住友電工
Connect with Innovation

Integrated Report
統合報告書 2026

SUMITOMO
ELECTRIC
GROUP

目　次

02 取締役会長メッセージ

04 住友電工グループの軌跡

05 基本思想

06 トップテクノロジー

07 ありたい将来像

08 社長メッセージ

10 経営方針
- 10 マテリアリティ
- 12 価値創造プロセス
- 13 住友電工グループ「2030ビジョン」、「中期経営計画2025」の振り返り
- 14 「五方よし」の実績 — at a glance —
- 16 「中期経営計画2028」

18 事業戦略
- 18 5つの事業セグメントの事業戦略
- 19 環境エネルギー、情報通信
- 20 自動車、エレクトロニクス
- 21 産業素材、事業トピックス
- 22 GX戦略
- 23 DX戦略
- 24 グリーン・デジタル関連製品群

25 基盤強化
- 25 「3つの資本」と「3つの推進力」
- 26 3つの資本（人的資本、財務資本、知的資本）
- 31 3つの推進力（研究開発、モノづくり、サプライチェーン）

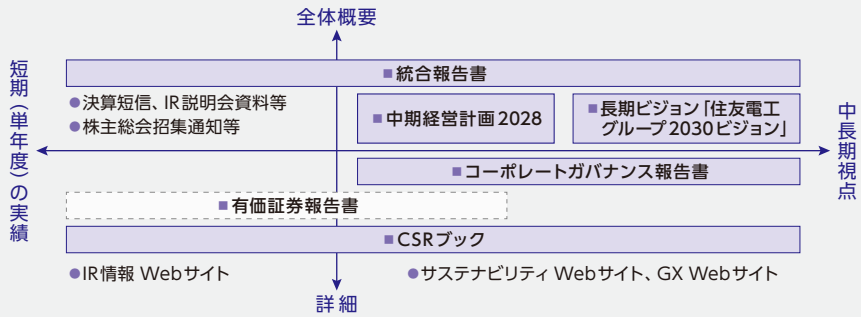
34 サステナビリティ
- 34 サステナビリティ経営推進
- 35 環境［E］
- 38 社会［S］
  - 38 人権、社会貢献活動
- 39 ガバナンス［G］
  - 39 コーポレートガバナンス
  - 40 リスクマネジメント
  - 41 コンプライアンス

42 社外取締役メッセージ

44 コーポレートデータ
- 44 財務・従業員数サマリー
- 45 連結財務諸表
- 47 主要製品別売上高
- 48 所在地別セグメント情報
- 49 役員一覧
- 50 スキル・マトリックス、会社概要、株式情報
- 51 当社グループの取組みや社外からの認定、外部機関からの評価、関連リンク集

情報開示体系

当社グループの開示媒体を「全体概要と詳細」「短期（単年度）の実績と中長期視点」の二軸で整理しています。「統合報告書」は当社グループの価値創造ストーリーの全体像を理解していただくための開示媒体です。サステナビリティに関する取組みの詳細は「CSRブック」及び「コーポレートガバナンス報告書」を、当社グループの長期ビジョンや中期経営計画については「2030ビジョン」及び「中期経営計画2028」をご覧ください。内容の理解を深めていただくため、併せて当社Webサイトもご参照ください。



［その他刊行物］●住友電工グループ・未来構築マガジン「id」　●技術論文集「住友電工テクニカルレビュー」

■統合報告書

事業活動を通じて中長期的な企業価値向上に取り組んでいる内容全般を価値創造ストーリーとして開示

■CSRブック

統合報告書の内容を補完する資料集、データブック、ファクトブックとしてESGの取組み全般を網羅的に開示

■コーポレートガバナンス報告書

価値創造をささえる企業統治への取組みを開示

■長期ビジョン「住友電工グループ2030ビジョン」

■中期経営計画2028

編集方針

対象期間： 2025年4月1日～2026年3月31日（一部対象期間外の情報も掲載しています）

対象範囲： 住友電気工業㈱及び住友電工グループ各社2026年3月末現在400社（連結子会社（374社）、持分法適用会社（26社））

発行年月： 2026年10月

参考ガイドライン：
IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」
経済産業省「価値協創ガイダンス2.0」

見通しに関する注意事項：
本報告書における当社グループの今後の計画、見通し、戦略などの将来予想に関する記述は、当社グループが開示時点で合理的であると判断する一定の前提に基づき作成しており、実際の業績等は様々な要因により見通しと異なる可能性があります。

経営企画部
〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-5-33（住友ビル）
TEL:06−6220−4141

取締役会長メッセージ

住友事業精神を原点に、不確実性を乗り越え「五方よし」の好循環を実現する

取締役会長
松本正義

不確実な時代にこそ、立ち戻るべき経営の原点

世界的に政治・経済の不確実性が高まり、企業経営を取り巻く前提は大きく変わっています。このような時代の経営に求められることは、目先の変化に一喜一憂することではなく、立ち戻るべき原点を明確に持ち、環境変化を的確に読み取り、果断に手を打つことだと考えています。

当社グループにとってその原点は「住友事業精神」です。住友家初代・住友政友が遺した商いの心得に由来し、何事に対しても誠心・誠意を尽くす「萬事入精（ばんじにっせい）」、信用を重んじ、相手の信頼に応える「信用確実」、目先の利益や安易な利益を追求しない「不趨浮利（ふすうふり）」など、住友400年の歴史の中で脈々と受け継がれてきた考え方は、現代の経営においても色あせることのない普遍的な指針であり、むしろ先行きが見通しにくい時代であるからこそ、その重要性は一層高まっていると考えています。当社グループの長期ビジョン「2030ビジョン」とそのマイルストーンである「中期経営計画2028」もその根底には「住友事業精神」があります。

私は、企業の持続的成長とは、事業を通して社会に価値を提供し成長するとともに、その成果を様々なステークホルダーに適切に分配・還元し、次の成長につなげる好循環をつくることだと考えています。当社グループでは、このようにマルチステークホルダー、すなわち「お客様」「従業員」「お取引先」「地域社会」「株主・投資家」の皆様と共栄を図っていく経営の考え方を、近江商人の「三方よし」の精神も踏まえ、「五方よし」と呼び、改めて強調しています。

多角経営を強みに変える、住友電工グループの価値創造

経営の舵取りにおいて重要なのは、短期的な視点で効率性のみを追求するのではなく、長期的な視点で将来起こり得る変化に備えた事業基盤を築くことです。

私はかねてより「選択と集中」を過度に進めることには慎重

であるべきだと考えてきました。当社グループは、電線・ケーブル事業を礎に、「環境エネルギー」「情報通信」「自動車」「エレクトロニクス」「産業素材」の5つの事業セグメントへと事業領域を広げてきましたが、その結果、ITバブル崩壊時に「情報通信」セグメントが大きな打撃を受けた折も「自動車」セグメントの成長でグループをささえ、コロナ禍でその「自動車」セグメントが不調に陥った折にも他の4セグメントでカバーするなど、一部が短期的に困難な環境に直面したとしても、グループ全体としては確実に成長を確保してきました。不確実性が高まる中、特定の市場、製品、調達先に過度に依存しない経営の重要性は更に高まっています。

近年の資源供給リスクに対しても同じことが言えます。調達環境に変化が生じた場合でも影響を最小限に抑え、事業を継続するために、私は以前からリサイクルの重要性を唱え、推進するよう事業部門に指示してきました。例えば切削工具などに不可欠な重要資源であるタングステンにつき、リサイクルの取組みを継続してきたことで、その調達をより確かなものにしています。

また、研究開発は製造業の神髄です。変化の速度が増す現在、技術の最前線である研究開発部門と市場の最前線である営業部門が情報を行き交わせ、シーズをニーズに結び付けることが欠かせません。

理念を実装する ――住友事業精神の浸透を通じた人的資本の強化

理念は掲げるだけでは意味がありません。従業員一人一人が十分に理解し、日々の仕事の中で実践して初めて力を持ちます。当社グループは世界各地に拠点を持ち、多様な人材が働いています。国や地域、事業が違えば、価値観や仕事の進め方も異なります。そのような中、グループとして一体感を持ち、同じ方向を向いて進むには、「住友事業精神」という共通の軸を浸透させることが不可欠です。経営幹部が内容を深く理解し、従業員にその内容を正しく伝え、従業員が実践する、その積み重ねによって、理念が組織に定着します。この考えのもと、2004年社長就任直後に「SEIユニバーシティ」[→P26]を立ち上げ、これを軸として、以降20年以上にわたって「住友事業精神」の理解・浸透に努めてきました。従業員と接していると、「住友事業精神」が国内外を問わずグループ全体へ根付いてきていることを実感しています。

「住友事業精神」には「人材の尊重」も掲げられており、当社グループもこの精神を受け継ぎ、人材育成に力を注いでいます。私自身「質の高い人材が育つ」ことにより企業が発展・拡大すると考えており、特に先行きが不透明な時代には、「気骨ある異端児」がリーダー層に必要です。「気骨」とは、大困難に向かい、勇気と迫力を持って恐れずにそれをブレークスルーできる、「千万人と雖も吾往かん」の気概であり、「異端児」とは、解決への道筋を人と違った角度から発想できる人材を指します。目標は一つですが、到達ルートは幾筋もあり、選んだルートが厳しい場合は、別のルートを考えねばなりません。常に自分を叱咤激励して「複眼的思考」ができる精神状態を維持しておくことが肝要です。当社グループでは、若いうちから責任ある仕事を任せ、失敗も含めて経験を積ませ、次代を担う人材を育成しています。

取締役会長として果たすべき責任とガバナンス

現在、私は取締役会長兼CEOを務めています。社長の井上にはCOOとして経営全般を任せ、私はCEOとして経営の大きな舵取り役を担う、という役割分担のもと、グループの経営におけるリーダーシップを共に発揮しています。

また、取締役会議長として、取締役会において本質的な議論が自由闊達に行われるよう心掛けています。取締役会は、単に執行側の提案を承認する場であってはなりません。経営上の重要な意思決定について、リスクと機会を多面的に検討し、中長期的な企業価値向上に資する判断となっているかを確認する場です。そのためには、社内取締役が事業の実態に

即して率直に議論することに加え、社外取締役の皆様から、それぞれの経営経験や専門知識の視点から忌憚のない意見をいただくことが重要です。多様な視点から指摘を受けることが、当社グループをより良くすることにつながっていると考えています。

当社グループでは、ありたい将来像として「Glorious Excellent Company」を掲げています。「Glorious」にはこれまで述べてきた「住友事業精神」といった不変の定性的な理想を、「Excellent」には中期経営計画などで掲げる定量的な目標達成の意を込めています。

この実現に向けて、今後も、「住友事業精神」やそれに基づきこれまでも実践されてきた考え方「五方よし」のもと、全てのステークホルダーの皆様と長期かつ安定的な信頼関係の構築に努め、社会の発展に誠実に貢献してまいります。

引き続きご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

住友電工グループの軌跡

History of Growth

Glorious Excellent Company

「**基本思想**」としての
住友事業精神を礎に
「**トップテクノロジー**」で「**ありたい将来像**」
Glorious Excellent Companyへ

住友電工グループの現在地

- 連結売上高 **5.1兆円**
- 営業利益 **4,182億円**
- 従業員数 **30.3万人**

住友事業精神

（住友史料館所蔵）

「住友事業精神」を礎に創業

グループの源流である住友の銅事業は、400年以上前にさかのぼります。当時、世界有数の銅の生産国だった日本において、画期的な精錬技術「南蛮吹き」とその後の別子銅山の発見によって住友の礎が築かれていきました。更に時代が進み、電燈や電信・電話が発明されると、銅線の需要が高まります。そうした中、1897年に別子産の銅を使って電線を製造する私たち住友電工グループが誕生しました。

「トップテクノロジー」を追求し電線を主力に非電線分野へも展開

第一次世界大戦から太平洋戦争終了までの激動の時代において、被覆線、国産初の高圧地下送電ケーブル、エナメル線、超硬合金工具イゲタロイ®、特殊金属線の製造に着手するなど、積極的に事業を展開。終戦後には、住友本社解散命令などの大きな危機を乗り越え、焼結製品、自動車用ワイヤーハーネス、PC鋼線、国産初のテレビ放送用アンテナ、鉄道車両用空気ばね、電子線照射製品、交通管制システム、フレキシブルプリント回路、化合物半導体等、時代の要請に的確かつ迅速に応え、産業界の発展を促す製品の開発を成功させ、発展を遂げています。

国際化・情報化の急進展

高度成長時代が終焉する中、イラン送電線プロジェクト、ナイジェリア通信網工事受注に成功。以後、幅広い事業分野における海外生産拠点の開設、電力・通信エンジニアリング事業など、世界を舞台とする事業を積極的に展開します。国内では、高度情報化社会の到来を予見し、光ファイバの開発で最先端を走るとともに、コネクタなど関連製品や工事用機材も手がけ、光通信ネットワークの構築に貢献、1989年度には連結売上高が1兆円を突破しました。

「Glorious Excellent Company」に向かって

2000年代以降、ITバブル崩壊、リーマンショック、東日本大震災、新型コロナウイルス感染症など、経済・社会を一変させる出来事が起こりましたが、目指す企業像として「Glorious Excellent Company」を掲げ、グループの求心力を高め、新技術・新製品の開発に挑戦し、困難を乗り越えてきました。これからも時代の要請に応え、持続的成長を実現していきます。

※1 1977年度より連結売上高　※2 1999年度より連結従業員数　※3 1999年度より地域別売上高。推移の詳細はFact Bookをご参照ください。

基本思想 Our Philosophy

連綿と引き継がれる「住友事業精神」とグループの経営理念を堅持し、
「事業を通じて公益に資する」という経営哲学のもと、常に公益を重視し、
ステークホルダーの皆様との共栄を図っていきます。

住友事業精神

萬事入精 まず一人の人間として、何事に対しても誠心誠意を尽くす人であれ

信用確実 何よりも信用を重んじること、すなわち常に相手の信頼に応えること

不趨浮利 常に公共の利益との一致を求め、浮利を追い、軽率・粗略に行動してはならない

このほかにも、「**技術の重視**」「**人材の尊重**」「**企画の遠大性**」「**自利利他・公私一如**」といった精神が受け継がれています。

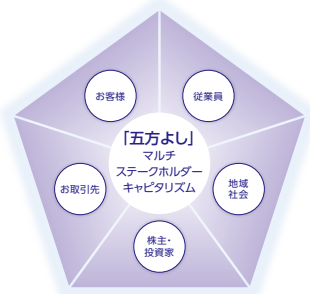
住友電工グループ経営理念

住友電工グループは、

- 顧客の要望に応え、最も優れた製品・サービスを提供します
- 技術を創造し、変革を生み出し、絶えざる成長に努めます
- 社会的責任を自覚し、よりよい社会、環境づくりに貢献します
- 高い企業倫理を保持し、常に信頼される会社を目指します
- 自己実現を可能にする、生き生きとした企業風土を育みます

「五方よし」（マルチステークホルダーキャピタリズム）

「五方よし」は、住友の経営理念に基づいて、これまでも住友電工グループの経営マネジメントにおいて実践されてきた考え方です。マルチステークホルダー、すなわち、「お客様」「従業員」「お取引先」「地域社会」「株主・投資家」の皆様との共栄を図り、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に取り組んでいきます。



存在価値（パーパス）

トップテクノロジーを追求し、つなぐ・ささえる技術をイノベーションで進化させ、グループの総合力により、より良い社会の実現に貢献

関東大震災前の価格で電線・ケーブルを納入

目先の利益を追わない不趨浮利の精神

1923年9月1日正午近く、関東地方を中心にマグニチュード7.9の激しい地震が発生しました。死者・行方不明者は約10万5,000人、全半潰・焼失等の被害を受けた家屋は約37万棟にのぼる甚大な被害をもたらした関東大震災です。

日本橋区平松町※1にあった住友銀行東京支店のビルは、幸いにも倒壊せず、焼失も免れました。通信・交通機関等がほとんど損壊・焼失し、機能麻痺の状態に陥る中、同ビル3階に入居していた住友合資会社の東京販売店は、同月6日、逓信省、鉄道省、東京市電、東京電燈などを訪ね、緊急需要品の用命を聞き取りました。関東地区の電線業者の大半が震災の被害を受け、ケーブルを供給できる大手の会社は住友電線製造所※2だけだったと言って良い状況でした。

東京販売店には、復旧用の需要として、まず鉄道省から省線環状線用の紙ケーブルの注文が入りましたが、価格の設定が難しい状況でした。電線類の価格は、原料である銅、鉛などの相場が立たない上、暴利取締令※3が出ているほど、一般物価が震災前の2～3倍に高騰していたためです。

そのような中で住友は、震災前の価格での納入に踏み切るとともに、納期を短縮するために昼夜兼行で製造することとしました。以後、東京市電や東京電燈をはじめ、多くの引き合いが殺到しましたが、原則として震災前と同一価格としました。この決断は、「住友事業精神」の一つである「不趨浮利」の精神によるものです。このように、当社グループには「基本思想」（「存在価値」（パーパス）を含む）を実践することにより、コーポレートカルチャーを強化してきた歴史があります。

住友合資会社東京販売店があった住友銀行東京支店
（住友史料館所蔵）

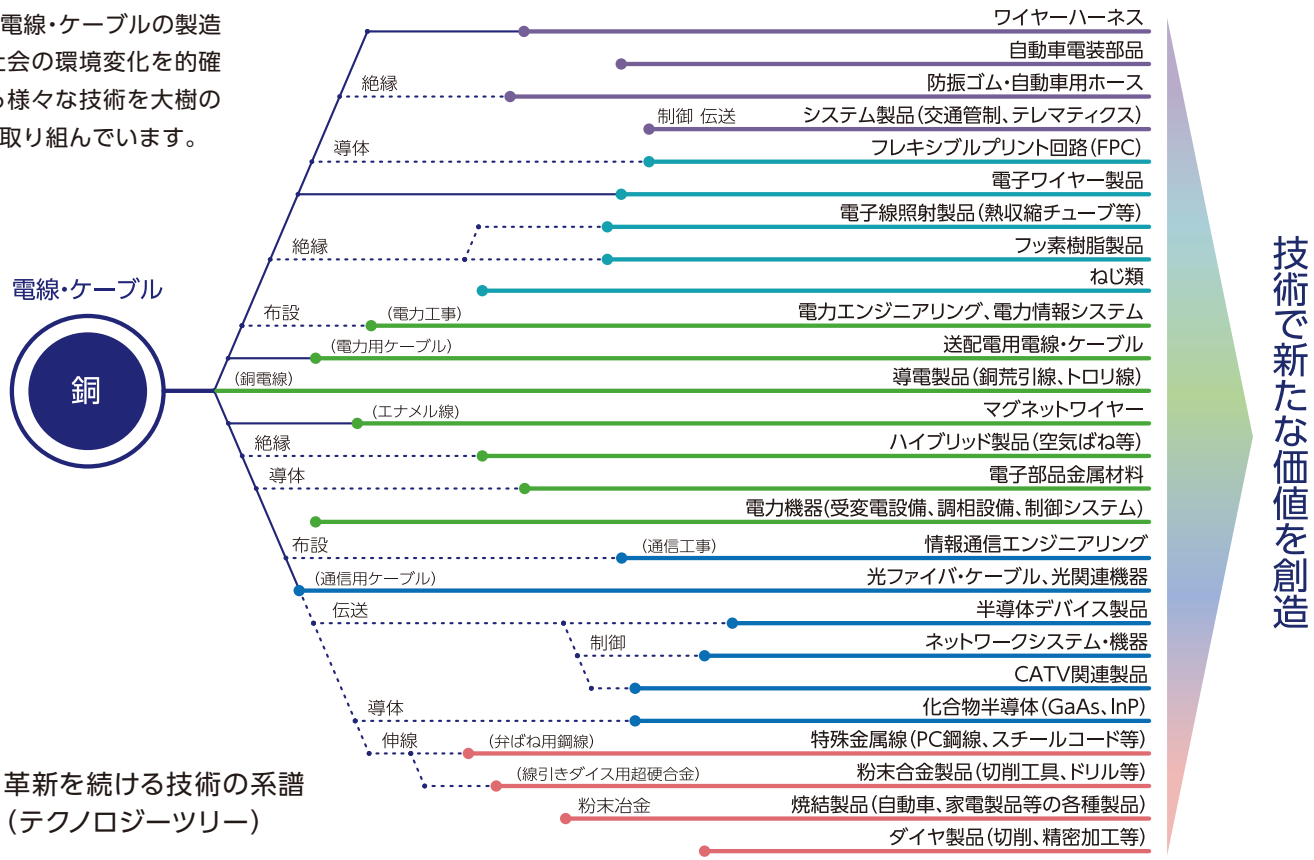
※1 現在の中央区日本橋
※2 現在の住友電気工業
※3 買い占めや売り惜しみなどを抑制するために定められた法令

基本思想の詳細については
CSRブック2026 [→ P03] をご参照ください。

トップテクノロジー

Top Technology

当社グループの事業・製品群は一見多様ですが、テクノロジーツリーのもとをたどると、電線・ケーブルの製造で培った技術に統合されます。社会の環境変化を的確に捉え、素材やそれらを加工する様々な技術を大樹のごとく進化させ、事業の多角化に取り組んでいます。



革新を続ける技術の系譜
(テクノロジーツリー)

トップテクノロジーの詳細については当社Webサイトをご参照ください

1908 電力用ケーブル製造開始

1916 エナメル線製造開始

1922 世界最長海底ケーブル製造・布設

1931 超硬合金工具(イゲタロイ®)製造開始

1932 特殊金属線製造開始

1943 防振ゴム製造開始

1948 焼結製品製造開始

1949 自動車用ワイヤーハーネス事業開始
架空送電線工事部門進出

1958 鉄道車両用空気ばね製造開始

1964 電子線照射製品(チューブ・電線)製造開始

1968 交通管制システム事業化

1969 フレキシブルプリント回路事業開始

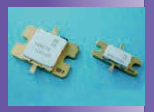
1970 化合物半導体製造開始
CATV事業開始

1978 世界初双方向光CATVシステム運用開始

1981 世界最先端光LANシステム初納入

1982 世界最大級1.2カラットダイヤモンド単結晶合成成功

2006 世界初高性能窒化ガリウムトランジスタ(GaN HEMT)量産化



2019 世界初400kV直流XLPE海底ケーブルシステム完工

2022 世界最大級レドックスフロー電池設備商用運転開始

2023 世界初極低損失マルチコア光ファイバ量産化

ありたい将来像

Glorious Excellent Company

当社グループの「ありたい将来像」、それは「Glorious Excellent Company」（グローリアス・エクセレント・カンパニー）です。

「Glorious」は、連綿と受け継がれてきた「住友事業精神」とそれを踏まえて制定された「住友電工グループ経営理念」の実践により実現される、定性的なありたい姿を、「Excellent」は、中期経営計画などで掲げる数値目標を着実に達成していくことで実現される、定量的なありたい姿を示しています。

当社グループがこれまで刻んできた軌跡同様、今後も「基本思想」としての「住友事業精神」を礎に「トップテクノロジー」で成長を続け、「ありたい将来像」である「Glorious Excellent Company」の実現を目指していきます。

Glorious	Excellent
定性的なありたい姿	定量的なありたい姿
「住友事業精神」「住友電工グループ経営理念」「住友電工グループ企業行動憲章」の遵守・実践により実現されるもの	中期経営計画などで掲げる数値目標を着実に達成していくことで実現されるもの
[関連する項目] ● 基本思想 [→ P05] ● 五方よし [→ P05] （マルチステークホルダーキャピタリズム） ● サステナビリティ経営推進 [→ P34]	[関連する項目] ● 住友電工グループの軌跡 [→ P04] ● 住友電工グループ2030ビジョン [→ P13] ● 中期経営計画2028 [→ P16-17] ● 「五方よし」の実績 [→ P14-15]

ありたい将来像
Glorious Excellent Company

住友電工グループ
「2030ビジョン」
グリーンな地球と
安心・快適な暮らし
その実現へ技術で
挑戦し続けます

中期経営計画 2028
（2026～2028年度）

売上高	営業利益	税引前ROIC
6兆円	6,000億円	15%以上

2nd Step toward 2030 VISION

中期経営計画 2025
（2023～2025年度）
1st Step toward 2030 VISION

住友事業精神

「中期経営計画2025」振り返りと「中期経営計画2028」の達成に向けて

社長
井上 治

「中期経営計画2025」振り返り

2025年度を目標年度とした3年間の「中期経営計画2025」を振り返ってみますと、2022年5月公表の長期ビジョン「2030ビジョン」に向けたファーストステップを順調に踏み出せたのではないかと考えています。

2025年度は、売上高が5兆1,102億円と初めて5兆円の大台に到達し、営業利益は4,182億円、税引前ROIC14.7%（住友電設売却益を除くと12.5%）と、「中期経営計画2025」の目標を大幅に上回る成果を上げることができました。また、「五方よし」で掲げたステークホルダーの皆様への具体的・定量的な目標につきましても概ね達成をしています。[→P14]

好調の背景には、「情報通信」セグメントでのデータセンタ向け需要の大きな伸長、「自動車」セグメントでのワイヤーハーネス及び「環境エネルギー」セグメントでの電力ケーブルや受変電設備などの堅調な推移がありました。地政学リスクに伴うサプライチェーンの不安定化や、原材料、エネルギー価格の高騰など、厳しい事業環境のもとではありましたが、再生可能エネルギーや生成AIなどの成長分野において、時代の潮流を的確に捉えることができました。日頃の事業運営をささえてくださるステークホルダーの皆様のお力添えがあってこそのことと考えており、この場をお借りして感謝申し上げます。

「中期経営計画2028」

全体コンセプトと目標

本年5月には、「2030ビジョン」に向けたセカンドステップとして、2028年度を最終年度とする「中期経営計画2028」を公表しました。

本計画は、「住友事業精神」「住友電工グループ経営理念」を経営のベースとして、「3つの資本（財務資本・人的資本・知的資本）」「3つの推進力（研究開発・モノづくり・サプライチェーン）」という経営基盤を更に強化していくとともに、5つの事業セグメントで「グループの総合力を発揮する」「グローバルな事

業環境動向に的確に対応する」「グリーン・デジタル関連需要をとらえる」ことを3つの柱として、「エネルギー」「(情報通信改め)デジタル・AI」「モビリティ」の注力3分野と、それらの「融合領域」に資源を重点投入することにより、2028年度に売上高6兆円、営業利益6,000億円、税引前ROIC 15%以上を目指すというものです。また、「五方よし」の考え方に基づき、ステークホルダーの皆様に対するコミットメントとして、「中期経営計画2025」に引き続いて、具体的かつ定量的な目標を掲げています。

主要ポイント

特に、営業利益においては、過去最高益の約1.5倍と大変チャレンジングな目標を掲げています。それでもこの目標に挑むのは、GXの更なる浸透や生成AIの拡大に伴うDXの進展という大きな成長機会が、今私達の前に広がっているからです。

私は社長就任当初から、当社のポートフォリオにおいて、「自動車」以外のセグメントの事業拡大を図り、「自動車」セグメントの比率を50%未満へ引き下げることを目指してきました。今回、特に「情報通信」セグメントには、「中期経営計画2025」の期間累計と比べて約4倍の設備投資を行うことで、2028年度には営業利益構成比を40%まで高める計画としています。また、当社グループが更に発展していくための競争力は、各事業部門で培ってきた多様な技術シーズを部門の垣根を越えて組み合わせ、磨き合うところから生まれると考えています。加えて、「中期経営計画2025」期間に完全子会社となった日新電機・テクノアソシエ・住友理工と一体となってシナジーを創出することが、グループとしての競争力を高めていくものと捉えています。

一方で、不透明なグローバル事業環境はグループにとって最大のリスクの一つであると認識しています。市場の動向やお客様の需要を的確に把握しながら生産拠点の再構築や原材料調達ルートの確保などサプライチェーンの強靱化を図り、リスクへの対応力を強化していきます。

注力3分野

急速に拡大するグリーン・デジタル関連市場など、成長機会を確実につかむために、「中期経営計画2028」では設備投資を3年累計で1兆円と、過去3年累計の6,803億円から大きく積み増します。

「デジタル・AI分野」では、北米ハイパーデータセンタ市場に向けて、グループの強みである幅広い高性能製品を投入し、シェア向上を目指します。計画的な増産投資で旺盛な需要に的確にお応えすると同時に、新製品の開発も進めなければなりません。それらにあたっては、技術・事業・営業の連携が一段と重要になってきます。

「エネルギー分野」では、欧州の洋上風力発電をはじめとする広域連系案件の拡大を見据え、英国スコットランドやドイツでのケーブルの製造・施工能力を増強し、“現地の企業”として、グローバルな競争を勝ち抜いていきます。

「モビリティ分野」では、ワイヤーハーネス世界シェアトップクラスの強みを活かし、“グローバル・モビリティ・サプライヤー”を目指します。そして、これら注力3分野の「融合領域」で立ち上がる新しい需要に、技術力をはじめとするグループの総合力をもって応えてまいります。

サステナビリティを巡る課題への取組み

サステナビリティ経営推進体制

サステナビリティ経営の推進にあたっては、私が委員長を務める「サステナビリティ経営推進委員会」のもと、「GX推進委員会」「CSR推進委員会」「人材・DE&I推進委員会」が主要課題に取り組むことにより、ESGに関わるテーマを網羅的に取り扱う体制を整えています。

気候変動問題をはじめとする地球環境への対応は、2050年のカーボンニュートラルを見据え、「中期経営計画2028」公表と同時に、2018年度対比CO_2排出量削減率の2030年度目標値をScope1+2では30%から50%に、Scope3では15%から30%に見直しました。※ 本目標の実現に向けて、エネルギー生産性を2030年に1.5倍にすることを目指し、事業・研究・生産技術が一体となって新しい製造技術や設備技術の導入に取り組むなど省エネを徹底するとともに、環境投資の強化や創エネを含む再生可能エネルギーの導入拡大を図ってまいります。

多様な事業を展開するグループ企業のCOOとして、経営全般を統括し、「中期経営計画2028」を強力に推進していくことで、更なる飛躍を目指します。

ステークホルダーの皆様におかれましては、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

※ 削減目標については、SBTi (Science Based Targets initiative) の認定取得に伴い、2026年10月にScope1＋2の目標を50.4%に、Scope3の目標を36.0%に改定しました。

住友電工グループにとっての「重要な取組み」（マテリアリティ）

「確実な『成長』確保と着実な『還元』」を通じて「安心して暮らせる社会」「快適で住みやすい社会」「グリーンな環境社会」という3つの社会を実現していくために重要と考える社会課題解決に向けた取組みを、「住友電工グループにとっての『重要な取組み』」（マテリアリティ）としています。「住友電工グループにとっての『重要な取組み』」を通じて事業機会の獲得とリスクの低減を図り、提供価値（バリュー）である「確実な『成長』確保と着実な『還元』」及び「3つの社会の実現」につなげます。

特定プロセス

STEP 1
社会課題の網羅的な把握と重要性の評価

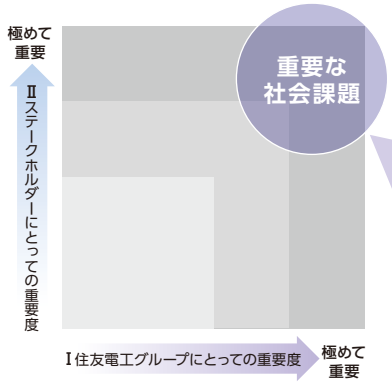
重要性の評価

社会課題	Ⅰ 住友電工グループにとっての重要度	Ⅱ ステークホルダーにとっての重要度
XXX	●	●
XXX		
XXX		●
XXX	●	
XXX		●
XXX	●	●
⋮	⋮	⋮

STEP1では、SDGsの169のターゲット、「Global Risks Report」（世界経済フォーラム発行）に掲載されているグローバルリスク、ESG評価機関の評価項目などを参照して、多様なステークホルダーにとっての社会課題を網羅的に把握し、社会課題のロングリストを作成した。このリストを用いて「Ⅰ住友電工グループにとっての重要度（財務的影響の観点含む）」と「Ⅱステークホルダーにとっての重要度」の二軸を踏まえ、双方にとって重要度の高い社会課題を絞り込んだ。

STEP 2
「重要な社会課題」の抽出

「重要な社会課題」の抽出イメージ



重要な社会課題

1. 新しい技術による社会課題解決、産業の活性化
2. 環境リスクの高まり、地球温暖化の深刻化
3. 社会インフラの未整備・老朽化、自然災害の頻発、情報セキュリティリスクの増大
4. 労働環境・ダイバーシティ&インクルージョン（D&I）の重要性の高まり
5. サプライチェーンにおけるリスクの顕在化（人権の尊重、BCPの強化等）

STEP2では、「2030ビジョン」にて設定した目指す社会像の実現に向け、当社グループとステークホルダー双方にとっての重要な社会課題が何かについて議論し、優先順位の高い5つを「重要な社会課題」として把握した。

STEP 3
「重要な取組み」の特定

「重要な取組み」一覧

事業領域	1	デジタル・AI
	2	エネルギー
	3	モビリティ
基盤強化：3つの資本	4	人的資本
	5	知的資本
	6	財務資本
基盤強化：3つの推進力	7	研究開発
	8	サプライチェーン
	9	モノづくり
	10	サステナビリティ

STEP3では「2030ビジョン」及び「中期経営計画」策定の過程で、目指す社会像実現に向け、「重要な社会課題」に関わる主なリスクと機会を踏まえ、これらのリスクと機会に対応するために重要であると当社経営陣が考えたものを、経営会議及び取締役会での承認を経て上記の領域ごとに「重要な取組み」として特定した[→P11]。

当社グループの主要なリスクの開示については、「有価証券報告書」「第一部　企業情報　>　第2　事業の状況　>　3.事業等のリスク」を、事業機会の開示については「中期経営計画2028」をご参照ください。

「重要な取組み」の内容 —— 2030年に向けた当社グループのミッション ——

事業領域

	「重要な取組み」の内容		指標と目標
1 デジタル・AI	**2030年への挑戦** ● 大容量光通信、低消費電力、5G→6Gの進展に対して、幅広いソリューションを提供するオリジナリティのある材料、デバイス、機器の開発に挑戦する。	**メイントピック** ● 高度デジタルインフラをささえる幅広い高性能製品の投入で、北米ハイパーデータセンタ市場向けシェア向上を目指す。	グリーン・デジタル関連製品売上高 2028年度：3.5兆円
2 エネルギー	**2030年への挑戦** ● 電力ケーブルの技術を更に磨き、グローバルな系統強化に挑戦するとともに、需要家側の多様なニーズへのソリューション提供に挑戦する。	**メイントピック** ● グローバルにケーブル製造・施工能力を増強し、“現地の企業”として受注拡大を図る。	
3 モビリティ	**2030年への挑戦** ● モビリティの変化に対し、ハーネス等の従来製品の進化に加えて、エネルギー・情報通信など、グループの多彩な技術力を融合し、アーキテクチャの変革を含む、電動化・高速通信化に挑戦する。	**メイントピック** ● ワイヤーハーネス世界シェアトップクラスの強みを活かし、グループ総合力で“グローバル・モビリティ・サプライヤー”へ。	

基盤強化

3つの資本	「重要な取組み」の内容	指標と目標	
4 人的資本	あらゆる人材が活躍・成長・自己実現し、社会に貢献できる企業へ	◆ 賃金引上げ：インフレ率＋αを努力目標 ◆ 新卒社員寮：100%完備（当社）	◆ 男性育休取得比率：100%（当社） ◆ 女性新卒採用比率：事務系40%　技術系15%（当社）
5 知的資本	コア技術から知的資本を生み出し、グローバルに管理・活用	◆ グループ全体で2,000件/年レベルの新規出願 25,000件レベルの保有権利数を維持	
6 財務資本	最大限にキャッシュを創出、着実な成長と適切な還元	◆ 税引前ROIC：15%以上 ◆ ROE：13%以上	◆ 配当性向：35%～40% ◆ EBITDD※：27,000億円/3年
3つの推進力			※EBITDD＝営業利益＋減価償却費＋研究開発費
7 研究開発	多様な技術創出の「要」となる研究開発の活性化・スピードアップ	◆ 研究開発費：5,400億円/3年	
8 サプライチェーン	「変化に強い安定供給体制」と「迅速・的確な顧客対応」	◆ CSR調達アセスメント実施率：80%（取引額ベース） ◆ 情報セキュリティ診断とサポート：診断社数3倍（2025年度対比）	
9 モノづくり	変化に対応し続ける「強い工場」づくりを推進	◆ 重大災害ゼロ	
10 サステナビリティ	サステナビリティを巡る取組みの着実な推進	◆ CO_2排出量削減：Scope1+2 30%　Scope3 22%（2018年度対比） ◆ エコ活動2030：20以上の国/地域で300件以上/年の地球にイイこと ◆ 社会貢献活動への拠出：税引後利益の1%目安	

目標年の記載のないものは2028年度目標。マテリアリティに関連する指標と目標の進捗を一覧でご覧になる場合 [→CSRブック2026 P09] をご参照ください。

価値創造プロセス

ありたい将来像として「Glorious Excellent Company」を掲げる当社グループは、「五方よし」（マルチステークホルダーキャピタリズム）の考えに立ち、目指す社会像である「安心して暮らせる社会」「快適で住みやすい社会」「グリーンな環境社会」の実現に向け取り組んでいます。住友電工グループ「2030ビジョン」と「中期経営計画2028」に沿って中長期的な企業価値向上を図るとともに、成長の成果をステークホルダーに着実に還元します。

重要な社会課題

1. 新しい技術による社会課題解決、産業の活性化
2. 環境リスクの高まり、地球温暖化の深刻化
3. 社会インフラの未整備・老朽化、自然災害の頻発、情報セキュリティリスクの増大
4. 労働環境・ダイバーシティ&インクルージョン（D&I）の重要性の高まり
5. サプライチェーンにおけるリスクの顕在化（人権の尊重、BCPの強化等）

経営資源

（2025年度実績）

人的資本
- グローバル従業員数 30.3万人
  うち、女性従業員比率 50.3%
- 研修受講時間 21.0時間/人

知的資本
- 創業以来培ってきた「つなぐ・ささえる技術」
- 研究開発費 1,629億円

財務資本
- フリーキャッシュ・フロー 2,503億円
- 格付け AA（JCR）、AA-（R&I）
- 自己資本比率 56.9%

社会・関係資本
- 長年培ってきた
  多様なステークホルダーとの信頼
  当社グループブランドへの信用
  従業員・社会との良好な関係

製造資本
- 設備投資額 2,432億円
- 関係会社数 400社（約40か国）

自然資本
- エネルギー使用量 25,413百万MJ※
- 水使用量 14,513千㎥※
- 銅使用量 449千t※

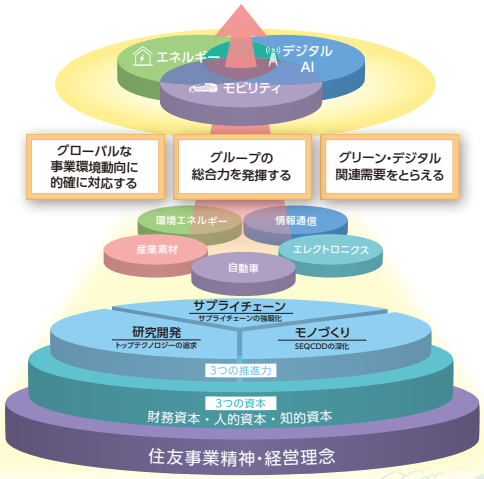
※住友理工㈱グループを除く

事業活動

住友電工グループにとっての「重要な取組み」（ミッション）

「中期経営計画2028」 [→P16]

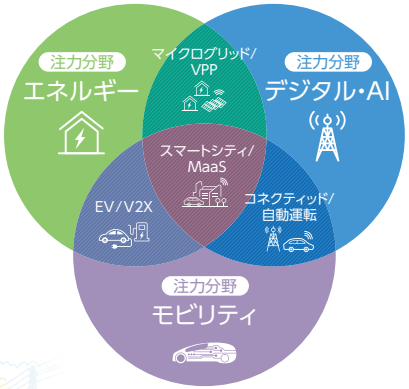
売上高	営業利益	税引前ROIC
6兆円	6,000億円	15%以上



長期ビジョン「住友電工グループ2030ビジョン」 [→P13]

スローガン
グリーンな地球と安心・快適な暮らし
―その実現へ技術で挑戦し続けます―

インフラ・産業をささえる製品



《経営方針》

トップテクノロジー	グローバルプレゼンス
ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）	
サステナビリティ	コーポレートガバナンス
リスクマネジメント	コンプライアンス

[→P34、39-41]

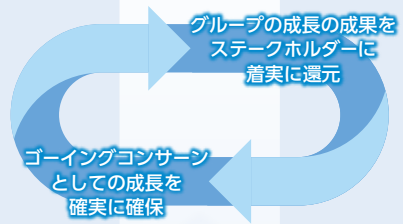
住友事業精神・住友電工グループ経営理念 [→P05]

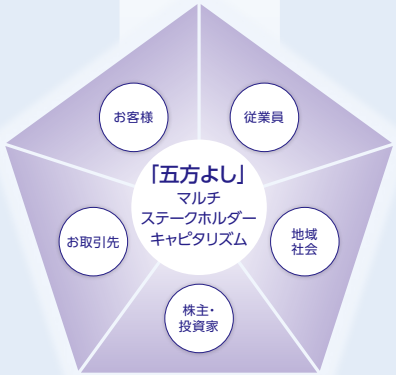
提供価値（バリュー）

目指す社会像｜3つの社会の実現

- 安心して暮らせる社会
- 快適で住みやすい社会
- グリーンな環境社会

確実な「成長」確保と着実な「還元」





[→P16]

共有価値の創造力の強化

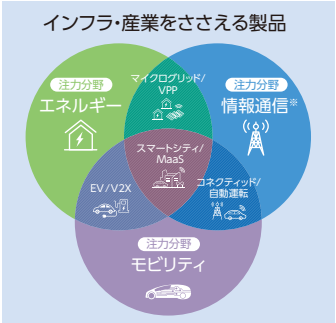
長期ビジョン「住友電工グループ2030ビジョン」

世界全体が、気候変動や紛争など様々な困難に直面する一方で、GXやDX、CASEといった、社会・産業の大きな変革が加速しています。このような変化に的確・迅速かつ柔軟に対応していくことが求められる中、住友電工グループが目指す大きな方向性を示すため、2022年5月に2030年を節目とする長期ビジョン「住友電工グループ2030ビジョン」を策定しました。また、不確実・非連続な経営環境に対し、2023年度から3か年ごとに中期経営計画として具体的な事業計画を策定し対応しています。「Glorious Excellent Company [→P07]」の企業像実現を目指し、ステークホルダーの皆様のご理解のもと、グループが一体となり企業価値向上に取り組んでいきます。

スローガン　グリーンな地球と安心・快適な暮らし
— その実現へ技術で挑戦し続けます —

経営方針　トップテクノロジーの追求 | グローバルプレゼンスの向上 | ダイバーシティ＆インクルージョンの推進

事業領域



提供価値

安心
「安心して暮らせる社会」のために、インフラ関連や産業をささえる様々な製品の提供に取り組んでいます
耐久性　高強度

快適
「快適で住みやすい社会」のために、高機能で高性能な製品のグローバルな供給に取り組んでいます
高速　大容量

＋

グリーン
「グリーンな環境社会」に向け、脱炭素をはじめとする関連事業に総力を挙げて取り組み、当社らしく貢献してまいります
高効率　低損失

2030年に向けて、「グリーンな地球と安心・快適な暮らしーその実現へ技術で挑戦し続けますー」とのスローガンのもと、当社グループは「安心して暮らせる社会」「快適で住みやすい社会」「グリーンな環境社会」の実現に向けてグループ総力を挙げて取り組んでいきます。とくに「エネルギー」「情報通信※」「モビリティ」を3つの注力分野と位置付け、それらが融合する分野も含めて、グループ総合力で貢献していきます。

※「中期経営計画2028」においては、市場環境を踏まえ「情報通信」分野の名称を「デジタル・AI」に変更

目標　2030年に向けCO₂排出量削減やダイバーシティ＆インクルージョンの推進、エンゲージメントの向上、コンプライアンスの徹底に取り組むとともに、売上高5兆円以上（注力3分野で1兆円以上の拡大）、税引前ROIC10%以上を目指します。

「中期経営計画2025」（2023～2025年度）の振り返り

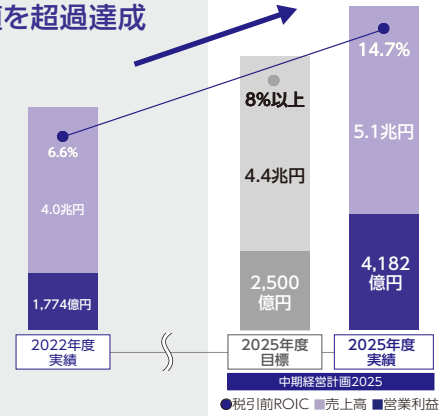
「2030ビジョン」の実現に向けた2023年度から2025年度の3か年の「中期経営計画2025」の期間には、米国の関税政策見直しによるサプライチェーンへの影響、米中対立や中東情勢緊迫化などの地政学的リスクの高まりがあり、先行き不透明な状況が続きましたが、主要な目標 [→P14] の達成に向けてグループ一丸となって取り組みました。

「成長戦略」の面では情報通信分野でデータセンタ関連市場向け製品の需要が大きく増加したほか、自動車分野ではワイヤーハーネスの需要が増加、環境エネルギー分野では電力ケーブルや受変電設備などの需要が堅調に推移しました。これらの成長市場の需要を確実に捉えることで、結果として、2025年度には売上高目標4兆4,000億円に対して実績5兆1,102億円、営業利益目標2,500億円に対して実績4,182億円、税引前ROIC目標8%以上に対して実績14.7%と、いずれも目標を大幅に上回る実績を達成しました。事業セグメントごとの取組みの詳細は [→P19-21] をご覧ください。

「基盤強化」の面では、「3つの資本（人的資本・知的資本・財務資本）」と「3つの推進力（研究開発・サプライチェーン・モノづくり）」を強化し、変化に強い企業体質の構築に尽力してきました。取組みの詳細は [→P26-33] に記載のとおりです。なお、3年累計で研究開発については4,612億円、設備投資は6,803億円を投じ、将来の成長基盤構築に着実に取り組んでいます。

今後この取組みを更に発展させ、進化させていくものとして、2026年度から3か年の「中期経営計画2028」を策定しており、詳細は [→P16-17] に記載のとおりです。

成長市場の需要を確実にとらえ
主要目標値を超過達成



2025年度目標対比

	目標	実績
売上高（億円）	44,000	51,102
営業利益（億円）	2,500	4,182
税引前ROIC	8%以上	14.7%
成長テーマ売上高（22年度比増加幅）	1.1兆円（+0.4兆円）	1.1兆円（+0.4兆円）
研究開発（億円/3年累計）	3,600	4,612
設備投資（億円/3年累計）	7,200	6,803

「五方よし」の実績 — at a glance —

当社グループでは、「中期経営計画2025」において、マルチステークホルダー（「お客様」「従業員」「お取引先」「地域社会」「株主・投資家」）に対し成果を分配していく上での具体的かつ定量的な指標・目標を掲げており、2025年度の各ステークホルダーに対する目標は概ね達成することができました。

主な指標と目標
「中期経営計画2025」

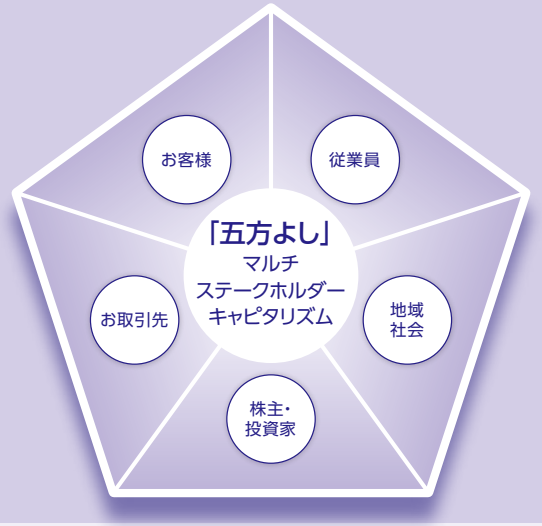
売上高 4.4兆円
- 23年度：44,028億円
- 24年度：46,798億円
- 25年度 51,102億円

営業利益 2,500億円
- 23年度：2,266億円
- 24年度：3,207億円
- 25年度 4,182億円

税引前ROIC 8%以上
- 23年度：7.6%
- 24年度：9.3%
- 25年度 14.7%（12.5%※）

研究開発 3,600億円／3年
- 23年度：1,420億円
- 24年度：1,563億円
- 25年度：1,629億円
- 23-25年度：4,612億円

設備投資 7,200億円／3年
- 23年度：1,938億円
- 24年度：2,433億円
- 25年度：2,432億円
- 23-25年度：6,803億円



お客様
- ニーズをとらえた製品の提供
- 高品質で安全な製品の提供
- GX・DX・CASEをささえる成長テーマ 売上：1.1兆円

[→P18]

23年度：8,500億円
24年度：9,700億円
25年度 11,000億円

従業員
- 賃金引上げ：インフレ率＋αを努力目標
- 職場環境整備：重大災害ゼロ
- 男性育休取得比率：100%（当社）
- 女性新卒採用比率：事務系40%・技術系15%（当社）

[→P26-27]

24年春季交渉結果：5.75%（3.57+2.18）
25年春季交渉結果：6.07%（3.40+2.67）
26年春季交渉結果 6.85%（3.28+3.57）

23年度：ゼロ
24年度：1 件
25年度 ゼロ

23年度：100%
24年度：100%
25年度 100%

事務系 技術系
23年度：41.2% 10.6%
24年度：42.0% 14.9%
25年度 事務系：40.5% 技術系：12.2%

お取引先
- 価格交渉などの対話の促進
- 取引価格の適正化
- CSR調達アセスメント：実施率80%（取引額ベース）

[→P33]

23年度：73%
24年度：74%
25年度 84%

地域社会
- 社会貢献活動への拠出：税引後利益の1%目安
- CO_2排出量削減：Scope 1+2 17.5%、Scope 3 8.7%

[→P35-38]

23年度：1.05%
24年度：0.96%
25年度 0.76%※

23年度：17.4%
24年度：20.4%
25年度 28.5%

23年度：21.4%増
24年度：1.1%増
25年度 0.6%

株主・投資家
- 適時適切な情報開示
- ROE：8%以上
- 建設的で開かれた対話の促進
- 配当性向：40%目安

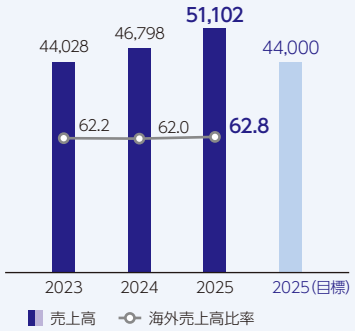
[→P28-29]

23年度：7.3%
24年度：8.6%
25年度 14.7%（11.9%※）

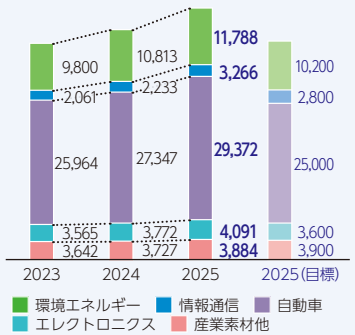
23年度：40.1%
24年度：39.0%
25年度 40.1%※

※税引前ROIC、ROE、配当性向、社会貢献活動への拠出は住友電設㈱売却益を除いて算出

売上高 / 海外売上高比率 (億円/%)

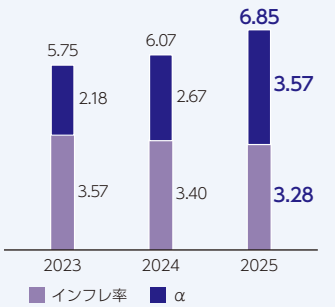


セグメント別売上高 (億円)



賃金引上げ (%)

2025目標
インフレ率+αを努力目標



労働災害発生件数 (件)

2025目標
重大災害ゼロ

	2023	2024	2025
重大災害	0	1(死亡1)	0
休業災害	14	14	5

男性育休取得比率 (%)

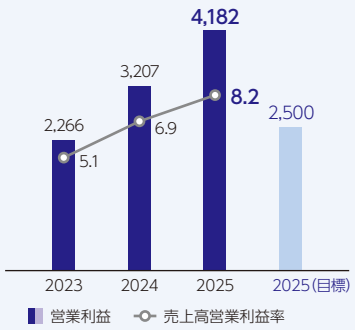
2023	2024	2025	2025(目標)
100	100	100	100

女性新卒採用比率 (%)

	2023	2024	2025	2025(目標)
事務系	41.2	42.0	40.5	40.0
技術系	10.6	14.9	12.2	15.0

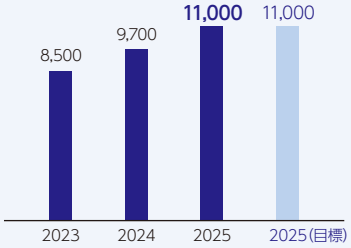
ROE (%)

営業利益 / 売上高営業利益率 (億円/%)

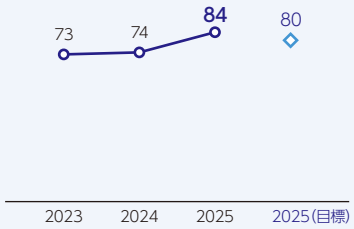


税引前ROIC (%)

GX・DX・CASEをささえる成長テーマ売上 (億円)



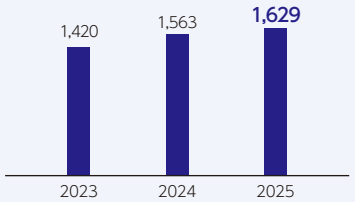
CSR調達アセスメント実施率 (%)



配当性向・配当総額 (%/億円)

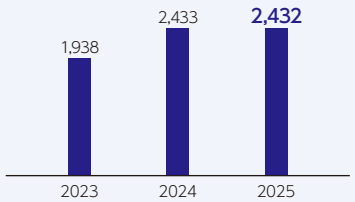
研究開発費 (億円)

2025目標 3,600億円 (23~25年度累計) » 2025実績 4,612億円 (23~25年度累計)



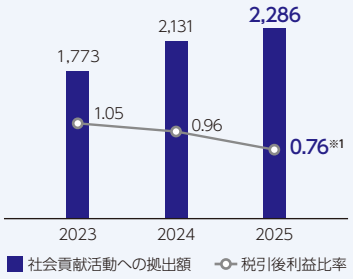
設備投資額 (億円)

2025目標 7,200億円 (23~25年度累計) » 2025実績 6,803億円 (23~25年度累計)



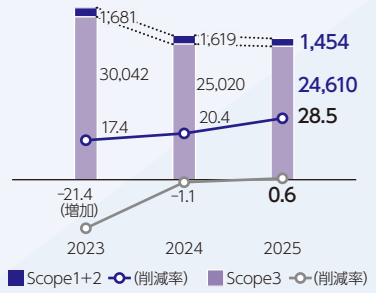
社会貢献活動への拠出額 (百万円) / 税引後利益比率 (%)

2025目標
税引後利益の1%目安



温室効果ガスの排出量 (千t/CO_2e) / 削減率 (%)

2025目標
(2018年度対比削減率)
Scope1+2 17.5%
Scope3 8.7%



株主・投資家との対話

決算説明会(2回)※2

2023	2024	2025
131社	135社	162社

個別取材※2

	2023	2024	2025
件数	239件	392件	531件
社数	343社	734社	1,354社

※2 表内社数は延べ数

対話において把握された意見や課題については、定期的に取締役会への報告を実施しています。

※1 住友電設㈱ 売却益を除いて算出

「中期経営計画2028」(2026～2028年度)

「2030ビジョン」の実現に向けた第1ステップとして「中期経営計画2025」(2023～2025年度)を実践・遂行してきました。そして、これに続く第2ステップとして、「中期経営計画2028」(2026～2028年度)を策定し2026年5月に公表しました。

外部環境認識

世界経済は中東情勢の緊迫化による、物流・サプライチェーンの混乱、原油価格高騰に伴う原材料・エネルギー価格の上昇が見込まれるほか、米国の通商政策見直しや中国経済の減速なども憂慮材料であり、当社グループを取り巻く事業環境は予断を許さない状況が続くものと予想されます。

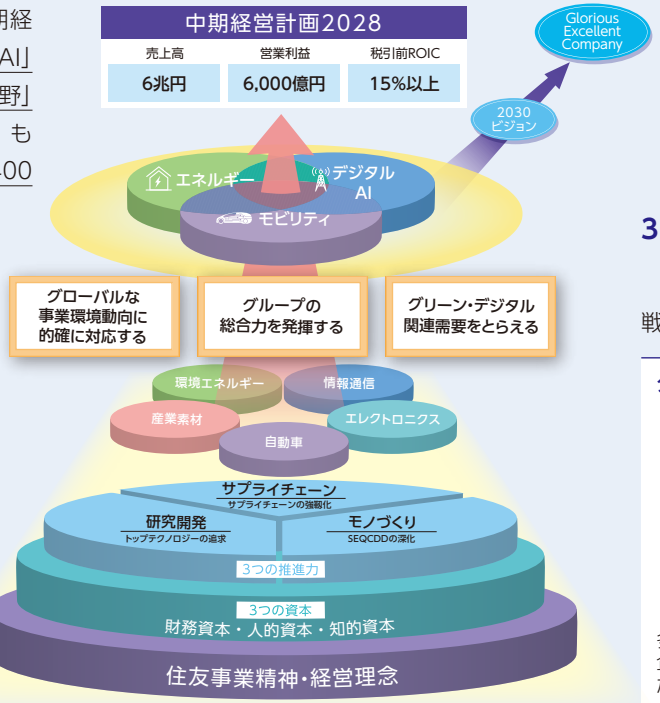
一方、脱炭素社会の実現に向けたGX拡大、生成AIを中心としたデータセンタ市場拡大によるDXの進展など当社グループとしての事業機会が広がりをみせると予想しています。

全体構想と数値目標

上記のような事業環境のもと、「中期経営計画2028」においては、「デジタル・AI」「エネルギー」「モビリティ」を「注力3分野」として位置付け、それらの「融合領域」も含め、3か年累計で研究開発投資5,400億円、設備投資に1兆円を投じるなどして、技術力に根ざした当社グループの総合力を発揮してグローバルな変化に的確に対応し、GX・DXの需要をとらえ取り組んでいきます。

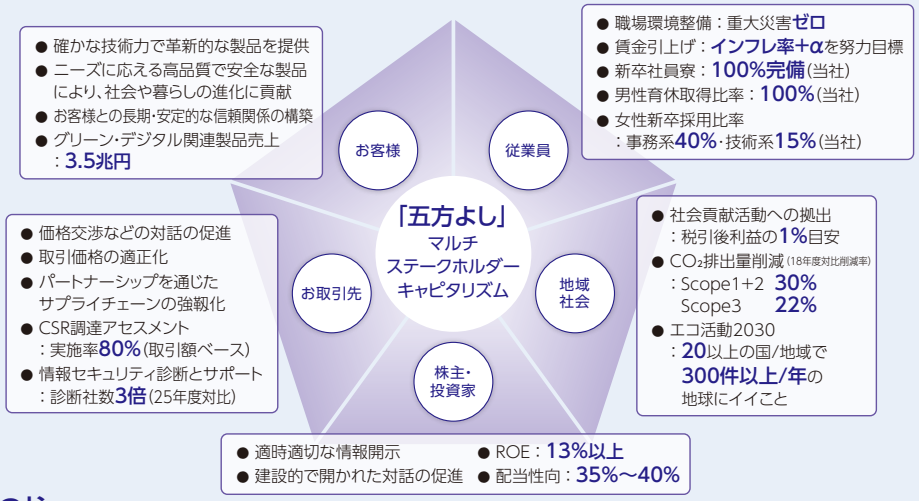
目標年度の2028年度には売上高6兆円として2025年度実績から約1兆円の増収とともに、営業利益6,000億円として2025年度実績から約5割の増益を目指します。また当社グループの更なる成長とともに税引前ROIC15%以上を目指して資産効率の一層の向上を図っていきます。

「中期経営計画2028」の全体構想図



「五方よし」の目標

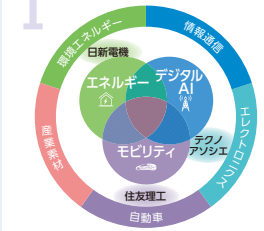
当社グループは、「お客様」「従業員」「お取引先」「地域社会」「株主・投資家」の皆様との共栄を図り、それぞれのステークホルダーの皆様に、当社の成長の成果を適切に分配していくことを経営の基本的な考え方としています。そして、こうした共栄を図る上で、「中期経営計画2028」では下記のとおり具体的かつ定量的な目標を掲げ、これらの実現に取り組んでいきます。



3つの柱

「中期経営計画2028」の目標達成に向けては、「3つの柱」として下記に示す方針を、事業戦略と事業基盤に落とし込み、取組みを進めていきます。

I グループの総合力を発揮する

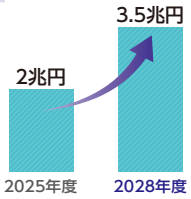


多様な事業を展開するグループ企業として、人材・技術に根ざした成長をはかります。

II グローバルな事業環境動向に的確に対応する

不透明なグローバル事業環境の変化に、柔軟かつ的確に対応し、競争力を高めていきます。

III グリーン・デジタル関連需要をとらえる



顧客や市場のGX・DXを実現するグリーン・デジタル関連製品売上高を3.5兆円へ拡大します。

各事業セグメントの事業戦略・事業基盤(3つの推進力・3つの資本)強化の取組みは[→ P18]以降をご参照ください。

「注力3分野」におけるメイントピックと「5つの事業セグメント」

「デジタル・AI」「エネルギー」「モビリティ」の「注力3分野」における事業機会を捉え成長していくために、右記に示すメイントピックに注力していきます。

これらのメイントピックの具体的な進め方としては、当社グループの「環境エネルギー」「情報通信」「自動車」「エレクトロニクス」「産業素材」の5つの事業セグメントの戦略に落とし込み取り組んでいきます。

「デジタル・AI」分野

高度デジタルインフラをささえる幅広い高性能製品の投入で、北米ハイパーデータセンタ市場向けシェア向上を目指します。

【市場環境】データセンタ事業者の投資が活発化、高性能製品の需要増
生成AIの普及で北米ハイパーデータセンタ事業者などの設備投資が増加。膨大なデータを扱うデータセンタでは、高速大容量通信をささえる様々な部品の小型軽量化、高密度化、低ロス化のニーズが増大。

当社の強み
爆発的なデータトラフィックの増加を牽引する最先端の製品群

省スペース化と大容量通信を両立した超多心光ケーブルや、高密度・低損失を実現したMMC*光コネクタ、そして高出力化・小型化などが評価され世界トップクラスシェアの変調器集積レーザや連続出力レーザなど、業界をリードする次世代品を幅広く展開。

*Miniature Multi-Fiber Connector

重要な取組み
- 北米ハイパーデータセンタ市場に向けて、高性能製品の設備投資を実施
- データセンタ市場向けに新製品開発加速、部門横断の連携体制をグローバルに構築

「エネルギー」分野

グローバルにケーブル製造・施工能力を増強し、“現地の企業”として受注の拡大を図ります。

【市場環境】GXの進展に伴うニーズの多様化、広域連系線の大型プロジェクトが活況
脱炭素社会の実現を目指すGX市場の拡大と、それに伴うニーズの多様化が進展。中でも、欧州を中心とした国家間や地域の電力網をつなぎ、電力の安定供給を実現する「広域連系線」の需要が拡大。

当社の強み
超高圧直流XLPEケーブルをはじめとする業界トップクラスの技術

長距離を低ロスで結ぶ高圧直流ケーブルを得意とし、世界最高電圧で環境負荷が少ない「超高電圧直流XLPEケーブル」など、業界最先端の技術を持つ。さらにドイツの陸上ケーブル会社の買収、英国スコットランドでの海底ケーブル工場新設により欧州における供給体制を強化。また、送配電機器やレドックスフロー蓄電池など幅広いエネルギー関連技術を保有。

重要な取組み
- 欧州（英・独）における超高電圧直流XLPEケーブルの増産体制確立
- 技術の融合による環境配慮製品の開発促進、エネルギーソリューション事業拡大

「モビリティ」分野

ワイヤーハーネス世界シェアトップクラスの強みを活かし、グループ総合力で“グローバル・モビリティ・サプライヤー”へ。

【市場環境】電動化・高速通信の進展、新興企業の台頭により競争が激化
電動化の進展に伴い、高圧ハーネスやバッテリー関連部品の需要が伸長し、高機能化・知能化により高速通信・コネクティッド領域が拡大。また、異業種からの参入や新興企業の台頭など、グローバルな競争環境が大きく変化。

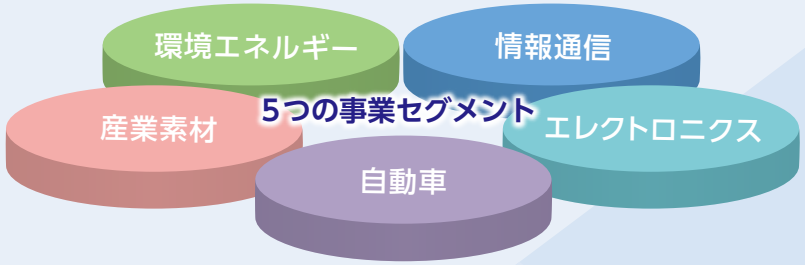
当社の強み
グローバルに展開するハーネス技術と、電動化・高速通信への対応力

クルマの「神経・血管」にあたるワイヤーハーネスで世界トップクラスのシェアを保有し、軽量化に寄与するアルミハーネスの納入実績も屈指。電動化や高速通信化に対応した次世代製品を幅広く展開。また、完全子会社化した住友理工㈱との協業によりモビリティ向け提案力を強化。

重要な取組み
- 電動化・高速通信製品の更なる開発・拡販、DX/ロボットなど革新的な製造技術を導入
- 住友理工㈱との協業加速によるラインナップ拡充・共同開発の推進、顧客対応力の強化

「5つの事業セグメント」の数値目標と営業利益ポートフォリオ

「中期経営計画2028」における「5つの事業セグメント」の数値目標は下表のとおりです。また、営業利益ポートフォリオにおいては、「情報通信」セグメントの構成比が20%から40%に倍増するという収益構造の変革を見込んでいます。そして設備投資については3年累計で1兆円と、過去3年間の累計の6,803億円から大きく増やすこととしており、研究開発についても3年累計で5,400億円と、過去3年間の累計の4,612億円から着実に増やすこととしております。特に「情報通信」セグメントにおいては、過去3年間の累計対比で約4倍の設備投資を実施する予定であり、必要な人材の確保・育成・登用を併せて進めていきます。またセグメント別営業利益ROICについては、高収益分野への資源配分を強化しながら各セグメントにおいてROIC向上を図っていきます。



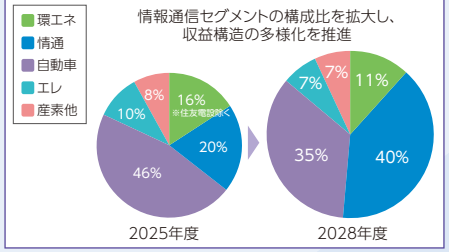
単位：億円

		全社 計	セグメント				
			環境エネルギー	情報通信	自動車	エレクトロニクス	産業素材他
売上高	2025年度実績	51,102	11,788 (住友電設除く：9,504億円)	3,266	29,372	4,091	3,884
売上高	2028年度目標	60,000	12,000	9,700	31,000	4,400	4,700
営業利益	2025年度実績	4,182	906 (住友電設除く：650億円)	774	1,797	395	314
営業利益	2028年度目標	6,000	700	2,400	2,100	400	400

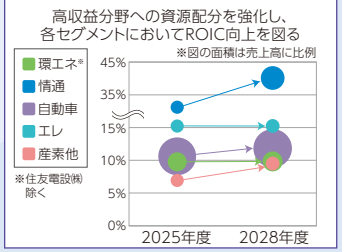
単位：億円

		全社 計 (3年累計)
研究開発	2023–2025年度	4,612
研究開発	2026–2028年度	5,400
設備投資	2023–2025年度	6,803
設備投資	2026–2028年度	10,000

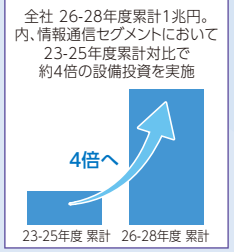
営業利益ポートフォリオ



セグメント別営業利益ROIC



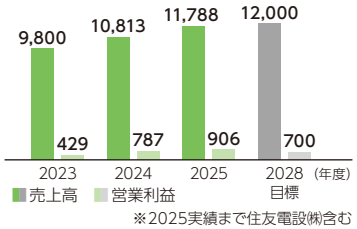
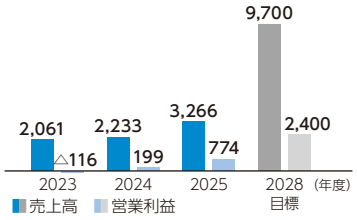
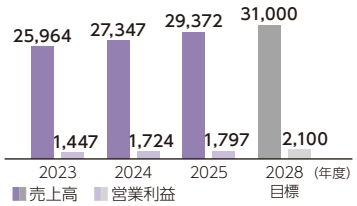
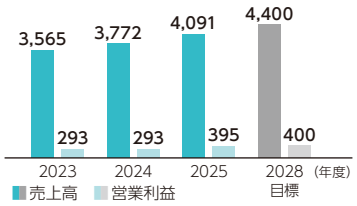
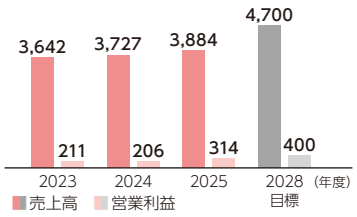
設備投資



「中期経営計画2028」立案前提：150円/$、170円/€、銅建値1,900千円/t

5つの事業セグメントの事業戦略

各セグメントの概要

セグメントの概要と強み		主な製品例	お客様・業界	業界での実績例（当社調べ）	売上高・営業利益 計画と実績（億円）
環境エネルギー	創業時からの銅線製造の流れをくむ電線・ケーブル製品では、低圧から超高圧までの電線・ケーブル製品において、国内トップの事業基盤、実績を誇ります。また長寿命で安全性の高いレドックスフロー電池は再生可能エネルギーの利用拡大に貢献する製品として注目されています。重電機器の関係会社を含む総合力と、原材料から製品までの一気通貫での開発体制を強みとしています。	●導電製品 ●送配電用電線・ケーブル・機器 ●巻線　●空気ばね ●受変電設備・制御システムなどの電力機器 ●ビーム・真空応用装置 ●電力工事及びエンジニアリング ●金属多孔体　●電子部品金属材料 ●レドックスフロー電池	電力事業者 自動車メーカー など	**[送配電ケーブル]** 国内シェア1位 **[巻線]** 国内シェア1位	
情報通信	光ファイバでは伝送損失の世界最小記録を持つなど、優れた伝送特性や高信頼性を活かした製品群を展開しています。データセンタ向けの光ケーブル・光配線機器・光コネクタ・光デバイス、映像・光アクセス機器、無線通信用デバイスなど、高度な設計・開発・製造技術を強みとしています。	●光ファイバ・ケーブル ●通信用ケーブル・機器 ●光融着接続機 ●光通信・無線通信用化合物半導体デバイス ●化合物半導体基板 ●アクセス系ネットワーク機器（PON・セットトップボックス・CATV関連製品等） ●データセンタ関連製品	通信事業者 データセンタ事業者 など	**[光ファイバ・ケーブル]** 伝送損失世界最小記録を保持 極低損失マルチコア光ファイバの世界初の量産化 **[アクセス系ネットワーク機器]** 国内シェア 1位 **[光デバイス・GaNデバイス]** 世界トップクラスのシェア	
自動車	主力製品は自動車内部の隅々に張り巡らされ、電力と情報を伝えるワイヤーハーネスで、世界トップクラスのシェアを有し、グローバルで高い市場プレゼンスを確立しています。このほかにも、電動化や高速通信化に対応した次世代製品を幅広く展開するなど、高い技術力を強みとしています。	●ワイヤーハーネス ●防振ゴム・自動車用ホース ●自動車電装部品 ●交通制御などのネットワーク・システム製品	自動車メーカー など	**[自動車用ワイヤーハーネス]** 世界トップクラスのシェア	
エレクトロニクス	主力製品のフレキシブルプリント回路（FPC）は、小さな面積の中に高密度で自由度の高い設計が可能で、複雑化する機器内配線に対応できる製品です。このほかにも、高速伝送に対応する電子ワイヤー製品、幅広い分野で使用される熱収縮チューブなど、独自の材料開発・設計・加工技術を強みとしています。	●フレキシブルプリント回路（FPC） ●電子ワイヤー製品（電線・フラットケーブル・ハーネス） ●熱収縮チューブ ●フッ素樹脂製品 ●鋲螺　●金属部品 ●化成品	電子・情報機器業界 自動車・航空機業界 医療・産業機器業界 など	**[微細回路形成技術]** 業界トップクラス **[フッ素樹脂を用いた低伝送損失FPC]** 業界トップクラス **[UL（民生標準規格）電線]** 国内シェア 1位 **[USB 80Gbps 240W Type-C ケーブル]** 世界初認証	
産業素材	銅線を細く伸ばす伸線ダイス製造技術を基盤に発展した切削・研削工具は、今、あらゆる領域で、世界のモノづくりをささえています。ほかにも、コンクリート構造物やタイヤを補強する特殊金属線、自動車に使用される焼結機械部品など、世界トップレベルの材料開発力を強みに、社会や産業の発展に欠かせない製品を提供しています。	●PC鋼材 ●精密ばね用鋼線 ●スチールコード ●超硬工具 ●ダイヤ・CBN工具 ●レーザ用光学部品 ●焼結部品 ●高熱伝導放熱基板	自動車・航空機業界 建設業界 通信事業者 エネルギー業界 医療メーカー など	**[PC鋼材]** 国内シェア 1位 **[精密ばね用鋼線]** 国内シェア 2位 **[スチールコード]** 国内シェア 1位 **[ダイヤ・CBN工具、単結晶ダイヤモンド製品]** 国内シェア 1位 **[焼結部品]** 国内シェア 1位、世界シェア 2位 **[放熱基板]** タングステン/モリブデン系合金・セラミックスダイヤモンド系世界一	

当社グループの強み（Strengths）は「セグメントの概要と強み」、弱み（Weaknesses）は [→ P19-21]「主な取組み方針（課題への対応）」、機会（Opportunities）と脅威（Threats）は [→ P19-21]「足元の事業環境（機会とリスク）」をご参照ください。

各セグメントの事業戦略詳細　足元の事業環境を捉えた各事業セグメントの構想（ビジネスモデル）と取組みの進捗は次のとおりです。主要製品別売上高は [→ P47] をご参照ください。

環境エネルギー

「中期経営計画2028」目標

売上高	営業利益
2025年度 11,788億円（住友電設㈱除く：9,504億円）	2025年度 906億円（住友電設㈱除く：650億円）
▼	▼
2028年度 12,000億円	2028年度 700億円

「中期経営計画2025」振り返り	電力ケーブル、受変電設備、電動車向け平角巻線の売上が好調で、売上高・営業利益ともに「中期経営計画2025」の目標を達成しました。電力ケーブルでは、新たに英国National Grid社より525kV直流海底ケーブルプロジェクト「Sea Link」を受注するなどの進捗がありました。
足元の事業環境（機会とリスク）	GXの進展に伴い、再生可能エネルギー連系にあたり送配電系統を安定化するための機器・システムや、広域連系線プロジェクトにおける直流ケーブルの需要が拡大しています。さらに、電動車用駆動モータの小型化・軽量化に貢献する平角巻線の需要も高まっています。一方、石化製品など一部原材料の価格高騰リスクがあります。
主な取組み方針（課題への対応）	電力ケーブルは国内外での受注拡大、欧州新拠点立上げを含む生産能力増強や、プロジェクトマネジメント強化に取り組んでいきます。受変電設備においても受注拡大に対応する生産能力増強と、環境配慮製品の開発・提案を強化していきます。電動車用平角巻線では、コスト低減に加えて、高付加価値な次世代品開発に取り組みます。
2026年度見通し	脱炭素社会の進展により、引き続き国内外での需要が堅調に推移するものの、住友電設㈱の連結除外や、資材・人件費の上昇などで、減益となる見通しです。

主要な取組み

1 大規模広域連系線向け超高圧直流ケーブル（E D M）

- 日本及び欧州を中心としたケーブル製造能力・施工能力の増強
- 環境にやさしくコストも抑えた高性能絶縁材料の開発
- 大型プロジェクトの履行体制の強化
- 戦略的パートナーとの連携強化

超高圧海底電力ケーブル

2 電力系統の安定化をささえる製品・サービス（E D M）

- グループ会社（日新電機㈱）との連携強化によるソリューション事業の拡大
- 環境に配慮した受変電設備関連製品の開発・拡販
- レドックスフロー電池の大型案件獲得、家庭用蓄電池の新製品拡販と産業用途への拡販

環境配慮型受変電設備

レドックスフロー電池

3 電動車の駆動モータ用平角巻線（E D M）

- 電動車の高電圧化に対応した次世代製品の開発・拡販
- 電動車の普及拡大に対応した製造能力の増強と生産性の改善
- グローバルな生産・供給体制の整備

駆動モータ用平角巻線

E エネルギー　D デジタル・AI　M モビリティ

情報通信

「中期経営計画2028」目標

売上高	営業利益
2025年度 3,266億円	2025年度 774億円
▼	▼
2028年度 9,700億円	2028年度 2,400億円

「中期経営計画2025」振り返り	生成AI市場の拡大を背景にデータセンタ向けの光デバイスや光配線機器の需要が増加し、売上・利益ともに拡大、売上高・営業利益ともに「中期経営計画2025」の目標を達成しました。北米市場のみならず、オーストラリア市場における情報通信分野の事業拡大を目指し、2025年10月に販売会社SEI Australia Pty Ltdを設立しました。
足元の事業環境（機会とリスク）	生成AIの拡大により、北米を中心に巨大なデータセンタが次々に建設されています。データ通信においては、高速化に加えて高密度化・省電力化の要求が更に高まっており、これらを実現する光通信関連製品や新世代電子デバイスが求められています。一方で、建設遅延や建設・電力コスト上昇のリスク、技術動向、投資継続性については注視が必要です。
主な取組み方針（課題への対応）	データセンタ関連製品（光配線製品・光デバイス・光ケーブル・コネクタ・化合物半導体基板など）の新製品開発、生産能力増強、営業体制強化を進めます。また大陸間の海底ケーブル用極低損失・大容量光ファイバや、無線通信向けの高効率なGaNデバイスの開発・販売を強化します。受注増や品質要求の高まりに、事業部横断で対応していきます。
2026年度見通し	生成AI拡大によるデータセンタ事業者の投資が引き続き増加し、関連製品の需要が更に拡大する見通しです。

主要な取組み

1 データセンタ向け光通信関連製品（E D M）

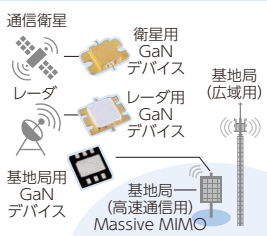
- データセンタ棟間を結ぶ超多心光ケーブルの高付加価値化と増産投資の加速
- データセンタ棟内で使用する低ロス・小型のMTフェルール※1や高密度光コネクタ配線の提供
- 変調器集積レーザ・連続出力レーザ、レーザ用InP基板の増産

2 次世代情報通信ネットワーク構築のための光関連製品（E D M）

- 大陸間（海底）やデータセンタ間（陸上）の大容量データ通信用光ケーブルへのマルチコア光ファイバ拡大
- 複数の波長を同時に送信可能な小型波長可変光源の開発
- アクセスネットワーク機器の高速化・省電力化や、APN※2に対応した次世代ネットワーク機器の開発

3 電子デバイスの幅広い用途展開（E D M）

- 携帯基地局の大容量・省電力化に向けた、高速動作と省電力を両立する無線通信用のGaNデバイスの提供
- 高効率GaNデバイスのレーダ/衛星分野や高周波加熱分野への展開



※1 多心光コネクタ部品

※2 オール光ネットワーク（All-Photonics Network）

自動車

「中期経営計画2028」目標

売上高	営業利益
2025年度 29,372億円	2025年度 1,797億円
▼	▼
2028年度 **31,000**億円	2028年度 **2,100**億円

「中期経営計画2025」振り返り	ワイヤーハーネスや防振ゴムの需要が堅調に推移したことにより、売上高・営業利益ともに「中期経営計画2025」の目標を達成しました。また顧客とのパートナー関係深化によるCASE製品の開発・拡販も着実に進捗しました。
足元の事業環境（機会とリスク）	2028年に向けては電動化が更に進展し、自動車の高機能化・知能化により高速通信・コネクティッド領域が拡大、新興企業も台頭する中、電動化・高速通信製品のポートフォリオ拡充とDX/ロボット活用による革新的な設計・製造技術の導入が求められています。また中東情勢リスク、米国通商政策などへの柔軟な対応も必要です。
主な取組み方針（課題への対応）	中東情勢や米国通商政策をはじめとする事業環境変化への柔軟な対応、事業体質の強化（モノづくり力強化・資産効率改善）といった課題に取り組んでいきます。またAI活用による革新設計・製造技術導入や、電動化・高速通信製品の拡販にも注力します。さらに、完全子会社化した住友理工㈱とのシナジー創出にも取り組みます。
2026年度見通し	新車立上げ効果もあり、グローバルでの需要増加に加え、CASEの進展に伴い、電動化・高速通信製品の売上が拡大する見通しです。

主要な取組み

1 ワイヤーハーネスのグローバル供給体制強化

- AI活用による革新設計・製造技術導入で更なる競争力強化
- 地産地消など、グローバル最適地生産体制の再構築
- DXによる生産性向上とサプライチェーン改革推進

AI・DXを活用したグローバルサプライチェーン

2 電動化製品と高速通信製品の開発拡販

- 高電圧・大電流、高速・大容量通信対応など次世代技術の開発加速
- 既存顧客との協業深化に加え新規顧客へのアプローチを強化
- 高付加価値品の受注獲得と生産安定立上げによる収益力向上

バッテリーバスバーモジュール※1

高速通信コネクタ

3 住友理工㈱との協業加速とグループ総合力発揮

- 完全子会社化を契機としたモビリティ分野・一般産業用分野での協業推進
- 高分子材料技術を活用した次世代製品の開発力強化
- AI・DX技術を活用した交通インフラシステムとモビリティサービスの事業拡大

電動車用防振ゴム

交通管制・道路情報システム

E エネルギー　D デジタル・AI　M モビリティ

※1 電動車用バッテリーのセル間接続とセル状態の伝達を一体で行う部品

エレクトロニクス

「中期経営計画2028」目標

売上高	営業利益
2025年度 4,091億円	2025年度 395億円
▼	▼
2028年度 **4,400**億円	2028年度 **400**億円

「中期経営計画2025」振り返り	主要顧客向けFPC製品の需要が堅調に推移したことに加え、高付加価値製品の拡販や生産性の改善を推進した結果、売上高・営業利益ともに「中期経営計画2025」の目標を達成しました。
足元の事業環境（機会とリスク）	DXやGXの進展に伴い電子機器・車載機器などの既存分野ではより一層の高機能化が進み、航空宇宙・FAロボットなどの新規分野においても、小型軽量化や高強度化、高速通信などに寄与する高付加価値部材の需要拡大が見込まれます。一方、中東情勢などによる原材料価格への影響については注視が必要です。
主な取組み方針（課題への対応）	事業の新陳代謝に取り組み、高付加価値化を追求するとともに、徹底した原価低減に取り組んでいきます。FPC製品では更なる性能向上とデータセンタ向けなど新規分野への拡販に努めると共に、電子ワイヤー製品や熱収縮チューブ・精密ろ過膜などの樹脂加工部材においても車載・航空宇宙・医療・インフラ分野での販売強化に取り組みます。
2026年度見通し	FPC製品は、主要顧客向け売上が堅調に推移するものの、好調であった前年度比では減収となる見通しです。電子ワイヤー製品では、車載用途などで売上増を見込むほか、航空宇宙等の新規分野が伸長する見通しです。

主要な取組み

1 更なる高機能化ニーズに応えるFPC※2

- 電子機器の小型化、高密度化に貢献する超微細回路FPCの拡販
- 低伝送損失の高周波用多層FPCの開発・拡販
- AI技術の活用などDX推進による品質や生産効率の一層の改善

超微細回路FPC（携帯端末用）

高周波用FPC（アンテナ用/車載等）

2 高速伝送化や高耐久化を実現する高機能電線

- 車載・航空宇宙分野における高速通信、高電圧、高耐熱等の高機能電線の開発・拡販
- データセンタ用サーバ内部の配線ニーズに特化した高速伝送FFC※3、高柔軟電線の開発・拡販
- カテーテル用など医療分野向け電線の開発加速

車載情報電線

高速伝送FFC

3 幅広い領域に貢献する樹脂加工部材

- 航空機分野向け品揃え拡充や即納体制の構築などによる熱収縮チューブの拡販
- 半導体製造装置用精密ろ過膜の次世代品の開発・拡販
- 新市場・新用途への水処理膜モジュール新製品の展開

熱収縮チューブ

精密ろ過膜

※2 フレキシブルプリント回路（配線材料）

※3 フレキシブルフラットケーブル（配線材料）

産業素材

「中期経営計画2028」目標

売上高	営業利益
2025年度 3,884億円	2025年度 314億円
▼	▼
2028年度 4,700億円	2028年度 400億円

「中期経営計画2025」振り返り	超硬製品、ダイヤ・CBN製品の増加や、焼結製品のコスト低減の効果で、前年度対比では増収増益、過去最高実績となりましたが、「中期経営計画2025」目標対比では未達となりました。AIサーバ市場向けプリント回路基板加工用ドリルの売上高が過去最高だったほか、核融合実験炉（ITER）に関する国内案件の全てを受注しました。
足元の事業環境（機会とリスク）	カーボンニュートラルへの関心の高まりにより、低炭素・高効率を求める航空機・半導体・エネルギー関連市場が伸長するとともに、緩やかながら着実に電動車の普及が進んでいます。また、先進国におけるインフラ補修・補強市場や、インドなど新興国市場の拡大が期待されます。一方、原材料であるタングステンの世界的な供給不足がリスクとなっています。
主な取組み方針（課題への対応）	超硬工具では、グローバルな拡販と電動車・航空機・半導体・再生可能エネルギーなどのシェア拡大に取り組むとともに、タングステンのリサイクル強化を進めます。また、焼結製品では、電動車・非車載向けの新製品開発・拡販、コスト競争力強化に取り組み、PC鋼材・ばね用鋼線では、製造販売体制強化、新製品開発による収益力向上に努めます。
2026年度見通し	航空機、医療、半導体の新規市場が拡大し、また、インドなどの新興国市場が伸長し、当社グループ製品の需要が拡大する見込みです。

主要な取組み

1 高精度・高強度で産業の成長を加速する切削工具

- 航空機・医療・半導体など拡大市場に向けた開発・販売リソースのシフト
- インド市場における新商流での販売体制構築、拡販強化
- タングステン原料の安定調達に向けたリサイクル能力増強

航空機向け超硬インサート

半導体向け超硬コーティングドリル

2 グリーン社会をささえる超硬材料・焼結部品

- 基地局・風力発電・電動車などの安定稼働をささえる高熱伝導性の放熱基板の拡販
- 核融合市場向け技術開発、試作品製造能力強化
- 自動車の進化に対応した焼結部品の高機能化・高精度化・高強度化
- 素材としてリサイクル可能な圧粉磁心拡販

核融合市場向けモノブロック

通信基地局用高熱伝導放熱基板

EV・HEV用焼結部品

3 インフラをささえるグリーンで高付加価値な高強度材

- 橋梁・発電所などインフラ設備の補修・補強需要に応える高付加価値なPC鋼線とその定着システムの開発・拡販
- 通信需要の拡大によりグローバルに伸長する光海底ケーブルの補強用鋼線の拡販
- タイヤ補強用鋼線の新製品開発、インド市場における顧客との協業推進・拡販

補強ケーブルシステム

光海底ケーブル補強用鋼線

E エネルギー　D デジタル・AI　M モビリティ

事業トピックス

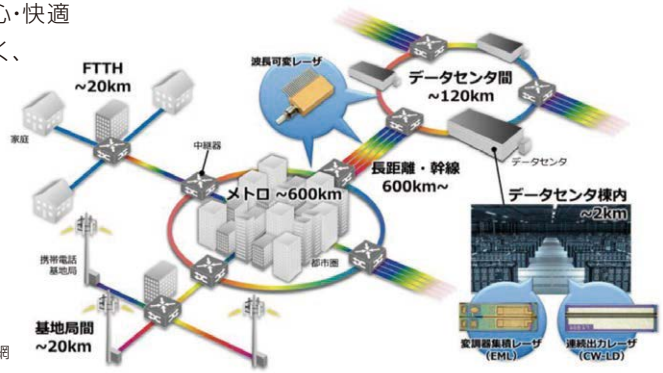
データセンタに求められる高速大容量光通信
── 要となる当社グループの「光デバイス」──

当社グループの光デバイス事業を担う、住友電工デバイス・イノベーション㈱（以下、SEDI）は、国内2拠点（横浜・山梨）のほか、ベトナムに製造拠点、欧米・中国に開発支援部門を有し、光通信や無線通信用デバイスの設計・開発・製造を行っています。SEDIは素材開発から最終製品まで、光通信・無線通信の両ソリューションを一社で提供できるという強みを有しています。

近年の生成AI台頭によりデータセンタ需要が急増していますが、従来のデータセンタに比べAIデータセンタでは、学習、推論など膨大な計算処理が必要であり、計算を担うシリコンICを相互につなぐために多数の通信ネットワークが必要となっています。このAIデータセンタに求められる、高速大容量の通信トラフィックに不可欠となるのがSEDIの「光デバイス」です。

データセンタ内での通信ネットワークは、大容量のデータを高速かつ低消費電力で安定して伝送する光通信が主流となっています。光通信では送信側で電気信号を光信号に変換し、光ファイバで伝送、受信側で再び電気信号に変換する仕組みとなっています。ここで重要となるのが「光源」です。現在の光通信の光源に採用されているのが、高速かつ低消費電力で安定したデータ伝送を可能にする発光素子「半導体レーザ」、いわゆる「光デバイス」です。SEDIでは、メトロ※1や幹線※2の通信インフラの高速大容量通信・低消費電力化に対応した、「光デバイス」を長年開発・製造してきました。こうした技術をデータセンタ用途に展開することで、現在は「波長可変レーザ」や「変調器集積レーザ」「連続出力レーザ」といった光デバイスをデータセンタへ供給しています。

「中期経営計画2028」の3年間においては、データセンタ需要の増加に伴い、これらの製品の生産能力を2024年度比で4倍に増やす計画としております。「2030ビジョン」で掲げる「グリーンな地球と安心・快適な暮らし」を実現するべく、データセンタ市場ニーズに的確に対応していきます。



※1 都市圏や町の規模をカバーする通信網
※2 都市間や地域間を結ぶ通信網

GX戦略

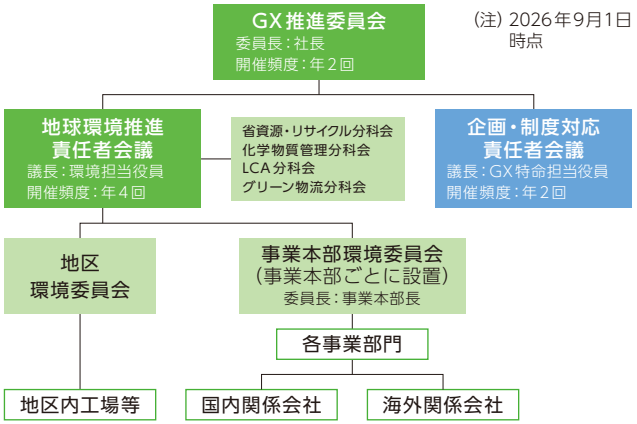
環境に関する指標・目標と取組みの詳細は [→ P35-37] を併せてご覧ください。

当社グループは、長期ビジョン「2030ビジョン」において「グリーンな地球と安心・快適な暮らし」を追求していくことを掲げ、「グリーン社会」の実現に貢献することを強調しています。これまでも、「脱炭素」「サーキュラーエコノミー」「環境汚染防止」をはじめとする環境保全活動に着実に取り組んでいますが、更なる環境価値の創造・拡大、グローバル市場における制度環境の進展への迅速かつ適切な対応、そして、企画立案の一層の強化を図るため、2024年10月に社長を委員長とした「GX推進委員会」を設置し、取組みを強化しています。

体 制

「GX推進委員会」はサステナビリティ経営推進委員会 [詳細は→ P34] のもとに設置しています。「地球環境推進責任者会議」及び「企画・制度対応責任者会議」で構成され、環境保全活動については、「地球環境推進責任者会議」がグローバルに統括し、地球環境への対応について、具体的な目標設定や進め方の議論・審議を行っています。また、「企画・制度対応責任者会議」では、全社のGXに関する企画活動を統括しています。

GX戦略の推進体制



「GX推進委員会」での3つの取組み

当社グループとして、持続可能な成長を確保し、「五方よし」の経営方針にのっとって、グループ一丸となりGXの取組みを強化するべく、「GX推進委員会」では次の3つの活動に取り組んでいます。

1 気候変動をはじめとする各種GX規制への対応強化

欧州におけるEUバッテリー規則・企業サステナビリティ報告指令（CSRD）や、日本国内における排出量取引制度・化石燃料賦課金・サステナビリティ開示基準の整備など、国内外の規制制度の一層の強化が進んでいます。そしてこのような動きは、直接的に、又は市場・顧客からの環境負荷低減・環境価値向上の取組み要求として、当社グループの事業活動へ影響を与えており、以下のように対応を強化しています。

脱炭素分野では従前より2050年カーボンニュートラル（Scope1＋2）を掲げてきましたが、当社グループを含むサプライチェーン全体でのCO_2排出量削減要求の高まりを受け、「中期経営計画2028」においては、2050年へ向けてのマイルストーンとなる2030年の削減目標を前中期経営計画よりも高い目標となる1.5℃目標※へと見直しました。[Scope1＋2、Scope3の目標値と取組みは→ P35] また、製品の環境負荷低減による競争力向上やお客様からの製品CFP（カーボンフットプリント）開示要請の増加など製品LCA（ライフサイクルアセスメント）についても重要度が増しており、対応を強化しています。

サーキュラーエコノミー分野では、従前から生産現場における廃棄物削減やリサイクル率向上、原料リサイクル、水資源循環を進めてきましたが、資源確保や、製品・梱包材におけるリサイクル材の使用率向上の要請を受け、新規の技術開発を含む対応を強化しています。

さらに、自然資本及び生物多様性の分野では、TNFD（自然関連財務情報開示タスクフォース）の最終提言に基づき、自然関連の依存・影響とリスク・機会の分析・評価を進めており、その結果を情報開示しています。[詳細は→ P36-37]

これからも規制制度や市場・顧客の要請にしっかりと応えていけるよう、取組みを強化していきます。

2 グリーン関連ビジネスにおける収益の拡大とCO_2削減の両立

国内外の規制制度の強化に対応することはコスト増要因とならざるを得ないものの、この動向をビジネスチャンスと捉え、当社グループの収益拡大に資する取組みを進めていきます。

具体的には「顧客の省エネに資する技術や製品」「再生可能エネルギー発電に資する技術や製品」などが考えられます。このような環境負荷低減と環境価値向上に貢献する製品・サービスの拡販に努めるべく、「中期経営計画2028」では「グリーン・デジタル関連製品売上高」を2兆円（2025年度実績）から3.5兆円へ拡大する目標を掲げ、取組みを推進しています。なお、「グリーン・デジタル関連製品売上高」については [→ P16]、製品群については [→ P24] をご参照ください。

3 GXに関するグループの取組みに対する社内外への発信強化

当社グループのGXへの取組みを紹介する特設Webサイトを、2025年5月に開設しました。当サイトでは、当社グループのGXに貢献する製品・技術・サービスや、脱炭素・サーキュラーエコノミー・ネイチャーポジティブなど当社グループのGXに関する取組みを紹介しています。

住友電工グループのGX特設Webサイト

社外との連携

当社グループは、GX推進法により「GXリーグ」の後継として設立された「GXフューチャー・コンソーシアム」の「GXフューチャー・リーグ」の会員企業です。また、官民でGX投資を推進する中核機関として設立されたGX推進機構へも出資を行っており、GX実現に向けた世の中の動きを後押ししています。

さらに、サーキュラーエコノミーの分野では、「成長志向型の資源自律経済戦略」に基づき、サーキュラーエコノミーの実現を目指し、経済産業省が設立した産官学の連携を促進するためのパートナーシップである、サーキュラーパートナーズに参加しています。

※2015年の「パリ協定」で努力目標として設定された地球の平均気温の上昇を産業革命前と比べて「1.5℃以内」に抑えることを目指す国際的な気候変動対策の目標

DX戦略

当社グループでは、「SEQCDD※」の改善強化を、AIをはじめとするデジタル技術の活用により更に加速・深化させることを、デジタルトランスフォーメーション（DX）の目的と位置付け、「2030ビジョン」「中期経営計画2028」達成に不可欠な要素として、グループ一丸となって推進しています。

※S（Safety：安全）・E（Environment：環境）・Q（Quality：品質）・C（Cost：コスト）・D（Delivery：物流・納期）・D（Development：研究開発）

体 制

社長を委員長とする「DX推進委員会」のもと、「全社DX計画」を策定し、取組みの進捗や効果を定期的に確認しています。「全社DX計画」は、各部門の事業特性と課題に応じた「部門DX計画」と、部門横断で活用する「全社DX基盤」で構成されます。「部門DX計画」を着実に進めるために、部門ごとに「DX推進責任者」を任命するとともに、「DX推進責任者」を委員とする「DX推進実務者委員会」で、各部門の事例共有、横展開等を行っています。「全社DX基盤」は、「モノづくり力強化」「サプライチェーン強化」「働き方改革」を三本柱とする全社共通的な仕組み・ツールと、DXを効率的に進めていくための共通・横断の取組み「データ活用によるプロセス改善の加速」「DX人材育成」で構成され、DX基盤の整備・活用を進めています。

DX推進体制

DX推進委員会
委員長：社長
委員：DX特命担当役員、総務・人事・経理・経営企画・生産技術・研究開発各担当役員

DX推進事務局
事務局長：情報システム部長
メンバー：関係各部門

DX推進実務者委員会
委員長：DX特命担当役員
副委員長：情報システム担当役員
委員：各部門のDX推進責任者（61部門70名）

全社DX計画

部門DX計画	モノづくり力強化 部門DX計画 共通の仕組み（モノづくりナビ等）	サプライチェーン強化 部門DX計画 共通の仕組み（データ統合、EDI等）	働き方改革 部門DX計画 共通の仕組み（ペーパーレス等）
全社DX基盤	データ活用によるプロセス改善の加速	DX人材育成	

グローバルにつながる | 組織・会社を超えてつながる | 世代を超えてつながる

取組み事例・実績

DX人材の育成 全社DX基盤

DXの取組みが自立して確実なものとなっていくためには、各部門の事業に即した課題に対してデジタルを活用し、シナリオを作成し、解決に取り組む人材、とりわけ、部門としての取組みを現場で率先することができるリーダーを育成していくことが不可欠です。当社グループではリーダーとなる「DXコア人材」を2023年度～2025年度までに300人、また、データ分析ツールを用いて現状の把握や解決の糸口を見つける「データ分析人材」を1,500人育成する計画を立て、いずれも達成しました。引き続き「中期経営計画2028」達成に向け、次世代「DXコア人材」を計画的に育成するとともに、従来の「データ分析人材」の要件に生成AI活用スキル等を加えた「デジタルスキル人材」を毎年600人育成していくことを計画しています。

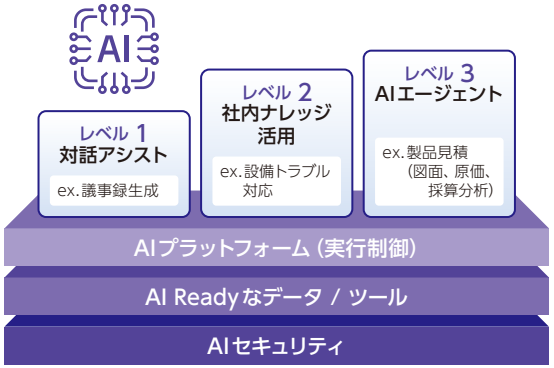
2023～2025年度	実 績	目 標
DXコア人材育成	323人	300人
データ分析人材育成	1,658人	1,500人

AIによる競争力強化 部門DX計画

当社グループでは、生成AIを安全に利用できる環境を整備した上で、研究、開発、製造、品質管理、販売といった幅広い領域で活用しており、原価低減、製造リードタイム短縮、品質向上などの効果を得ています。

具体的には、会議議事録の生成、社内ナレッジを活用した設備トラブル対処法提示などに加えて、AIエージェントが複数の見積案や根拠を提示する製品見積生成システムなどを構築しています。

これらの成果の中で、共通性の高い業務については 、他部門への横展開を進めることで、グループとしての競争力の向上を図っています。



「Sumitomo Electric Group DX Award」

「中期経営計画2028」達成に向け、DXの推進を確かなものにするため、当社グループが目指す「SEQCDD改善強化の加速・深化」に合致した、全社のモデルとなるような優れたDXの取組みを表彰する「Sumitomo Electric Group DX Award」を新設しました。初回となる本年度は10チームが受賞し、5月開催の「全社DX大会」の中で表彰式を行いました。

［ 評価の観点 ］

成　果：部門の主要課題を解決し、十分な効果を創出しているか

革新性：デジタルの活用により、大きな変革を行ったか

模範性：組織的な取組みか、横展開もされているか

松本会長、井上社長と受賞10チームの代表

グリーン・デジタル関連製品群

当社グループの多種多様な製品の中で、「中期経営計画2028」で掲げる「グリーン・デジタル関連製品」を紹介します。

グリーン・デジタル関連製品：顧客や市場のGX・DXを実現する製品
ECO エコ製品：エコシンボル制度に沿って審査し、特に環境面で優れていると認定された製品

基盤強化

「3つの資本」と「3つの推進力」

変革の時代における新たな価値創造のために「人的資本」「知的資本」への投資を充実させ、成長と分配の原資として「財務資本」を充実させることで強い組織づくりを進めていきます。

3つの資本
新たな価値創造のための強い組織づくり

3つの推進力
製造業の要である3つの要素

変化に強い組織づくりのため「S・E・Q・C・D・D」を更に深化させ、特に製造業の要である「研究開発」「サプライチェーン」「モノづくり」の3つの推進力を強化していきます。

基盤		2030ビジョン	「中期経営計画2025」指標・目標	「中期経営計画2025」実績	「中期経営計画2025」課題	「中期経営計画2028」指標・目標
3つの資本	人的資本 [→ P26-27]	**あらゆる人材が活躍・成長・自己実現し、社会に貢献できる企業へ** ●「DE&I※1」の推進 ●成長と挑戦に重点を置く風土醸成 ●グループグローバルでの総合力発揮	《エンゲージメント》 ●賃金引上げ:インフレ率＋αを努力目標 《人材育成》 ●経営幹部研修受講者:100人/3年 ●マネジメント研修（MPSS）受講者:2,300人/3年 ●研修受講時間:20時間/年・人 ●DXコア人材育成:300人/3年 ●データ分析人材育成:1,500人/3年 《DE&I》 ●男性育休取得比率:100% ●女性新卒採用比率:事務系40%、技術系15%	《エンゲージメント》 ●[26年春季交渉結果] 6.85% 《人材育成》 ●101人/3年※4 ●2,986人/3年※4 ●21時間/年・人 ●323人/3年※4 ●1,658人/3年※4 《DE&I》 ●100% ●40.5%、12.2%	•事業精神・ビジョン・経営計画の浸透 •事業の拡大をささえる人材の確保・育成 •「DE&I」を通じた多様な個性・価値観・経験の相互作用による総合力発揮	《エンゲージメント》 ●賃金引上げ:インフレ率＋αを努力目標 ●グループの一員としての誇りに関するエンゲージメントスコア:80%以上 《人材育成》 ●経営幹部研修受講者:30人/年 ●マネジメント研修（MPSS）受講者:300人/年※6 ●研修受講時間:25時間/年・人 ●デジタルスキル人材育成:600人/年 《職場環境》 ●新卒社員寮:100%完備 《DE&I》 ●男性育休取得比率:100% ●女性新卒採用比率:事務系40% 技術系15%
3つの資本	知的資本 [→ P30]	**コア技術から知的資本を生み出し、グローバルに管理・活用** ●事業競争力につなげる知的財産戦略 ●グローバルな知的財産ネットワークの管理 ●グローバルなルール制定への貢献	●2,000件/年レベルの新規出願 ●25,000件レベルの保有権利数維持	●1,874件/年 ●27,517件	•効率的・効果的な知的財産権利網の構築と活用 •国際標準化・ルール形成及びその活用を通じた事業への貢献 •ローテーションやスキル向上によるグループ全体の人材基盤強化	●2,000件/年レベルの新規出願 ●25,000件レベルの保有権利数維持
3つの資本	財務資本 [→ P28-29]	**最大限にキャッシュを創出、着実な成長と適切な還元** ●体質強化、成長戦略、ROIC経営によりキャッシュを創出 ●戦略的に研究開発、設備投資	●税引前ROIC:8%以上 ●ROE:8%以上 ●EBITDD※2:1.6兆円/3年 ●配当性向:40%目安	●14.7%（12.5%※3） ●14.7%（11.9%※3） ●2.0兆円/3年※4 ●40.1%※3	•ROIC改善活動の更なる深化 •キャッシュ創出力向上 •資本コストを上回る資本収益性の安定的な確保	●税引前ROIC:15%以上 ●ROE:13%以上 ●EBITDD:2.7兆円/3年 ●配当性向:35%～40%
3つの推進力	研究開発 [→ P31]	**多様な技術創出の「要」となる研究開発の活性化・スピードアップ** ●社会課題からのバックキャスティング ●プロセスの高度化・効率化 ●オープンイノベーションや社外との連携強化	●研究開発:3,600億円/3年	●4,612億円/3年※4	•現行事業の進化:市場競争力が高い新製品の開発 •新規テーマへの挑戦:30年後の社会課題に訴求する価値創造と事業領域の特定 •強みの強化:DX基盤強化による研究開発の加速・効率化	●研究開発:5,400億円/3年
3つの推進力	サプライチェーン [→ P33]	**「変化に強い安定供給体制」と「迅速・的確な顧客対応」** ●公正・公平な取引、環境・人権保護、BCP ●ソリューション提案　●最適地生産、グローバル連携 ●拠点間分業	●CSR調達アセスメント:実施率80%（取引額ベース） ●グループ会社間取引EDI率:100%	●84% ●100%	•変化に対応する強靭なサプライチェーンの構築 •サプライチェーン上の環境・人権・セキュリティリスク低減 •法規制や顧客要請の迅速・的確な把握・共有	●CSR調達アセスメント:実施率80%（取引額ベース） ●情報セキュリティ診断とサポート:診断社数3倍（2025年度対比）
3つの推進力	モノづくり [→ P32]	**変化に対応し続ける「強い工場」づくりを推進** ●地球環境への貢献 ●盤石な生産基盤 ●強い現場づくり ●進化する生産システム	●人・モノ・設備の重大災害:ゼロ ●CO_2排出量削減（2018年度対比削減率）:[Scope1+2] 17.5%、[Scope3] 8.7% （[Scope1+2] 30%、[Scope3] 15%（2030年度目標） [Scope1+2] カーボンニュートラル（2050年度目標））	●ゼロ ●[Scope1+2] 28.5%、[Scope3] 0.6%	•事業拡大をささえるため、SEQCDDの更なる進化と深化 •モノづくりにおける脱炭素推進では、2030年度のCO_2排出量削減目標をWB2.0℃から1.5℃目標へ見直し※5	●人・モノ・設備の重大災害:ゼロ ●CO_2排出量削減（2018年度対比削減率）:[Scope1+2] 30%、[Scope3] 22% （[Scope1+2] 50.4%、[Scope3] 36.0%（2030年度目標※7） [Scope1+2] カーボンニュートラル（2050年度目標））

※1 ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン　※2 EBITDD＝営業利益＋減価償却費＋研究開発費　※3 住友電設㈱ 売却益を除いて算出　※4 2023～2025年度累計
※5 2015年の「パリ協定」で設定された地球の平均気温上昇を産業革命前と比べ「2℃より十分低く（WB2℃）」に抑え、更に「1.5℃」に抑える努力をする目標　※6 受講対象者を見直し　※7 2030年度目標はSBTi認定取得に伴い2026年10月に改定

3つの資本 ｜ 人的資本

基本的な考え方

当社グループは、住友事業精神における「人材の尊重」の考え方に立脚し、「人への投資」として「人材育成とエンゲージメント向上」「DE&Iの推進と職場環境の整備」に取り組んでいます。これにより、あらゆる人材が活躍・自己実現を遂げ、社会に貢献できる企業を目指します。また、「五方よし」に基づき、グループの成長の成果を従業員に還元し、成長と分配の好循環を生み出し、「Glorious Excellent Company」実現と企業価値向上につなげていきます。

「中期経営計画2028」の取組み

「Glorious Excellent Company」の実現に向けた、
新たな価値を生み出す人材の創出と、グローバルな人材の育成・登用の推進

人材育成とエンゲージメント向上 ／ DE&Iの推進と職場環境の整備

人材育成とエンゲージメント向上

グローバル教育体系：SEIユニバーシティ

当社グループでは、求める人材像を「住友事業精神を堅持し、経営方針を理解し、基本に忠実で高度な技術・知識を有し、グローバルに通用する人材」と定義し、約30万人の成長・活躍を促進しています。

具体的にはグループ共通の教育体系「SEIユニバーシティ」を設け、育成の基本である「一人一人の自己啓発への強い意欲」と「上司の指導と対話による職場でのOJT」を強力に支援し、従業員個々人の成長とグループの目標達成を共に実現していきます。

※GLP：Global Leadership Development Program の略、
MPSS：Management Program based on the Sumitomo Spirit の略

	2025年度実績	2028年度目標
研修受講時間	21.0時間/年・人	25時間/年・人

事業精神・ビジョン・経営計画の浸透・一体感醸成

「2030ビジョン」及び「中期経営計画2028」の実現には、個々人の成長に加え、一人一人が「事業精神」やグループの「ビジョン及び経営計画」に共感し、目標達成に向けた高い貢献意欲やグループへの強い帰属意識（エンゲージメント）を持つことが重要です。そこで新入社員研修や各種階層別研修、MPSS、GLP、経営幹部研修など、あらゆる場で事業遂行する上で根幹となる「住友事業精神」を学ぶ機会を設けています。また、ビジョン・経営計画が現場レベルにまで浸透し、“自分ごと化”するよう、代表取締役をはじめ経営幹部が直接各現場に赴き、ビジョン・経営計画に込めた思いを伝達するほか、従業員個々人へ直接働きかけるコンテンツの配信、優れた活動等に対する表彰制度の構築等を行っています。[→CSRブック2026 P31]

モノづくりをささえる人材の育成

製造業である当社グループにとってモノづくりは事業活動の根幹をなすものであり、専用の研修拠点「テクニカルトレーニングセンター」を核に持続的成長の源泉である「モノづくり人材」の育成を行っています。[→CSRブック2026 P32]

また、現場における重要技能を有する技能者を「マイスター」「エキスパート」として、事業遂行上有用かつ高度・希少な技術・技能・ノウハウ・知識等を有する人材を「フェロー」「シニアスペシャリスト」として認定・処遇しています。

さらには、AIの効果的な活用をはじめDXの取組みが各部門及びグループ各社が抱える事業課題の解決施策に資するという認識のもと、生成AIやデータ分析ツールなどのスキルを有する「デジタルスキル人材」の育成を強化しています。
[→CSRブック2026 P32]

事業をささえ、牽引するリーダーの育成

事業環境が急速かつ急激に変化する中、グローバルに更なる発展を遂げるためには、製品、技術、人材等、グループのあらゆるリソースを最大限に活用していくことが不可欠であり、グローバルな事業展開をささえ、牽引するリーダーの育成に注力しています。取組みの一つとして、それぞれの職位や役割に応じた研修を継続的に実施しています。

対象	研修
執行役員、部門長	【経営幹部研修】 次世代幹部を育成するため、全社経営課題に対して部門を超えたチームで経営幹部に解決策を提案するアクションラーニングを中心としたプログラムを実施。
ジェネラルマネジャー	【GLP（Global Leadership Development Program）】 日本での集合研修やオンライン研修を通じ、経営幹部へのアクションプラン報告、住友事業精神の講義等を行い、リーダーシップの開発やグローバルネットワークを形成。
マネジャー	【MPSS（Management Program based on the Sumitomo Spirit）】 ドイツ、アメリカ、シンガポール、中国、メキシコ、日本など世界各地で共通プログラムを実施。住友事業精神の浸透と、それに基づくマネジメントを学習。

また、グローバルに人材を把握し、個社を越え、育成、配置、登用を進めるために、国内外グループ会社共通グレード「グローバルグレード制度」を導入しています。そして海外グループ会社の経営幹部層を「グローバル幹部」として認定し（2026年4月1日時点43名）、グローバルリーダーとして、様々な

キャリアやより高度な経営課題に取り組む機会が提供されています。[→CSRブック2026 P32]

	2025年度実績	2028年度目標
経営幹部研修	30人	30人/年
MPSS	1,062人	300人/年※1

※1 受講対象者を見直し

成果に対する適切な還元と意欲の高まる処遇の確保

「五方よし」に基づく成長と分配の好循環を中長期的に実現するには、従業員への投資・還元として賃金を引き上げ、それによってエンゲージメント向上を図り、会社の持続的発展につなげることが重要です。そのため、社会情勢や会社業績などを踏まえた上で、従業員の生活の安定、やりがい・働きがいの向上、優秀人材の獲得や定着などの観点から「インフレ率＋α」を賃金引上げの努力目標としているほか、当社の発展・成長に向けて担う役割が大きく、かつ会社への貢献度が高い従業員に一層報いるための観点で処遇制度を設計しています。
[→CSRブック2026 P34]

2025年度実績	2028年度目標
平均6.85% （「インフレ率＋α」の努力目標を達成）	「インフレ率＋α」を努力目標

エンゲージメント調査

事業精神・ビジョン・経営計画の浸透状況と結束力の高い組織風土の構築に向けて現状を把握すべく、毎年エンゲージメント調査を実施しています。調査結果は人的資本の価値を高める施策の検討や組織運営に活用することで、グループの更なる成長につなげています。

2025年度における「グループの一員としての誇りに関するエンゲージメントスコア」は83%※2となっており、「中期経営計画2028」達成に向け、80%以上を維持・継続していきます。
[→CSRブック2026 P43]

グループの一員であることを誇りに思う比率	2025年度実績	2028年度目標
	83%	80%以上

※2 5段階評価（①そう思う ②どちらかというとそう思う ③ ? ④どちらかというとそう思わない ⑤そう思わない）のうち、①及び②を選択した回答者の割合

DE&Iの推進と職場環境の整備

多様な人材の獲得・登用・活躍

当社グループの永続的な発展のためには、事業環境・労働情勢の変化など、様々な変化に対応する必要があり、性別や国籍などに関わらず、多様な人材の能力発揮と活躍が組織の成長・発展の原動力となります。人材の活躍を促す上で個々の状況に合わせた支援・機会提供を行うとともに、意思決定の場に多様な視点を取り入れることで変化への適応力を高め、グループとしての総合力を発揮できる組織づくり・環境整備に取り組んでいます。

また、当社では、全ての従業員が一層活躍できる風土醸成と組織の成長・発展につなげる重要な取組みとして、特に女性従業員の活躍について目標を設定し、推進しています。
[→CSRブック2026 P36]

海外では、「グループグローバル幹部人材」やグループ各社の次世代リーダーが一体となり、人材育成やモノづくり力強化など、地域共通の課題に取り組む「エリアコミッティ活動」を米州、欧州・アフリカ、APAC、中華圏の4地域で推進しています。活動テーマは、モノづくり力、サステナビリティ、ブランディングなど多岐にわたり、全社共通の課題にも取り組むことで、地域間の連携を更に強化しています。

DE&I及び女性活躍推進の取組み（例）

多様な人材の能力を最大限引き出すマネジメント力強化	•多様性に富んだチームのマネジメントやリーダーシップをテーマとする、外部有識者の講演及び当社役員との対談を実施 •職場管理職のマネジメントをサポートするモチベーション可視化ツールの提供
女性リーダーの計画的な育成・登用	•「女性マネジャー育成計画」の策定と進捗管理 •メンタリングプログラム
ライフイベントとの両立・活躍支援	•キャリア支援ガイドブックの発行 •育児・家事支援（シッターサービス拡充、家事支援強化） •子女のみ帯同海外駐在サポート制度 •配偶者海外赴任等休職制度

	2025年度実績	2028年度目標
女性新卒採用比率（事務系）	40.5%	40%
女性新卒採用比率（技術系）	12.2%	15%
女性管理職比率※3	5.1%	5.7%

※3 対象範囲は、住友電工単体

多様な働き方の支援、福利厚生の充実

従業員が心身の健康を維持・増進し、やりがいをもって活き活きと活躍することも不可欠です。ワークライフバランス向上に向け、人事諸制度を整備し、年間総労働時間の削減や有給休暇の取得促進、業務効率化による生産性向上を実現しています。また、男性育児休業を必須とするなど、男性の育児参画を推進するとともに、育児や介護と仕事の両立に向けた従業員の多様なニーズに応える制度の拡充も進めています。加えて、就業時間中の通院・治療が避けられない病気を抱える従業員が、安心して治療と仕事を両立できるよう、短時間勤務制度を導入しています。

さらには、従業員の生活基盤の安定と安心して働けるよう、家賃補助手当の拡充や新入社員寮の100%完備、奨学金返済補助などの財産形成支援、福利厚生の充実化を図っています。

	2025年度実績	2028年度目標
男性育休取得比率	100%	100%

健康経営

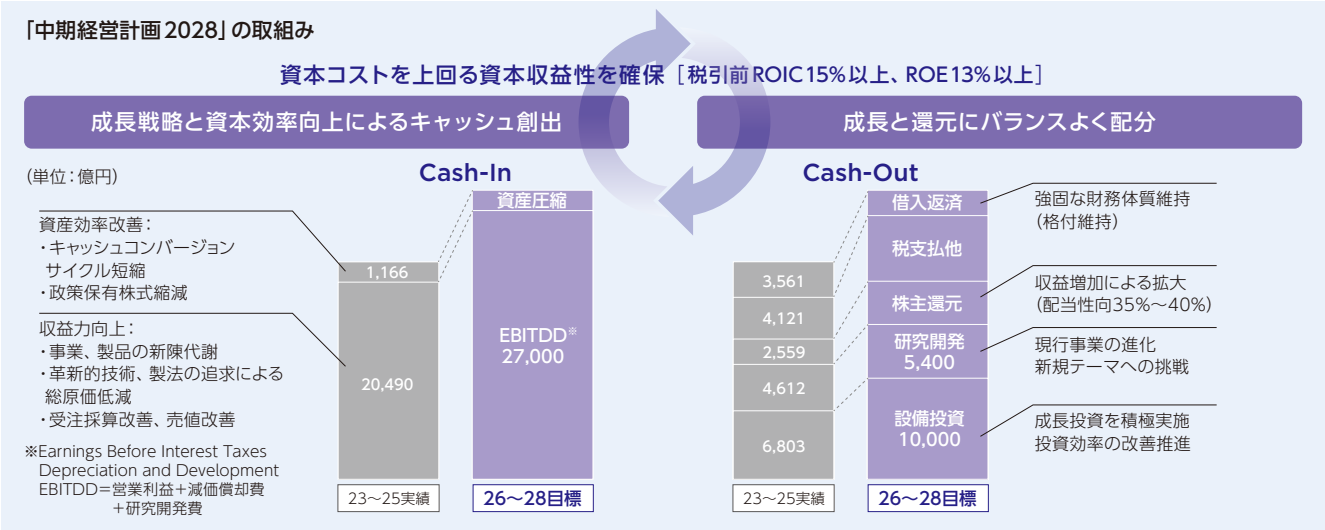
従業員が健康で活き活きと活躍できる企業を目指し、「住友電工グループ健康経営宣言」を定め、「生活習慣病予防」「運動習慣づくり」「メンタルヘルスケア」の3つを柱とした「健活!」を推進しています。「運動習慣づくり」では運動習慣率をKPIに設定し、従業員とその家族の運動習慣の定着及び職場コミュニケーションの活性化を目的としたスポーツイベント「SEIチャレンジカップ」の開催[→CSRブック2026 P41]や、当社がメジャーパートナーとなっている「ワールドマスターズゲームズ2027関西」への参加援助などを行っています。

その他、人的資本に関する各取組みの詳細はCSRブック及び当社Webサイトをご参照ください。

3つの資本 ｜ 財務資本

基本的な考え方

当社グループでは、強固な財務体質の維持に努めるとともに、ROICを重要指標に掲げて、収益力の強化と資本効率向上を最重要課題として取り組んでおります。資本コストを上回る資本収益性を確保することにより、持続的に成長しながら、事業で生み出すキャッシュ・フローを最大化し、その成果をもとに戦略的な成長投資やステークホルダーの皆様への還元を実施していきます。



ROIC改善活動の推進

当社グループは、「中期経営計画2028」で掲げる成長戦略と基盤強化に取り組み、成長性と効率性を追求し、持続的な企業価値向上を目指しています。効率性向上に向けては、ROICを最も重要な経営管理指標に掲げて、全社及び事業部門それぞれのレベルで改善に取り組んでいます。

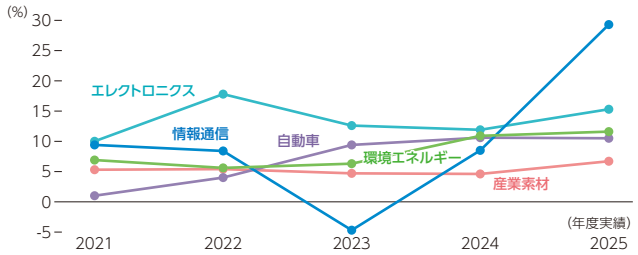
事業部門では、ROICの目標値を定めるとともに、ROIC改善活動のツールとしてROICツリーを活用しています。また、資本コストをより意識した活動とするべく、事業部門別の加重平均資本コスト（WACC）を試算し、WACCを上回る資本収益性を安定的に確保することを目指しています。

(全社)	2021	2022	2023	2024	2025 (年度実績)
税引前ROIC	5.8%	6.6%	7.6%	9.3%	12.5%※
ROE	5.7%	6.1%	7.3%	8.6%	11.9%※

※住友電設㈱売却益を除いて算出

ROICツリー項目		重点取組み事項
収益力向上	営業利益率改善	・高付加価値化による収益性向上 ・革新的技術・製法の追求　・受注採算改善
収益力向上	金利負担削減	・有利子負債削減（財務体質の健全化）
資産効率改善	BS全般	・部門別B/S・フリーCF管理強化　・政策保有株式見直し
資産効率改善	CCC（運転資産改善）	・棚卸残高・保有日数の適正化 ・債権・債務の残高・保有日数の改善
資産効率改善	有形固定資産	・有利子負債削減（財務体質の健全化）

セグメント別ROIC



収益力向上

当社グループは、高い製品開発力や技術力を活かして、より付加価値の高い製品やサービスを提供することにより、収益力向上を図っています。新事業の創出に取り組むほか、既存事業においても、高付加価値の新製品を生み出すことにより事業の新陳代謝を行い、利益率の改善に努めています。各事業における具体的な取組みは [→ P19-21] を参照ください。

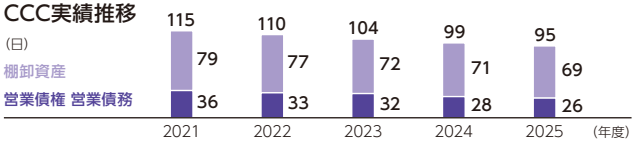
原価面では、革新的技術・製法を追求することにより徹底したコスト低減に取り組んでいます。また、昨今の諸資材などの価格上昇を踏まえて、売値改善や受注採算の改善にも注力し、利益率の向上に努めています。これらの取組みの成果により、利益率は年々改善しており、2025年度の営業利益率は過去最高となる8.2%を達成することができました。

	2021	2022	2023	2024	2025 (年度)
営業利益率	3.6%	4.4%	5.1%	6.9%	8.2%

CCC（キャッシュコンバージョンサイクル）

資産効率改善に向けて、CCC改善にも力を入れています。棚卸資産では、製造・輸送リードタイムの改善、品種別・客先別の在庫管理強化、基準在庫量の見直し、需要変動に臨機応変に対応した生産管理体制構築などに取り組んでいます。また、グローバルに多拠点で展開する事業において、DXを活用して地域別・製品別の適正在庫の把握と管理強化を進めており、成果が出ています。営業債権・債務の改善にも鋭意取り組んでおり、取引先別ROIC分析を行い、改善活動に活用しています。これらの活動により、2025年度のCCCは95日と、前期から4日短縮することができました。

CCC実績推移

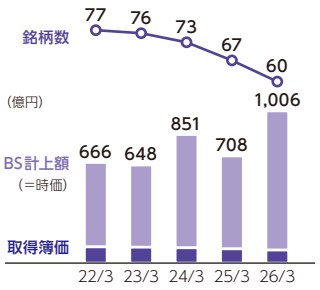


政策保有株式

政策保有株式については、毎年、保有意義を精査し、保有意義がなくなった銘柄は順次売却しています。2025年度は、一部売却を含めて11銘柄を売却しました（全部売却は7銘柄）。

今後の方針につきましては、子会社保有分も含めて今後数年のうちに少なくとも半減すべく、積極的に圧縮を進めていきます。

政策保有株式

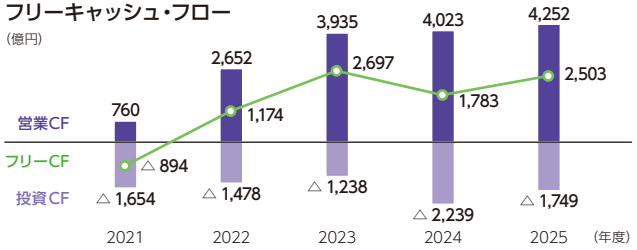


(有価証券報告書記載の当社保有分)

フリーキャッシュ・フロー

収益力改善と資産効率改善の取組みにより、2025年度も前期に引き続いて、4,000億円を上回る営業キャッシュ・フローを計上することができました。フリーキャッシュ・フローは2,503億円と、1,000億円超のフリーキャッシュ・フローを安定的に確保することができています。

フリーキャッシュ・フロー



キャッシュアロケーション

当社は、キャッシュ創出の定量的な目標として、「EBITDD」を掲げています。2023～2025年度は、目標の1.6兆円を上回る、2.0兆円を計上することができました。

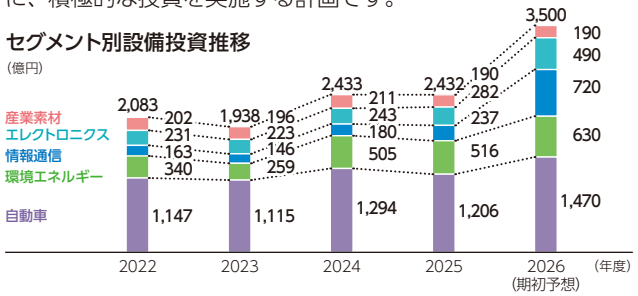
「中期経営計画2028」では、新たに「EBITDD2.7兆円」を目標に掲げました。稼いだキャッシュにつきましては、将来の成長に向けて、「設備投資に1兆円」「研究開発に5,400億円」を投じるほか、株主への還元を「配当性向35%～40%」で実施することを目標に掲げました。

設備投資

当社グループでは、有形固定資産の設備投資マネジメントとして、投資確度向上と投資予算運営の強化に取り組んでいます。具体的には 1.設備予算管理→ 2.案件審議・投資意思決定→ 3.実行→ 4.成果測定と、PDCAを意識したマネジメントサイクルを回しています。WACCやROIC目標を意識したハードルレートを設定しており、投資案件の収益性を適切に管理しています。

「中期経営計画2028」期間の設備投資につきましては、3か年累計で1兆円を計画しており、データセンタ関連製品の旺盛な需要を捕捉すべく、情報通信セグメントにおいて、2023～2025年度実績対比で約4倍の設備投資を実施する計画です。その他のセグメントにおいても、受注対応や新製品増産を中心に、積極的な投資を実施する計画です。

セグメント別設備投資推移



株主還元・配当

当社は、株主への利益還元につきましては、安定的な配当の維持を基本に、連結業績、配当性向、内部留保の水準等を総合的に勘案して実施していくことを基本方針としています。連結業績が改善した結果、2025年度の配当総額は、過去最高となる1,201億円となりました。

「中期経営計画2028」では、「配当性向35%～40%」を定量的な目標として掲げており、収益増加による還元拡大を目指していきます。

配当性向、配当総額については [→ P15] をご参照ください。

財務担当役員メッセージ

「中期経営計画2028」の目標
税引前ROIC目標15%以上達成に向けた当社グループの財務ストーリー

［財務担当役員］
上席常務執行役員 **樋爪 謙一郎**

当社は、「ROIC」を最も重要な経営指標に掲げて、収益性改善と資産効率改善の両輪で改善に取り組んでいます。今年度からスタートした「中期経営計画2028」では、「売上高6兆円」「営業利益6,000億円」に加えて、「税引前ROIC15%以上」、「ROE13%以上」を目標に掲げました。過去の実績と比べると高い水準ですが、十分達成可能な目標であると考えています。

大事なのは、どのようにしてROICを高めていくかです。王道の取組みとして、高付加価値の新製品投入や徹底した総原価低減により利益率を向上させるとともに、CCC短縮や政策保有株式縮減などの資産効率改善にも取り組みます。

事業ポートフォリオについては、当社は、いわゆる、「選択と集中」をするのではなく、バランスの良いポートフォリオを目指しています。事業によって時間軸やサイクルが異なる中、過度な事業の絞り込みは、環境変化への脆弱性を高めてしまうからです。一方、「事業の新陳代謝」には積極的に取り組みます。不採算で成長が見込めない製品や事業は撤退して、そのリソースを成長性のある高付加価値な製品や事業に振り向けます。また、グループ総合力を高めるため、4社あった上場子会社の完全子会社化や売却を進め、親子上場は全て解消しました。

事業から得られた成果は、将来の成長に向けた設備投資や研究開発へ積極的に投じるとともに、「五方よし」の考え方に基づき、ステークホルダーの皆様へ還元します。株主への配当は、コロナ禍後の業績改善に伴い、毎年増額してきました。今後も増配を維持できるよう、「中期経営計画2028」の成長戦略に取り組んでまいります。

3つの資本 ｜ 知的資本

基本的な考え方

当社グループでの事業・研究開発活動により創出した技術・知識は、市場競争力をもたらす営業秘密として秘匿管理する一方、社外での活用が見込めるものは特許権や商標権として権利化しています。また、社会や市場の発展を促す技術標準として公開することも行っています。事業戦略と一体となった知的財産活動を通じて、グローバル市場における事業の継続的発展と競争力強化を推進しています。

「中期経営計画2028」の取組み

- **知的資本の管理・知的財産権の活用**
  グループ全体で2,000件/年レベルの新規出願を行い、25,000件レベルの保有権利数を維持
- **国際標準化・ルール形成への貢献と適合**
  事業領域に対応した標準策定団体に参画し、ルール形成に貢献し、これを活用

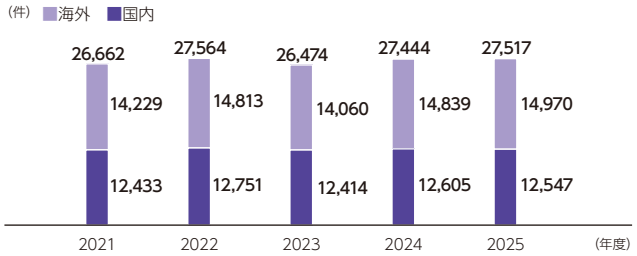
人材基盤の強化

事業活動 [→P19-21]、研究開発活動 [→P31] を通じて創出される知的資本

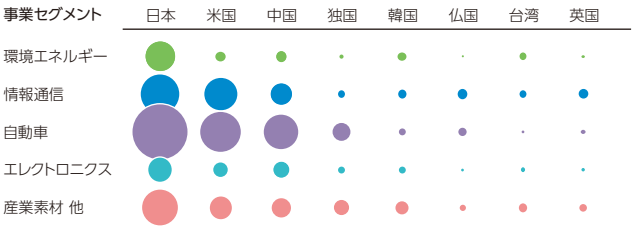
知的財産の管理、権利化と活用

当社グループでは、社内で創出した技術・知識を重要な「知的資本」と位置付けています。事業環境の変化や技術トレンド、他社権利化動向の調査・分析に基づき、各事業分野の出願権利化戦略を立案・実行しています。特許権や商標権は、保有権利数や出願件数といった「量」を追い求めるのではなく、事業競争力の強化に資する「質」を重視し、効率的な権利網の拡充と活用を図っています。

保有権利数推移（特許権、実用新案権、意匠権）



事業セグメント別特許ポートフォリオ（2025年度実績）



当社グループは、蓄積した知的資本を事業競争力の強化に活用する観点から、主要な市場及び生産地にて権利を獲得し、その活用を図っています。「中期経営計画2028」において、当社はグリーン・デジタル関連需要を捉え、事業の発展を目指しています。その一環として、欧州を中心に再生可能エネルギーの拡大等により堅調に需要拡大を見込む系統接続用高電圧直流ケーブル事業や、グローバルになお急速に拡大するAIの普及に伴う北米ハイパーデータセンタ需要に対応するための光接続製品事業の増産投資に呼応した一層の特許権ポートフォリオ強化に取り組んでいます。なお、当社グループの2025年度新規出願数は1,874件で、2025年度末のグローバル保有権利数は27,517件でした。

国際標準化・ルール形成への貢献とその活用

当社グループは、他の企業や研究機関等と連携し、産業発展に貢献する標準化活動を行うとともに、具体的なルールを当社事業に活用した市場創出、競争力強化に資する活動に取り組んでいます。

知的財産部に「標準・ルール戦略室」を設置し、研究部門、事業部門、営業部門、経営企画部門と連携することで、複数分野に跨る案件の部門間をつなぐハブとして情報共有や戦略提言などの機能を果たしています。一例として、欧州が先行する環境関連のルール案に対して、将来、各事業における個々の製品が適応できるよう関連部署と連携して準備しています。

全社の標準・ルールに関連する活動は、知的財産部を所管する役員が委員長を務め、経営、営業、研究の全社企画部門長を委員とする「標準化戦略推進委員会」を年2回開催し、決定した方針のもとで進めています。また各事業部、研究所の標準制定団体等に参加するメンバーで構成される「標準化実務者会」を年3回開催し、方針を浸透させるとともに、各実務者の経験を共有化しています。当社グループが参画する標準化委員会/団体の数は下表のとおりです。

事業分野	TC/SC/SG※	国内対応委員会	主な参加委員会/団体
環境エネルギー	8	23	IEC/TC20：電力ケーブル（日本電線工業会） IEC/TC21: 蓄電池（電池工業会）
情報通信	7	9	IEC/TC86：ファイバオプティクス（電子情報通信学会） ITU-T SG15: ネットワーク技術と基幹設備（情報通信技術委員会）
自動車	5	10	ISO/TC22: 自動車（自動車技術会）
エレクトロニクス	1	3	IEC/TC55: 巻線（日本電線工業会）
産業素材他	5	8	ISO/TC29: 工具（日本機械工具工業会）

※ISO/IEC/ITU-Tの技術委員会（TC）/分科会（SC）及びスタディグループ（SG）

さらに社内啓発活動の一環として、社内表彰やポスター発表を通じて、標準・ルール活動による事業貢献を全社に示すとともに、事業ごとに内容をカスタマイズした研修による、人材育成も行っています。

令和7年度近畿地方発明表彰「大阪発明協会会長賞」受賞

当社グループの特許権（特許第6306220号）が、令和7年度近畿地方発明表彰において、「大阪発明協会会長賞」を受賞しました。本発明を用いた空孔ポリイミド平角線を、高電圧下で使用されるHEV・EVモータ用絶縁電線として、世界で初めて上市したことが評価されたものです。本技術を用いた空孔ポリイミド平角線は、HEV・EVモータの小型化・高出力化により、CO_2削減に寄与します。将来的には、高電圧化による急速充電を目指す次世代EVや、各種電動モビリティへの横展開も期待されています。

3つの推進力 ｜ 研究開発

基本的な考え方

当社グループでは、電線・ケーブル事業を礎に、社会のニーズを的確に捉えながら、「トップテクノロジー」を追求し、「つなぐ・ささえる技術」を発展させ、盤石な技術基盤を構築してきました。これからも「デジタル・AI」「エネルギー」「モビリティ」分野を中心とした現行事業の進化に取り組むとともに、新規事業創出を見据えた新規テーマにも挑戦し、より付加価値の高い製品やサービスを提供することにより、収益力向上に貢献します。

「中期経営計画2028」の取組み

現行事業の技術進化

事業/営業部門との密な関係、お客様とのパートナー関係を活かし、3つの注力分野を中心に開発を強化します

- **デジタル・AI分野**
  マルチコアファイバ・偏波保持ファイバ・低損失光接続部品や波長可変光源・光変調チップの高性能化で、情報伝送の高速大容量・小型省電力化へ貢献
- **エネルギー分野**
  再生可能エネルギー供給用の超高圧直流電力ケーブルやエネルギーマネジメントシステムの開発で、高効率な長距離送電網と大容量・低損失の送電系統実現に貢献
- **モビリティ分野**
  モビリティが電子・情報機器のように進化する中、クラウドを通じた（走行）制御データの活用技術、駆動モータの高電圧化に対応する次世代平角巻線、ワイヤーハーネスの高機能化で、貢献

新たな事業領域への挑戦

トップテクノロジーを追求し、未来の事業シーズを創出します

- **脱炭素関連技術**
  水素関連技術/CO_2吸収技術の開発
- **サーキュラーエコノミー関連技術**
  銅/アルミ/レアメタル/樹脂などのリサイクル技術を開発
- **次世代情報通信技術**
  半導体チップと光学部品を一体化した光電融合技術やホローコアファイバ※1の開発
- **量子・半導体・ロボティクス関連技術**
  量子センサ素材の開発、大型単結晶ダイヤ基板製造技術の開発、フィジカルAI分野への貢献

水素を「つくる」フロー型水電解セルスタック

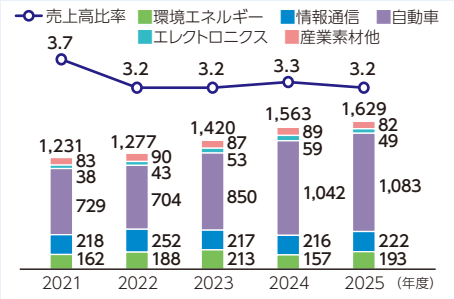
光電融合モジュール

生成AIを活用したプロセスインフォマティクス（ソフトセンサー※2など）・マテリアルインフォマティクスで
研究開発プロセス・分析解析の効率化と高度化を推進

※1 光が伝わる中心部分（コア）を空洞にした光ファイバ。従来のガラスコアファイバと比較して、光伝搬が速く、低損失であり、高速高精度通信に適する
※2 直接測定が困難な値をAIや統計学モデルを用いてリアルタイムに予測する技術

研究開発投資 5,400億円/3年（2026～2028年度）

研究開発費と売上高比率



研究開発活動の成果：2025年度新規出願数1,874件

詳細は知的資本 [→ P30] をご参照ください

当社グループの強みである現行事業の技術進化

当社グループの研究開発は３つの注力分野である「デジタル・AI」「エネルギー」「モビリティ」分野を中心に、社会課題の解決に資する革新的技術の創出に取り組んでいます。

「デジタル・AI」分野では、光ファイバや光機器、光/電子デバイスにおいて、高速大容量・小型省電力化を実現する技術開発を進め、生成AIの普及によるデータセンタ需要や、携帯無線の広帯域化ニーズをささえています。

「エネルギー」分野では、再生可能エネルギー供給用の超高圧直流電力ケーブルやエネルギーマネジメントシステムの開発を推進しています。高効率な長距離・大容量・低損失送電網を実現することで、脱炭素社会に貢献します。

「モビリティ」分野では、モビリティが電子・情報機器のように進化する中、クラウドを通じた（走行）制御データの活用技術、高電圧に対応する平角巻線、ワイヤーハーネスの高機能化で、安心・快適な社会の実現に寄与します。

新たな事業領域への挑戦

2050年の社会像を見据え、「地球」「ヒト」「暮らし」をキーワードとした中長期の研究テーマを推進しています。その一つが水素社会の実現です。当社グループが培ってきたフロー型電池の材料・設計技術を活かし、高効率水素製造装置への応用を進めています。また、水素をつくるだけでなく、回収したCO_2と組み合わせて資源に変えるカーボンリサイクル技術の研究にも取り組んでいます。これらの技術を通じて、エネルギーの創出と材料循環の両面からサーキュラーエコノミーの実現を目指しています。また次世代情報通信技術として、当社グループ独自の光電融合技術（電子デバイスと光デバイスを高密度で一体化する技術）の開発を進めています。光電融合技術は情報伝送の高速・低遅延・大容量化・省電力に貢献し、デジタル社会の進化をささえます。

研究開発体制や関連技術についての詳細は、当社Webサイトをご参照ください。

研究開発プロセス・分析解析の効率化と高度化

近年、製造業における材料開発競争が激化しています。性能向上、環境規制への対応が強く求められ、材料開発への要求は高度化しています。新事業・新製品の早期収益化を目指し、AIや機械学習などの情報科学を用いて、材料開発を加速するMI（マテリアルインフォマティクス）と、その製造プロセスを最適化するPI（プロセスインフォマティクス）などの技術を強化・活用し、研究開発プロセスを革新する取組みに力を入れています。MI、PIそして、先端AI開発を推進するDX技術研究所と各研究所が連携し、それぞれの材料開発に適したDXの適用を推進しています。DXの活用で、材料探索を大幅に効率化し、開発時間を短縮するとともに、網羅性の高い検討が可能となり、従来の開発方法では不可能だった最適材料の抽出が可能となっています。実験データを蓄積・活用する、データ基盤の整備も進めており、MI・PIをリードする人材の実践的な育成により開発力を高め、収益向上に努めていきます。

持続的成長をささえる研究開発費（投資戦略）

研究開発は、長期的な視野を持って安定的に投資していく必要がありますが、製品の高付加価値化や新規事業に関する研究開発にメリハリをつけて投資することを方針としています。

「中期経営計画2028」では、3年間で5,400億円の研究開発投資を計画しています。初年度の2026年度は1,700億円を予定しており、現行事業の技術進化と新たな事業領域の研究開発テーマへの投資を強化していきます。とくに成長分野となるデータセンタ関連製品の開発においては、横浜製作所に新たに研究開発棟を建設し、光コネクタや光接続部品など、情報通信関連の技術開発を加速していきます。この研究開発棟は2026年度から順次稼働予定です。なお、当社グループの研究開発費と売上高比率の実績は上記グラフをご覧ください。

3つの推進力 ｜ モノづくり

基本的な考え方

当社グループでは、「S (Safety：安全)・E (Environment：環境)・Q (Quality：品質)・C (Cost：コスト)・D (Delivery：物流・納期)・D (Development：研究開発)」の進化と深化をメーカーとしての事業活動の根幹をなすものと考えています。特に重要な推進力の一つとして「モノづくり」を位置付け、常に変化する事業環境に対応し続けることのできる「強い工場」づくりに全部門が取り組んでいます。

「中期経営計画2028」の取組み
SEQCDDの全てにおいて、世界最高水準を実現するモノづくり力を構築

進化する生産システム
「立上力SU※1」グローバル展開 | 「量産力LV※1」グローバル展開

DX/AI：モノづくりナビによる活動加速
盤石な生産基盤
人・モノ・設備の重大災害ゼロ

グローバル・マザー機能の強化と発揮
強い現場づくり
継続的カイゼンのPDCAを加速
「基盤力MFA※1」グローバル展開

※1 SU= Start-up、LV= Leadtime Value、MFA=Monozukuri Fundamentals Assessment

盤石な生産基盤

「中期経営計画2028」では、「人・モノ・設備の重大災害ゼロ」を目標に、世界トップレベルの安全企業を実現するべく、安全と製品品質への取組みを進めています。(労働安全衛生・製品品質・製品安全の取組み詳細は[→CSRブック2026 P46-52]を併せてご覧ください。)

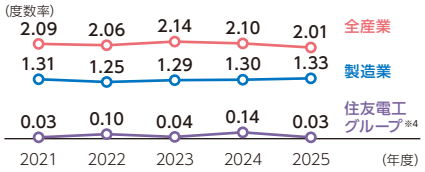
「安全はすべてに優先する」風土づくり： 当社グループは、従業員の安全衛生確保を事業活動の根幹として位置付け、「安全はすべてに優先する」風土づくりを推進し、世界トップの安全企業を目指して、従業員全員参加のもと、継続的な安全衛生活動に取り組んでいます。具体的には「安全理念」「安全行動原則」及び「労働安全衛生方針」を掲げ、従業員による現場視点での提案を安全活動方針に織り込み、年度ごとに重点取組み内容と実施項目を定めて活動しています。

労働災害発生件数 (2025年度実績) ※2

(人)

	国内	海外	合計
重大災害※3	0	0	0
休業災害	3	2	5

国内社員休業度数率



※2 住友電工連結(住友理工㈱グループを除く)及び請負会社
※3 死亡及び障害等級表(労働者災害補償保険法施行規則・別表第一)の第1級～第3級に該当する重篤な災害。
※4 住友電工グループは、住友電工本体及び国内関係会社(ただし、住友理工㈱グループを除く)を対象とする。

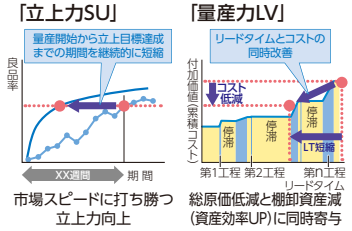
製品品質への取組み： 当社グループは「顧客重視」「品質重視」の考え方のもと、安全・安心で高品質な製品を安定して提供することを基本理念としています。これを実現し続けるため、基盤となるモノづくり力の強化とともに、「住友電工グループ品質管理基準」にのっとり、日々の品質業務を仕組み化し、着実な実践と更なる仕組みの改善を続けています。品質に関する事項は、全社品質管理委員会で審議・決定し、品質保証統括責任者(CQO:Chief Quality Officer)を通じて事業部門・関係会社へと展開することで、各部門の品質保証部の連携とガバナンス強化を推進しています。品質コンプライアンスについては[→P41]をご覧ください。

強い現場づくり

継続的カイゼンの推進： 常に変化する事業環境の中で製造現場で発生する小さな綻び・不具合の事実をその場で捉え、ありたい姿・正しい姿へ修正して維持する力、また、弱点を見つけて自律的に改善し続ける力を持った「強い現場」の構築を目指しています。さらに、「強い現場」の下で毎月200件以上の改善を積み重ねる工場を「200カイゼン工場」と名付けてグループ・グローバルで表彰するなど、意識向上と相互研さんを図るとともに、「現場改善プロ実践道場(GKP)」等の実践型研修プログラムにより、改善推進のキーパーソン育成にも注力しています。

「基盤力MFA」のグローバル展開： MFAは、「強い現場づくり」をグローバルに推進するため、住友電装グループが先行して展開してきた「PK評価」を汎用化し2019年に導入しました。強い現場が具備すべき基盤・実現すべき姿を、「安全・環境管理」「品質管理」「設備管理」「工場管理」「改善力」の5分野50項目で定義し、100点満点で評価する独自の評価ツールです。各工場が製造現場をこのツールで毎年定量的に評価し、強み・弱みを見える化し、弱点を改善することで、「強い現場」実現へのPDCAを加速しています。

進化する生産システム

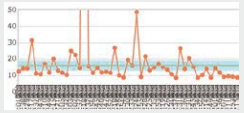


当社製品の競争力向上には、「盤石な生産基盤」と「強い現場づくり」による下支えに加え、製造リードタイム短縮やコスト低減など生産性向上の取組みが欠かせません。当社グループでは、新製品・新品種の量産立上げから品質安定化までに要する期間を継続的に短縮し収益を早期確保する力を「立上力SU」、また、量産品のリードタイムとコストを同時に最小化し納期・価格競争力を高め続ける力を「量産力LV」と名付け、その強化を図っております。これらの取組みは、立上げロスの最小化、製品コストの低減、棚卸資産圧縮による資産効率向上に寄与しています。

光通信ケーブルの量産力LV強化

当社グループでは増産・拡販を続ける多心光ケーブル事業においてLV強化による競争力向上を図っています。多種多本の光ファイバー線を1本のケーブルへと仕上げる製造プロセスで、リードタイムとコストを同時改善するポイントは、①ボトルネック工程の処理能力最大化と、②「DBR(ドラム・バッファ・ロープ)ルール※5」に基づく前後工程の流動制御です。

特に①では、生産ロット切替え時に発生する段取・調整作業を、IoTセンサと画像認識技術によりモニタリング・分析し、小さなムダを抽出し作業改善することで非稼働時間の30%削減に成功しました。このような活動の継続により主力品種のリードタイムが1/2以下となり、その結果、変動コストを15%削減することができました。後継品種にも着実に横展開を続けています。



段取作業スピードのモニタリング

画像による作業分析

※5 制約を管理してスループットを最大化する手法

3つの推進力 ｜ サプライチェーン

基本的な考え方

当社グループは、基本思想及び「調達基本方針」※にのっとり、公正・公平で、コンプライアンスを重視するとともに、地球環境、人権に配慮した持続可能な調達活動を展開しています。また、調達・製造・営業・物流全体の最適化を進めるとともに、自然災害や国際情勢の変貌などの変化に迅速に対応するため、BCP管理を中心にサプライチェーンのリスクへの対応も強化し、強靭なサプライチェーンの構築を目指しています。

「中期経営計画2028」の取組み

- **安定調達の推進**
  - CSR調達アセスメント実施率：80%（グローバル取引額換算）
  - 情報セキュリティ診断とサポート：診断社数3倍（2025年度対比）
- **拠点配置の最適化**
  開示要求への対応
- **物流網の安定・効率化**

安定調達の推進

重要資材のリスク管理

原材料や部材の調達については、特定の国に依存せず、現地を含めた新たな調達先候補を積極的に開拓し、複数のサプライヤーから調達するとともに、一部内製化なども行い、サプライチェーン寸断リスクの分散化を図っています。また、調達部門のBCP策定と実行に取り組んでおり、特に重要資材は品目ごとにリスク評価を行い、海外調達品など高リスク品目について代替品・安全在庫確保などの対策を優先的に行うよう、Vendor Management Systems（VMS）によるリスクの見える化を進めています。

持続可能な調達活動

調達基本方針に定めるとおり、合理的なプロセスと判断に基づき、公平・公正かつ開かれた取引を行っています。

また、「CSR調達ガイドライン」※及び「サプライヤー行動規範」※などCSR調達の基本的考え方（責任ある鉱物調達、人権、労働安全性の配慮等）［→ P38、CSRブック2026 P45］をお取引先に確実に実践いただくため、これらの遵守を取引基本契約書に追記し、同意書の提出をお願いしています。

※「調達基本方針」「CSR調達ガイドライン」「サプライヤー行動規範」

さらに、CSR調達自己評価質問票（SAQ）を用いた調査（CSR調達アセスメント）を実施し、2025年度においては、グローバル取引額換算で84%のお取引先へのアセスメントを完了しました。引き続き、お取引先と一体となって改善活動を推進していきます。

そしてサプライチェーン全体の情報セキュリティの取組みを強化すべく、お取引先へ情報セキュリティ診断の実施とリスク改善サポートを行っており、2028年度には診断社数を2025年度対比3倍に拡大していきます。

拠点配置の最適化

当社グループは、かねてから、事業分野それぞれの市場特性とニーズを踏まえて海外進出を進めてきました。地政学的リスクの高まりなどにより、サプライチェーンリスクがますます高まる中、物流の不安定化や為替・関税の変動リスクに備えるという観点から、製造拠点の分散化、地産地消、共通機能の集約・最適化など、事業特性や国際情勢に応じた拠点最適化を進めています。

また、製造拠点間の在庫情報・生産計画データの統合や共有を行うなどして、受注から出荷までのデータを共有・活用し、適正な在庫管理に努めています。

開示要求への対応

お客様及び法定開示への対応並びにサプライチェーンに関するお客様からの要請、法規制及びリスクに適切に対応するために、DXを活用し、各部門の最新の取組み情報を収集し、共有するプラットフォームを構築しています。

物流網の安定・効率化

安定的な輸送力確保

サプライチェーンが複雑化するとともに荷量が増加する中、輸送力の確保を最優先に、運送事業者との連携強化を図るとともに、複数事業者の活用や、複数ルート・代替輸送手段の確保を行うなど、リスクを想定したレジリエンスの高い物流体制の構築に取り組んでいます。

物流コンプライアンス体制の強化

国際貿易政策が急激に変化する中、海外グループ会社への関税に関するサポート体制の強化を図るとともに、EPAやFTAの的確な活用を推進しています。また、日本国内においても「中小受託取引適正化法」や改正物流効率化法に的確に対応すべく、荷待ち・荷役時間の短縮、モーダルシフトなど継続的に取り組んでいます。

高効率な輸送環境の構築

グローバルな輸送状況の可視化・共有や、ハブ・デポの最適化設計による高効率な輸送環境の構築、輸送品質の向上に取り組んでいます。

グループ内取引の効率化

グループ各社間の取引におけるEDI（Electronic Data Interchange＝電子データによる交換）率について、2025年度までに100%とする目標を設定し、計画どおり達成しています。

サステナビリティ経営推進

サステナビリティ経営に関する基本方針

「住友」には400年以上の歴史があり、その根底には「住友事業精神」という精神的基盤があります。「住友事業精神」は、「商事は言うに及ばず候へ共、万事情（精）にいれらるべく候」（「萬事入精」）をはじめ、「信用を重んじ確実を旨とし、以てその鞏固隆盛を期すべし」（「信用確実」）、「時勢の変遷、理財の得失を計り、弛張興廃することあるべしと雖も、苟も浮利に趨り、軽進すべからず」（「不趨浮利」）に代表され、「技術の重視」「人材の尊重」「企画の遠大性」「自利利他、公私一如」などとともに、私たち「住友」グループの共有財産として脈々と受け継がれています。[→P05]

住友電工グループとしては、歴代の経営を貫いてきた「住友事業精神」が今日のサステナビリティ経営の考え方と相通じるものであり、「住友事業精神」を堅持してきたからこそ、1897年の創業以来の持続的な発展を遂げて今日に至っていると考えています。

今後とも、住友電工グループとしては、「住友事業精神」と「住友電工グループ経営理念」を礎として、「公正な事業活動を通じて社会に貢献していく」という不変の経営方針のもと、中長期的な企業価値の向上に取り組み、ゴーイングコンサーンとしての成果を「五方よし」という「マルチステークホルダーキャピタリズム」の考え方に立って「お客様」「従業員」「お取引先」「地域社会」「株主・投資家」という主要な5つのステークホルダーに着実に分配・還元し、さらなる持続的な発展につとめてまいります。

このような「基本方針」に基づき、中長期的な経営計画のもと、サステナビリティを巡る取組みを着実に進め、価値創造ストーリーについては「統合報告書」で、その補完となる資料・データについては「CSRブック」で、社内外への発信とともに、ステークホルダーの皆様との対話につとめてまいります。

サステナビリティ経営推進体制

当社グループでは、左記の基本方針のもと、サステナビリティ経営の推進にあたり、社長を委員長とする「サステナビリティ経営推進委員会」を設置しています。本委員会では、サステナビリティを巡る課題、すなわち、気候変動などの地球環境問題への配慮、人権の尊重、従業員の健康・労働環境への配慮や公正・適切な処遇、取引先との公正・適正な取引、自然災害等の危機管理などへの対応について、「CSR」「GX」「人材・DE&I」の各推進委員会から計画と進捗の報告を受けています。さらに、統合報告書の発行など非財務情報の開示に関する事項、サステナビリティ経営に関する方針や取組みの進め方など、横断的な課題と取組みについても広く議論しています。

取締役会によるモニタリング

半年に1回の頻度で開催しているサステナビリティ経営推進委員会の活動状況は開催後に取締役会へ報告するとともに、委員会で取り扱った議題のうち、取締役会への付議が必要なものについては個別に審議・報告を行うなど[→P39]、サステナビリティ経営を取締役会が監督する体制を構築しています。なお、役員報酬については、各役員の役割や責任度合い、会社業績への貢献度等に加え、ESGなどの非財務指標についても総合的に勘案し、報酬諮問委員会の審議を踏まえて決定しています。

取組みテーマ

CSR推進委員会

総務部担当役員と経営企画部担当役員が共同委員長となり、活動を統括しています。取組みテーマとしては、当社グループのサプライチェーンにおける人権の尊重、サステナビリティに関する情報開示や顧客調査への対応強化、社会貢献活動、コーポレートガバナンスなどを扱っています。

GX推進委員会

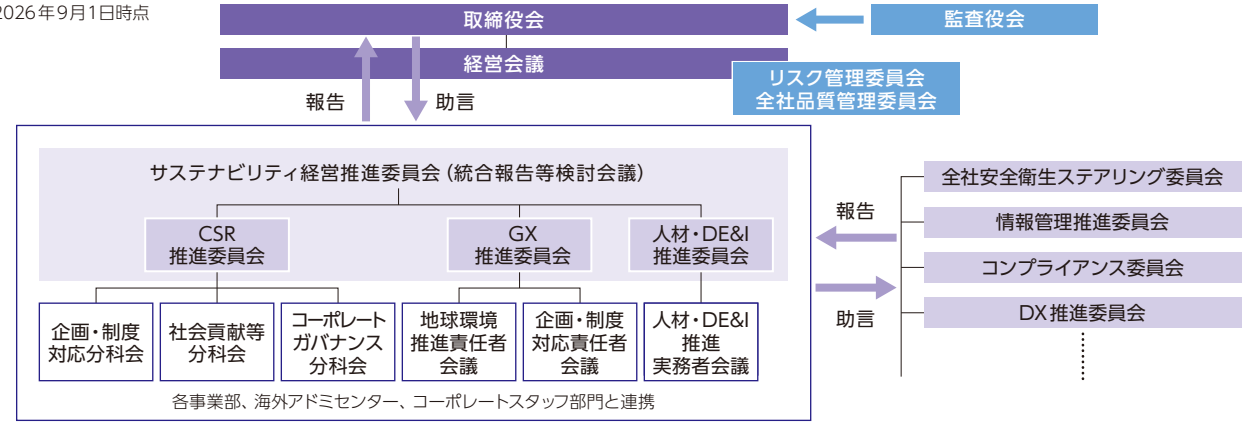
社長が委員長となり、活動を統括しています。取組みテーマとしては脱炭素をはじめとした環境保全活動のほか、各種GX規制への対応強化、GX関連ビジネスの拡大などを扱っています。詳細は[→P22]に記載のGX戦略をご参照ください。

人材・DE&I推進委員会

人事部担当役員が委員長となり、活動を統括しています。取組みテーマとしては、当社グループにおける人権の尊重、グローバルな人事施策の方向性と基本方針などを扱っています。

サステナビリティ経営推進体制

（注）2026年9月1日時点



E：環 境

基本的な考え方

当社グループは、気候変動問題をはじめとする地球環境への対応を重要な経営課題の一つとして、1997年に「環境方針※1」を制定し、その方針に沿って地球的視野に立った環境保全活動に継続的に取り組んでいます。

※1 環境方針

「中期経営計画2028」の取組み

■ グリーンな地球環境を目指すオペレーション

CO_2排出量削減（2018年度対比削減率）

Scope1+2（直接排出＋間接排出）　2028年度 30% ▶ 2030年度 50.4%※3

- 2050年のカーボンニュートラルを見据え、エネルギー生産性1.5倍を目指した省エネの徹底と環境投資強化
- 敷地外創エネ※2を含む再生可能エネルギー導入の拡大

Scope3（その他の排出）　2028年度 22% ▶ 2030年度 36.0%※3

- グリーン調達・物流への取組み強化
- LCAへの取組み強化

サーキュラーエコノミー推進

- リサイクル材料使用促進（銅・アルミ・レアメタル・樹脂 など）
- リサイクルしやすい製品設計・材料開発
- 不良低減や分別による廃棄物削減、水資源循環

環境汚染防止

- 環境事故ゼロ、環境負荷物質削減

自然関連情報開示

- TNFD※4フレームワークに基づく評価と情報開示

■ 事業を通じた地球環境への貢献

グリーン・デジタル関連製品売上高　2028年度 3.5兆円

■「エコ活動2030」の推進

- 生物多様性保全・地域清掃等の身近なエコ活動の拡充（地域社会と連携した取組み強化）

2030年度に向けて
20以上の国/地域で
300件以上/年の
「地球にイイこと」

※2 太陽光発電等による電力創出
※3 2030年度目標はSBTi認定取得に伴い2026年10月に改定
※4 自然関連財務情報開示タスクフォース

Go for Green 2028の取組みの詳細はCSRブック2026を併せてご覧ください。

環境に関する取組み「Go for Green 2028」

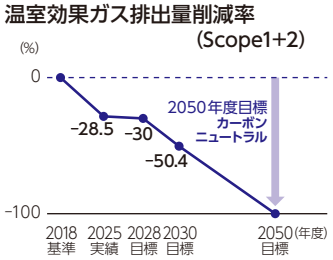
「2030ビジョン」で掲げた「グリーンな環境社会」の実現へ向け、「Go for Green※5 2028」として、「中期経営計画2028」の指標・目標に対して取組みを進めています。

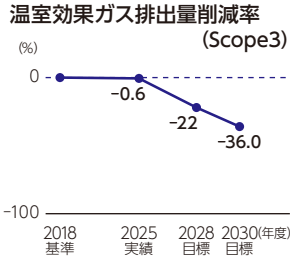
グリーンな地球環境を目指すオペレーション

CO_2排出量削減： 当社グループでは、温室効果ガス排出量削減目標として、2050年度にScope1＋2におけるカーボンニュートラル、2030年度に2018年度対比でScope1＋2の50.4%削減、Scope3の36.0%削減を掲げています。2030年度目標は2026年に上方修正した目標値であり、「パリ協定」で努力目標として設定された地球の平均気温の上昇を産業革命前と比べて「1.5℃」に抑えることを目指す国際的な気候変動対策の目標と整合します。また2030年度の目標値は、国際的イニシアチブ「SBTi（Science Based Targets initiative）」の認定を取得しています。

目標達成に向けた取組みとしては、生産活動やサプライチェーンにおける温室効果ガス排出削減に取り組んでいます。「省エネ」では、生産設備における待機電力ゼロ化などの取組み、「創エネ」では敷地内外における太陽光パネル設置による再生可能エネルギー導入、「購エネ」では顧客要求に合わせて非化石証書を活用するなどの取組みを進めています。活動の成果として、2025年度は、Scope1＋2排出量を2018年度比で28.5%削減することができました。また、Scope3については、購入品・サービス由来の排出量が多いお取引先に、毎年の排出量報告と継続的削減をお願いし、物流における排出量削減にも力を入れています。

さらに、2026年度は省エネや太陽光設備導入等の施策をよ





※5 Go for Greenは住友電気工業㈱の登録商標

サプライチェーンにおける取組みまとめ（サプライチェーン全体のトレーサビリティ等）

	上 流	当社グループ	下 流
CO_2排出量削減	Scope3 ■購入品・サービス由来の排出量が多いお取引先には、毎年の排出量報告と継続的削減を要請 ■物流における排出量削減	Scope1+2 ■「省エネ」「創エネ」「購エネ」による排出量削減活動の中で、年度ごとに定量目標を設定し排出量削減を推進	Scope3 ■当社グループのグリーン・デジタル関連製品の使用で、お客様側での排出量削減を実現 ■物流における排出量削減
	■ライフサイクルアセスメント（LCA）による環境負荷算定で、より低排出な製品設計を推進		
サーキュラーエコノミー推進	■原料のリサイクル利用	■不良低減、リサイクルしやすい製品設計 ■廃棄物の減量化・社内再利用・有価物化 ■水使用量削減・水資源循環	■使用済み製品の回収
環境汚染防止	■管理するべき化学物質の基準「住友電工グループ化学物質管理基準」を制定し、これに基づいた「住友電工グループ購入品グリーン品質ガイドライン」の運用により、調達品に環境負荷の大きい有害物質が含まれないよう努める	■JIS Z7201に準拠した「SEI製品含有化学物質管理ガイドライン」を運用し、製品に含まれる化学物質を適正に管理 ■化学物質管理システムを構築し、国内製作所と国内関係会社で毒劇物とPRTR制度対象物質を管理 ■PRTR制度対象物質は排出量の年1%の削減に努める ■設計・開発段階における製品アセスメントの実施	■お客様側での基準に適合した製品を提供。 ■ご要望があった際には、製品の分析を行い、対象物質（RoHS指令、REACH規則など）の不使用証明書等を提出
	■製品含有化学物質に関する情報伝達手段として、chemSHERPA や IMDS 等を活用		
自然関連の分析・開示（TNFD）	■当社グループの直接操業拠点、サプライチェーンの上流と下流における活動が、自然にどのように依存しており、自然に対してどう影響しているかを評価し、当社グループにとっての重大なリスクと機会を開示する		

SEI製品含有化学物質管理ガイドライン

り推進していくため、設備投資実施時の採算性検討において、社内炭素価格（ICP：Internal Carbon Pricing）に基づき算定した温室効果ガス排出量削減効果を投資効果として織り込む運用を開始することとしました。なお、現時点のICPは12,000円/t-CO_2に設定しています。今後も目標達成に向け、着実な取組みを推進していきます。

サーキュラーエコノミー推進： 生産現場における不良低減、発生した廃棄物の減量化・社内再利用・有価物化、原料リサイクル、水使用量削減や水資源循環の取組みを推進しています。2025年度は廃棄物リサイクル率92.5%、廃棄物排出量原単位低減率は2022年度対比で15.8%低減、水使用量原単位低減率は2022年度対比で21.4%低減しています。製品に使用する原材料への再生材適用においては、銅・アルミ・タングステンなどのレアメタル・樹脂などのリサイクル材料使用を促進しており、リサイクル技術そのものの技術開発も進めています。

環境汚染防止： 法令の遵守、従業員の健康や安全を守ること、環境保全に貢献すること、お客様や消費者の信頼を得ることを目的として、製品に含有する化学物質の管理とサプライチェーンを通じた化学物質の情報伝達、工場で生産に用いられる化学物質の管理と環境中へ排出される有害化学物質の量の低減に取り組んでいます。事業活動における環境負荷物質低減の取組みでは、PRTR制度対象物質の年1%排出削減に努めており、2025年度は2022年度比で32.8%削減しました。

事業を通じた地球環境への貢献

グリーン・デジタル貢献： これまでも、グリーン貢献製品やエコ製品の拡大を進めてきましたが、「中期経営計画2028」においては、世の中のGX・DXを実現する「グリーン・デジタル関連製品売上高3.5兆円/年」を目標に掲げ、事業を通じた地球環境への貢献に取り組んでいます。

「エコ活動2030」の推進

自然保護、生物多様性保全、地域清掃活動などの身近なエコ活動をグループ全体で行う活動です。2025年度は19の国・地域で計356件/年の活動実績でした。

TCFD※1/TNFD※2提言に基づく情報開示

戦 略（気候変動関連）

TCFD提言に基づき、世界的な平均気温の上昇を産業革命以前に比べて1.5℃に抑制するシナリオと、4℃上昇するシナリオを設定して、気候変動に伴うリスク及び機会が事業に及ぼす影響を分析し、今後の取組みについて検討を行っています。シナリオ分析の結果、当社グループにとって重要と判断されたリスクと機会、主な取組みは下表のとおりです。

※1 気候関連財務情報開示タスクフォース　※2 自然関連財務情報開示タスクフォース

1.5℃（抑制）シナリオ： 主要国のCO_2削減計画が、ほぼ目標どおりに推移している。国境炭素税、各国のエネルギー政策、産業政策が着実に進化している。

		想定しうる状況	当社への財務影響	主な取組み
機会	エネルギー分野	■脱炭素化社会の実現に向け、洋上風力や太陽光発電等の再生可能エネルギー市場が拡大する。 ■国ごとの新たなエネルギーミックス実現に向け、電気事業者が変わる。	■連系線等送電ケーブルの新規需要や更新需要が増加する。 ■電力安定供給のための関連製品（蓄電池、エネマネ等）が増加し、売上高が増加する。	■再生可能エネルギーの送電ケーブル（地域間送電網）や蓄電池等の開発・性能向上を推進し、インフラの拡大へ貢献する。 ■地域マイクログリッド向けソリューションを拡販する。 ■「中期経営計画2028」におけるグリーン・デジタル関連製品の開発と売上高拡大に取り組む。
機会	デジタル・AI分野	■データ駆動型社会が進展する中で、データ使用量が爆発的に増加する。 ■様々な規模のデータセンタが増加する。 ■低消費電力型、高速通信への需要が高まる。	■効率的に情報網を構築するための省エネ、高機能製品需要が増加し、売上高が増加する。	■光ケーブル、データセンタで使用される光通信機器やデバイス等の開発・性能向上に注力し、より省エネで効率的なデータ駆動社会の実現へ寄与する。 ■「中期経営計画2028」におけるグリーン・デジタル関連製品の開発と売上高拡大に取り組む。
機会	モビリティ分野	■EV（電気自動車）をはじめとする電動自動車市場が拡大する。 ■ガソリンエンジン車が減少する。 ■新たなEVメーカーが生まれる。	■ハーネスやそれをコアとしたシステム製品等、電動車関連製品の採用製品が増加、高付加価値化に適応することで売上高が増加する。 ■ガソリンエンジン周辺部品の市場が減少する。 ■新たな顧客への採用増で、売上高が拡大する。	■EV関連製品や軽量自動車部品の開発・性能向上を推進し、自動車の電動化と省エネ化へ貢献する。 ■「中期経営計画2028」におけるグリーン・デジタル関連製品の開発と売上高拡大に取り組む。
「中期経営計画2028」のグリーン・デジタル関連製品売上高　2028年度目標：3.5兆円　2025年度実績：2兆円				
リスク	政策と法規制の強化	■温室効果ガス排出削減要請が強化される。 ■温室効果ガス排出権取引価格が上昇する。 ■各国の材料リサイクル規制や、特定国における法規制が強化される。	■炭素税、排出権取引導入、リサイクル規制への対応により操業コストが増加する。	■製造プロセスの省エネルギーを推し進める。（Scope1+2）
リスク	市場からの要請の高まり	■お客様からの気候変動対応への要請が強まり、脱炭素への対応が十分にできていない製品・技術の競争力が低下する。	■省エネ設備への切り替えのための設備投資やグリーン電力購入により、操業コストが増加する。 ■原料サプライヤーまで遡った温室効果ガス排出量低減が要求され、サプライチェーンの強化、見直しが必要となる。	■創エネによるエネルギーコスト低減、「ネットゼロ工場」の計画的実現によりコストアップを抑制する。 ■脱炭素社会へ貢献する製品の開発、販売を促進していく。 ■部品、材料サプライヤーとの協力によるライフサイクルアセスメントを推進する。
リスク	原料価格の上昇・高騰	■EVなど気候変動の緩和に貢献する製品等の供給に必要な原材料（例：銅）の需要が高まり、価格の上昇・高騰が予想される。	■原材料価格の高騰で、コストが増加する。	■省資源、リサイクルを推進する。 ■アルミ電線/ハーネスの開発を進めるなど、原材料についてもレジリエンスを強化する。
リスク	ステークホルダーからの評価	■各ステークホルダーにより、気候変動問題への取組み姿勢を評価される。	■対応の遅れや目標未達が、当社の信用低下、売上高の減少、顧客喪失、株価の低下、資金調達コスト増などにつながる。	■SBTiで掲げた温室効果ガス排出削減目標の達成に向けた取組みを行う。 ■多様なステークホルダーに対する適時適切な情報開示と対話を促進する。

4℃（なりゆき）シナリオ： 各国の足並みが揃わずに脱炭素化が目標どおり推進されず、異常気象やそれによる被害が続発する。エネルギーや資源が高騰し、地域間格差が増大している。

		想定しうる状況	当社への財務影響	主な取組み
機会	気候変動に適応する製品の需要増	■電力送電網増強、建造物の高強度化など、気候変動に伴う環境変化に耐えうる社会インフラの整備、強化が進む。 ■多発する浸水被害や水没により地域のインフラ再構築が必要になる。	■電線・ケーブルや銅線をはじめとした、災害対策・BCP強化のためのインフラ関連製品の売上高が増加する。	■災害の多発に備えた送電網の強化。建造物の高強度化、通信ネットワークの増強に当社製品の供給を通じて貢献する。
リスク	気温上昇に伴う気象災害の激化	■気象の極端な変化（台風・豪雨、干ばつ・渇水、高温・低温）による気象災害が増加し、製造拠点の被災・操業停止、サプライチェーンの寸断がおこる。 ■温暖化が進み、水不足になる。	■異常気象による工場停止に対する復旧コストが発生し、損害保険料も増加する。 ■原材料高騰により一部の商品価格が極端に上昇し、商品需要が減少する。 ■水不足による生産ライン停止・移転や節水設備への投資が増える。	■災害に強い工場を建設する。 ■気象変化を踏まえたサプライチェーンの強化により、BCP対応を推進する。 ■原材料の品種改良への投資を実施する。 ■省資源、リサイクルを推進する。

参照シナリオ：IEA「World Energy Outlook 2017、2020、2021」、IEA「Energy Technology Perspectives 2017」、IPCC「第6次評価報告書」

戦 略（自然関連）

自然関連課題については、2025年度からTNFDの最終提言に沿った評価・分析を開始しています。当社グループの5つの事業セグメントにおける自然への依存・インパクトの評価からは、特にバリューチェーン上流の原材料調達において依存・インパクトが大きいことが分かりました。そして当社グループの原材料購入量実績から、最も調達量の多い銅を主原料とする環境エネルギーセグメントに着目し、主力事業である「電力ケーブル事業」を優先し、評価・分析を実施しました。また、特定した自然への依存・インパクトに基づき、当社にて想定される自然関連のリスク・機会について、TNFDのガイダンスに従って2つのシナリオを作成し、それぞれのシナリオが示す将来におけるリスク・機会を評価しました。その結果、当社グループにとって重要と判断されたリスクと機会、主な取組みは左表のとおりです。

シナリオⅠ（移行リスク・機会）：ネイチャーポジティブへの理解が進み、自然環境の劣化が少ない。主要国で気候変動対策に関する取組みが目標どおりに推進され、平均気温上昇が1.5℃に抑制されている。

	分 類	活動場所	内 容	想定しうる状況	当社への財務影響	時間軸	主な取組み
機会	評判　市場 製品とサービス 自然資源の持続可能な利用	工場 オフィス	顧客の環境負荷軽減に有利な当社製品売上高の拡大。	■カーボンニュートラル、サーキュラーエコノミー、ネイチャーポジティブなどの注目度が上がり、省エネ、自然資源枯渇対策、自然災害抑制など環境課題の解決に有利な製品の注目が上がる。当社の既存製品及び保有技術を活用した新製品開発により、売上高が増加する。	■環境課題の解決力が高い当社製品の売上高が増加。 ■環境課題の解決力が高い当社保有技術を活用した新規製品開発によって売上高が増加。	長 期	■「中期経営計画2028」で掲げる、グリーン・デジタル関連製品の開発と売上高拡大に取り組む。（例：超高圧直流ケーブル、再生可能エネルギー用電線など）
	製品とサービス	送電ケーブル敷設地	ケーブル敷設地における環境需要拡大による当社製品売上高の拡大。	■環境重視嗜好への移行に伴い、当社の環境負荷が低いケーブルへの投資が活発化する。	■環境負荷が低い当社送電ケーブルの需要が増加。	中 期	■「中期経営計画2028」で掲げる、グリーン・デジタル関連製品の開発と売上高拡大に取り組む。（例：架空線用低損失電線など）
リスク	政策 市場	鉱山	水資源の使用量規制強化に伴う採掘活動の制限・中断。	■水使用量や淡水利用面積への影響が深刻な問題となることで、使用量に関する法規制が強化され、鉱山採掘活動（粉塵抑制や洗い場確保など）や工場操業（反応炉冷却、材料加工、表面洗浄など）に必要な十分な量と質の水が確保できなくなる。生産性低下や水使用コスト増加によって原材料価格が高騰し、原料調達が困難になる。	■供給不足により銅単価が高騰し、調達コストが増加。 ■代替調達先の選定に係るコストの増加。 ■節水対策設備導入などによる銅価格の上昇。 ■銅調達量の不安定化／減少に伴う売上機会の損失。	長 期	■新規に採掘した銅の依存率を下げるため、リサイクル銅を使用した製品製造を推進する。 ■原材料BCP対応。（原材料のリスク評価、分散調達・複線化）
	市場 評判	鉱山　工場 オフィス 送電ケーブル敷設地	環境配慮への要求強化による不足時の評判悪化・販売機会損失。	■環境配慮の要求が強まり、環境への配慮不足時に顧客からの評判悪化や、周辺住民・NPO団体からの苦情・抗議から当社の評判が悪化し、販売機会を損失する。	■納期遅延等に伴う追加費用の負担が増加。（送電ケーブル） ■遅延を起こした際の客先（ステークホルダ）からの評価・信用失墜。 ■評判悪化による売上高の減少。	中 期	■CSR調達の推進。 ■直接操業拠点での環境マネジメントの推進。 ■送電ケーブル敷設地域において環境対策を行う。

シナリオⅡ（物理的リスク・機会）：自然保護や資源循環の取組みが進まず、自然環境の劣化が進んでいる。各国の足並みが揃わずに気候変動対策が目標どおりに推進されず、平均気温が4℃上昇している。

	分 類	活動場所	内 容	想定しうる状況	当社への財務影響	時間軸	主な取組み
リスク	急性	鉱山 工場 オフィス 物流	異常気象・自然災害による採掘活動の中断、自社資産の被災、物流インフラの混乱。	■洪水の緩和や降雨パターンの調整、土壌及び堆積物の保持などの生態系サービスが損なわれると、自然災害（津波・高潮・洪水・浸水・渇水・土砂崩れ・地盤沈下など）が激甚化、頻発化する。 ■鉱山では採掘活動が予定どおり進まなくなり、当社への鉱物供給が遅延したり供給量が減少する。工場・オフィスでは自社資産が被災することで設備の修繕や一定期間の操業停止が発生する。また物流インフラが被害を受けることで、製品や原材料の搬送が遅延する。	鉱山： ■供給の不安定化により銅単価が高騰し、調達コストが増加。 ■代替調達先の選定に係るコストの増加。 ■銅調達量の減少に伴う売上機会の損失。 工場・オフィス： ■設備損壊による修繕費用の増加。 ■操業停止期間の売上機会の損失。 物流： ■原料調達量の減少に伴う売上機会の損失。 ■代替物流ルート確保に係るコストの増加。 ■製品納期遅延による売上高の減少。（顧客信用の失墜） ■災害対策費の輸送価格への転嫁によるコスト増加。	中 期	鉱山： ■新規に採掘した銅の依存率を下げるため、リサイクル銅を使用した製品製造を推進する。 工場・オフィス： ■災害に強い工場を建設する。 ■気象変化を踏まえたBCP対応を推進する。 物流： ■気象変化を踏まえた物流手段確保と強化などのBCP対応を推進する。
	急性 / 慢性	鉱山	有害物質汚染による採掘活動の中断。	■水の浄化サービスや供給サービスが損なわれた場合、有害物質（化学薬品、鉱石からの重金属、有毒ガス）が鉱山周辺の河川や土壌へ排出される。汚染により従業員が鉱山に立ち入れなくなり、一定期間の操業停止が発生する。	■供給不足により銅単価が高騰し、調達コストが増加。 ■災害対策費の価格転嫁による銅調達コスト増加。 ■代替調達先の選定に係るコストの増加。 ■銅調達量の不安定化/減少に伴う売上機会の損失。	中 期	■新規に採掘した銅の依存率を下げるため、リサイクル銅を使用した製品製造を推進する。
	慢性	鉱山	水資源枯渇による原材料調達難。	■水の供給サービスが損なわれると、鉱山採掘活動（粉塵抑制や洗い場確保など）に必要な十分な量と質の水が確保できなくなる。生産性低下や水使用コスト増加によって原材料価格が高騰し、原料調達が困難になる。	■供給不足により銅単価が高騰し、調達コストが増加。 ■代替調達先の選定に係るコストの増加。 ■水使用コスト増や節水対策設備導入費による鉱物価格の上昇。 ■銅調達量の不安定化/減少に伴う売上機会の損失。	長 期	■新規に採掘した銅の依存率を下げるため、リサイクル銅を使用した製品製造を推進する。

これらのシナリオは、TNFDが例示する移行リスク・物理的リスクの不確実性で表現されるシナリオをベースに、TCFDのシナリオ分析で用いたシナリオと整合するように調整しています。

ガバナンス

当社グループでは、「サステナビリティ経営推進委員会」[→P34] において、気候・自然関連課題をはじめとする地球環境への対応について、具体的な目標や取組みの議論等を行っています。また、専門的見地から具体的な方策を検討するため、社長を委員長とする「GX推進委員会」[→P22] と、その下に環境担当役員を議長とする「地球環境推進責任者会議」を設け、温室効果ガス排出量削減、サーキュラーエコノミー推進、環境汚染防止、生物多様性保全などに関する取組みを推進しています。

リスクとインパクトの管理

気候変動・自然災害等のリスクへの対応については、コンプライアンス・リスク管理室が中心となって事業継続計画（BCP）の策定を促すなど、事業継続性の確保に取り組んでいます。

また、気候変動・自然関連を含む地球環境保全のような中長期的な重要課題については、社長を委員長とする「GX推進委員会」が主導のもと、安全環境部が中心となって、「地球環境推進責任者会議」での審議内容を踏まえ、関係するコーポレートスタッフ部門と連携しながら目標や取組み方針を策定しています。その内容を踏まえ、各事業部門は自部門の目標を設定の上、活動を推進しています。

指標と目標

当社グループでは、[→P16-17] に示す「中期経営計画2028」に掲げる、気候・自然関連の指標・目標に向けて取組みを進めています。

今後の取組み

2026年度以降は電力ケーブルに続き、当社グループの中でも売上高比率の高い事業セグメントである「自動車」の関連製品について同様に分析を進めます。今後も開示情報の充実化を図るとともに、判明した課題への対応を事業戦略やサステナビリティ関連方針等へ反映していく予定です。

S：人 権

基本的な考え方

「住友電工グループ人権方針」のもと、自らの全ての事業活動が、人権尊重を前提に成り立っているものでなければならないと認識の上、人権尊重の取組みをグループ全体で推進するとともに、取組みを企業価値の向上につなげています。

「中期経営計画2028」の取組み

	2025年度実績	2028年度目標
人権デューディリジェンス	・重大リスクに関する定期的な自己点検実施 ・「サプライヤー行動規範」同意書の取得、CSR調達アセスメントの実施 ・「責任ある鉱物調達」に関する調査の実施　等	・グループ会社に対するリスクの調査、防止・軽減措置の実施 ・「サプライヤー行動規範」に基づいた、人権及び労働関係に関する取組みの要請 ・「責任ある鉱物調達」への取組み
人権リスク防止	・海外拠点におけるハラスメント研修　等	・差別、ハラスメント等の人権問題に関する研修や啓発

「中期経営計画2028」の達成に向け、2025年度と同様の目標を継続的に掲げ、取組みを推進していきます。

人権リスク（重大リスク・潜在リスク）

国際人権章典やILO憲章など国内外の人権尊重に関わる基準を踏まえ、右記を当社ビジネスが人権に負の影響を与えるリスクと考えています。

児童労働　強制労働
移民労働　若年労働者
賃金・福利厚生　労働時間
差別・ハラスメント　結社の自由
従業員の健康管理

人権デューディリジェンス

国連「ビジネスと人権に関する指導原則」や経済産業省「責任あるサプライチェーン等における人権尊重のためのガイドライン」を踏まえ、以下の取組みを推進しています。

グループ内に関する取組み

グループ会社の重大リスク（児童労働、強制労働、不適切な移民労働者の活用）の定期自己点検を実施しています。2025年度は当社及び国内外グループ会社288社に対し実施し、海外のグループ会社で人材派遣会社との契約に関して軽微な課題が1件確認されましたが、既に対応しております。その他、重大リスクは確認されませんでした。[→CSRブック2026 P44]

また、人権リスクの一つであるハラスメントの未然防止に向け、海外グループ会社を対象とした教育・啓発活動を強化しています。2025年度は、米州・アジア・欧州の各地域において、約90社、延べ約8,000名がハラスメント研修を受講しました。

グループ外に関する取組み

「CSR調達アセスメント」[→ P33]に人権デューディリジェンスの取組みを反映し、重要なお取引先のサプライチェーンにおける人権リスクの把握に努めています。

人権に関する各取組みの詳細はCSRブック及び当社Webサイトをご参照ください。

責任ある鉱物調達

当社グループは、経済協力開発機構デュー・ディリジェンス・ガイダンスに記載されている紛争地域及び高リスク地域（CAHRAs）における人権侵害や労働問題などのリスクをサプライチェーンにおける重大な社会問題の一つと認識しています。調達活動における社会的責任を果たすため、これらの不正に関わる鉱物を原材料として使用しない「責任ある鉱物調達」を目指しています。そのために必要に応じて不正に関わる鉱物についてサプライチェーンを調査し、人権問題などの各種社会問題を引き起こす、あるいは武装勢力の資金源になっている懸念のある場合には、使用回避に向けた取組みを実施しています。

S：社会貢献活動

基本的な考え方

当社グループは、「住友事業精神」「住友電工グループ経営理念」のもと、「五方よし」の考え方に基づき、「人材の尊重」「技術の重視」「よりよい社会・環境づくり」をテーマとする「住友電工グループ社会貢献基本理念」に沿った社会貢献活動に取り組み、ステークホルダーである「地域社会」への着実な還元を図っています。また、このような社会貢献活動の重要性に鑑み、マテリアリティとして掲げる「サステナビリティ」の具体的かつ定量的な目標の一つとして、「社会貢献活動」を設定しています。

「中期経営計画2028」の取組み

2028へ向けた社会への貢献

- 社会貢献基金を通じた人材育成・学術振興、その他環境保全をはじめ広範囲にわたっての寄付の実施
- 各拠点における地域貢献活動の推進
- 社員のボランティア活動に対する継続的支援

社会貢献活動への拠出

2025年度 0.76% ▶ 2028年度（目標） 税引後利益の1%を目安

推進体制

「住友電工グループ社会貢献基金」や各事業所、グループ各社と連携し、社会貢献活動を推進するとともに、CSR推進委員会において各活動の現状を整理し、課題を共有しながら、グループの社会貢献活動における今後の方向性や具体的な取組みの検討を行っています。

社会貢献活動に関する各取組みの詳細はCSRブック及び当社Webサイトをご参照ください。

分野別の社会貢献活動への拠出額と活動例※1

分野	金額（百万円）	比率（%）	活動例
人材（次世代）育成	348	15.2	•職場体験・インターンシップ・工場見学受入 •出張授業（モノづくり教室、キャリア教育、専門講義等） •奨学金支給　•学生コンクール等協賛
研究・学術振興	228	10.0	•学術・研究助成　•大学寄付講座実施 •研究設備寄付
環境保全	66	2.9	•清掃活動 •生物多様性保全（森林保全、絶滅危惧種の保護等）　•環境啓発活動
地域貢献他※2	1,626	71.1	•医療関連団体への寄付・物品提供（医療機器・衛生用品等） •文化・芸術関連団体（美術館、博物館、交響楽団、神社仏閣等）への寄付 •支援を必要としている人々への寄付や物品提供（食料・衛生用品・学用品等） •地域イベント協力（イベントへの協賛、会社施設貸出、運営ボランティア） •交通安全・地域防災協力　•課外活動協力（スポーツ教室等） •献血活動、啓発活動（リボン活動）
社員のボランティア活動支援	18	0.8	•ボランティア休暇制度 •マッチングギフト制度
合計	2,286	100	

※1 住友電工単体及び連結子会社
この拠出額には、各活動の主な目的が社会貢献活動に資するものを含む。会社として自社の利益につながる活動（自社の事業活動における環境配慮製品の開発費やリサイクルに関する取組み等）や、会社から支援を受けていない自主的な活動については拠出額に含まない。

※2 環境保全や人材（次世代）育成等、地域貢献以外の分野に関係する活動の拠出額も一部含む。

G：コーポレートガバナンス

基本的な考え方

当社グループは、「住友事業精神」と「住友電工グループ経営理念」のもと、公正な事業活動を通して社会に貢献していくことを不変の基本方針としています。

この基本方針を堅持し、「公益を重視し、ステークホルダーの皆様との共栄を図る」という「マルチステークホルダーキャピタリズム（五方よし）」の考え方に基づき、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るとともに、これらのゴーイングコンサーンとしての成果のステークホルダーへの着実な還元を図ることとしており、このため、適正なコーポレートガバナンスに基づく経営の透明性・公正性を確保し、その充実に取り組みます。

取締役会と業務執行体制

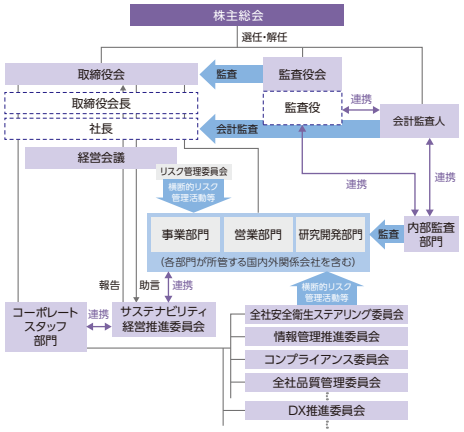
取締役会の機能・運営等について

当社は、取締役会による経営の基本方針などの決定の機能及び経営に対する監督の機能を重視し、取締役会において決議すべき重要事項を定め、これら重要事項以外の業務執行の意思決定については、代表取締役及び業務執行を担う取締役等に委任し、業務執行の機動性や柔軟性を図っています。

さらに、社外の視点を入れて取締役会の監督機能を一層強化し、経営の透明性や客観性を高めていくために、社外取締役5名を選任しています。取締役会における具体的な検討内容は、右記の項目に関する審議・決定・報告・モニタリングです。

また、取締役・監査役の候補者の指名、取締役の報酬の決定を行うにあたり、透明性・公正性の確保のため、社外取締役を委員長とし、社外取締役が過半数を占める指名諮問委員会及び報酬諮問委員会を取締役会の諮問機関として設置しています。審議内容は [→ P40] に記載のとおりです。

コーポレートガバナンス体制



取締役会 具体的検討内容・議題

- 長期ビジョンとそれを踏まえた取組みの進捗状況等
- サステナビリティ基本方針及び気候変動をはじめとするESG関連に関する取組みの進捗
- 中期経営計画やそれを踏まえた年度売上損益計画の策定、当該計画の進捗及び資本効率の状況等
- グループ総合力の一層の強化及びグループガバナンスの向上に向けた取組みの進捗状況
- 重要な投資及び融資等個別事業案件
- 研究開発の進捗状況
- 取締役会の実効性分析・評価
- 内部統制システムの整備状況
- 政策保有株式の保有の適否の検証
- 取締役及び監査役の選任、取締役の報酬
- その他法令で定められた事項及び取締役会規則に定めた事項等

業務執行体制について

権限及び責任を明確化し、事業環境の変化に応じた機動的な業務執行体制を確立することを目的として執行役員制及び事業本部制を導入しています。事業本部に対しては、責任を明確化しながら業務執行に係る権限委譲を行うとともに、併せて内部牽制機能を確立するため、社内規程においてコーポレートスタッフ部門を含めたそれぞれの組織権限や実行責任者、適切な業務手続を定めています。

取締役・監査役候補の指名方針等

社内取締役は、「萬事入精」「信用確実」「不趨浮利」を柱とする住友事業精神を備え実践している者、当社事業において豊富な経験と優れた実績がある者、当社の置かれた環境と今後の変化を踏まえ経営に関し客観的判断能力を有する者、先見性・洞察力など人格・識見に秀でた者を候補者として選任します。社外取締役は、会社経営の経験者、各分野の専門家、学識経験者等の中から、当社グループの持続的な成長を促し中長期的な企業価値の向上を図る観点から当社経営の監督者として相応しい者を候補者として選任します。取締役において、法令・定款の遵守等に関する重大な違反があると認められる場合、その他取締役としての役割・責務を適切に果たすことができないと判断する場合には、当該事情に応じ、株主総会における解任議案の提出について審議します。監査役は、会社経営の経験者及び法律・財務・会計に関する専門的な知見を有する者を候補者として選任します。取締役・監査役候補者の選任及び取締役の解任に関する議案の株主総会への提出は、指名諮問委員会にて審議を行い、その答申をもとに取締役会の決議によって決定します。併せて、取締役の有するスキル等の組合せに関する開示として、取締役・監査役のスキル・マトリックス [→ P50] をご参照ください。

取締役会の実効性分析・評価

当社取締役会は、毎年、取締役会の実効性について分析・評価を行い、その結果の概要を開示することとしています。具体的には、下記又は「コーポレートガバナンス報告書」末尾をご参照ください。

取締役会の実効性分析・評価結果（2025年実施）

当社取締役会は、毎年、取締役会の実効性について分析・評価を行い、取締役会が適切に機能しているかを定期的に検証し、その結果を踏まえ、強みの強化や課題の改善等の措置を講じていくという取組みを行っています。2025年においては、取締役及び監査役全員を対象にアンケート、並びに社外取締役（6名）及び社外監査役（3名）に個別インタビューを実施し取締役会の実効性について分析・評価を行い、その結果の概要は以下のとおりです。

分析・評価結果	1 **全般：** 役割や運営、構成のいずれの項目においても、実効性が確保されていることを確認。 2 **取締役会の役割・運営：** これまでの取組みを通じて、取締役会は、当社が重視する取締役会の「経営の基本方針などの決定の機能」及び「経営に対する監督の機能」を適切に果たしていることを確認。また、事業環境の変化に伴う監督機能のより一層の強化に向けて、「五方よし」に関する報告や経営課題等のタイムリーな共有に引き続き取り組んでいくことを確認。運営面については、取締役会が引き続き自由闊達な意見交換等を通じ適切な審議を行うことができていることを確認。 3 **社外役員への支援について：** 社外役員の機能発揮に向けたサポートについては、全ての社外役員から適切になされているとの意見があった。 4 **指名・報酬に関する諮問委員会について：** 年間5回開催しており、その審議内容に関する取締役会への報告等について適切に行われていることを確認。 5 **取締役会の構成：** 多岐に亘る事業を営む当社としての業務執行体制、及び知識・経験・多様性等のバランスの観点から、取締役会の構成面は概ね適切であることを確認。
今後の取組み	1 「マルチステークホルダーキャピタリズム」（「五方よし」）が当社の企業価値向上をもたらしているという観点から、五方よしに関する事項を取締役会やその他の社内会議等も活用し確認、情報共有する機会の充実に引き続き取り組む。 2 政治的・地政学的リスクの高まりにより、当社グループを取り巻く事業環境の変化が激しさを増していることから、経営課題への対応等をタイムリーに確認できるよう引き続き取り組む。 3 主に社外役員が取締役会当日によりスムーズに審議に臨めるよう、事前の情報提供に引き続き注力するとともに、質疑に係る時間配分及び資料の量・質の適正化等にも引き続き取り組む。 4 取締役会の構成面における多様性に引き続き留意していく。

指名・報酬諮問委員会

取締役・監査役の候補者の指名、取締役の報酬の決定を行うにあたり、透明性・公正性の確保のため、委員に社外取締役を含む取締役会の諮問機関として、指名諮問委員会及び報酬諮問委員会を設置しています。詳細は「コーポレートガバナンス報告書」をご参照ください。

指名・報酬諮問委員会の審議内容

【指名諮問委員会】
- 取締役・監査役の候補者案
- 経営戦略に照らして取締役会が備えるべきスキル等（後継者計画を含む）
- 前各項に関する会社の重要な規程等の制定・改廃案及び重要な公表資料等の記載案
- その他、取締役会からの諮問事項

【報酬諮問委員会】
- 取締役・執行役員の個人別の報酬等の内容の決定に関する方針案
- 取締役・執行役員の報酬制度案
- 取締役・執行役員の個人別の報酬額案
- 前各項に関する会社の重要な規程等の制定・改廃案及び重要な公表資料等の記載案
- その他、取締役会からの諮問事項

役員報酬の決定に関する方針等

「住友事業精神」と「住友電工グループ経営理念」のもと、公正な事業活動を通して社会に貢献するという普遍の基本方針を堅持しつつ、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るためのインセンティブとなる報酬体系としています。詳細は「コーポレートガバナンス報告書」をご参照ください。

監査・監督体制

経営の健全性確保において監査役及び監査役会が一定の役割を果たしてきたことから、監査役会設置会社制度を選択しています。監査役の過半数を様々な専門知識や多面的視点を持つ独立社外監査役とし、これらの監査役と常勤監査役や専任スタッフが内部監査部門や会計監査人と連携して監視する体制としています。

内部監査については、所管部門として監査部を設置しています。監査部は業務監査規程及び監査計画に従い当社グループ会社を含めた事業所往査等の監査を実施し適正かつ効率的な業務実施のための問題点の調査や改善提案を行い、指摘事項に対する是正の実施状況を確認しており、監査案件ごとに開催する監査結果報告会及び被監査部門との監査結果懇談会において常勤監査役に監査結果を報告するとともに、半期ごとに監査役会において監査計画や実績を共有し意見交換を実施しており、取締役会においても年１回監査結果の報告を実施しています。

会計監査人による会計監査及び内部統制監査は、有限責任あずさ監査法人が実施しています。

コーポレートガバナンスに関する詳細は当社Webサイトをご参照ください。

全般、コーポレートガバナンス・ガイドライン、コーポレートガバナンス報告書（経営陣幹部・取締役等の報酬決定方針・手続などを含む）

株主総会招集通知（取締役・監査役の候補者の選任理由などを含む）

G：リスクマネジメント

基本的な考え方

当社グループでは、リスクマネジメントの基本方針に基づき事業活動の遂行や経営上の目標・戦略の達成に対して、阻害要因や悪影響の可能性のある要因をリスクとして把握・分析・評価し、合理的なコスト・活動で、リスクの軽減・最小化を図っています。

リスクマネジメントの基本方針

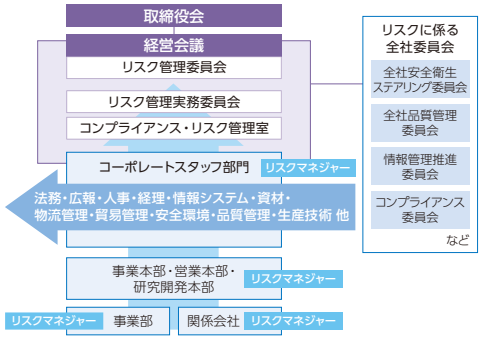
以下の項目によりリスクの軽重を判断した上で、リスクマネジメントを行っています。

- 業績への影響や品質と安全性の確保
- 安定的供給の社会的使命
- 顧客、従業員、取引先、地域社会及び株主・投資家等のステークホルダーとの良好な関係維持
- 法令遵守及び企業倫理の維持
- 住友事業精神、グループ経営理念及びグループ企業行動憲章に表された事項

リスクマネジメント体制

当社グループでは、役付取締役及び役付執行役員で構成するリスク管理委員会がリスクマネジメント活動全般を統括しています。また、リスク管理実務委員会において情報の収集・展開及びリスク管理教育の企画・実施などを行っています。各部門及びグループ各社でリスクが顕在化した際は、当該部門等が適宜リスク管理委員会に報告の上、必要に応じ指示を受けるとともに、取締役会規則に従い、取締役会に報告しています。

リスクマネジメント体制



リスクマネジメント活動

リスクの棚卸し
各部門及びグループ各社で影響度、発生頻度などを評点化し「重要リスク」を抽出

顕在化リスク情報
各部門及びグループ各社で顕在化したリスク情報をリスク管理委員会に報告

業務監査結果など
監査部による業務監査やコーポレートスタッフ部門による各種診断により各部門及びグループ各社の業務執行状況をモニタリング

リスクヒートマップの構築・運用
リスクの棚卸し結果、顕在化リスク情報、業務監査結果などのモニタリング結果をデータベース化
リスクレベルが高い項目の対策を優先的に実施

当社グループのリスク分類

大分類	中分類	小分類
外的要因リスク	非財務的リスク	•災害リスク、社会犯罪リスク •政治・カントリーリスク　など
	財務的リスク	•クレジット（信用）リスク •金利・通貨・資材価格等のマーケットリスク •流動性リスク　など
内的要因リスク	ストラテジーリスク	•競争戦略リスク　など
	オペレーショナルリスク	•製品品質・安全性リスク •労災、設備災害・安全性リスク •環境リスク •コンプライアンスリスク •各種規制違反リスク •労務・人権・個人情報リスク •財務情報信頼性・資産保全リスク •情報・通信システムリスク •知的財産権リスク •風評リスク　など

当社グループの主要なリスクや各取組みの詳細は、有価証券報告書、CSRブック及び当社Webサイトをご参照ください。

G：コンプライアンス

基本的な考え方

当社グループでは、コンプライアンスは、法令遵守のみならず企業倫理にのっとった行動を取ることとして、経営の根幹をなすものであり、存続・発展していくための絶対的な基盤であると考えています。各種コンプライアンス事項についての最近の動向を踏まえつつ、住友事業精神の「萬事入精」「信用確実」「不趨浮利」という理念のもと、社会から信頼される公正な企業活動の実践に真摯に取り組んでいきます。

コンプライアンスをささえる体制

社長を委員長とするコンプライアンス委員会を年4回程度開催し、グループ横断的なコンプライアンス・リスクの把握・分析、「Code of Conduct/行動規範」の浸透・定着の確認、研修の企画・実施、違反事例に係わる原因の究明・再発防止策の立案及びそれらのグループ内への周知徹底、コンプライアンス推進活動のモニタリング等を行っています。また、各部門では、部門特有のリスクを含め、コンプライアンス・リスクを把握、分析した上で発生防止策を講じるなど、適切に対応を実施しています。

コンプライアンス委員会の体制

委員長：社長
副委員長：副社長
委　員：上席常務執行役員（人事、総務、コンプライアンス・リスク管理等担当）、上席常務執行役員（経理、財務等担当）、コンプライアンス・リスク管理室長、法務部長、監査部長
陪　席：監査役、監査役室長
事務局：コンプライアンス・リスク管理室、法務部

コンプライアンス活動の状況

行動規範の周知・浸透： コンプライアンス委員会は、取締役会の承認のもと、誠実に事業を遂行するための指針として「Code of Conduct/行動規範」を2018年に制定・発行しました。法令遵守に加え、公正競争、贈賄・利益相反等の腐敗防止、機密情報及び知的財産の保護、人権尊重、環境保全などについて基本方針を規定しています。約30か国語に翻訳し、当社及びグループ各社役職員への配付、ポスター掲示、Web及びイントラサイトへの公開をしています。また、「Code of Conduct/行動規範」と同様の事項の遵守を当社グループのサプライヤーに要請する「Supplier Code of Conduct/サプライヤー行動規範」を2021年に制定し、[→P33]に記載のとおり、全世界のサプライチェーンへの浸透を進めています。

コンプライアンス教育： コンプライアンス・リスクの確認、発生防止策の徹底、コンプライアンスに対する意識の浸透・強化等を目的に、競争法、贈賄・利益相反等の腐敗防止、個人情報保護などの研修を継続的に実施しています。2023～2025年度の3か年で当社グループ全体で25万人が受講することを目標に掲げ、延べ37.5万人が受講しました。

行動規範、競争法遵守等の研修実施者数［2023～2025年度］

実 績	37.5万人	目 標	25万人

内部通報制度（スピーク・アップ制度）： コンプライアンス問題の芽を早期に発見し、自ら迅速かつ適切に解決を図る制度として、スピーク・アップ制度を設けています。相談・申告窓口をグループ内外（専門窓口業者及び法律事務所）に設置し、寄せられた通報に対する調査結果を相談・申告者へ共有するとともに、必要に応じ是正・再発防止措置を取っています。相談・申告窓口は、全世界のグループ会社従業員その他関係者全てが利用できるものとして整備し、相談・申告者に対する報復行為は固く禁止しています。積極的な周知により当社グループの相談・申告件数は年々増加しており、相談・申告を契機とした不適切な行動・状況の改善につながっています。

内部通報報告体制と手順

相談・申告（全世界の当社グループ従業員その他関係者が利用可能）
通報窓口
①受領・確認
内部通報事務局
②連携・調査依頼
人事 | 法務
関係部門 | （外部専門家）
③事実関係の調査（＆対応検討）
・物的証拠の収集（関連書類・データ・物件等）
・相談・申告の内容に関連する者のヒアリング
④フィードバック
調査結果・（講じた措置）
問題が判明した場合
➡必要な措置を講ずる
⑤研修への反映

相談・申告件数

年度	2023	2024	2025
件数	243	314	326

競争法コンプライアンス： 国内外の競争法の遵守を最重要コンプライアンス課題と位置付け、2010年以降、同業他社との接触を正当な理由のある場合に限定する等のルールを含む「競争法コンプライアンス規程」を制定し、研修を実施しています。2020年には「グローバル競争法ポリシー」を制定するなど、カルテル・談合行為その他の競争法違反行為の防止に取り組んでいます。

贈賄防止： 贈賄防止コンプライアンス体制の強化を目的として、2013年に「贈賄防止規程」を制定し、贈収賄行為の禁止、接待・進物・寄付に関する事前承認・事後報告や、新規に起用するエージェントとの取引審査（贈賄リスクのアセスメント、贈賄禁止条項の盛込み、誓約書の取得等）の手続きをグループ内にて実施しています。

個人情報保護： 一般個人・取引関係者・従業員などの個人情報について、国内外の個人情報保護法令を遵守しながら適切に取り扱っています。グローバル・プライバシー・ポリシーを2023年に制定するなど、当社グループとしても対応を進めています。

品質コンプライアンス： 法令やお客様との約束ごとを遵守し、お客様が求める品質の製品を提供していくことは、企業として持続的に発展していくための絶対的な基盤です。品質コンプライアンスを徹底するため、品質不正防止に関するルールの明確化、教育の拡充、チェック機能の強化などの施策を進め、2022年には、「品質不正防止規程」を制定しました。さらに2023年以降、品質コンプライアンス研修を国内グループ全従業員に展開するとともに、2024年にはこの研修を海外拠点にも展開するなど、取組みを充実させています。

コンプライアンスに関する詳細は当社Webサイトをご参照ください。

Code of Conduct/行動規範
Supplier Code of Conduct/サプライヤー行動規範
グローバル競争法ポリシー
全般

社外取締役メッセージ

社外取締役
佐藤 廣士
指名諮問委員、報酬諮問委員
略歴｜
1970年 ㈱神戸製鋼所入社、技術開発本部の部門長等を歴任、2009年より同社社長、2013年より2016年まで同社会長。現在、同社顧問。2016年より当社社外取締役。

「中期経営計画2025」を振り返ると、企業にとって体力とも言える「売上高」、筋肉に例えられる「利益」がともに伸長し、財務体質も改善されたことから、当社グループは着実に成長を遂げたと考えます。

2026年度から始まる「中期経営計画2028」の達成に向けては、モノづくり力の更なる進化が欠かせません。現代は暗黙知を形式知に置き換えた企業が勝ち残る時代です。工場で培われた知見が世代交代によって失われないよう、DXを活用して熟練工の持つ暗黙知を可視化・共有することが求められています。それに若い人の新しい発想を掛け合わせ、新たな価値創出につなげていただきたいと思います。あわせて、仕損費（失敗損）の低減に向けた歩留改善も重要な課題です。リードタイム・新規設備稼働率の更なる改善にも取り組むことで、モノづくり力をもう一歩進化させることができると考えます。

また、「中期経営計画2028」では、GXやDXの進展に伴う需要を捉え、「グリーン・デジタル関連製品売上高」を拡大することを目標に掲げています。当社グループでは、送電ロスを最小化する電力ケーブルや、軽量化により燃費向上に寄与する自動車用ワイヤーハーネス、再生可能エネルギーを有効活用するRF電池など、お客様のGX・DXに貢献する技術を数多く有しています。現行技術の強化に加え、水素関連技術の発展など、トップテクノロジーを追求し続けることが肝要です。地球環境の持続性をささえる取組みを事業として育て、利益につなげる挑戦を進めていただきたいと思います。引き続きモノづくりの観点から経営の意思決定を支援してまいります。

社外取締役
土屋 裕弘
指名諮問委員（委員長）、
報酬諮問委員（委員長）
略歴｜
1976年田辺製薬㈱（現 田辺ファーマ㈱）入社、研究開発部門や経営企画部門の部門長等を歴任、2009年より同社社長、2014年より2017年まで同社会長。2018年より当社社外取締役。

「中期経営計画2025」の期間は成長市場の需要を確実に捉え、主要目標値を超過達成することができました。当社グループにとって今はまさに、更なる飛躍に向けた大きな好機にあると捉えています。現状の延長線上で成長し続けるのではなく、一皮むけて次のステージへと向かうべく、今一度広い視点から、グループの根幹にある基本思想を紐解き、この先当社グループがどのように社会に価値を提供していくかを熟考することが重要だと考えます。また、このような場が設けられる際には是非新入社員をはじめ次世代を担う人材にも参画していただければと思います。

当社グループは銅を原点に「環境エネルギー」「情報通信」「自動車」「エレクトロニクス」「産業素材」と様々な事業を発展させてきました。全ての事業で利益を出し続けており、これは大きな強みと言えるでしょう。

一方で、それぞれが単独で活動するのではなく、連携を深め、高付加価値な製品やサービスを生み出していけば、グループの総合力は更に高まるはずです。また、グループ内に限らず外部に目を向け、連携を通じて新たな可能性を広げていくことも重要でしょう。新規事業は事業の安定化まで時間を要しますが、自由闊達な企業文化のもとで積極的に取組みを進めていただきたいと思います。

当社の取締役会や私が委員長を務める指名・報酬諮問委員会においては、社内外の多様な専門性に基づいた率直な意見交換が行われています。「中期経営計画2028」達成及び長期的な企業価値向上に向けて、引き続き実効性のある議論を進めてまいります。

社外取締役
堀場 厚
略歴｜
1972年 ㈱堀場製作所入社、1992年より同社社長。現在、同社会長兼グループCEO。2021年より当社社外取締役。

当社グループの成長の礎は、脈々と受け継がれてきた住友事業精神であります。それが表れている事象の一つが、グループが追求する製品品質を高める真摯な取組みです。これは単なる「本物」ではなく、地道な努力の積み重ねによって磨かれ、長く信頼され続ける唯一無二の価値である「ほんまもん」を追求する姿勢と通ずるものと考えます。モノづくりはグループの基盤であり、今後は、この強みをより一層意識的に伝承していく仕組みづくりが必要です。

「中期経営計画2028」は、高いターゲットを掲げ、更なる飛躍を目指す計画となっています。計画の達成には、各セグメントで狙いを明確に定めるとともに、戦略を実行する人的資本の強化が不可欠です。その中でも、市場の大半を占める海外においては、現地の文化や風土を踏まえた上で、お客様のもとに入り込み、直接対話を重ねながら、共に課題を捉え、解決へとつなげることのできる海外人材を計画的に育成する必要があります。私が代表取締役会長を務める㈱堀場製作所は、将来の幹部育成の観点から、一部の海外人材を本社に一定期間招集し、業務を通じて企業文化を体得してもらう取組みを進めています。当社グループでも、このような海外人材の育成・活躍推進に向けた取組みを更に強化し、グローバルに価値を共創できる体制づくりを加速いただきたいと思います。

当社の取締役会は、形式的な報告にとどまらず、リアルタイムな事業課題について、様々な専門性を持つ社外取締役の視点も踏まえて議論しております。今後も、社外取締役として議論の実効性を高められるよう努めてまいります。

社外取締役
川俣 享子
指名諮問委員、報酬諮問委員
略歴｜
1988年 ㈱毎日新聞社入社、2015年 同社事業本部次長、2020年 同社社長室次長、2021年 同社知的財産ビジネス本部長、2022年より2024年まで同社理事。2024年より（独）国立文化財機構東京国立博物館経営企画室長。2024年より当社社外取締役。

「歴史は繰り返さないが、韻を踏む」。米国の作家マーク・トウェインが言ったとされる名言です。歴史に学びながらも、その時代における変化、違いを比較分析しながら対処していく姿勢が、経営においても重要であると痛感しています。

当社グループは、ITバブル、リーマンショックを生き抜き、近年ではトランプ関税、中東情勢の緊張など数々の地政学的リスクにさらされています。今後も「住友」の400年以上の歴史から教訓を学びつつ、時代の変化を見据えた挑戦を続けていってほしいと思います。

「中期経営計画2028」では、5つのセグメントのうち情報通信が拡大し、自動車に偏りがちだった営業利益ポートフォリオが平準化された点を評価しています。あえて「選択と集中」はせず、設備投資と研究開発に力を注いでいくスタンスも応援してまいります。

ただし将来的に心配なのは、より良い理系人材の確保です。少子高齢化が進む中、日本が得意としてきたモノづくりの担い手として、理系女子への期待も高まっています。当社においても、そのロールモデルを増やしていくことが急務です。

近年では、BtoB企業のCMが増えています。就職活動において学生やその親世代に、身近に感じてもらう効果が期待できるためです。

当社グループは世界トップクラスのシェアを占める製品群を持ち、40ヵ国以上に展開するグローバル企業でありながら、そこまで知名度が高くないことが残念でなりません。親しみやすい公式キャラクター「スミーディ」も誕生しました。来年、創業130周年を迎えるにあたり、この課題にも取り組んでほしいと感じています。

社外取締役
アスリ・チョルパン
指名諮問委員、報酬諮問委員
略歴｜
2008年 コロンビア大学特定准教授、以降国内外の大学等で要職を歴任し、2018年より京都大学大学院教授、2025年より同上、京都大学理事補。2025年より当社社外取締役。

社外取締役に就任して1年、グループの企業理念の力強さとそれが取締役会での議論に真摯に反映されていることに深い感銘を受けています。「住友事業精神」や「五方よし」は単なる理念ではなく、「お客様」「従業員」「お取引先」「地域社会」「株主・投資家」の皆様に長期的な価値創造を考える上での重要な思想であり、「中期経営計画2028」は、この基本思想を具体的な成長戦略とステークホルダーの皆様に対して掲げた目標に結び付けるステップだと考えています。

当社のガバナンス体制の強みの一つは、事業に精通した社内取締役と、外部の多様な視点を有する社外取締役との間で建設的かつ活発な意見交換が行われていることです。取締役会は議論が開かれており、多様な意見が尊重され、真摯に受け止められる雰囲気を有していると感じています。これは不確実性の高いグローバル環境において、実効的なガバナンスをささえる重要な要素です。

当社グループは、卓越した技術、幅広い事業ポートフォリオ、そして400ものグループ会社と約30万人の従業員からなるグローバルネットワークを有しています。今後は、これらの競争力の源泉を、事業や地域を越えてより有機的に結び付け、グループとしての総合力を最大限に発揮することが重要です。そのためには、性別、国籍、年次に関わらず、多様な人材が、グループ全体の戦略立案や新技術の開発に参画できる機会を一層拡げていくことが重要でしょう。

私は社外取締役として、グループが有する強みが、次の成長ステージにおける持続的な成長と責任ある価値創造へとつながるよう尽力してまいります。

サポート体制

社外取締役については取締役会事務局（総務部）と秘書が中心となってサポートしており、各部門と連携して経営に関する情報の提供や取締役会議案の事前説明等を行っています。

また、取締役が重要な統治機関の一翼を担うものとして期待される責務と役割を適切に果たすため、新任の取締役に対しては、取締役の役割・責務に関する理解を深めるための研修など、社外取締役に対しては、当社グループの理解を深めるための研修、その他法令やリスク管理、当社グループの経営環境に関する理解を深めるための研修などについて、計画的にトレーニングの機会の提供・斡旋やその費用支援を行うこととしています。

コーポレートデータ

財務・従業員数サマリー

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
財政状態・経営成績 (単位：百万円)											
売上高	2,933,089	2,814,483	3,082,247	3,177,985	3,107,027	2,918,580	3,367,863	4,005,561	4,402,814	4,679,789	5,110,171
海外売上高比率 (%)	59.5	58.8	59.7	58.5	55.8	57.3	58.3	62.6	62.2	62.0	62.8
営業利益	143,476	150,503	173,139	166,260	127,216	113,926	122,195	177,443	226,618	320,663	418,173
税金等調整前当期純利益	154,859	167,792	193,337	181,388	133,198	110,340	159,921	196,472	238,545	304,064	505,159
親会社株主に帰属する当期純利益	91,001	107,562	120,328	118,063	72,720	56,344	96,306	112,654	149,723	193,771	369,508
純資産合計	1,561,289	1,628,615	1,764,086	1,776,313	1,766,647	1,892,506	2,052,938	2,110,819	2,431,888	2,530,437	2,834,999
資産合計	2,742,848	2,907,292	2,999,903	3,053,263	3,100,260	3,381,914	3,807,390	4,013,008	4,365,397	4,441,629	4,824,532
有利子負債	457,145	510,989	492,567	540,745	636,262	685,087	859,794	960,368	801,499	775,870	709,802
設備投資	167,300	183,700	171,100	190,300	208,800	172,200	189,700	208,300	193,800	243,300	243,200
減価償却費	134,400	134,500	146,100	148,900	163,600	168,000	180,500	196,000	206,300	206,200	209,800
研究開発費	110,800	115,200	117,700	129,600	125,400	118,800	123,100	127,700	142,000	156,300	162,900
1株当たり情報 (単位：円)											
1株当たり当期純利益	114.73	137.61	154.29	151.38	93.24	72.25	123.49	144.45	191.98	248.47	383.79※
1株当たり純資産	1,715.28	1,815.32	1,973.95	1,988.58	1,946.93	2,088.51	2,269.31	2,436.14	2,830.82	2,936.93	3,517.58
1株当たり配当金	35	40	46	48	40	32	50	50	77	97	154
配当性向 (%)	30.5	29.1	29.8	31.7	42.9	44.3	40.5	34.6	40.1	39.0	40.1※
キャッシュ・フロー (単位：百万円)											
営業活動によるキャッシュ・フロー	240,779	209,233	239,573	177,656	264,608	169,656	76,002	265,191	393,465	402,253	425,192
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 117,387	△ 194,829	△ 174,265	△ 184,601	△ 178,020	△ 163,430	△ 165,447	△ 147,821	△ 123,809	△ 223,904	△ 174,862
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 115,912	△ 4,763	△ 66,795	△ 4,324	△ 1,277	△ 13,099	82,816	△ 98,290	△ 292,313	△ 150,825	△ 326,031
フリーキャッシュ・フロー	123,392	14,404	65,308	△ 6,945	86,588	6,226	△ 89,445	117,370	269,656	178,349	250,330
現金及び現金同等物の期末残高	174,055	180,002	180,108	168,873	249,011	251,441	255,540	279,432	268,273	294,487	235,921
財務指標 (単位：%)											
売上高営業利益率	4.9	5.3	5.6	5.2	4.1	3.9	3.6	4.4	5.1	6.9	8.2
自己資本比率	49.6	48.7	51.3	50.8	49.0	48.2	46.5	47.3	50.6	51.6	56.9
自己資本当期純利益率 (ROE)	6.5	7.7	8.1	7.6	4.7	3.6	5.7	6.1	7.3	8.6	11.9※
投下資産営業利益率 (営業利益ROIC)	6.8	7.2	7.9	7.3	5.4	4.6	4.5	5.9	7.2	9.8	12.2
投下資産税前利益率 (税引前ROIC)	7.3	8.1	8.8	7.9	5.6	4.4	5.8	6.6	7.6	9.3	12.5※
有利子負債/自己資本比率	33.6	36.1	32.0	34.9	41.9	42.1	48.6	50.5	36.3	33.9	25.9
従業員数データ (単位：人)											
従業員数	240,865	248,330	255,133	272,796	283,910	286,784	281,075	289,191	293,266	288,145	302,972
うち、国内	38,537	39,236	39,637	40,231	42,418	42,629	43,623	43,960	44,020	44,594	43,082
うち、海外	202,328	209,094	215,496	232,565	241,492	244,155	237,452	245,231	249,246	243,551	259,890

※住友電設㈱ 売却益を除いて算出

連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	295,903	236,982
受取手形及び売掛金	880,451	932,945
契約資産	31,467	15,267
棚卸資産	922,998	1,018,148
その他	200,556	225,322
貸倒引当金	△ 11,284	△ 4,053
流動資産合計	2,320,091	2,424,611
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物 (純額)	323,388	327,022
機械装置及び運搬具 (純額)	436,926	473,442
土地	102,945	100,359
建設仮勘定	96,826	122,029
その他 (純額)	161,745	166,582
有形固定資産合計	1,121,830	1,189,434
無形固定資産	61,378	62,086
投資その他の資産		
投資有価証券	604,733	713,033
退職給付に係る資産	251,979	344,890
繰延税金資産	39,022	41,677
その他	43,294	59,825
貸倒引当金	△ 698	△ 11,024
投資その他の資産合計	938,330	1,148,401
固定資産合計	2,121,538	2,399,921
資産合計	4,441,629	4,824,532

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	473,834	487,654
短期借入金	314,294	210,726
コマーシャル・ペーパー	32,416	63,276
1年内償還予定の社債	—	44,997
事業損失引当金	6,657	—
契約負債	97,456	113,584
その他	362,186	427,519
流動負債合計	1,286,843	1,347,756
固定負債		
社債	174,916	129,945
長期借入金	166,365	171,598
繰延税金負債	129,663	192,012
退職給付に係る負債	51,820	53,887
その他	101,585	94,335
固定負債合計	624,349	641,777
負債合計	1,911,192	1,989,533
純資産の部		
株主資本		
資本金	99,737	99,737
資本剰余金	165,319	141,937
利益剰余金	1,618,695	1,903,632
自己株式	△ 20,818	△ 20,791
株主資本合計	1,862,933	2,124,515
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	177,927	241,274
繰延ヘッジ損益	△ 3,692	△ 1,726
為替換算調整勘定	162,741	240,547
退職給付に係る調整累計額	90,485	138,824
その他の包括利益累計額合計	427,461	618,919
非支配株主持分	240,043	91,565
純資産合計	2,530,437	2,834,999
負債純資産合計	4,441,629	4,824,532

連結損益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2024年4月 1 日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月 1 日 至 2026年3月31日)
売上高	4,679,789	5,110,171
売上原価	3,799,663	4,076,140
売上総利益	880,126	1,034,031
販売費及び一般管理費	559,463	615,858
営業利益	320,663	418,173
営業外収益		
受取利息	3,744	3,909
受取配当金	8,223	7,343
持分法による投資利益	14,776	31,390
その他	13,953	15,974
営業外収益合計	40,696	58,616
営業外費用		
支払利息	29,749	23,717
その他	22,114	21,798
営業外費用合計	51,863	45,515
経常利益	309,496	431,274
特別利益		
固定資産売却益	2,135	10,360
投資有価証券売却益	11,085	8,635
関係会社株式売却益	—	79,154
退職給付信託返還益	12,919	—
特別利益合計	26,139	98,149
特別損失		
固定資産除却損	4,296	5,381
減損損失	5,204	7,134
事業構造改善費用	22,071	11,749
特別損失合計	31,571	24,264
税金等調整前当期純利益	304,064	505,159
法人税、住民税及び事業税	73,842	98,219
法人税等調整額	8,396	5,794
法人税等合計	82,238	104,013
当期純利益	221,826	401,146
非支配株主に帰属する当期純利益	28,055	31,638
親会社株主に帰属する当期純利益	193,771	369,508

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2024年4月 1 日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月 1 日 至 2026年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	304,064	505,159
減価償却費	206,152	209,842
持分法による投資損益 (△は益)	△ 14,776	△ 31,390
売上債権の増減額 (△は増加)	△ 946	△ 70,405
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△ 17,539	△ 47,886
仕入債務の増減額 (△は減少)	△ 7,100	26,937
その他	12,875	△ 99,609
小計	482,730	492,648
利息及び配当金の受取額	22,897	20,349
利息の支払額	△ 29,841	△ 23,412
法人税等の支払額	△ 73,533	△ 64,393
営業活動によるキャッシュ・フロー	402,253	425,192
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△ 199,824	△ 222,228
有形固定資産の売却による収入	4,998	12,037
投資有価証券の取得による支出	△ 4,786	△ 3,827
投資有価証券の売却による収入	13,018	11,348
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△ 16,292	△ 1,459
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による支出	△ 1,291	△ 666
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入	—	53,036
その他	△ 19,727	△ 23,103
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 223,904	△ 174,862
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	△ 76,233	△ 96,574
コマーシャル・ペーパーの増減額 (△は減少)	32,776	25,323
長期借入れによる収入	46,696	25,523
長期借入金の返済による支出	△ 44,370	△ 46,003
社債の償還による支出	△ 10,000	—
自己株式の取得による支出	△ 4	△ 13
配当金の支払額	△ 68,646	△ 86,588
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	△ 956	△ 112,688
その他	△ 30,088	△ 35,011
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 150,825	△ 326,031
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 1,470	17,135
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	26,054	△ 58,566
現金及び現金同等物の期首残高	268,273	294,487
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	18	—
非連結子会社との合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	142	—
現金及び現金同等物の期末残高	294,487	235,921

主要製品別売上高

(単位：十億円)

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
環境エネルギー関連事業セグメント											
導電製品	107.3	106.8	144.8	140.7	110.4	83.2	144.0	160.7	163.7	186.1	177.9
送配電用電線・ケーブル・機器・工事	171.2	155.8	175.8	207.0	190.9	163.9	213.7	262.0	284.1	308.7	338.5
日新電機	113.6	126.9	127.0	126.2	117.5	124.7	132.1	142.6	145.2	154.8	174.1
住友電設	148.1	135.9	146.8	157.0	172.9	154.0	167.6	175.1	185.5	203.6	228.4
巻線他	119.3	96.0	123.6	128.9	120.8	108.4	176.0	187.8	201.5	228.1	259.9
小　計	659.5	621.4	718.0	759.8	712.5	634.2	833.4	928.2	980.0	1,081.3	1,178.8
情報通信関連事業セグメント											
光ファイバ・ケーブル、通信用ケーブル・機器、光融着接続機	83.4	82.7	90.9	96.8	89.0	84.2	100.3	112.3	86.8	89.0	162.5
光・電子デバイス製品	60.4	72.8	66.6	68.3	78.4	86.7	79.2	77.6	54.5	70.7	95.2
アクセス系ネットワーク機器	23.2	25.0	26.9	25.1	31.9	34.5	39.8	39.9	43.3	40.0	40.6
その他	17.7	17.7	35.9	18.2	18.1	19.2	19.9	20.5	21.5	23.6	28.3
小　計	184.7	198.2	220.3	208.4	217.4	224.6	239.2	250.3	206.1	223.3	326.6
自動車関連事業セグメント											
ワイヤーハーネス、自動車電装部品	1,116.9	1,091.0	1,176.3	1,231.7	1,232.0	1,197.6	1,304.3	1,642.3	1,976.6	2,097.3	2,281.7
住友理工他	425.1	422.2	455.7	477.7	451.6	404.4	449.9	544.5	619.8	637.4	655.5
小　計	1,542.0	1,513.2	1,632.0	1,709.4	1,683.6	1,602.0	1,754.2	2,186.8	2,596.4	2,734.7	2,937.2
エレクトロニクス関連事業セグメント											
電子ワイヤー	65.2	66.2	72.2	75.6	67.4	70.5	87.4	107.8	105.7	109.1	106.1
フレキシブルプリント回路	180.4	123.1	123.9	99.9	73.2	61.3	61.5	94.1	92.4	106.3	121.6
電子線照射製品、フッ素樹脂製品	24.0	22.6	24.0	24.4	21.9	19.1	22.8	26.0	23.9	25.1	27.2
テクノアソシエ	—	—	—	—	57.5	73.1	86.0	95.3	96.3	98.1	101.0
その他	42.4	39.2	26.2	29.0	32.2	28.6	34.8	42.8	38.2	38.6	53.2
小　計	312.0	251.1	246.3	228.9	252.2	252.6	292.5	366.0	356.5	377.2	409.1
産業素材関連事業他セグメント											
PC鋼材、精密ばね用鋼線、スチールコード	71.5	69.5	79.6	81.4	76.8	69.6	94.6	110.7	111.6	109.9	106.3
超硬工具、ダイヤ・CBN工具、レーザ用光学部品	89.8	85.6	99.3	106.2	93.0	84.0	102.0	113.1	110.2	116.5	129.9
焼結部品	58.1	64.5	76.2	77.9	74.8	60.8	67.5	75.1	82.9	81.9	75.3
アライドマテリアル	41.4	38.7	41.3	44.0	36.6	32.3	42.6	47.4	44.2	48.3	56.5
その他	51.4	45.6	46.7	48.3	50.2	55.8	21.2	17.0	15.3	16.1	20.4
小　計	312.2	303.9	343.1	357.8	331.4	302.5	327.9	363.3	364.2	372.7	388.4
消去又は全社	(77.3)	(73.3)	(77.4)	(86.4)	(90.1)	(97.4)	(79.3)	(89.2)	(100.3)	(109.5)	(129.9)
連結合計	2,933.1	2,814.5	3,082.2	3,178.0	3,107.0	2,918.6	3,367.9	4,005.6	4,402.8	4,679.8	5,110.2

所在地別セグメント情報

(単位：百万円)

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高											
日 本	1,695,511	1,677,369	1,893,983	1,983,224	1,975,232	1,899,576	2,237,809	2,420,216	2,687,103	2,863,329	3,090,003
米 州	523,329	496,229	522,055	550,472	543,237	467,423	556,929	779,298	921,805	1,010,714	1,161,879
アジア	1,154,000	1,062,114	1,209,785	1,238,626	1,168,470	1,187,275	1,409,703	1,647,158	1,782,519	1,880,781	1,952,718
欧州その他	338,543	320,402	342,592	343,020	336,098	320,020	351,844	465,233	563,830	600,927	706,109
計	3,711,383	3,556,114	3,968,415	4,115,342	4,023,037	3,874,294	4,556,285	5,311,905	5,955,257	6,355,751	6,910,709
消去又は全社	△ 778,294	△ 741,631	△ 886,168	△ 937,357	△ 916,010	△ 955,714	△1,188,422	△1,306,344	△1,552,443	△1,675,962	△1,800,538
連 結	2,933,089	2,814,483	3,082,247	3,177,985	3,107,027	2,918,580	3,367,863	4,005,561	4,402,814	4,679,789	5,110,171
営業利益											
日 本	24,299	49,932	71,709	81,981	65,937	48,288	84,887	84,474	96,144	159,168	220,300
米 州	34,422	24,377	20,063	15,098	13,664	2,340	△ 10,423	17,105	19,152	38,423	55,750
アジア	77,365	71,376	80,353	79,179	60,801	70,128	62,046	71,164	102,537	115,511	131,601
欧州その他	6,125	5,231	1,970	△ 9,729	△ 13,074	△ 8,340	△ 14,586	4,724	14,094	8,054	11,086
計	142,211	150,916	174,095	166,529	127,328	112,416	121,924	177,467	231,927	321,156	418,737
消去又は全社	1,265	△ 413	△ 956	△ 269	△ 112	1,510	271	△ 24	△ 5,309	△ 493	△ 564
連 結	143,476	150,503	173,139	166,260	127,216	113,926	122,195	177,443	226,618	320,663	418,173
資 産											
日 本	2,205,262	2,333,311	2,426,842	2,431,152	2,426,655	2,570,846	2,737,920	2,856,653	3,268,412	3,292,518	3,562,632
米 州	245,047	276,003	257,101	272,576	293,973	308,231	383,562	421,833	483,517	487,799	579,025
アジア	683,508	725,849	734,469	765,495	744,878	858,578	1,019,852	1,037,418	1,121,078	1,125,474	1,276,847
欧州その他	264,663	258,105	292,114	288,463	294,175	332,259	338,483	397,201	452,996	533,940	618,496
計	3,398,480	3,593,268	3,710,526	3,757,686	3,759,681	4,069,914	4,479,817	4,713,105	5,326,003	5,439,731	6,037,000
消去又は全社	△ 655,632	△ 685,976	△ 710,623	△ 704,423	△ 659,421	△ 688,000	△ 672,427	△ 700,097	△ 960,606	△ 998,102	△1,212,468
連 結	2,742,848	2,907,292	2,999,903	3,053,263	3,100,260	3,381,914	3,807,390	4,013,008	4,365,397	4,441,629	4,824,532

海外売上高

(単位：百万円)

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
米 州	526,250	494,679	518,479	549,088	540,206	469,086	562,213	788,933	928,349	1,015,440	1,159,424
連結売上高に占める割合 (%)	18.0	17.6	16.8	17.3	17.4	16.1	16.7	19.7	21.1	21.7	22.7
アジア	876,178	830,309	960,215	959,036	867,254	887,576	1,054,282	1,256,287	1,230,925	1,284,578	1,346,163
連結売上高に占める割合 (%)	29.8	29.5	31.2	30.2	27.9	30.4	31.3	31.4	28.0	27.4	26.3
欧州その他	343,710	328,743	360,129	350,140	327,692	315,752	348,043	463,050	578,704	604,574	703,415
連結売上高に占める割合 (%)	11.7	11.7	11.7	11.0	10.5	10.8	10.3	11.6	13.1	12.9	13.8
計	1,746,138	1,653,731	1,838,823	1,858,264	1,735,152	1,672,414	1,964,538	2,508,270	2,737,978	2,904,592	3,209,002
連結売上高に占める割合 (%)	59.5	58.8	59.7	58.5	55.8	57.3	58.3	62.6	62.2	62.0	62.8
連結売上高	2,933,089	2,814,483	3,082,247	3,177,985	3,107,027	2,918,580	3,367,863	4,005,561	4,402,814	4,679,789	5,110,171

役員一覧

2026年6月26日現在

(独立役員：㈱東京証券取引所等の定める独立役員)

取締役

代表取締役
取締役会長
松本　正義（まつもと　まさよし）
1967年　当社入社
2017年　取締役会長

代表取締役
社長
井上　治（いのうえ　おさむ）
1975年　当社入社
2017年　社長

代表取締役
副社長
羽藤　秀雄（はとう　ひでお）
2016年　当社入社
2023年　副社長

担当：
新規事業開発本部長、自動車事業本部副本部長（システム事業担当）、コーポレートスタッフ部門（法務、広報、情報システム、経営企画、知的財産、貿易管理）所管

常務取締役
白山　正樹（しらやま　まさき）
1985年　当社入社
2017年　常務取締役
担当：
電線・エネルギー事業本部長

常務取締役
宮田　康弘（みやた　やすひろ）
1984年　当社入社
2021年　常務取締役
担当：
エレクトロニクス営業本部長、営業部門（営業コンプライアンス）所管

常務取締役
佐橋　稔之（さはし　としゆき）
1986年　当社入社
2021年　常務取締役
担当：
アドバンストマテリアル事業本部長、産業素材部門（焼結製品事業）所管

常務取締役
緒方　佳幸（おがた　よしゆき）
1986年　当社入社
2024年　常務取締役
担当：
自動車事業本部長、中部支社長

常務取締役
早味　宏（はやみ　ひろし）
1984年　当社入社
2025年　常務取締役
担当：
研究開発本部長、エレクトロニクス部門（プリント回路事業）所管

常務取締役
戸川　契（とがわ　ひさし）
1987年　当社入社
2025年　常務取締役
担当：
生産技術本部長、新規事業開発本部副本部長、エレクトロニクス部門（電子ワイヤー事業、ファインポリマー事業）所管

独立役員
社外取締役
佐藤　廣士（さとう　ひろし）
2016年
当社社外取締役

独立役員
社外取締役
土屋　裕弘（つちや　みちひろ）
2018年
当社社外取締役

独立役員
社外取締役
堀場　厚（ほりば　あつし）
2021年
当社社外取締役

独立役員
社外取締役
川俣　享子（かわまた　きょうこ）
2024年
当社社外取締役

独立役員
社外取締役
アスリ・チョルパン
2025年
当社社外取締役

監査役

監査役（常勤）
賀須井　良有（かすい　よしとも）
1983年　当社入社
2018年　専務取締役
2022年　監査役

監査役（常勤）
林　昭（はやし　あきら）
1981年　当社入社
2017年　監査役

独立役員
社外監査役
上原　理子（うえはら　みちこ）
2016年
当社社外監査役

独立役員
社外監査役
来島　達夫（きじま　たつお）
2021年
当社社外監査役

独立役員
社外監査役
森田　祐司（もりた　ゆうじ）
2026年
当社社外監査役

スキル・マトリックス ―取締役会の構成―

当社は、電線製造技術を礎に、環境エネルギー、情報通信、自動車、エレクトロニクス、産業素材の多様な領域のお客様に対して高度な技術を強みにグローバルに事業を展開する技術開発型の製造会社であり、取締役会全体として取締役会の機能を果たし、「2030ビジョン」、「中期経営計画2028」を実現するために、企業戦略の意思決定において重要な分野に精通した人材、製造業である当社が重視している専門領域での豊富な知識・経験を有する人材、企業経営や国際感覚豊かな人材、法律や産業経済政策などに関する知見を有する人材、また、俯瞰的な立場で企業価値向上に寄与する独立性を有する人材等をバランス良く配置することとしております。

その考え方に基づき、指名諮問委員会にて議論の上、当社の経営を担う取締役に必要な要件をマトリックスとし、特に各人が専門性を発揮できる分野や所管部門について記載しております。

2026年6月26日現在

	氏名及び属性			諮問委員	人事・組織	財務・会計	コーポレートガバナンス	研究・技術開発	製造・生産技術※1	サプライチェーン・営業・調達	国際性・グローバル経営	特に専門性を発揮できる分野若しくは所管部門
取締役	松本 正義	代表取締役 取締役会長		指名 報酬	●		●			●	●	企業経営者
取締役	井上 治	代表取締役 社長		指名 報酬	●	●	●				●	企業経営者
取締役	羽藤 秀雄	代表取締役 副社長			●	●	●		●		●	DX・知的財産・企業開示・産業政策・情報システム
取締役	白山 正樹	常務取締役							●	●	●	環境・エネルギー
取締役	宮田 康弘	常務取締役								●	●	エレクトロニクス
取締役	佐橋 稔之	常務取締役							●	●	●	産業素材
取締役	緒方 佳幸	常務取締役							●	●	●	自動車
取締役	早味 宏	常務取締役						●	●			研究開発・エネルギー・電子材料
取締役	戸川 契	常務取締役							●		●	生産技術・環境保全
取締役	佐藤 廣士	社外	独立	指名 報酬	●		●	●	●		●	企業経営経験者
取締役	土屋 裕弘	社外	独立	指名 報酬	●		●	●			●	企業経営経験者
取締役	堀場 厚	社外	独立		●		●	●			●	企業経営経験者
取締役	川俣 享子	社外	独立	指名 報酬	●		●					マスメディア経験者
取締役	アスリ・チョルバン	社外	独立	指名 報酬	●		●				●	学識者
監査役	賀須井良有				●		●					—
監査役	林 昭					●	●					—
監査役	上原 理子	社外	独立		●		●					弁護士
監査役	来島 達夫	社外	独立		●		●					企業経営経験者
監査役	森田 祐司	社外	独立			●	●					公認会計士

男性 女性 社外 社外取締役/社外監査役 独立 ㈱東京証券取引所等の定める独立役員 指名 指名諮問委員会委員 報酬 報酬諮問委員会委員

※1環境保全の専門性を含む

各人の経験などを踏まえ、より専門性が発揮できる領域を記載しており、有する全ての知見や経験を表すものではありません。

会社概要 2026年3月31日現在

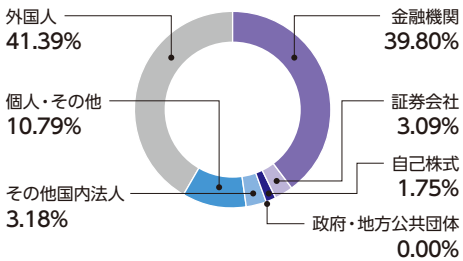
商号	住友電気工業株式会社
本社所在地	大阪市中央区北浜4-5-33（住友ビル）
創業	1897（明治30）年4月
事業内容	環境エネルギー関連事業 情報通信関連事業 自動車関連事業 エレクトロニクス関連事業 産業素材関連事業他
資本金	99,737百万円
売上高（2026年3月期）	連結：5,110,171百万円 単独：1,919,882百万円
従業員数	連結：302,972人 単独：　7,209人
決算期（事業年度）	毎年4月1日から翌年3月31日まで
証券コード	5802
上場証券取引所	東京、名古屋、福岡
定時株主総会	毎年6月に開催
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内1-4-1 三井住友信託銀行株式会社
単元株数	100株
会計監査人	有限責任 あずさ監査法人

株式情報 2026年3月31日現在

株式の状況

発行可能株式総数	3,000,000,000株
発行済株式の総数	793,940,571株 （前期末比 増減なし）
株主数	109,833名 （前期末比26,844名増）

所有者別分布状況



大株主（上位10名）

株主名	持株数（千株）	持株比率※2（%）
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	125,482	16.09
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	71,336	9.14
日本生命保険相互会社	21,041	2.70
住友生命保険相互会社	15,906	2.04
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	15,682	2.01
GOVERNMENT OF NORWAY	12,504	1.60
JP MORGAN CHASE BANK 385781	11,167	1.43
高知信用金庫	11,061	1.42
全国共済農業協同組合連合会	10,133	1.30
住友電気工業社員持株会	9,711	1.24

※2 持株比率は、自己株式13,870,795株を発行済株式の総数から控除して算出

当社は2026年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき4株の割合による株式分割を実施しました。

当社グループの取組みや社外からの認定

TCFD

SBTi

CDP

サーキュラーパートナーズ

GXフューチャーコンソーシアム

脱炭素成長型経済構造移行推進機構

スポーツエールカンパニー

健康経営優良法人（大規模法人部門）

プラチナくるみん

えるぼし

Top 100 グローバル・イノベーター

DX認定事業者

外部機関からの評価

FTSE4Good Index Series

FTSE JPX Blossom Japan Index

FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index

MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数

S&P/JPX カーボンエフィシェント指数

DBJサステナビリティ評価認証融資

EcoVadis

SOMPOサステナビリティ・インデックス

格付情報（2026年6月時点）

	格付	見通し
日本格付研究所(JCR)	AA	安定的
格付投資情報センター (R&I)	AA−	安定的
S&Pグローバル・レーティング	A	安定的

関連リンク集

企業・製品情報

- 住友電工ウェブサイト
- 会社概要・案内
- 製品情報
- 研究開発
- 拠点・グループ会社

IR情報

- 長期ビジョン「住友電工グループ2030ビジョン」
- 中期経営計画2028
- IR資料
  有価証券報告書、決算短信、Fact Book、IR説明会資料など
- 統合報告書

ニュース ほか

- ニュース&プレスリリース
- 住友電工グループ・未来構築マガジン「id」
- 住友電工社長ブログ
- 松本会長 Photo Diary
- 技術論文集「住友電工テクニカルレビュー」

採用情報

- 採用

GX

- 住友電工グループのGX

サステナビリティ

- E 環境
  気候変動、廃棄物・省資源、生物多様性 など
- TCFD/TNFD提言に基づく情報開示
- S 社会
  人権、人材育成、社会貢献、サプライチェーン など
- G ガバナンス
  コーポレートガバナンス、リスクマネジメント、コンプライアンス
- CSRブック

住友電気工業株式会社

https://sumitomoelectric.com/jp/

住友電工グループ
公式キャラクター スミーディ

2026/10