

住友理工株式会社 統合報告書 2019

**Global
Excellent
Manufacturing
Company**



社長メッセージ

2018 年度を振り返って P.1

2019 年度に向けて P.3

業績予想

今ある課題と向き合う

2022V P.5

社会的価値の創造を目指して

自動車のあしたを支える

私たちのガバナンス体制 P.8

こんな企業でありたい P.9

住友事業精神とモノづくり DNA を糧に

コーポレート・ガバナンス P. 10

社外取締役のメッセージ

財務方針 P. 11

財務戦略と成長投資管理

財務情報 P. 12

業績指標長期推移

詳細は住友理工株式会社 WEB サイトをご覧ください



トップページ

<https://www.sumitomoriko.co.jp/>

製品情報

<https://www.sumitomoriko.co.jp/product/>

会社情報

<https://www.sumitomoriko.co.jp/company/>

研究開発

<https://www.sumitomoriko.co.jp/rd/>

IR情報

<https://www.sumitomoriko.co.jp/ir/>

CSR情報

<https://www.sumitomoriko.co.jp/csr/portal/>

編集方針

報告書の対象期間

2018 年 4 月 1 日～2019 年 3 月 31 日（2018 年度）ただし、一部 2019 年度および過年度の活動も含んでいます。

報告書の対象範囲

報告書の対象範囲は住友理工およびグループ会社としています。

なお、本文中の記述は「住友理工」と「住友理工グループ」を以下の基準で書き分けています。

「住友理工」および「当社」：住友理工株式会社

「住友理工グループ」および「当社グループ」：住友理工株式会社およびグループ会社。ただし、単にグループ会社と表記した場合、住友理工を含みません。また、グループ会社を関連会社、子会社または関係会社と表記する場合があります。

連絡先

編集責任者：経営企画部 サステナビリティプロジェクト

お問い合わせ先：広報 IR 部

本報告書についてのご意見・ご質問は下記までご連絡ください。

TEL：052-571-0200

<https://www.sumitomoriko.co.jp/>



社長 松井 徹

社会変化を飛躍のチャンスとし、 着実な成長と体質強化を図ります

2018年度を振り返って

中国・アジア市場の需要拡大により、売上高は過去最高を更新しました。一方、米国拠点の生産性改善遅れや一般産業用品の収益性悪化などにより、事業利益は減益となりました。欧州防振ゴム事業などで減損損失を計上した結果、最終赤字となりました。

◆2018年度業績

売上高は、中国・アジア市場で自動車分野やインフラ分野の需要が増加したことなどにより、前期比1%増の4,697億円となりました。

一方、事業利益は、欧州で収益性の改善が進んだものの、米国で人手不足に端を発する生産性改善の遅れから材料ロスや労務費が膨らんだほか、アルゼンチン自動車市場の縮小によるブラジル子会社の損益悪化、およびプリンター機能部品の需要減少など一般産業用品の収益性悪化により、前期比で27%減の94億円となりました。また、減

2018年度 連結業績 (IFRS) (単位：億円)

	2017年度 実績	2018年度 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,629	4,697	+68	+1%
事業利益 (利益率)	129 2.8%	94 2.0%	-35	-27%
営業利益 (利益率)	122 2.6%	12 0.2%	-110	-91%
税引前利益	113	7	-106	-94%
当期利益	58	△ 29	-87	—
親会社の所有者に 帰属する当期利益	35	△ 50	-85	—
為替レート				
円/USドル	110.86	110.92	0.06円安	0%円安
円/ユーロ	129.71	128.42	1.30円高	1%円高

事業利益は、売上高から売上原価、販売費及び一般管理費を控除し、持分法による投資損益を含めて算出しております。

損損失72億円を計上したことにより、営業利益は前期比で91%減の12億円にとどまりました。以上の結果、親会社の所有者に帰属する当期損失は50億円（前期は35億円の黒字）となり、2014年度以来4年ぶりの最終赤字という大変厳しい結果となりました。

◆減損損失について

下図に示すとおり、減損損失72億円のうち、旧Anvisグループの、のれんおよび無形資産の減損損失で合計58億円を占めています。

旧Anvis社は、欧州・メキシコ・中国に生産拠点を持つドイツの防振ゴムメーカーです。当社は、自動車用防振ゴム事業におけるグローバル供給体制の確立を目的に、旧Anvis社を2013年に買収しました。ところが欧州自動車市場の低迷に加え、直近では欧州での新排ガス試験法（WLTP）導入による新車販売時期の遅れなどにより、事業計画の見直

減損損失について

旧 Anvis 買収の目的	2013年5月に買収を実施 防振ゴムのグローバル供給体制の確立
旧 Anvis 減損の要因	買収時（2013年）の想定と比べ、 (1) 欧州防振ゴム事業の業績下振れ ・ 新排ガス試験法（WLTP）等による需要減、競争激化 (2) メキシコ拠点の業績下振れ ・ 生産性悪化、自動車メーカーの生産地変更
減損損失内訳	旧 Anvis グループののれん減損 48 億円 旧 Anvis グループ無形資産減損 10 億円 メキシコ、ブラジル固定資産減損 12 億円 その他 2 億円 合計 72 億円
旧 Anvis 買収の成果	(1) 海外自動車メーカー向けの顧客ネットワーク獲得 (2) グローバル生産体制の構築 ⇒ 海外自動車メーカーから、当社既存製品の大口受注を獲得

2018年度を振り返って

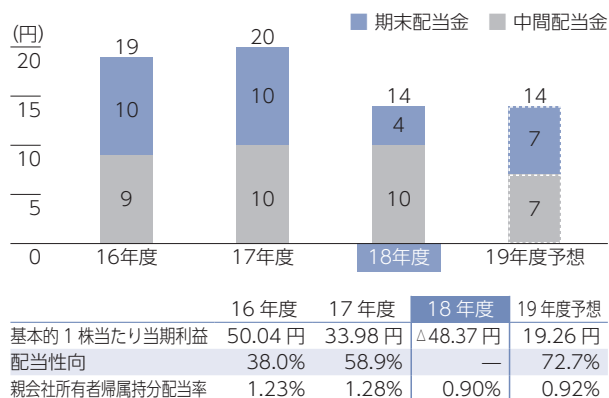
しが必要となりました。その結果、同社グループに対する当社の投資を全額回収するには長期間を要すると判断し、減損損失を計上することとしました。

その一方、旧Anvis社を傘下に加えたことで、海外自動車メーカー向けの販路拡大とグローバル生産体制の拡充を実現しました。これまでに、海外自動車メーカーからの大口受注を獲得するなど、着実な成果に結び付けています。(P.4「自動車用品のグローバル開発・拡販」参照)

◆ 配当金の減配について

当社は、株主還元を経営の重要政策の一つとして位置づけており、業績等を勘案したうえで、長期にわたり安定的な配当を維持することを基本方針としています。具体的には、安定配当指標として、親会社所有者帰属持分比率(DOE) 1%以上、配当性向は中長期的に平均30%以上を目指しています。しかしながら、2018年度は、減損損失の計上による業績悪化を勘案し、1株当たり配当金を前年比6円減の年間14円としました。業績悪化と減配の経営責任を明確にするため、役員報酬および監査役報酬を減額し、役員賞与を支払わないこととしました。今後は業績回復により、株主還元を強化できるよう取り組んでいきます。

配当金の推移



コラム セグメント別業績

事業セグメント別の業績状況

【自動車用品】

防振ゴム、ホース、制遮音品、内装品など

●売上高……3,982億円 (前期比1%増)

●事業利益……78億円 (前期比20%減)

■売上高：日本で軽自動車の生産台数の増加により売上が伸びたほか、米国・中国・タイでも増収となりました。ただし、海外では第3四半期以降、それまで好調だった中国自動車市場が縮小したほか、欧州では新排ガス試験法(WLTP)導入に景気減速の影響が加わり、当社の販売も減少しました。また、通貨安をきっかけに経済が低迷しているアルゼンチン自動車市場の縮小などから、同国向けに製品供給するブラジル拠点が下期に減収となりました。

■事業利益：米国では雇用ひっ迫の中、製造ラインの複数同時立ち上げを実施したことで、人手不足により生産性改善が遅れたほか、鋼材価格上昇も影響し収益性は大きく悪化しました。また、アルゼンチンでの需要減少によりブラジル拠点の損益が悪化、メキシコでの新製品立ち上げコストの増加も減収の要因となりました。

【一般産業用品】

精密樹脂ブレード・ロール、鉄道車両用・住宅用・橋梁用・電子機器用防振ゴム、高圧ホース・搬送用ホース、ゴムシール材など

●売上高……715億円 (前期比3%増)

●事業利益……16億円 (前期比48%減)

■売上高：中国における建設・土木機械の需要が増加したことから、高圧ホースの販売が増加しました。一方、プリンター向け機能部品や鉄道部品は減収となりました。

■事業利益：高圧ホースの販売増が増益に寄与したものの、プリンター向け機能部品、鉄道部品の販売減少および生産性低下により減益となりました。

所在地セグメント別の業績状況

日本は、一般産業用品の収益性悪化により赤字拡大となりました。米州は、米国における生産性改善遅れや鋼材価格上昇にメキシコとブラジルの収益悪化が加わり、赤字となりました。アジアは中国での自動車分野、インフラ分野の需要増加により増収増益となりました。欧州は、WLTP導入などの影響により売上は減ったものの、イタリア子会社の収益性改善によって赤字幅は縮小しました。

2018年度 事業セグメント別業績

		(単位：億円)			
		2017年度 実績	2018年度 実績	前期比	
				増減額	増減率
■自動車用品	売上高	3,934	3,982	+47	+1%
	事業利益	98	78	-20	-20%
■一般産業用品	売上高	694	715	+21	+3%
	事業利益	31	16	-15	-48%
連結合計	売上高	4,629	4,697	+68	+1%
	事業利益	129	94	-35	-27%

2018年度 所在地セグメント別業績

		(単位：億円)			
		2017年度 実績	2018年度 実績	前期比	
				増減額	増減率
日本	売上高	2,130	2,140	+10	+0%
	事業利益	△1	△11	-10	—
米州	売上高	1,028	1,053	+25	+2%
	事業利益	23	△9	-32	—
アジア	売上高	1,404	1,446	+42	+3%
	事業利益	131	134	+3	+3%
欧州その他	売上高	607	593	-14	-2%
	事業利益	△15	△10	+5	—
全社・消去	売上高	△540	△535	+5	—
	事業利益	△9	△10	-1	—
連結合計	売上高	4,629	4,697	+68	+1%
	事業利益	129	94	-35	-27%

2019 年度に向けて— 業績予想

収益力低下を真摯に受け止め、早期回復に取り組む

2019年度業績は、連結売上高4,700億円、事業利益100億円を見込んでいます。計画達成に向け、組織改革・体制強化により生産性改善を進め、収益力回復に取り組めます。

◆ 2019年度業績予想

2019年度は、米中貿易摩擦や英国のEU離脱問題により、世界経済の不透明感が増しており、中国や欧州などで景気減速への懸念が高まっています。当社グループの主要取引先である自動車業界においては、米国や中国など主要市場での自動車販売の減速が懸念されています。

当社グループにおいては、この数年の収益力低下を真摯に受け止め、早期の収益力回復に取り組めます。具体的には、自動車関連の各事業の組織改革による効率的な事業運営、エリア別経営管理体制の導入による海外拠点の管理強化、新設したグローバル調達本部主導の材料調達力強化などにより、生産性改善やコスト削減を進めます。同時に、グローバル拡販を拡充・強化するとともに、自動車の電動化や自動運転技術の進展に対応した次世代技術の開発を急ぎます。

2019年度 連結業績予想〔IFRS〕 (単位：億円)

	2018年度 実績	2019年度 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,697	4,700	+3	+0%
事業利益 (利益率)	94 2.0%	100 2.1%	+6	+7%
営業利益 (利益率)	12 0.2%	80 1.7%	+68	7倍
税引前利益	7	70	+63	10倍
当期利益	△ 29	40	+69	—
親会社の所有者に 帰属する当期利益	△ 50	20	+70	—

為替レート

円/USドル	110.92	110.00	0.92円高	1%円高
円/ユーロ	128.42	125.00	3.42円高	3%円高

事業利益は、売上高から売上原価、販売費及び一般管理費を控除し、持分法による投資損益を含めて算出しております。

2019年度連結業績については、売上高4,700億円、事業利益100億円、営業利益80億円、親会社の所有者に帰属する当期利益20億円を見込んでいます。米国、メキシコ、

コラム セグメント別業績予想

事業セグメント別の業績予想

■ 自動車用品

■ 売上高：米国においては、新車種向けの販売増加により増収を見込んでいます。中国は米中貿易摩擦などの影響による景気減速を想定して減収を予想しています。

■ 事業利益：米国では、生産性改善に加え、2018年度の鋼材価格上昇分の売価反映を見込んでおり、増益を予想しています。また、メキシコおよびブラジル拠点において生産性改善を図るほか、イタリアにおいても黒字化に向けた改善を計画通り進めます。一方、アジアでは中国やタイの自動車生産減少の影響を受け、減益を想定しています。

■ 一般産業用品

■ 売上高：鉄道部品、制震ダンパー、物流関連で増収を見込んでいます。前年好調だった中国での高圧ホースの需要は、景

気減速により頭打ちになると想定しています。プリンター機能部品は市場縮小が続くため減収を想定しています。

■ 事業利益：鉄道部品、制震ダンパーで販売増加による増益を見込んでいます。一方、プリンター機能部品の販売減少による減益により、全体では減益となる見通しです。

所在地セグメント別の業績予想

日本では、前年をやや下回る売上計画ですが、生産性改善や海外子会社からのグローバル管理コスト回収により増益を見込んでいます。米州は、2018年度に生産性低下により損益が悪化した米国、メキシコおよびブラジルで収益性改善を図り、増収増益を予定しています。欧州については、イタリア子会社の収益性改善などにより増収増益を計画しています。一方、前年好調であったアジアについては、中国での自動車やインフラ分野の需要減少を見込んで減収減益を予想しています。以上により、すべての地域で事業利益ゼロもしくは黒字を計画しています。

2019年度 事業セグメント別業績予想

		2018年度 実績	2019年度 予想	前期比	
				増減額	増減率
■ 自動車用品	売上高	3,982	3,960	-22	-1%
	事業利益	78	85	+7	+9%
■ 一般産業用品	売上高	715	740	+25	+3%
	事業利益	16	15	-1	-7%
連結合計	売上高	4,697	4,700	+3	+0%
	事業利益	94	100	+6	+7%

2019年度 所在地セグメント別業績予想

		2018年度 実績	2019年度 予想	前期比	
				増減額	増減率
日本	売上高	2,140	2,130	-10	-0%
	事業利益	△ 11	0	+11	—
米州	売上高	1,053	1,090	+37	+4%
	事業利益	△ 9	5	+14	—
アジア	売上高	1,446	1,400	-46	-3%
	事業利益	134	106	-28	-21%
欧州その他	売上高	593	600	+7	+1%
	事業利益	△ 10	0	+10	—
全社・消去	売上高	△ 535	△ 520	+15	—
	事業利益	△ 10	△ 11	-1	—
連結合計	売上高	4,697	4,700	+3	+0%
	事業利益	94	100	+6	+7%

2019 年度に向けて—今ある課題と向きあう

組織再編と調達力強化を2本柱に、グローバルでの収益力回復を図る

対処すべき最大の課題は、収益力の回復です。防振事業の組織再編によるモノづくり基盤強化や、グローバル調達本部主導の材料調達力強化などにより、生産性の改善を推し進めます。

◆組織再編によるモノづくり基盤の強化

当社はここ数年、受注獲得により売上高を伸ばしてきましたが、そこから利益の増加につなげられませんでした。その意味で、開発した製品は社会のニーズに応えているものの、モノづくりの面で体制や組織の整備が追いついていなかったと考えています。

自動車事業をグローバルに、よりスピーディーに運営するため、2018年6月に「自動車事業統合本部」を設置しました。さらに、2019年4月には、世界シェアトップにある自動車用防振ゴム事業で機動的な運営と適正規模での管理を行うため、地域ごとに事業部を再編しました。これにより、日本のマザー工場から海外拠点へ効率的な支援を行い、ベストプラクティスの横展開を進めるとともに、海外拠点のモノづくり基盤の強化を図ります。特に、米州事業部では、地域内の各拠点での生産性の改善を急ぎ、欧州事業部ではグローバル拡販を推進します。また、次世代の先進車両向け製品の

開発強化と戦略的拡販を加速するため、2019年4月に「NEV（ネブ）デバイス事業部」を新設しました。

◆グローバルでの調達機能強化

2019年4月に「グローバル調達本部」を新設し、各事業部の調達機能を集約しました。グローバルネットワークを活かしてゴムや樹脂、金具など材料の調達力強化を図り、原価低減活動を推し進め、収益力の回復を図ります。

◆自動車用品のグローバル開発・拡販

開発・拡販においては、地域のニーズをとらえた製品を開発し、受注の拡大に力を注ぎます。世界最大の自動車市場に成長した中国では、2019年4月に新設した中国自動車営業本部と生産・開発拠点が一体となり、中国に進出している日系、欧米系、およびローカルの自動車メーカーへの販売活動を強化しています。中国では、2019年から主要都市で排ガス規制「国6」がスタート、2020年から全国に適用される予定です。当社は欧米・日本での環境対応ホース販売実績を生かし、中国ローカル自動車メーカーへの国6対応ホースの販売に取り組みます。

また、今後は振動の大きい環境対応エンジンが増えるため、

制震音品の需要増加が見込まれます。当社は、耐熱性と遮音性を両立したエンジンカバーの拡販に力を入れていきます。

当社は1988年に初めて海外拠点を設立し、日系自動車メーカーの海外進出に寄り添う形で生産体制を整え、さらに2013年の海外企業買収により、海外自動車メーカーへの販売も強化しています。今後も世界23カ国のグローバルネットワークを活かし、拡販を推進します。

◆一般産業用品と新規事業の拡販に向けて

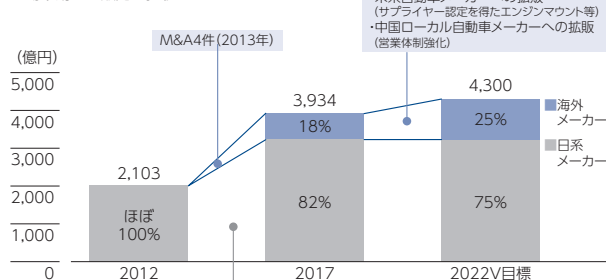
高圧ホースについては、インフラ需要の旺盛な中国・インドでの拡販のみならず、欧州市場での認知度の向上を図ります。また、海外での鉄道車両用防振ゴムの拡販、住宅用制震システムの販売促進に努めます。

さらに、センサー類の開発スピード向上のため、2018年9月に「IoTデバイスセンター」を新設しました。2019年3月には呼吸や心拍などのバイタル情報を同時に計測できる診断用機器「体動センサー」を開発。圧電ゴム技術を応用したバイタルセンシング機器として、世界初の実用化を達成しました。今後は医療機関や研究開発機関、介護施設や企業などへの提供を通じて、ヘルスケア分野での新たな商品開発につなげ、暮らしへのさらなる貢献を目指します。

自動車用品のグローバル拡販

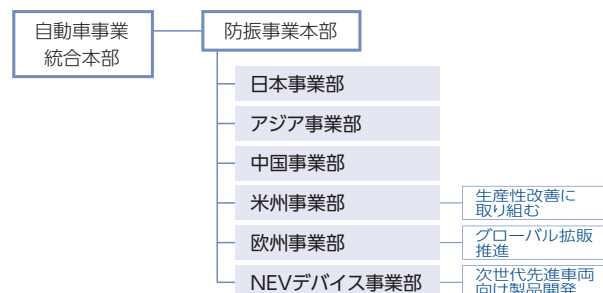
▶2022Vでは、海外自動車メーカーへの販売を強化

自動車用品の販売の推移



自動車用防振ゴム事業の再編

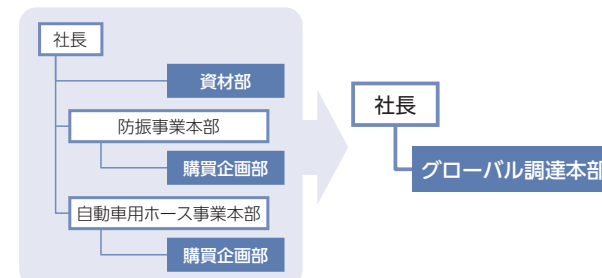
- ▶事業部を地域ごとに再編
- ▶「NEVデバイス事業部」の新設



調達機能の強化

グローバル調達本部の設置

- ▶自動車用品向けの調達機能を集約し、グローバルネットワークと調達活動の強化を図る



2022V— 社会的価値の創造を目指して

人・社会・地球の安全・快適・環境に貢献する企業へ

企業を取り巻く事業環境が激変する中、当社グループは「新事業・新規顧客創出」「モノづくり革新」「グローバル経営基盤強化」の3つの経営戦略のもと、「2022V」を進め、着実な成長と体質強化を目指しています。

◆ 2022Vが目指す姿

企業価値と公益価値の2つを同時に向上させ、新たな社会的価値の創造を目指すため、当社グループは中期経営ビジョン「2022年住友理工グループ Vision (2022V)」を進めています。当社グループのコアコンピタンスである「高分子材料技術」「総合評価技術」を駆使し、既存事業のさらなる成長はもちろんのこと、新たな価値を持つ製品や材料の研究・開発に取り組み、そこから生まれる製品とサービスを、「自動車 (モビリティ)」「インフラ・住環境」「エレクトロニクス」「ヘルスケア」の4つの分野を対象に事業を拡大させ、新たな社会的価値の創造につなげます。

◆ 新しい価値を提供し続けるグローバル・システムサプライヤーへ

当社グループは、日本、米州、欧州・アフリカ、中国・韓国、アジア諸国など世界5極で製品開発・供給体制を整備しました。これからは、お客様や最終ユーザーの新しいニーズをとらえ、複数部品・機能を組み合わせ、最適化されたシステムやモジュールを提案するグローバル・システムサプライヤーを目指します。

◆ モノづくり力の強化

当社は世界のどの地域であっても常にお客様に満足いただける製品をお届けできるよう、世界23カ国106カ所の拠点到に広がる当社グループのグローバル体制により、安定的に優れた品質の製品を供給しています。

目下の課題は、世界の生産拠点におけるモノづくり力の強化です。マザー工場である日本拠点においてモノづくりの基盤をしっかりと築き上げ、それを熟成させて海外へと移管することにより、海外におけるモノづくり基盤をさらに強化し、競争を勝ち抜く強い現場づくりに取り組んでいます。

◆ 環境・社会領域の目標達成に向けて

企業には売上を立て、利益を出すことによって、地球・社会の安全・環境を守り、そこで暮らす人々に貢献する使命があります。当社グループでは、国連のSDGs (持続可能な開発目標) などの課題に沿って、CO₂や廃棄物削減、水リスクへの対応、労働災害発生ゼロ、法令順守など非財務目標の達成に向けたさまざまな取り組みを行っています。

また、ダイバーシティの観点では、多様な人材がいきいきと働ける職場づくりを目指します。例えば、ジェンダーに関しては、女性採用比率30%以上、女性管理職30人 (単体) を目標として、採用活動、育児・介護支援制度の拡充、社内外のネットワーキングや選抜研修を行っています。グローバルの観点では、拠点長のローカル人材比率30%以上を目標に、候補者のリーダー研修等を実施することで、有為なグローバル人材の登用を進めます。

当社グループは、責任ある調達にも取り組んでおり、例えば、東南アジアを中心に調達している天然ゴムの農園および加工メーカーに対する、労働環境や人権に関する訪問確認を2016年より継続しています。

住友理工グループのミッション

住友理工グループは、

- ▶ 住友事業精神に基づき、SDGsなどに代表される社会課題に対し、技術革新を通じて解決を図ります
- ▶ 企業価値と公益価値を同時に向上させることで、社会的価値を創造し、社会とともに持続的に成長することを目指します

社会的価値の創造

— Global Excellent Manufacturing Company —
～人・社会・地球の安全・快適・環境に貢献する企業～

企業価値 財務目標

定義：一定期間に企業が創出する経済的価値
KPI：売上高、利益、ROE、ROA、投下資本利益率、WACC など

公益価値 非財務目標

定義：社会問題の解決・雇用を通じた社会貢献・地域貢献などによる SDGs の推進
KPI：環境技術強化、環境対応商品開発、労働災害ゼロ、新興国での事業拡大など

2022V 財務目標

指標	数値目標
売上高	5,300 億円
営業利益	250 億円
営業利益率	5%
ROA (総資産営業利益率)	6%
ROE (親会社所有者帰属 持分利益率)	7%

2022V 非財務目標

※ 2017 年度原単位比

	項目	目標	18 年度実績
環境	CO ₂ 削減	8% 削減 ※	2% 削減
	廃棄物削減	5% 削減 ※	2.4% 削減
	水リスク対応	排水リサイクル 技術開発	当社グループの全生産拠点 の水リスクを調査し、喫緊の リスクは小さいことを確認
社会	労働災害全 数率	災害ゼロ	労働災害全数率 0.46
	コンプライ アンス研修	グローバル幹部 研修参加率 100%	参加率 92%



LINK ➡ 中期経営ビジョン
<https://www.sumitomoriko.co.jp/ir/vision.html>



LINK ➡ 2022V 非財務目標
<https://www.sumitomoriko.co.jp/csr/portal/22v/index.html>

2022V— 自動車のあしたを支える

100年に一度の大変革期を飛躍のチャンスに変える

当社の主力事業である自動車用品事業は、CASEに象徴される大変革期を迎えています。当社は、これまで培ってきた技術をベースに、社会変革を支える製品を提供していきます。

◆CASEから生まれるビジネスチャンス

20世紀初頭から始まった自動車の普及により、産業も人々の暮らしも格段に便利になりました。一方、私たちを含む自動車産業界には、自動車台数の急拡大で交通事故は増え続け、大気汚染や環境破壊など地球規模の課題が突き付けられているように思います。

このような背景の中、CASEは、コネクテッド (C)、自動運転 (A)、シェアリング (S)、電動化 (E) という全く新しい価値基準、役割を自動車に与えようとするものです。

当社は、これら4つの領域の進展によって生まれる変化やニーズをビジネスチャンスとして取り込むため、防振ゴム開発で積み重ねてきた振動騒音制御技術、ホース開発で磨きをかけてきた流体搬送技術などを駆使し、人・社会・地球の安全・快適・環境への貢献を通して、100年に一度のパラダイムシフトに 대응していきます。

◆CASEに向けた住友理工グループの取り組み

当社は、この事業環境の変化を「事業チャンス」と「事業リスク」の両面から見極めるとともに、これを飛躍の機会とするため、既存事業分野における成長製品の拡販に取り組むのはもちろんのこと、自動車に新たな価値をもたらす製品の創出・開発に着手しています。

●防振ゴム

既存事業分野では、車の電動化や自動運転などの進展に伴い、新たにモーターの振動や走行中のロードノイズなどの音・振動に対応する高機能防振ゴムの需要が期待されます。当社は市販のEV車に専用の「モーターマウントシステム」を供給しています。

●自動車用ホース

また、EV化により、燃料系ホースは減少が予想されるものの、バッテリーやインバーターなどの冷却システムの需要は増えていきます。特に、大量の電気を消費するEV車は、低消費電力で高効率なエアコンシステムが求められており、高効率の熱交換を実現するエアコン配管のホース部

品の用途拡大が期待できます。当社グループは、旧 Dytech社のモジュール技術を活用したコンパクトIHX（インターナルヒートエクスチェンジャー）や、軽量化・省スペース化を狙った高効率の配管レイアウトを実現し、幅広い車種へ供給しています。

●ウレタンとシール

EV化の進展に伴い、モーターなどから出る熱や騒音への対策用に放熱防音材の需要拡大も期待されています。開発中の「EVモーター防音用エンクロージャー」は、発泡ウレタンの吸音機能によってEV車のモーター騒音を低減し、発泡ウレタン内に熱の通り道をつくってモーターの表面温度を下げます。小型モーター向けでは、すでに実用化しており、現在はEVモーターへの採用に向けて、大型化に取り組んでいます。

シール材は、自動車のワイヤーハーネスをつなぐコネクタを密封し、水やホコリから内部の配線を守る役割を担っています。車のEV化などにより、自動車に搭載されるワイヤーハーネスは年々増加しており、今後、シール材の需要の拡大も見込まれます。

EV採用実績取り組み事例

日産LEAF

- ▶ モーターマウント (初代、現行モデル)
- ▶ スタビライザーブッシュ (同)
- ▶ 水系ホース (初代)

三菱 i-MiEV

- ▶ モーターマウントの構成部品



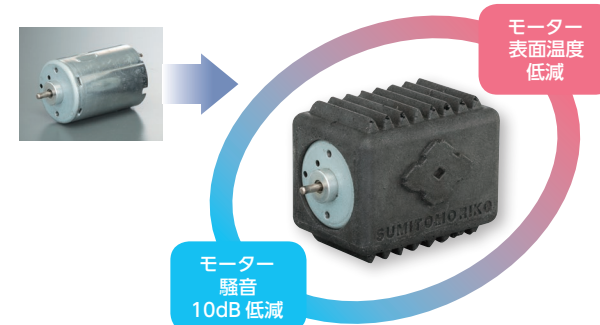
日産「LEAF」



歴代LEAFに採用された当社製品

EV向け開発事例

EVモーター防音用エンクロージャー



モーターから出る騒音と熱の問題を一度に解決

2022V— 自動車のあしたを支える

◆CASEで取り組む自動車の新分野

来るべき社会ニーズの変化と自動車の進化に備えるため、2016年に「自動車新商品開発センター」を立ち上げ、2019年には防振事業本部内に「NEVデバイス事業部」を新設し、次世代の先進車両向け製品の開発強化と戦略的拡販の加速を図っています。

特に、CASEによって成長が予想される新分野として、当社は、「センシング」「熱マネジメント」「シール」に取り組めます。

●センシング

「センシング」では、独自開発の電気を通す特殊なゴム材料、スマートラバー（SR）を活用した「ステアリングタッチセンサー」が有望視されています。この製品はハンドルに内蔵される装置で、SRを用いてドライバーがハンドルに触れているかどうかを検知します。例えば、次世代の自動運転車では、自動運転と手動運転の切り替え時にドライバーの状況を正確に把握し、安全運転をサポートします。自動運転時代を見据え、危険を回避する役割が期待される製品です。

●熱マネジメント

「熱マネジメント」では、従来品の1/10の厚みで断熱性を実現する高断熱塗料を開発、薄い塗料で高い断熱性能を実現できました。この塗料を様々な基材に塗布することにより、特に電気自動車などの電力消費率（電費）改善に効果を発揮し、同時に室内空間の拡大と快適性の両立に貢献します。

他にも、ホース製品で培った流体搬送技術を応用し、冷却システムを開発中です。EV車はバッテリーやモーターから出る熱の処理がキーとなります。熱の管理により電費を改善することで、特に空調使用時の航続距離低下を抑えることが可能となります。バッテリーやモーターから出る熱を有効活用する、当社の熱マネジメント製品にも期待が寄せられています。

●シール

「シール」では、燃料電池車向けゴム製シール部材に取り組んでいます。当社は2014年より、トヨタ自動車株式会社の燃料電池自動車「MIRAI」の燃料電池スタック向けに、構成部品を接着するシール部材「セル用ガスケット」を供給しています。当社独自の配合技術により開発した高性能と精密加工技術の融合により、燃料電池スタックの高性能

化や小型・軽量化、長期信頼性の確保に貢献しています。

◆未来の価値を掘り出せ

当社グループには、自動車以外の事業分野においても、将来の事業の芽が生まれています。例えば、ヘルスケア分野では、前述のSRを用いたアクティブマットレス「体圧ブンさん」を、九州大学との共同研究を通じて開発しました。全身の体圧を常時計測し、体圧の高い箇所を検知することで、ピンポイントで床ずれ防止をサポートします。利用者にも、介護者にもやさしいと評判です。

◆モノづくりで社会を支える

住友理工は、現在の、そしてこれからの技術を駆使し、モノづくりを通じて、CASEという社会の変革を支えています。さらに、当社は、人々を豊かにする産業と社会のあり方にも目を向け、SRセンサを「ヘルスケア」分野にも展開すべく力を注いでいます。

このように、当社は、「気候変動」「人々の健康」「持続可能な都市づくり」などのSDGsが掲げる社会課題の解決にも貢献していきます。

CASEで取り組む自動車の新分野

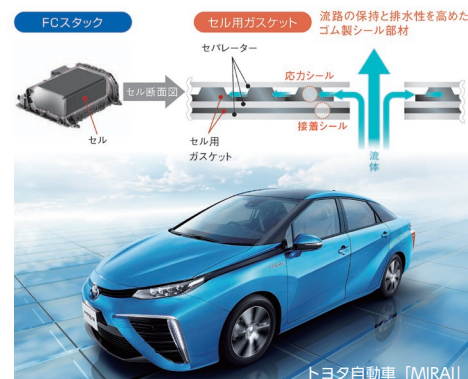
新分野	取り組み事例
センシング	・自動運転切替時の判定用のステアリングタッチセンサー
熱マネジメント	・車室内の快適性向上を図る高断熱材料 ・電動車両に向けた流体搬送技術を活かした冷却システム
シール	・燃料電池自動車（FCV）に向けたゴム製シール部材「セル用ガスケット」

「ステアリングタッチセンサー」



ハンドルに内蔵されて、ドライバーがステアリング（ハンドル）を握っているかどうかを検知します。自動運転化レベル2～3に対応しています。

「MIRAI」に採用されたセル用ガスケット



SRアクティブマットレス「体圧ブンさん」

SRアクティブマットレス
体圧ブンさん



利用者の体格や寝姿勢に応じて内蔵したエアセルを膨張・収縮させることにより「オーダーメイド」の体圧分散を実施、床ずれ防止をサポートします。

私たちのガバナンス体制

上場子会社として、健全なガバナンス体制の構築へ

コーポレートガバナンス（企業統治）のあり方に関心が寄せられています。当社は少数株主に配慮した健全な経営を目指し、社外取締役を増員するなど、外部の声が反映される経営を目指し、日々改革に努めています。

◆ 社外取締役の選任とガバナンス強化策

当社は住友電気工業から50.7%の出資（間接所有含む）を受ける上場子会社です。上場企業である以上、自社の少数株主などステークホルダーに配慮するとともに、外部に目を向けた透明性の高い経営が求められています。

昨今、一部企業で散見された不祥事を他山の石とし、健全な企業統治のあり方を探り、社外取締役を増員するなど外部のステークホルダーの声が反映される経営体制を目指して改善を急いできました。

その方策の1つとして2014年から社外取締役を2名選任し、2018年からは社外取締役を3名に増員し、うち1名を女性としています。また、2019年6月には、取締役会の諮問機関として「ガバナンス委員会」を設置し、委員長に社外取締役を指名しています。現在、当社の取締役に占める社外取締役の比率は3分の1となっており、政府が未来投

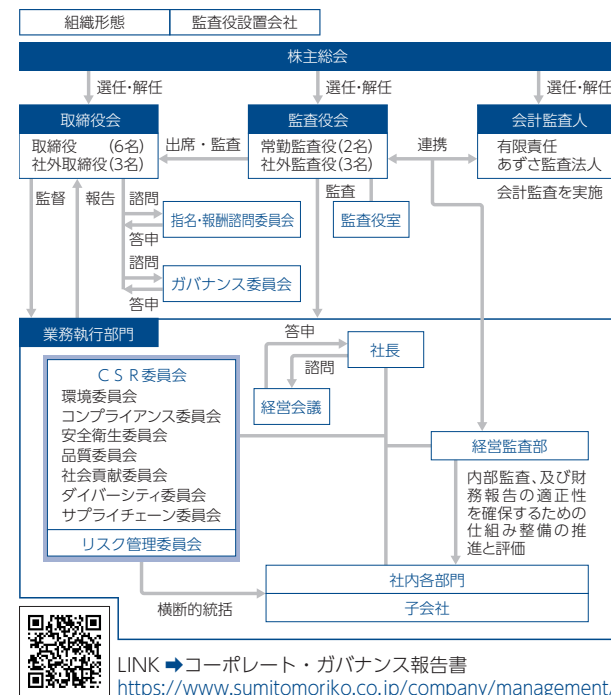
資会議などで検討している社外取締役比率を高めることにも、いち早く対応しています。

◆ 役員の選任と報酬の客観性確保に向けて

企業経営においては、役員の選任および報酬についても客観性の向上が望まれます。役員の選任にあたっては、「経営・事業に精通し、株主の皆様の期待に応えて職務を遂行できる方」を選任するものとし、当社が上場子会社であることから、「社外役員には独立性の高い方を複数選任する」としています。取締役・監査役の選解任手続きおよび取締役の報酬（月次報酬および賞与）については、その客観性を高めるため、指名・報酬諮問委員会が株主総会に議案として上程する事項の答申を行い、取締役会はこれを尊重し、決定するものとしています。

なお、指名・報酬諮問委員会は、代表取締役1名、社外取締役3名で構成して、オブザーバーとして社外監査役を置くこととしています。指名・報酬諮問委員会は、これまで代表取締役が委員長をしていましたが、2019年2月からは筆頭独立社外取締役を委員長とすることで、より客観性に配慮した仕組みとしました。

◆ コーポレート・ガバナンス体制図



住友電気工業との関係とメリット

(1) 関係

(2019年3月31日現在)

名称	属性	議決権所有割合 (%)			発行する株券が上場されている金融商品取引所等
		直接所有分	合算対象分	計	
住友電気工業株式会社	親会社	49.66	1.03	50.69	株式会社東京証券取引所市場第一部 株式会社名古屋証券取引所市場第一部 証券会員制法人福岡証券取引所

(2) メリット

カテゴリ	内容
事業基盤	顧客基盤の共有、インフラの活用、共同購買等
グローバル展開	グローバルマーケットの戦略的かつ協働的な開拓等
次世代技術研究開発	住友電工グループ間連携による自動車新商品の開発等

コラム 上場子会社のメリットを活かす

住友電気工業グループの一員である当社は、同社とのシナジーを活かした経営を目指しています。住友電気工業は、多数の海外拠点や多様な技術・顧客基盤を持っており、海外事業や新事業展開において当社はさまざまな支援を受けています。

その一方、企業としての意思決定は親会社から独立して行い、株主共同の利益に配慮して、親会社との取引を定期的に取締役会に報告するなど、取引の規模と性質によって取締役会の承認を必要とするなど、独立性を担保しています。

なお、住友電気工業グループとの取引は、住友電装（住友電気工業100%出資）に対する製品（ワイヤーハーネスコネクタ用シール材）の販売が中心で、その比率は連結売上高の約1%となっています。なお、今後は次世代自動車向けの研究開発で連携を強化する方針です。

ガバナンス体制強化の取り組み

2005年	執行役員制度導入
2012年	事業本部制度導入
2014年	Global Management Meeting (GMM) 開始
2015年	グループガバナンス委員会設置
2016年	指名・報酬諮問委員会設置
2016年	社外役員意見交換会開始
2016年	エリア（米州、欧州、中国、アジア）ごとの GMM 開始
2017年	グループ会社経営連絡会開始
2019年	筆頭独立社外取締役の設置
2019年	ガバナンス委員会設置（グループガバナンス委員会を格上げ）

こんな企業でありたい―住友事業精神とモノづくりDNAを糧に

競争力の源泉はモノづくり力であり、現場力
目指すはGlobal Excellent Manufacturing Company

当社グループは、「信用確実」「不趨浮利」を掲げる住友事業精神を基盤に、脈々と受け継がれてきたモノづくりDNAを未来に伝承し、これからも世界から信頼される製品を提供し続けます。

◆ ありたい姿を実現するために

当社グループは、1937年の住友グループ入り以来、「信用確実」「不趨浮利」を掲げる住友事業精神と独自の経営理念を経営の根幹に据え、事業を運営してきました。

経営基盤を社会の要請に合わせてアップデートするため、2019年4月、経営理念の実践のための企業行動憲章と、役員・従業員の行動規範であるコンプライアンス行動指針を改定しました。企業行動憲章の改定にあたっては、SDGsへのコミットと経団連企業行動憲章改定を背景に、イノベーションを通じた製品・サービスの開発による持続可能な経済成長と社会的課題の解決、責任ある調達、人権尊重、ダイバーシティ&インクルージョン・働き方の見直

しなどの項目を追加しました。

◆ 社会の責任ある一員として

当社は国連グローバルコンパクトやSDGsへのコミットと実践をとおして、2022Vの達成を目指しています。2014年には国連グローバルコンパクトに署名し、「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」の4分野10原則に則した責任ある企業活動を実践しています。また、2018年にグローバル・コンパクト・ネットワーク・ジャパンの「腐敗防止強化のための東京原則」に署名し、コンプライアンス行動指針の改定に反映しました。さらに自動車のCASE等の変革に対応することでSDGsが掲げる社会課題の解決に、本業のビジネスを通じて貢献していきます。



◆ 日本のモノづくりを世界に展開

住友理工は1929年の創業以来、時代の方角性や市場

ニーズを的確につかみつつ、自動車用品・一般産業用品から新事業分野へと事業領域を着実に広げ、高付加価値の製品を世に送り出してきました。

1976年には、現場での改善活動を通じた人材育成の取り組みであるF研（フォアマン研修[※]）を開始し、以来、一度も途切れることなく今日まで、現場力の向上・人材育成に取り組んできました。F研は住友理工のモノづくり力と風土を形づくるDNAであり、現場力の源泉といえます。日本で培ったモノづくりのDNAを未来に伝承し、「住友理工のモノづくり力」をより強化してグローバルに展開することにより、モノづくり企業として生き残りを図りたいと考えます。

私たちは、きめ細やかな作り込みや高い品質を重んじる日本のモノづくり企業としての矜持を持ち、長年にわたって培ってきたコアコンピタンス、「高分子材料技術」「総合評価技術」を軸に、住友事業精神が謳う「信用確実」「不趨浮利」を忠実に守りながら、全てのステークホルダーから信頼される“Global Excellent Manufacturing Company”への飛躍を目指し、進化を続けてまいります。

※フォアマン（Foreman）研修とは監督者を目指す人のための研修。
1976年にスタート。今日まで1日も途切れることなく続いている当社で最も歴史のある研修である。その時々に対処すべき最重要課題へ取り組みを変化させつつ、現地現物で事実をつかみ、把握した問題を改善するというプロセスを繰り返すことにより、現場で自ら改善活動ができる人材を育成している。

住友事業精神

営業の要旨

※住友合資会社社則（昭和3年制定）より

- 第一条 我が住友の営業は、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
- 第二条 我が住友の営業は、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



LINK → 経営方針

<https://www.sumitomoriko.co.jp/company/message/>

住友理工グループ経営理念

住友事業精神を踏まえ、住友理工グループは、

- ① 技術革新を基盤にお客様の要望に応え、
優れた製品・サービスを提供します。
- ② 安全を経営の最重要課題と位置付け、
人・社会の安全確保に努めます。
- ③ 地球環境に配慮し、よりよい社会環境づくりに貢献します。
- ④ 高い企業倫理と遵法の精神で、世界各国の地域社会から
信用・信頼される企業を目指します。
- ⑤ 従業員の多様性、人格、個性を尊重し、
活力溢れる企業風土を醸成します。



社長 松井 徹

社外取締役のメッセージ

社外取締役

入谷正章

専門分野

法 律

経 営



役員報酬について

指名・報酬諮問委員会の委員長および筆頭独立社外取締役に就任致しました。同委員会は、決定手続きの透明性・客観性を図るべく、取締役会決議に基づき設置された取締役会の任意の諮問機関で、代表取締役1名、独立社外取締役3名および独立社外監査役1名（オブザーバー）で構成され、諮問により取締役の報酬および賞与に関する事項ならびに株主総会に提出する取締役および監査役の選任および解任に関する議案の内容等について審議・答申するものです。

役員の指名・報酬については、会社の経営戦略、経営計画、業績、財務状況、経営環境等を考慮しつつ、当社の持続的な成長と社会的価値の創造（企業価値と公益価値増大）に向けてそれをリードし、適正なガバナンスに寄与できる人材か否か、中長期的な会社業績や潜在リスクを反映させつつ、健全な企業家精神の発揮に資する報酬であるのか否か等の観点で審議することが重要です。

同委員会が当社の更なる発展に寄与するため、独立社外取締役としての務めを誠実に果たして参りたいと思います。

LINK → コーポレートガバナンス

<https://www.sumitomoriko.co.jp/company/management/>



社外取締役

花形 滋

専門分野

経 営

国際事業

財務・会計



ガバナンス委員会について

本年6月1日付で取締役会の諮問機関として代表取締役、社外取締役、および監査役で構成される「ガバナンス委員会」が設置され、社外取締役の私が委員長を務めることとなりました。

当社は住友電気工業株式会社の上場子会社ですが、支配株主からの独立性を確保すると共に、少数株主をはじめ従業員、取引先、地域社会など様々なステークホルダーとの適切な協働に努めることが必要とされています。

私を含め独立社外取締役を1/3として取締役会の独立性を高め、支配株主と利益相反が生じる場面では、ガバナンス委員会で十分な審議を行い取締役会に答申し、取締役会はそれを十分に踏まえた上で審議することとしています。

コーポレートガバナンスコードも時代の変化に応じて昨年6月に改訂され第2ステージに入り、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けて、「形式」から「実質」への深化が求められています。健全性と透明性を確保したガバナンス面での取り組みを進め、2022Vに掲げた「着実な成長と体質強化」の実現に貢献できればと思います。

LINK → コーポレートガバナンス

<https://www.sumitomoriko.co.jp/company/management/>



社外取締役

宮城まり子

専門分野

経 営

ダイバーシティ

人材育成



ダイバーシティ経営を企業の成長につなげるために

SDGs（持続可能な開発目標）はより良い暮らしを築くために未来のあるべき姿を示し、その目標達成には企業も積極的に役割を果たすことが期待されています。なかでもダイバーシティ経営は「多様な人材を活かし、個々の能力を最大限発揮できる機会を提供することにより、イノベーションを生み出し新たな価値創造につなげる経営」を標榜し、性別、年齢、国籍、宗教、価値観などの多様性に価値を置き、多様な人材を包摂（インクルージョン）しながら働きがいのある職場環境をいかに創るかが問われています。

ジェンダー平等・女性活躍推進に関しては、住友理工での2019年度新入社員採用の女性比率は27.5%（2015年20.4%）まで上昇、しかし、管理職に占める女性比率は1.1%（単体）に留まっています。今後は結婚、育児、介護などライフステージに合わせた多様で柔軟な働き方を男女共に可能にし、社員が最大限能力を発揮できる働きがいのある、働きやすい組織を創造することが欠かせません。住友の「事業は人なり」を柱に、ダイバーシティ経営の推進や女性活躍推進に向け、社外取締役としての役割を果たして参りたいと考えています。

LINK → CSR 情報サイト（ダイバーシティ）

<https://www.sumitomoriko.co.jp/csr/portal/?theme=diversity>



財務戦略と成長投資管理の方針

◆財務戦略

2022Vの財務戦略

住友理工グループは「2022年住友理工グループVision」で、2022年に連結売上高5,300億円を目標とし、KPIとして営業利益率5%、ROA6%、ROE7%を設定しました。ROA、ROE目標達成のため、成長投資管理の強化に加え、運転資金を継続的に効率運用することにより資産回転率の向上を目指します。

株主資本コスト

住友理工グループは、株主資本コストを7%弱として財務戦略を立案しています。これは、30年国債利回り(1%弱)とエクイティ・リスクプレミアム(約6%)の合計から算出しています。

◆財務規律

住友理工グループは、親会社所有者帰属持分比率50%以上を中長期的に維持することを財務規律のガイドラインとしています。これにより、営業キャッシュ・フロー増加のため成長投資を推進する局面でも財務安定性を確保しています。

■株主資本コスト



※ リスク・フリー・レートは、日本国債30年利回りを参照
エクイティ・リスクプレミアムは、当社ベータ(約1)とマーケット・リスクプレミアム(約6%)を用いて算出

■投資案件のハードルレートの考え方



◆成長投資管理

住友理工グループは、M&Aや新規拠点設立などの積極投資により、グローバルで事業規模を拡大してきました。企業価値向上の源泉となる営業活動によるキャッシュ・フローの増加を支える成長投資管理は、住友理工グループ投資採算基準と、投資後の事業環境変化への迅速な対応の仕組みおよび財務規律ガイドラインにより実施しています。

住友理工グループ投資採算基準について

住友理工グループは、グローバル事業拡大投資を効率的に進めるため、2010年からグループ全体で統一した投資採算基準を設け、投資案件の採算性をチェックして事業戦略との両輪で意思決定をしています。投資採算性の検討には、従来から採用している回収年限法に加え、ディスカウント・キャッシュ・フロー(DCF)法に基づくネット・プレゼント・バリュー(NPV)および内部収益率(IRR)を併用しています。また、割引率には、加重平均資本コスト(WACC)に国別のカントリー・リスクとWACCスプレッドを上乗せしたハードルレートを用いています。これにより、中長期的にWACCを上回る成果の確保を目指しています。

事業環境変化への対応の仕組み

事業環境が投資意思決定時の前提から大きく変化した場合、投資成果の刈取りの遅れや、事業採算低下のリスクが高まります。住友理工グループでは、計画未達案件について戦略的に事業構造改革計画を遅滞なく検討する仕組みを2014年から設けています。これにより、事業環境変化による採算悪化リスクを最小限に抑制し、より高い成長を見込める事業に経営資源を再配分することで、グループ全体の投資効率を高めていきます。

◆リスク低減による企業価値向上

住友理工グループは、「Global Excellent Manufacturing Company」を目指しグローバルな事業展開を加速しており、業容拡大に伴い増加するリスクに対応するためリスクマネジメントを強化しています。リスクの顕在化を抑制することで資本コストを低減し、企業価値の増大を図るとともに、持続的成長の実現を目指しています。

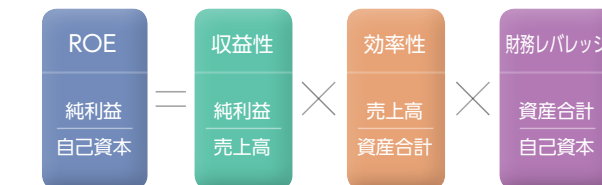
◆グループファイナンス

米国、中国、タイおよび欧州の地域管理会社をファイナンス拠点として、地域内の各拠点の資金過不足を管理することで資金運用を効率化し、外部借入を圧縮しています。また、通貨別の資産・負債ポジション管理を強化することで、新興国通貨下落など為替変動による為替差損発生リスクを低減しています。

◆運転資金の効率運用

2014年度からグループ全体でキャッシュ・コンバージョン・サイクル(CCC)改善活動を推進しています。この活動では、売掛債権の回収期間の短縮、棚卸資産の圧縮、および買掛債務の支払期間拡大により運転資金を確保し、事業運営に必要な資金の効率的な運用を図っています。

■ROE向上の考え方



※ 純利益は、親会社の所有者に帰属する当期利益を示す。
自己資本は、親会社の所有者に帰属する持分を示す。

・各要素を改善するためのアプローチ

収益性：成長投資管理による利益率向上
効率性：キャッシュ・コンバージョン・サイクル(CCC)改善活動や、グループファイナンス導入による資金の効率運用
財務レバレッジ：財務規律に基づくレバレッジ管理

業績指標長期推移〈連結業績〉

(年度)

KPI		2007 (単位)	2007 日本基準	2008 日本基準	2009 日本基準	2010 日本基準	2011 日本基準	2012 日本基準	2013 日本基準	2014 日本基準	2015 IFRS	2016 IFRS	2017 IFRS	2018 IFRS	
損益状況															
売上高	百万円		311,995	274,392	234,131	272,488	252,008	263,725	369,093	400,930	424,485	422,630	462,885	469,705	
事業利益※1	百万円		—	—	—	—	—	—	—	—	14,528	14,564	12,860	9,379	
営業利益	百万円		24,704	6,079	10,799	16,796	12,815	9,204	13,577	10,492	12,867	13,600	12,196	1,153	
親会社の所有者に帰属する当期利益	百万円		14,241	1,141	3,579	9,940	6,089	3,003	4,076	△ 4,429	2,901	5,195	3,528	△ 5,022	
事業利益率	—		—	—	—	—	—	—	—	—	3.4%	3.4%	2.8%	2.0%	
営業利益率	—		7.9%	2.2%	4.6%	6.2%	5.1%	3.5%	3.7%	2.6%	3.0%	3.2%	2.6%	0.2%	
親会社の所有者に帰属する当期利益率	—		4.6%	0.4%	1.5%	3.6%	2.4%	1.1%	1.1%	△ 1.1%	0.7%	1.2%	0.8%	△ 1.1%	
事業別 セグメント業績※1	自動車用品	売上高	百万円	251,257	219,056	185,540	217,524	193,728	210,267	312,439	344,023	369,149	362,367	393,440	398,160
		利益	百万円	20,422	4,828	9,568	13,440	9,056	7,080	9,642	7,924	13,012	13,217	9,766	7,771
	一般産業用品	売上高	百万円	60,738	55,336	48,591	54,964	58,280	53,458	56,654	56,907	55,336	60,263	69,445	71,545
		利益	百万円	4,282	1,251	1,231	3,356	3,759	2,124	3,935	2,568	1,517	1,347	3,094	1,608
所在地別 セグメント業績※1 (セグメント間 消去前)	日本	売上高	百万円	229,300	193,779	174,666	187,477	188,697	183,131	185,156	183,205	188,911	198,985	213,020	214,033
		利益	百万円	14,694	△ 564	3,887	5,356	5,883	440	4,943	2,390	△ 267	△ 1,206	△ 135	△ 1,147
	米州	売上高	百万円	65,566	54,248	38,640	53,953	39,102	50,451	83,029	94,650	100,436	96,376	102,804	105,269
		利益	百万円	3,558	1,251	1,793	3,418	1,954	3,933	4,543	5,069	4,656	3,241	2,311	△ 894
	アジア	売上高	百万円	38,777	42,383	41,119	59,857	52,192	61,690	98,762	113,105	127,752	121,795	140,425	144,645
		利益	百万円	5,250	4,757	5,210	8,236	4,832	4,902	9,095	9,874	13,131	13,835	13,099	13,447
	欧州その他	売上高	百万円	13,940	13,217	6,520	5,365	5,517	5,529	46,977	58,230	57,044	54,370	60,688	59,300
		利益	百万円	1,353	608	△ 142	△ 152	91	1	△ 1,804	△ 3,293	△ 1,604	△ 142	△ 1,518	△ 1,032
財政状態															
資産合計	百万円		254,263	218,965	238,951	244,638	260,600	324,134	383,005	406,777	385,371	404,799	414,233	397,279	
資本合計	百万円		155,501	141,175	147,249	154,219	156,932	172,918	189,007	199,225	178,494	179,789	184,459	176,598	
親会社の所有者に帰属する持分	百万円		147,275	134,063	138,958	144,874	148,286	159,908	172,230	179,687	159,893	161,293	164,379	158,319	
キャッシュ・フロー															
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円		31,367	22,704	34,543	27,997	12,421	19,692	17,756	19,547	29,854	33,161	31,622	31,462	
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円		△ 27,312	△ 29,765	△ 11,528	△ 13,899	△ 23,771	△ 36,814	△ 51,722	△ 17,184	△ 33,990	△ 32,534	△ 27,445	△ 28,251	
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円		△ 2,343	10,662	△ 6,622	△ 4,433	1,883	24,557	13,558	2,692	△ 1,106	10,715	△ 6,127	△ 8,368	
その他の業績データ															
設備投資額(有形固定資産受入ベース)	百万円		28,487	27,437	10,277	14,938	20,191	25,295	31,334	29,699	30,538	25,548	24,728	25,180	
減価償却費及び償却費	百万円		19,151	20,774	19,638	18,543	12,621	14,672	21,468	23,301	26,215	26,664	28,766	29,781	
研究開発費	百万円		7,909	8,371	7,617	8,182	8,660	9,698	11,673	12,821	14,215	14,614	14,796	15,002	
一株当たりデータ															
一株当たり純資産	円		1,418	1,291	1,338	1,395	1,428	1,540	1,659	1,731	—	—	—	—	
一株当たり親会社所有者帰属持分	円		—	—	—	—	—	—	—	—	1,540	1,553	1,583	1,525	
基本的一株当たり当期利益	円		137	11	34	96	59	29	39	△ 43	28	50	34	△ 48	
一株当たり配当金	円		18	14	13	15	15	16	17	18	18	19	20	14	
株式・配当関連データ															
連結配当性向	—		13.1%	127.4%	37.7%	15.7%	25.6%	55.3%	43.3%	—	64.4%	38.0%	58.9%	—	
親会社所有者帰属持分配当率	—		1.3%	1.0%	1.0%	1.1%	1.1%	1.1%	1.1%	1.1%	1.1%	1.2%	1.3%	0.9%	
その他の主要指標															
ROA(総資産事業利益率)※2	—		10.1%	2.6%	4.7%	6.9%	5.1%	3.1%	3.8%	2.7%	3.7%	3.7%	3.1%	2.3%	
ROE(親会社所有者帰属持分利益率)	—		10.0%	0.8%	2.6%	7.0%	4.2%	1.9%	2.5%	△ 2.5%	1.8%	3.2%	2.1%	△ 3.1%	
親会社所有者帰属持分比率	—		57.9%	61.2%	58.2%	59.2%	56.9%	49.3%	45.0%	44.2%	41.5%	39.8%	39.7%	39.9%	
ネットD/Eレシオ※3	—		△ 0.08	△ 0.02	△ 0.17	△ 0.13	△ 0.05	0.05	0.28	0.30	0.38	0.39	0.39	0.40	
総資産回転率	—		1.3	1.2	1.0	1.1	1.0	0.9	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.2	
従業員数	名		11,836	12,533	12,910	13,549	13,894	18,035	22,546	23,568	23,790	24,453	25,689	26,156	

※1 事業利益 = 営業利益 - その他損益

事業別セグメント業績および所在地別セグメント業績の利益は、日本基準は営業利益、IFRSは事業利益をそれぞれ表示しています。

※2 ROAは、日本基準では総資産事業利益率に代えて総資産営業利益率を表示しています。

※3 ネットD/Eレシオ = (有利子負債 - 現金及び現金同等物) / 親会社の所有者に帰属する持分

(注) KPIの項目名称はIFRSで表示しています。日本基準では以下の通り読み替えます。

【IFRS表記→日本基準表記】親会社の所有者に帰属する当期利益→親会社株主に帰属する当期純利益、資本合計→純資産、資産合計→総資産、親会社の所有者に帰属する持分→自己資本、基本的一株当たり当期利益→一株当たり当期純利益、親会社所有者帰属持分配当率→純資産配当率、親会社所有者帰属持分利益率→株主資本当期純利益率、親会社所有者帰属持分比率→自己資本比率



住友理工

将来情報に関する注意事項

本報告書に記載されている売上高および利益等の予想のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、住友理工グループの各事業に関する業界の動向についての見通しを含む経済状況、ならびに為替レートの変動、その他の業績に影響を与える要因について、現時点で入手可能な情報をもとにした住友理工グループの仮定および判断に基づく見通しを前提としております。従いまして、実際の売上高および利益等と、本報告書に記載されている予想とは大きく異なる場合があることをご承知おき下さい。なお、住友理工グループは、本報告書のリリース後においても、将来予想に関する記述を更新して公表する義務を負うものではありません。

2019年8月発行