

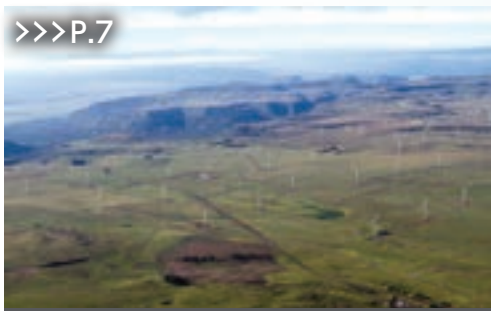
CONTENTS

株主の皆さまへ	1	グループ会社紹介	10
連結決算ハイライト	3	世界の住友商事	11
事業トピックス	5	住友の源流	13
CSRの取り組み	7	会社概要/株式情報	14
本部長インタビュー	9		

>>>P.7



>>>P.7



SC NEWS

住友商事ビジネスレポート

第146期 株主通信 [2013年4月1日 ▶ 2014年3月31日]

証券コード 8053

>>>P.5





当社の強み・機能を徹底的に 追求し、収益力の強化を図る

代表取締役社長 **中村邦晴**

2013年度の業績総括

2013年度の連結純利益は 2,231億円

2013年度の世界経済は、米国経済が堅調に推移し、欧州経済も危機的な状況を脱しましたが、中国、ロシア等の新興国経済は力強さに欠け、緩やかな回復に留まりました。国際商品市況は、米国金融政策の

量的緩和縮小や軟調な需要を反映して方向性の定まりにくい展開に終始しました。

国内経済は、円高是正・株高を受けたマインドの改善や企業業績の改善を背景に個人消費、設備投資が持ち直したほか、年度末にかけて2014年4月の消費税率引き上げ前の駆け込み需要も顕在化し、回復の動きが広がりました。

このような環境下、2013年度の連結純利益は、前期比94億円減益の2,231億円となりました。金属、輸送機・建機などの非資源ビジネスは、堅調に推移しましたが、資源ビジネスは、資源価格下落の影響を受けたことに加え、年度末に豪州石炭事業において減損損失を計上したことなどにより減益となりました。

中期経営計画進捗

中期経営計画 「BBBO2014」の進捗

当社は昨年5月に、中長期ビジョン「創立100周年(2019年度)に向けて目指す姿」(Be the Best, Be the One)を掲げました。その実現に向けた最初の中期経営計画である「Be the Best, Be the One (BBBO) 2014」を、「収益力を徹底的に強化し、一段高いレベルの利益成長へ踏み出すステージ」と位置付け、中長期視点に立ったビジネスの新陳代謝を促

進していきます。

初年度に当たる2013年度は、BBBO2014の計画に基づき、新規投融資と資産の入れ替えを着実に実行しました。

>>> 新規投融資については、P.4をご覧ください

2014年度の業績見通しについて

利益目標2,500億円の 着実な達成を目指す

資源ビジネスでは、市況の軟調が続くこともあり、

引続き厳しい環境が継続すると予想されますが、非資源ビジネスでは、収益の柱となっているビジネスの利益成長に加えて、近年投資した事業の収益貢献を見込んでいます。こうした状況を踏まえ、2014年度の連結純利益の目標を2,500億円としました。利益目標の着実な達成に向け、全社一丸となって取り組んでいきます。

株主の皆さまには、一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

配当 方針

直近の公表予想通り、年間47円の配当実施

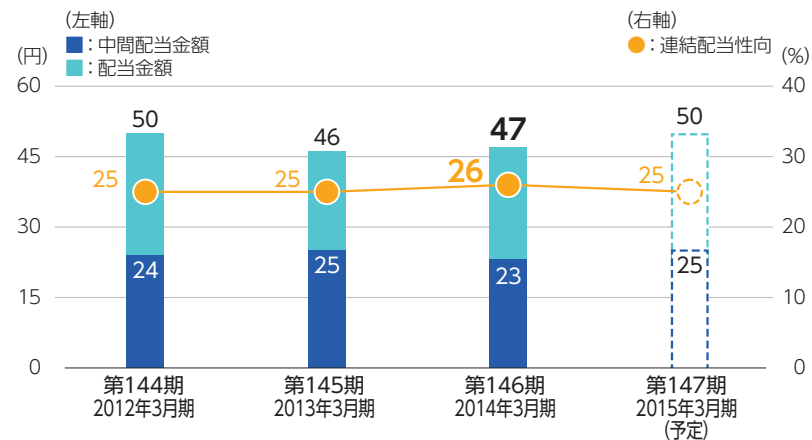
当社は、株主の皆さまに対して長期にわたり安定した配当を行うことを基本方針としつつ、中長期的な利益成長による配当額の増加を目指して取り組んでいます。

昨年4月からスタートした中期経営計画「BBBO2014」では、投資計画等を勘案し、連結配当性向を25パーセントとしています。

2013年度の連結純利益は、見通しを下回る2,231億円となりましたが、年間配当金は、直近の公表予想通り1株当たり47円と致しました。

2014年度の年間配当金については、連結純利益が予想通り2,500億円となった場合、「BBBO2014」の配当方針に基づく連結配当性向25パーセントを適用し、1株当たり50円となる予定です。

配当金額／連結配当性向

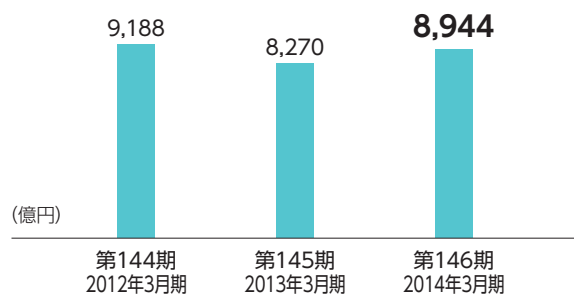


連結決算ハイライト

主な経営指標の推移

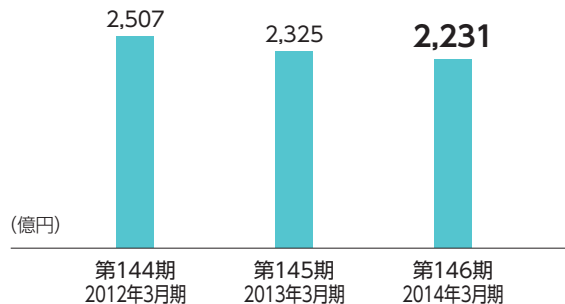
売上総利益

8,944億円
(前期比8%増)



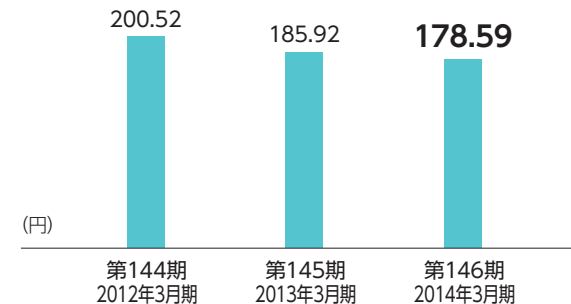
連結純利益

2,231億円
(前期比4%減)



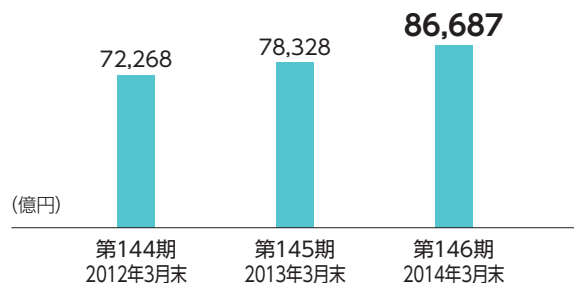
1株当たり連結純利益

178.59円
(前期比7.33円減)



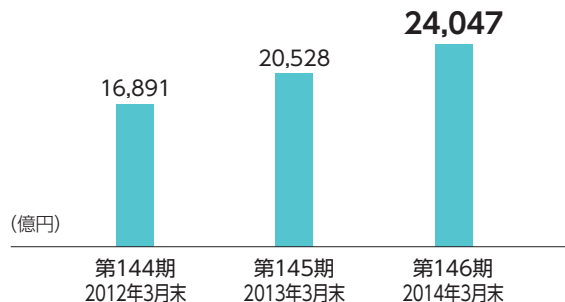
総資産

86,687億円
(前期末比8,360億円増)



株主資本

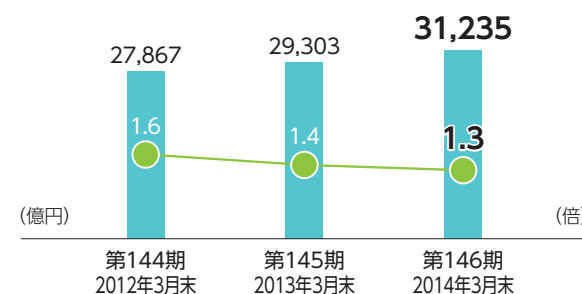
24,047億円
(前期末比3,519億円増)



有利子負債(ネット) / Debt-Equity Ratio(ネット)

有利子負債(ネット) **31,235**億円
(前期末比1,931億円増)

Debt-Equity Ratio(ネット) **1.3**倍
(前期末比0.1ポイント改善)



用語解説

有利子負債(ネット)

金利を付けて返済しなければならない債務(銀行からの借入金、社債、コマーシャルペーパーなど)の総計である有利子負債から、現金および現金同等物を差し引いたもの。

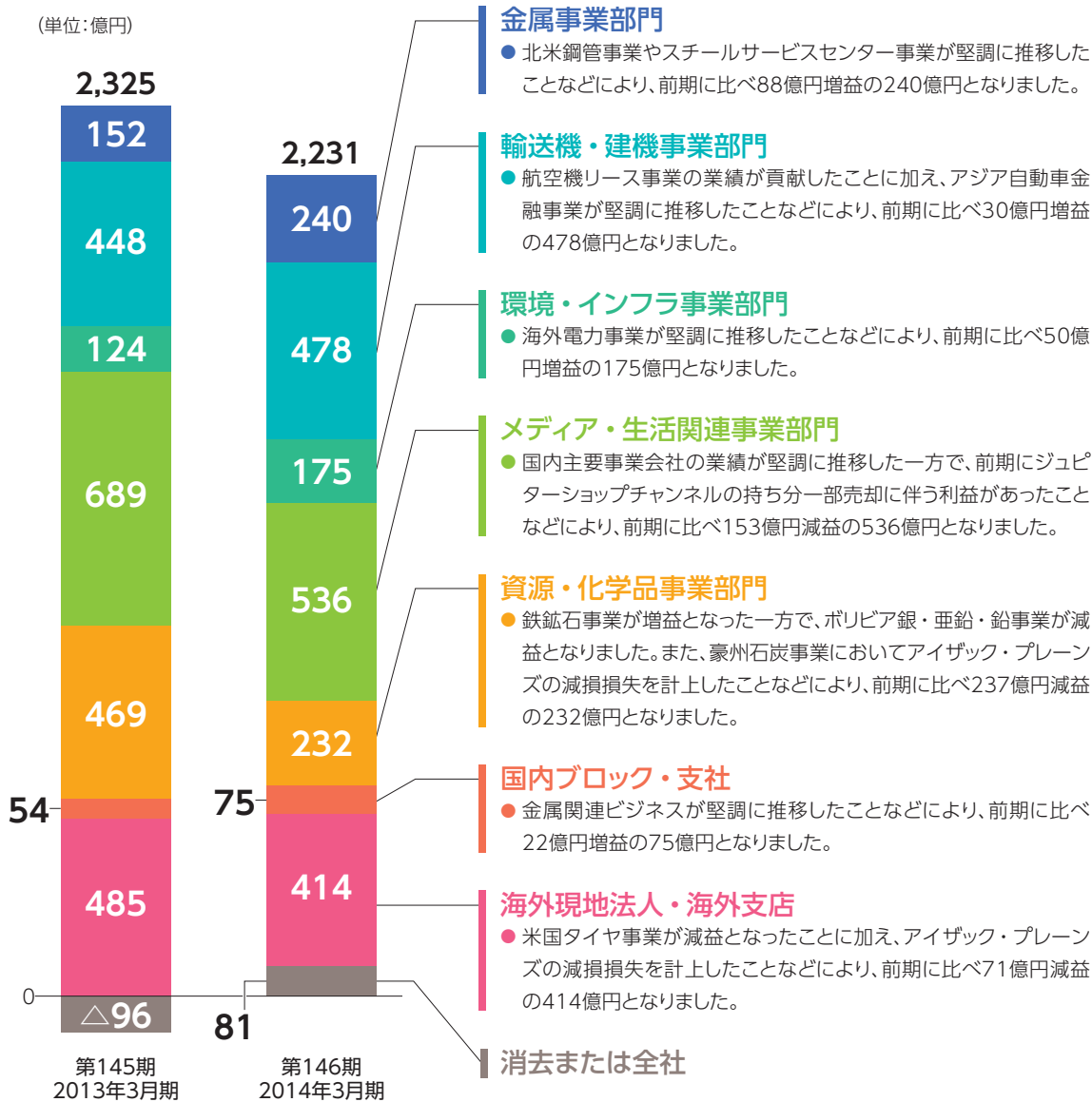
Debt-Equity Ratio(ネット)

「有利子負債(ネット)」を「株主資本」で除した値で、財務の健全性を図る指標の一つ。

※ 本冊子における「連結純利益」は、国際会計基準(IFRS)の「当期利益(親会社の所有者に帰属)」と同じ内容です。また、「株主資本」は、「親会社の所有者に帰属する持ち分」と同じ内容です。

セグメント別連結純利益／決算概略

(単位: 億円)



金属事業部門

● 北米鋼管事業やスチールサービスセンター事業が堅調に推移したことなどにより、前期に比べ88億円増益の240億円となりました。

輸送機・建機事業部門

● 航空機リース事業の業績が貢献したことに加え、アジア自動車金融事業が堅調に推移したことなどにより、前期に比べ30億円増益の478億円となりました。

環境・インフラ事業部門

● 海外電力事業が堅調に推移したことなどにより、前期に比べ50億円増益の175億円となりました。

メディア・生活関連事業部門

● 国内主要事業会社の業績が堅調に推移した一方で、前期にジュピターショップチャンネルの持ち分一部売却に伴う利益があったことなどにより、前期に比べ153億円減益の536億円となりました。

資源・化学品事業部門

● 鉄鉱石事業が増益となった一方で、ボリビア銀・亜鉛・鉛事業が減益となりました。また、豪州石炭事業においてアイザック・プレーンズの減損損失を計上したことなどにより、前期に比べ237億円減益の232億円となりました。

国内ブロック・支社

● 金属関連ビジネスが堅調に推移したことなどにより、前期に比べ22億円増益の75億円となりました。

海外現地法人・海外支店

● 米国タイヤ事業が減益となったことに加え、アイザック・プレーンズの減損損失を計上したことなどにより、前期に比べ71億円減益の414億円となりました。

消去または全社

新規投融資計画

「Be the Best, Be the One 2014(2013～2014年度中期経営計画)」では、2年合計で7,500億円の新規投融資を計画しています。2013年度の新規投融資実績は、エネルギー産業向け鋼管・鋼材問屋であるエジエングループの買収など2,900億円となり、計画に対して順調に進捗しています。

一方、資産売却・削減計画は2年合計で新規投融資計画を上回る7,700億円を計画しています。2013年度の資産売却・削減実績は、英国水道事業の一部売却などで2,500億円となり、ほぼ計画通り順調に進捗しています。

バランスシート計画(2年合計)

(単位: 億円)

	計画(2年合計)	2014年3月期末実績
新規投融資	+7,500	+2,900
資産売却・削減	△7,700	△2,500
営業資産増減・その他	+1,500	+8,000 ^(※)
ネット増減	+1,300	+8,400

(※) 為替の影響による増加を含む

新規投融資(2年合計)

(単位: 億円)

事業分野	重点分野	計画(2年合計)	2014年3月期末実績
金属	鋼管事業	800	580
輸送機・建機	自動車事業	1,600	200
環境・インフラ	電力事業	900	330
メディア・生活関連	メディア事業、不動産事業	1,300	560
資源・化学品	資源・エネルギー上流事業	1,900	1,150
全社育成分野／地域	<ul style="list-style-type: none"> ● 全社育成分野 非在来型エネルギー周辺、リテール(アジア)、食料 ● 全社育成地域 インド、ミャンマー、ブラジル、トルコ、サブサハラ(6カ国) 	1,000	(※) 全社育成分野／地域の投融資額は、各セグメントに配分予定
合計		7,500	2,900

(※) 国内・海外セグメントを含めて表示

● 金属事業部門 ●

バリューチェーンの強化と流通機能の拡充を目指す



エジエン・マーレイの鋼管加工工場

米国エジエングループ買収

当社は、米国住友商事^(※)と共同で、米国のエネルギー産業向け大手鋼管・鋼材問屋であるエジエングループの全株式を取得しました。当社の鋼管事業としては、過去最大の投資案件(株式取得額約5億2,000万ドル)になります。エジエングループは、米国や中東、アジアなど18カ国に35拠点をもち、石油・ガス輸送用、発電所や石油化学プラント用の鋼管や、海洋構造物用の鋼材などを供給するエジエン・マーレイと、米国の油井管問屋で、主にシェール開発向けサプライで成長を続けるポウランド&レバリッジの2社を傘下に持つグローバル企業です。

当社は1980年代から米国における油井管問屋網の整備をはじめ、油井周辺のバリューチェーン構築に力を注いできました。今後も成長が見込まれるシェール開発や海洋石油ガス開発向け鋼管・鋼材の販売体制を強化し、グローバルでのバリューチェーン拡充を図っていきます。

(※) 2014年4月1日付で「米国住友商事会社」の商号を「米州住友商事会社」に変更しています



ポウランド&レバリッジの鋼管ヤード

● 輸送機・建機事業部門 ●

グローバルに多様なビジネスを展開する強みを新興国でも発揮



トラクター・ヌサンタラ本社社屋

インドネシアで建設機械ビジネスを多角化

当社グループが、インドネシア最大の複合企業グループであるアストラ・インターナショナルと共に出資するトラクター・ヌサンタラは、インドネシアにおいて産業車両をはじめ、建設機械や農業機械を扱う販売代理店事業を行っています。2004年12月の当社出資以降、取り扱い商品を増やすなど事業を拡大させ、現在ではインドネシア全土に15支店と6サービス拠点を有し、14に及ぶブランドの商品を扱っています。

事業多角化の一環として始めたフォークリフトの長期レンタル事業では、自社で約1,700台を所有し、レンタル事業の売り上げは10年間で7倍以上の伸びとなっています。単なる販売・サービス代理店としての機能を超えたビジネスを展開しています。今後は、将来的に市場拡大が見込まれる高所作業車等の汎用機の一般レンタルを開始する計画です。これまで当社が北米など各国で現地ニーズに応じて展開してきた経験を生かし、事業拡大を目指します。



出荷を待つフォークリフト

● 環境・インフラ事業部門 ●

成長市場のミャンマーで 企業の進出を支援



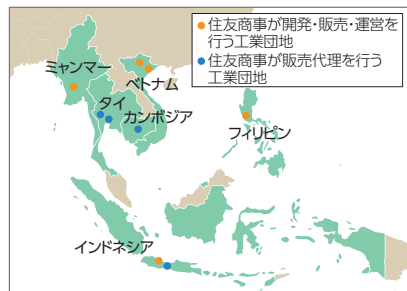
2013年11月30日に行われた工業団地起工式典

ミャンマー初となる大規模工業団地の建設がスタート

当社、三菱商事、丸紅の3社は、ミャンマーの中心都市ヤンゴンから南東約20キロメートルにあるティラワ経済特区に、電力・水道などのインフラ設備を備えた近代的な工業団地を建設します。ミャンマー政府および民間企業も出資し、2014年1月に工事を開始。2015年半ばの稼働を目指しています。

当社はミャンマーを中期経営計画における全社育成地域と位置付けており、インフラ整備や自動車関連事業などを展開。ティラワ経済特区では、当社がこれまでに東南アジア各国で工業団地を多数建設・運営して得たノウハウを生かし、円滑な建設を主導します。

アジアの「ラストフロンティア」として注目されるミャンマーには、日本企業をはじめ多くの外資企業が進出を計画しています。当社はこれら製造業の新たな生産拠点づくりを支援し、現地の産業振興や経済発展、雇用機会の拡大に貢献していきます。



当社が展開する工業団地

● メディア・生活関連事業部門 ●

アジア・オセアニア地域で 穀物一次加工事業に進出



ベトナム製粉工場(完成予想図)

ベトナムに製粉事業合併会社を設立

当社は韓国食品最大手シージェイ・チェイルジェダン(チェイルジェダン)と共同で、ベトナムに小麦粉およびミックス粉の製造販売を行う合併会社を設立しました。ベトナム南部バリアブントウ省に工場を建設し、2015年に稼働予定です。食品事業やメディア事業を柱とするシージェイグループにおいて、同社はグループの主力として、高付加価値の小麦粉、砂糖、植物油の製造を中心に、食料品、ベーカリー、物流などを幅広く展開している食品会社です。

当社はこれまでに、食料需要が高まる新興国市場の成長を取り込むため、オーストラリアでの小麦の集荷・サイロ事業や冷凍パン生地製造事業を展開しながら、穀物一次加工事業への進出を模索してきました。ベトナムは、東南アジア屈指の成長市場であり、今後人口増加と食の西洋化により小麦粉や関連製品の高付加価値化が見込まれます。当社の原料調達力とチェイルジェダンの持つ高い技術力を融合させ、高品質で競争力ある商品を提供し、マーケットシェアを拡大していきます。



2月27日の製粉工場起工式。年産能力は小麦粉10万トンとミックス粉1万トンの予定

● 資源・化学品事業部門 ●

農薬販売ビジネスの 収益基盤を強化



綿花の生育にも不可欠な農薬

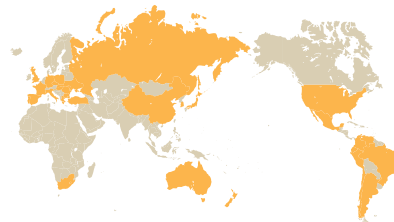
トルコとチリに農薬販売会社を設立

当社は欧州、ロシア、北・南米、東アジア、オセアニア、アフリカ等、約30カ国に農薬の輸入・販売拠点を有し、付加価値の高いビジネスを展開しています。ルーマニアでは、2011年に大手農業資材問屋アルCHEDを買収し、農薬だけでなく農業生産に必要な資材やサービスを

ワンストップで提供する「農業生産マルチサポート事業」を開始。農家向けのファイナンス提供や農作物買い上げなどのサービス増強に取り組んでいます。

グローバル展開の一環として、2013年4月には中東地域で初となる農薬販売会社スミアグロ・トルコを、2014年1月には全世界の約5分の1を占めるといわれる市場規模の南米に農薬販売会社サミット・アグロ・チリを設立しました。

今後も他地域における販売拠点設立を視野に、世界で培ってきたノウハウや人材を生かし、新規農薬の導入や開発推進等、サービスの向上に取り組んでいきます。



住友商事グループの農業グローバル販売網

企業の立場から持続可能

住友商事グループにとってCSRとは、目指すべき企業像の実現に向けて、経営理念を実践していくことにほかなりません。根底にあるのは、さまざまなステークホルダーとの対話を通じて社会的課題を把握し、事業活動を通じて解決に向けて戦略的な取り組みにより、新たな価値を創造し、社会と共に当社グループの持続可能な成長につなげていくという考え方です。

事業を通じたCSR：南アフリカでの風力発電事業

当社は南アフリカ共和国で風力発電事業に取り組んでいます。現地に事業会社ドーパーウインドファームを設立、100メガワットの風力発電所を建設し、2014年7月の商業運転開始を目指し試験運転を行っています。同発電所では現地の経済や社会への貢献も行います。出資パートナーには同国の経済格差是正政策に則した現地企業も参画し、地域の雇用を創出。さらに20年の操業期間を通じ、事業収益の一部を地域に還元し、社会貢献のために活用していきます。今後も再生可能エネルギーの推進とともに、地域に根ざした事業活動を行っていきます。



全40基の大型風車の据え付けが完了した南アフリカ初の大規模風力発電所

な社会の実現に貢献

当社グループのCSR=経営理念の実践

事業活動を通じたCSR

社会貢献活動を通じたCSR

社会貢献活動：TOMODACHI 住友商事奨学金プログラム

**TOMO
DACHI**

当社は、米国大使館と公益財団法人米日カウンシルが主導する日米交流事業「TOMODACHIイニシアチブ」へ参画し、2014年から4年間にわたり「TOMODACHI住友商事奨学金プログラム」を実施します。このプログラムは、日米の大学の相互交換協定に基づき1年間留学する学部学生に渡航費と生活費を支援することにより、経済的理由で留学を諦めていた学生の挑戦を応援するものです。留学期間の休暇を利用して、米州住友商事での短期研修も計画しています。「TOMODACHI住友商事奨学金プログラム」を通じて、将来、日米の懸け橋となってグローバルに活躍する多くのリーダーが誕生することを期待しています。



キャロライン・B・ケネディ駐日米国大使(左)、
アイリーン・ヒラノ・イノウエ 米日カウンシル会長(右)と
当社社長中村邦晴(中央)

当社ホームページでは、当社について
より深くご理解いただくための
さまざまなコンテンツをご覧いただけます。

住友商事

検索

<http://www.sumitomocorp.co.jp/>

トップページ



住友商事へのトビラ

住友商事を知るのに役立つ、事業を紹介する動画や世界の住友商事グループで働く人たちを紹介する特集記事などを掲載しています。

挑戦に終わりはない -住友商事に見る21世紀の総合商社の姿-



さまざまなプロジェクトに全力で取り組む当社社員の情熱や思いとは。総合商社の「いま」と「未来」を伝えるコンテンツです。

シェール革命の波を日本へ “総合力”で開く、次代の扉



社会に存在する課題に向き合い、先進的な取り組みを続けてきた住友商事。シェールガスビジネスで先陣を切る当社の最新動向から、エネルギー問題の今後を考えます。

軽金属・
特殊鋼板事業の
未来



執行役員
軽金属・特殊鋼板本部長

石村 治

1982年住友商事入社、輸送機本部配属。1991年米国住友商事シカゴ支店駐在。鉄鋼第一本部輸送機材部長、米国住友商事シカゴ店長などを経て、2011年理事 鉄鋼第一本部長。2013年4月より現職。

バリューチェーンの拡充による飛躍へ

高付加価値の金属製品を扱う急成長組織

2013年4月の組織改編によって発足した軽金属・特殊鋼板本部は、アルミニウムやチタンなどの非鉄金属と、電磁鋼板やブリキ、ステンレスといった特殊鋼を一つの本部で扱う、他に類のない組織です。

高付加価値商材の高度な知識やノウハウを持つ人材を多く抱えており、その専門性を生かす一方、人材の入れ替えによる営業活動上の相乗効果を狙っています。同じ顧客を持つ担当間での交流が増え、情報の共有化も進んでいます。



軽量、高強度だけではなく、耐腐食性も有し、海水淡水化プラントの溶接管に用いられるチタン

業績は右肩上がり、成長ドライバーとして金属事業部門、全社へのさらなる貢

献を目指しています。成長を担うのが「バリューチェーンの拡充」。計画実現のため大胆な事業投資を行ってきました。

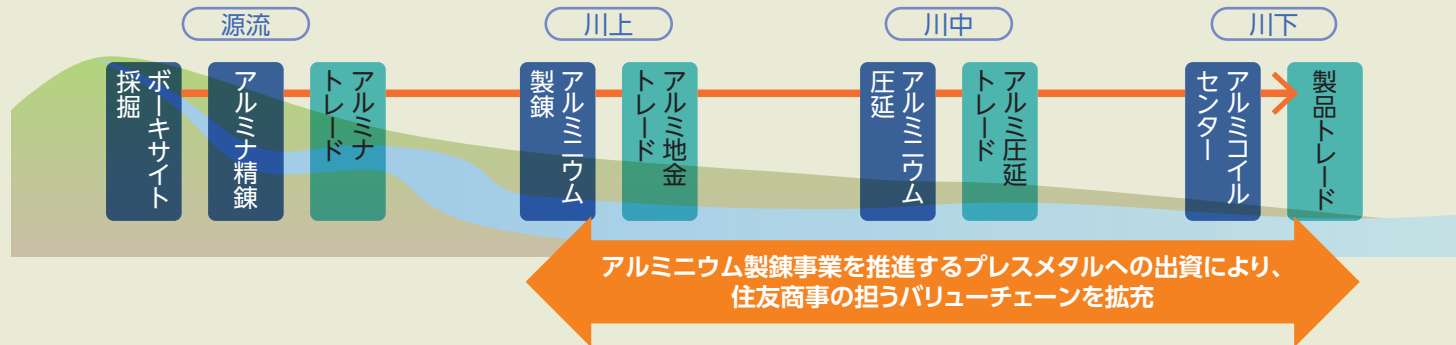
上流から下流まで手掛け、収益機会を獲得

具体例を、アルミニウムを例にご説明します。

アルミニウムのバリューチェーンは、地金の製錬、圧延、コイルセンターでの加工、製品化へと続きます(図参照)。以前はトレードが中心でしたが、出資などを通じて、バリューチェーンの拡充を図ってきました。タイのコイルセンターや、米国でアルミ缶材の圧延を手掛けるトリアローズ・アルミニウムへの参画です。

さらに上流への投資として、マレーシアでアルミ製錬会社プレスマタルに出資。年産44万トンの製錬事業における2割の権益を保有しま

● 軽金属・特殊鋼板本部のアルミバリューチェーン



グループ会社紹介

キーンレ・ウント・シュピース (Kienle+Spiess)

独自技術を武器に、電磁鋼板のバリューチェーンを拡充

軽 金属・特殊鋼板本部は、電磁鋼板のバリューチェーン拡充の一環として、ドイツのザクセイハイムに本社を置くキーンレ・ウント・シュピース (K+S) を2013年3月に買収、100パーセント子会社化しました。K+Sは自動車や風力発電用などのモーターに使用される中核部品（モーターコア）のメーカーとして、欧州最大手の一角を占める老舗企業です。薄い電磁鋼板の層を接着・固定する「グルロック」等の独自技術を有しており、当社はその可能性と将来性に着目しました。

K+Sはドイツに2拠点、ハンガリーとイギリスに各1拠点をもち、主に欧州市場向けに事業を展開してきました。買収後1年間にわたり、当社とK+Sはお互いの企業文化や価値観の壁を越えて、信頼関係を構築してきました。今後は同社の持つ技術を武器に、当社グループのネットワークを組み合わせ、世界に羽ばたきたいと考えています。具体的には、中国で現地生産を行う欧州系自動車メーカーや風力発電向けに営業を展開するほか、北米などでも可能性を探っていきます。



風力発電やハイブリッド車にも使われている電磁鋼板



K+Sはモーターコアの設計から一貫した製造プロセスを持っているのが特長

した。製錬したアルミ地金は、日本最大のアルミメーカーであるUACJのタイ圧延工場などに供給します。

軽い、強い、耐食性が良いという特性を持つアルミは、自動車や航空

機、LNG船などの素材として注目されつつあります。2014年1月には、トライアローズと欧州のアルミ圧延大手コンステリウムと共同で、自動車パネル用アルミ材の米国向け供給プロジェクトを発表。米国では自動車軽量化への動きが加速し、自動車ボディ用アルミ材の需要は、現在の年間10万トンから2020年には100~150万トンへ急拡大していく見込みです。ほかにも造船企業向けにアルミ厚板を供給するなど、成長のチャンスを見逃さず、取り組んでいく考えです。

トレードに加え海外での投資事業も増え、多彩な人材が力を発揮で



飛躍的な需要増が期待される自動車ボディ用アルミ材

きる場が広がってきています。私のモットーは「心が通うコミュニケーションができる人材を育成すること」。当本部の事業を、当社の収益の柱となる成長ドライバーにするべく、スピード感を持って取り組んでいきます。



物流アクセスも良いプレス金属のサマラジュ工場

イギリスで展開する上水道事業



26万3,000世帯、1万7,000商業施設に、安全でおいしい水を供給

住友商事と大阪ガスグループの共同出資会社サットン&イーストサリーウォーター (SESW)は、ロンドン郊外で上水供給事業を行っています。8カ所の浄水場、全長3,445キロメートルの管路を通じて、ロンドン南東部地域の約67万人に水道水を供給しています。上水の供給は極めて公共性の高い事業で、SESWは1862年の設立以降150年間にわたり安定したサービスを提供し、高い信頼性と経営品質を保持しています。

その一例が、2014年2月、記録的な大雨により英国各地で発生した洪水への対応にも現れました。SESWのケンリー浄水場も洪水の被害に遭いましたが、約12万人の顧客への給水に関わるこの浄水場を守るため、従業員が一丸となって自治体、消

防、警察とも連携。24時間体制で洪水の排水や設備保全等を実施した結果、安定操業を継続できました。これは広くメディアで報じられ、地域住民からも多くの謝辞が寄せられました。

事業パートナーである大阪ガスは、日本国内で長年都市ガスを供給してきました。同社の顧客サービス向上のための施策や設備の維持管理など豊富なノウハウを活用し、SESWの事業基盤強化を目指していきます。

当社は、大きな成長が予想される水道の民営化事業への参入を足掛かりに、今後も水事業を通じて、世界各地の人口増加や新興国の経済発展を支えていきます。



自然豊かなSESWの貯水池「パウビーチ」



原水の地下水からカルシウム分を除去し、軟水化処理を実施(エルマー浄水場)



26万3,000世帯、1万7,000商業施設に安全でおいしい水を供給する社員



SESWは創業150周年を迎えた、イギリスの伝統ある上水道事業会社

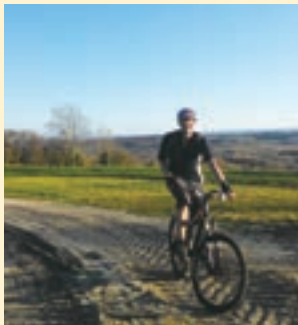


ネットワークマネジャー
ジェレミー・ヒース

当社は240人の社員がいますが、非常にフレンドリーな社風でお互いをよく知っています。私たちは、お客さまに提供するサービスだけではなく、高い技術力にも自信を持っています。最近グーグルと共に「モバイル業務管理システム」を開発し、これにより現場作業の計画や管理が飛躍的に効率化されました。世界中で紹介されたんですよ。

My Favorite

SESWがあるサリー州は、英国でも有数の緑豊かな地域です。ノースダウンズと呼ばれる丘陵地は、ロンドンやサリー州を見渡す素晴らしい景観を楽しめるだけでなく、太古の森を貫いて起伏に富む、格好のマウンテンバイクコースでもあります。



英国での住友商事グループの活動を知る

変化、成長する市場に対応しつつ、地域ニーズに根差したビジネスを展開

HISTORY ● 欧州市場の変化に合わせて機能を拡大

1955年にロンドンに設置した駐在員事務所を1985年に現地法人化。その後、欧州連合(EU)の通貨統合や旧東欧圏への市場の拡大などを受け、1999年に欧州全体を傘下に置く欧州住友商事を発足させました。現在は欧州、中東、CIS、アフリカを統括する欧阿中東CIS総支配人をロンドンに置き、当社の広域4極体制を支えています。



ロンドンの金融街、チープサイドにあった1988年当時の英国住友商事会社

PRESENT ● 住商グループ全体で多岐にわたるビジネスを展開

英国では、英領北海での石油・天然ガスの探鉱、開発、生産、販売や油井管および油井機器関連事業を行っています。また世界シェアの5割近くを持つ英国パンドロール製鉄道レール締結装置を日本に輸入するビジネスは、25年以上の歴史を持ちます。農業ビジネスも順調で、ロンドンに持ち株会社スミアグロ・ヨーロッパを置き、欧州各国の農業販売会社へ出資しています。



スタバンガー(ノルウェー)にあるパイプヤード

FUTURE ● 欧州の景気回復をビジネスチャンスに

欧州経済は、長引く金融危機の影響から徐々に立ち直りつつあります。欧州住友商事は、欧州域内の各店舗と共に、この回復をしっかりと受け止め、今後も地場に根差したビジネスに取り組んでいきます。また、欧州周辺地域(中東・アフリカ等)におけるビジネス展開もサポートしていきます。



欧州住友商事のスタッフ

自利利他公私一如

住友グループの事業の起源は、今から400年前の戦国時代後期にさかのぼります。

長い歴史の中で、現在の住友を支える事業精神がどのように生まれ、受け継がれてきたのか。その流れをシリーズでたどります。

自利利他公私一如とは

住友の事業精神には「自利利他公私一如」という考え方があります。これは成文化されたものではありませんが、明治期の第2代住友総理事・伊庭貞剛が述べた「住友の事業は住友自身を利するとともに、国家を利し、社会を利する事業でなければならない」という言葉に示され、「公益との調和」「社会への報恩」を説くものです。

今日のCSR(企業の社会的責任)につながる、その先進的な思想は、時代を16世紀にさかのぼる住友家銅業の原点にもうかがえます。当時、住友家の養子となった2代友以は、実父の蘇我理右衛門が開発した銅精錬の新技术「南蛮吹き」を一家の秘伝とせず、広く大坂の銅吹屋に伝授することで銅産業の発展を促し、さらには銀の国外流出を防いで国益に貢献しました。住友家は、その後の別子銅山の稼業においても、乱掘を避けて鉱山全体を生かし、長期の産銅による繁栄を地域社会にもたらしめました。

この精神を受け継いだ現在の住友グループは、多様な事業展開を通じて社会的課題の解決を図り、グローバルな規模で「自利利他公私一如」を実践しています。



第2代総理事 伊庭 貞剛

写真提供/住友史料館

エピソード 別子銅山の隆盛をめぐる

1691年に開坑された別子銅山(愛媛県新居浜市)は、閉山までの約280年間に65万トンの銅を産出し、住友の財本として長きにわたり隆盛を極めました。その銅は江戸時代、東アジア貿易を介して世界経済にも影響を及ぼしたといわれています。

しかし19世紀末には、製錬時に発生する亜硫酸ガスの影響や、樹木利用のための伐採が進んだことで、別子の山林に荒廃が目立ってきました。別子銅山支配人となった伊庭貞剛は、製錬所を移転して亜硫酸ガスによる煙害の解決に努めるとともに、大規模な植林を実施し、元の自然を取り戻しました。明治時代にCSRの観点で環境保全に真正面から取り組んだ、先駆的な対応です。

伊庭貞剛の胸にあったのは、地域社会との共存と天地自然の恵みに対する想い。その心は今、住友グループの環境・CSR活動の中に息づいています。



植林前(1881年)の別子銅山(上)と現在の姿(下)

写真提供/(上)住友史料館、(下)住友林業

会社概要 / 株式情報

会社概要 (2014年3月31日現在)

設立	大正8年(1919年)12月
資本金	219,278,931,183円
従業員の状況	従業員数 合計 5,449人 (注) 連結従業員数 合計 74,638人 (注) この中には、海外事務所が雇用している従業員221人が含まれております。
関係会社の状況	連結子会社数 606社 持ち分法適用会社数 254社
営業所等の状況	国内 24拠点 海外 115拠点
会計監査人	有限責任 あずさ監査法人

取締役および監査役 (2014年6月20日現在)

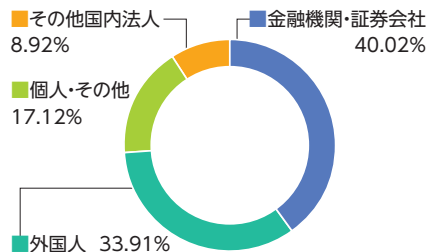
取締役会長	大森 一夫
取締役社長*	中村 邦晴
取締役*	佐々木 新一
取締役*	川原 卓郎
取締役*	富樫 和久
取締役*	阿部 康行
取締役*	日高 直輝
取締役*	猪原 弘之
取締役*	鐘ヶ江 倫彦
取締役*	藤田 昌宏
取締役(社外)	原田 明夫
取締役(社外)	松永 和夫
常任監査役(常勤)	守山 隆博
監査役(常勤)	幸 伸彦
監査役(社外)	藤沼 亜起
監査役(社外)	仁田 陸郎
監査役(社外)	笠間 治雄

(注) *は、代表取締役であります。

株式情報 (2014年3月31日現在)

発行可能株式総数	2,000,000,000株
発行済株式の総数	1,250,602,867株
株主数	157,177人

所有者別の持ち株比率



(注) 小数点第3位以下を切り捨てているため、合計は100%になっておりません。

大株主

株主名	持ち株数(千株)	持ち株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	74,287	5.95
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	58,686	4.70
LIBERTY PROGRAMMING JAPAN, INC.	45,652	3.66
住友生命保険相互会社	30,855	2.47
三井住友海上火災保険株式会社	27,227	2.18
JP MORGAN CHASE BANK 385632	22,031	1.77
パークレイズ証券株式会社	20,000	1.60
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	16,766	1.34
第一生命保険株式会社	15,889	1.27
日本生命保険相互会社	15,705	1.26

(注) 持ち株比率は、自己株式(2,963,171株)を発行済株式の総数から控除して算出し、小数点第3位以下を四捨五入しております。

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	6月
基準日	定時株主総会 3月31日 期末配当 3月31日 中間配当 9月30日
株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人事務取扱場所(郵便物送付先)	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	☎ 0120-782-031
(URL)	http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html
単元株式数	100株
上場証券取引所	東京、名古屋、福岡
証券コード	8053
公告の方法	電子公告によります。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。
(公告掲載アドレス)	http://www.sumitomocorp.co.jp

住所変更等株式に関する届出先および照会先について

- 証券会社に口座を開設されている株主さま
→株主さまの口座のある証券会社にお問い合わせください。
 - 証券会社に口座を開設されていない株主さま
→三井住友信託銀行にお問い合わせください。
- ☎ 0120-782-031

特別口座について

- 株券電子化前に証券保管振替制度を利用されていなかった株主さまには、株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社に特別口座を開設しています。
- 特別口座についてのご照会等
→三井住友信託銀行にお申し出ください。
- ☎ 0120-782-031



世界中の人々を魅了するブランド「フェイラー」



エレガントなデザインと上質な使い心地

フェイラーはドイツの伝統工芸織物、シュニール織のブランドです。厳選された綿100パーセントの原糸を、熟練した職人が何十もの工程を経て織り上げるシュニール織は、華麗な色柄とソフトな質感、高い吸水性、何回洗っても色落ちしにくい品質の高さが特長です。

日本では42年前に発売され、女性に根強い人気を誇ります。2009年に発表した新ライン「ラルルカ」は、かわ

いらしさがコンセプト。爽やかで愛らしいデザインが若い女性に好評です。

2004年に住友商事グループになって以降、主力の百貨店105店舗での販売に加え、オンラインショップ、アウトレットでの販売も開始。海外にも台湾で2店舗出店しており、今後もアジアへ向けた展開を計画しています。



(上) 幅広い世代に人気のバラのつぼみ柄「リアローズプティ」の小物
(中) ヒマワリをモチーフにした夏の柄「リタ」のバッグ
(下) かわいらしさが人気急上昇「ラルルカ」ラインのポーチとハンカチ

【限定品】FOUR SEASONSハンカチ

フェイラー初となる四季シリーズのハンカチが登場！花と空をモチーフに四季の風景を切り取ったハンカチは、フェイラーならではの絵画的な美しさが魅力です。「春」と「夏」(写真右)は好評発売中、「秋」(写真左)は7月、「冬」は10月に発売予定。



オリジナル箱入りで、贈り物としてもお薦め

フェイラーは世代を超えて愛されるブランドとして成長してきました。私たち住友商事ブランド事業部は、フェイラー商品を長く楽しんでいただくことで、豊かなライフスタイルを提案していきます。

住友商事株式会社
ブランド事業部 遠藤 大樹



■ フェイラーブランドサイト ■

<http://feiler-jp.com>

■ フェイラー公式オンラインショップ ■

<http://feiler.jp>

住友商事株式会社 (発行：広報部)

〒104-8610 東京都中央区晴海1丁目8番11号
電話 (03) 5166-5000
インターネットホームページアドレス
<http://www.sumitomocorp.co.jp/>



編集後記

今号のSC NEWSはいかがだったでしょうか。2013年11月発行の創刊号で実施した読者アンケートには、多くの方にご回答いただきました。この場をお借りして、心より御礼申し上げます。次号の発行は2014年冬の予定です。今後も株主の皆さまからの貴重なご意見をもとに、情報発信の充実を図ってまいります。(koho-web@sumitomocorp.co.jp)