

CONTENTS

- 株主の皆さまへ ..... 1
- 事業トピックス ..... 5
- CSRの取り組み ..... 8
- 本部長インタビュー ..... 9
- グループ会社紹介 ..... 10
- 世界の住友商事 ..... 11
- 住友の源流 ..... 13
- 会社概要／株式情報 ..... 14

>>>P.11



# SC NEWS

住友商事ビジネスレポート

>>>P.9



第147期 株主通信 [2014年4月1日 ▶ 2015年3月31日]

証券コード 8053

>>>P.6





# グループ一丸となって課題を克服し、 「目指す姿」実現への道筋をつける

代表取締役社長

**中村 邦晴**

## 2014年度の業績総括

2014年度の世界経済は、米国経済は堅調に推移しましたが、欧州で景気回復が遅れたほか、新興国でも景気が減速し、総じて緩やかな成長にとどまりました。また、ウクライナや中東・北アフリカにおける地政学的リスクの顕在化により、見通しの不透明感も強まりました。国際商品市況では、需要の先行きに対して慎重な見方が強まると同時に、供給過剰が意識され、下押し圧力が強まりました。

国内経済は、2014年4月の消費税率引き上げ後、個人消費や住宅投資に弱さが見られましたが、雇用・

所得環境や企業業績の改善が続き、下半期には緩やかな回復基調となりました。

このような環境下、2014年度の連結純損益<sup>(※1)</sup>は、前期比2,962億円減益の732億円の損失となりました。鋼管事業、リース事業、海外電力事業、メディア関連事業など非資源ビジネスの基礎収益<sup>(※2)</sup>は、当社の収益の柱となるビジネスが堅調に推移したことに加え、近年投資した案件からの利益貢献もあり増益基調を継続しましたが、資源価格下落の影響により、資源ビジネスの業績が低迷したことに加え、米国タイトオイル開発プロジェクトやブラジル鉄鉱石事業など複数の案件において計3,103億円の減損損失を

計上した結果、誠に遺憾ながら赤字決算となりました。

## 中期経営計画「Be the Best, Be the One 2014」の総括

当社は、本年3月までの2年間、中期経営計画「Be the Best, Be the One 2014 (BBBO2014)」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、財務健全性を確保しつつ、強固な収益基盤の構築に取り組んできました。具体的には、新規投融資の実行とビジネスの入れ替えによる新陳代謝を進めて、収益基盤の拡大を図っ

(※1) 「連結純損益」は、国際会計基準(IFRS)の「当期損益(親会社の所有者に帰属)」と同じ内容を示しています。

(※2) 基礎収益=(売上総利益+販売費及び一般管理費(除く貸倒引当金繰入額)+利息収支+受取配当金)×(1-税率)+持分法による投資利益

ていましたが、2014年度の大型案件における減損損失の発生などにより、以下のとおり連結純利益<sup>(※3)</sup>などにおいて「BBBO2014」で掲げた定量目標は未達となりました。

	目標		実績	
	2013年度	2014年度	2013年度	2014年度
連結純利益	2,400億円	2,700億円	2,231億円	△732億円
リスク・リターン	(2年平均) 12%程度		(2年平均)	3.5%
ROA	(2年平均) 3%以上		(2年平均)	0.9%

2013年度は、金属、輸送機・建機などの非資源ビジネスが堅調に推移し、全社業績を押し上げましたが、資源ビジネスにおいて、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で277億円の減損損失を計上したことにより、連結純利益は2,231億円となり、2014年度は、右表のとおり、計3,103億円の減損損失を計上した結果、732億円の損失となりました。

当社は、これらの減損損失の発生を受け、原因の究明を行い、その対応策を今年度から始まる新中期経営計画に反映しました。

## 新規投資実績(2年合計)

(単位:億円)  
国内・海外セグメント含めて表示

	計画(2年合計)		実績(2年合計)	
	金額	重点分野	金額	主な投資案件
<b>金属</b>	800	鋼管事業	880	●エジェン・グループ買収 ●マレーシア アルミ製錬事業
<b>輸送機・建機</b>	1,600	自動車事業	1,150	●インドネシア商業銀行 ●自動車製造関連
<b>環境・インフラ</b>	900	電力事業	1,150	●米国風力発電事業 ●クウェート発電・造水事業
<b>メディア・生活関連</b>	1,300	メディア事業 不動産事業	1,460	●国内・海外不動産 ●ミャンマー通信事業
<b>資源・化学品</b>	1,900	資源・エネルギー上流事業	2,680	●既存案件への追加投資 ●蒙州一般炭権益
<b>全社育成分野/ 地域</b>	1,000	—	—	●全社育成分野/地域の投資額は各セグメントに配分済
<b>新規投資合計</b>	<b>7,500</b>		<b>7,400</b>	

## 減損損失などを計上した主な事業(2014年度)

(単位:億円)

事業名	事業概要	連結純利益への影響額	主な損失の発生理由
米国タイトオイル開発プロジェクト	米国テキサス州におけるタイトオイル・ガスの開発および関連事業	△1,992	保有資産譲渡の決議並びに原油価格の下落および長期事業計画の見直し
ブラジル鉄鉱石事業	ブラジル ミナスジェライス州セーハ・アズール地域における鉄鉱山の開発および関連事業	△623	鉄鉱石価格の下落および長期事業計画・拡張計画の見直し
米国シェールガス事業	米国ペンシルバニア州におけるシェールガスの開発および関連事業	△311	原油・ガス価格の下落および長期事業計画の見直し
蒙州石炭事業	蒙州における複数の石炭事業への投資	△244	石炭価格下落
米国タイヤ事業	米国におけるタイヤ卸・小売事業	△219	事業計画の見直し
北海油田事業	英領・ノルウェー領北海における石油・天然ガスの開発・生産・販売	△36	原油価格の下落および長期事業計画の見直し
税効果など		323	
合計		△3,103	

(※3) 「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)」と同じ内容を示しています。

# 新中期経営計画「Be the Best, Be the One 2017」の概要

## (1) 基本方針

当社は、「BBBO2014」の総括を踏まえ、2015年度、2016年度および2017年度を対象とする新中期経営計画「Be the Best, Be the One 2017(BBBO2017)」を策定しました。基本方針は以下のとおりです。

テーマ：グループ丸となって課題を克服し、「目指す姿」実現への道筋をつける

- ①経営改革の着実な実行
- ②「目指す姿」を見据えた収益力の強化
- ③コア・リスクバッファとリスクアセットのバランス<sup>(※4)</sup>回復および配当後フリーキャッシュ・フロー黒字(3年合計)の確保



### 「創立100周年(2019年度)に向けて目指す姿」

- 「住友商事グループらしい」やり方で、「住友商事グループならではの」価値を創造し、「さすが住友商事グループ」と社会に認められる企業グループを目指す。
- 健全な財務体質を維持しつつ、強固な収益基盤を構築し、一段高いレベルの利益成長を目指す。  
総資産 10兆円程度 連結純利益 4,000億円以上

## (2) 重点取り組み事項

### ①経営改革の着実な実行

#### 経営会議の意思決定機関化

これまで以上に多面的な議論を経て重要事項を決定する体制とするため、従来、社長の諮問機関として位置付けられていた「経営会議」を執行レベルの最高意思決定機関化します。

### 重要大型案件に対する取り組み体制の強化

全社の投融資委員会に加え、投資の前段階でさまざまな観点から議論・検討を行う事業部門内投融資委員会の仕組みを導入するとともに、投資案件着手時・実行時の二段階での議論を行うことにより、リスク管理体制を強化します。

### 投資評価基準の変更

事業ごとのリスクの性質に応じた投資基準の見直しを行い、この投資基準を用いてより適切な投資採算の判断を目指します。

### 社外取締役の増員

### コーポレートガバナンス・コードへの積極的対応

### ②「目指す姿」を見据えた収益力の強化(成長戦略の推進)

#### 組織間連携の強化・促進

各組織の成長戦略をベースに、産業分野・機能・地域の切り口から、全体を俯瞰し、親和性の高い関連ビジネスにおいて組織間連携を強化・促進します。

#### 全社育成分野・地域への注力

「BBBO2014」に引き続き、今後の発展が期待される以下の分野・地域のビジネスを育成する仕組みを強化・継続します。

全社育成分野：エネルギー周辺分野、アジアのリテール、食料・農業関連

全社育成地域：ブラジル、インド、ミャンマー、トルコ、サブサハラ

### 資源・エネルギー上流ビジネスの取り組み方針

- 仕掛案件の早期完工(マダガスカルニッケル事業、チリ銅事業など)
- 既存事業の継続的なコスト削減による収益力の改善
- 原則として、既存資産との入れ替えにより新規投資を実施
- リスク管理・評価体制の再構築
  - ・集中リスク管理の強化(上限額ガイドラインの設定、定期的なモニタリングとストレステストの実施)
  - ・個別案件の評価手法の高度化(スクリーニング基準の高度化、リスクシナリオ分析の精緻化)
  - ・エキスパート組織の新設(外部専門家の活用などによる市況分析、技術評価力の強化)

### ③コア・リスクバッファとリスクアセットのバランスの回復および配当後フリーキャッシュ・フロー黒字(3年合計)の確保

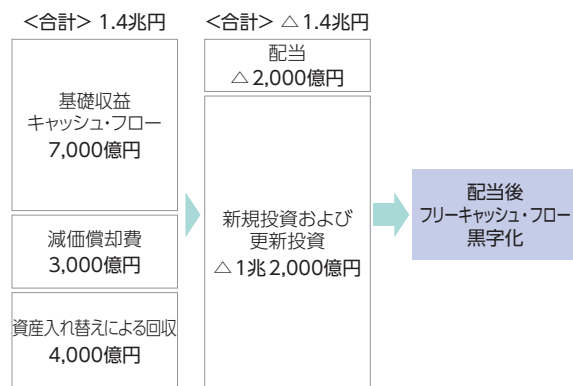
成長戦略を推進する上での規律として、利益と資産入れ替えなどにより創出したキャッシュの範囲内で投資と配当を行い、持続的な利益成長を目指します。「BBBO2017」対象期間の3年合計では、基礎収益キャッシュ・フロー<sup>(※5)</sup>、減価償却費および資産入れ替えによる回収で約1兆4,000億円のキャッシュを創出する計画となり、これを原資として、約2,000億円を配当として株主の皆さまに還元し、残りの約1兆2,000億円を投資に配分する予定です。成長のための投資

(※4) 「コア・リスクバッファ」とは、「資本金」、「剰余金」および「在外営業活動体の換算差額」の和から「自己株式」を差し引いて得られる数値で、当社は、最大損失可能性額である「リスクアセット」を「コア・リスクバッファ」の範囲内に収めることを経営の基本としています。

(※5) 基礎収益キャッシュ・フロー = 基礎収益 - 持分法による投資利益 + 持分法投資先からの配当  
基礎収益 = (売上総利益 + 販売費及び一般管理費(除く貸倒引当金繰入額) + 利息収支 + 受取配当金) × (1 - 税率) + 持分法による投資利益

を継続しながら、コア・リスクバッファーとリスクアセットのバランスを回復させ、配当後フリーキャッシュ・フローの黒字化を目指します。

キャッシュ・イン/キャッシュ・アウト(「BBBO2017」対象期間3年合計)



### (3) 定量計画

上記の重点取り組み事項を着実に実行し、2017年度では、以下の数値を目標にします。

		2017年度
利益計画	連結純利益	3,000億円以上
	ROA	3%以上
	リスク・リターン	10%以上
	ROE	10%程度
財務方針	コア・リスクバッファーとリスクアセットのバランス	2017年度末までにバランス回復
	フリーキャッシュ・フロー(配当後フリーキャッシュ・フロー)	3年合計 2,000億円(3年合計 黒字確保)
投資計画		3年合計 1兆2,000億円

## 2015年度の業績見通しについて

### 利益目標 2,300億円の達成を目指す

輸送機・建機、環境・インフラ、メディア・生活関連の主要事業の業績が引き続き堅調に推移すると見込まれる一方、原油をはじめとする資源価格の低迷によ

り、資源ビジネスおよび鋼管事業が減速すると見通しています。こうした状況を踏まえ、2015年度の連結純利益の目標を2,300億円としました。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

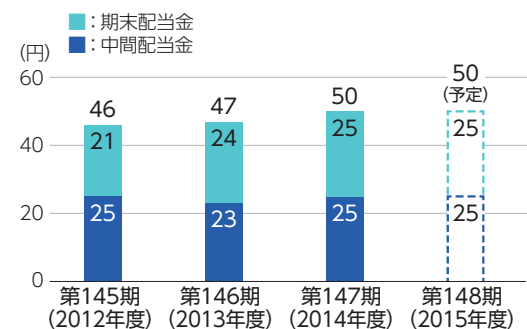
当社は、株主に対して長期にわたり安定した配当を行うことを基本方針としつつ、中長期的な利益成長による配当額の増加を目指して取り組んでいます。

「BBBO2014」においては、投資計画などを勘案し、連結配当性向を25パーセントとしています。2014年度の連結純損益は732億円の損失となりましたが、大口の減損損失を除いた業績は堅調であったことなどを踏まえ、年間配当金は、直近の公表予想どおり1株当たり50円といたしました。

「BBBO2017」においては、1株当たり50円を年間配当金の下限とし、連結配当性向25パー

セント以上を目安に、基礎収益やキャッシュ・フローの状況などを勘案の上、配当額を決定します。2015年度の年間配当金については、1株当たり50円(中間25円、期末25円)とする予定です。

### 1株当たり配当金の推移



## ● 金属事業部門 ●

### アルミニウム製錬権益を増強し アジア地域の地金取引を拡大



サラワク州にある第2期工場と、出荷を待つアルミ地金

### マレーシア製錬事業に追加出資

マレーシアでは、アルミニウム製錬・押出製品最大手のプレスメタルによる同国初のアルミニウム製錬事業が進められています。当社は、プレスメタルとの合併会社であるプレスメタルビントゥルを通じて、その第3期プロジェクトに参画します。

同事業は、すでに第1期と第2期プロジェクトが稼働しており、2016年1月に稼働予定の第3期プロジェクトは、年間32万トンの生産能力を増強するものです。当社は今回の参画により、第1期および第2期プロジェクトと合わせて年産76万トンのアルミニウム製錬事業における20パーセント権益を保有することになります。

当社は、オーストラリアなどでもアルミニウム製錬権益を保有し、広く地金取引を展開しています。プレスメタルとの取り組みを通じて、建材や包装材、自動車関連を中心にアルミニウム需要の増加が見込まれるアジア地域での取引拡大に注力していきます。



鑄造工程に向かう高温の液体アルミ

## ● 輸送機・建機事業部門 ●

### サービスステーションを設立し ミャンマー商用車市場を活性化



サービスステーション「サミットSPAモーターズ」外観

### 整備事業を通じHINOブランドを浸透拡大

日本の約2倍の広大な国土と、5,000万人超の人口を持つミャンマーでは、トラック、バスの登録台数が年々増加しており、商用車市場のさらなる成長が見込まれます。当社は、ミャンマーの大手財閥であるサージ・パン・アンド・アソシエイツのグループ企業との合併により、ヤンゴン市の郊外に日野自動車製のトラック、バスの正規サービスステーションを2014年8月に設立し、運営を開始しました。

当社の自動車事業は、1951年に日野自動車製バスをミャンマーへ出荷したことに始まり、以来、長年にわたり同社製自動車の関連事業に取り組んできました。

当社はアフターサービスを通じて、ミャンマー市場におけるHINOブランドの浸透拡大を図っており、今後は同国におけるトラック、バスの販売代理店を目指します。

また、サービスステーション内で教育施設を運営し、将来にわたり現地の自動車産業で活躍できる人材を育成することで、ミャンマーのさらなる経済発展、雇用創出に寄与していきます。



サービスステーションのスタッフ

## ● 環境・インフラ事業部門 ●

### 米国メガソーラーの稼働により 再生可能エネルギーの利用を促進



デザートサンライトの太陽光パネル

#### 世界最大級の太陽光発電事業が商業運転開始

当社と米州住友商事が参画する550メガワット(MW)のデザートサンライト太陽光発電事業が2014年12月に完工し、本格的に商業運転を開始しました。この事業は、米国カリフォルニア州の3,800エーカー(東京ドーム約31個分)に薄膜太陽光パネル約800万枚を敷設し、約16万世帯を賄う電力を生み出すというもの。当社グループは12年9月に25パーセントの出資を行い、建設を進めてきました。総事業費は約23億米ドルで、その大半をプロジェクトファイナンスで調達しています。

当社グループは、再生可能エネルギー発電事業をコアビジネスの一つと位置付け、陸上風力発電所を国内、米国、南アフリカ、中国で、洋上風力発電所をベルギーで、さらに太陽光発電所を国内、欧州で建設・運営し、幅広い知見と経験を蓄積してきました。足元の持ち分発電量は約1,100MWに達します。

今後も、再生可能エネルギー発電事業を通じ、持続的な地域社会の発展に貢献していきます。



15年2月の完工式にはサリー・ジュエル米内  
務長官(右から4人目)も出席

(※1) 物流不動産特化型ファンド：投資家から資金を集めて物流センターや倉庫などの物流施設を購入し、そこから生まれる収益を出資額に応じて配分する仕組み。不動産ファンドは、数年間の運用で償還されるタイプが多い。

(※2) 私募リート：リートは不動産ファンドの一種で、期間を定めず運用される。私募リートは、機関投資家などを対象に非上場で出資を募る。

## ● メディア・生活関連事業部門 ●

### 物流不動産事業の拡大と 総合型私募リートへの進出



私募リートが取得した住友ビル本館(大阪市中央区)

#### 建設不動産分野の新たな成長戦略

建設不動産分野における新たな成長テーマとして、当社は年間200億円程度の物流不動産開発を進める方針を打ち出しました。これに並行して、住商リアルティ・マネジメントは2014年2月、当社および公共建物グループの開発物件を組み入れる物流不動産特化型ファンド<sup>(※1)</sup>(目標資産額500億円)を公共建物グループと共同で組成しました。引き続き新たなファンドを組成し、物流不動産を総額1,000億円まで積み増していく予定です。

また、住商リアルティ・マネジメントは、SCリアルティプライベート投資法人を設立、当社開発のオフィスビルなど4物件約324億円を取得し、15年1月より私募リート<sup>(※2)</sup>として運用を開始しました。オフィスビル、商業施設、物流施設、住宅系施設、ホテルなどを投資対象とする総合型の資産運用で、3年後に1,000億円、5年後に2,000億円規模への拡大を目標としています。

当社は、物流不動産ファンドと私募リートなどを活用し、資産を保有しないノンアセット事業と保有するオンブック事業のバランスを最適化することによって、不動産事業のさらなる拡大を目指します。



(仮称)習志野茜浜III物流施設開発計画(千葉県習志野市)

## ● 資源・化学品事業部門 ●

### 中国自動車市場の成長を捉え 石油化学品製造事業に参画



セプサキミカシャンハイのフェノールプラント

### スペインのセプサキミカとの合併事業

中国における自動車生産台数・販売台数は、ともに高水準の伸びを維持しており、自動車部品の需要増加がプラスチック市場を拡大させています。当社は、スペインの大手石油化学会社、セプサキミカが中国で展開する石油化学品製造事業に参画し、合併会社セプサキミカチャイナの設立に25パーセント出資しました。

この事業では、セプサキミカチャイナの100パーセント出資による現地法人セプサキミカシャンハイが推進し、自動車部品や電気部品のプラスチック原料であるフェノール、アセトンなどを製造していきます。2015年4月に、上海市南西部の石油化学工業区内に建設した製造工場が本格稼働を開始しました。

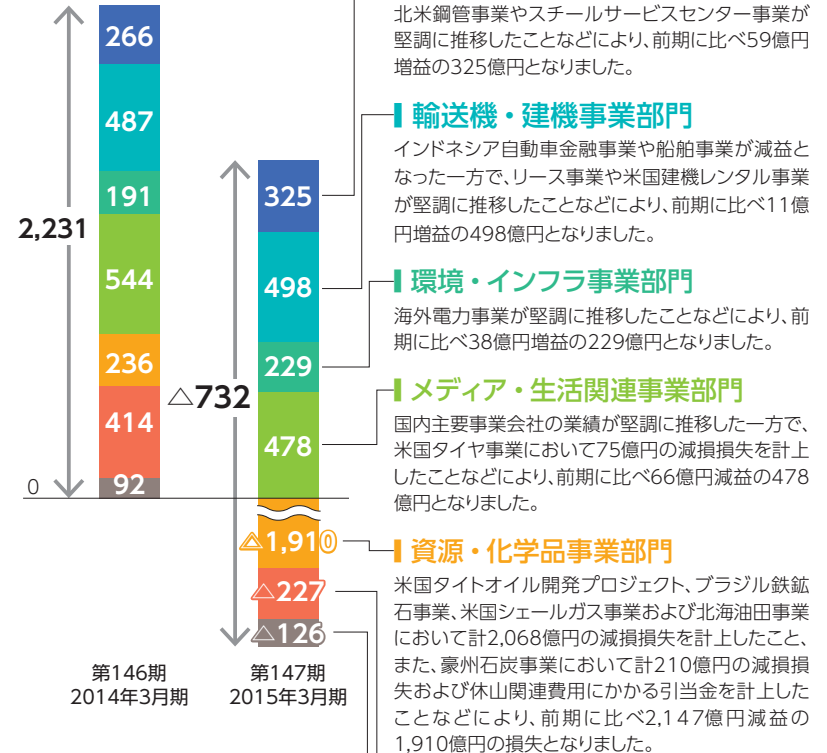
当社は、セプサグループと約25年間の取引関係があります。セプサキミカの高い製造技術力と、当社が持つ中国事業の経営ノウハウやマーケティング力を組み合わせ、石油化学品の製造・販売基盤を確立していきます。



14年の調印式。セプサのペドロ・ミロ・ロイグ CEO(左から3人目)と、当社専務執行役員藤田昌宏(右から3人目)

### セグメント別連結純損益／決算概略

単位：億円(億円未満四捨五入)



※当社は、2014年4月1日付で、関西ブロック・中部ブロック傘下にあった営業組織を事業部門・本部傘下の組織に組み入れ、関西ブロック・中部ブロックを廃止しております。これに伴い、第147期より国内ブロック・支社セグメントを廃止し、事業セグメントの区分を五つの業種に基づくセグメント(事業部門)と海外の地域セグメント(海外現地法人・海外支店)の6セグメントに変更しております。また、2014年10月1日付で、全社組織下にあったコモディティビジネス部を資源・化学品事業部門・本部傘下の組織に組み入れております。なお、前期のセグメント情報は、組み替えて表示しております。

#### 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59億円増益の325億円となりました。

#### 輸送機・建機事業部門

インドネシア自動車金融事業や船舶事業が減益となった一方で、リース事業や米国建機レンタル事業が堅調に推移したことなどにより、前期に比べ11億円増益の498億円となりました。

#### 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38億円増益の229億円となりました。

#### 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、米国タイヤ事業において75億円の減損損失を計上したことなどにより、前期に比べ66億円減益の478億円となりました。

#### 資源・化学品事業部門

米国タイトオイル開発プロジェクト、ブラジル鉄鉱石事業、米国シェールガス事業および北海油田事業において計2,068億円の減損損失を計上したこと、また、豪州石炭事業において計210億円の減損損失および休山関連費用にかかる引当金を計上したことなどにより、前期に比べ2,147億円減益の1,910億円の損失となりました。

#### 海外現地法人・海外支店

金属関連ビジネスが堅調に推移した一方で、米国タイトオイル開発プロジェクト、ブラジル鉄鉱石事業、米国シェールガス事業、北海油田事業および米国タイヤ事業において計716億円の減損損失を計上したこと、また、豪州石炭事業において計35億円の減損損失および休山関連費用にかかる引当金を計上したことなどにより、前期に比べ641億円減益の227億円の損失となりました。

#### 消去または全社

詳しい情報はウェブサイトでも紹介しています。

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

住友商事 IR

検索



# 企業の立場から持続可能な社会の実現に貢献

当社グループにとって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、事業を通じて解決に向けて戦略的に取り組むことにより、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。

## 事業活動を通じたCSR： 蓄電池を活用した事業で、再エネの普及拡大に貢献

当社は、再生可能エネルギー(再エネ)のさらなる普及拡大を目指し、鹿児島県薩摩川内市と共同で、<sup>こしま</sup>甕島での蓄電池を活用した新しいエネルギー事業の実証に取り組んでいます。

再エネは発電量が天候に左右されるため、電力規模の小さい離島では、電力需給バランスが崩れて停電が起きる可能性があります。本事業では、電気自動車(EV)で使い終わった多数のリユース蓄電池を接続し、経済性の高い大型蓄電池システムとして活用することによって、島内の電力需給バランスを安定させ、再エネ導入環境を整備します。



大型リユース蓄電池の実証事業完成イメージCG

将来は、この事業モデルを離島だけではなく、電力需給調整に悩む国内外の地域でも活用することで、再エネの普及拡大に貢献します。

## 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： ジュニア・フィルハーモニック・オーケストラ(JPO)の活動支援

当社は1992年より、小学生から大学生までの約100人で構成されるJPOの音楽活動を支援しています。JPOは「オーケストラを通して次代を担う若者の成長に役立ちたい」という作曲家、故塚原哲夫氏の提唱により、72年に東京で創設されました。当社は、資金面だけでなく、日ごろの練習成果を発表する場として、未就学児(4歳以上)も大人と一緒に鑑賞できるコンサートや、東日本大震災復興支援チャリティーコンサートなど、毎年4回のコンサート開催を支援しています。



今後も音楽を学ぶ青少年の健全な成長を願い、JPOのオーケストラ活動をサポートしていきます。

2015年新春コンサート「第59回住友商事ヤング・シンフォニー」(東京都港区のサントリーホールにて)

自動車事業の  
**未来**



理事  
自動車事業第一本部長  
**中島 正樹**

1985年住友商事入社、自動車第四部配属。96年ドイツ住友商事会社(デュッセルドルフ)に駐在。経営企画部などを経て、2009年自動車米州・アジア部長。13年4月より現職。

# ビジネスの拡大と深化に向けて

## ものづくりと金融サービスで自動車ビジネスに携わる

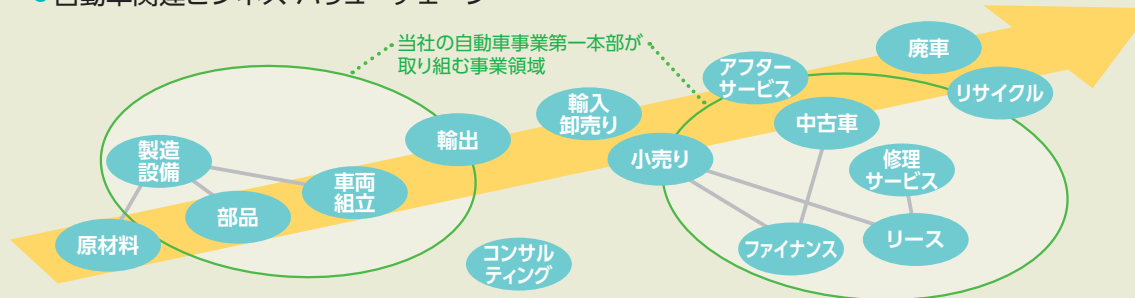
自動車関連ビジネスは、自動車の生産や販売にとどまらず、原材料や部品、製造設備などの供給や、販売に伴うローンやリース、アフターサービスやリサイクルなど、川上から川下まで非常に多岐にわたっています。自動車事業第一本部はこの大きなバリューチェーンの中でも、川上の製造関連領域と川下の金融サービス関連領域で、日夜新たな価値の創造に取り組んでいます。

製造関連領域では、長きにわたり自動車部品・製造設備の供給を世界各地で行ってきました。現在は、完成車や部品の製造事業の経営、出資参画が大きなウェイトを占めています。完成車製造では、インドにおいて30年以上の歴史を持つ商用車メーカーSMLいすゞや、メキシコでのマツダとの合併会社マツダ・デ・メヒコ・ビーグル・オペレーション

を手掛けています。部品製造では世界中で約20社の事業を展開し、中でも2004年に買収したブレーキ部品メーカーのキリウは、その優れた鑄造・加工技術をベースに世界8カ国で事業を展開しています。

一方、金融サービス関連領域では、国内最大手のオートリース会社、住友三井オートサービス(SMAS)を核とした自動車リース関連ビジネスを国内外で推進。60万台を保有・管理するSMASグループは、安全、省エネのための先進車載機器を提供するなどお客さまへのサービス高度化を追求しつつ、海外展開も加速させています。さらに、インドネシア有数の規模を誇る四輪車・二輪車の小売販売金融会社、オト・マルチアルタ(OTO)グループを中心に、世界5カ国でリテールファイナンス関連事業にも取り組んでいます。また、この分野においては中古車オークション事業や保険事業などにも参入しています。

### ●自動車関連ビジネス バリューチェーン



キリウの主要製品ブレーキディスクは、高い製造技術が必要とされる

## グループ会社紹介

### オト・マルチアルタ、 サミット・オト・ファイナンス

#### インドネシアの自動車普及に貢献し、共に発展

**イ**ンドネシアのオト・マルチアルタ(OTO)とサミット・オト・ファイナンス(SOF)は、当社の自動車リテイルファイナンスビジネスの中核会社です。OTOは四輪車、SOFは二輪車の販売ファイナンスを提供しています。

市場の拡大が続くインドネシアでOTOとSOFは、年間数十万件に上る新規融資を行い、多くのインドネシアのお客さまへ購入の機会を提供しています。

当社は引き続き両社の成長をサポートしながら協力関係を維持し、リテイルビジネスの拡大につなげていきます。



ジャカルタ近郊にあるOTOおよびSOF両社の従業員向けトレーニングセンター全景

### キリウ

#### 鑄造技術を強みに持つグローバルサプライヤー

**栃**木県足利市に本社を置くキリウは、ブレーキディスク、ドラムを主要製品とする自動車部品メーカーです。2004年7月、株式買収を通じて当社の完全子会社となりました。国内4カ所、海外7カ国に生産拠点を展開し、各国の完成車メーカーやブレーキシステムメーカーなどに部品を供給しています。キリウの強みは、優れた企画・設計開発力と高度な鑄造・加工技術にあります。また自社開発ラインによる生産の均質化と均一化が、重要保安部品に求められる品質を支え、信頼性を担保しています。

当社は世界が認めるキリウの技術を武器に、自動車ビジネスのさらなる発展を目指します。

#### より良いクルマ社会の実現を目指して

当本部の強みは、長年自動車関連ビジネスに携わってきたことによる広範な知識と現場に根ざした経験、お客さまやパートナーとの幅広いネットワークです。電気自動車や燃料電池車、自動運転といった次世代技術、新興国での急速なモータリゼーションなど、自動車業界を取り巻く環境は急速に変化しています。当本部では電気自動車用リチウム電池の二次利用にいち早く着目、また新興国を中心に事業会社での人材教育を積極的に実施するなど、自動車関連ビジネスを通じて当社ならではの提案を行っています。これからもその強みを最大限に生かし、関係者と広く連携しながらより良いクルマ社会の実現を目指して取り組んでいきます。



インドネシアの自動車、二輪車需要は順調に伸びており、アジア最大級のマーケットとなっている



インドネシア自動車ファイナンス事業会社OTO支店外観

## 30年以上にわたる米国での不動産事業

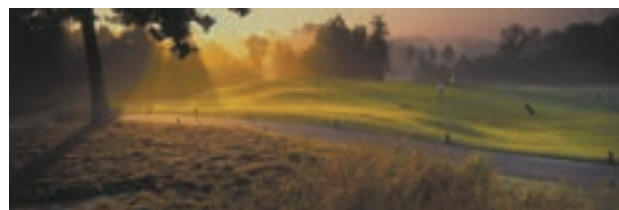
### 米州住友商事が積極的に推進する大型宅地開発プロジェクト

**米**州住友商事は、30年以上の不動産事業の知見を生かし、米国で三つの大型宅地開発事業を推進してきました。

それらの宅地開発事業では、コミュニティ内で生活し、働き、余暇を楽しむ機会を提供するため、クラブハウス、レストラン、小売店舗、オフィス、教育施設、娯楽施設、レクリエーション施設などを備えています。

1990年、700戸の宅地開発を含む最初の大型プロジェクトをジョージア州アトランタのメドロック・ブリッジで行いました。

続く93年には、二つ目のプロジェクト「ハミルトン・ミル」を、同じくアトランタで開始。530ヘクタールの敷地に2,200戸の宅地を造成したことに加え、PGA(ゴルフ)選手のフレッド・カプルス氏が設計したゴルフ場も建設しました。



ハミルトン・ミルに建設された  
ゴルフ場



タウンレイクの広大な湖は  
ボートで移動が可能



タウンレイクの敷地面積は、東京ドーム約210個分

### タウンレイクー水でつながるコミュニティ


**そ**して現在、三つ目の大型宅地開発プロジェクト「タウンレイク」をテキサス州ヒューストンで開発中です。2004年に地元デベロッパーと共同で開発を開始、970ヘクタールの敷地に2,900戸の宅地と174ヘクタールの人造湖を造成しており、ここでは、ボートや水上スキー、釣りや水泳を楽しむことができます。

現在まで約1,400戸の宅地を販売し、二つの小学校と、中学校、スーパーマーケット、銀行、レストランや保育園も整備されました。完工は20年を予定しており、野外ステージもあるコミュニティになります。

その他、堅調に人口が増加する成長市場を対象とした、アパート事業の投資にも取り組んでいます。



湖畔に建つタウンレイクの戸建て住宅



アメリカ

アトランタ  
ヒューストン

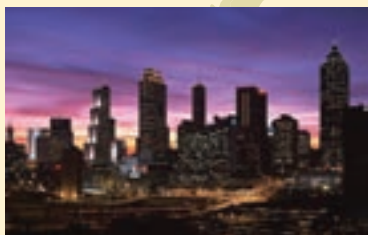


不動産ユニット  
シニア・ディレクター  
ジョー・ザグランスキー

私たちが手掛ける大型宅地開発事業では、初めて住宅を購入する方、住宅のアップグレードやカスタマイズを希望する方、アクティブな余暇を期待する方など、広い範囲のお客さまを対象としています。米国南部の温暖な地域を中心に開発してきましたが、南部以外の都市への拡張も検討しています。

### My Favorite

アトランタは若年層が多く住み、アメリカンフットボール、ゴルフなどアウトドア活動に適した気候です。ホーム・デポ、コカコーラ、デルタ航空など多くの有名企業の本社をはじめ、成長企業が集まる世界有数の都市です。



## 米国での住友商事グループの活動を知る

# 米州住友商事不動産ユニットによる 米国での戦略的投資

### HISTORY ● 30年以上に及ぶ不動産開発

当社は1982年、マンハッタンの600 Third Avenueビルを買収し、一時は米国の本社を構えていました。88年にはアパート事業を開始、90年には最初の大型宅地造成事業を始めました。それ以降、さらに二つの大型宅地造成事業や、数件のアパート事業と宅地開発を行っています。

600 Third Avenueビル



### PRESENT ● 米国で戦略的に不動産投資を実行

米国の不動産事業は、①比較的短期で収益化を狙うアパート事業、②中期でのオフィスビル事業、③長期にわたる大型宅地開発事業という3種類の投資を戦略的に遂行しています。アパート事業で3年前後、オフィスビル事業で5年前後、大型宅地開発事業で10～20年という投資期間を想定して事業を展開しています。



不動産ユニットのスタッフ

### FUTURE ● 人口増が期待できる市場での投資に厳選

不動産ユニットでは、数十件を超える投資候補案件からプロジェクトを厳選し、投資しています。今後も、高級アパート事業、オフィスビル事業、大型宅地造成事業をバランスよく推進し、米国の住宅・商業ビル市場に貢献していきます。



フロリダ州で開発した高級アパート



## 健全な事業活動を通じて豊かさと夢を実現する

「住友商事グループの経営理念・行動指針」1998年

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。その流れをたどるシリーズの最終回です。

### 住友商事グループが目指す企業像とは

明治時代、産銅高の飛躍的な増大を果たした住友家は、やがて各種事業を分化させ、近代的な住友財閥を形成していきました。1919年には、大阪港周辺の開発を目的として、後の住友商事となる大阪北港が設立されました。大阪北港は第二次世界大戦後、日本建設産業と名を改めて商事活動を開始し、52年に現社名に商号変更しました。

その後、住友グループの商事部門から、国内有数の総合商社へと発展してきた当社は、98年に「住友商事グループの経営理念・行動指針」を制定しました。これは、住友家初代政友が説いた「もんじゅいん し い が き文殊院旨意書」以来、400年の歴史を超えて受け継がれてきた

住友の事業精神に今日のかつグローバルな視点を加え、社員の行動の在り方を示したものです。住友商事グループの価値判断のよりどころであるとともに、社内の活力と革新に挑む姿勢を企業文化として捉え、その重要性を認識させる内容となっています。制定の背景には、バブル経済崩壊後、日本経済が長期の低成長局面に入り、総合商社としての発展が曲がり角を迎えていたことへの危機感があります。今後の成長に向け、新たな飛躍を遂げるためにも、「ふり はし 確実を旨とし、浮利に趨らず」と説いた住友の事業精神に立ち戻ることが必要、との気運が社内が高まったのです。

当社は2019年12月に創立100周年を迎えます。その先の未来に向けて持続的に成長し、より大きな社会貢献を果たすべく、経営理念にうたう「健全な事業活動を通じて豊かさと夢を実現する」企業を目指します。



住友商事本社がある晴海トリトンスクエア

### 住友商事グループの経営理念・行動指針

#### 目指すべき企業像

私たちは、常に変化を先取りして新たな価値を創造し、広く社会に貢献するグローバルな企業グループを目指します。

#### 経営理念

##### <企業使命>

健全な事業活動を通じて豊かさと夢を実現する。

##### <経営姿勢>

人間尊重を基本とし、信用を重んじ確実を旨とする。

##### <企業文化>

活力に溢れ、革新を生み出す企業風土を醸成する。

#### 行動指針

- 住友の事業精神のもと、経営理念に従い、誠実に行動する。
- 法と規則を守り、高潔な倫理を保持する。
- 透明性を重視し、情報開示を積極的に行う。
- 地球環境の保全に十分配慮する。
- 良き企業市民として社会に貢献する。
- 円滑なコミュニケーションを通じ、チームワークと総合力を発揮する。
- 明確な目標を掲げ、情熱をもって実行する。

# 会社概要 / 株式情報

## 会社概要 (2015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 5,371名 (注) 連結従業員数 合計 75,448名 (注) 海外事務所が雇用する従業員 163名を含みます。

関係会社の状況	連結子会社数 596社 持分法適用会社数 266社
---------	------------------------------

営業所等の状況	国内 24拠点 海外 114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 (2015年6月23日現在)

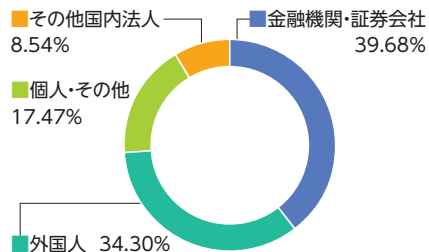
取締役会長	大森 一夫
取締役社長*	中村 邦晴
取締役*	日高 直輝
取締役*	猪原 弘之
取締役*	鐘ヶ江 倫彦
取締役*	岩澤 英輝
取締役*	藤田 昌宏
取締役*	田淵 正朗
取締役*	井村 公彦
取締役*	堀江 誠
取締役(社外)	原田 明夫
取締役(社外)	松永 和夫
取締役(社外)	田中 弥生
常任監査役(常勤)	守山 隆博
監査役(常勤)	幸 伸彦
監査役(社外)	藤沼 亜起
監査役(社外)	仁田 陸郎
監査役(社外)	笠間 治雄

(注) \*は、代表取締役であります。

## 株式情報 (2015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	167,087名

### 所有者別の持ち株比率



(注) 小数点第3位以下を四捨五入しているため、合計は100%になっていません。

## 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)	65,422	5.24
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	55,647	4.46
LIBERTY PROGRAMMING JAPAN, LLC	45,652	3.66
JP MORGAN CHASE BANK 385632	36,761	2.95
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
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4)	19,274	1.54
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	17,569	1.41
THE BANK OF NEW YORK MELLON SA/NV 10	15,989	1.28

(注) 持ち株比率は、自己株式(2,789,578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います。

## 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 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 証券代行部  
事務取扱場所 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
(郵便物送付先) 〒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。

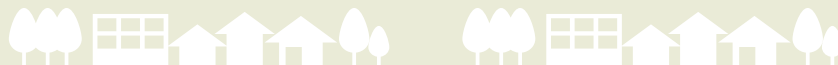
☎ 0120-782-031

## 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



お客さま満足度ナンバーワンを目指して

## NetBabyWorld (ネットベビーワールド)

良質なベビー用品を約7,000点販売  
オリジナル商品も充実

ベビー用品のインターネット通販サービス、ネットベビーワールドが、当社事業会社の爽快ドラッグによる出資参画を通じ、2014年4月に当社グループとなりました。「いろいろなベビー用品を比較して買いたい」「かさばるので配送してほしい」という家族に最適な通販サイトです。ベビーカーやチャイルドシートを中心に、他では買えない人気ブランドのオリジナル商品を含め約7,000点を取り扱っています。

国内最大のECモール、楽天市場の約4万2,000店を対象にした「楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2014」では、キッズベビー・マタニティジャンルで第1位、総合でも第7位を受賞しました。爽快ドラッグが培ってきたノウハウを生かしながら、お客さま満足度ナンバーワンを目指します。

Net Baby World  
ネットベビーワールド



ネットベビーワールドは17時まで注文すると翌日配送が可能



高品質の商品を豊富に取りそろえています



楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー授賞式。爽快ドラッグは総合グランプリ、ネットベビーワールドは総合第7位を獲得

### ラ・フェンテ代官山 ネットベビーワールド店舗オープン

2014年9月、ベビー関連店舗が多く集まるラ・フェンテ代官山(東京都渋谷区)にネットベビーワールドの実店舗がオープンしました。人気ブランドのベビーカー、チャイルドシートなどを実際に手に取り、その後ネットで注文することも可能です。



品ぞろえが豊富なネットベビーワールド実店舗内の様子

**高**性能のベビーカーを中心に取りそろえています。スタッフによる特徴や機能の説明を聞きながら比較や試用もできるので、お客さまからの評判も上々です。



住友商事  
ダイレクトマーケティング事業部  
**井上 俊吾**

詳しくはこちらのHPをご覧ください。

■ ネットベビーワールド HP  
<http://www.rakuten.ne.jp/gold/netbaby/>

■ 爽快ドラッグ HP  
<http://www.soukai.com/>

## 住友商事株式会社

〒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/>  
(発行：広報部 seisaku-t@sumitomocorp.com)



『SC NEWS』は、環境にやさしい植物油インキを使用して印刷しております。



見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。

### 編集後記

『SC NEWS』をご覧いただき、ありがとうございます。約400年にわたり受け継がれてきた住友の事業精神を紹介するコンテンツ「住友の源流」は、今号で最終回となります。今後も当社グループへの理解を深めていただく一助となるよう、分かりやすいコンテンツ作りを目指していきます。次号の発行は2015年秋の予定です。

### ●見直しに関する注意事項

本冊子に含まれる将来の業績などの記述は、現時点における情報に基づき判断されたものです。こうした記述は経営環境の変化などにより変動する可能性があり、当社としてその確実性を保証するものではありません。