



# SC NEWS

住友商事ビジネスレポート

第150期 株主通信  
2017年4月1日 ▶ 2018年3月31日

CONTENTS

- 📍 株主の皆さまへ ..... 1
- 🔍 事業トピックス ..... 9
- 👤 本部長インタビュー ..... 13
- 🏢 グループ会社紹介 ..... 14
- 🌐 世界の住友商事 ..... 15
- 👨‍👩‍👧 住友の先人たち ..... 17
- 📄 会社概要／株式情報 ..... 18





# 新たな 価値創造への 飽くなき挑戦

代表取締役 社長執行役員 CEO 兵頭 誠之

本年4月に社長に就任しました兵頭誠之です。謹んでご挨拶申し上げます。

世界経済はおよそ安定成長が見込まれている一方、保護主義的な色彩を強める外交・経済政策や金融引き締め、地政学リスクの高まりなど、さまざまな要素が今後、大きな影響を及ぼす可能性があります。

また、これからの時代、AI・IoTなどテクノロジーの急速な発展に代表される第四次産業革命の地殻変動的なうねりにより、あらゆる産業でボーダレス化・複合化が一層加速することは必然です。

こうした不確実・不透明な環境下、先を見据えた、新たな価値を創造する力が、今、まさに求められています。

住友商事グループは、1919年の創立以来、各産業・全世界の事業パートナーやお取引先をはじめとするステークホルダーの皆さまと共に着実に成長し、産業や組織の壁を越えて、さまざまな連携を実践し、新たな価値を創造する力に磨きをかけてきました。

力を合わせて、人々の暮らしを、私たちの暮らしを、より豊かにしたい。私たちの事業を通じて、変わりゆく社会をもっともっと魅力あふれるものにしたい。そのような会社であり続けたい。変わりゆく社会のニーズに素早く応え、新たな価値を創造していくことは、住友商事グループの使命です。今後も事業を通じ、6つのマテリアリティ(重要課題)の解決に向けて取り組んでいきます。

2018年4月よりスタートした「中期経営計画2020」では、「新たな価値創造への飽くなき挑戦」をテーマとしました。

既存事業をさらに大きくすることはもとより、失敗を恐れず、攻めの姿勢で、当社グループのプラットフォーム事業のフル活用とデジタルトランスフォーメーションを推進し、次世代の新たな収益の柱となるビジネスを創出していきます。特に、次世代新規ビジネスの創出に関しては、将来に向けた大きな潮流であるメガトレ

ンドを見据え、当社グループの強みを生かせる分野として、「テクノロジー × イノベーション」「ヘルスケア」「社会インフラ」の3つの成長分野を特定、未来視点で積極的に経営資源を投入していきます。

夢なきものに成功なし。高い目標を掲げ、信念に従って実際に踏み行う。「<sup>じっせんきゅうこう</sup>実践躬行」により、住友商事グループ一丸、夢の実現に向けて、新たな価値創造への飽くなき挑戦を続けていきます。

住友商事グループのこれからにご期待ください。



**兵頭 誠之**  
(ひょうどう まさゆき)  
1959年6月26日 生

**【主な経歴】**  
1984年4月 住友商事入社(電機第二部)  
2004年4月 タンジュン・ジャティBプロジェクト部長  
2010年4月 インドネシア住友商社会社社長  
2012年4月 執行役員 電力インフラ事業本部長  
2016年6月 代表取締役 常務執行役員 環境・インフラ事業部門長  
2017年6月 専務執行役員 環境・インフラ事業部門長  
2018年4月 社長執行役員 CEO

## 2017年度 業績総括 ～連結純利益は3,085億円～

当期の世界経済は順調で、底堅さが増しました。米国や中国では安定した成長が続き、欧州では域内全般において景気回復の動きが強まりました。アジア各国でも持ち直しの動きが続きました。国内経済は、個人消費の増加などにより堅調に推移しました。

当社業績については、資源ビジネスは資源価格上昇の影響でボリビア銀・亜鉛・鉛事業などが増益となり、鋼管事業も収益が改善しました。非資源ビジネスでは、インドネシア商業銀行への投資において減損損失を計上した一方で、リース事業や建機事業、メディア・生活関連の国内主要事業会社や不動産事業などのコアビジネスが堅調に推移したことに加え、電力EPC案件の建設進捗による利益貢献がありました。結果、連結純利益は2,300億円の計画に対し、3,085億円となりました。当期の年間配当金については、連結純利益に連結配当性向25パーセントを適用し、1株当たり62円とします。当期の中間配当金は28円でしたので、期末配当金は34円となります。

## 前中期経営計画の総括

前中期経営計画「Be the Best, Be the One 2017(BBBO2017)」では、成長軌道への回復を目指し、当初計画では、2017年度に当期利益3,000億円以上とし

	当初計画 (2015年5月)	実績		
	2017年度	2015年度	2016年度	2017年度
当期利益	3,000億円以上	745億円	1,709億円	3,085億円
基礎収益 (除、減損損失)	3,000億円以上	1,932億円	2,267億円	3,237億円

ていましたが、実績はこれを上回る3,085億円となり、計画を達成しました。特殊な損益を除いた基礎収益<sup>※1</sup>についても、当初計画3,000億円以上に対し、実績は3,237億円となり、当社の稼ぐ力は着実に伸びてきています。

また、財務健全性を確保すべく、自ら稼いだキャッシュの範囲内で投資と配当を実行し、3年合計での配当後フリーキャッシュ・フローをプラス5,000億円確保、有利子負債の返済に充てることとしておりましたが、最終的には計画値を上回るプラス6,300億円の配当後フリーキャッシュ・フローを確保し、これを有利子負債の返済に充てました。

### ▶ 主要経営指標

	BBBO2017 開始時 (2015年3月末 実績)	BBBO2017 終了時 (2018年3月末 実績)	3年増減
総資産	9兆214億円	7兆7,706億円	約△1兆2,500億円
株主資本	2兆4,814億円	2兆5,582億円	約+800億円
有利子負債(ネット) <sup>※2</sup>	3兆5,175億円	2兆5,215億円	約△1兆円
DER(ネット) <sup>※3</sup>	1.4倍	1.0倍	0.4pt改善
リスクアセット(RA)	2兆4,600億円	2兆3,600億円	△1,000億円
コア・リスクバッファ(RB) <sup>※4</sup>	2兆3,200億円 (△1,400億円)	2兆3,900億円 (+300億円)	+700億円
			➡ バランス回復

	年度	(当初計画(2015年5月))	(2018年3月末実績)
ROA	2017年度	3.0%以上	4.0%
ROE	2017年度	10.0%程度	12.5%

株主資本が、利益の積み上げなどにより800億円増加した一方、ネット有利子負債は、配当後フリーキャッシュ・フローの6,300億円を返済に充てたことに加え、インドネシア自動車金融事業再編の影響などもあり、約1兆円減少しました。この結果、ネットDERは0.4ポイント改善し、1.0倍となりました。コア・リスクバッファと

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

※2 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等を差し引いたもの。

※3 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。

※4 コア・リスクバッファ = 資本金+剰余金+在外営業活動体の換算差額-自己株式

スクアセットのバランスについては、2015年3月末時点では、リスクアセットがコア・リスクバッファを1,400億円超過していましたが、資産削減によるリスクアセットの減少や、利益の積み上げなどにより、2017年度末でバランスを回復しました。

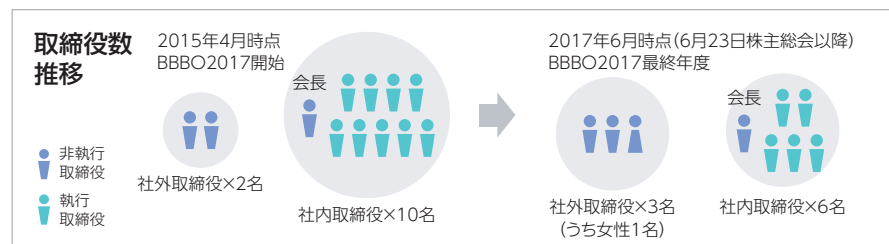
ROA、ROEについても、2017年度ではそれぞれ4パーセント、12.5パーセントとなり、いずれも当初計画を上回る水準となりました。

## 経営改革の推進

コーポレートガバナンスのさらなる強化や、意思決定プロセスおよびリスク管理の強化・見直しを行いました。具体的には、経営会議の業務執行レベルの最高意思決定機関化や、社外取締役の増員、取締役会付議基準の見直しなど経営の執行に対する監督機能を強化しました。また、取締役の指名・報酬の決定プロセスの透明性・客観性を高めるため、社外取締役が委員長を務める「指名・報酬諮問委員会」を設置しました。リスク管理については、投資の検討・実行それぞれの段階において、多面的な観点から議論できる体制を整えたほか、投資評価基準や実行後のモニタリング体制を見直しました。

## ガバナンスおよび意思決定プロセスの見直し

- ・社外取締役の増加と、取締役会における構成比率の向上  
→ 経営の執行と監督の分離を進め、幅広い視点に議論を活性化



- ・指名・報酬諮問委員会を設置  
→ 取締役の指名・報酬決定プロセスの透明化

## 成長戦略の推進

当社が強みを有する自動車・輸送関連、生活・情報産業および社会インフラ基盤の3つの分野を中心に投資を実行しました。また、エネルギー周辺分野、IoT・AI関連分野などの成長ポテンシャルの高い分野においては、組織間連携を通じ、全社プロジェクトとして取り組む体制を強化しました。

### ▶ 「BBBO2017」の対象期間3年合計の投資実績

(単位:億円)	投資額		主な投資実績
	3年合計計画* (15/4-18/3)	実績 (15/4-18/3)	
自動車・輸送関連	3,800	2,500	<ul style="list-style-type: none"> <li>●米国 建機レンタル事業</li> <li>●航空機エンジンリース事業</li> <li>●欧州 自動車用鍛造部品事業</li> </ul>
生活・情報産業	1,900	2,100	<ul style="list-style-type: none"> <li>●不動産事業</li> <li>●国内 ICT事業 設備投資</li> <li>●ミャンマー 通信事業 追加投資</li> </ul>
社会インフラ基盤	1,400	1,500	<ul style="list-style-type: none"> <li>●欧州 洋上風力発電事業</li> <li>●ブラジル 水事業</li> <li>●国内 バイオマス発電事業</li> </ul>
食料・農業	1,000	1,100	<ul style="list-style-type: none"> <li>●アイルランド 青果物生産・卸売企業(ファイブス)</li> <li>●ブラジル 農業資材直販事業</li> </ul>
資源・エネルギー (上流権益を除く)	500	300	<ul style="list-style-type: none"> <li>●マレーシア マンガン製造販売事業</li> </ul>
資源上流権益	1,400	1,400	<ul style="list-style-type: none"> <li>●マダガスカル ニッケル事業</li> </ul>
<b>合計</b>	<b>10,000</b>	<b>8,900</b>	

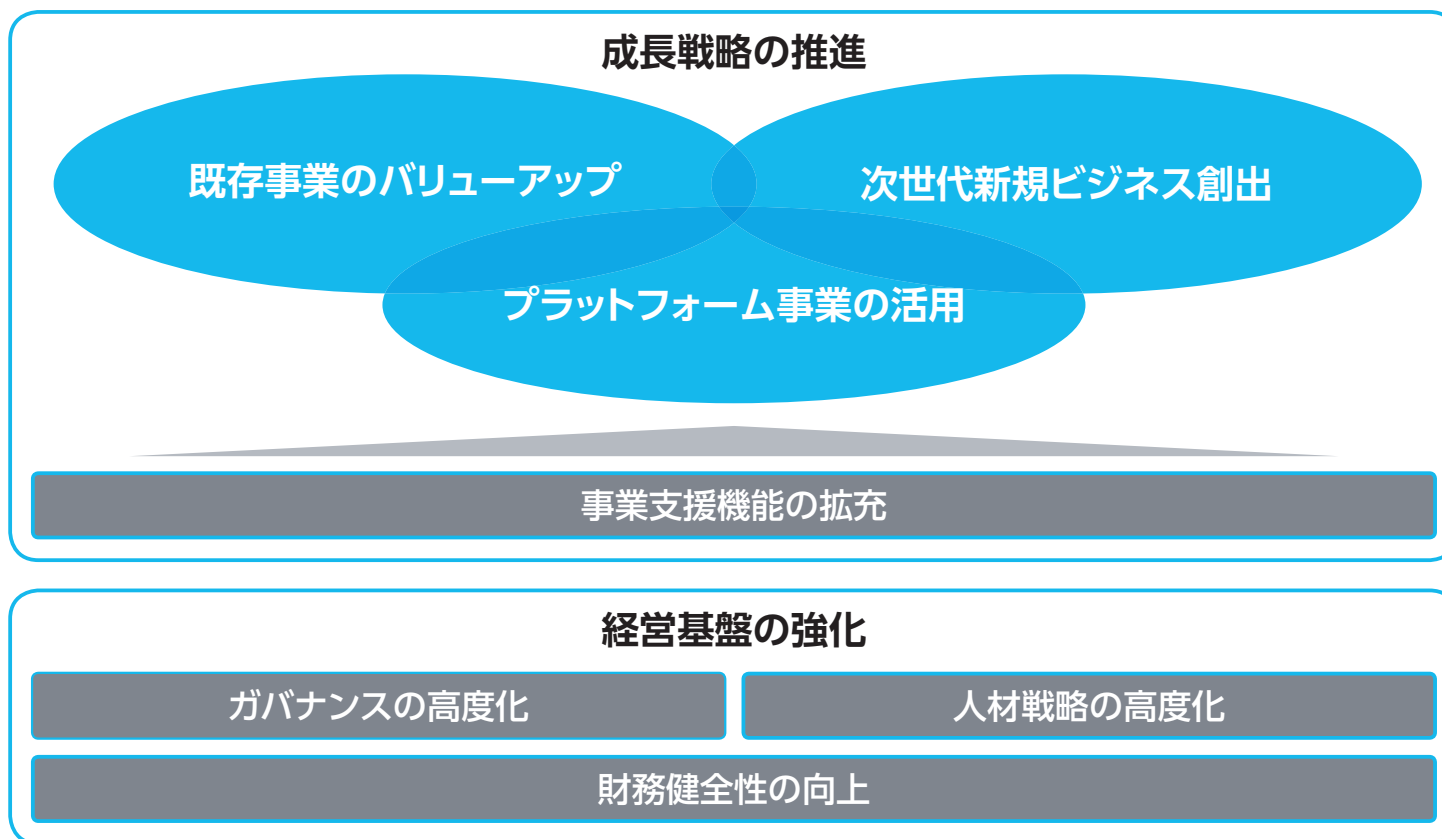
※2017年5月の公表値を記載しております。

## 中期経営計画2020

2018年度から2020年度までの3カ年を対象とする「中期経営計画2020」を策定しました。IoT・AIなどテクノロジーの急速な発展により全産業のボーダレス化・複合化が加速し、産業構造が大きく変化しています。このようなビジネス環境下、当社は経営基盤の強化を図りながら、成長戦略の推進を中心に据え、新たな価値創造への飽くなき挑戦に取り組んでいきます。

# 中期経営計画2020

## ～新たな価値創造への飽くなき挑戦～



## 成長戦略の推進

### ① 既存事業のバリューアップ

既存の収益の柱をさらに強化することが最重要との考えの下、コアとなる各事業領域に向き合う6事業部門がそれぞれに成長戦略を策定し、3年間で約1兆円の投融資実行を計画しています。鋼管事業、リース・ファイナンス事業、メディア事業などの強化に加え、資源上流の大型案件の完遂と早期収益化や食料事業の収益拡大など、事業の成長ポテンシャルの追求・実現を図っていきます。また、次世代のモビリティ社会を見据えた事業の推進など、ビジネス環境の大きな変化にも迅速に対応していきます。



### ② 次世代新規ビジネス創出

加速度的にビジネス環境が変化する中で、大きな成長が見込まれる分野に経営資源を集中的に投下します。具体的には、「テクノロジー × イノベーション」「ヘルスケア」「社会インフラ」の3つの成長分野に3年合計で約3,000億円を資金投下していきます。

#### ● テクノロジー × イノベーション

デジタルトランスフォーメーション\*の加速による既存ビジネスの高度化やビジネスモデルの変革、次世代ビジネスの創出につながるR&D活動に取り組んでいきます。

#### ● ヘルスケア

高齢化や医療費の膨張がグローバルベースで社会課題となる中、市場の急速な拡大が見込まれています。当社グループの有力な事業基盤や機能を生かし、IoT/AIなど技術革新を活用したデジタルヘルス、医療費効率化につながる新たなビジネスモデル、新興国でのインフラ拡充などへの取り組みを強化します。

#### ● 社会インフラ

人口増大や都市化、気候変動問題なども踏まえて、スマートシティ・都市開発、インフラ整備事業や新技術を活用した環境配慮型ビジネスに取り組んでいきます。

### ③ プラットフォーム事業の活用

当社グループが有するさまざまな事業基盤や機能は、あらゆる「産業」「社会」「地域」につながる多くの「接点」を有しており、これが新たな価値を生み出す原動力になります。「顧客基盤」「通信・放送・ネットワーク」「リース・レンタル・シェアリング」「デジタルプラットフォーム」などの事業基盤や機能を活用しながら、事業と事業の掛け合わせや組織間の連携によって、新たな価値の創造に取り組めます。

#### 事業支援機能の拡充

成長戦略を推進するため、4つの事業支援機能の拡充に取り組めます。

#### ● 新規事業開発支援

組織間連携を促進し、既存の枠組みを超えた次世代ビジネス育成支援の仕組みを作ります。

#### ● フルポテンシャルプラン

改善余地のある事業や成長が見込まれる事業を対象に、事業価値最大化の具体策を策定、実行状況を重点的にモニタリングし、全社ポートフォリオのさらなる質の改善を図ります。

#### ● アセットサイクルマネジメント

他人資本の取り込みや活用によって、各事業の資産効率を上げるためのサポートを行います。また、必要に応じ、事業投資の出口戦略の立案や実行を支援します。

#### ● デジタルトランスフォーメーション

ICT機能を提供する体制を全社的に強化し、各分野の知見や事業基盤にテクノロジーを掛け合わせることで、当社ビジネスモデルの変革を加速していきます。

\*AI/IoT、ビッグデータなど、さまざまなビジネス領域において最先端のICT技術を活用し、既存事業の高度化や新規事業開発を行うこと。

## 経営基盤の強化

成長戦略の推進を支える経営基盤の強化においては、「ガバナンスの高度化」「人材戦略の高度化」「財務健全性の向上」に取り組みます。

### ガバナンスの高度化

前中期経営計画では、経営改革の推進を柱の一つとして掲げてきましたが、引き続き経営改革の実践に取り組み、ガバナンスの強化を図っていきます。具体的には、事業ポートフォリオ戦略に関する報告を充実させるなどして、取締役会におけるモニタリング機能を高めるとともに、当社グループのガバナンスを強化すべく、内部統制を通じた事業会社の業務品質向上に努めていきます。

### 人材戦略の高度化

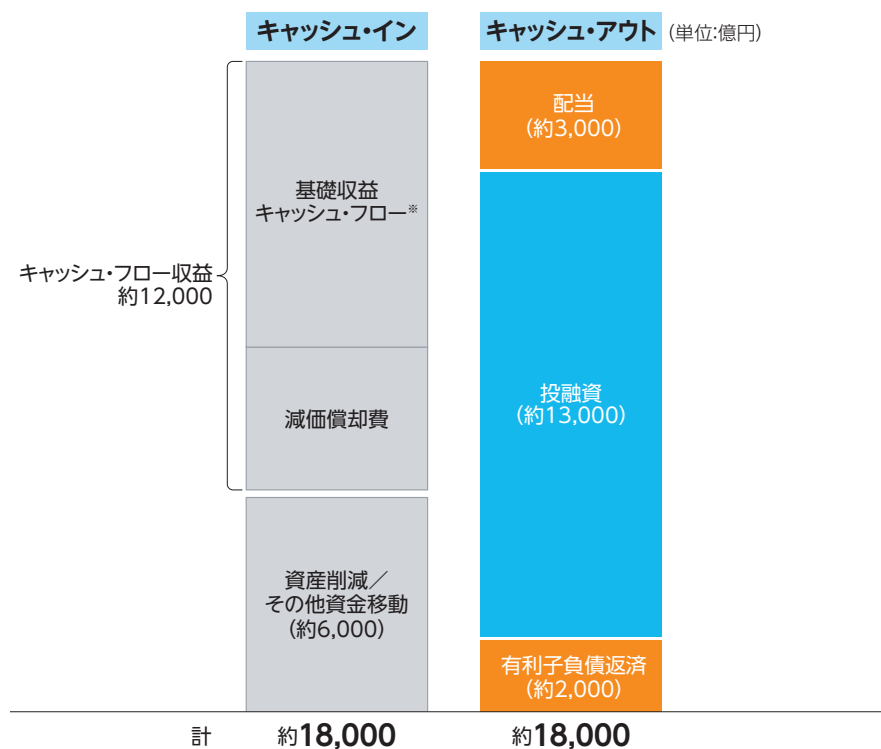
「Diversity & Inclusion ～多様な力を競争力の源泉に～」を基本コンセプトに、人材戦略の高度化を図ります。すなわち、当社グループの多様な人材の個性を認めて尊重するとともに、一人ひとりのチャレンジを促し、強みを伸ばし、生かすことを主眼に、各種施策に取り組んでいきます。例えば、さまざまな働き方を支援すべく働き方改革を推進します。また、グローバル連結ベースで、最適な人材を適時・適所に配置できる体制を整えていきます。

### 財務健全性の向上

キャッシュ・フロー収益力を拡大していくとともに、事業の新陳代謝を継続的に進めていくことで積極的な資金回収を図る一方、回収したキャッシュを原資として、将来の成長に必要な投融資を着実に実行すると同時に、引き続き有利子負債の削減にも取り組みます。また、コア・リスクバッファとリスクアセットのバランスについても、引き続きその維持に努めていきます。

3年合計のキャッシュ配分は以下の通りとしています。キャッシュ創出力が高まっていることに加え、資産入れ替えを積極的に進めていくことで1兆8,000億円のキャッシュ・インを見込みます。このキャッシュ・インを原資として、1兆3,000億円を投融資に、3,000億円を配当還元に充当する予定です。また、3年合計の配当後フリーキャッシュ・フローを2,000億円以上確保し、これを有利子負債の返済に充てることで、さらなる財務健全性の向上に努めます。

#### ▶ 「中期経営計画2020」(3年間)のキャッシュ配分イメージ



※基礎収益キャッシュ・フロー＝基礎収益－持分法による投資損益＋持分法投資先からの配当

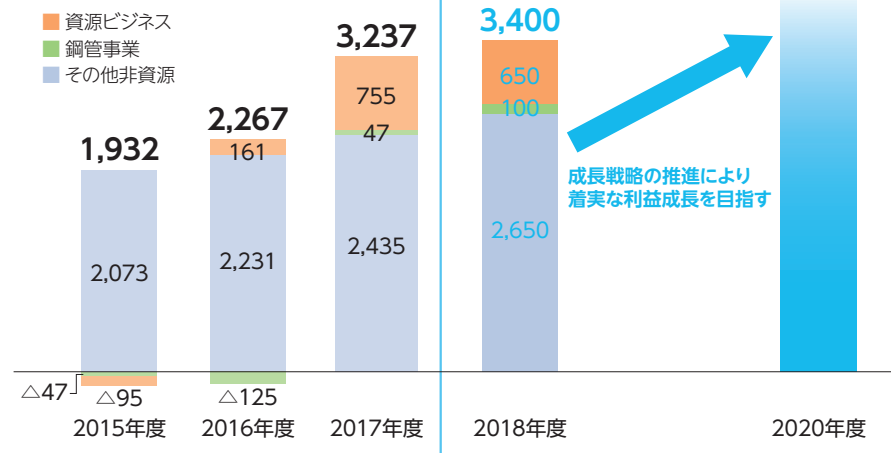


## 定量計画

2018年度は、当期利益を3,200億円、基礎収益を3,400億円と計画しています。資源ビジネスは資源価格の大幅な変動は見込んでいないものの、前期に一過性利益があったことの反動などにより減益が予想される一方、鋼管事業は市況回復に伴う需要増加などにより収益の改善が見込まれます。その他非資源ビジネスは電力EPC案件や不動産事業などを中心に、各部門の主要ビジネス・事業会社が堅調に推移することを見込んでいます。また、「中期経営計画2020」におけるROA、ROEについては、それぞれ4パーセント以上、10パーセント以上としています。

	2017年度 実績	2018年度 予想	効率性指標
当期利益 (親会社の所有者に帰属)	3,085億円	3,200億円	ROA 4%以上 ROE 10%以上
基礎収益 (除、減損損失)	3,237億円	3,400億円	

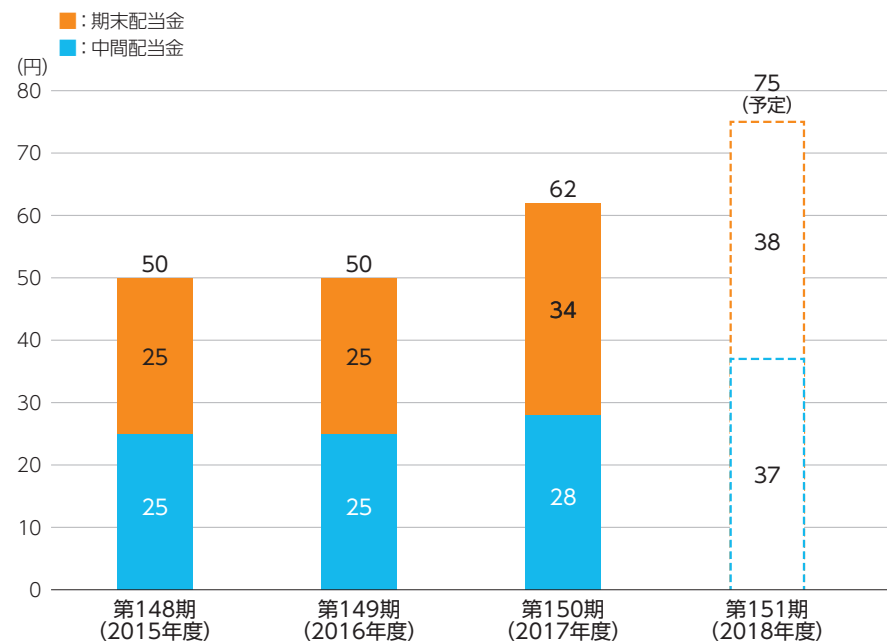
### ▶ 基礎収益(除、減損損失)推移(単位:億円)



## 配当方針

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。「中期経営計画2020」においては、連結配当性向30パーセント程度を目安に、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。2018年度の年間配当金は、連結業績の見通し3,200億円を踏まえ、1株当たり75円とする予定です。

### ▶ 1株当たり配当金の推移



## 事業トピックス

住友商事グループは、「社会とともに持続的に成長するための6つのマテリアリティ（重要課題）」を経営の根幹に据え、グローバルに幅広い産業分野で事業を展開しています。

### 金属事業部門



## 新技術や新素材の導入により、 石油・ガス業界への提供価値を高める オランダ複合素材パイプ製造会社への出資

当社は、オランダの複合素材パイプ製造会社のエアボーン・オイル・アンド・ガス（AOG）に出資しました。AOGは、石油・ガス会社向けに、ガラス繊維や炭素繊維に樹脂を組み合わせた複合素材パイプ（TCP）の製造・販売を行っています。TCPは軽量・非腐食性といった特徴により石油・ガス開発コストの削減効果が期待されており、同社の技術に注目するシェル、シェブロン、アラムコといった大手石油会社や、大手海洋開発サービス会社のサブシーフも株主に名を連ねています。

当社は鋼管の販売、加工および物流機能を持つ独自のバリューチェーンに、革新的な技術や新素材を導入することで、石油・ガス会社のコスト削減や利便性向上など

の提供価値を高めていきます。AOGへの本出資を通じて、TCPという新たなソリューションを提供することで顧客基盤を拡大し、既存の鋼管事業においてさらなるビジネス機会の創出を図ります。

ドラムに巻かれた状態のAOG製の複合素材パイプ



SMFLグループの取り扱い物件例（風車、航空機、自動車、ロボット）

### 輸送機・建機事業部門



## リース事業の一体運営を実現し、 業容拡大を目指す

### リース事業会社の大規模な資本再編に合意

当社と三井住友フィナンシャルグループは、戦略的に共同運営するリース事業において、三井住友ファイナンス&リース（SMFL）をプラットフォームと位置付け、同社に対する当社の出資比率を50パーセントまで引き上げることで合意しました。

またSMFLは世界有数の航空機リース会社であるSMBCアビエーション・キャピタルへの出資比率を高め、新たにオートリース会社である住友三井オートサービス（SMAS）に資本参加するとともに、SMFLキャピタル（FLC）を吸収合併します。同時に、SMASはFLCのオートリース事業を傘下にする事で国内シェアトップクラスの地位をさらに強固なものとしていきます。

本再編によって、リース事業全体の機動的かつ効率的な運用体制が整備され、SMFLは不動産、環境、インフラやヘルスケアなど、より成長性の高い分野での事業展開を図ります。

当社はバリューチェーン構築力やビジネス創出力を生かし、SMFLをプラットフォームとして、金融や移手段に関する多様なソリューションを社会に提供していきます。

インフラ事業部門

## コンテナレンタル事業の拡大により、 食品・化粧品サプライチェーンを支える サプライチェーン最適化と廃棄物削減に貢献

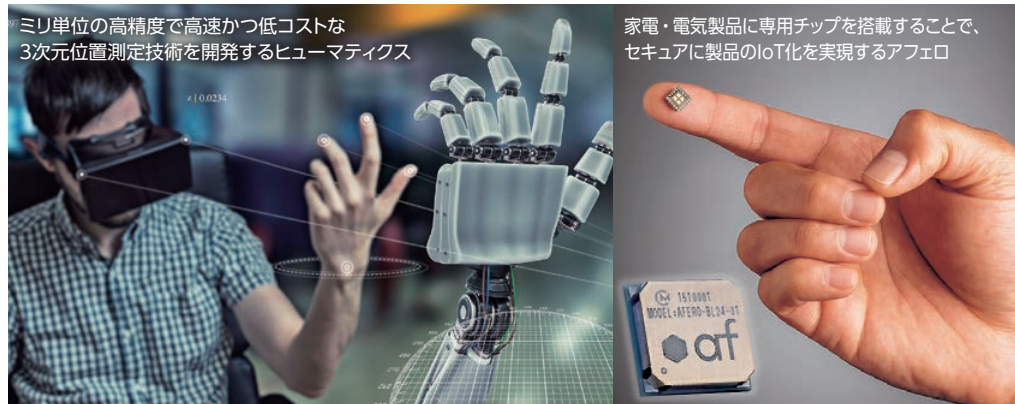
当社は、住商グローバル・ロジスティクス(SGL)を通じて、折り畳み式コンテナ「マキシコン」のレンタル事業に取り組んでいます。マキシコンは1トン容器を標準とし、食品および化粧品分野において、液体製品の輸送や保管に用いられます。従来のドラム缶や段ボールなどによる輸送と異なり、再利用ができるため、包材廃棄物の削減が可能になります。

SGLは1995年にいち早く同事業に参入し、ノウハウ蓄積と事業基盤の拡充に努め、現在は折り畳み式液体輸送容器レンタル市場のシェア約8割を占めています。

昨今、中国をはじめ、海外におけるメイド・イン・ジャパン製品の人気の高まりを背景に、液体製品の物流需要が急増しています。こうした需要増に対応するため、コンテナの保有数や機材ラインアップの拡充、拠点網の整備に取り組んでいきます。当社は今後も、顧客のサプライチェーン最適化および環境負荷低減の一翼を担っていきます。



各方面から注目を集めるマキシコン事業



メディア・ICT事業部門

## 米国シリコンバレーの最先端技術を活用した新たな価値創造

### ベンチャー投資活動の機能強化と全社活用

当社は、1998年に米国シリコンバレーで設立したベンチャーキャピタル、プレシディオ・ベンチャーズを通じて、約20年にわたり、ICTおよびメディア分野において革新的な技術・事業モデルを開発するベンチャー企業への投資と、投資先との協業による事業創出を行ってきました。

また、昨年開設したシリコンバレーオフィスとも連携し、さらに多くの事業分野において、同社の投資家、起業家、大学関係者とのネットワーク・知見を活用した新たな取り組みを進めています。

近年、ベンチャー企業が生み出すAIやIoTなどの新たな技術により、自動運転やフィンテックなど多くの産業に変革の波が押し寄せています。シリコンバレーで勃興する新技術・事業モデルを積極的に取り込むことで、当社グループの既存事業のバリューアップとともに、次世代の新規ビジネス創出を図っていきます。

## 事業トピックス

生活・不動産事業部門



### バイオマス燃料の安定供給により、 低炭素社会の構築に貢献

#### カナダの木質ペレット製造会社への出資

当社は2017年7月、パシフィック・バイオエナジーの株式を47.6パーセント取得し、カナダにおける木質ペレット製造事業に参入しました。同社は世界有数の森林資源国である同国で、業界第2位の生産能力を有します。

木質ペレットとは、製材過程で発生するおが屑やかんな屑などの廃材、伐採後の残材などの木材を細粉して圧縮成形したバイオマス燃料です。効率良く高い発熱量を得られることに加え、天候に影響されず安定的な発電を可能にします。バイオマス専焼発電所はもちろん、既存の火力発電設備でも石炭に混ぜて使用できるため、化石燃料の使用量を減少させ、CO<sub>2</sub>排出を抑制します。

当社は、木材ビジネスで培ったネットワークと知見を生かし、2008年に他社に先駆けて日本向けバイオマス燃料の輸入を開始し、近年当社の取引額は急速に拡大しています。これからもバイオマス燃料を長期的・安定的に調達することで、低炭素社会の構築に貢献していきます。

カナダ国内に3カ所の工場を保有し、年間約52万トンの木質ペレットを生産



USLは100年近い歴史を持ち、米国のジェネリック市場において揺るぎない地位と事業基盤を有する



資源・化学品事業部門



### 高品質なジェネリック医薬品を提供し、 人々の心と体の健康を支える

#### 米国ジェネリック製薬企業への出資

当社は米州住友商事を通じて、沢井製薬の米国子会社が保有するジェネリック製薬企業、アップシャー・スミス・ラボラトリーズ(USL)の株式を20パーセント取得し、米国におけるジェネリック製薬事業に参入しました。

現在、世界の医薬品市場約127兆円のうち、約40パーセントを米国が占めています。同国では、高齢者増加に伴う医薬品の需要拡大が見込まれる一方、政府による医療費抑制も相まって、ジェネリック医薬品のさらなる活用が期待されています。

USLはジェネリック医薬品の研究開発、製造、販売を手掛けており、長年の経営で培われた高い開発力と安定供給力、販売力、顧客基盤を強みとしています。

当社は総合商社の強みを生かして原料の供給および新製品の導入を進めることで、USLの事業経営をサポートします。USLを通じて、高品質のジェネリック医薬品を幅広く提供し、人々の心身の健康に寄与していきます。

当社グループのマテリアリティに関する詳細はこちらからご覧いただけます。

<https://www.sumitomocorp.com/ja/jp/sustainability/material-issues>

住友商事 マテリアリティ

検索

## スポーツクライミングの協賛を開始

当社は、2018年1月より公益社団法人日本山岳・スポーツクライミング協会におけるスポーツクライミングカテゴリーの事業協賛社となりました。スポーツクライミングの、困難な壁に向かって何度も挑戦する姿勢は、さまざまな社会課題の解決に取り組む住友商事の姿勢にも通じることから、本協賛を決定しました。

当社は、スポーツクライミング競技の振興と支援を通じてスポーツ全体の発展、人々の心と体の健康増進に貢献していきます。



### スポーツクライミングとは

スポーツクライミングは、自然の岩場で、自身の技術と体力のみを頼りに登る冒険的挑戦“フリークライミング”にルーツを持ち、身体的な可能性を追求していく過程でスポーツ性が強調され、競技として確立されたものです。

国際スポーツクライミング連盟が認定する公式の競技会で行われている種目は、ロープで安全が確保された選手が12メートルを超える高さの壁に設定されたコースを登り、制限時間内での到達高度を競う種目である「リード」。高さ5メートル以下の壁に設定された複数のコースを、制限時間内にいくつ登れたかを競う種目「ボルダリング」。高さ15メートルの壁に設定された、予めホールドの配置が周知された同一条件のルートを駆け登るタイムを、1,000分の1秒まで競い合う種目「スピード」。そして、「リード」「ボルダリング」「スピード」の3種目を一度に競い合う「コンバインド」の4種目があります。

# 手を伸ばせ、 未来へ。

ひとつのホールドに手を伸ばす。

その手は着実に、頂点へと近づく一歩になる。

ひたすらに登り、上を目指す「スポーツクライミング」。

私たち住友商事は日本代表オフィシャルパートナーとして

若い世代のチャレンジを応援していきます。

たくさんの期待を背負い、

国境も、時代も、自らの限界も超えて。

まだ見ぬ世界へ。新しい未来へ。

挑みつづければ、どんな壁だって超えていける。

### Climbing for the Future

住友商事はスポーツクライミング日本代表を応援しています。

### 住友商事



競技会のカレンダーや結果についてはこちらからご覧いただけます。

<https://www.sumitomocorp.com/ja/jp/special/climbing>

住友商事 スポーツクライミング

検索

建設機械事業の  
未来



理事  
建設機械事業本部長

麻生 浩司

1986年住友商事入社。海外業務部、輸送機貿易部、キエフ、台北、上海駐在を経て、2015年建機販売事業第二部長、17年建設機械事業本部副本部長。18年4月より現職。

# 販売・サービスとレンタル事業を柱に建設機械

建設機械事業本部は、世界16カ国に27社の連結対象会社と約9,000人の社員を擁し、油圧ショベルやブルドーザーなどの建設機械、鉱山機械、フォークリフトなどの産業車両、農業機械に至るまで、多種多様な製品を取り扱っています。総合会社の中では最大規模かつ唯一これらの製品に特化した本部であり、建機販売事業第一部・第二部、建機レンタル事業部から構成されています。連結ベースでは海外の大手建機販売・レンタルグループに匹敵する規模を誇り、世界各地に安定した顧客基盤を築いています。

## あらゆるニーズに応える現地に根差した事業展開

当本部のビジネスは、日本から海外へ建設機械を輸出するトレードから始まり、1990年代には北米・欧州における販売代理店



国内最大手農機メーカーのクボタと共にインドで農業機械販売事業を展開。農業の機械化、近代化を支え、生産性向上に貢献

事業へと拡大しました。機械の販売だけでなく、プロダクトサポート（部品の供給や補修サービス）や、建機購入のためのファイナンス（資金調達）サポートにも注力してきました。さらには日本を皮切りに米国他の海外で建機レンタル事業を展開しています。顧客のあらゆるニーズに迅速に応えることで、現地に根差した「No.1 ワンストップ・ソリューション・プロバイダー」を目指しています。

## 「狩りに行こう」

現地事業会社の経営には、私たちが積極的に関与する「ハンズオン」に徹底してこだわっています。世界各国に広がる販売代理店やレンタル会社と理念・目標を共有しながら、自分たちが経営することでいかに事業を成長させることができるか、他の事業とのシナジー



米国大手建機レンタル会社サンステートを100パーセント完全子会社化。多種多様な商品ラインアップにより、幅広い顧客ニーズに応える

## スミテック・インターナショナル

### ロシアの鉱山向けに大型建機の販売・保守を展開

2001年にモスクワで設立されたスミテック・インターナショナルは、ロシア全土の6割を占める地域に4支店、29拠点を配し、コマツ製鉱山・建設機械、豊田自動織機製フォークリフトなどの産業車両の販売・サービス事業を展開しています。カバーする地域には帝政ロシアの都、サンクトペテルブルグも含まれますが、シベリアに多数存在する金・石炭・鉄鉱石・ダイヤモンドといった鉱山向けビジネスに強いのが特徴です。

極東およびシベリア支店の主要顧客である鉱山の採掘現場は、広大な極寒の地で交通も不便な場所に点在していますが、スミテックはこれらの現場にスタッフを常駐させ、24時間体制で機械の保守や整備を行っています。また、ロシアの石炭の6割が生産されているケメロボ州では、日本企業として初めてクズバス支店を2011年5月に開業。最新の工作機械を導入した同支店では、エンジンやトランスミッションといった主要コンポーネントの分解点検修理を行い、ロシアの石炭産業を支えています。



鉱山採掘現場は、広大なロシアの極寒地に点在。24時間体制で機械の保守・整備を行い、顧客の生産現場を支える

## を供給

が期待できるかを重視した経営を推進しています。これらの事業は、市場に腰を据え、そこに種をまき肥料や水をやり、育てて刈り取るというサイクルを繰り返し行う、いわば農耕型ビジネスです。

しかし昨今の顧客の消費行動変化、市場の急変、競合の台頭、加えて自動運転やIoT施工(施工管理の見える化)などのイノベーションは当本部の事業にも影響を及ぼしつつあります。この環境変化に耐え得る体力、柔軟性を持って既存の農耕型ビジネスの事業基盤をさらに効率化、高度化していくことが大切です。

同時にそこに安住することなく新規ビジネスを求めて、未知の領域への進出、新興国における事業拡大、他企業の買収や提携などを検討しています。ニーズを嗅ぎ取る嗅覚を持続することが重要であり、「狩りに行こう」を合言葉に本部関係者全員が一丸となって取り組んでいます。



ウガンダ共和国の土木事業・運輸省から建設機械・車両合計約1,150台の大型輸出契約を受注。2018年5月全量の引き渡し・配備が完了した

## サブサハラ・アフリカで展開する 電力インフラ事業



### 発電所の建設と事業運営で、電力不足解消に取り組む

サブサハラ・アフリカ<sup>(※)</sup>の人口は現在、約10億人であり、2050年には20億人に達すると言われています。この地域が持続的に経済発展を遂げるには、社会インフラ基盤の構築が必要です。中でも、人々の日々の生活やビジネス活動にとって必要不可欠な電力の安定供給は喫緊の課題となっており、住友商事は、発電所の建設や電力事業の運営を通じて、この解決に向け取り組んでいます。

タンザニアとモザンビークでは、各国の電力需要の約2割を担う火力発電所の工事を16年に開始し、間もなく完工する予定です。これらは、日本の質の高いインフラ輸出を実現するもので、アフリカ南東部において初めて導入される天然ガス焼き複

合火力発電所となります。

南アフリカ共和国においては、当社主導で現地パートナーと風力発電所を建設、14年に商業運転を開始し、順調に操業を継続しています。また、ガーナでは、14年に同国最大級の複合火力発電事業に参画し、建設工事に取り組んでいます。

今後も、当社が世界各地で行ってきた電力インフラ事業の知見を生かし、それぞれの国のニーズに適した電源の開発と安定した電力供給を行うことで、サブサハラ・アフリカの持続的成長に貢献することを目指します。



タンザニア(左)とモザンビークでは、豊富な天然ガス資源を活用した高効率の複合火力発電所を建設



南アフリカ共和国では、同国初の大規模陸上風力発電事業を運営

(※)アフリカ大陸のサハラ砂漠以南の地域





ガーナでは、同国最大級の  
複合火力発電事業に参画



アフリカ住友商事会社  
インフラ部門  
アシスタント・マネージャー

**ステファノ・カプリエーロ**

アフリカの電力インフラ事業の開発に携わっていることを誇りに思っています。南アフリカ共和国では、急速な経済成長や人口増加により、電力不足やCO<sub>2</sub>排出量増加が懸念されています。こうした課題の解決に貢献すべく、風力発電事業を行っており、また、その事業収益の一部を地域に還元しています。アフリカでは約6億人が未電化で暮らしており、今後、その解決にも積極的に取り組んでいきます。

## My Favorite

南アフリカ共和国で最も美しい観光地、ケープタウンで、散策やハイキングをするのが大好きです。かの有名なテーブルマウンテンにも素晴らしいハイキングコースがあり、海を見下ろす壮大な景色が楽しめます。ケープタウンにはワイナリーも多数あり、大好きなシーフードやパスタに舌鼓を打ちながら赤や白のワインを堪能するのが、何とも言えない至福のひとつです。



## 南アフリカでの住友商事グループの活動を知る

# アフリカの課題を解決し、共に成長する

### HISTORY ● 56年の歴史

1962年にヨハネスブルグに駐在員を置き、トレードビジネスを開始、72年にヨハネスブルグ支店を開設しました。その後、2013年にはヨハネスブルグ支店にアフリカ支配人を置いて、当社のサブサハラ・アフリカ地域のビジネスを統括する体制とし、さらに14年に現地法人化してアフリカ住友商事会社を設立し、ビジネス開発の体制強化を図っています。



1970年代にヨハネスブルグ支店が入っていたビル

### PRESENT ● 地域の中核店舗として事業を拡大

アフリカ住友商事は、サブサハラ・アフリカの中核店舗として、域内6カ国(ケニア、タンザニア、アンゴラ、マダガスカル、ガーナ、モザンビーク)の事務所と連携し、資源・エネルギー、電力インフラ、木材、輸送機・建設機械、化学品など各分野でのトレードビジネスや事業投資に取り組んでいます。



製紙用およびバイオマス発電用の木材チップを南アフリカから輸出

### FUTURE ● 社会課題の解決に寄与するビジネスを推進

アフリカは、インフラ整備、食糧確保、医療・環境改善など、さまざまな課題を抱えています。当社グループの持つビジネス基盤を最大限に活用することで、これらの社会課題の解決に寄与するビジネス機会を発掘・推進し、アフリカ各国の発展に寄与します。



家畜の病気を防ぐ高品質で安価な動物薬を販売



住友グループは住友の事業精神を柱として、時代の変化に応え、これを乗り越えることで発展してきました。  
住友の基礎を築いてきた先人たちの功績を紹介していきます。

## 蘇我理右衛門 (1572-1636年)

### 事業の礎となった新技術“南蛮吹き”

#### 住友グループ諸事業の原点である銅精錬

蘇我理右衛門は河内国(大阪府)に生まれ、若くして南蛮吹き(銅精錬)と銅細工の新技術を開発し、1590年に19歳で京都寺町五条において、銅吹きと銅細工の店「泉屋」を開業しました。そして、住友家の初代である住友政友の姉と結婚し、その長男である友以が住友家の養子となりました。「泉屋」に端を発する銅事業は、住友グループ諸事業の原点とされています。

当時、日本の銅吹き技術は未熟だったため、銀の成分を含んだままの状態が銅が輸出され、国益の流出につながっていました。理右衛門は外国人(西洋人または中国人)から鉛を使って銀と銅を吹き分ける原理

を聞いて、ほぼ独学に近いかたちで試行錯誤を重ね、苦心の末に新技術を完成させ同業者に公開しました。

#### 理右衛門が銅を納めたと伝わる 京都方広寺の鐘

この技術は、日本の鋳工業史上においても画期的な出来事でした。こうしたことから「泉屋」は大いに栄え、住友家繁栄の礎にもなりました。

豊臣秀吉が創建し、その子秀頼が再興した京都東山の方広寺の大仏や、重さ82トンの梵鐘の銅は、理右衛門が納めたものと伝えられています。大仏は地震で破損し、銭の材料に鋳潰されてしまいました。しかし、豊臣家が滅亡する原因となった「国家安康」「君臣豊楽」という銘文のある梵鐘は現存しています。



南蛮吹きの図(鼓銅図録) 住友史料館蔵

この精錬技術は、南蛮炉の中へ含銀粗銅と鉛の合金を木炭と一緒に入れ、銅の溶融点1,084度近くまで加熱すると、鉛は銀を含んで液状になる。その後、灰吹炉で含銀鉛を灰の上に置き、徐々に加熱して鉛の溶融点まで上げると、鉛が灰の中に染み込み、銀が残るという方法。



住友のさまざまな銅製品(長棹銅、棹銅、丸銅、丁銅)

# 会社概要 / 株式情報

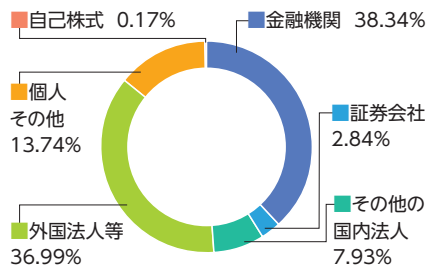
## 会社概要 (2018年3月31日現在)

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 5,261名(注) 連結従業員数 合計73,016名 (注) 海外事務所が雇用する従業員170名を含みます。
関係会社の状況	連結子会社数 654社 持分法適用会社数 293社
営業所等の状況	国内 22拠点 海外 107拠点
会計監査人	有限責任 あずさ監査法人

## 株式情報 (2018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	138,017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)	85,207	6.82
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	65,651	5.26
LIBERTY PROGRAMMING JAPAN, LLC	45,652	3.66
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	35,793	2.87
JP MORGAN CHASE BANK 385632	33,474	2.68
住友生命保険相互会社	30,855	2.47
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	23,740	1.90
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	21,874	1.75
三井住友海上火災保険株式会社	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1)	17,617	1.41

(注) 持ち株比率は、自己株式(2,070,753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。

## ホームページが新しくなりました

当社ホームページを2018年4月にリニューアルしました。全体のビジュアルを強化し、事業事例などを分かりやすく紹介しています。ぜひご覧ください。



<https://www.sumitomocorp.com>

住友商事

検索

## 株主メモ

事業年度	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  
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)  
(U R L)  
単元株式数  
上場証券取引所  
証券コード  
公告の方法

☎0120-782-031  
<http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>  
100株  
東京、名古屋、福岡  
8053  
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。

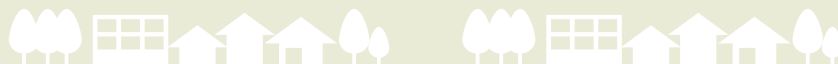
(公告掲載アドレス) <https://www.sumitomocorp.com>

### ● 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は、住所変更等の届出およびご照会は、株主さまの口座のある証券会社宛にお願いします。証券会社に口座を開設されていない株主さまは、左記の電話照会先にご連絡ください。

### ● 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左記の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。この特別口座についてのご照会等は、左記の電話照会先をお願いします。



バラエティに富んだ映画作品を皆さまへ

## 住友商事が手掛ける映画事業

### 長年にわたり映画製作に参加

当社および当社グループのジュピターテレコム傘下のアスミック・エースは、メディア分野において、30年以上にわたり良質な映画作品の製作に参加してきました。当社は、過去の出資作品のうち、21作品が日本アカデミー賞において優秀作品賞を受賞するなど、優れた実績を残しています。最近では、第41回日本アカデミー賞において、作品賞を含む10部門で優秀賞を受賞した『関ヶ原』の製作に加わりました。

さらに、実力派俳優たちによるサスペンス『羊の木』の吉田大八監督や、大人の女性のためのラブコメディ『ラブ×ドック』の鈴木おさむ監督をはじめ、新進気鋭のクリエイターが手掛ける映画作品にも参加し、作品のバリエーションを広げていきます。

このように長年にわたり映画事業に参画している総合商社は他になく、築いてきた業界各社との信頼関係を財産とし、映画業界の発展に一層貢献していきます。さらに、デジタルメディア事業やアニメ・映画などのコンテンツ企画や開発、海外展開事業など、事業領域の拡大も積極的に図っていきます。



©2017『関ヶ原』製作委員会  
DVD好評発売中



©2018『羊の木』製作委員会  
©山上たつひこ、いがらしみきお／講談社  
8月29日 ブルーレイ&DVD発売



©2018『ラブ×ドック』製作委員会

### 山田洋次監督作品

#### 『妻よ薔薇のように 家族はつらいよⅢ』

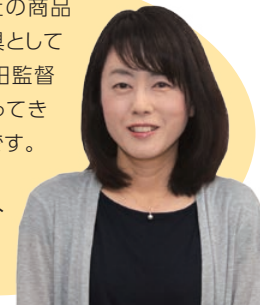
続編を望む声に応え、「家族はつらいよ」シリーズの第3弾が5月に封切られました。本作のテーマは「主婦への讃歌」。長男の妻・史枝があることをきっかけに家出をしてしまうというストーリー。家庭における主婦の偉大さを描く、山田監督ならではの喜劇作品です。



©2018『妻よ薔薇のように 家族はつらいよⅢ』製作委員会

本作では当社グループ会社の商品を提供し、撮影現場で小道具として活用いただいています。山田監督の映画作りに古くから携わってきた当社ならではの取り組みです。

住友商事  
メディア・エンターテインメント  
事業部  
千秋 充代



■『妻よ薔薇のように 家族はつらいよⅢ』公式サイト■  
<http://kazoku-tsuraiyo.jp/>

## 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 <https://www.sumitomocorp.com>  
(発行：広報部 seisaku-t@sumitomocorp.com)



『SC NEWS』は環境に優しい植物油インキを使用しています。



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。



『SC NEWS』の印刷に使用する電力は全量(4,000kWh)風力発電によるものです。

### 編集後記

当社は4月に就任した兵頭社長の下、「中期経営計画2020～新たな価値創造への飽くなき挑戦～」を始動しました。秋には東京本社を大手町に移転します。また、今年からスポーツライミングのオフィシャルスポンサーとして、日本代表選手の応援も始めました。当社のこれからとともに、難しい壁を踏破する選手たちの活躍にも、ぜひご注目ください。

### ●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。