

SC NEWS

住友商事ビジネスレポート

第151期 上半期 株主通信
2018年4月1日 ▶ 2018年9月30日



CONTENTS

📍 株主の皆さまへ	1
📊 連結決算ハイライト	3
📌 事業トピックス	5
👤 本部長インタビュー	9
🌐 世界の住友商事	11
👨‍👩‍👧 住友の先人たち	13
🏢 会社概要／株式情報	14



新たな価値創造への 飽くなき挑戦

～心を一つに実践躬行～

代表取締役 社長執行役員 CEO 兵頭 誠之

資源ビジネスの収益改善、 既存事業の堅調な推移が増益に寄与

当上半期の世界経済は、概ね堅調に推移しました。米国では個人投資や設備投資を中心に経済は拡大しています。ユーロ圏では減速基調ではあるものの景気回復の動きが続いています。中国では安定成長を維持しており、アセアン諸国などでもその影響を受け、持ち直しの動きが続いています。国内経済も、個人消費の増加などに支えられ、堅調に推移しました。なお、国際商品市況は、産油国の減産効果で原油価格が高止まりした反面、そのほかの多くの商品は、米国を起点とする通商問題の拡大とその長期化リスクが意識され、下落に転じています。

こうした環境下、当上半期の連結純利益は1,793億円となり、前年同期と比較し240億円の増益となりました。北米鋼管事業が市況回復により増益となったことに加え、資源ビジネスでは資源価格上昇の影響により豪州石炭事業などが増益となりました。また、非資源ビジネスでは、リース事業や建機事業、メディア・デジタル関連の国内主要事業会社、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、電力大型EPC案件の建設進捗による利益貢献がありました。

通期予想は3,200億円に据え置き

2018年度の業績見通しは、2018年5月に公表した連結業績予想（当期利益:3,200億円、基礎収益※:3,400億円）を据え置きました。これは上半期累計の連結業績は堅調に推移しているものの、足元では一部の資源価格が下落していることや、米中通商問題による先行き不透明感なども考慮したものです。

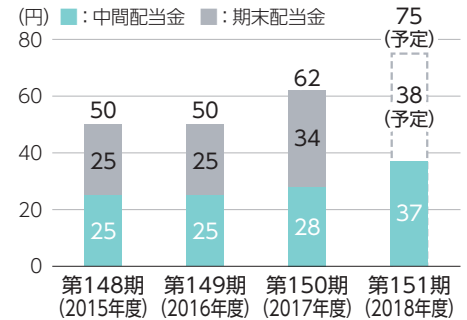
※基礎収益=(売上総利益+販売費および一般管理費(除く貸倒引当金繰入額)+利息収支+受取配当金)×(1-税率)+持分法による投資損益

予想年間配当金は1株当たり75円

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、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。2018年4月からスタートした「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。当期の予想年間配当金は、期初の公表予想通り1株当たり75円（前年度実績62円）、中間配当金は、その半額37円（前年度実績28円）としています。

▶ 1株当たり配当金の推移



将来を見据えた成長戦略を実践躬行

「中期経営計画2020」がスタートして半年余りが経過しました。足元の上半期業績は、上述の通り力強く進捗しています。将来に向けた成長戦略も着実に推進しています。既存事業のさらなる価値向上はもちろんのこと、第四次産業革命が及ぼす産業構造の変化・複合化の流れを捉え、従来の枠を超えてグローバル連携し、デジタルトランスフォーメーションや次世代を担う新規ビジネスの開発を一層推進していきます。

住友商事グループは、未来を見据え、心を一つにして飽くなき挑戦を継続し、新たな価値を創造します。

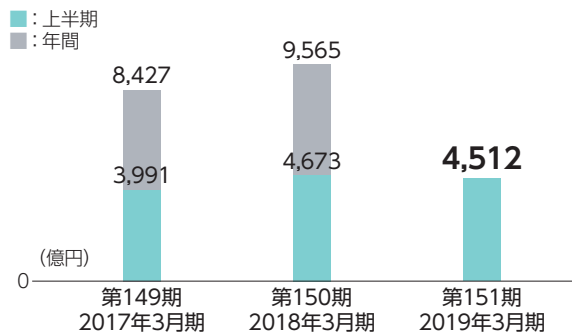
株主の皆さまには、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

連結決算ハイライト

主な経営指標の推移

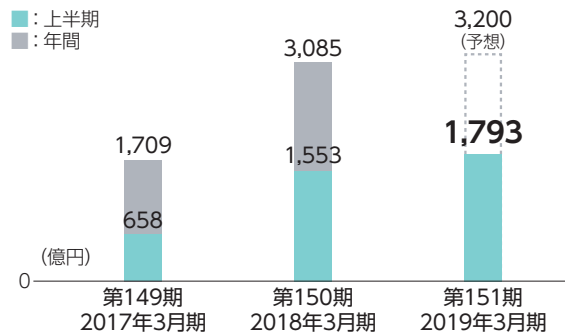
売上総利益

4,512億円



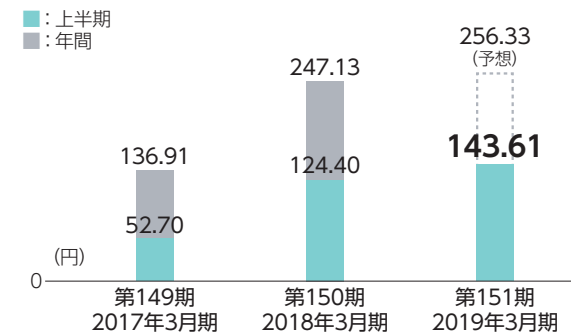
連結純損益

1,793億円



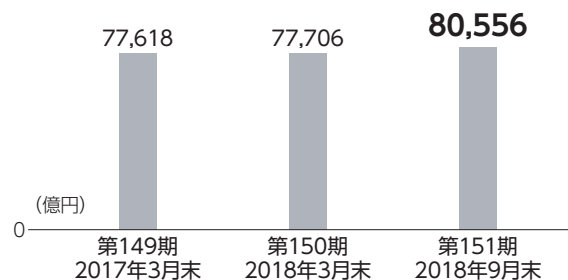
1株当たり連結純損益

143.61円



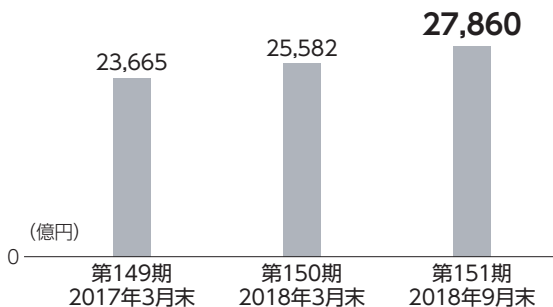
総資産

80,556億円



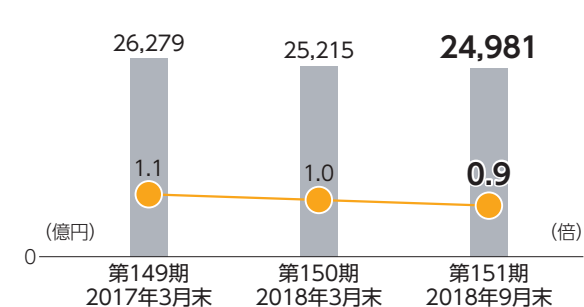
株主資本

27,860億円



有利子負債(ネット)／Debt-Equity Ratio(ネット)

有利子負債(ネット) 24,981億円
Debt-Equity Ratio(ネット) 0.9倍



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、現金及び現金同等物等を差し引いたもの。

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「連結純損益」は、国際会計基準(IFRS)の「当期利益又は損失(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分」と同じ内容です。

キャッシュ・フロー実績

当上半期のフリーキャッシュ・フローは753億円のキャッシュ・インとなりました。コアビジネスが着実にキャッシュを創出したことなどにより、基礎収益キャッシュ・フロー*が1,575億円のキャッシュ・インとなったほか、米国タイヤ事業TBCの再編や政策保有株式の売却などの資産入れ替えにより、約1,100億円の資金を回収しました。

一方、ビジネスの伸長に伴う運転資金の増加などにより、その他の資金移動が約1,100億円のキャッシュ・アウトとなりました。また、投融資は、インドにおける特殊鋼事業への参画や国内におけるバイオマス発電事業の建設進捗などにより、約1,300億円のキャッシュ・アウトとなりました。

▶ キャッシュ・フロー実績

(単位:億円)

	2018年9月期実績
基礎収益キャッシュ・フロー	+1,575
減価償却費および無形資産償却費	+560
資産入れ替えによる回収	約 +1,100
その他の資金移動	約 △1,100
投融資実行	約 △1,300
フリーキャッシュ・フロー	+753

*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

セグメント別連結純損益／決算概略

金属事業部門

- 前年同期に資産入れ替えに伴う一過性利益を計上したことによる反動減があったものの、北米鋼管事業が市況回復に伴い増益となったことに加え、海外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から、前年同期に比べ26億円増益の209億円となりました。

輸送機・建機事業部門

- リース事業や建機販売および建機レンタル事業が堅調に推移した一方、当期に自動車分野において一過性の損失を計上したことなどから、前年同期に比べ28億円減益の326億円となりました。

インフラ事業部門

- 前年同期に再生可能エネルギー分野における一過性利益を計上したことによる反動減があったものの、大型EPC案件の建設進捗に加え、発電事業が堅調に推移したことなどから、前年同期に比べ30億円増益の231億円となりました。

メディア・デジタル事業部門

- SCSKやマンマー通信事業などの主要事業が堅調に推移した一方、ジュピターショップチャンネルの持分の一部を「生活・不動産事業部門」に移管したことの影響などから、前年同期に比べ16億円減益の244億円となりました。

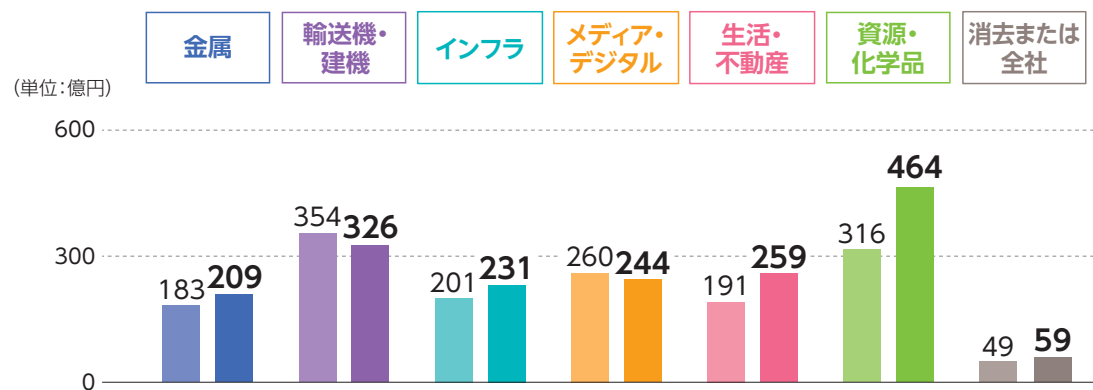
生活・不動産事業部門

- 不動産事業が堅調に推移していることに加え、アジアバナナ事業が販売価格回復に伴い増益となったことなどから、前年同期に比べ69億円増益の259億円となりました。

資源・化学品事業部門

- 資源価格の上昇の影響により豪州石炭事業などで増益となったことから、前年同期に比べ149億円増益の464億円となりました。

左：第150期(2018年3月期)上半期 右：第151期(2019年3月期)上半期



2018年4月1日付で、5事業部門から6事業部門に再編しました。これに伴い、2017年度 第2四半期実績は組み替えて表示しています。また、10月1日付で、メディア・ICT事業部門をメディア・デジタル事業部門に名称変更しましたが、当第2四半期累計より、変更後の名称にて表示しています。

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



付加価値の高いサービスを提供し、さらなる信頼関係を築く

BPオマーンとサプライチェーンマネジメント契約を調印

当社は1997年より、英国オイルメジャーであるBPグループと油井管のグローバル供給長期契約を保持し、良好な関係を維持しています。2018年7月には、子会社のSC チューブラー・ソリューションズ・オマーンを通じて、BPグループと新たにサプライチェーンマネジメントに関する4年間の長期契約を締結しました。本契約では、顧客満足度向上を図る取り組みとして、油井管の納入先を国内外とのアクセス至便な南東部ドゥクム港に変更しました。同港に新たに建設されたフリーゾーン(SEZAD: Special Economic Zone Authority of Duqm)にて在庫管理を行い、輸送と在庫管理を当社が一貫して担うことにより、オペレーションの効率化を図るものです。

今後も当社のグローバルネットワークを活用し、油井管のジャストインタイムでの供給、適切なメンテナンス、在庫管理などを通じて付加価値の高いサービスを提供し、オペレーションの効率化に寄与することで、顧客とのさらなる信頼関係構築に努めていきます。

ドゥクム港に到着した油井管



環境にも優しい電気自動車を便利に使える、新しい形のカーシェアリングサービス

輸送機・建機事業部門



モビリティサービスの未来を見据え、総合的なプラットフォームを構築

スウェーデンでカーシェアリングサービスを開始

当社は2018年11月、スウェーデンの子会社を通じ、ストックホルムで電気自動車300台を投入するカーシェアリングサービスを開始しました。車両検索から決済までがスマートフォンアプリで完結し、対象エリア内であればどこでも貸出・返却可能なフリーフローティング型サービスです。2020年までに5万人の利用者獲得を目指すとともに他国、他都市への展開も予定しています。

カーシェアリングは、近年の所有意識の変化を背景として、急速に利用が拡大しています。同時に、渋滞、大気汚染、駐車場不足など、都市部が抱える課題の解決策としても注目を集めています。

将来的には、カーシェアリングを起点としたバス、電車、タクシーなどあらゆる移動サービスが連携する総合的なプラットフォームの構築を目指します。当社はモビリティに関わる課題の解決とともに人とコミュニティに活力を与える街づくりに貢献していきます。

インフラ事業部門

太陽光発電事業を通じ、 震災復興および地域の活性化に貢献

福島県南相馬市で太陽光発電事業を開発・運営

当社は東日本大震災で甚大な被害を受けた福島県南相馬市において、震災から1年後の2012年、津波で耕作不適地となった農地や宅地150ヘクタール(東京ドーム約30個分)を活用し復興に寄与すべく、太陽光発電所(92.2メガワット)の建設検討を開始しました。第一期工事は、建設中に台風による機器浸水被害などを受けながらも、工期通り18年3月に完工し、商業運転を開始しました。第二期工事も予定通り進捗しており、12月に完工予定です。

本事業は、南相馬市が掲げる「南相馬市再生可能エネルギー推進ビジョン」に資するもので、未だ途上にある震災復興のシンボリック的存在として位置付けられています。16年には同市と地域貢献に関する協定書を結んでおり、再生可能エネルギーの普及啓発・環境教育・観光資源化への協力などに積極的に取り組んでいます。当社は本事業を通じ、南相馬市の復興と発展、そして地域の活性化に貢献していきます。

22万枚の太陽光パネルが広がる南相馬真野右田海老太陽光発電所



アジアタグループは通信事業を8カ国で展開

メディア・デジタル事業部門

東南アジアでの データ活用型デジタルサービス事業に進出 デジタル広告・フィンテック・IoTへの取り組み

当社は2018年7月、アジア最大級の携帯通信事業者であるアジアタグループ傘下で、デジタル広告事業を手がけるアジアタ・デジタル・アドバタイジング(ADA)に出資しました。

ADAは、アジアタグループの顧客約3.5億人のデータベースを基に、属性情報やウェブ上の行動データを分析し、効果の高い広告配信サービスを広告主に提供していきます。当社は、AI・ビッグデータ解析などの先進テクノロジーを駆使してデータ活用の高度化を図り、ADAの事業を拡大していきます。

現在データ活用による価値創出およびスマート社会の実現に向けた情報通信プラットフォームの構築に取り組んでおり、今回の出資を通じて、アジアタグループと共同でマイクロファイナンス、送金、決済などのフィンテック事業やIoT事業など新たなビジネスを創出していきます。

事業トピックス

生活・不動産事業部門



働き方の多様化に対応し、 「チームを強くする」オフィスビルを提供 中規模オフィスビルブランド「PREX」シリーズの展開

当社は、中規模オフィスビルの用地取得、設計、建設、テナント誘致を行う事業を、「PREX」(プレックス)シリーズとして展開しています。

「PREX」シリーズを通じて、オフィスビルの空間づくりを工夫することで、次の3つの働き方を提案しています。1つ目は、階層を跨いで立体的に場所を使うことで、働き手の活動を活性化させること、2つ目は、仕事道具を持ち運べるようにすることで、最適な仕事環境を創造すること、3つ目は、オフィス内に人が自然と集まる場所を設置することで、社員同士のコミュニケーションを促進させることです。近年、多様化している働き方に対応し、チームワークを活性化させるワークプレイスを提供します。

2018年3月に「麹町PREX」、5月に「ミレーネ神田PREX」が竣工し、東京都心^(※)に13棟を展開します。今後も「PREX」シリーズをさらに展開する予定であり、新しい働き方への提案を進めていきます。

(※)東京都心…千代田区、中央区、港区を中心とした地域

2017年1月竣工の「御成門PREX」外観



多様な働き方を実現する「麹町PREX」のモデルオフィス



ペルーの首都リマから約800キロメートル北東にあるヤナコチャ鉱山

資源・化学品事業部門



資源の安定供給と地域経済の発展を図り、 優良資産を獲得

ペルーで金・銅鉱山の運営に参画

当社は、優良資産の獲得に向けた取り組みの一環として、ペルー北部にあるヤナコチャ金・銅鉱山の経営に参画することで2018年6月に合意しました。第三者割当増資を引き受ける形で、米産金大手のニューモント・マイニングとペルーにおける最有力鉱山資本であるカンパーニャ・デ・ミナス・ブエナヴェンチャーラが持つ権益の5パーセント持分を約53億円で取得しました。

ヤナコチャ鉱山は1993年から操業を続ける南米最大級の金鉱山で、昨年の金の年間生産量実績は54万オンスでした。既存開発ではマインライフ(継続生産可能年数)は2027年までとされていますが、金・銅を追加生産するための拡張計画を検討中で、実行されればマインライフは39年まで大幅に延長される見込みです。

今後もこれまでに培った鉱山経営のノウハウを生かし、資源の安定供給のほか、ペルーのインフラ整備など地域経済の発展にも寄与していきます。

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

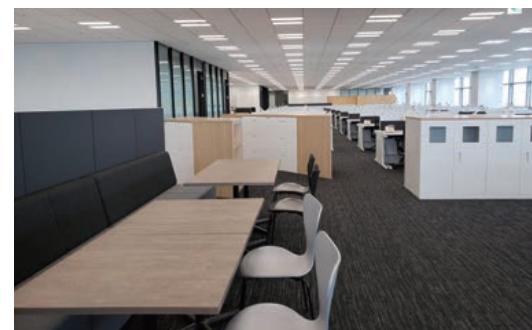
大手町に本社を移転 さらなる成長に向けた働き方改革

当社は2018年9月に千代田区大手町に本社を移転しました。新本社は交通利便性、災害対策、事業継続計画(BCP)対応面においても優れた施設となっています。

新オフィスには、社員一人一人の働き方や用途に応じて使い分けができる多種多様なパブリックスペースを設けました。短い時間でも質の高いコミュニケーションが生まれる環境で、組織間連携の強化や業務効率化を図っています。

また住友商事グループでは、グループ全体の成長を目指し、各社の状況を踏まえた働き方改革に取り組んでいます。こうした中、当社は11月に国内単体勤務の全社員を対象にしたテレワークとコアタイムのないスーパーフレックスを導入しました。テレワークには在宅勤務、モバイルワーク、サテライトオフィス勤務の3つの形態があり、“場所”と“時間”にとらわれない柔軟な働き方を可能にすることで、社員一人一人がより高い付加価値を生み出すアウトプット志向の働き方の実践を促進し、最大限のパフォーマンス発揮を実現します。

〒100-8601 東京都千代田区大手町二丁目3番2号
大手町プレイス イーストタワー



自動車モビリティ
事業本部の
未来



執行役員
自動車モビリティ事業本部長
加藤 真一

1987年住友商事入社。2012年自動車中南米事業部長、自動車製造事業第二部長などを経て、15年からニューヨーク駐在。18年4月より現職。

次世代モビリティ社会を見据え、新たな価値創

自動車モビリティ事業本部は、4月に発足した新しい組織です。自動車業界の大変革をチャンスと捉えて新しいサービスの創出に取り組んでいます。消費者自らが購入したり運転したりしなくても、必要な時に呼んで必要なだけ乗るといった自動車の使い方が技術的に可能になりつつあり、それを求める消費者も増えつつあります。すなわちモビリティサービスの需要です。消費者への売り切りを前提にした従来のビジネスモデルでは、こうした需要に対応できないケースが増えてきました。私たちは稼働率のリスクを取り、距離や時間に応じた料金をいただく形のサービスに商機を見出していきます。

モビリティ・サービス・プロバイダーを目指して

当本部には、3つの事業の柱があります。国内最大のオートリース会社である「住友三井オートサービス(SMAS)」、米国最大の自動車修理・タイヤ販売チェーン「TBC・マイダス」、インドネシア最大の外資系自動車販売金融事業「オト・マルチアルタ」です。いずれも各国で最大級の拠点ネットワークや顧客基盤を有する事業で、自動車業界で新たなビジネスモデル開発を検討中の企業にとって、協業パートナーとしての魅力があるようです。モビリティサービスの開発に際し、このように強固で魅力的なプラットフォームを活用できることが、他社にはない私たちの大きな強みです。

例えば、SMASはオートリース事業で国内最大の約80万台の自動車を保有・管理しています。ここにコネクテッド技術を導入することで、稼働状況に応じた最適な車両の持ち方・使い方を、リース、レンタル、カーシェアリングなどの中からご提案できるようになります。企業が社有車を必要としていない時間帯に、従業員に対して貸し出すサービスも可能になります。このように各ユーザーのニーズにきめ細かく応えることで、新たな市場を開拓するとともに、平均5パーセント以下と言われる自動車の稼働率を改善させ、あらゆる社会課題の解決に向けて取り組みます。

例えば、電気自動車のシェアリング事業を通じて、都市部の交通渋滞と大気汚染を解決する。自動運転のオンデマンドバス事業を



マイダスは北米で1,500店舗、TBCと合わせ2,700店舗を展開し、タイヤ販売のみならず、修理やメンテナンスなど顧客のニーズに対応している



オト・マルチアルタグループは、インドネシア240拠点で100万人を超える顧客に2輪・4輪ローンを提供し、地域に根ざしたビジネスを展開。コールセンターではオペレーターがきめ細かくサポート

造に取り組む

開発して過疎地域の交通弱者を支援する。また、使った分だけ課金するマイクロファイナンス的な仕組みを構築することで、発展途上国の低所得者層にもモビリティサービスを届け、経済的自立を助けることができると考えています。

スタートアップ企業との連携を加速

そのため、モビリティサービスの土台となるプラットフォーム事業の規模の拡大や新たな地域への進出を図っていきます。当社グループの強固で魅力的なプラットフォームと、スタートアップ企業の斬新なアイデアと技術を融合させることで、新しい事業が次々に生まれています。

今後も既存の枠にとらわれず、多様なパートナーと連携しながら、使い勝手の良いモビリティサービスを開発し提供することで、私たちの新たな価値創造、より良い社会づくりへの貢献であると考え、全力で取り組んでいきます。



駐車場シェアリングサービスを展開するアキッパと2016年に業務提携を開始。利用者はスマートフォンやパソコンで簡単に駐車場の貸し借りが可能



今年度のグッドデザイン金賞を受賞した、ゴゴロのバッテリー交換式電動スマートスクーターのシェアリングサービス。観光資源の豊富な石垣島にて、環境保全と観光客や市民の移動手段の利便性向上の両立を目指している

シェアスクーターで環境に優しい観光サービスを実現



沖 縄県石垣島で新たなビジネスモデルの実証実験が進んでいます。当社は、子会社であるイーシェア石垣が展開する、台湾ゴゴロ社製電動スクーターの観光客向けシェアリングサービスを、今年2月に開始しました。

当社出資先でもあるゴゴロは、ユーザー自らが充電することなく、街中のあちこちに設置した充電ステーションで充電済みのバッテリーに交換するだけで済むという手軽さが好評を博し、わずか3年で台湾における電動スクーターのシェア、ナンバーワンとなりました。来年からのヤマハとの台湾での協業に向けて準備を進めています。

エコアイランドを目指す石垣島では、国内外から年間124万人が訪れるという観光産業の振興と環境との共生が、大きな課題でした。イーシェア石垣では再生可能エネルギーで充電ステーションを稼働させ、これを非常用電源としても活用しています。今後もさまざまなサービスモデルを開発・実験し、国内外に展開していくことを目指しています。



台湾で展開するリテイル事業

ドラッグストア、食品小売チェーン店を多店舗展開

台湾は日本の九州ほどの面積の国土を持ち、約2,300万人が暮らしています。台湾人は親日的で、日本製の商品やドラマ・アニメなどのコンテンツが大好きです。住友商事は、台湾におけるリテイル分野への投資を積極的に行っており、そんな台湾の人々の生活を応援しています。2012年には小売や飲食、保険事業などを手掛ける台湾の中堅コングロマリット、三商行ホールディングと共同で、台湾トモズを立ち上げ、ドラッグストア事業を開始しました。台湾トモズは現在、台湾全土で41店舗を展開しており、徐々にその認知を高めつつあります。

18年6月には、新たに三商行傘下の食品小売チェーン、シンプルマートに22パーセントの出資をしました。シンプルマートは、売場面積約30坪程度の小型食品小売チェーンで、主に酒・飲料・加工食品などの非生鮮食品を販売しています。住宅密集地に出店し、9月末現在で台湾北部を中心に646店舗、台湾全人口の約7.4パーセントにあたる180万人のポイントカード会員基盤を有しています。直近では有店舗事業のみならず、自社によるEC事業を展開しており、住宅密集地かつ小商圈の強みを生かし、各店舗に宅配ロッカーを備えデリバリー拠点としての機能も強化しています。当社はシンプルマートを生活関連マルチサービスのプラットフォームと位置付け、当社の多様な機能や知見を集約して、同事業のバリューアップを目指しています。



商業施設、路面立地を中心に台湾全土で41店舗(9月末)を展開する「トモズ」



三商行傘下の食品小売チェーン「シンプルマート」



多様化する台湾の消費者ニーズに応える新業態「シンプルシティ」



台湾住友商會社
生活関連部門
アシスタントマネージャー
ツァイ・ランディ

台湾の人口は決して多くはありませんが、人民一人当たりのGDPは2万4千ドルと購買力は高く、消費者には日本製品・サービスへの強い憧れがあります。三商行と手を組んだ日本発のリテイル事業に手応えを感じています。シンプルマートとトモズを合わせ、合計700強の店舗をプラットフォームとし、台湾の消費者に今後も便利な消費環境と快適な生活を提供していきます。

My Favorite

台湾の東側に位置する「花蓮^{ホワレン}」は台湾の庭と呼ばれており、自然豊かな所です。付近にある最も有名な名勝、太魯閣峡谷は石灰石と大理石から成る峡谷で、その雄大な景色の中を歩いていると自然の不思議さを感じられます。また花蓮は地元の海鮮料理や原住民(台湾の先住民族)自家製のお酒とお餅を味わうことができ、心身ともにリフレッシュできる、とても素敵な場所です。



太魯閣峡谷の景観

台湾での住友商事グループの活動を知る

現地企業とのパートナーシップで 多様なビジネスを開拓

HISTORY ● 65年の歴史

1953年に台北に駐在員事務所を設置、62年に住友商事台北支店とし、翌年から国内取引および貿易取引の契約当事者としてビジネスを開始しました。67年には台北支店の連絡事務所として高雄事務所(後の高雄支店)を設置、91年に法人化して、台湾住友商事会社を設立しました。



1950年代、設立当時の事務所が入居していたビル

PRESENT ● さまざまな分野で事業展開

台湾住友商事は、住友商事本社や東アジア地域の各店舗(中国・韓国・モンゴル)と連携し、台湾政府が推進するグリーンエネルギー(洋上風力発電、太陽光発電)や化学品分野におけるサプライチェーンの構築など、多様なトレードビジネスや事業投資に積極的に取り組んでいます。

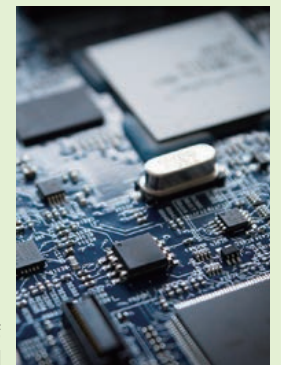
現在の本社が入居しているビル。
4フロアを当社で所有している



FUTURE ● 台湾発の新しいビジネスを開拓

優秀な技術力を有する企業が多く、そうした台湾企業と良好なパートナーシップを築くことにより、台湾発の新たなビジネスを開拓していきます。電動スクーターのゴゴロの世界展開など、台湾のみならず、世界中の人々の快適で心躍る暮らしの基盤づくりに貢献していきます。

当社子会社のスミトロニクス台湾
では、半導体ビジネスを展開





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。

すみ とも とも もち 住友友以 (1607-1662年)

住友の事業基盤を固めた大阪進出

事業拡大を図り京都から大阪へ進出

住友家2代目となった友以は、南蛮吹の銅精錬技術を開発した蘇我理右衛門の長男として1607年、京都に生まれます。初代である政友の娘婿となって住友家を継ぐ一方で、実家である「泉屋」の銅事業を受け継ぎ、「泉屋」を興しました。23年には、銅精錬業、銅貿易業での飛躍を期し、港のない京都から水運に恵まれた大阪へ進出。大阪では、同業者たちに南蛮吹の秘法を惜しみなく公開したため、「泉屋」は南蛮吹の宗家として尊敬を集め、大阪は銅精錬業の一大集積地となりました。

友以が36年に造った大阪長堀の銅吹所は、江戸時代を通じて銅精錬業の中心であり続けます。近世住友の発展を支えた銅事業の基盤は、友以の時代に形成されたと言えるでしょう。

貿易商としても才能を発揮

江戸時代の銅は、その大半が輸出に向けられていました。友以は、自ら長崎出島のオランダ商館長に対して価格交渉に当たるなど辣腕を振るい(オランダ商館長の日記より)、日本から銀の流出を食い止め、国益に尽くしました。

さらに友以は、銅以外のビジネスにも進出しています。銅貿易の成功をもとに、銅輸出の対価として得た糸、反物、砂糖、薬種などを扱う貿易商になり、泉屋は「大阪に比肩する者なし」と言われるほどに繁盛しました。これは、商社である住友商事のルーツとも言えます。



住友友以の像



友以愛用のもの。
上段1珠、下段5珠の日本式そろばんとしては最古の一例

会社概要 / 株式情報

会社概要 (2018年9月30日現在)

設立	大正8年(1919年)12月
資本金	219,448,669,983円
従業員の状況	従業員数 合計 5,338名 (注) 連結従業員数 合計 63,299名 (注) 海外支店・事務所が雇用している従業員166名を含みます。

関係会社の状況	連結子会社数 618社 持分法適用会社数 301社
---------	------------------------------

営業所等の状況	国内 22拠点 海外 109拠点
---------	---------------------

会計監査人 有限責任 あずさ監査法人

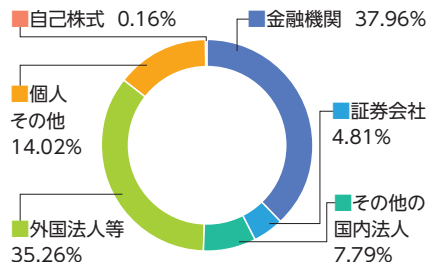
取締役および監査役

取締役会長	中村 邦 晴
取締役 社長執行役員 CEO*	兵頭 誠 之
取締役 副社長執行役員*	岩澤 英 輝
取締役 副社長執行役員*	藤田 昌 宏
取締役 専務執行役員*	高畑 恒 一
取締役 常務執行役員*	山埜 英 樹
社外取締役	田中 弥 生
社外取締役	江原 伸 好
社外取締役	石田 浩 二
社外取締役	岩田 喜 美 枝
社外取締役	山崎 恒
常任監査役(常勤)	川原 卓 郎
監査役(常勤)	村井 俊 朗
社外監査役	笠間 治 雄
社外監査役	永井 敏 雄
社外監査役	加藤 義 孝

(注) *は、代表取締役であります。

株式情報 (2018年9月30日現在)

発行可能株式総数	2,000,000,000株
発行済株式の総数	1,250,787,667株
株主数	140,183名
所有者別の持ち株比率	



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)	92,166	7.38
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	63,636	5.10
住友生命保険相互会社	30,855	2.47
JP MORGAN CHASE BANK 385632	29,301	2.35
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	23,458	1.88
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	22,771	1.82
三井住友海上火災保険株式会社	20,000	1.60
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	18,054	1.45
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口1)	17,584	1.41
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口2)	17,333	1.39

(注) 持ち株比率は、自己株式(1,968,633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 毎年6月

基準日	定時株主総会 毎年3月31日
	期末配当 毎年3月31日
	中間配当 毎年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 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
事務取扱場所 (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) <https://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) <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ただきます。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。

ホームページのご案内

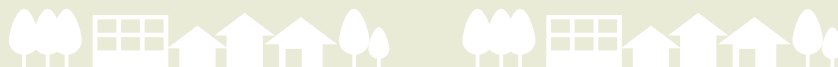
当社ホームページでは、最新のニュースやIR情報など当社をご理解いただくためのさまざまな情報を掲載しています。



<https://www.sumitomocorp.com>

住友商事

検索



SHOP CHANNEL 大人の女性に選ばれてNo.1 ショッピングチャンネル

国内最大手のテレビショッピング専門チャンネル

家に居ながら買い物を楽しめるテレビショッピング。当社および当社グループのジュピターテレコム(J:COM)が出資するジュピターショップチャンネルは、1996年に日本初のショッピング専門チャンネルとして誕生し、現在は国内第1位のテレビ通販売上高を誇る企業に成長しました。

ファッション・美容・家庭用品・グルメなど多岐にわたる商品を、ユニークさ・希少性・ストーリー性といった独自の基準に基づいて選定し、24時間365日生放送で1週間に約500点を紹介。商品の魅力を最大限に引き出すライブ感あふれるトークや、臨機応変な番組進行といった特色ある番組づくりが支持され、創業以来21期連続増収を達成しています。



24時間365日生放送でオリジナリティあふれるラインアップの商品を紹介しています



人生を豊かに自分らしく楽しむ目利き力を持った「大人の女性」である4人が登場する広告

また、ショップチャンネルのお客さまは、約9割が女性。自分の好きなものが分かっていて、自分の価値観を持っている「大人の女性」です。ショップチャンネルではそんな「大人の女性」に向け、2018年10月に「大人の女性に選ばれてNo.1」をテーマにテレビCMをはじめとした広告キャンペーンを展開しました。

今後も、魅力的な商品ラインアップや番組づくりを通じて、お客さまの暮らしに「心おどる、瞬間」をお届けし、さらなる事業拡大を目指していきます。

ショッピングチャンネルを見るには？

ショッピングチャンネルは日本の全世帯の過半数で視聴可能。CS放送055ch、地上デジタル放送112chのほか、J:COMをはじめとするケーブルテレビやスカパー!の多チャンネルサービス、BS放送に加え公式ホームページやアプリなど、多彩なメディアでご覧いただけます。

番組中でもお薦めは、深夜0時の「ショップ・スター・バリュー」と12時の「GO! GO! バリュー」。その日のお買得商品が登場するので、この時間を毎日楽しみにしておられるお客さまも多数いらっしゃいます。最近はスマートフォンアプリや各種SNSも拡充していますので、ぜひチェックしてください!



住友商事
ダイレクトマーケティング事業部
このもと 此本 達彦



www.shopch.jp ショッピングチャンネル 検索

住友商事株式会社

〒100-8601 東京都千代田区大手町二丁目3番2号 大手町プレイス イーストタワー 電話 (03) 6285-5000
インターネットホームページアドレス <https://www.sumitocorp.com>
(発行: 広報部 seisaku-t@sumitocorp.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

大手町への新本社移転に伴うアクセスの向上もあり、来訪者も格段に増えています。活気に満ちたオフィスでは、成長戦略としての働き方改革や業務のデジタル・トランスフォーメーションも同時進行中です。テクノロジーの進化の一方で重要度を増すヒューマンコミュニケーションをさらに深化させ、新たなビジネス価値の創造に向けて、飽くなき挑戦を続けていきます!

●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。