

# 個人投資家向け説明会

## 住友商事株式会社

2022年12月

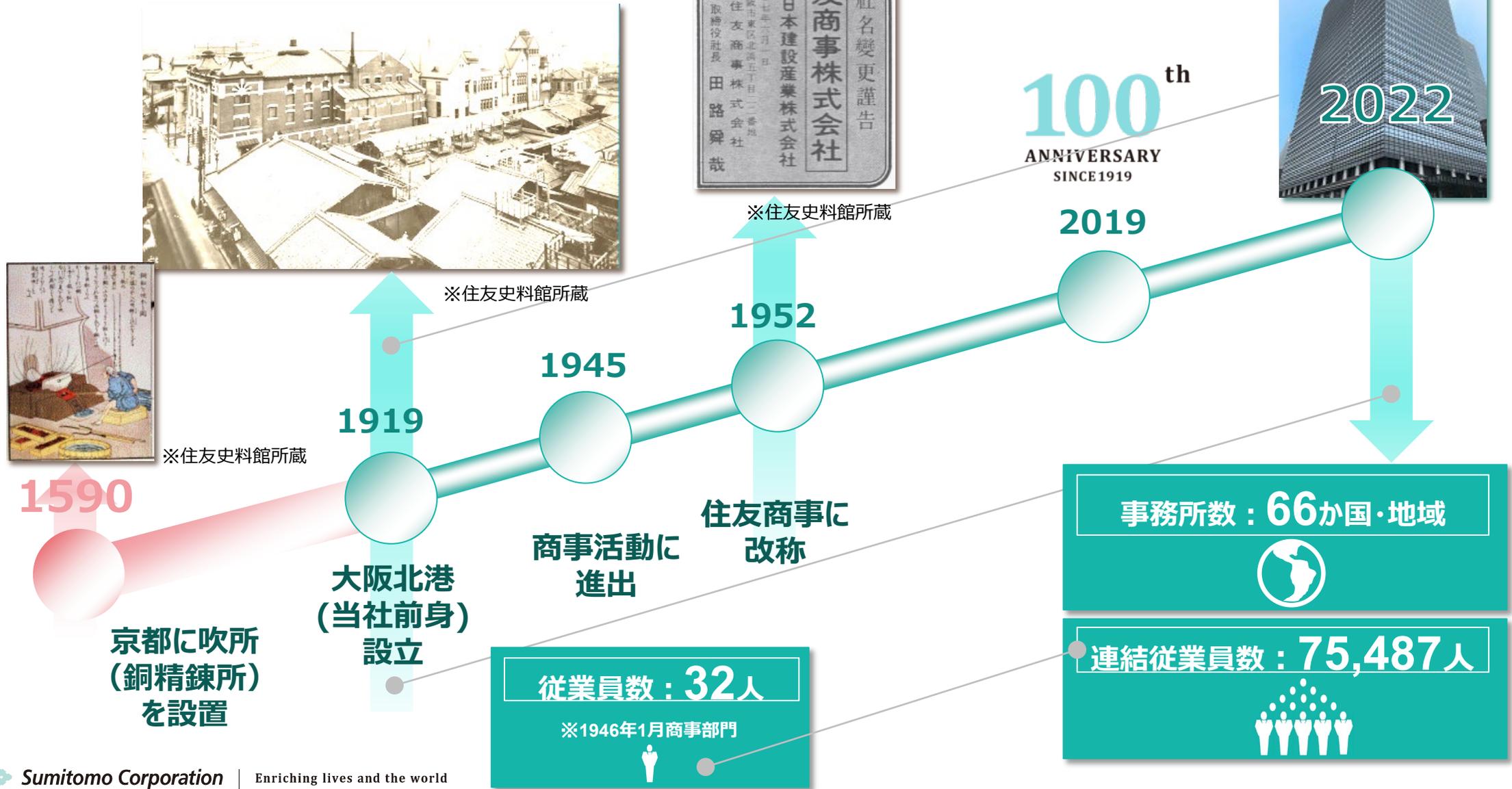
住友商事株式会社（証券コード：8053）

# Contents

01	住友商事について	P3.
02	住友商事の強み	P7.
03	これからの成長戦略	P17.
04	業績、中期経営計画「SHIFT 2023」、株主還元	P23.
05	大阪・関西万博	P31.
06	最後に	P34.
07	補足資料	P36.

# 1. 住友商事について

# 住友商事の沿革



# 事業概要

- 事業部門・イニシアチブ、国内・海外地域組織が連携し、幅広い産業分野で事業展開。
- 「強固なビジネス基盤」「多様で高度な機能」を統合、変化を先取りし、新たな価値を創造。



金属事業部門



輸送機・建機事業部門



インフラ事業部門



メディア・デジタル事業部門



生活・不動産事業部門



資源・化学品事業部門



2021年4月新設



エネルギーイノベーション・イニシアチブ

## 住友の事業精神

- 確実を積み重ねて構築した、社会や顧客との信頼関係は、新たな事業発展につながる。
- 自身を利するだけでなく、国を利し、社会を利することが、事業発展の礎となる。

わが住友の営業は信用を重んじ、確実を旨とし、  
もってその鞏固（きょうこ）隆盛を期すべし

昭和3年 住友合資会社社則「営業の要旨」

じりりたこうしいちによ  
自利利他公私一如

## 2.住友商事の強み

# 住友商事の強み①



①エネルギー産業における強固な顧客基盤【鋼管ビジネス】

②消費者に向き合う、幅広い生活関連ブランド群とその独自戦略

## 住友商事の強み①【エネルギー産業における強固な顧客基盤】

- 世界の総合エネルギー企業を主要顧客とし、全世界でSCM※サービス19契約を履行。
- 当社油井管問屋の北米シェアは、4割近くを占める。（北米は油井管の世界最大消費地）



# 住友商事の強み①【エネルギー産業における強固な顧客基盤】

- 75年間の鋼管事業を通じ、他商社にない独自ノウハウを開発し、着実に信頼を積み重ね、幅広い顧客基盤を構築。

シェル向け鋼管供給開始50周年式典 (2022/11)

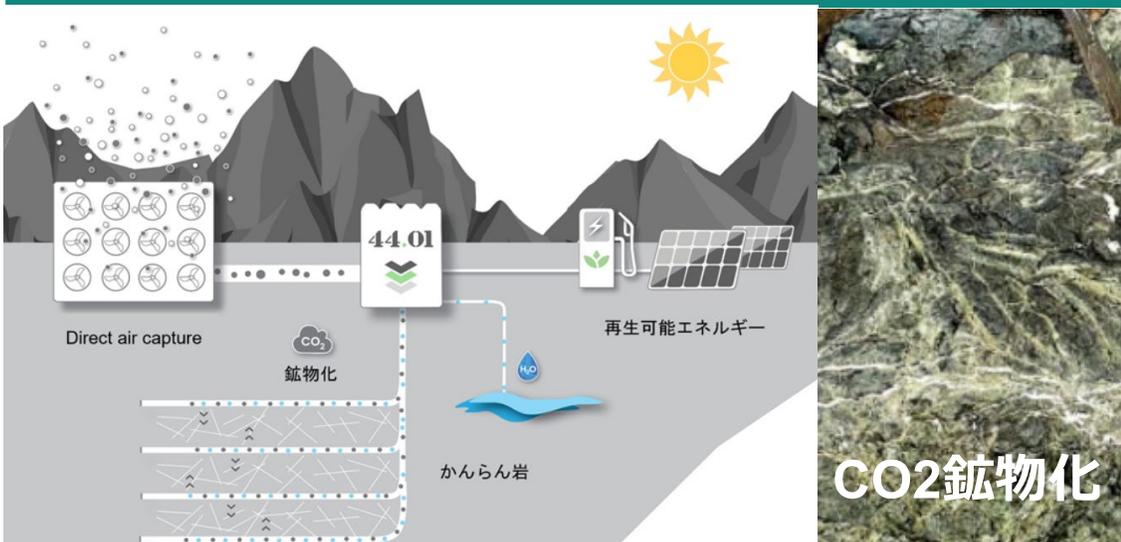
鋼管事業のあゆみ

- ▲ 1947～ 鋼管製品の国内向け取扱開始
- ▲ 1960～ 油井管・ラインパイプを世界へ拡販開始
- ▲ 1990～ 石油メジャーとSCM\*契約締結。独自の在庫管理ITシステムを開発し、サービスエリアを拡大 \*サプライチェーンマネジメント
- ▲ 2010～ 脱炭素が顧客重要課題となる中、新サービス創出に取組中

# 住友商事の強み①【エネルギー産業における強固な顧客基盤】

- 世界が脱炭素を志向する中、強固な顧客基盤と蓄積した地下知見を活かして、社会および顧客の課題解決につながる新規事業機会を模索。

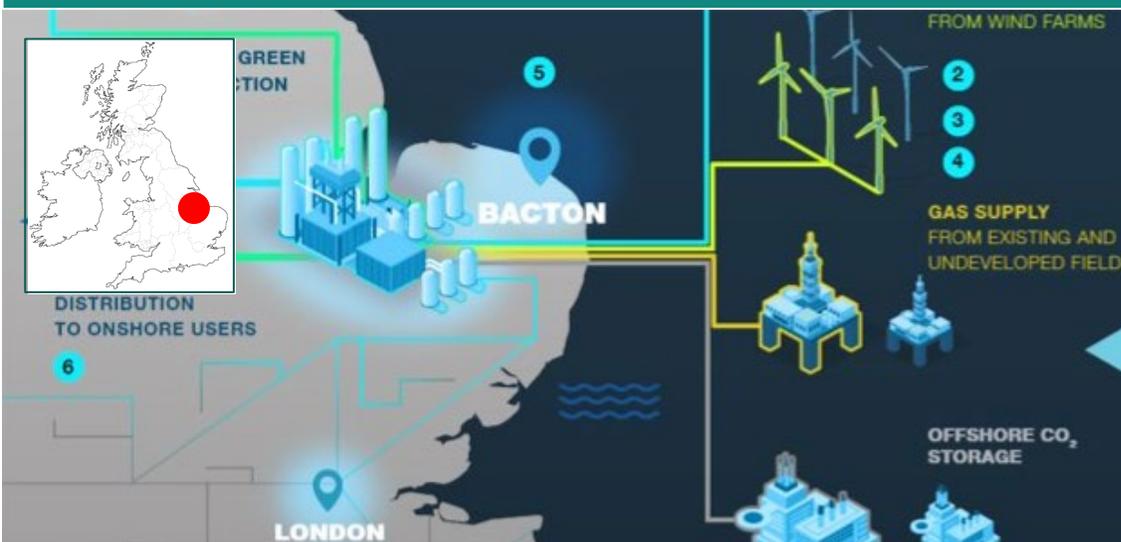
産業界ネットワーク × 新技術 × 地下知見 = CCS



## 【英CO2鉱物化ベンチャー44.01社との資本業務提携】

・岩石にCO2を固定化する技術を持った、英国ベンチャーとの資本業務提携。今後、CO2回収から固定化まで実施する計画。

顧客基盤 × 気候変動 = 新規事業



## 【英国Bactonガスターミナル周辺地域におけるカーボンニュートラル化プロジェクト】

・Bactonターミナルのガスパイプライン網を活用した、水素バリューチェーン事業化調査。

## 住友商事の強み②

①エネルギー産業における強固な顧客基盤【鋼管ビジネス】



②消費者に向き合う、幅広い生活関連ブランド群とその独自戦略

# 住友商事の強み②【消費者に向き合う、幅広い生活関連ブランド群とその独自戦略】

- 祖業は不動産、生活関連ビジネスを育む土壌があり、広い事業範囲で展開。多くが創業からの事業立ち上げであり、消費者の信用こそが事業成長の源泉。

★創業から立ち上げ

1919年 1952年		60年代	90年代	2000年代以降	
祖業 不動産	住友商事に改称	衣	TV通販・ブランド等 ★ サミット衣料館 コルモピア	★ SHOP CHANNEL	★ FEILER
		食	スーパー・TV通販 ★ サミット	★ SHOP CHANNEL	
		住	マンション開発・販売 ★ ハイム・ハウス・メゾン		★ CLASSY HOUSE
		薬	薬局	★ Tomod's HEALTH SOLUTIONS	AMERICAN PHARMACY
		通信	ケーブルテレビ・携帯販売	★ J:COM	T-GAIA QUO
		娯楽	動画・映画コンテンツ	★ J SPORTS Asmik Ace J:COM	

## 住友商事の強み②【消費者に向き合う、幅広い生活関連ブランド群とその独自戦略】

- 世界中のネットワークからアイデアを着想し、数十年に亘り積み上げた、有形・無形のアセットが各社独自戦略の基盤となる。

### 【主要ブランド毎の特徴】

※主要会社の詳細は、補足資料をご参照ください。

衣		TV通販売上、国内No.1	
食		東京都店舗数No.1食品スーパー	首都圏のみ
住		1964年関西初民間分譲マンション、1966年首都圏民間分譲マンション。累計供給戸数約8万戸	
薬		欧米型の調剤併設ドラッグストアの先駆け	首都圏のみ
通信		国内No.1ケーブルテレビ事業運営会社	
娯楽		映画・アニメ事業を川上から川下まで総合的に展開	

# 住友商事の強み②【消費者に向き合う、幅広い生活関連ブランド群とその独自戦略】

- 今後、消費者とのモノ・サービス両面での直接的な結びつきは、更なる強みに。



## 住友商事の強み②【消費者に向き合う、幅広い生活関連ブランド群とその独自戦略】

- 地域社会に、住友商事ならではの新しい利便性を提供

### 淀屋橋駅西地区第一種市街地 再開発事業（大阪府大阪市）



- 2025年12月開業予定の大型複合ビル
- 大阪淀屋橋エリアのにぎわいに貢献するまちづくり

※大和ハウス工業(株)、関電不動産開発(株)含む10社での組合事業

### テラスモール湘南（神奈川県藤沢市）



- 2011年11月開業の大規模ショッピングセンター
- 2015年日本ショッピングセンター大賞 金賞受賞
- クラッシィハウス辻堂（分譲マンション）が隣接、J:COM、サミット、トモズもテナントとして出店

# 3.これからの成長戦略

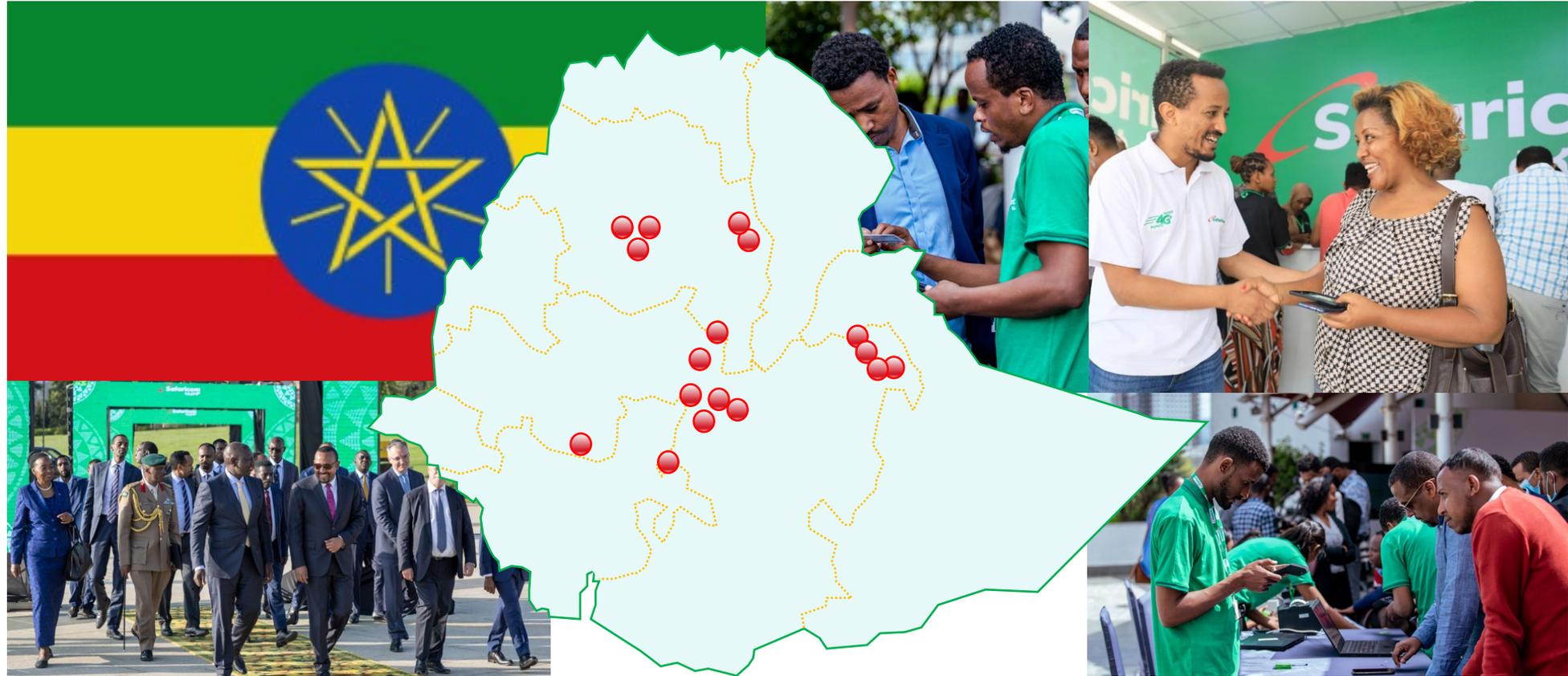


# エチオピア総合通信事業

## 紹介動画

## エチオピア総合通信事業 世界の消費者向けに、通信インフラを

- 10月6日に首都アディスアベバにて開局式を開催。11月15日に利用者100万人突破。2023年4月までに人口カバレッジ25%を達成し、2030年にほぼ全土で利用可能に。



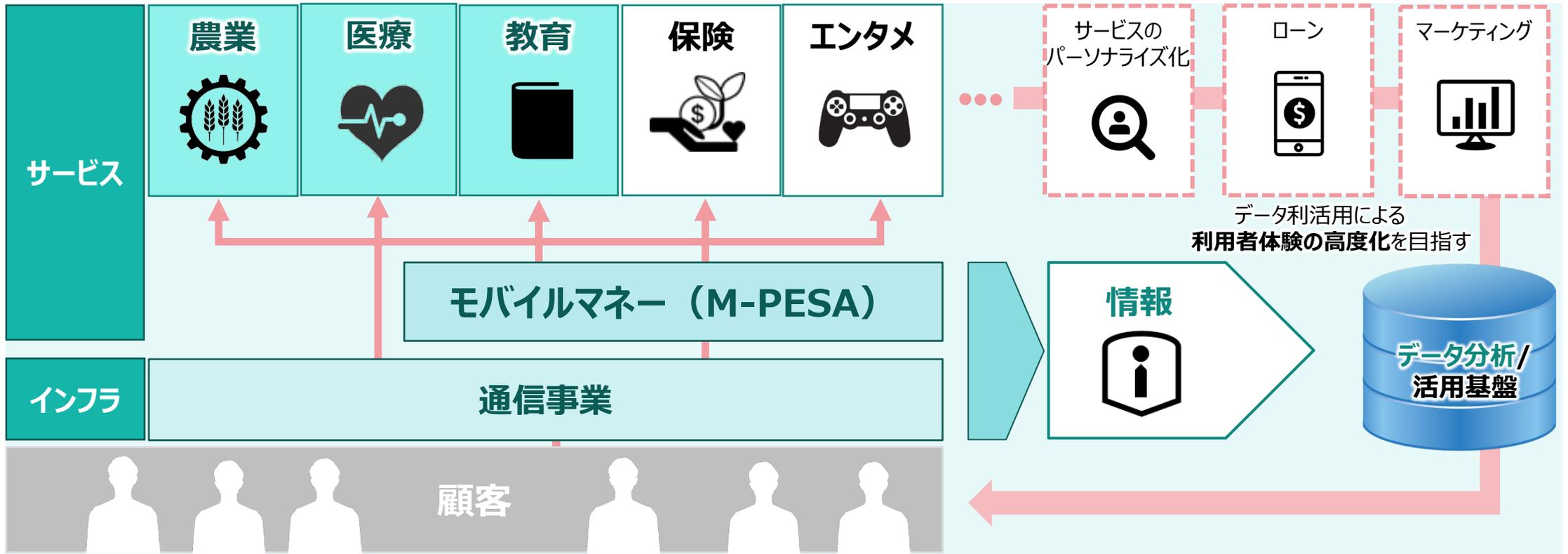
# エチオピア総合通信事業 概要

- 通信事業においては、ミャンマー・モンゴル・ロシアでの運営を通じて、長年に亘る信用・確実の積み重ねを行ってきた。
- ボーダフォングループからも評価され、エチオピア通信事業に発展。

<b>事業会社名</b>	サファリコム・テレコミュニケーションズ・エチオピア社（2021年7月設立）			
<b>株主構成</b>	<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid red; padding: 10px; text-align: center;">  <p><b>ボーダフォン・ファミリー</b></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; text-align: center;">                     ボーダフォン (英国)                 </div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; text-align: center;">                     ボーダコム (南ア)                 </div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; text-align: center;">                     サファリコム (ケニア)                 </div> </div> </div> <div style="text-align: right;">  <p><b>Sumitomo Corporation</b></p> <div style="display: flex; align-items: center; margin-top: 10px;">  <div style="margin-left: 5px;">                     British International Investment                      英国・政府系ファンド                 </div> </div> </div> </div>			
	8月29日	10月6日	2023年4月	2030年
<b>事業展開スケジュール</b>	<div style="display: flex; justify-content: space-between; padding: 10px;"> <div style="width: 25%;">                     エチオピア東部地方都市で パイロット操業開始                 </div> <div style="width: 25%;">                     開局式開催                 </div> <div style="width: 25%;">                     エチオピア25都市で ネットワークサービス提供予定                 </div> <div style="width: 25%;">                     エチオピア国民のほとんどが ネットワーク利用可能に                 </div> </div>			

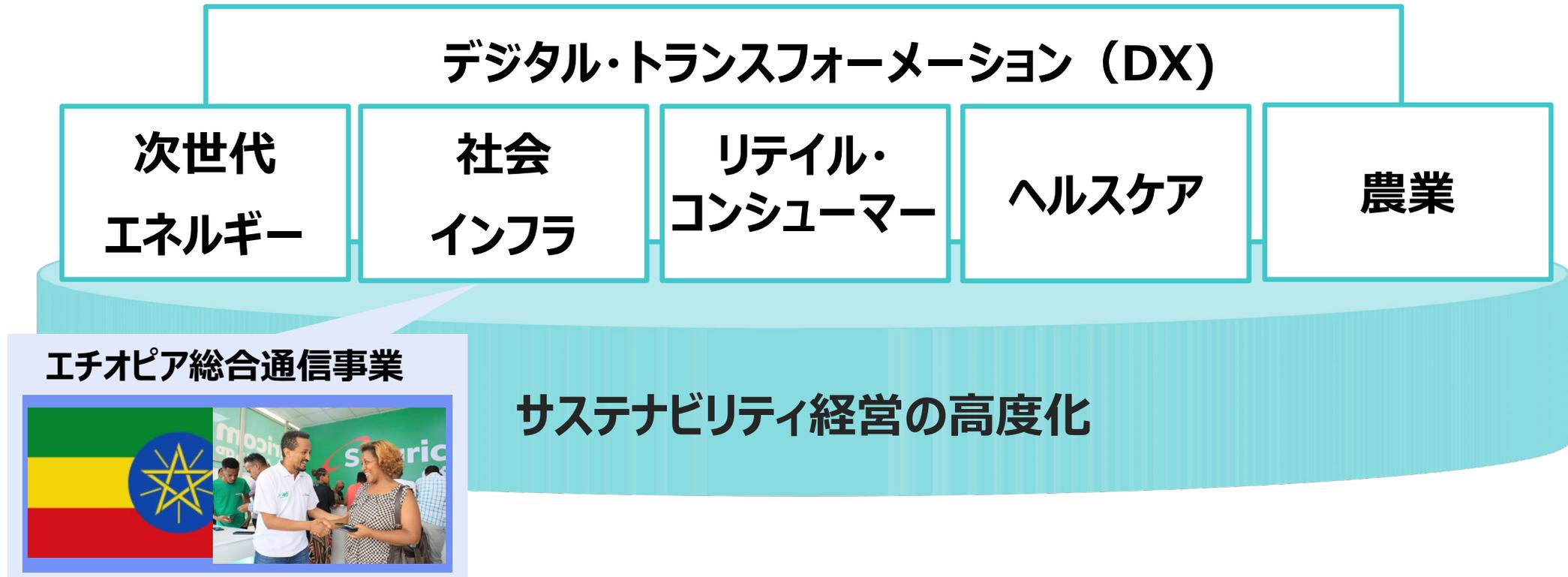
# エチオピア総合通信事業 経済圏構築イメージ

- 構築した通信インフラを基盤に、新たなビジネス展開を検討、実施。
- 強み【顧客基盤】×強み【生活関連ビジネス】 = 将来の更なる成長へ。
- 国を利し、社会を利する取り組みは、更なる事業発展の礎。



# 次世代成長戦略テーマ

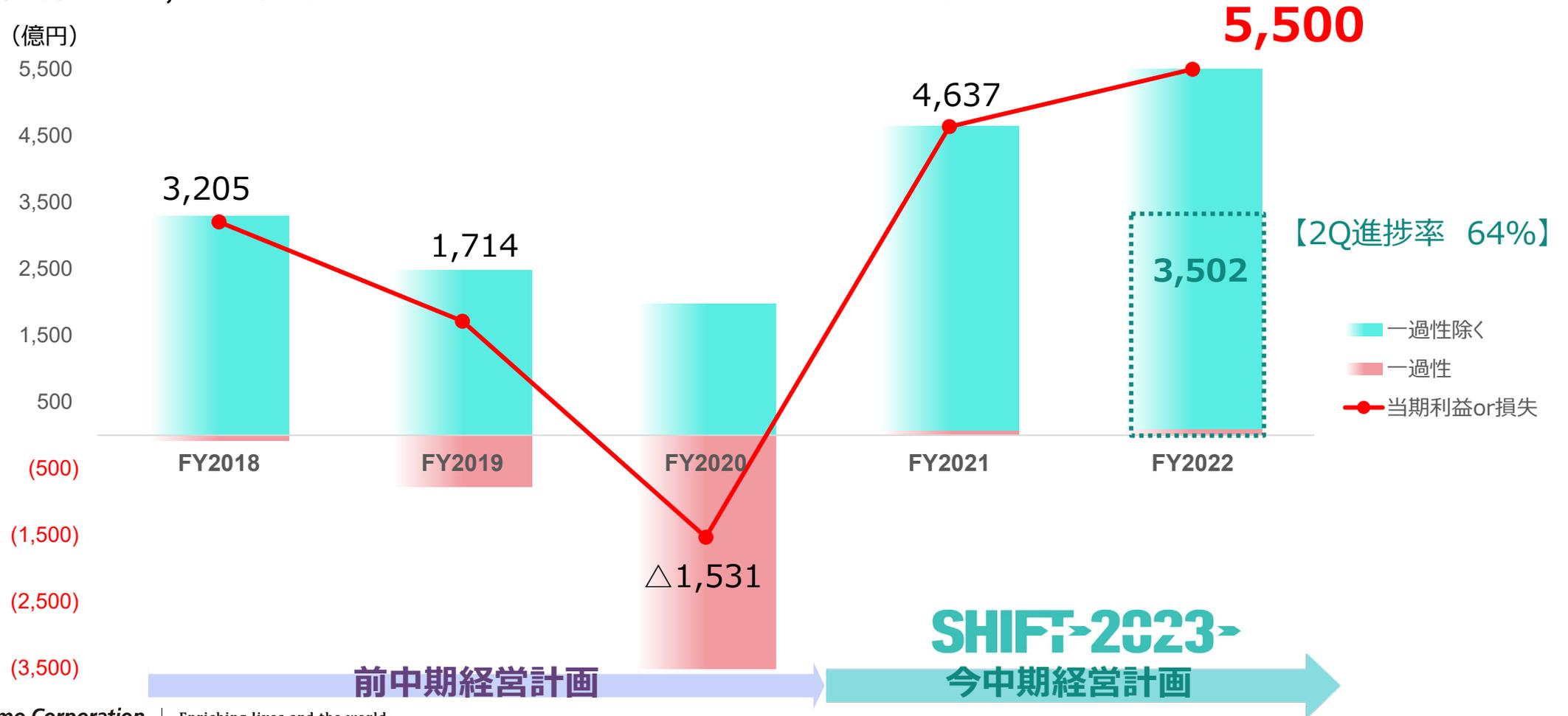
- 中長期視点で5つの戦略テーマを設定。
- サステナビリティ経営の高度化を土台とし、DXを活用しながら、次世代の収益を牽引するコア事業を育成。



## 4. 業績、中期経営計画「SHIFT 2023」、株主還元

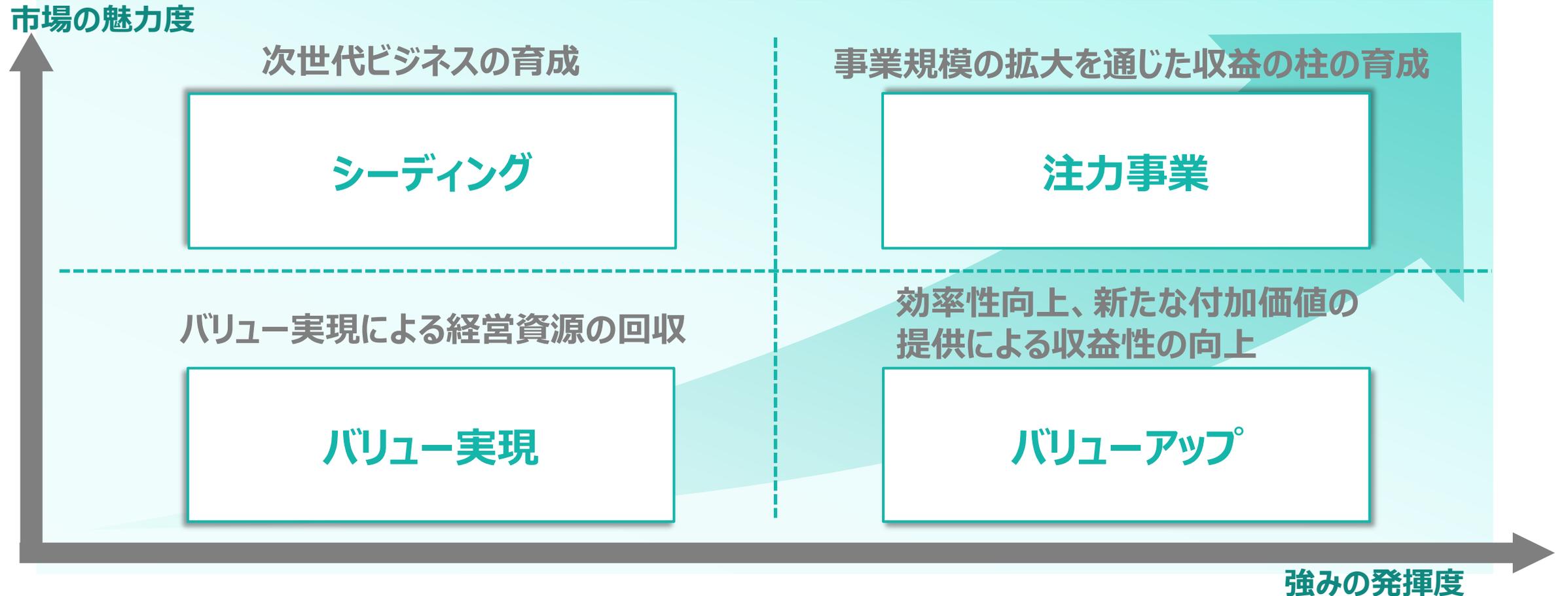
# 住友商事の業績

- FY2022通期見通しは5,500億円で2期連続最高益更新に。
- 2Q実績は3,502億円となり、通期見通しに対し64%と高進捗。



## 中期経営計画「SHIFT 2023」の進捗①

- 資産入替により経営資源を注力事業やバリューアップ事業にシフト。
- シーディングでは、次世代ビジネスを育成し、新たな収益の柱を目指す。



# 中期経営計画「SHIFT 2023」の進捗②-1

- 計画を着実に実行し、事業ポートフォリオのシフトが進捗。
- 強化してきた下方耐性の発揮に加え、更なる成長に向けたシフトを加速。

## 事業ポートフォリオのシフト (高い収益性と下方耐性の強いポートフォリオへ)

### 【短期】

成長投資に向けた資産入替の徹底  
(バリュー実現)



豪州一般炭権益

北海油田事業

### 【短中期】

強みを活かした収益の柱の強化育成  
(バリューアップ・注力事業)



エチオピア通信事業

ブラジル農業資材  
直販事業

### 【中長期】

社会構造変化への挑戦  
(シーディング)



掘削自動化  
ソリューション

大型蓄電案件

DXによるビジネス変革

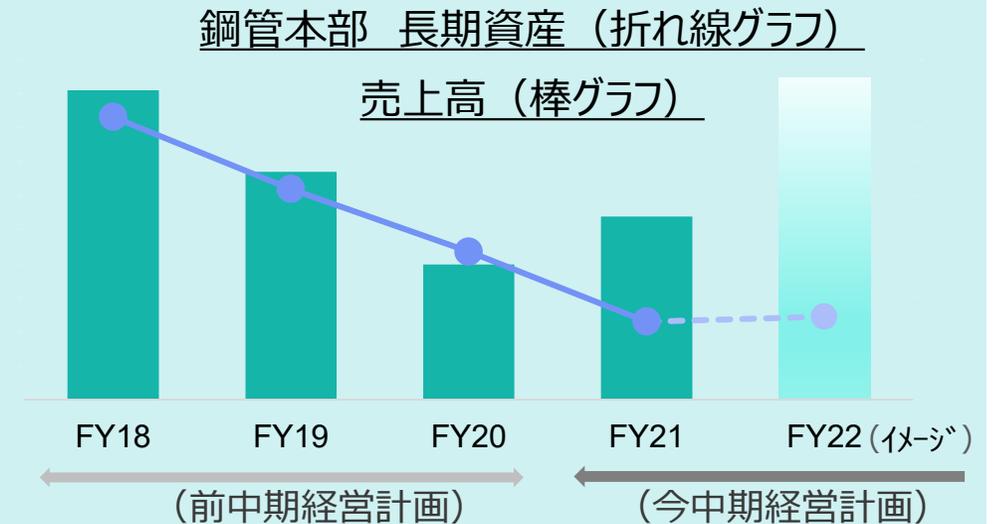
サステナビリティ経営高度化

## 中期経営計画「SHIFT 2023」の進捗②-2

- 北米鋼管事業会社群SBUでは経営資源の集約・効率化等による収益性向上と共に、市況下落時に備えた業績下方耐性を構築。

### 北米鋼管事業会社群SBUのビジネスモデル変革

- 事業会社の統合・集約等により総資産を大幅圧縮、コアの流通事業に経営資源を集約 (FY19初12社→FY21末 3社)
- 拠点統廃合・人員削減により固定費を削減し、収益性を維持・向上
- 在庫ビジネスモデルの転換により、在庫リスクを大幅削減

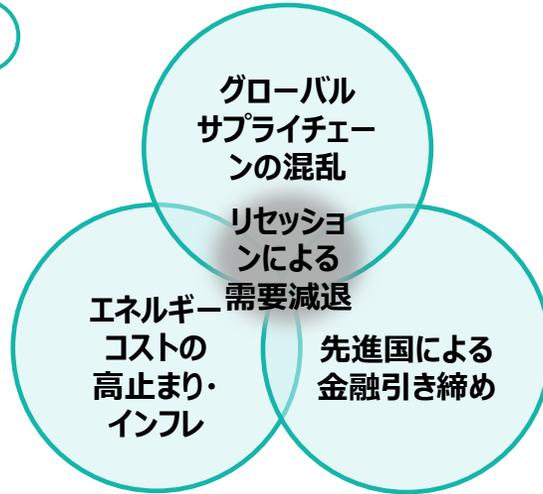


# 中期経営計画「SHIFT 2023」の進捗③

- 「SHIFT 2023」の完遂により、ROE12～15%を維持しながら持続的に成長していく。

## 外部環境

- コロナ禍からの経済回復
- 資源価格の高騰



- 市場縮小
- 商品市況下落
- クレジットリスク上昇
- コスト上昇圧力
- 地政学的リスクの高まり
- トレーディング機能発揮
- 商圏拡大・優良ビジネス獲得機会

ROE12～15%  
を維持しながら  
持続的に成長

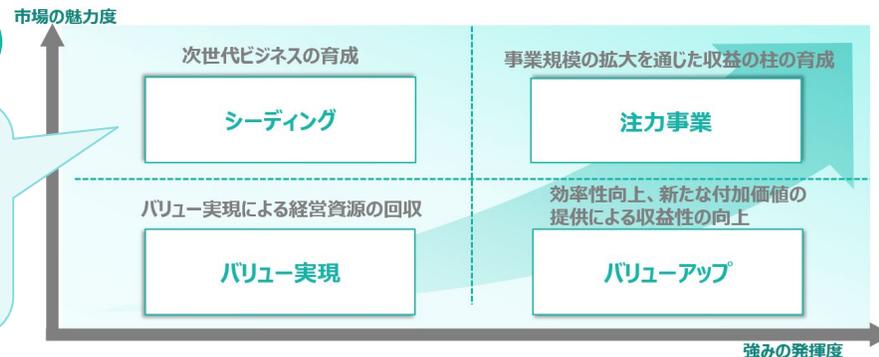
2021.4

SHIFT 2023

2024.3

## 当社の取り組み

- シーディング事業への先行投資  
(EIIを軸として脱炭素社会に向け取り組み中)



「SHIFT 2023」  
の完遂

- 高い収益性
- 強い下方耐性

# 株主還元方針

## 株主還元方針

2022年5月  
発表

- 基本方針は「長期安定配当・中長期的な利益成長による配当額増加」
- DOE(※)3.5~4.5%の範囲内で連結配当性向30%を目安に、基礎的な収益力やキャッシュ・フローの状況等を勘案の上、年間配当額を決定
- 当期利益実績の30%が上記範囲を超過した場合には、超過部分に対する配当あるいは自己株式取得を柔軟かつ機動的に実施

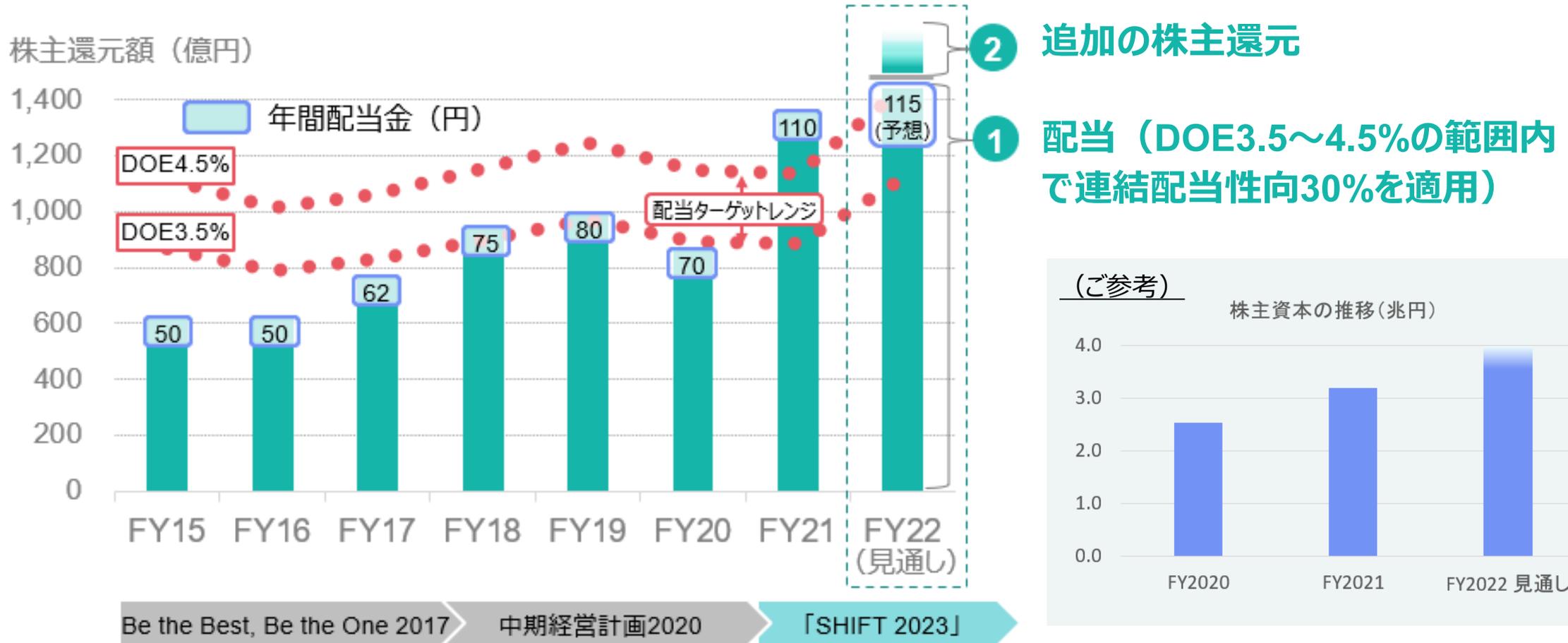
(※) DOE (Dividend on equity ratio) = 年間配当総額 ÷ 株主資本

## FY22 株主還元

- 1 配当 (DOE3.5~4.5%の範囲内で連結配当性向30%を適用)**  
通期見通し5,500億円への修正を踏まえ、年間配当金予想をDOEレンジ上限の115円 (←90円) へ上方修正  
(中間 : 57.5円 / 株、期末 : 57.5円 / 株 (予定) )
- 2 追加の株主還元**  
DOEレンジ上限を超過する当期利益に対して、更なる株主還元を実施  
(還元方法・金額等は今後検討)

# ターゲットレンジの推移イメージ

- 企業の成長（＝株主資本の増加）と共に配当のターゲットレンジは上昇。



# 5. 大阪・関西万博



# 大阪・関西万博

- 2025年に大阪・関西万博が開催されます。テーマは「いのち輝く未来社会のデザイン」、人類共有の課題解決に向けSDGs達成に貢献することを目指すものです。
- 「住友 EXPO2025 推進委員会」では当社の中村会長が委員長を務めております。



「住友 EXPO 2025推進委員会」中村邦晴委員長（住友商事会長）

提供：住友 EXPO2025 推進委員会

提供：住友 EXPO2025 推進委員会

# 質疑応答

## 6. 最後に



**Enriching** lives and the world

# 7. 補足資料

# 首都圏トップレベルの食品スーパー“サミット”



事業内容

スーパーマーケット（サミットストア）事業

店舗数

都内中心に**120**店舗（2022年9月時点）

取り組み

- ・新規出店の再開/加速
- ・都心型店舗の出店
- ・惣菜・即食商品・半調理品強化
- ・改装による既存店の強化

- ・DX活用によるサービス強化、省力化
- ・ネットスーパー事業の拡大

※SDGsを踏まえて、サミットとして取り組むべき社会課題の重点テーマをまとめた「GO GREEN」チャレンジ宣言を2021年7月に制定。

# かかりつけ薬局の先駆け“Tomod’s”（トモズ）



事業内容

ドラッグストア・調剤薬局事業

店舗数

都内中心に**300**店舗（2022年9月末時点）トモズ+アロスワン

取り組み

- ・新規出店の継続による店舗数拡大
- ・住宅立地強化等の出店ポートフォリオ見直し
- ・アプリ高度化、顧客分析ツール導入等のDX推進
- ・DXセンターと連携した全自動調剤実証実験
- ・EC事業、オンライン服薬指導の強化
- ・在宅調剤の拡大による調剤事業の強化

# 日本初のテレビショッピング専門チャンネル“SHOP CHANNEL”



会社名

ジュピターショップチャンネル株式会社

事業内容

CATV、衛星放送、インターネット等を通して通信販売を展開する「ショップチャンネル」の運営

視聴可能世帯数

3,023万世帯

取り組み

- ・創業26年、生放送中心のショッピング専門チャンネル。TV通販売上は国内No.1。
- ・商品選定から番組の放送と受注、販売後の対応まで自社で一貫管理
- ・EC市場での事業規模拡大・デジタル強化を推進中
- ・コト・体験型商品を販売する番組「コトコレ」やライブコマース事業「コレイヨ」をスタート

# 国内No.1ケーブルテレビ事業運営会社“JCOM”



事業内容

ケーブルテレビ事業会社の運営、コンテンツ開発

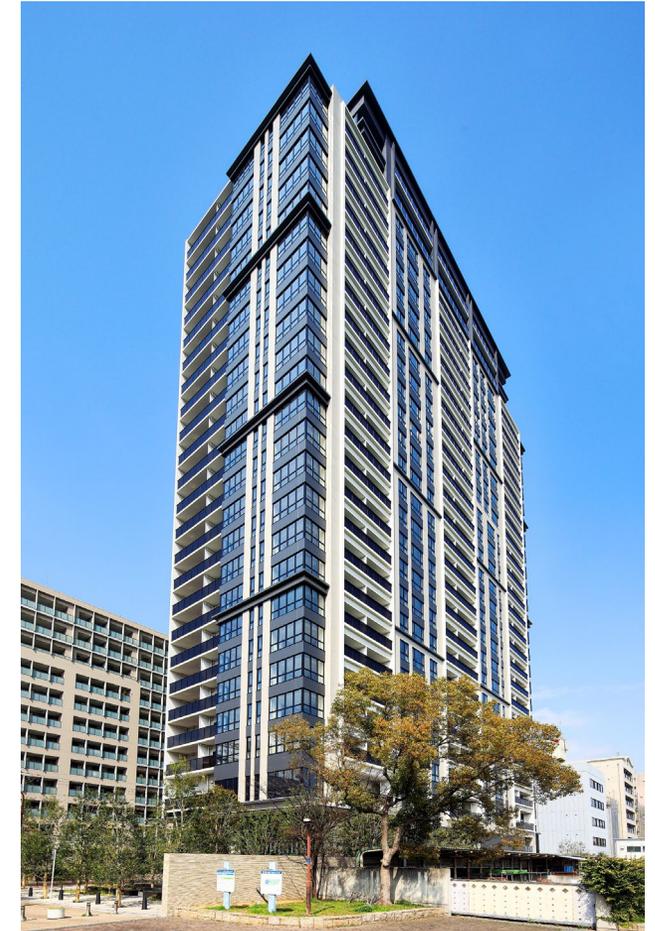
提供世帯数

560万世帯

取り組み

- 固定ネット＋動画配信パッケージの強化による顧客拡大
- モバイル・電力の商品力強化と契約のバンドル化推進
- DXの活用等によるCX向上と営業効率の改善
- オンライン診療など新規事業への取り組み
- メディアコンテンツ及び配信事業強化
- コミュニティチャンネルをフックにした地域密着事業の展開

# 「機能と美の融合」を追求したマンション“クラッシィハウス”



事業内容	分譲マンション事業
供給実績	累計 約82,900戸 (2022年3月時点)
取り組み	<ul style="list-style-type: none"><li>・「機能と美の融合」をコンセプトに、高級感やデザイン性と共に暮らしやすさも重視</li><li>・土地取得から、企画開発、販売、アフターフォローまで一貫体制でお客をサポート</li></ul>

## 用語集

SHIFT 2023	当社の2021年度から2023年度までの3か年の中期経営計画。
事業部門	当社グループには「金属」「輸送機・建機」「インフラ」「メディア・デジタル」「生活・不動産」「資源・化学品」の6つの事業部門と部門横断組織のEII(エネルギーイノベーションイニシアティブ)があり、多彩な事業を展開している。
SCM	サプライチェーンマネジメント。原材料調達から製造、流通、販売、サービスまでの供給（サプライ）の一連の流れ（チェーン）全体で情報を共有し、一連の流れとして管理・連携してチェーンの効率化、最適化を図ること。
CCS	Carbon dioxide Capture and Storageの略。二酸化炭素回収・貯留技術。
カーボンニュートラル	温室効果ガスの排出量と吸収量を均衡させること。
バリューチェーン	価値連鎖のこと。企業における原材料調達から製品の加工と組み立て・出荷配送・マーケティング活動・顧客（消費者）への販売・アフターサービスといった一連の事業活動を通じて、それぞれの過程が価値創造する一連の流れ。
DX	デジタル×トランスフォーメーション (Digital Transformation)の略。デジタル化によるビジネスモデルの創造や高度化。
サステナビリティ経営	環境・社会・経済の3つの観点から持続可能性を配慮した上で事業の持続可能性を両立する経営。当社は事業活動を通じた持続可能な社会の実現に取り組んでいる。
SBU	Strategic Business Unitの略。戦略的事業単位。当社では既存組織に拘らず、戦略を一とする事業群をグループ化したものを指す。
ROE	Return On Equity (自己資本利益率)の略。自己資本に対する当期純利益の割合。
連結配当性向	当期純利益のうち配当として株主に還元する金額の割合。 1株当たり年間配当金 ÷ 1株当たり親会社の所有者に帰属する当期純利益 × 100(%)
自己株式取得	株式会社が自社の発行済株式を取得すること。発行済株式が減少することで一株当たりの利益が上がり、株価上昇要因になるため、配当と並び株主還元策とされている。
DOE	Dividend on equity ratio (株主資本配当率)の略。年間配当総額 ÷ 株主資本 × 100(%)

## 将来見通しに関する注意事項

本資料に掲載された予測および将来の見通しに関する記述等は、本資料の発表日現在における入手可能な情報、一定の前提や予期に基づくものです。よって、実際の業績、結果、パフォーマンス等は、経済動向、市場価格の状況、為替の変動等、様々なリスクや不確定要素により大きく異なる結果となる可能性があります。当社は、本資料の情報の利用により生じたいかなる損害に関し、一切責任を負うものではありません。また、当社は、本資料に掲載された予測および将来の見通しに関する記述等についてアップデートする義務を負うものではありません。