

本部紹介

セグメント情報	13
---------	----

鉄鋼

鉄鋼第一本部	14
鉄鋼第二本部	15
鉄鋼第三本部	16

機電・情報産業

輸送機本部	17
自動車・建機本部	18
機電システム本部	19
プラント本部	20
電力・通信プロジェクト本部	21
メディア事業本部	22
エレクトロニクス本部	23

非鉄金属・化学品・燃料

非鉄金属本部	24
ファイン・無機化学品本部	25
合成樹脂・有機化学品本部	26
燃料本部	27

生活物資・消費流通事業

農水産本部	28
繊維本部	29
物資本部	30
建設不動産本部	31
消費流通事業本部	32

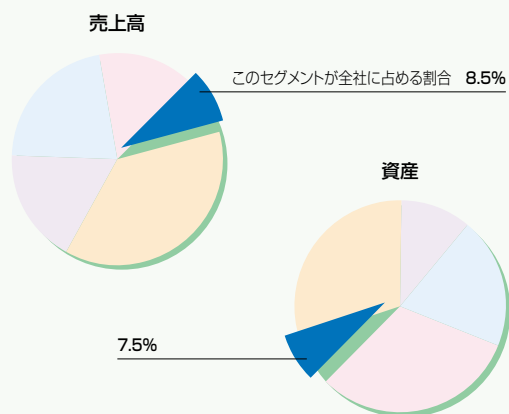
金融・物流

金融事業本部	33
物流保険事業本部	34

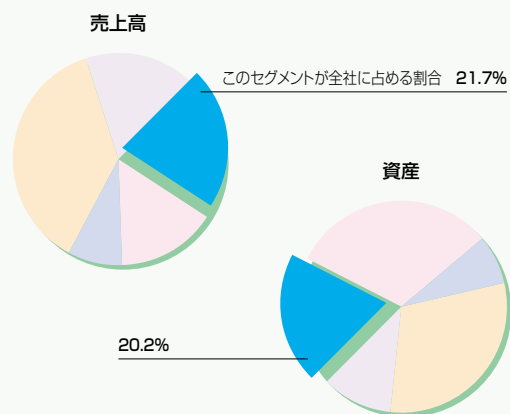
セグメント情報

(2000年3月期連結決算)

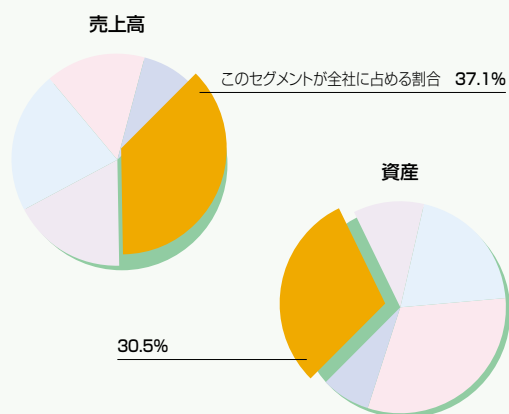
鉄鋼



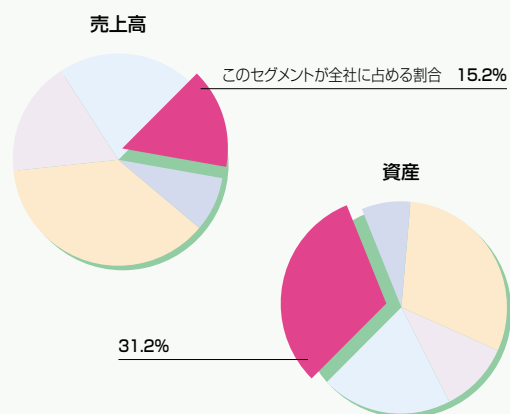
生活物資・消費流通事業



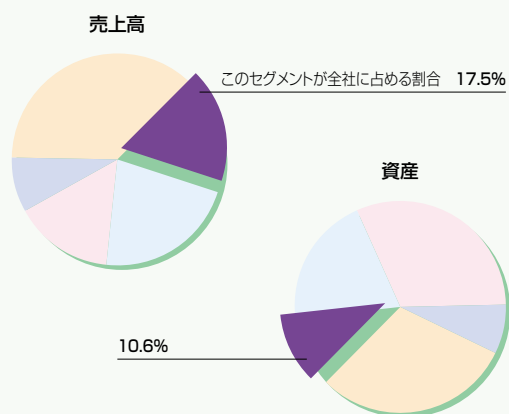
機電・情報産業



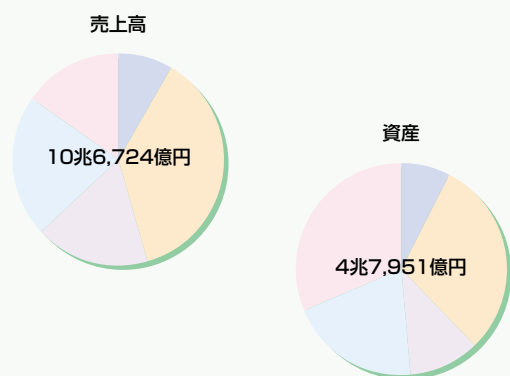
その他 (国内支社・支店、海外現地法人・海外支店、消去又は全社)



非鉄金属・化学品・燃料



全社合計





主要取扱品目

鉄鉱石、石炭の開発、直接還元鉄などの新鉄源開発、合金鉄、耐火材、鉄スクラップ・銑鉄、廃家電等のリサイクル、造船・重機・プラント用厚板鋼材、土木および建築用鋼材ならびに新技術工法、鉄道機材(軌道・車両品)、自動車部品鋳鍛品、ニッケル水素電池材料

上記に関連する投資

事業環境

日本の粗鋼生産量は底であった前期に比べ700万トン増の9,800万トンと回復し、それに伴って鉄鋼原料用鉄鉱石・石炭の輸入量も増大しました。また電力用一般炭の輸入についても新石炭火力発電所の稼動開始により増量となりました。建材関連では、個人の住宅需要を除き土木・建築ともに低迷が続いており、国内の造船鋼材も厳しい状況にあります。輸出では北米向け軌条ビジネスが引き続き好調で、厚板では東南アジア向けエネルギー関連プロジェクト用に明るさが感じられます。

戦略・施策

当社が開発資金を融資しているインドネシア・ボンタン炭鉱では建築工事が計画通り完了し、1999年度から本格出荷が始まりました。発電用エネルギーとして重要度を増している一般炭を安定して供給する新たな炭鉱として日本の電力各社より高い評価を受けています。

当社では中国からニッケル水素電池の材料になるミシュメタルを輸入しています。ミシュメタルは水素吸蔵合金に加工されて携帯電話、電気自動車などの電池材料として使用されるもので、その需要は着実に伸びています。

当社、丸紅(株)、伊藤忠商事(株)、メタルサイト社(米国)の4社で「日本メタルサイト(株)」を設立し、鉄鋼製品の電子商取引

事業を展開します。汎用製品から開始し、徐々に範囲を拡大します。

ますます重要になる環境問題に呼応し、防水効果に優れた特殊な鋼板を使った屋上緑化工法や、多自然型河川護岸工法「川ほたる」を提案していきます。

レール、レール締結器等の軌道関係と車輪、車軸等の車両関係の営業組織を統合し、総合力を発揮して海外向けにレールとともに車輪、車軸などの拡販を図ります。

ハイライト

アーカンソースチール社設立10周年を迎える

1989年に当社と大和工業(株)の合弁会社として設立されたアーカンソースチール社(米国アーカンソー州)が10周年を迎えました。同社主力製品のレールと枕木を締結するタイプレート(Tie Plate)は米国市場において圧倒的シェアを確保しています。さらに1999年度には競争力の強化と新製品への多角化を図るために、約2,000万ドルの設備投資を行いました。

当社出資の米国電炉ミル(Mini Mill)の年間粗鋼生産量が100万トンに迫る

当社は前述のアーカンソースチール社(当社持分50%)と共に、オーバンスチール社に資本参加しています。オーバンスチール社はニューヨーク州オーバンとイリノイ州レモントに工場を有し、異形棒鋼、棒鋼、平鋼、角鋼を生産しています。アーカンソースチール社、オーバンスチール社の計3工場の1999年度合計粗鋼生産量は90万トン弱となり、2000年には100万トンに達する見込です。



アーカンソースチール社(米国) 全景。当社は同社経営主体であると同時に同工場で生産するレール締結器(タイプレート)の販売も行っている。



主要取扱品目

熱延薄板、冷延薄板、電磁鋼板、ブリキ、表面
処理鋼板、ステンレス、線材、特殊鋼、コン
テナ
上記に関連する投資

事業環境

国内の鋼材需要は引き続き低水準で推移しましたが、輸出環境が好転しました。米国向けは相次ぐダンピング提訴で大幅に減少しましたが、アセアン諸国の景気回復、および韓国、台湾の鋼材需要の拡大により、輸出数量が増加しました。

戦略・施策

こうしたなかで当社は、(1)国内外の事業会社の経営体質強化と効率的な運営、(2)国内外での新規事業と市場開拓を継続的な重点戦略として積極的に取り組んでいます。サプライ・チェーン・マネジメント(SCM)による物流コストの低減、競争力強化をめざして、東南アジアでは各国での鋼板加工センターをシンガポール統括会社を集約し、米国でも

加工センター3社を統合します。各センター間をコンピューターネットワークで結ぶことにより、在庫コストの低減、業務の効率化を目指します。

ハイライト

マツダスチール(株)を買収

マツダグループ向け自動車用鋼板の加工センターであるマツダスチール(株)を当社51%、伊藤忠商事(株)49%の出資比率で買収しました。代表取締役社長を当社より派遣します。

米国サウスカロライナ州で新規加工センターが稼働開始

TMC社の第2工場として建設中だった新規加工センターが、2000年1月に完成しました。当社100%出資のスチールサミットホールディング社のカロライナ工場として運営していきます。



米国サウスカロライナ州グリーンビルに完成した新加工センターは、スチールサミットホールディング社のカロライナ工場として運営されている。

主要取扱品目

鋼管類：炭素鋼、合金鋼、ステンレス鋼管、油井管、油送管、特殊管（ボイラ用、熱交換器用）、機械構造用鋼管、一般管（ガス管、建材管）、鋼管工事
上記に関連する投資

事業環境

世界市場では、原油価格の高騰による増産圧力にもかかわらず各石油会社は掘削活動への新規・追加投資に慎重であり、鋼管の需要は低調でした。また海外の鋼管メーカーは依然として安値攻勢を続けており、その結果、取扱い数量・価格ともに低迷を余儀なくされました。一方、国内市場は、緩やかな景気回復の兆しが見られるものの、建築・電力関係等は依然不調であり、厳しい状況が続いています。

戦略・施策

こうした厳しい環境に対処すべく当社では下記施策を実施しています。

- ① サプライ・チェーン・マネジメント(SCM)の展開により、各顧客に対し鋼管の売買のみならず、輸送、検査、在庫管理などのトータルサービスを提供。
- ② 各石油会社との鋼管の長期契約の継続ならびに新規契約締結に注力。
- ③ ステンレス系、高合金油井管など付加価値が高く競争も少ない製品の拡販を強化。
- ④ 住友金属工業(株)・欧米系メジャー石油会社と共同で、陸上ガスパイプライン用高強度大径鋼管の開発を推進。



- ⑤ 事業投資会社の強化と一体運営により、コストダウン、仕入、販売力の強化を推進中。その第一ステップとして住商パイプアンドスチール(株)と東日鋼管(株)とを統合。
- ⑥ 特殊管の国内・貿易取引を当社関連の業務代行会社に委託することにより、経費削減と業務効率化を実現。

ハイライト

ペトロリウム ディベロップメント オマーン(Shell)社とSCM契約 基本合意

BP Amoco向けには既に北海地域でのSCMサービスを実施していますが、この度 ペトロリウム ディベロップメント オマーン(Shell)社ともSCM契約につき基本合意しました。これらの契約は、油井管の供給に関し、当社が開発したソフトウェアを駆使することにより、需要予測に関するサポート、ロジスティクス、在庫管理、メンテナンス、余剰品の処置といったトータルサービスを提供するものです。また、他メジャー石油会社向けの鋼管取引でも、世界各地において同様のSCM網の構築に注力しています。

海底ガスパイプライン用に10万トンの大径鋼管を出荷

マレーシア国営石油会社ペトロナス社と米国エクソン社とが開発を進めるマレー半島東岸沖の天然ガス田から半島東岸までの220キロにわたる海底ガスパイプライン用として、10万トンの大径鋼管を出荷しました。この天然ガスは発電所などに供給され、マレーシア国内のエネルギー産業に貢献します。

ボイラーチューブ等大口契約を締結

国内・海外の電力会社向けに住友金属工業(株)製のボイラーチューブ等の大口契約を締結しました。

北海で活動中のBP Amoco社のProduction Platform(石油生産用施設)。掘削と海底パイプラインに使用されるパイプのうち当社が供給するものは、BP Amoco社との長期契約のもと、90%のシェアを誇る。



主要取扱品目

新造船、中古船、シップファイナンス、船舶保有運航事業、船舶資機材、民間航空機、航空機関連機材・部品、航空機リース・ファイナンス、宇宙関連機器、防衛エレクトロニクス関連アイテムおよび同システム、鉄道および都市交通プロジェクト
上記に関連する投資



マニラ首都圏のマカティ地区とケソン地区約17キロを結ぶ「エドサMRT3号線」。建設駅舎総数13駅の内、1999年12月15日、1番駅から10番駅約13キロで開業した。

事業環境

船舶ビジネスでは、海運市況は低調ながらも船価の底値感と将来の市況上昇を見込んでの中型バラ積船の日本の造船所向け建造発注が相次ぎ、ミニブームの様相を呈しました。その一方で、大型タンカーや大型コンテナ船の大半は、ウォン安により価格競争力を得た韓国勢に受注されました。航空機ビジネスについては、運用資産としての航空機の価値も高まり、航空機リース市場での競合が激化しました。鉄道関連のプロジェクトについては、米国では鉄道への新規投資が引き続き活発に推移し、アジアにおいても回復の兆しが顕著になりました。

戦略・施策

船舶ビジネスでは、優良案件および内外の新規顧客の開拓に努めました。これをさらに強化します。航空機ビジネスでは、徹底したリスク管理の下に新規リース案件を組成し業績基盤を拡大しましたが、ここで培ったノウハウを活用し、FT (Financial Technology: 金融技術) ビジネスの展開および多様化を目指します。防衛関連ビジネスでは、情報・デジタル

通信分野に注力しましたが、引き続きこの分野を重点的に強化します。鉄道関連のプロジェクトでは、北米、フィリピン、台湾、インドネシアをはじめとするアジア諸国を中心に都市交通プロジェクトをさらに積極的に推進します。

ハイライト

マニラ・エドサMRT開業

1996年10月に着工した都市交通システム「エドサMRT3号線」の1番駅から10番駅までの約13キロが1999年12月15日開業しました。

イベリア航空向け新造機のリース契約を成約

スペイン、イベリア航空向けにボーイングB757-200新造機3機のリース契約を、最先端のFTを駆使し競争力を高め成約に成功しました。また既存案件に関しても、FTを駆使し収益力をさらに向上させることができました。

中型ジェット旅客機用新型空調装置の共同開発事業に参画

住友精密工業(株)と米国ハミルトン・サンドストランド社との中型ジェット旅客機用新型空調装置の共同開発事業に参画しました。

自動車・建機本部

主要取扱い品目

自動車、自動二輪車、自動車部品、自動車製造設備、建設機械、産業機械(Industrial Equipment)
上記に関連する投資

事業環境

1999年度の自動車の国内生産台数は20年ぶりに1,000万台を割り込みました。国内販売は、軽自動車が史上最高の販売を記録し、低価格車への需要シフトが鮮明になりました。輸出は、北米向けが引き続き好調で、東南アジアも前年比増に転じたものの、中南米と中近東向けが大きく減少したため、全体では微減となりました。

建機については、国内市場では土木・建築需要が依然として低迷する中で建設機械のレンタル化が確実に進んでいます。一方、海外市場は、北米は引き続き高いレベルにあるものの、若干陰りがみえてきています。欧州ではEU統合後に市場が拡大しています。中国も需要は旺盛で、東南アジアでも回復が進みつつあります。

戦略・施策

当社では以下の戦略・施策を進めています。

- ① 事業投資の推進——事業会社の体質を一層強化するとともに、末端販売網の強化を図ることによって、経営基盤の安定化を図ります。ディーラー事業については、数の拡大より、むしろ個々のディーラーの質を高めることで業績向上を目指します。ディーラー統括会社で合理的な一元管理を推進することにより、リスクマネジメントを強化します。ファイナンス事業については、インドネシア、タイに加え他市場でも展開を図り、今後とも強化していきます。
- ② 国内におけるリース・レンタル事業——住商オートリース(株)がアポロ・サービス社よりリース債権を買収しました。同債権は個人向けリース債権が中心であり、これにより個人リース分野の強化を図ります。また引き続き建機レンタルビジネスを拡大していきます。

ハイライト

オベルポーランド向け自動車用ボデー組立ライン納入

GM(オベル)社とスズキ(株)の共同プロジェクトである「アギラ」モデル用のオベルポーランドにおけるボデー組立ライン一式を受注し、2000年1月に納入を完了しました。本プロジェクトでは、従来自動車メーカーが担当していた車体の品質管理も受注業務範囲として取り込み、高い評価を受けました。車体の品質管理を自動車メーカーがアウトソーシングする動きは今後ますます活発化することが予想され、商社機能の新しい切り口として積極的に取り組む予定です。

フォード自動車より表彰を受ける

1994年より継続的に納入しているワイヤーハーネスビジネスにおけるパフォーマンスが評価され、オーストラリア住友商事はフォードオーストラリアより金賞を受賞し、さらにフォード米国本社でのWorld Excellence Awardにおいても金賞を受賞しました。



オベルポーランド工場にてボデー生産中の「アギラ」。当社はボデー組み立てライン一式を受注し、2000年1月に納入が完了した。



主要取扱品目

空調・建築設備、医療機器、業務用洗濯機、
重化学工業・食品工業向の各種機械、工場・
事務所の自動化、情報通信関連の機械・設備・
機器ならびに関連システムおよびエンジ
ニアリング・据付サービス
上記に関連する投資

事業環境

国内市場での設備投資は押しなべて低迷している中で、情報、コミュニケーション、ヘルスケアなどの新しい分野の重要性がより大きくなっています。当社ではそれらの分野に重点的に注力しています。

戦略・施策

当社は、(1)高成長ビジネス分野および大規模地域開発プロジェクトへの資源集中、(2)従来型ビジネスの事業投資会社への一部移管という戦略のもと、数々の施策を実施しています。高成長ビジネス分野においては、デジタル放送、次世代携帯電話システム、ネットワークインフラ、CATV、インターネット電話などの分野への迅速な対応を実施しました。ライフサイエンス分野においても、バイオテクノロジー、製薬、医療機器、分散型発電・天然ガス自動車等クリーンエネルギーを中心とする地球環境関連ビジネスへの取り組みをさらに強化しました。

ハイライト

バイオベンチャー向け投資事業組合へ出資

本年3月に新設されたバイオ投資専門の「バイオフロンティア・グローバル投資事業組合」に対して3億円を出資しました。同組合のメンバーは製薬会社等20数社で、国内最大の規模ですが、商社では当社だけが出資しています。この出資により、世界最新のバイオ情報をいち早く入手し同分野のハード・ソフト・システム販売につなげるとともに、キャピタルゲインの享受も視野に入れています。

キャプストン社製マイクロタービンシステムの販売代理店権を取得

(株)明電舎と共同で米国キャプストン社製マイクロタービン発電装置の販売権を取得しました。同社からは出力30キロワットのガスタービン発電装置のエンジン発電機、制御装置を輸入し、日本市場に適合した製品開発を行いました。電力自由化が進むなか、分散化電源装置としても注目を浴びています。



米国キャプストン社製マイクロタービン発電装置。光熱費を削減し、省エネルギーによる地球温暖化防止に貢献する。

英ゼウス社製ウェブサーバーソフトを販売開始

インターネット用ウェブサーバー分野で急速にシェアを拡大中のゼウス社製品の販売を開始しました。同社と合併で日本におけるサポート会社も設立予定です。

(株)インターネットヘルプデスク設立

(株)パナソソフトバンク、(株)インターネット総合研究所との合併で(株)インターネットヘルプデスクを設立しました。先進的なオペレーション体制を整備し、急拡大中の電子商取引(EC)やインターネットサービスプロバイダー(インターネット接続業者)などの顧客サービス代行業務を本格展開する予定です。

プラント本部

主要取扱品目

石油、ガス、化学、石油化学、鉄鋼、セメント、造水、その他プラント、機械、諸設備、それらに関連するシステム、装置、工事、地下資源開発工事
農・林・水産業開発、水資源開発、灌漑排水、上下水道、港湾、空港、教育、医療など社会・産業基盤の開発・整備に関わる資機材、設備、システム、工事、その他一般産業機械
上記に関連する投資

事業環境

アジア市場の混乱の影響を受けて大型の投資案件の進行が遅れていますが、市場には回復の兆しも出始めています。中近東、中南米等の資源国でのプロジェクトの活性化、開発投資も期待できる環境となってきています。

政府開発援助(ODA)案件では、無償案件は機材・工事案件ともほぼ計画通りの実施となりましたが、有償(円借款)の社会インフラ案件は実施が遅れています。

戦略・施策

当社では(1)当社主導型プロジェクト案件の形成、(2)ODA資金、制度金融等公的資金を組み入れた案件への注力、(3)ODA案件への注力の3点を重点戦略として挙げています。

注力分野としては石油、ガス、ガスパイプライン、造水、他一般産業プラントが挙げられます。またODA案件では、無償案件、医療機材案件及び環境(上下水道、ゴミ)、輸送(港、空港)等を中心とする大型インフラ案件にも積極的に取り組むことにしています。

ハイライト

ガスプロジェクトへの取り組み

ブラジルの海底油田での原油増産に伴い、産出される随伴ガスを有効利用するプロジェクトを推進中です。800億円以上の事業規模ですが、国際協力銀行からの出資を組み入れた事業です。

黒海ガスパイプラインプロジェクトへの取り組み

黒海海底を経由するロシアガスパイプライン事業に国際協力銀行などと共同でファイナンスに取り組んでいます。事業規模は2,500億円です。

ODAプロジェクトへの取り組み

アフリカ向けODA案件としてモザンビーク向けのマプト漁港整備、浚渫船1隻、道路用橋梁建設をはじめ、各国で小学校、道路建設等を実現しました。



カタール燃料添加剤会社(QAFAC)向けに建設したメタノールMTBEプラントでは、当社がプロジェクトファイナンスを担当した。



主要取扱品目

電力：発電、送電、配電等に関わる諸設備、機器、プラント、機材、それらに関連するシステム、装置、工事および電力事業

通信：通信電子機器、情報産業機器、それらに関連するシステム、装置、工事および通信事業

上記に関連する投資

事業環境

東南アジア市場における経済混乱のため大型プロジェクトの多くが繰り延べとなっていました。最近では回復の兆しも出てきています。業績への反映はまだ先になりますが、繰り延べとなっている事業の再開の見通しも立ってきています。また、最近近代化が進んだインド市場および油価高騰の中近東市場は大型プロジェクトも相次ぎ出てきており、活発化してきています。

戦略・施策

このような事業環境のもと、次のような戦略と施策を挙げています。(1)電力・通信分野での政府開発援助(ODA)案件に注力する、(2)競争力をさらに強化するために、海外メーカーとのより強固な協力体制を構築する、(3)優良電力事業、通信事業に注力する、(4)新エネルギー利用による国内での電力事業への取り組みと電力小売り自由化への対応を行う。

通信分野では昨今の激しい業界変化に即応するため、新規通信ビジネスへも対応しています。電力・通信事業の分野でもIT(Information Technology: 情報技術)化の流れが出てきており、これを取り込んで新タイプのビジネス構築を考えていきます。また電力・通信事業以外でも従来から取り組んでいる電力設備輸出、通信設備輸出案件では、引き続き重点マーケットを中心に積極的に展開していきます。



当社が韓国、米国、英国、オーストラリア等のメーカー等とタイアップしてベトナムに建設中の石炭火力発電所(写真はボイラー部分)。2001年完工を目指す。

ハイライト

モンゴルで携帯電話事業開始

モンゴルでの通信需要に応えるべく、1996年よりKDD(株)、ニューコム社と共同で携帯電話事業会社モビコム社の事業を開始しましたが、市場の拡大に乗り、当初の事業計画を上回る順調な業績で推移しています。

インド向けガスタービン受注

インドの大手エンジニアリング会社向けのガスタービン発電機2基を受注しました。施工は石川島播磨重工業(株)で、受注金額は25億円です。



主要取扱品目

電気通信事業、情報サービス事業、インターネット事業、映像メディア事業、ケーブルテレビ事業、衛星通信事業・衛星放送事業およびその他関連事業の企画、開発、推進

事業環境

インターネット、携帯電話、ケーブルテレビなどの普及をはじめ、情報通信・メディア事業分野は急激な成長と変化を遂げています。高速インターネット接続や携帯電話からのインターネット接続が急増するなかで、ネットワークを利用した新たなサービスが次々と生まれています。また新興ネット企業であるAOL社と伝統的メディア企業であるタイムワーナー社の合併など、業界の再編成も急激に進んでいます。

戦略・施策

ケーブルテレビ事業は、(株)ジュピターテレコムへの一元化をほぼ完了し、MSO (Multiple System Operator: ケーブルテレビ統括運営会社) による統括運営の推進により大幅な加入者増を達成するとともに、事業基盤の確立を図りました。さらにケーブルテレビのネットワークを利用した高速インターネットサービスを提供するアットホームジャパン(株)を設立し、2000年度上期のサービス開始を予定しています。また英国UCI社、(株)角川書店と合併でシネマコンプレックス事業会社を設立し、コンテンツ関連ビジネスの拡大・発展を目指しました。

今後は、多様な分野に広がる当社関連事業のシナジー効果をさらに追求し、総合力の発揮、事業機会の増大を図っていきます。(株)ジュピターテレコムについては、ケーブルテレビのネットワークを利用したインターネット等通信サービスの本格展開、BSデジタル放送の受信、その他新サービスを提供するため、設備のアップグレード、デジタル化を推進していきます。

ハイライト

ヤマハ製ルータ、テラヨン製モデムの販売好調

インターネット利用者の増加から、ISDN回線接続用のヤマハ製低価格リモートルータの販売が拡大しました。また当社が日本における総代理権を持つ米国テラヨン製ケーブルモデムの販売も大きく増加し、国内トップのシェアを獲得しています。



高速インターネットサービスを提供するアットホームジャパン(株)の本社内ネットワーク・オペレーション・センター。

ネットワークセキュリティ、レッドバック・ネットワーク等の取扱いを開始

ネットワークセキュリティ分野における世界最大の専門企業である米国ネットワークアソシエーツ社と戦略パートナー契約を締結し、ソフト、システム、サービスの販売、事業展開を開始しました。また広帯域サービスを通信事業者が効率的に実現できる米国レッドバック・ネットワーク社製加入者管理システム等の販売を開始しました。

ライコスジャパンの利用者が急拡大

1999年秋よりライコスジャパン(株)は、人気タレントの浜崎あゆみを起用したテレビCMを展開するなどの積極的なマーケティング施策を実施しました。その結果、サイトの集客力を表わすページビュー数が急拡大しています。

「鉄道員(ぼっぼや)」が大ヒット

当社が出資・製作に参加した映画「鉄道員(ぼっぼや)」が大ヒットし、日本アカデミー賞の9部門での最優秀賞をはじめ内外の数々の映画賞を受賞しました。

スカイパーフェクTVが加入増、ディレクTVを統合

スカイパーフェクTV(日本デジタル放送サービス(株))は、セリエA等の優良コンテンツを獲得するなど積極的な販売促進により大幅に加入を伸ばしました。また2000年3月に競合サービスであるディレクTVの統合を決定し、日本のCSデジタル放送はスカイパーフェクTV一社体制となりました。



主要取扱品目

民生用電子機器、コンピューター、通信関連部品、装置、半導体およびソフトウェア
情報関連技術分野を中心とする上記に関連する投資

事業環境

IT (Information Technology: 情報技術) 分野では、Eビジネスの急速な広がりによりIT関連投資が活性化されてきました。半導体市況は昨年後半から好転し、携帯電話、パソコン、ゲーム、DVD向け半導体を中心に好調が持続しています。シリコンウエハーの需給もタイトとなり、値上げが浸透し始めました。また半導体市況が好転したことで半導体メーカーの設備投資が活発化しはじめました。パソコン用ハードディスク (HDD) 業界では厳しい価格競争が続き、HDD用磁石の価格が下落しました。

戦略・施策

IT分野におけるベンチャー投資、ファンド投資を強化するとともに、IT関連分野での新商品、商権の発掘や新規ネットビジネス事業化促進に注力しました。今後もこの分野への投資拡充、事業化促進、関係会社の支援を続けます。

民生用電子部品関連では、サプライ・チェーン・マネジメント (SCM) をビジネスツールとして、業容、収益拡大を図ってきました。2000年度においても、スミトロニクスアジア社のIPO (International Procurement Operation: 電子部品、材料の国際調達業務) と連携強化し、拡販を目指すとともに、



本部直轄の電子部品ビジネスおよび人材を新会社の(株)スミトロニクスに集中し、専門商社化、経営合理化により収益改善を図ります。

半導体用シリコンウエハー、ハードディスクドライブ用等の各種磁性材に関しては、販売量の拡大、流通コスト削減により収益の拡大を図りました。今後もこの方針を堅持するとともにカラーフィルター 合弁事業立ち上げ、販売拡大を図ります。また光通信、光記憶装置用途での新規部材ビジネス発掘に努めます。

ハイライト

日本ワムネット(株)の増資引き受けとワムネット社への戦略出資

日本ワムネット(株)は、画像データの高速伝送サービスを目的として、1999年8月末に設立されました。当初はデジタル高速伝送サービスの米国最大手ワムネット社が90%、当社が10%を出資していましたが、今回の措置で当社の出資比率を10%から40%へと引き上げ、経営に参加することにしたものです。

「BIT CLUB」発足

大手デジタル家電メーカー、大手放送局、(株)ワーナーミュージック・ジャパン、(株)旺文社などとともに、デジタル放送とインターネットを組み合わせた電子商取引 (EC) 事業を検討する研究会「BIT CLUB」を発足させました。

コロラドマイクロディスプレイ社と

総代理店契約を締結

米国ベンチャー企業であるコロラドマイクロディスプレイ社とビデオカメラのファインダー等として使われる超小型液晶ディスプレイの日本での総代理店契約を締結しました。

ワムネット社が保有する
テラバイトクラスのデジ
タル画像データセンター
(米国ミネアポリス)。

非鉄金属本部

主要取扱品目

銅、鉛、亜鉛、アルミ、ニッケル、チタン、
ウラン、貴金属などの非鉄金属の鉱石・
地金・製品
上記に関連する投資

事業環境

非鉄金属分野の商品価格は1997年以降の下落傾向に歯止めがなかったものの、需要の伸び悩みに円高が加わり、非鉄金属業界として厳しい一年となりました。この状況に対応するため、非鉄金属業界では内外で企業合併や統合、提携の発表が相次ぎました。

戦略・施策

こうした厳しい業界環境に対応するため、当社では、より一層のコアビジネスへの資源集中と組織の強化に努めました。アルミコイルセンタービジネスにおいては、事業投資会社の統合を図りました。又、アルミを中心とした製品分野では、グローバルなネットワークの構築と体制の強化を図りました。鉱山開発分野においては、メキシコで当社が権益を保有しているレイデプラタ鉛・亜鉛鉱山が、2000年7月予定の生産開始に向け建設工事を進めています。同鉱山は、1994年にスタートしたメキシコ・ティサーパ鉱山に次ぐものとなります。

2000年4月には、これまで複数の部で取り組んできたハイテク分野向けの資源、原料、素材を一元的に取扱う非鉄金属開発部を新たに創設し、より効率的に新規案件への取り組み、取引拡大を図ることとしています。

ハイライト

住商メタレックス(株)の株式公開

住商メタレックス(株)は、2000年2月に、大手総合商社の非鉄金属内販子会社としてスタートした子会社としては初めて株式の店頭公開を行いました。

インドネシアの「バツ・ヒジャウ」銅・金鉱山開発

1997年以来開発を進めてきたインドネシアの「バツ・ヒジャウ」銅・金鉱山開発は、鉱山、選鉱場及び港湾等のインフラ設備の建設が完了し、1999年9月から生産を開始しました。本鉱山は、世界の十指に入る大型鉱山であり、今後20年以上に亘り、日本をはじめ世界の銅精錬会社にとり、貴重な原料ソースとなることが期待されています。



インドネシアの「バツ・ヒジャウ」銅・金鉱山からの第一船アストロエース号が、1999年12月に、日本向けに出港しました。



主要取扱品目

資源性無機化学品、硫黄・硫酸・アンモニアなどの肥料用化学品、医薬品およびその中間物、飼料添加物、半導体・液晶関連化学品および機能材などのスペシャリティケミカル、農業・家庭用防疫薬
上記に関連する投資

事業環境

本年度を通じて進んだ円高ドル安は、貿易比率の高いファイン・無機化学品本部の事業にとっては厳しい為替環境をもたらしました。近隣の中国市場は依然として低迷を続けていましたが、他方では欧米市場が好況で、またアジア市場も上昇の気運にあるなど、市場の濃淡が明らかに異なりました。こうしたなかで、医薬とその中間体、銅精錬の副生硫酸のグローバル展開は引き続き順調に推移しています。

戦略・施策

変化の早い事業環境に迅速に対応し一層の高収益を目指すべく、事業投資会社の再構築を積極的に推進しました。また本部からの事業の一部移管も行っています。

住友商事ケミカル(株)をスペシャリティケミカル・電子材の中核会社と位置付け、本社業務の移管を前提に戦略的に事業を再構築しています。

住商ファインケミカルズ貿易(株)と住商アグロ(株)を合併し住商アグロインターナショナル(株)として、一部の商権と人を移管し、同社を農業化学品部門のグローバル・センターとして育成していきます。

さらに新しい事業展開を目指して次の諸施策を行いました。
(1)米国フロリダおよび南米チリに硫酸荷捌専用タンク合計12万トンを新設し、インターアシッド社の硫酸取引拡充に邁進しています。(2)BYKケミー社(独)製塗料添加剤の効率的な在庫管理・受発注を行うためサプライ・チェーン・マネジメント(SCM)導入によるシステムを確立し、サプライヤー／ユーザーを巻き込んだ情報の共有化を推進することで、コスト削減を実施しています。(3)ブルガリアでサミットアグロ・ブルガリア社を設立し、農薬の輸入国内販売を展開しています。

ハイライト

米国ケムコネクト社に資本参加

米国の化学品電子商取引(EC)サイトのひとつであるケムコネクト社に合成樹脂・有機化学品本部と共に資本参加しました。同社はECのベンチャー先発企業の一社で、他の

出資社はバイエル社、BASF社、ICI社、ダウ社などの欧米の化学メーカーやゴールドマンサックス社、アンダーセンコンサルティング社などが出資者となっている化学品ECビジネスのトップ企業です。同社との提携関係を通じた日本、アジアでの新規ECビジネスの構築を推進していきます。

東欧・CIS地域における農業ビジネスでのサプライ・チェーン・マネジメント(SCM)展開

農業の潜在需要が高い東欧・CISでのSCM構築により商権の拡大を図るべくハンガリーに物流拠点を設け、在庫情報を各国の販売会社が共有しました。タイムリーなデリバリーによる販売機会の獲得、適確な在庫情報による充実した品揃えの実現、電子データの活用による事務効率化、メーカーへの販売情報提供による生産計画の精度向上等により、末端販売力の強化を推進中です。



当社では、高度な先端技術から天然資源の利用まで幅広い専門知識を駆使し、豊かな経験に基づくビジネスを展開している。

合成樹脂・
有機化学品本部

事業環境

石油化学の米といわれるエチレンの国内生産量は769万トンに達しました。これは、1998年の実績707万トンを超え、過去最高であった1997年の生産量742万トンも上回るものです。生産拡大の主な理由としては、通貨危機によって落ち込んでいたアジア市場の回復によるエチレンおよびその誘導品の輸出増があげられます。

石油化学製品の国内需要そのものは緩やかな回復の基調にはあるものの、その勢いはまだ弱く、メーカー各社のリストラ、業界再編の動きは昨年同様に活発に続きました。国内では、欧米のような大規模な合従連衡は表面化しなかったものの、主要設備の休廃止による生産体制再編、戦略提携等によって国際競争力をもつ得意分野に的を絞る動きが一層激しくなっています。海外市場においては、前述のアジアの経済回復に加え、依然として好調さを持続した米国経済の拡大により需給が大きく改善し、石油化学産業全般が回復期に入ったことが顕著となりました。

戦略・施策

1999年度には次のような取り組みを行いました。(1)不採算事業に対し、撤退、整理も視野に入れた重点的取り組み。(2)電子商取引(EC)への取り組み開始。(3)事業会社へのサプライ・チェーン・マネジメント(SCM)導入。(4)中国、インド等アジア拠点への人材の重点配置。

2000年度においても経営資源の集中により収益基盤強化を図ると同時に、優良案件、得意分野案件への投融资など積極的な手を打っていきます。特に事業会社のSCM導入には注力する計画を立てています。

ハイライト

塩ビ事業会社業績好調

当社が展開する塩ビパイプ製造事業会社、米国キャンテックス社は、米国の景気拡大という外的要因にも恵まれ、昨年に続き、好調な業績を達成しました。

日本技研工業(株)の経営権取得

家庭用ポリ袋製造販売業最大手である日本技研工業(株)

主要取扱品目

有機化学品(エチレン・プロピレンなどのオレフィン類、ベンゼン・スチレンモノマーなどの芳香系石油化学製品、接着剤およびその原料、合成繊維原料、洗剤原料他)、合成樹脂・合成ゴムおよびその加工製品
上記に関連する投資

の経営権を取得しました。同社の販売ルートを活用して、ダイオキシン対策の新商品「ダイオカット」を拡販し、好評を博しています。

韓国象牙社への資本参加

韓国の大手フッ素樹脂加工メーカーである象牙社に、(株)日本国際協力機構、天馬(株)とともに資本参加しました。数年先の株式上場を視野に入れ、同社の事業基盤の強化・拡大を図るためのものです。

パターン・ポリエチレン社(BPC)への資本参加

フィリピンのポリエチレン製造、販売プロジェクトであるパターン・ポリエチレン社(BPC)に、英国BPアモコ社、マレーシア・ペトロナス社とともに資本参加しました。当社はプラント建設を請け負うとともに、エチレン、その他原料の供給を担当します。同社はIFC(インターナショナルファイナンス社)によるプロジェクトファイナンスの締結も終え、2000年7月の稼働を目指しプラントの建設中です。

米国ケムコネクト社へ資本参加

ECの流れが化学品業界にもおよぶことを見越し、米国で本分野の先駆けでもある米国ケムコネクト社にファイン・無機化学品本部と共同で出資しました。



当社が資本参加した韓国象牙社は、フッ素樹脂製品、エンジニアリングプラスチックの精密加工製品の供給を通じてハイテク産業に貢献している。



主要取扱品目

原油、石油製品、LPG(液化石油ガス)、石油
コークス、石炭コークス、炭素材、炭素製品、
石油およびLNG(液化天然ガス)の探鉱・
開発、風力発電事業、コジェネレーション事業
上記に関連する投資

事業環境

OPECの協調減産継続により、原油価格は急激かつ大幅な高騰を続ける一方、国内製品販売価格は低迷し、燃料事業を取り巻く諸環境はますます厳しい状況に直面しました。こうしたなかで石油業界は、世界的にはエクソン・モービルの統合、国内では日石三菱(株)の誕生や昭和シェル石油(株)/(株)ジャパンエナジーの業務提携など、元売会社間の再編・集約の動きが急速に進んでいます。

都市ガス・電力業界では、規制緩和に伴い外資・商社等新規参入者の動きが活発化してきています。

戦略・施策

当社は、燃料事業分野での総合力の発揮およびコアビジネスの選択と経営資源の集中を戦略とし、業容拡大を推進しています。石油分野では、南西石油(株)を核とした国内・輸出入取引、住商石油(株)を核としたガソリン内販事業、原油D/D契約(産油国との直接取引)の増量に取り組んでいます。LPG分野では、内販3社を核とする末端販売と、輸入から末端までの一貫体制を強化しています。炭素分野では、海外事業投資の検討を進め、新規市場の開拓や炭素繊維などの新分野に注力しています。資源開発では、ロシアおよびインドネシアのガス開発、北海・アジア・中近東の石油・ガス探鉱開発を推進しています。そのほかにもエネルギー多様化に対応し、風力発電事業、電力小売り事業、コジェネレーション事業^(注)等を推進しています。

ハイライト

住商石油(株)が創立30周年

当社内販会社である住商石油(株)が創立30周年を迎えました。同業他社に先駆け合理化を完了し、石油製品の取引拡大・ガソリンスタンドの効率的運営を推進中です。

LPG末端顧客軒数が12万軒に到達

内販3社の末端顧客軒数が12万軒に達し、商社の中でのトップの座を維持しています。

ベトナム初輸出のLPGを独占契約

ベトナムで生産されるLPGの初輸出に際し、独占契約を締結しました。

「SKブロック」のグローバル販売を展開

アルミ精錬の電解炉で使用される「SKブロック」のグローバルな販売活動を展開しています。

「炭素繊維」の欧米での多角的展開

当社の取扱う炭素繊維が、米国では橋の補強、ビルのバルコニー等の補修に、また欧州では産業用各種ローラー、釣具等スポーツ用、英国地下鉄の鉄骨補強用等に採用されています。現在土木用途などの用途開発に取り組んでいます。

(注) 灯油・A重油・LPガスなどを燃料として、電力と熱を同時に発生させ、これを同時に利用することにより、エネルギー効率を向上させるシステム。



(上)炭素繊維(カーボンファイバー)は鉄よりも軽く強いいため、補強・補修用に広く採用されている。(下)「SKブロック」は、アルミ精錬の電解炉で原料のアルミナを電気分解する陰極として使用される。



主要取扱品目

主食類、雑穀、飼料、油脂、醸造原料、砂糖類、
青果物、畜産物、酪農製品、水産物、加工食
品、冷凍食品、肥料、酒類
上記に関連する投資

事業環境

穀物、油脂、砂糖などの主要原料国際相場は、年央に大豆、トウモロコシに20数年ぶりの安値が見られるなど、おおむね安値で推移しました。一部非遺伝子組み換え作物商品へのプレミアム買いが国内の食品大豆、コーンスターチ需要家に見られましたが、相場全体を押し上げる要素とはなりません。国内の一般食品分野は、長引く消費低迷により一段と各流通段階でのリストラが進みました。当本部の川下対策においても、物流の合理化、商流の簡素化なども含む包括的提案を積極的に行うことで、商権の維持、拡大を図りました。

戦略・施策

1999年度においては、住商食品(株)および住商フレッシュミート(株)の無菌豚を核として特に輸入開発機能を付加した業務用主体の「生鮮三品」(野菜、肉、魚)の取扱いに重点を置き、成果を得ました。バナナ事業については、国内の加工能力強化を行うとともに、収益率の高いプレミアムバナナの拡販に努めました。牧草事業は北米8カ所の加工施設の効率的運用を図るとともに、西豪州で新たに一拠点増やし、引き続き輸入シェアNo.1の座を堅持しました。

当本部の全額出資子会社で、輸入たばこ販促会社である(株)エス・シー・エー・タバコの全株式を世界第2位のタバコメーカーであるブリティッシュ・アメリカン・タバコグループ

へ売却しました。これにより、より高い成長性が見込まれる分野に再投資するための資金を確保しました。

2000年度においては、電子商取引(EC)ビジネスへの参入として、フラワーギフトのサイト立ち上げを推進するとともに、新たなECビジネス展開を検討中です。また個別ユーザー対策としてのサプライ・チェーン・マネジメント(SCM)提案や物流の合理化提案を通して、商権の囲い込みを図ります。また住商食品(株)のメーカー型輸入開発機能に磨きをかけ、住商フレッシュミート(株)と合わせた生鮮三品の取扱いの拡大を図ります。

ハイライト

外食チェーンとの一括物流システム構築

住商フレッシュミート(株)(食肉加工品部の100%子会社)は、全国に約150店舗を展開する「とんかつ いなば和幸」に対し、食肉加工品部とともに、同社の主要仕入食材を網羅する一括物流システムを提案しました。同システムにより現行物流費の約5%強を圧縮できる目処がつき、2000年8月から実施に入ることとなりました。

カゴメ(株)によるアリコープ社(ペルー)へのトマト製品の技術供与と契約を締結

当社が仲介役となり、ケチャップ等の家庭用トマト製品の開発、製造、品質管理などに関する有償技術供与契約を締結しました。また、従来のトマト製品、ケチャップ原料の輸出販売では、当社がマーケティングを担当することになりました。ペルー政府としては、ペルーの伝統産品であるトマトの栽培拡大、品質向上は、農業基盤の整備に役立ち、輸出振興が図られるとして大いに期待しています。



アジア太平洋国最大の国際食品・飲料展「FOODEX JAPAN」に当社は15年連続して出展し、住友商事食品グループの活動をアピールする場としています。



主要取扱品目

原綿・化合織わた、各種原糸・加工糸、織物・編物、衣料品、床および壁材を含むインテリア資材、デザイナーズブランドおよびナショナルブランドを含む各種ブランドのライセンス

上記に関連する投資

事業環境

当期においては後半に多少の明るさが見えたものの国内個人消費に大きな回復は見られませんでした。繊維製品の消費市場は低迷し、小売価格も昨年度に引き続き低下傾向を示しました。この結果、川上の繊維原料・素材分野も綿糸が安値を更新する等低迷し、繊維の輸入および国内取引は原料・素材・製品ともに低調に推移しました。

戦略・施策

こうした環境下において当社は、ベトナム・中国を中心とする海外生産を充実し、高品質商品の短納期生産(QuickResponse供給)を行うことによるアパレルビジネスの強化、原綿の対日輸入シェアの拡大、環境に優しい商品の開発、アパレル生産系のサプライ・チェーン・マネジメント(SCM)の開発などを着実に進めました。

2000年度においては、(1)アジア域内を中心とするグローバルオペレーションの強化拡大、(2)国内外の事業投資会社との一体運営、(3)アパレルビジネスの強化拡大と効率化を推進する為のSCM導入を戦略目標とし、スミテックス・ホンコン社を核としたアジア地域の取引拡大、事業投資会社の統廃合による連結経営の強化、アパレル生産系SCMの稼働による効率化を進めます。

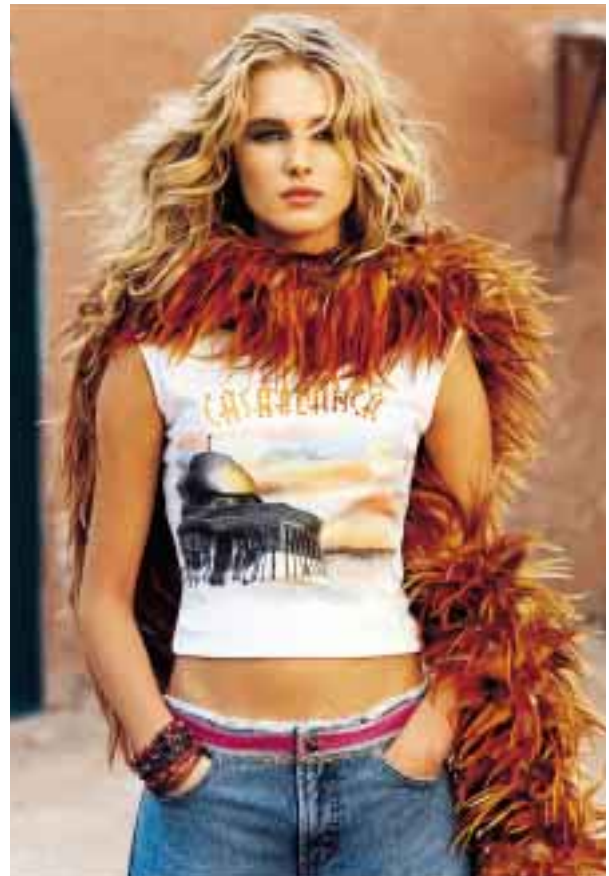
ハイライト

米国サーフブランド「RUSTY」マスターライセンス契約締結

1999年10月に米国サーフブランド「RUSTY(ラスティ)」のマスターライセンス契約を締結し、2000年春夏シーズンから販売を開始します。

ケーエスコヨー(株)が「MY B」販売開始

当社、鐘紡(株)、興洋染織(株)の出資する毛布販売会社ケーエスコヨー(株)がアクリルおよびコットンブランケット「MY B(マイ ビー)」シリーズの販売を開始しました。アクリルは16色、コットンは8色の無地パステルカラーで、今消費者が最も買いたいと考えているシンプルで都会的なブランケットです。



当社は米国カジュアルブランド「XOXO」のライセンスとして全国百貨店、専門店を通じて婦人服、バッグ、時計などを販売している。

サミット・ウール・スピナーズ社を100%事業投資会社化

ニュージーランドのウールカーペット用糸を生産するサミット・ウール・スピナーズ社は、従来当社出資比率が87.5%でしたが、これを100%出資会社としました。同社は、シドニーオリンピックに向けて建設の活発なオーストラリアおよび景気堅調な米国向け輸出で、順調に生産を拡大しています。



主要取扱品目

セメント、コンクリート製品、原木、製材品、
建材、(製紙用木材)チップ、パルプ、紙類、
古紙、タイヤ
上記に関連する投資



ロシア・沿海州のプラスタン港。地形に恵まれた不凍港で自前の港湾設備を有し、北洋材原木・集成材積出港として日本への安定供給の拠点となっている。

事業環境

1999年度の新設住宅着工数は、税制優遇措置等もあり123万戸(前年比4.0%増)と3年ぶりに増加に転じたものの、需要基調は低位に留まっています。木材・建材需要は引き続き厳しい状況が続くものと思われます。

セメント分野では、民間建設需要の低迷により国内需要は下落を続け、輸出も、アジア経済の本格復興はまだ遠く、低迷しています。

紙パルプ業界は、昨年後半より最悪期を脱し回復基調にあります。市況の回復は思わしくなく、メーカーおよび流通各社の採算はかなり厳しい状況にあります。

こうした状況下でセメントおよび紙業界にみられるように、大型合併、提携によるメーカー、流通の整理、統合が進み、業界再編がいつそう進んだ一年となりました。

戦略・施策

このような厳しい環境のなかで当社は選択と集中を進め、コアビジネスへの経営資源の集中をより一層推進し、具体的には国内外における生産拠点の強化を中心に以下の施策を実施しました。

木材建材については、ロシアにおいて、従来の針葉樹集成材製造事業(STSテクノウッド社)に加え、硬質広葉樹の集成材加工事業であるPTSハードウッド社を設立しました。

タイヤ事業では、従来の北米向け販売への一層の注力に加え、インドネシア製タイヤの販売を開始しています。

地球環境保護に大きな関心が寄せられているなかで、当社は、生産拠点を拡大する等により、古紙集荷事業などの資源リサイクル事業、植林事業に特に注力しています。

ハイライト

PTSハードウッド社を設立

ロシア・沿海州プラスタンにおける針葉樹集成材製造事業を行うSTSテクノウッド社の生産・販売が順調に推移しており、操業開始3年目にして累損を一掃しました。また同事業の二次展開として、タモ、ナラ等の硬質広葉樹を集成材に加工する新会社PTSハードウッド社を設立しました。

エクアドルの植林事業の本格展開

チリ、南アフリカでの製紙チップ用植林事業に続き、エクアドルでの植林事業も本格展開を決定しました。

古紙集荷事業の全国展開

グリーン大本(株)(大阪)、(株)グリーン藤川(福岡)への出資を行い全国展開に向けての拠点作りを実施するとともに、米国サミットパルプ&ペーパー社からの輸入古紙の拡販に注力しました。

電子古紙市場(仮称)の立ち上げ

古紙の売買のマッチングサイトを立ち上げ、古紙ヤードの拡充とともに電子商取引(EC)でも古紙の取扱いを図っています。



主要取扱品目

ビル・商業施設・住宅の賃貸・運営・管理および
分譲住宅事業、都市再開発・ビル・生産物
流施設・商業施設・住宅に関する企画・コンサ
ルタント業務およびこれに付随する用地
斡旋、土木建設工事請負
上記に関連する投資

事業環境

オフィスビル市場については、空室率は上昇傾向にあったものの“近・新・大”のビルに対する需要には根強いものがありました。

マンション分譲については、住宅取得減税の拡充によって潜在的住宅需要が刺激され、順調な売れ行きを示しました。

戦略・施策

当社では、賃貸事業・分譲事業・フィービジネスのバランスのよい展開を基本とした収益性重視の方針を打ち出しています。その一環として「公共建物等PFI研究会」^(注)を組織し、提案活動などを通じてビジネスチャンスの拡大に取り組んでいます。また商業施設の開発および運営管理業務の拡大に引き続き取り組んでいます。

さらに、都市型戸建住宅への需要が高まっている首都圏にて、宅地分譲事業への取り組みを開始しました。

ハイライト

「USJ新駅街区プロジェクト」着工

大阪北港に建設中のユニバーサル・スタジオ・ジャパン(2001年春オープン予定)の玄関口に、商業施設・オフィスビル・ホテル2棟を建設する「USJ新駅街区プロジェクト」が、1999年12月に着工しました。

「ベイサイドモール」オープン

再開発が進められている大阪府の岸和田旧港での大型複合商業施設「岸和田カンカン」の第2期施設「ベイサイドモール」が、当社の事業協力により1999年9月にオープンしました。

「橋本駅前再開発事業」着工

商業施設・図書館・文化ホール等の複合施設となる神奈川県相模原市の「橋本駅北口C地区再開発ビル」が着工しました。

「サンポート高松シンボルタワー計画」当選

香川県高松市の高松港頭再開発事業コンペにおいて当社を中心とするグループが提案した「サンポート高松シンボルタワー計画」が採用されました。

(注) 当社を幹事会社とする研究会。PFIに関する調査・ケーススタディ・提言・提示を行う。PFI(プライベート・ファイナンス・イニシアティブ)とは、公共施設の建設・運営に、民間の資金とノウハウを導入するもの。

ファクトリーアウトレット
主体の物販28店、9スク
リーン2,600席のシネマ
コンプレックス、セガの
アミューズメント施設等
が出店している「ベイサイ
ドモール」。





主要取扱品目

小売、外食他消費者関連サービスおよび
関連取扱商品
上記に関連する投資

事業環境

消費低迷が続くなかで、小売業界にとっては厳しい事業環境が続いています。他方、電子商取引(EC)の急伸、2000年4月からの介護保険始動を睨んだ介護ビジネスなど、消費者関連ビジネスにおける大きな動きも見られました。

戦略・施策

こうした環境のもと、既存事業の拡大・育成を最優先とし、特にコアビジネスと位置付ける食品スーパー、ドラッグストアにおいて、サミット、トモズの積極的新規出店に加え、既存チェーンとの資本提携・買収による事業規模及び相互のシナジー拡大を図りました。

新規分野では、(1)飲食事業第一弾であるSegafredo Zanetti(セガフレード・ザネッティ)の多店舗展開を開始、(2)無店舗販売事業の核である住商オットーグループによるインターネット通販開始、(3)㈱パナソケアギバーへの資本参加を通じた介護事業への進出など、将来に向けた布石づくりに注力しました。

2000年度においては、既存事業の更なる強化、特にコアビジネスである食品スーパー・ドラッグストアの資本提携・買収によるシナジーの追求を図ると共に、新規業態の開発にも注力してまいります。

ハイライト

(株)マミーマートへの20%出資

埼玉県を地盤とする食品スーパーである㈱マミーマートに20%出資しました。隣接する立地基盤を有するサミットとの相互補完・業務提携を通じた関東圏における業容拡大を図るべく、協力体制を構築しています。

(株)朝日メディックス買収

㈱西友からドラッグストアチェーンの㈱朝日メディックスを買収しました。㈱朝日メディックスが有する商品仕入のノウハウ、物流センター等のインフラと、住商リテイルストアーズ㈱が有する調剤機能併設の都市型ドラッグストアの運営ノウハウ融合による効率運営を目指します。

(株)西友への出資

本年4月には、㈱西友の発行済株式の11.83%を取得致しました。目的は、取引関係の強化にあり、㈱西友とプロジェクトチームを発足させ、商品調達面、情報・物流面での提携を手始めに、アパレル等の専門店展開、電子商取引(EC)等についても、様々な可能性を追求してまいります。

住商オットーグループによるウェブサイト開設

2000年1月10日に住商オットー㈱が、3月1日にエディー・パワー・ジャパン㈱が、独自のウェブサイトを開設し、本格的インターネット通販を開始しました。

Segafredo Zanettiが本格的な店舗展開を開始

1号店渋谷店に続き、1999年10月以降、広尾店、新宿ペペ店、たまプラーザ店、台場メディアージュ店と相次ぎ出店しました。今後も舞浜イクスピアリ、二子玉川園駅等に出店の予定です。



買収した(株)朝日メディックスが運営するドラッグ・メディコ赤坂店。



主要取扱品目

金融事業部：資産の流動化・証券化ビジネス、インターネット関連金融ビジネス

投資開発部：ベンチャー・キャピタル、プライベート・エクイティ・ファンドへの投資、M&A関連ビジネス

コモディティビジネス部：店頭取引、年金運用、投資顧問業



ディーリング部隊は、大口顧客、インターバンク、社内の各商品本部からのオーダーを受けて、市場行動を通じたベストのプライシングを行う。幅広い商品をカバーし、商品の価格変動リスクに対する質の高いソリューションを提供する。

事業環境

規制緩和、情報化が進展するなかで、金融業界は異業種からの参入を含め業界の再編が進むなど、目まぐるしく動いています。

戦略・施策

こうした環境下において、当社は金融関連ビジネスの拡大と収益の向上を目指し、金融事業本部を設立しました。金融事業本部においては、以下3つのビジネスを展開する予定です。(1)金融事業部：資産の流動化・証券化ビジネス及びインターネット関連金融ビジネスに取り組みます。(2)投資開発部：ベンチャー・キャピタル、プライベート・エクイティ・ファンドへの投資を行うとともに、M&A関連ビジネスへの参入を進めます。(3)コモディティビジネス部：貴金属、ベースメタル、原油等エネルギー関連プロダクツ、農産物等を対象として、大口顧客、業者向けのマーケットメーカーキング(値付け)、ヘッジ目的等の派生商品店頭取引を総合的に展開します。

年金運用分野に国際市況商品への投資を導入することを目的として、投資顧問業への参入を図ります。

また、インターネット関連の金融ビジネスとしては、インターネットトレーディング専門の証券会社であるDLJディレクトSFG証券に出資しているほか、ネット上で行われる取引

に関し信用を供与するビジネスや、資産の証券化、流動化に必要なインフラをインターネットを通じて提供するビジネスなどの検討を進めています。

ハイライト

長期船舶貸付債権の流動化

当社は、長期の船舶担保貸付金および用船料債権1,000億円を流動化しました。複数の海運会社に対する条件の異なる金銭債権を一括売却し、1,000億円規模で資産・負債を減少させるのは世界でもほとんど例がなく、画期的なことです。

(株)西友との業務提携を推進

当社は、流通・食品スーパー事業の基盤をいっそう強化するため、(株)西友に資本参加し、業務提携しました。この提携にあたり、投資開発部は、消費流通事業本部と共同して案件分析・検討、並びにアドバイスをを行い、戦略の推進を支援しました。

投資顧問会社 住商キャピタルマネジメント社を設立

最近注目を集めつつあるオルタナティブ・インベストメント(代替資産運用)ビジネスの本格事業化を図るとともに、当社の運用ノウハウを活かしてグループ年金資産運用を強化するため、投資顧問会社住商キャピタルマネジメント社をケイマンに設立します。なお、実際のオペレーションは東京支店を設けて行います。



主要取扱品目

総合物流サービス、工業団地の開発・販売・運営、保険業務・リスクマネジメント
上記に関連する投資

事業環境

刻々と起こるIT(Information Technology: 情報技術)革命は物流にも大きな影響を及ぼし、特にインターネットを中心とした受発注・配送・情報提供等の電子商取引(EC)への対応が不可欠となりました。

戦略・施策

1999年度においては物流情報化、サプライ・チェーン・マネジメント(SCM)への展開に注力しました。さらに国内物流オペレーションについては、テレビショッピング関連の物流業務受託に加え、関西地区に事業会社を設立することにより充実を図りました。また阪神電気鉄道㈱と合併で航空輸送会社を設立し、国際航空輸送分野を強化しました。

2000年度においては物流の持つ可能性に挑戦するため、4月からそれまでの管理協力部門から営業部門へと組織変更を行います。特にSCMならびに情報関連の陣容を強化し、当本部内にITとLT(Logistics Technology: 物流技術)を駆使したBSP(Business Service Provider)チームとネットビジネス対応のネットソリューションチームを設立します。

ハイライト

タンロン・インダストリアル・パークがISO 14001を取得

ベトナム、ハノイ市でタンロン・インダストリアル・パークの開発・販売を行っている当社子会社(当社58%出資、社長以下2名を当社より派遣)が、ベトナムの工業団地として初めて国際環境規格「ISO14001」の認証を取得しました。

アサヒ・スーパードライの欧州物流業務を受託

スミトランス・ヨーロッパ社では、アサヒビール・ヨーロッパ社からアサヒ・スーパードライの欧州での現地生産開始に伴う域内の物流業務を受託しました。この物流業務を効果的に行うため、アサヒビール・ヨーロッパ社向けのインターネットによる物流管理システムを開発しました。

ブルーウェル・リインシュランス(バミューダ)社を設立

再保険会社であるブルーウェル・リインシュランス(バミューダ)社を設立し、日本で初めてのキャプティブ(自家保険会社)レンタル事業に進出しました。



スミトランス・ヨーロッパ社が、欧州現地生産のアサヒ・スーパードライの域内物流を受託。
インターネットを利用した物流管理で評価を受ける。