



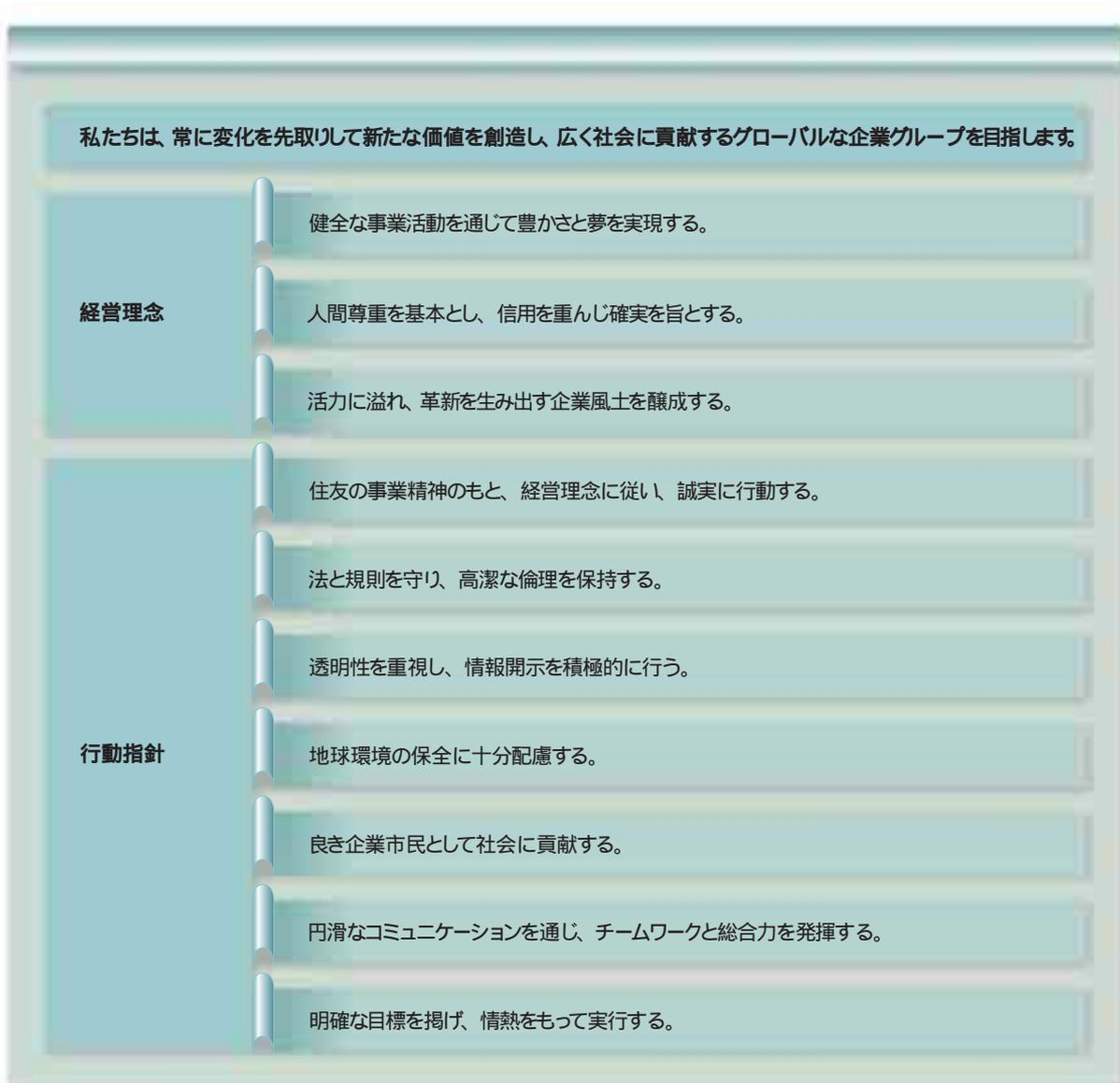
# インベスターズ・ガイド 2001

2001年3月期

住友商事株式会社 8053



# 住友商事グループの経営理念・行動指針



## 見直しに関する注意事項：

このインベスターズ・ガイドには、株主・投資家の皆様の便宜のために、将来の業績等に関する情報が含まれておりますが、これらの情報はあくまでも当社経営陣の開示時点での予測でありまして、四囲の状況等により変化を余儀なくされるものであります。したがって、皆様には、これらの情報のみに全面的に依拠されることは控えられ、また、当社がこれら情報を改訂する義務を負うものではないことを認識いただくようお願い申し上げます。

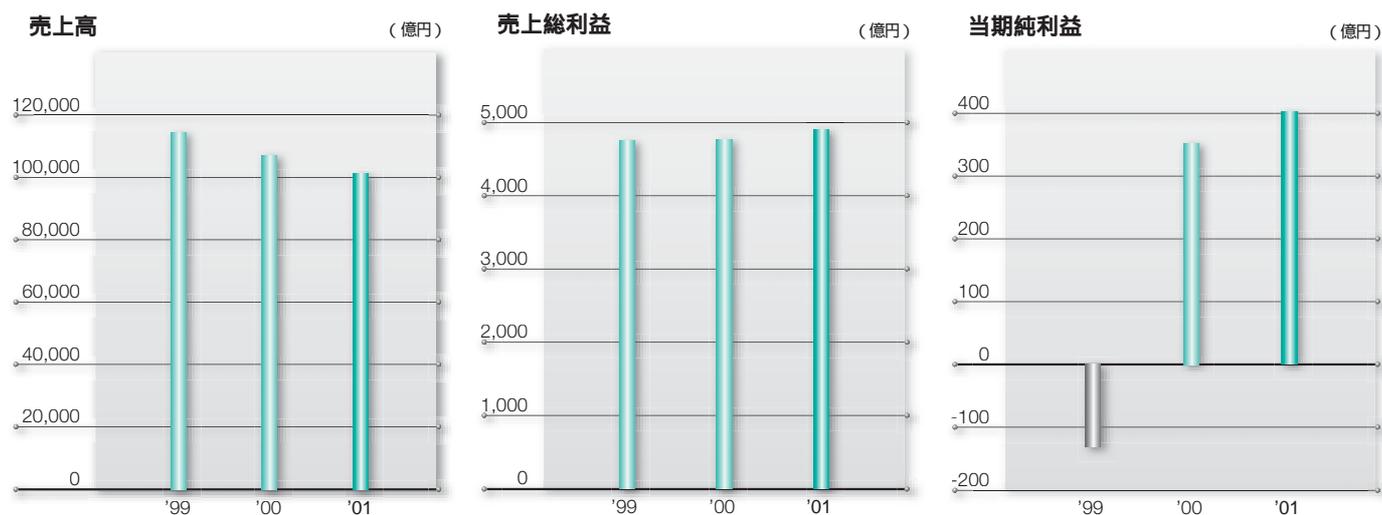
## 目次

財務ハイライト	1
社長メッセージ	2
特集「Step Up Plan達成に向けて」	8
事業部門別営業の概況	15
財務データ	37
会社データ	49

# 財務ハイライト

(米国の会計基準により作成)

1999年3月期 ~ 2001年3月期	1999	2000	2001
売上高	113,788	106,560	100,801
売上総利益	4,729	4,747	4,884
営業利益	177	585	889
当期純利益(損失)	-131	351	403
会計年度末			
総資産	53,894	49,046	49,501
株主資本	5,697	6,342	6,230
1株当たり(円)			
当期純利益(損失)	-12.28	32.94	37.91
潜在株式調整後当期純利益(損失)	-12.28	32.31	37.14
配当金	8.00	8.00	8.00
レシオ			
売上総利益率(%)	4.16	4.45	4.85
ROE(%)	-2.2	5.8	6.4
株主資本比率(%)	10.6	12.9	12.6
インタレストカバレッジ(倍)	1.0	1.6	2.3



# 社長メッセージ



取締役社長 岡 素之

皆様には、平素から格別のご高配を賜りお礼申し上げます。この度、宮原前社長が取締役会長に就任し、私が社長を拝命しました。

当社への皆様のご理解をより一層深めていただくために、インベスターズ・ガイドを通じて、私の思うところを述べさせていただきます。

## 「世界に通用する企業」に

今後、ますますグローバル化やIT革命が進展し、社会・経済環境が一層激しく変化していきますが、当社は既に、時代を勝ち抜くため「総合事業会社の質的拡充とグローバル連結経営の深化」による収益拡大と体質強化を目指し、具体的な基本戦略を打ち出しています。私はこれを継承し、当社の企業ビジョンである「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」を目指していきます。

私は住友商事を、真に「世界に通用する企業」に発展させていきたいと考えています。

## 経営理念の浸透と実践

私が描いている「世界に通用する企業」とは、一つには、企業ビジョンや経営理念・行動指針が、文化や言葉の壁を越え、全世界の全ての従業員に共通の価値観として浸透し、それを一人ひとりが自信と誇りを持って実践している企業です。

当社の経営理念では「健全な事業活動を通じて世界中の人々の豊かさと夢を実現する」ことを企業使命としています。また、「全ての人々を大切にする精神」と「信用・確実」を経営の基本姿勢とすること、そして「改革と革新が絶えず生み出され、活気に満ち溢れた」企業風土をつくること、を謳っています。これは如何に環境が激変しようとも確固として変わらぬものであり、当社の日々の活動の原点です。

経営理念・行動指針に謳われた価値観を全従業員で共有するために「SC VALUES」として9つの具体的な項目にまとめています。ここではその中から次の3つについて触れてみたいと思います。

## ・信用と確実、コンプライアンス

住友の信用は長い歴史の中で築かれ、連綿と受け継がれてきました。当社の経営理念の根幹をなすもので、信用なくして当社は存在しえません。

当社は常に適法で公正な事業活動を行っていきます。法と規則を守り高潔な倫理を保持すること、これは如何なる場合においても当社並びに役職員が最優先すべき行動基準として堅持します。

## ・変革マインド

固定観念や過去の成功体験にとらわれてはいないか。横並び主義に陥っていないか。去年と同じことを漫然とやってはいないか。こうした観点から日々自己点検を行い、鋭い嗅覚で変化を先取りし、柔軟な発想をもって変化に果敢に挑戦していきます。

多様な価値観と行動様式を受け入れ、従業員が変化に挑戦しようとする姿勢や行動を高く評価するとともに、促進していきます。

SC VALUES	
1 信用・確実	法と規則を守り、高潔な倫理を保持する。
2 総合力	組織に壁をつくらず、常に全社の視野をもって行動する。
3 ビジョン	明確なビジョンを掲げ、それをメンバーに伝え共有する。
4 変革マインド	多様な価値観と行動様式を受容し、変化をチャンスと捉え行動する。
5 コミットメント	組織目標に向かって、責任をもって主体的に行動する。
6 情熱	情熱・自信をもって行動し、メンバーに活力を与える。
7 スピード	迅速に決断し、行動する。
8 人材開発	メンバーの能力開発を最大限に支援する。
9 プロフェッショナル	高度な専門性・スキルを有する。

< 経営職・管理職版 >

### ・情熱とチームワーク

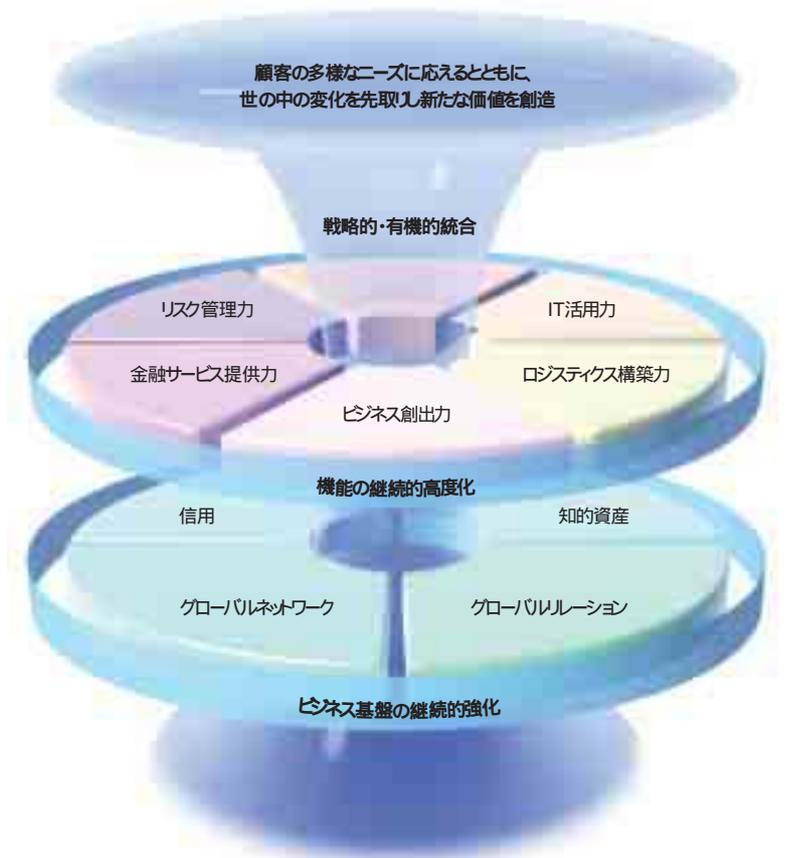
私は、仕事を進めるにあたって「情熱とチームワーク」を大切にしています。どのような仕事でも情熱をもって取り組むことで、集中力が増して様々な新しい発見ができます。そして、充実感を覚え、仕事が面白くなるという好循環が生まれると信じています。また、一人の力だけでは困難な仕事も、チームでしっかりとスクラムを組むことで大きな成果を得ることができ、皆で喜びを分かち合えると考えています。

### 「総合力」の強化・革新と最大限の発揮

「世界に通用する企業」像の二つ目は、強固な経営基盤と安定した収益力を有し、これを支えるコアコンピタンスを、時代の変化を先取りして強化・革新させていく企業です。

当社のコアコンピタンスは、ビジネス基盤と多様で高度な機能を駆使した「総合力」です。

### コアコンピタンス= 総合力



多くの企業が「選択と集中」を推進し、外部の経営資源や知的資産を積極的に活用しようとしています。そうした中で、総合力を活かしたサービスやソリューションに対する顧客の皆様の期待は高まるものと確信しております。

総合力を強化するためには、その重要な構成要素である知的資産を充実させることが不可欠です。即ち、従業員一人ひとりが、それぞれの分野におけるプロフェッショナルとして、あらゆる機会を捉えて学習し、知識・経験・情報などの知的資産を拡充し、実戦で鍛えあげていくことが必要だと考えます。そして大切なことは、それぞれが、当社の基盤と機能を最大限に活用して、粘り強く、実行力をもって顧客のために最善を尽くすことです。こうした個々人の行動が、FOR THE COMPANYのコミュニケーションとチームワークを通じて融合し、会社全体として総合力が発揮され、爆発的な大きな力となっていくと考えます。

### 多様な価値の創出と提供

「世界に通用する企業」像の三つ目は、顧客の皆様、株主の皆様、社会、そして従業員など、グローバルなステークホルダーの皆様に対して、他社には容易に真似することの出来ない多様な価値を新たに創造・提供し、これを継続的に増大していくことで、各ステークホルダーから評価される企業です。

### 住友商事グループの企業価値

私たちは、価値の源泉としての「中核価値」とステークホルダーに提供する「実現価値」を、企業価値として重視します。



エクセレントマネジメントとチームワークの発揮により「中核価値」を具現化し、ステークホルダーそれぞれが求める「実現価値」を生み出し続けます。

- ・顧客の皆様に対しては、グローバルなあらゆるニーズに応え、最高で最適なサービスを提供し、皆様から信頼される会社。
- ・株主の皆様に対しては、リスクキャピタルに対して十分なリターンを還元し、当社の事業活動について共感いただける会社。
- ・社会に対しては、企業市民として社会に貢献し、地球環境の保全に十分に配慮できる会社。
- ・従業員に対しては、社員であることの誇りと働くことの喜びを心から感じてもらえる会社。

これらの価値は、当社の役職員が経営理念を実践し、総合力を発揮することにより実現されます。私たちはこの経営理念と総合力を住友商事の「中核価値」と位置づけています。中核価値を継続的に高め、これを最大限に具現化して、各ステークホルダーの皆様に対する価値を連鎖的に増大させていく、これが私が目指す「世界に通用する企業」です。

### Step Up Planを確実に実行

「世界に通用する企業」となるためには、グローバルレベルでの強固な経営基盤と安定した収益力を有することが大前提であると考えています。

何よりもまず4月からスタートした中期経営計画「Step Up Plan」（特集にて詳述）を確実に実行します。リスクアセットとリスクバッファの均衡を図るという経営スタンスを維持し、リスクマネジメントを確実に実施しつつ、収益基盤を飛躍的に拡大していきます。

経営資源の戦略的かつ重点的な配分を徹底的に実行し、総合力を最大限に発揮して、コアビジネスを構築・拡充することに全力で取り組みます。予算制度などの社内インフラを活用し、経営の意思を一層明確にして、経営資源の最適配分を断行していきます。

2年間で1千億円以上の連結純利益をあげ、Step Up Planの定量目標である連結リスク・リターン5%以上の達成を目指します。

そして出来るだけ早期に、収益力を倍増し、7.5%以上の連結リスク・リターンを実現したいと考えます。資本コストを上回るリターンをあげることは「世界に通用する企業」への通過点として最低限実現していかなければならないことと捉えています。

収益力の強化に加えて、ステークホルダーの皆様への情報開示を始めた経営の透明性・健全性やアカウンタビリティを強化していきます。コーポレート・ガバナンスについても、グローバルな流れを十分に認識しつつ、日本企業の良き経営風土・歴史的発展過程をも踏まえた上で、機動的かつ効率的な経営スタイルを整備します。

「世界に通用する企業」を目指す中で、収益面に加え、マネジメントを含めた多くの面で高い水準が求められるニューヨーク証券取引所（NYSE）へ上場できるようなレベルの会社になることを当面の目標とします。

### **最もエキサイティングな総合商社に**

21世紀の最初の年に、晴海に本社を置き、住友商事の新しい挑戦が始まります。

「世界に通用する企業」に向けて役職員一人ひとりが情熱を持ってチームワークよく、最善を尽くしている、「最もエキサイティングな総合商社」にしていきます。

皆様の一層のご支援とご協力を賜りますよう、よろしく願い申し上げます。

2001年7月

取締役社長

岡 素之

# 特集：Step Up Plan 達成に向けて～改革パッケージの成果を踏まえて～

当社では、意識改革・構造改革を継続的に取り組み推進していかなければならない課題として捉え、実践しています。1998年10月には、「総合事業会社の質的拡充とグローバル連結経営の深化」により収益拡大と体質強化を図るために、2年間の中期経営計画として「改革パッケージ」を策定し、本年3月まで鋭意推進してきました。

本年4月からは、改革パッケージで実施した改革の方向性を継続し、更に発展させるための中期経営計画として「Step Up Plan」をスタートしました。

本特集では、改革パッケージのレビューを行うとともに、Step Up Planの概要をご説明します。

## 1. 改革パッケージ

### 背景

当社では、80年代後半に、トレードという従来の柱に事業活動という新たな柱を加えた「総合事業会社」化を目指すという中長期の企業ビジョンを掲げ、収益構造の転換に努めてきました。90年代に入り、いわゆるバブル経済崩壊後、効率経営の重要性が一層高まってくる中で、総合事業会社化への歩みを再点検した上で、「総合事業会社の質的拡充とグローバル連結経営の深化」を目指し、意識改革・構造改革に向けた取り組みを開始しました。

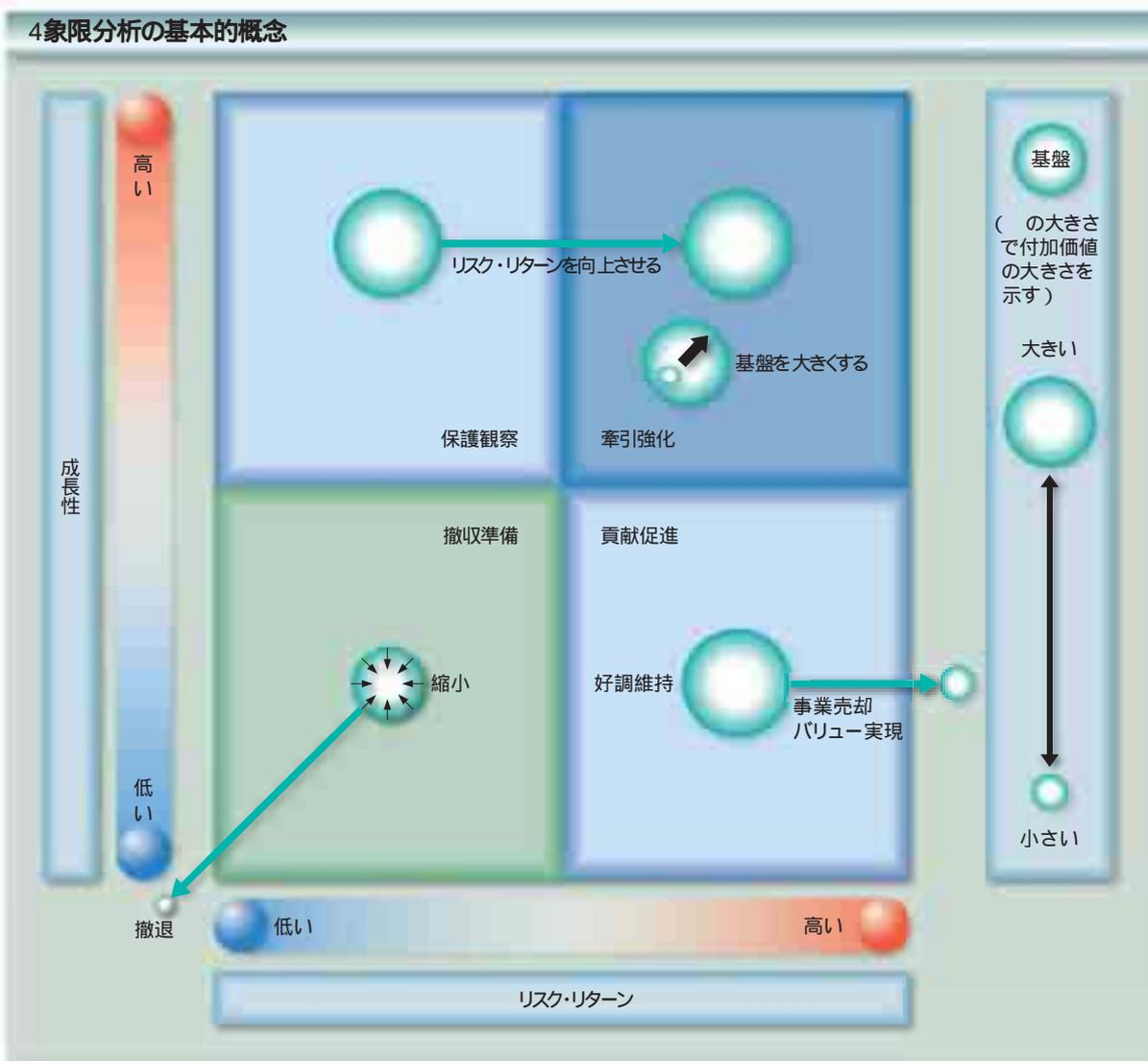
### 「戦略3指標」を活用したコアビジネスの選別

限られた経営資源を最大限に活用するためには、コアビジネスを選別し、経営資源を戦略的に配分することが必要です。しかし、商社は世界中の様々な地域・様々な事業分野でビジネス活動を行っており、コアビジネスの選別には客観的・定量的な全社共通のモノサシが不可欠です。そのために、全社横断的プロジェクトとして社内各部署からメンバーを募り、定量分析ワーキンググループを組成し、外部コンサルタントも入れて、議論を行いました。商社ビジネスは「リスクをマネジしてリターンを上げる」という共通点に着目し、投資家から期待されている「資本コスト」を基準として、ビジネスを客観的に選別・評価するための、「リスク・リターン」・「基盤」・「成長性」からなる「戦略3指標」という社内共通の尺度を創り出しました。

戦略3指標	
リスク・リターン	$\text{リスク・リターン} = \frac{\text{連結フリーキャッシュフロー}}{\text{連結リスクアセット}}$ $= (\text{連結純利益} - \text{償却資産投資} + \text{減価償却費}) \div (\text{想定し得る最大損失可能性額}^*)$
基盤	基盤 = 事業の生む付加価値 = 営業純損益 + 人件費 + 減価償却費 + 金利
成長性	成長性 = 基盤の伸び率

会社全体として負担しているリスクは体力の範囲内に収まっているかどうかを検証するとともに、成長性とリスク・リターンによる4象限のマトリックスを使った「事業ポートフォリオ分析」を全社119の部と全ての事業投資会社について実施しました。全ての事業を、リスク・リターンが高く、高い成長性が見込める「牽引強化」、リスク・リターンは高いが、高い成長性が見込めない「貢献促進」、リスク・リターンは低い、高い成長性が見込める「保護観察」、リスク・リター

ンも成長性も低い「撤収準備」のいずれかに分類し、それぞれの事業の方向性・戦略について検討を行いました。この「事業ポートフォリオ戦略」の手法を、各本部がそれぞれにコアビジネスを選別・拡充するための指針として活用し、資産の入れ替え、経営資源の最適配分を目指しました。



こうした戦略3指標をベースとしたビジネス展開の考え方を、全社運動を通じて推進することにより、経営レベルだけではなく、現場レベルにまで十分に浸透・共有させる意識改革ができました。また、従来の予算

制度を見直し、本部毎にリスク・リターン目標管理を行うなど、制度面でも改革を進めました。

### 改革パッケージの成果

収益拡大と体質強化を目指し、2001年3月までの中期経営計画として3つの定量目標と、その目標達成のための具体的施策 - コアビジネスの拡充による収益拡大  
リスクアセットマネジメントによる体質強化 効率経営の追求 コスト競争力の強化 - をまとめた改革パッケージを策定しました。

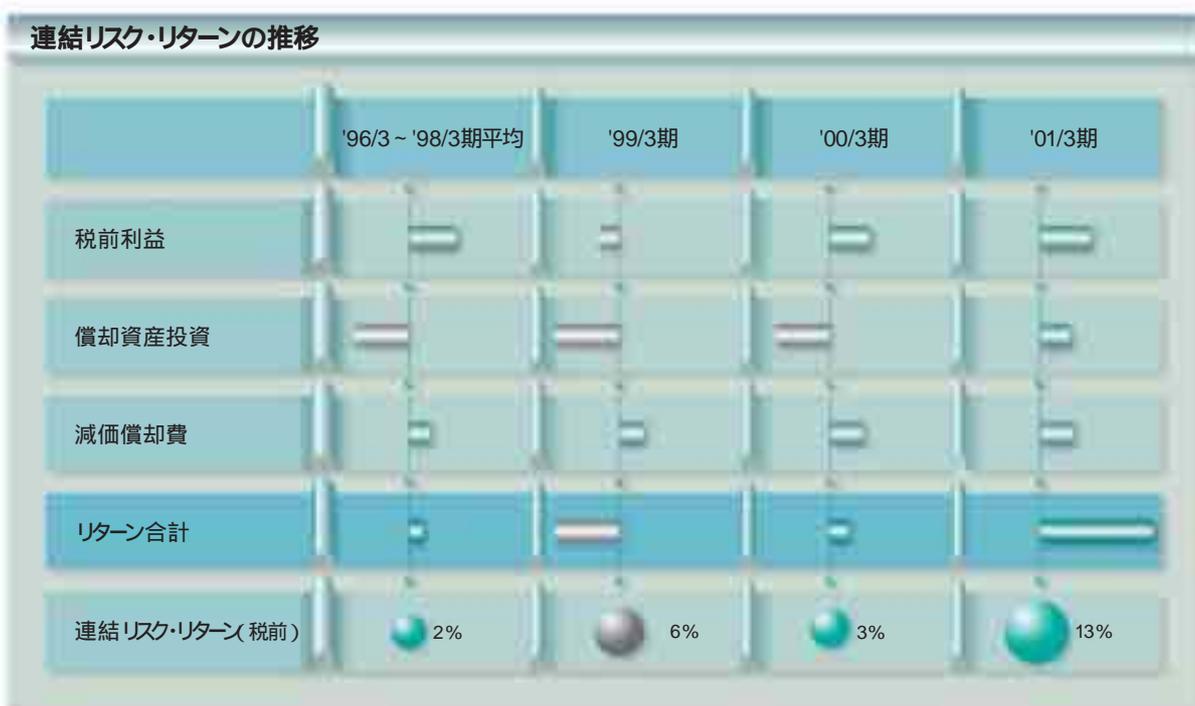
意識改革と構造改革の具体策である、改革パッケージの諸施策を全社一丸となって実行した結果、定量目標も概ね達成し、コスト競争力が着実に向上し、企業体質が相当程度強化されるなど、内容面においては相応の成果が得られました。



(\*単体は6,000億円台回復)

改革パッケージでは、リスクバッファとリスクアセットの均衡を図るべく、資産を入れ替えつつ、採算性の低い事業からの撤退や不良資産の処分を進めた結果、リスクアセットは1,900億円減少しました。リスクアセ

ットを減少させる中で、資産の売却や投資の回収が新規償却資産投資を上回り、キャッシュフローが大きく改善したことにより、リスク・リターンは、目標8%以上に対して13%と大きく改善しました。



### コアビジネスの拡充による収益拡大

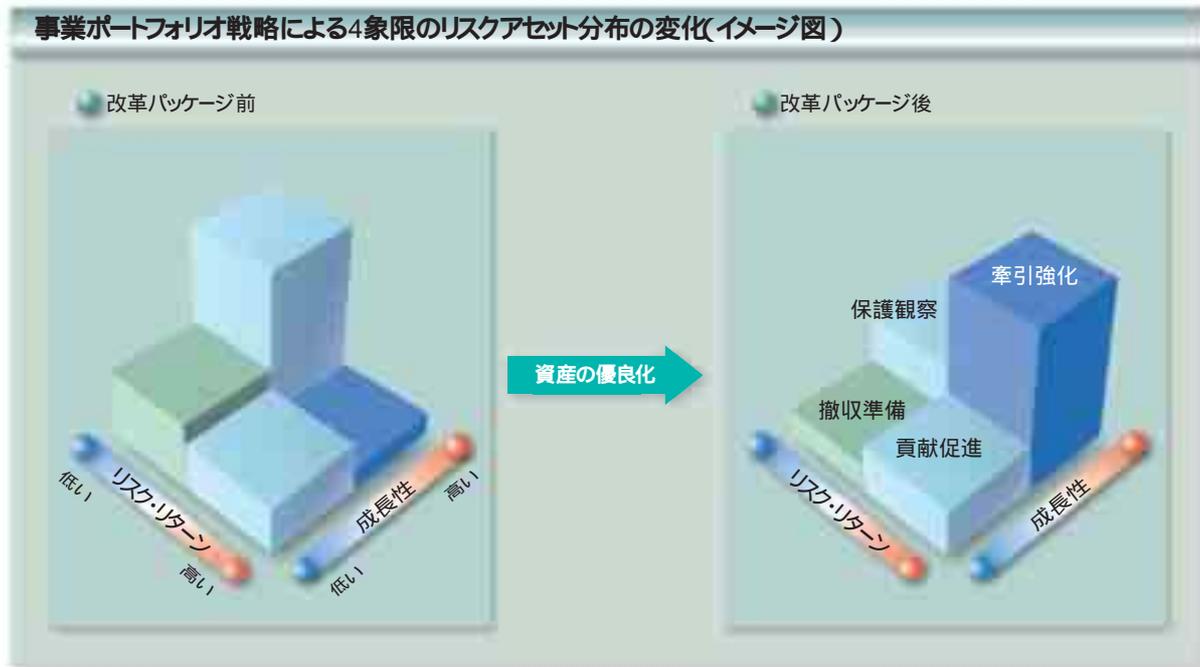
本部・店毎に連結リスク・リターン改善目標を設定し、リスク・リターンの改善に向けて戦略3指標を活用したコアビジネスの選別と拡充に努めました。また、全社レベルで「コアビジネス拡充支援制度」(予算総額10億円)をはじめとする各種推進策も実施し、本部・店のコアビジネス拡充に向けた前向きな取り組みをバックアップしました。その結果、多くの本部・店でリスク・リターンが改善し、全社の収益拡大に貢献しました。

### リスクアセットマネジメントによる体質強化

積極的な資産の入れ替えや、分野別・地域別リスク総量管理等、リスクアセットマネジメントによる体質強化に努めた結果、企業体質は大きく改善しました。また、事業投資会社の統廃合を推進した結果、当初計画に沿った形で、98年9月末時点の主要事業投資会社約300社の4割(約120社)の統廃合が進み\*、連結業績改善に向けたきめ細かいマネジメントを行う体制が整備されました。

\* '01/3期末までに約100社の統廃合が完了。準備中のもも含め4割(約120社)の統廃合が実現する見込み。

事業ポートフォリオ戦略による4象限のリスクアセット分布の変化(イメージ図)



### 効率経営の追求

伝票認証関連規程の見直し、小口現金精算システム(CAPPS)の導入など日常業務の見直しによる現場の生産性向上と管理協力部門のスリム化、経理業務、出納・外為業務のアウトソーシングなどを実施し、効率経営の追求に努めました。

### コスト競争力の強化

コスト削減という点では、販売管理費の削減に注力し、交際費では、改革パッケージスタート前の'98/3期実績比約40%、旅費交通費は同様に約27%削減し、大きな成果を上げることができました。

また人員面では、改革パッケージ期間中に約1,000人減少しました。これに伴い、人件費についても目標削減額100億円に対して、112億円を削減しました。

## 2.Step Up Plan ~ 経営資源の戦略的配分と総合力の発揮によるステップアップ~

2001年度から2年間の中期経営計画では、改革パッケージ達成の自信と実績をバネに更なる企業価値の増大を目指します。本中期経営計画においては、改革パッケージ

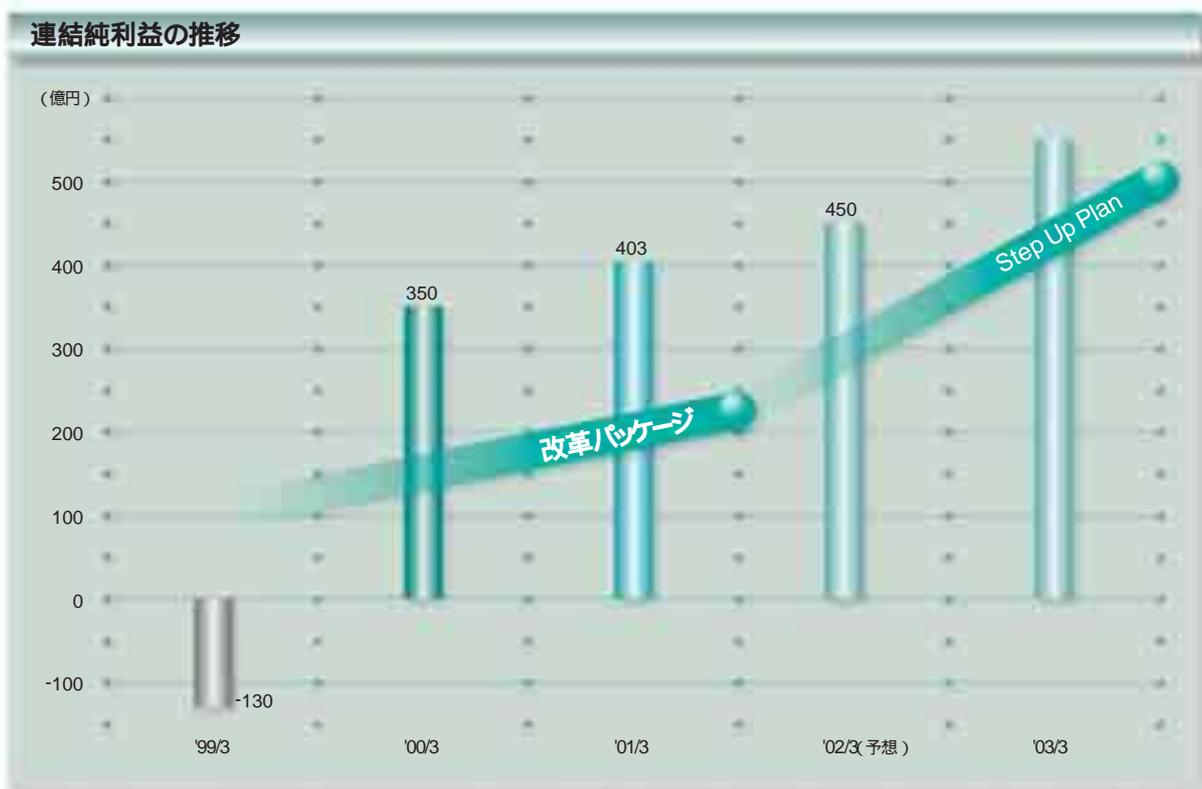
の継続的かつ発展的実行を基本とし、整備されたインフラと、経営資源の戦略的配分により収益基盤を強化します。



これまで改革パッケージを推進するとともに、経営資源の最適配分、総合力の発揮を後押しする組織、制度等の改革も積極的に行ってきました。Step Up Planでは、こうして整備された社内インフラを最大限に活用します。具体的には、「自主管理・自己責任型の営業部門」と「コア機能に特化したスリムなコーポレート部門」からなる新組織体制がベースとなります。また、戦略3指標を活用した中期経営計画の充実、予算策定プロセスの見直し、組織業績評価制度の導入、経営資源の再配分を促進する社内資本金制度の刷新等からなる新予算制度を活用することにより、経営資源の戦略的配分による収益基盤の飛躍的拡大の実現を目指します。加えて、迅速かつ適切な経営判断をサポートするために構築中の新情報システムSIGMA21や、社内取引先格付制度を始めとするリスクマネジメントインフラ、自己監査制度等もStep Up Planを支える重要なインフラとして活用していきます。

改革パッケージを遂行したことにより、企業体質は強化され、同時に、それを通じて、「リスク対比でリターンを考える」という意識も定着してきました。こうした一連の意識改革・構造改革が進展する中で、今後、中期の目標である、当社の資本コストをカバーするリスク・リターン水準、すなわち税後7.5%を達成するためには、収益力の更なる強化が最重要課題であると捉えています。Step Up Planでは、もっぱら連結純利益の増加によりリターンを増加させ、中期の目標達成に向けた通過点としてのリスク・リターン税後5%以上を達成することを目指し、収益基盤の飛躍的拡大を図ります。

### 連結純利益の推移



## 「戦略の現場化」・「現場の戦略化」

私たちは、戦略は組織の末端まで浸透させることによってこそ、実効を上げることができると考え、常に「戦略の現場化」を重視しています。

そのための方策として、職制を通じたコミュニケーションに加え、それを補完するための数多くのコミュニケーションの機会を設けています。

その一環として、社長がイントラネット上で全社員に語る「社長チャンネル」、社長とのダイレクトコミュニケーションを図るための「社長・部長スモールミーティング」、「社長・チームリーダー懇談会」などを実施しています。

これらによって現場の第一線を担う従業員がマネジメントの考えをよりダイレクトに知ることができるだけでなく、マネジメントが従業員の思い、現場の状況を直接感じる機会を増やすことができます。そして拾い上げた現場の声を戦略に反映する「現場の戦略化」にも役立てています。

こうした取り組みは、当社のコアコンピタンスである「総合力」を発揮する上で不可欠なチームワークの醸成にも大きく貢献しています。



事業部門総括部長会

# 事業部門別営業の概況

更なる「総合力」強化のため、2001年4月、営業組織を事業分野、機能の両面から戦略的に見直し、従来の6部門・21本部から9事業部門・28営業本部に改編しました。これにより事業部門長は、各地域組織と連携を図りつつ、所管商品全般に関するグローバルな営業戦略を策定・推進し、従来以上に機動的、有機的、かつ迅速に事業部門の運営にあたることとなります。

また、関西地域での営業活動を一層強化するため、在阪組織と近隣店舗を括り「関西ブロック」を新設しました。

## 目次

<b>金属事業部門</b> .....	16
金属総括部	
金属EC開発部	
鉄鋼第一本部	
鉄鋼第二本部	
鋼管本部	
自動車金属製品本部	
非鉄金属製品本部	
<b>輸送機・建機事業部門</b> .....	18
輸送機・建機総括部	
船舶・航空宇宙・車輛事業本部	
自動車事業本部	
建設機械事業本部	
<b>機電事業部門</b> .....	20
機電総括部	
機電システム本部	
プロジェクト事業本部	
電力プロジェクト本部	
通信プロジェクト本部	
<b>情報産業事業部門</b> .....	22
情報産業総括部	
eビジネス事業部	
メディア事業本部	
ネットワーク事業本部	
エレクトロニクス本部	
<b>化学品事業部門</b> .....	24
化学品総括部	
化学品事業推進部	
無機・スペシャリティ化学品本部	
ライフサイエンス本部	
合成樹脂・有機化学品本部	
<b>資源・エネルギー事業部門</b> .....	26
資源・エネルギー総括部	
資源本部	
エネルギー第一本部	
エネルギー第二本部	
<b>生活産業事業部門</b> .....	28
生活産業総括部	
農水産本部	
繊維本部	
消費流通事業本部	
<b>生活資材・建設不動産事業部門</b> .....	30
生活資材・建設不動産総括部	
生活資材本部	
建設不動産本部	
総合建設開発部	
<b>金融・物流事業部門</b> .....	32
金融・物流総括部	
金融事業本部	
物流保険事業本部	
<b>国内店舗・法人、海外店舗・法人</b> .....	34

# 金属事業部門

総合商社の金属事業部門の分社化が相次いでいますが、当社は「総合力」発揮を基本戦略としております。当社の金属事業の強みは、顧客の様々なニーズにあったサービスを提供できるところにあります。

## ビジネス環境

2000年はアジア向け鉄鋼製品輸出と国内需要に回復基調が見えましたが、米国経済減速を契機に2001年初めより急速に冷え込みました。円安による輸出の若干の戻りはあったものの依然厳しい環境が続いています。一方で、鋼管製品に関しては、原油価格の高値安定により石油会社等の新規投資が増え、石油採掘やパイプライン用鋼管の需要が堅調に推移しております。国内では、大手鉄鋼メーカーの経営統合、総合商社4社の鉄鋼事業の分社化・統合など、業界再編が急速に進んでいます。また、薄板の大口需要家である自動車メーカーが本格的なコスト削減に動くなど、従来の業界慣行も大きく変わります。

## 戦略及び施策

総合商社の金属事業部門の分社化・統合が相次いでいますが、当社は「総合力」発揮を基本戦略としております。当社の金属事業の原点は、徹底した顧客重視の姿勢にあります。顧客の生きたニーズをいち早く受け止めるために、国内はもとよりアジア各国・米国で数多くのスチールサービスセンターを自前で運営し、IT(情報技術)を駆使して更なる機能の高度化を目指しています。

2001年4月の組織改編にあたっては、この顧客重視の体制を一層強化しました。新たに設立した「自動車金属製品本部」では、単に薄板を販売するのではなく、アルミ、メカニカルチューブ、マグネシウム合金などのあらゆる自動車用金属材料を取り扱い、軽量化実現等、顧客の取り組みを積極的にサポートしていきます。また、「非鉄金属

## 組織図



製品本部」を加えることで、鉄と非鉄という重要基礎資材を複合的に取り扱うことにより、顧客のニーズに対応します。

ITを活用した顧客サービスも強化していきます。具体的には、2000年7月に設立した「日本メタルサイト」が薄板、厚板などの電子商取引の仲介サービスを開始しており、2001年中に非鉄金属製品まで拡大する予定です。2000年10月に米国の資材流通大手の「グレンジャー」との合併で設立した「住商グレンジャー」では、工場向け資材のネット販売を行っていきます。

また、ナイロンの短繊維を亜鉛めっき鋼板に植毛した植毛鋼板コイルを製造する「ファイバーコート」を設立しました。空調ダクトの結露防止用に拡販するほか、遮熱性、肌触りの良さなどの特性を生かして家電、建材などへの用途拡大を図っていきます。

事業投資面ではポートフォリオの積極的な入れ替えも図っています。2001年3月には、米国の電炉メーカー「オーバン・スチール」を売却し、低収益のリスクアセットの削減を実現致しました。



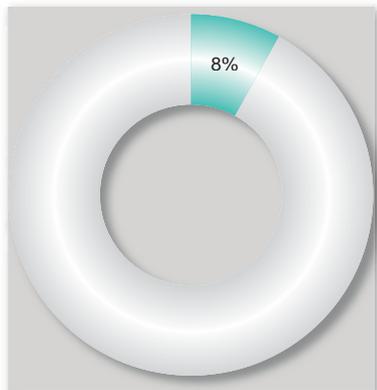
工場用間接資材の調達をEC化、日本のモノづくりを支援 MonotaRO.com。

### ハイライト

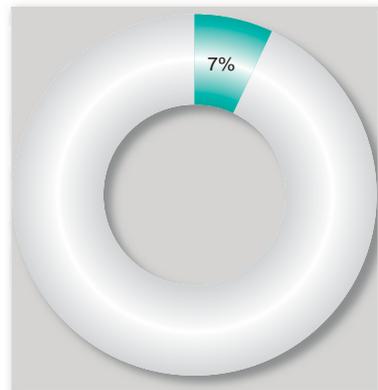
当事業部門では、米国パートナー企業のノウハウを日本流にリアレンジし、伝統的な鉄鋼ビジネスにITを導入した新しいビジネスモデルを構築しています。工場用間接資材の卸売最大手、米国「グレンジャー」と共同設立した「住商グレンジャー」は、2000年11月に「MonotaRO.com」を立ち上げ、工場用間接資材のオンライン販売を行っています。また、2000年7月に当社及び日本の商社2社が米国「メタルサイト」と共同で立ち上げた「日本メタルサイト」は、薄

板、厚板など鋼材専門のBtoB取引サイトです。両サイトとも、顧客企業の業務効率化を実現するとともに、与信等の金融サービス、トラック手配等の物流サービスなど、付加機能の提供も充実させています。

売上高



総資産



## 輸送機・建機事業部門

長年培ってきた総合的なコーディネート機能やリーダーシップを発揮し、複合的なビジネスの構築、受注形態の高度化・高付加価値化を進めています。

### ビジネス環境

船舶・航空宇宙・車輜分野は全般的に好調でした。海運市況の上昇により新造船需要が増加し日本の造船受注は増加しています。航空機ではリースの需要が旺盛です。鉄道については、米国で交通渋滞・環境問題を背景に新規投資が活性化し、またアジアでは政府開発援助(ODA)案件が実施されています。

自動車業界は、部品メーカーを含む世界的な合従連衡と業界再編が進む一方で、メーカーによるファイナンス・保険、中古車販売、インターネット販売といったバリューチェーンへの参入が加速化する中で、収益構造そのものが大きく変化しています。

建設機械は国内市場が最盛期の6割と低迷する中、レンタル需要が伸びています。海外については、好調だった米国建機需要の落ち込みが欧州などへも波及し、楽観できない状況にあります。

### 戦略及び施策

単品輸出からフルターンキー受注へと、受注形態の高度化・高付加価値化を進めます。プロジェクトの大型化・複雑化により、プロジェクトの計画段階から参加して、メーカー・建設会社など必要なパートナーを集める実行体制づくりや現地組み立て体制の整備までを含め、プロジェクトに関するすべての事業をパッケージで請け負う能力が必要とされるようになってきています。これに対応して、当社は長年培ってきた総合的なコーディネート機能やリーダーシップを発揮し、複合的なビジネスを構築しています。最近の受注案件としては、経済の急成長により原油輸入国に転じた中国から、初の30万トンの大型タンカー造船(日立造船製)を受注しました。また、これまで米国市場向けに540両の電車・客車の納入実績を誇ってきましたが、新たに米国「METRA(北東イリノイ地域鉄道公社)」より2階建て客車300両を受注しました。これは日本からの鉄道車両輸出としては過去最大級のものです。

航空機は、リスク管理ノウハウやFT(金融技術)を駆使し、既存

### 組織図



のオペレーティングリースビジネスをより高付加価値化しています。イベリア航空向けA320型航空機4機に対するマネージメント業務を受託し国内投資家向けサービス提供も始めました。

自動車は、自動車メーカーの進出先の市場において、リース・保険販売・与信管理等のファイナンス事業を展開します。すでにタイ、インドネシア、ハンガリー、スロベニアで立ち上げ済みで、チェコ、ポーランド、トルコ、中近東への拡大を予定しています。また、インターネットを活用した新規ビジネスとして、2001年4月より「楽天市場」上で中古車オークションをスタートしていますが、さらに中古車ローンの提供等も行っています。

建機は、国内有力レンタル会社との連携を強化し、ニッチ分野での独自開発を目指すほか、北米や欧州での事業展開を強化すると共に日系メーカーの海外工場向け物流をSCM(サプライ・チェーン・マネージメント)化するなど、物流への取り組みも強化していきます。



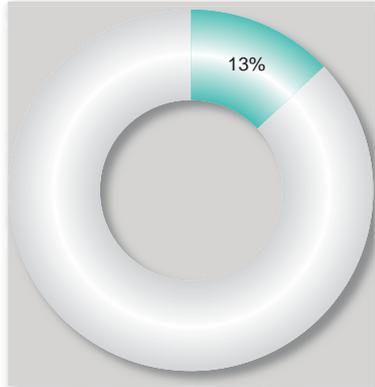
米国「METRA」向けに受注した2階建て客車と同型の車両。

**ハイライト**

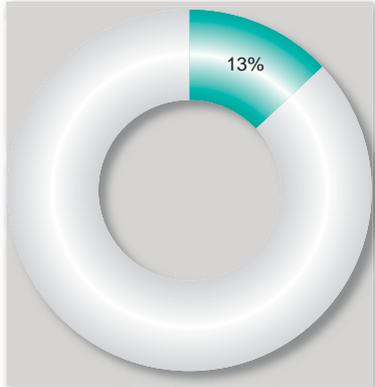
2001年2月、米国「METRA」より2階建て客車300両を受注しました。これは日本企業の鉄道輸取引としては過去最大規模のものです。これにより、当社の米国での新車受注実績は累計で約840両、「METRA」については保有車両の半数は当社が納入したものととなります。米国現地法人が契約の取りまとめを行い、一方

当事業部門は現地調達比率を守りながら、日本からの主要機材の供給や日本車両と共同で現地調達・組み立てを実施、またシカゴ郊外にプロジェクト事務所を設営、専任者を派遣しプロジェクト全体の運営管理を行います。米国では、環境面から鉄道インフラへの公共事業が活発化しており、今回の受注を梃子に取り組みをさらに強化していきます。

売上高



総資産



# 機電事業部門

当社が持つ内外のネットワークに効果的なファイナンスや投資を絡めながら新時代のビジネスオーガナイザーとして様々なプロジェクトにチャレンジしています。また、IT関連ビジネス・バイオ関連ビジネス・地球環境ビジネス等、今後高成長が期待される新機軸の分野にも積極的に取り組んでいます。

## ビジネス環境

国内では、全体の景気低迷の中にあって、IT(情報技術)、バイオ、地球環境といった新分野は今後の高成長が期待できます。一方海外事業では、アジア各国における2000年度前半の経済回復や中近東の原油価格上昇などを背景に、世界各国の新規大型プロジェクト案件の受注・内定が相次いでいます。特に、発展途上国においては、発電、上下水道、パイプライン、港湾、通信といったインフラ整備事業の規制緩和が進み、従来の官需に外資を中心とした民需が加わる形でさらに需要の喚起が見込めます。

## 戦略及び施策

海外の大型プロジェクトは、資機材のトレードに留まらず、各国の複雑な諸制度や規制の問題に対するリスク分析・管理、資金調達を実現する金融サービス、建設資材等の輸送を効果的に行うロジスティクス構築、グローバルネットワークなど、商社の総合力を十分に発揮した付加価値の高い複合的ビジネス構築を目指していきます。具体的には、2001年1月に事業化ライセンスを取得したサウジアラビアにおける水道プロジェクトでは、ペルシャ湾岸の都市ジュベイルに海水淡水化プラント及び発電プラントを建設し、首都リヤド圏に水道水及び電気を安定供給する複合的な事業展開を行っていきます。また、2000年10月にはマレーシアの大手民間会社「エスケーエス・ベンチャーズ」より、35万キロワットのGE製複合火力発電所設備を200億円で受注しました。同プロジェクトはアジア危機後初めてマレーシアにて建設されるIPP(独立系電力事業者)発電所であり、2001年春季着工、2003年3月完成の予定です。海外プロジェクトおよび資機材ト

## 組織図



リードによる安定的収益基盤に加え、IT・バイオなど成長分野において国内外ベンチャー企業との提携強化を図ることで、投資回収やIPO（新規株式公開）による収益機会の飛躍的拡大を図っています。具体例として、今後大きな成長が見込まれるバイオビジネス拡大のため、1988年以来12年に亘るバイオビジネスの総括として2000年9月に全額出資の「住商バイオサイエンス」を設立しました。バイオ創薬開発支援を目的とし、ゲノム(遺伝子・SNPs)やプロテオーム(タンパク質)解析などの設備や技術を欧米のベンチャー企業より輸入販売し、鎌倉に自前の研究所を開設して創薬研究の受託事業も行っています。さらに、遺伝子やタンパク質に関する膨大な情報を取り扱うバイオ企業の情報処理(バイオインフォマティクス)を支援するためのASP(アプリケーション・サービス・プロバイダ)機能の提供を検討しています。当社の出資先で販売面でも協力関係にある創薬ロボットの「アルゴノート」、たんぱく質解析システムの「サイファーゼン・バイオシステムズ」が、それぞれ米国ナスダックへの上場を果たしました。



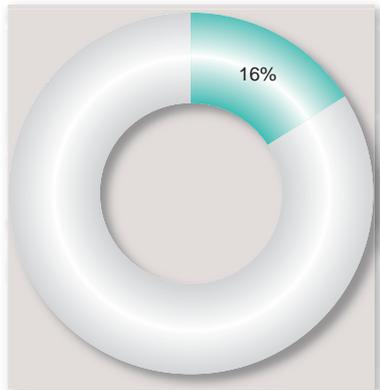
当社が韓国、米国、英国、オーストラリア等のメーカー等とタイアップしてベトナムに建設中の石炭火力発電所。

### ハイライト

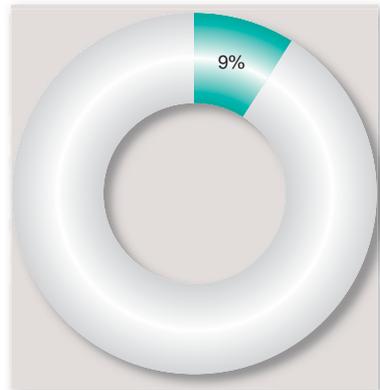
1999年に受注したベトナムのファールライ火力発電所建設は完成に向けて工事が進んでいます。海外大型プロジェクトは、地域、機種、資金など多様な条件に対応する高度でグローバルなオーガナイズ機能やプロジェクトマネジメント能力が要求されます。本案件では、米国の発電機メーカーとエンジニアリング会社、英国のボイラー会社、オースト

ラリアの石炭搬送設備会社、韓国の建設会社など、当社のグローバルリレーションをベースに最適チームを編成しました。プロジェクト遂行に当たっては、各国の法制を熟知した上でのリスク管理力、機器の効率的な輸送のためのロジスティクス構築力など、総合的な機能を提供しています。

売上高



総資産



## 情報産業事業部門

情報通信のブロードバンド化と放送・通信の融合に対応するネットワーク関連事業を最重要分野と位置付け、情報通信事業・インターネット事業・ネットワークシステム事業を一体化した「ネットワーク事業本部」を新設しました。

### ビジネス環境

情報通信産業は、2000年秋の米国におけるネットバブル崩壊にも関わらず、急速なブロードバンド化により、ケーブル、ADSL、衛星といったブロードバンド対応インフラを中心に、新たな市場が拡大しています。また、2000年末のBSデジタル放送開始、2002年春の110度CSオペレーション開始(注1)など、通信と放送の融合が進み、高速・大容量・インタラクティブなコンテンツ提供サービスへの需要が着実に増大しています。一方、エレクトロニクス分野に関しては、現在は半導体産業が供給過剰の調整局面にありますが、情報化の進展により早期の市況回復が期待できます。

(注1) BSと同じ東経110度に位置する通信衛星(CS)を利用する新しい放送で、従来の映像に加え高機能・高付加価値(データ放送/双方向)サービスが予定されている。BSとの共同受信機でも視聴できることから視聴者層の広がりが期待される。

### 戦略及び施策

情報通信のブロードバンド化と放送・通信の融合に対応するネットワーク関連事業を最重要分野と位置付け、情報通信事業・インターネット事業・ネットワークシステム事業を一体化した「ネットワーク事業本部」を新設しました。これによって、ネットワークを構成するハードやソフトの販売、システムインテグレーション事業、新規EC(電子商取引)事業立ち上げを一層強化していきます。また、ネットワーク事業戦略の一環として、ネットワーク機器・ソリューション販売の新会社「エスシー・コムテクス」を設立しました。さらに、BtoBモデルを中心とした新規EC事業の創出、既存ビジネスのEC化を推進する「eビジネス事業部」を創設しました。新規のインターネット関連技術の移入については、米国でもネット企業の淘汰が進む中、確実性が高くまた日本の市場ニーズに適合する技術を厳選して導入した上で、他企業と堅実なアライアンスを組むことで、リスクの軽減・分散を図っていきます。また、中核事業として育成してきたCATV(ジュピターテレコム)

### 組織図



衛星 (JSAT、スカイパーフェクTV)、ISP (アットホームジャパン)、ポータル (ライコス ジャパン) といったインフラ系事業については、ブロードバンドに対応するコンテンツの開発・提供と多機能化に重点をシフトしていきます。具体的には、高速インターネットサービス会社「アットホームジャパン」によるCATV向けコンテンツビジネスの拡充、「ジュピター・プログラミング」の提供番組増加によるCS向けコンテンツ事業強化、ポータルサイトの「ライコス ジャパン」について、従来の広告収入依存型のビジネスモデルからコンテンツ有料化・コーポレートポータル(注2)・ブロードバンド対応 (動画対応) へシフトすることによる収益基盤拡大、などが挙げられます。

(注2) コンシューマー向けポータルに加え、企業のホームページにもライコスの優良コンテンツを提供し、トラフィックの増大を図ること。



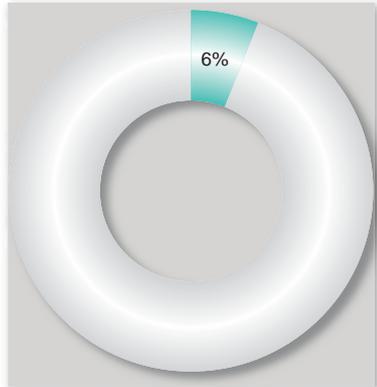
アジアで最大の情報通信機器展「インターロップ2001東京」に出展する「エスシー・コムテクス」。

**ハイライト**

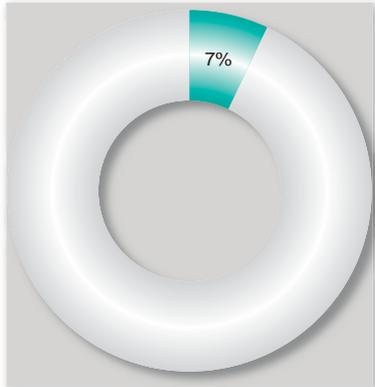
2001年4月に設立した「エスシー・コムテクス」は、ブロードバンド化の進展による通信インフラ整備に対応し、VoIP、WDM (光波長多重伝送) 等の次世代通信装置、データストレージシステム、ルーター、セキュリティ関連商品、データベースソフトウェア等の販売を行います。同社は、当社が米国で運営するIT分野の戦略投資会社である「Presidio Venture Partners」の豊富な最先端技術情報を基に新規ビ

ジネスを開発します。また、技術評価に強い「NTTアドバンステクノロジー」、システムインテグレーション機能を持つ「住商情報システム」、コンピュータ・ソフトウェアに強い「住商エレクトロニクス」を株主としての参画も得て、総合的なネットワーク機器販売、ソリューションを提供出来る会社を目指します。

売上高



総資産



## 化学品事業部門

従来の「ファイン・無機化学品本部」/「合成樹脂・有機化学品本部」の2本部制から、「無機・スペシャリティ化学品本部」/「ライフサイエンス本部」/「合成樹脂・有機化学品本部」の3本部制とし、当社の強みを発揮できる分野に経営資源を集中し、特化を図ることのできる体制としました。

### ビジネス環境

ファイン・無機化学品関係については、各種新素材/原料等、スペシャリティ分野で大きな可能性が出て来ている他、ライフサイエンス分野では成長産業のバイオはもちろん、ますます競争の激化している医薬関連並びに農薬関連の世界展開でもビジネスチャンスの拡大を図っています。

合成樹脂・有機化学品関係では、米国経済の減速による需要後退、アジア各国の増産による供給過剰感はあるものの、国内・海外とも全般に緩やかな回復基調に入ってきており、SCM(サプライ・チェーン・マネジメント)の提案等さまざまなビジネス拡充の施策に着手しています。

また、ネットビジネス分野にも積極的に取り組み、他商社と共同で「ケミカルモール・アジアパシフィック」を設立しました。

### 戦略及び施策

従来の「ファイン・無機化学品本部」/「合成樹脂・有機化学品本部」の2本部制から「無機・スペシャリティ化学品本部」/「ライフサイエンス本部」/「合成樹脂・有機化学品本部」の3本部制とし、当社の強みを発揮できる分野に経営資源を集中し、特化を図ることのできる体制としました。

無機・スペシャリティ化学品本部では、硫酸取引についてはスイスにおける事業投資会社「INTERACID」を中心に世界のトレードの6割を誇り、引き続きコアビジネスの一つとして拡充を図る他、事業投資会社の「住友商事ケミカル」共々電子材等IT関連をはじめ各種新規ビジネスの開拓に注力しています。

ライフサイエンス本部は、農薬ビジネスではSCMを駆使して東欧での積極的な拡販を図る他、中国での販売網の拡大にも取り組んでいます。また、極めて専門性の高い医薬、バイオテクノロジー関連ビジネスでは、ニッチな得意分野での展開を目指す一方、総額100億円のバイオファンド「エスシー・バイオキャピタル」の設立を決定しました。また、事業投資会社の住商ファーマ

### 組織図



インターナショナル」の医薬品メーカーへの創薬関連サービス事業もますます拡充が図られています。

合成樹脂・有機化学品本部では、事業投資会社の「住友商事プラスチック」で汎用樹脂関連ビジネスの効率的展開を図る他、電子材料分野の拡充にも注力しています。

また、米国における事業投資会社「CANTEX」では最新のERP及びWAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEM(注)を導入し物流の大幅な改善を図り経営の更なる効率化、収益基盤の拡大を目指します。フェノール関連ビジネスでは、韓国、シンガポール、タイ、米国などグローバルな需給のマッチング機能を強化し、一層の事業拡大を図っています。

(注) 全ての製品在庫情報をバーコードでリアルタイムに管理するERPと連動した在庫管理システム。



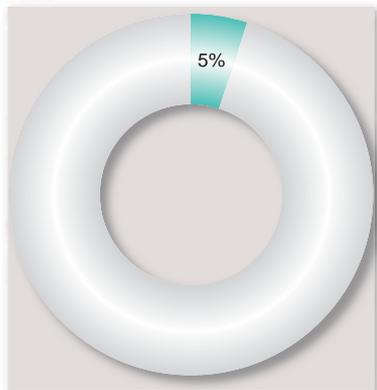
「CANTEX」の新製品(スイッチボックス) "EZ Box"。

### ハイライト

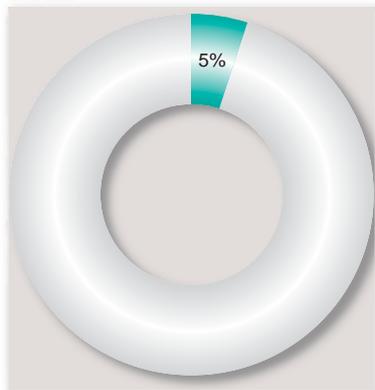
1992年、米国「Hersco Corporation」の塩ビパイプ部門を買収して設立した「CANTEX」はテキサス州ミネラルウェルズに本社を置き、全米5州に工場を有しています。主力製品である電線・電話用塩ビパイプの米国市場における販売量は年間3億6,000万ポンド、販売額2億ドルでシェア30%、塩ビ継ぎ手は年間販売額5,600万ドルでシェア35%です。当部門は同社に対して価格競争力のある安定的な原料供給と信用力を提供しており、同社は買収以降順調な業績拡大により2000年

12月期には最高益を更新しました。現在、物流倉庫の建設、物流・在庫管理システム、基幹業務統合システムの導入を推進中で、更なる生産・物流の効率化による収益基盤の拡大を目指します。

売上高



総資産



# 資源・エネルギー事業部門

地球環境への関心が高まるとともにクリーンエネルギー開発の必要性が増加し、また、電力自由化などの規制緩和が進む中、ますます重要性を増しているエネルギー問題に対処するため、資源・エネルギー分野に関連する営業組織を結集・強化して、資源・エネルギー事業部門をスタートしました。

## ビジネス環境

2000年は石炭・鉄鉱石においては、国内の粗鋼増産に伴い輸入量も増加しました。エネルギーでは、原油価格が高値で推移しましたが、国内石油製品価格への転嫁をスムーズに行い、一定の利幅を確保しました。銅は、米国の需要増・アジアの需要回復によって価格が上昇しましたが、秋以降米国経済の減速から価格低迷が続いています。電力事業は小売自由化によって、新たなビジネスチャンスが生まれています。

## 戦略及び施策

次世代エネルギーの主役として期待されるLNGについては、業界トップ企業への飛躍と、確固たる事業基盤を築くため、2001年6月「日商岩井」との間でLNG事業に関し資本関係を含めた戦略的な事業提携を行うことで、基本合意しました。両社による折半出資の合弁事業会社を設立し、「日商岩井」のインドネシア、カタールなどの既存権益、営業組織、人員等を引継ぎ、当社の営業基盤と人員を合わせ、既存権益の拡大と、新規案件に一層傾注し、LNG事業の発展拡大を目指します。

石炭については、コアビジネスの一つとして経営資源を集中投入していきます。石油/LPGは収益の柱として、トレード機能強化による販売増を図っています。LPGでは、首都圏の千葉に、3番目のLPG輸入基地を確保、国内販売量を100万トンに向けて拡大すると共に、新たにイラン、インドネシアなどの契約を締結、海外トレード部門への取り組みも大きく伸張しました。石油では、事務処理専門のバックオフィス・チームを設置、

組織図



営業部が営業活動に専念できる体制をとりました。また、他商社や海外トレーダーとの共同出資でナフサのe-commerceトレーディングサイト運営会社「e-OSN.com Pte. Ltd.」をシンガポールに設立し、極東地域におけるナフサマーケットの流動性を高め、更なるビジネスチャンスの開拓を図っています。原子力分野では、ウラン精鉱について豪州の新規サプライヤー「Heathgate」と代理店契約を締結しました。国内の電力小売自由化への対応として、2001年2月に「住友共同電力」と共同で「サミットエナジー」を特定規模電気事業者として設立、電力小売事業への橋頭堡を確保しました。「住友共同電力」及び「尼崎ユーティリティサービス」の余剰電力を西日本地域（60Hz地区）の特別高圧受電の大口需要家に販売することを計画しています。将来的には東日本地域（50Hz地区）でも電源を確保の上、電力小売事業を展開することを計画しています。資源開発では、低採算事業からの撤退を推し進める一方で、銅・石炭・鉄鉱石などグローバルな供給体制の強化は今後とも最重要課題と考え、インドネシア、豪州、米国、チリ、南アフリカなどで優良



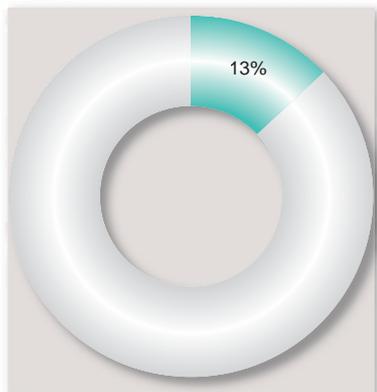
インドネシアのバツ・ヒジャウ銅・金鉱山：2000年10月に完工テストをクリアし、本格操業に入っている。

供給源の確保に力を入れています。また炭素電極関連（電極・カソード・ニードルコークス）の輸出取扱において当社はユニークな機能を発揮していますが、さらに専門家の配置、与信、情報、資本参加など販売インフラを総合的に提供することで、今般欧州電極メーカーの対米販売権を取得するなど、単に日本からの輸出にとどまらないグローバルな事業展開と高付加価値化に努めています。今回新たに「新金属・電池部」を設け、電池関連分野の強化にも力を入れています。

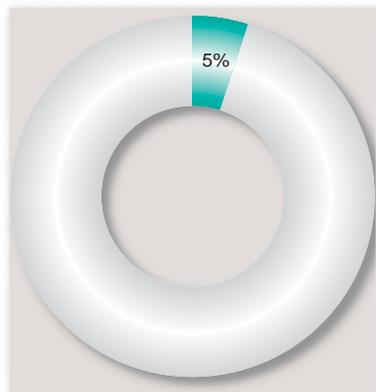
### ハイライト

インドネシアのバツ・ヒジャウ銅・金鉱山は1999年9月生産を開始し、順調に操業しています。当社は本プロジェクトの共同パートナーである米国「ニューモント」とともに、総額10億ドルのプロジェクトファイナンスをアレンジしました。2000年10月にはこのプロジェクトファイナンス上の完工テストもクリアし、約4,000人の操業人員を擁して本格操業に入っています。本鉱山は、鉱量約10億トン（銅含有率0.5%）と世界有数の大型鉱山であり、20年以上の鉱山寿命が見込まれています。今後、銅精鉱生産量は中長期的に年間70～90万トンと予定しており、日本を始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。

売上高



総資産



# 生活産業事業部門

個人消費に最も近い位置でトレードや事業展開を行っている部門であり、消費の量的・質的な変化にきめ細かく対応しながらリテイル事業を強化拡大するとともに、川上の素材ビジネスに反映させていくことを基本戦略としています。

## ビジネス環境

消費低迷と低価格志向が顕著化し、海外から低価格の縫製品や農産品の輸入が急増するなど消費環境に大きな変化が広がりつつあります。また、グローバル化、IT化の進展、少子高齢化の中で、消費構造は更に変化してきており、当社にとっては変化に的確に対応することで今までになかった大きなビジネスチャンスが開けてきているといえます。

## 戦略及び施策

個人消費に最も近い位置でトレードや事業展開を行っている部門であり、消費の量的・質的な変化にきめ細かく対応しながらリテイル事業を強化拡大するとともに、同時に川上の素材ビジネスに反映させていくことを基本とします。

2000年4月、首都圏を中心に全国約200店舗を有するスーパー大手の「西友」に資本参加し同社との多面的な協力関係の具体化を推進しています。農水産本部ではフルーツ缶詰、食肉、バナナなど、繊維本部では海外縫製の衣料品などを中心に消費者に受け入れられる商品の供給を図るとともに商品の共同調達や情報・物流・店舗開発等での幅広い提携を進めていきます。

100%出資の食品スーパー「サミット」は、1963年に当社が初めて手がけたリテイル事業ですが、現在は首都圏を中心に70店舗を展開し、消費低迷の中で2001年3月期、当期利益13億円は前年比約1.5倍と好調です。さらに、1999年に20%を出資した食品スーパー「マミーマート」

## 組織図



は埼玉県を中心に約40店舗を有し、順調に業績を伸ばしています。今後、さらなるアライアンスによる基盤の拡大も検討していきます。また「西友」、「サミット」、「マミー・マート」を合わせた約300の店舗を拠点に、ロジスティクス構築力やグローバルネットワークを生かし、多様化・複雑化する消費者ニーズに合った商品を世界中から最適生産・調達することで、リテール関連ビジネスの飛躍的な拡大を目指します。

食品分野では「住商食品」が在中国の集荷・加工拠点を拡充、食肉輸入・加工・販売の「住商フレッシュミート」と合わせて生鮮三品（野菜・肉・魚）の供給力を強化、繊維本部では従来から重要生産基地としていたベトナムにおいて、日本向け製品の当社専用工場として「サミット・ガーメント・サイゴン（SGS）工場」を2000年11月に稼働させる等製品供給力の拡充を進めています。スーパー以外でも、調剤機能を持つドラッグストアの「トモズ」、「アメリカンファーマシー」、イタリアンカフェバーの「セガフレード・ザネッティ」など多岐にわたる小売チェーンの展開と拡大を図っており、この分野を今後も



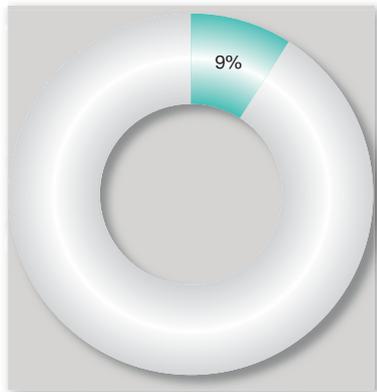
「SGS工場」では約700人の従業員を有し、年間アウター衣料とパンツを合わせて25万枚、シャツ30万枚を生産している。

充実させて参ります。インターネット取引については、欧州デザインの婦人アパレル販売を中心とする「住商オットー」及びアウトドア衣料の「エディー・パウアー」が、従来のカタログによる通信販売／専門店展開とインターネットによる販売を融合させております。また、2000年5月に、「日本生花通信配達協会（JFTD）」と提携し「インターネット花キューピット」を立ち上げ、2000年12月には、「ライコス ジャパン」と組んで、冷凍エスニック料理のインターネット通販サイト「アジア味味（みんな）市場」をオープンする等、時代的要請に対応した取り組みを進めています。

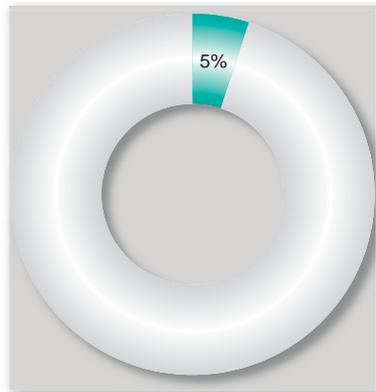
### ハイライト

繊維本部では、重要生産基地であるベトナムにおいて、製品供給力の拡充を進めています。生産面では、直営3工場を含む当社専用縫製工場8ヶ所を運営し、さらに受注に応じた10数工場を外注として活用する体制を整えています。2000年11月に直営3工場のうち2工場を新築工場に移転・統合すると同時に「SGS工場」として再編成し、生産能力拡大と多アイテム化を図る一方で、CADデータのインターネット送信実験を開始しました。同工場は、2001年にはSCM（サプライ・チェーン・マネジメント）システムを導入する予定です。物流面でも、グループ各社の連携により、ベトナム国内の生産拠点から日本の顧客の各店舗への個別配送までをトータルにサポートしています。

売上高



総資産



## 生活資材・建設不動産事業部門

生活資材では、特にセメント、木材建材、製紙用資源、古紙、タイヤ等、当社の強みを発揮できる分野を一段と強化、また建設不動産では、賃貸・住宅分譲・フィービジネスを3本柱とした事業展開を目指しています。

### ビジネス環境

生活資材においては、建設需要の低迷により、木材建材及びセメント需要は引き続き低迷しました。紙パルプは需要が拡大し、洋紙・板紙ともに売上は好調でした。米国向けを中心とするタイヤ輸出事業は、好調な米国経済に支えられ堅調でした。

建設不動産においては、マンション分譲市場は、史上最多の大量供給にもかかわらず、販売は全体として順調に推移しました。ただ、都心回帰傾向のもと、物件ごとの好不調の格差が広がり、二極化の様相を呈しています。オフィスビルについても、IT関連投資の増大、経営資源の統合など企業の東京一極集中により、東京圏の需要は、「近・新・大」物件を中心に回復しつつありますが、地方都市においては依然厳しい状況が続いています。

### 戦略及び施策

生活資材のうち、商社No.1の実績を誇るセメント分野では、ゼネコンへの生コンの販売体制を強化し、同時に生コンメーカーへのセメント販売も拡大していきます。木材建材については、建材販売商社No.2の「住商建材」を強化、木材はロシアで2か所の加工工場を保有、また現地パートナーとの強固な信頼関係により再生持続可能なロシア材の供給確保を図っています。製紙用資源では、チリ、エクアドル、南アフリカで植林事業を行い、将来にわたる安定供給体制構築に努めています。古紙では、紙の再生需要が高まるなか、古紙集荷・選別のヤード会社展開を強化、今後アジアを含めさらにネットワークを拡大していきます。タイヤでは、米国でのプライベートブランドタイヤ販売においてNo.4の地位にありますが、メンフィスに物流倉庫を設立し、さらなるシェア拡大を図ります。

建設不動産では、賃貸（オフィスビル、商業施設）・住宅分譲（マンション、宅地、戸建）・フィービジネス（コンサルティング、運営管理）を3本柱とし、その時々の

### 組織図



経済環境に応じ、資産保有型事業・資金回転型事業・ノウハウ提供型事業の3事業のバランスをとりながら、事業拡大を目指しています。賃貸は、当社が保有する東京神田地区・晴海地区のビル群を効率的に運営、住宅分譲では、需要が堅調な首都圏のハイグレードマンションに注力、フィービジネスでは、PFI（プライベート・ファイナンス・イニシアティブ）など新たな社会的要請に対応して、いち早く自治体への提案活動に取り組むなど、それぞれに的を絞った事業展開を行っています。また当社は複合商業施設の運営管理において高度なノウハウを有しており、2000年度は、「ユニバーサル・シティウォーク大阪」、「千島ガーデンモール」(大阪)、「デックス東京ビーチアイランドモール」(東京台場)の3施設を開業させた他、2001年4月には「晴海トリトン」(東京晴海)をオープンしました。消費不況のなか、淘汰の時代に入った商業施設において、運営管理ノウハウの重要性は増大しており、当社では、東京・大阪・仙台の3地域に分かれていた商業施設運営管理会社を統合、情報の一元化、テナント募集・交渉力の更なる強化を図りました。



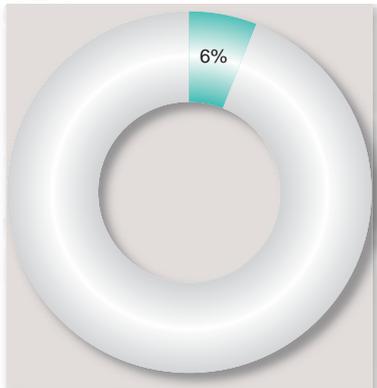
「晴海アイランドトリトンスクエア」全景：「トリトンスクエア」は、ギリシャ神話の海神「トリトン」にちなんだもの。「トリ (Tri)」は「3」を意味し、職・遊・住の三つの機能の調和と、トリプルタワーをイメージしている。

### ハイライト

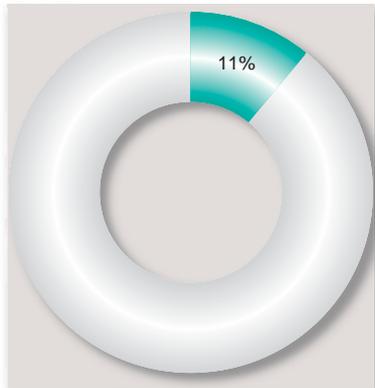
海に開かれた街「晴海アイランドトリトンスクエア」は、「職（オフィス）」、「遊（文化・商業）」、「住（都心居住）」が複合した新しいまちづくりを目的とした開発地区総面積約10万㎡、建物延床面積約60万㎡の大規模複合再開発事業です。当社は、再開発対象エリアの一角に土地を取得以来17年間にわたり、マスタープランの作成から竣工後の施設運営管理に至るまで、再開

発組合・都市基盤整備公団・行政のパートナーシップに、開発・オペレーションの高度なノウハウとコーディネーション機能を提供することにより、事業推進の中核を担ってきました。また当社自身、2001年5月に千代田区に分散していたオフィスを集約、事業投資会社35社とともにここ晴海に本社を移転し、新世紀を「晴海新時代」として迎えることになりました。

売上高



総資産



## 金融・物流事業部門

FT（金融技術）とLT（物流技術）を駆使した従来の商社に無い、新しい発想のビジネス創出を目指しています。また、新たに「物流企画営業部」を設け、IT（情報技術）を活用したSCM（サプライ・チェーン・マネジメント）の構築など物流サービス機能の強化を図っています。

### ビジネス環境

金融分野は、米国IT関連株の下げを受け、一時的にM&A、ベンチャーファンドのスローダウンはあったものの、運用商品の多様化等、新たな金融サービスに対するニーズは依然旺盛であり、規制緩和・業界再編の流れは今後とも変わらないものと思われる。また世界的なコモディティゼーション（従来取引の対象となっていなかった天候リスクなどを、商品として取り扱う動き）の潮流の中で、温暖化ガス排出権取引や天候デリバティブ取引など新規ビジネスへの市場拡大が見られます。

物流では、ますますIT化が進み、ITとLTを活用したSCM機能の発揮による新しいビジネスの創出に成果を上げています。

### 戦略及び施策

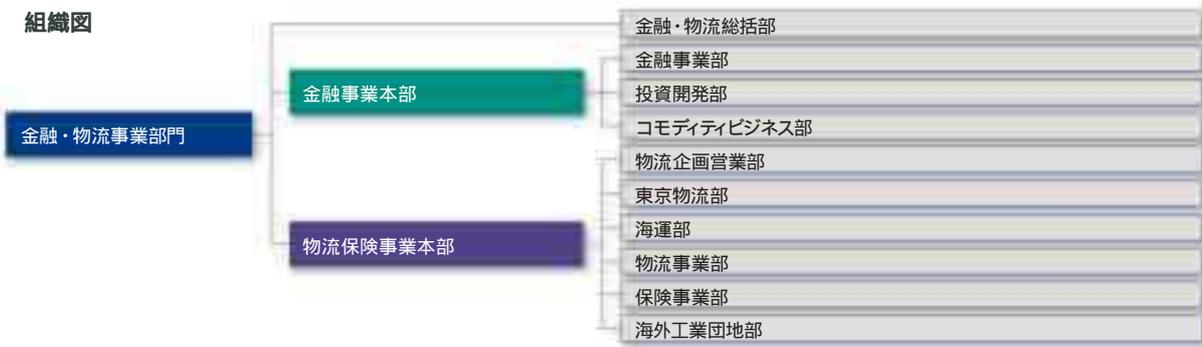
当社は、FTとLTを駆使し、従来の商社に無い、新しい発想のビジネス創出を目指しています。

金融分野では、2000年11月に住友グループ金融各社等と共同で、企業間電子商取引に伴う与信事業などを行うネット金融会社「デジタルノンバンク」を設立しました。ベンチャーファンドでは、「住商ファーマ インターナショナル」、「住商バイオサイエンス」と共に、バイオベンチャーファンドを設立しました。また、2000年度設立された投資顧問会社「住商キャピタルマネジメント」は、当社の金融先物、及びコモディティ先物運用のノウハウを活かしたオルタナティブ・インベストメント（代替資産運用）の提供を開始し、着実に成果を上げています。

物流分野では、国内外に点在する物流拠点と機能をネットワーク化して、相互のシナジー効果を上げていくことを狙っています。

新たに「物流企画営業部」を設け、ITを活用したSCMの構築など物流サービス機能の強化を図っています。3PL子会社(注)「オールトランス」の流通加工サービスと合わせ、最

### 組織図

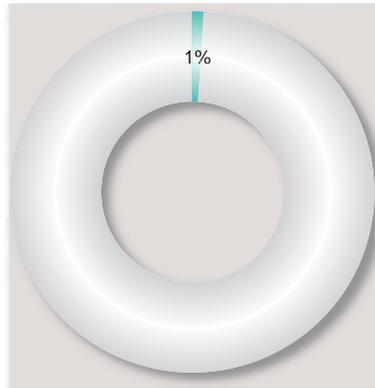


適な物流ソリューションを提供しています。さらにインターネット上で荷物情報、求車求貨、空倉庫情報を全国規模でマッチングさせる「ロジリンク・ジャパン」を2000年9月に他商社と共同で設立するなど、新たな物流ビジネスを開発しています。

さらに、高度な輸送ノウハウを求められる半導体製造設備の海外への輸送では、「スミトランス」がその技術を評価され、日米の大手製造メーカーに実績を重ねています。海外工業団地部では、ベトナムの「タンロン・インダストリアル・パーク」の第1期の販売を開始し、早くも日本企業などの入居が始まっています。これは、インドネシアの「イースト・ジャカルタ・インダストリアル・パーク (EJIP)」、フィリピンの「ファースト・フィリピン・インダストリアル・パーク (FPIP)」に続く当社3番目の大型工業団地案件です。開発・販売にとどまらず、入居後も総合的なサポートを提供することで、物流ビジネスの基盤へと成長するよう努力しています。

(注) Third Party Logistics; 荷主の物流最適化を目的とし、物流業務を包括的に受託する会社。

**売上高**



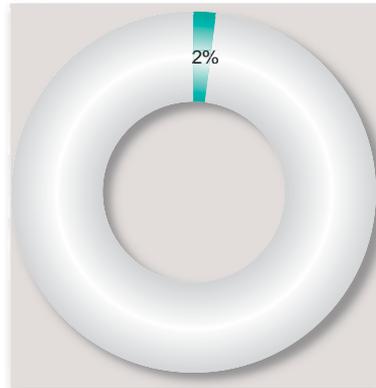
2001年3月にオープンした「ユニバーサル・スタジオ・ジャパン」。米国等からの全18アトラクション機器の輸送を行い建設工程に合わせジャスト・イン・タイムに納入した。Universal elements, Universal Studios Japan™ & © Universal Studios. All rights reserved. CR01-3028

**ハイライト**

2001年3月にオープンした大阪の「ユニバーサル・スタジオ・ジャパン」の全18アトラクション機器について、その一貫輸送を機電システム本部と共同で行いました。これは、

全米各地・欧州・日本に点在する約85社のベンダーから「ユニバーサル・スタジオ・ジャパン」までドア・ツー・ドアで搬入する大掛かりなプロジェクトでした。当社では、専任者を米国及び建設現場に配置し、輸送期間調整のための専用保管倉庫を日・米で運営することで、ベンダーの出荷管理から建設工程に合わせたジャスト・イン・タイムの納入まで、輸送全体の円滑な運営を可能にしました。また当社は、インターネット上で輸送途上の機器のステータス情報を知らせるカーゴ・トレーシング・システムを1999年に開発し、「ユニバーサル・スタジオ・ジャパン」をはじめ多くの建設関係者へ工程管理の情報提供を行いました。

**総資産**



## 国内店舗・法人、海外店舗・法人

事業部門のグローバルな商品戦略と内外店舗・法人の地域戦略を融合させ、総合力を最大限に発揮することを目指しています。

海外店舗における現地スタッフの登用等、地域に

### ■ 国内店舗・法人

#### 関西ブロック

2001年4月より、関西・四国地区における組織体制を見直し、大阪では23の部に再編するとともに、神戸支社、及び京都、和歌山、姫路、岡山、四国（高松）、新居浜の各支店を含めた「関西ブロック」をスタートさせました。



「ユニバーサル・シティウォーク大阪」：本場ハリウッドから、話題のレストラン、誰もが訪れたいくなる専門店など、個性的な店舗が勢揃い。日本初・関西初のお店が多数出店。斬新な楽しさを味わうことができる。

今回、地域主導型の広域運営体制に移行することに伴い、関西・四国地区の取引先のニーズに迅速かつ積極的に対応し、一層の営業力の強化、効率的な運営に努めていきます。今後、関西ブロックでは関西地区を基盤に活動を進めてまいります。東京の各商品本部、コーポレート部門、国内・海外拠点、住商グループ各社との総合力、ネットワークを大切に、グローバルに事業の展開を図ってまいります。

<ユニバーサル・シティウォーク大阪開業>

大阪市此花区に開業した「ユニバーサル・スタジオ・ジャパン」の玄関口に、当社が主体となって開発してきた商業施設「ユニバーサル・シティウォーク大阪」が2001年3月に開業しました。同施設は、ハリウッドテイスト溢れる街並みに、56の個性的なレストラン、ショップが立ち並んでいます。同時に着工した業務施設も2001年3月末に完成、2つのホテル（京阪、近鉄）は2001年7月に開業の予定です。

#### 中部ブロック

愛知県常滑市沖合に建設される中部新国際空港は、新東京国際空港、関西国際空港に次ぐ国内第三の国際ハブ空港として、また、関西国際空港に次ぐ第二の海上空港として、2005年3月の開港を目指し、2000年8月に着工されました。

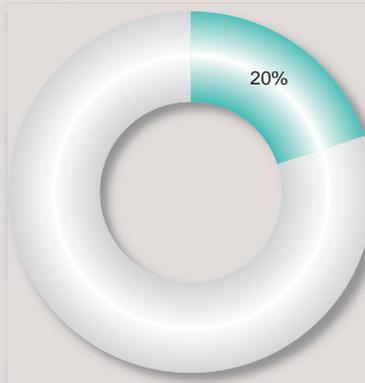
同空港の総事業投資総額は7,680億円（関連事業含むと1兆2,000億円）であり、当ブロックは建設諸資機材として既に鉄鋼、生コン、土砂等にてかなりの成約を得ています。特に、空港島内での生コンクリート供給事業として、当社と「住友大阪セメント」他企業体が正式に選定さ

れる等積極的な展開を行っています。

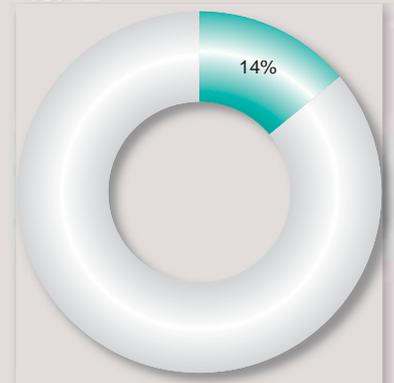
#### 九州・沖縄ブロック

100年前日本で最初の近代的鉄鋼生産が始まり、今日、日本のGDPの10%を産出する九州は、日本の半導体生産の1/3を産出し、別名「シリコンアイランド」と呼ばれています。九州・沖縄ブロックはその域内7か所に拠点を設け、地域経済の発展に貢献しています。地理的、歴史的にアジア諸国との関係が深く、当社は中国等から日本が生産指導した質の高い繊維製品の輸入増大に積極的に取り組むなど成果を上げています。また、福岡のADSL通信事業「コアラ」や、将来の電子行政時代への布石として沖縄でアーカイブ事業「ODC」などへの出資を行いました。

#### 売上高



#### 総資産



根ざした運営を行うとともに、近隣の駐在員が協力し合って広い地域をカバーする広域一体運営を推進し、内外店舗・法人の営業力強化・効率化に努めています。

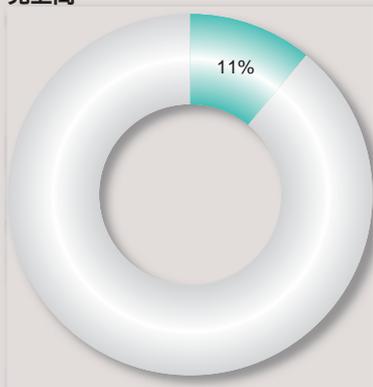
## ■ 海外店舗・法人

### 米州

米国住友商事は、事業部門のグローバル商品戦略と連携を図りながら、幅広い分野で事業を行っています。塩ビパイプ製造事業、住宅開発事業、自動車ディーラー事業、鋼材サービスセンターの他、IT(情報技術)/LT(物流技術)を駆使してオイルメジャーとグローバルに展開している油井管取引をはじめ、54のグループ会社とともに、米国地場に根ざしたビジネスを展開しています。

また、住友商事グループの総合力を活用してマイアミ空港のPeople Moverや「METRA(北東イリノイ地域鉄道公社)」向け鉄道車両納入などのインフラ関連大型プロジェクト案件を受注した他、情報産業分野や医薬・バイオ分野にも戦略的に取り組んでいます。特に、IT関連では、「Presidio Venture Partners」を通じてベンチャー企業投資を行い、キャピタルゲインに加え、投資先企業との新規ビジネスの発掘に努めています。NAFTA形成による米国・カナダ・メキシコ間の貿易・投資の拡大、更には2005年のFTA A(米州自由貿易圏)発足を視野に入れ、米州全体の総合力を活用した収益拡大と効率経営を推進しています。

### 売上高

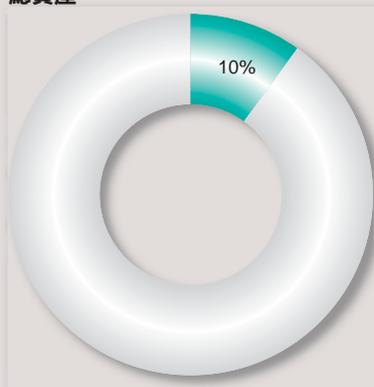


### 欧州

2002年1月から通貨Euroの流通開始、各種規制緩和等EUの深化・拡大の動きが加速され、好景気が続く中、欧州においては産業界の大規模な再編が進んでいます。

このような状況下、欧州住友商事は本社の各事業部門の重要な戦略の一翼を担い、各国、各店舗にて既存ビジネスを拡充するとともに、在欧16カ国、19都市にある拠点を活かし、店舗、国境の枠を越えた形の広域一体運営体制により新たなビジネスの構築に注力しています。特に近年、中欧地域(ポーランド、チェコ、ハンガリー)は自動車産業、家電産業及びその周辺産業を中心とした生産拠点としての色彩を益々強めており、今後2~3年以内にはアジア諸国と並ぶ世界の生産拠点としての確固たる位置付けを確立していくと予想されます。同地域に進出する日系企業の動きに対応し、当社ではドイツ住友商事他、近隣店舗に属する各専門分野の駐在員を同地域に集中的に投入しています。加えて当社が有するLT(物流技術) FT(金融技術) IT(情報技術)の機能をも駆使し総合力を発揮し広域運営による業容の拡大を図っています。

### 総資産



米国住友商事のオフィスビル事業のコアであるニューヨーク・マンハッタンに42階建て高層ビル。上層の4フロアには米国住友商事本社が入居している。

### 中国

改革開放政策実施以来20年超の歳月を経て、産業構造の近代化及び市場経済の浸透に伴う新興民間企業の台頭等中国経済は今大きく変わりつつあります。

加えて2001年後半にはWTOへの加盟に向けて動いており、加盟後の規制緩和による外資企業の中国進出の加速は、その広大な国土及び13億の人口を有する巨大消費市場という事から、正に中国は21世紀の最重要市場であるのみならず、低コストのメリットを活かした世界戦略上の重要生産拠点となることは間違いありません。

こうした中、中国(各店舗)は華北、華東、華南の三地域毎の一体運営推進により総合力の発揮と効率経営を図りつつ、IT関連ビジネス及びSCM(サプライ・チェーン・マネジメント)を駆使し、物流機能を活かした取引の推進への注力等、商権の更なる拡大を目指しています。

また、傘型企业である住友商事(中国)有限公司を通じ業績に寄与する地場密着型、地場発信型の事業に対する投資を更に拡大していきます。



# 財務データ

## 目次

---

業績の概要 .....	38
連結貸借対照表 .....	44
連結損益計算書 .....	46
要約連結キャッシュ・フロー計算書 .....	47
セグメント情報 .....	48



# 業績の概要

## 1 企業環境

国内では、輸出の伸びや設備投資の増加により、景気は一時緩やかに回復しました。しかし、年度当初の見通しに比べると個人消費が伸び悩み、また、昨秋以降はアメリカやアジアの景気減速により輸出が減少に転じ、景気の回復に足踏みがみられるようになりました。このような情勢の中で、株式相場は年度を通じ下落基調で推移しました。

NIES・ASEAN諸国では、情報通信関連を中心に輸出が増加し、また、内需が持ち直してきたこともあって、年度前半は景気回復が続きました。年度半ば以降は、アメリカの景気減速を反映して輸出が伸び悩み、景気の回復も緩やかなものになりました。中国は、輸出の増加や財政政策の効果に支えられ、引き続き堅調な成長を維持しました。

アメリカでは情報通信関連を中心とした設備投資の増加により景気の拡大が続きましたが、年度前半の金融引締めの影響が徐々に顕在化し、年度後半には鉱工業生産も減少に転じました。特に、IT(情報技術)関連を中心とした株価の大幅な下落により、今年に入ってから景況感が急速に悪化し、金融政策は緩和の方向に転換しました。

一方、EU諸国では、ユーロ安により輸出が増加し、設備投資や個人消費等の内需も堅調に推移したことから年度を通じて景気は拡大しました。しかし、今年に入り、産業界における景況感の悪化やドイツにおける失業率の下げ止まりといった不安定要素も見られるようになりました。

## 2. 損益分析

### 概況

当期純利益は、前期比52億円増加し、403億円となりました。主な増加要因は、多くの連結子会社の業績が好調に推移したことによる売上総利益の増加、「コスト競争力の強化」の観点から実施した各種経費の削減、情報通信関連等のキャピタルゲインの実現、銅地金取引和解金の受け取りによるものであります。また、主な減少要因は、改革パッケージの総仕上げとして、不採算事業の撤退・売却等積極的に直接償却を実施したこと、及び低採算の事業用資産を減損したことによるものであります。

### 売上高

当期の売上高は、前期比5.4%減少し10兆801億円となりました。これは、原油・石油製品等の価格上昇による増加はあったものの、機械の国内取引の減少、タバコ事業の売却、アジア向けインフラ関連及び船舶海外取引の減少があったことによるものです。

### 売上総利益

売上高は前期比5.4%減少しましたが、売上総利益は、137億円増加し4,884億円となりました。これは、米国住友商事及び住宅用塩ビパイプ製造事業や、国内の情報産業関連事業等の増益によるものです。

## セグメント別売上高の内訳

	( 億円 )		
( 1999年3月期 ~ 2001年3月期 )	1999	2000	2001
鉄鋼	10,190	9,097	9,312
機電・情報産業	43,744	39,580	36,714
非鉄金属・化学品・燃料	18,570	18,697	18,655
生活物資・消費流通事業	23,171	23,130	19,019
国内支社・支店	9,205	8,607	8,548
海外現地法人・海外支店	8,250	6,733	7,500
計	113,130	105,844	99,748
消去又は全社	658	716	1,053
連結	113,788	106,560	100,801

### 鉄鋼部門

新規に連結を開始した子会社があったこと等により、前期比2.4%増加しました。

### 機電・情報産業部門

国内の機械取引の減少、及びアジア向けインフラ関連、船舶海外取引の減少等により、前期比7.2%減少しました。

### 非鉄金属・化学品・燃料部門

燃料で原油・石油製品等の価格上昇による増加があったものの、非鉄金属の減少等により、前期比0.2%減少しました。

### 生活物資・消費流通事業部門

タバコ事業売却による減少等により、前期比17.8%減少しました。

### 海外現地法人・海外支店

北米・アジアの海外法人で鋼管取引が好調に推移したこと等により、前期比11.4%増加しました。

## セグメント別売上総利益の内訳

	( 億円 )		
( 1999年3月期 ~ 2001年3月期 )	1999	2000	2001
鉄鋼	405	340	385
機電・情報産業	1,443	1,583	1,551
非鉄金属・化学品・燃料	727	697	754
生活物資・消費流通事業	1,492	1,589	1,434
国内支社・支店	205	201	206
海外現地法人・海外支店	553	505	609
計	4,825	4,915	4,939
消去又は全社	-96	-168	-55
連結	4,729	4,747	4,884

### 鉄鋼部門

前期比13.3%増加しました。これは、不採算の豪州石炭事業の権益を売却し、撤退したこと、新規に連結を開始した子会社があったことによるものです。

### 機電・情報産業部門

前期比2.0%減少しました。国内ソフトウェア開発会社や携帯電話販売会社等の業績が好調に推移し、情報産業関連では増加したものの、アジア向けインフラ関連取引が減少したこと等により減益となりました。

### 非鉄金属・化学品・燃料部門

前期比8.0%増加しました。化学品では、住宅用塩ビパイプ製造事業が好調に推移し、燃料では、原油・石油製品等の価格上昇により増益となったものです。

### 生活物資・消費流通事業部門

前期比9.8%減少しました。これは、消費流通事業が好調に推移したものの、タバコ事業売却の影響により減益となったものです。

### 海外現地法人・海外支店

米国住友商事において鋼管取引が好調に推移したこと等により、前期比20.6%増加しました。

### 販売費及び一般管理費

「コスト競争力の強化」の推進、及び国内CATV関連事業会社が連結子会社から持分法適用関連会社となったことにより、前期に比べ、人件費は6.0%(125億円)、設備経費は7.0%(54億円)減少し、前期比181億円改善の3,906億円となりました。

### 貸倒引当金繰入額

当期は、前期比14億円増加し89億円となりました。

### 営業利益

売上総利益の増加、及び販売費及び一般管理費の改善により、前期比304億円増加し889億円となりました。

### その他の収益・費用

#### ネットの支払金利

事業売却・撤退に伴う有利子負債の減少もあり、前期比41億円減少の180億円となりました。

### 受取配当金

前期比横ばいの60億円となりました。

### 有価証券損益

前期に引き続き、情報通信関連のキャピタルゲインの実現及び持合株式の売却を行いました。期末に株式市況が低迷したことにより評価損を計上したため、前期比62億円減少し、373億円の利益となりました。

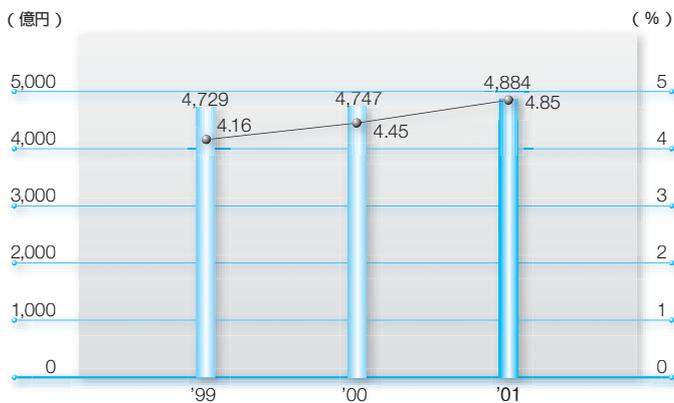
### 退職給付信託設定益

年金財政の健全化を目的として保有株式の一部を年金信託に抛出し、信託設定益を350億円計上しました。

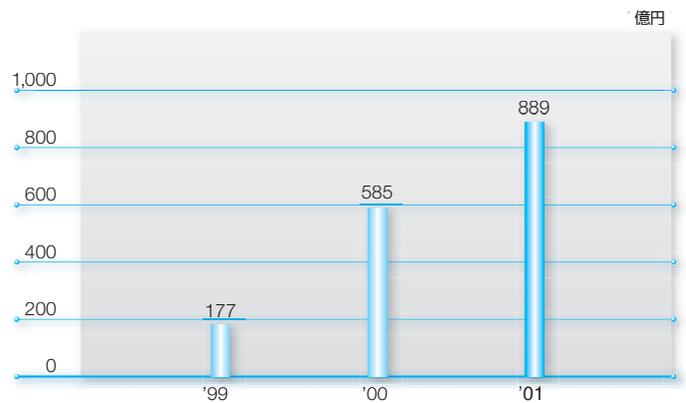
### 子会社売却益

前期の172億円は、経営資源再配分(投資のリサイクル)の一環として、国内タバコ事業及び米国リース事業を売却したことによるものです。

### 売上総利益と売上総利益率の推移



### 営業利益の推移



### 固定資産損益

前期と同レベルの10億円の利益となりました。

### 事業用資産減損

前期に海外石炭事業、及び国内の販売不動産に対して308億円の損失を計上し、当期は低採算の賃貸ビルに対して78億円の損失を計上しました。

### 銅地金取引和解金

銅地金取引問題における、米国金融機関からの和解金の入金300億円と、米国での民事訴訟に係る和解金の支払い1109億円を計上しました。

なお、銅地金取引問題については、米国において当社を被告とする数件の民事訴訟が係属していますが、訴訟の早期解決を目指して最善を尽くしています。

一方で、当社は、不正取引を助長した外国の金融機関等に対して数件の民事訴訟を提起し、損害の回復に最大限の努力をしています。

### 関係会社事業整理等損失

前期比618億円増加し、673億円となりました。「改革パッケージ」の総仕上げとして、不採算事業の撤退・売却を推進し直接償却を行ったことにより、約300億円の追加損失を計上しました。また、業績の低迷している事業や東南アジアの回収遅延債権等について、約370億円の間接償却引当を実施しました。

### その他の損益

当期129億円の損失となりました。これは、銅地金取引訴訟に係る弁護士費用の支払い、少数株主帰属損益、及び連結調整勘定の償却等によるものです。

### 持分法損益

前期連結子会社であった国内CATV事業会社が持分法適用関連会社となり、同社の赤字が含まれたこと等により、前期比122億円減少し、65億円の損失となりました。

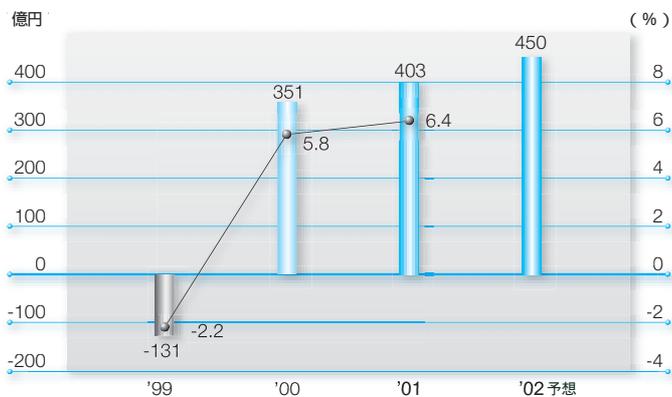
### 当期純利益

以上の結果、当期純利益は、前期より52億円増加し、403億円となりました。

### 次期の予想

2002年3月期については、売上高10兆円、当期純利益450億円を予想しています。

当期純利益とROEの推移



### 3 流動性と資金調達

#### 財政状態分析

総資産は、前期に比べ概ね横ばいに推移し、4兆9,501億円となりました。

これは、改革パッケージの総仕上げとして事業の撤退・売却を推進したこと、株式市況の低迷等により有価証券の時価総額が減少したこと等の減少要因があった一方、営業活動が好調に推移した結果、営業債権債務が増加したことによるものです。

また、有利子負債についても、低採算事業に係る資産の圧縮をはかる

など、前期に引き続き圧縮を進め、当期は前期に比べ170億円減少の2兆7,044億円となりました。

また、株主資本は、当期純利益403億円等によりその他の利益剰余金が増加したものの、株式市況の低迷等による未実現有価証券評価益の減少により、前期に比べ112億円減少の6,230億円となりました。この結果、株主資本比率は0.3ポイント低下し、12.6%となりました。

有利子負債、株主資本が概ね横ばいに推移した結果、Debt-Equity Ratio（有利子負債 / 株主資本）は前期と同レベルの4.3倍となりました。

#### 資金調達の内訳

	(億円)		
(1999年3月期～2001年3月期)	1999	2000	2001
短期			
借入金	7,809	2,729	4,047
コマーシャルペーパー	4,423	2,863	4,158
	12,232	5,592	8,205
長期（一年内を含む）			
担保付借入金	1,237	810	753
無担保			
借入金	14,944	16,772	15,043
社債及び債券	4,066	4,040	3,043
	20,247	21,622	18,839
有利子負債合計	32,479	27,214	27,044
その他	1,863	1,789	1,747
長短債務合計	34,342	29,003	28,791
総資産	53,894	49,046	49,501
株主資本	5,697	6,342	6,230
株主資本比率（%）	10.6	12.9	12.6
Debt-Equity Ratio（倍）	5.7	4.3	4.3

## コミットライン

当グループは、3つの銀行団とコミットメントラインを結んでおります。シティバンクを幹事とした外銀9行によるものと住友銀行(現、三井住友銀行)を幹事とした都銀7行によるもの、そして同じく住友銀行を幹事とした地銀12行によるもので、借入限度額はそれぞれUS\$9.5億、3,400億円、1,500億円となっております。これらのコミットメントラインは、当グループの流動性を補完すべく締結しているものであり、これにより必要な資金の手当てが可能となっております。2001年3月期末において、これらのコミットメントラインによる借入残高はありません。

## キャッシュ・フロー分析

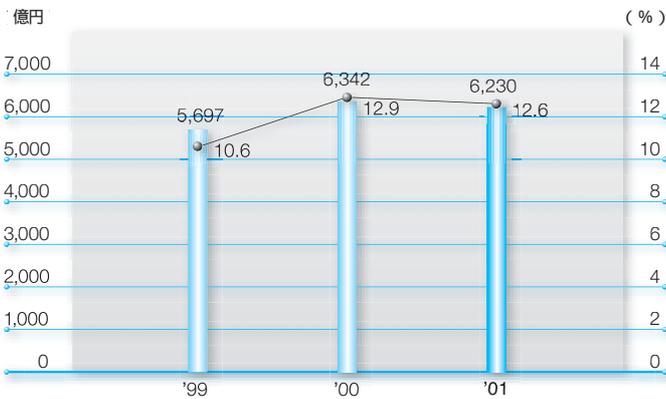
当期は営業活動によるキャッシュ・フローが、ほぼ営業利益見合の857億円のキャッシュイン、投資活動によるキャッシュ・フローが、晴海新本社ビルの竣工等による628億円のキャッシュアウトとなりました。

この結果、フリーキャッシュ・フローは229億円のキャッシュインとなりました。前期に比べ、2,473億円減少しておりますが、これは前期に船舶債権流動化及び金融資産圧縮に伴う有価証券・定期預金の運用減少があったためです。

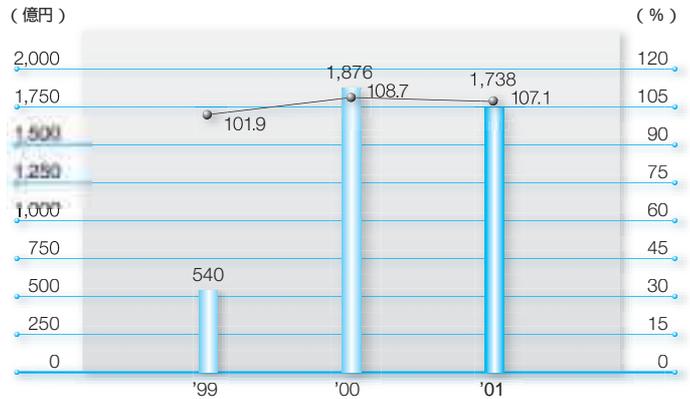
また、財務活動によるキャッシュ・フローは140億円のキャッシュインとなりました。

その結果、為替換算差額の影響を含めた現金及び現金同等物は、401億円増加しました。

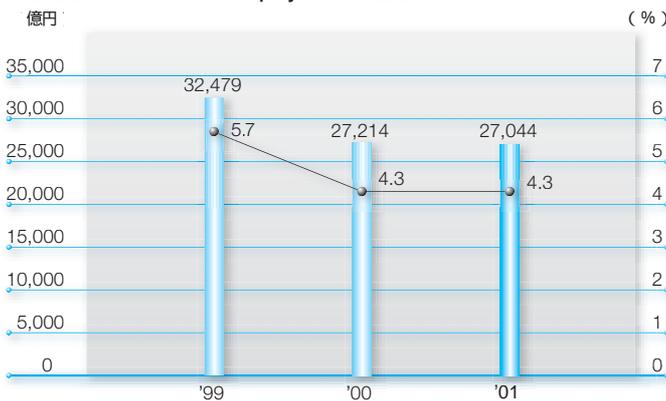
### 株主資本及び株主資本比率の推移



### ワーキングキャピタルと流動比率の推移



### 有利子負債及び Debt-Equity Ratioの推移



# 連結貸借対照表

(米国の会計基準により作成)

	(億円)		
(1999年3月期～2001年3月期)	1999	2000	2001
<b>(資産の部)</b>			
<b>流動資産</b>			
現金及び現金同等物	3,004	2,114	2,515
定期預金	447	62	52
有価証券	1,150	305	149
<b>営業債権</b>			
受取手形及び短期貸付金	4,033	3,515	3,967
売掛金	12,021	10,662	11,742
関連会社に対する債権	2,023	1,288	1,951
貸倒引当金	-113	-116	-116
棚卸資産	3,984	3,733	4,186
短期繰延税金資産	205	258	237
前渡金	794	717	611
その他の流動資産	712	788	972
<b>流動資産合計</b>	<b>28,260</b>	<b>23,326</b>	<b>26,266</b>
<b>投資及び長期債権</b>			
関連会社に対する投資及び長期債権	2,147	1,803	2,425
その他の投資	8,300	8,879	7,040
長期貸付金及び長期営業債権	7,726	6,611	6,482
貸倒引当金	-882	-872	-959
<b>投資及び長期債権合計</b>	<b>17,291</b>	<b>16,421</b>	<b>14,988</b>
<b>有形固定資産</b>			
有形固定資産(取得価額)	10,403	11,853	10,387
控除 - 減価償却累計額	-2,998	-3,678	-3,334
<b>有形固定資産減価償却累計額控除後</b>	<b>7,405</b>	<b>8,175</b>	<b>7,053</b>
その他の資産	938	1,124	1,194
<b>資産合計</b>	<b>53,894</b>	<b>49,046</b>	<b>49,501</b>

	(億円)		
(1999年3月期～2001年3月期)	1999	2000	2001
<b>(負債の部)</b>			
<b>流動負債</b>			
短期借入金	12,232	5,592	8,205
一年以内に期限の到来する長期債務	2,519	3,982	2,858
営業債務			
支払手形	2,147	2,017	2,335
買掛金	8,144	7,390	8,240
関連会社に対する債務	334	374	511
未払法人税等	61	86	87
未払費用	649	577	455
前受金	979	677	714
その他の流動負債	655	755	1,123
<b>流動負債合計</b>	<b>27,720</b>	<b>21,450</b>	<b>24,528</b>
<b>長期債務(一年以内期限到来分を除く)</b>	<b>19,591</b>	<b>19,429</b>	<b>17,729</b>
年金及び退職給付債務	544	416	81
長期繰延税金負債	62	741	244
少数株主持分	280	668	689
<b>(資本の部)</b>			
資本金(発行済み株式総数 1,064,462,662株)	1,694	1,694	1,694
資本準備金	1,895	1,895	1,895
利益剰余金			
利益準備金	155	164	173
その他の利益剰余金	2,051	2,307	2,617
累積その他の包括利益			
未実現有価証券評価益	602	1,293	580
外貨換算調整勘定等	-700	-1,011	-727
自己株式(185,543株)	—	—	-2
<b>資本合計</b>	<b>5,697</b>	<b>6,342</b>	<b>6,230</b>
<b>負債及び資本合計</b>	<b>53,894</b>	<b>49,046</b>	<b>49,501</b>
注)1 2001/3年度末 退職給付債務残高( PBO )	1,570		
2001/3年度末 年金資産・引当金残高	1,610		
注)2 2001/3年度末 売却可能有価証券評価益( ネット )	1,151		
注)3 2001/3年度末 保証債務			
保証債務残高	1,304		
(うち関連会社に対するもの)	(360)		

# 連結損益計算書

(米国の会計基準により作成)

	(億円)		
(1999年3月期～2001年3月期)	1999	2000	2001
売上高	113,788	106,560	100,801
<b>売上総利益</b>	<b>4,729</b>	<b>4,747</b>	<b>4,884</b>
販売費及び一般管理費	4,072	4,087	3,906
貸倒引当金繰入額	480	75	89
<b>営業利益</b>	<b>177</b>	<b>585</b>	<b>889</b>
<b>その他の収益・費用</b>	<b>-136</b>	<b>-17</b>	<b>-76</b>
利息(受取利息差引後)	-250	-221	-180
うち(受取利息)	(647)	(430)	(423)
(支払利息)	(-897)	(-651)	(-603)
受取配当金	66	56	60
有価証券損益	98	435	373
退職給付信託設定益	—	—	350
子会社売却益	—	172	—
固定資産損益	285	13	10
事業用資産減損	-128	-308	-78
銅地金取引和解金	-176	—	191
うち(銅地金取引和解金)	(—)	(—)	(300)
(銅地金取引和解費用)	(-176)	(—)	(-109)
関係会社事業整理等損失	—	-55	-673
その他の損益	-31	-109	-129
うち(少数株主帰属損益)	(39)	(37)	(-52)
(その他)	(-70)	(-146)	(-77)
<b>税引前利益</b>	<b>41</b>	<b>568</b>	<b>813</b>
<b>法人税等</b>	<b>148</b>	<b>274</b>	<b>345</b>
法人税、住民税及び事業税	194	249	303
法人税等繰延額	-46	25	42
<b>税引後利益</b>	<b>-107</b>	<b>294</b>	<b>468</b>
持分法による投資損益(税引後)	-24	57	-65
<b>当期純利益</b>	<b>-131</b>	<b>351</b>	<b>403</b>

# 要約連結キャッシュ・フロー計算書

(米国の会計基準により作成)

	(億円)		
(1999年3月期～2001年3月期)	1999	2000	2001
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>			
当期純利益	-131	351	403
営業活動による現金収入にするための調整			
減価償却費等	534	621	574
貸倒引当金繰入額	480	75	89
有価証券損益	-98	-435	-373
退職給付信託設定益	—	—	-350
子会社売却益	—	-172	—
固定資産売却益	-285	-13	-10
事業用資産減損	128	308	78
関係会社事業整理等損失	—	55	673
持分法による投資損益	24	-57	65
売上債権の増減額	1,214	1,305	-1,249
棚卸資産の増減額	147	204	-331
仕入債務の増減額	-1,894	-850	1,255
その他	37	-286	33
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>156</b>	<b>1,106</b>	<b>857</b>
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>			
有形固定資産の取得による支出	-976	-1,456	-1,323
有形固定資産売却による収入	554	472	864
投資による支出	-1,780	-1,335	-3,374
投資の回収による収入	1,782	3,062	3,352
貸付による支出	-1,835	-965	-1,534
貸付金の回収による収入	846	1,417	1,341
定期預金の収支	-133	401	46
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>-1,542</b>	<b>1,596</b>	<b>-628</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>			
短期借入の収支	-2,960	-5,990	2,696
長期借入による収入	5,904	7,408	2,295
長期借入金の返済による支出	-2,585	-4,922	-4,812
配当金の支払額	-85	-85	-85
少数株主からの払込による収入	—	91	46
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>274</b>	<b>-3,498</b>	<b>140</b>
<b>現金及び現金同等物に係る換算差額</b>	<b>-45</b>	<b>-94</b>	<b>32</b>
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>-1,157</b>	<b>-890</b>	<b>401</b>
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>4,161</b>	<b>3,004</b>	<b>2,114</b>
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>3,004</b>	<b>2,114</b>	<b>2,515</b>

# セグメント情報

オペレーティング・セグメント情報(米国の会計基準により作成)

(億円)									
2001年3月期	鉄鋼	機電・ 情報産業	非鉄金属・ 化学品・燃料	生活物資・ 消費流通事業	国内支社 支店	海外現地法人・ 海外支店	計	消去又は 全社	連結
<b>売上高、売上総利益及び営業損益</b>									
売上高									
1)外部顧客に対する									
売上高	9,312	36,714	18,655	19,019	8,548	7,500	99,748	1,053	100,801
2)セグメント間の内部									
売上高又は振替高	1,213	1,111	3,605	443	242	3,326	9,940	-9,940	—
計	10,525	37,825	22,260	19,462	8,790	10,826	109,688	-8,887	100,801
売上総利益	385	1,551	754	1,434	206	609	4,939	-55	4,884
営業利益	102	221	161	169	39	154	846	43	889
資産	3,769	15,618	6,206	10,402	2,721	4,829	43,545	5,956	49,501
減価償却費	33	376	49	135	9	39	641	-67	574
資本的支出	42	694	65	391	8	49	1,249	136	1,385

(億円)									
2000年3月期	鉄鋼	機電・ 情報産業	非鉄金属・ 化学品・燃料	生活物資・ 消費流通事業	国内支社 支店	海外現地法人・ 海外支店	計	消去又は 全社	連結
<b>売上高、売上総利益及び営業損益</b>									
売上高									
1)外部顧客に対する									
売上高	9,097	39,580	18,697	23,130	8,607	6,733	105,844	716	106,560
2)セグメント間の内部									
売上高又は振替高	1,078	832	2,903	354	166	3,177	8,510	-8,510	—
計	10,175	40,412	21,600	23,484	8,773	9,910	114,354	-7,794	106,560
売上総利益	340	1,583	697	1,589	201	505	4,915	-168	4,747
営業利益	14	109	121	230	29	63	566	19	585
資産	3,979	15,399	5,605	10,246	2,414	4,543	42,186	6,860	49,046
減価償却費	46	466	65	143	3	36	759	-138	621
資本的支出	60	1,040	77	321	1	69	1,568	65	1,633

記載金額につきましては、億円単位にて四捨五入及び端数調整を行っております。

# 会社データ

## 目次

---

主な住友商事グループ会社 .....	50
グローバルネットワーク .....	54
役員 .....	56
組織図 .....	58



# 主な住友商事グループ会社

## 金属事業部門

住商グレンジャー  
資本金：120百万円 出資比率：51%  
間接資材電子商取引

住商鉄鋼販売  
資本金：310百万円 出資比率：100%  
鉄鋼建材製品の販売

関正商事  
資本金：44百万円 出資比率：50%  
鉄、非鉄及び古紙のスクラップヤード

北海道シャリング  
資本金：210百万円 出資比率：96.4%  
鋼材の加工・販売

ファイバーコート  
資本金：150百万円 出資比率：64.63%  
植毛鋼板の製造

エスシーチューブラーズ  
資本金：50百万円 出資比率：100%  
特殊管の国内販売、輸出入、三國間貿易

住商パイプアンドスチール  
資本金：379百万円 出資比率：100%  
鋼管・鋼材の加工・販売

住商東海鋼管  
資本金：300百万円 出資比率：100%  
継目無鋼管を主体とする鋼管の販売

マツダスチール  
資本金：60百万円 出資比率：51%  
薄板の加工・販売

住商メタルックス  
資本金：1,170百万円 出資比率：69.62%  
非鉄金属製品、建材、住設配管資材等の販売

サミットアルミ  
資本金：400百万円 出資比率：77.81%  
アルミニウム新塊合金、再生合金の製造・販売

アルカット  
資本金：96百万円 出資比率：65%  
アルミコイルセンター（アルミコイルの切断・加工販売）

SC STEEL INVESTMENT（米国）  
資本金：US\$1,408千 出資比率：100%  
鉄鋼ミニミル（ARKANSAS STEEL）への投資

CST STEEL CENTER（タイ）  
資本金：BAHT 75,000千 出資比率：48%  
条鋼類の販売

ASIAN STEEL COMPANY（シンガポール）  
資本金：S\$ 17,784千 出資比率：100%  
スチールサービスセンターへの投資

JS STEEL CEBU（フィリピン）  
資本金：P.PESO 40,000千 出資比率：100%  
スチールサービスセンター（鋼材加工・販売）

S.Y.METAL（香港）  
資本金：HK\$ 80,000千 出資比率：98.75%  
スチールサービスセンターへの投資、鋼材の販売

SHANGHAI SUMMIT METAL PRODUCTS（中国）  
資本金：元 51,192千 出資比率：55%  
スチールサービスセンター（鋼材加工・販売）

TIANJIN HUA ZHU METAL PRODUCTS（中国）  
資本金：元 42,096千 出資比率：53.9%  
スチールサービスセンター（鋼材加工・販売）

MYANMAR SAI STEEL INDUSTRY（ミャンマー）  
資本金：US\$ 3,800千 出資比率：51%  
亜鉛メッキ鋼板の製造・販売

SHANGHAI HI-TEC METAL PRODUCTS（中国）  
資本金：元 39,891千 出資比率：90%  
金属加工製品・金型の製造および販売

THAI SPECIAL WIRE COMPANY（タイ）  
資本金：BAHT 80,000千 出資比率：73.5%  
PC WIRE及びSTRAND製造・販売

JS STEEL CORPORATION（フィリピン）  
資本金：P.PESO 75,000千 出資比率：100%  
スチールサービスセンター（鋼材加工・販売）

SC PIPE SERVICES（米国）  
資本金：US\$ 3千 出資比率：100%  
油井管ネジ加工会社への投資

SC METAL（オーストラリア）  
資本金：A\$ 23,208千 出資比率：100%  
オーストラリアでのアルミ精錬事業への投資

CS NON-FERROUS CENTER（タイ）  
資本金：BAHT 110,000千 出資比率：42%  
非鉄金属板・条類の切断等の加工および販売

## 輸送機・建機事業部門

住商マリン  
資本金：30百万円 出資比率：100%  
船舶事業関連の業務受託

住商エアロシステム  
資本金：70百万円 出資比率：100%  
航空宇宙機器の販売

住商機電貿易  
資本金：450百万円 出資比率：100%  
機械・電気機器の輸出入

住商オートリース  
資本金：2,751百万円 出資比率：54.9%  
自動車リース

リアル ビジネス インキュベーター  
資本金：490百万円 出資比率：100%  
自動車IT関連事業会社

ブル・テック  
資本金：250百万円 出資比率：100%  
高所作業車他のレンタル

FCS DIS TICARET LIMITED SIRKETI（トルコ）  
資本金：T.LIRA 190,000千 出資比率：100%  
自動車優良部品の輸入・販売

SUMMIT MOTORS（VLADIVOSTOK）（ロシア）  
資本金：RB 15,081千 出資比率：100%  
トヨタ車の輸入・販売

NISSAN OTOMOTIV（トルコ）  
資本金：T.LIRA 5,685,334千  
出資比率：97.62%  
日産車の輸入・販売

SUMMIT DEVELOPMENT（ベルギー）  
資本金：EURO 26,922千 出資比率：100%  
欧州における自動車関連事業会社の統括

SUMMIT MOTORS（CAMEROUN）（カメルーン）  
資本金：CAF 1,400,000千 出資比率：100%  
三菱車の輸入・販売

SUMMIT INVESTMENT AUSTRALIA（オーストラリア）  
資本金：A\$ 17,000千 出資比率：100%  
自動車ディーラーの持株会社

SUMMIT AUTO MANAGEMENT（THAILAND）（タイ）  
資本金：BAHT 140,000千 出資比率：100%  
自動車ディーラーの持株会社

SUMMIT MOTORS INVESTMENT（UK）（イギリス）  
資本金：STG £ 13,730千 出資比率：100%  
自動車ディーラーの持株会社

P.T. OTO MULTIARTHA（インドネシア）  
資本金：RP 325,000,000千  
出資比率：95.96%  
自動車販売金融

KOMATSU CANADA（カナダ）  
資本金：CAN\$ 12,800千 出資比率：100%  
コマツ製建設機械の総代理店及び各州代理店の経営

KOMATSU ESPANA（スペイン）  
資本金：PTAS 350,000千 出資比率：66.66%  
コマツ他建設機械の販売

SMS INTERNATIONAL CORPORATION（米国）  
資本金：US\$ 12,000千 出資比率：100%  
コマツ代理店の経営、同代理店向けファイナンス他、建設関連事業

RED AUSTRALIA EQUIPMENT（オーストラリア）  
資本金：A\$ 5,000千 出資比率：100%  
豪州におけるコマツフォークリフト等の輸入販売・レンタル

SC CONSTRUCTION MACHINERY（SHANGHAI）（中国）  
資本金：元 41,398千 出資比率：100%  
コマツ建機の販売、代理店の経営

BEIJING HY CONSTRUCTION & MACHINERY（中国）  
資本金：元 4,140千 出資比率：60%  
コマツ建設機械の販売

## 機電事業部門

住商機電貿易  
資本金：450百万円 出資比率：100%  
機械・電気機器の輸出入

北海道地味環境  
資本金：800百万円 出資比率：45.63%  
熱供給業

住商マシネックス  
資本金：450百万円 出資比率：100%  
機電商品・システムおよび関連商品の販売

住商マシネックス関西  
資本金：360百万円 出資比率：100%  
機電商品・システムおよび関連商品の販売

アイナックス  
資本金：100百万円 出資比率：97.44%  
業務用クリーニング機械の販売

エス・シー・ワド  
資本金：300百万円 出資比率：100%  
各種精密工作機械・加工部品などの販売・エンジニアリング

稲本製作所  
資本金：96百万円 出資比率：69.03%  
業務用クリーニング機械の製造・販売

住商バイオサイエンス  
資本金：480百万円 出資比率：100%  
バイオ関連機器、技術の販売

中国システック  
資本金：80百万円 出資比率：85%  
空調衛生設備機器などの販売・据付・保守・サービス

ジーイー・パッケージパワー・サービス  
資本金：20百万円 出資比率：49%  
ガスタービン発電機器のアフターサービス

## 情報産業事業部門

日本カード  
資本金：1,500百万円 出資比率：18.87%  
プリペイドカード事業

日本ゲームカード  
資本金：4,000百万円 出資比率：27.45%  
遊技場向けプリペイドカード事業

住商テレメイト  
資本金：100百万円 出資比率：100%  
移動体通信、固定電話の端末販売・回線販売

クロスビームネットワークス  
資本金：100百万円 出資比率：100%  
フロアハンド機器販売、EC事業者向けASP事業

ライコス ジャパン  
資本金：4,525百万円 出資比率：44.72%  
インターネットサーチエンジンサービス

アジア・インターネット・ホールディング  
資本金：1,624百万円 出資比率：25.56%  
アジア地域のインターネットネットワークサービス

ジュピター・プログラミング  
資本金：16,834百万円 出資比率：50%  
番組供給事業の統括運営

ケーブル・ソフト・ネットワーク  
資本金：1,788百万円 出資比率：100%  
（ジュピター・プログラミングの出資比率）  
映画専門チャンネルの放送

ジュピター・ゴルフ・ネットワーク  
資本金：1,700百万円 出資比率：89.41%  
（ジュピター・プログラミングの出資比率）  
ゴルフ専門チャンネルの放送

ジュピター・ショップチャンネル  
資本金：4,400百万円 出資比率：70%  
（ジュピター・プログラミングの出資比率）  
ショッピング番組の放送

ディスカバリー ジャパン  
資本金：3,890百万円 出資比率：50%  
（ジュピター・プログラミングの出資比率）  
ドキュメンタリー番組の放送

ジェイスポート  
資本金：5,451百万円 出資比率：66.66%  
（ジュピター・プログラミングの出資比率）  
スポーツ番組の放送

ララ・メディア  
資本金：495百万円 出資比率：100%  
(ジュビター・プログラミングの出資比率)  
女性向けエンターテイメント番組の放送

アニマル・プラネット・ジャパン  
資本金：41百万円 出資比率：33.33%  
(ジュビター・プログラミングの出資比率)  
動物エンターテイメント番組の放送

アスミック・エース エンタテインメント  
資本金：917百万円 出資比率：49.62%  
映像ソフトの企画、制作、配給、販売

ステップ映像  
資本金：100百万円 出資比率：60%  
映像ソフトの企画、販売

コナイテッド・シネマ  
資本金：1,600百万円 出資比率：40%  
マルチプレックス・シネマ建設及び運営

ジュビター・テレコム (JCOM)  
資本金：47,003百万円 出資比率：35%  
CATV局の統合運営

ジェイコム東京  
資本金：10,075百万円  
出資比率：79.10% (JCOMの出資比率)  
CATV局の運営

ジェイコム湘南  
資本金：5,772百万円  
出資比率：73.43% (JCOMの出資比率)  
CATV局の運営

浦和ケーブル・テレビ・ネットワーク  
資本金：1,600百万円  
出資比率：49.65% (JCOMの出資比率)  
CATV局の運営

メディアさいたま  
資本金：2,493百万円  
出資比率：40.11% (JCOMの出資比率)  
CATV局の運営

土浦ケ-ブルテレビ  
資本金：1,500百万円  
出資比率：69% (JCOMの出資比率)  
CATV局の運営

木更津ケーブルテレビ  
資本金：1,800百万円  
出資比率：81.69% (JCOMの出資比率)  
CATV局の運営

ケーブルネットワークやちよ  
資本金：1,600百万円  
出資比率：58.4% (JCOMの出資比率)  
CATV局の運営

ジュビター群馬  
資本金：1,100百万円  
出資比率：100% (JCOMの出資比率)  
CATV局の運営

大阪ケーブルテレビ  
資本金：4,200百万円  
出資比率：58.84% (JCOMの出資比率)  
CATV局の運営

北摂ケーブルネット  
資本金：2,000百万円  
出資比率：55% (JCOMの出資比率)  
CATV局の運営

ジェイコム関西  
資本金：10,500百万円  
出資比率：89.75% (JCOMの出資比率)  
CATV局の運営

ケーブルネット神戸芦屋  
資本金：2,900百万円  
出資比率：42.28% (JCOMの出資比率)  
CATV局の運営

ケーブルネット下関  
資本金：1,000百万円  
出資比率：50% (JCOMの出資比率)  
CATV局の運営

ジェイコム北九州  
資本金：1,801百万円  
出資比率：81.43% (JCOMの出資比率)  
CATV局の運営

ケーブルビジョン二十一  
資本金：3,165百万円  
出資比率：69.47% (JCOMの出資比率)  
CATV局の運営 (福岡)

福岡ケーブルネットワーク  
資本金：2,000百万円  
出資比率：45% (JCOMの出資比率)  
CATV局の運営

タイトス・コミュニケーションズ  
資本金：30,004百万円  
出資比率：100% (JCOMの出資比率)  
CATV局の運営

タイトス相鉄  
資本金：800百万円 出資比率：99.37%  
(タイトス・コミュニケーションズの出資比率)  
CATV局の運営

ジェイコム札幌  
資本金：7,450百万円 出資比率：78.52%  
(タイトス・コミュニケーションズの出資比率)  
CATV局の運営

関西マルチメディアサービス  
資本金：2,000百万円 出資比率：32.25%  
(JCOMと住友商事の合計出資比率)  
CATVインターネットサービス

アットホームジャパン  
資本金：6,500百万円 出資比率：57.14%  
(JCOMと住友商事の合計出資比率)  
CATVインターネットサービス

エイジェイシーシー  
資本金：400百万円 出資比率：57.5%  
CATV用コンバーターのリース

ケーブルシステム  
資本金：490百万円 出資比率：40%  
CATV局向システム設計、施工、コンサルティング

ビリングソフト  
資本金：100百万円 出資比率：81%  
CATV局向顧客課金・経営管理システムの開発、  
販売

ジェイサット  
資本金：53,770百万円 出資比率：14.12%  
衛星通信事業

スカイパーフェクト・コミュニケーションズ  
資本金：139,456百万円 出資比率：4.89%  
衛星デジタル多チャンネル放送

アルファブリッジ  
資本金：200百万円 出資比率：55%  
ブロードバンドインフラを活用したデジタル  
コンテンツ配信・蓄積サービス

住商情報システム  
資本金：21,152百万円 出資比率：40.21%  
ソフトウェアの開発、情報処理サービス、  
通信ネットワークサービス

住商エレクトロニクス  
資本金：1,783百万円 出資比率：65.52%  
コンピューターおよび関連機器の販売・賃貸

エスシー・コムテクス  
資本金：300百万円 出資比率：80%  
企業向け情報通信システムの販売

エス・シー・ハイテック  
資本金：300百万円 出資比率：100%  
半導体設計支援用ソフトウェアの輸入、販売・保守

ジー・プラン  
資本金：800百万円 出資比率：35%  
販促用ポイントプログラム運用

エス・シー・ベンチャー・パートナーズ  
資本金：50百万円 出資比率：100%  
投資顧問業

エス・シー・セミコン・テクノロジー  
資本金：300百万円 出資比率：85%  
半導体製造装置の輸入販売・据付・保守

スミトロニクス  
資本金：200百万円 出資比率：100%  
電子機器・部品の販売

ASIA BUSINESS VENTURE HOLDINGS  
(シンガポール)  
資本金：S\$ 14,350千 出資比率：38.73%  
電子ネットワーク上での商取引・輸送決済サービス

SUMITRONICS (米国)  
資本金：US\$ 7,800千 出資比率：100%  
電子機器・部品の販売

SUMITRONICS TAIWAN (台湾)  
資本金：NT\$ 10,000千 出資比率：100%  
電子材料・部品の販売

SUMITRONICS ASIA HOLDING (シンガポール)  
資本金：S\$ 15,269千 出資比率：100%  
アジアスミトロニクス・グループ会社の統括

SC ELECTRONICS KOREA (韓国)  
資本金：W 1,000,000千  
出資比率：100%  
電子機器・部品の販売

TECHNOCLEAN PHILIPPINES (フィリピン)  
資本金：P/PESO 125,622千 出資比率：100%  
ハイテック洗浄事業

## 化学品事業部門

住友商事ケミカル  
資本金：450百万円 出資比率：100%  
化成品の国内・貿易取引

住商ファインガス  
資本金：480百万円 出資比率：92.5%  
工業用ガスの製造・販売

互栄商事  
資本金：138百万円 出資比率：81%  
医薬品、農薬、工業薬品、合成樹脂などの販売

住商ファーマインターナショナル  
資本金：480百万円 出資比率：100%  
医薬・バイオ先端分野のライセンス貿易

住商アグロインターナショナル  
資本金：130百万円 出資比率：100%  
農業および肥料等の販売

住商プラスケム  
資本金：600百万円 出資比率：86.64%  
化学品の販売

北港油曹所  
資本金：115百万円 出資比率：100%  
化学品貯蔵設備の賃貸および管理・運営

住友商事プラスチック  
資本金：900百万円 出資比率：100%  
合成樹脂の国内・貿易取引

SPS MINERALS TECHNOLOGY (マレーシア)  
資本金：M\$ 4,450千 出資比率：44.94%  
ガラス用の長石等の粉砕及び製品の販売

INTERACID TRADING (スイス)  
資本金：S.FR 20,000千 出資比率：100%  
硫酸トレーダー

SUMMIT AGRO EUROPE (イギリス)  
資本金：STG £ 6,915千 出資比率：100%  
欧州における肥料・農薬・販売会社への出資

SUMMIT-AGRO UKRAINE (ウクライナ)  
資本金：UAH 2,758千 出資比率：100%  
ウクライナにおける農薬販売

CANTEX (米国)  
資本金：US\$ 15,000千 出資比率：100%  
塩化ビニルパイプの製造・販売

NEW PORT BULK TERMINAL (マレーシア)  
資本金：M\$ 2,000千 出資比率：70%  
液体化学品の保管・販売

## 資源・エネルギー事業部門

住商レフテック  
資本金：200百万円 出資比率：100%  
耐火材の製造・販売・技術サービスおよび鉄鋼関連  
資機材の輸入販売

ヌサ・テンガラ・マイニング  
資本金：14,000百万円 出資比率：74.28%  
インドネシアパツビジャウ銅・金鉱山開発  
プロジェクトへの投融資

住商石油  
資本金：500百万円 出資比率：100%  
石油製品の販売、ガソリンスタンド経営

住商液化ガス  
資本金：495百万円 出資比率：100%  
本州・四国でのLPGの充填・販売

住商第一石油ガス  
資本金：250百万円 出資比率：100%  
北海道でのLPGの充填・販売

住商九液ガス  
 資本金：100百万円 出資比率：100%  
 九州でのLPGの充填・販売

日本ニュクリアサービス  
 資本金：40百万円 出資比率：100%  
 核燃料輸送など原子力関連サービス・機器の販売

サミットエナジー  
 資本金：50百万円 出資比率：70%  
 電力小売事業

SUMISHO COAL AUSTRALIA (オーストラリア)  
 資本金：A\$ 60,000千 出資比率：100%  
 豪州オーキークリーク原料炭プロジェクト等への投資

SC MINERAL RESOURCES (オーストラリア)  
 資本金：A\$ 10,000千 出資比率：100%  
 オーストラリア・ノースパークス銅鉱山の開発

SC MINERALS AMERICA (米国)  
 資本金：US\$ 0.2千 出資比率：100%  
 米国モレンシ-銅鉱山、チリ・ラカンデラリア銅鉱山への投資会社である、SMMMA株式の保有・探鉱事業

## 生活産業事業部門

住商農産  
 資本金：55百万円 出資比率：100%  
 肥料、農業資材、農産物の販売

日東バイオ  
 資本金：1,304百万円 出資比率：33.22%  
 肥料の製造・販売

住商肥料投資  
 資本金：370百万円 出資比率：100%  
 肥料の投資

住商フレッシュミート  
 資本金：100百万円 出資比率：100%  
 肉類3品の販売

千葉共同サイロ  
 資本金：708百万円 出資比率：50.5%  
 穀物サイロ

金沢ジャーマンベーカーリー  
 資本金：480百万円 出資比率：100%  
 パン・洋菓子製造小売

糶販  
 資本金：95百万円 出資比率：97.89%  
 コメの卸売・小売

サミット製油  
 資本金：97百万円 出資比率：51%  
 植物油・油粕の製造・販売

吉原製油  
 資本金：2,120百万円 出資比率：31.3%  
 植物油・油粕の製造・販売

住商食品  
 資本金：495百万円 出資比率：100%  
 食材の開発・輸入販売

新光製糖  
 資本金：1,495百万円 出資比率：54.37%  
 精製糖・氷砂糖・液糖の製造・販売

住商フルーツ  
 資本金：150百万円 出資比率：100%  
 青果物の輸入販売

アライド  
 資本金：60百万円 出資比率：100%  
 花の輸入・販売

サミット  
 資本金：3,920百万円 出資比率：100%  
 スーパーマーケットチェーン

サミット・コルモ  
 資本金：100百万円 出資比率：100%  
 セネラル・マーチャンダイズストア・チェーン

マミーマート  
 資本金：2,660百万円 出資比率：20%  
 スーパーマーケットチェーン

住商オットー  
 資本金：7,150百万円 出資比率：49%  
 独オットー社と合併の通信販売

エディー・パワー・ジャパン  
 資本金：3,000百万円 出資比率：34.3%  
 アウトドアカジュアルの販売

クラブ・クレアター・ポーテ・ジャパン  
 資本金：1,150百万円 出資比率：29.4%  
 化粧品通信販売

住商リテイルストアーズ  
 資本金：1,400百万円 出資比率：100%  
 調剤ドラッグストア

朝日メディックス  
 資本金：200百万円 出資比率：100%  
 ドラッグストアチェーン及びDPE

パソナケアギバー  
 資本金：200百万円 出資比率：40%  
 介護サービスの提供

住商ファイングッズ  
 資本金：50百万円 出資比率：100%  
 インテリア設計・施工、家具等消費財の輸入及び販売

住商グルメコーヒー  
 資本金：150百万円 出資比率：100%  
 イタリアンカフェバーのチェーン展開

オリエンタルダイヤモンド  
 資本金：270百万円 出資比率：50%  
 ダイヤモンドの加工・販売

SUMIFERT (マレーシア)  
 資本金：M\$ 500千 出資比率：50%  
 肥料の販売

SUMMIT QUINPHOS (NZ)(ニュージーランド)  
 資本金：NZ\$ 1,818千 出資比率：60%  
 肥料の輸入・販売

THAI SPF PRODUCTS (タイ)  
 資本金：BAHT 250,000千 出資比率：54.9%  
 SPF豚の飼育・販売

SUMMIT SPECIALTY OIL (米国)  
 資本金：US\$ 3,716千 出資比率：100%  
 油種子の搾油・精製の受託

SC INVESTMENT HOLDINGS (米国)  
 資本金：US\$ 17,100千 出資比率：100%  
 フロリダ州の柑橘農園への投資

PRESSA HOLDING (米国)  
 資本金：US\$ 2,328千 出資比率：100%  
 米国における乾牧草加工会社への投資及び同販売

SC AGRICULTURE (オーストラリア)  
 資本金：A\$ 1,500千 出資比率：100%  
 オーストラリアにおける乾牧草加工会社への投資及び同販売

SUMITEX HONG KONG (香港)  
 資本金：HK\$ 10,000千 出資比率：100%  
 繊維製品・原材料の販売

DALIAN HUAYOU KNITTING (中国)  
 資本金：元 11,000千 出資比率：100%  
 タッサーシルクセンター等の製造販売

## 生活資材・建設不動産事業部門

住商セメント  
 資本金：200百万円 出資比率：100%  
 セメント、生コンクリート、コンクリート製品の販売

住商建材  
 資本金：400百万円 出資比率：100%  
 建材の販売

住商紙パルプ  
 資本金：400百万円 出資比率：100%  
 紙製品の輸出入・販売

セイコー  
 資本金：280百万円 出資比率：100%  
 段ボール原紙・ケースの製造・販売

第一パッケージ  
 資本金：271百万円 出資比率：60.3%  
 段ボール及び印刷紙器製造・販売

上河内開発  
 資本金：185百万円 出資比率：100%  
 イーストウッドカントリー倶楽部(栃木県)の保有、オフィスビル等の保有・賃貸

ヤサト興産  
 資本金：90百万円 出資比率：100%  
 サミットゴルフクラブ(茨城県)の保有・運営

横浜いずみ  
 資本金：1,600百万円 出資比率：52.5%  
 クイーンズスクエア横浜への投資

横浜シティ・マネジメント  
 資本金：100百万円 出資比率：25.5%  
 クイーンズスクエア横浜の管理・運営・賃貸

住商ビルマネージメント  
 資本金：100百万円 出資比率：100%  
 オフィスビルの総合管理

住商アーバン開発  
 資本金：200百万円 出資比率：100%  
 商業施設企画開発・運営管理、地ビール製造・販売

住商建物  
 資本金：400百万円 出資比率：100%  
 住宅・宅地の売買・仲介・管理、住居リフォーム

住商エステート  
 資本金：200百万円 出資比率：100%  
 仙台市及びその周辺における不動産業務全般

エス・シー・プロパティーズ  
 資本金：3,000百万円 出資比率：100%  
 不動産の保有・賃貸

SUMISHO DEVELOPMENT(THAILAND)  
 (タイ)  
 資本金：BAHT 15,000千 出資比率：98.83%  
 バンコクにおけるアパート・オフィスビル経営

P.T. SUMMITMAS PROPERTY (インドネシア)  
 資本金：US\$ 12,500千 出資比率：40%  
 ジャカルタにおけるオフィスビルの賃貸

## 金融・物流事業部門

住商キャピタルマネジメント(ケイマン)  
 資本金：200百万円 出資比率：100%  
 金融業

デジタルノンバンク  
 資本金：490百万円 出資比率：70%  
 金融業

住商マテリアル  
 資本金：200百万円 出資比率：100%  
 貴金属等の製造・加工、仕入れ・販売

サミットファイナンス  
 資本金：100百万円 出資比率：100%  
 金融業

住商ロジスティクス  
 資本金：150百万円 出資比率：100%  
 総合物流サービス

サミット・エア・サービス  
 資本金：100百万円 出資比率：100%  
 旅行サービス業

スミトランス・ジャパン  
 資本金：100百万円 出資比率：100%  
 総合物流サービス

オールトランス  
 資本金：200百万円 出資比率：100%  
 総合物流サービス

住商ブルーウェル  
 資本金：100百万円 出資比率：100%  
 損害保険・生命保険代理業

SUMITOMO CORPORATION CAPITAL  
 ASIA(シンガポール)  
 資本金：US\$ 15,000千 出資比率：100%  
 アジア地域向け投資・グループファイナンスなど

NAVA NAKORN DISTRIBUTION CENTRE  
 (タイ)  
 資本金：BAHT 120,000千 出資比率：53.08%  
 総合物流サービス

P.T. INDO SUMMIT LOGISTICS (インドネシア)  
 資本金：RP 11,385,000千 出資比率：47.06%  
 総合物流サービス

DRAGON LOGISTICS (ベトナム)  
 資本金：DON 11,085,960千 出資比率：27%  
 総合物流サービス

AR SUMMIT (アラブ首長国連邦)  
 資本金：DH 11,000千 出資比率：25%  
 総合物流サービス

SHANGHAI HUAYOU INTERNATIONAL  
 FORWARDING(中国)  
 資本金：元 16,570千 出資比率：25%  
 総合物流サービス

YANGSAN INTERNATIONAL  
DISTRIBUTION CENTER (韓国)  
資本金: W 1,500,000千  
出資比率: 75%  
総合物流サービス

BLUEWELL INSURANCE( SINGAPORE )  
(シンガポール)  
資本金: S\$ 1,200千 出資比率: 91%  
再保険引受

THANG LONG INDUSTRIAL PARK (ベトナム)  
資本金: DON 210,214,086千  
出資比率: 58%  
工業団地の開発・販売・運営・保守

EAST JAKARTA INDUSTRIAL PARK  
(インドネシア)  
資本金: US\$ 8,550千 出資比率: 60%  
工業団地の販売・運営・維持管理

## 国内店舗・法人

エス・シー・マテリアル  
資本金: 50百万円 出資比率: 100%  
鉄スクラップ加工処理

福岡コイルセンター  
資本金: 300百万円 出資比率: 90%  
薄板の加工・販売

住商鋼板加工  
資本金: 462百万円 出資比率: 89.18%  
薄板の加工・販売

住商ハガネ  
資本金: 100百万円 出資比率: 90%  
特殊鋼・線材の販売

大栄鋼管  
資本金: 30百万円 出資比率: 93.17%  
継目無鋼管を主体とする鋼管の販売

日本カタン  
資本金: 886百万円 出資比率: 37.76%  
送電線架線装置、自動車部品の製造・販売

住商テキスタイル  
資本金: 350百万円 出資比率: 100%  
繊維原料、繊維製品の加工・販売

トータス  
資本金: 50百万円 出資比率: 80%  
全国の生協向けインテリア商品・日用雑貨の卸売

住商モンブラン  
資本金: 80百万円 出資比率: 87.5%  
ユニフォーム・ワーキングウエアなどの素材・製品の加工・販売

住商インテリア  
資本金: 80百万円 出資比率: 100%  
オフィス用カーペット・カーテン等、インテリアの施工・販売

住商エステム  
資本金: 350百万円 出資比率: 100%  
住宅・宅地の売買・仲介・管理、住宅リフォーム

住商アーバンディベロップメント  
資本金: 20百万円 出資比率: 100%  
商業施設などの保有、賃貸、運営管理

大阪北港開発  
資本金: 20百万円 出資比率: 100%  
ユニバーサル・スタジオ・ジャパン駅前商業施設の保有・管理・運営

住商ビル管理  
資本金: 40百万円 出資比率: 60%  
オフィスビルの総合管理

レイビ  
資本金: 30百万円 出資比率: 48.23%  
建物総合メンテナンス

住商マシネックス神戸  
資本金: 50百万円 出資比率: 100%  
機電商品・システムおよび関連商品の販売

玉島スポ・ツブラザ  
資本金: 150百万円 出資比率: 85%  
スポーツクラブ

MARS INTERNATIONAL (ミャンマー)  
資本金: US\$ 1,800千 出資比率: 40%  
蚊取り線香及び家庭用殺虫剤の製造・販売

SUMMIT WOOL SPINNERS (ニュージーランド)  
資本金: NZ\$ 10,000千 出資比率: 100%  
カーペット用ウール糸の製造・販売

北海道石産興業  
資本金: 10百万円 出資比率: 100%  
砕石製造

住商マシネックス東北  
資本金: 100百万円 出資比率: 100%  
機電商品・システムおよび関連商品の販売

中京鋼管  
資本金: 80百万円 出資比率: 100%  
鋼管・鋼材の販売

サミット エフ・エー システム  
資本金: 10百万円 出資比率: 92%  
機械設備の販売、同設計・製作、設備工事請負

住商化学品中部  
資本金: 120百万円 出資比率: 100%  
合成樹脂・化学品全般卸売

住商マシネックス中部  
資本金: 150百万円 出資比率: 100%  
機電商品・システムおよび関連商品の販売

住商マテリアル中国  
資本金: 30百万円 出資比率: 100%  
土木建築用鉄鋼製品の販売、窯業原料・窯業製品の販売

住商アイエス  
資本金: 40百万円 出資比率: 67.5%  
土木建築用資材の販売

住商化学品九州  
資本金: 120百万円 出資比率: 100%  
九州地区における化学品及び関連資材の販売

住商マネジメント九州  
資本金: 30百万円 出資比率: 100%  
総経業務の受託

住商マシネックス九州  
資本金: 100百万円 出資比率: 100%  
機電商品・システムおよび関連商品の販売

## 海外店舗・法人

AB TUBE PROCESSING (米国)  
資本金: US\$ 2,600千 出資比率: 100%  
エアバッグ用シリンドラー素管の加工・販売

MICHIGAN STEEL PROCESSING (米国)  
資本金: US\$ 12,284千 出資比率: 100%  
スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)

SERVILAMINA SUMMIT MEXICANA(メキシコ)  
資本金: US\$ 12,000千 出資比率: 100%  
スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)

VICKSMETAL CORPORATION (米国)  
資本金: US\$ 1,500千 出資比率: 100%  
スチールサービスセンター(変圧器用電磁鋼板の加工・販売)

DISTRIBUTOR METALS CORPORATION  
(米国)  
資本金: US\$ 372千 出資比率: 100%  
ステンレス鋼材販売

PREMIER PIPE (米国)  
資本金: US\$ 3,501千 出資比率: 100%  
TOTAL PREMIER SERVICEへの投資

CLICKSTREAM CAPITAL (米国)  
資本金: US\$ 7,164千 出資比率: 100%  
ベンチャーキャピタルファンドへの投資

SCOA CAPITAL (米国)  
資本金: US\$ 14,003千 出資比率: 100%  
BUY-OUTへの投資

DIVERSIFIED CPC INTERNATIONAL (米国)  
資本金: US\$ 25,000千 出資比率: 96.67%  
エアソール用充填ガスの配合・精製・販売

SUMMIT AGRICULTURE (米国)  
資本金: US\$ 720千 出資比率: 100%  
カーネーション生産会社への投資

SUMMIT PULP & PAPER(米国)  
資本金: US\$ 5,000千 出資比率: 100%  
古紙の回収・販売

TREADWAYS CORPORATION (米国)  
資本金: US\$ 21,123千 出資比率: 100%  
住友ブランドタイヤ輸入販売、プライベートブランドタイヤの販売

600 THIRD AVENUE ASSOCIATES (米国)  
資本金: US\$ 66,187 出資比率: 100%  
オフィスビル賃貸

SUMMIT CHEMICALS HOLDING (米国)  
資本金: US\$ 4,000千 出資比率: 100%  
Summit Specialty Chemicals Limitedと  
Summit Pharmaceuticals L.L.C.の統括

STEEL SUMMIT HOLDINGS (米国)  
資本金: US\$ 14,501千 出資比率: 100%  
米国、メキシコのスチール・サービス・センターの  
統合管理、薄板販売

SCOA RESIDENTIAL (米国)  
資本金: US\$ 17,880千 出資比率: 100%  
賃貸木造アパート開発事業への投資

ATLANTIC HILLS CORPORATION (米国)  
資本金: US\$ 19,000千 出資比率: 100%  
宅地造成会社への投資

SCOA FINANCE COMPANY (米国)  
資本金: US\$ 3,000千 出資比率: 100%  
金融業

SCOA INVESTMENT CORPORATION (米国)  
資本金: US\$ 30千 出資比率: 100%  
SCOA FINANCEへの投資

BLUEWELL (U.S.A.)(米国)  
資本金: US\$ 30千 出資比率: 100%  
保険仲介取引

SUMITRANS CORPORATION (米国)  
資本金: US\$ 3,082千 出資比率: 100%  
総合物流サービス

PRESIDIO VENTURE PARTNERS (米国)  
資本金: US\$ 78,199千 出資比率: 100%  
インフォメーションテクノロジ分野への  
ベンチャー投資

UNIQ DISTRIBUTING (米国)  
資本金: US\$ 1,000千 出資比率: 100%  
輸入タイルの販売

SUMMIT MOTOR MANAGEMENT (米国)  
資本金: US\$ 19,463千 出資比率: 100%  
自動車ディーラーの持株会社

PRESSA AGRI GP (米国)  
資本金: US\$ 2,948千 出資比率: 100%  
北米における乾牧草加工会社の統括

SUMMIT CHEMICALS ASIA (シンガポール)  
資本金: S\$ 1,500千 出資比率: 100%  
精密化学品関連商品の貿易・投資

SUMMIT CHEMICALS EUROPE (ドイツ)  
資本金: DM 7,500千 出資比率: 100%  
ファイン・無機化学品の販売

## その他

住商アドミサービス  
資本金: 30百万円 出資比率: 100%  
人事総務サービス

住商フォーエス  
資本金: 200百万円 出資比率: 100%  
ビジネスアプリケーションソフトの開発請負など  
情報システムサービス

住友商事フィナンシャルマネジメント  
資本金: 800百万円 出資比率: 100%  
グループファイナンス等金融サービス及び経理業務  
サービス

住商リース  
資本金: 14,760百万円 出資比率: 33.96%  
総合リース

SUMITOMO CORPORATION CAPITAL  
EUROPE (イギリス)  
資本金: US\$ 125,000千/STG £5,765千  
出資比率: 100%  
グループファイナンスなど

# グローバルネットワーク

## アジア

北京  
上海  
天津  
大連  
瀋陽  
青島  
済南  
南京  
成都  
広州  
深圳  
厦門  
香港  
台北  
高雄  
ソウル  
ウランバートル  
バンコック  
シンガポール  
マニラ  
クアラルンプール  
クチン  
コタキナバル  
ジャカルタ  
スラバヤ  
バンドン  
メダン

ハノイ  
ホーチミンシチー  
フンタオ  
ダナン  
プノンペン  
ピエンチャン  
ヤンゴン  
ニューデリー  
カルカッタ  
ムンバイ  
チェンナイ  
バンガロール  
カラチ  
ラホール  
イスラマバード  
コロンボ  
ダッカ  
チッタゴン  
カトマンズ

## 中近東

バーレーン  
テヘラン  
イスタンブール  
アンカラ  
アブダビ  
ドバイ  
アンマン  
ダマスカス  
クウェイト  
サナア  
テルアビブ  
ドーハ  
バグダッド  
マスカット  
リヤド  
ジェッダ  
アルホバール

## 欧州

ロンドン  
オスロ  
ストックホルム  
ブリッセル  
ロッテルダム  
デュッセルドルフ  
パリ  
ミラノ  
トリノ  
マドリッド  
バルセロナ  
アテネ  
ワルシャワ  
クラクフ  
プラハ  
ウィーン  
ブダペスト  
ブカレスト  
ソフィア

## アフリカ

アルジェ  
カサブランカ  
カイロ  
ナイロビ  
アディスアベバ  
ダルエスサラーム  
ルサカ  
ハラレ  
アンタナナリボ  
マプト  
ルアンダ  
アビジャン  
ダカール  
ヨハネスブルグ



(2001年6月1日現在)

**北米**

ニューヨーク  
 フィラデルフィア  
 デトロイト  
 ピッツバ-グ  
 ワシントン  
 アトランタ  
 シカゴ  
 ヒューストン  
 デンバー  
 シアトル  
 サンフランシスコ  
 ポートランド  
 サンタクララ  
 ロスアンゼルス  
 バンクーバー  
 カルガリー  
 トロント  
 モントリオール

**中南米**

メキシコシチー  
 モンテレー  
 グアテマラ  
 サンサルバドル  
 マナグア  
 ハバナ  
 パナマ  
 キト  
 カラカス  
 ポートオブスペイン  
 ボゴタ  
 リマ  
 ブエノスアイレス  
 サンチャゴ  
 サンパウロ  
 リオデジャネイロ  
 ディアデマ  
 ポルトアレグレ  
 レシフェ

**大洋州**

シドニー  
 メルボルン  
 パース  
 プリスベーン  
 オークランド

**国内**

東京  
 札幌  
 千歳  
 室蘭  
 函館  
 仙台  
 青森  
 横浜  
 茨城  
 静岡  
 浜松  
 名古屋  
 富山  
 金沢

大阪  
 京都  
 和歌山  
 神戸  
 姫路  
 岡山  
 高松  
 新居浜  
 広島  
 宇部  
 北九州  
 福岡  
 長崎  
 大島  
 大分  
 熊本  
 鹿児島  
 那覇



<b>海外</b>	87カ国
	法人 87拠点
	支店 3拠点
	事務所 68拠点
合計	158拠点
<hr/>	
<b>国内</b>	法人 4拠点
	ブロック 21拠点
	支社 8拠点
	支店 2拠点
	合計

# 役員

(2001年6月22日現在)



野村高史副社長

平沼重巳副社長

宮原賢次会長

横畠啓太郎副社長

岡素之社長

黒田直樹副社長

和田文男副社長

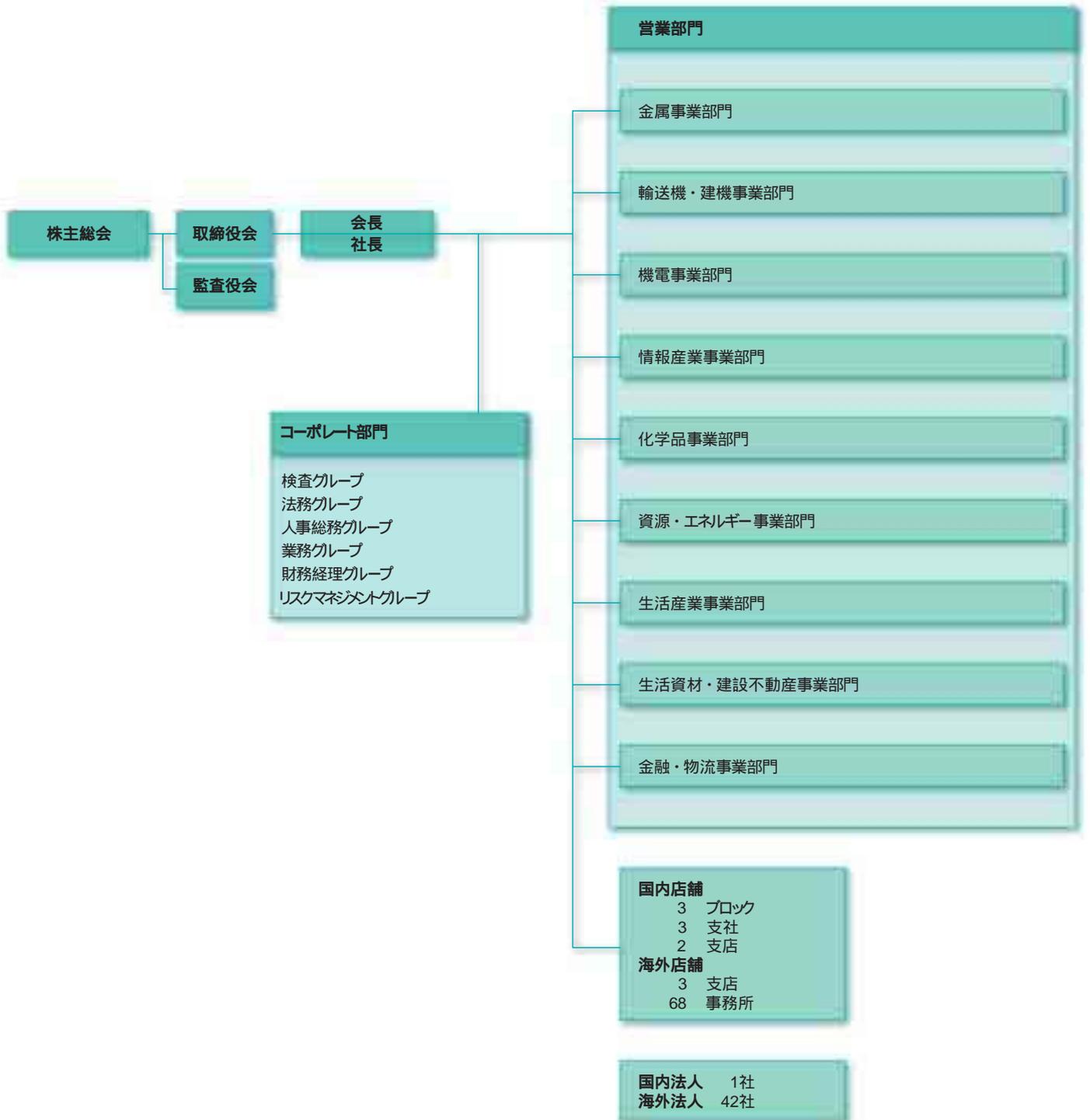
取締役会長*	<b>宮原 賢次</b>	専務取締役*	<b>木村 正文</b> 関西ブロック長	取締役	<b>佐藤 茂樹</b> リスクマネジメントグループ長
取締役社長*	<b>岡 素之</b>	専務取締役*	<b>重松 宗男</b> 金融・物流事業部門長	取締役	<b>大久保 憲三</b> 鉄鋼第二本部長
取締役副社長*	<b>野村 高史</b> 検査グループ分掌 法務グループ分掌 人事総務グループ分掌 業務グループ分掌 財務経理グループ分掌 リスクマネジメントグループ分掌	専務取締役	<b>西條 温</b> 米州総支配人 米国住友商事会社取締役社長	取締役	<b>水上 忠彦</b> 物流保険事業本部長
取締役副社長*	<b>和田 文男</b> 生活産業事業部門長 生活資材・建設不動産事業部門長	専務取締役*	<b>森中 小三郎</b> 機電事業部門長	取締役	<b>田村 玄</b> ライフサイエンス本部長
取締役副社長*	<b>横島 啓太郎</b> 輸送機・建機事業部門長 情報産業事業部門長	専務取締役*	<b>加藤 浩則</b> 化学品事業部門長	取締役	<b>播戸 正臣</b> 建設不動産本部長 総合建設開発部長
取締役副社長*	<b>平沼 重巳</b> 金属事業部門長	常務取締役*	<b>市木 恒弘</b> 資源・エネルギー事業部門長補佐	取締役	<b>中井戸 信英</b> ネットワーク事業本部長 eビジネス事業部担当
取締役副社長*	<b>黒田 直樹</b> 資源・エネルギー事業部門長	常務取締役	<b>山根 英機</b> 中国総代表 中国住友商事会社取締役社長	取締役	<b>山中 健弘</b> 鋼管本部長
		常務取締役*	<b>永澤 賢一</b> 中部ブロック長	取締役	<b>小林 克一</b> 自動車事業本部長
		常務取締役*	<b>中島 宏二</b> 生活産業事業部門長補佐 繊維本部長 関西ブロック長補佐	取締役	<b>南波 佐久男</b> 米国住友商事会社取締役副社長 兼 CFO(最高財務責任者) 兼 CAO(最高管理責任者)
		常務取締役*	<b>田村 雄二</b> 情報産業事業部門長補佐 メディア事業本部長	取締役	<b>加藤 進</b> 人事総務グループ長 業務グループ長
		常務取締役	<b>柴田 高朗</b> 欧州総支配人 欧州住友商事ホールディング会社 取締役社長 欧州住友商事会社取締役会長兼社長	取締役	<b>木村 弘郎</b> 金融事業本部長
		常務取締役*	<b>廣瀬 修二</b> 輸送機・建機事業部門副事業部門長	取締役	<b>荻村 道男</b> 電力プロジェクト本部長
				常任監査役	<b>米津 武彦</b> (常勤)
				常任監査役**	<b>山本 勲</b> (常勤)
				監査役**	<b>前田 宏</b> (弁護士)
				監査役**	<b>園部 逸夫</b> (弁護士)

\* は、代表取締役です。

\*\* は、株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律第18条第1項に定める社外監査役です。

# 組織図

(2001年6月22日現在)



# 会社概要

(2001年3月31日現在)

商号 住友商事株式会社  
設立年月日 1919年12月24日  
資本金 1,694億3,163万6,933円  
上場取引所 東京、大阪、名古屋、福岡、フランクフルト  
決算期 3月31日

海外店舗・法人\* 158拠点(87カ国)  
国内店舗・法人\* 35拠点  
合計\* 193拠点

連結子会社 520社(海外 331社 国内 189社)  
持分法適用会社 207社(海外 119社 国内 88社)  
合計 727社

従業員数 5,042名(連結ベース 30,715名)

本社\* 〒104-8610 東京都中央区晴海1丁目8番11号  
ホームページ <http://www.sumitomocorp.co.jp>

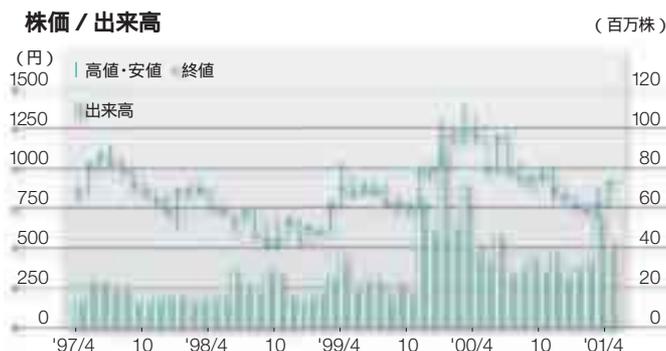
〒2001年6月1日現在)

# 株主メモ

(2001年3月31日現在)

定時株主総会 6月  
名義書換代理人 住友信託銀行株式会社  
同事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番4号  
住友信託銀行株式会社 証券代行部  
郵便物送付先 〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10  
電話照会先 住友信託銀行株式会社 証券代行部  
TEL : 東京042-351-2211 大阪06-6833-4700

同取次所 住友信託銀行株式会社本店及び全国各支店  
公告掲載新聞 日本経済新聞



	'00/4	5	6	7	8	9	10	11	12	'01/1	2	3	4	5	
株価(円)	高値	1,350	1,280	1,201	1,240	1,040	949	1,030	996	919	833	787	886	920	935
	安値	1,140	943	952	963	913	844	905	790	755	750	707	680	759	851
出来高(千株)	41,239	33,549	47,401	28,164	29,712	37,147	29,577	37,909	26,169	30,993	34,446	57,753	43,380	36,185	

(注) 株価および出来高は、東京証券取引所におけるものです。

お問い合わせ先  
住友商事株式会社

インベスターリレーションズ部  
TEL : 03-5166-3456 FAX : 03-5166-6292  
e-mail [EJFGZ-ORG@sumitomocorp.co.jp](mailto:EJFGZ-ORG@sumitomocorp.co.jp)

文書部  
TEL : 03-5166-3542 FAX : 03-5166-6215  
e-mail [EJGFZ-ORG@sumitomocorp.co.jp](mailto:EJGFZ-ORG@sumitomocorp.co.jp)

