

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

金属事業部門	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	
輸送機・建機事業部門	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	
機電事業部門	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	
情報産業事業部門	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	
化学品事業部門	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	
資源・エネルギー事業部門	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	
生活産業事業部門	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	
生活資材・建設不動産事業部門	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	
金融・物流事業部門	32
金融・物流総括部	
金融事業本部	
物流保険事業本部	
国内店舗・法人、海外店舗・法人	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。



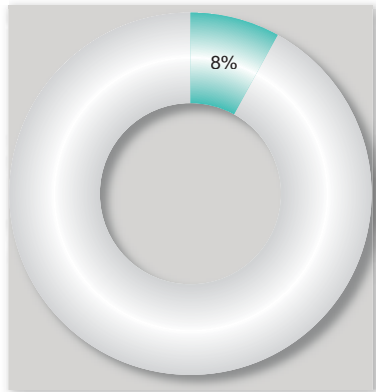
工場用間接資材の調達をEC化、日本のモノづくりを支援 MonotaRO.com。

ハイライト

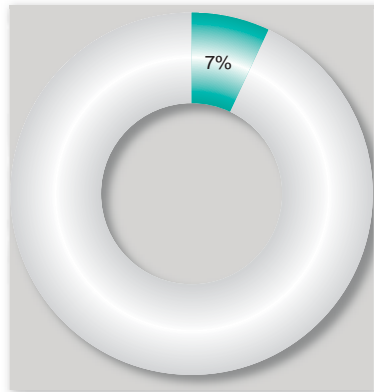
当事業部門では、米国パートナー企業のノウハウを日本流にリアレンジし、伝統的な鉄鋼ビジネスにITを導入した新しいビジネスモデルを構築しています。工場用間接資材の卸売最大手、米国「グレンジャー」と共同設立した「住商グレンジャー」は、2000年11月に「MonotaRO.com」を立ち上げ、工場用間接資材のオンライン販売を行っています。また、2000年7月に当社及び日本の商社2社が米国「メタルサイト」と共同で立ち上げた「日本メタルサイト」は、薄

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。



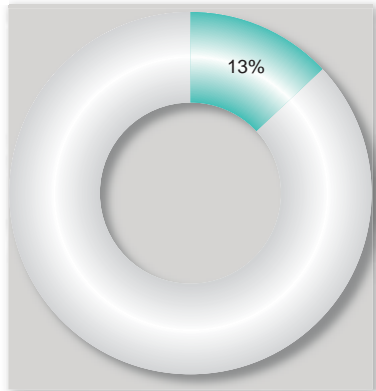
米国「METRA」向けに受注した2階建て客車と同型の車両。

ハイライト

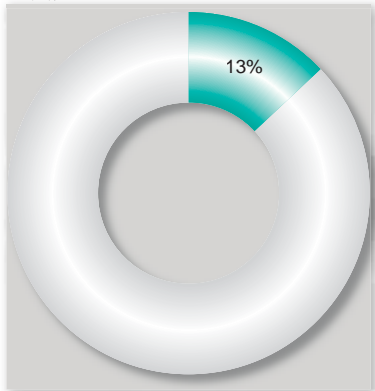
2001年2月、米国「METRA」より2階建て客車300両を受注しました。これは日本企業の鉄道輸取引としては過去最大規模のものです。これにより、当社の米国での新車受注実績は累計で約840両、「METRA」については保有車両の半数は当社が納入したものととなります。米国現地法人が契約の取りまとめを行い、一方

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。

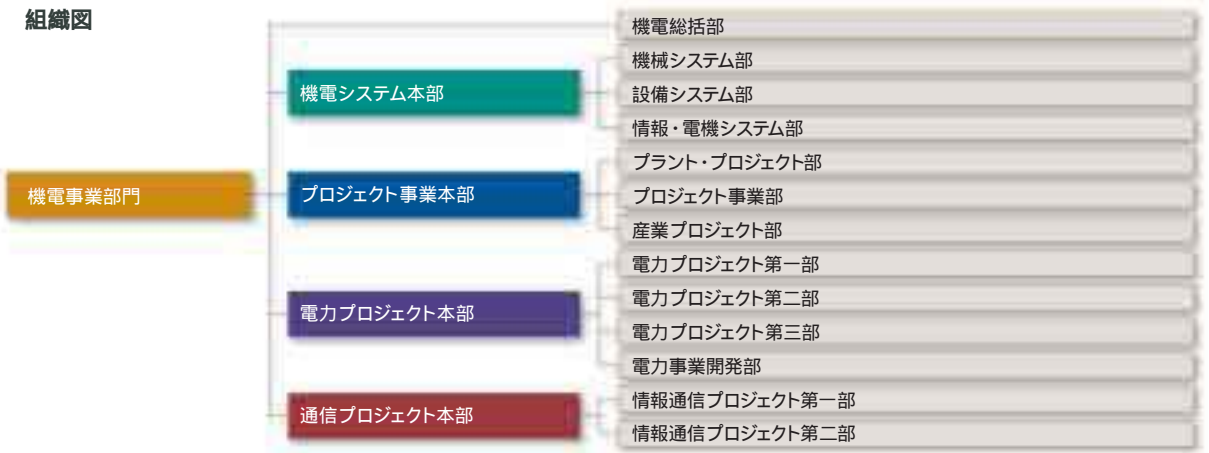
ビジネス環境

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。



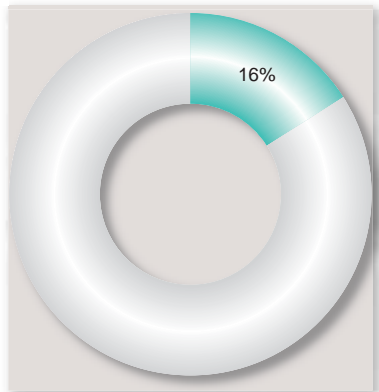
当社が韓国、米国、英国、オーストラリア等のメーカー等とタイアップしてベトナムに建設中の石炭火力発電所。

ハイライト

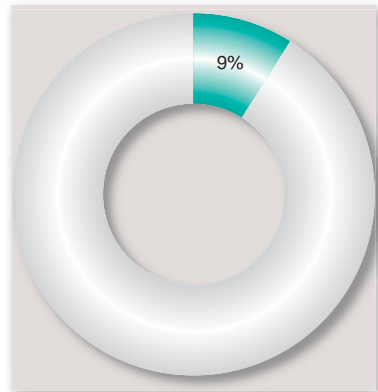
1999年に受注したベトナムのファールライ火力発電所建設は完成に向けて工事が進んでいます。海外大型プロジェクトは、地域、機種、資金など多様な条件に対応する高度でグローバルなオーガナイズ機能やプロジェクトマネジメント能力が要求されます。本案件では、米国の発電機メーカーとエンジニアリング会社、英国のボイラー会社、オースト

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。



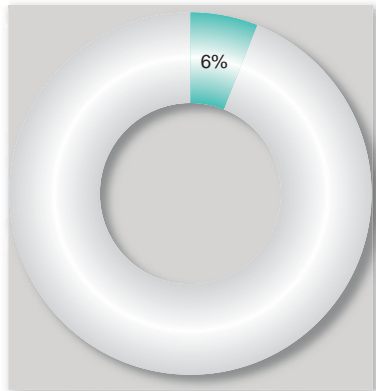
アジアで最大の情報通信機器展「インターロップ2001東京」に出展する「エスシー・コムテクス」。

ハイライト

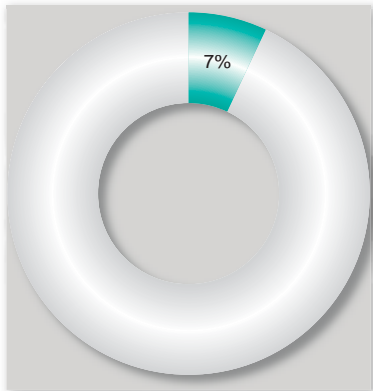
2001年4月に設立した「エスシー・コムテクス」は、ブロードバンド化の進展による通信インフラ整備に対応し、VoIP、WDM(光波長多重伝送)等の次世代通信装置、データストレージシステム、ルーター、セキュリティ関連商品、データベースソフトウェア等の販売を行います。同社は、当社が米国で運営するIT分野の戦略投資会社である「Presidio Venture Partners」の豊富な最先端技術情報を基に新規ビ

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。

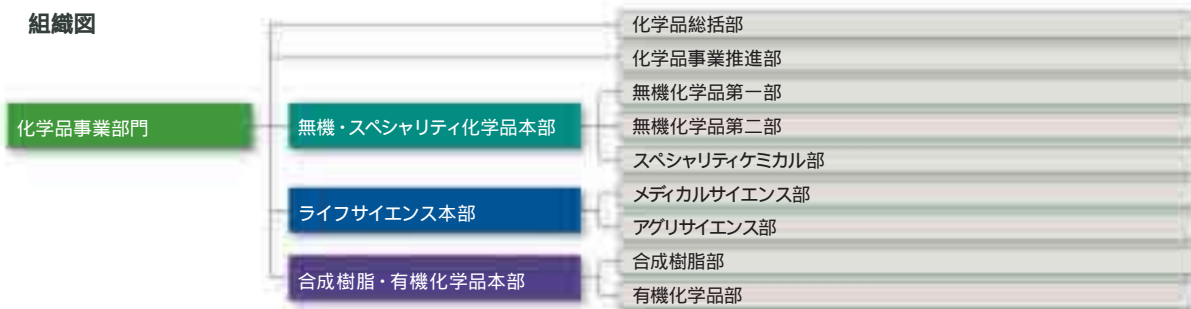
戦略及び施策

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。



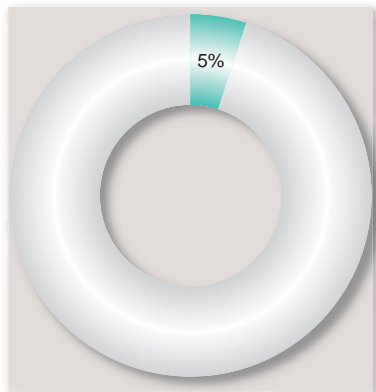
「CANTEX」の新製品(スイッチボックス) "EZ Box"。

ハイライト

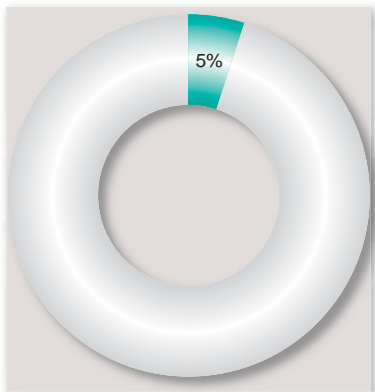
1992年、米国「Hersco Corporation」の塩ビパイプ部門を買収して設立した「CANTEX」はテキサス州ミネラルウェルズに本社を置き、全米5州に工場を有しています。主力製品である電線・電話用塩ビパイプの米国市場における販売量は年間3億6,000万ポンド、販売額2億ドルでシェア30%、塩ビ継ぎ手は年間販売額5,600万ドルでシェア35%です。当部門は同社に対して価格競争力のある安定的な原料供給と信用力を提供しており、同社は買収以降順調な業績拡大により2000年

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



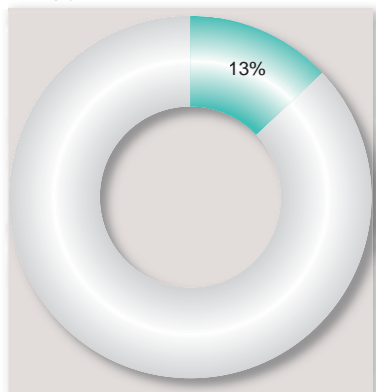
インドネシアのバツ・ヒジャウ銅・金鉱山：2000年10月に完工テストをクリアし、本格操業に入っている。

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。

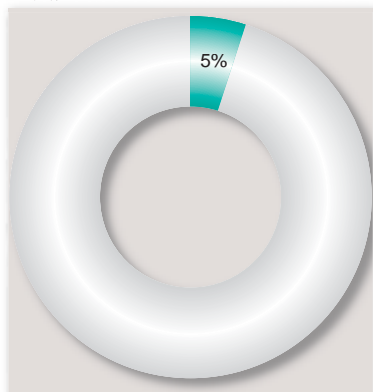
ハイライト

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



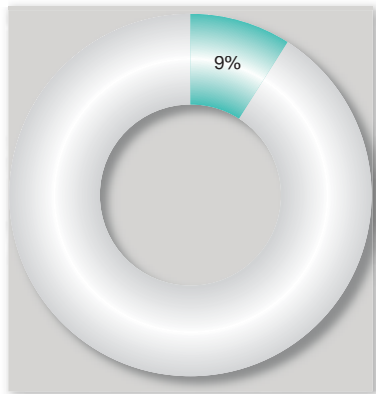
「SGS工場」では約700人の従業員を有し、年間アウター衣料とパンツを合わせて25万枚、シャツ30万枚を生産している。

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、時代の要請に対応した取り組みを進めています。

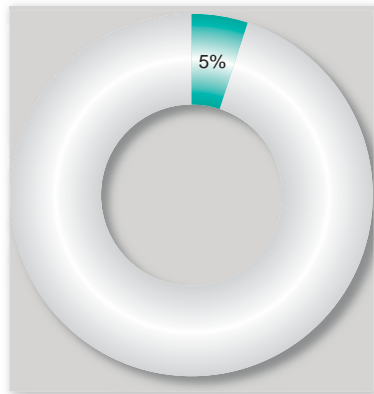
ハイライト

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。



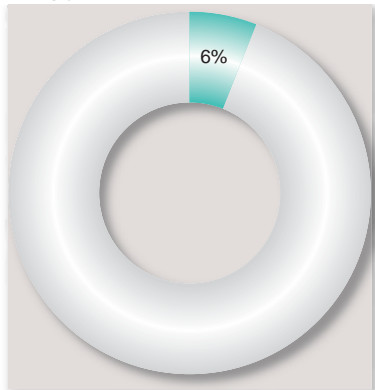
「晴海アイランドトリトンスクエア」全景：「トリトンスクエア」は、ギリシャ神話の海神「トリトン」にちなんだもの。「トリ (Tri)」は「3」を意味し、職・遊・住の三つの機能の調和と、トリプルタワーをイメージしている。

ハイライト

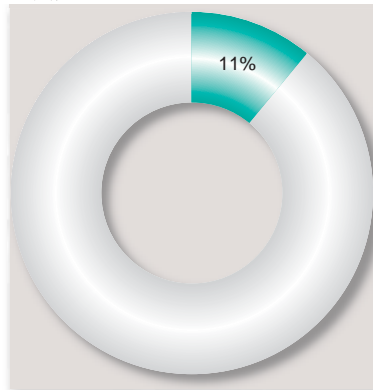
海に開かれた街「晴海アイランドトリトンスクエア」は、「職（オフィス）」、「遊（文化・商業）」、「住（都心居住）」が複合した新しいまちづくりを目的とした開発地区総面積約10万㎡、建物延床面積約60万㎡の大規模複合再開発事業です。当社は、再開発対象エリアの一角に土地を取得以来17年間にわたり、マスタープランの作成から竣工後の施設運営管理に至るまで、再開

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化（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

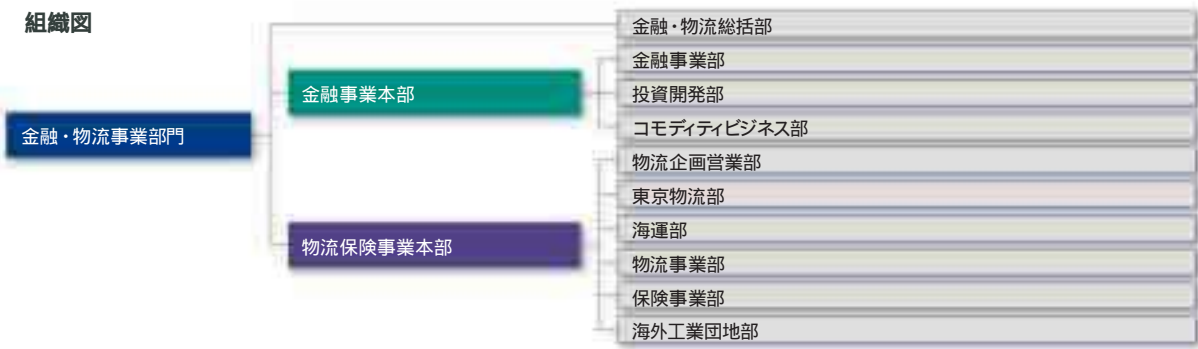
当社は、FTとLTを駆使し、従来の商社に無い、新しい発想のビジネス創出を目指しています。

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

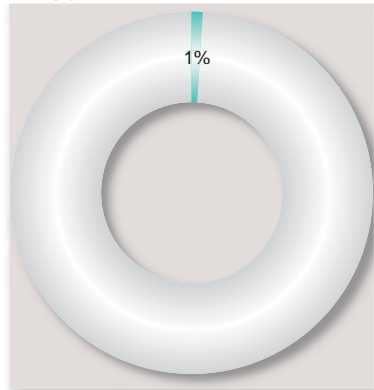


適な物流ソリューションを提供しています。さらにインターネット上で荷物情報、求車求貨、空倉庫情報を全国規模でマッチングさせる「ロジリンク・ジャパン」を2000年9月に他商社と共同で設立するなど、新たな物流ビジネスを開発しています。

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」がその技術の評価され、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



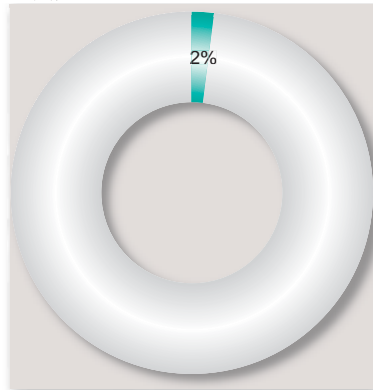
2001年3月にオープンした「ユニバーサル・スタジオ・ジャパン」。米国等からの全18アトラクション機器の輸送を行い建設工程に合わせジャスト・イン・タイムに納入した。Universal elements, Universal Studios Japan™ & © Universal Studios. All rights reserved. CR01-3028

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。

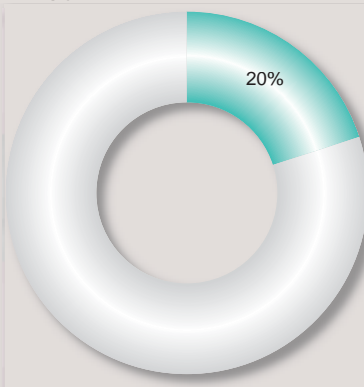
同空港の総事業投資総額は7,680億円（関連事業含むと1兆2,000億円）であり、当ブロックは建設諸資機材として既に鉄鋼、生コン、土砂等にてかなりの成約を得ています。特に、空港島内での生コンクリート供給事業として、当社と「住友大阪セメント」他企業体が正式に選定さ

れる等積極的な展開を行っています。

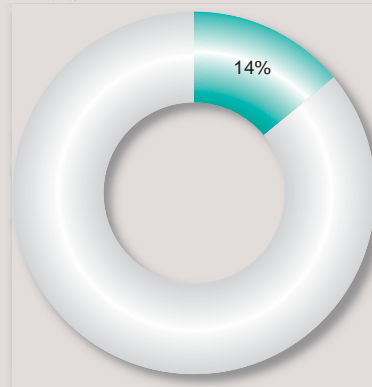
九州・沖縄ブロック

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。

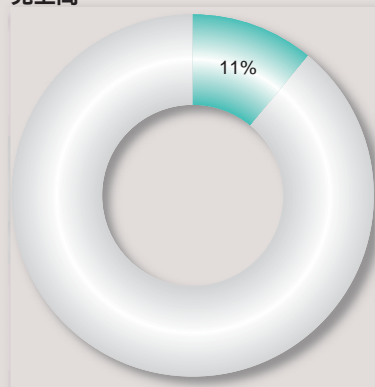
■ 海外店舗・法人

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会社)」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

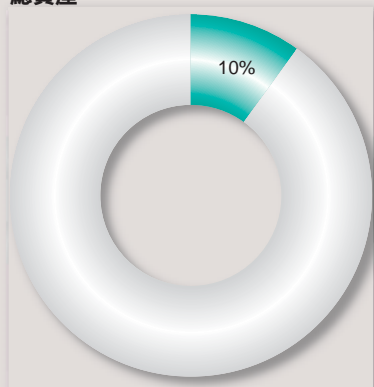


欧州

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階建ての高層ビル。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。