

住友商事グループの経営理念・行動指針

私たちは、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グループを目指します。			
経営理念	健全な事業活動を通じて豊かさと夢を実現する。		
	人間尊重を基本とし、信用を重んじ確実を旨とする。		
	活力に溢れ、革新を生み出す企業風土を醸成する。		
行動指針	住友の事業精神のもと、経営理念に従い、誠実に行動する。		
	法と規則を守り、高潔な倫理を保持する。		
	透明性を重視し、情報開示を積極的に行う。		
	地球環境の保全に十分配慮する。		
	良き企業市民として社会に貢献する。		
	円滑なコミュニケーションを通じ、チームワークと総合力を発揮する。		
	明確な目標を掲げ、情熱をもって実行する。		

SC VALUES

経営理念・行動指針に謳われた価値観を全役職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。

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、常に全社的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>

見通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。

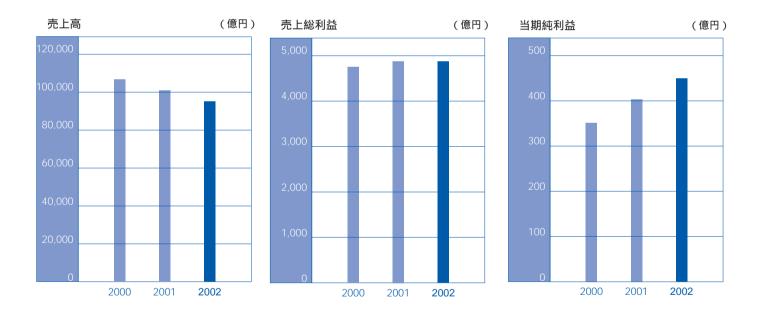
目次

財務ハイライト	1
社長メッセージ	2
住友商事/総合商社への理解を深めていただくために	8
特集:新技術の開発と実用化 -更なる成長に向けた布石-	10
事業部門別営業の概況	15
コーポレート部門の組織改編	39
環境問題への取り組み	40
社会貢献活動	41
財務データ	43
会社データ	57

財務ハイライト

(米国の会計基準により作成)

			(億円)
2000年3月期~2002年3月期	2000	2001	2002
売上高	106,560	100,801	96,454
売上総利益	4,747	4,884	4,873
	585	889	884
当期純利益	351	403	452
会計年度末			
総資産	49,046	49,501	48,526
株主資本	6,342	6,230	6,504
1株当た以 円)			
当期純利益	32.94	37.91	42.49
潜在株式調整後当期純利益	32.31	37.14	41.59
配当金	8.00	8.00	8.00
レシオ			
売上総利益率(%)	4.45	4.85	5.05
ROE(%)	5.8	6.4	7.1
株主資本比率(%)	12.9	12.6	13.4



社長メッセージ



2002年3月期は昨年9月に米国で起きた同時多発テロの影響で年度後半の先行き不透明感が強まりました。また日本においては需要の低迷によりデフレが深刻になってきました。

このような厳しい環境下ではありましたが、当社は利益目標として掲げた450億円に対して452億円の連結純利益を達成することができ、セグメント別に見ても全セグメントがそれぞれ黒字を計上することができるという非常に良い決算内容となりました。連結対象会社720社についても黒字会社の比率が80%を超えました。

2003年3月期につきましては過去最高となる550億円の連結純利益目標を設定しました。現在のところ順調に進んでおり、本目標の達成に向け引き続き努力いたします。

「戦略3指標」の概要

リスク・リターン

- = 連結フリ キャッシュフロー ÷ 連結リスクアセット
- =(連結純利益 償却資産投資 + 減価償却費)÷ (想定し得る最大損失可能性額*)

基盤

- = 営業純損益 +人件費 + 減価償却費 + 金利成長性
- = 基盤の伸び率

*連結ベースの債権や商品在庫、固定資産、一般投 資などのオンバランスの資産残高に当社が独自に 開発したリスク係数をかけて算出したリスク額に、 市場リスクなどのオフバランスのリスクを勘案したもの

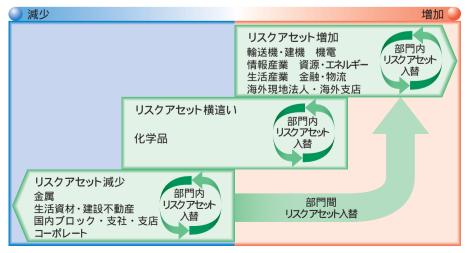
Step Up Plan

2001年4月から2年間の新中期経営計画「Step Up Plan」をスタートさせました。 前中期経営計画「改革パッケージ」では当社の経営指標である戦略3指標 を活用し ノンコアビジネスの縮小、コアビジネスの拡大を進め、健全な財務内容と収益基盤の基礎を確立することができました。 Step Up Planでは改革パッケージの継続的かつ発展的実行を基本とし、更なる挑戦を行うステージへステップアップし、企業価値の増大を目指していきます。また株主資本コスト7.5%をカバー

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~

全社定量目標				
連結リスク・リターン税後5%以上 (2年平均)	リスクアセットとリスクバッファーの均衡を図りながらリターンの増大に向けた具体的取り組みを推進中			
連結純損益:2年間1,000億円	2002/3期予算450億円 実績452億円 連結対象会社黒字会社比率が改善(01/3期75% 02/3期82%) 2003/3期予算550億円			
株主資本7,000億円台へ (達成時期を2003/3期末へ1年延期)	2003/3期予算550億円達成を前提に2003/3期末7,000億円台回復を目指す			
<計画骨子>				
収益基盤の飛躍的な拡大	事業ポートフォリオ戦略に基づくコアビジネスの構築・拡充			
	IT/LT/FT*を活用したビジネスモデルの展開 *IT/LT/FT = 情報技術、物流技術、金融技術			
	商品戦略と地域戦略の融合による営業戦略の最大限の発揮			
企業体質の一層の強化	リスクアセットマネジメントの深化			
	統合リスク管理の推進			
	コンプライアンスの徹底			
効率経営の更なる推進	コスト競争力の一層の強化			
業務効率化の推進				
	コーポレート部門の機能強化と生産性向上			

リスクアセットマネジメント



することの通過点としてStep Up Planでは連結リスク・リターン2年平均5% 以上を達成することを定量目標として設定しました。あわせて不透明な経済情勢を踏まえStep Up Plan期間中は引き続きビジネス活動に伴う最大リスク (連結リスクアセット)と当社の体力(リスクバッファー)を均衡させることを基本としています。

Step Up Planにおける最大のテーマは収益基盤の飛躍的拡大です。そのためリターンの低い資産からリターンの高い資産への入れ替えを積極的に図り、経営資源の一層の戦略的配分を進めています。現在までのところ資産の入れ替えも含めほぼ計画通り進捗しており、Step Up Planの達成は視野に入ってきています。

Step Up Planを支えるインフラ

Step Up Planにおいては組織、制度、情報システム等の整備されたインフラの 積極的活用を行っています。

組織につきましては営業部門における自主管理・自己責任型の運営をさらに進めるために2001年4月に営業組織を改編するとともに、各事業部門内にそれぞれ総括部を設置しコーポレート部門の人員の一部を総括部に組み入れました。これによりスピーディーな意思決定をはかる営業組織の体制が整えられ、現在効果的な運営がなされています。またコーポレート部門につきましてもコア機能に特化する中で子会社等への業務の移管、営業部門への更なる人員シフトを進め、一層のスリム化とアーニングパワーの強化を図っています。

リスクマネジメント関連制度では、分野別・地域別リスク総量管理制度の導入により特定分野・特定地域へのリスクの過度の集中を排除しているほか、取引先格付け制度の活用による信用リスクの効率的管理も進んでいます。またリスクの多様化・増大化に対応すべく、監視体制やリスク顕在時の対応策を予め構築するなど、統合リスク管理についての取り組みも開始しています。

Step Up Planスタートのタイミングにあわせ、戦略3指標を活用した予算策定プロセス、社内資本金制度、組織業績評価制度等からなる新予算制度を導入し、Plan-Do-Seeサイクルの有機的連携等狙いどおりの効果があがっています。

また経営判断をサポートするべくSIGMA21プロジェクトを実施し情報インフラの整備・構築を図りました。ここからスピーディーに提供される様々な連結経営情報に基づき適切な判断を下し、現場に対して指示をタイムリーに出すことができるようになっています。

コアビジネス構築・拡大の状況

それでは具体的にどのようなコアビジネスが構築・拡大されているか、いくつか の事例を紹介させていただきます。

情報通信関連分野においてはCATV、インターネット及び電話の複合サービスを提供する「ジュピターテレコム」の事業が順調に拡大しております。またCATV及び衛星放送向け番組提供事業の統括運営会社「ジュピター・プログラミング」はジュピターテレコムと連携して番組販売を推進し、収益基盤を強固なものとしています。さらに、インターネットを活用したビジネスとして、複数の医療機関において診療情報を共有できる電子カルテ事業の進出にも注力しています。

サプライ・チェーン・マネジメント(SCM)を活用した分野では、顧客の生産計画を反映した多品種の電子部品を一括供給する事業を発展・拡大しています。さらに食品の取り扱いにおいて高度かつ迅速な技術を要する物流業務を一括受託したほか、テーマパークでの物販事業において、オンラインで情報を共有し最適な在庫管理と即時納入を行う体制を確立するなど、この分野で幅広い取り組みを続けています。

消費者直結の小売事業では、当社が筆頭株主である「西友」、米国の大手小売企業「ウォルマート・ストアーズ」、当社の3社が資本・業務提携することで合意しました。この提携において、当社は、情報力や日本マーケットにおける小売事業のノウハウ等により、ウォルマートの日本におけるパートナーとして、高く評価されています。また高級バッグ・アクセサリーを製造販売する米国コーチ社と合弁で「コーチ・ジャパン」を設立し、そのブランド展開に努め、旗艦店を東京・銀座にオープンしました。

成長が期待されるバイオテクノロジー関連分野では、子会社の「住商ファーマインターナショナル」が医薬品の研究開発支援事業を積極的に展開しており、また、 同事業用機器を輸入・販売する子会社「住商バイオサイエンス」は、今後急速な発 展が見込まれる遺伝子・たんぱく質の解析分野を中心に、最先端機器の開発を行っています。当社は、これらの子会社と共同で、100億円規模のバイオベンチャーファンドの運営会社を設立した上、同ファンドの投資先や新規バイオビジネスを発掘する拠点として、米国に新会社を設立しました。

また、今世紀の有望技術として注目されているナノテクノロジー関連分野においては、熱伝導性や導電性、強度等に優れた画期的な新素材であるカーボンナノチューブを開発・製造する米国の「カーボン・ナノテクノロジーズ」と提携し、国内やアジア諸国の多岐にわたる産業分野において、拡販を開始しています。

当社の強みと他社の強みを統合して収益力の向上を図るべく、個別の事業分野における事業統合や提携も積極的に推進しています。移動体電話・電話回線の販売においては、当社と三菱商事の100%子会社2社を合併し、「エム・エス・コミュニケーションズ」として、業容を拡大しました。また、LNG(液化天然ガス)の輸入・販売や関連投融資に本格的に進出するため、日商岩井との合弁会社、エルエヌジージャパン」を立ち上げたほか、建材・建設資材の販売事業においては三井物産と提携し、「三井住商建材」に事業を集約しました。

WTO加盟で大きな市場創造が期待される中国については、無錫における工業団地の開発、中国の家電大手であるTCL集団への出資を行うほか、上海における小口貨物の輸送事業を開始する等積極的な取り組みを行っています。

このようなコアビジネスの構築・拡大は当社のコアコンピタンスである。総合力」 の発揮によって実現されます。この総合力の更なる強化のため私たちはビジネス 基盤の継続的強化と多様な機能の高度化に努めています。

コンプライアンスの徹底

コアビジネスの構築・拡大をはじめとした日々のビジネス活動にあたっては コンプライアンスが徹底されていることが重要と考えています。全役職員が 念頭に置き守らねばならないものとして当社には経営理念・行動指針があり ます。私はその中でも特に「信用を重んじ確実を旨とする」「法と規則を守り 高潔な倫理を保持する」ことを最優先すべき事項として考えています。当社 は常に適法で公正な事業活動を行っていかなければならないと考えており、 これが当社の信用をさらに強固なものにすることにつながります。この考え を啓蒙・教育することに加えて、コンプライアンス委員会を設置する等仕組 みの整備も併せて図ってきています。

また経営の効率性・健全性の向上を目指し、透明性を確保していくべくコーポレートガバナンスの強化に取り組んでいます。グローバルな流れや商法改正も注視し、日本企業のよき経営風土も踏まえ、取締役会の活性化等、経営体制の一層の改善に努めています。

「豊かさと夢の実現」を目指して

私は昨年の社長就任時に当社を真に世界に通用する企業に発展させていきたいというメッセージを内外に発信しました。これは当社をグローバルなレベルでのリーディングカンパニーにしたいという思いからです。そのためには今まで以上に収益基盤の拡大を図り、株主資本コスト7.5%をカバーするリスク・リターンを実現することが不可欠であると考えています。

現在のように変化の激しい時代は当社にとってチャンスの時代であります。多くの企業がビジネスの選択と集中を進める中で、外部の経営資源や高度化された機能を積極的に活用しようとしています。また多くの企業の活動がグローバル化しており、総合商社である当社の活躍の場がますます増えています。総合力を持つ当社は変化によって生じる様々なニーズに応えることができます。多様化・複雑化するリスクにも的確に対処しながら積極的に攻め、収益基盤の一層の拡大を図っていきます。

経営理念・行動指針の浸透と実践、総合力の強化と最大限の発揮によりステークホルダーである皆様に対して多様な価値を提供する、即ちステークホルダーの「豊かさと夢の実現」を目指して全力を尽くす所存です。

今後とも皆様の一層のご理解とご支援をお願い申し上げます。

2002年7月 取締役社長



住友商事/総合商社への理解を深めていただくために

総合商社は世界的に見ても大変ユニークなビジネスモデルであり、IR活動等を通じその業態・活動内容についてのご質問をよく頂戴します。これに対する皆様のご理解を深める一助として当社の活動の変遷、ビジネス創出の源泉等について説明させて頂きます。

当社のビジネス活動は時代にあわせて変化・発展し、その時々の社会のニーズにあわせた役割を果たしてきました。 戦後の復興期においては貿易立国を目指す日本の貿易部門、 国際部門として輸出・輸入業務中心にビジネスを展開して きました。

高度成長期には海外資源関連への投資、大型インフラプロジェクトの推進、生活水準の向上に伴う都市開発や住宅供給事業等のビジネス展開を図りました。

80年代以降は幅広い分野で世界の各地域に根を張った事業展開を行うとともに、情報通信、バイオ等新分野の開拓を積極的に行ってきています。

このように時代、社会のニーズに応える形で当社が発展してこられたのは常に信用を重んじるとともに優秀な人材を活用してきたことによるものです。また幅広い産業分野における取引先との関係や全世界をカバーする拠点網といったビジネス基盤を強化するとともに取引先に提供する機能を常に変化・高度化させてきたからです。

10万社に及ぶ取引先との関係であるグローバルリレーションや全世界約180拠点の店舗網と事業投資会社群から構成されるグローバルネットワークを有していることが総合商社としての当社の強みであり、ユニークさです。これだけのビジネス基盤を有しているということは今までの当社の活

動実績を示すものであり、我々の誇りでもあります。各分野での個別のビジネスについては選択と集中を図りながらも、このように全ての産業分野・地域で活動しているからこそ様々なビジネスチャンスを捉えることが可能となります。またリスク管理力、金融サービス提供力、ロジスティクス構築力、IT活用力といった長年のビジネス経験を通じて身に付け、磨いてきた機能を常に高度化することによりビジネスを着実に遂行することができます。

こうしたビジネス基盤と機能を取引先・顧客のニーズにあわせて戦略的・有機的に統合し、新たな価値を創造する力が「総合力」であり、当社のコアコンピタンスとして位置付けています。この総合力を発揮し、次ページ下のチャートにあるように多様なタイプのビジネスを創出しています。また、こうしたビジネスを複合的に組み合わせることにより取引先・顧客の幅広いニーズに応えていくことが可能となります。



例えば資源開発に関連するビジネスでは現地の開発会社へ投資するとともに、プロジェクトファイナンスを組成し、開発用資機材の供給、産出物の輸送を行います。そして市場開拓の上、日本及び第三国への販売を展開しています。

自動車関連ビジネスでは、自動車メーカーへの設備の納入、部品の供給から始まり、完成車の日本からの輸出、海外での輸入・卸売、事業投資による小売店経営、顧客へのファイナンスサービス等を組み合わせることにより有機的なビジネス展開を行っています。

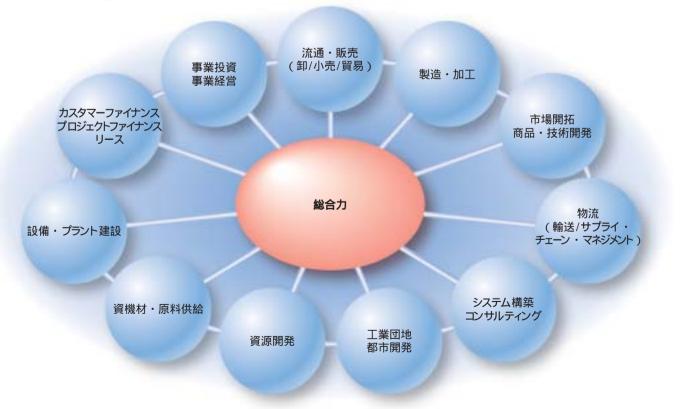
バイオテクノロジー関連ビジネスでは専門子会社を通じてバイオ創薬支援サービスを提供するほか、欧米のベンチャー企業からバイオ関連設備や技術の輸入販売を行っています。またバイオベンチャーファンドを組成しキャピタルゲインの獲得や新規技術の発掘を行うなど、関連するビジネスを

相互に連携させながら本分野におけるビジネスを広げています。

また、事業投資により有望分野の製造事業をグループ会 社化し、経営者の派遣等を通じて業績を向上させるととも に、あわせて原料供給、製品の市場開拓・販売等関連する ビジネスも行っています。

このように当社は多種多様なビジネスを展開していますが、その源泉が総合力であるという点については全て共通しています。具体的なビジネスについては「事業部門別営業の概況」のページで紹介しています。これをあわせて読んでいただければ当社ひいては総合商社に対するご理解をさらに深めていただけると思います。

当社のビジネスの多様性



特集:新技術の開発と実用化-更なる成長に向けた布石-

将来への布石として、当社は技術の発掘・育成に注力しています。グローバルに競争力のある技術の発掘・育成のため、人材、ノウハウ、ネットワーク、インキュベーター機能を強化してきました。このように、当社の「総合力」を活かして良質な技術の価値を最大化するビジネスモデルの構築に力を入れています。

バイオテクノロジー

当社は1981年にバイオ分野にいち早く参入し、その人材とノウハウを質・量ともに充実してきました。ソフト、ハード、投資の総合的な取り組みにより当社の強みを発揮しています。

創薬ビジネス (化学品事業部門)

1995年、当社の「新薬・バイオ室」が分社化して誕生した「住商ファーマインターナショナル (SPI)では、国内製薬会社等に対して、探索支援・提携支援・生産支援等の創薬支援サービスを提供しています。世界最大の生物資源バンクATCC(米国)をはじめ海外の約50社の研究機関・ベンチャー企業の代理店として、顧客である国内製薬会社等の創薬活動の様々なニーズに対応する資材やサービスを提供しています。

機器・研究受託ビジネス(機電事業部門)

2000年に、創薬研究を支援するハードとソフトのOne Stop Shopを目指して誕生した「住商バイオサイエンス」では、バイオ関連機器・装置ビジネスと研究受託事業に取り組んでいます。海外有力ベンチャーと連携、また鎌倉に独自の研究所を持ち、ゲノム・たんぱく質・バイオインフォマティクスを中心に、最先端のバイオ技術動向の分析によるビジネス開拓に注力しています。今般、新たに将来の最大の成長分野として注目されるバイオインフォマティクスの受託事業を開始します。さらにはコンピュータによる生体内のシグナル伝達等の解析ソフトの販売あるいは受託解析事業にも注力します。



化合物の入ったバイアルと化合物ライブラリーデータベース(CD)



住商バイオサイエンスの鎌倉研究所

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 両社

創薬支援体制

	標的分子の探索	標的分子の バリデーション	化合物の スクリーニング	リード化合物の 最適化	前臨床試験	臨床試験
研究手段	・疾患サンプル・疾患モデル動物・発現プロファイル解析	プロテオミクスノックアウト動物過剰発現動物	・コンビナトリアル ケミストリ - ・ 発現細胞系 ・In Silico スクリーニング	・ドラッグデザイン・薬効薬理・薬物動態	薬効薬理薬物動態毒性	・遺伝子検査 ・薬効評価 ・発現プロファイル 解析
機器・材料他	・配列解析 ・完全長cDNA ・カルチャー コレクション	・疾患モデル動物の解析・発現プロファイル解析・プロテインチッププロテイン解析	・化合物ライプラリ - ・天然物ライプラリ - ・スクリーニング装置 ・コンビケム装置	・タンパク立体構造 解析 ・ドッキング シミュレーション	・DNAチップ ・プロテインチップ ・DNAマイクロアレイ 薬理評価	・プロテインチップ

主な提携先

住商ファーマインターナショナル

- ・ATCC/米国/世界最大の生物資源バンク
- ・Tularik Inc. / 米国 / HTS創薬の老舗
- ・Renovis Inc. / 米国 / 脳神経分野の創薬
- · Neurocrine Biosciences Inc. / 米国 / 中枢神経系新薬
- ・Zyomyx, Inc. / 米国 / プロテイン・チップ
- ・ChemBridge Corporation / 米国・ロシア / ケミストリー・サービス
- · MRC / 英国 / 国立医科学研究所
- ・CAT(Cambridge Antibody Technology) 英国 / ファージ抗体
- ・Lonza Biologics / 英国 / 抗体受託製造
- ・Evotec-OAI / ドイツ / 受託スクリーニング
- ・ヤマサ醤油 / 日本 / 遺伝子医薬関連

住商バイオサイエンス

- ・Ciphergen Biosystems Inc. / 米国 / プロテインチップ
- ・Pyrosequencing AB / スウェーデン / DNA判定装置
- · Igen / 米国 / 薬効評価高速判定装置
- · Curagen / 米国 / 遺伝子機能解析受託
- ・Argonaut / 米国 / 薬剤候補物質合成ロボット
- ・GeneEd / 米国 / インターネットを使ったバイオ教育ビジネス
- ・Viaken / 米国 / バイオインフォマティクス
- · Carr / 米国 / 血液製剤製造装置
- ・Wave Biotech / 米国 / 培養装置
- ・Aber / 英国 / 菌濃度モニター装置
- ・Proteom Limited / 英国 / たんぱく質機能解析

ペンチャー発掘・育成(金融・物流事業部門、化学品事業部門、機電事業部門)

2001年7月、当社が中核となり、バイオ専門のファンドとしては本邦最大となる総額100 億円規模の「サミット・バイオテクノロジー・ファンド(期間10年)を立ち上げました。当社グループの総合力に加え、日本人バイオベンチャーキャピタリストの第一人者である金子恭規氏(医学博士、MBA)、大滝義博氏(農学博士)の参画を得たことにより、数多く有る類似のファンドに対し、優位性を誇っています。日米を中心としたバイオベンチャーへの投資・育成を行い、株式公開等によるキャピタルゲインの獲得を目指していきます。また、本ファンドの米国展開の強化を狙って、2002年3月には米国シリコンバレーに「サミット・バイオテック(SBI)を設立し、ファンドの投資案件発掘及びバイオビジネス関連営業を開始しています。

グローバルな拠点強化(化学品事業部門)

2001年9月、英国ロンドンに当社グループ100%出資の新会社「サミット ファーマスーティカル ヨーロッパ (SPE)を設立、これまで4現地法人及び2事業会社で行ってきた欧州の医薬品・医薬中間物 原料)の販売ビジネスをSPEに統合しました。現地製薬会社との取引拡大を図りつつ、製薬のアウトソーシングビジネス等も手掛けます。また北米でも、「サミット ファーマスーティカル (SPL)を中心に医薬ビジネスを展開しています。世界の大手製薬会社の事業統合・合併が進む医薬業界にあって、日米欧3極体制によって当社のグループの総合力を発揮していきます。

3極体制

日本

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 エス・シー・バイオキャピタル 住友商事投資開発部

欧州

Summit Pharmaceuticals Europe Ltd. (SPE)

米国

Summit Pharmaceuticals LLC (SPL) Summit Biotech Inc. (SBI)

Sumitomo
Corporation of
America

ナノテクノロジー

ナノメートル(10億分の1m)の単位で製造加工する技術であるナノテクノロジーは、電子材料、医療、環境等様々な分野への応用の可能性が考えられています。当社はこの分野においても、優良パートナーとの提携により、将来に向けた積極的な取り組みを行っています。

単層型カーボンナノチューブ(情報産業事業部門)

単層型カーボンナノチューズ SWNT)の開発・製造の有力ベンチャーである米国のカーボン・ナノテクノロジーズ・インク社 CNI)と提携、CNI社が製造特許を保有する SWNTを日本及びアジア諸国のカーボンナノチューズ CNT)応用製品メーカー向けに販売するとともに、CNT用途の共同研究・開発を行うこととなりました。CNI社はナノテク素材 フラーレン 発見でノーベル化学賞を受賞した米ライス大学のリチャード・スモーリー教授らが起業したCNT開発・製造のベンチャーです。CNTの中でも単層型のSWNTは、強度、電気特性、量産再現性のいずれにおいても多層型より優位性がある、と言われています。



(左)パイロットプラント (右:上段左)SWNTの構造写真 (右:上段右)ロープ状のSWNT (右:下段)炭素材料の構造比較

インフォメーション・テクノロジー

IT技術の開発

当社は、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 事業を戦略分野と位置づけ、その分野の有望な海外ITベンチャーの発掘・育成と最先端 技術の日本市場への導入に注力しています。

米国最先端情報産業技術の発掘(情報産業事業部門)

1998年、米国IT分野のベンチャー発掘・育成のため、シリコンバレーにベンチャーキャピタルプレシディオ・ベンチャー・パートナーズ (PVP)を設立、現在その投資先企業ポートフォリオは約60社に拡大しています。投資先企業に対しては、技術開発上の支援に加え、当社グループの総合力を駆使しながら、マーケティングに必要な日本及びグローバルなビジネスネットワーク構築についても支援しています。

また、PVPの投資先企業が開発した最新の技術・機器を顧客の問題解決のために積極的に活用、顧客サービスと投資先企業の価値、双方の最大化にも努めています。

日本での事業展開と投資先の企業価値向上(情報産業事業部門)

ネットワークのブロードバンド化に対応して、2001年4月、当社のネットワーク関連ビジネスを集約して「エスシー・コムテクス」を設立しました。一般企業用から通信事業者やデータセンター用の製品まで幅広く取り扱っています。世界の最先端技術から有望なものを集め、日本市場にカスタマイズして提供する等、ディストリビューション、システムインテグレーション、フィールドサポート機能を併せて、トータルソリューションを提供しています。

同社は、Sonus社及びSyndeo社のVoIP(ボイス オーバー IP、インターネット電話) 用機器、NetScreen社の暗号セキュリティ機器等、PVPの投資先ベンチャーが開発した ものも取り扱っています。

IT技術を利用したニュービジネスモデル

当社は、海外のIT技術を日本に導入しているだけではなく、日本の消費者、各産業のニーズをいち早く捉え、IT技術を利用したユニークなビジネスモデルを構築・運営することで、技術とのシナジー効果発揮に努めています。

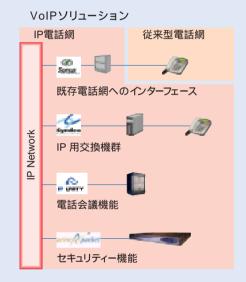
ブロードバンド (情報産業事業部門、機電事業部門)

日本のブロードバンドインフラは急速に整いつつあり、総務省の発表によれば、地上系ブロードバンドインフラ(CATVインターネット、ADSL、光サービス等)は2002年度中に900万世帯にまで普及する見通しです。

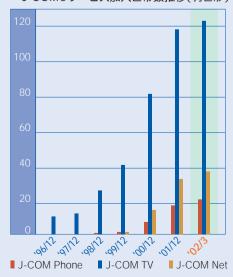
当社は、国内最大のCATV局統括運営会社「ジュピターテレコム」(J-COM Broadband)を傘下に持ち、ケーブルテレビからケーブル電話、高速インターネットサービスまで幅広く展開しています。同社は、国内CATV業界の牽引役としての功績が認められ、2002年4月、国際放送業界誌「マルチチャンネル・ニュース・インターナショナル」から日本企業で初めて「オペレーター・オブ・ザ・イヤー」を受賞しました。さらにCS放送向け多チャンネル統括運営会社「ジュピター・プログラミング (JPC)が、現在11社(計14チャンネル)の事業運営に参画しています。同社は、多チャンネルの利点を活かし、高い市場シェアと効率経営を誇っています。ブロードバンド時代を迎えて、これらの事業はハード、ソフト両面で当社に大きな優位性をもたらしています。



PVPの主な投資先



J-COM3サービス加入世帯数推移(万世帯)



一方、NEC、マイクロソフト等と共同設立した アルファブリッジ は、独自に開発し た動画コンテンツの自動配信・蓄積管理技術と地上系ブロードバンドサービスを結びつ けたデジタルコンテンツ自動配信・蓄積サービスを日本で初めて事業化しました。2002 年10月からサービスを開始、地上系ブロードバンドインフラの普及度及び機能充実度に 合わせて段階的にサービスを拡充していく予定です。

また、当社は、ブロードバンドの主力コンテンツである映像コンテンツを検索可能に する製品・サービスを提供する米国Virage Inc.社の唯一の国内一次代理店として、2001 年より本格的な活動を開始しました。同社の製品・サービスは、CNN等米国の主要放送 局をはじめ世界の300社以上で採用されており、当社は、国内のシステムインテグレーター、 サービスプロバイダー、コンテンツホルダーとの提携を通じ、販売を推進しています。今 後、国内のブロードバンド放送向けの初の本格的な映像検索サービスの提供も計画して おり、メディアコンテンツビジネスの拡大、eラーニング市場への取り組みも進めていきます。

動画像をデータベース化する Virage社製品のVideologgerの一画面

B to B ビジネス(金属事業部門、情報産業事業部門、関西ブロック)

当社が運営に関わっているBtoBビジネスサイトの代表例として、「住商グレンジャー」 の「MonotaRO.com」があります。同サイトでは、各種工具、化学製品、安全用品等約50 万品目にのぼる工場用間接資材 MRO を検索可能です。さらに2002年中に品目を100万 点に拡大する予定です。1年間のテストサイト運営を経て、2001年11月に本格稼動開始、 順調に取引が拡大しています。登録会社数は、2002年3月末時点で5.600社、7.000事業 所ですが、年内には30,000社に増える見込みです。商品が多岐にわたり、商品規格の統 一性がない、また流通形態が複雑な間接資材の検索と取引にはeコマースが適してい ます。顧客の手間とコストを大幅に軽減するこのOne Stopサービスには大きなビジネス チャンスがあります。

医療 (化学品事業部門)

厚生労働省が2001年末に「保健医療分野の情報化にむけてのグランドデザイン」を発表す る等、医療分野においても情報化を求める声が高まっています。これを先取りし、当社 は、2000年11月に出資参画したアピウス」を通じて、電子カルテ事業に乗り出しました。 すでに2002年4月には、システム稼動医療機関が30ケ所に達する等、着実に成果を上げ ています。また将来的には、ブロードバンド化の進展に伴って、ASP(アプリケーショ ン・サービス・プロバイダー 事業を展開、病院・診療所、院外薬局、検査会社、製薬会 社との間で医療情報ネットワークを構築していくことを考えています。

フルフィルメントサービス

(生活産業事業部門、金融・物流事業部門、情報産業事業部門)

2001年11月、世界最大の通信販売企業である独オットー社と合弁で「住商エイチ・ジー・ エス」を設立、ITとインターネットの発達で加速する消費流通のマルチ・チャネル化を推 進し、国内外のダイレクトマーケティング事業者を総合的に支援する事業 = フルフィル メント・サービス・プロバイダー(FSP)事業)に参入しました。国際的な通販プラットフォー ムを備えたFSPとしては日本初のケースとなり、第一号クライアントとして記念すべき 日韓共催2002年FIFA ワールドカップ™公式オンラインショップのフルフィルメント業 務の一括受託に成功しました。オットー社とは日本で1986年以来「住商オットー」を共同 運営しており、当社グループ及びオットーグループの多様な経営資源とネットワークを 活用し、ダイレクトマーケティングの基幹業務を一貫して効率的にこなすサービスを提 供します。



モノづくり支援サイト MonotaRO.com

フルフィルメント・サービス・ プロバイダー事業概要

ダイレクトマーケティング事業者



住商エイチ・ジー・エストータルサービスの提供

- マーケティング支援サービス
- ・メディア支援サービス
- ・バイイング支援サービス
- カスタマーサービス ・決済支援サービス
- ・ITサービス
- ・配送サービス
- ・保管サービス

51%出資



住友商事

- 市場開拓
- ・経営リソース

49%出資

- オットーグループ ・国際プラットフォーム
- ・通販ノウハウ

住友商事、オットーグループの アライアンス企業(住商オットー他)

新エネルギー

当社は、国内の電力小売自由化等、規制緩和をビジネスチャンスと捉え、電力供給関連ビジネスに積極的に取り組んでいます。また環境への配慮から、クリーン・エネルギーへの需要が高まるなか、各種クリーン・エネルギー・プロジェクトに積極的に取り組んでいます。

電力供給(資源・エネルギー事業部門、機電事業部門)

2001年2月、住友共同電力と共同で特定規模電気事業者 サミットエナジー」を設立、現在電力調達可能量は68,400kWで、西日本地域の大口需要家向けに電気を供給しています。2002年度中にはガスエンジン発電による自社電源も供給力に加わり、供給の安定性と競争力の維持強化を図ります。一方、新日本ソルトとの合弁事業会社 サミット小名浜エスパワー を設立する等東日本においても電力小売事業の展開に向けて準備を進めています。

分散型電源は、風力、太陽光等多種多様ありますが、なかでもマイクロガスタービンは実用化が比較的容易な点が注目されています。当社は、マイクロガスタービンシステムの販売だけでなく、空調システムとの組合せの開発も進める等、幅広いビジネス展開に注力しています。コンビニエンスストアやスーパー等小規模需要者向けへの展開を通じ、社会全体の省エネルギー、省コストへの貢献にも期待が寄せられています。



当社は、2000年11月、国内初のグリーン電力証書システム」ビジネスを行う「日本自然エネルギー」を大手電力会社等と共同設立し、2001年8月以降、風力発電に基づいたグリーン電力証書の発行を開始しました。2002年6月現在、28顧客を得ています。

また、中南米諸国における省エネ・代替エネルギープロジェクトの開発を目的とする「ラテンアメリカ・クリーン・エナジー・サービスファンド(総額約31億円)に約7億円を出資し、同ファンドのテクニカルアドバイザーとしても、有望なプロジェクトの開発を支援していきます。

さらに、水素エネルギー、燃料電池等の分野での取り組みを行っているほか、米国の 温暖化対策関連コンサルタントTrexler & Associates 社との提携による温室効果ガスの 削減に関する企業向けコンサルティング業務も開始しました。



2001年7月より電力供給開始



九州の病院に納入したマイクロガスタービン コジェネシステム

コモディティ・リスク管理ビジネス

FT(金融技術)の進歩と共に、多様なリスク管理商品が生まれています。当社は非 鉄、貴金属、石油、農産物等多岐にわたる商品市場への参加を通して、新しいデ リバティブ商品の開発・販売に積極的に取り組んでいます。

天候デリバティブ (金融・物流事業部門)

当社は天候デリバティブを活用して、社内の天候リスク管理の一元化に取り組んでいます。総合商社のビジネスは業種・地域とも多岐にわたり、常に様々な天候リスクに晒されています。また、当社が直接天候リスクを持たなくても、仕入・販売顧客が大きな天候リスクを有している場合もあります。天候によって収益が左右される事業について、コモディティビジネス部が中心となって、全社の天候リスクを効率的に管理・調整する体制の構築を目指しています。さらに、天候デリバティブを組み込んだ事業提案によって、顧客に対し付加価値の高いサービスを提供していきます。エネルギー関連はもとより、家電、食品、繊維等幅広い産業で天候リスクのヘッジニーズがあり、今後大きな成長が見込まれる分野です。

天候リスク(天候の影響を受けやすい事例)

気温 ――― 冷夏:ビール等飲料、エアコン

猛暑:ゴルフ場

降雨 —— 長雨:遊園地、観光業 少雨:水力発電、農業

積雪 ---- 豪雪:自治体の除雪事業

少雪:スキー場

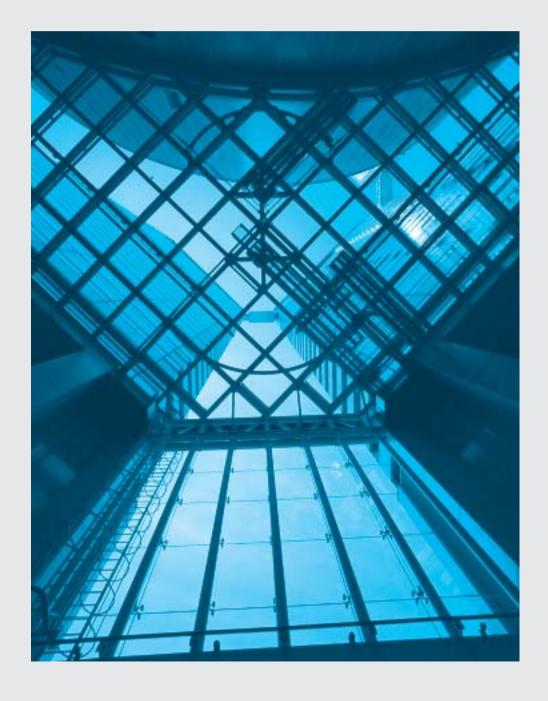
風 ——— 強風:港湾、航空 弱風:風力発雷

etc.

事業部門別営業の概況

目次

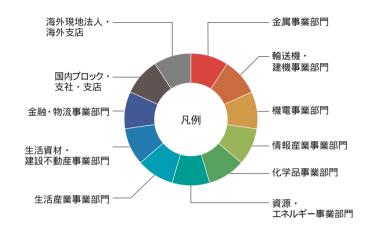
業績の概観	16
金属事業部門	18
輸送機・建機事業部門	20
機電事業部門	22
情報産業事業部門	24
化学品事業部門	26
資源・エネルギー事業部門	28
生活産業事業部門	30
生活資材・建設不動産事業部門	32
金融・物流事業部門	34
国内店舗・法人、海外店舗・法人	36



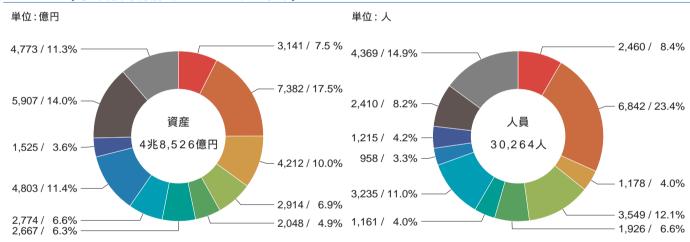
業績の概観

2001年4月にスタートした2年間の新中期経営計画「Step Up Plan」は、経営資源の最適配分による収益基盤の飛躍的拡大を最大のテーマに掲げています。初年度の連結純利益は目標の450億円を上回る452億円を達成しました。また、全セグメントが黒字となりました。

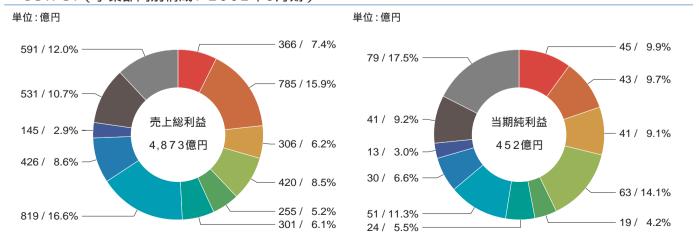
今後とも、低リターン資産から高リターン資産への入れ替えを積極的に推進し、収益基盤を一層拡大することで、2003年3月期には過去最高となる550億円の連結純利益の達成を目指します。



INPUT (事業部門別構成 / 2002年3月期)

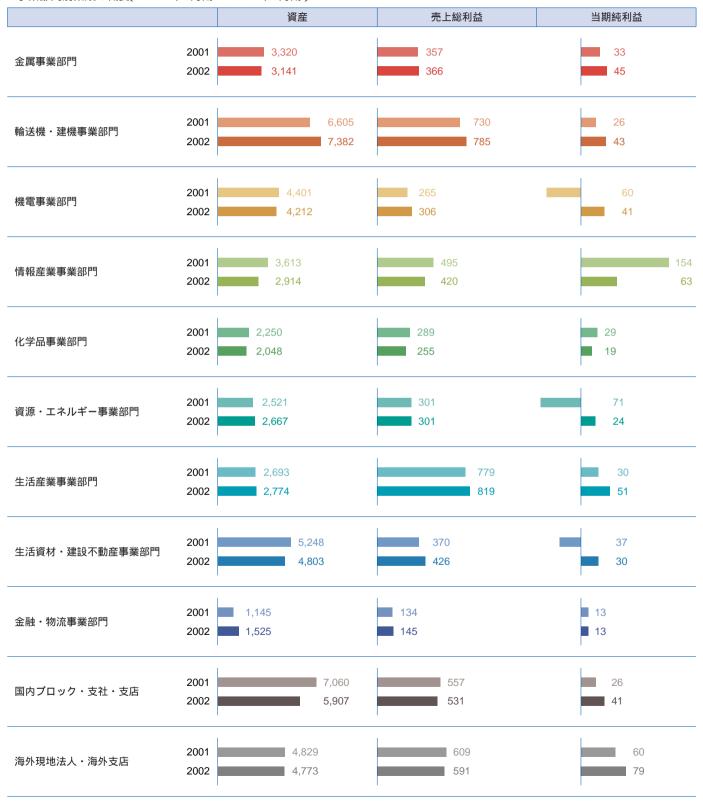


OUTPUT (事業部門別構成 / 2002年3月期)



事業部門別業績の概要(2001年3月期~2002年3月期)

単位:億円



金属事業部門

当部門は、当社の持つ「総合力」と徹底した「顧客重視」の基本戦略のもと、鉄鋼・非鉄金属製品の国内外取引、加工、その他関連事業を展開しています。商品別対応の本部に加え顧客指向型の本部「自動車金属製品本部」をスタートし、顧客ニーズに密着した事業展開の深化を図っています。

ビジネス環境

2001年度は、国内の鉄鋼需要が一段と冷え込むなか、年末まで在庫が史上最高水準になる厳しい環境が続きました。日本からの鉄鋼輸出は、年度前半は米国のIT不況等の影響を受け、メイン市場であるアジア向けの輸出が低迷しましたが、後半には需要も回復基調に転じました。一方、エネルギー分野向け鋼管・鋼材は年度を通じて比較的好調に推移しました。また、世界的な供給過剰を背景とした内外鉄鋼メーカーの経営統合や提携、国内では、総合商社間の鉄鋼部門統合等、業界再編が一段と進みました。

まで、一貫した取り組み体制を有し、業界トップの年間10万トンの缶材を取り扱っています。子会社の「サミットアルミ」では、アルミ缶のリサイクル事業にも取り組んでいます。

新たな事業分野の開拓にもチャレンジしています。「住商グレンジャー」では、機械工具など約50万品目にのぼるMRC(工場用間接資材)を検索できるサイト(MonotaRO.com)を構築、2001年11月から本格稼動させました。2002年中には商品品目を100万点に拡大、サイト上で間接資材の調達ができる態勢を整える計画です。商品が多岐にわたり、商品規格の統一性がない間接資材の検索にはeコマースが適しており、顧客の手間とコストを大幅に軽減するこのOne Stopサービスには大きなビジネスチャンスがあります。

戦略および施策

厳しい環境のもとで、当部門の収益力強化を図るためには顧客サイドに立脚した機能強化が必須となります。

顧客対応型ビジネスへの取り組みとして新設した「自動車金属製品本部」は、従来の鉄鋼・非鉄金属という枠組にとらわれず、全ての自動車用金属製品を扱うOne Stop Shopの実現を目指しています。自動車メーカーの生産がグローバル化するなか、幅広い現地供給体制への対応が重要となります。この顧客ニーズに応える上で力を発揮するのが、当社の持つ「総合力」であり、アジアや北米で展開する薄板事業ネットワークです。アジアでは、野村貿易からコイルセンター等9ケ所を買収し、当社の地位をさらに確固たるものにしました。

油井管ビジネスでは、当社が独自に開発した鋼管SCM(サプライ・チェーン・マネジメント)用オンラインシステム「TIMS」によって、石油・天然ガス会社に対し国の枠組を越えた総合的なサポートサービスを提供しています。TIMSは、鋼管供給にとどまらず、資源開発現場における在庫管理、加工、検査、輸送、修理まで総合的にサポートする画期的なシステムで、世界各地で高い評価を受けています。

アルミニウム事業は、海外でのアルミニウム精錬プロジェクト 参画を通じ、原料のアルミ地金調達から、製品であるアルミ缶材

組織図

金属総括部

金属ITソリューション部

鉄鋼第一本部

鉄鋼第一事業企画部

厚板・プロジェクト部

輸送機材部

東京鉄鋼建材·製鋼原料部

鉄鋼第二本部

鉄鋼第二事業企画部

薄板貿易第一部

薄板貿易第二部

薄板貿易第三部 蓮板部

海似部 ステンレス・線材特殊鋼部

鋼管本部

鋼管貿易部

特殊管部 鋼管部

自動車金属製品本部

自動車薄板・アルミ部

自動車鋼管部

自動車線材特殊鋼部

非鉄金属製品本部

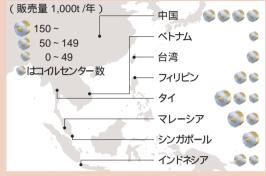
非鉄金属開発部

軽金属部

「総合力」を活かしたビジネス事例

野村貿易から鉄鋼事業買収

「総合力」を発揮する上では、ビジネス基盤の拡充が不可欠です。この度、アジアで広範な鉄鋼事業を展開してきた野村貿易から、鉄鋼輸出部門を継承し、あわせて同社の事業会社9社を買収しました。地域別にはタイに3社、ベトナム4社、マレーシア1社、中国1社となっています。当社は薄板鋼板事業においてアジアで12社のコイルセンターを展開し、すでに業界No.1の地位を誇っていますが、今回の買収により合計16社となりました。今回の買収の目的は、未開拓であったベトナムの強化、アジア全域での薄板事業ネットワークの一層の拡充、自動車メーカー等グローバルに展開する顧客の幅広いニーズによりきめ細かく対応すること、また亜鉛メッキ鋼板事業等の金属加工事業の強化にあります。



業界トップを誇るアジアでのコイルセンター事業

マレーシア油井管CORALプロジェクト



マレーシアにおける大規模鋼管在庫オペレーションの現場

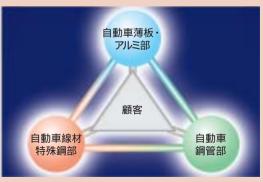
マレーシア国営石油ガス開発公社をはじめとする同国の主要石油会社4社が油井管の共同購入を行うCORAL(Cost Reduction Alliance)プロジェクトにおいて、当社は最低2年間、最長5年間、の油井管納入契約を締結しました。現地でのSCMによる総合サポートサービスを提供し、約50,000トン(当社分)の需要が見込まれています。今回の受注は、当社が独自に開発した鋼管SCMオンラインシステム「TIMS」を活用した顧客への総合的なサポート力が評価されたことによるものです。

この他、豪州、チャド、北海等各地で油井管受注実績をあげており、当社の鋼管SCMは世界中の石油・ガス会社から高い評価を得ています。

このようにトータルなソリューションを提供しながらビジネスの拡大を図っています。

徹底した顧客指向を追求 - 自動車金属製品本部

徹底的に顧客のニーズに応えていくために設立した自動車金属製品本部では、自動車で使われる全ての金属製品(薄板、線材、特殊鋼、鋼管、アルミ)を取り扱っています。材料を顧客のニーズに合わせた大きさに切断・加工し、JIT(ジャスト・イン・タイム)で納入するスチールサービスセンター事業では、広島に加え新たに北関東と滋賀に拠点を拡大しました。また、顧客のニーズを的確にとらえ、VA提案(付加価値の高い提案)により部品の軽量化に貢献したり、当社がSCMを構築し効率的な部品の調達に協力する等、購買業務の簡素化や効率化に当社の機能を発揮しています。自動車金属製品本部では、鉄鋼製品とアルミ製品を同時に扱うOne Stop Shopの強みを活かし、他社に先駆けた新たなビジネスチャンスを探り続けています。



自動車用の全ての金属製品を取り扱う自動車金属製品本部

輸送機・建機事業部門

当部門では、船舶・航空機・鉄道交通システム・自動 車・建設機械及び関連機器・部品の国内・貿易取引及び 関連事業を推進しています。各事業とも従来からのトレー ド機能に加え、総合的なオ・ガナイズ機能や提案力を発 揮することにより複合取引、高付加価値ビジネスの構築 を図っています。

ビジネス環境

海運市況が低迷するなかにあって、新造船需要は比較的堅調でし た。さらに2001年は、世界の新造船受注総量のうち、日本が 40%にあたる1,455万総トンを受注し、韓国から首位の座を奪還 しました。

航空機市場は、2001年9月の米国同時多発テロ発生による旅客 需要の落ち込みにより、大手航空会社の倒産が散見されましたが、 最悪期を脱し徐々に回復基調にあります。

都市交通システムは、世界的に交通渋滞・環境への配慮が注目 され、米国、台湾、フィリピン、インド、インドネシアを中心に 需要が高まっています。

日本政府のODA(政府開発援助)による海外鉄道プロジェクト も、継続的に実施されています。

自動車の国際的な事業再編・統合は一段落し、各メーカーとも コア事業への集中による収益力とブランドの強化に専念する傾向 が強まっています。

建設機械は、国内新車需要が依然長期低迷するなか、レンタル 化が加速しています。

プロジェクトの信号と通信システムを受注しました。

自動車では、各メーカーに対しトレード機能のほか、生産設 備・機材の開発・納入、OEM部品の開発・生産、メーカーの海 外工場への出資・経営支援、海外販売代理店経営等、自動車業界 の幅広いニーズに応えられる基本的なサービスを提供していま す。さらに、こうした基本的なサービスに、金融・物流・システ ムといった付加価値の高い専門的なサービスも加え、ビジネスの 拡大に努めていきます。

建設機械は、国内レンタル事業とともに、国内外で拡大しつつ ある中古建機市場への取り組みを強化します。一方、コマツと同 社の海外工場向け物流支援事業への取り組みを開始し、コベルコ 建機とは当部門も出資するイタリアの同社合弁工場向けコンポー ネントの供給で協力していきます。

今後とも、このように内外での取引先への総合的なサービス提 供を強化していきます。

戦略及び施策

当部門では、従来からのトレード機能を維持しつつ、それぞれの 分野で機能の統合による高付加価値化を図っています。

まず、航空機では、優良な機種・リース先航空会社を選定しな がらリース事業を強化しており、最近では、欧州優良エアライン 向けに11機のリースを成約、また、市場でリース債権2機分を売 却しました。

船舶は、2001年度は中型のバルクキャリアー及び石油製品タン カー等を中心に約40隻、1,000億円超の受注 含む内定 を果たし ました。

海外の鉄道プロジェクトでは、台湾で新幹線建設プロジェクト に参加、初めて日本の新幹線システムの輸出契約を受注するとと もに、インドにおいて日本の円借款事業であるデリー地下鉄建設

組織図

輸送機・建機総括部

船舶・航空宇宙・車輌事業本部

船舶事業部

航空宇宙第一部 航空宇宙第二部

輸送機プロジェクト部

自動車事業本部

自動車企画部

自動車第一部 自動車第二部

自動車第三部

自動車第四部

建設機械事業本部

建設機械第一部 建設機械第二部

建設機械第三部

「総合力」を活かしたビジネス事例

欧州優良航空会社からの航空機リース受注

2001年12月、スペインのイベリア航空からエアバス320型航空機6機及びデンマークのマースク・エアから、ボーイング737型機5機を購入し、リースバックするオペレーティングリース契約を受注しました。受注金額は、約2億4千7百万ドルで、2001年9月の米国同時多発テロ事件後、航空機取引が低迷するなか、日本企業による初の本格的航空機リース案件です。

イベリア航空、マースク・エアともに、テロ事件後の影響も軽微で、機体の保守整備、サービス、財務体質ともに定評があり、業績は好調です。従来から機種・リース先航空会社を慎重に選定してきたことで、テロによる航空業界の不振による影響はありません。当社は、今後も優良な案件を発掘し、コアビジネスである航空機のオペレーティングリース事業を積極的に進めます。



積極的に展開している航空機オペレーティングリース事業

金融・物流・システムを3本柱に自動車事業を展開



自動車販売事業を展開するSummit Motors Hungary Rt.

まず、金融については、国内で業界第2位の「住商オートリース」が順調に業績を伸ばしているほか、子会社の「リアルビジネスインキュベーター」が、中古車の残債清算に特化した金融商品を開発し、大手中古車買取チェーン向けに販売しています。

海外では、自動車販売金融子会社を世界各地で展開、インドネシア、スロベニア等で業界トップクラスに成長しています。

また、物流では、2001年7月に日産自動車が売却した同社物流子会社に資本参加しました。自動車輸送で主導的地位にある同社との連携により、自動車流通の効率化・オープン化と活性化を目指していきます。

システムについては、国内で住商グループが開発した企業間受発注システムをBMWジャパン等の自動車関係の顧客にご利用いただいています。また、海外では、当社の在ハンガリー子会社が自社用に開発した販売金融支援システムの外販も始めています。

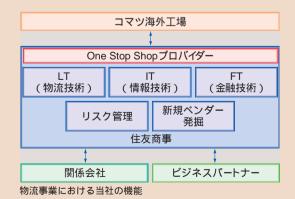
コマツからの物流請負事業

建設機械事業の代表的取引先の一つであるコマツは、グローバルな生産体制拡大と国際競争力強化の一環として、建設機械生産のための部品調達機能を外部に委託する方針を打ち出しました。そのニーズに対応すべく、建設機械事業本部では物流保険事業本部と共同で、2002年秋までの本格稼動を目指し、同社の物流請負事業への取り組みを開始しました。

広範かつ様々な事態にも迅速かつ効率的に対応できるよう、LT(物流技術) IT(情報技術)及びFT(金融技術)と駆使しつつ、高度な機能を発揮できる体制を整えていきます。

当面北米、欧州工場向けが中心ですが、今後アジア等の他地域向けについても同様の展開を検討していきます。

このノウハウを活かし、将来的には他の内外メーカーからの物流機能の 請負によるビジネス拡大を目指します。



機電事業部門

当部門は、内外のネットワークを駆使し、事業参画・投資・ファイナンス活用を通じて、発電・通信・上下水道・天然ガス関連・パイプライン等のインフラビジネスに取り組んでいます。あわせて、バイオ・クリーンエネルギー・IT(情報技術)分野等の新ビジネスにおけるオーガナイザーとしての機能も強化しています。

ビジネス環境

内需の低迷と海外生産の拡大による国内生産拠点の空洞化によって、国内の設備ビジネスは、引き続き厳しい環境に置かれていました。

一方、バイオ・クリーンエネルギー・ITソリューション等は、 引き続き拡大が見込める分野となっています。

海外では、アジア・中東市場において発電・天然ガス関連を中心とするインフラ整備ビジネスに明るさが見えています。また、従来の公共部門に加えて、外資を中心とした民間案件も活発化し始めています。

スクマネジメントのノウハウも駆使し当社のコアコンピタンスである「総合力」を発揮した提案を行っています。通信プロジェクト分野においては通信システムのフルターンキービジネスに加え、顧客の新しいニーズに対する提案機能(ソリューション)を強化すべく世界各国の地場システムインテグレーターとの連携を積極的に図っています。

一方、新ビジネスとしては、「テーラーメイド医療」に向けたバイオテクノロジー、「太陽光発電」、「燃料電池」、「分散型発電」等のクリーンエネルギー、そして「21世紀の産業基盤インフラ」としてのIT、の3分野に注力しています。

特に、バイオテクノロジーについては、「住商バイオサイエンス」を通じて、ハード、ソフト両面からバイオ企業の創薬支援に取り組んできました。今後とも、日本・欧米のバイオベンチャーとの提携により、最先端の遺伝子・タンパク質解析機器の共同開発を強化していきます。さらに、2001年には住商ファーマインターナショナルと共同で「サミット・バイオテクノロジー・ファンド」(総額100億円)の運用も開始しました。

戦略及び施策

海外ビジネスでは、発展途上国向けのインフラ整備ビジネスを中心に、従来からのODA(政府開発援助)案件、公的輸出金融・政府保証付案件に取り組んでいます。これらに加えて、事業参画・投資・ファイナンスを活用した民間案件の発掘と実現にも注力しています。

事業参画型ビジネスの代表例としては、ベトナムの複合火力発電プロジェクトがあります。EDF(フランス電力会社) 東京電力とともにコンソーシアムを組み、ベトナム南部のPhu My(フーミ)地区に715MW複合火力発電所をBOT方式(プラントの建設・運営後に政府に譲渡する方式)で建設します。そして、完成後20年間 EVN(ベトナム電力公社)に全電力を販売することになっています。

また、目下、サウジアラビア東部、アルジュベイルの上水事業・電力事業の実現に向け注力しています。これは、海水淡水化プラント建設に始まり、その廃熱・蒸気を利用して2,000MWコンバインドサイクル発電を行い、さらに上水を首都リヤドまで輸送する全長400km送水パイプラインを建設します。最終的には25年間にわたる総額約30億ドルのプロジェクトになります。

当社は、このような大掛かりなプロジェクトに対し、BOT事業の組成機能、ファイナンスストラクチャーの構築機能等、リ

組織図

機電総括部

機電システム本部

機械システム部設備システム部

情報・電機システム部

プロジェクト事業本部

プラント・プロジェクト部 プロジェクト事業部 産業プロジェクト部

電力プロジェクト本部

電力プロジェクト第一部

電力プロジェクト第二部電力プロジェクト第二部

電力プロジェクト第三部電力プロジェクト第四部

通信プロジェクト本部

情報通信プロジェクト第一部情報通信プロジェクト第二部

「総合力 を活かしたビジネス事例

マレーシアの複合火力発電所設備を受注

昨今、東南アジアの中でも特に経済発展が著しいマレーシアでは、電力需要が逼迫の兆しを見せているため、電力の自由化、規制緩和により、発電ビジネスに占めるIPP(独立系発電業者)とIPPデベロッパーの役割は、ますます重要になってきています。こうしたなか、大型発電設備の早期実現が急務となっています。

当社は、2000年10月、マレーシアの大手IPPデベロッパー「エスケーエスベンチャーズ」より、米国GE製複合火力発電所設備(350MW)を200億円で受注、2003年3月完工を目指し目下建設中であり、2003 - 2004年に発生が予測される深刻な電力不足に対し、その解消のための最有力プラントとして強い期待が寄せられています。

今後とも、実績と提案力を活かして、海外大型案件の受注拡大を目指します。



マレーシアにて建設中のPRAI複合火力発電所

ブルーストリーム プロジェクト - 黒海ガスパイプラインプロジェクト



黒海を縦断する海底ガスパイプラインの敷設工事現場

当社は、他商社と共同で、ブルーストリーム社(露 Gazprom社と伊ENI社の2大ガス会社の合弁ガスパイプライン輸送会社)による黒海ガスパイプラインプロジェクトに参加しました。

1999年11月に3商社コンソーシアムは、伊・仏企業と組み、ブルーストリーム社よりパイプライン・コンプレッサーステーション工事一式、17億ドルを受注しました。うち同コンソーシアムは、深海に敷設される特殊パイプ31万トン及び付帯システム、計3億9千万ドル相当を本邦の公的輸出金融を活用して納入しました。

同プロジェクトは、ロシア連邦ジュブガからトルコ共和国サムソンまで、 黒海を縦断する約390kmの海底パイプライン2本を敷設し、ロシア側黒海 沿岸にコンプレッサー・ステーションを建設するものです。

2002年8月に1本目のパイプラインが稼動、2003年5月に2本目が稼動の予定です。

モンゴル携帯電話事業 - 日本からモンゴルへの本格的民間投資第1号

当社は1995年、KDDI及びモンゴルの通信コンサルティング会社、ニューコム社と合弁で携帯電話事業会社の「モビコム社」当社出資比率:44.44%を設立し、翌96年から事業を開始しました。モビコム社では、KDDIは技術部門を担当し、当社は、携帯電話通信システム機器の調達業務及び新会社の業務運営部門を担当しています。de facto standardであるGSM方式を採用しいち早く料金徴収システムにプリペイドカード方式を導入したことが予想を上回る普及につながり、今日では加入者数約16万人と80%のマーケットシェアを占めるまでに成長しました。モビコム社では携帯電話事業以外にもモバイルインターネット、無線方式の固定電話、衛星電話等のサービスも幅広く手がけており、モンゴル国の情報通信分野の核となる総合通信事業会社を目指しています。



モンゴルの携帯電話市場で80%のシェアを占めるモビコム社

情報産業事業部門

当部門は、CATV・衛星放送・コンテンツ供給等のメディア 事業、情報通信・エレクトロニクス関連機器・部品・材料と 関連するシステム・装置の販売・構築等を推進しています。 特に、通信のブロードバンド化と放送・通信の融合が急速に 進む今日、それらを支えるインフラとコンテンツ両面からビ ジネス強化に取り組んでいます。

ビジネス環境

2001年の通信分野は、大手通信事業者の海外事業の苦戦、携帯端末の在庫調整等、厳しい状況が見られた反面、ADSL、CATVへの加入者は順調に増加を続け、本格的なプロードバンド時代の到来を予感させました。BSデジタル放送に続き、2002年春には110度CSデジタル放送が開始され、放送と通信の融合が一段と進みました。

高速・大容量・インタラクティブな情報通信サービスへの需要 はますます高まっており、それを支えるインフラやコンテンツの ビジネスは活況を呈しています。

また、企業のIT投資は、引き続き旺盛で、サーバー出荷は、 前年比15%の成長を見せたほか、企業基幹システム等への投資 も順調でした。

エレクトロニクス分野は、半導体、液晶等の基幹部品の出荷が 上向き始め、需要回復の兆しが見えてきました。

一方、日米欧メーカーは、激化するメガコンペティションのなか、中国への生産シフトを加速させて*い*ます。

バンド対応のネットワーク関連ビジネスを強化しています。

同時に、インターネット事業では、「LYCOS」のブロードバンドポータル化や携帯ポータル事業への進出、「アルファブリッジ」(蓄積型ブロードバンドコンテンツ配信事業)の事業化を行いました。今後、この2つをベースに統合コンテンツ配信プラットフォームの構築を目指します。

EC(電子商取引)事業では、BtoBを主体に他事業部門と共同して事業化の可能性の高いモデルを選別、国内大手企業と提携し、確実な収益化を目指します。

エレクトロニクス分野では、ファブレス型EMS(電子機器の生産受託サービス)、中国ビジネスの拡大、成長性の高い新規分野への進出、の3点を推進しています。EMSでは、プリンター、カメラ、携帯電話等の大型基板実装及び部品の国際調査(IPO)の拡大を図っています。中国では、「スミトロニクス上海」を設立、また、現地パートナーとともに、液晶等の後工程事業を推進しています。新規分野は、液晶、プラズマ・モジュール等の新世代ディスプレー関連商品を中心に開拓していきます。

戦略及び施策

国内最大のCATV局統括運営会社 MSO J ジュピターテレコム」を傘下に持つ当社は、プロードバンドの有力インフラであるケーブル回線を活用して、ケーブル電話、高速インターネットサービスへと事業領域を拡大してきました。

ジュピターテレコムを核に、CS放送向け多チャンネル統括運営会社(MCO J ジュピター・プログラミング 、 ブロードバンド・インターネット・サービスと高速大容量コンテンツを提供する「アットネットホーム 、 衛星放送の「スカイパーフェク T V 」、といった有力事業会社が連携して、強力なメディアグループを形成しており、今後ますますブロードバンド時代に対応したコンテンツビジネスを強化していきます。

並行してシステム分野でも、中核3事業会社「住商情報システム」 「住商エレクトロニクス」、「エスシー・コムテクス」を中心に、プロード

組織図

情報産業総括部

eビジネス事業部

メディア事業本部

映像メディア事業部 ケーブルテレビ・衛星事業部

ネ・トワーク事業本部

情報通信事業部 インターネット事業部 ネットワークシステム部

エレクトロニクス本部

電子部 電子材部

「総合力 を活かしたビジネス事例

ジュピターテレコム / ジュピター・プログラミング - インフラとコンテンツの相乗効果

「ジュピターテレコム」は、CATVの多チャンネル放送サービスに加え、高速インターネットサービスやケーブル電話の通信サービスを展開しています。いずれかのサービスに加入する世帯数は、2002年3月末現在で約136万世帯(前年同期比39%増)と順調に伸びています。国内のCATV業界を牽引した功績により、2002年4月、国際放送業界誌「マルチチャンネル・ニュース・インターナショナル」から日本企業で初めて「オペレーター・オブ・ザ・イヤー」を受賞しました。

「ジュピター・プログラミング」は、現在11のチャンネル会社(計14チャンネル)の出資及び事業運営に参画しています。同社の特長は、 MCO(マルチチャンネルオペレーション - 複数チャンネルを統合・運営する方式)による高い市場シェアと効率経営、 各チャンネルのパートナー(国内外有力メディアプレーヤー)を通じた優良コンテンツの確保、 24時間テレビ通販会社の成功、等です。2001年度決算では黒字化を達成し、収益基盤を強固なものとしています。



ジュピター・プログラミングの目黒放送センタ -

アルファブリッジ - ブロードバンド通信を使った蓄積型動画コンテンツ配信サービス



PCにダウンロードされた各社のコンテンツ © 藤子プロ・小学館

NEC、マイクロソフト等と共同設立した「アルファブリッジ」は、独自開発した自動配信・蓄積管理技術、特許申請中)とADSL、CATV、FTTH等地上系プロードバンドサービスを結びつけ、デジタルコンテンツを配信・蓄積するサービスを日本で初めて事業化しました。新聞社、出版社、通販会社、証券会社等をコンテンツパートナーとして、新聞・雑誌、カタログ、教育ソフト、証券取引等幅広いコンテンツを提供していきます。

顧客がアルファブリッジの提供する無料専用ソフトをダウンロードし、好みのコンテンツを選ぶと、コンテンツ提供者が予め制作した動画コンテンツの配信が受けられます。そして、提供者がコンテンツを更新する度に、アルファブリッジは新しい情報を自動配信し顧客のハードディスクに蓄積します。2002年10月にサービスを開始、2002年末までに5万人の利用を見込んでいます。

スミトロニクス - SCMを実現する電子部品専門商社

「スミトロニクス」では、LT(物流技術)・IT(情報技術)・FT(金融技術)の 諸機能を統合して、電子部品の発注から納入までの一連のプロセスと在庫状 況を一元管理するSCM(サプライ・チェーン・マネジメント)を提供していま す。また、電子機器の開発から設計、試作、部品調達、生産まで一貫して請 け負うファブレス型EMS(電子機器の生産受託サービス)を展開しています。

同社は、1988年シンガポールで設立、その後中国、香港、台湾、東南アジア、アメリカへと事業拡大を続け、1999年に日本に逆上陸しました。500社以上の日系及びローカルサプライヤーから部品を国際調達し、各国の実装業者とタイアップし、基板ユニットでのJIT(カンバン方式)納入も実現する体制を整えています。2002年7月「スミトロニクス上海」を設立、中国での営業基盤の構築を進めています。

スミトロニクスは、当社の「総合力」を活用したビジネスの典型と言えます。



スミトロニクスが受託生産している電子機器の実装ライン

化学品事業部門

当部門では、無機・スペシャリティ化学品、医薬・農薬関連製品、バイオテクノロジー関連資材・サービス及び合成樹脂・その製品の取り扱い・有機化学品関連原料、及び関連事業を推進しています。2001年度にはライフサイエンス本部を設置して、当社のコアコンピタンスである「総合力」を発揮しながら専門性を活かす体制を敷いています。

ビジネス環境

無機・スペシャリティ化学品関係では、まず半導体・電子産業向けの各種新素材・原料等の分野でSCM(サプライ・チェーン・マネジメント)等を活用した一括納入のニーズが高まっています。また無機バルク商品では、貯蔵基地の建設を含め、総合物流機能の重要性が増しています。

ライフサイエンス関係では、テーラーメイド医療に向けて製薬会社間のゲノム創薬開発競争が激化するなか、効率化のための研究・製造のアウトソーシングが活発化しています。同時に、日米欧で多くの有望なバイオベンチャーが育っています。医療分野では、電子カルテ、電子レセプトの導入といった医療の電子化が急速に進んでいます。農薬分野では、世界的メーカーの再編成が進むなか、当社のグローバルな販売力を活かす機会が増えており、新規製剤の開発等新たな展開が可能になってきています。

合成樹脂・有機化学品関係では、景気の低迷、アジアへの生産 拠点の移動による需要後退があるものの、一方で中国を中心に貿 易拡大のチャンスも増えています。

戦略及び施策

無機・スペシャリティ化学品本部では、スイスにおける事業投資会社「INTERACID」を活用し、引き続きコアビジネスの一つとして硫酸・硫黄ビジネスの更なる拡大を図ります。

また、次世代の燃料として注目を浴びる水素ガスについては、「住商エア・ウォーター」と協力し、政府関係機関に働きかけビジネス拡大に取り組んでいます。電子材料・IT関連をはじめとする各種新規ビジネスに関しては、「住友商事ケミカル」と共同で、その開発に注力しています。

ライフサイエンス本部では、「住商ファーマインターナショナル」によるバイオ創薬支援事業が引き続き堅調に推移しています。加えて、ゲノム創薬分野を中心に、日本の製薬企業との共同研究、ライセンス商談を拡充し、また「サミット・バイオテクノロジー・ファンド」を通じて世界の有力ベンチャーの発掘活動も強化

しています。さらに、電子カルテを手掛ける「アピウス」へ出資 参画する等、新規ビジネスにも積極的に進出しています。農薬分 野では、中国、アルゼンチン、チェコで、農薬販社を設立し販売 力を強化して収益力を拡大するほか、新規薬剤の開発にも注力し ています。

合成樹脂・有機化学品本部では、2002年7月に「住友商事プラスチック」と「住商プラスケム」を合併し、相乗効果の発揮と合理化による収益力強化を図ります。

また、海外では、業績不振の合弁会社の整理・撤退を進める一方で、順調に業績をあげる中国無錫での合弁フィルムメーカーについては、生産設備増設を進め、かつ同社が強力な販売網を持つ華東地区を中心に新規事業の展開に注力していきます。有機化学品分野では、芳香族等のビジネスにおいて、「住友商事ケミカル」と連携しながら、原料確保・販売・物流を強化することによって収益力の向上を図ります。

組織図

化学品総括部

無機・スペシャリティ化学品本部

無機化学品第一部 無機化学品第二部 スペシャリティケミカル部

ライフサイエンス本部

メディカルサイエンス部 アグリサイエンス部

合成樹脂・有機化学品本部

合成樹脂部 有機化学品部

「総合力 を活かしたビジネス事例

アピウス - 電子カルテを導入し、質の高い効率的な医療提供を目指す

21世紀の医療は、患者の選択を尊重し、それに応える安心で質の高い効率的な医療提供体制が必要となります。その際、医療分野での情報化とその基盤作りが不可欠となります。今後急速な普及が見込まれる同分野での情報化に向けて、当社は2000年11月に出資参画した「アピウス(出資比率27.7%)を通じて電子カルテ事業に参入しました。電子カルテ導入により、

患者が診療説明を理解し易くなる、

患者の診療データの一元管理・共有化が可能、

フィルム等消耗品の使用量削減等、効果は多岐にわたります。

まず、病院内ネットワーク対応型WEB病院情報システムを開発、中小病院や開業医を中心に普及を図っています。具体的には、2001年、経済産業省による「先進的IT活用による医療を中心としたネットワーク化推進事業」の南房総地域医療ネットワーク案件に参加した17医療機関でのアピウスの電子カルテ採用を始め、2002年4月末には、システム稼動医療機関が30ケ所に達しました。また、厚生労働省も2001年末に発表した「保健医療分野の情報化にむけてのグランドデザイン」において、2006年度までに医療機関の6割に電子カルテを普及させる方針を発表、本事業の追い風となっています。これを機にアピウスは2002年3月にベンチャーキャピタル等7社に対し3億1,500万円の第三者割当増資を実施、本格的な事業化に取り組んでいます。

将来的には、ブロードバンド化の進展に伴いASP(アプリケーション・サービス・プロバイダー)事業を展開し、病院、診療所、院外薬局、検査会社、製薬会社との間で医療情報ネットワークの構築を行います。そして、患者の視点に立って医療の質を高め、利便性の向上を図るとともに、病院経営の効率化や医療過誤防止を目指します。



診察の場面でも今後普及が期待される電子カルテ



患者のあらゆるデータが記録できる電子カルテの一画面

無錫環宇 - 中国における包装用BOPPフィルム生産の拡大



中国で業績が好調な包装用フィルムメーカーの無錫環宇包装 材料有限公司

「無錫環宇包装材料有限公司」は、1993年中国江蘇省無錫市に当社グループが25%出資、中国企業との間に設立された合弁企業で、主に食品やタバコ包装用として使用されるBOPPフィルム(二軸延伸ポリプロピレンフィルム)の専業メーカーです。

紙資材が乏しい中国において包装用フィルムの需要は旺盛であり、商業生産開始初年度から黒字を達成、その後も、品質の優位性及び華東地区一帯に整備された販売網を強みとして売上を伸ばしています。2001年度は、売上高162百万元(約2,534百万円)、純利益42百万元(約644百万円)と、設立以来の最高益を更新しました。そして、更なる飛躍への基盤作りとして、生産ラインを増設し、2002年8月から増産を開始しました。増設後の生産能力は、現在の15,000トン/年から一挙に40,000トン/年となりました。また、増設に伴う増資により、資本金は2,070万USドル、純投資額は4,600万USドルとなりました。

資源・エネルギー事業部門

当部門は、石炭・鉄鉱石・製鋼原料・非鉄金属原料・石油・ 天然ガス・LNG(液化天然ガス)・LPG(液化石油ガス)の 開発・輸出入、石油・LPG・電池・炭素電極関連の原材料/ 製品の取り扱い、国内電力・エネルギー関連事業を推進して います。2001年にはLNG事業の将来を担う「エルエヌジージャパン」が営業を始めました。

ビジネス環境

2001年は、国内粗鋼減産に伴い原料炭・鉄鉱石の輸入量が減少しましたが、石炭火力発電所増設に伴い一般炭輸入は増加しました。また米国における電力不足の影響により世界の石炭価格が急上昇、当社投資先の石炭会社の収益も大きく改善しました。

非鉄金属市況は、IT関連をはじめとする世界的な景気後退により低迷しました。

エネルギーでは、景気低迷、テロによる社会不安、暖冬等により石油・LPG市況は乱高下しました。

国内LPG業界はますます淘汰の動きが加速しています。

電力については、国内の電力自由化が始まり、電力小売事業者が参入しています。また環境問題への配慮から、従来の民生用に加え、電気自動車(ハイブリッド車)用電池及び太陽電池の将来性に注目が集まっています。

増大を目指し、三井物産と提携して、「物産住商カーボンエナジー」 を設立しました。

インドネシアのバツヒジャウ銅・金鉱山は銅市況の低迷にも耐えうるよう、財務面の強化に取り組むほか、鉱石処理能力の向上、 一層のコスト削減に努めています。

原子力事業では、ウラン精鉱について豪州の新規サプライヤー Heathgate社と代理店契約を締結し、電力会社向けに販売活動を 展開しています。

エネルギー事業では、住友共同電力と共同設立した特定規模電気事業者「サミットエナジー」が、西日本地域で電力小売事業を開始しました。今後さらに自社電力確保と余剰電力買い入れ増強によって、電力小売を強化していきます。

二次電池需要の増大・多様化に注目して新たに設立した「新金属・電池部」では、原料から製品までの一貫した取り扱い、原料(ニッケル、コバルト、シリコン等)への投資と安定供給、中間製品の製造事業への参入を目指しています。

戦略及び施策

燃焼させてもSOX(硫化化合物)が発生せず、石油・石炭に比べて CO2(二酸化炭素)の発生量も少ないLNGは次世代のエネルギーの主役として期待されています。LNG業界トップ企業への飛躍を目指して、2001年10月に当社と日商岩井が折半出資で設立した「エルエヌジージャパン」は順調に事業を拡大しています。当社の金属、機電、輸送機・建機、金融・物流の各事業部門と協力しながら「総合力」を発揮しつつ、天然ガス田の開発投資からLNGの輸送、輸入代行まで、事業全体の更なる強化に取り組んでいます。

LPG事業では、2002年4月に「住商液化ガス」と「住商九液ガス」を合併し、全国規模のLPG卸業者として新「住商液化ガス」を設立しました。今後さらに「住商第一石油ガス」も統合し、統合による効率化と規模の利益の実現を目指し、将来の上場も視野に入れながら同事業の拡大強化を図ります。

石炭では、豪州における新規原料炭開発プロジェクトとして Hail Creekプロジェクトへの投資を決定しました。2003年末に 操業を開始する予定です。また、一般産業向け一般炭の扱い量の

組織図

資源・エネルギー総括部

資源本部

石炭部 鉄鋼原料部

バッヒジャウ・プロジェクト部

非鉄金属原料部

新金属・雷池部

エネルギー第一本部

石油・ガス開発部

石油供給部

石油販売部

液化ガス部

エネルギー第二本部

エネルギー事業部

原子力部

炭素部

「総合力」を活かしたビジネス事例

エルエヌジージャパン - LNG業界トップ企業への飛躍を目指して

同社は、当社と日商岩井が各50%出資するLNG専門会社として2001年10月に設立され、すでに初年度から連結ベースの収益に大いに貢献しています。 LNG輸入代行業務の取扱量は年間1,500万トン、シェアは27%です。長期安定資源を確保するために、開発投資事業として、上流ガス田権益の取得に取り組んでいます。

また、14隻のLNG船を商船三井等と共同でインドネシア・日本間の輸送のために保有・運航する等、「総合力」を発揮した取り組みを行っています。

今後は、電力会社、都市ガス会社等の顧客基盤の拡大とともに、新規ガス田の権益獲得、LNGスポットトレードへの参入、中国・インド等の新規市場への参入等、新たな分野への事業発展を図ります。さらに、GTL(天然ガスを原料とする軽油・灯油等の液体燃料)プロジェクト、環境配慮型の新燃料DME(ジメチルエーテル)プロジェクトにも積極的に取り組んでいます。



LNG専用船 泉州丸

豪州トップクラスの生産性を有するOaky Creek炭鉱プロジェクト



Oaky Creek炭鉱 山元プラント

Oaky Creek炭鉱は、豪州の有力鉱山会社MIM社が合弁権益の75%を保有、 操業を担当しています。当社は、1997年に同社が増産を計画した際、増産 投資資金を拠出して以来、合弁権益の15%を保有しています。

同鉱山をはじめとする優良原料炭は、世界的に供給面で限界があり、長期安定価格が見込まれる炭種です。当社は、MIM社の優れた炭鉱マネージメント、及び卓越したコスト管理により競争力を付けた良質な原料炭の確保によって、高位安定収益の確保を目指しています。

また、当社は、供給の安定化の為、Oaky Creek、Hail Creek に次ぐ案件の発掘に努めています。

風力発電事業への取り組み

当社はクリーン・エネルギー/新エネルギーへの対応として、風力発電事業 に積極的に取り組んでいます。

当社が山形県酒田市にて計画中の、日本初の洋上における風力発電事業が、 東北電力による2002年度の大規模風力発電入札落札候補者として決定されま した。

新エネルギー事業者支援対策費補助金の交付認可(2002年9月末予定)により、本件プロジェクトは正式な実施段階に入る予定です。

国内最大級の単機容量 2,000kWの風力発電機を8基設置し、総発電容量は 16,000kW、年間総発電電力量は4,000万kWhとなります。

総事業費は約30億円で、2002年10月に工事着工し、2004年1月に事業開始の予定です。

また、国内の約30ケ所で風況調査を実施しており、事業化可能なものから、 順次、事業化を計っていきます。



酒田風力発電プラント完成イメージ図

生活産業事業部門

当部門は、グローバルに食糧・食品、繊維等の原材料及び製品を取り扱う農水産本部と繊維本部、消費者直結型の小売事業を多数展開している消費流通事業本部から構成され、日本のGDP(国内総生産)の約6割を占める個人消費に最も近いポジションに位置し、川上から川下まで幅広くトレードと事業を推進しています。

ビジネス環境

デフレ経済のもと、国内消費の量的拡大は期待できませんが、低価格志向と高級品志向が並存する"消費の二極化"、少子高齢化の進展、eコマースの普及による購買手段の多様化、さらには、2001年以降のBSE(狂牛病)問題・食肉偽装表示事件等により安心・安全志向が高まる等、消費者のニーズや行動パターン等に構造的な変化が見られます。

一方、流通業界では、大店立地法等による規制緩和が進むなか、 大規模小売業の破綻を契機に、業界の合従連衡やリストラが急速 に進展しています。

加えて外資の進出も本格化し、業界再編と業態革新が加速しつ つあります。こうした大きな構造変化のなかから、商社にとって 様々なビジネスチャンスが生まれてきています。 を通じて蓄積された情報・ノウハウ・人材を積極的に活用し、効率的に事業を展開しています。

他方、それら事業会社群の基盤拡充に応じて、農水産、繊維両本部の原材料・製品ビジネスのみならず、他部門・地域の既存 ビジネスとの連携によるシナジー効果も順調に拡大しています。

さらに、構造変化の中から生まれる様々なビジネスチャンスを 具現化した新事業として、ファッションブランドへの本格的進出 を目的に「コーチ・ジャパン」を設立しました。

また、住商オットーのインフラを活用したダイレクトマーケティング事業者向けの総合支援サービス会社「住商エイチ・ジー・エス」を設立しました。

食品関連では、消費者ニーズに合致した米国産スミスフィールドポークを米国ノースカロライナ州の農場から日本の食品スーパーの棚までフォローできる一貫物流体制を構築してお届けしています。

繊維関連ではアパレル・量販店向け衣料品取引において企画・ 提案機能を拡充し、素材から製品までの垂直統合型ビジネスを構 築するとともに、寝装・寝具、産業資材等非衣料分野での機能強 化にも注力しています。

このように、当部門では当社のコアコンピタンスである「総合力」を最大限に発揮したビジネスを推進しています。

戦略及び施策

当部門は、「事業基盤の拡大による業界プレゼンスの向上」を第一の基本戦略としています。2002年3月、当社は「西友」と米国「ウォルマート」との資本・業務提携に合意し、首都圏を中心に展開している食品スーパー事業の基盤拡充への布石を打ちました。

また、2000年に買収した「朝日メディックス」と「住商リテイルストアーズ」のドラッグストア事業を「住商ドラッグストアーズ」として一本化し、調剤併設型ドラッグストア事業のチェーン展開を促進しました。

他方、当社の既存事業とのシナジーの見込めない朝日メディックスのDPE事業は売却しました。

食品分野では、当社が筆頭株主である「吉原製油」が、2003年 4月のホーネンコーポレーション、味の素製油の持株会社「豊年 味の素製油」との経営統合に向け、両社との生産、物流、資材調 達面での提携に合意し、食用油業界の首位グループに入ったこと により、当社関連取引の拡大が期待されます。

第二の基本戦略は「消費動向等変化への柔軟・迅速な対応」で す。消費流通事業本部では、自ら手掛ける消費者直結型ビジネス

組織図

生活産業総括部

農水産本部

農水産開発部

肥料部

肥料部 食肉加工品部

穀物部

飼料原料部 油脂部

食品第一部

食品第二部

段四岁—「 糠質部

青果部

繊維本部

東京衣料第一部東京衣料第二部

消費流通事業本部

消費流通事業部 ダイレクトマーケティング部 宝飾品事業部

「総合力」を活かしたビジネス事例

西友とウォルマートの資本提携 - 食品スーパー事業の基盤拡大

2002年3月、当社、「西友」、米国「ウォルマート・ストアーズ」3社間の資本・業務提携が合意されました。今回の提携は、当社を含む3社がそれぞれの専門ノウハウと経験・人材を活かし、日本の小売市場におけるビジネスチャンスを創り出し、事業展開していくための長期的パートナーシップ構築の第一歩と位置付けています。

ウォルマートは、約400店舗を運営する西友グループの人材と市場ノウハウを活用することができ、西友はウォルマートの高度な商品調達力、ITを駆使した低コスト運営ノウハウを取り入れることが可能になります。

当社にとっては、西友、ウォルマート向けのビジネスチャンスが拡大する とともに、食品スーパー事業の基盤拡大戦略に一段と弾みがつきました。



2002年3月に当社、西友、ウォルマートの3社間による資本・業務提携を発表

コーチ・ジャパン設立 - 本格的ブランド事業のスタート



2002年5月、銀座にオープンしたコーチ・ジャパンの旗艦店

2001年8月、当社初の本格ブランド事業展開を目指し米国コーチ社と折半出資で「コーチ・ジャパン」を設立しました。コーチが60年の長い歴史のなかで築き上げた強固なブランド力を核に、当社の持つ各種ネットワーク、資金力・信用力、有店舗・無店舗販売ノウハウ・インフラを最大限活用し、きめ細かな流通戦略と強力な販売体制により飛躍的な事業拡大を日本で実現していきます。

新会社は、日本でコーチ・ブランド販売に携わってきた三越子会社から店舗を引き継ぎ、2002年3月時点で79店舗を展開済みで、今後1年間に、5月オープンの銀座旗艦店を含め、約100店舗まで拡大する予定です。

本ブランドは、耐久性・機能性を重視したクラフトマンシップによって素材の美しさを最大限活かした製品で多くのファンに広く愛好されており、日本では、ハンドバッグ・アクセサリー類の輸入ブランドとして既に確固たる地位を確立しています。

スミテックス香港 - 米国での衣料品納入において高い評価

繊維製品等の販売を手掛ける子会社「スミテックス香港」が2000年、2001年の2年連続で、米国の大手ディスカウントストア「ターゲット社」より「Vendor of the Year」を受賞しました。

スミテックス香港は、ターゲット向けに長年カジュアル衣料品を販売、その品質は高い評価を受けてきました。さらに、2000年後半より米国内在庫のED(電子データ交換 取引(米国住友商事アトランタ店にて担当 を駆使して、柔軟かつタイムリーな商品供給を実現しました。また、ターゲットの2002年度デニムジーンズ仕入れ国際入札を獲得する等高い価格競争力も示しています。これら総合的な支援が、ターゲットの売上・収益・在庫回転率等に大幅な改善をもたらし受賞につながったものです。

現在、スミテックス香港の製品仕入れ拠点は、アジアから中東のヨルダン・湾岸諸国、アフリカ、中米にまで及んでいます。



米国ターゲット社より2年連続 "Vendor of the Year"を受賞

生活資材・建設不動産事業部門

当部門では、商社No.1の実績を誇るセメントをはじめ、 木材、紙パルプ、古紙、タイヤ等の各種生活関連資材を 取り扱っています。また、建設不動産事業では賃貸・住 宅分譲・フィービジネスを3本柱とし、特に近年は、立 地が持つ可能性を最大限引き出す「商業施設運営管理業 務」を強化しています。

ビジネス環境

生活資材については、新設住宅着工をはじめ建設需要が低迷し、セメント・木材建材とも依然厳しい状況にありますが、首都圏においては大型再開発プロジェクトに支えられ、生コン・セメントの需要は旺盛でした。紙パルプも需要減少のなか、洋紙・板紙ともに大手メーカーは減産体制に入りましたが、十分な効果を上げるに至っていません。一方古紙は好調で、古紙輸入を増やす中国向けを中心に輸出が伸びています。また米国向け中心のタイヤ輸出事業は、底堅い需要に支えられ好調でした。

建設不動産については、2001年の首都圏マンション販売は、低金利・住宅取得減税の継続を背景に、3年連続8万戸台という高水準を維持しました。ただ、物件毎の好・不調は一層鮮明になり二極分化が顕著になっています。オフィス賃貸では、面積縮小・賃料削減の動きは、IT関連企業の不振・外資系企業の撤退の影響もあり、東京都心部も例外ではなくなりました。また、都心部で大型ビル供給が集中する2003年には、テナントの大移動が予想されており、予断を許さない状況にあります。

建設不動産では、賃貸 オフィスビル等) 住宅分譲 マンション・宅地・戸建) フィービジネズ コンサルティング・施設運営管理)を3本柱とし、その時々の経済環境に応じ、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。オフィスビル賃貸事業では、エリアマネジメント(ビル群管理)の導入による効率的な運営、住宅分譲では、依然需要が好調な付加価値の高い超高層・大規模物件に注力しています。工場跡地開発においては、跡地利用の最適解を提案し、住宅・商業施設等の事業者を誘致する等、実現力のあるコンサルティングを展開しています。複合商業施設の運営管理については、2002年3月現在、全国13施設、総延床41万㎡、管理テナント数645を数えます。2001年4月に「晴海トリトン」(東京都晴海) 2001年9月に「ミウィ橋本(相模原市橋本駅前)をオープンしました。

戦略及び施策

商社No.1を誇るセメント分野では、生コンメーカーへのセメント 販売と併せ、生コンの流通・物流への参画により生コン販売を強 化し、一貫販売体制をさらに強化していきます。木材は、ロシア の現地パートナーとの強固な信頼関係により、ロシア材の安定供 給源を確保しています。2ケ所の木材加工工場をベースに、原木 のみならず木材製品の販売拡大も図っています。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っています。

古紙では、当社出資のヤード会社に加えて、2001年7月に中小の古紙回収業者にも参加を呼びかけ、「グリーングループ」を結成、古紙集荷の拡大と安定化を目指しています。タイヤでは、米国のプライベートブランドタイヤ販売においてNo.2の地位となり、メンフィスに設立した総合物流基地の稼動により、更なるシェア拡大を図っています。

組織図

生活資材·建設不動産総括部

生活資材本部

生活資材開発部 セメント部 木材建材部 ウッドチップ部

紙パルプ部タイヤ部

建設不動産本部

建設不動産企画部 ビル事業部 住宅事業部

仙台不動産事業部 開発建設部

総合建設開発部

「総合力」を活かしたビジネス事例

三井住商建材を設立、業界No.1の地位を確保

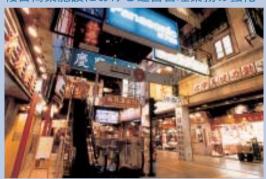
2002年2月、「住商建材」と三井物産の建材部門が統合して、「三井住商建材」が誕生しました。これにより、当社の建材事業は売上高3,000億円規模の業界No.1の地位を確保しました。スケールメリット、コスト削減効果に加え、両者は地域的にもチャネル的にも重複が少ないため、今後大きな相互補完効果が期待できます。

これを機に、大手建材問屋との提携、住宅関連建材メーカーとの関係強化を推進、これらの企業とともにリーダーシップを発揮しながら収益基盤の拡大を目指します。「総合建材商社」として、情報力、資金力、企画力、開発力、さらに物流機能を一つに束ね、バリューチェーン全体のなかでの「総合力」を発揮して、より顧客満足度の高いサービスを提供していきます。



三井住商建材が 軀体工事を行った木造校舎(多目的ホール)

複合商業施設における運営管理業務の強化



デックス東京ビーチ アイランドモールの「台場小香港」



晴海アイランド トリトンスクエアの中心に位置する「花のテラス」

近年首都圏・近畿圏を中心に様々な商業施設が展開されており、特に東京臨海副都心は年間3,750万人を集客する代表的なレジャーエリアに成長しました。この先駆けとなったのが、1996年7月、当社が事業者の一員となって台場地区に開発した「デックス東京ビーチ」であり、2000年12月には新棟も開業し、着実な歩みを見せています。また最近では、2001年4月に晴海地区再開発事業の「晴海アイランドトリトンスクエア」を、2001年9月には相模原市橋本駅前に「ミウィ橋本」を開業しました。大阪では、2001年3月、「ユニバーサル・スタジオ・ジャパン」の玄関口に「ユニバーサル・シティーウォーク大阪」を開業しました。初年度の来客者数は、当初予想の500万人を上回る約650万人となりました。

当社は、「立地が持つ可能性を最大限に引き上げて事業化していく」という 基本方針のもと、立地やマーケット特性に合わせた商業施設ビジネスを展開 しています。当社の事業の特長は、開業後の運営管理業務まで事業領域に含 んでいる点です。販売力のあるショップの誘致から、施設全体の集客活動、 テナントの営業指導まで、運営管理ノウハウを企画段階から提供しています。

魅力ある商業施設を作り上げるためには、何よりテナントとなる小売業者の力が重要です。そのために、国内外の多くの小売業者と接点を持つ生活産業事業部門等と連携して、当社のコアコンピタンスである「総合力」を活かした取り組みを行っています。

将来は、成長性が見込まれる小売業者等を商業施設に誘致し育成する「インキュベーター機能」を付加し、当社の消費流通事業として発展させるという展開も考えています。運営管理業務を通じて得られる様々なビジネスチャンスを的確に見据えて事業拡大を図っていきます。

金融・物流事業部門

当部門は、金融関連ビジネス、物流・保険・海外工業団地関連ビジネスを推進しています。IT(情報技術)、FT(金融技術)、LT(物流技術)の進歩がもたらす新しいビジネスへの参入機会を的確に捉え、当社のコアコンピタンスである「総合力」を最大限に活かして、当社独自の事業展開を目指しています。

ビジネス環境

金融分野における規制緩和やFT・ITの進歩が、運用商品の多様化を促し、新たなビジネスチャンスを生み出しています。その動きのなかで、温暖化ガス排出権、天候デリバティブ等が通常のコモディティ取引の一部として取り扱われるようになってきています。

物流分野では、かつての「作業としての物流」からLTを活用して事業の効率化を目指す「戦略としての物流」へと、物流に対する考え方が変わってきています。同時に、ITを活用したSCM(サプライ・チェーン・マネジメント)機能の優劣が物流ビジネスの成否を決める重要なファクターとなってきました。また、日本企業の海外進出ラッシュが続くなか、主要進出先であるアジア地域のインフラ整備が改めて問われており、最適な受け皿として海外工業団地が注目されています。

戦略及び施策

当部門は、機能型組織であり、金融・物流機能を駆使して収益性 の高いビジネスを構築すると同時に、他部門の新しいビジネスモ デル構築を支援することで当社の「総合力」の一翼を担っています。 金融分野では、当社収益の柱の一つである国際市況商品等の ディーリングを行っており、金・銀・プラチナ等の貴金属から、 石油やガソリン等石油関連商品、とうもろこしや大豆等の農産品 へと取扱商品を拡大しています。加えて、これまで蓄積してきた 商品取引やリスクヘッジに関するノウハウを応用して、様々な店 頭デリバティブ商品、温暖化ガス排出権、天候デリバティブ等の 取り扱いに着手しています。またそのノウハウは、投資顧問会 社「住商キャピタルマネジメント」で提供しているオルタナティ ブ・インベストメント(代替資産運用)にも活用されています。 さらに新規分野として、2001年7月に100億円規模のバイオベ ンチャーファンドをスタートしたのに続いて、2002年3月には米 国西海岸にバイオベンチャー投資案件の発掘拠点及びバイオビジ ネスの営業拠点として、サミットバイオテック」を設立しました。

物流分野では、国内外の物流センター事業、国際複合一貫輸送

事業、海外工業団地事業を有機的に結び付けて物流サービス機能の高度化を図っています。国内物流ビジネスにおいては、これまで様々な消費財において物流一括受託実績を上げており、さらに今般、最も高度な物流技術を要する食品分野において食材の一括配送を受託しました。海外の地域物流戦略については、中国を重点地域と位置づけ、華北・華東・華南を中心に中国全土をカバーする物流ネットワークの構築を目指しています。また、中国での小口貨物の配送需要が急拡大しているのに対応し、上海大衆交通・佐川急便と合弁で中国初の宅配便事業に進出します。海外工業団地ビジネスでは、インドネシア、フィリピン、ベトナム、中国において、工業団地の開発・販売に留まらず物流サービス等の企業進出に関わる各種支援サービスを提供し、総合的な事業を展開しています。

組織図

金融・物流総括部

金融事業本部

金融事業部

投資開発部

コモディティビジネス部

物流保険事業本部

物流企画営業部

東京物流部

海運部

物流事業部

保険事業部 海外工業団地部

「総合力」を活かしたビジネス事例

住商キャピタルマネジメント - オルタナティブ・インベストメントの提供

米国同様日本でも、株式や債券といった伝統的運用商品に属さないオルタナティブ・インベストメント(代替資産運用)に対する機関投資家のニーズが高まっています。株式・債券価格との相関性が低く、また相対的にリスク・リターンが高いという特性によって、オルタナティブ・インベストメントは伝統的運用の補完に適しています。当社は、2000年5月に投資顧問会社(住商キャピタルマネジメント」を設立、この分野に積極的に進出しています。特に、マネージドフューチャーズとヘッジファンドの組合せは、リスクを抑えつつ高いリターンを得る投資として、機関投資家から高い評価を受けており、年金受託残高を着実に伸ばしています。長年培ってきた金利・為替・国際市況商品に関する高度な知識と世界的な情報ネットワーク、総合商社としての自己ポジションを活用したリスク管理能力が当社の強みです。



「住商キャピタルマネジメント」: ラジオ短波の経済番組で為替市場を語る

食品分野の物流業務一括受託



食品分野に必要な三温度帯管理システムを完備した浦安の物流センター

当社は、2001年10月、「西友」の子会社で国内唯一の惣菜ナショナルチェーン会社である「若菜」から千葉県及びその周辺地域の物流センター業務を一括受託、食品分野の3PL(サード・パーティー・ロジスティクス)事業に進出しました。2002年2月より、当社100%出資の3PL子会社、オールトランス」を通じて、若菜の顧客95店舗向けにサービスを提供しています。

高度かつ迅速な物流技術を要する食品分野において、オールトランスは、千葉県浦安市に三温度帯(冷凍・冷蔵・常温)管理システムを完備、24時間365日運営体制の専用センター(約3,000㎡)を自社保有している点が強みです。

当社はこれまでアパレル、ジュエリー、化粧品、雑貨等の分野で3PL事業の実績があり、今回の若菜からの受託を機に、最大のマーケットである食品分野を集中的に開拓していきます。

ベトナム・タンロン インダストリアル パークの第二期開発に着手

当部門では、専門部を設け、海外進出企業に対して「ハードとソフトのインフラが完備された工業団地」を提供しています。ハノイの北部に位置する「タンロン インダストリアル パーク (当社出資比率58%、総開発面積121ha、2000年6月竣工済)はキヤノン、デンソー、住友ベークライト等の日系優良企業の入居を得て好評販売中です。また、2002年中旬には工業団地内に物流センターが完成し、それによって生産設備の輸送、原材料の調達から製品輸送まで、総合物流サービス体制が整いました。

こうした状況を踏まえ、既存の開発区を拡張する第二期開発 総開発面積 78ha、2004年竣工予定)に着手しました。これもまた、客先に対するトータルサポートを提供する当社の「総合力」を存分に発揮したプロジェクトと言えます。



日系企業も多く入居しているベトナムのタンロン インダスト リアル パーク

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。

国内店舗・法人

関西ブロック

関西・四国地区をカバーする関西ブロックから、ユニークな事業 投資会社の一つである「住商モンブラン」をご紹介します。

住商モンブランは、医療・介護、フード産業向け白衣「モンブラン」、サービスユニフォーム「キャリアメイト」のブランドを主力に各種ユニフォームの企画・生産・販売を行っています。これらの製品は原材料調達から販売までの色々な過程で住友商事の「総合力」を活用しています。一例として「ユニバーサル・スタジオ・ジャパン™」のスタッフが着用している各種のユニフォームは、住友商事の総合力を背景に、住商モンブランがメインメーカーとして企画・生産・物流を手掛けたものです。

住商モンプランはISO14001を取得しており、またPETボトル再生繊維使用のユニフォームを開発、エコマーク認定 する等、地球環境にやさしいモノ作りを目指しています。



「ユニバーサル・スタジオ・ジャパン」のスタッフは、住商モンブランがメインメーカーとして手がけたユニフォームで、毎日楽しく仕事をしています。
Universal elements and Universal Studios Japan™ & © Universal Studios.
All rights reserved. CR02-1167

また、関西ブロックでは「中国対策コミッティ」を設置し、繊維・金属・機電・物流等、各分野で中国ビジネス強化を推進していますが、大阪機電システム部において中国の大手総合家電海信集団有限公司(青島)に対して「cdma one携帯電話組立生産ライン」の第1期分(年産50万台能力)の納入を実現しました。

中国の携帯電話市場は毎月200万台強の登録が安定的に継続している成長分野であり、当社の納入先は中国政府より cdma 方式端末の生産が認可された会社の一つです。

中部ブロック

愛知県常滑市沖合、伊勢湾海上に位置する中部国際空港は国内第三の国際ハブ空港として2005年3月開港を目指してアクセス、周辺地域開発も含めて、建設が本格化しています。同空港の総事業投資額は7,680億円、関連の事業投資を含めると1兆2,000億円)であり、当ブロックでは鉄鋼、生コン、土砂等の建設資機材分野でかなりの成約を得ています。特に空港島内の生コン供給事業は当社と住友大阪セメント他の企業体により、2002年5月より本格的な供給が開始されました。

さらに空港開港直後の2005年3月から9月の期間、愛知県瀬戸市で開催される「愛知万国博覧会」に関しては周辺道路整備も着工されております。21世紀初頭のビッグプロジェクトを2件有し、自動車をはじめとする有力な産業を持つ中部地区で、当ブロックでは積極的なビジネス展開を行っています。



2005年3月開港予定の「中部国際空港」完成イメージ。総事業投資額7,680億円の予定。2005年3月から9月の間に開催予定の「愛知万国博覧会」と並んでの2大国家プロジェクトとなる予定。

九州・沖縄ブロック

政府の公共事業支出の削減と半導体不況が相まって、九州経済は全国平均を超える不況にあり、伝統的ビジネスラインは低調に推移しました。当ブロックはこのような時期にあっても、新しいビジネスラインを構築すべく、将来への布石として積極的にベンチャービジネスへの投資を行いました。投資先事業に関係する付帯ビジネスや将来のIPOを狙い、沖縄デジタルセンター(アーカイブ事業) コアラ(ADSL事業) マリン技研、湖水浄化システム) iBC (福岡県と共同で電脳市場を推進、等を手掛けています。

また、三菱重工/長崎造船所が英P&Oプリンセスクルーズ社向けに建造する2隻の大型豪華客船用の10万点にも及ぶ内装設備や資機材の建造計画に合わせた欧州における集荷と建造現場までの輸送という総合物流事業を大阪物流部/欧州スミトランスと共同で受注し順調に実行しつつあります。これは、総合商社の海外ネットワーク、高度な複合ロジスティクス(LT)機能、IT機能、総合企画管理機能等を発揮した新しい形のビジネスです。



三菱重工にて建造中のダイヤモンドプリンセス号進水式



米国スミスフィールド社の豚肉は 日本国内で「自然豚」・「スミスフィールドポーク」等の名称で親しまれています。

海外店舗・法人

米 州

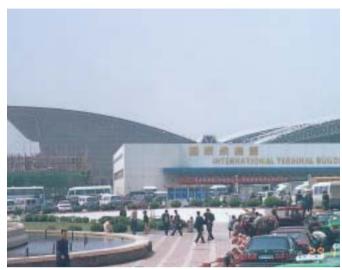
ITバブルの崩壊、同時多発テロからの米国経済の立ち直りは予想 以上に早く、新たな経済成長を開始したと受け止められています。 米国住友商事では経済環境の好転のなかで一層の収益力強化を 図るべく、営業部門及び関係会社の再編・強化と業容拡大、新業 務処理システムの導入による管理部門の効率化に努めています。

鋼管部門では、当社が独自に開発した油井管在庫納入管理システム TIMS を活用した提案がExxon-MobilやBP等のオイルメジャーに評価され、西アフリカや北海での油田開発向け大口案件を受注しました。北米・アフリカ・欧州・日本等の各拠点間のチームワークを通じて、情報通信技術・調達・物流等の専門能力が発揮され大きなビジネスへと繋がりました。

農水産部門では、世界最大の豚肉加工会社であるスミスフィールド社と日本向け独占販売契約を締結し7年目を迎えました。 "Farm to Fork(農場から食卓まで)"を合言葉に、当社グループのマーケティング、物流、データ分析等の能力を結集し、日本の顧客の嗜好に合い、安心して召し上がっていただける豚肉の一貫供給体制を構築しています。さらに、この体制を活用し、高品質牛肉を誇るクリークストーン社製品の日本向け供給も開始しました。



欧州住友商事は日系企業としては初めてチェコ外国投資協会のメインパートナーとなり、チェコへの外資企業の誘致活動に協力しています。写真は同協会、チェコ投資庁共催の「INVESTOR OF THE YEAR 2001」表彰式。



初の特別円借款を利用した西安咸陽国際空港ターミナル増設プロジェクトにおいて、中国深圳天達製のボーディングブリッジ、ドイツHEIMANN SYSTEMS製のセキュリティチェックシステムを納入しました。

欧州

2002年1月から12カ国で単一通貨Euroが流通を開始しましたが、今後は通貨統合に続き、税制面他の規制緩和も加速度的に進み、世界最大の単一市場の完成が近づいています。このような状況に対応して、欧州住友商事は本社の各事業部門の戦略の一翼を担い、在欧13カ国、16都市に拠点を構え、既存ビジネスの拡充による収益向上を目指すだけではなく、国、店舗の枠を越えた形で、広域一体運営という方針の下、「総合力」を発揮し、新たなビジネスの発掘・構築にも注力しています。

特に近年新たな生産拠点として注目されている中欧諸国、ポーランド、チェコ、ハンガリー)への進出企業に対しては、あらゆる分野の専門家を機動的に配置しタスクフォースを作り対応するとともに、同地域における事業に対して積極的に投資を行っていきます。

一方、欧州に生産拠点を持つ企業のコスト低減に寄与するため、LT、FT、IT機能を活用したSCM(サプライ・チェーン・マネジメント)を構築、提供することにも注力しています。具体的にはToshiba Carrier UK社はじめ数社において実績をあげています。今後ますます拡大、活性化していく欧州市場にあって、経営資源を重点的に配置し、広域運営を推進し更なる業容の拡大を図っていきます。

中国

2001年は、中国にとって対外的プレゼンスを高めるイベントが目白押しの一年でした。7月の2008年北京オリンピック開催決定、10月の上海で行われたAPEC首脳会議開催、さらに12月にはWTOへの加盟が決定され「中国への流れ」が飛躍的に加速されることになりました。

こうしたなかで、中国各店舗は華北、華東、華南各地域での一体運営の推進により「総合力」の発揮と効率経営を図っています。加えて、将来の商流拡大を見据え、独自の物流機能の強化に着手し、さらにSCM等を駆使し、既存顧客はもとより新興成長私営企業との取引拡大など、「もっともっと拡大中国ビジネス」のスローガンを掲げ業容の大幅拡大を目指しています。

また、プロジェクト関連では、西気東輸ガスパイプライン向け 大径鋼管、北京地下鉄関連機器、西安空港設備等大口成約にこぎつ けました。

投資については、従来同様中国各店舗の業績に寄与する地場密 着型、地場発信型の事業に対し積極的に取り組んでいます。

コーポレート部門の組織改編

当社では、2001年4月に営業部門を改編し、9事業部門体制 を発足させましたが、これに続き2002年7月1日付で、非営 業部門であるコーポレート部門を、従来の「6グループ体制」 から「2グループ、1オフィス、1部に改編して新体制をスター トしました。

中期経営計画「Step Up Plan」では、「効率経営の更なる推進」とい う方針を掲げ、コーポレート部門の機能強化と生産性向上に取り 組んでいます。今回の組織見直しはこの一環として実施したもの であり、スリムでフラットな体制を目指して、組織を機能別に集 約しました。

新しいコーポレート部門は、会社の経営資源をマネジする機能 を担う組織、全社横断的事項の推進・調整機能を有する組織、並 びに内部監査機能を発揮する組織から成ります。

先ず、会社の経営資源をマネジする機能を担う組織については、 2つのグループを新設しました。即ち、人材、情報といったイン タンジブルアセットをマネジする「人材・情報グループ」と、カネ・ モノをマネジする「フィナンシャル・リソーシズグループ」です。

「人材・情報グループ」には、人事、法務、経済動向・地域市 場の情報調査、地球環境保全の推進等の業務を行なう部を配置し、 人・情報資源の更なる充実を目指します。加えて、総務、コンプ ライアンス、ITインフラの整備等の会社運営全般に関連する業務 を行なう部を配置します。

「フィナンシャル・リソーシズグループ」には、総合的なリス クアセットマネジメントの更なる充実を図るために、事業ポート フォリオ・業績管理、統合リスク管理等を行なう部を配置します。 また、最適資本構成、最適資金調達を目指し、資本政策を策定・ 推進する部を配置します。

コーポレート部門組織構成のコンセプト

会社の経営資源 リスクアセット・人材・情報 をマネジする機能

内部監査機能

全社横断的事項の推進・調整機能

全計構断的事項を推進・調整する「構串し機能」を有する組織と して「コーポレート・コーディネーションオフィス」を新設しまし た。全社方針・経営計画の策定・推進に加え、IR・広報等の社内 外に向けたディスクロジャーを一層積極的に推し進める体制を整 え、「総合力」の更なる発揮を目指します。

これらに内部監査機能を担う「検査部」を加えた「2グループ、1 オフィス、1部 体制が、新しいコーポレート部門の姿です。

組織についての大幅な見直しは、これで一段落しましたが、当 社では効率経営の更なる推進を図り、コア機能に特化したスリム なコーポレート部門の実現に向けて、たゆまぬ努力を続けていく 決意です。

組織図

検査部

コーポレート・コーディネーションオフィス

経営企画部

秘書部

インベスターリレーションズ部

広報部

人材・情報グループ

人事部

総務部

文書部 法務部

市場業務部 情報調査部

地球環境部

IT企画推進部

SIGMA21推進部

フィナンシャル・リソーシズグループ

コーポレートファイナンス部 プロジェクト金融部

主計部

リスク管理企画部 リスクアセスメント部

為替業務部

金融事務管理部

総合経理部

金属資源経理部

機電情報産業経理部 生活物資化学品経理部

環境問題への取り組み

住友商事グループは、世界各地での様々な事業活動を通じて 多くの環境問題に関わっています。そのため当社は、「地球環境 の保全に十分配慮する」ことを行動指針の一つに掲げ、環境問 題に対して深い理解と関心を持ち、適切に対応してきました。

具体的には、1999年に導入したISO14001環境マネジメントシステムの浸透とともに、環境保全事業を推進し、社会・経済の発展と環境保全とを両立させる「持続可能な発展」の実現に向け、グループ全体での更なる取り組みを続けていきます。

環境マネジメントシステム

ISO14001 認証登録対象を拡大中

当グループの環境マネジメントシステムは、1999年6月に住友商事の東京・大阪においてISO14001認証登録を受けスタートしました。そして、2000年6月、2001年6月と対象範囲を順調に拡大、2001年9月には、国内法人1社(住友商事北海道)及びグループ会社12社が認証登録対象となりました。さらに2002年6月の更新・拡大審査ではグループ会社18社が加わり(合計31社)、当グループをあげて引き続き環境マネジメントの向上を目指します。

環境保全事業

当グループのコアコンピタンスである「総合力」を発揮し、多様な機能を駆使しながら環境にプラスとなる環境保全事業を進めています。 水素の応用、風力をはじめとする自然エネルギー、そして、バイオマス燃料等による発電への取り組みに加え、いろいろなアプローチを模索し、推進しています。その中からいくつかをご紹介します。

地球温暖化防止事業

京都議定書で定められた各国の温室効果ガス(GHG)の削減努力を補完し、市場メカニズムも活用し、より合理的かつ効率的にGHGを削減する仕組みとして、先進国間のCO2「排出権取引」、温暖化対策

プロジェクトを先進国同士で実施する「共同実施(JI)」、途上国における温暖化対策プロジェクトの実施によりCO2排出権を確保するというプローン開発 CDM)の京都メカニズムが導入されています。日本はエネルギー効率がよく、GHGの削減コストが高くなることから京都メカニズムを有効に活用する必要があります。

当社では、この京都メカニズムに関連したビジネスを展開、追求しています。例えば、タイの籾殻を利用した発電、エジプトにおける各種省エネ、フィリピンでの太陽光発電などCDMをめざした取り組みを行っています。また、国内初の排出権取引を目指すナットソース・ジャパンへの出資、さらには国内やアジアの企業が行う温暖化防止対策を支援するために、米国のコンサルタント会社Trexler & Associates社と提携をしています。

植林プロジェクト

世界各地で進む森林減少により大量の二酸化炭素が放出され、結果的に地球温暖化を加速していることも指摘されています。そうしたなか、植林プロジェクトは、木が生長する際に二酸化炭素を吸収し固定する現象によって、地球温暖化防止策の一つとして高い関心を集めています。当社は、チリ・南アフリカでの経験を踏まえ、2001年からはエクアドルでもユーカリの植林事業を始めました。7年で計10,500haのユーカリ植林を放棄農地や粗放牧地に対して行います。植林プロジェクトにより、製紙原料となる木材チップを持続可能な形で確保するとともに、雇用の創出を促し地域経済活性化も図れるように取り組んでいます。

サウジの淡水化プロジェクト

当社は、サウジアラビアで海水淡水化プロジェクトを推進しています。サウジアラビアは、人口増加、地下水の過剰汲み上げ等により水問題が深刻化しています。さらに、年間降水量が100mm以下のため大規模な水供給源の確保が厳しい状態にあります。その解決策として、海水を淡水化し、消費地である首都リヤドまでの供給を計画しています。

淡水化をする際の燃料には、低公害のクリーンエネルギーであり、21世紀のエネルギーの主役の一つと言われる天然ガスを使用、また、廃熱を利用して電力発電も行っていきます。



タイの籾殻発電 (ロイエット・グリーン・パワー・プロジェクト)



エクアドル植林の苗畑



環境レポート2001

社会貢献活動

当社は、「良き企業市民として社会に貢献する」ことを行動指針の一つに掲げており、次のような社会貢献活動・文化支援活動を続けています。

社会貢献活動を進めるにあたっては、社内に横断的組織である社会貢献推進委員会を設けて活動のあり方・取り進め方について審議しています。

社会貢献

住商奨学金

1996年は、商事活動スタートから50周年にあたりました。その記念事業の一つとして、アジア発展途上国17カ国35大学(院)の学生への援助を、当社の海外事務所の協力を得て開始しました。

これは、各国の次世代のリーダー育成と、日本とのより良い交流の実現を目的としています。現在、年間約900名の学生に奨学金を支給しています。

住友グローバル奨学金

1991年より、米国ニューヨーク大学ロー・スクールへのアジア・東欧諸国出身の留学生の援助(毎年2名)のため、同ロー・スクールに対する寄付を続けています。

児童養護施設の子供たち向け社会交流プログラム

パソコンを通じた交流と、スポーツを介しての交流という2つの プログラムを行っています。

1. キッズ・パソッコ・クラブ

関東の5ヶ所の児童養護施設にパソコン・通信機器を寄贈するとともに、子供たちに半年間、当社及び共催企業の職員が、ボランティアでパソコン操作を指導しています。

2. Jリーグ選手協会サッカースクールへの協賛

関東・関西の児童養護施設の子供たちに、現役Jリーガーが サッカー指導を行い、スポーツの楽しさを伝えています。同時に、 Jリーガー、共催会社の職員との交流を通じて、子供たちに社 会性や協調性を体得してもらうプログラムとなっています。 (主催:Jリーグ/Jリーグ選手協会/当該地域の社会福祉協議会)

物品寄贈・休眠物資の活用

災害地、母子寮、養護施設等に向けて、当社の取扱商品や役職員等から提供された各種物品を寄贈しています。

また、チャリティーバザーに出品し、その収益を社会福祉法人 やNPOを通じて社会福祉、災害支援金として寄付しています。

ボランティア休暇制度

役職員のボランティア活動を促進するために1998年からボランティア休暇制度を導入しており、毎年数十名の職員が、この制度を利用してボランティア活動を行っています。

文化支援

ジュニア・フィルハーモニック・オーケストラ

「未来の芽を育てる」という考えに基づき、1992年にジュニア・フィルハーモニック・オーケストラ(JPO)の活動の支援を開始、今年で11年目を迎えます。

JPOは、10才から22才までの青少年約120名によって構成されているアマチュアオーケストラで、長年クラシック音楽の普及に尽力してこられた指揮者山本直純氏(故人)の指導を受け、実力を培ってきました。

国内だけでなく、米国・欧州・中国など海外でも数多くのステージを経験してきた実力派として国際的にも高い評価を得ており、また、卒団生からは多くのプロの音楽家が生まれています。



奨学金授与式後の記念撮影 ハノイ)



第28回 住友商事ヤング・シンフォニー(2002年5月 晴海トリトン第一生命ホールにて)

財務データ

目次

業績の概要	44
連結貸借対照表	50
連結損益計算書	52
連結資本勘定増減表	53
連結キャッシュ・フロー計算書	54
セグメント情報	55



業績の概要

1. 企業環境

当期の世界経済は、IT(情報技術)ブームが去った後の在庫調整や設備投資の抑制により、その成長が急速に鈍化しました。また、米国同時多発テロの影響により、年度後半にかけて景気の先行きに対する不透明感が強まりました。

国内では、生産の落ち込みを背景に企業が設備投資を抑制し、雇用環境の悪化に対応して個人がその消費を絞り込んだこともあって、景気は後退しました。このようななかで、需要の低迷によりデフレが深刻になったことから、日本銀行は量的緩和政策を推し進め、政府はデフレ対策を打ち出しました。

米国経済は、設備投資が大幅に落ち込んだこともあり、景気は後退 局面に入りましたが、個人消費や住宅投資が堅調に推移したことから、 比較的緩やかな景気後退にとどまりました。

当初安定した成長が持続すると見られていたEU諸国でも、輸出の減少により生産が落ち込み、さらに、これが設備投資の減少につながって、経済の増勢は鈍化しました。

アジア経済は、米国の景気減速の影響を強く受け、とりわけ、IT関連の輸出依存度の高い台湾及びシンガポールでは、景気の落ち込みが深刻になりました。しかし、年度末近くには、半導体価格の持ち直しが見られるなど、一部に明るさも見え始めました。海外の景気減速の影響は中国にも及びましたが、政府による積極的な経済政策もあり、同国の経済は比較的高い成長を維持しました。

2. 損益分析

概況

当期の連結純利益は、電子部品の市況下落の影響や、米国塩ビパイプ事業の低迷、及び上場有価証券の評価損の計上といった減少要因があったものの、自動車関連事業・プラント輸出取引が好調

であったことや、貸倒引当金の取崩、持分法損益の改善などにより前期比49億円増加し、452億円となりました。

売上高

当期の売上高は、前期比4.3%減少し9兆6,454億円となりました。これは、内外の景気減速に加え、前期に引き続き低採算取引の見直しを進めたことなどによるものです。

売上総利益

売上高は前期比4.3%減少しましたが、売上総利益は、前期とほぼ 横這いの4,873億円となりました。これは、プラント輸出取引や自 動車関連事業が堅調であった一方で、電子部品の市況下落や米国 塩ビパイプ事業が低迷したことによるものです。

販売費及び一般管理費

子会社での事業基盤の拡大などにより、前期に比べ102億円増加 し、4,008億円となりました。

貸倒引当金繰入額

当期は、対象債権の回収などがあった一部の貸倒引当金を取崩したことにより、前期比108億円改善し19億円の利益となりました。

営業利益

以上により、営業利益は前期並みの884億円となりました。

その他の収益・費用

利息収支

金利低下により、前期比42億円改善し、138億円の損失となりました。

受取配当金

前期比横這いの67億円となりました。

有価証券損益

前期に引き続き、情報産業関連のキャピタルゲインの実現により、有価証券売却損益は278億円の利益となりました。一方、有価証券評価損は、主に上場有価証券の市場価格の下落により504億円となりました。この為、ネットの有価証券損益は前期比599億円減少し、226億円の損失となりました。

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拠出し、信託設定益を150億円計上しました。

固定資産損益

前期に比べ18億円増加し28億円の利益になりました。

銅地金取引和解金

銅地金取引問題における、米国訴訟での和解金177億円の受取りと、和解費用の支払い62億円を計上しました。なお、米国において当社を被告として提起されている数件の民事訴訟を早期に解決すべく最善を尽くしています。

一方で、不正取引を幇助した外国の金融機関等に対して既に 提起している民事訴訟において、引き続き損害の回復に最大限 の努力をしています。

関係会社事業整理損失

前期比366億円改善し、77億円となりました。前期までに業績の低 迷する事業に関する償却を推進したことから、当期は大口の新規・ 追加損失は発生していません。

特定海外債権等貸倒引当金繰入損益

前期比353億円改善し、123億円の取崩益となりました。これは、アジア経済の回復により、一部の事業で損失懸念が解消され、取崩益が発生したことによるものです。

事業用資産減損

前期の77億円は、低採算の賃貸ビルに対して損失を計上したものです。

その他の損益

当期96億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や本社移転に伴う関連費用等が発生したことによるものです。

少数株主損益

前期と同レベルの52億円の損失となりました。

持分法損益

情報産業事業や資源・エネルギー事業など、当社が戦略分野として取り組んでいる事業での業績改善などにより、前期比67億円改善し、2億円の利益となりました。

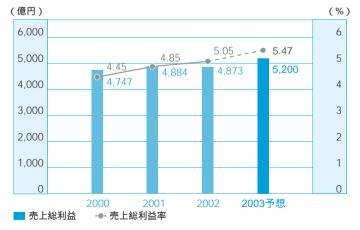
当期純利益

以上の結果、当期純利益は、前期より49億円増加し、452億円となりました。

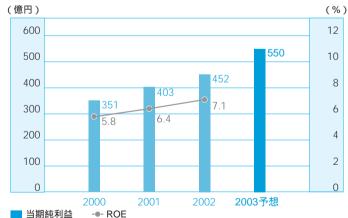
3. 次期の予想

2003年3月期については、売上高9兆5,000億円、売上総利益5,200億円、営業利益1,000億円、当期純利益550億円を予想しています。

売上総利益と売上総利益率



当期純利益とROEの推移



セグメント別売上総利益の内訳

				(億円)
(2001年3月期~2002年3月期)	2001	2002	増減額	増減率
全屋	357	366	Q	2.5%
輸送機・建機	730	785	55	7.5%
機電	265	306	41	15.5%
情報産業	495	420	-75	-15.2%
化学品	289	255	-34	-11.8%
資源・エネルギ	301	301	0	0.0%
生活産業	779	819	40	5.1%
生活資材・建設不動産	370	426	56	15.1%
金融・物流	134	145	11	8.2%
国内ブロック・支社・支店	557	531	-26	-4.7%
海外現地法人・海外支店	609	591	-18	-3.0%
計····································	4,886	4,945	59	1.2%
消去又は全社	-2	-72	-70	_
_連結	4,884	4,873	-11	-0.2%

セグメント別当期純利益の内訳

				(億円)
(2001年3月期~2002年3月期)	2001	2002	増減額	増減率
金属	33	45	12	36.4%
輸送機・建機	26	43	17	65.4%
機電	-60	41	101	_
情報産業	154	63	-91	-59.1%
化学品	29	19	-10	-34.5%
資源・エネルギ	-71	24	95	_
生活産業	30	51	21	70.0%
生活資材・建設不動産	-37	30	67	_
金融・物流	13	13	0	0.0%
国内プロック・支社・支店	26	41	15	57.7%
海外現地法人・海外支店	60	79	19	31.7%
計····································	203	449	246	121.2%
消去又は全社	200	3	-197	-98.5%
連結	403	452	49	12.2%

金属事業部門

北米・アジア向け鋼管等エネルギー関連の鉄鋼製品が堅調であったことにより、売上総利益は前期比2.5%増加、当期純利益は前期比36.4%増加しました。

輸送機・建機事業部門

売上総利益は、欧州自動車ディーラー事業が堅調に推移したこと、中東向けの出荷が増加したこと等により、前期比7.5%増加しました。また当期純利益は、上記に加え船舶保有会社増益により前期比65.4%増加しました。

機電事業部門

売上総利益は、台湾向け発電設備等のアジア向けプラント取引の増加により、前期比15.5%増加しました。当期純利益は、上記に加え前期貸倒損失の減少により、増加しました。

情報産業事業部門

売上総利益は、電子部品・電子材関連の市況悪化及びエム・エス・コミュニケーションズが連結子会社から関連会社になったこと等により、前期比15.2%減少しました。当期純利益は、上記に加え有価証券売却益が減少したことにより、前期比59.1%減少しました。

化学品事業部門

米国塩ビパイプ事業の市況低迷、IT不況による電子材関連国内販売会社低迷により、売上総利益は前期比11.8%減少、当期純利益は前期比34.5%減少しました。

資源・エネルギー事業部門

売上総利益は、豪州石炭事業が好調であった一方、LPG市況低迷、ナフサ取引の減少等により、前期比ほぼ横這いでした。当期純利益は、持分法損益の増加や関係会社事業整理損失の減少により、増加しました。

生活産業事業部門

食品及び消費流通関連の子会社が堅調であったことにより、売上総利益は前期比5.1%増加、当期純利益は前期比70.0%増加しました。

生活資材・建設不動産事業部門

売上総利益は、首都圏マンションの販売が好調だったことから、前期 比15.1%増加しました。当期純利益は上記に加え、関係会社事業整理 損失の減少により、増加しました。

金融・物流事業部門

ベトナム工業団地販売増加、金融ビジネスの拡大等により、売上総利益は前期比8.2%増加、当期純利益は前期比ほぼ横這いでした。

国内ブロック・支社・支店

売上総利益は、国内市況の低迷等により、前期比4.7%減少しました。 当期純利益は、固定資産売却損益の異動もあり、前期比57.7%増加しました。

海外現地法人・海外支店

売上総利益は、北米の減少により、前期比3.0%減少しました。当期純利益は、北米の減少があったものの、欧州・中国が堅調に推移したことや貸倒損失の減少により、31.7%増加しました。

4. 流動性と資金調達

財政状態分析

総資産は、前期末に比べ975億円減少し、4兆8,526億円となりました。 これは、国内取引に係る営業資産の減少や、一部の連結子会社が他社 と統合し関連会社となった影響、及び株式市場の低迷による有価証券 の時価下落の影響などによるものです。

また、有利子負債については、デリバティブ会計(FAS133号)の影響を除いた現預金控除後のネットベースで、前期比406億円増加しています

が、円安の影響約600億円を除くと、約200億円の減少となっています。 また、株主資本は、株式市況の低迷等による未実現有価証券評価益 の減少があった一方で、利益剰余金の増加や、円安による外貨換算調 整勘定の改善により、前期に比べ274億円増加の6,504億円とは分ました。 有利子負債が増加したものの、株主資本が増加した結果、ネットの Debt-Equity Ratio(有利子負債/株主資本)は前期より若干改善し3.8倍 となりました。

資金調達の内訳

			(億円)
(2000年3月期~2002年3月期)	2000	2001	2002
短期			
	2,729	4.047	3,849
借入金(主に銀行より調達) コマーシャルペーパー	2,863	4,158	3,890
-	5,592	8,205	7,739
長期(1年内を含む)			
担保付借入金	810	753	752
無担保			
借入金	16,772	15,043	15,790
社債及び債権	4,040	3,043	3,448
	21,622	18,839	19,990
有利子負債合計(グロス)	27,214	27,044	27,729*
	27,214	27,044	21,127
現金及び定期預金	2,175	2,567	2,846
有利子負債合計(ネット)	25,039	24,477	24,883*
総資産	49,046	49,501	48,526
- 株主資本	6,342	6,230	6,504
		- 1	
怀工貝平儿学	12.9%	12.6%	13.4%
Debt-Equity Ratio(グロス)	4.3	4.3	4.3*
Debt-Equity Ratio(ネット)	3.9	3.9	3.8*

^{*}デリバティブ会計(FAS133号)の影響額(405億円)を除いています。

株主資本及び株主資本比率の推移



コミットメントライン

当グループは、流動性を補完すべく3つの銀行団とコミットメントラインを結んでいます。これらは、シティバンクを幹事とした欧米ー流銀行によるグローバル・コミットメントラインと、三井住友銀行を幹事とした大手邦銀によるもの、そして同じく三井住友銀行を幹事とした地銀によるもので、借入限度額はそれぞれ9.5億米ドル、2,500億円、1,000億円となっています。2002年3月末において、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。

有利子負債 ネット 及びDebt-Equity Ratio(ネット)の推移



キャッシュ・フロー分析

当期は、営業活動で増加した727億円の資金を、コアビジネスの拡充や積極的な資産の入れ替えの為の新規投資により投資活動において788億円使用した結果、フリーキャッシュ・フローは61億円のキャッシュアウトとなりました。財務活動では、新規事業に係る調達のほか、社債などの長期資金調達によりワーキングキャピタルの充実や手元流動性の確保を図ったことにより267億円のキャッシュインとなりました。この結果、当期末の現金及び現金同等物は、前期末に比べ252億円増加し、2,767億円となりました。

要約連結キャッシュ・フロー計算書

			(億円)
(2000年3月期~2002年3月期)	2000	2001	2002
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,106	857	727
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,596	-628	-788
フリーキャッシュ・フロー	2,702	229	-61
財務活動によるキャッシュ・フロー	-3,498	140	267
現金及び現金同等物に係る換算差額	-94	32	46
現金及び現金同等物の増減額	-890	401	252

ワーキングキャピタルと流動比率の推移



5. 重要な会計方針

当社は連結財務諸表を米国の会計基準にて作成しており、これは一定の見積もりを前提とした会計方針に基づいております。これらの会計方針の中で特に重要と思われる項目は以下の通りです。

売掛債権の回収可能性

当社は、売掛債権の回収見込額を個々の顧客の信用力等に基づき算出 し、必要に応じ引当てを行っています。市場環境等により、回収見込 額は、今後も変動する可能性があります。

長期性資産の回収可能性

当社は長期性資産と特定の無形資産につき、状況の変化などにより回収見込額が簿価を下回る可能性がある場合に、減損の要否を検討しています。資産の減損の要否は、簿価とその資産によって生み出される将来のキャッシュ・フローの総額とを比較して判断しており、減損が必要な場合、公正価値が簿価を下回る額を損失として認識しています。将来キャッシュ・フローは、一定の前提に基づき見積もっており、事業計画もしくは市場環境の変化があった場合には、適宜、資産残高の調整を行います。

退職給付

当社は年金数理人の評価に基づく退職給付会計を適用しています。これらの評価は、一定の割引率や年金資産の期待収益率を前提としています。当社はこれらの前提を決めるにあたり、金利の変動等、現在の市場環境を考慮しています。従い人員の変動に加え、これらの前提の変化により、退職給付費用及び債務を将来変更する可能性があります。

市場性のある有価証券

売却可能有価証券及び満期保有有価証券について、時価の下落が一時 的でないものは、期末日現在の時価まで減損処理しています。

連結貸借対照表

				(億円)
(1999年3月期~2002年3月期)	1999	2000	2001	2002
(資産の部)				
流動資産				
現金及び現金同等物	3,004	2,114	2,515	2,767
定期預金	447	62	52	79
有価証券	1,150	305	149	56
営業債権				
受取手形及び短期貸付金	4,033	3,515	3,967	2,894
売掛金	12,021	10,662	11,742	10,725
関連会社に対する債権	2,023	1,288	1,951	1,624
貸倒引当金	-113	-116	-116	-107
棚卸資産	3,984	3,733	4,186	4,066
短期繰延税金資産	205	258	237	242
前渡金	794	717	611	465
その他の流動資産	712	788	972	1,340
流動資産合計	28,260	23,326	26,266	24,151
投資及び長期債権				
関連会社に対する投資及び長期債権	2,147	1,803	2,425	2,854
その他の投資	8,300	8,879	7,040	5,833
長期貸付金及び長期営業債権	7,726	6,611	6,482	6,803
貸倒引当金	-882	-872	-959	-831
投資及び長期債権合計	17,291	16,421	14,988	14,659
有形固定資産				
有形固定資産(取得価額)	10,403	11,853	10,387	11,204
控除 - 減価償却累計額	-2,998	-3,678	-3,334	-3,440
有形固定資産減価償却累計額控除後	7,405	8,175	7,053	7,764
その他の資産	938	1,124	1,194	1,952
	53,894	49,046	49,501	48,526

(1999年3月期~2002年3月期)	1999	2000	2001	(億円)
(負債の部)				
流動負債				
短期借入金	12,232	5,592	8,205	7,738
一年以内に期限の到来する長期債務	2,519	3,982	2,858	3,565
営業債務				
支払手形	2,147	2,017	2,335	1,666
買掛金	8,144	7,390	8,240	6,730
関連会社に対する債務	334	374	511	254
未払法人税等	61	86	87	98
未払費用	649	577	455	375
前受金	979	677	714	648
その他の流動負債	655	755	1,123	1,132
流動負債合計	27,720	21,450	24,528	22,206
長期債務 (一年以内期限到来分を除く)		19,429	17,729	18,836
年金及び退職給付債務		416	81	85
長期繰延税金負債		741	244	146
少数株主持分		668	689	749
(資本の部)	1 / 0 4	1 (04	1 (01	1 (04
資本金(発行済み株式総数 1,064,608,547株)		1,694	1,694	1,694
資本準備金	1,895	1,895	1,895	1,895
利益剰余金	455		470	
利益準備金		164	173	177
その他の利益剰余金	2,051	2,307	2,617	2,979
累積その他の包括利益				
未実現有価証券評価益		1,293	580	239
外貨換算調整勘定等	, 00	-1,011	-727	-468
未実現デリバティブ評価損益		-	-	-9
自己株式(415,598株)		-	-2	-3
資本合計	5,697	6,342	6,230	6,504

注)1 2002/3年度末 退職給付債務残高(PBO) 1,630 2002/3年度末 年金資産・引当金残高 1,640 注)2 2002/3年度末 売却可能有価証券評価益 ネット) 510 注)3 2002/3年度末 保証債務 保証債務残高 1,937

(うち関連会社に対するもの)

(1,228)

連結損益計算書

(1999年3月期~2002年3月期)	1999	2000	2001	(億円)
売上高	113,788	106,560	100,801	96,454
売上総利益	4,729	4,747	4,884	4,873
販売費及び一般管理費		-4,087	-3,906	-4,008
貸倒引当金繰入額	-480	-75	-89	19
営業利益	177	585	889	884
その他の収益・費用	-175	-54	-24	-54
利息収支	-250	-221	-180	-138
うち (受取利息)	(647)	(430)	(423)	(322)
(支払利息)	(-897)	(-651)	(-603)	(-460)
受取配当金	66	56	60	67
有価証券損益	98	435	373	-226
うち(売却損益)	(328)	(514)	(802)	(278)
(評価損)	(-230)	(-79)	(-429)	(-504)
退職給付信託設定益	<u> </u>	_	350	150
固定資産損益	285	13	10	28
銅地金取引和解金	-176	_	191	115
うち(銅地金取引和解金)	(-)	(-)	(300)	(177)
(銅地金取引和解費用)	(-176)	(-)	(-109)	(-62)
関係会社事業整理等損失	_	-55	-443	-77
特定海外債権等貸倒引当金繰入損益	<u> </u>	_	-230	123
事業用資産減損	-128	-308	-77	_
子会社売却益		172	_	_
その他の損益	-70	-146	-78	-96
税引前利益	2	531	865	830
法人税等	-148	-274	-345	-328
法人税、住民税及び事業税	-194	-249	-303	-262
法人税等繰延額	46	-25	-42	-66
税引後利益	-146	257	520	502
少数株主損益	39	37	-52	-52
持分法による投資損益(税引後)	-24	57	-65	2
当期純利益	-131	351	403	452

⁽注)従来、「少数株主損益」は「税引前利益」に含めて計上していましたが、2002年3月期より「税引前利益」には含めず独立掲記しています。これに伴い、1999年3月期~2001年3月期の「税引前利益」も同様に組み替えて表示しています。

連結資本勘定増減表

				(億円)
(1999年3月期~2002年3月期)	1999	2000	2001	2002
資本金	1,694	1,694	1,694	1,694
資本準備金	1,895	1,895	1,895	1,895
利益剰余金				
期首残高	2,421	2,205	2,471	2,789
当期純利益	-131	351	403	452
現金配当	-85	-85	-85	-85
期末残高	2,205	2,471	2,789	3,156
累計その他の包括損益				
期首残高	183	-98	282	-147
その他の包括損益(税後)	-281	380	-429	-91
期末残高	-98	282	-147	-238
自己株式				
期首残高		-	-	-2
自己株式の取得		-	-2	-1
期未残高	<u>-</u>	-	-2	-3
包括損益の内訳				
当期純利益	-131	351	403	452
その他の包括損益(税後)	-281	380	-429	-91
未実現有価証券評価益増減額	38	691	-713	-342
外貨換算調整勘定増減額等	-319	-311	284	260
未実現デリバティブ評価損益増減額	<u>-</u>	-	-	-9
包括損益合計	-412	731	-26	361

連結キャッシュ・フロー計算書

(1999年3月期~2002年3月期)	1999	2000	2001	(億円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	.,,,			
当期純利益	-131	351	403	452
営業活動による現金収入にするための調整	131	331	403	102
減価償却費等	534	621	574	656
貸倒引当金繰入額		75	89	-19
有価証券損益		-435	-373	226
退職給付信託設定益		-	-350	-150
子会社売却益		-172	-330 -	-130
固定資産売却益		-13	-10	-28
事業用資産減損		308	78	-20 -
争耒州貝佐 <i>州</i> 頂 関係会社事業整理等損失		55	443	76
特定海外債券等貸倒引当金繰入損益		33	230	-123
行にはる投資損益 持分法による投資損益		- -57	230 65	-123
行ガ法による技員損益 売上債権の増減額		1,305	-1,249	1,115
元工順権の追減額 棚卸資産の増減額		204		226
伽却貝度の追減額 仕入債務の増減額		-850	-331 1,255	-1,464
仕入債務の増減額 その他				
さい他 営業活動によるキャッシュ・フロー		-286 1,106	33 857	-238 727
有形固定資産売却による収入 投資による支出 投資の回収による収入 貸付による支出 貸付金の回収による収入 定期預金の収支	-1,780 1,782 -1,835 846	472 -1,335 3,062 -965 1,417 401	864 -3,374 3,352 -1,534 1,341 46	395 -1,699 1,617 -1,190 1,660 -6
投資活動によるキャッシュ・フロー		1,596	-628	-788
財務活動によるキャッシュ・フロー				
短期借入の収支	-2,960	-5,990	2,696	91
長期借入による収入	5,904	7,408	2,295	3,026
		7,408 -4,922	2,295 -4,812	
長期借入による収入			·	3,026
長期借入による収入 長期借入金の返済による支出	-2,585 -85	-4,922	-4,812	3,026 -2,746
長期借入による収入 長期借入金の返済による支出 配当金の支払額	-2,585 -85	-4,922 -85	-4,812 -85	3,026 -2,746 -85
長期借入による収入 長期借入金の返済による支出 配当金の支払額 少数株主からの払込による収入	-2,585 -85 - 274	-4,922 -85 91	-4,812 -85 46	3,026 -2,746 -85 -19
長期借入による収入 長期借入金の返済による支出 配当金の支払額 少数株主からの払込による収入 財務活動によるキャッシュ・フロー	-2,585 -85 - 274	-4,922 -85 91 -3,498	-4,812 -85 46 140	3,026 -2,746 -85 -19 267
長期借入による収入 長期借入金の返済による支出 配当金の支払額 少数株主からの払込による収入 財務活動によるキャッシュ・フロー 現金及び現金同等物に係る換算差額	-2,585 -85 - 274	-4,922 -85 91 -3,498	-4,812 -85 46 140	3,026 -2,746 -85 -19 267

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)
2002年3月期	売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益	資産	減価償却費	資本的支出
金 属	9,152	366	89	45	3,141	18	26
輸送機・建機	12,805	785	127	43	7,382	415	568
機 電	17,019	306	47	41	4,212	45	54
情報産業	4,647	420	35	63	2,914	18	84
化学品	4,271	255	36	19	2,048	13	26
資源・エネルギー	12,032	301	41	24	2,667	24	31
生活産業	9,079	819	89	51	2,774	9	82
生活資材·建設不動産	6,132	426	111	30	4,803	57	203
金融・物流	1,051	145	20	13	1,525	4	24
国内ブロック・支社・支店	17,069	531	78	41	5,907	31	296
海外現地法人・海外支店	10,017	591	85	79	4,773	40	35
計······	103,274	4,945	758	449	42,146	674	1,429
消去又は全社	-6,820	-72	126	3	6,380	-18	66
連 結	96,454	4,873	884	452	48,526	656	1,495

							(億円)
2001年3月期	売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益	資産	減価償却費	資本的支出
金 属	8,268	357	96	33	3,320	25	31
輸送機・建機	12,847	730	142	26	6,605	319	558
機 電	16,478	265	-5	-60	4,401	34	55
情報産業	5,247	495	92	154	3,613	19	74
化学品	4,998	289	71	29	2,250	18	26
資源・エネルギー	12,886	301	43	-71	2,521	28	43
生活産業	9,565	779	66	30	2,693	47	87
生活資材・建設不動産	5,928	370	80	-37	5,248	68	266
金融・物流	1,151	134	12	13	1,145	4	4
国内プロック・支社・支店	19,997	557	99	26	7,060	35	48
海外現地法人・海外支店	10,825	609	132	60	4,829	39	48
計	108,190	4,886	828	203	43,685	636	1,240
消去又は全社	-7,389	-2	61	200	5,816	-62	145
連 結	100,801	4,884	889	403	49,501	574	1,385

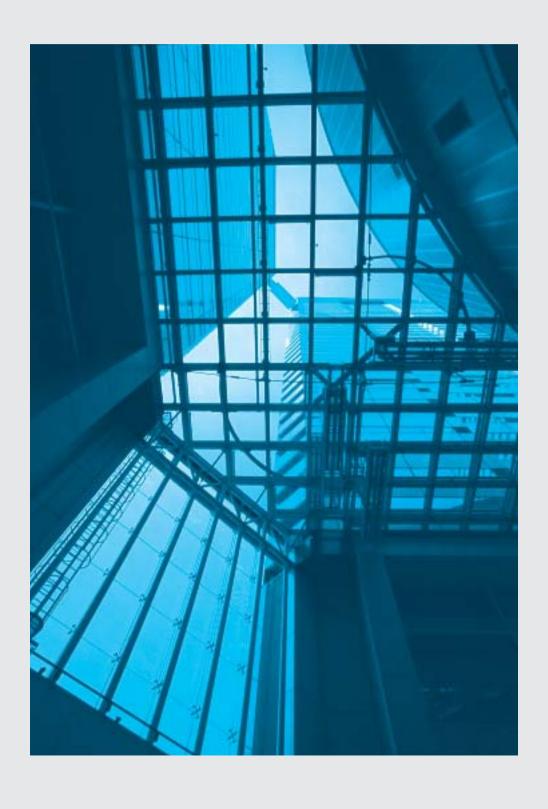
⁽注 2001年4月に実施した営業組織の改編に伴い、当期よりセグメントの区分方法を変更しています。 この変更に伴い、前期のセグメント情報も同様の区分に組み替えて表示しています。

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います。

会社データ

目次

主な住友商事グループ会社	5
グローバルネットワーク	6
役員	6
组绵叉	68



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 : 1,953百万円 出資比率: 38.29% 間接資材電子商取引

資本金 : 310百万円 当資比率: 100% 鉄鋼建材製品の販売

エスシーマテリアル 資本金 : 50百万円 出資比率: 100% 鉄・非鉄スクラップヤード事業

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

北海道シャーリング

:海실ンドーツング 資本金 : 210百万円 出資比率:96.4% スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)

住商八ガネ 資本金 : 100百万円 出資比率: 90% 特殊鋼鋼材、線材、磨用材及び二・三次製品の 仕入、在庫及び販売

住商スチールトレード 資本金 : 10百万円 出資比率: 100% 薄板の販売、貿易

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・販売

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、三国間貿易

住商パイプアンドスチ - ル 資本金 : 679百万円 出資比率: 100%_____ 鋼管・鋼材の加工・販売

マツダスチール 資本金 : 60百万円 出資比率: 51%

山貝に平・51/0 スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)

住商メタレックス 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

「資本金 : 400百万円 出資比率: 77.8% 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, Inc(米国) 資本金 : US\$ 22,408千 出資比率: 100% 鉄鋼ミニミル ARKANSAS STEEL)への投資

CST Steel Center Co Ltd(タイ) 資本金 : BAHT 75,000千 出資比率: 48% 条鋼類の販売

Signa Steer Company Ltd. タンカがー 資本金 : S\$ 34,603千 出資比率:100% スチールサービスセンターへの投資

Asian Steel Company Ltd(シンガポール)

Pandai Steel Industry Pte. Ltd. (シンガポール) 資本金 : S\$ 8,000千 出資比率: 100% スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)

Petro-Summit Mechanical Co., Ltd. (ベトナム) 資本金 : US\$ 3,674千 出資比率:51% スチール製ドラム缶の製造・販売

P.T. Super Steel Karawang インドネシア) 資本金 : US\$ 4,000千 出資比率: 75% スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)

P.T. Super Steel Indal(インドネシア) 資本金 : RP 3,573,000千 出資比率: 40.02% スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)

CS Metal Co., Ltd(タイ) 資本金 : BAHT 360,000千 出資比率: 47,33%

スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)

United Steel Center Manila Incorporated (フィリピン) 資本金: PPESO 300,000千 出資比率: 90% スチールサービスセンターへの投資

Mactan Steel Center Inc(フィリピン) 資本金: PPESO 70,000千 出資比率: 100% スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)

Calamba Steel Center Inc(フィリピン) 資本金 : P.PESO 281,000千 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 Ltd(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

Dong Guan S.Y. Metal Ltd(中国) 資本金 : 元 50,968千 出資比率: 80% スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)

Shanghai Summit Metal Products Co., Ltd(中国) 資本金 : US\$6,000千 出資比率:80% スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)

Tianjin Hua Zhu Metal Products Co., Ltd(中国)

資本金 : US\$ 5,000千 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 Co., Ltd(ミャンマー) 資本金 :KYAT 22,800千 出資比率:51% 亜鉛メッキ鋼板の製造・販売

Shanghai Hi-Tec Metal Products Co., Ltd(中国)

資本金 : US\$ 4,800千 出資比率: 90% 金属加工製品の製造及び販売

Thai Special Wire Co., Ltd(タイ) 資本金 : BAHT 160,000千 出資比率: 73.5% PC WIRE 及び STRAND製造・販売 SC Pipe Services Inc(米国) 資本金 : US\$ 3,050千 出資比率: 100% 油井管ネジ加工会社への投資

SC Metal Pty. Ltd(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 Co., Ltd(タイ)

3 Notify etitods Center Co., Edit ディデ 資本金 : BAHT 110,000千 出資比率: 42% アルミゴルセンター(アルミゴイルの切断・加工販売)

輸送機・建機事業部門

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

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 Sirket(トルコ) 資本金 : T.LIRA 190,000,000千 出資比率: 100% ロ負に平: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 A.S(トルコ) 資本金 : TLIRA 5,685,334,000千 出資比率: 97.62% 日産車の輸入・販売

Summit Development S.A(ベルギー) 資本金 : EURO 32,259千 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) S.A. (カメルーン) 資本金 : CFAF 500,000千 出資比率:100% 三菱車の輸入・販売

Summit Investment Australia Pty Limited (オーストラリア) 資本金 : A\$ 27,000千 出資比率: 100% 自動車ディーラーの持株会社

Summit Auto Lease Australia Pty Limited (オーストラリア) 資本金 : A\$12,000千 Summit Investment Australiaの出資比率: 100% 法人向け自動車オペレーティングリース会社

Summit Auto Managemen(タイ) 資本金 : BAHT 240,000千 出資比率: 100%

自動車ディーラーの持株会社

Summit Motors Investment (U.K.)Limited (イギリス) 資本金 : STG£ 28,456千 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 Limiteď カナダ) 資本金 : CAN\$ 24,800千 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

Komatsu Espana S.A(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 Pty Ltd. (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) Ltd. (中国)

資本金 : 元 41,398千 出資比率: 100%

コマツ建設機械の販売、代理店の経営

Beijing HY Construction & Machinery Ltd.(中国) 資本金 :元 4,140千 出資比率:60%

コマツ建設機械の販売

Sumitec International, Ltd(ロシア) 資本金 : RB 20,055千 出資比率: 100% ロシアでの建設・鉱山・荷役用機械の輸入 販売・アフターサービス

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

住商マシネックス

間、シイン・ストライン (資本金 : 450百万円 出資比率: 100% 機電商品・システム及び関連商品の販売

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・システム及び関連商品の販売

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

北海道地域暖房 資本金 : 800百万円 出資比率: 45.63%

稲本製作所 資本金 : 96百万円 出資比率: 70.24% 業務用クリーニング機械の製造・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・メンテナンス

エス・シー・ワドー

.人・ソー・リトー 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

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% ガスターピ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

ヴィーエー・リナックス・システムズ・ジャパン 資本金 : 100百万円 出資比率: 71.60% Linuxサーバーの販売

エム・エス・コミュニケーションズ

ム エヘ コニューノー 資本金 : 5,458百万円 出資比率: 50%

田気に中・30元 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%

ゴロードバンド機器販売、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 : 31.61% 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 (JPC) ゴン 資本金 : 16,834百万円 出資比率: 50% 番組供給事業の統括運営

JPCの主な運営チャンネル

ケーブル・ソフト・ネットワーク 資本金 : 1,788百万円 JPCの出資比率: 100% 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 JPCの出資比率 : 89.41% 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 JPCの出資比率: 70%

ライプテレビ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 JPCの出資比率:50% ドキュメンタリー番組の放送

ジェイ・スポーツ 資本金 : 5,451百万円 JPCの出資比率: 66.66% スポーツ番組の放送

ララ メディア 資本金 : 495百万円 JPCの出資比率: 100%

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 JPCの出資比率: 33.33% 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

グラント 資本金 : 490百万円 出資比率: 91.84% 映像ソフトの制作、販売

ユナイテッド・シネマ 資本金 : 1,600百万円 出資比率: 40% シネマコンプレックスの開発・運営

ジュピタ - テレコム(J-COM) 資本金 : 47,003百万円 出資比率: 36.28% CATV局の統括運営

J-COM運営主導局

ジェイコム東京 資本金 資本金 : 10,075百万円 J-COMの出資比率: 79.41% CATV局の運営

ジェイコム湘南 資本金 : 5,772百万円 J-COMの出資比率: 78.83% 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 J-COMの出資比率: 50.1%

CATV局の運営

メディアさいたま 資本金 : 2,993百万円 J-COMの出資比率: 50.22% CATV局の運営

土浦ケ - ブルテレビ 資本金 : 1,500百万円 J-COMの出資比率: 70% CATV局の運営

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

ケープルネットワークやちよ 資本金 : 1,600百万円 J-COMの出資比率: 58.4%

スーパーネットワークユー 資本金 : 3,395百万円 J-COMの出資比率: 59,09% CATV局の運営

和泉シーエーティヴィ 資本金 : 676百万円 J-COMの出資比率: 67.31% CATV局の運営

ジェイコム群馬 資本金 資本金 : 1,100百万円 J-COMの出資比率: 100%

CATV局の運営

北摂ケーブルネット 資本金 : 2,000百万円 J-COMの出資比率: 55%

ジェイコム関西 資本金 : 15,500百万円 資本金 : 15,500E J-COMの出資比率: 84.48% CATV局の運営

ケーブルネット神戸芦屋 資本金 : 2,900百万円 J-COMの出資比率: 52.62%

CATV局の運営

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

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

ケーブルビジョン21 資本金 : 3,166百万円 J-COMの出資比率: 69.47% CATV局の運営

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

ジェイコム関東 資本金

資本金 : 30,004百万円 J-COMの出資比率: 100% CATV局の運営

ジェイコム札幌 資本金 : 8,800百万円 J-COM関東の出資比率: 81.82% 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 当 社: 6.5% J-COM: 25.75% CATVインターネットサービス

アットネットホーム 資本金 : 7,800百 ィットネットホーム 資本金 : 7,800百万円 出資比率 当 社:12,56% J-COM:87,44% 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 : 49% CATV局向顧客管理・課金システムの販売、運用

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:3.1%

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 : 370百万円 出資比率: 64.19% ブロードパ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 : 21,153百万円 出資比率: 40% 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 :1,782百万円 出資比率:65.27% コンピューター及び関連機器の販売・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エアの輸入・販売・

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%

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

プレオマート 資本金 :1,100百万円 出資比率 :27.27% 間接材eマーケットプレイスの提供

日本ワムネット 資本金 :30百万円 出資比率:80.03% 印刷用大容量データの情報通信サービス

Sumitronics Inc. (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 Co., Ltd(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 Pte. Ltd. (シンガポール) 資本金 : S\$ 14,120千 出資比率: 100% アジアスシロニクス・グループ会社の統括

SC Electronics Korea Ltd(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, Inc(フィリピン) 資本金: P.PESO 125,622千 出資比率:100% ハイテク洗浄事業

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

住商エア・ウォーター 資本金 : 480百万円 出資比率: 40% 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:86.79% 医薬品、工業薬品などの販売

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:80% バイオをはじめとする先端医薬品及び診断薬 分野の国際提携・関連技術並びに物品の導出人 仲介、販売・事業化、ファンド投資

住商アグロインターナショナル 資本金 : 320百万円 出資比率: 100% 農薬及び肥料の販売、並びに農薬・保健衛生分野 における薬剤及び関連資材の販売・リース

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 Sdn. Bhd.(マレーシア) 資本金 : M\$ 4,450千 出資比率:59.93% ガラス用長石、ガラス繊維用ロウ石等の粉砕 及び製品の販売

Interacid Trading S.A(スイス) 資本金 : S.FR 20,000千 出資比率: 85% 硫黄・硫酸の国際トレーダー

Summit Agro Europe Ltd(イギリス) 資本金 : EURO 22,919千 出資比率: 100% 欧州における農薬販売会社への出資

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

New Port Bulk Terminal Sdn. Bhd.(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・輸送・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・技術サービス及び鉄鋼 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・パツヒジャウ銅・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・九州での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

エルエヌジージャパン 資本金 : 8,002百万円 出資比率: 50%

LNG(液化天然ガス)事業及び関連投融資

日本ニュクリアサービス

行 第本金 : 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% 雷力小売事業

Sumisho Coal Australia Pty. Ltd. (オーストラリア) 資本金 : A\$ 60,000千 出資比率: 100% オーストラリア・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 Pty. Ltd. (オーストラリア) 資本金 : A\$ 14,100千 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, Inc(米国) 資本金 : US\$ 1千 出資比率: 100% 米国モレンシー銅鉱山、チリ・ラカンデラリア 銅鉱山への投資会社である、SMMA株式の保有・ 探鉱事業

生活産業事業部門

住商農産

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

日東バイオン 第八1377 資本金 : 1,304百万円 出資比率: 50% 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(牛・豚・鶏)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

糧販

微 資本金 : 95百万円 出資比率: 97.89% コメの卸売・小売

住商フィード 資本金 : 10百万円 出資比率: 100%

副科原料及び乾牧草の国内販売

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: 33.34% 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 : 66.6% 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% 食品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% 実用衣料品チェーン

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

住商ドラッグストアーズ 資本金 : 160百万円 出資比率: 100%

調剤併設型ドラッグストアチェーン

住商オットー

| 19/3 / 1 | 資本金 : 7,150百万円 | 出資比率:49% | 独オットー社と合弁のアパレル主体の通信販売

エディー・バウアー・ジャパン 資本金 : 3,000百万円 出資比率: 34.3% エディー・パウアーブランドのカジュアルウェア 及びグッズの通信販売、小売

クラブ・クレアター・ボーテ・ジャポン 資本金 : 1,150百万円 出資比率: 29.4% アニエス べー、ミッシェル クラン等、フランス トップクリエーターによるプランド化粧品の 通信販売

住商エイチ・ジー・エス 資本金 : 250百万円 出資比率: 51%

通信販売業の総合支援サービスの提供

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チェーン

コーチ・ジャパン 資本金 : 50百万円 出資比率: 50%

-チブランドハンドバッグ、アクセサリー類の小売

オリエンタルダイヤモンド

資本会 : 270百万円 出資比率: 100% ダイヤモンド裸石及び宝飾品の卸・小売

泰星コイン 資本金 : 200百万円 出資比率: 80%

各国記念貨幣の輸出入及び国内販売

住商ファイングッズ 資本金 :50百万円 出資比率:100% スペース・インテリアデザイン設計・施工、家具 等消費財の輸入・卸売販売

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

Summit-Quinphos(NZ)Ltd. (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

Summit Specialty Oil Co., Inc(米国) 資本金 : US\$3,716千 出資比率: 100% 油糧種子の搾油・精製の受託

Pressa Holding, Inc(米国) 資本金: US\$ 2,460千 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 Agri Produce Pty Ltd 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 Limited(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 Co., Ltd(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

三井住商建材 資本金 : 2,500百万円 出資比率: 50% 建材の販売

住商紙パルプ 資本金 : 400百万円 出資比率: 100% 紙製品及び製紙原料の輸出入・販売

第一パッケージ 資本金 : 271百万円 出資比率: 61.78% 段ボール及び印刷紙器の製造・販売

エスシータイヤ 資本金 : 50百万円 出資比率: 100% タイヤ・チューブの輸出入・販売 住商マテリアル 資本金 : 200百万円 出資比率: 100% 国内店舗・法人 福崎コイルセンター 資本金 :300百万円 出資比率:90% 薄板の加工・販売 出員に十・100% 貴金属等の製造・加工、仕入・販売 住商ビルマネージメント 資本金 : 100百万円 出資比率: 100% オールトランス 資本金 : 200百万円 出資比率: 100% 住商鋼板加工 オフィスビルの総合管理 総合物流サービス 資本金 : 462百万円 出資比率: 89.18% 薄板の加工・販売 住商ロジスティクス 資本金 : 150百万円 出資比率: 100% 住商アーバン開発 周ケーハン開発 資本金 : 100百万円 出資比率: 100% 商業施設企画開発・運営管理、地ビール製造・ 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 スミトランス・ジャパン 資本金 : 400百万円 出資比率:100% エス・シー・プロパティーズ 資本金 : 3,400百万円 出資比率: 100% 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 総合物流サービス 山質ルー・に)。 不動産の保有・賃貸 住商ブルーウェル 資本金 : 125百万円 出資比率: 100% 損害保険・生命保険代理業 横浜シティ・マネジメント 資本金 : 100百万円 出資比率: 25.5% 住商テキスタイル 同/ エヘノイル 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 クイーンズスクエア横浜の管理・運営・賃貸 サミット・エアー・サービス 資本金 : 100百万円 出資比率: 100% 旅行サービス業 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 トータス 資本金 : 50百万円 出資比率: 80% Sumitomo Corporation Capital Asia Pte. Ltd. (シンガポール) 資本金 : US\$ 15,000千 出資比率: 100% 宝宝 20年 : 500 / 7 全国の生協向けインテリア商品・日用雑貨の卸売 晴海コーポレーション 資本金 : 110百万円 出資比率: 18.18% 晴海アイランドトリトンスクエア全体共有部分 の統一管理 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 ロップ・100% アジア地域向け投資・グループファイナンス等 Nava Nakorn Distribution Centre Co., Ltd. 住商建物 (タイ) 資本金 : BAHT 120,000千 出資比率: 53.08% 商建物 資本金 : 400百万円 出資比率 : 100% 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 山質に平:100% 住宅・宅地の売買・仲介・管理、住宅リフォーム 総合物流サービス P.T. Indo Summit Logistics(インドネシア) 資本金 : US\$ 5,480千 出資比率: 81.32% 総合物流サービス 住商エステート |阿エヘノー|| 資本金 : 20百万円 出資比率:100% 仙台市及びその周辺における住宅・宅地の売買・ 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 Dragon Logistics Co., Ltd(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 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 大阪北港開発 資本金 : 40百万円 出資比率: 100% 商業施設などの保有、賃貸、運営、管理 AR Summit L.L.C(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 Sumisho Development Co., Ltd(タイ) 資本金 : BAHT 15,000千 出資比率: 98.83% 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 バンコクにおけるアパート・オフィスビル経営 Shanghai Huayou International Forwarding Co., Ltd(中国) 資本金 : 元 16,570千 出資比率:25% 総合物流サービス 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経営 レイビ イ 資本金 :30百万円 出資比率:48.23% 建物総合メンテナンス Summit Logitech Korea, Limited(韓国) 資本金 : W 1,500,000千 出資比率:75% 総合物流サービス 金融・物流事業部門 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・システム及び関連商品の販売 デジタルノンバンク 資本金 : 490百万円 出資比率: 65% Bluewell Insurance (Singapore) Pte. Ltd. 玉島スポ - ツプラザ 資本金 : 150百万円 出資比率: 85% スポーツクラブ 住商金融サービス 資本金 : 100百万円 出資比率: 100% Thang Long Industrial Park Corporation (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 Summit Wool Spinners Limited (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 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%

P.T. 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

北海道石産興業

資本金 : 10百万円 出資比率: 100% 砕石製造

エス・シー・バイオキャピタル 資本金 : 60百万円 出資比率: 100% 金融業

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・システム及び関連商品の販売 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% 出気に中・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・システム及び関連商品の販売 海外店舗・法人 AB Tube Processing, Inc(米国) 資本金 : US\$ 2,600千 出資比率: 100% エアパッグ用シリンダー素管の加工・販売 Michigan Steel Processing, Inc(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 S.A. de C.V. (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) 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, Inc(米国) 資本金: US\$ 3,501千 出資比率: 100%

Total Premier Serviceへの投資

Clickstream Capital L.L.C(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

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・システム及び関連商品の販売

中京鋼管 資本金 : 80百万円 出資比率: 100%

鋼管・鋼材の販売

SCOA Capital LLQ(米国) 資本金 : US\$ 14,003千 出資比率: 100% BUY-OUTへの投資 Diversified CPC International, Inc(米国) 資本金 : US\$ 25,000千 出資比率: 96.67% エアゾール用充填ガスの配合・精製・販売 Summit Agriculture Co., Inc(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 Inc(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\$ 66,187千 出資比率: 100% オフィスビル賃貸 Summit Chemicals Holding Corp(米国) 資本金 : US\$ 4,000千 出資比率:100% 山貝に年・100% Summit Speciality Chemicals Limited とSummit Pharmaceuticals L.L.C.の統括 Steel Summit Holdings, Inc(米国) 資本金 : US\$ 14,501千 出資比率:100% スチールサービスセンター(鋼材加工・販売) SCOA Residential L.L.C(米国) 資本金 : US\$ 27,505千 出資比率: 100% 住宅開発及びアパート開発への投資 Atlantic Hills Corporatior(米国) 資本金 : US\$ 19,000千 出資比率: 100% 宅地造成 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 Bluewel(U.S.A.) Incorporated(米国) 資本金 : US\$ 30千 出資比率: 100% 保険仲介取引

Sumitrans Corporation(米国)

Presidio Venture Partners, L.L.C(米国) 資本金 : US\$ 79,176千 出資比率: 100%

Summit Motor Management, Inc.(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

コスルー・100/0 インフォメーションテクノロジー分野へのベンチャー 投資

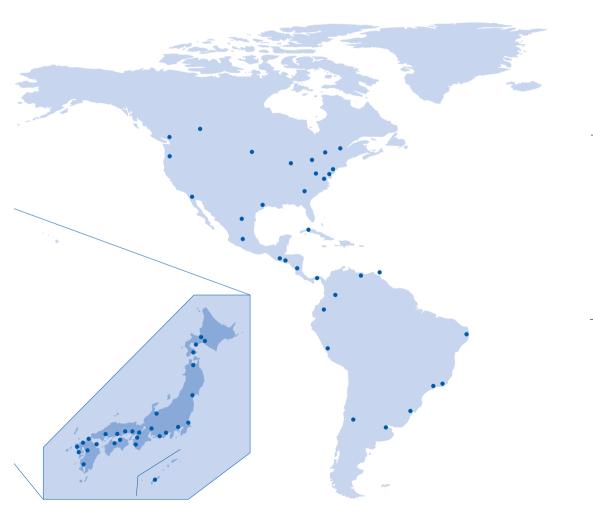
資本金 : US\$ 3,082千 出資比率: 100% 総合物流サービス

Pressa Agri GP(米国) 資本金 : US\$ 2,835千 出資比率: 100% 北米における乾牧草加工会社の統括 Geo Focus LLC(米国) 資本金 : U\$\$ 3,800千 出資比率: 100% 列車トラッキングシステムの開発、販売 Summit Biotech Inc(米国) 資本金 : US\$ 1,300千 出資比率: 100% パイオテクノロジー分野におけるビジネス開発と投資 Summit Chemicals Europe GmbH(ドイツ) 資本金 : EURO 3,829千 出資比率: 100% ファイン・無機化学品の販売 Summit Pharmaceuticals Europe Ltd(イギリス) 資本金 : STG £ 500千 出資比率: 100% 医薬品の販売 Sumitrans Europe GmbH(ドイツ) 資本金 : EURO 1,023千 出資比率:100% フォワーディング、ロジスティクス事業 Summit Chemicals Asia Pte. Ltd. (シンガポール) 資本金 : S\$ 1,500千 出資比率: 100% 品質比→・100% 精密化学品関連商品の貿易・投資 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等 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: 33.91% 総合リース Sumitomo Corporation Capital Europe Plc (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等

グローバルネットワーク

アジア 欧州 中東 アフリカ ハノイ 北京 バーレーン ロンドン モスクワ アルジェ 上海 ホーチミンシチー テヘラン オスロ ハバロフスク カサブランカ ブンタオ 天津 イスタンブール ストックホルム ウラジオストク カイロ ダナン 大連 ブラッセル ユジノサハリンスク アンカラ ナイロビ プノンペン サンクトペテルブルグ ロッテルダム アディスアベバ 瀋陽 アブダビ 青島 ビエンチャン デュッセルドルフ キエフ ダルエスサラーム ドバイ ヤンゴン 南京 アンマン パリ アルマティ ルサカ ニューデリー タシケント ダマスカス ミラノ ハラーレ 成都 カルカッタ トリノ ビシュケク アンタナナリボ クウェイト 広州 深圳 ムンバイ サナア マドリッド アシガバート マプト チェンナイ バクー 厦門 テルアビブ バルセロナ ルアンダ バンガロール 香港 ドーハ アテネ アビジャン カラチ ダカール バグダッド ワルシャワ 台北 ラホール マスカット クラクフ ヨハネスブルグ 高雄 イスラマバード ソウル リヤド プラハ コロンボ ブダペスト ウランバートル ジェッダ ダッカ バンコック アルホバル シンガポール チッタゴン カトマンズ 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

北米 大洋州 国内 (2002年7月1日現在) 中南米 シドニー 京都 ニューヨーク メキシコシチー 東京 フィラデルフィア モンテレイ メルボルン 札幌 和歌山 神戸 デトロイト グアテマラ パース 千歳 姫路 ピッツバ - グ サンサルバドル ブリスベーン 室蘭 岡山 オークランド 函館 ワシントン マナグア アトランタ ハバナ 仙台 高松 新居浜 シカゴ パナマ 青森 広島 # 茨城 ヒューストン デンバー カラカス 静岡 北九州 ポートランド ポートオブスペイン 浜松 福岡 長崎 ロスアルトス ボゴタ 名古屋 大島 ロスアンゼルス リマ 富山 大分 バンクーバー ブエノスアイレス 大阪 カルガリー サンチャゴ 熊本 鹿児島 トロント サンパウロ 那覇 モントリオール リオデジャネイロ ポルトアレグレ レシフェ



海外 84力国 法人 41 / 81拠点 支店 3 / 3拠点 事務所 65 / 65拠点 合計 149拠点 国内 本社 1 / 1拠点 法人 1/ 4拠点 ブロック 3/20拠点 支社 3 / 4拠点 1/ 1拠点 支店 合計 30拠点

役員



森中小三郎副社長

西條温副社長

平沼重巳副社長

宮原賢次会長

岡素之社長

黒田直樹副社長

取締役会長*宮原 賢次

取締役社長* 岡 素之

取締役副社長*平沼 重巳 金属事業部門長

取締役副社長*黒田 直樹 資源・エネルギー事業部門長

西條 温 取締役副社長 米州総支配人 米国住友商事会社取締役社長

取締役副社長*森中 小三郎 機電事業部門長

専務取締役* 木村 正文 関西ブロック長

加藤 浩則 専務取締役* 化学品事業部門長

生活資材・建設不動産事業部門長

山根 英機 専務取締役

中国総代表 中国住友商事会社取締役社長

永澤 腎一 専務取締役*

生活産業事業部門長

常任監査役

中島 宏二 常務取締役* 関西ブロック副ブロック長 繊維本部長

田村 雄二 常務取締役* 情報産業事業部門長

柴田 髙朗 常務取締役

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

常務取締役* 廣瀬 修二

輸送機・建機事業部門長

常務取締役* 大久保 憲三 金属事業部門長補佐 鉄鋼第二本部長

水上 忠彦 常務取締役* 金融・物流事業部門長

常務取締役* 田村 玄

化学品事業部門長補佐 ライフサイエンス本部長

播戸 正臣 常務取締役*

生活資材・建設不動産事業部門長補佐 建設不動産本部長

総合建設開発部長

島崎 憲明 常務取締役*

検査部分掌

人材・情報グループ分掌

フィナンシャル・リソ - シズグループ分掌 人材・情報グループ長

中井戸 信英 常務取締役*

情報産業事業部門長補佐 ネットワーク事業本部長 eビジネス事業部担当

鋼管本部長

取締役

取締役

取締役 小林 克一 中部ブロック長

加藤 進

山中 健弘

コーポレート・コーディネーションオフィサー

取締役 荻村 道男

機電システム本部長電力プロジェクト本部長

野村 高史(常勤)

常任監查役** 山本 動(常勤)

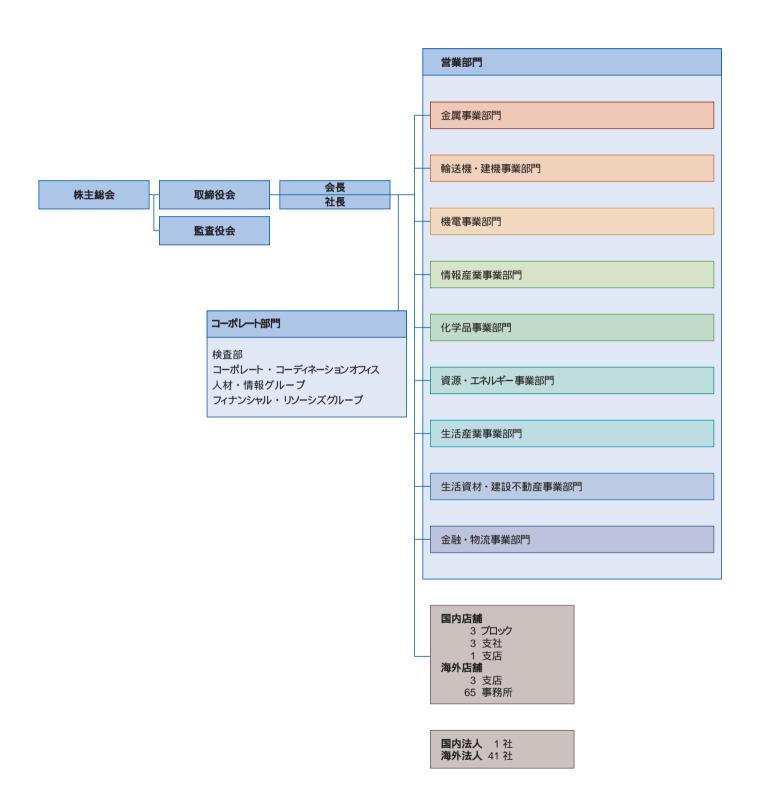
監查役** 前田 宏(弁護士)

園部 逸夫(弁護士) 監査役**

^{*} 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。





商号 住友商事株式会社 設立年月日 1919年12月24日 資本金 1,694億3,893万1,183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 149拠点 84ヵ国) 国内店舗·法人* 30拠点 合計 179拠点

連結子会社 523社(海外 338社 国内 185社) 持分法適用会社 197社(海外 110社 国内 87社)

720社 合計

従業員数 4,829名 連結ベース 30,264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

*(2002年7月1日現在)

定時株主総会 名義書換代理人

郵便物送付先

電話照会先

同取次所

公告の方法

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 〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部 (住所変更等用紙のご請求)

0120-175-417 (その他のご照会)

0120-176-417

住友信託銀行株式会社本店及び全国各支店 日本経済新聞に掲載します。ただし、商法特 例法第16条第3項に定める貸借対照表及び損益 計算書に関する情報は、左記のホームページ アドレスにおいて提供しています。

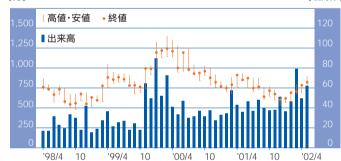
株価指数

98年4月末日を100として算出



株価/出来高

(円) (百万株)



		'01/4	5	6	7	8	9	10	11	12	'02/1	2	3	4	5
株価円)	高値	920	935	883	872	874	763	770	730	650	634	704	795	789	895
	安値	759	851	745	702	731	605	646	597	532	566	573	680	688	781
出来高 千株)		43,380	36,185	46,971	37,357	47,983	40,185	37,551	38,383	51,015	36,915	46,862	79,490	49,535	62,557

(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: 03-5166-3487 FAX: 03-5166-6292 e-mail: ir@sumitomocorp.co.jp

文書部

TEL: 03-5166-3542 FAX: 03-5166-6215 e-mail: EJGFZ-ORG@sumitomocorp.co.jp



