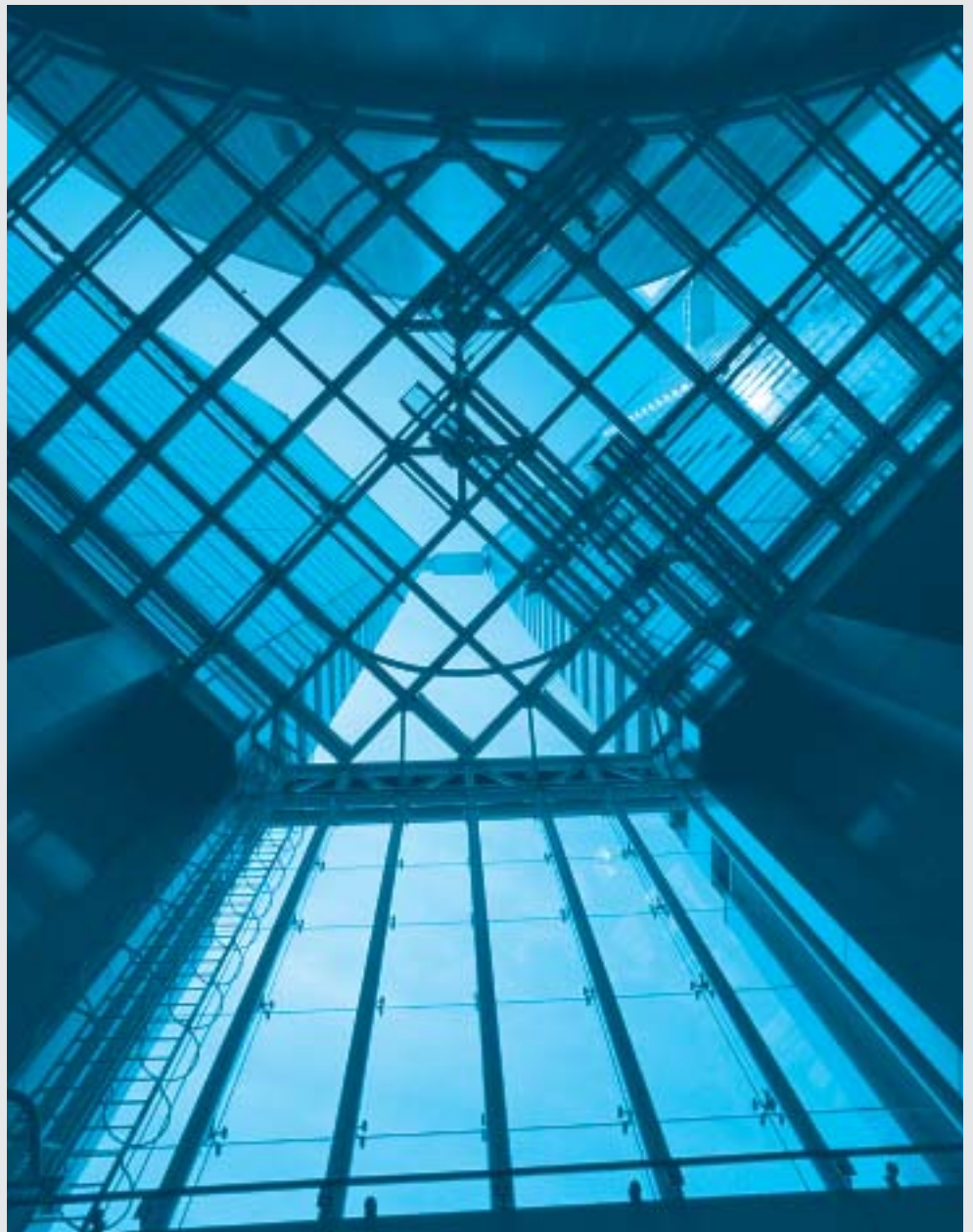


事業部門別営業の概況

目次

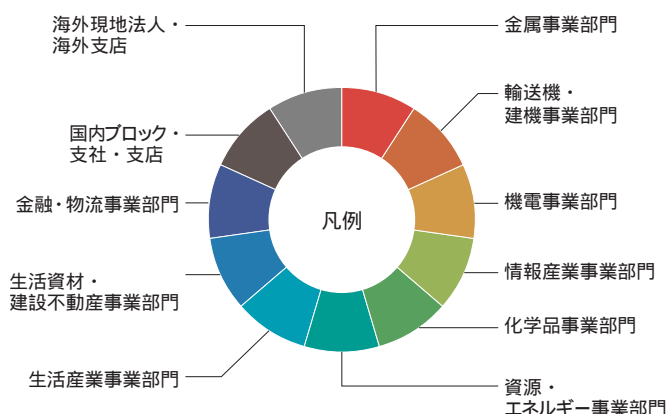
業績の概観	16
金属事業部門	18
輸送機・建機事業部門	20
機電事業部門	22
情報産業事業部門	24
化学品事業部門	26
資源・エネルギー事業部門	28
生活産業事業部門	30
生活資材・建設不動産事業部門	32
金融・物流事業部門	34
国内店舗・法人、海外店舗・法人	36



業績の概観

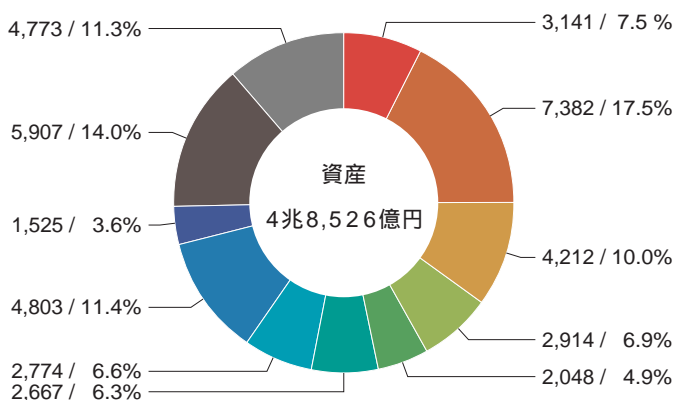
2001年4月にスタートした2年間の新中期経営計画「Step Up Plan」は、経営資源の最適配分による収益基盤の飛躍的拡大を最大のテーマに掲げています。初年度の連結純利益は目標の450億円を上回る452億円を達成しました。また、全セグメントが黒字となりました。

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。

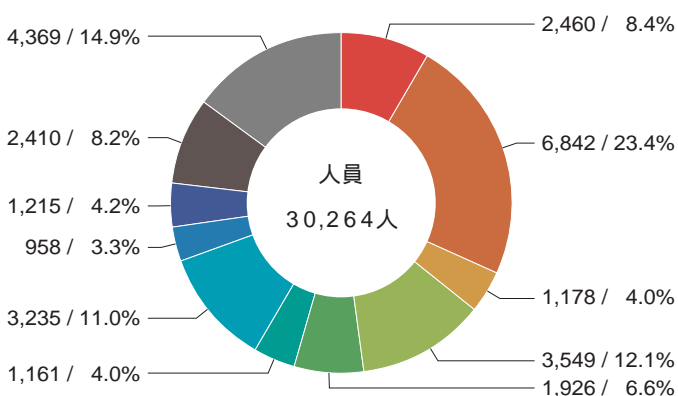


INPUT (事業部門別構成 / 2002年3月期)

単位: 億円

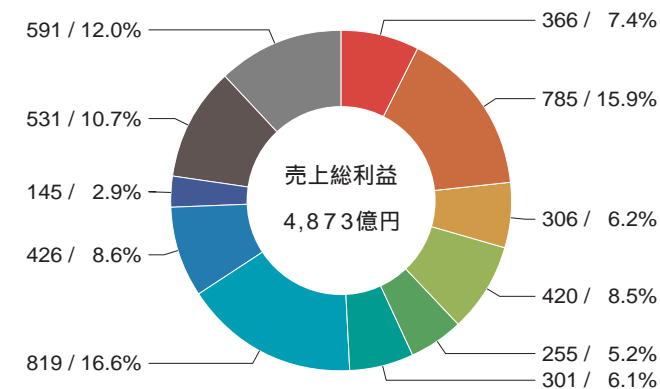


単位: 人

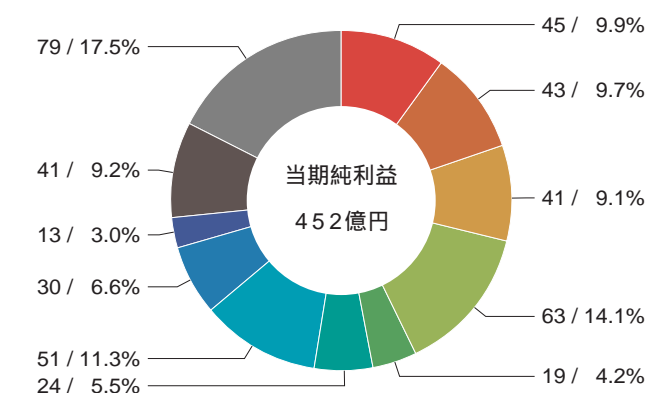


OUTPUT (事業部門別構成 / 2002年3月期)

単位: 億円



単位: 億円



事業部門別業績の概要(2001年3月期~2002年3月期)

単位:億円

		資産	売上総利益	当期純利益
金属事業部門	2001	3,320	357	33
	2002	3,141	366	45
輸送機・建機事業部門	2001	6,605	730	26
	2002	7,382	785	43
機電事業部門	2001	4,401	265	60
	2002	4,212	306	41
情報産業事業部門	2001	3,613	495	154
	2002	2,914	420	63
化学品事業部門	2001	2,250	289	29
	2002	2,048	255	19
資源・エネルギー事業部門	2001	2,521	301	71
	2002	2,667	301	24
生活産業事業部門	2001	2,693	779	30
	2002	2,774	819	51
生活資材・建設不動産事業部門	2001	5,248	370	37
	2002	4,803	426	30
金融・物流事業部門	2001	1,145	134	13
	2002	1,525	145	13
国内ブロック・支社・支店	2001	7,060	557	26
	2002	5,907	531	41
海外現地法人・海外支店	2001	4,829	609	60
	2002	4,773	591	79

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。

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ヶ所を買収し、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

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MRQ(工場用間接資材)を検索できるサイト(MonotaRO.com)を構築、2001年11月から本格稼働させました。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。

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
薄板部
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

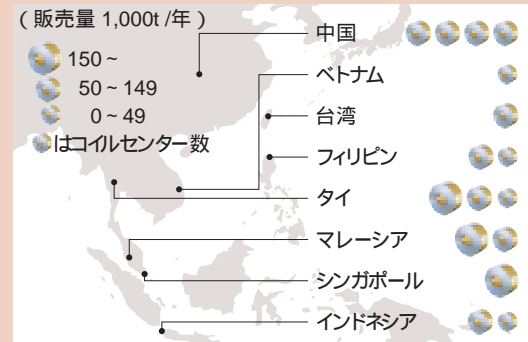
非鉄金属製品本部

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

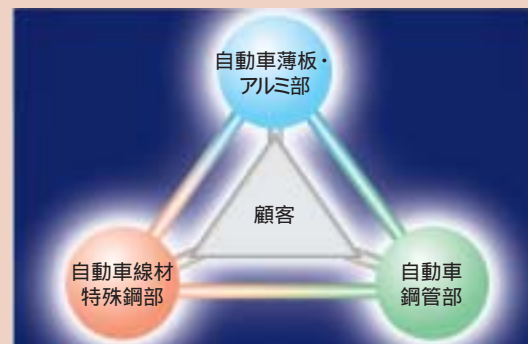
マレーシア国営石油ガス開発会社をはじめとする同国の主要石油会社4社が油井管の共同購入を行うCORAL(Cost Reduction Alliance)プロジェクトにおいて、当社は最低2年間(最長5年間)の油井管納入契約を締結しました。現地でのSCMによる総合サポートサービスを提供し、約50,000トン(当社分)の需要が見込まれています。今回の受注は、当社が独自に開発した鋼管SCMオンラインシステム「TIMS」を活用した顧客への総合的なサポート力が評価されたことによるものです。

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

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・環境への配慮が目目され、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。

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

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。

組織図

輸送機・建機総括部

船舶・航空宇宙・車輛事業本部

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。

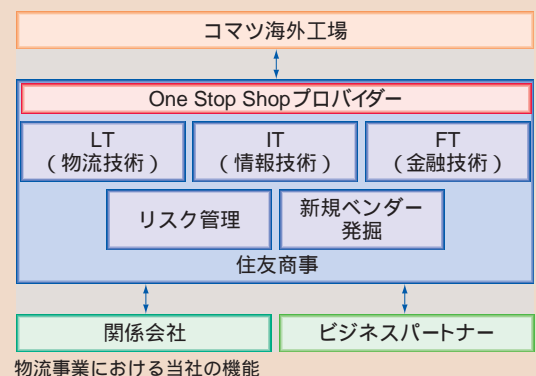
コマツからの物流請負事業

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年秋までの本格稼働を目指し、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）も駆使しつつ、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。



物流事業における当社の機能

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す。

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。

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

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。

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大ガス会社の合併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働、2003年5月に2本目が稼働の予定です。

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、ニューコム社と合併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

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、本格的なブ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。

戦略及び施策

国内最大のCATV局統括運営会社「MSO」ジュピターテレコム」を傘下に持つ当社は、ブ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」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TV」、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、ブロード

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。

EQ（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達（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イ関連商品を中心に開拓していきます。

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

ネットワーク事業本部

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、MCQ（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（国内外有カ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ー

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等地上系ブ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

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「アビウス」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、業績不振の合併会社の整理・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併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、システム稼働医療機関が30ヶ所に達しました。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IASP(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)の専門メーカーです。

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162百萬元(約2,534百萬元)、純利益42百萬元(約644百萬元)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。

戦略及び施策

燃焼させてもSO_x（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演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

増大を目指し、三井物産と提携して、「物産住商カーボンエネルギー」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「サミットエネルギー」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。

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
バツヒジャウ・プロジェクト部
非鉄金属原料部
新金属・電池部

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Oakly Creek炭鉱プロジェクト



Oakly Creek炭鉱 山元プラント

Oakly 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、Oakly 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。

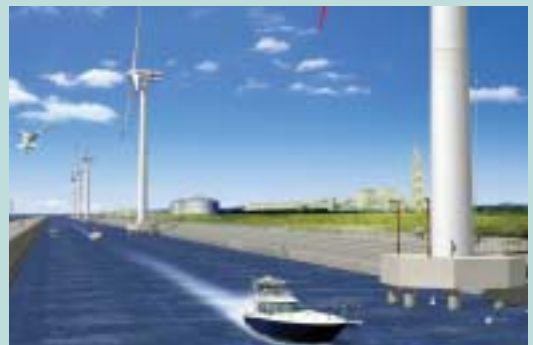
当社が山形県酒田市にて計画中の、日本初の洋上における風力発電事業が、東北電力による2002年度の大規模風力発電入札落札候補者として決定されました。

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ヶ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

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。

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

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見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。

組織図

生活産業総括部

農水産本部
 農水産開発部
 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
 糖質部
 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EDI（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す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

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。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。

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ヶ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働により、更なるシェア拡大を図っています。

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)、フィービジネス(コンサルティング・施設運営管理)を3本柱とし、その時々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m²、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「ミウヰ橋本」(相模原市橋本駅前)をオープンしました。

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、さらに物流機能の一つに束ね、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。



三井住商建材が躯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」

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「ミウヰ橋本」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。



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」

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3,000m²)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)はキャノン、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。

住商モンブランは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「海信集团有限公司（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、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。投資先事業に係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(福岡県と共同で電腦市場を推進 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。

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。



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。

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的一年でした。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。