



セグメント別事業概況

金属事業部門



金属事業部門長
平沼 重巳

顧客に軸足をおいた

独自のサービス機能に強み

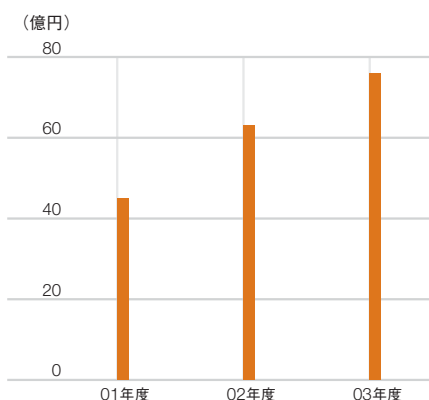
当部門では、建設用の条鋼、自動車・家電・造船用等の鋼板・線材・特殊鋼、石油・天然ガスの掘削や輸送用の鋼管、缶用のアルミなどを扱っています。顧客に軸足を置き、ニーズを的確に捉えたサービス機能を発揮することで、金属製品流通業界でトップレベルのビジネスを展開しています。具体例として、薄板分野では顧客の最適調達を実現するために、スチールサービスセンター事業をアジアを中心として世界規模で展開しています。また、鋼管分野では、独自のSCM（サプライ・チェーン・マネジメント）システム「TIMS」を駆使し、調達・輸送・加工・保管機能を一貫して提供することで、世界の石油・天然ガス会社から高い評価を得ています。更に、工業用副資材（切削工具等）のネット販売会社である住商グレンジャーは、受注翌日に納入する商品数を拡大するなど利便性を高めることで、飛躍的に顧客数を増やしています。

業績ハイライト

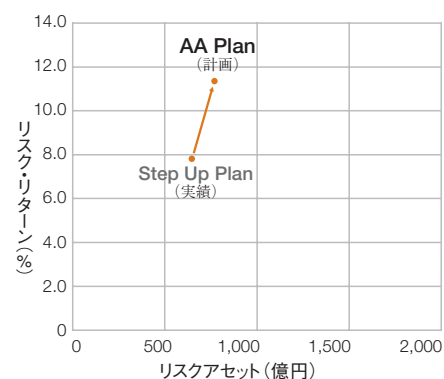
	01年度	02年度	(億円) 03年度
売上総利益	366	372	420
当期純利益	45	63	76
総資産	3,141	3,441	3,904

	Step Up Plan (実績) (01年度-02年度)	AA Plan (計画) (03年度-04年度)
リスクアセット (02年度末、04年度末)	650	770
リスク・リターン (2年平均)	7.8%	11.3%

当期純利益



リスク・リターン、リスクアセット計画



マクロ認識と基本戦略

——積極的な経営資源の投入による更なる収益・事業基盤の拡大

世界的な景気回復と中国の著しい経済成長を背景として、当部門を取り巻く内外の鉄鋼・非鉄製品市場は活況を呈しています。一方で、厳しい国際競争の中、顧客のニーズは多様化・高度化しています。このような状況の中、当社の持つ総合力を武器に、戦略的なM&Aも駆使しながら、中国等重点市場に資金や人材を投入し、スチールサービスセンター網や鋼管の「TIMS」など世界最適供給体制の更なる強化を図ることを基本戦略としています。

2003年度の実績

- ニチメン(株)から鉄鋼製品事業を譲り受け：ステンレス、特殊鋼、自動車関連製品分野を強化
- 住友金属工業(株)、台湾・中国鋼鐵股份有限公司による住友金属和歌山製鐵所上工程における合併事業へ参画
- 住商鋼管販売(株)を設立、西日本における鋼管の営業基盤を強化：
東日本地区における住商パイプアンドスチール(株)との2大拠点に国内鋼管販売体制を再編
- 中国・長春市での上海宝钢集团公司、中国第一汽車集团公司との自動車鋼板専用スチールサービスセンター設立
- 中国・惠州市での、住友金属工業との自動車用鍛造クランクシャフトの製造会社設立
- 中国・広州市で、住友鋼管(株)との自動車用鋼管の製造会社設立
- 中欧・チェコで日本企業としては初のスチールサービスセンターを設立
- 石油メジャー向けの油井管のSCM（サプライ・チェーン・マネジメント）をドバイ、アラスカ、西アフリカ赤道ギニアの3地域で新たに受注（この結果、9ヵ国10地域でSCMを展開）
- 中国・西気東輸ガスパイプライン向け、BPアゼルバイジャンのガス・原油パイプライン向け、またSTATOILノルウェーの海底ガスパイプライン向けに相次いで大径鋼管の大口案件を受注



アゼルバイジャンにおけるパイプライン敷設現場

2004年度以降の方針

- 中国での積極的な事業拡充：自動車産業関連事業を中心とした新規事業の立ち上げ及び既存事業を拡充
- 国内市場でのプレゼンスの向上：国内営業力の強化及びスチールサービスセンター網の拡充
- ニチメン(株)及び野村トレーディング・ホールディングス(株)からの譲受事業の一体運営強化とシナジーの発揮
- 住商グレンジャー(株)の業容拡大
- ファイバーコート(株)（結露防止用植毛鋼板）など関係会社オリジナル商品の拡販
- 新しいビジネスラインによる収益基盤の拡充

連結業績の回顧と今後の見通し

2003年度の売上総利益は前年比12.9%増の420億円、当期純利益は20.6%増の76億円と大きな伸長をみせました。戦略的M&Aで得た鉄鋼製品事業や、アジアのスチールサービスセンター事業の収益増加、また収益性を重視したアセットの入替えにより、大幅増益を実現しました。2004年度も、中国を中心としたアジアの旺盛な需要を追い風に、スチールサービスセンター事業やアジア向け薄板輸出が収益を牽引する見通しです。

AA Plan期間中にはリスクアセットを120億円積み増し、2004年度末には770億円となる見通しです。リスク・リターン2年平均は、2003年度の好調に続き2004年度も堅調を維持する結果、11.3%と大幅に伸長する見通しです。当社グループが強みとするサービス機能の更なる強化により、鉄鋼製品流通業界でドミナントな地位の確立を目指します。



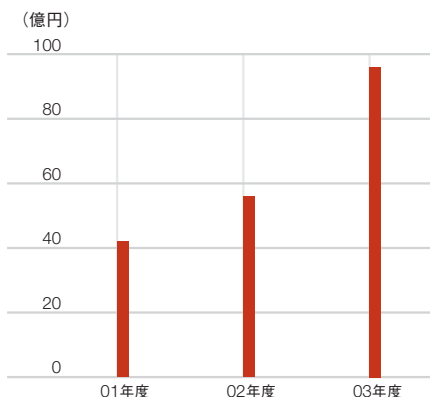
中国・無錫のスチールサービスセンター



輸送機・建機事業部門長
廣瀬 修二

輸送機・ 建機事業部門

当期純利益

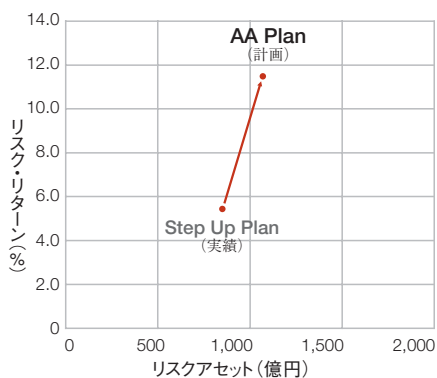


業績ハイライト

	01年度	02年度	(億円) 03年度
売上総利益	784	862	986
当期純利益	42	56	96
総資産	7,405	7,649	7,930

	Step Up Plan (実績) (01年度-02年度)	AA Plan (計画) (03年度-04年度)
リスクアセット (02年度末、04年度末)	850	1,070
リスク・リターン (2年平均)	5.4%	11.5%

リスク・リターン、リスクアセット計画



自動車事業を中心とした

バリューチェーン展開に強み

当部門の事業分野は、自動車、船舶、航空機、鉄道車輛などの輸送機、並びに建設機械で、川中から川下、川上へと展開し、収益基盤を拡大しています。中心は自動車事業で、30ヵ国以上に進出し、輸入卸、小売・整備、オートローン、部品の製造・物流などの事業群がバリューチェーンを構成しています。住商オートリースは国内第2位の規模に成長し、インドネシアのPT. Oto Multiarthaはオートローン大手3社の一角となりました。船舶事業では、大島造船所を擁し商社で唯一造船事業を展開、更に新造船の販売のみならず、自社船事業なども手掛けています。建設機械事業では、コマツ製品を中心に海外・国内で販売やレンタル事業を展開してきた結果、建機取扱いで商社トップです。このほか、航空機のパレーティング・リースや、鉄道などの交通プロジェクトも多数手掛けています。

マクロ認識と基本戦略

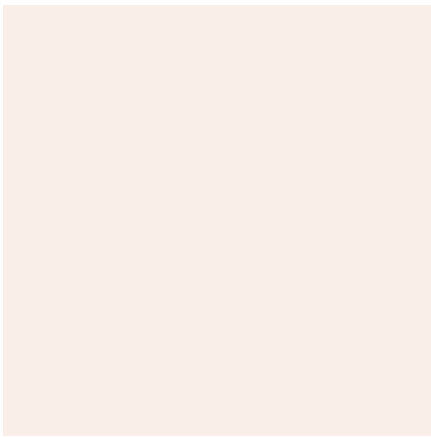
——バリューチェーンの更なる深化とポートフォリオ改善

①自動車の全世界需要の拡大継続、②世界的な物流量の増大を背景に高水準で推移する海運市況、③中国・アジア・ロシア・中東などでの建設機械需要拡大傾向、などが各事業の拡大に好材料となっています。基本戦略として、長期的な成長を目指し「バリューチェーン展開」と、「アセット・ポートフォリオ戦略」の深化を図っています。

自動車事業では、[a] 日本、アジアを中心として自動車金融事業の基盤を更に拡大するとともに、[b] ディーラー事業の取扱いブランドや店舗の入替えを進め、収益力の強化を図ります。また、[c] ハンガリー、スロベニアなど中欧をはじめとする地域では、現地完結型のバリューチェーンを拡充します。このほか、[d] 日系部品メーカーの海外進出支援や、[e] 中東などへの輸出ビジネスにも引き続き注力していきます。

建設機械事業では、[a] 米州、豪州、欧州でのビジネス基盤拡充に加え、[b] 中国、アジア、ロシア、中東など成長が見込まれる地域で事業拡大を推進するとともに、トレード収益の増大を図ります。また、[c] 国内レンタル事業を拡充しつつ、[d] 中古建機事業など将来に向けた新分野の育成も図っています。

船舶や航空機は、タイムリーにアセットを入替え、ポートフォリオを拡充することで収益性の更なる向上を目指します。



豪州におけるコマツフォークリフト等の輸入販売・レンタル会社、Red Australia

2003年度の実績

- 住商オートリース(株)によるクボタリース(株)買収
- 韓国仁川（インチョン）国際空港向け自動旅客輸送システムを三菱重工業(株)及び韓国LG Industrial Systems Co., Ltd.と共同で受注
- 欧州復興開発銀行（EBRD）とロシアにおける建設機械リースのリスクシェア契約締結
- ヨルダンにおける自動車金融事業開始

2004年度以降の方針

- 自動車金融事業：日本、アジア、中欧を中心に引き続き基盤拡大
- 自動車ディーラー事業：ポートフォリオを絶えず見直し、収益力強化
- 船舶・航空機関連ビジネス：資産の入替を推進し、基盤拡充
- 建設機械：M&Aなどによる欧州・北米ディーラー網拡充、中国・ロシアにおける販売会社の育成、国内レンタル事業強化

連結業績の回顧と今後の見通し

2003年度は、売上総利益が前年比14.4%増の986億円、当期純利益が71.4%の大幅増の96億円となりました。住商オートリースをはじめとする日本・アジアの自動車金融事業の業績好調や、高水準で推移した用船市況を背景とした船舶事業の改善が増益の主因でした。2004年度も自動車金融事業と船舶事業の好調継続が見込まれ、更に、海外各地の建設機械事業も収益拡大が期待されます。

リスクアセットはAA Plan期間中に220億円積み増し、2004年度末時点には1,070億円となる見通しです。自動車金融事業を中心に大幅なリスクアセット積み増しを予定しています。2年平均のリスク・リターンは11.5%となる見通しです。バリューチェーン展開やポートフォリオ戦略を高度化させることで、景気や市況に左右されずに安定的に高収益を得られる基盤構築を引き続き進めていきます。



スロベニアの自動車事業1



スロベニアの自動車事業2

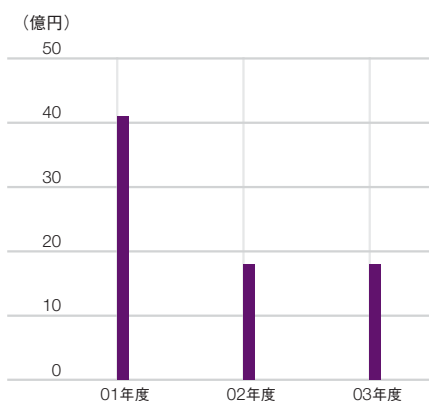
EPC案件に強み。特にアジアにおける電力プロジェクトで豊富な受注実績
海外における電力・情報通信・エネルギー関連のプロジェクト及び電力・水・通信などの分野への事業投資が当部門の収益のコアです。プロジェクトでは、設計から買い付け・建設までを請け負う「EPC案件」に強みがあります。電力（発電）EPCでは商社随一の約4万MWの納入実績を誇り、そのうちアジアが約7割を占めます。通信事業投資では、1995年に設立したモンゴルの携帯電話会社MobiCom Corporationが同国でのシェア80%を占めるまでに成長しています。

国内では機械設備・システムの輸入・販売を行っているほか、住商バイオサイエンスが米国の先端技術の導入やバイオ関連機器・装置の販売を行うなど、新分野にも注力しています。



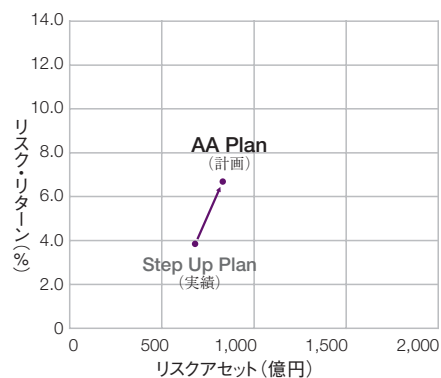
機電事業部門長
森中 小三郎

当期純利益



機電事業部門

リスク・リターン、リスクアセット計画



業績ハイライト

	01年度	02年度	(億円) 03年度
売上総利益	306	286	282
当期純利益	41	18	18
総資産	4,215	4,512	4,357

	Step Up Plan (実績) (01年度-02年度)	AA Plan (計画) (03年度-04年度)
リスクアセット (02年度末、04年度末)	680	830
リスク・リターン (2年平均)	3.9%	6.7%

マクロ認識と基本戦略

——EPC、事業投資、新規分野の
バランスの良い取り組みを通じて、
収益性・安定性・成長性を追求します

アジア地域では、電力需給の逼迫やインフラ基盤の構築に伴い電力関連プロジェクトの需要が増加。一方、中東では電力・水不足問題を背景にIPP*・IWPP**案件や情報通信インフラ案件が増えています。

当部門では、このような環境に応え、

事業活動の効率化と、収益拡大を目指し、2004年1月に組織改変を行いました。機電事業開発、電力・エネルギープロジェクト、通信・産業プロジェクトの新3本部体制のもと、引き続き高収益を期待できる電力EPCビジネスや情報通信トレードビジネスと、安定収益確保を目的とした電力・水、エネルギー、情報通信といった分野での事業投資の両輪での収益力強化と、新技術分野への注力を基本方針とします。EPCビジネスでは、コア市場への傾注と当社の持つ多様な機能の発揮で、安定的・継続的な受注を目指しています。事業投資では、グリーンフィールドからの新規事業案件と、即効性が高い既存アセットの買収とをバランス良く組み合わせ、ポートフォリオ最適化を目指します。新技術・新分野では、省エネルギー・環境・バイオ・燃料電池への取り組みを強化します。

* IPP (Independent Power Producer): 独立発電事業者

** IWPP (Independent Water & Power Producer): 独立系発電造水事業者



Tanjung Bin 石炭火力発電所完成予想図

2003年度の実績

- インドネシアのTanjung Jati B石炭火力発電所（1,320MW）の建設工事は順調に進捗
- マレーシアではTanjung Bin石炭火力発電所建設（2,100MW）を受注（15億米ドル）
- ロシアのLNGプロジェクト「サハリン2」向けの通信システムを受注（6,000万米ドル）
- ドバイにITソリューション会社設立：Orascomグループとの合併（当社37%出資）
- 住商バイオサイエンス(株)：米Quantum Dot Corporation、松下電器産業グループ会社と組んで、新型の遺伝子解析システムを開発

2004年度以降の方針

- EPC・トレード：電力EPCでは経験も豊富な東南アジア、情報通信トレードではロシア・中東をターゲット
- 事業投資：米州、アジア、中東をターゲットとした電力・水事業、情報通信事業、エネルギー事業
- 新技術分野：省エネルギー、バイオ、燃料電池などに注力

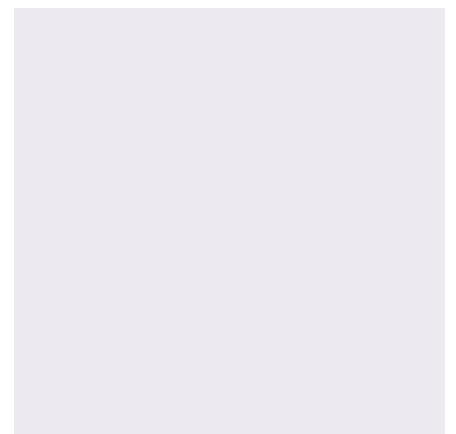
連結業績の回顧と今後の見通し

2003年度の売上総利益は282億円、当期純利益は18億円といずれも前年比はほぼ横這いでした。Tanjung Jati Bの建設工事やロシア向け通信関連取引などが収益に貢献しました。2004年度は、Tanjung Jati Bに加えTanjung Binなど、アジアにおけるプラント取引の増加や、ベトナムや台湾での電力事業の立ち上がりなどによって収益は増加する見通しです。

AA Planにおける2004年度末時点のリスクアセットは、電力事業投資を中心に150億円増の830億円となる見込みです。リスク・リターンは2年平均目標は6.7%と、Step Up Plan期間中の平均3.9%からは大きな前進となる見通しです。引き続き高収益プロジェクトの受注や優良事業への投資に注力します。



建設中のTanjung Jati B 石炭火力発電所



業績ハイライト	(億円)		
	01年度	02年度	03年度
売上総利益	419	409	408
当期純利益	63	85	75
総資産	2,914	3,392	3,750

	Step Up Plan (実績) (01年度-02年度)	AA Plan (計画) (03年度-04年度)
リスクアセット (02年度末、04年度末)	1,180	1,520
リスク・リターン (2年平均)	5.2%	6.6%

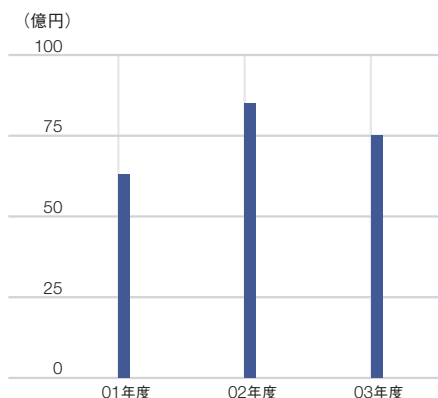
情報産業事業部門



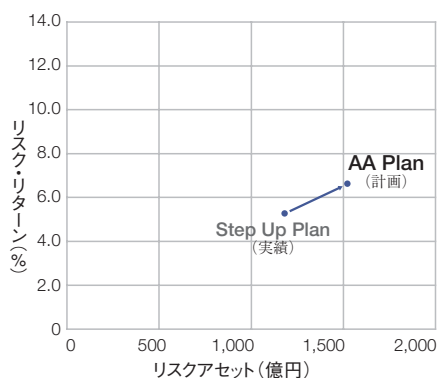
情報産業事業部門長
中井 信英

3分野でそれぞれ中核会社を中心に収益基盤を確立していることが強み
当部門は、ケーブルテレビ (CATV)、番組供給、映画などの「メディア」、IT分野でハードとソフトのソリューションを提供する「ネットワーク」、電子機器プリント基板の受託製造サービス (EMS) と電子材料等のトレードをコアとする「エレクトロニクス」の3つのビジネス分野を確立しています。各分野の中核会社は、それぞれ業界No.1またはトップクラスの位置にあり、相互にシナジーも発揮させながら着実に収益基盤を拡大しており、更なる成長が期待出来ます。

当期純利益



リスク・リターン、リスクアセット計画



マクロ認識と基本戦略

—— ニーズを捉えた高付加価値・高機能サービスで更なる事業拡大を目指す

メディア分野では、放送の多チャンネル化・デジタル化が加速する中、(株)ジュピターテレコム (J-COM) ではペイ・パー・ビュー、ビデオ・オン・デマンドなど付加価値の高い新規デジタルサービスの導入を行い、また、(株)ジュピター・プログラミング (JPC) もこれら各種新規デジタルサービスに対応したコンテンツ提供も含め魅力ある番組編成の充実を図ることで、それぞれ顧客満足度の向上に努め、インフラとコンテンツを両輪に着実に加入者数を増加させ、収益の安定成長を目指します。

ネットワーク分野は、IT投資の選別化が進み価格競争が激化する中、住商情報システム(株) (SCS) では、コンサルティング機能とシステム運用サービス機能の強化により、アウトソーシング分野のビジネスを拡大し、住商エレクトロニクス(株) (SSE) ではセキュリティ分野のビジネスを強化します。移動体通信分野では、(株)エム・エス・コミュニケーションズ (MSCOM) を中心に事業を拡大していきます。また、グループ傘下事業会社間のシナジーを追求し、事業基盤の拡大を図ります。

エレクトロニクス分野では、デジタル家電市場が拡大する中、スミロニクスグループが、東南アジア、中国で展開しているEMSビジネスを、一層拡大していきます。日系メーカーの中国シフトに対応すべく華南・華東での事業拡大を進めるとともに、取扱商品も、主力のプリンターから、携帯電話・デジタルカメラなどへと広がっています。

2003年度の実績

メディア分野

- J-COM: 会社設立後、初の単年度黒字化
- JPC: ショップチャンネルを牽引役に業績好調

ネットワーク分野

- SCS: アビームコンサルティング(株)への資本参加等、戦略的アライアンスを実施、また、次世代ウェブシステム開発言語「Curl」、「ITビジネスマネジメント・ソリューション」等、新規商材への取り組みを強化
- SSE: ケーブルモデムの輸入販売を営むクロスビームネットワークス(株)他2社と合併、業容拡大と業務効率改善により大幅な業績向上
- MSCOM: カメラ付携帯電話の売上増により業績好調

エレクトロニクス分野

- EMS事業: プリンター、液晶プロジェクターに加え、携帯電話用液晶モジュール、ハードディスクドライブなど取扱製品を拡大
- 青色LED素子: 米Cree, Inc.製の青色LED素子を前年比2倍の1億米ドル販売
- カーボンナノチューブ: 米Carbon Nanotechnologies Inc. (CNI) の単層カーボンナノチューブの日本、韓国向け独占代理店契約を締結するとともに、同社に出資

2004年度以降の方針

メディア分野

- J-COM: ビデオ・オン・デマンド (VOD) などの新規デジタルサービスの導入や、顧客サービスの更なる向上による加入者数の増大
- JPC: VOD、高画質 (HD) 放送、IP放送など新規サービス分野のコンテンツ開発・導入による基盤拡大
- シネコン事業: 同業他社との資本提携、協力関係構築等の推進

ネットワーク分野

- SCS: 企業システム構築・運用の外注化等、拡大するアウトソーシング分野の強化拡充
- SSE: ネットワークソリューション及びセキュリティ分野での事業基盤強化と機動的なM&A戦略の推進

エレクトロニクス分野

- EMS事業: 日本・アジア・上海・韓国のスミロニクスの統合による事業の更なる拡大
- 新技術: カーボンナノチューブの応用加工製品開発、知的財産権ビジネスの推進及びナノテク分野新商材の開拓

連結業績の回顧と今後の見通し

2003年度売上総利益は前年比横這いの408億円となりました。EMS事業や電子材・電子部品販売、MSCOMの携帯電話販売などが好調だったものの、システムやソフトウェア関連の厳しい業界環境の影響を受けました。また、当期純利益は、11.8%減の75億円でした。J-COMの黒字転換、JPCの業績拡大などが持分法損益に大きく貢献しましたが、大手通信事業者株式の評価損を計上した結果、減益となりました。2004年度は、SCSやSSEを柱とするネットワーク関連事業の堅調な展開や、J-COM、JPCを中心とするメディア分野の更なる業容拡充による収益の拡大が期待できます。

AA Plan期間中のリスクアセットは、メディア・ネットワーク分野を中心に340億円積み増し、2004年度末時点は1,520億円に達する見通しです。一方、AA Plan期間中平均リスク・リターンは、6.6%となる見通しです。

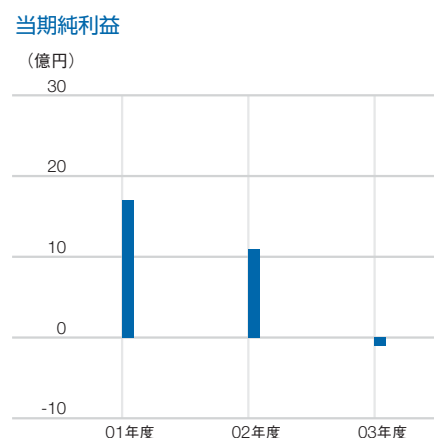


J-COM Broadband 東京



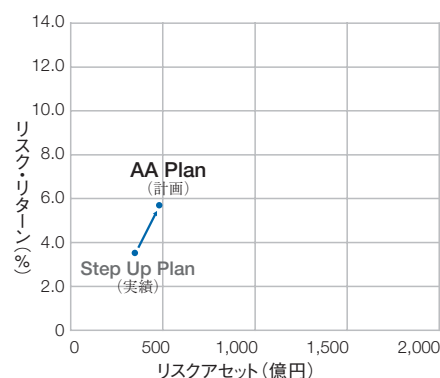
スミロニクスグループのEMSネットワーク

業績ハイライト	01年度	02年度	(億円) 03年度
売上総利益	255	236	228
当期純利益	17	11	-1
総資産	2,048	1,865	1,749
	Step Up Plan (実績) (01年度-02年度)		AA Plan (計画) (03年度-04年度)
リスクアセット (02年度末、04年度末)	350		480
リスク・リターン (2年平均)	3.5%		5.7%



化学品事業部門

リスク・リターン、リスクアセット計画



グローバルなビジネス展開、SCMも駆使
当部門では、電池材料・硫酸・ソーダ灰などの無機化学品、電子機能材、医薬・バイオ、農薬、合成樹脂原料、有機化学品を主要ビジネス分野としています。

当部門の強みの一つは、SCM（サプライ・チェーン・マネジメント）を活用したビジネス展開です。電子機能材では中国向けの原材料一括納入システムを他社に先駆け導入し、また農薬ビジネスでは、欧州においてSCMを駆使した中欧6ヵ国向け販売体制を整備しました。そして、もう一つの強みはグローバルな事業運営体制です。農薬販売のグローバルネットワークに加え、当部門の事業会社Interacid Trading S.A.は全世界の硫酸トレードで50%以上のシェアを誇っています。また、医薬品ビジネスでは日・米・欧・中国の世界4極体制を確立し、有機化学品分野では日・米・欧の世界3極体制を更に強化中です。

マクロ認識と基本戦略

——機能性化学品分野での積極的な事業基盤拡大と
合成樹脂・有機化学品分野での収益力向上を図る

当部門では過去3期にわたる不採算事業の整理を終え、一挙にV字型回復を目指す体制が整いました。

機能性化学品分野では電子機能材、農薬、医薬品・バイオを中心に事業基盤拡大を推進します。電子機能材においては、更なる市場拡大が期待される中国を中心にSCMビジネスの一層の拡充を図ります。また、次世代ディスプレイとして注目されている有機ELパネル材料を始めとした、新技術ビジネスにも注力していきます。農薬ビジネスでは、南米・アジアでの販売網強化によってグローバルネットワークの更なる拡大を狙います。また、米国大手ペット用品会社買収によるペットケア事業への進出、電子カルテ等の医療情報分野における事業拡大等、新規ビジネス展開を推進していきます。

合成樹脂・有機化学品分野では石油化学事業でのリストラを完了し、今後は有機化学品分野におけるオレフィン輸送船の買収など物流面の強化に注力し、収益力の向上を狙います。また、引き続き需要拡大が進む中国・東南アジアへの経営資源のシフトを推進します。更に、米国の塩ビパイプ事業会社Cantex Inc.や、合成樹脂・有機化学品の販売会社である住友商事プラスチック株など、事業会社の更なる体質改善にも取り組み、抜本的な収益力の改善を図っていきます。

2003年度の実績

- 韓国LG Life Sciences Ltd.のブドウ・野菜用殺菌剤エタボキサムの独占販売権や塩野義製薬(株)の果樹用殺菌剤の海外販売権を獲得
- 中国にリチウムイオン電池材料の製造・販売会社を森田化学工業(株)と設立(当社30%出資)
- 米国天然ソーダ灰の国内販売会社を旭硝子(株)と設立(当社50%出資)
- 上海広電NEC液晶显示器有限公司向けに液晶表示装置用の高純度薬品や特殊ガスの一括納入を年間約30億円で受注
- (株)アピウス(当社26.89%出資)の電子カルテ事業は順調に伸長
- 「糖鎖」を利用した医薬品等の開発・販売会社であるサミット・グライコリサーチ(株)を設立



The Hartz Mountainのペットケア商品

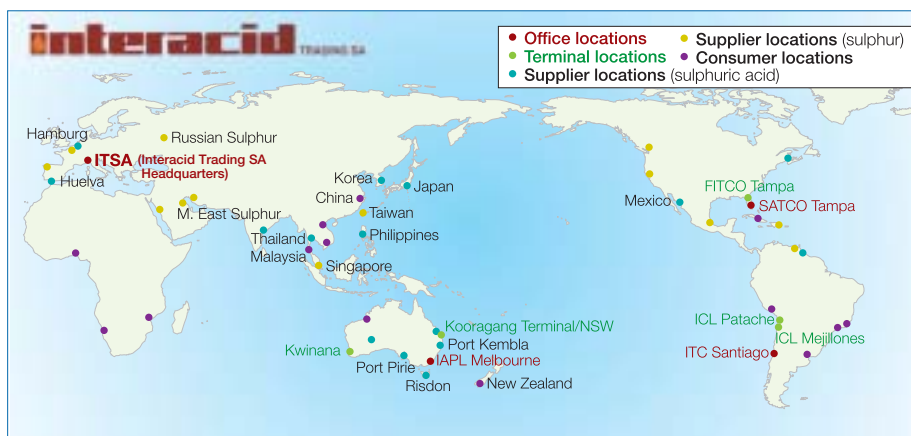
2004年度以降の方針

- 米国ペット用品最大手The Hartz Mountain Corporationを買収: ペットケア事業への新規ビジネス展開を図る
- 農薬ビジネス: ブラジルや北米市場への取り組み強化、農薬販売権・農薬事業の買収による自社保有剤ラインナップの拡充
- 有機ELパネル材料の販売促進: Eastman Kodak Companyの発光材料ビジネス育成
- 中国・アジアでの電子材料一括納入ビジネス強化
- 電子カルテ事業の売上、シェア拡大
- Cantex: 一層の合理化と収益率の高い商品の拡販を推進
- 有機化学品ビジネス: オレフィン輸送船の拡充を始めとした物流面の強化により、業界シェアの飛躍的な拡大を図る

連結業績の回顧と今後の見通し

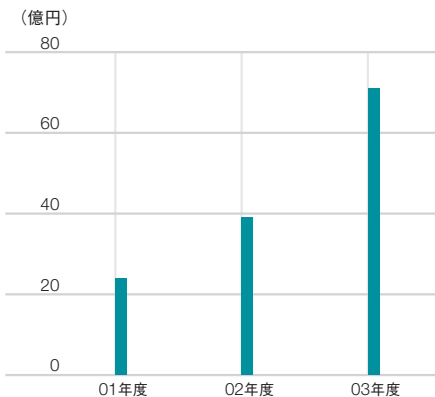
2003年度の売上総利益は前年比3.4%減の228億円となりました。電子材料関連や原材料一括納入ビジネスが好調だったものの、Cantexの業績不振等が減益要因となりました。また、アジアにおける塩ビ製造事業に係る損失を計上したことを主因に、当期純利益は1億円の損失となりました。2003年度をもって不採算事業の整理が完了、2004年度はCantexをはじめとする事業会社の業績改善やこれまで育成してきたビジネスの収益貢献が期待できます。

2004年度のリスクアセットは、農薬、電子機能材を中心に2002年度末比130億円増加させ480億円に達する見通しです。リスク・リターンはAA Plan期間2年平均で5.7%となる見通しです。

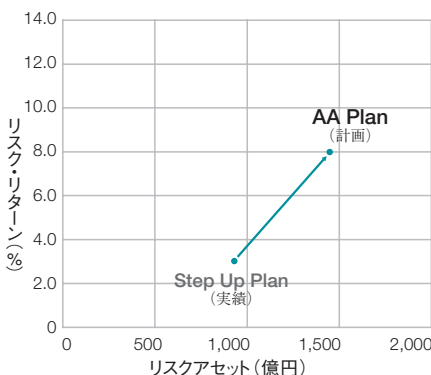


硫酸トレードを行うInteracidのグローバル販売網

当期純利益



リスク・リターン、リスクアセット計画



業績ハイライト

	01年度	02年度	(億円) 03年度
売上総利益	301	316	271
当期純利益	24	39	71
総資産	2,667	3,095	3,457

	Step Up Plan (実績) (01年度-02年度)	AA Plan (計画) (03年度-04年度)
リスクアセット (02年度末、04年度末)	930	1,450
リスク・リターン (2年平均)	3.0%	8.0%

資源・エネルギー事業部門

川上から川下まで幅広いビジネスを展開

当部門は、石炭、銅、石油、LNG（液化天然ガス）などの資源開発、金属資源、石油などのトレード、事業会社を通じたガソリン・スタンドの運営、LPG（液化石油ガス）の末端販売など、川上から川下まで幅広くビジネスを展開しています。川上分野では、インドネシアのバツヒジャウ銅・金鉱山や豪州の石炭事業が収益の柱となっているほか、LNG事業を行うエルエヌジー・ジャパンがカタールやインドネシアで優良な権益を保有しています。川中分野のトレードでは、石炭、鉄鋼原料、非鉄原料・地金、石油、LPG、原子燃料、炭素関連商品ほかの輸出入、三国間貿易、仲介取引に積極的に取り組んでいます。川下分野では、ガソリン・スタンド、LPGの末端販売を北海道から九州まで全国展開しています。また、電力事業では、発電から小売まで統合した事業を推進しています。

マクロ認識と基本戦略

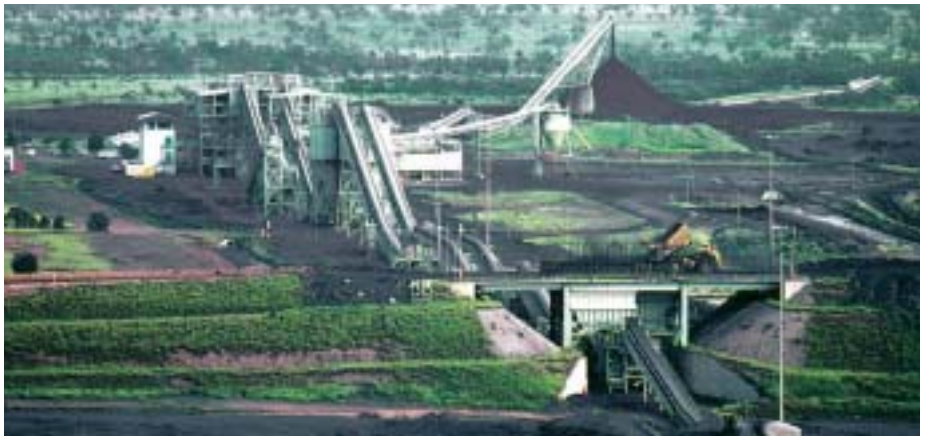
——上流権益取得による収益基盤の拡充を目指しリスクアセットを大幅に積み増し

部門の収益基盤の最適ポートフォリオを構築する中で、資源・エネルギーの上流権益取得を重点目標とします。

中国の旺盛な需要増が引き金となっている金属資源の世界的需給逼迫、地政学的リスクなどによる原油価格の高騰に見られるように、資源・エネルギー商品の活況は続くことが予想され、今後も高い成長が見込まれます。当部門は「選択的な資源・エネルギーの開発」を基本戦略とし、石炭、銅、石油、LNGを重点分野と位置付け、上流権益への投資を積極的に行います。また、その他の戦略的資源（金、ニッケル、鉄鉱石など）と合わせて自前ソースの分散を図り、バランスの取れた収益基盤の拡充を目指します。

川中・川下分野については、顧客ニーズや環境変化に即したビジネスのグレード・アップ、新規市場の開拓、リスクマネジメントの高度化などにより収益力の向上を図ります。

また、電力自由化に対応した発電・電力小売事業を引き続き推進するとともに、新技術分野であるカーボンナノチューブや燃料電池関連ビジネスに注力します。更に、将来を見据えた水素関連ビジネスへの取り組みも行っています。



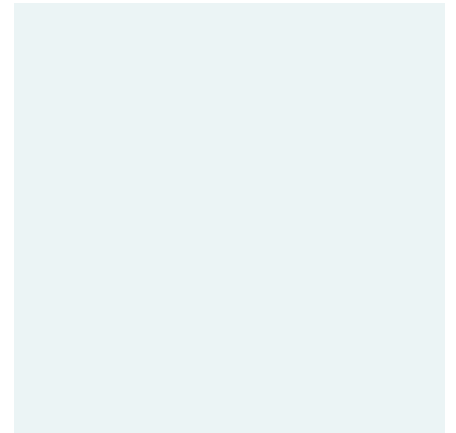
豪州Newlands炭田

2003年度の実績

- 豪州クイーンズランド州の石炭採掘権益買い増し：220億円でXstrata Plc.より買収、持分年産数量が500万トンに増大
- エルエヌジージャパン(株)がインドネシア・タンゲーLNGプロジェクトの権益を150億円で買い増し：持分権益比率は1.07%から7.35%に拡大
- バツヒジャウ・プロジェクトの収益が大幅に改善（持分損益 31億円）
- トレードビジネスの効率化、業容拡大：
LPG国内事業会社の再編・統合で住商エルピーガス・ホールディングス(株)設立（2003年10月）。炭素ビジネスでは住商カーボン(株)（2003年12月）、石油トレードではシンガポールにPetro Summit Pte. Ltd.（2004年1月）を設立。
- 東北電力(株)向けの大規模風力発電事業を行うサミットウインドパワー酒田(株)が営業運転を開始

2004年度以降の方針

- 石炭、銅、石油、LNGを中心とした戦略的資源上流権益の更なる取得
- 商社機能の高度化による新規ビジネスの創出とトレード収益の拡大
- 事業会社の拡充による収益基盤の強化
- 自前発電所の運転開始による電力小売事業の拡大
- 新技術分野での事業展開



サミットウインドパワー酒田の風力発電機

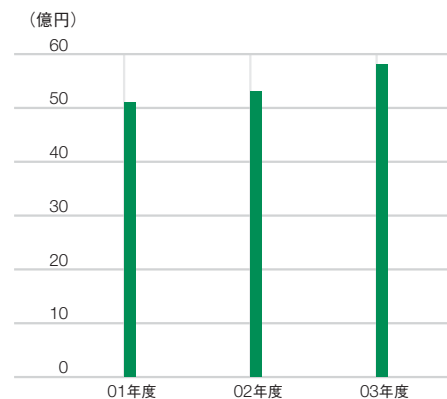
連結業績の回顧と今後の見通し

売上総利益は、前年比14.2%減の271億円となりました。豪州石炭事業が炭鉱事故の影響で減益となったことや、LPG取引の減少が主な要因です。一方、当期純利益は82.1%の大幅増を記録し、71億円となりました。バツヒジャウ・プロジェクトの持分損益がプラスに転じ、31億円と大きく貢献しました。2004年度は、豪州の石炭採掘権益買い増しの増益効果や電力小売事業の利益貢献などが見込まれ、資源・エネルギー市況も堅調に推移すると思われます。

AA Plan期間中のリスクアセット積み増し額は520億円の計画で、2004年度末のリスクアセットは1,450億円に達する見通しです。また、リスク・リターンは、バツヒジャウ・プロジェクトの業績拡大などにより、8.0%となる見通しです。

業績ハイライト	(億円)		
	01年度	02年度	03年度
売上総利益	819	860	904
当期純利益	51	53	58
総資産	2,774	2,715	3,046
	Step Up Plan (実績) (01年度-02年度)		AA Plan (計画) (03年度-04年度)
リスクアセット (02年度末、04年度末)	650		820
リスク・リターン (2年平均)	6.7%		9.2%

当期純利益

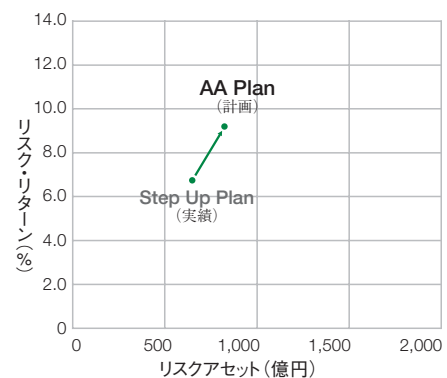


川下の事業基盤をテコに、

川上から川下への一気通貫型ビジネスを展開

当部門は、食糧・食品、肥料等を取り扱う「農水産本部」、衣料、インテリア・産業資材等を取り扱う「繊維本部」に加え、食品スーパー事業、ドラッグストア事業、ブランド事業、無店舗販売事業等、消費者直結型の小売事業を推進する「消費流通事業本部」の3本部にて構成されています。いずれも、川下分野の事業基盤や情報を活かし、川上から川下に至る一気通貫型のビジネスモデルの構築に努め、部門の各事業間のシナジー追求に積極的に取り組んでいます。

リスク・リターン、リスクアセット計画



生活産業事業部門



生活産業事業部門長
永澤 賢一

マクロ認識と基本戦略

——戦略投資による事業基盤拡大を通じた収益拡大

日本の景気回復により個人消費も若干持ち直し傾向にありますが、少子高齢化等で国内市場の拡大が大きく望めない一方、規制緩和・業界再編などにより、競争激化に拍車がかかっています。

当部門はこうした環境変化をチャンスと捉え、「M&Aを含む戦略投資による事業

基盤の拡大と業界ポジションの向上」、及び「川下基盤の拡充とシナジー追求によるリターン増大」の2つを基本戦略として各分野で収益拡大に取り組んでいます。2つ目の戦略については、既存の消費者直結型事業の基盤拡大により投資リターンを増大させる一方、商品本部の農水産、繊維両本部との連携を強化することで、投資先各社との取引からのリターンも増えるビジネスモデルを積極的に構築していくというものです。これにより、川下分野において、当社とは出資関係にない取引先にも広くビジネスを拡大していきます。

以上の部門戦略のもと、食品スーパー事業では、既存出資先の新規出店・既存店改修による増収を図る一方、新たな資本提携を通じて事業基盤の更なる強化を目指します。食品分野においては、消費者ニーズの高い“安全・安心”をキーワードに、競争優位性のある生鮮食品を主体に、産地からスーパー店頭に至るまでの生産管理・加工・物流を含めたサプライチェーンとトレーサビリティシステムを構築し、全国展開の体制を整えています。また、ブランド事業、ドラッグストア事業では、引き続き積極的に店舗展開を進めています。



丸の内のコーチ・ジャパン3つ目の旗艦店

2003年度の実績

- 食品スーパー事業堅調（サミット(株)、(株)マミーマート）
- フィリピン産バナナ、米国産ポーク、中国産野菜などの生鮮食品関連事業を拡充
- コーチ・ジャパン(株)の業容拡大：設立後約3年で100店舗を達成、売上も300億円まで拡大。日本における海外有名ブランドのハンドバッグ・アクセサリ事業としては、ルイヴィトンに次ぎ、グッチと並ぶ5%のシェアを獲得するまでに成長。
- 世界最大の産業用手袋メーカー、豪Ansell Ltd.との合併で住商アンセル(株)を設立

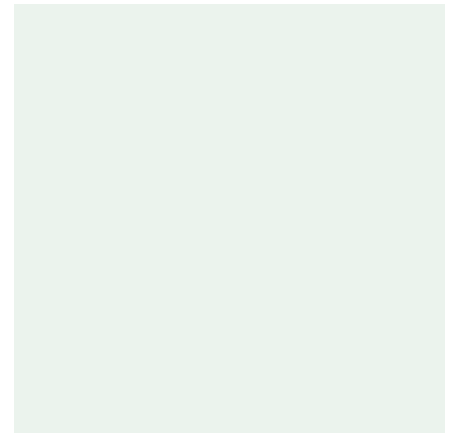
2004年度以降の方針

- 食品スーパー事業において、業界再編への取り組みを強化、推進
- 食品分野においては、引き続き生鮮食品関連事業の基盤強化に加え、商品力のある食品メーカーとのアライアンスを推進
- コーチ・ジャパン：売上、シェア倍増を目指し、積極的に店舗展開。2004年4月に3つ目の旗艦店を丸の内にオープン。更に全国主要都市に旗艦店を展開予定。
- (株)住商ドラッグストアーズ：専門性・利便性・品揃えの面で他社との差別化を図り、首都圏を中心に新規出店を推進

連結業績の回顧と今後の見通し

2003年度の売上総利益は前年比5.1%増の904億円、当期純利益は9.4%増の58億円でした。住商フルーツ(株)のバナナ事業、食品スーパーのサミット、コーチ・ジャパンのブランド事業などの業績伸長が増益に貢献しました。2004年度も引き続き、それぞれの事業収益の拡大に努める一方で、各事業分野で成長性・収益性の高い事業を発掘・推進していきます。

AA Plan期間中には、川下分野を中心にリスクアセットを170億円積み増し、2004年度末に820億円となる見通しです。リスク・リターンについては、AA Plan期間2年平均で9.2%となる見通しです。



サミットで販売される住商フルーツのバナナ

資材ビジネスで業界トップクラス、
不動産では総合力を活かした
高付加価値ビジネスを強化

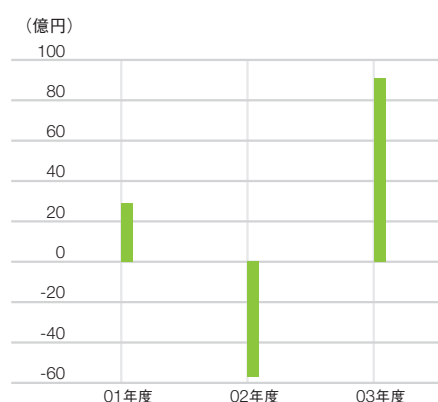
当部門の事業領域は、①木材建材、タイヤ、セメント、紙・パルプ、ウッドチップその他の資材を扱う「生活資材分野」と、②不動産事業の企画、開発、賃貸、分譲、管理運営等を行う「建設不動産分野」です。

生活資材分野では、売上高で建材商社トップの三井住商建材、並びにロシア材の加工や販売等を中心とした木材建材事業や、住商セメントのセメント・生コン販売、タイヤ輸出、製紙原料たる古紙・チップ事業において業界で強い地位を築いています。

建設不動産分野では、オフィスビル、商業施設の賃貸運営と、マンションを中心とした住宅の分譲開発という三つの柱に加え、それらの事業での経験を活かした複合開発事業や、不動産の企画・開発、管理・運営等のノウハウを提供するフィービジネスへの取り組みを強化しています。



当期純利益



業績ハイライト

	01年度	02年度	(億円) 03年度
売上総利益	549	578	478
当期純利益	29	-57	91
総資産	6,325	6,028	6,153

	Step Up Plan (実績) (01年度-02年度)	AA Plan (計画) (03年度-04年度)
リスクアセット (02年度末、04年度末)	1,160	1,220
リスク・リターン (2年平均)	2.1%	6.8%

注) Step Up Plan (実績) のリスクアセット及びリスク・リターンは、「国内ブロック・支社」における建設不動産事業の当部門への移管の影響を反映していません。

マクロ認識と基本戦略

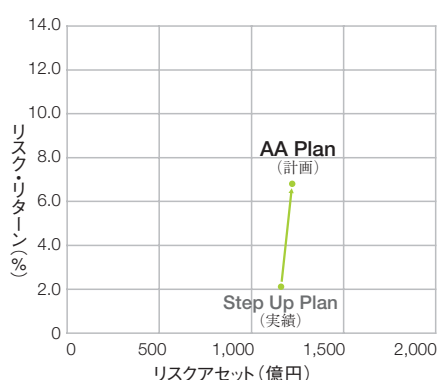
——生活資材事業の基盤拡大、不動産事業の収益性向上

生活資材の事業環境は、国内は需要が伸び悩み厳しい環境ですが、海外では中国を中心にアジア諸国での堅調な需要拡大が続くと見えています。このような環境下、業界で競争力、優位性のある分野での一層の基盤拡大を目指すとともに、住商セメント(株)、三井住商建材(株)を中心とした国内での基盤強化やロシア材やチップなどの供給源の拡大などを通じて収益の拡大を図ります。タイヤ事業においては、海外市場での川下展開を推進します。

国内不動産市場の底入れ感は強まりそうですが、不動産価格の急回復は難しく、オフィスや住宅には供給過剰感があります。こうした状況を踏まえ、建設不動産事業では資産の規模をコントロールしながら、資産効率の向上、新たなビジネスモデルの確立に努めます。マンション分譲事業は、需要の強い首都圏の複合開発案件を中心に安定収益を確保し、オフィスビルや商業施設の賃貸事業では、運営の効率化を図るとともに保有資産の流動化などアセット入替えを継続して収益力を強化します。また、不動産の仲介・工事元請、アセットマネージメント等によるフィービジネスや、不動産ファンドビジネスなど、資産を増やさずに収益を得られる事業を推進します。

生活資材・ 建設不動産事業部門

リスク・リターン、リスクアセット計画



2003年度の実績

生活資材分野

- 生コン製造業に参入：ホリデングループを買収（2003年9月）
- 国内最大手の集成材等の製造・販売会社であるセブン工業株を買収（2004年3月）。ロシアでの木材伐採、加工、セブン工業での集成材への2次加工という一貫体制を整えた。
- 中国でのダンボール事業に参画：無錫聯合包装有限公司に出資（2004年秋操業予定）
- アラブ首長国連邦においてタイヤ輸入販売会社Shaheen Tyres Company LLCを設立（2003年7月）

建設不動産分野

- 「勝どき六丁目地区第1種市街地再開発事業」をミサワホームグループから継承：60階建て超高層マンション2棟2,550戸（予定）と商業施設を核とする。2004年末に着工、2007年末～2008年完成予定

2004年度以降の方針

生活資材分野

- 優良生コン会社買収案件の発掘継続
- ロシア材におけるパートナーとの新規林区開発
- 古紙事業：傘下の古紙ヤード数を拡大、商社中トップのシェアを更に引き上げる
- ウッドチップ：新たなソースの確保のため、植林の買収などを積極化
- 米国・豪州・中東等でのタイヤ流通事業の推進

建設不動産分野

- 複合開発機能の発揮によって、再開発事業・都市再生事業での優位性を固める
- 中古ビルを買収し、価値を高めて売却するリバリュー事業への取り組み
- 当社、あるいは他社保有物件を対象にした新規ファンドの組成
- ビルのテナント入居率の改善
- SPC（特別目的会社）等を通じて投資家等に売却する不動産卸事業や不稼動資産再生事業の積極展開



高層マンションの白金タワー（2005年竣工予定）

連結業績の回顧と今後の見通し

2003年度の売上総利益は478億円、当期純利益は91億円となりました。不動産の処分損や評価損を計上したほか、前年好調だった首都圏マンション販売の反動減による減少があったものの、大阪住友ビル本館の流動化による売却益がありました。2004年度は、首都圏マンション販売の増加や、セブン工業が連結対象に加わり収益に貢献することが見込まれます。

リスクアセットは、不動産の流動化を進める一方、生活資材分野での買収、新規投資による基盤拡大により、AA Plan期間中で60億円を積み増し、2004年度末に1,220億円となる見通しです。リスク・リターンについては、AA Plan期間平均で6.8%となる見通しです。



ウッドチップ事業におけるチリの植林区

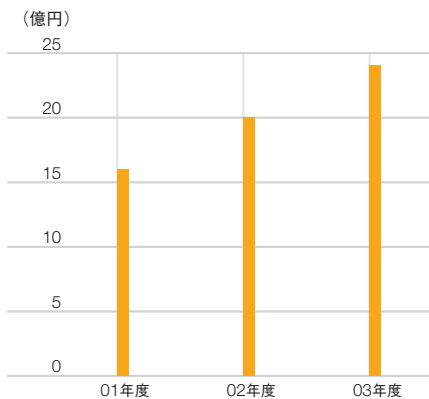
業績ハイライト

	01年度	02年度	(億円) 03年度
売上総利益	145	155	157
当期純利益	16	20	24
総資産	1,542	1,615	1,935
	Step Up Plan (実績) (01年度-02年度)		AA Plan (計画) (03年度-04年度)
リスクアセット (02年度末、04年度末)	160		270
リスク・リターン (2年平均)	11.6%		12.5%



金融・物流事業部門長
水上 忠彦

当期純利益



マクロ認識と基本戦略

——ビジネス環境の変化、

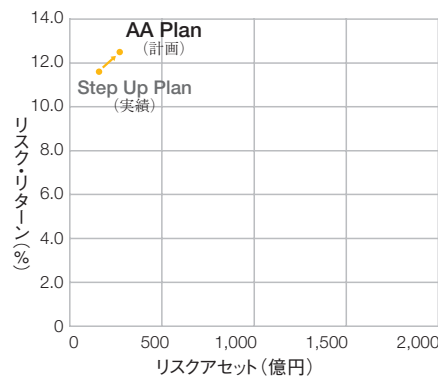
リスクの軽減や物流ビジネスに対するニーズの変化を着実に捉えて

金融分野では、石油・電力業界での規制緩和の中で、エネルギーデリバティブ市場の育成に積極的に参加していますが、今後も顧客企業のリスクヘッジのための燃料・天候デリバティブ商品の提供に注力していきます。投資ビジネスでは、

他事業部門とのシナジーを活かし、IT、バイオ、ヘルスケア等の分野に投資を行うとともに、パイアウトや企業再生投資にも注力していきます。また、個人向け金融ビジネスでは、当社の展開する幅広い個人向けビジネスのネットワーク化を狙い、クレジットカード事業に本格的に参入します。

物流分野では、差別化されたサービスへのニーズの高まりや、メーカーによるグローバルな生産拠点展開が進捗する中で、部品調達・加工、検品・仕分け機能といった高度な物流サービスを提供していきます。また当社の国内物流センターと、アジアの工業団地、欧米・アジア等の海外物流センターを結んだグローバルな物流ネットワークを構築し、物流体制の整備を進めていきます。保険事業関連では、地震リスクの定量化等、リスク評価という新しいビジネスにも取り組んでいきます。

リスク・リターン、リスクアセット計画



総合商社の幅広い情報力やノウハウを活かした高付加価値ビジネスで差別化

金融分野では、商社の強みを活かせる領域を中心に事業を拡大しています。コモディティビジネスでは、実需を扱う強みを活かし、貴金属・エネルギーの両デリバティブ市場で約2割の市場シェアを持つ国内最大手となっています。更に、このビジネスで培ったノウハウを活かし、オルタナティブ投資に特化した投資顧問ビジネスを行っています。また、投資ファンドも立上げました。物流分野では、国内での物流センター事業に加え、海外でも物流拠点を構築しています。特に中国では、宅配便事業や検品機能を付加した自前の物流ネットワークを築いています。また、海外工業団地事業を展開し、インフラ提供、工場建設支援に留まらず、部品調達、製品物流等のトータル・ソリューションを提供するとともに、幅広い保険仲介サービスも推進しています。

金融・物流事業部門

2003年度の実績

金融分野

- ウィルキャピタルマネジメント(株)と共同で「ウィル事業開発コンソーシアム」を設立（2003年5月）：衣食住関連など生活密着分野の事業を手掛ける創業期のベンチャーなどを対象に投資
- クレジットカード子会社設立（2004年1月）：クレジットカード事業の本格的展開のため、住商カード(株)を設立

物流分野

- 中国物流ネットワークの構築：無錫に総合物流会社を設立（2003年7月）、千趣会の子会社などと検品・流通加工・保管を統括運営する合弁会社を設立（2003年8月）、北京で宅配事業を開始（2003年10月）、博多ー上海間で高速海上輸送サービス「上海スーパーエクスプレス」を開始（2003年11月）
- ベトナム工業団地タンロンインダストリアルパークで第二期開発工事推進

2004年度以降の方針

金融分野

- エネルギーデリバティブへの取り組みを強化：燃料・天候デリバティブに加え、排出権取引にも注力
- 投資顧問ビジネスの受託資産残高拡大：商品の多様化、新たな販売チャネルの開拓
- 投資ビジネス：過去に実施した投資の成果を新規投資に投入、投資リサイクルの加速
- クレジットカードビジネス：グループ各社との提携による会員獲得

物流分野

- 中国物流事業の強化
- 2004年秋にベトナムのタンロンインダストリアルパークの第二期分74ヘクタールの工業団地が完成予定。入居企業の誘致活動を展開中。

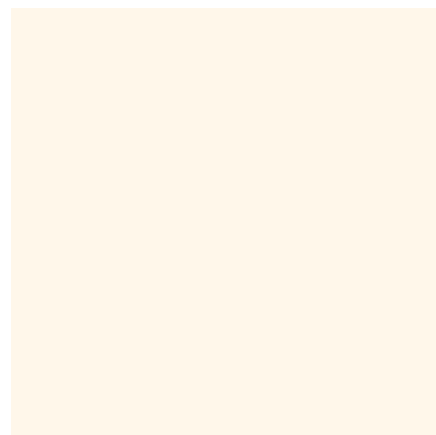
連結業績の回顧と今後の見通し

売上総利益は前年比横這いの157億円、当期純利益は20.0%増の24億円となりました。内外物流ビジネスの損益改善や金融分野での投資損益の実現、持分法利益の増加が主因で増益となったものです。2004年度は、コモディティビジネスの増益や、各物流拠点での収益の底上げが期待できます。

リスクアセットは、金融分野を中心に積み増しますが、AA Plan期間中の増加額は110億円で、この結果、2004年度末のリスクアセットは270億円となる見通しです。AA Plan期間2年平均リスク・リターンは12.5%となる見通しです。



上海～博多を27時間で結ぶ、上海スーパーエクスプレス



住商カードを通じてクレジットカード事業に参入

グローバル戦略

規制緩和、経済の自由化、情報技術革新による経済のグローバル化が加速する中、日本発のビジネス、即ち Japan based international business に加え、各地域の特性を捉えた Locally based global business を開拓することが、住友商事の収益基盤を更に拡大する Value Driver になると確信しています。当社では、グローバル戦略を明確化し、経営資源をグローバルベースで最適配分するとともに、戦略の力強い実行のために各地域拠点の強化に取り組んでいます。

「商品戦略と地域戦略の融合」

私たちは各産業分野をカバーする事業部門に加え、国内、海外をカバーする地域組織で、あらゆる分野、地域に広がるマーケットにアプローチしており、「商品戦略と地域戦略の融合」によってビジネスチャンスを広げ、収益基盤をグローバルベースで拡大していきます。

9つの事業部門では、商品市場に対する理解や将来見通し、専門性をベースに、それぞれの分野をどのように攻めるかという商品戦略を策定します。一方、グローバルネットワークを担う国内・海外の地域組織は、地域の市場環境や、産業毎の成長性等を踏まえて、当該地域でいかにしてビジネスを拡大するかという地域戦略を立案します。そして、商品戦略と地域戦略のベクトルを合わせて有機的に統合することで、よりダイナミックなグループ全体のグローバル戦略を策定します。このように事業部門と地域組織は共通の戦略の下で連携を強化し、事業部門・地域組織間で人材などの経営資源の最適配分を図りながら、戦略を遂行します。

同時に、グローバル戦略の力強い実行のためには、地域組織の強化が不可欠です。私たちは、地域のブロック広域運営を進め、リソースやノウハウを共有して営業力強化と運営の効率化に努めています。地域組織を大括りにすることにより、事業部門との戦略の融合が円滑に進み、ダイナミックな戦略を立て実行することができます。米国に続き、欧州、中国では、域内各拠点のビジネスを同一の商品部門で区分し、より一体的な広域運営を行う域内商品部門制を敷きました。2004年4月よりCISに支配人を置き、ダイナミックな戦略の策定・実行を図っていきます。また、既に支配人制を敷いている中東や、現在は各国毎の体制になっている東南アジアでも、地域組織間の連携を一層強めた運営を実施していきます。加えて、地域組織強化という観点では、ナショナルスタッフのマネジメント層への登用を進めています。

こうした取り組みを重ね、住友商事グループのビジネス基盤であるグローバルネットワークを継続的に強化しています。



戦略地域での取り組み

私たちは、事業環境や潜在的経済力から、大きなビジネスチャンスがあると認められる地域については、各事業部門、地域組織の取り組みに加え、グループ全体として戦略的なビジネス発掘に取り組み、当該地域の成長ポテンシャルを最大限に取り込んでいきます。ここでは、住友商事の中国・ロシアでの事業展開を紹介します。

中国

中国は、短期的な景気減速はあり得るものの、中期的に高水準の成長の期待できる地域で、当社は従来から戦略地域と位置付けています。特に物流ネットワーク構築に注力しており、華北（天津）・華東（上海・無錫）・華南（深圳）のそれぞれに貿易と国内物流を手がける自前の物流拠点を構築しています。北京・上海では、佐川急便㈱と合弁の宅配便事業を進め、更に対象都市を増やし、サービス内容も、現在のB2B中心からB2CやC2Cへの発展を視野に入れて拡大していきます。また、青島・上海・深圳においては、検品・加工センターを運営し、より付加価値の高い物流サービスを提供しています。更に上海・博多間の高速船事業を通じ中国物流ネットワークと国内を結ぶ、一貫物流サービス体制の構築を進めています。物流ネットワークは、事業収益に加え、顧客企業に対し付加価値の高いサービスを提供するための重要なインフラになっています。また、発展著しい中国経済の中でも自動車産業は成長のコアとなっていますが、当社は、このビジネスチャンスを活かし、自動車鋼板用スチールサービスセンターの設立、クランクシャフトの製造販売、タイヤ原材料事業など、裾野の広い自動車産業からの波及効果を狙った事業を拡大しています。

その他、内外企業の中国進出に伴って発生する様々なニーズを満たすため、電子材、半導体、化学品など、SCM（サプライチェーン・マネジメント）を活用した原材料供給の拡大を進め、幅広いサービスを提供しています。

ロシア

ロシアでは、有力企業グループ再編、投資や個人消費の拡大により、事業環境の整備が急速に進んでいます。当社はロシアも戦略地域の一つと捉えて、全社的に市場開拓に注力しています。

従来から、極東地域の豊富な森林資源を活用した集成材の生産、自動車・建機販売事業や通信・ハイテクプロジェクト、石炭・原子燃料の取引等、同業他社と比較して、より幅広い事業展開で実績をあげてきました。これに加えて、2003年、マネジメントを含む複数の事業部門のメンバーからなる、全社ミッション4組、及びフォローアップミッション約50組を派遣し、石炭などの資源開発、モスクワ市のPETリサイクル事業、排出権取引に向けたガスパイプライン改修、基幹産業向け大型工作機械販売、ロシア企業向け建設機械リース、IT関連事業など、多くの新規ビジネスの具体化を進めています。

また、営業力を更に強化する目的で、2004年4月、モスクワにCIS支配人を設置しました。



無錫住商高新物流有限公司での設備輸送作業

国内地域での地場ビジネス

私たちは、国内地域組織を5つの地域にまとめ、それらを3ブロックと2独立法人の形態で運営しています。各事業部門の商品戦略と、それぞれの地域組織が有する機能や役割により、厚みをもったビジネス展開を行うことが当社のビジネス展開の特色の一つでもあります。ここで、国内地域における地場ビジネスの取り組みの事例を紹介します。

上海-博多間高速船事業「上海スーパーエクスプレス」

物流保険事業本部は、日本通運(株)、(株)商船三井、(株)上組と共同で新会社「上海スーパーエクスプレス(株)」を設立し、2003年11月より博多と上海を結ぶ高速海上輸送サービス事業を展開しています。本事業は、博多港で内外高速船航路やトラック・鉄道・航空機などの輸送手段と接続し、中国と日本国内各地域を結んでいます。輸送サービスのハブとなる「博多」は本事業の重要拠点であることから、九州・沖縄ブロックも参画し万全な体制を敷いています。トレーラーのまま積み込みが可能で荷役効率の高いRORO船を用い、上海-博多間を26.5時間で直航し、上海発-東京着の貨物輸送の場合、国内トラック輸送を合わせても航空輸送並みの3.5~4日で配送します。上海スーパーエクスプレスは、単なる上海-博多間の貨物輸送のみならず、私たちが中国に築いてきた、宅配便サービス等の物流ネットワークと日本国内のネットワークを一体化する、一貫物流サービスを提供します。

淀屋橋周辺のオフィス地域の開発「淀屋橋WEST」

建設不動産本部は、関西ブロックの協力を得て、当社がオフィスビルを持つ大阪市中央区淀屋橋周辺の再開発事業に取り組んでいます。淀屋橋は大阪を代表するビジネスエリアですが、企業の東京シフト等により、ビルの稼働率が低下傾向にあります。当社はこのエリアを「淀屋橋WEST」と名付け、活性化のため、単なるテナント誘致ではない、エリアそのもののブランド価値の向上に取り組んでいます。淀屋橋エリアは金融機関等のオフィスが集中し夜間は人通りがまばらでしたが、私たちは、この伝統ある街並みを活かしながらビルの一角へ魅力あるレストラン7店を誘致し、このエリアをアメニティーの高い街へ変貌させつつあります。現在は、周辺ビルオーナーも続々とプロジェクトに加わり、エリアぐるみの取り組みとして進行しています。今後は、アパレルショップ、インテリアショップや美容室等、暮らしを豊かにする多様な業種への拡大も検討しています。



淀屋橋WEST