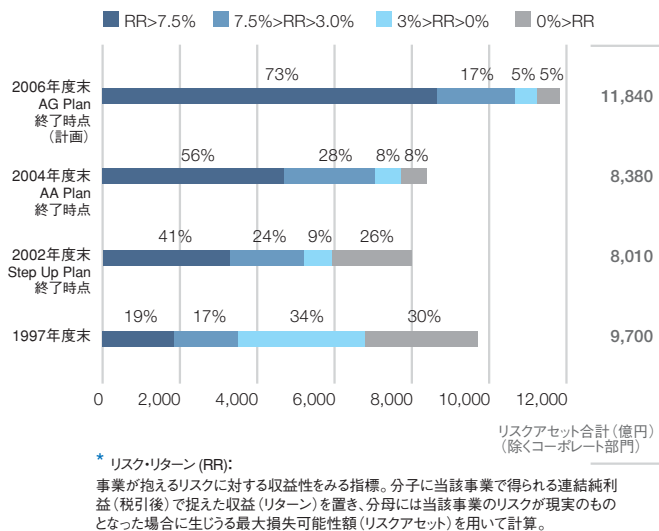


# 住友商事スナップショット

## こんな戦略を展開しています

私たちは、コアコンピタンスを活かした「総合力」を発揮し、より大きな価値を生み出すことに努めています。各分野で事業基盤を「川上」、「川下」へ伸ばした「バリューチェーン」を更に拡張することや、収益性の高いビジネスモデルをグローバルに展開することで、当社が強みを発揮できる事業基盤を広げていきます。ただし、私たちは闇雲に事業を拡大しているわけではありません。新規の投資については、収益性やリスク、戦略性の観点から厳しく審査し、また、事業ポートフォリオを常に見直し、成長戦略の進捗や個別事業の状況をモニターしています。こうした取り組みが、事業基盤の拡大とポートフォリオの質の向上につながっています。

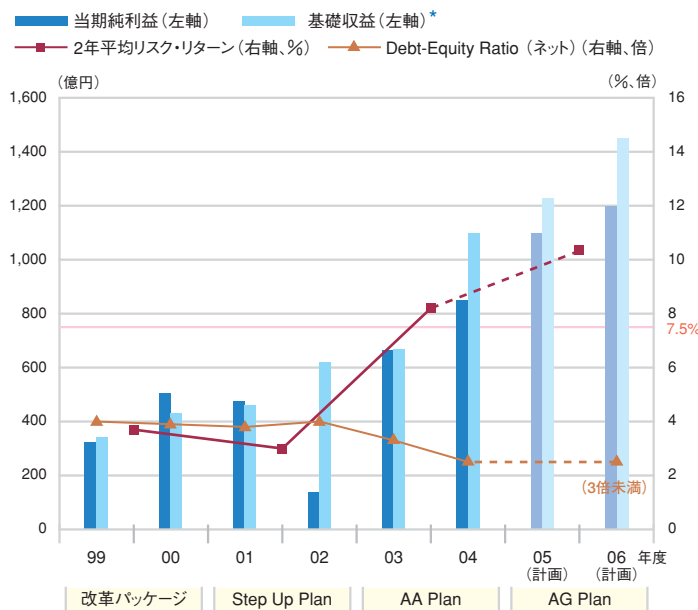
リスク・リターン\*別リスクアセットの推移



## こんな結果が出ています

住友商事は、1999年度からの「改革パッケージ」、2001年度からの「Step Up Plan」で、資産の規模を抑えながら事業の選別・入替えによって収益性を高めました。2003年度からの「AA Plan」では、優良資産への積極投資により、株主資本コスト7.5%を上回る、リスク・リターン8.2%を達成しました。また、積極的に資産を拡大する一方で、利益の積み上げや2004年7月の増資により、財務体質は一層改善しています。私たちは、今後も健全な体質を保ちながら、更なる成長戦略を進めていきます。

1999年度～2006年度業績推移と見通し

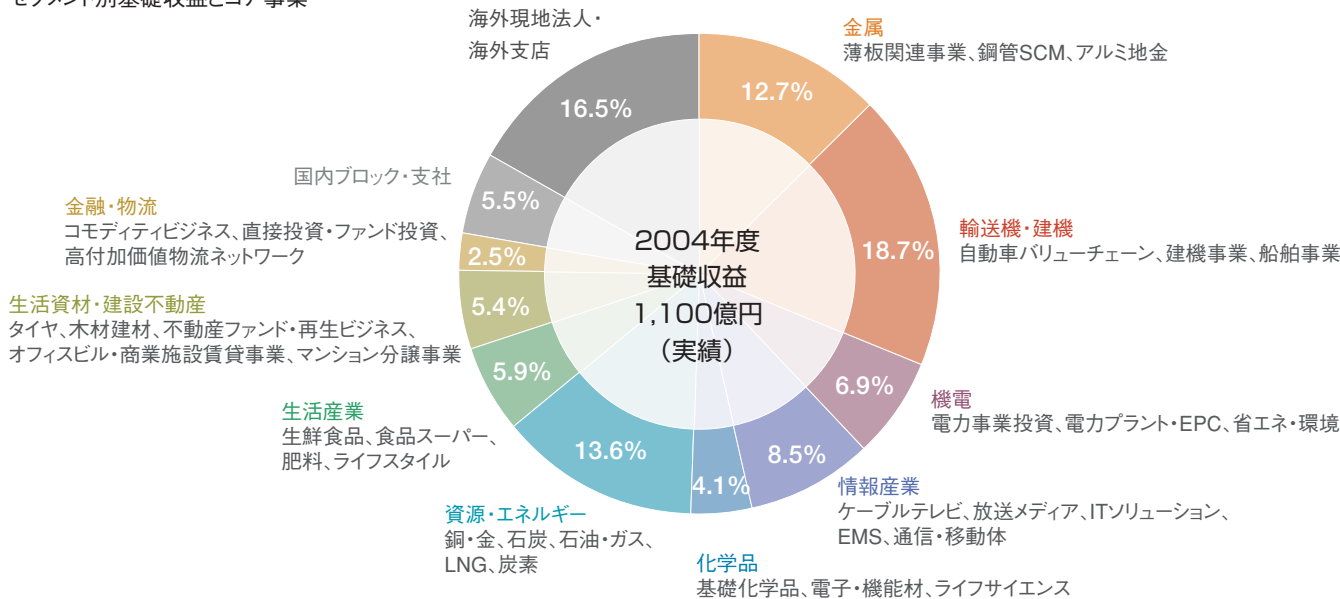


\* 基礎収益 = (売上総利益 - 販売費及び一般管理費 - 利息収支 + 受取配当金) × (1 - 税率) + 持分法損益 (税率は2003年度以前は42%、2004年度以後は41%)

## こんな事業構成となっています

当社は、9事業部門と国内・海外の地域セグメントが多様な事業分野・地域をカバーし、それぞれの分野で収益機会を捉え、コアとなる事業を育成しています。さまざまな収益の柱を持ち、事業環境が変化する中でも安定した収益を上げる、バランスのとれた収益基盤を築いていることが、住友商事の事業ポートフォリオの強みです。

### セグメント別基礎収益とコア事業



注) グラフには、「全社または消去」(-0.5%)を表示していません。

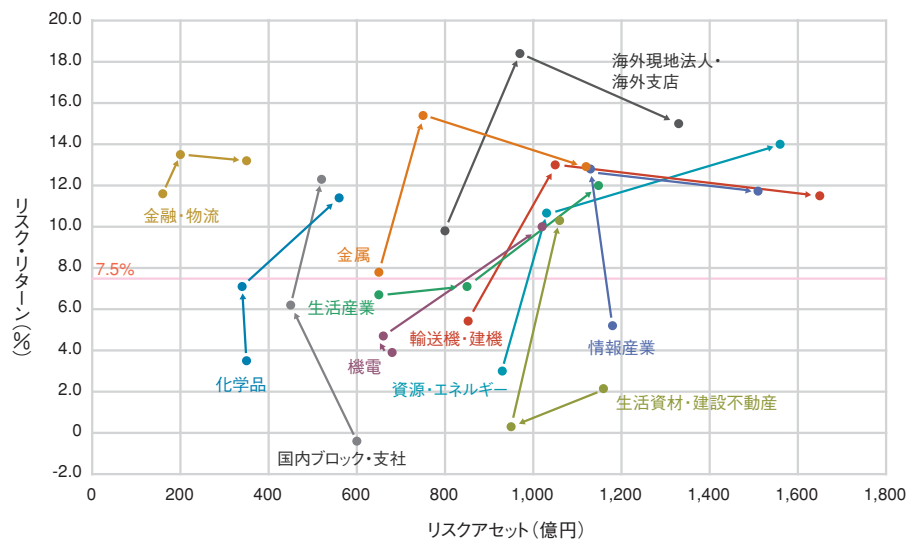
## こんな計画を進めています

株主資本コストをカバーする収益性を達成した当社の次なる課題は、より大きな価値を生み出すための、事業基盤の拡大です。2005年度からの新中期経営計画AG Planでは、各セグメントで引き続き事業ポートフォリオを見直し、全事業部門でリスク・リターン7.5%以上の確保を目指すとともに、既に高い収益性を確保している部門については、将来の成長を見据えて事業の拡大を加速させていきます。全社では、AG Planの2年間で3,400億円のリスクアセットを積み増す計画で、リスク・リターンは2年平均で10.2%を見込んでいます。

### AG Plan 定量目標

- ・リスク・リターン  
各年度7.5%以上
- ・純利益  
2年合計2,300億円  
2005年度1,100億円  
2006年度1,200億円

### セグメント別リスク・リターン、リスクアセットの実績と計画



注) 各矢印の始点はStep Up Planにおける実績、中間点はAA Planにおける実績、終点はAG Planにおける計画。  
リスクアセットは各中期経営計画の最終年度末、リスク・リターンは2年平均。