

持続的な成長を可能にする「住友商事ならではの」の強さ

SUMITOMO
CORPORATION is

...INNOVATIVE

...BALANCED

...TRUSTWORTHY

SUMITOMO CORPORATION is

...**INNOVATIVE**

「リスク・リターン経営」が住友商事を変えた

住友商事は、「リスク・リターン」という経営指標を同業他社に先駆けて1998年に導入しました。

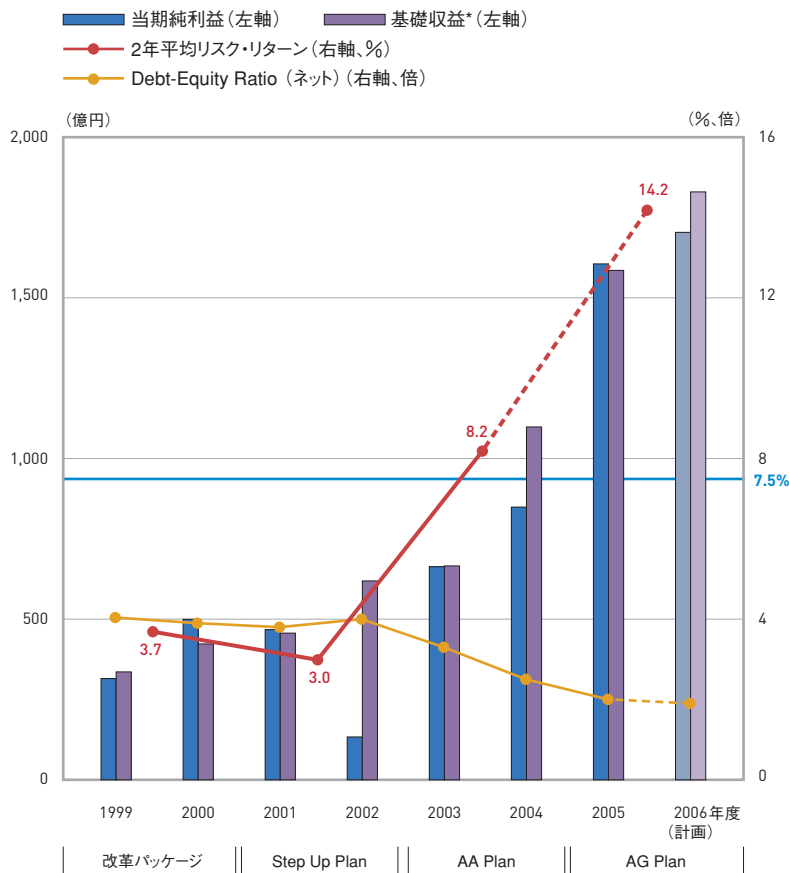
総合商社のビジネスは多岐にわたりますが、全てのビジネスはリスクを抱えており、初めに個々のリスクを定量化しました。定量化されたリスクに対するリターン（収益）の割合である「リスク・リターン」を、全てのビジネスの収益性を計る全社共通のモノサシとし、事業を選別する基準として経営に浸透させてきました。

そして、事業の選択と集中、資産の入替えを継続的に行ってきたことにより、住友商事の「収益性」と「資産の質」は着実に向上しています。リスク・リターンを導入した際に、投資家から期待される株主資本コストをカバーする収益力、即ちリスク・リターンを7.5%以上とすることを目標に掲げ、2004年度に終了したAA Planで8.2%となり、これを達成しました。2006年度に終了するAG Planでは、リスク・リターンは14.2%に向上する見通しで、株主資本コストを超えたより大きな価値を創出するステージに入っています。

リスク・リターン（%）＝純利益÷リスクアセット

リスクアセット：当該事業のリスクが現実のものとなった場合に生じうる最大損失可能性額

1999年度～2006年度業績推移



*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%)

SUMITOMO CORPORATION is

...BALANCED

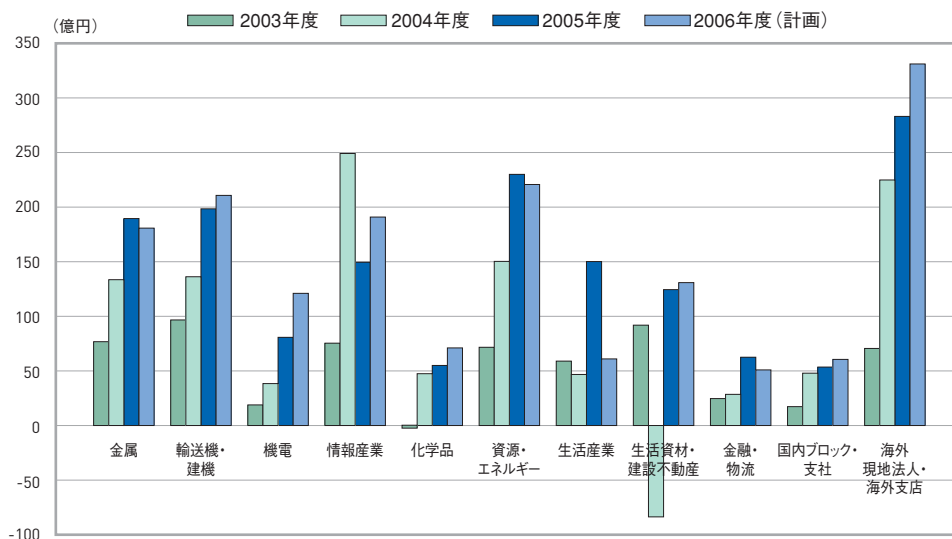
住友商事の強みはバランスの取れた「事業ポートフォリオ」と「経営」

住友商事は、9つの事業部門と国内・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、それぞれの分野でビジネスチャンスをつかえ、収益性の高い事業を育成しています。特定の事業分野に偏重することなく、それぞれの事業分野で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あげる、バランスの取れた収益基盤を構築しています。AG Planの2年間で、全てのセグメントのリスク・リターンが10%を超え、収益性も向上する見通しです。

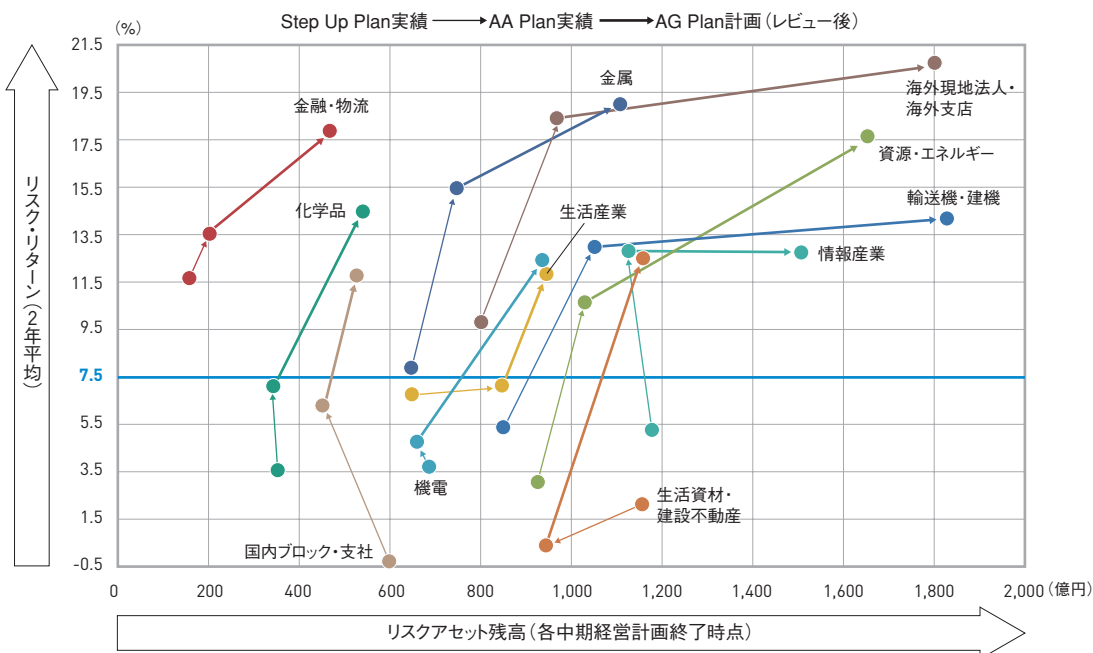
こうした「収益基盤の拡大」と同時に、健全性・効率性の追求による「企業体質の強化」も進めてきました。財務体質を改善してきたほか、リスクマネジメントの高度化や内部統制の強化、コンプライアンス意識の徹底などにも取り組んできました。

このバランスの取れた事業ポートフォリオと、「攻め」と同時に「守り」もしっかり固める経営が持続的な成長を支えています。

セグメント別当期純利益の推移



セグメント別リスク・リターン／リスクアセットの推移



SUMITOMO CORPORATION is

...**TRUSTWORTHY**

住友商事は「信用」を重んじています

住友商事の事業活動の根底にあるものは、400年にわたり培われ受け継がれてきた「信用」を重んじることを基本とした「住友の事業精神」です。

住友の事業精神は、事業を推進していく上での根本、そしていつの時代にも大切にすべき普遍的な価値観を示しています。これらの価値観は、全役職員が共有しており、将来にわたって受け継いでいきます。

住友商事は、「収益性」「成長性」「安定性」を高めながら、掲げた目標を確実に達成し、企業価値を増大させることにより、ステークホルダーの皆様との「信頼関係」をより強固なものにしていきます。

