

持続的な成長に向けて

前中期経営計画「AG Plan」(2005-2006年度)の

積極的な収益基盤の拡大による成長戦略から、

新中期経営計画「GG Plan」(2007-2008年度)では、

「更なる質の向上」と「規模の拡大」を

バランス良く追求する戦略にシフトします。

住友商事ならではの強さ

Sumitomo Corporation is Innovative, Balanced and Trustworthy

Innovative: リスク・リターン経営の浸透と成果

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、継続的に経営改革を進めてきました。

多岐にわたる総合商社のビジネスは、全てがリスクを抱えており、個々のリスクを定量化し、その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ました。

リスク・リターンを、事業を選別する基準として経営に浸透させ、1999年の「改革パッケージ」以来、事業の選択と集中、資産の入替に継続的に取り組んできた結果、住友商事の収益力・収益性は着実に向上しています。

2006年度に終了したAG Planでは、リスク・リターンは15.8%に向上し、株主資本コスト(リスク・リターン7.5%)を大きく超える価値を創出しました。

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

Balanced: 特定の分野、地域に偏らない安定した収益構造を構築

住友商事の事業ポートフォリオは、8つの事業部門と、国内・海外の2つの地域セグメントの、合わせて10のセグメントで構成されています。それぞれの産業分野・地域で、着実に収益機会を捉えて成長してきた結果、それぞれにコアビジネスが構築されています。

現在、「金属」「輸送機・建機」「資源・エネルギー」「海外現地法人・海外支店」など、複数のセグメントが収益の柱となり、地域別に見ても国内が約4割、海外が約6割という、特定の産業分野・地域に偏らない収益構造となっています。

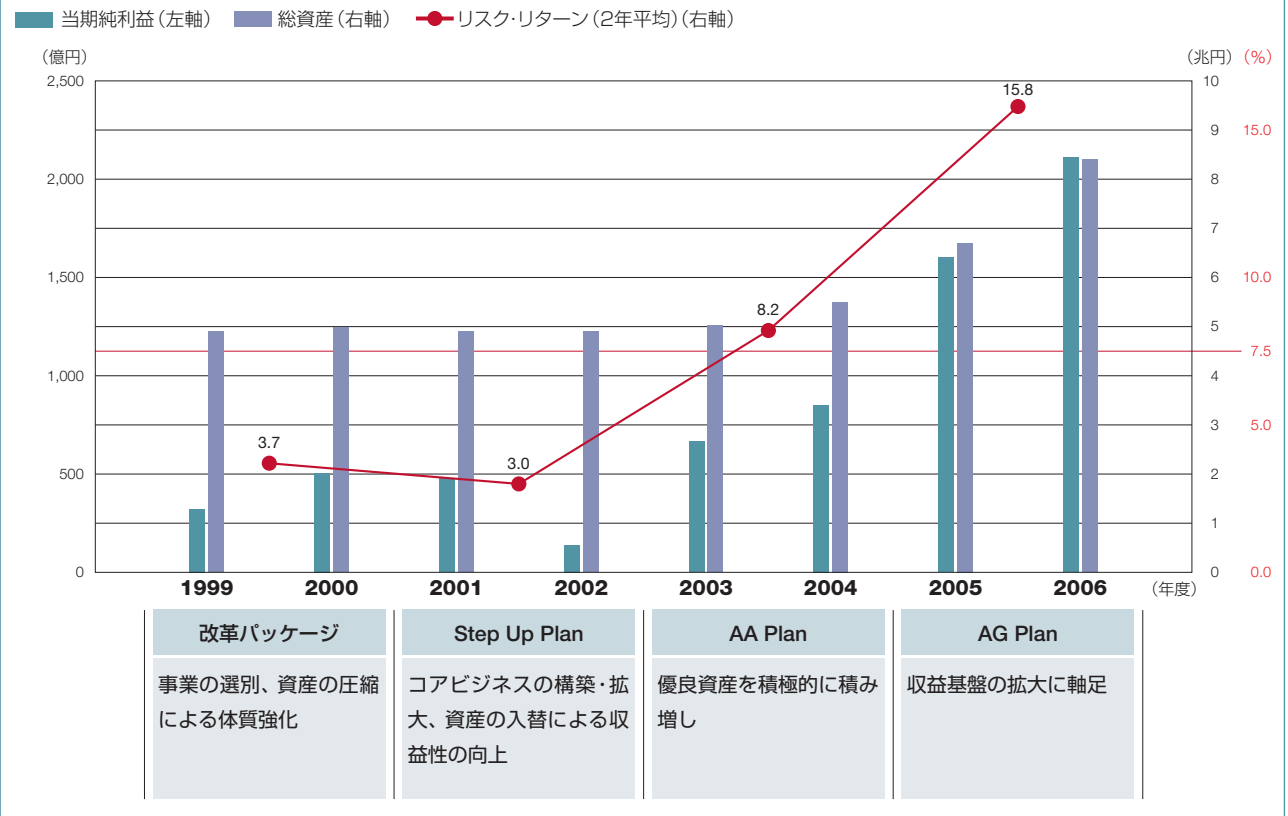
事業環境が変化する中でも、安定した収益を上げられる足腰の強い収益構造を構築しています。

Trustworthy: 事業活動の原点は「住友の事業精神」「経営理念・行動指針」

住友商事の事業活動の原点は、住友グループ400年の歴史の中で培われてきた「信用」を重んじることを基本とした「住友の事業精神」であり、それを今日の視点から再整理し、制定したものが「住友商事グループの経営理念・行動指針」です。全役職員が十分理解し、今後も実践していきます。

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。

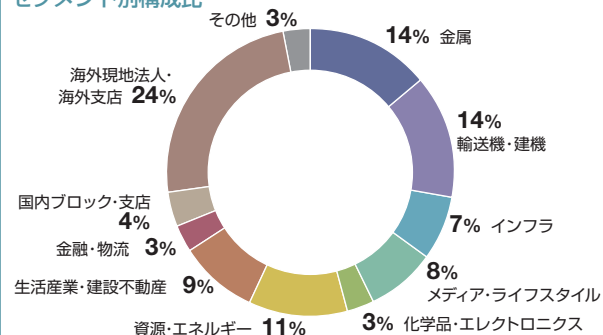
経営改革の推移



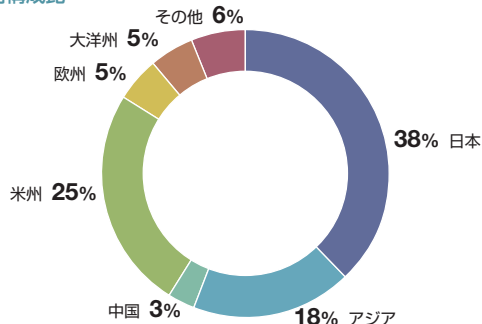
基礎収益

2006年度: **2,029**億円

セグメント別構成比



地域別構成比



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41%>

事業活動の原点

