

目次

19 セグメント別事業概況

20 At a Glance

22 金属

24 輸送機・建機

26 インフラ

28 メディア・ライフスタイル

30 資源・化学品

32 生活産業・建設不動産

34 金融・物流

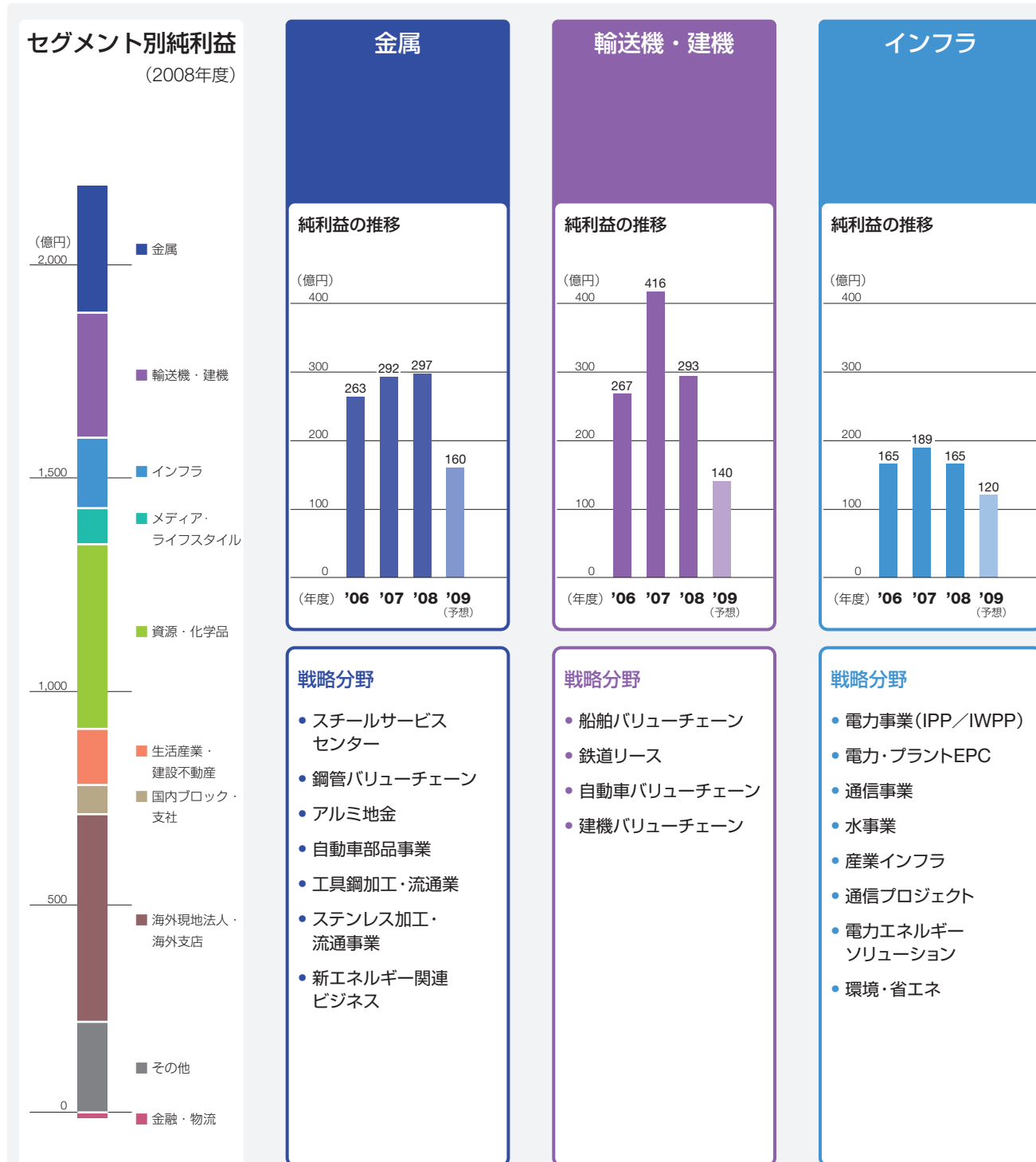
36 グローバルにビジネスを展開する住友商事

38 連結業績に与える影響が大きい関係会社

At a Glance

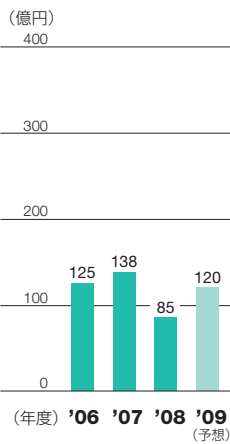
「FOCUS'10」では、各ビジネスの特性や強みを活かした多様な成長を促す仕組みを導入します。そして、メリハリをつけた目標設定や経営資源の配分を通じて、各セグメントで中長期的視点での「収益の太い柱」の構築を目指します。

2009年4月1日付で、資源・エネルギー事業部門と化学品・エレクトロニクス事業部門を統合し、資源・化学品事業部門を新設しました。



メディア・ ライフスタイル

純利益の推移

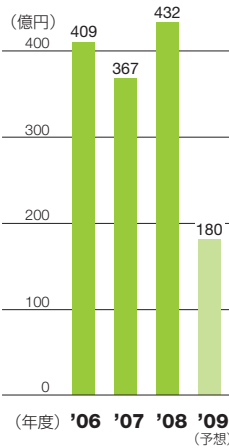


戦略分野

- ケーブルテレビ事業
- 放送・映画事業
- 通信・移動体関連事業
- インターネット関連事業
- ITソリューション事業
- 食品スーパー事業
- ドラッグストア事業
- アパレル/インテリアOEM事業
- ブランド事業
- ダイレクトマーケティング事業

資源・化学品

純利益の推移

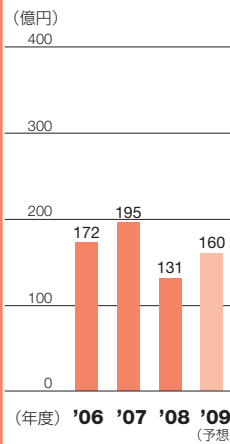


戦略分野

- 銅・金
- 石炭・鉄鉱石
- 亜鉛・鉛・ニッケル
- 石油・ガス・LNG
- クリーンエネルギー
- 硫黄・硫酸バリューチェーン
- 排出権ビジネス
- EMS事業
- ペットケア事業
- 農薬

生活産業・ 建設不動産

純利益の推移

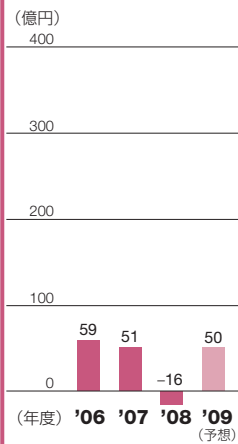


戦略分野

- 生鮮食品
- 肥料
- 砂糖
- タイヤ
- 木材資源
- 生コン
- 紙パルプ
- オフィスビル・商業施設賃貸事業
- マンション分譲事業
- 不動産ファンドビジネス

金融・物流

純利益の推移



戦略分野

- リース関連ビジネス
- コモディティビジネス
- アセットマネジメントビジネス
- 投融資ビジネス
- 高付加価値物流ネットワーク
- 海外工業団地
- 保険ビジネス



荒井 俊一
金属事業部門長

- 金属総括部
- 鉄鋼第一本部
- 鉄鋼第二本部
- 鉄鋼第三本部
- 鋼管本部
- 非鉄金属製品本部

金属製品分野でバリューチェーンの拡充と機能の高度化を図ります

部門紹介

当事業部門は、鋼材・鋼管などの鉄鋼製品からアルミ・チタンなどの非鉄金属まで、あらゆる金属製品を取り扱い、幅広い分野で顧客のニーズに対応したバリューチェーンを展開しています。薄板分野では、内外のスチールサービスセンター網を通じ、自動車・家電メーカー向けを中心に、調達・在庫・加工及びジャストインタイムで納入するサービスを提供しています。鋼管分野では、石油・ガス会社向けに当社独自の油井管SCM(サプライ・チェーン・マネジメント)に加えて、オイルフィールドサービス分野への展開を図り、トータルサービスプロバイダーの機能を拡充しています。

今後、上流の製造分野へ進出し、川上から川下までバリューチェーンの拡充と機能の高度化を図り、事業基盤の強化に取り組んでいきます。

2008年度の実績

2008年度の業績は、第4四半期に入って市況悪化に伴い取引が減速したことに加え、期末に在庫の評価損を計上したものの、北米鋼管事業やスチールサービスセンター事業が堅調に推移しました。この結果、純利益は前年度比4億円増益の297億円となりました。

鋼材では、ベトナムにおいて中国鋼鐵股份有限公司と住友金属工業(株)との薄板合弁会社への資本参画の決定に加えて、秋山精鋼(株)とOA機器用の細径磨棒鋼の生産・販売会社を設立しました。また、北米では住友金属工業とともにNorton Manufacturing Company Inc.のクランクシャフト加工事業を買収し、顧客の機械加工外製化に対応した体制を構築しました。鋼管では、鋼管メーカーVallourec S.A.グループから、特殊継手メーカーV&M Atlas Bradford LLCの持分を住友金属工業と共同で、また、石油天然ガス開発用シームレス鋼管の熱処理会社の持分を当社単独でそれぞれ取得しました。

業績ハイライト

	(億円)					
(年度)	'04	'05	'06	'07	'08	'09 (予想)
売上総利益	499	654	776	802	864	700
持分法損益	33	41	74	90	88	—
当期純利益	133	189	263	292	297	160
基礎収益	140	212	285	295	315	170
総資産	4,726	6,628	7,992	7,555	6,455	—

基本方針

成長分野のエネルギー・自動車関連に加えて、環境・新エネルギービジネスを戦略分野と位置づけ、将来のコアビジネスを育成していきます。

中長期的なエネルギー需要の増加に対応して、川下から川上への鋼管バリューチェーンを強化

原油価格が下落し、一時的には石油・ガス開発の減速傾向やプロジェクトの延期などが見られます。しかしながら、中長期的にはエネルギー需要の増加が見込まれることから、今後もグローバルに開発が進んでいくものと予想されます。鋼管関連事業の油井管では、発注から在庫、加工、検査、輸送、修理までの一貫したサービスを提供するサプライ・チェーン・マネジメントを構築し、その機能を高度化するとともに、近年需要が旺盛な中近東、CIS、インドでの拠点拡充を進めています。

さらに、米国での鋼管製造や油井機器用部品の製造・販売事業、付属品の加工事業へも出資を行い、事業基盤の強化を図っています。また、2010年には住友金属工業、Vallourec S.A.との合併事業であるブラジルでのシームレスパイプ製造事業が生産開始予定であり、同事業からの油井管を北米・アフリカ・中東地域などで販売を開始します。今後も、さらに川上分野を強化し、鋼管バリューチェーンの拡充を行っていきます。



米国機械加工メーカーNorton Manufacturing で製造中のクランクシャフト。同社の買収により、戦略パートナーである住友金属工業とともに母材製造から鍛造、機械加工までの一貫製造体制を確立しました。

客先のニーズの変化や新興国の需要増に対応し、鋼材の事業基盤を拡充

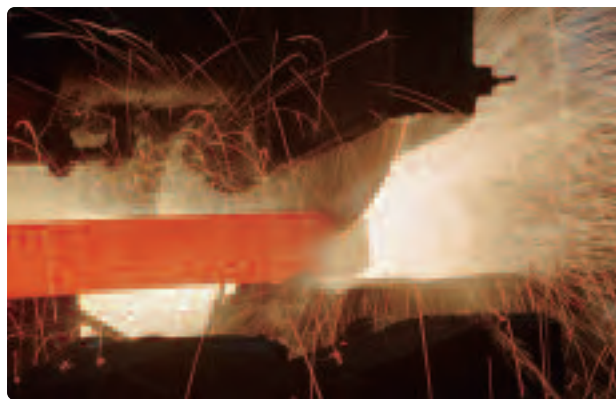
自動車の減産や欧米での家電消費の落ち込みなどにより、薄板の需要が急落し、当面は厳しい事業環境が予想されます。

そのような中、東南アジア、中国などを中心に展開しているスチールサービスセンター網において、自動車の小型化、軽量化など需要の変化に柔軟に対応し、加工設備の強化や高度化を推進していきます。また、新興国を中心に中長期的には自動車の需要増加が見込まれることから、スチールサービスセンターに加えて、クランクシャフトや鋼管などの自動車関連部品の製造事業に取り組み、事業基盤を強化していきます。

再生可能エネルギーへの関心の高まりに対応した新たなコアビジネスを強化

環境問題への関心が高まる中、欧米や日本などの先進国を中心に、風力、太陽光などの再生可能エネルギーの需要増加が見込まれます。

米国では風力発電用タワー製造の専業会社、Katana Summit, LLCを設立し、2010年までに年間400~500基まで生産体制を強化していきます。また、非鉄金属関連でも太陽電池や二次電池分野での取り組みを強化し、再生エネルギー分野での事業拡大を目指していきます。



北米鋼管製造会社V&M Star LPでの鋼管の管端切断工程。中長期的にエネルギー需要の拡大が見込まれる中、石油・ガス開発用のシームレスパイプやパイプの接続に使用する特殊継手の需要は着実な伸びが期待されます。

輸送機・建機



大森 一夫
輸送機・建機事業部門長

輸送機・建機総括部
船舶・航空宇宙・車輦事業本部
自動車事業第一本部
自動車事業第二本部
建設機械事業本部

安定した事業の成長と、新規ビジネスへのチャレンジを継続します

部門紹介

当事業部門は自動車、船舶、航空機、鉄道などの輸送機及び建設機械について川上・川中・川下各分野に事業を展開しています。自動車事業は部品製造、卸売、小売・金融サービスにわたるバリューチェーンをグローバルに展開しています。船舶事業では商社で唯一造船所に出資しており、自社船事業も展開しています。建設機械事業は商社業界トップクラスの取扱高を誇り、建機販売事業のグローバル展開に加えて、レンタル事業、中古建機販売、生産用部品調達・物流などのバリューチェーンを構築しています。また、交通プロジェクト及び鉄道車輛の製造・輸出に強みのある輸送機事業を擁しています。

2008年度の実績

2008年度の業績は、船舶事業が上期に自社船のバリュー実現があったことなどにより収益に貢献しましたが、下期から自動車・建機などの販売減の影響があったことや、前年度には住友三井オートサービス(株)合併によるみなし売却益があったことから、純利益は前年度比123億円減益の293億円となりました。

交通プロジェクトでは、三菱重工業(株)と共同でマイアミ国際空港向けにターミナルと近隣交通施設を結ぶ自動旅客輸送システムを受注しました。船舶事業では、新造船取引で受注残高が過去最高水準となった一方で、保有船舶の入替も積極的に推進しました。自動車事業では、インドの商用車メーカーSwaraj Mazda Limitedを子会社化したほか、ナイジェリアやウクライナなどでの販売を伸ばしました。建設機械事業では、新規事業として(株)クボタと共同で農業機械の販売会社をインドのチェンナイ市に設立しました。

業績ハイライト

	(億円)					
(年度)	'04	'05	'06	'07	'08	'09 (予想)
売上総利益	1,133	1,275	1,346	1,577	1,556	1,330
持分法損益	38	40	50	71	77	—
当期純利益	135	198	267	416	293	140
基礎収益	206	241	290	353	351	190
総資産	8,715	10,370	11,407	16,049	14,514	—

基本方針

厳しい事業環境を踏まえ、大胆に事業資産を入れ替えて、資産効率の改善を図るとともに、中長期にわたる成長のため新規事業にチャレンジします。

環境の変化に確実に対応する自動車ビジネスの強化

昨年来、先進国を中心に自動車市場は急激に縮小していますが、中長期的には環境対応車の需要増加と、新興国でのモータリゼーションによる需要拡大が確実に見込まれます。

自動車金融事業では、今後の成長が見込まれるインドネシアでの事業を強化するとともに、製造分野では、インドでのいすゞ自動車(株)製大型車(トラック・バス)製造・販売事業の拡大を図ります。

また、自動車販売事業では、需要変化に対応しつつ、積極的な資産の入替を行い、一層の収益基盤の強化を図ります。

建機既存事業の強化推進に加え、海外レンタル事業、農機販売事業などの新規ビジネスの展開も

欧米では住宅市況が落ち込み、機械需要は低迷しています。また、資源価格下落により鉱山開発用大型機械需要にも影響が出つつあります。



インドのチェンナイ市郊外にクボタと共同でトラクタ・コンバイン・田植機などの販売を行う現地合弁会社を設立。大規模な水田市場を抱えるインド南部地域での農業の機械化需要に対応し、食料生産基盤の整備に貢献します。

そうした中、建機販売代理店事業では既存事業の資産効率の改善に努めるとともに、中長期的に成長が見込まれる中国、ロシアなどでの事業強化・拡充に注力します。また、鉱山機械の販売・修理・サービス事業をグローバルに展開するほか、海外での建機レンタル事業や、昨年インドで開始した農機販売事業の拡大にも取り組み、新たなコアビジネスを育成していきます。

自社保有船売却と優良船舶購入による入替を進め、中長期に安定した資産ポートフォリオを維持

世界的な物流量減少により船舶市況は低迷しており、自社保有事業もその影響を受けつつあります。

こうした状況の中でも、保有船の売却と優良な船舶の購入を慎重に推し進めることで、中長期に安定して収益力を発揮する資産ポートフォリオを維持・拡充していきます。

空港ピープルムーバーなど鉄道プロジェクトを積極的に推進

地球温暖化への配慮から、米国を中心に鉄道への投資を進める動きが加速しています。当社は、米国で実績を積み上げた空港向けピープルムーバーを含む、鉄道関連ビジネスを今後ともコア事業と位置づけて注力します。



三菱重工業と共同でマイアミ国際空港向けに空港ターミナルと空港近隣の交通施設を結ぶ自動旅客輸送システムを受注。車輦・信号を含むシステム全体を取りまとめるプロジェクト遂行能力を発揮し、今後も米国含め、世界各国の主要空港での受注を目指します。

インフラ



守山 隆博
インフラ事業部門長

インフラ事業総括部
通信・環境・産業インフラ事業本部
電力・社会インフラ事業本部

事業とトレードを両輪に安定した収益基盤を構築していきます

部門紹介

当事業部門は、グローバル・ベースで電力、通信、環境・省エネ、産業インフラ関連のビジネスに取り組んでいます。電力分野では、ファイナンス組成、プロジェクト・マネジメントなどの機能を発揮し、収益基盤を拡大させています。その結果、設計から買付け・建設までを請け負うEPC*1の納入実績は、アジアを中心に約4万5,000MWに上ります。また、海外電力事業においても、2008年度末の保有発電容量は約4,700MW*2に達しています。

「基幹インフラの高度化を通じ、社会に貢献する機能集団を目指す」ことを当事業部門のミッションとし、事業とトレードを最適なバランスで組み合わせ、中長期的に安定した収益基盤の構築を進めています。

2008年度の実績

2008年度の業績は、アジアを中心とした電力事業が堅調に推移したものの、円高の影響に加え、前年度に大型の工事案件があったことなどにより、純利益は前年度比24億円減益の165億円となりました。

電力分野では、アラブ首長国連邦シュワイハットS1発電・造水事業の一部権益、豪州クウィナナ天然ガス焚き発電所の一部権益を取得し、事業参画しました。また、インドネシアにおいて、タンジュン・ジャティB石炭火力発電所リース事業の拡張契約が整い、ファイナンスクローズを達成し、2012年完工を目指して着工しました。

通信分野では、韓国最大手総合通信事業者のKT Corporationと共同で、ウズベキスタンの主要都市において、同国初となる無線ブロードバンドインターネット接続事業のサービスを開始しました。

環境・省エネ分野ではスペインのカナリア自治州テネリフェ島において、発電容量12.6MWの太陽光発電の商業運転を2008年9月から開始しました。

*1 EPC (Engineering, Procurement and Construction) : 工事プラント建設請負形態

*2 2009年3月末時点での稼働中、ならびに契約済み発電事業の持分発電量合計

業績ハイライト

	(億円)					
(年度)	'04	'05	'06	'07	'08	'09 (予想)
売上総利益	322	291	383	410	404	340
持分法損益	13	41	52	68	76	—
当期純利益	38	77	165	189	165	120
基礎収益	76	74	133	160	163	110
総資産	4,574	4,662	4,726	4,788	4,825	—

基本方針

外部環境の変化を先取りし「進化する組織」を目指して、積極的な資産の入替と成長市場での収益基盤の強化に取り組んでいきます。

積極的な資産の入替を実施するとともに、

新興国を中心に発電・水事業での事業拡大を実施

新興国の一部では人口増加や経済発展に伴い、将来、深刻な電力や水の不足が懸念されています。

今後の電力需要の増加に対応し、東南アジアを中心とした重点市場において、地熱発電などの再生可能エネルギー分野を含むEPC案件の受注拡大に取り組んでいきます。

発電事業では、米州、アジア・豪州、中東における事業の開発に取り組んでいきます。インドネシアのタンジュン・ジャティB石炭火力発電所事業拡張案件では、既設発電所の隣に、総発電容量660MW×2系列の発電所の増設に取り組んでおり、2012年から20年間にわたり国営電力会社ヘリースを実施します。

また、水事業では水資源の乏しい中東、アジア地域での新規事業の立ち上げに取り組んでいきます。

今後、最適な事業ポートフォリオを構築するため、事業の選択と集中を徹底し、既存権益の売却など資産の入替にも取り組んでいきます。



発電量1,500MWと日量46万トンの海水淡水化設備を有するシュワイハットS1プラント。当社は本発電事業の20%の権益を取得して事業運営に参画し、アブダビ水電力公社との長期契約に基づき、電気と水の安定供給を行っています。

日本の技術やビジネスモデルを活用し、

海外において通信IT分野の事業基盤拡充に注力

経済発展を背景にBRICsなどの新興国では、携帯電話やインターネットの普及率が高まっています。

当社はモンゴル、グアム・サイパン、ロシア、ウズベキスタンなど海外で携帯電話事業やその関連事業、無線ブロードバンド事業といった通信IT分野の事業を推進しています。特に携帯電話関連事業を戦略分野と捉え、事業参画の検討を進めており、携帯先進国である日本の技術やビジネスモデルを活用しながら、これらの事業間でのシナジー創出を図っていきます。

欧米をはじめ各地での再生可能エネルギー導入推進に対応し、ビジネスを展開

EU各国は再生可能エネルギー利用率の割合を2020年までに20%に高める目標を掲げており、米国や日本でも導入を政策面から支援する計画が進んでいます。

環境・省エネ分野ではスペイン領カナリア自治州での太陽光発電事業での取り組みで培った、プロジェクト組成から建設、運営までの知見を活かし、欧米をはじめ中東、中国、豪州など各地で事業展開を進めていきます。また、風力発電、地域冷暖房などの分野でも当社の機能を活かし、環境に貢献するビジネスを推進します。



スペイン領カナリア自治州テネリフェ島での太陽光発電事業。日本企業が事業主体のプロジェクトとしては過去最大級となる出力12.6MWの事業です。当社は筆頭株主として事業を運営しています。

メディア・ ライフスタイル



大澤 善雄
メディア・ライフスタイル事業部門長

メディア・ライフスタイル総括部
メディア事業本部
ネットワーク事業本部
ライフスタイル・リテイル事業本部

メディア・IT・リテイルを融合しマルチチャンネル型リテイル事業を推進

部門紹介

当事業部門は、放送と通信などの各種メディアの融合、消費形態の多様化が進む中、メディア、ネットワーク、ライフスタイル・リテイルの各分野を融合させ、消費者の多様なライフスタイルに対応する新たな価値を創造・提供していきます。メディア分野では、ケーブルテレビ、多チャンネル番組供給、映画関連事業を核に、インフラとコンテンツの両面から事業展開しています。ネットワーク分野では、ITソリューション・ネット関連事業と移動体通信事業、ライフスタイル・リテイル分野では、テレビ通販事業、食品スーパー、ドラッグストア、ブランド事業やアパレルOEM*事業が主力となっています。

2008年度の実績

2008年度の業績は、(株)ジュピターテレコム(J:COM)が堅調であったものの、(株)フジ・メディア・ホールディングス株式評価損の発生や、前年度にメディア分野の事業再編に伴うみなし売却益があった影響で、純利益は前年度比53億円減益の85億円となりました。

メディア分野では、ケーブルテレビ最大手のJ:COMが、加入世帯数及び世帯当たりサービス契約数を順調に伸ばし、業績が堅調に推移しました。ネットワーク分野では、携帯電話の端末販売を手がける(株)エム・エス・コミュニケーションズが(株)テレパークとの合併により、業界一のシェアを誇る新会社(株)ティーガイアとなりました。ライフスタイル・リテイル分野では、テレビ通販最大手ジュピターショップチャンネル(株)(JSC)を完全子会社としました。また、食品スーパー事業では、新たに住商ネットスーパー(株)を設立しました。さらに、ブランド事業では、米国的高级衣料、バッグなどのブランドを有するMarc Jacobs International Company, LLCと、日本国内における同ブランド製品の販売のための合併会社を設立しました。

* OEM (Original Equipment Manufacturing) : 相手先ブランド製造

業績ハイライト

(億円)

(年度)	'04	'05	'06	'07	'08	'09 (予想)
売上総利益	1,020	1,041	1,261	1,687	1,764	1,850
持分法損益	54	105	127	93	100	—
当期純利益	241	266	125	138	85	120
基礎収益	89	112	154	191	175	210
総資産	4,456	5,051	5,139	6,756	6,969	—

基本方針

メディア、ネットワーク、ライフスタイル・リテイルの各分野でトップレベルの事業を展開し、事業会社間のバリューチェーンの深化と、メディア・IT・リテイルを融合したマルチチャンネル展開を推進することにより、当社ならではのユニークなコンシューマ向け事業を確立し、消費者の多様なライフスタイルに対応する新たな価値を創造・提供することを基本方針としています。

放送・通信サービスをワンストップで提供する

ジュピターテレコム

メディア事業の中核、J:COMは、インフラとコンテンツを活かし、放送と通信を融合させた総合メディアサービスを提供しています。

メディア業界では今後一層の競争の激化が見込まれますが、J:COMはコンテンツの充実やサービス品質の更なる向上に努めると同時に、直営店舗「ジェイコムショップ」の積極的展開など地域密着型事業の深化に努め、メディア業界のリーディングカンパニーを目指します。また、J:COMでは2010年内にデジタル化を完了させ、地上デジタル放送への円滑な移行を促進します。

これにより、ハイビジョン番組の拡充やインターネットの更なる高速化が可能になり、より付加価値の高いサービスも提供できるようになります。



2008年12月、LVMHグループのMarc Jacobs Internationalと合併で、マーク ジェイコブス ジャパンを設立しました。2009年7月より営業を開始し、プレタポルテ、バッグ、雑貨類の販売を拡大していきます。

ITプラットフォームを提供するネットワーク分野

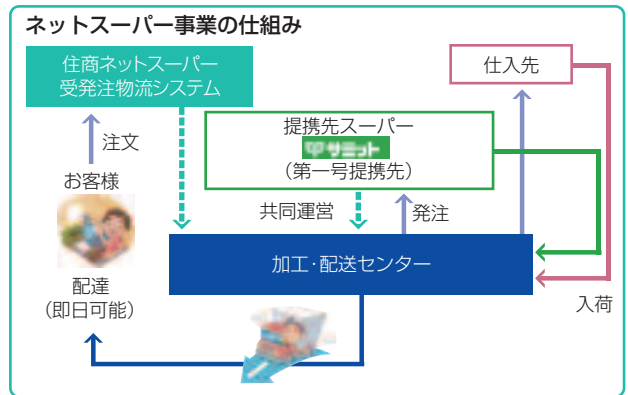
ネットワーク分野の携帯電話販売事業は、市場の成熟に伴い、事業者間の競争が激化しています。業界最大手のティーガイアは、その規模を活かし、販売網の強化及び経営の効率化を進め、サービスの向上を目指します。

ITソリューション事業の住商情報システム(株)は、独自パッケージソフトウェアの活用を進め、ソフトウェア開発の生産性向上を追求するとともに、人材力・グローバルサービス力を高め、事業基盤を強化し、成長軌道を確認たるものにしていきます。

次世代ライフスタイルの創造を目指すリテイル分野

2009年度も厳しい国内消費環境が継続すると予想される中、JSCでは、商品力・番組力の一層の強化や顧客基盤の拡大により、更なる成長を目指します。JSCを中期的に当社のマルチチャンネル型リテイル事業の中核とし、当社のリテイル事業やブランド事業との連携をさらに加速していきます。

一方、比較的不況に強い食品関連の需要は底堅く推移すると見込まれ、食品スーパーのサミット(株)は食の安全対策に継続して取り組むとともに、新規出店によるシェア拡大を目指します。また、専用の加工・配送センターを備えたネットスーパー事業を首都圏で本格展開し、次世代の消費スタイルの創出を図ります。



専用の加工・配送拠点から出荷する「センター出荷型」によるネットスーパー事業の本格展開に向け、住商ネットスーパーを設立しました。当社グループ会社のサミットで培ったノウハウを活かし、2009年10月からのサービス開始を予定しています。

資源・化学品



中村 邦晴

資源・化学品事業部門長

資源・化学品総括部
 サンクリストバル・プロジェクト部
 資源第一本部
 資源第二本部
 エネルギー本部
 基礎化学品本部
 エレクトロニクス事業本部
 ライフサイエンス本部

事業部門の統合によるシナジー効果を発揮し、新たな価値を創造します

部門紹介

当事業部門は、2009年4月に資源・エネルギー事業部門と化学品・エレクトロニクス事業部門が合併して創設されました。

資源・エネルギー分野では、従来の銅・石炭・石油・LNG（液化天然ガス）に加え、鉄鉱石、ウラン、亜鉛、ニッケル・コバルトなどのレアメタルを含む新たな資源権益を獲得し、資源ポートフォリオの厚みを増しています。トレードビジネスが拡大している中流・下流分野では、エルエヌジージャパン(株)でLNGの対日輸入契約量の約20%を取り扱っています。

基礎化学品分野では、有機・無機化学品や合成樹脂などを幅広く取り扱っています。エレクトロニクス分野ではシリコンウエハー、LED素子など先端電子材料を扱うとともに、EMS*事業を積極的に展開しています。ライフサイエンス分野では、医薬及び農業・家庭用防疫薬やペット関連商品などを扱っています。

*EMS (Electronics Manufacturing Services):電子機器の受託製造サービス

2008年度の実績

2008年度の業績は、米国での住宅・消費関連事業の業績が悪化したものの、石炭価格の上昇や、ボリビアの銀・亜鉛・鉛事業でヘッジ評価損の戻り益があったことなどにより、純利益は前年度比65億円増益の432億円となりました。

資源・エネルギー分野では、上述のボリビアの事業において、権益保有会社であるMinera San Cristobal S.A.を完全子会社とし、鉄鉱石・マンガン鉱石・クロム鉱石の鉱山を保有する南アフリカのAssmang Limitedの権益を追加取得しました。

基礎化学品分野では、硫酸市場の活況を背景に、Interacid Trading S.A.が販売を拡大しました。ライフサイエンスの分野では、農業ビジネスが成長市場である中東欧及び南米市場で、新商品を投入し販売力を強化しました。

業績ハイライト

	(億円)					
(年度)	'04	'05	'06	'07	'08	'09 (予想)
売上総利益	767	972	960	940	919	720
持分法損益	108	127	163	28	370	—
当期純利益	224	321	409	367	432	180
基礎収益	226	325	297	134	559	220
総資産	8,085	9,835	11,169	11,132	9,680	—

基本方針

進行中の二大プロジェクトを成功軌道に乗せるとともに、優良権益の獲得と既存資産の売却を並行して進めることにより、資産の入替を大胆に推進します。トレードでは成長市場で差別化された機能を発揮できるビジネスを中心に拡大します。再生可能エネルギー、原子力、クリーンコールテクノロジーなどの分野で世界の潮流をにらんで商材開発を行い、多様な新技術へのアクセスを確保していきます。

資源・エネルギー事業部門と化学品・エレクトロニクス事業部門を統合し、近接する商品分野で更なるシナジーを追求

今回の事業部門統合により、資源部隊の開発力、化学品部隊の広範な販売ネットワークを相互に活用し、石油・天然ガスと有機化学品、非鉄金属資源と無機化学品など近接する商品分野で更なるシナジーを追求しながら新規ビジネスを開拓していきます。

資源上流権益については、進行中の二大プロジェクトの立ち上げに最優先で取り組むとともに、バランスの取れたポートフォリオ拡充に注力

ボリビアの銀・亜鉛・鉛鉱山では、パートナーから権益の65%を取得し、当社が100%オーナーとなりました。操業



ボリビアのサンクリストバル銀・亜鉛・鉛鉱山プロジェクトは、2007年8月より生産を開始し、2008年11月からフル生産体制に移行しました。プロジェクトサイトは標高3,800~4,500mの高地にあり、生産規模では銀が世界3位、亜鉛が世界6位の鉱山です。

はフル生産レベルを維持しており、今後一層コスト削減に注力していきます。このため、これまでの鉱山への派遣員に加えて新たに社長を派遣し、経営体制の強化と操業改善を加速します。また、ボリビア政府とは引き続き良好な関係を築いていきます。

マダガスカルでのニッケル鉱山及び精錬プロジェクトは、折からの資機材価格や人件費上昇などの影響で開発コストが当初計画より増加する事態となり、また最近の政変により不透明感が高まりつつあります。コスト競争力を有するプロジェクトであることから、今後の情勢の推移に十分な注意を払い、他パートナー及びシニアレンダーと協議しつつ、2010年の生産開始に向けて、プロジェクトの着実な推進を図っていきます。

このほか、鉄鋼原料やエネルギー分野で、新規優良権益の取得と既存資産の売却をタイムリーに行うことにより、部門の収益基盤を拡充していきます。

農業関連製品のトレードの販売網を拡充

景気変動の影響を受け難い農業分野で、農薬や肥料の原料となる硫酸のトレード機能を拡充していきます。農薬販売事業では、東欧を中心として展開している販売網を米州、アジアなどの地域で展開していくとともに、新剤の開発により商品ポートフォリオを拡充していきます。



2007年に港湾設備の拡張が行われた、チリの硫酸荷揚げ港の様子。Interacidは、スイスに本社を置く硫黄・硫酸の国際トレーダー。トレードに加え、自社設備を持ち、世界の硫黄・硫酸需要動向に対応したきめ細かいビジネスを展開しています。

生活産業・建設不動産



北川 信夫
生活産業・建設不動産事業部門長

生活産業・建設不動産総括部
食料事業本部
生活資材本部
建設不動産本部
総合建設開発部

競争優位性の高い事業をさらに強化し、収益基盤の拡充を目指します

部門紹介

当事業部門は、「食料」「生活資材」「建設不動産」という、生活に関連した3分野で事業を展開しています。食料分野では、消費者の関心の高い、安全・安心を最優先した食料の生産・品質管理・販売までの一貫したビジネスを行っています。生活資材分野では、タイヤ・生コン・木材建材・古紙などの分野で、業界トップクラスの実力を誇る事業会社群を有します。また、建設不動産分野では、オフィスビルや商業施設の賃貸・運営事業、住宅開発・分譲事業、不動産ファンドビジネスを主な柱とし、大型複合面開発事業にも注力しています。

2008年度の実績

2008年度の業績は、国内の建設需要の低迷により木材建材事業などが低調に推移し、米国タイヤ事業も景気減速の影響を受けました。建設不動産分野も、前年度に住宅分譲事業で大口案件があったことなどにより減益となりました。この結果、純利益は前年度比64億円減益の131億円となりました。

食料分野では、バナナビジネスが底堅い需要に支えられ、比較的堅調に推移したほか、シンガポールの製粉企業グループPrima Limitedと中国での内需拡大を見越し、現地製粉事業に参画することを決定しました。生活資材分野では、ロシア沿海州のプラスタンに木材加工工場を完成させました。原木輸出主体から加工品輸出主体へと事業構造を転換し、収益力の向上を図っています。建設不動産分野では将来の収益基盤となる優良な新規物件の取得、及び既存資産の入替を推進しました。

業績ハイライト

	(億円)					
(年度)	'04	'05	'06	'07	'08	'09 (予想)
売上総利益	667	836	1,181	1,220	1,111	1,130
持分法損益	8	5	24	20	17	—
当期純利益	(60)	127	172	195	131	160
基礎収益	98	116	174	183	153	150
総資産	7,664	7,720	7,417	7,420	7,222	—

基本方針

健全性・効率性の継続的向上を図りつつ、ビル事業を中心とした建設不動産分野で強固な基盤をつくり、バナナ、木材資源、タイヤを中心に安定成長に向けた基盤強化に取り組んでいきます。

バナナ事業は需要増加に対応し、引き続き生産基盤を強化

景気が低迷する中でも国内の食品需要は底堅く推移する見通しです。そのような状況を踏まえ、引き続き生産基盤の強化を図り、自前の国内の販売網を通じて収益基盤の拡充に努めていきます。また、高付加価値商品の取り扱いの増加に加え、中国・中東などでの販売を継続することにより業績の安定化を目指します。2008年度はカーボンオフセットを活用したエコバナナの販売を開始しましたが、今後も環境問題を真摯に受け止め、収益の拡大だけでなく、自然と共存していくための取り組みを実施していきます。

米国タイヤ販売事業のTBC Corporation (TBC)は、市場が低迷する中でもメンテナンス需要などを取り込み、収益基盤改善に注力

2008年度はガソリン価格の高騰や金融収縮による消費者心理の悪化により、米国の取替用タイヤ需要は低迷しました。しかし、足元ではガソリン価格が下落していることや、

自動車の登録台数は引き続き増加傾向にあることから、タイヤの取替需要は中長期的には回復すると見込まれています。TBCではタイヤ販売に加え、車齢(車の登録年数)の上昇に伴い増加するメンテナンスビジネスにも注力していきます。

建設不動産分野は、将来の収益基盤構築のため、優良物件取得を推進

2008年の国内のマンション販売戸数は前年比26.7%減少し、オフィスビルの空室率も上昇傾向で、不動産市況は総じて不調となっています。

当社の賃貸オフィスビル事業は需要の高い都心部を中心に展開しているため、このような状況下でも、事業は安定的に推移しています。「FOCUS'10」においても、この事業基盤を強化するため、収益性の低い資産の処分を推進する一方、優良資産の積み増しを実行していきます。新規案件として、東京電機大学の東京千住キャンパスの開設と神田キャンパスの再整備プロジェクトに、事業パートナーとして参画することが決定しました。

マンション分譲事業では、中長期的に底堅い需要が期待される都心部の優良物件を中心に展開しています。今後も、ポスト「FOCUS'10」の収益基盤の確保に向けて、物件を峻別しつつ新規物件開発を進めていきます。



2009年4月に本格稼働したロシア最大の総合林産企業OAO Terneylesの木材加工工場。2010年以降の同国での原木輸出税の大幅な引き上げに対応し、加工品輸出主体に事業転換しています。また、同社は森林認証を取得し、環境に配慮した持続可能な森林経営に取り組んでいます。



2009年3月にリニューアルオープンした竹橋ビル。他物件での開発経験を活かし、環境に配慮した施工にしています。安定した需要の見込まれる東京・大阪の都心部を中心としてビル賃貸事業を推進し、収益の柱にしていきます。

金融・物流



阿部 康行
金融・物流事業部門長

金融・物流総括部
金融事業本部
物流保険事業本部

総合商社の情報力やノウハウを活かした高付加価値機能を提供します

部門紹介

当事業部門は、総合商社ならではの幅広い情報力・ノウハウ、ネットワークを駆使した付加価値の高い金融・物流ビジネスを展開するとともに、多様なサービスを他事業部門や事業会社に提供しています。金融分野では、長年培ったノウハウを活かし、コモディティビジネスやアセットマネジメントビジネスを拡大するとともに、リース事業部を中心に、三井住友ファイナンス&リース(株)とのシナジー効果を追求します。物流分野では、住商グローバル・ロジスティクス(株)を中心にグローバルベースで複合物流機能を提供し、ベトナム・インドネシア・フィリピンに展開する高付加価値の工業団地の集積に特徴があります。

2008年度の実績

2008年度の業績は、金融マーケットが混乱した影響を受け、非上場株式の評価損に加え、国内金融事業において貸倒引当金の繰入があったことなどにより、純利益は前年度比67億円減益の16億円の損失となりました。

金融事業では、中核の航空機リース事業において、(株)日本航空向けに旅客機のオペレーティングリース契約を成約したほか、Scandinavian Airlines System向けに旅客機を売却するなど、資産の入替を進めました。

直接投資・バイアウト型投資の分野では、ファンドの組成・運用を行うアント・コーポレートアドバイザー(株)に資本参画しました。同社のリソースを活用し、バランスの取れた質の高いポートフォリオの構築を目指します。

物流分野では、ベトナムのタンロン工業団地の第3期開発区画の販売が完了しました。今後も同国向け投資の拡大が見込まれることから同規模の第二タンロン工業団地の開発に着手しており、予約販売の段階に入っています。

業績ハイライト

	(億円)					
(年度)	'04	'05	'06	'07	'08	'09 (予想)
売上総利益	170	250	292	318	269	280
持分法損益	15	23	14	9	38	—
当期純利益	28	62	59	51	(16)	50
基礎収益	28	75	70	61	38	80
総資産	2,328	4,708	4,301	4,495	5,815	—

基本方針

金融分野では、基盤と実績がある分野への経営資源集中を通じて収益力回復を図るとともに、物流分野では、情報収集力・機能提供力を高めることで、他事業部門との連携強化を通じたシナジーの発揮により、部門収益基盤を強化し、全社収益に貢献することを目指します。

実績・基盤のあるコモディティリード分野で

顧客基盤を拡大

昨今コモディティ価格が乱高下し、ボラティリティが上昇していることから、さまざまな分野で実需家の価格ヘッジニーズが高まっています。商品市場を活用して長年実績を上げてきたコモディティリード分野では、そのような価格ヘッジニーズを積極的に取り込み、国内外の実需家向けビジネスを深耕していきます。

また、当社が参画する資源・エネルギープロジェクトに商品価格ヘッジ手段を提供するなど、機能部門として引き続き他の事業部門に金融機能を提供していきます。

三井住友ファイナンス&リース (SMFL) と協業し、

航空機リース事業を拡充

世界経済の減速に起因する航空旅客収入の減少など、航空業界を取り巻く環境は厳しい状況ですが、新興市場の



航空機リース事業では、新規のリース契約を受注するとともに、2008年度はScandinavian Airlines System向けに旅客機を売却するなど、資産の入替も進めています。今後は、三井住友ファイナンス&リースと共同で設立した航空機リース合併会社を通じて、事業拡大を目指します。

成長や経済効率性の高い機体への需要の高まりから、航空機オペレーティングリース事業は中長期的に拡大していくことが見込まれます。

日本有数の総合リース会社となったSMFLと共同で2008年12月に設立した航空機オペレーティングリース事業会社SMFL Aircraft Capital Corporation B.V.では、当社が長年培ってきた航空機マネジメントのノウハウと、三井住友ファイナンスグループの財務基盤や財務ソリューション提供力を結集して、事業を拡大していきます。

海外工業団地ビジネスの拡充、新規地域への展開

世界経済減速は、海外に進出する日本企業にも例外なく影響を与えています。

当社がベトナム・フィリピン・インドネシアで展開する工業団地では、進出企業の初期負担を軽減するために、貸工場を拡大するなど、サービス向上に努めていきます。

また、ベトナム第二タンロン工業団地の開発・販売に注力するとともに、インドなど、今後日本企業の進出が期待できる地域に新たな工業団地を開発することも検討していきます。

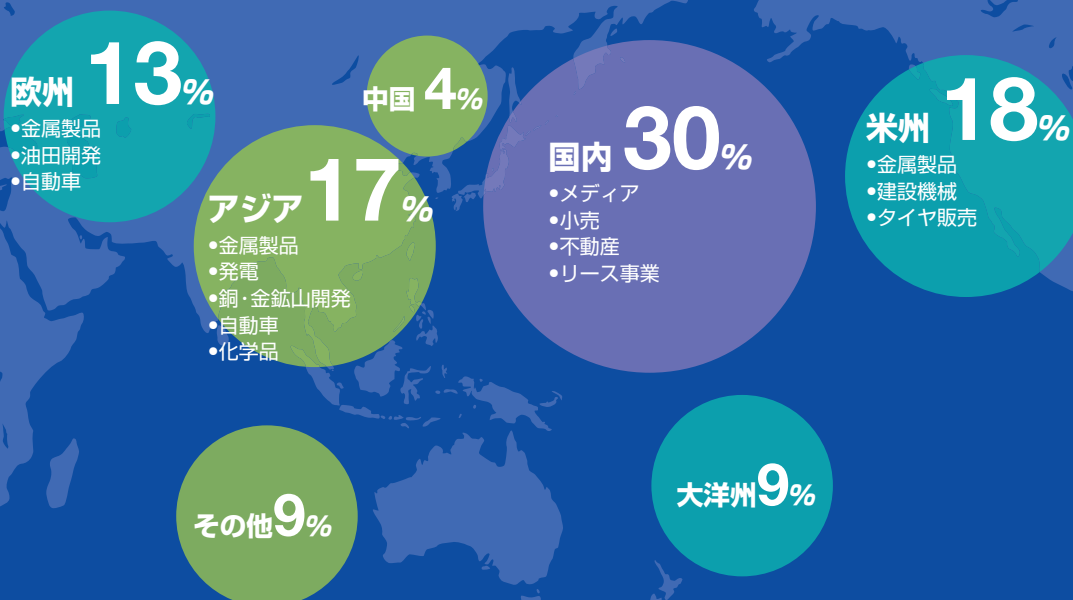


総開発面積が274ヘクタールに上るベトナムのタンロン工業団地は、全ての区画の販売が完了しました。更なる需要に対応すべく、同規模の第二タンロン工業団地の開発に着手しています。

グローバルにビジネスを展開する住友商事

住友商事の重要なビジネス基盤の1つに、全世界に展開している約150の拠点網や、約800社の連結対象会社からなるグローバルネットワークがあります。異なる事業分野をカバーする7つの事業部門と、国内・海外の地域組織が連携し、世界各地の成長機会を捉えることにより、グローバルベースでの収益基盤を着実に拡大させています。

2008年度地域別基礎収益*



* 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

2008年度の地域別基礎収益を見ると、国内、米州・欧州などの先進国、アジア・中国などの新興国の3つの地域それぞれで、ほぼ1/3ずつとなり、バランスの取れた収益構造になっています。

2009年度は世界的な景気減速の影響を受け、米州・欧州など先進国で展開している事業は、当面は厳しい状況が続くと見込まれます。一方で、日本国内や新興国の中でも中国を含むアジアで当社の強みを発揮しているビジネスについては、底堅い推移を見込んでいます。

「国内」では、ケーブルテレビ事業のジュピターテレコムやテレビ通販のジュピターショップチャンネルがライフスタイ

ルの変化と消費形態の多様化に対応し、業績は堅調です。また、需要の底堅い都心部を中心に展開しているオフィスビル賃貸事業も安定的に推移すると見込んでいます。

「アジア」では、経済成長に伴い拡大する内需関連ビジネスが堅調です。例えば、インドネシアではモータリゼーションによる需要拡大が見込まれる自動二輪金融事業や旺盛な電力需要を背景とした発電事業、「中国」では政府の景気刺激策の恩恵を受ける建機事業や現地自動車メーカー向けの薄板事業で底堅い推移を見込んでいます。

当社は、大きな経済発展が期待できる中国を戦略地域と位置づけ、以前から新しいビジネスの開拓・構築に取り組んできています。世界経済の回復についてはいまだ不透明感が強い中、中国経済については内需を中心に底堅く推移することが見込まれ、更なる事業基盤の拡充を推進していきます。

当社の中国における組織運営体制や内需関連で展開しているビジネスについて紹介します。

中国の経済は、4兆元に上る財政出動や量的金融緩和などの金融政策の効果が浸透することにより、底堅い内需を中心に比較的早い時期に成長率が回復することが期待されます。

当社は、中国に9社の現地法人と5カ所の傘下事務所からなる14のビジネス拠点を有しています。北には吉林省長春事務所、南は香港住友商事、西は四川省成都事務所を置き、主として経済発展の著しい沿海部の主要都市を中心に、中国の主要市場をカバーしています。

加えて、約110社の事業会社に総額約800億円の投資を行っており、さまざまな分野で事業を展開しています。

先進国を中心とした世界的な需要減少により、当社が中国で展開する事業も少なからず影響を受けていますが、底堅い内需をターゲットにした事業については、着実な成長が期待されます。

当社は、自動車産業を戦略分野と位置づけ、ビジネスを積極的に展開しており、同国の自動車販売が堅調に推移し

ていることから、更なる成長が期待できます。川上の製造・加工分野では、自動車鋼板用スチールサービスセンター事業や金型用工具鋼事業を展開するとともに、自動車用鋼管や、鋳造部品、鍛造クランクシャフトなどの自動車部品製造事業に出資しています。川下の販売分野では、宝鋼集団傘下の自動車販売会社に出資し、現在華東地区を中心に新車ディーラー事業を展開しています。また、南京に自動車総合物流会社を設立し、自動車部材から組立工場の構内物流、完成車までを含む総合物流サービスを提供しています。

インフラ投資増大による需要の増加が見込まれる建設機械分野では、コマツ製建機の販売代理店への出資を進め、販売網の整備・強化に注力しています。

その他にも、内需関連の食料・住宅分野で、バナナやロシア産建材の輸入・販売事業に注力しています。



連結業績に与える影響が大きい関係会社

	2008年度末 持分比率 (%)	事業内容	2007年度 持分損益 (億円)	2008年度 持分損益 (億円)
金属				
ERYNGIUM	※90.00	油井機器用金属部品のサプライ・チェーン・マネジメントサービス (08/3期は50.00%)	46.6	57.7
SC Pipe Services	100.00	米国における鋼管製造・販売会社等への投資	18.6	52.9
National Pipe	16.00	サウジアラビアにおける鋼管製造・販売会社	14.8	15.5
Asian Steel	100.00	東南アジアにおけるスチールサービスセンター(鋼材加工・販売)	11.1	10.6
住商メタルックス	※100.00	非鉄金属製品、建材、住設配管資材等の販売	13.0	7.1
輸送機・建機				
Oto Multiartha	83.86	インドネシアにおける自動車(四輪)ファイナンス事業(08/3末は80.30%)	21.2	35.6
住友三井オートサービス(旧住商オートリース)	60.00	自動車リース	49.8	19.1
Summit Oto Finance	※99.65	インドネシアにおける自動車(二輪)ファイナンス事業(08/3末は99.51%)	6.2	8.8
インフラ				
MobiCom Corporation	33.98	モンゴルにおける総合通信サービス業	23.1	26.2
住商機電貿易	※100.00	機械・電機、自動車等の輸出入	18.6	16.7
Perennial Power Holdings	※100.00	米国における発電所アセットの開発・保有・運営	14.7	12.7
メディア・ライフスタイル				
ジュビターテレコム	27.73	CATV局の統括運営(08/3末は27.76%)	67.5	78.3
SCメディアコム(旧ジュビターTV)	100.00	番組供給事業及びテレビ通販事業の統括運営	60.3	65.8
サミット	※100.00	食品スーパーマーケットチェーン	28.5	28.7
住商情報システム	60.56	システムインテグレーション、IT関連ハードウェア・ソフトウェアの販売、 情報処理サービスの提供(08/3末は58.96%)	31.3	23.7
モンリーブ	※100.00	ドイツの高級織物ブランドFEILERの総輸入元・企画・販売会社	11.3	9.9
資源・化学品				
Apex Silver Finance	35.00	ポリビア銀・亜鉛・鉛鉱山に関するヘッジ取引	(221.2)	221.2
Sumisho Coal Australia	100.00	オーストラリアにおける石炭プロジェクトへの投資	83.8	211.7
Oresteel Investments	※49.00	南アフリカにおける鉄鉱石・マンガン鉱石の生産事業者であるAssore社の持株会社 (08/3末は29.00%)	7.1	58.4
ヌサ・テンガラ・マイニング	74.28	インドネシア・パツヒジャウ銅・金鉱山プロジェクトへの投融資(権益持分35%)	91.3	34.5
SMM Cerro Verde Netherlands	20.00	ペルー銅鉱山への投資	30.9	30.0
SC Minerals America	※100.00	米国・モレンシー銅鉱山/ボゴ金鉱山、チリ・カンデラリア/ オホス・デル・サラド銅鉱山への投資	56.3	28.4
エルエヌジージャパン	50.00	LNG(液化天然ガス)事業及び関連投融資	16.4	19.9
Summit Agro Europe	※100.00	欧州における農業事業への出資	8.0	16.6
北海油田事業権益保有会社2社	※—	英領・ノルウェー領北海における石油・天然ガスの開発・生産・販売	26.5	10.2
スミトロニクス	100.00	EMS事業	15.0	5.2
住友商事ケミカル	※100.00	化成品、合成樹脂の国内・貿易取引	16.3	1.7
Petro Summit	※100.00	石油・重油を中心とするトレード	13.0	(0.9)
Cantex	※100.00	塩化ビニールパイプの製造・販売	(0.9)	(40.9)
The Hartz Mountain Corporation	※100.00	米国におけるペット用品製造・販売(08/3末は96.30%)	0.5	(54.8)
ポリビア銀・亜鉛・鉛事業会社2社	100.00	ポリビア銀・亜鉛・鉛鉱山操業会社及び精鉱販売会社への投資	(14.4)	(59.9)
生活産業・建設不動産				
バナナ事業会社2社	—	青果物の輸入販売	4.0	17.0
TBC Corporation	※100.00	米国におけるタイヤの小売・卸売	39.5	16.5
金融・物流				
三井住友ファイナンス&リース(旧住商リース)	※40.00	総合リース業(08/3末は45.00%)	89.4	56.0
住商ブルーウェル	100.00	損害保険・生命保険代理業	7.4	4.9
海外現地法人				
米国住友商事	100.00	輸出入及び卸売業	219.0	225.0
欧州住友商事ホールディング	100.00	輸出入及び卸売業	84.6	110.6
アジア住友商事	100.00	輸出入及び卸売業	70.5	56.4
在中国現地法人9社	100.00	輸出入及び卸売業	34.9	37.9
オーストラリア住友商事	100.00	輸出入及び卸売業	14.4	7.5

(注) ※印を付した会社の持分比率及び持分損益は、他セグメントの持分を含めた全社合計の比率及び金額を表示しています。