

アニュアルレポート 2013

Be the Best, Be the One



本アニュアルレポートの構成について

本アニュアルレポートは、読者の検索性の向上を図るため、5つのCHAPTERで展開しています。ご興味のあるCHAPTERにお進みください。

P 12-33

1

CHAPTER 1: 経営戦略

住友商事グループの創立100周年に向けて目指す姿と新中期経営計画「Be the Best, Be the One 2014」(BBBO2014)について、社長の中村より全てのステークホルダーの皆様にご説明します。

P 34-63

2

CHAPTER 2: セグメント別事業概況

各事業部門長より目指す姿の実現・BBBO2014の達成に向けたメッセージと各事業部門の主要分野の目指す姿や取り組み、CSRの取り組みについて掲載しています。

P 64-77

3

CHAPTER 3: コーポレートガバナンス

住友商事の原点やコーポレートガバナンス体制と特徴などを、社外取締役、社外監査役のメッセージとともにご紹介しています。

P 78-101

4

CHAPTER 4: 持続可能なより良い社会に向けて (CSR)

住友商事グループのCSRについての考え方や社会・環境に対する取り組みをご紹介します。

P102-123

5

CHAPTER 5: 企業情報

事業運営体制、財務情報、会社概要などを掲載しています。

目次

編集方針 2

3-9

住友商事の強み

財務ハイライト 10

12-33

CHAPTER 1: 経営戦略

社長メッセージ：
全てのステークホルダーの皆様へ 14



特集 I: 新中期経営計画
Be the Best, Be the One 2014 20



特集 II: 一段高いレベルの利益成長を目指して
非在来型エネルギー事業の多面的展開 26



農業資材バリューチェーンの拡大 30



34-63

CHAPTER 2: セグメント別事業概況

機構改正 36
at a Glance 38

金属 40



輸送機・建機 44



環境・インフラ 48



メディア・生活関連 52



資源・化学品 56



地域組織からのメッセージ 60

連結業績に与える影響が大きい会社 63

64-77

CHAPTER 3: コーポレートガバナンス

住友の事業精神、住友商事グループの
経営理念・行動指針 66
コーポレートガバナンス体制 68
内部統制・内部監査 73
コンプライアンス 74
リスクマネジメント 75
リスク・リターン経営 77

78-101

CHAPTER 4: 持続可能なより良い社会 に向けて (CSR)

CSR委員長メッセージ 80
環境に対する取り組み 82
社会に対する取り組み 88
第三者保証
(環境パフォーマンスデータ) 100
CSRの取り組みに対する第三者意見 101

102-123

CHAPTER 5: 企業情報

事業運営体制 104
役員 104
組織図 106
国内ブロック・法人／海外法人 107
グローバルネットワーク 108
主要グループ会社 110
会社概要／株式情報 116
財務情報 118
Webサイトのご案内 123

編集方針

住友商事グループは、「信用・確実」「浮利を追わず」といった「住友の事業精神」を普遍的な価値観として共有し、経営理念の実践を通じて、「住友商事グループらしい」やり方で、「住友商事グループならではの」価値を創造し、「さすが住友商事グループ」と社会に認められる企業グループ、“Be the Best, Be the One”を目指しています。

2013年3月期(2012年度)の「アニュアルレポート2013」では、中長期的視点に立って安定的で継続的な企業価値向上に取り組む当社の経営スタンスを、従来以上に明瞭かつ効果的に訴求するため、これまで「社会と環境に関するレポート」で報告していたCSRの取り組みに関する情報を統合し、編集しています。住友商事グループの強みや成長戦略、業績の報告などに加え、コーポレートガバナンス体制、社会・環境に対する取り組みなど、安定的で持続的な成長を目指す住友商事グループのご理解の一助になれば幸いです。

▶▶ 詳細な財務情報については、有価証券報告書をご参照ください。

<http://www.sumitomocorp.co.jp/ir/report/yuho/>

報告対象範囲など

- 対象期間：2012年4月1日～2013年3月31日(一部、2013年4月以降の活動内容を含みます)
- 対象組織：住友商事単体と住友商事グループ
- 前回発行：2012年8月(アニュアルレポート)、2012年10月(社会と環境に関するレポート)
- 次回発行予定：2014年秋

参照した外部のガイドライン

- ISO26000「社会的責任に関する手引」
- (社)日本経済団体連合会「企業行動憲章」(2010年9月14日)
- GRIサステナビリティ・リポーティング・ガイドライン2006
- 環境省環境報告ガイドライン～持続可能な社会をめざして～2007年版
- 環境省環境会計ガイドライン2005年版

将来情報に関するご注意

本アニュアルレポートには、当社の現行の中期経営計画「Be the Best, Be the One 2014」等についての様々な経営目標及びその他の将来予測が開示されています。これらは、当社の経営陣が「Be the Best, Be the One 2014」を成功裡に実践することにより達成することを目指していく目標です。これらの経営目標及びその他の将来予測は、将来の事象についての現時点における仮定及び予想並びに当社が現時点で入手している情報に基づいているため、今後の四囲の状況等により変化を余儀なくされるものであり、これらの目標や予想の達成及び将来の業績を保証するものではありません。したがって、これらの情報に全面的に依拠されることは控えられ、また、当社がこれらの情報を逐次改訂する義務を負うものではないことをご認識いただくようお願い申し上げます。

SUMITOMO CORPORATION'S STRENGTH

住友商事の強み

住友商事の強みは、価値判断の拠り所となる「住友の事業精神」「経営理念」のうえに、高度なリスクマネジメントや多様な収益構造に支えられる「経営の安定」と、「収益の拡大」を実現するビジネスモデルが備わっていることです。この強みを発揮し、一段高いレベルの利益成長を実現していきます。

収益の拡大

経営の安定

経営理念
住友の事業精神

SUMITOMO'S BUSINESS PHILOSOPHY

住友の事業精神

「住友の事業精神」は、創業以来400年以上にわたって住友グループ内で継承・堅持されてきました。その骨子は、「住友の事業活動は、信用を大事にして誠実・健全を心掛けるとともに、時代の転換点では自ら率先して構造改革に取り組むことで、自社のみならず社会にとっても有意義な価値を生み出すものでなければならない」というもので、今日でも十分に通用する普遍的な価値観を謳っています。

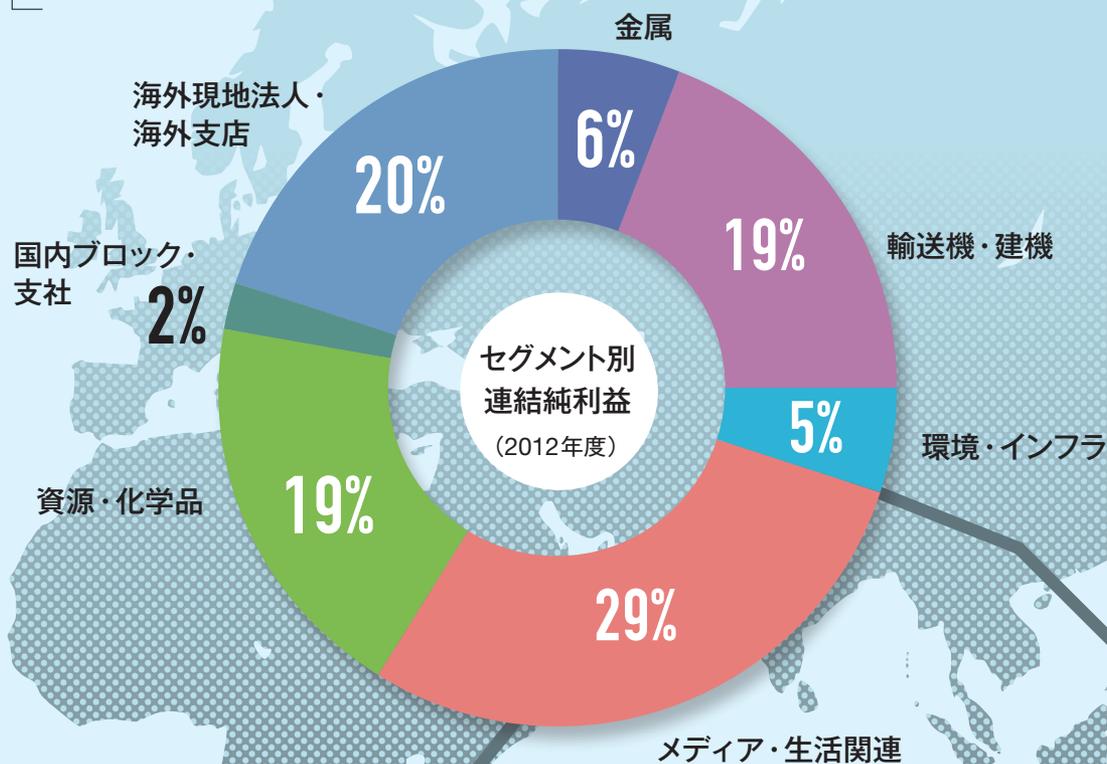
▶▶ 詳細は、P66の「住友の事業精神、住友商事グループの経営理念・行動指針」をご参照ください。

経営の安定

SUMITOMO CORPORATION'S BUSINESS STRUCTURE

住友商事の収益構造

メディア、資源、輸送機など幅広い分野で事業を展開し、国内外で構築したビジネスモデルを海外65カ国、116拠点及び国内24拠点で横展開しています。特定の分野・地域に偏らない、経営の安定に資する多様な収益構造を構築しています。



2003

2004

2005

2006

2007

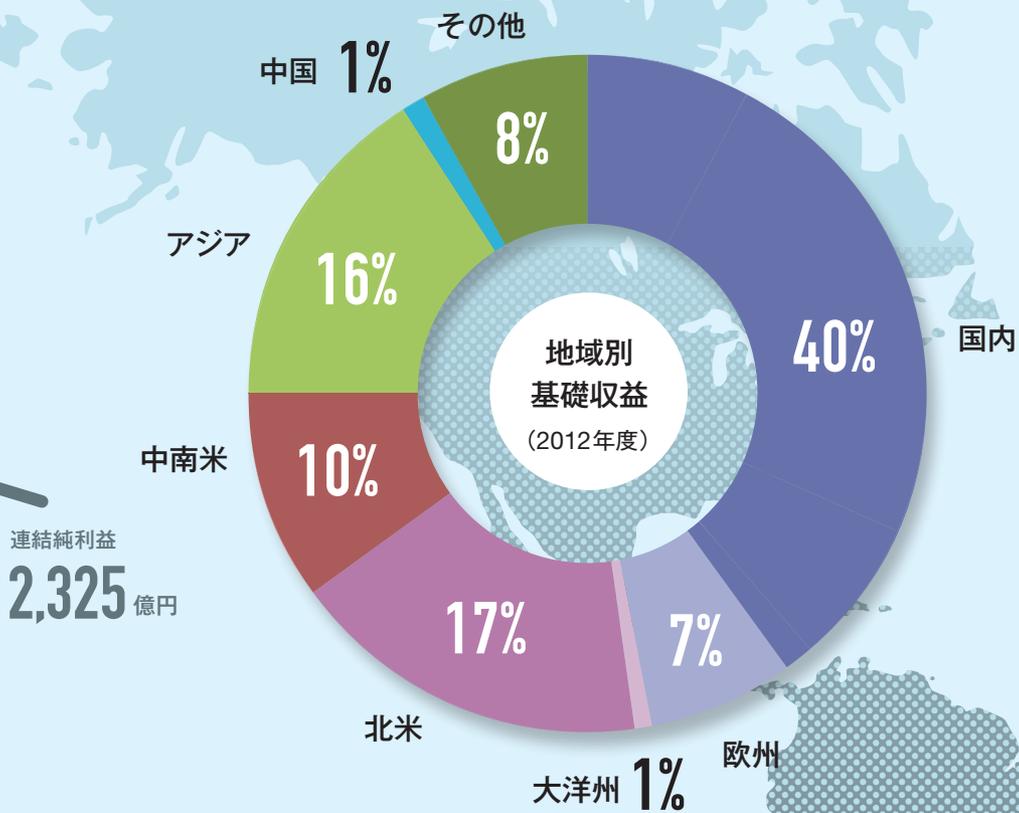
2008

2009

2010

2011

※当社は、2010年3月期までを米国会計基準、2011年3月期より国際会計基準(IFRS)に基づく連結財務諸表を作成しております。
 ※本書における「連結純利益」「純利益」は、国際会計基準(IFRS)の「当期利益(親会社の所有者に帰属)」及び米国会計基準(U.S. GAAP)の「当期純利益(住友商事(株)に帰属)」と同じ内容です。



65カ国 116拠点
 及び国内24拠点

2012

2013

2014

2015

2016

住友商事グループの成長の軌跡と、今後の戦略をご覧ください。

金属

鋼管分野では、業界No.1シェアを誇る油井管ビジネス(上流)の拡充に加え、隣接分野である油井機器・サービス分野や、ラインパイプ・特殊管関連事業(中下流)などを拡大し、バリューチェーンのさらなる深化を図ります。

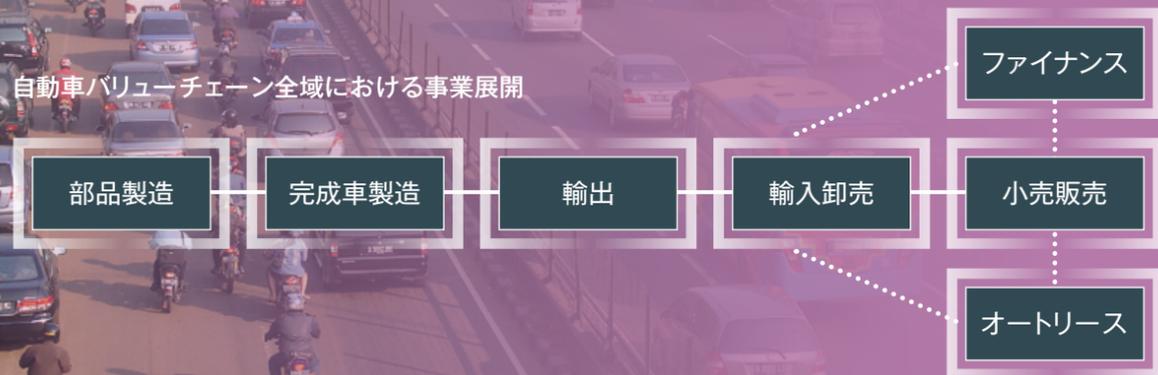
鋼管バリューチェーン



輸送機・建機

自動車分野では、製造から卸売、リテールファイナンスにわたるバリューチェーンをグローバルに展開し、新興国を中心としてさらなる拡大・強化を目指していきます。

自動車バリューチェーン全域における事業展開



環境・インフラ

国・地域のニーズに応じた基幹インフラの整備と物流保険機能の拡充・深化を通じ、社会貢献・環境保全に配慮し、長期安定的な収益基盤の拡大を目指します。

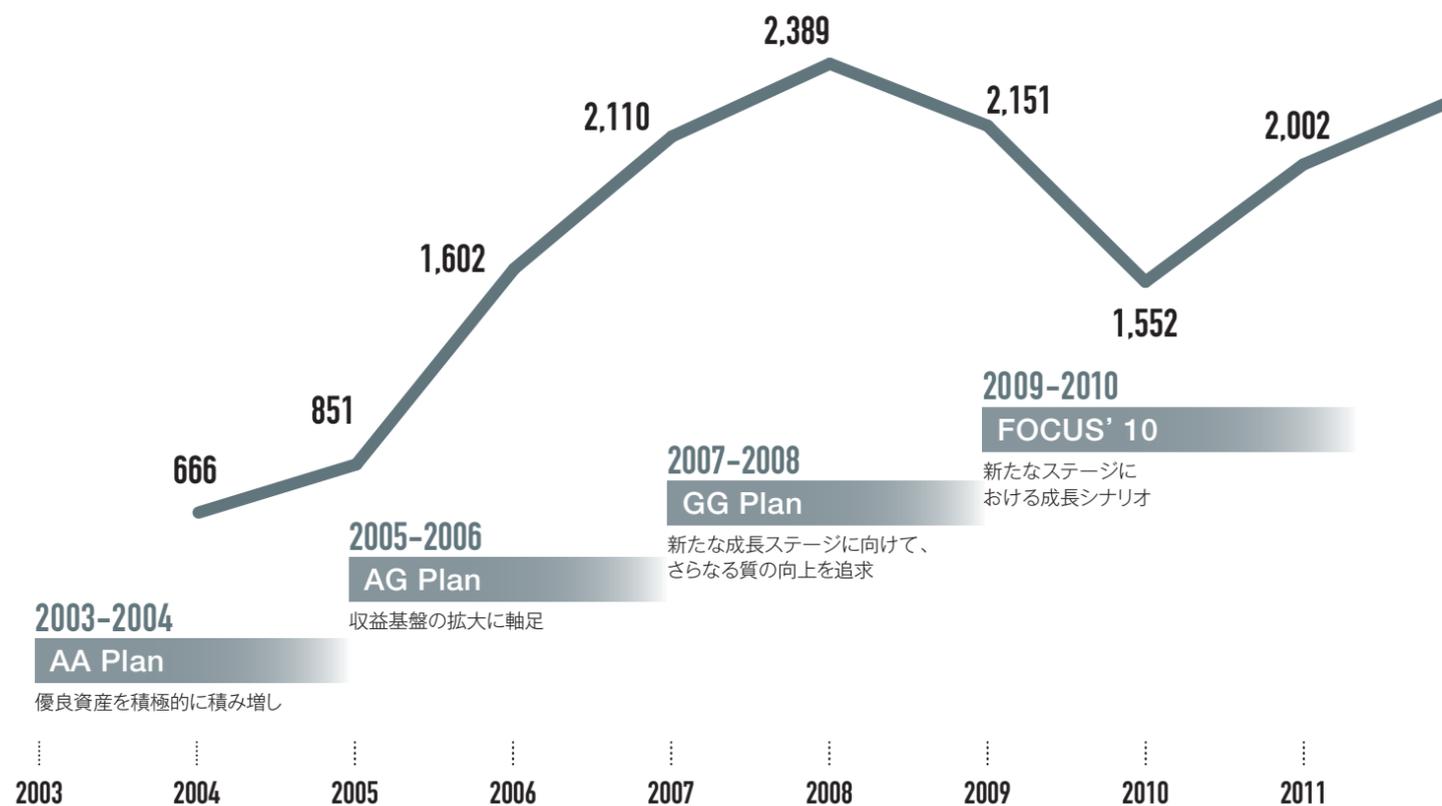
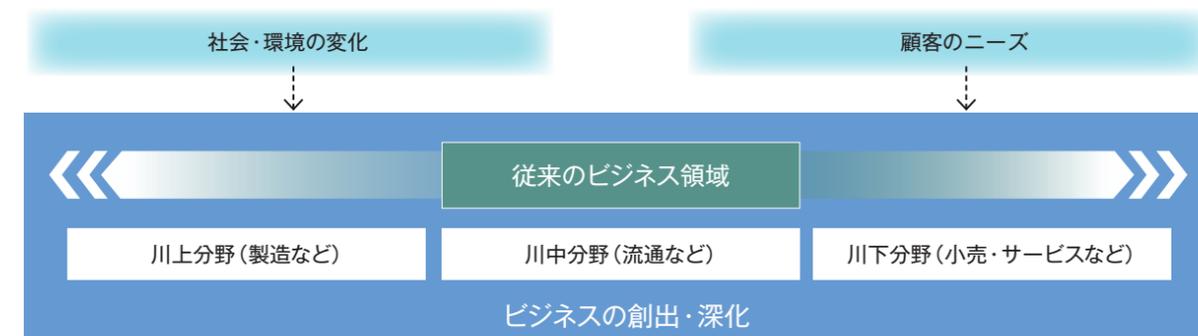


収益の拡大

SUMITOMO CORPORATION'S BUSINESS MODEL

住友商事のビジネスモデル

従来のビジネス領域であった流通事業などの川中分野から、社会・環境の変化に伴い求められる機能や顧客ニーズをチャンスと捉え、現在のビジネス領域である製造事業などの川上分野、小売・サービスなどの川下分野へとビジネスを創出・深化させることで、バリューチェーンを構築し収益を拡大しています。



一段高いレベルの利益成長へ



創立100周年(2019年度)に向けて目指す姿

定量イメージ

総資産	連結純利益
9~10	4,000
兆円	億円以上



2011-2012

f(x)

地域・世代・組織の
枠組みを越えた成長

新中期経営計画

Be the Best, Be the One 2014

収益力を徹底的に強化し、一段高いレベルの利益成長へ踏み出すステージ

» P20 詳細はP20の「特集 I: 新中期経営計画」
“Be the Best, Be the One 2014”をご参照ください。

2012 2013 2014 2015 2016

メディア・生活関連

メディア・IT・リテイル、生活関連、建設不動産。消費者に近い商品やサービスを提供する、多様な消費・生活関連事業を融合し、新たなライフスタイルを創造していきます。



資源・化学品

資源・エネルギー上流分野では、既存権益の収益力を強化すると同時に、当社機能を一層高度化し、重点戦略商品を中心に地域、時間の分散を図りながら、ポートフォリオを拡充していきます。



財務ハイライト

3月31日終了の事業年度

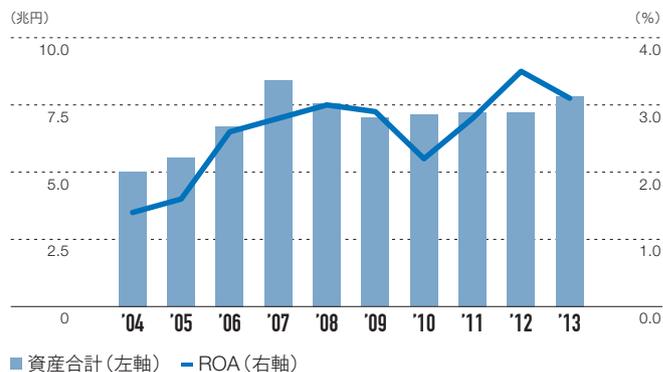
※当社は、2010年3月期までを米国会計基準、2011年3月期より国際会計基準(IFRS)に基づく連結財務諸表を作成しております。

	AA Plan		AG Plan	
	2004	2005	2006	2007
当期業績:				
売上総利益	¥ 5,013	¥ 5,631	¥ 7,066	¥ 8,577
金融収支	6	(23)	(95)	(230)
利息収支	(64)	(86)	(200)	(371)
受取配当金	69	64	104	141
持分法による投資利益*	207	374	514	703
当期利益(親会社の所有者に帰属)*	666	851	1,602	2,110
事業年度末の財政状態:				
資産合計	50,125	55,331	67,119	84,305
親会社の所有者に帰属する持分*	7,308	9,349	13,040	14,731
有利子負債(ネット)	23,776	23,760	26,222	29,133
キャッシュ・フロー*1:				
営業活動によるキャッシュ・フロー	618	(194)	(608)	1,943
投資活動によるキャッシュ・フロー	579	(527)	(1,379)	(4,497)
フリーキャッシュ・フロー	1,197	(720)	(1,987)	(2,555)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(236)	1,112	2,567	1,697
1株当たり情報:				
当期利益(親会社の所有者に帰属)*:				
基本的	¥ 62.66	¥ 72.83	¥ 130.18	¥ 169.93
希薄化後*	61.31	72.82	130.17	169.90
親会社の所有者に帰属する持分*	686.99	776.61	1,047.88	1,192.35
年間配当金*2	8.00	11.00	25.00	33.00
レシオ:				
親会社所有者帰属持分比率(%)*	14.6	16.9	19.4	17.5
ROE(%)	9.9	10.2	14.3	15.2
ROA(%)	1.4	1.6	2.6	2.8
Debt-Equity Ratio(ネット)(倍)	3.3	2.5	2.0	2.0
ご参考:				
売上高*3、4	¥91,979	¥98,986	¥ 103,363	¥ 105,283
基礎収益*5	668	1,100	1,583	2,029

当期利益と基礎収益



資産合計とROA



* 米国会計基準による用語では、「持分法による投資利益」は「持分法損益」、「当期利益(親会社の所有者に帰属)」は「当期純利益(住友商事(株)に帰属)」、「親会社の所有者に帰属する持分」は「株主資本」、「希薄化後」は「潜在株式調整後」、「親会社所有者帰属持分比率」は「株主資本比率」となります。

*1 過年度のキャッシュ・フローについては、2004年3月期を除き、ASC810「連結」の適用に伴い組替えて表示しております。

*2 「1株当たり年間配当金」は、事業年度終了後に支払われる配当を含む、各年度の現金配当金です。

*3 「売上高」は、日本の投資家の便宜を考慮し、日本の会計慣行に従って表示しているものです。

*4 「売上高」は、当社及び子会社が契約当事者として行った取引額及び代理人等として関与した取引額の合計です。これは日本の総合商社で一般的に用いられている指標であり、米国会計基準またはIFRSに基づく「Sales」あるいは「Revenues」と同義ではなく、また、代用されるものではありません。

*5 基礎収益=(売上総利益+販売費及び一般管理費(貸倒引当金繰入額を除く)+利息収支+受取配当金)×(1-税率)+持分法による投資利益
<税率:2004年3月期は42%、2005年3月期から2012年3月期は41%、2013年3月期は38%>

単位:億円

GG Plan		FOCUS' 10			f(x)	
2008	2009	2010	2011	2012	2013	
¥ 9,345	¥ 9,352	¥ 7,795	¥ 8,640	¥ 9,188	¥ 8,270	
(276)	(215)	(128)	(81)	(39)	(23)	
(428)	(361)	(241)	(181)	(151)	(158)	
153	146	113	100	112	134	
569	900	761	956	1,106	1,074	
2,389	2,151	1,552	2,002	2,507	2,325	
75,714	70,182	71,378	72,305	72,268	78,328	
14,927	13,531	15,837	15,705	16,891	20,528	
32,476	31,868	27,818	30,563	27,867	29,303	
3,237	3,488	5,104	2,195	1,904	2,803	
(2,980)	(2,615)	(594)	(4,694)	(357)	(1,862)	
256	873	4,510	(2,499)	1,547	941	
79	(58)	(1,501)	1,559	(333)	(247)	

単位:円

¥ 192.51	¥ 172.06	¥ 124.15	¥ 160.17	¥ 200.52	¥ 185.92
192.47	172.03	124.12	160.09	200.39	185.79
1,194.20	1,082.47	1,266.93	1,256.31	1,351.10	1,641.60
38.00	34.00	24.00	36.00	50.00	46.00

単位:%、倍

19.7	19.3	22.2	21.7	23.4	26.2
16.1	15.1	10.6	12.9	15.4	12.4
3.0	2.9	2.2	2.8	3.5	3.1
2.2	2.4	1.8	1.9	1.6	1.4

単位:億円

¥ 114,846	¥ 107,500	¥ 77,672	¥ 83,494	¥ 82,730	¥ 75,027
1,971	2,430	1,514	2,205	2,515	2,165

親会社の所有者に帰属する持分とROE



■ 親会社の所有者に帰属する持分(左軸) ■ ROE(右軸)

有利子負債(ネット)とDebt-Equity Ratio(ネット)



■ 有利子負債(ネット) (左軸) ■ Debt-Equity Ratio(ネット) (右軸)



- 14** 社長メッセージ：
全てのステークホルダーの皆様へ
- 20** 特集Ⅰ：新中期経営計画
Be the Best, Be the One 2014
- 26** 特集Ⅱ：一段高いレベルの利益成長を目指して
- 26** 非在来型エネルギー事業の多面的展開
- 30** 農業資材バリューチェーンの拡大

CHAPTER 1

MANAGEMENT STRATEGY

経営戦略

社長メッセージ:全てのステークホルダーの皆様へ

ENSURING THE STEADY, CONTINUOUS GROWTH OF THE SUMITOMO CORPORATION GROUP

住友商事グループが永遠に続いていくために

住友商事は、2019年度に創立100周年を迎えます。
この大きな節目を迎えるにあたり、住友商事グループの中長期ビジョンとして、「創立100周年(2019年度)に向けて目指す姿」を掲げました。

住友商事グループが、さらに50年、100年、そして永遠に、
安定的・継続的に成長していくための強固な礎を、創立100周年までの
7年間の年月をかけて、しっかりと築き上げていきたいと思えます。

創立100周年(2019年度)に向けて目指す姿

～経営理念・行動指針をベースとして～

Be the Best, Be the One

- 「住友商事グループらしい」やり方で、「住友商事グループならではの」の価値を創造し、「さすが住友商事グループ」と社会に認められる企業グループを目指す。
- 健全な財務体質を維持しつつ、強固な収益基盤を構築し、一段高いレベルの利益成長を目指す。

総資産:9~10兆円 連結純利益:4,000億円以上



代表取締役社長

中村邦晴

QUESTION 01

「創立100周年（2019年度）に向けて目指す姿」に込められた思いを教えてください。

その先の50年、100年に、安定的・継続的に成長するための揺るぎない“礎”を築き上げていきたい。

2012年に私が社長に就任した際に、「2019年度に創立100周年を迎える住友商事グループをさらに50年、100年、そして永遠に続いていくような会社になりたい」という私自身の思いを表明しました。この100周年を一つのマイルストーンに据えて、それまでの7年の間、この思いを実現するための揺るぎない土台、“礎”をしっかりと築き上げていきたいと考えています。

住友商事グループを取り巻く今後の事業環境は、引き続き変化が激しく不確実性を伴うものと認識し

ています。また、ビジネスそのものも、資源事業、インフラ事業に代表されるようにますます複雑化し、より長期のスパンでの立ち上げや開発が求められています。

こうした事業環境の中でも安定的・継続的な成長を果たしていくためには、足元の変化に柔軟に対応するとともに、将来の大きな流れを予見して、中長期的な視点で「目指す姿」を描き、その実現に向けて戦略を着実に実行していくことが重要と考えています。



こうした思いから、「創立100周年に向けて目指す姿」を掲げるとともに、“Be the Best, Be the One”をそのスローガンとしています。この言葉には、あらゆる面でベストな会社となり、広く社会に認められる企業グループを目指したい、という思いを込めています。

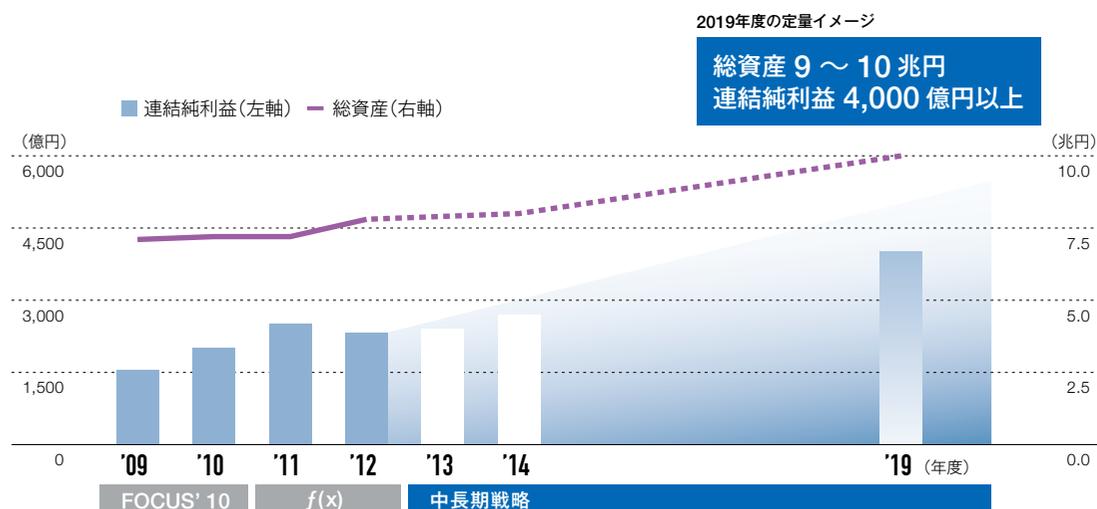
これを実現するためには、まず、「住友の事業精神」や営業の要旨・住友商事グループの経営理念に立ち返り、これに則って事業活動に取り組むことが何より重要だと考えています。

営業の要旨・経営理念にある「信用を重んじ確実に旨とする」、「浮利を追わず」のとおり、“住友商事らしく”、しっかりと時代の変化を読み、自分たちで立案した計画や戦略を確実に実行し、我々のこれまでに培ってきた強み・機能を発揮し“住友商事ならではの”価値を創造していきます。そして何より、住友の事業精神である「自利利他公私一如」のとおり、自社の収益拡大だけでなく、国や社会に貢献することを事業活動の根幹に据えて正々堂々と事業を進めていき、「さすが住友商事グループ」と広く社会から必要とされる存在を目指していきます。

また、「健全な財務体質を維持しつつ、強固な収益基盤を構築し、一段高いレベルの利益成長を目指す」ことを、創立100周年に向けた定量面で目指す姿として掲げました。具体的には、2019年度に総資産9～10兆円、連結純利益で4,000億円以上という定量イメージを掲げ、その先の100年に向けて、財務健全性を維持しながら、安定的・継続的に成長するための強固な収益基盤を構築することを目指していきます。

創立100周年は、我々にとって通過点に過ぎません。その先も社会に必要と認められ、安定的・継続的に成長していくために、どのような経営をすべきかに思いを馳せていくと、「住友の事業精神」に行きつきます。住友グループは400年間続いている企業集団ですが、これほど長く続く組織体というのは、世界を見てもそれほど多く存在していません。それが可能なのは、「住友の事業精神」を実践してきたからだと考えています。

社員一人ひとりが、「住友の事業精神」、住友商事グループの経営理念に即した行動をとっているかを自らに対して常に問い続け、住友商事らしさを実践することで、“Be the Best, Be the One”の実現が可能になると考えています。



QUESTION 02

中期経営計画 $f(x)$ (エフクロス)の成果、課題について総括してください。

**定量目標の達成、資産の入替・バランスシートマネジメントの進展は評価している。
ただし、収益力のさらなる強化は課題。**

住友商事では2年ごとに中期経営計画を策定しており、2013年3月までの2年間の中期経営計画である $f(x)$ では、まず、定量面で、2年間で当期純利益4,800億円という利益計画を掲げました。2011年度の連結純利益は過去最高益となる2,507億円となりました。続く2012年度においては、資源価格下落の影響などにより2,325億円にとどまりましたが、2年間の利益目標を達成することができました。2年間のリスク・リターンは15.2%と、これについても計画値である15%をクリアしています。

投融資については、2年間で5,800億円の計画に対し、実績5,600億円とほぼ計画どおりとなりました。資源分野で2,050億円、非資源分野で3,550億円と、特定の事業分野に偏ることなく、バランスの取れた事業ポートフォリオの構築に努めながら、将来の収益基盤を拡大するための投融資を行いました。

同時に、 $f(x)$ 2年合計で8,600億円の資産売却・削減を行いました。これに伴って、約3,800億円のキャッシュを回収し、着実にバランスシートマネジメ

ントが進捗したと考えています。住友三井オートサービス(株)やジュピターショップチャンネル(株)の持分売却では、戦略的パートナーとの提携を通じて、中長期的視点に立った収益基盤の強化を図ったことに加え、事業環境の変化などにより、大きな成長が見込み難いビジネスや、当初見込んでいた収益が期待できない事業などの売却・撤退を進めました。

ただし、課題として残った点もいくつかあります。一つは、投融資案件に対する着実なバリューアップです。大型投融資案件の中には、当初の事業計画どおりに収益が上がっていない案件があり、早期にバリューアップを行う必要があります。また、事業環境が絶えず変化していく中で、常に、収益性・成長性の乏しいビジネスについて、縮小・撤退を図るとともに、戦略分野への一層の経営資源や人材のシフトを行い、収益力を強化する必要があります。

成果

- 新規投融資を計画どおりに実施
- 入替の積極的推進によるキャッシュ創出とBSマネジメントの進展
- コアビジネスにおけるパートナーとの協業の深化

課題

- 近年の投融資案件の着実なバリューアップ
- 低採算・低成長ビジネスのさらなる縮小・撤退
- 戦略分野への一層の人材シフト

新中期経営計画：Be the Best, Be the One 2014

収益力を徹底的に強化し、一段高いレベルの利益成長へ踏み出すステージ

QUESTION 03

新中期経営計画「Be the Best, Be the One 2014」(BBBO2014)の目指すものについて教えてください。

P20

詳細はP20の
「特集I：新中期経営計画」
をご参照ください。

◀◀ **住友商事の強みをさらに追求し、収益力を徹底的に強化。創立100周年に向けた「目指す姿」実現への第一歩としたい。**

現在の2,300~2,500億円の連結純利益の水準から、「目指す姿」で掲げる4,000億円以上の「一段高いレベルの利益成長」まで引き上げるためには、「収益力の徹底強化」が必要と考えています。このため、BBBO2014では、「強み・機能の追求と結集」、「中長期視点に立ったビジネスの新陳代謝の促進」を実施し、連結純利益の目標である2013年度2,400億円、2014年度2,700億円の達成を目指します。

具体的には、現在の収益の柱となっている事業をさらに強くしていくために、優先的に経営資源を投入します。BBBO2014の期間中には、過去最大となる7,500億円の新規投融資を予定していますが、各営業部門において、当社に強みや知見があり、将来にわたり収益の柱とする分野を「重点分野」として設定し、優先順位を明確にしたうえで、従来以上に投融資分野を絞り込み、優良な案件を着実に積み上げていきます。

また、この2年間では、当社の強み・機能を活かすことができ、かつ中長期的視点から成長ポテンシャル

が高い分野・地域を「全社育成分野」「全社育成地域」に設定して経営資源を戦略的に配分し、収益機会を追求していきます。さらに、近年に投資した案件で、当初の事業計画どおりに収益化が図られていない事業について、人材・ノウハウを集中的に投入し、着実なバリューアップに注力し、収益力の強化を行います。

これを成し遂げるためには、有限な経営資源を有効活用していく必要があることから、環境の変化に応じ、収益性・成長性の乏しいビジネスの縮小・撤退に取り組みます。併せて、有力パートナーとの戦略的提携を通じ、バランスシートをコントロールすることにより、BBBO2014においても2年合計で7,700億円の資産売却・削減を予定しています。

これらの取り組みにより、経営資源や人材リソースを中長期的に成長分野にシフトさせていく新陳代謝が可能となり、従来以上にスピード感を持ってこの循環を行い、健全な財務体質を維持しながら、より強固な収益基盤の構築を図っていきます。

QUESTION 04

企業の社会的責任(CSR)について、どのように考えていますか?

住友商事グループにとってCSRとは、経営理念を実践することにほかならない。

社会・環境に対する責任を果たすという点では、先ほども触れましたが、やはり、経営の根幹である「住友の事業精神」が深く関わってきます。「自利利他公私一如」(住友の事業は、住友自身を利するとともに、国家を利し、社会を利するほどの事業でなければならないという意味)の考え方は、「常に変化を先取りして新たな価値を創造し、広く社会に貢献す

る」、「健全な事業活動を通じて豊かさと夢を実現する」という住友商事グループの経営理念につながっています。つまり、当社グループにとってCSRとは、経営理念を実践することにほかなりません。それは健全な事業活動を通じて果たしていくものであり、社会的課題の解決に向けて、様々なステークホルダーと対話しつつ、企業の立場から何ができるか、

何をすべきかを考え、事業戦略として立案し、実行していくものと捉えています。

例えば、海外で事業を展開する場合、いかに地域に根ざし、現地社会に貢献できるかを第一に考えなくてはなりません。鉱山開発プロジェクトはその典型的なもので、単に資源を採掘するだけではありません。環境保全に最大限配慮するのはもちろんのこと、鉱山で働く従業員、地元住民、政府、地方官庁などのステークホルダーと対話を重ね、納税や雇用

創出という経済的貢献はもとより、産業・生活関連インフラなどハード面の整備、それを運営するためのソフト面の支援を行い、地域の経済・産業・社会の発展に貢献しています。また、当社は、今後大きな経済発展が見込まれるミャンマーで通信インフラや鉄道の整備、工業団地の開発をお手伝いさせていただく予定ですが、現地の人々の生活の向上、経済のさらなる活性化につながるようなビジネスにしていきたいと考えています。



QUESTION 05

株主還元についての考え方を教えてください。

中長期的な利益成長による1株当たりの配当額増加を目指す。

株主の皆様の利益を向上させていくためには、「企業価値の向上」と「配当の充実」を両立させていくことが重要と考えています。配当については、長期にわたり安定した配当を行うことを基本方針として掲げ、中長期的な利益成長による1株当たりの配当額の増加を目指しています。

BBBO2014においては、経済環境や投資計画などを踏まえ、25%の配当性向を適用する考えです。これに基づき、2013年度に関しては、連結純利益が年間見通しどおり2,400億円となった場合には、1株当たり47円の年間配当を実施させていただくこととなります。

QUESTION 06

最後に、ステークホルダーの皆様へのメッセージをお願いします。

「創立100周年(2019年度)に向けて目指す姿」を何としても実現させたい。

従来の延長線上にはない、一段高いレベルの利益成長を実現するためには、越えなければならない複数のハードルがあると認識していますが、全社の「目指す姿」を決めるにあたり、中長期戦略を各営業部門と議論してきた中で、当社グループには数え切れないほどのビジネスチャンスがあることを改めて認識しました。これらを全て着実に実行していけば、その先に、必ず「目指す姿」の実現があると確信しています。

各現場において、社員一人ひとりが、「住友商事をこういう会社になりたい」という気持ちをしっかりと

持ち続け、2019年、また、その先に各分野でどういう姿になりたいか、どういう仕事をしていきたいかを考え、それぞれの「目指す姿」を実現するための課題を一つひとつクリアしていくことが重要だと思っています。

まずは、「目指す姿」実現への第一歩となる「Be the Best, Be the One 2014」の目標を全社一丸となって達成していきたいと考えています。

住友商事グループの取り組みに、今後もどうぞご期待ください。

特集I:新中期経営計画

Be the Best, Be the One 2014

収益力を徹底的に強化し、
一段高いレベルの利益成長へ

当社グループでは、「創立100周年(2019年度)に向けて目指す姿」(目指す姿)を掲げています。「目指す姿」の実現に向けた最初の2年間となる、2013~2014年度の中期経営計画「Be the Best, Be the One 2014」(BBBO2014)では、この2年間で一段高いレベルの利益成長へ踏み出すためのステージと位置付け、「収益力を徹底強化」するとともに、「収益力を支える経営基盤を強化」することで、財務健全性を維持しながら、強固な収益基盤を構築していきます。

収益力の徹底強化とは

BBBO2014では、中期経営計画f(x)において課題となった「収益力の徹底強化」を実現するために、「強み・機能の追求と結集」、「中長期視点に立ったビジネスの新陳代謝の促進」に取り組んでいきます。

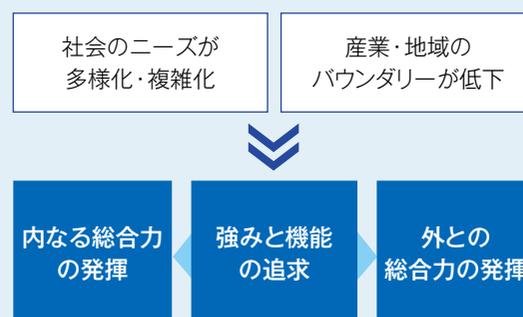
(1) 強み・機能の追求と結集

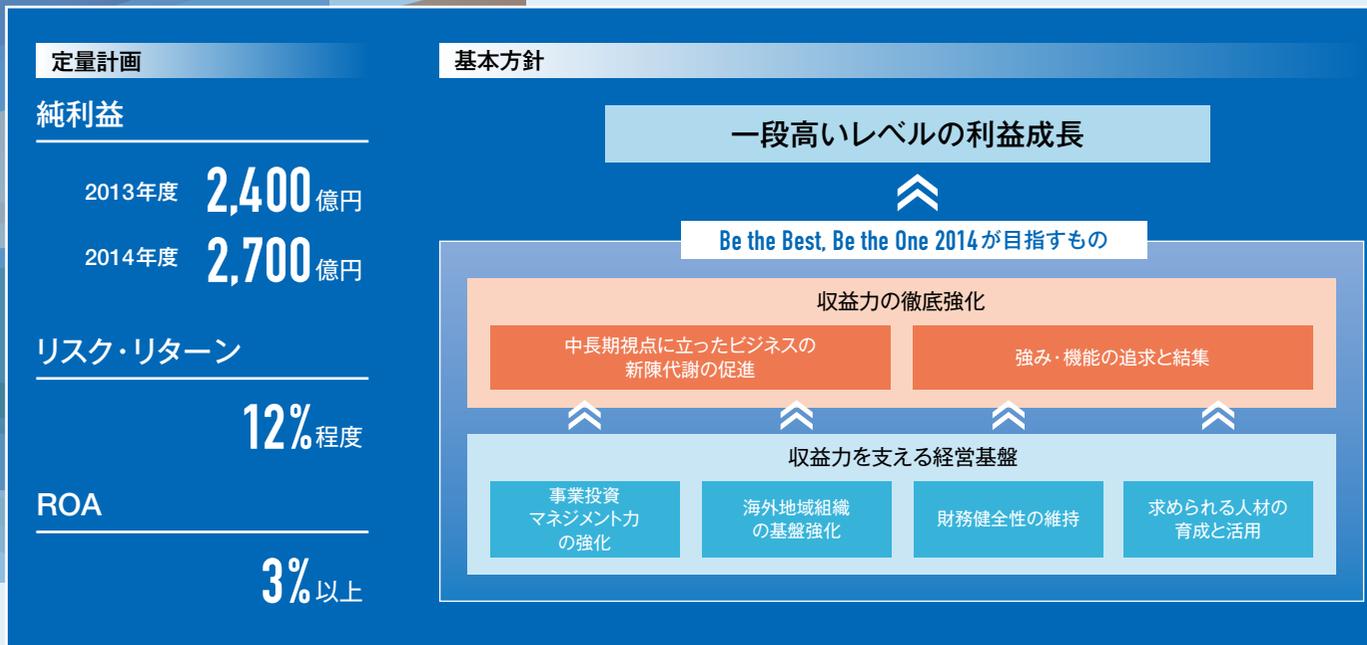
社会のニーズが多様化・複雑化し、産業・地域のバウンダリーが低下する環境下において、収益力を強化するためには、事業部門、地域組織といった組織の枠を越えて、様々なノウハウや機能を結集して新たな価値を創造し、社会のニーズに応じていく必要があります。

BBBO2014では、各事業部門・地域組織が自らの強み・機能を徹底的に分析・追求し、組織の枠を越えて結集させ、戦略・ビジネスモデルを共有することで、当社の強みである総合力を最大限に発揮していきます(内なる総合力の発揮)。また、ビジネスを強化していくためには、内なる総合力の発揮だけでなく、外部のパートナーとの協働が不可欠です。既

存パートナーとの広域・多面展開を図るとともに、フィロソフィーと戦略を共有できる新たなパートナーを開拓することで、戦略的にパートナーシップの強化を進めていきます(外との総合力の発揮)。

組織の枠を越えた戦略・ビジネスモデルの共有や協働





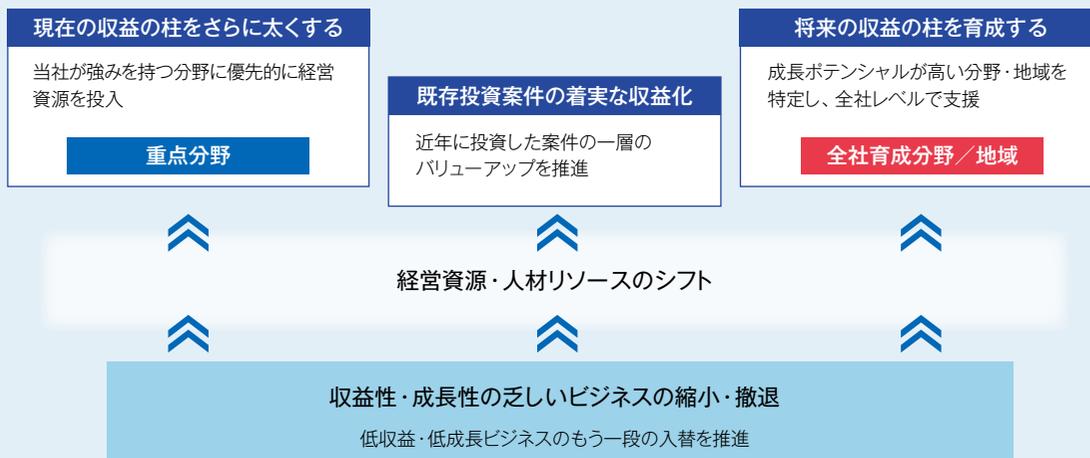
(2) 中長期視点に立ったビジネスの新陳代謝の促進

一段高いレベルの利益成長を実現するには、各ビジネスの多様な役割を見極めながら会社全体として収益性を高める必要があり、人材・資金という限りある経営資源をいかに有効に使うかが重要になります。

BBBO2014では、以下の4つからなる企業の成長に必要な「ビジネスの新陳代謝」を従来以上にスピード感を持って実践し、収益力の徹底強化を図ります。

1) まず、現在の収益の柱となっている、当社に強みや知見のある分野を「重点分野」に設定し、将来にわたり収益の柱とするために、優先的に経営資源を投入していきます。

中長期視点に立ったビジネスの新陳代謝



- 2) また、当社の強み・機能を活かすことができ、かつ、中長期的な視点から成長ポテンシャルが高い分野・地域を「全社育成分野／地域」として設定し、経営資源を戦略的に配分します。全社横断プロジェクトチームを組成するなど、全社レベルで中長期的な視点を持って育成していきます。
- 3) さらに、近年投資した資源上流ビジネスなどの大型案件に人材・ノウハウを集中的に投入し、バリューアップや着実な完工に注力していきます。
- 4) 一方で、収益性・成長性の乏しいビジネスの縮小・撤退や、有力パートナーとの戦略的提携を通じて、バランスシートをコントロールしながら「資産売却・削減」を進め、経営資源・人材リソースを「重点分野」「全社育成分野／地域」「既存大型案件」の強化・育成にシフトしていきます。

■ 新規投融資計画

BBBO2014では、過去最大となる総額7,500億円の新規投融資を計画しています。

先に説明した「重点分野」に対し6,500億円の新規投融資を見込み、「全社育成分野／地域」に対しては1,000億円の投融資枠を設けました。

BBBO2014では、この投融資計画をもとに、各事業部門において重点分野に沿った優先順位を明確にして投融資を行い、優良な案件を積み上げていきます。

同時に、各事業部門の積み上げの進捗を都度モニターしていきます。その中で、進捗の遅い事業部門があれば、予定していた配分を進捗の早い事業部門に振り替えるなど、フレキシブルに運用していきます。

「重点分野」

- 資源・化学品事業部門では、北米タイトオイル開発やチリのシエラゴルダ銅鉱山開発など、開発中の案件や既存案件の拡張への投資を行います。
- 非資源分野では、金属事業部門の北米鋼管事業、輸送機・建機事業部門の自動車バリューチェーンの拡大、環境・インフラ事業部門の海外IPP事業、メディア・生活関連事業部門のメディア事業の海外展開や不動産事業を中心に投資し、当社の特徴であるバランスの取れたポートフォリオを維持していきます。

新規投融資計画(2年合計)

	投融資額(億円)	重点分野
金属	800	鋼管事業
輸送機・建機	1,600	自動車事業
環境・インフラ	900	電力事業
メディア・生活関連	1,300	メディア事業、不動産事業
資源・化学品	1,900	資源・エネルギー上流事業
全社育成分野／地域	1,000	—
合計	7,500	

「全社育成分野」

● 「非在来型エネルギー周辺ビジネス」

北米で行っているシェールガスやタイトオイルの開発事業をベースに、LNGの輸出、石油化学品関連のバリューチェーンの構築といった展開を図ります。

そのほかにも、鋼管ビジネスやインフラビジネスなど、非在来型エネルギー事業に関わる多くのビジネスチャンスを、当社の総合力を発揮して追求していきます。

● 「アジアのリテールビジネス」

国内ビジネスを中心に培ったリテールビジネスの強み・機能と、これまでに積み上げたアジアにおけるビジネスの経験や、知見・人脈を結集させ、国内での成功モデルのアジア展開を足掛かりに、アジア諸国の旺盛な消費需要を取り込み、リテールビジネスの収益基盤拡大を図ります。

● 「食料ビジネス」

中長期的に世界の人口が増加し、食料需要が増えていく中で、世界需給の偏在を捉え、主に海外の食料ビジネスを追求していきます。

▶▶ 非在来型エネルギー周辺ビジネス、食料ビジネスについては、P26からの特集IIをご参照ください。

「全社育成地域」

● インド・ブラジル・ミャンマー・トルコ・

サブサハラ(6カ国)

インド・ブラジルではこれまでの取り組みから一歩踏み込み、当社の強みが発揮できる分野に絞り込んで積極的に取り組んでいきます。また、ミャンマー・トルコ・サブサハラ6カ国(南アフリカ、ナイジェリア、アンゴラ、タンザニア、モザンビーク、ガーナ)については、まずはビジネスの発掘に取り組み、当社として注力する分野を見定めていきます。

■ 資産売却・削減計画

BBBO2014では新規投融資7,500億円と同規模の7,700億円の資産売却・削減を計画しています。収益性・成長性の乏しいビジネスの縮小・撤退に加え、有力パートナーとの戦略的提携を通じて、バランスシートをコントロールしながら、資産を削減していきます。

資産売却・削減計画 (2年合計)	総資産 △7,700億円
---------------------	-----------------



経営資源・人材リソースを
成長分野にシフト

全社育成分野

- 非在来型エネルギー周辺ビジネス
- アジアのリテールビジネス
- 食料ビジネス

全社育成地域

- インド
- ブラジル
- ミャンマー
- トルコ
- サブサハラ(6カ国)

収益力を支える経営基盤

「収益力の徹底強化」には、新規投融資や事業売却・撤退といった側面だけではなく、収益力を支える経営基盤の強化が必要となります。BBBO2014では、「事業投資マネジメント力の強化」、「海外地域組織の基盤強化」、「財務健全性の維持」及び「求められる人材の育成と活用」に取り組み、ビジネスの前線を支える経営基盤をより強固なものとしていきます。

事業投資 マネジメント力の 強化

》 事業を確実にバリューアップするための事業投資 マネジメント力の強化

資源投資、製造業参画などにより、1件当たりのリスクアセットが大型化する傾向にあることから、大型投融資案件の早期のバリューアップ実現のため、事業投資マネジメント力を強化していきます。

海外地域組織の 基盤強化

》 成長市場の活力とビジネスチャンスを取り込むべく 海外地域組織の基盤を強化

新興国を中心とする海外の経済成長のトレンドは今後も継続していくことが予想されることから、現地の政治・経済や商習慣に精通した海外地域組織の基盤を強化していきます。

財務健全性の維持

》 安定的・継続的な成長を可能にする財務健全性を維持・確保

積極的な投資を実行しながら、有利子負債に過度に依存しない健全な財務体質を維持していきます。

求められる人材の 育成と活用

》 現場での多様な経験を重視した人材育成を強化するとともに、 グローバルベースでの人材育成・活用の施策を促進

一段高いレベルの利益成長を実現するために必要な「収益力の徹底強化」を担う人材の育成に注力します。

財務健全性の維持

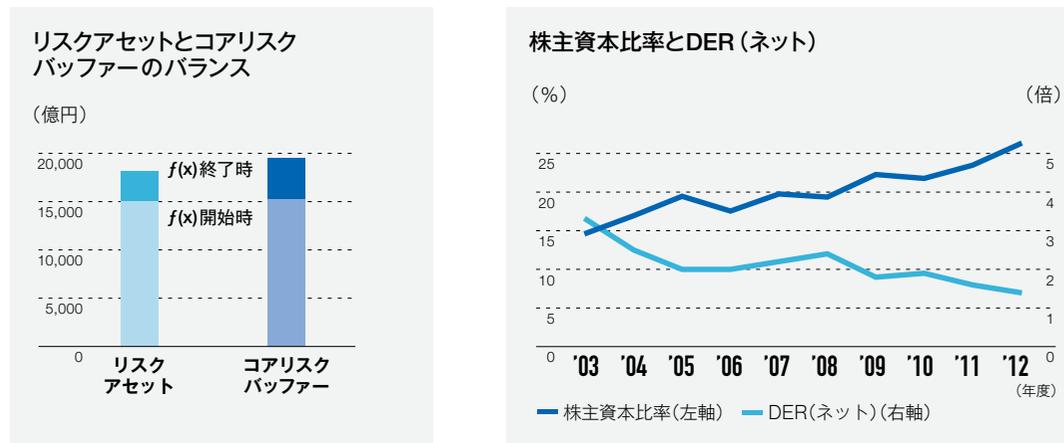
当社では、経営の安全性の観点から、最大損失可能性額であるリスクアセット(RA)をコアリスクバッファ*1 (RB) (株主資本)の範囲内に収めることを経営の基本としています。

▶▶ 詳細は、P77の「リスク・リターン経営」をご参照ください。

それに加え、その時々々の金融環境を考慮しながら、流動性の確保、適正DER (Debt-Equity Ratio=負債比率)、総資産額の規模といった視点からバランスシートを管理する「バランスシートマネジメント」を行い、過度に有利子負債に依存しない形で事業運営を行ってきました。

2012年度末には、連結総資産額7兆8,328億円に対し9,311億円の現預金を保有しており、高い流動性を確保しています。また、株主資本は2兆528億円まで増加し、株主資本比率は26.2%、DER (ネット)は1.4倍まで改善しています。

*1 コアリスクバッファ=資本金+剰余金+ 外貨換算調整勘定-自己株式



基礎収益キャッシュ・フロー*2 (CF) モニタリングの強化とコアRBの増強

BBBO2014では、財務健全性を維持しながら、収益力の強化に向けて積極的な投資を計画しています。

これまで同様、有利子負債に過度に依存せずに総資産を適正レベルにマネジしながら新規投融資を行うには、その原資となる投資余力の確保が必要となります。BBBO2014では基礎収益CFを新たにモニタリングの指標とし、持分法投資先からの配当によるキャッシュの回収や、事業の入替、既存案件のバリュー実現によるキャッシュの回収に取り組み、投資余力を確保していきます。

また、RAをコアRBの範囲内に収める基本方針を堅持しながら、投資余力を確保するために、投資した事業を事業計画どおりに収益化してコアRBを増強し、財務基盤をより強固なものとしていきます。

財務健全性の維持

- RAをコアRBの範囲内に収める
- 有利子負債に過度に依存しないように総資産を適性レベルにマネジ



投資余力の確保

- キャッシュ・フローの視点
⇒基礎収益CF
- コアRBの増強
⇒収益性の向上

*2 基礎収益CF=基礎収益-持分法による投資利益+持分法投資先からの配当
基礎収益=(売上総利益+販売費及び一般管理費(貸倒引当金繰入額を除く))+利息収支+受取配当金)×(1-税率)+持分法による投資利益

特集Ⅱ：一段高いレベルの利益成長を目指して

EXPANSION IN SCOPE OF THE
UNCONVENTIONAL ENERGY BUSINESSES

非在来型エネルギー事業の多面的展開

“強み”と“機能”を結集し、成長分野の新たな価値を追求

世界のエネルギー市場の構造改革
「シェール革命」

米国のエネルギー事情は、シェールガスの採掘に成功したことで一気に様変わりしました。2000年代半ばまでは、米国は将来的に世界最大の天然ガス輸入国になると見られていましたが、今や液化天然ガス(LNG)の輸出さえも現実のものとなっています。

シェールとは、泥が水平に堆積して固まった頁岩と呼ばれる岩のことで、シェールガスとは、その隙間に貯留している炭化水素ガスのことです。シェールガスが世界の至るところに存在していることは早

くから知られていましたが、以前の掘削技術だけではシェールガスを地上に取り出すことが難しく、商業生産には至っていませんでした。その開発にいち早く成功したのが米国です。2000年代に入り、水平掘削と水圧破碎の技術が確立されると、シェールガスの生産性が大きく改善し、2006年頃から本格的にシェールガスの商業生産が開始されました。シェールガスの開発が成功するまでは、天然ガスの供給地は中東が中心でしたが、米国各地でシェールガスの開発が進むことで、天然ガスをめぐる世界市場の構造変革が進展しました。

水平掘削と水圧破碎の技術

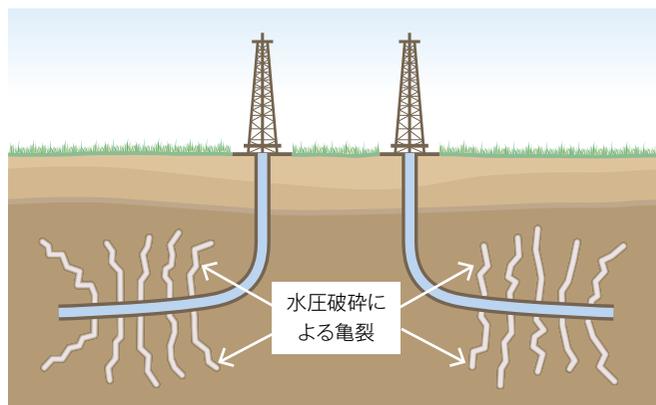
鍵となるのは2つの技術

水平掘削 (作業期間：1～2週間程度)

- シェール層の広がりと同様に井戸を掘ることにより、より経済性が高く、広範囲にわたり天然ガスの回収が可能となる。

水圧破碎 (作業期間：2週間程度)

- 水を高圧で地下に流し込み、シェール層に亀裂を生じさせる。
- 次に、送り込む水に砂粒状の粉末を徐々に混ぜていき、支持体として亀裂が塞がるのを阻む。
- 砂粒により開いたままの亀裂から天然ガスを回収する。





◀ マーセラス・シェールにある掘削リグ

ボン社)が進めているタイトオイル開発プロジェクトへの参画を決定しました。当社の資源・エネルギー上流分野のポートフォリオ戦略の中で重点戦略商品の一つと位置付ける石油・ガス資産の拡充を実現し、中長期的に収益の飛躍的な向上に資するプロジェクトです。

本プロジェクトの開発エリアであるパーミアン・ベースンは北米最大の埋蔵量を誇り、全米の原油生産量の20%を占める鉱区で、シェールガスやタイトオイル開発技術の発展に伴い、現在は、全米でも特に活発な開発エリアとなっています。また、パートナーであるデボン社は、業界で初めて水平掘削の技術を用いた開発を行うなどシェール開発の先駆者であり、現在最も技術的経験・ノウハウを持つトップオペレーターです。

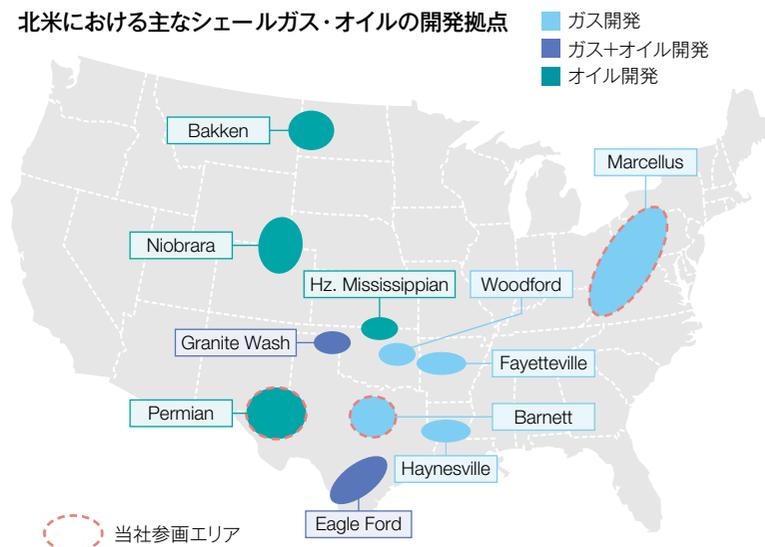
このように、ポテンシャルの高い有望な開発エリアを有力なパートナーとともに開発を進めることにより、バーネット及びマーセラス・シェールプロジェクトを通じて獲得した非在来型エネルギー開発のノウハウ、知見、業界でのプレゼンスという強みをさらに高めていき、非在来型エネルギー開発分野における本邦のリーディングカンパニーのポジションをより一層追求していきます。

シェールガス開発からタイトオイル開発へ

住友商事の石油・ガス開発事業は、これまで英領及びノルウェー領北海油田を中核資産と位置付け、開発に注力してきました。さらなる優良資産の積み増しの可能性を追求してきましたが、このように、石油・ガス開発業界に大きな変革をもたらしているシェールガスに大きな可能性を見出し、2009年12月、シェールガスの有数の産地である米国テキサス州バーネット・シェール・フィールドにおいて Carrizo Oil & Gas, Inc.が推進するプロジェクトへの参画を決定し、アジア企業として初めてシェールガス開発に着手しました。さらに、2010年9月には、ペンシルバニア州マーセラス・シェール・フィールドの開発プロジェクトに参入しました。マーセラス・プロジェクトにおいては、2020年までの間に1,100本以上の井戸を掘削する計画です。

当社の石油・ガス開発事業への取り組みは、さらにタイトオイルの開発へと拡大します。タイトオイルとは、シェール層、ライム(石灰岩)層、浸透率の低い砂岩層などに貯留している原油のことで、シェールガスと同様、水平掘削技術及び水圧破碎を用いて抽出されます。2012年9月、当社は、テキサス州パーミアン・ベースンでDevon Energy Corporation(デ

北米における主なシェールガス・オイルの開発拠点



上流開発から総合力を活かした 多面的な展開へ

シェールガス、タイトオイルなどの非在来型エネルギー事業は、掘削、生産、輸送など、上流から中下流に至るまでの各工程において様々な機能が求められています。当社はこうしたニーズを捉え、上流開発事業に加え、当社の強みである総合力を発揮した多面的なビジネス展開を実現しています。

北米鋼管事業のさらなる成長を目指す

世界では年間約1,200万トンの油井管が消費されており、米国は、この半分にあたる約600万トンが消費される世界最大の市場となっています。

当社の北米における事業展開は歴史が古く、25年前には本格的に問屋事業に参入しています。その後も独自の問屋網を軸として、活況を呈するシェールガス・オイル開発を背景とした顧客ニーズの変化に対応しながら、製造や加工事業への展開も進め、現在では、米国で消費されている油井管のうち、約20%の市場シェアを誇っています。

その油井管市場では、2007年頃からのシェールガス・オイル開発の増加に伴い、この開発用に径の小さい小径油井管の需要が急増しています。それを受け、当社は2011年9月に、フランスの大手鋼管メーカーVallourec S.A.による小径シームレス鋼管製造事業に参画し、2012年秋から稼働を開始しています。2013年にはフル生産に達し、年間約35万ト

ンの鋼管を生産する予定であり、油井管事業においてさらなるシェア拡大を狙っていきます。

また、油井管事業に隣接する油井機器・サービス分野（Oil Field Equipment。以下、OFE分野）への展開を図る足掛かりとして、2006年末にHowco Groupを買収しました。シェールガス・オイルの革命的増産により、OFE分野の市場規模は現在40兆円と巨大なマーケットとなっており、Howco社が持つ油井機器の加工と問屋機能という強みを活かし、こうした需要を着実に捉えていきます。

北米鋼管事業における当社の強みである、①スーパーメジャーから中小独立系まで幅広い石油会社との長期契約を中心とした顧客基盤、②高品質の製品をジャストインタイムで供給する問屋網、③油井管サプライ・チェーン・マネジメント(SCM)スキームといった独自システムによる円滑なオペレーション支援体制、などの基盤をさらに強化するとともに、Howco社を中心としたOFE事業、ラインパイプ・特殊管関連事業を拡大することで、上流から中下流にかけて、鋼管事業のトータルソリューションプロバイダーとしての機能を深化させていきます。

天然ガストレードの実績をもとに、LNGの輸出へ

当社は、2013年4月、Dominion Cove Point LNG, LP(ドミニオン社)が、メリーランド州ラスピーで推進するコーブポイントLNGプロジェクトへの参画を決定しました。本プロジェクトは、現在LNG受入基地として稼働中のコーブポイントLNG基地に新たに天然ガス液化プラントを建設し、シェールガスをはじめとする米国産天然ガスを液化してLNGとして輸出するという取り組みです。米国エネルギー省による自由貿易協定(FTA)未締結国向けのLNG輸出許可発行等を経て、2017年の稼働開始を目指しています。当社は、100%子会社のPacific Summit Energy LLC(PSE社)を通じて、ドミニオン社と年間約230万トン分の天然ガス液化加工契約を締結するとともに、生産されるLNGを、2017年より20年間にわたって東京ガス(株)及び関西電力(株)に販売する基本合意書を締結しています。



▲ 米国のシームレス鋼管製造会社における鋼管の切断加工の様子

当社は2004年にPSE社を設立し、米国内の天然ガストレーディング・マーケティング事業を開始しました。現在では、日本企業が100%出資する会社としては唯一、LNG換算で年間1,000万トン規模の天然ガスを米国内で取引するまでに成長しています。PSE社は本プロジェクトにおいて、米国の天然ガスマーケットや当社権益など多様なリソースを組み合わせ、競争力のある天然ガスを、安定的かつ長期にわたって液化プラントに供給する役割を担います。

このように本プロジェクトは、前述のシェール上流開発とPSE事業で培った天然ガストレードのノウハウ及びガス調達力という強みを活かすことにより、シェールガスの開発から流通、液化、輸出に至るまでの天然ガス・LNGバリューチェーンを構築しようという試みです。当社は、このバリューチェーンを基盤として、米国産天然ガス価格に連動したLNGを日本へ供給し、日本のLNG調達先及び調達価格フォーミュラの多様化を図り、日本のエネルギー安全保障に貢献していきます。

当社グループの強みを結集し、 新たな価値を追求する

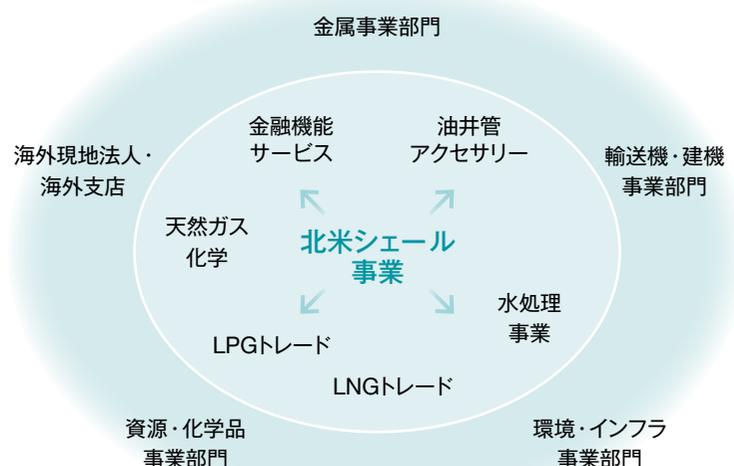
これ以外にも、当社の強みを活かせる非在来型エネルギーの事業領域は多岐にわたっています。例えば、シェールガス・オイル開発では水圧破碎を行うため大量の水を利用しますが、少量ながらも化学物質が混じっているため、直接河川などに破棄できず、専用の井戸に捨てるか、水処理をして放流またはリサイクルする必要があります。今後、環境保全のための排水処理・リサイクルのニーズが高まると予測されることから、環境・インフラ事業部門では、これまで海外で展開してきた水処理事業の実績やノウハウをベースにした取り組みを検討しています。また、シェールガス・オイルの生産時には、エタン・プロパン・ブタンなども併産されますが、資源・化学品事業部門が、長年のトレーディングでの経験を活かし、石油化学品事業・LPG事業への幅広い展開を図っています。



▲ ドミニオン社が運営する
コープポイントLNG基地

当社は、2012年9月より、非在来型エネルギー事業に関する全社横断ワーキンググループを立ち上げ、各営業部門のみならず海外拠点との連携を強化し、グローバルに新規事業・投資機会の発掘に関する情報共有を行う体制を整えました。また、中期経営計画「Be the Best, Be the One 2014」においては、非在来型エネルギー事業の周辺分野を全社育成分野として、戦略的に投融資を行っていく方針です。「シェール革命」によりもたらされたパラダイムシフトを着実にビジネスチャンスとして捉え、裾野の広い非在来型エネルギー事業周辺分野の拡大に向けて、当社の強み・機能を結集し、総合力を発揮することで、新たな収益の柱にしていきます。

非在来型エネルギー事業の拡大



特集Ⅱ：一段高いレベルの利益成長を目指して

EXPANDING THE AGRICULTURAL
MATERIALS VALUE CHAIN

農業資材バリューチェーンの拡大

農業生産性向上へのさらなる貢献を目指す

農産物の生産性向上は世界の課題

ここ数年の食料をめぐる国際情勢においては、これまでにない変化が顕著になってきています。世界の人口は70億人を突破し、2050年には90億人に達するといわれていますが、その牽引役である新興国では、経済発展が急速に進行する中、ライフスタイルの変化とともに、食料に対する需要が量的・質的に大きく変化しています。また、近年、国際的に環境への関心が高まる中で、トウモロコシや大豆などから製造されるバイオディーゼルやバイオエタノールなど、バイオ燃料の需要が増大していることにより、原料となる穀物の需要が増加し、食料用需要との争奪が懸念されています。さらに、地球温暖化が原因とされる世界各地での異常気象が頻発しており、今後さらに温暖化が進行すれば、大規模な気候変動や砂漠化、栽培適地の変化などが、世界の農業生産に影響を及ぼすことが危惧されています。

その一方で、農地面積には限りがあり、一気に収穫量を増やすことはなかなか難しいのが現実です。限られた農地を最大限に活用し、農作物の生産性を向上させるためには、農薬、種子及び肥料といった農業資材が今後ますます重要な役割を果たすことが

明白であり、当社としても、農業生産性の向上という世界的課題解決に貢献するために、当社に強みのある農薬事業を中心とした様々な取り組みを行っています。

農薬事業の深化を図り

「農業生産マルチサポート」へと事業を拡大

当社の農薬ビジネスは、総合商社の中でも長い歴史を有しており、1970年代より、日本メーカーが製造した農薬を当社グループの海外ネットワークを活用して世界各国に販売してきました。現在では、世界中の約100カ国に農薬を輸出し、さらには、約30カ国で農薬の輸入・販売事業を展開するまでになっています。

農薬の開発には膨大な費用と長い時間を要することに加え、最近では各国の認可基準が厳しくなっているため、新しい農薬が発売されるまでには10年の歳月と50億円の開発コストを要するといわれています。当社は、新しい農薬の早期市場導入に向けて、日本メーカー品を主軸として開発・販売をサポートすることに加え、これら薬剤との相乗性があるジェネリック農薬の取り扱いも行い、商品ラインナップの



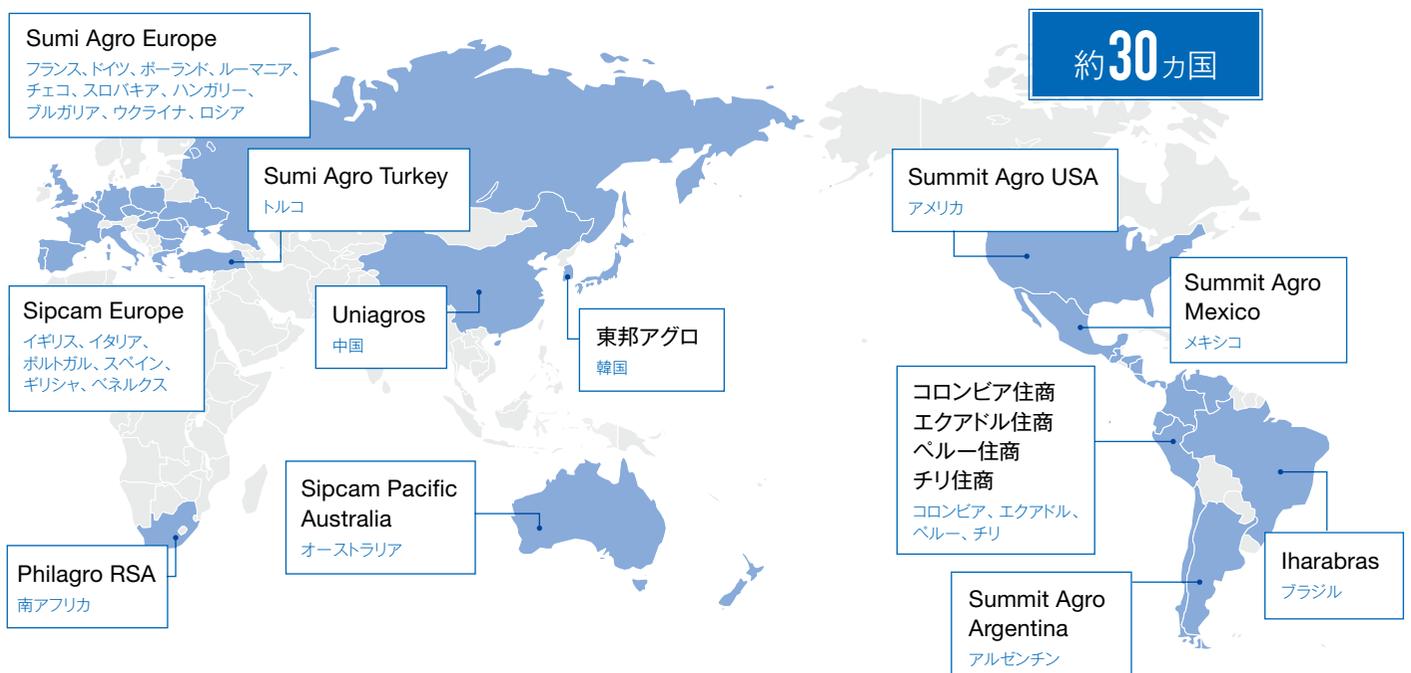
◀ はるか地平線まで広がるルーマニアの
広大な農地

拡充を図っています。また、農業事情は国ごとに異なることから、地域に根ざした顧客へのきめ細かな対応を進めるため、人材の現地化も推進し、当社の与信・在庫・為替管理などのノウハウを駆使することで、顧客や仕入先メーカーから高い評価と信頼を獲

得しています。このように当社では、時代や環境の変化に応えることでバリューチェーンの各ステージにおいて安定したビジネスモデルの構築を図ってきました。

そして、世界各国で行っている川上分野に近いメーカーの製品開発・販売のサポートや農業輸入・卸売（ディストリビューション）事業といった川中分野に加え、現在当社が注力しているのが、川下の農家との直接取引を基盤とした「農業生産マルチサポート事業」の展開です。当社が農薬販売で培ってきた信頼関係をもとに、各国の有力問屋とのパートナーシップ提携を行い、農薬、種子、肥料、農業機械、土壌診断など、農家が必要とする全てをワンストップで提供し、世界の食料問題の解決に貢献しようとしています。

農薬グローバル販売網



農業ビジネスバリューチェーン



ルーマニアの農業生産性の向上に貢献

当社は2011年、ルーマニアの農業資材問屋 Alcedo S.R.L. (アルCHED社)の買収を行い、農家と直接取引を行う「農業生産マルチサポート事業」を開始しました。ルーマニアは肥沃な穀倉地帯を持つ農業国で、小麦、トウモロコシ、ひまわり、菜種などの栽培が盛んに行われています。農地面積はEU27カ国中第6位の約1,400万ヘクタール、これは日本の農地面積の約3倍に相当します。しかしながら、農業をはじめとする農業資材利用が低いことを主因として、1ヘクタール当たりの収穫量は、食料自給率121%のフランスの3分の1と極端に低く、農地の効率的な利用が遅れています。アルCHED社は、1990年に設立され

た同国最大の総合農業資材販売会社です。ルーマニア全土における中規模農家(企業農家も含む)をターゲットと位置付けており、その約3分の1に相当する3,500もの顧客をカバーしています。全国にアグロミスト(農業生産技術知識を持つ販売員)を配置し、農薬・種子・肥料などのきめ細かな物流サービスを行っているほか、土壌改良のための土壌診断などの技術サービスも提供しています。さらには、傘下のグループ会社において農業製材拠点や穀物収集サイロを保有し、農家に対する農業生産資材の提供から農作物の買い上げまで幅広いサービスをワンストップで提供することで、農家からの信頼を獲得し、ルーマニアの農業資材販売においてトップシェアを誇っています。



▲ ルーマニアには小規模農家が多く機械化が遅れており、新型農機と1970年代の農機が併用されている場合もある



▲ 社長も社員も横一列に並び、コミュニケーションが取りやすく効率的なアルCHED社の執務風景

当社は、アルCHED社への経営参画後、同社のこれまでの強みである農業資材販売のさらなる強化に加え、農家に向けたファイナンスの提供や農作物の買い上げなどのサービスを増強する取り組みを行っています。

まず、当社の資本参加によって、アルCHED社の信用力が向上し、同社の資金力と製品提供力が強化されています。農家に対して、作付け時に必要な種子と肥料を提供し、代金は収穫後に回収するというスキームが確立し、さらにトラクターなどの農業機械も後払いでの供給を可能とするなど、ファイナンス機能が深化しています。

また、アルCHED社傘下のグループ会社では、農家に販売するトウモロコシ、ひまわりなどの種子や農家から買い取った穀物の保管のためのサイロを保有していますが、アルCHED社は、このサイロを増設し、農家からの買い取り穀物の保管能力を8,000トンから50,000トンへと拡大していく計画です。農家からの作物の買い取り枠を拡大し、買い取り量の増加に応じたより多くの農薬や肥料などの農業資材提供を行うことで、農業生産性の向上に貢献していきます。この取り組みにより、穀物の生産段階から収穫に至るまで、より密接に農家に関与することが可能となり、生育不良や収穫量不足に関する相談にのりながら、3,500軒の農家と、個別ニーズに応じた農薬や肥料の販売拡大につながる好循環を生み出しています。



▲ アルCHED社が所有する穀物サイロ

このように、生産から収穫に至るまで農家との関わりを深めることで、農薬や肥料の使用履歴が把握できるトレーサビリティが確保される効果があり、これを活用した穀物輸出に向けた取り組みを開始しています。

日本をはじめとする先進国では、食の安全・安心に対する関心が高まっており、これに合わせてトレーサビリティが担保された食料の需要が高まっています。当社は2011年、日本向けにルーマニア産菜種のトライアル輸出を行い、日本におけるこうした安全な食料の調達先を多様化する試みにもチャレンジしました。

前述のとおり、当社とアルCHED社は常に農家の視点に立ち、農家に対する包括的なサービスの機能を高めることで、農業生産性を向上させることを目指しています。ルーマニア農業の発展のための課題解決に着実に取り組みながら、将来的には、農作物の買い上げ機能をさらに高め、穀物メジャーなどに一括販売することで、ルーマニアが穀物供給拠点として発展することに寄与することをも視野に入れています。

世界の課題解決に貢献し、存在感を高める

ルーマニアでの取り組みは、国家として抱える農業の課題から、農家の抱える諸問題に至るまで直接的に接しながら、農業の発展のための課題や農家の潜在的な需要を把握することにつながりました。今後は、この知見を活かして「農業生産マルチサポート事業」を拡大し、農地面積に対して生産性向上の余地がある他の農業新興国へと横展開させていきます。

アルCHED社運営にあたっては、その国のニーズをよりよく理解し、地域に根ざした持続的経営を目指して、買取当初から現地人材を経営トップとした運営を行ってきています。これは、真の地域貢献のために欠かせないことであると考えており、今後も各国の農業事情に則したグローバルな事業拡大を実現すると同時に、世界的課題である食料問題への解決策の一助となるべく挑戦していきます。



- 36 機構改正
- 38 at a Glance
- 40 金属
- 44 輸送機・建機
- 48 環境・インフラ
- 52 メディア・生活関連
- 56 資源・化学品
- 60 地域組織からのメッセージ
- 63 連結業績に与える影響が大きい会社

CHAPTER 2

OVERVIEW OF OPERATIONS

セグメント別事業概況

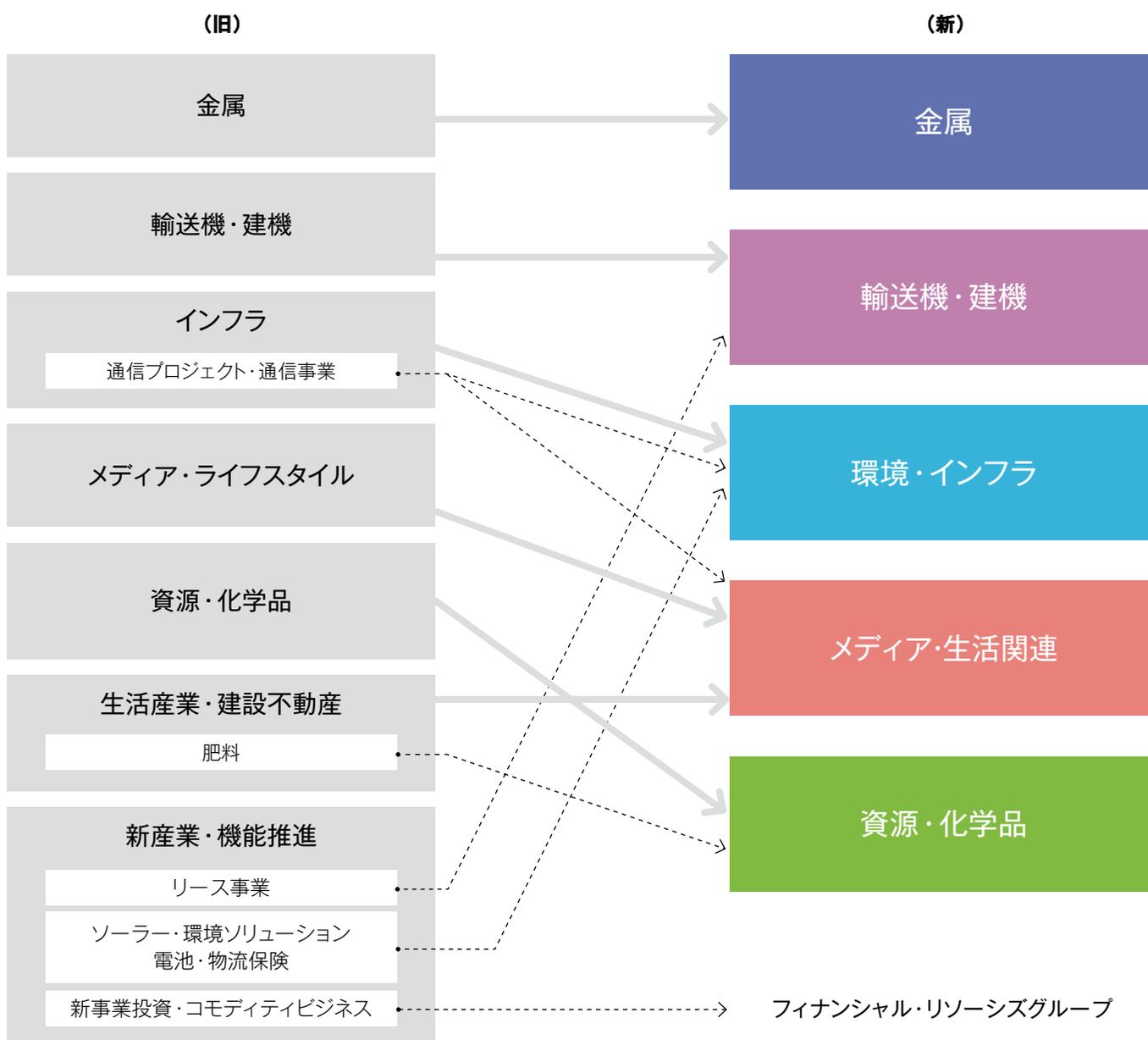
機構改正

2013年4月より、事業部門の括りを事業分野や機能の面から戦略的に見直し、従来の7事業部門を「金属」「輸送機・建機」「環境・インフラ」「メディア・生活関連」「資源・化学品」の5事業部門に再編しました。

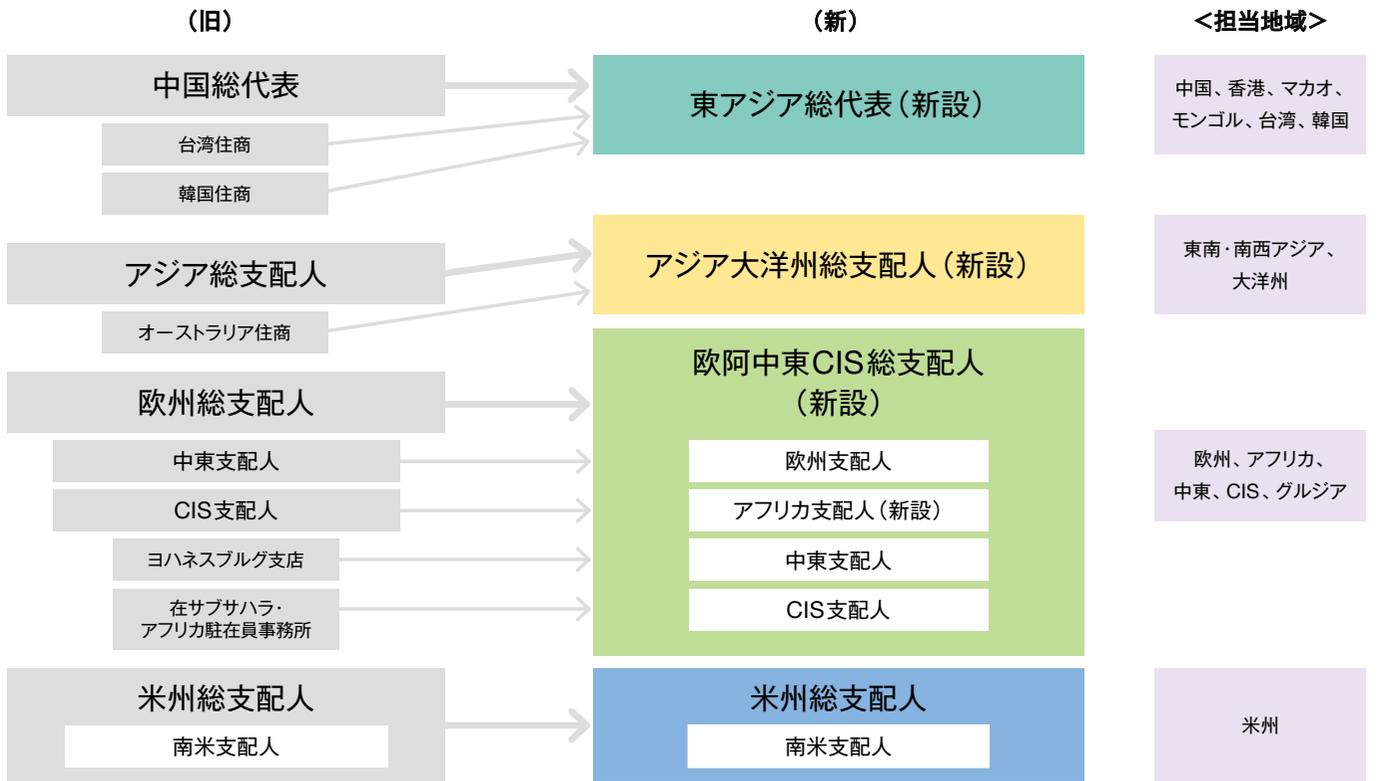
また、全ての海外地域組織を広域4極（東アジア、アジア大洋州、欧阿中東CIS、米州）に集約しました。地域組織におけるビジネス発信力・提案力の向上、コーポレート機能の拡充や人材確保・育成強化といった地域組織のさらなる基盤強化を進め、成長市場への経営資源のシフトをグローバルベースで行う体制を強化します。

5つの事業部門と国内・海外の地域組織が、グローバルに外部環境の変化や顧客ニーズをチャンスと捉え、ビジネスの創出・深化を目指します。

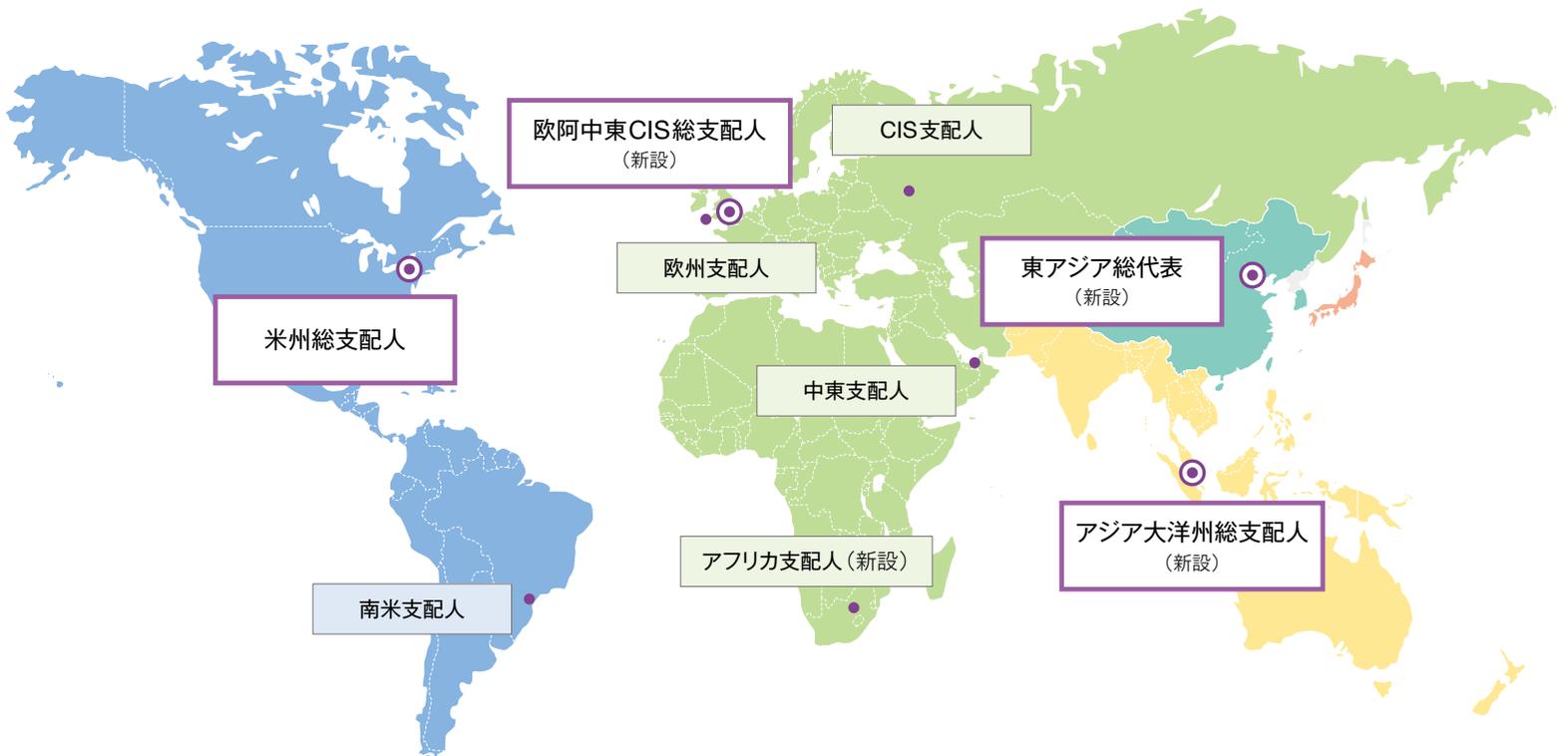
【事業部門の再編】



[海外地域組織の広域4極化]

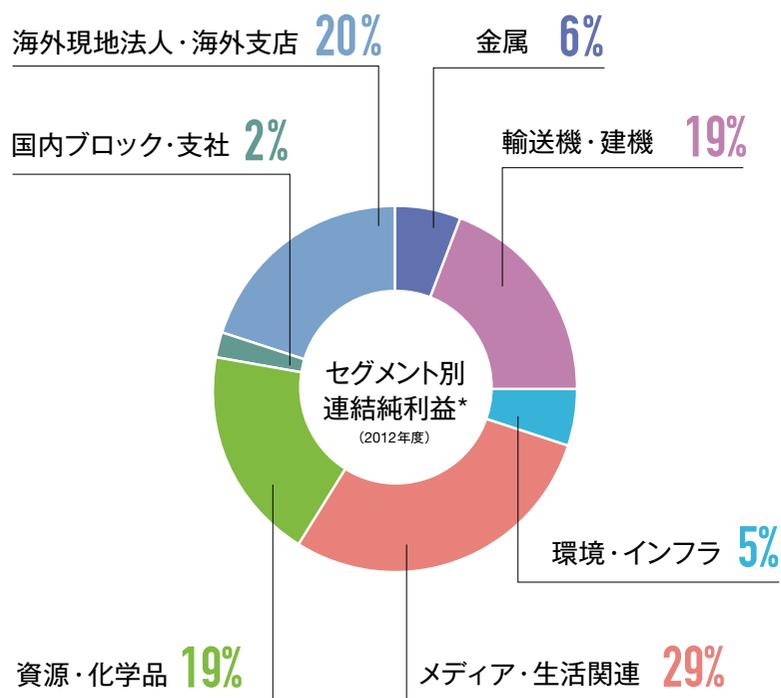
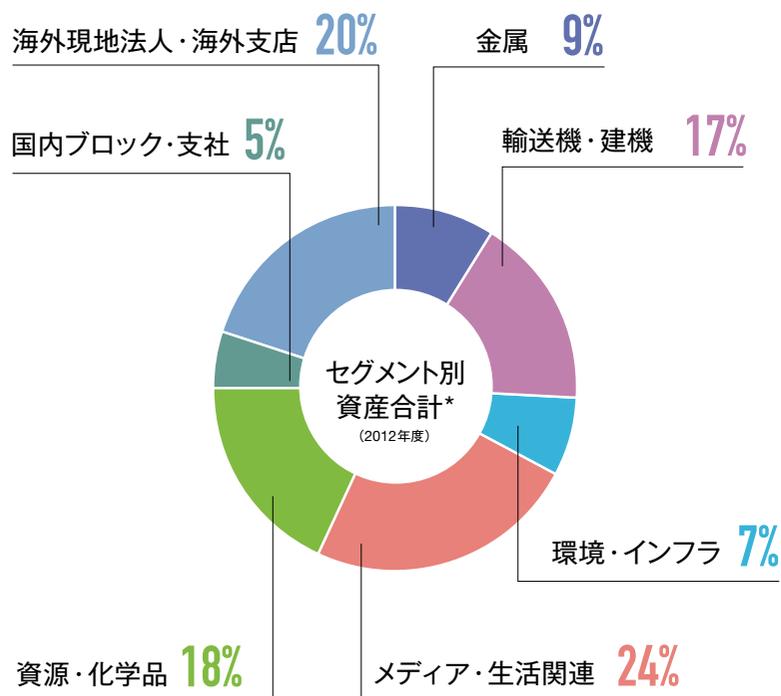


地域組織ネットワーク



at a Glance

※2013年度より機構改正を行っていることに伴い、過年度の実績を組替えて表示しています。



金属



輸送機・建機



環境・インフラ

メディア・
生活関連

資源・化学品

国内ブロック・
支社海外現地法人・
海外支店

* 消去または全社を除く。



*は予想

金属

- 組織名
- 金属総括部
 - 鋼板・建材本部
 - 輸送機金属製品本部
 - 軽金属・特殊鋼板本部
 - 鋼管本部

事業部門長メッセージ



富樫 和久
金属事業部門長

“

金属を取り巻く環境の変化に対応し、
グローバルにビジネスモデルの変革を
リードし続けます。

”

新興国の消費拡大や国内製造業の海外シフト、業界内での企業の再編統合など、金属を取り巻く環境は様々な変化が起こっています。

それらの変化に対応して、世界のビジネスパートナーとの関係を強化し、鋼管、鋼材、非鉄金属製品分野で当社がこれまで培ってきた様々な機能を、効率的かつグローバルに発揮し、バリューチェーンを拡大していくことにより、成長戦略を実現していきます。そのために、新たなビジネスモデルに積極的に取り組み、金属製品ビジネスの拡充を図っていきます。

例えば、鋼管分野では、エネルギー関連でのバリューチェーンを拡大していきます。鋼材分野では、輸送機金属製品において、鉄道や自動車関連で存在感のあるサプライヤーとしての地位を築いていきます。また、非鉄金属製品分野では、アルミ関連で、グローバルプレーヤーとしてのバリューチェーンの拡大などに注力していきます。

業績ハイライト
(億円)

	2011年度	2012年度	2013年度 予想
売上総利益	669	652	770
営業活動に係る利益	194	182	-
持分法による投資利益	50	56	-
当期利益(親会社の所有者に帰属)	153	152	210
資産合計	6,482	6,712	-

* 2013年度より機構改正を行っていることに伴い、過年度の実績を組替えて表示しています。

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製品まで、様々な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。鋼材分野では、調達・在庫管理・加工などの機能を備えた国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、ジャストインタイムで薄板製品を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としての機能を拡充しています。非鉄金属製品分野では、アルミニウムの地金や板の生産・販売拠点の拡大に努めています。

2012年度の実績

【業績】

北米鋼管事業が堅調に推移した一方、海外スチールサービスセンター事業が中国景気の減速や欧州金融危機の影響により減益となったこと

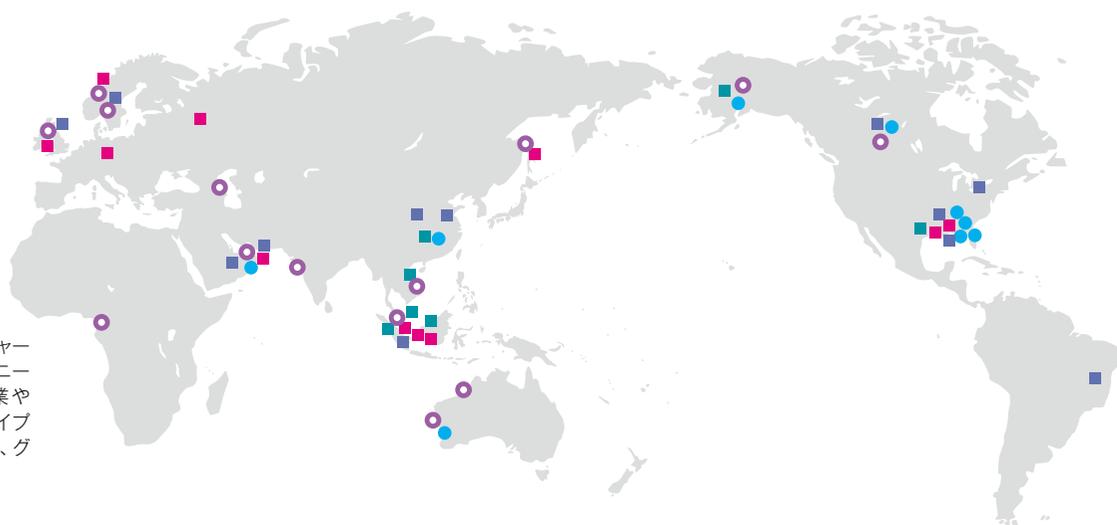
から、当期利益は、前年度比1億円減益の152億円となりました。

【主な投融資案件】

- ドイツ モーターコア製造・販売会社 Kienle+Spiess GmbH (K+S社)の買収
- インド Mukand Limitedの特殊鋼加工・販売事業に参画
- 米国 小径シームレス鋼管製造事業生産開始

鋼管グローバル・バリューチェーン

- SCM プロジェクトサイト
- 問屋(事業会社)
- サービス事業会社
- 製造/OEM事業会社
- 加工サービス事業会社



鋼管分野では、オイルメジャーや国営石油会社などの顧客のニーズを捉えた油井管製造事業やSCM拠点の設置、ラインパイプ製造事業や特殊管問屋などを、グローバルに展開しています。

金属

主要分野の紹介：目指す姿や取り組み

鋼材分野

目指す姿 ▶ 製造から加工・流通までの事業展開を通じて、拡大する新興国の需要と顧客ニーズに応えます。

事業環境

新興国では旺盛な個人消費を背景に、自動車やバイク、家電、建材などの需要が増加しています。また、先進国での鉄道輸送への転換や新興国での鉄道インフラの整備が進められており、これらの材料となる鋼材の需要は、さらに増加することが期待されます。

強みと戦略

薄板ビジネスでは、アジア・中国を中心に世界14カ国36社で展開するスチールサービスセンター事業で変化に対応し、競争力

の強化を図っていきます。また、鉄道用の車輪・車軸、自動車用クランクシャフトなどの輸送機材ビジネスも、世界各地域で製販拠点を展開しており、マーケットシェアの拡大を図ります。

足元の取り組み

欧州最大規模のモーターコア製造・販売会社K+S社の100%株式を取得しました。モーターコアは産業用モーター・電気自動車・ハイブリッドカー・風力発電などに使用されており、環境対策やエネルギーコ



▶ 産業用モーターや電気自動車・ハイブリッドカー、風力発電で使用されるモーターコア

スト上昇への意識から、成長が期待されています。

またインドでは、バイク・自動車の増加に伴い、需要増が見込まれる特殊鋼の加工・販売事業に参画しました。

鋼管分野

目指す姿 ▶ 中長期的なエネルギー需要の増加に対応して、鋼管バリューチェーンを強化します。

事業環境

原油・ガス開発用の油井管や輸送用のラインパイプなどの鋼管需要は、新興国を中心としたエネルギー需要の高まりに対応して、中長期的に増加すると見込まれます。

強みと戦略

当社の鋼管ビジネスは、グローバルに様々な機能を発揮した事業展開を図ることから、業界トップクラスのネットワークと取り扱い規模を誇っています。例えば、発注から在庫管理、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・マネジメントを世界14カ国で23契約を保有しています。引き続きこれまで築いてきた鋼管バリューチェーンを強化し、収益基盤の拡大を図ります。

足元の取り組み

北米では、今後もシェールガス・オイルの開発が増加することが見込まれることから、シームレス鋼管製造事業に取り組んでおり、中径鋼管工場に加え、小径鋼管製造事業にも出資するなど、供給体制の強化を



▶ 米国Vallourec Star社で製造される小径シームレス鋼管

進めています。

また、油井管事業の隣接分野である、油井機器、資材・サービス事業を強化し、さらなる鋼管バリューチェーンの拡大を目指していきます。

非鉄金属製品分野

目指す姿 ▶ グローバルプレーヤーとの関係を強化し、コスト競争力のあるバリューチェーンを構築します。

事業環境

アルミやチタンなどの非鉄金属製品は、近年使用される用途が広がっており、その需要はますます増加すると見えています。自動車や航空機などの燃費改善につながる軽量化への強いニーズもあり、市場は今後も拡大が見込まれます。

強みと戦略

当社はアルミビジネスにおいて、地金の販売では国内商社の中でもトップクラスの取り扱い実績を誇っています。今後、さらなる基盤拡大のため、成長が期待されるグ

ローバルマーケットにおいて、川上（製錬）から川中（圧延）にかけてのバリューチェーンの構築を目指し、生産拠点の展開を加速させていきます。

足元の取り組み

マレーシアでは、同国のアルミ押出品最大手であるPress Metal Berhad (Press Metal社)とともにアルミニウム地金製錬事業を推進しています。

また、米国では他社と共同で、アルミニウム板圧延製造販売会社を買収し、米州を中心にアルミ缶材ビジネスを展開しています。



▶ マレーシアのPress Metal社におけるアルミニウム地金を製錬する電解炉

事業活動を通じたCSRへの取り組み

グローバル安全管理への取り組み

金属事業部門では、全ての事業会社において、基本書類として「安全マニュアル」「安全衛生管理規程」「作業手順書」の整備を完了し、従業員一人ひとりに対する安全管理に関する教育を徹底することで、未然に事故を防止する組織体制づくりに努めています。

世界各地で鋼管関連事業を展開する鋼管本部においては、“Zero Harm”目標を掲げ、世界横断的な安全ネットワークを組織し、安全管理システムによる最適運営管理・安全環境の整備・継続的な改善に注力しています。これにより、適時に安全情報を共有し、地域間のコミュニケーションも著しく向上させ、安全体制の強化と対策の推進に取り組んでいます。2012年度は、ネットワークのメンバーにより、北米、欧州、アジア大洋州、中東、極東に展開する事業拠点を訪問し、安全管理状況の把握と改善に取り組みました。サハリンのオペレーションでは、7年連続休業災害ゼロを達成しています。



▶ サハリンの油井管在庫オペレーションチーム

輸送機・建機

- 組織名
- 輸送機・建機総括部
 - 船舶・航空宇宙・車輛事業本部
 - 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

事業部門長メッセージ



日高 直輝
輸送機・建機事業部門長

“

“時代の動き”を先取りし、
“動”を制するグローバルなビジネス展開
を目指します。”

当部門は、動くものは全て扱う“動”を制する部門の自負を持って、グローバルな“地軸の動き”を捉え、さらには“時代の動き”を先取りして全社をリードする部門に成長していきたいと考えています。

そのためには、2019年度に向けて、当社が強みを持つビジネスをさらに強固なものにすべく、絶え間ない挑戦と新たな価値創造を追求していきます。

中長期戦略として、船舶・航空宇宙・車輛分野では、自社船や航空機リースなど、収益性の高いポートフォリオを拡充していきます。

自動車分野では、製造からオートリース、リテイルファイナンスまでを幅広くカバーするバリューチェーンの拡大とグローバル展開を加速します。

建設機械分野では、新興国、資源国での販売・サービス事業及び先進国でのレンタル事業の深化により、競合相手との差別化を図ります。

業績ハイライト
(億円)

	2011年度	2012年度	2013年度 予想
売上総利益	1,495	1,203	1,150
営業活動に係る利益	333	245	-
持分法による投資利益	222	272	-
当期利益(親会社の所有者に帰属)	405	448	380
資産合計	11,663	12,642	-

* 2013年度より機構改正を行っていることに伴い、過年度の実績を組替えて表示しています。

部門紹介

当事業部門は、船舶、航空機、鉄道、自動車などの輸送機及び建設機械について、川上・川中・川下の各分野で事業を展開しています。船舶・航空宇宙・車輦分野では、主要出資先の三井住友ファイナンス&リース(株)及び(株)三井住友銀行と共同で航空機リースを中心としたリースビジネスを展開しており、民間航空及び防衛関連機器の輸出入も行っています。船舶については、商社業界で唯一造船業に出資し、自社船や共有船事業も展開しています。さらに、鉄

道・交通関連システム及び車輦の輸出にも強みがあります。自動車分野では、製造、卸売、リテイルファイナン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。建設機械分野では、商社業界トップの取扱高を誇ります。グローバルに展開する建機販売事業に加え、総合鉱山機械サービス事業やレンタル事業の拡大により、一層強固なバリューチェーンを構築するとともに、農機販売事業も展開しています。

2012年度の実績

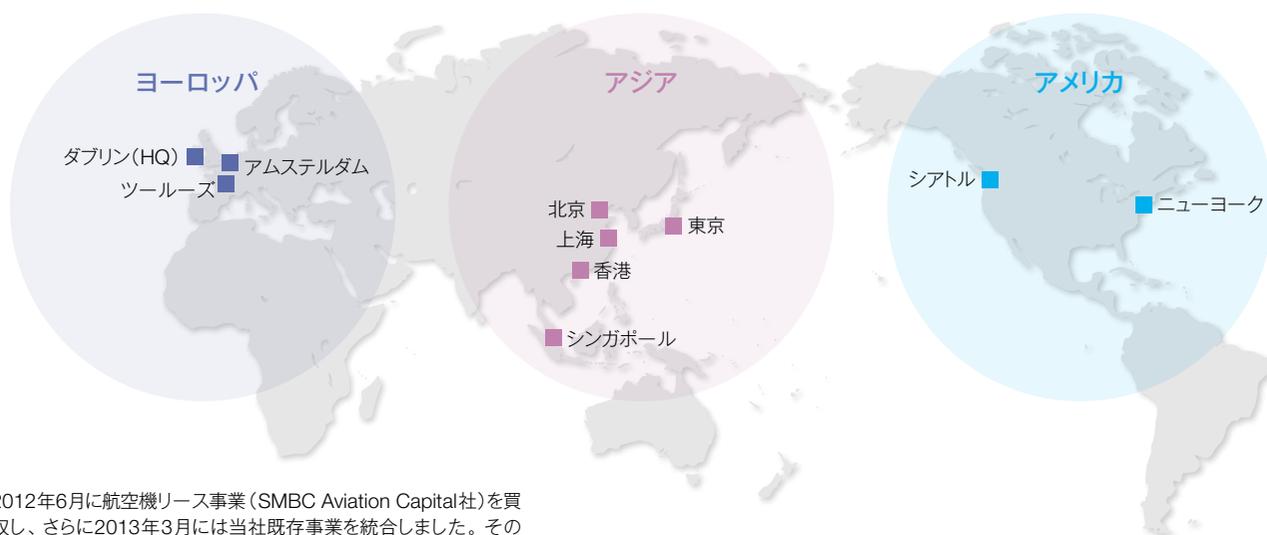
【業績】

アジア自動車金融事業が業績回復したに加え、2012年6月に買収した航空機リース事業の業績が新規に貢献したほか、一過性の利益などもあり、当期利益は前年度比43億円増益の448億円となりました。

【主な投融資案件】

- 米国 建機レンタル会社Sunstate Equipment Co., LLCの経営権取得
- アイルランド 航空機リース事業 SMBC Aviation Capital Limited の買収

SMBC Aviation Capital社 拠点一覧



2012年6月に航空機リース事業 (SMBC Aviation Capital社) を買収し、さらに2013年3月には当社既存事業を統合しました。その結果、機体保有・管理数約330機という世界第3位の規模へ躍進。今後一層のグローバル展開を推進していきます。

輸送機・建機

主要分野の紹介：目指す姿や取り組み

自動車分野

目指す姿 ▶ 自動車バリューチェーンの収益基盤拡大とグローバル展開を加速していきます。

事業環境

新興国ではモータリゼーションの進展による持続的な需要拡大が期待され、成熟市場である先進国でも、ビジネスモデルの高度化・転換や事業の戦略的協働化により、新たな成長機会が見込まれます。

強みと戦略

金融事業では、国内でオートリース業界最大のグループとなった住友三井オートサービス(株)とともに、海外展開を進めて

いきます。インドネシアにおける自動車・二輪ファイナンス事業では、強固な顧客基盤と事業インフラを活かし、周辺事業へも展開を図ります。製造事業では、自動車部品製造事業会社(株)キリウを中心に、特にアジア、メキシコなどの新興国における事業を拡大しているほか完成車の製造事業にも注力していきます。販売事業では、今後急速な経済発展が見込まれるリビア、イラク、ミャンマーなどの新興国向けの販売を一層強化していきます。



▲ 自動車部品製造事業会社キリウが生産能力を増強中のタイにおける製造拠点

足元の取り組み

マツダ(株)と合弁で設立したメキシコの自動車製造事業会社では、2013年度中の生産、北米・中南米向け販売を目指しています。

建設機械分野

目指す姿 ▶ 新興国、資源国での販売・サービス事業及び先進国でのレンタル事業の深化を目指します。

事業環境

新興国では、インフラ整備の拡大による建機需要の増加、また、最大の建機レンタル市場である米国では、建設投資の回復などによるレンタル需要の拡大が見込まれます。

強みと戦略

カナダでの事業は、過去の多角化と鉱山機械事業などへの積極投資が功を奏し、最大の収益の柱になっています。中国、ロシアでも販売代理店の事業基盤が強化され、

カナダに次ぐ安定した柱を目指しています。さらに中東やアジアで事業化を進め、新興国での収益基盤の拡大を図ります。モンゴルやロシアなどでは、顧客密着型の総合鉱山機械事業を展開していきます。「所有」より「借りる」が主流になりつつある先進国では、レンタル事業を推進します。

足元の取り組み

米国大手建機レンタル会社Sunstate Equipment社の持分買い増しにより、同社の経営権を取得しました。カナダの既存事



▲ Sunstate Equipment社のレンタル用建設機械(米国)

業会社を含め、北米における建機レンタル事業のさらなる拡大を図り、業界におけるリーディングカンパニーを目指します。

船舶・航空宇宙・車輦分野

目指す姿 ▶ 中長期に安定した船舶、航空機、リース及び鉄道関連ビジネスの収益基盤を確立します。

事業環境

海運市況は低迷していますが、同時に環境・省エネ型船への転換期に入っており、市況回復を見込んだ資産の入替、購入の需要が増えつつあります。新興国の成長を背景に中長期的な民間航空機需要の増加が見込まれる一方、モーダルシフトの進展による世界的な鉄道需要の増大も見込まれます。

強みと戦略

船舶事業では、トレードを通じて培った広範な顧客基盤と、共有船、自社船事業、(株)大島造船所を通じた造船業にわたるバリュー

チェーンを強みとして、収益基盤を一層強化・拡充していきます。航空機リース事業では、SMBC Aviation Capital社を中核として、アジアをはじめとする新興国の航空需要を取り込み、さらなる事業の拡大を図るとともに、成長する民間航空機周辺事業を強化します。

車輦事業では、都市鉄道建設で蓄積したノウハウをもとに、北米や東南アジアでの大型受注を目指します。

足元の取り組み

ベトナム初の都市鉄道であるホーチミン地下鉄1号線の土木工事(地下工区を除く)を



©AIRBUS S.A.S. 2012 - photo by S.RAMADIER

▶ 三井住友フィナンシャルグループと共同で拡大する航空機リース事業

現地国営ゼネコンと共同で受注しました。今後、ますますの成長・発展が予想されるホーチミン市で深刻化している渋滞の緩和及び大気汚染の改善に取り組んでいきます。

事業活動を通じたCSRへの取り組み

ウクライナの警察にプリウス1,200台を納入

当社はウクライナ内務省と、トヨタ自動車(株)のハイブリッド車プリウス約1,200台を警察車輦として納入する契約を締結し、2013年から順次納入しています。

本プロジェクトは、独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)とウクライナ環境投資庁が合意した国際排出量取引制度「グリーン投資スキーム」に基づく事業の一環で、ウクライナの温室効果ガス排出の余剰枠をNEDOが購入し、その資金を同国が環境対策に活用するものです。

最新技術を搭載したハイブリッド車を現行の警察車輦と入替えることにより、燃費効率を大幅に向上させ、CO₂排出を7割程度削減することが可能になるほか、環境意識の向上にも寄与できます。当社は、今後も同国におけるハイブリッド車の普及に努め、環境負荷低減に貢献していきます。



▶ ウクライナ内務省向けに納入したプリウス

環境・インフラ

組織名

- 環境・インフラ事業総括部
- 環境・インフラプロジェクト事業本部
- 電力インフラ事業本部
- 物流保険事業本部

事業部門長メッセージ



鐘ヶ江 倫彦
環境・インフラ事業部門長

“

インフラ事業、環境ビジネス、物流保険機能の統合を機に、新たな成長ステージを目指します。

”

新興国を中心とするインフラ需要の増大と、持続可能な社会構築のための環境配慮型ビジネスへの要請が続く中、国・地域のニーズに応じた基幹インフラ整備を通じて社会に貢献しつつ、長期安定的な収益基盤の拡大に取り組みます。また、総合商社のコア機能のひとつである物流・保険機能の拡充・深化を通じ、全社収益拡大へのさらなる貢献と独自収益の創出を目指します。

現在、収益の柱となっている、再生可能エネルギーを含む国内外における電力事業や海外工業団地事業については、さらなる収益基盤の拡大に注力していきます。また、将来の収益の柱とすべく、水事業、環境関連ビジネス、電池事業を育成していきます。

こうした部門戦略をスピード感を持って推進するため、重点注力分野にはフレキシブルかつタイムリーに人員を配置していきます。

業績ハイライト
(億円)

	2011年度	2012年度	2013年度 予想
売上総利益	514	540	570
営業活動に係る利益	105	110	-
持分法による投資利益	32	42	-
当期利益(親会社の所有者に帰属)	108	124	140
資産合計	6,068	5,750	-

* 2013年度より機構改正を行っていることに伴い、過年度の実績を組替えて表示しています。

部門紹介

当事業部門では、電力インフラ事業本部、環境・インフラプロジェクト事業本部、物流保険事業本部の3本部で、幅広く各種インフラ・物流ビジネスに取り組んでいます。

電力インフラ事業本部では、インドネシアのタンジュン・ジャティB石炭火力発電所(TJB)をはじめ、世界各国でI(W)PP*1事業を展開しているほか、海外での電力EPC*2ビジネスに取り組んでいます。

環境・インフラプロジェクト事業本部では、国内電力小売り、再生可能エネルギー、水・環境関連、電池などの分野で幅広く事業を展開しています。

物流保険事業本部では、国内外において総合的な物流・保険機能を提供しているほか、東南アジアを中心とする工業団地事業で高いプレゼンスを築いています。

*1 I(W)PP: 独立発電(造水)事業者

*2 EPC: 工事込建設請負形態

2012年度の実績

【業績】

2011年度に拡張工事が完工したTJBをはじめとする電力事業が堅調に推移したことなどにより、当期利益は前年度比16億円増益の124億円となりました。

【主な投融資案件】

- 英国 水事業会社Sutton & East Surrey Water (SESW社) 買収
- 豪州 ブルーウォーターズ火力発電事業に参画
- 米国 Desert Sunlight Investment 太陽光発電事業に参画

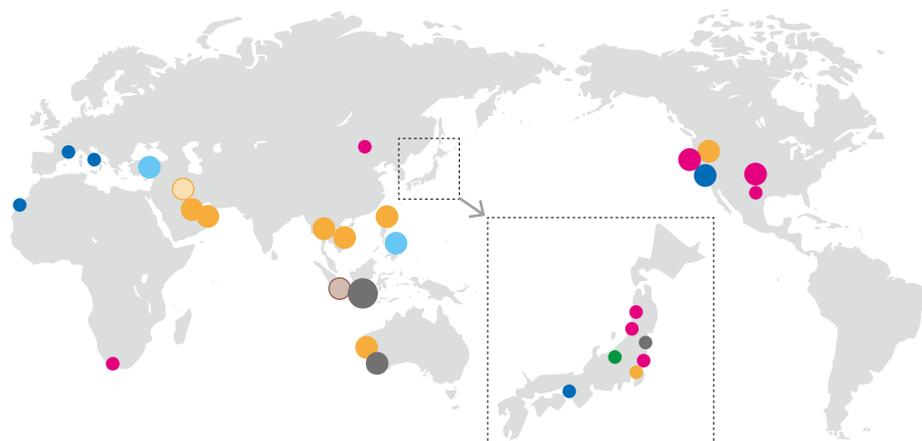
電力事業 分布図 (2013年3月31日現在)

発電種別

- 天然ガス
- 石炭
- 水力
- 太陽光
- 風力
- 地熱
- バイオマス
- 取組中

持分発電容量

- ~100MW
- 100MW~1,000MW
- 1,000MW~



環境・インフラ

主要分野の紹介: 目指す姿や取り組み

海外電力事業分野

目指す姿 ▶ アジア、中東、米州での優良案件開発と戦略的資産入替による持続的な成長を目指します。

事業環境

東南アジア、中東など新興国の発展に伴い、世界的な電力需要は今後ますます高まっていくと予想されます。

強みと戦略

当社は、深い知見を有するアジア、中東、米州を重点市場として、グローバルベースで最適なポートフォリオを構築し、5,271MW (2013年3月末現在)の持分発電容量を10,000MW以上に引き上げることを目指します。

また、優良案件の選別や戦略的な資産の入替、資産管理・運営・保守への参画による機能深化を通じて、良質な収益基盤の構築を図ります。

足元の取り組み

豪州では、ブルーウォーターズ火力発電事業に参画する一方、米国では、火力発電所を売却して資産の入替を行いました。

また、インドネシアでは、当社の強固なビジネス基盤及び事業運営ノウハウを最大限に活用し、スマトラ島の2鉱区において、そ



▲ ブルーウォーターズ火力発電所 (豪州)

れぞれ世界最大級となる220MWの大型地熱発電所建設事業に、開発初期段階から参画しました。

水事業分野

目指す姿 ▶ 「地域」「分野」「機能」での強みを活かし、最適なソリューションを提供する総合的水事業者を目指します。

事業環境

世界の人口増加や都市化・工業化を背景とし、安全で衛生的な水環境の整備へのニーズが高まっています。

強みと戦略

インド・中国の水処理最大手と戦略的提携を構築、アジアや米州では下水処理、中東では造水のBOO (T) *1事業を展開しており、2012年度は今後の水道コンセッション事業*2展開の礎として、英国で上水道コンセッション事業に参画しました。

今後は、東南アジアでの官民連携による水処理事業、非在来型エネルギー開発関連水処理、新興国での水道コンセッション事業など、さらに成長が予想される分野にも参画していきます。

足元の取り組み

ロンドン郊外で約70万人に給水するSESW社を買収し、上水道コンセッション事業に参画しました。オマーンでは、海水淡水化BOO事業に参画しました。



▲ SESW社のElmer浄水場 (英国)

*1 BOO (T): 建設、所有、維持・管理及び運営 (所有権移転)

*2 水道コンセッション事業: 事業資産を保有し、取水から利用料金徴収まで一貫したサービスを提供する事業

海外工業団地事業分野

目指す姿 ▶ 既存工業団地の高付加価値化と新規工業団地の開発により、事業基盤の拡大を目指します。

事業環境

サプライチェーンが多様化する中、東南アジアを中心とした新興国への日系製造業の進出が加速しています。

強みと戦略

当社は、20年にわたり東南アジアで工業団地ビジネスを展開しています。ベトナムやインドネシア、フィリピンでは、自社工業団地の開発・販売・運営を展開してきました。

当社は、入居企業の立ち上げ・操業をハード・ソフトの両面でフルサポートし、付加価値の向上に努めています。

また、タイやインドネシア、カンボジアでは、地場優良工業団地の日系企業向け販売代理店業務も展開しています。

足元の取り組み

ベトナム、フィリピンなど既存案件の拡張と機能の高度化を図るとともに、インド、ミャンマーといった成長地域における案件開発に取り組んでいます。

当社が工業団地内で手掛けているレンタル工場は、海外への初進出や進出に伴う初期投資による負担を軽減したい中小企業から注目を集めています。



▶ 第二タンロン工業団地（ベトナム）

事業活動を通じたCSRへの取り組み

地域社会・経済の発展、持続可能な社会の実現に貢献する環境・インフラ事業部門

環境・インフラ事業部門は、事業活動を通じた社会や環境への貢献を強く意識しています。インドネシアでの電力インフラ事業は、1960年代に発電所建設を受注してから、火力、水力、地熱を電源とした発電所建設や発電事業へと広がり現在に至ります。同国の高まり続ける電力需要を支え、地域社会・経済の発展に貢献してきた実績から、同国電力公社より電力の安定供給を実現する大切なパートナーとの評価を受けています。

風力や太陽光といった再生可能エネルギーを利用した発電事業では収益確保と環境保全を両立させ、エネルギーや環境に関わる課題の解決に取り組んでいます。また、持続可能な低炭素社会の実現に向け、電気自動車に搭載されるリチウムイオン電池の二次利用事業にも参画しており、再生可能エネルギーとの連携も視野に入れた、幅広い蓄電池ビジネスの可能性を追求していきます。



▶ Lavansol 1 太陽光発電所（フランス）

メディア・生活関連

- 組織名
- メディア・生活関連総括部
 - 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
 - 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

事業部門長メッセージ



佐々木 新一
メディア・生活関連事業部門長

“ 多様な消費・生活関連事業を融合し、
新たなライフスタイルを創造します。 ”

当部門は、メディア・IT・リテイル、食料、生活資材などの生活関連、建設不動産の分野で、消費者に近い商品やサービスを提供する事業をグローバルに展開しています。

これらの多様な事業を組み合わせ、当社ならではの新たな価値、新たなライフスタイルを創造することにより、非資源分野の中核として圧倒的な存在感のある部門を目指していきます。

目指す姿の実現に向け、各々の分野で強い事業をより強くすることに加え、BBBO2014では、消費市場の拡大が進むアジアなど新興国でのメディア・Eコマース・TV通販事業の展開、食料資源・森林資源のさらなる拡充、国内戦略エリアでのビル・商業・住宅事業、物流関連不動産事業などに注力していきます。

業績ハイライト
(億円)

	2011年度	2012年度	2013年度 予想
売上総利益	3,155	2,812	2,890
営業活動に係る利益	480	340	-
持分法による投資利益	242	250	-
当期利益(親会社の所有者に帰属)	511	689	490
資産合計	18,157	17,892	-

* 2013年度より機構改正を行っていることに伴い、過年度の実績を組替えて表示しています。

部門紹介

当事業部門は、メディア・ライフスタイル事業部門と生活産業・建設不動産事業部門が合併して創設されました。メディア分野では、ケーブルテレビ、多チャンネル放送向けコンテンツ事業を中心に展開しています。ネットワーク分野では、ITソリューション、ネット関連、モバイル事業、ライフスタイル・リテイル分野では、テレビ通販、食品スーパー、ドラッグストア、ブランド事業が主力となっています。食料分野では、重点4分野(穀物・

糖類・青果・食肉)に注力し、また、消費者の関心の高い食の「安全・安心」を最優先した生産・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・建材などの分野で、業界トップクラスの業容を誇ります。建設不動産分野では、オフィスビル、商業施設事業、住宅開発・分譲事業、BTS (Build-To-Suit) 事業や不動産ファンドビジネスを主な柱とし、大型複合開発事業にも注力しています。

2012年度の実績

【業績】

ジュピターショップチャンネル(株)の持分一部売却に伴う利益があったことなどにより、当期利益は前年度比178億円増益の689億円となりました。

【主な投融資案件】

- 学校法人東京電機大学神田キャンパス跡地の再開発計画を推進
- 米国自動車修理・メンテナンス事業会社Midas Inc.を買収



メディア・IT・リテイル、生活関連、建設不動産の幅広い分野でグローバルに展開



メディア・生活関連

主要分野の紹介：目指す姿や取り組み

メディア・IT・リテイル分野

目指す姿 ▶ 業界トップレベルの国内事業の強化と海外展開により、収益基盤の拡大を目指します。

事業環境

日本の消費市場は、安定的かつ世界有数の巨大な市場です。消費者の嗜好やライフスタイルの多様化を受け、この成熟した市場の中でも、Eコマース市場の成長が続いています。

中国やアジアの新興国では、経済発展により中間所得層の購買力が高まっています。

強みと戦略

当社が有する事業会社は、国内ケーブルテレビ市場でNo.1シェアを占める(株)ジュ

ピターテレコム(J:COM)、フルラインナップのグローバルITサービスを提供するSCSK(株)、日本最大のテレビ通販ジュビターショップチャンネルなど、業界トップレベルの事業を展開しています。これらの事業をさらに強化するとともに、グローバル展開を図ります。

足元の取り組み

2013年8月より当社とKDDI(株)は、J:COMを50%ずつ出資する共同経営事業とし、企業価値向上を推進しています。



▲ 24時間365日生放送で提供するショップチャンネルのスタジオ風景

また、2013年夏にタイでテレビ通販番組の放映を開始する予定です。このほか、日用品Eコマース事業やドラッグストア事業の海外展開を進めています。

生活関連分野

目指す姿 ▶ グローバルに安心・安全・快適な食生活、住生活、社会生活環境の提供を目指します。

事業環境

アジアなどの新興地域では、経済発展により食の多様化や高級化が進み、穀物、油脂、食肉及び飼料原料などの需要が増加しています。また、木材需要は飛躍的に拡大しており、特に中国の木材輸入量は、この10年で10倍以上に増加しています。

強みと戦略

当社の食料事業は、豪州の穀物事業やフィリピンのバナナ事業等の川上分野に強みがあります。今後、川上分野をさらに強

化するとともに、バリューチェーンをアジア、中国、中東、アフリカなどの新興国市場へ展開します。木材資源事業では、アジア市場を見据え、環太平洋地域における森林資源の拡充を進めていきます。

足元の取り組み

全社育成分野である食料事業では、豪州での冷凍パン生地事業や、中国やベトナムでの製糖・製粉事業など、有力パートナーと連携し、積極的に事業展開をしていきます。木材資源事業では、2012年度にニュージ



▲ ニュージーランド北東ノースランド地区に所有する36,000ヘクタールの森林

ランドの森林36,000ヘクタールを取得するなど、川上資源の獲得を進めています。また、タイヤ事業を展開するTBC Corporationのバリューアップに取り組んでいます。

建設不動産分野

目指す姿 ▶ 人間と自然の共生など、持続可能な街づくりを行いながら、国際競争力を高める街づくり及び都市再開発を目指します。

事業環境

日本の不動産市場は、都心部及び一等地の需要が底堅く推移しています。加えて、建物やその保守に対する「安全・安心」や、環境配慮への意識が従来以上に高まっています。

強みと戦略

当社は、総合デベロッパーとして、古くから不動産事業に携わってきました。需要の高い都心部を戦略分野とし、総合力を持って人と環境に配慮した街づくりを進めるなど、質の高い物件の開発を行っています。

今後は、海外の不動産事業や物流ファンド事業分野への展開にも取り組んでいきます。

足元の取り組み

オフィスビル賃貸事業では、神田錦町において「神田錦町三丁目共同建替計画」を着工したほか、学校法人東京電機大学の移転前の神田キャンパスの一部を含めた、神田エリアの再開発に着手しています。

また、森ビル(株)や不動産投資ファンドと共同で、東京都中央区銀座六丁目の再開発事業に取り組めます。同施設は2016年8月の竣工を予定しています。



▲ 環境と共生する工夫を取り入れた神田錦町三丁目共同建替計画

事業活動を通じたCSRへの取り組み

サミットストアの野菜の循環型リサイクル

住友商事のグループ会社である食品スーパーのサミット(株)では、2002年より、店舗で発生する野菜・果物くずの分別・循環型リサイクルを実施しています。野菜・果物くずを専用車で回収し、千葉県香取市の農事組合法人「和郷園(わごうえん)」のリサイクルセンターで肥料化。この肥料で栽培した「和郷園」の野菜を店頭で販売しています。スタート当初は、野菜の食味や形などの問題から店頭には並べられない、という判断をせざるを得ないこともありましたが、試行錯誤を経て改善され、2013年5月現在、循環型リサイクル商品(大葉・サンチュ・プレミアムフルティカトマト)を販売する店舗は、全店(107店舗)まで拡大しました。一部店舗(5店舗)ではコーナー展開を図り、じゃがいも、チェリートマトなど年間で約25品目を販売しています。サミットストアは、これからも分別の徹底や生産品目の拡大を図り、野菜・果物くずの循環型リサイクルを通じた廃棄物削減に貢献していきます。



▲ 「循環型リサイクルの野菜たち」のコーナー

資源・化学品

- 組織名
- 資源・化学品総括部
 - 資源第一本部
 - 資源第二本部
 - エネルギー本部
 - 基礎化学品・エレクトロニクス本部
 - ライフサイエンス本部

事業部門長メッセージ



降旗 亨
資源・化学品事業部門長

“

「変化」を先取りし、強固な営業力・事業推進力で一段高い利益成長を目指します。 ”

刻々と変化するグローバルなビジネス環境の中で商機を見出し、当社ならではの事業・トレードをスピード感を持って構築していきます。

資源・エネルギー上流分野では、現在取り組み中の開発案件の計画どおりの立ち上げに最優先で取り組みます。既存案件についてはコスト競争力の改善に継続的に取り組むとともに拡張計画を推進し、事業価値の向上を図ります。さらに、重点戦略4商品（銅、石炭、鉄鉱石、原油・ガス）を中心に、ポートフォリオ戦略に沿った新たな優良権益の積み上げに注力します。

中下流分野では、上流ビジネスとのシナジー発揮、業界の構造変化の先取り、先行者利益の維持・拡大、優良パートナーとの連携強化などを切り口に新たな付加価値の創造を行い、高機能を有し差別化された事業・トレードを推進していきます。

業績ハイライト
(億円)

	2011年度	2012年度	2013年度 予想
売上総利益	1,190	856	830
営業活動に係る利益	565	259	-
持分法による投資利益	419	307	-
当期利益(親会社の所有者に帰属)	908	469	390
資産合計	12,044	13,709	-

* 2013年度より機構改正を行っていることに伴い、過年度の実績を組替えて表示しています。

部門紹介

当事業部門は、資源・エネルギー分野及び化学品・エレクトロニクス分野で事業を展開しています。

資源・エネルギー分野では、重点戦略商品である銅、石炭、鉄鉱石、原油・ガスに加え、亜鉛、ニッケル・コバルトなどの上流権益を保有しています。トレードビジネスにおいては、炭素製品、鉄鋼原料、石油、ガスを中心に、中国・アジアなど需要の伸張が期待できる市場へのグローバル展開を行っています。

化学品・エレクトロニクス分野では、石化原料・製品、無機化学品や先端電子材料などのトレードに加え、レアアース・ウランの開発やEMS*事業を展開しています。また、医薬・化粧品、農薬、肥料、ペット関連商品を扱っています。

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

2012年度の実績

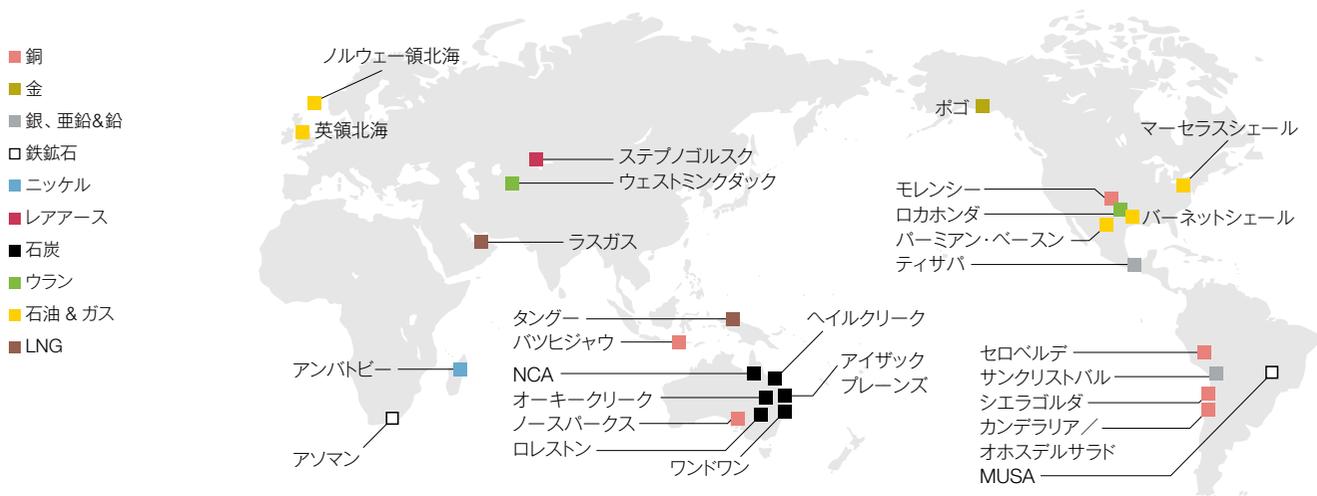
【業績】

市況下落の影響などにより、豪州石炭事業、インドネシアなどにおける銅事業、南アフリカ鉄鉱石事業が減益となったことに加え、前期に一過性の利益があったことなどにより、当期利益は前年度比439億円減益の469億円となりました。

【主な投融資案件】

- 米国 タイトオイル開発事業に参画
- 豪州 アイザックプレーンズ石炭権益を買収
- チリ シエラゴルダ銅事業への開発投資

資源・エネルギー上流権益ポートフォリオ



資源・化学品

主要分野の紹介: 目指す姿や取り組み

資源・エネルギー分野

目指す姿 ▶ 上流権益投資やトレードを通じ、
鉱物資源及びエネルギーの安定供給に貢献します。

事業環境

ここ数年上昇を続けてきた資源価格が、その牽引役であった中国の経済成長に驕りが見られ始めたこともあり、調整局面を迎えています。この変化を受け、これまで寡占化を進めてきた「資源メジャー」も、開発・拡張計画の先送り、見直しを進めています。一方で、非在来型エネルギー開発が活発化し、世界のエネルギー需給構造の変革が進んでいます。

強みと戦略

重点戦略商品(銅、石炭、鉄鉱石、原油・ガス)を中心として、時間軸(生産開始の時期や鉱山寿命)、地域軸(カントリーリスクの分散)を考慮し、中長期的な需要拡大を見据え、資源権益ポートフォリオを着実に拡充していきます。

当社が100%権益を保有するボリビアのサンクリストバル銀・亜鉛・鉛鉱山の操業やその他の鉱山事業への参画を通じて、当社に鉱山経営ノウハウが蓄積され、多くの人材が育っています。

米国の非在来型ガス事業においては、日本企業として初めて参画したシェールガス開発と同国内で展開するガストレード会社

の機能を合わせ、上流から流通・液化・LNG輸出までのガス・バリューチェーンの構築に取り組んでいきます。

足元の取り組み

既存権益のコスト競争力の改善、拡張計画を着実に取り進めるとともに、大型資源上流プロジェクトの着実な推進に注力しています。

2012年9月に参画した米国のタイトオイル事業は、計画通りに開発を推進しています。チリのシエラゴルダ銅鉱山プロジェクトは、2014年の生産開始を目指し、開発を進めています。ブラジルのMUSA鉄鉱山事業では、拡張に向けた計画を推進しています。マダガスカルのアムバトピー・ニッケルプロジェクトは、操業度を高め早期のフル操業を目指します。前述のサンクリストバル鉱山では、鉱量増加に向けた探鉱を継続的に実施し、事業のバリューアップを図っています。

また、中下流ビジネスにおいては、米国のDominion Cove Point LNGと天然ガスの液化及びLNG輸出に関する基本合意書の締結を行い、2017年からの日本向け輸出を目指します。



▲ ボリビア サンクリストバル銀・亜鉛・鉛鉱山



▲ ブラジル MUSA鉄鉱山



▲ マダガスカル アムバトピー・ニッケルプラント

化学品・エレクトロニクス分野

目指す姿 ▶ 高機能で差別化された事業・トレードをグローバルで展開し、豊かさと夢を実現します。

事業環境

新興国の人口増加と経済発展に伴い食糧需要が伸びていく中で、農作物の品質や収穫量を向上させる農業・肥料の需要増加が見込まれます。また、省エネ・環境に配慮した高付加価値商品へのニーズや非在来型エネルギーを活用した新技術への対応が求められています。

強みと戦略

世界的に展開している農業事業の展開エリアを今後も拡大し、肥料事業を含めた農

業バリューチェーンの構築を図ります。また、当社が保有する米国シェールガス上流権益の周辺事業としてのガス化学事業の展開を図っています。

足元の取り組み

ルーマニアの農業資材問屋Alcedo S.R.L.による農業生産マルチサポート事業のさらなる深化・グローバル展開を推進しています。また、カザフスタンでのウラン採掘事業を足掛かりに、ウラン残渣からレアアースを回収するプロジェクトを推進する



▲ カザフスタンのウラン残渣からのレアアース回収現場

など、資源性無機化学品事業の展開を拡大しています。エレクトロニクス事業では、EMS事業の基盤を強化し、バリューチェーンの拡大に取り組んでいます。

事業活動を通じたCSRへの取り組み

マダガスカル発展に貢献する「アンバトビー・プロジェクト」

当社は、マダガスカルにおいて世界最大級のニッケル鉱山事業「アンバトビー・プロジェクト」を推進するにあたり、地域社会や環境への配慮を何より大切にしています。

地域社会への配慮については、例えば一部関連施設建設にあたり、居住地を移転いただいた地域住民の方々と十分に対話を重ねたうえで、移転地に新たな村をつくり、住居に加えて学校や医療施設を建設しました。また、プラント及び採掘サイト周辺の農家の方々への農業指導や、生産物の周辺農家からの直接購入で自立を支援する試みも実施しています。

環境への配慮については、鉱山周辺に生息する希少生物を保護するためにバッファゾーン(保護地域外からの影響を緩和するための緩衝地域・地区)を設置したり、パイプラインを埋設・再植林するなど、徹底した環境保全に取り組んでいます。

当社は、これからも地域社会や環境との関わりを大切にしながら、プロジェクトを通じて同国の発展に貢献していきます。



▲ 移転地に建設した小学校

地域組織からのメッセージ

海外

欧阿中東CIS



濱田 豊作
欧阿中東CIS総支配人

“ ビジネスチャンスに溢れる市場を切り拓き、大きな貢献を果たします。 ”

この4月に新設された欧阿中東CIS地域には123の国が存在し、地球の陸地の半分をカバーします。様々な発展ステージの国々、ニーズの異なる市場を包含する地域であるからこそ、総合商社にとって多岐にわたるビジネスチャンスに溢れています。

私たちは当地域内ですでに培われている基盤と日本の各営業部門が保有する各種リソースとのクロスファンクショナルを發揮して、当社グループの次代に大きな貢献を果たすビジネスを創り上げ、それらビジネスを通じてそれぞれの国の発展に貢献していきます。

アジア大洋州



平尾 浩平
アジア大洋州総支配人

“ 各国の成長段階に合わせたビジネス提案力で本地域のダイナミックな成長を取り込んでいきます。 ”

アジア大洋州は、世界でも有数のダイナミックな成長地域ですが、国ごとに成長段階が異なり、またニーズも様々です。この異なるニーズや変わりゆく環境に対し、当社の持つ多彩なビジネス提案力により的確に伝えていくことで、各国の経済成長に貢献していきます。

特にアジアは、民間企業が大きく成長していくステージにあり、長年培った地域での基盤をもとに、信頼されるビジネスパートナーとして新しいビジネス領域の開拓も進めることで、豊かな生活の実現を目指します。

米州



竹内 一弘
米州総支配人

“世界経済と技術革新の中心から
ビジネスの創造をリードしていきます。”

米州では、他社に先駆け取り組んできたシェールガス・オイルの掘削事業や、リーディングポジションにある資機材・サービスの提供、ガスの精製と流通、LNGとしての輸出など、「オイル&ガス」分野でのバリューチェーンのさらなる拡充にチャレンジしていきます。

また、経済成長に合わせニーズが拡大・多様化していく「インフラ」や「消費関連」ビジネス、米州の強みである「資源・食糧」でのビジネス開発に経営資源を重点的に投入していきます。

絶えざる「成長と革新」をキーワードに、当社グループの持続的成長の一翼を担ってまいります。

東アジア



幸 伸彦
東アジア総代表

“ビジネスモデル転換を加速し、
ALL東アジアとしての総合力を発揮します。”

東アジア地域では、中国、韓国、台湾間の交流を従来以上に深化させ、東アジア広域運営体制を活かしたダイナミックかつ迅速な経営判断を行い、グローバルベースでの収益力強化に貢献することを運営の基本方針としています。

各国・各組織のビジネス基盤強化や、我々が提供できる機能・役割の高度化を一層推進していくことで、国を越え、地域を越えた連携やパートナーとの連携を強化していくとともに、スピード感を持ってビジネスモデルの転換を図り、ALL東アジアとしての総合力を発揮し、新たな取り組みを実現していきます。

国内

関西ブロック



中村 勝
関西ブロック長

“ 住友発祥の地“関西”から総合力で
住友商事ならではのビジネスを展開していきます。 ”

関西ブロックでは、金属、機電、繊維、化学品などの幅広い素材・部材ビジネスにおいて、近畿・中国・四国地方の取引先とのビジネスを展開しています。また、建設・不動産、自動車、船舶、電力、鉄道、家電などの地場企業とは、本社各事業部門や他の地域組織と連携しながら、ビジネスを拡大しています。新しいビジネス分野としては、太陽光発電などの再生可能エネルギー分野、通信関連分野、新素材・産業繊維分野で、関西ブロック独自の特色あるビジネスの展開を行っています。

住友発祥の地である関西では、住友の存在感は大きく、また、地域の期待も大きいと感じています。関西地域内での、長年の住友への信頼に応え、当社が持つ総合力を活かして、「さすが住友商事」といわれる、住友商事ならではのビジネスに挑んでいきます。

中部ブロック



関内 雅男
中部ブロック長

“ 産業集積が進む自動車及び航空宇宙分野において、「住友商事ならではの」
付加価値を提供します。 ”

名古屋市を中核とする中部地域は、日本を代表する製造業の集積地域であり、中でも自動車産業と航空防衛産業は、技術力の高さで世界に知られています。住友商事中部ブロックは、「ものづくりの力」で世界に展開する地元先進企業のグローバルパートナーとして、住友商事ならではの付加価値を提供できるワンストップ・サービスの提供に取り組んでいます。

2027年のリニア中央新幹線の開業に向け、名古屋駅周辺の再開発も加速しています。発展を続ける中部圏経済とともに、中部ブロックもさらなる成長を目指します。

連結業績に与える影響が大きい会社

(億円)				
会社名	2012年度末 持分比率	事業内容	2011年度 持分損益	2012年度 持分損益
金属事業部門				
ERYNGIUM Ltd.	*100.00%	油井機器用金属部品の加工・販売	39	45
SC Pipe Services Inc.	100.00%	米国における鋼管製造・販売会社などへの投資	28	26
住商メタルックス	*100.00%	非鉄金属製品、建材、住設配管資材などの販売	10	11
Asian Steel Company Ltd.	100.00%	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)	4	1
輸送機・建機事業部門				
三井住友ファイナンス&リース	*40.00%	総合リース業	126	148
住友三井オートサービス	46.00%	自動車リース	67	41
P.T. Oto Multiartha	*100.00%	自動車(四輪)ファイナンス事業	16	32
P.T. Summit Oto Finance	*100.00%	自動車(二輪)ファイナンス事業	2	15
SUMISHO AIRCRAFT ASSET MANAGEMENT (注2)	*-	航空機オペレーティングリース事業	4	4
環境・インフラ事業部門				
Perennial Power Holdings Inc.	*100.00%	米国における発電所アセットの開発・保有・運営	10	20
住商機電貿易	*100.00%	機械・電機、自動車等の輸出入	9	12
メディア・生活関連事業部門				
ジュピターテレコム(J:COM)	40.46%	CATV局の統括運営	144	177
SCSK	50.82%	システム開発、ITインフラ構築、ITマネジメント等のITサービス提供	65	94
ジュピターショップチャンネル	50.00%	テレビ通販事業	120	83
MobiCom Corporation	33.98%	モンゴルにおける総合通信サービス業	16	16
サミット	*100.00%	食品スーパーマーケットチェーン	18	11
住商ブランドマネジメント	*100.00%	独高級織物ブランド「FEILER」、伊シャツ・ブラウスブランド「NARACAMICIE」等の輸入・企画・販売	5	9
TBC Corporation	*100.00%	タイヤの小売・卸売	47	8
SUMMIT GRAIN INVESTMENT (AUSTRALIA)	*100.00%	穀物集荷・販売及び内陸サイロ・港湾ターミナル保有・運営事業への投資	7	7
バナナ事業会社2社	*-	青果物の輸入販売	20	(4)
資源・化学品事業部門				
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	160	124
Oresteel Investments (Proprietary) Limited	*49.00%	鉄鉱石・マンガン鉱石の生産事業者である Assmang 社への投資	135	95
ブラジル鉄鉱石事業会社	*-	ブラジルにおける鉄鉱石事業	76	69
エルエヌジージャパン	50.00%	LNG(液化天然ガス)事業及び関連投資	22	55
SC Minerals America, Inc.	*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・テル・サラド銅鉱山への投資	58	43
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	34	32
SMM Cerro Verde Netherlands B.V.	20.00%	ペルー銅鉱山への投資	35	24
豪州石炭事業会社	*-	豪州における石炭事業への投資	199	14
住友商事ケミカル	*100.00%	化成系、合成樹脂の国内・貿易取引	12	13
SC Mineral Resources Pty. Ltd.	*100.00%	オーストラリア・ノースパークス銅鉱山への投資	9	11
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	151	(7)
マダガスカルニッケル事業会社	-	マダガスカル・アンバトビーニッケル鉱山開発プロジェクトへの投融資	(4)	(8)
海外現地法人				
米国住友商事	100.00%	輸出入及び卸売業	278	266
アジア住友商事	100.00%	輸出入及び卸売業	52	80
欧州住友商事ホールディング	100.00%	輸出入及び卸売業	73	73
在中国現地法人9社	100.00%	輸出入及び卸売業	35	12
オーストラリア住友商事	100.00%	輸出入及び卸売業	12	6

(注1) ※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おります。

(注2) 2013年3月に三井住友ファイナンス&リース(株)との航空機リース事業合併会社であるSMBC Aviation Capitalへ統合しております。



- 66 住友の事業精神、
住友商事グループの経営理念・行動指針
- 68 コーポレートガバナンス体制
- 73 内部統制・内部監査
- 74 コンプライアンス
- 75 リスクマネジメント
- 77 リスク・リターン経営

CHAPTER 3

CORPORATE GOVERNANCE

コーポレートガバナンス

住友の事業精神、住友商事グループの経営理念・行動指針

「住友の事業精神」を引き継ぐ「経営理念・行動指針」

1600

文殊院旨意書

宗教家であった住友家初代政友（1585～1652年）が晩年に家人に宛てた書状であり、商売上の心得が簡潔に説かれています。

冒頭に、「商事は不及言候へ共万事情に可被入候」とあり、これは、「商売は言うまでもないが、全てのことについて心を込めて励むように」という心構えを説いたものです。

また、「相場より安いものが持ち込まれても出所がわからないものは盗品として心得よ」、「誰であろうと宿を貸したり、編み笠を預かったりするな（当時、幕府はこれらの行為を御法度として禁止していた）」、「短気になって言い争わず、繰り返し説明するように」と説いており、これらは、浮利を追わない（「正々堂々」と説明できるビジネスを行い、正当な対価を得る）、コンプライアンス、信用・確実といった住友の事業精神の源として現代に引き継がれています。



文殊院旨意書（写真提供／住友史料館）

1800

住友家法

1691年に開坑された別子銅山は、明治維新期に、銅価格の下落、米その他の物価高騰による操業コストの上昇、諸大名に用立てていた御用金の回収難といった事態を受けて、売却の話さえ持ち上がりました。当時別子の支配人であり、後に住友家初代総理事となった広瀬 幸平（1828～1914年）は、洋式技術の導入など思い切った近代化を図る経営改革で、別子銅山の難局を乗り切ったことで知られています。

広瀬は総理事であった1882年に、250年間続いた住友の事業精神をまとめた「住友家法」19款196条を制定しました。第1款第3条には「我営業は確実を旨とし、時勢の変遷、理財の得失を計りて之を興廃し、苟くも浮利に趨り軽進すべからざる事」と記され、「事業活動の基本は健全性であり、時代の変遷を捉え、先見性を持って柔軟に事業の選別を行うべきだが、決して浮利を追いかけるようなことがあってはならない」という企業理念を成文化しました。

住友家初代総理事 広瀬 幸平
（写真提供／住友史料館）

1900

営業の要旨

1891年に「住友家法」は、家法（企業のルール）と家憲（家長の心得）に分割され、所有と経営の分離を明確化しました。その際、前述の企業理念に「信用を重んじ」という内容を加えて「営業の要旨」とし、これを家法の冒頭に掲げました。住友の事業が鉄鋼産業、機械産業、化学産業など様々な分野に広がる中で、1928年に「住友社則」が制定されました。「営業の要旨」2カ条は、次のとおり「住友社則」にも引き継がれ、その後も住友各社の社則として継承されています。

第1条「我住友の営業は信用を重んじ、確実を旨とし、以て其の鞏固隆盛を期すべし」

第2条「我住友の営業は時勢の変遷理財の得失を計り、弛張興廃することあるべしと雖も、苟くも浮利に趨り軽進すべからざる事」と記され、



営業の要旨

住友は、400年の歴史を通して誠実に事業に取り組み、取引先や社会など全てのステークホルダーの豊かさと夢の実現に貢献することで信用を積み重ね、さらに新たな事業の発展につなげるという好循環を生み出してきました。住友商事グループの経営理念・行動指針の原点は、400年にわたり脈々と引き継がれてきた住友の事業精神にあります。

2000



日本建設産業(株)が本拠とした住友ビル分館

住友商事経営活動憲章

住友商事は、1919年に大阪北港(株)として設立され、戦後に日本建設産業(株)と名を改めて商事活動を開始しました。1952年に現在の社名に改称し、「営業の要旨」を経営理念に掲げて成長を遂げてきました。

戦後に経済が急成長を遂げる中で公害問題、物価上昇などが起こり、国と企業、企業と国民の関係をどう位置付け、企業の行動規範はどうあるべきかが厳しく問われるようになりました。そのような時代背景を受けて、1973年に住友商事独自の「経営の基本理念」と「業務執行の準則」から構成される「経営活動憲章」が制定されました。

住友商事グループの経営理念・行動指針

1990年代初めにバブル経済が崩壊する一方、急激な円高が進行し、日本経済が長期の低成長局面を迎える中で、当社もこれまでのビジネスのやり方やリスク管理手法などの見直しを迫られるようになりました。400年の歴史の中で幾度となく経営危機を乗り越え、ビジネスを継続するペースとなってきた住友の事業精神にもう一度立ち戻る必要があるとの気運は、1996年に起こった銅事件によりさらに高まり、1998年に「住友商事グループの経営理念・行動指針」が制定されました。

この「経営理念・行動指針」は、住友400年の歴史を通して培われた「住友の事業精神」をベースに、今日のかつグローバルな視点を加えて、平易かつ体系的に整理し直したものです。

前文にある「常に変化を先取りして新たな価値を創造し、広く社会に貢献するグローバルな企業グループ」は、住友商事グループが「目指すべき企業像」を表しています。

経営理念第1項目の「健全な事業活動を通じて豊かさと夢を実現する」は、住友商事

グループの「企業使命」を、第2項目の「人間尊重を基本とし、信用を重んじ確実を旨とする」は、住友商事グループの「経営姿勢」を、第3項目の「活力に溢れ、革新を生み出す企業風土を醸成する」は、住友商事グループの「企業文化」を表しています。

この経営理念を踏まえながら日常の業務を遂行するうえでのガイドラインとして制定しているのが「行動指針」です。

住友商事グループの経営理念・行動指針

目指すべき企業像

私たちは、常に変化を先取りして新たな価値を創造し、広く社会に貢献するグローバルな企業グループを目指します。

経営理念

〈企業使命〉

- 健全な事業活動を通じて豊かさと夢を実現する。

〈経営姿勢〉

- 人間尊重を基本とし、信用を重んじ確実を旨とする。

〈企業文化〉

- 活力に溢れ、革新を生み出す企業風土を醸成する。

行動指針

- 住友の事業精神のもと、経営理念に従い、誠実に行動する。
- 法と規則を守り、高潔な倫理を保持する。
- 透明性を重視し、情報開示を積極的に行う。
- 地球環境の保全に十分配慮する。
- 良き企業市民として社会に貢献する。
- 円滑なコミュニケーションを通じ、チームワークと総合力を発揮する。
- 明確な目標を掲げ、情熱をもって実行する。

コーポレートガバナンス体制

当社は、コーポレートガバナンスとは、「経営の効率性の向上」と「経営の健全性の維持」及びこれを達成するための「経営の透明性の確保」にあるとの認識のもと、株主を含めた全てのステークホルダーの利益にかなう経営を実現するコーポレートガバナンスの構築に努めています。

当社のコーポレートガバナンスに対する基本的な考え方について、「住友商事コーポレートガバナンス原則」としてまとめ、当社のWebサイトで公表しています。

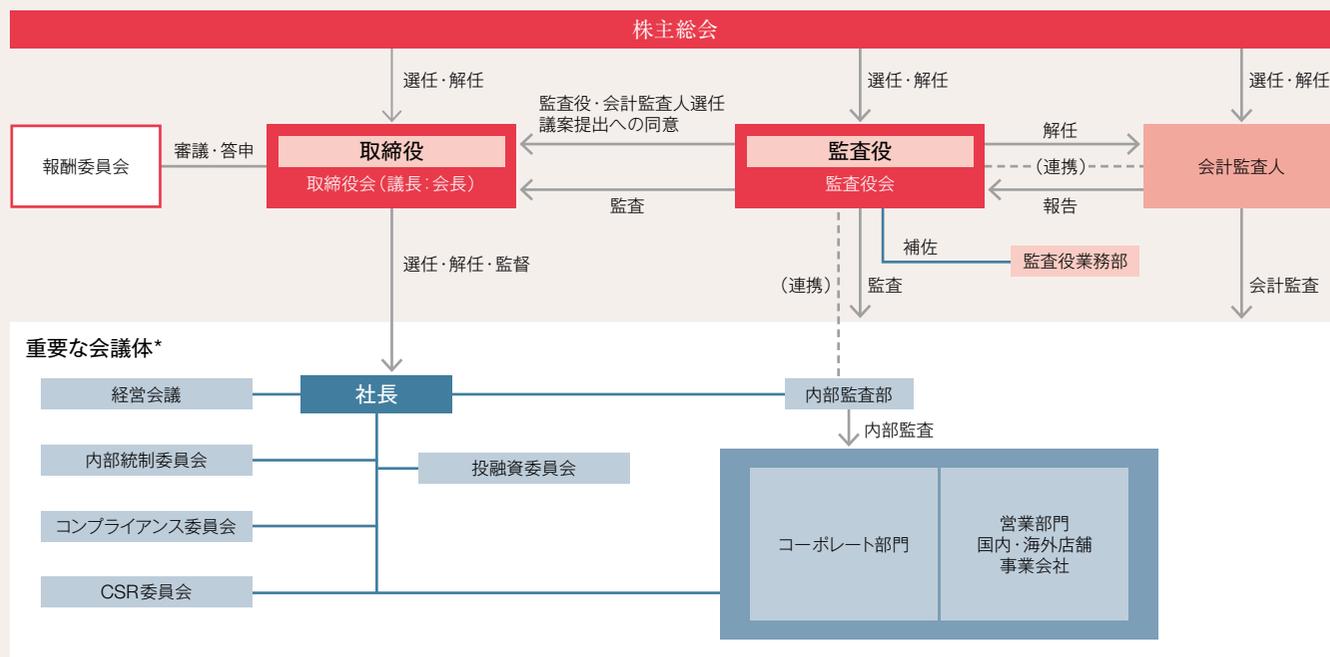
<http://www.sumitomocorp.co.jp/company/governance/detail/principle>

当社のコーポレートガバナンスの特長

当社は、監査役体制の一層の強化・充実によりコーポレートガバナンスの実効性を上げることが最も合理的であると考え、監査役設置会社制度を採用しています。当社は、監査役5名のうち3名が社外監査役で、そのうち2名が東京高等裁判所長官、検事総長の経歴を持つ法律家、1名が会計の専門家と、多角的な視点からの監査体制となっています。さらに、多様な視点から、取締役会の適切な意思決定を図るとともに、監督機能の一層の強化を図ることを目的に、2013年6月21日開催の第145期定時株主総会において社外取締役2名を新たに選任しています。独立性のある社外取締役及

び社外監査役による経営の監督・監視機能の強化を図ることにより、コーポレートガバナンスの目的をより一層実現できると考えています。また当社は、住友の事業精神のもと、住友商事グループの「経営理念・行動指針」を制定し、法と規則の遵守など、住友商事グループとして尊重すべき価値観を共有すべく、役職員への徹底を図っています。さらに「経営の健全性」の観点から、コンプライアンス委員会の設置及び「スピーク・アップ制度」の導入など、法と規則を遵守するための体制を整えています。また、経営者自身が高潔な倫理観を持って経営にあたるのが大切であるとの観点から、取締役会長及び取締役社長の在任期間を原則としてそれぞれ最

住友商事のコーポレートガバナンス体制



* 経営会議: 経営に関する基本方針・重要事項について意見交換・情報交換
 内部統制委員会: 内部統制全般の管理・評価及び基本方針の立案・導入推進等
 投融資委員会: 重要な投融資案件等の審議
 コンプライアンス委員会: 経営の健全性維持の観点からの当社グループ全体のコンプライアンスの徹底

長6年とすることを「住友商事コーポレートガバナンス原則」において明記しています。

「経営の効率性の向上」と「経営の健全性の維持」のための仕組み

取締役及び取締役会

■ 取締役会規模の適正化

2003年に取締役の人数を24名から半減させ、2013年7月現在、取締役の人数は12名となっています。これにより、業務執行の監督と重要な経営事項の決定の機能を担う取締役会で、従来にも増して実質的で活発な議論と迅速な意思決定を行える体制となっています。

■ 取締役の任期の短縮

事業年度ごとの経営責任を明確にし、経営環境の変化に迅速に対応するため、2005年6月に取締役の任期を2年から1年に短縮しました。

■ 取締役会長・取締役社長の在任期間の制限

相互牽制の観点から、原則として取締役会長及び取締役社長を置くこととし、これらの役位の兼務は行わないこととしています。また、取締役会長及び取締役社長の在任期間は原則として、それぞれ6年までと定めています。これにより、経営トップが交代しないことでガバナンス上の弊害が発生する可能性を排除しています。

■ 取締役会の諮問機関の設置

当社の取締役及び執行役員の報酬・賞与の決定プロセスの透明性及び客観性を一層高めるため、取締役会の諮問機関として、半数以上が社外委員で構成される報酬委員会を設置しています。この報酬委員会は、取締役及び執行役員の報酬・賞与に関する検討を行い、その結果を取締役に答申しています。

■ 社外取締役の選任

多様な視点から、取締役会の適切な意思決定を図るとともに、監督機能の一層の強化を図ることを目的に、2013年6月21日開催の第145期定時株主総会において社外取締役2名を選任しています。また、この社外取締役2名は、東京証券取引所等が定める独立性に関する基準を満たしています。

役員報酬の内容

2012年度における取締役及び監査役に対する報酬等の内容は以下のとおりです。

区分	対象人員	報酬等の金額	摘要
取締役	16名	1,155百万円	左記の報酬等の総額の内訳は以下のとおりです。 ① 例月報酬の額 788百万円 ② 第145期定時株主総会において決議の取締役賞与額 244百万円 ③ 第11回新株予約権(2012年7月31日発行)を付与するにあたり、費用計上した額 15百万円 ④ 第7回新株予約権(株式報酬型)(2012年7月31日発行)を付与するにあたり、費用計上した額 91百万円 ⑤ 第6回新株予約権(株式報酬型)(2011年7月31日発行)を付与するにあたり、費用計上した額 17百万円
監査役 (うち社外監査役)	5名 (3名)	126百万円 (40百万円)	左記の報酬等の総額は例月報酬の額の合計額です。

- 2012年度末現在の人員数は、取締役11名、監査役5名です。
- 当社には、使用人を兼務している取締役はいません。
- 取締役の例月報酬の限度額は、1986年6月27日開催の第118期定時株主総会において、月額75百万円と決議されています。
- 監査役の例月報酬の限度額は、1993年6月29日開催の第125期定時株主総会において、月額11百万円と決議されています。

社外取締役の選任理由及び略歴は次のとおりです。

原田 明夫

選任理由

検察官及び弁護士として長年培ってきた高度な専門知識と豊富な実務経験等を有しており、人格、識見のうえで当社の社外取締役として適任と考え、選任しています。

略歴

1999年 12月 東京高等検察庁検事長
2001年 7月 検事総長
2004年 10月 弁護士（現職）
2005年 6月 当社社外監査役
2013年 6月 当社社外取締役（現職）

松永 和夫

選任理由

長年にわたり経済産業省において要職を歴任され、資源エネルギーや産業政策等の分野での広範な知識と経験を有しており、人格、識見のうえで当社の社外取締役として適任と考え、選任しています。

略歴

2008年 7月 経済産業政策局長
2010年 7月 経済産業事務次官
2013年 6月 当社社外取締役（現職）

監査役及び監査役会

■ 監査役体制の強化と機能の充実

外部の視点からの監視体制の強化のため、2003年6月に社外監査役を1名増員しました。これにより、監査役5名のうち3名が社外監査役で、そのうち2名が東京高等裁判所長官や検事総長の経歴を持つ法律家、1名が会計の専門家と、多角的な視点からの監査体制となっています。また、社外監査役3名は、東京証券取引所等が定める独立性に関する基準を満たしています。

■ 監査役監査の実効性の確保

監査役は、監査上不可欠な情報を十分に入手するため、取締役会をはじめとする重要な社内会議に必ず出席するほか、取締役会長・取締役社長と経営方針や監査上の重要課題について毎月意見を交換しています。さらに、監査役を補佐する監査役業務部を置き、

監査業務が支障なく行われ、監査役の機能が最大限果たせるようにしています。

社外監査役の選任理由及び略歴は次のとおりです。

藤沼 亜起

選任理由

会計士としての長年の経験や財務・会計を含む幅広い知見を有し、人格、識見のうえで当社監査役として適任であり、多角的な視点からの監査を実施願うため選任しています。

略歴

1993年 6月 太田昭和監査法人
(現・新日本有限責任監査法人)代表社員
2000年 5月 国際会計士連盟(IFAC)会長
2004年 7月 日本公認会計士協会会長
2007年 7月 日本公認会計士協会相談役（現職）
2008年 6月 当社社外監査役（現職）

仁田 陸郎

選任理由

裁判官及び弁護士としての長年の経験や幅広い知見を有し、人格、識見のうえで当社監査役として適任であり、多角的な視点からの監査を実施願うため選任しています。

略歴

2004年 12月 東京高等裁判所長官
2007年 4月 弁護士（現職）
2009年 6月 当社社外監査役（現職）
2012年 10月 東京都公安委員会委員長（現職）

笠間 治雄

選任理由

検察官及び弁護士としての長年の経験や幅広い知見を有し、人格、識見のうえで、当社監査役として適任であり、多角的な視点から監査を実施願うため選任しています。

略歴

2010年 6月 東京高等検察庁検事長
2010年 12月 検事総長
2012年 10月 弁護士（現職）
2013年 6月 当社社外監査役（現職）

社外取締役からのメッセージ

社外監査役としての知識・経験を活かし、力を尽くす

私は2005年に住友商事の社外監査役に就任し、8年間の経験を積みました。住友商事は高度なコーポレートガバナンスの実現に向けて、組織、人材、資金といった経営資源を積極的に投入し、不断の努力をしている会社だと思います。これまで住友商事は、監査役体制の強化・充実に取り組むことで、コーポレートガバナンスの実効性を高めてきました。

実際、社外監査役が存在によって住友商事のコーポレートガバナンスは十分に機能していると思っています。例えば、社内における全ての重要会議の議事録が閲覧できる制度など、社外監査役がその役割を最大限に発揮できるような、様々な工夫も十分にされています。私自身も監査役として、経営者のリーダーシップや各部門でのリスクの取り方に問題が生じることのないよう、取締役会などを通じて積極的に提言してきましたが、立場上、取締役会での意見形成には参画できないといった制約もありました。

住友商事では2013年、多様な視点からの取締役会の適切な意思決定の実現、監督機能の一層の強化

といった観点から社外取締役を設置し、私を含む2名が社外取締役を務めることとなりました。会社の重要案件について、社外の人間が適切に状況を把握し、審議することは容易なことではありませんが、今後は住友商事の社外取締役として、長年にわたる法曹界での活動によって身に付けた知見、さらには住友商事の社外監査役としての知見を活かしながら、広い視野を持って取締役会での意見形成に参画していきたいと思っています。

住友商事は総合商社として長い歴史を持つグローバル企業ですが、時代の要請を受け、従来型のトレーディングに加え、プロジェクト・ファシリテーターとして社会的な価値を創出する機会が増えています。そこに必要なのは、様々な知識と経験を持ち寄り、住友商事の総合力を活かすことです。私は社外取締役として、こうした総合力がビジネスを通じてステークホルダーのための利益を生み出すよう、力を尽くす所存です。



原田 明夫

社外取締役

弁護士

2005年に当社社外監査役に就任
2013年に当社社外取締役に就任

社外監査役からのメッセージ

コーポレートガバナンスの根幹は「住友の事業精神」



藤沼 亜起

社外監査役

公認会計士

2008年に当社社外監査役に就任

私は2008年に住友商事の社外監査役に就任しました。国際会計士連盟会長、日本公認会計士協会会長など、国内外を問わず、様々な角度から企業会計に携わってきた知識と経験を活かして監査役の業務を行ってきました。

私が住友商事の取締役会に出席して感じることは、非常にオープンで活発な意見交換の場になっていることです。社外監査役についても、議論のテーマについて事前に説明を受ける機会が設けられており、それぞれの方が活発に発言されています。社外の意見を積極的に取り入れるための独自の仕組みとしては、社外取締役・監査役と会長・社長による月例ミーティングがあります。ここでは時事の話題やビジネスに関することなど、様々なテーマについて議論をすることができます。

役員・社員問わずに高い問題意識を持っていることは、住友商事が持つ大きな特徴の一つです。これは400年にわたる「住友の事業精神」と、それに基づく住友商事の経営理念が浸透していることの表れ

であり、住友商事のコーポレートガバナンスの根幹にもなっていると思います。2013年からは2名の社外取締役が就任しています。これによりコーポレートガバナンス体制が一層強化され、コーポレートガバナンスの実効性が高まるものと期待しています。

住友商事は2013年、創立100周年に向けて目指す姿を掲げました。目指す姿を実現するために、新中期経営計画BBBO2014の2年間は「収益力を徹底的に強化し、一段高いレベルの利益成長へ踏み出すステージ」と位置付け、財務健全性を確保しつつ、強固な収益基盤を構築しようとしています。利益成長のみならず、健全な財務体質の維持を目指す点などは「住友商事らしい」計画であると思います。住友商事の事業は、グローバルかつ多岐にわたります。様々なチャンスがある一方で、事業上のリスクやカントリーリスクなど様々なリスクが存在する中、リスクをミニマイズしていく方法など、会計の専門家としての知識と経験を活かして様々な提言をしていきたいと考えています。

■ 内部監査部門、会計監査人との連携

監査役は、効率的な監査を行うため、内部監査部と緊密な連携を保ち、内部監査の計画及び結果について適時に報告を受けています。

また、会計監査人との定期的な打ち合わせを通じて、会計監査人の監査活動の把握と情報交換を図るとともに、会計監査人の監査講習会への出席、在庫棚卸監査への立ち会いなどを行い、監査役の監査活動の効率化と質的向上を図っています。さらに、監査役は、内部統制委員会に出席し、また、その他内部統制を所管する部署に対して、内部統制システムの状況についての報告や監査への協力を求めています。

執行役員制の導入

当社では、業務執行の責任と権限の明確化と取締役会の監督機能強化を目的として、執行役員制を導入しています。この制度のもと、取締役会で選任された執行役員42名(2013年7月末時点)のうち、執行の責任者である事業部門長5名を含む9名の執行役員が取締役を兼任することで、取締役会での意思決定と業務執行のギャップを防ぎ、効率的な経営を目指しています。

「経営の透明性の確保」のための体制

情報開示の基本方針

当社は、当社の経営方針と営業活動を全てのステークホルダーに正しく理解いただくため、法定の情報開示にとどまらず、任意の情報開示を積極的に行うとともに、開示内容の充実に努めています。

株主・投資家とのコミュニケーション

■ 株主総会における議決権行使の促進に向けた取り組み

当社は、定時株主総会の3週間前に招集通知を発送するとともに英訳版も作成し、当社のWebサイトに掲載しています。2004年か

らはインターネットによる議決権行使、2005年からは携帯電話からのインターネットによる行使もできるようにしました。さらに、2007年からは(株)東京証券取引所等により設立された(株)ICJが運営する機関投資家向け議決権電子行使プラットフォームを利用し、機関投資家のために議案内容の十分な検討時間を確保しています。

■ 各種情報の開示

当社のWebサイト上には、決算情報・有価証券報告書・適時開示資料・会社説明会資料など、投資判断に資する資料を掲載しているほか、当社がグローバルに展開するプロジェクトの特集を組んで紹介するなどグループ全体のトピックスを幅広く発信しています。さらに、アニュアルレポートを発行し、積極的な情報開示を行っています。

■ IR活動

当社はWebサイトでの情報開示の充実に努めているほか、株主・投資家の皆様とのダイレクト・コミュニケーションの場として、国内のアナリスト・機関投資家向けに経営トップの出席のもと、年4回、定期的な決算説明会を行っています。海外投資家に対しては、米国・英国をはじめ、欧州・アジア方面を訪問し、継続的に個別ミーティングを実施しています。また、個人投資家向けには、2004年度以降、継続して会社説明会を開催しており、2012年度は4都市で5回開催し、合計で約1,200名の個人投資家が参加しました。

今後も、経営の「透明性」を高めつつ、株主・投資家の皆様との信頼関係の強化に努めていきます。

当社は、コーポレートガバナンス体制の強化・充実に努めるとともに、「経営の効率性の向上」及び「経営の健全性の維持」の観点から、内部統制の実効性の維持・向上のため、内部監査、リスクマネジメント、コンプライアンスの一層の徹底・強化に努めています。

Webサイト



当社ホームページ
<http://www.sumitomocorp.co.jp>



IR (投資家情報)
<http://www.sumitomocorp.co.jp/ir/>

刊行物



アニュアルレポート

内部統制・内部監査

住友商事グループは、全てのステークホルダーの皆様に常に安心・信頼していただける企業集団であり続けるために、内部統制の強化に取り組んでいます。

内部統制

住友商事グループは、5つの事業部門と国内・海外の地域組織、全世界の多数のグループ会社によって構成され、幅広い分野でビジネスを展開しています。これらのビジネスは、住友商事グループの一組織が遂行する以上、どの業界に属し、どの地域にあっても、ステークホルダーの皆様のご期待にお応えできる一定水準以上の「業務品質」を保持していることが必要と考えています。

このような観点から、当社は2005年以降、当社グループの内部統制のさらなる強化を目指し、当社グループを構成する全ての組織が共通に保持すべき、リスク管理、会計・財務管理、コンプライアンスなど、組織運営全般にわたる管理のポイントを網羅したチェックリストを用いた点検を行い、それらを踏まえた改善活動を継続して実施してきました。

それに加え、2010年4月からは、過去の損失発生事例などの分析を通じて抽出された特定の内部統制行為（コントロール）を、全社で徹底的に強化していくべき重要項目と位置付け、各組織において継続的にこれらのコントロールの実施状況を確認しています。

2010年8月、「経営の効率化の向上」及び「経営の健全性の確保」を確保するために、当社グループ全体の有効な内部統制の構築・運用・評価・改善を図る「内部統制委員会」を発足させ、その後も近年の社内外の法令・ルールなどの変化に対応した前述チェックリストの見直しや、過去の内部統制不備事例の紹介、各種内部統制関連の教材の充実を行うなど、全社的な内部統制の強化に向けた取り組みを推進しています。また、それぞれの事業部門や国内外の地域組織では、過年度に引き続きそれぞれのビジネス特性に応じた内部統制の強化活動に取り組んでいます。各組織は、それぞれの組織に配置された総括担当部署などの適切なサポートを受けて、日常的・継続的にこの取り組みを実施しており、住友商事グループの持続的な成長・発展に寄与しています。

■ 業務品質向上のための取り組み

住友商事グループでは、これまでに法制化された会社法や金融商品取引法における内部統制システムの整備・評価を、単なる法的要請への対応として捉えるのではなく、以前より世の中の動きに先駆けて取り組んできた業務品質の向上活動にも役立てられる絶好の機会と捉え、全社を挙げて積極的に取り組んできました。

2006年5月に施行された会社法では、「取締役の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制、その他株式会社の業務の適正を確保するために必要な体制」の整備が求められていますが、当社では、すでに会社法の要求を満たす体制を整え、内部統制委員会によるその運用状況についてのモニタリングを実施しています。

また、2008年4月1日より適用の金融商品取引法に定める内部統制報告制度への対応についても、同法の要請に沿って、住友商事グループ全体の財務報告に係る内部統制について、年間を通じて必要な文書化やテストを実施して、その期末時点における有効性を評価しています。

以上の取り組みを通じて、住友商事グループは「業務品質の向上」を継続的に追求しています。

内部監査

全社業務モニタリングのための独立した組織として、社長直属の内部監査部を置き、住友商事グループの全ての組織及び事業会社を監査対象としています。内部監査の結果については、全件を社長に直接報告するとともに、取締役会にも報告しています。内部監査部は、資産及びリスクの管理、コンプライアンス、業務運営などについて網羅的な点検を行い、内在するリスクや課題を洗い出し、各プロセスの有効性・妥当性を評価したうえで、監査先とともに解決の方策を探ると同時に自発的改善を促すことで、各組織体の価値向上に貢献しています。

コンプライアンス

当社は、企業を存続させ、信用を担保するには、コンプライアンスが企業活動の大前提であると認識し、明確な指針のもとでコンプライアンス体制を構築し、コンプライアンスの徹底に努めています。

コンプライアンス指針・体制

当社では、会社の利益追求を優先するあまり、役員・社員がコンプライアンス違反を起こすことは絶対にあってはならないと考えています。コンプライアンスを推進するために、社長直轄のコンプライアンス委員会を設置しています。コンプライアンス委員会では、コンプライアンス・マニュアルを作成し、全役員・社員に配布しています。このマニュアルには、重要分野として下欄の19項目のコンプライアンス指針を掲げ、コンプライアンス上で疑義が残るような行為は「やらない」ことを徹底しています。万が一、コンプライアンス上の問題が発生したときは、直ちに上司あるいは関係部署に報告し、最善の措置を取ることを常日頃から徹底しています。

コンプライアンス啓発活動

イントラネットにコンプライアンス・マニュアルや各種法令に関するマニュアルなどを掲載し、常に最新版が閲覧できるようにしているほか、各種のコンプライアンス教育・啓発活動を推進しています。教育・啓発活動は、新人研修、新任管理職研修、新任理事研修など各種階層ごとの講習会や、各事業部門が主催する講習会及び全役員・社員を対象とした講習会によって実施しています。また、国内外で開催される各種会議の活用や、海外拠点・事業会社などを対象とした講習会を実施しています。さらに、全役員・社員を対象としたeラーニング「コンプライアンス講座」を継続的に開講しています。

スピーク・アップ制度

コンプライアンスの観点から問題が生じた場合、職制ラインによる報告ルートのほか、コンプライアンス委員会に直接連絡できる制度として「スピーク・アップ制度」を導入しています。連絡窓口には監査役や社外の弁護士を加え、連絡ルートを拡充してきました。調査結果をフィードバックするため、情報連絡は頭名を原則としていますが、社内規程によって情報連絡者並びに情報内容の秘密を厳守することや、情報連絡行為による連絡者本人への不利益な処遇がないことが保証されています。受け付けた情報については、コンプライアンス委員会により適切に処理されます。

スピーク・アップ制度の仕組み



コンプライアンス指針

営業活動における指針

- 独占禁止法の遵守
- 安全保障貿易管理
- 関税・輸出入規制
- 各種業法の遵守
- 知的財産権の尊重及び保全
- 不正競争の禁止
- 情報管理
- 環境保全
- 海外における営業活動

社会の一員たる企業人としての指針

- 贈収賄の禁止
- 外国公務員に対する不正支払の防止
- 政治献金
- 反社会的勢力との対決

働きやすい職場を維持するための指針

- 人権尊重*
- セクシュアルハラスメントの禁止
- パワーハラスメントの禁止

* 世界人権宣言に準拠しています。

私的行為についての指針

- インサイダー取引規制
- 利益相反行為の禁止
- 情報システムの適切な使用

リスクマネジメント

多様化するリスクに効果的に対処するため、住友商事のリスクマネジメントは、かつての「損失発生防止」を目的としたミクロ的な管理を中心とした手法から、「企業価値の極大化」を目的とするマクロ的な管理に軸足を移し、フレームワークを構築してきました。このフレームワークは、経営資源を効率よく運用するための重要なサポート機能を果たしており、経営計画とも深くリンクしています。

リスクマネジメントの目的

当社においては「リスク」を、「あらかじめ予測しもしくは予測していない事態の発生により損失を被る可能性」及び「事業活動から得られるリターンが予想から外れる可能性」と定義し、以下3点をリスクマネジメントの目的としています。

1. 「業績安定」：計画と実績の乖離を少なくして安定収益を確保すること。
2. 「体質強化」：リスクを体力（株主資本）の範囲内に収め、リスク顕在化の場合にも事業に支障を来さないようにすること。
3. 「信用維持」：法令遵守などの社会的な責任を果たし、信用を維持すること。

リスクマネジメントの基本方針

当社はリスクを、計量化できる「計測可能リスク」と計量化困難な「計測不能リスク」に大別して管理しています。「計測可能リスク」は「価値創造リスク」、すなわち「リターンを得るためにとるリスク」であり、リスク量を体力の範囲内に収め、リスクに対するリターンを極大化することを基本方針としています。一方、「計測不能リスク」は「価値破壊リスク」、すなわち「ロスしか生まないリスク」であり、発生を回避する、もしくは発生確率を極小化するための枠組みづくりに注力しています。

具体的な管理の仕組み

計測可能リスクの管理

■ 投資リスク管理

投資案件は、いったん実施すると撤退の判断が難しく、撤退した場合の損失のインパクトが大きくなりがちです。このため、投資の入り口から出口まで一貫した管理を行っています。投資の入り口では、当社の資本コストをもとに「ハードルレート」を上回る案件を厳選しています。特に、大型・重要案件については、投融資委員会において、案件取り進めの可否を十分に検討します。また、投資実施後にはモニタリングを行い、経営状態、事業環境の変化に合わせ、必要に応じ、事業拡大や売却による事業価値の実現等を進めます。さらに、投資実施後に一定期間を経過してもパフォーマンスが所定の基準を満たさない場合は撤退候補先とする、「EXITルール」を定めています。

■ 信用リスク管理

当社は、取引先に対し、売掛債権、前渡金、貸付金、保証その他の形で信用供与を行っており、信用リスクを負っています。当社は取引先の信用リスク管理に、当社独自の信用格付であるSumisho Credit Rating（以下、SCR）を用いています。このSCRでは、取引先の信用力に応じて合計9段階に格付けし、格付に応じて与信枠設定の決裁権限を定めています。また、取引先の与信枠を定期的に見直し、信用エクスポージャーを当該枠内で適切に管理しているほか、取引先の信用評価を継続的に実施し、必要な場合には担保取得などの保全措置も講じています。

■ 市場リスク管理

市況商品・金融商品の取引については、契約残高に限度枠を設定するとともに、半期または通期における損失限度枠を設定し、潜在損失額（VaR（Value at Risk＝潜在リスクの推定値）、もしくは期間損益が赤字の場合はVaRと当該赤字額の合計額）が、損失限度枠内に収まっているか常時モニターしています。さらに、流動性が低下して手仕舞などが困難になるリスクに備え、各商品について先物市場ごとに流動性リスク管理も行っています。また、取引の確認や受け渡し・決済、残高照合を行うバックオフィス業務や、損益やポジションを管理・モニターするミドルオフィス業務をフィナンシャル・リソースズグループが担当し、取引を執行するフロントオフィスと完全分離することで、内部牽制を徹底しています。

■ 集中リスク管理

グローバルかつ多様な事業分野においてビジネスを推進している総合会社では、特定のリスクファクターに過度な集中が生じないように管理する必要があります。当社では、特定の国・地域に対するリスクエクスポージャーの過度な集中を防ぐために、カンントリーリスク管理制度を設けています。また、特定分野への過度な集中を避け、バランスの取れた事業ポートフォリオを構築するために、社長と事業部門長とで行われる戦略会議や大型・重要案件の審議機関である投融資委員会において、事業部門やビジネスラインへ配分するリスクアセット額について十分なディスカッションを行っています。

計測不能リスクの管理

訴訟などのリーガルリスク、事務処理ミスや不正行為などのオペレーショナルリスク、自然災害といった計測不能リスクは、リスクを負担してもリターンは全くありません。中には、発生頻度は低いものの、発生すれば経営に甚大な影響を及ぼしかねないものもあります。当社では、このような計測不能リスクの発生そのものを回避、もしくは発生する確率を極小化することをリスクマネジメントの基本方針としています。具体的には、内部統制委員会を中心とした全社的な内部統制強化に向けた取り組みや、事業部門・国内外の地域組織によるそれぞれのビジネス特性に応じた独自の内部統制活動を通して、グローバル連結ベースでの計測不能リスクに関するモニタリングも定期的を実施しています。そして、その結果を踏まえた組織体制や業務フローの見直しを行うことを通じて、「業務品質」の継続的な向上を図っています。

リスクマネジメントを定着させる仕組み

当社は、多様化したリスクに対して可能な限りのリスクマネジメント・フレームワークを整えてはいますが、ビジネスに伴う損失を完全に防ぐことはできません。万が一、損失事態が発生してしまった場合にはできるだけ早期に発見可能な体制を整えること、発見後は直ちに関係情報を収集・分析し、迅速かつ適切に対応するとともに、当該情報をマネジメント層・関係部署が共有することにより、損失の累増や二次損失の発生を抑止することに努めています。また、

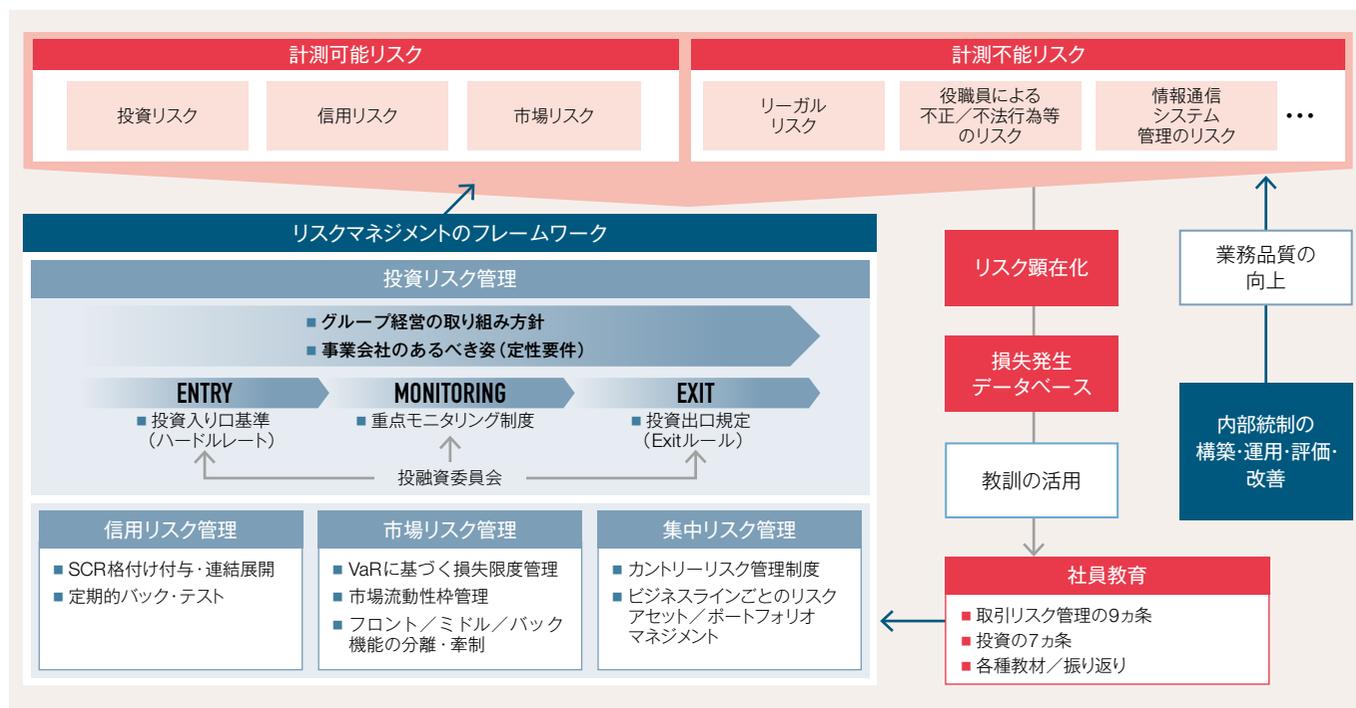
様々な損失事態情報を損失発生データベースにて集中管理するとともに、損失発生の原因を体系的に分析したうえで、各種研修や様々な教材の作成・配布を通じてビジネスの現場にフィードバックすることで、一人ひとりのリスク管理能力のレベルアップを図り、同様の損失事態の再発を極力防止する仕組みを構築しています。

リスクマネジメントの不断の進化に向けて

当社は、過去10年程度の間、外部環境の変化に先んじた効果的なリスクマネジメントを実践するため、最先端の手法や枠組みを積極的に研究・導入することによって、現在のリスクマネジメントのフレームワークをつくってきました。しかし、外部環境は依然激しく変化し、これまで想定しなかった新しいビジネスモデルが日々提案されています。このような状況に適時適切に対応するために、当社のリスクマネジメントは経営トップの主導のもと、進化を続けています。

情報セキュリティ管理体制

当社では、情報セキュリティの維持・向上を図るため、機密漏洩リスクへの対応、並びに2005年4月に全面施行された個人情報保護法への対応を目的とした、社内規則・マニュアルの整備や社内教育、啓発活動などを通じ、情報管理体制の一層の強化に取り組んでいます。



リスク・リターン経営

当社は長年にわたりリスク・リターンを用いた経営改革を行ってきており、厳しい環境下でも安定した業績と財務体質を維持できる経営基盤を構築しています。ここでは、当社の経営のバックボーンとなっているリスク・リターン経営について紹介します。

リスク・リターンの導入経緯

1980年代前半までは、当社を含む総合商社は、トレードの仲介を主なビジネスとしていましたが、80年代後半以降、商社金融に対するニーズが低下したことや、円高に伴う製造業の海外移転が進んだことなどから、新規事業や海外での投融資を急増させました。

1990年代に入ってから、こうしたビジネスの多様化に加えて、様々な環境の変化が起きました。90年代前半のバブル経済の崩壊により株価や不動産価格が暴落し、1997年のアジア通貨危機により多くのプロジェクトで問題が発生しました。これらの影響に加え、当社では、1996年に銅地金に関わる不正取引が発生し、株主資本が大きく毀損したことから、収益性と財務体質の改善が急務となりました。

しかしながら、各事業部門のビジネスのフィールド・形態は多岐にわたり、純利益だけで一律に評価するのは難しく、限りある経営資源を適正に配分していくためには、投入した経営資源に対する収益性を評価するための「全社共通のモノサシ」が必要となりました。

ビジネスは「リスクを取って相応のリターンを得る」ことが基本であることから、1998年秋、当社は他社に先駆けて、一定の「リスク」に対して、どの程度の「リターン」を上げているかという収益性を見る指標として、「リスク・リターン」を導入することとしました。

具体的には、資産額に各資産価格の最大損失率を意味する「リスクウェイト」を掛けて、リスクが現実となったときに被る最大の損失可能性額である「リスクアセット」を計測します。

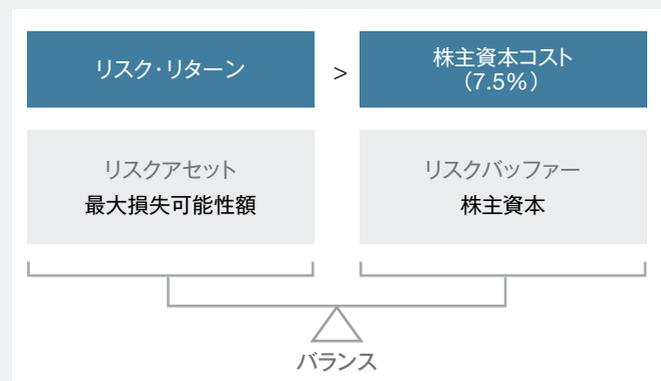
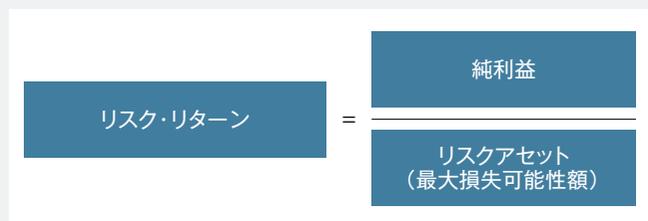
また、このリスクアセットを分母として、個々のビジネスが生む純利益を分子とすることで、ビジネスごとや会社全体の収益性を計算することができるようになりました。

リスク・リターン経営の基本

リスク・リターンの考え方は、経営指標として導入以降、全社の普遍的な目標を達成するためのツールとして大きな役割を果たしています。

経営の安定性を確保するという観点で、最大損失可能性額であるリスクアセットを、リスクバッファーである株主資本の範囲内に収めることにより、過大なリスクを持たないことを経営の基本としています。これは、リスクが一挙に顕在化した場合でも、株主資本によりその損失が吸収可能であることを表しています。

加えて、収益力を確保するという観点で、リスクに対するリターンが投資家から期待される株主資本コストを上回ること、すなわちリスク・リターン7.5%を全社で最低限クリアしなければならない基準としています。また、個々のビジネスにおいてもリスク・リターン7.5%は事業の選別を行う基準となっています。





- 80 CSR委員長メッセージ
- 82 環境に対する取り組み
- 88 社会に対する取り組み
- 100 第三者保証(環境パフォーマンスデータ)
- 101 CSRの取り組みに対する第三者意見

CHAPTER 4

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

持続可能なより良い社会に向けて（CSR）

CSR委員長メッセージ

住友商事グループのCSRについて



取締役 専務執行役員
コーポレート・
コーディネーショングループ長
阿部 康行

住友商事グループのCSR

住友商事グループは、経営理念の冒頭で「私たちは、常に変化を先取りして新たな価値を創造し、広く社会に貢献するグローバルな企業グループを目指します」という目指すべき企業像を謳い、続いて「健全な事業活動を通じて豊かさと夢を実現する」という企業使命、「人間尊重を基本とし、信用を重んじ確実を旨とする」という経営姿勢を掲げています。

当社グループにとってCSRとは、目指すべき企業像の実現に向けて、経営理念に掲げる経営姿勢を堅持し、責任ある企業経営を行い、企業使命を果たしていくことです。すなわち、健全な事業活動、具体的には、社員一人ひとりの高い志と高潔な倫理観に基づく日々の行動を通じて、経営理念を実践していくことにほかなりません。

そして、その根底にあるのは、様々なステークホルダーとの対話を通じて社会的な課題を把握し、事業活動を通じて課題解決に向けて戦略的に取り組むことにより、新たな価値を創造し、社会とともに当社グループの持続可能な成長につなげていくという考え方です。

当社は2019年に創立100周年を迎えます。ビジネス環境の急激な変化にいち早く対応し、その先の50年、100年と社会とともに持続的に成長していくために、企業の立場から何ができるのか、何をすべきなのかということを考え、事業戦略を立案し、実行していく必要があると考えています。

CSRの実践に向けた取り組み

この1年の主なCSRの実践に向けた取り組みを振り返りますと、当社グループのCSRの基盤である経営理念について、社員の一層の理解を促すため、グローバルペースで様々な機会を捉えて、浸透策を推進しました。また、当社グループは2009年3月に国連グローバル・コンパクトに署名して以降、日本のローカル・ネットワークであるグローバル・コンパクト・ジャパン・ネットワークの活動に積極的に参画しています。2012年度は、サプライチェーンCSRやヒューマンライツをテーマとした研究会に参加し、様々な業種の企業との意見交換、他社の実践事例や有識者から学ぶ機会を通じて、CSR推進のあり方について研鑽に努めました。2012年度末には、社長の諮問機関であり、私が委員長を務めるCSR委員会において、CSRに関する取り組み状況をレビューし、2013年度の取り組み方針を策定しました。この方針に基づき、CSR推進の一層の質の向上を図るべく、CSRの国際規格であるISO26000を参照して現状の取り組みを自己チェックし、優先課題を特定して、改善活動につなげていく仕組みづくりに着手しています。

「アニュアルレポート2013」について

当社は、2012年度まで「社会と環境に関するレポート」を発行してきましたが、今回の「アニュアルレポート2013」より、CSRの取り組みに関する情報を拡充する形で両レポートを統合しました（「社会と環境に関するレポート」は、引き続き、当社のWebサイトにて掲載します）。当社グループのCSR推進や、社会・環境に対する取り組みをより詳細にご報告しているほか、セグメント別事業概況では各事業部門における事業活動を通じたCSRへの取り組みをご紹介します。

私たち住友商事グループは、これからも、グローバルに事業を展開する企業グループとして相応しいCSRのあり方を常に追求しながら、目指すべき企業像の実現に向けて、「住友商事グループらしい」やり方で、「住友商事グループならではの」価値創造に挑んでまいります。

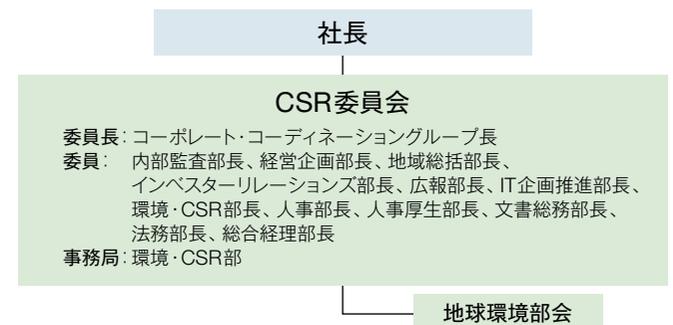
CSR推進活動ハイライト

CSR推進体制

当社は、2008年4月に環境・CSR部を設置して以降、社内関係部署や国内外の拠点・グループ会社と連携し、CSRに関する積極的な取り組みを進めています。また、社長の諮問機関として「CSR委員会」を設置し、当社としてのCSRの枠組みや推進策の検討、審議などを行っています。加えて、CSR委員会の中に「地球環境部会」を設置し、ISO14001規格に基づく環境マネジメント活動の推進、環境マネジメント関連の取り組み方針や具体的施策の検討、審議などを行っています。

CSR委員会は、コーポレート・コーディネーショングループ長を委員長とし、コーポレート部門の関係各部長を委員として構成されており、原則年2回開催しています。2013年3月のCSR委員会で、2012年度のCSRに関する取り組みをレビューしたうえで、2013年度の取り組み方針を策定しました。具体的には、ISO26000

などのCSRに関する国際行動規範を参照してCSR推進のさらなる質の向上を図ること、社会貢献活動においては、「次世代人材育成」を中核に据えて、「住友商事奨学金(P94~95ご参照)」、「住友商事 東日本再生ユースチャレンジ・プログラム(P96~97ご参照)」の活動の骨太化を図ることなどを、方針として策定しました。



経営理念の理解・浸透をグローバルベースで実践

当社グループは、経営理念の実践が、継続的に価値を創造し、事業活動を通じて広く社会に貢献していく原点であると考えており、様々な機会を捉えてその理解・浸透に取り組んでいます。グループ会社の社員や海外の現地採用社員を含む様々な階層の社員に対し、各種研修などの機会を捉えて繰り返し経営理念の理解・浸透を図るだけでなく、eラーニング教材や独自制作の映像教材を通じ、経営理念制定の背景やその根底にある住友の事業精神についても理解を深めています。また、特にビジネスのグローバル化の進展に伴い、海外の地域組織でも主体的に、経営理念の理解・浸透に取り組んで

います。当社グループで働く人材の一人ひとりがしっかりと経営理念を理解して日々の事業活動で実践していくことにより、当社グループのコア・コンピタンスである総合力がグローバルベースで発揮されることの認識です。また、こうした考えを世界中のパートナーと共有していくことで、さらなる安定的かつ持続可能な事業基盤を構築していくことができると考えています。



グループ会社社員向け研修

国連グローバル・コンパクトへの取り組み

当社グループは、CSRに関する国際的なイニシアティブであり、住友商事グループの経営理念と共通の価値観を提唱する国連グローバル・コンパクト10原則を支持しています。常に10原則の価値観を企業活動に照らして改善点を見極め、より一層の企業価値向上に取り組んでいます。

また、グローバル・コンパクト・ジャパン・ネットワークの分科会活動にも、引き続き、積極的に参加しました。ヒューマンライツ分科会

では、様々な業種からの参加企業とともに、国際行動規範における人権問題の捉え方、人権方針の策定方法、人権デューデリジエンスの進め方などについて、有識者の知見や先進企業の実践に学び、人権に関するCSRの取り組みのあり方を議論しました。

※住友商事は、グローバル・コンパクト10原則が準拠する世界人権宣言を支持しています。



サプライチェーンCSRへの取り組み

サプライチェーンCSRへの取り組みについては、当社Webサイトをご覧ください。 <http://www.sumitomocorp.co.jp/csr/policy/>

環境に対する取り組み

環境マネジメント

住友グループは、400年の歴史を通じて、産業の発展と地域社会や自然環境との共存に力を注いできました。この歴史のもと、住友商事グループは、地球環境問題を正しく認識し、健全な事業活動を通じて「持続可能な発展」の実現に貢献していきます。

環境方針

当社グループ各社では、同一の環境方針を共有し、事業に伴う環境負荷の低減及び事業を通じた環境改善の両面に取り組んでいます。

環境方針

住友商事グループは、グローバル企業として、環境問題が地球的規模の広がりを持つとともに、次世代にも及ぶ長期的な問題であることを認識し、健全な事業活動を通じて、社会・経済の発展と地球環境との共生を目指す「持続可能な発展」の実現に向け努力する。住友商事グループは、このような環境に関する基本理念に従い、商取引、開発及び事業投資等において以下の方針に基づき環境マネジメントを実現する。

I. 基本理念

住友商事グループは、グローバル企業として、環境問題が地球的規模の広がりを持つとともに、次世代以降にも及ぶ長期的な問題であることを認識し、健全な事業活動を通じて、社会・経済の発展と地球環境との調和を目指す「持続可能な発展」の実現に向け努力する。

II. 基本方針

住友商事グループは、国内外におけるさまざまな事業活動を行うにあたり、以下の方針に従い、グループ会社が協力して、この環境の基本理念の実現に努める。

1. 環境に対する基本姿勢

良き企業市民として、当社の行動指針に沿い、地球環境の保全に十分配慮する。

2. 環境関連法規の遵守

国内外の環境関連法規を遵守する。またグループ各社は同意した協定等を遵守する。

3. 自然環境への配慮

自然生態系等の環境保全ならびに生物多様性の維持・保全に十分配慮する。

4. 資源・エネルギーの有効活用

資源・エネルギーの有限性を認識し、その有効利用に努める。

5. 循環型社会構築への寄与

廃棄物の発生抑制・再利用・リサイクルに取り組み、循環型社会の構築に向け努力する。

6. 環境保全型事業の推進

総合力を生かし、環境保全型事業を推進し、社会の環境負荷の低減に貢献する。

7. 環境管理の確立

環境マネジメントシステムを活用して、環境目的・目標を設定、定期的な見直しを行い、その継続的改善を図りつつ、環境汚染の予防に努める。

8. 環境方針の周知と開示

この環境方針は、住友商事グループで働くすべての人に周知するとともに広く開示する。

2012年6月22日

住友商事株式会社 代表取締役社長

中村 邦晴

環境マネジメントシステム

当社グループでは、トップのリーダーシップのもとでISO14001認証を取得し、環境マネジメント活動に取り組んでいます。

当社グループの環境方針のもと、複数の拠点・組織の活動を一元的に管理する「マルチサイト方式」により、2013年6月現在、当社国内全拠点及びグループ会社30社の計約1万9,000名が環境マネジメント活動に参加しています。

独自でISO14001認証を取得しているグループ会社については、当社Webサイトをご覧ください。

http://www.sumitomocorp.co.jp/csr/environment/manage/iso_management/



ISO 14001
JQA-EM0451

環境目的・目標

2012年度の環境目的・目標と達成状況(住友商事)

管理区分	目的	2012年度目標	目標の達成状況(2012年1月～2013年3月の15ヵ月)
環境ビジネス	事業を通じた環境改善(環境ビジネスの拡大)	省エネルギー/温室効果ガス削減プロジェクトの推進	<ul style="list-style-type: none"> インドネシアでの泥炭火災の防止によるCO₂排出削減プロジェクトの推進
		再生可能エネルギー利用事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> アジア・大洋州での地熱・水力発電事業、米国・南アでの風力発電事業の推進 南欧・米国及び国内での太陽光発電事業の推進 国内でのごみ焼却発電施設の余剰電力買取、グリーン電力証書購入
		循環型社会構築に向けてのビジネス推進	<ul style="list-style-type: none"> 中国での廃家電リサイクル事業の推進 国内でのペットボトルリサイクル事業の推進
環境負荷管理	事業における環境負荷の低減	国内全オフィスにおける電力・ガス使用量と廃棄物排出量の算定・削減	<ul style="list-style-type: none"> 電力使用量につき毎年1%削減を目標として節電対策を実施 2010年度実績10,744千kWh 2011年度実績8,638千kWh(前年度比19.6%削減) 2012年度実績8,093千kWh(前年度比6.3%削減) エネルギー使用量・CO₂排出量につき第三者保証を取得
		事業実施に伴う環境負荷・環境影響の把握	<ul style="list-style-type: none"> 環境アセスメント・土壌汚染調査の適時適切な実施
		関与するサプライチェーンにおける環境影響の把握、負荷低減の配慮	<ul style="list-style-type: none"> Scope3の開示を開始
有害物質管理	化学物質規制への対応	化学物質の管理強化、仕入先・委託先への働きかけ強化	<ul style="list-style-type: none"> 改正化審法・改正化管法・毒劇物法等の関連法規に則ったモニタリング活動を実施 SDS交付・受領確認実施
		有害物質の輸送・保管に係る業者との連携と管理の徹底	<ul style="list-style-type: none"> 毒劇物・危険品・高圧ガス等の輸送・保管台帳の管理徹底
物流管理	物流における省エネルギーの推進	荷主としての貨物輸送に係る具体的省エネ計画の策定と実行	<ul style="list-style-type: none"> 改正省エネ法の特定荷主としてエネルギー使用効率の改善義務を果たすべく注力した結果、過去5年間のエネルギー使用効率(年平均原単位)が4%改善 荷主としての国内貨物輸送に係る商品輸送総重量は1,704千トン、輸送トン・キロは160百万トン・キロ、エネルギー消費原単位は2.04kl(原油換算)/千トン
		効率輸送を目指した国内輸送業者との連携強化と効率の分析	<ul style="list-style-type: none"> 国内輸送業者との連携によるトラック・内航船の大型化及び積載率向上等を通して、エネルギー使用効率を改善
法規制遵守	廃棄物処理法を遵守した適正処理の周知・徹底	廃棄物処理法についての教育強化	<ul style="list-style-type: none"> 物流工程において発生する産業廃棄物の適正処理の基本的な知識を習得するために、社内物流部門による「廃棄物処理手順セミナー」を実施 2012年2月東京開催(国内10ヵ所にTV中継) 参加者280名 2013年1～2月東京及び大阪で開催(国内7ヵ所にTV中継) 参加者173名 法令改正の動向及び条例に基づく行政処分の実例等を講習したうえで、外部コンサルタントによる「産業廃棄物処理業務セミナー及び処理施設の現地確認セミナー」を実施(P85ご参照)
		実地確認の実施と、頻りに廃棄物を排出するグループ会社の管理体制の強化 グループ内の情報共有の促進	<ul style="list-style-type: none"> ISO活動を通じた周知・徹底により管理体制を強化、文書・記録を共有 処理業者の実地確認を実施
環境教育	環境に関する意識向上	環境保全に関連する啓発セミナー等の開催	<ul style="list-style-type: none"> 千葉大学 古在樹名名誉教授による社内セミナー「植物:不動のエース」開催
		ISO事務局による関連情報発信	<ul style="list-style-type: none"> 各種メディア・団体・法人等の関連情報の積極的な発信

2013年度の環境目的・目標(住友商事)

管理区分	目的	2013年度目標
環境ビジネス	事業を通じた環境改善(環境ビジネスの拡大)	省エネルギー/温室効果ガス削減プロジェクトの推進
		再生可能エネルギー利用事業の拡大
		循環型社会構築に向けてのビジネス推進
環境負荷管理	事業における環境負荷の低減	国内全オフィスにおける電力・ガス使用量と廃棄物排出量の算定・削減
		事業実施に伴う環境負荷・環境影響の把握
		関与するサプライチェーンにおける環境影響の把握、負荷低減の配慮
有害物質管理	化学物質規制への対応	化学物質の管理強化、仕入先・委託先への働きかけ強化
物流管理	物流における省エネルギーの推進	荷主としての貨物輸送に係る具体的省エネ計画の策定と実行
		効率輸送を目指した国内輸送業者との連携強化と効率の分析
法規制遵守	廃棄物処理法を遵守した適正処理の周知・徹底	廃棄物処理法についての教育強化
		実地確認の実施とグループ内の情報共有の促進
環境教育	環境に関する意識向上	環境保全に関連する啓発セミナー等の開催
		ISO事務局による関連情報発信

事業活動を通じた取り組み

住友商事グループは、グローバル企業として、環境問題が地球規模の広がりを持つとともに、次世代にも及ぶ長期的な問題であることを認識し、その環境方針において「健全な事業活動を通じて、社会・経済の発展と地球環境との調和を目指す『持続可能な発展』の実現に向け努力する」ことを基本理念としています。

環境配慮型ビル事業

当社グループは、東京と大阪の都心部を中心に、札幌、名古屋、福岡、海外も含め、約30万坪の賃貸用不動産を所有、管理（共同所有、転賃を含む）しています。ビル開発においては、省エネと快適性を両立させた空調システムの標準装備、自然環境と共生したビルの緑化など、環境保全に貢献し、働く人がリフレッシュできる空間創造に取り組んでいます。

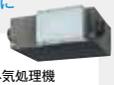
■ 空調DESICAシステムによる快適な省エネ

当社は、新規ビル開発において、(株)日建設計、ダイキン工業(株)、有識者との共同性能検証を実施し、新発想の空調システム(DESICAシステム)の実用化を果たしました。冷房運転から完全に独立した制御が可能な除湿機能を備えることにより、DESICAシステムは従来型空調機よりはるかに優れた除湿能力を発揮します。これにより、冷房運転時の室温を高く設定しても、湿度を下げることで体感温度を下げるができます。また、冬の加湿にも同様に対応可能な、省エネと快適性を同時に実現できる次世代の技術です。実際の稼働状況と性能を確認しながらさらなる改良を続け、今後当社が開発するビルでは、このシステムを基本スペックにしていく予定です。

「DESICAシステム」 湿度と温度を個別にコントロールする新発想から生まれた省エネと快適性を両立させた空調システム

湿度を気にしなくてよいので
冷えずぎずに適湿に

湿度
コントロール



水配管レス調湿外気処理機
DESICA

湿度に影響されないので
省エネで適温に

温度
コントロール



ヒートポンプ空調機
高頭熱形ビル用マルチ

+

- 湿度調整により、体感温度をコントロール。設定温度を控えめにしても、快適なオフィス環境を創ります。
- 室温を抑えることで、省エネを実現。年間ランニングコストも削減できます。

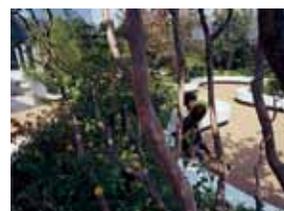
■ 自然環境と共生したビルの緑化

2001年4月に誕生した晴海トリトンスクエアは、600種以上の草花や樹木を植えて庭の整備を行い、四季折々の花が咲き、小鳥が集まる快適な空間づくりを目指しました。働く人、暮らす人の心を潤すとともに、ヒートアイランド現象の緩和にも貢献しています。

また、晴海トリトンスクエアから学んだ環境配慮へのノウハウと技術を、当社の重点開発エリアである神田でのビル開発事業に反映させ、生物多様性を意識した緑化を進めています。例えば、野鳥の飛来状況のモニタリング実験を行い、生態系ネットワークから各ビルの緑化を見直し、東京都内の皇居、上野、湯島など周辺自然環境と「みどりのネットワーク」を形成するなど、環境保全への貢献を目指しています。

みどりをつなぐ

～生物多様性を意識した各ビルの緑化～
周辺の自然から野鳥を呼ぶ、植生を意識した壁面緑化、緑の中の喫煙エリア、エディブルガーデン等



住友商事八重洲ビル(屋上庭園)

生態系ネットワークから各ビルの緑化を見直し

ただ緑を植えても鳥は呼べない
→ 野鳥の飛来状況のモニタリング実験
～解析



住友商事竹橋ビル

住友ビルディングが第22回BELCA賞「ロングライフ部門」を受賞

当社グループが管理・運営する大阪の住友ビルディングが第22回BELCA賞「ロングライフ部門」を受賞しました。今年で22年目となるこの賞は、建築物のロングライフ化を推進するロングライフ推進協会が1991年に設けたものです。1962年に完成した住友ビルディングは昨年で竣工50年を迎えましたが、長年にわたって適正に維持・管理されてきたことが高く評価され、「ロングライフ部門」での受賞に至りました。2011年にも住友商事竹橋ビルの緑化事業が高く評価され、「ベストリフォーム部門」で同賞を受賞しており、今回で2回目の受賞となります。



住友ビルディング

社員の意識向上に向けた取り組み

住友商事グループは、社員の環境に関する意識向上を目的として、環境保全に関連する啓発セミナーなどを積極的に実施しています。

環境関連法規セミナーを開催

2013年4月から5月にかけて、他社との共催による環境関連法規セミナーを合計5回(東京4回、大阪1回)実施し、合計で約300名が参加しました。

企業は自社に適用される法規制について、その具体的な法的要求事項を特定し、遵守しなければなりません。法規制は時代に合せてその規制内容が見直され、改正されるため、常にその動向を注視する必要があります。本セミナーは、最新の主要な環境法の内

容理解と最近の環境問題・動向、並びに企業のコンプライアンスの重要性の再確認を目的として開催されました。



環境関連法規セミナーの様子

産業廃棄物処理業務セミナー及び処理施設の実地確認セミナーを開催

2012年11月、排出事業者として適正処理の義務を果たすために必要な知識とスキルを身に付けることを目的として社外から講師を招き、当社グループ会社を含めた社員を対象としたセミナーを開催しました。午前の座学ではTV中継も含め260名、また、午後の実地確認セミナーでは65名が参加しました。廃棄物処理業務における基礎知識、各種リサイクル法と廃棄物処理法の関係、処理施設の実地確認のポイントと具体的な方法、日常業務で発生

する産業廃棄物の処理に関する課題などについて、わかりやすく講義していただきました。



実地確認セミナーを行った処理施設

「植物:不動のエース」をテーマとした環境セミナーを開催

2012年6月、千葉大学元学長・古在豊樹名誉教授を講師に招き、「植物:不動のエース」というテーマで、当社グループ会社を含めた社員を対象とした環境セミナーを開催しました。持続可能な発展に向けて、環境問題のみならず食料や資源といった地球規模の課題は、共通の視点と方法論で同時並行的に解決しなければならないという観点から、植物を再生可能資源として循環利用していく考え方と、新しい植物生産システムである人工光栽培の開発動向について、わかりやすく講演していただきました。セミナーには、当社グループ会社の環境担当者を中心に、東京本社から約100名、TV中継により国内7拠点から約30名の社員が参加しました。

セミナーに参加した社員からは、「環境・資源・食料をめぐる相互に関連する課題の解決策として、持続可能な植物生産システムの技術や経済面や環境面での優位性について、貴重な認識を得ることができた」などの感想が寄せられました。



環境セミナーの様子

環境パフォーマンスデータ

環境パフォーマンスデータについては、信頼性を向上させるため、KPMGあずさサステナビリティ(株)による第三者保証を受けています。この報告書には、保証の手続き及び保証の結果について記載されています。

▶▶ 第三者保証の詳細は、P100の「独立保証報告書」をご参照ください。

※電力使用量、CO₂排出量(オフィス)、廃棄物排出量、水の使用量の当社・ブロック・支社・支店の2010、2011年度のデータには、一部の事業会社のデータを含んでいます。
 ※電力使用量、CO₂排出量(オフィス)、廃棄物排出量、水の使用量、事務用紙購入枚数については、管理の実態に合わせて対象範囲を見直した結果、過年度データを修正しています。
 ※拠点数または会社数は2012年度時点です。

電力使用量

使用量(千kWh)	拠点数または会社数	2010年度	2011年度	2012年度
国内	本社・ブロック・支社・支店	9	10,744	8,638
	国内法人・事業会社	70	494,243	457,917
海外	駐在員事務所	12	151	163
	海外法人・事業会社	77	109,602	153,764

※毎年1%ずつ削減することを目標としています(本社・ブロック・支社・支店)。

CO₂排出量(オフィス)

排出量(t-CO ₂)	拠点数または会社数	2010年度	2011年度	2012年度
国内	本社・ブロック・支社・支店	9	4,554	4,692
	床面積あたりの排出量(t-CO ₂ /千m ²)	56.75	58.50	60.44
	(前年度比)	(-12.6%)	(3.1%)	(3.3%)
	国内法人・事業会社	70	162,807	201,454
海外	駐在員事務所	12	48	70
	海外法人・事業会社	77	34,642	65,965

※CO₂排出量の内訳はScope 1が225t、Scope 2が4,421tです(本社・ブロック・支社・支店)。
 ※CO₂排出量には、電力使用、都市ガス使用及び地域熱供給(冷温水使用)による排出量の合算値を示しています。CO₂排出量算出には、次の排出係数を用いました。

CO ₂ 排出係数	2010年度	2011年度	2012年度
全電源平均(kg-CO ₂ /kWh)	0.316	0.429	0.441
都市ガスの標準発熱量による換算値(t-CO ₂ /千m ³)	2.234	2.234	2.234
本社の冷温水(t-CO ₂ /GJ)	0.033	0.034	0.041
本社以外の冷温水(t-CO ₂ /GJ)	0.057	0.057	0.057

CO₂排出量(物流起因及び通勤、海外出張)

排出量(t-CO ₂)	2010年度	2011年度	2012年度	
国内	本社・ブロック・支社・支店	13,400	10,519	9,379
	本社	753	740	821
	本社	8,692	10,060	12,044

※物流起因によるCO₂排出量は、「エネルギーの使用の合理化に関する法律(省エネ法)」に基づき、住友商事を荷主とする国内輸送に係るものを集計しています。
 ※通勤及び海外出張におけるCO₂排出量の排出係数は、国土交通省公表の「運輸部門における二酸化炭素排出量」に記載されている旅客輸送における輸送機関別の人・キロ当たりのCO₂排出量を用いています。
 ※海外出張によるCO₂排出量は日本発着便のみを算定対象としています。出張先を6エリアに分類し、それぞれの代表する空港との距離を飛行距離として用いています。
 ※集計方法の見直しにより、海外出張によるCO₂排出量の過年度データを修正しています。

廃棄物排出量(事業系一般廃棄物及び産業廃棄物)

排出量(t)	拠点数または会社数	2010年度	2011年度	2012年度
国内	本社・ブロック・支社・支店	8	1,090	1,917
	上記のうち事業系一般廃棄物排出量(t)	8	586	559
	国内法人・事業会社	67	59,656	59,193
海外	海外法人・事業会社	37	10,810	14,541

※2013年度の目標は、事業系一般廃棄物排出量537t。再資源化率92%の場合、最終処分量は43tとなります(本社・ブロック・支社・支店)。

水の使用量

使用量(m ³)	拠点数または会社数	2010年度	2011年度	2012年度
国内	本社・ブロック	3	51,387	49,145
	国内法人・事業会社	31	2,228,701	2,231,708
海外	駐在員事務所	9	5,976	5,405
	海外法人・事業会社	56	468,285	552,405

※本社については主要な棟のデータを集計しています。

事務用紙購入枚数

購入枚数(千枚)	拠点数または会社数	2010年度	2011年度	2012年度
国内	本社・ブロック・支社・支店	9	41,425	34,579
	国内法人・事業会社	54	155,016	144,955

※購入金額とA4用紙の単価から算出しています。
 ※この項目は第三者保証の対象外です。

環境会計

2012年度の環境会計

(単位:千円)

環境保全コスト		費用額	主な効果
(1)事業エリア内コスト	公害防止コスト	3,335	環境保全
	地球環境保全コスト	531,615	
	資源循環コスト	67,030	
	小計	601,979	
(2)上・下流コスト	グリーン購入に伴い発生した差額コスト	203	省エネ・省資源・廃棄物削減
	容器包装等の低環境負荷化のための追加コスト	217,021	
	製品・商品等の回収、リサイクル、再商品化、適正処理のためのコスト	0	
	小計	217,224	
(3)管理活動コスト	環境マネジメントシステムの整備、運用のためのコスト	399,020	ISO14001・環境コミュニケーション・環境教育
	環境情報開示及び環境広告のためのコスト	33,096	
	従業員への環境教育等のためのコスト	20,886	
	環境改善対策のためのコスト	2,320	
	小計	455,323	
(4)研究開発コスト	環境保全に資する製品等の研究開発コスト	622,987	環境ビジネス
	製品等の製造段階における環境負荷の抑制のための研究開発コスト	4,550	
	小計	627,537	
(5)社会活動コスト	事業所及び事業所周辺を除く環境改善対策のためのコスト	6,704	NGO・NPOとの協力
	環境保全を行う団体等に対する寄付、支援のためのコスト	22,936	
	地域への寄付、支援のためのコスト	2,700	
	小計	32,340	
(6)環境損傷対応コスト	自然修復のためのコスト	470	自然修復
	小計	470	
合計		1,934,873	

集計範囲:住友商事9拠点及び住友商事グループ会社28社 (単位:千円)

合計額 1,934,873	
住友商事9拠点 1,222,158	住友商事グループ28社 712,715

集計期間:2012年4月~2013年3月

環境保全／経済効果

2012年度の電力・紙・水使用量の環境保全効果と経済効果は以下のとおりです。

	環境保全効果	経済効果
電力使用量*	545千kWh	10,355千円
紙の使用量*	229千枚	181千円
水の使用量**	3,566m ³	1,643千円

環境保全効果及び経済効果は、前年度比削減効果。
集計範囲:*住友商事9拠点 **住友商事3拠点(東京・大阪・名古屋)

環境債務の状況把握

当社グループでは、当社単体及びグループ会社の土地、建物など有形固定資産の環境リスク(特にアスベスト・PCB・土壤汚染関係)について、ISO14001のマルチサイトの仕組みを通じて状況の把握を行い、経営層の決定や判断の材料として役立てるように努めています。また、各種研修を通じて、グループ内で関係情報の共有を推進しています。

その他の取り組みについては、当社Webサイトをご覧ください。
<http://www.sumitomocorp.co.jp/csr/environment/>

社会に対する取り組み

社員とともに

最重要の経営リソースは人材。その確保・育成・活用に、戦略的に取り組んでいます。

住友商事グループでは、「経営理念」や「行動指針」の理解と実践を通じて、中長期にわたって新たな価値を創造し続け、広く社会に貢献できる人材を戦略的・計画的に確保・育成・活用するための人事施策に、積極的に取り組んでいます。

人材マネジメント方針

■ Aiming to “Be the Best, Be the One”

当社グループが変化の時代を勝ち抜き、持続的に成長していくうえで、グローバル展開に対応する人材の確保・育成・活用は最重要テーマです。当社グループの最大の財産である人材が、「経営理念」と「行動指針」に基づいて、各部門の事業戦略に沿った形で能力を最大限に発揮するにはどうすべきか、これが当社グループの問題意識です。

そこで、当社グループでは、全社を挙げた新入社員の指導・育成、「経営理念」の源流である「住友の事業精神」の浸透、ローテーションを中心としたOJTと事業特性に応じたOFF-JTの組み合わせによる人材育成に、継続的に取り組んでいます。

中期経営計画“Be the Best, Be the One 2014”では、2019年度の創立100周年に向けて、当社グループの目指す姿の基本方針のもと、現場での多様な経験を重視した人材育成を強化するとともに、グローバルベースの人材育成・活用を促進します。

求められる人材像

当社が2019年度の創立100周年に向けた目指す姿を実現するには、人材の育成が必要不可欠です。

当社では、次の100年の礎を築くために「求められる人材像」について、資質・行動・能力という切り口から、以下の3要素を掲げています。

1. 「高い志」と「高潔な倫理観」を持つ人材
2. 多様な価値観を認めつつ、自らの考えを持ち、主体的に行動する人材
3. 既存の枠組みにとらわれず、新たなビジネスを自ら創り出す人材

これらの人材像は、当社グループの「経営理念」や「行動指針」に謳われている価値観をベースに、全社員が共有・実践すべき9項目の「SC VALUES」を踏まえたものです。

「SC VALUES」の実践を通して、明確なビジョンと強いコミットメントのもと、各階層でリーダーシップを発揮する人材、そしてプロフェッショナルとして幅広い知識と高度な専門性を有し、高い成果を生み出すことのできる自責型の人材が求められています。

SC VALUES

1. **信用・確実**
法と規則を守り、高潔な倫理を保持する。
2. **総合力**
組織に壁をつくらず、常に全社的視野をもって行動する。
3. **ビジョン**
明確なビジョンを掲げ、それをメンバーに伝え共有する。
4. **変革マインド**
多様な価値観と行動様式を受容し、変化をチャンスと捉え行動する。
5. **コミットメント・自責**
組織目標に向かって、責任をもって主体的に行動する。
6. **情熱**
情熱・自信をもって行動し、メンバーに活力を与える。
7. **スピード**
迅速に決断し、行動する。
8. **人材開発**
メンバーの能力開発を最大限に支援する。
9. **プロフェッショナル**
高度な専門性・スキルを有する。

■ 人材の確保: 基本的人権を尊重した採用方針

世界中で活躍できる資質と意欲を持った多様な人材の確保

グローバルにビジネスを展開する当社では、世界中で活躍できる資質と意欲を持った人材を求めています。そこで、性別、学歴や国籍などで選考方法を分けることなく、応募者の適性・能力のみを基準とし、基本的人権を尊重した差別のない公正な採用活動を基本方針としています。

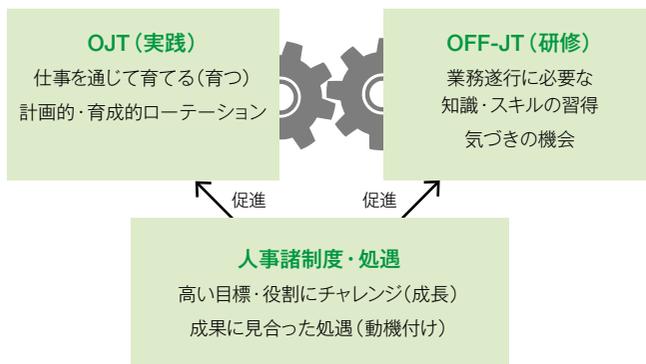
また、新卒採用のみならず、キャリア採用を人事計画における戦略的採用と位置付け、即戦力人材の採用を継続的に行っています。さらに、障がい者の雇用促進にも積極的に取り組み、2013年4月1日現在の障がい者雇用率は2.03%と法定雇用率(2.00%)を上回っています。

■ 人材の育成: 現場での多様な経験を重視した人材育成を強化

戦略的・計画的な人材育成

当社では、「求められる人材」をOJTとOFF-JTの両輪で育成しており、人事諸制度・処遇でその両輪を促進しています。また、「入社後10年目まではプロの商社パーソンになるための育成期間」と位置付け、計画的なローテーションを通して、商社パーソンに共通して求められる基礎的素養・一般的知識の習得を目指しています。

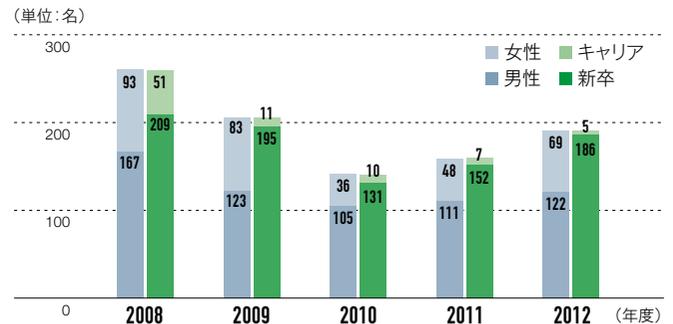
「求められる人材」の育成概念図



計画的ローテーションの全社ガイドラインの導入

当社では、「入社後10年目までに3つの異なる職務を経験し、そのうち一つは海外勤務とする」という全社ガイドラインを導入し、計画的ローテーションを明確化しています。

当社採用者数の推移と内訳



これにより、早い段階から異文化体験を含む多様な経験を積み、多くの出会いや仕事を通じて刺激を受けることで、「多様な価値観を認めつつ、自らの考えを持ち、主体的に行動する人材」「既存の枠組みにとらわれず、新たなビジネスを自ら創り出す人材」の育成を目指します。

「人材育成促進ファンド」の継続と

「グローバルインターンシップ」の導入

当社では、2010年度より「人材育成促進ファンド」を設置し、海外研修生(海外トレーニー・海外語学研修生・海外留学生)制度及び海外エグゼクティブプログラムへの派遣を通して各部門・本部の戦略的・計画的な人材育成をサポートしています。

また、2013年度より新たに「グローバルインターンシップ」を導入しました。これにより、海外、とりわけこれまで派遣数の少なかった新興国でのビジネス経験を通じたグローバルマインドセットの醸成と、特殊語学の素養がある人材の育成を目指します。



「人材育成促進ファンド」を活用したプログラム

戦略的・計画的な人材育成をOFF-JTの側面から支援する 年間約300の講座を開催

住商ビジネスカレッジ(SBC)では、「求められる人材像」に沿って「経営理念・行動指針・SC VALUES」「リーダーシップ」「プロフェッショナル」の3つの観点から年間約300の講座を開催しており、2012年度は延べ10,619名(住友商事単体)が受講しました。

SBCでは体系的なリーダーシップ開発や、全社員共通に求められる知識・スキルを習得する基礎研修プログラムに加え、投資・事業経営・ビジネスの変革、創造などに必要とされる高度な専門知識・スキルの習得を目的とした多様なプログラムを提供しています。

また、組織を率いるリーダーを対象に、当社グループの事業活動の原点である別子銅山を訪問する研修を2006年度から継続的に実施しています。この研修は、当社グループの「経営理念」の源流である「住友の事業精神」を体感・継承していくことを目的としており、当社グループが社会で果たすべき役割などを再確認する機会となっています。

■ 人材の育成：グローバルベースの人材育成の施策を促進

海外の現地採用社員などを対象とした階層別研修を実施

当社グループでは、グローバル展開に対応する人材の確保・育成を強化するために、海外組織やグループ会社の現地採用社員の登用と育成にも力を入れています。

その一環として、海外の現地採用社員などを対象とした階層別(実務担当者、マネージャー、経営幹部)研修を実施。この研修では、年間300名近くの世界各地の現地採用社員を東京本社に集め、「住友の事業精神」や当社グループの「経営理念」の再確認を通し、当社グループの一員としてのDNAの共有や一体感の向上、経営方針や経営戦略に関する情報共有、各種講義によるスキルアップを図っています。さらには、

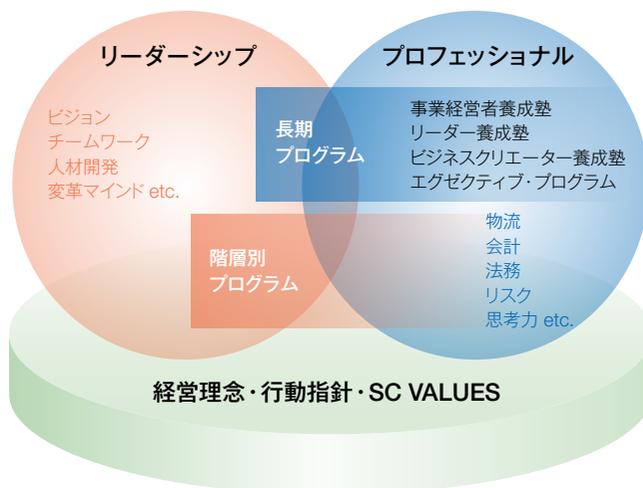


現地採用社員向け研修

本社社員も参加する合同プログラムも実施しています。

「『与えられる育成機会』ではなく『自ら学び取る成長機会』』というコンセプトのもと、自ら考え・行動して成果につなげ、ひいては事業を通して広く社会に貢献できる人材育成を支援する仕組みとして、一層の充実を図ります。

住商ビジネスカレッジ(SBC)の全体像



グローバル人事施策の深化

2013年度より発足した海外広域4極体制において、現地採用社員の各地域内におけるローテーションや海外組織・グループ会社のスタッフを重要ポストに登用するなどの施策を通して、各地域組織による域内の人材育成・活用を促進します。また、東京本社からも各地域組織に対して、採用・研修体系の整備など様々な面からサポートを行うことで、グローバルベースでの人材育成・活用を推進します。

海外現地法人・支店・事務所の地域別社員数(2013年3月末現在)

(単位:名)

	現地採用社員	本社派遣員	計
中国	478	71	549
アジア	933	162	1,095
中東	232	41	273
欧州	347	107	454
アフリカ	67	12	79
北米	286	125	411
中南米	215	31	246
大洋州	61	20	81
計	2,619	569	3,188

※本社からグループ会社への出向者は含まず

グローバルな視点での人材育成を強化するために 「住友商事グローバル人材開発センター」を開設

当社は、2012年4月、東京都中央区銀座に「グローバル人材育成拠点」と「戦略的な多目的施設」を兼ねた新たな研修施設である「住友商事グローバル人材開発センター」をオープンしました。グローバルペースでのさらなる人材育成の強化と多様な人材の活躍促進

の拠点として、また、本社機能を補完する多目的施設として、住友商事グループの社員同士が職場や国を越えて集い、将来のビジョンや戦略を徹底的に議論する場として活用されています。2012年度は住友商事グループ全体で、延べ9,364名が利用しました。



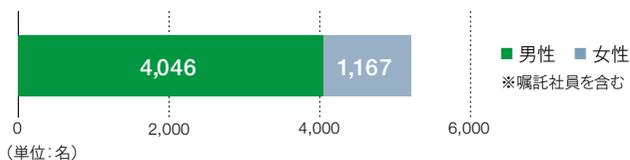
住友商事グローバル
人材開発センター

■ 人材の活用：多様な人材の活躍を促進

ダイバーシティを尊重する土壌づくり

当社では、社会全体で働き方が多様化する中、ワーク・ライフ・バランスの推進による長時間労働問題への取り組み強化や女性の活躍推進、雇用延長への努力、外国人社員の登用などの要請にいち早く対応してきました。多様な人材がそのバックグラウンドを活かし、おのおののフィールドで自らの能力を最大限に発揮し、新たな価値と成果を生み出して当社グループの持続的成長に貢献できるよう、各種施策の実施を通じて人材のダイバーシティを尊重する土壌づくりに努めています。

当社社員の男女比率（2013年3月末現在）



2012年度平均離職率

3.29% 2012年度退職者数 176名
2012年4月1日現在社員数 5,347名

ワーク・ライフ・バランス施策の推進

2005年4月には当社グループ社員の「心の健康づくり（メンタルヘルス対策）」を目的とした「SCG カウンセリングセンター」を設置し、「ワーク・ライフ・バランス推進プロジェクトチーム」を全社横断で組織しました。その後、事業所内保育所である「住友商事チャイルドケア『トリトンすくすくスクエア』」の設置などの様々な施策や、配偶者出産休暇制度をはじめとする各種制度を導入してきました。ワーク・ライフ・バランスの実現は一人ひとりの価値観やライフスタイルによって異なりますが、仕事とプライベートによる生活全体の

充実が活力を生み、新たな価値創造の原動力になると考えています。社員が生き活きと働ける環境をつくるため、全社員の過半数（2013年3月末現在で53.2%）が加入している従業員組合との積極的な対話を通し、社員の声を反映した施策の策定・実行も進めています。

各種制度利用実績（2012年度実績）

制度	取得件数
配偶者出産休暇	76
子どもの看護欠勤	107
育児休職*	25

*年度内に子どもを出産した女性社員の取得率は100%

若手のキャリア開発とシニアの活躍の場づくりを推進

当社では、「若手のキャリア開発とシニアの活躍の場づくり」の推進を目的に、当社の社員として豊富な経験・多彩なキャリアを持つシニア人材を「キャリア・アドバイザー（CA）」として部門ごとに登用し、社員のキャリア開発をサポートする「キャリア・アドバイザー制度」を導入しています。

CAは、社員個人（部下）及び組織マネジメント（上司）に対する支援・アドバイスと、個人と組織間のコミュニケーションへの側面サポートという3つの役割を担い、社員のキャリア開発と社員が自らの能力と持ち味を最大限に発揮できる職場環境づくりに貢献しています。

キャリア・アドバイザー制度概念図



その他の取り組みについては、当社Webサイトをご覧ください。
<http://www.sumitomocorp.co.jp/company/talent/>

社会貢献活動

住友商事グループは、グローバルな企業グループとして、多くの国や地域で、それぞれの社会的な特性に配慮し、ステークホルダーとの関わり合いを深めながら、様々な社会貢献活動に取り組んでいます。



IN EUROPE · CIS · MIDDLE EAST · AFRICA

- 地域社会の演劇文化・芸術の発展に貢献するShakespeare's Globeの活動を支援 (イギリス)
- ホームレスの若者を支援する団体Centrepointへ寄付 (イギリス)
- 現地サッカーチームへ活動資金やユニフォームなどを寄贈 (フランス)
- 国際交流基金日本文化紹介事業「日本の秋」へ協賛 (ロシア)
- 日本語弁論大会へ協賛 (ロシア・ウクライナ・カザフスタン)
- 障がい児の就学支援事業を展開する現地NGO「AURORA CENTER」を支援 (ルーマニア) **1**
- 現地大学生の企業訪問受け入れ (チェコ) **2**
- カタール大学内の教育訓練施設建設を支援 (カタール)
- 地雷除去活動を支援 (アンゴラ)
- 失業中の障がい者へのIT教育組織の運営を支援 (南アフリカ) **3**
- 移動図書館の導入を支援 (南アフリカ) **4**
- アンバトビー・ニッケルプロジェクトにおけるインフラ・医療などの地域貢献 (マダガスカル)

IN JAPAN

- 東日本大震災の復興支援に携わる若者を支援する「住友商事 東日本再生 ユースチャレンジ・プログラム」を実施 **5** (P96~97)
- ジュニア・フィルハーモニック・オーケストラの活動を支援 **6**
- 映画のバリアフリー化を推進 **7** (P98)
- 中国人大学生の企業研修・ホームステイ受け入れ
- 陸上自衛隊幹部学校生の企業研修受け入れ
- 障がい者の就労支援事業に協力
- 乳がん撲滅を願うピンクリボン運動に参加
- 当社グループが運営する各地商業施設での地域住民参加イベント開催 **8**
- TABLE FOR TWOの活動を支援
- 日本赤十字社への献血協力
- 日本経団連自然保護基金・WWF(世界自然保護基金)への寄付を通じてNPO・NGOの環境保全活動を支援

住友商事グループの社会貢献活動の基本的な考え方

目的

私たちは、住友商事グループの経営理念・行動指針を実践し、グローバルな企業グループとして、事業活動と社会貢献活動を通じて企業の立場から社会的課題の解決に向けて取り組み、持続可能な社会の実現に貢献します。

活動

私たちは、社会の持続的発展を担う次世代人材の育成支援、並びに、事業活動の場である内外地域社会への貢献を軸として、社会貢献活動を推進します。また、良き企業市民として、さまざまな活動に参加します。

姿勢

私たちは、すべてのステークホルダーとの関わり合いを深めながら、謙虚さと高い志を持って持続的に活動するとともに、活動内容の継続的な向上と透明性高い情報開示に努めます。



IN ASIA・OCEANIA

- 住友商事奨学金による大学生の学業支援(アジア各国) (P94~95)
- 学生のインターンシップ、職場体験・見学受け入れ(アジア各国)
- 清華大学・南開大学・ハノイ国民経済大学・ハノイ貿易大学で冠講座を運営(中国・ベトナム) (P98)
- 安徽省・広東省・雲南省の貧困地域学生の教育支援(中国) **9**
- 小学生に制服や学用品を寄贈(ミャンマー) **10**
- タンジュン・ジャティB石炭火力発電プロジェクト、バツヒジャウ銅・金鉱山事業における教育・医療などの地域貢献(インドネシア)
- 中学生を対象に日本語教育・文化交流の活動を展開(ベトナム) (P98)
- 海外工業団地開発プロジェクトにおける教育・インフラなどの地域貢献(ベトナム・フィリピン・インドネシア) **11**
- 地元の医療機関へ薬や医療機器を寄付(フィリピン) **12**
- 身体障がい者の孤児院へ車いす、教材、遊具などを寄付(タイ) **13**
- 孤児院にいる恵まれない子どもたちへ食料を提供(インド)

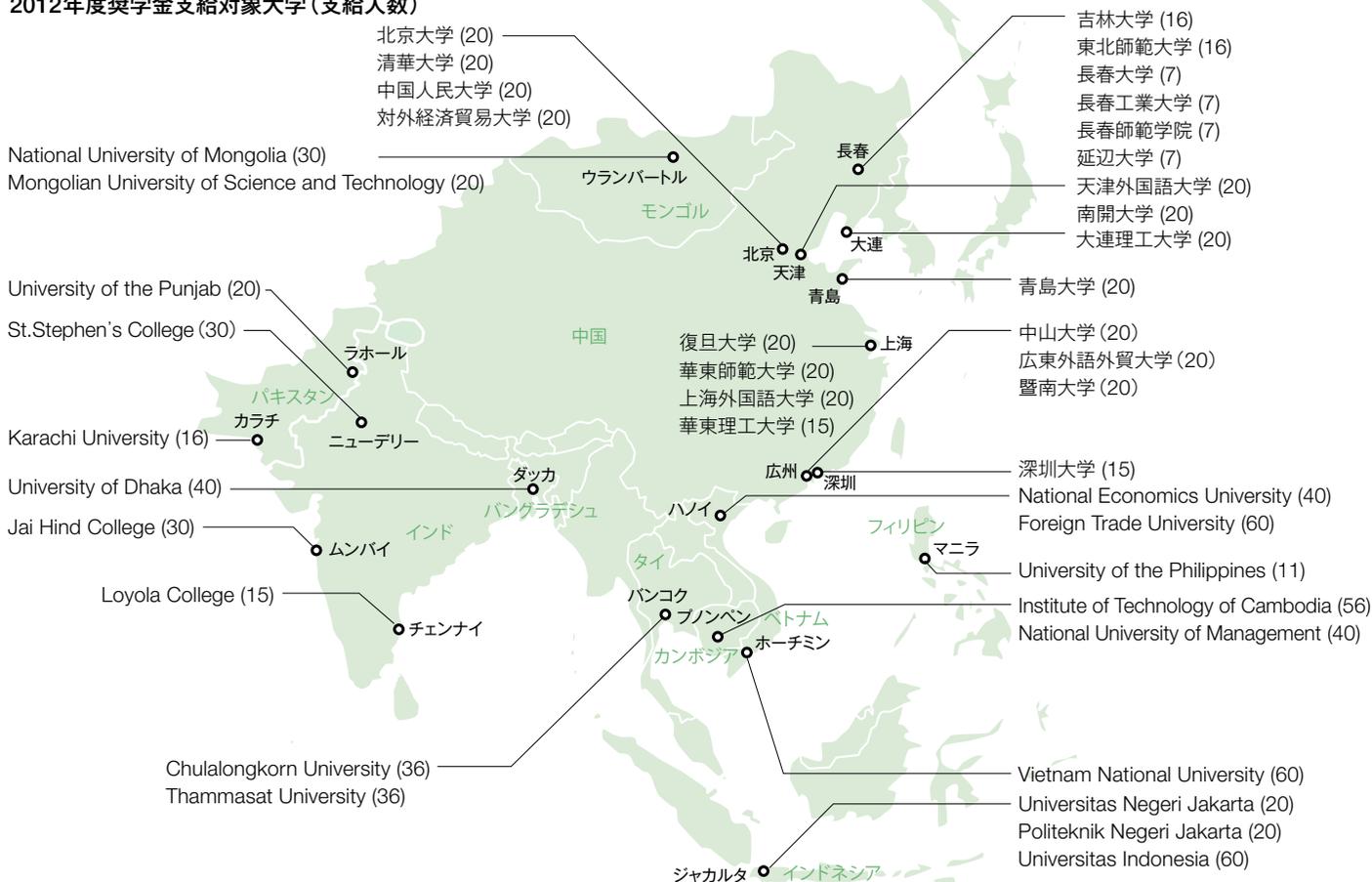
IN AMERICAS

- コロンビア大学日本経済研究所の活動を支援(アメリカ)
- 日本文化を紹介する日米交流イベントJapan Dayの開催を支援(アメリカ) **14**
- メトロポリタン美術館、ニューヨーク近代美術館などの芸術施設の活動を支援(アメリカ)
- 白血病治療法、アルツハイマー病治療法などの開発を支援(アメリカ)
- ハリケーン・サンディの被災地域へ義援金を拠出(アメリカ)
- 5~18歳の若者向けゴルフレッスンを通じて教育や人生における価値観を説くプログラム“The First Tee Columbia Basin”を支援(アメリカ)
- ワシントン州Pascoで実施される“Duck Race(川に模型のアヒルを流し、ゴールを競う)”を支援(アメリカ)
- ボゴ金鉱山によるアラスカ大学運営の資源工学寄付基金への寄付(アメリカ)
- 各地の小児病院への支援活動を行う団体Children's Miracle Networkに対する社内募金(カナダ) **15**
- 地元総合病院近辺の緑地再生を支援(メキシコ) **16**
- サンクリストバル銀・亜鉛・鉛鉱山事業における教育・インフラなどの地域貢献(ボリビア)
- 自社林周辺の近隣集落及び小学校などへクリスマスケーキ、文房具、遊具などを寄付、地元少年サッカーチームへの協賛(チリ)
- 地元の文化活動、スポーツイベントなどを支援(ブラジル) **17**

次世代人材の育成支援:住友商事奨学金

当社は、奨学金の支給を通じて、開発途上にあるアジア各国の将来を担う次世代人材の育成を支援しています。

2012年度奨学金支給対象大学(支給人数)



奨学生の声



Chulalongkorn University
(タイ)

Thitiporn
Tongthipcharoen さん

「タイの困っている人々を助けたい」

私は、偉人が偉大な国をつくる、そして偉人をつくるのは教育だと思っています。住友商事奨学金のおかげで、私は大学に進み、世の中を見る視野が広がりました。タイの遠隔地で行く大学のボランティアキャンプに参加したとき、多くの子どもたちが経済的な理由で必要な教育を受けていないことを知りました。

力の及ぶ限り困っている人々を助けることに自身を捧げ、私が住友商事から機会をいただいたのと同様に、彼らにも夢を実現する機会が与えられることを願っています。



東北師範大学
(中国)

仲 咏潔さん

「日中友好のために尽くしたい」

日本語学科に入学したことは、私の人生にとって非常に良い選択だったと思います。日本語の勉強を通じて異文化を初めて学び、その中から日中文化の共通点や相違点、そして自分という存在がよりはっきり見えてきました。

今回いただいた奨学金は、今までの努力が認められたものであり、大きな励みとなりました。期待に応えることができるよう、今後さらに頑張り、社会に必要な人材となり、日中友好のためにも微力ながら尽くしたいと考えています。

当社は、商事活動50周年にあたる1996年に、その記念事業の一つとして「住友商事奨学金」を創設しました。アジア各国の発展を担う次世代人材の育成をお手伝いしたい、という思いでスタートした本奨学金は、国や地域、大学側のニーズに応えながら、段階的に対象地域及び対象大学を拡大してきました。2013年の奨学生数は10カ国41大学の約1,000名で、1996年からの累計は延べ約1万

3千名に及び、奨学金を活用して学業を終えた卒業生は各国の様々な分野で活躍しています。本奨学金の運営は、対象となる各国に所在する当社の現地拠点（海外法人・駐在員事務所）との緊密な連携のもとで行っており、グローバルな拠点網を有する当社ならではの取り組みです。今後もそれぞれの国・地域の特性に合わせて、制度の進化を図りながら活動を続けていきます。

■ 活動報告

各地で奨学金の授与式を実施し、学生を激励

モンゴルでは、2013年4月に、National University of MongoliaとMongolian University of Science and Technologyの計50名へ奨学金を支給しました。授与式に出席いただいた学長からは、「日本からモンゴルへの様々な支援の中で、このような人材育成支援も非常にありがたい」と、感謝の意が述べられました。また、学生代表からの挨拶では、「我々学生を支援していただくとともに、国の発展につながるサポートであることに感謝します」との、力強いメッセージがありました。

奨学金授与式は、大学主催・当社主催と形は様々ですが、毎年各地で実施され、学生たちとの交流の機会となっています。当社のグローバルな事業展開を紹介し、世界に目を向けてもらい、日本に対する理解を深めてもらえるように努めています。目を輝かせている学生の様子に触れることは、各国拠点の現地採用社員のモチベーションの向上にもつながっています。



National University of Mongoliaでの授与式の様子

職場体験プログラムを通じて、学生と交流

中国では、奨学金の運営をきっかけに、中国住友商事のCSR担当者の発案による短期の職場体験プログラムを実施しています。広州住友商事の職場体験プログラムでは、2012年度に大学3・4年生32名が参加。講師は全て社員が務め、企業のIT、物流、税務、人事の講義、リスクマネジメントの演習、それらを活かした貿易実務のケーススタディ、さらにはグループ会社の現場訪問など、3日間の充実したプログラムは学生たちに大好評でした。学生たちは、専門分野の異なる仲間と互いに刺激し合い、視野を広げています。「進路を考えるうえで参考になる」という学生からの感想もあり、今後は対象を2年生に広げることも検討しています。



広州住友商事での職場体験プログラムの様子

現地採用社員の声



中国住友商事グループ
総務・広報・CSR部
趙 筠

「奨学金が『活きている』と実感」

当社グループの役員が政府関係者と面会した際に、「在学中に、住友商事奨学金の支給を受けていたので、住友商事の社名には大変強い思い入れがあり、感謝している」といわれたそうです。当社の奨学金を受けた方が社会で活躍されていることを知り、奨学金が「活きている」と実感しました。

「さらに意義あるものとなるようにベストを尽くしたい」

住友商事奨学金は家族の経済的負担を減らすだけでなく、努力が世間に認められた学生たちの誇りにもなります。彼・彼女らが日本文化や日本の精神に興味を持ち、日越友好のために貢献したいと願っていると聞き、非常に励まされました。この奨学金が、ベトナムの将来を担う学生たちにとってさらに意義のあるものとなるよう、ベストを尽くしたいと思います。



Sumitomo Corporation
Vietnam LLC
Administration Department
Tran Thi Tuyet Trinh

大学関係者の声



University of Dhaka
(バングラデシュ)
Director
(Planning & Development)
Jiban K Mishra氏

「住友商事の社会貢献プログラムの一翼を担うことを誇りに思う」

バングラデシュのUniversity of Dhakaは、1997年以降、160名の優秀な学生が住友商事から奨学金の支給を受けており、感謝申し上げます。学生のうちで最も評価が高く、住友商事奨学金の奨学生に選ばれることは、学生にとって大変名誉なことであり、彼・彼女らが学業に専念し、より高い成果をあげるための励みになっています。バングラデシュの歴史ある大学として、我々は住友商事の社会貢献プログラムの一翼を担うことを誇りに思います。奨学生が住友商事と日本について理解を深めることで、2国間の結束がさらに強まることを心から望みます。将来、彼・彼女らがそれぞれのフィールドでわが国のリーダーとなり、アジア地域の発展に尽くし、住友商事との関係がいつまでも続くことを願っています。

次世代人材の育成支援:住友商事 東日本再生ユースチャレンジ・プログラム

東日本大震災被災地の地域再生と、被災者の生活再建のために活動する次世代人材を支援する「住友商事 東日本再生ユースチャレンジ・プログラム」は、当社の方針である「息の長い復興支援」の一環として2012年度に開始した、5年間にわたる取り組みです。

■ プログラムの概要

東日本大震災から2年余りが経過しました。時間の経過とともに震災の記憶が風化していくことが懸念されていますが、被災地では依然多くの人々が復興支援活動に取り組んでいます。

当社は、震災発生直後から「息の長い復興支援」を基本方針に掲げ、義援金・緊急支援物資の提供などに始まり、当社社員を被災地に派遣する震災復興ボランティアプログラムなど、その時々ニーズに沿った形で被災地支援を行ってきました。そして、2012年度からは、当社独自の5年間にわたる復興支援策として、ユース世代*の被災地復興支援活動を応援し、被災地の復興を進め次世代人材を育成する「住友商事 東日本再生ユースチャレンジ・プログラム」に取り組んでいます。

*概ね10代後半から20代の若者で、主に大学生・大学院生などを想定しています。

このプログラムは、ユースによる被災地の地域再生及び被災者の生活再建を目指した活動や研究を支援する「活動・研究助成」と、被災地で活動するNPO等でのユースの長期インターンシップを支援する「インターンシップ奨励プログラム」の2つの事業で構成されています。

「活動・研究助成」では、2012年度に34団体の活動を助成しました。2013年度は48団体を助成していますが、単に資金援助を行うだけでなく、年度の途中で全団体による中間活動報告会及び有識者を交えたシンポジウム「住友商事 ユースチャレンジ・フォーラム」を開催しています。このフォーラムは、各団体がそれぞれの活動内容を広く発信し、お互いに共有することで、今後の活動に活かせる新たなヒントを得るだけでなく、団体間のネットワークを形成する機会ともなっています。

一方、「インターンシップ奨励プログラム」では、2012年度は、宮城県の6団体で7名の学生が9か月間にわたるインターン活動に従事しました。7名それぞれの活動内容・場所は異なるものの、独自に立ち上げたブログや交流会を通じて情報交換を行い、試行錯誤を繰り返しながら9か月間の活動をやり遂げました。修了後、「思いを行動に移すことの大切さを学んだ」、「被災者である自分が活動に参加することで前を向くことができた」などの感想が寄せられました。彼・彼女らが大きく成長する姿を目の当たりにし、本プログラムの意義を実感しています。

2013年度は、宮城県、福島県の12団体で19名の学生のインターン活動支援を行うことになりました。被災地のニーズは今後も時間の経過とともに変化していきますが、これからも当社は、ユースの挑戦を信じ、彼・彼女らの成長と被災地の復興を息長く支援していきます。

活動・研究助成

区分	2012年度		2013年度	
	助成団体数	助成額(万円)	助成団体数	助成額(万円)
Aコース	22	1,057	23	1,073
Bコース(新規)	12	2,949	16	4,132
Bコース(継続)	-	-	9	2,612
計	34	4,006	48	7,817

*Aコース:ユースが任意のチーム/サークル/グループで取り組む活動や研究
Bコース:ユースがNPO/大学(院)等の組織で主体的に取り組む活動や研究

インターンシップ奨励プログラム

地域	2012年度		2013年度	
	受入団体数	インターン生	受入団体数	インターン生
宮城県	6	7名	8	13名
福島県	-	-	4	6名
計	6	7名	12	19名
助成額	約500万円		1,000~1,500万円(予定)	

選考委員長メッセージ



認定NPO法人 市民活動センター神戸
理事・事務局長
公益財団法人ひょうごコミュニティ財団
専務理事

実吉 威氏

「なぜ若者を応援するのか」

このプログラムは、端的にいうと、被災地を支援したいという思いと、その中でとりわけ若者の成長を応援したいという思いが融合した、ほかに例のないプログラムです。前者は大前提ですが、その中でも後者に着目し、長期的な人材育成(復興支援の担い手の育成が間違いなく最大のポイントです)とそれを通じた被災地の再生、ひいては日本社会そのものの再生を展望したいという、大変野心的なプログラムです。企業による東日本の被災地支援プログラムは多数ありますが、このように「人を育てる」ことにとことん着目したプログラムは非常に珍しい、優れたものだと感じています。助成原資は会社からのお金ですが、当然それを生み出したのは役職員の皆様の活動、株主や取引先の皆様のご理解ご支援があつての賜物であり、感謝申し上げます。多くのユースが活躍し、成長していくこのプログラムにどうぞご期待ください。

活動・研究助成

2012年度 助成団体の声



一般財団法人
ダイバーシティ研究所
奈良女子大学文学部3年
前川 美優さん

「20年後の釜石と関西を想い描いて」

私たちは関西の4つの大学が集まってできたグループで、岩手県釜石市の仮設商店街の活性化を応援しています。2012年度は関西の女子大生を募った岩手応援ツアーの実施、商店街における地域活性化イベントの企画、商店街の方とともに釜石の魅力を発信するためのワークショップの開催などを行い、関西の大学生として何が出来るかを考えました。私は、厳しい中でも笑顔で前を向く釜石の方の強さに、訪れるたびに魅了されています。「消店街」ではなく「笑店街」にしていくために、これからも釜石市の魅力を関西へと広げ、新しい商店街を一緒に作りたと思います。



関西と岩手の学生、商店街関係者とのワークショップの様子



釜石市青葉公園商店街(仮設商店街)での活性化イベントの様子



学生による地域支援活動団体
みまもり隊
東北大学工学部2年
平野 智也さん

「被災地東松島をみまもり続ける」

2012年度は、農地のがれきりやビニールハウスの引っ越しなど東松島市の農家の皆さんの支援をさせていただいたほか、大曲地区の慰霊祭のお手伝いもさせていただきました。慰霊祭では地域の方々とともに作り上げた置き灯籠で「祈」という文字やハスの花の模様をつくり、来ていただいた方から感動の声を頂戴しました。活動を通して、被災した地域にはまだ引き出し切れていないニーズがあり、そういったニーズを継続的に収集する努力が必要だと感じました。



石だらけの土地を農地として利用するための石拾い



慰霊祭で願いを込めて灯した置き灯籠による文字や模様

インターンシップ奨励プログラム

2012年度 受入団体・インターン生の声



受入団体
NPO法人
Switch理事長
高橋 由佳氏

「私たちが学んだこと」

私たちは、インターン生の阿部さんを受け入れたことで、様々なことを学びました。

インターン経験を通して、「傾聴する」ことの難しさを感じながらも、相手の心の声をしっかり読み取っていくことが大切だということを実感し、ほほえましくさえ思いました。

支援者というより、インターンの方だからこそ感じるその素直な思いは、私たちにシンプルに考えることの大切さを教えてくれました。「ここで得たものを大事にしたい」としてくれた阿部さんの言葉に、今も励まされています。



インターン生
石巻専修大学経営学部4年
阿部 彩さん

「人と関わる大切さ」

私はNPO法人Switchで心の病気を抱える利用者の皆さんの就労移行支援に携わりました。参加したきっかけは「自分自身が被災して支援を受けたので、今度は自分が支援を行い、恩返しをしたい」と強く感じたからです。心の病気を一から学ぶことから始め、事業所で行われるメンタルヘルスプログラムの運営をサポートしました。文献から学ぶこともありましたが、利用者の皆さんとの交流やスタッフの皆さん、様々な方からお話を聞き、学ぶことがたくさんありました。私は人との関わりを今後も大切にし、社会の役に立ちたいと思います。

内外地域社会への貢献

■ 中国の2大学で冠講座を運営

当社は、次世代を担う人材の育成を支援するため、2006年から中国屈指の総合大学である南開大学(天津市)と清華大学(北京市)で、当社の社名を付けた講座(冠講座)の運営に取り組んでいます。清華大学では、2013年4月に当社相談役の岡素之が「良い組織とは」というテーマで講演を行いました。約150名の大学生や学院生が参加し、講演後にも密度の濃いディスカッションが行われました。当社は、冠講座を通じて、数多くの中国の学生が日本の企業やビジ

ネスについての理解を深め、将来、日本との経済交流の懸け橋として活躍されることを期待しています。



清華大学での当社岡相談役による講演

■ ベトナムで日本語教室を運営

当社は、ベトナムの子どもたちに、日本語の学習を通じて日本の文化に触れ、日本への理解を深めてもらうため、2006年から同国中部のダナン市で、中学生を対象にした日本語教室を運営しています。

教室では、日本語教師の資格を持つ当社社員が教壇に立ち、8クラス約100名の中学生に日本語を教えています。卒業生の中には日本語能力試験を受験し、見事合格する生徒も数多くいます。また、日本語学習のみならず、日本の四季折々の行事や生活様式、あやとりや折り紙といった伝統的な日本の遊びも紹介してい

ます。そのほか、社会体験学習として、ダナン市郊外にある日系企業の協力を得て工場見学を行うなど、様々な活動を通じて、子どもたちに日本への理解を深めてもらっています。



日本語教室の卒業式の様子

良き企業市民としての活動

■ 韓国^{ヨス}の麗水国際博覧会で日本館のバリアフリー化に協力

住友商事と韓国住友商事は、韓国南部の麗水市で開催された2012年麗水国際博覧会で、「おもてなし」の精神で館内をバリアフリー対応にした日本館の音声ガイド制作に協力しました。2004年から映画のバリアフリー化に取り組んでいる当社が協力し、館内で放映される映像に音声ガイドを付けたことで、目の不自由な来場者も展示を楽しむことができました。

また、期間中に開催された佐賀県主催の「ユニバーサルデザインシンポジウム」には、麗水市の障がい者25名を含む250名が参加し、人気漫画「ドラえもん」のバリアフリー版を鑑賞しました。会場では、韓国住友商事の社員がボランティアスタッフとして障がい者の誘導や通訳として運営に協力しました。「ドラえもん」は韓国でも有名ですが、字幕や音声ガイドが付き、視聴覚に障がいがあっても

一緒に楽しめる上映は今回が初めてのことで、佐賀県知事の古川康氏は、「こうした映画が増えれば社会も暮らしやすく変わっていく。住友商事グループの取り組みをもっと広めていく必要がある」と、バリアフリー映画普及の意義を強調されました。

今後も誰もが暮らしやすい社会の実現に向けて、映画のバリアフリー化に取り組んでいきます。



「ユニバーサルデザインシンポジウム」の様子

東日本大震災からの復興に向けた息の長い支援について

2011年3月11日に発生した東日本大震災において、住友商事グループは、地震発生直後からグループ一体となって緊急支援物資の調達・配送を進めるとともに、義援金を拠出しました。その後も、様々な分野・地域で多様なビジネス基盤を持つ総合商社の強みを活かし、震災からの復興に向けて何ができるかを考え、産業復興支援と人道支援の両面から、息の長い支援に取り組んでいます。

■ 産業復興支援の取り組み

気仙沼水産加工業の復興を支援

宮城県気仙沼市の基幹産業である水産加工業は、津波と大火災により壊滅的な被害を受けました。工場が集積していた湾岸部では、建物の被害に加え地盤が沈下したため工場再建が遅れており、販路の喪失、雇用問題などの課題と合わせ、産業復興が急務となっています。

当社及び住友商事東北(株)は、三井物産(株)と共同で商社連合を組む、宮城県や気仙沼市、商工会議所と協調体制を取りながら、同産業の早期創造的復興に貢献すべく取り組んでいます。地元の

事業者が結束して、震災後に設立された「気仙沼鹿折加工協同組合」の共同事業活動に対し、商社連合が実務支援を行うことで、同産業の復興のためのビジネスモデル構築をサポートしています。



「気仙沼鹿折加工協同組合」設立1周年組合総会

■ 人道支援の取り組み

当社は、従来から継続的に取り組む社会貢献活動のパートナーシップやノウハウを活かして、「住友商事 東日本再生ユースチャレンジ・プログラム」をはじめ、様々な人道支援に取り組んでいます。



ジュニア・フィルハーモニック・オーケストラ(JPO)

当社が支援するJPOは、宮城県名取市にて、仙台ジュニアオーケストラとの共演で東日本大震災復興支援チャリティーコンサートを開催。収益金は当社と同額をマッチングしたうえで、「あしなが東北レインボウハウス建設募金」に寄付しました。(2012年11月)



バリアフリー上映会

「被災地への様々な支援はあるが、障がい者への支援が少ない」という声を受け、2011年から実施。2012年は宮城県仙台市にて、宮城県障害福祉課の支援を受けた、バリアフリー上映会を開催。障がい者も参加できるよう配慮した取り組みに対して、村井宮城県知事が謝辞を述べられました。(2012年12月)



被災地産品の販売会

本社ビルが入る晴海トリトンスクエアのグランドロビーにて、宮城県の障がい者自立支援施設の商品販売会を実施。お客様からは、「良い商品が手軽に買えて、東北の復興にもつながるとも良い取り組み」との感想が寄せられました。(2013年2月)



グリーンケアプログラム

宮城県名取市の仮設住宅にて、長引く避難生活を送っている方々の心のケアのために、グリーンケア(悲しみからの回復のためのケア)プログラムを開催しました。(2012年8月～11月、2013年2月)

当社は、ホームページ内の「社会貢献活動レポート」を通じて、当社グループが世界中で展開している社会貢献活動について、随時情報を発信しています。本レポートに記載している活動のみならず、世界各国での幅広い活動の様子をご覧いただけます。

<http://www.sumitomocorp.co.jp/csr/contribution/report/>



社会貢献活動レポート
～豊かさと夢に向かって全力疾走!～

第三者保証(環境パフォーマンスデータ)



独立保証報告書

2013年7月29日

住友商事株式会社
代表取締役社長 中村 邦晴 殿

KPMGあずさサステナビリティ株式会社
東京都千代田区大手町1丁目9番7号

代表取締役社長

目的及び範囲

当社は、住友商事株式会社(以下、「会社」という。)からの委嘱に基づき、会社が作成したアニュアルレポート2013(以下、「アニュアルレポート」という。)に対して保証業務を実施した。本保証業務の目的は、アニュアルレポートの86頁に記載されている2012年4月1日から2013年3月31日までを対象とした下表に示す環境パフォーマンス指標(以下、「指標」という。)が以下に示す会社の定める基準に従って作成されているかについて保証手続を実施し、その結論を表明することである。

指標	組織範囲	保証水準
電力使用量	本社・ブロック・支社・支店(国内)	合理的保証
CO ₂ 排出量(オフィス)	本社・ブロック・支社・支店(国内)	合理的保証
CO ₂ 排出量(物流起因)	本社・ブロック・支社・支店(国内)	限定的保証
CO ₂ 排出量(通勤、海外出張)	本社	限定的保証
廃棄物排出量(事業系一般廃棄物及び産業廃棄物)	本社・ブロック・支社・支店(国内)	合理的保証
水の使用量	本社・ブロック(国内)	合理的保証

アニュアルレポートの記載内容に対する責任は会社にあり、当社の責任は、保証業務を実施し、実施した手続に基づいて結論を表明することにある。

判断規準

会社は、エネルギーの使用の合理化に関する法律、地球温暖化対策の推進に関する法律及び「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドライン」(環境省、経済産業省 2012年3月)等を参考にして定めた指標の算定・報告基準(以下、「会社の定める基準」という。)に基づいてアニュアルレポートを作成しており、当社はこの会社の定める基準を指標についての判断規準としている。

保証手続

当社は、国際監査・保証基準審議会の国際保証業務基準(ISAE)3000「過去財務情報の監査又はレビュー以外の保証業務」(2003年12月改訂)及びサステナビリティ情報審査協会のサステナビリティ情報審査実務指針(2012年4月改訂)に準拠して本保証業務を実施した。

合理的保証業務の対象となる指標

合理的保証業務は、指標の作成に係る内部統制を考慮した保証業務リスクの評価、会社の定める基準の適用方法及びその基礎となる情報の評価、データの測定方法の検討及び指標の表示の検討を含む保証手続を通じて実施した。

限定的保証業務の対象となる指標

限定的保証業務は、主として指標の作成に責任を有するもの等に対する質問、分析的手続等の保証手続を通じて実施され、合理的保証業務ほどには高い水準の保証を与えるものではない。当社の実施した限定的保証手続には以下の手続が含まれる。

- ・アニュアルレポートの作成・開示方針についての質問
- ・会社の定める基準の検討
- ・指標に関する算定方法及び内部統制の整備状況に関する質問
- ・集計データに対する分析的手続の実施
- ・会社の定める基準に従って指標が把握、集計、開示されているかについて、試査により入手した証拠との照合並びに再計算の実施
- ・指標の表示の妥当性に関する検討

当社は、保証業務の結果として結論を表明するための合理的な基礎を得たと判断している。

結論

合理的保証業務の対象となる指標

当社は、アニュアルレポートに記載されている指標が、すべての重要な点において、会社の定める基準に従って作成されているものと認める。

限定的保証業務の対象となる指標

上述の保証手続の結果、アニュアルレポートに記載されている指標が、すべての重要な点において、会社の定める基準に従って作成されていないと認められる事項は発見されなかった。

利害関係

当社及び本保証業務に従事したものと会社との間には、サステナビリティ情報審査協会の倫理規程に規定される利害関係はない。

CSRの取り組みに対する第三者意見



公益社団法人
日本フィランソピー協会
理事長

高橋 陽子氏

プロフィール

高校教師を経て、1985年に上智大学カウンセリング研究所専門カウンセラー養成課程修了、専門カウンセラーの認定を受ける。1985年～1991年、関東学院中学・高校の心理カウンセラーとして、生徒・教師・父母のカウンセリングに従事。1991年に日本フィランソピー協会入職。常務理事・事務局長を経て2001年より理事長。

主に、企業の社会貢献を中心としたCSRの推進に従事。NPOや行政との協働事業の提案や、各セクター間の橋渡しを行い、「民間の果たす公益」の促進に寄与することを目指している。主な編・著書は「フィランソピー入門」、「社会貢献へようこそ」など。

1. 「アニュアルレポート」と「社会と環境に関するレポート」の統合の意義

2013年度のレポートの大きな特徴は、CSRの取り組みを報告する従来の「社会と環境に関するレポート」を「アニュアルレポート」に統合して発行した点である。企業の現状と方向性の全体像を伝えるものとして統合レポートは重要な媒体である。また、作成プロセスでの腐心や議論がさらに重要な意味を持つと思う。セグメントごとに、「事業活動を通じたCSRへの取り組み」が掲載されており、事業遂行においてCSR的観点を入れながら、その実行に注力しておられることを評価したい。ただ、初年度ということもあり、まだまだ結合というレベルを脱しきれていない。「住友の事業精神」を具現化するための真なる統合に向けて、自由闊達な議論や創発的な実験を経て、より進化したレポートになることを期待したい。

2. 水資源問題への包括的な取り組みを期待

持続可能な社会の実現に向けて、環境保全におけるグローバル企業に対する期待はますます大きくなってきているが、社員の意識向上に向けた研修の積極的な開催などは、風土づくりに大いに役立っていると思う。そうした積み重ねが、環境マネジメント・環境会計に関して一定の成果を上げることにつながっているのではないだろうか。

水資源問題は、世界的な重要課題になっており、水ビジネスを積極的に展開しているからこそ、地域貢献としての活動も期待したい。両面からの支援が、社会の課題解決への包括的な貢献につながると思う。

3. 社会に対する取り組みへの期待

「人材は経営の最重要リソース」という指針のもとに、多様な側面からの記述がなされていて、理解促進に役立っている。

社会貢献活動に関しては、グローバル企業らしく、世界各地での多彩な取り組みが伝わり頼もしい。また、参加者・受益者の声や写真などの掲載は温もりや躍動感が伝わり興味深い。ただ、総花的な感否めないため、人材育成・環境保全を核に、企業市民としての取り組みも再定義し、ジャンル別に整理してみたらどうだろう。その過程で、事業や地域の特性などとの関連性が浮き彫りになり、次のステップへの道筋が掴めると思う。

東日本大震災の復興支援は、人材育成・人道支援・産業復興支援という柱を明確に打ち出しており、企業への期待と信頼感が増す。こうした気概ある支援を参考に、各地での日常的な支援に広げてほしい。

本レポート発行を足掛かりに、「住友の事業精神」を基点として、より包括的に高いレベルのCSR経営を目指していけることを期待している。

第三者意見をいただいて

「アニュアルレポート2013」の発行にあたり、高橋様には貴重なご意見をいただき、誠にありがとうございます。

当社は、2012年度まで「社会と環境に関するレポート」を発行してきましたが、2013年度より「アニュアルレポート」におけるCSRの取り組みに関する情報を拡充する形で両レポートを統合いたしました。ご指摘いただきました通り、まずは両レポートを一本化することから着手したものであり、統合報告に関する国際的フレームワーク策定の動きをフォローしつつ、2014年度以降、一層の質の向上を目指したいと考えています。

「次世代人材の育成支援」と「内外地域社会への貢献」を軸に推進している社会貢献活動につきましては、今後は「次世代人材育成」に一層注力していきたいと考えています。現在、「住友商事奨学金」と「住友商事 東日本再生ユースチャレンジ・プログラム」の一層の拡充を図っており、本レポートを通じて、取り組みの現状をご報告しています。当社グループは世界各地において様々な社会貢献活動を展開していま

すので、高橋様からいただいたご助言を踏まえ、活動内容をより分かりやすく整理し、「事業や地域の特性などとの関連性」が浮き彫りになるよう、報告の仕方を工夫していきたいと思っております。

特筆いただいた水資源問題につきましては、当社グループの水ビジネスをご評価いただき、ありがとうございます。当社も水資源問題を重要な社会的課題として認識しております。グローバルな企業グループとして、事業活動を通じて課題解決に向けて取り組むことが基本ですが、社会貢献活動を通じた支援につきましても、事業活動の場で接するステークホルダーの方々との対話を通じて、機会を捉えていきたいと考えています。

CSR委員長
取締役 専務執行役員
コーポレート・コーディネーショングループ長

阿部 康行



- 104 事業運営体制
- 104 役員
 - 106 組織図
 - 107 国内ブロック・法人／海外法人
 - 108 グローバルネットワーク
 - 110 主要グループ会社
- 116 会社概要／株式情報
- 118 財務情報
- 123 Webサイトのご案内

CHAPTER 5

CORPORATE INFORMATION

企業情報

事業運営体制

役員

(2013年7月1日現在)



副社長
川原 卓郎

会長
大森 一夫

副社長
濱田 豊作

社長
中村 邦晴

副社長
佐々木 新一

副社長
富樫 和久

取締役及び監査役

取締役会長
大森 一夫

取締役社長
中村 邦晴*

取締役
佐々木 新一*

取締役
川原 卓郎*

取締役
富樫 和久*

取締役
阿部 康行*

取締役
日高 直輝*

取締役
降旗 亨*

取締役
猪原 弘之*

取締役
鐘ヶ江 倫彦*

取締役
原田 明夫*1

取締役
松永 和夫*1

常任監査役(常勤)
守山 隆博

監査役(常勤)
三浦 一郎

監査役(公認会計士)
藤沼 亜起*2

監査役(弁護士)
仁田 陸郎*2

監査役(弁護士)
笠間 治雄*2

(注1)*は、代表取締役です。

(注2)*1は、社外取締役です。*2は、社外監査役です。

執行役員

■ 社長

中村 邦晴

■ 副社長執行役員

濱田 豊作

欧阿中東CIS総支配人、
欧州住友商事ホールディング会社会長

佐々木 新一

メディア・生活関連事業部門長

川原 卓郎

人材・総務・法務グループ長

富樫 和久

金属事業部門長

■ 専務執行役員

阿部 康行

コーポレート・
コーディネーショングループ長

竹内 一弘

米州総支配人、
北米住友商事グループCEO、
米国住友商事会社会長

日高 直輝

輸送機・建機事業部門長

降旗 亨

資源・化学品事業部門長

猪原 弘之

CFO、
フィナンシャル・リソースグループ長

中村 勝

関西ブロック長

鐘ヶ江 倫彦

環境・インフラ事業部門長

■ 常務執行役員

平尾 浩平

アジア大洋州総支配人、
アジア大洋州住友商事グループCEO、
アジア住友商事会社会長

岩澤 英輝

米州総支配人補佐、
北米住友商事グループEVP兼CFO、
米国住友商事会社会副社長兼CFO

高畑 恒一

フィナンシャル・リソースグループ長補佐、
主計部長

幸 伸彦

東アジア総代表、
中国住友商事グループCEO、
北京事務所長、
中国住友商事会社会長

小川 潔

内部監査部長

藤田 昌宏

資源・化学品事業部門長補佐

関内 雅男

中部ブロック長

杉森 正人

コーポレート・コーディネーション
グループ長補佐、
経営企画部長

佐竹 彰

フィナンシャル・リソースグループ長補佐、
財務部長

■ 執行役員

武内 彰

資源第一本部長

溝渕 寛明

住友商事九州株式会社社長、
九州・沖縄ブロック長

関根 豊

アジア大洋州総支配人補佐、
アジア大洋州住友商事グループ
アジア大洋州輸送機・建機ユニット長、
インドネシア住友商事会社会長

藤浦 吉廣

欧阿中東CIS総支配人補佐、
中東支配人、
中東住友商事会社会長

澁谷 年史

メディア事業本部長

林 正俊

広報部長

福島 紀美夫

自動車事業第二本部長

田淵 正朗

船舶・航空宇宙・車輛事業本部長

井村 公彦

コーポレートリスク管理部長

須之部 潔

欧阿中東CIS総支配人補佐、
欧州支配人、
欧州住友商事グループCEO、
欧州住友商事ホールディング会社会長、
欧州住友商事会社会長

井上 弘毅

建設不動産本部長、
総合建設開発部長

辻 泰弘

基礎化学品・エレクトロニクス本部長

堀江 誠

輸送機金属製品本部長

南部 智一

鋼管本部長

兵頭 誠之

電力インフラ事業本部長

古場 文博

東アジア総代表補佐、
中国住友商事グループ
中国金属部門長、
上海住友商事会社会長

加藤 正一

食料事業本部長

篠原 淳史

ライフスタイル・リテイル事業本部参事

上野 真吾

エネルギー本部長

石村 治

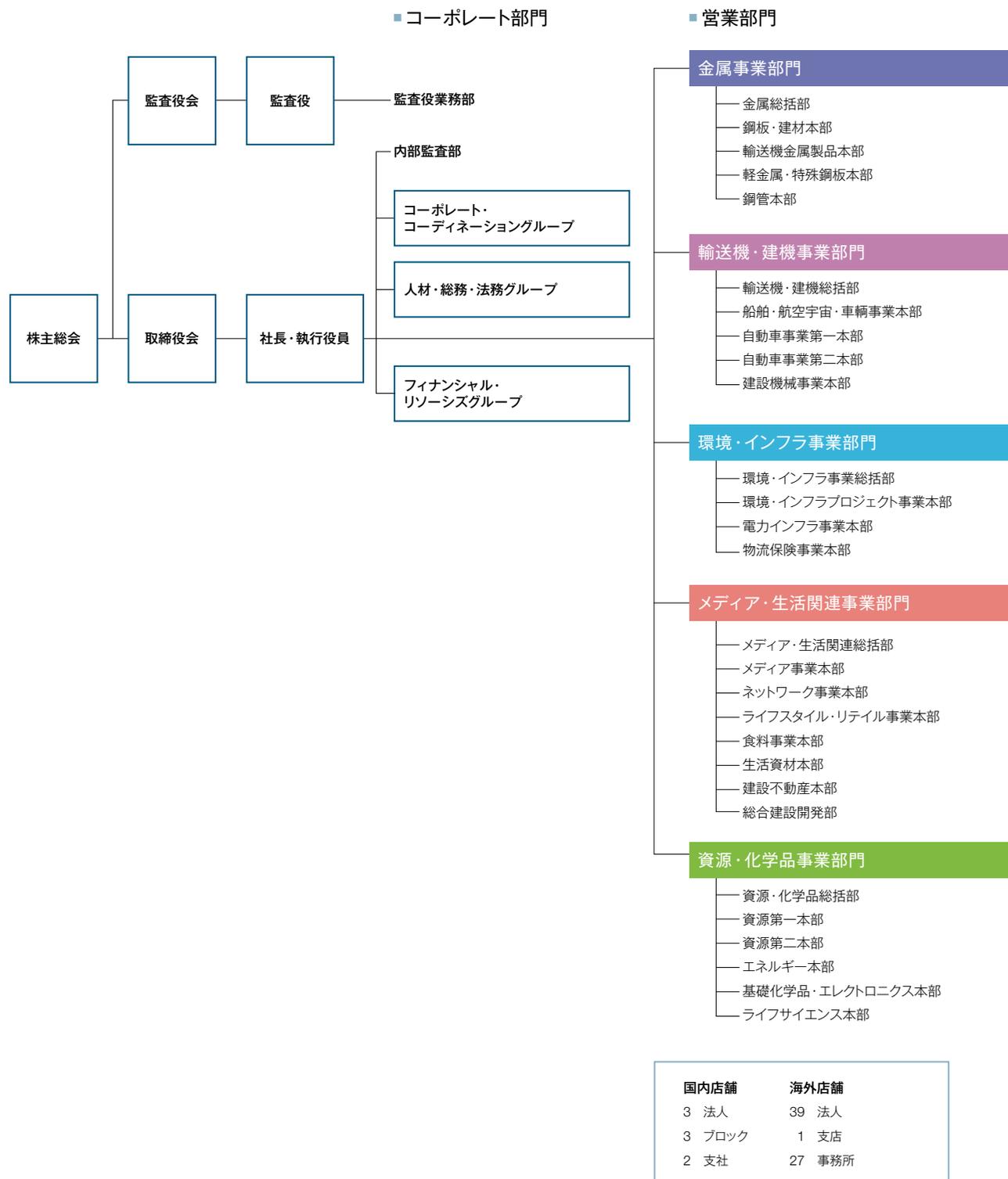
軽金属・特殊鋼板本部長

細野 充彦

法務部長

組織図

(2013年7月1日現在)



国内ブロック・法人／海外法人

(2013年7月1日現在)

地域	ブロック名／社名	本社・本店所在地
日本	関西ブロック	大阪
	中部ブロック	名古屋
	九州・沖縄ブロック／住友商事九州株式会社	福岡
	住友商事北海道株式会社	札幌
	住友商事東北株式会社	仙台
東アジア	Sumitomo Corporation (China) Holding Ltd.	北京
	Sumitomo Corporation (China) Limited	北京
	Sumitomo Corporation (Shanghai) Limited	上海
	Sumitomo Corporation (Tianjin) Ltd.	天津
	Sumitomo Corporation (Dalian) Ltd.	大連
	Sumitomo Corporation (Qingdao) Ltd.	青島
	Sumitomo Corporation (Guangzhou) Ltd.	広州
	Shenzhen Sumitomo Corporation Ltd.	深圳
	Sumitomo Corporation (Hong Kong) Limited	香港
	Sumitomo Corporation Taiwan Ltd.	台北
Sumitomo Corporation Korea Ltd.	ソウル	
東南・南西アジア	Sumitomo Corporation Asia Pte. Ltd.	シンガポール
	Sumitomo Corporation Thailand, Ltd.	バンコック
	Sumi-Thai International Limited	
	Sumur Cahaya Sdn. Bhd.	クアラルンプール
	Sumitomo Corporation of the Philippines	マニラ
	PT. Sumitomo Indonesia	ジャカルタ
	Sumitomo Corporation Vietnam LLC	ハノイ
	Sumitomo Corporation India Private Limited	ニューデリー
大洋州	Sumitomo Australia Pty Ltd	シドニー
欧州	Sumitomo Corporation Europe Holding Limited	ロンドン
	Sumitomo Corporation Europe Limited	ロンドン
	Sumitomo Corporation España S.A.	マドリッド
	Sumitomo Deutschland GmbH	デュッセルドルフ
	Sumitomo France S.A.S.	パリ
	Sumitomo Benelux S.A./N.V.	ブラッセル
中東	Sumitomo Corporation Middle East FZE	ドバイ
	Sumitomo Corporation Iran, Ltd.	テヘラン
	Sumitomo Corporation Dis Ticaret A.S.	イスタンブール
CIS	Sumitomo Corporation (Central Eurasia) LLC	モスクワ
北米	Sumitomo Corporation of America	ニューヨーク
	Sumitomo Canada Limited	カルガリー
中南米	Sumitomo Corporation de Mexico S.A. de C.V.	メキシコシティー
	Sumitomo Corporation do Brasil S.A.	サンパウロ
	Sumitomo Corporation del Ecuador S.A.	キト
	Sumitomo Corporation de Venezuela, S.A.	カラカス
	Sumitomo Corporation Colombia S.A.S.	ボゴタ
	Sumitomo Corporation del Peru S.A.	リマ
	Sumitomo Corporation Argentina S.A.	ブエノスアイレス
	Sumitomo Corporation (Chile) Limitada	サンチャゴ

グローバルネットワーク

(2013年7月1日現在)



欧州

ロンドン
 オスロ
 プラハ
 ワルシャワ
 ミラノ
 マドリード
 デュッセルドルフ
 パリ
 ブラッセル

アフリカ

アルジェ
 カサブランカ
 ヨハネスブルグ
 ナイロビ
 ダルエスサラーム
 ルアンダ
 アンタナナリボ
 アクラ

中東

ドバイ
 テヘラン
 イスタンブール
 アンカラ
 アブダビ
 マスカット
 バグダッド
 エルビル
 ドーハ
 バーレーン
 クウェイト
 リヤド
 ジェッダ
 アルホバル
 サナア
 カイロ
 アンマン
 ダマスカス
 トリポリ

CIS

モスクワ
 ウラジオストク
 サンクトペテルブルグ
 キエフ
 アルマティ
 アスタナ
 タシケント

海外

65カ国

39法人／88拠点
 1支店／1拠点
 27事務所／27拠点

合計 116拠点

国内

本社
 3法人／9拠点
 3ブロック／12拠点
 2支社／2拠点

合計 24拠点

東南・南西アジア

シンガポール
クアラルンプール
プノンペン
ピエンチャン
ヤンゴン
ネビドー
ダッカ
カラチ
イスラマバード
バンコック
マニラ
ジャカルタ
スラバヤ
ハノイ
ホーチミン
ダナン
ニューデリー
ムンバイ
チェンナイ

東アジア

北京
成都
長春
武漢
上海
南京
蘇州
天津
大連
青島
広州
深圳
香港
ウランバートル
台北
高雄
ソウル
釜山

北米

ニューヨーク
デトロイト
ピッツバーグ
ワシントン
シカゴ
ヒューストン
デンバー
ポートランド
ロスアンゼルス
カルガリー
トロント
バンクーバー
モントリオール

中南米

メキシコシチー
グアテマラ
ハバナ
サンパウロ
リオデジャネイロ
ボルトアレグレ
レシフェ
キト
カラカス
ボゴタ
リマ
ブエノスアイレス
サンチャゴ

大洋州

シドニー
メルボルン
パース
オークランド

国内

東京
札幌
室蘭
仙台
新潟
静岡
浜松
名古屋
大阪
神戸
広島
今治
高松
新居浜
北九州
福岡
長崎
鹿児島
那覇



主要グループ会社

(2013年3月31日現在)

		子会社/ 関連会社	主な事業内容
金属事業部門			
日本	北海道シャーリング	子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
	KSサミットスチール	子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
	マツダスチール	子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
	住商鋼管	子会社	鋼管・鋼材の加工・販売
	住商チューブラース	子会社	特殊管の国内販売、輸出入、三国間貿易
	双福鋼器	子会社	倉庫・事業用各種保管棚(ラック)製造・販売
	住商メタルックス	子会社	非鉄金属製品、建材、住設配管資材等の販売
	住商特殊鋼	子会社	特殊鋼・ステンレスの加工・販売
	サミットスチール	子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
	住商鉄鋼販売	子会社	鉄鋼建材製品の販売
	住商スチール	子会社	薄板の販売、貿易
	アジア	Dong Guan Summit Metal Products Co., Ltd. (中国)	子会社
Foshan Summit Nikka Mold & Metal Products Co., Ltd. (中国)		子会社	特殊鋼(工具鋼他)の加工・販売
Shanghai Hi-Tec Metal Products Co., Ltd. (中国)		子会社	金属加工製品の製造及び販売
Shanghai Nikka Metal Products Co., Ltd. (中国)		子会社	特殊鋼(工具鋼他)の加工・販売
Shanghai Summit Metal Products Co., Ltd. (中国)		子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
Tianjin Hua Zhu Metal Products Co., Ltd. (中国)		子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
Wuxi Summit-Bao Metal Products Co., Ltd. (中国)		子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
Zhongshan Nomura Steel Product Co., Ltd. (中国)		子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
India Steel Summit Private Limited (インド)		子会社	鋼材加工・プレス部品製造・金型加工
P.T. Super Steel Indah (インドネシア)		関連会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
P.T. Super Steel Karawang (インドネシア)		子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
Steel Centre Malaysia Sdn. Bhd. (マレーシア)		子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
Sumiputeh Steel Centre Sdn. Bhd. (マレーシア)		関連会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
Calamba Steel Center, Inc. (フィリピン)		子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
Mactan Steel Center, Inc. (フィリピン)		子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
Asian Steel Company Ltd. (シンガポール)		子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
Mason Metal Industry Co., Ltd. (台湾)		子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
CS Metal Co., Ltd. (タイ)		関連会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
CS Non-Ferrous Center Co., Ltd. (タイ)		関連会社	アルミコイルセンター(アルミコイルの切断・加工販売)
Sumisho Laser Welding (Thailand) Co., Ltd. (タイ)		子会社	鋼板のレーザー溶接加工
Thai Steel Service Center Ltd. (タイ)		子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
Hanoi Steel Center Co., Ltd. (ベトナム)	子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)	
Saigon Steel Service & Processing Co., Ltd. (ベトナム)	関連会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)	
中東	Summit Steel (M.E.) FZCO (UAE)	子会社	金属製品のトレード並びにスチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
欧州	Steel Center Europe, S.R.O. (チェコ)	関連会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
	Kienle + Spiess GmbH (ドイツ)	子会社	モーターコア製造・販売
米州	Servilamina Summit Mexicana S.A. de C.V. (メキシコ)	子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
	Arkansas Steel Associates LLC (米国)	関連会社	電炉ミニミル(鉄道用タイプレート等の製造)
	SC Pipe Services Inc. (米国)	子会社	米国における鋼管製造・販売会社等への投資
	Summit Stainless Steel LLC (米国)	子会社	ステンレス製品の販売等
大洋州	SC Metal Pty. Ltd. (オーストラリア)	子会社	オーストラリアでのアルミ製錬事業への投資

		子会社/ 関連会社	主な事業内容
輸送機・建機事業部門			
日本	キリウ	子会社	ディスクローター・プレーキドラム等自動車用鋳造加工品の製造・販売
	大島造船所	関連会社	鋼船製造
	住商アビーム自動車総合研究所	子会社	自動車業界特化型コンサルティングサービス
	SMFL・エアクラフト・キャピタル・ジャパン	関連会社	航空機オペレーティングリース事業
	住商エアロシステム	子会社	航空宇宙機器の販売
	住商機電貿易	子会社	機械・電機、自動車等の輸出入
	住商マリン	子会社	船舶事業関連の業務受託
	住友三井オートサービス	関連会社	自動車リース
	三井住友ファイナンス & リース	関連会社	総合リース業
アジア	重慶住商雲信物流有限公司(中国)	子会社	自動車部品物流・簡易組立
	住貿工程機械商貿(上海)有限公司(中国)	子会社	コマツ建設機械他の販売・レンタル
	上海宝钢住商汽車貿易有限公司(中国)	関連会社	自動車ディーラー
	クボタ農業機械インド(インド)	関連会社	トラクタ、コンバイン、田植機等の輸入・販売
	SML Isuzu Limited (インド)	関連会社	商用車の製造・販売
	P.T. Asuransi Sumit Oto (インドネシア)	子会社	自動車(四輪)及び自動車(二輪)保険業
	P.T. Oto Multiartha (インドネシア)	子会社	自動車(四輪)ファイナンス事業
	P.T. Summit Oto Finance (インドネシア)	子会社	自動車(二輪)ファイナンス事業
	P.T. Traktor Nusantara (インドネシア)	関連会社	トヨタフォークリフト等の輸入販売・レンタル
	Sumisho Motor Finance Corporation (フィリピン)	関連会社	自動車(二輪)ファイナンス事業
	Summit Auto Management (タイ)	子会社	自動車ディーラー及び自動車(二輪)ファイナンス事業会社の持株会社
	Summit Capital Leasing Co., Ltd. (タイ)	子会社	自動車(二輪)ファイナンス事業
	Toyota Can Tho Company Ltd. (ベトナム)	関連会社	トヨタ車のディーラー
	Toyota Giai Phong Company (ベトナム)	関連会社	トヨタ車のディーラー
Toyota Ly Thuong Kiet (ベトナム)	子会社	トヨタ車のディーラー	
中東	Summit Auto Trade Facilities (ヨルダン)	子会社	自動車販売金融
	Nissan Otomotiv A.S. (トルコ)	子会社	日産車・部品の輸入・卸販売
欧州	SMBC Aviation Capital Limited (アイルランド)	関連会社	航空機オペレーティングリース事業
	Sumitec International, Ltd. (ロシア)	子会社	建設・鉱山・荷役用機械のロシア国内販売・アフターサービス
	Summit Motors (Vladivostok) (ロシア)	子会社	トヨタ車・部品の輸入・販売
	Toyota Canarias, S.A. (スペイン、カナリア諸島)	子会社	トヨタ及びレクサス車・部品の輸入・卸販売
	Summit Motors Ukraine (ウクライナ)	子会社	トヨタ及びレクサス車のディーラー
Toyota Ukraine (ウクライナ)	子会社	トヨタ及びレクサス車・部品の輸入・卸販売	
米州	SMS Construction and Mining Systems Inc. (カナダ)	子会社	コマツ代理店の経営、及びその他建設機械関連事業
	SMS Equipment Inc. (カナダ)	子会社	コマツ建設・鉱山機械他の販売代理店
	Mazda Motor Manufacturing de Mexico S.A. de C.V. (メキシコ)	関連会社	マツダ車の製造
	Linder Industrial Machinery Company (米国)	子会社	コマツ建設機械他の販売代理店
	SMS International Corporation (米国)	子会社	コマツ代理店の経営、及びその他建設機械関連事業
	Summit Motor Management, Inc. (米国)	子会社	自動車ディーラーの持株会社
	Sunstate Equipment Co., LLC (米国)	子会社	建設機械レンタル事業
大洋州	Summit Auto Lease Australia Pty Limited (オーストラリア)	子会社	法人向け自動車オペレーティングリース会社
アフリカ	Toyota Libya FZC (リビア)	子会社	トヨタ車・部品の輸入・卸販売

子会社/
関連会社

主な事業内容

環境・インフラ事業部門				
日本	住商ブルーウェル	子会社	損害保険・生命保険代理業	
	ブルーウェルインシュアランスブローカーズ	子会社	損害保険仲立業	
	稲本製作所	子会社	業務用クリーニング機械の製造・販売	
	エス・シー広島エナジー	子会社	電力・熱供給事業(エネルギーサービス事業)	
	住商グローバル・ロジスティクス	子会社	総合物流サービス	
	住商アイナックス	子会社	業務用クリーニング機械の販売・メンテナンス	
	住商機電貿易	子会社	機械・電機、自動車等の輸出入	
	住友商事マシネックス	子会社	機電商品・システム及び関連商品の販売	
	サミット・エアー・サービス	子会社	旅行サービス業	
	サミットエナジー	子会社	国内における電力・エネルギー関連事業の企画・開発・運営及びエネルギーの販売	
	サミット・パワー・ホールディングス	子会社	電力事業の企画・開発・運営	
	トムラ・ジャパン	関連会社	飲料容器回収リサイクル事業	
	アジア	南京長安民生住久物流有限公司(中国)	関連会社	自動車関連輸送
		住商国際物流有限公司(中国)	子会社	総合物流サービス
天津同和緑天使頂峰資源再生有限公司(中国)		関連会社	廃家電・廃電子機器リサイクル事業	
Eastern Water Co., Limited(香港)		関連会社	中国における水事業の開発・投資	
P.T. East Jakarta Industrial Park(インドネシア)		子会社	工業団地の開発・販売・運営・保守	
PT Sumisho Global Logistics Indonesia(インドネシア)		子会社	総合物流サービス	
PT Supreme Energy Muara Laboh(インドネシア)		関連会社	インドネシアにおける地熱発電事業	
PT Supreme Energy Rajabasa(インドネシア)		関連会社	インドネシアにおける地熱発電事業	
First Philippine Industrial Park, Inc.(フィリピン)		関連会社	工業団地の開発・販売・運営・保守	
Sumisho Global Logistics (Thailand) Co., Ltd.(タイ)		子会社	総合物流サービス	
Summit Sunrise Energy Co., Ltd(タイ)		子会社	タイにおける発電事業の投資事業会社	
Dragon Logistics Co., Ltd.(ベトナム)		関連会社	総合物流サービス	
Mekong Energy Company Ltd.(ベトナム)		関連会社	ベトナムにおける発電事業	
Thang Long Industrial Park Corporation(ベトナム)		子会社	工業団地の開発・販売・運営・保守	
Thang Long Industrial Park II Corporation(ベトナム)	子会社	工業団地の開発・販売・運営・保守		
中東	Hidd Power Company(バーレーン)	関連会社	バーレーンにおける発電・造水事業	
	Sahara Cooling Limited(UAE)	関連会社	アブダビにおける地域冷房事業	
	Shuweihat Asia Power Investment B.V.(UAE)	関連会社	アラブ首長国連邦における発電・造水事業	
	Shuweihat CMS International Power Company PJSC(UAE)	関連会社	アラブ首長国連邦における発電・造水事業	
欧州	Lavansol 1 S.A.S(フランス)	関連会社	太陽光発電所の開発・運営	
	Sumisho Global Logistics Europe GmbH(ドイツ)	子会社	総合物流サービス	
	Energia Rinnovabile S.r.l(イタリア)	子会社	太陽光発電所の開発・運営	
	Energy Power S.r.l(イタリア)	子会社	太陽光発電所の開発・運営	
	CBK Netherlands Holdings B.V.(オランダ)	関連会社	フィリピンにおける水力発電事業を行うCBK Power Company Ltd.のホールディング会社	
	Energia Verde De La Macaronesia, S.L.(EVM)(スペイン)	関連会社	太陽光発電所の開発・運営	
	EVM2 Energias Renovables S.L.(EVM2)(スペイン)	関連会社	太陽光発電所の開発・運営	
	Bluewell Reinsurance Company (Bermuda) Ltd.(イギリス)	子会社	レンタキャブティブ	
	Summit Water Limited(イギリス)	子会社	英国、ロンドン近郊における水道事業会社(Sutton and East Surrey Water)及びその附帯事業を行う会社群を保有するための中間投資会社	
米州	Perennial Power Holdings Inc.(米国)	子会社	米国における発電所アセットの開発・保有・運営	
	Sumisho Global Logistics (USA) Corporation(米国)	子会社	総合物流サービス	
	Summit Solar Americas, Inc.(米国)	子会社	太陽光発電所の開発・運営	
	Summit Wind Energy, Inc.(米国)	子会社	風力発電所の開発・運営	
	Summit Wind Power Texas, Inc.(米国)	子会社	風力発電所の開発・運営	
大洋州	Summit Southern Cross Power Pty. Ltd.(オーストラリア)	子会社	豪州における発電所アセットの開発・保有・運営	
	Bluewell Reinsurance (Micronesia) Ltd.(ミクロネシア)	子会社	再保険引受	
アフリカ	Summit Wind Power South Africa (Pty) Ltd(南アフリカ)	子会社	風力発電所の開発・運営	

	子会社/ 関連会社	主な事業内容
メディア・生活関連事業部門		
日本	バーニーズジャパン	子会社 紳士・婦人服、洋品雑貨、化粧品、ギフト雑貨等の輸入及び販売
	千葉製粉	関連会社 製粉業
	千葉共同サイロ	子会社 小麦・大麦・とうもろこし等の荷役、保管、運送
	イーウェル	関連会社 福利厚生代行サービス、健康支援サービス
	グローバル人材研究所	関連会社 英語で学ぶ学童保育・アフタースクール・幼稚園の運営
	晴海コーポレーション	関連会社 晴海アイランドトリトンスクエア全体共有部分の統一管理
	アイジー工業	子会社 金属製外壁材と屋根材の製造・販売
	ジュビターショップチャンネル	関連会社 テレビ通販事業
	ジュビターテレコム(J:COM)	関連会社 CATV局の統括運営
	ケーアイ・フレッシュアクセス	関連会社 生鮮青果物の広域仲卸事業及びサービスセンター事業
	マミーマート	関連会社 食品スーパーマーケットチェーン
	マークジェイコブスジャパン	関連会社 「MARC JACOBS」「MARC BY MARC JACOBS」ブランドの輸入・販売
	日新製糖ホールディングス	関連会社 砂糖の製造・販売等を行う子会社の経営管理
	レイビ	子会社 建物総合メンテナンス(関西圏)
	住商セメント	子会社 セメント・生コンクリート・コンクリート製品の販売
	住商セメント九州	子会社 セメント・生コンクリート・骨材の販売
	住商フーズ	子会社 食品・食材の開発・輸入・国内販売、加工
	住商ネットスーパー	子会社 センター出荷型ネットスーパー事業
	SCSK	子会社 システム開発、ITインフラ構築、ITマネジメント等のITサービス提供
	セブン工業	子会社 集成材及びその他木材加工製品の製造・販売
	新光糖業	関連会社 分蜜糖製造業
	爽快ドラッグ	子会社 インターネットドラッグストア
	スミフル	子会社 青果物の輸入販売
	三井住商建材	関連会社 建材の販売
	住商ブランドマネジメント	子会社 独高級織物ブランド「FEILER」、伊シャツ・ブラウスブランド「NARA CAMICIE」等の輸入・企画・販売
	住商ビルマネージメント	子会社 オフィスビルの総合管理
	住商ドラッグストアーズ	子会社 調剤併設型ドラッグストアチェーン
	住商インテリアインターナショナル	子会社 インテリア設計、家具カーペット等内装関連商品の輸入・販売
	住商リアルティ・マネジメント	子会社 不動産のアセット・マネジメント業務
	住商建物	子会社 住宅・宅地の売買・仲介・管理、住宅リフォーム
	住商アーバン開発	子会社 商業施設企画開発・運営管理
	スミテックス・インターナショナル	子会社 繊維関連商品(衣料品・繊維原料等)の製造・販売
	サミット	子会社 食品スーパーマーケットチェーン
サミット製油	子会社 植物油・特殊油脂の製造・販売・充填	
ティーガイア	関連会社 移動体通信回線・端末の販売及び通信回線の販売	
日本ワムネット	子会社 映像・音源・印刷用大容量データの情報通信サービス	
ヤサト興産	子会社 サミットゴルフクラブ(茨城県)の保有・運営	
横浜シティ・マネジメント	関連会社 クイーンズスクエア横浜の管理・運営・賃貸	
アジア	住商電子商務(上海)有限公司(中国)	子会社 日用品・食料品等のインターネット販売
	SANYOU DRUGSTORES, LTD.(台湾)	関連会社 台湾におけるドラッグストアチェーン
	SHOP Global (Thailand) Co., Ltd.(タイ)	関連会社 タイにおけるマルチメディア小売事業の展開
	PT Sumisho E-commerce Indonesia (インドネシア)	子会社 日用品・食料品等のインターネット販売
	PT. Summit Biomass Indonesia (インドネシア)	子会社 低温炭化PKSの製造・販売
	P.T. Summitmas Property (インドネシア)	関連会社 ジャカルタにおけるオフィスビルの管理・運営・賃貸
	MobiCom Corporation (モンゴル)	関連会社 モンゴルにおける総合通信サービス業
	Dunlop Tire Thailand Co., Ltd.(タイ)	関連会社 タイ国内補修市場向けタイヤ卸売事業
中東	Shaheen Tyres Company L.L.C. (UAE)	関連会社 UAEにおけるタイヤの輸入・販売
	欧州	Dunlop Tire CIS, LLC (ロシア)
OAQ Terneyles (ロシア)		関連会社 総合林産企業
ZAO PTS Hardwood (ロシア)		関連会社 広葉樹集成材の製造・販売
ZAO STS Technowood (ロシア)		子会社 針葉樹集成材の製造・販売
米州	Volterra S.A. (チリ)	関連会社 植林及び製紙用チップ製造・販売
	Presidio Ventures, Inc. (米国)	子会社 米国向けベンチャー企業投資
	TBC Corporation (米国)	子会社 タイヤの小売・卸売
大洋州	Emerald Group Australia Pty Ltd (オーストラリア)	関連会社 穀物集荷事業
	SUMMIT TYRES AUSTRALIA PTY LTD (オーストラリア)	子会社 タイヤの輸入・卸売
	Suprima Frozen Foods Pty Ltd (オーストラリア)	関連会社 冷凍パン生地製造業
	Summit Forest Management of NZ Ltd. (ニュージーランド)	子会社 ニュージーランドにおける森林経営

子会社/
関連会社

主な事業内容

資源・化学品事業部門

日本	エネサンスホールディングス	関連会社	LPG及びホームソリューションビジネスにおける事業戦略の立案、各販売事業会社の管理・統括、並びにLPGの販売
	エルエヌジージャパン	関連会社	LNG(液化天然ガス)事業及び関連投資
	日本パワーグラファイト	関連会社	リチウムイオン電池に使用される負極材の製造及び販売
	ヌサ・テンガラ・マイニング	子会社	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資
	大阪ガスサミットリソース	関連会社	石油・天然ガス開発事業への投資
	ベトロコークスジャパン	子会社	ニードルコークスの製造及び販売
	ソーダアッシュジャパン	子会社	ソーダ灰販売他
	住友商事ケミカル	子会社	化成品、合成樹脂の国内・貿易取引
	スミトロニクス	子会社	EMS事業
	住商アグリビジネス	子会社	肥料の製造・販売及び農業関連資材の販売等
	住商アグロインターナショナル	子会社	農業・防疫薬・ペットケア用品並びに関連資材の開発・販売
	住商CRM	子会社	炭素関連商品(コークス等)及び耐火材・鉄鋼生産用副原料等の国内販売・貿易取引
	住商ファーマインターナショナル	子会社	創薬支援、医薬開発、医薬原材料・製剤販売事業
	アジア	Summit Fertilizer (Foshan) Co., Ltd. (中国)	関連会社
Summit Fertilizer (Qingdao) Co., Ltd. (中国)		関連会社	化成肥料の製造・販売
Sumifert Sdn. Bhd. (マレーシア)		子会社	肥料の輸入販売
Petro Summit Pte. Ltd. (シンガポール)		子会社	石油・重油を中心とするトレード
Sumitronics Taiwan Co., Ltd. (台湾)		子会社	電子材料・部品の販売
Sumi-Thai Fertilizer Co., Ltd. (タイ)		子会社	肥料原料輸入及び化成肥料・単肥販売
中東	Sumi Agro Turkey Tarim Ilaclari Sanayi Ve Ticaret A.S. (トルコ)	子会社	トルコ国内における農業販売
欧州	C & O Pharmaceutical Technology (Holdings) Limited (バミューダ諸島)	関連会社	医薬品の研究・開発、製造、輸入、販売
	Appak LLP (カザフスタン)	関連会社	カザフスタンにおけるウラン鉱山の開発、ウラン精鉱の生産及び販売
	SMM Cerro Verde Netherlands B.V. (オランダ)	関連会社	ペルー銅鉱山への投資
	Alcedo SRL (ルーマニア)	子会社	ルーマニアにおける総合農業資材販売
	Interacid Trading S.A. (スイス)	子会社	硫黄・硫酸の国際トレーダー
	Summit Minerals GmbH (スイス)	子会社	ポリビア・サンクリストバル鉱山で生産された銀・亜鉛・鉛精鉱の販売
	Sumi Agro Europe Limited (イギリス)	子会社	欧州における農業販売会社への出資
	Summit Petroleum Limited (イギリス)	子会社	英国領北海における石油・天然ガスの探鉱・開発・生産及び販売並びに投資
米州	Summit Agro Argentina S.A. (アルゼンチン)	子会社	アルゼンチン国内における農業販売
	Minera San Cristobal S.A. (ポリビア)	子会社	ポリビア・サンクリストバル鉱山での銀・亜鉛・鉛精鉱の生産
	Mineração Usiminas S.A. (ブラジル)	関連会社	鉄鉱石資源の開発、生産、輸出及び関連するインフラ整備
	SMM Sierra Gorda Inversiones Limitada (チリ)	関連会社	チリ・シエラゴルダ銅・モリブデン鉱山プロジェクトへの投資
	Summit Agro Mexico S.A. de C.V. (メキシコ)	子会社	メキシコ国内における農業販売
	Pacific Summit Energy LLC (米国)	子会社	天然ガス及び電力のトレード
	Presperse Corporation (米国)	子会社	化粧品フォーミュレーター
	SC Minerals America, Inc. (米国)	子会社	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
	Summit Agro USA, LLC (米国)	子会社	米国における農業販売
	Summit Discovery Resources, II, III, LLC. (米国)	子会社	北米における天然ガスの探鉱・開発・生産・販売及び投資
	Summit Mining International Inc. (米国)	子会社	ポリビア・サンクリストバル鉱山の経営支援、新規鉱山案件の開発
	Summit Petrochemical Trading Inc. (米国)	子会社	エタン及び芳香族系化学品のトレード
	The Hartz Mountain Corporation (米国)	関連会社	ペット用品製造・販売
	大洋州	Ocean Coal Mining Pty. Ltd. (オーストラリア)	子会社
SC Mineral Resources Pty. Ltd. (オーストラリア)		子会社	オーストラリア・ノースパークス銅鉱山への投資
Sumisho Coal Australia Pty. Ltd. (オーストラリア)		子会社	オーストラリアにおける石炭事業への投資
Summit Rural Western Australia Pty. Ltd. (オーストラリア)		子会社	肥料の輸入販売
アフリカ	Ambatovy Minerals S.A. (マダガスカル)	関連会社	マダガスカル・アンバトビー・ニッケルプロジェクトにおける採掘・選鉱
	Dynatec Madagascar S.A. (マダガスカル)	関連会社	マダガスカル・アンバトビー・ニッケルプロジェクトにおける精錬
	Oresteel Investments (Proprietary) Limited (南アフリカ)	関連会社	鉄鉱石・マンガン鉱石の生産事業者である Assmang社への投資

子会社/
関連会社

主な事業内容

国内店舗・法人

日本	日本カタン	子会社	送電線架線装置の製造・販売
	エスシーマシーナリアンドサービス	子会社	自動車関連設備及びファクトリーオートメーション製品の販売
	住商エアバッグ・システムズ	子会社	サイドカーテン・エアバッグ用クッションの製造・販売
	住商マテリアル中国	子会社	土木建築用鉄鋼製品の販売
	住商モンブラン	子会社	ユニフォーム・ワーキングウエアなどの素材・製品の加工・販売
	トータス	子会社	全国の生協向けインテリア商品・日用雑貨の卸売

海外店舗・法人

中東	Mezon Stainless Steel FZCO (UAE)	子会社	ステンレス鋼管、継手、フランジ、板の卸売・販売
	SC Tubular and Steel Products (M.E.) FZCO (UAE)	子会社	鋼管・鋼材の販売
欧州	Sumisho Global Logistics Europe GmbH (ドイツ)	子会社	フォワーディング、ロジスティクス事業
	Summit D&V Kft. (ハンガリー)	子会社	自動車部品のOEM販売、組立、ライン納入
	Summit Auto Poland Sp. z.o.o. (ポーランド)	子会社	ホンダ車のディーラー
	Summit Motors Poland Sp. z.o.o. (ポーランド)	子会社	フォード車のディーラー
	Summit Motors Slovakia s.r.o (スロバキア)	子会社	フォード車・部品の輸入・販売
	Summit Leasing Slovenija d.o.o. (スロベニア)	子会社	自動車販売金融・自動車ディーラー
	Summit Motors Ljubljana d.o.o. (スロベニア)	子会社	フォード車・部品の輸入・販売
	Tecnosumit (Tecnologia para La Construcción y Minería S.L.) (スペイン)	子会社	欧州におけるコマン建設機械代理店及びその他関連事業
	SC Motors Sweden AB (スウェーデン)	子会社	自動車輸入販売のマネジメント、及び用品販売
	ERYNGIUM Ltd. (イギリス)	子会社	油井機器用金属部品の加工・販売
米州	Sumitomo Corporation Capital Europe Plc (イギリス)	子会社	グループファイナンス等
	Summit Tubulars Corporation (カナダ)	子会社	油井用鋼管販売
米州	AMTB Summit, S DE R.L. DE C.V. (メキシコ)	関連会社	自動車向け鋼板加工
	Atlantic Hills Corporation (米国)	子会社	住宅開発事業への投資
	Consolidated Systems, Inc (米国)	関連会社	建設用鋼材部品の製造・販売
	Diversified CPC International, Inc. (米国)	子会社	エアソール用充填ガスの配合・精製・販売
	Global Stainless Supply, Inc. (米国)	子会社	ステンレス鋼管の卸売
	Linder Industrial Machinery Company (米国)	子会社	建設機械の販売、レンタル事業
	Maruichi Leavitt Pipe & Tube, LLC (米国)	関連会社	構造用鋼管製造
	123 Mission LLC (米国)	子会社	オフィスビル賃貸
	Oxford Finance LLC (米国)	関連会社	バイオベンチャー向けファイナンス事業
	Pipico Services, Inc (米国)	子会社	油井用鋼管販売
	Premier Pipe LLC (米国)	子会社	油井用鋼管販売
	Pyramid Tubular Products, L.P. (米国)	関連会社	油井用鋼管販売
	SCOA Residential, LLC (米国)	子会社	住宅開発及びアパート開発への投資
	1750 K Street LLC (米国)	子会社	オフィスビル賃貸
	Stanton Wind Energy, LLC (米国)	関連会社	風力発電
	Steel Summit Holdings, Inc. (米国)	子会社	スチールサービスセンター(鋼材加工・販売)
	Steel Summit International, Inc. (米国)	子会社	鋼材取引全般
	Sumisho Global Logistics (USA) Corporation (米国)	子会社	総合物流サービス
	Summit Wind Energy Inc. (米国)	子会社	風力発電事業権益の保有
	Sunstate Equipment Co., LLC (米国)	子会社	建設機械の販売、レンタル事業
	TBC Corporation (米国)	子会社	タイヤの小売・卸売
	The Hartz Mountain Corporation (米国)	関連会社	ペット用品製造・販売
	Tubular Solutions Alaska, LLC (米国)	子会社	油井用鋼管販売
	Unique Machine, LLC (米国)	子会社	油井用鋼管のネジ切り加工
	VAM USA, LLC (米国)	関連会社	油井用鋼管のネジ切り加工
	V & M Star LP (米国)	関連会社	油井用鋼管製造

その他

日本	住商アドミサービス	子会社	人事総務サービス
	住商マテリアル	子会社	貴金属、希少金属等の売買
	住友商事フィナンシャルマネジメント	子会社	関係会社金融、外国為替・出納業務、経理業務サービス
	住友商事総合研究所	子会社	住友商事グループ内シンクタンク
欧州	SCMI LIMITED (イギリス)	子会社	貴金属及び非鉄金属の現物トレーディング
	Sumitomo Corporation Global Commodities Limited (イギリス)	子会社	市況商品のトレーディング・マーケティング

会社概要

(2013年3月31日現在)

住友商事株式会社

- 設立年月日： 1919年12月24日
- 連結株主資本： 20,528億円
- 事業年度： 毎年4月1日から翌年3月31日まで
- 連結子会社： 562社(海外436社 国内126社)
- 持分法適用会社： 237社(海外187社 国内 50社)
- 合計： 799社
- 従業員数： 5,213名(連結ベース73,953名)
- 本社： 〒104-8610
東京都中央区晴海1丁目8番11号
- URL： <http://www.sumitomocorp.co.jp>

株式情報

(2013年4月1日現在)

- 定時株主総会： 6月
- 株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関： 三井住友信託銀行株式会社
- 株主名簿管理人事務取扱場所： 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
- 郵便物送付先： 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
- 電話照会先： ☎0120-782-031
- 単元株式数： 100株
- 公告の方法： 電子公告によります。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。公告掲載の当社Webサイトは以下のとおりです。
<http://www.sumitomocorp.co.jp>
- 上場証券取引所： 東京、大阪*、名古屋、福岡
- ADR
比率： 1ADR=1株
上場市場： 米国OTC(店頭取引)
Symbol： SSUMY
CUSIP番号： 865613103
- ADR名義書換代理人： Citibank, N.A.
Global Transaction Services
Depository Receipts Services
P.O. Box 43077
Providence, Rhode Island
02940-3077, USA
- フリーダイヤル： 1-877-248-4237 (CITI-ADR)
- TEL： 1-781-575-4555

*2013年7月16日付で、大阪証券取引所の現物市場は東京証券取引所に統合されています。

■ 発行済株式総数：1,250,602,867株（自己株式107,467株を含む）

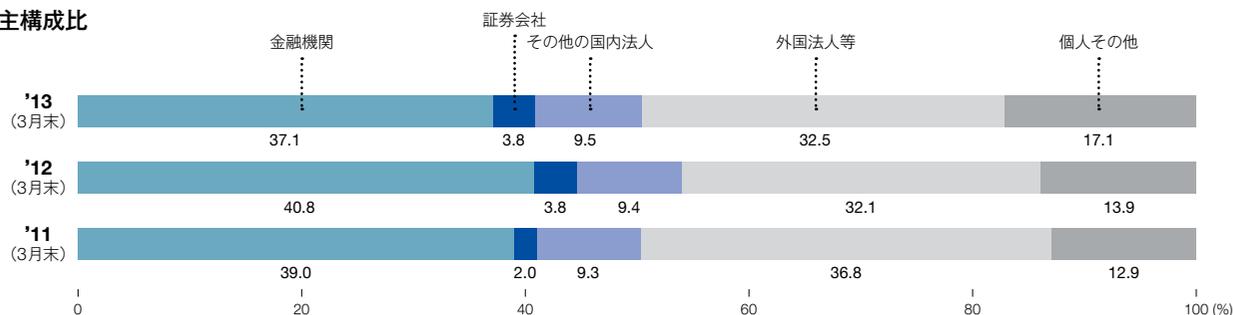
■ 株主数：154,292名

■ 大株主

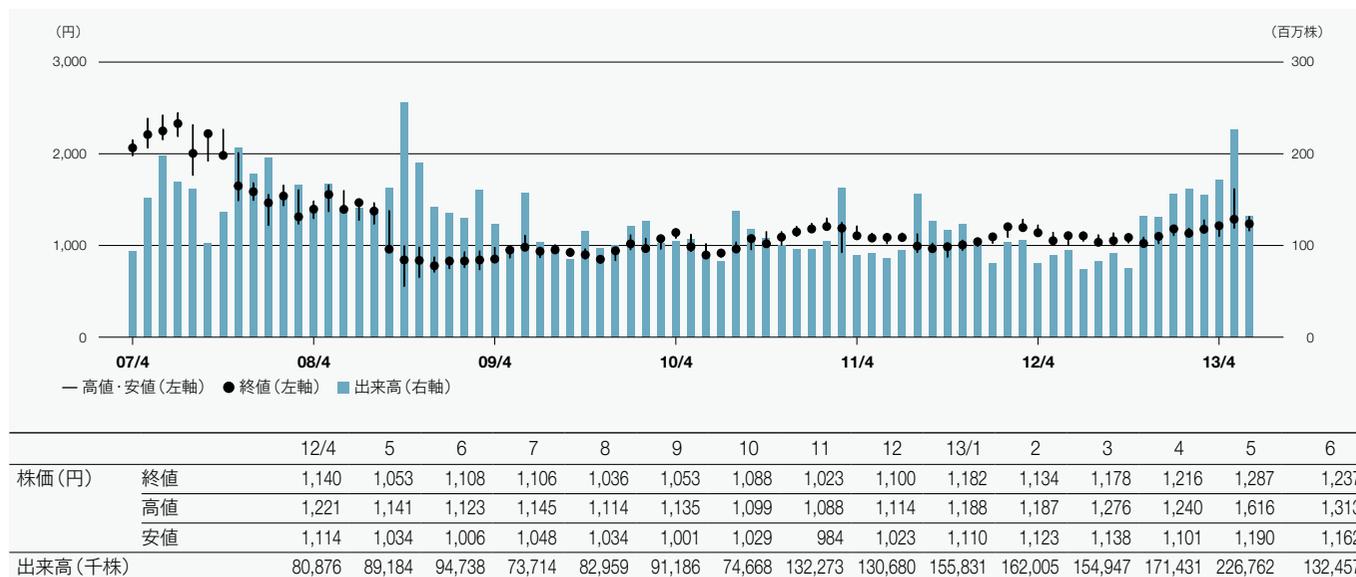
（2013年3月31日現在）

株主名	持株数 (千株)	出資比率 (%)
1 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	80,348	6.43
2 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	66,915	5.35
3 LIBERTY PROGRAMMING JAPAN, INC.	45,652	3.65
4 住友生命保険相互会社	30,855	2.47
5 三井住友海上火災保険株式会社	27,227	2.18
6 SSBT OD05 OMNIBUS ACCOUNT-TREATY CLIENTS	27,098	2.17
7 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	23,605	1.89
8 新日鐵住金株式会社	17,201	1.38
9 日本生命保険相互会社	16,532	1.32
10 バークレイズ証券株式会社	15,985	1.28

■ 株主構成比



株価／出来高



(注) 株価及び出来高は、東京証券取引所におけるものです。

財務情報

連結財政状態計算書

住友商事株式会社及び子会社
2012年及び2013年3月31日現在

(資産の部)	単位:百万円	
	2012	2013
流動資産		
現金及び現金同等物	¥ 821,915	¥ 924,513
定期預金	5,245	6,551
有価証券	20,474	29,653
営業債権及びその他の債権	1,514,360	1,470,942
その他の金融資産	48,239	55,718
棚卸資産	707,105	770,450
前渡金	217,697	125,805
その他の流動資産	155,271	163,224
流動資産合計	3,490,306	3,546,856
非流動資産		
持分法で会計処理されている投資	1,246,666	1,490,565
その他の投資	476,910	520,962
営業債権及びその他の債権	645,732	664,086
その他の金融資産	74,965	97,090
有形固定資産	606,855	821,981
無形資産	331,618	279,809
投資不動産	215,563	263,982
生物資産	-	11,259
長期前払費用	36,131	46,739
繰延税金資産	102,023	89,428
非流動資産合計	3,736,463	4,285,901
資産合計	¥7,226,769	¥7,832,757

(負債及び資本の部)	単位:百万円	
	2012	2013
流動負債		
社債及び借入金	¥ 632,267	¥ 695,665
営業債務及びその他の債務	1,102,326	1,080,699
その他の金融負債	54,636	60,187
未払法人所得税	27,773	19,796
未払費用	91,726	101,490
前受金	181,001	157,408
引当金	8,376	6,287
その他の流動負債	74,865	55,053
流動負債合計	2,172,970	2,176,585
非流動負債		
社債及び借入金	2,981,548	3,165,737
営業債務及びその他の債務	108,701	105,854
その他の金融負債	36,785	38,515
退職給付引当金	25,635	38,509
引当金	22,797	38,027
繰延税金負債	77,145	93,648
非流動負債合計	3,252,611	3,480,290
負債合計	5,425,581	5,656,875
資本		
資本金	219,279	219,279
資本剰余金	282,407	269,285
自己株式	(1,034)	(232)
その他の資本の構成要素	(63,007)	173,044
利益剰余金	1,251,411	1,391,440
親会社の所有者に帰属する持分合計	1,689,056	2,052,816
非支配持分	112,132	123,066
資本合計	1,801,188	2,175,882
負債及び資本合計	¥7,226,769	¥7,832,757

連結包括利益計算書

住友商事株式会社及び子会社

2012年及び2013年3月31日終了の事業年度

	単位:百万円	
	2012	2013
収益		
商品販売に係る収益	¥ 2,557,022	¥ 2,432,358
サービス及びその他の販売に係る収益	703,973	583,891
収益合計	3,260,995	3,016,249
原価		
商品販売に係る原価	(2,066,901)	(2,003,583)
サービス及びその他の販売に係る原価	(275,269)	(185,704)
原価合計	(2,342,170)	(2,189,287)
売上総利益	918,825	826,962
その他の収益・費用		
販売費及び一般管理費	(686,404)	(657,139)
固定資産評価損	(13,342)	(16,025)
固定資産売却損益	4,360	10,250
その他の損益	(3,582)	(1,567)
その他の収益・費用合計	(698,968)	(664,481)
営業活動に係る利益	219,857	162,481
金融収益及び金融費用		
受取利息	13,900	13,339
支払利息	(28,956)	(29,092)
受取配当金	11,194	13,422
有価証券損益	14,764	51,516
金融収益及び金融費用合計	10,902	49,185
持分法による投資利益	110,628	107,355
税引前利益	341,387	319,021
法人所得税費用	(77,715)	(75,326)
当期利益	263,672	243,695
当期利益の帰属:		
親会社の所有者	¥ 250,669	¥ 232,451
非支配持分	13,003	11,244
その他の包括利益		
在外営業活動体の換算差額	(67,465)	182,585
FVTOCIの金融資産	(1,352)	32,621
キャッシュ・フロー・ヘッジ	2,005	(2,048)
確定給付制度の数理計算上の差異	(12,045)	(1,573)
持分法適用会社におけるその他の包括利益に対する持分	4,782	1,646
税引後その他の包括利益	(74,075)	213,231
当期包括利益合計	189,597	456,926
当期包括利益合計額の帰属:		
親会社の所有者	¥ 180,033	¥ 439,840
非支配持分	9,564	17,086
		単位:円
1株当たり当期利益(親会社の所有者に帰属):		
基本的	¥ 200.52	¥ 185.92
希薄化後	200.39	185.79
		単位:百万円
売上高^(注)	¥ 8,273,043	¥ 7,502,724

(注)「売上高」は、当社が契約当事者として行った取引額及び代理人等として関与した取引額の合計であります。これは日本の総合商社で一般的に用いられている指標であり、IFRSに基づく「Sales」あるいは「Revenues」と同義ではなく、また、代用されるものではありません。

当社は、国際会計基準(IFRS)に基づく連結財務諸表を作成しております。財務状況に関する詳しい情報については、有価証券報告書をご覧ください。

<http://www.sumitomocorp.co.jp/ir/report/yuho/>

連結持分変動計算書

住友商事株式会社及び子会社

2012年及び2013年3月31日終了の事業年度

単位:百万円

	2012	2013
資本		
資本金—普通株式		
期首残高	¥ 219,279	¥ 219,279
期末残高	219,279	219,279
資本剰余金		
期首残高	288,868	282,407
非支配持分の取得及び処分	(5,426)	(6,370)
持分法適用会社において認識した資本取引	(1,185)	-
その他	150	(6,752)
期末残高	282,407	269,285
自己株式		
期首残高	(1,053)	(1,034)
ストック・オプション権利行使等	19	802
期末残高	(1,034)	(232)
その他の資本の構成要素		
期首残高	(4,819)	(63,007)
その他の包括利益	(70,636)	207,389
利益剰余金への振替	12,448	28,662
期末残高	(63,007)	173,044
利益剰余金		
期首残高	1,068,193	1,251,411
その他の資本の構成要素からの振替	(12,448)	(28,662)
当期利益(親会社の所有者に帰属)	250,669	232,451
配当金	(55,003)	(63,760)
期末残高	1,251,411	1,391,440
親会社の所有者に帰属する持分合計	¥1,689,056	¥2,052,816
非支配持分		
期首残高	111,622	112,132
非支配持分株主への配当	(6,287)	(3,715)
非支配持分の取得及び処分等	(2,767)	(2,437)
当期利益(非支配持分に帰属)	13,003	11,244
その他の包括利益	(3,439)	5,842
期末残高	112,132	123,066
資本合計	¥1,801,188	¥2,175,882
当期包括利益合計額の帰属:		
親会社の所有者	180,033	439,840
非支配持分	9,564	17,086
当期包括利益合計	¥ 189,597	¥ 456,926

連結キャッシュ・フロー計算書

住友商事株式会社及び子会社

2012年及び2013年3月31日終了の事業年度

	単位:百万円	
	2012	2013
営業活動によるキャッシュ・フロー		
当期利益	¥ 263,672	¥ 243,695
営業活動によるキャッシュ・フローにするための調整		
減価償却費及び無形資産償却費	155,126	94,117
固定資産評価損	13,342	16,025
金融収益及び金融費用	(10,902)	(49,185)
持分法による投資利益	(110,628)	(107,355)
固定資産売却損益	(4,360)	(10,250)
法人所得税費用	77,715	75,326
棚卸資産の増減	(32,637)	(6,362)
営業債権及びその他の債権の増減	(81,534)	154,575
前払費用の増減	(3,523)	(20,025)
営業債務及びその他の債務の増減	(5,814)	(108,091)
その他—純額	(13,790)	20,626
利息の受取額	13,581	13,176
配当金の受取額	47,342	56,244
利息の支払額	(30,776)	(28,249)
法人税等の支払額	(86,397)	(63,962)
営業活動によるキャッシュ・フロー	190,417	280,305
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の売却による収入	19,156	14,228
投資不動産の売却による収入	24,245	29,826
子会社の売却による収入(処分した現金及び現金同等物控除後)	53,450	82,577
その他の投資の売却による収入	67,460	80,257
貸付金の回収による収入	342,890	558,289
有形固定資産の取得による支出	(87,340)	(183,576)
投資不動産の取得による支出	(6,014)	(15,686)
子会社の取得による支出(取得した現金及び現金同等物控除後)	28,397	(75,449)
その他の投資の取得による支出	(123,629)	(118,693)
貸付による支出	(354,311)	(557,976)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(35,696)	(186,203)
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入債務の収支	72,110	26,102
長期借入債務による収入	585,292	609,289
長期借入債務による支出	(633,060)	(582,605)
配当金の支払額	(55,003)	(63,760)
非支配持分株主からの払込による収入	848	761
非支配持分株主への一部売却による収入	4,281	-
非支配持分株主からの子会社持分取得による支出	(1,473)	(11,186)
非支配持分株主への配当金の支払額	(6,287)	(3,715)
自己株式の取得及び売却による収支	19	447
財務活動によるキャッシュ・フロー	(33,273)	(24,667)
現金及び現金同等物の増減額	121,448	69,435
現金及び現金同等物の期首残高	704,313	821,915
現金及び現金同等物の為替変動による影響	(3,846)	33,163
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 821,915	¥ 924,513

当社は、国際会計基準(IFRS)に基づく連結財務諸表を作成しております。財務状況に関する詳しい情報については、有価証券報告書をご覧ください。

<http://www.sumitomocorp.co.jp/ir/report/yuho/>

Webサイトのご案内

Webサイトに詳細な情報を掲載していますので、本アニュアルレポートと併せてご覧ください。



コーポレートサイト

<http://www.sumitomocorp.co.jp>



住友商事へのトピラ

住友商事を知るのに役立つ、様々なコンテンツをまとめています。



IR (投資家情報) サイト

<http://www.sumitomocorp.co.jp/ir/>

IRニュース、適時開示情報や決算説明会の動画など、最新の情報を掲載しています。本アニュアルレポートをHTML形式で再編集しています。Web上での閲覧にご活用ください。



環境・CSRサイト

<http://www.sumitomocorp.co.jp/csr/>

社会・環境への詳細な取り組みなどを掲載しています。

≫ お問い合わせ先

住友商事株式会社

インベスターリレーションズ部

TEL: 03-5166-3469 FAX: 03-5166-6292 e-mail: ir@sumitomocorp.co.jp

 住友商事株式会社

<http://www.sumitomocorp.co.jp>



Printed in Japan