Chapter 5 セグメント別事業概況

多彩な事業を通じた 価値創造

住友商事グループには、「金属」「輸送機・建機」「インフラ」

「メディア・デジタル」「生活・不動産」「資源・化学品」の

六つの事業部門があり、多彩な事業を展開しています。

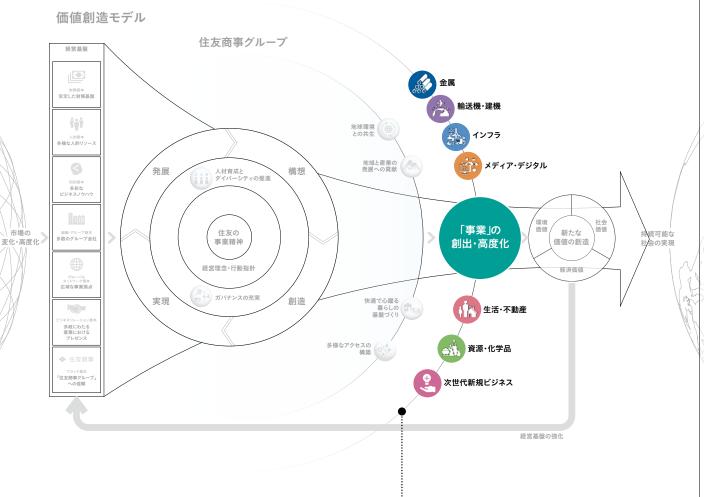
六つの事業部門では、それぞれの産業でのプレゼンスを最大限に活かしながら、

各事業を通じて、経済価値、環境価値、社会価値の三つの価値を創出し、その最大化に努めています。

また、イノベーションを通じた事業の「次世代化」を常に意識して、

各事業の進化ならびに新しいビジネスモデルの創出に注力しています。

Business



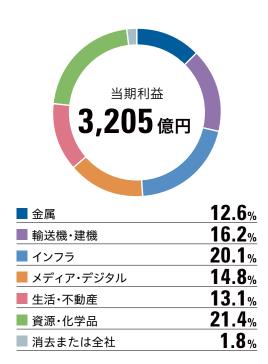
CONTENTS

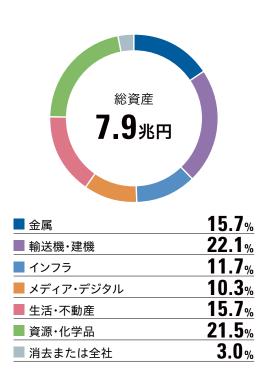
- 109 At a Glance
- 111 金属
- 113 輸送機·建機
- 115 : インフラ
- 117 メディア・デジタル
- 119 生活·不動産
- 121 資源・化学品

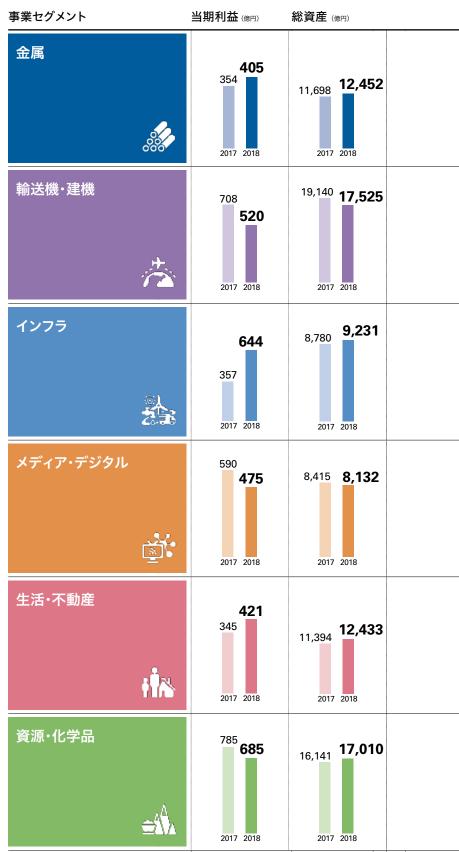
Domain

At a Glance

2018年度セグメント別比率







業績概要

2018年度の総括

金属事業部門では、前期に米国税制改正に伴う一過性利益を計上したことによる反動減があったものの、北米鋼管事業が市況回復により増益となったことなどから、当期利益は前期に比べ50億円増益の405億円となりました。

鋼材分野では、鋼材事業の一部を住友商事グローバルメタルズ(株)および住商メタレックス(株)に移管し、機動的に、多様な人材を活かして事業を遂行していきます。鋼管分野では、国内事業環境の変化に対応し、持続的成長を図るため、(株)メタルワンと国内鋼管事業の統合に合意しました。また、油井・ガス井用の機器システムを開発しているノルウェーの新興企業に出資しました。同社保有の技術により、油井の生産性が向上し、より安定的な操業が可能となります。軽金属分野では、アルミ製錬事業の収益安定・強化を図るため、オーストラリアのアルミ原料生産事業に参画しました。



輸送機・建機事業部門では、建機販売および建機レンタル事業が堅調に推移した一方、前期に米国税制改正に伴う一過性利益を計上したことによる反動減などから、当期利益は前期に比べ188億円減益の520億円となりました。

リース・船舶・航空宇宙分野では、三井住友フィナンシャルグループとの共同リース事業の再編が 完了しました。また、エアモビリティによる輸送サービスを展開する米国の有力企業と業務提携し ました。自動車分野では、住友三井オートサービスが、顧客の多様なニーズや課題に対応する商用 車のファイナンス・リース事業に参画した他、固定料金の支払いで乗用車の乗り換えが可能となる サービスを展開する新会社を設立しました。建設機械分野では、既存の販売・レンタル事業を拡大 した他、車両・機械の運行管理の効率化や省力化を推進する事業に参画しました。



インフラ事業部門では、大型EPC案件に係る建設工事が進捗したことや、発電事業が堅調に推移したことなどから、当期利益は前期に比べ287億円増益の644億円となりました。

各国の社会・産業のニーズに応じたインフラ整備・拡充を通じて、地球環境との共生および地域と産業の発展に貢献する取り組みを推進しています。先進国では、ベルギーやフランスにおいて洋上風力発電事業に参画した他、国内では、山形県でバイオマス発電所を竣工させるなど、再生可能エネルギー発電事業を推進しました。また、モザンビークのガス焚き複合火力発電所の完工など、新興国において増大するインフラ需要に応える取り組みも実行しました。また、新たな分野での取り組みとして、サブサハラの分散型電源事業やミャンマーの港湾ターミナル運営事業に参画しました。



メディア・デジタル事業部門では、国内主要事業会社やミャンマー通信事業などの業績が堅調に推移した一方、前期に保有有価証券のIPO評価益やクオカード事業の売却益を計上したことによる反動などから、当期利益は前期に比べ115億円減益の475億円となりました。

J:COM、SCSKなど、既存事業の強化に注力するとともに、さまざまな新規事業に取り組みました。メディア分野では、動画クリエイターの育成や動画広告の制作・配信などを行う新会社を設立しました。デジタルビジネス分野では、全社的なデジタルトランスフォーメーション(DX)の推進組織を設置し、デジタル技術の活用による既存事業のバリューアップや新規事業の創出に取り組みました。スマートプラットフォーム分野では、東南アジア最大級の通信事業会社と提携し、その傘下のデジタル広告事業会社に出資しました。

→ P117^

生活・不動産事業部門では、欧米州青果物生産・卸売事業が低迷したものの、不動産事業が逐調に推移したことや、アジアバナナ事業が販売価格回復に伴い増益となったことなどから、当期利益は前期に比べ76億円増益の421億円となりました。

ライフスタイル・リテイル分野では、サミット(株)、トモズ(株)などの既存事業のバリューアップに注力した他、今後成長が見込まれるヘルスケア事業への取り組みとして、マレーシアのマネージドケア事業者*に出資しました。また、サミットと住商フーズ(株)が共同で食肉加工センターを開設しました。不動産分野では中規模オフィスビル「PREX」シリーズを展開した他、都市型物流施設「SOSiLA」の開発や顧客のニーズに合わせた商業施設の開発などを推進しました。海外においては、米国不動産を投資対象とした私募ファンド第2号を組成し、運用を開始しました。

→ P119^

資源・化学品事業部門では、資源価格の上昇により豪州石炭事業などで増益となった一方、マダガスカルニッケル事業における減損損失を計上したことなどから、当期利益は前期に比べ101億円減益の685億円となりました。

資源・エネルギーおよび化学品を安定供給し、地球環境の保全に配慮しながら、豊かな社会の発展に貢献しました。資源・エネルギー分野では、ペルーの金・銅鉱山事業およびチリの銅鉱山事業に参画した他、米国LNGプロジェクトは商業運転を開始しました。基礎化学品・エレクトロニクス分野では、タイで高付加価値石化製品の製造事業へ参画するなど製造事業への取り組みを強化しました。ライフサイエンス分野では、ウクライナで農業資材直販事業へ参画するとともに、国内では、AIやドローンなどを活用し、農業ビジネスの創出にも取り組みました。

→ P121^

驗金属

- ●鋼板本部
- ●自動車金属製品·特殊管本部
- ●軽金属·輸送機金属製品本部
- ●鋼管本部

金属製品を扱う事業を通じて新たな価値提供に挑戦します。

多様な産業の基幹素材である金属製品を扱う当事業部門は、鉄鋼メーカーの高品質・高性能な製品を世界中に届けるとともに、国内外のパートナーとの地域に根差した事業活動を通じて、社会・産業の基盤を支えています。我々は、社会や顧客が抱える課題に対して解決策を提供することに取り組む他、デジタルトランスフォーメーションによるビジネスモデルの高度化など、サプライチェーンにイノベーションを創造することにも挑戦します。当事業部門は、新たな金属製品の需要を創出し、社会とともに成長していくことを目指します。



事業部門長 古場 文博

分野	鋼材	鋼管	非鉄金属製品
事業概要	素材供給から部品製造まで 幅広く展開する事業を通じ、 自動車や家電、鉄道などさまざまな分野の 顧客向けに付加価値の高いサービスを 提供しています。	石油・ガス会社向けに、 独自のサプライチェーンマネジメントを 通じ、強固な顧客ネットワークを構築し、 トータルサービスプロバイダーとして 機能しています。	海外でのアルミ地金製錬や 圧延事業に参画し、 地金・圧延品のトレードを通じて アルミビジネスにおける 総合力を発揮しています。
強み	鉄道用のレール・車輪・車軸といった 特色あるセグメントでのトップシェア自動車向け鋼材に関する深い知見・ 提案力・強固な顧客ネットワーク	●世界最大級の油井管取扱量と 深化したバリューチェーン●メジャーとの戦略的パートナーシップ、 グローバル・ネットワークを通じた サービス展開力・開発力	●アルミバリューチェーンにおける 川上、川中それぞれの 有カパートナーと グローバル成長戦略を共有
チャレンジ	鋼材トレードで蓄積した情報・ ノウハウによる既存ビジネスモデルの 高度化顧客目線に立った 新たなビジネスモデルの創出	第四次産業革命、デジタル化への対応低炭素社会化への対応産油国における現地化要求への対応	●アルミ地金製錬事業の さらなる強化、 ボーキサイト・アルミナの安定確保 および製品の付加価値向上
機会	先進国でのモーダルシフトや新興国での 鉄道インフラ整備グローバルでの自動車生産の 着実な成長新興国の都市化の進展と先進国の インフラ更新に伴う鋼材需要の増加	●油井管に隣接するエネルギー資機材・ サービス事業の育成、 油井管市場でのシェア拡大、 Edgen Group社のネットワークを 活用したビジネス基盤の拡大 ●新素材含む周辺資機材の事業拡大	●低炭素・循環型社会に向けた 輸送機器の軽量化、 再生可能エネルギーへのシフト、 資源リサイクルへの要請
リスク	●各国での通商問題、ならびに 鋼材供給過剰による市況の乱高下 ●自動車産業のグローバルでの 環境対応に伴う従来商品の陳腐化や 代替素材の台頭などビジネス環境の 劇的な変化	●保護貿易主義の台頭●関連業界の合従連衡による 業界構造の変化	●新興国アルミ製品との競争激化、 各国間の通商・政治問題に伴う 取引制限と市況の乱高下



Ⅰ中期経営計画2020(成長戦略の推進)

	鋼材	鋼管	非鉄金属製品
既存事業の バリューアップ	新興国の都市化、 先進国でのインフラ更新に伴う 鋼材需要の捕捉特殊鋼上工程事業への参画による 収益基盤拡充北米の鉄道資機材ビジネスで 複合的なサービス提供により 収益を拡大	●デジタルトランスフォーメーションを 通じた油井管サプライチェーン マネジメントサービスの高度化と 周辺事業の取り込みにより 収益基盤を強化	●マレーシアにおける アルミ製錬事業を核とした アルミバリューチェーンの 拡大により収益基盤を強化
次世代新規ビジネス 創出	●IoT、AI、ロボティクスなどを活用し、 スチールサービスセンターなどの 事業会社で製造・加エプロセスの 次世代化を推進	●石油・ガス井の長寿化に資する 革新的なメンテナンス技術や リペア技術などの発掘、 実用化に挑戦し、 新たなビジネスを創出	●loT、AI、ロボティクスなどを活用し、 オペレーションの次世代化を推進
プラットフォーム 事業の連携深化	●金属事業部門のグローバルな素材調達プラットフォームと、輸送機・建機事業部門の自動車バリューチェーンを俯瞰する視野を活用し、自動車製造分野で新たな価値を創造	●油井管を中心とした 強固な顧客基盤を活用して、 顧客とともに上記の 「デジタルトランスフォーメーションド 「新技術の発掘・実用化」を進め、 新たな価値を創造	●マレーシアのアルミ製錬事業を 核とした事業基盤と 当社ならではのトレード機能を 活用し、新たな価値を創造

Our action on Sustainability

未来の産業と人々の生活を支えるアルミニウムの安定供給に貢献

アルミニウムは金属素材の中でも加工しやすく、熱伝導率が高いなどさまざまな特性を持った材料ですが、近年は資源の消費抑制や循環を促進する材料として、その軽さとリサイクルのしやすさに注目が集まっています。例えばアルミニウムの使用により自動車の軽量化が進めば燃費が改善されます。また、飲料缶を代表例として、使用したアルミニウムは何度でもリサイクルが可能です。

当社は、マレーシアのアルミ製造最大手Press Metal社と合弁で、東南アジア最大のアルミニウム地金製錬事業を運営。アジアを中心とする各地にアルミホイール用合金などを供給しています。また、米国では日本の(株)UACJなどとともにアルミ圧延メーカーであるTri-Arrows Aluminum社に参画しています。同社ではリサイクル原料を有効活用し、飲料缶の材料となるアルミコイルを安定的に供給しています。

当社は、今後も未来の産業と人々の生活を支える材料の安定供給に貢献していきます。



Press Metal社の工場全景(マレーシア)

冷輸送機•建機

- ●リース・船舶・航空宇宙事業本部
- ●自動車製造事業本部
- ●自動車流通事業本部
- ●自動車モビリティ事業本部
- 建設機械事業本部

第四次産業革命の真っただ中、 新たな価値創造を実現していきます。

当事業部門の強みである「リース・ファイナンス事業」、グローバルにバリューチェーン展開する「自動車・建設機械・船舶事業」、高い専門性を持つ「航空宇宙関連事業」をベースに、各事業ドメインを柔軟に拡大・融合・進化させながら持続的成長を目指します。具体的には、高度化したリース・ファイナンス事業の活用による全社シナジーの追求、次世代モビリティ社会を見据えた新分野への投資、既存・新規プラットフォーム事業とスタートアップの掛け合わせなどにより、新たな価値創造を実現していきます。



事業部門長 岡 省一郎

分野	リース・船舶・航空宇宙	自動車	建設機械
事業概要	船舶ビジネス、航空宇宙ビジネス、 航空機リース事業、エンジンリース事業を 拡大・進化させるとともに、 総合リース・ファイナンス会社に 商社機能を融合させ、さらなる価値創造を 実現します。	製造・販売流通・金融サービス・ モビリティサービスといった主要機能を 拡大・進化させるとともに、 次世代モビリティ社会に対応する 新たな事業構築・価値創造に チャレンジします。	建機販売サービス事業、 建機レンタル事業を グローバルに展開し、 商社業界トップの事業規模を さらに拡大させます。
強み	国内トップクラスの総合リース・ファイナンス事業世界トップクラスの航空機リース事業造船および保有・用船機能を 兼ね備えた船舶事業	●川上から川下までの事業領域を グローバルにカバーする バリューチェーン・事業群	●長年培ってきたハンズオンでの 事業経営ノウハウ●各地域に抱える現地経営者
チャレンジ	 総合リース事業・航空機リース事業・エンジンリース事業の基盤拡大および周辺領域における新規事業開発 販売・金融・製造・アフターマーケットなどの機能強化による防衛・航空宇宙事業の高度化 	●技術革新がもたらす新しいクルマ社会に 適応するための事業変革と、 新たなビジネスモデルの創出	新興国市場での事業基盤の 強化・拡大先進技術を活用した 次世代新規ビジネスの創出
機会	●新興国における航空機需要の増加 ●航空機アフターマーケット領域での 新機能確立と事業化	既存事業プラットフォームを活かした 次世代モビリティ社会への対応スタートアップとの協業	●新興国における人口増、 都市化進展による工事需要の増加 ●ICT・IoTの進展がもたらす 新しいビジネスチャンス
リスク	●経済成長の鈍化に伴うリース需要、 海上荷動き、航空機需要の減少●造船・航空機リースにおける 新興勢力との競合激化	●地政学的な市場リスク	●サイクリカルな市場動向



■中期経営計画2020(成長戦略の推進)

	リース・船舶・航空宇宙	自動車	建設機械
既存事業の バリューアップ	 総合リース、航空機リース、 エンジンリースの事業再編と 資産積み上げによる事業強化 ビジネスモデル多様化による 保有船事業強化 航空分野バリューチェーン展開 	●製造分野、流通分野および リース・ファイナンスを含めた モビリティ分野での三位一体の 取り組みを通じた事業基盤強化と 新領域への展開	
次世代新規ビジネス 創出	●防衛・航空宇宙および 周辺分野における先進技術への アクセスを通じた 新たなビジネスモデルへの チャレンジ	●CASE、MaaS関連での スタートアップ投資や、 新技術・新サービスを使った 実証実験などを通じた 新たなビジネスモデルへの チャレンジ	●自動運転、コネクテッド、 AIなどの先進技術を活用した ICT施工や精密農業における、 新たなビジネスモデルへの チャレンジ
プラットフォーム 事業の連携深化	●国内総合リース・ファイナンス事業と、 当社グループの知見・ネットワーク・ ビジネスとの掛け合わせによる 新たな価値創造	●国内自動車リース事業、 インドネシア自動車金融事業、 米国タイヤ流通事業などと、 新技術・新サービスとの 掛け合わせによる 新たな価値創造	●グローバルに展開する 販売サービス、レンタルの 事業基盤を活かした 新たな地域への横展開 および周辺分野での 新たな価値創造

Our action on Sustainability

電気自動車や電池の可能性を最大化するプロジェクトを開始

当社は、日産自動車(株)と当社グループの住友三井オートサービス、そして電池リサイクル事業を手掛けるフォーアールエナジー(株)※と共同で「カスケードリユースプロジェクト」を開始しました。

昨今、世界的に電気自動車(EV)の普及が進んでいますが、EVは電池が経年劣化すると航続距離が短くなり、乗用車として十分に機能を発揮できなくなるという課題があります。そこで同プロジェクトでは、EVの電池の能力変化に応じた新たな二次、三次利用の方法を提案し、ライフサイクルに応じてEVや電池の価値を余すことなく活用するエコシステムの構築を目指しています。

例えば、一次利用で航続距離が短くなった電池でも大規模工場の構内移動車であれば、十分に活躍します。その後、さらに電池容量が低下しても、電池を取り出して小売店舗に設置すれば、災害時の非常電源として十分に活用できます。こうした複数の事業を組み合わせることで、EVや電池の可能性を最大化していきます。

※ 日産自動車と当社が出資

EVのカスケードリユースモデル



バッテリー状態

環境に配慮した循環型社会の構築に貢献しながら、EVと電池の価値を最大化

為インフラ

- ●社会インフラ事業本部
- ●電力インフラ事業本部
- ●物流インフラ事業本部

Stay ahead, Shape the future.

社会の変化を先取りし、地域・顧客のニーズに応える新たな価値創造を通じて、社会発展に広く貢献する機能集団を目指します。さまざまな社会課題の解決に貢献すべく、各国の社会・産業ニーズに応じたインフラ整備・拡充を通じ、地球環境との共生および地域と産業の発展に寄与します。先進国では、再生可能エネルギー発電などの環境配慮型インフラ整備に注力します。また、新興国では、電力・水不足の解消、交通インフラ・物流網の整備などを通じ、地域の発展、人々の生活基盤の構築に取り組みます。



事業部門長 秋元 勉

事業概要

分野	社会インフラ	電力インフラ	物流インフラ
事業概要	国内での電力小売り事業、 工業設備などの産業インフラビジネス、 水事業、交通輸送インフラ関連ビジネス、 空港・スマートシティ開発などに 取り組んでいます。	再生可能エネルギーを含む 国内外の発電事業および 電力EPC※ビジネスなどに 取り組んでいます。	輸送・通関・配送などの 物流サービスに加え、 各種保険手配、海外工業団地の 開発・運営を行っています。
強み	●豊富なEPC実績に裏打ちされたプロジェクトマネジメント能力事業の開発から運営に至る知見とノウハウ世界各地に擁する専門家人材と業界ネットワーク長期間にわたり培った市場におけるプレゼンス・対話力		グローバルで多様な商材の物流に関する知見・実績保険リスクマネジメント能力海外工業団地の豊富な開発・運営経験、入居企業に対するサポートカ
チャレンジ	●部門ビジネスのグローバル展開や、市場の深耕・ニーズの取り込み、コスト競争力の確保を進めるため、 グローバルベースでの人材活用と最適配置を進める ●IoT・AIなどの新技術を積極的に活用し、既存事業のバリューアップ、新規ビジネスの創出を目指す		
機会	 ●環境意識の高まりや新興国の経済発展を背景とした 環境配慮型インフラ事業への需要増大、 公共インフラの民間開放に伴う事業機会の拡大 ●トレード環境の変化による 新たな物流・保険ニーズの高まり ●日系企業の海外進出に伴う、 物流保険サービス・海外工業団地の ニーズの増加 		新たな物流・保険ニーズの高まり ・日系企業の海外進出に伴う、 物流保険サービス・海外工業団地の
リスク	●日米欧における重電メーカーの合従連衡、中国勢の台頭といった業界の地殻変動●石炭火力発電事業を取り巻く環境変化・規制強化、再生可能エネルギー発電事業に対する各国支援制度の変更		

※ EPC:工事込みプラント建設請負形態



Ⅰ中期経営計画2020(成長戦略の推進)

	社会インフラ	電力インフラ	物流インフラ
既存事業の バリューアップ	●住友商事グループのネットワークを 活かした国内電力小売ビジネス、 機電トレードの拡大●水事業のさらなる資産積み増し●鉄道EPCの重点市場の絞り込み、 優良案件を厳選した取り組み	 優良発電資産のさらなる積み増し 電力発電資産ポートフォリオの軸足をガス・再生可能エネルギーへシフト・持分発電容量:7,699MW(うち、再生可能エネルギー1,396MW)2019年3月末時点 	●当社グループ全体の 企業価値向上に資する 物流・保険機能の拡充・ グローバルな展開●海外工場団地分野での 既存案件の拡張・新規案件の開発
次世代新規ビジネス 創出	●PPP/PFI機会を活用した 新たな社会インフラ分野への参画 ●鉄道EPCの知見を活かした オペレーター事業への取り組み ●分散型社会に対応した 新しいスマートエネルギー・ エネルギーマネジメント事業の創出	●蓄電池を活用したエネルギー マネジメント事業など、 EPC、IPPに続く次世代電力 ビジネスモデルの創出	●リテール物流などの 新規重点分野における案件開発 ●デジタル技術を活かした 新たな物流サービス・ ビジネスモデルへの取り組み
プラットフォーム 事業の連携深化	●「スマート化」という街づくりの潮流を 多様な事業展開の好機と捉え、 北ハノイのスマートシティなどを プラットフォームとして、 新しい社会インフラの 事業開発を推進	●電力EPC案件の受注・履行活動や 発電事業を通じて築いた 各国政府との信頼関係・ コネクションを他事業部門に 展開することで、 地域の発展および当社プレゼンスの さらなる向上に寄与	●物流倉庫の自動化や RPAなどの新技術を活用し、 全世界に広がる物流ネットワークの 高度化を図ることにより、 本部および当社グループ事業の さらなる収益拡大に貢献

Our action on Sustainability

太陽光発電事業を通じ、震災復興および地域の活性化に貢献

当社は、東日本大震災で甚大な被害を受けた福島県南相馬市において、震災から1年後の2012年、津波で耕作不適地となった農地や宅地合わせて150~クタール(東京ドーム30個分)を活用し、復興に寄与する太陽光発電所(92.2メガワット)の建設検討を開始しました。第1期工事は、建設中に台風による機器浸水被害などを受けながらも、工期通り2018年3月に完工。第2期工事は同年12月に完工し、それぞれ商業運転を開始しました。

この事業は、南相馬市の掲げる「南相馬市再生可能エネルギー推進ビジョン」に資するもので、いまだ途上にある震災復興のシンボル的存在として位置付けられています。2016年には同市と地域貢献に関する協定書を結んでおり、再生可能エネルギーの普及啓発や環境教育、観光資源化などに積極的に協力しています。今後も、同市の復興と発展、そして地域の活性化に貢献していきます。



第1期工事(2018年3月20日完工・商業運転開始)



第2期工事(2018年12月10日完工·商業運転開始)

- ●メディア事業本部
- ●デジタル事業本部
- ●スマートプラットフォーム事業本部

全社的なデジタルトランスフォーメーション(DX)の 推進とスマート社会の基盤づくりに貢献します。

メディア分野では、業界トップのJ:COM、ジュピターショップチャンネルに加え、成長分野のデジタルメディア関連事業に取り組みます。デジタルビジネス分野では、SCSKとの一体運営により当社グループ全体のDXを加速します。また、グローバルなスタートアップ投資の体制を強化し、先進テクノロジーを取り込み、全社のイノベーションを推進します。スマートプラットフォーム分野では、ティーガイアやミャンマー通信事業など国内外での事業拡大、スマート社会の基盤構築に取り組みます。



事業部門長 南部 智一

分野	メディア	デジタルビジネス	スマートプラットフォーム
事業概要	ケーブルテレビ、多チャンネル番組供給、 映画などのメディア事業に加えて、 デジタルメディア関連事業・ 映像コンテンツ関連事業および テレビ通販事業を展開します。	当社グループのIT戦略および DX推進を図るとともに、 デジタルソリューション事業・ スタートアップ投資を展開します。	情報通信インフラおよび 付加価値サービスを中心とする スマートプラットフォーム事業を 展開します。
強み	ケーブルテレビ市場No.1シェアを持つ J:COM24時間365日ライブ放送を行う ジュピターショップチャンネル	●ITソリューションの リーディングカンパニーSCSK ●グローバルな先進テクノロジーへの アクセス	携帯電話販売No.1のティーガイアマーケットシェアNo.1の ミャンマー通信事業
チャレンジ	J:COMの 生活総合コンシェルジュ機能の拡充ライフスタイルの変化に伴う 新しいサービスの開発	全社のデジタルトランスフォーメーション 加速全社のグループIT基盤の高度化SCSKのサービス型ビジネスへの シフトの加速	●ミャンマー通信事業における 付加価値サービスの拡大 ●情報インフラ・関連サービスの横展開 ●スマート社会の基盤づくり
機会	電力小売自由化、ガス小売自由化若年層の視聴スタイルの変化データ利活用ビジネスへの取り組み	デジタル革命による イノベーションの加速	スマート社会における ライフスタイルの変化第五世代携帯電話(5G)による 新たな市場の創出
リスク	放送と通信の融合の加速に伴う 競争環境の変化日本における少子高齢化の進展による 市場縮小	●デジタル・ディスラプションに伴う 産業構造の変化	●グローバルな情報通信産業の 構造変化







| 中期経営計画2020(成長戦略の推進)

	メディア	デジタルビジネス	スマートプラットフォーム
既存事業の バリューアップ	●J:COM基本3サービス・ 生活インフラサービスの拡充 ●ジュピターショップチャンネルの 事業基盤と販売チャネルの拡充 およびマーケティング強化による 顧客層拡大	●当社グループ全体のICT基盤高度 化による既存事業のバリューアップ および働き方改革の促進 ●SCSKの自社製品群拡充、 サービス提供型事業の拡大による 収益構造の変革および グローバル展開の推進	ティーガイアおよび ミャンマー通信事業の 事業領域拡大と No.1ポジションを活かした 新規サービス提供
次世代新規ビジネス創出	デジタルメディア関連事業への進出、 映像コンテンツ関連事業の グローバル展開データを利活用したデジタル マーケティングプラットフォーム事業 への取り組み	●スタートアップへの投資・共創を 通じた先進テクノロジー活用による 当社グループのデジタル トランスフォーメーション推進	●東南アジアを中心とした 新興国での情報通信インフラ および各種サービスの拡充、 スマート社会の基盤構築による 地域と産業の発展への貢献
プラットフォーム 事業の連携深化	●J:COM・ミャンマー通信事業の顧客基盤・情報通信インフラをプラットフォームとした各種新サービスの展開 ●SCSKのIT技術基盤をベースに、Finance・LogisticsなどEnabler機能の掛け合わせによる、 当社グループのビジネス高度化・価値創造の拡大		

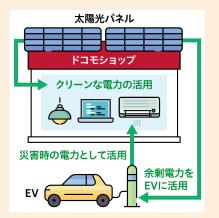
Our action on Sustainability

太陽光パネルでエコロジーにチャレンジ

国内で約2,000店舗の携帯電話ショップを運営している(株)ティーガイアは、全国のドコモショップにおいて太陽光パネルの設置を開始しました。店舗の屋根に設置する太陽光パネルで発電されたクリーンな電力の活用により、CO2を削減し、地球温暖化対策を推進するとともに、各店舗のエネルギー需給の最適化とコスト削減を図ります。

また、カーリースを手掛ける住友三井オートサービスと連携しながら、電気自動車(EV)の設置店舗も順次拡大していきます。災害時には太陽光パネルに加えてEVの蓄電池からも電力を供給し、速やかに店舗運営の復旧を図るとともに、お客様とスタッフの安全・安心を守ります。

これらの事業を通じて、社会課題へのソリューションを提供し、持続可能な 安全・豊かな社会の実現への貢献を目指します。



ティーガイアでは、携帯電話ショップに太陽光パネルを設置するとともに、EVやバッテリーチャージャーの導入も推進しています

·k·生活·不動産

- ●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·不動産本部

消費者に近い商品、サービスを提供し、新たな価値とライフスタイルを創造します。

ライフスタイル・リテイル分野では、食品スーパーなどのリテイル事業やドラッグストアなどのヘルスケア事業、繊維事業を通じて、消費者の多様な価値観に対応するビジネスを拡充していきます。食料分野では、青果や食肉を中心とした食品流通の拡大と穀物などの分野における安定した事業基盤づくりを目指しています。生活資材・不動産分野では、環境に配慮した森林事業、バイオマス事業の拡大に努めます。また、オフィスビルや商業施設、住宅、物流不動産、不動産ファンド事業などを柱とし、海外事業にも積極的に取り組んでいきます。



事業部門長 安藤 伸樹

分野	ライフスタイル・リテイル	食料	生活資材·不動産
事業概要	消費者の多様な価値観に対応し、 食品スーパーなどのリテイル事業や 調剤薬局・ドラッグストアなどの ヘルスケア事業、繊維事業を 展開しています。	青果・食肉・果汁などの生鮮食品・ 加工食品の流通事業や、穀物・油脂・ 砂糖などの食品原料に関連する事業を 展開しています。	建材・セメント、木材・森林、バイオマス 事業などの資材ビジネスおよび オフィスビルや商業施設、 分譲マンション、物流不動産などを 開発する不動産事業を展開しています。
強み	サミットやトモズの運営を 通じて培った小売事業のノウハウトモズの運営を通じて培った 調剤・ヘルスケア事業のノウハウサミットやトモズの首都圏を中心とした 店舗網	強固な食品流通・販売のグローバル プラットフォーム顧客ニーズをくんだ商品開発・ マーケティングカ	フルラインアップの国内不動産の 開発・運営に関するノウハウ業界トップクラスの 建材関連事業の展開大規模森林事業のノウハウ
チャレンジ	●小売事業周辺分野や海外での 新規事業展開●市場拡大が見込まれるヘルスケア領域 での成長機会の発掘・事業の構築	●食品流通事業のバリューチェーン 強化・拡大●成長市場への進出、ならびに 機能性食材などの新規事業創出	バイオマス燃料製造事業の確立森林資源の拡充不動産の海外事業比率の引き上げ
機会	●新興国を中心とした 中間層の台頭による 海外での小売市場の拡大 ●国内・先進国での医療コスト増大に 対応する効率化、新興国での 医療インフラ整備	新興国を中心とした食糧需要の拡大先進国におけるヘルス&ビューティーなど機能面での食の多様化先端テクノロジーによる農業や生産技術などの進化	東京五輪開催による 不動産・建設資材の需要増加中国での天然林伐採禁止による 中国への木材輸出の増加再生可能エネルギー拡大に伴う バイオマス需要拡大
リスク	●経済環境悪化などによる 消費マインドの低下競争環境激化による人手不足	収穫高、販売価格に影響を及ぼす 気候変動世界の食糧供給、 生産・ロジスティクスに関する変化	■国内での人口減少に伴う 建材需要減少および 不動産マーケットへの影響森林価格高騰



●中期経営計画2020(成長戦略の推進)

	ライフスタイル・リテイル	食料	生活資材·不動産
既存事業の バリューアップ	●サミットでの新規出店の強化、 都心型小型店フォーマットの確立、 総菜など即食商品の強化 ●トモズにおける新規出店 およびM&Aによる規模の拡大、 在宅調剤の推進	●Fyffes社における 産地インテグレーションの推進 ●食品流通事業の バリューチェーン拡大 ●食品原料事業の収益基盤安定化	●優良林区の買収による 森林事業の拡大 ●不動産分野での海外事業、 ファンド・REIT事業の拡大
次世代新規ビジネス創出	■国内での小売事業のノウハウを 活かした海外展開■国内外でのヘルスケア事業の 基盤づくり	●機能性食材を活用した 高付加価値商品市場への参入 ●新興市場への進出 ● Agritechを含めた 新技術関連ビジネスへの取り組み	●バイオマス燃料の調達力強化、 製造事業の基盤拡大 ●スマートシティへの取り組み ●海外での社会基盤・インフラの 整備につながる都市開発、 マスターデベロッパー事業
プラットフォーム 事業の連携深化	●サミット、トモズなどの小売事業を 通じて構築したビジネス基盤 (店舗ネットワークなど)の活用	●住商フーズの販売ネットワーク、 商品企画提案力の活用●リテイル関連のビジネス基盤との 連携強化	ビジネス基盤としての 不動産の活用新しい資金調達の仕組みの活用

Our action on Sustainability

増大する医療費の抑制に向けたマネージドケア事業へ参入

当社は2018年度、マレーシアでマネージドケア事業に参入しました。マネージドケアとは、民間の医療保険会社、マネージドケア事業者、医療機関の3事業者が連携し、より良質で安価な医療の推進と個人の健康管理の向上を目指す仕組みで、米国やシンガポール、フィリピンなどですでに広まっています。

近年、高齢化や生活習慣病の増加が進むマレーシアでは、医療需要の高まりに対して、医療サービスの質の向上や供給が追い付いておらず、医療技術の発展も相まって、医療費が増大しています。

当社は、医療費の削減やより良い医療サービスの提供を通じて、こうした社会的課題を解決しています。将来的には、アジア地域のヘルスケア市場において、マネージドケアの高度化を実現するプラットフォームの構築も視野に入れており、地域と産業の発展に貢献するとともに、快適で心躍る暮らしの基盤を構築していきます。



当社が出資したマネージドケア事業会社PM Care社の本社

▲資源·化学品

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

資源・エネルギー、化学品事業を通じて、 豊かな社会の発展に貢献します。

地球環境との共生を図りつつ、地域と産業の発展への貢献に力を注ぐと同時に 人材育成とダイバーシティの推進およびデジタルイノベーションの取り組みを加速させ、人々の快適で心躍る暮らしの基盤づくりに努めます。資源・エネルギー分野では、リスク分散を図りながら最適な事業ポートフォリオを構築し、鉱物資源・エネルギーを広く社会に安定供給します。化学品・エレクトロニクス分野では、トレードと製造事業の両輪体制を一層強化し、さらなるバリューアップを進め、社会の発展に貢献していきます。



^{事業部門長} 上野 真吾

分野	資源・エネルギー	化学品・エレクトロニクス
事業概要	鉱物資源・エネルギープロジェクトの開発、推進により、 安定供給と地域社会の発展に貢献しています。 トレードビジネスでは、バリューチェーンの拡充や デリバティブ機能を活かして多様なビジネスを展開しています。	基礎化学品、電子材料の分野では、トレードと製造事業の 両輪体制の下、付加価値の高いサービスの提供と 原材料の供給に取り組んでいます。 医薬、農薬、化粧品、肥料、動物薬の分野では、 高い専門性を活かした事業を展開し、 豊かな暮らしの実現に貢献しています。
強み	●優良な鉱物資源および石油天然ガス権益の保有●鉱山操業および経営参画の実績より得た経験・知見の蓄積●トレードと事業案件とのシナジーおよび バリューチェーンの発揮	長年のトレードで培ったグローバルな顧客基盤電子機器受託製造事業(EMS)、農薬、医薬など、競争優位性を有する事業分野における専門性や知見、ノウハウ世界各国で展開する農薬販売網
チャレンジ	既存大型案件の安定収益化、継続的なコスト削減による 競争力の強化既存事業の横展開と新規ビジネスモデルの発掘環境配慮型ビジネスへの積極的な取り組み	●トレードと製造事業の両輪体制の強化と 組織間連携の推進による収益基盤の拡充 ●EV化や省エネ、IoTなどに伴う産業構造の変化を踏まえた 新規事業の推進
機会	●世界経済の持続的成長に伴う中長期的な鉱物資源および 石油天然ガスの需要拡大●資産の入れ替えと中長期視点に立った優良案件の獲得	●新興国の人口増加と経済発展に伴う需要拡大●省エネ、省資源に関連する技術革新がもたらす事業機会の拡大
リスク	●中国、新興国の経済成長鈍化に伴う需要低迷●資源メジャーによる増産競争と供給過剰状態の継続●プロジェクト所在国を中心としたカントリーリスク●気候変動リスク	新興国での経済成長鈍化と通貨安天候などの外的要因による市場の低迷技術革新、業界再編や他社新規参入による優位性低下



▶中期経営計画2020(成長戦略の推進)

	資源・エネルギー	化学品・エレクトロニクス
既存事業の バリューアップ	●資源上流案件の早期収益化とコスト競争力の強化 (マダガスカルニッケル事業、チリ銅・モリブデン鉱山 事業、ボリビア銀・亜鉛・鉛事業など)●米国・欧州・アジアの3拠点での天然ガス・ LNGトレードの取り組みを拡大	●スミトロニクスグループ、住友商事ケミカル(株) 農薬販社(スミアグロ・ヨーロッパなど)の骨太化 ●米国ジェネリック製薬事業 Upsher-Smith Laboratories社のバリューアップ
次世代新規ビジネス創出	●資源上流分野でのメガトレンドを踏まえ、 住友商事の強みを活かした新規優良資産の発掘・獲得 ●LNGインフラ事業、FPSO傭船事業の展開 ●水素関連事業(CO₂フリー水素製造、 燃料電池製造など) ●EV化など環境対応型ビジネスの展開 (リチウムイオン電池ビジネス、炭素繊維複合材事業など)	●農業IoTを活用したソリューション事業への取り組み (農業用ドローン、水位センサーなど) ●化粧品開発提案分野への進出 ●消費電力効率化、省エネ関連素材ビジネス展開 (シリコンカーバイドウェハービジネス、エンジニアリング 樹脂製造事業など)
プラットフォーム 事業の連携深化	■国内LPG小売事業の顧客基盤を活用した 電力小売・住宅関連事業などの新規事業推進●電子プラットフォーム構築による貴金属取引円滑化	●農業資材直販事業の横展開の推進●スミトロニクスグループの事業基盤をベースとした 樹脂成型事業などへのバリューチェーンの拡大

Our action on Sustainability

環境・社会・人権に配慮したサプライチェーンの確立に注力

住友商事ケミカルは、化学品・エレクトロニクス分野におけるトレードを中核にして成長してきました。化学品やエレクトロニクスの業界は多くの産業とつながりがあり、社会のニーズやビジネス環境、技術革新などのさまざまな変化に対応しなければなりません。また、環境や人権への意識が高まるにつれて、化学物質の規制や環境関連法規の遵守状況、強制労働や児童労働防止の取り組みなどについて、商品の原材料にまで遡って確認が求められるようになっています。

同社のビジネスでも、製品に含まれる化学物質の管理や環境保全の推進を目的とするグリーン調達制度を設けるお客様が増加しています。同社ではサプライヤーへ遵守を要請するだけでなく、Sedex社※のプラットフォームも活用して、環境・社会・人権に配慮した、エシカルなサプライチェーンの構築に努めています。

※ エシカルなサプライチェーンデータを管理・共有するための世界最大のプラットフォームを提供する非営利団体





住友商事ケミカルはエレクトロニクスや自動車 内外装部品などさまざまな分野でエシカルなサ プライチェーンの構築に努めています

国内•海外拠点(2019年4月1日現在)



海外65力国·地域

38 法人 -------84拠点 2 支店 ------1拠点 1 出張所 -----1拠点 24 事務所 ------24拠点

合計 111拠点

国内

本社 3法人-----9拠点 6支社-----12拠点 **合計 22拠点**

事業所数

133_{拠点} 66_{カ国・地域}

連結対象会社数(2019年3月31日現在)

931社 79 为国·地域



会社概要(2019年3月31日現在)

設立年月日1919年12月24日資本金2,194億円事業年度毎年4月1日から翌年3月31日まで連結子会社626社(海外531社 国内95社)持分法適用会社305社(海外252社 国内53社)合計931社従業員数5,295人*(連結ベース 65,662人)本社〒100-8601 東京都千代田区大手町二丁目3番2号 大手町プレイス イーストタワー	商号	住友商事株式会社
資本金2,194億円事業年度毎年4月1日から翌年3月31日まで連結子会社626社(海外531社 国内95社)持分法適用会社305社(海外252社 国内53社)合計931社従業員数5,295人※(連結ベース 65,662人)		
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626社(海外531社 国内95社)持分法適用会社305社(海外252社 国内53社)合計931社従業員数5,295人※(連結ベース 65,662人)		2,194億円
連結子会社626社(海外531社 国内95社)持分法適用会社305社(海外252社 国内53社)合計931社従業員数5,295人*(連結ベース 65,662人)	3.514 1 2	毎年4月1日から翌年3月31日まで
持分法適用会社305社(海外252社 国内53社)合計931社従業員数5,295人*(連結ベース 65,662人)	連結子会社	626社(海外531社 国内95社)
従業員数 5,295人*(連結ベース 65,662人)		
	合計	931社
本社 〒100-8601 東京都千代田区大手町二丁目3番2号 大手町プレイス イーストタワー	従業員数	5,295人*(連結ベース 65,662人)
	本社	〒100-8601 東京都千代田区大手町二丁目3番2号 大手町プレイス イーストタワー
URL https://www.sumitomocorp.com	URL	https://www.sumitomocorp.com

[※] 海外支店・事務所が雇用している従業員169人を含みます。

株式情報(2019年3月31日現在)

定時株		毎年6月
	簿管理人および 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
郵送物	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	<mark>ಠಠ</mark> , 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サイトは以下の通りです。 https://www.sumitomocorp.com
上場証券取引所		東京、名古屋、福岡
証券コ·	− ド	8053
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	公義書換代理人	Citibank, N.A. Depositary Receipts Services P.O. Box 43077 Providence, Rhode Island 02940-3077, USA
TEL		1-781-575-4555
フリーダイヤル		1-877-248-4237(CITI-ADR)
発行済	株式総数	1,250,787,667株(自己株式1,872,865株を含む)
株主数		157,060名

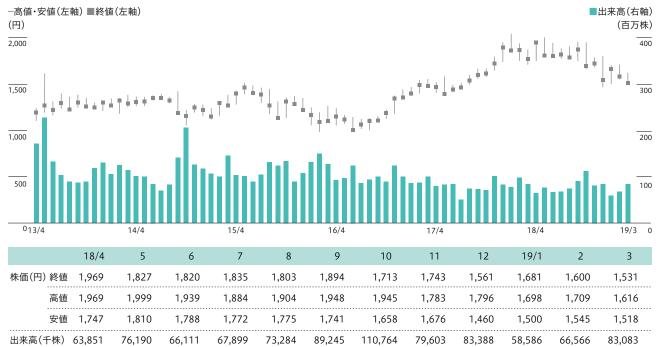
大株主

順位	株主名	持株数(千株)	持株比率(%) (小数点第3位以下四捨五入)
1	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	97,744	7.83
2	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	66,383	5.32
3	住友生命保険相互会社	30,855	2.47
4	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	22,883	1.83
5	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	21,130	1.69
6	三井住友海上火災保険株式会社	20,000	1.60
7	STATE STREET BANK WEST CLIENT – TREATY 505234	17,450	1.40
8	JP MORGAN CHASE BANK 385151	17,372	1.39
9	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4)	16,954	1.36
10	JP MORGAN CHASE BANK 385632	16,211	1.30

[※] 持株比率は、自己株式(1,872,865株)を発行済株式の総数から控除して算出し、小数点第3位以下を四捨五入しています。

株主構成比 自己株式 金融機関 証券会社 その他の国内法人 外国法人等 個人その他 2019 (3月末) 38.0 5.0 33.4 15.6 0.2 2018 (3月末) 38.3 2.8 37.0 13.7 0.2 2017 36.5 3.8 35.7 15.7 (3月末) 0.2 80 100 (%) 0 20 40 60

株価/出来高※



[※] 株価および出来高は、東京証券取引所におけるものです。

[※] 持株比率は、小数点第2位以下を四捨五入しているため、合計は必ずしも100%にはなりません。

組織図 (2019年4月1日現在)

コーポレート部門 株主総会 監査役業務部 監査役会 監査役 社長 執行役員 内部監査部 取締役会 経営会議 - 経営企画部 - グローバル業務部 - インベスターリレーションズ部 - 広報部 - サステナビリティ推進部 - IT統括部 - 秘書部 - 人事部 - 人事厚生部 - グローバル人材マネジメント部 - 文書総務部 - 法務部 - コンプライアンス推進部 - 物流管理部 - 災害·安全対策推進部 - 財務部 - 事業金融部 - アセットマネジメント推進部 - 主計部 - 総合経理部 - リスクマネジメント第一部 - リスクマネジメント第二部 - リスクマネジメント第三部 - リスクマネジメント第四部 - リスクマネジメント第五部 - トレジャリーサービス部 - 市場取引管理部 - コーポレート経理部 - 金属経理部 - 輸送機·建機経理部 - インフラ経理部 - メディア・生活関連経理部

└─ 資源·化学品経理部

営業部門

金属事業部門

- 金属業務部
- 鋼板本部
- 自動車金属製品·特殊管本部
- · 軽金属·輸送機金属製品本部
- └ 鋼管本部

輸送機·建機事業部門

- 輸送機・建機業務部
- リース・船舶・航空宇宙事業本部
- 自動車製造事業本部
- (金属事業部門との共管) - 自動車流通事業本部
- 自動車モビリティ事業本部
- ___ 建設機械事業本部

インフラ事業部門

- インフラ業務部
- 社会インフラ事業本部
- 電力インフラ事業本部
- └─ 物流インフラ事業本部

メディア・デジタル事業部門

- メディア・デジタル業務部
- メディア事業本部
- デジタル事業本部
- スマートプラットフォーム事業本部

生活·不動産事業部門

- 生活·不動産業務部
- 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·不動産本部

資源·化学品事業部門

- 資源・化学品業務部
- 資源・エネルギー プロジェクト管理部
- 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

国内店舗	海外店舗
3法人	38法人
6支社	2支店
	1出張所
	24事務所

IR·SR活動 (2019年3月31日現在)

当社はWebサイトでの情報開示の充実に努めている他、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を設けています。下記の取り組みは、株主・投資家の皆様との対話に関する責任者として指定された執行役員が統括し、社内関係部署が連携して情報発信を行うとともに、株主・投資家の皆様からの意見収集を行っています。当社は今後も経営の透明性を高めつつ、常に公平な情報開示を実施し、財務情報だけではなく、非財務情報も統合し、当社グループの中長期的な企業価値向上への取り組みを示すことで、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。



インベスターリレーションズ部のメンバー

% IR: Investor Relations SR: Shareholder Relations

2018年度年間活動実績

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
		通期決	算発表		第1四	半期決算夠	老表	第2四	ド期決算 第	養	第3四	半期決算発表
			定時梯	主総会			統合報	告書発行				
個人投資家 向け				個人	、投資家訪	的会						ンライン 国人投資家説明会
アナリスト・ 機関投資家 向け		海須	ትIR				海州	■海外IR -SR ESG説明:				■海外IR

2018年度 機関投資家との個別面談実績

日本	海外								
口华	ヨーロッパ	ヨーロッパ アジア		合計					
167件	35件	26件	36件	97件					

2018年度 個人投資家説明会 参加者数

日本(12都市13会場)	オンライン
1,686名	1,768名

外部からの評価

当社は、国内外の主要なESGインデックスの構成銘柄に選定されるとともに、さまざまな外部機関より高い評価を受けています。

ESGインデックス組み入れ状況

- FTSE4Good Index Series
- FTSE Blossom Japan Index 2019
- ●MSCI日本株女性活躍指数(WIN)※
- S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数
- SNAMサステナビリティ・インデックス







2019 Canstituent MSCI日本株 女性活躍指数 (WIN)

その他の外部評価

- CDP調査にて、フォレストで「リーダーシップレベル」、 気候変動とウォーターで「マネジメントレベル」を獲得
- 厚生労働省「プラチナくるみん」認定
- 「えるぼし」企業に認定
- ●経済産業省「健康経営優良法人~ホワイト500~」に認定
- 日本経済新聞「企業の環境経営度調査」で、総合商社中 3年連続1位









^{**} THE INCLUSION OF Sumitomo Corporation IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF Sumitomo Corporation BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.