

04

パフォーマンス

CONTENTS

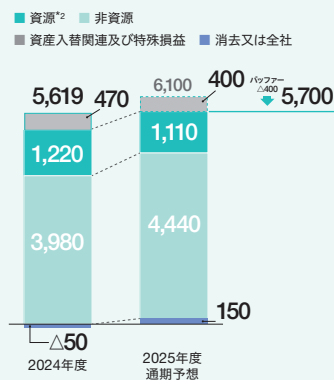
- 66 グループ事業一覧
- 67 鉄鋼グループ
- 68 自動車グループ
- 69 輸送機・建機グループ
- 70 都市総合開発グループ
- 71 メディア・デジタルグループ
- 72 ライフスタイルグループ
- 73 資源グループ
- 74 化学品・エレクトロニクス・農業グループ
- 75 エネルギー変換・エネルギーサービスグループ
- 76 主要財務指標サマリー・株価関連指標
- 77 セグメント情報
- 78 非財務指標サマリー
- 79 企業情報
- 80 グローバルネットワーク
- 81 ステークホルダーとの対話
- 82 外部からの評価

グループ事業一覧

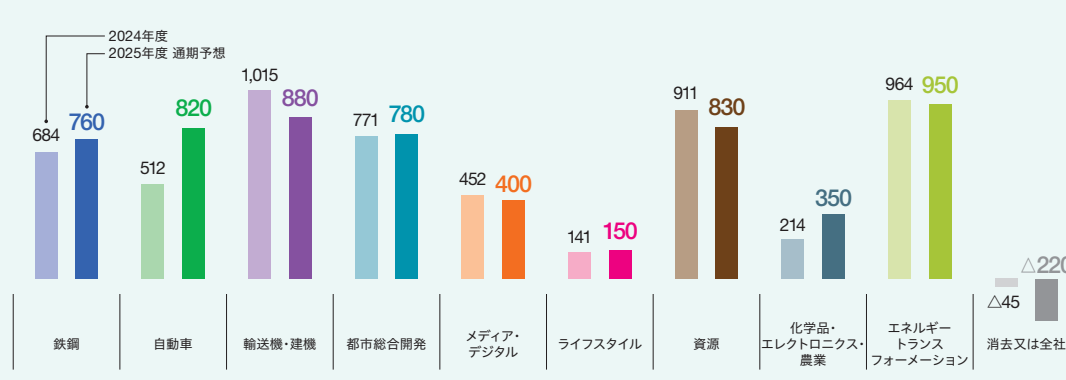
グループ	鉄鋼グループ	自動車グループ	輸送機・建機グループ	都市総合開発グループ	メディア・デジタルグループ	ライフスタイルグループ	資源グループ	化学品・エレクトロニクス・農業グループ	エネルギー・エネギートランスフォーメーショングループ
SBU*1	- エネルギー鋼管 - 鋼材事業 - 鉄鋼GX	- 自動車製造・エンジニアリング - 自動車流通販売 - モビリティサービス - タイヤ - Beyond Mobility	- 総合リース - 航空 - 防衛宇宙・技術 - 船舶海洋 - 建機ソリューション	- 不動産 - 工業団地・サステナブルシティ - 産業マテリアル&システム - 物流・保険 - 基幹インフラ	- デジタル - スマートプラットフォーム 5G - ケーブルプラットフォーム - メディア・コマース&コンテンツ - 新事業投資	- リテイル - 食料 - ヘルスケア	- 非鉄金属 - アルミ - 石炭・原子燃料 - 鉄鋼原料・炭素 - コモディティビジネス	- 基礎化学品 - エレクトロニクス - グリーンケミカル - ライフサイエンス - アグリ事業	- エネルギーイノベーション・イニシアチブ - 国内エネルギーソリューション - 海外エネルギーソリューション - インドネシアエネルギーソリューション - ガスバリューチェーン - 海洋・海運エネルギーソリューション
取扱分野	- 鋼管、鋼材、輸送機材等の鉄鋼製品の取引 - 鋼管、鋼材、輸送機材の各種加工等の関連事業	自動車及びタイヤ等関連商品の製造、販売、ファイナンス、リースならびに関連周辺事業、及びモビリティサービス事業	- 航空機・宇宙機器・船舶、ならびに関連製品に関わる業務、総合リース事業 - 建設・鉱山・農業・産業機械及び関連商品の販売・サービス事業、レンタル事業及びトレード	- オフィスビル、商業施設、住宅、物流施設、ホテル、不動産ファンド等の不動産事業 - サステナブルシティ・工業団地の開発・運営事業 - 建材、セメント等の建設資材関連事業、産業用設備等の機電設備関連事業 - 総合物流インフラ事業、保険事業 - 鉄道・空港・港湾・水事業等の基幹インフラ事業	- デジタルソリューション事業及びデジタルメディア関連事業 - 情報通信インフラ事業及び付加価値サービス事業 - 第5世代移動通信システム(5G)関連事業 - ケーブルテレビ、多チャンネル番組供給 - テレビ通販、映像コンテンツ関連事業 - グローバルCVC事業(スタートアップ投資)、プライベートエクイティ事業	- 食品スーパー等のリテイル事業 - 食料・食品全般(食肉・果実等の生鮮食品や果汁、穀物・油脂、砂糖等の食品原料) - ドラッグストア、マネージドケア等のヘルスケア事業	銅・ニッケル・アルミ等の非鉄金属原料、貴金属、石炭、鉄鉱石、原子燃料等の開発・トレード、炭素関連の原料・製品、非鉄金属製品のトレード及び関連事業、商品デリバティブ等	基礎化学品(有機、合樹、無機)、グリーンケミカル、半導体・電池材料、エレクトロニクス、医薬、化粧品、ペット用品、動物薬、農業資材(農業、肥料等)及び次世代農業・食料生産システムに関する事業	- カーボンフリーエネルギー関連事業 - 新たな電力・エネルギーサービス事業 - カーボンマネジメント事業(natureベース) - 電力インフラ事業 - 海洋インフラ事業 - 船舶燃料供給、次世代船舶燃料事業 - LNGプロジェクト、都市ガス事業開発 - 天然ガス・電力・環境商品・LNGトレード - LPG事業

*1 SBU:Strategic Business Unit

資源/非資源別当期利益 (億円)



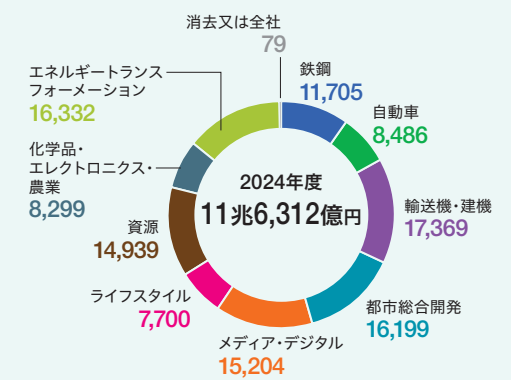
セグメント別当期利益*3 (億円)



*2 「資源グループ」と「ガスバリューチェーンSBU(エネルギー・エネギートランスフォーメーショングループ)」の合計です。

*3 1億の位を四捨五入して表示しております。

セグメント別総資産 (億円)



鉄鋼グループ

鉄鋼製品グローバルサプライチェーンを基盤に、産業のカーボンニュートラル化の実現に貢献することで、新たな機能と価値を創造する

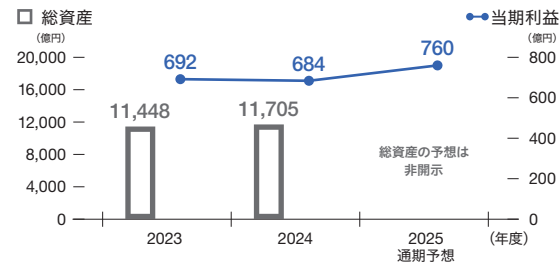
関連する主要な
マテリアリティ



鉄鋼グループCEO
犬伏 勝也



定量情報(当期利益・総資産・投融資額)



2024年度投融資実績

投融資額 約390億円

主要な投資エリア

- 欧州での洋上風力発電用の基礎構造物(モノパイル)製造事業
- 米国における鉄道用合成マクラギ製造事業

グループ事業展開図



[外部環境] 事業環境

機会

- 鉄鋼需要の増加が期待できる米・印での成長追求
- エネルギーの安定供給に資する鉄鋼資機材の需要増
- 脱炭素・グリーン循環型経済に関連する鉄鋼製品需要の拡大

リスク

- グローバル鉄鋼需給のアンバランス
- 米国関税施策

[内部環境] グループの主要な強み

- 鋼管・鋼材に関する深い知見・提案力・広範な顧客ネットワーク
- 各地域に根差した強固なサプライチェーンのグローバルな広がり
- 世界最大級の油井管流通事業とエネルギーメジャーとの戦略パートナーシップ
- 鉄道用資機材等の特色あるセグメントで確立したトップシェア

事業戦略

- 鉄鋼製品グローバルサプライチェーンマネジメントを通じて、世界の鉄鋼業界における情勢変化を機敏に捉え、事業の強化・拡大
- 地域営業力の強化や在庫リスク等の管理を通じて、市況変動耐性を向上

中期経営計画2026

中計の進捗(現在)

- サプライチェーンのグリーン化を通じて脱炭素社会の実現に貢献すべく、欧州洋上風力発電用の基礎構造物(モノパイル)製造事業へ出資
- 持続可能な鉄道インフラ構築及び既存鉄道資機材事業とのシナジーを期待し、北米における鉄道用合成マクラギ製造会社へ出資
- 低成長事業の積極的な資産入替の強化・拡大

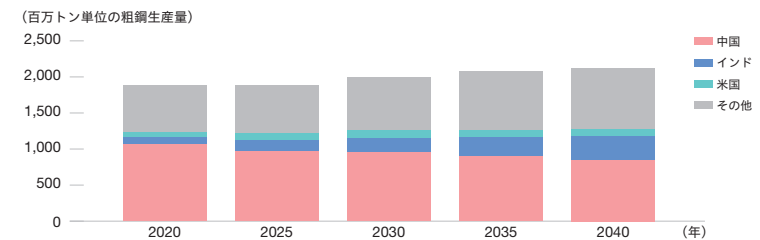
今後の取り組み(未来)

- 成長市場/分野への投資配分、商材の拡大、機能の拡充による収益性の向上
- 地域戦略の見直し、低迷市場の見極め、成長市場へのリソースシフト
- 強みを持つ市場でのサプライチェーンマネジメントの基盤を強化・拡大

主要な市場動向

引き続き成長を続ける鉄鋼需要、特に成長が見込まれる市場の機会を捉え、当グループの鉄鋼製品グローバルサプライチェーンの基盤を強化・拡大します。

● 全世界粗鋼生産量見通し



*The data and information provided by Wood Mackenzie should not be interpreted as advice, and you should not rely on it for any purpose. You may not copy or use this data and information except as expressly permitted by Wood Mackenzie in writing. To the fullest extent permitted by law, Wood Mackenzie accepts no responsibility for your use of this data and information except as specified in a written agreement you have entered into with Wood Mackenzie for the provision of such data and information.

自動車グループ

モビリティ社会の変革をリードし、
新たな価値を創造する

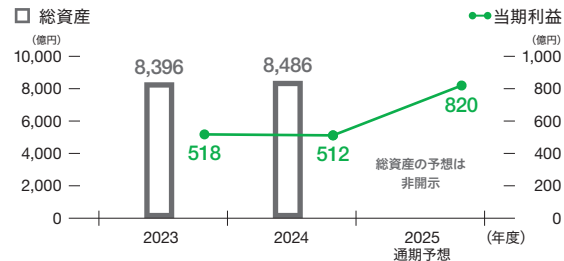
関連する主要な
マテリアリティ



自動車グループCEO
吉田 伸弘



定量情報(当期利益・総資産・投融資額)



2024年度投融資実績

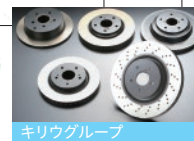
投融資額 約180億円

主要な投資エリア

- 自動車部品製造事業(設備投資)
- 自動車リース事業(買収・増資)
- RaaS事業(会社設立)

グループ事業展開図

- エンジン・エンジンサービス
- 自動車流通販売
- EV関連
- オートファイナンス
- 自動車部品製造
- リース・レンタル・サブスクリプション
- タイヤ販売
- 駐車場
- その他サービス



[外部環境] 事業環境

機会

- ASEAN、インド、中東等新興国における自動車需要の伸長
- 電動化、シェアリング、自動運転、環境対応車の普及、再利用・リサイクルの促進等による市場・顧客ニーズの変化がもたらす新たな事業機会
- 技術革新がもたらす自動車業界各セクターでの競争環境の変化・業界再編の加速

リスク

- トランプ関税の影響や地政学的リスクがもたらすサプライチェーンの混乱、事業環境の悪化
- インフレ・高金利環境による経済成長の鈍化、事業コストの上昇

[内部環境] グループの主要な強み

- 自動車の製造・販売・リース・サービス等をグローバルにカバーする事業ポートフォリオ
- 主要OEMをはじめ、業界の有力プレイヤーとのネットワークとパートナーシップ
- 高ポラリティリティ地域を含む各国での事業経験、リスクマネジメント力、人材プール

事業戦略

- 自動車流通販売事業における、商品、販売・サービス網の拡充で成長を促進
- 自動車リース事業を軸とするモビリティサービス領域でのサービス拡大と新たな事業機会の取り込み
- 既存事業のバリューアップと新規事業の収益規模拡大

中期経営計画2026

中計の進捗(現在)

- 自動車流通販売事業における、販売網拡充による事業基盤の強化
- 自動車リース事業における、M&Aを含む国内事業の強化
- エンジニアリング事業における、新規顧客開拓

今後の取り組み(未来)

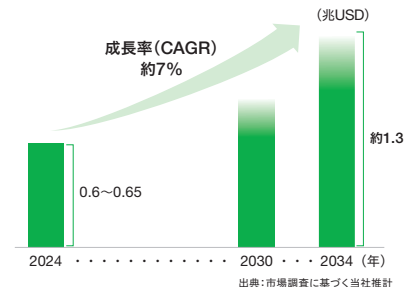
- 自動車流通販売事業における、販売網拡大とDXによるサプライチェーンマネジメントの高度化
- 自動車リース事業における、海外事業や周辺領域の取り組み拡大・強化
- エンジニアリング事業における、顧客基盤と取引規模の拡大

主要な市場動向

コア事業を核に市場の成長を取り込み、収益規模の拡大を目指します。

●モビリティサービス事業の成長戦略

●自動車リース市場規模の推移(全世界)





輸送機・建機グループ

建機・船舶・航空宇宙事業のESG経営深化、
金融ソリューション・先端技術を活用し、
グローバル市場で新たな社会価値を創造する

関連する主要な
マテリアリティ

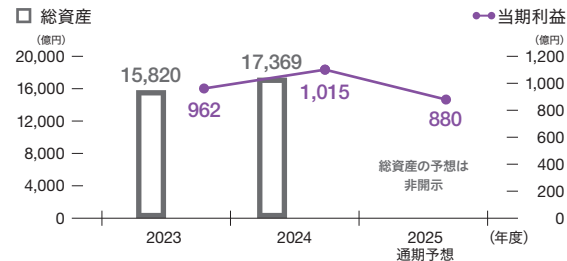


輸送機・建機グループCEO

日下 貴雄



定量情報（当期利益・総資産・投融資額）



2024年度投融資実績

投融資額 約950億円

主要な投資エリア

- ノルウェー洋上風力支援船保有・運航会社
- 建設機械代理店事業（アフリカ・欧州）

グループ事業展開図

- 総合リースSBU
- 航空SBU
- 防衛宇宙・技術SBU
- 船舶海洋SBU
- 建機ソリューションSBU



三井住友ファイナンス&リース
(リース・ファイナンス)



SMS Equipment
(建設機械・鉱山機械販売
サービス)



SMBC Aviation Capital
(航空機リース)



大島造船所
(造船)



Sunstate Equipment
(建機レンタル)



Werner Aero
(航空機アフターパーツ)

【外部環境】事業環境

機会

- 世界人口増加に伴う旅客・航空機、海上貨物輸送、インフラ建設需要の増加見通し
- 安全保障の重要性の高まりを背景とした国の防衛宇宙関連費拡大見込み
- 太陽光発電や洋上風力発電等、再生可能エネルギー需要に対応する投資拡大傾向
- AI、5G/6G、量子等、新技術活用によるR&D加速と新たなビジネスモデルの創出機会増
- 脱炭素社会への潮流の高まり、低・脱炭素製品・サービスへのニーズ増加

リスク

- 地政学的リスクの高まり
- 金融既存事業の成熟化・競争激化
- 製造・整備・修理等現場での労働力不足
- 造船業界の競合増加、鋼材価格の高止まり

【内部環境】グループの主要な強み

- 幅広い産業での金融ソリューションの提供実績、提案力
- 民間航空における航空機リース・整備事業の知見、世界トップクラスのリース機材数
- 航空宇宙・安全保障・精密技術領域での事業経験、新技術へのアプローチ
- 造船・トレード・運航・用船をカバーする網羅的な事業群、顧客基盤
- 建機販売サービス代理店・レンタル会社の経営実績、人材

事業戦略

- 総合リース事業、航空機リース事業における優良資産積み上げと資産効率向上。GX等、新領域での「アセット×金融×サービス」事業構築
- 防衛宇宙分野の代理店事業拡大と在庫・整備機能付加、新技術の取り込み
- 船舶事業における市況耐性強化、保有船事業拡大、洋上風力等、海洋開発分野への積極投資
- 建機事業における地域・商材拡充を通じた顧客基盤拡大、現場支援ソリューションの提供

中期経営計画2026

中計の進捗（現在）

- アフリカ・欧州計約20カ国の建設機械代理店企業BIA Groupへの出資完了
- ヘリリース会社の買収や不動産アセットマネジメント会社の買収等、既存リース事業の顧客基盤拡大を実現
- コンテナリース事業への参入、事業領域拡大及び事業ポートフォリオの多様化を実現

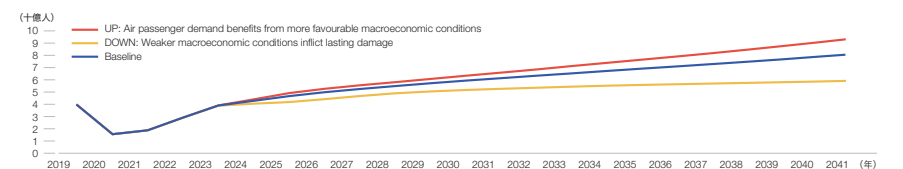
今後の取り組み（未来）

- 宇宙・防衛技術の民間転用による新規ビジネス開拓や投資
- 一般商船の拡充と、洋上風力支援船への投資拡大
- さらなる優良リース資産の積み上げと商材の拡大、アセットマネジメントビジネスの強化
- 収益性や資本効率のさらなる改善を図りつつ、建機事業の地域シェア拡大・商材拡充による収益基盤の強化

主要な市場動向

短期回復・中長期での正常化を見込む航空旅客数予測を捉え、当グループにおける優良資産の積み上げを推進します。

●世界の航空旅客数予測





都市総合開発グループ

不動産とインフラの力で、
地域と社会の暮らしを笑顔とやさしさに満たす

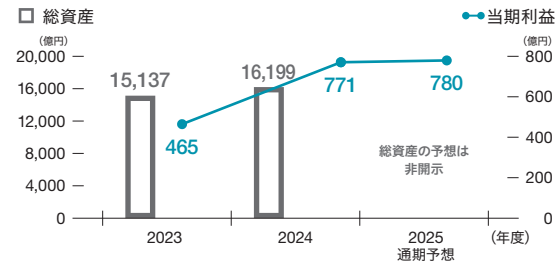
関連する主要な
マテリアリティ



都市総合開発グループCEO
本多 之仁



定量情報(当期利益・総資産・投融資額)



2024年度投融資実績

投融資額 約920億円

主要な投資エリア

- 不動産(日・米・豪・越・印)
- 工業団地・サステナブルシティ(印・越)

グループ事業展開図

- 不動産SBU
- 工業団地・サステナブルシティSBU
- 産業マテリアル&システムSBU
- 物流・保険SBU
- 基幹インフラSBU

日本
サステナブルシティ開発
オフィスビル事業
商業施設事業
住宅事業
物流施設事業
ホテル事業
不動産ファンド運営
物流・保険事業
空港運営事業
地域暖房事業
産業向け設備・機械・サービス・ソリューション
提供事業
建材製造・販売
セメント関連製品販売・生コンクリート製造・販売
PETボトル等回収リサイクル事業



【外部環境】事業環境

機会

- 暮らしの豊かさの追求と安全で災害に強い街づくりに対する需要の高まり
- 地政学的リスクの一層の高まりとグローバルなサプライチェーンの再編
- 都市の成長と産業の発展に伴う不動産、社会インフラ、データインフラの需要増

リスク

- トランプ2.0下におけるグローバルな地政学的リスクの一層の高まり
- 金利、為替、債券市場の乱高下による金融機関の貸し渋りや投資活動の停滞
- 人手不足、資材コスト・インフレ急騰等による開発スケジュールの遅れ

【内部環境】グループの主要な強み

- インフラと不動産の開発・運営と、それらを支える建設関連資材・産業設備及び物流・保険サービスをワンストップで提供するグローバルな都市総合開発力
- 各国・地域の社会課題・ニーズを捉えた事業実績を重ねてきたことによる、行政やパートナーとの長年の信頼関係と地域社会での高いプレゼンス
- 国内不動産業界屈指の資本効率の高さを誇るストラクチャリング能力

事業戦略

- 各SBUが持つ強みから派生した新たな連鎖価値の創出
- 人口増加・経済成長の著しい潜在市場をメインターゲットにしたグローバルな多面展開
- 戦略的不可欠性(当社固有のプレゼンスや戦略・事業方針における親和性が高いパートナー)のある国・地域に注力
- 成長戦略を推進するにあたって「Resilience*1」と「Liquidity*2」の担保

*1 Resilience:収益面での下方耐性に加え、地経学・パートナーリスクや気候変動・災害等への耐性強化

*2 Liquidity:流動性が高く他人資本活用・パートナーストラクチャリングの余地がある市場・案件に注力

中期経営計画2026

中計の進捗(現在)

- 不動産事業において適時の物件売却による利益実現と、優良資産・パイプライン積み増しによるポートフォリオ最良化
- 北ハノイサステナブルシティの土地取得完了、次なるフェーズたるインフラ着工に向けての条件を整備
- GX領域では2件目リノベ物件竣工や低炭素セメント製造の本邦事業化に関する覚書締結、DX分野ではAI関連事業に進出



エミレータス駅
インドグルグラム市での住宅事業

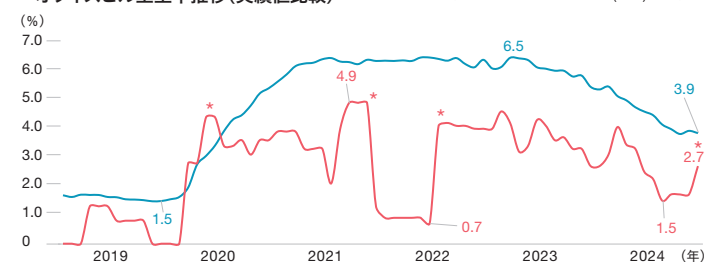
今後の取り組み(未来)

- 事業戦略に基づくグローバル展開の推進
- 各SBUの機能・強みを掛け合わせつなぎ込むことで連鎖価値を生み、新たな事業機会の創出に注力(北ハノイサステナブルシティ、箱崎スマートシティ、米国宅地造成バリューチェーン伸長、工業団地や鉄道の周辺開発等)
- これらをガバナンス・リスクマネジメント面から支えるグループ内Center of Excellenceの強化

主要な市場動向

当社が東京に開発し保有するオフィスビル空室率は都心5区におけるオフィス空室率を下回る値で推移しており、安定的に競争力の高い物件の開発運営実績を積み上げています。

●オフィスビル空室率推移(実績値比較)



*新築物件竣工または物件価値向上を企図したリノベーション工事等に伴う一時的な空室率上昇

出典:三鬼商事のデータを基に当社が作成



メディア・デジタルグループ

メディア・デジタル領域において最先端テクノロジーを
我々の強みと結びつけ、新たな価値を創造し、
サステナブルな社会の実現に貢献する

関連する主要な
マテリアリティ

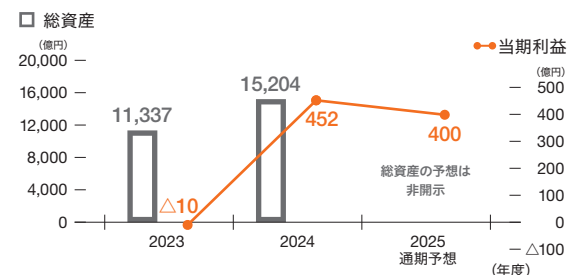


メディア・デジタルグループCEO
加藤 真一

あたらしいを
あたりまえに



定量情報(当期利益・総資産・投融資額)



2024年度投融資実績

投融資額 約3,230億円

主要な投資エリア

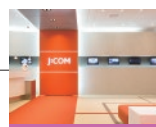
- 国内外デジタル事業領域(ネットワンシステムズグループを含む)、コンテンツ事業領域

グループ事業展開図

- デジタルSBU
- スマートプラットフォームSBU
- 5G SBU
- ケーブルプラットフォームSBU
- メディア・コマース&コンテンツSBU
- 新事業投資SBU



日本
5Gシェアリング事業



日本
ケーブルテレビ事業



日本
テレビ通販事業



日本
デジタル事業



エチオピア
通信事業

グローバルCVC全5拠点スタートアップ投資

[外部環境] 事業環境

機会

- デジタルやデータ活用的重要性の高まりによるIT投資需要の拡大、新たなデジタル技術の社会実装による新市場の創出・拡大(SCSK、グローバルCVC)
- アニメ等の日本コンテンツに対するグローバルな需要の高まり

リスク

- 全産業におけるIT・DX人材の獲得競争の激化
- 政策・規制の変更等、新興国を中心としたカントリーリスクの発現

[内部環境] グループの主要な強み

- IT事業基盤×最先端技術(グローバルCVC事業の投資先)×開発人材
- 直接消費者につながる国内顧客基盤(JCOM:572万世帯、ジュビターショップチャンネル(SHOP):視聴可能世帯数3,208万世帯)
- 海外通信インフラの事業構築・運営ノウハウ

事業戦略

- 国内外デジタル事業の領域拡大・機能強化
- 情報通信インフラ事業の強化・付加価値サービス拡充
- 国内5Gシェアリングインフラ・ソリューション拡充
- ケーブルプラットフォームを活用した新規サービス拡充
- TV・デジタル・リアルを連携させたエンターテインメントショッピングの変革・進化
- アニメ等日本コンテンツのグローバル展開
- グローバルCVC・PE事業パフォーマンスの最大化

中期経営計画2026

中計の進捗(現在)

- 注力分野であるデジタル領域における事業基盤の拡大(SCSKによるネットワンシステムズグループ化)
- 事業ポートフォリオ変革の一環として、ティーガイア株式の譲渡
- メディア領域の強みを活かしたコンテンツビジネスの展開(REMOWへの出資)

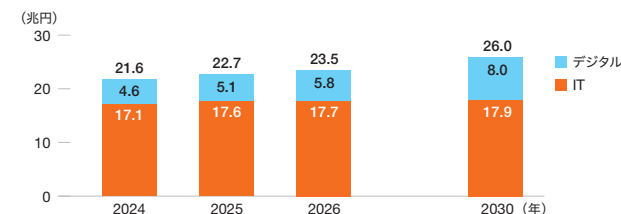
今後の取り組み(未来)

- デジタル領域へのリソースシフト、戦略遂行スピードの強化
- 社会・顧客の変化を捉えた新規ビジネスの創出
- グローバル需要の高まりを捉えた、日本コンテンツ海外展開事業の拡大

主要な市場動向

市場規模は2030年までに26兆円に成長見込み。大きな伸びが期待されるデジタル分野(CAGR10%)での事業基盤拡大を目指します。

●国内IT・デジタルサービス市場の動向



IT: システムインテグレーション/ネットワークインテグレーション及びこれに付随するサービス(開発、保守/運用、導入/施工、プロダクト販売)を対象としており、表中のデジタルを除いた市場環境で表現

デジタル: 上記富士キメラ総研のレポートにおけるDXをデジタルと呼び替えて表示

出典: 富士キメラ総研 2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編

ライフスタイルグループ

生活者目線で、食と健康に関する社会課題に向き合い、暮らしを楽しむ

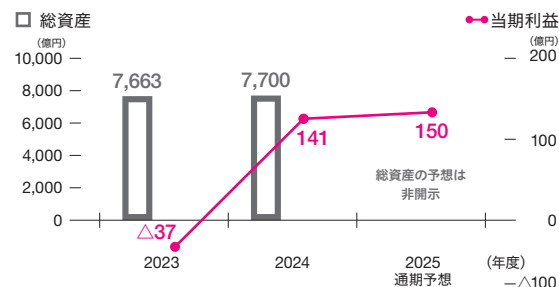
関連する主要な
マテリアリティ



ライフスタイルグループCEO
竹野 浩樹



定量情報(当期利益・総資産・投融資額)



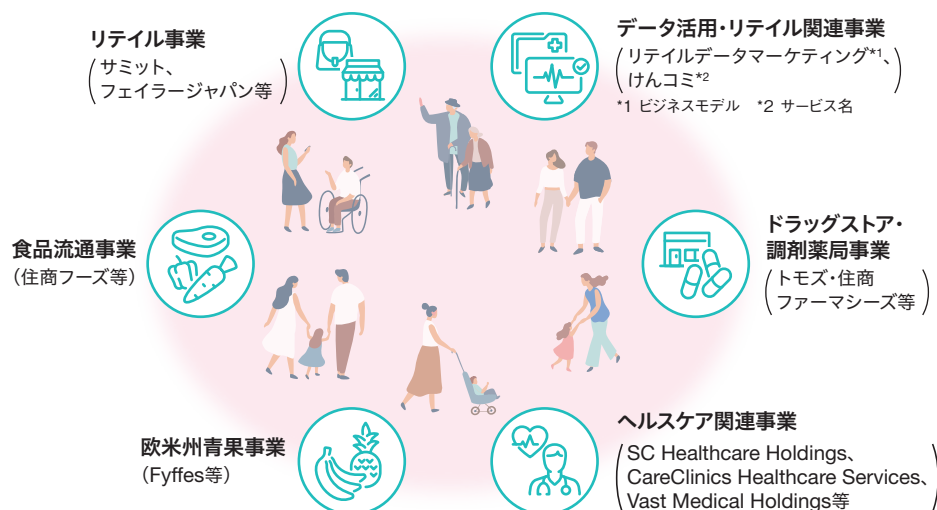
2024年度投融資実績

投融資額 約360億円

主要な投資エリア

- 国内調剤薬局事業
- 北米ヘルスケア事業

グループ事業モデル図



【外部環境】事業環境

機会

- 消費者の購買チャネルの多様化、ニーズの細分化
- 新興国を中心に中間層の台頭を背景とした海外小売市場の拡大
- 国内・先進国での医療コスト抑制に向けた効率化、新興国での医療インフラの整備
- 食品ロスや環境負荷の削減等のSDGsへの関心の高まり

リスク

- 国内の食品スーパー、ドラッグストア、流通大手を含めた競合他社との競争激化
- 気候変動や天候不順、地政学的リスクによる世界の食料供給や生産・物流に関する影響
- 人件費・燃料費の高騰、金利高

【内部環境】グループの主要な強み

- サミットやトモズの運営を通じて培った小売事業の運営ノウハウ及び顧客へのアクセス
- 国内外におけるヘルスケア事業の知見、ビジネスモデルの構築力、プレゼンス
- 強固な食品流通・販売のグローバルプラットフォーム

事業戦略

- 国内外の食品スーパー・ドラッグストア・調剤薬局事業での店舗基盤の拡充及びノウハウ、DX・データ活用による新規事業の展開
- 国内外の医療費高騰という課題解決に向けたプライマリケア・地域包括ケア関連事業の拡大
- 国内外で培った食料・食品の販売・加工のノウハウとネットワークを活かした収益基盤の拡大と成長市場への事業展開

中期経営計画2026

中計の進捗(現在)

- グループの収益基盤である既存事業の着実な成長(国内リテール事業・食料事業業績伸長、東南アジアヘルスケア事業規模拡大)
- 世界最大のヘルスケア市場である北米の事業者への出資・事業参画
- DX・AI活用等によるオペレーション効率化

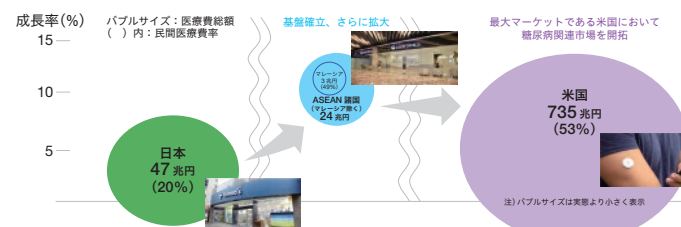
今後の取り組み(未来)

- 既存事業の横連携等グループの強みの結集による収益力の最大化
- 国内外におけるM&A等による事業規模の拡大
- 事業現場を持つ強みを活かしたDX・AI活用等によるオペレーション高度化・収益性拡大

主要な市場動向

適切な医療アクセスが不足している東南アジア地域の課題、日本・米国等の医療費増大という社会課題に対し、患者の利便性と生活水準の向上に寄与すると同時に、医療費抑制・適正化に資するビジネス実現を目指します。

●事業を展開する国の医療費と経済成長率



出典: IMF、WHOの各種データから当社推計



資源グループ

資源開発とそのバリューチェーン構築を通じて、
当社ならではの価値を提供し、日本及び世界の産業の発展と
持続可能な社会の実現に貢献し、人々の豊かな未来を創造する

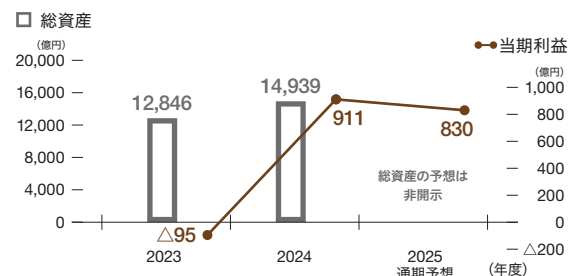
関連する主要な
マテリアリティ



資源グループCEO
矢崎 耕一郎



定量情報(当期利益・総資産・投融資額)



2024年度投融資実績

投融資額 約290億円

主要な投資エリア

- 非鉄金属、鉄鋼原料、発電用燃料、炭素製品等の上中流権益

グループ事業展開図

- 資源グループでは、非鉄金属原料・製品、アルミ、鉄鉱石、石炭及び炭素関連原材料・製品を取り扱う
- 上流から中下流まで、バリューチェーン全体を通してビジネスを展開

上流事業：鉱山の開発事業

- 銅
- 金
- ニッケル
- 銀・鉛・亜鉛
- アルミ
- 石炭
- 鉄鉱石
- ウラン
- マンガン
- 炭素

中下流事業：トレードや製造・加工事業

- △ トレード
- 製造・加工事業



アソマン鉄鉱石・マンガン鉱石事業
(南アフリカ)



アンバトビーニッケルプロジェクト
(マダガスカル)



プレスメタルアルミ製錬工場
(マレーシア)



セロベルデ銅鉱山
(ペルー)



ケブラダ・ブランカ銅鉱山
(チリ)



ムーザ鉄鉱石鉱山
(ブラジル)

[外部環境] 事業環境

機会

- 世界的なエネルギー・トランジションの潮流
- 脱炭素、循環型社会に向けた需要の変化
- 資源開発の高難度化に伴い、ケイパビリティ提供の機会拡大による案件参入機会の増加

リスク

- 地政学的リスクの高まりに伴う、需給構造変化と資源価格ボラティリティの増大
- 鉱山開発の高難度化による、開発リスク、開発・操業コスト等の増加

[内部環境] グループの主要な強み

- オペレーターとして高難度の鉱山事業を操業・経営してきた経験、培ってきたノウハウ
- 競争力、ポテンシャルの高い事業資産
- 市況商品を幅広く扱い、デリバティブを含めたオーダーメイドのトレード機能提供
- 強固なパートナーシップ、業界ネットワーク、グローバルな顧客基盤

事業戦略

- 当グループの強みを活かし、機能をより強化しながら、パートナーとの協業を通じて需要の伸びが期待できる銅等の案件を創出、収益基盤を拡充
- 市況商品デリバティブにおける専門性等も活用したトレード機能の高度化、多岐にわたる優良な取引先基盤を強みとしたマーケットインによる上・中下流一体の事業展開
- 脱炭素や循環型社会といった社会課題解決に資するビジネスバリューチェーンの構築

中期経営計画2026

中計の進捗(現在)

- 資源価格が総じて軟調に推移する中でも、主要上流事業は安定して収益貢献。加えて、中下流ビジネス(製造・加工事業やトレード等)も下支え
- チリ共和国ケブラダ・ブランカ銅鉱山開発プロジェクトは、プロジェクトファイナンスにおける完工条件を達成
- マダガスカルニッケル事業はプロジェクトの体質改善に注力。2024年11月の債務リストラにより財務体質も改善

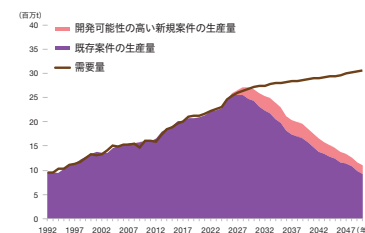
今後の取り組み(未来)

- 新規で優良資産を積み増していくサイクルをつくり上げるとともに、既存の資産についても価値の最大化を図り、次のビジネスチャンスにつなげていく
- ベースメタル中心のポートフォリオの構築や、中下流ビジネスの基盤拡張やオペレーション効率化等を通じた底上げにより、下振れ耐性を強化
- マダガスカルニッケル事業は、引き続き、事業基盤の強化を継続しつつ、あらゆる選択枝を俎上に載せて関係ステークホルダーにとって最適・最良な方針を見定めていく

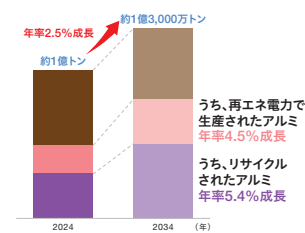
主要な市場動向

銅は、電動化・脱炭素社会への移行に伴い需要は堅調に推移することを見込む一方、開発難易度の上昇等に伴い新規鉱山開発は停滞しており、中長期的には供給不足になることが見込まれます。権益を積み増し、安定供給に貢献します。またアルミ需要、中でも再エネ電力やリサイクル由来のアルミ需要伸長を捉え、グループのアルミ事業基盤拡大を図ります。

● 世界の銅需要と生産量の見通し



● 全世界アルミ需要



The data and information provided by Wood Mackenzie should not be interpreted as advice, and you should not rely on it for any purpose. You may not copy or use this data and information except as expressly permitted by Wood Mackenzie in writing. To the fullest extent permitted by law, Wood Mackenzie accepts no responsibility for your use of this data and information except as specified in a written agreement you have entered into with Wood Mackenzie for the provision of such data and information.



化学品・エレクトロニクス・農業グループ

世界の食料・気候変動問題等の重要社会課題の解決に向けて、循環型経済をはじめとする新たなバリューチェーンを構築し、安心して豊かな暮らしと持続可能な社会の実現に貢献する

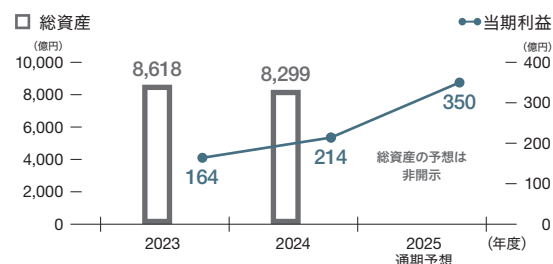
関連する主要な
マテリアリティ



化学品・エレクトロニクス・農業グループCEO
辻垣 卓也

辻垣 卓也

定量情報(当期利益・総資産・投融資額)



2024年度投融資実績

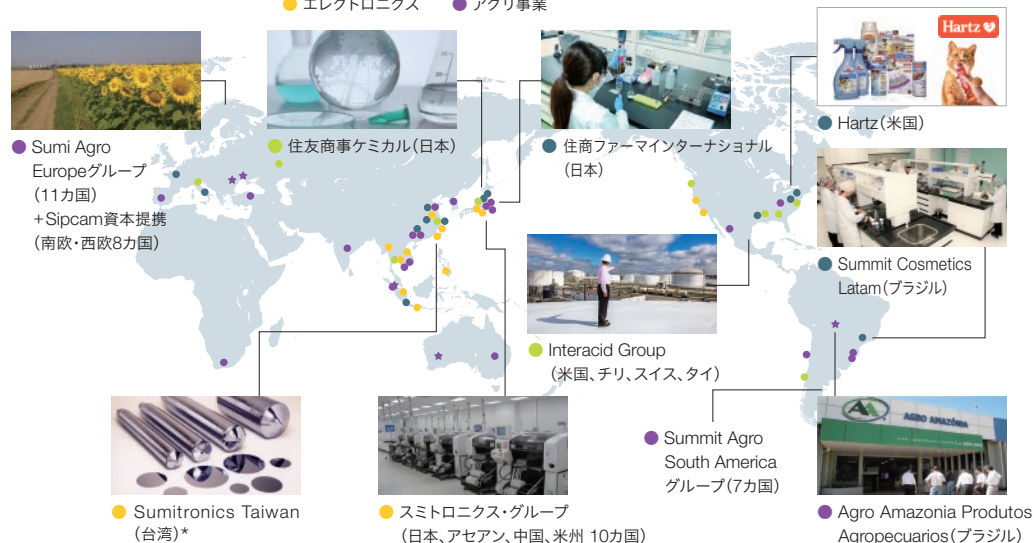
投融資額 約200億円

主要な投資エリア

- チリ・米国バイオ農業事業
- ベトナム農業資材直販事業
- 米国有機化学品販売事業

グループ事業展開図

- 基礎化学品
- エレクトロニクス
- ライフサイエンス
- アグリ事業



*画像提供:SUMCO

【外部環境】事業環境

機会

- 化学品分野での需給バランスの変化、業界構造・トレードパターンの変化
- EV化、ADAS化、IoT化等社会課題解決につながるエレクトロニクスの用途拡大
- 人口増加と食糧需要増加に伴う、農業資材需要増加。環境負荷の小さな農業資材・サービスのニーズ増加

リスク

- 新興国企業の成長に伴う、市場環境の変化
- 気候変動による農業生産への影響、穀物価格・農業資材(特に肥料)の価格ボラティリティの拡大
- 為替変動・人件費高騰による工場採算性低下リスク
- 経済ブロック化と関税の影響及び地政学的リスクによるトレード・事業環境の変化

【内部環境】グループの主要な強み

- 農業資材のグローバル販売ネットワークと情報収集力・調達力、顧客接点を活かした商品・サービス開発力
- 基礎化学品(硫酸含む)トレードでの需給調整、オペレーションノウハウ
- 半導体材料の取引基盤とEMS事業のものづくり力
- 医薬原料・化粧品素材の仕入・販売ネットワーク、アニマルヘルス分野の商品開発・販売力
- グリーン素材ビジネス開発と親和性のある化学品・エレクトロニクス分野のトレード基盤

事業戦略

- 事業ポートフォリオの最適化を通じて、市況リスクへの下方耐性を強化
- トレード機能強化ならびに関連事業展開による付加価値向上
- 農業資材販売分野におけるバイオ農業等の、高付加価値製品販売強化による収益性向上
- 医薬・化粧品・アニマルヘルス分野の収益基盤の強化
- グリーン化、経済安全保障のニーズを踏まえた新規事業モデル推進

中期経営計画2026

中計の進捗(現在)

- 石油化学製品分野の需給バランス・業界構造の変化への対応として、北米事業会社等を活用した新規トレード開発に注力
- 北米硫酸事業会社統合を通じ、同地域のドミナント力を強化
- 事業基盤拡大としてベトナム・ルーマニアの農業資材直販事業、チリ・米国のバイオ農業事業等への出資を実行

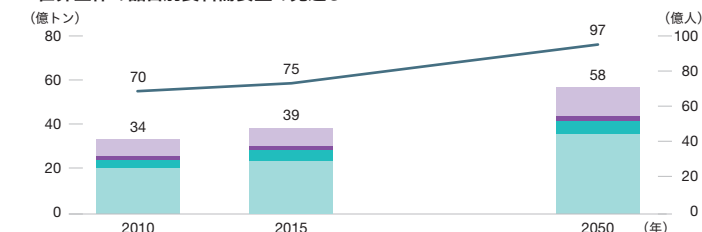
今後の取り組み(未来)

- 化学品トレードの強化、硫酸事業における物流機能拡張・北米成功モデルの他地域展開・トレードとリサイクル事業案件の両輪による半導体材料関連のプレゼンス強化
- アグリ事業の収益性改善や下振れ耐性強化に注力するとともに、バイオ農業等の高付加価値製品の販売を強化
- 医薬原料トレードビジネス拡大及びファーマサービス事業への進出

主要な市場動向

農業資材の安定供給とともに環境負荷の低いバイオ農業等の提供を通じ、食料の安定供給に貢献します。

● 世界全体の品目別食料需要量の見通し



出典:農林水産省大臣官房政策課食料安全保障室、国際連合人口部



エネルギー トランスフォーメーショングループ

安定的かつサステナブルなエネルギーシステムと
カーボンサイクルを実現し、
豊かさと夢にあふれた社会を創る

関連する主要な
マテリアリティ

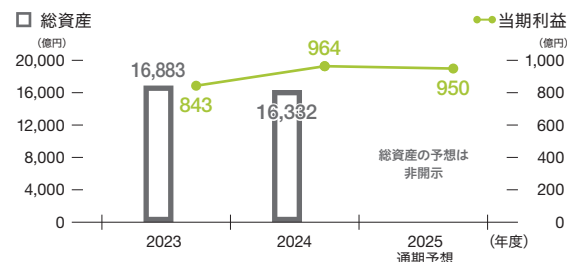


エネルギートランスフォーメーショングループCEO

森 肇



定量情報(当期利益・総資産・投融資額)



2024年度投融資実績

投融資額 約580億円

主要な投資エリア

- インド都市ガス事業
- 国内外再生可能エネルギー関連事業

グループ事業展開図

- 森林事業
- 蓄電事業・設備
- 発電事業
- 電力EPC (サイズ: 累計導入発電量)
- ガスVC・海洋海運

英国
水素製造・供給事業
洋上風力発電事業
天然ガストレード&マーケティング

ベルギー
洋上風力発電事業

フランス
洋上風力発電事業

スペイン
太陽光発電事業

ロシア
森林事業
UAE
火力発電・造水事業

クウェート
火力発電・造水事業

バーレーン
火力発電・造水事業

カタール
LNG事業

エジプト
陸上風力発電事業

ガーナ
火力発電事業
FPSO事業

南アフリカ
陸上風力発電事業

インド
再生可能エネルギー電源
開発・電力供給事業
都市ガス事業

ベトナム
火力発電事業

インドネシア
火力発電事業
地熱発電事業
LNG事業

豪州
火力発電事業
LNG事業

ニュージーランド
森林事業

中国
陸上風力発電事業

タイ
火力発電事業

フィリピン
水力発電事業

米国
陸上風力発電事業
火力発電事業
太陽光発電事業
蓄電設備
LNG輸出事業
天然ガストレード&マーケティング

ブラジル
FPSO事業

日本

- 電力小売事業
- 蓄電事業
- 洋上・陸上風力発電事業
- 太陽光発電事業
- 火力発電事業
- バイオマス発電事業
- 船舶油(適合油)/原重油トレーディング
- LNG/バンカリング
- 国内電力トレーディング
- LPG元売事業
- LPG小売事業

【外部環境】事業環境

機会

- 生成AIをはじめとするIT機器の利用増大に伴う電力消費量の大幅増加
- 脱炭素・循環型社会に向けたエネルギー需要の変化、エネルギー・トランジションの加速
- 世界的な気候変動への取り組みとエネルギー安全保障に対する関心の高まり

リスク

- 新興国サプライヤーや異業種からの新規事業者の参入による競争環境の激化
- 地政学的リスクの高まり、エネルギー市況の変動
- 各国脱炭素政策・規制の変更・後退と脱炭素関連ビジネスへの影響

【内部環境】グループの主要な強み

- 電力・ガス・エネルギー分野で長年培ったグローバルなプロジェクト開発・履行実績
- 各国政府・パートナーとの信頼関係
- 各事業で有する豊かな顧客基盤

事業戦略

- 市場・各国政府との強固な事業基盤を有する既存のエネルギー事業群と、次世代エネルギー分野の事業化を目指すエネルギーイノベーション・イニシアチブ(EII)を束ね、戦略的なトランスフォーメーションを実施。既存収益基盤を維持・拡大しながら、将来の収益の柱を構築
- 各産業セクターのバリューチェーン全体を俯瞰し、地域ニーズを捉えた脱炭素ワンストップソリューション機能を提供することで、新たな収益基盤を拡大

中期経営計画2026

中計の進捗(現在)

- 成長・戦略性が見込める事業・資産への入れ替え促進
- 脱炭素・循環型エネルギービジネスの開発・育成
- 新グループとしての組織体制整備及びグループ内の人財流動化を通じたケイパビリティ補強・リソース最適化



インドネシア マングローブ植林
カーボנקレジット創出事業

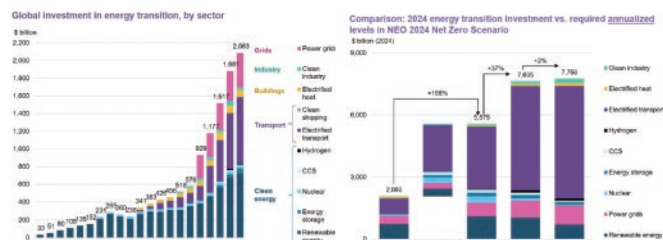
今後の取り組み(未来)

- 成長・戦略性が見込める事業・資産への入れ替え促進
- 高度な収益ポートフォリオ構築を目的に、上流ビジネスを補完しバリューを高めるトレード機能と中下流ビジネスの強化
- EIIの横串機能強化・イノベーションのさらなる促進を通じて、新規事業を実現

主要な市場動向

エネルギーに関するone stop solution providerとして、脱炭素・循環型エネルギービジネスの開発・拡大を通じ当社目標であるカーボンニュートラル2050達成に向け「成長」を追求します。

- エネルギートランジションへの世界的な投資(セクター別)
比較: 2024年のエネルギートランジション投資額 vs.
NEO 2024年ネットゼロシナリオにおける必要な年間投資水準



出典: Bloomberg NEF 2025/1/31発行レポート「Energy Transition Investment Trends 2025」

主要財務指標サマリー (3月31日終了の事業年度)

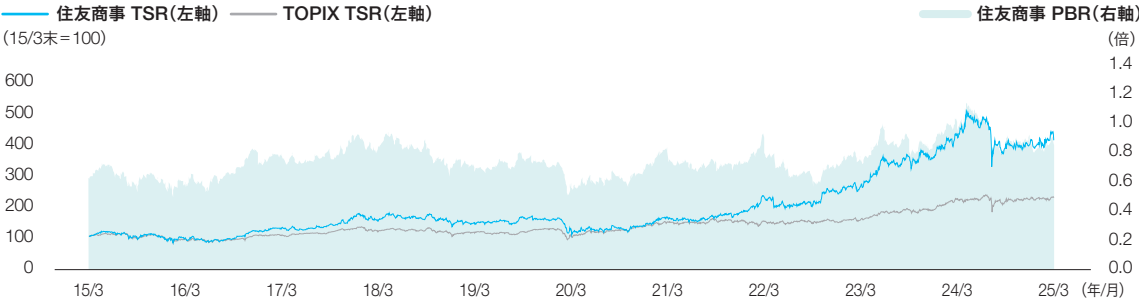
当社は、国際会計基準(IFRS)に基づく連結財務諸表を作成しています。

財務データ	BBBO2017			中期経営計画2020			SHIFT 2023			中期経営計画2026
	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
当期業績：										
売上総利益	¥ 8,941	¥ 8,427	¥ 9,565	¥ 9,232	¥ 8,737	¥ 7,295	¥ 10,096	¥ 12,348	¥ 13,425	¥ 14,448
販売費及び一般管理費	△7,627	△6,938	△7,316	△6,476	△6,774	△6,789	△7,139	△8,117	△9,276	△10,397
利息収支	△26	△17	△58	△116	△156	△55	△12	△115	△163	△273
受取配当金	106	94	107	121	111	86	273	201	137	149
持分法による投資損益	△538	835	1,497	1,271	848	△414	1,768	2,524	1,724	2,770
当期利益又は損失(親会社の所有者に帰属)	745	1,709	3,085	3,205	1,714	△1,531	4,637	5,653	3,864	5,619
事業年度末の財政状態：										
資産合計	78,178	77,618	77,706	79,165	81,286	80,800	95,822	101,054	110,326	116,312
親会社の所有者に帰属する持分	22,515	23,665	25,582	27,715	25,441	25,280	31,978	37,787	44,455	46,485
有利子負債(ネット)*1	27,703	26,279	25,215	24,271	24,688	23,004	22,737	24,844	25,234	26,725
キャッシュ・フロー：										
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,997	3,458	2,953	2,689	3,266	4,671	1,941	2,328	6,089	6,123
投資活動によるキャッシュ・フロー	△854	△1,807	△1,558	△513	△2,034	△1,201	490	△915	△2,192	△4,614
フリーキャッシュ・フロー	5,143	1,651	1,395	2,176	1,232	3,470	2,431	1,413	3,896	1,509
財務活動によるキャッシュ・フロー	△5,072	△2,544	△2,296	△2,332	△577	△4,664	△1,399	△2,505	△4,155	△2,474
										(円)
1株当たり情報：										
当期利益又は損失(親会社の所有者に帰属)：										
基本的1株当たり当期利益(親会社の所有者に帰属)	¥ 59.73	¥ 136.91	¥ 247.13	¥ 256.68	¥ 137.18	¥△122.42	¥ 370.79	¥ 452.63	¥ 315.87	¥ 463.66
希薄化後	59.69	136.81	246.91	256.41	137.03	△122.42	370.53	452.27	315.64	463.32
親会社の所有者に帰属する持分	1,803.95	1,895.81	2,048.93	2,219.11	2,036.48	2,022.83	2,558.24	3,061.92	3,638.06	3,841.68
年間配当金*2	50.00	50.00	62.00	75.00	80.00	70.00	110.00	115.00	125.00	130.00
										(%,倍)
レシオ：										
親会社所有者帰属持分比率(%)	28.8	30.5	32.9	35.0	31.3	31.3	33.4	37.4	40.3	40.0
ROE(%)	3.2	7.4	12.5	12.0	6.4	—	16.2	16.2	9.4	12.4
ROA(%)	0.9	2.2	4.0	4.1	2.1	—	5.3	5.7	3.7	5.0
Debt-Equity Ratio(ネット)(倍)	1.2	1.1	1.0	0.9	1.0	0.9	0.7	0.7	0.6	0.6

*1 有利子負債(ネット)は、有利子負債から現金及び現金同等物と定期預金を控除しています。 *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。

株価関連指標

過去10年間のPBR・TSR*3推移



*3 TSR(トータル・シェアホルダー・リターン)：配当を再投資した場合の投資収益率。

2025年3月末時点のTSR

	保有期間			
	1年	3年	5年	10年
	24年4月-25年3月末	22年4月-25年3月末	20年4月-25年3月末	15年4月-25年3月末
住友商事	△1.63%	81.31%	244.85%	311.33%
TOPIX	0.15%	47.20%	113.65%	117.37%

セグメント情報

(3月31日終了の事業年度)

(億円)

	鉄鋼		自動車		輸送機・建機		都市総合開発		メディア・デジタル		ライフスタイル		資源		化学品・ エレクトロニクス・農業		エネルギー・ フォーメーション		消去又は全社		合計	
	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024
売上総利益	1,914	1,883	1,564	1,662	1,844	2,003	1,171	1,196	1,336	1,642	2,180	2,362	464	479	1,472	1,539	1,574	1,660	△93	22	13,425	14,448
販売費及び一般管理費	△960	△1,041	△908	△1,029	△1,302	△1,525	△681	△725	△970	△1,189	△2,064	△2,223	△374	△336	△1,003	△1,186	△854	△988	△160	△154	△9,276	△10,397
持分法による投資損益	131	119	319	149	844	903	△27	113	5	280	61	69	60	631	55	86	277	419	-	-	1,724	2,770
当期利益又は損失(△)	692	684	518	512	962	1,015	465	771	△10	452	△37	141	△95	911	164	214	843	964	363	△45	3,864	5,619
資産入替関連及び特殊損益	約+10	約△10	0	約+10	約+280	約+230	約△20	約+50	約△260	約+180	約△100	約+20	約△820	約+40	約△60	約△20	約△150	約△40	約△10	約+10	約△1,140	約+470
基礎的収益	約680	約700	約520	約500	約680	約780	約480	約720	約250	約280	約70	約120	約720	約870	約230	約230	約990	約1,000	約380	約△50	約5,010	約5,150
キャッシュ・フロー収益力*1	736	717	710	704	864	1,044	556	560	781	896	182	212	846	665	383	372	836	1,031	470	275	6,364	6,476
投融資実績	約70	約390	約210	約180	約1,330	約950	約1,140	約920	約650	約3,230	約220	約360	約380	約290	約280	約200	約910	約580	約30	約180	約5,200	約7,300
総資産	11,448	11,705	8,396	8,486	15,820	17,369	15,137	16,199	11,337	15,204	7,663	7,700	12,846	14,939	8,618	8,299	16,883	16,332	2,177	79	110,326	116,312
営業債権及び その他の債権及び 棚卸資産	7,757	8,017	2,700	2,714	4,550	5,148	5,424	5,686	1,144	2,122	1,863	1,958	4,247	5,555	5,651	5,287	3,974	7,306	△1,797	△2,047	35,514	41,745
のれん	50	51	220	232	383	434	-	-	175	1,792	485	561	-	-	104	145	-	-	1	1	1,418	3,215
単体従業員数(名)*2	-	416	-	362	-	291	-	595	-	382	-	261	-	394	-	364	-	646	-	1,252	-	4,963
連結従業員数(名)*2	-	5,380	-	10,124	-	11,591	-	4,948	-	20,816	-	16,446	-	842	-	7,214	-	3,105	-	2,861	-	83,327

注)2024年4月1日付の機構改正に伴い、2023年度実績を組み替えて表示しています。

*1 キャッシュ・フロー収益力=(売上総利益+販売費及び一般管理費(除く貸倒引当金繰入額)+利息収支+受取配当金)×(1-税率)+持分法投資先からの配当+減価償却費+リース負債支払

*2 2024年4月1日付の機構改正に伴い、新組織ベースの2023年度内訳は算出しておりません。

非財務指標サマリー

(3月31日終了の事業年度)

人事データ

		2022年度	2023年度	2024年度
人員データ	従業員数(連結)	78,235名	79,692名	83,327名
	従業員数(単体)*1	5,223名	5,152名	5,086名
	海外派遣者数	921名	926名	934名
	新卒採用者数	101名	100名	98名
	男性／女性	72名／29名	63名／37名	62名／36名
	キャリア採用者数	75名	88名	64名
	障がい者雇用率*2	2.25%	2.29%	2.45%
	女性管理職数*3	232名	267名	306名
	女性管理職比率*3	8.4%	9.6%	10.4%
	平均年齢	43.2歳	43.1歳	43.2歳
	平均勤続年数	18年5カ月	18年4カ月	18年4カ月
	男性	19年1カ月	18年11カ月	18年10カ月
	女性	16年6カ月	16年6カ月	16年6カ月
男女間賃金差異*4	58.7%	59.0%	61.4%	
働き方	月間法定時間外平均	10時間55分	9時間51分	9時間51分
	有給休暇取得日数(全社平均)	13.7日	14.3日	14.1日
	配偶者出産休暇取得者数	86名	86名	109名
	子の看護欠勤取得者数	194名	243名	266名
	育児休暇取得者数	112名	111名	141名
	男性／女性	61名／51名	48名／63名	89名／52名
	男性育児休業取得率*5	67.0%	63.6%	78.6%
	短時間勤務制度利用者数	195名	190名	187名
能力開発 研修*6	海外研修者数	60名	65名	64名
	のべ講座数	1,705講座	1,063講座	3,970講座
	のべ研修受講者数	92,446名	40,530名	65,432名
	のべ総研修受講時間	177,320時間	106,605時間	142,460時間
	従業員1人当たりの平均時間	32.3時間	21.2時間	28.7時間

*1 海外支店・出張所・駐在員事務所が現地で雇用している従業員を含みます。

*2 当該年度6月1日時点の数値です。

*3 翌年度4月1日時点の数値です。

*4 男女間賃金差異の計算対象項目：例月給(基本給、出向手当、別居手当、在宅勤務手当、時間外勤務手当、管理職深夜割増手当、賞与)
差異理由：当社における男女間の賃金差は、女性管理職比率の構造的な違いが主な要因です。特に、部長・課長・係長等各等級で比較した場合、同一等級での性別による処遇の差はありません。当社では2022年にコース別人事管理を廃止し、職掌を一本化した上で、個々人のスキル・能力・意欲等に応じて柔軟にキャリア形成ができる制度へ移行しました。また、職務・成果に基づく任用・登用の徹底を進めています。こうした取り組みを通じて、2030年度までに女性管理職比率20%以上の実現を目指すとともに、中長期的には賃金差のさらなる縮小が見込まれます。

*5 男性の育児休業取得率は「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(平成3年法律第76号)の規定に基づき「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成3年労働省令第25号)第71条の6第2号における育児休業等及び育児目的休暇の取得割合を算出したものです。

*6 住友商事社員及び海外拠点や事業会社における採用社員を対象にした本社主催の研修です。2023年度より算出対象範囲を一部変更しています。2024年度からは、e-learningプラットフォームの「LinkedIn Learning」を導入しています。

環境データ

Scope1/2

集計対象単位*7:住友商事連結グループ(単体及び連結子会社)
(千t-CO₂e)

	2022年度	2023年度	2024年度
Scope1(エネルギー起源CO ₂)	1,268	4,485	6,630
Scope1(エネルギー起源CO ₂ 以外のGHG排出量)	260	45	36
Scope2	553	572	490

Scope3

集計対象単位:住友商事連結グループ(単体及び連結子会社)*8
(百万t-CO₂e)

カテゴリ	2022年度	2023年度	2024年度
1 購入した製品・サービス	－	－	32.7
2 資本財	－	－	0.6
3 Scope1、2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動	－	－	4.5
4 輸送、配送(上流)	－	－	2.3
5 事業から出る廃棄物	－	－	0
6 出張	－	－	0
7 雇用者の通勤	－	－	0
8 リース資産(上流)	－	－	－
9 輸送、配送(下流)	－	－	0.3
10 販売した製品の加工	－	－	1.0
11 販売した製品の使用	－	－	38.0
12 販売した製品の廃棄	－	－	0.2
13 リース資産(下流)	－	－	20.1
14 フランチャイズ	－	－	－
15 投資	－	－	17.8

*7 集計対象範囲の決定においては、GHGプロトコルの経営支配力基準を適用しています。

*8 重要性の観点より、事業収益規模が小さくかつ多排出事業に該当しない一部事業会社を除きます。

注1) GHGプロトコル「Corporate Value Chain(Scope3) Accounting and Reporting Standard」及び環境省が主導するグリーンバリューチェーンプラットフォームの各種情報源を参照しています。

注2) 第三者商品の売買取引(トレーディング)については、IFRS15号収益認識基準に基づき、当社グループが本人取引に該当する場合に限ります。

注3) 住友商事連結グループ間取引については、同一の排出源に対しダブルカウントが明らかな場合のみ、グループ内の二重計上を排除する目的で対象外とします。

コーポレートガバナンスデータ

	2022年度	2023年度	2024年度*9
取締役数	11名	11名	11名
社内取締役数	6名	6名	6名
社外取締役数	5名	5名	5名

*9 2025年6月の第157期定時株主総会において、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社への移行を決議しており、上記総会終了後の人員数は監査等委員でない取締役10名(うち、社外取締役5名)、監査等委員である取締役5名(うち、社外取締役3名)です。

企業情報 (2025年3月31日現在)

会社概要

商号	住友商事株式会社
設立年月日	1919年12月24日
資本金	2,210億円
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*1	315社 (日本92社 海外223社)
持分法適用会社	192社 (日本46社 海外146社)
合計	507社
従業員数	5,086*2人 (連結ベース 83,327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/ja/jp

*1 連結子会社が保有する関係会社のうち、当該連結子会社にて連結または持分法処理されているもの(2025年3月31日現在、子会社339社、持分法適用会社72社)については、上記会社数から除外しています。

*2 海外支店・出張所・駐在員事務所が雇用する従業員123人を含みます。

株式情報

定時株主総会	毎年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	☎ 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。公告掲載の当社コーポレートサイトは下記の通りです。 https://www.sumitomocorp.com/ja/jp
上場証券取引所	東京
証券コード	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 名義書換代理人	Citibank, N.A. Depository 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	1,211,099,367株(自己株式1,092,736株を含む)
株主数	301,068名

大株主

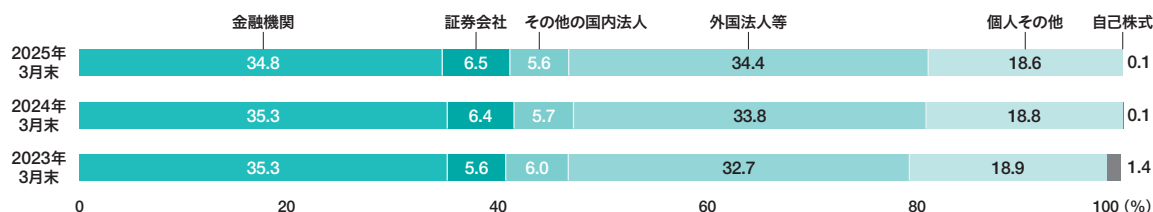
順位	株主名	持株数(千株)	持株比率*3(%)
1	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	198,114	16.37
2	BNYM AS AGT/CLTS 10 PERCENT	119,617	9.89
3	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	62,996	5.21
4	住友生命保険相互会社	30,855	2.55
5	STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	21,653	1.79
6	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	17,846	1.47
7	JPモルガン証券株式会社	17,509	1.45
8	ゴールドマン・サックス証券株式会社 BNYM	16,737	1.38
9	JP MORGAN CHASE BANK 385781	16,643	1.38
10	三井住友海上火災保険株式会社	15,000	1.24

*3 持株比率は、自己株式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。

株価／出来高



株主構成比



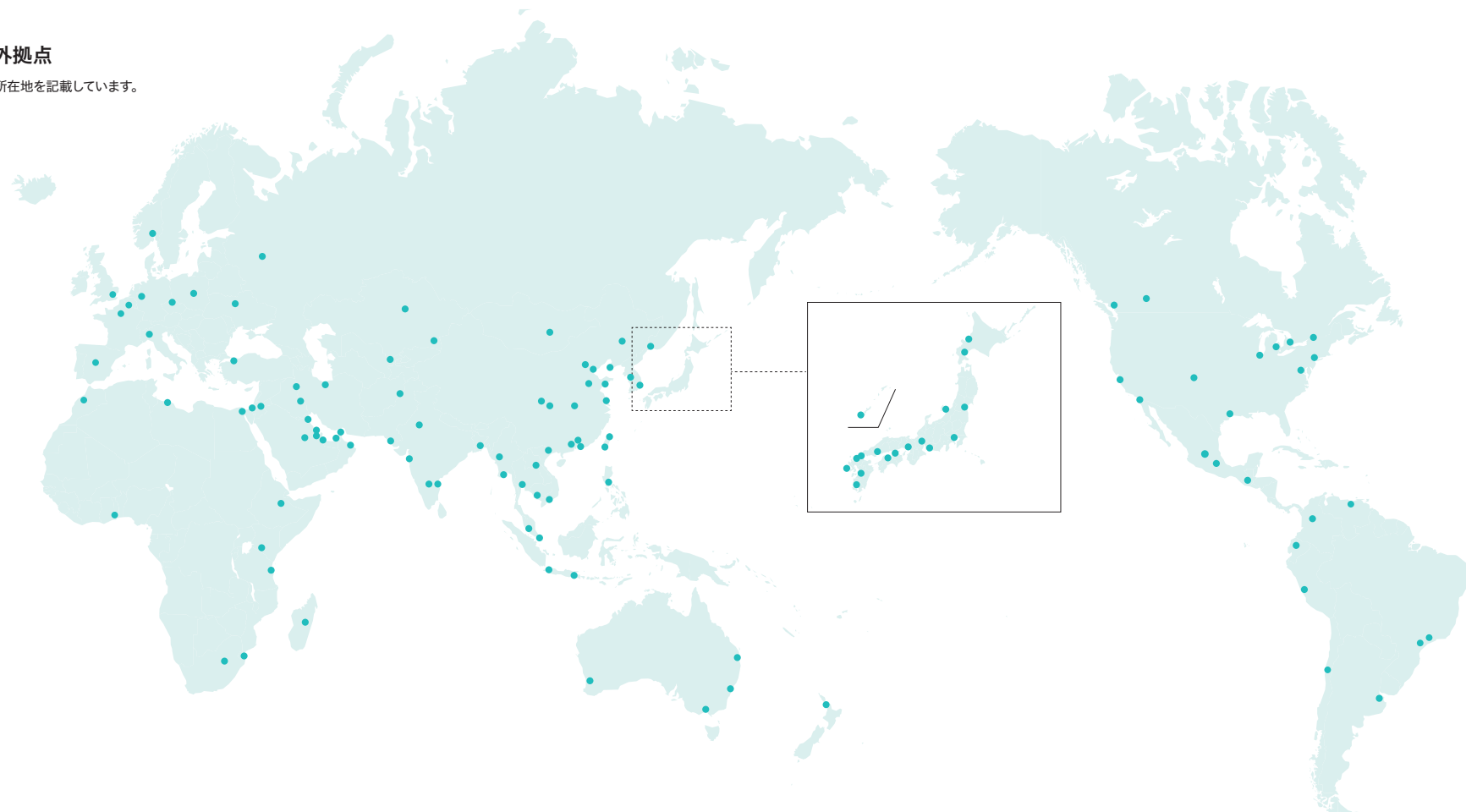
注) 持株比率は、小数点第2位以下を四捨五入しているため、合計は必ずしも100%にはなりません。

グローバルネットワーク

(2025年4月1日時点)

国内・海外拠点

注) 事業所の所在地を記載しています。



海外63カ国・地域

36 法人 80 拠点 2 支店 2 拠点

1 出張所 1 拠点 21 事務所 21 拠点

合計 104 拠点

国内

本社 10 拠点
3 法人 10 拠点

6 支社 10 拠点

合計 21 拠点

事業所数

125 拠点 64 カ国・地域

連結対象会社数(2025年3月31日時点)

507 社* 65 カ国・地域

*連結子会社が保有する関係会社のうち、当該連結子会社にて連結または持分法処理されているもの(2025年3月31日現在、子会社339社、持分法適用会社72社)については、上記会社数から除外しています。

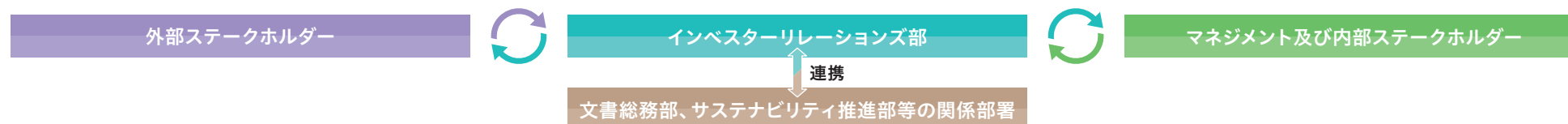
ステークホルダーとの対話

当社は、情報開示方針のもと、株主・投資家の皆様をはじめとする外部ステークホルダーとのエンゲージメント強化に努めています。インベスターリレーションズ部では、「能動的な開示」「真摯な対話」「適時適切な共有」「建設的な提言」の4つの活動指針を掲げています。社内関係部署と連携して能動的に情報発信し、対話を通じて意見収集を行います。得られたご意見を社内にフィードバックの上、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた提言・議論を実施しています。この活動サイクルを回すことで、外部ステークホルダーの当社グループへの理解の深化と、内部ステークホルダーである全役職員の戦略遂行・価値創造の実行力の発揮に貢献し、策定したミッション「マーケットからの正しい評価を獲得し、当社の企業価値向上に貢献する」を達成します。



活動指針・実績

▶ P24 ▶ 詳しくは「資本コストや株価を意識した経営」へ



外部ステークホルダーへの能動的な開示・真摯な対話

情報開示方針に基づき、財務・非財務の両側面において適切な情報開示と説明拡充に努めています。また、当社グループへの理解の深化、ステークホルダーの皆様のご意見収集を目的として、年間を通じ、株主・投資家の皆様と積極的に対話の機会を設けています。

2024年度実績

- 面談実績: 約340社 (うちESG・SR*1面談: 29社)
[マネジメント出席回数: 社長24社、CFO39社]
- IR Day 2024開催
- 個人投資家説明会: 年9回 (総参加者数 6,568名)

対話の内容

- **成長戦略**
中期経営計画2026で掲げた事業ポートフォリオ変革の進捗や、成長分野や再構築事業の進捗、外部環境の影響 等
- **利益成長のVisibility**
2026年度 6,500億円に至る利益成長の実現可能性、前中計・現中計で実施した投資のリターン、資産入替の進捗 等
- **サステナビリティ**
取締役会の構成・議題等ガバナンス関係や、気候変動関連の財務インパクト・分析、Scope3の開示、経営戦略と人財戦略の連環 等
- **市場からの評価に対する受け止め**
時価総額 (株価) 等の対外的な評価について 等

マネジメント及び内部ステークホルダーへの適時適切な共有・建設的な提言

外部ステークホルダーからの評価・意見を、マネジメントを含む内部ステークホルダーにフィードバックするとともに、経営の向上に資する提言と議論を実施しています。

2024年度実績

- 経営会議: 年7回
- 取締役会: 年5回
- 社長定例会議: 年4回
- コーポレート・コミュニケーション委員会: 四半期に1回
- IR・SR分科会: 月1回
- IR Quarterly Report*2: 毎四半期発行
- 社内IR説明会開催

フィードバックを踏まえて実施した施策

- **成長戦略**
2024年度 主な成長分野を中心に過去最高レベルの投融資を実行するとともに資産入替を推進し、事業ポートフォリオの新陳代謝を加速
主な成長分野における収益基盤拡大の進捗状況と今後の方針、ならびにダウンスайдシナリオとその打ち手を決算説明会等で開示
- **利益成長のVisibility**
利益成長の実績、予想について、成長分野や再構築ごとの貢献幅や新規投資の利益貢献等を開示
決算説明会資料をはじめとする開示資料において、主要事業における収益モデルの解像度を上げて開示
- **サステナビリティ**
監査等委員会設置会社への移行、社外取締役過半数化によるガバナンス強化に加え、GHGプロトコルに沿った算定を実施。また、人的資本における基盤強化についての開示を拡充
- **市場からの評価に対する受け止め**
統合報告書にて、過去10年間ににおける業績・時価総額の推移 (現在の立ち位置) について簡潔に総括

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
- FTSE Blossom Japan Sector Relative Index



FTSE4Good



FTSE Blossom
Japan Index



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

- S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数
- SOMPOサステナビリティ・インデックス
- MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数*

2025



Sompo Sustainability Index

2025 CONSTITUENT MSCI日本株
ESGセレクト・リーダーズ指数

*当社のMSCI指数への組み入れ、及び本ページにおけるMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたは指数名称の使用は、MSCIまたはその関連会社による当社への後援、保証、販促には該当しません。MSCI指数はMSCIの独占的財産です。MSCI指数の名称及びロゴはMSCIまたはその関係会社の商標またはサービスマークです。

● その他の外部評価

- 一般社団法人 日本IR協議会「“共感!”IR賞(共感賞)」に選定



- CDP調査にて、気候変動「B: マネジメントレベル」、ウォーター、フォレスト「A-: リーダーシップレベル」評価
- 環境省第6回ESGファイナンス・アワード・ジャパン「環境サステナブル企業部門」環境サステナブル企業に選定



- 厚生労働省次世代認定マーク「プラチナくるみん」
- 女性活躍推進法に基づく優良企業「えるぼし」企業認定
- PRIDE指標「ゴールド」認定
- 経済産業省「健康経営優良法人」



- 総務省「テレワーク先駆者百選」
- 経済産業省「DX認定制度」に基づく「DX認定取得事業者」選定

