

# 金属

## 主要分野

- 鋼材
- 鋼管
- 非鉄金属製品

## 組織名

- 金属業務部
- 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



## 目指す姿

中長期的な成長戦略に立脚したユニークな事業ポートフォリオを構築し、圧倒的な収益力と安定性を兼ね備えた組織を目指します。

堀江 誠  
金属事業部門長

### 鋼材分野

- ・ 鉄道用のレール・車輪・車軸といったニッチ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

### 鋼管分野

- ・ 世界最大級の油井管取扱量、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

### 非鉄金属製品分野

- ・ 有力パートナーとのグローバル成長戦略の共有

## 強み

### 鋼材分野

- ・ 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

### 鋼管分野

- ・ 産油国における現地化要求への対応、マーケティング活動へのICT活用

### 非鉄金属製品分野

- ・ アルミ地金の原料となるボーキサイト・アルミナの安定供給確保

## チャレンジ

### 鋼材分野

- ・ 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

### 鋼管分野

- ・ 油井管に隣接するOFE事業への参入、油井管市場でのシェア拡大、Edgen Groupのネットワークを活用したビジネス基盤の拡大

### 非鉄金属製品分野

- ・ 燃費規制強化に対応するための自動車軽量化

## 機会

### 鋼材分野

- ・ 中国産鋼材の供給過剰と鋼材市況の乱高下
- ・ 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等のビジネス環境の劇的な変化

### 鋼管分野

- ・ 石油・ガス開発業界の購買方式の変更、関連業界の合従連衡による業界構造の変化、鋼管を代替する新素材の普及

### 非鉄金属製品分野

- ・ 中国産アルミ製品との競合激化

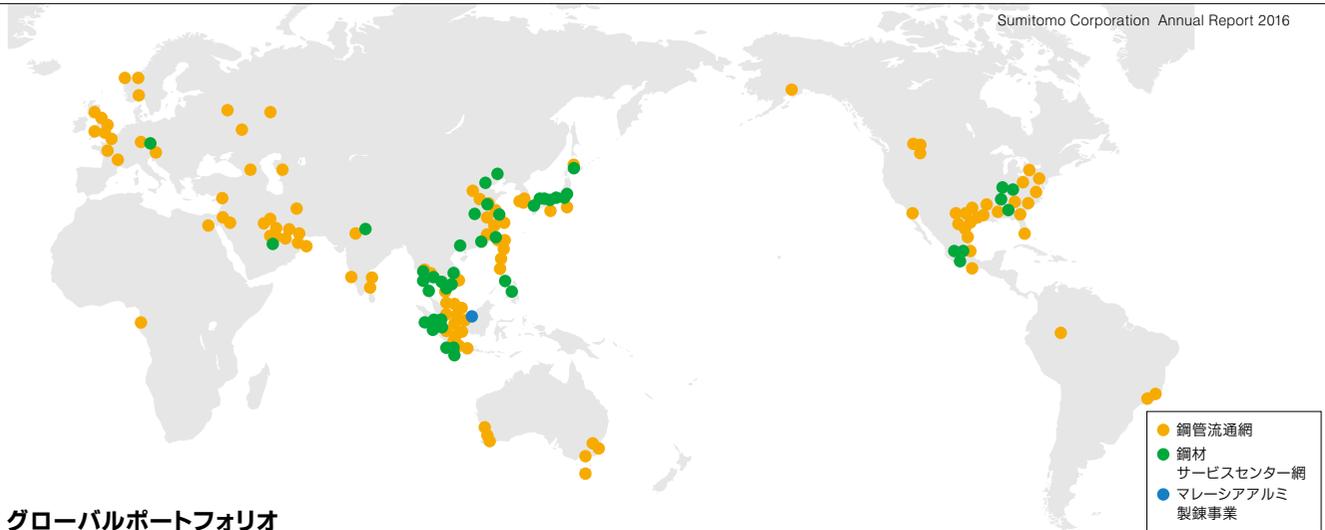
## リスク

## 業績ハイライト (億円)

	2014年度	2015年度	2016年度予想
売上総利益	1,035	773	740
営業活動に係る利益	374	116	-
持分法による投資利益	91	47	-
当期利益 (親会社の所有者に帰属)	325	120	120
基礎収益	337	135	-
資産合計	8,776	6,742	-

## 2015年度の実績

中国での日系自動車メーカー向け取引が堅調だったことから、海外スチールサービスセンター事業が概ね堅調に推移しました。一方、原油価格の下落や非鉄金属商品価格の下落により、北米鋼管事業やマレーシアでのアルミニウム製錬事業が減益となったことで、当期利益は前年度比205億円減益の120億円となりました。



## グローバルポートフォリオ

### 目指す姿に向けての戦略

#### 収益の柱

- **鋼管ビジネス**  
油井管ビジネスを基盤に関連分野でバリューチェーンを拡大
- **輸送機金属製品ビジネス**  
鉄道分野（レール、車輪、車軸、メンテナンス）でのドミナントな地位を築く  
自動車関連分野における鋼材から部品までを網羅するリーディングサプライヤーを目指す  
既存スチールサービスセンターのシナジー追求

#### 育成ビジネス

- **アルミ地金・圧延品ビジネス**  
川上（製錬）～川中（圧延）にてバリューチェーンを拡充
- **線材特殊鋼ビジネス**  
自動車部品関連分野における現地調達化の流れに対応
- **電磁鋼板ビジネス**

### 2015年度の総括

油井管ビジネスでは、サプライチェーンマネジメントの高度化を通じた顧客基盤の継続的な強化に取り組みました。また、油井用資機材分野におけるビジネスチャンスの発掘に向け、組織横断的な活動も継続しました。変圧器の素材である方向性電磁鋼板の品質要求の高まりを受け、トルコで電磁鋼板加工会社に参画しました。マレーシアのアルミ製錬事業では、第3系列拡張計画の建設を予定より早く完工させ、フル操業を早期に達成すべく取り組みました。

### BBBO2017における成長戦略

輸送機金属製品ビジネスにおいては、鉄道分野（レール、車輪、車軸、メンテナンス）で圧倒的な地位を築くことを目指し、自動車関連分野では鋼材から部品までを網羅するリーディングサプライヤーに向けた取り組みを強化します。鋼管ビジネスでは、油井管ビジネスを基盤に、油井資機材・サービス分野への展開を図ります。アルミ地金・圧延品ビジネスにおいては、川上（製錬）から川中（圧延）にかけてのバリューチェーンを拡充します。

### 社会的課題解決に向けた取り組み

#### 電気自動車の普及を支える二次電池の製造を支援

経済発展に伴い大気汚染が深刻化する中国では、環境に配慮した電気自動車の導入が進められている一方で、そのキーデバイスの一つである二次電池の供給が不足するという事態が生じています。

住友商事グループの住商メタレックス（株）は、複数の設備メーカーとタイアップし、日本製設備を用いた二次電池製造ラインを構築するために必要な、個別設備購入、設備の連結・調整といった業務を行うことで最適な製造ライン構築を支援し、中国での安全で効率的な二次電池製造に貢献しています。



二次電池を搭載したEVバス（電動バス）

## 金属

## 主要分野の概況

## 鋼材分野

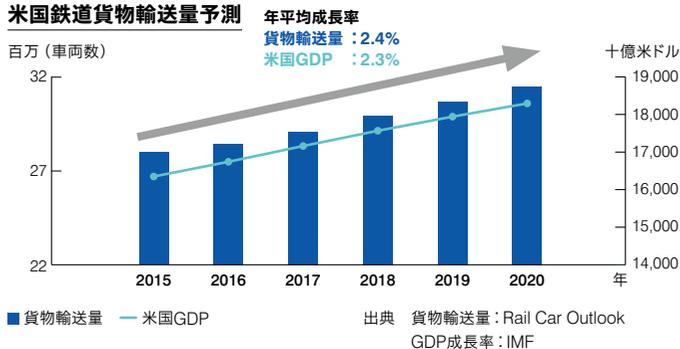


鋼材加工を行う東莞頂鋒金属制品有限公司 外観

## 機会とリスク

鋼材は多様な用途があり、例えば、新興国での鉄道インフラ整備・先進国でのモーダルシフトにより鉄道関連向け鋼材（レール、車輪、車軸）は安定的な需要増加が見込まれるとともに、安全性への意識向上から、信頼性の高い部材やメンテナンスへのニーズも高まっています。一方、中国を震源地とする鋼材供給過剰問題、その結果としての世界各国での通商問題がリスクとなっています。

## 米国鉄道貨物輸送量予測

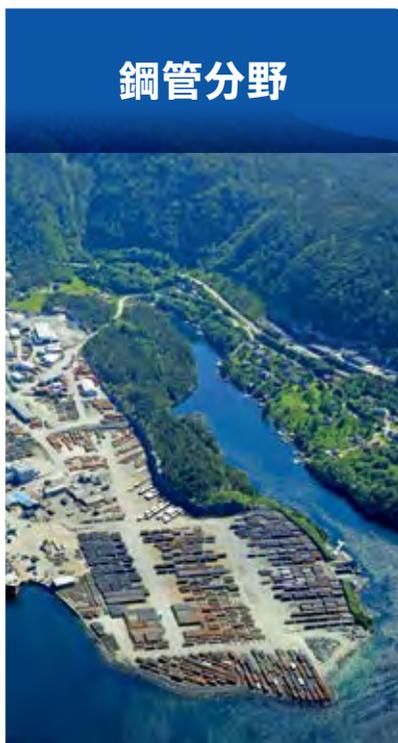


## 成長戦略

新興国を中心に世界13カ国で展開する32社のスチールサービスセンター事業を基盤として、多様性ある鋼材トレードから新たなシナジーを追求します。特に、鉄道分野では信頼性の高い部材の供給に加えてメンテナンスにも事業領域を拡大し、自動車関連分野では、グローバルでの自動車生産拠点に張り巡らせた加工拠点を通じた集中購買機能の強化に取り組みます。

米国の鉄道貨物輸送量は、石炭輸送量の減衰の影響を受け、足元は停滞しているものの、中長期的に見て緩やかな人口増と米国GDPの増加に伴い、堅調に推移するものと推測します。鉄道用資機材のマーケット環境としても、引き続き堅調に成長する市場と考えます。

## 鋼管分野



鋼管在庫ヤード(ノルウェー)

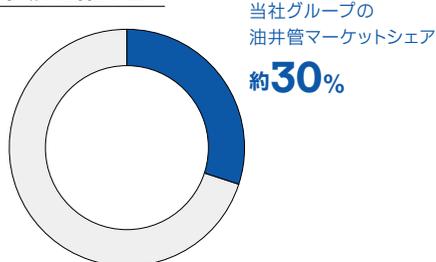
## 機会とリスク

エネルギー需要は今後も堅調に推移すると思われる、石油・ガスの開発や輸送に使われる鋼管需要も中長期的に回復・増加基調に戻ると見込んでいます。現在の油価低迷は、事業買収による新規事業への参入機会になる可能性がある一方、石油・ガス業界の事業モデルの変化や、合従連衡による業界構造そのものの変化を生じさせるリスクがあります。

## 成長戦略

北海、中東、CIS、アジア大洋州、北米などの主要産油国・地域で、信頼性の高いサプライヤーが製造する高品質な鋼管を、当社ならではの技術サービス・物流サービスとともに供給し、石油・ガスの経済的かつ安定的な生産に貢献していきます。また、油井周辺で使われる機器やサービスに関連する事業を開発し、ビジネス基盤の拡充にも努めていきます。

## 米国市場の当社シェア



当社は傘下の大手油井管問屋を通じて、世界最大の油井管市場である米国で3割程度のシェアを有し圧倒的な存在感でビジネスを展開しています。2013年にはEdgen Groupも加わり、バリューチェーンをさらに拡大し幅広い顧客ニーズに応える体制を整え、エネルギー関連分野の発展に貢献しています。

## 非鉄金属 製品分野

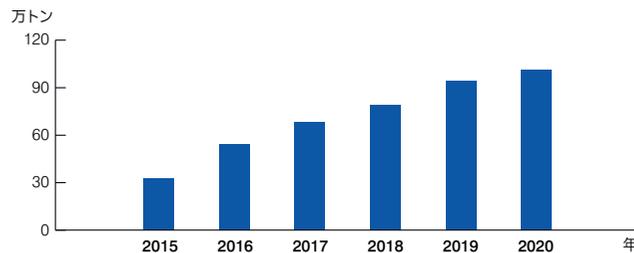


マレーシアPress Metal アルミ製錬事業

### 機会とリスク

世界各地域で高まる燃費規制に対応するため自動車軽量化へのニーズは引き続き強く、自動車用アルミ板が今後も積極的に採用されていく見込みで、米国及び欧州を中心に、その需要は大幅に増加すると予測されています。一方で、中国産アルミ製品との競合激化やアルミ地金の原料となるボーキサイト・アルミナの安定供給確保といったリスクがあります。

### 北米・アルミ自動車材需要予測



燃費規制の厳格化に対応する自動車軽量化が求められており、自動車用アルミ板の需要拡大が見込まれます。最大需要地の米国では、30万トン程度の需要（2015年）が2020年頃には100万トン強へ急拡大すると予測され、当社はアルミ圧延会社に参画するとともに自動車用アルミ板の表面処理事業にも進出して、伸長する需要に対応していきます。

### 成長戦略

国内トップクラスを誇るアルミ地金販売実績を基盤として、グローバルプレーヤーとの関係を強化し、戦略を共有しつつ、コスト競争力のあるバリューチェーンを拡充します。川上では、マレーシアでのアルミ地金製錬事業を推進し、川中の圧延分野では北米での事業展開に加え、自動車用アルミ板ボディ材の製造事業にも参画し、成長するアルミ需要を捕捉します。

## プロジェクト紹介

### 中長期的な成長が見込まれる自動車市場への鋼材供給

メキシコの自動車生産台数は、メキシコ国内及び主要輸出先の米国における自動車需要が堅調に推移することにより、2020年までの平均で毎年8%ほどの成長が見込まれています。自動車生産に必要な自動車用鋼板・部材向けの鋼材需要も旺盛で、加工供給能力の強化が求められています。

住友商事グループが100%出資するメキシコのスチールサービスセンター、Servilamina Summit Mexicana S.A.de C.V (SSM) は、この旺盛な需要に応えるために、第三工場の建設を開始しました。第三工場の稼働開始により、加工供給能力を向上させるとともに製品の高付加価値化や倉庫機能の提供も行うなど、顧客の多様なニーズにより一層応えることで、収益性を向上させていきます。



SSM第三工場の完成予想図

### 価値を生み出すビジネスモデル

