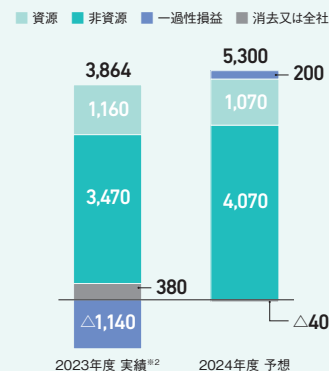


グループ事業一覧

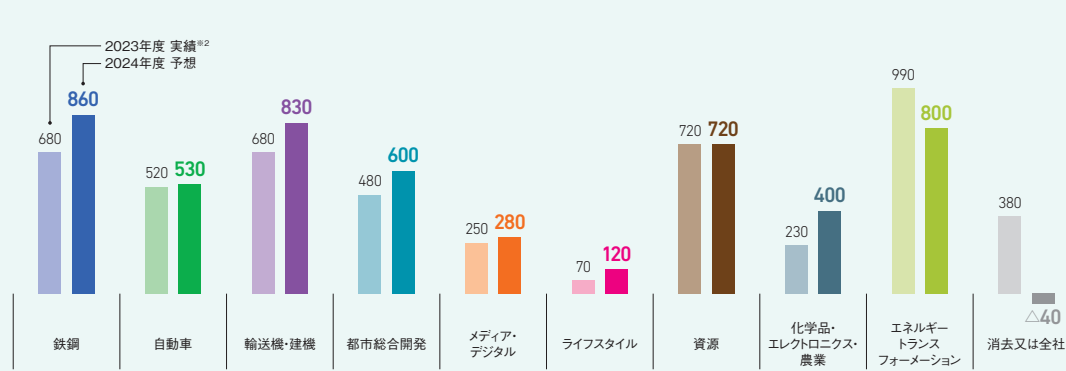
グループ	鉄鋼グループ	自動車グループ	輸送機・建機グループ	都市総合開発グループ	メディア・デジタルグループ	ライフスタイルグループ	資源グループ	化学品・エレクトロニクス・農業グループ	エネルギー・エネギートランスフォーメーショングループ
SBU※1	● エネルギー鋼管 ● 鋼材事業 ● 鉄鋼GX	● 自動車製造・エンジニアリング ● 自動車流通販売 ● モビリティサービス ● タイヤ ● Beyond Mobility	● 総合リース ● 航空 ● 防衛宇宙・技術 ● 船舶海洋 ● 建機ソリューション	● 不動産 ● 工業団地・サステナブルシティ ● 産業マテリアル&システム ● 物流・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 ● グローバル青果 ● 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	● 鋼材、鋼管、輸送機材等の鉄鋼製品の取引 ● 鋼材、鋼管、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ビジネス ● サステナブルシティ・工業団地の開発・運営ビジネス ● 建材、セメント、空調・電気設備等の建設資機材関連ビジネス ● 産業用設備・通信インフラ関連ビジネス ● 総合物流インフラ事業、保険ビジネス ● 鉄道・空港・港湾・水事業等の基幹インフラビジネス	● 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、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・青果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・環境商品トレード、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)



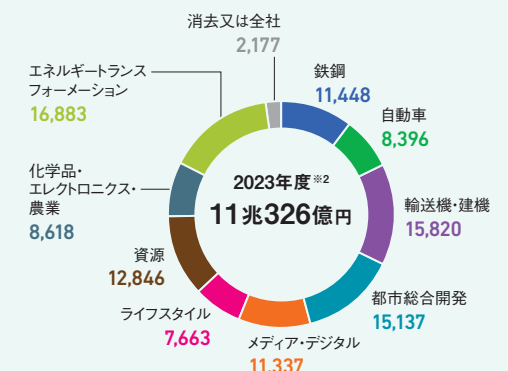
セグメント別当期利益※3 (億円、一過性除く)



※2 2024年4月1日付の機構改正に伴い、組み替えて表示しております。

※3 一億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

鉄鋼グループCEO
犬伏 勝也

主要事業分野

エネルギー、建築、輸送機製造、電機・家電等、鉄鋼製品を使用する幅広い産業を顧客基盤に有し、それぞれが求める多様なニーズに対応した独自のサプライチェーンをグローバルに展開しています。

主要事業会社

- 鋼材事業SBU
住友商事グローバルメタルズ
- エネルギー鋼管SBU
Eryngium, Edgen

グループ事業展開図



北海の油田に
油井管を供給



全世界にスチールサービスセンター事業を展開



インド特殊鋼製造事業



北米鉄道資機材製造事業



クランクシャフト製造事業



エネルギーメジャーに
エネルギー用鋼管を供給

グループの主要な強み

- 鋼材・鋼管に関する深い知見・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

グループ事業環境

- 北米エネルギー産業では新規掘削への慎重姿勢が続き、油・ガス掘削装置の稼働数(リグカウント)も低水準で推移
- CBAM(炭素国境調整措置)規制を導入した欧州等での地産地消化の動き
- インフレ・金利高による経済減速に伴うスチールサービスセンターの稼働率の低迷

Growth-driving business

鉄鋼グループのグローバルサプライチェーン

培った強みを活かし、経済成長に伴う需要増加地域、エネルギー転換に伴う需要増加市場での収益拡大を狙います。



成長に向けた「機会」と「リスク」

機会

- 脱炭素・循環型社会に向けた社会の要請
- 新興国の都市化・鉄道インフラの整備
- 各種輸送機器の環境対応

リスク

- 資源・鉄鋼原料価格及び製品価格の乱高下
- 世界規模での需給バランスの変動
- エネルギー・トランジションに伴う既存商品の代替素材への移行や業界の構造変化

事業戦略

- サプライチェーンのグローバルネットワークを通じ、世界の鉄鋼業界における情勢変化を機敏に捉え、事業における収益の維持・拡大につなげます。
- 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させます。



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

自動車グループCEO
野中 紀彦

主要事業分野 自動車業界のバリューチェーンを俯瞰し、自動車、タイヤ及びその他関連商品の製造、販売、リースならびにこれらの関連サービス・周辺事業を行います。

主要事業会社

- 自動車製造・エンジニアリングSBU
キリウ、Hirotec Mexico、
SCオートモーティブエンジニアリング
- 自動車流通販売 SBU
TOYOTA UKRAINE、
TOYOTA LIBYA、
MOTO-PFOHE EOOD
- モビリティサービスSBU
住友三井オートサービス、
OTO^{*1}/SOF^{*2}、Aimo Park
- タイヤ SBU
TBC Corporation
- Beyond Mobility SBU
住商アビーム自動車総合研究所

*1 Oto Multiartha *2 Summit Oto Finance

グループ事業展開図

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



Aimo Park



住友三井オートサービス



SCオートモーティブエンジニアリング



自動車流通販売事業



キリウグループ



TBC Corporation

グループの主要な強み

- 自動車の製造・販売・金融・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、業界の有カ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

グループ事業環境

- 各国の経済発展、ヒト・モノの移動の増加を支える自動車ニーズの伸長
- 所有から利活用（リース・レンタル・サブスクリプション等）へのシフト
- カーボンニュートラル実現に向けた環境車の普及
- 循環型経済の構築に向けた再利用・リサイクル促進

Growth-driving business

サステナブルな社会に向けたモビリティプラットフォーム

[SMAS(住友三井オートサービス)の成長戦略]

オートリース業界のリーディングカンパニーとして、クルマ社会の発展と地球環境の向上に貢献すべく、ヒト・モノの移動に関わるあらゆるニーズにお応えする「総合モビリティサービス」を通じて、サステナブルな未来を創造していきます。

EVワンストップサービス

モビリティサービス

グローバル展開

KiNTO



オートリース事業



グループ保有管理台数
約102万台

成長に向けた「機会」と「リスク」

機会

- ASEAN、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

- 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
- 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

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
- 部品製造事業、販売金融事業、タイヤ販売事業のバリューアップによる収益規模拡大
- 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



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

輸送機・建機グループCEO
日下 貴雄

主要事業分野

航空機・エンジンリース事業、船舶・海洋ビジネス、航空宇宙・安全保障ビジネス、建設・鉱山機械の販売・サービス、レンタル事業、当社グループのリース・ファイナンス会社と商社機能を融合させた事業を展開しています。

主要事業会社

- 総合リースSBU
三井住友ファイナンス&リース
- 航空SBU
SMBC Aviation Capital,
SMBC Aero Engine Lease,
SMFL LCI Helicopters,
Werner Aero
- 防衛宇宙・技術SBU
住商エアロシステム、住友精密工業
- 船舶海洋SBU
大島造船所、Triton Navigation、住商マリン
- 建機ソリューションSBU
SMS Equipment、Sunstate Equipment、
Linder Industrial Machinery

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

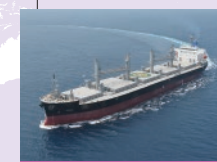


SMBC Aviation Capital
(航空機リース)

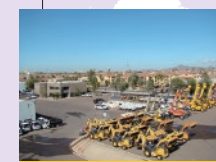
SMFL
三井住友ファイナンス&リース
(リース・ファイナンス)



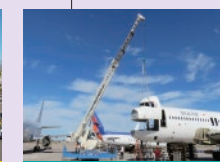
SMS Equipment
(建設機械・鉱山機械販売サービス)



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)

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

Growth-driving business

長年の強みの蓄積が
グローバルで新たな価値となる

【建設機械事業】

先進国のインフラ建設、新興国の都市化や資源開発を背景に拡大を続ける産業分野において、強固な事業基盤と豊富な経験の強みを活かし、実業を通じて人々の生活と世界の豊かさの実現に貢献します。



グループ事業環境

- 世界人口の増加に伴い旅客・航空機需要、海上貨物輸送需要、インフラ建設需要は増加の見通し
- 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は長期的に拡大傾向
- 安全保障の重要性の高まりを背景に国の防衛宇宙関連費は拡大の見込み

成長に向けた「機会」と「リスク」

- 機会
- デジタル等新技術活用による新たなビジネスモデルの創出機会
 - AI、5G/6G、量子等、新技術のR&D加速と需要増
 - 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
 - 造船業界の競争増加、鋼材価格の高止まり

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

都市総合開発グループ^o

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で満たす

都市総合開発グループCEO
本多之仁



主要事業
分野

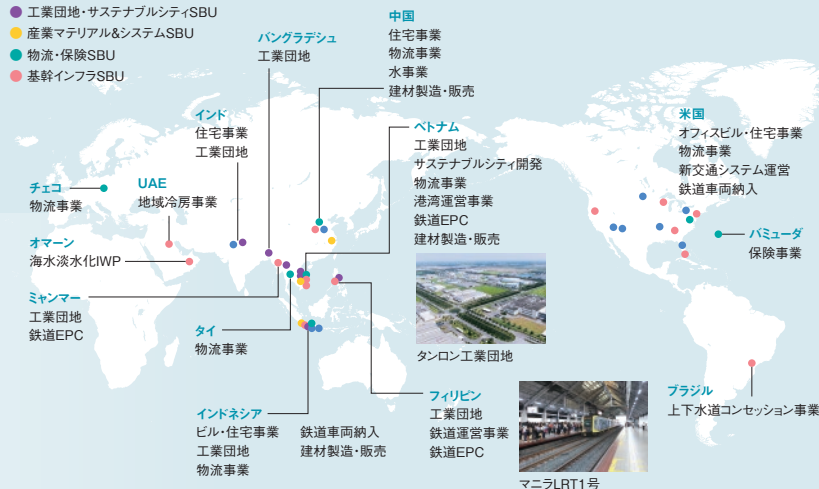
不動産・工業団地・サステナブルシティ・都市インフラの開発・運営・アセットマネジメント事業と、建設資材の製造・販売、産業機器の販売ならびに物流・保険関連事業を推進しています。

主要事業
会社

- **不動産SBU**
住商リアルティ・マネジメント、
住商ビルマネジメント、住商建物
- **工業団地・サステナブルシティSBU**
Thang Long Industrial Park、
North Hanoi Smart City
Development Investment
- **産業マテリアル&システムSBU**
住商セメント、住友商事マネックス
- **物流・保安SBU**
住商グローバル・ロジスティクス、
住商インシュアランス
- **基幹インフラSBU**
Muscat City Desalination Company、
Crystal Mover Services

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
広島空港運営事業
地域暖房事業
産業設備機器販売・ソリューション提供
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
飲料容器回収・リサイクル事業

A map of Japan with several colored dots (blue, yellow, orange, red) placed across the country, primarily in the Kanto, Chubu, and Kansai regions, representing the locations of the company's various business units.

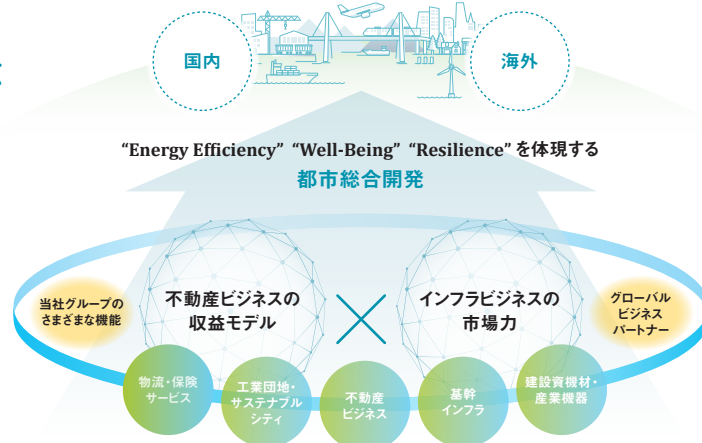
グループの主要な強み

- 各事業分野の高度で充実した専門性、ネットワーク、顧客基盤を掛け合わせた総合開発力
- 各国や社会のニーズを的確に捉え、信頼されるビジネスを展開してきたことによる地域社会での高いプレゼンス
- 多様なプロジェクト・事業を安定的に運営する仕組みを造るストラクチャリング能力

Growth-driving business

マスタープランから描く
都市総合開発

宅地・工業団地・サステナブルシティ等、グローバルでの総合開発実績は5,000haを超えます。これを基盤に、多様な機能を掛け合わせ、地域と社会の豊かな暮らしを実現する“Diverse Urban Developer”として、日系企業でグローバルベースのNo.1を目指します。



グループ事業環境

- 地球環境・次世代生活環境への一層の危機意識と大規模化する自然災害への対応
- 地政学的リスクとデジタル革命がもたらす生活・ビジネス環境の変化継続
- 安定市場としての日本・米国や、成長市場である新興国への資金流入と資産価格上昇

成長に向けた「機会」と「リスク」

- | | | | |
|----|--|-----|---|
| 機会 | <ul style="list-style-type: none"> ●環境に配慮し、安心安全で災害に強いインフラ開発や街づくりの需要増 ●地政学的リスクの高まりや環境問題対応によるグローバルな製造・流通網の变革継続 ●自然環境への配慮や暮らしの豊かさの追求から来る都市開発や再開発の需要増 | リスク | <ul style="list-style-type: none"> ●地政学的リスク(顕在・潜在)対応による市場ニーズやビジネスモデルの変化 ●DX・AI技術や新興国・異業種からの参入による競争環境の激化継続 ●建設工事費上昇や資本市場の変動による国内不動産市場への影響 |
| | | | |

事業戦略

- 「拠点開発力^{*1}」、「幹線開発力^{*2}」、「エリア開発力^{*3}」を活かして、さまざまな切り口を都市総合開発に展開させていくことで、当社グループの多様な価値提供の機会をグローバルに創出します。
- 「Energy Efficiency（環境にやさしい暮らし）」、「Well-Being（豊かで夢のある暮らし）」、「Resilience（安心・安全な暮らし）」を掲げて、高品質で持続可能な価値を提供する街づくりをグローバルに展開することで、地域社会での当社グループの取り組み案件のブランド価値を一層高めます。

※1 拠点開発: オフィスビル・住宅・ホテル・空港・港湾等

※2 幹線開発:鉄道・水道・物流等

※3 エリア開発：商業施設・複合ビル・工業団地・サステナブルシティ等



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

メディア・デジタルグループCEO
加藤 真一



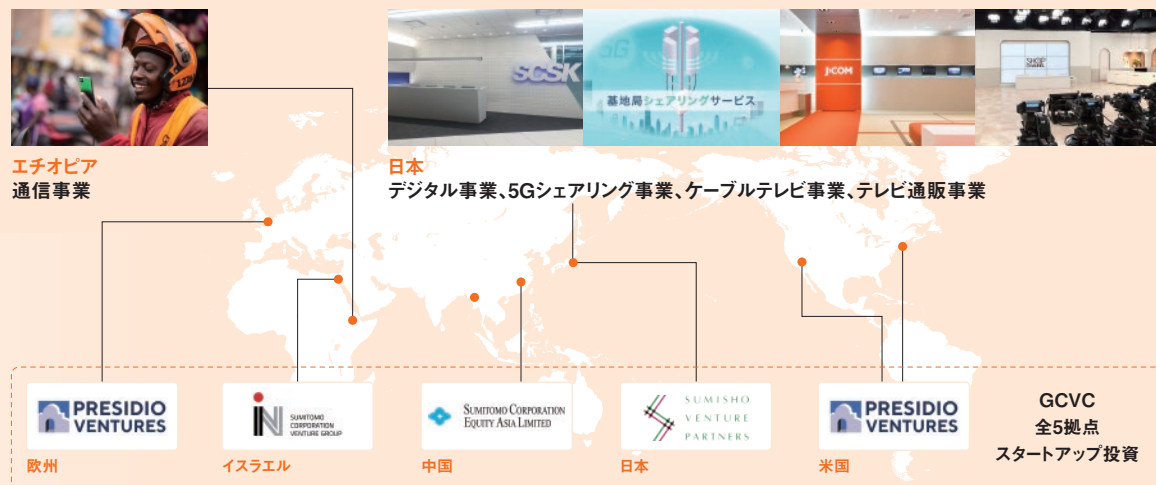
主要事業分野

デジタルソリューション事業、情報通信インフラ事業、モバイル付加価値サービス事業、第5世代移動通信システム(5G)事業、ケーブルテレビ事業、テレビ通販事業、グローバルCVC事業(スタートアップ投資:GCVC)を展開しています。

主要事業会社

- デジタルSBU
SCSK、SCデジタル
- スマートプラットフォームSBU
ティーガイア、
Safaricom Telecommunications
Ethiopia
- 5G SBU
Sharing Design
- ケーブルプラットフォームSBU
JCOM
- メディア・コマース&コンテンツSBU
ジュピターショップチャンネル(SHOP)

グループ事業展開図



グループの主要な強み

- IT事業基盤×最先端技術(GCVC事業の投資先)×開発人材
- 直接消費者につながる国内ネットワーク網(JCOM:567万世帯、SHOP:視聴可能世帯数3,025万世帯)
- 海外通信インフラの事業構築ノウハウ(スキル×専門人材)

グループ事業環境

- 経済情勢は不透明だが、全体的なIT投資需要は拡大する見込み。IT人材の不足による獲得競争が激化
- 少子高齢化、人口減少、単独世帯の増加、消費支出の減少等の国内動向に伴う顧客層の変化
- 地政学的リスクの高まりやインフレ等の影響で、モノ・サービスの単価が上昇

成長に向けた「機会」と「リスク」

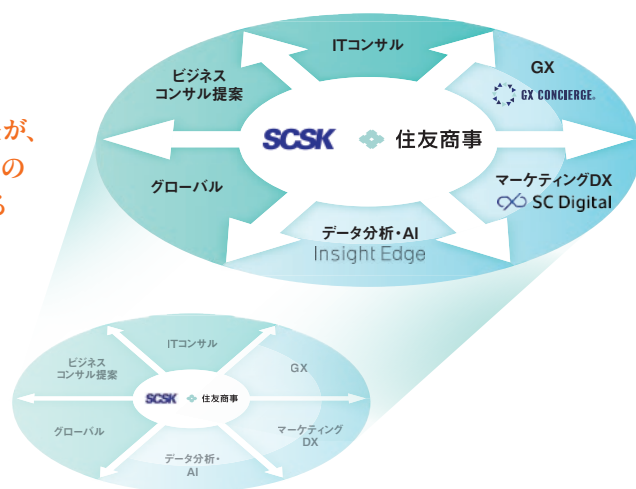
- | | |
|---|---|
| 機会 <ul style="list-style-type: none"> ● デジタルやデータ活用の重要性が高まる中で新たなデジタル技術の社会実装により新市場が創出・拡大(SCSK、GCVC) ● 社会の変化スピードが上昇する中、既存市場に代わる新市場の創出(JCOM、SHOP、海外通信事業) | リスク <ul style="list-style-type: none"> ● デジタル・ディスラプションに伴うグローバルでの産業構造や消費者行動の変化 ● 全産業におけるIT・DX人材の獲得競争の激化 ● 放送・通信の融合加速に伴う競争の激化 ● 政策・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 |
|---|---|

Growth-driving business

住友商事と
SCSKの両社の成長が、
IT・DXによる世界中の
ビジネス進化を支える

[デジタル事業]

SCSKコア事業を拡充しつつ、住友商事が有する新規ビジネス立ち上げ経験、事業基盤、海外事業経営ノウハウを活用し、事業拡大します。





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

ライフスタイルグループCEO
為田 耕太郎



主要事業分野 食品スーパー・ブランド等のリテール事業、食品・食品原料や青果等の食料事業、ドラッグストア・調剤薬局及びマネージドケア・クリニック等のヘルスケア事業を展開しています。

主要事業会社

- リテールSBU
サミット、フェイラー・ジャパン
- 食料SBU
住商フーズ、ウェルネオシュガー
- グローバル青果SBU
Fyffes International, Highline Produce
- ヘルスケアSBU
トモズ、SC Healthcare Holdings、CareClinics Healthcare Services

グループ事業モデル図



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

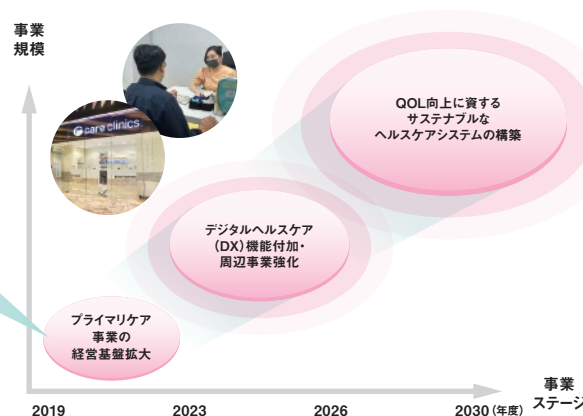
グループ事業環境

- 消費者の価値観やライフスタイルの多様化
- 食と健康に関する消費者意識の高まり
- 高齢化加速に伴う医療費適正化ニーズ
- サステナブルな商品・サービス・経営への期待

Growth-driving business

マレーシア地域社会の医療費抑制に資するヘルスケア事業

小売業で培ったチェーンストア運営の知見を活かし、便利で質の高い医療サービスを提供する「クリニック事業」、医療機関と保険会社・企業、患者をつなぎ、国民に最適な医療を提供する「マネージドケア事業」の連携やデジタル機能の活用等により、マレーシアの医療費抑制に貢献します。



成長に向けた「機会」と「リスク」

- 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

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・データ利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



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

資源グループCEO
矢崎 耕一郎



主要事業分野

銅、ニッケル、アルミ、石炭、鉄鉱石、貴金属等の商材にかかる権益の開発・操業・生産、製品の製造・販売及び商品デリバティブの活用等の幅広い機能を提供するトレードビジネスを推進しています。

主要事業会社

- 非鉄金属SBU
SMM Cerro Verde Netherlands, SC Quebrada Blanca, Ambatovy Minerals
- アルミSBU
Press Metal Bintulu, Tri-Arrows Aluminum, 住商メタレックス
- 石炭・原子燃料SBU
SCAP C, Sumisho Coal Australia Holdings
- 鉄鋼原料・炭素SBU
Oresteel Investment, Mineracao Usiminas
- コモディティビジネスSBU
Sumitomo Corporation Global Commodities

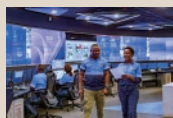
グループ事業展開図

- 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

中下流事業：トレードや加工・製造事業



アソマン鉄鉱石・マンガン鉱石事業 (南アフリカ)



プレスメタルアルミ製錬工場 (マレーシア)



アンバトビーニッケルプロジェクト (マダガスカル)



セロベルデ銅鉱山 (ペルー)



ムーザ鉄鉱石鉱山 (ブラジル)

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

Growth-driving business

地球環境や地域と共生しながら、銅・アルミニウム事業を拡大する

銅山の操業から経営、アルミニウムの製造・トレード等、それぞれの強みを活かした成長を軸に、地球環境との共生、地域の雇用拡大、経済発展、産業の発展に貢献します。

鉱山操業及び経営の経験

ワールドクラスの 鉱山権益の積み増し

地球環境との 共生

銅の安定供給 EV、 再生可能 エネルギー等

地域と産業の 発展



アルミニウム事業の拡大

バリューチェーン全体でのグリーン価値向上

地球環境との共生

地域と産業の発展

グループ事業環境

- 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
- 脱炭素、循環型社会に向けた需要の変容

成長に向けた「機会」と「リスク」

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
- 鉱山開発・操業コストの増大

事業戦略

- パートナーとの協業を通じ、需要の伸びが期待できる銅等の商品の収益基盤を拡充
- 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

写真：2023年操業開始したケブラダ・ブランカ銅鉱山 (チリ)



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、
新たなバリューチェーンを構築し、
豊かな暮らしと持続可能な社会の実現に貢献する

化学品・エレクトロニクス・農業グループCEO

辻垣卓也



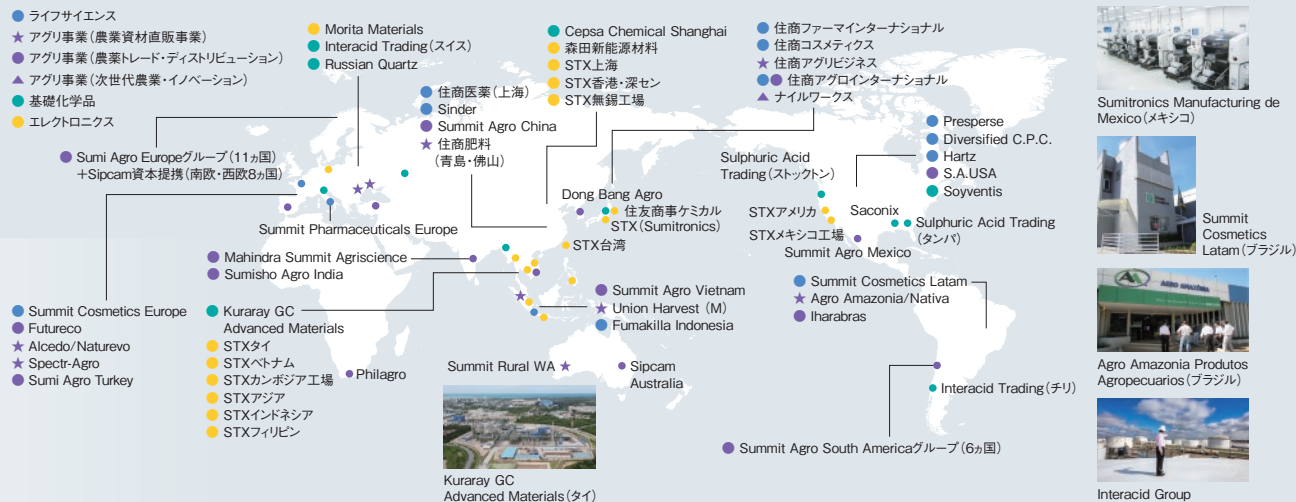
主要事業分野

化学品のトレードや製造事業、電子材料トレード及び電子機器製造受託（EMS）事業、医薬関連事業、化粧品事業、アニマルヘルス事業、農業資材（農業・肥料等）販売事業等を推進しています。

主要事業会社

- 基礎化学品SBU
住友商事ケミカル
- エレクトロニクスSBU
スミトニクス（STX）
- ライフサイエンスSBU
住商ファーマインターナショナル
- アグリ事業SBU
Agro Amazonia Produtos Agropecuarios

グループ事業展開図



グループの主要な強み

- 農業資材直販事業での農業コンサルティング力、ニーズに適合した商品・サービス開発力、与信管理能力
- 農業トレード・ディストリビューション事業での、グローバル販売ネットワークと情報収集力・調達力
- 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（ターミナル運営×海上貿易×小口販売）
- エレクトロニクス分野における、半導体関連素材の有力取引先基盤とEMS事業でのものづくり力
- 医薬原料・化粧品素材事業における仕入・販売ネットワーク、アニマルヘルス分野での商品開発・販売力

Growth-driving business

次世代のアグリビジネスを世界のサステナブルな農業の核に

世界各国の地域社会との連携・信頼関係を強みに、農業トレード・ディストリビューションと農業資材直販と次世代農業の掛け合わせが新たなアグリビジネスの土壌を創ります。

成長戦略

農業トレード・ディストリビューション事業
販売チャネル多角化
主要農業生産国での事業拡大

バイオ農業事業の拡大
製造・登録・開発・マーケティング
機能の獲得と販売強化

機能強化
自社加工、環境負荷低減技術等

農業資材直販事業
地理的拡大
支店拡充・M&Aによる販売網拡大

商品ポートフォリオ拡充
高機能品、土壌中和剤の取扱拡大

生産者向け総合サービス強化
直販に加え種子・肥料加工等

次世代農業・イノベーション
スマートファーム
AI解析・精密農業サービス・農業ドローン事業

クリーンファーム
GHG削減型農業資材・畜産飼料ビジネス

次世代型食料生産
ゲノム編集・代替プロテイン事業

グループ事業環境

地政学的要件や気象条件（干ばつ、洪水）等により、取り扱い商品の需給バランス変動と価格動向のボラティリティは増すものの、中長期的には基礎化学品、医薬品、農業資材、半導体等のエッセンシャルな領域で底堅い需要増を見込む。

成長に向けた「機会」と「リスク」

- 機会
- 各地域における需給バランス・業界構造の変化
 - 人口増加、食料需要増加に伴う、農業資材需要の増加
 - 環境負荷の小さい農業資材・サービスへの需要の増加
 - EV、再生エネルギー、半導体、EMS市場の成長による基礎化学品・エレクトロニクス分野の需要拡大

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

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
- トレード機能の強化ならびに関連事業展開による付加価値向上
- 農業資材販売の地理的拡大・機能拡充、及びイノベーション分野における新規事業の構築
- 医薬・化粧品・アニマルヘルスの既存事業領域の強みを活かした収益基盤の強化
- 化学業界におけるグリーン化、経済安全保障のニーズを踏まえた新規事業モデルを推進



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、
豊かさや夢にあふれた社会を創る

エネルギー・トランスフォーメーショングループCEO
麻生 浩司

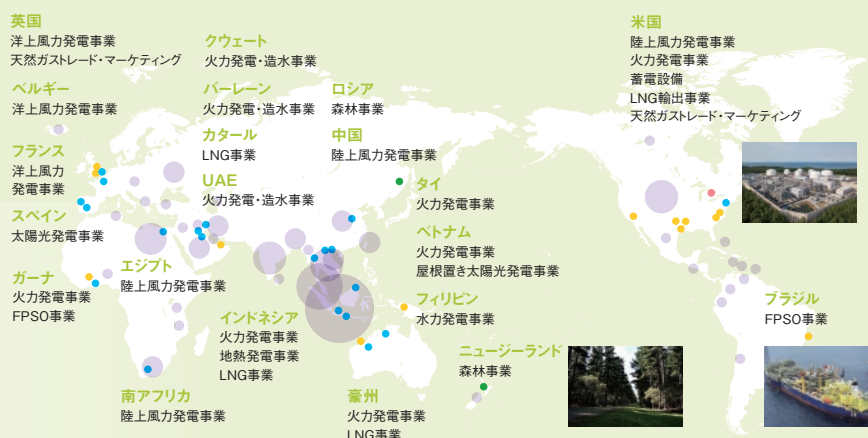


主要事業分野 グローバルに展開する電力インフラ事業や天然ガス・LNG等のトレード・事業開発に加え、次世代エネルギー分野における事業開発等を推進します。

- 主要事業会社**
- エネルギーイノベーション・イニシアチブSBU
Summit Forests New Zealand
 - 海外エネルギーソリューションSBU
海外IPP/IWPP事業 合計30社
 - 国内エネルギーソリューションSBU
サミットエナジー
 - インドネシアエネルギーソリューションSBU
Central Java Power, Bhumi Jati Power, Supreme Energy Muara Laboh
 - ガスバリューチェーンSBU
エルエヌジー・ジャパン, Pacific Summit Energy
 - 海洋・海運エネルギーソリューションSBU
JAPAN OFFSHORE FACILITY INVESTMENT 1

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) ● ガスバリューチェーン・海洋海運



日本
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(適合油)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

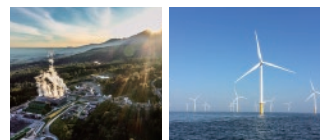
グループの主要な強み

- 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

Growth-driving business

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

生産から流通を経て消費まで、強固な事業基盤、数多くのエネルギーソリューション、次世代エネルギーの事業化といった強みの連携で、脱炭素と安定供給のエネルギーワンストップソリューションを提供し、社会に貢献します。



グループ事業環境

- 脱炭素・循環型経済モデルへのシフト
- エネルギー安全保障と安定供給へのニーズの高まり

成長に向けた「機会」と「リスク」

- 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、資源価格や電力市況の変動
 - 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

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関連部署と、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)を束ねたグループとすることで、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します。
- 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し、新たな収益基盤の拡大を図ります。