



住友商事

Enriching lives and the world

2025年度決算

住友商事株式会社 | 2026年5月1日

将来情報に関するご注意

本資料には、当社の中期経営計画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、当社の経営陣が中期経営計画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あります。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。

1. 2025年度実績・2026年度通期予想サマリー

2025年度 実績・ 2026年度 通期予想

- 2025年度の当期利益は**過去最高益**となる**6,003億円**、前期比**385億円**の増益。ROEは**12.9%**
- 2026年度通期利益予想は6,600億円からバッファを考慮し、過去最高益を更新する**6,300億円**、ROEは**13%程度**を計画
- 中東情勢について、各ビジネスの状況を勘案し、見積もり可能な影響はセグメントの見通しに織り込み
- 中東情勢の更なる不確実性などに対する備えとして通期予想にバッファ△300億円を織り込み

株主還元

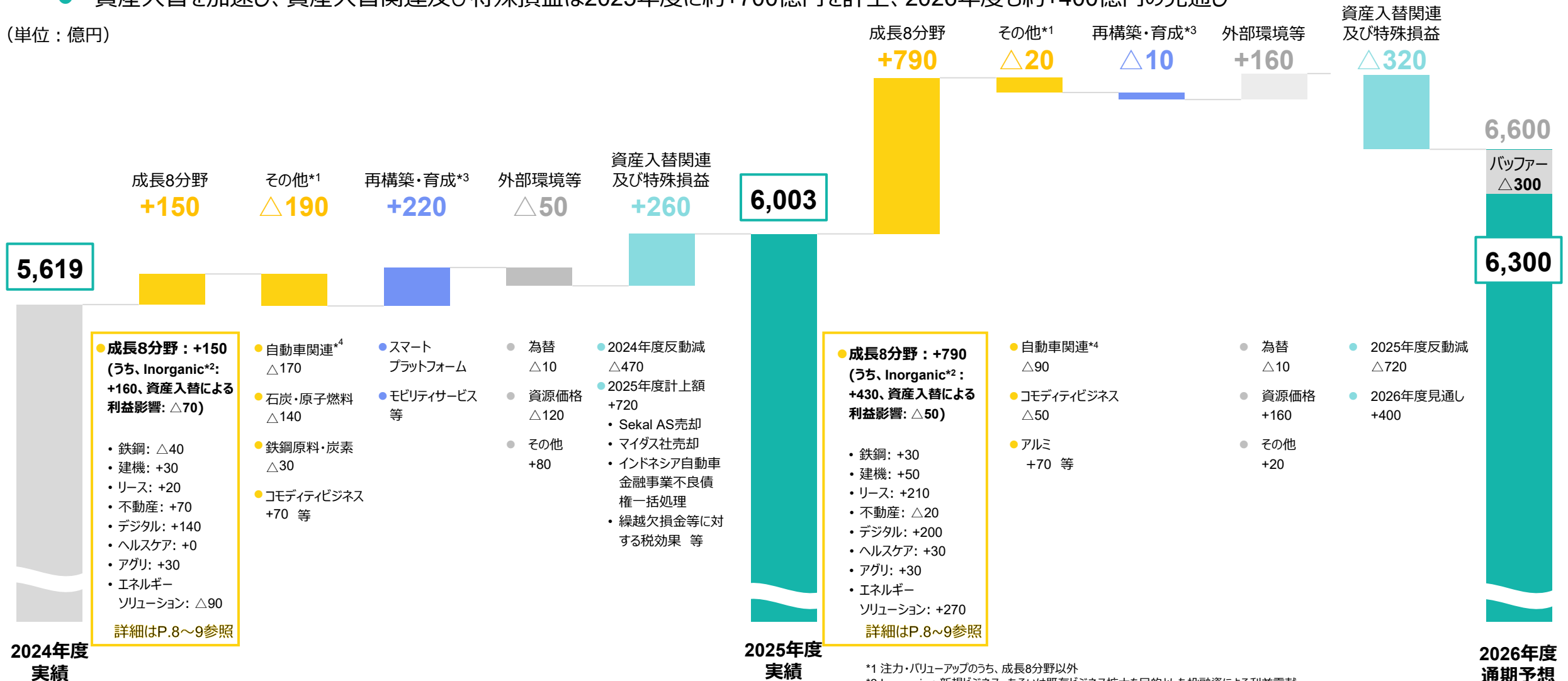
- 2025年度の年間配当金は、直近予想（140円/株）から**10円増配し、150円/株**
- 2026年度の年間配当金（予想）は、2025年度比で**10円増配**となる**160円/株**
- 800億円**の**自己株式取得**を決定（2025年度：追加100億円、2026年度：700億円）
- 2026年7月1日を効力発生日として、株式分割（4分割）を決定（分割考慮後の年間配当金予想は40円/株）

	2024年度 実績	2025年度 実績	2026年度 通期予想
当期利益 <small>（親会社の所有者に帰属）</small>	5,619 億円	6,003 億円 +385億円 (前期比)	6,300 億円 6,600 億円 (バッファ考慮前)
うち、基礎的収益	5,150 億円	5,280 億円	6,200 億円
資産入替関連 及び特殊損益	470 億円	720 億円	400 億円
ROE	12.4 %	12.9 % +0.5pt (前期比)	13 %程度
年間配当金	130 円/株	150 円/株 (中間70円/株、期末80円/株)	160 円/株 (予想・株式分割考慮前)
自己株式取得	700 億円	700 億円*	700 億円

2. 2025年度および2026年度の増減益要因

- 成長8分野はデジタル、リース、不動産、エネルギーソリューションを中心に着実に成長
- 資産入替を加速し、資産入替関連及び特殊損益は2025年度に約+700億円を計上、2026年度も約+400億円の見通し

(単位：億円)



- **成長8分野：+150**
(うち、Inorganic*2: +160、資産入替による利益影響: △70)
- 鉄鋼: △40
 - 建機: +30
 - リース: +20
 - 不動産: +70
 - デジタル: +140
 - ヘルスケア: +0
 - アグリ: +30
 - エネルギーソリューション: △90
- 詳細はP.8~9参照

- 自動車関連*4 △170
- 石炭・原子燃料 △140
- 鉄鋼原料・炭素 △30
- コモディティビジネス +70 等

- スマートプラットフォーム
- モビリティサービス等

- 為替 △10
- 資源価格 △120
- その他 +80

- 2024年度反動減 △470
- 2025年度計上額 +720
 - Sekal AS売却
 - マイダス社売却
 - インドネシア自動車金融事業不良債権一括処理
 - 繰越欠損金等に対する税効果 等

- **成長8分野：+790**
(うち、Inorganic*2: +430、資産入替による利益影響: △50)
- 鉄鋼: +30
 - 建機: +50
 - リース: +210
 - 不動産: △20
 - デジタル: +200
 - ヘルスケア: +30
 - アグリ: +30
 - エネルギーソリューション: +270
- 詳細はP.8~9参照

- 自動車関連*4 △90
- コモディティビジネス △50
- アルミ +70 等

- 為替 △10
- 資源価格 +160
- その他 +20

- 2025年度反動減 △720
- 2026年度見通し +400

*1 注力・バリューアップのうち、成長8分野以外
 *2 Inorganic：新規ビジネス、あるいは既存ビジネス拡大を目的とした投融資による利益貢献
 Organic：Inorganic以外の既存ビジネスの成長
 *3 建機事業・アグリ事業についてはFY26より再構築へ移動。グラフ上は成長8分野の内数として記載
 *4 自動車製造・エンジニアリングSBUと自動車流通販売SBUの合計

中期経営計画2026 進捗の概要

3. 中期経営計画2026 進捗総括

大型投資や資産入替促進により、利益成長と事業ポートフォリオ変革が進捗

強みを核とした成長

成長の原動力の強化

事業ポートフォリオ変革

強みを核とした成長

- **成長8分野の基礎的収益CAGR（2023→2026年度予想）は+約11%**
 - デジタル・リース：大型投資を実施。更なる収益成長を目指す
 - 不動産・エネルギーソリューション：資産回転推進による収益性向上等により収益成長を図る
 - 鉄鋼・ヘルスケア：成長市場への経営資源投下、デジタル・AIを活用した収益性向上を図る
 - 建機・アグリ：足元の低パフォーマンスを分析し、経営基盤強化と収益性の抜本的な改善に取り組む
- **DAIS（デジタル・AI戦略）を策定**
 - 住友商事の事業現場でデジタル・AIを活用し、「SCSK含むデジタルソリューションの成長」、「デジタル・AI戦略による当社グループ全体の成長」、「当社グループとSCSKを含むデジタルソリューションとの協業による成長」の3本柱で推進

▶ P.5

事業ポートフォリオ変革

- **新規投資に加えて、資産入替が着実に進捗、課題案件への対応も進捗**
 - 2026年5月1日、アンバトビーニッケル事業の譲渡契約締結
 - 政策保有株式、ティーガイア、マイダス社、北米メロン生産・販売事業、Sekal AS等 売却
 - 2024～2026年度：資産入替によるCash inは0.8兆円→1.1兆円に増額

▶ P.6

成長の原動力の強化

- **人と組織のエンパワーメント**
 - 経営人財やラインマネージャーの育成、自律的なキャリア形成の促進、業務改革推進等の取り組み進捗。エンゲージメントは継続的に改善
 - 都市総合開発ではインフラ事業の知見/ノウハウを活かした海外都市開発案件等の取り組み進捗

4. 中期経営計画2026 進捗Topics (強みを核とした成長)

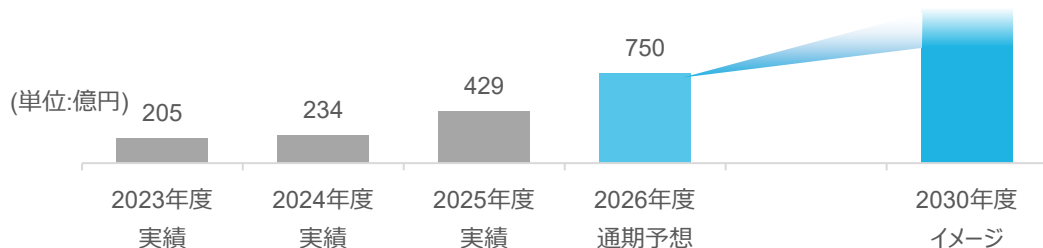
大型投資の実行

デジタル



- 2026年3月完全子会社化
- 2026年度以降の利益成長は買収時計画を上回る見通し

SCSK持分損益

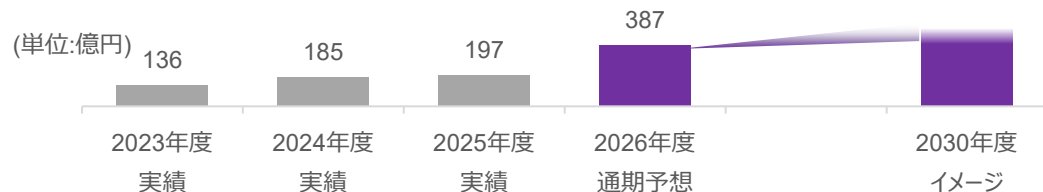


リース



- 2026年4月Air Lease Corporation買収完了
- 航空機リースビジネスは業界平均5%を上回る成長を目指す

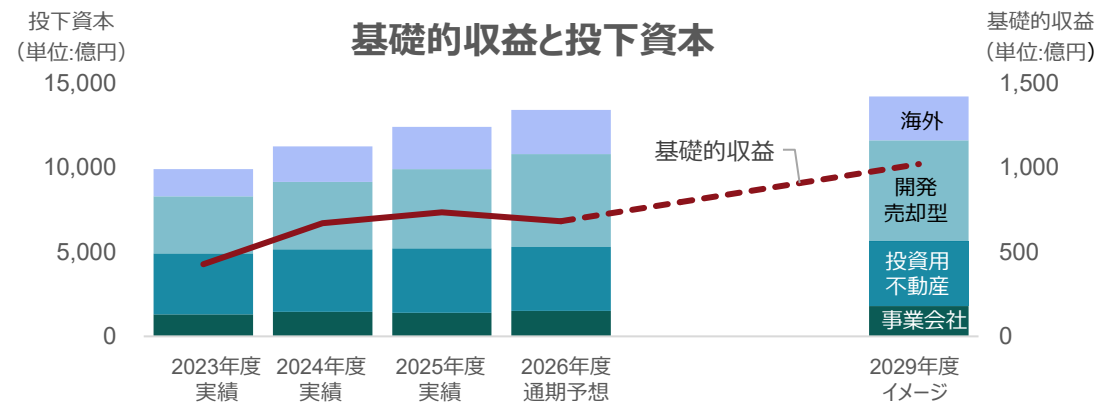
航空SBU基礎的収益



資産回転型ビジネスの推進

不動産

- 開発売却型・海外を中心に資産回転型を推進



エネルギーソリューション

- 発電事業において、市場特性も踏まえつつ、マイルストーン達成後の部分売却等、開発と売却を組み合わせた回転型ビジネスを推進
 - ベトナム火力発電事業 2026年度に50%売却完了予定
 - 再エネ発電の完工・稼働開始、及び既存事業の資産入替

4. 中期経営計画2026 進捗Topics (事業ポートフォリオ変革)

アンバトビー ニッケルプロジェクト譲渡の概要等

当社は2005年、マダガスカル共和国でニッケル採掘から精錬までを一貫して手掛けるアンバトビーニッケルプロジェクトに参画しました。本事業については、昨今の市場環境も踏まえ、あらゆる選択肢を俎上に載せて検討を進めてまいりましたが、本事業に係る当社保有の全出資持分を、Ambatovy Mineral Resources Investment Holding Companyに対して譲渡することが最適と判断しました。



譲渡先

Ambatovy Mineral Resources Investment Holding Company

- Essenwood Partners Limited、Zungu Investment Company Proprietary Limited主導の鉱業に特化した投資コンソーシアム
- 複数メンバーがアンバトビーと同様の技術・規模を有するニッケル事業を複数指揮・主導してきた経験を有しており、ニッケル事業に関する技術力・知見・経験・業界ネットワーク豊富
- 国際的な事業慣行に則り、安全確保や環境への配慮、地域社会との協調を重視した操業を志向

損益インパクト

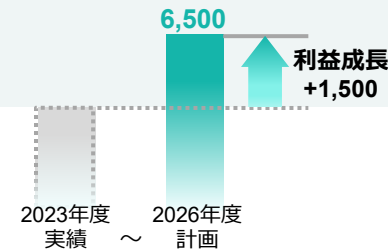
- 2026年度に約700億円の損失を計上する見込みだが、関連して税効果を認識することから、業績に与える影響は軽微（2026年度通期予想に織り込み済み）
- 以後、本売却に伴う損失は発生しない

プロジェクトの状況

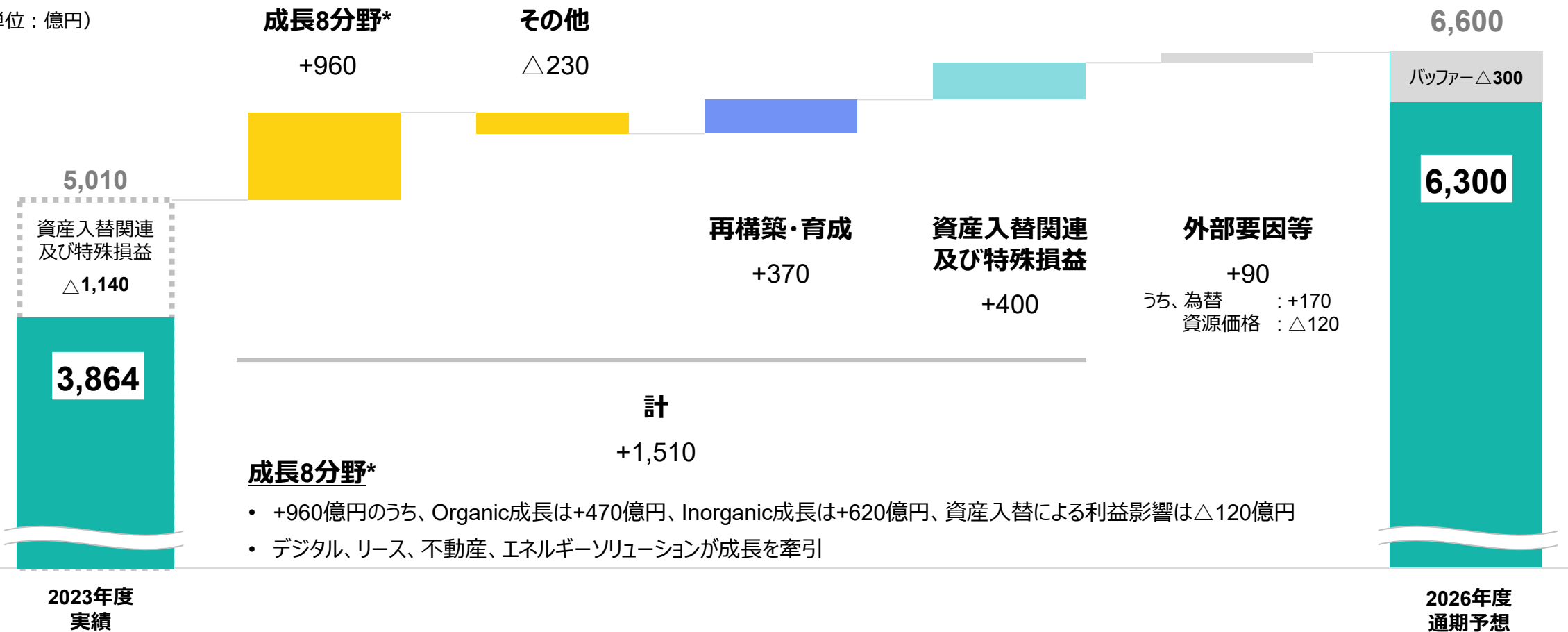
- 2026年2月、安全確保を最優先の観点から、サイクロンGezani上陸前より予防的に操業を停止
- 2026年度 第1四半期中に操業再開見込み
- 譲渡後も、当社として一定のオフテイク権を確保

5. 中期経営計画2026 3年間の利益成長の内訳

- 資産入替も収益源として確立し、バッファ考慮前のベースでは中計で掲げた利益目標の達成を見込む



(単位：億円)

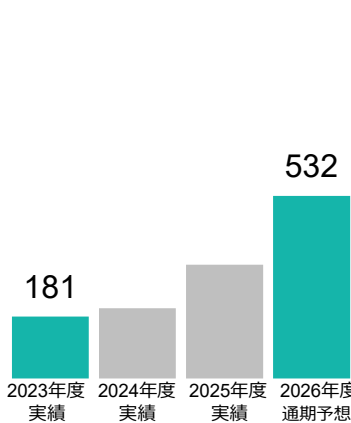


* 為替の影響を除く

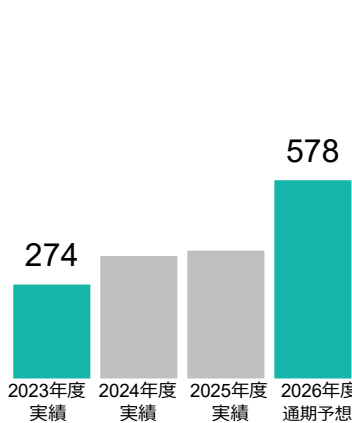
6. 強み・競争優位を発揮する成長8分野（1）

(単位：億円)	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2023→2026年度	CAGR*2
成長8分野の 基礎的収益合計*1	2,799	2,911	3,050	3,827	+1,030	11%

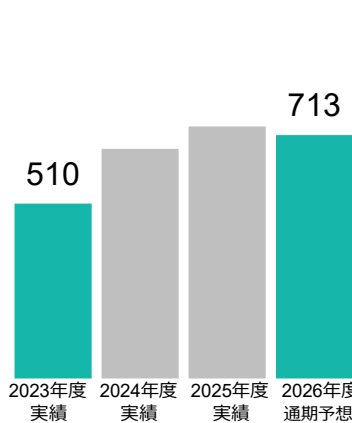
デジタル
CAGR：43.2%



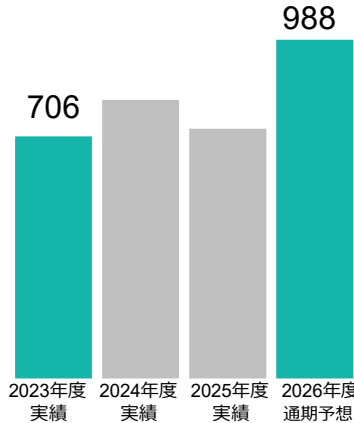
リース
CAGR：28.3%



不動産
CAGR：11.8%



エネルギーソリューション
CAGR：11.9%

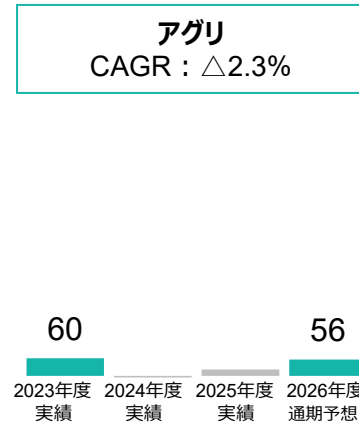
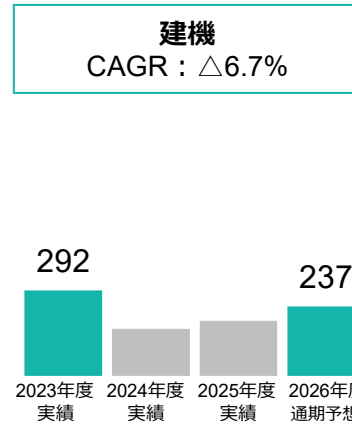
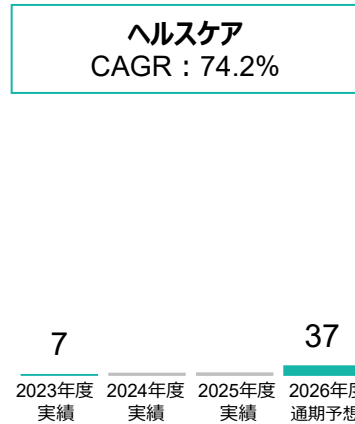
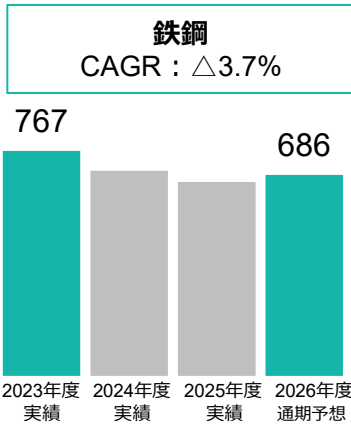


足元の状況	デジタル	リース	不動産	エネルギーソリューション
足元の状況	<ul style="list-style-type: none"> ネットワークシステムのグループ化によりネットワーク機能を強化 SCSKの完全子会社化 	<ul style="list-style-type: none"> 航空機リース事業：航空機リース市場は安定的に成長。米国航空機リース会社買収により、保有・管理機材を拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 国内不動産の資産回転促進 国内不動産市場は堅調 	<ul style="list-style-type: none"> 海外IPP/IWPP事業における資産回転による資本効率向上 国内外再エネ発電事業の完工
今後の方針	<ul style="list-style-type: none"> DAIS（デジタル・AI戦略）の推進 上流コンサルからBPO、基幹システム開発からデジタル・AIを活用したデータドリブン経営支援まで、国内外のデジタル/ITニーズに幅広く対応 	<ul style="list-style-type: none"> 航空機リース需要は今後も堅調に推移、売却市場も好調。資産拡大とアセットマネジメント強化による収益規模拡大と資産効率向上 	<ul style="list-style-type: none"> 継続的な資産回転に加え、不動産要素にインフラ要素を組み合わせた複合的アプローチによる差別化と付加価値の向上 資材調達・金利・インフレ等の外部環境の変化を注視しつつ、優良案件の開発・積み増しを推進 	<ul style="list-style-type: none"> AI普及に伴い増大する電力需要を見据えた国内外IPP/IWPP事業への取組継続 トレード機能と中下流ビジネスの強化

*1 本スライドにおける基礎的収益の推移には、為替の影響を含む
また、2024年度の社内制度変更に伴う増加の影響を除くため、2023年度実績を調整
*2 2023年度から2026年度にかけての年平均成長率を記載

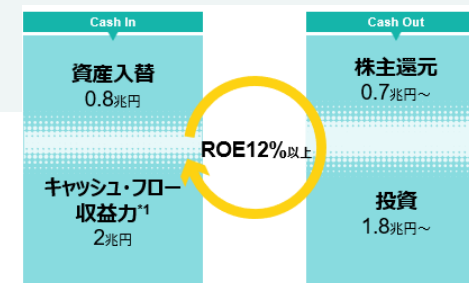
6. 強み・競争優位を発揮する成長8分野（2）

(単位：億円)	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2023→2026年度	CAGR
成長8分野の 基礎的収益合計	2,799	2,911	3,050	3,827	+1,030	11%



足元の状況	今後の方針
<ul style="list-style-type: none"> 鋼管：油価下落による需要減の影響あるも、機能強化・商材や地域拡大等の取り組み推進 鋼材：成長事業への出資、低成長事業の資産入替強化 	<ul style="list-style-type: none"> 鋼管：油価の影響あるも、顧客サービスの拡充、商材の拡大、サプライチェーン基盤強化を推進 鋼材：地域戦略の見直し、成長市場へのリソースシフト
<ul style="list-style-type: none"> 国内外既存事業のオペレーション効率化。北米等において事業基盤を拡大 投資先選別によりInorganic成長に遅れあり 	<ul style="list-style-type: none"> 国内：地域包括ケアサービスの推進に加えて、薬局向けプラットフォーム事業等のビジネス創出、リテール事業との連携強化 海外：会員数、施設数拡大に加えて、新規付加価値サービスの拡大にも取り組む 国内外での事業買収による事業基盤拡大
<ul style="list-style-type: none"> 販売・サービス事業：BIAへの出資等、地理的拡大を推進。鉱山建機市場は堅調 北米建機レンタル事業：建設市場は緩やかに回復し、稼働は上昇基調 フリート配置の最適化、コスト削減をはじめとしたオペレーション改善を推進 	<ul style="list-style-type: none"> 販売・サービス事業：プロダクトサポートとの両輪で鉱山建機需要を取り込む 北米建機レンタル事業：大型プロジェクトが建設市場を牽引。オペレーション改善の取り組み継続
<ul style="list-style-type: none"> ブラジル：穀物市況低迷や高金利環境下、農家の破産件数が増加。与信管理強化に伴い貸倒は減少 ベトナム・ルーマニアの直販事業に加え、チリ・米国のバイオ農薬事業や米国牧草種子製造事業等への出資を実行 	<ul style="list-style-type: none"> ブラジル：厳しい外部環境が継続する可能性。引き続き、コスト削減および高付加価値製品の販売強化による収益性改善や下振れ耐性強化を推進 バイオ農薬等の高付加価値製品の販売強化、並びに、有力パートナーとの提携等を通じた商材拡充や販路拡大

7. キャッシュ・フロー・アロケーション (2024~2026年度)



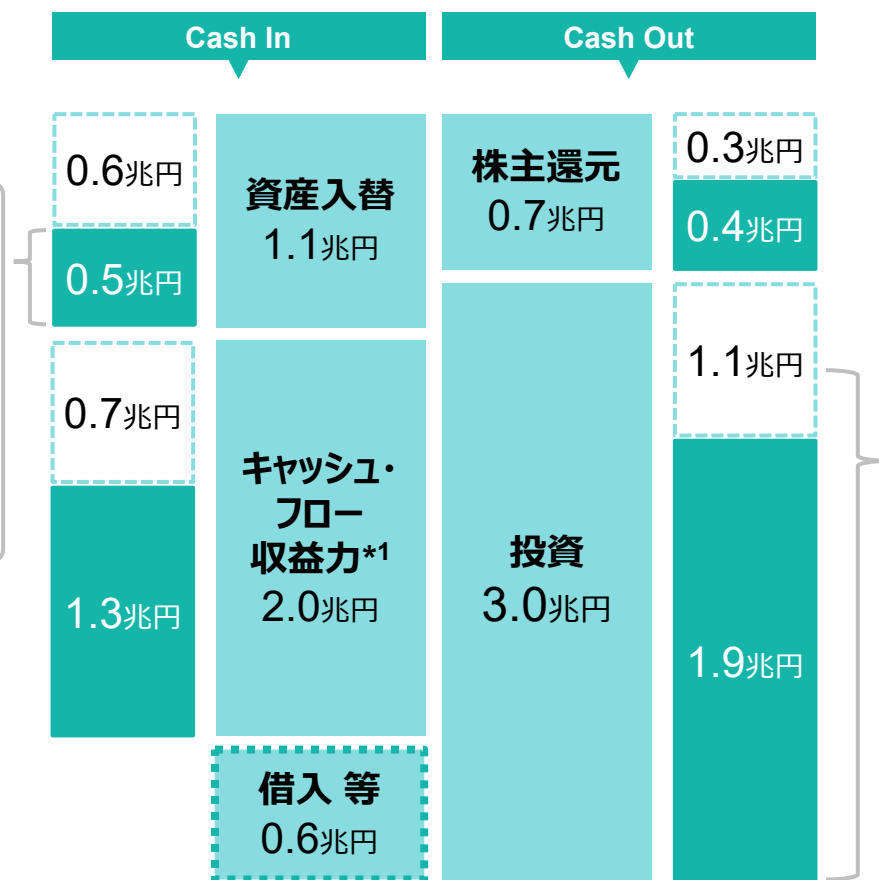
2024~2026年度 修正計画

2026年度 計画

2024~2025年度 実績

2024~2025年度実績 (資産入替)

- Sekal AS売却 非公開
- マイダス社売却 非公開
- 国内外不動産の売却 約800億円
- ティーガイア売却 約500億円
- SCSKによるアルゴグラフィックス株式売却 約190億円
- 欧米州青果メロン事業売却 非公開
- 政策保有株式売却 約1,200億円 等



うち、注力・バリューアップにおける新規投資

2026年度

- 2026年度に利益貢献を見込む確定済み大口案件 (約5,200億円)
 - 米国航空機リース会社 買収 約3,200億円
 - SCSK完全子会社化 (スクイズアウト分) 約2,000億円

利益貢献額 (2026年度見込み) 約+910億円*2

2024~2025年度 実績 (約1.5兆円) *3

- 2026年度に利益貢献を見込む投資 (約13,000億円)
 - 洋上風力発電用の基礎構造物製造事業への出資 非公開
 - ベルギー建機代理店への出資 非公開
 - 国内外不動産の取得 約1,000億円
 - SCSK完全子会社化 (公開買い付け分) 約6,800億円
 - SCSKにおけるネットワンシステムズへの出資 約3,300億円 等

- 2027年度以降に利益貢献を見込む投資 (約2,000億円)
 - 国内外不動産の取得 約500億円
 - インド都市ガス事業への出資 約200億円 等

*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 不動産からの利益貢献及び投資金利を除く

*3 2024~2025年度 実績: 約1.9兆円との差は、更新投資及び再構築・育成への投資

7. キャッシュ・フローアロケーション：財務健全性改善に向けた打ち手（2026～2028年度）

- 資産入替の加速等により2028年度末までの3年間で財務健全性を大型投資実行前（2024年度末）の水準まで戻す
- 現行の株主還元方針は継続、戦略的な投資も例年と同規模で継続し、更なる成長を目指す

財務健全性改善への打ち手（2026～2028年度）

Cash In

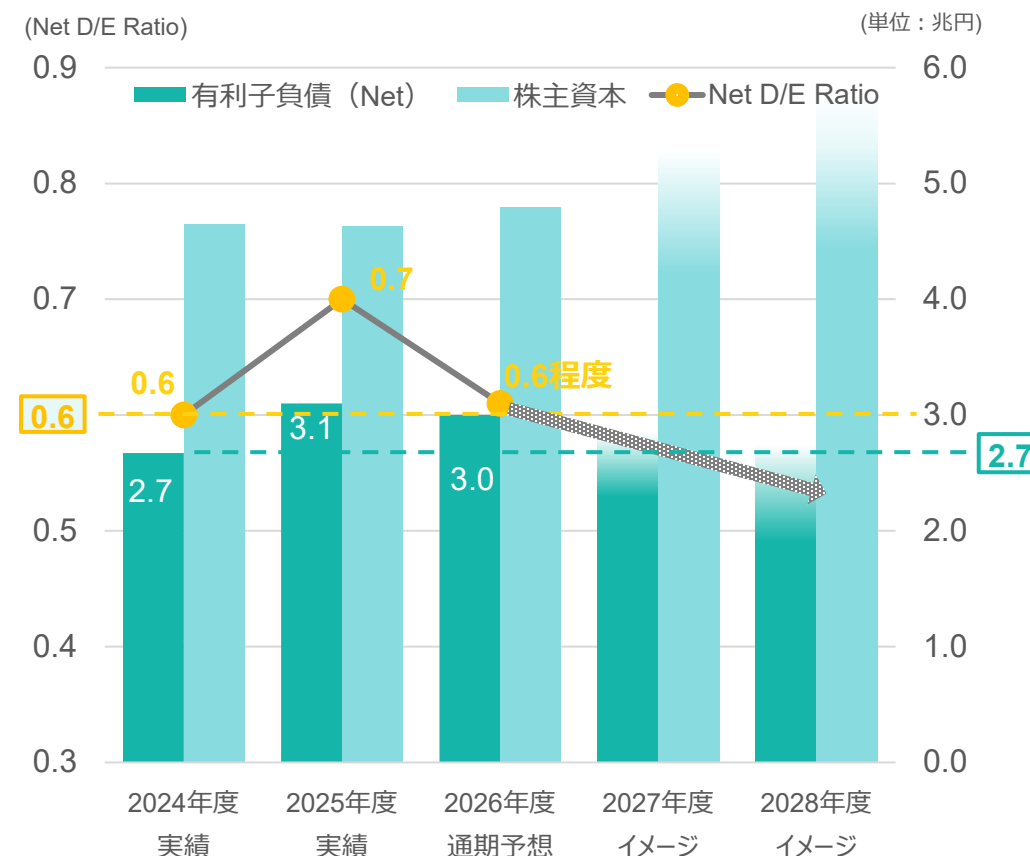
- キャッシュ・フロー収益力：DAIS実行等により成長分野を中心に向上
- 資産入替：ポートフォリオの新陳代謝を一層加速
 - ・ 2026年度計画～2028年度 イメージ：約**1.2兆円**回収
 - ・ 子会社の連結除外による負債減少効果：約0.5兆円

分類	投下資本の額	補足
低成長・低ROIC	約1兆円	2025年度 基礎的収益：約30億円
資産回転型	約0.7兆円	不動産・発電資産 等

Cash Out

- 投資：成長分野を中心に戦略的な投資はより厳選して実施
 - ・ 米国航空機リース会社 買収：約3,200億円
 - ・ SCSK完全子会社化：約2,000億円
 - ・ 上記を除く新規：約4,000～5,000億円/年
(今中計で実施した大型投資を除くと、概ね例年と同水準)
- 株主還元：累進配当、総還元性向40%以上の現行方針継続

有利子負債残高・Net D/E Ratio 推移イメージ*

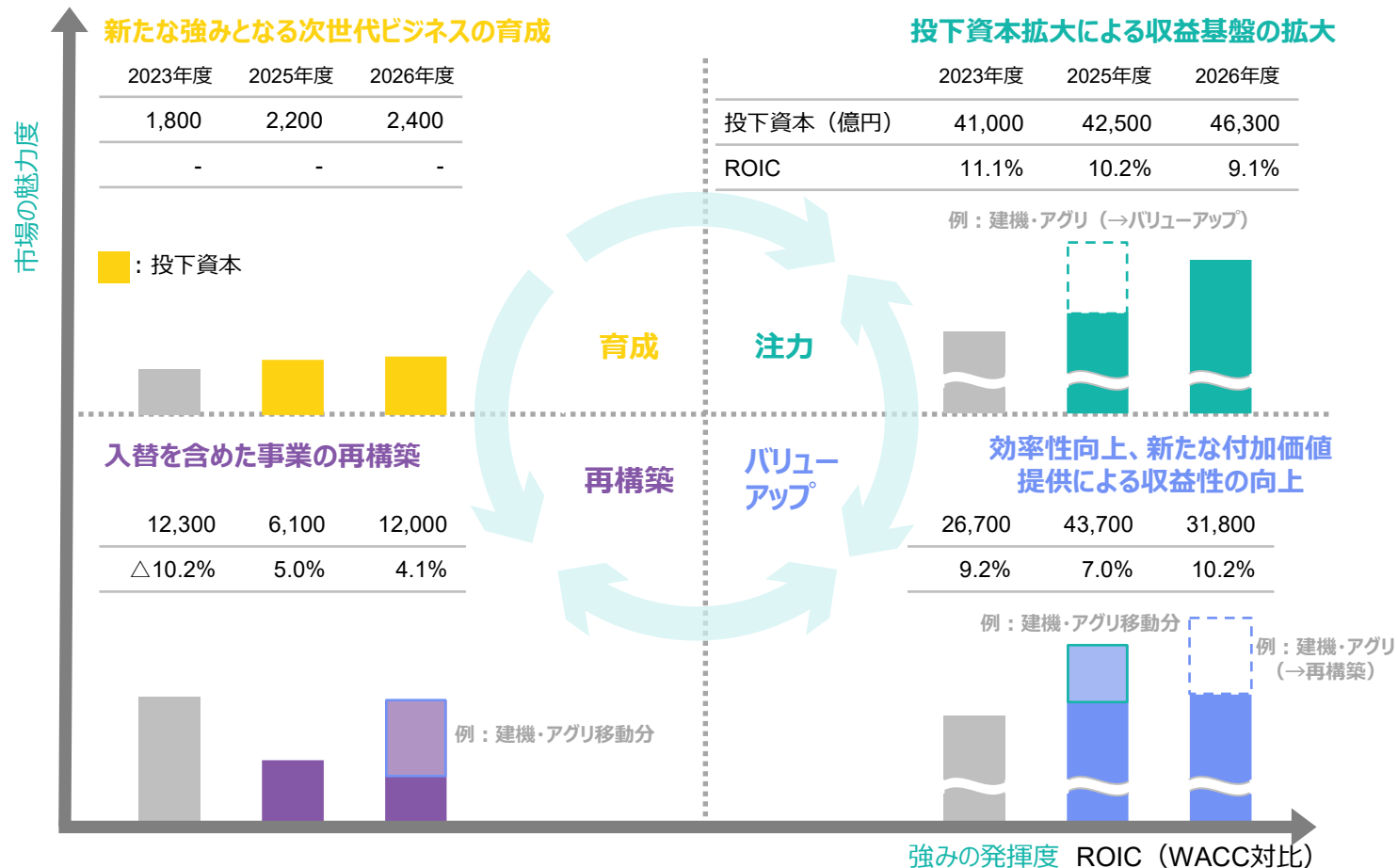


* (2026年5月8日更新) 2026年5月1日決算発表時点で開示したグラフの記載内容に誤りがあり、訂正を実施

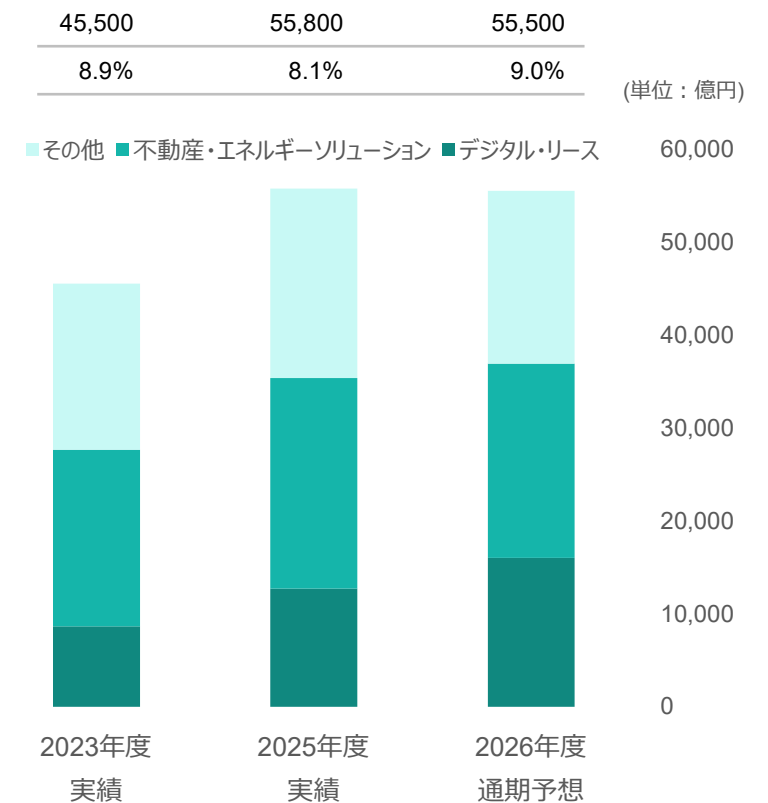
8. 事業ポートフォリオの状況

- SBU毎にROIC・WACCをモニタリング、全体としてポートフォリオの質向上を図る
- 機動的に各ビジネスの期待役割を見直し（例：建機・アグリは、2024年度：注力→2025年度：バリューアップ→2026年度：再構築）

戦略4象限による投下資本配分管理



成長8分野の投下資本・ROIC推移



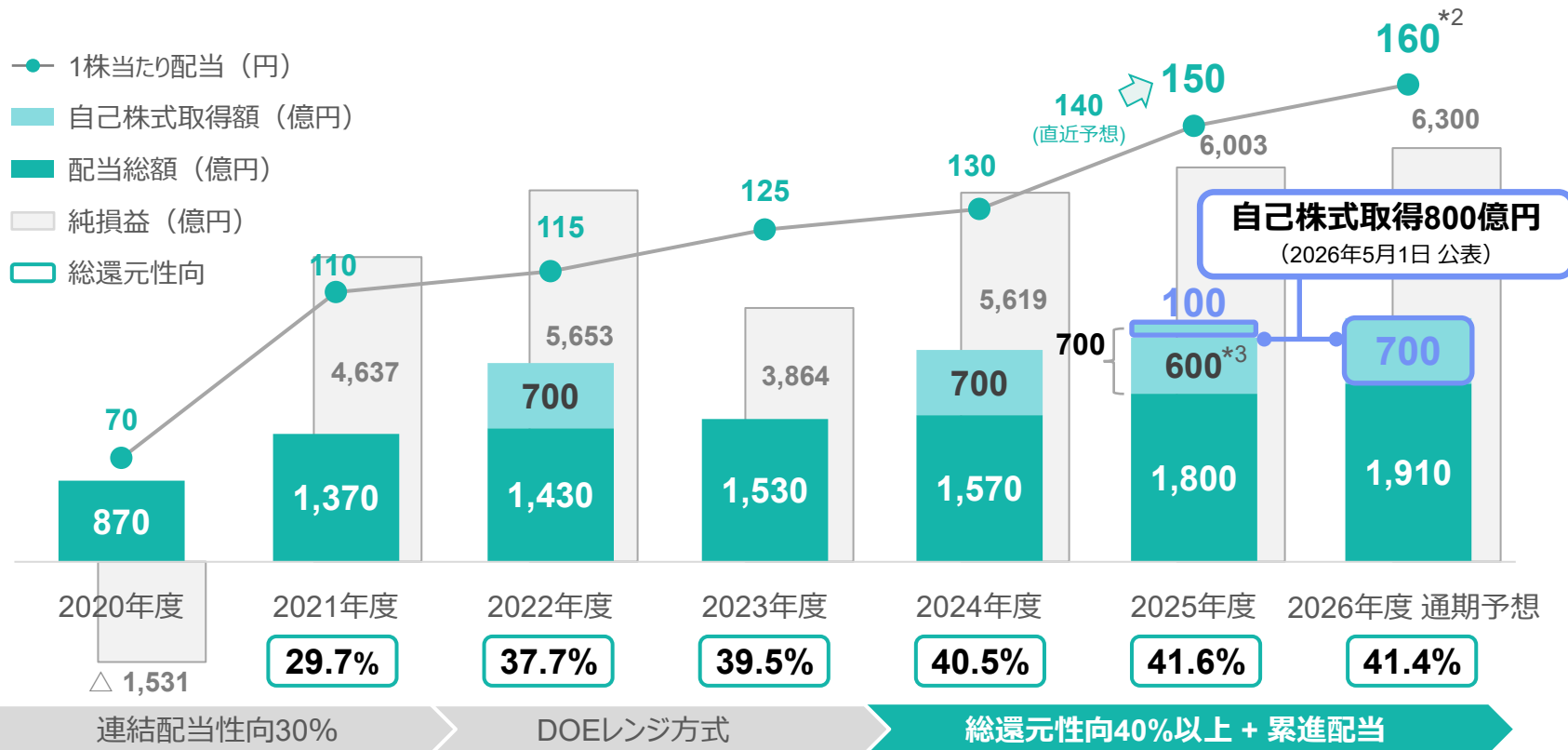
9. 株主還元・株式分割

株主還元

株主還元方針：総還元性向40%以上 + 累進配当*1

持続的な利益成長及び更なる収益基盤の強化に努めることで、株主還元の充実を図り、株主価値の向上を目指す

- **2025年度**：年間配当金**150円/株**（直近予想比+10円）とし、追加還元として**100億円**の自己株式取得を決定
- **2026年度**：年間配当金**160円/株**（株式分割考慮前）*2とし、**700億円**の自己株式取得を決定



株式分割

目的

株式の投資単位当たり金額の引き下げを通じて、より投資しやすい環境を整え、**株式の流動性向上** 及び **投資家層の拡大**を図る

分割割合

4分割

効力発生日

2026年7月1日

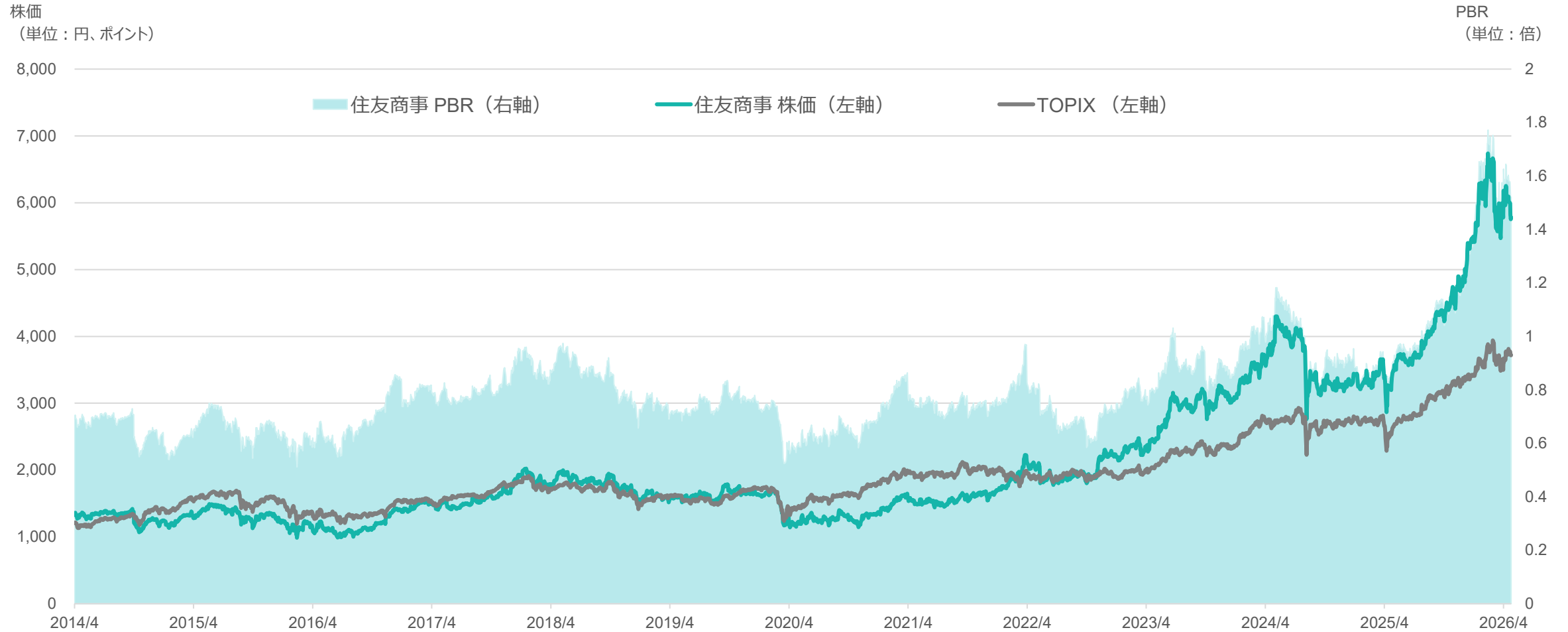
2026年度 年間配当金 (予想)

分割考慮後 **40円/株**
(分割考慮前 160円/株)

*1 配当維持または増配 *2 株式分割考慮後の年間配当は40円/株 *3 2026年2月19日 買付完了、2026年4月10日 消却済 (株式報酬として充当を見込む100万株を除く)

10. 株価・PBR推移

- 株価については、2025年4月以降、TOPIXをアウトパフォームして大きく上昇
- 強みを核とした成長、資産効率の改善、課題事業の整理、より透明性の高い開示等を通じ、今後もROE上昇と資本コスト低下を図る



Appendix

Contents

11.	中期経営計画2026 定量目標見通し	P.17
12.	サステナビリティ経営の進捗	P.18
13.	前提条件及びセンシティビティ	P.19
14.	セグメント別当期利益	P.20-22
15.	セグメント別資産入替関連及び特殊損益 四半期別内訳	P.23-24
16.	セグメント別 ROIC及び投下資本の推移	P.25
17.	2025年度 実績	P.26-27
18.	セグメント別業績概要	P.28-37
19.	セグメント別補足情報	P.38-47
20.	株主構成推移	P.48

11. 中期経営計画2026 定量目標見通し

当期利益（親会社の所有者に帰属）

2024年度 実績	：	5,619億円
2025年度 実績	：	6,003億円
2026年度 予想	：	6,300億円*1

効率性指標（ROE）

2024年度 実績	：	12.4%
2025年度 実績	：	12.9%
2026年度 予想	：	13%程度

財務健全性

	2024年度 実績	2025年度 実績	2026年度 予想
有利子負債 (現預金Net後)	2.7兆円	3.1兆円	約3.0兆円
株主資本	4.6兆円	4.6兆円	約4.8兆円
Net D/E Ratio	0.57倍	0.68倍	約0.6倍程度

2024~2026年度 累計
株主還元後フリーキャッシュ・フロー*2 ： 約△0.6兆円







大型投資の実行等に伴い増加した有利子負債残高及び
Net D/E Ratioを、2028年度末までに2024年度実績レベル
に低下させ、財務健全性を改善

株主還元

	年間配当金	自己株式取得
2024年度 実績	： 130円/株	700億円
2025年度 直近予想	： 140円/株 (+10円/株)	600億円 (+100億円)
2025年度 実績	： 150円/株	700億円
2026年度 予想	： 160円/株*3	700億円

- 株主還元方針 ： 総還元性向40%以上、累進配当
- 株式分割 ： 2026年7月1日を効力発生日として
普通株式1株を4株に分割

12. サステナビリティ経営の進捗

マテリアリティ	長期目標	FY25までの取り組み状況	今後の取り組み方針
 安心で豊かな暮らしを実現する	地域社会・経済の発展への貢献 良質な教育の提供による 未来を担う人づくり	<ul style="list-style-type: none"> 各営業グループの事業を通じて地域社会・経済への発展に継続貢献 教育をテーマとした社員参加型社会貢献活動「100SEED」を推進 	<ul style="list-style-type: none"> 取り組み継続に加え、社会的に意義のある事業を通じて経済的価値を創出するという当社グループ価値観のさらなる浸透
 気候変動問題を克服する	2050年の当社グループの カーボンニュートラル化 社会のカーボンニュートラル化への 貢献	<ul style="list-style-type: none"> Scope1/2に加えScope3全カテゴリーの実績開示 カーボンニュートラル化目標を更新 営業グループ単位の気候変動関連モニタリング開始（排出減・機会創出） 削減貢献量の算定及び再生可能エネルギー事業による数値の開示 	<ul style="list-style-type: none"> 気候関連のリスク及び機会の財務的影響の把握・開示 事業を通じたサプライチェーン全体の排出量削減推進 官民連携を通じたGX推進の取り組み拡大
 自然資本を 保全・再生する	循環型経済の構築や サプライチェーンマネジメント等 通じた自然と共生する社会の実現	<ul style="list-style-type: none"> 優先事業（高リスク事業）の特定及びTNFDに基づく開示 循環型経済のイニシアチブに参画 	<ul style="list-style-type: none"> サプライチェーンを含めた優先事業を中心とするリスク分析・取り組み・開示の継続実施 循環型経済のイニシアチブに継続参画
 人権を尊重する	全事業・サプライチェーンにおける 全てのステークホルダーの人権尊重	<ul style="list-style-type: none"> 優先事業（高リスク事業）の特定及び開示 ワークショップ研修等を通じた社内教育を促進 	<ul style="list-style-type: none"> サプライチェーンを含めた優先事業を中心とするリスク分析・取組・開示の継続実施 人権教育の継続実施、グリーバンスメカニズムの周知・運用強化
 人材育成とDE&Iを 推進する	多様な社員一人ひとりが自分らしく、 イキイキと力を発揮できる 職場の実現	<ul style="list-style-type: none"> プロフェッショナル人材の確保・育成に向けた、WILL選考（初期配属確約）の実施、社内公募制の拡大、デジタルスキルに関する社内認定制度の導入準備 経営人材育成に向けた、次世代経営人材の特定と組織の枠を超えた戦略的配置サイクルの実行 重要ポジションにおける多様な人材のサクセッションパイプラインを充実・強化 	<ul style="list-style-type: none"> グローバルベースでの適所適材の推進とそれを実現するための人材の可視化 プロフェッショナル人材・経営人材の育成に向けた各種施策の立案・実行
 ガバナンスを 維持・強化する	当社グループの 企業価値向上に資する ガバナンス体制の構築	<ul style="list-style-type: none"> 監査等委員会設置会社へ移行すると同時に、取締役会の機能を「経営の大きな方向性を示し、大局的かつ多様性に富んだ視点から経営執行に対する実効性の高い監督を行うとともに、全社経営に影響を及ぼす重要な意思決定を行う」と再定義 当該監督機能発揮に向けて、社外取締役を過半数化 	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会のモニタリングボードとしての機能、実効性の一層の向上に向け、議題設定等の運営上の工夫を図る 取締役会の議論の深化・高度化に資するサポート体制強化を進める

13. 前提条件及びセンシティブティ

市況価格及び資源権益持分生産量

		FY24実績	FY25 実績				FY26	センシティブティ*4	
		通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	通期予想	(年間ベース、26/5公表)
為替	円/US\$	152.61	144.59	147.46	154.08	156.96	150.67	150.00	+20億円 (1円/US\$の円安)
金利	TORF 3M	0.27%	0.49%	0.51%	0.61%	0.78%	0.60%	1.50%*3	-
	SOFR 3M	4.81%	4.30%	4.19%	3.82%	3.67%	4.00%	3.60%	-
銅	持分生産量 (千MT)	46.9	10.4	11.3	10.8	11.1	43.7	47.3	4.6億円 (US\$100/MT)
	価格*2 (US\$/MT)	9,148	9,340	9,519	9,794	11,100	9,938	12,456	
原料炭	持分出荷量 (百万MT)	1.3	0.2	0.2	0.3	0.3	1.0	1.3	0.9億円 (US\$1/MT)
	価格 (US\$/MT)	210	184	184	200	235	201	223	
一般炭	持分出荷量 (百万MT)	4.3	1.2	1.3	1.1	0.6	4.2	4.1	2.7億円 (US\$1/MT)
	価格 (US\$/MT)	130	101	109	108	120	109	118	
鉄鉱石*1	持分出荷量 (百万MT)	6.1	0.7	2.5	0.7	2.0	6.0	5.3	4.4億円 (US\$1/MT)
	価格*2 (US\$/MT)	110	104	98	102	106	102	100	
マンガン鉱石*1	持分出荷量 (百万MT)	0.9	-	0.4	-	0.4	0.9	0.9	1.0億円 (US\$1/MT)
	価格*2 (US\$/MT)	242	202	193	184	196	194	191	
LNG	持分生産量 (千MT)	470	120	130	120	130	500	510	-

価格は市場情報に基づく、一般的な取引価格。

*1 南アフリカ鉄鉱石事業の鉄鉱石、マンガンの持分出荷量は、Q2・Q4のみに含まれております。

*2 主要投資先の決算期に合わせ、1月～12月の商品価格を記載しております。

*3 金利予想についてはTIBOR3か月金利を開示しております。

*4 為替は海外事業会社の税後利益を円換算する際の影響額を、資源価格は収益変動による税後利益の影響額を算出しております。

14. セグメント別当期利益（2025年度 通期実績・2026年度 通期予想）

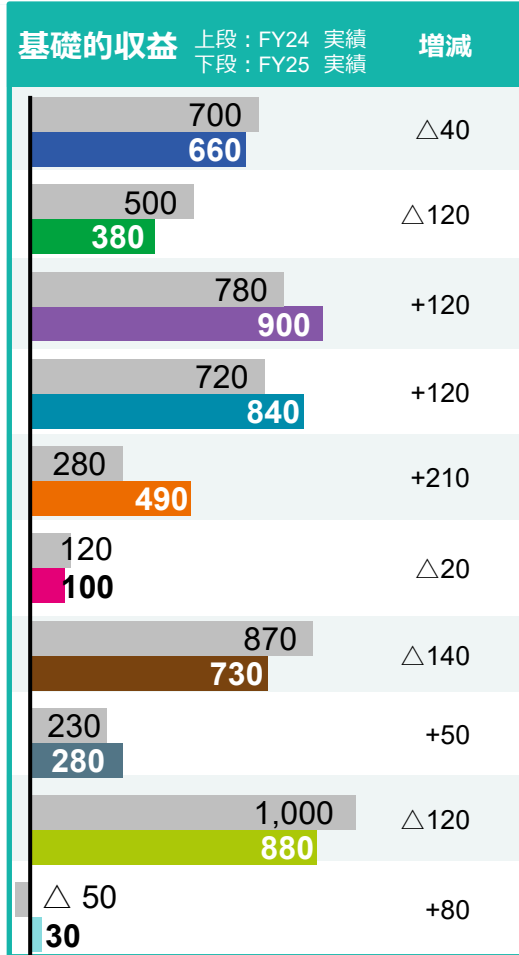
（単位：億円）

	FY25 実績*			FY26 通期予想（26/5公表）		
	当期利益	資産入替関連 及び特殊損益	基礎的収益	当期利益	資産入替関連 及び特殊損益	基礎的収益
鉄鋼	743	90	660	720	40	680
自動車	632	250	380	340	10	330
輸送機・建機	889	△10	900	1,040	△50	1,090
都市総合開発	815	△20	840	950	170	780
コミュニケーション サービス	160	10	150	150	-	150
デジタル・AI	353	20	330	530	-	530
ライフスタイル	△36	△140	100	170	-	170
資源	823	100	730	950	-	950
化学品・ エレクトロニクス・農業	265	△20	280	330	10	320
エネルギー トランスフォーメーション	1,024	150	880	1,150	-	1,150
営業グループ合計	5,669	420	5,250	6,330	180	6,150
消去又は全社	335	300	30	270	220	50
合計	6,003	720	5,280	6,600	400	6,200
バッファー	-			△300		
連結	6,003			6,300		

* 2026年4月1日付の機構改正に伴い、内訳を組み替えて表示しております。

14. セグメント別当期利益（2025年度 通期実績）

純利益	FY24 実績	FY25 実績	増減
鉄鋼	684	743	+59
自動車	512	632	+120
輸送機・建機	1,015	889	△126
都市総合開発	771	815	+45
メディア・デジタル	452	512	+60
ライフスタイル	141	△36	△177
資源	911	823	△88
化学品・ エレクトロニクス・農業	214	265	+51
エネルギー トランスフォーメーション	964	1,024	+60
消去又は全社	△45	335	+380
合計	5,619	6,003	+385
基礎的収益	5,150	5,280	+130
資産入替関連及び特殊損益	470	720	+250



基礎的収益の主な増減要因

(単位：億円)

- ・鋼管：北米は油価下落による需要減、他地域は一部プロジェクト端境期による需要減
・鋼材：モバイル製造事業の利益貢献開始
- ・自動車流通：主力市場における競争激化に加え中東情勢の影響により減益
- ・輸送機：リース事業堅調、船舶事業は売船により増益
・建設機械：レンタル事業は建設需要が緩やかに回復、販売・サービス事業は堅調
- ・不動産：今期資産回転の積極促進及び大口案件の引渡し実行
- ・デジタル：SCSKにおけるネットワンシステムズのグループ化、SCSK追加取得に伴う持分比率上昇による増益
- ・欧米州青果事業：メロン事業（下期に売却済み）不調により減益、バナナ・パイナップル事業はコスト削減効果もあり堅調に推移
・国内スーパーマーケット事業：新規出店・改装等の効果あり増益
- ・豪州石炭事業：価格下落及び原料炭販売数量減少により減益
・南アフリカ鉄鉱石事業：価格下落
・銅事業：価格上昇等により増益
- ・エレクトロニクス：堅調な半導体需要に伴う販売増
・アグリ事業：ブラジル厳しい市場環境継続
- ・海外発電事業：ベトナム発電事業 持分利益減 等

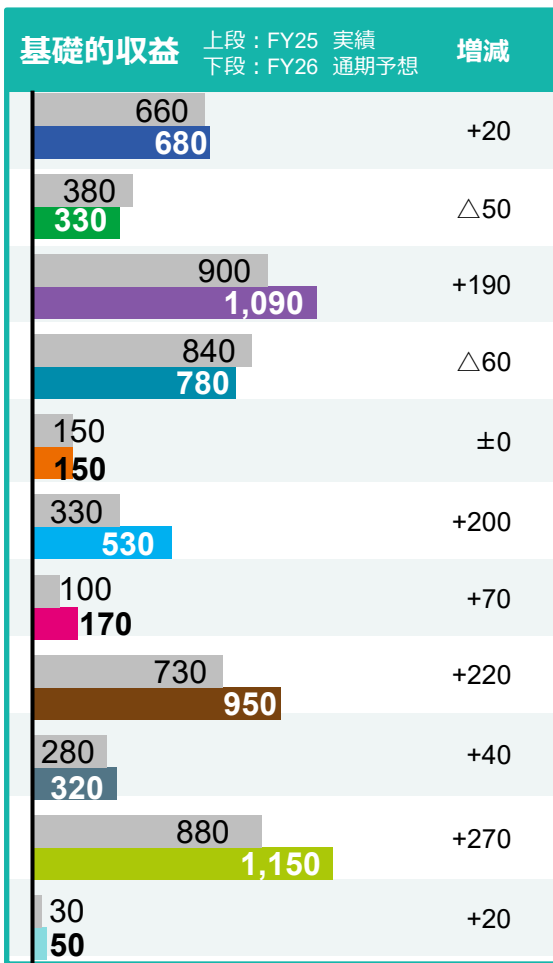
基礎的収益 内訳	FY24 実績	FY25 実績	増減
資源ビジネス*1	1,220	1,000	△220
非資源ビジネス*2	3,980	4,250	+270
消去又は全社	△50	30	+80

*1 「資源グループ」とエネルギー・トランスフォーメーショングループのうち「ガスバリューチェーンSBU」の合計です。

*2 全社計から「資源ビジネス」と「消去又は全社」を差し引いて算出しております。

14. セグメント別当期利益（2026年度 通期予想）

純利益	FY25 実績*3	FY26 通期予想	増減
鉄鋼	743	720	△23
自動車	632	340	△292
輸送機・建機	889	1,040	+151
都市総合開発	815	950	+135
コミュニケーション サービス	160	150	△10
デジタル・AI	353	530	+177
ライフスタイル	△36	170	+206
資源	823	950	+127
化学品・ エレクトロニクス・農業	265	330	+65
エネルギー トランスフォーメーション	1,024	1,150	+126
消去又は全社	335	270	△65
合計	6,003	6,300*5	+297*5
基礎的収益	5,280	6,200	+920
資産入替関連及び特殊損益	720	400	△320



基礎的収益 内訳	FY25 実績*3	FY26 予想	増減
資源ビジネス*1	990	1,240	+250
非資源ビジネス*2	4,250	4,910	+660
消去又は全社	30	50	+20

基礎的収益の主な増減要因

（単位：億円）

- ・鋼管：北米は市況横ばいの中、商材・サービスの拡販等による増益、他地域鋼管事業は中東情勢等により減益
- ・鋼材：モバイル製造事業は前期好調の反動減あるも堅調に推移
- ・自動車流通：主力市場における競争激化に加え、中東情勢の影響による販売数量減あり減益
- ・国内オートリース事業：堅調に推移
- ・輸送機：リース事業は米国航空機リース事業買収により増益、船舶は売船隻数減により減益
- ・建設機械：レンタル事業はオペレーション改善等の効果により増益
- ・不動産：資産回転の積極促進により堅調に推移
- ・国内主要事業会社：堅調に推移
- ・SCSK追加取得に伴う持分比率上昇による増益（増益効果通年で寄与）
- ・欧米州青果事業：前期メロン事業撤退による反動増、バナナ・パイナップル事業は堅調に推移
- ・DX推進等を通じた国内外における既存事業のバリューアップ及び事業規模拡大による収益増
- ・資源価格上昇 ・アルミ：マージン拡大による増益
- ・銅事業における生産増、豪州石炭事業における販売数量回復による増益
- ・アグリ事業：ブラジルコスト削減及び高付加価値製品の販売強化による収益性改善
- ・ライフサイエンス：ペットケア関連事業、医薬品関連取引 堅調に推移
- ・海外発電事業：資産回転の加速*4による増益

*1 「資源グループ」とエネルギートランスフォーメーショングループのうち

「ガスバリューチェーンSBU」の合計です。

*2 全社計から「資源ビジネス」と「消去又は全社」を差し引いて算出しております。

*3 2026年4月1日付の機構改正に伴い、内訳を組み替えて表示しております。

*4 長期保有型から回転型へのビジネスモデル転換が進捗したことに伴い、FY26より国内外IPP/IWPP事業における資産入替関連及び特殊損益を基礎的収益に区分変更しております。

*5 バッファー△300億円を含む

15. セグメント別資産入替関連及び特殊損益 四半期別内訳 (2025年度)

(単位：億円)	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	主な内容
鉄鋼	0	△10	0	100	90	Q2 鋼材事業 資産入替関連損益：約△10 Q4 鋼管事業 Sekal AS売却益、鋼材事業 資産入替関連損益：約+100
自動車	310	30	△100	20	250	Q1 米国タイヤ販売事業 マイダス社売却関連損益：約+280、自動車流通販売事業 税効果：約+30 Q2 SML Isuzu社売却益：約+30 Q3 インドネシア自動車金融事業 不良債権一括処理に伴う損失：約△100 Q4 自動車製造事業 税効果：約+20
輸送機・建機	10	△10	△20	10	△10	Q1 航空機リース事業における保険和解金受領：約+10 Q3 航空機リース事業における大口リース先の事業再建手続きに伴う関連損失：約△40、船舶事業における売却関連益：約+20 Q4 船舶事業における資本構成変更による評価益：約+10
都市総合開発	0	0	△10	△10	△20	Q3 航空機リース事業における大口リース先の事業再建手続きに伴う関連損失：約△10 Q4 海外水事業における減損損失：約△10
メディア・デジタル	20	30	20	△40	30	Q1 海外通信事業関連：約+20 Q2 SCSKにおけるアルゴグラフィックス株式売却益 等：約+30 Q3 海外通信事業関連：約+20 Q4 海外通信事業関連：約△20、ネットワンシステムズ無形資産減損損失 等：約△20
ライフスタイル	0	0	△50	△90	△140	Q3 欧米州青果事業におけるメロン事業売却関連損：約△50 Q4 北米マッシュルーム事業 固定資産減損損失 等：約△90
資源	0	0	0	100	100	Q4 資源分野 資本再編に伴う税効果：約+80、銅事業 資本再編益：約+40、南アフリカ鉄鉱石事業 減損損失 等：約△30
化学品・ エレクトロニクス・農業	0	0	0	△20	△20	Q4 基礎化学品分野 資産入替に係る減損損失：約△30、ブラジルアグリ事業 税還付 等：約+10
エネルギー トランスフォーメーション	0	50	40	50	150	Q2 ベトナムガス火力発電事業 清算関連益：約+30、電力EPC案件における工事損失引当取り崩し：約+10 EII分野：約+10（不良債権回収益） Q3 米国ガストレードにおける長期契約譲渡益：約+60、ガス電力供給契約期限到来に伴う清算金受領：約+10 米国発電事業 未回収債権の放棄による損失：約△30 Q4 電力EPC案件における工事損失及び取り崩し：約+130、電力入替関連損益 等：約△40（欧州洋上風力案件における売却関連損：約△30、米国発電事業 一部事業からの撤退関連損：約△20、フィリピン水力発電事業清算関連益：約+20、その他：約△10） EII分野：約△50（生物資産 公正価値評価）
消去又は全社	0	0	0	300	300	Q4 繰越欠損金等に対する税効果：約+300
合計	340	90	△130	430	720	

15. セグメント別資産入替関連及び特殊損益 四半期別内訳 (2024年度)

(単位：億円)	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	主な内容
鉄鋼	0	0	0	△10	△10	Q4 鋼材事業 撤退関連損失等：約△40、米国事業会社 資本再編に伴う税効果等：約+40、EDGEN GROUP：約△20
自動車	△50	10	30	30	10	Q1 エアバッグ用クッション製造・販売事業 売却関連損失：約△50 Q2 自動車製造・エンジニアリング事業 再編益：約+10 Q3 エアバッグ用クッション製造・販売事業 売却関連損益：約+10、モビリティサービス事業 資本再編益：約+20 Q4 北欧駐車場事業における資本再編に伴う税効果：約+30
輸送機・建機	0	0	50	180	230	Q3 SMFLにおける株式売却関連益等：約+30、米国航空機パートアウト事業子会社化に伴う評価益：約+20 Q4 航空機リース事業における保険和解金受領：約+210、SMFLにおける太陽光発電事業減損損失：約△30
都市総合開発	0	0	10	40	50	Q3 SMFLにおける株式売却関連益等：約+10 Q4 航空機リース事業における保険和解金受領：約+50、SMFLにおける太陽光発電事業減損損失：約△10
メディア・デジタル	0	0	180	0	180	Q3 ティーガイア売却関連益：約+180
ライフスタイル	0	0	30	△10	20	Q3 国内ヘルスケア事業：約+30 Q4 北米マッシュルーム事業における過年度損益修正：約△10
資源	0	30	△60	70	40	Q2 ニバツ・ヒジャウ銅鉱山権益Deferred Payment売却益：約+30 Q3 マダガスカルニッケル事業：約△60（債務整理に伴い、株主融資に係る損失を計上：約△190、税効果：約+130） Q4 ブラジル鉄鉱石事業 資本再編に伴う税効果：約+70
化学品・エレクトロニクス・農業	40	0	△20	△40	△20	Q1 米国製薬事業 売却関連損益：約+40 Q3 ブラジル農業資材直販事業 貸倒損失：約△20 Q4 ブラジル農業資材直販事業 貸倒損失：約△40
エネルギー・トランスフォーメーション	0	40	△10	△70	△40	Q2 電力EPC分野における工事損失引当取り崩し：約+40 Q3 電力分野：約△20（国内風力発電事業撤退損失）、電力EPC案件における過年度損益修正：約+10 Q4 電力分野：約△70（エジプト陸上風力事業減損損失：約△30、その他：約△40）
消去又は全社	0	0	10	0	10	
合計	△10	80	210	190	470	

16. セグメント別 ROIC及び投下資本の推移

		SHIFT 2023 平均	中期経営計画 2026				中計平均	ポートフォリオの質向上に向けた主な取り組み
			FY24 実績*3	FY25 実績*3	FY26 通期予想			
鉄鋼	ROIC ^{*1}	11%	9%	10%	10%	10%	<ul style="list-style-type: none"> 資産入替の促進継続と成長市場への投資拡大および、デジタル・AIの活用による仕入力・販売力の高度化 既存の強みであるグローバルサプライチェーンの拡充、産業分野を面で捉えた更なる機能強化・事業拡大 	
	投下資本 ^{*2}	8,500	9,200	9,300	8,800	9,100		
自動車	ROIC ^{*1}	8%	11%	11%	7%	10%	<ul style="list-style-type: none"> 主力市場における販売・サービスネットワーク拡充 データドリブンマーケティングやSCSKとの連携強化等、デジタル・AIの活用を進める 	
	投下資本 ^{*2}	6,600	6,900	7,200	5,700	6,600		
輸送機・建機	ROIC ^{*1}	8%	9%	7%	8%	8%	<ul style="list-style-type: none"> 輸送機：SMBC Aviation CapitalとSumisho Air Leaseの両輪で収益基盤の拡大 建機レンタル：レンタル事業での既存地域シェア拡大とオペレーション改善による資産効率向上 	
	投下資本 ^{*2}	10,000	13,400	14,700	17,100	15,100		
都市総合開発	ROIC ^{*1}	5%	7%	6%	7%	7%	<ul style="list-style-type: none"> 継続的な資産回転および地域・案件を選別したグローバル展開を推進。ファイナンシャル・ストラクチャリング等も活用し、事業スケールを拡大。 	
	投下資本 ^{*2}	10,700	13,500	15,300	15,500	14,800		
コミュニケーション サービス	ROIC ^{*1}	1%	5%	3%	3%	4%	<ul style="list-style-type: none"> 投下資本の増加は抑制しつつ、デジタル・AIを活用した既存事業の成長促進に加え、基盤を活かした新規事業育成に注力 	
	投下資本 ^{*2}	5,900	6,000	5,700	5,700	5,800		
デジタル・AI	ROIC ^{*1}	10%	8%	10%	9%	9%	<ul style="list-style-type: none"> SCSKのビジネスモデル変革を通じた自立的な成長と住友商事との共創推進 デジタルソリューション（上流コンサル、AI、BPO等）の拡充による競争力強化 	
	投下資本 ^{*2}	3,800	6,400	7,100	7,500	7,000		
ライフスタイル	ROIC ^{*1}	2%	4%	1%	4%	3%	<ul style="list-style-type: none"> デジタル・AIの活用によるオペレーション高度化・機能強化・ビジネス創出 国内調剤ロールアップ、及び海外ヘルスケア領域において事業規模の拡大 	
	投下資本 ^{*2}	5,500	5,800	6,100	6,200	6,000		
資源	ROIC ^{*1}	16%	12%	10%	10%	11%	<ul style="list-style-type: none"> 既存資産の価値最大化、ベースメタル中心の優良資産への投資実行 中下流（製造・トレード）を通じた安定的な価値創出の継続 	
	投下資本 ^{*2}	7,900	8,400	9,700	9,900	9,400		
化学品・ エレクトロニクス・農業	ROIC ^{*1}	9%	7%	8%	8%	8%	<ul style="list-style-type: none"> アグリ事業のターンアラウンド・成長領域への投下資本積み増し（硫酸事業、グリーンケミカル分野等） デジタル・AI活用によるオペレーション、トレード機能の高度化 	
	投下資本 ^{*2}	4,600	5,300	6,100	5,400	5,600		
エネルギー トランスフォーメーション	ROIC ^{*1}	9%	10%	10%	12%	11%	<ul style="list-style-type: none"> 国内外IPP/IWPP事業において、市場特性も踏まえつつ、マイルストーン達成後の部分売却等、開発と売却を組み合わせた回転型ビジネスを推進 	
	投下資本 ^{*2}	10,300	12,500	13,400	10,400	12,100		
全社	ROIC ^{*1}	8%	8%	8%	8%	8%		
	投下資本 ^{*2}	76,300	86,700	94,400	91,000	90,700		

*1 ROIC = NOPAT（当期利益(非支配持分に帰属する分含む) - 支払利息 × (1 - 実効税率)) ÷ 投下資本（「グロス有利子負債 + リース負債 + 資本合計」の期首・期末平均残高）

*2 投下資本は各年度期末の残高（億円）を記載。

*3 2026年4月1日付の機構改正に伴い、内訳を組み替えて表示しております。

17. 2025年度実績 (キャッシュ・フロー・アロケーション)

(単位：億円)

	中期経営計画2026 3年合計 (24/4~27/3)		中計経営計画2026		
	24/5 当初計画	26/5 公表	累計実績 (24/4~26/3)	FY24 実績	FY25 実績
Cash In					
キャッシュ・フロー収益力*1	+20,000	+20,000	+12,687	+6,476	+6,211
資産入替	+8,000	+11,000	+5,100	+2,400	+2,700
Cash Out					
投資*2	△18,000 ~	△30,000	△19,000	△7,300	△11,700
(注カ/バリューアップ)	(△14,000 ~)		(△17,300)	(△6,300)	(△10,900)
(育成/再構築等)	(△4,000 ~)		(△1,700)	(△1,000)	(△800)
株主還元	△7,000 ~	△7,000	△4,479	△2,050	△2,429
株主還元後 フリーキャッシュ・フロー (運転資金の増減等を除く)	黒字	△6,000	△5,600	△400	△5,200

キャッシュ・フロー収益力

- コアビジネスが着実にキャッシュを創出

2025年度 資産入替

- Sekal AS株式の売却
- 米国タイヤ販売事業におけるマイダス社売却
- 国内外不動産の売却
- ティーガイア株式の売却
- SCSKによるアルゴグラフィックス株式の売却

2025年度 投資

- SCSK株式の追加取得 (約△6,800億円)
- SCSKによるネットワンシステムズ株式の取得
- 国内外不動産の取得

株主還元

- 配当金の支払、自己株式の取得

*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 (除く資産入替に伴う配当) +減価償却費+リース負債支払

*2 制度会計上、財務キャッシュフローに含まれる「非支配持分株主からの子会社持分取得による支出」を含む

17. 2025年度実績（財政状態）

（単位：億円）

	FY24末 実績	FY25末 実績	増減
流動資産	50,741	66,357	+15,615
非流動資産	65,570	70,027	+4,456
資産合計	116,312	136,383	+20,072
その他負債	34,909	47,261	+12,352
有利子負債*1 （現預金Net後）	32,547 (26,725)	41,771 (31,472)	+9,224 (+4,747)
負債合計	67,456	89,032	+21,576
株主資本*2	46,485	46,286	△199
負債及び資本合計	116,312	136,383	+20,072
D/E Ratio (Net)	0.57	0.68	+0.11pt
為替（円/US\$）	149.52	159.88	+10.36

*1 社債及び借入金（流動・非流動）の合計（リース負債は含まず）

*2 資本の内、「親会社の所有者に帰属する持分合計」

資産合計（増加：+20,072億円）

- 営業資産の増加（貴金属リース取引に係る時価評価等）
- 現金及び現金同等物の増加
- 円安の影響による増加（約+5,400億円）

負債合計（増加：+21,576億円）

- 有利子負債の増加（SCSK株式追加取得の影響 +6,800億円）
- 営業負債の増加（貴金属リース取引に係る時価評価等）

株主資本*2（減少：△199億円）

- SCSK株式の追加取得による減少（約△7,200億円）
- 配当金の支払、自己株式の取得
- 当期利益の計上による増加
- 円安の影響による増加（約+2,900億円）

SCSK株式追加取得の概要

- 公開買付により38.09%の株式を追加取得
- 買付け代金は有利子負債で調達（約+6,800億円）
- 端数相当株式は、FY26 Q2に決済予定（約2,000億円）
- 株主資本および非支配持分が減少（各々、約△7,200億円、約△1,600億円）

18. セグメント別業績概要（鉄鋼グループ）



(単位：億円)

主要指標		FY24 実績 ①	FY25 実績 ②	増減 ②-①	FY26 通期予想
当期利益（親会社の所有者に帰属）A		684	743	+59	720
資産入替関連及び特殊損益 B		約△10	約+90	約+100	約+40
基礎的収益*1 A-B		約700	約660	約△40	約680

基礎的収益 増減（約△40億円）の 主な要因

鋼管

- 北米事業 油価下落による需要減
- 他地域事業 一部プロジェクト端境期による需要減

鋼材

- モノパイル製造事業 利益貢献開始
- 海外鉄道プロジェクト案件 堅調

FY26 通期予想 （基礎的収益）

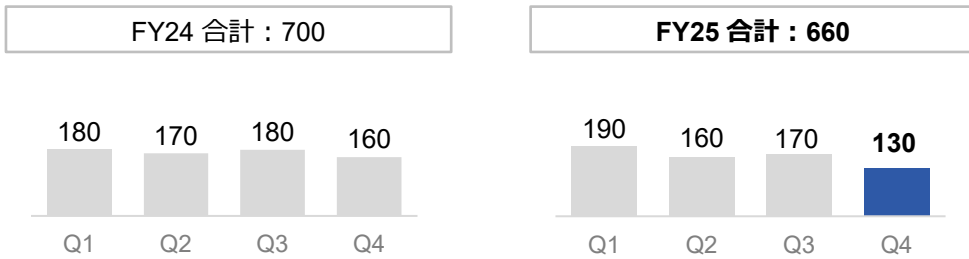
鋼管

- 北米事業 市況は横ばいで推移
- 他地域事業 中東地域では減益を見込むが、中東以外の需要は堅調な見通し

鋼材

- モノパイル製造事業 前期好調の反動あるも堅調に推移

基礎的収益 四半期推移



連結業績に与える影響が大きい事業

事業名	持分比率 (2026年3月末)	持分損益		
		FY24 実績	FY25 実績	FY26 通期予想
住友商事グローバルメタルズグループ*2	100.00 %	64	73	68
ERYNGIUM	100.00 %	24	0	21
EDGEN GROUP	100.00 %	△14	18	23

*1 「基礎的収益」は当期利益（親会社の所有者に帰属）から資産入替関連及び特殊損益を除いたものです。

*2 住友商事グローバルメタルズが出資関係に拠らず運営に関与・支援している事業会社等の業績を含む同社の管理上業績は、FY24 実績 162億円、FY25 実績 284億円、FY26 通期見通し 290億円となっております。

主な投資・入替実績

投資（FY25 実績：80億円）

入替

- Sekal AS 売却

その他トピックス

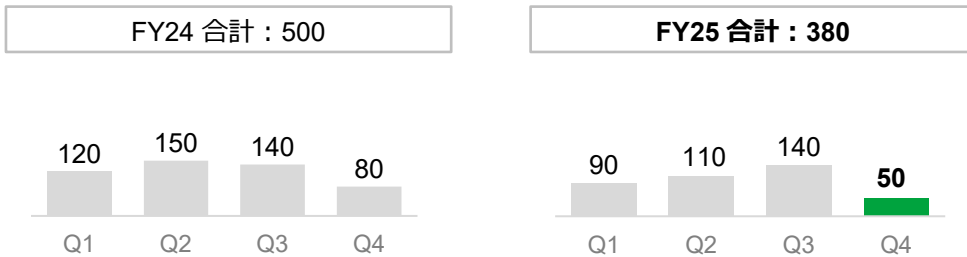
18. セグメント別業績概要（自動車グループ）



(単位：億円)

主要指標		FY24 実績 ①	FY25 実績 ②	増減 ②-①	FY26 通期予想
当期利益（親会社の所有者に帰属）A		512	632	+120	340
資産入替関連及び特殊損益	B	約+10	約+250	約+240	約+10
基礎的収益	A-B	約500	約380	約△120	約330

基礎的収益 四半期推移



連結業績に与える影響が大きい事業

事業名	持分比率 (2026年3月末)	持分損益		
		FY24 実績	FY25 実績	FY26 通期予想
住友商事パワー&モビリティ*1 *2	100.00 %	24	24	25
住友三井オートサービス	40.43 %	90	96	99
TBC	50.00 %	5	311*3	_*4

*1 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。

*2 住友商事パワー&モビリティの自動車関連ビジネスの業績は当セグメントに、社会インフラ関連ビジネスの業績は都市総合開発グループ、電力関連ビジネスの業績はエネルギー・トランスフォーメーショングループに帰属しております。

*3 FY25 実績にはマイダス社売却益として約+300億円が含まれております。

なお、税効果を含めるとマイダス社売却によるグループ全体業績インパクトは約+280億円となっております。

*4 事業パートナーとの関係上、業績予想の公表を差し控えております。

基礎的収益 増減（約△120億円）の 主な要因

自動車流通販売

- 主力市場における競争激化に加え中東情勢の悪化により減益

タイヤ

- オペレーション効率化により改善

FY26 通期予想 （基礎的収益）

自動車製造・エンジニアリング

- オペレーション改善効果を見込む

自動車流通販売

- 主力市場における競争激化に加え中東情勢の悪化により減益を見込む

モビリティサービス

- 国内オートリース事業 堅調に推移

タイヤ

- オペレーション改善効果が継続

主な投資・入替実績

投資（FY25 実績：170億円）

入替

- 米国タイヤ販売事業 マイダス社売却
- SML Isuzu社 売却

その他トピックス

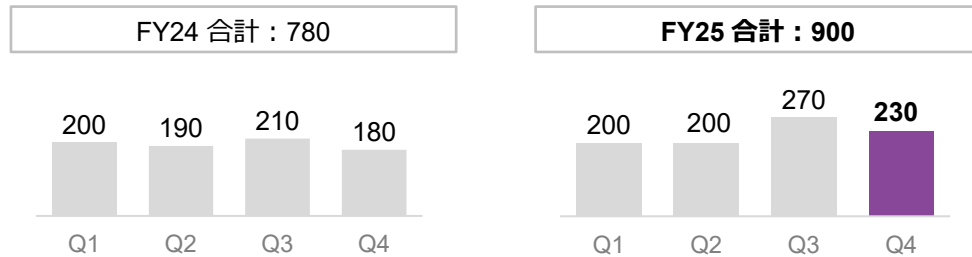
18. セグメント別業績概要（輸送機・建機グループ）



(単位：億円)

主要指標		FY24 実績 ①	FY25 実績 ②	増減 ②-①	FY26 通期予想
当期利益（親会社の所有者に帰属）A		1,015	889	△126	1,040
資産入替関連及び特殊損益	B	約+230	約△10	約△240	約△50
基礎的収益	A-B	約780	約900	約+120	約1,090

基礎的収益 四半期推移



連結業績に与える影響が大きい事業

事業名	持分比率 (2026年3月末)	持分損益		
		FY24 実績	FY25 実績	FY26 通期予想
三井住友ファイナンス&リース ^{*1 *2}	50.00 %	801	516	561
SMBC Aviation Capital	-	199 ^{*3}	205 ^{*3}	- ^{*4}

*1 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。
 *2 全社持分割合のうち、10/50については、都市総合開発グループに帰属し、40/50のうち、三井住友ファイナンス&リース経由の住友三井オートサービスへの出資持分は、自動車グループに帰属しております。
 *3 同社決算発表が未了のため、持分損益の実績にはQ1-3実績を記載しております。通期実績は、開示可能になり次第、差し替えます。
 *4 事業パートナーとの関係上、業績予想の公表を差し控えております。

基礎的収益 増減（約+120億円）の 主な要因

輸送機

- リース事業 航空機リース堅調
- 船舶事業 売船により増益

建設機械

- レンタル事業 建設需要は緩やかに回復
- 販売・サービス事業 堅調

FY26 通期予想 (基礎的収益)

輸送機

- リース事業 米国航空機リース事業収益貢献開始 航空機リースを中心に全体として堅調
- 船舶事業 売船益反動減

建設機械

- レンタル事業 オペレーション改善等による増益
- 販売・サービス事業 堅調に推移

主な投資・入替実績

投資（FY25 実績：500億円）

その他トピックス

- 米国航空機リース会社ALC社 買収完了（2026年4月）

18. セグメント別業績概要（都市総合開発グループ）



（単位：億円）

主要指標		FY24 実績 ①	FY25 実績 ②	増減 ②-①	FY26 通期予想
当期利益（親会社の所有者に帰属）A		771	815	+45	950
資産入替関連及び特殊損益 B		約+50	約△20	約△70	約+170
基礎的収益	A-B	約720	約840	約+120	約780

基礎的収益 増減（約+120億円）の 主な要因

不動産事業

- 資産回転の積極促進および大口案件の引渡しあり
（国内：オフィスビル、住宅、物流施設 等）
- SCOA REAL ESTATE PARTNERS
前期大口案件の引渡しあり

FY26 通期予想 （基礎的収益）

不動産事業

- 前期大口引渡しあり
- 海外不動産事業 前期減損損失あり

工業団地事業

- 引渡し堅調

主な投資・入替実績

投資（FY25 実績：900億円）

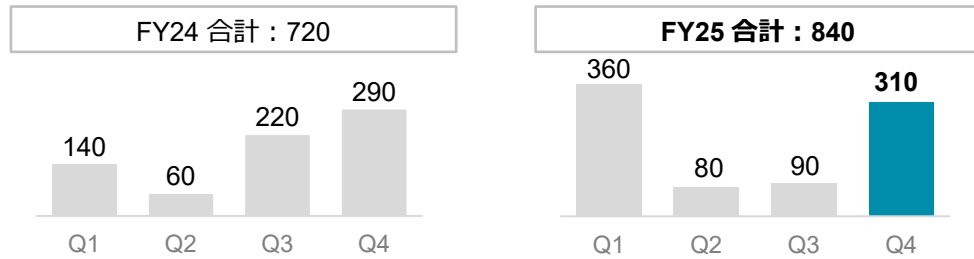
- 国内外不動産案件 取得
（海外：インドオフィスビル、米国住宅 等）

入替

- 国内外不動産案件 売却
（国内：オフィスビル、物流施設、商業施設
海外：米国住宅 等）

その他トピックス

基礎的収益 四半期推移



連結業績に与える影響が大きい事業

事業名	持分比率 (2026年3月末)	持分損益		
		FY24 実績	FY25 実績	FY26 通期予想
国内不動産事業*1	_*2	645	834	829
SCOA REAL ESTATE PARTNERS	100.00 %	57	9	43
工業団地事業*1	_*2	23	54	47
建設資材・機電設備事業*1	_*2	42	33	53
住商グローバル・ロジスティクス	100.00 %	25	19	25

*1 当社単体及び事業会社の持分損益の合計を表示しております。
*2 持分比率の異なる複数の事業会社を含むため、記載しておりません。

18. セグメント別業績概要（コミュニケーションサービスグループ）



(単位：億円)

主要指標		FY24 実績 ①	FY25 実績 ②	増減 ②-①	FY26 通期予想
当期利益（親会社の所有者に帰属）A		258	160	△98	150
資産入替関連及び特殊損益	B	約+180	約+10	約△170	0
基礎的収益	A-B	約80	約150	約+70	約150

基礎的収益 増減（約+70億円）の 主な要因

国内主要事業会社

- 前期ティーガイア売却の影響あり

エチオピア通信事業

- 現地通貨安進行鈍化に伴う為替評価損減

ミャンマー通信事業

- FY24における運営サポート契約改定により改善、債権回収による引当取崩益あり

FY26 通期予想 （基礎的収益）

国内主要事業会社

- 堅調

エチオピア通信事業

- 現地通貨安進行を見込むも、90日アクティブ顧客数及びARPU*5は増加見込み

その他

- 新規事業立ち上げに伴う先行コストを見込む

基礎的収益 四半期推移

FY24 合計：80

FY25 合計：150



連結業績に与える影響が大きい事業

事業名	持分比率 (2026年3月末)	持分損益		
		FY24 実績	FY25 実績	FY26 通期予想
SAFARICOM TELECOMMUNICATIONS ETHIOPIA	23.50*1 %	△147	△131*2	△*3
JCOM	50.00 %	340	343	365
ジュピターショップチャンネル*4	45.00 %	74	75	76

主な投資・入替実績

投資（FY25 実績：270億円）

入替

- ティーガイア 売却

その他トピックス

*1 2026年3月より持分比率を23.45%→23.50%に変更しております。

*2（2026年5月8日更新）2026年5月1日決算発表時では未開示の通期実績を追加開示しました。

*3 事業パートナーとの関係上、業績予想の公表を差し控えております。

*4 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。

当セグメント持分比率/全社持分割合は37.5/45で、7.5/45はライフスタイルグループに帰属します。

*5 Average Revenue Per User

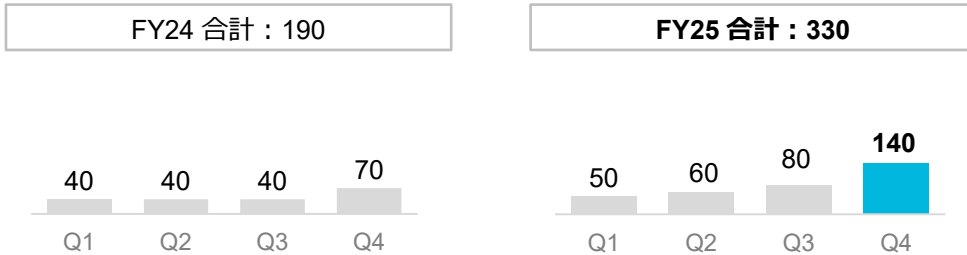
18. セグメント別業績概要（デジタル・AIグループ）



(単位：億円)

主要指標		FY24 実績 ①	FY25 実績 ②	増減 ②-①	FY26 通期予想
当期利益（親会社の所有者に帰属）A		194	353	+159	530
資産入替関連及び特殊損益 B		0	約+20	約+20	0
基礎的収益	A-B	約190	約330	約+140	約530

基礎的収益 四半期推移



連結業績に与える影響が大きい事業

事業名	持分比率 (2026年3月末)	持分損益		
		FY24 実績	FY25 実績	FY26 通期予想
SCSK	100*1 %	234*2	429	750

*1 公開買付完了により、2025年12月より持分比率を50.54%→88.63%に変更し、株式併合により、2026年3月より持分比率を88.63%→100%に変更しております。

*2 2025年3月末の持分比率は50.59%です。

基礎的収益 増減（約+140億円）の 主な要因

SCSK

- SCSK、ネットワンシステムズともに好調
- 持分比率増加に伴う影響
- ネットワンシステムズのグループ化による増益

その他

- 投資金利負担増加

FY26 通期予想 (基礎的収益)

SCSK

- 好調が継続
- 持分比率増加に伴う影響（増益効果通年で寄与）
- グループ通算制度加入による税コスト減少

その他

- 投資金利負担増加

主な投資・入替実績

投資（FY25 実績：7,790億円）

- SCSK ネットワンシステムズグループ化
- SCSK 設備投資
- SCSK株式の公開買付実施

入替

- SCSK アルゴグラフィックス株式売却

その他トピックス

18. セグメント別業績概要（ライフスタイルグループ）



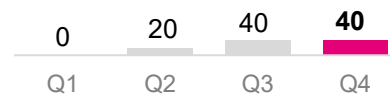
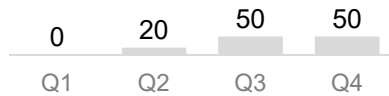
(単位：億円)

主要指標		FY24 実績 ①	FY25 実績 ②	増減 ②-①	FY26 通期予想
当期利益（親会社の所有者に帰属）A		141	△36	△177	170
資産入替関連及び特殊損益 B		約+20	約△140	約△160	0
基礎的収益	A-B	約120	約100	約△20	約170

基礎的収益 四半期推移

FY24 合計：120

FY25 合計：100



連結業績に与える影響が大きい事業

事業名	持分比率 (2026年3月末)	持分損益		
		FY24 実績	FY25 実績	FY26 通期予想
サミット	100.00 %	58	75	81
フェイラー・ジャパン	100.00 %	18	31	32
住商フーズ	100.00 %	32	31	36
ウエルネオシュガー	24.86*1 %	14*2	15*2	_*2
FYFFES	100.00 %	44	△41	67
HIGHLINE	100.00 %	△21	△94	△12
国内ドラッグストア・調剤薬局事業*3	_*4	25	31	37

基礎的収益 増減（約△20億円）の 主な要因

国内スーパーマーケット事業

- 新規出店・既存店の改装、商品政策・販促施策の効果により増益

欧米州青果事業

- バナナ・パイナップル事業 物流の混乱によるコスト増も、サプライチェーン全体の合理化に伴うコスト改善効果もあり堅調に推移
- メロン事業 外部要因に起因した供給過多、コスト増により不調

北米マッシュルーム事業

- カナダ産マッシュルームの米国向け販売鈍化

FY26 通期予想 (基礎的収益)

国内スーパーマーケット事業

- 新規出店・既存店の改装や商品政策の効果に加え、DX推進等を通じたオペレーション高度化により好調を維持

欧米州青果事業

- バナナ・パイナップル事業 販売好調も物流の混乱によるコスト上昇の影響継続を見込む
- 前期メロン事業売却に伴う反動増

北米マッシュルーム事業

- カナダ産マッシュルームの米国向け販売鈍化継続

ヘルスケア

- 国内外における既存事業のバリューアップ及び事業規模拡大による収益増

主な投資・入替実績

投資（FY25 実績：500億円）

- 米国ヘルスケア事業 ActivStyle社出資

入替

- 欧米州青果事業 メロン事業売却

その他トピックス

*1 2025年9月より持分比率を24.82%→24.86%に変更しております。

*2 同社決算発表が未了のため、持分損益の実績にはQ1-3実績を記載しております。FY25 実績、FY26 通期予想は開示可能になり次第、FY24実績と併せて差し替えます。

*3 トモズをはじめとした国内のドラッグストア・調剤薬局事業合算の数値を記載しております。

*4 持分比率の異なる複数の事業会社であるため、記載しておりません。

18. セグメント別業績概要（資源グループ）



（単位：億円）

主要指標		FY24 実績 ①	FY25 実績 ②	増減 ②-①	FY26 通期予想
当期利益（親会社の所有者に帰属）A		911	823	△88	950
資産入替関連及び特殊損益 B		約+40	約+100	約+60	0
基礎的収益 A-B		約870	約730	約△140	約950

基礎的収益 増減（約△140億円）の 主な要因

銅事業

- 価格上昇等により増益

豪州石炭事業

- 価格下落及び原料炭販売数量減少

南アフリカ鉄鉱石事業

- 価格下落

コモディティビジネス

- 貴金属取引好調

FY26 通期予想 （基礎的収益）

銅事業

- QB2の操業改善等による生産量増、価格上昇を見込む

アルミ

- マージン拡大を見込む

豪州石炭事業

- 操業改善及び価格上昇を見込む

コモディティビジネス

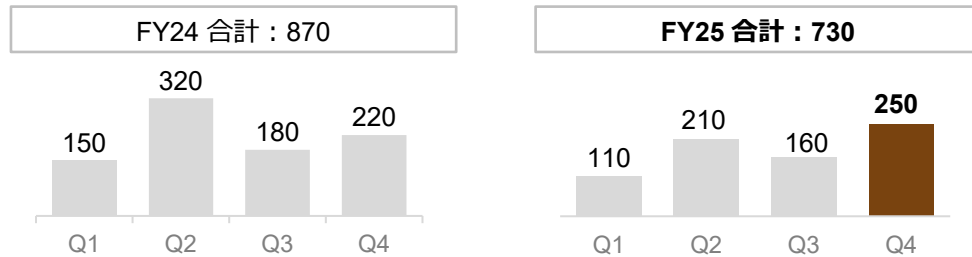
- 前期好調の反動

主な投資・入替実績

投資（FY25 実績：150億円）

その他トピックス

基礎的収益 四半期推移*1



連結業績に与える影響が大きい事業

事業名	持分比率 (2026年3月末)	持分損益		
		FY24 実績	FY25 実績	FY26 通期予想
銅事業会社	_*2	86	157	273
マダガスカルニッケル事業会社	54.17 %	△189	0	0
マレーシアアルミニウム製錬事業会社	20.00 %	109	134	_*3
豪州石炭事業会社	_*2	246	55	105
南アフリカ鉄鉱石事業会社	49.00 %	310	192	238
ブラジル鉄鉱石事業会社	30.00 %	47	47	31

*1 南アフリカ鉄鉱石事業については持分損益を半期ごとに認識しており、Q1・Q3は持分損益を取り込んでおりません。

*2 持分比率の異なる複数の事業会社であるため、記載しておりません。

*3 事業パートナーとの関係上、業績予想の公表を差し控えております。

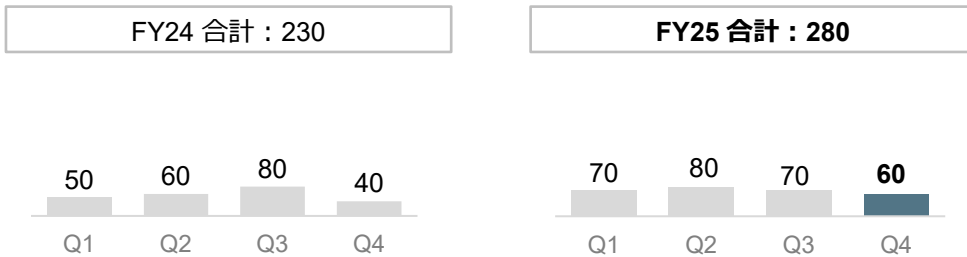
18. セグメント別業績概要（化学品・エレクトロニクス・農業グループ）



（単位：億円）

主要指標		FY24 実績 ①	FY25 実績 ②	増減 ②-①	FY26 通期予想
当期利益（親会社の所有者に帰属）A		214	265	+51	330
資産入替関連及び特殊損益	B	約△20	約△20	0	約+10
基礎的収益	A-B	約230	約280	約+50	約320

基礎的収益 四半期推移



連結業績に与える影響が大きい事業

事業名	持分比率 (2026年3月末)	持分損益		
		FY24 実績	FY25 実績	FY26 通期予想
住友商事ケミカル	100.00 %	50	55	55
スミトロニクスグループ	-*	45	57	60
住商ファーマインターナショナル	100.00 %	40	35	40
SUMI AGRO EUROPE	100.00 %	20	27	45
AGRO AMAZONIA	100.00 %	△88	16	9
SUMMIT RURAL WA	100.00 %	9	7	12

* 持分比率の異なる複数の事業会社であるため、記載しておりません。

基礎的収益 増減（約+50億円）の 主な要因

基礎化学品

- 石化製品 市況軟化も前期並み
- 硫酸事業 販売堅調

エレクトロニクス

- 堅調な半導体需要に伴う販売増

ライフサイエンス

- ペットケア関連事業 販売増

アグリ事業

- ブラジル 厳しい市場環境継続
- 欧州 前期天候不順からの回復

主な投資・入替実績

投資（FY25 実績：220億円）

- 米国バイオ農薬製造・販売会社 出資（2025年6月）
- 米国牧草種子製造・販売会社 出資（2025年7月）
- 米国硫酸タンクターミナル事業 追加設備投資（2025年11月）
- 農薬剤 資産買収（2026年2月）

FY26 通期予想 （基礎的収益）

基礎化学品

- 石化製品・硫酸事業 中東情勢含め厳しい市場環境を見込む

エレクトロニクス

- 堅調な半導体需要継続を見込む

ライフサイエンス

- ペットケア関連事業や医薬品関連取引で販売堅調を見込む

アグリ事業

- ブラジル コスト削減および高付加価値製品の販売強化による収益性改善

その他トピックス

- タイ硫酸タンクターミナル事業 出資（FY26 Q1 完了見込み）

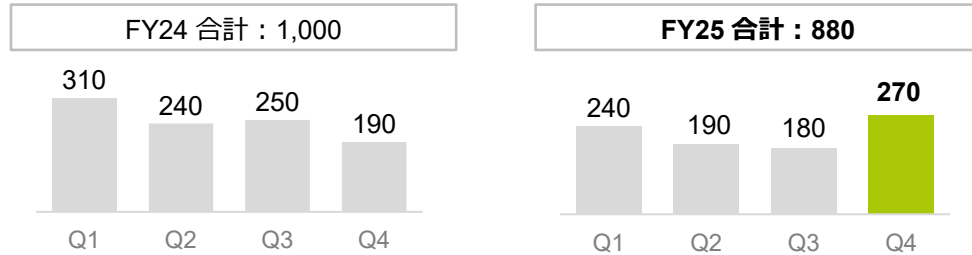
18. セグメント別業績概要（エネルギー・トランスフォーメーショングループ）



(単位：億円)

主要指標		FY24 実績 ①	FY25 実績 ②	増減 ②-①	FY26 通期予想
当期利益（親会社の所有者に帰属）A		964	1,024	+60	1,150
資産入替関連及び特殊損益 B		約△40	約+150	約+190	0
基礎的収益 A-B		約1,000	約880	約△120	約1,150

基礎的収益 四半期推移



連結業績に与える影響が大きい事業

事業名	持分比率 (2026年3月末)	持分損益		
		FY24 実績	FY25 実績	FY26 通期予想
国内電力小売事業	_*3	220	220	201
海外IPP/IWPP事業*1 *2	_*3	825	730	852
うち、アジア事業	_*3	661	603	543
うち、欧米事業	_*3	78	19	232
その他地域	_*3	86	107	77
グローバル天然ガス・電力トレード事業*4	_*3	243	280	223
エルエヌジー・ジャパン	50.00 %	97	79	43

基礎的収益 増減（約△120億円）の 主な要因

海外IPP/IWPP事業

- ベトナム発電事業 持分利益減
- 前期資産売却益等の反動減

グローバル天然ガス・電力トレード事業

- 欧州におけるガストレードビジネス低調

FY26 通期予想 (基礎的収益)

国内電力小売事業

- 平年並みの需要を見込む

海外IPP/IWPP事業

- 資産入替に伴う売却益を見込む
- 米国発電事業における契約更改に伴う収益貢献を見込む

グローバル天然ガス・電力トレード事業

- 市況のボラティリティを着実に利益化することにより昨年と同水準を見込む

主な投資・入替実績

投資（FY25 実績：970億円）

- デンマーク バイオガス事業（2025年6月）
- 国内外における再生可能エネルギー関連追加投資

その他トピックス

*1 海外IPP/IWPP事業全体における持分損益の合計です。

*2 長期保有型から回転型へのビジネスモデル転換が進捗したことに伴い、FY26より国内外IPP/IWPP事業における資産入替関連及び特殊損益を基礎的収益に区分変更しております。

*3 持分比率の異なる複数の事業会社であるため、記載しておりません。

*4 当社単体及びPACIFIC SUMMIT ENERGY社を含む天然ガス・電力トレード事業会社の持分損益の合計を表示しております。なお、PACIFIC SUMMIT ENERGY社の業績は、FY24 実績 171億円、FY25 実績 241億円となっております。



鉄鋼事業の強みを活かした成長戦略

強み

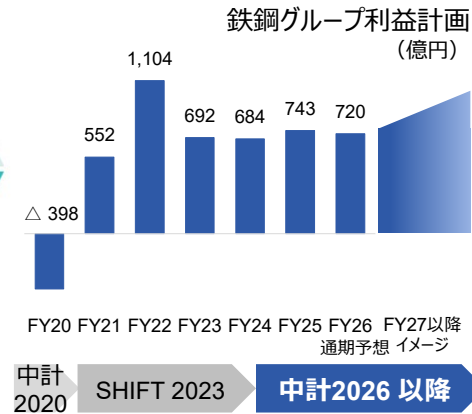
- 鋼材・鋼管に関する深い知見・提案力・広範な顧客ネットワーク
- 各地域に根差した強固なサプライチェーンのグローバルな広がり
- 世界最大級の油井管流通事業とエネルギーメジャーとの戦略パートナーシップ
- 鉄道用資機材等の特色あるセグメントで確立したトップシェア

成長戦略

- 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

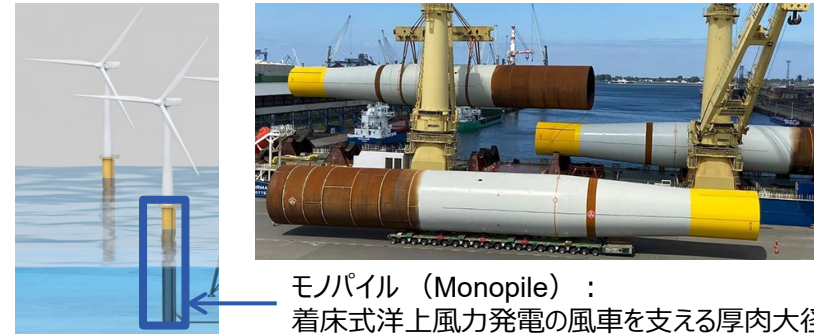
グローバルサプライチェーン

- 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う



成長戦略遂行状況

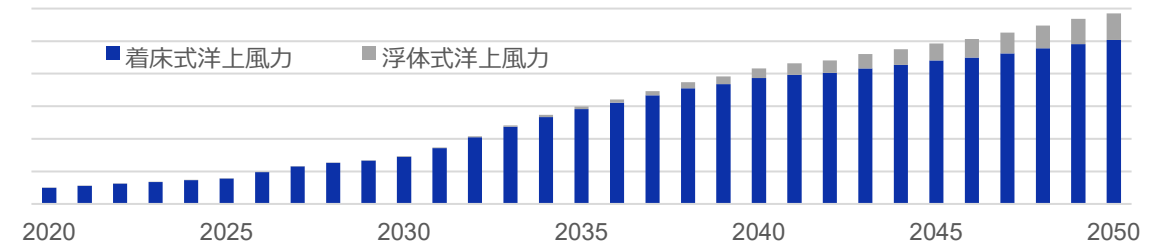
- 着床式洋上風力発電の基礎構造物「モノパイル」製造の世界最大手EEW Offshore Wind Holding (EEW) へ出資。
- 欧州で導入が進む着床式洋上風力発電において、サプライチェーンの構築・資機材の安定供給を通じ、再生可能エネルギーの拡大へ貢献。
- 業界内主要プレイヤーとの協業によるグリーンモノパイルの供給実現を目指すと共に、サプライチェーンのグリーン化を通じ、脱炭素社会の実現に貢献。



ドイツ北東部ロストックの積み出し港で運搬船に積載されるモノパイル

モノパイル (Monopile) :
着床式洋上風力発電の風車を支える厚肉大径の鋼管杭

欧州における洋上風力の累計総追加容量見通し



出典：Wood Mackenzie (Wind Power Package)*

* 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.

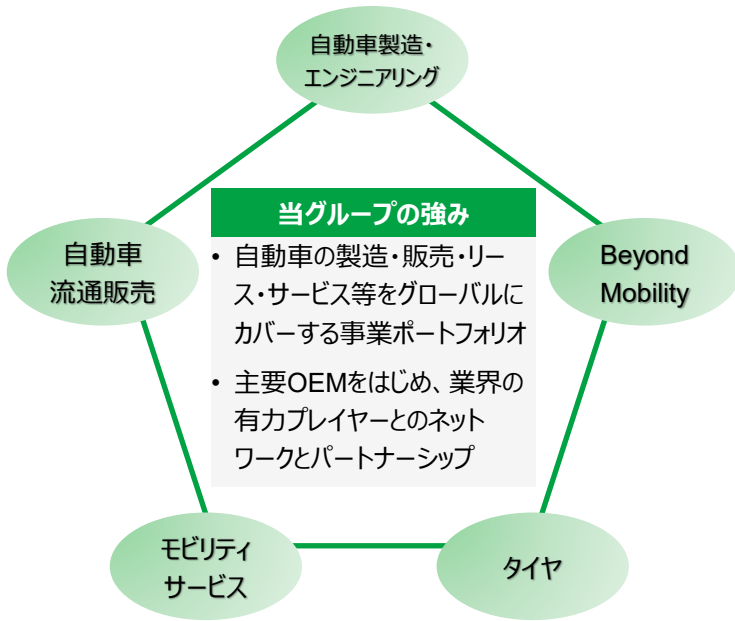
19. セグメント別補足情報（自動車グループ）



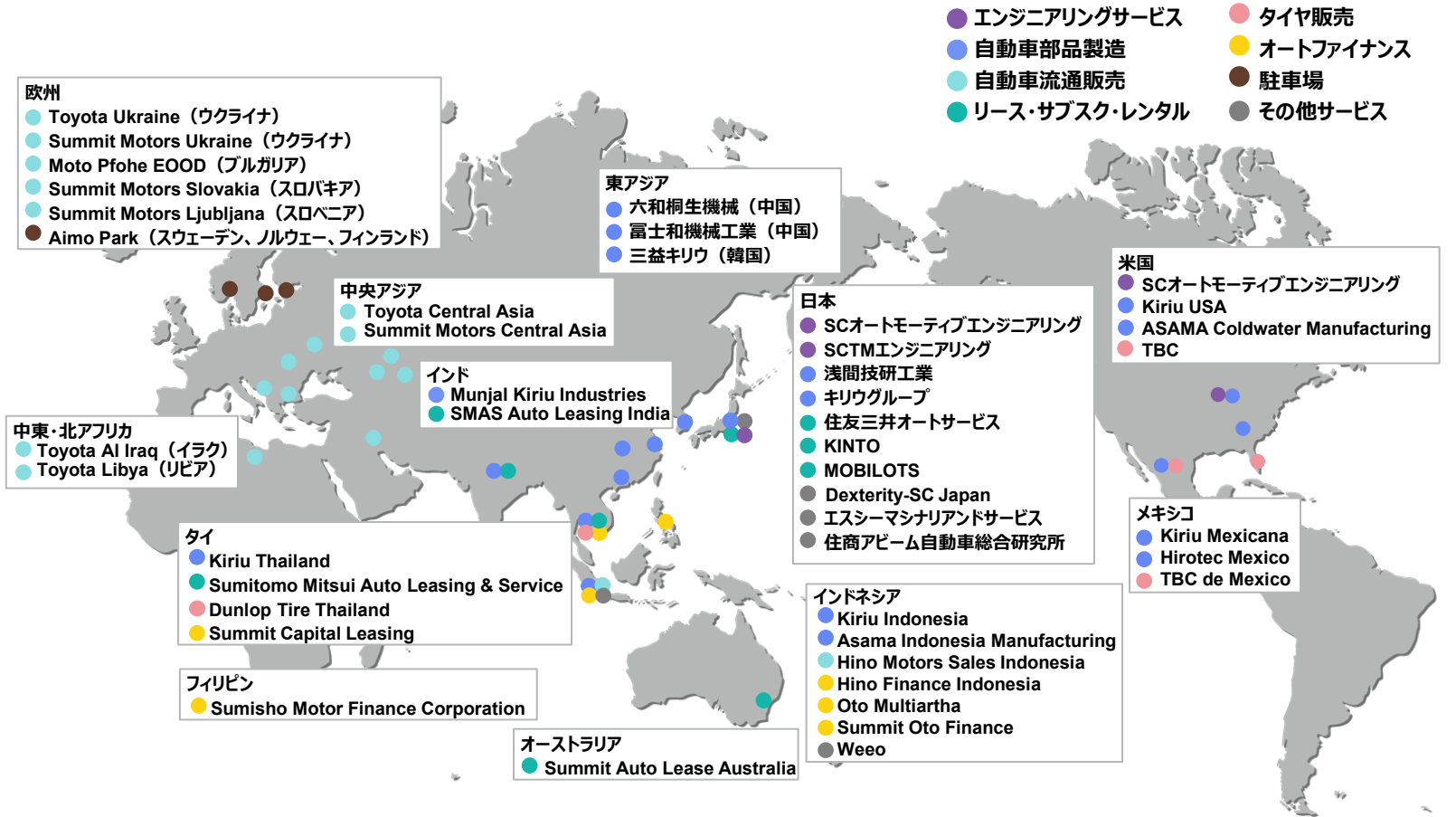
モビリティ社会の変革をリードし、新たな価値を創造する

成長戦略

- 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



モビリティ事業 Global map



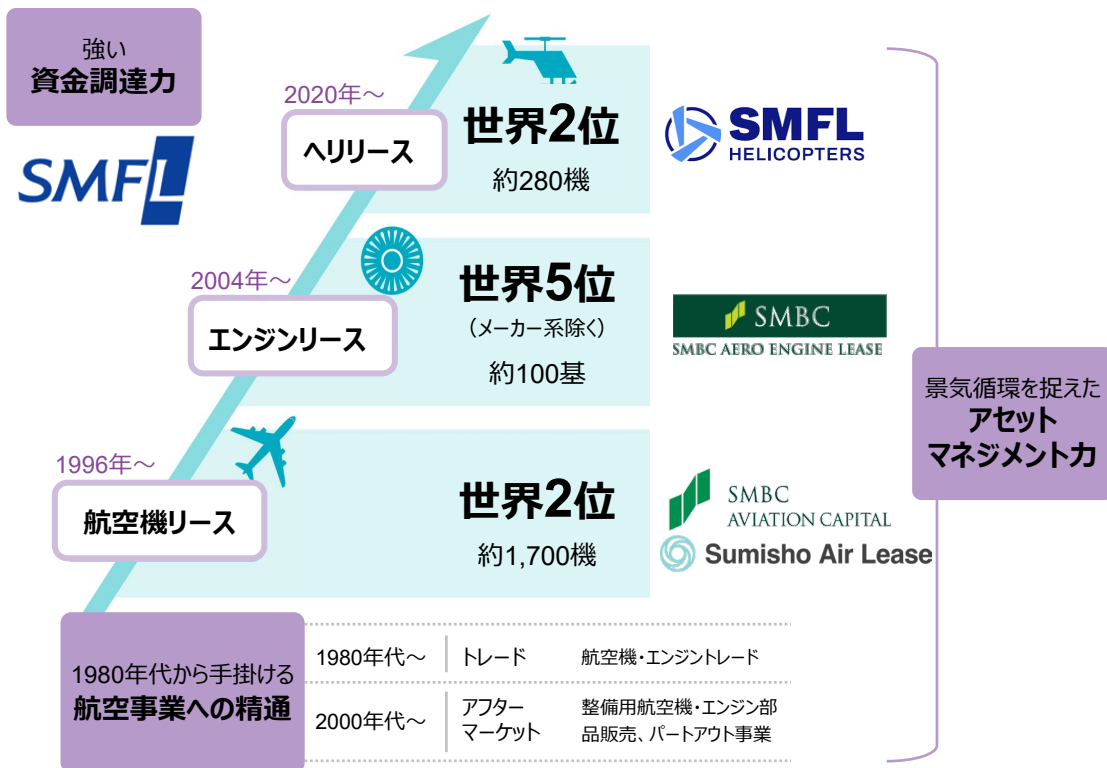
19. セグメント別補足情報（輸送機・建機グループ）



航空SBUの成長戦略

成長戦略

当社は、航空機・エンジン・ヘリコプターのリース事業を中核に、国内他商社の追随を許さないNo.1ポジションを確立。SMBC Aviation Capitalを中心とした世界有数のリース事業を展開し、資産回転型モデルの高度化により、収益力と機動性の両立を図る成長戦略を推進していく。



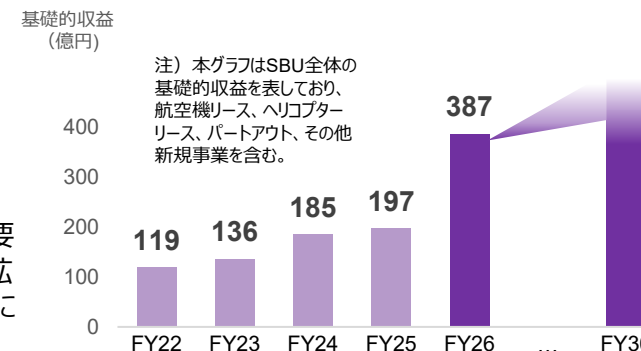
成長戦略遂行状況

ヘリコプターリースにおいては、2025年5月に Macquarie Rotorcraftを買収し、2026年3月に既存事業と統合しSMFL Helicoptersとして始動。航空機リースでは、2026年4月8日付で世界4位のAir Leaseの買収を完了し、Sumisho Air Leaseとして新体制を構築。世界有数の機材ポートフォリオと当社の事業運営力を融合し、中長期的な収益基盤の強化を図る。

利益計画

2030年度に向けて立てた目標を、前倒しで達成。

新興国市場の拡大やLCCの台頭等による航空機需要の安定成長があり、旺盛な市場需要を確実に取り込み、リース事業の拡大を通じて収益力と競争力をさらに高めていく。



主要航空機サービス事業者の保有・管理・発注残 機数*

1位	AerCap	2,081
2位	SMBC Aviation Capital Sumitomo Air Lease	1,703
3位	Avolon	1,112
4位	BOC Aviation	819

住友商事傘下の航空機リース事業は保有・管理機材数において**世界最大規模に**

出典：企業提出書類及びウェブサイト、Cirium

* 2026年4月データによる

19. セグメント別補足情報（都市総合開発グループ）



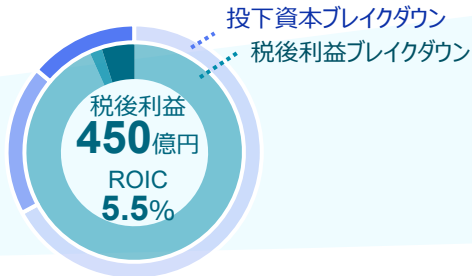
「総合商社ならではの未来の街づくり」をグローバルに推進するデベロッパー

中計進捗及び持続的な成長に向けたマイルストーン

FY30 目指す姿

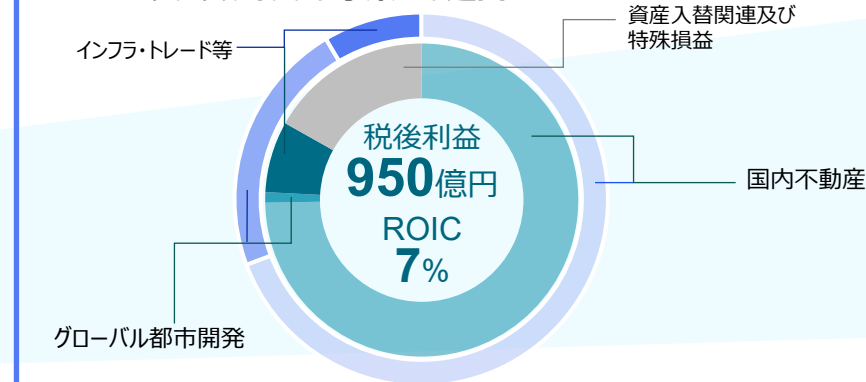
FY23 前中計最終年度

- 国内中心
- 単体開発中心
(不動産・インフラ合流前)



FY26 今中計最終年度

- 資産回転の促進による収益向上
- グローバル市場への展開強化
- 総合開発事業の本格化
- デジタルインフラ事業への進出



- 他人資本活用によるROIC向上
- グローバル・総合開発の利益貢献
- デジタル・AI活用による街の価値向上



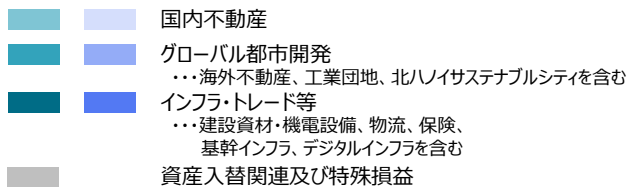
利益貢献に向けたマイルストーン

- グローバル市場**
 - GDP成長・人口増加地域、当社のネットワークが深い国を重点地域に設定し、印・越・豪・米の住宅、オフィスビル、物流施設等への投資を拡大。越・豪住宅案件は今中計より段階的に収益貢献、印マンション・オフィスビル案件共にFY29より収益貢献本格化予定。
- 総合開発アプローチ**
 - 単体開発から総合開発へのシフト。総合商社ならではのSBU連携による連鎖価値の創出 及び グローバルネットワークと拠点、デジタル・AIを活用した街づくりを推進し、街の価値向上と収益化を同時に実現。
 - 九州大学箱崎キャンパス跡地地区におけるまちづくり土地利用事業者に正式決定。FY28より分譲・賃貸共同住宅、商業施設、R&D施設等、段階的に開業・収益貢献予定。
 - 北ハノイスマートシティプロジェクト FY25インフラ工事着工済。FY27戸建て引渡し、以降段階的に収益貢献予定。
- デジタルインフラ**
 - アジアの通信基盤を整備（海底通信ケーブルへの出資参画、総事業費1,500億円規模）。FY29運用開始予定。



■ パイチャート（外側）：投下資本ブレイクダウン
■ パイチャート（内側）：税後利益ブレイクダウン

税後利益/投下資本



19. セグメント別補足情報（コミュニケーションサービスグループ）



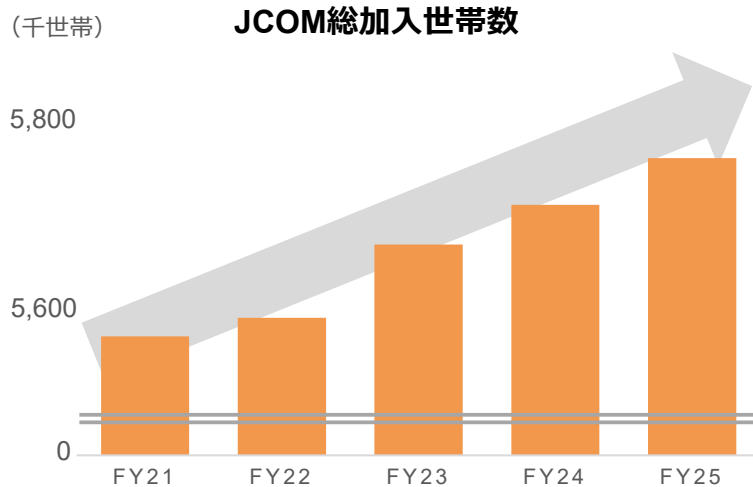
メディアSBUの成長戦略

JCOMやジュピターショップチャンネル（以下SHOP）等の既存事業の価値最大化による持続的成長を基盤に、成長産業であるアニメIP事業やグループアセットを活かした新たなプラットフォーム事業等の新規事業を創出による成長加速と、デジタル・AIの活用による収益性・ROICの最大化を目指す。

各事業の成長戦略

JCOM

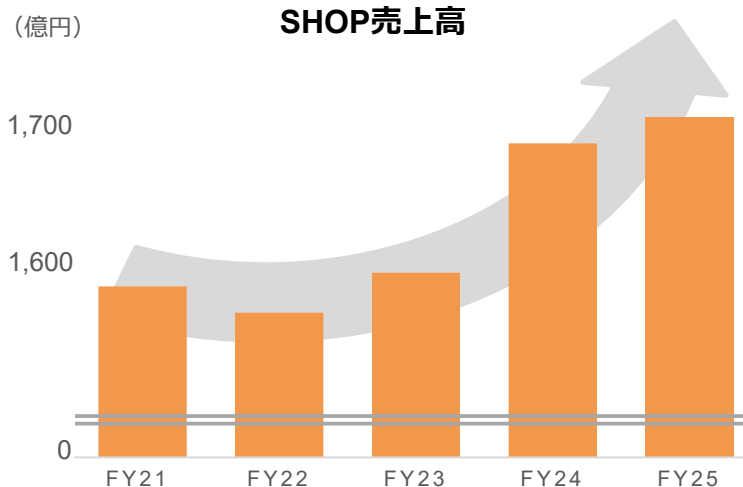
- FTTH*化推進による顧客基盤拡大、金融事業等サービス拡充のARPU向上及びBtoB/G事業の強化によるトップライン成長
- 地域法人統合による組織再編、商品シンプル化による効率化及びコールセンター等でのデジタルAI活用による経営基盤強化



* FTTH：Fiber To The Home = 光ファイバーを利用者宅まで直接引き込む方式

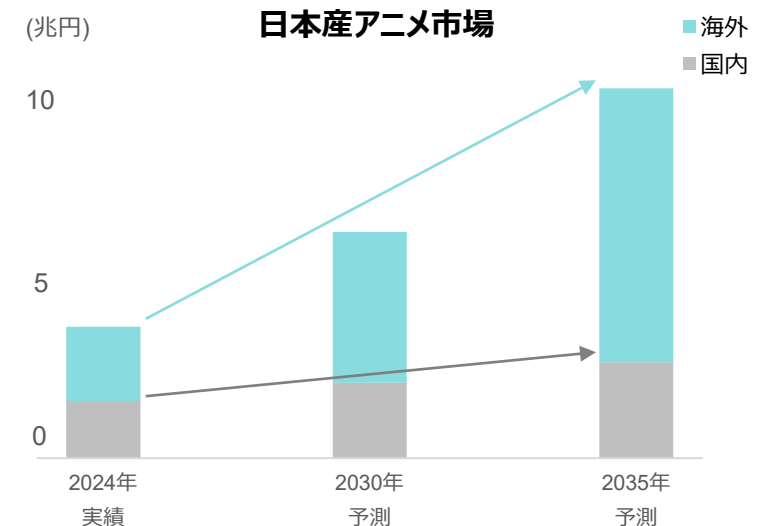
SHOP

- テレビ通販事業からテレビ・デジタル・リアルを連携させたショッピングエンターテインメント事業への拡大の加速
- テレビ通販事業を核とした既存事業で培った顧客視点のデータドリブンマーケティングの強みを生かした新領域での事業創出



新規事業

- 既存顧客基盤を活用した、家庭向けエネルギー事業の展開
- アニメIP関連の収益最大化に向けた商品化事業及び映像事業の海外展開



出典：アニメ産業レポート（2030年、2035年は同レポートから推計）

19. セグメント別補足情報 (デジタル・AIグループ)

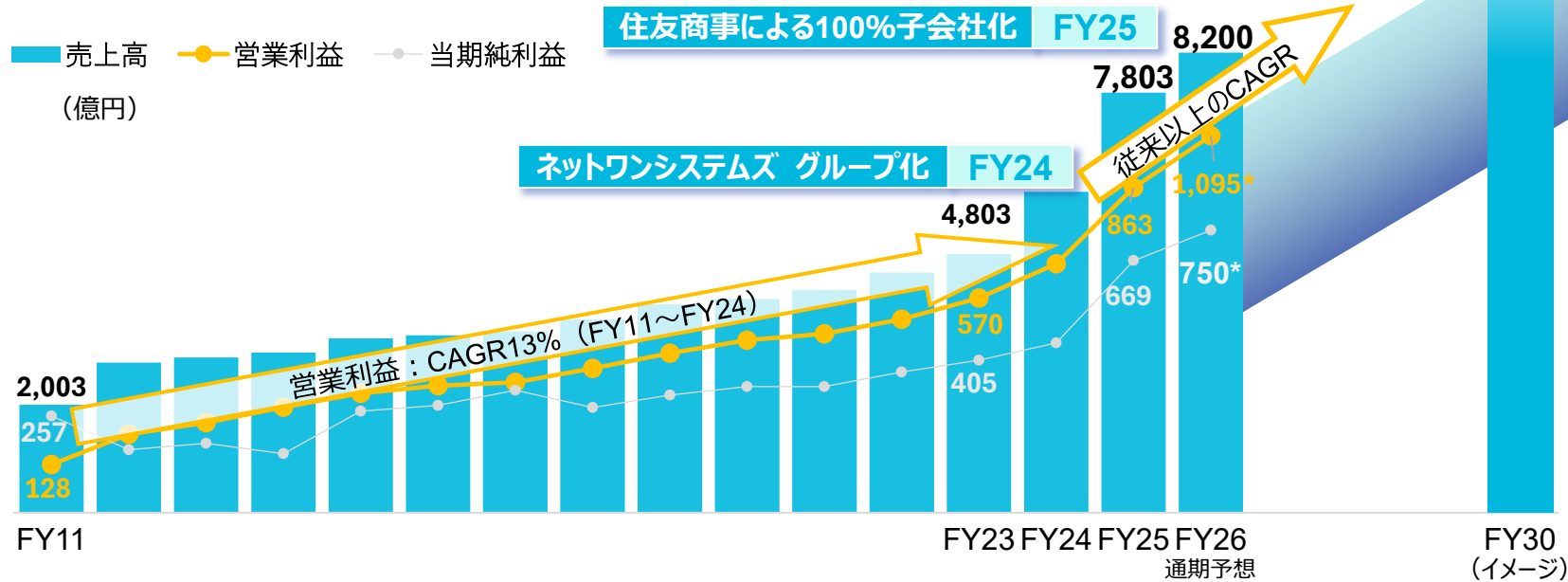


デジタル・AIグループの成長戦略

- SCSKの成長をフルサポートし、デジタル・AI戦略を強力に推進することで、当社グループの飛躍的な成長を目指す。
- このデジタル・AI戦略の実効性を一層高めるため、デジタルSBUを含む当社内のデジタル関連組織を一つのグループとして集約し、2026年4月にデジタル・AIグループを設置。

社会・産業変革をリード

SCSKの業績推移



SCSKの自律的成長をフルサポート

SCSKが自らの強みを磨き、当社はその成長を最大限支援する。

デジタル・AI戦略による当社の成長加速

事業現場(事業会社・顧客・コーポレート)でデジタル・アプリケーションを社会実装。デジタルインフラ構築にも取り組む。

当社グループの企業価値最大化

当社とSCSKは互いの強みを持ち寄りながら、強みをさらに強化できる協業、融合の部分を見出し、当社グループ全体の成長を図る。

SCSKの強み

- 確立された強固な経営基盤 (14期連続増収増益)
- 「Sler+Nler」という業界において差別化されたポジション



- 事業現場、グローバルネットワーク、顧客へのインターフェイス
- 課題抽出力、事業構想力、海外事業投資 等

住友商事の強み

* グループ通算制度加入に伴う影響含む (税コスト減)

19. セグメント別補足情報（ライフスタイルグループ）

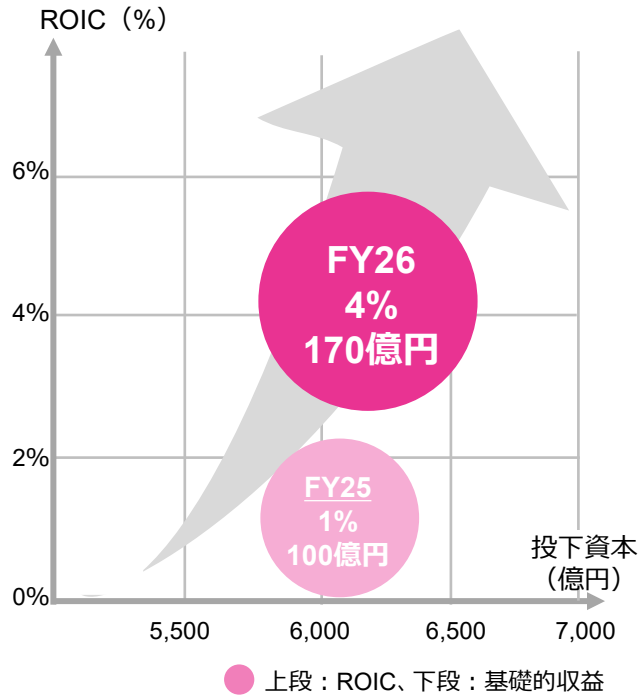


ライフスタイルグループの「強み」を生かした成長戦略

～生活者目線で、食と健康に関する社会課題に向き合い、暮らしを楽しくする～

当グループの強み【小売事業の運営ノウハウ及び顧客接点】【強固な食品流通・販売のグローバルプラットフォーム】【国内外ヘルスケア事業の知見】を磨き、デジタル・AIを活用し着実に成長する

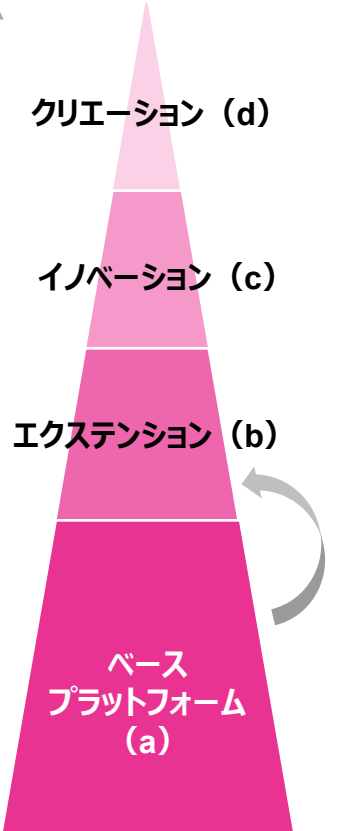
ROIC・基礎的収益推移



FY26の取り組み及び次期中計に向けた布石*

リテール	<ul style="list-style-type: none"> ● サミット等における新規出店・改装、フェイラーでのブランディング強化によるEC等の事業拡大 (a・b) ● デジタル・AI活用によるオペレーション高度化 (a・b)、データを活用した新たな価値創出 (c・d) ● ベトナムFujiMartの新規出店、既存店成長、セントラルキッチン・物流センター本稼働による事業拡大 (a・b) ● メタバース等ライフスタイルの変化をとらえた次世代リテール事業構築 (d)
食料	<ul style="list-style-type: none"> ● 住商フーズにおける機能強化を通じた収益性向上と、安定的な事業基盤の確立 (a) ● メロン事業撤退後のFyffesにおけるバナナ・パイナップル事業の成長・物流効率化による収益向上 (a・b) ● 植物工場の取り組み等GXの推進による事業基盤の強化 (b・c) ● 既存事業の強み×デジタル・AIや新技術活用による付加価値・新サービス創出 (c・d)
ヘルスケア	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内ドラッグストア・調剤薬局事業のバリューアップ (a・b) ● 国内薬局向けプラットフォーム事業等、既存事業からの新たなビジネス創出 (c・d) ● 東南アジア（マネージドケア・クリニック事業）における付加価値サービス強化やM&A (a・b) ● 米国（慢性疾患患者向け在宅ヘルスケア事業）におけるデジタル・AIを活用したオペレーション効率化やM&A (a・b)

収益成長クライテリア



* () 内は収益成長クライテリア

19. セグメント別補足情報（資源グループ）

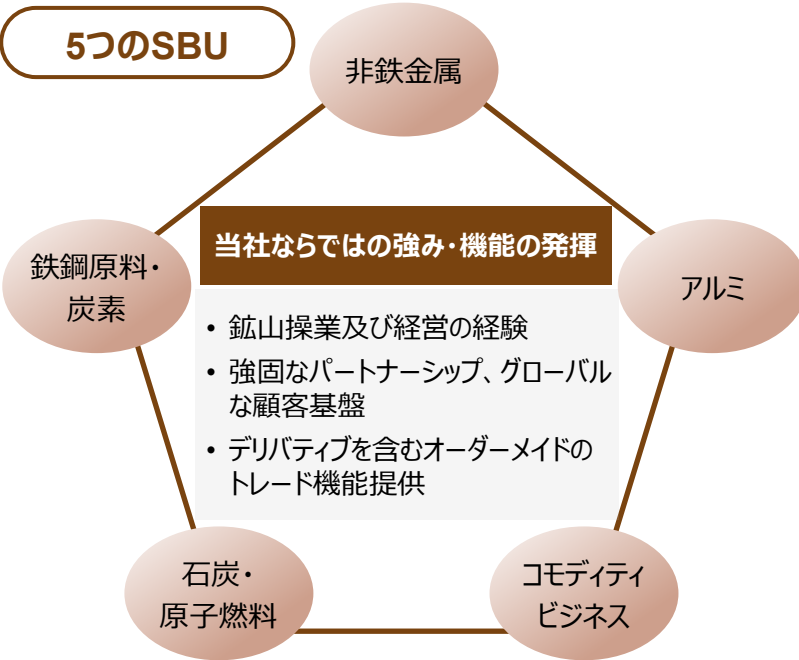


資源開発とそのバリューチェーン構築を通じて、当社ならではの価値を提供し、産業の発展と持続可能な社会の実現に貢献

成長戦略

- 当グループの強みを生かし、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

5つのSBU



グループ事業展開図





基礎化学品SBUの成長戦略

基礎化学品SBUの概要と成長戦略

石油化学品原料トレード



- **概要**：40年にわたる有機化学品・合成樹脂のグローバルトレード事業。
- **成長戦略**：需給バランス・業界構造変化を捉え、物流サービス機能も発揮することによりグローバルな石油化学品原料トレードの拡大を図る。

硫酸事業



- **概要**：海上貿易に加え、自社の貯蔵タンク及び物流機能を保有することで、安全に安定的に最終需要家まで硫酸をデリバリー。世界最大級の取引規模。
- **成長戦略**：米州においてはサプライチェーン網の更なる拡充、アジア・その他の地域においては、同ビジネスモデルの横展開を図る。

偏在性無機化学品



- **概要**：レアアース、高純度石英、天然ソーダ灰等の偏在性無機化学品製造及びトレード事業。
- **成長戦略**：経済安全保障に資するサプライチェーンの強靱化、トレードの拡大を図る。

硫酸事業の強み ～硫酸業界におけるグローバルNo.1～ (年間取扱数量約4百万トン)

● グローバル海上貿易

硫酸の年間グローバル海上貿易量は約14百万トン。当社は主に日中韓、欧州から硫酸を仕入れ、1～3万トンサイズのケミカルタンカーを備船し、米州、東南アジア、オセアニア等15カ国以上へ硫酸を販売。



● タンクターミナルの運営ノウハウ

硫酸需要国である米国、チリ、豪州、タイの4カ国において、自社保有の硫酸タンクターミナル7拠点を運営、その合計貯蔵能力は約39万トンに及ぶ。独自の安全管理手法を確立、徹底的な硫酸漏れ防止に貢献。



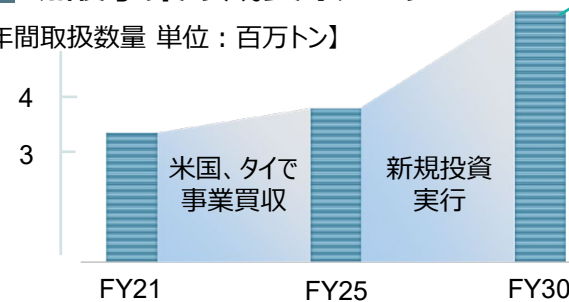
● 小口販売機能

上記に加え、米国では内陸部に硫酸中継タンク、積替え施設を保有、タンク貨車380両以上と外部トラックを駆使し、最終需要家が必要とするタイミングに、必要な数量の硫酸を供給できる仕組みを確立。



硫酸事業の成長イメージ

【年間取扱数量 単位：百万トン】



FY30目標：6百万トン

既存事業&ターミナルの設備増強、戦略的な事業買収等を通じ、FY30に6百万トン（年間取扱量）を目指す。

- 投下資本計画：200億円超
- 戦略地域：米州、アジア等
- 自社貯蔵能力：50万トン超（現39万トン）

19. セグメント別補足情報 (エネルギートランスフォーメーショングループ)



グループ事業展開図

- 各産業セクターのバリューチェーンを俯瞰し、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、地域ニーズを捉えた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で社会に貢献する



20. 株主構成推移

