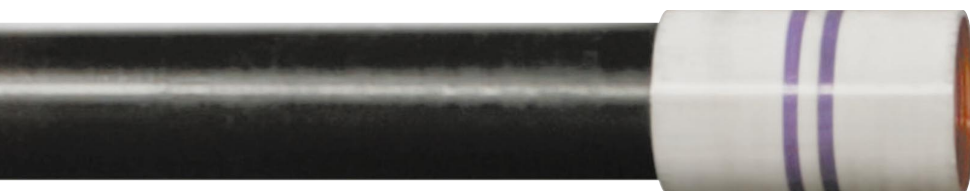
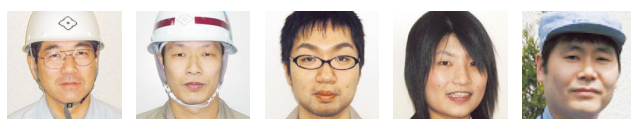


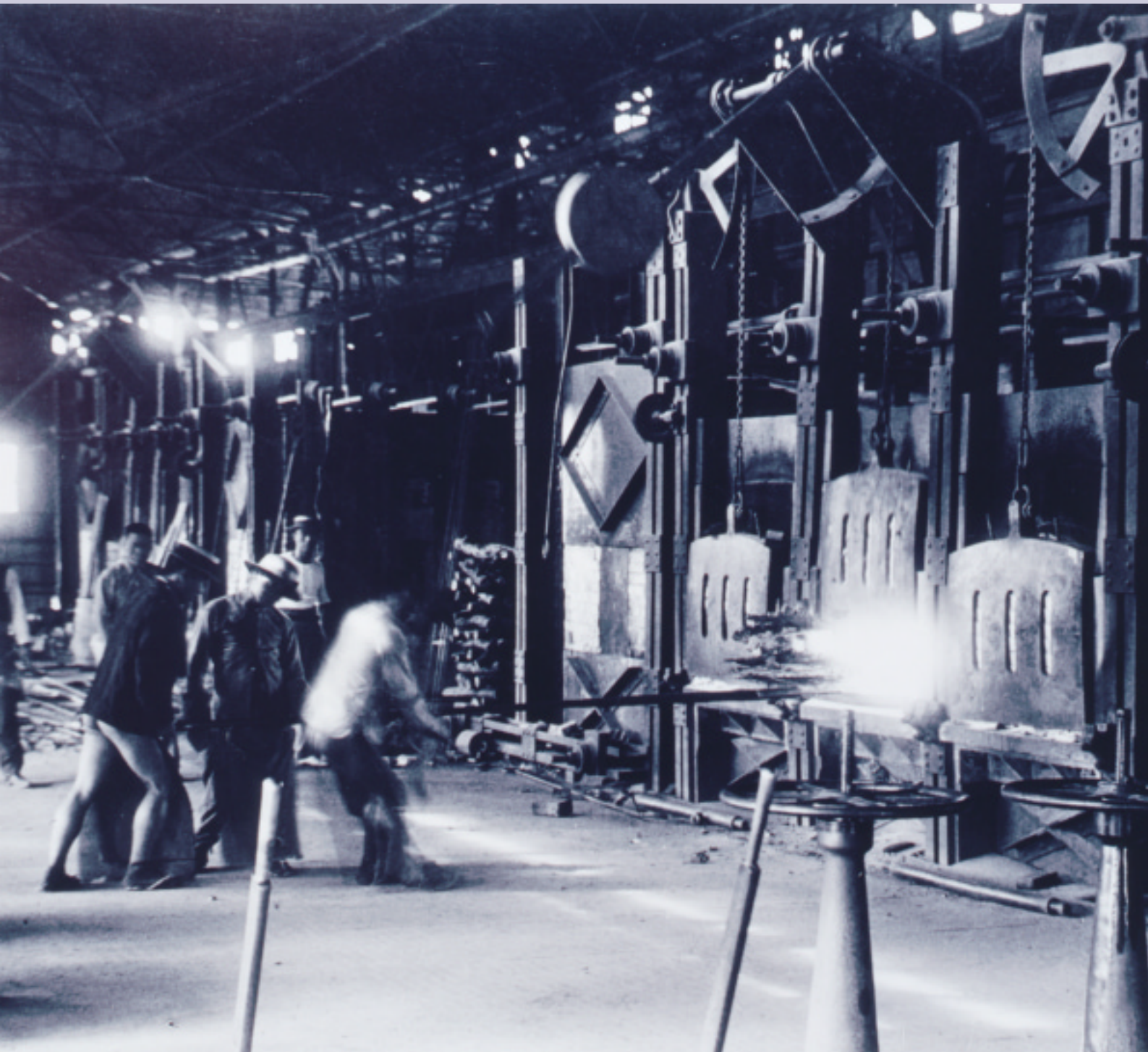
経営報告書 2008 2008年3月期



鉄をつくり、

1901年（住友鑄鋼場にて鋼の製造を開始）

住友金属は、400年間受け継がれてきた住友の事業精神のもと、
100年以上にわたって鉄づくりを通じて社会に貢献しています。



住友鑄鋼場の平炉（製鋼工場）

未来をつくる。

2008年

私たちは、企業としての責任を果たし、
全てのステークホルダーの皆様から信頼される会社を目指します。



和歌山製鉄所の転炉（製鋼工場）

「住友の事業精神」と「ものづくりの歴史」

400年間受け継がれてきた「住友の事業精神」

住友家初代当主の住友政友^{すみともまさとも}（1585年～1652年）は、「商売は言うまでもないが、すべてのことについて心をこめて励むように」と書き残しています。この考え方は住友家の家法として永く一家の行動指針となり、現在も住友金属の活動の原点になっています。

「信用を重んじ、確実を旨とする」

「時勢の変遷、理財の得失を計り、弛張興廃^{しちょうこうはい}する」

「浮利にはしるべからず」

住友家法 営業の要旨 1891（明治24）年

「君子 財を愛す、これを取るに道あり」

1900（明治33）年に住友総理事に就任した伊庭貞剛^{いばていこう}の座右の銘

これらの精神は現在の、持続的成長とリスクマネジメント、そしてコンプライアンスの礎であり、初代の住友政友から400年経った今日も、住友金属の重要な経営方針であり続けています。

住友金属「ものづくり100年の歴史」

1897（明治30）年、住友金属の前身「住友伸銅場」（現大阪市北区）が開設されました。4年後の1901（明治34）年に「住友鑄鋼場」（現大阪市此花区）で住友による鋼の製造が始まりました。それ以後、住友金属はシームレスパイプ、鉄道用車輪・車軸、自動車用鋼板をはじめとした高品質鉄鋼素材を100年以上製造し続けています。その間に培われたものづくりの精神、伝統、技術は、現在も住友金属に受け継がれています。

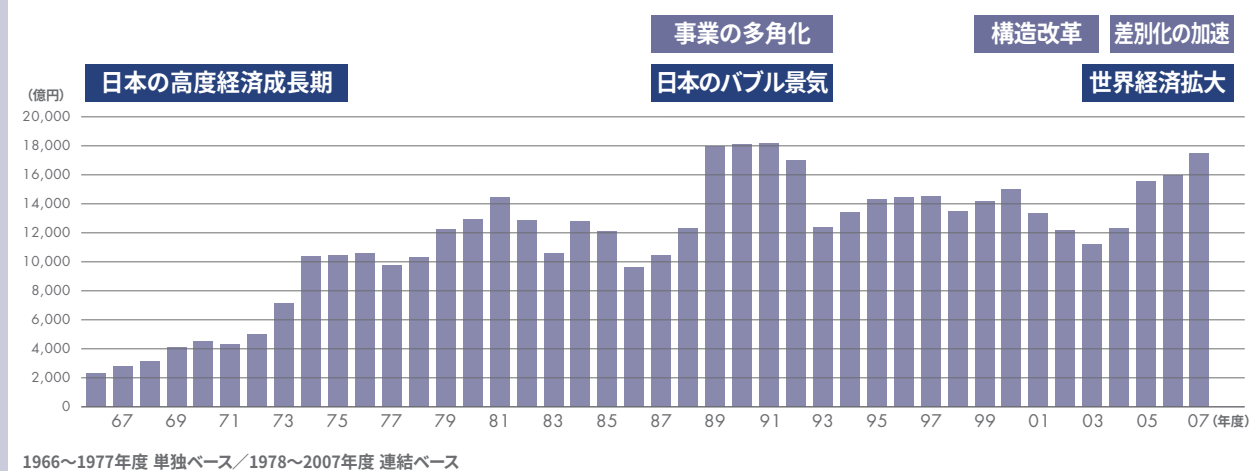
質と規模のバランスの取れた新しい成長ステージへ

戦後から1960年代にかけての日本の高度経済成長期、並びに1980年代後半のバブル期に当社の売上高は拡大しました。しかし、両期間の収益性は低くかつ大きく変動しました。バブル崩壊後の1993年からの10年間、当社を含め日本の鉄鋼業界の収益は低迷しました。

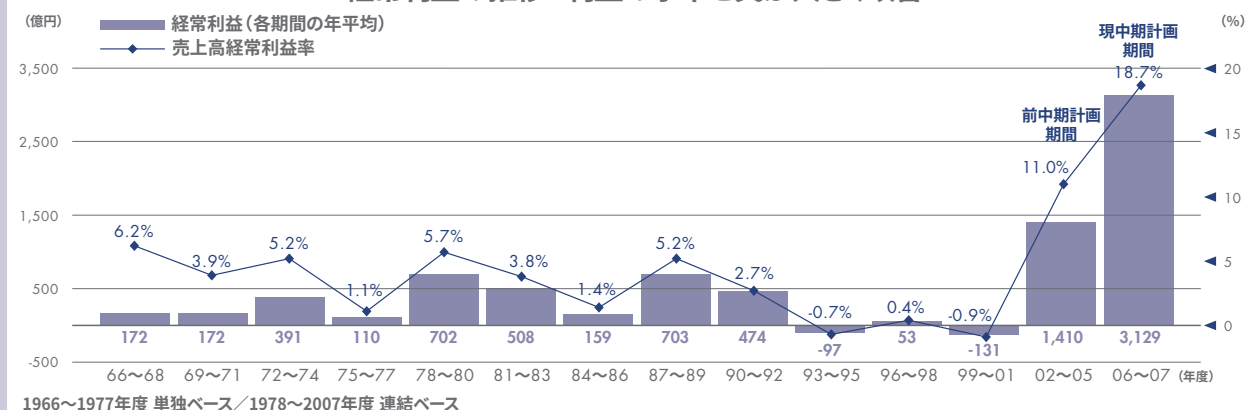
当社は、抜本的な改革を進め、2002～2005年度の中期経営計画で、コアでない事業からの撤退や鉄鋼事業の構造改革を断行し、収益の大幅な改善を図りました。同時に過大な借入金を返済し、次の成長への準備を進めました。

2003年以降、売上高と収益は伸長しました。世界の鉄鋼需要拡大が追い風となり、1990年代の低迷期も継続した技術投資と構造改革の成果が実りました。現在の中期経営計画（2006～2008年度）では、「差別化の加速」の推進により、景気変動などによるダウンサイドリスクに強い体質を構築し、「質」を重視した持続的成長を目指しています。具体的には、高いシェアと差別化された製品を持つシームレスパイプ、鉄道用車輪・車軸などの競争力のある分野への経営資源の集中配分、国内外のアライアンスや合併を推進しています。

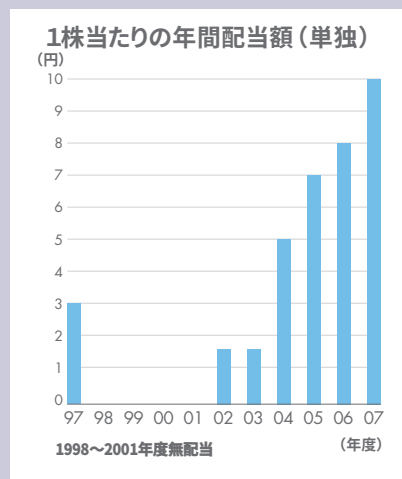
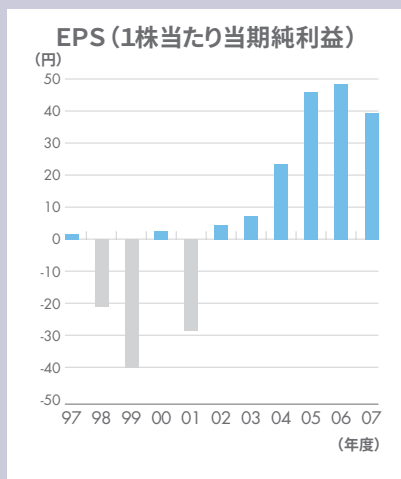
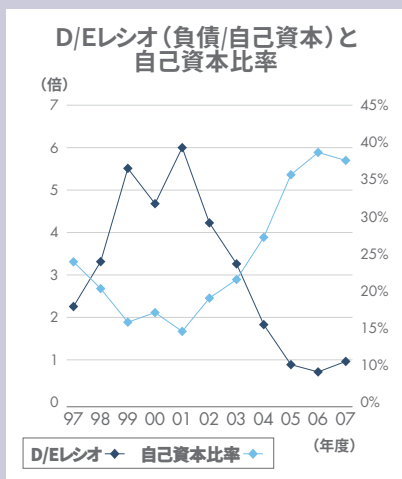
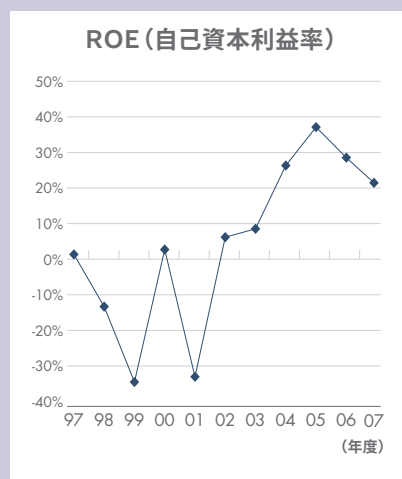
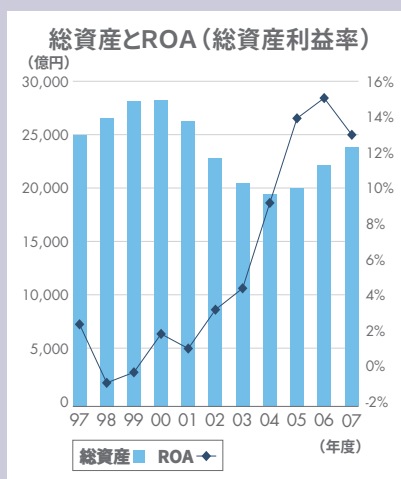
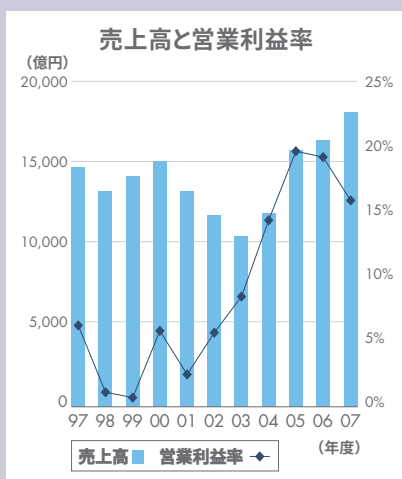
売上高の推移：新しい成長ステージへ



経常利益の推移：利益の水準と質が大きく改善



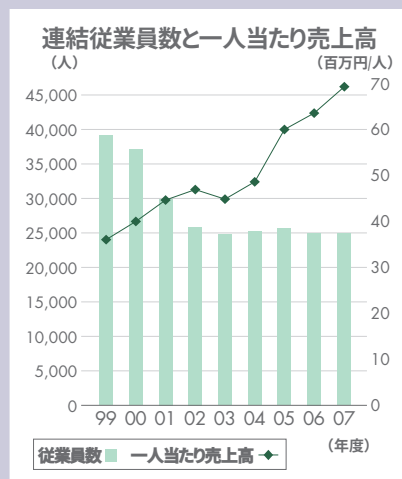
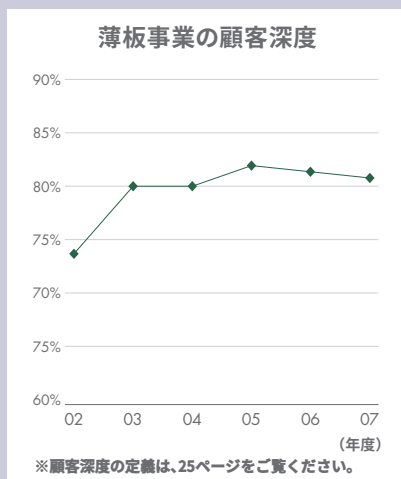
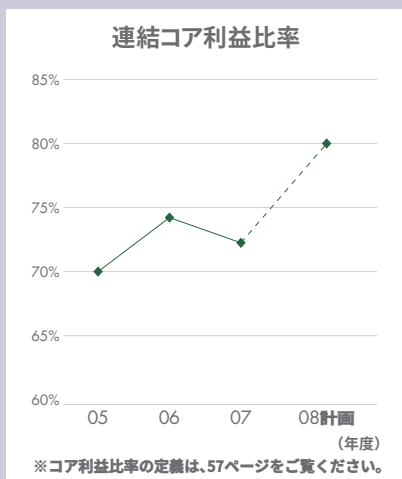
主な連結財務データ



※それぞれの数式と詳細な数値は、P55・56の11年財務データをご覧ください。

重視している非財務(見えない資産)データ

当社は財務諸表(金融資産、物的資産)に表れる数字だけでなく、その結果をもたらす顧客資産、人的資産、技術資産、組織資産など財務諸表に載らない「見えない資産」を重視した経営を行っています。以下は、定期的にモニタリングしている代表的な指標です。



鉄をつくり、未来をつくる。 P01

「住友の事業精神」と「ものづくりの歴史」 P03

質と規模のバランスの取れた新しい成長ステージへ P04

主な連結財務データ・重視している非財務データ P05

社長メッセージ P07

財務担当役員メッセージ P15

世界展開 P17

事業概況 P21

鋼管事業 P23

鋼板・建材事業 P25

交通産機品事業・他鉄鋼事業 P27

データ集 P29

企業価値向上の考え方 P31

顧客資産 P33

人的資産 P35

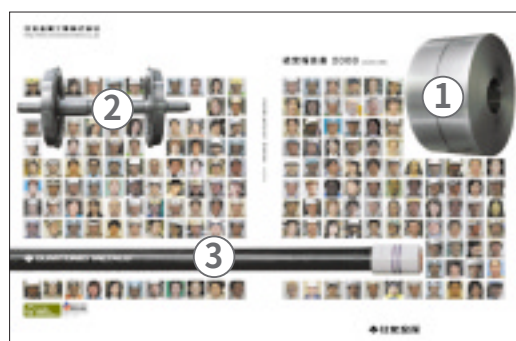
技術資産 P39

組織資産 P43

社会とともに(CSR) P49

財務セクション P54

投資家情報 P73

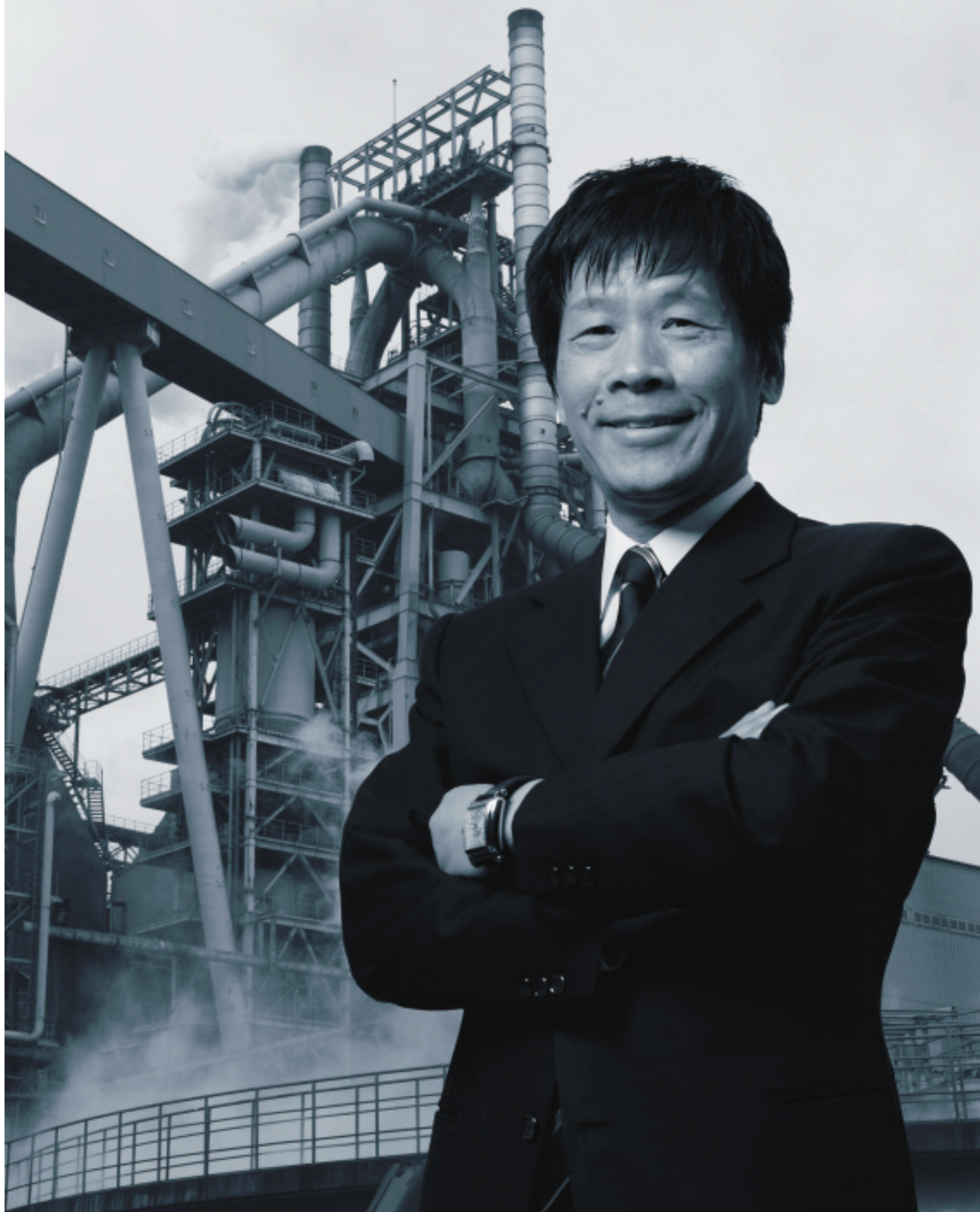


① 薄板(溶融亜鉛めっき鋼板)を巻き取ったコイル
(厚さ:約1mm 幅:約1,524mm 重量:約29t)

② 鉄道用車輪・車軸
(重量:約1t)

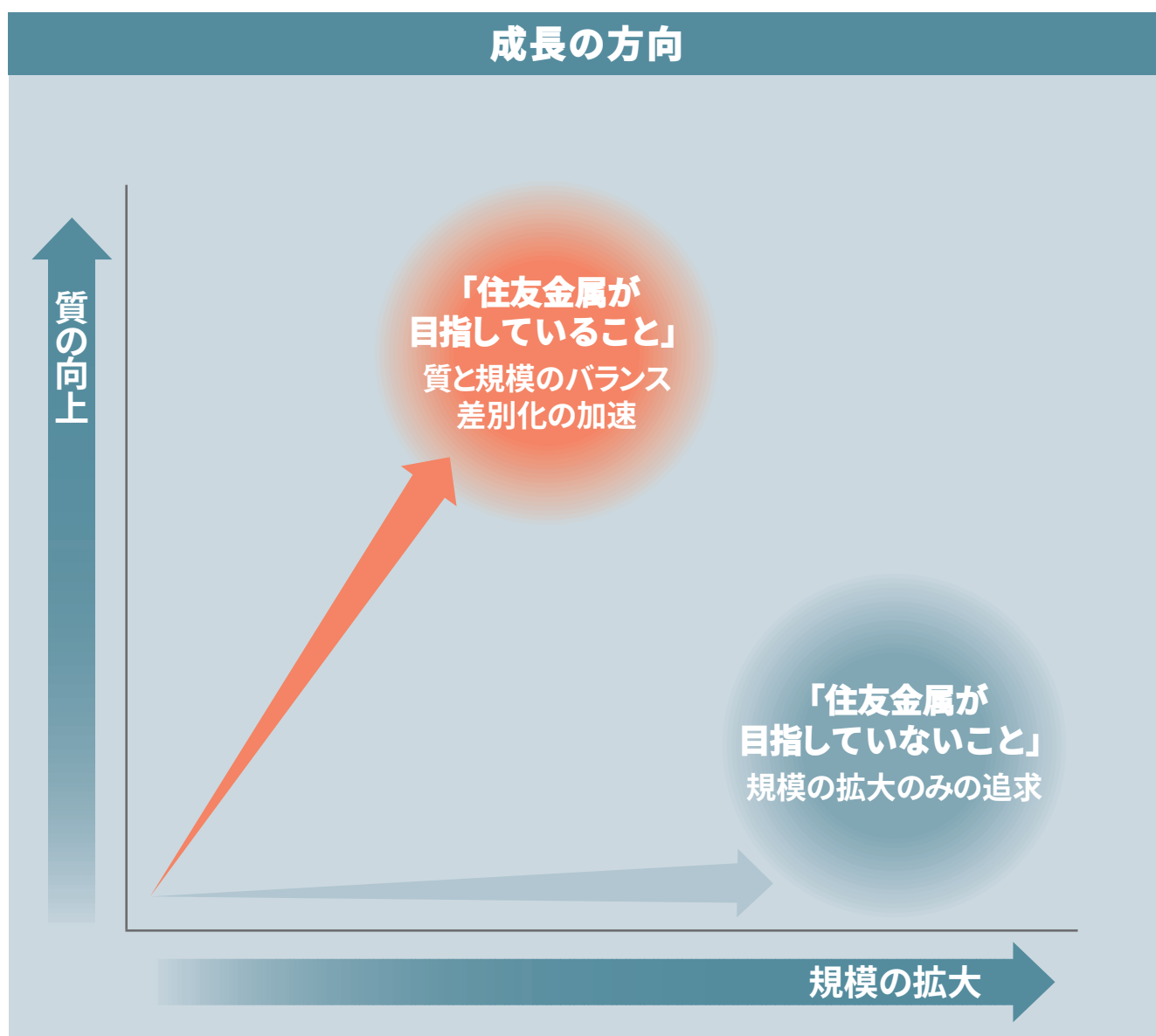
③ シームレスパイプ
(外径:約140mm 長さ:約12m 重量:約400kg)

社長メッセージ ステークホルダーの皆様へ



社長の友野宏です。

住友金属は、質と規模のバランスを取った持続的成長を通じて
企業価値の最大化を目指します。



社長メッセージ

持続的な成長を目指します

業績について

中期的な取り組みにより、収益力と利益の質は大幅に改善しています。

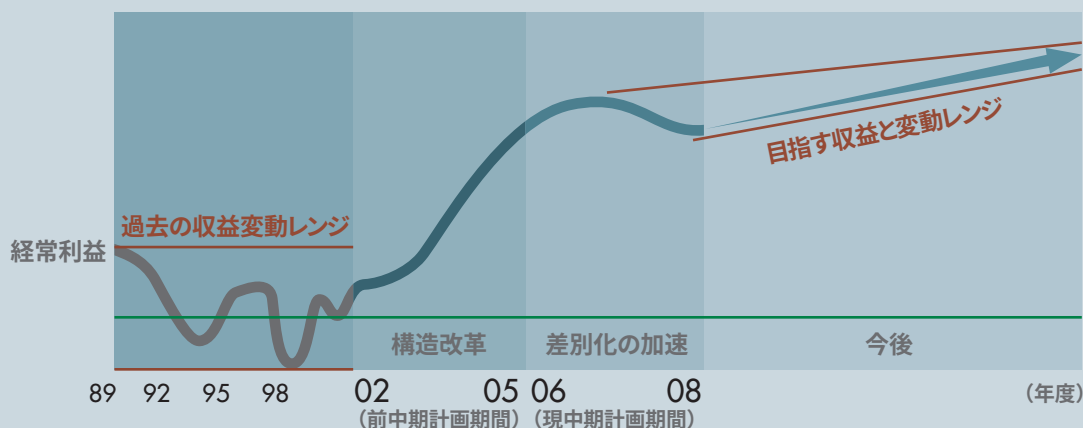
当社は、新しい成長ステージにあります。2007年度の売上高は1兆7,445億円（前期比9%増）となりました。経常利益は2,982億円（同9%減）でしたが、税制改正などの一過性要因を除けば、前期並みの利益となり、中期的成長トレンドを維持しました。この背景には旺盛な需要拡大がありますが、前中期経営計画での「構造改革」や現在進めている中期経営計画の「差別化の加速」などの成果でもあると評価しています。

2008年度は、原材料価格高騰の影響から、経常利益は2,500億円（前期比16%減）を予想しています。原材料価格の上昇分は、全社的なコスト削減と製品価格の改善で吸収していきますが、製品価格改善交渉に時間

がかかります。当社の経営は、「強いところをより強く」、「ダウンサイドリスクに備えて利益の質を高める」ことを目指しています。原材料価格の高騰をタイムラグなく価格転嫁でき、短期的に利益をもたらす汎用品や市況品ではなく、たとえ価格改善に時間がかかっても当社の強みのある高付加価値製品を長期的な信頼関係のあるお客様向けに提供し続ける方針を守ります。それが、長期的な価値向上につながるからです。

業績は、2008年度上期がボトムになると考えています。下期以降には、コスト削減、製品価格改善の進展、差別化の加速のための投資、ブラジルでの高炉一貫シームレスパイプ製造合併会社の設立など海外での投資の成果が徐々に現われ、質の高い利益成長を実現できると考えています。

収益基盤の構造的変化：業績の下方リスクを抑えて、持続的な成長を目指します



コア利益を伸ばします

原材料価格高騰の影響と対策

2008年度は大幅な原材料費上昇を予想しています。全社的なコスト削減、製品価格の改善で吸収していきます。

鉄鉱石・石炭などの鉄鋼原材料価格は、2007年度比100～200%程度上昇すると見込んでいます。当社は、長期契約など、原材料価格の上昇を緩和させる仕組みを取り入れています。現在の原材料価格高騰は急激で、2008年度は製品1トン当たり3万円（製品価格の約3割）を超えるコストアップが見込まれ、会社全体では約4,000億円（2007年度売上高の23%に相当）程度の影響となります。

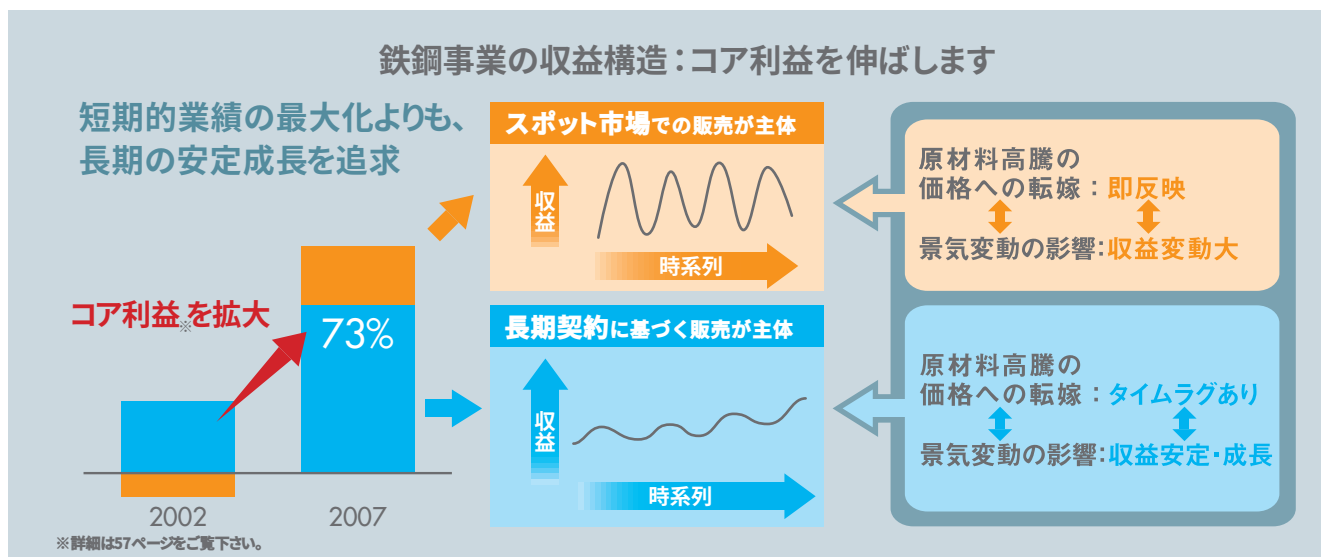
私の役割は、長期的な価値向上なので、原材料価格高騰をすぐに価格転嫁できるからといって、中期的な戦略に反して、スポット販売を増やすべきではないと考えています。原材料価格や経済変動に左右される目先の業績より、3～5年単位の収益を、持続的に成長させることを目指します。

ここでの中期的な戦略とはコア利益の拡大です。当社の強みは、お客様に「住友金属でないと」と言っていただけの製品を多数持っていることです。このような製

品群をはじめ、差別化により持続的な安定収益が期待できる事業から生み出される利益を、当社では「コア利益」と呼んでいます。営業利益に占めるコア利益の比率は現在約70%となっており、このコア利益の成長を追求するために、「強いところをより強くする」投資を積極的に実施しています。

なお、原材料価格高騰は、鋼材やエネルギーの世界的な需要拡大を反映したものであり、当社にとっては、コスト悪化要因であると同時に、シームレスパイプなどのエネルギー関連製品の需要拡大要因でもあります。お客様との信頼関係を維持しながら製品価格を改善し、一方で、エネルギー関連製品の需要拡大の機会を逃さないように努めてまいります。

また、原材料確保の点で、住友金属は優位な立場にあります。焼結鉱（鉄鉱石を焼き固めたもの）とコークス（原料炭を蒸し焼きにしたもの）は、必要量すべてを自社製造できます。原材料と傭船（原材料運搬船のチャーター）の長期契約比率が高く、安定調達が可能です。またマンガン、ニッケルなどの重要な合金原料は、資本関係を含む強い絆のあるパートナーから購入しているので安定調達ができます。



「差別化の加速」と「強いところをより強く」

質と規模のバランスを追求する戦略

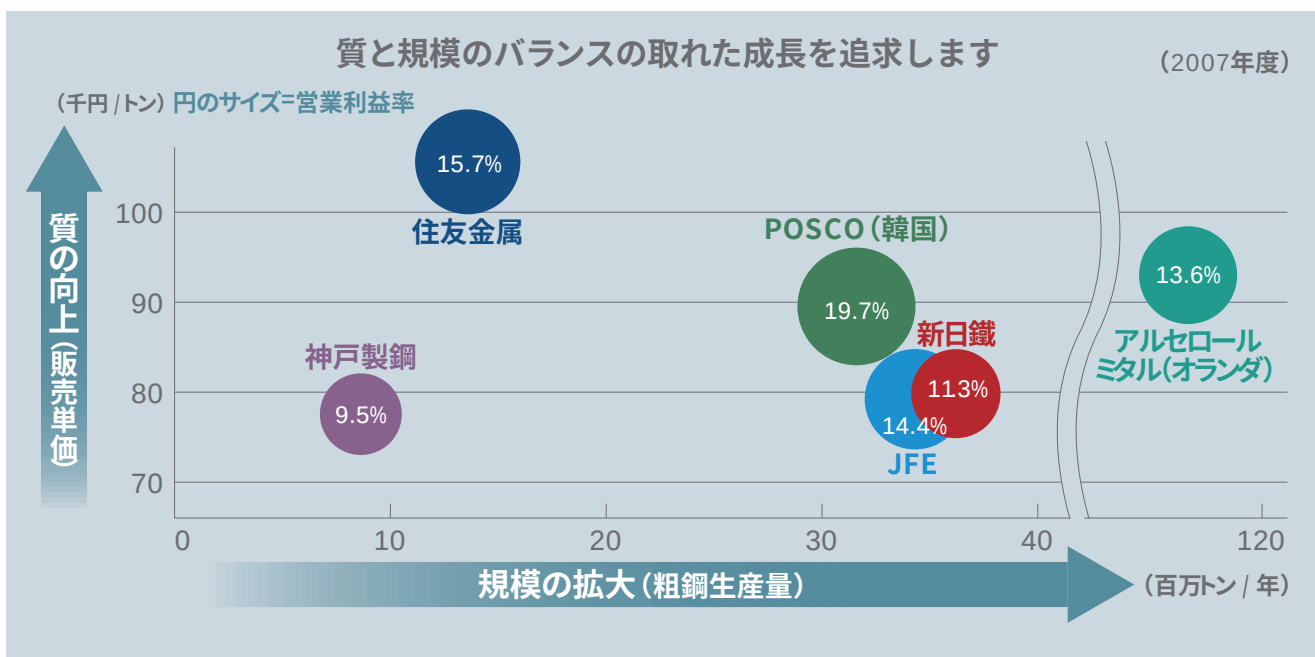
質と規模のバランスの取れた持続的成長を目指します。キーワードは「差別化の加速」と「強いところをより強く」です。

2007年の世界鉄鋼需要は、約12億トンと前年比7%近く伸長しました。2002年の需要が約9億トンでしたので、過去5年間では年率6%の成長です。1990年代はほぼ横ばいでしたから、2000年代になって鉄鋼業は新しい成長の段階に入ったと見ています。

この成長機会を逃さないことは当然大切です。一方、規模の拡大を実現できても、収益性の悪化、収益変動リスクの増大など利益の質を損なっては企業価値にマイナスとなります。当社は汎用品から付加価値の高い差別化された製品へと製品構成をシフトしています。当社の差別化製品とは、エネルギー開発や発電設備用のシームレスパイプ、自動車用鋼板、そして鉄道用車輪・

車軸に代表される製品などです。今後も「強いところをより強く」の方針のもと、こうした分野に人材・技術・設備への投資を強化していきます。

海外の成長機会を捉える手も打っています。当社の海外展開の基本的な考え方は、信頼できるパートナーを選び、当社の技術力、パートナーの現地ノウハウやお互いの顧客基盤を持ち寄ることにより、ダウンサイドリスクを最小化した上での成長を目指すことです。2007年度には、中国鋼鐵股份有限公司とのベトナムでの薄板製造販売合併プロジェクトや、インドでのブーシャン社オリッサ・プロジェクトへの技術援助などを決めました。2006年度に合意したブラジルでの高炉一貫シームレスパイプ製造合併事業においても工場建設が進んでいます。これらのプロジェクトは、当社の収益力を高めることはもちろんですが、その立ち上げを通じて、当社の将来を担う若い人材が大きく成長する機会となっていることも大切な点と考えています。



技術を通じて環境問題に貢献します

環境問題への取り組み

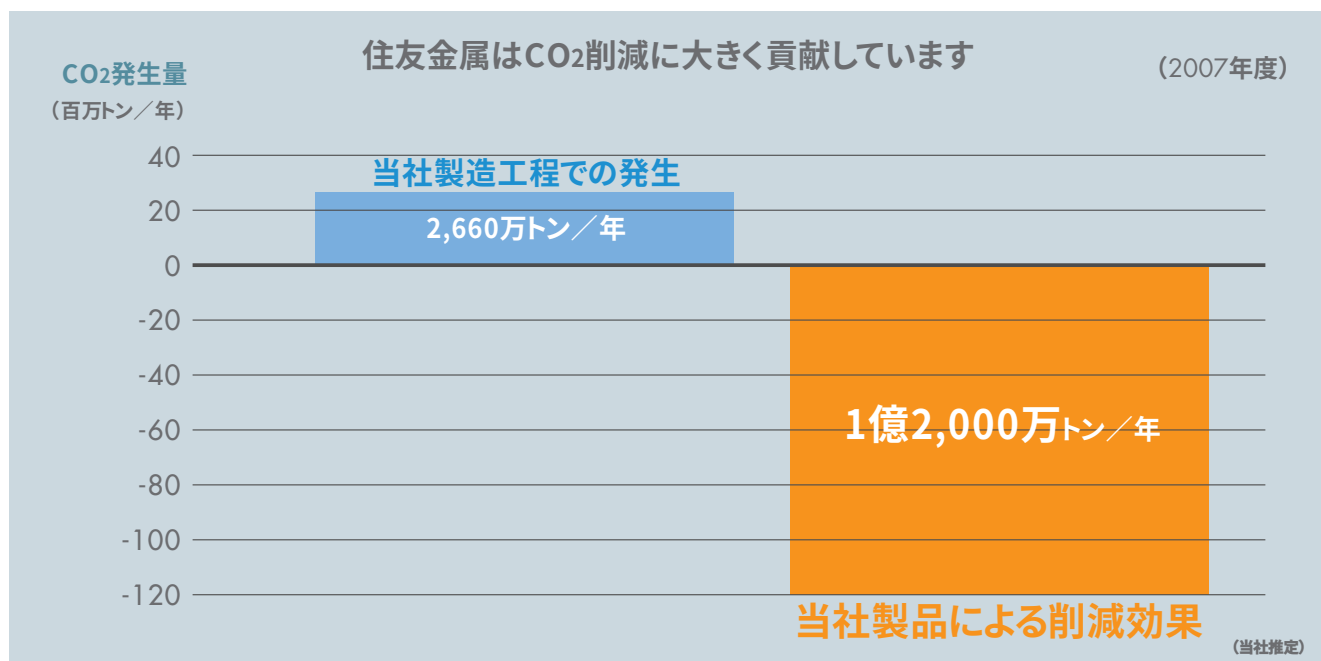
技術を通じて環境問題に取り組むのは、住友のDNAです。当社の製品はお客様のCO₂削減に貢献しています。

住友グループには、技術をもって環境を守るDNAがあります。1900年(明治33年)に住友の総理事に就任した伊庭貞剛^{いばていこう}は、銅山開発で伐採した別子の山(愛媛県新居浜市)に植林を敢行しました。その後、銅の精錬技術改善により煙害も解決し、豊かな山と田畑が戻りました。この精神を受け継ぎ、発展させることが私の使命です。

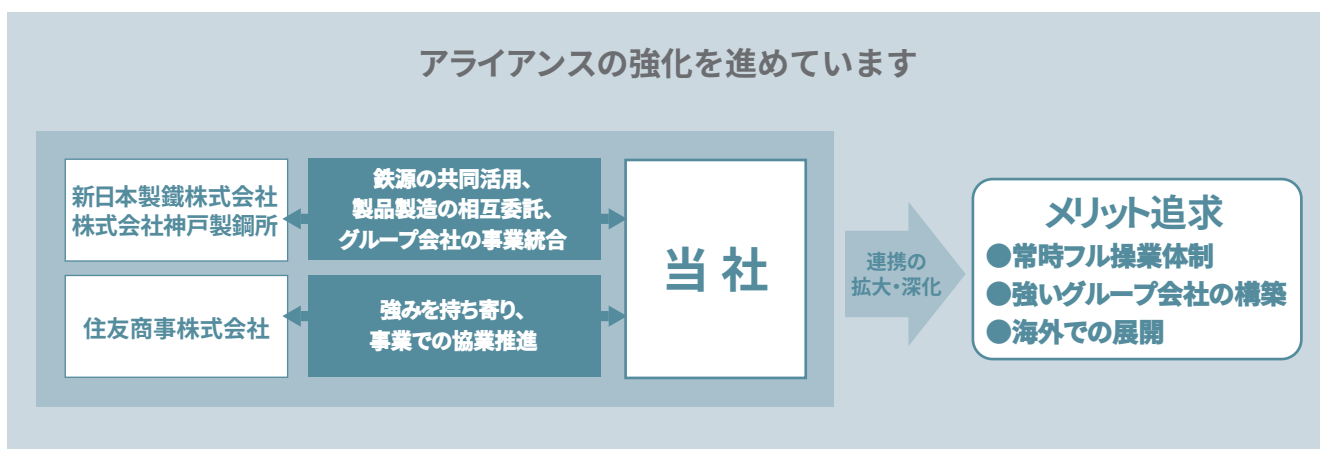
住友金属は、基礎及び実用化研究の中核である総合技術研究所の研究開発費の8割を、環境に貢献する製品開発などの環境関連の研究に投じています。その成果は、当社の粗鋼生産1トン当たりのCO₂排出量が世界最少レベルであることや世界一長寿命の高炉などに表れています。

環境に貢献する製品の具体例は、環境負荷が相対的に小さいエネルギーである天然ガス開発を可能にする油井管、エネルギー効率の高い発電を実現するボイラチューブ、自動車の軽量化に貢献する製品群などです。当社製品は年間1億2千万トンのCO₂削減効果があると算出しており、当社が発生するCO₂(2,660万トン)を大きく凌駕しています。これらの製品は当社の競争力と差別化の源泉であり、事業機会でもあります。

外部からの評価もいただいています。日本政策投資銀行の環境格付融資制度において、「環境への配慮に対する取り組みが特に先進的」との最高格付けを2008年に2年連続で取得しました。鉄鋼会社でこの格付けは当社だけです。これに基づき、同行から低利融資を受けました。また2007年に、ロンドンに本拠を置くCDP(Carbon Disclosure Project)から、地球温暖化防止に関する取り組みがすぐれている世界68社の1社に選ばれました。鉄鋼会社で選定されたのは当社のみです。



企業価値を高めます



戦略的アライアンス・パートナーとの関係強化

長期的協力関係を構築できること、資本コストに見合うリターンが期待できることが資本提携の基準です。

新日鐵・神戸製鋼と、粗鋼製造能力の相互利用と製品製造の相互委託による常時フル操業体制の確立、およびグループ企業統合による強化など、協力体制の深化のために、さらに相互出資を進めました。ステンレス事業、溶接棒事業、圧延ロール事業、建材用カラー鋼板事業、道路土木事業の統合、当社から新日鐵・神戸製鋼へのスラブ供給や、新日鐵での熱延鋼板のOEM製造など、価値向上のための取り組みを図っています。住友商事とは、ブラジルでの高炉一貫シームレスパイプ製造合併会社をはじめとした、製品販売面での協力関係を深めるために相互出資を行いました。

このような相互出資は、安定株主作りのための従来型の持ち合いとは異なります。アライアンスの効果、投資(株式保有)のリターンなど、常時モニタリングをして、必要であれば、見直していきます。

買収防衛策よりも持続的な価値向上

買収提案は、ルールに従って株主の皆様にご判断いただきます。私の使命は、企業価値を高めることです。

私は、住友金属が質と規模のバランスを重視した成長を目指すことが、企業価値を高める最良の方策だと考えています。

買収提案は、ステークホルダーに貢献して価値を生むかどうかで評価されるべきです。当社は2006年6月の株主総会で、当社に対して買収提案があった場合の対応方針とルールについて決議いただきました。目的は「防衛」ではなく、株主の皆様にご判断いただくための十分な情報提供と時間確保です。具体的には、買収提案者がルールを守った場合、当社経営陣により買収提案に対する意見表明、代替案としての経営計画等が示され、それをもとに株主の皆様が買収提案に応じるか、ご判断いただきます。買収提案者がルールを守らない場合は、取締役会決議で対抗措置を発動することがあります。

なお、取締役の任期につきましては、取締役の経営に対する責任をより明確にするために、2006年以降、1年としました。

信頼される会社を目指します

住友金属の目指す将来像

「見えない資産」を磨き、企業価値を高め、ステークホルダーの皆様から信頼される会社になることが私たちの目標です。

企業価値を高めることが私の仕事です。住友金属には、ガバナンスの根幹をなす考え方として、400年にわたってDNAとして受け継がれてきた「信用を重んじ、確実を旨とする」、「君子 財を愛す、これを取るに道あり」という言葉に代表される住友の事業精神があります。それに加え、100年を超えるものづくりの歴史の中で培った技術、お客様との信頼関係、そして従業員の仕事への誇りとコミットメントなどの「見えない資産(=財務諸表に載らない資産)」を磨く経営をすることで、企業価値を高めていきます(見えない資産の詳細説明は31ページ以降をご覧ください)。

事業精神とものづくりの歴史をすべての基本として、鉄をつくり、お客様が未来をつくられるお手伝いをして、

住友金属を、お客様、株主の皆様、お取引先、地域社会の皆様、そして従業員など、すべてのステークホルダーの皆様方から「信頼される会社」にしていくことが私の最も大切な仕事です。

株主の皆様への利益還元の基本は、安定配当の継続だと考えています。配当は、収益、資金需要、財務体質を総合的に考えて実施します。2007年度の配当は、前年度から2円増配して、10円としました。2008年度以降も、ダウンサイドリスクに強い収益構造を構築して、安定配当の継続を基本に、株主の皆様への利益還元に取り組みます。

日々の広報・IR活動や株主様工場見学会などを通じて、等身大の住友金属の姿を皆様にお伝えし、会社と皆様との関係をより密接にしていきたいと願っています。皆様のご意見をお聞かせください。

代表取締役社長 友野 宏



財務担当役員メッセージ 質と規模のバランスに向けて

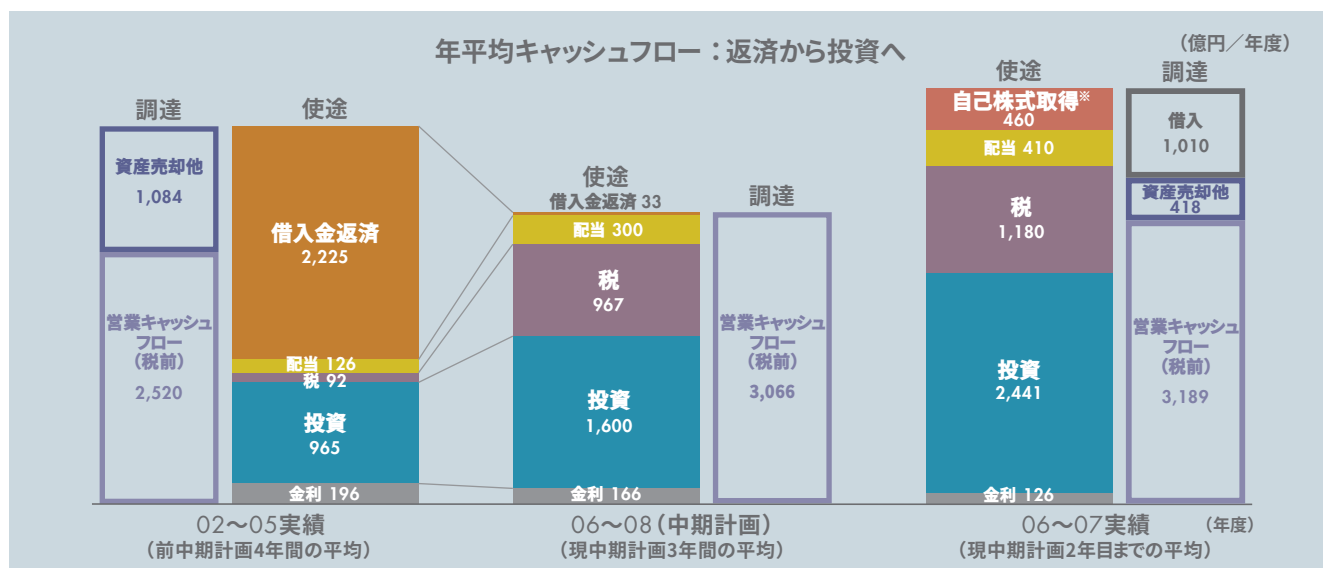
事業が生み出すキャッシュは、持続的成長のための投資に充当し、その成果を株主の皆様還元します。2007年度は、成長に向けて積極的に投資し、財務安全性を損なわない範囲で、増配と自己株式取得を実施しました。

キャッシュフロー：返済から投資へ

当社のキャッシュフローの源泉と使途は、過去5年間で大きく変化しています。「構造改革」が課題であった前中期経営計画（2002～2005年度）では、営業活動とコア事業以外の資産の売却によりキャッシュを作り出し、これを借入金の返済に充てることが財務活動の中心でした。設備投資は、減価償却費の範囲内に抑制しました。2002年度期初に1兆6,487億円だった借入残高を、

2005年度末には6,797億円まで約1兆円減少させ、D/Eレシオも6.01から0.94となり、財務安全性は大幅に改善しました。

「差別化の加速」をテーマとしている現在の中期経営計画（2006～2008年度）では、重点を財務安全性の回復から持続的成長のための投資に移し、「強いところをより強く」、「質と規模のバランスの取れた成長」を実現するために、ブラジルでの高炉一貫シームレスパイプ



※自己株の取得と処分のネットで表示しています。

製造合併事業への投資や、鹿島・和歌山両製鉄所での高炉への投資などを進めています。(設備投資、減価償却費の詳細はP61の「経営陣による財務状態および経営成績の分析」をご覧ください)。

2006～2007年度の2年間は、計画を上回る投資を前倒しで実行しました。2008年度も引き続き積極的な投資を実施する計画です。2009年度以降は、投資が一巡し、その成果が実現する時期と捉えています。また、財務の健全性を損なわない範囲で、増配、自己株式取得など、株主の皆様への還元も増やしています。

財務の安全性：大きく改善

2007年度末の借入残高は8,838億円です。2006年度末の7,179億円からは増加していますが、前中期経営計画スタート時の2002年度期初の約1兆6,487億円と比べれば大幅な削減が進んでいます。また、安全性の指標として注視している自己資本比率は37.3% (2001年度末11.3%)、D/Eレシオは0.98 (同6.01) に改善しました。現在は、持続的成長のための積極的な投資をしていますが、これまでの経験を生かし、財務の安定性の観点から、D/Eレシオは1.0未満を目安として運営をしていく計画です。

資本政策：投資と還元のバランス

事業が生み出すキャッシュは、まず、企業価値向上のための投資に充当します。差別化の加速および持続的成長に資する投資であること、資本コストを上回る利益をあげることが基準に投資を実施します。資本効率の観点から財務の安全性を損なわない範囲で借入金も活用します。

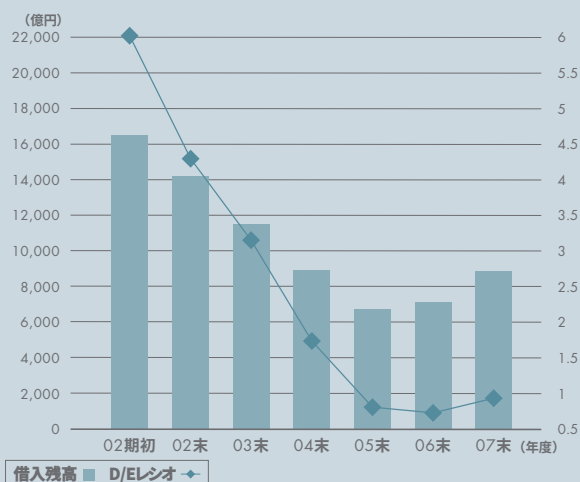
経営陣として、投資の成果を株主の皆様へ還元することを重視しています。株主の皆さんへの還元のベースは配当を考えており、安定配当を基本とします。当期の年間配当額は、1株につき年間10円としました。2006～2007年度の2年間で約1,400億円の自己株式取得を実施しました。今後も自己株式取得は機動的に考えていきます。

今後も、「差別化の加速」により、ダウンサイドリスクに強い収益構造を構築し、かつ「質と量のバランスの取れた成長」を実現して、安定配当を継続していきたいと考えています。

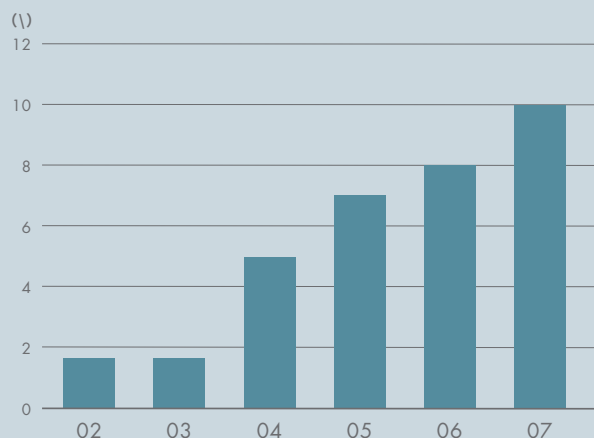
取締役専務執行役員

石塚 由成

借入残高とD/Eレシオ：大きく改善



1株当たりの年間配当額：安定配当の継続



世界展開：海外市場は成長の源泉

世界の鉄鋼需要は、新興国経済の急速な成長を背景に拡大しています。成長する海外市場は、住友金属グループの成長のドライバーであると考えています。当社の世界展開は、規模拡大のみを追わず、「強い事業をより強く」伸ばすことを基本方針としています。

事業展開にあたっては、立地、マーケット、投資規模などを勘案し、必要に応じて、最適なパートナーを選び、それぞれの強みを持ち寄る合併事業形態をとります。パートナーと組むことで、生産能力増加と販売増加のギャップで低操業に陥るリスクを最小にし、適正規模の生産能力をフル操業させて、早期に安定した利益を実現します。その場合、フル操業を実現する上で大きな鍵となる世界市場での販売力に関しては、世界ネットワークによる販売網で強みを持つ住友商事をパートナーとして世界展開を図っています。

当社の海外事業展開の基本スタンス

リスクを判断する

供給能力過剰、操業トラブル、現地ビジネス事情への不適合等による低操業・低収益

必要に応じた合併事業形態

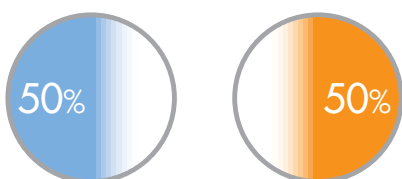
- 最適のパートナーと組み
- 強みを持ち寄ることにより

リスクをマネージする

利益の質を考慮した能力増強

単独投資の場合、適正規模の設備をフル操業できないリスク

設備の平均稼働率

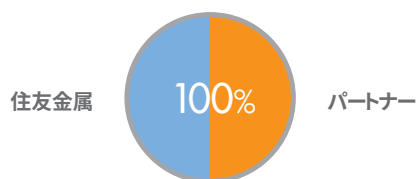


住友金属

パートナー

合併事業なら、適正規模設備を最初からフル稼働できる

設備の平均稼働率



住友金属

パートナー

製造設備には、技術的・経済的要因による適正規模があります。適正規模の設備のフル稼働が、コスト・品質競争力の鍵です。シームレスパイプ製造設備の場合、年間60万トンが適正規模にあたります。

事例(1) 鍛造クランクシャフト

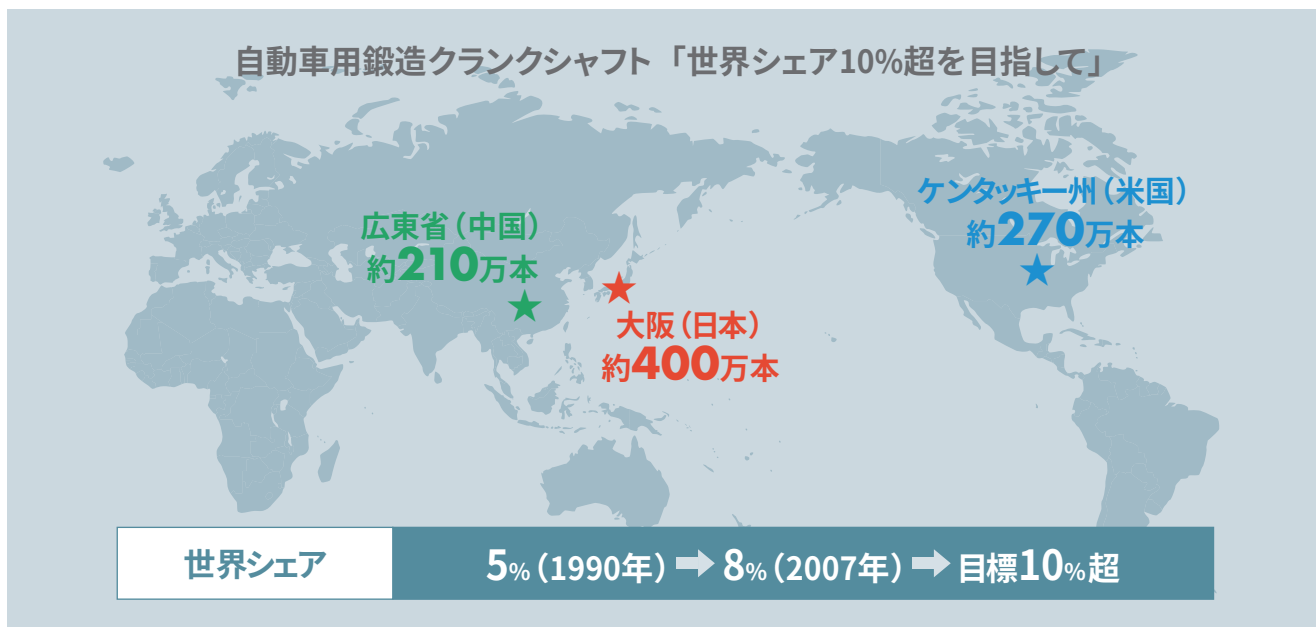
グローバル戦略を推進し発展しています。

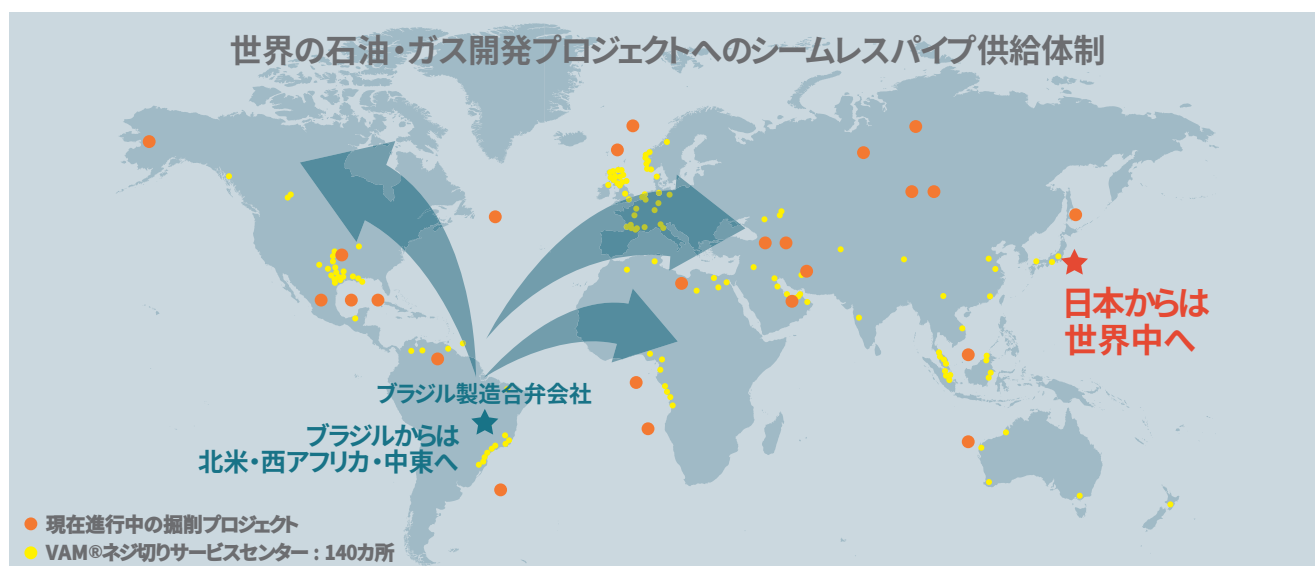
当社の、最適なパートナーとの合併事業形態での海外展開は、鍛造クランクシャフトの分野で実践し、成功を収めました。

乗用車エンジンの小型化・高出力化・低燃費化に伴うクランクシャフト鍛鋼化の流れをいち早く掴み、1990年代初め、米国ケンタッキー州に鍛造クランクシャフト事業会社を設立しました。2004年には、中国広東省でクランクシャフト事業を開始しました。この事業はドイツのティッセンクルップ社との合併にしたことで、中国に展開する日系、欧州系両方の自動車会社にクランク

シャフトを供給することが可能になりました。

その後中国では2007年11月に第2鍛造プレスラインが稼動し、米国事業会社では2009年1月稼動を目指して第3鍛造プレスラインを建設中です。大阪の製鋼所と合わせ、日本、米国、中国の3極での現在の世界シェアは約8%です。米国事業会社の第3鍛造プレスライン稼動以降は、世界シェア10%超を目指す体制が確立します。さらに現在、アジア地域で新たな拠点作りを検討しており、2015年までに1千万本体制の構築(世界シェア13%相当)を目指します。





事例(2) シームレスパイプのブラジルプロジェクト

当社グローバル戦略のメリットを最大限発揮し、世界市場で飛躍します。

石油・天然ガス開発プロジェクトにおいて、油井掘削に使われるシームレスパイプ（OCTG：Oil Country Tubular Goods）は、当社の最も強みのある製品の一つです。2007年7月に、フランスのバローレック（バローレック社とそのグループ会社）と、ブラジルでの高炉一貫シームレスパイプ製造合併会社を設立しました。

ブラジルは北米、西アフリカ、中東などの成長市場へのアクセスが良く、鉄鉱石等の原材料調達、鉄道・港湾などインフラ等での優位性があるため、工場の立地を決めました。バローレックのブラジルでの長年の事業経験、住友商事の販売面の強み、そして当社の製造技術という三者それぞれの強みを持ち寄り、最強のシームレスパイプ製造拠点を作ります。バローレックと当社はOCTG用的高级継ぎ手VAM®の開発で30年以上にわたる協力関係にあり、最適なパートナーとして相互の信頼関係を築いています。



当社とバローレックは、シームレスパイプをそれぞれ30万トンずつ販売することで、シームレスパイプ工場の適正規模60万トンを製造する合併事業形態とし、投資のリスクの最小化を図っています。当社にとっては、日本とブラジルの両拠点から全世界に向けた供給体制が確立します。



事例(3) 中国鋼鉄とのベトナム薄板製造販売 合併プロジェクト

最適パートナーとアセアン市場で成長します。

当社は、台湾の中国鋼鉄とベトナムに薄板製造販売の合併会社を設立し、成長が見込まれるアセアン地域での冷延、表面処理および電磁鋼板などの製造・販売拠点とします。2012年初頭の稼動を目指しています。中国鋼鉄は、2003年以降の和歌山製鉄所の上工程事業での協業以来のパートナーです。今回の合併は、日系顧客だけでなく、中国鋼鉄の顧客にも販売する事により、リスクの抑制を図ります。



事例(4) ブーシャン社のインド・オリッサ・プロジェクトへの技術援助

インド市場でパートナーとの関係を強化します。

当社の顧客であるブーシャン社は、インドのニューデリー、ムンバイなどで薄板事業を展開していますが、現在オリッサ州で新たに高炉一貫製鉄所の建設を進めています。当社はこの事業に参画し、技術援助することでブーシャン社と合意しました。当社は、ブーシャン社とのパートナーシップの更なる強化のための資本参加も視野に入れ、巨大な潜在的需要を抱えるインド市場でのプレゼンス強化を目指します。



事業概況

鋼管事業



製造工程

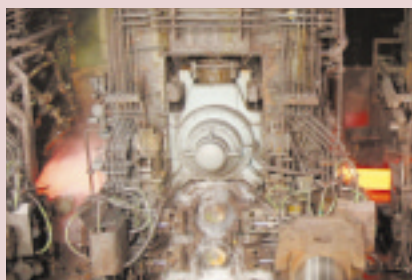


製品



使用例

鋼板・建材事業



製造工程



製品



使用例

交通産機品事業・他鉄鋼事業



製造工程

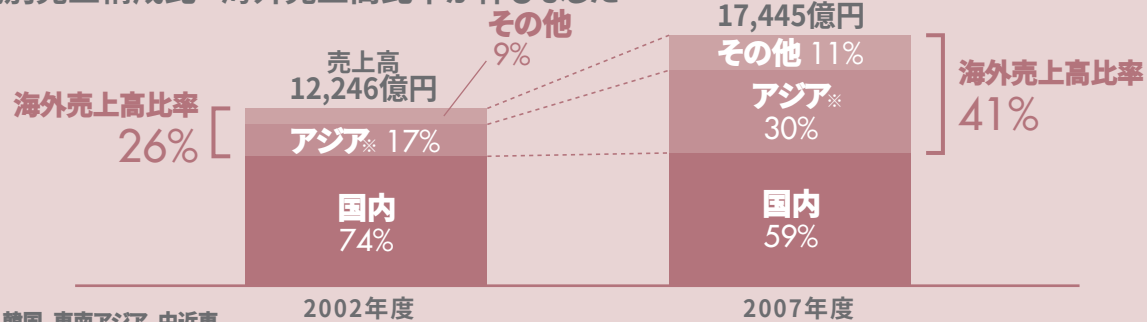


製品



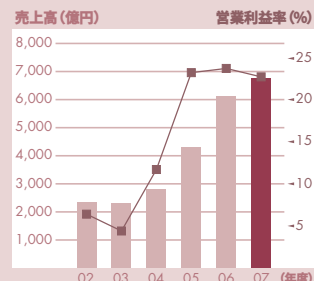
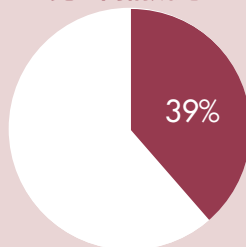
使用例

地域別売上構成比：海外売上高比率が伸びました



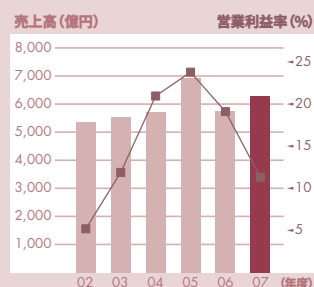
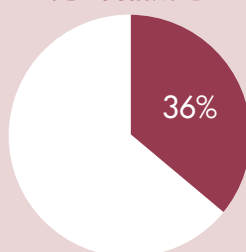
主力製品はエネルギー開発プロジェクトなどに使用する鋼管です。開発力・品質・品揃えで世界ナンバーワンであり、高級シームレスパイプの世界市場においては、圧倒的プレゼンスを有しています。ブラジルにシームレスパイプの製造拠点を建設し、グローバルな供給体制強化を図ります。

売上高構成比



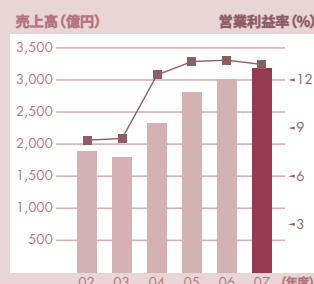
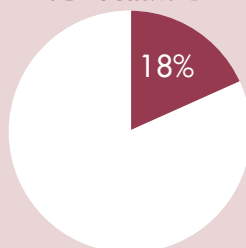
主力製品は自動車向け薄板、エネルギー・造船向け厚板、建材用形鋼・鋼矢板及びチタン薄板です。自動車、エネルギー分野を中心として、長期の信頼関係にあるお客様のニーズに密着したビジネスを展開しています。成長市場でのプレゼンス向上を目指し、積極的な海外展開を推進しています。

売上高構成比

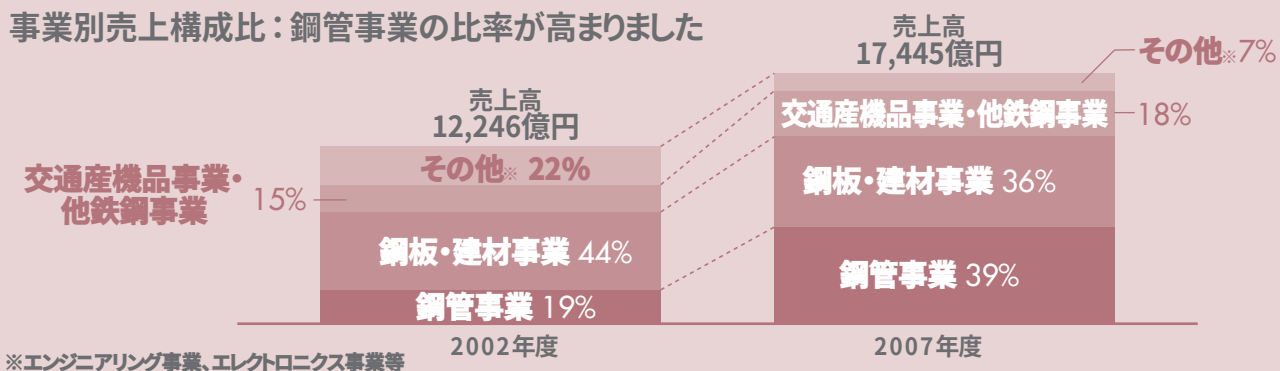


交通産機品事業は国内シェア100%の鉄道用車輪・車軸や世界シェア約8%の自動車用鍛造クランクシャフトなど、差別化製品で圧倒的存在です。特殊鋼棒鋼・線材の住友金属小倉は自動車分野に、ステンレス精密圧延品などの住友金属直江津は差別化された独自開発品に注力しています。

売上高構成比



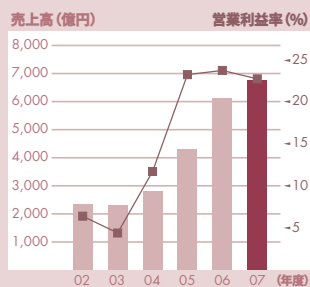
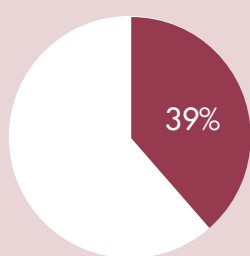
事業別売上構成比：鋼管事業の比率が高まりました



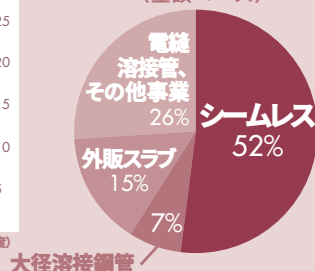
鋼管事業

エネルギー分野や自動車分野向けの製品が中心です。
主力のシームレスパイプは、天然ガス開発や高効率の発電所などで使われ、地球温暖化の防止にも貢献しています。
世界一の製品ラインアップを、技術力でさらに差別化し、価値向上を図ります。

売上高構成比



品種別構成比
(金額ベース)



高シェア製品

世界シェア	高合金油井管	90%
	火力発電用超々臨界圧ボイラ用ステンレス鋼管	80%
	原子力発電用SG管	33%

(当社推定)

需要拡大と差別化で高成長・高収益を持続

2007年度の売上高は前期比10.3%増加の6,745億円でした。世界的なエネルギー関連需要の拡大を背景に、過去5年間で平均年率22%（事業範囲の変更の影響を除く）の高い成長を実現しています。営業利益率は過去2年間で同水準の22.7%となりました。2002年度の6.4%の利益率からの上昇は、需給環境の大幅な改善と高い国際競争力の成果によります。中期的なエネルギー需要の拡大、環境保全に対する意識の高まりを背景に、今後も成長を持続できると見込んでいます。

品種別の戦略

[シームレスパイプ]

石油、天然ガス開発や火力、原子力発電などに使われる高級シームレスパイプで、差別化を加速します。

石油、天然ガス、石炭などの世界のエネルギー需要は、中期的に年率2%程度の伸びが見込まれています。この結果、2015年の世界油井管需要は年間10百万トン程度と予想します。その約7割は汎用品ですが、2割強を占めるハイエンド品と、1割弱のスーパーハイエンド

価値向上モデル

価値向上	マーケット環境		当社が取組む方向性	
	世界的な需要拡大	品質要求の高度化	差別化の加速	生産・販売体制の強化
		差別化の加速	生産・販売体制の強化	
鋼管事業	- 世界最高の技術 - 世界最高の品揃え - お客様との信頼関係		世界供給体制の確立（ブラジルでの合併）	

品が当社の主な事業領域です。この2つのカテゴリは、数量では市場の3割しか占めませんが、高価格であるので、価値ベースでは油井管市場の約半分になります。このカテゴリにおいて当社は、品種によりますが、年率4～10%程度の成長を目指します。当社は超高級油井管の製造設備増強投資を行い、2008年6月末より営業運転を開始しました。

油井管市場における当社の強みには、技術的優位性、お客様との信頼関係に加えて、パイプ同士をつなぐ特殊継手VAM®があります。油井管は地下数千mを、継手でつないで使用するため、高品質の継手の製造・開発力が極めて重要です。当社はバローレックと共同でVAM®の開発をしており、VAM®の特殊継手での世界シェアは約40%です。今後も、特殊継手の品揃えの充実に注力していきます。

バローレックとは、2010年央の稼働を目指して、ブラジルで合併の高炉一貫の高級シームレス製造工場を建設中です。これが完成すれば当社のシームレスパイプの製造能力は約20%増加し、160万トンのグローバル供給体制が確立することになります。

圧倒的シェアの発電ボイラ用高級鋼管分野で、能力増強投資を実施しました。

ボイラ用鋼管も当社の戦略分野です。近年、世界的に建設が増加している石炭火力発電所では、最も発電効率がよく、最もCO₂排出量の少ない超々臨界圧方式が主流となっています。超々臨界圧に耐えるボイラ用スーパーハイエンド鋼管の当社の世界シェアは約80%に達します。特殊管事業所(尼崎市)を中心に総額65億円を投じて2007年10月から生産能力を従来の5割増の18,000トンまで増強しました。

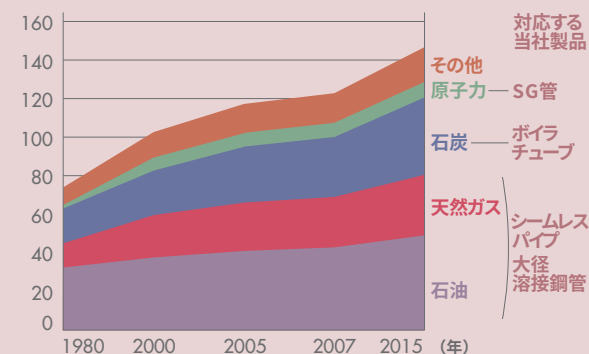
[大径溶接鋼管]

需給が逼迫する大径溶接鋼管で、超高強度ラインパイプの量産に向けた設備増強を行います。

パイプラインによる天然ガス輸送の高圧・高効率化を可能にする超高強度ラインパイプのオイルメジャーからの量産要請に対応して、鹿島製鉄所において、総額100億円を投じ、設備増強工事を実施中です。2010年度中の完成を目指しています。

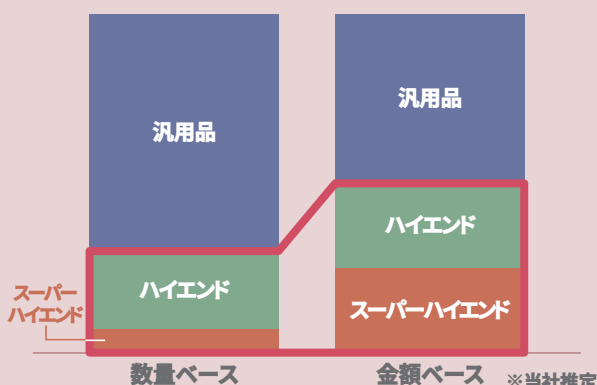
成長する事業機会：世界のエネルギー需要

億TOE/年 (TOE:石油換算トン数)



出所: IEA World Energy Outlook 2007

油井管市場の構造：金額ベースでは高級品が中心 (2015年の市場イメージ)

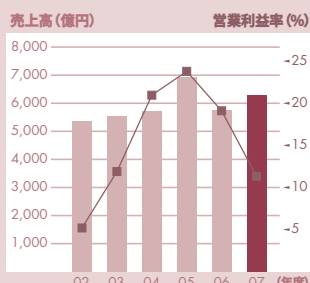
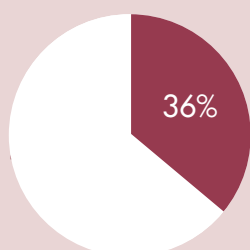


※当社推定

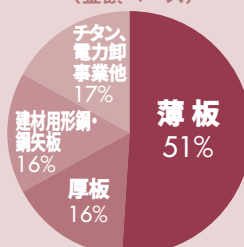
鋼板・建材事業

自動車や電機製品に使う薄板、海洋リグ（海洋構造物）などのエネルギー関連や造船用の厚板、大形形鋼・鋼矢板の差別化製品、航空機向けチタン薄板など、経済環境の変動を受けにくい、差別化された分野に注力しています。

売上高構成比



品種別構成比
（金額ベース）



顧客深度と高シェア製品

世界シェア	薄板の顧客深度※	81%
	引張強度60kg以上の高強度ペンストック向け厚板	40%
	航空機向け純チタン薄板	30%程度

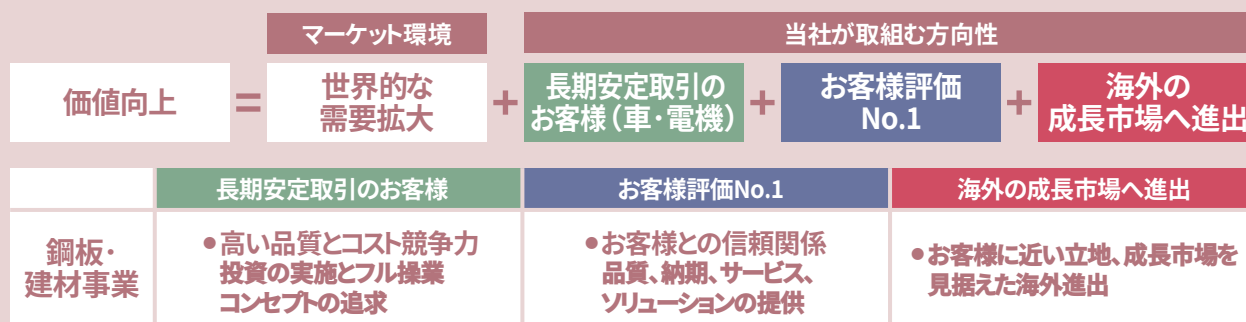
※薄板事業において、当社が、顧客から見て「1位または2位の、欠くことのできない供給者」になっている販売量の比率。当社薄板事業における、シェアに代替する指標。

中期的には成長基調、短期的にはコスト上昇の影響大

2007年度の売上高は、世界の鉄鋼需要が、新興国の急速な経済成長を背景に拡大したことにより、前期比9.2%増加して6,291億円になりました。過去5年間では平均年率4%（事業範囲の変更の影響を除く）の成長です。一方、営業利益率は2年連続で低下して11.4%でした。主な原因は海上運賃の高騰等に対する販売価格改善の遅れと、高炉や電力卸事業などへの投資に伴う償

却負担の増加です。当事業は、高い品質とサービスを基本にした信頼関係があるお客様に注力し、安定かつ持続的な成長を目指しています。外部要因によるコスト高騰の局面では短期的に収益が悪化しますが、短期的な収益改善を狙って直ちに値上げ可能なスポット販売にシフトすることはせず、長期的な価値向上を図ります。営業利益率は、2002年度の5.6%から2007年度は11.4%へと、5年レンジでは改善しており、ダウンサイドに強い収益体質の構築を図ります。

価値向上モデル



品種別の戦略

[薄板]

注力品種は自動車や、電機向けの高級薄板です。部品加工やお客様の製品の構造にまで踏み込んだ提案で、高いお客様満足度を獲得します。

薄板事業では、お客様との信頼構築を何よりも重要視しています。当社は、お客様への鋼材販売に関わるサービスにとどまらず、材料提案から部品提案、さらには最終製品の構造提案まで踏み込むビフォアサービス、および鋼材納入後に製品に関するお客様の声をフィードバックするアフターサービスを通じて、お客様との技術と信頼の共有関係の強化を図っています。ビフォアサービスとしては、技術者をお客様の製品開発部門に派遣して、当社の製造・販売・技術と連携するゲストエンジニア制度を導入し、アフターサービスとしては、製造現場へのフィードバックを制度化した品質巡回班を業界に先駆けて設置し、顧客評価ナンバーワン運動に注力しています。同時に、自動車のボディーの落下試験装置として、世界最大の落錘試験機を導入するなど、お客様の品質要求に応えるための投資も積極的に実施しています。

[厚板]

エネルギー分野に傾注して差別化を加速します。

2007年11月には高級厚板を5%増産する投資が完成

しました。当社は、高強度・高靱性・溶接性を高度にバランスさせる高級厚板の分野で供給能力・品質両面で強みを有しています。これらは、海洋リグ(海底の石油・天然ガスの掘削に使用される海洋構造物)や、水力発電プラントの重要部品である水圧鉄管(ペンストック)などに用いられます。当社の引張強度60kg以上の高強度ペンストック向け厚板の世界シェアは推定40%であり、世界最大の供給者です。ペンストック、海洋リグ、ラインパイプ、タンクおよび造船分野での緊密な関係を構築したお客様への安定した販売を志向しています。

[建材用形鋼・鋼矢板]

高機能製品に注力しています。

具体的には、極厚H形鋼、外法一定H形鋼、溶接軽量H形鋼、広幅鋼矢板などです。成長の続く海外市場と、大型化・長寿命・耐震・環境などの観点で需要が高度化する国内市場で、中国、韓国などの汎用品メーカーとはあまり競合しない高機能製品に注力しています。

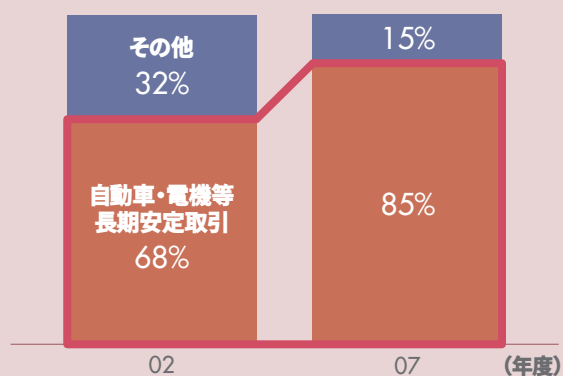
[チタン薄板]

航空機向けに注力しています。

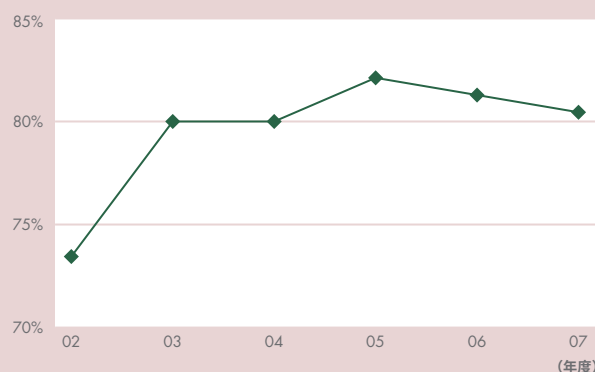
航空機向けの純チタン薄板の当社のシェアは、国内首位で、世界では30%程度と推定しています。

航空機分野での地位をさらに強化する戦略を進めています。

薄板の販売構成(数量):長期安定取引比率が上昇

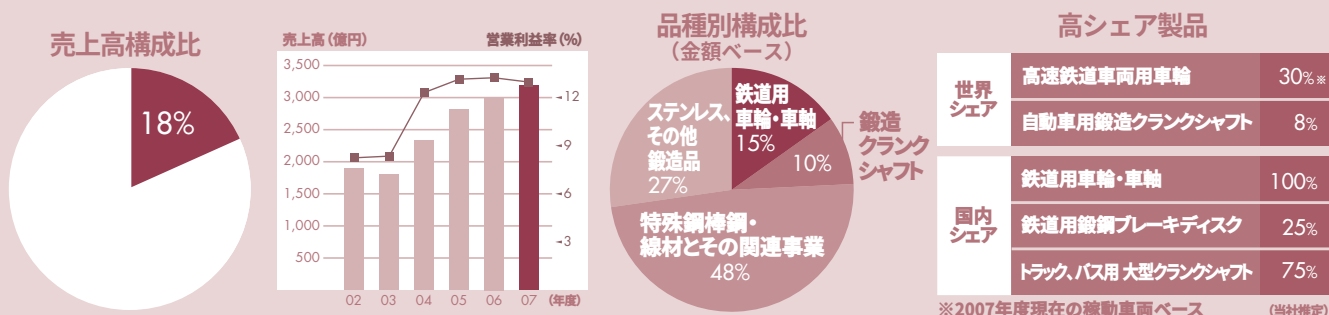


薄板事業の顧客深度



交通産機品事業・他鉄鋼事業

鉄道用車輪・車軸と自動車・建設機械用鍛造部品、自動車向け高級特殊鋼などが中心です。国内シェア100%の鉄道用車輪・車軸、世界シェア8%の鍛造クランクシャフトなど、高度に差別化された製品群が強みです。



差別化戦略が実を結び、高い成長率を実現

2007年度の当事業群の売上高は前期比5.9%増加の3,187億円でした。世界の自動車生産および高速鉄道の拡大を背景に、過去5年間で平均年率11%という高い成長率を達成し、その間、営業利益率は8.8%から13.8%に改善しました。好調な外部環境に加えて当社の高付加価値製品に注力する差別化戦略が功を奏したものと考えています。現在も、中期的な鉄道および自動車市場の成長機会を捉えるための投資を実施しており、市場の伸びを上回る成長を目指しています。

品種別の戦略

[鉄道車両品]

圧倒的なシェアを誇る国内市場で培った実績・実力を生かし、拡大する世界市場でのシェア向上を図ります。

鉄道車輪・車軸、鍛鋼ブレーキディスクおよび駆動装置分野の国内市場において、当社は圧倒的なシェアを誇っています。鉄道の高速化、車内・周辺環境の静粛化や、部品の軽量化・信頼性に関する国内需要家の皆様のご要望にお応えしてきた結果です。具体的には、車

価値向上モデル

価値向上	市場環境		当社が取組む方向性	
	世界的な需要拡大	品質要求の高度化	差別化の加速	生産・販売体制の強化
品種	差別化の加速		生産・販売体制の強化	
鉄道車両品	- 高速化対応 - 高機能化対応		生産能力増強による世界市場での拡販	
鍛造クランクシャフト	- 小型、軽量化(鋳鋼品から鍛鋼品への需要シフト)対応 - 短納期化対応		- 世界3極生産・販売体制の確立・強化 - 生産能力増強投資の実施	
特殊鋼棒鋼・線材	- 自動車向けに注力 - 品質対応力の強化		製鋼での品質強化投資の実施	

体傾斜制御、揺れ防止制御や防音車輪、軽量車輪などの開発により差別化を図っています。

当社は、高品質と信頼性を武器に、海外販売を伸ばしています。世界の鍛鋼車輪市場全体での当社のシェアは約7%ですが、高品質を要求される高速列車（時速230km以上）用車輪市場の稼働ベースのシェアでは約30%であり、質・量ともに世界トップクラスです。

このような地位を磐石なものとし、さらなる成長を図るために、20億円を投入して大阪の製鋼所の車輪生産能力を年産20万枚から24万枚に増強（20%増）する設備投資を実施し、2008年3月に稼働を開始しました。

[鍛造クランクシャフト]

世界3極供給体制を強化して、シェアを伸ばします。

クランクシャフトには、鋳鋼品と鍛鋼品の2種類がありますが、エンジンの小型化、高出力化、低燃費（軽量）化の流れに伴い、従来主流であった鋳鋼品から鍛鋼品へと需要がシフトする傾向にあります。当社は、高度な鍛造技術を武器に、この傾向を捉えて市場の成長を上回る拡販を図ります。

また、当社は高度な製品設計能力を有するとともに、材料から鍛造、熱処理、仕上げまでの一貫生産体制により、お客様のあらゆるニーズに、短納期で対応できる

強みがあります。

世界市場でのシェア拡大を目指し、中国・米国で新しいラインを増設しています。大阪の製鋼所と合わせ、3極での年間生産能力を33%増加して880万本とし、世界シェア10%超（現在8%）を目指す体制が確立します。

さらに現在、アジア地域で新たな拠点作りを検討しており、今後、成長が見込まれる世界のクランクシャフト市場の中で、2015年までに1千万本体制の構築（世界シェア13%相当）を目指します。

[特殊鋼棒鋼・線材]

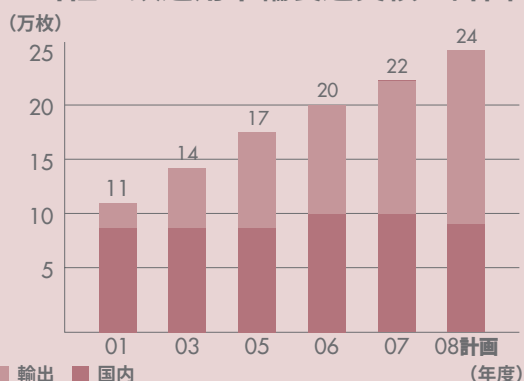
製鋼プロセスの革新投資による品質改善で、差別化を極めます。

特殊鋼棒鋼・線材の約90%は自動車向けです。主力工場の住友金属小倉では、製鋼プロセスの品質を大幅に改善するための設備投資を実施しており、2009年度末の完成を目指しています。この投資により、他社の追随を許さない品質および生産性を実現し、差別化の加速と収益性の改善により、企業価値の向上を図ります。

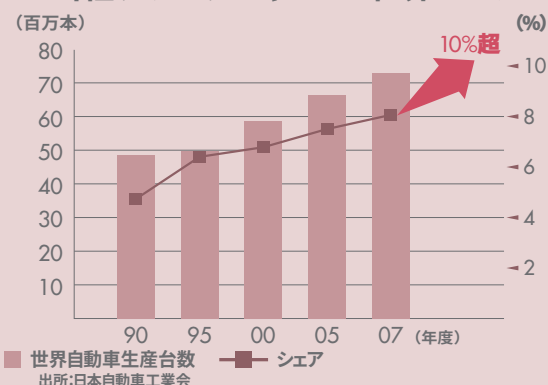
[ステンレス]

ステンレスは、自動車エンジン向けガスケット材料およびステンレス形鋼に強みを持ち、鋼種開発や用途開発に積極的に取り組み、拡販を図ります。

当社の鉄道用車輪製造実績と計画

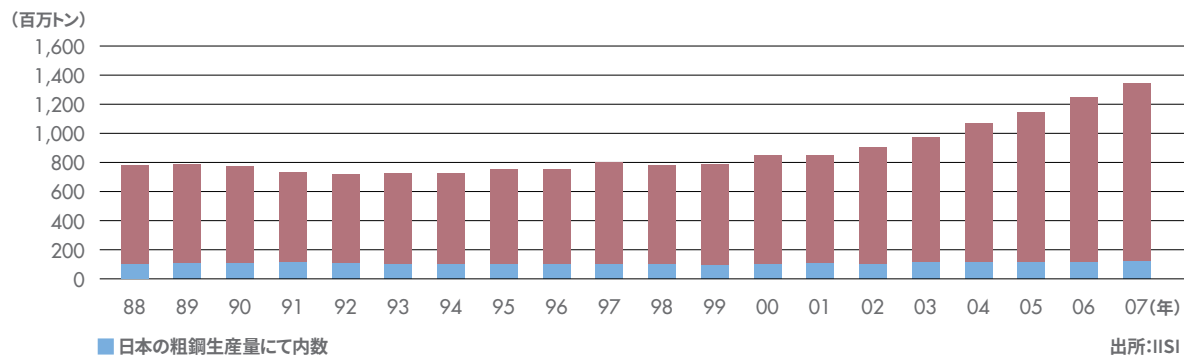


当社クランクシャフトの世界シェア

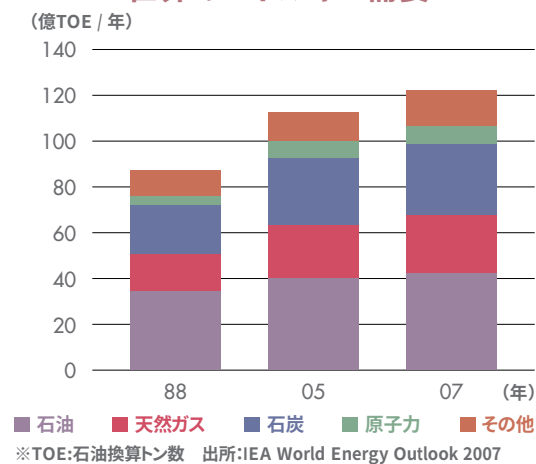


需 要

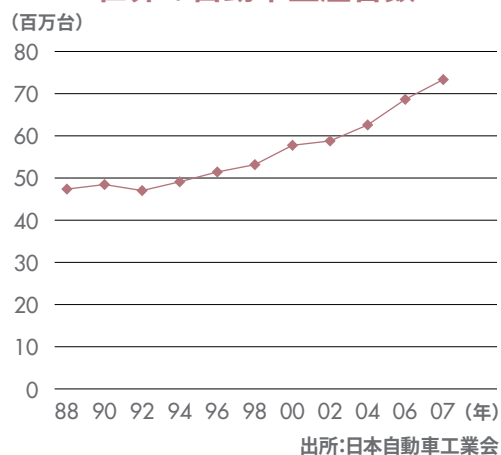
世界の粗鋼生産量



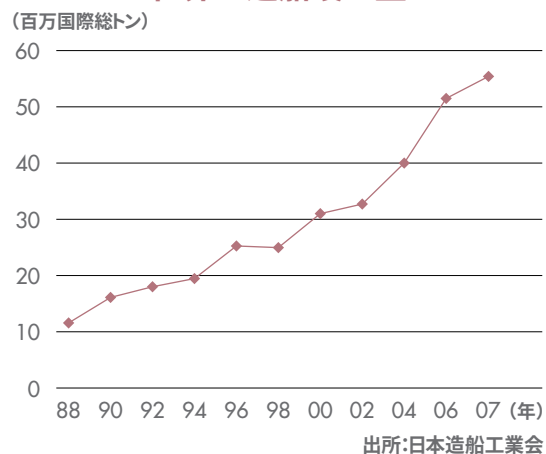
世界のエネルギー需要



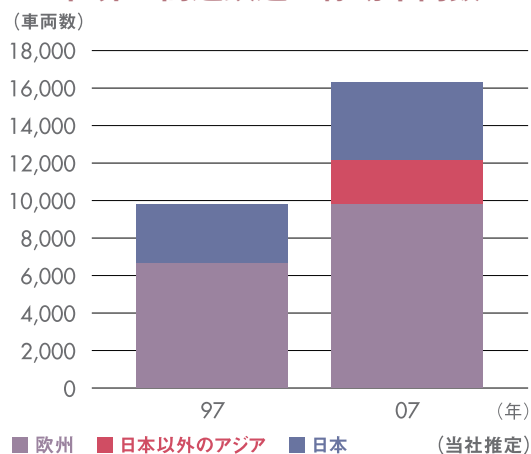
世界の自動車生産台数



世界の造船竣工量



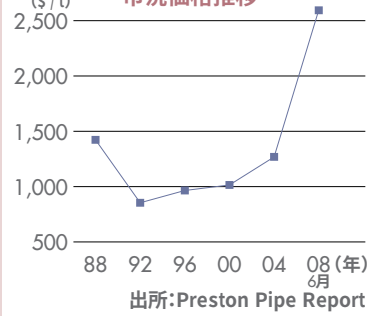
世界の高速鉄道の稼動車両数



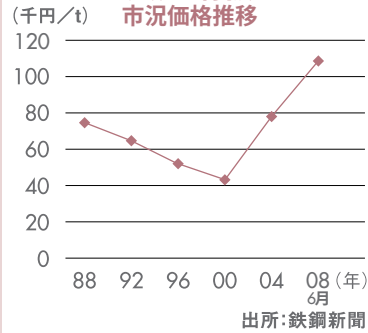
価 格 (メトリック・トンベース)

(各年12月末の価格)

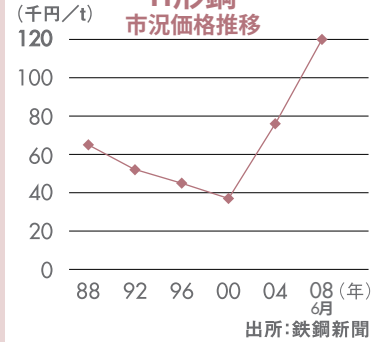
米国油井管(ケーシング:熱処理品)
市況価格推移



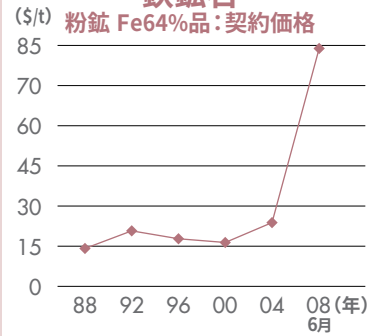
熱延鋼板
市況価格推移



H形鋼
市況価格推移



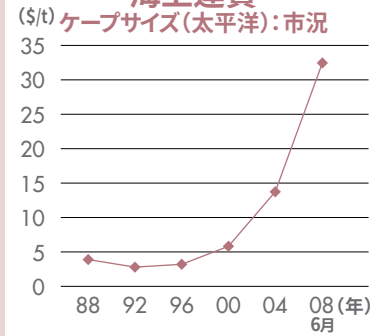
鉄鉱石



原料炭



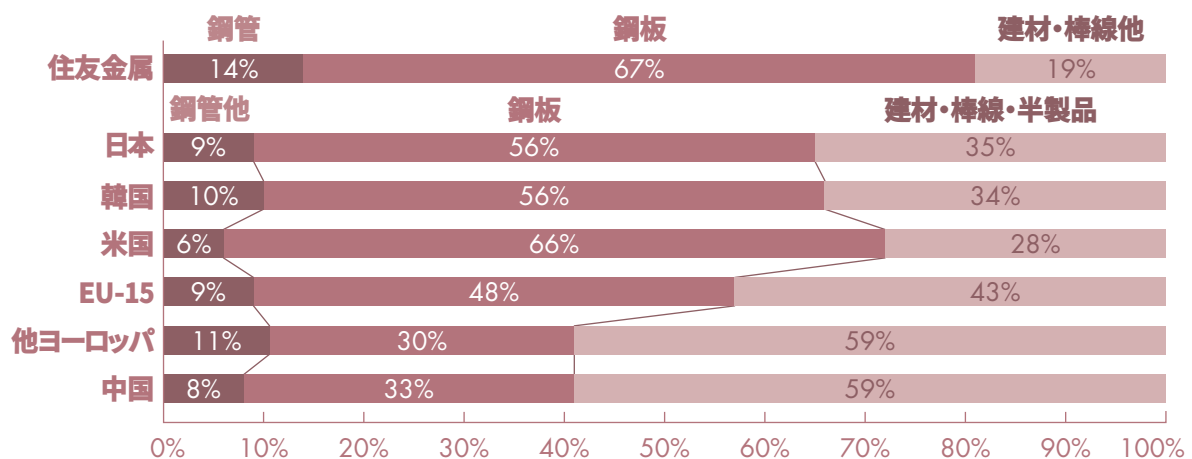
海上運賃



業界内の比較

(重量ベース)

各国・地域との品種構成の比較



※当社の半製品は鋼板に含む

当社推定

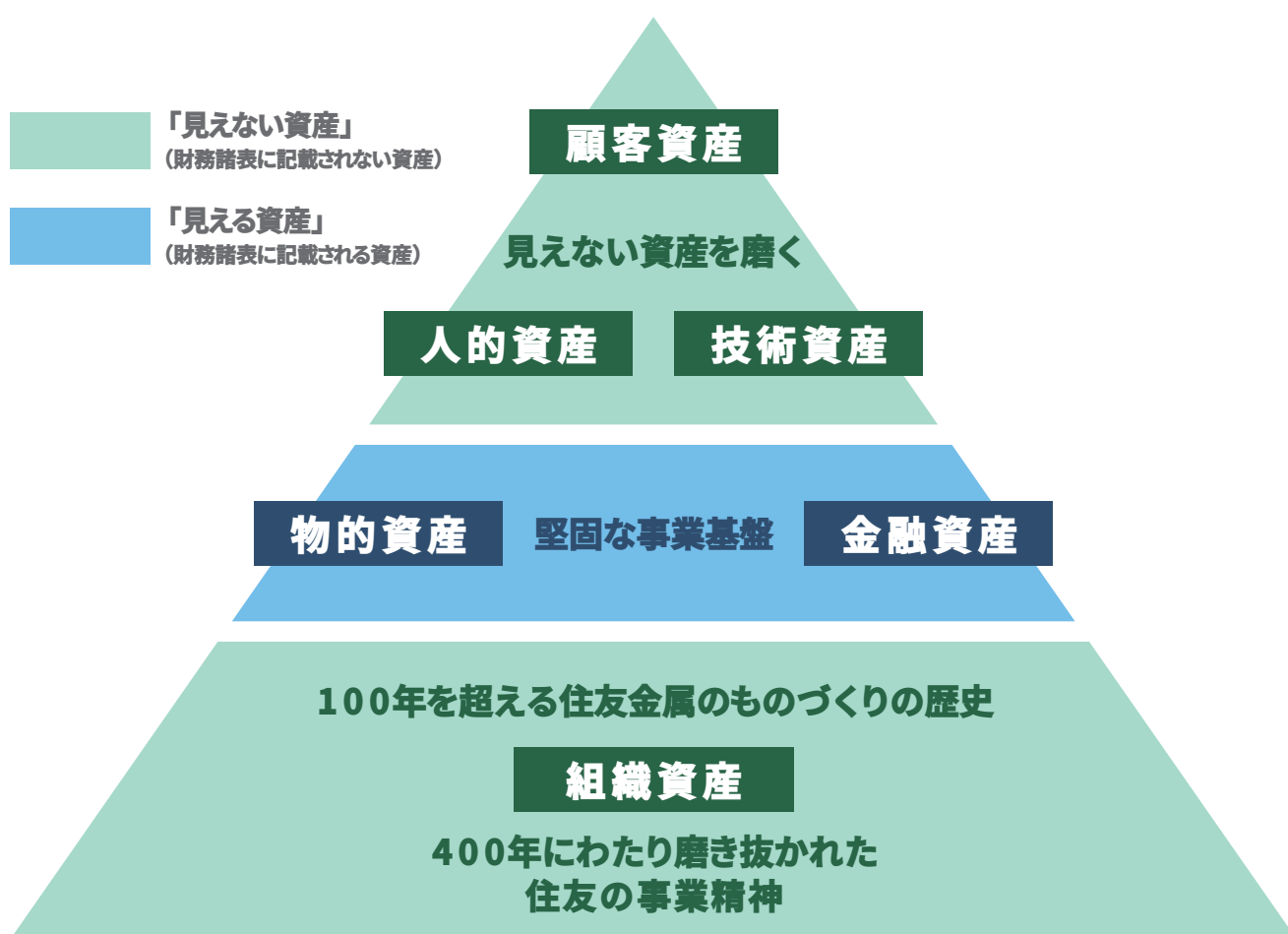
企業価値向上の考え方

1 住友金属は、住友の事業精神と当社のものづくりの歴史を尊重し、
質と規模のバランスの取れた持続的成長を通じて、企業価値の向上を目指します。

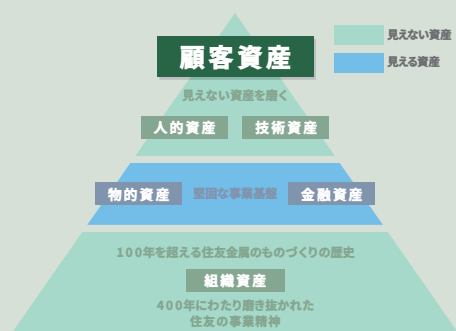
2 企業価値を創造、成長させるためのドライバーとなるべき資産には、物的資産や金融資産といった「見える資産」だけではなく、顧客資産、人的資産、技術資産ならびに組織資産といった「見えない資産」があります。当社は、この両方の資産を大切に育てることにより、企業価値の向上、最大化を図ります。



当社の企業価値を向上させる資産



顧客資産：お客様評価No.1を目指します



住友金属の競争力の証明は、
お客様からの評価と信頼に表れます。
当社は、質の高い鉄をつくり、お客様が未来をつくる
お手伝いをするを通して企業価値の
向上を目指しており、鉄鋼素材販売を超えた
問題解決の提供を通じて貢献します。

「人いづれようのこと申し候とも、いづれよう重ねて、つぶさに申すべく候
(顧客には、理解してもらうまで丁寧に説明すること)」

住友家初代当主 住友政友(1585年～1652年)の手紙

「あくまでも需要家本位の考え方で行きたいと思います。何か問題が起きたときには、
まず第一に相手方の身になって考えてみていただきたい」

1962年 日向 芳齊(当社社長就任の際に)

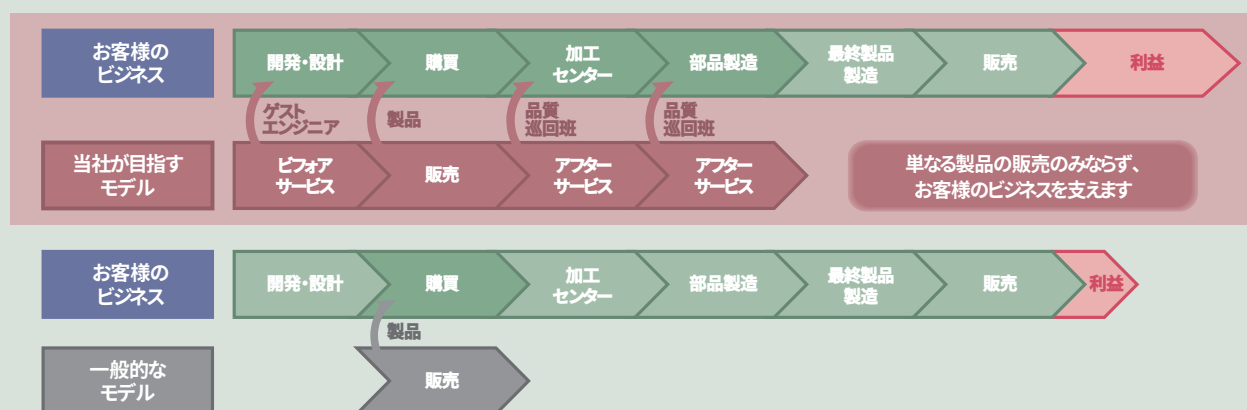
お客様評価ナンバーワン

住友金属は、当社の品質やサービスを評価してくださる、長い信頼関係のあるお客様を重視しています。短期的には最も収益性の高いお客様と言えないケースもありますが、中長期的には収益性の高い、安定したお客様です。当社では、薄板事業において、当社がお客様から見て、「1位または2位の、欠くことができない供給者」になっている販売量の比率を「顧客深度」と定義して、これを高め、維持することに注力しています。

問題解決策の提供

当社はお客様にとって価値向上に不可欠な存在になることを目指します。そのためには、鉄鋼素材を売る・買う、という関係だけでは不十分です。お客様の最終製品開発から、素材の開発・製造・加工・在庫、そしてお客様の最終製品ができあがるまでのすべてのプロセスに貢献してお客様評価ナンバーワンを勝ち取るための仕組みをつくっています。

当社の鉄鋼ビジネスモデル：お客様のビジネスに深く関わっています



薄板事業の例で説明しますと：

「ビフォアサービス」：お客様の製品設計・開発の現場に当社の技術者を常駐させ一緒に仕事をして、これを当社の開発部隊だけでなく、製造部隊、販売部隊、技術部隊が支援する体制を取っています。目指すのは、材料提案にとどまらず部品提案、さらには最終製品の構造提案まで踏み込んだ、技術と信頼の共有関係です。当社ではゲストエンジニアと呼んでいます。社内の支援体制まで含めたビフォアサービスは当社が始めたものです。当社の自動車分野の主要なお客様に実施しています。ここで大切なのは、お客様で鋼材がどう使われるか、ということに焦点をあてた「利用技術」です。住友金属は自動車用の鋼材などの利用技術の分野で、世界トップクラスの評価をいただいています。



品質巡回班

「アフターサービス」：営業担当者がお客様の製造現場に足を運ぶだけでなく、製造所の経験豊富な社員が、お客様の製造現場、つまり鋼材が最終製品に変わる場所の生の声を定期的に伺って、製造現場に直にフィードバックする仕組みを当社ははじめて制度化しており「品質巡回班」と呼んでいます。当社の薄板の約7割のお客様に実施しています。お客様の声に耳を傾ける、お客様の現場に足を運ぶ、これは住友金属の企業文化であり、伝統になっています。

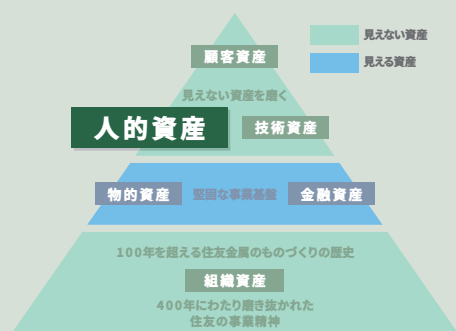
素材の販売にとどまらず、ビフォアサービス、アフターサービスをお客様との関係構築の中心に据えることで、お客様の問題解決、ひいては価値向上の不可欠なパートナーになることで、顧客資産を磨いてまいります。

「SMICAT」：また、当社とグループ会社の総合技術力を活かして、お客様ニーズへ問題解決策を提供するための組織として、カスタマーアプリケーションセンタ（略称 SMICAT：スミキヤット）を開設しています。当社グループの加工・評価・シミュレーション分析などの要素技術を活かし、お客様ニーズに応える鋼材の開発に取り組んでいます。

お客様からの最近の表彰・評価実績

受賞年度	顧客名	分野	賞名	受賞理由
2007年度	トヨタ自動車九州(株) 殿	自動車	鋼板品質優秀賞	自動車用鋼板の品質対応
	TTX社殿(米)	鉄道車両品	Excellent Supplier賞	車輪の品質、コスト、納期対応
	Ras Gas社殿(カタール)	エネルギー	感謝トロフィー	高合金油井管の品質、納期対応
	トヨタ自動車(株) 殿	建材	トヨタホーム部材部門品質管理優秀賞	軽量H形鋼の品質、コスト、納期対応
	(株)デンソー 殿	自動車	グローバル調達貢献賞	北米での特殊鋼の納期対応
	ダイハツ工業(株) 殿	自動車	技術賞	ハイテン溶接シミュレーションの開発支援
	現代重工業殿(韓国)	エネルギー	感謝楯	海洋構造物用厚板の品質、納期対応
	Robroy社殿(米)	建材	感謝記念品	ケーブル保護管用亜鉛めっき鋼管の技術、信頼性
	三菱重工業(株) 殿	エネルギー	感謝状	使用済核燃料貯蔵容器向け鋼材の安定供給
	Shell EPA殿(シンガポール)	エネルギー	Supplier of Year	油井管の品質、納期対応
	トヨタ自動車(株) 殿	自動車	感謝状	特殊鋼の品質管理活動の年度目標達成
	トヨタ自動車(株) 殿	自動車	品質優良賞	特殊鋼のクレームゼロ(2年連続) 達成
	(株)ジェイテクト 殿	自動車	品質優良賞	特殊鋼の品質不具合ゼロ(3年連続) 達成
	トヨタ自動車(株) 殿	自動車	感謝状	自動車用鋼板の品質目標達成
	PPL Shipyard殿(シンガポール)	エネルギー	感謝盾	海洋構造物用厚板の開発
2008年度	三菱電機(株) 殿	家電	感謝盾	薄板の納期対応他
	トヨタ自動車九州(株) 殿	自動車	鋼板品質レクサス賞	自動車用鋼板の品質対応
	トヨタ自動車(株) 殿	自動車	感謝状	自動車用鋼板の品質目標達成
	トヨタ自動車(株) 殿	建材	トヨタホーム部材部門品質管理優秀賞	軽量H形鋼の品質、コスト、納期対応
	三菱重工業(株) 殿	船舶・発電機	特別賞	クランクシャフト製造の技術、品質、納期、原価低減等
	Kepple FELS社殿(シンガポール)	エネルギー	感謝記念品	海洋構造物用厚板の安定供給

人的資産：人は住友金属の力の基本です



従業員の仕事に対する誇りと
愛着に応えるべく働きがい
を支えるための努力をしています。

「新古若の差別なく、有能の人物はこれを抜擢する」

初代住友総理事 広瀬 幸平

「仕事のうちで、一番大切なことは、後継者を得ることと、そうして仕事を引き継がしむる時期を選ぶことである。これがあらゆる仕事の大仕事である」

第2代住友総理事 伊庭 貞剛

「天下の人材を取り逃がすための損失は永久であり、測り知るべからざるものがある（採用に時間をかけすぎだとの部下の進言に答えて）」

第3代住友総理事 鈴木 馬左也

「ただ金を儲けるだけではいかん。先ず人間として立派でなくちゃ駄目だ」

第6代住友総理事 小倉 正徳

技能伝承

1999年度末には39,000名を超えていた連結ベースの従業員数は、構造改革の進展により、2003年度末には約25,000名になりました。その後も、売上高の成長により、一人当たり売上高は上昇を続けています。現在の課題は、一時的な採用の抑制に伴う年齢構成の偏りや、技能の伝承の問題です。

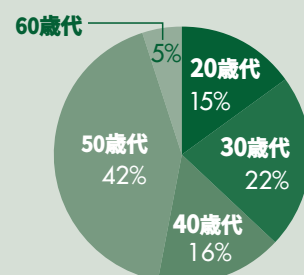
製造現場では、品質維持や生産性向上には従業員の高度な専門的知識や経験が、欠かせません。当社では、中核的技能を持つ50歳以上の従業員が現場の約半数を占めており、これから順次定年退職を迎えます。ITなどを活用して作業の効率化・自動化を進めていますが、長年にわたり蓄積されてきた知識・経験の伝承が大きな課題です。

この課題に対応するために、当社ではひとりひとりの従業員がどのような技能をどのレベルで保有しているかを定量化し、これを職場単位で集計して「職場技能マップ」を作成し、必要な技能が満たされているかを「見える化」しながら人材育成に計画的に取り組んでいます。

連結従業員数と一人当たり売上高



従業員の年齢構成 (2007年度末現在)



職場レベルの総技能度の向上

定年退職者を再雇用して若手の指導にあてることで技能伝承を進めます。新卒採用とキャリア採用を併用して、職場の総技能度の維持向上、年齢構成の是正に努めています。

個人レベルの総技能度向上

新入社員から経営幹部までの各階層を対象にした教育プログラムを整備しています。鹿島の「人材開発センター」では、FA技術・プロセス制御・油圧技術などの専門的な教育も実施しています。

新規投資設備の立ち上げは若いエンジニアやマネジャーの実力を上げるまたとないチャンスです。現在当社は各地で新規設備の立ち上げを実施しています。ここに若い人材を積極的に投入することで、会社が成長すると同時に優秀な人材が育つことを狙っています。国内の製造所や海外での新しい製造設備や事業立ち上げを通じて、グローバルな視点と現場感覚をあわせもつ次世代のマネジャーが育つように人選・配置を行っています。

安全・健康

従業員の安全と健康は当社経営の基盤です。安全衛生基本方針を明確にし、安全衛生水準を継続的に向上させてきました。

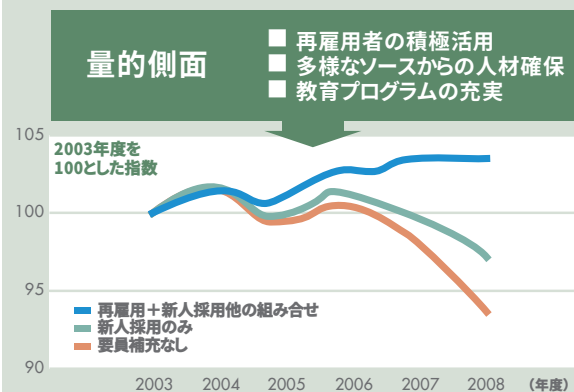
安全対策として全国に広まっているKY活動（危険予知活動：作業に伴う危険を予め予想して対策に結び付ける活動）や安全体感教育などは、当社が開発したものです。これらの取り組みのほか、様々なハード面、ソフト面の対策を講じ、安全と健康の確保に積極的に取り組んでいます。

また、従業員のメンタルヘルスケアを含めた健康保持増進の取り組みに加え、仕事と生活の調和を図るワークライフバランスの実現に向けた福利厚生施策の充実にも取り組んでいます。

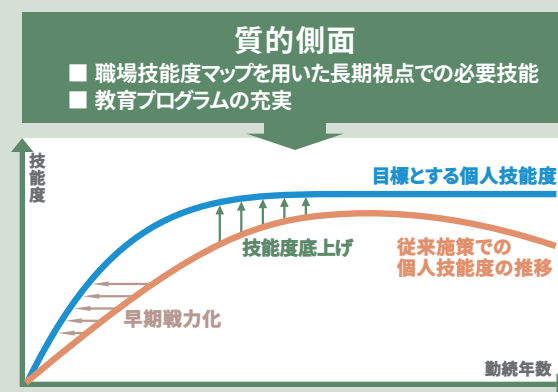
人権・障がい者雇用

基本的人権の尊重、労働者の権利への配慮、強制労働や児童労働の排除は企業活動の基本です。当社は、1979年に設置した全社同和・人権問題推進委員会を中心としてグループ全体で人権啓発活動を行っています。また、障がい者の方の採用に積極的に取り組んだことにより、障がい者雇用率は法定雇用率を満たしています。

鹿島製鉄所「総技能度」シミュレーション



個人技能度底上げと新人早期戦力化



住友金属工業安全衛生基本方針

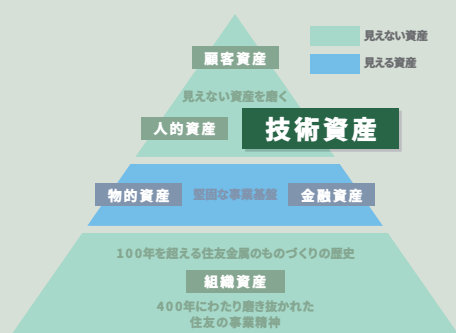
【理念】

1. 当社グループで働く人々の安全と健康の確保は当社事業の発展を支える基盤である。
2. 「人間尊重」の住友の精神と「人と技術を大切にする」との社は、および長年安全衛生管理の指針としてきた「安全は従業員福祉の原点であり、全ての管理の基本である」との考え方の下、当社グループで働く人々の安全と健康を確保する努力を継続的に行う。
3. 我が国の安全衛生施策に先進的な役割を果たしてきた歴史を誇りとし、安全衛生を通して社会に貢献し続ける。
4. 当社グループの安全衛生成績の不断の向上は普遍の目標である。



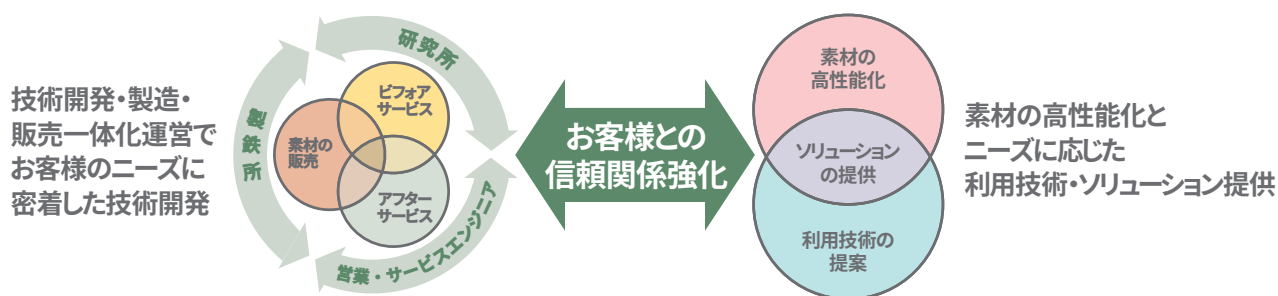


技術資産：差別化の加速の原動力です



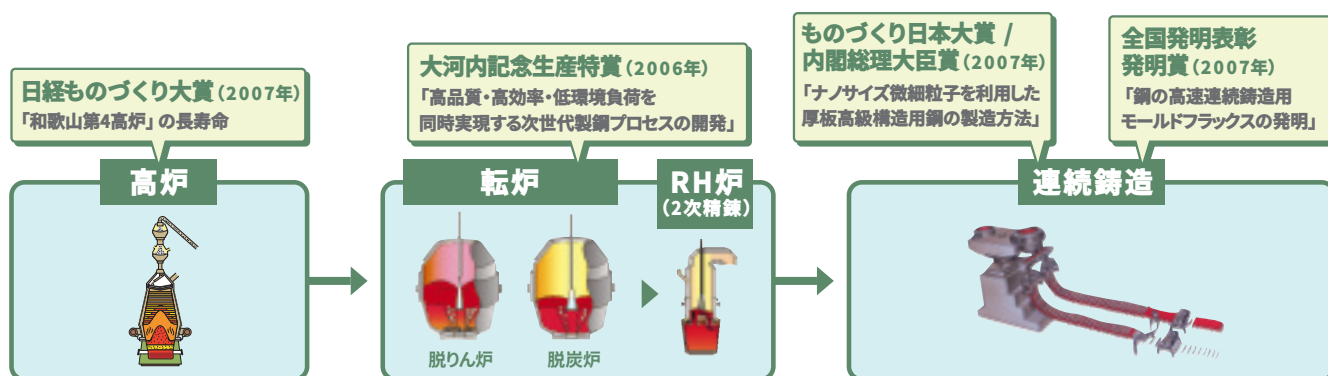
住友金属の技術開発は、お客様のニーズと、地球環境保全を最重要テーマに、企業価値の向上に貢献します。技術開発、製造および販売部門が一体となり、得意分野に研究開発資源を集中投入することにより、「強いところをより強く」する当社の差別化の加速の原動力として大きな成果をあげています。

～お客様ニーズに密着した技術開発～ 「お客様評価 No.1」へ向けて



評価される当社の技術

最近5年間の受賞案件: 「大河内賞」「市村産業賞」「全国発明表彰」
「ものづくり日本大賞」「日経ものづくり大賞」
お客様からの「技術開発賞」「技術賞」受賞案件



当社がシェア50%以上を有している主な製品 (シェアは当社推定値)



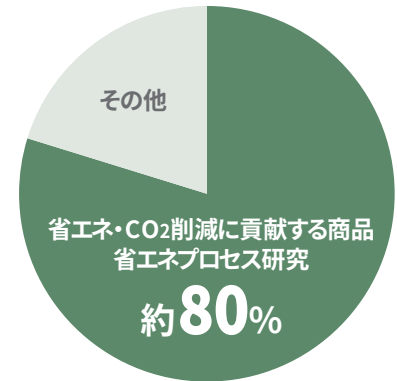
～差別化の加速・ハイエンド製品の研究開発～

「強いところをより強く」



環境に優しい技術開発

総合技術研究所での
研究開発費(約140億円程度)の
約80%は地球環境保全関連です。



- 熱間プレス用薄板
- 自動車用クランクシャフト素材

- 黒色鋼板
- 鉄道用駆動装置

- 私鉄・公営鉄道用台車

- 電解鋼箔製造用陰極材(チタン)

- ペンストック用60kg鋼以上厚板
- CVT※3) ベルトエレメント用ハイカーボン薄板

※2) USC: 超々臨界圧(火力発電用ボイラで従来より蒸気を高温高压に高めた状態) ※3) CVT: 無段変速機

技術資産

重要な研究技術開発成果の最近の受賞例

上工程プロセス分野

「和歌山第4高炉」の長寿命化

＜2007年日経ものづくり大賞受賞＞

高炉稼動継続の多くの課題を独創的な技術開発で解決



稼動年数世界新記録(26年)達成

(1982年2月23日火入れ時の計画稼動期間:7年)

※当社調査による



高炉は通常、数年間稼動すると内部の耐火物を更新するために2～3か月程度休止します。これを改修と呼び、一般的に200億円程度の費用と休止による機会損失が生じます。和歌山第4高炉は当初、稼動後7年での改修を計画していましたが、技術開発により、26年経った現在も改修せず、連続稼動しています。コスト削減、環境負荷低減の両面で貢献しています。

「ナノサイズ微細粒子を利用した厚板高級構造用鋼の製造方法」

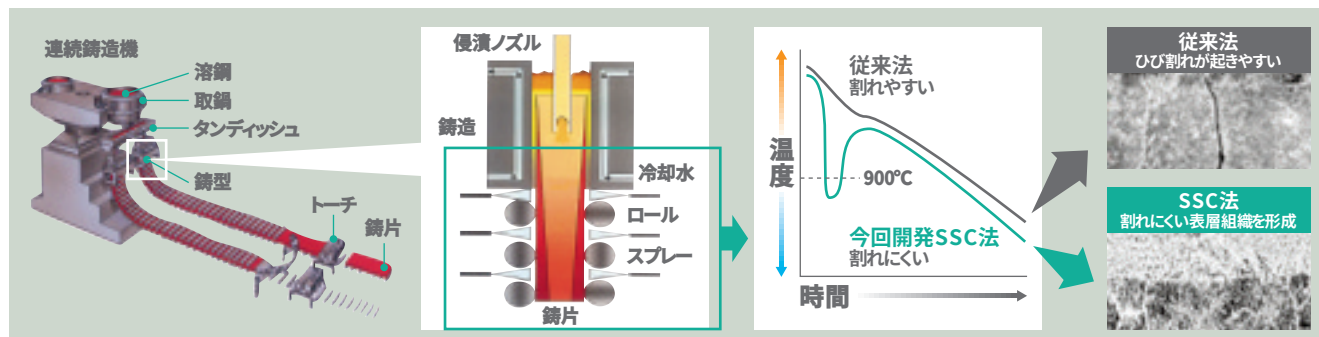
＜2007年ものづくり日本大賞・内閣総理大臣賞受賞＞

連続 casting(*1)の革新的な鑄片(スラブ)冷却技術:SSC(*2)法を開発



高温脆化(ぜいか)現象による高級厚鋼板の横ひび割れ防止技術を確立 (検査・表面手入を省略し、生産効率およびエネルギー効率を高める事に成功。)

鑄型を出てから早期(約1分以内)に鑄片温度を約800℃程度まで急冷却し、その後復熱する事で、ナノサイズ微細粒子の析出を利用して、鑄片の表層組織を制御する。



この技術は、海洋リグに使う高靱性鋼などのコスト削減(歩留向上とレアメタル成分の削減)と製造リードタイム短縮(15%程度)に貢献しています。

(*1) 溶鋼を凝固させ、スラブと呼ばれる圧延製品の母材を製造するプロセス

(*2) SSC: Surface Structure Control Cooling の略。

エネルギー分野

「超高強度耐サワー低合金油井管の開発」

＜2008年全国発明表彰 恩賜発明賞受賞＞

油井管の高強度と耐サワー性を両立する新たな材質設計方法を確立(*1)

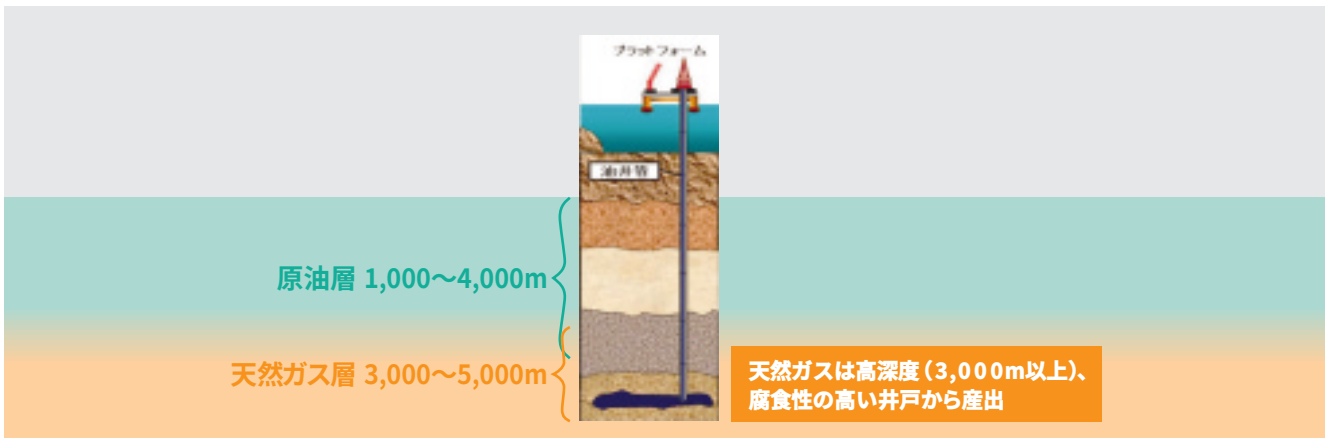
(1) 非金属介在物の形態制御、(2) 鋼中の転位密度の軽減、(3) 析出物(炭化物)の形態制御



耐サワー油井管の最高強度125ksi級の開発に成功

(従来の最高は、110ksi [758MPa] 級)

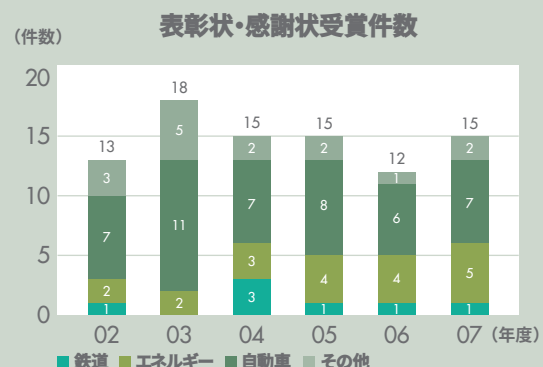
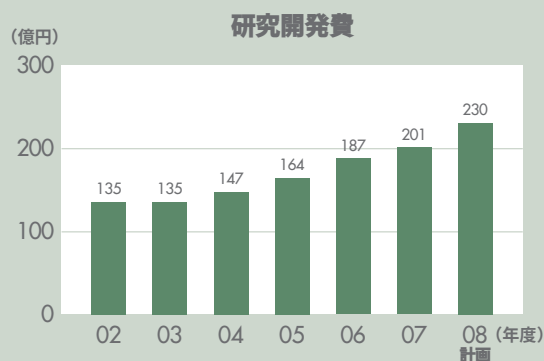
(*1) 腐食性(硫化水素環境)の高い油井では、硫化物応力割れと呼ばれる腐食に起因した高強度鋼の脆性破壊が起こる。



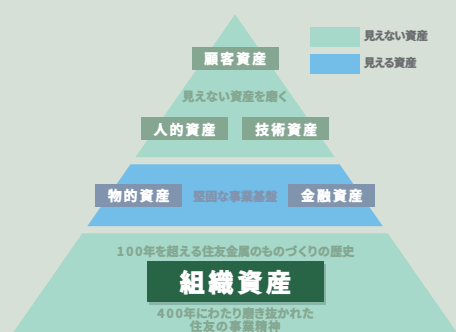
天然ガスはCO₂発生量の少ないエネルギーです。
 その多くの掘削現場では、油井が深くなるほど腐食環境(*2)が激しくなり、それに耐え得る
**深井戸用超高強度(125ksi [862MPa] 級)耐硫化水素油井管について、
 当社は世界唯一の供給者です。**

(*2) 硫化水素分圧0.03気圧程度

当社研究開発費とお客様からの技術・品質に関する表彰状・感謝状



組織資産：「住友の事業精神」と「住友金属のものづくりの歴史」が基盤



住友金属の企業価値を構成する見えない資産のうち、企業文化、経営理念、経営の仕組みなどを組織資産と呼んでいます。最も大切な組織資産は400年間受け継がれてきた「住友の事業精神」と100年を超える「住友金属のものづくりの歴史」です。

住友の事業精神をDNAとして受け継いでまいります。

住友グループの歴史は、17世紀の寛永年間に住友政友が京都に店を開いたときに始まりました。以来、約400年間にわたって事業を続けてきた住友グループの

一員として、当社は住友の事業精神をDNAとして受け継いできました。住友の事業精神は、現在コーポレート・ガバナンス、コンプライアンス、リスクマネジメント、CSRと呼ばれている考え方を含んでおり、今日にいたるまで住友金属の経営の指針であり続けています。

住友の事業精神

「自分は事業を起こすに当たって、それが道義にかなっているか、
ということをいつも考えてきた。そうすれば間違いがない。
後輩の皆さん方も、これはぜひ守ってほしい」

1941年 小倉 正恒(住友総理事離任の際に)

「君子 財を愛す、これを取るに道あり」

第2代住友総理事 伊庭 貞剛(座右の銘)

「時勢の変遷、理財の得失を計り、弛張興廃^{し ちょうこうはい}することあるべしといえども、
いやしくも浮利に趨り軽進すべからず」

1891年 住友家法(営業の要旨)

「住友の事業は、住友自身を利するとともに、国家を利し、
かつ社会を利する底^{てい}の事業でなければならぬ」

1900年 伊庭 貞剛(住友総理事就任の際に)

組織資産：企業統治（コーポレート・ガバナンス）の仕組み

住友の事業精神と企業統治

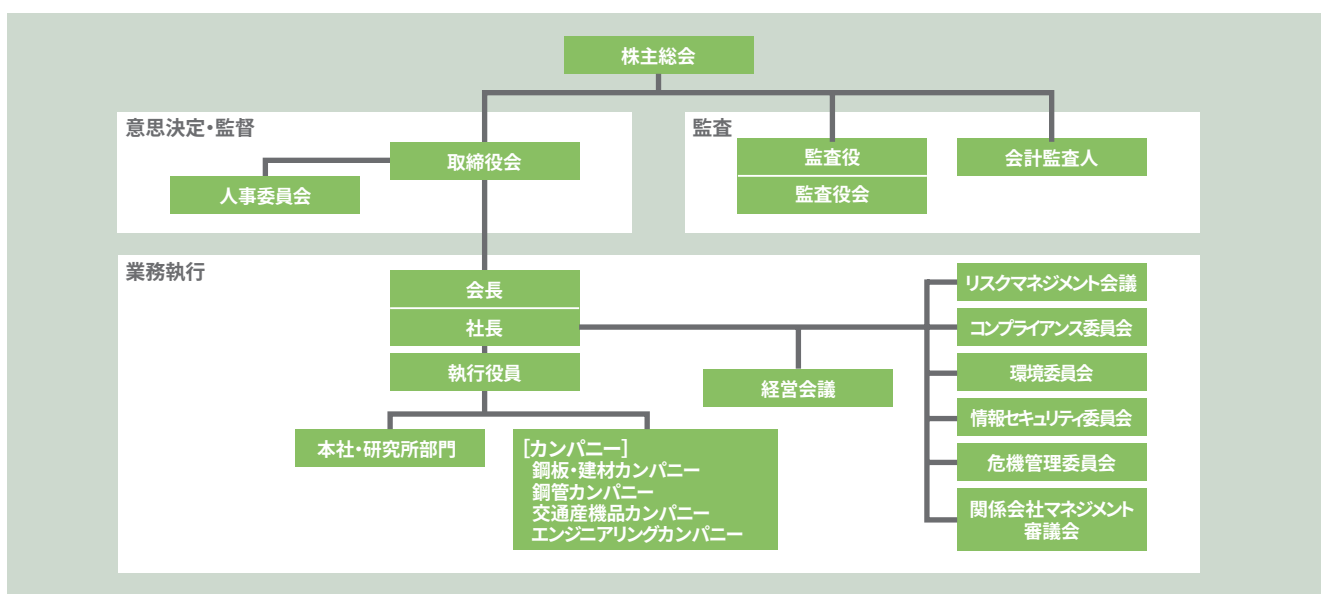
当社は、住友グループ企業の一員として、住友の伝統を正しく継承し、「確実を旨とし、浮利を追わず、国家社会を利する事業を行う」ことを第一義として事業を進めています。この事業精神のもと、持続的な企業価値向上を実現するために、意思決定、業務の執行、そしてその監督を適正に行うことの出来る体制を構築し、経営の適法性、効率性そして透明性を高め、コーポレート・ガバナンスの一層の充実に努めています。

株主総会

株主総会は、株主の皆様が知りたい情報を的確にご提供し、株主の皆様の経営に対する意見を聞かせていただく重要な機会と考えています。本年の定時株主総会は2008年6月19日に、いわゆる総会集中日を避けて開催しました。出席の株主様は1,193名で、前年に引き続き、過去最多レベルのご出席をいただき、多数の質問をお受けし、経営に関するご意見も頂戴しました。

意思決定と業務執行

当社グループの経営にかかわる重要事項は、「経営会議」（原則月2回開催）で審議した上で、「取締役会」（原則月1回開催）で機関としての意思決定を行い、その決断に沿った実際の執行は、各担当役員が所管部門において行なっています。取締役は10名、執行役員は取締役との兼任者を含めて27名です。執行役員制を導入した1999年に、取締役の数は前年の38名から10名に減りました。これらにより、経営責任の明確化、意思決定の迅速化、取締役会の議論の深化を図っています。当社は、長期の視点での企業価値向上を図っていますが、同時に事業年度の取締役の経営責任をより明確にするために、2006年より取締役の任期を1年としています。



組織資産：企業統治（コーポレート・ガバナンス）の仕組み

監査

経営を監視する仕組みとして、当社は会社法に基づく監査役制度を採用しています。監査役5名のうち過半数の3名は社外監査役です。各監査役は監査役会で決めた監査の方針と計画に従って、個々の監査活動を実施し、会社法が求める内部統制体制の整備状況を監査しています。なお、監査役の任期は4年で、社外監査役と当社の間に利害関係はありません。

監査部は、内部統制システムの実効性を確保・強化するために、当社および国内・海外の主要関係会社の業務執行を監査しています。

会計監査は、監査法人トーマツが行っています。監査役、監査部および会計監査人の間では、それぞれの監査計画、進捗と結果を報告・説明するなど、相互に情報および意見の交換を行っています。

内部統制

当社は、業務の適正を確保するために内部統制システムの整備に努めています。

(1) 取締役会の意思決定・監督機能について

執行役員制度を採用し、監督機能の実効性と業務執行の効率性の向上を図っています。取締役会付議基準を整備し、また、経営に係る重要事項については、「経営会議」で審議を行った上で、取締役会で意思決定してい

取締役と監査役への支払報酬

区 分	期末人員	当期支払額	適 用
取締役	10名	733百万円	株主総会の決議による 役員報酬限度額は、 取締役月額80百万円、 監査役月額15百万円です。
監査役	5名	147百万円	
合計 (内、社外役員)	15名 (3名)	880百万円 (41百万円)	

ます。取締役候補者の選任等については、「人事委員会」で審議を行い、取締役会に答申して決定しています。

(2) 損失の危険の管理について

重大な災害、事故および違法行為が発生した緊急時において、全社一元的に対応する体制をとるとともに、平時におけるリスク管理と予防の体制を整えています。また、財務報告の信頼性を確保するための体制を整備しています。

(3) 業務執行について

監査部による職務執行の監視・監督、ならびにコンプライアンス・プログラムを整備し、法令や定款への適合性をチェックしています。

(4) グループ企業の業務適正の確保について

グループ経営の推進を図るため、主要グループ会社の重要な意志決定について、当社への協議・報告を求めています。また、当社グループのコーポレート・ガバナンスの充実を図るため、当社の内部監査部門である監査部が各社を定期的に監査しています。

株主・投資家の皆様との対話（IR活動）

株主や投資家の皆様には、等身大の会社の状況、経営の方向性や課題などをご理解いただくために、IR（投資家向け広報）活動を行っています。

当社は、投資判断に必要な企業情報を、適時、的確に提供することを心掛けています。例えば、経営上の重要情報を開示した場合、ホームページで当日に当該情報を日本語・英語で同時掲載して、広く情報が公平に行きわたるよう留意しています。

機関投資家の皆様向けには、説明会および工場見学会を実施しています。2007年度は特殊鋼の棒鋼・線材事業を担う住友金属小倉の説明会と工場見学会、2008年度は特殊管事業所（尼崎市）の事業について説明会・工場見学を実施しました。機関投資家の皆様との個別ミーティングも随時実施している他、決算説明会を年4回実施し、タイムリーかつ適正な情報開示に努めています。

個人株主様向けには、株主様工場見学会などを実施しています。2007年度は、鹿島製鉄所、和歌山製鉄所、製鋼所、住友金属小倉で工場見学会を実施し、750名のご参加をいただきました。2008年度は1,200名をご招待する計画です。



株主様工場見学会の様子（鹿島製鉄所 熱延工場）

組織資産：法令遵守（コンプライアンス）とリスクマネジメント

コンプライアンスに関する取り組み

コンプライアンスは、企業存続の大前提です。コンプライアンスで大切なのは、ルールを制定して、これを守る人を育てることです。「君子 財を愛す、これを取るに道あり」という言葉に代表される、長い歴史の中で受け継がれてきた住友の事業精神を基本として、コンプライアンスの重要性の浸透を図ることに注力しています。当社はコンプライアンス・プログラムの整備・運営のための組織として「コンプライアンス委員会」を設けています。また当社の基本方針を定めた「住友金属企業行動規範」を制定し、この中で法令遵守と企業倫理尊重を明確に規定しています。

これらの体制とルールのもと、役員と従業員が守るべきコンプライアンスマニュアルを制定、周知徹底し、自浄作用を保証するための「コンプライアンス相談窓口」も設置しています。グループ会社においても、その事業内容と規模に応じて、当社に準じたコンプライアンス・プログラムを整備しています。役員と従業員社員に対するコンプライアンス教育を実施する他、「コンプライアンス強化・徹底月間」の設置、「コンプライアンス・カード」の携帯、「コンプライアンス誓約書」の提出などを通じ、コンプライアンスを意識づける取り組みを行っています。

ルール					
住友金属企業行動規範					
組 織					
コンプライアンス委員会					
コンプライアンス マニュアル	教 育	コンプライアンス カード	コンプライアンス 誓約書	監 査 に よ る モ タ リ ン グ	相 談 窓 口 の 設 置

リスクマネジメント

[平時の対応]

当社グループの事業活動で想定されるリスクに対して、予め対応策を講じ、経営に対する影響を最小化するために、リスク管理を実施しています。「リスクマネジメント会議」（議長：社長）で、リスクの洗い出しと評価を行い、リスク管理の基本方針を決定し、リスクの種類ごとに所管部門を定めるなどの体制整備をおこなっています。各部門ではリスクマネジメント会議の方針に従ってリスク管理を行っています。特に重要なコンプライアンスリスク、環境リスク、情報セキュリティリスクについては、専門の委員会を設置しています。

[緊急事態への対応]

重大な災害、事故あるいは違法行為などの緊急事態が発生した場合に、一元的に対応する組織として「危機管理委員会」（委員長：社長）を設置し、迅速で適正な危機管理を行うための体制を整備しています。

首都直下・東南海・南海地震を想定した地震・津波対策のマニュアルを策定し、社会とお客様への影響を最小化するために、災害対策本部などの体制整備、防災用品などの確保および行動基準の制定など、地震発生時に事業を継続するための対応を行っています。

組織資産：取締役・監査役・会計監査人

取締役



代表取締役会長
下妻 博



代表取締役社長
友野 宏



代表取締役副社長
安藤 力
営業総括部、プロジェクト開発部、支社・海外事務所、各カンパニーの営業全般、大阪本店長



代表取締役副社長
本部 文雄
経営企画部、監査部、経理部、広報・IR部、総務部、法務部、人事労政部、安全・健康部



取締役副社長
戸崎 泰之
環境部、技術・品質総括部、高炉プロジェクト部、知的財産部、総合技術研究所、カスタマーアプリケーションセンタ、各カンパニーの技術全般

監査役



常任監査役
櫻井 茂



常任監査役
吉田 喜太郎



監査役
高井 章吾
弁護士



監査役
浅田 永治
公認会計士



監査役
村上 敬一
弁護士、同志社大学大学院 司法研究科 特別客員教授

私たち監査役は、取締役の業務の執行を監査することによって、会社の持続的成長の前提となる企業統治が有効に機能しているかを検証します。現在常勤監査役2名と非常勤社外監査役3名の5名の体制で、監査役会で定めた「監査役監査規則」に従って監査を実施しますが、最近は取締役の行う意思決定が経営判断として合理的か、取締役の整備する内部統制体制が相当であるかに重点を置いた監査を行っています。また、取締役会が行った経営判断が実際にどのように実現され、どのような成果を上げているかについても、深い関心を持っています。

更に、内部監査部門との連携を図るとともに、会計監

査については、会計監査人との情報交換を緊密に行い、監査の独立性や品質が確保されているかを検討し、監査方法や結果が相当かを評価しています。

社外監査役は、監査役会に於いて、常勤の監査役より経営事項に関して十分に報告と説明を受けて審議を行い、取締役会に於いては、社外監査役としての立場から出来るだけ率直に意見を述べるよう心掛けています。また、常勤監査役が行う取締役との定例面談や事業所・子会社への往査などにも加わって会社の実情と方向性の把握に努めています。

社外監査役 高井 章吾



取締役副社長
今井 康夫
鋼管カンパニー長



取締役専務執行役員
小塚 修一郎
総務部、法務部、人事労
政部、安全・健康部



取締役専務執行役員
石塚 由成
経理部、広報・IR部



取締役専務執行役員
森田 浩二
交通産機品カンパニー長



取締役専務執行役員
宮坂 一郎
銅板・建材カンパニー長

会計監査人



吉田 修己
監査法人トーマツ
指定社員 業務執行社員
公認会計士



丸地 肖幸
監査法人トーマツ
指定社員 業務執行社員
公認会計士



伊藤 次男
監査法人トーマツ
指定社員 業務執行社員
公認会計士

私ども監査法人トーマツは、公認会計士の使命と職責、ならびに監査法人トーマツの経営理念「経済社会の公正を守り率先してその発展に貢献する」に基づいて、監査法人の社会的使命と責任を再確認するとともに、スローガン「Quality first」のもとで、全ての業務において「品質」を最優先すべく努めてきました。

私どもは、常に社会の声に耳を傾け、社会が必要とする枠組みに沿って、監査人が備えるべき最も重要な規律とも言える「Independence(独立性)」と、プロフェッショナルが当然に備えるべき良心である「Integrity(誠実性)」とに則って、ステークホルダーの皆様の期待に適う的確な監査を実施するよう今後も努める所存です。

社会とともに(CSR)

社会に貢献する事業を行うことは、住友の事業精神の根幹です。
住友には、環境に関する課題に真摯に取り組み、技術の力で解決してきた歴史があり、
住友金属はそのDNAを受け継いでいます。

「一意殖産興業に身を委ね、数千万人と利を共にせん」

初代住友総理事 広瀬 幸平

「住友の事業は、住友自身を利するとともに、
国家を利し、かつ社会を利する底の事業でなければならぬ」

第2代住友総理事 伊庭 貞剛

「別子銅山をもとのあをあを(青々)とした緑にして、
これを大自然に返さなければならない」

第2代住友総理事 伊庭 貞剛

環境重視の歴史 — 地球環境を大切にし、技術の力で解決してきました

住友には明治時代から続く長い植林の歴史があります。住友の第2代総理事の伊庭貞剛は、別子にあった銅精錬所の周辺住民への煙害を防ぐために、精錬所を沖合の四阪島に移設しました。煙害で荒れた山に植林

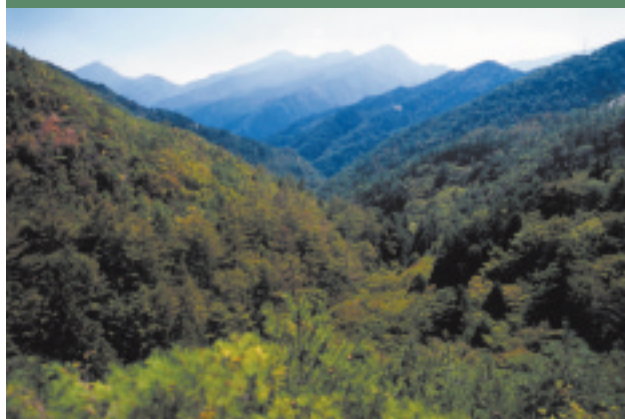
事業を実施し、今では美しい森になっています。精錬所の煙害はその後、銅の精錬で発生する硫黄酸化物を処理する技術開発によって解決されました。美しい環境を守ること、技術の力で環境問題を解決していくこと、これは住友の伝統です。

植林前(1881年)



住友史料館提供

植林後(2003年)



住友林業(株)提供

受け継がれる住友の遺伝子 ― 地球環境への貢献は住友金属の経営戦略です

住友の伝統を守るだけでなく、環境保全に貢献する製品を通じて、さらに発展させることが住友金属の基本戦略です。

環境にやさしい技術開発：総合技術研究所での研究開発の約80%は環境関連

自動車軽量化	環境負荷物質低減	クリーンエネルギー	省エネ
● 熱間プレス用鋼板 ● ハイドロフォーミング技術	● 鉛フリー快削鋼 ● クロムフリー表面処理鋼板	● 天然ガス開発用パイプ※ ● 原子力発電用パイプ ● 蒸気発生器用伝熱管 ● 高効率発電用材料 ● 燃料電池セパレータ用ステンレス鋼板	● 鉄鋼製造プロセスの省エネルギー ● LNG運搬用鋼管 ● モーター用電磁鋼板※

※の開発の詳細については、P39～42の「技術資産」をご覧ください。

環境にやさしい製造工程：環境負荷を大幅に低減

CO₂の排出削減に取り組んでいます

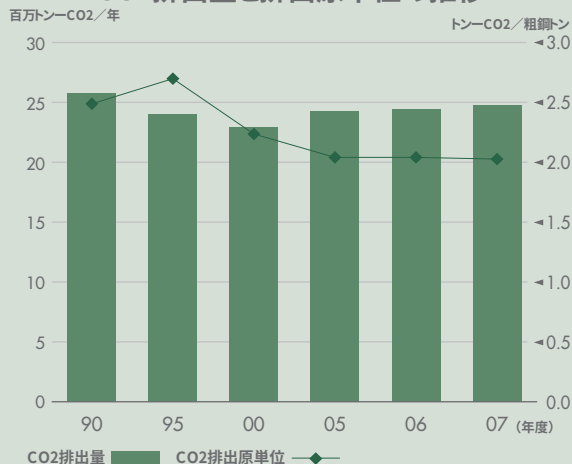
2007年度の当社の粗鋼生産は1990年度に比べて20%増加して1,362万トンとなりましたが、生産に伴うエネルギー消費を抑制する技術の積極導入により、CO₂の排出量は逆に3.6%減少し、2,660万トンとなりました。

粗鋼1トン当たりのCO₂排出量は1.95トンとなり、1990年度に比べて20%の大幅減となりました。

エネルギー効率改善に取り組んでいます

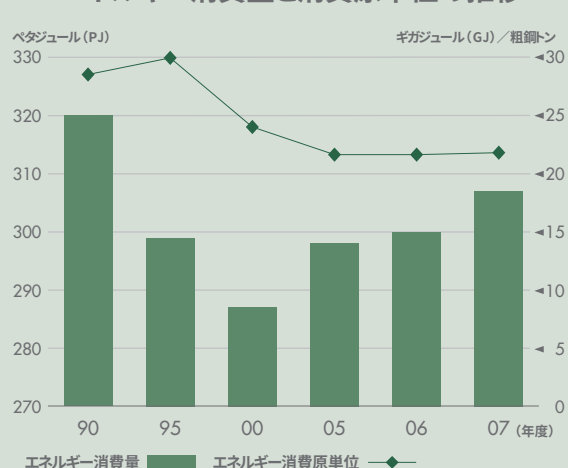
粗鋼1トンあたりのエネルギー使用量は1990年度から2007年度にかけて21%削減しており、世界最少レベルにあります。

CO₂排出量と排出原単位の推移



90年度から07年度にかけて原単位ベースで20%減

エネルギー消費量と消費原単位の推移



90年度から07年度にかけて原単位ベースで21%減

社会とともに(CSR)

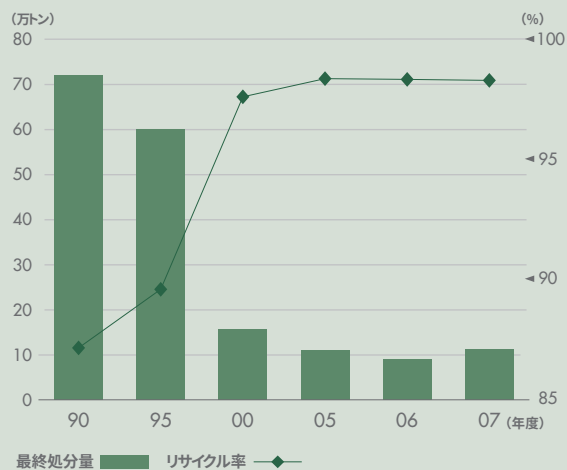
ブラジルにCO₂排出ゼロの環境にやさしい高炉を建設中です

当社は、フランスのバローレックと合併で、2010年の完成を目指し、ブラジルのミナスジェライス州に高炉一貫のシームレスパイプ製造工場を建設しています。ここで建設される高炉は、契約したプランテーションで植林栽培したユーカリを原料とする木炭を還元材として使用します。ユーカリが成長する過程で吸収するCO₂が、高炉からの排出量に相当しますので、計算上CO₂の排出量はほぼゼロの高炉になります。

リサイクルを推進しています

当社は、1990年代のはじめから、全社を挙げて事業所で発生する副産物のリサイクルの推進に取り組んでいます。最終処分量は1990年度比較で84%減少して年間11万6,000トンになり、リサイクル率は98%に達しています。

最終処分量とリサイクル率の推移

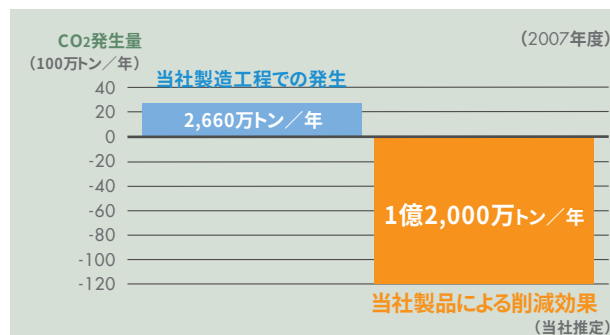


90年度から07年度にかけて最終処分量を84%減

環境にやさしい製品：軽量化・高性能化で貢献

当社製品のCO₂削減への貢献は年間1億2千万トンと算出しており、当社が発生するCO₂ (2,660万トン)を大きく凌駕します

当社は様々な製品を通じて、お客様の環境にやさしい製品開発に貢献します。環境負荷が相対的に小さいエネルギーである天然ガス開発を可能にする油井管、エネルギー効率の高い発電を実現するボイラチューブや自動車の軽量化に貢献する製品群などです。こうした分野の製品は、当社の販売の中でも大きな割合を占めます。



自動車分野

熱間プレス用鋼板スミクエンチ

熱間プレス法は鋼板を約900℃で加熱し、高温のやわらかい状態でプレス加工することで、成形と焼入れによる高強度化を同時実現します。これまで困難だった1000MPa以上の高強度材料の自動車部品への適用が可能になりました。熱間プレスで作ったドア用衝突緩衝部品の場合、従来法に比べて強度は30%アップ、重量は10%ダウンになります。他の自動車部品にも適用範囲が拡大しています。



高効率モーター用電磁鋼板

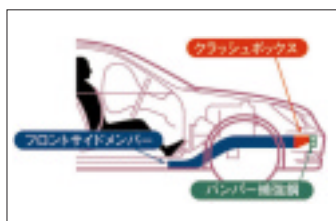
ハイブリッド車やエアコンのモーター鉄心材料として、優れた磁気特性と加工性をもつ電磁鋼板「SXHシリーズ」を開発しました。この電磁鋼板はモーターの効率性を改善し、CO₂削減に貢献しています。この技術は2007年度に市村産業賞を受賞しました。



ハイブリッド車の駆動モーターへの適用例

高効率クラッシュボックス

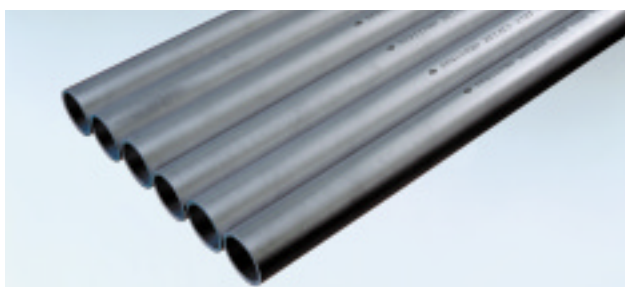
当社と豊田鉄工(株)殿が共同開発した高効率クラッシュボックスは世界最高のエネルギー吸収性能で、車体の軽量化に貢献しています。クラッシュボックスは自動車衝突時にアコーディオンのように変形し、衝突エネルギーを吸収し、安全性を確保する部品です。トヨタ自動車(株)殿の乗用車ヴィッツなどに搭載されています。



エネルギー開発

高効率発電用耐熱材料

ボイラの高温高压化により発電効率を高めてCO₂排出を削減する新タイプ(超々臨界圧発電)の火力発電を可能にした当社スーパーハイエンドボイラチューブの世界シェアは約80%です。



FCA-W鋼

どんな鋼材を使っても溶接部の疲労強度は一定、という従来常識を覆した厚板を開発しました。LNG船に適用され、船の軽量化・長寿命化に貢献しています。



高強度低合金耐食性油井管・高合金油井管

天然ガスは石油に比べてCO₂の発生量の少ないエネルギーです。その多くの採掘現場では、油井が深くなるほど腐食環境が激しくなり、それに耐え得る深井戸用超高強度の耐硫化水素油井管を、当社は世界で唯一供給しています。(詳細はP42をご覧ください。)



社会とともに(CSR)

外部から高い評価をいただいています

日本政策投資銀行から、鉄鋼会社初の環境格付け評価をいただきました

当社は2008年6月、前年に引き続き、日本政策投資銀行(DBJ)より環境格付け融資を受け、格付け結果は「環境への配慮に対する取り組みが特に先進的」と評価されました。



この評価は鉄鋼会社としては初めてのものです。当社の環境管理や地球温暖化への取り組みが評価された結果、有利な融資を受けることが出来ました。

Carbon Disclosure Project(CDP)から、鉄鋼会社として世界で唯一選ばれました

世界の機関投資家315社が参加して、地球温暖化防止に関する取り組みが優れている会社を選ぶ2007年のCDP(Carbon Disclosure Project)では、FT500※の中から、68社を"Best in class"に選定し、当社が鉄鋼会社としては世界で唯一選ばれました。

※世界の株式公開企業の内、時価総額の高い上位500社



植林の伝統を受け継ぎ、「本物の森」を未来へ残します

カモシカの森植樹祭：50万本の植林

当社グループの住金鉱業(株)八戸石灰鉱山では、石灰石採掘跡地に、コナラ、ミズナラなどの地域の自然の森に自生する30種類の広葉樹約50万本を10年かけて植える計画です。2005年から始め、2008年度は6月の植樹祭に地域住民や従業員など1,030人が参加し、約1万2千本を植えました。今年度は合計約3万本の植樹を予定しています。



地域とともに

当社の各事業所では、地域の小・中学生や住民の皆様をはじめ、社会見学を広く受け入れており、昨年度は約4万人が当社工場を見学されました。各地域での清掃活動やスポーツ指導などのボランティア活動、地域の祭りへの参加などにも積極的に取り組んでおり、地域社会とともに事業が发展できるよう、社会貢献活動を行っています。

また、サッカーリーグの鹿島アントラーズFCは、1991年に当社サッカー部を母体として発足し、日本のトップクラブチームの一つとしてサッカー界を牽引しています。



11年財務データ	P55
経営陣による財務状態および経営成績の分析	P57
連結貸借対照表	P63
連結損益計算書	P65
連結キャッシュ・フロー計算書	P66
連結株主資本等変動計算書	P67
連結セグメント情報	P69
連結財務諸表注記事項	P70

11年財務データ

	1997年度 (1998年3月期)	1998年度 (1999年3月期)	1999年度 (2000年3月期)	2000年度 (2001年3月期)
単位：百万円				
業績				
売上高	1,469,417	1,347,004	1,424,104	1,497,641
営業利益	98,670	12,426	9,300	90,598
経常利益	40,727	−64,950	−63,791	23,626
税金等調整前当期純利益	4,697	−86,520	−212,990	20,777
当期純利益	4,013	−69,469	−145,124	5,836
設備投資(工事ベース・有形固定資産のみ) ※1 ...	128,900	137,300	106,600	77,000
減価償却費(有形固定資産のみ) ※1	119,400	119,700	146,800	132,200
研究開発費 ※2	26,500	22,500	23,989	20,980
財政状態				
総資産	2,493,343	2,720,513	2,774,496	2,733,114
自己資本 ※3：				
株主資本＋評価・換算差額等	535,986	502,249	341,598	368,116
(2005年度以前、資本合計を指す)				
純資産 ※3	565,855	530,197	389,659	415,620
借入残高：				
借入金＋社債＋コマーシャルペーパー	1,384,209	1,673,336	1,882,335	1,780,694
キャッシュ・フローの状況 ※4				
営業活動によるキャッシュ・フロー	—	—	46,711	158,721
投資活動によるキャッシュ・フロー	—	—	−80,516	9,982
財務活動によるキャッシュ・フロー	—	—	−101,028	−142,602
フリーキャッシュ・フロー	—	—	−33,804	168,704
現金及び現金同等物の期末残高	—	—	79,274	101,092
1株当たり情報	単位：円			
当期純利益	1.28	−20.59	−39.95	1.61
配当金(年間)	3.0	0	0	0
財務指標	単位：%			
ROS(売上高営業利益率)：				
営業利益÷売上高	6.7	0.9	0.7	6.0
ROA(総資産金利前経常利益率) ※5：				
支払利息前経常利益÷総資産(期中平均) ...	3.1	−1.1	−0.9	2.2
ROE(自己資本当期純利益率) ※5：				
当期純利益÷自己資本(期中平均)	0.7	−13.4	−34.4	1.6
自己資本比率：				
自己資本÷総資産	21.5	18.5	12.3	13.5
D/Eレシオ：	単位：倍			
借入残高÷自己資本	2.58	3.33	5.51	4.84
PER(株価収益率)：				
株価÷1株当たり当期純利益	172.7	—	—	44.1
	単位：10億円			
期末時価総額	695.1	519.4	290.5	257.8
	単位：百万株			
発行済株式数	3,145.5	3,632.2	3,632.2	3,632.2
	単位：円			
年度末株価	221	143	80	71

※1 設備投資、減価償却費について、1997年度から2001年度まで、億円単位で算出しています。

※2 研究開発費について、1997年度および1998年度は億円単位で算出しています。

※3 自己資本と純資産の差額は、少数株主持分になります。

※4 キャッシュ・フローについて、1997年度および1998年度は計算していないため、記載していません。

※5 ROA計算のベースとなる総資産、およびROE計算のベースとなる自己資本は期中平均をとっていますが、1997年度については百万円単位で、1998年度から2007年度については千円単位で算出しています。

2001年度 (2002年3月期)	2002年度 (2003年3月期)	2003年度 (2004年3月期)	2004年度 (2005年3月期)	2005年度 (2006年3月期)	2006年度 (2007年3月期)	2007年度 (2008年3月期)
単位：百万円						
1,349,528	1,224,633	1,120,855	1,236,920	1,552,765	1,602,720	1,744,572
40,096	69,828	93,041	182,878	305,804	303,774	274,396
748	41,309	68,715	173,245	280,733	327,676	298,218
−105,167	33,278	39,901	169,577	306,183	341,725	281,298
−104,720	17,076	30,792	110,864	221,252	226,725	180,547
74,600	50,906	67,190	60,374	82,679	135,868	178,887
121,100	91,762	78,371	79,238	75,255	72,291	102,565
18,646	13,555	13,590	14,732	16,427	18,769	20,102
2,433,431	2,122,370	2,001,727	1,923,142	2,113,391	2,301,556	2,418,310
274,432	328,754	376,036	483,237	720,866	880,807	901,946
325,917	347,632	399,428	517,311	762,172	924,798	949,303
1,648,779	1,415,303	1,171,216	885,918	679,778	717,984	883,888
18,478	161,127	220,820	277,389	311,943	171,833	230,043
39,633	58,329	−27,418	−12,013	−63,892	−108,934	−274,316
−89,466	−164,935	−240,841	−297,336	−258,367	−83,456	48,751
58,111	219,457	193,402	265,376	248,050	62,899	−44,273
70,390	121,712	74,025	42,416	32,596	13,020	16,669
単位：円						
−28.83	4.36	6.42	23.05	46.03	47.89	39.43
0	1.5	1.5	5.0	7.0	8.0	10.0
単位：%						
3.0	5.7	8.3	14.8	19.7	19.0	15.7
1.1	2.9	4.4	9.7	14.5	15.4	13.2
−32.6	5.7	8.7	25.8	36.7	28.3	20.3
11.3	15.5	18.8	25.1	34.1	38.3	37.3
単位：倍						
6.01	4.31	3.11	1.83	0.94	0.82	0.98
—	12.4	21.6	8.4	11.0	12.7	9.6
単位：10億円						
174.3	258.1	667.7	927.0	2,425.2	2,826.2	1,753.6
単位：百万株						
3,632.2	4,782.2	4,805.9	4,805.9	4,805.9	4,805.9	4,805.9
単位：円						
48	54	139	193	505	609	378

経営陣による財務状態および経営成績の分析

1. 経営環境

世界の鉄鋼需要は、2007年度も成長が続きました。2007年の世界の粗鋼生産量（国際鉄鋼協会による）は13億4,350万トンと、前年から7.5%増加しました。2007年度の国内粗鋼生産（日本鉄鋼連盟による）は1億2,152万トンと、前年度を377万トン上回り、1973年度以来の過去最高記録を更新しました。

鉄鋼需要は、国内建築向けの建築基準法改正影響や米国におけるシームレスパイプの在庫調整などにより一部で調整局面があったものの、当社グループが注力する自動車・エネルギー産業向けの高品質鋼材の需要は堅調に推移し、当社グループの鉄鋼事業（売上構成比93.0%）は、2007年度も引き続き成長しました。

米国での景気減速などの懸念材料もありますが、新興国の高い経済成長は続き、鉄鋼などの基礎資材への強い需要は今後も継続すると見込んでいます。

原材料価格はさらに高騰しました。2007年度は海上運賃の高騰に伴うものが主体でしたが、ここ数年では、鉄鉱石、石炭、非鉄金属が全体として高騰しています。原材料価格の上昇に合わせた製品価格の改善も図っています。為替については2006年度の117円／ドルに対して2007年度は114円／ドルと、円高になりました。

エンジニアリング事業（売上構成比0.9%）は、橋梁などが中心ですが、官需の成長が期待できず、依然として厳しい環境が続きました。

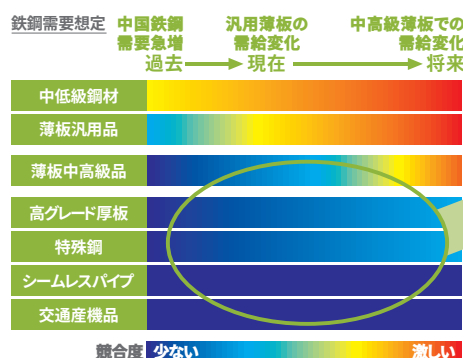
エレクトロニクス事業（売上構成比3.5%）については、マクロ需要は順調に成長しているものの、激しい価格競争が続きました。

2. 営業成績

当社グループは、2006年春に発表した『中期経営計画2006～2008』の基本戦略である「強いところをより強く」することで「差別化を加速」し、その結果「質を重視した成長による企業価値の持続的な向上」を目指した経営を行っています。企業価値向上にはダウンサイドリスクに強い安定した収益が重要だと考え、差別化された事業や長期安定的なお客様との信頼関係に基づいたビジネスに注力しています。当社では、技術優位性や、独自のビジネスモデル構築により差別化され、需給変動の影響を受けにくい事業から得られる利益を「コア利益」、営業利益に占めるコア利益の割合を「コア利益比率」と定義し試算しています。コア利益比率は、過去2年間は75%付近で推移しており、80%を目標としています。このコア利益比率の向上を追求することにより、ダウンサイドリスクを最小化し、持続的な成長の実現を図ります。

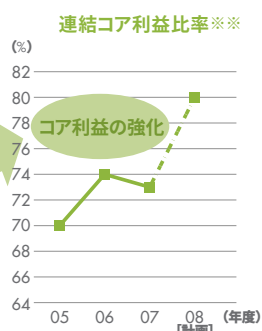
前中期経営計画（2002～2005年度）においては、「変革と再生」を合言葉にコア事業に集中し、非コア事業資産を売却し、借入金の返済を進めて財務安全性の回復を図りました。2006～2008年度の現中期計画では、「差別化の加速」をテーマに、質と規模のバランスある持続的成長に目標を移し、計画最終年の2008年度で、売上高で1兆6,200億円、営業利益および経常利益で3,000億円前後の収益規模を目指しました。2007年度は、現中期計画の2年目として、現中期計画で目指した高い水準の収益力を確保しながら売上規模の拡大を達成するとともに、差別化の加速に向けた設備投資を積極的に実施しました。

当社製品の市場構造の変化



※コア利益:技術優位性や、独自のビジネスモデル構築により差別化され、需給変動の影響を受けにくい事業の営業利益(当社試算)
※※コア利益比率:コア利益の、会社全体の営業利益に対する割合

コア利益※の強化



現中期
経営計画における
2008年度計画

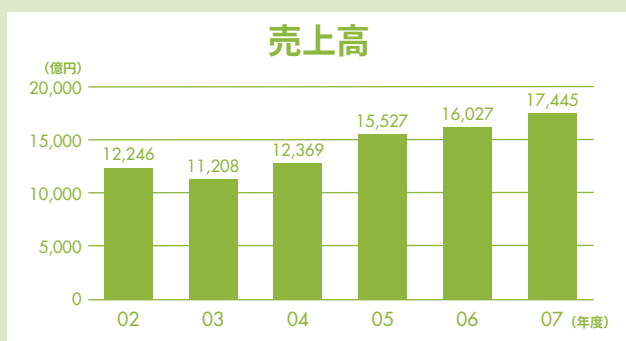
2007年度
実績

	現中期 経営計画における 2008年度計画	2007年度 実績
単位:億円		
売上高	16,200程度	17,445
営業利益	3,000程度	2,743
経常利益	2,900程度	2,982
当期純利益	1,800程度	1,805
総資産	23,800程度	24,183
借入金	6,800程度	8,838
自己資本	10,700程度	9,019
単位:%		
ROA	13程度	13.2

＜2007年度の業績－2006年度との比較＞

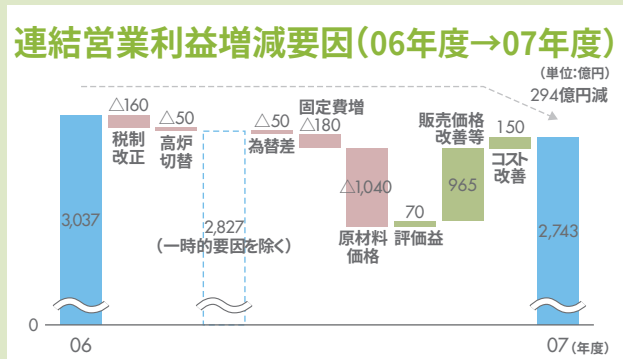
1) 連結売上高

2007年度の売上高は、前年度比約1,418億円(8.9%)増加して1兆7,445億円となりました。鉄鋼事業は、シーメンスパイプの価格上昇などによる鋼管カンパニーの増収が寄与し、販売価格の改善とあわせて、前年度比1,335億円(9.0%)増収の1兆6,223億円となりました。エンジニアリング事業は、前年度比46億円の増収、エレクトロニクス事業は前年度比22億円の増収となり、その他の事業を含めて全事業セグメントで増収となりました。



2) 連結営業利益・経常利益

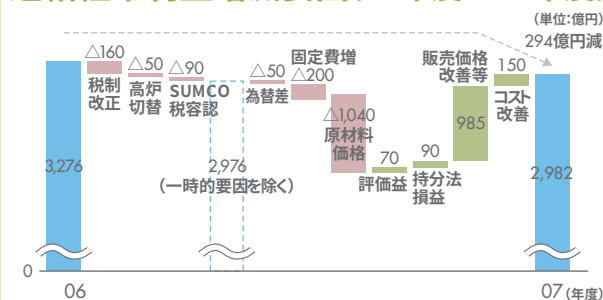
2007年度の営業利益は、前年度比約293億円(9.7%)減少し、2,743億円となりました。売上高営業利益率は前年度より3.2ポイント悪化し、15.7%でした。営業利益の変動要因は、原材料価格高騰による悪化1,040億円、販売関係の改善965億円などですが、税制改正に伴う償却費の増加160億円、高炉切り替えの影響50億円などの制度変更と一過性要因の影響を除けば、実質的な営業利益は、前年度比わずかな悪化にとどまりました。



2007年度の経常利益は、前年度比294億円減少(9.0%減)し、2,982億円となりました。売上高経常利益率は前年度より3.3ポイント悪化し、17.1%でした。制度変更や一過性要因による営業利益の210億円の損益悪化に、持分法適用会社の(株)SUMCOでの税の認

容の影響90億円を合わせた計300億円がありました。これらの要因を除けば、実質的な経常利益はほぼ前年度並みの水準を確保したと考えています。

連結経常利益増減要因(06年度→07年度)



受取配当金、持分法による投資損益と支払利息

	05	06	07
支払利息 a	122	114	134
受取利息 b	9	15	13
NET支払利息 a-b	113	98	121
受取配当金	30	66	52
持分法による投資損益	166	418	419

3) 連結特別利益・特別損失

2007年度の特別利益は、主に投資有価証券の売却により、69億円となり、前年度比229億円(76.9%)減少しました。

特別損失は、前年度比80億円(50.8%)増加し、238億円となりました。鹿島製鉄所の第2高炉などの固定資産売却損が主因となりました。

4) 連結当期純利益

2007年度の税金等調整前当期純利益は、前年度比604億円(17.7%)減少し、2,812億円となりました。法人税は前年度比158億円の負担減となりました。当期純利益は、前年度比461億円(20.4%)減少し、1,805億円となりました。1株当たり当期純利益(EPS)は、前年度の47円89銭から、2007年度は39円43銭に減少しました。

	05	06	07
EPS(円)	46.03	47.89	39.43

経営陣による財務状態および経営成績の分析

＜参考：2006年度の業績－2005年度との比較＞

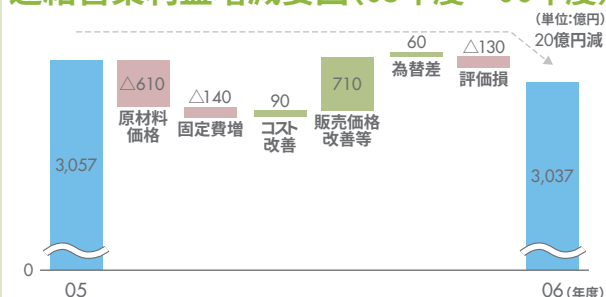
1) 連結売上高

2006年度の売上高は、前年度比499億円(3.2%)増加して1兆6,027億円となりました。鉄鋼事業は、高級シームレスパイプの需要増に伴う鋼管カンパニーの増収が寄与し、前年度比756億円(5.4%)増収の1兆4,888億円となりました。エンジニアリング事業は、公共投資の減少などにより前年度比205億円の減収、エレクトロニクス事業は前年度比14億円の減収となりました(比較に使用した鉄鋼事業とエンジニアリング事業の2005年度売上高は、2005年度期中に行った事業区分を年度通期に適用・換算した数値です)。

2) 連結営業利益・経常利益

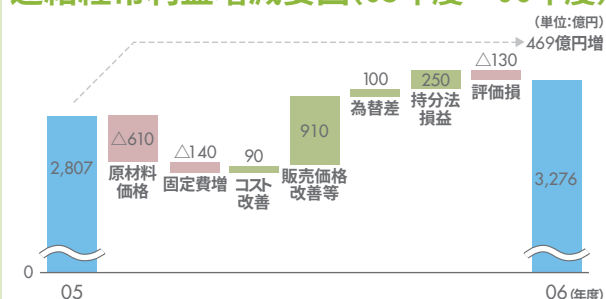
2006年度の営業利益は、鉄鉱石、合金鉄等の原材料価格上昇などにより、前年度約20億円(0.7%)減少し、3,037億円でした。売上高営業利益率は前年度より0.7ポイント悪化し、19.0%でした。

連結営業利益増減要因(05年度→06年度)



2006年度の経常利益は、(株)SUMCO等の持分法適用会社の利益拡大(166→418億円)による営業外収益の貢献が大きく、前年度比469億円(16.7%)増加し、3,276億円と過去最高となりました。売上高経常利益率は20.4%でした。

連結経常利益増減要因(05年度→06年度)



3) 連結特別利益・特別損失

2006年度の特別利益は、前年度比180億円(37.7%)減少し、298億円となりました。特別損失は、前年度比66億円(29.6%)減少し、157億円となりました。

4) 連結当期純利益

2006年度の税金等調整前当期純利益は、前年度比355億円(11.6%)増加し、3,417億円でした。当期純利益は、前年度比54億円(2.5%)増加し、2,267億円と過去最高となりました。1株当たり当期純利益は、前年度の46円03銭から、2006年度は47円89銭に拡大しました。

3. 財政状態

1) 資産

2007年度末の総資産は、前年度末比1,167億円増加し、2兆4,183億円でした。固定資産は1,115億円増加し、1兆7,405億円となりました。主な増加の理由は、差別化の加速に向けた設備投資を、翌年度からの前倒しも含めて実施したこと、および持分法適用会社の好調な収益に伴う投資有価証券の増加です。流動資産は2006年度末に比べ52億円増加し、6,777億円となりました。これは、原材料コスト増に伴う棚卸資産増が主因です。

2) 負債、資本

負債合計は前年度末比922億円増加し、1兆4,690億円でした。積極的な設備投資に伴う資金需要に対応し、借入残高は1,659億円増加して8,838億円でした。借入残高は、短期借入金、コマーシャルペーパー、一年内償還予定社債、社債および長期借入金からなっています。

株主資本に評価・換算差額等を加えた自己資本は前年度比211億円増加の9,019億円で、これに少数株主持分を加えた純資産は、9,493億円になりました。主に利益剰余金の増加により株主資本は前年度比1,206億円増加しましたが、保有株式の時価の下落により評価・換算差額等が前年度比995億円減ったため、自己資本の増加は211億円にとどまりました。その結果、総資産の増加により、自己資本比率は前年度の38.3%から微減し、37.3%となりました。

D/Eレシオは、1.0を下回る水準で推移しています。

	05	06	07
単位:億円			
短期借入金 a	2,906	2,449	2,199
長期借入金 b	2,814	3,369	4,787
社債、コマーシャルペーパー c	1,076	1,361	1,851
借入残高 a+b+c	6,797	7,179	8,838
自己資本	7,208	8,808	9,019
総資産	21,133	23,015	24,183
単位:%			
自己資本比率	34.1	38.3	37.3
ROA	14.5	15.4	13.2
ROE	36.7	28.3	20.3
単位:倍			
D/Eレシオ	0.94	0.82	0.98

※各指標の定義と数式は、P55～P56の11年財務データをご覧ください。

3) オフバランス

当社グループの主要なオフバランス取引にはコンピュータや車両などの長期リースがあります。偶発債務は、債権流動化に伴う買戻義務限度額が主なものです。

4. 資金の源泉と流動性の確保

1) 資金調達の方針

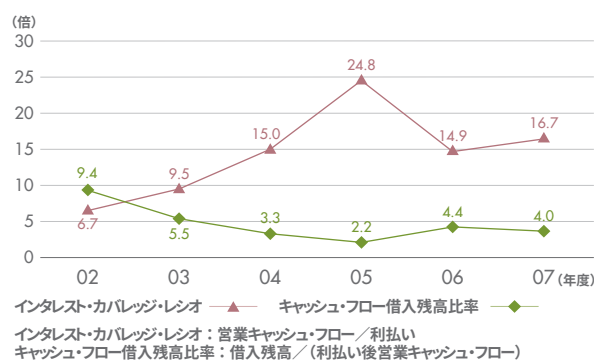
当社グループの資金調達は、安定性と低コストのバランスを重視しています。流動性確保の観点から、主要な銀行数行にコミットメントラインを設定しているほか、国内連結子会社を対象に、共同のキャッシュマネジメントシステムを2001年度以降運用して、グループ会社を含めた資金効率改善に努めています。

また当社は、日本格付研究所から長期AA-、短期J-1+（アウトック：安定的）（2008年8月末時点）の格付を取得しています。

2) キャッシュ・フロー

2007年度の営業活動によるキャッシュ・フローは、総額では前年度比582億円増加し、2,300億円の収入になりました。減価償却費の増加302億円および法人税支払の減少422億円を主要因として、高水準の収入となりました。投資活動によるキャッシュ・フローは、差別化の加速に向けた設備投資及び戦略的アライアンスパートナーへの投資支出が増加したことなどにより、前年度比1,653億円支出が増加し、2,743億円の支出となりました。その結果、営業活動によるキャッシュ・フローから投資活動によるキャッシュ・フローを差し引いたフリーキャッシュ・フローは前年度比1,071億円減少して442億円の支払いとなりました。これは成長機会を捉えるための設備投資を、前倒しも含めて積極的に実施した結果です。財務活動によるキャッシュ・フローは、借入れによる調達などにより487億円の収入となりました。以上により、当期末の現金及び現金同等物の残高は前年度末に比べて36億円増加し、166億円となりました。

キャッシュ・フロー対借入残高比率とインタレスト・カバレッジ・レシオ



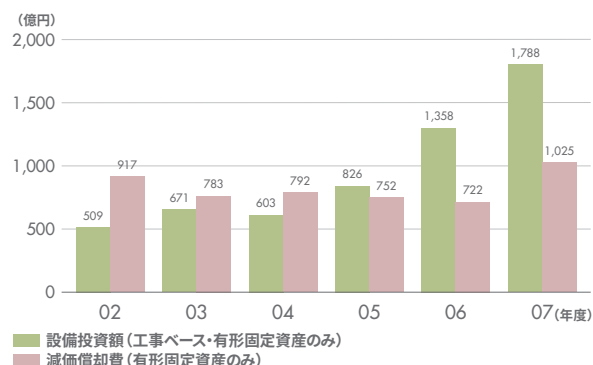
経営陣による財務状態および経営成績の分析

5.設備投資

2007年度の設備投資額は(工事ベース・有形固定資産のみ)は、前年度比430億円増加し1,788億円(鉄鋼事業1,717億円、エレクトロニクス事業36億円、その他の事業34億円)となりました。鋼管カンパニーでは、シームレスパイプ最先端商品の増産投資、上工程更新等、鋼板・建材カンパニーでは、第3高炉改修、酸洗設備の新設等を進めました。

なお、減価償却費(有形固定資産のみ)は前年度比303億円増加し、1,025億円となりました。

設備投資額／減価償却費



(単位:億円)				
分野	項目	内容	投資金額	時期
上工程能力増強	鹿島製鉄所粗鋼800万トン体制の確立	第3高炉の改修(炉容積拡大)	290	2007年5月稼働
	和歌山製鉄所粗鋼500万トン体制の確立	I期:新1高炉建設等	1,180	2009年6月稼働予定
		II期:新2高炉建設、製鋼設備増強等	1,150	2012年10月稼働予定
鋼管	スーパーハイエンドボイラチューブの増産	新製管機の導入等	65	2007年10月稼働
	シームレスパイプ最先端商品の増産	製管及び精製ラインの能力増強	350	2008年6月稼働
	ブラジルでのシームレスパイプ製造拠点の確立	バローレックグループとの高炉一貫シームレスパイプ製造合併事業	※2,000	2010年開始予定
	超高強度ラインパイプの増産	厚板工場及び大径管工場の製造設備増強	100	2011年3月稼働予定
鋼板・建材	自動車用高級鋼板の製造体制の確立	溶融亜鉛めっき鋼板設備及び酸洗設備の新設	260	2007年9月稼働
	ハイエンド厚鋼板の200万トン体制の確立	加熱炉の新設及び製品切断装置(エンドシャー)の更新	70	2007年11月稼働
	インドでの薄板事業パートナーとの関係深化	ブーシャン社の高炉一貫製鉄所プロジェクトへの参画	(技術援助)	—
	ベトナムでの薄板製造販売拠点の確立	中国鋼鐵股份有限公司との冷延、溶融亜鉛めっき、電磁鋼板製造販売合併事業	※11.5億ドル	2012年初頭開始予定
交通産機品	中国での鍛造クランクシャフト事業の拡大	惠州住金鍛造有限公司での第2鍛造プレスラインの導入	30	2007年11月稼働
	鉄道用車輪生産能力増強	熱処理炉改造等(生産能力20→24万枚/年)	20	2008年4月稼働
	北米での鍛造クランクシャフト事業の拡大	インターナショナル クランクシャフト社での第3鍛造プレスラインの導入	45	2009年1月稼働予定
他	住友金属小倉の製鋼プロセスの革新	新脱リン炉、新連続鋳造設備等の導入	230	2010年3月完成予定

※合併事業者による総投資額です。

6.研究開発活動

当社グループは、研究開発を重視しています。「差別化の加速」という戦略にのっとり、研究資源の集中投入や要素技術の選択と集中を実施し、研究開発のスピードアップを図っています。また「お客様評価No. 1」に向けて、お客様との共同開発や、お客先に常駐するゲストエンジニアの派遣などを通じて、お客様ニーズに即した研究開発を行っています。大阪大学や独立行政法人 物質・材料研究機構などと、産官学連携による新たな共同研究にも取り組み、研究開発を加速しています。

2007年度の研究開発費は201億円（鉄鋼事業191億円、エレクトロニクス事業等9億円）でした。

7.株主還元(配当方針)

事業が生み出すキャッシュは、差別化を加速し、企業価値を生む投資に使います。投資の基準は、質と規模のバランスある成長、差別化の加速に資すること、そして資本コストを上回るリターンで企業価値に貢献することです。

そうした投資の成果を株主の皆様へ還元します。安定した配当の継続を基本とします。

財務レバレッジについては、D／Eレシオで1.0未満を目安としています。

資本政策の原則

現金の使途	①企業価値を生む投資 ②株主への還元
投資の基準	①質と規模のバランスある成長 ②差別化の加速 ③資本コストを上回るリターン
株主還元	安定配当の継続
D／Eレシオ	1.0未満を目安

2007年度は、2006年度に引き続き高水準の当期純利益を達成し、「差別化の加速」に向けた積極的な設備投資を実施しつつも、財務体質の安定性をも増すことができました。この結果を受け、年間配当額を、前年度から2円増配の1株当たり10円としました。

	05	06	07
配当金(円)	7.00	8.00	10.00

8.2008年度の見通し

2008年度連結業績につきましては、売上高で2兆600億円、営業利益で2,300億円、経常利益で2,500億円、当期純利益で1,600億円を見通しています。

2008年度の鉄鋼事業は、鉄鉱石、原料炭などの原材料の大幅な高騰による影響を、コストダウンと販売価格の改善でどれだけ吸収できるかがポイントです。

鉄鋼全般の需要は堅調を維持するものと見ており、当社グループの主要分野である高級品についてもタイトな需給環境が継続するものと見込んでいます。このような環境の下、スーパーハイエンドボイラチューブ、シームレスパイプ最先端商品、クランクシャフトや鉄道用車輪の増産、並びに自動車用高級鋼板製造体制の増強等、差別化の加速のために実施した投資のフル活用を図ります。

原材料価格の高騰と収益改善のタイミングに時間的なずれが生じることが避けられないため、2008年度の業績は2007年度対比で減益になると予想していますが、中期的な収益実力は着実に成長していると考えています。

9.事業等のリスク

当社グループの事業には、鉄鋼原料価格、製品販売価格の変動をはじめさまざまなリスクがあり、投資家の判断に重要な影響を及ぼす可能性があります。当社グループは、これらのリスクを認識した上で、発生回避と発生した場合の損失の軽減に努めています。

- ① 鉄鋼需給の変動
- ② 原材料価格の変動
- ③ 為替レートの変動
- ④ 資金調達環境の変化
- ⑤ 投資有価証券の価値の変動
- ⑥ 退職給付債務の変動
- ⑦ 法令その他の規則の変更
- ⑧ 環境規制の変更
- ⑨ 提携先の経営体制の変更
- ⑩ 製品及び役務の瑕疵
- ⑪ 事故
- ⑫ 争訟
- ⑬ コンプライアンスの違反
- ⑭ 競争力の相対的な低下
- ⑮ 政治経済の体制、制度の変更
- ⑯ 自然災害及び紛争

連結貸借対照表

	2007年度 (2008年3月期)	2006年度 (2007年3月期)
	百万円	
(資産の部)		
流動資産	677,764	672,555
現金及び預金	16,732	13,084
受取手形及び売掛金	175,144	213,432
棚卸資産	438,802	385,604
繰延税金資産	18,965	19,316
その他	28,322	41,462
貸倒引当金	△202	△344
固定資産	1,740,545	1,629,000
有形固定資産	1,106,183	1,046,278
建物及び構築物	248,337	233,820
機械装置及び運搬具	393,154	339,342
土地	345,579	347,902
建設仮勘定	106,721	115,433
その他	12,391	9,778
無形固定資産	4,760	5,055
のれん	1	820
その他	4,758	4,235
投資その他の資産	629,601	577,666
投資有価証券	580,156	538,102
繰延税金資産	9,321	8,098
その他	41,167	32,179
貸倒引当金	△1,044	△713
資産合計	2,418,310	2,301,556

連結貸借対照表

	2007年度 (2008年3月期)	2006年度 (2007年3月期)
	百万円	
(負債の部)		
流動負債	781,903	807,856
支払手形及び買掛金	331,846	340,457
短期借入金	219,964	244,913
コマーシャルペーパー	19,000	—
一年内償還予定社債	31,500	15,000
繰延税金負債	201	120
その他	179,391	207,364
固定負債	687,103	568,902
社債	134,658	121,159
長期借入金	478,765	336,910
繰延税金負債	14,824	60,448
退職給付引当金	24,975	27,528
特別修繕引当金	224	4,259
その他	33,654	18,594
負債合計	1,469,007	1,376,758
(純資産の部)		
株主資本	863,754	743,068
資本金	262,072	262,072
資本剰余金	61,829	61,897
利益剰余金	630,063	490,523
自己株式	△90,210	△71,424
評価・換算差額等	38,191	137,738
その他有価証券評価差額金	35,403	122,825
繰延ヘッジ損益	△1,162	△541
土地再評価差額金	11,561	16,804
為替換算調整勘定	△7,611	△1,349
少数株主持分	47,356	43,990
純資産合計	949,303	924,798
負債及び純資産合計	2,418,310	2,301,556

連結損益計算書

	2007年度 (2008年3月期)	2006年度 (2007年3月期)
	百万円	
売上高	1,744,572	1,602,720
売上原価	△1,329,563	△1,156,622
売上総利益	415,009	446,098
販売費及び一般管理費	△140,612	△142,324
営業利益	274,396	303,774
営業外収益	62,775	63,241
受取利息	1,310	1,593
受取配当金	5,262	6,682
持分法による投資利益	41,919	41,803
その他	14,282	13,161
営業外費用	△38,954	△39,339
支払利息	△13,466	△11,468
その他	△25,487	△27,871
経常利益	298,218	327,676
特別利益	6,903	29,842
投資有価証券売却益	6,903	4,508
事業再編益	—	9,070
持分変動益	—	16,263
特別損失	△23,823	△15,793
固定資産売却損	△11,185	△1,921
減損損失	△6,438	△5,221
完成工事補償損失	△6,200	—
事業再編損	—	△2,756
販売用不動産評価損	—	△5,894
税金等調整前当期純利益	281,298	341,725
法人税、住民税及び事業税	△88,054	△106,790
法人税等調整額	△8,365	△5,490
少数株主損益	△4,330	△2,719
当期純利益	180,547	226,725

連結キャッシュ・フロー計算書

	2007年度 (2008年3月期)	2006年度 (2007年3月期)
	百万円	
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	281,298	341,725
減価償却費	103,620	73,380
受取利息及び受取配当金	△6,573	△8,276
支払利息	13,466	11,468
持分法による投資損益	△41,919	△41,803
売上債権の増減額	40,019	△6,348
棚卸資産の増減額	△52,552	△37,246
仕入債務の増減額	798	△8,212
その他	△11,242	△13,759
小計	326,915	310,927
法人税等の支払額	△96,871	△139,093
営業活動によるキャッシュ・フロー	230,043	171,833
投資活動によるキャッシュ・フロー		
利息及び配当金の受取額	16,186	16,981
有形無形固定資産の取得による支出	△166,199	△127,107
その他	△124,303	1,191
投資活動によるキャッシュ・フロー	△274,316	△108,934
財務活動によるキャッシュ・フロー		
利息の支払額	△13,787	△11,504
社債及び借入金の増減額	159,037	42,889
配当金の支払額	△43,600	△38,416
その他	△52,897	△76,424
財務活動によるキャッシュ・フロー	48,751	△83,456
現金及び現金同等物に係る換算差額	△829	684
現金及び現金同等物の増減額	3,648	△19,872
現金及び現金同等物の期首残高	13,020	32,596
連結範囲変動による現金及び現金同等物の増減	—	297
現金及び現金同等物の期末残高	16,669	13,020

(注) 現金及び現金同等物の期末残高と連結貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係

	2007年度 (2008年3月31日)	2006年度 (2007年3月31日)
	百万円	
現金及び預金勘定	16,732	13,084
預入期間が3ヶ月を超える定期預金	△63	△63
現金及び現金同等物	16,669	13,020

連結株主資本等変動計算書

(1) 2007年度(2008年3月期)		①株主資本			
項目	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
百万円					
2007年3月31日残高	262,072	61,897	490,523	△71,424	743,068
期中の変動額					
剰余金の配当			△43,597		△43,597
当期純利益			180,547		180,547
自己株式の取得				△70,768	△70,768
自己株式の処分		△67	△2,220	51,982	49,694
土地再評価差額金取崩額			4,811		4,811
その他				△0	△0
株主資本以外の項目の 期中の変動額(純額)					
期中の変動額合計	—	△67	139,539	△18,785	120,686
2008年3月31日残高	262,072	61,829	630,063	△90,210	863,754

(2) 2006年度(2007年3月期)		①株主資本			
項目	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
百万円					
2006年3月31日残高	262,072	61,897	300,587	△545	624,011
期中の変動額					
剰余金の配当			△38,416		△38,416
役員賞与金			△200		△200
当期純利益			226,725		226,725
自己株式の取得				△70,879	△70,879
自己株式の処分		0			0
土地再評価差額金取崩額			1,889		1,889
その他			△62	0	△62
株主資本以外の項目の 期中の変動額(純額)					
期中の変動額合計	—	0	189,935	△70,878	119,057
2007年3月31日残高	262,072	61,897	490,523	△71,424	743,068

②評価・換算差額等					③少数株主 持分	①+②+③ 純資産合計
その他有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	土地再評価 差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計		
百万円						
122,825	△541	16,804	△1,349	137,738	43,990	924,798
						△43,597
						180,547
						△70,768
						49,694
						4,811
						△0
△87,421	△620	△5,242	△6,262	△99,547	3,365	△96,181
△87,421	△620	△5,242	△6,262	△99,547	3,365	24,504
35,403	△1,162	11,561	△7,611	38,191	47,356	949,303

②評価・換算差額等					③少数株主 持分	①+②+③ 純資産合計
その他有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	土地再評価 差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計		
百万円						
84,385	—	16,061	△3,591	96,855	41,305	762,172
						△38,416
						△200
						226,725
						△70,879
						0
						1,889
						△62
38,440	△541	742	2,242	40,883	2,685	43,568
38,440	△541	742	2,242	40,883	2,685	162,625
122,825	△541	16,804	△1,349	137,738	43,990	924,798

連結セグメント情報

(1) 事業の種類別セグメント情報

2007年度(2008年3月期)	鉄 鋼	エンジニア リング	エレクトロ ニクス	その他	計	消去 又は全社	連 結
(単位：百万円)							
売上高及び営業利益							
売上高							
(1) 外部顧客に対する売上高	1,622,367	15,394	61,631	45,179	1,744,572	—	1,744,572
(2) セグメント間の内部売上高							
又は振替高	2,536	—	—	22,602	25,138	(25,138)	—
計	1,624,904	15,394	61,631	67,781	1,769,711	(25,138)	1,744,572
営業費用	1,355,866	15,236	61,866	61,967	1,494,936	(24,760)	1,470,176
営業利益	269,037	158	△234	5,813	274,774	△377	274,396
@ 資産、減価償却費、減損損失							
及び資本的支出							
資産	1,818,095	8,932	151,814	364,011	2,342,854	75,455	2,418,310
減価償却費	96,519	6	4,228	2,865	103,620	—	103,620
減損損失	—	—	—	6,438	6,438	—	6,438
資本的支出	173,497	10	3,692	3,560	180,760	—	180,760

2006年度(2007年3月期)	鉄 鋼	エンジニア リング	エレクトロ ニクス	その他	計	消去 又は全社	連 結
(単位：百万円)							
売上高及び営業利益							
売上高							
(1) 外部顧客に対する売上高	1,488,861	10,784	59,389	43,685	1,602,720	—	1,602,720
(2) セグメント間の内部売上高							
又は振替高	1,347	—	—	19,191	20,538	(20,538)	—
計	1,490,208	10,784	59,389	62,876	1,623,259	(20,538)	1,602,720
営業費用	1,192,413	12,455	56,922	57,329	1,319,121	(20,175)	1,298,946
営業利益	297,795	△1,670	2,466	5,547	304,137	△363	303,774
@ 資産、減価償却費、減損損失							
及び資本的支出							
資産	1,726,858	7,752	135,560	362,821	2,232,993	68,563	2,301,556
減価償却費	67,944	7	3,013	2,414	73,380	—	73,380
減損損失	—	—	—	5,221	5,221	—	5,221
資本的支出	128,218	2	6,415	2,371	137,008	—	137,008

(2) 海外売上高

	2007年度(2008年3月期)			2006年度(2007年3月期)		
	アジア	その他	計	アジア	その他	計
(単位：百万円)						
! 海外売上高	517,859	194,531	712,390	448,733	213,639	662,372
@ 連結売上高			1,744,572			1,602,720
# 連結売上高に占める						
海外売上高の割合	29.7%	11.1%	40.8%	28.0%	13.3%	41.3%

(注) 各区分に属する主な国または地域：アジア…中国、韓国、東南アジア、中近東等

01. 連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項

(1) 連結の範囲に関する事項

(イ) 連結子会社の数 71社

主要な連結子会社名

(株)住友金属小倉、東アジア連合鋼鉄(株)、(株)住金鋼鉄和歌山、(株)住友金属直江津、住友鋼管(株)、住金スチール(株)、住友金属物流(株)、(株)住友金属エレクトロデバイス、ウェスタン チューブ アンド コンジット、シーモア チュービング、インターナショナル クランクシャフト、惠州住金鍛造有限公司
当期に新たに営業を開始した1社のほか、前期まで持分法を適用していた住金鉱業(株)等2社を連結子会社に加えています。

また、子会社でなくなった1社、及び持分法適用の関連会社となった1社を連結子会社から除外しています。

(2) 持分法適用に関する事項

(イ) 持分法適用の非連結子会社数 1社

会社名

関東特殊製鋼(株)

(ロ) 持分法適用の関連会社数 33社

主要な会社名

(株)SUMCO、鹿島共同火力(株)、共英製鋼(株)、第一中央汽船(株)、住金物産(株)、日鉄住金鋼板(株)、住友精密工業(株)、(株)大阪チタニウムテクノロジーズ、日鉄住金建材(株)、新日鐵住金ステンレス(株)、中央電気工業(株)、日鉄住金溶接工業(株)、バローレック アンド スミトモトウボスト ブラジル
当期に新たに設立したバローレック アンド スミトモトウボスト ブラジル等3社のほか、前期まで連結子会社であった1社を持分法の適用範囲に加えています。

また、連結子会社となった住金鉱業(株)等2社を持分法の適用範囲から除外しています。

なお、(株)SUMCOについては、同社の連結財務諸表に基づき持分法を適用しています。

02. 連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更

(1) 重要な減価償却資産の減価償却の方法

(イ) 有形固定資産

(会計方針の変更)

当社及び国内連結子会社は、法人税法の改正に伴い、2007年度より、2007年4月1日以降に取得した有形固定資産について、改正後の法人税法に基づく減価償却の方法に変更しています。これにより、営業利益は3,343百万円減少し、経常利益及び税金等調整前当期純利益はそれぞれ3,346百万円減少しています。

(追加情報)

当社及び国内連結子会社は、法人税法の改正に伴い、2007年3月31日以前に取得した有形固定資産については、改正前の法人税法に基づく減価償却の方法の適用により取得価額の5%に到達した会計年度の翌会計年度より、取得価額の5%相当額と備忘価額との差額を5年間にわたり均等償却し、減価償却費に含めて計上しています。これにより、営業利益は11,059百万円減少し、経常利益及び税金等調整前当期純利益はそれぞれ11,066百万円減少しています。

03. 1株当たり情報

	(百万円)	
	2007年度 (2008年3月31日)	2006年度 (2007年3月31日)
	円	
1株当たり純資産額	194.43	189.81
1株当たり当期純利益	39.43	47.89
潜在株式調整後		
1株当たり当期純利益	—	47.87
なお、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、希薄化効果を有している潜在株式が存在していないため記載していません。		
	百万円	
1株当たり当期純利益の算定上の基礎		
連結損益計算書上の当期純利益	180,547	226,725
普通株式に係る当期純利益	180,547	226,725
普通株主に帰属しない金額	—	—
	株	
普通株式の期中平均株式数	4,578,672,703	4,734,669,223
	百万円	
潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定上の基礎		
当期純利益調整額	—	△67
(うち持分法による投資利益)	—	(△67)
1株当たり純資産額の算定上の基礎		
純資産の部の合計額	949,303	924,798
純資産の部の合計額から控除する金額	△47,356	△43,990
(うち少数株主持分)	(△47,356)	(△43,990)
普通株式に係る期末の純資産額	901,946	880,807
	株	
1株当たり純資産額の算定に用いられた期末の普通株式の数	4,638,906,543	4,640,523,700

04. 事業区分に属する主要な製品等

事業区分		主要な製品等
鉄鋼事業	鋼板	構造用厚鋼板、低温用鋼板、ラインパイプ用鋼板、高張力鋼板、熱延鋼板、冷延鋼板、電磁鋼板、溶融亜鉛めっき鋼板、電気亜鉛めっき鋼板、カラー鋼板、プレコート鋼板、ステンレス精密圧延鋼板、純ニッケル鋼板他
	建材製品	H形鋼、外法一定H形鋼、軽量H形鋼、鋼矢板、鋼管杭他
	鋼管	継目無鋼管、電気抵抗溶接鋼管、大径アーク溶接鋼管、熱間溶接鋼管、異形鋼管、各種被覆鋼管、ステンレス鋼管他
	条鋼	機械構造用鋼、冷間鍛造用鋼、ばね鋼、快削鋼、軸受鋼、ステンレス条鋼他
	鉄道車両用品	車輪、車軸、台車、駆動装置、連結器他
	鑄鍛鋼品	鍛造クランクシャフト、金型用鋼、アルミホイール、鉄塔用フランジ、溝型車輪、圧延用ロール他
	半製品	鋼片、製鋼用銑他
	その他	チタン製品、製鉄技術、電力卸供給、鋼材等の海上・陸上輸送、設備メンテナンス、パイプライン、エネルギープラント、石灰石の販売他
エンジニアリング事業	橋梁・土木製品他	
エレクトロニクス事業	ICパッケージ、電子部品他	
その他の事業	不動産の賃貸・販売、試験・分析事業他	

05. 連結財務諸表に関する注記事項

(記載の省略)

リース取引、関連当事者との取引、税効果会計、有価証券、デリバティブ取引、退職給付に関する注記事項については、開示の必要性が大きいと考えられるため開示を省略しています。

会社情報

会社名	住友金属工業株式会社	資本金	262,072,369,221円
設立	1949年7月	定時株主総会	6月
従業員数	6,950人	株主確定基準日	(1) 定時株主総会・期末配当 3月31日 (2) 中間配当 9月30日
事業年度	4月1日から翌年3月31日まで		



大阪本社



東京本社

お問い合わせ先

住友金属工業株式会社 広報・IR部
 東京都中央区晴海一丁目8番11号 トリトンスクエア／オフィスタワーY
 電話 03-4416-6111
 メールアドレス: ir@sumitomometals.co.jp
 ホームページ: <http://www.sumitomometals.co.jp/>

株式関連情報

証券コード	5405
発行可能株式総数	100億株
発行済株式総数	4,805,974,238株
単元株式数	1,000株
株主名簿管理人	住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒541-0041大阪市中央区北浜4-5-33 住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先)	〒183-8701東京都府中市日鋼町1-10 住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	住所変更用紙のご請求 ☎ 0120-175-417 その他ご照会 ☎ 0120-176-417
同取次所	住友信託銀行株式会社 全国各支店
上場証券取引所	東京、大阪、名古屋、福岡、札幌

大株主 (2008年3月31日現在)

株主名	当社への出資状況	
	持株数(千株)	持株比率(%)
住友商事株式会社	458,326	9.88
新日本製鐵株式会社	451,761	9.74
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	199,942	4.31
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	155,574	3.35
株式会社神戸製鋼所	112,565	2.43
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (住友信託銀行再信託分・株式会社三井住友銀行退職給付信託口)	90,315	1.95
日本生命保険相互会社	88,920	1.92
三井住友海上火災保険株式会社	68,206	1.47
住友信託銀行株式会社	60,000	1.29
住友生命保険相互会社	51,504	1.11
計	1,737,115	37.44

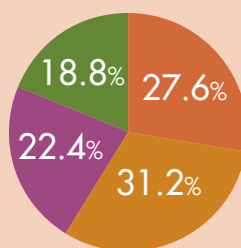
(注) 1. 持株比率は発行済株式の総数から自己株式数を除いて算出しております。

2. 「日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(住友信託銀行再信託分・株式会社三井住友銀行退職給付信託口)」名義の株式90,315千株は、株式会社三井住友銀行が保有する当社株式を退職給付信託として信託設定したものであり、議決権については株式会社三井住友銀行が指図権を留保しております。

3. 株式会社三井住友銀行は、上記のほか、当社株式 28,090千株(持株比率 0.61%)を保有しております。

所有者別分布状況

(2008年3月31日現在)



● 金融機関

● その他法人

● 個人他

● 外国人

(注) 所有比率は発行済株式の総数から自己株式数を除いて算出しております。

株価の推移





 SUMITOMO METALS

