

## 业务板块简介与业绩摘要

- 16 伊藤忠商事与中国的渊源
- 18 纺织公司
- 22 机械公司
- 26 金属公司
- 30 能源·化学品公司
- 34 粮油食品公司
- 38 生活资材・住居 & 信息通信公司

### 伊藤忠商事与中国的渊源

### 是与中国维持最深远关系的综合商社

伊藤忠商事是一家创业于 1858 年的大型综合商社。 现在, 伊藤忠商事作为拥有全球 67 个国家和地区共约 130 个据点、合并子公司 / 关联公司总数 354 家、合并员 工总数约 10 万人的跨国企业, 在世界各地开展涉足广泛 事业领域的贸易、事业投资活动。2013会计年度(2013 年4月-2014年3月) (美国会计准则), 合并收益达 到 537.4 亿美元, 归属于本公司股东的本期净利润达到 30.15 亿美元。

自 1972 年作为大型综合商社首次获准重开中日贸易 以来,一贯致力于储备对中国历史文化、贸易习惯等具有 深度了解的"中国人才",通过与中国国内各领域的龙头 企业构建合作伙伴关系,实现了与中国的共同发展。

### 东亚地区概况一伊藤忠在中国的历史

▲ 2011 年 4 月	伊藤忠中国地区改组为伊藤忠东亚地区(原中国地
	区 + 韩国 + 台湾 + 乌兰巴托)
2005年12月	作为唯一一家日本综合商社入选"中国外商投资企
	业 500 强"
2005年9月	伊藤忠(中国)集团有限公司被商务部认定为大型
	综合商社首家外资企业"地区本部"
2004年3月	作为在中国投资的日系综合商社,首获 ISO14001
	环境管理体系认证
1993年9月	作为大型商社首次在华设立投资性公司 伊藤忠(中
	国)集团有限公司
1992年5月	作为大型商社首次在华设立全资法人公司 上海伊藤
	忠商事有限公司
1979 年	上海办事处成立
1979年9月	作为大型商社首次在北京设立办事处
1972年3月	被中国国务院认定为日中友好商社,作为大型商社
	首次获准重开日中直接贸易



伊藤忠(中国)集团有限公司(ICN) (2005年获商务部批准为国家级"地区本部")

所在地:北京

成立时间: 1993年 注册资金: 3亿美元

业务范围: 国际、国内贸易、投资等

在中国分支机构数量: 17 个

■华北 ■华东 ■华南

★ 东亚地区总部

(1) 北京

区域总部

(3) 北京、上海、香港

● 在中国大陆的全资法人公司 (8 含区域本部)北京、上海、广州、大连、

伊新 (大连)、天津、青岛、重庆

◆ 在中国大陆的分公司

(7) 哈尔滨、沈阳、四川(成都)、南京、 张家港、宁波、厦门

■ 总公司事务所

(2) 长春、乌兰巴托

○ 中国大陆以外全资法人公司 (3 含区域总部)香港、韩国、台湾

注: 数字表示总部、全资法人公司、分公司及事务所的数量。

### 东亚地区总代表致辞



### 小关 秀一

东亚地区总代表

虽然大家都在谈论有关中国随着经济景气走缓而产生的各种 风险, 但是我认为它将继续以其巨大的消费市场为背景持续 7% 以上的经济增长,并继续引领东亚地区的经济发展。伊藤忠东亚 区将继续以生活消费相关领域为中心深入中国的内需, 从而实现 收益扩大的目标。

### 伊藤忠商事在中国展开的事业

纺织、机械、金属、能源·化学品、粮油食品、生活资材·住居 & 信息通信这 6 个公司,在与合作伙伴、地区社会构建信赖关系的同时,在开展为中国人民的富饶生活和社会发展作贡献的事业活动。

### 纺织公司



### 伊藤忠纤维贸易(中国)有限公司

1998 年设立。从事从原材料到服装产品、品牌、材料等与纺织有关的所有领域的事业活动。在已成为世界屈指的消费市场的中国强化内销,从而进一步扩大业务阵容。



### 与实力型纺织界合作伙伴企业 的合作

与纺织业务为祖业而发展到中国屈指可数的综合企业集团的杉杉集团,以及大型纺织综合企业的山东如意科技集团签订资本合作协议,以纺织业务为中心在广泛领域展开合作。

### 机械公司



#### 作为外资初次加入汽车销售行业

2006 年出资四川省成都市 No.1 的汽车经销商四川港宏管理有限公司 (港宏),作为外资首次加入汽车销售 行业。



### 承接广州市地下铁道总公司地 铁订单

自 2004 年与南车青岛四方机车车辆股份有限公司组成联合体,承接了广州市地下铁道总公司的中国首批直线电机地铁车辆以来,至 2011 年已陆续提供达 696 辆。

#### 金属公司



### 铁矿石销售事业

作为日系商社首次与中国国营综合商社共同成立铁矿石销售公司(天津市)。 灵活运用伊藤忠商事的海外网络与天津物产集团有限公司的国内销售网构筑价值 链。

#### 能源・化学品公司



### 展开中国最大规模的日用百货 批发事业

子公司北京伊藤忠华糠综合加工有限公司,与杭州新花海商贸有限公司、 宁波市宝敏瑞贸易有限公司、宁波新生 浦经贸有限公司这三家集团成员公司合作,旨在进一步扩大作为中国最大的日 用百货批发商的功能。



### 综合商社 NO. 1 的精对苯二甲酸(PTA)销售量

以与三菱化学(株)、中国中信集团公司(CITIC)等合资成立的宁波三菱化学有限公司为核心在开展精对苯二甲酸(PTA)的交易。该产品的本公司的交易量为综合商社 No.1。

### 粮油食品公司



### 与中国最大的食品集团进行密 切合作

向拥有康师傅品牌方便面、快餐连 锁店德克士的中国最大的食品集团顶新 集团出资,开展各领域的广泛合作。



### 与致力于食品安全、放心的龙 大食品合作

出资龙大食品旗下的山东龙大肉食品有限公司,强化产品生产领域,通过黑龙江省最先进的公司自设产品检测中心的检测,构建更安全·放心的食品流通体制。

### 生活资材・住居 & 信息通信公司



#### 伊藤忠物流(中国)有限公司

伊藤忠物流(中国)有限公司在成长中的中国市场,为大型的国内、日资、 外资企业提供高质量的物流服务。与伊藤忠集团的国际物流网络相协作共同构建 亚洲供应链。

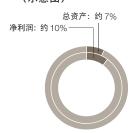
### 纺织公司

### **TEXTILE COMPANY**

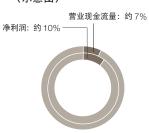
以立足于顾客视角对附加价值的追求作为竞争力的源泉, 加强与实力型合作伙伴的合作,不断开创新业务。

### 概要

全公司合并总资产、 全公司合并净利润所占比例 (示意图)



全公司合并营业现金流量、 全公司合并净利润所占比例 (示意图)



员工在全公司总人数中所占 比例



子公司、关联公司在全公司中 所占比例



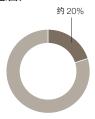
公司内部各合并领域收益构成比 (示意图)



公司内部海外事业损益比例 (示意图)



在公司合并净利润中单体贸易 收益贡献金额所占比例 (示意图)



### 业务组合



■ 纺织公司-

时装服装第一部门时装服装第二部门品牌市场营销第一部门品牌市场营销第二部门纺织公司财务总监纺织经营企划部



纺织公司 总裁 冈本 均

### 2013 会计年度(2013年4月-2014年3月)的业绩概况

除了前期获取的欧洲服装生产、批发事业的收益贡献,面向中国的纺织原料交易也有所增加,但是由于前期一次性经费返还利益的反作用等原因,营业利润较前期减少 12.3%,为 292 亿日元。虽然营业利润有所减少,但

是凭借股利收入、投资以及有价证券损益增加等,归属本公司股东的本期净利润比前期增加 3.9%,达到了 325 亿日元。

业绩推移					单位: 亿日元
(截至3月31日的各会计年度)	10	11	12	13	14
营业利润	¥ 212	¥ 216	¥ 252	¥ 333	¥ 292
权益法投资损益	80	59	59	126	117
归属本公司股东的本期净利润	224	153	244	312	325
板块资产	4,174	4,064	4,334	4,868	5,045
ROA (%)	5.8	3.7	5.8	6.8	6.5

主要合并对象公司的投资损益					单位: 亿日元
(截至3月31日的各会计年度)	10	11	12	13	14
ITOCHU Textile Prominent (ASIA) Ltd.*	¥5	¥0	¥ 10	¥11	¥20
伊藤忠纤维贸易 (中国) 有限公司	9	8	11	13	12
(株) 骄意可思	1	5	△3	13	13

<sup>※</sup> ITOCHU Textile Prominent (ASIA) Ltd.的2012会计年度(2012年4月-2013年3月)以及2011会计年度(2011年4月-2012年3月)的投资损益,包括了因2012会计年度(2012年4月-2013年3月)纺织原料/纺织品事业的重组、从本公司的直接投资变为间接投资的关联公司的投资损益。

### MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

坚持推进下游战略和累积新的优良资产, 旨在进一步扩大收益。

### 2014 会计年度(2014 年 4 月 -2015 年 3 月)的愿景

2014 会计年度(2014 年 4 月 -2015 年 3 月)作为 "Brand-new Deal 2014"第二年,在深度挖掘日本国内市场的高附加价值业务的同时,通过强化中国和亚洲联动的生产体制扩展与全球顾客间的业务、扩大以亚洲地区为首的品牌海外拓展等,联合单体、日本国内外投资公司以及海外当地法人在内的全体力量,以有机结合"原材料"、"企划生产"、"品牌"、"物流"等多种功能

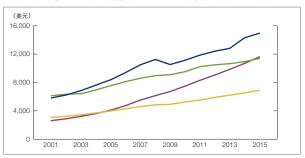
的混合型举措推进下游战略的国际化进程。此外,以签订资助合同的 EDWIN 集团为首,积极积累有助于扩充业务资产组合的国内外新的优良资产。通过切实实施这些措施,以客户的视角出发力图进一步扩大作为市场营销型公司在业界的影响力,承担着生活消费相关领域旗手重任的纺织公司将进一步扩大收益基础。

# STRATEGIES

### 本公司的成长机会与风险认识

近年来一直呈缩小趋势的日本国内消费市场随着景 气恢复也渐渐得到好转。虽然日元贬值对纺织业进口收 益存在一定压力,但是可以期待因消费观念改善而唤起 的对服装的整体需求。在海外市场,随着中国和亚洲各国 生活水平的提高,作为消费市场的魅力与日俱增。可以预 计,随着其他新兴国家经济的再次强劲增长,中层收入人 士的生活水平和购买能力将进一步增强,从而进一步带 动消费多样化,高附加价值商品的销售机会也将水涨船 高。

### 主要新兴国家地区人均国内生产总值(等价换算购买能力)



--- 俄罗斯及 CIS --- 东盟 5 国 ※ --- 中东及北非 --- 中国

出处: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2014 ※ 印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、泰国、越南

### 把握机遇的优势

- 继续高举日本国内综合商社中唯一的"纺织"招牌,确立在纺织行业的坚固地位
- 涉及从原料 / 原材料到服装、品牌,甚至纤维资材等 全行业领域
- 实施积极的资产组合重组打造高效的经营基础



### 中长期成长战略

### "携手、拓展"

将伊藤忠商事的祖业传承至今的纺织公司。

作为立足于顾客视角的市场营销型公司,业务范围覆盖整个生活方式领域,包括从原料·原材料到服装、品牌,以及纤维资材等行业的所有领域。

在日本国内推进能满足消费者需求的高附加价值的 产品,致力于扩大零售领域的业务范围,同时积极拓展健 康医疗领域的业务。

此外,对中国、东盟各国、中东、中南美等生活消费 市场不断扩大的新兴国家,也加强品牌建设,并且进一步 扩充在亚洲的生产基地,不断满足全球顾客的需求。

### 纺织公司的企业社会责任(CSR)

### 立足于社会视角的市场营销型公司

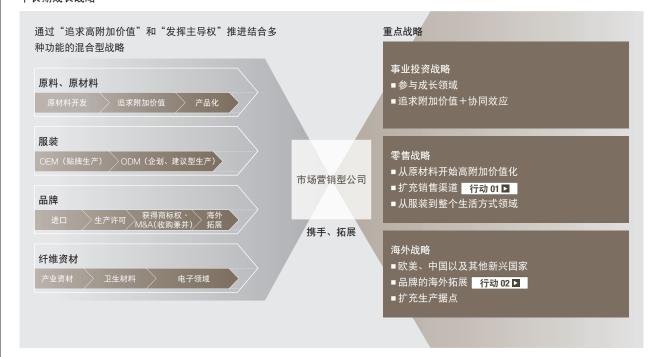
将提高商品及服务的安全性和顾客的满意度作为纺织公司企业社会责任(CSR)的重要课题。此外,纺织公司的原点——"制造",在支撑该原点的全球因地制宜的生产体制方面,考量供应链上的劳动习惯和环境,推进可持续发展的制造事业。

通过事业活动的主要企业社会责任(CSR)措施

准有机棉项目					
本公司价值	社会价值				
通过纺织原料的品牌化创造附加价值及 确立可追溯性	减轻因农药和化学肥料产生的环境·健康危害及农民的经济负担				
为 HUNTING WORLD 的生物多样性保护活动提供支援					
本公司价值	社会价值				
持续经营推进环保活动的品牌,从而扩 大顾客层	保护濒临灭绝生物以及支援生物多样性 保护活动				

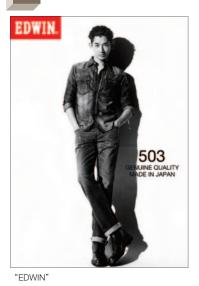
纺织公司的企业社会责任(CSR)活动请参照本公司网站的企业社会责任(CSR)页面。

http://www.itochu.co.jp/cn/csr/activities/textile/



### 基于成长战略的活动

### 01 与 EDWIN 集团签订资助合同



与日本国内最 大的牛仔服饰制造、 销售商"EDWIN" 就其子公司化事宜 达成一致,并签订了 资助合同。EDWIN 集团除了生产、销售 "EDWIN"、

"SOMETHING" 等国民品牌,还开展 "Lee"、"Wrangler" 等北美代表性牛仔 服饰品牌的授权业 务,构筑起以高度商

品开发力为背景的产销一体的商业模式,在业界拥有坚固的地位。本公司通过长年的业务往来,以各种形式帮助EDWIN集团发展,因此促成了本次资助合同的签订。今后,我们将尊重EDWIN集团的传统与独立性,并且在进一步加强其牛仔裤主营业务的同时,强化与现有顾客的关系,开拓包括海外在内的新市场,从而实现使EDWIN的企业价值更上一层楼,业务进一步扩大的目标。

### 02

### 向香港 Fenix Group Holdings Limited 旗下 ASF LIMITED 出资

随着亚洲各国以及中东等新兴国家生活水平的提高,对品牌商品的需求也日益扩大。在这样的背景下,扩大意大利高级女装品牌"ANTEPRIMA"在各国的业务范围,向以香港、中国为中心通过多个品牌涉足零售业务的香港Fenix Group Holdings Limited(以下简称Fenix 公司)旗下的 ASF LIMITED 出资 30%。本公司灵活运用长年积累的品牌业务经验和技能,力争扩大日本国内的"ANTEPRIMA"的授权业务,同时融合本公司及ITOCHUTextile Prominent (ASIA) Ltd. 遍布亚洲各地区的网络和Fenix公司在中国及亚洲各国的销售渠道及零售经验,使现有品牌在亚洲地区得到进一步发展,并加强新品牌在亚洲的推广等,产生各种各样的协同效应。



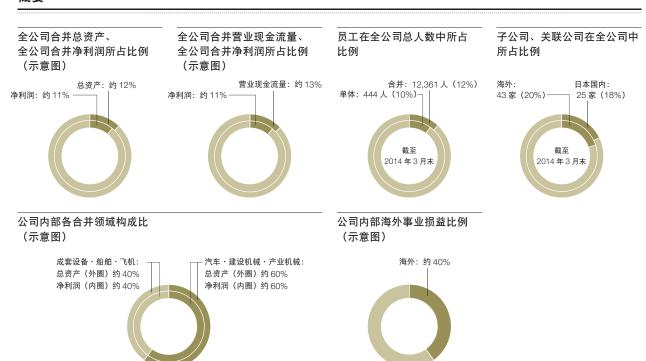
"ANTEPRIMA"

### 机械公司

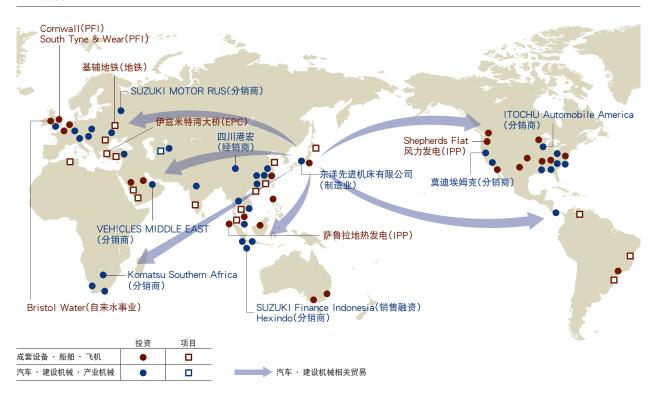
### **MACHINERY COMPANY**

通过积极推进优良项目投资以及扩大贸易,力求增强收益。

### 概要



### 业务组合



■ 机械公司 —— 成套设备・船舶・飞机部门 —— 汽车・建设机械・产业机械

- 汽车・建设机械・产业机械部门 ----- 机械公司财务总监 ----- 机械经营企划部



机械公司 总裁 盐见 崇夫

### 2013 会计年度(2013年4月-2014年3月)的业绩概况

汽车、建设机械以及成套设备相关交易有所增加,但是也受到前期的备抵坏账转回损益计提的反作用影响,营业利润较前期增长 18.9%,达到 229 亿日元。归属本公

司股东的本期净利润除了受到营业利润增加的影响外,由于股利收入、投资以及有价证券损益和权益法投资损益的增加等,比前期增长35.1%,达到434亿日元。

业绩推移					单位: 亿日元
(截至3月31日的各会计年度)	10	11	12	13	14
营业利润	¥ △ 22	¥ 89	¥ 152	¥ 193	¥ 229
权益法投资损益	129	98	125	134	190
归属本公司股东的本期净利润	39	103	231	321	434
板块资产	6,944	6,724	8,001	8,909	9,538
ROA (%)	0.5	1.5	3.1	3.8	4.7

主要合并对象公司的投资损益					单位: 亿日元
(截至3月31日的各会计年度)	10	11	12	13	14
日本 Aerospace (株)	¥ 2	¥ 6	¥ 6	¥ 7	¥10
(株) JAMCO	0	0	△ 12	6	9
伊藤忠建机(株)	5	6	6	9	13
东京盛世利租赁 (株)	68	40	62	62	84
Century Medical (株)	6	8	9	10	11

### MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

通过迈上新台阶完成"进化",目标是进一步成长。

### 2014 会计年度(2014 年 4 月 -2015 年 3 月)的愿景

"Brand-new Deal 2014"的第一年2013会计年度 (2013年4月-2014年3月)为现有事业收益增长做出 了极大贡献,连续三期达成了历史最高收益。肩负成为非 资源领域 No. 1 综合商社的重责,今后仍将在机械相关板 块中,成为能够切实为取得收益做贡献的有实力的公司。

本公司的事业领域涉及成套设备/船舶/飞机/汽车/建设机械/产业机械/健康医疗等多个方面,是一个旗下拥有多家事业公司的大型组织,各组织/个人应该通过从

现状出发更上一层楼实现"进化",力争进一步发展。针对各个事业领域要在集中经营资源的同时,继续累积独立发电(IPP)/水务/环境领域的优良资产,战略性参与需求不断高涨的基础设施/船舶/飞机相关业务,扩大具有广泛价值链的汽车/建设机械/产业机械相关业务的贸易,强化国内及亚洲市场的健康医疗相关业务。通过雷厉风行地推进上述举措,确立稳定的收益基础,并将合并净利润500亿日元(IFRS)作为目标。

### 本公司的成长机会与风险认识

基础设施产业: 世界范围内基础设施投资需求扩大,以东盟为主的新兴国家完善基础设施的动向也在急速扩大。此外,随着发达国家发生页岩气革命、重视环境、公关事业领域民营化等环境变化,商社进行基础设施投资的机会也越来越多。我们将发挥长年累积的基础设施投资经验,即使在各种制度整备落后的地区,也会在将风险降低到最小的同时开发优良项目。

船舶(LNG 船): 2014年之后,以美国页岩气项目为中心的 LNG 船需求急速增加。虽然 LNG 船主要以资产规模庞大的投资为中心,但是我们将与日本国内外的合作伙

伴携手筛选优良项目, 从而达到取得长期稳定收益资产积累的目的。

汽车产业:除了新兴国家市场的成长,随着欧洲/中国市场的复苏,市场持续呈扩大倾向。另外就日本的汽车产业而言,得益于去年以来的日元升值,经营环境有所改善。环境保护、电动汽车等新技术竞争使业界构造发生着变化,本公司将通过在汽车业务冗长的价值链中切实创造附加价值,以此巩固在业界中的地位。

### 发挥机遇的优势

- 与各领域优良的合作伙伴建立长期稳固的关系
- 灵活运用基础设施相关事业中遍布全球的人才/信息网络的优良项目开发力
- 涉及广泛领域的汽车产业在全球构筑价值链、发挥拓展 力



### 中长期成长战略

针对独立发电(IPP)/ 水务 / 环境 / 能源基础设施等基础设施事业型业务,考虑对环境影响的同时,均衡地推进发达国家现有优良资产的积累以及发展中国家的高收益开发型项目。在汇率等外部环境逐渐改善的船舶 / 航空 / 汽车 / 建设机械 / 产业机械领域,力争扩大一直以来具有优势的贸易,同时对周边领域严格筛选进行投资,稳定收益基础。在令人更加期待今后发展的健康医疗领域推进医疗相关价值链的构筑,进一步扩大包括日本在内的亚洲地区的事业投资 / 贸易。

除了将已投资项目的收益最大化,还要继续促进大胆的资产重组和优良资产的累积,通过开展相关/附加的贸易争取收益极大化。

### 机械公司的企业社会责任(CSR)

### 致力于地区社会新时代的富饶和发展

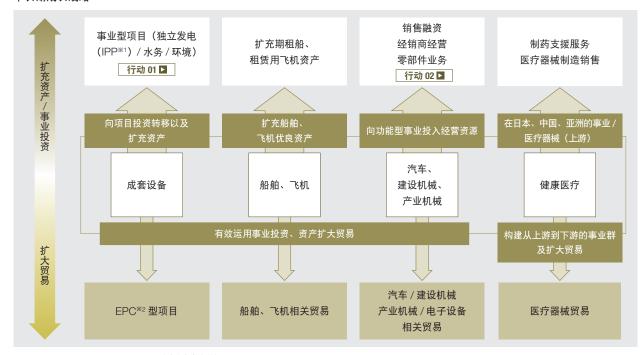
机械公司通过广泛支持社会基础设施建设的事业,旨在实现一个能给人们带来更加富裕生活的地区社会发展。致力于通过环保型业务解决气候变动等全球规模课题,以及通过健康医疗业务为实现健康社会等做贡献。

通过事业活动的主要企业社会责任 (CSR) 措施

英国 Merseyside 废弃物处理 / 发电事业						
本公司价值社会价值						
构筑英国以及其他地区的废弃物处理 / 发电事业的发展基础	削减约 $92\%$ 废弃物量, $1$ 年削减约 $13$ 万吨 $CO_2$					
西班牙加那利群	岛的自来水事业					
本公司价值 社会价值						
通过继英国之后参与海外自来水事业, 获得社会影响力并强化稳定的收益基础	提供高品质且可持续发展的经济型自来 水服务					

机械公司的企业社会责任(CSR)活动请参照本公司网站的企业社会责任(CSR)页面。

http://www.itochu.co.jp/cn/csr/activities/machinery/



※1 IPP: Independent Power Producer (独立发电事业)

※2 EPC: Engineering (设计)、Procurement (筹措)、Construction (建设)

### 基于成长战略的活动

### 在水务、环境领域的活动

在自来水领域,继 2012 年收购向英国西南部布里斯托市及周边提供自来水服务的 Bristol Water Group 20%股份之后,2014 年 2 月与向西班牙加那利群岛提供上下水道服务的西班牙最大的民营自来水事业公司 AGBAR子公司 CANARAGUA S.A. 就收购 CANARAGUA CONCESIONES S.A. 33.4%股份一事达成一致。这是日本企业首次参与西班牙自来水事业。并且在环境领域,以2013 年 12 月签订的 Merseyside Recycling and Waste Authority项目为首,在英国开展 4 项废弃物 / 发电事业。该事业通过将原本进行填埋处理的废弃物进行焚烧处理,并使用余热进行发电,从而为削减废弃物量和 CO<sub>2</sub> 贡献力量。预计今后全球范围的自来水事业民营化程度以及减少环境负荷、绿色发电的需求将持续增长,我们的方针是在灵活运用在英国和西班牙累积的经验和知识满足各国需求的同时,不断强化可期待长期稳定收益的措施。



大加那利岛的海水淡水化成套设备

#### 02 追加获得(株)YANASE 股份

2013 年 12 月通过并购从日本土地建物(株)获得(株)YANASE 6,484,000 股普通股份(持有比例:13.72%),占本公司所有比例的 39.44%。(株)YANASE 在日本全国拥有超过 200 个的据点,在进口车业界以销售台数稳居日本国内 No.1 的位置,但我们的目标是不满足于现状,要寻求进一步发展扩大及确立高收益体制,采取推进新车销售/二手车销售/售后服务三位一体的综合营业以及强化价值链经营等方针,进一步进行经营改善。本公司除了继续从资本/业务两方面参与(株)YANASE 的经营之外,主要通过运用本公司集团网络的海外事业活动等,致力于推进该公司事业和提高企业价值。



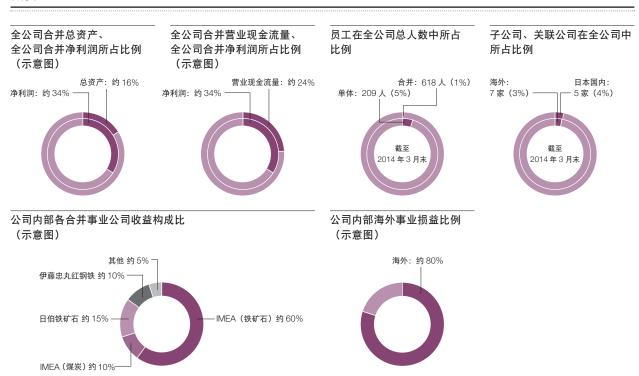
YANASE 公司的梅赛德斯奔驰展厅

### 金属公司

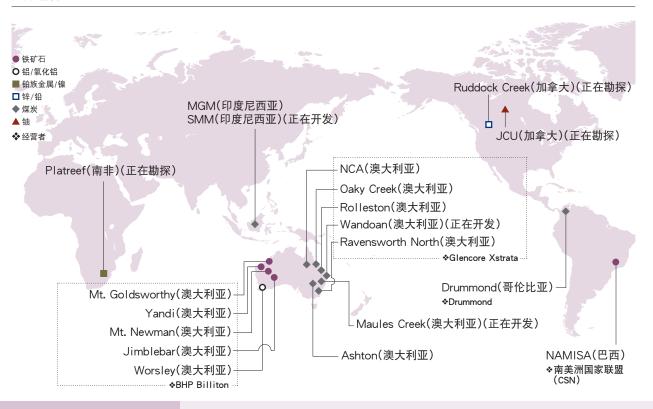
### **METALS & MINERALS COMPANY**

通过向日本及全世界稳定供应矿物资源、钢铁 / 有色金属产品, 为世界经济的发展作贡献。





### 业务组合



■ 金属公司 —— 金属・矿物资源部门 — 煤炭・核能・太阳能部门 —— 钢铁制品事业室

一钢铁制品事业室 一金属公司财务总监 一金属经营企划部



金属公司 总裁 米仓 英一

### 2013 会计年度(2013 年 4 月 - 2014 年 3 月)的业绩概况

虽然受到煤炭价格下跌的影响,但是由于铁矿石的销量增加以及日元贬值的影响等,营业利润比前期增长了27.6%,达到732亿日元。另一方面,虽然营业利润增加,但是受到计提前期出售投资有价证券收益的反作用,

加上巴西铁矿石事业方面将一次性税金费用计提到权益 法投资损益中,归属本公司股东的本期净利润比前期减少 了10.2%,为741亿日元。

业绩推移					单位: 亿日元
(截至3月31日的各会计年度)	10	11	12	13	14
营业利润	¥ 443	¥1,136	¥ 1,016	¥ 574	¥ 732
权益法投资损益	92	294	443	421	343
归属本公司股东的本期净利润	429	1,110	1,421	825	741
板块资产	5,369	6,209	10,157	11,752	13,082
ROA (%)	8.7	19.2	17.4	7.5	6.0

主要合并对象公司的投资损益					
(截至3月31日的各会计年度)	10	11	12	13	14
伊藤忠金属(株)	¥ 8	¥ 12	¥ 12	¥ 13	¥ 14
ITOCHU Minerals & Energy of Australia Pty Ltd	341	801	893	503	584
伊藤忠丸红钢铁 (株)	27	68	129	128	130
日伯铁矿石 (株)	40	129	368	104	38
ITOCHU Coal Americas Inc.	_	_	20	35	5

### MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

### 通过所持权益的积累与贸易的协同效应 强化收益基础。

### 2014 会计年度(2014 年 4 月 -2015 年 3 月)的愿景

2013 会计年度(2013 年 4 月 -2014 年 3 月)由于金属、矿物资源价格回落、计提巴西铁矿石事业的一次性税金费用等因素,收益与前期相比有所减少,但是通过为扩大铁矿石、煤炭的权益数额对现有权益进行的扩大投资以及取得西澳洲亚吉姆布莱巴铁矿山权益、追求贸易协同效应等,继 2012 会计年度(2012 年 4 月 -2013 年 3 月)之后继续强化了收益基础。

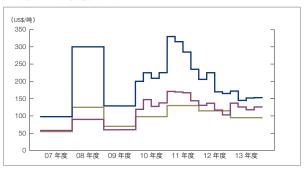
以中国经济发展减缓为首,当前事业环境的前景变得 十分不明朗,但从中长期来看,预计在新兴国家强劲的经 济发展的支持下,金属、矿物资源的需求将呈上涨趋势。 为确保日本和世界的金属、矿物资源的稳定作出贡献。从 长远角度出发,在继续扎实地对现有事业进行扩大的同 时,在新投资方面还将严格挑选优良项目加以实施,以不 断强化收益基础。

我们希望充分发挥综合商社特有的功能,力争取得来 自供应方和需求方都认可的理想成果。

### 本公司的成长机会与风险认识

从中长期角度来说,预计金属、矿物资源的需求将以新兴国家为中心持续增长,我们应该能够抓住这样的成长机会。另一方面,在需求方面会受中国以及欧洲经济动向的影响,在供应方面由于供应商新项目开发以及扩大计划的进展,预计短期内的供需平衡会发生变化,将会对金属、矿物资源价格造成影响,因此将持续加以关注。

### 铁矿石、煤炭价格的走势



- 铁矿石 焦煤(强粘结煤) 动力煤(燃料煤)
- ※1 出处: 本公司公开资料
- ※2 到 2009 年度为止是对日基准价格,2010 年度以后选取基于市场信息的一般交易价格为本公司所认定的价格

### 把握机遇的优势

- 商社中在铁矿石、煤炭领域屈指可数的所持权益数额以 及与合作伙伴长年牢固的关系
- 在贸易业务领域充分运用集团优势的附加价值创造力
- 以本公司出资 50% 的伊藤忠丸红钢铁(株)为中心的 钢铁制品事业



### 中长期成长战略

为了确保作为产业基础的金属、矿物资源的稳定,力求不断增加所持权益。并且,在推进构建以所持权益为基点的价值链的同时,发挥集团优势,致力于创造在贸易业务方面的附加价值。此外,在努力确保近几年日益紧张的有色金属及稀有金属、稀土等资源的同时,在国际社会高度关注地球环境问题的形势下,也致力于太阳能事业、生物能源燃料相关业务等。

### 金属公司的企业社会责任(CSR)

### 金属、矿物资源的可持续开发与稳定供应

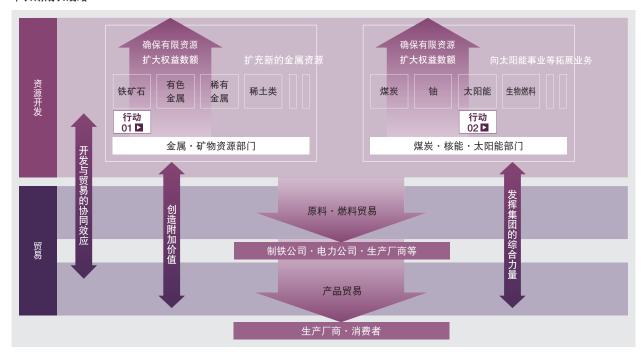
为了稳定供应金属、矿物资源,与商业合作伙伴一起,贯彻对开发现场的环境保护、与地区的和谐共存以及安全的劳动环境,不断推进可持续矿物资源的开发。并且,致力于资源的有效利用和推进可再生能源事业,为实现循环型社会做贡献。

通过事业活动的主要企业社会责任(CSR)措施

取得亚吉姆布莱巴铁矿山的新权益						
本公司价值 社会价值						
进一步扩大西澳洲铁矿石事业的供应能力	向中长期需求持续增加的亚洲地区提供 稳定供应					
非洲最大级太阳能	发电设备开始运行					
本公司价值      社会价值						
确保非洲太阳能发电系统集成商的地位 以及强化太阳能领域的收益基础	实现为保持经济发展做贡献的先进绿色能 源社会					

金属公司的企业社会责任(CSR)活动请参照本公司网站的企业社会责任(CSR)页面。

http://www.itochu.co.jp/cn/csr/activities/metal/



### 基于成长战略的活动

### 01 取得亚吉姆布莱巴铁矿山的新权益

收购了大型能源公司 BHP Billiton (澳/英、以下称必 和必拓公司)铁矿石事业的一部分,正在开发位于西澳洲 的亚吉姆布莱巴铁矿山的BHP Iron Ore Jimblebar公司的 股份。

亚吉姆布莱巴铁矿山是一座储量丰富, 可露天挖掘生 产, 出产极具成本竞争优势的高品位矿的大规模铁矿山。 本公司和必和必拓公司等已携手在西澳洲经营3座铁矿石 矿山, 在亚吉姆布莱巴铁矿山采掘的铁矿石将利用这3家 公司现有的铁路和港口发货。为了应对亚洲等地今后中长 期不断增加的需求,将进一步扩大西澳洲铁矿石事业的供 应能力。



亚吉姆布莱巴铁矿山的矿石处理设备 (必和必拓公司提供)

### **02**

### 非洲最大级别的太阳能发电设备在南非开始 运行

由本公司出资 37.5% 的挪威太阳能发电系统集成商 Scatec Solar 公司参与南非能源部实施的第一期及第二期太 阳能发电事业,合计中标 190MW 的太阳能发电项目,并与 国营电力公司 Eskom 签订了 20 年的售电合同。其中, 第一 期的75MW太阳能发电项目在2012年9月开始动工,2013 年9月竣工,2013年11月在当地举办开所仪式,并开始投 入生产。南非政府针对 2030 年总发电量增加至 85GW 的目 标, 力争依靠可再生能源来完成其 20% 的电量, 本事业就 属于其中的一环。

通过本事业, Scatec Solar 公司作为集太阳能发电所的 开发、建设及持有为一体的太阳能发电系统集成事业商, 巩 固了在非洲的地位。



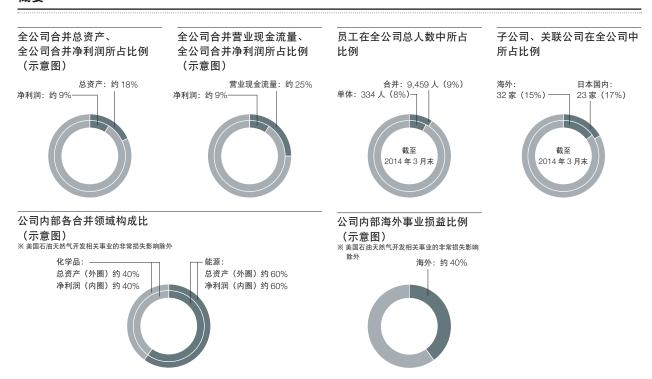
南非共和国最大级的 Kalkbult 太阳能发电设备

### 能源 • 化学品公司

### **ENERGY & CHEMICALS COMPANY**

有效利用石油 / 天然气 / 化学品领域的价值链, 创造新的价值。

### 概要



### 业务组合



■ 能源・化学品公司 —— 能源第一部门

-能源第二部门 -化学品部门

— 能源・化学品公司财务总监 — 能源・化学品经营企划部

能源·化学品公司 总裁福田 祐士



### 2013 会计年度(2013年4月-2014年3月)的业绩概况

除能源贸易的增加/核算改善外,由于存在化学品的交易增加以及日元贬值的影响等因素,营业利润与前期相比增加了7.0%,达到575亿日元。虽然营业利润增加了,但是

受到投资以及有价证券损益的减少,以及权益法投资损益恶化等影响,归属本公司股东的本期净利润比前期减少了27.7%,为167亿日元。

业绩推移					单位: 亿日元
(截至3月31日的各会计年度)	10	11	12	13	14
营业利润	¥ 332	¥ 421	¥ 470	¥ 537	¥ 575
权益法投资损益	20	17	24	△ 283	△ 329
归属本公司股东的本期净利润	373	126	378	231	167
板块资产	11,077	10,858	12,871	13,352	12,837
ROA (%)	3.8	1.2	3.2	1.8	1.3

主要合并对象公司的投资损益					单位: 亿日元
(截至3月31日的各会计年度)	10	11	12	13	14
ITOCHU Oil Exploration (Azerbaijan) Inc.	¥75	¥107	¥ 130	¥ 131	¥ 157
ITOCHU PETROLEUM CO., (SINGAPORE) PTE. LTD.	8	0	Δ2	8	43
JD Rockies Resources Limited	_	Δ1	△ 1	△ 312	△ 325
伊藤忠富隆达化工 (株)	19	20	29	30	32
伊藤忠塑料(株)	19	22	19	22	30

### MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

# 目标是通过部门之间的协同效应确立收益扩大以及扩充面向未来的经营基础。

### 2014 会计年度(2014年4月-2015年3月)的愿景

2013 会计年度(2013 年 4 月 -2014 年 3 月)在能源 领域,在已进行开发作业的 ACG 矿区(奇拉格(Chirag)石油项目)开始原油的追加生产。化学品领域,在美国成功实现了全球首次从地暖水制造碳酸锂。这些都是作为中长期成长战略推进的项目,让我们切实感受到了不断前进的步伐。

2014 会计年度(2014 年 4 月 -2015 年 3 月),希望 在依靠扩大现有事业和贸易收益达成经营计划的同时,通 过对优良项目的投资等实现规模扩大以及扩充面向未来经 营基础的目标。因此,需要为强化营业现金流量创造力、 贯彻时刻注意资金效率的低重心经营、通过事业重组等削减经费/经营高效化、以及在提高已投资大型项目的收益基础上为改善能源和化学品两个领域的协同作用不懈努力。 另外,需要力争扩展基于中长期成长战略的现有事业,并不断积累与本公司有着互补关系的合作伙伴共享的优良资产。通过对本公司开展活动的资源和非资源领域分别切实实施战略,确保日本的能源资源,创造灵活运用石油/天然气/化学品领域价值链的附加价值,并通过以上这些综合商社独有的功能,为日本、亚洲,乃至全世界的发展做贡献。

### 本公司的成长机会与风险认识

能源领域: 随着新兴国家的经济发展对石油的需求持续增加,以及受中东/非洲/俄罗斯地缘政治的不稳定因素影响,预计原油价格今后将持续看涨。加上全球天然气需求增加,我们将持续开发新的石油/天然气资源。另外,北美页岩油/页岩气增产使得全球供需构造发生变化,预计将会产生来自北美的LNG、LPG出口等新物流。基于这样的预测,今后应该进一步开发石油/天然气资源并拓展贸易商机。但是仍要持续关注全球石油/天然气的供需平衡、中东形势等地缘政治风险、以及以美国为首的各国金

融政策等对石油 / 天然气价格产生影响的因素。

化学品领域:预计以主要市场的中国、东盟以及北/中南美为中心的需求将继续稳定增长。伴随因在北美及中东/亚洲新设大规模乙烯成套设备产生的以北美地区及亚洲为中心的通用化学品中期供需构造的变化,预计贸易机会将进一步扩大。基于这样的预测,今后也要将贸易及事业开展的新商机不断扩大。但是,有关化学品市况和短期供需动向有必要持续加以关注。

### 发挥机遇的优势

#### 能源领域

- 就贸易方面在亚洲 / 中东稳固的客户基础
- 就石油资源开发和 LNG 开发,通过现有项目的长年经验 / 实绩积累的诀窍

### 化学品领域

- 具有竞争力的商材筹措力和在世界各地确立的销售据点
- 与灵活运用贸易关系的合作伙伴间的事业发展



### 中长期成长战略

能源领域: 贸易方面,在力求继续扩大一直以来亚洲各国的进口/批发事业的同时,抓住北美的非常规型原油/天然气生产扩大的好机会,并应对从北美流入亚洲的这一新动向。

在石油资源开发方面,要充分发挥知识 / 经验,通过 拓展现有项目,参与将风险抑制在最小限度的新优良项 目,以扩大商业规模。

化学品领域:以在有机化学品/合成树脂/含肥料的无机化学品的各个领域开展全球规模的贸易为核心,通过推进上游领域的项目确保具有竞争力的商品,同时在下游领域加强医药品在内的零售/树脂加工/电子材料领域的活动,力求扩大以此为中心的业务范围并强化供应链。

### 能源·化学品公司的企业社会责任(CSR)

推进多样化能源资源、原材料的稳定供应

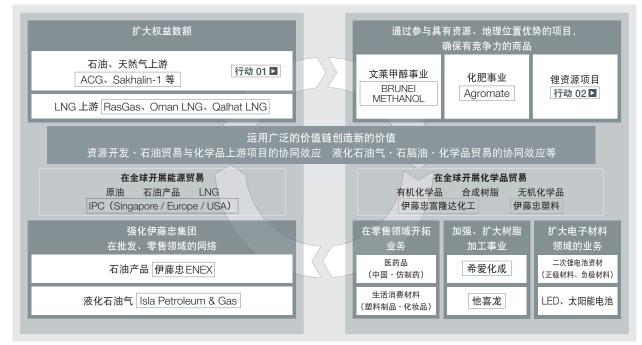
在石油/天然气/化学品范围广泛的价值链中,贯彻实行善待环境、与地区社会的和谐共处、产品的安全管理,为作为生活基础的能源和原材料稳定供应不懈努力。并且,通过开发多样能源资源、推进环保型业务,为实现富裕社会做出献。

通过事业活动的主要企业社会责任(CSR)措施

致力于以确保资源稳定为目标的英属北海油田开发				
本公司价值	社会价值			
随着学习和运用技术 / 商务两方面的知识经验不断扩大事业规模	确保原油资源的稳定供应			
锂离子电池相关业务活动				
本公司价值	社会价值			
充分运用集团网络的从上游到下游的价 值链构筑	为有望持续扩大需求的绿色能源领域做 贡献			

关于能源·化学品公司的企业社会责任(CSR)活动请参照本公司网站的企业社会责任(CSR)页面。

http://www.itochu.co.jp/cn/csr/activities/chemical/



※ … 公司名称、项目名称

### 基于成长战略的活动

### 7世 01

### 关于在阿塞拜疆共和国 里海 ACG 矿区开始追加生产原油(齐拉格(Chirag)油田项目)

在本公司通过子公司持有 4.3% 权益的阿塞拜疆共和国 里海海域 ACG 矿区(以下称本矿区。运营方为 BP 公司) 实施原油的开发 / 生产作业。从 2010 年起在本矿区推进开 发作业的齐拉格(Chirag)油田和包括久捏什里(Gunashli) 油田深海部浅层在内的大规模开发"齐拉格(Chirag)油田 项目"(以下称本项目),从 2014 年 1 月起从第 6 座平台 开始追加生产原油。位于里海海域的本矿区生产的原油经由 本公司投资建造的总长为 1,768km的 BTC 输油管道输送出 口到土耳其的地中海沿岸。

本项目投入总额约为 60 亿美元的费用,通过设置日产量最大可达 18 万 3,000 桶原油的生产平台,进行新开发井挖掘等实现了原油的追加生产。本公司今后将继续推进提高本矿区价值的开发计划。



齐拉格 (Chirag) 油田项目的生产平台 (AIOC 提供)

### 02

### 美国成功实现全球首次从地暖水制造碳酸锂

碳酸锂和氢氧化锂是锂离子电池主要零部件正极材料 制造不可或缺的原料,也用于电解液中的电解质制造。预 计这些锂化合物今后在电动汽车用途的需求会持续扩大。

2010 年 6 月出资的美国 Simbol 公司(以下简称 Simbol 公司)通过加利福尼亚州索尔顿湖的演示设备以本公司技术从地热发电所供应的地暖水中回收锂,全球首次 从地暖水成功制造碳酸锂(纯度超过 99.9%)。

当前全球约 70% 的碳酸锂等锂化合物是从南美盐湖的地暖水经由日晒干燥工序生产的,而 Simbol 公司独自开发的制造方法利用高温地暖水可降低 CO<sub>2</sub> 排放量和能源成本,并且不受气候影响。

今后将通过演示设备不断进行技术检证,开始商业生 产,力求稳定供应锂资源。



产品示意图 (锂化合物)

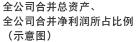
### 粮油食品公司

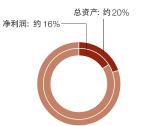
### **FOOD COMPANY**

加速推进全球战略性一体化系统(SIS)战略 \*\*,努力成为日本、亚洲乃至全世界领导粮油食品行业的龙头企业。

※SIS战略: 将上游的粮油食品资源的确保、中游的制造加工与中间流通、下游的零售垂直统一起来,力求优化供应链的战略。







全公司合并营业现金流量、 全公司合并净利润所占比例 (示意图)



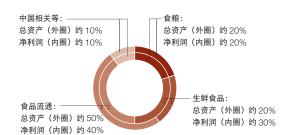
员工在全公司总人数中所占 比例



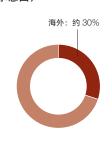
子公司、关联公司在全公司中 所占比例



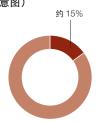
公司内部各合并领域构成比 (示意图)



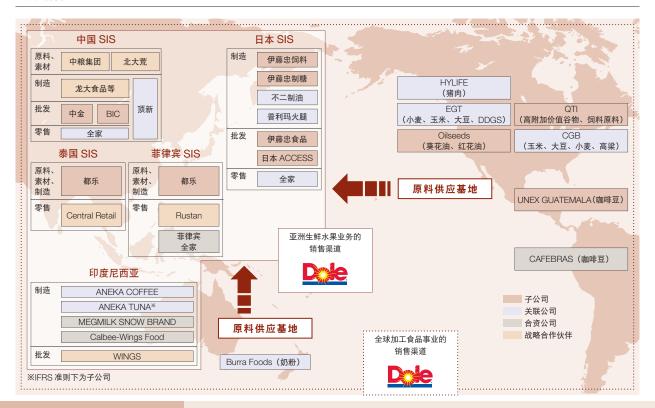
公司内部海外事业损益比例 (示意图)



在公司合并净利润中单体贸易 收益贡献金额所占比例 (示意图)



### 业务组合



■ 粮油食品公司 -食粮部门 生鲜食品部门

食品流通部门 粮油食品中国事业推进部 粮油食品公司财务总监

粮油食品经营企划部



粮油食品公司 总裁 青木 芳久

### 2013 会计年度(2013 年 4 月 - 2014 年 3 月)的业绩概况

除 Dole (都乐) 事业的收益贡献外,现有事业也呈 上升趋势, 营业利润比前期增长了 22.1%, 达到 493 亿 日元。虽然权益法投资损益有所减少, 但除营业利润增加 以外,投资以及有价证券损益等亦有所增加,归属本公司 股东的本期净利润比前期增长了 25.8%, 达到 575 亿日 元。

业绩推移					单位: 亿日元
(截至3月31日的各会计年度)	10	11	12	13	14
营业利润	¥ 388	¥ 398	¥ 374	¥ 404	¥ 493
权益法投资损益	130	117	201	229	215
归属本公司股东的本期净利润	278	224	438	457	575
板块资产	11,307	12,087	12,984	13,702	15,752
ROA (%)	2.5	1.9	3.5	3.4	3.9

主要合并对象公司的投资损益					单位: 亿日元
(截至3月31日的各会计年度)	10	11	12	13	14
(株) 日本 ACCESS*	¥45	¥ 65	¥86	¥108	¥116
China Foods Investment Corp.	87	40	24	27	43
都乐国际控股有限公司	_	_	_	0	71
不二制油 (株)	27	25	23	23	21
普利玛火腿 (株)	18	△ 14	24	24	20
(株) 全家	47	40	67	91	73

<sup>※(</sup>株)日本ACCESS于2011年3月1日吸收合并了(旧)Family Corporation(株),将(旧)Universal Food(株)纳入合并子公司。此外,2011年 10月1日接收了(旧)伊藤忠Fresh(株)的业务转让。因此,2010会计年度(2010年4月-2011年3月)的投资损益以4家公司的合计投资损益显示。

### MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

### 加速推进以日本、亚洲为起点的全球战略性一体化系统(SIS), 力求进一步扩大收益。

### 2014 会计年度(2014年4月-2015年3月)的愿景

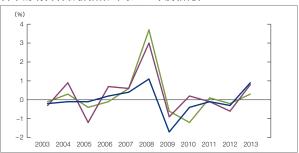
为 "Brand-new Deal 2014" 画上句号的 2014 会 计年度(2014年4月-2015年3月),被定位为为朝着 未来更进一步成长储备力量的 1 年。首先,要在提高以 2013 年取得的 Dole (都乐) 事业为首的现有事业收益力 的同时,果断对亏损事业实施根本性对策,构筑更具稳定 性且精炼的收益体制。在面向作为收益基础的日本国内 市场方面,为了在因寡头垄断而日益激烈的生存竞争中 胜出,要最大限度地运用伊藤忠本体以及日本国内事业 公司所拥有的人力资源、知识、经验,强化在各个行业中 的稳固影响力。同时, 为了进一步加速公司成长战略的全 球战略性一体化系统(SIS)战略,应切实进行必要的战 略性投资,目标是成为以日本、亚洲为起点引领世界粮油 食品业界的龙头公司, 并通过继续致力于构筑可稳定供 应放心、安全粮油食品的体制,力求2014会计年度 (2014年4月-2015年3月)达到合并净利润580亿 日元 (IFRS) 的目标。

### 本公司的成长机会与风险认识

由于安倍经济学政策之中流砥柱的日银大规模实施金融缓和政策,日本市场正逐渐从持续了很长时间的通货紧缩中摆脱出来,2013年度的物价上升率为+0.9%。虽然粮油食品范畴的物价上升率整体为+0.8%,但是除生鲜食品之外仅停留在+0.3%的上涨,可以说物价上涨并未达到充分水平,此外,加上由于大幅度日元贬值造成的成本增加,国内粮油业界面临着难以增加收益的困境。

另一方面,在海外尤其是亚洲为首的新兴国家,伴随着人口增加、收入上升,预计需求将会持续扩大,因此在今后的成长战略中强化、扩大海外收益将越来越重要。

#### 日本的消费者物价指数(与上一年度相比)



— 综合 — 粮油食品 — 除生鲜食品以外的粮油食品 ※ 出处: 总务省统计局 消费者物价指数 (CPI)

### 发挥机遇的优势

### 基于全球战略性一体化(SIS)战略的粮油食品集成

- 依靠以北美、澳洲为中心的原料集货基地建立的稳定的 粮油食品原料筹措力
- 以 Dole (都乐) 为首的日本国内外产地以及制造加工据 点的价值链和食品产品的开发、采购、销售功能
- 食品批发、零售事业领域已确立的国内顶级地位和基础 设施,以及在该事业中积累的经营知识经验



### 中长期成长战略

通过国内零售领域的资本与业务合作、中间流通领域的集团事业公司合并等,本公司的战略性一体化系统(SIS)战略内容得到了不断地充实(Step 1)。此外,为满足新兴国家快速成长的需求,以及应对伴随日本国内少子高龄化而产生的人口减少和市场缩小,本公司通过与以顶新控股有限公司为首的中国、亚洲各国共同建立战略合作伙伴为中心,推进和发展粮油食品价值链在海外水平开展的全球战略性一体化系统(SIS)战略,从而扩充战略性一体化系统(SIS)战略的基础(Step 2)。并且,将2013年收购的Dole(都乐)事业所拥有的全球品牌"Dole(都乐)",以及其从生产到销售的网络,通过与本公司拥有的粮油食品价值链进行有机结合,实现扩大现有商品的销售,力求充分运用"Dole(都乐)"品牌进行新商品开发和开拓新业务(Step 3),达到加速推进全球战略性一体化系统(SIS)战略的目的。

### 粮油食品公司的企业社会责任(CSR)

### 构筑放心、安全的食品价值链

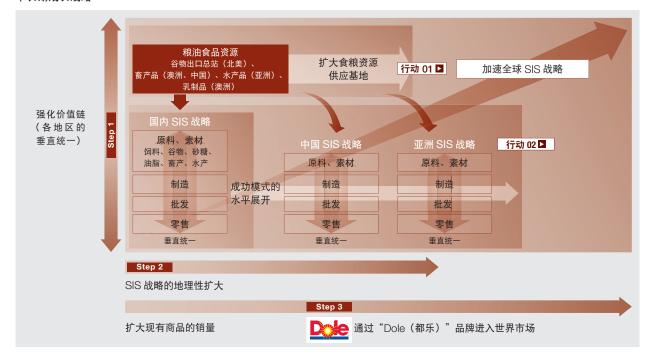
作为在全球开展与食品相关等多种业务的粮油食品公司,必须确保食品的放心、安全并贯彻环保措施,从食粮资源的稳定供应到加工、制造、批发、零售,通过高附加价值的价值链,为实现人们健康且富裕的生活积极行动。

### 通过事业活动的企业社会责任(CSR)措施

是这事工作的的正正任务员任(0017)清脆				
为实现确保食粮资源的稳定供应,整备、推进采购网络				
本公司价值	社会价值			
向包括日本、中国在内的亚洲市场稳定 供应食粮确保客源 品放心、安全做贡献				
致力于开发使生活更加健康的食品				
本公司价值	社会价值			
涉足需求将进一步扩大的日本国内健康 食品市场	提供能满足消费者健康理念的附加价值			

粮油食品公司的企业社会责任(CSR)活动请参照本公司网站的企业社会责任(CSR)页面。

http://www.itochu.co.jp/cn/csr/activities/food/



### 基于成长战略的活动



### 在澳洲开展乳制品、 高品质奶粉事业

随着世界人口增加和收入水平的提高,对乳制品的需求持续扩大,在此背景下,本公司以及伊藤忠澳洲公司于2009年收购了BFA HOLDINGS PTY LTD. 的 45% 股份。该公司是位于澳洲屈指可数的奶牛养殖地区——维多利亚州吉普斯兰的乳业生产商 Burra Foods Pty Ltd (以下称Burra 公司)的 100% 持股公司。

本公司出资后,Burra公司顺利扩展其事业,从2010年开始进行脱脂奶粉和全脂奶粉的制造与销售,为了进军亚洲及中国等需求急速扩大的市场,2014年5月还全新引进了更高品质管理要求的育儿奶粉(奶粉)设备,并开始投入生产。

本公司在以构筑全球价值链为目标的 SIS 战略指导下,正在逐步构筑与 Burra 公司合作为首的粮油食品资源



向日本、中国等亚洲市场稳定供应粮油食品和高品质产品,从而实现放心、安全的食品供给。

供应体制。今后将继续通过

### 7章

### 以扩大东南亚的销量为目标扩充 生产基地

本公司与Megmilk Snow Brand Co., Ltd. (以下称雪印公司)和印度尼西亚PT RODAMAS于2012年5月合资成立的PT MEGMILK SNOW BRAND INDONESIA 再制奶酪制造



MEGMILK SNOW BRAND INDONESIA 公司工厂

工厂已经竣工。这是日系企业首次在印度尼西亚设立的再制奶酪工厂。该工厂位于雅加达向东约 40km 的雅加达工业区内,与大消费区域的交通也十分便捷。今后将继续引进雪印公司累积的先进的制造及质量管理经验,为消费者提供"好吃的奶酪"。

此外,本公司与泰国当地法人 Osotspa Co., Ltd. 及可 果美(株)共同出资成立了 OSOTSPA KAGOME CO., LTD.。目前正以番茄提取的功能性饮料为中心,面向拥有 健康理念的消费者开发、销售商品。在泰国开展饮料和食 品等的制造销售事业,同时在不断成长的东南亚市场拓展

事业。



OSOTSPA KAGOME 公司出品的第一波产品"番茄精华汁(TOMATO ESSENCE)"

Burra 公司工厂

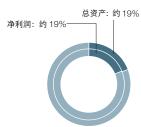
### 生活资材·住居&信息通信公司

### **ICT, GENERAL PRODUCTS & REALTY COMPANY**

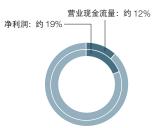
提供充分利用综合力量和全球网络的新价值, 为实现富裕的住居生活做贡献。

### 概要

全公司合并总资产、 全公司合并净利润所占比例 (示意图)



全公司合并营业现金流量、 全公司合并净利润所占比例 (示意图)



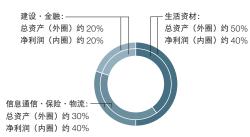
员工在全公司总人数中所占 比例



子公司、关联公司在全公司中 所占比例



### 公司内部各合并领域构成比 (示意图)



### 公司内部海外事业损益比例 (示意图)



### 业务组合

生活资材部门



纸浆制造事业(巴西、芬兰)



东南亚天然橡胶加工事业



英国轮胎批发・零售事业



北美建材事业

信息通信・保险・ 物流部门



IT 服务事业



手机终端流通事业



物流事业



保险事业

建设・金融部门



物流设施开发事业



海外房地产开发事业



海外二手车贷款事业



日本国内信用卡事业

■ 生活资材・住居 & ———— 信息通信公司

一生活资材部门 一信息通信・保险・物流部门

-建设・金融部门

──生活资材・住居 & 信息通信公司财务总监──生活资材・住居 & 信息通信经营企划部

生活资材・住居 & 信息通信公司 总裁

吉田 朋史



### 2013 会计年度(2013 年 4 月 - 2014 年 3 月)的业绩概况

由于纸浆交易和住宅资材相关事业的良好趋势、手机相关事业公司的业务规模扩大、以及房地产交易贡献、日元贬值影响等因素,营业利润比前期增长了17.4%,达到

629 亿日元。归属本公司股东的本期净利润由于营业利润的增加、因投资、有价证券损益和权益法投资损益的增加等影响,比前期增长了 46.5%,达到 763 亿日元。

业绩推移					单位: 亿日元
(截至3月31日的各会计年度)	10	11	12	13	14
营业利润	¥ 326	¥ 423	¥ 558	¥ 536	¥ 629
权益法投资损益	△ 79	39	174	245	360
归属本公司股东的本期净利润	62	60	376	521	763
板块资产	10,784	10,537	11,887	13,634	15,817
ROA (%)	0.6	0.6	3.4	4.1	5.2

主要合并对象公司的投资损益					单位: 亿日元
(截至3月31日的各会计年度)	10	11	12	13	14
伊藤忠建材 (株)	¥ 2	¥ O	¥ 18	¥15	¥30
ITOCHU FIBRE LIMITED	_	_	_	24	65
European Tyre Enterprise Limited	_	_	△ 4	22	51
伊藤忠技术解决方案 (株)	68	63	75	89	81
CONEXIO (株) ※	16	14	15	42	54
伊藤忠物流 (株)	20	7	13	12	14
伊藤忠都市开发(株)	5	17	26	18	22

※2013年10月1日公司名称变更 旧公司名称: ITC网络(株)

### MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

# 力求在各领域构筑坚固的收益基础、通过各领域间的合作扩大收益。

### 2014 会计年度(2014 年 4 月 - 2015 年 3 月)的愿景

本公司于 2012 年 4 月 1 日成立,业务范围广泛,涉及生活资材、信息通信、保险、物流、建设、金融等领域。

本公司成立已有 2 年,在 "Brand-new Deal 2014" 最后一年的 2014 会计年度 (2014 年 4 月 -2015 年 3 月), 将继续实行各事业领域现有项目已制定的成长战略,通过 不断锤炼现有项目力求稳定增长。对经过充分研究和严格 筛选的新项目要抓紧时机进行投资,同时也要积极推进资 产重组,争取进一步扩充各个领域的收益基础。

此外,我们还要灵活运用本公司事业领域广泛的这一 特征,通过加深成立之初发展至今的各事业领域之间的合 作和全球网络,旨在创造新价值以支援丰富的住居生活。

切实执行以上各项措施,力求通过具有"一骑当千"之势的人与组织的相互"融合"创造"新价值、真价值",并作为一家能挑起非资源领域重任的公司扩大收益。

STRENGTHS

### 本公司的成长机会与风险认识

在生活资材领域,纸浆的市售品流通量随着以新兴 国家为主的需求扩大呈增长态势,预计今后这一趋势仍 将持续。英国轮胎市况显现出了触底反弹的预兆,今后 的市场回暖翘首可待。另一方面,我们密切关注对业绩 具有影响力的日本及美国住宅市场状况和商品化商品 (纸浆、天然橡胶等)的行情变动。

在信息通信、保险、物流领域,亚洲、中近东、非洲地区的ICT服务需求扩大,这对我们而言是一个巨大的事业机会,同时也期待大数据、智能社区、可穿戴终

端等的新商业机会的到来。

我们认为在建设、金融领域中,建设领域的日本国内房地产证券化市场会持续增长的趋势,尤其是对大型物流设施的需求增加,我们将此视为巨大的事业机会。日本最大的住宅特化型 REIT (先进住宅投资法人) 也呈现增长态势。在金融领域,随着经济发展显著的亚洲中产阶层的扩大,资金需求随之增加,我们要抓住这个机会,继续致力于零售金融事业(面向个人的小额融资)。

### 发挥机遇的优势

- 向具有世界性优势的阔叶树、针叶树纸浆生产商出资, 以此为背景奠定了龙头纸浆交易商的稳固地位
- 在英国拥有业界第 1 位的轮胎批发、零售业以及在该业 务中积累的经营经验
- 组合从互联网事业到手机流通的广泛范围的信息通信 事业领域功能的综合实力
- ■以亚洲圈为中心的日企中首屈一指的全球物流、保险网络
- 和日本最大级别的住宅特化型 J-REIT(先进住宅投资 法人)合作的优良项目开发供给业绩和丰富的大型物流 设施开发业绩
- 作为长年在日本国内外开展活动的公司对零售金融业 界的见解

### 中长期成长战略

本公司拥有广泛的事业领域,我们认为首先要强化、扩大各部门和领域的专业性,作为能"一骑当干"的组织来确立坚固的收益基础。例如,生活资材领域方面,在日本国内外的建材流通事业确立了业界顶级的地位。

其次,这些"一骑当千"的组织同伴要跨越部门、领域的壁垒相互合作,通过"融合"力求扩大收益。例如,建设领域方面,向本公司开发的租赁公寓项目引进在信息通信领域开展的互联网服务等,在为客户改善服务的同时也扩大了集团内的交易。

通过这些措施,以追求收益的多样化、多层性,创造 支援富裕生活的"新价值、真价值"。

### 生活资材·住居 & 信息通信公司的企业社会责任 (CSR)

### 关注环境并为创造富饶的地区和社会做贡献

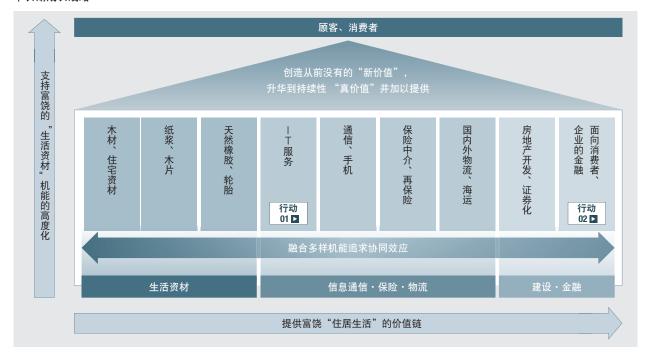
生活资材·住居&信息通信公司开展多样化事业领域,与人们的生活息息相关,通过提供满足社会需求的商品和解决方案,为确立安全富饶的生活方式做贡献。此外,针对可持续发展的森林资源推进稳定采购和高效利用,为实现循环型社会积极行动。

### 通过事业活动的企业社会责任(CSR)措施

通过巴西 Celulose 公司实现可持续发展的森林供给			
本公司价值	社会价值		
通过高品质阔叶树纸浆的稳定供应扩大 收益	通过可持续发展的森林经营使 CO <sub>2</sub> 固定化,维系生态系统		
运用 IT 的能源管理事业(ecoFORTE)			
本公司价值	社会价值		
从设备改善到运用改善,通过提供综合 服务扩大业务	通过促进能源的高效利用削减 CO <sub>2</sub>		

生活资材·住居&信息通信公司的企业社会责任(CSR)活动请参照本公司网站的企业社会责任(CSR)页面。

http://www.itochu.co.jp/cn/csr/activities/general/



### 基于成长战略的活动

### 行动 01

### 在亚洲开展 IT 服务事业

东南亚的发展速度显著,作为信息通信领域的成长市 场备受瞩目。

2013 年 3 月,和本公司子公司伊藤忠技术解决方案 (株)(CTC)共同取得了美国大型IT服务公司 Computer Sciences 旗下的 CSC ESI公司(马来西亚)和 CSC Automated 公司(新加坡)100%的股份(现在两家公司 都更名为"CTC Global")。

通过向作为本地 IT 服务商具有顶级规模的 2 家公司进行事业投资,并以扩大 CTC 具有优势的通信领域事业、伴随领先经验的转移开展新服务以追求协同效应和扩大事业为目标实施了各种措施。

今后,作为伊藤忠集团,我们将以更加势不可挡的气势扩大 IT 服务事业,为日企、海外企业进军亚洲和扩大事业提供一臂之力。

### 02

### 面向海外个人的金融事业措施

金融领域方面,在海外开展了面向个人的金融事业,主要满足发展中国家的个人资金需求。United Asia Finance Limited 在香港从 90 年代后半期开始脚踏实地地扩大顾客基础和收益基础,以此经验为基础,2007 年之后也在中国大陆开展面向个人贷款事业,一直保持稳健的发展态势。

同样,在经济持续发展的泰国,EASY BUY PCL. 也配合泰国经济发展阶段,提供满足消费者需求的金融商品,成长为同领域的一流企业。除此之外,在英国提供二手车贷款的 First Response Finance Ltd. 也充分利用细致的顾客管理系统,根据顾客的各种状况提供融资和服务,以此为优势,在过去7年不断强化顾客基础,实现了利润扩大。

今后我们将扩充现有事业,并灵活运用在日本国内外双 方培养的个人金融事业经验,进一步开展事业,扩大合并收 益。



CTC Global 成立仪式(马来西亚)



CTC Global 办公室(马来西亚)



持续发展的 First Response Finance 公司员工



曼谷市内的 FASY BUY 店舗