

**伊藤忠商事株式会社**

**機械カンパニーの成長戦略**

**2007年10月4日  
伊藤忠商事株式会社**

## 説明者

---

機械カンパニー

機械カンパニープレジデント 古田 貴信

自動車部門

自動車部門長 松島 泰

プラント・プロジェクト部門

プラント・プロジェクト部門長 野村 徹

産機ソリューション部門

産機ソリューション部門長 加藤 裕

機械カンパニー

機械カンパニープレジデント  
古田 貴信

プレジデント

機械経営企画部

機械事業統括部

プラント・プロジェクト部門

船舶海洋部

プラント・プロジェクト事業推進部

プラント・プロジェクト第一部

プラント・プロジェクト第二部

自動車部門

自動車第一部

自動車第二部

自動車事業推進部

いすゞビジネス部

産機ソリューション部門

建機・海外プロジェクト部

産機システム部

基礎データ(2007年3月期)

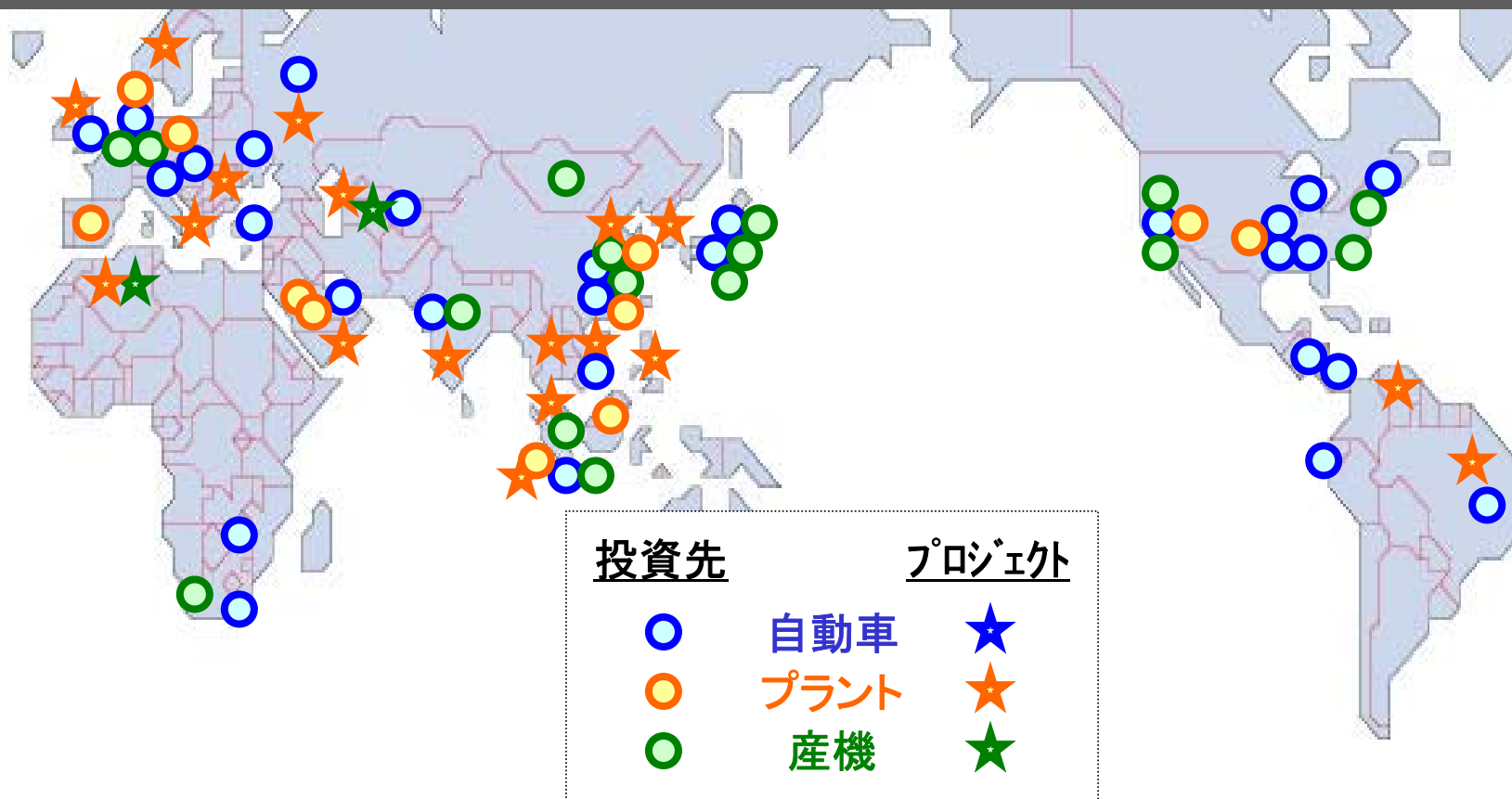
✓単体人員: 571人

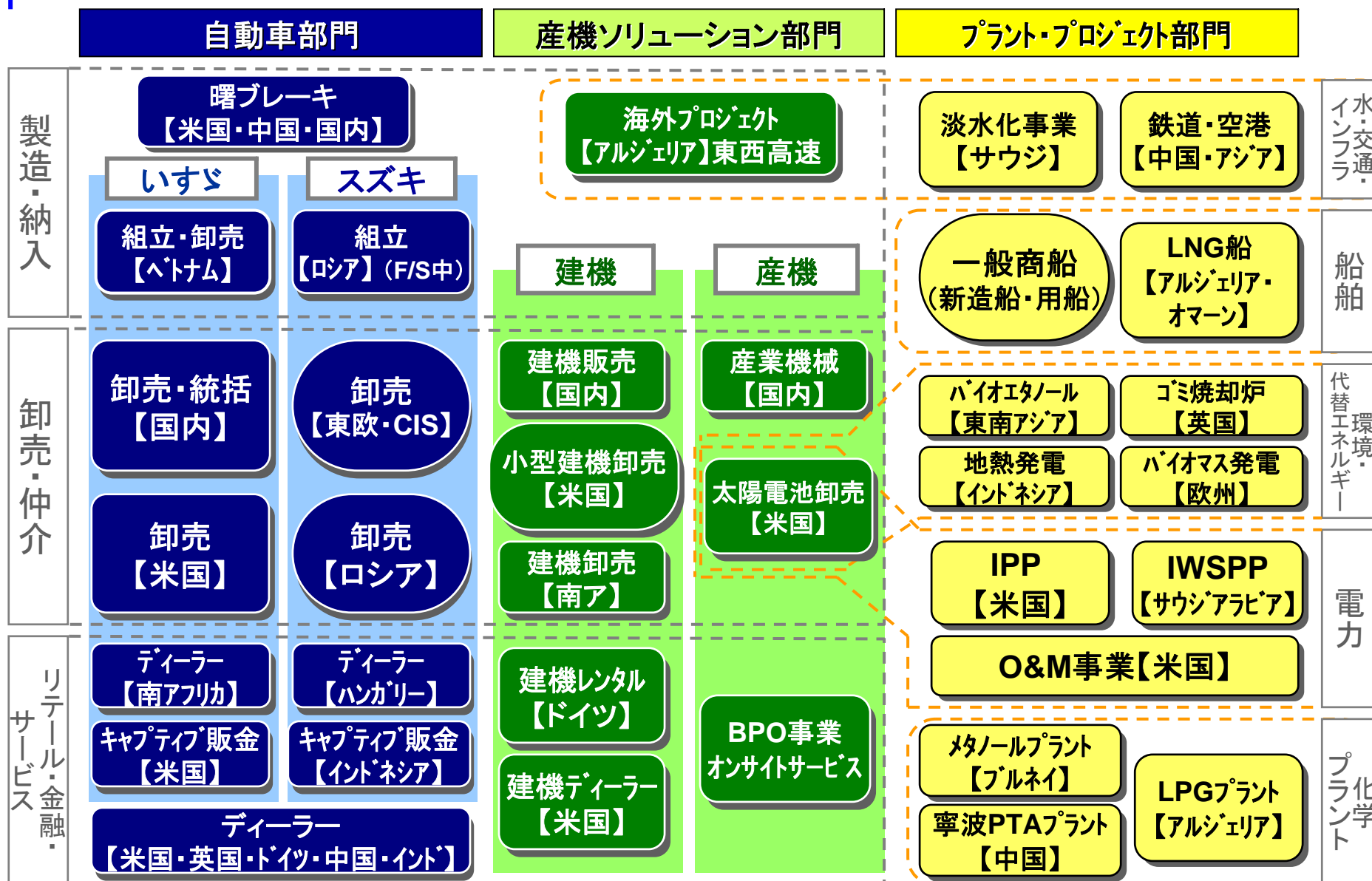
✓連結人員: 8,504人

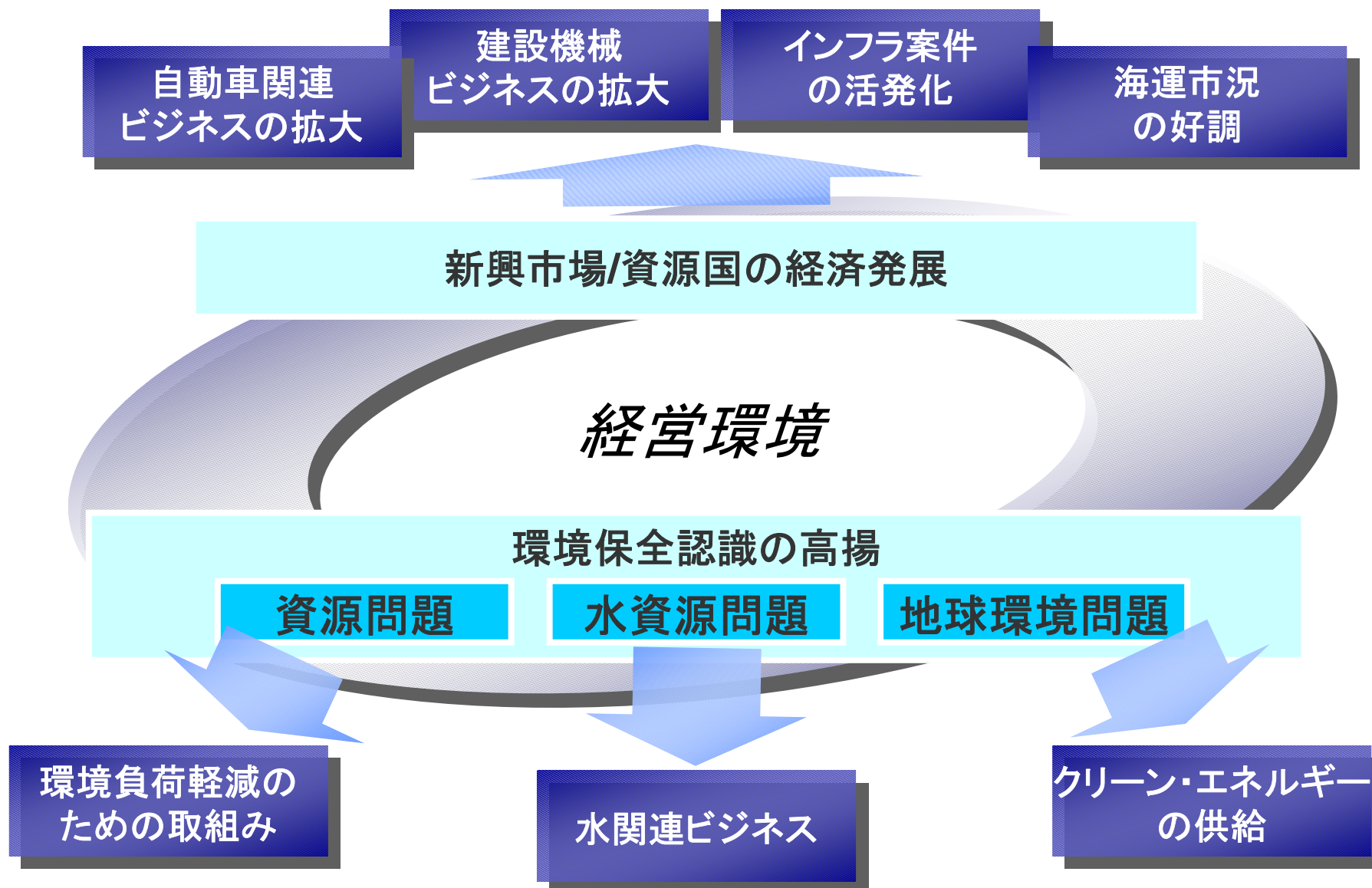
✓事業会社数: 84社

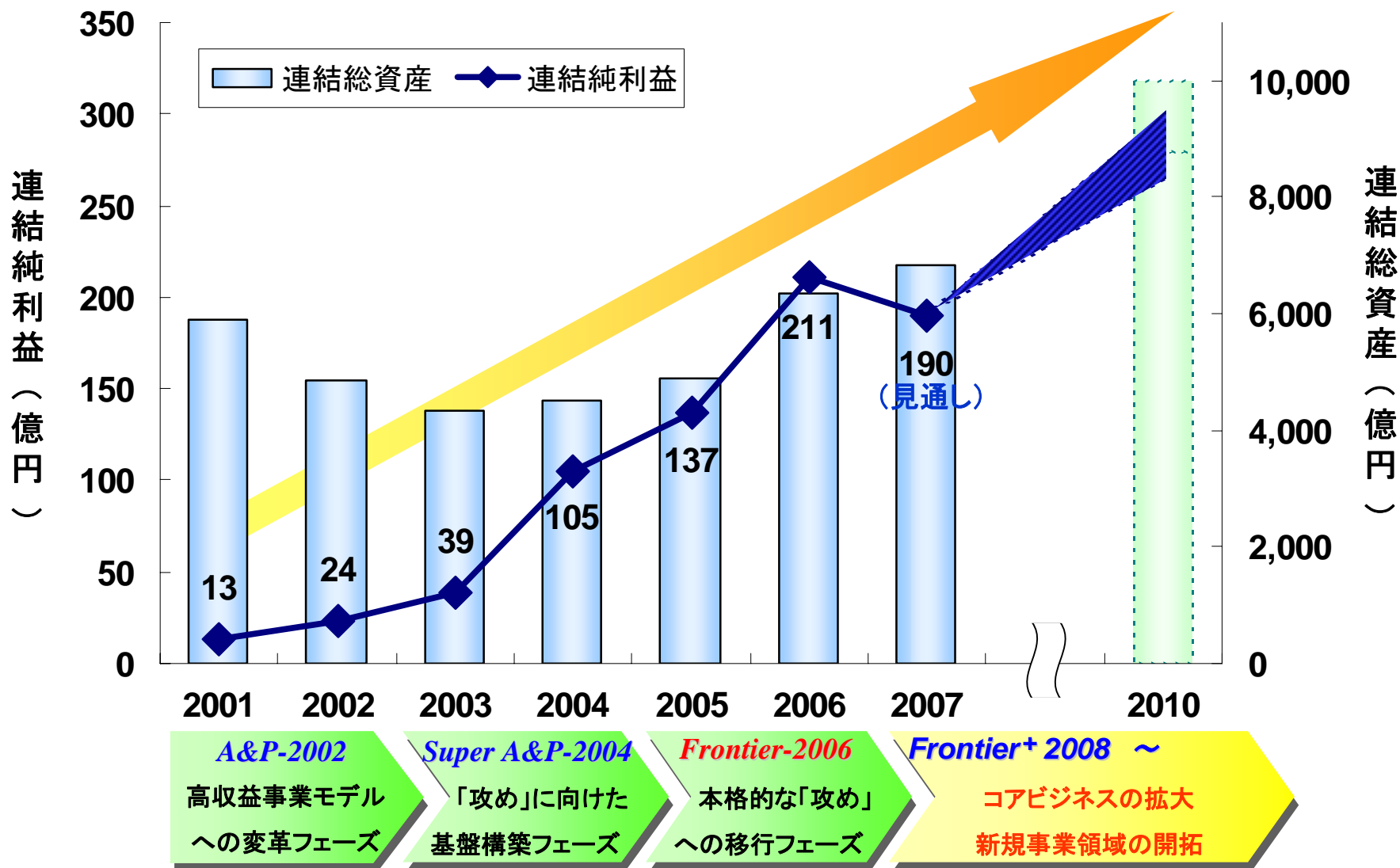
## 経営方針

地域社会の発展と国際社会への貢献を使命とし、将来の美田となるビジネス・優良資産の積み上げを加速させ、コアビジネスの更なる拡大と環境・省エネ分野等の新規事業領域の開拓を積極的に推進し、バランスの取れた収益ポートフォリオ体制を構築する。









# 自動車部門

自動車部門長  
松島 泰

## トピックス

1960

自動車課設立

1970

主要取引メーカーによる資本提携

◇ いすゞ・GM

◇ マツダ・フォード

1980

米国ディーラー1号店設立

1990

マジャールズズキ設立

2000

ICTA(北米いすゞ)設立

いすゞ優先株買受け

いすゞネットワーク設立

## ビジネスモデル変遷

トレード  
仲介ビジネス

主導型  
海外展開

共同型  
海外展開

新興市場  
展開

トレード  
一体型事業

卸売中心の  
共同型  
事業展開

川下分野  
への  
垂直展開

機能型事業  
部品事業

ディーラー等  
機能型  
独立系事業

販売金融  
部品ビジネス

機能の多様化・グローバル化の加速

今後の展開

## バリューチェーン

		川上				川中		川下	
パートナー	いすゞ	北米		トレード・物流	卸売	垂直展開へ	キャプティブ販売金融		
		日本			いすゞネットワーク	いすゞ拡販へ向けた機能強化			
		他	(ベトナム) 製造・卸売	(中南米・アフリカ) トレード	新興市場開拓	(南ア) デイラー			
	スズキ	ロシア (スズキ)	組立会社 <F/S中>	物流機能	卸売	川下へ垂直展開			
		東欧 アジア	(ハンガリー) 製造・卸売	(ハンガリー) トレード・物流	(東欧・CIS) 卸売	(ハンガリー) (ウクライナ) 小売	(インドネシア) 二輪販売金融		
マツダ	欧州 中近東		(中近東) トレード	(東欧・CIS) 卸売	(ドイツ) 小売				
その他	曙	(米国) 製造・販売	曙/北米物流・アフター開拓						
	他	(国内) 部品・調達	(英国) 倉庫オペレーション		(国内) 小売<ヤナセ>	(米英中印) 小売			



スズキと四輪  
組立工場



いすゞネットワーク



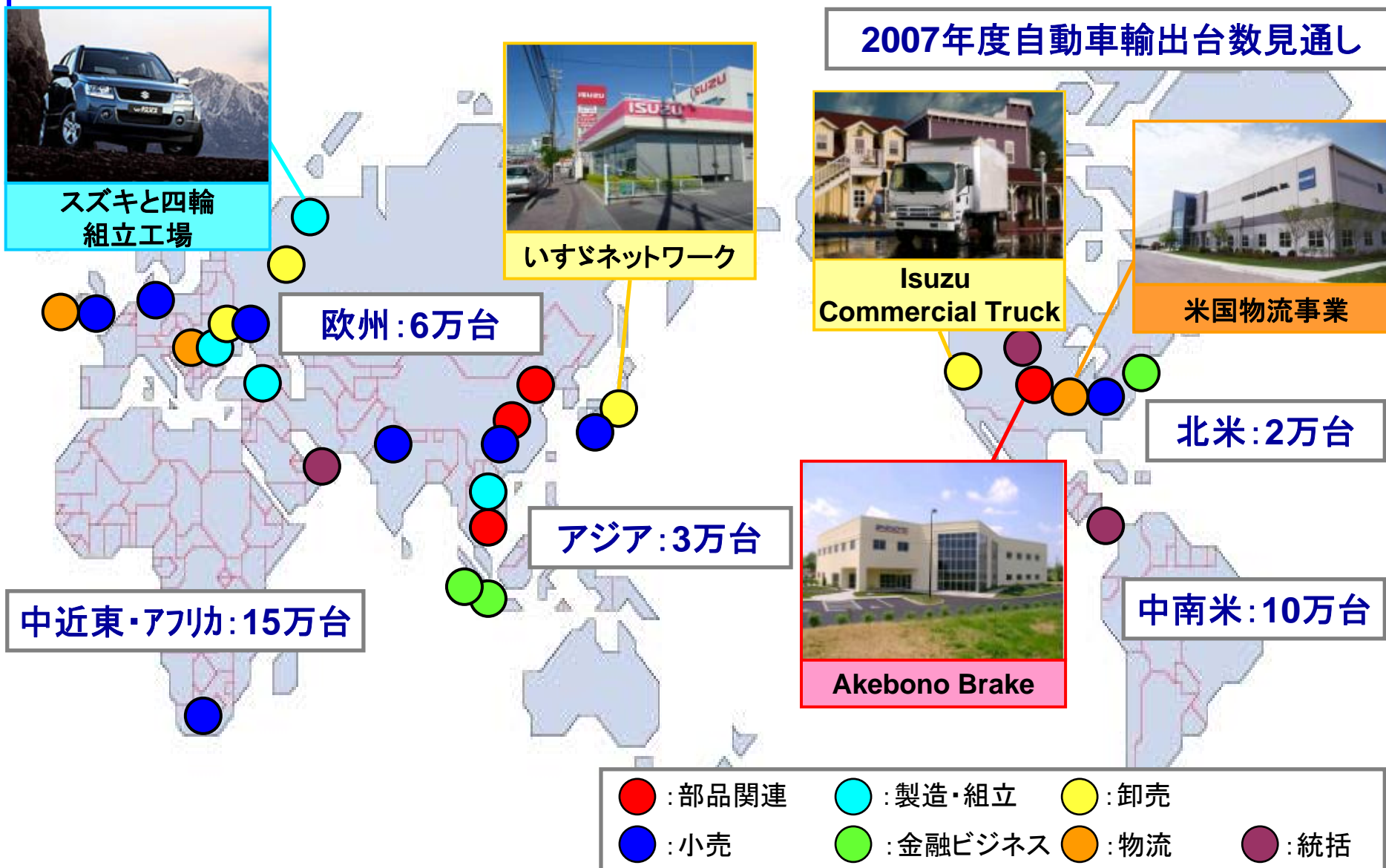
Isuzu  
Commercial Truck



米国物流事業



Akebono Brake



プラント・プロジェクト部門

プラント・プロジェクト部門長  
野村 徹

セグメント	ビジネスドメイン	成長戦略
船舶	新造船トレード・用船取引 LNG船・保有船ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 更なる新造船取引拡大</li> <li>• LNG船・保有船入替、拡充</li> <li>• 船舶ファンド</li> </ul>
プラント	IPPを始めとする、電力・水関連事業投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Renewable Energy Project推進</li> <li>• 海水淡水化を中心とする水事業推進</li> <li>• 優良資産の着実な積上</li> </ul>
	エネルギー・石油・ガス関連プロジェクト組成・EPC・投融資	<ul style="list-style-type: none"> <li>• エネルギーインフラへの積極投融資</li> <li>• プロジェクト組成・開発手法の進化</li> <li>• Integrated Approach</li> </ul>
	インフラ・環境プロジェクト 電力・交通EPCプロジェクト	<ul style="list-style-type: none"> <li>• インフラ資産買収・民営化</li> <li>• EfW (Energy from Waste) 事業</li> <li>• “HSST”世界拡販</li> </ul>

- ✓ 長期安定収益を生み出す事業投融資の拡大・推進
- ✓ プロジェクトの開発・組成・仕組作りの高度化
- ✓ EPC・トレードの堅持
- ✓ Integrated Approach・Project Life Engineering

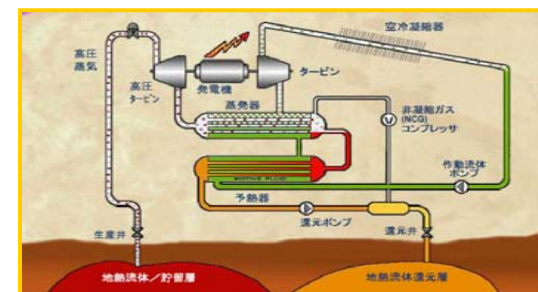
※EPC: Engineering, Procurement & Construction



海底油田開発関連プロジェクト



LNG輸送船



地熱発電プラント

Finance  
 O&M・リハビリ 事業  
 EPC・トレード



ごみ焼却発電(EfW)プラント



Operation & Maintenance



海水淡水化ビジネス・リハビリ



HSST System

産機ソリューション部門

産機ソリューション部門長  
加藤 裕

# 産機ソリューション部門 事業展開



## 事業の多角化

既存

短・中期戦略

新規

市場の多角化

既存

短・中期戦略

新規

建機	国内	建機レンタル、建機ファイナンス	国内	クレーン事業、仮設資材・新商品強化	
	海外	卸売事業経営【南ア、北米、インドネシア】	海外	自社ブランド製品開発販売強化【北米】	
		トレード【UAE、CIS、北米、南ア、インドネシア】		トレード【ファイナンス⇒自社在庫機能】	
	産機	事業経営	繊維機械、プラスチック機械、食品機械、産業機械の国内事業、海外販売会社	事業経営	太陽電池SI事業、北米販売会社の開発拠点化
		トレード	半導体・液晶装置、繊維・食品機械	トレード	太陽電池、医薬・環境・カーエレクトロニクス関連装置、電子部品
		サービス	装置メンテナンスサービス、プリント基盤検査受託サービス	サービス	工場向けBPOサービス
建機	国内	海外への展開【アルジェリア、中国】	建設機械分野でのバリューチェーン展開 ・海外レンタル事業拡大【ドイツ、中国、ロシア】 ・自社ブランド製品ビジネスのグローバル展開 ・建設機械メーカーとの戦略的提携の推進		
	海外	ディーラー事業経営【北米(東海岸)、インド】			
		トレード【アルジェリア、インド等】			
産機	BPOサービス提供の地域拡大【日本、中国、東欧、メキシコ等】 ※BPO=オンサイトサービス、VMIなどの機能		・太陽電池分野でのバリューチェーン展開及びSolar Park事業投資【欧州、アジア、北米】 ・M&AによるBPOサービスの高度化、事業化 ・クリーンテクノロジー分野でのビジネス開発・構築		

中・長期戦略

※BPO: Business Process Outsourcing  
 ※VMI: Vendor Managed Inventory



### 見通しに関する注意事項

本資料に記載されている伊藤忠商事の計画・戦略・見通し及びその他の歴史的事実でないものは、将来に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な期待・見積り・予想に基づいています。これらの期待・見積り・予想は、経済情勢の変化・為替レートの変動・競争環境の変化・係争中及び将来の訴訟の結果・調達資金や金融商品・財源の継続的な有用性など多くの潜在的リスク・不確実な要素・仮定の影響を受けますので、実際の業績は見通しから大きく異なる可能性があります。従って、これらの将来予測に関する記述に全面的に依拠することは差し控えるようお願いいたします。また、伊藤忠商事は新しい情報・将来の出来事等に基づきこれらの将来予測を更新する義務を負うものではありません。

※本資料の一部あるいは全体の複製および無断転載を禁じます。