





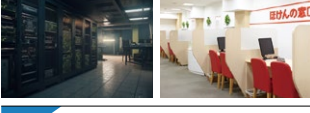



## 业绩推移

## 各业务板块概要

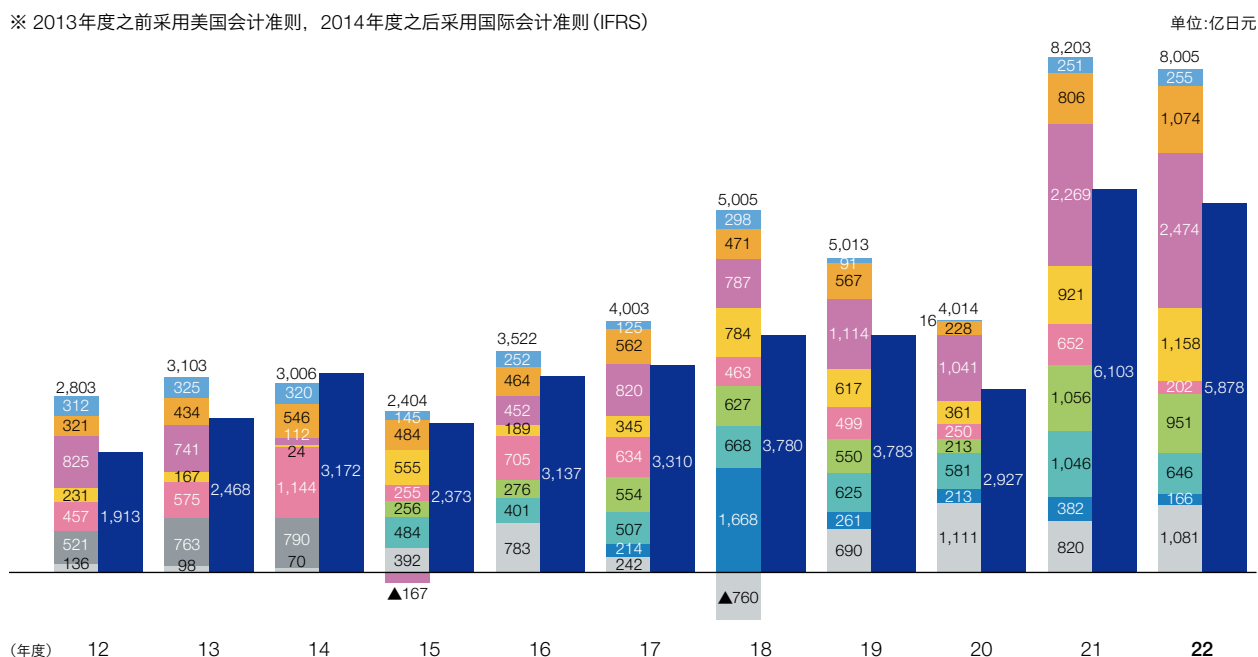
	过去3年平均	各业务公司的重要数据在全公司中所占比例(过去3年平均)			
	ROA <sup>*1*</sup>	基础收益 <sup>*2</sup>	总资产	实质经营现金流量	合并员工数
<b>纺织公司</b> 	3.9%	2.7%	3.6%	2.8%	5.5%
<b>机械公司</b> 	5.6%	11.4	11.2	11.0	11.4
<b>金属公司</b> 	17.2%	29.4	9.5	28.4	0.4
<b>能源·化学品公司</b> 	6.0%	11.9	16.3	16.1	10.5
<b>粮油食品公司</b> 	2.5%	13.2	9.3	16.1	30.9
<b>生活资材·住居公司</b> 	5.9%	7.3	10.7	11.2	14.7
<b>信息·金融公司</b> 	4.9%	10.2	9.8	9.6	16.5
<b>第八公司</b> 	0.7%	2.1	16.5	11.6	16.5
<b>其他及合并抵消</b>		13.9	11.1	9.8	7.8
				▲0.5	2.3
非资源		72.4%	90.2%	69.2%	94.7%
资源		27.6%	9.8%	30.8%	5.3%

\*1 平均 ROA 指相对于基础收益的 ROA。

\*2 2019年7月1日新成立了“第八公司”，成立之初第八公司和其他公司共同持有部分集团子公司的股权。2022年10月1日起，该共同持股关系解除，第八公司不再持股。2021-2022年度以解除共同持股关系为前提，标示各公司业绩。

## 各业务板块合并净利润 / 合并净利润(非资源)

※ 2013年度之前采用美国会计准则, 2014年度之后采用国际会计准则 (IFRS)



(年度) 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22

■ 纺织公司 ■ 机械公司 ■ 金属公司 ■ 能源·化学品公司 ■ 粮油食品公司  
 ■ 生活资材·住居 & 信息通信公司(截至2014年度) ■ 生活资材·住居公司(2015年度以后) ■ 信息·金融公司(2015年度以后)  
 ■ 第八公司(2017年度以后) ■ 其他及合并抵消 ■ 合并净利润(非资源)

※1 自2016年4月起, “生活资材·住居 & 信息通信公司”改组为“生活资材·住居公司”与“信息·金融公司”。

※2 2019年7月1日新成立了“第八公司”, 成立之初第八公司和其他公司共同持有部分集团子公司的股权。2022年10月1日起, 该共同持股关系解除, 第八公司不再持股。2017-2020年度, 以存在该共同持股关系为前提, 按持股比例标示各公司业绩。2021-2022年度, 以解除该共同持股关系为前提, 标示各公司业绩。

(年度)	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
合并净利润	2,803	3,103	3,006	2,404	3,522	4,003	5,005	5,013	4,014	8,203	8,005
非资源	1,913	2,468	3,172	2,373	3,137	3,310	3,780	3,783	2,927	6,103	5,878
资源	755	536	▲236	18	306	823	1,155	1,268	1,079	2,216	2,156
基础收益	2,803	3,103	3,056	3,154	3,702	4,168	4,720	4,853	4,524	6,903	7,875
偶发性损益	0	0	▲50	▲750	▲180	▲165	285	160	▲510	1,300	130

## 2023年度对各公司业绩造成影响的宏观环境因素

	灵敏度		各国宏观经济			新冠疫情的反作用
	汇率	市场产品	中国	北美	日本	
纺织公司						
机械公司	US\$					
金属公司	US\$·AU\$	铁矿石价格、煤炭价格等				
能源·化学品公司	US\$	原油价格、LNG价格等				
粮油食品公司		猪肉价格、饲料价格等				
生活资材·住居公司	US\$	纸浆价格等				
信息·金融公司						
第八公司						
其他及合并抵消	US\$	猪肉价格等				

影响程度  
高  
低



纺织公司总裁

**武内 秀人**



左起

时装服装部门长	中西 英雄
品牌市场营销部门长	福垣 学
纺织公司 CFO	足立 胜司
纺织经营企划部长	大室 良磨

# 纺织公司

## 业务领域

- 品牌业务 (服装、服饰杂货、生活方式品牌的进口、特许业务等)
- 服装 (纤维原料、纺织面料、服装辅料、服装成品等)
- 纤维资材 (产业、工业专用纤维资材、家居相关商品等)

## 公司优势

- 综合商社纺织领域绝对 No.1 的业务规模
- 涵盖纺织行业上下游的价值链
- 与各业务领域的国内外优质伙伴保持牢固关系

## 业务开展

日本国内业务损益比例 (示意图)

70%

### 服装

经营商品：纤维原料、纺织面料、服装辅料、纺织成品等

#### 面向欧洲市场的企划与销售据点

- ITOCHU Europe

#### 面向北美市场的企划与销售据点

- ITOCHU Prominent U.S.A.

遍布中国、亚洲的  
生产据点

#### 面向中国与亚洲市场的企划、生产、销售据点 面向日本、欧美等全球市场的生产据点

- 伊藤忠纤维贸易 (中国)
- ITOCHU Textile Prominent (ASIA)

#### 面向日本、中国、亚洲、全球市场的企划、生产、销售据点

- 总公司
- EDWIN
- 三景
- 迪桑特 (DESCENTE)
- DOME
- UNICO
- ROYNE



在运动相关领域重点发力

### 纤维资材

经营商品：卫生材料、汽车内装拆解、电子材料、建材 / 土木工程等使用的产业及工业专用纤维资材以及家居相关商品等

根据顾客需求与据点分布情况，构筑当地供应链 (重点地区：中国、亚洲)

- 中国上海
- 中国青岛
- 中国广州
- 泰国
- 越南
- 印度尼西亚
- 印度

将在日本、中国、亚洲地区确立的业务模式扩大到世界各地

### 品牌业务

品牌经营者

参与经营策划 / 商标权

独家进口销售权 / 总经销权

主要经营品牌

CONVERSE、HUNTING WORLD、Leilian、LeSportsac、OUTDOOR PRODUCTS、Paul Smith

主要经营品牌

FILA、LANVIN、Reebok、Vivienne Westwood

CONVERSE

FILA

Reebok

Leilian

Paul Smith

Vivienne Westwood

LESPORTSAC

主要子公司、关联公司一览请参阅本公司官网。

[https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2023E\\_12.pdf](https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2023E_12.pdf)



## 以市场为导向的业务转型具体案例

### 取得“Reebok(锐步)”在日本的销售权及特许权

“锐步”兼具优异的设计性和高度的功能性，在全球具有超高的知名度和人气。本公司已取得“锐步”在日本的销售权及特许权。本公司在品牌业务方面拥有广泛的知识及网络，而 JADE GROUP(株) 则拥有以 EC 为主轴的零售经验。我们两家共同成立 RBKJ(株)，用来运营日本国内的业务，并自2022年10月起开始经营活动。我们将通过销售各类产品和加强宣传，进一步提升“锐步”在日本的品牌价值。

鞋类相关业务是本公司的经营重点，我们将基于“市场导向”的思维，回应市场和消费者的需求，以期进一步强化鞋类相关业务的收益基础。



“锐步”的代表性产品“INSTAPUMP FURY”



品牌市场营销第一部  
品牌市场营销第五课  
左起  
三次 Megumi(借调)、森 梨绘、  
村冈 敬介(最右)  
RBKJ(株)  
左起第3位  
西川 裕也(派驻)

### 2022年度回顾(实际成果)



取得“锐步”在日本的销售权及特许权，与 JADE GROUP(株) 共同成立 RBKJ(株)，用来运营日本国内业务  
投资从事纤维制品回收服务的(株)ecommit 和经营废旧涤纶化学回收技术在日本国内外授权业务的  
(株)RePEaT，以此加快在可持续发展领域的经营

通过取得美国休闲时尚品牌“FOREVER 21”在日本的销售权及总经销权、英国生活方式品牌“Barbour”的  
独家进口销售权等方式，来扩大品牌业务的收益基础

### 获取成长机会(可持续成长)

(株)迪桑特是本公司运动相关业务的核心角色，我们除深化对该公司的直接经营外，还通过运动品牌  
“le coq sportif”的中国业务等，来强化协作

(株)DOME 是美国运动品牌“UA 安德玛(Under Armour)”的日本总代理，我们将(株)DOME 收购为子公司，  
以此扩大具有成长性市场的运动相关业务

我们经营多个重要鞋类品牌，将加强鞋类生产和销售方面的横向协作

运用长年形成的品牌业务方面的知识经验，扩大化妆品、生活方式产品等新产品业务



通过经营再生涤纶“RENU”等方式，推进有利于纺织行业可持续发展的措施

通过与优良伙伴间的共同努力来扩大纤维原料领域的海外业务基础

### 应对风险(降低资本成本)



通过运用 IT 和数据、普及 RFID 等方式，实现生产、销售等价值链的可视化与最优化



供应链方面，推动与尊重人权并致力于环境经营的企业合作



通过革新投资公司的核心系统(ERP)等方式，建立稳定的业务基础设施

上表中包含的可持续发展行动计划项目，标记了相应的相关重大课题标志。

行动计划的详情请参阅公司网站。 <https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>



技术革新带来的业务进化



致力于应对气候变化(为脱碳社会做贡献)



完善有工作价值的职场环境



尊重关怀人权



为健康富裕的生活做贡献



稳定的采购与供应



坚持稳固的公司治理体制



机械公司总裁  
**都梅 博之**



左起

成套设备·船舶·飞机部门长	吉川 直彦
汽车·建设机械·产业机械部门长	牛岛 浩
机械公司CFO	櫻木 正人
机械经营企划部长	奥寺 俊夫

# 机械公司

## 业务领域

- 城市环境、电力基础设施(水及环境、IPP、基础设施、化工厂、可再生能源等)
- 船舶、飞机(新造船 / 二手船中介、船舶拥有、飞机销售、飞机租赁、卫星资讯服务、无人机等)
- 汽车(乘用车、商用车的国内外销售、金融等)
- 建设机械、产业机械(国内外销售、金融等)

## 公司优势

- 在发达国家经营多元化的事业，在新兴国家经营风险可控的业务
- 在废弃物处理和可再生能源领域，与优质伙伴保持牢固的业务关系以及高水平业务开发能力
- 以汽车、建筑机械领域为首的贸易业务以及批发、零售、金融业务，两者相辅相成，在日本国内外拥有广泛的业务组合

## 业务开展

日本国内业务损益比例(示意图)

50%

### 成套设备、船舶、飞机

#### 欧洲·中东

- Beo Čista Energija(废弃物处理发电事业) 1
- Dubai Waste Management Company(废弃物处理发电事业) 2

● 成套设备、电力投资 ● 船舶、飞机



#### 亚洲(不含中东)·大洋洲

- 日本 AEROSPACE(飞机、相关设备销售) 3
- JAMCO(飞机内装设备制造)
- 东京盛世利(金融服务等)
- IMECS(船舶拥有、航行、用船) 4
- 伊藤忠 Plantech(成套设备、机器设备的进出口)
- Sarulla Operations(地热发电事业)
- AquaSure(海水淡化事业) 5

#### 美洲

- NAES(发电站运营、维护)
- Cotton Plains(风力、太阳能发电事业)
- Prairie Switch(风力发电事业)
- Aspenall(风力发电事业)
- Hickory Run(天然气火力发电事业)
- Bay4(太阳能发电站运行、维护)
- Tyr Energy(包括可再生能源在内的发电事业与开发业务) 6

### 汽车、建设机械、产业机械

#### 欧洲·中东

- VEHICLES MIDDLE EAST(汽车贸易及投资)

● 汽车 ● 建设机械、产业机械



#### 亚洲(不含中东)·大洋洲

- 东京盛世利(金融服务等)
- YANASE(经销商) 7
- 日立建机(建设机械生产、销售) 8
- 伊藤忠 MACHINE-TECHNOS(产业机械整体销售) 9
- Hexindo Adiperkasa(建设机械的销售、服务)
- HEXA FINANCE INDONESIA(建设机械的销售金融)

#### 美洲

- MULTIQUIP(建设机械分销商) 10
- Auto Investment(经销商) 11
- ZAXIS Financial Services Americas(建筑机械的销售金融)
- RICARDO PÉREZ(分销商) 12

主要子公司、关联公司一览请参阅本公司官网。

📄 [https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2023E\\_12.pdf](https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2023E_12.pdf)



## 强化对“SDGs”的贡献和工作开展的具体案例

### 通过商业活动，解决包括环境和脱碳化、废弃物管理及能源转换的复合式问题

本公司通过英国的 I-ENVIRONMENT INVESTMENTS 公司来投资 Beo Čista Energija 公司。Beo Čista Energija 公司在塞尔维亚首都贝尔格莱德经营废弃物处理发电项目。目前，该公司已开始提供部分服务，例如运营垃圾填埋场、对建筑垃圾进行回收再利用等。2023年，随着废弃物处理发电设施的完工，计划开始向该国首都地区最多10%的家庭提供清洁电力和暖气。环境和废弃物问题是塞尔维亚的长期课题，本项目不仅有助于解决该课题，而且有利于实现该国的政策优先目标，包括能源转换、脱碳化、加入欧盟等，亦可从各种角度助力实现 SDGs。本公司将灵活运用长期以来积累的相关业务研发、设计、建设和运营知识及经验，通过高附加值的基建项目，为解决社会课题做出贡献。



塞尔维亚首个最新式废弃物处理发电项目



左侧照片  
城市环境·电力基础设施部  
项目开发第三课

左起  
日比野 常治、久野 泰盛

右侧照片  
Beo Čista Energija 公司  
左起

Vladimir Milovanović、原田 光亮(派驻)  
Lea Markštajn Stojanović

#### 2022年度回顾(实际成果)

除投资日立建机(株)之外，作为首个协作项目，日立建机(株)、东京盛世利(株)及本公司共同成立了北美建设机械金融公司



在塞尔维亚进行的废弃物处理发电项目，已取得瑞士国际认证机构 Gold Standard 的碳信用认证



就投资美国德州的新建风力发电厂(Prairie Switch)达成共识，加速推进北美可再生能源项目



入选日本国立研究开发法人新能源产业技术综合开发机构的绿色创新基金项目，与其他入选的伙伴企业一同，获得一般财团法人日本海事协会认证的氨燃料船基本设计许可



作为五十铃汽车(株)整体解决方案项目“EVision”的合作伙伴，建立相关机制，提供充电解决方案、以及基于电池劣化预想的租赁服务等

随着对于(株)YANASE 权益比例的增加，进一步深化直接管理，以强化收益基础

#### 获取成长机会(可持续成长)



在强化可再生能源领域业务开发能力的基础上，扩充工厂设备运行维护和供需调整服务等周边功能



以削减海上温室气体排放为目标，推进以氨为燃料的零排放船舶开发、拥有及燃料供应业务



通过高附加值的水、环境相关业务的区域性开展和功能扩充，来回应社会需求并为促进循环型社会做出贡献



在汽车、建筑机械领域，扩大面向长期租赁、租赁、售后服务、二手车销售等的价值链，推动电动化



通过与日立建机(株)的资本合作，扩大建筑机械业务的价值链

#### 应对风险(降低资本成本)



考虑每个国家和地区不同的能源状况，在可再生能源发电业务领域采取行动，遵守煤炭火力发电业务相关行动方针



在 EV、自动驾驶、飞机电动化等领域采取行动，通过充实移动出行服务减轻环境负荷

上表中包含的可持续发展行动计划项目，标记了相应的相关重大课题标志。

行动计划的详情请参阅公司网站。 <https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

① 技术革新带来的业务进化   ② 致力于应对气候变化(为脱碳社会做贡献)   ③ 完善有工作价值的职场环境  
④ 尊重关怀人权   ⑤ 为健康富裕的生活做贡献   ⑥ 稳定的采购与供应   ⑦ 坚持稳固的公司治理体制



金属公司总裁  
濑户 宪治



左起

金属资源部门长	猪股 淳
金属公司CFO	佐藤 一嘉
金属经营企划部长	田野 治
钢铁制品事业室长	村山 正克

# 金属公司

## 业务领域

- 金属、矿产资源开发(铁矿石、煤炭、有色金属、稀有金属等)
- 原料、燃料、产品交易(铁矿石、制铁资源、煤炭、铀、铝、有色金属原料和产品等)、回收再利用业务(废金属、废弃物处理等)
- 脱碳相关业务(氢、氨、CCUS(CO2回收、有效利用和储存)、排放权交易等)
- 钢铁相关业务(钢铁产品进出口、三国间贸易、加工等)

## 公司优势

- 与各事业领域优良合作伙伴间牢固的关系
- 持有以铁矿石、炼焦煤为主的优良资源资产
- 从产业上游(金属·矿物资源、金属原料)到下游(钢铁、有色金属产品)广泛的贸易流

## 业务开展

日本国内业务损益比例(示意图)

10%

### 非洲

- Platreef(开发中)<sup>1</sup>

### 亚洲(不含中东)·大洋洲

- ◇ 伊藤忠丸红钢铁 - (1)
- ◇ 伊藤忠金属 - (2)
- ◇ Soma Energy Support
- ◇ CIPTA Coal Trading
- ◆ SMM<sup>2</sup>
- ◆ PAMA
- Mt. Goldsworthy
- Yandi
- Mt. Newman
- Jimblebar
- ◆ BHP<sup>3</sup>

- ◆ Fitzroy
- ◆ AMCI
- ◆ Oaky Creek ]<sup>4</sup>
- ◆ Glencore ]
- ◆ Maules Creek
- ◆ Whitehaven

### 美洲

- AMMC
- ◆ ArcelorMittal
- ◆ Allegheny ]<sup>5</sup>
- ◆ AMCI ]
- Albras
- ◆ Norsk Hydro
- CSN Mineração ]<sup>6</sup>
- ◆ CSN



● 铁矿石 ○ 铝 ■ 铂族金属/镍 ◆ 煤炭 ❖ 伙伴/运营者 ◇ 贸易

### (1) 伊藤忠丸红钢铁

- 拥有全球业务基础的钢铁流通专门商社
- 提供钢铁制品等的进出口及加工、销售、供应链管理、向钢铁相关行业投资等高附加值服务



### (2) 伊藤忠金属

- 拥有全球网络的有色金属、金属回收再利用专门商社，业务范围涵盖从原料供应直至资源再利用
- 积极推进原料供应、产品流通、以及有助于建设循环型社会的综合性回收再利用业务



主要子公司、关联公司一览请参阅本公司官网。

[https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2023E\\_12.pdf](https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2023E_12.pdf)



## 强化对“SDGs”的贡献和工作开展的具体案例

### 取得加拿大铁矿石项目 (AMMC) 的权益

本公司通过 ITOCHU Minerals & Energy of Australia 公司，取得了 AMMC 铁矿石业务的部分权益。该项目目前由欧洲 ArcelorMittal 公司、韩国 POSCO 公司和 中钢公司 (CSC)，这三家大型钢铁厂商经营。

AMMC 位于加拿大魁北克省东部，拥有包括矿山、铁路、港口、球团矿生产设备等在内的一条龙生产体系，每年可稳定出产 2,500 万吨铁矿石和球团矿。AMMC 生产的高品位铁矿石是生产还原铁不可或缺的原料，而还原铁的生产则有助于实现钢铁行业的低碳化。

目前，人们需要应对气候变化问题，全球对于高品位铁矿石的需求日益增加。在此背景下，本公司除现有铁矿石业务之外，通过取得此项权益，将强化高品位铁矿石的稳定供应体系，与伙伴企业一起为实现钢铁行业的低碳化做出贡献。



AMMC 经营的加拿大最大级别露天开采铁矿石

资料来源：<https://northamerica.arcelormittal.com/our-operations/arcelormittal-mines-and-infrastructure-canada>



IMEA CANADA 公司

前排左侧

秋叶 浩 (派驻)

铁矿石·制铁资源部

铁矿石第二课

前排右侧

大石 真

后排左起

国贞 桃子、山西 铁、渡边 浩平

#### 2022 年度回顾 (实际成果)



取得加拿大正在运营中的 AMMC 铁矿石项目的部分权益，有利于高品位铁矿石的稳定供给，为钢铁行业实现低碳化做贡献



为充实面向新时代的业务基础，在切实推动美国 Allegheny 炼焦煤矿开发的同时，签约取得澳大利亚 Fitzroy 炼焦煤项目的部分权益



采购和销售日本首款使用太阳能发电制造的环境友好型铝原料



在巴西 CSN Mineração 公司的铁矿山，正式启用美国 GE Digital 公司的高效生产和资产管理系统，推动数字化转型

#### 获取成长机会 (可持续成长)



扩充支撑经济活动基础且对于向脱碳社会转型不可或缺的金属资源权益，实现稳定供应



利用与钢铁、电力公司等稳固关系，强化针对还原铁等低碳原料、CCUS (CO<sub>2</sub> 回收、有效利用、储存)、排放权、氢、氨项目等举措，以利于实现脱碳社会



切实推动回收再利用、废弃物妥善处理等有利于建设循环型社会的静脉产业的相关举措



通过 EV/FCV、蓄电池、轻量化提升能源效率等，开展应对社会结构变化的相关业务

#### 应对风险 (降低资本成本)



实施为完全撤出动力煤权益的举措，推动有助于削减温室气体排放量的技术研发



致力于强化汽车轻量化、EV 化相关业务 (铝、稀有金属等)



扩充作为原料、燃料稳定供应基础的优质资产



运用 EHS (环境、卫生、劳动安全) 指南，彻底落实员工教育，以及为地方社会提供医疗、教育和捐赠，为地方基础设施建设等做出贡献



运用 DX 进行矿业生产和设备管理，通过矿山设备的运转自动化来推动效率提升

上表中包含的可持续发展行动计划项目，标记了相应的相关重大课题标志。

行动计划的详情请参阅公司网站。 <https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

技术革新带来的业务进化 致力于应对气候变化 (为脱碳社会做贡献) 完善有工作价值的职场环境

尊重关怀人权 为健康富裕的生活做贡献 稳定的采购与供应 坚持稳固的公司治理体制





能源·化学品公司总裁

**田中 正哉**



左起

能源部长	山田 哲也
化学品部长	田畑 信幸
电力·环境解决方案部长	安部 泰宏
能源·化学品公司CFO	金富 正道
能源·化学品经营企划部长	坂梨 元

# 能源·化学品公司

## 业务领域

- 能源开发、贸易(原油、石油产品、LPG、LNG、天然气、氢、氨、可再生燃料等)
- 化学品业务、贸易(石化基础产品、合成树脂、生活相关杂货、精密化学品、医药品、功能性食品原料、电子材料、环境友好型材料等)
- 电力·环境解决方案业务、贸易(可再生能源发电、电力、供热、太阳能电池板、蓄电池、固态生物质燃料、其他相关零部件)

## 公司优势

- 以同优质伙伴的协作为基轴，从事环境友好型能源的开发和贸易
- 有效利用实力强大的投资公司集群和海外据点，在化学品领域努力拓展业务
- 由新时代电力领域的投资和贸易两大业务构成的全方位价值链

## 业务开展

日本国内业务损益比例(示意图)

70%

能源	化学品	电力·环境解决方案
<p><b>石油、天然气项目</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ACG Project (◆ BP / 阿塞拜疆)</li> <li>• BTC Project (◆ BP / 阿塞拜疆)</li> <li>• West Qurna-1 Project (◆ ExxonMobil / 伊拉克)</li> <li>• Eastern Siberia Project (◆ INK-Zapad / 俄罗斯)</li> <li>• Sakhalin-1 Project* (俄罗斯)</li> <li>• Ras Laffan LNG Project* (卡塔尔)</li> <li>• Oman LNG Project* (阿曼)</li> <li>• Qalhat LNG Project* (阿曼)</li> </ul>  <p>◆ 运营者</p>	<p><b>制造</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 他喜龙希爱(合成树脂)</li> <li>• 日本 Sanipak(生活用品)</li> <li>• BRUNEI METHANOL (基础化学品/文莱)</li> </ul> 	<p><b>可再生能源业务</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aoyama Solar (可再生能源开发)</li> <li>• i GRID SOLUTIONS (分布式可再生能源业务)</li> <li>• Clean Energy Connect* (面向法人的绿色电力供应业务)</li> </ul> 
<p><b>石油 / LPG 批发、零售</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 伊藤忠 ENEX (批发、零售、电力及热能供应)</li> <li>• ITOCHU PETROLEUM (能源贸易 / 新加坡)</li> <li>• Isla Petroleum &amp; Gas (LPG 批发、零售 / 菲律宾)</li> </ul> 	<p><b>零售、贸易</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 伊藤忠富隆达化工(功能化学品)</li> <li>• 伊藤忠塑料(合成树脂)</li> <li>• MGI International(合成树脂/美国)</li> <li>• 伊藤忠 Retail Link(商业用资材)</li> <li>• 日美健药品(中国)(医药品/中国)</li> </ul> 	<p><b>蓄电池 / 新时代业务</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• GridShare Japan (蓄电池最优控制 AI)</li> <li>• NF Blossom Technologies (新一代蓄电池生产)</li> <li>• 24M Technologies* (固态锂离子电池的研发、制造/美国)</li> </ul> 
<p><b>可再生燃料业务</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Raven* (以城市垃圾为原料的可再生燃料生产 / 美国)</li> <li>• Chomp* (沼气生产设备的制造和销售 / 美国)</li> </ul> 	<p><b>可持续发展业务</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aquafil* (再生尼龙 / 意大利)</li> <li>• TerraCycle* (资源回收 / 美国)</li> </ul> 	<p><b>智慧城市能源解决方案</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• TRENDE (P2P 电力交易)</li> </ul> 

\* 非关联投资公司

主要子公司、关联公司一览请参阅本公司官网。

[https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2023E\\_12.pdf](https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2023E_12.pdf)



## 强化对“SDGs”的贡献和工作开展的具体案例

### 扩大可再生能源供电业务

本公司于2021年11月参股(株)Clean Energy Connect(CEC公司)。CEC公司计划最迟在2025年度末,新建一批不依赖固定价格收购制度(FIT)的太阳能发电站(日本国内约5,000所,累计500MW)。参股后,我们通过支持此计划,迅速推动和扩大可再生能源供电业务。作为该举措的一环,我们通过CEC公司,与亚马逊等目标最迟在2025年实现100%使用可再生能源支持企业运营的公司,签订了在日本国内长期出售可再生能源电力的协议。本公司的目标是通过与CEC公司的合作,成为日本国内规模最大的场外企业PPA(面向产业的售电合约)运营商,为进一步引进可再生能源做出贡献。



利用闲置土地的场外太阳能发电



新一代能源业务部  
可再生能源业务课  
左起  
田中 健斗、美野 孝至、村上 洋一、  
椿 裕加、新井 慎司

### 2022年度回顾(实际成果)

- 开始向日本航空(株)及 ETIHAD 航空供应芬兰 Neste 公司生产的再生航空燃料(SAF)
- 参与日本国土交通省航空局推动的实证项目,在日本率先开始进口高效减排温室气体的 SAF 原料(Neat SAF)同时,在日本国内将其与喷气燃料混合,并开始供应给日本国内外的私营航空公司
- 实施成长型投资、扩大业务网络,以进一步强化合成树脂业务的基础
- 与优秀的合作伙伴一起开发环境友好型材料的新用途、经营相关产品,例如使用了100%纯天然生物可降解树脂的包装材料、来自海洋塑料垃圾的再生材料制造的文具等
- 与电力零售商合作,使用 GridShare Japan(株)的蓄电池 AI 服务,开始有关电力供需平衡调节的实证实验
- 通过 CEC 公司等相关企业,扩大在场内(安装在屋顶)和场外(设置在野外)的企业 PPA 业务,并开始向亚马逊等大型企业售电

### 获取成长机会(可持续成长)

- 推动构建氢、氨等新时代燃料的价值链
- 活用有关石油、天然气上游开发的知识与经验,并与优秀的合作伙伴协作,以加强 CCUS(CO<sub>2</sub>回收、有效利用、存储)相关措施
- 除在医疗保健领域,加强和扩大医用包装材料、医疗杂品、仿制药等业务以外,还在食品科技领域,充实营养品研发及原料业务
- 与汽车零件的全球供应链厂商合作,推动车载电池的生命周期生态系统的确立及其在能源管理中灵活运用的商用化进程
- 欧洲在大规模引进光伏发电方面处于先驱地位,我们将运用欧洲研发的先进且具高度经济性的循环技术,推动建立太阳能板的循环链

### 应对风险(降低资本成本)

- 为实现脱碳社会,强化在新一代燃料、化学品循环利用业务、可再生能源等环境业务领域的举措
- 采取行动进一步减轻现有投资组合的环境负荷

上表中包含的可持续发展行动计划项目,标记了相应的相关重大课题标志。

行动计划的详情请参阅公司网站。 <https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

技术革新带来的业务进化 致力于应对气候变化(为脱碳社会做贡献) 完善有工作价值的职场环境  
 尊重关怀人权 为健康富裕的生活做贡献 稳定的采购与供应 坚持稳固的公司治理体制



粮油食品公司总裁

宫本 秀一



左起

食粮部门长	立川 义大
生鲜食品部门长	阿部 邦明
食品流通部门长	中村 洋幸
粮油食品公司 CFO	丰田 雄一
粮油食品经营企划部长	上垣内 义博

# 粮油食品公司

## 业务领域

- 食品原料、素材(植物油、大豆、谷物、咖啡、蔬果、畜产品、水产品等)
- 食品制造、加工(饲料、砂糖、农产品加工、畜产品加工、水产品加工、业务用巧克力、大豆加工材料等)
- 中间流通(食品原料的进口和销售、食品批发等)

## 公司优势

- 业界顶级的中间流通与零售网络
- 拥有遍布全世界的三大类生鲜产品(农产品、畜产品、水产品)的生产、流通、销售价值链
- 拥有粮食资源的全球供应链

## 业务开展

日本国内业务损益比例(示意图)

80%



\*非关联投资公司

地域区分: ◆ 日本国内 ■ 北美 ■ 欧洲 ■ 中国及亚洲 ■ 其他海外地区

主要子公司、关联公司一览请参阅本公司官网。

[https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2023E\\_12.pdf](https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2023E_12.pdf)



## 以市场为导向的业务转型具体案例

### 构建 Rooibos Tea(路易波士茶) 的价值链

在人们日益关注健康和美容的背景下，路易波士茶作为无咖啡因饮料备受瞩目。本公司从事路易波士茶的原料进口、加工和品牌推广，并向饮料厂商、便利店等销售。路易波士茶的原料是一种仅在南非种植的稀有植物，过去十年间，对日出口急剧增长了大约7倍。本公司与伊藤忠食粮(株)共同发挥组织者功能，构建整个价值链，在面向日本国内大型饮料厂商销售方面，占有约50%的压倒性市场份额。

未来，我们也将通过“市场导向”思维，根据消费者需求，研发高附加值原材料，并进行产品提案。



100% 使用产自南非的路易波士茶叶



伊藤忠食粮(株)  
粮油食品第二本部  
乳制品·饮料原料部  
饮料原料课  
左起  
广濑 洋、蓼沼 理纱、庄司 惠理、  
山中 健盟(派驻)、高井 和浩、  
泽田 薰、平栗 加奈子、太田 洋辅

#### 2022年度回顾(实际成果)

为应对日本国内人口动态变化、砂糖需求多样化等问题，我们对伊藤忠制糖(株)和日新制糖(株)实施经营整合，成立了控股公司 WELLNEO SUGAR(株)



我们将“市场导向”构想与食品科技相结合，创立了植物性食品品牌“wellbeans”。该品牌以环境负荷较低的豆类为原料，注重“口味”、“原料”、“健康”和“环境”



通过 Dole 的“Mottainai Banana”项目，有效利用被废弃的香蕉，减少食物损耗

#### 获取成长机会(可持续成长)



扩充生产据点、建立稳定的供应网，确保食品的安全、放心

运用集团广泛的产品群、功能、知识经验和新技术，推进在食品领域提供价值的多元化

根据消费者需求，重新整备、扩充以高附加值原料和产品为核心的海外业务基础



在食品原材料领域通过培育当地产业扩大就业，以改善生活环境为目标开拓产地



通过扩大食品流通领域功能来强化价值链，改善物流操作

#### 应对风险(降低资本成本)



针对气候和疫病风险，通过产地多元化，实现生鲜食品的稳定供应



强化保护环境、尊重人权的可持续粮食资源的采购体系



运用清洁能源，减轻加工食品业务的环境负荷



增加拥有 FSMS(食品安全管理体系) 审查相关国际认证资质的员工数量



构建以第三方机构认证和客户自身行动规范为依据的采购机制

上表中包含的可持续发展行动计划项目，标记了相应的相关重大课题标志。

行动计划的详情请参阅公司网站。 <https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

技术革新带来的业务进化 致力于应对气候变化(为脱碳社会做贡献) 完善有工作价值的职场环境

尊重关怀人权 为健康富裕的生活做贡献 稳定的采购与供应 坚持稳固的公司治理体制



生活资材·住居公司总裁

**真木 正寿**



左起

生活资材·物流部门长	山内 务
建设·不动产部门长	高坂 勇介
生活资材·住居公司 CFO	濑部 哲也
生活资材·住居经营企划部长	高桥 康弘

# 生活资材·住居公司

## 业务领域

- 纸、纸浆(纸浆、纸制品、卫生材料、木质新材料、木片等)
- 物资、资材(天然橡胶、轮胎、水泥、矿渣、陶瓷等)
- 木材、建材(原木、木材、围栏、木质建材及构件、木质纤维板等)
- 物流(3PL、国内物流、国际物流、物流系统等)
- 不动产(住宅、物流设施、商业等)开发和运营

## 公司优势

- 在北美拥有由经营建材相关业务投资公司集群构建的优质价值链
- 具有竞争力的纸浆生产业务、以及遍布全球的纸浆销售网
- 英国 No.1 的轮胎零售门市网络和品牌力，涵盖从批发到废旧轮胎回收的垂直整合物流网
- 运用综合商社才具备的多元网络，实现稳定的不动产开发

## 业务开展

日本国内业务损益比例(示意图)

30%

### 纸、纸浆、卫生材料

- METSA FIBRE(芬兰)



- ◆ 全球规模最大的针叶树商品浆生产商
- ◆ 纸浆生产能力: 约320万吨/年
- ◆ 伊藤忠纸浆(纸、板纸、纸加工品批发)

### 天然橡胶、轮胎、窑业

- European Tyre Enterprise



- ◆ 拓展英国轮胎零售龙头企业 Kwik-Fit 业务
- Aneka Bumi Pratama (天然橡胶加工 / 印度尼西亚)
- ◆ 伊藤忠 CERATECH (陶瓷原料、产品的制造)

### 木材、建材

#### 北美建材业务

- ◆ 拓展强韧的价值链
- ITOCHU Building Products Holdings
- MASTER-HALCO(围栏的制造、批发)
- Alta Forest Products(木制围栏的制造)
- US Premier Tube Mills(围栏专用管的制造)
- CIPA Lumber(单板的制造)
- Pacific Woodtech(单板层积材的制造)



- ◆ 伊藤忠建材(建设、住宅相关资材的销售)
- ◆ 大建工业(住宅相关资材等的制造、销售)

### 不动产开发、运营

- ◆ 伊藤忠都市开发
- ◆ 公寓开发 (Crevia 系列)
- ◆ 盈利型不动产开发



- ◆ 伊藤忠 Urban Community(办公楼、公寓管理)
- ◆ 伊藤忠 HOUSING(不动产的销售代理、中介)
- ◆ ITOCHU REIT Management(REIT、基金运用)
- ◆ 日本21世纪不动产(不动产特许连锁经营)
- ◆ ITOHPIA HOME(独栋住宅的设计、施工)
- ◆ CHUSETSU Engineering (工厂、物流设施等的设计与施工)
- ◆ 伊豆大仁开发(高尔夫球场运营)
- ◆ Paraca\*(停车场运营及管理业务)

- ◆ 西松建设\*(建筑业务、不动产相关业务等)
- ◆ Oriental Shiraiishi\*(桥梁等的养护维修工程)



#### 海外业务

- Saigon Sky Garden(服务式公寓 / 越南)
- KARAWANG INTERNATIONAL INDUSTRIAL CITY(印度尼西亚)
- 度假酒店运营业务(印度尼西亚)
- 租赁公寓业务(美国)

### 物流

- ◆ 伊藤忠物流



- ◆ 综合物流业 (海上 / 航空货运、仓储、货运、配送中心)
- 伊藤忠物流(中国) (中国国内的综合物流业)
- 大藤物流(上海) (中国国内的综合物流业)

\* 非关联投资公司

地域区分: ◆ 日本国内 ■ 北美 ■ 英国、欧洲 ■ 中国及亚洲

主要子公司、关联公司一览请参阅本公司官网。

☞ [https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2023E\\_12.pdf](https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2023E_12.pdf)



以市场为导向的业务转型具体案例

取得北美住宅专用结构材料(柱、梁材料)业务

Pacific Woodtech公司取得了北美地区住宅专用结构材料(柱、梁材料)的生产业务。随着该业务的取得,公司新增了3家工厂,分别位于美国加利福尼亚州、北卡罗来纳州和加拿大不列颠哥伦比亚省,以此建立起覆盖整个北美的住宅专用结构材料生产体系。我们将在此生产体系下,着眼于预计更具成长潜力的木制平台(Deck)市场,除现有的住宅结构材料用途之外,还开始开发和销售木制平台专用结构材料。未来,除围栏业务外,在住宅专用结构材料业务方面,我们亦将提升供应链韧性,以期进一步强化北美建材业务的收益基础。



住宅专用结构材料,使用 Pacific Woodtech公司生产的单板层积材



Pacific Woodtech公司  
左起  
寺下 泰弘(派驻)、  
山本 广太郎(派驻)、  
Jim Enright、Heather Dillard、  
Dan Milfred、河野 秀平(派驻)

2022年度回顾(实际成果)

- 通过取得北美住宅专用结构材料(柱、梁材料)业务,强化北美建材业务的价值链
- 进行设备投资、建立销售体系,以利于芬兰 METSA FIBRE 公司增加针叶树纸浆产量
- 在北美建材业务及中国物流业务方面,通过资本重组,实施一元化经营
- 在房地产开发项目等方面,与西松建设(株)、Paraca(株)切实开创协作效应
- 作为政企合作项目,推进在灾害发生时具备避难所功能的综合体育馆的建设

获取成长机会(可持续成长)

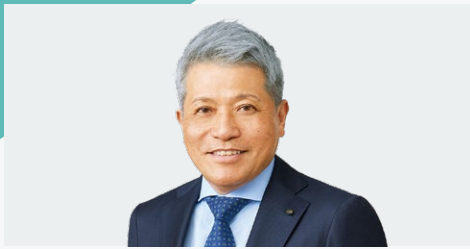
- 通过推进北美建材业务的并购(M&A),增强在木制平台等新业务领域的收益能力
- 通过促进现有商材的再利用,扩大利用可持续森林资源环境产品的经营,强化对SDGs的贡献并提高收益能力
- 通过推进以进行有关优化客户物流业务的提案、强化物流功能为目的的M&A,确立收益基础
- 强化和扩大建筑、建材周边业务的联盟,例如与西松建设(株)、Oriental Shiraishi(株)的资本业务合作等,并推动应对道路基础设施等社会课题
- 通过与美国大型不动产公司进行战略合作和共同投资,扩大北美不动产业务

应对风险(降低资本成本)

- 促进水泥替代材料的可持续副产品(矿渣)的有效利用,构建持续稳定的商流
- 利用本公司研发的可追溯系统,推进可持续天然橡胶的生产和普及,排除非法采伐所产生的原料
- 通过重新评估及改进投资公司的核心系统(ERP),推进“削减”(提升分析业务效率)和“防范”(降低安全风险)

上表中包含的可持续发展行动计划项目,标记了相应的相关重大课题标志。  
行动计划的详情请参阅公司网站。 <https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

- 技术革新带来的业务进化
- 致力于应对气候变化(为脱碳社会做贡献)
- 完善有工作价值的职场环境
- 尊重关怀人权
- 为健康富饶的生活做贡献
- 稳定的采购与供应
- 坚持稳固的公司治理体制



信息·金融公司总裁

新宫 达史



左起

信息·通信部门长	梶原 浩
金融·保险部门长	山口 忠宜
信息·金融公司 CFO	相马 谦一郎
信息·金融经营企划部长	桥本 敦

# 信息·金融公司

## 业务领域

- 信息 (IT 解决方案、BPO、数字化营销、风险投资、医疗大健康等)
- 通信 (移动终端 / 相关设备 / 服务、航天 / 卫星、媒体 / 内容等)
- 金融 (零售金融、公司金融等)
- 保险 (保险门店、零售保险、公司保险中介、再保险、信用担保等)

## 公司优势

- 在信息、通信领域拥有日本国内规模屈指可数的业务公司集团的收益基础，创造各业务间的协同效应
- 在金融、保险领域，与引领日本国内外市场的核心业务公司共同推进开展零售业务
- 通过北美、欧洲等地的顶尖风险投资公司，构建与日本国内外风险企业、最尖端企业之间的网络

## 业务开展

日本国内业务损益比例 (示意图)

80%

### 信息、通信

<h4 style="text-align: center;">IT 服务 &amp; BPO 业务</h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ ITOCHU Techno-Solutions (设备销售、系统开发、维护及运营服务)</li> <li></li> <li>◆ BELLSYSTEM24 (CRM* / 呼叫中心业务)</li> <li></li> <li>◆ 伊藤忠 INTERACTIVE (数字营销)</li> <li>◆ AKQA UKA (数字咨询)</li> <li>◆ WingArc1st (软件开发 / 销售)</li> </ul>	<h4 style="text-align: center;">通信、移动电话业务</h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Asurion Japan (手机保障服务)</li> <li>◆ Belong (手机终端的在线流通业务)</li> <li></li> <li>■ ITC Auto Multi Finance (印度尼西亚设备金融服务)</li> </ul>	<h4 style="text-align: center;">医疗健康业务</h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ A2 Healthcare (临床开发承包业务)</li> <li></li> <li>■ DOCQUITY HOLDINGS (面向医生的线上平台)</li> <li>◆ TXP Medical (医疗数据平台)</li> </ul>
<h4 style="text-align: center;">航天、卫星、媒体相关业务</h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ SKY Perfect JSAT (卫星通信业务、媒体业务)</li> <li>◆ 伊藤忠 Cable Systems (广电、通讯系统集成商)</li> <li>■ RIGHTS &amp; BRANDS ASIA (亚洲·卡通人物授权)</li> <li>■ Advanced Media Technologies (播映、网络相关设备的销售)</li> <li></li> <li></li> </ul>		

作为创新动力的最尖端技术、服务

**风险投资业务 (对于日本、欧美等顶级风投基金的投资)**

◆ 伊藤忠 TECHNOLOGY VENTURES    ■ ITC VENTURES XI

### 金融、保险

<h4 style="text-align: center;">零售金融、保险</h4> <table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <h5 style="text-align: center;">零售金融业务</h5> <p style="text-align: center;">日本国内 面向个人的多元金融服务业务</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ POCKET CARD (信用卡业务)</li> <li></li> <li>◆ Gaitame.com (外汇保证金交易)</li> <li></li> <li>◆ Orient Corporation (消费信贷业务)</li> </ul> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <h5 style="text-align: center;">海外 引领行业的海外金融业务</h5> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ United Asia Finance (香港地区 / 中国内地消费者金融业务)</li> <li>■ EASY BUY (泰国消费者金融业务)</li> <li></li> <li>■ First Response Finance (英国二手车金融业务)</li> <li></li> </ul> </td> </tr> </table>	<h5 style="text-align: center;">零售金融业务</h5> <p style="text-align: center;">日本国内 面向个人的多元金融服务业务</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ POCKET CARD (信用卡业务)</li> <li></li> <li>◆ Gaitame.com (外汇保证金交易)</li> <li></li> <li>◆ Orient Corporation (消费信贷业务)</li> </ul>	<h5 style="text-align: center;">海外 引领行业的海外金融业务</h5> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ United Asia Finance (香港地区 / 中国内地消费者金融业务)</li> <li>■ EASY BUY (泰国消费者金融业务)</li> <li></li> <li>■ First Response Finance (英国二手车金融业务)</li> <li></li> </ul>	<h4 style="text-align: center;">面向企业的保险</h4> <p style="text-align: center;">保险中介业务 再保险业务、信用担保业务 发挥综合商社优势的风险解决方案业务</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 伊藤忠 Orico 保险服务 (保险代理店业务)</li> <li>◆ I&amp;T Risk Solutions (保险代理商)</li> <li>■ COSMOS SERVICES (香港保险代理商)</li> </ul>
<h5 style="text-align: center;">零售金融业务</h5> <p style="text-align: center;">日本国内 面向个人的多元金融服务业务</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ POCKET CARD (信用卡业务)</li> <li></li> <li>◆ Gaitame.com (外汇保证金交易)</li> <li></li> <li>◆ Orient Corporation (消费信贷业务)</li> </ul>	<h5 style="text-align: center;">海外 引领行业的海外金融业务</h5> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ United Asia Finance (香港地区 / 中国内地消费者金融业务)</li> <li>■ EASY BUY (泰国消费者金融业务)</li> <li></li> <li>■ First Response Finance (英国二手车金融业务)</li> <li></li> </ul>		

保险门店、零售保险业务  
 在日本国内拥有约800家门店的到店型保险销售业务  
 ◆ HOKEN NO MADOGUCHI (到店型保险门店)

地域区分: ◆ 日本国内    ■ 北美    ■ 英国、欧洲    ■ 中国、亚洲

\* Customer Relationship Management: 客户关系管理

主要子公司、关联公司一览请参阅本公司官网。

[https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2023E\\_12.pdf](https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2023E_12.pdf)



## 以市场为导向的业务转型具体案例

### 将大型外汇保证金交易商 (FX) —— (株)Gaitame.com 收购为关联公司

2022年9月, 本公司将大型外汇保证金交易商 (FX) —— (株)Gaitame.com 收购为关联公司。2022年, FX 市场交易额创下历史记录, 之后保持稳定增长。该公司秉持“顾客第一主义”, 其优势包括业界最低水准的手续费、长期投资服务、提供高质量的 FX 相关资讯等、完完全全站在顾客立场提供的服务。凭借这些优势, 至2023年3月, 该公司的开户数量已扩增至59万个, 使用人数还在不断增加。

本公司与该公司零售金融业务的“融资和结算”领域合作, 支持该公司进一步扩大客户基础, 同时谋求布局“资产运用”领域, 以便把握消费者需求。



提供高质量的 FX 相关资讯



金融业务部  
金融业务第二课  
左起  
福满 拓真、吉原 峻之介、  
佐藤 麻有、原田 圭、铃木 彰浩、  
管 恋人 (借调)、白井 祐子、  
佐藤 英明

#### 2022年度回顾 (实际成果)

- 与全球最大的广告代理商英国 WPP 集团合作, 成立合资公司 AKQA UKA (株)。AKQA UKA 从事咨询业务, 专注于提升客户体验
- 将新加坡 DOCQUITY HOLDINGS 公司收购为关联公司, 该公司在东南亚经营面向医生的平台
- 将大型外汇保证金交易商 (FX) —— (株)Gaitame.com 收购为关联公司
- 通过 HOKEN NO MADOGUCHI GROUP (株) 的股份合并 (缩股), 实施资本重组

#### 获取成长机会 (可持续成长)

- 通过挖掘及协助风险企业, 利用新技术创造、推进新时代业务
- 在移动终端、ICT 领域, 向海外推广日本形成的商业模式
- 通过活用数字业务群, 构筑数字价值链, 基于“市场导向”的思维, 确立具有创新性且高度便利的数字化转型 (DX) 业务的收益基础, 强化同 ITOCHU Techno-Solutions (株)、(株)BELLSYSTEM24 等现有业务的协同作用
- 与经营二手移动终端流通业务的 (株)Belong 和 Uber Eats Japan 合同会社之间签订全面性业务合作协议, 开展有助于推动食品外卖业务可持续性的相关活动
- 利用新型零售金融扩大日本国内外业务基础
- 构筑零售领域保险价值链

#### 应对风险 (降低资本成本)

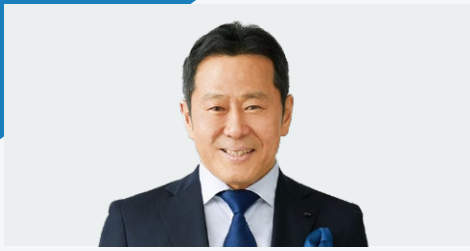
- 通过购入和销售二手手机, 减轻因高频度更换终端而导致的环境负荷
- 通过支持医药产品研发、推广与销售高端医疗设备, 降低健康风险
- 通过日本国内外的零售金融业务, 为提升人们的生活质量做出贡献
- 通过实现高度便利的 ICT、通讯基础环境, 降低业务停摆的风险

上表中包含的可持续发展行动计划项目, 标记了相应的相关重大课题标志。

行动计划的详情请参阅公司网站。 <https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

- 技术创新带来的业务进化
- 致力于应对气候变化 (为脱碳社会做贡献)
- 完善有工作价值的职场环境
- 尊重关怀人权
- 为健康富裕的生活做贡献
- 稳定的采购与供应
- 坚持稳固的公司治理体制





第八公司总裁  
小谷 建夫



左起

第八公司 CFO	菅 伸浩
第八经营企划室长	向畑 哲也

## 第八公司

### 业务领域

- 根据“市场导向”的思维开创新业务，并与其他7家公司协作
- 利用 FamilyMart 拥有的消费者接触点推进业务
- 构建整合本公司集团消费相关数据的信息平台

### 公司优势

- FamilyMart 的门店网络、以及在实体及数字化领域的客户相关点
- 具有多元背景的人才结构与高度机动性的变形虫式组织体制
- 不受固定的产品分类束缚，运用“市场导向”的思维灵活开创业务的组织氛围
- 以打破公司间壁垒创造协同效果、强化合作为目的开展跨组织的人才交流

## 业务开展

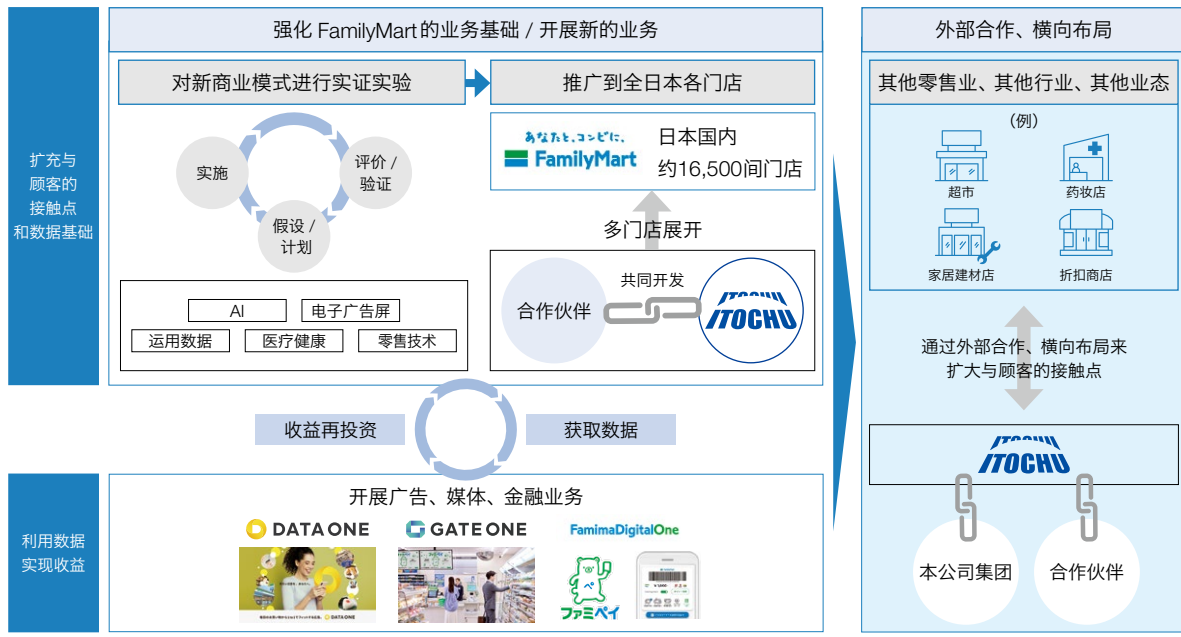
日本国内业务损益比例 (示意图)

100%

与新冠疫情爆发前相比，消费者的需求已出现巨大变化，亟需加以应对。第八公司基于“市场导向”的思维，在最大限度利用本公司的各项业务基础，尤其是生活消费领域的优势的同时，利用数字化和 AI 开拓新的服务和商业模式。

### 具体的行动方针

- 利用 FamilyMart 的门店网络、揽客能力和数据，创造和验证适应顾客需求的新的商业模式，并推广到 FamilyMart 日本各门店。将经过实证实验的服务和技术，横向推广到其他零售业及其他业态。
- 通过外部合作和金融业务等，扩大与顾客的接触点、扩充数据量，实现广告、媒体、金融业务的收益最大化。将新的收益再次投入便利店业务中，进一步提升门店的揽客能力。



主要子公司、关联公司一览请参阅本公司官网。

[https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2023E\\_12.pdf](https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2023E_12.pdf)



## 以市场为导向的业务转型具体案例

### 扩大数字广告投放业务的布局

2020年10月，本公司与 FamilyMart、(株)NTT DOCOMO、(株)CyberAgent 共同成立了(株)Data One。Data One 的优势在于，拥有 FamilyMart 的消费数据、以及日本国内最大规模的约2,900万个广告 ID，并将其运用于从数字广告传播到效果验证这一独特的一站式广告业务中。

例如，2023年4月，我们与(株)Pan Pacific International Holdings 开展合作，并以此为契机，谋求在零售媒体领域，扩大与零售业者等的数据合作。与此同时，计划2023年全年在 FamilyMart 的10,000间门店设立数字广告屏并与数字广告相结合，希望借此推动实体与数字相融合的广告业务的进一步进化。

我们将“在客户希望的时间提供客户需要的资讯”变为现实，加速提升客户体验，促进广告业务成长。



通过基于消费数据的广告投放来提升客户体验



广告·媒体合作推进项目组  
左起

金子仁美、牟田尚礼、久保雄麻、  
盐谷秋子、光本爱理、大山贺己

### 2022年度回顾(实际成果)

FamilyMart 的各种施策(提升商品吸引力、开展“FAMIMARU 一周年感谢促销”等)奏效，全年与前期相比，日销售额有所提升

- 正式引入人型 AI 助理，希望以此提升 FamilyMart 的门店运营能力、节约人工成本
- 通过(株)Gate One，在3,000间门店安装数字广告屏“FamilyMartVision”
- 由(株)Data One 提供可充分运用消费数据的数字广告投放平台
- 与新创企业 Idein(株)开展资本业务合作。Idein 具有高度的技术实力，研发可在廉价设备上进行高端 AI 分析的软件

### 获取成长机会(可持续成长)

- 强化便利店业务(商品销售、服务)，提升供应链整体水平，从而扩大 FamilyMart 的收益基础
- 通过 FamilyMart 门店的媒体化等措施扩大与顾客的接触点和业务收益
- 扩大数据基础，开展运用数据的广告、媒体、金融等新业务
- 与具有高端技术实力的企业合作，研发零售解决方案
- 通过与其他零售业、其他行业、其他业态的合作，扩大业务领域

### 应对风险(降低资本成本)

- 强化针对原料价格变动等问题的供应链风险管理
- 利用数字化来应对人手不足的问题

上表中包含的可持续发展行动计划项目，标记了相应的相关重大课题标志。

行动计划的详情请参阅公司网站。 <https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

- 技术革新带来的业务进化
- 致力于应对气候变化(为脱碳社会做贡献)
- 完善有工作价值的职场环境
- 尊重关怀人权
- 为健康富饶的生活做贡献
- 稳定的采购与供应
- 坚持稳固的公司治理体制