

伊藤忠150年的历史和CSR的源流“对三方有利”

2008年伊藤忠商事迎来了创业150周年纪念。

为什么伊藤忠能保持持续发展呢？那是因为150年以来贯彻了作为现代CSR源流的近江商人经营哲学——“对三方有利”的精神，同时，还因为在外围环境随着时代不断变化的情况下，伊藤忠构筑起了领先把握变化，并将变化看作商机的公司风气。

第一任经营者忠兵卫和“对三方有利”

伊藤忠商事创业可以追溯到安政5（1858）年，在这一年，第一任经营者伊藤忠兵卫踏上了从滋贺县丰乡村出发到长崎的麻布批发之旅。

忠兵卫将出生地近江的商人经营哲学——“对三方有利”的精神作为发展事业的根基。“对三方有利”除了“对卖方有利”、“对买方有利”之外，还有起源于幕藩时代允许近江商人开展为当地经济做贡献的经济活动所带来的“对社会有利”。可以说这也是“企业应开展能平衡各方利益相关者利益的业务经营”，这一现代CSR的起源。第一代忠兵卫的座右铭“买卖是菩萨之业，买卖之道，贵在对买卖双方都有利，满足社会需求，合乎佛祖之意”也是该精神的体现。



第一代 伊藤忠兵卫（1842～1903）



近江商人（近江商人博物馆提供）

传承150年的经营理念之根本

第一代忠兵卫在明治5（1872）年制定了《店规》，并采用了会议制度。店规按现代的说法，相当于综合了经营理念和经营方针、人事制度、就业规则的内部规定，这成为了伊藤忠经营理念的根本。会议由忠兵卫自己担任主席，重视与店员之间的交流，并且，不断引进利益三分主义*的书面化、采用西式簿

记等在当时算是划时代的经营方式，同时构筑店主和员工之间相互信赖的基础，从一开始就开展了CSR经营。

※利益三分主义：在封建色彩还很浓厚的时代，将店家的净利润按交纳给总店、本店准备金、店员分红三部分进行分配，在当时与店员分享利润是非常前卫的想法。



当时的大福交易帐簿

150年的发展历史和CSR

自创业以来，伊藤忠尽管经历了两次世界大战和经济形势的剧烈波动等严酷的时代风暴，但仍然一直顽强地成长壮大起来。

以纤维贸易起步的伊藤忠商事，在根据时代的要求改变商社事业的同时，经营商品的种类和经营范围也发生了很大变化，其影响范围正不断扩大到从上游到下游，从原料到零售的各个方面，企业性质逐步发展转换为综合商社、国际综合企业。

我们坚信，伊藤忠商社能在过去的150年里保持持续发展，正是因为完全继承了“对三方有利”的精神，同时，满足随时代不断变化的社会要求，才能一直成为社会所需要的企业。



伊藤线店开店时（明治26年）的景象