

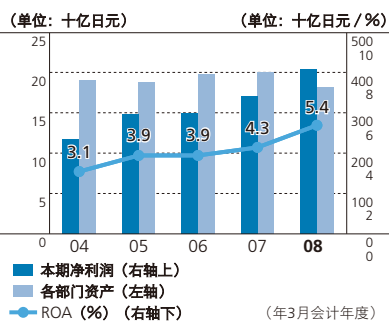
纺织公司



纺织公司的业务涉及人们的衣食住等生活消费相关的所有领域，追求附加价值，以提供更加富足优质的生活为使命，以世界为舞台扩展自己的业务空间。

纺织公司 董事长
冈藤 正广

本期净利润 / 各部门资产 / ROA



业务概要及竞争优势

纺织公司以创业之初的纤维为事业的基点，在从时装到尖端高科技等领域追求高附加价值，广泛开展业务。

为进一步开展创业初期的纤维相关业务，从纤维原料到纺织品及最终产品的衣料品，以及在汽车、电子产品、复合材料及高性能原材料、无纺布等工业资材用途等广泛领域，联合世界各地的据点拓展业务。此外，在海外品牌的进口、专利许可生产业务的基础上，近年来通过收购品牌商标及M&A等商业手法长期稳定商权，以全球性视点，积极推进业务的开展。而且，在从纺织公司内公司产生的尖端高科技领域，以全球范围拓展日本的卓越技术为思路，积极推进相关业务。

该公司内公司的强项是不断创造出新的商业模式，及时进行资产的新陈代谢，同时具有向有发展前景的业务进行先行投资的积极性与前瞻性。特别是在具备行业最强优势的品牌业务中，从进口到专利许可生产、扩大销路及项目、确立将合作和收购组合起来的长期稳定的商权、以亚洲为中心全球发展等，始终坚持构筑行业领先的商业平台。公司充分发挥自己的这种优势，在其它公司的纤维部门相继退出业界的情况下，始终坚持将纤维作为基点的业务活动，以拥有其他公司无法比拟的压倒性收益能力而自豪。

本会计年度的事业环境和业绩结果

本期纤维行业的国内市场规模缩小趋势仍在持续，同时受欧元升值、人民币升值及劳动力成本上涨的影响等在中国的生产成本上升，以及因气候反常导致以女性服装为中心的服装市场疲软等，经营环境不容乐观。另一方面，涉及衣食住的生活方式提案型商务及电视·网络销售等新的销售模式的发展等，该公司内公司的商业机会正在扩大。此外，通过零售·流通的整合·重组，销售商也实现了集中，商业资材提供方进行高效、统括性业务提案的机会增多。而且通过签订FTA (Free Trade Agreement: 自由贸易协定) 及EPA (Economic Partnership Agreement: 经济合作协定)，预计能激活地区贸易等积极的动向也更加明显。

本期本公司内公司的销售总利润相比前期减少94亿日元，达1,152亿日元。另一方面，在子公司·关联公司等贡献及抛售投资有价证券的收益等因素下，本期净利润相比前期增加34亿日元，达205亿日元，达到连续7个会计年度增收。

本会计年度的主要业务

在“Frontier+ 2008”的重要举措“强化核心业务”中，除新引进11种品牌外，近年来积极推进的大型品牌M&A项目的Paul Smith及LeSportsac成长为本公司品牌业务中的收益支柱，特别是LeSportsac已从在中国开始销售为起点，加快海外拓展的步伐。

在“开拓新业务领域”中，向处于成长型的电视销售公司PRIME NETWORK INC.进行投资和开展业务合作等，已参与到更加接近消费者的商业领域。此外，在为扩大尖端高科技领域业务，基于与株式会社秀峰达成的各领域独家销售权而开展的曲面印刷技术方面，用途开发事业已纳入轨道，正在手机装饰、汽车内饰等领域扩大业务。在子公司INKMAX CO., LTD.开展的无水染色业务中，以与三菱铅笔株式会社共同开发的特殊颜料墨水的销售为开端，在各种各样的原材料及用途方面拓展业务。2008年5月，为了强化与本公司有合作关系的DESCENTE Ltd.之间的业务及资本关系，提高了向该公司的出资比率，使之成为适用权益法的公司。今后在两家公司的核心业务中，也将继续推进战略性合作。

在“加快海外拓展”中，除加快品牌业务的海外拓展外，作为基于“中国+1”观点的开拓生产基地的一环，在孟加拉设立了针织品工厂I.P.JAQ KNITTING LIMITED，以出口欧美为主，生产、提供高附加值的针织品产品。

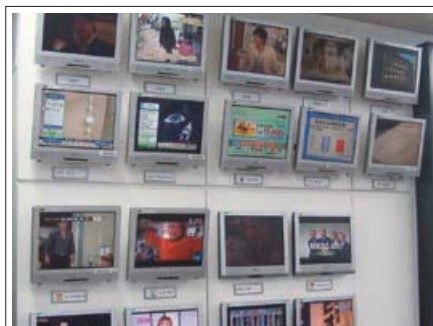
2009年3月会计年度的业务方针

将“基于追求附加值的营销理念来创造商业模式”作为基本方针，通过M&A获得商业权利，积极参与到新的业务领域。具体来讲，在核心业务中谋求强化更贴近消费者的产品下游领域。在新的业务领域中，除推进纤维资材及杂货等非服装领域中的新业务开拓外，致力于由纤维衍生出来的尖端技术事件的发掘和培养。



强化与DESCENTE株式会社之间的资本及业务合作（照片：MILA SCHON Sports）

将以此次业务及资本合作强化为契机，构筑中长期更加紧密的合作伙伴关系，在两公司核心业务中，以本公司的全球网络为背景，积极推进战略合作。



Prime Shopping

已经与开展电视销售业务的PRIME NETWORK INC.结成新的合作伙伴关系。在充分利用本公司强项品牌商业资财等的生活方式提案型业务的基础上，凭借拥有的强大销售网络，最大限度地追求合作的义务。

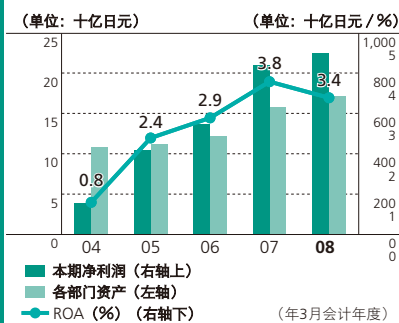
机械公司



以地区社会的发展和向国际社会做贡献为使命，以汽车、船舶、成套设备、建设·产业机械业务为中心，推进全球性业务拓展。此外，作为环保事业，还参与水、环境相关器械的交易、可再生、替代能源相关业务。

机械公司 董事长
古田 贵信

本期净利润 / 各部门资产 / ROA



业务概要及竞争优势

机械公司由“成套设备·项目”、“汽车”、“产业机械项目开发部门”等3个部门组成。不仅仅是国内的业务，将约三分之一的人员安排到海外据点等，正积极开展以海外市场为中心的贸易及事业投资。此外，通过与战略合作伙伴的合作，还将致力于国内市场的开发。

成套设备·项目部门在煤气·石油化学、电力、交通、基础设施、船舶、环境等领域，推进新项目的挖掘·开发、EPC*1、项目金融、投资等广泛的项目。

在汽车部门，正充分利用伊藤忠在全球布局的网络，开展扎根于当地的业务。在欧美、亚洲、日本国内等市场，也积极投入到批发·零售·金融·物流等汽车周边事业。

在产业机械项目开发部门，除推进建设机械贸易·批发·零售·海外项目外，经营一般产业机械、以纤维·食品机械为首的高分子·合成树脂相关设备、电子产品相关设备等，与国内外的集团企业一起销售器械·设备，同时提供解决方案。

此外，作为环保业务，还参与水、太阳能电池、环境相关器械的交易及可再生、替代能源相关业务。

该公司内公司在综合商社的机械部门中的资产效率指标(ROA)中，以居于前位的高效率经营为特点。此外，通过将经营资源投入到重点领域及挑战新领域，以此来谋求收益力的更加强化。

*1 EPC: Engineering (设计)、Procurement (筹措)、Construction (建设·试车)

本会计年度的事业环境和业绩结果

钢材等原材料涨价导致的成套设备建设成本上升及下半年度的次级贷款问题引发的北美市场需求减速及快速的日元升值等因素严重影响到了国内外的业务活动，而另一方面，新兴国家市场中的汽车及建设机械需求扩大、海运市场的兴旺及环境相关项目的需求增加等，成为积极的思想因素。

在这种的环境下，该公司内公司正努力确立平衡的收益项目组合，推进核心业务的扩大、环境·节能领域等的新业务领域拓展、海外拓展的加速等进攻的策略。此外，还致力于培养和创造核心业务公司。

该公司内公司本期销售总利润，尽管有前期出售投资有价证券获利反向的因素影响，但通过汽车交易向新兴国家的顺利转移、船舶交易及建设机械交易的扩大等，与前期相比增加了100亿日元，达1,005亿日元，突破1,000亿日元，本期净利润相比前期增加15亿日元，达226亿日元。

本会计年度的主要业务

在“Frontier+ 2008”的重要举措“强化核心业务”中，致力于扩大在新兴国家及资源国家中的汽车交易、扩大以海运市场兴旺为背景的船舶业务及在资源国强化建设机械业务。

在“开拓新业务领域”中，收购了美国太阳能发电系统集成商 SOLAR DEPOT, INC.，同时决定参与印度尼西亚·北苏门答腊省 Saruul 地区的地热发电 IPP*2 事业等，继续积极推进在环境·节能领域的新业务的开拓。此外，与五十铃汽车株式会社之间，将强化日本国内业务的新公司“五十铃网络株式会社”的经营工作纳入正轨，还以与曙光制动器株式会社之间的业务合作为开端，成立在日本国内进行产业机械、铁路制动器销售的公司等，正努力强化与战略合作伙伴的合作关系。

在“加快海外拓展”中，加快了向阿尔及利亚国营 SONARTRACH（国家石油天然气公司）提供 LPG 成套设备等海外项目，此外，随着海运市场的兴旺，来自海外船主的新船制造订单也进展顺利。面向海外市场的汽车、建设机械交易也在扩大，与 SUZUKI MOTOR CORPORATION 一同向马来西亚的汽车代理店注入资本等，积极推进海外拓展业务。

*2 IPP (Independent Power Producer)：由民间企业建设、运营发电设备，并将电力卖给电力公司的独立系统的发电事业

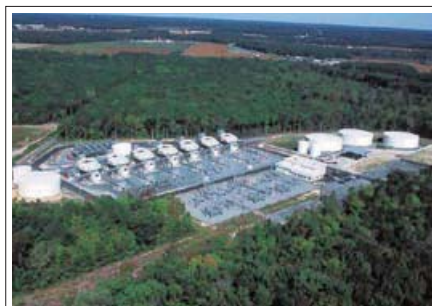
2009年3月会计年度的业务方针

以汽车、船舶、建设机械相关、环境·节能·替代能源（太阳能电池）、IPP、水·交通·基础设施领域为中心，通过积极推进成为将来利润源泉的投资活动，谋求扩大利润规模。此外，通过发掘、培育优良方案，累积优良资产，谋求进一步深化高效经营活动。



五十铃（土耳其）（汽车部门）

本公司作为五十铃汽车株式会社的战略性业务伙伴，基于资本合作，不仅在日本国内，而且在北美及南亚·中南美洲·土耳其·印度尼西亚·越南等新兴市场正在强化贸易及周边业务（物流、销售金融、二手车）等的海外·协作业务的开展。



切萨皮克发电所（美国）（成套设备 项目部门）

北美 IPP 事业子公司 Tyr Energy, Inc. 于 2007 年度收购了美国弗吉尼亚州 Commonwealth Chesapeake Power Station。该发电所的电力被输送到美国东部地区，相当于可满足约 30 万户家庭使用的电力。今后将继续挖掘优良投资项目。

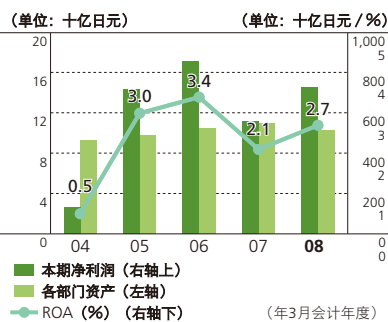
宇航·信息·多媒体公司



本公司在航空宇宙、信息产业、多媒体等各行业致力于核心业务的进一步的增长和先行投资领域的收益化，还积极开展新业务领域的开拓，目标是进一步确立在各行业中的优势。

宇航·信息·多媒体公司 董事长
井上 裕雄

本期净利润 / 各部门资产 / ROA



业务概要及竞争优势

宇航·信息·多媒体公司由“航空宇宙·电子”、“信息产业”、“媒体事业”3个部门组成，在IT项目开发、电子商务、移动通讯、多媒体资源、航空/电子系统的各领域拥有高收益力及成长力的业务，此外，还正积极致力于生命科学/服务等新业务领域的拓展。

在航空宇宙/电子系统领域中，以ITOCHU AVIATION CO., LTD.、JAPAN AEROSPACE CORPORATION、Euroheli Corporation为中心，在直升机及小型喷气机的销售方面占有较高的市场份额，此外，JAMCO Corporation从事飞机内部装饰产品（厨房设备、卫生间等）的生产和销售；山东华菱电子有限公司从事打印机、扫描仪等的零部件的生产和销售。

在IT项目开发领域中，ITOCHU Techno-Solutions Corporation凭借结合尖端IT技术产品的销售、开发、保修及运用的高附加值型业务模式，在行业中拥有一流的收益力。

在电子商务领域中，我们积极开展多种业务，比如在EXCITE Japan Co., Ltd.运营综合性的门户网站及在52School.com运营教育门户网站等，重新在T-Lab（伊藤忠商事的尖端Web技术的研究、运用部门）致力于Web 2.0平台的开发工作。

在移动通讯领域，以在手机流通领域成绩非凡的ITC NETWORKS CORPORATION为中心，手机终端补偿业务的Asurion JAPAN K.K.、手机资源/服务业务的NANO Media Inc.等正在开展广泛的业务。

本会计年度的事业环境和业绩结果

在航空行业，受燃油费上涨的影响，航空公司的经营环境依然非常严峻，而另一方面，由于各公司积极引进燃效比更强的飞机，因此飞机生产厂家及飞机内饰品生产厂家的订单也非常不错。

在IT项目开发领域，符合新的公司法及日本版SOX法的内部管理的IT需求增加，信息系统设备投资旺盛，同时随着项目的高度化·复杂化，可以看出销售的计入会长期化的倾向。

在移动通讯行业，手机终端市场通过引入分期付款等新的销售模式成上升趋势。此外，随着终端价格上升，手机终端补偿服务的需求扩大。

在媒体资源领域，一方面多频道收费广播市场发展不顺，而另一方面，伴随着国内光纤网络的普及，利用宽带的影像发送服务市场得以扩大。

本期的业绩主要依靠手机终端流通业务及IT解决方案领域的顺利推进，销售总利润相比前期增加54亿日元，达1,390亿日元，本期净利润在投资有价证券损益增加等因素下，相比前期增加了34亿日元，达146亿日元。

本会计年度的主要业务

关于“Frontier 2008”重要举措的“强化核心业务”，执行通过在航空·电子系统领域承接日本航空株式会社的优先股、提高向从事飞机内部装饰产品·器械制造的JAMCO Corporation的出资比例以及在移动通讯领域中由ITC NETWORKS CORPORATION合并Idomco Communications Co., Ltd.等成长加速措施，获得了收益基础的扩大。此外，关于“先行伏笔方案的收益化”，取得了如下成果：在移动通讯领域，Asurion JAPAN K.K.提供的手机终端补偿服务随着手机电话销售模式的变化得到了普及；在媒体资源领域，经营宽带广播业务的On Demand TV, Inc.通过与NTT Plala Inc.进行合并，对业务基础进行重新构筑；以及在服务领域，经营疗效业务的ACRONET Corp.扩充了收益基础等。

2009年3月会计年度的业务方针

在相当于中期经营计划“Frontier 2008”最终年度的2009年3月会计年度会积极将经营资源投入到“核心业务的强化”及“新业务领域的拓展”中。具体工作来说，关于“核心业务的强化”，将推进ITOCHU Techno-Solutions Corporation及ITC NETWORKS CORPORATION等核心业务公司收益力的进一步扩大及手机终端补偿服务/CSO业务（基于与制药公司的合同，受理销售、营销活动）等先行伏笔方案的收益化。另一方面，关于“新业务领域的拓展”，致力于向航空相关新领域进行业务投资及日本原创资源的海外拓展等。

我们的目标是，通过上述活动，将来确立在各行业内部的领先地位。



Asurion JAPAN K.K.〔媒体业务部门〕

本公司的关联公司Asurion JAPAN K.K.运营的“手机补偿 派送服务”被NTT DoCoMo的终端新销售模式（分期付款）的用户特惠采用。采用本策略，期待今后用户会大幅增加。



JAMCO Corporation〔航空宇宙·电子部门〕

（照片：该公司交付新加坡航空使用的空客A380型飞机豪华舱控制台）

本公司为了强化民间航空领域，于2007年9月购买了日本航空持有的JAMCO股票。JAMCO Corporation就2009年预计投入使用的下一代中型机波音787型飞机同波音公司签订了内部装饰产品（厨房设备、卫生间、驾驶舱控制台）的独家供应协议，期待以内部装饰产品业务为中心取得更大的发展。

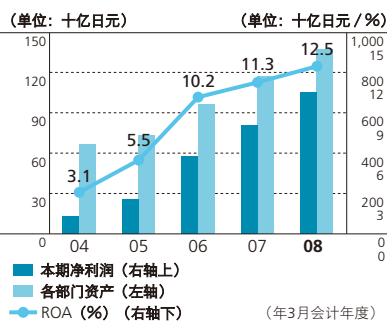
金属·能源公司



在支持全球经济发展的资源相关领域，本公司致力于资源开发业务和贸易两方面收益的最大化，面向将来还将致力于太阳能发电及生物乙醇、DME等新能源的开发。

金属·能源公司 董事长
小林 洋一

本期净利润 / 各部门资产 / ROA



业务概要及竞争优势

金属·能源公司将能源资源开发、金属资源、煤炭领域作为重点，不断积极推进优良事业的挖掘·获取，同时通过与贸易相衔接，构筑以自主开发资源为起点的价值链，谋求收益的最大化。

在金属资源·煤炭领域，包括在澳大利亚开展铁矿开发及在澳大利亚·印度尼西亚等实施的煤矿开发、在澳大利亚的铝精加工等自主资源的开发在内，通过开展资源贸易，谋求收益的扩大。

在能源贸易及能源资源开发领域，参与在阿塞拜疆·英国北海·萨哈林·澳大利亚·北美等地的原油开发事业、在约旦·卡塔尔的LNG（液化天然气）事业以及北美等地的天然气开发等，通过自主开发来获得原油·煤气权益的同时，推进全球贸易的扩展。此外，还积极推进包括温室气体排放权交易在内的环境业务及太阳能发电、DME（甲醚）、生物乙醇等环境负担较小的替代能源的开发业务。

在钢铁产品领域，核心业务公司的伊藤忠丸红钢铁株式会社通过国内外100多家业务公司，不仅仅停留在产品的销售、加工，而是努力向客户提供解决方案和提升服务功能。

该公司内公司的强项是，在产品及地区等层面上持续构筑平衡发展的多元化，通过贯彻落实向具有高效益性的方案进行投资，来获得行业领先的资产效率，并以此自豪。此外，在位于价值链中游的贸易领域，拥有ITOCHU Petroleum Japan Ltd.、ITOCHU ENEX CO., LTD.等优秀企业，由此价值链带来了附加值的提升。

本会计年度的事业环境和业绩结果

本期由于BRICs各国经济快速发展的背景，原油、铁矿石、煤炭、其它金属原料等经营商品的市场行情整体在高水平运行，同时，受到人们对全球环境问题意识提升的影响，新能源、节能等新的收益机会也已扩大。另一方面，还应认识到受美国次贷危机影响，美国国内需求减速，以及能源价格高涨等因素，投资机会减少和权益获取·生产成本上升等负面因素。

该公司内公司本期的销售总利润主要是由权益保有油田的产量增加带来销售数量的增加、原油价格上涨等因素，与前期相比增加254亿日元，达1,275亿日元。本期净利润除销售总利润增加外，加上将拥有的煤炭权部分出售等因素，相比前期增加250亿日元，达1,057亿日元，实现了增收增益。

本会计年度的主要业务

在“Frontier+ 2008”重要举措的“强化核心业务”中，推进了对已有优良资源项目的扩张投资和权益增持、获取新的资源权益、通过M&A扩大贸易业务。

在金属资源领域，在以西澳大利亚的纽曼山矿山为中心的铁矿石开发事业中，实施了进一步增强供给能力的扩张投资。此外，在煤炭领域，继续在澳大利亚向煤矿开发事业实施扩张投资。在能源资源开发领域，除获得了美国墨西哥湾的Entrada油气田的权益外，还获得了澳大利亚东南部维多利亚州海域的生产、开发矿区权益。在能源贸易领域，决定将煤油·汽油等的日本国内销售、进出口、船油业务、油罐业务等集中到ITOCHU ENEX CO., LTD.进行处理。此外，在LPG业务相关方面，开始研究由Japan Energy Corporation、Nissho Petroleum Gas Corporation、ITOCHU ENEX CO., LTD.等三家公司成立生产批发公司，同时已着手通过零售部门的合作来强化LPG业务。

在“开拓新业务领域”中，向挪威生产太阳能电池用硅晶片的NorSun AS增资，在巴西推进生物乙醇生产的事业化等，强化新能源开发工作。另一方面，开始致力于对铂等稀有金属的业务。

此外，作为“加快海外拓展”，实施了将培养·强化海外人才和扩大海外业务收益为重点的人员安排。

2009年3月会计年度的业务方针

今后在对已有优质资源项目的扎实扩张及通过新业务投资增加持有权益的同时，在美国天然气业务的基础上继续致力于新M&A案例的挖掘·实现，推进贸易业务的扩大，谋求核心业务的强化。此外，在新能源开发方面，在太阳能发电相关领域，推进参与原料硅的生产业务，推进上游到下游之间价值链的构筑；在生物乙醇方面，为了实现在巴西的事业化，加快与当前合作伙伴的合作；在排放权方面，在贸易的基础上强化参与排放权创建事业的活动。



Mt. Whaleback Iron Ore〔金属资源·煤炭部门〕
本公司在西澳大利亚经营着3个铁矿石JV，目前正在实施扩张工程（RGP4），将2010年的年出厂能力增加到155百万吨。而且已决定实施扩张工程（RGP5）的先行投资，将2011年的出厂能力增加到200百万多吨。



太阳能发电业务〔金属资源·煤炭部门〕
本公司除向太阳能电池用硅晶片生产厂家NorSun AS（挪威）增资外，还决定向该公司的兄弟公司——太阳能发电系统集成商Scatec Solar AS投资，继续为在太阳能发电领域中的上游领域到下游领域构筑价值链而强化努力。

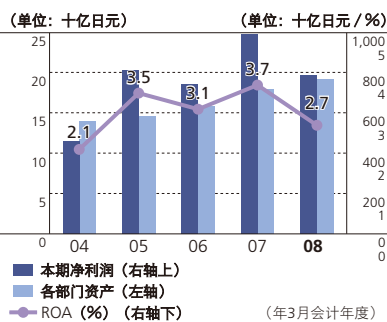
生活资材・化工品公司



从广泛产业领域的原材料(上游)到最终产品(下游·零售)的整体价值链中,在开展捕捉顾客需求的事业的同时,还积极推进医药、环境、新能源等新领域的拓展。

生活资材・化工品公司 董事长
高柳 浩二

本期净利润 / 各部门资产 / ROA



业务概要及竞争优势

生活资材・化工品公司由主要经营住宅资材、纸・纸浆、橡胶・轮胎等种类资材的“生活资材部门”和经营基础化工品、合成树脂、合成纤维原料、电子材料、医药品等的“化工品部门”的2个部门组成。

生活资材部门致力于构建、扩大以“居住和生活”为主题的价值链。在住宅资材相关领域,以北美的PrimeSource Building Products, Inc. (PrimeSource公司)为中心的事业公司群及以日本国内的伊藤忠建材株式会社为首的事业公司群,正在开展强有力的网络。在纸・纸浆事业方面,从在澳大利亚等地开展的海外植树事业,到构筑了100%使用自家公司植树树木生产环保纸浆机制的Celulose Nipo-Brasileira S.A. (CENIBRA公司)、纸张销售公司伊藤忠纸浆株式会社,构建了广泛的价值链。此外,在橡胶・轮胎事业方面,建立了从综合商社最大级别的天然橡胶收购·加工事业到在日本、美国、欧洲等地的轮胎批发/零售事业的价值链。

化工品部门的基本方针是实现化工品从上游到下游这一广泛领域的多元化和各部门优质资产的积累,经营从基础化工品到合成树脂产品、电子材料、医药品原料等竞争力强大范围广泛的商品。充分利用全球销售网络,扩大上述商品群的贸易,同时还致力于在文莱的甲醇制造事业及在中国的合成纤维原料事业投资等先行活动。伞下拥有的伊藤忠富隆达化工株式会社、伊藤忠塑料株式会社等具备收益力的事业公司群,带来了行业顶级的收益力。

本会计年度的事业环境和业绩结果

除北美房地产市场受次贷危机的影响急剧减速外,日本国内房地产市场也受改建标准法施行的影响处于低迷状态。此外,原燃料价格上涨及当地货币升值带来生产成本的上升,成为收益下跌的主要因素。而另一方面,在亚洲化工品需求扩大、原油价格高价运行带来化工品行情在高价位稳定运行及以新兴国家汽车大众化为背景的轮胎及合成树脂的需求扩大等成为有利因素。

本期的销售总利润主要受北美及日本国内住宅资材需求减速的影响,与前期相比减少了35亿日元,为1,226亿日元;本期净利润与前期相比减少了51亿日元,为197亿日元。

本会计年度的主要业务

在“Frontier 2008”重要举措的“开拓新业务领域”中，以环境相关·保健&护理领域为中心，推进了新业务领域的拓展。在环境相关领域，除推进与岛根县合作进行水质净化事业及综合植树事业外，已研究参与生物乙醇事业事宜。在保健&护理领域，通过向中国医药批发行业出资等，强化了医药事业。

在“加快海外拓展”中，在北美住宅资材领域，收购了美国地板材料销售公司 Galleher Corporation 等，执行了包括 M&A 在内的积极策略，谋求事业的强化。在天然橡胶加工领域，确立了橡胶加工事业的增产体制。在轮胎领域，在俄罗斯推进了下游领域的拓展。此外，收购了 Sumika Polymer Compounds Europe Limited，对在欧洲市场用于汽车的树脂合成事业的基础也进行了强化。在印度，通过向购物袋最大制造商出资，参与到正在扩大的印度购物袋市场。在中国，宁波 PTA 工厂已开始生产，确立了 PTA 处理 100 万吨的体制。此外，在文莱的甲醇制作事业中，与 Brunei Shell Petroleum Company Sdn Bhd 签订提供作为甲醇原材料的天然气的协议，目标是 2010 年开始商业运转。

在“强化核心业务”中，谋求通过项目组合管理来实现稳定收益结构。以化工品整体、轮胎、纸浆为中心，扩大了出口、三国间贸易及海外当地商务。此外，在谋求强化伊藤忠塑料株式会社、伊藤忠富隆达化工株式会社等的化工品核心事业公司收益力的同时，推进了以中近东为中心的化工品及石化项目等上游案例。

2009年3月会计年度的业务方针

作为“强化核心业务”，将继续致力于 1) 推进事业公司的成长战略和扩大事业获取收益、2) 在北美住宅资材相关领域推进包含 M&A 在内的成长战略、3) 扩大全球性的纸浆贸易、4) 强化轮胎的销售网络和进一步强化收益力、5) 确保在大型石化领域的事业投资和收益，以及 6) 在合成树脂领域强化海外事业和扩大贸易。作为“开拓新事业领域”，将推进医疗相关业务的强化及环境、新能源相关业务。



PrimeSource公司〔生活资材部门〕

PrimeSource Building Products, Inc. 是全美首屈一指的螺丝·钉批发公司。在全美及加拿大拥有 35 处物流据点，以大型 Home Center 为中心销售住宅资材，员工约 1000 人。



文莱达鲁萨兰国甲醇制造事业〔化工品部门〕

2007 年 4 月签订天然气供给协议，2008 年初开工建设成套设备，正在做着扎实的准备工作，争取于 2010 年上半年开始商业运转（年产 85 万吨）。

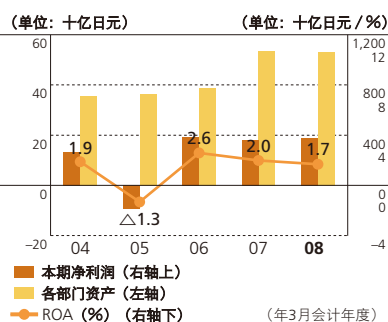
粮油食品公司



在粮食资源的开发到原料供给、食品制造、流通、零售，在贯穿整个粮油食品的事业领域中，在全世界开展SIS战略，争取建成一个世界粮油食品行业带头公司。

粮油食品公司 董事长
田中 茂治

本期净利润 / 各部门资产 / ROA



业务概要及竞争优势

粮油食品公司将强化、扩大日本国内的事业基础和扩大海外收益作为重点策略，谋求针对食品安全、安心的管理功能的进一步升级，同时致力于确立在粮油食品行业的全世界带头公司的地位。以顾客需求为起点，对从上游（粮油食品资源开发·制造加工）到中游（中间流通），乃至下游（零售）等业务进行垂直统合，谋求一个高效的生产、流通、销售流程，这就是本公司的基本战略—SIS（Strategic Integrated System：战略统合系统），从上游到下流，强大的事业公司正在构建SIS战略的扎实基础。

在粮油食品资源领域，继续与零售领域紧密合作，有效利用北美、亚洲、澳大利亚、南美等的已有供给据点，实现销售网络的扩充，同时完善海外原料供给据点（北美CGB Enterprise, Inc.的谷物收购业务等）。

在制造加工领域，在日本国内以伊藤忠制糖株式会社、伊藤忠饲料株式会社等为中心，海外方面，在中国通过与朝日啤酒株式会社及顶新国际集团合作正在经营清凉饮料的生产业务，在印度尼西亚与Hagoromo Foods Corporation合作从事水产品罐头事业等，正在实施战略合作，扩大业务。

在中间流通领域，以伊藤忠食品株式会社及NIPPON ACCESS, INC.为中心，开展日本国内最大规模的食品批发业务。此外，还致力于由ITOCHU FRESH CORPORATION及Universal food Co., Ltd.开展生鲜业务及在餐饮市场的流通业务。

在零售领域，以FamilyMart Co., Ltd.及株式会社吉野家集团为中心，正在构建将SIS战略起点—顾客需求及时传递到中游·下游的体制。而且，还正在推进与UNY Co., Ltd.的业务合作。

本会计年度的事业环境和业绩结果

在粮油食品行业，一年内相继发生了虚假标识及保质期篡改等事件，且由于中国产的食品问题等因素，消费者对食品的安全、放心的信任产生了很大的动摇。此外，少子高龄化带来需求缩小及供给过剩，竞争环境激烈，行业重组加速。而且，上游（原料、燃料）的通胀和下游（消费者物价）的紧缩货币仍在继续。另一方面，中国及亚洲各国的个人消费持续坚挺。

本期的销售总利润主要在NIPPON ACCESS, INC.的通期合并化及在食品流通领域强化日本国内事业公司的收益力、以粮油食品领域为中心的海外收益扩大作用下，与前期相比增加600亿日元，达3,247亿日元。本期净利润方面，尽管出现日本国内股市行情下跌导致亏损及部分事业公司的固定资产、投资有价证券出现亏损等，但在粮油食品领域的海外收益增加及食品流通领域的收益增加等因素作用下，与前期相比增加了6亿日元，达187亿日元。

本会计年度的主要业务

该公司内公司以继续推进对日·国内SIS战略和加快全球SIS战略为轴心，致力于“Frontier 2008”重要举措的“扩大新业务领域”、“加快海外拓展”和“强化核心业务”。

作为对日·国内SIS工作，完成了NIPPON ACCESS, INC.和西野商事株式会社的统合，构建了能够在全国范围内开展全部温度带食品的国内领先的食品流通网络。在市场明显扩大的外卖、成品菜领域，获得Kanemi Foods Co., Ltd.的股份等，强化了食品流通、零售领域。此外，作为与UNY集团业务合作的一环，开展了“Body Smile Project”，实现了基于生产厂家·流通·零售三位一体开发的高附加值商品的开发和超越零售壁垒的销售。为了应对畜牧水产用饲料的需求增加，收购了BASF Japan Ltd.的功能性饲料部门，于2007年12月成立了继承该产品生产、销售业务的新公司—Japan Nutrition Co., Ltd.。而且，作为国产农作物的批发·销售公司，成立了I Square Co., Ltd.，通过与JBAC（日本品牌农业事业协同工会）的业务合作，推进了国产蔬菜、水果的生产及销售扩大活动。

作为全球SIS策略，除在我国的清凉饮料生产事业收益正在扩大外，通过北美CGB Enterprises, Inc.收购了位于玉米种植带·中西部的2家收购公司，实现了美国谷物收购物流事业的强化。此外，在中国、泰国设立最先进的畜产加工工厂，扩大在上述国家的畜产加工业务。

2009年3月会计年度的业务方针

作为粮油食品行业的龙头公司，除致力于加快推进对日·国内SIS战略及全球SIS战略及附加值业务的创建·收益化外，还将推进集团经营的结构改革，建立稳固的收益基础。此外，还将推进全球性人才战略、强化风险管理以及致力于落实守法、食品安全、放心的努力。



Thai Best Packer Co., Ltd.〔生鲜·食材部门〕

为确保粮油食品资源及避免产地集中可能出现的风险，与本公司关联公司Prima Meat Packers, Ltd.共同在泰国设立了亚洲规模最大的最先进食品加工工厂。该工厂已通过日本农林水产省的家畜家禽类和偶蹄类加工批准，集中了在国内·海外工厂所总结出来的技术和高科技，是一家具备追求安全、放心的布局 and 最新设备的工厂。



CGB ENTERPRISES, INC.

〔粮油食品部门〕

作为本公司关联公司的CGB ENTERPRISES, INC.利用散布在美国中西部60处的粮食仓储设备、驳船操作，提供稳定的谷物收购·供给。本公司通过提供农业周边服务与农家建立稳定的信任关系，此外，还从事有效利用各收购据点的物流业务。

金融 · 房地产 · 保险 · 物流公司



3个事业部门分别运用在行业内的强项和商社所具有的综合功能，提供满足时代需求的富有创造性的服务，来扩大收益。

金融 · 房地产 · 保险 · 物流公司 董事长
冈田 贤二

业务概要及竞争优势

该公司内公司由金融·保险、建设·房地产、物流3个事业部门组成，将基金（证券化）、零售金融（消费者）、海外业务的强化作为公司成长的轴心，力求以中坚事业公司为中心扩大收益。

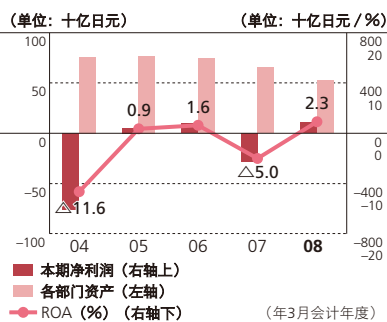
在金融·保险部门的金融方面，在“金融市场营业”、“法人项目开发”、“零售金融”三大领域，以多年积累的丰富经验和绩为武器，并充分利用商社的特长开展业务。在保险方面，以保险中介业务为核心，通过国内外网络广泛开展再保险及中介业务。建设·房地产部门，充分发挥综合商社的机能展开广泛的业务，从事房地产证券化业务、商品房等房地产的开发、咨询、中介、PFI事业、资材经营。物流部门开展国内外的物流项目开发事业、物流基础设施事业。在中国，使国内物流和贸易物流相结合，提供覆盖中国全境的一站式服务。作为核心事业公司的株式会社爱通国际物流即使在商社系统的物流公司中也是具有最大销售规模的一家公司。

本会计年度的事业环境和业绩结果

2008年3月会计年度对本公司来说是一个环境变化非常大的一年。在投资基金、房地产证券化等领域，有市场参与者的规模扩大及以新兴国家为中心对物流国际化的需求增加等有利因素。而另一方面，受美国次贷危机引发的信用下降、贷款业法修改等影响，不容乐观的情况仍在持续。

本期由于长期开发不动产项目的销售方针变更而导致销售亏损/评估亏损的入账，营业毛利与前期相比减少19亿日元，为414亿日元。本期净利润由于金融相关业务的大幅改善，比前期增加了391亿日元，达108亿日元。

本期净利润 / 各部门资产 / ROA



本会计年度的主要业务

基于“Frontier+ 2008”的重要举措，力求加强基金(证券化)业务、零售金融(消费者)业务及海外业务。在基金(证券化)业务方面，将重点放在私募股权投资(PE)业务及房地产证券化业务上开展业务。在PE业务方面，推进以中华圈中间金融基金为首的海外策略，谋求扩大收益。在房地产证券化方面，本公司在强化与主要赞助商的租借住宅特化型J-REIT：预付·高级住宅投资法人合作的同时，扩大了商业、办公等其它领域的活动，推进资产的组合和分散。在海外，致力于与新加坡的Mapletree Investment Pte. Ltd. 共同发展，延长了业务合作期限，以及强化了合作内容。

在零售金融(消费者)业务方面，努力适应金融领域以贷款业法修改为契机的市场环境变化，受该法修改影响较大的Orient Corporation来说，经营改进措施取得了一定的成绩。此外，Famima Credit Corporation接受了Culture Convenience Club株式会社的出资，开始发行新信用卡“Famima T Card”。此外，向国内投信投资顾问公司出资，构筑进入个人金融资产的平台。在保险领域，在致力于符合市场需求的商品组成的同时，努力通过集团广阔的渠道来扩大销售。

海外业务方面将重点地区确定为亚洲的中国，在安排新的人员的同时，通过PE业务、建筑·房地产、保险中介及再保险、在BRICs各国的物流事业等谋求收益的扩大。

除上述重要措施外，作为强化保险·物流领域的风险投资业务，致力于再保险业务的扩大及在商社传统的海运业务中与海外有实力的合作伙伴共同扩大船舶共用航运等。

2009年3月会计年度的业务方针

在金融·保险部门的金融领域中，将推进以PE业务为中心的基金(证券化)的强化、贷款相关业务的再构筑、金融市场销售领域中功能/收益力的强化和海外据点的再构筑、信用卡事业战略及零售金融领域中商业伙伴战略的推进、扩大；在保险领域，将致力于推进承兑业务及在海上·海外·贸易保险中通过推进与合作经纪人之间的合作来强化收益力。

在建设·房地产部门，在致力于房地产证券化业务中的收益规模扩大及新领域·区域的强化以及项目组合分散的同时，努力强化海外事业、通过开拓新领域来构建减轻房地产行情影响的事业结构。

物流部门推进汽车相关物流，发挥商社优势，展开商流物流为一体的价值链，同时通过部门横向合作力求特别推进海外物流基础等项目。此外，还将致力于海运领域的船舶共用航运等物流方案业务的深化。



Famima T Card (金融·保险部门)

本公司将与Family Mart Co., Ltd.合作，致力于Famima Credit Corporation的信用卡业务。

本公司从2007年11月开始发行引进了不同行业通用Point Program (T Point)的“Famima T Card”。



株式会社爱通国际物流(物流部门)(照片为板桥仓库)作为物流部门的核心事业公司株式会社爱通国际物流是一家从事国际货代及物流中心业务的国际综合物流企业。