

# 公司内公司 At a Glance

伊藤忠商事株式会社及子公司  
3月31日为止的各合并决算会计年度

※通过2009年4月1日的组织改制,将机械公司的产机系统部移交给宇航·信息·多媒体公司管理,并将“宇航·信息·多媒体公司”改名为“信息通信·航空电子公司”。

公司内公司 主要经营品种·服务范围

## 纺织公司



- 纤维原料
- 纺织品
- 服装
- 服饰杂货
- 产业资材
- 以品牌为切入口的衣·食·住等相关产品

## 机械公司



- 煤气·石油·化工成套设备
- 船舶
- 汽车
- 铁路车辆
- 发电设备
- 建设机械
- 纤维机械
- 产业机械
- 食品机械
- 高分子·合成树脂相关设备
- 电子元件·电子相关设备
- 水·环境相关器械以及相关事业
- 可再生·可替代能源(太阳能电池等)相关设备以及相关事业
- IPP/IWPP(发电/造水事业)

## 信息通信·航空电子公司(旧宇航·信息·多媒体公司)



- 广播·通信事业
- 电子系统机械材料
- 互联网相关事业
- 广播·通信器材
- 影像·娱乐相关事业
- 手机相关器械及服务
- 生命科学
- 计算机·信息处理相关器械及系统
- 半导体相关装置
- 飞机·机舱设备
- 航空交通管理系统
- 宇宙相关机械材料等
- 保安器械等

## 金属·能源公司



- 铁矿石
- 煤碳
- 铝
- 废铁
- 钢铁产品
- 原油
- 石油产品
- LPG
- LNG
- 原子燃料
- 生物乙醇
- 天然气
- 排放权

## 生活资材·化学品公司



- 住宅资材
- 木材
- 木片·纸浆·纸
- 橡胶·轮胎
- 陶瓷产品
- 鞋类
- 基础化学品
- 精密化学品
- 医药品
- 无机化学品
- 合成树脂
- 生活相关商品

## 粮油食品公司



- 小麦·大麦
- 植物油
- 大豆·玉米
- 饮料原料(果汁·咖啡)
- 砂糖类
- 乳制品
- 农畜水产品
- 冷冻食品
- 加工食品·宠物食品
- 饮料·酒类

## 金融·房地产·保险·物流公司



- 汇兑·证券交易·证券投资、金融商品的组成·销售等投资运用
- 商务·融资·汇兑保证金交易
- 信用卡事业
- 其它金融业务
- 房地产开发·买卖·中介·资产管理业务
- 房地产交易相关咨询
- 对基金的投资
- PFI参与
- 单栋房建设施工
- REIT运用
- 拥有并运营高尔夫球场
- 保险中介业·保险经纪人
- 国内·国际3PL业务
- 海运服务业务

## 财务摘要 (单位: 十亿日元)

	2005	2006	2007	2008	2009
销售毛利	¥112.8	¥122.9	¥124.6	¥115.2	¥102.6
本期净利润	14.8	15.0	17.1	20.5	22.9
各部门资产	377.2	395.4	401.8	364.3	360.4
ROA(%)	3.9	3.9	4.3	5.4	6.3

## 来自主要合并结算对象公司的权益法投资损益净额 (单位: 十亿日元)

	2007	2008	2009
Prominent Apparel Ltd.	¥0.6	¥0.6	¥0.6
伊藤忠纤维贸易(中国)有限公司	0.9	0.9	1.0
株式会社骊意可思	1.1	0.9	0.4

	2005	2006	2007	2008	2009
销售毛利	¥ 57.4	¥ 68.7	¥ 89.3	¥99.1	¥ 71.9
本期净利润	9.8	12.7	19.9	21.4	△15.5
各部门资产	462.6	501.8	652.9	709.7	639.9
ROA(%)	2.2	2.6	3.5	3.1	△2.3

	2007	2008	2009
伊藤忠产机株式会社	¥ 0.4	¥ 0.4	¥ 0.4
伊藤忠建机株式会社	0.7	0.8	0.4
MCL Group Limited	△0.4	△2.6	△2.5
ITOCHU Automobile America Inc.	1.2	0.6	△1.6
盛世利租赁株式会社	1.6	1.5	1.0

	2005	2006	2007	2008	2009
销售毛利	¥108.4	¥116.4	¥133.5	¥139.0	¥138.9
本期净利润	14.4	17.2	11.2	14.6	8.0
各部门资产	489.4	524.7	551.2	513.9	490.2
ROA(%)	3.0	3.4	2.1	2.7	1.6

	2007	2008	2009
ITOCHU Techno-Solutions Corporation	¥7.4	¥ 8.1	¥ 6.9
ITC NETWORKS CORPORATION	1.8	1.7	1.6
Excite Japan Co., Ltd.	0.2	△1.1	△1.4
SPACE SHOWER NETWORK INC.	0.2	0.2	0.1

※伊藤忠 Techno-Solutions 的数值中包含了原CRC Solutions Corp. 的数值

	2005	2006	2007	2008	2009
销售毛利	¥ 39.1	¥ 73.9	¥102.1	¥127.5	¥ 222.3
(金属)	25.8	48.2	46.5	50.0	110.7
(能源)	13.3	25.6	55.6	77.5	111.6
本期净利润	25.7	58.0	80.7	105.7	114.7
各部门资产	491.0	644.4	781.4	916.6	1,016.6
ROA(%)	5.5	10.2	11.3	12.5	11.9

	2007	2008	2009
ITOCHU Metals Corporation*	¥ 1.2	¥ 1.4	¥ 1.4
ITOCHU Petroleum Japan Ltd.	5.1	3.6	5.0
ITOCHU Minerals & Energy of Australia Pty Ltd.	28.9	38.5	71.2
ITOCHU Oil Exploration (Azerbaijan) Inc.	21.2	33.4	26.1
伊藤忠丸红钢铁株式会社	16.8	16.9	14.8

※于2008年4月1日正式改名(原公司名: ITOCHU Non-Ferrous Materials Co., Ltd.)

	2005	2006	2007	2008	2009
销售毛利	¥105.9	¥111.1	¥126.2	¥122.6	¥114.3
(生活资材)	70.4	72.7	79.4	74.3	66.0
(化学品)	35.5	38.4	46.8	48.3	48.3
本期净利润	20.3	18.6	24.8	19.7	19.0
各部门资产	583.7	634.3	716.8	766.8	611.4
ROA(%)	3.5	3.1	3.7	2.7	2.8

	2007	2008	2009
伊藤忠建材株式会社	¥2.4	¥0.3	¥△1.0
伊藤忠纸浆株式会社	0.8	0.6	0.1
伊藤忠富隆达化工株式会社	1.8	1.8	1.1
伊藤忠塑料株式会社	3.2	3.1	1.6
PrimeSource Building Products, Inc.	7.4	6.4	8.3

	2005	2006	2007	2008	2009
销售毛利	¥136.2	¥142.6	¥ 264.6	¥ 324.7	¥ 335.6
本期净利润	△9.3	19.4	18.1	18.7	20.2
各部门资产	728.0	778.8	1,070.7	1,064.8	1,054.1
ROA(%)	△1.3	2.6	2.0	1.7	1.9

	2007	2008	2009
NIPPON ACCESS, INC.*	¥2.4	¥ 2.6	¥ 3.7
Japan Foods Co., Ltd.	0.1	0.1	0.0
FamilyMart Co., Ltd.	4.7	4.9	5.3

※NIPPON ACCESS的2007年3月会计年度数值中加算了西野商事株式会社的数值

	2005	2006	2007	2008	2009
销售毛利	¥ 39.3	¥ 46.0	¥ 43.3	¥ 41.4	¥ 42.0
本期净利润	5.4	9.9	△28.3	10.8	△1.2
各部门资产	615.3	600.9	524.9	420.5	381.8
ROA(%)	0.9	1.6	△5.0	2.3	△0.3

	2007	2008	2009
伊藤忠金融株式会社	¥ 2.3	¥ △7.0	¥ 0.6
CENTURY21 REAL ESTATE OF JAPAN LTD.	0.4	0.4	0.2
株式会社爱通国际物流	0.4	0.7	0.1
Orient Corporation	△40.6	19.3	△2.7
FX PRIME Corporation	0.1	0.7	0.9
eGuarantee, Inc.	0.1	0.0	0.1

本公司将不断发展伊藤忠商事创业初期的纤维业务，内容覆盖从原料、纺织品到最终产品在内的所有上下游领域，并将以消费者为起点，不断追求更高的“附加价值”。同时，在不断开拓产业用高性能原材料等非纤维业务的基础上，将业务内容从“衣”扩展到包含“食”、“住”在内的所有生活消费相关领域，充分发挥我们的前瞻性以及灵活应变能力，努力创造新型的商业模式。



冈藤 正广  
纺织公司董事长

## 纺织公司的强项

- 在不断创造新型商业模式的同时，具有对能促进资产新陈代谢、发展前景良好的事业进行先行投资的“前瞻性”和“积极性”
- 从进口到专利许可、销路及项目的扩大、通过确立合作和收购相结合的长期稳定的商权等，在品牌业务中率先致力于创造新型商业模式，在业界确立了最强的地位

## 本会计年度的主要业务

- 通过将DESCENTE, LTD. 变为适用权益法的公司、收购株式会社三景为子公司、向杉杉集团有限公司(中国)注资等活动扩大新业务、推进M&A
- 通过与新投资对象间的合作来加快海外业务的发展
- 通过强化合并财务处理中的风险管理来防止坏帐的发生

## 本期业绩

(单位：十亿日元)

	2007	2008	2009
销售毛利	¥124.6	¥115.2	¥102.6
权益法投资收益	1.5	2.0	3.6
本期净利润	17.1	20.5	22.9
总资产	401.8	364.3	360.4
ROA(%)	4.3	5.4	6.3

(年3月会计年度)

## 对本会计年度事业环境的认识 and 应对变化的策略

在本会计年度中，由于这几年国内市场规模萎缩日益加速等原因，纤维行业一直面临着非常严峻的局面。特别是2008年10月以后，服装行业的市况可谓每况愈下，2009年3月百货商店的服装产品销售额同比连续21个月呈现负增长，业界内部对信用的担心也日益显著。

在这样的环境变化中，本公司在加强对合并财务处理的授信进行管理，以防不测损失的发生的同时，也对优良资产及项目进行投资，并在新业务领域积极开展营业活动。由于长期以来我们一直致力于对低效率资产进行重组，因此公司的资产效率在健康体质方面又得到了进一步的强化。

## “Frontier+ 2008”的成果和本会计年度业绩的评价

2009年3月会计年度是“Frontier+ 2008”计划的最后一年，本期净利润达到了历史最高水平，实现了连续8期的增长。另外，ROA也超过了6%，达到了历史最高水平，与此同时计划期内一直坚持不懈的高效率资产重组工作的进展也相当顺利。我们认为盈利公司的比率之所以能够保持在90%以上，是由于我们进行了资产重组以及对所投资公司进行培育及强化实施策略的成果。如上所述“Frontier+ 2008”取得了令人满意的成果，获得了好评。

而在定性方面，为了实现高效率资产的重组，我们将扩大新业务以及推进M&A这两项工作定为本期计划的重点策略。作为此项工作的重要一环，我们在中国这一最为重要的地区积极进行战略性投资，为将来的业务开展做准备，并加快开展与投资对象企业的合作。

例如，杉杉集团是中国一家以纺织业起家的著名复合型集团公司，我们通过使其成为适用权益法的关联公司，并且与其缔结战略合作关系，为深耕中国这个中长期稳定发展的市场奠定了坚实的基础。此外，我们使DESCENTE, LTD.成为适用权益法的关联公司，也是为了能够在开展海外事业的基础上，达到强化合作，引入新品牌的目的。服装辅料行业带头型企业株式会社三景的子公司化，是为了灵活运用本公司拥有的商品筹措能力和海外的信息收集能力，同时发挥株式会社三景引以为自豪的资材筹措能力，从而建立起能够立即对应服装行业零售动向的筹措、制造、销售的一条龙服务机制。以合资方式在越南胡志明市设立品质管理公司PROMINENT (VIETNAM) CO., LTD.，则是为了分散中国生产成本上升的压力，强化应对欧美出口据点的供应能力，巩固将来的发展根基。

此外，在品牌业务方面我们引入了16个新品牌，其中包括每年销量500万双以上，专门面向少年儿童的运动鞋品牌“瞬足”、以及具有高市场灵敏度的来自美国洛杉矶的时尚潮流精品店“Kitson”等。产品种类也涵盖正装礼服、高尔夫服饰等多个方面，在进口、专利许可生产这两个领域，强化了能适应生活方式和市场需求变化的策略。

综上所述，在本会计年度我们不仅通过迅速制定上述的风险管理强化策略来加固了立足点，同时也为下一期计划的开展夯实了根基。

### 新中期经营计划“Frontier® 2010”的重点方针

我们认为本公司所面临的这种不容乐观的经营环境将会继续。因此，我们必须巩固经营基础，同时努力强化公司的基础收益能力。

具体来说，就是要努力推进经费削减，同时通过贯彻授信管理降低呆帐风险。此外，对于那些我们培养至今的新投资对象，在争取实现早期收益的同时，针对新投资项目，必须以进一步扩大业务领域为目标，对新领域投资项目进行严格筛选。为了进一步强化收益能力，则必须更加关注海外市场。本公司将以中国为核心目标市场，进一步加快海外市场的业务发展。

### 与杉杉集团有限公司进行资本及业务合作

杉杉集团有限公司以纺织业起家，事业领域已扩展到资源、能源、电子零件、粮油食品、金融、房地产等各行业，是中国著名的复合型集团企业。我们通过本次资本及业务合作，与其建立了中长期的战略合作伙伴关系，今后不仅在纺织品领域，同时也计划在其他领域实现战略合作。



### 开展“瞬足”专利许可生产

Achilles Corporation推出的“瞬足”品牌是一个专门面向少年儿童的运动鞋品牌，我们与其在综合性专利许可生产业务方面缔结了伙伴关系。“瞬足”发售于2003年，其特征是着重在鞋底左侧加防滑钉，形成左右不对称鞋底，力求在弯道处增加踩踏力以提高速度从而超越对手。现在这款产品每年的销售数量达到500多万双，在少年儿童群体中具有很高的品牌知名度和绝对的人气。本公司已经获得其除鞋类以外所有产品种类的特许经营总经销权，并将运用本公司在卡通形象相关特许经营行业中长期积累的优异成绩和娴熟技巧，进一步拓展商业模式。



本公司以船舶、成套设备、汽车、建设机械业务为核心，通过对常驻海外人员的重点配置，积极开展在全球范围内的贸易以及事业投资。另外，我们还致力于水以及环境相关的器械贸易、可再生·可替代能源的相关业务，推进创造新的收益基础。



野村 徹  
机械公司董事长

## 机械公司的强项

- 将公司约3分1的人员派往海外，在船舶、成套设备、汽车、建设机械业务领域，在数十个以上的国家内拥有公司独立的销售网络
- 与战略合作伙伴间的牢固合作关系，除日本国内以外，在欧美以及以新兴市场为中心的海外市场的贸易实绩
- 在阿尔及利亚等国家获得化学成套设备、基础设施项目等订单的实绩

## 本会计年度的主要业务

- Century Leasing System, Inc. 和Tokyo Leasing Co., Ltd.的合并·整合
- 在环保领域与战略合作伙伴实施战略投资
- 设立生物能源发电事业开发公司
- 收购北美IPP·Fox Energy Company, LLC
- 建立五十铃网络株式会社
- 在北美以及泰国设立销售金融公司
- 对太阳能发电系统集成商及其销售公司进行投资

## 本期业绩

(单位：十亿日元)

	2007	2008	2009
销售毛利	¥ 89.3	¥ 99.1	¥ 71.9
权益法投资收益	5.8	4.8	1.8
本期净利润	19.9	21.4	△ 15.5
总资产	652.9	709.7	639.9
ROA(%)	3.5	3.1	△ 2.3

(年3月会计年度)

## 对本会计年度事业环境的认识 and 应对变化的策略

本会计年度上半期维持了2008年3月以来的良好势头。除北美市场以外，在新兴国家以及中近东等区域的销售顺利展开，不过下半年由于遭受次贷危机引起的激剧的经济减速，汽车和建筑机械的销售额大幅度下降。并且，由于企业资金周转能力的下降加大了项目延期与拖延付款等信用风险，快速升值的日元汇率导致出口竞争力降低，另外去年秋季之后股价急速下降导致公司损失增加，这对本公司的经营造成了巨大的影响。在这样的环境之下，本公司通过强化、贯彻库存管理和授信管理等风险管理，面对急速变化的经营环境做出了快速的对应。

另一方面，继美国政府发表最新政策，又接连发布了削减CO<sub>2</sub>、新能源相关制度等国际框架政策，除了大力推进将不断扩大的生物能源、地热、太阳能等新能源相关业务之外，也积极推进水资源相关业务等环境领域的工作。

## “Frontier+ 2008”的成果和本会计年度业绩的评价

在本会计年度中，虽然处在经济环境急剧恶化当中，但是我们在谨慎选择项目的同时，为今后收益基础的构建做出了切实的努力，认为达到了一定的效果。

在成套设备·项目部门，新船制造的订单不断增加，并且在新型IPP资产持续累积（收购Fox Energy Company, LLC等）的同时，我们在环保领域方面还在北美设立了American Renewables, LLC，从事生物质能发电站的开发、建设、运营，加快了协作和战略性投资的速度。

在汽车部门，我们通过设立五十铃网络株式会社以及向YANASE & CO., LTD.进行增资从而将其变为适用权益法的公司等策略，强化了销售这一核心业务，同时我们还在北美市场设立五十铃汽车的销售金融公司，在泰国设立铃木摩托车专用销售金融公司，通过以上策略推进并强化了汽车相关业务领域。

在产机项目开发部门，作为构筑太阳能电池价值链的一环，我们推进了太阳能系统集成商的M&A。另外，我们在收购北美Solar Depot, LLC后实现稳定经营，并向意大利Greenvision Ambiente Photo-Solar S. R. L.、希腊Enolia Solar Systems S.A.出资，而在日本国内通过收购Ecosystem Japan Co., Ltd.确立了日、美、欧的三边体制，成功地为将来的发展奠定了基础。\*

另外，我们通过合并、整合Century Leasing System, Inc.和Tokyo Leasing Co., Ltd.，确立了租赁&金融事业的核心公司地位，并为该公司将来的发展提供有力支持。

本会计年度是“Frontier+ 2008”计划的最后一年，在上半个会计年度中，在重型机械以及材料设备等面向蒙古的三国间贸易方面，由于发生非物流的金融交易造成108亿日元（税前）呆帐。对此，我们在事件发生后制定并贯彻执行了防止再次发生的各项策略，强化了内部统制管理。在下半期中，股票市场的低迷导致上市公司有价证券评估亏损，持股权益法投资损失的恶化导致利润减少，汽车业务景气度的急速降低导致利润大幅度下降，因此最终未能实现合并利润计划。但是，如上

所述，我们成功地完成了各项对将来发展非常有利的高价值投资。

\*从2010年3月这一会计年度开始，机械公司以及金属·能源公司的太阳能发电业务将整合到总公司开发组织中新设立的太阳能事业推进部中，以此来进一步强化太阳能发电业务。

### 新中期经营计划“Frontier<sup>o</sup> 2010”的重点方针

在“Frontier<sup>o</sup> 2010”方面，我们通过整顿、整合业务，强化业务公司的收益能力，以此提高适应环境变化的能力。同时，我们将经济危机看作机遇，以期在推进挖掘新商机、商务机会的同时，严格筛选战略性优良资产进行累积，由此再次构筑能够确保收益能力的资产组合，为公司的可持续发展奠定牢固的基础。

### 设立北美 American Renewables, LLC 参加企画生物能源发电领域

我们通过IPP业务公司的Tyr Energy, Inc.，与美国的能源开发公司以及IPP事业开发公司共同设立从事IPP业务的开发公司 American Renewables, LLC（总部：波士顿），从事生物能源发电站的建设、运营。现在，我们正在美国的3个据点开发美国最大规模的生物能源发电站，并为能在2012年开始第1次商业运转积极努力。



### 接受YANASE & CO., LTD.的第三方分配增资

自2003年参股YANASE & CO., LTD.以来，双方灵活运用彼此共享的经营资源，为扩大彼此业务规模而不懈努力。此次，我们获取了价值约30亿日元的股票（5,208,000股），当前本公司的持股比率达到22.04%，从而进一步强化了经营基础。



本公司在航空宇宙、产业机械、IT服务、网络业务、媒体、移动通讯等领域拥有众多业界带头型的企业。我们在进一步强化核心业务，努力通过先行投资项目实现收益的同时，勇敢挑战新技术、新业务的开拓。



井上 裕雄  
信息通信·航空电子公司董事长

## 信息通信·航空电子公司的强项

- 以ITOCHU Techno-Solutions Corporation为核心，IT服务业务拥有综合商社业界最高水平的收益能力
- 通过ITC NETWORKS CORPORATION在日本拥有全国规模的手机流通网络
- 通过Excite Japan Co., Ltd.综合门户网站、ITOCHU ELECTRONICS CORP.的广告、数字营销业务等，在网络业务领域开展多样化业务
- 在小型飞机销售、内部装饰品制造、销售等民间航空领域拥有较高市场占有率

## 本会计年度的主要业务

- 通过购买NTT Plala Inc.的股票，使用互联网强化开展TV图像播放业务(IPTV业务)
- 通过ITC NETWORKS CORPORATION接管Hitachi Mobile Co., Ltd.的移动通信业务
- 通过ITOCHU Techno-Solutions Corporation设立环保型数据中心
- 对医药营销支持服务公司Medical Collective Intelligence Co., Ltd.出资
- 获取世界最大涡轮螺旋桨飞机制造商ATR公司(Avions de Transport Régional)在日本国内的销售代理权

## 本期业绩

(单位：十亿日元)

	2007	2008	2009
销售毛利	¥133.5	¥139.0	¥138.9
权益法投资收益	△ 1.5	△ 1.2	0.3
本期净利润	11.2	14.6	8.0
总资产	551.2	513.9	490.2
ROA(%)	2.1	2.7	1.6

(年3月会计年度)

※ 通过2009年4月1日的组织改制，将机械公司的产机系统部移交给宇航·信息·多媒体公司管理，并将“宇航·信息·多媒体公司”改名为“信息通信·航空电子公司”。

## 对本会计年度事业环境的认识和应对变化的策略

在IT服务领域，由于企业业绩恶化导致IT投资日趋减少，ITOCHU Techno-Solutions Corporation的业绩也受到了严重影响。作为应对措施，我们针对受景气变动影响较小的数据中心、云计算(Cloud Computing)等服务业务加强了发展力度。

在移动通讯领域，由于销售方式变化导致终端产品价格上升，并且由于新竞争者加入市场使得我们遭受冲击，ITC NETWORKS CORPORATION的终端产品销售数量一直停滞不前。在此情况下，我们以强化信息安全，削减通信成本为切口，努力开拓正在逐步扩大市场的法人用户，成功地将影响控制在最小范围之内。另外，由于手机的换购趋势愈发明显，通过Asurion Japan K.K.向NTT DOCOMO, INC.提供的“手机终端补偿服务”的需求也在迅速增大。

在生命科技领域\*，随着开发竞争的激化，医药品制造商对降低人工费和缩短开发时间的意愿越来越强烈，由此医药研发外包业务的商业机会也不断扩大。

\* 从2010年3月这一会计年度开始，我们将本公司的生命科技相关业务整合到总公司开发组织的生活保健事业推进部中，以强化该业务。

## “Frontier+ 2008”的成果和本会计年度业绩的评价

在本会计年度中，金融危机后的IT服务领域以及飞机领域由于受到市场急速恶化的影响，再加上一部分事业公司资产减损的影响，利润与上期相比有所减少。但是在定性方面，可以说我们在强化核心事业和培育将来发展萌芽方面做出了努力并取得了一定的成效。

“开拓新业务领域”是我们制定的重要策略之一，作为该项策略的成果，我们为了促进使用IP（互联网协议）进行TV图像播放业务（IPTV业务）的开展，增持了图像播放服务“光纤TV”提供商NTT Plala Inc.的股票。此外，为了强化面向制药公司的营销支持服务业务，我们对医药营销支持服务公司Medical Collective Intelligence Co.,Ltd.进行了投资。另外，在航空宇宙领域，我们取得了燃料效率卓越的涡轮螺旋桨飞机制造行业中世界最大的制造商ATR公司在日本国内的销售代理权。

在“强化核心业务”方面，ITOCHU Techno-Solutions设立了环保型绿色数据中心“目白坂数据中心”，强化了绿色IT解决方案业务的开展。另外，通过ITC NETWORKS接管Hitachi Mobile Co., Ltd.的移动通信业务，扩展了手机销售渠道和法人营业基础。

由Asurion Japan向NTT DOCOMO提供的“手机终端补偿服务”的注册人数能够顺利增加，可以说是实施重要策略“先行布局项目的收益化”的成果之一。

接下来针对截至本会计年度的“Frontier+ 2008”计划进行总结，ITC NETWORKS通过积极地M&A活动，扩展了手机销售渠道以及法人营业基础，通过增持JAMCO Corporation股票强化了飞机内部装饰品领域的业务开展，这些成果都可以归结为是强化核心业务的成绩。另一方面，我们也认识到有些问题必须在下一个会计年度中解决，其中包括重新构筑媒体网络领域的收益基础、彻底提升继ITOCHU Techno-Solutions、ITC NETWORKS之后的准核心公司的收益能力等。关于先行布局项目的收益化，上述“手机终端补偿服务”已经成功实现收益，

我们相信IPTV业务和ATR公司的国内销售代理权也能为下一个会计年度以后收益做出贡献。

### 新中期经营计划“Frontier° 2010”的重点方针

在新中期经营计划中，我们将落实强化核心事业和挑战新业务领域、加速开展海外业务作为基本方针，争取进一步提高公司收益。首先，关于落实强化核心事业方面，在持续致力于强化核心/准核心事业公司的收益基础的同时，我们将果断地更替低效率业务资产、重新构筑业务模式。在挑战新业务领域方面，2009年4月对“信息产业和媒体”与“航空宇宙·电子和产业机械系统”进行了组织整合，为了最大限度发挥整合的协同作用，我们将会不断开拓与环境相关的新技术、外包·播放平台等信息通信领域的新业务。在开展海外事业方面，我们将以IT服务和飞机相关业务为中心加速布局北美、亚洲市场。

### 利用光纤加强开展图像播放事业

我们通过使提供“光纤TV”服务的NTT Plala Inc.成为适用权益法的公司。本公司将凭借在运营“SKYPerfecTV!”和“SPACE SHOWER TV”等收费播放事业中积累的经验，并通过本公司关联公司I-CAST,Inc.提供的“IP再次传送地上数字信号”服务，为“光纤TV”的进一步发展提供支持。



### 取得涡轮螺旋桨飞机制造商 ATR公司在日本国内的销售代理权

我们取得了世界最大涡轮螺旋桨飞机制造商ATR公司在日本国内的销售代理权。该产品可以在地方机场较短的跑道上实现起飞、降落，为发展地方经济做出巨大贡献。同时，ATR涡轮螺旋桨飞机与相同类型的喷气式飞机相比采用了环保型设计（碳元素排放量低、外部噪音低、燃料消耗少），此外它还具有可将运营成本控制在一般水准一半以下的优点，现已成为世界近距离·地方航空公司最畅销的产品。



本公司将铁矿石·煤炭·氧化铝等金属资源和能源资源的开发作为重点业务，推进优良事业的发掘·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，谋求集团收益的最大化。另外，我们也积极开展生物乙醇、生物质能、DME、温室气体排放权等环保、环境·新能源相关业务，着眼未来为今后的发展作好准备。



小林 洋一  
金属·能源公司董事长

## 金属·能源公司的强项

- 通过所持优良权益实现在综合商社业界领先的稳定性收益基础
- 在石油贸易方面拥有综合商社业界最高水平的业务规模
- 在资源开发业务方面，就商品、地域、开发阶段等内容构筑了平衡发展的业务体系
- 伊藤忠丸红钢铁株式会社在国内外构筑了强大的钢铁流通网络

## 本会计年度的主要业务

- 组建日韩企业联盟，取得巴西铁矿石权益(NAMISA公司)
- 扩展澳大利亚现有铁矿石·煤炭·氧化铝的权益
- 重组国内石油燃气业务，整合有色金属、废铁、再生的贸易业务
- 推进巴西生物乙醇业务、开展在菲律宾以及中国的排放权事业的创建

## 本期业绩

(单位：十亿日元)

	2007	2008	2009
销售毛利	¥102.1	¥127.5	¥222.3
权益法投资收益	27.1	25.5	24.7
本期净利润	80.7	105.7	114.7
总资产	781.4	916.6	1,016.6
ROA(%)	11.3	12.5	11.9

(年3月会计年度)

## 对本会计年度事业环境的认识 and 应对变化的策略

在本会计年度上半期中，资源、能源市场价格上升水平超过期初预期，这也是导致当前所持权益的收益增大的重要原因。与此相对，在下半期中，由于美国的金融危机导致全球范围的实体经济迅速恶化，原油、铁矿石、煤炭及其他金属原料的需求大幅度减少，同时资源·能源价格急剧回落，对本公司的贸易业务和事业公司的收益造成了重大影响。本公司在此情况下，在贯彻实施以外汇套期保值为主的风险管理手段的同时，竭尽全力降低了开发成本。

另外，全世界对地球环境问题的关心日益高涨，在这样的背景下，针对生物乙醇、生物能源、DME等新能源以及排放权等与环境相关业务的投资机会与商业机遇也在不断扩大。这也是本期经营环境的特征。

## “Frontier+ 2008”的成果和本会计年度业绩的评价

在本会计年度中，我们以获得金属资源·能源的新权益以及扩展现有权益为目标，积极地进行了各项投资。在巴西，我们与各家主要日韩钢铁公司组建了联合财团，并向钢铁巨头CSN公司(Companhia Siderurgica Nacional公司)的子公司即铁矿石生产、销售公司NAMISA(Nacional Minerios S.A.公司)进行了注资。另外，在澳大利亚资源开发业务方面，我们为了扩展铁矿石、铝的供给能力进行了投资，同时针对煤炭权益进行了设备投资。并且，我们还参与了澳大利亚铁矿石、北美镍·PGM、智利铜矿区的勘探、英属北海Rinness SW等新油田、天然气田的勘探等，为将来的收益基础作好了充分的准备。我们通过与巴西谷物巨头Bunge公司合资进军生物乙醇生产、销售业务领域，而在菲律宾推进排放权创建事业也是为了构筑将来

的收益基础而实施的策略之一。在本会计年度中，还通过整合、重组日本国内事业公司，推进了经营基础的强化。具体来说，包括为了应对国内石油产品市场萎缩而将本公司国内石油相关业务整合到ITOCHU ENEX CO., LTD.中、成立整合有色金属业务和废铁、再生业务的ITOCHU Metals Corporation等举措。

接下来针对截至本会计年度的“Frontier+ 2008”计划进行总结，2008年3月会计年度和2009年3月会计年度连续2年实现了超过1,000亿日元的合并纯利润。另外在投资方面，为了扩张现有权益的能力、取得新优良权益，2年中我们对作为新收益基础的新能源相关领域实施了总计约2,800亿日元的投资。另一方面，由于我们退出了美国墨西哥湾Entrada油田开发项目，导致本会计年度产生了362亿日元（税前）的损失。虽然如此，我们认为本中期经营计划期间的实际成绩在定量方面、定性方面都取得了令人满意的成果。

### 新中期经营计划“Frontier<sup>®</sup> 2010”的重点方针

虽然世界经济依然持续低迷，但是从中长期角度看，以中国为首的新兴国家具有强大的经济发展潜力，这些有利因素将会促使金属、能源资源、钢铁以及非铁产品需求的不断增大。因此，在“Frontier<sup>®</sup> 2010”计划中，第一必须在扩大现有所持权益、实施资产更替的同时，不断积累经过严格筛选的更为优良的新项目。其次在贸易业务中，必须构建以优良权益为起点的价值链，扩大收益方面的协同作用，同时通过取得油罐、油库来建立新的商业模式。此外，积极取得铀权益、扩大贸易、推进巴西的生物乙醇事业、正式启动排放权业务和生物能源燃料的事业化等，致力于强化这些新能源以及环境商务。

本公司的经营方针就是，通过实施这些策略，构建可靠的收益基础，使得公司即使面临大幅度的资源能源价格波动，也能始终稳定确保1,000亿日元以上的合并纯利润。

### 通过日韩企业联盟取得巴西铁矿石权益

组建日韩企业联盟，取得巴西的铁矿石生产、销售公司NAMISA40%的股票。本公司此次取得股票的比率为历史最大的16%，这也是本公司在海外事业投资中最大规模的一次投资。从中长期角度来看，以中国、印度等新兴国家为中心的钢铁需求将会大幅度攀升，在这样的前提下，此次的投资将是继澳大利亚西部的现有事业之后，为确保铁矿石大型权益而采取的最大举措。



### 巴西的生物乙醇业务

本公司于以注资的形式于2008年9月在巴西开展以甘蔗为原料的生物乙醇以及砂糖生产、销售业务。巴西销售的汽车中有约85%是以乙醇为燃料的可变燃料车，因此乙醇的国内需求非常旺盛。并且乙醇作为石油制取燃料的代替品，其需求也将在美国、欧洲、亚洲等地不断高涨。



在以“居住和生活”为中心的生活消费相关领域，主要由经营住宅资材、纸浆、橡胶·轮胎等各类资材的生活资材部门和经营从资源原料到医药·电子材料等大范围商品群的化学品部门组成。从各产业领域的原材料(上游)到最终产品(下游·零售)的价值链中，我们在把握客户需求的基础上不仅不断谋求业务发展，还积极推进医疗·环境·新能源等新领域业务的开拓。



菊地 哲  
生活资材·化学品公司董事长

## 生活资材·化学品公司的强项

- 在北美以及日本国内的住宅资材相关业务中拥有竞争优势
- 在巴西拥有较强竞争力的纸浆制造业务以及强大的销售网络
- 化学品部门拥有基础化学品、合成树脂产品、电子材料、医药品原料等众多竞争力强大的商品群
- 拥有以合成纤维原料、合成树脂为中心的全球销售网络

## 本会计年度的主要业务

- 通过PrimeSource公司积极推进M&A活动以强化收益基础
- 通过与大建工业株式会社的合资经营并购新西兰的MDF\*工厂
- 宣布收购希爱化成株式会社为子公司，开始公开收购(2009年4月结束公开收购)
- 加强开展通用名药物业务

\*MDF: Medium Density Fiberboard 中密度纤维板

## 本期业绩

(单位:十亿日元)

	2007	2008	2009
销售毛利	¥126.2	¥122.6	¥114.3
权益法投资收益	2.3	2.0	2.9
本期净利润	24.8	19.7	19.0
总资产	716.8	766.8	611.4
ROA(%)	3.7	2.7	2.8

(年3月会计年度)

## 对本会计年度事业环境的认识 and 应对变化的策略

本会计年度上半期中，由于世界范围内商品市场呈现繁荣景象以及亚洲市场需求不断扩大，以化学品相关业务、纸浆以及轮胎等贸易为中心、顺利展开。下半期，全球性的金融危机导致事业环境发生骤变，商品市场情况急速回落，需求大幅度降低，对化学品相关业务造成了巨大影响。另外，住宅投资热潮结束后，美国的住宅市场一直呈现下降趋势，而次贷危机问题的表面化使得情况更为严重，2008年的新增住宅开工户数降至90.55万户，这是1959年开始统计以来的最低记录。日本国内住宅市场情况同样不容乐观，北美以及日本国内的住宅资材相关业务也是苦战连连。另一方面，由于受到全球性金融紧缩的影响，对本公司而言针对优良项目的投资机会得到了增加，从这一点上可以说产生了积极性的影响。在急剧变化的经营环境中，我们通过压缩库存、强化信贷管理、削减各种成本等方式，将景气恶化的影响降低到最小，同时从中长期发展的角度出发，积极开展并购海外优良事业。

## “Frontier+ 2008”的成果和本会计年度业绩的评价

“强化核心业务”作为“Frontier+ 2008”计划的重要策略之一，在北美住宅资材相关事业公司PrimeSource收购了3家竞争对手企业，同时通过强化销售据点、扩充商品品种等方式，强化了收益基础，为扩大海外业务的收益能力作出了贡献。另外，我们通过与大建工业株式会社进行合资经营，并购了新西兰的MDF工厂。在轮胎相关业务方面，我们出售了日美的批发、零售业务，同时通过英国子公司Stapleton's并购了轮胎连锁零售业的CentralTyre公司，以此实现了资产更替。在纸浆相关业务方面，由于纸浆市场呈现全球性的繁荣景象，在巴西从事纸浆制造事

业的CENIBRA公司的业绩顺利攀升。在化学品相关业务方面，为了加速、扩大与合成树脂加工行业的事业公司希爱化成株式会社在日本国内外范围内共同开展业务，我们通过TOB形式购买了该公司股票，使其有可能成为子公司。在中国，我们以宁波的聚酯原料业务为中心，进一步扩大了合成纤维原料的业务量。另一方面，在新业务领域，我们大力推进文莱的甲醇制造业务，并计划在2010年顺利实现商业运转，同时在其他化学品的上游领域，我们积极商讨大型项目为迎接下一会计年度做准备。

在“开拓新业务领域”方面，我们推进了综合植树事业以及生物乙醇事业，扩大了LED相关业务等与环境、新能源相关的业务。另外，在医药品相关领域，我们通过伊藤忠富隆达化工株式会社扩大了通用名药物业务，将日美健药品（中国）有限公司作为子公司，并以参与中国医药品行业为目标对九州通集团进行注资，开阔了今后的发展空间。

有关“Frontier+ 2008”的定量目标，遗憾的是未能达到、但是，我们在积极应对急剧变化的经营环境的同时，为迎接下一会计年度切实开展了资产更替工作，可以说是在此基础上取得的这一实绩，无论从定性角度还是定量角度来看都留下了值得认可的成果。

### 新中期经营计划“Frontier 2010”的重点方针

在“Frontier 2010”方面，我们计划通过项目组合管理的实践来积极推进资产更替，通过积累优良资产来构筑稳定的收益结构，以便应对急剧变化的经营环境。

在生活资材部门，我们将进一步强化国内外的住宅资材业务、扩大纸浆领域的全球性贸易、强化轮胎的海外销售网络，并将以上3项作为工作重点。在化学品部门，我们则将推进大型石油化学领域的业务投资、提高希爱化成株式会社的企业价值，强合成树脂领域的海外业务作为核心策略。另外，我们还以医药相关业务为核心，在生活保健领域不断强化培养新的收益基础。

除了上述策略，我们还将对小规模·赤字事业进行整顿整合，以此巩固根基。

### 并购希爱化成株式会社为子公司

并购适用权益法的希爱化成株式会社为子公司，借此明确了我们作为核心事业公司在合成树脂领域内的地位，通过推进海外共同业务、共享经营资源来追求业务运营的高效化，以达成强化收益能力的目标。在包装薄膜、建筑装潢资材、农业、土木工程资材、工业用品等业务领域不断追求集团协同作用。



### PrimeSource公司并购3家竞争企业

PrimeSource Building Products, Inc. 是一家以螺钉、螺丝的批发为核心业务的住宅资材批发商，它的业务范围覆盖美国全土。我们通过收购地方经销商来扩大收益，这一直是重要发展战略之一。2008年度我们沿袭这种发展战略，并购了3G's公司、Coast to Coast公司、Compass公司，强化了收益基础。



我们从客户需求出发，把粮油食品的资源开发、原料供应、制造加工、中间流通、零售等各流程环节进行有机地结合，并在全球范围内推进·展开高效率的生产·流通·销售的SIS战略，在力求使食品安全·安心的管理功能进一步升级的同时，努力成为领导世界粮油食品行业的企业。



青木 芳久  
粮油食品公司董事长

## 粮油食品公司的强项

- 在全球开展SIS Strategic Integrated System: 战略性整合系统) 战略
- 在上游、中游、下游的整体领域中构建强大牢固的战略基础  
上游：谷物收购业务等海外原料供应基地  
中游：国内最高水准的全温度带流通网  
下游：拥有以FamilyMart Co., Ltd. 以及株式会社吉野家集团为中心可以把消费者需求向上游准确反馈的客户窗口
- 在推进全球性SIS战略方面拥有与中国著名企业进行战略合作的基础
- 拥有综合商社粮油食品部门中最强的收益能力(纯利润排名第2位)

## 本会计年度的主要业务

- 投资中国及台湾食品流通业最大企业顶新集团
- 通过与顶新集团的合作开始中国首家通路批量生产面包业务和混合粉业务
- 与中国最大的粮油食品企业中粮集团有限公司签署全方位战略合作协议

## 本期业绩

(单位：十亿日元)

	2007	2008	2009
销售毛利	¥ 264.6	¥ 324.7	¥ 335.6
权益法投资收益	10.2	8.0	10.1
本期净利润	18.1	18.7	20.2
总资产	1,070.7	1,064.8	1,054.1
ROA(%)	2.0	1.7	1.9

(年3月会计年度)

## 对本会计年度事业环境的认识和应对变化的策略

本会计年度的粮油食品行业由于日本国内少子高龄化导致市场饱和，而供过于求的供求结构依然没有改变又使竞争环境进一步激化。在这样的环境下，粮油食品行业重新组编的速度加快，但对于本公司而言，这为增加幸存者确保利润机会创造了有利条件。在日本国内，由于消费者对于虚假标识、篡改保质期等食品安全·安心问题的不信任程度日益加深，为了防止消费者的流失，安全措施方面的成本负担增加，同时景气度的急速下降也对消费者购买心理产生巨大影响。

在中国以及亚洲各国个人消费需求持续坚挺，虽然存在继续扩大事业的机会。但尤其是在中国，由于全球性经济环境的恶化和消费者安全意识的高涨，预计今后的竞争环境将会发生变化。本公司对此通过加速与中国著名企业间的战略性投资与合作，为今后发展市场的事业展开打下稳固的基础。

## “Frontier+ 2008”的成果和本会计年度业绩的评价

本公司以加快全球性SIS战略和持续推进对日本·日本国内SIS战略为核心，努力实施“加快海外拓展”、“强化核心业务”以及“扩大新业务领域”这三项“Frontier+ 2008”计划的重要策略。

首先在发展战略方面，在以中国·北美·亚洲为中心实施的全球性SIS战略中，我们认为特别是在拥有巨大发展潜力、可以持续稳定发展的中国，我们成功奠定了业务基础。具体而言，在本会计年度我们完成对中国及台湾食品流通行业最大企业顶新集团的投资。该集团自与伊藤忠商事于2002年缔结全方位战略合作协议以来，一直不断强化合作关系，扩大业务发展。中国由于扩大国内需求政策的实施，预计在一定时期内将会实现持续稳定的增长，同时由于消费者安全意识的提高，预计市

场将进一步发生变化。我们依靠迄今为止通过长期努力取得的业绩与顶新集团奠定了事业合作伙伴关系，并在此基础上实施此次投资，希望通过把伊藤忠商事的经营管理和日本先进食品安全管理以及提高品质方面的经验引进中国市场，使顶新集团实现差异化优势，提高其企业价值。所以，此次投资有着重大的战略意义。此外，我们与中国最大的国有粮油食品企业中粮集团有限公司（COFCO）签署了全方位战略合作协议，这一策略使共同确保世界各地粮食资源、交换制造·加工业以及流通业间信息、共享经营资源得到实现。

在对日本·日本国内SIS策略方面，我们最大限度发挥NIPPON ACCESS,INC.与西野商事株式会社的合并效果，进一步改善收益结构，提高贸易商品均衡性，扩大业务商业范围。

在营业目标方面，特别是在金融危机的影响下，我们于下半年会计年度中面临严峻的经济环境虽然修正了公司的发展方向，但本公司仍未能避免遭受上市企业减损等特别损失。但是，海外业务中北美的谷物收购业务、中国的清凉饮料业务形势喜人，并且日本国内业务中上游的不二制油株式会社·Prima Meat Packers, Ltd.、中游的NIPPON ACCESS,INC.、下游的FamilyMart Co., Ltd.的便利店业务的发展势头良好，与上一会计年度相比合并净利润均实现大幅度上升。我们认为，本公司推进的主要战略业务在严峻的经济环境下实现稳步发展，这完全可以证明我们的基础收益能力确实得到加强。

### 新中期经营计划“Frontier 2010”的重点方针

我们目标成为领导日本、中国粮油食品行业的企业，在“Frontier 2010”中为确立收益基础，实现合并净利润300亿日元，不断推进收益结构的转换。我们为实现这一目标所采取的重点策略为，首先与顶新集团和COFCO共同构建战略合作伙伴关系，同时以中国市场为目标，重点扩大跨国交易，推进中国·全球性SIS战略。第二，通过在日本国内市场实施积极的行业整编策略，推进对日本·日本国内SIS战略。另外，通过采购谷物等粮油食品资源确保加工基地达到强化上游业务的目的。除此之外，为在食品安全·安心方面实现差异化竞争还将加强充实食品安全功能。

## 构建中国SIS战略

本公司在加速、推进国内SIS战略的同时，还构建起另一支柱即中国SIS战略。我们于2008年7月与中国最大的粮油食品企业中粮集团有限公司（COFCO）签署全方位战略合作协议，又于2008年11月与中国及台湾食品流通行业巨头顶新集团达成协议，就取得顶新（开曼岛）控股有限公司股票认领接收其增资事宜达成共识。

把本公司拥有的经营管理和日本领先的食物安全管理、提高品质方面的经验引进持续发展的中国市场实现差异化优势，使我们的各项食品相关事业可以得到推进，并且我们还将使北美·亚洲·澳大利亚的原料供应基地面向中国市场推进全球性SIS战略。



金融·保险部门、建设·房地产部门、物流部门分别运用各自的丰富经验和业绩以及综合商社独有的综合能力，提供高附加价值的解决方案。适应时代需求，提供富有创造性的服务，努力实现高收益。



冈田 贤二  
金融·房地产·保险·物流公司董事长

## 金融·房地产·保险·物流公司的强项

- 作为服务公司，可通过多样化的功能组合，涉及各行业领域
- 率先洞察市场放宽限制等的环境变化动向，推出了金融与保险相融合的商业模式
- 房地产证券业务通过灵活运用广范围的网络与价值链，以事业公司为中心提供优质的产品、服务
- 准确，高效，安全，具有高附加价值的第三方物流(3PL)业务以及拥有80个网点的中国物流业务。

## 本会计年度的主要业务

- FX PRIME Corporation在JASDAQ上市
- 收购株式会社爱通国际物流为子公司
- 设立覆盖金融和房地产两个领域的综合资产运用公司ITC INVESTMENT PARTNERS Corporation
- 面向中小企业组建了融合金融与保险功能为一体的信用风险担保基金
- 强化日本国内外私募股权投资业务
- 在新加坡向Mapletree公司和房地产流动化项目进行注资

## 本期业绩

(单位：十亿日元)

	2007	2008	2009
销售毛利	¥ 43.3	¥ 41.4	¥ 42.0
权益法投资收益	△ 66.0	29.6	△ 2.9
本期净利润	△ 28.3	10.8	△ 1.2
总资产	524.9	420.5	381.8
ROA(%)	△ 5.0	2.3	△ 0.3

(年3月会计年度)

## 对本会计年度事业环境的认识和应对变化的策略

自去年以来世界金融危机愈演愈烈，伴随着股票市场的低迷和信用紧缩，金融·保险领域受到了沉重的打击。同样，由于房地产公司、基金公司经营破产和信用危机的扩大，建设·房地产领域也受到了巨大影响。在物流领域，随着货物运输供求平衡的急速失衡，导致原油·资材成本在短期内频繁涨跌，进一步激化了成本竞争。

本公司在金融·保险领域努力降低业务组合的风险，在建设·房地产领域贯彻风险管理，压缩库存房产，努力提高现有房产的收益性。在物流领域，除了贯彻授信管理之外，在海运业务中我们致力于对市场形势的把握来实现风险规避。

## “Frontier+ 2008”的成果和本会计年度业绩的评价

本会计年度是“Frontier+ 2008”计划的最后一年，市场形势恶化带动金融运用收益的下滑、所持股票的减损处理、房地产证券业务停滞不前、商品房销售低迷，受以上因素影响未能实现全年计划。

在本计划期间，我们将融合公司内部功能、追求协同作用作为重点策略之一，并逐渐落实到具体行动之中。除了实施建设·房地产部门与物流部门间的合作、组建物流·流通基础设施基金之外，同时在金融·保险部门和建设·房地产部门之间建立了金融·证券相关领域和房地产相关领域的综合资产运营机制。另外，在金融·保险部门内部，我们运用上市公司eGuarantee, Inc.的担保功能和ITC INVESTMENT PARTNERS Corporation、ITOCHU Capital Securities, Ltd.的金融服务功能，面向中小企业组建了信用风险担保基金。

在金融·保险领域，我们强化了海外PE业务，其中在中华圈内金融基金方面取得了顺利进展。第1期基金已经获得成功并已完成了EXIT（投资回收），在本会计年度设立了第2期基金。另外，FX PRIME Corporation于2008年9月在JASDAQ市场上市，为提高知名度扩大收益基础成功迈出了坚实的一大步。

在建设·房地产领域，虽然经营环境十分严峻，我们还是通过完成优良资产更替等举措确保实现了黑字。通过强化与新加坡物流设施开发巨头Mapletree公司间的合作关系，对新加坡国内的产业用房地产的流动化项目实施了股权投资。

在物流领域，本会计年度我们做出了将株式会社爱通国际物流收归旗下的决定，同时强化开展了日本国内的3PL（第三方物流）业务，并开始着手中国国内物流事业的重组、扩大工作。

### 新中期经营计划“Frontier<sup>®</sup> 2010”的重点方针

虽然本公司所处的经营环境前景依然不容乐观，但是我们将关注本次金融危机后将会确立的经济新秩序，充分发挥组合多样化功能的综合能力，争取扩大收益。

在金融·保险领域，我们将努力发挥协同作用从而强化综合资产运用业务，以亚洲经济圈为中心开展私募股权投资业务，同时在海外开展金融服务业务，通过进一步强化与Orient Corporation的合作来相互扩大业务，利用再保险等资本市场来推进金融和保险的融合业务。

在建设·房地产领域，我们将贯彻风险管理，运用综合商社的价值链，强化开展住宅、物流、流通领域工作，并致力于推进环保等新领域的事业构建。

在物流领域，将以株式会社爱通国际物流为核心，努力强化合并经营基础，并计划通过实施中国物流事业的重组、整合来强化3PL业务，此外还将致力于高附加价值物流产品的开拓。

### 关于开发八王子物流中心的业务

本项目是采用房地产证券化的方式，运用伊藤忠商事巨大网络 and 实践经验实施改革的一项实例。我们购买了离中央汽车道、八王子出口约5分钟行程的土地（约5,500坪），建设能够满足客户需求的物流中心，并准备在完工时出售该中心。



### FX PRIME Corporation

FX PRIME Corporation于2008年9月在JASDAQ市场上市，该公司针对个人投资家提供外汇担保金交易服务。通过构建稳定度较高的交易系统，采用以保护投资家资产为重的独创风险管理手法，以“安心”、“信赖”为口号向广大用户提供高度可信的交易环境。

（照片为该公司交易画面）

