

Frontier-2006

Frontier⁺ 2008

Frontier^e 2010

Enhancing Corporate Value on the World Stage,
Shaping the Future



ITOCHU Corporation

1	致伊藤忠商事全体利益相关者
2	“综合商社”伊藤忠商事 <ul style="list-style-type: none"> 2 伊藤忠商事的企业理念 3 伊藤忠商事的发展模式 5 以世界企业为目标开创未来
6	新中期经营计划“Frontier ^o 2010”
10	“为开创未来持续挑战”的伊藤忠 <ul style="list-style-type: none"> —加速海外战略
14	公司内公司 <ul style="list-style-type: none"> 14 公司内公司 At a Glance 16 纺织公司 18 机械公司 20 信息通信·航空电子公司 22 金属·能源公司 24 生活资材·化学品公司 26 粮油食品公司 28 金融·房地产·保险·物流公司
30	集团运营体制 <ul style="list-style-type: none"> 30 取缔役、监查役及执行役員 32 组织图 34 海外·国内店/主要业务往来银行 36 合并财务报表摘要

公司概况

(截止2009年3月31日)

商号

伊藤忠商事株式会社

东京总公司

邮编107-8077
 东京都港区北青山2丁目5番1号
 电话: 81(3)3497-2121
 FAX: 81(3)3497-4141

网址

<http://www.itochu.co.jp>
 (投资者信息)
<http://www.itochu.co.jp/main/ir/index.html>

创业

1858年

设立

1949年

大阪总公司

邮编541-8577
 大阪市中央区久太郎町
 4丁目1番3号
 电话: (06)6241-2121

营业所数

国内: 15处
 海外: 139处

资本金

202,241百万日元

职员人数

合并*: 55,431人
 单体: 4,175人

*合并职员人数是指就业人员数(不包括临时工)。

有关展望的注意事项

本年度报告中所记载的伊藤忠商事的计划、战略、展望以及其他非历史性事实即为有关将来的展望,这都基于现在可以收集到的期望、预估及预测。这些期望、预估及预测会受到经济形势的变化、外汇汇率的变动、竞争环境的变化、竞争中以及将来的诉讼结果、融资及金融商品、财源的持续有用性等诸多风险、不确定因素及假设的影响,所以实际业绩可能会与展望有较大出入。因此,也请浏览者不要将这些有关将来预测的记述全面地作为依据。伊藤忠商事也并不负有根据新的信息、将来发生的事件来更新这些将来预测的义务。

回顾2009年3月会计年度，到上半期为止全球经济一直保持着良好的发展势头，但是从2008年9月美国金融机构的破产开始，情况发生了根本性的转变，世界经济遭受了前所未有的冲击。伊藤忠商事的合并净利润与上一会计年度相比出现减少，导致未能达成期初计划的结果。

面对这样的结果，我们诚恳接受并制定了克服困境的政策方针，而且在此基础上提出了战略性的“进攻”策略，以2009、2010年度这2年为期限，制定了新的中期经营计划“Frontier 2010”。在上一个中期经营计划“Frontier+ 2008”中，我们将成为“对全体利益相关者都充满魅力的世界企业”制定为自己的发展目标。而在“Frontier 2010”计划中，我们又添加了“以世界企业为目标开创未来”的副标题，强调了我们对于成为“世界企业”这一目标不变的决心。

我们必须认识到世界经济将会持续这种不透明的状况。但是，从中长期时间轴的角度来看世界经济，我绝不悲观。世界人口将会从现在的约67亿增长到2050年的约90亿，世界经济也无疑将会在这个过程中实现发展。而在世界经济摆脱低迷的过程中，对于企业真正实力的考验将会更加严格。在经济国际化逐渐推进的浪潮中，企业必须迅速、灵活地应对跨国、跨行业间以超乎想象的速度传播的经济变化。同时也要求企业具有准确把握世界经济大方向的信息分析能力、从全球视角精准出击的判断能力以及战略执行能力。除此之外，兼备有多样化价值观、伦理观以及坚强意志的人才对企业言也是必不可少的。如果这些是企业战胜危机并幸存下来的必须条件，那么正是伊藤忠商事所追求的目标。

为了使全球的集团员工能够共享这种“世界企业”的价值观，我们重新整改了企业理念。希望通过体系化的整改，将本公司“致力于全球的富饶和发展”这一企业理念变得更加容易理解，更加容易落实到日常实践中去，从而达到全体员工团结一致的目的。

我认为对于现在的经济环境而言，正是发挥伊藤忠商事的发展性DNA，也就是“挑战精神”精髓的绝好机会。为了实现“对全体利益相关者都充满魅力的世界企业”，我们将怀着空前的热忱，勇往直前。

衷心希望全体利益相关者能够一如既往地给予支持和理解，在此表示我真挚的谢意！

2009年7月

代表取缔役社长

小林 荣三



“综合商社”伊藤忠商事

Our Mission and Values — 伊藤忠商事的企业理念

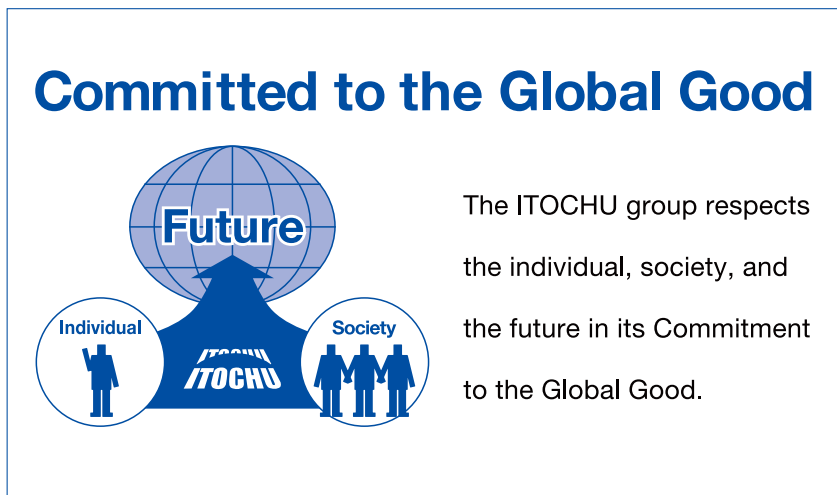
刷新企业理念，使其符合“世界企业”目标的要求

伊藤忠商事的经营基础，就是代代相传的“对卖方有利、对买方有利、对社会有利”的“对三方有利”精神。它的基本思想也就是1992年针对“伊藤忠商事在开展全球化业务的同时对社会应作出怎样的承诺”这一课题而制定的“Committed to the Global Good. ~致力于全球的富饶和发展~”这一企业理念

的根本思想。2009年3月，为了使全球的伊藤忠集团员工能够正确理解伊藤忠商事对社会应该负有的责任以及应该共享的价值观，并且能将其落实到日常的实践与确认活动中，本公司以此为基础，对企业理念进行了体系化的整改。使其更加符合以“世界企业”为目标的伊藤忠商事。

ITOCHU Mission

伊藤忠商事对社会应负的责任、伊藤忠商事的存在价值。立足“对三方有利”的基本精神。



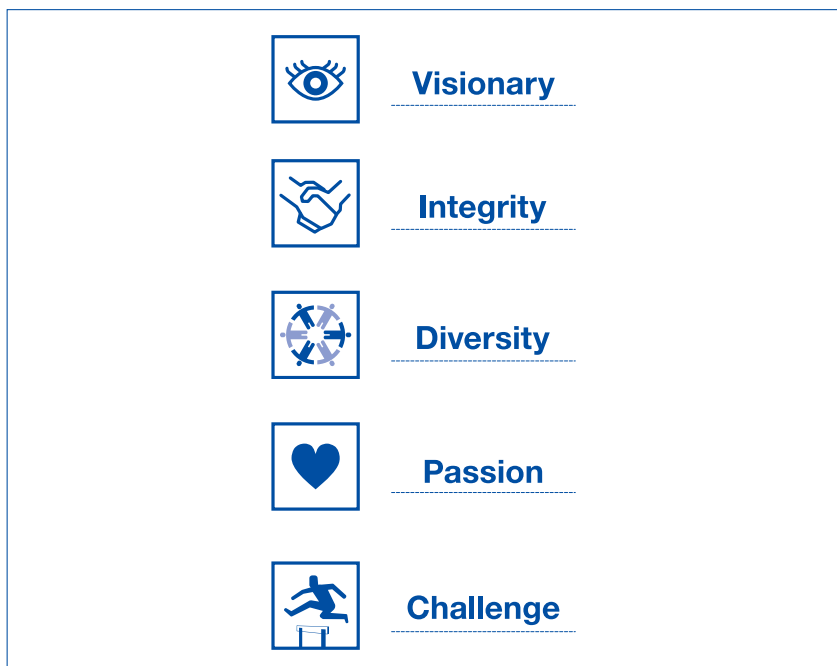
Committed to the Global Good

The ITOCHU group respects the individual, society, and the future in its Commitment to the Global Good.

The graphic features a central blue mountain shape with 'ITOCHU' written on it. Above the mountain is a globe with the word 'Future' in the center. To the left of the mountain is a circle labeled 'Individual' containing a person icon. To the right is a circle labeled 'Society' containing a group of people icon.

ITOCHU Values

在实现“ITOCHU Mission”的前提下，伊藤忠集团的每个员工都必须重视的价值观。我们传承了前人的基本价值观，是它促成了伊藤忠商事的发展，也将促进我们继续发展。



Visionary

Integrity

Diversity

Passion

Challenge

The graphic lists five values, each with a corresponding icon in a blue square: Visionary (eye), Integrity (hands), Diversity (gears), Passion (heart), and Challenge (runner).

Our Growth Model – 伊藤忠商事的发展模式

进化为能够持续创造价值 (Value) 的发展模式

综合商社被称为“世界经济的缩影”。伊藤忠商事同样也在进行各项业务活动中与世界各项产业都存在这样那样的交点，并通过多样化的形式与其保持着密切的联系。这些业务活动的本质就是“成为客户企业的‘战略性合作伙伴’，在创建新业务或者强化现有事业竞争力时，消除各种障碍因素”。在此以前，特别是在经济快速发展时期的伊藤忠商事主要是依靠2个武器来体现其本质的。一个是通过遍布全球的信息网络填补信息缺口进行贸易，另一个则是称为“商社金融”的信贷业务。1990年代之后，随着企业间竞争的国际化发展导致了需求的不断复杂化，为了适应这一变化，我们以持续加速功能更新为目的，通过迅速地具有发展前景的企业进行直接投资来构建更加巩固的合作伙伴关系，从而实现了公司的形态转换。

其目的就是要自主性地创造一个从原材料到制造·流通·销售过程的商流体系。并且，我们通过提供资金筹措、物流、商

品开发、营销、发掘交易对象、合作协商以及派遣高层管理人才等功能服务，有力地帮助投资对象企业提升竞争力，通过将下游的信息向中游、上游反馈，努力实现供应链管理（SCM）的优化。能够不断产生价值的“价值链”也就是这样被构建起来的。下面就以本公司的强项“生活消费相关领域”为例，对价值的产生原理进行说明。

消费者需求的变化可谓瞬息万变令人应接不暇，如何能在瞬间对其进行把握并准确地反映到商品中去，可以说这就是在商品生命周期不断缩短的“生活消费相关领域”中决定价值（Value）的要素之一。

本集团公司拥有诸如FamilyMart Co., Ltd.以及株式会社吉野家集团等一些可以和消费者进行直接接触的实力型零售企业。这些企业可以迅速把握消费者的需求变化，并将其在伊藤忠商事带领下的集团企业内部进行共享，通过相互间的合作实施商品的开发。在这过程中，能够实现与众多行业的企业进



行协作的广泛的合作伙伴关系，也是我们的武器之一。正是因为以上因素，我们能够向市场推出高度符合消费者需求的商品。在进行商品开发的同时，我们还通过运用伊藤忠商事的国际化网络来实现原材料的最优化筹措，从全局统筹控制中游的制造·加工、中间流通和下游的零售活动，缩短从把握需求到商品化之间所需要的交付时间。我们以NIPPON ACCESS,INC.为主的食品批发企业群为中心，构建了全温度带物流网络等一批高度信息化的物流网络，这些网络在物流方面将会增加商品的附加价值，同时也将改善筹措结构，提高物流效率，从而提升物流的成本竞争力。并且，我们还通过提供金融功能和经营技术，来提高投资对象企业的竞争力，实现在最大程度上提升企业价值（Value）。

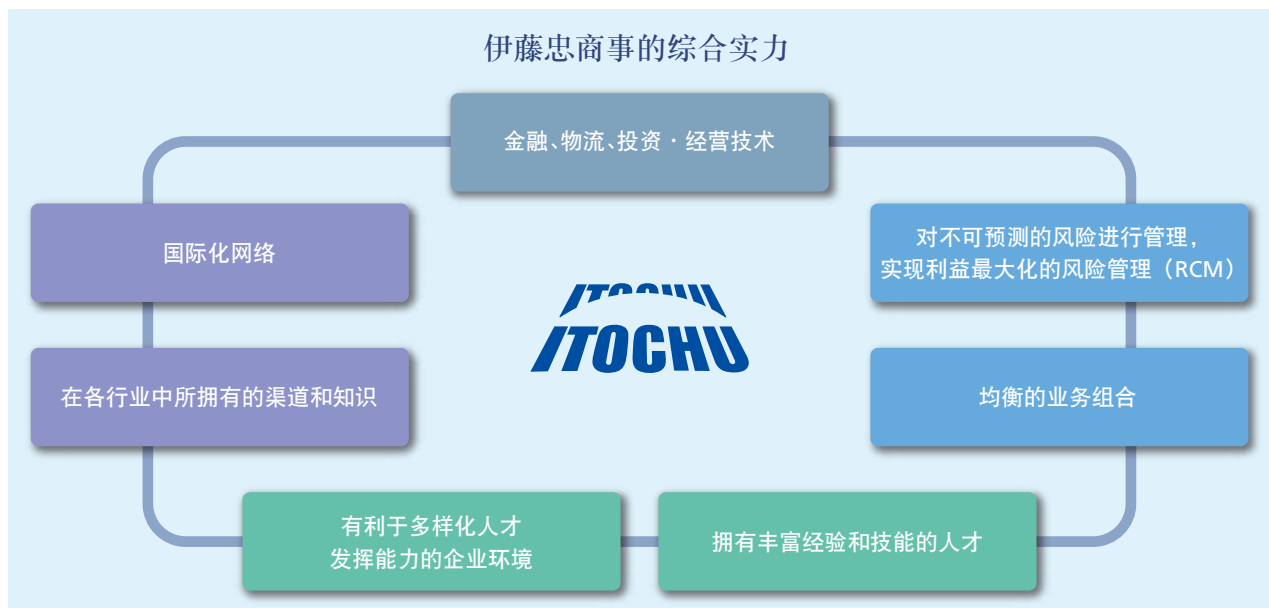
像这样，随着价值链不断地高度化发展，投资对象企业的企业价值也随之得到提高，而这些都将成为伊藤忠商事带来贸易收入、损益净额、分红收入等投资回报方面的乘数效应。通过与投资对象企业建立双赢关系实现相互发展，这种业务形态就是伊藤忠商事在众多业务中普遍使用的发展模式。

伊藤忠商事独有的综合实力是发展模式的基础

我们在各行业中所拥有的渠道和知识、国际化网络以及作为一流企业集团所具有的综合实力，即在贸易、金融、物流、投资·经营方面的各种功能与技术。以上这些都是支撑着本公司发展模式的要素。

同时，伴随着公司发展模式的进化，我们的风险管理也正朝着高度化不断发展。随着业务轴心向商业投资的不断转移，公司的风险也在逐渐增大、逐渐变化。为了控制这些风险，以实现收益的最大化为目的，我们提出的“风险资金管理（RCM）”就是其中的一项策略。另外，均衡的业务组合也可以降低由于特定行业、特定地域的不景气造成的收益波动性，从而为提高集团整体的收益能力打下基础。

作为公司的成长源泉，伊藤忠商事最为重视的就是肩负实现公司发展战略重任的“人才”。我们通过努力营造具有魅力的企业环境，使得不同性别、国籍、年龄的各种人才可以在我们公司将其能力发挥至极限，并且敦促每个人不断积累技能和经验。通过完善“培育人才”的环境，形成一种能继续吸引其他优秀人才的良性循环，从而进一步巩固伊藤忠商事的发展基础。



Our Growth Stage – 以世界企业为目标开创未来

重新认识当前形势，继续挑战与变革，朝向目标“充满魅力的世界企业”稳步前进

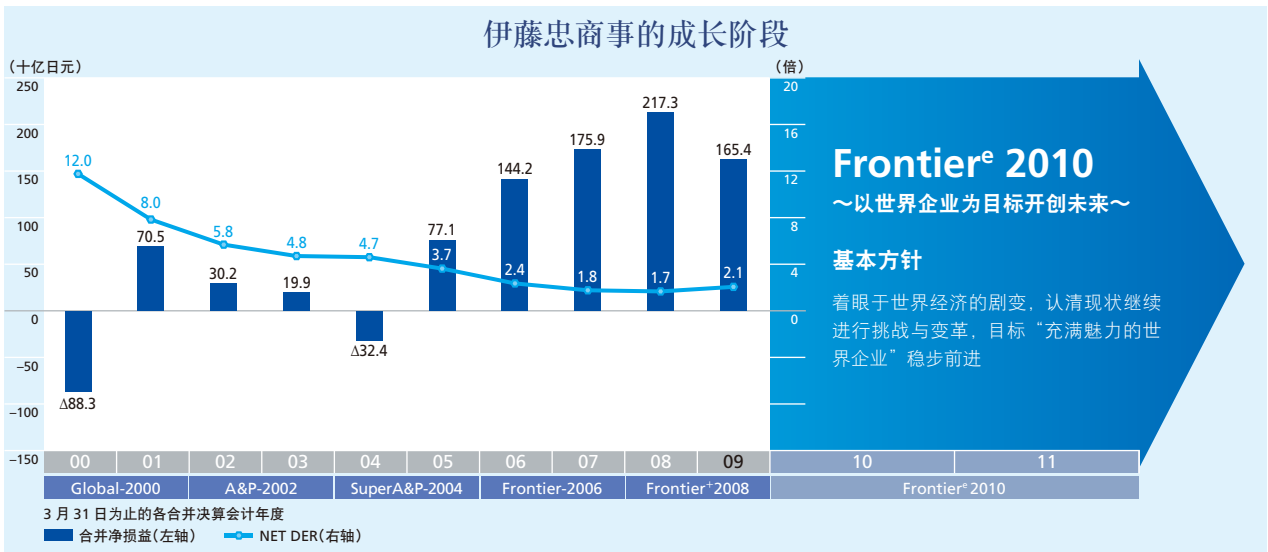
本公司从2000年代初开始，通过偿还不良资产、撤出低效率资产以及针对高效率资产进行重点资源分配等措施，逐渐将我们公司变革为具有高效率、高收益机制的企业集团。而在不间断地实施这些改革的背后，我们可以发现从2005年3月的会计年度开始连续4期都更新了最高利润。2009年3月会计年度是中期经营计划“Frontier+ 2008”设定的最后一年，虽然由于面临了急剧的环境变化该计划未能实现，但是我们至今为止所创建的精练强壮型收益结构在一定程度上发挥了支撑收益能力的作用这一点是不可置疑的。

在“Frontier+ 2008”计划中，我们制定的企业目标是成为“对全体利益相关者都充满魅力的世界企业”。其基础理念就是：在拥有巨大发展前景的L-I-N-E-s*领域“新建”将来的收益基础，强化相对具有较大发展空间的海外市场，在海外寻

找支撑这些业务的人才，从而实现可持续性发展。从本会计年度开始，我们实施新的中期经营计划“Frontier^e 2010”，并将其基本方针设定为“着眼于世界经济的剧变，认清现状继续进行挑战与变革，目标‘充满魅力的世界企业’稳步前进”。也就是说本计划的目标以及伊藤忠商事今后所追求的成为“世界企业”的目标是绝不变更的。

伊藤忠商事在“Frontier^e 2010”计划的2年期间，将向着“世界企业”的目标，为了创造个人、社会以及伊藤忠商事的未来，逐步实施“扩充收益基础”、“强化财务机制·提高风险管理水平”、“升级经营系统”以及“正式展开世界人才战略”等各项重要策略。

* L-I-N-E-s: 是将“生活保健领域”(Life Care)、“基础设施领域”(Infrastructure)、“先端技术领域”(New Technologies & Materials)、“环境·新能源领域”(Environment & New Energy)以及synergy的首字母组成的简称



伊藤忠商事目标“对全体利益相关者都充满魅力的世界企业”的内涵

伊藤忠商事今后若想要实现可持续性发展，则必须在巩固国内市场的同时，强化开拓具有巨大发展前景的海外市场。而为了实现这一点，我们认为必须依靠不同年龄、不同性别、不同国籍的，可从全球性视点出发，可同时接受多种价值观的“世界人才”，使得伊藤忠商事作为一个真正的国际企业也就是“世界企业”受到全世界的全体利益相关者（股东、债权人、客户、社会）认可。

新中期经营计划“Frontier^e 2010”

为了实现在上一个中期经营计划“Frontier+ 2008”中制定的“世界企业”目标，我们在新中期经营计划“Frontier^e 2010”中，又添加了“以世界企业为目标开创未来”的副标题，并制定了“扩充收益基础”、“强化财务机制·提高风险管理水平”、“升级经营系统”以及“正式展开世界人才战略”等各项重要策略。在此就该计划的概要进行说明。

新中期经营计划

Frontier^e 2010 ～以世界企业为目标开创未来～

基本方针

着眼于世界经济的剧变，认清现状继续挑战与变革，目标“充满魅力的世界企业”稳步前进。

Frontier右上方的“e”包含“Enhance”的含义。朝着实现Frontier+ 2008中制定的“世界性企业”目标，不断开展提高经营质量、员工每个人的能力、公司魅力的工作。

重要举措

扩充收益基础

强化财务机制·
提高风险管理水平

正式展开世界人才战略

升级经营系统

定量计划（亿日元）

	2009年3月会计 年度业绩	2010年3月会计 年度计划	2011年3月会计 年度预期
合并净利润	1,654	1,300	1,600
合并总资产	51,921	55,000	—
NET DER（倍）	2.07倍	2.0倍未满	—

关于定量计划和投资计划

对于2010年3月会计年度的合并净利润，我们制定的计划为1,300亿日元。另外，我们也将把改善在2009年3月会计年度中大幅度恶化的财务指标工作放到与确保利润同等重要的位置，并设定了要将NET DER降低到2.0倍以下的目标。

关于2010年3月会计年度的新投资额，计划投资总额为2,000亿日元，净额为1,000～1,500亿日元。对于新投资项目，我们将在进行严格筛选的基础上，不仅对低效率·赤字业务，

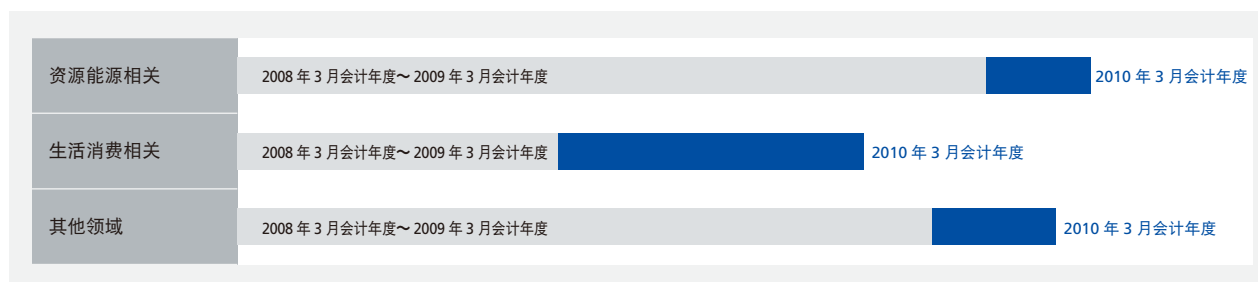
而且对效率虽高但缺乏战略意义的现有资产，努力进行资产更替，抑制风险资产。

我们还将资源能源相关领域、生活消费相关领域以及其他（机械·信息产业·化学品·金融等）领域中构建均衡的业务项目组合，并从中长期角度出发以平衡性发展为准则，对这3个领域实施均衡分配。

投资计划

施行经过严选的新投资

- 关于2010年3月会计年度的新投资额，计划投资净额为1,000～1,500亿日元、总额为2,000亿日元
- 通过对缺乏战略意义的现有资产进行置换，努力进行资产重组
- 考虑到中长期的平衡发展，对3大领域（资源能源相关领域、生活消费相关领域、其他领域）进行投资分配



放眼未来扩充收益基础

在“扩充收益基础”方面，我们除了制定“发掘·构建新业务”、“进一步加速开展海外业务”等所谓“进攻”策略外，还将核心事业，特别是将强化现有事业公司作为重点，致力于“加强基础收益能力”工作。

在“发掘·构建新事业”方面，我们将进一步强化“L-I-N-E-s”方针，加速创造、培育新事业。在“Frontier 2010”计划中，我们将特别对具有巨大市场潜力的“生活保健领域”和“环

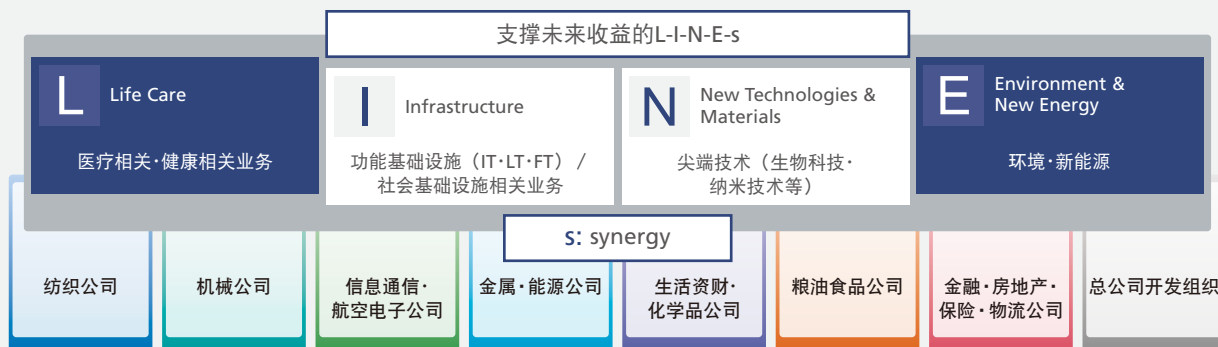
境·新能源领域”加大投入力度。在环境·新能源领域特别针对“太阳能”、“蓄电池”、“水资源”，我们将重点开展。

为了加速培育事业，我们特地新增了开发担当役員（LINEs分掌）之职，同时新设了负责推进太阳能发电业务的总公司开发组织——“太阳能事业推进部”，将各个分公司各自开展的太阳能发电事业进行了整合。同样，我们还通过将生命科学相关业务整合到生活保健事业推进部等，在组织方面进行了强化。

扩充收益基础—发掘·构建新事业

继续实施并进一步强化L-I-N-E-s

- 在Frontier 2010中，对“生活保健领域”和“环境·新能源领域”加大投入力度
- 在“环境·新能源”领域中，对“太阳能”、“蓄电池”、“水资源”进行重点投入



组织体制

- 新增开发担当役員（LINEs分掌）
- 新设太阳能事业推进部
- 强化生活保健事业推进部



在“进一步加速开展海外业务”方面，我们将重视至今为止所有地域战略的基本方针与基本框架的持续性，继续将北美、中国、亚洲定位为重点地区，将拥有丰富资源并且经济不断发展的地区、具备伊藤忠商事强项的地区定位为加强力度地区。我们将通过支持改善现有海外事业公司的收益来提高基础收益

能力，同时与世界各地具备实力的合作伙伴加深合作，不断开发新项目，实现收益化。在2010年3月会计年度中，我们特别要在非资源开发相关领域进一步加速新项目的开发与实现收益化的工作，并努力使海外业务的收益水平占到全公司合并净利润的60%以上。

扩充收益基础——进一步加速开展海外业务

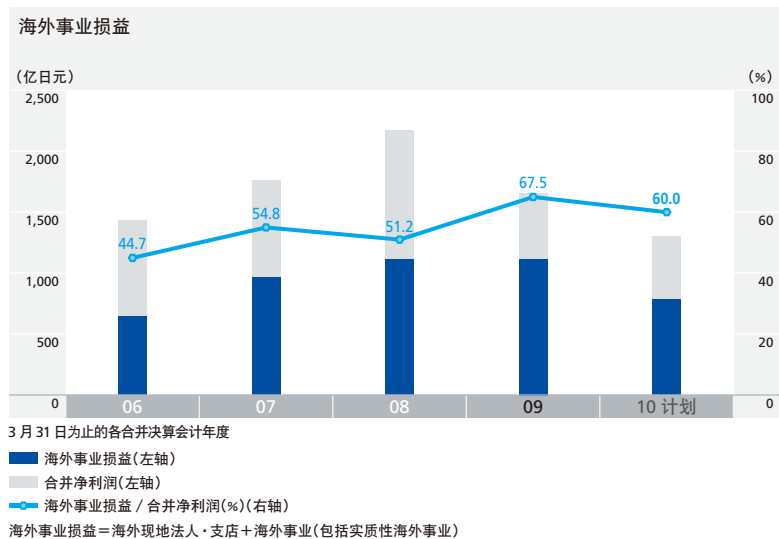
海外事业损益

- 目标2009年度海外事业损益达公司合并净利润的60%以上
- 非资源领域的项目开发·收益化
- 改善现有事业的收益

地域战略

- 保持重点地域、加强力度地域

重点地域：北美、中国、亚洲
 加强力度地域：拥有丰富资源的发展中国家、伊藤忠商事强项的地区



为了推进“加强基础收益能力”策略，我们将在优化合理分配经营资源的同时，彻底加强对各部门、各子公司、关联公司的收益状况和经营环境的监管。今后，我们将在一直以来使用的事业效率指标ROA2%、RRI*8%这2个项目基础上，加上利润规模和利润成长性指标，就这4个项目对所有部门进行监管。

并且，我们还将实施优化资产分配、资产的战略性更替，努力在全公司范围内改善资产效率、加强收益能力。

*RRI: Risk Return Index (风险回报指数)是指相对于风险资产(将来可能发生的最大损失额)所能得到的回报率

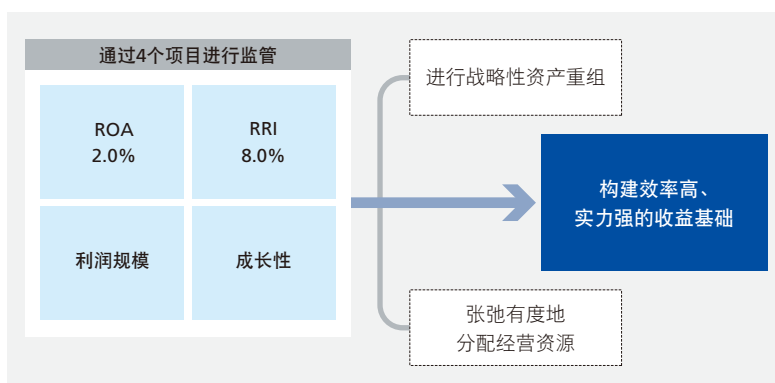
扩充收益基础——加强基础收益能力

事业公司政策

- 扩大和升级现有事业公司的收益
- 强化事业公司监管、有效推进经营资源分配

推进部门战略、实施资产重组

- 通过ROA、RRI、利润规模、成长性4个项目进行部门监管
- 从多方面把握各部门的优势·不足、组合构成，优化资产分配、资产重组，由此构建有效稳健的收益基础



如何巩固“防守”——财务战略·风险管理·经营系统

在财务战略方面，通过对不断恶化的财务指标进行改善来强化财务基础。

我们将坚持传统财务规律，加速改善主要财务指标。特别是在2010年3月会计年度，要将NET DER降低到2.0倍以下，这也是我们在财务战略上制定的最优先课题。在风险资产与集团所有者权益的平衡方面，我们也从中期角度出发，分阶段努力争取获得平衡。在资金筹措方面，我们除了要改善各项财务指标、纠正筹措结构，还要对合并基准的资金管理基础也就是世界性CMS*1进行扩充，以达到实现资金的稳定筹措与降低筹措成本的目标。

在风险管理方面，将进一步提高。在通过一贯使用的风险管理手段RCM*2继续进行风险控制的同时，还将在整个集团范

围内彻底开展信贷管理。除了继续严格施行集中风险管理之外，我们还将在全公司内实施可以全面并且统筹性地把握、控制所有风险的ERM*3。

另外，我们还将致力于经营系统的升级工作。本公司从2006年开始，以实现业务高效化、强化内部控制体制为目的，推出了“ITOCHU DNA项目”。今后我们会将这个从设计阶段进展到执行阶段，由此来加强被称为综合商社竞争力源泉的“现场能动性”。

*1. CMS: Cash Management System (现金管理系统)

*2. RCM: Risk Capital Management (风险资本管理)

*3. ERM: Enterprise Risk Management (全面风险管理)

强化财务机制·提高风险管理水平·升级经营系统

强化财务机制

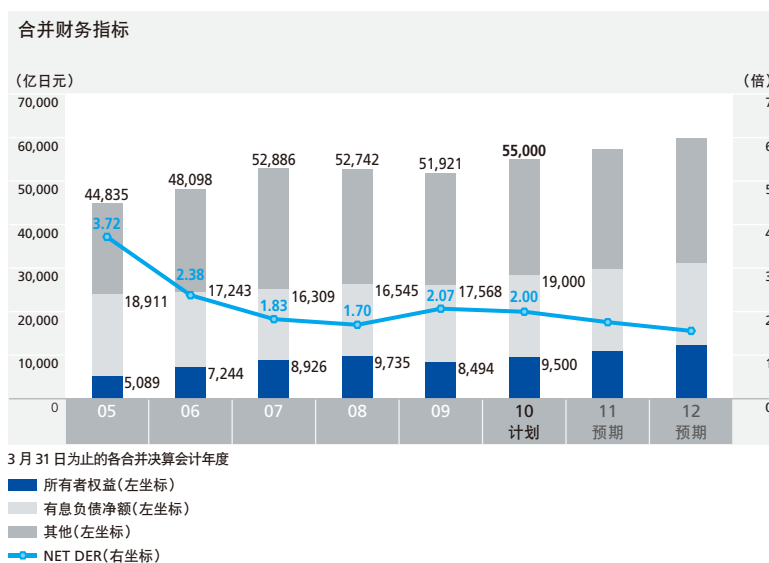
- 坚持财务规律，改善主要财务比率
 - 在2010年3月会计年度期末之前将NET DER恢复到2倍以下（该基数不适用SFAS160）
 - 坚持财务规律，将风险资产增加额控制在集团所有者权益增加额以下
- 配备海外集团金融功能、展开国际化资金管理

提高风险管理水平

- 继续施行集中风险管理
- 展开全面风险管理（ERM）

升级经营系统

- 推进CSR
- 强化公司治理
- 贯彻内部控制
- 继续执行业务改革（ITOCHU DNA项目）



“世界人才战略”正式展开

对于综合商社而言人才就是最大的财产。伊藤忠商事要实现“世界企业”目标，当务之急就是要超越国籍、性别的界限，从全球角度出发，接受多样化的世界观并扎根各地区积极开展商业活动，大力培养能够支撑伊藤忠商事全球化战略的“世界人才”。在这个基础上，本公司将推进“世界人才战略”。在

“Frontier 2010”计划中，我们将正式开展“世界人才战略”。把该战略作为集团人才战略的核心，将分布在世界4个地区的世界人才开发中心GTEC*作为开展基地，在世界各地推进确保“世界人才”以及培养、创造集团管理人的工作。

*GTEC: Global Talent Enhancement Center

“为开创未来持续挑战”的伊藤忠

— 加速海外战略



伊藤忠商事将进一步加快开拓海外市场的速度，将北美、亚洲、中国定位为重点地区，将具备伊藤忠商事强项并拥有丰富资源的国家定位为加大力度地区，以实现扩大海外业务收益的目的。

其中，中国和巴西在“资源”、“内需”两个方面都具有较大的发展空间，并且本公司通过漫长历史过程在这两个国家积累了相当的竞争优势，以下就聚焦这两个国家进行说明。

丹波 俊人
取締役副社长
海外分掌役員

在“巨大消费市场”中国的布局

一贯重视中国的态度确立了“中国最强的商社”的地位

“一旦恢复邦交，中国市场必将成为重要的贸易国”。伊藤忠商事正是怀着这样的想法，为进入中国市场做了种种先期准备。在1972年中日邦交正常化半年前的1972年3月，我们作为日本大型综合商社中首家获得中国国务院正式批准的公司，恢复了中日贸易。此后，于1979年在北京设立驻中国代表处，于1992年在上海成立现地法人，于1993年获得许可设立投资性公司，于2005年获得跨国企业“地域总部”认定，每一阶段我们都始终领先市场一步，稳扎稳打地构筑了中国市场的根基。

我们通过不间断地重点配备经营资源，建立了大型综合商社中最大规模的据点网络，同时确立了各种竞争优势。这些优势包括广泛的人脉网络、与实力型企业建立的合作关系、众多拥有丰富中国知识的人才。正是依靠上述前瞻性以及一贯重视中国的态度，我们才确立了“中国最强的商社伊藤忠”这一地位。

在“生活消费相关”领域与大型企业构筑合作关系

看准不断扩大的内需市场进行先行布局

在全球范围的经济危机背景下，中国的出口行业也遭受了巨大影响，但是另一方面中国政府也推出了诸如积极投资基础设施等一系列经济刺激方案，以期将经济发展引入内需主导的轨道。我们可以肯定的说：中国经济将带领全球世界走出低迷。以前中国的经济发展主要依靠出口，但是我们认为其今后发展的驱动力将转向扩大内需。伊藤忠商事在此之前始终从中长期发展的角度出发，分析、预测中国产业结构的变化，率先进行先行布局。中国经济的结构逐渐从之前的“世界工厂”转变为以内需为本的“巨大消费市场”。针对这些变革，我们在本公司的强项“生活消费相关”领域，于2009年3月会计年度进行了大型的投资，并与下一页中提到的实力型企业建立了合作伙伴关系，为将来的发展奠定了坚实的基础。另外，除了长江三角洲地域、珠江三角洲地域、环渤海湾地域等沿岸地域之外，我们也加强了东北三省以及中西部地域的发展策略，努力在今后具有巨大

发展潜力的内陆地区把握商机。并且，我们不仅只与中国国内的实力型企业构建合作伙伴关系，同时也在考虑将这种合作扩展到全球范围内。

伊藤忠商事与中国的渊源

- 1972年 作为大型商社首次获准重开中日贸易
- 1979年 作为大型商社首次在北京设立驻中国代表处
- 1992年 作为大型商社首次在上海成立现地法人
- 1993年 作为大型商社首次获得许可设立伞型企业
- 2005年 作为大型商社首次获得跨国企业“地区总部”认定

伊藤忠商事的强项

- 拥有大型商社中最大规模的据点（7家当地法人、6家当地法人分公司、4处驻在员事务所）
- 广泛的人脉网络
- 与当地大型企业建立密切的合作关系
- 拥有大量有关中国的知识和渠道（筹措资源、销路、风险管理技术）
- 拥有众多精通中国业务的人才

加强与顶新集团的业务合作伙伴关系

照准“13亿个人消费”的布局

在全球经济危机的大环境下，中国市场凭借其总人口13亿的旺盛的个人消费，预计在2009年也将实现8%左右的经济高速增长。近年来，人们对奢侈消费和“食品安全”的关心程度空前高涨，这为在粮油食品领域拥有竞争优势的伊藤忠商事带来了巨大商机。

伊藤忠商事把在粮油食品领域推进的国际SIS战略*的实施中心放在中国市场，在与日本国内企业以及当地实力型企业建立密切的合作伙伴关系的基础上，通过运用食品安全管理和可追溯性管理等日本领先的技术经验，推进市场开拓。2008年11月，我们决定向顶新(开曼岛)控股有限公司(以下简称顶新)出资，并与其建立了业务合作伙伴关系，这一举措在战略推进上具有相当重大的意义。

顶新是中国最大规模食品事业集团顶新集团的控股公司。我们通过出资约689亿日元(出资比率20%)来强化这次业务合作伙伴关系的目的，这就是希望在富裕阶层、中产

阶级逐渐增多的中国市场，利用伊藤忠商事的先进经营管理和日本领先的食物安全管理以及品质提升技术实现差异化竞争力，以此提升顶新的企业价值。另外，伊藤忠商事也希望通过灵活运用顶新的业务基础，在中国以及台湾的食品、流通市场上广泛开展业务活动。今后，我们将以此此为立足点，进一步展开包括亚洲、澳大利亚在内的国际SIS战略。

*SIS (Strategic Integrated System) 战略：以消费者需求为起点，通过对上游(粮油食品资源开发·制造加工)、中游(中间流通)、下游(零售)等业务进行垂直整合，来追求高效率的生产·流通·销售流程的战略

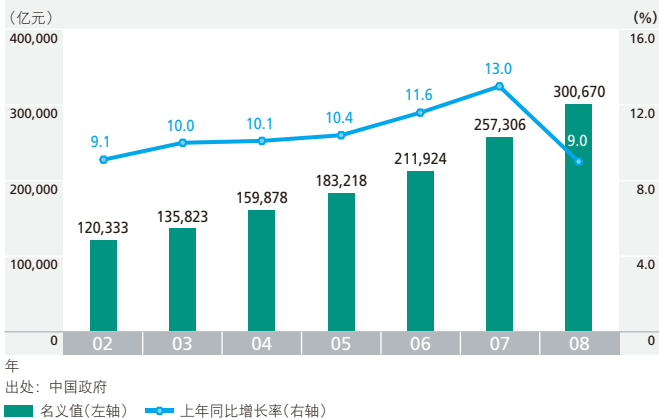
顶新集团在中国市场的占有率

方便面	47.0%
茶饮料	51.9%
饮用水	15.4%
饼干	25.6%

餐饮行业的DICOS是中国国内排名第3的餐饮连锁店，总共拥有约900家店铺



中国国内生产总值(GDP)的变化



签约仪式的情景

从国际化发展眼光出发构筑业务关系

投资杉衫集团

在竞争日益升级的中国纺织行业中想要提升竞争力的关键，就是要与拥有销售、物流网络等稳固的基础设施的企业构建合作伙伴关系。杉衫集团有限公司是中国著名的复合型集团企业。它以纤维业务起家，业务范围现已扩展到资源、能源、电子零件、粮油食品、金融、房地产等各行业。这次收购杉衫集团有限公司的股票(出资比率28%)，就是为了实现这一目的。

本公司与其共同构建集团运营体制，首先在品牌业务和服饰器材相关的纤维业务领域中，运用本公司的经营管理以

及品牌业务的经验、先进技术、国际化网络，实现差异化竞争。并且，在纤维以外的其他领域中，也将通过强化交易关系等方式来加深合作伙伴关系，以包括欧美在内的国际化发展为方向，来实现提升杉衫集团的企业价值。



签约仪式的情景

立足巴西强化合作

抓住“资源”和“消费”的巨大潜力

伊藤忠商事一直关注着巴西，因为巴西是一个“资源大国”，它拥有出口额第一的铁矿石和大豆等丰富的矿产、能源资源。同时随着劳动者收入环境的改善，个人消费不断扩大，其作为“消费市场”的魅力也逐渐显现。

巴西的铁矿石凭借其世界最高级别的品质受到高度评价。另外，由于接连发现海底油田，其原油埋藏量也得到了飞跃性的增长，因此巴西今后在资源与能源的出口方面也具备着巨大的潜力。除此之外，巴西拥有宽广的耕地面积，在大豆、甘蔗等粮油食品资源方面也拥有巨大的出口潜力。巴西的生物乙醇的出口额堪称世界第一，并拥有丰富的水资源、太阳能、农地，我们认为巴西拥有成为“化石燃料的代替能源的世界工厂”的潜力。在拉美，巴西拥有最稳定的政权和坚实的财政、金融政策、高水平的外汇储备，不仅初级产品较多，飞机、汽车等工业产品的出口额也较高。由于巴西的产业结构具有这样的特征，我们觉得今后巴西的经济一定能够得到稳定的发展，这也是我们关注巴西的原因。

在巴西的定位和战略

延续半世纪的业务积累造就我们的优势

伊藤忠商事在巴西拥有的竞争优势是建立在长期积累的丰富经验以及实际成绩的基础上的。

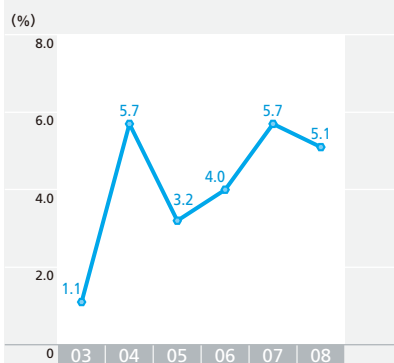
本公司进入巴西市场，可以追溯到1957年我们在里约热内卢设立海外当地法人的时期。近年来，巴西的发展潜力备受世界瞩目，其1960年代后半期到70年代上半期的经济高度发展期被称为“巴西奇迹”，而伊藤忠商事在这个经济高度发展期开始之前就已经进入了巴西市场。

之后，伊藤忠商事于1970年举日本高炉、商社之力，作为干事商社参与了MBR铁矿山项目。另外在日巴两国政府的支持下，实现了与各行业合作伙伴间的合作，推进了众多的本地国家项目。1973年，我们与日本的大型制纸公司共同设立纸浆制造商CENIBRA公司，并以此为开端，又于1974年成功参与了合成树脂原料制造业务和铝金属精炼业务等，为构建日巴两国的经济关系作出了贡献。

通过这些业务，我们积累了丰富的经验和业务技术、建立了多方面的交易关系，再加上对精通巴西市场人才的合理使用，使得伊藤忠商事将业务领域扩展到了铁矿石、粮油食品资源、石油资源开发等领域。

伊藤忠商事在2009年3月会计年度，与Bunge集团公司共同出资参与生物乙醇生产、销售业务，并通过建立日韩企业联盟收购了钢铁生产巨头Companhia Siderurgia Nacional公司的矿山子公司Nacional Minerios S.A.的股票，从而进一步巩固了在巴西的业务基础。今后，巴西作为资源大国以及消费市场，其发展潜力将备受期待。我们也将不断推进针对该国的市场投入，共享该国的发展成果。

巴西国内生产总值（GDP）增长率的变化



出处：International Monetary Fund



生物乙醇工厂

通过日韩企业联盟获得巴西铁矿石权益

确立铁矿石事业的稳固地位和新的收益模式

伊藤忠商事与5家日本国内大型钢铁厂商（JFE钢铁株式会社、新日本制铁株式会社、住友金属工业株式会社、株式会社神户制钢所、日新制钢株式会社）以及韩国钢铁行业巨头POSCO公司共同出资设立合资公司，并通过该公司收购巴西铁矿石生产、销售公司Nacional Minerios S.A.（以下简称NAMISA公司）40%的股票。伊藤忠商事的持股比例为16%。另外，该项目是伊藤忠商事在海外事业中迄今为止最大规模的投资项目。我们计划将NAMISA公司的销售量从2009年的1,700万吨/年扩大到2013年的3,800万吨/年。除此之外，我们通过长期合同还对铁路以及港湾等设施实施一体化经营，为应对将来出货量的扩大在基础设施方面做好了准备。

通过以上举措，实现了继西澳大利亚以后成功涉足巴西铁矿石业务的计划，以此巩固了我们在业界的地位。本公司今后不仅可以通过铁矿石权益获得业务收入，还将面向日本国内的各家钢铁公司以及POSCO公司扩大铁矿石贸易。与此同时，我们将加强与拥有NAMISA公司60%股票的Companhia Siderurgia Nacional公司（CSN公司）的合作关系，以期能够在更加广阔的领域中把握商机。

巴西NAMISA公司所在地

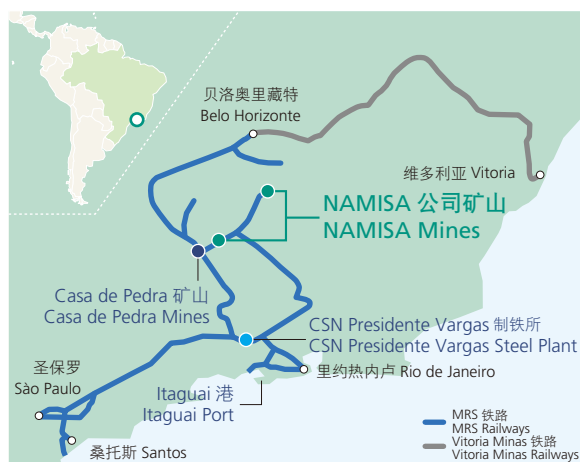
巴西南米纳斯吉拉斯州

扩展计划

投资总额 2008-2012年 US\$22亿

预计销售量 2009年 17百万吨

2013年 38百万吨



全球No.1纸浆贸易商伊藤忠商事

在森林资源领域内以CENIBRA事业为核心的发展战略

1973年，在巴西的米纳斯吉拉斯州成立了CENIBRA公司（Celulose Nipo-Brasileira S.A.），它是日巴合资的国家型企业。现在，由以王子制纸株式会社为中心的日本国内14家大型制纸公司、JICA、伊藤忠商事对其进行共同出资，已经将其变为100%日本出资并运营的企业。

该公司拥有25万公顷的土地（面积相当于神奈川县），其中13万公顷种植桉树，每年生产120万吨的纸浆。其原料



CENIBRA公司

使用可再生的植树林，并获得FSC（森林管理协议会）的森林认证，该认证只颁发给致力于地域贡献和自然环保的制造商。另外，通过几乎令人诧异的原木生长量和彻底合理化的生产，CENIBRA的成本竞争力已经达到世界顶级水平。

伊藤忠商事通过向该公司出资并参与策划，已经深入到其从生产到销售的所有价值链之中。作为CENIBRA产品的总代理商，伊藤忠商事运用自身的物流、金融功能以及世界最强的销售网络，以实现“CENIBRA”品牌的差异化，提升CENIBRA公司的企业价值为首要目标，展开了坚持不懈的营销活动。

伊藤忠商事今后仍将为CENIBRA公司的进一步发展贡献力量，不仅要在纸浆方面，在其他森林资源领域也将继续加大力量创造协同效果。

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



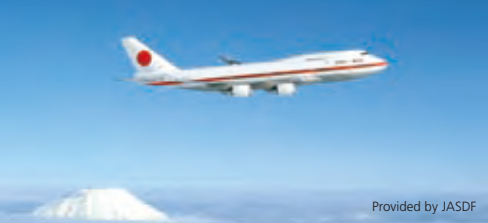
- 纤维原料
- 纺织品
- 服装
- 服饰杂货
- 产业资材
- 以品牌为切入口的衣·食·住等相关产品

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)

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)

	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

	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，不过下半期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CO₂、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。

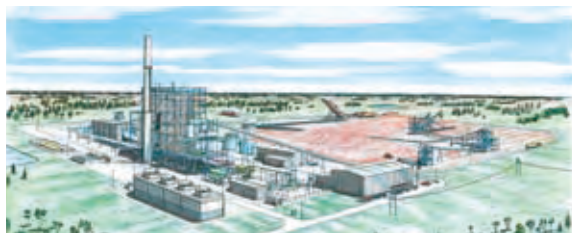
* 从 2010年3月这一会计年度开始，机械公司以及金属·能源公司的太阳能发电业务将整合到总公司开发组织中新设立的太阳能事业推进部中，以此来进一步强化太阳能发电业务。

新中期经营计划“Frontier^o 2010”的重点方针

在“Frontier^o 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® 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® 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 and 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[®] 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）



取締役、監査役及執行役員

截止2009年7月1日



小林 荣三

取締役社長兼CEO
1972年 加入伊藤忠商事株式会社
2004年 取締役社長



丹羽 宇一郎

取締役会長
1962年 加入伊藤忠商事株式会社
2004年 取締役会長



渡邊 康平

取締役副社長
社長輔佐 经营管理管掌
(兼)人事・总务・法务担当役員
(兼)Chief Compliance Officer
1971年 加入伊藤忠商事株式会社
2006年 取締役副社長



丹波 俊人

取締役副社長
社長輔佐 海外分掌役員
1972年 加入伊藤忠商事株式会社
2008年 取締役副社長



冈藤 正广

取締役副社長
纺织公司 董事长
1974年 加入伊藤忠商事株式会社
2009年 取締役副社長



小林 洋一

专务取締役
金属・能源公司 董事长
1973年 加入伊藤忠商事株式会社
2008年 专务取締役



古田 贵信

常务取締役
开发担当役員(LINEs分掌)
1973年 加入伊藤忠商事株式会社
2006年 常务取締役



井上 裕雄

常务取締役
信息通信・航空电子公司 董事长
1975年 加入伊藤忠商事株式会社
2008年 常务取締役



冈田 贤二

常务取締役
金融・房地产・保险・物流公司 董事长
1974年 加入伊藤忠商事株式会社
2008年 常务取締役



高柳 浩二

常务取締役
经营企划担当役員
(兼)Chief Information Officer
1975年 加入伊藤忠商事株式会社
2008年 常务取締役



菊地 哲

常务取締役
生活资材・化学品公司 董事长
1976年 加入伊藤忠商事株式会社
2008年 常务取締役



青木 芳久

常务取締役
粮油食品公司 董事长
1974年 加入伊藤忠商事株式会社
2009年 常务取締役



関 忠行

常务取締役
财务・会计・风险管理担当役員
(兼)Chief Financial Officer
1973年 加入伊藤忠商事株式会社
2009年 常务取締役



野村 徹

常务取締役
机械公司 董事长
1976年 加入伊藤忠商事株式会社
2009年 常务取締役

**富永 正人****常勤監査役**

1971年 加入伊藤忠商事株式会社
2005年 執行役員
2007年 常勤監査役

**米家 正三****常勤監査役**

1974年 加入伊藤忠商事株式会社
2005年 執行役員
2008年 常勤監査役

**阪口 春男****監査役**

1989年～1990年 日本律师联合会副会长、大阪律师协会会长
2001年～2006年 大阪府投標監督委員会委員長
2003年 伊藤忠商事株式会社 監査役

**林 良造****監査役**

2004年～ 株式会社NTT DATA 経営研究所顧問
2005年～ 東京大学公共政策 研究生院教授
2009年 伊藤忠商事株式会社 監査役

**鳥居 敬司****監査役**

2004年～2005年 株式会社瑞穂金融集团 取締役副社長
2005年～2009年 瑞穂情報綜研株式会社 取締役副社長
2009年 伊藤忠商事株式会社 監査役

常務執行役員**赤松 良夫**

亚洲总负责人
(兼)伊藤忠新加坡公司社长
(兼)新加坡支店长
1974年 加入伊藤忠商事株式会社
2005年 常務執行役員

桑山 信雄

中国总代表
(兼)伊藤忠(中国)集团有限公司 董事长
(兼)上海伊藤忠商事有限公司 董事长
(兼)伊藤忠香港会 会长
(兼)BIC 董事长
1971年 加入伊藤忠商事株式会社
2006年 常務執行役員

铃木 善久

伊藤忠国际会社社长 (CEO)
1979年 加入伊藤忠商事株式会社
2006年 常務執行役員

前田 一年

人事・总务・法务担当役員辅佐
1974年 加入伊藤忠商事株式会社
2007年 常務執行役員

藤野 达夫

经营企划担当役員辅佐
(国内支社・支店担当)
(兼)关西担当役員
2006年 加入伊藤忠商事株式会社
2007年 常務執行役員

佐佐 和秀

纺织公司 常務副董事长
1974年 加入伊藤忠商事株式会社
2008年 常務執行役員

松川 良夫

金属・能源公司 常務副董事长
1974年 加入伊藤忠商事株式会社
2008年 常務執行役員

久米川 武士

欧洲总负责人
(兼)伊藤忠欧洲会社社长
(兼)伊藤忠德国会社社长
1974年 加入伊藤忠商事株式会社
2009年 常務執行役員

玉野 邦彦

营业管理统括部长
1974年 加入伊藤忠商事株式会社
2009年 常務執行役員

松本 吉晴

名古屋支社长
1975年 加入伊藤忠商事株式会社
2009年 常務執行役員

石丸 慎太郎

金融・房地产・保険・物流公司
常務副董事长
2006年 加入伊藤忠商事株式会社
2009年 常務執行役員

松島 泰

机械公司 常務副董事长
1979年 加入伊藤忠商事株式会社
2009年 常務執行役員

福田 祐士

生活资材・化学品公司 常務副董事长
(兼)化学品部门 长
1979年 加入伊藤忠商事株式会社
2009年 常務執行役員

執行役員**久野 貢**

伊藤忠国际会社 常務副董事长
(兼)伊藤忠国际公司 粮油食品部门 长
1975年 加入伊藤忠商事株式会社
2007年 執行役員

北村 喜美男

会计部长
1975年 加入伊藤忠商事株式会社
2007年 執行役員

小関 秀一

纤维原料・纺织品部门 长
1979年 加入伊藤忠商事株式会社
2007年 執行役員

中村 一郎

金属部门 长
1979年 加入伊藤忠商事株式会社
2007年 執行役員

吉田 朋史

生活资材部门 长
1979年 加入伊藤忠商事株式会社
2007年 執行役員

松见 和彦

法务部长
1975年 加入伊藤忠商事株式会社
2008年 執行役員

佐藤 浩雄

食粮部门 长
1979年 加入伊藤忠商事株式会社
2008年 執行役員

佐佐木 淳一

中国总代表助理 (负责华东)
(兼)上海伊藤忠商事有限公司 总经理
(兼)中国业务开发集团 长
(兼)上海伊藤忠商事有限公司 武汉分公司 总经理
1979年 加入伊藤忠商事株式会社
2008年 執行役員

雪矢 正隆

金融・保険部门 长
1979年 加入伊藤忠商事株式会社
2008年 執行役員

冈本 均

时装服装部门 长
1980年 加入伊藤忠商事株式会社
2008年 執行役員

今井 雅启

成套设备・船舶部门 长
1980年 加入伊藤忠商事株式会社
2008年 執行役員

笠川 信之

航空宇航・产机系统部门 长
1981年 加入伊藤忠商事株式会社
2008年 執行役員

木造 信之

建设・房地产部门 长
1976年 加入伊藤忠商事株式会社
2009年 執行役員

须崎 隆宽

信息通信・媒体部门 长
1979年 加入伊藤忠商事株式会社
2009年 執行役員

高木 正信

能源部门 长
1979年 加入伊藤忠商事株式会社
2009年 執行役員

三宅 幸宏

事业部长
1980年 加入伊藤忠商事株式会社
2009年 執行役員

鷺巢 寛

中南美总负责人
(兼)伊藤忠巴西会社 社长
(兼)伊藤忠巴西会社 里约热内卢支店 长
1980年 加入伊藤忠商事株式会社
2009年 執行役員

大林 稔男

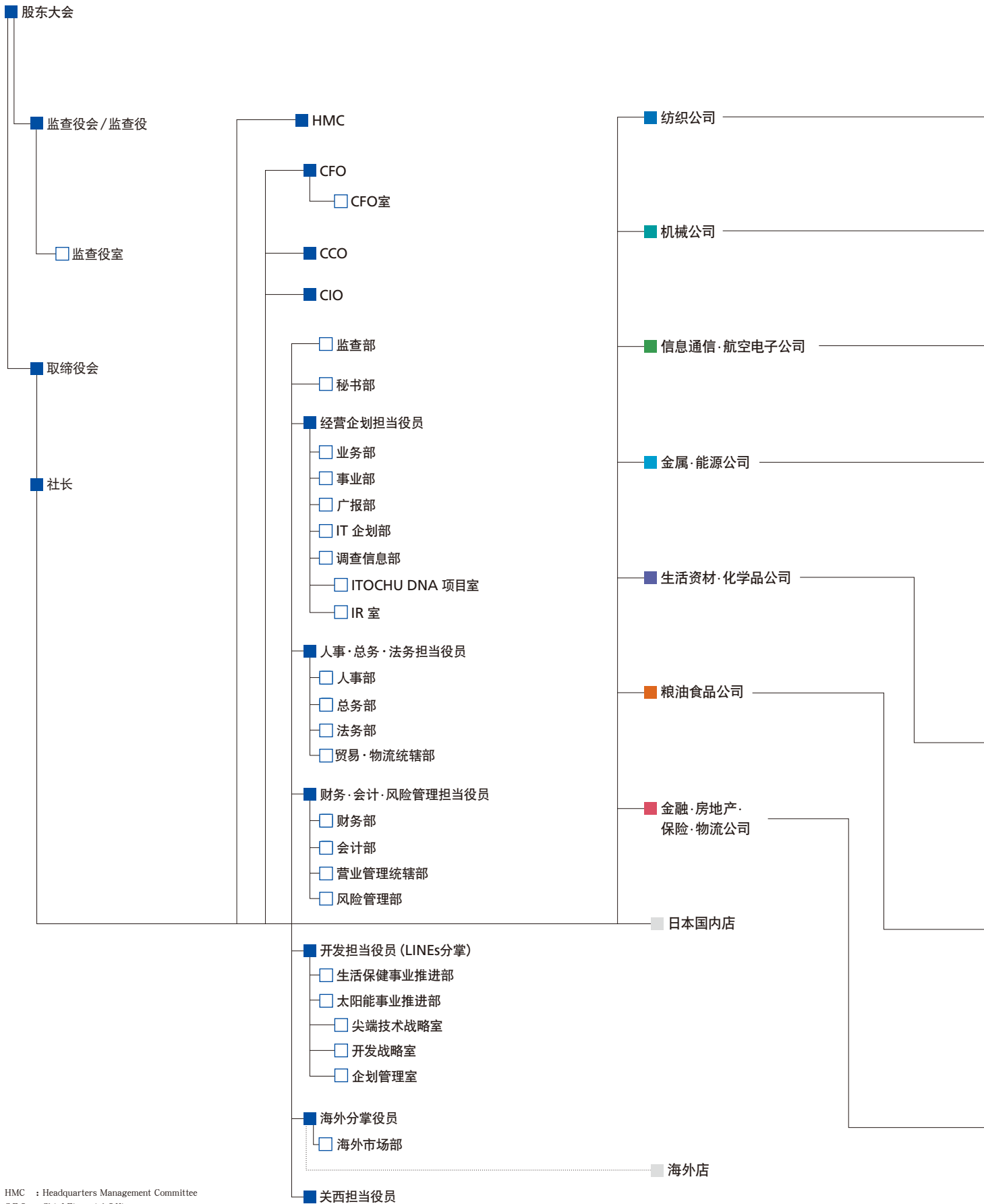
人事部长
1981年 加入伊藤忠商事株式会社
2009年 執行役員

米仓 英一

业务部长
1981年 加入伊藤忠商事株式会社
2009年 執行役員

组织图

截止到2009年7月1日



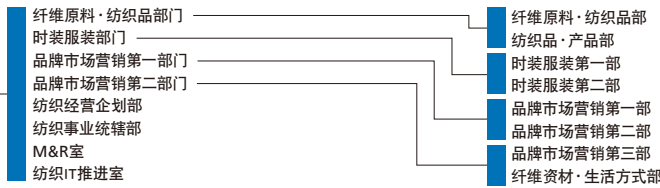
HMC : Headquarters Management Committee

CFO : Chief Financial Officer

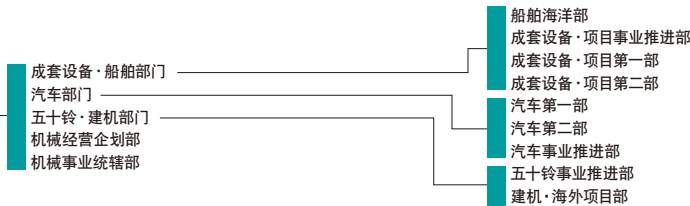
CCO : Chief Compliance Officer

CIO : Chief Information Officer

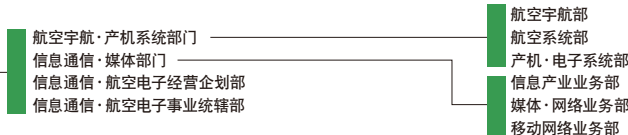
此外，为了提高伊藤忠集团整体的企业价值，还成立了GMC (Group Management Committee)。



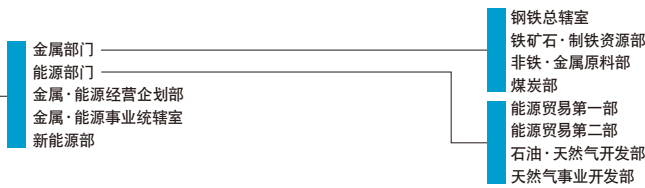
职员人数	
合并*	8,088
单体	400
子公司·关联公司数	
国内	34
海外	39



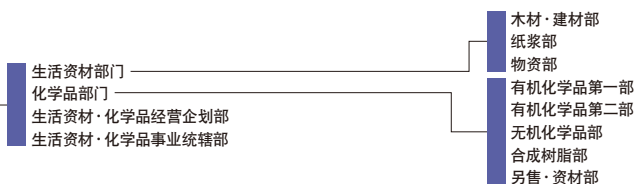
职员人数	
合并*	8,686
单体	459
子公司·关联公司数	
国内	21
海外	66



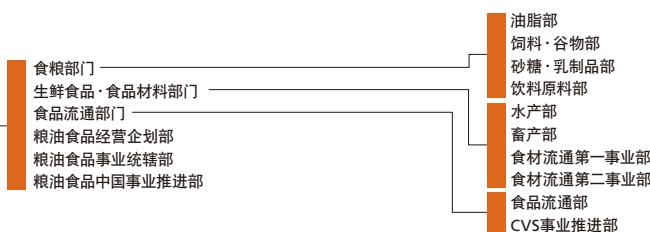
职员人数	
合并*	10,833
单体	163
子公司·关联公司数	
国内	53
海外	9



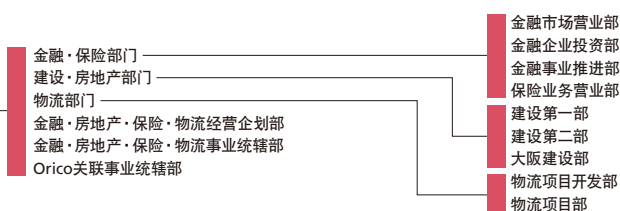
职员人数	
合并*	4,354
单体	246
子公司·关联公司数	
国内	74
海外	26



职员人数	
合并*	7,541
单体	294
子公司·关联公司数	
国内	33
海外	45



职员人数	
合并*	7,679
单体	363
子公司·关联公司数	
国内	73
海外	20



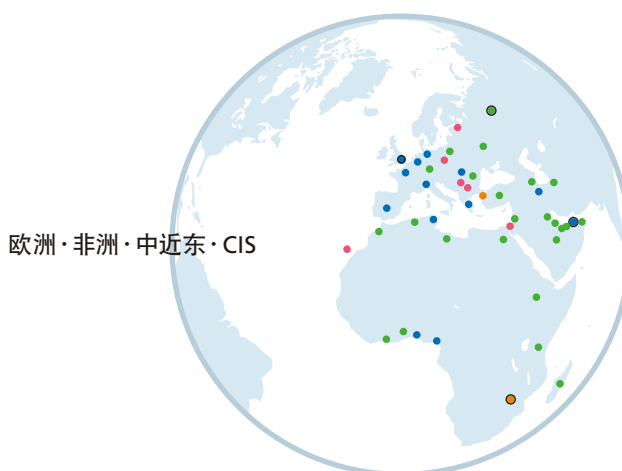
职员人数	
合并*	2,750
单体	289
子公司·关联公司数	
国内	33
海外	25

* 职员人数及子公司、关联公司数是到2009年3月31日为止的数字。
* 合并结算公司人数指在职工数(不包括临时职员人数)。

[海外·国内店]



北美洲·中南美



欧洲·非洲·中近东·CIS

北美洲·中南美

北美洲

ITOCHU International Inc.
22nd and 23rd Floors, Bank of America Plaza, 335 Madison Avenue, New York N.Y. 10017, U.S.A.
Telephone : 1-212-818-8000
Facsimile : 1-212-818-8361

- New York, Chicago, San Francisco, Los Angeles, Washington, Houston, Portland, Vancouver, Mexico City

中南美

ITOCHU BRASIL S.A.
Av. Paulista 37-19 andar, Vila Mariana, São Paulo CEP 01311-902, BRAZIL
Telephone : 55-11-3170-8501
Facsimile : 55-11-3170-8549

- São Paulo, Rio de Janeiro, Panama, Buenos Aires, Bogota, Santiago, Caracas, Quito
- San Salvador, Lima, Havana

欧洲·非洲·中近东·CIS

欧洲

ITOCHU Europe PLC
The International Press Center, 76 Shoe Lane, London EC4A 3PJ, U.K.
Telephone : 44-20-7827-0822
Facsimile : 44-20-7583-1847

- London, Düsseldorf, Hamburg, Paris, Milano, Madrid, Athens, Budapest, Tunis
- Alger, Casablanca, Praha, Bucharest, Warszawa

非洲

ITOCHU Corporation, Johannesburg Branch
2nd Floor Block No. 9, Fourways Golf Park, Roos Street, Fourways, 2055, Johannesburg, SOUTH AFRICA
Telephone : 27-11-465-0030
Facsimile : 27-11-465-0635/0604

- Lagos, Douala
- Johannesburg
- Abidjan, Accra, Nairobi, Addis Ababa, Tananarive

中近东

ITOCHU MIDDLE EAST FZE
LOB 12 - Office No. 119 & 121, P.O.Box 61422, Jebel Ali Free Zone, Dubai, U.A.E.
Telephone : 971-4-881-9026
Facsimile : 971-4-881-9027

- Dubai, Tehran
- Istanbul
- Cairo, Amman, Ankara, Riyadh, Damman, Kuwait, Muscat, Doha, Tripoli, Karachi, Islamabad, Abu Dhabi

CIS

ITOCHU Corporation, Moscow Office
Sawinskaya Office Building, 9th Floor, Sawinskaya Nab., 15, Moscow, 119435, RUSSIAN FEDERATION
Telephone : 7-495-961-1456
Facsimile : 7-495-961-1447/1448

- Moscow, Almaty, Kiev, Ashgabat, Tashkent, Baku

大洋洲·中国·亚洲·日本

大洋洲

ITOCHU Australia Ltd.
Level 29, Grosvenor Place, 225 George Street, Sydney, N.S.W. 2000, AUSTRALIA
Telephone : 61-2-9239-1500
Facsimile : 61-2-9241-3955

- Sydney, Melbourne, Perth, Brisbane, Auckland
- Port Moresby

中国

ITOCHU (China) Holding Co., Ltd.
Room 501, 5/f, No. 2 Office Building, China Central Place, No. 79, Jian Guo Road, Chaoyang District, Beijing, THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA (ZIP code: 100025)
Telephone : 86-10-6599-7000
Facsimile : 86-10-6599-7111

- Beijing, Shanghai, Dalian, Tianjin, Qingdao, Hong Kong, Guangzhou, Shenzhen, Nanjing, Sichuan, Wuhan
- Sichuan, Shenyang, ChangChun

亚洲

ITOCHU Singapore Pte, Ltd.
9 Raffles Place, #41-01 Republic Plaza, SINGAPORE 048619
Telephone : 65-6230-0400
Facsimile : 65-6230-0560

- Singapore, Kuala Lumpur, Jakarta, Surabaya, Bandung, Bangkok, New Delhi, Mumbai, Kolkata, Chennai, Taipei, Kaohsiung, Seoul
- Kuala Lumpur, Manila
- Jakarta, Hanoi, Ho Chi Minh City, Yangon, Phnom Penh, Colombo, Dhaka, Ulaanbaatar



- 海外地区代表
- 海外当地法人以及分支店
- 海外支店
- 海外事务所
- 其他

大洋洲·中国·亚洲·日本

中国

伊藤忠(中国)集团有限公司(ICN)

邮编100025 北京市朝阳区建国路79号
华贸中心2号写字楼5层501室
电话号码: 86-10-6599-7000
传真号码: 86-10-6599-7111

伊藤忠商事(香港)有限公司

香港金钟道95统一中心28楼
电话号码: 852-2529-6011
传真号码: 852-2865-4631

上海伊藤忠商事有限公司(SCN)

邮编200121 上海市浦东新区
世纪大道88号金茂大厦1201室
电话号码: 86-21-5047-7788
传真号码: 86-21-5047-1515

广州伊藤忠商事有限公司(GCN)

邮编510620 广州市天河区
体育东路138号金利来数码网络大厦
1006-1007室
电话号码: 86-20-8668-0888
传真号码: 86-20-3878-0122

伊藤忠(青岛)有限公司

邮编266071 山东省青岛市香港中路
40号新世界数码旗舰大厦23层
电话号码: 86-532-8666-2929
传真号码: 86-532-8667-9919

伊藤忠(大连)有限公司

邮编116001 大连市中山区明泽街
16号丽苑大厦20层
电话号码: 86-411-8360-8000
传真号码: 86-411-8360-8111

伊藤忠(天津)有限公司

邮编300052 天津市和平区南京路235号
河川大厦1座21楼A室
电话号码: 86-22-2721-3332
传真号码: 86-22-2721-3728

伊藤忠商事(深圳)有限公司

邮编518008 深圳市深南东路5002号
信兴广场地王商业中心1513-15室
电话号码: 86-755-8212-5455
传真号码: 86-755-8212-5435

SCN南京分公司

邮编210029 南京市汉中路89号
金鹰国际商厦22层C2,C3,C4
电话号码: 86-25-8472-9154
传真号码: 86-25-8472-6777

SCN武汉分公司

邮编430032 湖北省武汉市汉口解放大道
634号新世界中心写字楼A座2106室
电话号码: 86-27-8331-6566
传真号码: 86-27-8331-6361

SCN张家港保税区分公司

邮编215600 江苏省张家港市
人民中路42号国贸花园6073室
电话号码: 86-512-5869-7106
传真号码: 86-512-5869-7536

SCN宁波保税区分公司

邮编315000 宁波市解放南路9号
天元大厦706室
电话号码: 86-574-8719-7628
传真号码: 86-574-8719-7808

伊藤忠商事(株)四川驻在员事务所

邮编610015 四川省成都市蜀都大道
少城路25号少城大厦21层
电话号码: 86-28-8625-3221
传真号码: 86-28-8625-5909

ICN四川分公司

邮编610015 四川省成都市蜀都大道
少城路25号少城大厦21层
电话号码: 86-28-8627-4584
传真号码: 86-28-8625-5909

ICN山西事务所

邮编030002 山西省太原市府西街69号
山西国际贸易中心B座9F 909A
电话号码: 86-351-868-9250
传真号码: 86-351-868-9251

GCN厦门分驻所

邮编361004 福建省厦门市市府
大道西侧普利花园大厦1702室
电话号码: 86-592-221-6863
传真号码: 86-592-221-8356

伊藤忠商事(株)沈阳驻在员事务所

邮编110013 辽宁省沈阳市沈河区
悦宾街1号方圆大厦16层1605室
电话号码: 86-24-2250-5258
传真号码: 86-24-2250-5260

伊藤忠商事(株)哈尔滨分驻所

邮编150036 黑龙江省哈尔滨市
香坊区赣水路20-22号
福顺天天大酒店8层804号室
电话号码: 86-451-8230-0437
传真号码: 86-451-8233-6813

伊藤忠商事(株)长春驻在员事务所

邮编130061 吉林省长春市西安大路
569号长春香格里拉饭店1020室
电话号码: 86-431-8898-1131
传真号码: 86-431-8898-1137

[主要业务往来银行]

北美洲

Bank of America, N.A.
Canadian Imperial Bank of Commerce
Citibank, N.A.
Comerica Bank
JPMorgan Chase Bank
Wachovia Bank, N.A.
Wells Fargo Bank, N.A.

中南美

Banamex S.A. Grupo Financiero Citigroup
Banco de Credito-Helm Financial Service

欧洲·非洲

ABN AMRO Bank N.V.
Banca Nazionale del Lavoro
Barclays Bank PLC
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG
BNP Paribas
CALYON
Deutsche Bank
ING Bank N.V.
Intesa Sanpaolo S.p.A
Investec Bank Limited
Rabobank Nederland
The Royal Bank of Scotland plc
Societe Generale
The Standard Bank of
South Africa Limited
Standard Chartered Bank

中东近

SAMBA Financial Group
Union National Bank

大洋洲

Australia and New Zealand
Banking Group Limited
Westpac Banking Corporation

亚洲

Bangkok Bank Public Company Limited
Bank of China
Bank of Communications
CIMB Thai Public Company Limited
The Hongkong and Shanghai
Banking Corporation Limited
Industrial and Commercial Bank of China
Kasikornbank Public Company Limited
Malayan Banking Berhad
RHB Bank Berhad

日本

瑞穗实业银行
三井住友银行
三菱东京UFJ银行
新生银行
青空银行
里索那银行
住友信托银行
中央三井信托银行
瑞穗信托银行
三菱UFJ信托银行
日本政策金融公库 国际协力银行
日本政策投资银行
农林中央金库
信金中央金库

合并财务报表摘要

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

36

集团运营体制

	单位：百万日元					增减率%	单位： 百万美元
	2009	2008	2007	2006	2005	2009/2008	2009
会计年度：							
收入.....	¥3,419,061	¥2,859,853	¥2,646,037	¥2,217,393	¥1,990,627	19.6%	\$34,807
销售毛利.....	1,060,521	994,547	907,511	713,546	630,150	6.6	10,796
金融收支*1.....	5,582	△7,709	△7,555	△7,816	△6,878	—	57
利息收支*2.....	△29,457	△32,156	△29,218	△26,032	△21,040	△8.4	△300
红利收入.....	35,039	24,447	21,663	18,216	14,162	43.3	357
权益法投资收益.....	41,304	70,238	△20,069	51,737	31,764	△41.2	421
本期净利润.....	165,390	217,301	175,856	144,211	77,063	△23.9	1,684
会计年度末：							
总资产.....	¥5,192,092	¥5,274,199	¥5,288,647	¥4,809,840	¥4,483,505	△1.6	\$52,856
所有者权益.....	849,411	973,545	892,553	724,377	508,893	△12.8	8,647
有息负债净额*3.....	1,756,764	1,654,532	1,630,928	1,724,314	1,891,086	6.2	17,885
现金流量：							
营业活动产生的现金流量净额.....	¥276,854	¥ 65,552	¥ 235,917	¥ 185,147	¥ 126,624	322.3	\$2,818
投资活动产生的现金流量净额.....	△326,033	△65,774	△83,394	△79,871	△127,600	395.7	△3,319
财务活动产生的现金流量净额.....	258,322	△81,294	△100,920	△85,193	△125,342	—	2,630
现金及现金等价物的期末余额.....	628,820	446,311	532,856	477,707	452,934	40.9	6,402
单位：日元 (不含另外记录的数额)							
增减率%							
单位： 美元							
每1股相当：							
本期净利润.....	¥104.64	¥137.46	¥111.19	¥ 91.15	¥ 48.70	△23.9%	\$1.07
所有者权益.....	537.43	615.89	564.48	457.93	321.59	△12.7	5.47
红利.....	18.5	18.0	14.0	9.0	7.0	2.8	0.19
比率：							
销售净利率(%).....	8.8	8.5	7.9	6.8	6.6		
ROA(%).....	3.2	4.1	3.5	3.1	1.7		
ROE(%).....	18.1	23.3	21.8	23.4	16.6		
所有者权益/总资产(%).....	16.4	18.5	16.9	15.1	11.4		
有息值/所有者权益比率 (NET DER)(倍).....	2.1	1.7	1.8	2.4	3.7		
利息保障倍数(倍).....	7.2	6.2	6.6	5.7	5.7		
单位：百万日元							
增减率%							
单位： 百万美元							
(参考)							
销售额.....	¥12,065,109	¥11,729,082	¥11,556,787	¥10,456,727	¥9,562,614	2.9%	\$122,825
实际利润*4.....	339,292	333,673	240,766	251,210	188,196	1.7	3,454

本资料所表示的年度为前一年4月1日至该年3月31日为止的会计年度。

2009年3月会计年度的日元表示的金额以2009年3月底的外汇牌价1美元兑换98.23日元(三菱东京UFJ银行公布兑换汇率)为标准进行换算。同时附上美元金额以供参考。

遵循“发生问题专业委员会(EITF)”第99-19号(合同当事人的收益总额表示和代理人收益的净额表示规定)。

销售额根据日本的会计习惯做法表示。

销售额根据本公司以及本公司的合并结算子公司为合同当事人展开的交易额以及代理人等参与的交易额的合计。

每股的本期净利润及每股的所有者权益，是从发行完毕的股票总数扣除自我股票数计算的。

*1 金融收支=利息收支+红利收入

计算公式(2009年3月会计年度：百万日元)：5,582 = △29,457 + 35,039

*2 利息收支=利息收入+利息支出

计算公式(2009年3月会计年度：百万日元)：△29,457 = 16,253 + △45,710

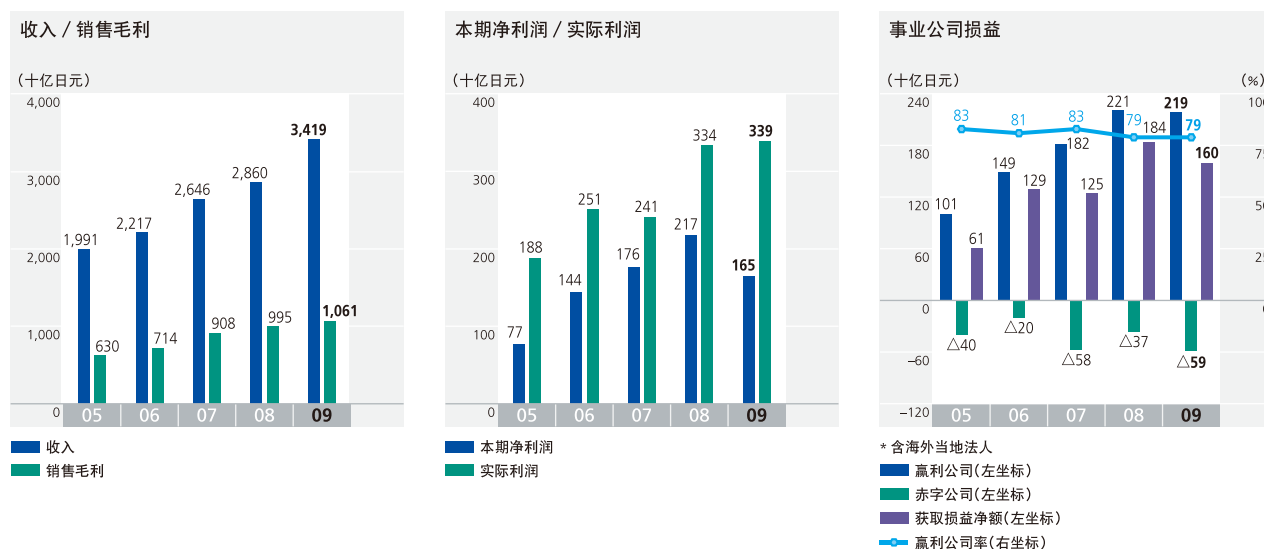
*3 有息负债净额=有息负债-现金及现金等价物·定期存款

计算公式(2009年3月会计年度：百万日元)：1,756,764 = 2,389,322 - 632,558

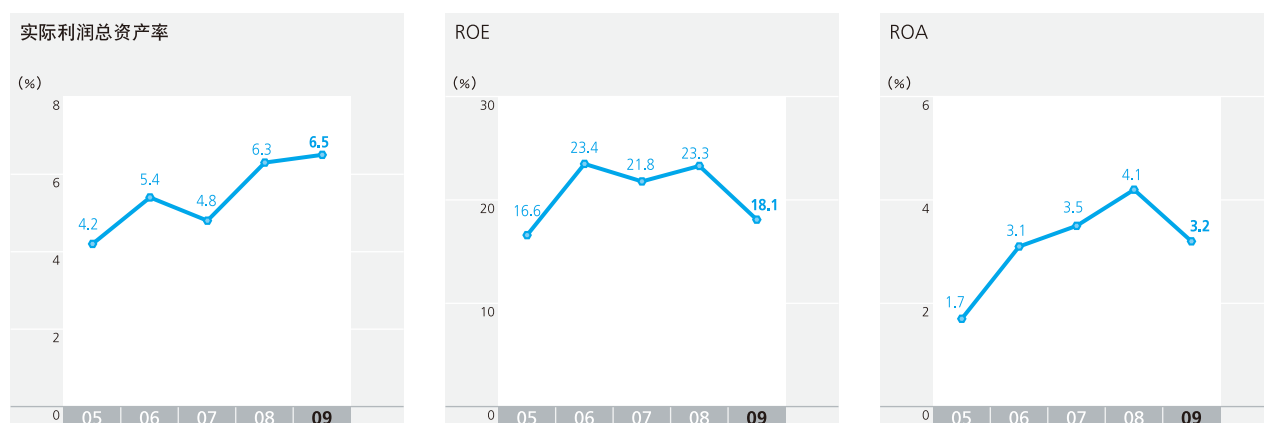
*4 实际利润=销售毛利+销售费用及管理费用+金融收支+权益法投资权益

计算公式(2009年3月会计年度：百万日元)：339,292 = 1,060,521 + △768,115 + 5,582 + 41,304

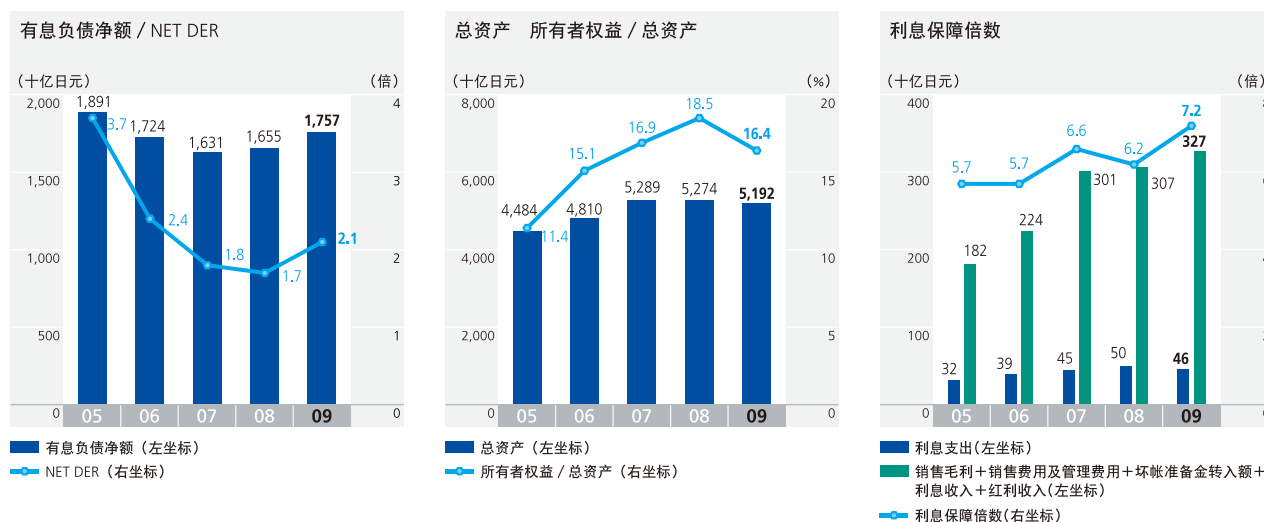
成长性指标



收益性指标



安定性指标



伊藤忠商事株式会社

邮编 107-8077 东京都港区北青山2丁目5番1号

电话: 81(3)3497-2121

传真: 81(3)3497-4141

网址: <http://www.itochu.co.jp>

