

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

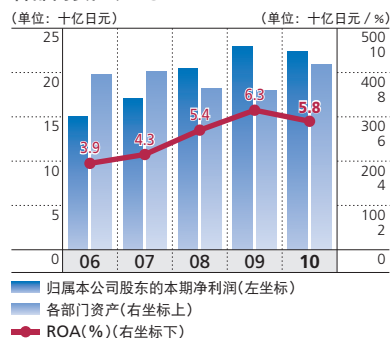
纺织公司



主要经营品种·服务范围

- 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

归属本公司股东的本期净利润 / 各部门资产 / ROA



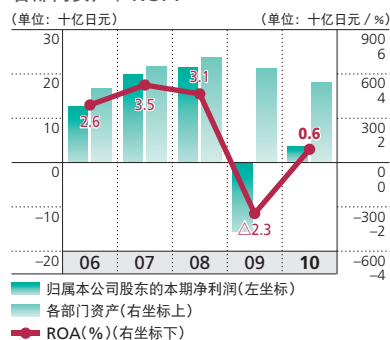
机械公司



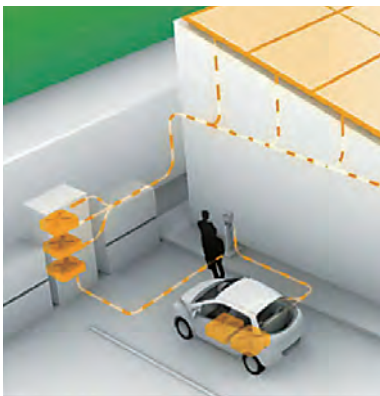
主要经营品种·服务范围

- 煤气·石油·化工成套设备
- 船舶
- 汽车
- 铁路车辆
- 发电设备
- 建筑机械
- 水、环境相关器械以及相关事业
- 可再生、可替代能源相关设备以及事业
- IPP/IWPP (独立发电/造水事业) 以及其他社会·产业基础设施事业的开发、投资、运营、维护

归属本公司股东的本期净利润 / 各部门资产 / ROA



信息通信·航空电子公司



主要经营品种·服务范围

- 计算机·信息处理相关机械及系统
- 互联网相关事业
- 影像、娱乐相关事业
- 广播、通信事业
- 广播、通信器材
- 手机相关器械及服务
- 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
- 产业机械
- 半导体相关装置
- 电子元件、电子相关设备

归属本公司股东的本期净利润 / 各部门资产 / ROA



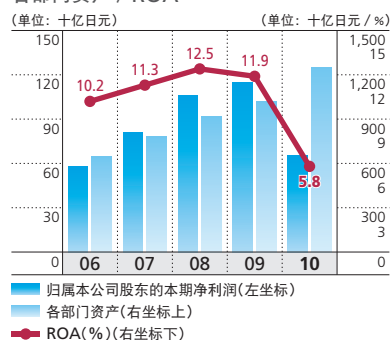
金属·能源公司



主要经营品种·服务范围

- 铁矿石
- 煤炭
- 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
- 生物能源

归属本公司股东的本期净利润 / 各部门资产 / ROA



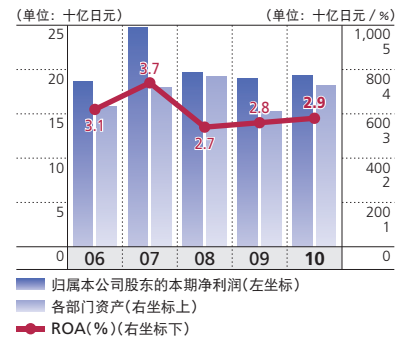
生活资材·化学品公司



主要经营品种·服务范围

- 住宅资材
- 木材
- 木片、纸浆、纸
- 生物能源燃料（碎片、颗粒等）
- 天然橡胶、轮胎
- 水泥、玻璃、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
- 二次电池相关材料

归属本公司股东的本期净利润 / 各部门资产 / ROA



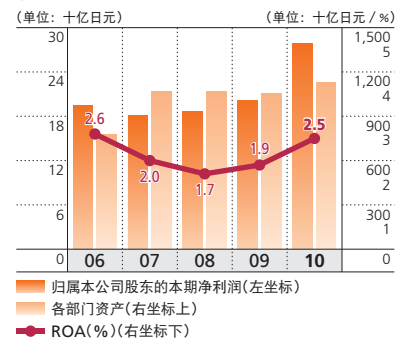
粮油食品公司



主要经营品种·服务范围

- 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

归属本公司股东的本期净利润 / 各部门资产 / ROA



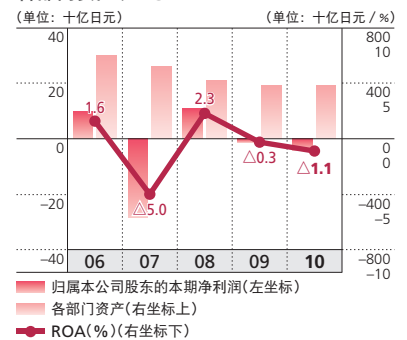
金融·房地产·保险·物流公司



主要经营品种·服务范围

- 汇兑、证券交易、证券投资，金融商品的组成、销售等资产运用商务、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
- 独栋房建设施工
- REIT运用
- 持有、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

归属本公司股东的本期净利润 / 各部门资产 / ROA



纺织公司



冈本 均
纺织公司董事长

纺织公司的强项

- 始终创造新的商业模式，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灵活性
- 在品牌业务方面通过不间断的功能强化确立行业最强的地位
- 领先于其他公司在快速发展的中国、亚洲市场开展事业
- 在日本国内纺织市场构建起其他公司无可比拟的强大价值链和收益能力

2010年3月会计年度的主要业务

- 通过与合作企业间的合作，扩大面向中国国内市场的销售
- 强化中国女性内衣事业，强化与新投资对象公司进行服装OEM业务的综合协作
- 与杉杉集团有限公司除了在服装领域进行合作之外还推进了公司内部跨部门业务
- 通过向WATAKYU SEIMOA株式会社出资，进军医疗·看护·福利相关领域

组织图

纺织公司

纤维原料·纺织品部门

时装服装部门

品牌市场营销第一部门

品牌市场营销第二部门

纺织经营企划部

纺织事业统辖部

纺织IT推进室

将要在服装领域构筑从原料到纺织品、最终产品的整个价值链，在品牌业务方面扩大进口专利许可证、销售渠道和销售品种，以及将通过合作和收购相结合的方式追求长期稳定的商权作为我们的基本战略，同时灵活运用在纺织业务中积累的经验，将业务范围扩大到整个生活方式领域。努力贯彻从客户角度出发追求高“附加价值”，以中国、亚洲为中心扩大国际市场业务。

对本合并决算会计年度的回顾

在国内外加速与战略合作伙伴的协作

尽管处于严峻的市场环境，但在迅速实施了可以预见稳定收益的大型投资，并且在经费进行彻底重新调整和经营合理化之后，2010年3月会计年度的销售毛利与上一合并会计年度相比增长了0.1%，达到了1,027亿日元，归属本公司股东的本期净利润同比减少了2.2%，为224亿日元。2010年3月末的纺织公司资产与上一合并会计年度末相比增加了15.8%，达到了4,174亿日元。

在本会计年度，国内纺织行业的市场规模进一步缩小，纺织原料、纺织品、服装等市场需求大幅缩减。欧美市场同样也未能摆脱这一低迷状况。但在另一方面，中国市场由于采取经济政策扩大了内需，特别是由于个人收入的增加，依然维持着坚挺的姿态。

为了将信用危机和销售低迷的影响控制在最小范围，在贯彻授信管理和经营合理化的同时，还加速了与拥有稳健的经营基础和稳固的客户渠道的国内外优秀企业间的合作。

在“Frontier[®] 2010”中，在被定位为最重要的据点的中国市场，通过与合作伙伴企业间的合作，推进了中国国内市场销售（内销）。2009年2月，与适用控股法公司的杉杉集团有限公司除了在纺织领域加强合作之外，还在其它多个领域推进了我公司内部的跨部门协作。另外，自1998年起就与中国大型女性内衣企业集团——大连雅文内衣有限公司建立起

业绩推移		(单位:十亿日元)				
	2006	2007	2008	2009	2010	
销售毛利	¥122.9	¥124.6	¥115.2	¥102.6	¥102.7	
持股权益法投资损益	△0.5	1.5	2.0	3.6	8.0	
归属本公司股东的本期净利润	15.0	17.1	20.5	22.9	22.4	
各部门资产	395.4	401.8	364.3	360.4	417.4	
ROA(%)	3.9	4.3	5.4	6.3	5.8	

(年3月会计年度)

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)				
	2006	2007	2008	2009	2010	
ITOCHU Textile Prominent (ASIA) Ltd.*	¥0.0	¥0.6	¥0.6	¥0.6	¥0.5	
伊藤忠纤维贸易(中国)有限公司	0.5	0.9	0.9	1.0	0.9	
株式会社骄意可思	1.2	1.1	0.9	0.4	0.1	

(年3月会计年度)

*于2010年2月23日公司改名(原公司名: Prominent Apparel Ltd.)

了商业关系,而此次通过将其变为适用控股法的关联公司,又为进军持续快速发展的中国女性内衣市场构筑了稳固的基础。

在日本国内,收购株式会社JAVA HOLDINGS以及株式会社Leilian为联结子公司,并与2008年度成为联结子公司的株式会社三景一起,以促进服装OEM业务的活性化为目标,为实现在日本国内和以中国为中心的海外市场开展业务完成了布局。

在品牌业务方面,除纺织领域以外,还在生活消费相关的整个领域开展业务,同时以“LeSportsac”为代表加速进军海外市场。

此外,与向医院提供床上用品的最大企业WATAKYU SEIMOA株式会社进行了业务、资本的合作,在老龄化背景下,为生命保健领域业务需求的增长奠定了基石。

2011年3月会计年度的方针

通过强化营销能力,努力扩大收益能力

以日本国内为中心开展的纺织业务所处的严峻环境预计还会持续。将在继续加强风险管理等的同时努力强化营销能力,积极扩充业务内容。而且,通过扩大与事业公司的合作、人员交流、经营经验的共享等方式努力扩大集团整体的收益能力。

此外,在高速发展的中国市场,除了继续强化与杉杉集团进行的跨行业合作,还将加强与长期以来保持合作关系的中国No.1服装企业集团——雅戈尔(Youngor)集团进行的合作,通过进军无店铺销售、电视购物事业等不断扩大事业领域。

Topics

强化与国内外优秀企业的合作



株式会社Leilian店铺



MARUKO株式会社店铺

我公司积极推进与拥有稳健经营基础和稳固的客户渠道的国内外领先企业进行资本、业务合作。

2008年10月,收购服装辅料行业首位的株式会社三景为子公司,2009年2月,向中国大型综合企业杉杉集团有限公司出资28%。本会计年度,在2009年8月向医疗、福利相关服务行业最大的企业WATAKYU SEIMOA株式会社出资25%,同年11月又收购了女装企业集团的株式会社JAVA HOLDINGS,并于2010年1月收购了株式会社Leilian,将其收为了子公司。

2009年9月,向中国大型女性内衣企业集团大连雅文内衣有限公司出资28%。实施此策略的目的,是为了在每年保持以30%以上的速度快速增长的中国市场构建战略基础,同时通过该公司与我公司关联公司MARUKO株式会社的合作,将体型矫正内衣事业全新引进中国市场。综上所述,我们通过在纺织行业的各领域、各地区,依靠伊藤忠集团的整体实力来发挥协同作用,加快了在成长市场中的战略布局。

机械公司



松岛 泰
机械公司董事长

机械公司的强项

- 通过加强对海外派遣人员的配置，在成套设备·船舶·汽车·建设机械业务方面于世界各地构建我公司独立的销售网络
- 从开发各种大型成套设备项目到金融管理等的项目、设备采购、基础设施事业型项目的开发·投资以及运营、提供各种售后服务以及综合解决方案方面都有着丰富的实绩
- 在汽车业务方面与战略合作伙伴拥有稳固的关系，在欧美·新兴市场拥有多年的交易成果

2010年3月会计年度的主要业务

- 参与澳大利亚最大的海水淡化PPP*事业
- 在北美实现生物能源发电站开发事业的第一个项目
- 达成在沙特阿拉伯设立首项海水淡化反渗透膜元件制造·销售公司的协议
- 增持Century Tokyo Leasing Corporation的股份，进一步加强业务合作
- 在泰国设立汽车销售公司

* 所谓PPP，即是公共部门与民间企业的一种合作模式，是指官方和民方组建合作关系，共同推进事业的官民协作的合同形态。

组织图



* 从2011年3月会计年度开始，整合原汽车部门和原五十铃建机部门这2个部门，由此组建了汽车·建机部门，今后将与成套设备·船舶部门一起实施2部门体制经营。

经营从燃气·石油化学·电力的大型成套设备，铁道·道路·桥梁等社会基础设施到船舶·汽车·建设机械等各种商品。着眼于“为世界经济作出贡献和实现丰富多彩的生活”，不仅开展国内业务，也将推进在国际上进行的贸易和事业投资。另外，还在水·环境相关业务以及可再生能源·替代能源相关业务方面努力创造新的收益基础。

对本合并决算会计年度的回顾

在景气低迷之下，环境相关项目和新能源需求的增大形成顺风

我公司2010年3月会计年度的业绩，销售毛利与上一合并决算会计年度相比减少了39.8%，为433亿日元，归属本公司股东的本期净利润由于2009年3月会计年度的汽车相关投资的减损、蒙古三国交易中呆帐等特殊要因的副作用，同比增长了191亿日元，达到了37亿日元。另外，2010年3月末的各部门资产与上一合并决算会计年度末相比减少了14.8%，为5,450亿日元。

2009年3月会计年度后半年的世界经济的景气倒退，在进入本会计年度之后依然不见恢复，以欧美为中心发达国家的经济持续低迷，因此汽车和建设机械的需求大幅减少。在这样的背景下，我在进一步强化库存管理、信贷管理等风险管理的同时，在深受经济景气倒退影响的欧美市场，实施了包含更替资产在内的结构改革方策，采取切实有效的措施应对史无前例的经济危机。同时，将环境的变化看作机遇，通过积累优良资产努力再次构筑资产组合，特别是在提早摆脱景气低迷的新兴国家和受景气影响较低的环境相关领域，积极开展了作为“Frontier° 2010”重要战略的“新事业的挖掘与构筑”策略。

在成套设备·船舶部门，推进了可再生能源·替代能源相关业务和完善社会基础设施项目的策略。在北美，通过IPP事业公司向生物能源发电事业开发公司进行了投资，并将由此获得的美国最大的木屑焚烧生物能源发电站的开发权益转让给美国大型电力公司，这个第1号项目的成功成为了在推进生物能源发电事业方面的巨大成果。另外，还在急需稳定提供水资

业绩推移		(单位:十亿日元)				
	2006	2007	2008	2009	2010	
销售毛利	¥ 68.7	¥ 89.3	¥ 99.1	¥ 71.9	¥ 43.3	
持股权益法投资损益	6.4	5.8	4.8	1.8	10.5	
归属本公司股东的本期净利润	12.7	19.9	21.4	△15.5	3.7	
各部门资产	501.8	652.9	709.7	639.9	545.0	
ROA(%)	2.6	3.5	3.1	△2.3	0.6	

(年3月会计年度)

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)				
	2006	2007	2008	2009	2010	
伊藤忠建机株式会社	¥0.4	¥ 0.7	¥ 0.8	¥ 0.4	¥ 0.5	
MCL Group Limited	0.4	△0.4	△2.6	△2.5	△0.6	
ITOCHU Automobile America Inc.	1.1	1.2	0.6	△1.6	△1.0	
Century Tokyo Leasing Corporation*	1.3	1.6	1.5	1.0	6.8	

(年3月会计年度)

*2009年4月1日, Century Leasing System, Inc.以及Tokyo Leasing Co., Ltd.合并后正式改名

源的澳大利亚和中东市场开展了海水淡化相关事业。2009年7月,决定参与澳大利亚最大的海水淡化事业,另外在2010年3月与东洋纺织株式会社、Arabian Company for Water & Power Development(APD)达成一致,成立合资公司在沙特阿拉伯设立了海水淡化用反渗透膜元件的制造·销售公司。

在汽车部门,为了抓住亚洲、新兴国家地域急速推进的机动化机遇,与国内外的战略合作伙伴加强紧密合作,在泰国设立了铃木汽车的销售公司,并以此为契机进一步积极推进汽车零售事业和销售金融事业等战略,为将来的发展奠定了基础。

在五十铃·建机部门,加强了与亲密合作伙伴五十铃汽车株式会社间的合作,不断摸索在包含日本在内的世界各地推行市场战略、新型策略。特别是在日本推进的策略中,从2010年4月起,将五十铃汽车株式会社的国内营销部门转移到了五十铃网络株式会社,因此今后也将为强化五十铃汽车株式会社的国内销售战略不断作出贡献。

2011年3月会计年度的方针

积累战略性优良资产和确保稳定收益

2011年3月会计年度是“Frontier[®] 2010”计划的最后一年,鉴于经营环境依然十分严峻,我们将在重新评估现有商务模式的同时,致力于开发·构筑新业务。在成套设备、船舶领域,通过与战略合作伙伴加强合作,进一步推进IPP事业和社会基础设施相关的策略,特别是加强可再生能源以及水相关业务。在汽车领域,除了在亚洲·新兴国家地域开展业务之外,还将进一步开展销售金融业务。针对资产的有效性,将继续进行验证,同时通过向发展前景良好的新事业进行积极的投资来努力强化收益能力。

Topics

参与澳大利亚最大的海水淡化PPP事业



公司作为Aquasure国际财团的一员,决定参与澳大利亚维多利亚州政府推进的世界最大规模(日量约40万吨)的海水淡化事业。此项目将承接从海水淡化设备到取水·送水乃至建设送电设备各个工程,并在2011年末竣工后的27年内负责向墨尔本市稳定供水。我们将灵活运用在中东的海水淡化事业的成果,今后加速进军澳大利亚以及亚洲各国等饮水问题不断恶化的地域。

加速位于北美的发电站事业



受到美国引进可再生能源进程加速的影响,通过IPP事业公司Tyr Energy, Inc.在2008年8月设立了American Renewables公司,推进生物能源发电站相关事业。第一号项目Nacogdoches Power项目(德克萨斯州东部)开发阶段于2009年秋结束后,将全部开发权益出售给美国大型电力公司——Southern Company。今后还将运用在美国最大级别的生物能源发电站中获得的成果,积极参与美国的发电站事业。

信息通信·航空电子公司



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

- IT服务事业以伊藤忠Techno-Solutions株式会社为核心，在综合商社业界拥有最高水平的收益能力
- ITC NETWORKS株式会社在日本拥有全国规模的手机流通网络
- 在飞机内饰品的制造、销售事业中，拥有极强的市场占有率
- 在国内外积极开展蓄电池领域和产业机械·电子系统领域的业务

2010年3月会计年度的主要业务

对伞下拥有车载锂离子电池供应商的美国Ener1公司进行第三者配额增资

运用清洁能源开始低碳素交通社会系统的共同验证项目

以应对企业节能修订法为主，运用IT系统推进节能事业

组织图

信息通信·航空电子公司

信息通信·媒体部门

航空宇航·产机系统部门

信息通信·航空电子经营企划部

信息通信·航空电子事业统辖部

各领域都拥有最高水准的事业公司，在IT服务、媒体、因特网、移动设备相关领域以及飞机、产业机械相关行业等各领域开展事业，并着重加强核心事业。另外，为了满足环保、节能的需要，我们也积极致力于开发蓄电池、环境IT、环保科技等领域的新技术、新事业。

对本合并决算会计年度的回顾

在蓄电池的领域取得长足发展

我公司2010年3月会计年度的业绩为1,364亿日元，销售毛利与上一合并决算会计年度相比减少了1.7%。由于发生投资有价证券亏损，归属本公司股东的本期净利润同比减少了25.0%，下降至60亿日元。2010年3月末的各部门资产与上一合并决算会计年度末相比增加了4.7%，达到了5,132亿日元。

本会计年度，在抑制企业的IT投资、设备投资以及削减广告预算的前提下，在压缩低效资产的同时，致力于加强高速发展领域，努力确保稳定的收益基础。另外，受航空产业低迷的影响，在民用航空领域，通过努力扩大上游领域，力求提高收益能力。

在“Frontier[®] 2010”中，将加强、扩大核心事业的收益基础，将在新技术、新产业中挑战、开拓新的领域作为公司的重点发展方向，过去一年中也切实推进了这方面工作。

在加强、扩大核心事业的收益方面，努力向高速发展领域进行战略转移。例如，在IT服务领域，扩展了受经济波动影响较少的数据中心相关事业和虚拟主机托管等服务事业。在移动设备领域，随着手机销售模式的变化，终端销售数量不断减少，将终端换购周期的长期化视为商机，致力于扩大手机终端保证服务事业。在手机销售事业方面，由于信息安全性的强化和通信成本降低的需求增强，针对市场不断扩大的法人需求，强化了销售体制。这些努力已见成效，IT服务、移动等核心事业通过坚挺的收益能力，为公司的收益提供了强大的支持。

业绩推移		(单位：十亿日元)				
	2006	2007	2008	2009	2010	
销售毛利	¥116.4	¥133.5	¥139.0	¥138.9	¥136.4	
持股权益法投资损益	1.8	△1.5	△1.2	0.3	2.1	
归属本公司股东的本期净利润	17.2	11.2	14.6	8.0	6.0	
各部门资产	524.7	551.2	513.9	490.2	513.2	
ROA(%)	3.4	2.1	2.7	1.6	1.2	

(年3月会计年度)

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)				
	2006	2007	2008	2009	2010	
伊藤忠Techno-Solutions株式会社*	¥6.6	¥7.4	¥ 8.1	¥ 6.9	¥ 6.8	
ITC NETWORKS株式会社	2.1	1.8	1.7	1.6	1.6	
EXCITE株式会社	0.6	0.2	△1.1	△1.4	0.0	
株式会社SPACE SHOWER NETWORKS	0.2	0.2	0.2	0.1	△0.1	

(年3月会计年度)

*伊藤忠Techno-Solutions株式会社的数据中包含了原株式会社CRC Solutions的数值。

作为对开拓新领域的挑战，我们在电动汽车(EV)市场急速形成的进程中，在“蓄电池”领域扩大了电池产品，建筑机械、材料等的交易，以及加速开发以蓄电池为核心的新服务模式。2009年12月，对伞下拥有车载锂离子电池供应商EnerDel公司的Ener1公司进行了第三者配额增资。在包括伊藤忠集团在内的众多协作公司及筑波市联合实施的《利用清洁能源实施低碳素交通社会系统的联合实证项目》中，利用EnerDel公司的电池系统进行了实证实验的同时，该项目也为创造新的产业作出了贡献。

2011年3月会计年度的方针

现有事业的合理化与强化培养新的增长点

2011年3月会计年度是实施“Frontier[®] 2010”的第2年，在IT服务及航空、产业机械等领域，加强和扩大现有收益基础，特别是开展、强化在中国和亚洲等海外市场的增长，重点发展环保科技领域和蓄电池事业等、尽早启动满足环保、节能需求的新事业，实现收益化为行动方针。

另外，在扩大收益基础的同时，推进、整顿低效、赤字资产，通过妥善地进行经营资源转移，努力加强收益基础，实现构筑高收益的事业体质。

Topics

开始低碳素交通社会系统的联合验证项目



自2010年3月起，与各协作企业及筑波市联合实施《利用清洁能源实施低碳素交通社会系统的联合实证项目》。

在本项目中，实施了多项国内第一，如：将车载电池运用在固定用途的系统，将太阳能发电的电力有效运用在电动汽车和店铺的系统等。

本项目以伊藤忠Techno-Solutions株式会社为主，诸多伊藤忠集团企业都参与其中，EnerDel公司还提供了电池系统。

对Ener1公司实施增资，大力推进蓄电池事业



美国Ener1公司在清洁能源基础技术方面拥有优势，2009年12月我们通过对该集团进行第三者配额增资，进一步巩固了与该公司的合作关系。该公司伞下的EnerDel公司生产车载锂离子电池，拥有美国国内唯一一条可以将车载锂离子电池从电池单元到电池系统实施一条龙开发、制造的设备。我公司在L-I-N-E-s中将“蓄电池”定为重点发展领域之一，而本次实施增资，将成为战略性重点发展策略。

金属·能源公司



小林 洋一
金属·能源公司董事长

金属·能源公司的强项

- 通过所持优良权益在综合商社业界中拥有最高水准的收益基础和资产效率
- 在石油贸易方面拥有综合商社业界最高水平的业务规模
- 在资源开发事业方面，就商品、地域构筑了均衡的资产结构业务体系
- 在铀矿贸易方面拥有世界第二位的年交易量

2010年3月会计年度的主要业务

- 扩展澳大利亚现有权益(铁矿石、氧化铝)，以及追加开发石油燃气现有项目(库页岛-1、阿塞拜疆ACG矿区)
- 切实推进NAMISA项目
- 扩大煤炭的国际贸易
- 通过与伊藤忠丸红钢铁株式会社加强协作来扩大钢铁产品贸易
- 在马来西亚设立固形生物能源燃料制造事业的合资公司

组织图



在推进挖掘·开发上游权益的同时，以此权益为基础构筑起价值链，努力通过创造开发和贸易的协同作用扩大业务规模。另外，在生物能源和铀矿等环境、新能源领域也稳健地进行着布局。我们将通过向需要资源的各个国家提供长期·稳定的供应，为世界经济的发展作贡献。

对本合并决算会计年度的回顾

扩大现有权益，推进新权益收益化的早期实现

我公司2010年3月会计年度的业绩，销售毛利与上一合并决算会计年度相比减少了36.3%，为1,416亿日元。归属本公司股东的本期净利润同比减少了42.8%，为657亿日元。虽然由于在上个会计年度中从美国Entrada湾油气田开发项目中撤资而造成的处理损失所导致出现的副增长因素，但是受到了上半个会计年度资源·能源市场需求低迷的影响。2010年3月末的各部门资产与上一合并决算会计年度末相比增加了22.9%，达到了1兆2,490亿日元。

本会计年度针对资源能源价格的巨大变动实施了削减成本等各种应对措施，通过“Frontier[®] 2010”中公司重要策略的3个框架，开展工作。

第一，就是扩大资源相关保有权益、提高新取得项目的收益。澳大利亚是我公司开发金属资源的中心，通过向与澳大利亚大型资源公司BHP Billiton公司等共同运营的多个铁矿山进行投资实施扩大业务(RGP4以及RGP5)，并决定为了下个会计年度的扩张计划(RGP6)进行先行投资，同时也为扩大氧化铝精炼事业进行了投资。在石油燃气开发方面，在阿塞拜疆的ACG矿区以及库页岛-1为扩大生产量实施了追加开发。另外，正是启动了在上个会计年度中进行注资的NAMISA公司的运营，运用完善的基础设施这一优势，稳健地推进业务的开展(详细内容请参照18~21页的特集《致力于资源·能源的稳定确保》)。

第二个重点策略就是加强贸易活动。为了应对以中国为中心的新兴国家不断增长的需求，扩大了煤炭的国际贸易。在钢铁产品的贸易方面，继续推进与伊藤忠丸红钢铁株式会社之间的协作，并在澳大利亚的铁矿开发项目中成功签定了资材(铁道轨道等)合同。

业绩推移		(单位：十亿日元)				
	2006	2007	2008	2009	2010	
销售毛利	¥ 73.9	¥102.1	¥127.5	¥ 222.3	¥ 141.6	
(金属)	48.2	46.5	50.0	110.7	55.0	
(能源)	25.6	55.6	77.5	111.6	86.6	
持股权益法投资损益	24.0	27.1	25.5	24.7	9.2	
归属本公司股东的本期净利润	58.0	80.7	105.7	114.7	65.7	
各部门资产	644.4	781.4	916.6	1,016.6	1,249.0	
ROA(%)	10.2	11.3	12.5	11.9	5.8	

(年3月会计年度)

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)				
	2006	2007	2008	2009	2010	
ITOCHU Metals Corporation	¥ 1.0	¥ 1.2	¥ 1.4	¥ 1.4	¥ 0.8	
ITOCHU Petroleum Japan Ltd.	2.5	5.1	3.6	5.0	0.8	
ITOCHU Minerals & Energy of Australia Pty Ltd	25.9	28.9	38.5	71.2	34.1	
ITOCHU Oil Exploration (Azerbaijan) Inc.	5.2	21.2	33.4	26.1	6.9	
伊藤忠丸红钢铁株式会社	15.9	16.8	16.9	14.8	2.7	

(年3月会计年度)

第三个重点策略就是受到主要各国政策支持，加强在全球范围内不断扩大商机的新能源、环境业务。我公司于2009年4月1日新增了新能源部，通过这些措施完善公司的推进体制，强化策略。

在生物能源燃料方面，在马来西亚与世界最大的棕榈榨油专业公司 FELDA Palm Industries Sdn. Bhd. 设立了合资公司，共同实施固形生物能源燃料制造事业。并已经确保了销售渠道，可以说这个项目将为带来稳定收益作出贡献。

由于削减排放温室化气体的必要性，世界各国扩大利用原子能发电的呼声不断高涨，在此背景下我公司强化了针对铀的上游权益的策略。本会计年度，参与了西澳大利亚的事业化调查项目，同时还参与了纳米比亚共和国的开发项目。特别是在纳米比亚共和国的项目，是在拥有世界屈指可数的资源量的大规模矿区实施的开发项目，因此预测这将为日本稳定提供铀资源。

2011年3月会计年度的方针

以确立稳定·持续的收益基础为目标

我公司以确立能够稳定、持续地确保合并纯利润1,000亿日元以上的收益基础作为基本方针。为了实现这一目标，在通过扩大现有权益，实现新权益的稳定收益化来扩大权益生产量的同时，致力于努力挖掘新的优良项目。另外，通过运用现有权益的协同作用努力扩大贸易，争取获得新的贸易机会。在铀矿、生物能源、生物乙醇等新能源、环境业务中也将进一步进行强化。今后新兴国家对资源、能源的需求将不断扩大，而我们将通过稳定供应来应对这一需求，还将通过开发有利于环保的业务，不断为世界经济的可持续发展作贡献。

Topics

通过认购Kalahari公司的股份，参与世界最大级别的铀矿项目



通过澳大利亚子公司认购了Kalahari Minerals plc (Kalahari公司) 的股份。Kalahari公司是拥有纳米比亚共和国罗辛南部矿区100%权益的Extract Resources Limited的第一大股东。该矿区拥有世界上屈指可数的资源量，为了在2013年开始生产铀，现在正在开展事业化调查。我公司在资源能源厅的全面支持以及独立行政法人石油天然气、金属矿物资源机构(JOGMEC)的金融·技术支持下，积极推进这个世界最大级别的铀矿项目，努力为向日本进行铀资源的稳定供应作出巨大贡献。

决定在里海ACG矿区开发新的原油生产平台



包含我公司在内的各业务合作伙伴以及阿塞拜疆国营石油公司(SOCAR)，预测里海海域ACG矿区的原油生产量会进一步增加，决定向该“奇拉格石油项目”进行投资。

投资总额为60亿美元，从2013年开始投入生产为目标，将建造全新的生产平台。预计可以增加生产约3亿6,000万桶的原油，从而为扩大我公司的权益生产量作出巨大贡献。

【照片提供】AIOC (Azerbaijan International Operating Company)

生活资材·化学品公司



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拥有住宅资材相关业务的竞争优势
- 在巴西拥有较强竞争力的纸浆制造业务以及全球范围内强大的销售网络
- 拥有可以满足在化学品领域有旺盛需求的中国、亚洲的国际筹措能力和销售网络
- 拥有从基础化学品到合成树脂产品、电子材料、医药品原料等众多竞争力强大的商品群
- 在合成纤维原料、通用树脂领域拥有全球销售网络

2010年3月会计年度的主要业务

完成希爱化成株式会社的子公司化

与横滨橡胶株式会社共同在俄罗斯设立轮胎生产销售公司

对中国著名的日用杂货批发商杭州新花海商贸有限公司注资

与户田工业株式会社共同在北美设立锂离子电池正极材料工厂

生活资材·化学品公司通过与从素材到最终产品的所有产业界建立密切关系，从全球视野出发广泛掌握顾客需求，同时进军以环境、新能源、生活保健&人性关怀领域为主的新事业领域，努力创造收益基础。

生活资材部门以“居住和生活”为关键字，在住宅资材、纸浆、橡胶与轮胎等领域构建了坚固的价值链，努力扩大业务、贸易规模。化学品部门则通过推进从各种石油化学产品到医药、电子材料的诸多商品群的国际贸易，以及向以中国为首的亚洲、欧美等进行战略性业务投资，构筑均衡的业务组合。

对本合并决算会计年度的回顾

资产更替，推进优质资产的积累，扩大贸易收益

我公司2010年3月会计年度的业绩，销售毛利与上一合并决算会计年度相比减少了3.7%，为1,101亿日元。归属本公司股东的本期净利润同比增长了1.3%，达到了193亿日元。2010年3月末的各部门资产与上一合并决算会计年度末相比增加了19.1%，达到了7,280亿日元。

2010年3月会计年度，由于各国政府的经济刺激政策，在世界经济景气逐渐恢复的背景下，轮胎和天然橡胶、纸浆、化学品与合成树脂原料等石油化学产品的需求维持了不断恢复的基调。在生活资材部门，为了加强推进纸浆以及轮胎的贸易，强化了海外销售网络，以期实现进一步扩充。但是，在国内的住宅资材相关事业方面，日本的新建住宅开工户数自1964年以来的45年后，首次低于80万户，在这样严峻的环境下，我们被迫接受了低于上一年度的这一现实，进行了艰难的斗争。另一方面，在化学品部门，为了应对中国的旺盛需求，发挥出国际化商品筹措功能，从而实现了同比增长。

在“Frontier 2010”中将“扩充收益基础”设定为重要策略，从这一观点出发总结本会计年度可以发现，北美的住宅资材相关事业公司PrimeSource公司在自北美市场的新建住宅开工户数跌至统计开始以来最低的55万户的过程中，将市场需求低迷的影响降到了最低限度，为海

组织图

生活资材·化学品公司

生活资材部门

化学品部门

生活资材·化学品经营企划部

生活资材·化学品事业统辖部

业绩推移		(单位:十亿日元)				
	2006	2007	2008	2009	2010	
销售毛利	¥111.1	¥126.2	¥122.6	¥114.3	¥110.1	
(生活资材)	72.7	79.4	74.3	66.0	50.3	
(化学品)	38.4	46.8	48.3	48.3	59.8	
持股权益法投资损益	2.8	2.3	2.0	2.9	1.6	
归属本公司股东的本期净利润	18.6	24.8	19.7	19.0	19.3	
各部门资产	634.3	716.8	766.8	611.4	728.0	
ROA(%)	3.1	3.7	2.7	2.8	2.9	

(年3月会计年度)

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)				
	2006	2007	2008	2009	2010	
伊藤忠建材株式会社	¥0.8	¥2.4	¥0.3	¥△1.0	¥0.2	
伊藤忠纸浆株式会社	1.1	0.8	0.6	0.1	0.2	
伊藤忠富隆达化工株式会社	1.3	1.8	1.8	1.1	1.9	
伊藤忠塑料株式会社	2.6	3.2	3.1	1.6	1.9	
PrimeSource Building Products, Inc.	7.7	7.4	6.4	8.3	4.7	

(年3月会计年度)

外收益作出了贡献。并且,中国宁波的聚酯原料事业也为扩大收益作出了贡献,这些都是我们通过优质资产构筑稳定的收益结构的凭证。另外,为了布局下一会计年度以后的战略,与横滨橡胶株式会在俄罗斯共同设立了轮胎的生产销售公司,通过公开收购化学品合成树脂领域业务的核心子公司希爱化成株式会社为子公司等,积极实施了高速发展领域的战略投资。

在海外市场,作为化学品相关业务,对中国的日用杂货品批发商杭州新花海商贸有限公司(新花海)进行了注资。新花海和我公司的子公司北京伊藤忠华糖综合加工有限公司在经营商品和销售渠道方面存在互补关系,通过这一方策,可期待飞跃性的增强我们在日用杂货品领域的销售基础。另外,在“Frontier^e 2010”中设为关注领域的环境、新能源相关领域方面,在北美与户田工业株式会社设立了合资公司,进行锂离子电池的正极材料的生产与销售。

2011年3月会计年度的方针

强化显著提升收益的事业,致力于培养新的收益基础

2011年3月会计年度是实施“Frontier^e 2010”的第2年,我们将重点实施扩大、培养可带动贸易收益持续成长、显著提升收益的事业、以及实行包含新事业领域的战略性投资。

在生活资材部门,在纸浆部门将进一步强化作为世界No. 1的纸浆贸易商而建立起来的销售网络,并且扩大相关事业。在住宅资材部门,将在进一步推进相关事业的收益结构改革。在轮胎部门也将在进一步推进贸易和事业同时发展的世界战略,致力于确立能够成为新收益支柱的事业。

在化学品部门,将一边加强国际贸易,一边努力稳定收益,并打算推进上游战略,在医药品领域、二次电池相关领域等新领域实施推进事业投资方针。

Topics

与横滨橡胶株式会在俄罗斯共同设立轮胎生产销售公司



与横滨橡胶株式会在俄罗斯共同设立了轮胎生产销售公司YOKOHAMA R.P.Z. L.L.C.(我公司出资比率20%)。公司设立在俄罗斯联邦共和国佩茨克州的经济特区内,正在进行轮胎生产工厂的建设,预计2011年9月投入运营,每年的生产能力将达到140万个。另外,为了配合本次工厂建设,我们针对2005年4月同样与横滨橡胶株式会的共同出资在莫斯科设立的轮胎销售公司YOKOHAMA RUSSIA L.L.C.,将我公司的出资比率从14.9%提升到了20%。双方公司将进一步加强紧密合作,在俄罗斯扩大横滨轮胎的生产销售事业。

与户田工业株式会在北美共同设立锂离子电池正极材料工厂



与户田工业株式会在美国密歇根州共同设立合资公司,负责锂离子电池的主要部件——正极材料的制造与销售。预计2010年春开工、2011年开始正式生产,2015年将扩大到相当于生产电动汽车8万台的规模。同时,我们也将生产正极材料原料在加拿大安大略州已设立的户田工业的子公司变为两家公司的合资公司。通过两大事业的统一运营,来完善从原料到正极材料的一条龙制造、销售体制。通过本次的合资事业,将在北美构筑制造据点,以期加入市场规模不断扩大的欧美市场,同时也将努力在快速发展的地域扩大业务领域。

粮油食品公司



青木 芳久
粮油食品公司董事长

2010年3月会计年度的主要业务

- 实现使中国以及台湾地区食品、流通行业最大企业顶新集团的控股公司顶新(开曼岛)控股有限公司事业公司化
- 在中国推进与顶新集团以及中粮集团(COFCO)的合作
- 参与美国西海岸最大级别的谷物出口仓储新事业
- 为了扩大亚洲地域的奶粉销售,实现使澳大利亚乳业供应商事业公司化
- 与日本国内大型零售商生活创库(UNY)株式会社以及和泉屋(IZUMIYA)株式会社签定资本、业务合作合同
- 开始公开收购株式会社日本ACCESS的股份

组织图



粮油食品公司的强项

- 在全球开展SIS战略
(Strategic Integrated System: 战略性整合系统)
- 在上游、中游、下游的整个领域中构建强大牢固的事业基础
上游: 谷物收购业务等稳定的海外原料供应体制
中游: 国内最高水准的全温度带流通网
下游: 拥有以株式会社FamilyMart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获利能力

我公司从顾客需求出发,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的结合,并在全球范围内推进、开展高效率的生产、流通、销售的SIS(Strategic Integrated System: 战略性整合系统)战略。通过强化食品安全、安心管理功能以及与国内外的合作伙伴加强合作,努力成为在日本、中国、亚洲能够领导粮油食品行业的企业。

对本合并决算会计年度的回顾 在国际市场推进SIS战略

我公司2010年3月会计年度的业绩,销售毛利与上一合并决算会计年度相比基本持平,为3,355亿日元。归属本公司股东的本期净利润增长了37.8%,达到278亿日元。2010年3月末的各部门资产与上一合并决算会计年度末相比增加了7.3%,达到1兆1,307亿日元。

由于近年来经济发展速度迟缓,国内粮油食品行业也慢慢从接近饱和和转变为逐渐缩小,从中长期角度看,由于少子高龄化和人口减少,预计需求也将继续缩小。在本会计年度中,个人消费持续低落,随之而来的供需差距将加速行业整合的进行,同时行业竞争也不断激化,已经超越了供应商、批发商、零售商的行业界限。我公司通过准确掌握如此激烈变化的状况,积极推进国内SIS战略,在严峻的环境下依然确保了坚挺的获利。在下游领域,我们与生活创库(UNY)株式会社以及和泉屋(IZUMIYA)株式会社签定资本、业务合作合同,为应对消费结构的变化努力加强合作。在中游领域,将强化中间流通领域业务作为价值链轴心,为此我们通过公开收购的方式增加了对株式会社日本ACCESS的持有股份(注:2010年4月完成公开收购)。

在中国、亚洲市场,虽然受到了全球性经济下滑的影响,但是由于旺盛的个人消费的支持,全年获利情况非常坚挺。在中国,我们实现了使顶新控股事业公司化。另外,以推进近年来通过积极策略构建起来的与现地战略合作伙伴的共同合作关系为核心,推进在“Frontier^e 2010”中

业绩推移		(单位:十亿日元)				
	2006	2007	2008	2009	2010	
销售毛利	¥142.6	¥264.6	¥324.7	¥335.6	¥335.5	
持股权益法投资损益	9.3	10.2	8.0	10.1	13.0	
归属本公司股东的本期净利润	19.4	18.1	18.7	20.2	27.8	
各部门资产	778.8	1,070.7	1,064.8	1,054.1	1,130.7	
ROA(%)	2.6	2.0	1.7	1.9	2.5	

(年3月会计年度)

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)				
	2006	2007	2008	2009	2010	
株式会社日本ACCESS*	¥0.5	¥2.4	¥2.6	¥3.7	¥4.5	
伊藤忠食品株式会社	1.8	1.4	1.3	0.7	1.7	
株式会社FamilyMart	4.3	4.7	4.9	5.3	4.7	

(年3月会计年度)

※株式会社日本ACCESS的2007年3月会计年度的数据中包含了西野商事株式会社的数值。

被设定为公司重要策略的国际SIS战略。例如,通过与中国的合作伙伴顶新集团和中粮集团有限公司(COFCO)进行各种信息交换强化合作关系,构建起了今后开展新事业的基础。另外,我们完成使中国食品制造大型企业龙大食品集团的山东龙大肉食品事业公司化。今后,将在中国推进开展畜禽养殖统筹管理系统(详细内容请参照14~17页的特集《开拓中国巨大的消费市场》)。

在上游确保、扩大粮食资源的采购与加工基地是在推进国际SIS战略的过程中极其重要的一环。就此我们采取了一系列新的措施:在美国西海岸开展了拥有最高效率的谷物仓储能力和最大的谷物出货能力的谷物出口终端设备的新事业,在澳大利亚投资乳业供应商参与奶粉事业,另外还决定投资中国东北地区的农产物收购、销售公司。这些措施的主要目的都是为了面向包括日本、中国在内的亚洲市场的用户需求,强化粮食资源供应体制。

2011年3月会计年度的方针

努力成为领导亚洲粮油食品行业的公司

在“Frontier[®] 2010”中,将确立实现合并净利润300亿日元规模的获利基础为目标,继续努力实施“中国·推进国际SIS战略”、“对日·推进国内SIS战略”、“确保、扩大原料采购、加工基地”的这些重要策略,努力成为在包含日本、中国在内的亚洲地区能够领导粮油食品行业的企业。

在继续推进与中国合作伙伴企业合作的同时,也在新兴国家推进构建食品流通基础。我们将通过共同开发商品等,与日本国内合作伙伴企业一起追求业务合作的优点。不仅在中国,在北美、澳大利亚等世界各地也将继续致力于供应源的确保工作。

Topics

决定设立美国西海岸最大级别的谷物出口设施



与谷物行业的大型企业Bunge North America以及韩国最大的BULK CARRIER的美国法人STX Pan Ocean (America), Inc.达成一致,决定共同在美国西海岸设立谷物出口设施。该设施在该地区拥有最高效率的谷物仓储能力,同时通过引进最尖端的机材,使其具备有最大的谷物出货能力。本事业在推进国际SIS战略的过程中,担任着扩充粮食资源的稳定供应体制的重要职责。

在日本国内食品流通领域加强合作关系



通过资本、业务合作,加强与生活创库(UNY)株式会社以及和泉屋(IZUMIYA)株式会社的合作关系。将伊藤忠拥有的国际网络和各种零售技术功能与这两家公司的店铺网络以及商品开发技能等经营资源进行有机的结合以及共同合作,从而实现在应对日本国内市场结构变化的同时,推进以中国为中心的海外事业的开展。

金融·房地产·保险·物流公司



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

- 提供可以融合金融·保险·物流·房地产4种功能的解决方案
- 率先洞察市场环境的变化，推出了金融与保险相融合的商业模式
- 通过灵活运用广范围的网络与价值链提供房地产证券化业务，以事业公司为中心在建设、房地产领域提供优质的产品、服务
- 驾驭综合商社的功能，通过高附加价值的物流推出差异化的物流服务事业

2010年3月会计年度的主要业务

合并 Advance Residence Investment Corporation 和 Nippon Residential Investment Corporation

将伊藤忠物流株式会社(原株式会社爱通国际物流)转变为子公司

与杉杉集团有限公司和三井不动产株式会社通过JV(共同投资)方式参与中国·宁波的奥特莱斯购物广场事业

着手重新整合中国的物流事业

组织图

金融·房地产·保险·物流公司

金融·保险部门

建设·房地产部门

物流部门

Orico关联事业统辖部

金融·房地产·保险·物流经营企划部

金融·房地产·保险·物流事业统辖部

运用丰富的经验和成果，以及IT(信息技术)、LT(物流技术)、FT(金融技术)等综合商社特有的经验和功能，提供高附加价值的解决方案。通过跨越部门的一体化经营模式，我们可以进军任何行业，在国际市场特别是近年来飞速发展的中国、亚洲地区创造新业务。

对本合并决算会计年度的回顾

凭借综合实力准确地捕捉金融危机后的新潮流

我公司2010年3月会计年度的业绩，销售毛利与上一合并决算会计年度相比减少了15.2%，为356亿日元。归属本公司股东的本期净利润减少了30亿日元，为△42亿日元。2010年3月末的各部门资产与上一合并决算会计年度末相比增加了0.1%，达到了3,821亿日元。

由于发达国家的经济恢复速度缓慢，我公司开展的事业面临的经营形势依然十分严峻，但是中国、亚洲地域的经济成长对我公司而言却十分有利。在金融、保险领域，过去一年中传统的市场交易和融资相关业务的收益能力下降，进一步提升资产效率就是去年留给我们的重要课题。另一方面，通过努力向中国、亚洲进行经营资源转移，亚洲的金融事业公司获得了良好的成绩。由于日本国内房地产市场需求的恶化，建设、房地产领域一直处于苦战状态。我们在加强风险管理的基础上，通过努力压缩库存房源、提高现有房源的收益性；以及在不动产事业公司·基金为资金筹措和稳定经营而苦苦奋战的背景下，通过稳定提供严格筛选的房源成功地进一步提升了我公司的优势。在物流领域，由于运输需求的低迷，国际物流事业的收益恢复较慢，但是我们通过强化中国物流事业及重新评估赤字事业等对策巩固了收益基础。

本会计年度是“Frontier[®] 2010”的第一年，虽然上个会计年度以来的严峻趋势依然有所影响，但是通过发挥融合多样功能的综合实力，为预见金融危机后的世界经济发展奠定了稳固的基础。

在金融、保险领域，积极开创新领域业务，比如与建设、房地产部门共同经营ITC Investment Partners株式会社，开发新金融商品；进行

业绩推移

(单位:十亿日元)

	2006	2007	2008	2009	2010
销售毛利	¥ 46.0	¥ 43.3	¥ 41.4	¥ 42.0	¥ 35.6
持股权益法投资损益	8.0	△66.0	29.6	△2.9	△7.1
归属本公司股东的本期净利润	9.9	△28.3	10.8	△1.2	△4.2
各部门资产	600.9	524.9	420.5	381.8	382.1
ROA(%)	1.6	△5.0	2.3	△0.3	△1.1

(年3月会计年度)

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)

	2006	2007	2008	2009	2010
伊藤忠金融株式会社	¥3.2	¥ 2.3	¥△7.0	¥ 0.6	¥△1.7
伊藤忠都市开发株式会社	1.3	0.7	△4.4	0.3	0.5
伊藤忠物流株式会社*	0.6	0.4	0.7	0.1	2.0
株式会社Orient Corporation	3.1	△40.6	19.3	△2.7	△6.2
FX PRIME株式会社	0.3	0.1	0.7	0.9	0.0
eGuarantee株式会社	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1

(年3月会计年度)

*于2010年1月1日正式改名(原公司名:株式会社爱通国际物流)

融合金融和保险的再保险基金投资等。在快速发展的中国、亚洲地域,精准把握其增长趋势,致力于推出中华圈中间金融基金,在该地域开展金融服务事业。

在建设、房地产领域,以我公司集团为最大股东的AD Investment Management株式会社将负责资产运营的Advance Residence Investment Corporation和Nippon Residential Investment Corporation这2家公司合并,成为了日本国内住宅行业中最大规模的J-REIT。在海外业务开展方面,继承、强化了与Mapletree公司的合作关系,为在亚洲、中国地域开展房地产事业打下了基础。在新策略方面,与杉杉集团有限公司和三井不动产株式会社通过JV(共同投资)方式参与中国·宁波的奥特莱斯购物广场事业,并预计2011年春季开业。

在物流领域,我们认为在市场发展前景广大的中国、亚洲地域需进一步强化第三方物流(3PL)事业,已着手开展中国物流事业整合,并构筑印度物流网络。

2011年3月会计年度的方针

继续努力进一步强化公司的协同作用

2011年3月会计年度我们在继续努力进一步强化公司的协同作用的同时,也将这一年定义为积极进军海外的一年。具体来说,金融、保险部门和建设、房地产部门合作,推出资产运用业务;建设、房地产部门和物流部门共同强化物流基金;在海外则推进中国、亚洲业务,探索新商务模式的可行性。另外,我们也通过审视事业收益性,将经营资源向重要领域集中以提高收益能力。

Topics

日本最大规模的住宅行业J-REIT诞生



Advance Residence Investment Corporation和Nippon Residential Investment Corporation于2010年3月合并,以新投资法人“Advance Residence Investment Corporation”的身份开始了新的征程。其资产规模约为3,500亿日元,由此日本国内住宅行业最大规模的J-REIT诞生了。今后将运用伊藤忠集团拥有的各种网络提供全方位支持,通过帮助该法人实现长期而稳定的发展,努力在住宅领域扩展商机。

在中国设立的物流事业



为了应对中国国内不断高涨的物流需求,在致力于构筑物流网络的同时,也着手开始重新整合集团的物流事业。在中国国内物流方面,我们以伊藤忠物流(中国)有限公司(原北京太平洋物流有限公司)、顶通(开曼岛)控股有限公司为中心,开展80几处物流网点,提供覆盖中国全国的物流网络服务。另外,通过与伊藤忠物流株式会社协作,不仅局限在中国国内,还向以日本为首的海外提供国际物流服务。预计将来把同样的商务模式推广到其他新兴国家。