

纺织公司

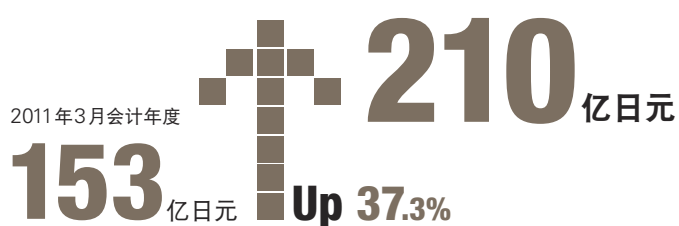
2012年3月会计年度是转向“进攻”的一年。将立足于顾客视角对附加价值的彻底追求作为竞争力的源泉，加强与实力型合作伙伴的合作，不断拓展业务领域。

冈本 均
纺织公司 董事长



归属于本公司股东的本期净利润

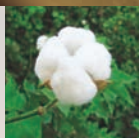
2012年3月会计年度计划



业务内容

原料・原材料领域

从天然纤维及化学纤维等的纤维原料、纺织品到牛仔服、衬衣、休闲服等成品，在广泛的领域追求附加价值并开展全球化业务，让伊藤忠商事的事业不断发展。



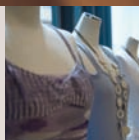
纤维资材领域

从面向汽车、飞机、电子工业的产业·工业用纤维资材到以内饰产品为主的生活方式相关商品，在广泛的领域开展业务。另外还向医院、福利设施提供床上用品等的服务，在生活保健领域扩大发展空间。



服装领域

在男装、女装、内衣、运动服及制服等所有服装领域，提供高质量的商品，并开展各项商务活动以应对从生产到销售的各种需求。此外，还通过与各领域的龙头企业推进资本及业务合作，力图提供更为优质的商品和服务。



品牌业务

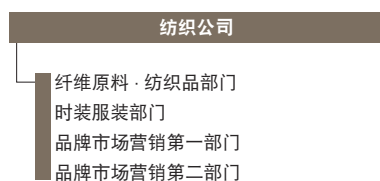
预见时代的变化，通过创造以品牌为切入口的商业模式，确立了业界No.1的地位。将业务范围从高级品牌、休闲品牌、运动品牌等广泛领域的服装·服饰杂货拓展到整个生活方式领域，并在全球开展业务。



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、住等相关商品

组织图



中西 英雄
纤维原料・纺织品部门长

久保 洋三
时装服装部门长

诸藤 雅浩
品牌市场营销第一部门长

石井 和则
品牌市场营销第二部门长

纺织公司的发展战略

通过“追求高附加价值”和“发挥主导权”
不断进化商务模式



重点战略

事业投资战略

- 参与成长领域
- 扩大集团间的协同效应

零售战略

- 扩充销售渠道
- 从服装到整个生活方式领域

P35 ► FOCUS02/03

海外战略

- 最重要消费市场“中国”
- 品牌的海外拓展

P35 ► FOCUS01

骄意可思	
Leilian	
JAVA HOLDINGS	
三景	
MAGASseek	
Watakyu Seimoa	
CONVERSE	
DEAN & DELUCA	
Le Pain Quotidien	
杉杉集团	
乐拍 (LuckyPai)	
LeSportsac	

“携手、拓展”

纺织公司将伊藤忠商事の祖业传承至今。

将整个生活方式领域定为业务范围，作为立足于顾客视角的
市场营销型公司，在灵活发展从原料到各种产品的商务模式
的同时，始终处于行业的领先地位。

在日本国内拓展零售领域的经营范围，以“品牌”为切入
口将业务范围从“服装”扩展到整个生活方式领域，并且在“生
活保健”领域开展业务活动。

今后，我们将以作为一大消费地区而具有绝对性存在感的
中国为中心，在生活消费相关领域与实力型企业合作，共同
开展品牌业务及零售业务。此外还将有效利用电子商务、电
视购物等新型销售渠道加速推进业务的开展。

2011年3月会计年度的业绩概况

日本国内的纺织行业因酷暑等异常气候,以及期末发生的东日本大地震引起的零售业销售额下滑,市场规模不断缩小。另一方面,在中国由于受到扩大内需政策的推动,个人消费保持了坚挺的上升趋势。

我公司将飞速发展的中国定为最重要地区,加速推进了与合作伙伴企业之间的合作。与杉杉集团有限公司除开展“ELLE”品牌的共同合作及童装精品店“Stomp Stamp”的零售店经营外,还在锂离子电池正极材料及房地产相关事业等领域开展合作,合作领域横跨整个公司。此外,通过向乐拍公司(中国)及Fortune Link公司(香

港)进行投资,推进了电视购物及电子商务等新型销售渠道的开拓。

2011年3月会计年度因新增合并报表子公司的贡献等,销售毛利比上一会计年度增长了24.9%,达到了1,283亿日元,但由于上一会计年度某些特殊性会计利润计算在内的原因,归属本公司股东的本期净利润与上一会计年度相比反而减少了31.7%,为153亿日元。

业绩推移

单位:十亿日元

	07	08	09	10	11
销售毛利	¥ 124.6	¥ 115.2	¥ 102.6	¥ 102.7	¥ 128.3
权益法投资损益	1.5	2.0	3.6	8.0	5.9
归属本公司股东的本期净利润	17.1	20.5	22.9	22.4	15.3

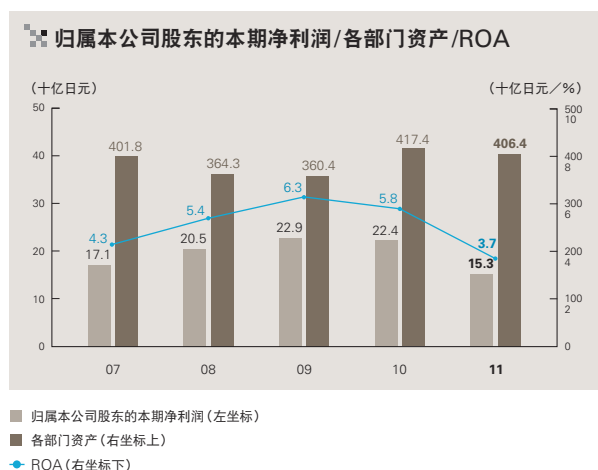
(年3月会计年度)

来自主要合并结算对象公司的权益法投资损益额

单位:十亿日元

	07	08	09	10	11
ITOCHU Textile Prominent (ASIA) Ltd.	¥ 0.6	¥ 0.6	¥ 0.6	¥ 0.5	¥ 0.0
伊藤忠纤维贸易(中国)有限公司	0.9	0.9	1.0	0.9	0.8
株式会社骄意可思	1.1	0.9	0.4	0.1	0.5

(年3月会计年度)



公司董事长致辞

纺织公司长期以来守护着综合商社中独一无二的“纺织”招牌,在业界确立了稳固的地位。我公司在“生活消费相关领域”拥有强势地位,其中发挥着重要作用的竞争力和赢利能力为不断创造及变革立足于顾客视角和现场主义的商务模式提供着支持。

2012年3月会计年度作为“Brand-new Deal 2012”的首个年度,打出了比迄今为止更为鲜明的“进攻”招式,通过事业投资等努力扩大业务规模。特别是将中国定为最重要地域。在中层阶级消费市场飞速扩大的中国,能够接受我公司强项的高附加值产品的土壤正在日益完备。我们将进一步加强与实力型企业的业务和资本合作,构筑并扩大内销的基础。旨在成为有意在这一市场开展业务的日本企业的领航者,并将不断开拓商机。将迅速扩大的电视购物、网上购物等无店铺销售事业作为零售事业的新渠道,以在2011年3月会计年度实施投

资的2家公司为中心,不断强化事业。

此外,我们还将进一步强化合并报表企业的经营。通过开拓集团内企业的销售渠道、共享经验及经营资源等方式,深化集团整体的合作,力求实现收益最大化。

纺织公司今后将继续坚持立足于顾客视角,不断创造新的业务。此外,我们还将提供我公司独有的功能及附加价值,希望成为集团内企业、客户企业乃至终端消费者不可或缺的重要存在。

冈本 均

纺织公司 董事长



基于发展战略的活动

01

与杉杉集团开展品牌、零售店业务

我公司与在2009年2月签署了资本业务合同的杉杉集团，在锂离子电池正极材料的生产及奥特莱斯购物广场事业等领域，开展着横跨整个公司的合作。在纺织行业，于2010年9月引进了法国品牌“ELLE”女装，以对时尚敏感的25~35岁女性为目标群体，在上海、广州为首的中国主要城市开始了店铺经营（截至2011年3月末共34家店铺）。此外，于2010年12月在上海开设了首家来自日本的童装时尚店“Stomp Stamp”。面向高度关注时尚的家庭，引进了可一站式购买欧美品牌的精品店这一新型销售模式。今后我们将继续在中国加速开展与实力型企业合作的品牌业务。



“StompStamp”中国1号店（上海）



“ELLE”店（广州）

02

参与中国电视购物、电子商务业务

在中国，随着消费市场的成长，销售渠道也日趋多样化。我公司于2010年8月与韩国乐天集团共同向在中国全国拥有坚实的网络基础的中国电视购物大型企业——乐拍公司投资。据估计，中国电视购物市场每年增长约30%，极具发展潜力。此外，在网购领域，于11月向香港的Fortune Link公司进行了投资。

今后我们将有效利用该种的新型销售渠道，在中国推进生活消费相关领域业务的扩展。



乐拍（LuckyPai）公司



乐拍公司演播室的情景

03

以“品牌”为切入口，从“服装”扩展到整个生活方式领域
～ Le Pain Quotidien

继2003年开始的“DEAN & DELUCA”事业之后，2010年3月，获得了源自比利时、在全球开展业务的高级面包餐厅“Le Pain Quotidien”在日本的独家开店授权、独家进口销售权及独家生产销售权，并与株式会社北国合作开展高级面包餐厅事业。2011年1月在东京芝公园开设了日本1号店，今后将逐步扩大店铺数。第一家“Le Pain Quotidien”是由一位名叫Alain Coumont的主厨于1990年在比利时的布鲁塞尔开设的一家以有机食物为主的简约而优雅的面包餐厅，如今“Le Pain Quotidien”已在全球21个国家开设了152家店铺。我公司今后也将继续引进独特且受世人关注的生活方式品牌。



“Le Pain Quotidien”在日本的第1号店铺（东京·芝公园）

机械・信息通信公司

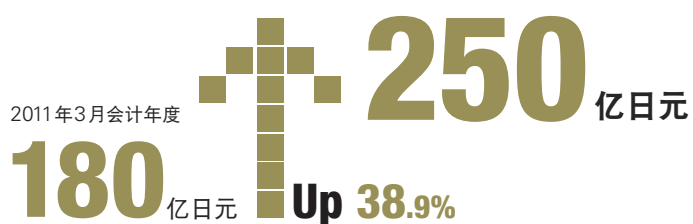
我公司因组织改编与合并确定了新的起点，通过积累优良资产构筑稳定的收益基础，从而为全公司的收益提供支持。

松岛 泰
机械・信息通信公司 董事长



■ 归属本公司股东的本期净利润

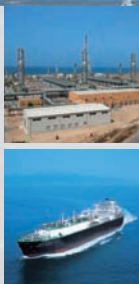
2012年3月会计年度计划



■ 业务内容

成套设备・船舶领域

从事天然气、石油化学、电力等大型成套设备、铁路・公路・桥梁・水方面的社会基础设施及船舶事业，为各个项目提供最佳解决方案。近年来，在环境相关以及可再生・替代能源相关领域扩大业务范围，同时加强向IPP等的事业投资。



汽车・建设机械领域

在汽车领域，充分发挥全球网络与战略合作伙伴的稳固关系，着力在贸易业务、零售、销售金融、零部件制造相关等所有汽车相关业务方面扩大收益。在建设机械领域，重点加强在新兴国家的业务力量。



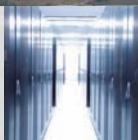
飞行器・产业机械系统领域

在飞行器领域，通过在从飞机贸易到飞机的内装品等广泛领域开展业务，提供一站式解决方案。在产业机械系统领域，向太阳能电池及锂离子电池等方面拓宽发展空间。



信息通信领域

在IT服务、互联网、手机相关的广泛领域开展业务。在各领域拥有业界一流的事业公司，重点拓展云服务、手机终端相关事业等。另外，还致力于在环境IT、绿化领域等方面开发新事业。



生活保健领域

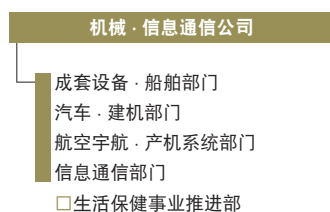
提出了“医疗价值链的构想”，力图从国内外的医疗器械经营到医院市场营销的各项领域扩大现有的业务规模。



主要经营品种・服务范围

- 制油所、天然气、石油化工成套设备
- 发电、送电设备
- 铁路车辆、系统
- 水、环境相关设备
- 可再生、可替代能源相关设备
- IPP/IWPP (独立发电/造水事业) 以及其他各种事业的开发、投资、运营、维护
- 船舶
- 汽车
- 建设机械
- 飞行器、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
- IT解决方案事业
- 互联网相关服务事业
- 无店铺销售事业
- 能源管理事业
- 风险投资事业
- 人才、教育服务事业
- 移动终端流通、服务事业
- 通信、媒体事业
- 医疗器械、医药品

组织图



今井 雅启
成套设备・船舶部门长

吉田 多孝
汽车・建机部门长

笠川 信之
航空宇航・产机系统部门长

须崎 隆宽
信息通信部门长

机械・信息通信公司的发展战略



在中期经营计划中,作为增强资产的产业领域(4个领域)之一的我公司相关领域,在这些领域中积极推进资产积增。在对成套设备・船舶领域内的基础设施事业、汽车・建设机械领域内的销售金融及飞行器领域内的租赁事业的资产进行积增的同时,对可充电电池相关事业、无店铺销售事业等可成为将来

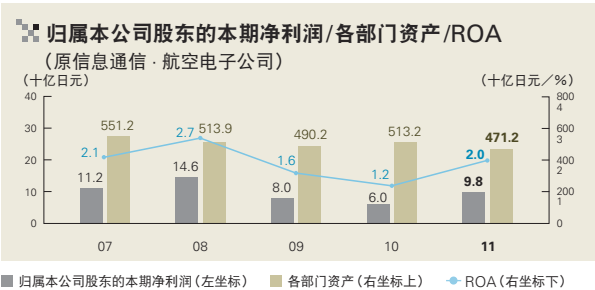
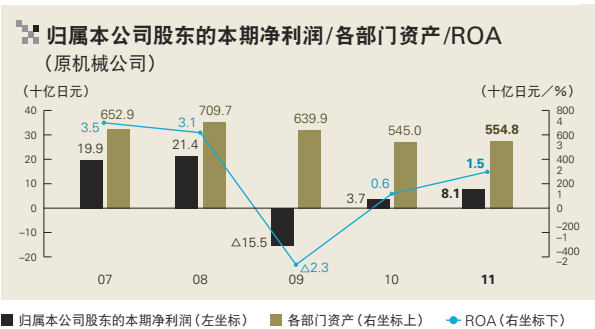
之收益基础的新成长领域加强并加速事业开展。另外,还通过从事积累资产和事业投资的相关、附带贸易活动,稳健地扩大收益。在生活保健领域,致力于构建医疗相关价值链,力图进一步拓展国内外贸易。

2011年3月会计年度的业绩概况

在海外，除以新兴国家为中心，基础设施相关、可再生能源领域成长显著外，新兴国家的经济进一步增长，发达国家的经济也有所复苏，汽车需求已呈现出恢复倾向。在国内，因智能手机飞速普及，手机市场趋于活跃，对我公司而言形成了一股顺风之势。

原机械公司在北美 IPP、可再生能源领域等方面推进了对市场波动具有较强承受力的稳定收益资产的积累。另外在中国市场，在交通基础设施领域等方面积极推进与当地合作伙伴的共同合作。

原来的信息通信·航空电子公司以传媒、网络领域及民间飞机领域为中心，在致力于低利润事业的整顿及收益性改善的同时，着力向锂离子电池业务及有效利用 ICT 的



公司董事长致辞

从2011年4月开始，我们作为“机械·信息通信公司”，确立了崭新的起点。新公司由原来的机械公司和信息通信·航空电子公司合并而成，拥有780名综合职员工，是公司内最大的公司，在“Brand-new Deal 2012”中承担重要的职责。拥有成套设备·船舶部门、汽车·建设机械部门、航空宇宙·产业机械系统部门、信息通信部门及生活保健事业推进部，覆盖了广泛的业务范围，尽管各自面对的行业环境有所差异，但许多领域在将来具有发展潜力。我们将充分利用新公司的丰富资源，大胆进行资产的重组并积累新的优良资产，力争扩大收益。具体而言，以与实力型合作伙伴合作开展风力发

“绿色科技领域”等成长领域、中国等成长市场转移经营资源。

2011年3月会计年度因新兴国家的汽车、建设机械需求恢复、手机终端相关服务事业等，支持了收益，销售毛利与上一会计年度相比增长了3.0%，达到了1,851亿日元，归属本公司股东的本期净利润与上一会计年度相比增加了85%，达到了180亿日元。

业绩推移

单位：十亿日元

	07	08	09	10	11
销售毛利	¥ 222.8	¥ 238.1	¥ 210.7	¥ 179.7	¥ 185.1
(机械)	89.3	99.1	71.9	43.3	51.1
(信息通信·航空电子)	133.5	139.0	138.9	136.4	134.0
权益法投资损益	4.3	3.5	2.1	12.6	12.1
(机械)	5.8	4.8	1.8	10.5	8.2
(信息通信·航空电子)	△1.5	△1.2	0.3	2.1	3.9
归属本公司股东的本期净利润	31.1	35.9	△7.4	9.7	18.0
(机械)	19.9	21.4	△15.5	3.7	8.1
(信息通信·航空电子)	11.2	14.6	8.0	6.0	9.8

(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额

单位：十亿日元

	07	08	09	10	11
ITOCHU Automobile America Inc.	¥ 1.2	¥ 0.6	¥ △1.6	¥ △1.0	¥ 0.3
东京盛世利租赁株式会社	1.6	1.5	1.0	6.8	4.0
伊藤忠 Techno-Solutions株式会社	7.4	8.1	6.9	6.8	6.3
ITC NETWORKS 株式会社	1.8	1.7	1.6	1.6	1.4
Century Medical 株式会社	0.2	0.2	0.5	0.6	0.8

(年3月会计年度)

电事业为首，以北美为中心在海外从事IPP事业，挖掘拥有广泛的价值链的汽车相关事业，战略性扩大信息、通信相关事业，进一步推进可充电电池相关事业，并在中国及亚洲市场拓展医疗器械、医药品相关业务等。我们将通过这些活动，力求成为可稳定贡献收益的强大公司。

松岛 泰

机械·信息通信公司 董事长



基于发展战略的活动

01

北美 IPP

作为在北美推进的扩充优良 IPP 资产的一环，通过在美国的子公司 Tyr Energy, Inc. 与中部电力株式会社共同获得了 Tenaska 公司的 5 座天然气火力发电所的部分事业权益。我们将最大限度地有效利用包括 Tyr Energy, Inc. 的事业投资·事业运营功能等在内的伊藤忠集团的经验，致力于提高所得资产的价值。



Kiowa 发电所

02

风力发电事业

关于在全球的可再生能源领域发掘共同投资项目与 GE 公司达成了全面合作协议，并参与了美国俄克拉荷马州的 CPV Keenan II 风力发电事业和全球最大的风力发电事业——美国俄勒冈州的 Shepherds Flat 风力发电事业。CPV Keenan II 风力发电事业由我公司在美国的子公司 NAES Corporation 实施运营、维护。



Keenan II 发电所

03

中国基础设施相关

我公司与中国规模最大的铁路车辆制造厂商——中国南车股份有限公司旗下的青岛四方机车车辆股份有限公司共同连续签订了广州地铁总公司为 6 号线购入 196 辆直线电机地铁车辆、为 5 号线购入 192 辆增加的直线电机地铁车辆的订单。

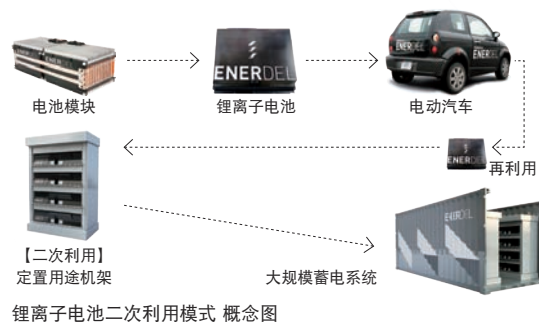


广州市地铁 6 号线车辆 (设计)

04

在锂离子电池业务方面与
美国最大的电力公司合作

2010 年 11 月，我公司与美国大型电力公司杜克能源 (Duke Energy) 公司签署了在智能电网 (新一代输电网) 和可再生能源领域合作的备忘录。作为合作的第一步，开始了将使用过一定时间的车载锂离子电池 (以下简称“LIB”) 作为家庭、商业用电池再利用的商业模式验证。在美国的印第安纳州，通过使用我公司投资的美国电池制造厂商 Ener1 公司制造的车载 LIB，对 LIB 的各种用途的使用方法以及对现有电网的影响进行验证，旨在能与杜克能源公司共同实现早期商业化。



金属・能源公司

为扩大现有的业务规模，在积极挖掘优良权益并积极投资的同时，进一步通过权益开发和贸易的协同作用扩大收益。

中村 一郎
金属・能源公司 董事长



■ 归属本公司股东的本期净利润

2012年3月会计年度计划

2011年3月会计年度
1,092 亿日元

1,540 亿日元

Up 41.0%

■ 业务内容

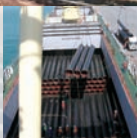
金属资源领域

开发铁矿石和有色金属等金属资源并开展贸易活动。在西澳洲、巴西所持有优良权益的铁矿石业务，通过所持股份额及对日贸易，位居综合商社一流地位。



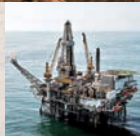
金属产品领域

以伊藤忠丸红钢铁株式会社为中心，构筑牢固的网络，并且开展钢铁产品的销售、加工业务。另外，以 ITOCHU Metals Corporation 为核心，推进有色金属产品、废铁循环再利用业务。



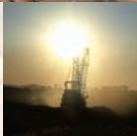
能源领域

构筑能将石油、天然气等能源的资源开发与贸易有机结合的供应链。拥有综合商社一流的业务规模。



新能源・煤炭领域

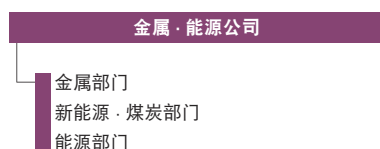
在煤炭领域推进新矿区的开发，力图增加所持权益的数额。在新能源领域，在生物能源领域及太阳光、太阳热发电事业等广泛开展业务。



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
- 太阳光相关资材、产品
- 太阳光发电系统、集成事业
- 太阳光、太阳热发电事业

组织图

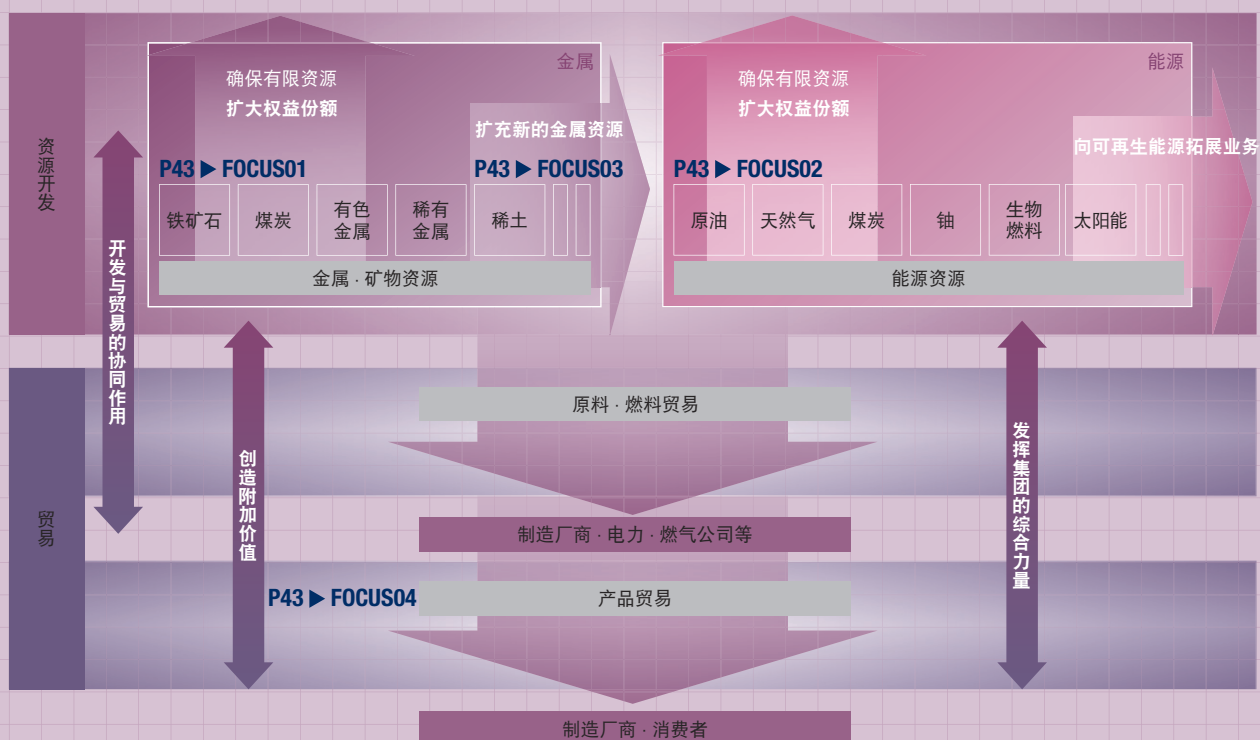


鷺巢 宽
金属部门长

大喜多 治年
新能源・煤炭部门长

丰岛 正徳
能源部门长

金属・能源公司的发展战略



在以中国为首的新兴国家的资源需求不断扩大的局面下，本公司为确保资源、能源的稳定，力求不断积增所持权益。

其次，在推进构筑以所有权益为基础的价值链的同时，充分发挥集团的综合能力，致力于创造在贸易业务方面的附加价值。

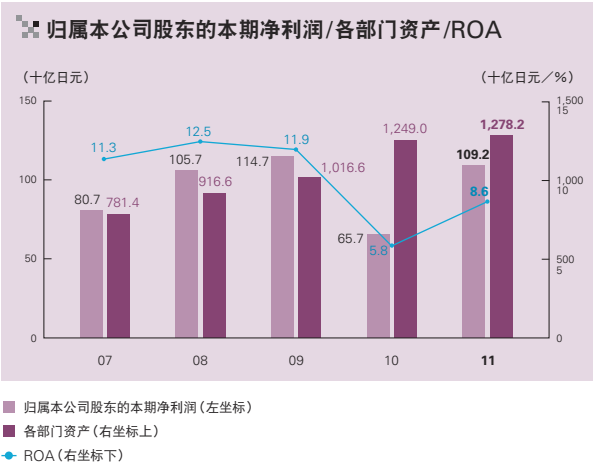
此外，在努力确保近年来筹措日益困难的有色金属及稀有金属、稀土等资源的同时，在国际社会对地球环境问题表现出高度关注的局势下，进一步加强包括温室效应气体排放权交易在内的环境业务和针对生物燃料、太阳能等可再生能源的措施。

2011年3月会计年度的业绩概况

在以中国为首的新兴国家经济发展的背景下，金属资源、能源相关需求得到了增长。下半年，以中东形势的混乱和美国的量化宽松政策为开端，受金融市场流动性增强等影响，能源价格进一步呈现强劲上涨势头。

我公司在铁矿石、煤炭、能源领域，推进贸易业务并牢牢掌握扩大的需求，另一方面，推进了着眼于将来的事业活动，如扩张投资现有项目、获得新项目、勘察包括有色金属在内的新矿区以及参与页岩油开发事业等。在新能源、环境相关领域，除追加投资铀矿山开发新项目外，还在中国推进复合型再生资源加工利用业务。

2011年3月会计年度的销售毛利与上一会计年度相比增加了705亿日元(49.8%)，达到了2,121亿日元。尽管伴随美国、澳洲的石油天然气生产·开发事业的亏损处理产生了处理损失，但因出售煤炭权益带来的固定资产出售收益增加及权益法投资损益的增加等，归属本公司股东



公司董事长致辞

在“Brand-new Deal 2012”中，为积累优良权益数额采取比迄今为止更为强劲的“进攻”战略，同时希望通过权益开发与贸易的协同作用所带来的收益扩大，继续推动全公司的收益。

预测资源、能源需求今后也将在新兴国家强劲的经济发展的支持下继续上涨。另一方面，金属资源、能源行业的环境包含许多不稳定因素，每一天都在发生变化，在这一点上也必须留意。例如，在澳洲发生的集中强降雨、前段时间日本遭遇的自然灾害威胁等，给资源、能源的供求造成了不小的影响。为了确保资源、能源的稳定，并为应对环境保护的新能源开发做出贡献，从长远的角度出

发，在世界各地推进资源、能源资源的开发和贸易。

我们希望充分发挥综合商社特有的功能，取得供应方和消费方均给予好评的成果。

业绩推移

单位：十亿日元

	07	08	09	10	11
销售毛利	¥ 102.1	¥ 127.5	¥ 222.3	¥ 141.6	¥ 212.1
(金属)	46.5	50.0	110.7	55.0	124.6
(能源)	55.6	77.5	111.6	86.6	87.5
权益法投资损益	27.1	25.5	24.7	9.2	28.5
归属本公司股东的本期净利润	80.7	105.7	114.7	65.7	109.2
(金属)	43.5	55.9	73.5	42.9	111.0
(能源)	37.2	49.8	30.8	22.8	△1.8

(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额

单位：十亿日元

	07	08	09	10	11
ITOCHU Metals Corporation	¥ 1.2	¥ 1.4	¥ 1.4	¥ 0.8	¥ 1.2
ITOCHU Minerals & Energy of Australia Pty Ltd	28.9	38.5	71.2	34.1	80.1
ITOCHU Oil Exploration (Azerbaijan) Inc.	21.2	33.4	26.1	6.9	11.8
ITOCHU PETROLEUM CO., (SINGAPORE) PTE. LTD.*	5.1	3.6	5.0	0.8	0.0
伊藤忠丸红钢铁株式会社	16.8	16.9	14.8	2.7	6.8
日伯铁矿石株式会社	—	—	0.0	4.0	12.9

※ 2007年3月会计年度~2009年3月会计年度的数值记载 控股公司ITOCHU Petroleum Japan Ltd.的数值。

(年3月会计年度)

中村 一郎
金属・能源公司 董事长



FOCUS

基于发展战略的活动

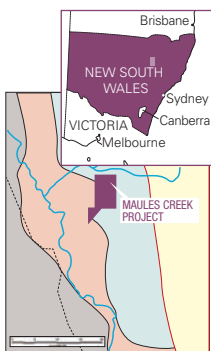
01

收购澳洲 Maules Creek 煤矿权益

我公司通过在澳洲的子公司 ITOCHU Minerals & Energy of Australia Pty Ltd, 收购了澳洲煤炭资源开发公司 Aston Resources Limited 所有的 Maules Creek 煤矿权益的 15%, 同时获得了该煤矿生产的煤炭在日本的独家销售权和在其他国家的优先销售权。该煤矿以澳洲屈指可数的可采储量和高品质著称, 现在正在为决定开发做准备。预定于 2012 年度开始生产煤炭, 生产对象为炼焦煤(非微粘煤)及高品位动力煤。



Maules Creek 矿区



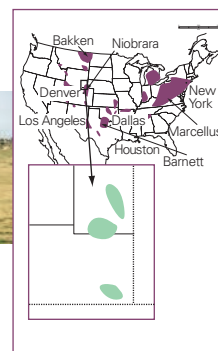
02

参与美国奈厄布拉勒页岩油开发事业

我公司通过在美国的子公司 JD Rockies Resources Limited 获得了美国石油燃气开发公司 Fidelity Exploration & Production Company 在美国怀俄明州奈厄布拉勒郡所有的约 88,000 英亩(约 356 平方公里)石油天然气矿区权益的 25%, 参与了页岩油的开发事业。本事业预定于 2011 年开始挖掘和生产。本公司的方针为不断致力于获得优良且均衡的石油、天然气权益。



项目对象区域



03

在中国大连长兴岛临港工业区展开复合型再生资源加工利用事业

我公司与我公司在中国 100% 出资的当地法人伊藤忠(中国)集团有限公司及全资子公司 ITOCHU Metals Corporation 在中国大连长兴岛临港工业区成立了大连新绿再生资源加工有限公司, 对废旧金属、废旧家电、废旧塑料等进行再生资源加工利用。该公司作为长兴岛临港工业区内获批准的唯一一家再生资源加工企业, 计划引进世界上最先进的机械设备和日本高精度环境技术, 建成中国首个大规模复合型再生资源加工厂, 并努力将其建成在再生资源加工行业的典范企业。



建成预想图

DNG Dalian New Green Recycling & Resources Corporation 大连新绿再生资源加工有限公司

04

参与投资关岛·塞班岛的石油产品销售事业

我公司通过在新加坡的子公司 ITOCHU PETROLEUM CO., (SINGAPORE) PTE. LTD. 以第三者配额增资的方式获得了在关岛、塞班岛经营石油产品零售事业的 IP&E Holdings, LLC 股份的 25%, 参与了该项事业。IP&E 于 2009 年 11 月从壳牌集团收购了在关岛、塞班岛的石油产品销售事业, 拥有面向加油站的零售业务及商业设施、航空公司的高市场占有率。我公司作为石油贸易业务战略的一环, 通过参与海外的石油产品销售事业推进收益的多样化。



在董事会会议上

生活资材・化学品公司

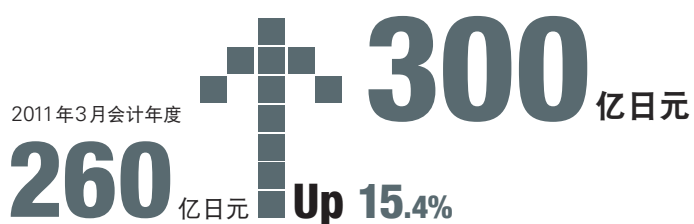
在构建稳定收益基础的同时，通过培养新的收益驱动力，力求更上一层楼。

菊地 哲

生活资材・化学品公司 董事长

■ 归属本公司股东的本期净利润

2012年3月会计年度计划



■ 业务内容

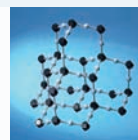
生活资材领域

以“居住和生活”为关键词，在房屋建材、纸浆、橡胶与轮胎等领域构建了强大而巩固的全球价值链。旗下拥有实力型事业公司群，例如以卓越市场著称的北美及日本国内房屋建材相关事业、以成本竞争力和营销实力造就优势的纸・纸浆事业、综合商社最大的天然橡胶收购・加工事业、建立起全球销售网络的轮胎事业等在各项事业中确立了很高的竞争力。



化学品领域

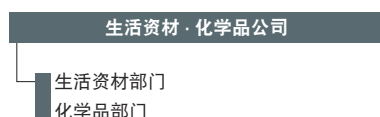
力求扩大从基础化学品到合成树脂产品、电子材料、医药品原料等广泛商品群的贸易，同时通过事业投资，从多方面推进构建从上游到下游的资产组合。拥有富于竞争力的事业公司，取得了行业顶级的收益力。另外，还在甲醇制造事业、锂离子电池相关材料、医药事业等新领域稳步开展业务。



主要经营品种・服务范围

- 房屋建材
- 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
- 蓄电池相关材料

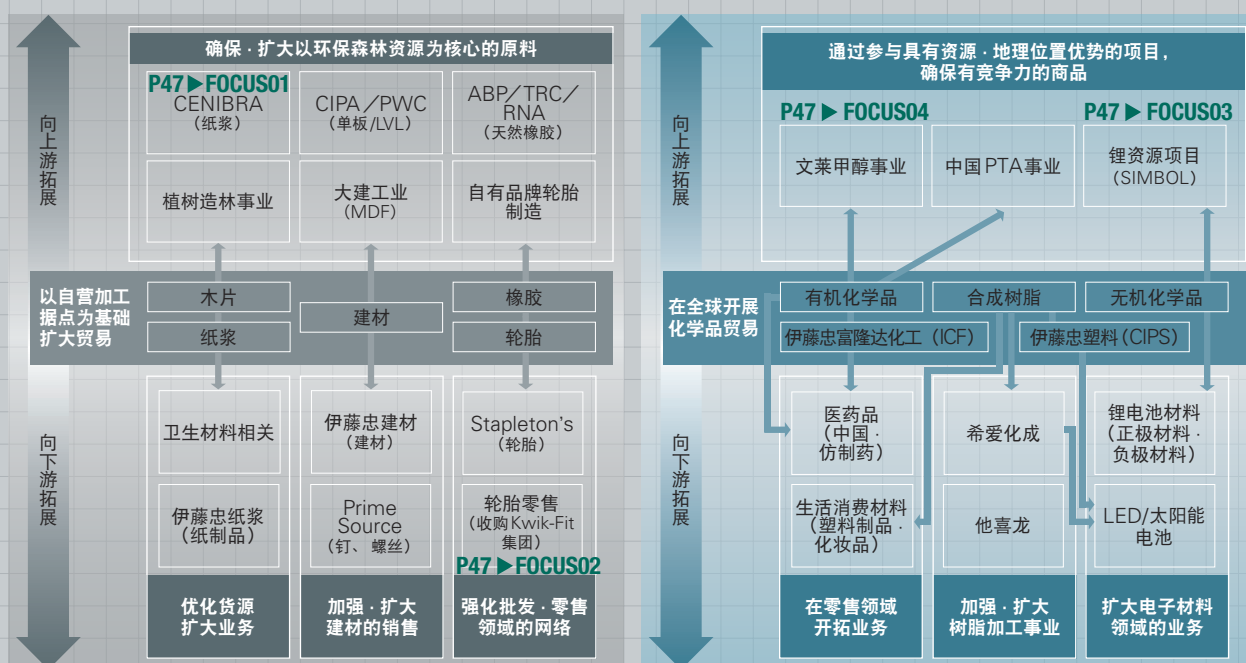
组织图



吉田 朋史
生活资材部门长

福田 祐士
化学品部门长

生活资材・化学品公司的发展战略



生活资材部门：

以“小市场、低技术、主导性”为基本战略，致力于扩大有益于环境的业务，在上游领域投资以植树造林为基础的造纸原料（纸浆、木片）的生产、天然橡胶生产等，在中下游领域扩大对以轮胎、建材、纸为中心的经销商的投资。

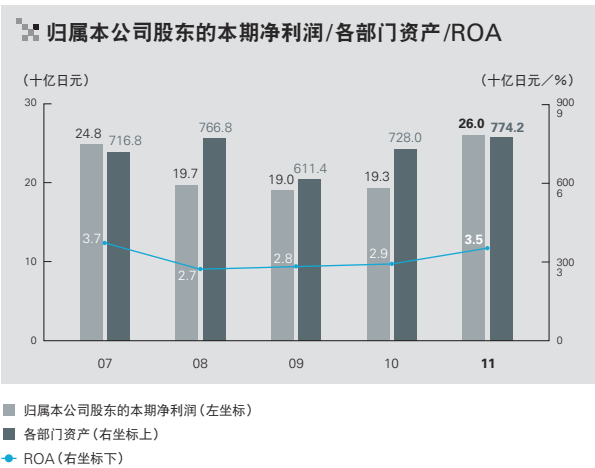
化学品部门：

以在有机化学品、合成树脂、无机化学品的各个领域开展全球规模的贸易为核心，通过推进上游领域项目确保有竞争力的商品，同时在中下游领域以加强零售、树脂加工、电子材料行业的业务为中心，力求扩大业务范围并强化供应链。

2011年3月会计年度的业绩概况

由于受需求地严冬以及中国、韩国地区低价商品市场扩大的影响，轮胎的需求得到增长，并且以新兴国家的需求增长为背景，天然橡胶、纸浆价格上涨，石油化工产品、合成树脂产品等的行情在整个会计年度内呈现出强劲上涨势头。

通过对5家投资公司的亏本、非核心事业实施整顿等，稳步推行资产重组，强化了收益结构。在生活资材领域，通过在海外轮胎事业方面向大型项目拓展业务，在化学品业务方面积极投资锂离子相关资材等，为将来的事业发展打下了扎实的基础。



2011年3月会计年度因化学品行情走势良好，且天然橡胶、纸浆价格上涨及轮胎销售扩大，销售毛利与上一会计年度相比增长了7.5%，达到了1,183亿日元，归属本公司股东的本期净利润与上一会计年度相比增长了34.9%，达到了260亿日元，两者均超过了上一会计年度。

业绩推移

单位：十亿日元

	07	08	09	10	11
销售毛利	¥ 126.2	¥ 122.6	¥ 114.3	¥ 110.1	¥ 118.3
(生活资材)	79.4	74.3	66.0	50.3	54.8
(化学品)	46.8	48.3	48.3	59.8	63.6
权益法投资损益	2.3	2.0	2.9	1.6	6.4
归属本公司股东的本期净利润	24.8	19.7	19.0	19.3	26.0
(生活资材)	13.7	8.3	12.0	4.7	11.5
(化学品)	11.1	11.4	7.0	14.6	14.5

(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额

单位：十亿日元

	07	08	09	10	11
伊藤忠建材株式会社	¥ 2.4	¥ 0.3	¥ △1.0	¥ 0.2	¥ 0.0
伊藤忠纸浆株式会社	0.8	0.6	0.1	0.2	0.2
伊藤忠富隆达化工株式会社	1.8	1.8	1.1	1.9	2.0
伊藤忠塑料株式会社	3.2	3.1	1.6	1.9	2.2

(年3月会计年度)

公司董事长致辞

2011年3月会计年度的本期净利润实现了从200亿日元到260亿日元的跳跃性增长。在“Brand-new Deal 2012”的2年期间，我们将通过贸易的进一步强化和资产重组，构筑稳定的收益基础，首先为突破300亿日元大关巩固基础。其次，在生活资材及化学品两个领域，通过稳固开启新的核心事业，力求更上一层楼。

在生活资材领域，以能够与已经在海外展开业务创造出协同作用的地区、领域为对象。收购了英国轮胎零售最大企业 Kwik-Fit 的轮胎事业极具发展潜力，有望成为继北美房屋建材事业、纸浆事业之后的第三大收益支柱。

在化学品领域，将充分发挥在现有业务中培育的知识经验和贸易强项，在可带来附加价值的领域拓展业务。例如近年来不断强化锂离子相关资材业务，不仅限于正极材料、负极材料等资材生产，还将参与上游资源的确保，

力图扩大商机。

在“Brand-new Deal 2012”中，我们希望今后带着“巨大飞跃”的梦想开展业务。

菊地 哲

生活资材・化学品公司 董事长



基于发展战略的活动

01

纸浆事业领域工作

在上游领域，制定以确保环保森林资源为核心的原料、以及扩大以其为背景的贸易为基本战略。在纸浆事业方面，将巴西CENIBRA公司的桉树纸浆作为主体货物，主要在中国、欧洲、北美扩大销售网络。在2010年度世界主要纸浆贸易家中交易量排名中位列第一。今后将在确保货源方面进一步扩大投资，并实施世界一流纸浆贸易商战略。



CENIBRA公司 工厂和植树造林

02

轮胎事业领域工作

在下游领域，积极开展以稳定的货源为背景的批发、零售领域的业务活动。在轮胎事业方面，为进一步强化现有的全球销售网络而扩大投资，特别是在英国这一战略地域，除Stapleton's公司扩大批发贸易、扩充零售店铺外，还收购了以英国为中心在欧洲开展轮胎零售事业的Kwik-Fit集团。今后在欧洲、俄罗斯、美国扩大轮胎批发·零售事业还将是生活资材部门的一项重要战略。



Kwik-Fit 外观图

03

为确保锂资源

随着电动汽车及混合动力车的普及，锂资源的需求将会快速增长，我公司抢占市场先机，对美国资源开发公司Simbol Mining进行了投资。该公司采用独有的技术回收位于加利福尼亚州南部的地热发电所使用过的地热盐水中包含的锂，推进制造锂化合物事业，为数年内的商业生产做准备。我公司已取得该公司产品面向亚洲的总销售代理权，将供应日本、中国、韩国等地。



产品外观图（锂化合物）

04

在文莱的甲醇事业

我公司与三菱瓦斯化学株式会社及Brunei National Petroleum Company合资成立的BRUNEI METHANOL COMPANY SDN.BHD.的甲醇工厂于2010年4月投产，开始了年产量85万吨的甲醇事业。我们将充分发挥其位于迅猛发展的亚洲市场中心的物流优势，通过本合资事业，进一步提高甲醇事业的全球竞争力。



甲醇工厂外观

粮油食品公司

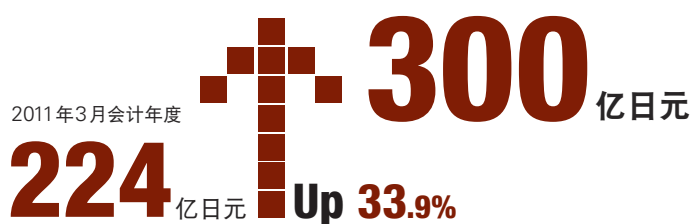
努力成为“在日本、中国、亚洲能够领导粮油食品行业的企业”，
加速推广全球 SIS 战略。

青木 芳久
粮油食品公司 董事长



■ 归属本公司股东的本期净利润

2012年3月会计年度计划



■ 业务内容

粮油食品资源领域

在确保北美、亚洲、中国、澳洲、南美等地域的供应基地的同时，向日本及第三者国家供应谷物、油脂、砂糖、咖啡以及畜牧产品等各种食品原料。



制造加工领域

在国内以中间原料制造商为中心开展事业。在海外，除了面向日本，还通过在需求地向从事制造事业的企业投资等，力图扩大事业规模。



中间流通领域

以伊藤忠食品株式会社、株式会社日本ACCESS等综合食品批发公司为核心，开展国内顶级的食品批发事业。为了能充分应对多样化需求而扩充功能，同时通过低成本运营，确立了竞争优势。



零售领域

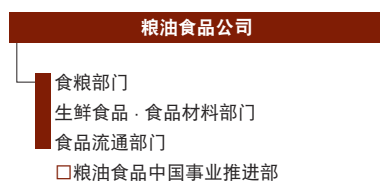
我公司的基本战略“SIS战略”从顾客需求出发根据客户要求对产品进行开发、制造以及原料供应和流通。通过与FamilyMart、UNY、Izumiya开展资本及业务合作，致力于零售业务，构筑以顾客需求为出发点的供求体制。



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

组织图



中山 勇
食粮部门长

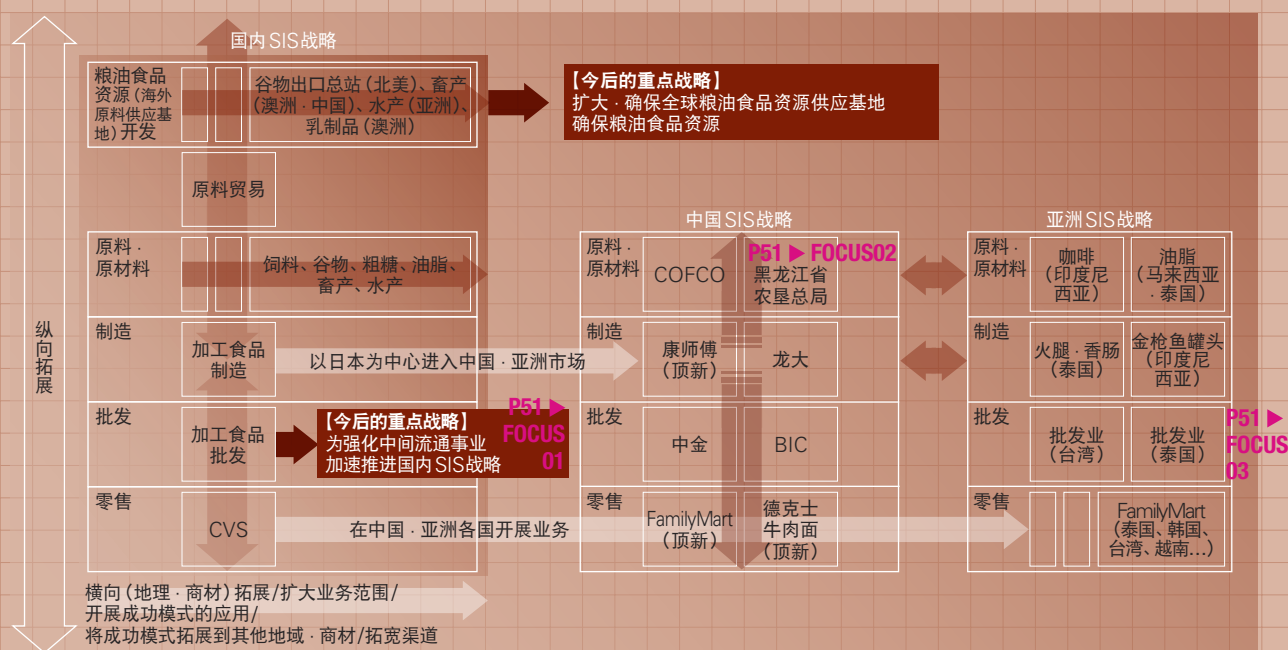


千叶 尚登
生鲜食品·
食品材料部门长



龟冈 正彦
食品流通部门长

粮油食品公司的发展战略



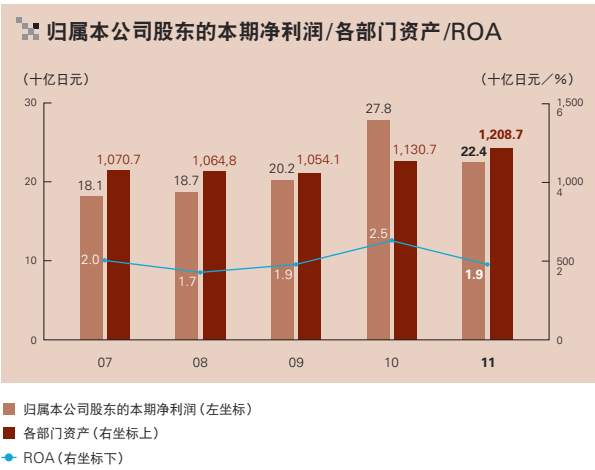
国内的 SIS 战略（从上游领域到下游领域的纵向统一）通过在零售领域的资本及业务合作、在中间流通领域的集团事业公司合并等，得到了充实。在“Brand-new Deal 2012”中，将不仅在日本，还以中国、亚洲为中心在全球开展 SIS 战略（全球 SIS 战略）作为一项重点策略提出。在中国，通过以顶新控

股有限公司、龙大、COFCO 等战略合作伙伴为核心的合作活动扩充 SIS 战略的基础，同时在亚洲，以挖掘正在经营的项目及与各个战略合作伙伴的共同合作为核心推广 SIS 战略。特别是以世界各国为对象进一步重点确保、扩大在推进全球 SIS 战略方面相当重要的粮油食品资源供应基地。

2011年3月会计年度的业绩概况

国内市场个人消费持续低迷，零售、流通领域的竞争愈发激化。另一方面，在中国及亚洲各国，个人消费呈现上涨态势。

我公司在国内，将加速进行中的行业重组动向作为良机，致力于推进食品流通战略与强化生鲜食材领域注。在中间流通领域，为进一步加强竞争力与4家事业公司在经营合并方面达成了协议。在海外，以中国、亚洲为中心推进全球 SIS 战略。在中国加速发展与当地及国内实力型合作伙伴的共同努力。



在2011年3月会计年度，尽管将东日本大震灾的影响造成的库存相关损失计算在内，但由于食品流通相关领域的业务增加等，销售毛利略有增长，达到了3,359亿日元。但是，归属本公司股东的本期净利润算上东日本大震灾带来的固定资产亏损等方面的损失，与上一会计年度相比减少了19.5%，为224亿日元。

业绩推移

单位：十亿日元

	07	08	09	10	11
销售毛利	¥ 264.6	¥ 324.7	¥ 335.6	¥ 335.5	¥ 335.9
权益法投资损益	10.2	8.0	10.1	13.0	11.7
归属本公司股东的本期净利润	18.1	18.7	20.2	27.8	22.4

(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额

单位：十亿日元

	07	08	09	10	11
株式会社日本ACCESS	¥ 2.4	¥ 2.6	¥ 3.7	¥ 4.5	¥ 4.7
伊藤忠食品株式会社	1.4	1.3	0.7	1.7	1.8
株式会社FamilyMart	4.7	4.9	5.3	4.7	4.0

(年3月会计年度)

公司董事长致辞

在“Brand-new Deal 2012”中，与上个中期经营计划相同，提出了“努力成为在日本、中国、亚洲能够领导粮油食品行业的企业”的经营方针。我们面临仍然残留震灾影响的严峻形势，大胆设定了一项具有挑战性的定量目标：在2012年3月会计年度提前1年实现300亿日元的合并净利润。加速转变收益结构，力争在2014年3月会计年度达到2016年3月会计年度的目标，即400亿日元的合并净利润。重点策略将继续以“在中国·亚洲推进全球 SIS 战略”、“确保·扩大粮油食品资源供应基地”为中心。以顶新集团等合作伙伴为核心持续稳步地构筑 SIS 战略在中国的基础。今后还将强有力地推进在亚洲开展 SIS 战略。另外，今后为响应中国、亚洲的巨大市场需求，粮油食品资源供应基地的确保和扩大将变得日益重要。将粮油食品作为“资源”，通过与海外合作伙伴携手合作，重点

确保世界各地的供应源，构建能够稳定筹措放心、安全原料的方案。另一方面，预测国内市场需求将继续缩小，竞争也会随之激化。在各项业务中，我们的方针是逐渐实现面向扩充功能和低成本运营的彻底改革。

青木 芳久
粮油食品公司 董事长



FOCUS

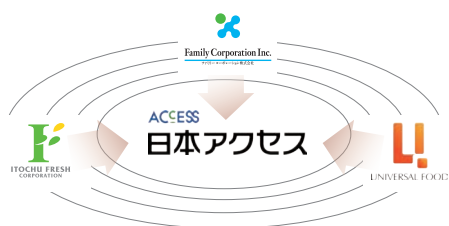
基于发展战略的活动

01

对4家中间流通事业公司进行经营整合

2010年9月，对以我公司的食品中间流通事业公司——株式会社日本ACCESS、Family Corporation株式会社、伊藤忠Fresh株式会社、Universal Food株式会社等4家公司为对象的事业重组，开始协商及探讨，并于同年12月就这4家公司的经营整合达成了协议。

推行这次经营整合的目的是在作为粮油食品公司的SIS战略价值链核心的中间流通事业领域，更为密切且有效地利用经营资源。在竞争激化的食品流通行业内，强化中间流通事业的“物流领域”和“生鲜领域”等，力求扩大规模及强化功能以加强竞争力，通过这次经济整合，有助于(1)提高顾客的满意度，(2)扩大伊藤忠中间流通事业的收益，(3)加速伊藤忠中间流通事业的海外拓展。



日本ACCESS 冰鲜物流中心

02

针对中国农作物的稳定供应

2010年6月，分别与在蔬菜、粮食巨大供应地中国黑龙江省管理有大型国营农场的黑龙江省农垦总局及农作物专门研究机构黑龙江省农业科学院签署了业务协作协议。

根据本协议，利用黑龙江省农业科学院的设备，对在黑龙江省农垦总局下属农场生产的蔬菜、粮食进行安全检测后予以出货。通过之前我公司在中国国内构筑的中国国内外营销功能和商品流通网络，外加农产品的栽培管理和产地检测体系，建立更放心、更安全的农作物的稳定供应体制。



业务协作协议书缔结仪式的情景



黑龙江省农场

03

在越南的食品流通事业

2011年2月，就向越南流通大型公司PHU THAI GROUP（以下简称“PTG公司”）新成立的食品流通公司投资的事宜达成了协议。

PTG公司经营食品原料、家庭用品、衣料品等领域广泛的各类商品，在越南国内拥有遍及各地的顶级物流网络。我公司将越南的食品流通市场定位为东盟地域的贸易市场，并将其预测为将进一步成长的消费市场，通过与FamilyMart合作开展便利商店事业等，构筑食品流通的基础。



合营合同签约仪式的情景



特定营业部门・总公司营业部

冈田 贤二

特定业务担当役員（建设・房地产业部门担当）（兼）特定业务担当役員（金融・保险事业部/物流统括部担当）

建设・房地产业部门

事业概要

建设・房地产业部门以有效运用房地产证券化方案等的房地产开发相关事业及分售公寓事业为中心，从事房地产咨询、中介业务、PFI事业、建设资材及机材的经营等，运用综合商社特有的广泛网络、信息力量、策划力量提供高附加价值的解决方案。同时还力争以亚洲为中心向海外积极推广业务。

2011年3月会计年度的业绩概况

2011年3月会计年度自全球金融萧条之后，尽管分售公寓事业已开始进入恢复轨道，但在房地产证券化领域等的真正恢复仍无法预测的情况下，在力图构建新商务模式的同时，致力于建立能够确保收益稳定的商务模式。在房地产证券化事业领域，通过向 Advance Residence Investment Corporation 增资推进强化财务体制，并且通过资产重组加强收益能力。在海外，除了实现了开发型物流设施特化型共同投资基金的上市以外，还在中国推进开发商业设施。

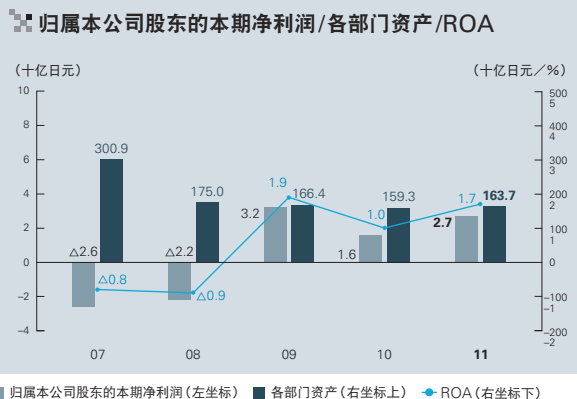
本期因住宅领域经营状况良好等，销售毛利与上一会计年度相比增加了25亿日元（15.4%），达到了187亿日元。归属本公司股东的本期净利润因出售海外房地产等的影响，与上一会计年度相比增长了11亿日元（69%），达到了27亿日元。

“Brand-new Deal 2012”的事业战略

充分发挥综合商社建设房地产团队的强项，在进一步巩固国内收益基础的同时，力争在海外正式开展房地产业，以期扩大收益。

【国内】通过扩大房地产证券化事业和分售公寓事业的经营资产，以及强化事业公司的功能，来努力扩大收益。

【海外】在以中国为中心的亚洲圈，通过强化海外各据点的推进组织、体制，以及加强与国内合作伙伴的合作，致力于构筑商务模式。



业绩推移

单位：十亿日元

	07	08	09	10	11
销售毛利	¥ 22.9	¥ 19.9	¥ 19.8	¥ 16.2	¥ 18.7
归属本公司股东的本期净利润	△2.6	△2.2	3.2	1.6	2.7

（年3月会计年度）

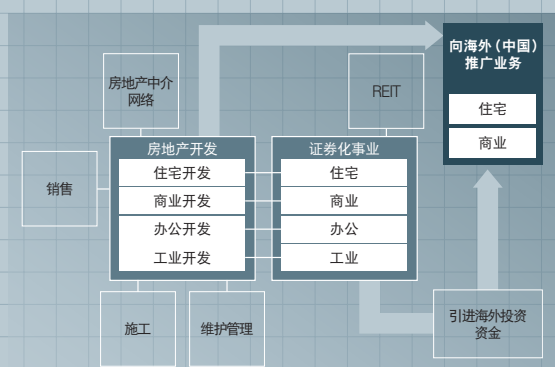
来自主要合并结算对象公司的权益法投资损益额

单位：十亿日元

	07	08	09	10	11
伊藤忠都市开发株式会社	¥ 0.7	¥ △4.4	¥ 0.3	¥ 0.5	¥ 1.7

（年3月会计年度）

建设・房地产业部门的发展战略



建设・房地产业部门在国内以我公司和伊藤忠都市开发株式会社的开发功能为核心开展房地产业。

以核心功能为中心，利用伊藤忠 Urban Community 株式会社的设施管理功能、伊藤忠 HOUSING 株式会社的房地产销售功能、ITOPIA HOME 株式会社的住宅开发・翻新功能、CENTURY 21 REAL ESTATE OF JAPAN LTD. 的房地产中介网络以及中央设备 ENGINEERING 株式会社的施工・工程功能等，积极推进住宅、商业设施、商业大厦、工业设施的开发，以及以 J-REIT 品牌的 Advance Residence Investment Corporation 为中心的房地产证券化。

今后将通过在国内培养的房地产经验及海外投资资金的引进，推广以中国为中心的海外房地产领域业务。



木造 信之
建设·
房地产部门长

“今后的环保公寓”理念 ～ CREVIA MO+ECO ～

在建设、房地产领域经营分售公寓的伊藤忠都市开发(株)
正在推广环保标准理念——“CREVIA MO+ECO”。



MO+ECO 商标

MO+Eco.1 : 【更周到】

在公寓中积极导入节水及节能设备, 力图实现舒适的节能生活。

MO+Eco.2 : 【更友好】

通过利用太阳光及雨水、植物绿化等, 提供更有利于环境的公寓方案。

MO+Eco.3 : 【更舒适】

为了实现更方便、更有趣的环保生活, 为“更舒适”的生活提供支持。

不仅是单一地提高住宅的节能性能, 还将通过以构思如何诱发住户开展快乐节能活动、积极引进更易使用节能商品的形式, 向客户提供环保概念住宅。

总公司营业部

金融·保险事业部/物流统括部

通过2011年4月的组织重组, 原金融·房地产·保险·物流公司内公司中的金融·保险部门及物流部门改组为金融·保险事业部和物流统括部, 不再属于公司内公司, 而成为总公司的营业部, 力图在加强其功能的同时, 尽早改善收益。

2011年3月会计年度的业绩概况

2011年3月会计年度金融·保险部门除在中国各城市扩大零售金融业务范围外, 还在新加坡开始再保险中介事业, 在亚洲致力于该事业的进一步强化。

物流部门在加强与伊藤忠物流株式会社合作的同时, 强化在中国的物流事业, 并在上海市内开设了大型骨干中心。

2011年3月会计年度的销售毛利与上一会计年度基本持平, 为192亿日元, 但归属本公司股东的本期净利润因株式会社 Orient Corporation 持有股份减损及金融相关事业公司的事业重组损失等方面的影响, 与上一会计年度相比减少了101亿日元, 损失了159亿日元。

“Brand-new Deal 2012”的事业战略

在金融领域, 以中国、亚洲为重点地域开展事业。自从进入2012年3月会计年度后, 与CITIC集团结成全面战略合作关系, 作为合作的第一步, 获得了正在开展对中国的成长企业及事业的投资、融资以及资产运用事业的CIAM (CITIC国际资产管理) 股份的25%。另外, 在现有事业方面, 在香港地区、中国大陆开展零售金融业的亚洲联合财务有限公司于2010年12月会计年度已发展到单个公司利润达到1亿美元的规模。东京盛世利租赁株式会社与在中国开展的东瑞盛世利融资租赁有限公司也逐渐扩大了业务规模。另外, 在泰国、英国的个人金融事业的发展也呈现良好发展趋势。

在国内, 曾对株式会社 Orient Corporation 实施了大范围的减损处理, 2011年3月会计年度致力于该公司与 Famima Credit 株式会社 整合而成的 Pocket Card 株式会社的收益确保。

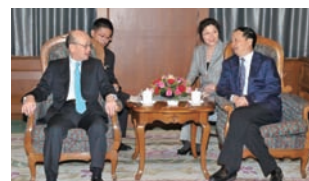
在保险领域, 通过日本国内的代理店事业及海外的再保险承保事业确保稳定的收益。此外, 在因受灾的影响而将保险作为一种防备手段深受关注下, 通过发挥功能努力扩大收益。具体而言, 将继续投入于2009年度投资的再保险基金事业。另外, 在日本企业中首次获得劳合社的经纪人认证, 有效利用以英国、亚洲等为据点构建的日本规模最大的保险经纪人网络, 着力于有关机械、资源、能源等大型项目的再保险中介和在成长显著的亚洲地域的再保险中介。

在物流领域, 通过与2009年7月以TOB方式子公司化的伊藤忠物流株式会社的一体化经营, 强化了作为物流集团的合并经营基础。通过与该公司合作发挥伊藤忠集团的功能, 推进第三方物流(3PL)事业以及加速拓展海外事业等, 努力扩大收益。

在海外, 以伊藤忠物流(中国)有限公司和顶通物流为核心扩大收益, 并在其他亚洲新兴国家推广物流事业。

与中国中信集团公司(CITIC)的全面战略合作

我公司与中国政府100%出资的国营企业CITIC集团签署了全面战略合作协议。CITIC集团旗下涉及广泛的领域, 是中国最大的综合企业。我公司的方针是通过这次战略合作, 追求在广泛领域的协同作用, 让双方的事业得到进一步扩大、发展, 从而在中国的业务领域提供竞争力更强的服务。



签约仪式前CITIC公司常董社长与
冈藤社长的会谈