

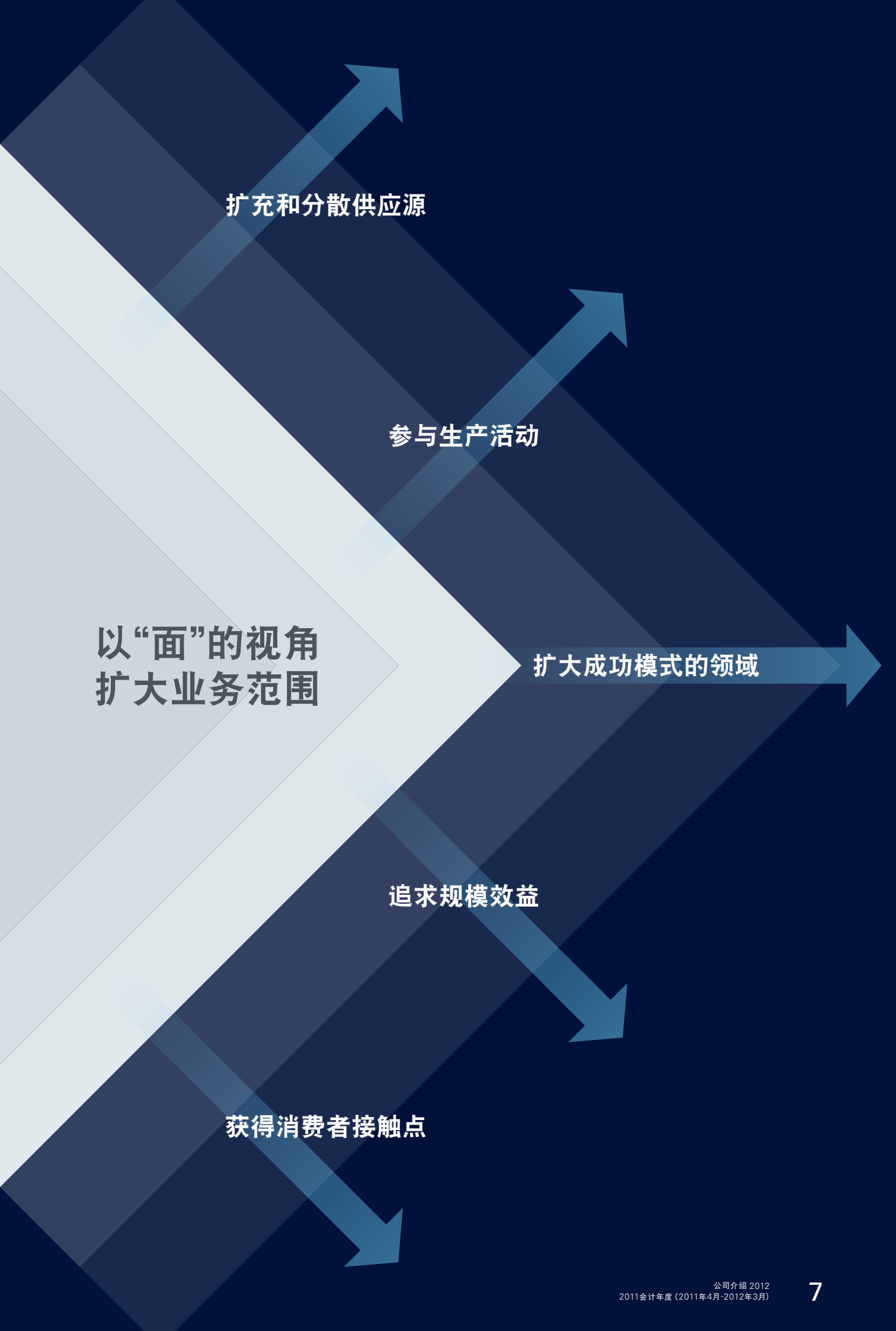
持续开创业务

本公司至今一直以发挥能动性，时刻将立足点转移到最具成长潜力的领域，同时在诸多环境变化中灵活地将事业资产进行重组。就是这一灵活性，使本公司的业务模式根据产业领域、地区的不同种类多种多样，难以进行简单的分类。

通过发挥特有功能来开展业务，运用从中积累的业务经验及确立的市场地位，在开创新业务时贯彻“以‘面’的视角扩大业务范围”的理念。



内页将作具体说明。



扩充和分散供应源

参与生产活动

以“面”的视角
扩大业务范围

扩大成功模式的领域

追求规模效益

获得消费者接触点



■ 西澳洲铁矿石



■ 东澳洲煤炭



■ CGB



■ ACG



■ 化学品贸易



■ 汽车・建机・产机出口

通过发挥特有功能来开展业务

本公司将视线聚焦在能够发挥自身特有功能的领域，试图扩展业务。其原因在于，①利用与现有业务的接触点有可能创出协同效应，②可有效控制风险提高成功率。我们将全方位发挥特有功能来推动事业迈向成功。



■ 品牌业务



■ Stapleton's



■ 日本ACCESS



■ FamilyMart



■ 伊藤忠物流

确保资源及原材料

以确保资源和原材料并向需求者稳定供应为目的，努力在全球开拓上游资源和原材料的供应源

需求者与生产者的匹配

将卖方和买方结合在一起的贸易形式，可以说是综合商社最初的功能。我们通过在海外布下各种商品材料的销售渠道，为生产者扩大销售机会和为需求者提供有竞争力的供应源而做出贡献。

积累业务经验

在开展业务的过程中，力图确立市场地位并积累业务经验。

把握消费者需求，提供附加价值

在迅速把握消费者需求的基础上提供附加价值，并在不断进化商业模式中发挥竞争力。

提供解决方案

运用与业务密切相关的金融和保险功能以及全球网络提供高效的物流解决方案，实现信息的分析及战略性使用的IT功能等类似功能是奠定我们综合实力的基础。

扩充和分散供应源

推进地理位置分散型供应基地及供应量的扩充。在以东澳洲为中心开展的煤炭事业方面，以分散供应源为目的对哥伦比亚Drummond公司的煤矿事业的拓展即是其中一例。

参与生产活动

通过推进上游领域项目，确保获得有竞争力的商品。例如，在化学品业务方面，以开展贸易为核心，进军了文莱的甲醇制造事业。

以“面”的视角 扩大业务范围

通过发挥业务经验及确立的市场地位的优势，同时主要从5个视角出发，配合事业特性纵横拓展商机，以进一步扩大收益为目标，持续不断地开创业务。

扩大成功模式的领域

将某个商品或地区的成功模式拓展到其他商品或其他地区。例如在纺织方面，通过与杉杉、山东如意的合作，推动了中国开展日本已经取得成功的以下游为中心的业务模式。

追求规模效益

以一定的市场地位为基础，通过经营合并等手段扩大规模，追求运营效率化等规模效益。在国内食品中间流通事业方面，以日本ACCESS为核心实行对食品中间流通事业公司的经营合并，以综合销售规划和低成本实现高质量物流。

获得消费者接触点

利用在商品流通的中游或下游构建的地位，将收益机会拓展到更贴近消费者的领域。在英国轮胎业务中，运用批发事业No.1的Stapleton's构筑的基础，通过收购Kwik-Fit实现了正式进入零售事业。

通过持续地、多方面地重复上述以“面”的视角开创业务的过程，伊藤忠商事的业务组合始终不断地得到进化发展。

参与生产活动

■ 文莱甲醇



追求规模效益

■ 食品中间流通事业公司经营合并



扩充和分散供应源

■ Drummond公司哥伦比亚煤矿



扩大成功模式的领域

■ 杉杉集团 ■ 山东如意



获得消费者接触点

■ Kwik-Fit

