



ITOCHU Corporation

Brand-new Deal 2014

公司介绍 2014

2013会计年度（2013年4月-2014年3月）

公司概况

截止到 2014 年 3 月 31 日

商号

伊藤忠商事株式会社

创业

1858 年

设立

1949 年

资本金

202,241 百万日元

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

大阪总公司

邮编 530-8448

大阪市北区梅田 3 丁目 1 番 3 号

电话: 81 (6) 7638-2121

网址

<http://www.itochu.co.jp/cn/>

营业所数 (截止到 2014 年 4 月 1 日)

国内: 9 店

海外: 116 店

职员人数* (美国会计准则)

合并: 102,376 名

单体: 4,235 名

* 合并结算公司职员人数指就业人员数 (不包括临时工)。单体职员人数包括派往国内外其他公司的常驻人员 (国内 924 名, 海外 342 名)、海外当地法人的驻在人员以及实习生等 339 名。

目录

2 致股东、投资者及全体利益相关者

10 新成长阶段的伊藤忠商事

11 “Brand-new Deal 2014” 的背景

12 2013 ~ 2014 年度 中期经营计划
“Brand-new Deal 2014”

13 2013 年度实际业绩

14 2014 年度 短期计划概要 (IFRS 准则)

15 业务板块简介与业绩摘要

16 伊藤忠商事与中国的渊源

18 纺织公司

22 机械公司

26 金属公司

30 能源・化学品公司

34 粮油食品公司

38 生活资材・住居 & 信息通信公司

42 过往十个会计年度的财务摘要

44 取締役、监事及执行董事

中国国内据点列表

截止到 2014 年 7 月 1 日

伊藤忠 (中国) 集团有限公司 (ICN)

ICN 四川分公司

伊藤忠 (大连) 有限公司 (DCN)

DCN 沈阳分公司

DCN 哈尔滨分公司

伊新 (大连) 物流有限公司

伊藤忠 (天津) 有限公司

伊藤忠 (青岛) 有限公司

伊藤忠 (重庆) 贸易有限公司

上海伊藤忠商事有限公司 (SCN)

SCN 南京分公司

SCN 张家港保税区分公司

SCN 宁波保税区分公司

伊藤忠商事 (香港) 有限公司

广州伊藤忠商事有限公司 (GCN)

GCN 厦门分公司

伊藤忠商事 (株) 长春事务所

※ 各据点信息请参照本公司网站 Global Network 页面。
<http://www.itochu.co.jp/en/about/network/china/>

在中国开展事业的主要子公司以及关联公司

截止到 2014 年 3 月 31 日

	公司名称	表决权 (%)	业务内容
纺织公司			
子公司	海外	ITOCHU Textile Prominent (ASIA) Ltd. (香港特别行政区)	100.0 纤维产品的生产管理以及纤维原料、面料、产品等的销售
		伊藤忠纤维贸易 (中国) 有限公司 (中国)	100.0 纤维产品的生产管理以及纤维原料、面料、产品等的销售
关联公司	海外	嵊州盛泰色织科技有限公司 (中国)	25.0 衬衫面料、成品的制造销售
		嵊州盛泰针织有限公司 (中国)	25.0 针织面料、成品的制造销售
		山东如意科技集团有限公司 (中国)	31.7 拥有纤维事业等企业的控股公司
	□	ASF LIMITED (香港特别行政区)	30.0 旗下拥有开展ANTEPRIMA企划以及在亚洲地区进行品牌商品销售与物流子公司的控股公司
		杉杉集团有限公司 (中国)	30.0 拥有经营纺织事业、电子零件等企业的控股公司

机械公司

关联公司	海外	广州曙光制动器有限公司 (中国)	30.0 汽车用制动器制造业
		曙光制动器 (苏州) 有限公司 (中国)	30.0 汽车用制动器摩擦材料制造业
		四川港宏企业管理有限公司 (中国)	49.0 汽车、汽车配件的销售以及维修
	□	北京联拓奥通汽车贸易有限责任公司 (中国)	40.0 汽车、汽车配件的销售以及维修

金属公司

子公司	海外	大连新绿再生资源加工有限公司 (中国)	75.0 复合型再生资源加工利用事业 (废旧金属、废旧家电、废旧塑料等)
关联公司	海外	天津物产天伊国际贸易有限公司 (中国) *	49.0 铁矿石销售事业

能源・化学品公司

子公司	海外	日美健药品 (中国) 有限公司 (中国)	70.0 针对中国市场的医药品 (处方药、OTC)、健康食品、健康保健商品的进出口、批发
		杭州新花海商贸有限公司 (中国)	90.0 化妆品、日用品批发商、化妆品、护肤品、洗漱用品、其他日用品的销售
关联公司	国内	宁波PTA投资株式会社	35.0 在中国投资PTA事业

粮油食品公司

子公司	国内	JAPAN NUTRITION Co., Ltd.	100.0 饲料、饲料添加物的制造、销售
		都乐国际控股有限公司	100.0 都乐相关事业统括
		株式会社日本ACCESS	93.8 食品等的销售
		China Foods Investment Corp.	74.1 顶新集团以及其伞下的集团企业的事业管理
关联公司	国内	不二制油株式会社	25.7 食用油脂、植物蛋白的综合生产商
		株式会社全家	31.7 以特许加盟体系形态展开便利店事业
	海外	EGT, LLC (美国)	36.3 在北美西海岸地区的谷物收购以及出口仓储设施的运营
		山东龙大肉食品有限公司 (中国)	26.7 在中国的猪肉生产、批发

生活资材・住居 & 信息通信公司

子公司	海外	COSMOS SERVICES CO., LTD. (香港特别行政区)	100.0 保险、再保险的咨询以及中介业务
		伊藤忠物流 (中国) 有限公司 (中国)	100.0 综合物流业务 (3PL、仓库、运送、进出口、报关、流通加工)
		ITOCHU Finance (Asia) Ltd. (香港特别行政区)	100.0 在以香港、中国为中心的亚洲市场进行投资以及挖掘新的投资对象等
关联公司	海外	尤妮佳生活用品 (中国) 有限公司 (中国)	25.0 婴儿护理相关产品、女性护理相关产品等的生产、销售
		顶通 (开曼岛) 控股有限公司 (英属开曼群岛)	50.0 中国地区的综合物流业务 (3PL、仓库、运送、流通加工)
		United Asia Finance Limited (香港特别行政区)	25.1 个人贷款业务 (香港特别行政区、中国)
		CITIC International Assets Management Limited (香港特别行政区)	25.0 中信集团 (CITIC Group) 的投资管理公司
		東瑞盛世利融資租賃有限公司 (中国)	20.0 在中国的租赁业务

海外当地法人及其子公司

		伊藤忠香港会社 (香港特别行政区)	100.0 商品的销售、采购以及投资
		伊藤忠 (中国) 集团有限公司 (中国)	100.0 商品的销售、采购以及投资
		北京伊藤忠华糖综合加工有限公司 (中国)	100.0 生活消费相关商品的再次加工、分类、包装以及配送
		台湾伊藤忠股份有限公司 (台湾)	100.0 商品的销售、采购以及投资

□ 2013 会计年度 (2013 年 4 月 - 2014 年 3 月) 中的新合并结算对象公司

* 2014 年 7 月 1 日设立

致股东、投资者及全体利益相关者



岡藤正広

代表取締役社長
岡藤 正広

伊藤忠商事放眼“未来”， 朝着“非资源 No. 1 商社”这一目标 一步一步脚踏实地向前迈进。

2013 会计年度（2013 年 4 月 -2014 年 3 月），我们用各种经营数据改写了本公司历史，进一步巩固了“三大名家之一”的地位。但是，我们决不能骄傲自满，也不能满足于现状，为了成为“非资源 No. 1 商社”，以及实现放眼未来的各个目标，我们将更加强有力地向前迈进。

乘风破浪、改写历史的 1 年

身 为企业人就必须达成预算，这是我的信念和哲学。对我而言，经营就像搭乘“滑翔伞”，风向并不总会如你所愿。飞行过程中，可能上升气流突然消失，也可能遭遇强劲侧风。我们必须根据飞行条件的变化，随时寻找上升气流，不断修正前进方向朝着目的地飞行。经营亦是如此，必须居安思危，随机应变，不断制定对策以达成初期计划。我认为前提条件的变化不应该成为未能达成目标的理由。2013 会计年度（2013 年 4 月 -2014 年 3 月）正是体现了上述观点的一年。

归属本公司股东的本期净利润超过 2011 会计年度（2011 年 4 月 -2012 年 3 月）的 3,005 亿日元，达到本公司史上最高峰的 3,103 亿日元，巩固了连续 3 年综合商社“三大名家”的地位。展示综合商社真正“盈利能力”的营业利润也一跃超过 2008 会计年度（2008 年 4 月 -2009 年 3 月）的 2,757 亿日元，达到 2,791 亿日元，时隔 5 年再次刷新本公司最高营业利润记录。这是综合商社 No. 1 的利润规模。非资源领域归属本公司股东的本期净利润比前期增加 556 亿日元，达到了 2,468 亿日元，同样大幅更新了历史最高记录。此外，

2013 会计年度（2013 年 4 月 -2014 年 3 月）（美国会计准则）

归属本公司股东的本期净利润

每股红利

历史最高

历史最高

3,103 亿日元

46 日元

被认为是近几年难关的营业现金流量也首次突破 4,000 亿日元，成为历史新高。伴着一路飘红的业绩结果，每股年度红利也达到史无前例最高的 46 日元。

在这样的成绩单面前，2013 会计年度（2013 年 4 月 -2014 年 3 月）初看一帆风顺，实则在归属本公司股东的本期净利润全年预测值从期初发表的 2,900 亿日元上调为 3,100 亿日元之后的 3 月份，才发现需要再算上由于美国石油气开发事业导致的 290 亿日元亏损。由于在会计年度快结束的这个节骨眼上遭遇了“强劲侧风”，我们在可采取的措施十分有限的情况下，集结集团全部力量共赴难关，最终有惊无险地到达了“目的地”。自上任以来，连续 4 年实现了“言出必行”，同时也证明了言出必行的文化已渗透到了整个集团。

“非资源领域”的基础收益能力大幅提升

在资源价格跌落的逆境中仍然刷新历史最高利润的一大原动力,当归功于中期经营计划“Brand-new Deal 2014”中目标直指“No. 1 商社”的非资源领域。从包括纺织、机械、粮油食品、生活资材·住居 & 信息通信等全部非资源公司均创历史最高利润可以看出,非资源领域的基础收益能力在进一步强化。

其中,近年来实施的大型投资项目的收益也顺利地逐年扩大。非资源领域不能期待仅凭投资就能够获得令人满意的收益贡献。它是一个在实施投资以后,必须一步一个脚印反复提出收益改善措施,并在赋予其附加价值的同时,花费数年时间提高企业价值的领域。收购英国最大轮胎零售商 Kwik-Fit 旗下的 European Tyre Enterprise Limited 便是一个好例子。通过彻底贯彻现场主义的物流和零售店铺的改革,大幅增加了收益。此外,全球最大级的芬兰针叶树纸浆生产商 METSA FIBRE 公司和中国大型纺织企业集团山东如意科技集团也同样对收益作出了巨大贡献。以上无论哪一个项目都

是投资后经历了2、3年脚踏实地增加附加价值的体现。

非资源领域的4家公司中,特别令人瞩目的是取得飞跃性发展的机械公司。机械领域是日本的基干产业。因为产业领域范围广泛,能够代表日本的大型企业也不在少数,就应该如何最大限度的扩大与这些客户的沟通渠道进行了思考。2013会计年度(2013年4月-2014年3月)机械公司凭借汽车贸易收益、IPP(独立发电事业)相关、各事业公司的增收等,实现归属本公司股东的本期净利润超过400亿日元的利润规模。

此外,生活资材·住居 & 信息通信公司在所有公司中取得了利润 No. 1 的佳绩。在此要特别强调指出,生活资材部门、信息通信·保险·物流部门,以及过去经历过严峻时代的建设·金融部门这3个部门各自创造的归属本公司股东的本期净利润均扩大到250亿日元的规模。在2012年4月改组后启动的组织体制下,通过充分调动公司内各部门的协调和竞争,发挥出了蕴藏潜力。

对层层筛选出的优秀项目实施投资

2013会计年度(2013年4月-2014年3月)投资总额达到了约4,300亿日元。其中,对非资源领域的投资相当于全部投资额的6成以上约2,850亿日元。自2013年4月收购美国Dole(都乐)公司的亚洲鲜果事业和全球加工食品事业以来,为了提升“Dole(都乐)”品牌的企业价值,正充分发挥伊藤忠集团的功能积极推进各项措施。在基础产业相关的机械领域,以增持日本国内进口车销售株式会社YANASE的股份为首,

为有助于强化基础收益能力的项目打下了基础。

在资源领域,取得了澳大利亚吉姆布莱巴铁矿山的新的权益。该矿山是拥有丰富储量,并可期待今后产矿量将进一步增加的大型优良铁矿山。不仅如此,还具有生产高品位矿和可大规模露天挖掘操作成本低,以及可以利用本公司已参与建设的铁路、港口等基础设施的优点,因此是从各个角度出发严格筛选得出的投资项目。

有待解决的课题

即使决算情况良好,也依然存在有待解决的课题。在资源领域,美国的石油天然气开发事业公司Samson Resources Corporation已经连续2个会计年度进行减损处理,美国Drummond公司的哥伦比亚煤

矿和巴西的铁矿石生产、销售公司NAMISA也面临着收益难以增长的困境。无论资源、能源价格如何低迷,我们认为在实现均衡发展的目标下,像这样资源领域的收益迟缓是一个不容忽视的重大课题。

发挥优势与“更上一层楼”

在此重申一下本公司以“非资源 No. 1 商社”为目标的理由。

本公司以纺织为祖业，从贴近消费者的行业起家，在生活消费相关领域的收益基础具有绝对优势。同一领域的业绩和业务经验技能也略高一筹，我们有自信不会轻易失去创业以来积累的优势。因此，在生活消费相关领域，商业机会接踵而至。2014 年 3 月与日本国内最大型牛仔裤制造销售业者株式会社 EDWIN HOLDINGS 就其成为本公司子公司一事达成一致，并签订赞助协议便是得益于累积至今的纺织业绩的最新佐证。

如果本公司想更上一层楼，在资源领域决不能盲目

冲动，除了以优势领域为中心实施适宜投资外，在生活消费相关领域，还应提高包括与其他商社相比收益规模略有劣势的机械等基础产业相关领域在内的非资源领域的收益能力，并在这个领域取得绝对的 No. 1 地位。面对近年来资源价格下跌的局面，凭借在收益波动性相对低的非资源领域具有的优势，成功抑制了收益低迷。

员工、部门、公司都分别以适合自己的方法，不是朝着千篇一律的终点，而是朝着各自的目标前进，力争“更上一层楼”。如果大家都能脚踏实地向前迈进，我坚信一定能够一步一步地接近下一个目标。

要求真正“盈利能力”的 2014 会计年度 (2014 年 4 月 -2015 年 3 月)

虽然资源价格、乌克兰形势、中国经济的走向的影响，经营环境绝对不容乐观，但是我认为稳定创造出无愧于综合商社“三大名家之一”的利润规模，是对各位股东应负的责任。由于 2014 会计年度 (2014 年 4 月 -2015 年 3 月) 采用国际会计准则 (IFRS)，与 2013 (2013 年 4 月 -2014 年 3 月) 会计年度不同，无法将一般股份的出售收益计算在内。但是其他公司亦是如此。2014 会计年度 (2014 年 4 月 -2015 年 3 月)

将成为要求我们追求真正“盈利能力”的 1 年。

我也知道各位有“期待近几年归属本公司股东的本期净利润水准飞跃上升到新阶段”的想法。希望各位了解我们正瞄准“归属本公司股东的本期净利润 3,500 亿日元”这一新目标。但是欲速则不达，过分自信于自己的实力并不能达到期待的成果。2014 会计年度 (2014 年 4 月 -2015 年 3 月) 被定位为决定能否立足“舞台”的重要 1 年，希望各位股东和投资者能够耐心关注。



投资方针——从“点”到“面”

「Brand-new Deal 2014」以 1 万亿日元为总投资额的上限，将非资源对资源的投资额比例设定为 2:1。计划第 2 年的 2014 会计年度（2014 年 4 月 -2015 年 3 月），充分利用拥有绝对优势的生活消费相关领域来吸引优质项目的良性循环，在机械、化学品等基础产业相关领域对有助于强化基础盈利的项目进行投资，进一步扩充收益基础，从而确立“非资源 No. 1 商社”的地位。另一方面，由于面临资源价格大幅下跌的局面，在资源领域本公司将以优势领域为中心，严格筛选优良项目进行投资。我们将一如既往地继续开展基于严格监控的彻底的资产重组和风险管理的强化。

接下来就非资源领域的“下一步”说说我的想法。中国的经济增长明显减缓。由于日元贬值和人工费高涨等原因，从中国及亚洲地区进口的成本不断上升。然而

俯瞰全球，尤其是生活消费相关领域，借助中国及亚洲地区个人消费的成长仍是重中之重，这点是毋庸置疑的。但是，此时的切入口不是以“点”的视角，而应以“面”的视角进行投资。

无论多么优良的项目，如果只是像“孤岛”一般的单一投资，结果只能是止步于获取投资对象的利益，而我想做的是形如“陆地毗连”一样的投资。例如，以投资对象店铺等的业务基础设施为平台，灵活运用生活消费相关领域的强项以及本公司的特色和服务，不仅仅只引进产品，而是加入本公司独一无二的附加价值。倘能如此，以“面”的视角把握与亚洲数十亿人息息相关的衣食住行需求，一项投资就可以创造出多重收益。我们正一边观察“舞台的前景”，一边谨慎地探寻基于这种想法的“下一步”。

我们作为“商人”必须一路到底

本公司自 1858 年创业以来已走过 150 多年风风雨雨，日本经济在从战后复兴期历经经济高速增长，再由泡沫经济过渡到成熟期的过程中，产业构造也发生了翻天覆地的变化。在这期间，不只是本公司，大部分综合商社都不畏艰难乘风破浪，全力确保企业发展。究其原因，就在于一直追求“销售市场所需的商品”。



以前，日本随处可见名为“三河屋”的小卖店，起初只卖酒，应客人要求，开始销售味噌、豆腐、酱油，以至后来业务范围扩展到所有粮油食品。因此，从江户时代到昭和初期的 300 年间一直活跃于市场。本公司也与“三河屋”如出一辙，以“走贩”的方式一路走来。虽然业务领域的比重因时代而异，但正是因为坚持以公司优势领域为中心的多样的资产组合能随时满足客户需求，才能够适应千变万化的经营环境。随着事业范围的扩大，与之关联的各种信息也可尽在掌握。

也有“应该选择集中事业发展”的建议。但是作为综合商社，我认为本公司并不适合“选择集中事业发展”。倘若“三河屋”主张“选择集中事业发展，不经营酒以外的商品”，就不会如此长时间在市场中屹立不倒。

义不容辞的“无限使命”

仅是经营各种领域的商品，亦或是仅将商品买进卖出，商社就会渐渐失去存在的意义。在当今各种各样的商务“现场”，每个员工都在敏捷地审视着瞬息万变的市场需求，并不断提供附加价值，这才是本公司发展壮大之道。并且这不只局限于商务现场，要满足时刻变化的社会需求，通过“商业活动”促进社会的不断发展，这是让公司得到社会认可，并生存发展下去所不可或缺的。坚持创始人伊藤忠兵卫为首的近江商人所提倡的“三方有

利”（对卖方有利、对买方有利、对社会有利）的经营哲学如出一辙的可持续发展路线，也正是本公司义不容辞的“使命”。

2014年6月发表的企业宣言“一人为商，使命无限”，正是这种理念和以“个体力量”为首的本公司特长通过深入浅出的言语浓缩而成的精华。希望大家始终以“商人魂”为根本，履行“无限使命”。

对各位股东、投资者的“使命”——企业价值

通过时价总额的增高及分配红利等将利润返还给股东，是对各位股东应尽的“使命”。我自己也持有本公司股票，时常告诫自己作为评价经营好坏的股价及股东回馈，需要时刻铭记于心。2013会计年度（2013年4月-2014年3月）的全年时价总额稳坐综合商社前三名，与财阀系上游商社的差距正在缩小。为了使各位了解被显著强化的财务基础和以非资源领域优势为基础稳定扩大收益、以及扩展新兴事业领域范围的理由等，将持续开展

与股东和投资者的对话。

本公司的红利方针是根据利润增加将利润积极回馈股东的业绩联动、递增型。2014会计年度（2014年4月-2015年3月）预计按以往估算公式得出的红利额的基础上每股增加2日元，即每股46日元的红利。除此之外，我还认识到回购库存股也是重要的股东回馈选择项之一，对此将继续推进探讨，但首先还是以超额完成利润计划为目标，并将竭尽全力以与各位共享成果。

对社会的“使命”——回避风险，创造机会

随着利益规模的扩大，事业活动的规模正不断扩大，事业领域也将进一步向多样化迈进。事业活动对社会产生的影响也必然随之扩大，本公司肩负对社会应尽的“使命”任重而道远。例如，如果在新兴国家扩展业务，与此相应的尊重人权和环境保护的责任也随之增加。对此项管理若稍有懈怠就将会遭受国际社会的谴责，企业价值很有可能一落千丈。在前进的路上必须时刻审视随着事业活动扩大而增加的风险，不能有丝毫大意。

如果能够切实满足社会需求，那就能让企业价值得到长久的体现。此外，灵活运用作为综合商社积累的经营资源，重视业务与解决社会课题的相互结合，势必将会发现更多的商机。

为了规避商业风险，抓住社会课题内潜在的机会，也为了培养每个员工与社会共通的价值观，我认为必须不断磨练作为奔赴现场的“商人”的敏感度。

确保担负未来的人才

日本正面临着因少子高龄化导致的中长期劳动力人口减少的困境。尤其对于将“人才”看作最大经营资源的本公司来说，这是一个极其重要的课题。我们已深刻认识到雇用、培养担负未来人才的重要性。我认为在录取时，应摒弃性别和国籍的差别，完全出于“以人为本”的基准进行录取。本公司诞生的综合商社首位女性执行董

事并不是因为她是“女性”，而是因为她具备的优秀能力。同样的，“全球化人才”也不是局限于录用外国人。与国籍无关，而应该雇用、培养能够理解和尊重各国文化，并能在融入世界各地现场的同时促成“买卖”的人才。

潜力释放的 4 年

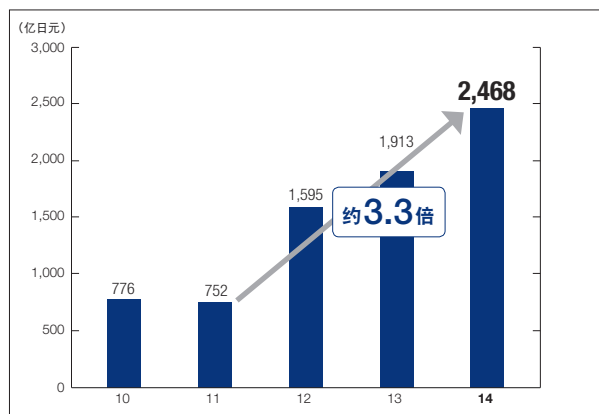
4年前，当我接过经营接力棒的时候，被赋予的重任就是要完成彻底“进攻”的转变。在此变革之际，我深思熟虑后作出了“要把伊藤忠商事潜力彻底释放出来”的决定。本公司是一家依靠以人为本的传统方式，在“现场”发现商机，并注重培养“个体力量”的企业。为了挖掘出由于优先改善财务基础而将重心置于“管理”从而被忽视的潜在力，提出了“强化现场力”。所以，在上任第1年的2010会计年度（2010年4月-2011年3月），除了提前进行大胆的非效率资产整理和重组，还坚决实行了公司内部会议及会议资料的削减、人事与工资制度的改革、组织改编等旨在“强化现场力”的公司内部改革。这一切都是为了过渡到以彻底进攻、扩大规模为目标的“新成长阶段”。

之后4年，员工们一个一个实现了我提出的目标。首先是“夺回商社前三名”，接着是做到生活消费相关领域

的No. 1，然后现在是朝着“非资源领域 No. 1”一步一步脚踏实地地前进。本公司的潜在力得到了释放。通过数字便可一目了然。

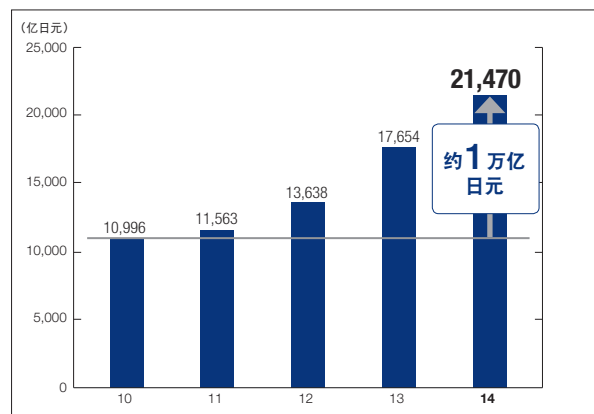
非资源领域的归属本公司股东的本期净利润在过去4年从约750亿日元增长到约2,500亿日元，规模扩大了3.3倍。纵观非资源领域的4家公司这4年的发展情况，每一家的利润规模都大幅提高，纺织公司约2.1倍，机械公司约4.2倍，粮油食品公司约2.6倍，生活资材·住居&信息通信公司约12.7倍。不仅是利润规模，资产负债同样得到大幅改善。我上任之前的2009会计年度（2009年4月-2010年3月）末股东资本约1万亿日元，之后4年翻了一番，达到约2万亿日元。这4年之间公司得到如此大的飞跃，我更要时刻提醒自己不能“骄傲自满”。

非资源领域的归属本公司股东的本期净利润 4 年增长 3.3 倍



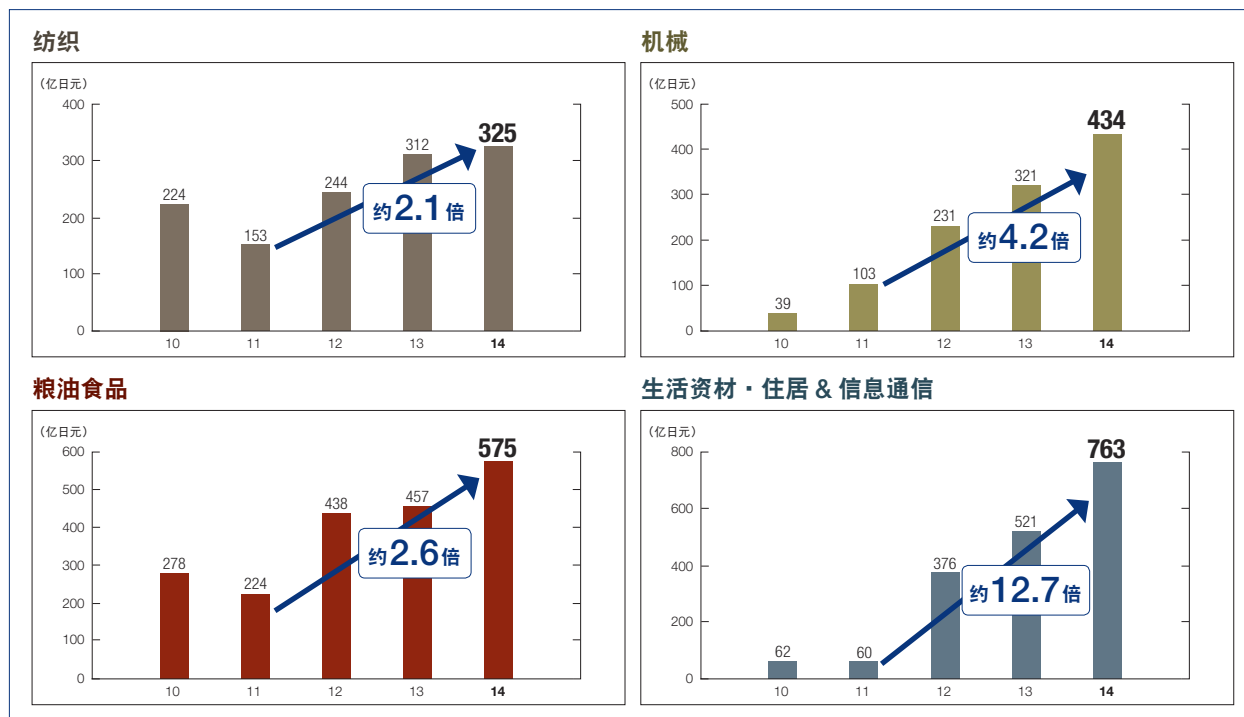
(截至3月31日的各会计年度)

4 年间积累 1 万亿日元的股东资本



(各会计年度末)

非资源领域的 4 家公司都不断扩大归属本公司股东的本期净利润，达到历史最高收益



(都是截至 3 月 31 日的各会计年度)

戒骄戒躁，不安于现状

现在如果有导致公司溃败的原因，我觉得应该是经营者和员工的粗心和自满。如果我们骄傲自满，客户就会离我们而去，公司也将一落千丈。2014 年 5 月正式引进的“清晨型工作方式”通过将效率低的夜间加班改为清晨加班，不但提高了加班效率、削减了总劳动时间、强化了健康管理、并帮助员工兼顾家庭和工作，同时，还旨在通过此项措施使员工戒骄戒躁，全心全意应对客户需求。

今天我们公司能够彻底开始“进攻”，业绩蒸蒸日上，是过去各位前辈呕心沥血度过难关，构筑起了雄厚的

财务基础和精心播种的结果。为了避免骄傲自满导致公司发展迟缓，留给后人沉重负担，我们也要对新一代年轻人讲述前辈们苦难的历史，同时要时刻保持谦虚态度和紧张感。

朝着“非资源 No. 1 商社”这个目标，今年已迈入第 2 个年头。虽然本公司作为“三大名家”的地位已经非常稳固，但绝不能安于现状。必须敏锐捕捉“先机”，继续贯彻“言出必行”的方针。

新成长阶段的伊藤忠商事

NEW
GROWTH
STAGE2011会计年度
(2011年4月-2012年3月)

3,005 亿日元

2012会计年度
(2012年4月-2013年3月)

2,803 亿日元

2013会计年度
(2013年4月-2014年3月)

3,103 亿日元

2014会计年度计划
(2014年4月-2015年3月)3,000 亿日元
(IFRS)

创造历史最高利润

2013会计年度
(2013年4月-2014年3月)2,453 亿日元
(IFRS)

新的成长阶段

伊藤忠商事迈向了新的成长阶段。

通过旨在“强化现场力”的公司内部改革巩固立脚点，并以此为基础，在“Brand-new Deal 2012”的指导下，朝着“规模扩大”这一目标大刀阔斧奋力前进，接着在“Brand-new Deal 2014”中，以“非资源 No. 1 商社”为目标，继续迈进“进攻”的脚步。

2010会计年度
(2010年4月-
2011年3月)
1,611 亿日元

Brand-new Deal 2012

(2011 会计年度~2012 会计年度)

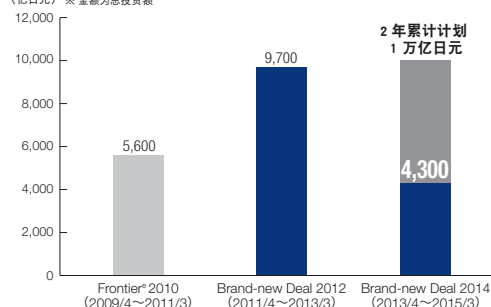
从规模扩大到“非资源 No. 1 商社”

继2年内累计完成投资总额9,700亿日元，通过累积优良资产实现规模扩大的“Brand-new Deal 2012”之后，中期经营计划“Brand-new Deal 2014”提出了新目标——面向“非资源 No. 1 商社”不断推进收益基础的强化。

Brand-new Deal 2014

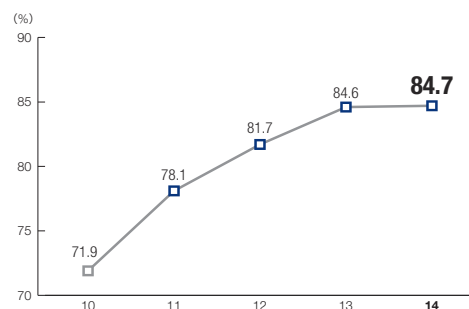
(2013 会计年度~2014 会计年度)

(亿日元) ※ 金额为总投资额



盈利能力的强化 (盈利公司比率 ※)

通过改善低收益投资公司的收益能力和加速推进公司退出，盈利公司比率达到80%这一历史最高水准。



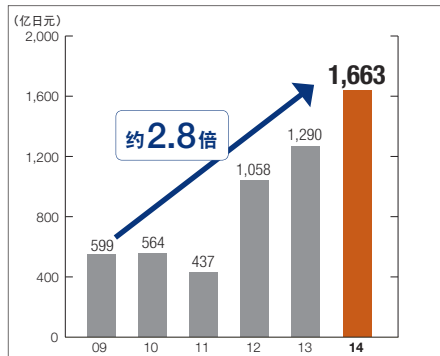
(截至3月31日的各会计年度) ※ 盈利公司数在合并结算对象公司数中所占比率

“Brand-new Deal 2014” 的背景

优势 >> 引领生活消费相关领域，在非资源领域以 No. 1 为目标

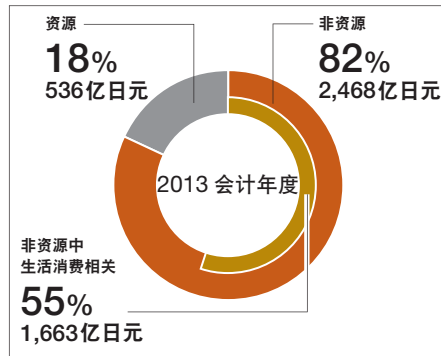
在拥有业界最大收益规模的生活消费相关领域，通过扩大包括机械、化学品在内的整个非资源收益规模，实现非资源领域和资源领域间均衡的资产组合。

生活消费相关领域中归属本公司股东的本期净利润



(截至 3 月 31 日的各会计年度)

收益构成 (归属本公司股东的本期净利润)

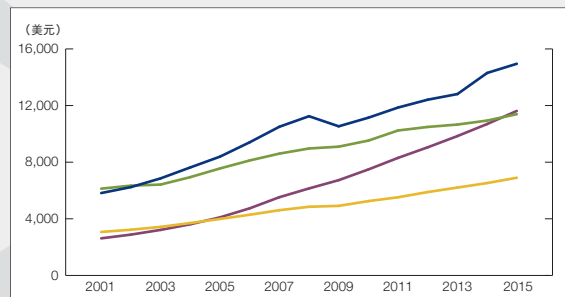


(注 1) 除其他以及合并消灭以外的业务板块的结构比合计值为 100%。
(注 2) 钢铁制品事业及能源石油相关贸易包含在非资源之中。

商机 >> 备受期待的生活消费相关领域稳定成长

资源价格不明朗的趋势不断增强，与之相对可以预见东盟各国、中国，以及美国、日本等发达国家的个人消费将一路看涨。对于引领生活消费相关领域的本公司来说，一个巨大的成长机会已经到来。

主要新兴经济体人均国内生产总值 (等价换算购买能力)



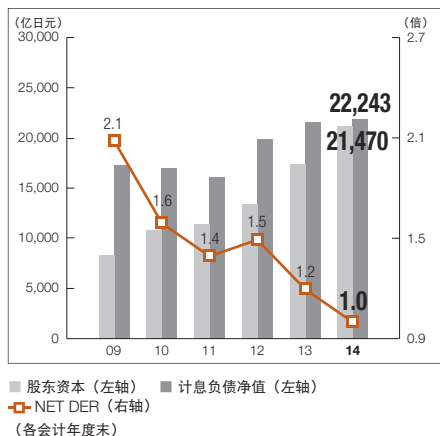
— 俄罗斯及 CIS — 东盟 5 国 ※ — 中东及北非 — 中国

出处: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2014
※ 印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、泰国、越南

优势 >> 千锤百炼的财务基础

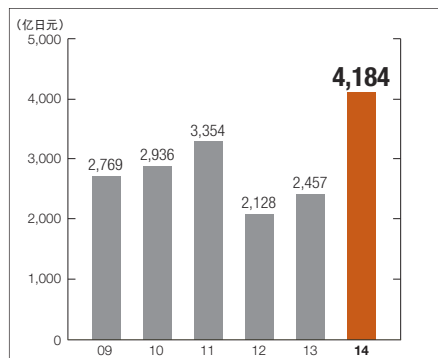
因利润的累积增强了合并股东资本，从而使得计息负债 / 股东资本比率 (NET DER) 改善至过去最低水准，进一步增积利润，并且通过妥善管理来自顾客的资金回收，提高来自关联公司的派息率等，从而提高了企业稳定创造营业现金流量的能力。

股东资本 / 计息负债净值 / NET DER



■ 股东资本 (左轴) ■ 计息负债净值 (左轴)
— NET DER (右轴)
(各会计年度末)

营业活动产生的现金流量



(截至 3 月 31 日的各会计年度)

2013 ~ 2014 年度 中期经营计划

伊藤忠、继续前进

Brand-new Deal 2014 ~以成为非资源 No. 1 商社为目标~

基本方针

扩大收益

- 已实行的大型投资带来的收获
- 提高现有业务的收益性
- 积极发展新的优良项目

均衡成长

- 非资源和资源的平衡
- 日本国内与贸易业务的再强化
- 发挥优势与更上一层楼

遵守财经纪律和低重心经营

- 维持健全的 NET DER
- 重视营业现金流量
- 削减政策性持有股
- 进一步改善销售总费用率

各个领域的重点策略

非资源	生活消费	■ 保持业界 No. 1 ■ 贸易和投资取得平衡的收益扩大 ■ 再次强化日本国内业务
	基础产业	■ 扩大机械与化学品领域 ■ 再次强化贸易业务和扩大现有事业 ■ 以成为 No. 1 为目标进行业务布局
资源		■ 通过扩大现有事业并削减成本提高收益能力 ■ 强化与权益伙伴的关系 ■ 通过推进资产重组提高资产效率

投资、海外、人事政策

投资政策

- 加强对现有投资的监管
- 促进低效率投资的整理与统合
- 强化投资公司经营人才的培养方案

海外政策

- 继续由在各领域最前线的营业部门主导海外拓展
- 在成长性市场中开拓优良的合作伙伴
- 增加海外常驻员工

人事政策

- 推进包含海外与投资公司在内的部署
- 扩充为学习除英语以外的第二外语的海外留学生制度
- 培养创造活跃的女性职员典范

内部管理和公司治理

风险管理

- 强化合并风险管理体制以及继续实施恰当的集中风险管理

内部控制、合规

- 根据各组织的业务风险促进完善内部控制
- 继续加强海外合规体制
- 针对日本国内外的行贿受贿、反垄断法风险建立具有实效性、高效性的调查与监视体制

公司治理

- 维持以包括数名独立董事在内的董事会和独立监事占半数以上的监事会为基础的现行公司治理体制

2013 年度实际业绩

定量评价

单位: 亿日元	2013 年度期初计划	2013 年度实际业绩
归属本公司股东的 本期净利润	2,900	3,103
总资产	75,000	78,484
计息负债净值	26,500	22,243
股东资本 (归属本公司股份的份额)	19,000	21,470
计息负债 / 股东资本比率 (NET DER)	1.4 倍	1.0 倍

- 2013 年度归属本公司股东的本期净利润达到 3,103 亿日元, 比期初计划增加 203 亿日元, 创造了历史最高利润。
- 虽然资源领域出现资源价格下跌和减值损失, 但是凭借本公司强项的非资源领域的扩大收益, 达成计划
- 通过积极参与投资扩大了规模, 同时保持各项财务指标在健全的水平 (NET DER 1.0 倍)

投资评价

单位: 亿日元	2013 年度实际业绩
非资源	2,850
生活消费相关	2,150
基础产业相关	700
资源	1,450
总额	4,300
净值	3,200

主要投资项目

生活消费相关

收购 Dole (都乐) 事业 / 尤妮佳 (中国) 增资认购 / ASF Limited 等

基础产业相关

收购北京联拓 / 增加持有株式会社 YANASE 股份 / 收购北美汽车经销商 等

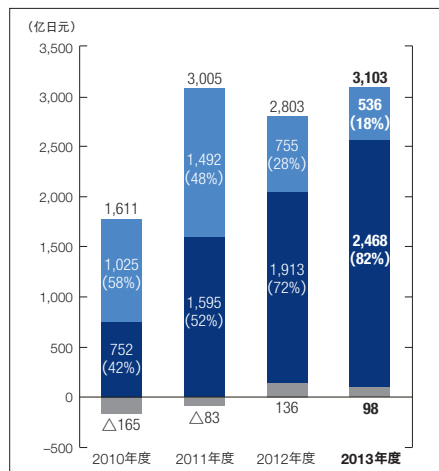
资源相关

收购吉姆布莱巴铁矿山 / IMEA 扩张 / ACG (阿塞拜疆) 扩张 等

现金流量

单位: 亿日元	2012 年度实际业绩	2013 年度实际业绩	增减
营业活动产生的 现金流量	2,457	4,184	+1,727
投资活动产生的 现金流量	△ 2,000	△ 2,667	△ 667
财务活动产生的 现金流量	△ 113	△ 717	△ 604
自由现金流量	457	1,517	+1,060

资源 / 非资源比率

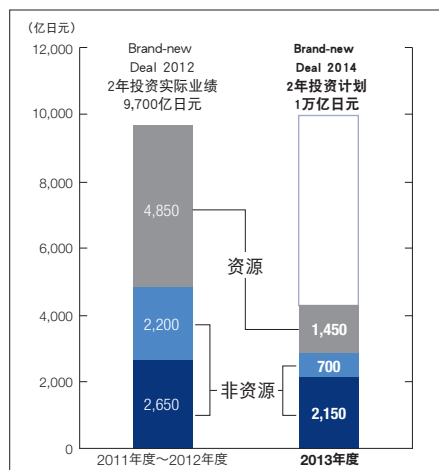


■ 非资源 ■ 资源 ■ 其他以及合并抵消

(注1) 除其他以及合并抵消以外的业务板块的结构比合计值为100%。

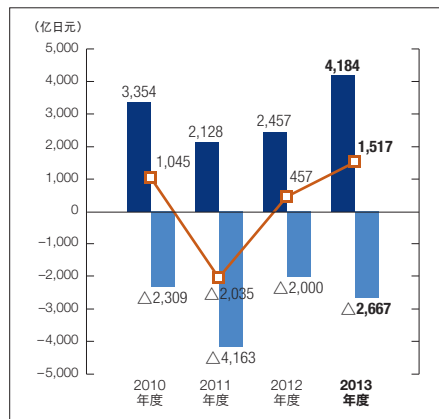
(注2) 钢铁制品事业及能源石油相关贸易包含在非资源之中。

投资实际业绩 (总计)



■ 生活消费相关 ■ 基础产业相关 ■ 资源相关

现金流量



■ 营业活动产生的现金流量

■ 投资活动产生的现金流量

■ 自由现金流量

2014 年度 短期计划概要 (IFRS 准则)

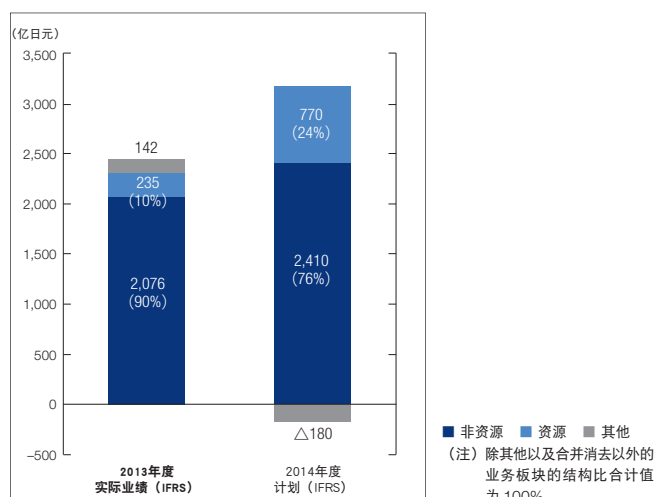
定量计划

单位: 亿日元	2013 年度实际业绩 (IFRS)	2014 年度计划 (IFRS)	增减
销售毛利	10,450	11,100	+650
销售利润	2,890	3,000	+110
权益法投资损益	560	1,400	+840
归属本公司股东的本期净利润	2,453	3,000	+547
总资产	77,838	82,000	+4,162
计息负债	28,934	31,000	+2,066
计息负债净值	22,320	25,000	+2,680
股东资本 (归属本公司股份的份额)	20,457	23,000	+2,543
股东资本比率	26.3%	28.0%	+1.7%
有息值 / 股东资本比率 (NET DER)	1.1 倍	1.1 倍	基本持平

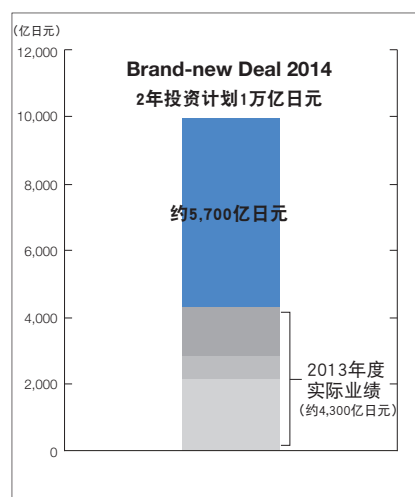
资源 / 非资源利润

单位: 亿日元	2013 年度实际业绩 (IFRS)	2014 年度计划 (IFRS)	增减
资源	235	770	+535
非资源	2,076	2,410	+334
其他	142	△ 180	△ 322
合计	2,453	3,000	+547
资源 / 非资源比率	10% / 90%	24% / 76%	+14% / △14%

资源 / 非资源比率 (归属本公司股东的本期净利润)



2014 年度投资计划 (总计)



前提条件

	2013 年度实际业绩	2014 年度计划	(参考) 行情变动对归属本公司股东的本期净利润带来的影响
外汇 (日元 / US\$)	100	100	约△ 15 亿日元 (日元升值 1 日元)
利率 (%) TIBOR (¥)	0.23	0.25	约△ 50 亿日元 (利息增加 1%)

业务板块简介与业绩摘要

- 16 伊藤忠商事与中国的渊源
- 18 纺织公司
- 22 机械公司
- 26 金属公司
- 30 能源・化学品公司
- 34 粮油食品公司
- 38 生活资材・住居 & 信息通信公司

伊藤忠商事与中国的渊源

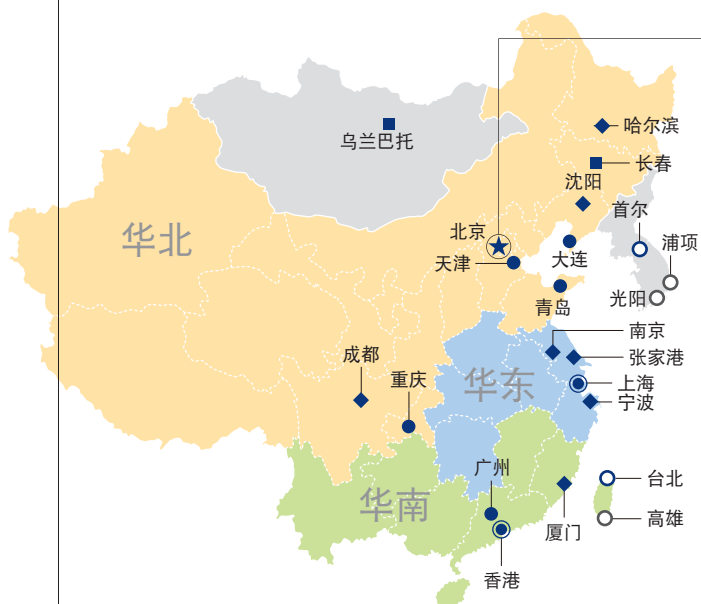
是与中国维持最深远关系的综合商社

伊藤忠商事是一家创业于 1858 年的大型综合商社。现在，伊藤忠商事作为拥有全球 67 个国家和地区共约 130 个据点、合并子公司 / 关联公司总数 354 家、合并员工总数约 10 万人的跨国企业，在世界各地开展涉足广泛事业领域的贸易、事业投资活动。2013 会计年度（2013 年 4 月 -2014 年 3 月）（美国会计准则），合并收益达到 537.4 亿美元，归属于本公司股东的本期净利润达到 30.15 亿美元。

自 1972 年作为大型综合商社首次获准重开中日贸易以来，一贯致力于储备对中国历史文化、贸易习惯等具有深度了解的“中国人才”，通过与中国国内各领域的龙头企业构建合作伙伴关系，实现了与中国的共同发展。

东亚地区概况—伊藤忠在中国的历史

2011 年 4 月	伊藤忠中国地区改组为伊藤忠东亚地区（原中国地区 + 韩国 + 台湾 + 乌兰巴托）
2005 年 12 月	作为唯一一家日本综合商社入选“中国外商投资企业 500 强”
2005 年 9 月	伊藤忠（中国）集团有限公司被商务部认定为大型综合商社首家外资企业“地区本部”
2004 年 3 月	作为在中国投资的日系综合商社，首获 ISO14001 环境管理体系认证
1993 年 9 月	作为大型商社首次在华设立投资性公司 伊藤忠（中国）集团有限公司
1992 年 5 月	作为大型商社首次在华设立全资法人公司 上海伊藤忠商事有限公司
1979 年	上海办事处成立
1979 年 9 月	作为大型商社首次在北京设立办事处
1972 年 3 月	被中国国务院认定为日中友好商社，作为大型商社首次获准重开日中直接贸易



截止到 2014 年 4 月 1 日

伊藤忠（中国）集团有限公司（ICN）

（2005 年获商务部批准为国家级“地区本部”）

所在地：北京

成立时间：1993 年

注册资金：3 亿美元

业务范围：国际、国内贸易、投资等

在中国分支机构数量：17 个

■ 华北 ■ 华东 ■ 华南

- ★ 东亚地区总部 (1) 北京
- 区域总部 (3) 北京、上海、香港
- 在中国大陆的全资法人公司 (8 含区域本部) 北京、上海、广州、大连、伊新（大连）、天津、青岛、重庆
- ◆ 在中国大陆的分公司 (7) 哈尔滨、沈阳、四川（成都）、南京、张家港、宁波、厦门
- 总公司事务所 (2) 长春、乌兰巴托
- 中国大陆以外全资法人公司 (3 含区域总部) 香港、韩国、台湾

注：数字表示总部、全资法人公司、分公司及事务所的数量。

东亚地区总代表致辞



小关 秀一

东亚地区总代表

虽然大家都在谈论有关中国随着经济景气走缓而产生的各种风险，但是我认为它将继续以其巨大的消费市场为背景持续 7% 以上的经济增长，并继续引领东亚地区的经济发展。伊藤忠东亚区将继续以生活消费相关领域为中心深入中国的内需，从而实现收益扩大的目标。

伊藤忠商事在中国展开的事业

纺织、机械、金属、能源·化学品、粮油食品、生活资材·住居 & 信息通信这 6 个公司，在与合作伙伴、地区社会构建信赖关系的同时，在开展为中国人民的富饶生活和社会发展做贡献的事业活动。

纺织公司



伊藤忠纤维贸易(中国)有限公司

1998 年设立。从事从原材料到服装产品、品牌、材料等与纺织有关的所有领域的事业活动。在已成为世界屈指的销售市场的中国强化内销，从而进一步扩大业务阵容。

与实力型纺织界合作伙伴企业的合作

与纺织业务为祖业而发展到中国屈指可数的综合企业集团的杉杉集团，以及大型纺织综合企业的山东如意科技集团签订资本合作协议，以纺织业务为中心在广泛领域展开合作。



机械公司



作为外资初次加入汽车销售行业

2006 年出资四川省成都市 No.1 的汽车经销商四川港宏管理有限公司（港宏），作为外资首次加入汽车销售行业。



承接广州市地下铁道总公司地铁订单

自 2004 年与南车青岛四方机车车辆股份有限公司组成联合体，承接了广州市地下铁道总公司的中国首批直线电机地铁车辆以来，至 2011 年已连续提供达 696 辆。

金属公司



铁矿石销售事业

作为日系商社首次与中国国营综合商社共同成立铁矿石销售公司（天津市）。灵活运用伊藤忠商事的海外网络与天津物产集团有限公司的国内销售网构筑价值链。

能源·化学品公司



展开中国最大规模的日用百货批发事业

子公司北京伊藤忠华糖综合加工有限公司，与杭州新花海商贸有限公司、宁波市宝敏瑞贸易有限公司、宁波新乍浦经贸有限公司这三家集团成员公司合作，旨在进一步扩大作为中国最大的日用百货批发商的功能。



综合商社 NO. 1 的精对苯二甲酸 (PTA) 销售量

以与三菱化学(株)、中国中信集团公司 (CITIC) 等合资成立的宁波三菱化学有限公司为核心在开展精对苯二甲酸 (PTA) 的交易。该产品的本公司的交易量为综合商社 No.1。

粮油食品公司



与中国最大的食品集团进行密切合作

向拥有康师傅品牌方便面、快餐连锁店德克士的中国最大的食品集团顶新集团出资，开展各领域的广泛合作。

与致力于食品安全、放心的龙大食品合作

出资龙大食品旗下的山东龙大肉食品有限公司，强化产品生产领域，通过黑龙江省最先进的公司自设产品检测中心的检测，构建更安全·放心的食品流通体制。



生活资材·住居 & 信息通信公司



伊藤忠物流(中国)有限公司

伊藤忠物流(中国)有限公司在成长中的中国市场，为大型的国内、日资、外资企业提供高质量的物流服务。与伊藤忠集团的国际物流网络相协作共同构建亚洲供应链。

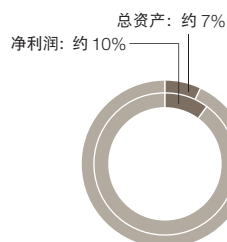
纺织公司

TEXTILE COMPANY

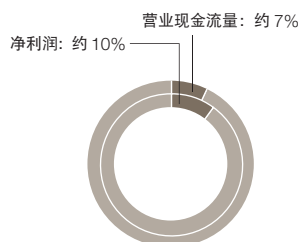
以立足于顾客视角对附加价值的追求作为竞争力的源泉，
加强与实力型合作伙伴的合作，不断开创新业务。

概要

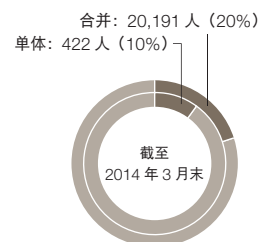
全公司合并总资产、
全公司合并净利润所占比例
(示意图)



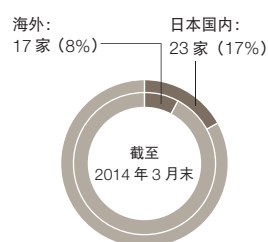
全公司合并营业现金流量、
全公司合并净利润所占比例
(示意图)



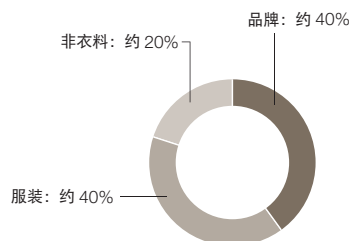
员工在全公司总人数中所占
比例



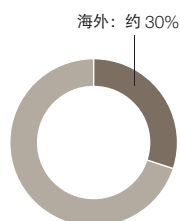
子公司、关联公司在全公司中
所占比例



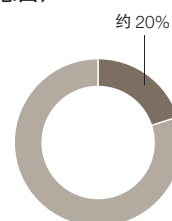
公司内部各合并领域收益构成比
(示意图)



公司内部海外事业损益比例
(示意图)



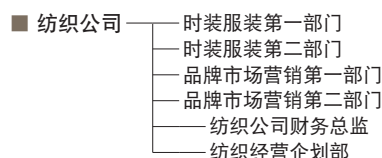
在公司合并净利润中单体贸易
收益贡献金额所占比例
(示意图)



业务组合



组织图



纺织公司 总裁

冈本 均



2013 会计年度 (2013 年 4 月 -2014 年 3 月) 的业绩概况

除了前期获取的欧洲服装生产、批发事业的收益贡献，面向中国的纺织原料交易也有所增加，但是由于前期一次性经费返还利益的反作用等原因，营业利润较前期减少 12.3%，为 292 亿日元。虽然营业利润有所减少，但

是凭借股利收入、投资以及有价证券损益增加等，归属本公司股东的本期净利润比前期增加 3.9%，达到了 325 亿日元。

业绩推移

单位：亿日元

(截至 3 月 31 日的各会计年度)	10	11	12	13	14
营业利润	¥ 212	¥ 216	¥ 252	¥ 333	¥ 292
权益法投资损益	80	59	59	126	117
归属本公司股东的本期净利润	224	153	244	312	325
板块资产	4,174	4,064	4,334	4,868	5,045
ROA (%)	5.8	3.7	5.8	6.8	6.5

主要合并对象公司的投资损益

单位：亿日元

(截至 3 月 31 日的各会计年度)	10	11	12	13	14
ITOCHU Textile Prominent (ASIA) Ltd.*	¥5	¥0	¥ 10	¥11	¥20
伊藤忠纤维贸易 (中国) 有限公司	9	8	11	13	12
(株) 骄意可思	1	5	△ 3	13	13

※ ITOCHU Textile Prominent (ASIA) Ltd. 的 2012 会计年度 (2012 年 4 月 -2013 年 3 月) 以及 2011 会计年度 (2011 年 4 月 -2012 年 3 月) 的投资损益，包括了因 2012 会计年度 (2012 年 4 月 -2013 年 3 月) 纺织原料 / 纺织品事业的重组，从本公司的直接投资变为间接投资的关联公司的投资损益。

MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

坚持推进下游战略和累积新的优良资产，旨在进一步扩大收益。

2014 会计年度 (2014 年 4 月 -2015 年 3 月) 的愿景

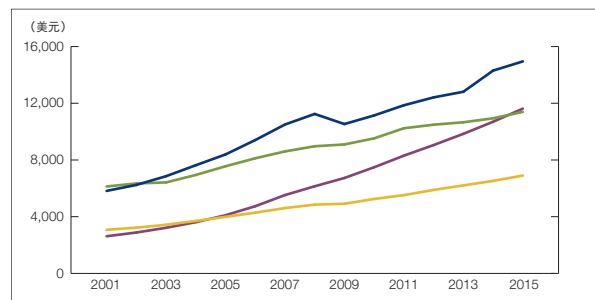
2014 会计年度 (2014 年 4 月 -2015 年 3 月) 作为 “Brand-new Deal 2014” 第二年，在深度挖掘日本国内市场的高附加价值业务的同时，通过强化中国和亚洲联动的生产体制扩展与全球顾客间的业务、扩大以亚洲地区为首的品牌海外拓展等，联合单体、日本国内外投资公司以及海外当地法人在内的全体力量，以有机结合 “原材料”、“企划生产”、“品牌”、“物流” 等多种功能

的混合型举措推进下游战略的国际化进程。此外，以签订资助合同的 EDWIN 集团为首，积极积累有助于扩充业务资产组合的国内外新的优良资产。通过切实实施这些措施，以客户的视角出发力图进一步扩大作为市场营销型公司在业界的影响力，承担着生活消费相关领域旗手重任的纺织公司将进一步扩大收益基础。

本公司的成长机会与风险认识

近年来一直呈缩小趋势的日本国内消费市场随着景气恢复也渐渐得到好转。虽然日元贬值对纺织业进口收益存在一定压力，但是可以期待因消费观念改善而唤起的对服装的整体需求。在海外市场，随着中国和亚洲各国生活水平的提高，作为消费市场的魅力与日俱增。可以预计，随着其他新兴国家经济的再次强劲增长，中层收入人士的生活水平和购买能力将进一步增强，从而进一步带动消费多样化，高附加价值商品的销售机会也将水涨船高。

主要新兴国家地区人均国内生产总值（等价换算购买能力）



— 俄罗斯及 CIS — 东盟 5 国 — 中东及北非 — 中国
 出处：International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2014
 ※ 印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、泰国、越南

把握机遇的优势

- 继续高举日本国内综合商社中唯一的“纺织”招牌，确立在纺织行业的坚固地位
- 涉及从原料 / 原材料到服装、品牌，甚至纤维资材等全行业领域
- 实施积极的资产组合重组打造高效的经营基础



中长期成长战略

“携手、拓展”

将伊藤忠商事祖业传承至今的纺织公司。

作为立足于顾客视角的市场营销型公司，业务范围覆盖整个生活方式领域，包括从原料·原材料到服装、品牌，以及纤维资材等行业的所有领域。

在日本国内推进能满足消费者需求的高附加价值的产品，致力于扩大零售领域的业务范围，同时积极拓展健康医疗领域的业务。

此外，对中国、东盟各国、中东、中南美等生活消费市场不断扩大的新兴国家，也加强品牌建设，并且进一步扩充在亚洲的生产基地，不断满足全球顾客的需求。

纺织公司的企业社会责任（CSR）

立足于社会视角的市场营销型公司

将提高商品及服务的安全性和顾客的满意度作为纺织公司企业社会责任（CSR）的重要课题。此外，纺织公司的原点——“制造”，在支撑该原点的全球因地制宜的生产体制方面，考量供应链上的劳动习惯和环境，推进可持续发展的制造事业。

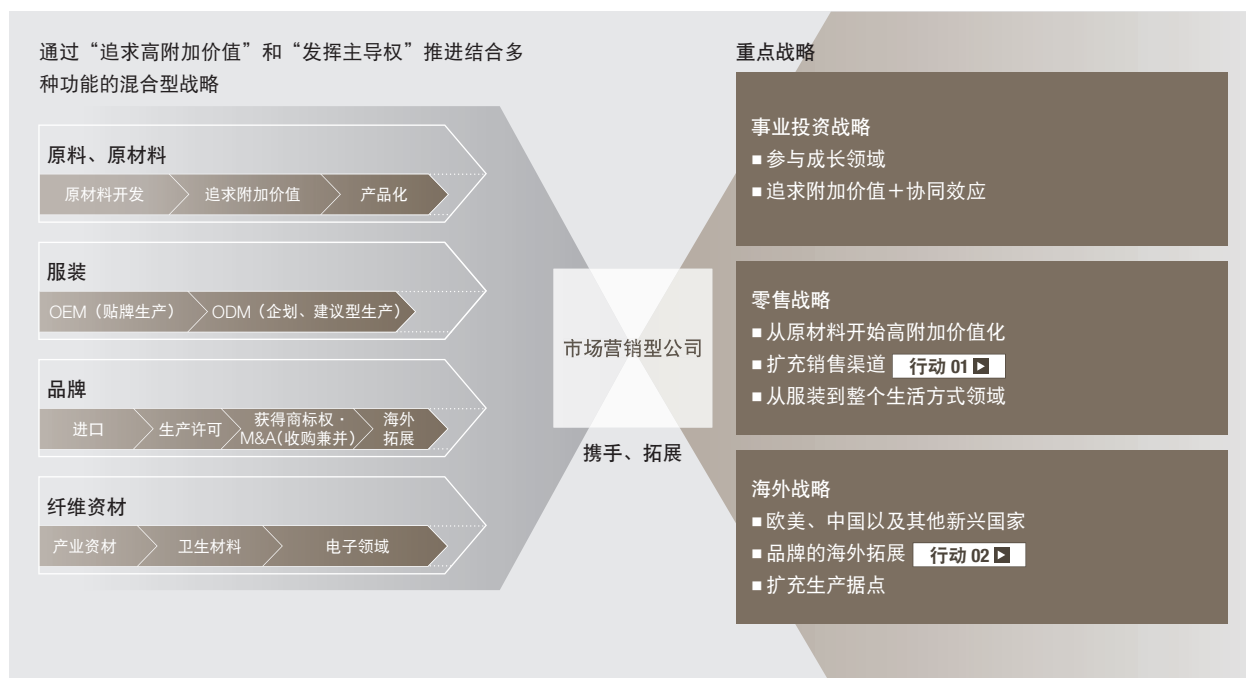
通过事业活动的主要企业社会责任（CSR）措施

准有机棉项目	
本公司价值	社会价值
通过纺织原料的品牌化创造附加价值及确立可追溯性	减轻因农药和化学肥料产生的环境·健康危害及农民的经济负担
为 HUNTING WORLD 的生物多样性保护活动提供支援	
本公司价值	社会价值
持续经营推进环保活动的品牌，从而扩大顾客层	保护濒临灭绝生物以及支援生物多样性保护活动

纺织公司的企业社会责任（CSR）活动请参照本公司网站的企业社会责任（CSR）页面。

☞ <http://www.itochu.co.jp/cn/csr/activities/textile/>

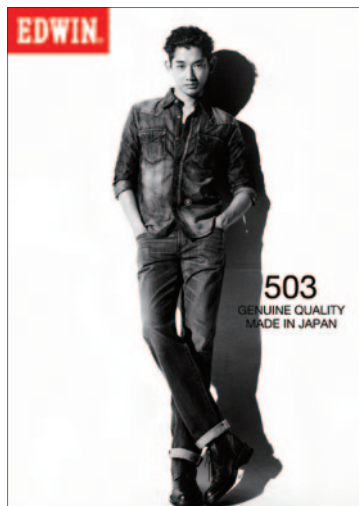
中长期成长战略



基于成长战略的活动

行动 01

与 EDWIN 集团签订资助合同



“EDWIN”

与日本国内最大的牛仔服饰制造、销售商“EDWIN”就其子公司化事宜达成一致,并签订了资助合同。EDWIN 集团除了生产、销售“EDWIN”、“SOMETHING”等国民品牌,还开展“Lee”、“Wrangler”等北美代表性牛仔服饰品牌的授权业务,构筑起以高度商品开发力为背景的产销一体的商业模式,在业界拥有坚固的地位。本公司通过长期的业务往来,以各种形式帮助 EDWIN 集团发展,因此促成了本次资助合同的签订。今后,我们将尊重 EDWIN 集团的传统与独立性,并且在进一步加强其牛仔裤主营业务的同时,强化与现有顾客的关系,开拓包括海外在内的新市场,从而实现使 EDWIN 的企业价值更上一层楼,业务进一步扩大的目标。

行动 02

向香港 Fenix Group Holdings Limited 旗下 ASF LIMITED 出资

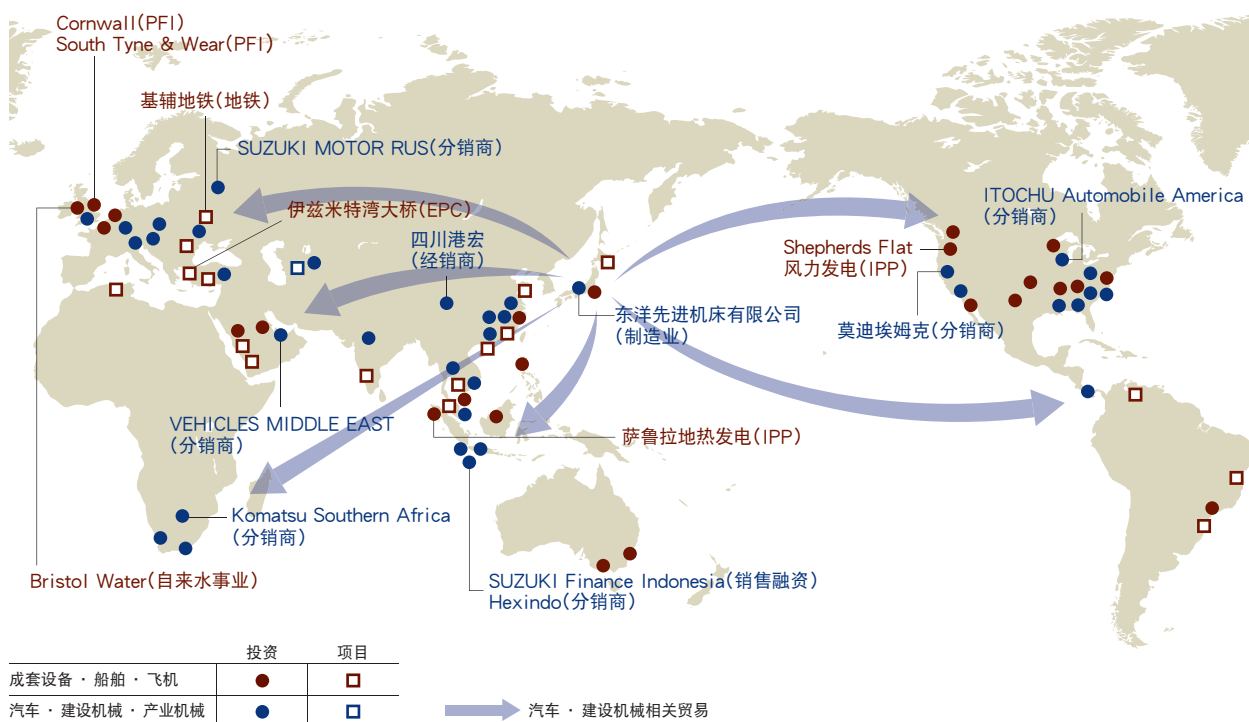
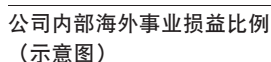
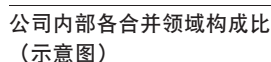
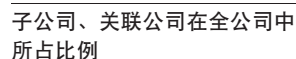
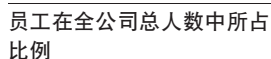
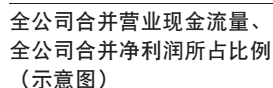
随着亚洲各国以及中东等新兴国家生活水平的提高,对品牌商品的需求也日益扩大。在这样的背景下,扩大意大利高级女装品牌“ANTEPRIMA”在各地的业务范围,向以香港、中国为中心通过多个品牌涉足零售业务的香港 Fenix Group Holdings Limited (以下简称 Fenix 公司)旗下的 ASF LIMITED 出资 30%。本公司灵活运用长年积累的品牌业务经验和技能,力争扩大日本国内的“ANTEPRIMA”的授权业务,同时融合本公司及 ITOCHU Textile Prominent (ASIA) Ltd. 遍布亚洲各地区的网络和 Fenix 公司在中国及亚洲各国的销售渠道及零售经验,使现有品牌在亚洲地区得到进一步发展,并加强新品牌在亚洲的推广等,产生各种各样的协同效应。



“ANTEPRIMA”

通过积极推进优良项目投资以及扩大贸易，力求增强收益。

全公司合并总资产、
全公司合并净利润所占比例
(示意图)



机械公司 - 成套设备・船舶・飞机部门 - 汽车・建设机械・产业机械部门 - 机械公司财务总监 - 机械经营企划部

机械公司 总裁
盐见 崇夫



2013 会计年度 (2013 年 4 月 -2014 年 3 月) 的业绩概况

汽车、建设机械以及成套设备相关交易有所增加，但是也受到前期的备抵坏账转回损益计提的反作用影响，营业利润较前期增长 18.9%，达到 229 亿日元。归属本公

司股东的本期净利润除了受到营业利润增加的影响外，由于股利收入、投资以及有价证券损益和权益法投资损益的增加等，比前期增长 35.1%，达到 434 亿日元。

业绩推移

单位：亿日元

(截至 3 月 31 日的各会计年度)	10	11	12	13	14
营业利润	¥ △ 22	¥ 89	¥ 152	¥ 193	¥ 229
权益法投资损益	129	98	125	134	190
归属本公司股东的本期净利润	39	103	231	321	434
板块资产	6,944	6,724	8,001	8,909	9,538
ROA (%)	0.5	1.5	3.1	3.8	4.7

主要合并对象公司的投资损益

单位：亿日元

(截至 3 月 31 日的各会计年度)	10	11	12	13	14
日本 Aerospace (株)	¥ 2	¥ 6	¥ 6	¥ 7	¥10
(株) JAMCO	0	0	△ 12	6	9
伊藤忠建机 (株)	5	6	6	9	13
东京盛世利租赁 (株)	68	40	62	62	84
Century Medical (株)	6	8	9	10	11

MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

通过迈上新台阶完成“进化”，目标是进一步成长。

2014 会计年度 (2014 年 4 月 -2015 年 3 月) 的愿景

“Brand-new Deal 2014”的第一年 2013 会计年度 (2013 年 4 月 -2014 年 3 月) 为现有事业收益增长做出了极大贡献，连续三期达成了历史最高收益。肩负成为非资源领域 No. 1 综合商社的重责，今后仍将在机械相关板块中，成为能够切实为取得收益做贡献的有实力的公司。

本公司的事业领域涉及成套设备 / 船舶 / 飞机 / 汽车 / 建设机械 / 产业机械 / 健康医疗等多个方面，是一个旗下拥有多家事业公司的大型组织，各组织 / 个人应该通过从

现状出发更上一层楼实现“进化”，力争进一步发展。针对各个事业领域要在集中经营资源的同时，继续累积独立发电 (IPP) / 水务 / 环境领域的优良资产，战略性参与需求不断高涨的基础设施 / 船舶 / 飞机相关业务，扩大具有广泛价值链的汽车 / 建设机械 / 产业机械相关业务的贸易，强化国内及亚洲市场的健康医疗相关业务。通过雷厉风行地推进上述举措，确立稳定的收益基础，并将合并净利润 500 亿日元 (IFRS) 作为目标。

本公司的成长机会与风险认识

基础设施产业：世界范围内基础设施投资需求扩大，以东盟为主的新兴国家完善基础设施的动向也在急速扩大。此外，随着发达国家发生页岩气革命、重视环境、公益事业领域民营化等环境变化，商社进行基础设施投资的机会也越来越多。我们将发挥长年累积的基础设施投资经验，即使在各种制度整備落后的地区，也会在将风险降低到最小的同时开发优良项目。

船舶（LNG 船）：2014 年之后，以美国页岩气项目为中心的 LNG 船需求急速增加。虽然 LNG 船主要以资产规模庞大的投资为中心，但是我们将与日本国内外的合作伙

伴携手筛选优良项目，从而达到取得长期稳定收益资产积累的目的。

汽车产业：除了新兴国家市场的成长，随着欧洲 / 中国市场的复苏，市场持续呈扩大倾向。另外就日本的汽车产业而言，得益于去年以来的日元升值，经营环境有所改善。环境保护、电动汽车等新技术竞争使业界构造发生着变化，本公司将通过在汽车业务冗长的价值链中切实创造附加价值，以此巩固在业界中的地位。

发挥机遇的优势

- 与各领域优良的合作伙伴建立长期稳固的关系
- 灵活运用基础设施相关事业中遍布全球的人才 / 信息网络的优良项目开发力
- 涉及广泛领域的汽车产业在全球构筑价值链、发挥拓展力



中长期成长战略

针对独立发电（IPP）/ 水务 / 环境 / 能源基础设施等基础设施事业型业务，考虑对环境影响的同时，均衡地推进发达国家现有优良资产的积累以及发展中国家的高收益开发型项目。在汇率等外部环境逐渐改善的船舶 / 航空 / 汽车 / 建设机械 / 产业机械领域，力争扩大一直以来具有优势的贸易，同时对周边领域严格筛选进行投资，稳定收益基础。在令人更加期待今后发展的健康医疗领域推进医疗相关价值链的构筑，进一步扩大包括日本在内的亚洲地区的事业投资 / 贸易。

除了将已投资项目的收益最大化，还要继续促进大胆的资产重组和优良资产的累积，通过开展相关 / 附加的贸易争取收益极大化。

机械公司的企业社会责任（CSR）

致力于地区社会新时代的富饶和发展

机械公司通过广泛支持社会基础设施建设的事业，旨在实现一个能给人们带来更加富裕生活的地区社会发展。致力于通过环保型业务解决气候变动等全球规模课题，以及通过健康医疗业务为实现健康社会等做贡献。

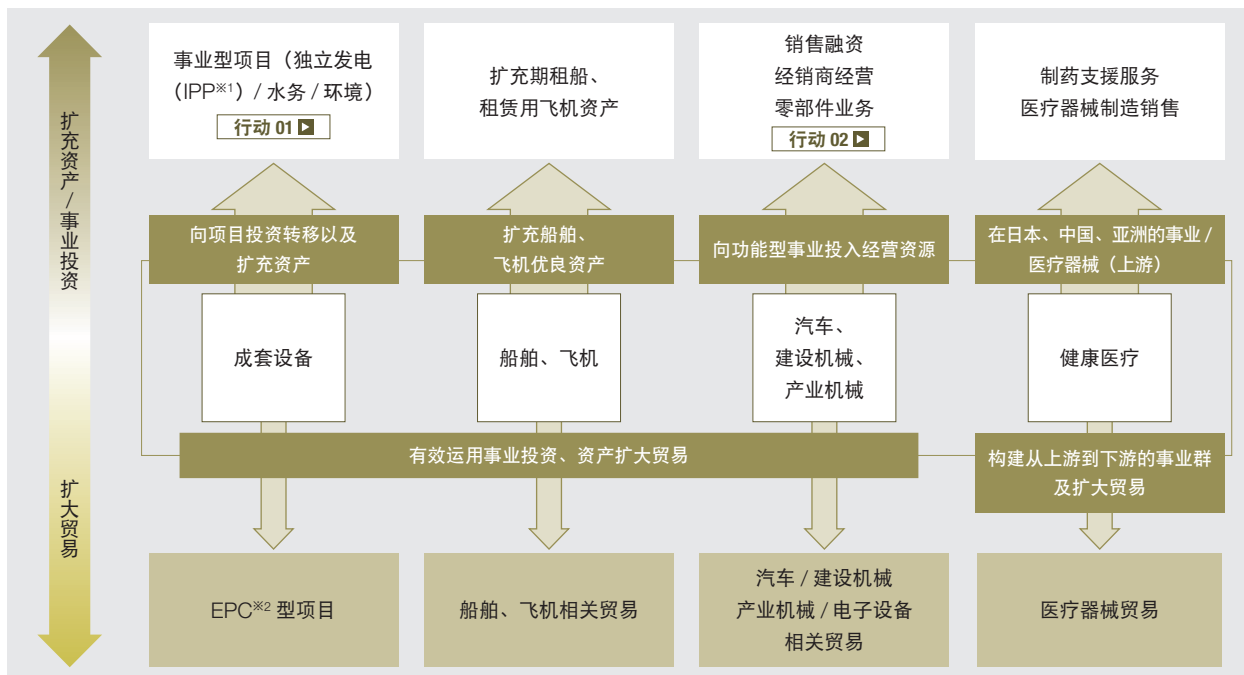
通过事业活动的主要企业社会责任（CSR）措施

英国 Merseyside 废弃物处理 / 发电事业	
本公司价值	社会价值
构筑英国以及其他地区的废弃物处理 / 发电事业的发展基础	削减约 92% 废弃物量，1 年削减约 13 万吨 CO ₂
西班牙加那利群岛的自来水事业	
本公司价值	社会价值
通过继英国之后参与海外自来水事业，获得社会影响力并强化稳定的收益基础	提供高品质且可持续发展的经济型自来水服务

机械公司的企业社会责任（CSR）活动请参照本公司网站的企业社会责任（CSR）页面。

<http://www.itochu.co.jp/cn/csr/activities/machinery/>

中长期成长战略



※1 IPP : Independent Power Producer (独立发电事业)

※2 EPC : Engineering (设计)、Procurement (筹措)、Construction (建设)

基于成长战略的活动

行动 01

在水务、环境领域的活动

在自来水领域，继 2012 年收购向英国西南部布里斯托市及周边提供自来水服务的 Bristol Water Group 20% 股份之后，2014 年 2 月与向西班牙加那利群岛提供上下水道服务的西班牙最大的民营自来水事业公司 AGBAR 子公司 CANARAGUA S.A. 就收购 CANARAGUA CONCESIONES S.A. 33.4% 股份一事达成一致。这是日本企业首次参与西班牙自来水事业。并且在环境领域，以 2013 年 12 月签订的 Merseyside Recycling and Waste Authority 项目为首，在英国开展 4 项废弃物 / 发电事业。该事业通过将原本进行填埋处理的废弃物进行焚烧处理，并使用余热进行发电，从而为削减废弃物量和 CO₂ 贡献力量。预计今后全球范围的自来水事业民营化程度以及减少环境负荷、绿色发电的需求将持续增长，我们的方针是在灵活运用在英国和西班牙累积的经验和知识满足各国需求的同时，不断强化可期待长期稳定收益的措施。



大加那利岛的海水淡化成套设备

行动 02

追加获得（株）YANASE 股份

2013 年 12 月通过并购从日本土地建物（株）获得（株）YANASE 6,484,000 股普通股份（持有比例：13.72%），占本公司所有比例的 39.44%。（株）YANASE 在日本全国拥有超过 200 个的据点，在进口车业界以销售台数稳居日本国内 No.1 的位置，但我们的目标是不满足于现状，要寻求进一步发展扩大及确立高收益体制，采取推进新车销售 / 二手车销售 / 售后服务三位一体的综合营业以及强化价值链经营等方针，进一步进行经营改善。本公司除了继续从资本 / 业务两方面参与（株）YANASE 的经营之外，主要通过运用本公司集团网络的海外事业活动等，致力于推进该公司事业和提高企业价值。



YANASE 公司的梅赛德斯奔驰展厅

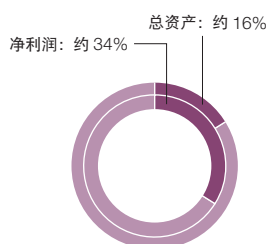
金属公司

METALS & MINERALS COMPANY

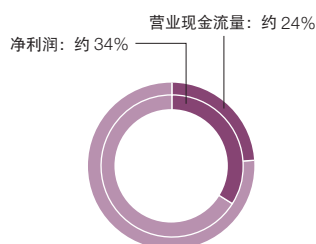
通过向日本及全世界稳定供应矿物资源、钢铁 / 有色金属产品，
为世界经济的发展作贡献。

概要

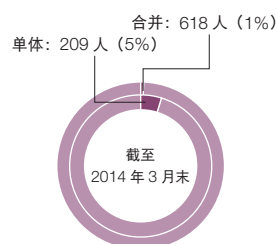
全公司合并总资产、
全公司合并净利润所占比例
(示意图)



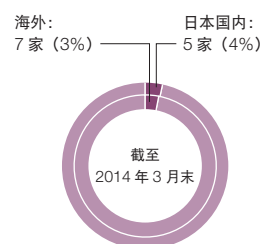
全公司合并营业现金流量、
全公司合并净利润所占比例
(示意图)



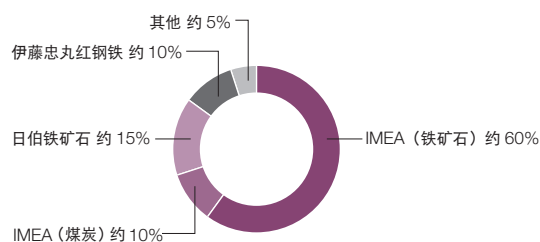
员工在全公司总人数中所占
比例



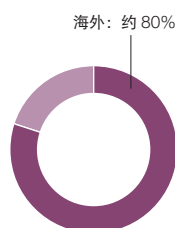
子公司、关联公司在公司中
所占比例



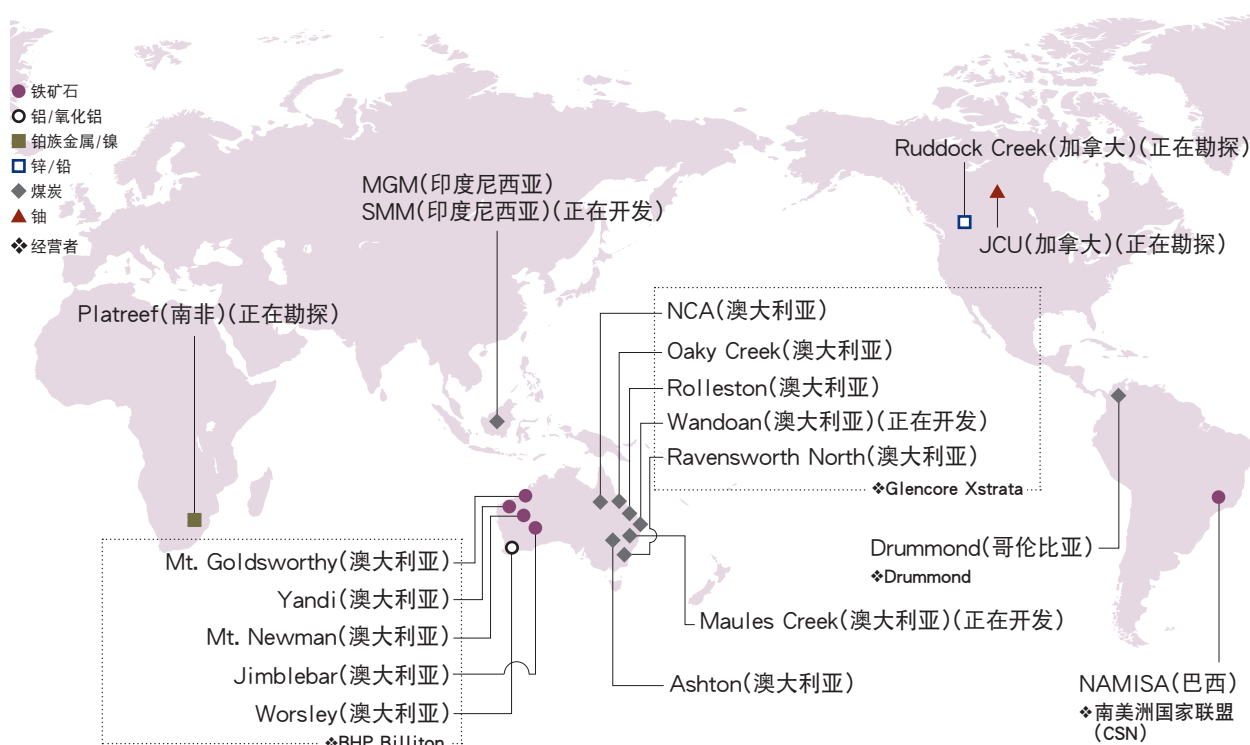
公司内部各合并事业公司收益构成比
(示意图)



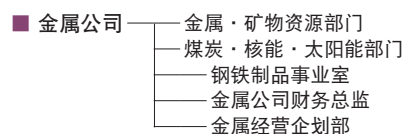
公司内部海外事业损益比例
(示意图)



业务组合



组织图



金属公司 总裁
米仓 英一



2013 会计年度 (2013 年 4 月 -2014 年 3 月) 的业绩概况

虽然受到煤炭价格下跌的影响,但是由于铁矿石的销量增加以及日元贬值的影响等,营业利润比前期增长了 27.6%,达到 732 亿日元。另一方面,虽然营业利润增加,但是受到计提前期出售投资有价证券收益的反作用,

加上巴西铁矿石事业方面将一次性税金费用计提到权益法投资损益中,归属本公司股东的本期净利润比前期减少了 10.2%,为 741 亿日元。

业绩推移

单位: 亿日元

(截至 3 月 31 日的各会计年度)	10	11	12	13	14
营业利润	¥ 443	¥1,136	¥ 1,016	¥ 574	¥ 732
权益法投资损益	92	294	443	421	343
归属本公司股东的本期净利润	429	1,110	1,421	825	741
板块资产	5,369	6,209	10,157	11,752	13,082
ROA (%)	8.7	19.2	17.4	7.5	6.0

主要合并对象公司的投资损益

单位: 亿日元

(截至 3 月 31 日的各会计年度)	10	11	12	13	14
伊藤忠金属 (株)	¥ 8	¥ 12	¥ 12	¥ 13	¥ 14
ITOCHU Minerals & Energy of Australia Pty Ltd	341	801	893	503	584
伊藤忠丸红钢铁 (株)	27	68	129	128	130
日伯铁矿石 (株)	40	129	368	104	38
ITOCHU Coal Americas Inc.	—	—	20	35	5

MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

通过所持权益的积累与贸易的协同效应 强化收益基础。

2014 会计年度 (2014 年 4 月 -2015 年 3 月) 的愿景

2013 会计年度 (2013 年 4 月 -2014 年 3 月) 由于金属、矿物资源价格回落、计提巴西铁矿石事业的一次性税金费用等因素,收益与前期相比有所减少,但是通过为扩大铁矿石、煤炭的权益数额对现有权益进行的扩大投资以及取得西澳洲亚吉姆布莱巴铁矿山权益、追求贸易协同效应等,继 2012 会计年度 (2012 年 4 月 -2013 年 3 月) 之后继续强化了收益基础。

以中国经济发展减缓为首,当前事业环境的前景变得十分不明朗,但从中长期来看,预计在新兴国家强劲的经

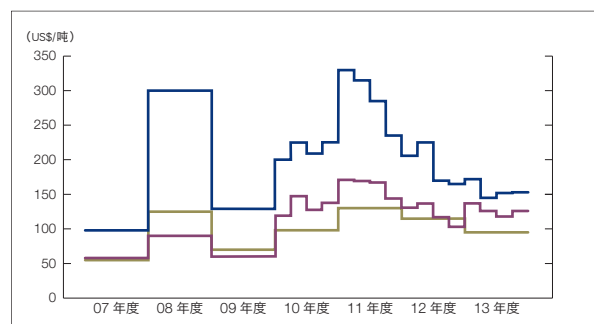
济发展的支持下,金属、矿物资源的需求将呈上涨趋势。为确保日本和世界的金属、矿物资源的稳定作出贡献。从长远角度出发,在继续扎实地对现有事业进行扩大的同时,在新投资方面还将严格挑选优良项目加以实施,以不断强化收益基础。

我们希望充分发挥综合商社特有的功能,力争取得来自供应方和需求方都认可的理想成果。

本公司的成长机会与风险认识

从中长期角度来说,预计金属、矿物资源的需求将以新兴国家为中心持续增长,我们应该能够抓住这样的成长机会。另一方面,在需求方面会受中国以及欧洲经济动向的影响,在供应方面由于供应商新项目开发以及扩大计划的进展,预计短期内的供需平衡会发生变化,将会对金属、矿物资源价格造成影响,因此将持续加以关注。

铁矿石、煤炭价格的走势



— 铁矿石 — 焦煤 (强粘结煤) — 动力煤 (燃料煤)

※1 出处: 本公司公开资料

※2 到 2009 年度为止是对日基准价格, 2010 年度以后选取基于市场信息的一般交易价格为本公司所认定的价格

把握机遇的优势

- 商社中在铁矿石、煤炭领域屈指可数的所持权益数额以及与合作伙伴长年牢固的关系
- 在贸易业务领域充分运用集团优势的附加价值创造力
- 以本公司出资 50% 的伊藤忠丸红钢铁 (株) 为中心的钢铁制品事业



中长期成长战略

为了确保作为产业基础的金属、矿物资源的稳定,力求不断增加所持权益。并且,在推进构建以所持权益为基点的价值链的同时,发挥集团优势,致力于创造在贸易业务方面的附加价值。此外,在努力确保近几年日益紧张的有色金属及稀有金属、稀土等资源的同时,在国际社会高度关注地球环境问题的形势下,也致力于太阳能事业、生物能源燃料相关业务等。

金属公司的企业社会责任 (CSR)

金属、矿物资源的可持续开发与稳定供应

为了稳定供应金属、矿物资源,与商业合作伙伴一起,贯彻对开发现场的环境保护、与地区的和谐共存以及安全的劳动环境,不断推进可持续矿物资源的开发。并且,致力于资源的有效利用和推进可再生能源事业,为实现循环型社会做贡献。

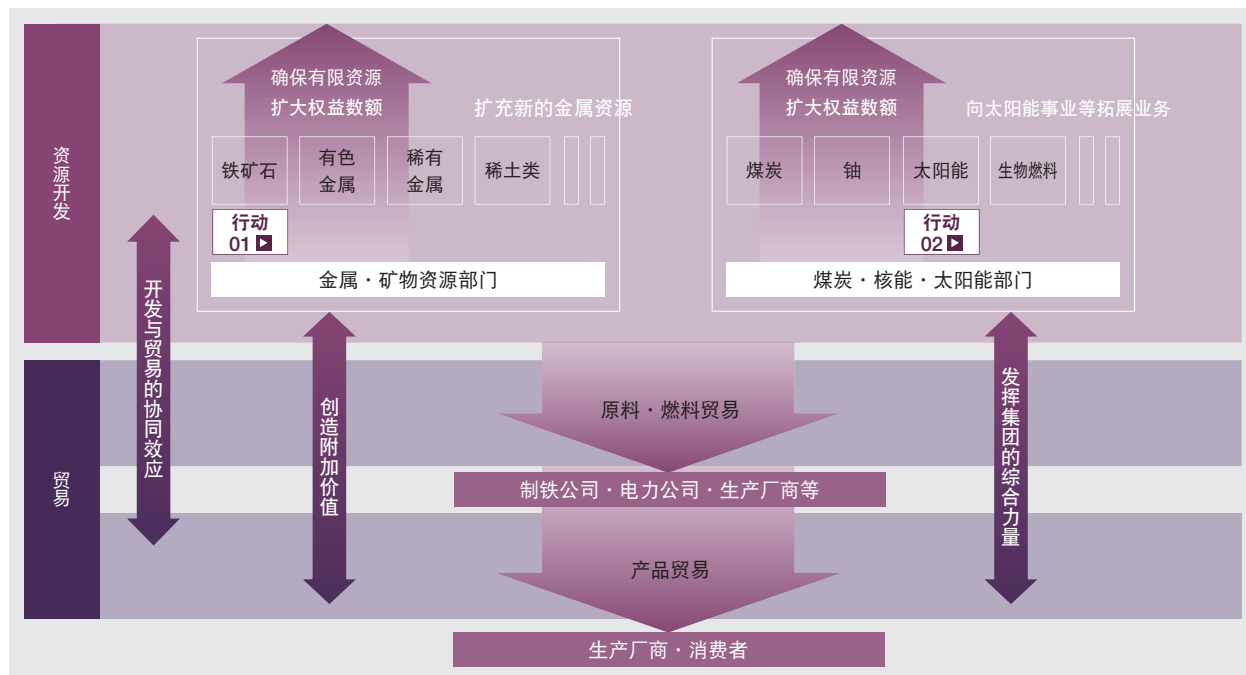
通过事业活动的主要企业社会责任 (CSR) 措施

取得亚吉姆布莱巴铁矿的新权益	
本公司价值	社会价值
进一步扩大西澳洲铁矿石事业的供应能力	向中长期需求持续增加的亚洲地区提供稳定供应
非洲最大级太阳能发电设备开始运行	
本公司价值	社会价值
确保非洲太阳能发电系统集成商的地位以及强化太阳能领域的收益基础	实现为保持经济发展做贡献的先进绿色能源社会

金属公司的企业社会责任 (CSR) 活动请参照本公司网站的企业社会责任 (CSR) 页面。

<http://www.itochu.co.jp/cn/csr/activities/metal/>

中长期成长战略



基于成长战略的活动

行动 01

取得亚吉姆布莱巴铁矿山的新权益

收购了大型能源公司 BHP Billiton（澳 / 英、以下称必和必拓公司）铁矿石事业的一部分，正在开发位于西澳洲的亚吉姆布莱巴铁矿山的 BHP Iron Ore Jimblebar 公司的股份。

亚吉姆布莱巴铁矿山是一座储量丰富，可露天挖掘生产，出产极具成本竞争优势的高品位矿的大规模铁矿山。本公司和必和必拓公司等已携手在西澳洲经营 3 座铁矿山，在亚吉姆布莱巴铁矿山采掘的铁矿石将利用这 3 家公司现有的铁路和港口发货。为了应对亚洲等地今后中长期不断增加的需求，将进一步扩大西澳洲铁矿石事业的供应能力。



亚吉姆布莱巴铁矿山的矿石处理设备（必和必拓公司提供）

行动 02

非洲最大级别的太阳能发电设备在南非开始运行

由本公司出资 37.5% 的挪威太阳能发电系统集成商 Scatec Solar 公司参与南非能源部实施的第一期及第二期太阳能发电事业，合计中标 190MW 的太阳能发电项目，并与国营电力公司 Eskom 签订了 20 年的售电合同。其中，第一期的 75MW 太阳能发电项目在 2012 年 9 月开始动工，2013 年 9 月竣工，2013 年 11 月在当地举办开所仪式，并开始投入生产。南非政府针对 2030 年总发电量增加至 85GW 的目标，力争依靠可再生能源来完成其 20% 的电量，本事业就属于其中的一环。

通过本事业，Scatec Solar 公司作为集太阳能发电所的开发、建设及持有为一体的太阳能发电系统集成事业商，巩固了在非洲的地位。



南非共和国最大级的 Kalkbult 太阳能发电设备

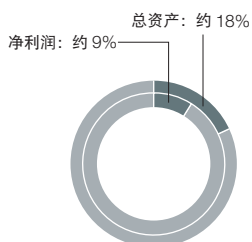
能源 · 化学品公司

ENERGY & CHEMICALS COMPANY

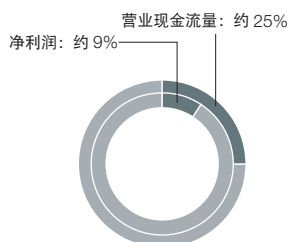
有效利用石油 / 天然气 / 化学品领域的价值链，
创造新的价值。

概要

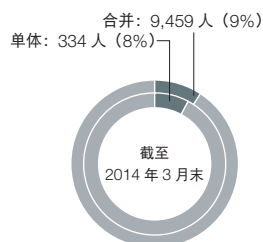
全公司合并总资产、
全公司合并净利润所占比例
(示意图)



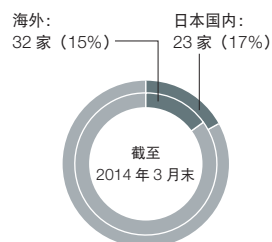
全公司合并营业现金流量、
全公司合并净利润所占比例
(示意图)



员工在全公司总人数中所占
比例

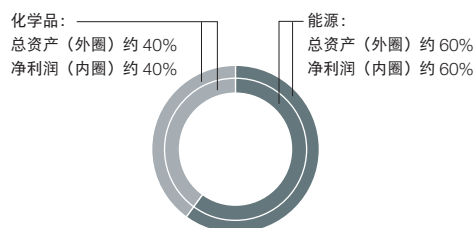


子公司、关联公司在全公司中
所占比例



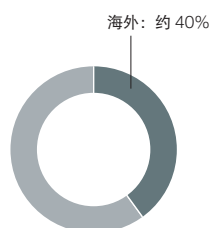
公司内部各合并领域构成比
(示意图)

※ 美国石油天然气开发相关事业的非常损失影响除外

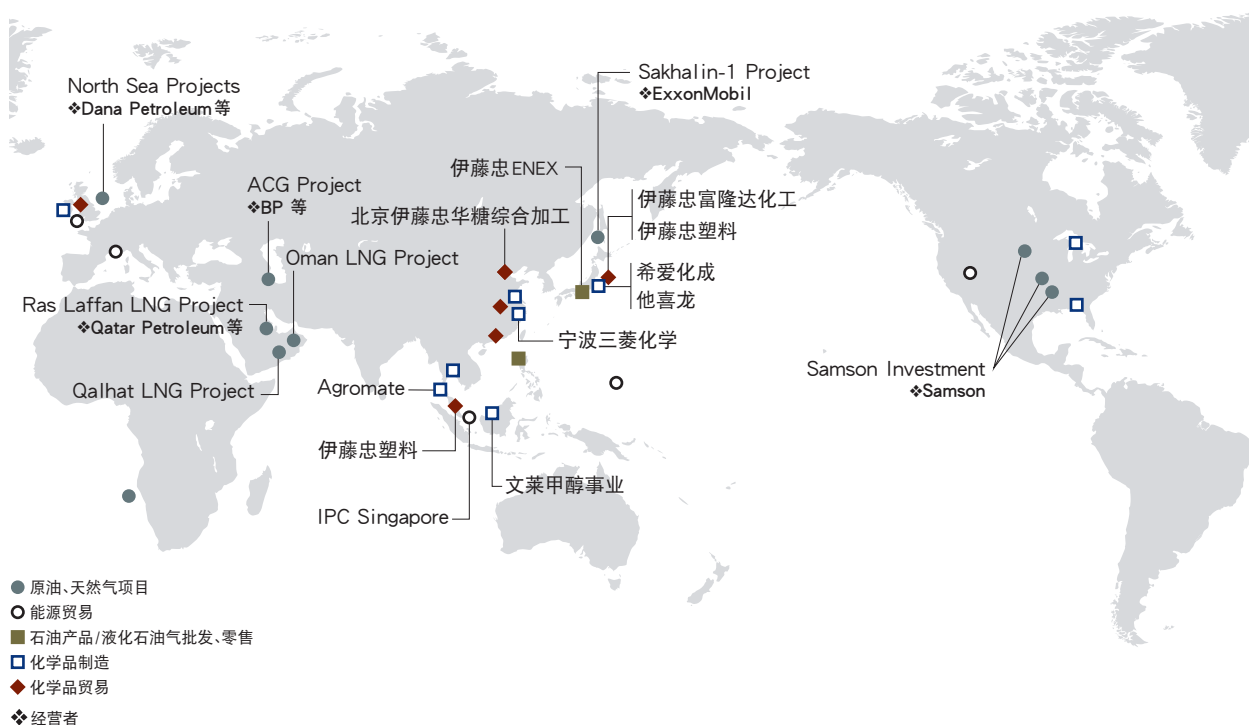


公司内部海外事业损益比例
(示意图)

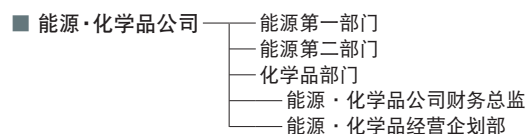
※ 美国石油天然气开发相关事业的非常损失影响除外



业务组合



组织图



能源·化学品公司 总裁

福田 祐士



2013 会计年度 (2013 年 4 月 -2014 年 3 月) 的业绩概况

除能源贸易的增加 / 核算改善外, 由于存在化学品的交易增加以及日元贬值的影响等因素, 营业利润与前期相比增加了 7.0%, 达到 575 亿日元。虽然营业利润增加了, 但是

受到投资以及有价证券损益的减少, 以及权益法投资损益恶化等影响, 归属本公司股东的本期净利润比前期减少了 27.7%, 为 167 亿日元。

业绩推移

单位: 亿日元

(截至 3 月 31 日的各会计年度)	10	11	12	13	14
营业利润	¥ 332	¥ 421	¥ 470	¥ 537	¥ 575
权益法投资损益	20	17	24	△ 283	△ 329
归属本公司股东的本期净利润	373	126	378	231	167
板块资产	11,077	10,858	12,871	13,352	12,837
ROA (%)	3.8	1.2	3.2	1.8	1.3

主要合并对象公司的投资损益

单位: 亿日元

(截至 3 月 31 日的各会计年度)	10	11	12	13	14
ITOCHU Oil Exploration (Azerbaijan) Inc.	¥75	¥107	¥ 130	¥ 131	¥ 157
ITOCHU PETROLEUM CO., (SINGAPORE) PTE. LTD.	8	0	△ 2	8	43
JD Rockies Resources Limited	—	△ 1	△ 1	△ 312	△ 325
伊藤忠富隆达化工 (株)	19	20	29	30	32
伊藤忠塑料 (株)	19	22	19	22	30

MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

目标是通过部门之间的协同效应确立收益扩大以及扩充面向未来的经营基础。

2014 会计年度 (2014 年 4 月 -2015 年 3 月) 的愿景

2013 会计年度 (2013 年 4 月 -2014 年 3 月) 在能源领域, 在已进行开发作业的 ACG 矿区 (奇拉格 (Chirag) 石油项目) 开始原油的追加生产。化学品领域, 在美国成功实现了全球首次从地热水制造碳酸锂。这些都是作为中长期成长战略推进的项目, 让我们切实感受到了不断前进的步伐。

2014 会计年度 (2014 年 4 月 -2015 年 3 月), 希望在依靠扩大现有事业和贸易收益达成经营计划的同时, 通过对优良项目的投资等实现规模扩大以及扩充面向未来经营基础的目标。因此, 需要为强化营业现金流量创造力、

贯彻时刻注意资金效率的低重心经营、通过事业重组等削减经费 / 经营高效化、以及在提高已投资大型项目的收益基础上为改善能源和化学品两个领域的协同作用不懈努力。另外, 需要力争扩展基于中长期成长战略的现有事业, 并不断积累与本公司有着互补关系的合作伙伴共享的优良资产。通过对本公司开展活动的资源和非资源领域分别切实实施战略, 确保日本的能源资源, 创造灵活运用石油 / 天然气 / 化学品领域价值链的附加价值, 并通过以上这些综合商社独有的功能, 为日本、亚洲, 乃至全世界的发展做贡献。

本公司的成长机会与风险认识

能源领域: 随着新兴国家的经济发展对石油的需求持续增加, 以及受中东 / 非洲 / 俄罗斯地缘政治的不稳定因素影响, 预计原油价格今后将持续看涨。加上全球天然气需求增加, 我们将持续开发新的石油 / 天然气资源。另外, 北美页岩油 / 页岩气增产使得全球供需构造发生变化, 预计将会产生来自北美的 LNG、LPG 出口等新物流。基于这样的预测, 今后应该进一步开发石油 / 天然气资源并拓展贸易商机。但是仍要持续关注全球石油 / 天然气的供需平衡、中东形势等地缘政治风险、以及以美国为首的各国金

融政策等对石油 / 天然气价格产生影响的因素。

化学品领域: 预计以主要市场的中国、东盟以及北 / 中南美为中心的需求将继续稳定增长。伴随因在北美及中东 / 亚洲新设大规模乙烯成套设备产生的以北美地区及亚洲为中心的通用化学品中期供需构造的变化, 预计贸易机会将进一步扩大。基于这样的预测, 今后也要将贸易及事业开展的新商机不断扩大。但是, 有关化学品市况和短期供需动向有必要持续加以关注。

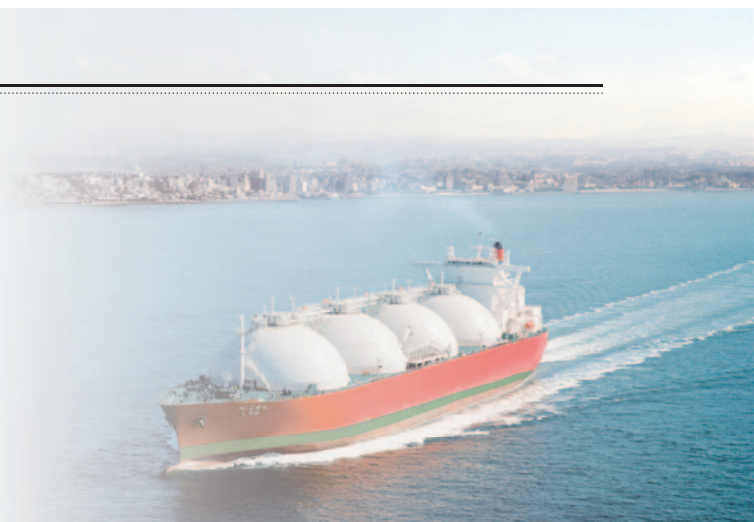
发挥机遇的优势

能源领域

- 就贸易方面在亚洲 / 中东稳固的客户基础
- 就石油资源开发和 LNG 开发, 通过现有项目的长年经验 / 实绩积累的诀窍

化学品领域

- 具有竞争力的商材筹措力和在世界各地确立的销售据点
- 与灵活运用贸易关系的合作伙伴间的事业发展



中长期成长战略

能源领域: 贸易方面, 在力求继续扩大一直以来亚洲各国的进口 / 批发事业的同时, 抓住北美的非常规型原油 / 天然气生产扩大的好机会, 并应对从北美流入亚洲的这一新动向。

在石油资源开发方面, 要充分发挥知识 / 经验, 通过拓展现有项目, 参与将风险抑制在最小限度的新优良项目, 以扩大商业规模。

化学品领域: 以在有机化学品 / 合成树脂 / 含肥料的无机化学品的各个领域开展全球规模的贸易为核心, 通过推进上游领域的项目确保具有竞争力的商品, 同时在下游领域加强医药品在内的零售 / 树脂加工 / 电子材料领域的活动, 力求扩大以此为中心的业务范围并强化供应链。

能源・化学品公司的企业社会责任 (CSR)

推进多样化能源资源、原材料的稳定供应

在石油 / 天然气 / 化学品范围广泛的价值链中, 贯彻实行善待环境、与地区社会的和谐共处、产品的安全管理, 为作为生活基础的能源和原材料稳定供应不懈努力。并且, 通过开发多样能源资源、推进环保型业务, 为实现富裕社会做出贡献。

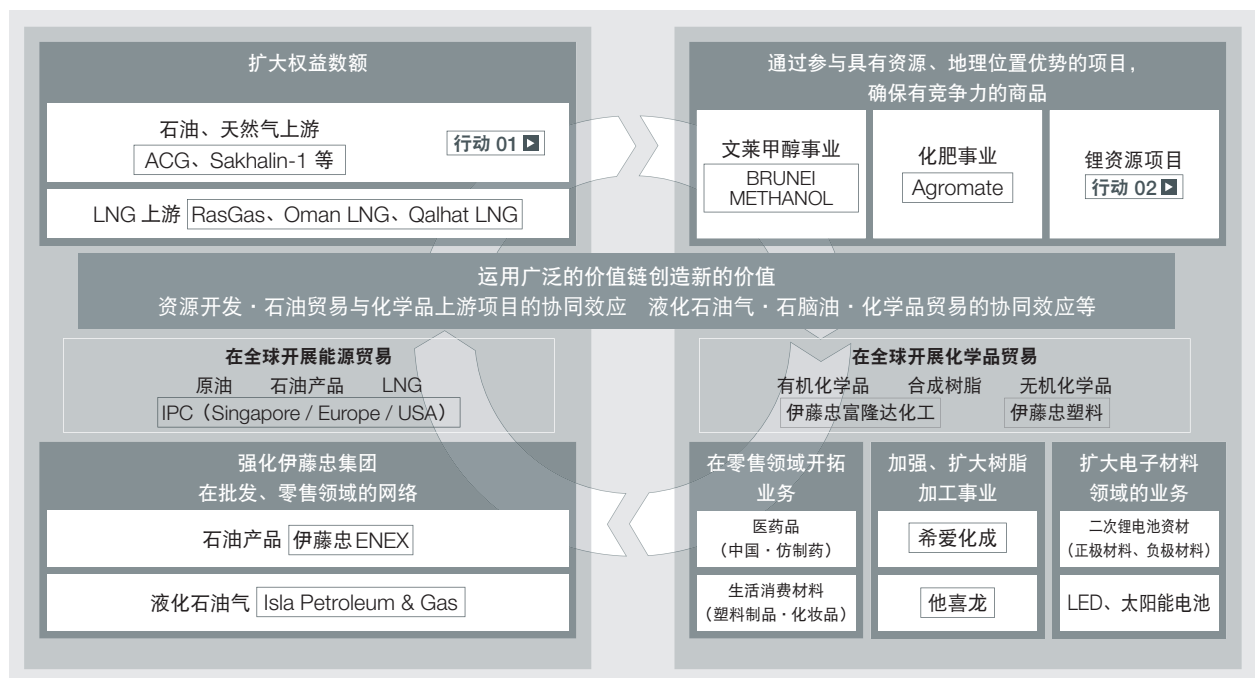
通过事业活动的主要企业社会责任 (CSR) 措施

致力于以确保资源稳定为目标的英属北海油田开发	
本公司价值	社会价值
随着学习和运用技术 / 商务两方面的知识经验不断扩大事业规模	确保原油资源的稳定供应
锂离子电池相关业务活动	
本公司价值	社会价值
充分运用集团网络的从上游到下游的价值链构筑	为有望持续扩大需求的绿色能源领域做贡献

关于能源・化学品公司的企业社会责任 (CSR) 活动请参照本公司网站的企业社会责任 (CSR) 页面。

<http://www.itochu.co.jp/cn/csr/activities/chemical/>

中长期成长战略



※ [] ... 公司名称、项目名称

基于成长战略的活动

行动 01

关于在阿塞拜疆共和国里海 ACG 矿区开始追加生产原油（齐拉格（Chirag）油田项目）

在本公司通过子公司持有 4.3% 权益的阿塞拜疆共和国里海海域 ACG 矿区（以下称本矿区。运营方为 BP 公司）实施原油的开发 / 生产作业。从 2010 年起在本矿区推进开发作业的齐拉格（Chirag）油田和包括久捏什里（Gunashli）油田深海部浅层在内的大规模开发“齐拉格（Chirag）油田项目”（以下称本项目），从 2014 年 1 月起从第 6 座平台开始追加生产原油。位于里海海域的本矿区生产的原油经由本公司投资建造的总长为 1,768km 的 BTC 输油管道输送出口到土耳其的地中海沿岸。

本项目投入总额约为 60 亿美元的费用，通过设置日产量最大可达 18 万 3,000 桶原油的生产平台，进行新开发并挖掘等实现了原油的追加生产。本公司今后将继续推进提高本矿区价值的开发计划。



齐拉格（Chirag）油田项目的生产平台（AIOC 提供）

行动 02

美国成功实现全球首次从地热水制造碳酸锂

碳酸锂和氢氧化锂是锂离子电池主要零部件正极材料制造不可或缺的原料，也用于电解液中的电解质制造。预计这些锂化合物今后在电动汽车用途的需求会持续扩大。

2010 年 6 月出资的美国 Simbol 公司（以下简称 Simbol 公司）通过加利福尼亚州索尔顿湖的演示设备以本公司技术从地热发电所供应的地暖水中回收锂，全球首次从地热水成功制造碳酸锂（纯度超过 99.9%）。

当前全球约 70% 的碳酸锂等锂化合物是从南美盐湖的地热水经由日晒干燥工序生产的，而 Simbol 公司独自开发的制造方法利用高温地热水可降低 CO₂ 排放量和能源成本，并且不受气候影响。

今后将通过演示设备不断进行技术检证，开始商业生产，力求稳定供应锂资源。



产品示意图（锂化合物）

粮油食品公司

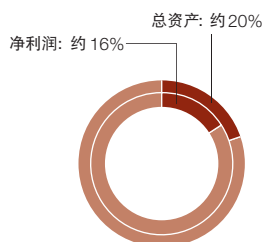
FOOD COMPANY

加速推进全球战略性一体化系统 (SIS) 战略[※], 努力成为日本、亚洲乃至全世界领导粮油食品行业的龙头企业。

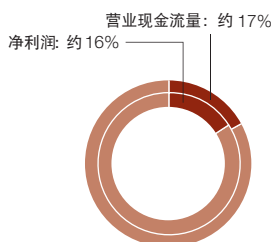
※SIS战略: 将上游的粮油食品资源的确保、中游的制造加工与中间流通、下游的零售垂直统一起来, 力求优化供应链的战略。

概要

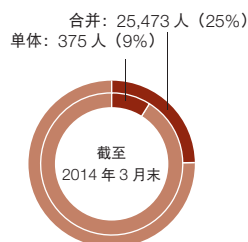
全公司合并总资产、
全公司合并净利润所占比例
(示意图)



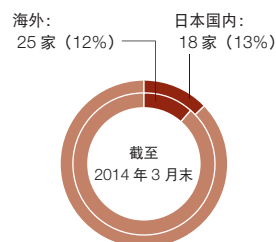
全公司合并营业现金流量、
全公司合并净利润所占比例
(示意图)



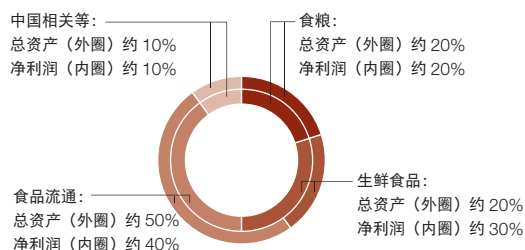
员工在全公司总人数中所占
比例



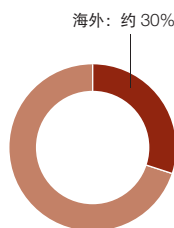
子公司、关联公司在全公司中
所占比例



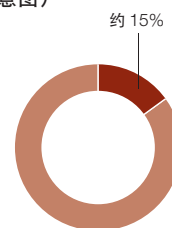
公司内部各合并领域构成比 (示意图)



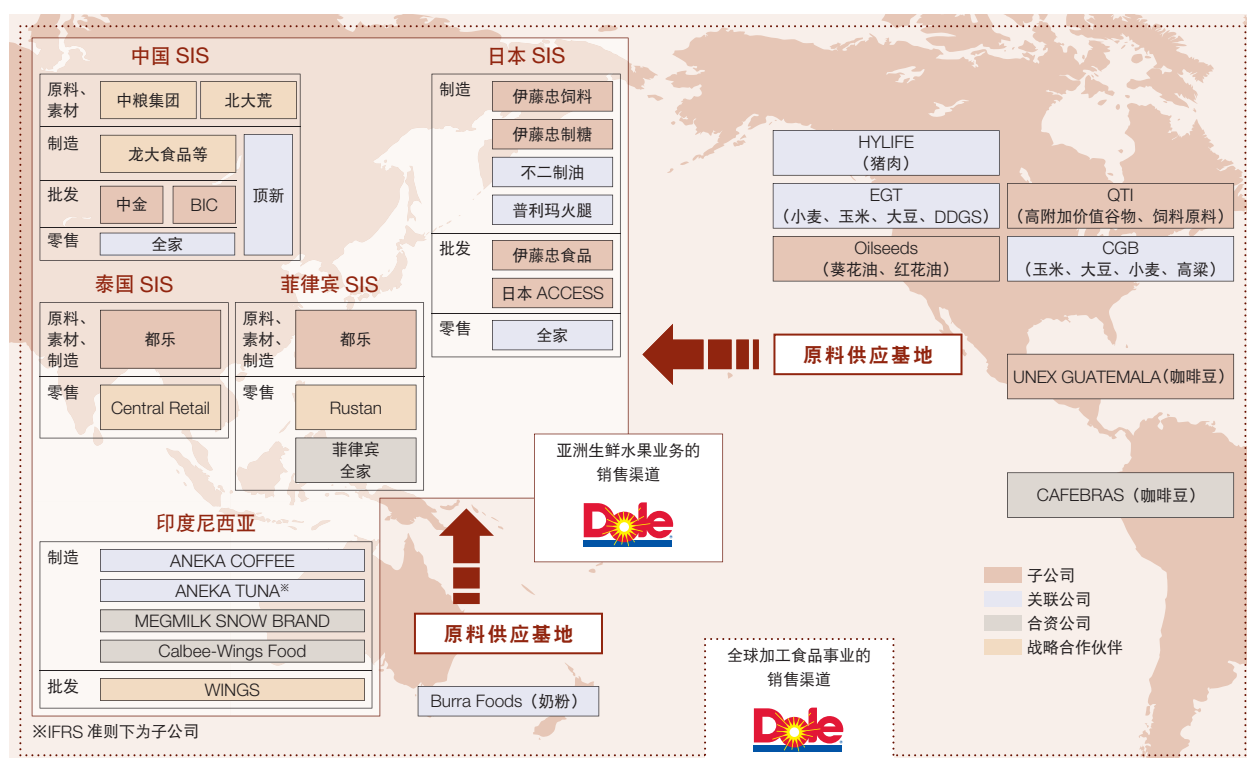
公司内部海外事业损益比例
(示意图)



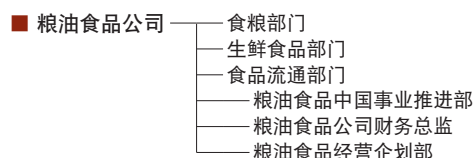
在公司合并净利润中单体贸易
收益贡献金额所占比例
(示意图)



业务组合



组织图



粮油食品公司 总裁
青木 芳久



2013 会计年度 (2013 年 4 月 -2014 年 3 月) 的业绩概况

除 Dole (都乐) 事业的收益贡献外, 现有事业也呈上升趋势, 营业利润比前期增长了 22.1%, 达到 493 亿日元。虽然权益法投资损益有所减少, 但除营业利润增加

以外, 投资以及有价证券损益等亦有所增加, 归属本公司股东的本期净利润比前期增长了 25.8%, 达到 575 亿日元。

业绩推移

单位: 亿日元

(截至 3 月 31 日的各会计年度)	10	11	12	13	14
营业利润	¥ 388	¥ 398	¥ 374	¥ 404	¥ 493
权益法投资损益	130	117	201	229	215
归属本公司股东的本期净利润	278	224	438	457	575
板块资产	11,307	12,087	12,984	13,702	15,752
ROA (%)	2.5	1.9	3.5	3.4	3.9

主要合并对象公司的投资损益

单位: 亿日元

(截至 3 月 31 日的各会计年度)	10	11	12	13	14
(株) 日本 ACCESS*	¥45	¥ 65	¥86	¥108	¥116
China Foods Investment Corp.	87	40	24	27	43
都乐国际控股有限公司	—	—	—	0	71
不二制油 (株)	27	25	23	23	21
普利玛火腿 (株)	18	△ 14	24	24	20
(株) 全家	47	40	67	91	73

※ (株) 日本 ACCESS 于 2011 年 3 月 1 日吸收合并了 (旧) Family Corporation (株), 将 (旧) Universal Food (株) 纳入合并子公司。此外, 2011 年 10 月 1 日接收了 (旧) 伊藤忠 Fresh (株) 的业务转让。因此, 2010 会计年度 (2010 年 4 月 -2011 年 3 月) 的投资损益以 4 家公司的合计投资损益显示。

MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

加速推进以日本、亚洲为起点的全球战略性一体化系统 (SIS), 力求进一步扩大收益。

2014 会计年度 (2014 年 4 月 -2015 年 3 月) 的愿景

为 “Brand-new Deal 2014” 画上句号的 2014 会计年度 (2014 年 4 月 -2015 年 3 月), 被定位为为朝着未来更进一步成长储备力量的 1 年。首先, 要在提高以 2013 年取得的 Dole (都乐) 事业为首的现有事业收益力的同时, 果断对亏损事业实施根本性对策, 构筑更具稳定性且精炼的收益体制。在面向作为收益基础的日本国内市场方面, 为了在因寡头垄断而日益激烈的生存竞争中胜出, 要最大限度地运用伊藤忠本体以及日本国内事业

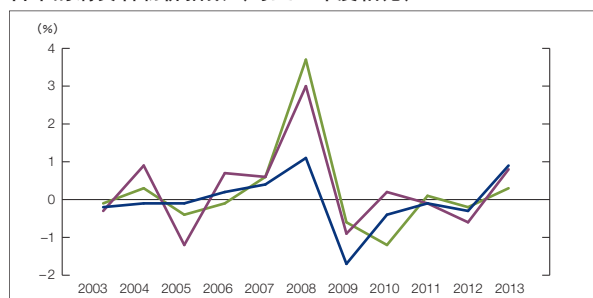
公司所拥有的人力资源、知识、经验, 强化在各个行业中的稳固影响力。同时, 为了进一步加速公司成长战略的全球战略性一体化系统 (SIS) 战略, 应切实进行必要的战略性投资, 目标是成为以日本、亚洲为起点引领世界粮油食品业界的龙头公司, 并通过继续致力于构筑可稳定供应放心、安全粮油食品的体制, 力求 2014 会计年度 (2014 年 4 月 -2015 年 3 月) 达到合并净利润 580 亿日元 (IFRS) 的目标。

本公司的成长机会与风险认识

由于安倍经济学政策之中流砥柱的日银大规模实施金融缓和政策，日本市场正逐渐从持续了很长时间的通货紧缩中摆脱出来，2013 年度的物价上升率为 +0.9%。虽然粮油食品范畴的物价上升率整体为 +0.8%，但是除生鲜食品之外仅停留在 +0.3% 的上涨，可以说物价上涨并未达到充分水平，此外，加上由于大幅度日元贬值造成的成本增加，国内粮油业界面临着难以增加收益的困境。

另一方面，在海外尤其是亚洲为首的新兴国家，伴随着人口增加、收入上升，预计需求将会持续扩大，因此在今后的成长战略中强化、扩大海外收益将越来越重要。

日本的消费者物价指数（与上一年度相比）



— 综合 — 粮油食品 — 除生鲜食品以外的粮油食品
※ 出处：总务省统计局 消费者物价指数 (CPI)

发挥机遇的优势

基于全球战略性一体化 (SIS) 战略的粮油食品集成

- 依靠以北美、澳洲为中心的原料集货基地建立的稳定的粮油食品原料筹措力
- 以 Dole (都乐) 为首的日本国内外产地以及制造加工据点的价值链和食品产品的开发、采购、销售功能
- 食品批发、零售事业领域已确立的国内顶级地位和基础设施，以及在该事业中积累的经营知识经验



中长期成长战略

通过国内零售领域的资本与业务合作、中间流通领域的集团事业公司合并等，本公司的战略性一体化系统 (SIS) 战略内容得到了不断地充实 (Step 1)。此外，为满足新兴国家快速成长的需求，以及应对伴随日本国内少子高龄化而产生的人口减少和市场缩小，本公司通过与以顶新控股有限公司为首的中国、亚洲各国共同建立战略合作伙伴为中心，推进和发展粮油食品价值链在海外水平开展的全球战略性一体化系统 (SIS) 战略，从而扩充战略性一体化系统 (SIS) 战略的基础 (Step 2)。并且，将 2013 年收购的 Dole (都乐) 事业所拥有的全球品牌 “Dole (都乐)”，以及其从生产到销售的网络，通过与本公司拥有的粮油食品价值链进行有机结合，实现扩大现有商品的销售，力求充分运用 “Dole (都乐)” 品牌进行新商品开发和开拓新业务 (Step 3)，达到加速推进全球战略性一体化系统 (SIS) 战略的目的。

粮油食品公司的企业社会责任 (CSR)

构筑放心、安全的食品价值链

作为在全球开展与食品相关等多种业务的粮油食品公司，必须确保食品的放心、安全并贯彻环保措施，从食粮资源的稳定供应到加工、制造、批发、零售，通过高附加价值的价值链，为实现人们健康且富裕的生活积极行动。

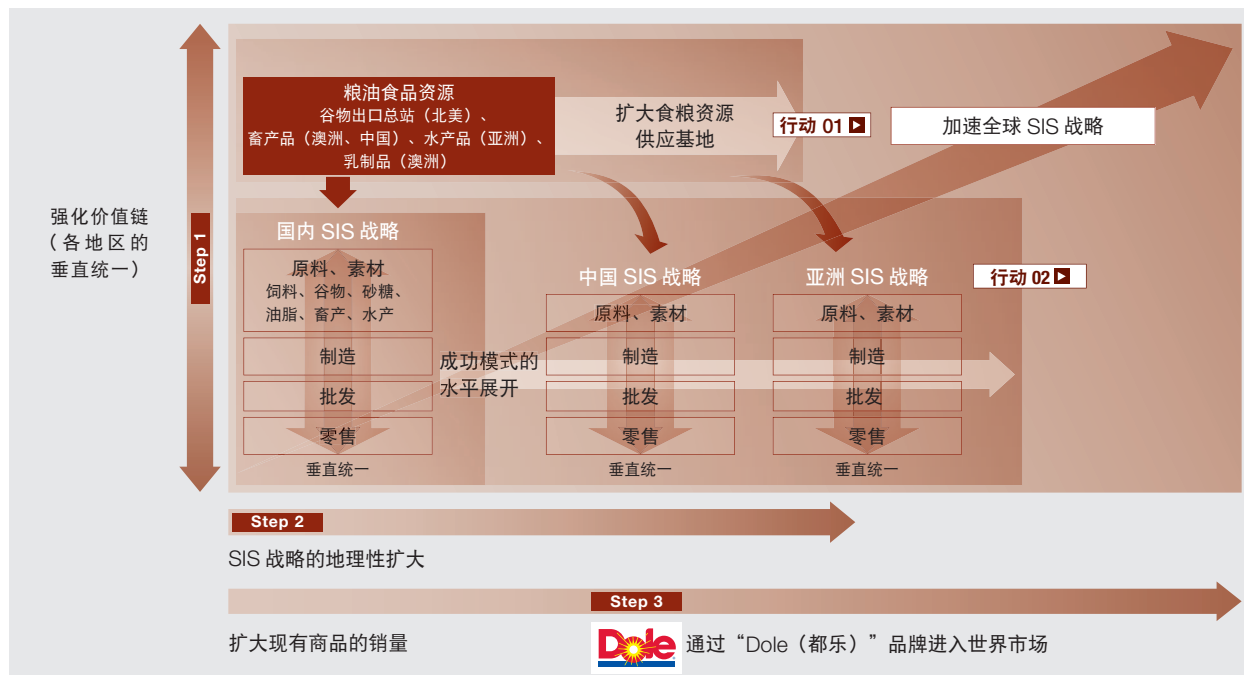
通过事业活动的企业社会责任 (CSR) 措施

为实现确保食粮资源的稳定供应，整備、推进采购网络	
本公司价值	社会价值
向包括日本、中国在内的亚洲市场稳定供应食粮确保客源	为包括日本、中国在内的亚洲市场的食品放心、安全做贡献
致力于开发使生活更加健康的食品	
本公司价值	社会价值
涉足需求将进一步扩大的日本国内健康食品市场	提供能满足消费者健康理念的附加价值

粮油食品公司的企业社会责任 (CSR) 活动请参照本公司网站的企业社会责任 (CSR) 页面。

<http://www.itochu.co.jp/cn/csr/activities/food/>

中长期成长战略



基于成长战略的活动

行动 01

在澳洲开展乳制品、高品质奶粉事业

随着世界人口增加和收入水平的提高，对乳制品的需求持续扩大，在此背景下，本公司以及伊藤忠澳洲公司于 2009 年收购了 BFA HOLDINGS PTY LTD. 的 45% 股份。该公司是位于澳洲屈指可数的奶牛养殖地区——维多利亚州吉普斯兰的乳业生产商 Burra Foods Pty Ltd（以下简称 Burra 公司）的 100% 持股公司。

本公司出资后，Burra 公司顺利扩展其事业，从 2010 年开始进行脱脂奶粉和全脂奶粉的制造与销售，为了进军亚洲及中国等需求急速扩大的市场，2014 年 5 月还全新引进了更高品质管理要求的育儿奶粉（奶粉）设备，并开始投入生产。

本公司在以构筑全球价值链为目标的 SIS 战略指导下，正在逐步构筑与 Burra 公司合作为首的粮油食品资源

供应体制。今后将继续通过向日本、中国等亚洲市场稳定供应粮油食品和高品质产品，从而实现放心、安全的食品供给。



Burra 公司工厂

行动 02

以扩大东南亚的销量为目标扩充生产基地

本公司与 Megmilk Snow Brand Co., Ltd.（以下简称雪印公司）和印度尼西亚 PT RODAMAS 于 2012 年 5 月合资成立的 PT MEGMILK SNOW BRAND INDONESIA 再制奶酪制造



MEGMILK SNOW BRAND INDONESIA 公司工厂

工厂已经竣工。这是日系企业首次在印度尼西亚设立的再制奶酪工厂。该工厂位于雅加达向东约 40km 的雅加达工业区内，与大消费区域的交通也十分便捷。今后将继续引进雪印公司累积的先进的制造及质量管理经验，为消费者提供“好吃的奶酪”。

此外，本公司与泰国当地法人 Osotspa Co., Ltd. 及可果美（株）共同出资成立了 OSOTSPA KAGOME CO., LTD.。目前正以番茄提取的功能性饮料为中心，面向拥有健康理念的消费者开发、销售商品。在泰国开展饮料和食品等的制造销售事业，同时在不断成长的东南亚市场拓展事业。



OSOTSPA KAGOME 公司出品的第一波产品“番茄精华汁（TOMATO ESSENCE）”

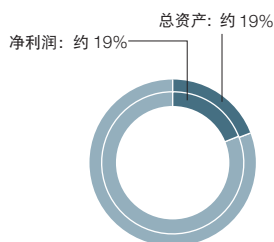
生活资材・住居 & 信息通信公司

ICT, GENERAL PRODUCTS & REALTY COMPANY

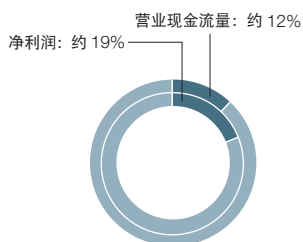
提供充分利用综合力量和全球网络的新价值，
为实现富裕的住居生活做贡献。

概要

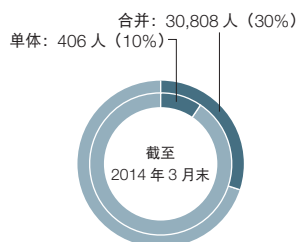
全公司合并总资产、
全公司合并净利润所占比例
(示意图)



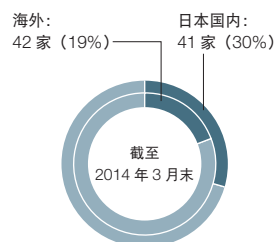
全公司合并营业现金流量、
全公司合并净利润所占比例
(示意图)



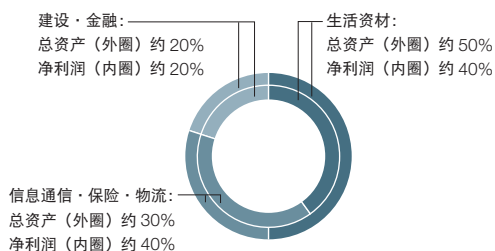
员工在全公司总人数中所占
比例



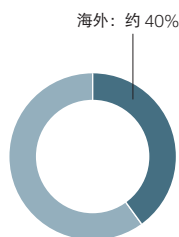
子公司、关联公司在全公司中
所占比例



公司内部各合并领域构成比
(示意图)



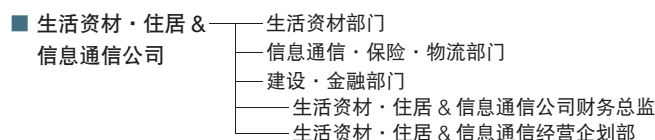
公司内部海外事业损益比例
(示意图)



业务组合

生活资材部门	 纸浆制造事业（巴西、芬兰）	 东南亚天然橡胶加工事业	 英国轮胎批发・零售事业	 北美建材事业
信息通信・保险・ 物流部门	 IT 服务事业	 手机终端流通事业	 物流事业	 保险事业
建设・金融部门	 物流设施开发事业	 海外房地产开发事业	 海外二手车贷款事业	 日本国内信用卡事业

组织图



生活资材・住居 & 信息通信公司 总裁

吉田 朋史



2013 会计年度 (2013 年 4 月 -2014 年 3 月) 的业绩概况

由于纸浆交易和住宅资材相关事业的良好趋势、手机相关事业公司的业务规模扩大、以及房地产交易贡献、日元贬值影响等因素, 营业利润比前期增长了 17.4%, 达到

629 亿日元。归属本公司股东的本期净利润由于营业利润的增加、因投资、有价证券损益和权益法投资损益的增加等影响, 比前期增长了 46.5%, 达到 763 亿日元。

业绩推移

单位: 亿日元

(截至 3 月 31 日的各会计年度)	10	11	12	13	14
营业利润	¥ 326	¥ 423	¥ 558	¥ 536	¥ 629
权益法投资损益	△ 79	39	174	245	360
归属本公司股东的本期净利润	62	60	376	521	763
板块资产	10,784	10,537	11,887	13,634	15,817
ROA (%)	0.6	0.6	3.4	4.1	5.2

主要合并对象公司的投资损益

单位: 亿日元

(截至 3 月 31 日的各会计年度)	10	11	12	13	14
伊藤忠建材 (株)	¥ 2	¥ 0	¥ 18	¥15	¥30
ITOCHU FIBRE LIMITED	—	—	—	24	65
European Tyre Enterprise Limited	—	—	△ 4	22	51
伊藤忠技术解决方案 (株)	68	63	75	89	81
CONEXIO (株) *	16	14	15	42	54
伊藤忠物流 (株)	20	7	13	12	14
伊藤忠都市开发 (株)	5	17	26	18	22

※2013年10月1日公司名称变更 旧公司名称: ITC网络 (株)

MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

力求在各领域构筑坚固的收益基础、 通过各领域间的合作扩大收益。

2014 会计年度 (2014 年 4 月 -2015 年 3 月) 的愿景

本公司于 2012 年 4 月 1 日成立, 业务范围广泛, 涉及生活资材、信息通信、保险、物流、建设、金融等领域。

本公司成立已有 2 年, 在 “Brand-new Deal 2014” 最后一年的 2014 会计年度 (2014 年 4 月 -2015 年 3 月), 将继续实行各事业领域现有项目已制定的成长战略, 通过不断锤炼现有项目力求稳定增长。对经过充分研究和严格筛选的新项目要抓紧时机进行投资, 同时也要积极推进资

产重组, 争取进一步扩充各个领域的收益基础。

此外, 我们还要灵活运用本公司事业领域广泛的这一特征, 通过加深成立之初发展至今的各事业领域之间的合作和全球网络, 旨在创造新价值以支援丰富的住居生活。

切实执行以上各项措施, 力求通过具有 “一骑当千” 之势的人与组织的相互 “融合” 创造 “新价值、真价值”, 并作为一家能挑起非资源领域重任的公司扩大收益。

本公司的成长机会与风险认识

在生活资材领域，纸浆的市售品流通量随着以新兴国家为主的需求扩大呈增长态势，预计今后这一趋势仍将持续。英国轮胎市况显现出了触底反弹的预兆，今后的市场回暖翘首可待。另一方面，我们密切关注对业绩具有影响力的日本及美国住宅市场状况和商品化商品（纸浆、天然橡胶等）的行情变动。

在信息通信、保险、物流领域，亚洲、中近东、非洲地区的 ICT 服务需求扩大，这对我们而言是一个巨大的事业机会，同时也期待大数据、智能社区、可穿戴终

端等的新商业机会的到来。

我们认为在建设、金融领域中，建设领域的日本国内房地产证券化市场会持续增长的趋势，尤其是对大型物流设施的需求增加，我们将此视为巨大的事业机会。日本最大的住宅特化型 REIT（先进住宅投资法人）也呈现增长态势。在金融领域，随着经济发展显著的亚洲中产阶层的扩大，资金需求随之增加，我们要抓住这个机会，继续致力于零售金融事业（面向个人的小额融资）。

发挥机遇的优势

- 向具有世界性优势的阔叶树、针叶树纸浆生产商出资，以此为背景奠定了龙头纸浆交易商的稳固地位
- 在英国拥有业界第 1 位的轮胎批发、零售业以及在该业务中积累的经营经验
- 组合从互联网事业到手机流通的广泛范围的信息通信事业领域功能的综合实力
- 以亚洲圈为中心的日企中首屈一指的全球物流、保险网络
- 和日本最大级别的住宅特化型 J-REIT（先进住宅投资法人）合作的优良项目开发供给业绩和丰富的大型物流设施开发业绩
- 作为长年在日本国内外开展活动的公司对零售金融业界见解

中长期成长战略

本公司拥有广泛的事业领域，我们认为首先要强化、扩大各部门和领域的专业性，作为能“一骑当千”的组织来确立坚固的收益基础。例如，生活资材领域方面，在日本国内外的建材流通事业确立了业界顶级的地位。

其次，这些“一骑当千”的组织同伴要跨越部门、领域的壁垒相互合作，通过“融合”力求扩大收益。例如，建设领域方面，向本公司开发的租赁公寓项目引进在信息通信领域开展的互联网服务等，在为客户改善服务的同时也扩大了集团内的交易。

通过这些措施，以追求收益的多样化、多层性，创造支援富裕生活的“新价值、真价值”。

生活资材・住居 & 信息通信公司的企业社会责任 (CSR)

关注环境并为创造富饶的地区和社会做贡献

生活资材・住居 & 信息通信公司开展多样化事业领域，与人们的生活息息相关，通过提供满足社会需求的商品和解决方案，为确立安全富饶的生活方式做贡献。此外，针对可持续发展的森林资源推进稳定采购和高效利用，为实现循环型社会积极行动。

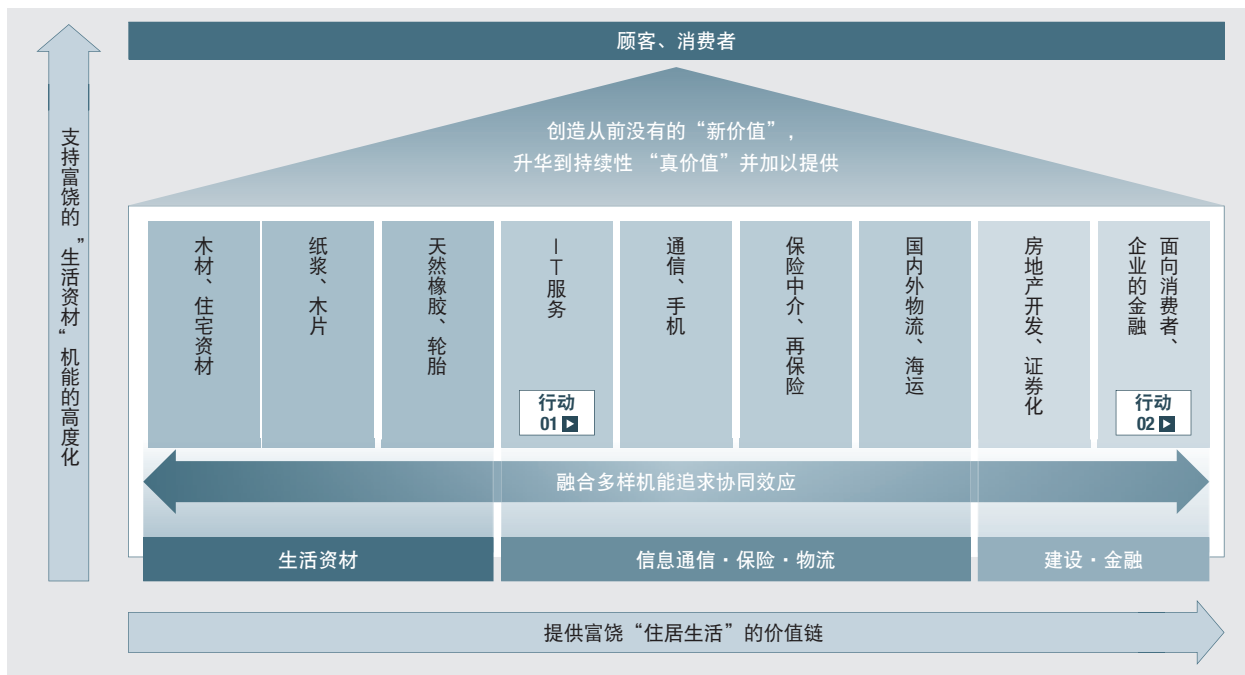
通过事业活动的企业社会责任 (CSR) 措施

通过巴西 Celulose 公司实现可持续发展的森林供给	
本公司价值	社会价值
通过高品质阔叶树纸浆的稳定供应扩大收益	通过可持续发展的森林经营使 CO ₂ 固定化，维系生态系统
运用 IT 的能源管理事业 (ecoFORTE)	
本公司价值	社会价值
从设备改善到运用改善，通过提供综合服务扩大业务	通过促进能源的高效利用削减 CO ₂

生活资材・住居 & 信息通信公司的企业社会责任 (CSR) 活动请参照本公司网站的企业社会责任 (CSR) 页面。

<http://www.itochu.co.jp/cn/csr/activities/general/>

中长期成长战略



基于成长战略的活动

行动 01

在亚洲开展 IT 服务事业

东南亚的发展速度显著，作为信息通信领域的成长市场备受瞩目。

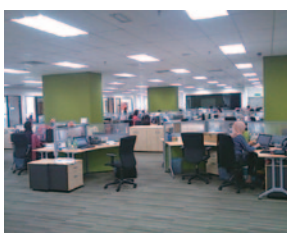
2013年3月，和本公司子公司伊藤忠技术解决方案（株）（CTC）共同取得了美国大型IT服务公司Computer Sciences 旗下的CSC ESI公司（马来西亚）和CSC Automated公司（新加坡）100%的股份（现在两家公司都更名为“CTC Global”）。

通过向作为本地IT服务商具有顶级规模的2家公司进行事业投资，并以扩大CTC具有优势的通信领域事业、伴随领先经验的转移开展新服务以追求协同效应和扩大事业为目标实施了各种措施。

今后，作为伊藤忠集团，我们将以更加势不可挡的气势扩大IT服务事业，为日企、海外企业进军亚洲和扩大事业提供一臂之力。



CTC Global 成立仪式（马来西亚）



CTC Global 办公室（马来西亚）

行动 02

面向海外个人的金融事业措施

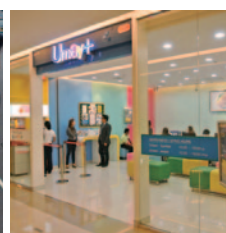
金融领域方面，在海外开展了面向个人的金融事业，主要满足发展中国家的个人资金需求。United Asia Finance Limited 在香港从90年代后半期开始脚踏实地地扩大顾客基础和收益基础，以此经验为基础，2007年之后也在中国大陆开展面向个人贷款事业，一直保持稳健的发展态势。

同样，在经济持续发展的泰国，EASY BUY PCL. 也配合泰国经济发展阶段，提供满足消费者需求的金融商品，成长为同领域的一流企业。除此之外，在英国提供二手车贷款的First Response Finance Ltd. 也充分利用细致的顾客管理系统，根据顾客的各种状况提供融资和服务，以此为优势，在过去7年不断强化顾客基础，实现了利润扩大。

今后我们将扩充现有事业，并灵活运用在日本国内外双方培养的个人金融事业经验，进一步开展事业，扩大合并收益。



持续发展的 First Response Finance 公司员工



曼谷市内的 EASY BUY 店铺

过往十个会计年度的财务摘要

截至3月31日的各会计年度

	单位：百万日元				
	2005	2006	2007	2008	2009
会计年度：					
利润	¥1,990,627	¥2,217,393	¥2,646,037	¥2,859,853	¥3,419,061
营业利润 ^{※1}	157,129	192,561	263,456	265,167	275,664
金融收支 ^{※2}	△ 6,878	△ 7,816	△ 7,555	△ 7,709	5,582
利息收支 ^{※3}	△ 21,040	△ 26,032	△ 29,218	△ 32,156	△ 29,457
股利收入	14,162	18,216	21,663	24,447	35,039
权益法投资损益	31,764	51,737	△ 20,069	70,238	41,304
归属本公司股东的本期净利润	77,063	144,211	175,856	217,301	165,390
归属本公司股东的综合损益	86,803	233,342	223,307	108,990	△ 92,334

会计年度末：					
总资产	¥4,483,505	¥4,809,840	¥5,288,647	¥5,274,199	¥5,192,092
股东资本	508,893	724,377	892,553	973,545	849,411
计息负债净值 ^{※4}	1,891,086	1,724,314	1,630,928	1,654,532	1,756,764

现金流量：					
营业活动产生的现金流量净额	¥ 126,624	¥ 185,147	¥ 235,917	¥ 65,552	¥ 276,854
投资活动产生的现金流量净额	△ 127,600	△ 79,871	△ 83,394	△ 65,774	△ 326,033
财务活动产生的现金流量净额	△ 125,342	△ 85,193	△ 100,920	△ 81,294	258,322
现金及现金等价物的期末余额	452,934	477,707	532,856	446,311	628,820

(参考)					
销售额 ^{※5}	¥9,562,614	¥10,456,727	¥11,556,787	¥11,729,082	¥12,065,109
实际利润 ^{※6}	188,196	251,210	240,766	333,673	339,292

	单位：日元（另行记载除外）				
	2005	2006	2007	2008	2009
每股^{※7}：					
归属本公司股东的本期净利润	¥ 48.70	¥ 91.15	¥111.19	¥137.46	¥104.64
股东资本	321.59	457.93	564.48	615.89	537.43
红利	7.0	9.0	14.0	18.0	18.5

比率：					
销售净利率（%）	6.6	6.8	7.9	8.5	8.8
资产收益率（ROA）（%）	1.7	3.1	3.5	4.1	3.2
股东权益回报率（ROE）（%）	16.6	23.4	21.8	23.3	18.1
股东资本比率（%）	11.4	15.1	16.9	18.5	16.4
有息值/股东资本比率（NET DER）（倍）	3.7	2.4	1.8	1.7	2.1
利息覆盖倍数（倍）	5.7	5.7	6.7	6.1	7.2

合并结算对象公司数量（会计年度末）^{※8}	656	651	651	626	420
合并员工数量（会计年度末）	40,890	42,967	45,690	48,657	55,431

本资料所表示的年度为前一年4月1日至该年3月31日止的会计年度。

关于2013会计年度（2013年4月-2014年3月）的日币表示金额，根据2014年3月末的美元兑日元汇率102日元92钱（三菱东京UFJ银行公布汇率）进行换算，美元金额以供参考。

基于美国会计的2013会计年度（2013年4月-2014年3月）合并财务报表，根据金融商品交易法第193条第2款第1项的规定，不接受审计。

※1 营业利润 = 销售毛利 + 销售费及一般管理费 + 坏账备抵转回损益

※2 金融收支 = 利息收支 + 股利收入

计算公式（2013会计年度：百万日元）：23,793 = △ 13,286 + 37,079

※3 利息收支 = 利息收入 + 利息支出

计算公式（2013会计年度：百万日元）：△ 13,286 = 11,659 + △ 24,945

※4 计息负债净值 = 计息负债 - 现金及现金等价物、定期存款

计算公式（2013会计年度：百万日元）：2,224,279 = 2,885,264 - 660,985

单位：百万日元				增减率 %		单位：百万美元	单位：百万日元
2010	2011	2012	2013	2014	2014/2013	2014	2014 (IFRS)
¥3,418,220	¥3,581,795	¥4,197,525	¥4,579,763	¥5,530,895	20.8	\$53,740	¥5,587,526
148,703	256,303	272,620	244,219	279,094	14.3	2,712	288,992
3,535	6,780	15,184	20,572	23,793	15.7	231	21,715
△ 25,365	△ 16,722	△ 12,819	△ 14,054	△ 13,286	△ 5.5	△ 129	△ 15,476
28,900	23,502	28,003	34,626	37,079	7.1	360	37,191
36,269	60,617	102,748	85,891	85,252	△ 0.7	828	56,036
128,905	161,114	300,505	280,297	310,267	10.7	3,015	245,312
270,570	106,041	249,983	475,819	446,214	△ 6.2	4,335	391,901
¥5,478,873	¥5,676,709	¥6,507,273	¥7,117,446	¥7,848,440	10.3	\$76,258	¥7,783,756
1,099,639	1,156,270	1,363,797	1,765,435	2,146,963	21.6	20,861	2,045,683
1,721,464	1,630,764	2,014,898	2,185,623	2,224,279	1.8	21,612	2,231,988
¥ 293,597	¥ 335,361	¥ 212,830	¥ 245,661	¥ 418,396	70.3	\$ 4,065	¥ 428,101
△ 195,698	△ 230,866	△ 416,315	△ 199,990	△ 266,692	33.4	△ 2,591	△ 270,377
△ 256,568	53,202	84,704	△ 11,323	△ 71,707	533.3	△ 697	△ 77,855
480,564	633,756	513,489	569,716	653,332	14.7	6,348	653,739
¥10,308,629	¥11,323,793	¥11,904,749	¥12,551,557	¥14,566,820	16.1	\$141,535	¥14,645,718
195,552	333,098	395,477	351,023	394,201	12.3	3,830	372,797
单位：日元 (另行记载除外)				增减率 %		单位：美元	单位：日元
2010	2011	2012	2013	2014	2014/2013	2014	2014 (IFRS)
¥ 81.56	¥101.93	¥190.13	¥ 177.35	¥ 196.31	10.7	\$ 1.91	¥ 155.21
695.75	731.57	862.88	1,117.01	1,358.42	21.6	13.20	1,294.34
15.0	18.0	44.0	40.0	46.0	15.0	0.45	46.0
8.3	8.0	8.0	7.3	7.1			7.1
2.4	2.9	4.9	4.1	4.1			3.3
13.2	14.3	23.8	17.9	15.9			13.0
20.1	20.4	21.0	24.8	27.4			26.3
1.6	1.4	1.5	1.2	1.0			1.1
5.3	10.7	13.5	12.4	13.1			12.5
413	393	366	356	354			
62,379	62,635	70,639	77,513	102,376			104,310

※5 销售额根据日本的会计惯例表示。

※6 实际利润 = 销售毛利 + 销售费及一般管理费 + 金融收支 + 权益法投资损益

计算公式 (2013 会计年度：百万日元)：394,201 = 1,028,273 + △ 743,117 + 23,793 + 85,252

※7 每股归属本公司股东的本期净利润及每股股东资本从已发行股份总数扣除库存股份数量计算得出。

※8 记载从 2008 会计年度 (2008 年 4 月 -2009 年 3 月) 起，本公司及本公司海外当地法人直接投资的子公司及关联公司数量。

2011 会计年度 (2011 年 4 月 -2012 年 3 月) 实施的部分关联公司结算期变更带来的影响金额反映在 2010 及 2009 会计年度的部分项目的数值上。

伴随着本公司集团食品中间流通事业的整合，从 2011 会计年度 (2011 年 4 月 -2012 年 3 月) 起对该事业相关的物流经费等表示科目进行变更。变更后，2010 及 2009 会计年度的数值同样以变更后的内容进行表示。

就本公司集团食品中间流通事业的相关物流经费等，对于在量贩店等客户的物流中心产生的运营费用和运送到各店铺的运输费等，其中由本公司集团负担的金额，从 2012 会计年度起表示科目进行变更。伴随该变更，2011 及 2010 会计年度的数值也同样以变更后的内容进行表示。

取締役、监事及执行董事

截止到 2014 年 7 月 1 日

取締役



代表取締役社長

岡藤 正广

持有股票数 139,295 股



取締役会長

小林 荣三

持有股票数 114,070 股



代表取締役

小林 洋一

社长助理 (关西负责人 (兼) 销售掌管)

持有股票数 98,500 股



代表取締役

关 忠行

社长助理 (CFO/CAO)

持有股票数 74,405 股



代表取締役

青木 芳久

粮油食品公司 总裁

持有股票数 63,200 股



代表取締役

高柳 浩二

CSO

持有股票数 53,100 股



代表取締役

吉田 朋史

生活资材・住居 & 信息通信公司 总裁

持有股票数 51,450 股



代表取締役

冈本 均

纺织公司 总裁

持有股票数 31,665 股



代表取締役

盐见 崇夫

机械公司 总裁

持有股票数 27,900 股



代表取締役

福田 祐士

能源・化学品公司 总裁

持有股票数 42,800 股



代表取締役

米仓 英一

金属公司 总裁

持有股票数 23,005 股



取締役 ※

藤崎 一郎

持有股票数 500 股



取締役 ※

川北 力

持有股票数 0 股

※ 日本公司法第 2 条第 15 号规定的独立董事

监事



(后列、左起)
前田 一年
赤松 良夫

(前列、左起)
望月 晴文
下条 正浩
间岛 进吾

常勤监事

赤松 良夫

2010 年 取締役 专务执行董事

2012 年 常勤监事

常勤监事

前田 一年

2007 年 常务执行董事

2011 年 常勤监事

监事 ※※

下条 正浩

1973 年 4 月 律师注册 (现任)
进入西村小松法律事务所
(现西村朝日法律事务所) (现任)

1982 年 12 月 获得美国加利福尼亚州律师资格

2000 年 6 月 日立电线株式会社独立监事

2003 年 6 月 日立电线株式会社独立董事
(2013 年 6 月辞任)

2011 年 6 月 就任现职

2012 年 4 月 学习院大学法学部特别客座教授

2013 年 4 月 学习院大学法学研究生院
特别客座教授 (2014 年 3 月辞任)

监事 ※※

间岛 进吾

1972 年 3 月 注册会计师注册
设立注册会计师间岛进吾事务所

1975 年 9 月 进入 PEAT MARWICK MITCHELL
& CO. (现 KPMG LLP)
纽约事务所

1981 年 3 月 美国注册会计师 (纽约) 注册

1987 年 7 月 该公司监事负责人合作伙伴

1997 年 7 月 该公司日本关联事业部美国东北部
总管合作伙伴 (监事 / 税务 / 咨询
部门) 以及日本关联业务事业部全
美总括合作伙伴 (监事部门)

2005 年 1 月 该公司顾问

2005 年 9 月 辞去该公司职务

2006 年 4 月 中央大学商务部教授 (现任)

2007 年 5 月 株式会社爱德兰丝独立董事
(2008 年 8 月辞任)

2011 年 11 月 中央大学会计研究所所长 (现任)

2012 年 6 月 WIN INTERNATIONAL CO., LTD.
独立董事 (2013 年 3 月辞任)

2013 年 4 月 WIN-Partners Co., Ltd. 独立董事
(现任)

2013 年 6 月 就任现职

监事 ※※

望月 晴文

1973 年 4 月 进入通商产业省

1998 年 7 月 同省大臣官房审议官
(负责经济结构改革)

2001 年 1 月 原子能安全、保安院次长

2002 年 7 月 经济产业省大臣官房
商务流通审议官

2003 年 7 月 中小企业厅长官

2006 年 7 月 资源能源厅长官

2008 年 7 月 经济产业事务次官

2010 年 7 月 辞去经济产业省官职

2010 年 8 月 加入内阁官房
(2011 年 9 月辞任)

2012 年 6 月 (株) 日立制作所独立董事
(现任)

2013 年 6 月 东京中小企业投资育成 (株)
代表取締役社长 (现任)

2014 年 6 月 就任现职

※※ 日本公司法第 2 条第 16 号规定的独立董事

执行董事

■ 社长

冈藤 正广

■ 副社长执行董事

小林 洋一

社长助理 (关西负责人 (兼) 销售掌管)

关 忠行

社长助理 (CFO/CAO)

■ 专务执行董事

青木 芳久

粮油食品公司 总裁

高柳 浩二

CSO

中村 一郎

中南美地区总裁
(兼) 伊藤忠巴西会社社长

吉田 朋史

生活资材・住居 & 信息通信公司 总裁

冈本 均

纺织公司 总裁

盐见 崇夫

机械公司 总裁

■ 常务执行董事

福田 祐士

能源・化学品公司 总裁

小关 秀一

东亚地区总代表
(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) 伊藤忠香港会社会长
(兼) BIC 董事长

佐佐木 淳一

东南亚国家联盟・东南亚地区总裁
(兼) 伊藤忠新加坡会社社长
(兼) 新加坡支店长

米仓 英一

金属公司 总裁

今井 雅启

欧洲地区总裁
(兼) 伊藤忠欧洲公司社长

木造 信之

生活资材・住居 & 信息通信公司 副总裁
(兼) 建设・金融部门长

小林 文彦

人事・总务部长

吉田 多孝

机械公司 副总裁
(兼) 汽车・建设机械・产业机械部门长

久保 洋三

纺织公司 副总裁
(兼) 时装服装第一部门长

■ 执行董事

大喜多 治年

成套设备・船舶・飞机部门长

中出 邦弘

会计部长

龟冈 正彦

粮油食品公司 副总裁
(兼) 粮油食品中国事业推进部长

柘植 一郎

生活资材部门长

钵村 刚

财务部长

早田 宪之

秘书部长

杉本 繁慈

中部分公司长

上田 明裕

东亚地区副总裁 (负责华东)
(兼) 上海伊藤忠商事有限公司总经理

久保 勋

业务部长

原田 恭行

伊藤忠国际事业会社社长 (CEO)

茅野 MITSURU※

法务部长

都梅 博之

非洲地区总裁
(兼) 约翰内斯堡支店长

千叶 尚登

食品流通部门长

胜 厚

都乐国际控股有限公司董事财务总监

冈田 明彦

金属・矿物资源部门长

石井 敬太

化学品部门长

诸藤 雅浩

品牌市场营销第一部门长

深野 弘行

机械公司 总裁助理

※ 执行董事茅野 MITSURU 的户籍姓名是池 MITSURU。

伊藤忠商事株式会社

邮编 107-8077 東京都港区北青山2丁目5番1号

电话： 81(3)3497-2121

网址： <http://www.itochu.co.jp/cn/>

