

纺织公司

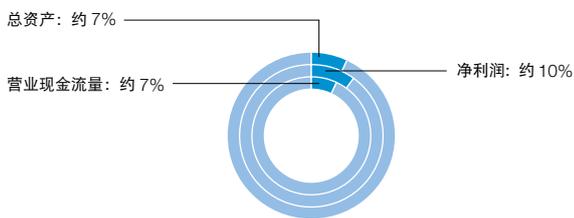
组织图



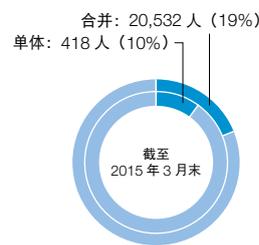
纺织公司 总裁
小关 秀一

概要

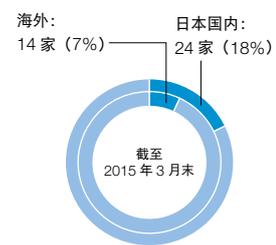
各重要数据在全公司中所占比例 (示意图)



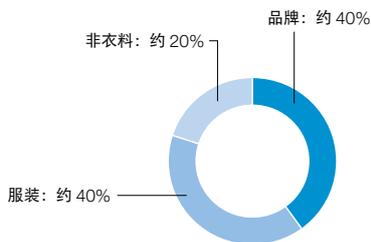
员工在全公司总人数中所占比例



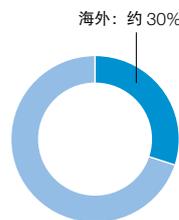
子公司、关联公司在全公司中所占比例



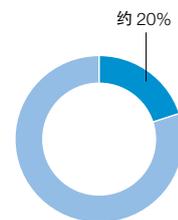
公司内部各合并领域收益构成比 (示意图)



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



2014 年度的业绩概况 ※ 2010 ~ 2013 年度采用美国会计准则

虽然受到消费税率上调导致的日本国内服装相关行业销售低迷，以及欧洲服装制造、批发业的萎缩和日元贬值的影响，但是通过（株）EDWIN 的新投资利润等，确

保了与上期同水平的 292 亿日元营业利润，而归属本公司股东的本期净利润也与前期大致持平，为 320 亿日元。

业绩推移

单位：亿日元

	2010 年度	2011 年度	2012 年度	2013 年度	2014 年度
板块资产	4,064	4,334	4,868	5,045	5,558
ROA	3.7%	5.8%	6.8%	6.5%	6.2%
营业利润	216	252	333	292	292
权益法投资损益	59	59	126	117	117
归属本公司股东的本期净利润	153	244	312	325	320
< 主要合并对象公司的投资损益明细 >					
ITOCHU Textile Prominent (ASIA) Ltd.*	0	10	11	20	14
伊藤忠纤维贸易（中国）有限公司	8	11	13	12	12
（株）JOI' X CORPORATION	5	△ 3	13	13	13
（株）三景	15	40	16	15	26
（小计）	(28)	(58)	(53)	(60)	(65)
< 单体贸易贡献比例（示意图） >			约20%		

※ ITOCHU Textile Prominent (ASIA) Ltd. 的 2011 年度以后的投资损益，包括了因 2012 年度纺织原料·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

通过深入推进下游战略、积累优良资产、进行资产重组，实现进一步的收益扩大。

2015 年度的愿景

在“Brand-new Deal 2014”中，将“原材料开发”“企划生产”“品牌”“物流”等多种功能相结合，通过发挥整体价值链的优势，积极推动下游战略的深化及优良资产的积累。今后，可以预见，中国及亚洲等新兴国家的消费市场将不断扩大，而日本国内，虽然个人消费复苏但对衣料品整体影响有限，前景不甚明朗，因此迫切需要能够明确捕捉消费者需求的提案。2015 年度作为

“Brand-new Deal 2017”的第一个年度，除了要强化现有事业，在加快包含与香港 Bosideng 集团合作等在内的下游战略的全球化发展的同时，不断切实执行有助于扩充业务资产组合的国内外优良资产的积累和资产重组等措施。纺织公司作为本公司生活消费相关领域一部分，我们在进一步巩固收益基础的同时，还要致力于强化合规意识及调整经营管理体制。

本公司的特性

优势

- 保持并扩大综合商社中纺织事业 No.1 的事业规模
- 构筑从纺织业界上游到下游的价值链
- 通过积极扩充资产组合确立高效的经营基础

收益机会

- 日本国内的消费意识的提高
- 随着中国、亚洲、新兴国家的生活水平提高带来的购买群体扩大
- TPP 协定的签订等带来新的商机

挑战

- 通过改变产地等削减成本以应对日元贬值导致的成本增加
- 在有缩小倾向的日本国内衣料品市场创造附加价值以唤起消费
- 在日本国内人口减少的背景下，与海外有实力的企业合作共同开拓海外市场

中长期成长战略

作为立足于“顾客视点”的营销型公司，我们的业务范围覆盖整个生活领域，包括从原料·原材料、服装、品牌甚至纤维资材，以覆盖整个行业的价值链为核心，在发挥集团整体优势的同时开展业务。

在日本国内，推进满足消费者需求的高附加价值产品，并致力于扩大在零售领域及健康医疗领域的事业范围的同时，不断扩充资产组合。在海外，我们在消费扩大备受期待的以中国、亚洲、新兴国家为首的发展中市场为扩充资产组合，与 CITIC/CP 集团展开合作。在今后关税逐步自由化的同时满足全球顾客的需求，我们视整个亚洲区

域为一个“面”，提高关税优势意识，强化因地制宜的生产体制，遵守以人权为主的劳动标准，保护环境，实现与地区之间的共存，扩大包含中国在内的亚洲地区从原材料筹措到成品的价值链。

今后，纺织公司仍将作为生活消费相关领域的一部分，最大限度发挥业界旗手的优势，切实强化现有事业、创造出集团间的协同效应，进一步积累优良资产并进行资产重组，以此进一步稳定本公司收益基础，使之更加的坚如磐石。

VALUE DRIVER

与越南“VINATEX”的资本与业务合作

我们获得了越南国营纺织企业集团 Vietnam National Textile and Garment Group（以下简称 VINATEX）的股份，并签订了战略性业务合作协议。VINATEX 成立于 1995 年，拥有横跨纺织业界上下游 83 家子公司、相关公司以及约 12 万名的员工，是越南最大的纺织企业集团。本公司自 1990 年代开始与 VINATEX 进行服装 OEM 相关交易以来，构建了长年的



VINATEX 缝制工厂

信赖关系。越南是仅次于中国、正备受瞩目的生产基地。而强化与越南最大的纺织企业集团 VINATEX 的合作伙伴关系，扩大利用 FTA 等关税优势的贸易以及创造新业务等各种协同效应备受期待，因此我们签订了此次的合同。今后，通过最大限度利用 VINATEX 旗下的优良缝制基地及伊藤忠集团所拥有的全球网络，强化包含欧美及日本、中国在内的亚洲地区等的缝制品销售，进一步提高本集团的企业价值并扩大业务。

中长期成长战略（概念图）

通过“追求高附加价值”和“发挥主导权”推进结合多种功能的混合型战略



市场营销型公司

携手、拓展

重点战略

事业投资战略

- 参与成长领域
- 追求附加价值 + 协同效应

零售战略

- 从原材料开始高附加价值化
- 扩充销售渠道
- 从服装到整个生活方式领域

海外战略

- 欧美、中国以及其他新兴国家
- 品牌的海外拓展
- 扩充生产据点

本公司在社会、环境方面所面临的可持续发展课题

课题	事业	事业战略上重要的理由
供应链管理（劳务管理）	海外服装生产事业	在支撑着纺织公司核心“产品制造”的全球化适地生产体制扩充过程中，在中国、亚洲的生产基地，如果疏于对供应链上的劳动习惯和环境保护的关注，那么，声誉受损及受到法律制裁等将会对我们的事业产生巨大影响。

INITIATIVES FOR SUSTAINABILITY

风险管理 供应链管理

将提高商品、服务的安全性以及顾客满意度定位为纺织公司 CSR 的重点项目。此外，在支撑着本公司核心“产品制造”的全球化适地生产体制中，关注供应链上的劳动习惯和环境保护，推进可持续性的生产活动。重视从供应商到本公司筹措相关方针的理解与合作，推进与符合“伊藤忠商事供应链 CSR 行动指针”的供应商之间的合作。对包括集团公司在内的国内外生产工厂继续实施监视调查，2014 年度已对（株）三景旗下的主要国内染色加工厂——三国工厂与（株）FUKUSEN 的 2 个基地，以及越南制服生产基地 UNIMAX SAIGON CO., LTD. 进行了实况调查。并且，2014 年度还聘请外部讲师，在东京、大阪总公司及胡志明市事务所开展以“纺织业界的筹措风险与防范于未然的措施”为主题的研讨会等，致力于供应链管理的进一步优化。



UNIMAX SAIGON 公司实况调查

面向可持续发展课题的举措还请同时参阅本公司网站的 CSR 页面。

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

机械公司

组织图



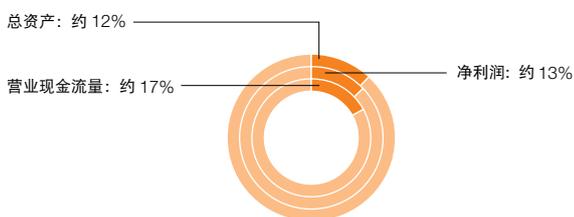
※2015年4月组织更新



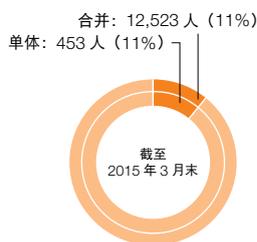
机械公司 总裁
盐见 崇夫

概要

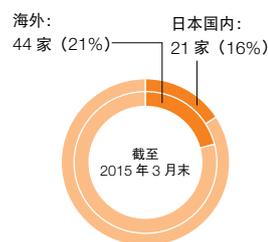
各重要数据在全公司中所占比例 (示意图)



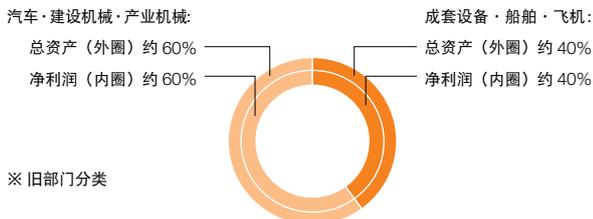
员工在全公司总人数中所占比例



子公司、关联公司在全公司中所占比例

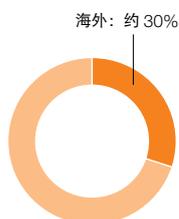


公司内部各合并领域构成比 (示意图) *



※旧部门分类

公司内部海外事业损益比例 (示意图)



业务组合



2014 年度的业绩概况 ※ 2010 ~ 2013 年度采用美国会计准则

由于成套设备相关事业的顺利发展以及汽车相关贸易的增加等，营业利润比前期增长 38%，达到 317 亿日元。归属本公司股东的本期净利润，除了营业利润的增加

以外、固定资产损益的好转、金融收益以及权益法投资损益的增加等，比前期增长 26%，达到 546 亿日元。

业绩推移

单位：亿日元

	2010 年度	2011 年度	2012 年度	2013 年度	2014 年度
板块资产	6,724	8,001	8,909	9,538	10,836
ROA	1.5%	3.1%	3.8%	4.7%	5.4%
营业利润	89	152	193	229	317
权益法投资损益	98	125	134	190	201
归属本公司股东的本期净利润	103	231	321	434	546
< 主要合并对象公司的投资损益明细 >					
伊藤忠 Plantec (株)	4	5	6	9	15
Japan Aerospace (株)	6	6	7	10	9
JAMCO CORPORATION	0	△ 12	6	9	17
伊藤忠建机 (株)	6	6	9	13	9
东京盛世租赁 (株)	40	62	62	84	91
Century Medical (株)	8	9	10	11	10
SUNCALL (株)	4	3	6	7	6
(小计)	(68)	(79)	(106)	(143)	(157)

Message from the Division Company President

以确立稳定的收益基础与强化收益能力为目标，全新前进。

2015 年度的愿景

2014 年度，在日元贬值的背景下，国内外事业、贸易的收益增长做出了巨大贡献，连续 4 期刷新了历史最高收益。

2015 年度，新部门诞生，由此走向 3 部门体制。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 / 医疗器械相关业务等多个方面，旗下拥有众多事业公司。因此我们进行了组织变更以便可以更加细致地应对需求。各组织、个人都以“全新前进 +100”

为口号，以进一步积累基础收益能力达 100 亿日元为目标。在各事业领域，继续积累 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，扩大拥有广泛价值链的汽车、建设机械 / 产业机械相关领域的事业及贸易，强化日本国内以及亚洲市场的医疗器械相关业务，在均衡分配经营资源的同时雷厉风行地实施执行。

本公司的特性

优势

- 与各事业领域的优良合作伙伴建立长期稳固的业务关系
- 在汽车领域广泛地开展世界规模的事业
- 在国家风险较低的先进国家开展丰富多彩的事业

收益机会

- 随着世界性基础设施（电力、水务/环境、交通、能源）需求的扩大带来的各种投资机会
- 随着新兴国家汽车需求的增加带来的市场扩大
- 随着日元贬值产生的竞争力改善

挑战

- 基础设施相关事业（电力、水务/环境、交通、能源）的扩大
- 顾虑到新兴国家发展速度以及国家风险的贸易、事业开展
- 中国、东盟市场上各事业领域需求的不断增加

中长期成长战略

在IPP/水务/环境/能源基础设施等基础设施事业型业务中，均衡地推进先进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。在包括汇率在内的外部环境不断改善的船舶/飞机/汽车/建设机械/产业机械领域，努力扩大一直以来具有优势的贸易，同时对周边领域进行严格筛选后进行投资，稳定收益基础。并且，在今后发展备受期待的医疗器械业务领域，推进医疗器械相关价值链的构筑，进一步扩大包含日本在内的亚洲地区的事业投资及贸易。

今后，除了将已投资项目的收益最大化，还要继续促进资产重组以及优良资产的积累，通过开展相关、附加贸易争取收益极大化。

在推动新兴国家开发的基础设施事业型业务中，为了顺利推动项目发展，我们已慎重考虑环境保护以及对地区社会的影响等。并且，对于气候变化、废弃物处理、水资源确保等亟待解决的全球性课题，我们认识到这对本公司而言是中长期性具有有前景的商机。我们正积极参与风力、地热等可再生能源相关事业和废弃物处理项目，致力于海水淡化等水务相关事业。

另外，在与CITIC/CP集团之间的战略性业务与资本合作协议的基础上，以中国、东盟等地区为中心，不断研究讨论发挥CITIC/CP集团特色的共同投资及扩大贸易。

VALUE DRIVER

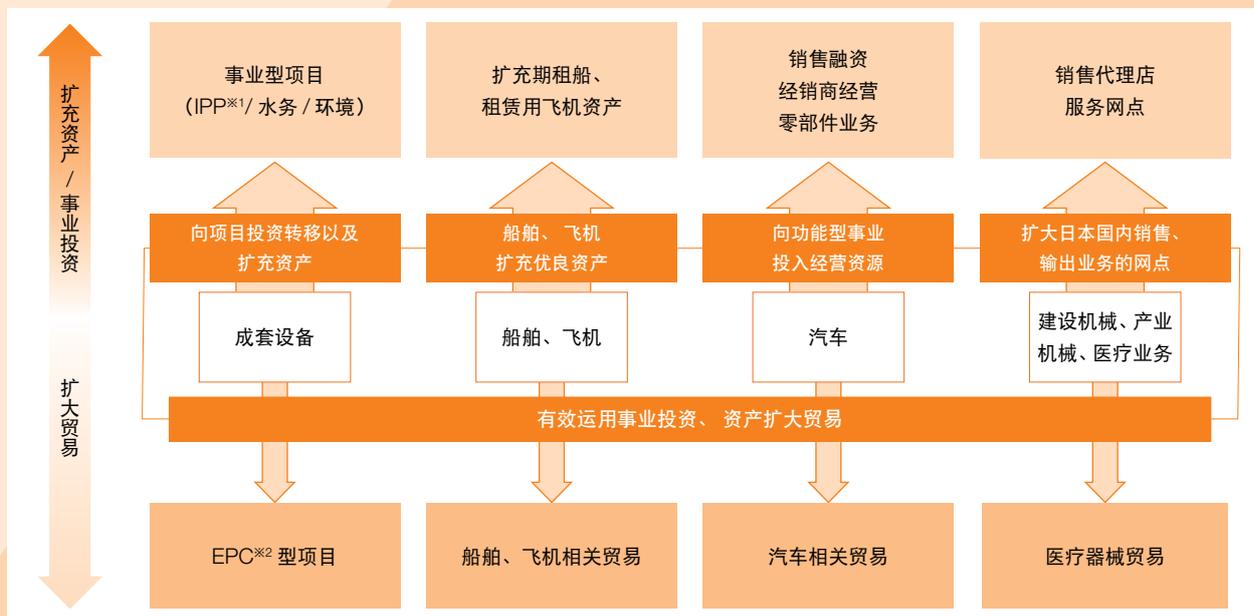
印度尼西亚·萨鲁拉地热IPP项目

本公司与九州电力（株）、印度尼西亚 PT Medco Power Indonesia、美国 Ormat Technologies 公司一起，通过各自持有的投资子公司及共同出资的事业公司 Sarulla Operations 公司，与印度尼西亚国有电力公司（以下简称 PLN）和印度尼西亚国有石油公司的子公司 PT Pertamina Geothermal Energy（以下简称 PGE），在 PGE 所有的北苏门答腊洲萨鲁拉地区的地热矿区建设地热发电站，其输出功率为 320MW。于 2013 年 4 月签订自 2016 年开始向 PLN 售电 30 年的长期售电合同，于 2014 年 3 月签订融资合同，2014 年 5 月完成融资组合。集中了全球 40% 地热资源的世界最大地热资源所在国——印度尼西亚将地热定位为战略性电力资源。本公司通过本事业为印度尼西亚政府所提倡的推进地热发电政策做出了贡献，并且在关注环境保护和与地区社会共生的同时，今后还将不断积极、切实地推进灵活运用地热、风力等可再生能源的发电事业。



项目建设现场

中长期成长战略（概念图）



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

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

本公司在社会、环境方面所面临的可持续发展课题

课题	事业	事业战略上重要的理由
对环境保护、地区社会的关注	基础设施相关事业	在基础设施事业型业务中，对开发地区的环境保护、与地区社会共生、对安全 / 健康 / 人权的关注是至关重要的。一旦疏忽懈怠，可能会导致因该国家的规定等中断项目或项目无法按计划进行、出现信任危机或成本超预期增加的情况。

INITIATIVES FOR SUSTAINABILITY

机会 向乌克兰·基辅市营地铁公团交付用于地铁车辆的设备

本公司向乌克兰大型铁路车辆厂商的 Kryukovsky (克留科夫斯基) 公司交付了以三菱电机 (株)、富士电机 (株) 等日本制造的设备为中心的 95 辆地铁车辆的电气零部件及制动系统。这些部件已被安装在基辅市营地铁公团 (基辅地铁) 的地铁车辆上。基辅地铁还在使用很多有四五十年历史的旧苏联制地铁车辆，这些车辆亟待更新。通过本项目将现有的旧款直流驱动车辆更新为 VVVF 变流器控制的交流驱动车辆，结合再生电力的使用，使耗电量削减了 35%。通过引进日本的最新技术，实现削减耗电量及 CO₂ 排放量，为乌克兰的节能政策做出了贡献。



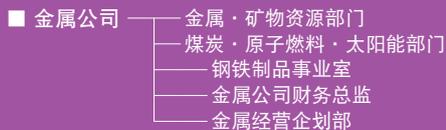
基辅地铁的地铁车辆

面向可持续发展课题的举措还请同时参阅本网站的 CSR 页面。

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

金属公司

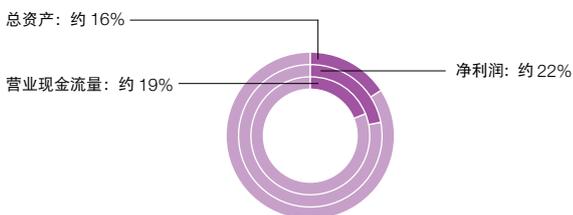
组织图



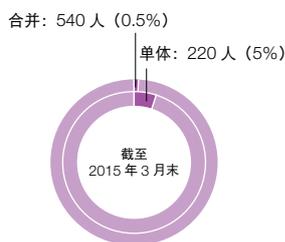
金属公司 总裁
米仓 英一

概要 ※ 示意图不包括巴西铁矿石事业相关特别损失的影响。

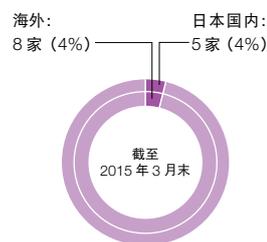
各重要数据在全公司中所占比例 (示意图)



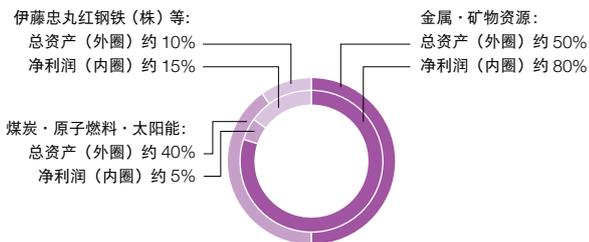
员工在全公司总人数中所占比例



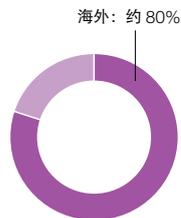
子公司、关联公司在全公司中所占比例



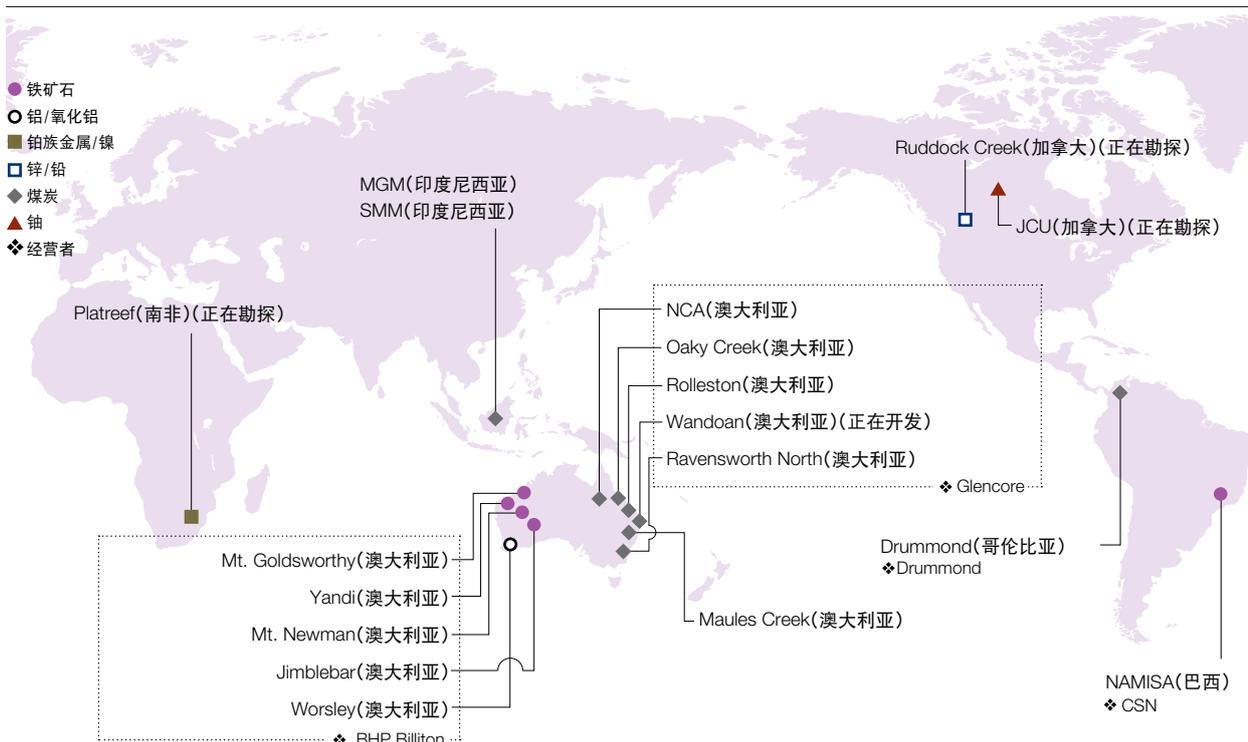
公司内部各合并领域构成比 (示意图)



公司内部海外事业损益比例 (示意图)



业务组合



2014 年度的业绩概况 ※ 2010 ~ 2013 年度采用美国会计准则

虽然受铁矿石销量增加、铁矿石·煤炭事业成本改善及汇率影响，但由于铁矿石·煤炭价格下跌，营业利润比前期下滑了36%，为471亿日元。除了营业利润减少外，

受巴西铁矿石事业减值损失计提额增加等的影响，归属本公司股东的本期净利润比前期减少了85%，为112亿日元。

业绩推移

单位：亿日元

	2010 年度	2011 年度	2012 年度	2013 年度	2014 年度
板块资产	6,209	10,157	11,752	13,082	12,618
ROA	19.2%	17.4%	7.5%	6.0%	0.9%
营业利润	1,136	1,016	574	732	471
权益法投资损益	294	443	421	343	△468
归属本公司股东的本期净利润	1,110	1,421	825	741	112
<主要合并对象公司的投资损益明细>					
伊藤忠金属(株)	12	12	13	14	2
ITOCHU Minerals & Energy of Australia Pty Ltd	801	893	503	584	423
伊藤忠丸红钢铁(株)	68	129	128	130	128
日伯铁矿石(株)	129	368	104	38	△448
ITOCHU Coal Americas Inc. (ICA)	—	20	35	5	1
(小计)	(1,010)	(1,422)	(783)	(771)	(106)

所持权益数额实绩(销售)

单位：百万吨

	2010 年度	2011 年度	2012 年度	2013 年度	2014 年度
铁矿石	13.2	16.1	17.6	18.1	20.5
ITOCHU Minerals & Energy of Australia Pty Ltd	10.5	12.4	13.4	16.0	18.7
日伯铁矿石(NAMISA 公司巴西铁矿山)	2.7	3.7	4.3	2.0	1.8
煤炭	8.0	8.9	11.6	10.7	13.2
ITOCHU Minerals & Energy of Australia Pty Ltd	8.0	6.8	7.0	7.0	7.4
ICA (Drummond 公司哥伦比亚煤矿)	—	2.1	4.5	3.7	5.8

Message from the Division Company President

开展投资与贸易均衡发展的业务，构筑稳定的收益基础。

2015 年度的愿景

2014 年度，因金属、矿物资源价格的回落、巴西铁矿石事业的减值损失计提等，收益低于前期。但是，我们与合作伙伴共同执行高效化作业并削减成本，还致力于控制高风险投资，调整了能适应景气低迷的矿山经营体制。另外，从金属、矿物到钢铁/有色金属衍生品等广泛且有深度的贸易流，构成了基本收益的骨架。

2015 年度，为了进一步强化该收益基础，我们开展了投资与贸易均衡发展的业务。投资方面，我们切实立足于中长期增长的全球金属、矿物资源、能源需求，力求构筑普通金属及稀有金属的资产组合。贸易方面，我们将通过本集团综合实力获得与优良合作伙伴之间的事业化作为目标，同时加速在北美和亚洲的业务开展，构筑不受短期资源价格影响的业务框架。

本公司的特性

优势

- 与各事业领域的优良合作伙伴间牢固的关系
- 持有优良资源资产
- 从金属、矿物资源到衍生品（钢铁/有色金属等）的广泛且有深度的贸易流

收益机会

- 金属、矿物资源及能源的长期性需求增长

挑战

- 确立不受资源市场变化影响的收益基础

中长期成长战略

我们的目标是即使在产业基础的金属、矿物资源领域中也确保拥有成本优势的权益，进一步提高适应市场变化的持有权益的效率。我们将持续致力于确保有色金属、稀有金属、稀土等资源的稳定筹措这一课题。贸易方面，在推进构筑以持有权益为基础的价值链的同时，充分发挥集团的综合实力，努力创造贸易业务的附加价值。

与CITIC/CP集团的合作也从投资及贸易两方面不断发掘、共享优良项目，同时推进均衡协作。

另外，本公司将从长期的基础视点出发，构筑可持续发展的业务体制。自觉地推进环境管理、保护生物多样性、实现与地区间的共生并改善安全的劳动环境。与此同时，积极开展太阳能事业、环境业务、循环再利用事业等对社会有贡献的业务。

VALUE DRIVER

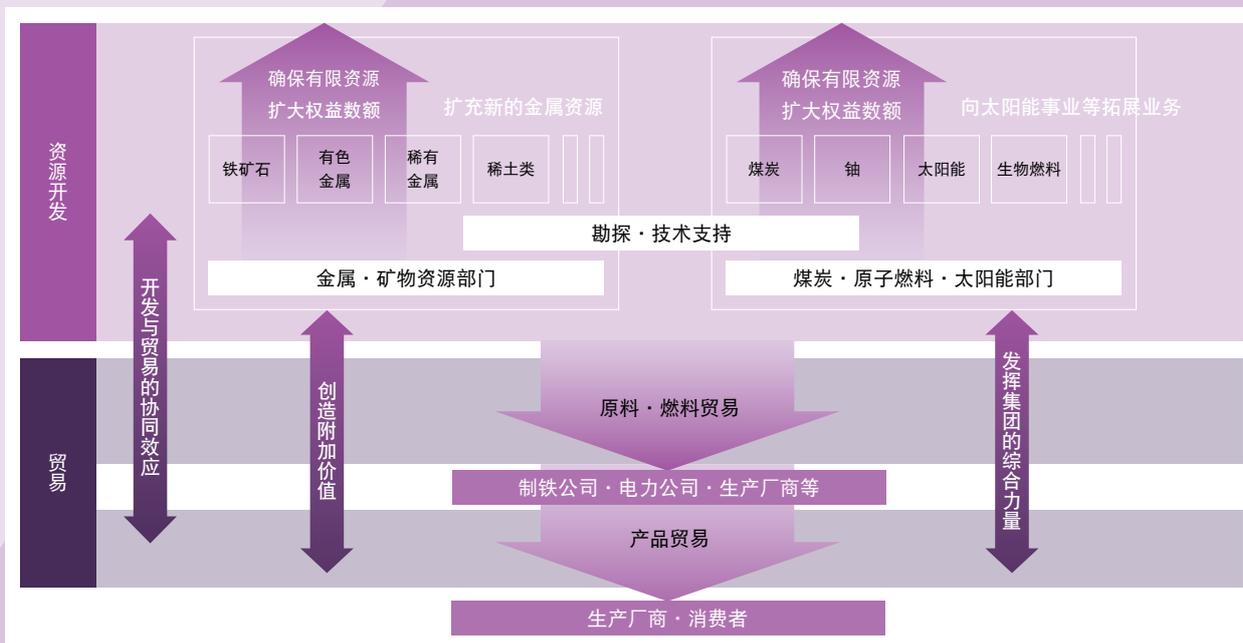
负责稳定供应的亚吉姆布莱巴铁矿山事业



运输铁矿石的铁路（必和必拓公司提供）

这是大型资源公司BHP Billiton（以下简称必和必拓公司）铁矿石事业的一部分，我们在2013年获得了亚吉姆布莱巴铁矿山的BHP Iron Ore Jimblebar（BHP Jimblebar公司）8%的股份。位于西澳大利亚的亚吉姆布莱巴铁矿山拥有丰富的储量，是露天开采生产具有卓越成本竞争力的大规模优质铁矿山。该矿山已建设完成年产4,500万吨的生产体制，并顺利开始作业。本公司与必和必拓公司携手，在西澳大利亚已共同运营3个铁矿石矿山，使用这些现有事业的铁路、港湾设备将亚吉姆布莱巴铁矿山开采出的铁矿石运出。今后，我们将进一步推进高效化作业，不断强化收益基础。

中长期成长战略（概念图）



本公司在社会、环境方面所面临的可持续发展课题

课题	事业	事业战略上重要的理由
对人权、地区社会的关注	金属、矿物资源开发	开发金属、矿物资源时，一旦疏于与地区社会的共生、忽视劳动安全、健康的环境，那么，可能因被迫停业而错失收益机会或因受到法律制裁而导致成本增加。
对环境、生态保护的关注	金属、矿物资源开发	矿物资源丰富的地区大多也拥有丰富的生物多样性。如果忽略对环境影响的管理、保护生物多样性这一全球性要求，那么开发就有被迫中断的可能。

INITIATIVES FOR SUSTAINABILITY

风险管理 EHS（环境、卫生、劳动安全）指导方针（矿业）的运用

为规避或降低本公司因勘探金属、煤炭、铀资源导致的环境污染及事业相关人员事故和健康障碍等环境、卫生、劳动安全风险，我们独自制定以保护生物多样化和充分理解且最大限度关注地区社会为目的的EHS（环境、卫生、劳动安全）指导方针（矿业），并加以运用。

机会 在大分市建设兆瓦级大型太阳能发电站

2014年8月，在大分县大分市三井造船（株）公司所属的用地内，本公司首次在国内作为开发主体，开始建设兆瓦级太阳能发电站（大规模太阳能发电站），预计2016年3月开始投产，所生产电力在未来20年内将销售给九州电力（株）。该发电站的年发电量为5,250万110千瓦时，预计可满足普通家庭约9,300户的年度用电需求，同时可削减约32,000吨的CO₂排放量。



大分市兆瓦级太阳能发电站建设计划用地

能源·化学品公司

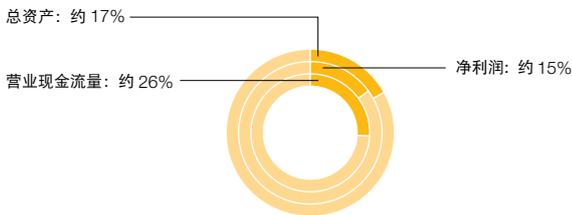
组织图



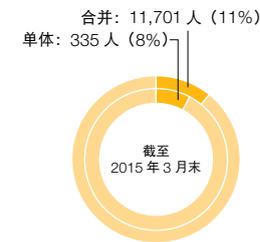
能源·化学品公司 总裁
福田 祐士

概要 ※ 示意图扣除美国油气开发事业相关非经常损失所带来的影响。

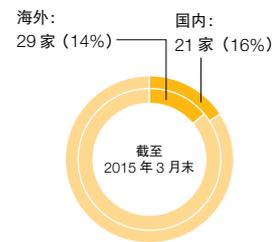
各重要数据在全公司中所占比例 (示意图)



员工在全公司总人数中所占比例



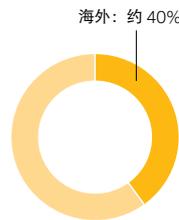
子公司、关联公司在全公司中所占比例



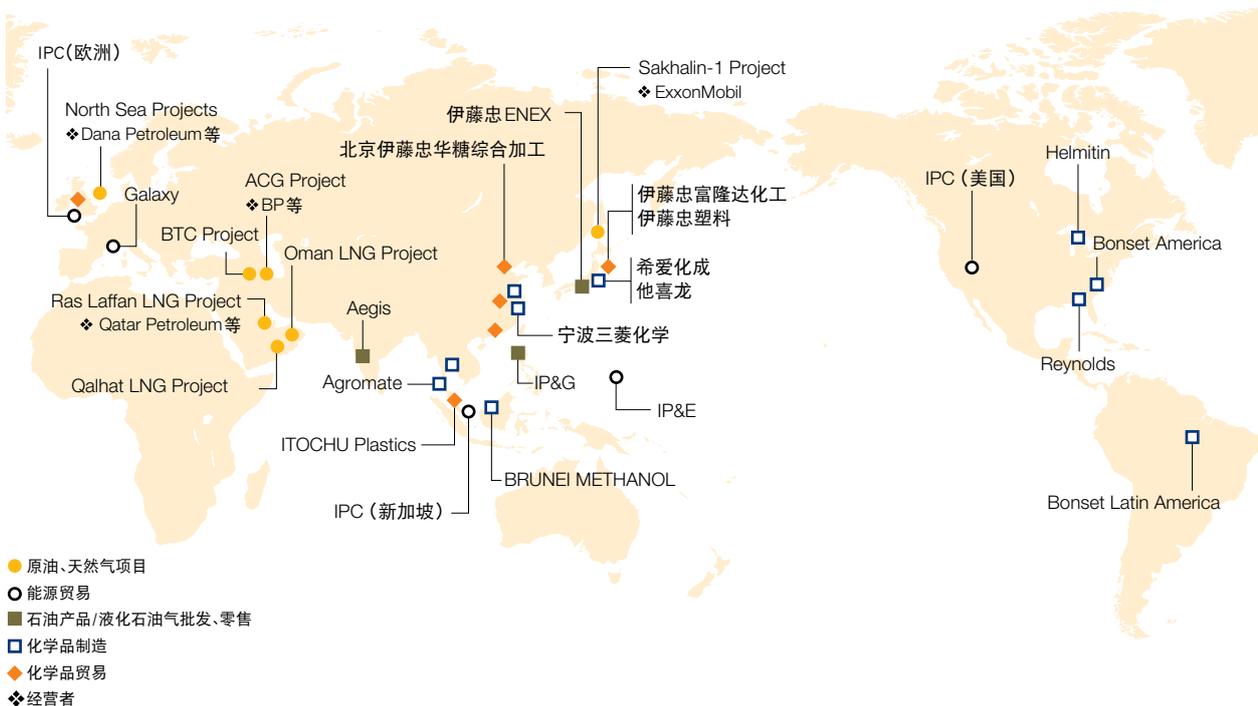
公司内部各合并领域构成比 (示意图)



公司内部海外事业损益比例 (示意图)



业务组合



2014 年度的业绩概况 ※ 2010 ~ 2013 年度采用美国会计准则

虽然在能源相关事业有受到获得合并子公司的影响，但由于开发原油交易数量的减少及油价下跌等原因，营业利润比前期减少 24%，为 439 亿日元。虽然前期生物乙醇事业的暂时性损失有反弹，但由于营业利润的减少及美

国石油天然气开发事业方面减值损失计提额的增加等原因，归属本公司股东的本期净利润比前期锐减 86%，为 24 亿日元。

业绩推移

单位：亿日元

	2010 年度	2011 年度	2012 年度	2013 年度	2014 年度
板块资产	10,858	12,871	13,352	12,837	13,295
ROA	1.2%	3.2%	1.8%	1.3%	0.2%
营业利润	421	470	537	575	439
权益法投资损益	17	24	△ 283	△ 329	△ 396
归属本公司股东的本期净利润	126	378	231	167	24
<主要合并对象公司的投资损益等明细>					
ITOCHU Oil Exploration (Azerbaijan) Inc.	107	130	131	157	69
ITOCHU PETROLEUM CO., (SINGAPORE) PTE. LTD.	0	△ 2	8	43	10
JD Rockies Resources Limited	△ 1	△ 1	△ 312	△ 325	△ 438
伊藤忠 ENEX (株)	22	24	32	39	28
伊藤忠富隆达化工 (株)	20	29	30	32	31
伊藤忠塑料 (株)	22	19	22	30	35
LNG 红利 (税后)	63	66	77	78	83
(小计)	(233)	(265)	(△ 12)	(54)	(△ 182)

所持权益数额实绩 (销售)

单位：千桶 / 天 ※

	2010 年度	2011 年度	2012 年度	2013 年度	2014 年度
原油、天然气	35.0	33.0	58.0	52.0	50.0

※ 天然气按 6,000 立方英尺 = 1 桶换算成原油

Message from the Division Company President

目标是通过部门间的协同效应扩大收益以及进一步扩充经营基础。

2015 年度的愿景

“Brand-new Deal 2014”实施期间，在能源领域，我们开始在阿塞拜疆 ACG 矿区追加生产原油，并推进英属北海的油田开发项目。在化学品领域，我们强化同马来西亚最大肥料制造销售公司 Agromate Holdings Sdn Bhd 之间的合作，并在各事业领域扩大了业务。

在“Brand-new Deal 2017”中，在通过贸易切实积累收益的同时，我们还致力于让已执行的大型项目步入正轨，获取有前景的优良资产。另外，通过重视现金流量的经营并适当控制经费，进一步扩充经营基础。

除此之外，我们的方针是充分发挥本公司覆盖资源、非资源两个领域的特性，积极构筑与已签订战略性业务与资本合作协议的 CITIC / CP 集团间的共同项目。

通过在日本国内外扩展能源、化学品的价值链，为日本、亚洲乃至全世界的经济发展做贡献。

本公司的特性

优势

- 在亚洲、中东的贸易领域，拥有稳固的客户基础
- 拥有基于能源开发经验、实绩所积累的技术知识
- 具有竞争力的化学品相关商品的筹措力、遍布世界的销售据点、与合作伙伴间的事业开展

收益机会

- 以东盟等新兴国家为中心，石油、天然气的需求持续增长
- 液化石油气、石脑油在稳定的销售力背景下的贸易机会
- 中国、东盟、北/中南美市场的化学品需求持续增长及贸易的扩大

挑战

- 在发达国家的成长已达极限的背景下，致力于满足发展中新兴国家的能源需求
- 准确应对资源价格的波动
- 从事从开发上游事业到贸易的开展，扩大下游重点业务并开拓全新事业

中长期成长战略

在能源领域的贸易方面，我们在力求持续、扩大一直以来亚洲各国的进口/批发事业的同时，抓住北美非常规型原油、天然气生产扩大的好时机，并应对从北美到亚洲这一新能源贸易的动向。

在石油、天然气开发方面，我们的目标是充分发挥知识与经验，通过拓展与优良合作伙伴共同抑制风险的现有项目，参与已开始生产的项目，以扩大商业规模。开发时，要认识到对保护环境的关注、与地区社会的共生以及安全的劳动环境等是事业发展的课题，并与合作伙伴共商适当的对策。

在化学品领域，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，通过推进上游领域的项目，确保具有竞争力的商品，同时在下游领域以加强包含医药品在内的零售、树脂加工、电子材料领域的活动为中心，力求扩大业务范围并强化供应链。关于化学品经营，力求彻底贯彻遵守国内外化学品相关法律的教育，并强化从原材料到买家手上整个供应链的管理体制。

此外，我们的方针是整个公司不断致力于同已签订战略性业务与资本合作协议的 CITIC / CP 集团共同创造出协同效应。

VALUE DRIVER

正式参与面向印度的 LPG 物流事业

2014年11月，我们通过本公司集团获得了 AEGIS GROUP INTERNATIONAL PTE. LTD.（以下简称 AGI 公司）40% 的股份。AGI 公司是在印度开展 LPG（液化石油天然气）及石油化学产品的物流、销售事业的 AEGIS LOGISTICS LIMITED（AEGIS 公司）的子公司，负责以 AEGIS 公司所有的接收基地为中心的 LPG 供应事业。面向印度的 LPG 销售量以年销售量逾 70 万吨的业绩位居民间企业 No.1。

在全球的 LPG 海上物流量不断扩大的背景下，印度的年需求量仅次于美国、中国，排名世界第 3 位。由于其经济成长、人口增长、政府的清洁能源政策，预计需求会进一步增加，正作为有前景的市场而受到关注。本公司目前对日本、中国、韩国、菲律宾、印度、印度尼西亚、泰国等亚洲地区的 LPG 年销售约为 500 万吨。今后，我们将正式进驻印度这一成长市场，最大限度活用 AEGIS 公司销售网络，为印度 LPG 的普及做出贡献，同时进一步强化面向亚洲的 LPG 供应网，力求更好地扩大 LPG 相关事业。



孟买的 LP 天然气贮藏设施（AEGIS 公司提供）

中长期成长战略（概念图）



本公司在社会、环境方面所面临的可持续发展课题

课题	事业	事业战略上重要的理由
对人权、地区社会的关注	能源开发	开发能源时，一旦疏于与地区社会的共生、疏于确保安全、健康的劳动环境，那么，可能因停止营业而错失收益机会或因受到法律制裁而导致成本增加。
对危险、有害物质的管理	化学品事业	如果对相关法律法规规定的危险、有害物质管理不善，则可能受到法律的制裁或出现信任危机，其结果可能因经营停止、经营量减少导致收入、成本两方面都受影响。

INITIATIVES FOR SUSTAINABILITY

机会 出资美国节能服务公司和在蓄电池业务方面的努力

美国 Green Charge Networks 公司（以下简称 GCN）是活用固定位置用锂离子蓄电池系统开展能源管理服务事业的公司。本公司与美国投资公司 K-Road DG 公司接受 GCN 的第三方划拨增资，并在以美国为首含日本在内的国外市场开始蓄电池系统的经营。GCN 独自开发可远程、最佳控制、监视蓄电池系统的软件，通过削减客户的最大需求电力（峰值电力），由此帮助客户大幅度削减电费。本公司正式参与了该领域的事业。

通过出资 GCN，在最佳条件下使用具有信息功能的固定位置用蓄电池，以此降低需求方的峰值电力，为实现高效绿色的分散型能源社会做贡献。



设于加利福尼亚州大学的 GCN 蓄电池系统

面向可持续发展课题的举措还请同时参阅本公司网站的 CSR 页面。

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

粮油食品公司

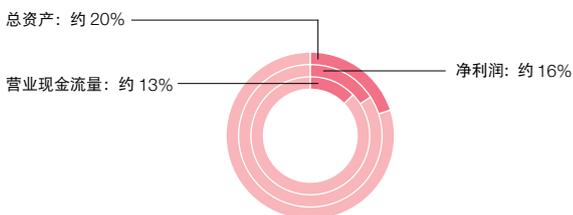
组织图



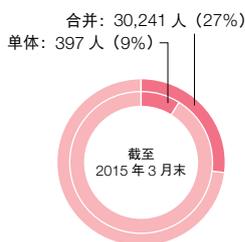
粮油食品公司 总裁
高柳 浩二

概要 ※ 示意图不包括顶新股份相关特别利润的影响。

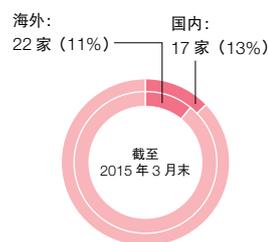
各重要数据在全公司中所占比例 (示意图)



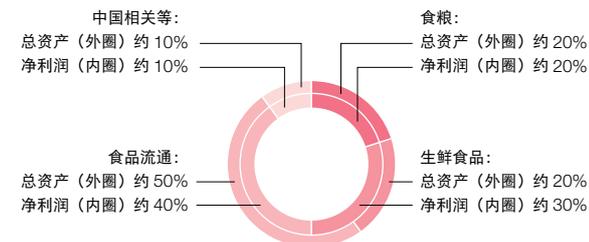
员工在全公司总人数中所占比例



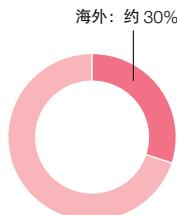
子公司、关联公司在全公司中所占比例



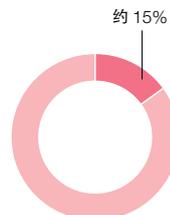
公司内部各合并领域构成比 (示意图)



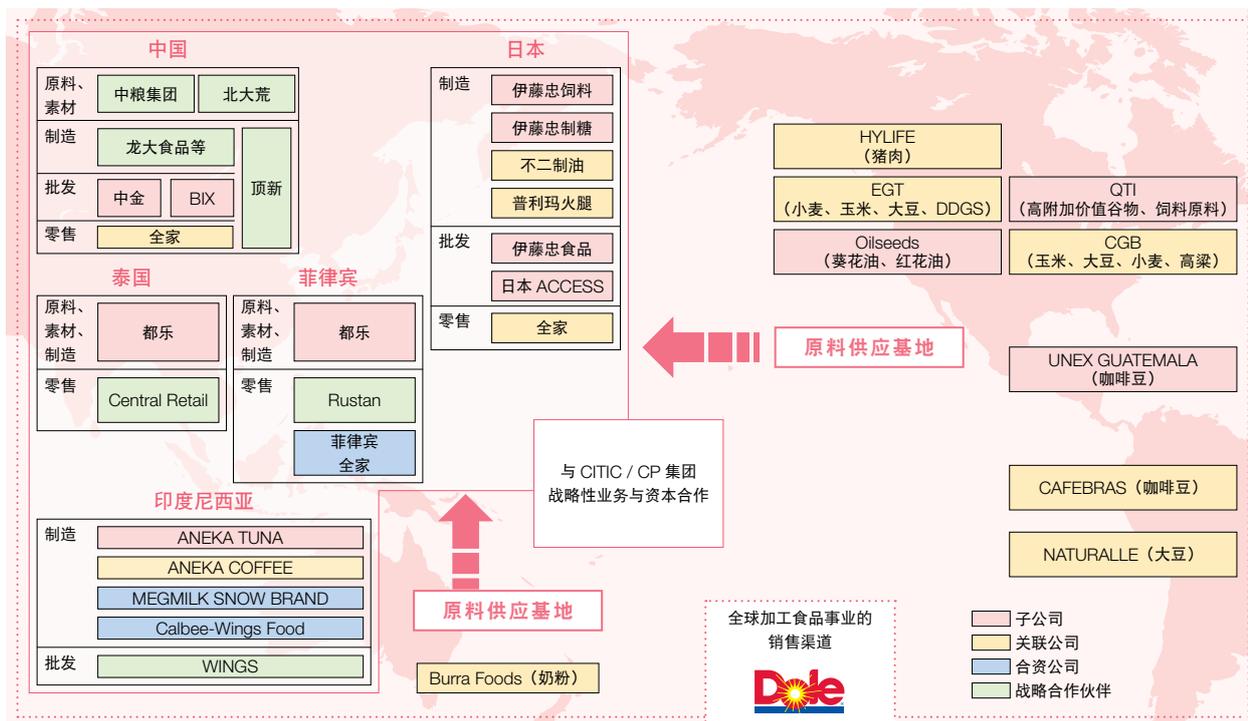
公司内部海外事业损益比例 (示意图)



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



2014 年度的业绩概况 ※ 2010 ~ 2013 年度采用美国会计准则

虽然粮食相关子公司的核算有所改善,但由于食品流通相关子公司和生鲜水果相关事业成本增加等导致营业利润比前期略有减少,为466亿日元。除了计提顶新股份相关的暂时利润外,再加上生鲜食品相关公司的顺利发

展以及计提 CVS 事业相关公司股份的销售利润等,归属本公司股东的本期净利润是前期的2倍左右,为1,144亿日元。

业绩推移

单位: 亿日元

	2010 年度	2011 年度	2012 年度	2013 年度	2014 年度
板块资产	12,087	12,984	13,702	15,752	17,722
ROA	1.9%	3.5%	3.4%	3.9%	6.9%
营业利润	398	374	404	493	466
权益法投资损益	117	201	229	215	270
归属本公司股东的本期净利润	224	438	457	575	1,144
<主要合并对象公司的投资损益等明细>					
(株) 日本 ACCESS ^{※1}	65	86	108	116	86
(株) CFI ^{※2}	40	24	27	43	33
顶新股份相关的特别利润	—	—	—	—	605
Dole International Holdings (株)	—	—	0	71	48
不二制油 (株)	25	23	23	21	24
普利玛火腿 (株)	△ 14	24	24	20	27
(株) 全家	40	67	91	73	81
(小计)	(156)	(224)	(273)	(344)	(904)
<单体贸易贡献比例 (示意图) ^{※3} >	约15%				

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

※2 在 2014 年度末不属于本公司合并对象。

※3 顶新股份相关特别利润的影响除外。

Message from the Division Company President

与 Dole 事业并肩, 以与 CITIC / CP 集团间的战略合作为轴心, 扩大在日本、中国、亚洲的事业基础。

2015 年度的愿景

2015 年度是“Brand-new Deal 2017”的第一个年度, 本公司将其定位为为实现稳定坚实的成长而构筑基础的重要一年。在努力提高以 Dole 事业为首的现有事业的收益能力的同时, 推进与 CITIC / CP 集团间的战略合作为轴心, 在中国、亚洲扩大事业基础及领域, 从而达到增加收益的目标。另一方面, 为了提高资产的质量及效

率, 从各个角度细查所有的项目, 并在充分考虑成长性的基础上积极推进资产重组。另外, 日本国内自不用说, 即便是在新兴国家, 对食品安全问题的关注也日益提高, 在这样的背景下, 本公司将进一步强化管理体制, 致力于确保安全、放心的食品供应。在这些措施的基础上, 2015 年度的目标是实现合并净利润 550 亿日元。

本公司的特性

优势

- 拥有以南北美、澳大利亚为中心的稳定食品原料筹措能力
- 在日本国内构筑牢固的价值链
- 以 Dole 事业为中心的全球化开展

收益机会

- 以中国、亚洲为中心的人口增长及收入增长导致市场扩大
- 以与 CITIC / CP 集团间的战略性合作作为轴心的事业开展

挑战

- 为以亚洲为中心的世界各国的食品的安全做贡献
- 应对日本国内少子高龄化引起的市场萎缩

中长期成长战略

本公司正处于下述环境之中，在日本国内，虽然部分市场复苏使得销售额有所增加，但是少子高龄化导致的市场萎缩及消费者倾向低价格的趋势依然存在，可以预见受日元贬值导致的原料价格上涨的影响，这种形势绝不乐观且将持续存在。另一方面，在海外，以亚洲为中心的新兴国家因人口增长和收入增加使得市场不断扩大，商机也不断扩大。在这种环境下，基于全公司的“强化财务体质”这一方针，通过资产重组进一步实践资产的质量和效

率的提高，以 Dole 事业以及与 CITIC/CP 集团合作事业为核心，继续构筑以日本、中国·亚洲为首的全球性高附加价值的价值链。

同时，从努力解决全球范围的课题——粮油食品问题的观点出发，致力于确保粮油食品资源的稳定供应。确保食品的安全、放心是本公司最重要的课题，我们正不断强化包含投资方、合作伙伴在内的管理体制。

VALUE DRIVER

参与巴西的谷物内陆收购、出口事业

本公司于 2015 年 3 月获得了在巴西运营谷物内陆收购、出口事业及大豆种子的开发、销售事业的 NATURALLE AGRO MERCANTIL LTDA.（以下简称 NATURALLE 公司）50% 的发行股份。



农场全景

NATURALLE 公司在巴西国内的谷物收购事业具有优势，在充分发挥本公司面向日本、亚洲各国的销售能力和物流功能的同时，不断扩大巴西产谷物的经营。今后，为了扩大、强化巴西的粮油食品价值链，我们将把目光放在对内陆仓库、港湾码头等物流基础设施以及榨油事业等的投资，不断拓展事业。

本公司以构筑、强化全球化价值链为目的，在现有的北美谷物收购供应据点的基础上，扩充、整備南美的供应据点，目标实现对日本及亚洲各国粮油食品更加稳定的供应。

中长期成长战略（概念图）



本公司在社会、环境方面所面临的可持续发展课题

课题	事业	事业战略上重要的理由
食品安全管理	事业整体	对经营食品的企业而言，最重要的就是食品的安全管理。一旦疏于食品安全管理，发生问题，不仅会使事业难以发展，还可能招致企业倒闭的危机。
确保粮油食品资源	原料事业	随着世界人口的增长，可以预见粮油食品的需求在今后将进一步扩大。而且，由于耕地的大规模干旱以及对鱼类的滥捕滥捞等，供给减少的风险令人担心。因此，在确保农业、渔业资源的稳定筹措的同时，开发新的筹措资源已经成为事业发展的重要课题。

INITIATIVES FOR SUSTAINABILITY

风险管理 对进口食品安全管理的措施

各营业负责人均与食品安全、合规管理室合作，采取各种措施以确保交易食品的安全。特别是在进口加工食品方面，我们对海外供应商的食品工厂1年至少进行1次访问检查。访问时，对工厂食品卫生管理相关的100个项目及食品防御^{※1}相关的25个项目进行确认，根据需要提出改善意见。

除了上述内容，特别是为了强化从中国进口食品的安全管理，我们于2015年1月在北京新设了“中国食品安全管理团队”。除了由多名中国专员进行定期监察外，还通过抽查、临时监察等增加多重确认的机会，不断进行改善。另外，每月派遣具有丰富工厂监察实务经验的日本人（CEAR^{※2} 登记环境主任审查员）到中国作为专员培训师，努力构筑不逊色于日本国内要求的管理体制。



工厂监察

※1 食品防御：防止食品被有意混入异物的措施

※2 CEAR：一般社団法人产业环境管理协会、环境管理系统审查员评价登记中心

生活资材・住居 & 信息通信公司



生活资材・住居 & 信息通信公司 总裁
吉田 朋史

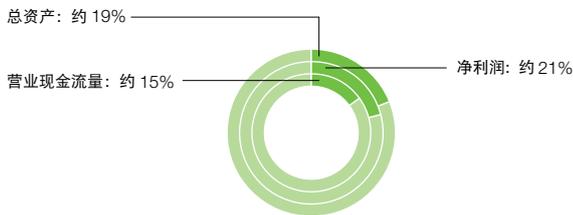
组织图



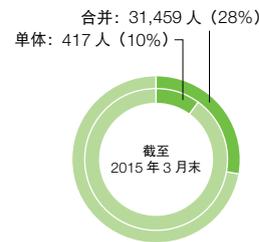
※2015年4月组织更新

概要

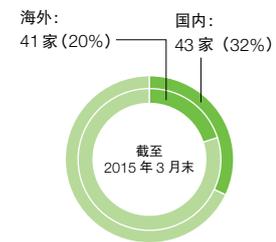
各重要数据在全公司中所占比例 (示意图)



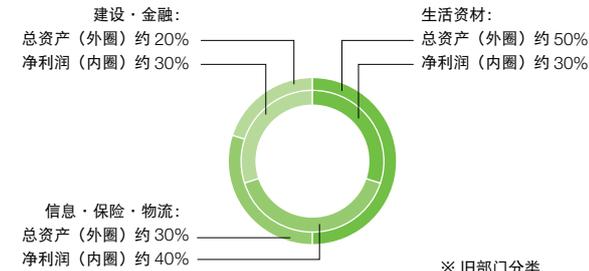
员工在全公司总人数中所占比例



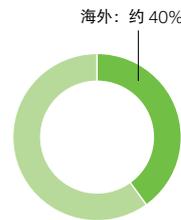
子公司、关联公司在全公司中所占比例



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	欧洲轮胎批发・零售事业	北美建材事业
信息・通信部门	IT服务事业	BPO服务事业	卫星通信事业	手机终端流通事业
建设・物流部门	日本国内住宅开发	海外房地产开发	物流设施开发	物流运营事业
金融・保险部门	全球消费者信贷	M&A、企业・项目信贷	保险受理事业	保险流通事业

2014 年度的业绩概况 ※ 2010 ~ 2013 年度采用美国会计准则

除了日本国内信息产业相关事业交易的增加以及手机终端相关事业的坚挺推移、建设相关项目交易增加等，还主要受到日元兑英镑贬值的影响，营业利润比前期增长16%，达到730亿日元。除了营业利润的增加之外，权

益法投资损益的增加、以及由网络广告事业的普通投资化带来的重审收益计提等，使得归属本公司股东的本期净利润与前期相比略有提升，为790亿日元。

业绩推移

单位：亿日元

	2010 年度	2011 年度	2012 年度	2013 年度	2014 年度
板块资产	10,537	11,887	13,634	15,817	16,223
ROA	0.6%	3.4%	4.1%	5.2%	5.0%
营业利润	423	558	536	629	730
权益法投资损益	39	174	245	360	348
归属本公司股东的本期净利润	60	376	521	763	790
<主要合并对象公司的投资损益明细>					
伊藤建材(株)	0	18	15	30	28
ITOCHU FIBRE LIMITED	—	—	24	65	59
European Tyre Enterprise Limited	—	△ 4	22	51	47
伊藤忠技术解决方案(株)	63	75	89	81	102
CONEXIO(株)	14	15	42	54	29
伊藤忠物流(株)	7	13	12	14	19
伊藤忠都市开发(株)	17	26	18	22	24
(株) Orient Corporation	△ 34	△ 37	△ 12	27	30
(小计)	(67)	(106)	(210)	(344)	(338)

Message from the Division Company President

通过扩充核心事业的收益基础与强化各事业领域间的合作进一步扩大收益。

2015 年度的愿景

2015 年度作为“Brand-new Deal 2017”的第一个年度，在扩大前中期经营计划“Brand-new Deal 2014”中已执行投资项目的收益的同时，通过不断实施新的投资与积极的资产重组，推进各事业领域中收益基础的扩充，并使之进一步成长。自 2012 年 4 月公司成立以来，收益不断扩大，而 2015 年度的目标是继续扩大收益。

另外，我们将进一步强化各事业领域间的合作这一本公司优势，不断追求协同效应。我们还将持续追求与

CITIC / CP 集团间的协同效应，并通过有机发展、深化全球网络，从而创造出新的价值以支援丰富的居生活。

进一步培育“以一敌百”的人才，营造“以一敌百”的商人得以大展身手的强势组织，使它们互相融合，创造“新价值、真价值”，回馈以客户为首的各利益相关者，并提高股东价值。

本公司的特性

优势

- 在各事业领域的稳固地位及价值链
- 通过各事业领域间的合作创造出协同效应
- 充分利用各具专业性的组织服务基础设施（BPO※事业）

※ BPO: 业务流程外包

收益机会

- 伴随中国、东盟地区人们生活方式日益丰富变化的市场扩大
- 应对专业化、高度化业务流程的基础设施服务事业的扩大

挑战

- 降低日用品商品（纸浆、天然橡胶等）与住宅景气变动的风险
- 针对市场需求变化与各界规制所采取的措施

中长期成长战略

本公司拥有广泛的事业领域，我们以确立各部门、各领域在业界稳固的地位为目标，强化、扩大各部门和领域的专业性。例如，在信息通信领域，广泛覆盖从系统相关构筑事业到手机终端流通事业的范围。在建设领域，与日本最大级别的住宅特殊型 J-REIT 合作，开发、提供优良物业。在金融领域，长期在日本国内、海外开展零售金融业。

另外，打破各领域的壁垒互相合作，通过“融合”以扩大收益。具体来说，在建设领域，向本公司开发的租赁住宅引进互联网服务，通过住宅资材制造公司在海上运输、国内配送、保险投保等物流领域及保险领域的集团公司的支持等，强化集团的协同效应，继续提高对顾客的服

务能力并提供附加价值。通过这些措施，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”。而且，我们还推进与 CITIC / CP 集团间的合作。

另一方面，我们也在推进以社会、环境相关课题为商机的事业，如提供满足顾客和消费者环境管理需求的 IT 支援能源管理系统、环保型公寓、出口代替水泥的“高炉渣”等等。此外，在生活资材领域，我们认识到稳定确保森林资源和与地区共生是构筑业务时的重要课题，并在巴西 Celulose 事业中实施充分考虑可持续发展的森林经营。

VALUE DRIVER

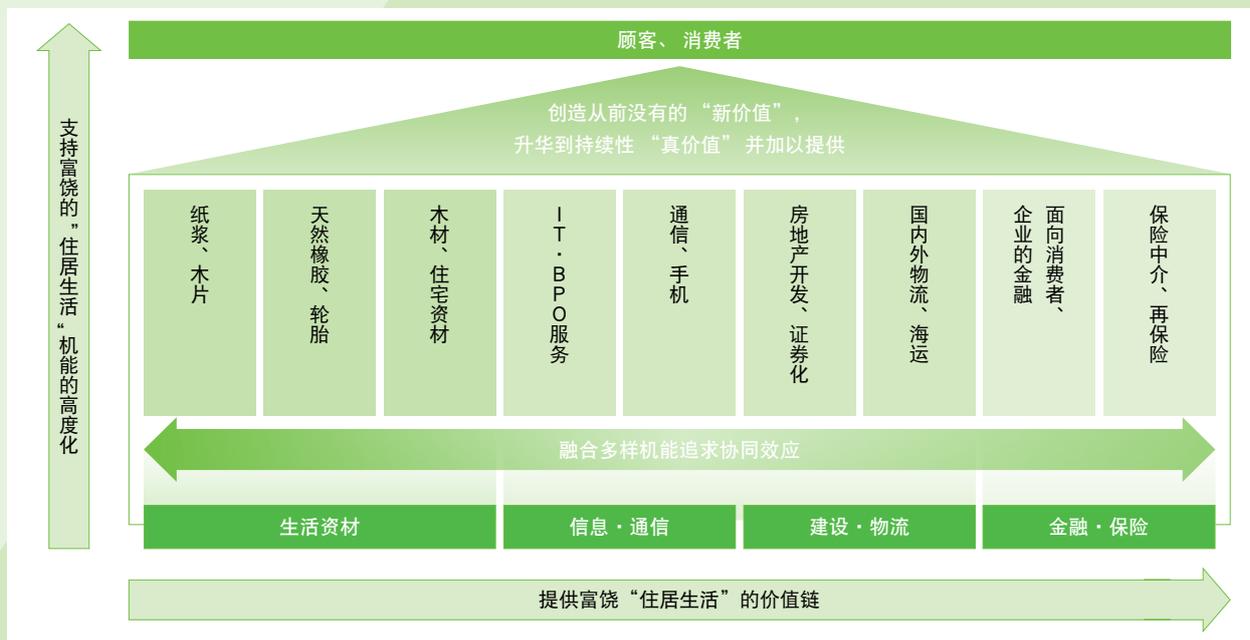
出资日本国内最大型的呼叫中心业者（株）BellSystem24 Holdings



BellSystem 公司的神户服务中心

2014年7月，我们获得了（株）BellSystem24 Holdings 49.9%的已发行股份。BellSystem24 拥有约2万名接线员，在日本国内拥有22家自营呼叫中心及据点，是日本国内最大型的呼叫中心运营者。该公司除了以电话为中心的 BPO 业务外，还积极活用急速扩大的社交媒体等新渠道，开展使用 IT 技术的高效、高附加价值的服务。本公司将该事业定位为新的核心事业之一，追求与本公司客户之间的连接点、与消费者之间的沟通质量的提高以及高效化作业，发挥与从事从系统构筑到运用、维护支持的伊藤忠技术解决方案（株）等公司之间的集团协作效应，努力提高该公司的价值。

中长期成长战略（概念图）



本公司在社会、环境方面所面临的可持续发展课题

课题	事业	事业战略上重要的理由
可持续发展的森林经营	生活资材相关事业	由于大规模的滥砍滥伐等，全球的自然森林现在仍在不断减少，每年都有大片的自然森林消失。为了持续利用有限的森林资源，在木材·住宅资材、纸浆·木片领域，可持续发展的森林经营以及森林认证产品的经营对从长远视野构筑业务而言是不可或缺的。

INITIATIVES FOR SUSTAINABILITY

风险管理 进行森林资源相关的特定业务人员培训

根据 ISO14001 环境管理系统，对从事环境负荷较高的森林资源业务的员工每年进行一次的“特定业务人员培训”。2014 年度招聘外部讲师举办各 CSR 领域的研讨会，约有 70 人参加，研讨会从整体上俯视了森林采伐的现况、供应链上的课题、NGO 活动及其他企业的措施等最新的全球动向，让我们有机会重新审视了商社所发挥的作用。

另外，我们制定了筹措方针，以继续保护自然森林、实现森林资源的可持续利用。



Celulose 的植树造林地

机会 高炉渣出口业务

钢铁生产的副产物——“高炉渣”可以作为水泥的替代品使用。除了节约天然资源的效果外，与仅使用水泥相比，生产过程中的能源使用及 CO₂ 产生量可减少 4 成左右 ※，是一款环保商品。生产钢铁时会产生一定量的“高炉渣”，将国内用不完的“高炉渣”出口到 10 多个国家，在发挥商社功能的同时，以此在全球范围内为资源的有效利用做贡献。

※ 以水泥与高炉渣混合比例为 55:45 的情况估算



使用高炉渣的桥梁

面向可持续发展课题的举措还请同时参阅本公司网站的 CSR 页面。

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