

# **Brand-new Deal 2017**

使命与时俱进，  
无限成就未来



## **公司介绍 2017**

2016年度 (2016年4月-2017年3月)



ITOCHU Corporation

# 公司概况

截止到2017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

253,448百万日元

## 东京总公司

邮编107-8077  
东京都港区北青山2-5-1  
电话: 81 (3) 3497-2121

## 大阪总公司

邮编530-8448  
大阪市北区梅田3-1-3  
电话: 81 (6) 7638-2121

## 网址

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

## 营业所数 (截止到2017年4月1日)

国内: 9店  
海外: 103店

## 职员人数\*

合并: 95,944名  
单体: 4,285名

\* 合并结算公司职员人数指就业人员数 (不包括临时工)。

## 目录

### 2 致股东・投资者等全体利益相关者

### 10 伊藤忠商事与中国的渊源

12 中期经营计划 (2015~2017年度)

14 过往10年的合并业绩走势

### 业务组合

16 各业务板块概要

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・住居公司

42 信息・金融公司

46 取缔役、监事及执行董事

## 中国国内据点列表

截止到2017年10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。  
<https://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2017年3月31日

	公司名称	表决权 (%)	业务内容
<b>纺织公司</b>			
子公司	中国	伊藤忠纤维贸易(中国)有限公司	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
	香港	ITOCHU Textile Prominent (ASIA) Ltd.	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	中国	嵊州盛泰色织科技有限公司	25.0 衬衫面料、成品的制造销售
	中国	嵊州盛泰针织有限公司	25.0 针织面料、成品的制造销售
	香港	ASF LIMITED	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

### 机械公司

子公司	中国	腾新机械(上海)有限公司	100.0 产业机械销售
	中国	上海星滕机械有限公司	100.0 工作机械、产业机械、食品加工机械的进出口以及中国国内的销售和技术支持
	中国	爱美克思(上海)船务咨询有限公司	100.0 新造船和二手船买卖以及安排租约和修船、船舶市场分析咨询等
关联公司	中国	广州曙光制动器有限公司	30.0 汽车用制动器制造业
	中国	曙光制动器(苏州)有限公司	30.0 汽车用制动器摩擦材料制造业

### 金属公司

关联公司	中国	天津物产天伊国际贸易有限公司	49.0 铁矿石以及制铁原料的销售
------	----	----------------	-------------------

### 能源·化学品公司

子公司	中国	北京伊藤忠华糖综合加工有限公司	100.0 日用杂货批发
	中国	日美健药品(中国)有限公司	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
	中国	互腾贸易(上海)有限公司	100.0 PTA(精对苯二甲酸)销售
	中国	杭州新花海商贸有限公司	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
	中国	上海朗跃国际贸易有限公司	81.0 通用树脂以及相关化学品的批发销售
关联公司	中国	上海沂庆贸易有限公司	38.3 机能化学品以及相关化工产品面向终端用户的销售

### 粮油食品公司

子公司	日本	JAPAN NUTRITION Co., Ltd.	100.0 饲料、饲料添加物的制造、销售
	日本	都乐国际控股有限公司	100.0 都乐相关事业统括
	日本	(株)日本ACCESS	93.8 食品等的销售
关联公司	日本	不二制油集团总公司(株)	26.9 食用油脂、植物蛋白的综合生产商
	日本	FamilyMart UNY Holdings Co., Ltd.	35.3 以特许加盟体系形态展开便利店事业
	中国	山东龙大肉食品有限公司	19.6 在中国的猪肉生产、批发
	美国	EGT, LLC	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

### 生活资材·住居公司

子公司	中国	伊藤忠物流(中国)有限公司	100.0 综合物流业务(3PL、仓库、运送、进出口、报关、流通加工)
关联公司	中国	尤妮佳生活用品(中国)有限公司	25.0 婴儿护理相关产品、女性护理相关产品等的生产、销售
	开曼群岛	顶通(开曼岛)控股有限公司	50.0 中国地区的综合物流业务(3PL、仓库、运送、流通加工)

### 信息·金融公司

子公司	香港	COSMOS SERVICES CO., LTD.	100.0 保险、再保险的咨询以及中介
	香港	ITOCHU Finance (Asia) Ltd.	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	中国	东瑞盛世利融资租赁有限公司	20.0 在中国的租赁业务
	香港	United Asia Finance Limited	25.1 个人贷款业务(香港特别行政区、中国)
	香港	CITIC International Assets Management Limited	25.0 中信集团(CITIC Group)的投资管理公司

### 海外当地法人及其子公司

	中国	伊藤忠(中国)集团有限公司	100.0 商品的销售、采购以及投资
	香港	伊藤忠商事(香港)有限公司	100.0 商品的销售、采购以及投资
	台湾	台湾伊藤忠股份有限公司	100.0 商品的销售、采购以及投资



**伊藤忠商事集团正朝着  
构筑合并净利润4,000亿日元的收益基础，  
以及“迈向未来”飞跃的目标，  
团结一致奋勇前进。**

本公司2016年度归属本公司股东的本期净利润（以下称“合并净利润”）达到历史最高，铭刻了全新的历史记录。2017年度，为了践行“言出必行”，我们要通过重新贯彻作为经营基本的“盈利、防范、削减”等，切实达成合并净利润4,000亿日元的计划。将来我们所要关注的是提高引领商社新时代的综合型企业价值。

岡藤正広

代表取締役社長

岡藤 正広





## 正因为“笨拙”才能稳步前进

**我**

自知是个非常“笨拙”的人。在这世上，有的人样样精通。而我的英语口语不好，也不擅长高尔夫，其实演说也不拿手，特别是在即兴发言临阵发挥的场合更是无所适从。因此，一般都会比预定的提前半年开始准备，期间反复练习。

我认为这样的“笨拙”正是我自身的优势。正因为有笨拙的自知之明，所以到目前为止我才得以避免操之过急，只做自己有把握的事情，专于一件事情慎重考虑，并坚持不懈地努力。我一有机会就会敦促年轻员工以成为“行业精英”为目标，这也是因为我怀有只有坚持不懈地持续做一件事，才能培育出真正实力的坚定信念。从长远的观点出发制定路线的同时，像登山那样一步一步踩着稳妥

因为“笨拙”，所以“爱操心”，  
凡事都会绞尽脑汁去做，  
我认为这样的性格正是我的优势。

的步伐朝着目标迈进，以及详查各种可能性，在有一定信心达成目标的基础上再开始各个会计年度，可以说这些都是“爱操心”的慎重表现。进行决策时也始终在绞尽脑汁思考。对于所萌发的创意，也是积极与大家磋商，探讨其可能带来的影响，排除各种疑虑后，并非一知半解的盲目执行而是逐步推进执行，反复停止、验证。

正因为我是这样的人，所以我与多数“铁腕型”、“打破常规型”的经营者截然不同。即使是到现在，我也没有打算做出任何特立独行的事情来。我只不过总是按照我在现场养成的生意直觉，切实执行我认为“该当如此”的事项。并且，我本人，以及坚信“即使是笨拙的人也可以自信满满地工作”的伊藤忠商事仍然会一步一步稳固基础，同时切实朝着“应有的态势”迈进。

## 伊藤忠商事是“商人”

**在** 众多的企业形象调查中，本公司在人才与员工培训制度、工作环境等方面获得了较高的评价。其中，“优秀人才众多”这一项还获得了综合第一的评价。但是，我还是要提醒员工切不可误以为我们就是“精英集团”。

在纺织时代，我曾到过北海道的釧路。在那里，我得知本公司的一个员工在滴水成冰的寒冬中，在远洋渔船与渔民一起共同工作了3个月，并不畏体力劳动拼命为公司做贡献的事迹。这件事让我大受冲击，至今仍记忆犹新。并且，即使是现在，仍然有很多员工驻扎在世界各国的边境地区，在

严酷的生活环境中努力拼搏。本公司具有传统优势的生活消费相关领域的商业特性与进行数千亿日元的投资而期待数百亿日元回报的资源领域大不相同。例如，纺织业务的库存管理中，布匹长度是以1cm为单位计算，成本以几日元为单位计算，与客户之间则是10日元、100日元反复进行激烈的交涉。生活消费领域相关的商业，正是通过这样踏踏实实的买卖累积产生盈利。提到“综合商社”，乍一看好像很气派，但是本公司则总是谦虚地弯腰低头，每天都站在客户的立场反复下功夫、研究，同时专注于买卖的“商人”。盛气凌人无法做成生意的。

为了赚取每日收益，“商人”必须每日与客户沟通往来。特别是纺织业务与粮油食品业务，这两个行业有非常多的客户。商定重要会议的召开次数与所需时间、削减公司内部申请资料的页数、引进“清晨工作制度”、以及呼吁晚上会餐改为“只举行一次会”“10点前结束”的“110运动”等一系列措施，都是为了以“商人”应有的态势以及客户的眼光“不断进攻，勇攀高峰”而进行的必然改革。

本公司很早就引进了“清晨工作制度”。在日本社会的工作方式中，此举可谓一石激起千层浪。现如

今“工作方式改革”、“健康经营”也成为了当今世上的一大潮流。而本公司的健康经营也获得了相当高的评价，其中就包括入选经济产业省与东京证券交易所共同选定的“健康经营品牌”。在此我想强调的是，本公司一开始就将人事措施定位为“经营战略”。正如此前所说的，“清晨工作制度”也并不只是为了缩短上班时间。为了能够在大型综合商社中，以最少的单体员工数从竞争中脱颖而出，我们必须不断提高劳动生产率。希望员工在提高固定时间内的工作效率

及自身能力的同时，更要“不顾一切”地工作。另一方面，我们并非将公司方面的利己方针强加于员工，或利用规则将其束缚，而是心系“活力经营”，站在员工的立场执行各项政策。例

希望员工  
“不顾一切”地工作。

如，关于“清晨工作制度”，我们对8点前到公司的员工设置了诸如增加50%的加班费、关心员工健康为其准备早餐等奖励措施。

这样持续不断改革的成果，从在大型综合商社中以最少的单体员工数创造出可以夺取第一的利润这样显而易见的实际业绩就可见一斑。

## 贯彻经营基本，刷新最高收益

**我** 很重视作为买卖原点的“现场”，总是频繁赶赴现场与事业公司。2016年度访问的众多事业公司中，其中有一家经营聚乙烯垃圾袋等的日本SANIPAK（株）公司。我亲眼看到这家公司的员工通过上下爬楼梯而尽量不使用电梯，夏季开窗关空调等措施努力削减经费。这家公司在彻底缩减成本的同时，也为客户提供了物美价廉的产品，并在2016年度创下了最高收益记录。不仅这家公司，2016年度所有268家事业公司中有73家达成了最高收益。贯彻至今的从赤字事业公司撤退（EXIT）也取得了功



访问事业公司的情景

效，与其他商社相比顶级水准的盈利公司比例达86.4%。同时，在事业公司利润、盈利公司利润方面都刷新了历史最高记录。培育出了众多盈利数百亿日元以上，至少也是数十亿日元的事业公司，这就是本公司的巨大优势。

2016年度是“Brand-new Deal 2017”的第2年，我们提出了“引领商社新时代的全员总活跃企业”这一副标题，在比以往更加注重推进经营低重心化的同时，包括事业公司在内的伊藤忠集团团结一致贯彻了作为经营原点的“盈利、防范、削减”。其结果是，合并净利润达到了3,522亿

日元，比前期增长了47%，实现了历史最高收益。同时，除去短暂性收益的基础收益也达到了约3,700亿日元，刷新了历史最高收益。实质营业现金流量为历史最高，约4,200亿日元，实质的自由现金流量约3,000亿日元的盈余。伴随着充沛的现金流量实现了最高收益，这是切实强化基础收益力的确切效果。表示有息负债与股东资本关系的NET DER达历史最低，

**培育众多盈利数百亿日元规模，至少也是数十亿日元规模的事业公司是我们的优势。**

为0.97倍，实现了计划中提出的“NET DER恢复到1倍以内”的目标。关于2个基本方针中的第一个基本方针——“强化财务体质”，在第2年的2016年度我们明确了目标。将ROE的目标定位“13%以上”，与其他大型综合商社相比，达到了15.3%压倒性的高水准。

2011年度，通过强化自信是业界最强的生活消费相关领域的收益力，合并净利润夺回了综合商社第

3名的宝座，在巩固了“三巨头”宝座后，2014年度，我们选择了非资源领域为“战场”，达成了“非资源NO.1商社”。2015年度，我们以不受资源价格左右的收益体质为支柱，取得

了综合商社第1名。而2016年度，以“引领商社新时代的全员总活跃企业”为副标题所取得的实际业绩正如之前所述。逐一实现目标，踏踏实实一步步走到今天，这是我们整个伊藤忠集团的骄傲。对于全体员工及事业公司所做的努力，我的感谢之情溢于言表。



## 实现“构筑合并净利润 4,000亿日元的收益基础”

**中** 期经营计划“Brand-new Deal 2017”至今为止的2年间，我们通过排除未来疑虑、着手经营的低重心化，转向构筑收益基础等措施，实现了即使不依赖资源领域这一波动剧烈的业务也能够稳定盈利，在充分准备的同时，对事业进行了不断的“磨练”。面临如此稳如磐石的态势，2017年度，作为中期经营计划的收官年度，我们的目标是合并净利润4,000亿日元，并实现第2个基本方针——“构筑4,000亿日元的收益基础”。作为实现4,000亿日元合并净利润的自信表现，2017年度除了已经实施的回购本公司股票外，股息红利在合并净利润实现4,000亿日元的前提下，也提高了下限保证，与前年度相比增配9日元，每股为64日元，成为史上最高金额。我们希望与各位股东共享利润的增长。

为了实现目标，我们将重新贯彻“盈利、削减、防范”。我将“盈利、削减、防范”想象为三角形。如果强化底边的“削减”与“防范”这两点，则可以创造低重心型的经营，其结果就是形成进攻姿势，也就是“盈利”也被强化了。底边两点之一的“削减”一旦略有疏忽，马上就会造成浪费。经营中，“削减”是永无止境的，除了从赤字公司的EXIT、简化及重组组织、重新活用剩余人员等，还要贯彻细致入微的经费削减政策。

2016年度，当然也有应该反省的个案。进行投资融资后，在一两年的极短时间内多次出现了计入数十亿日元程度损失的项目。2017年度，我们将考虑特别致力于“防范”，即抑制意外损失的发生。包括以前的本公司在内的综合商社都倾向于设立“投资范围”，在投资上限内进行投资。“限定范围”且以获得短期利益为目的的项目，通常缺乏中长期的战略性构想，且与对方的交涉也并不充分，因此容易出现高

买现象。结果可想而知，这样的项目其后续的经过并不令人满意。我们必须总是不断播撒发展的种子。本公司也考虑在有把握时进行积极的投资。但是，不设“范围”自不必说，我们还将严格节制诸如“以金钱买利润”的短视投资，而只甄选那些可以中长期提高企业价值的项目。具备有利条件的新投资目标并不容易遇到。相反的，增购已掌握经营状态的现有事业的持有份

额、通过改善利润率与削减经费等“磨练”事业，这样的举措比参加投标投资竞得的项目胜算更大。2017年度我们将优先考虑这样的投资。

希望以史上最高额的分红，  
与各位股东共享利润增长。

## 以长远的视点发展生意

**与** 利用新技术即可主导市场的制造业不同，综合商社必须如“水”一般使自身适应市场环境的变化。正如我一直强调的那样，我的信条始终是：即使完全无法预料1年后“器皿”的形状是“圆形”还是“四角形”，作为企业人我们仍应达成各个会计年度的预算目标。我认为在生意中，这种短期、长期的两种视点极为重要。FamilyMart UNY Holdings Co., Ltd.正是作为中长期生意的支柱不断推进发展的项目之一。我认为我们要以“本公司独有”的方式不断提高企业价值。

本公司持有该公司过1/3的股份，而没有进一步将其变成子公司。零售业每天都需要进行细致入微的改善，同时还要求具备卖场结构与商品开发的技术知识，这对于擅长制定经营战略与构筑价值链等“高级策略”的商社化思维而言是有一定难度的。我认为不用支出巨额资金掌控经营，而应该将零售运营交给“行业精英”，这才是合理的做法。本公司的方针是在有效进行企业管理的同时，准确把握经营的方向。在价值链方面，在创造出“面”的协同效果的同时，不断提高企业价值。

我认为便利店事业中，资金外流显著的周边业务还有很大的改善余地。我们将充分运用本公司集团的功能，例如，通过金融业务以及IT实现省力化的EC相关业务、物流高效化等强化合作。GMS也还有很大的改善余地，因此为避免将来成为经营负担，我们将精益求精，“磨练”事业。上述提及的这些，我都希望能够通过深入的沟通，稳步扎实地推进改革。

海外方面，与CITIC/CP集团间的合作成为了公司的强大支柱。CITIC已提出新目标，计划将非金融部门的收益比率从目前的约20%提高至40%。为了改变产生8,000多亿日元合并净利润的收益结构，我们必须严格甄别与之相应的大型项目。

此类大型项目也需要相应的时间。针对该项目，我希望我们能以长期的观点来发展。我坚信，将来有一天大家肯定会理解我们持有CITIC股份的意义所在。

2017年度，CITIC集团通过非金融部门核心的医疗·健康领域的合作，不断大力推进长期战略。本公司通过合理化经营统合医院周边业务以及引进日本先

进医疗技术，积极为提高医院价值做出贡献。首先，我们制定了如下构想：以CITIC集团旗下的医院为第1号项目，在确立业务模型的基础上，扩大到整个中国，最终扩大到全亚洲。这是顺应中国政府推进的“健康中国2030计划纲要”这一国家战略而制定的举措。由于该业务是限制产业，因此外资参与必定将会壁垒重重。可以说正是因为与政府系综合企业CITIC集团有着友好的合作关系，这一举措才得以实现。

同时，在石油·天然气开发领域方面，我们也在积极探索合作。综合商社的资源业务方面，今后即期交易将不断成为主流趋势，我们必须自担风险。另一方面，

如果与CITIC联合，那么就有望与中国电力公司等国营企业间签订长期合同，由此即可降低本公司对资源领域投资的风险。为了防止将来持有份额生产量的减少，我们应谨慎甄别资产的内容与时机。

我认为在生意中，  
短期与长期的两种视点极为重要。





## 确保生意细水长流的重要事项

在

发展长期生意这一方面，我一直觉得有些东西非常重要。

我曾经投身于纺织事业，在参考了大型财阀系商社的做法后，亲自出马着手品牌业务。不久就开始带领他们，最终实现了可以说“品牌业务就是伊藤忠商事”这样的豪言。收购商标

权等，推进了业务模型的升级进化。在最开始时，由于是毫无先例的业务，没人可以商量，只能一个人绞尽脑汁想办法。在这当中，有个客户正因累积了大量库存而焦头烂额。在品牌业务中，已获得商标权的本公司事先与客户就每年的采购量与版税签订协议。虽

如果抱着“只要自己有赚钱就好”的想法的话，那么生意是无法细水长流的。

然为此本公司不存在库存风险，但是我担心这会成为该客户的巨大负担，于是就无偿在本公司日本全国的各家分公司、分店以及客户间来回奔波，请求合作销售，争取将库存全部卖光。这也可以说是与本公司

（卖家）、该客户（买家）、可获得优质商品的各位消费者（社会）三者利益共享的“三方有利”原则息息相关的一种思维方式。即使没意识到这点，但是如果想要生意细水长流的话，我认为

修正“只要自己有赚钱就好”的这种错误想法是理所应当的。我就是以此为经营基础并一直秉承至今，在“Brand-new Deal 2017”收官之年的2017年度计划的副标题中也融入了这样的想法。



## 使命与时俱进 无限成就未来

**综** 合商社在高度经济成长后，至1990年代后半期为止，都一直热衷于激烈的销售额竞争中。也曾经有过低谷时期，因薄利多销导致整体收益下降，最终造成大众对综合商社经营的不信任感高涨。时代已经变迁，但是即便是现在仍有利润竞争过度之感。关于这一点，我也一直在自省。只要是企业，那么利润增长就是它的宿命。本公司也在合理范围内设定了与“商社两强时代”规模相匹配的合并净利润4,000亿日元的目标。另一方面，一旦看准了今后的动向，我认为综合商社业界不仅停留于考虑合并净利润规模，而是跨入了也要追求“经营质量”以及“利润质量”的新台阶。

当今时代所追求的是，由联合国通过的“可持续发展目标”（SDGs），不断与社会共同持续发展的企业形象。这样的想法与本公司长期重视的“三方有利”的精神不

谋而合。我们将在企业经营中实践时代要求的“三方有利”精神的同时，实现可持续发展这一明确定位为公司的使命，并不断提高定量方面以及综合方面的企业价值。将这种强烈的愿望浓缩成语言，便有了“使命与时俱进，无限成就未来”这句话。本公司决心引领业界打造让员工觉得工作很有意义，生活也很充实，并且能够高效健康地工作环境，人均生产效率远超过其他公司，并且能够赢得客户、股东以及社会等所有利益相关方的好评的企业形象。

目前，我们正在收集来自利益相关方的各种声音，并在公司内部探讨“本公司应有的姿态”。由此得出的答案将反映在下期的中期经营计划之中。

## 立足脚下，一往无前

**本** 本公司在2017年度，通过减少董事以及增加外部董事，实现了外部董事比例达1/3以上，朝着“执行与监督分离”迈出了一大步。制定适合本公司的体制，不是在“形式”上迎合当世潮流，而是留意将负责“盈利”的营业之声反映到经营中。除去此类企业管理改革，我们还不断切实推进强化财务体质、构筑稳固的收益基础，并明确制定中长期的战略。当前，本公司内部已无死角。如果说有的话，那么唯一的风险就在于“员工的骄傲自满”。我担心自以为我们已摘得商社第1桂冠的自负心理可能导致商社失去社会的信任，并有损企业价值。我们要时刻铭记正是先辈们的不懈努

力与挑战才得以筑起商社悠久的历史，也才有现在的我们。同时，我们也要严格戒骄戒躁。

为了践行言出必行，本公司集团在2017年度仍将团结一致奋勇前进。我们没

有必要做任何标新立异的事情。只要一如既往地贯彻经营基本，一步步立足脚下，一往无前。

本公司内部无死角。  
我们只需“戒骄戒躁”。

# 伊藤忠商事与中国的渊源

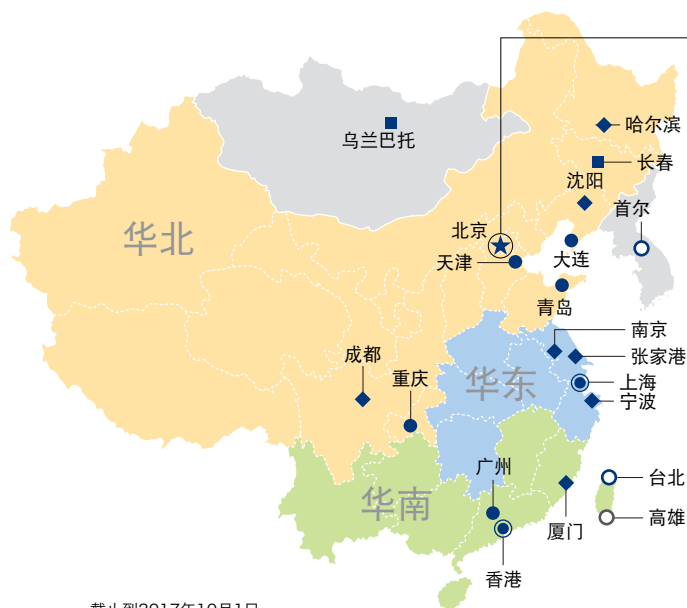
## 是与中国维持最深远关系的综合商社

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63个国家和地区共约120个据点、合并子公司/关联公司总数308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。2016年度（2016年4月~2017年3月）（国际会计准则（IFRS）），合并收益达到431.27亿美元，归属于本公司股东的本期净利润达到31.40亿美元。

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中日直接贸易



截止到2017年10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

在中国大陆分支机构数量：15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 (7含区域本部) 北京、上海、广州、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  
上田 明裕

### 东亚地区总代表致辞

伊藤忠商事将致力于非资源领域，充分发挥与CITIC/CP集团战略及资本合作的协同效应，为中国人民的健康富足、为中国构建和谐、绿色的社会做出贡献。

同时，充分施展超过10万员工的集团合力，发挥伊藤忠布局全球经营数十载的优势，为中国企业实现“走出去”战略提供全方位的服务，积极参与“一带一路”建设。

作为引领商社新时代的“精通中国业务的行家”，“使命与时俱进，无限成就未来”——这就是伊藤忠商事。

## 伊藤忠商事在中国展开的业务

纺织、机械、金属、能源·化学品、粮油食品、生活资材·住居、信息·金融、这7个公司，正在与合作伙伴、地区社会构建信赖关系的同时，以为中国人民实现富饶生活和社会发展作贡献为目标，开展各项业务活动。

### 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、资材等与纺织有关的所有领域的业务活动。在已成为世界屈指的消费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

通过与以杉杉集团、山东如意科技集团、波司登集团以及安踏集团为首的中国实力企业间的业务与资本合作等，在以纺织业务为中心的广泛领域内推进合作业务。

### 能源·化学品公司



通过当地法人推进锂电池材料及电子材料等先端化工材料的销售开发业务，同时通过业务公司展开面向终端用户的各种化工产品的销售业务。

#### 机能化学品及通用树脂等的销售

借助伊藤忠海外的商品筹措力量，上海沂庆贸易有限公司致力于机能化学品的进口及国内产品销售业务，上海朗跃国际贸易有限公司开展向各级通用树脂终端用户的销售业务。



### 粮油食品公司



在原料供应、制造加工、中间流通和零售等产业链各环节，通过提供高附加价值的产品和服务，为食品安全放心作贡献。

#### 上海中鑫营销发展有限公司

与在中国大陆及香港展开食品营销业务的大昌行集团的共同出资企业。

灵活运用伊藤忠在日本的采购能力以及大昌行集团在中国的营销网络等，开展以冰淇淋为首的日本国内实力制造商的食品进口以及销售业务。

### 机械公司



#### 为在中国企业的可再生能源与交通基础设施领域的海外开展作贡献

2017年实现与CITIC(中信集团)关联公司联合投资德国海上风力发电项目。并且，针对南美煤炭采矿企业与中车集团签订煤炭用货车供货合同等，为中国企业开拓海外业务贡献力量。



#### 销售技术领先的汽车零部件和工业发动机及其零部件

与主要的汽车发动机、零部件制造商协作，在中国开展符合日益增高的环保标准的产品销售，支援汽车产业。

### 生活资材·住居公司



#### 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具有20多年的经验，以生活消费品、汽车配件、电商领域为中心在中国全境为大型的国内、日资、外资企业提供高质量的第三方物流服务。并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。

### 金属公司



#### 铁矿石以及制铁原料的销售事业

经营煤炭、焦炭、铁矿石、废钢、有色金属(铝、铜、硅等)、太阳能电池组件、电机电子材料等的进出口贸易和中国国内贸易。并通过旗下的伊藤忠丸红钢铁公司经营钢铁和钢管。

同时灵活运用伊藤忠商事的海外网络以及具有竞争力的资金筹措能力，在中国积极开展投资项目。与天津物产集团有限公司合资成立铁矿石、制铁原料销售公司(天津市)，构筑国内销售网及价值链。



天津物产天伊国际贸易有限公司  
Tewee-ITC Global Trading Co., Ltd

### 信息·金融公司



#### United Asia Finance Limited

United Asia Finance Limited, 是一家在中国大陆及香港以个人消费者和中小企业为对象进行小额贷款的公司。其在总部香港占有最高市场份额，并在中国大陆15个城市开展小额贷款业务。

# 中期经营计划

# Brand-new Deal 2017

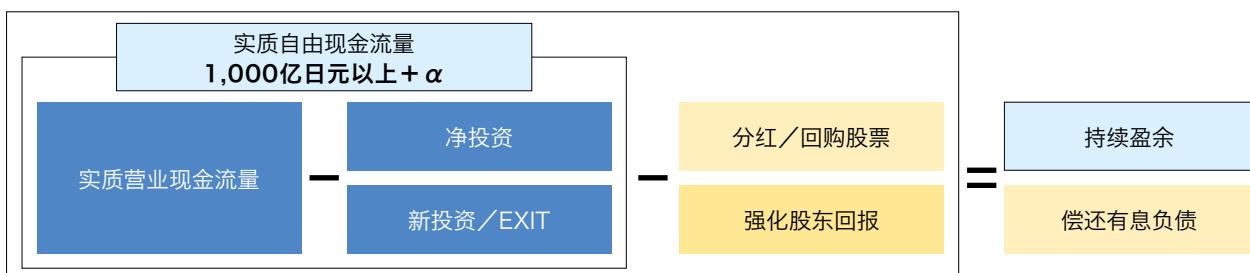
使命与时俱进，  
无限成就未来

## POINT 1 基本方针

强化财务体质	促进资产置换	<ul style="list-style-type: none"> <li>通过持续性的资产置换与精选优质项目，进一步提高资产的质量与效率</li> <li>通过强化现金创造力与遵守投资规律，确保分红后自由现金流的持续盈余</li> <li>进一步贯彻具有资本成本意识与现金流量经营意识的经营管理，并渗透至生产现场</li> </ul>
	强化现金流量经营	
构筑目标合并净利润4,000亿日元的收益基础	彻底推进与战略合作伙伴间的合作	<ul style="list-style-type: none"> <li>以与CITIC/CP集团间的战略合作为核心，确立在中国、亚洲的事业基础与领域</li> </ul>
	进一步增强非资源领域	<ul style="list-style-type: none"> <li>充分发挥非资源领域的强项与优势，进一步强化收益基础</li> <li>通过重新贯彻“盈利、削减、防范”，进一步实现基础收益力的增长</li> </ul>

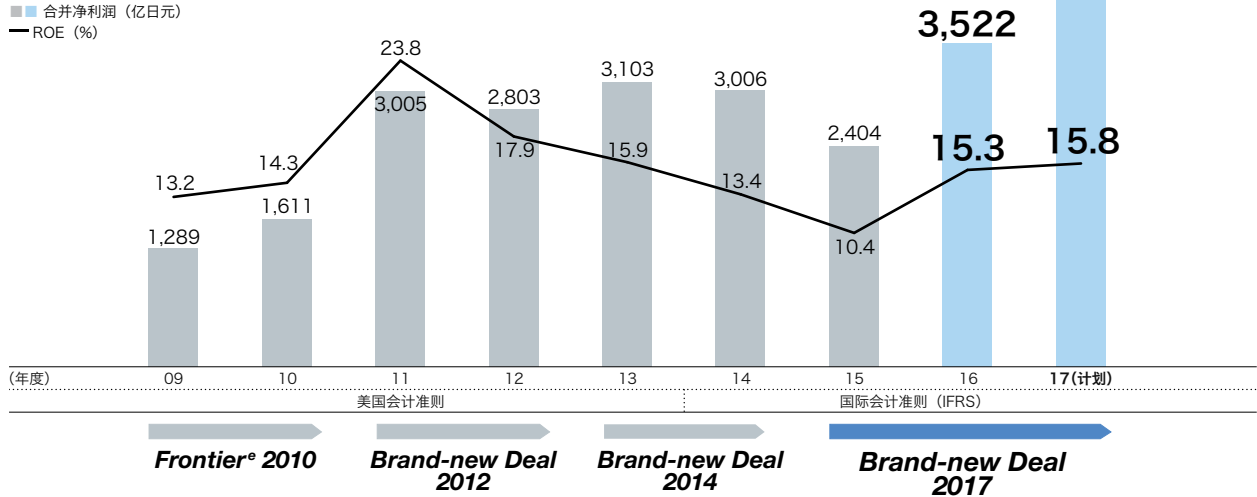
## POINT 2 强化现金流量经营与财务体质

通过确保“实质自由现金流量”在1,000亿日元以上+ $\alpha$ ，实现以分红为主的股东回报，更要充当借款的偿还，推进强化现金流量经营与财务体质



## POINT 3 2016年度实际业绩以及2017年度计划

通过重新贯彻“盈利、削减、防范”，目标实现合并净利润4,000亿日元。

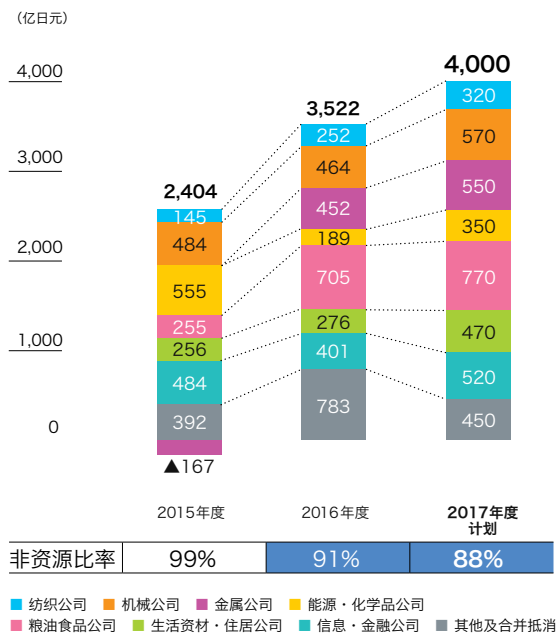


P/L计划 单位: 亿日元	2016年度	2017年度 计划	增减
合并净利润	3,522	4,000	+478
销售毛利	10,935	12,300	+1,365
销售费用及一般管理费	▲8,018	▲9,210	△1,192
权益法下的投资损益	1,852	1,900	+48
法人所得税费用	▲1,253	▲1,030	+223

B/S计划 单位: 亿日元	2017年 3月末	2018年 3月末计划	增减
总资产	81,220	86,000	+4,780
有息负债净值	23,307	23,500	+193
股东资本	24,019	26,500	+2,481
股东资本比率	29.6%	30.8%	上升1.2pt.
有息值 / 股东资本比率 (NET DER)	0.97倍	0.9倍	改善0.1
股东权益回报率 (ROE)	15.3%	15.8%	上升0.5%

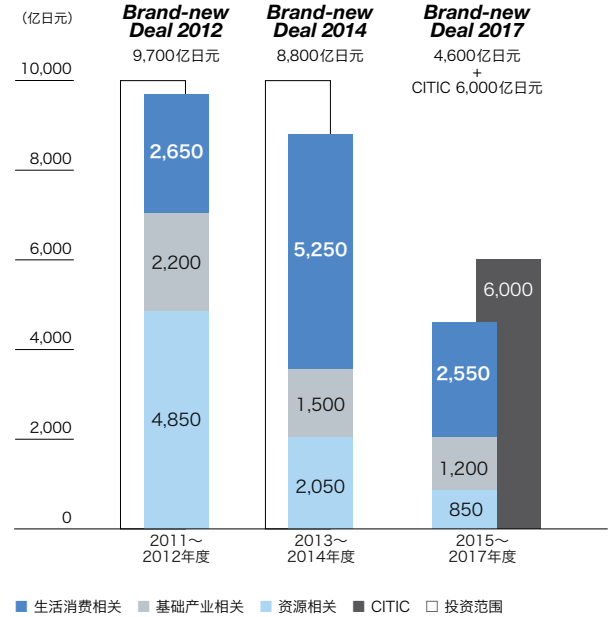
立足强大的收益基础以应对经济波动风险，实现稳定的利润增长

### 各公司的合并净利润



从“设定范围”投资转变为以现有事业的增购为中心的投资

### 投资实际业绩



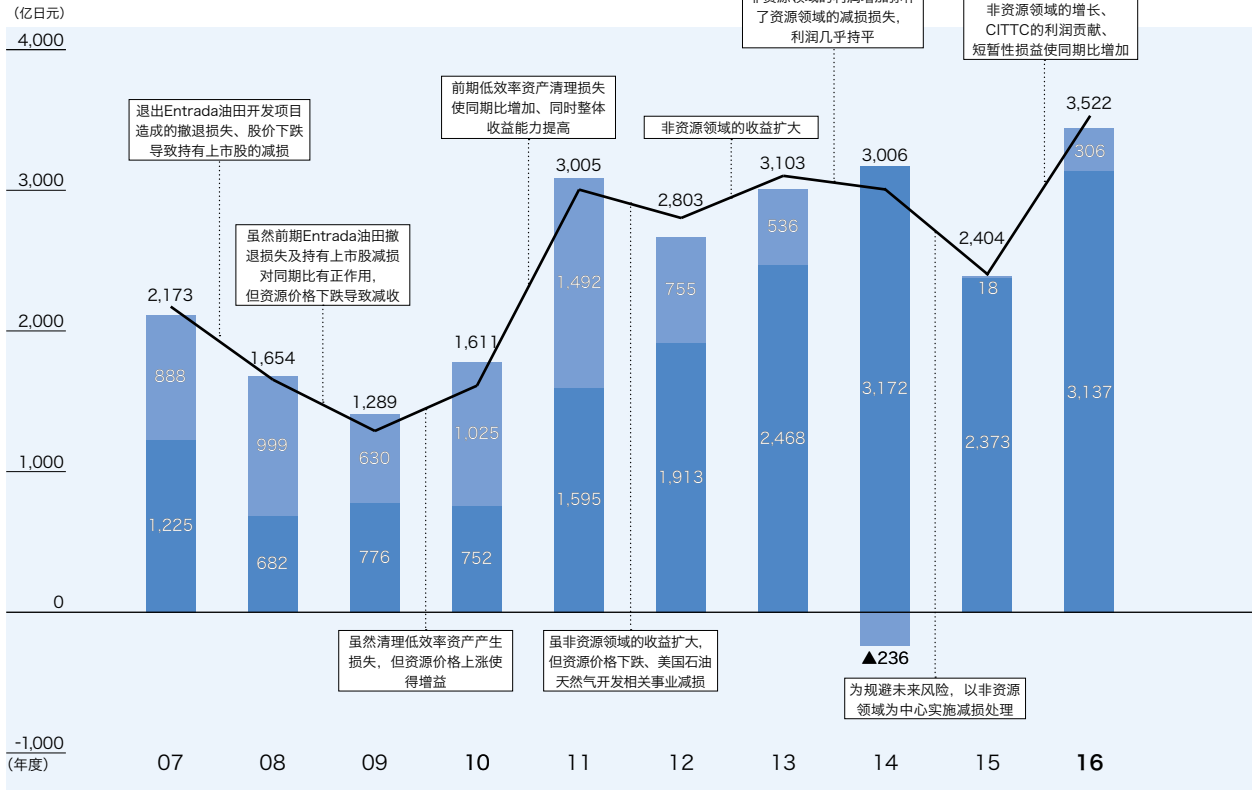
※ “Brand-new Deal 2017” (2015~2017年度)：以实施针对CITIC的大型战略投资为基础，除此以外的新投资则在实质营业现金流量与以EXIT入账的现金流量范围内进行



# 过往10年的合并业绩走势

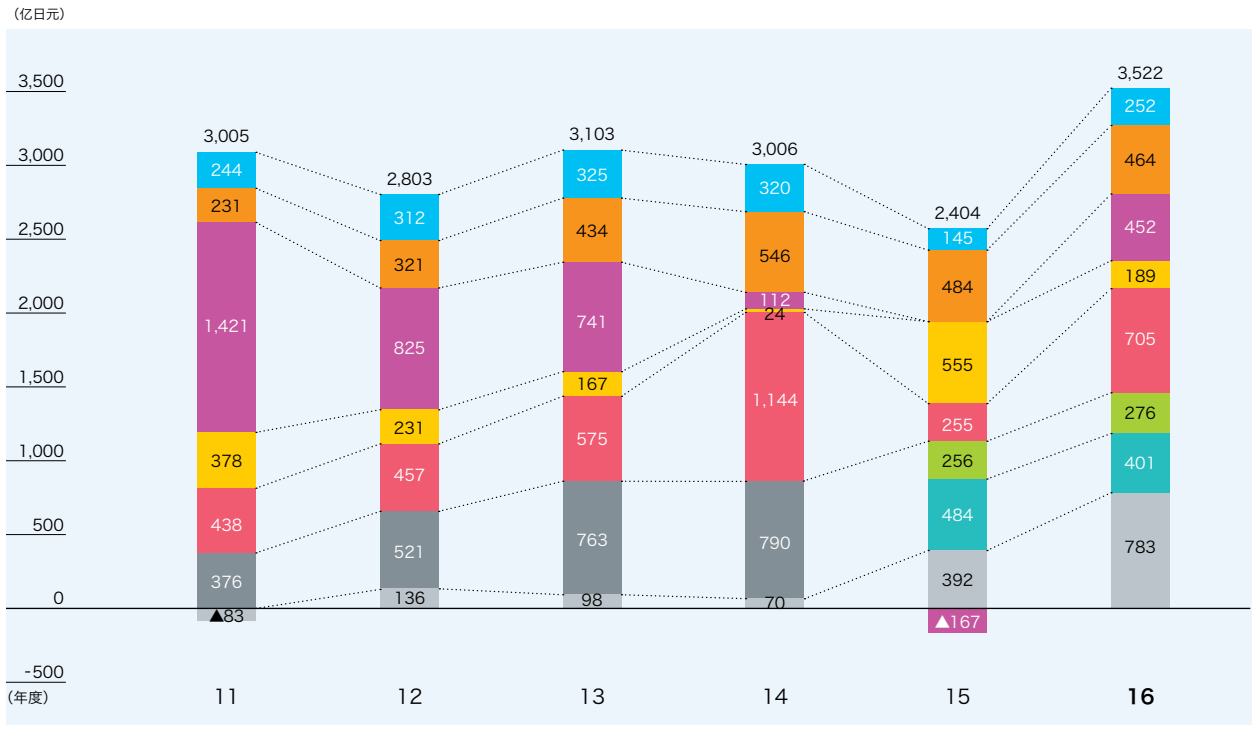
※ 2013年度之前采用美国会计准则，2014年度之后采用国际会计准则（IFRS）

## 归属本公司股东的本期净利润（非资源/资源）



— 归属本公司股东的本期净利润    ■ 非资源利润    ■ 资源利润  
 ※ 其他以及合并抵消不包含在非资源、资源利润内。

## 各业务板块归属本公司股东的本期净利润（过往6年）

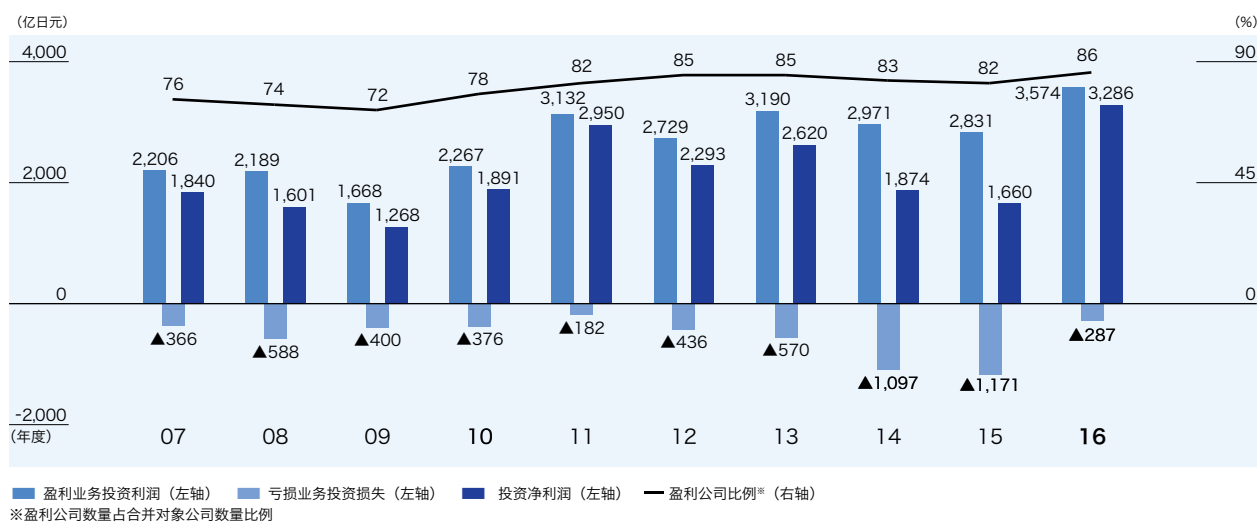


短暂时损益	+200	0	0	▲50	▲750	▲180
-------	------	---	---	-----	------	------

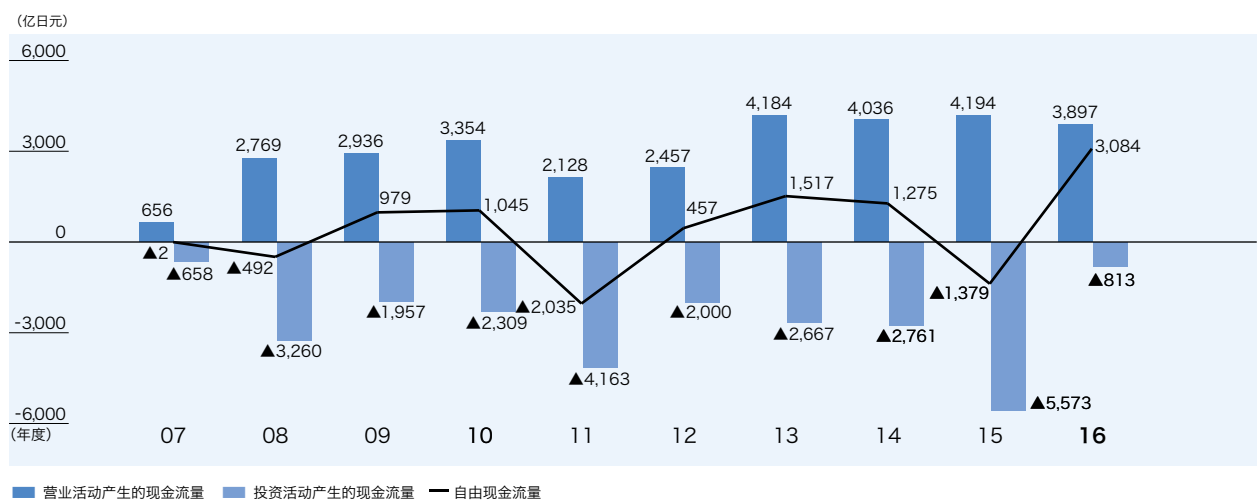
■ 纺织公司    ■ 机械公司    ■ 金属公司    ■ 能源·化学品公司    ■ 粮油食品公司  
 ■ 生活资材·住居 & 信息通信公司（截至2014年度）    ■ 生活资材·住居公司（2015年度以后）    ■ 信息·金融公司（2015年度以后）    ■ 其他以及合并抵消  
 ※自2016年4月起，“生活资材·住居 & 信息通信公司”改组为“生活资材·住居公司”与“信息·金融公司”。



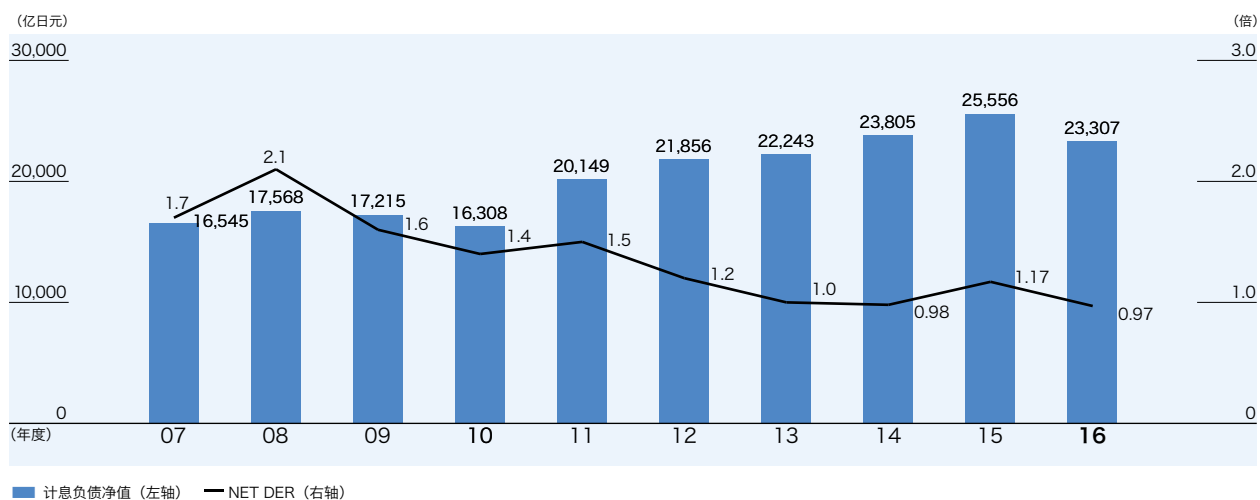
### 子公司及权益法投资公司损益、盈利公司比例



### 现金流量

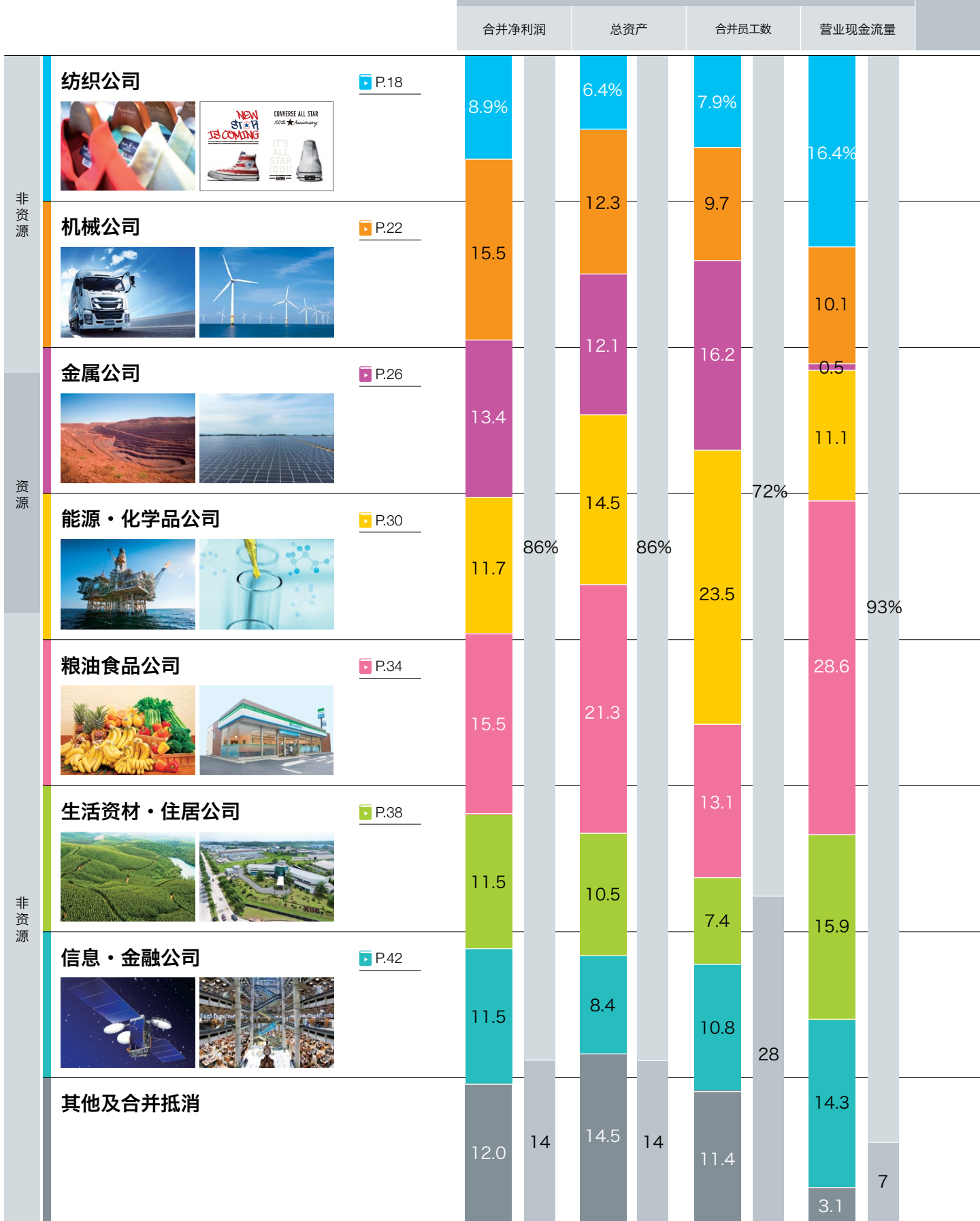


### 计息负债净值/股东投资比率 (NET DER)



各业务板块概要

各业务公司的重要数据在全公司中所占比例、非资源与资源比例 (过去3年平均)



※合并净利润为扣除短暂时性损益的近3年平均计算得出

事业领域	2016年度摘要
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 品牌业务</li> <li>■ 面料、服饰资材、服装</li> <li>■ 纤维资材</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ JOI'X CORPORATION于2017年春季开始，作为继“保罗史密斯”之后的又一核心品牌，在服装领域全新推出了“Psycho Bunny”这一品牌。预计第一年度包含繁华路段门店在内，将开设20家店铺</li> <li>■ 目标“匡威”品牌的进一步进化，以“ALL STAR”系列诞生100周年为契机，发售功能得以提高的“ALL STAR 100”系列。此外，还开始开展法国著名设计师设计的高端线路“AVANT CONVERSE”</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 成套设备、电力（石油化学、水务/环境、基础设施、IPP）</li> <li>■ 船舶、航空（新造船/二手船中介、船舶持有、民间飞机、飞机租赁）</li> <li>■ 汽车（轿车/商务车的国内外销售、事业投资）</li> <li>■ 建设机械、产业机械、医疗机械（国内外销售、事业投资）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 与CITIC Pacific Ltd.共同获得德国Butendiek海上风力发电站22.5%的股权</li> <li>■ 印度尼西亚萨鲁拉地热发电IPP项目的第一号机组投入商业运转</li> <li>■ 针对医院销售TV系统的市场份额占全美No.1的Telarent公司，收购了开展AV设备设计与施工事业的DNG公司</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 金属、矿物资源开发（铁矿石、煤炭、氧化铝等）</li> <li>■ 原料、燃料、产品贸易（铁矿石、煤炭、铝、铀等）</li> <li>■ 钢铁相关业务（钢铁产品的进出口、销售、加工）</li> <li>■ 环境相关业务（大型太阳能事业、生物能燃料贸易等）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新岗山太阳能发电站的大型太阳能事业投入商业运转</li> <li>■ 推进澳大利亚Jimblebar铁矿山的扩张，年产量达5000万吨</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 能源开发（LNG项目、石油及天然气项目等）</li> <li>■ 能源贸易（原油、石油产品、LPG、LNG、天然气、电力等）</li> <li>■ 化学品事业、贸易</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 与CITIC Resources Holdings Limited签订有关强化石油及天然气开发领域合作的备忘录</li> <li>■ 在甲硫氨酸事业方面，与住友化学（株）就销售合作基本达成协议</li> <li>■ 在俄罗斯及东西伯利亚石油探矿事业方面，部分油田已进入生产阶段</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 原料、素材</li> <li>■ 制造加工（生鲜、食粮）</li> <li>■ 中间流通（综合食品批发）</li> <li>■ 零售（CVS、GMS）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 合并经营（株）全家与UNY集团控股（株），成立FamilyMart UNY Holdings Co., Ltd.</li> <li>■ 与RIZAP集团（株）及（株）全家在健康护理及生活方式领域缔结联盟</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 木材、建材（制造、批发）</li> <li>■ 纸、纸浆、卫生材料（制造、批发）</li> <li>■ 天然橡胶、轮胎（加工、批发、零售）</li> <li>■ 住宅、物流设施等的开发与运营</li> <li>■ 物流（3PL、国际运输等）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 在印度尼西亚加拉横工业区获得了约200公顷的土地，在此基础上扩大项目规模</li> <li>■ 以伊藤忠集团全资子公司——伊藤忠物流（中国）有限公司为中心，开发面向中国网络直销的物流中心，并扩大中心运营受托内容</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 信息（ICT、BPO、健康护理）</li> <li>■ 通信（移动电话、媒体、卫星事业）</li> <li>■ 金融（零售、法人）</li> <li>■ 保险（流通、受理）</li> <li>■ 金融科技、AI、IoT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 通过灵活运用AI与金融科技，挑战跨越信息通信与金融壁垒的全新事业领域（参股（株）ABEJA/（株）GRID）</li> <li>■ 针对伊藤忠集团与制药企业BPO事业的事业重组</li> <li>■ 强化与HOKEN NO MADOGUCHI GROUP INC.的合作关系</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 与CITIC Medical &amp; Health Group Co., Ltd.就成立医疗、健康相关业务合并公司签订意向书</li> <li>■ 开始运营与CITIC Holdings Co., Ltd共同开发的面向中国富裕阶层的跨境EC网站</li> </ul>

# 纺织公司

通过深入推进下游战略、积累优良资产、进行资产置换，实现进一步扩大收益。

纺织公司 总裁  
小关 秀一



NEW  
STAR  
IS COMING

CONVERSE ALL STAR  
100th Anniversary



IT'S  
ALL  
STAR  
100!!



## 组织



左起

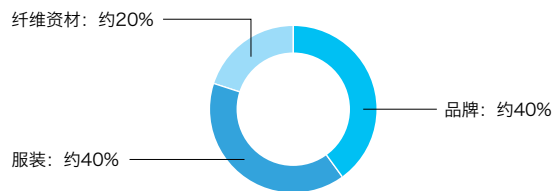
时装服装第一部门长  
时装服装第二部门长  
纺织公司 副总裁  
(兼) 品牌市场营销第一部门长  
品牌市场营销第二部门长  
纺织公司CFO  
纺织经营企划部长

林 史郎  
清水 源也

诸藤 雅浩  
福嶋 义弘  
泉 龙也  
三浦 省司

## 各种构成比

公司内部各合并领域收益构成比 (示意图)



公司内部海外事业的损益比例 (示意图)





## 现状分析

### 优势

- 综合商社纺织领域绝对NO.1的业务规模
- 纺织业界从上游到下游的价值链
- 通过均衡的资产组合，确立高效的经营基础

### 收益机会

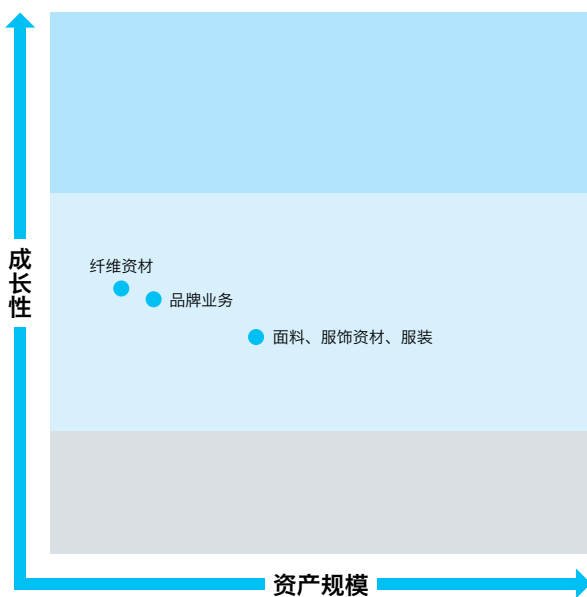
- 在国内市场上，包含入境旅客在内的消费趋势的变化
- 随着中国、亚洲、新兴国家的生活水平提高带来的消费群体扩大
- 签订贸易协议等带来新的商机
- 通过提高供应链中对人权以及劳动环境的改善，构筑稳定的商品供应体制
- 获得以利用再生纤维为代表的环保型业务带来的新需求

### 值得挑战的课题

- 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
- 强化并提高供应链管理的精度
- 通过正确应对环境相关法律法规的修订等，确保事业的可持续性

重要课题 对环境的关注 可持续资源的利用 对人权的尊重与关注 对地区社会的贡献 劳动环境的完善

## 资产组合



源自稳定收益事业的资产置换与一般投资化：2015年度 杉杉集团

价值创造驱动力 稳定收益事业 再强化事业

## 成长战略

### 创造附加价值

- 通过对现有业务的精益求精（培育、改善）扩大收益
- 在成长领域（电子商务、运动相关业务等）扩大新贸易与投入
- 通过实行低重心化等精炼现有事业的政策措施，提高基础收益力

### 资产战略

- 进一步推进立足于中长期视野的优良资产的扩充、置换
- 强化与日本、中国及亚洲当地实力企业间的资本投入



## 针对扩大企业价值的措施

创造  
附加价值

### 通过彻底精炼（培育、改善）现有事业，提高企业价值

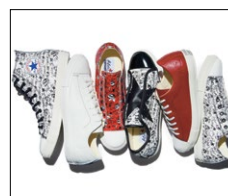
本公司为了实现稳定并且持续的发展，在积极开发新项目的同时，立足于中长期视角，致力于彻底精炼现有事业。

本公司在日本国内拥有商标权的“匡威”品牌，于1999年获得服装与饰品的商标权，2001年获得鞋类的商标权，并于2002年由本公司100%出资成立匡威日本（株），此后在全公司范围内推进彻底精炼品牌的行动，为提高“匡威”品牌在日本市场的价值做出了贡献。在主力业务的鞋类领域，除了批发给零售店的业务外，还通过开设第一家直营店扩大销路，并通过与著名设计师的合作扩大商品种类，稳步推进了公司业务。另外，在以针对量贩店的批发事业为中心开展的休闲服方面，我们与服装制造零售商（株）Melrose合作，创立了全新的零售业态——“CONVERSE TOKYO”等，大幅度提升了鞋类以外领域的品牌形象。

以“匡威”品牌为成功案例，今后我们仍将致力于进一步精炼现有事业。



2015年开设的直营店  
“White atelier BY CONVERSE”（东京）



与著名设计师的合作  
“AVANT CONVERSE”

创造  
附加价值

### 与三景公司携手

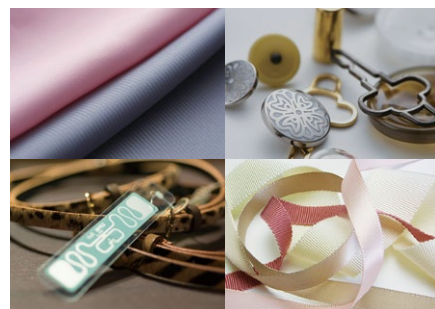
+

ESG

本公司的子公司（株）三景，在里布、纽扣、拉链等服装辅料领域独具优势，作为总供应商，可在日本国内外提供涵盖从生产、销售到物流的一条龙服务。包括日本国内最大规模的里布染色工场——三国工场（福井县）在内，还拥有多个生产基地，里布领域在日本国内占了7成的市场份额。近年来，我们还不断致力于尖端领域的开发。其中在非接触式IC标签（RFID）的生产销售事业方面，正积极致力于在日本国内外进行早期普及。

自2008年起成为本公司的子公司以来，从本公司派遣了经营人才，对该公司进行结构性改革，并充实服装业的辅助功能，期间历经了各种磨练。最终，将其打造成了服装辅料领域稳如磐石的龙头企业。另外，为日本国内最大的牛仔裤制造、销售巨头（株）EDWIN供应辅料，同时也积极推进集团间的协同业务。

立足ESG的观点，通过充分利用占地面积内的闲置用地安装太阳能发电设施，引进使用废料木屑燃料的生物燃料锅炉等，同时实现了成本削减与环保的双效应。此外，在进行削减CO<sub>2</sub>、转换为自然能源等减轻环境负担等诸多措施的同时，不断致力于确立可持续的生产基础。



主营产品（里布、纽扣、RFID等）



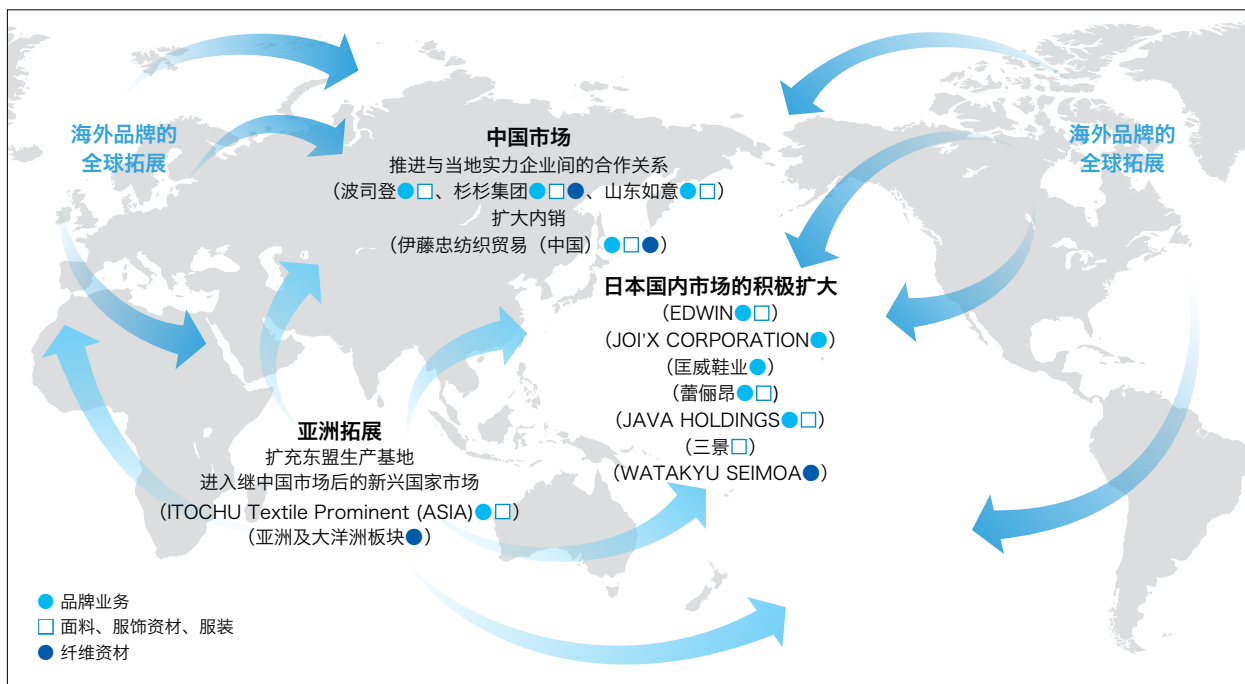
设于三国工场占地面积内闲置用地的  
太阳能面板

有关我们为实现可持续发展所做的努力，还可参阅本公司网站 可持续发展页面。

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



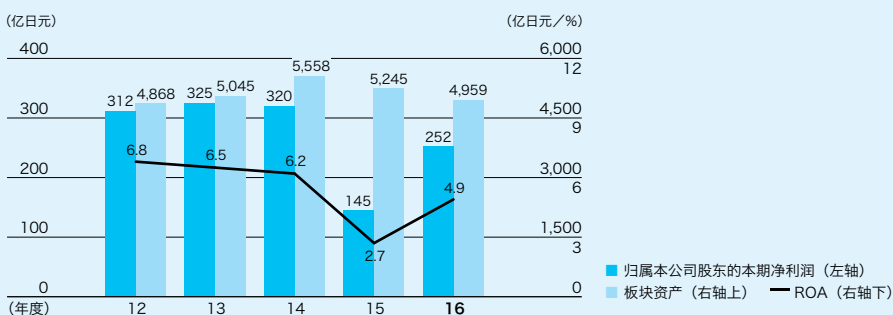
## 业务开展



## 业绩推移

※ 2012~2013年度为美国会计准则

### 归属本公司股东的本期净利润/板块资产/ROA



单位：亿日元

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
<b>&lt;主要合并对象公司的投资损益明细&gt;</b>					
JOI'X CORPORATION	13	13	13	11	14
(株)三景	16	15	26	10	20
ITOCHU Textile Prominent (ASIA) Ltd.	11	20	14	9	8
伊藤忠纤维贸易(中国)有限公司	13	12	12	9	9
<b>&lt;单体贸易贡献比例(示意图)&gt;</b>					
约30%					
子公司、关联公司在全公司中所占比例(家)	日本国内		18% (24)	18% (23)	17% (21)
	日本以外		7% (14)	6% (11)	6% (11)

# 机械公司

增加优良资产、重新构筑并强化价值链业务，  
力求实现更进一步的飞跃。

机械公司 总裁  
吉田 多孝



## 组织

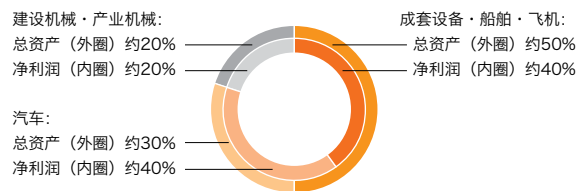


左起  
成套设备·船舶·飞机部门长  
汽车部门长  
建设机械·产业机械部门长  
机械公司CFO  
机械经营企划部长

佐藤 浩  
大杉 雅人  
藤冈 俊彦  
平野 育哉  
牛岛 浩

## 各种构成比

### 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)





## 现状分析

### 优势

- 与各事业领域的优良合作伙伴建立稳固的业务关系
- 在世界范围内广泛开展汽车领域事业
- 在先进国家开展丰富多彩的事业，并在新兴国家开展国家风险较低的业务

### 收益机会

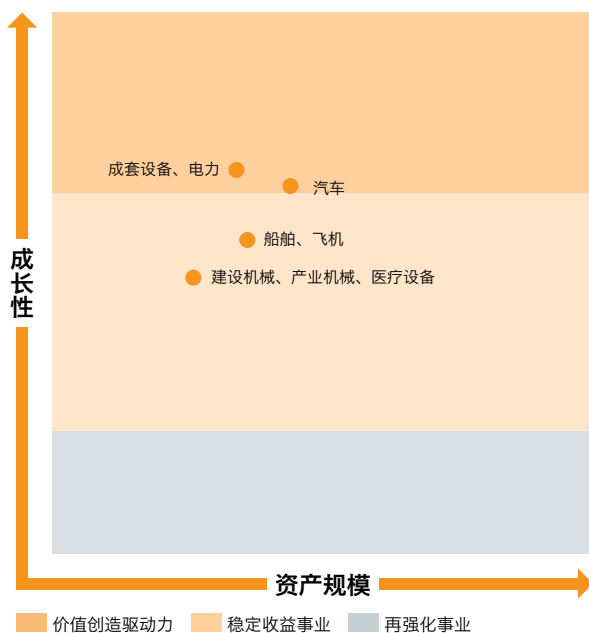
- 随着全球基础设施（电力、水务/环境、交通、能源）需求的扩大带来各种投资机会
- 随着新兴国家汽车需求的增加带来的市场扩大
- 随着发达国家的人口老龄化先进医疗设备需求的扩大
- 参与地热及风力发电等可再生能源项目
- 为应对水资源需求的不断增大，致力于水资源相关业务

### 值得挑战的课题

- 规避新兴国家发展速度及国家风险的贸易、事业开展
- 关注对基础设施事业型业务所在开发地区的环境保护、地区社会及人权
- 在医疗业务方面，应对急速发展的老龄化社会
- 应对利用可再生能源建设的低碳社会

重要课题 对环境的关注 可持续资源的利用 对人权的尊重与关注 对地区社会的贡献 劳动环境的完善

## 资产组合



## 成长战略

### 创造附加价值

- 通过实行现有事业精益求精的措施，提高基础收益力
- 扩大贸易与重新构筑、强化价值链业务，并辐射到周边领域
- 促进与优秀合作伙伴间的合作（CITIC/CP集团等）
- 推进构筑医疗设备相关的价值链

### 资产战略

- 资产置换与优良资产的积累
- 致力于投资充分考虑环境保护地区社会的项目

## 针对扩大企业价值的措施

创造  
附加价值

### 将YANASE公司合并为子公司

(株) YANASE是日本国内最大的进口车经销商集团，在日本全国范围内拥有约190个据点、约4,700名员工。同时也是一家老牌企业，于2015年迎来了百年诞辰。目前，新车方面主要经营以梅赛德斯·奔驰等德国车为主的7大品牌车，年销售约4.3万部（新车），约占日本进口车的15%。

本公司于2003年参股YANASE公司，之后阶段性地提高出资比例，于2017年度第二季度将该公司合并为子公司。本公司的方针是以增购拥有实际业绩的现有事业等为中心，力求进一步提高资产的质量与效率，优先投资严格甄选的优质项目。将YANASE公司合并为子公司就是其中一个例证。

今后，我们将比以往任何时候都更加着手强化与YANASE公司的合作，在新车、二手车销售、售后服务等国内现有事业方面精益求精。与此同时，通过利用本公司的技术、人才、资金力实现协同作用等，致力于进一步提高YANASE的企业价值。



2012年翻新的总公司大楼



梅赛德斯·奔驰 展厅

资产战略

+

ESG

### 对萨鲁拉地热发电事业的投入

当本公司与九州电力（株）、国际石油开发帝石（株）、PT Medco Power Indonesia（印度尼西亚）、Ormat Technologies, Inc.（美国）共同出资，成立了Sarulla Operations Ltd。通过该公司，我们在印度尼西亚北苏门答腊州萨鲁拉地区推进了世界最大规模地热发电事业（3组机共计输出320.8MW）的开发。

本公司于2013年与印度尼西亚国有电力公司签订了长达30年的长期售电合同，此后开始建设发电站。1号机组于2017年3月18日投入商业运转。为了实现2号机组（2017年）及3号机组（2018年）相继投入商业运转，我们将继续推进后续的建设工程。

印度尼西亚拥有世界最丰富的地热资源，政府因此将其作为战略性电力资源积极开发。伴随着全球性基础设施需求不断扩大的浪潮，本公司在促进投资优质事业的同时，还通过关注环境保护与地区社会等业务，以期为新兴国家的经济发展做出贡献。



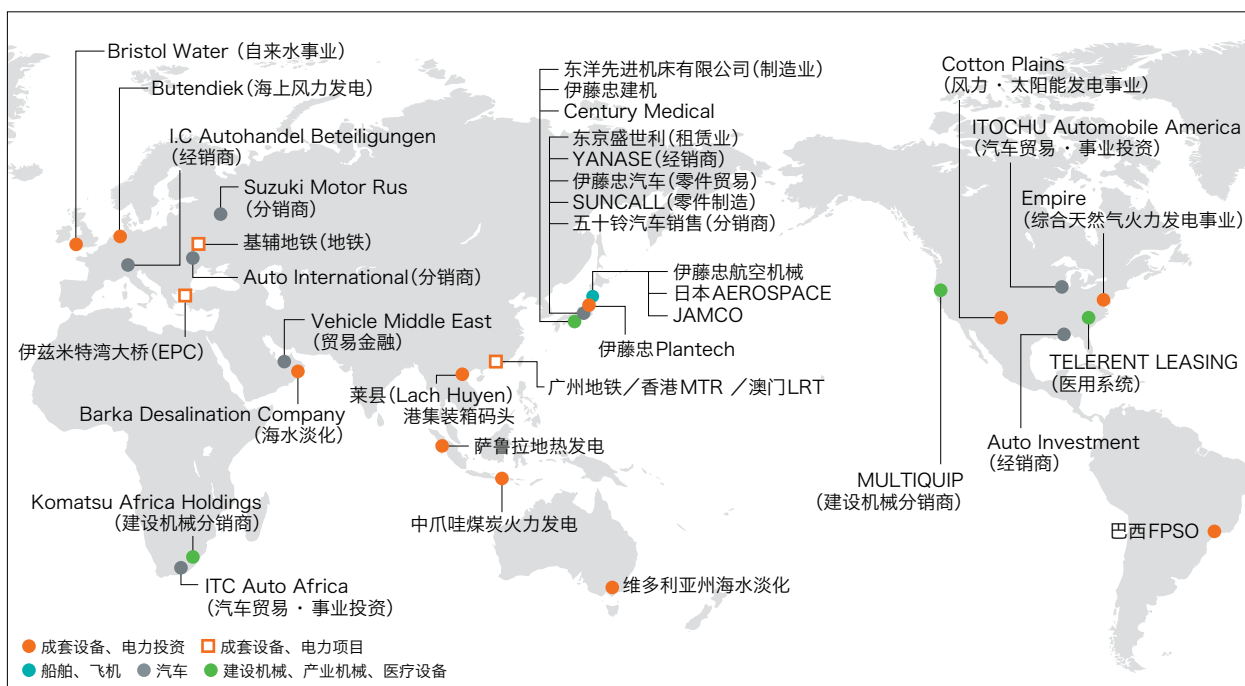
萨鲁拉地热发电站1号机组

有关我们为实现可持续发展所做的努力，还可参阅本公司网站 可持续发展页面。

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



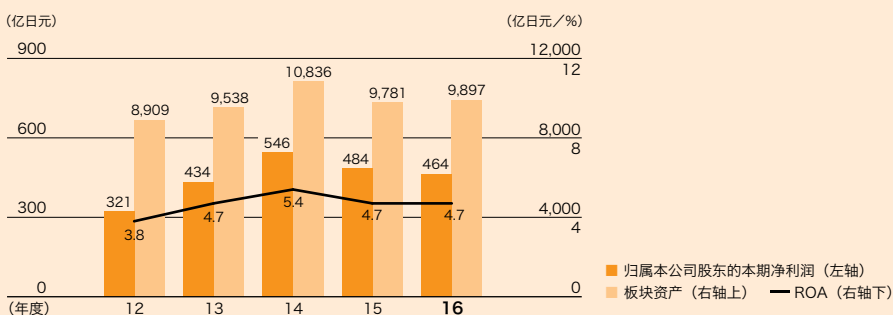
## 业务开展



## 业绩推移

※ 2012~2013年度为美国会计准则

### 归属本公司股东的本期净利润/板块资产/ROA



单位: 亿日元

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
<b>&lt;主要合并对象公司的投资损益明细&gt;</b>					
东京盛世利 (株)*	62	84	91	96	102
(株) JAMCO	6	9	17	15	4
日本AEROSPACE (株)	7	10	9	10	11
SUNCALL (株)	6	7	6	4	3
伊藤忠建机 (株)	9	13	9	8	7
ITOCHU MACHINE-TECHNOS (株)	7	6	5	7	11
Century Medical (株)	10	11	10	3	5
子公司、关联公司在全公司中所占比例 (家)	日本国内		16% (21)	13% (17)	12% (15)
	日本以外		21% (44)	23% (46)	23% (41)

※东京盛世利 (株) 于2016年10月由东京盛世利租赁 (株) 更名而来。

# 金属公司

开展投资与贸易均衡发展的业务，  
致力于构筑稳定的收益基础并获得未来的发展机会。



金属公司 总裁  
米仓 英一



## 组织



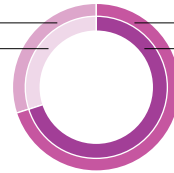
左起  
金属资源部门长  
钢铁·有色金属·太阳能部门长  
金属公司CFO  
金属经营企划部长

濑户 宪治  
冈田 明彦  
松井 纪雄  
猪股 淳

## 各种构成比

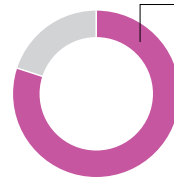
### 公司内部各合并领域收益构成比 (示意图)

钢铁·有色金属·太阳能: 总资产(外圈)约30% 净利润(内圈)约30%  
金属资源: 总资产(外圈)约70% 净利润(内圈)约70%



### 公司内部海外事业损益比例 (示意图)

约80%









## 现状分析



### 优势

- 与各事业领域优良合作伙伴间牢固的关系
- 持有以铁矿石、煤炭为中心的优良资源资产
- 从上游（金属·矿物资源、金属原料）到下游（钢铁·有色金属产品）广泛且有深度的贸易流

### 收益机会

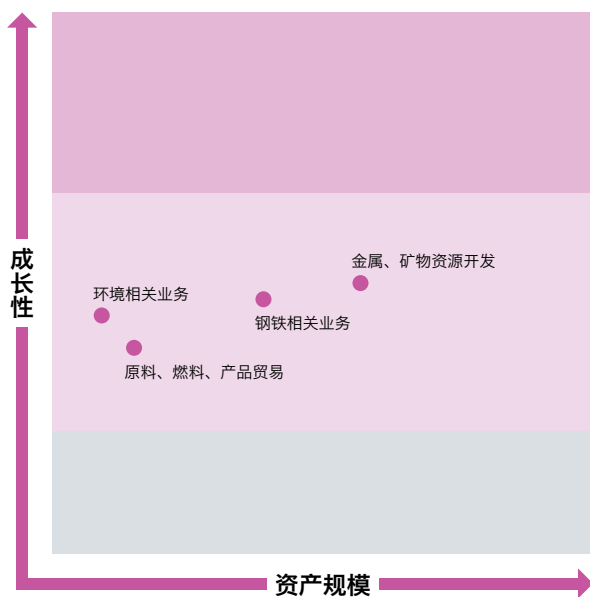
- 金属、矿物资源及能源的长期性需求扩大
- 以持有权益为起点扩大贸易并构筑供应链
- 强化与优秀合作伙伴间的业务并开发新事业
-  ■ 太阳能等可再生能源的普及与成熟化
-  ■ 生物能发电事业的普及与生物能燃料市场的扩大

### 值得挑战的课题

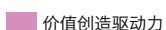
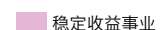
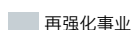
- 确立即使事业环境发生变化也依然强势的均衡收益基础
- 通过改善持有权益的生产效率以强化对行情变动的可承受性
- 稳定筹措金属、矿物资源，获得优良权益
-  ■ 开发关注地区社会、劳动环境、环境等的可持续资源
-  ■ 贯彻供应链管理与持续监控

重要课题  对环境的关注  可持续资源的利用  对人权的尊重与关注  对地区社会的贡献  劳动环境的完善

## 资产组合



源自再强化事业的资产置换、已实现EXIT的投资：2015年度 NCA权益

 价值创造驱动力  稳定收益事业  再强化事业

## 成长战略

### 创造附加价值

- 通过与优良合作伙伴的合作以及强化销售、贸易功能以扩大业务
- 积极开展环境业务（大型太阳能事业、生物能燃料贸易等）

### 资产战略

- 通过与优良合作伙伴的合作以及获得新的优良项目以扩充资产组合
- 促进低效资产的置换

## 针对扩大企业价值的措施

### 资产战略

### 推进可持续资源业务

本公司在世界各地持有以铁矿石、煤炭为中心的各种资源权益（主要权益群有：①西澳大利亚铁矿石②东澳大利亚煤炭③巴西铁矿石④哥伦比亚煤炭等）。

与国际资源巨头等优良合作伙伴一起，充分关注环境保护与地区发展，努力为之做贡献，同时不断磨练持有权益的竞争力，另外在运用贸易功能的同时，担负起为需求方稳定供应优质资源的使命。特别是在西澳大利亚，自1960年代起，我们就与国际资源巨头——BHP Billiton公司共同开发运营具有世界顶级竞争力的铁矿石项目。并且，在澳大利亚东部，还与Glencore公司等共同持有涵盖从优质动力煤到焦煤的广泛煤炭项目群。

今后，在资源领域我们仍将维持一定的资产，并担负起构筑全公司均衡资产组合的相应任务。为了更进一步的发展，我们将不断力求与世界的优良合作伙伴一起获得优良资产，并扩大贸易功能。



东澳大利亚煤炭出货港

### 创造附加价值

+

ESG

### 在可再生能源领域的投入

防止地球温暖化，实现低碳社会确实是全球性的最重要课题之一。不论是日本国内还是国外，我们都在致力于以太阳能发电、生物能发电为首的可再生能源的引进和普及工作。可再生能源市场今后预计仍将稳步扩大。

本公司在可再生能源业务方面，发挥着项目开发·组成、资材与机械材料的筹措、事业运营以及燃料供应等作用。

继西条小松太阳能发电站（爱媛县，发电输出功率2万6,200kW）、大分日吉原太阳能发电站（发电输出功率4万4,800kW）之后，新冈山太阳能发电站于2017年1月投入商业运转。本发电站的发电输出功率为3万7,000kW，预计可满足约7,600户普通家庭的年度用电需求，同时每年可削减约2万6,000吨的CO<sub>2</sub>排放量。此外，位于佐贺县的工程建设也在推进中。今后，我们仍将积极在日本国内外推进可再生能源的发电事业及相关贸易业务。



大分日吉原太阳能发电站（2016年3月，投入商业运转）



新冈山太阳能发电站（2017年1月，投入商业运转）

有关我们为实现可持续发展所做的努力，还可参阅本公司网站 可持续发展页面。

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



# 能源·化学品公司

通过对日本国内现有事业的精益求精，力求维持、扩大基础收益力，并以世界为舞台通过对全新领域的布局，目标中长期性扩充经营基础。

能源·化学品公司 总裁  
今井 雅启



## 组织

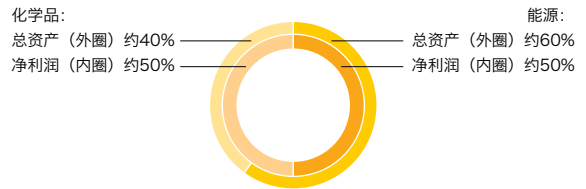


左起  
能源部门长  
能源·化学品公司 副总裁  
(兼) 化学品部门长  
能源·化学品公司CFO  
能源·化学品经营企划部长

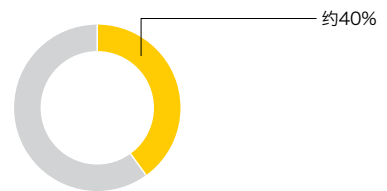
大久保 尚登  
石井敬太  
中岛 聪  
中尾 功

## 各种构成比

### 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)









## 现状分析



### 优势

- 在能源贸易领域，拥有从上游到下游的业务组合
- 在化学品贸易领域，拥有遍布全世界的销售网络
- 在化学品领域，拥有从上游到下游的业务组合

### 收益机会

- 能源需求的长期扩大
- 抓住中国、东盟、北美及中南美市场对化学品稳定需求增长的机会，扩大贸易
-  应对因世界性的人口增长导致的粮油食品需求的扩大（蛋氨酸、肥料业务等）
-  对环保型能源、商品的需求

### 值得挑战的课题

- 确立即使事业环境发生变化依然强势的均衡收益基础
- 推进与优良合作伙伴间具有成本竞争力的能源开发项目
-  针对变化的化学品相关法律法规，强化遵守体制
-  关注能源开发的地区社会、劳动环境、环境

### 重要课题



对环境的关注



可持续资源的利用



对人权的尊重与关注

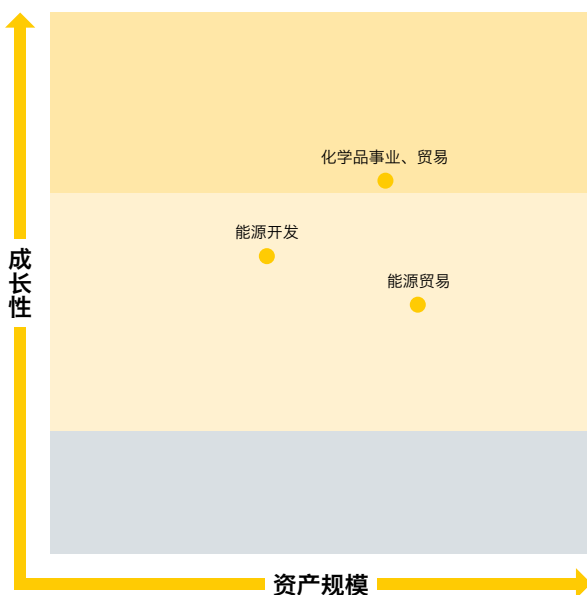


对地区社会的贡献



劳动环境的完善

## 资产组合



源自再强化事业的资产置换、已实现EXIT的投资公司：2015年度Samson

价值创造驱动力 稳定收益事业 再强化事业

## 成长战略

### 创造附加价值

- 通过对现有事业的磨练稳步扩大收益，并扩充新事业领域与经营基础
- 实现已成为日本最大规模塑料加工公司——他喜龙希爱（株）的合并协同效应
- 推进与CITIC/CP集团及石油国际大公司等优良合作伙伴间的合作

### 资产战略

- 在石油·天然气开发、LNG项目等领域进一步积累优良资产
- 扩充化学品贸易网络，并贯彻低重心经营与低成本经营

## 针对扩大企业价值的措施

创造  
附加价值

+

ESG

### 与住友化学的蛋氨酸事业

2016年12月，本公司与住友化学（株）就该公司决定强化的爱媛工厂新系列生产的饲料添加物——蛋氨酸（年产10万吨）的销售合作达成基本协议。2017年3月签订了正式协议，面向新系列完成后开展正式的销售合作，于2017年4月开始了售前营销活动。

蛋氨酸是氨基酸的一种，现已广泛用于提高鸡肉与鸡蛋的生产率。并且通过添加蛋氨酸可调节饲料中的氨基酸平衡，从而促进动物体内氨基酸的有效利用，降低排泄物中的氮氧化物，因此对环境保护也很有效。今后，该商品在全球范围内稳定的需求增长值得期待。本公司除了与蛋氨酸最大需求方之一的Charoen Pokphand集团构筑了稳固的关系外，还拥有全球性的销售网络。

根据本基本协议，两家公司融合了在以中国及亚洲市场为中心经过长期巩固根基而形成的优势，并进一步加强双方在全球市场的事业，力求进一步为全球规模的食粮稳定供应做出贡献。



住友化学爱媛工厂蛋氨酸成套设备



住友化学Animal Nutrition Technical Center（马来西亚）

资产战略

### 在俄罗斯联邦·东西伯利亚的石油勘探、开发、生产事业

本公司在位于俄罗斯联邦·东西伯利亚的伊尔库茨克州，与独立行政法人石油天然气、金属矿物资源机构、国际石油开发帝石（株）共同参与了石油勘探、开发、生产事业。本公司与俄罗斯石油公司伊尔库茨克石油共同成立的INK-Zapad公司作为本业务经营者，推进勘探、评估作业，确认在伊奇约金斯科耶油田用于商业生产的充分原油埋藏量，并于2016年12月进入生产阶段。

该油田的生产原油除了供应俄罗斯国内，还出口到包括日本在内的亚洲市场。东西伯利亚的大规模石油与天然气的发现备受期待。在同一矿区内，除上述油田外还确认存在其他原油、天然气资源，今后我们仍将全力扩大事业。由于资源项目是耗减性资产，所以必需要不断累积新的资产，因此今后我们将以获得有助于构筑稳定收益基础的优质项目为目标。



伊奇约金斯科耶油田的开采现场

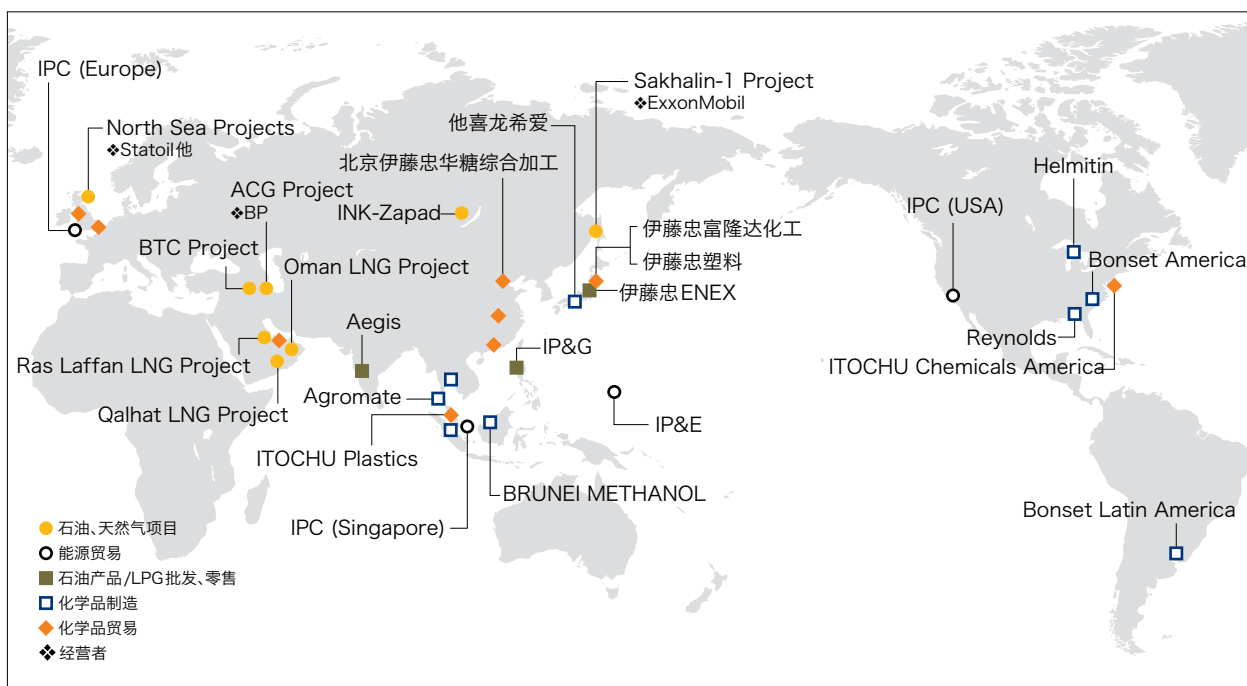


原油处理设施的建设现场

有关我们为实现可持续发展所做的努力，还可参阅本公司网站 可持续发展页面。

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

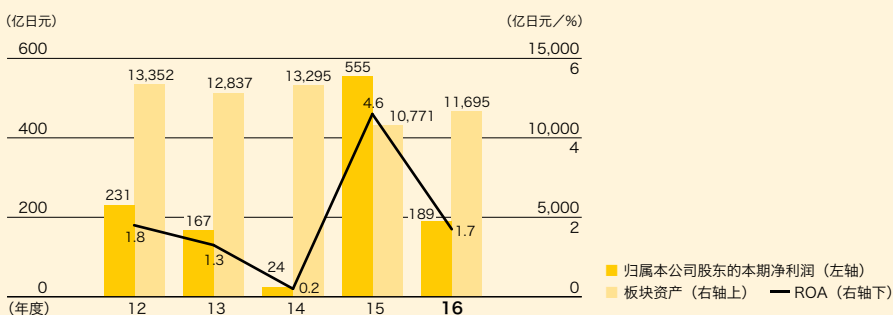
## 业务开展



## 业绩推移

※ 2012~2013年度为美国会计准则

### 归属本公司股东的本期净利润/板块资产/ROA



单位: 亿日元

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
<b>&lt;主要合并对象公司的投资损益明细&gt;</b>					
ITOCHU Oil Exploration (Azerbaijan) Inc.	131	157	69	50	7
ITOCHU PETROLEUM CO., (SINGAPORE) PTE. LTD.	8	43	10	23	18
伊藤忠ENEX (株)	32	39	28	41	55
LNG红利 (税后)	77	78	83	48	32
伊藤忠富隆达化工 (株)	30	32	31	31	31
伊藤忠塑料 (株)	22	30	35	35	42
希爱化成 (株) *	11	12	11	13	41
他喜龙 (株) *	10	13	7	9	13
子公司、关联公司在全公司中所占比例 (家)	日本国内		16% (21)	13% (16)	14% (17)
	日本以外		14% (29)	14% (27)	13% (24)

※他喜龙 (株) 与希爱化成 (株) 于2017年4月合并经营, 更名为他喜龙希爱 (株)。



# 粮油食品公司

做生意并非把商品卖出去就万事大吉了，而是需要时刻关注该商品是否畅销。通过贯彻这种下游思想，进一步巩固从上游到下游的价值链，力求提高包括集团各公司在内的企业价值。

粮油食品公司 总裁  
久保 洋三



## 组织

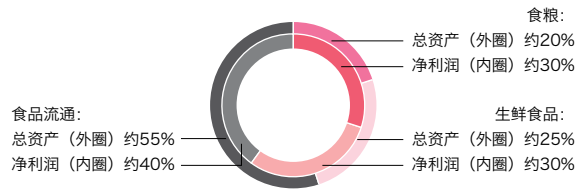


左起  
食粮部门长  
粮油食品公司 总裁助理  
(兼) 生鲜食品部门长  
食品流通部门长  
粮油食品公司CFO  
粮油食品经营企划部长

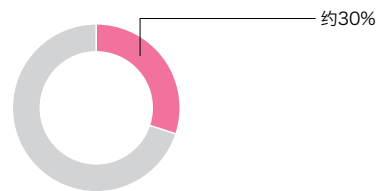
贝塚 宽雪  
山村 裕  
细见 研介  
京田 诚  
井上 健司

## 各种构成比

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)







## 现状分析

### 优势

- 业界顶级的中间流通与零售网络
- 拥有遍布全世界的三大类生鲜产品（农产品、畜产品、水产品）的生产、流通、销售价值链
- 拥有食粮原料的全球供应链

### 收益机会

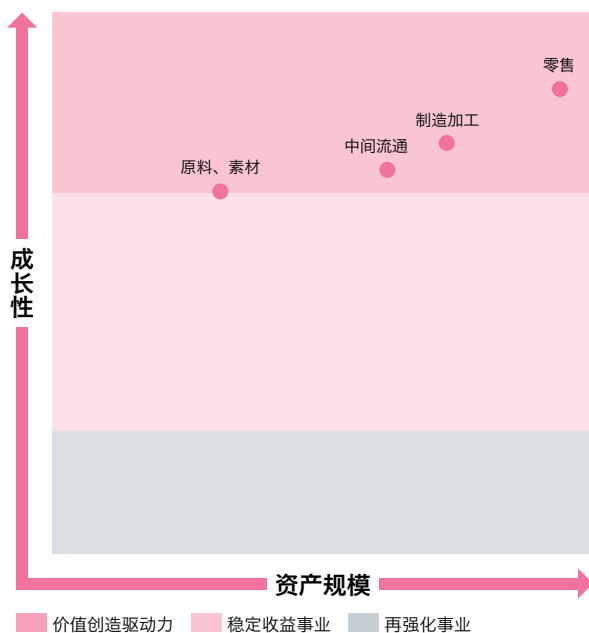
- 拥有从上游到下游的稳固价值链
- 以与CITIC/CP集团的战略合作为轴心开展业务
- 以中国、亚洲为中心，因人口及收入增长而带动的巨大市场
- 消费者对放心、安全食品意识的进一步增强
- 可持续发展的原料供应体制的强化

### 值得挑战的课题

- 针对日本国内人口减少与少子老龄化引起的市场萎缩采取措施
- 确保粮油食品资源的稳定供给源
- 在海外构筑稳固的价值链
- 针对气候变化风险采取措施
- 针对供应链管理（人权、劳动惯例、环境）采取措施

重要课题 对环境的关注 可持续资源的利用 对人权的尊重与关注 对地区社会的贡献 劳动环境的完善

## 资产组合



## 成长战略

### 创造附加价值

- 扩大FamilyMart UNY Holdings Co., Ltd.与金融、IT、物流、服务等周边事业的收益
- 扩大Dole的事业规模
- 强化伊藤忠集团的价值链
- 推进与优良合作伙伴间的合作（CITIC/CP集团等）

### 资产战略

- 强化现有事业的关系
- 主导业界重组
- 促进经营高效化

## 针对扩大企业价值的措施

创造  
附加价值

+

ESG

### 有关Dole事业好转

本公司于2013年4月，从美国的Dole食品公司手中收购了其在亚洲开展的果蔬事业与在全球范围内开展的加工食品事业。收购后，由于主要商品的最大生产基地——菲律宾发生了台风、干旱、病虫害等，香蕉的生产数量比收购前减少了约4成。本公司通过采取灵活运用包括公司集团金融制度在内的资金力及派遣人才到管理现场等措施，致力于恢复、扩大生产量。具体措施包括：在香蕉方面引进了灌溉设备，集中、扩展农田，治理病虫害等；在菠萝方面则对农园的设备进行投资以及改善栽培方法等。此外，为了应对天气反常等风险，推进了产地的多元化，还通过选择、集中事业与商品以及整理亏损事业等措施改善经营。

2016年度销售价格好转，且各种成本削减也有所奏效，因而收益得到改善。今后我们将整备增产体制，争取在2020年度前实现菲律宾的香蕉产量从2016年度的44万吨增加到80万吨，菠萝产量从75万吨增加到100万吨，力求成为亚洲最大的农产品集成企业。



菲律宾 棉兰老岛 菠萝园



菲律宾 棉兰老岛 香蕉园

创造  
附加价值

### 与普利玛火腿的协同效应

本公司参股了开展火腿、香肠及肉食加工、销售事业的普利玛火腿（株）公司。

关于该公司的主力——火腿、香肠事业，于2016年茨城工厂内全新的维也纳香肠成套设备已竣工并开始运转，力求强化生产力。另外，关于肉食事业，与本公司参股的加拿大最大的养猪企业兼日本进口加拿大产冷藏猪肉销量No.1自居的HyLife Group Holdings (HyLife) 共同开发品牌猪，力求通过独有的品种与混合饲料，扩大公认的放心、安全、优质的猪肉销售。不仅HyLife，今后还将不断推进与本公司集团价值链的进一步强化。

并且，在营业、员工部署方面，本公司还通过开展人才交流措施互派人才等，致力于加深与该公司的相互理解，力求积极创造出协同效应，为该公司的中长期发展与进一步提高企业价值做贡献。



茨城工厂 全新的维也纳香肠成套设备

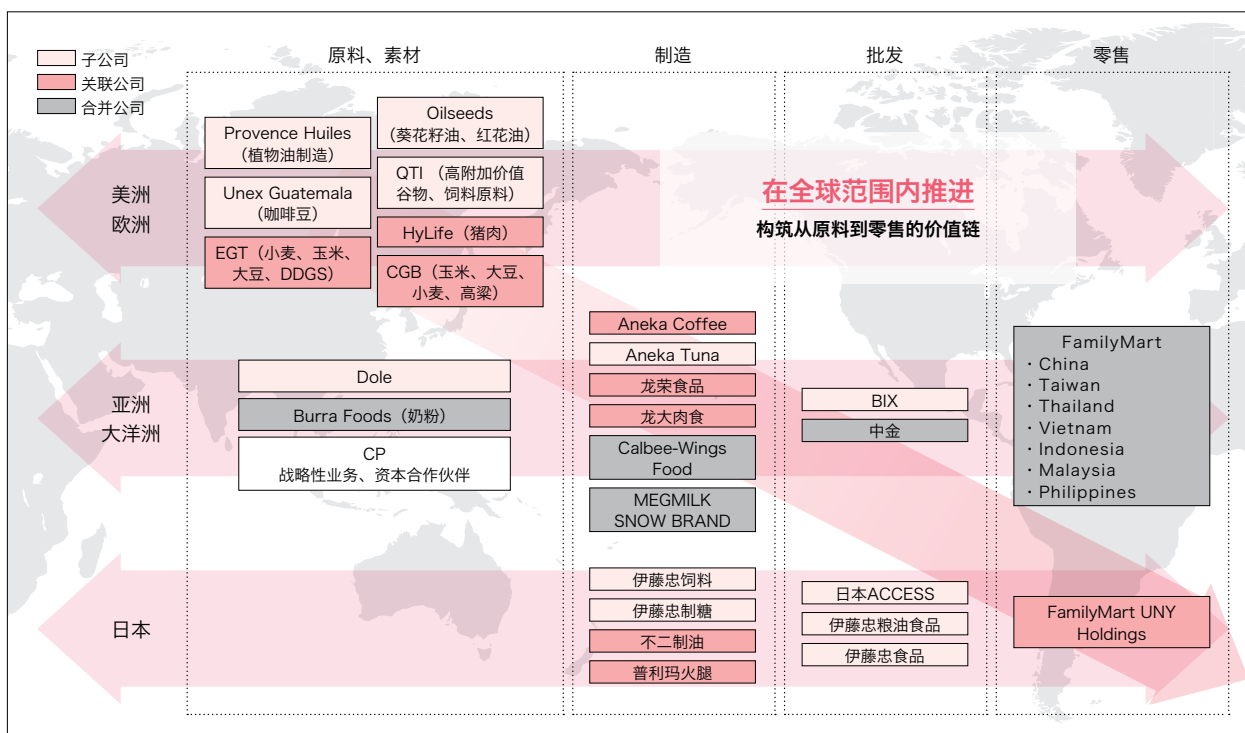


主力品牌

有关我们为实现可持续发展所做的努力，还可参阅本公司网站 可持续发展页面。

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

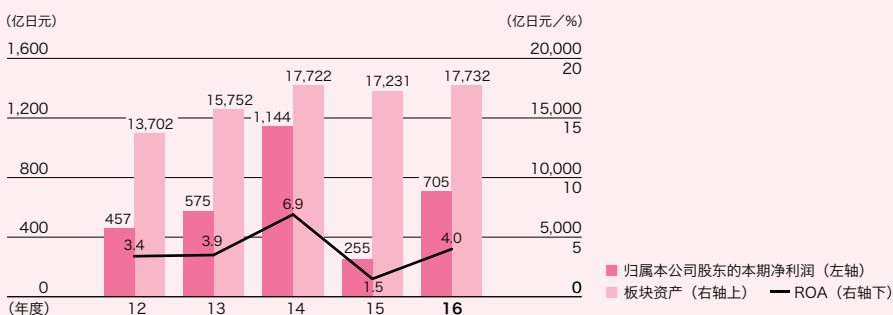
## 业务开展



## 业绩推移

※ 2012~2013年度为美国会计准则

### 归属本公司股东的本期净利润/板块资产/ROA



单位: 亿日元

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
<b>&lt;主要合并对象公司的投资损益明细&gt;</b>					
FamilyMart UNY Holdings Co., Ltd.*	91	73	81	61	74
Dole International Holdings (株)	0	71	48	△169	83
(株) 日本ACCESS	108	116	86	89	122
不二制油集团总公司 (株)	23	21	24	24	27
普利玛火腿 (株)	24	20	27	26	37
伊藤忠食品 (株)	19	10	13	15	17
HyLife Group Holdings Ltd.	1	0	21	26	27
<b>&lt;单体贸易贡献比例 (示意图) &gt;</b>					
约15%					
子公司、关联公司在全公司中所占比例 (家)	日本国内		13% (17)	14% (18)	14% (18)
	日本以外		11% (22)	10% (20)	9% (17)

※ FamilyMart UNY Holdings Co., Ltd., 因2016年9月 (株) 全家与UNY集团控股 (株) 合并经营, 公司名称由 (株) 全家更名而来。



# 生活资材·住居公司

强化核心事业的收益基础，积极进行资产置换的同时，挑战获得更进一步的成长机会。



生活资材·住居公司 总裁  
原田 恭行



## 组织

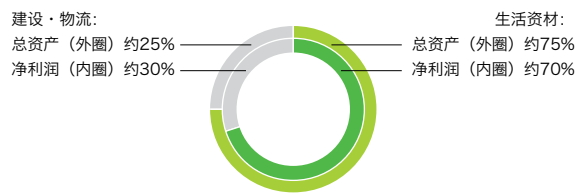


左起  
生活资材部门长  
建设·物流部门长  
生活资材·住居公司CFO  
生活资材·住居经营企划部长

浦岛 宣哉  
真木 正寿  
福岛 升  
荒木 稔

## 各种构成比

### 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)







## 现状分析

### 优势

- 在各事业领域稳固的地位及价值链
- 通过各事业领域间的合作创造出协同效应
- 通过资产组合的积极置换，强化经营基础

### 收益机会

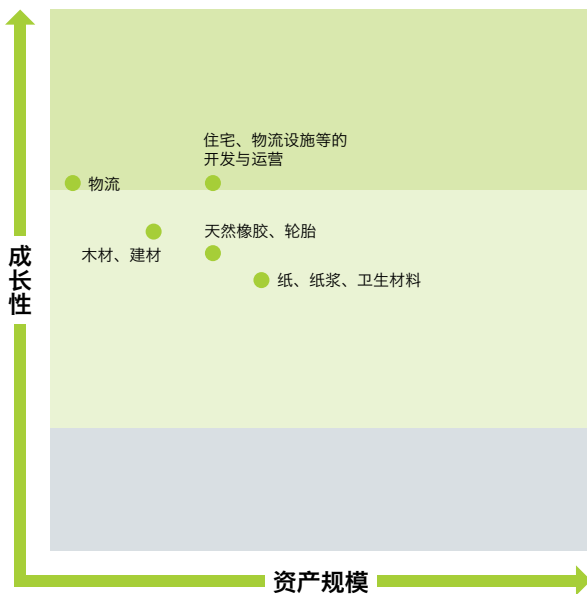
- 中国、东盟地区人们生活水平的提高带动的巨大市场
- 专业化、高度化的物流基础设施服务需求的扩大
- 创造日本国内外建材事业的收益机会
- 对环保型商材及建筑物的需求
- 对获得森林认证木材的需求

### 值得挑战的课题

- 降低日用品（木浆、天然橡胶等）和住宅市场行情变动的风险
- 针对市场需求变化与各行业的规制采取措施
- 可持续资源的利用
- 与地区社会的共生

重要课题 对环境的关注 可持续资源的利用 对人权的尊重与关注 对地区社会的贡献 劳动环境的完善

## 资产组合



源自稳定收益事业的资产置换、已完成EXIT事业：2015年度 PrimeSource

价值创造驱动力 稳定收益事业 再强化事业

## 成长战略

### 创造附加价值

- 强化欧洲轮胎事业的收益力
- 扩大日本国内外建材事业的收益基础
- 扩大物流设施开发事业
- 强化以中国为中心的海外物流营运基础

### 资产战略

- 以现有事业为中心的优良资产的积累
- 继续推进房地产领域的资产周转型模式

## 针对扩大企业价值的措施

创造  
附加价值

### 强化并扩大面向中国网购的物流服务

本公司正致力于以集团核心物流公司——伊藤忠物流（株）为中心的海外物流事业。特别是在中国，正以伊藤忠物流（中国）有限公司为轴心开展物流网络。中国网购市场今后仍有望每年保持10%以上稳定增长的势头。我们从早期开始便致力于开拓这片市场，在开展覆盖网络与店面为一体的所有销售渠道的物流服务的同时，还实施“履行服务”，提供呼叫中心与市场营销等与网购相关的所有功能。

目前，在中国全境100多处仓库网中，已在主要城市设立了网购专用的大型物流中心。作为日系企业，年出货量达最大规模的2000万件订单。今后，我们仍将针对急速扩大的中国网购市场采取措施。

本公司今后还将灵活运用商社的技术经验，开展全渠道零售、O2O（线上到线下）、商物一体等，力求强化独有的功能，在为顾客的网购业务做贡献的同时，不断推进海外物流事业的扩大。



物流运营



伊藤忠物流（中国）有限公司物流中心

创造  
附加价值

+

ESG

### 与METSA FIBRE公司的合作

随着全球性纸需求的增加，本公司的关联公司——位于芬兰的世界最大规模的针叶树纸浆制造商METSA FIBRE公司充分运用在芬兰国内的可持续森林资源，以稳定的原料供应为背景，发挥着强劲的成本竞争力。

本公司与METSA FIBRE公司以1970年代的日本进口贸易为开端，于2004年正式开展销售合作，目前本公司正作为该公司的独家代理店在亚洲市场销售针叶树纸浆。METSA FIBRE公司决定进行约80万吨的大规模增产，预计2018年的纸浆年生产量将达310万吨。由此预计，该公司作为市售用于造纸的针叶树纸浆制造商，其生产量将达世界第一。

另外，从ESG的观点来看，该公司在制造纸浆的过程中还产生电力，除自家使用外，剩余的电力则供应给周边地区，从而也为削减地区的化石燃料消费做出了贡献。本公司在通过与优良合作伙伴间的业务合作，推进利用可持续森林资源的同时，也将与地区社会的共生作为公司的一项重要措施。



METSA FIBRE公司 约策诺工厂

有关我们为实现可持续发展所做的努力，还可参阅本公司网站 可持续发展页面。

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

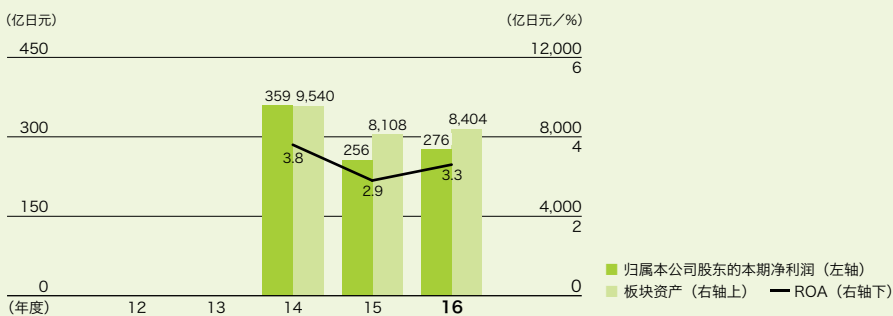
## 业务开展



## 业绩推移

※1 2012~2013年度为美国会计准则  
 ※2 自2015年度起改组成现行组织。数据始于2014年度

### 归属本公司股东的本期净利润/板块资产/ROA



单位: 亿日元

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
<b>&lt;主要合并对象公司的投资损益明细&gt;</b>					
European Tyre Enterprise Limited	22	51	47	△299	△52
ITOCHU FIBRE LIMITED	24	65	59	69	43
日伯纸浆资源开发(株)	20	40	14	37	29
伊藤忠建材(株)	15	30	28	17	26
伊藤忠都市开发(株)	18	22	24	28	26
伊藤忠物流(株)	12	14	19	21	24
子公司、关联公司在全公司中所占比例(家)					
日本国内			16% (22)	14% (18)	14% (17)
日本以外			15% (31)	14% (28)	14% (26)

# 信息·金融公司

在瞬息万变的信息、金融世界中，发挥“智慧”与“速度”引领业界发展，不断挑战创造新事业。

信息·金融公司 总裁  
铃木 善久



## 组织



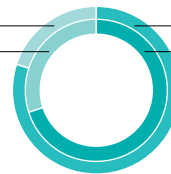
左起  
信息·通信部门长  
金融·保险部门长  
信息·金融公司CFO  
信息·金融经营企划部长

新宫 达史  
加藤 修一  
木岛 贤一  
山口 忠宜

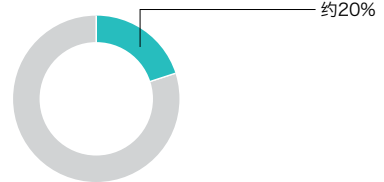
## 各种构成比

### 公司内部各合并领域收益构成比 (示意图)

金融·保险: 总资产(外圈)约20% 信息·通信: 总资产(外圈)约80%  
净利润(内圈)约30% 净利润(内圈)约70%



### 公司内部海外事业损益比例 (示意图)










## 现状分析

### 优势

- 通过在信息、通信领域主力事业公司的稳固地位以及各事业间的合作创造协同效应
- 在日本国内外开展金融、保险领域的零售事业
- 与日本国内外风险企业/最尖端企业间的网络

### 收益机会

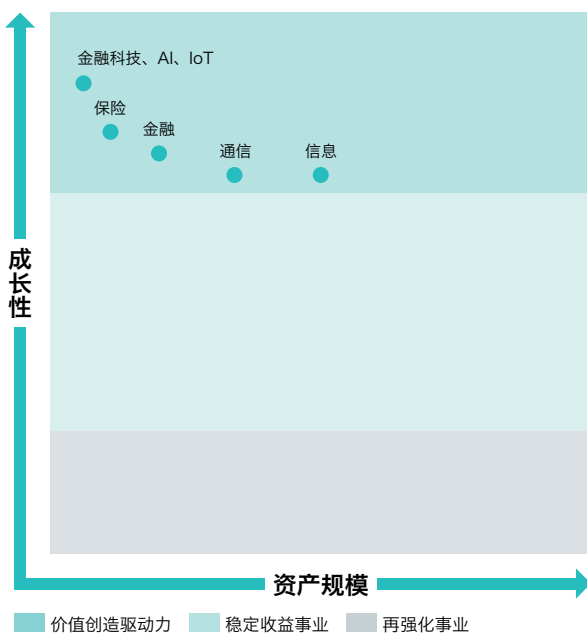
- 创造、扩大连接日本国内外的金融相关业务机会
- 致力于开拓金融科技等信息与金融相互融合的全新市场
-  ■ 扩大应对专业化、高度化业务流程的基础设施服务事业
-  ■ 利用AI・IoT改善业务效率、提高生产力
-  ■ 发掘日本国内地方优良企业并扩大其事业规模

### 值得挑战的课题

- 进一步提高面对面型业务的待客质量，追求高效化
- 针对复杂且高度化的信息、通信事业环境的变化，提供业务解决方案
- 针对快速变化的业界结构以及各个业界的规制采取措施
- 贯彻开展ICT、医疗、金融业务的信息管理

重要课题  对环境的关注  可持续资源的利用  对人权的尊重与关注  对地区社会的贡献  劳动环境的完善

## 资产组合



## 成长战略

### 创造附加价值

- 通过执行CTC公司、CONEXIO（株）等主力事业公司的发展战略，提高基础收益力
- 通过风险投资发掘金融科技、AI、IoT领域的全新收益事业
- 在信息、金融领域，强化并扩大与FamilyMart UNY Holdings Co., Ltd.之间的合作

### 资产战略

- 通过积累优良资产实现业务组合的多样性
- 通过有效灵活运用资产，维持相对较高的ROA
- 积极进行风险投资与资产置换

## 针对扩大企业价值的措施

创造  
附加价值

+

ESG

### First Response Finance的可持续发展模式

本公司通过海外当地法人，全额出资经营二手车贷款事业的First Response Finance Ltd. (FRF公司)。在派遣高层领导与资金筹措等方面为FRF公司提供支持。FRF公司认为人才战略正是公司可持续发展的关键，因而将“people, service and profit”作为企业理念。在该企业理念的基础上，贯彻落实诚信且风气良好的企业文化，以便能够立足长远观点聘用及培养人才，打造和谐的职场环境。

最终，公司通过这些举措提高了员工的工作积极性，并通过实现高品质的服务，确立了“可持续发展模式”，连续9年刷新最高收益。这些努力获得了高度评价，并连续7年获得英国大型报社《The Sunday Times》评选的“100 Best Companies to Work For Awards”大奖。

此外，不仅是FRF公司，在中产阶级不断扩大的亚洲，我们也在通过开展满足顾客资金需求的金融业务，为地区社会的发展做贡献。



FRF公司外观



FRF公司 Don Brough社长 (右)

创造  
附加价值

### 通过灵活运用AI、金融科技，挑战全新的事业领域

本公司的“信息、通信”在发掘最新技术与业务模式方面独具优势，而“金融、保险”则在零售业务方面技高一筹，通过两者的融合，我们不断挑战全新的事业领域。尤其是将金融科技（金融+科技）、AI（人工智能）定位为全力发展领域，积极推进日本国内外的风险投资。

2016年度，本公司与个人固定缴费年金（iDeCo）的运营管理公司（株）MYDC展开了资本业务合作。另外，还与通过灵活运用AI提供资产运用提案服务与在线决算服务“Paidy”的（株）Exchange Corporation开展资本业务合作，并参与了基于诚信评估所开展的面向个人的融资与无卡结算业务等。在BPO领域，本公司、（株）BELLSYSTEM24 Holdings及（株）NTT数据3家公司，与通过灵活运用AI技术提供Web待客服务的公司——（株）空色开展了资本业务合作。

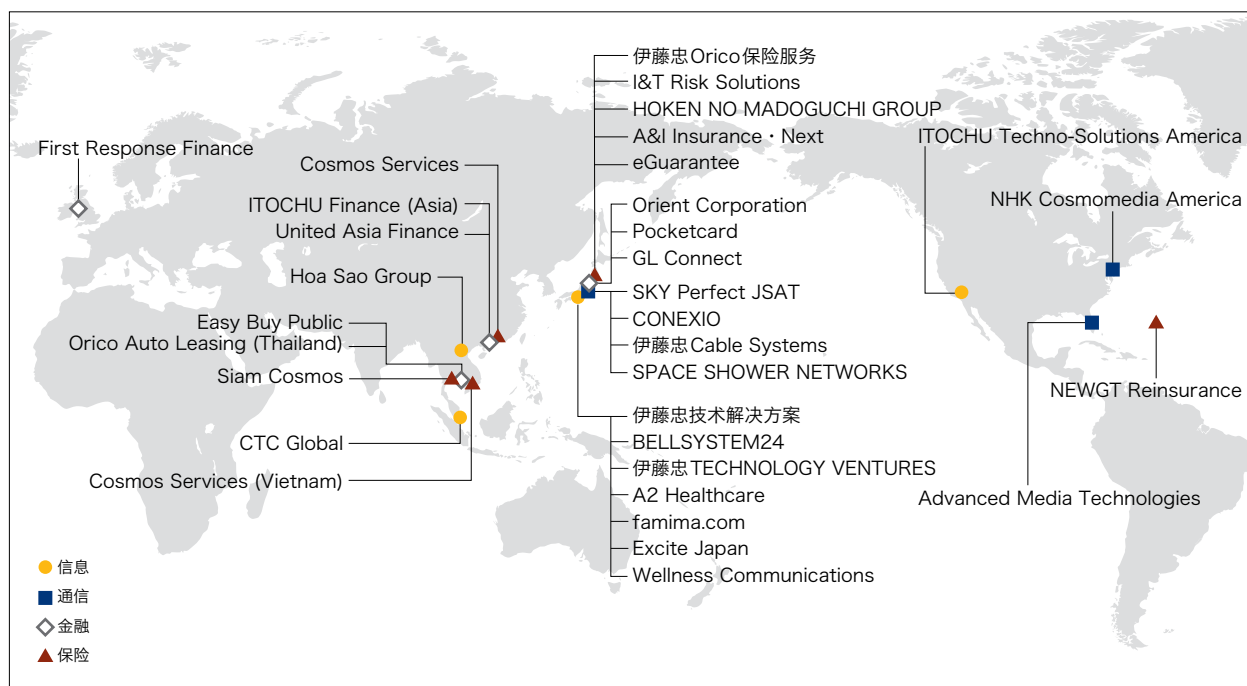
2017年，我们将以公司内新设的“金融科技推进室”为中心，结合信息、通信部门的业务开发功能及金融、保险部门的顾客网与技术经验，引领开拓并扩大通过灵活运用科技创造出先进金融服务的新市场。



有关我们为实现可持续发展所做的努力，还可参阅本公司网站 可持续发展页面。

<https://www.itochu.co.jp/cn/csr/activities/ict/>

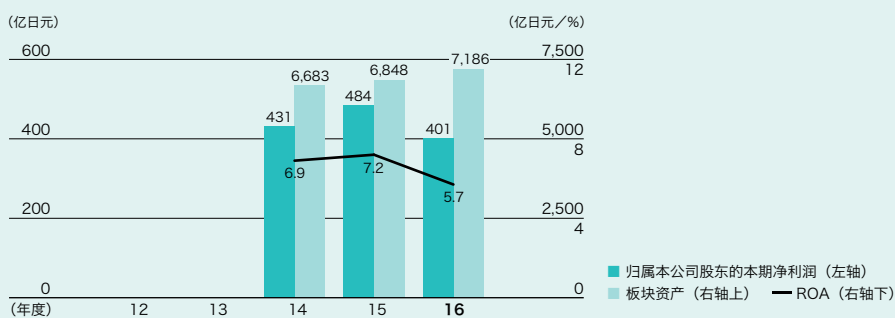
## 业务开展



## 业绩推移

※1 2012~2013年度为美国会计准则  
 ※2 自2015年度起改组成现行组织。数据始于2014年度

### 归属本公司股东的本期净利润/板块资产/ROA



单位: 亿日元

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
<b>&lt;主要合并对象公司的投资损益明细&gt;</b>					
伊藤忠技术解决方案 (株)	89	81	102	104	126
CONEXIO (株)	42	54	29	37	39
BELLSYSTEM24 Holdings, Inc.	—	—	17	34	14
Orient Corporation	△12	27	30	26	50
ITOCH Fuji Partners, Inc.	—	—	4	23	22
子公司、关联公司在全公司中所占比例 (家)	日本国内		16% (21)	20% (26)	21% (26)
	日本以外		5% (10)	4% (8)	4% (7)

截至2017年7月1日

## 取締役



代表取締役社長

**岡藤 正广**

1974年 进入本公司  
2010年 代表取締役社長  
持有股票数 171,095股



代表取締役

**岡本 均**

CSO・CIO（兼）CP・CITIC战略室长  
1980年 进入本公司  
2014年 代表取締役 专务执行董事  
持有股票数 63,265股



代表取締役

**铃木 善久**

信息・金融公司 总裁  
1979年 进入本公司  
2016年 代表取締役 专务执行董事  
持有股票数 45,184股



代表取締役

**小林 文彦**

CAO  
1980年 进入本公司  
2017年 代表取締役 专务执行董事  
持有股票数 72,780股



代表取締役

**钵村 刚**

CFO  
1991年 进入本公司  
2015年 代表取締役 常务执行董事  
持有股票数 56,700股



取締役<sup>※1</sup>

**藤崎 一郎**

2013年 取締役  
持有股票数 3,100股



取締役<sup>※1</sup>

**川北 力**

2013年 取締役  
持有股票数 0股



取締役<sup>※1</sup>

**村木 厚子**

2016年 取締役  
持有股票数 400股



取締役<sup>※1</sup>

**望月 晴文**

2014年 监事  
2017年 取締役  
持有股票数 1,000股

※1 日本公司法第2条第15号规定的独立董事  
※2 日本公司法第2条第16号规定的独立监事  
※3 执行董事茅野Mitsuru的户籍姓名是池Mitsuru

持有股票数为伊藤忠商事（株）的持有股票数

取締役及监事的简历请参照本公司网站役員一览画面  
<https://www.itochu.co.jp/en/about/officer>



## 监事



常勤监事

**赤松 良夫**

1974年 进入本公司  
2010年 取締役 专务执行董事  
2012年 常勤监事

持有股票数 44,040股



常勤监事

**山口 洁**

1980年 进入本公司  
2011年 执行董事  
2016年 常勤监事

持有股票数 10,800股



监事<sup>※2</sup>

**间岛 进吾**

2013年 监事

持有股票数 0股



监事<sup>※2</sup>

**瓜生 健太郎**

2015年 监事

持有股票数 2,700股



监事<sup>※2</sup>

**大野 恒太郎**

2017年 监事

持有股票数 0股

## 执行董事

社长

**冈藤 正广**

专务执行董事

**吉田 朋史**

伊藤忠美国公司社长 (CEO)  
持有股票数 63,250股

**冈本 均**

CSO・CIO (兼) CP・CITIC战略室长

**福田 祐士**

亚洲・大洋洲地区总裁  
(兼) 伊藤忠新加坡公司社长  
(兼) CP・CITIC掌管  
持有股票数 44,200股

**铃木 善久**

信息・金融公司 总裁

**小关 秀一**

纺织公司 总裁  
持有股票数 55,000股

**米仓 英一**

金属公司 总裁  
持有股票数 66,605股

**今井 雅启**

能源・化学品公司 总裁  
持有股票数 41,600股

**小林 文彦**

CAO

常务执行董事

**吉田 多孝**

机械公司 总裁  
持有股票数 49,900股

**久保 洋三**

粮油食品公司 总裁  
持有股票数 37,495股

**钵村 刚**

CFO

**上田 明裕**

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) BIC 董事长  
持有股票数 39,100股

**原田 恭行**

生活资材・住居公司 总裁  
持有股票数 73,100股

**都梅 博之**

欧洲地区总裁  
(兼) 伊藤忠欧洲公司社长  
持有股票数 18,955股

**深野 弘行**

社长助理 (关西负责人)  
(兼) 大阪总公司掌管  
持有股票数 11,200股

**冈田 明彦**

钢铁・有色金属・太阳能部门长  
持有股票数 25,400股

**石井 敬太**

能源・化学品公司 副总裁  
(兼) 化学品部门长  
持有股票数 25,403股

**诸藤 雅浩**

纺织公司 副总裁  
(兼) 品牌市场营销第一部门长  
持有股票数 32,282股

执行董事

**茅野 Mitsuru**<sup>※3</sup>

伊藤忠美国公司EVP  
(兼) 伊藤忠美国公司CAO  
(兼) 伊藤忠加拿大公司社长  
持有股票数 26,204股

**池添 洋一**

伊藤忠香港公司会长  
(兼) 亚洲・大洋洲地区副总裁  
(兼) CP・CITIC海外担当  
持有股票数 4,700股

**林 史郎**

时装服装第一部门长  
持有股票数 27,306股

**佐藤 浩**

成套设备・船舶・飞机部门长  
持有股票数 12,400股

**关 镇**

会计部长  
持有股票数 31,506股

**高田 知幸**

广报部长  
持有股票数 31,900股

**贝塚 宽雪**

食粮部门长  
持有股票数 31,597股

**冈 广史**

秘书部长  
持有股票数 26,016股

**今井 重利**

中南美地区总裁  
(兼) 伊藤忠巴西公司社长  
持有股票数 20,132股

**清水 源也**

时装服装第二部门长  
持有股票数 25,296股

**大杉 雅人**

汽车部门长  
持有股票数 13,656股

**土桥 晃**

监查部长  
持有股票数 20,355股

**福嶋 义弘**

品牌市场营销第二部门长  
持有股票数 23,323股

**细见 研介**

食品流通部门长  
持有股票数 25,873股

**大久保 尚登**

能源部门长  
持有股票数 10,150股

**野田 俊介**

业务部长  
持有股票数 22,788股

**新宫 达史**

信息・通信部门长  
持有股票数 11,100股

## 伊藤忠商事株式会社

邮编 107-8077 東京都港区北青山2-5-1

电话 : 81(3)3497-2121

网址 : <https://www.itochu.co.jp/cn/>

