

# 纺织公司

在巩固和发展现有事业以及积累优良资产的基础上，通过朝新时代业务的转换，力求进一步扩大收益。

事业领域

- 品牌业务
- 面料、服饰资材、服装
- 纤维资材



纺织公司 总裁  
小关 秀一

## 公司优势

- 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



左起

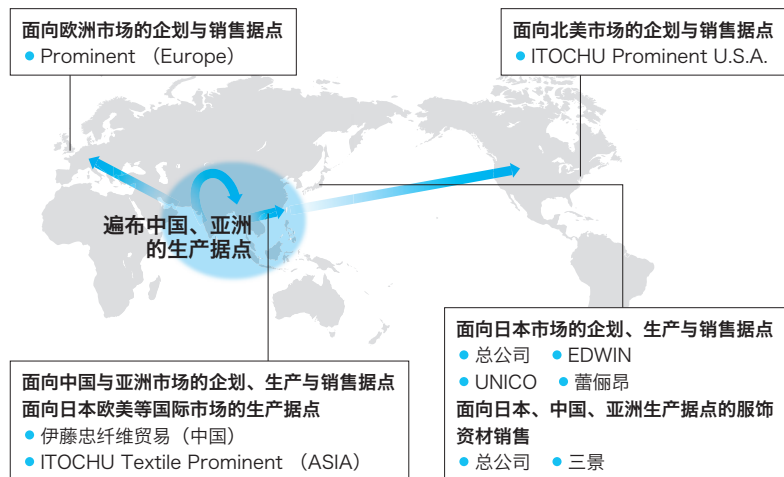
- 时装服装部门长
- 纺织公司副总裁（兼）品牌市场营销第一部门长
- 品牌市场营销第二部门长
- 纺织公司CFO
- 纺织经营企划部长

- 清水 源也
- 诸藤 雅浩
- 福嶋 义弘
- 泉 龙也
- 三浦 省司

## 业务开展

### 面料、服饰资材、服装

经营商品：纤维原料、纺织原料、服饰资材、纺织产品等



### 纤维资材

经营商品：卫生材料、汽车内装饰材料、电子材料、建材等所使用的纤维资材等  
构筑满足顾客需求与据点的当地供应链  
(重点地区：中国、亚洲)



将在日本、中国、亚洲地区确立的业务模式扩大到世界各地

### 品牌业务



## 从价值链看主要业务的开展

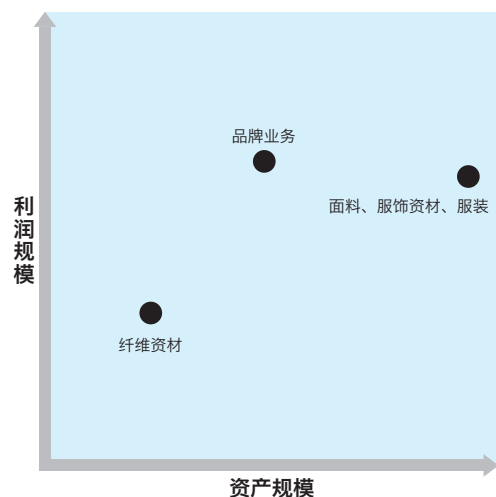
※ 简称的正式企业名称请参照页面下方“业绩推移”及栏外注释。

		原材料贸易、产品制造	产品贸易、批发	零售	EC
品牌业务	参与经营策划/商标权	总公司 / IPU <sup>※1</sup> / EUPAL <sup>※2</sup>			总公司 / IPU <sup>※1</sup> / EUPAL <sup>※2</sup>
		CONVERSE JAPAN / CONVERSE FOOTWEAR / HUNTING WORLD JAPAN			
	独家进口销售权/总经销权	总公司 / ③ IPA / ④ ITS / IPU <sup>※1</sup> / EUPAL <sup>※2</sup>			总公司 / MAGASseek*
面料、服饰资材、服装 (含本公司品牌)		EDWIN / CORONET / ① JOI' X CORPORATION / SCABAL JAPAN / 蕾丽丝 / DESCENTE* / Bosideng**			
		总公司 / ② SANKEI / UNICO / ③ IPA / ④ ITS / IPU <sup>※1</sup> / EUPAL <sup>※2</sup>			总公司 / MAGASseek*
纤维资材		总公司 / ③ IPA / ④ ITS			
		TERAOKA SEISAKUSHO*			
		WATAKYU SEIMOA*			

※1 IPU: ITOCHU Prominent U.S.A. LLC  
 ※2 EUPAL: Prominent (Europe) Limited

\* 适用权益法的关联公司 \*\* 普通投资对象

## 资产组合与效率性



※ 在所有领域推进“向新时代业务进化”

## 业绩推移及主要合并对象公司的投资损益明细

单位: 亿日元

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度(计划) <sup>※2</sup>
合并净利润 <sup>※1</sup>	320	145	252	125	320
<b>主要合并对象公司的投资损益明细</b>					
① (株) JOI' X CORPORATION	13	11	14	15	13
② (株) 三景	26	10	20	1	18
③ ITOCHU Textile Prominent (ASIA) Ltd. (IPA)	14	9	8	2	11
④ 伊藤忠纤维贸易(中国)有限公司 (ITS)	12	9	9	10	10
板块资产	5,558	5,245	4,959	4,749	—
ROA (%)	6.2	2.7	4.9	2.6	—
基础收益	—	280	282	260	—

※1 总公司贸易贡献所占比例约30%。

※2 “2018年度(计划)”为2018年5月2日公布的数值。



## “Brand-new Deal 2017” 回顾

在“Brand-new Deal 2017”期间，在中国及亚洲这些今后市场预计将扩大的地区，我们深耕并致力于推进与当地大型实力企业间的合作关系。

除了扩大与现有资本及业务合作企业杉杉集团、山东如意集团间的协作、与香港波司登集团、Honma Golf Limited缔结资本及业务合作以外，我们还与迪桑特集团、安踏集团合作成立了迪桑特中国。

并且，力求在中国与亚洲地区积累优良资产并扩充价值链，如通过提高对越南国营纺织企业集团VINATEX公司的出资比例成为民间企业的第一股东等。

另一方面，在网络销售急速扩大，消费市场急剧变化的时期，实体店铺的服装销售处境仍十分严峻。

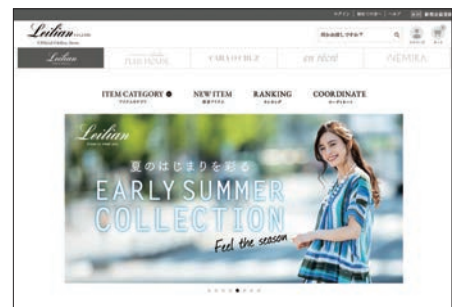
在这种状况下，我们致力于现有业务的精益求精，创造出集团间的协同效应，以及发掘EC、IT相关领域的新业务等，另一方面在推进投资公司的经营高效化的同时，稳步进行资产重组，从而构筑出能够应对今后日益激烈的环境变化的体制。

## “Brand-new Deal 2017” 中的重要步伐

### 通过技术革新实现“向新时代业务进化”

2017年4月，为了扩大纺织公司收益，推进EC、IT相关业务以及发掘优良项目，我们组建了特别调查委员会，除了发掘事业投资项目外，还进行了为强化服装产品事业的企划提案能力的AI预测引擎的开发，以及为实现(株)蕾俪昂与(株)JOI' X CORPORATION全渠道销售的系统开发等。

今后，我们还将强化品牌业务的营销、提升EC业务占比，进行服装产品业务的环保型面料的开发以及在穿戴领域创造新业务等，力求实现向本公司可发挥主导权的业务模式的转换。



## 战略方向性

成长机会	战略 (对策)
通过捕捉供应链中市场环境变化创造出全新业务, 以此获得新的需求	通过运用新技术、开发可持续面料等, 推进具有主导权的贸易
应对日本国内市场消费动向的变化与销路的多样化	通过强化品牌零售相关业务的营销来提高品牌价值并强化本公司EC
随着中国、亚洲、新兴国家生活水准的提高等带来的消费群体的扩大	通过深耕与中国、亚洲的实业企业间的合作, 扩充优良资产等, 扩大海外收益

从ESG观点出发的中长期发展阻碍要因	应对
在劳动密集因素较强的纺织行业如何留住优秀人才的风险	通过构筑生产IT公共基础设施提高附加价值并促进可持续的产业化
在服装业界提升EC业务占比	运用AI实现生产与销售的高效化, 在服装行业普及RFID (电子标签)
随着商品的低价格化导致的生产基地的环境与人权风险	推进构筑安全、放心的商品供应体制

## 为降低ESG风险的行动

### 强化天然材料、环保型材料的品牌化

在作为本公司祖业的纤维原料事业中, 我们通过将“PERUVIAN PIMA”、“HAMILTON LAMBS WOOL”、“ONE COTTON”等天然材料进行品牌化, 制成产品后进行提案, 以此实现在服装产品业务中的差异化优势。

在全球服装市场朝可持续材料转换的背景下, 今后我们要不断致力于原创材料的扩充, 及环保型材料的开发等。

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/en/csr/activities/textile/>



本公司原创材料品牌  
“ONE COTTON”、“HAMILTON LAMBS WOOL”

本公司正全力协助公正交易委员会有关2016年度前一系列制服销售业务的调查。关于部分案子, 因有违反反垄断法的行为而收到排除措施的命令。

在严肃认识此次事态的严重性, 实施公司内部调查的基础上, 我们采用外部专家意见制定了防止再次发生的措施\*并切实执行, 进一步强化遵守反垄断法的合规。

\* ①完善关于遵守反垄断法的公司内部规定等, ②促进自主申告, ③强化、充实遵守反垄断法的培训

### 重要的财务 (普遍) 风险

1 合规风险	10 汇率风险
2 法务相关风险 (合规除外)	11 利息风险
3 安全保障贸易管理风险	12 资金筹措风险
4 关税相关风险	13 信息系统风险
5 国家风险	14 信息安全风险
6 商品价格变动风险 (特定重要商品)	15 劳务管理风险
7 信用风险	16 人才风险
8 投资风险	17 财务报告公正性相关风险
9 股价风险	18 内部管理相关风险



# 机械公司

增加优良资产、重新构筑并提升价值链业务，力求实现更进一步的飞跃。

## 事业领域

- 成套设备、电力（水务/环境、基础设施、可再生能源、石油化学、IPP）
- 船舶、航空（新造船/二手船、船舶持有、民用飞机、飞机租赁）
- 汽车（乘用车/商务车的国内外销售、事业投资）
- 建设机械、产业机械、医疗设备（国内外销售、事业投资）



机械公司 总裁  
今井 雅启

## 公司优势

- 与各事业领域的优良合作伙伴建立稳固的业务关系
- 以事业投资与贸易业务为两轮，广泛开展事业
- 在发达国家开展丰富多彩的事业，并在新兴国家开展风险较低的业务



左起  
成套设备、船舶、飞机部门长  
汽车、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  
渡边 聪  
牛岛 浩

## 业务开展

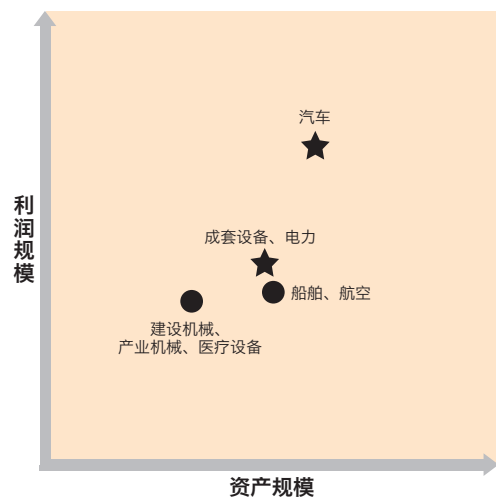


## 从价值链看主要业务的开展

※ 简称的正式企业名称请参照页面下方“业绩推移”。



## 资产组合与效率性



※ ★为重点发展领域



Boeing公司提供

## 业绩推移及主要合并对象公司的投资损益明细

单位: 亿日元

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度(计划) <sup>※1</sup>
合并净利润	546	484	464	571	630
<b>主要合并对象公司的投资损益明细</b>					
1 东京盛世利(株)*	91	96	102	125	130
2 I-Power Investment Inc.	21	21	10	53	19
3 I-ENVIRONMENT INVESTMENTS LIMITED	9	11	8	19	9
4 (株) JAMCO*	17	15	4	6	6
5 (株) YANASE	48	18	27	37	47
6 伊藤忠建机(株)	9	8	7	6	6
7 伊藤忠MACHINE-TECHNOS(株)	5	7	11	8	11
8 Century Medical(株)	10	3	5	5	6
板块资产	10,836	9,781	9,897	12,186	—
ROA (%)	5.4	4.7	4.7	5.2	—
基础收益	—	554	489	521	—

※1 “2018年度(计划)”为2018年5月2日公布的数值。

※2 “\*”为适用权益法的关联公司。



## “Brand-new Deal 2017” 回顾

在IPP领域，我们不仅在发达国家累积了许多优良资产，比如出资美国德克萨斯州的风力与太阳能发电事业，我们还竭力推进在新兴国家的开发型项目，比如印度尼西亚萨鲁拉地热发电事业投入商业运转等。

在水务与环境领域，参与阿曼最大的海水淡水化事业的企划，确定塞尔维亚首个大型PPP（官民合作）的废弃物处理发电事业的行动等，积极推进了ESG投资。

在汽车领域，为了力求扩大具有优势的贸易，强化价值链业务，我们将（株）YANASE增资合并为子公司，并实行了在巴拿马丰田、雷克萨斯的销售事业的企划。

我们与战略性业务资本合作伙伴的中信及其旗下的中信泰富公司针对促进可再生能源业务签订了备忘录，与该公司共同获得了德国Butendiek海上风力发电站的权益等，实现了充分发挥中信/正大集团特色的共同投资与贸易的不断扩大。

2017年是“Brand-new Deal 2017”的最终年度，在这一年里我们国内外的事业、贸易收益都有了突飞猛进的增长，并刷新了历史最高收益。

## “Brand-new Deal 2017” 中的重要步伐

### 参与巴拿马的丰田、雷克萨斯销售事业的企划

本公司取得了巴拿马丰田、雷克萨斯独家销售代理店Ricardo Pérez公司70%的股份，获得了该公司的经营权。该公司成立于1956年，长期盘踞巴拿马新车市场份额第一位置。本公司灵活运用在世界各国汽车销售代理店的经营经验，力求进一步扩大该公司在巴拿马的市场份额，并提升企业价值。

此外，在汽车产业的大型结构转换期间，我们不会止步于运营和扩大现有的销售代理店，我们还会推进汽车产业的进一步升级，如构筑力求为新时代机动车事业领域、环境与社会做贡献的全新事业模式等，旨在为该国的发展做贡献。



雷克萨斯展厅（外观）



雷克萨斯展厅（内观）

**RICARDO PEREZ, S.A.**

## 战略方向性

成长机会	战略 (对策)
随着人口增长与新兴国家的经济增长带来的全球性基础设施需求的扩大	→ 强化以水务、环境、IPP、汽车领域为中心的现有项目，实现资产重组、新投资
技术革新与人们价值观、生活环境的变化	→ 以汽车领域为中心的现有价值链的变革，朝新时代业务模式的进化
全球规模的经济相互依存关系的加深以及业务模式的高度化	→ 追求与有实力合作伙伴的协同效应，深化合作

从ESG观点出发的中长期发展阻碍要因	应对
伴随温室气体排出造成的对煤炭火力发电事业的限制、需求下降	→ 考虑各个国家、地区能源状况，追求可再生能源发电的投资机会
强化落实对二氧化碳、氮化合物排出量相关内燃机汽车销售的限制	→ 增加经营EV、HV、降低环境负荷汽车及其相关零件等
伴随因水资源匮乏导致的农作物歉收、水质恶化及废弃物的不当处理造成的对生态系统与人的恶劣影响以及疾病的蔓延	→ 通过扩大水务、环境事业，适当利用处理水资源，促进资源的有效利用，并减低环境负荷

## 为降低ESG风险的行动

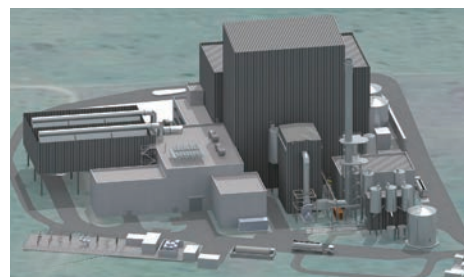
### 签订塞尔维亚废弃物处理发电事业协议

本公司与法国苏伊士公司一起签订了塞尔维亚共和国贝尔格莱德市推进的废弃物处理发电事业相关的PPP（官民合作）协议。通过为期25年的事业运营权，设立并运营废弃物焚烧发电设施，将贝尔格莱德市排出的废弃物的70%，相当于34万吨的普通废弃物进行焚烧处理，并将预热用于发电机供暖。还关闭、管理现有的最终处理场，并建设运营全新管理型的最终处理场。

通过引进环境负荷低的废弃物处理等，削减废弃物填埋量与温室气体，力求为塞尔维亚的环保做贡献。

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/en/csr/activities/machinery/>



废弃物焚烧发电设施的建设完成效果图

### 重要的财务（普遍）风险

1 合规风险	10 汇率风险
2 法务相关风险（合规除外）	11 利息风险
3 安全保障贸易管理风险	12 资金筹措风险
4 关税相关风险	13 信息系统风险
5 国家风险	14 信息安全风险
6 商品价格变动风险（特定重要商品）	15 劳务管理风险
7 信用风险	16 人才风险
8 投资风险	17 财务报告公正性相关风险
9 股价风险	18 内部管理相关风险



# 金属公司

在从金属、矿物资源开发到钢铁、有色金属产品贸易的广泛价值链中，积累有利于新时代产业的投资与贸易方面的新投入。

### 事业领域

- 金属、矿物资源开发（铁矿石、煤炭、氧化铝等）
- 原料、燃料、产品贸易（铁矿石、煤炭、铝、铀、有色金属产品等）、回收业务（废铁等）
- 钢铁相关业务（钢铁产品的进出口、销售、加工）



金属公司 总裁  
今井 重利

### 公司优势

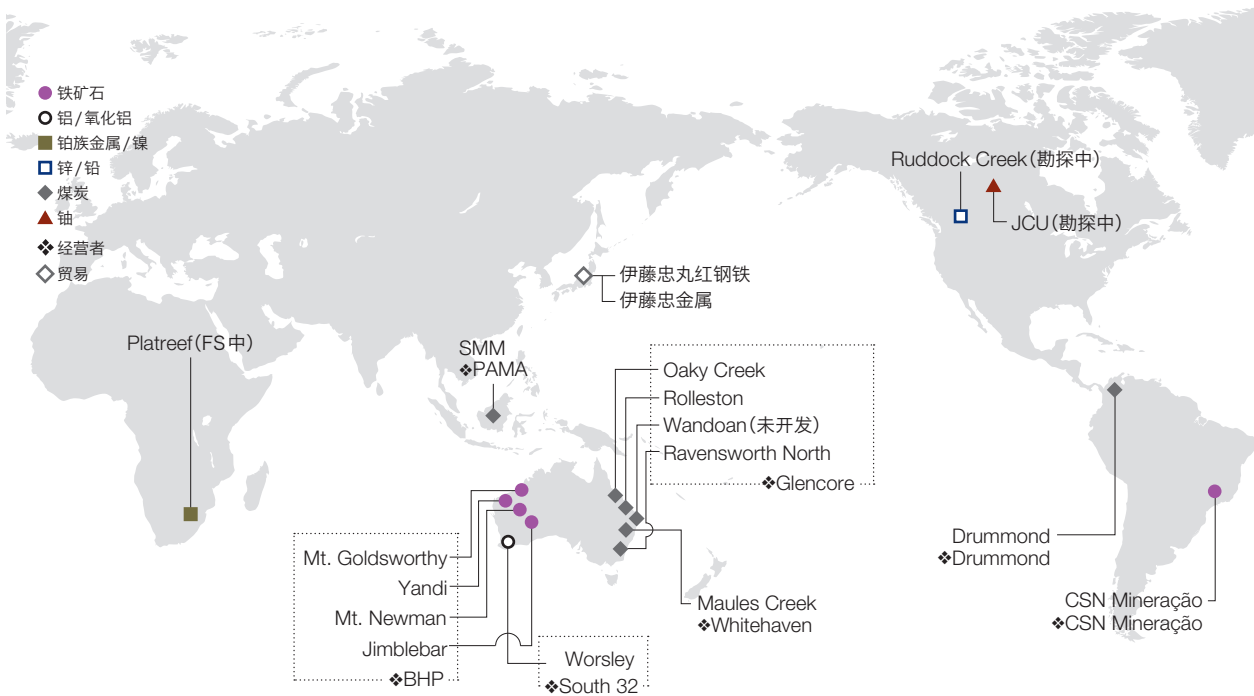
- 与各事业领域优良合作伙伴间牢固的关系
- 持有以铁矿石、煤炭为中心的优良资源资产
- 从上游（金属、矿物资源、金属原料）到下游（钢铁、有色金属产品）广泛的贸易流



左起  
金属资源部长  
金属公司CFO  
金属经营企划部长  
钢铁产品事业室长

濑户 宪治  
平野 育哉  
小仓 克彦  
中野 隆司

## 业务开展



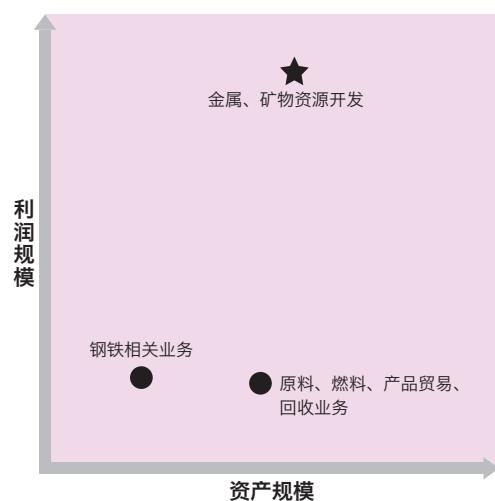
## 从价值链看主要业务的开展

※ 简称的正式企业名称请参照页面下方“业绩推移”。



\* 适用权益法的关联公司

## 资产组合与效率性



※ ★为重点发展领域



## 业绩推移及主要合并对象公司的投资损益明细

单位：亿日元

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度(计划) <sup>※1</sup>
合并净利润	112	△167	452	825	600
<b>主要合并对象公司的投资损益明细</b>					
<b>1</b> ITOCHU Minerals & Energy of Australia Pty Ltd (IMEA)	423	△226	428	623	427
<b>2</b> 日伯铁矿石(株) (CSN Mineração <sup>**</sup> )	△448	△9	△29	33	—
<b>3</b> ITOCHU Coal Americas Inc. (ICA) (Drummond <sup>**</sup> )	1	△23	△26	29	—
<b>4</b> 伊藤忠丸红钢铁(株)*	128	66	76	92	—
<b>5</b> 伊藤忠金属(株)	2	20	11	16	13
板块资产	12,618	8,764	8,549	8,503	—
ROA (%)	0.9	△1.6	5.2	9.7	—
基础收益	—	213	532	805	—

※1 “2018年度(计划)”为2018年5月2日公布的数值。

※2 “\*”为适用权益法的关联公司。“\*\*”为普通投资对象。



BHP公司提供



Copyright © Emirates Global Aluminium

## “Brand-new Deal 2017” 回顾

在“Brand-new Deal 2017”期间，我们进行了业务甄别，通过出售煤炭权益以及统合巴西铁矿石事业、回收资金等，致力于资产重组与体质强化。同时，为了维持投资与贸易的均衡发展且不依赖资源价格的增长，我们力求强化业务模式。

在投资方面，致力于进一步提高持有权益项目的成本竞争力，推进勘探项目等与新时代息息相关的业务。此外，在贸易方面，通过构建与优良合作伙伴间的合作模式，对于从原料到产品的价值链，提出进一步提高附

加价值的提案，使新的业务项目得以扩大。其结果，从2016年度到2017年度，我们抓住了金属、矿物资源、金属原料的需求在全球范围内复苏这一机会，使得收益得以顺利增长。

此外，人们对于实现低碳社会这一全球课题的关心日益高涨，为了完成稳定供应能降低环境负荷的高品位资源与原料这一社会责任和使命，我们将以此作为今后投资与贸易的行动方针。

## “Brand-new Deal 2017” 中的重要步伐

### 通过长期持续投资优良资产，实现资源的稳定供应并为当地社会做贡献

本公司参与的西澳大利亚铁矿石事业的核心——Whaleback矿山，在2017年迎来了开发的50周年，同年9月，招待了来自日本、中国及韩国等国家的主要客户，同时举办了纪念庆典。

Whaleback矿山自1969年开始生产以来，作为全球最大的露天开采铁矿石矿山，满足了以日本、中国为首的亚洲地区铁矿石的需求。作为高品位且可长期挖掘的矿山，不仅为钢铁业原料的稳定供应做出了贡献，也为服务西澳大利亚地区经济发展以及与当地社会的共存方面有着悠久的历史。

今后我们仍将继续对联系生产者、地区及客户的优良资产进行投资。



Whaleback矿山（BHP公司提供）

## 战略方向性

成长机会	战略 (对策)
时代与社会对金属、矿物资源、金属原料需求的变化	通过资产重组以及持有优良权益，构筑有利于新时代产业发展的最优资源组合
随着世界经济坚挺地发展，金属、矿物资源与钢铁、有色金属产品贸易以及回收业务的扩大	充分发挥与优良合作伙伴间稳固的关系，形成全新的高附加价值贸易结构
从ESG观点出发的中长期发展阻碍要因	应对
随着温室效应气体的排放规制，化石燃料需求前景的不透明与面向实现低碳社会的产业原料的变化	继续致力于为削减温室效应气体排放的技术开发，强化致力于为汽车轻量化、EC化做贡献的业务（铝等）
由于资源储量的减耗以及矿山的停止开采而导致的生产量与销售量的减少	扩充能够作为原料与燃料稳定供应基础的优良权益
关注环境、卫生、劳动安全及与地区居民的共生	运用EHS*指南以及贯彻员工培训，为完善地区社会的医疗、教育、捐赠、地区基础设施等做贡献

※ EHS：环境、卫生、劳动安全

## 为了抓住成长机会而采取的对策

### 推进有利于稳定供应新时代资源的ESG相关行动

作为金属公司的社会使命与责任，通过致力于ESG相关的行动，不断实现面向新时代的产业资源与原料的稳定供应。

例如，通过推进铝等有助于实现汽车轻量化与EV化的原料业务，以及支持开发削减温室效应气体的技术，在积极致力于实现低碳社会的同时，继续严格运用独有的EHS指南，并持续为地区社会做贡献，且不断致力于可再生能源的开发。

此外，在伊藤忠金属（株）的业务中，通过经营各种可回收原料业务、代理管理妥善处理产业废弃物的业务、回收氟利昂的业务等范围广泛的回收业务中，不断为形成循环型社会做出贡献。

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/en/csr/activities/metal/>



对哥伦比亚煤炭事业周边地区小学的支持活动

### 重要的财务（普遍）风险

1 合规风险	10 汇率风险
2 法务相关风险（合规除外）	11 利息风险
3 安全保障贸易管理风险	12 资金筹措风险
4 关税相关风险	13 信息系统风险
5 国家风险	14 信息安全风险
6 商品价格变动风险（特定重要商品）	15 劳务管理风险
7 信用风险	16 人才风险
8 投资风险	17 财务报告公正性相关风险
9 股价风险	18 内部管理相关风险



# 能源·化学品公司

通过增加优良资产以及对现有事业的精益求精，在有效构筑稳如磐石的经营基础的同时，向活用新技术、AI等的新时代业务的进化发起挑战。

## 事业领域

- 能源开发、贸易（原油、石油产品、LPG、LNG、天然气、电力等）
- 化学品事业、贸易（全部石化基础产品、硫磺、肥料、医药品、合成树脂、生活相关杂货、精密化学品、电子材料等）



能源·化学品公司 总裁  
石井 敬太

## 公司优势

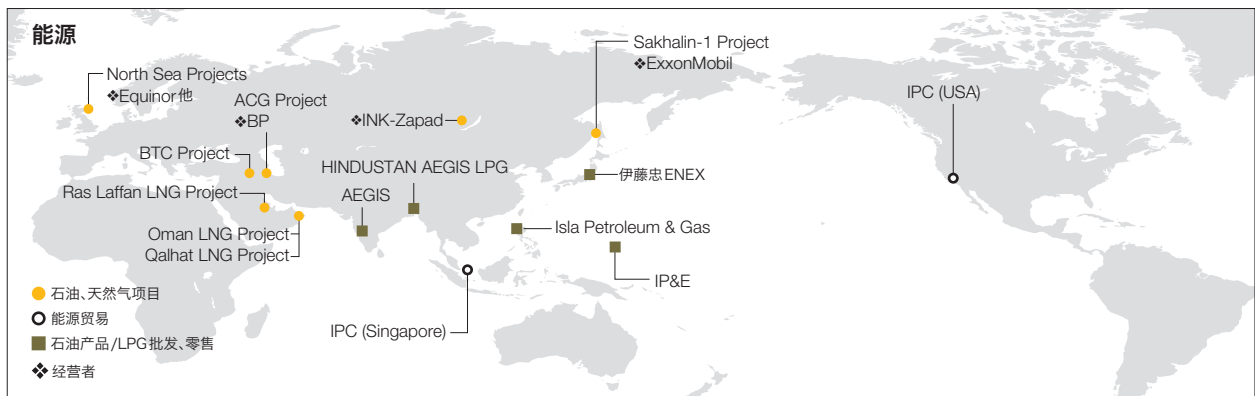
- 在能源领域，拥有从上游到下游的业务组合
- 在化学品贸易领域，拥有遍布全球的销售网络
- 在化学品领域，拥有横跨从原料到产品等广泛领域的事业开拓力



左起  
能源部门长  
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  
田中 正哉  
中岛 聪  
中尾 功

## 业务开展



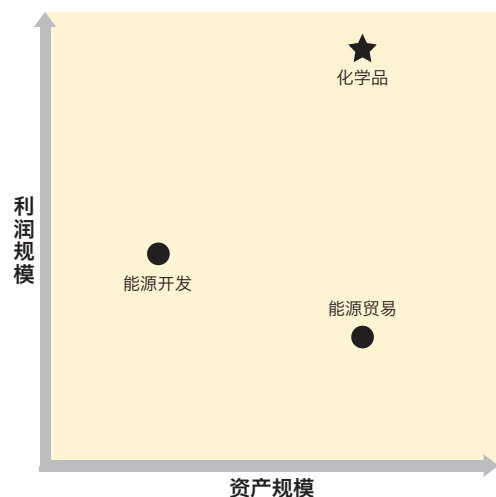
## 从价值链看主要业务的开展

※ 简称的正式企业名称请参照页面下方“业绩推移”。



\* 适用权益法的关联公司 \*\*普通投资对象

## 资产组合与效率性



※ ★为重点发展领域



## 业绩推移及主要合并对象公司的投资损益明细

单位：亿日元

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度(计划) <sup>※1</sup>
合并净利润	24	555	189	369	540
<b>主要合并对象公司的投资损益明细</b>					
<b>1</b> ITOCHU Oil Exploration (Azerbaijan) Inc. (ACG Project)	69	50	7	23	19
<b>2</b> ITOCHU PETROLEUM CO., (SINGAPORE) PTE. LTD.	10	23	18	△18	6
<b>3</b> 伊藤忠ENEX (株)	28	41	55	60	61
<b>4</b> LNG红利 (税后)	83	48	32	44	43
<b>5</b> 伊藤忠富隆达化工 (株)	31	31	31	37	36
<b>6</b> 伊藤忠塑料 (株)	35	35	42	40	40
<b>7</b> 他喜龙希爱 (株) <sup>※2</sup>	18	21	54	30	31
板块资产	13,295	10,771	11,695	13,557	—
ROA (%)	0.2	4.6	1.7	2.9	—
基础收益	—	375	334	374	—

※1 “2018年度(计划)”为2018年5月2日公布的数值。

※2 他喜龙(株)与希爱化成(株)于2017年4月1日合并经营，更名为他喜龙希爱(株)。因此，关于他喜龙希爱(株)2014~2016年度的投资损益显示的是两家公司投资损益之和。



## “Brand-new Deal 2017” 回顾

在“Brand-new Deal 2017”期间，本公司通过对现有事业的精益求精，扩大了基础收益力，并以世界为舞台，进军全新的事业与领域。

在能源领域，本公司与阿塞拜疆国营石油公司就阿塞拜疆ACG矿区的产量分成合同从2024年延期至2049年一事达成协议。此外，本公司在东西伯利亚，与独立行政法人石油天然气、金属矿物资源机构及国际石油开发帝石（株）共同推进的项目进入部分生产阶段，在英属北海推进的项目也开始了原油生产。在能源

贸易方面，在消费方面潜力巨大的印度，我们参与了LP天然气物流事业与LP天然气仓储基地事业的企划，并致力于强化、扩大LP天然气的销售与物流功能。

在化学品领域，除了扩大现有事业，我们还推进了以他喜龙希爱（株）合并经营为代表的事业公司的经营高效化。稳步强化了收益基础，并连续3期刷新历史最高收益。此外，伊藤忠塑料（株）与伊藤忠Retail Link（株）通过为（株）全家提供包装与用度品等，发挥出了集团间的协同效应。

## “Brand-new Deal 2017” 中的重要步伐

### 踏足优良资产项目

在能源领域，参与了伊拉克西库尔纳1期油田权益项目，该油田储量惊人，超200亿桶，是世界屈指可数的大型油田。本项目的方案是，我们与ExxonMobil公司等共同从伊拉克政府承包油田的运营与开发作业，并根据开发与运营的成本及生产量获得一定报酬。如此一来，今后我们就可少受油价变动影响，并可期待中长期的稳定收益。

此外，参与本项目时，我们还接受独立行政法人石油天然气、金属矿物资源机构出资40%的收购方案，并采取了风险暴露的应对措施。

### 扩大资产组合，挑战生命科学事业

在化学品领域，本公司就饲料添加物蛋氨酸的销售合作与住友化学（株）签订了协议。蛋氨酸被广泛应用于提高鸡肉、鸡蛋的产量，今后其在全球的稳定需求增长值得期待。

此外，在医疗、健康护理事业方面，与伊藤忠富隆达化工（株）一起不断推进与国内外优良合作伙伴间的资本与业务的合作，力求构筑生物医药品与新药的分许可事业的开拓等医药产业价值链。



## 战略方向性

成长机会	战略（对策）
能源资源需求的长期扩大	与优良合作伙伴合作，通过现有项目的高效化与扩展，继续实现长期且稳定的能源资源供应，并进一步研究讨论代替现有权益的全新项目
面向低碳社会需求的高涨	进一步强化包括研究讨论获得全新项目在内的LNG价值链
世界性人口增长带来的粮食需求扩大	升级传统的肥料、农药、农业资材相关事业，并开展智能型农业的提案以及蛋氨酸的全球业务开拓等，为粮油食品的稳定供应做贡献
对环保型能源、商品、服务的需求	从能源解决方案与可再生能源到提供环保型资材、蓄电服务等，积极扩大事业领域的广度
从ESG观点出发的中长期发展阻碍要因	应对
强化针对温室气体排放的规制，减少化石燃料的需求	继续将温室气体排放量降至最低，追求发展可再生能源与LNG等环境负荷较少的业务
人口老龄化带来的生活习惯病的罹患率上升以及医疗保障制度的不稳定化	通过支持新医药品的开发以及开展普通医药品的销售，推进致力于为减轻患者的身体与经济负担的努力
开发规制的强化，对污染环境的赔偿要求以及与地区社会的关系恶化	以高于项目所在国政府与国际性管理主体的环境管理基准为标准推进事业

## 为了抓住成长机会而采取的对策

### 致力于采用AI技术的蓄电最优服务业务的推进

本公司与将AI技术活用到蓄电池开展平台事业的英国Moixa公司开展业务与资本的合作，取得了平台技术软件“Gridshare Client”在日本国内的独家销售权。将“Gridshare Client”搭载到蓄电池上，就可以实现针对普通需求方、发电事业者、送电配电事业者等各阶层的能源的最优控制。

今后，该服务将成为本公司自有品牌蓄电系统“Smart Star”的标配之一，作为新时代型业务力求实现蓄电池系统在日本市场的份额达No.1，同时，不断为实现分散型能源社会做贡献。

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/en/csr/activities/chemical/>



MOIXA效果图

### 重要的财务（普遍）风险

1	合规风险	10	汇率风险
2	法务相关风险（合规除外）	11	利息风险
3	安全保障贸易管理风险	12	资金筹措风险
4	关税相关风险	13	信息系统风险
5	国家风险	14	信息安全风险
6	商品价格变动风险（特定重要商品）	15	劳务管理风险
7	信用风险	16	人才风险
8	投资风险	17	财务报告公正性相关风险
9	股价风险	18	内部管理相关风险



# 粮油食品公司

做生意并不是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会畅销。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，力求提高本公司整个集团的企业价值。

事业领域

- 原料、素材 ■ 制造加工（生鲜、粮油食品）
- 中间流通（综合食品批发） ■ 零售（CVS、GMS）



粮油食品公司 总裁  
久保 洋三

## 公司优势

- 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



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

## 各具特色的投资公司

### 规模

FamilyMart UNY Holdings (株)



便利店日本国内店铺数  
**第2位**

日本国内店铺数17,232家  
(截至2018年2月)

到店顾客人数1,500万人/日  
(截至2018年2月)

(株) 日本ACCESS



日本国内食品批发业界  
销售额  
**第2位**

销售额2.1万亿日元  
(2017年度实际业绩)

配送据点550处  
(2017年度实际业绩)

### 规模+品牌

Dole International Holdings (株)



全球最大的蔬菜水果公司  
菠萝罐头、果汁等美国市场占有率  
**第1位**

### 商机、差异化

不二制油集团总公司 (株)



巧克力用油脂  
日本国内市场占有率**5成**  
全球市场占有率**3成**

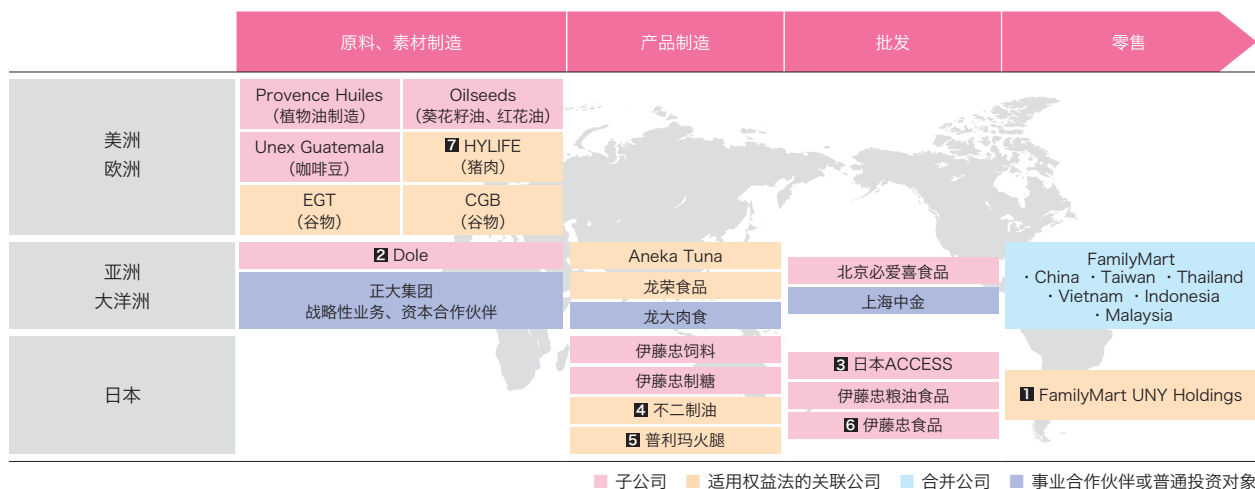
HYLIFE GROUP HOLDINGS公司



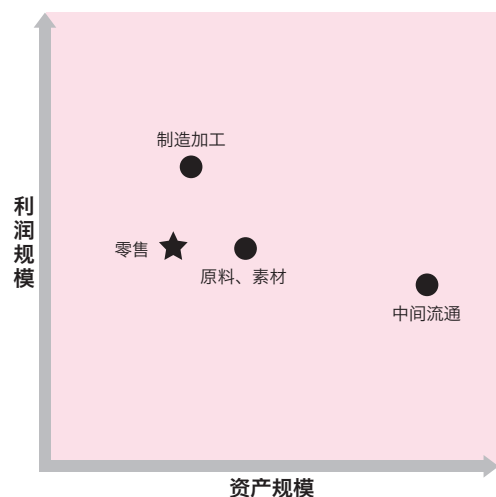
猪肉**一条龙**生产带来的  
差异化

## 从价值链看主要业务的开展

※ 简称的正式企业名称请参照页面下方“业绩推移”。



## 资产组合与效率性



※ ★为重点发展领域



## 业绩推移及主要合并对象公司的投资损益明细

单位: 亿日元

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度(计划) <sup>※2</sup>
合并净利润 <sup>※1</sup>	1,144	255	705	805	800
<b>主要合并对象公司的投资损益明细</b>					
1 FamilyMart UNY Holdings (株)*	81	61	74	118	164
2 Dole International Holdings (株)	48	△169	83	32	105
3 (株) 日本ACCESS	86	89	122	98	129
4 不二制油集团总公司 (株)*	24	24	27	42	48
5 普利玛火腿 (株)*	27	26	37	41	44
6 伊藤忠食品 (株)	13	15	17	22	19
7 HYLIFE GROUP HOLDINGS LTD.*	21	26	27	37	—
板块资产	17,722	17,231	17,732	19,622	—
ROA (%)	6.9	1.5	4.0	4.3	—
基础收益	—	450	600	665	—

※1 总公司贸易贡献比例(示意图)约15%。

※2 “2018年度(计划)”为2018年5月2日公布的数值。

※3 “\*”为适用权益法的关联公司。



## “Brand-new Deal 2017” 回顾

为了进一步扩大粮油食品公司的优势与领先之处，我们在努力扩张现有事业、增加优良资产的同时，还积极地进行资产重组，实现了基础收益的大幅度增长。

在本公司出资49.9%的加拿大最大的养猪、猪肉生产商HYLIFE GROUP HOLDINGS公司，我们扩展了生产设施，增强了供应能力。除此之外，在Dole事业中，增持了Master Fruits D.O.O. Beograd公司（总公司：塞尔维亚共和国）的股份，扩大了面向欧洲

的个别急速冷冻商品（冷冻果实）的交易，并力求进一步推进、发展Dole的加工食品事业。

此外，还增持了本公司的主要合并对象公司FamilyMart UNY Holdings（株）与不二制油集团总公司（株）的股份，在强化与其关系性的同时，进一步巩固了从上游到下游的价值链。

除此之外，我们重组了可实现战略性目的的资产，通过时刻保持最优的资产组合来不断推进经营的高效化。

## “Brand-new Deal 2017” 中的重要步伐

### 支撑价值链的巨大流通集团的诞生

2016年9月，（株）全家与UNY集团控股（株）合并经营，成立了FamilyMart UNY Holdings（株）（UFHD）。UFHD作为集团整体营业额直逼4万亿日元的巨大流通集团，从下游支撑着本公司集团的价值链，被定位为最重要投资公司之一。

UFHD开始运营后，在2017年8月，通过资本与业务合作，迎来了（株）唐吉诃德控股这一良好合作伙伴，两家公司共同运营的“MEGA唐吉诃德UNY”的业绩也稳步向好，合作的成果正在不断显现出来。

并且，在2018年4月，本公司公布了通过TOB使UFHD成为子公司的计划。今后，我们将以UFHD为“向新时代业务进化”的核心，力求进一步提升整个公司集团的价值。



2018年2月开业的共同运营店铺



## 战略方向性

成长机会	战略 (对策)
流通革命带来的现有业务模式的陈腐化	→ 推进集团广泛的商品群、功能以及技术知识与新技术相结合的零售业务
全球规模饮食生活的高度化及多样化	→ 以附加价值品为中心的海外原料基地的事业基础的扩大以及内销贸易的扩大
消费者对食品安全的放心意识的进一步增强	→ 确保安全放心的食料供给源与完善稳定的供应网

从ESG观点出发的中长期发展阻碍要因	应对
伴随人口减少带来的劳动力不足导致事业难以继续	→ 在劳动力不足极其严重的零售周边领域引进并运用新技术，维持社会的便利性
干旱、洪水、台风、飓风等异常气象带来的引发农作物生产与食品制造工厂受害的供应风险	→ 通过分散产地稳定供应农作物
将可能有引起健康危害的异物混入的商品进行流通	→ 增加持有FSMS（食品安全管理系统）审查相关国际认证资格的人员

## 为了抓住成长机会而采取的对策

### 通过推进整合，确立稳定的生产体制

在HYLIFE GROUP HOLDINGS公司，通过构筑从养猪到调配饲料生产、再到猪肉加工的一条龙生产体制，我们在自家公司内对整个供应链进行管理。

由此，在实现安全、放心、且高品质的产品稳定供应的同时，确立了能够强有力地应对市场价格变动的业务模式。为了在中长期进一步加强这些优势，值此设施扩展之际，通过引入最尖端技术实现猪肉加工的部分自动化，从而推进高效且稳定的生产体制的进一步完善。

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/en/csr/activities/food/>



加工生产线的情景

### 重要的财务（普遍）风险

1 合规风险	10 汇率风险
2 法务相关风险（合规除外）	11 利息风险
3 安全保障贸易管理风险	12 资金筹措风险
4 关税相关风险	13 信息系统风险
5 国家风险	14 信息安全风险
6 商品价格变动风险（特定重要商品）	15 劳务管理风险
7 信用风险	16 人才风险
8 投资风险	17 财务报告公正性相关风险
9 股价风险	18 内部管理相关风险



# 生活资材·住居公司

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

### 事业领域

- 木材、建材（制造、批发）
- 纸、纸浆、卫生材料（制造、批发）
- 天然橡胶、轮胎（加工、批发、零售）
- 住宅、物流设施等的开发与运营
- 物流（3PL、国际运输等）



生活资材·住居公司 总裁  
吉田 朋史

### 公司优势

- 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



左起  
生活资材部长  
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

村井 健二  
真木 正寿  
山口 和昭  
山内 务

## 业务开展



## 从价值链看主要业务的开展

※ 简称的正式企业名称请参照页面下方“业绩推移”。

	制造、加工	流通	零售
纸、纸浆、卫生材料	<b>2</b> ITOCHU FIBRE / <b>3</b> 日伯纸浆	伊藤忠纸浆	
天然橡胶、轮胎	P.T. ANEKA BUMI PRATAMA	LLC-ITR	<b>1</b> European Tyre Enterprise
木材、建材	PACIFIC WOODTECH / CIPA LUMBER / Alta Forest Products / 大建工业*	<b>4</b> 伊藤忠建材 / MASTER-HALCO	

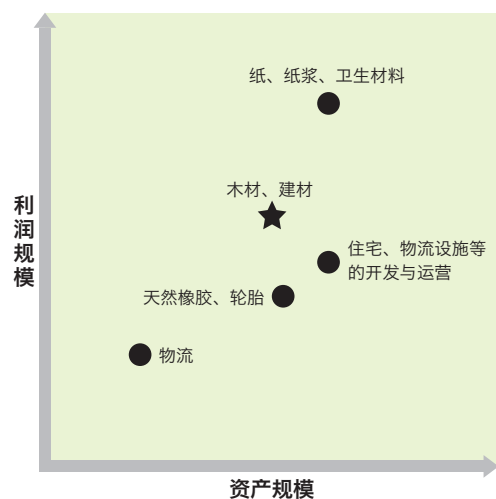
	开发	管理、销售	REIT、基金
住宅、物流设施等的开发与运营	<b>5</b> 伊藤忠都市开发	伊藤忠Urban Community / 伊藤忠HOUSING	AD Investment Management

物流	<b>6</b> 伊藤忠物流 / 伊藤忠物流（中国） / 顶通物流集团*		
----	--------------------------------------	--	--

\* 适用权益法的关联公司

## 资产组合与效率性



※ ★为重点发展领域



## 业绩推移及主要合并对象公司的投资损益明细

单位：亿日元

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度(计划)*1
合并净利润	359	256	276	557	700
<b>主要合并对象公司的投资损益明细</b>					
<b>1</b> European Tyre Enterprise Limited (Kwik-Fit)	47	△299	△52	58	62
<b>2</b> ITOCHU FIBRE LIMITED (METSAs FIBRE*)	59	69	43	99	—
<b>3</b> 日伯纸浆资源开发(株)* (CENIBRA)	14	37	29	42	—
<b>4</b> 伊藤忠建材(株)	28	17	26	27	26
<b>5</b> 伊藤忠都市开发(株)	24	28	26	24	23
<b>6</b> 伊藤忠物流(株)	19	21	24	27	26
板块资产	9,540	8,108	8,404	9,788	—
ROA (%)	3.8	2.9	3.3	6.1	—
基础收益	—	431	381	467	—

※1 “2018年度(计划)”为2018年5月2日公布的数值。

※2 “\*”为适用权益法的关联公司。



## “Brand-new Deal 2017” 回顾

在欧洲开展轮胎零售、批发业务的European Tyre Enterprise公司，由于其实行的各项措施已奏效，实现了增收增益。此外，随着服务的提高，获得了顾客与第三方机构的高度好评，实现了收益力的稳步强化。

在纸浆业务中，芬兰的针叶浆厂家——METSA FIBRE公司因2017年8月新工厂的竣工带来了增产，已成为世界最大的造纸用针叶浆销售厂家。此次增产的80万吨纸浆中，大部分经由本公司销往中国、亚洲，

除了销售量的增加，凭借纸浆市场行情活跃这股东风，刷新了历史最高收益。今后，将进一步巩固本公司全球纸浆贸易商领先企业的地位。

在中国物流事业中，以伊藤忠物流（中国）有限公司为核心，不断推进事业发展，构筑了作为日系物流公司最大的物流网，并且经营业务量也发展为No.1。通过致力于发展急速扩大的网络销售领域的商圈等，旨在进一步扩大中国物流事业的收益。

## “Brand-new Deal 2017” 中的重要步伐

### 强化北美围栏事业的收益基础

本公司通过北美制造、销售围栏的投资公司——MASTER-HALCO公司，在北美开拓了5个铁丝网围栏制造工厂以及53个销售据点，确立了美国围栏批发业界最大型公司的地位。为了进一步强化北美围栏事业，在2018年1月，我们对北美最大的木制围栏制造公司——Alta Forest Products公司（Alta公司）进行了收购。

Alta公司在美国西北部拥有4个木材加工工厂，每年制造3.6亿板英尺（约85万m<sup>3</sup>）的木制围栏，垄断了稀有名木Western Red Cedar（美国杉树）制围栏市场份额的75%。Western Red Cedar（美国杉树）是具有较高防腐性，芳香效果卓越的树种，由于外观美观，作为最高级的围栏在北美拥有非常高的人气。

通过本次收购，在达成Alta公司与MASTER-HALCO公司销售网络的加成效应的同时，进一步强化以两家公司为核心的北美围栏事业。



Alta 公司的围栏

## 战略方向性

成长机会	战略 (对策)
伴随新时代、新技术领域急速发展而产生的业务模式的变化	通过活用新时代、新技术，进一步强化轮胎、建材、房地产、物流业务等
日本国内外建材业务收益机会的创造	强化北美建材业务的收益力，并推进资产置换
对于专业化、高度化物流基础设施服务的需求的扩大以及中国、东盟地区人们生活水平的提高而带来的市场扩大	通过构筑物流房地产的价值链，强化资产流动型模式，并通过强化投资公司的基础，扩大中国的物流事业
从ESG观点出发的中长期发展阻碍要因	应对
伴随对生物多样性与地区社会缺乏考虑的森林资源经营而引发的地区社会与消费者的反对	对于未取得认证的供应商继续要求其取得认证，并对供应商实施可持续性调查及访问
继续生产时排放大量温室效应气体的水泥事业	构筑提供炉渣等水泥代替材料副产物的供应方——钢铁厂与需求方之间持续且稳定的商流
发展中国家与新兴国家未完善的社会基础设施及地区社会的反对运动	电力供应设施、工业用水、排水成套设施等的设备、警卫体制等，完善关注于安全、放心与环保的基础设施

## 为降低ESG风险的行动

### 水泥替代品“高炉炉渣”全球No.1的贸易商

“高炉炉渣”是钢铁制造工序中的副产物。作为水泥替代品与水泥混合使用，可以节约水泥原料——石灰石等天然资源，与仅使用水泥制成的混凝土相比，更是能削减4成左右在生产过程中产生的CO<sub>2</sub>，是一种环保商品。

此外，由于对海水等耐久性较高，使得长期使用的钢材难以被腐蚀，因此广泛用于港湾的大型土木工程等。

本公司自约20年前起就将日本国内以及国外的“高炉炉渣”销往10个国家，作为全球No.1的炉渣贸易商，拥有值得自豪的销量。今后，我们还将构筑持续且稳定的商流，并不断研讨出资及参与炉渣相关业务。

※ 在水泥与高炉炉渣以55:45的比例混合使用的情况下进行的测算

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/en/csr/activities/general/>



使用高炉炉渣材料的建筑物

### 重要的财务 (普遍) 风险

1 合规风险	10 汇率风险
2 法务相关风险 (合规除外)	11 利息风险
3 安全保障贸易管理风险	12 资金筹措风险
4 关税相关风险	13 信息系统风险
5 国家风险	14 信息安全风险
6 商品价格变动风险 (特定重要商品)	15 劳务管理风险
7 信用风险	16 人才风险
8 投资风险	17 财务报告公正性相关风险
9 股价风险	18 内部管理相关风险



# 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。

事业领域

- 信息 (ICT、BPO、健康护理)
- 通信 (移动电话、媒体、通信/卫星事业)
- 金融 (零售、法人)
- 保险 (销售、分保)



信息·金融公司 总裁  
**新宫 达史**

## 公司优势

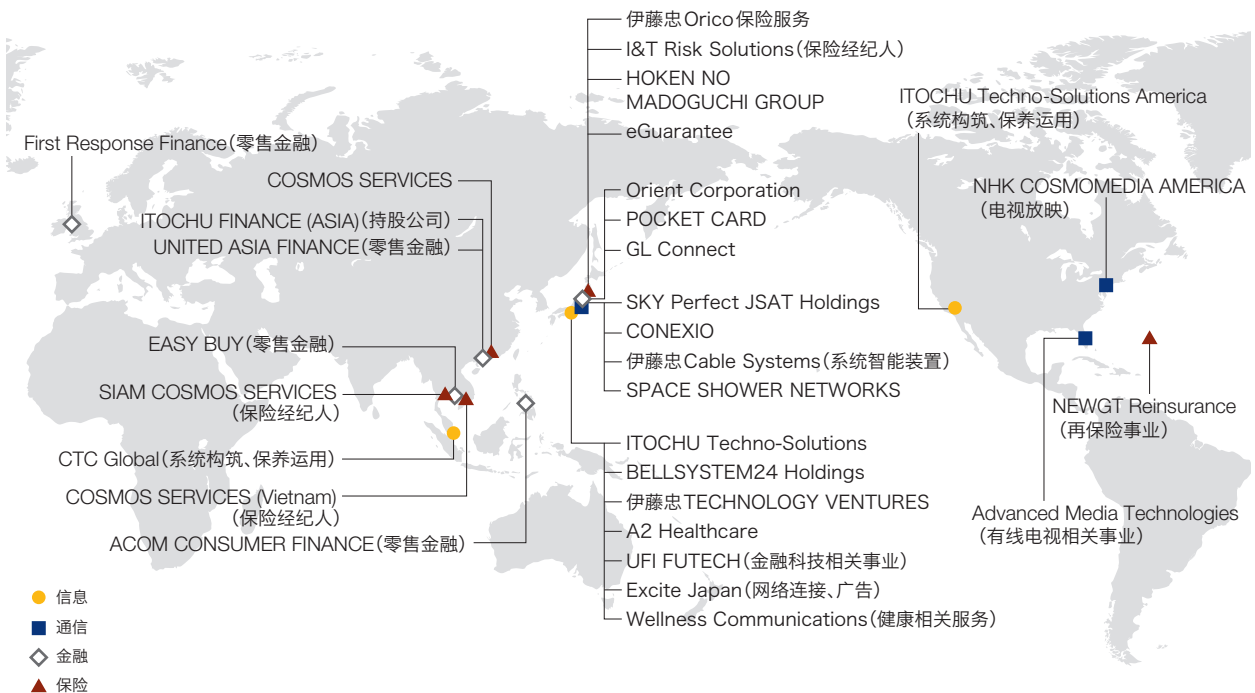
- 通过在信息、通信领域主力投资公司的稳固地位以及各事业间的合作创造协同效应
- 在日本国内外开展金融、保险领域的零售事业
- 与日本国内外风险企业、最尖端企业间的网络构筑



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

今川 圣  
 加藤 修一  
 木岛 贤一  
 山口 忠宜

## 业务开展



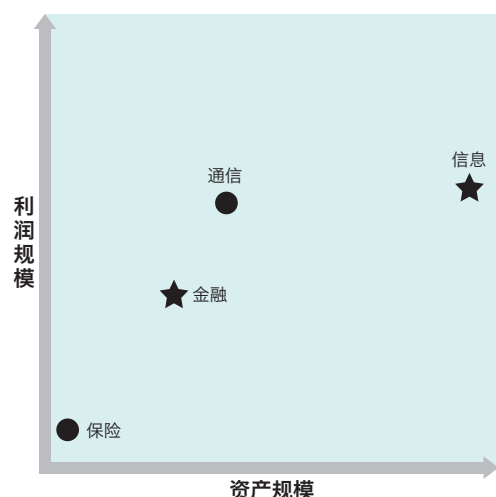
## 从价值链看主要业务的开展

※ 简称的正式企业名称请参照页面下方“业绩推移”。

	面向法人的服务	面向个人的服务
信息	<b>1</b> ITOCHU Techno-Solutions / <b>2</b> BELLSYSTEM24 Holdings (BPO) * / 伊藤忠 TECHNOLOGY VENTURES / A2 Healthcare	
通信	<b>3</b> CONEXIO (移动电话) / <b>4</b> SKY Perfect JSAT Holdings* (媒体、卫星事业) / SPACE SHOWER NETWORKS (媒体)	
金融	GL Connect*	<b>5</b> POCKET CARD* / <b>6</b> Orient Corporation* / 海外零售金融
保险	伊藤忠Orico保险服务 / COSMOS SERVICES	
	eGuarantee*	HOKEN NO MADOGUCHI GROUP*

\* 适用权益法的关联公司

## 资产组合与效率性



※ ★为重点发展领域



## 业绩推移及主要合并对象公司的投资损益明细

单位: 亿日元

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度(计划) <sup>※1</sup>
合并净利润	431	484	401	511	650
<b>主要合并对象公司的投资损益明细</b>					
<b>1</b> ITOCHU Techno-Solutions Corporation	102	104	126	136	140
<b>2</b> BELLSYSTEM24 Holdings, Inc.*	17	34	14	12	25
<b>3</b> CONEXIO (株) *	29	37	39	41	41
<b>4</b> 伊藤忠富士合资* (SKY Perfect JSAT Holdings*)	4	23	22	△2	19
<b>5</b> POCKET CARD (株) <sup>※2*</sup>	6	6	6	13	26
<b>6</b> Orient Corporation*	30	26	50	42	—
板块资产	6,683	6,848	7,186	7,662	—
ROA (%)	6.9	7.2	5.7	6.9	—
基础收益	—	364	431	501	—

※1 “2018年度(计划)”为2018年5月2日公布的数值。

※2 该公司于2018年2月1日私有化退市。

※3 “\*”为适用权益法的关联公司。



## “Brand-new Deal 2017” 回顾

伴随着主力投资公司成长、基础收益力的提高，本公司通过风险投资与事业投资等，正稳步推进构筑创造新事业的基础。

在信息、通信领域，ITOCHU Techno-Solutions Corporation与CONEXIO（株）作为核心投资公司，稳步扩大收益基础，并推进了与充分发挥集团力的（株）BELLSYSTEM24 Holdings的合作。此外，还通过对主要面向中国市场的跨境EC企业Inagora（株）出资，正式进军中日的跨境EC市场等，向新领域发起挑战。

在金融、保险领域，本公司现有的日本国内外零售金融业务稳步增长，例如在菲律宾参与企划启动全新的零售金融事业等，力求强化在东南亚的零售金融事业的基础。在日本国内，推进与FamilyMart UNY Holdings（株）的进一步合作，共同设立（株）UFI FUTECH，同时提高了对POCKET CARD（株）的出资比率。为今后强化以银行卡结算与金融科技相关为中心的全家周边金融事业奠定基础。

## “Brand-new Deal 2017” 中的重要步伐

### 强化并扩大与FamilyMart UNY Holdings（株）的合作

本公司与FamilyMart UNY Holdings（株）（UFHD）在2017年9月共同出资设立了（株）UFI FUTECH，同时，本公司与（株）全家在2017年11月通过TOB开展Famima T Card业务，提高了POCKET CARD（株）的出资比率。

因银行卡决算范围的扩大以及E电子商务的发展等，可以预见信用卡业界市场规模的不断扩大与持续发展。另一方面，本公司也正在快速推进涉足到金融科技与信息通信领域拥有优势的不同事业种类。

本公司除了进一步强化传统的信用卡事业外，今后还将致力于灵活运用UFHD所构筑的独有会员基础的金融事业以及数字营销等，开展充分运用数据的全新服务事业。



## 战略方向性

成长机会	战略（对策）
利用AI・IoT改善业务效率，提高生产力	发掘风险企业并与其合作，推进事业开发
扩大满足专业化、高度化业务流程的基础设施服务事业	灵活运用新技术开展全新的解决方案
发掘日本国内本土的优良企业并协助扩大事业	推进充分运用法人金融、跨境EC的地方振兴

从ESG观点出发的中长期发展阻碍要因	应对
在灵活运用ICT的健康护理业务中，与侵害隐私息息相关的重大安全隐患	妥善保管从体检与穿戴式终端、身体成分测量计中获得的健康数据
网络攻击等带来的可能对整个社会造成巨大影响的系统故障	通过发挥新商品、服务的资源开发（发掘・筹措）功能，提供高附加价值的ICT解决方案
随着全球金融市场的变化与各国引入全新的规制等而出现的零售金融市场的萎缩	通过灵活运用新技术创造全新的零售金融市场，在现有事业中拓展顾客数量、资产规模

## 为了抓住成长机会而采取的对策

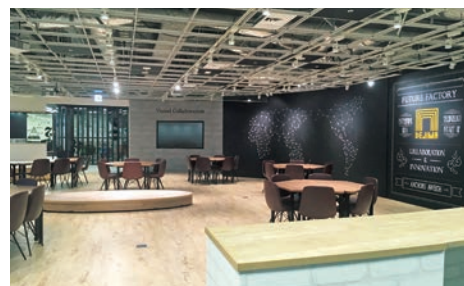
### 为了开展新技术、全新服务模式而进行的风险投资

由于AI・IoT等新技术的飞速普及，重新构筑传统型业务模式以及应对数字化等成为企业的重要经营课题。本公司集团不仅通过出资风险企业快速推进对投资对象的新技术与新服务的活用，还通过推进开放式革新，共创新时代型业务模式，不断帮助企业客户实现数字化。

此外，通过提高对风险投资对象的出资比率、派遣人员，强化与本公司集团公司的合作等，将该风险企业所拥有的成长力融入本公司集团内，并不断致力于将其发展成全新的投资公司。

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/en/csr/activities/ict/>



ITOCHU Techno-Solutions Corporation的创新空间“DEJIMA”

### 重要的财务（普遍）风险

1 合规风险	10 汇率风险
2 法务相关风险（合规除外）	11 利息风险
3 安全保障贸易管理风险	12 资金筹措风险
4 关税相关风险	13 信息系统风险
5 国家风险	14 信息安全风险
6 商品价格变动风险（特定重要商品）	15 劳务管理风险
7 信用风险	16 人才风险
8 投资风险	17 财务报告公正性相关风险
9 股价风险	18 内部管理相关风险