

纺织公司

事业领域

- 品牌业务
- 面料、服饰资材、服装
- 纤维资材



Strength 公司优势

- 综合商社纺织领域绝对 No.1 的业务规模
- 涵盖纺织行业上下游的价值链
- 通过均衡的资产组合，确立高效的经营基础



左起

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

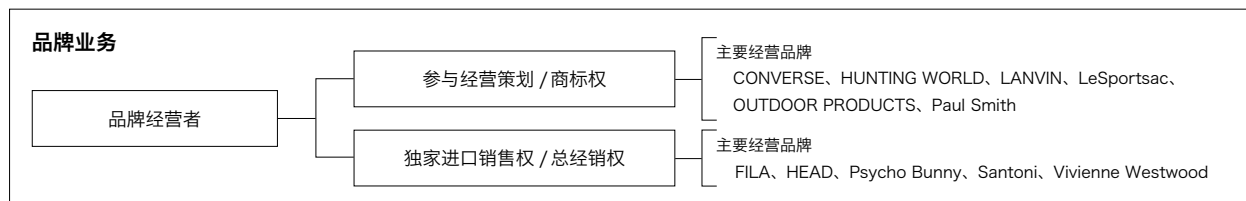
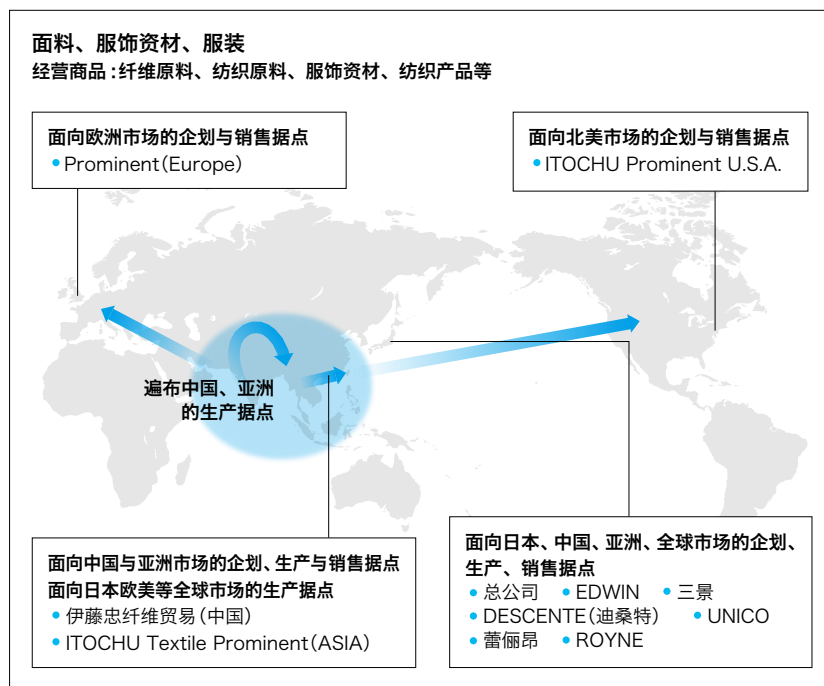
纺织公司 总裁
(兼)品牌市场营销第二部门长
诸藤 雅浩

清水 源也
武内 秀人
樱木 正人
桥本 德也

业务开展

80%

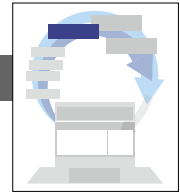
日本国内业务损益比例(示意图)





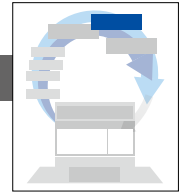
2019年度回顾 (短期目标的达成)

- 与合作企业携手构建独特的原材料价值链，扩大与日本国内外大型零售商的合作
- 启动“RENU”项目，面向全球推广可持续性材料
- 投资众筹及在线精品店运营公司，推进品牌业务的全渠道化
- 向 B2B 在线订购平台运营企业以及拥有 AI 测量技术的公司进行投资
- 强化包括 RFID 业务系统在内的整体解决方案的提案，在纺织行业内外拓展新的客户



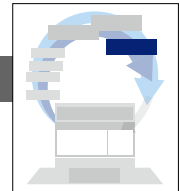
创造中长期价值的布局

- 通过运用新技术、开发环境友好型材料等措施，推进具有主导权的交易
- 强化品牌零售相关业务的电子商务 (EC)，并拓展新的销路
- 通过支持扩大 DESCENTE (迪桑特) 的海外业务以及深化与中国及亚洲龙头企业的合作等，进一步扩大海外收益



支持可持续发展的举措

- 通过构建生产 IT 基础设施，提升附加值和促进可持续产业化
- 利用 RFID、AI 等提高生产、销售和物流业务的效率
- 构建安全、放心的产品供应机制

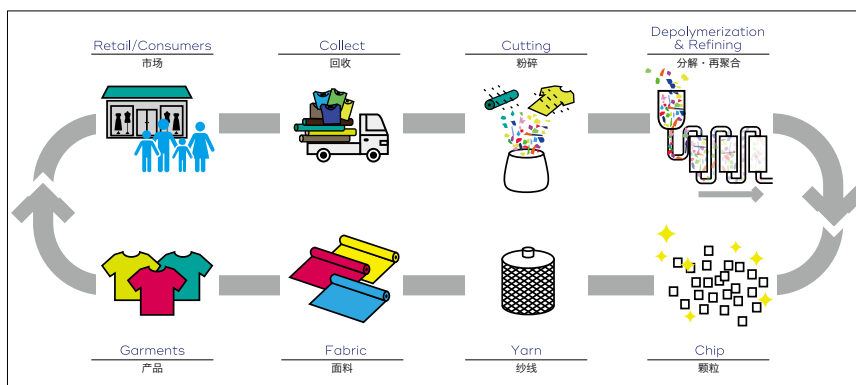


创造中长期价值的具体布局案例

启动“RENU”项目，以解决废弃问题

纺织公司正在推进构建具有主导权的原材料价值链。为进一步强化这一战略，2019年度起开展“RENU”项目，旨在解决纺织行业的服装废弃问题并实现循环型经济。

公司正在推进与日本国内外各类品牌和零售商的合作。例如，2020年3月，在美国高端品牌“HUNTING WORLD”的“婆罗洲慈善项目”中开始销售使用“RENU”项目的旧衣服和边角料为原料的再生聚酯材料的手提包。



使用旧衣服和边角料生产新产品的“RENU”项目



关于支持可持续发展的举措，请参阅公司官网的可持续发展行动计划。

<https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

机械公司

事业领域

- 城市环境、电力基础设施(水及环境、IPP、基础设施、可再生能源、石油化学)
- 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
都梅 博之

Strength 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

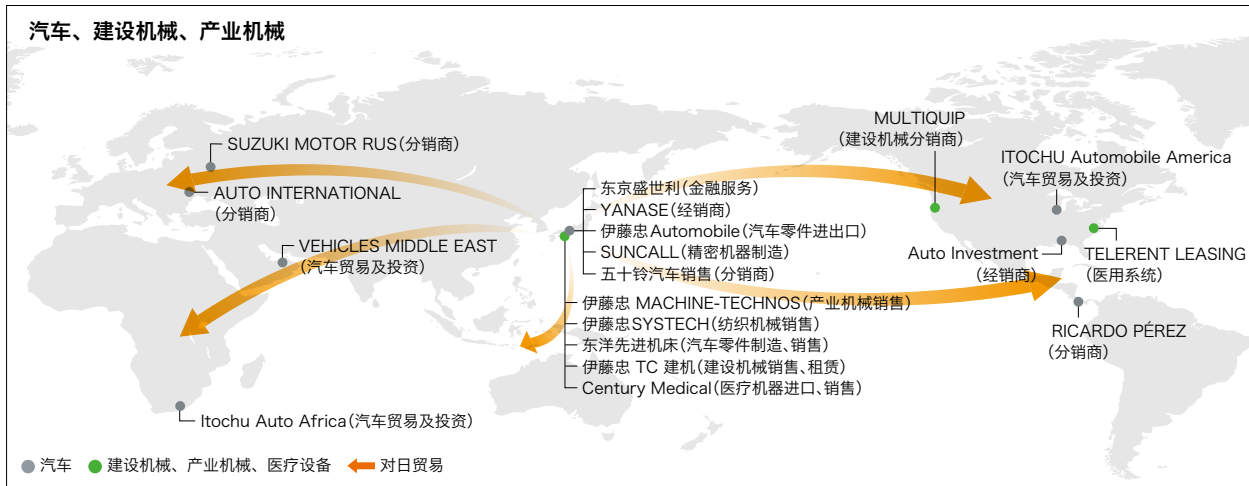
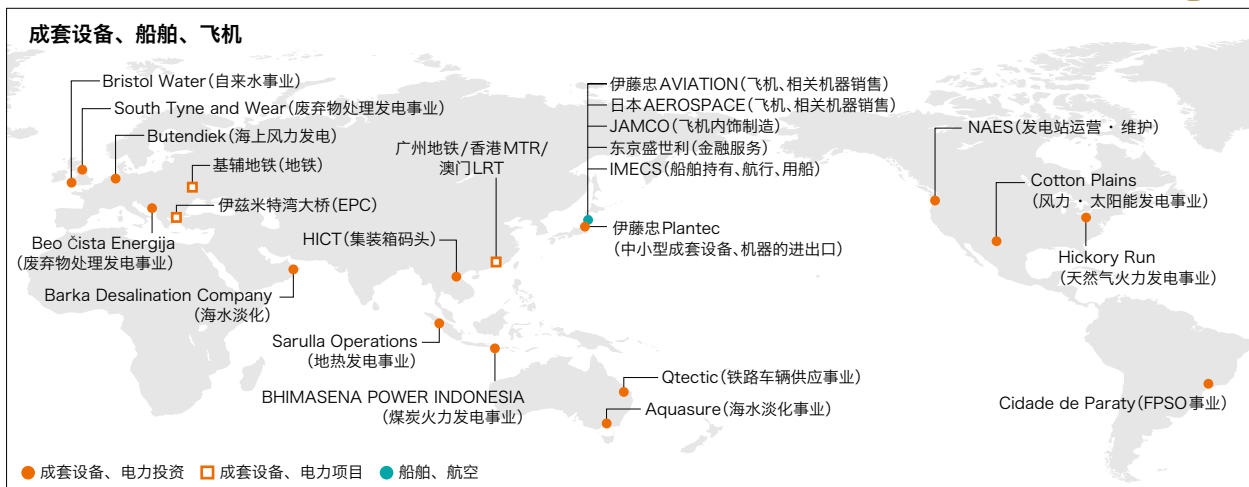
成套设备·船舶·飞机部门长
汽车·建设机械·产业机械部门长
机械公司 CFO
机械经营企划部长

油屋 真一
森田 考则
山浦 周一郎
平野 龙也

业务开展

60%

日本国内业务损益比例(示意图)

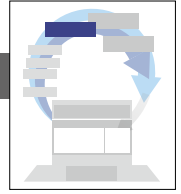




Boeing公司提供

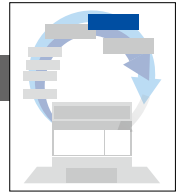
2019年度回顾 (短期目标的达成)

- 投资美国风力发电站、参与非洲电气化对策解决方案项目等，推进强化可再生能源业务
- 与塞尔维亚共和国贝尔格莱德市合作建设的废弃物处理发电设施开工等，推进强化环境业务
- 通过组建公司自有船舶和租用飞机，积累管理运输设备的经验
- 强化与为中国全境物流网络提供电动汽车的“地上铁”公司以及中国新兴电动汽车生产商“奇点汽车”的合作
- 推进投资公司北京世纪康瑞医院与日本国内大型医疗机构合作开展的跨境诊疗、体检业务，通过医疗人才和技术交流等加强合作



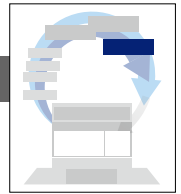
创造中长期价值的布局

- 以城市环境·电力基础设施和汽车领域为核心，精进现有业务、实施资产置换及新项目投资
- 以汽车领域为核心，改善现有价值链，并向新时代业务模式进化
- 争取飞机、船舶的优质项目及业务模式的进化
- 寻求并深化与优质合作伙伴的协作
- 持续投资，加快业务模式



支持可持续发展的举措

- 根据每个国家、地区的能源情况，争取可再生能源发电的投资机会、遵守煤炭火力发电业务相关方针
- 通过发展电动汽车和自动驾驶、充实移动服务等措施减轻环境负荷
- 通过扩大水及环境业务，促进水资源的妥善利用和处理、促进资源的有效利用，减轻环境负荷
- 发展飞机电动化等新时代移动出行
- 以削减海上 GHG 为目标，推进以氨为船舶燃料的零排放船舶研发项目
- 提供尖端医疗设备和高水平医疗服务，以提升医疗领域的生活质量



创造中长期价值的具体布局案例

在工程机械、建筑领域推进与东京盛世利(株)的协作

本公司的关联公司东京盛世利(株)成为伊藤忠建机(株)股东，双方构建了新的联合经营机制。因此，伊藤忠建机(株)更名为“伊藤忠 TC 建机(株)”。今后，我们将利用本公司与东京盛世利(株)所拥有的多元化服务功能以及日本国内外的广泛业务网络，力争成为不仅销售和租赁建设机械及建材，同时也能够一站式应对软件与服务、金融等各类需求的新一代综合解决方案企业，并通过与日本国内企业的资本和业务合作，致力于加快企业的进一步发展。



伊藤忠 TC 建机(株)销售的高层建筑用塔式起重机

关于支持可持续发展的举措，请参阅公司官网的可持续发展行动计划。

<https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

金属公司

事业领域

- 金属、矿物资源开发(铁矿石、煤炭、有色金属等)
- 原料、燃料、产品贸易(铁矿石、制铁资源、煤炭、铀、铝、有色金属原料·产品等)、回收再利用业务(废铁等)
- 钢铁相关业务(钢铁产品进出口、三国间贸易、加工等)



金属公司 总裁
濑户 宪治

Strength 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、煤炭为主的优良资源资产
- 从产业上游(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



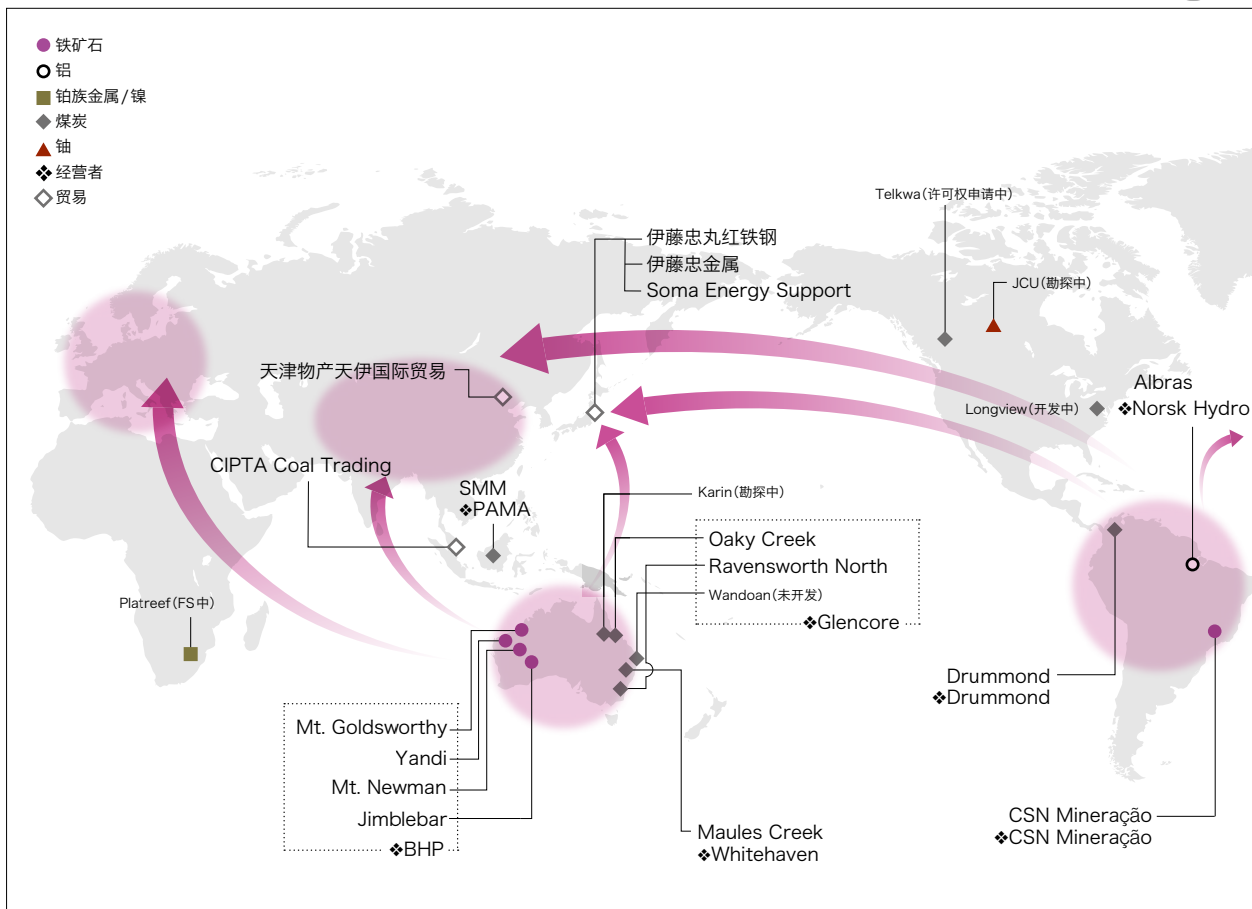
左起
金属资源部门长
金属公司 CFO
金属经营企划部长
钢铁制品事业室长

猪股 淳
平野 育哉
小仓 克彦
新屋 彻

业务开展

10%

日本国内业务损益比例(示意图)





BHP公司提供



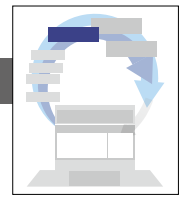
CSN Mineração公司提供



Emirates Global Aluminium公司提供

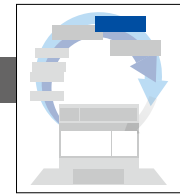
2019年度回顾 (短期目标的达成)

- 为获得与新时代业务紧密关联的优质权益，投资美国 North Central Resources 公司拥有的 Longview 炼焦煤煤矿
- 作为未来将结束开采的 Yandi 铁矿山的后续项目，稳步推进 South Flank 铁矿山的开采及出货的措施
- 通过面向日本及三国间铝锭贸易以及汽车、IT 等领域的贸易，推动构建铝的价值链
- 有效利用与优质伙伴之间的稳固关系，扩大面向日本及三国间贸易的原料、燃料和产品的贸易
- 为充分利用物流大数据创造新价值，投资法国 TRAXENS 公司并参与经营
- 通过伊藤忠金属(株)，在美国与日本轻金属集团共同成立合资公司，生产并销售车用铝锻造零件
- 在伊藤忠丸红钢铁(株)果断清理并退出非盈利业务的同时，扩大面向海外偏远地区的出口销售及美国建材业务



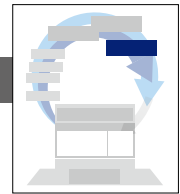
创造中长期价值的布局

- 通过资产置换和持有优质权益，构建有利于新时代产业的最佳资源组合
- 利用与优质伙伴的稳固关系，构建新型高附加值贸易框架
- 通过对产业上下游广泛领域进行投融资、引进新技术等推动业务模式的升级



支持可持续发展的举措

- 遵守动力煤煤矿业务相关方针，继续参与有助于温室气体减排的技术的研发
- 强化汽车轻量化、电动化相关业务(铝等)的举措
- 扩充作为原料、燃料稳定供应基础的优质资产
- 运用 EHS(环境、卫生、劳动安全) 指针、彻底落实开展员工教育
- 为地区社会提供医疗、教育和捐赠，为地方基础设施建设等作贡献



创造中长期价值的具体布局案例

投资美国 North Central Resources 公司拥有的 Longview 炼焦煤煤矿

本公司在获得拥有位于美国西弗吉尼亚州、正在建设的 Longview 炼焦煤煤矿 100% 股权的 North Central Resources 公司 25% 股权的同时，决定参与拥有该煤矿生产的焦煤独家销售权的新成立销售公司的经营。

Longview 炼焦煤煤矿为 2022 年投产正在推进开发中。作为炼焦煤的单一煤矿，预计优质炼焦煤产量将达到美国最高的年产的 400 万吨。在全球钢铁生产稳步增长的背景下，预计未来炼焦煤的需求仍将持续增加。通过获得该煤矿的权益以及参与销售公司的经营，我们将为特别是日本和亚洲的需求方提供稳定的供应。



Longview 炼焦煤煤矿的规划入口

关于支持可持续发展的举措，请参阅公司官网的可持续发展行动计划。

<https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

能源·化学品公司

事业领域

- 能源开发及贸易(原油、石油产品、LPG、LNG、天然气等)
- 化学品业务及贸易(石化基础产品、合成树脂、生活相关杂货、精密化学品、医药品、电子材料等)
- 电力业务及贸易(IPP、电力、供热、太阳能面板、蓄电池、生物能燃料、其他相关零部件)

Strength 公司优势

- 优质的上游业务、创造稳定需求的下游业务，以及以利用上下游的贸易业务为核心的能源业务
- 在有效利用实力强大的投资公司群和海外据点的化学品领域努力拓展业务
- 由新时代电力领域的业务投资和贸易业务两大业务构成的全方位价值链



能源·化学品公司 总裁
(兼) 电力·环境解决方案部门长
石井 敬太

- 大久保 尚登
- 田中 正哉
- 高井 研治
- 中尾 功

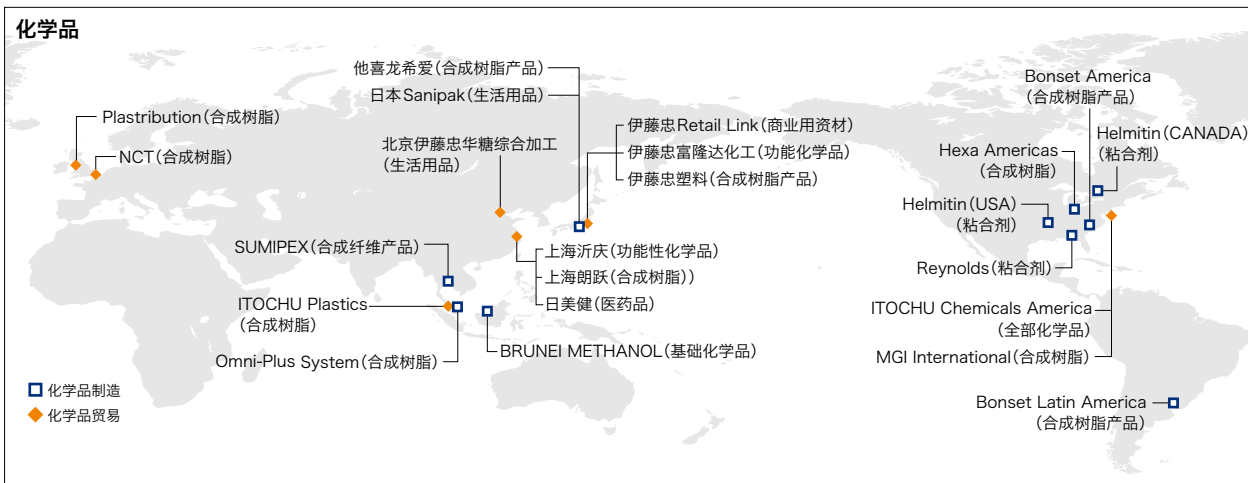
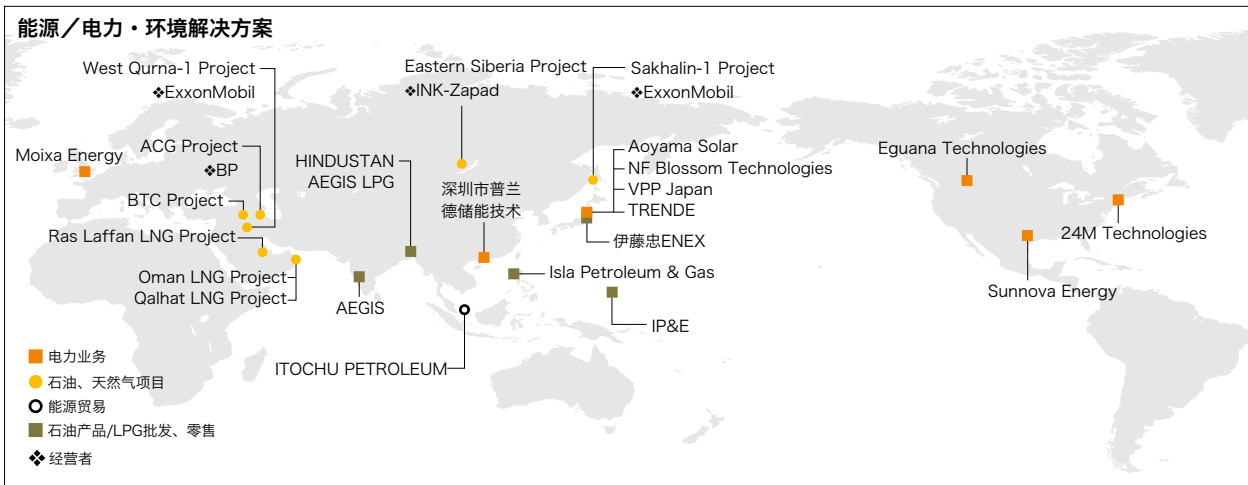


左起
能源·化学品公司 副总裁
(兼) 能源部门长
化学品部门长
能源·化学品公司 CFO
能源·化学品经营企划部长

业务开展

60%

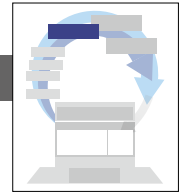
日本国内业务损益比例(示意图)





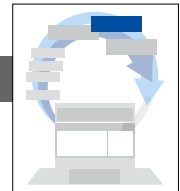
2019年度回顾 (短期目标的达成)

- 重新审视能源贸易战略及对主要投资公司进行资产置换等，进一步完善能够致力于重点领域的体制
- 通过参与废弃塑料的再利用及回收业务，推进与品牌所有者共同构建回收平台
- 在蓄电池相关业务领域扩大销路，与(株)NF回路设计成立合资公司，与优质伙伴开展资本及业务合作
- 作为可再生能源电力贸易举措的一环，推进使用持有非化石证书的真正意义上的零碳电力业务



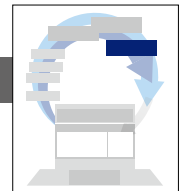
创造中长期价值的布局

- 考量资产效率，灵活机动地进行资产置换、争取新的项目，以扩大收益基础
- 在能源上游开发领域与优质伙伴开展合作、为持续保障有竞争力的能源资源的稳定供应，进行提高生产效率、扩充设备等方面的投资
- 从能源解决方案、可再生能源发展到利用蓄电系统提供最佳充电放电服务等，努力扩大业务范围



支持可持续发展的举措

- 推进可兼顾温室气体减排的业务、追求可再生能源和氢等环境负荷较低的业务
- 致力于推进生命科学领域的医药和尖端医疗业务、以及蛋氨酸(饲料添加剂)贸易等涉农业务
- 扩充环境友好型材料的合作研发以及循环型业务等谋求解决社会问题的业务模式



创造中长期价值的具体布局案例

成立“电力·环境解决方案部门”

2020年度起，成立“电力·环境解决方案部门”。

近年来，电力行业出现巨大变化。在发电领域，随着可再生能源的引进，利用家庭及工业厂房屋顶进行太阳能发电蓄电的分布式供电市场亦在扩大。在售电领域，业务模式正迅速转型，即由原本的发电企业主导转为由需求方和消费者主导，例如开始使用持有非化石证书(在证书上追加记载电源种类和发电设备等资讯，可彰显电力的环境价值)的零碳电力交易。此外，随着今后5G(第五代移动通讯系统)的普及，预计电力消费量亦会增长。在这种情况下，公司计划基于“市场导向思维”，面向日本国内外提供广泛的电力和电池解决方案，并成立新的部门。通过强化电力、电池业务方面的举措，为实现稳定的电力供应和分布式能源社会做出贡献。



大分日吉原太阳能电站全景

关于支持可持续发展的举措，请参阅公司官网的可持续发展行动计划。

<https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

粮油食品公司

事业领域

- 食品原料、素材
- 食品制造加工
- 中间流通



粮油食品公司 总裁
贝塚 宽雪

- 宫本 秀一
- 鲷 健一
- 萩原 武
- 相马 谦一郎
- 阿部 邦明

Strength 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

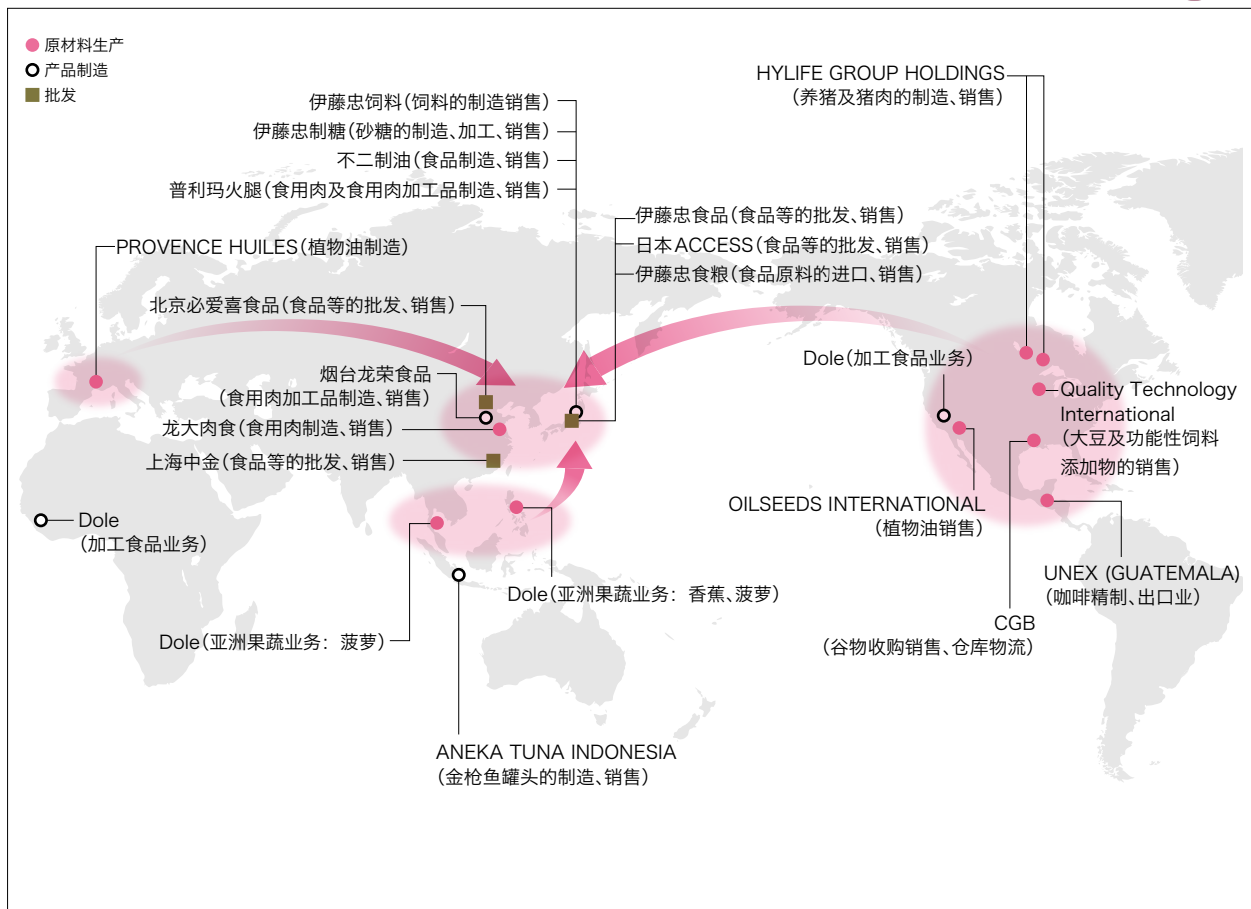


左起
食粮部门长
生鲜食品部门长
食品流通部门长
粮油食品公司 CFO
粮油食品经营企划部长

业务开展

60%

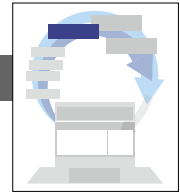
日本国内业务损益比例(示意图)





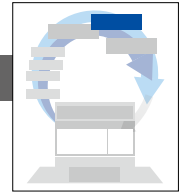
2019年度回顾 (短期目标的达成)

- 针对塞拉利昂共和国境内的 Dole 公司菠萝生产业务， 与该政府签订备忘录
- 通过将普利玛火腿(株)收购为子公司， 为创造集团间的协同作用、 积极进军海外市场等进一步建立支援机制
- 以向零售行业的客户提供更高价值的服务为目标， 着手优化(株)日本 ACCESS 的库存
- 参与基于区块链技术的咖啡溯源平台“FARMER CONNECT”
- 着手实施封闭循环式陆地养殖三文鱼的日本国内销售计划， 该计划运用了可减轻环境负担的新技术



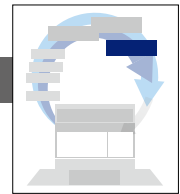
创造中长期价值的布局

- 运用集团广泛的产品群、 功能、 知识经验和新技术， 实现粮油食品领域价值提供的多元化
- 以高附加值原料和产品为核心， 扩大海外业务基础
- 通过扩展日本国内销售功能， 强化价值链
- 扩充生产据点， 构建稳定的供应网络， 以确保食品的安全、 放心



支持可持续发展的举措

- 在劳动力严重不足的物流领域， 追求运作的合理化， 提供高质量物流服务
- 针对气候、 疫病风险， 推进产地多元化， 以确保生鲜食品的稳定供应
- 通过培育当地产业扩大就业， 以改善生活环境为目标开拓产地
- 通过农用地集约化利用和持续的品种改良等措施， 提升 Dole 公司农场的生产效率
- 构建以第三方机构认证和客户自身行动规范为依据的采购机制
- 增加具有 FSMS(食品安全管理体系) 审查相关国际认证资质的员工数量



支持可持续发展举措的具体案例

位于塞拉利昂的菠萝生产业务

为了在塞拉利昂共和国启动菠萝种植及菠萝加工食品的商业化生产， 粮油食品公司通过其子公司——Dole 公司， 于 2014 年 6 月成立 Sierra Tropical 公司。 目前， 已着手育苗以扩大菠萝生产， 并开始建设菠萝加工厂， 目标是尽快开始商业化生产。

通过生产据点多元化来建立不受气候风险影响的稳定的菠萝生产体制， 进一步加强 Dole 公司引以为豪的全球规模加工食品业务等， 本公司通过培育地方产业扩大当地就业、 改善生活环境， 为地方社区做贡献。



塞拉利昂菠萝收获的场景

关于支持可持续发展的举措， 请参阅公司官网的可持续发展行动计划。

<https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

生活资材·住居公司

事业领域

- 纸、纸浆、卫生材料(制造、批发)
- 天然橡胶、轮胎(加工、批发、零售)
- 木材、建材(制造、批发)
- 房地产(住宅、物流设施、商业等)开发和运营
- 物流(3PL、国际运输、物流系统等)



生活资材·住居公司 总裁
吉田 朋史

Strength 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



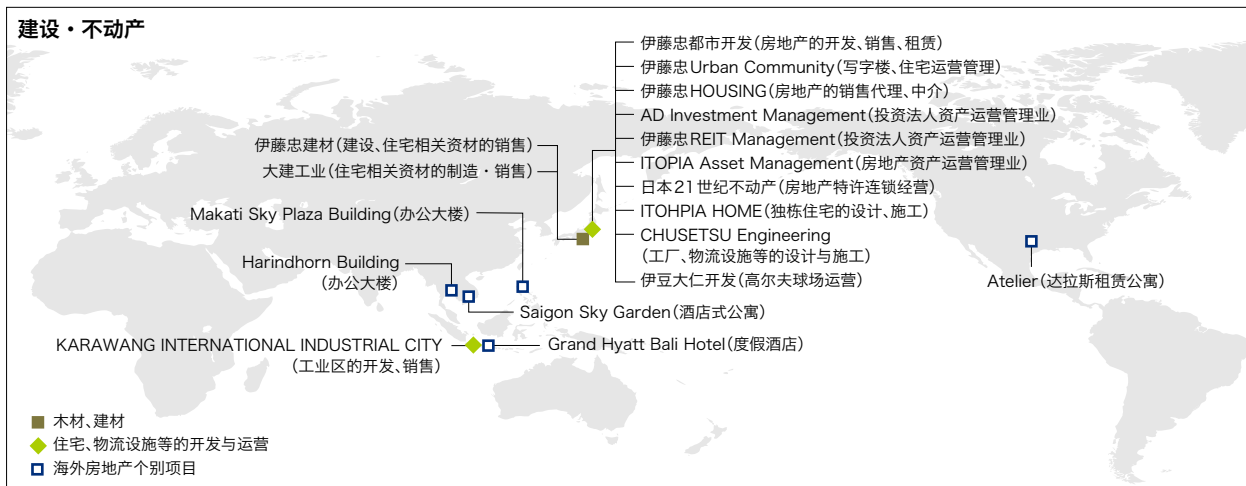
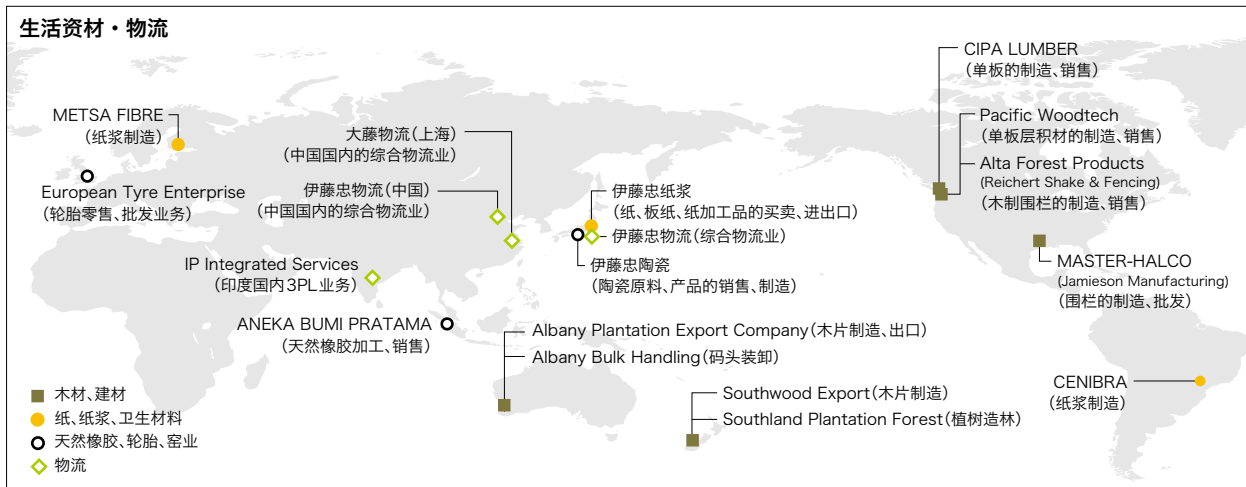
左起
生活资材·物流部门长
建设·不动产部门长
生活资材·住居公司 CFO
生活资材·住居经营企划部长

村井 健二
真木 正寿
山口 和昭
山内 务

业务开展

40%

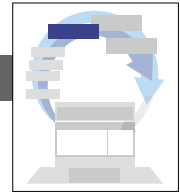
日本国内业务损益比例(示意图)





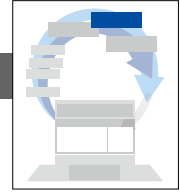
2019年度回顾 (短期目标的达成)

- 通过对围栏生产批发及木制围栏制造行业的收购，稳步扩大北美建材业务
- 与大建工业(株)合作，开始在北美共同经营单板及单板层积材生产业务
- 运用数据提升客户满意度，扩大在英国轮胎市场的份额，强化收益能力
- 重组中国物流业务，强化经营管理机制和收益基础
- 以房地产资产周转型模式来进行租赁住宅及物流仓库的开发·扩大 REIT 资产规模



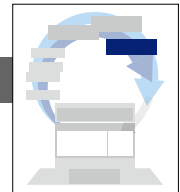
创造中长期价值的布局

- 通过推进北美建材业务的 M&A，强化收益能力
- 运用新技术，进一步精进轮胎、建材、房地产、物流等业务
- 扩大利用可持续性森林资源的环境友好型商品的经营
- 通过构建物流地产的价值链，强化资产周转型模式
- 通过与美国大型房地产公司进行战略合作和共同投资，推进北美房地产业务



支持可持续发展的举措

- 与合作伙伴联手加强位于巴西的造林业务，加强可确保原木长期稳定供应的芬兰纸浆业务
- 促进可充当水泥替代品的可持续性副产品(矿渣)的有效利用，构建持续、稳定的商流
- 以削减违法采伐为目标，构建明确产地信息的天然橡胶溯源系统
- 通过重新审查旗下集团公司的核心系统(ERP)，推进业务分析高效化等“削减”以及降低安全风险等的“防范”措施



创造中长期价值的具体布局案例

北美建材业务公司群收益能力和企业价值提升战略

本公司此前预计主要发达国家将出现稳定的人口增长，北美地区的人口有望止跌回升，因此推动了该地区建材行业的重组。除生产、批发围栏的 MASTER-HALCO 公司、生产与销售木制围栏的 Alta Forest Products 公司之外，我们在2019年度收购生产、批发围栏的 Jamieson Manufacturing 公司和生产、销售木制围栏的 Reichert Shake & Fencing 公司。同时，将生产单板的 CIPA LUMBER 公司和生产单板层积材的 Pacific Woodtech 公司的部分股份转让给大建工业(株)，并开始共同经营。我们努力改善收购重组后投资公司的经营，提升其企业价值，并向各公司派驻20余名经验丰富的员工。今后，除长期积累的知识经验外，我们也将引进大型建材厂商——大建工业(株)的生产经验，团结一致，进一步提升收益能力和企业价值。



Pacific Woodtech 公司

关于支持可持续发展的举措，请参阅公司官网的可持续发展行动计划。

<https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

信息·金融公司

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 (零售金融业务)
- 保险 (销售、分保)

Strength 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



信息·金融公司 总裁
新宫 达史

梶原 浩

加藤 修一

堀内 文隆

桥本 敦



左起

信息·通信部门长

信息·金融公司 副总裁

(兼)金融·保险部门长

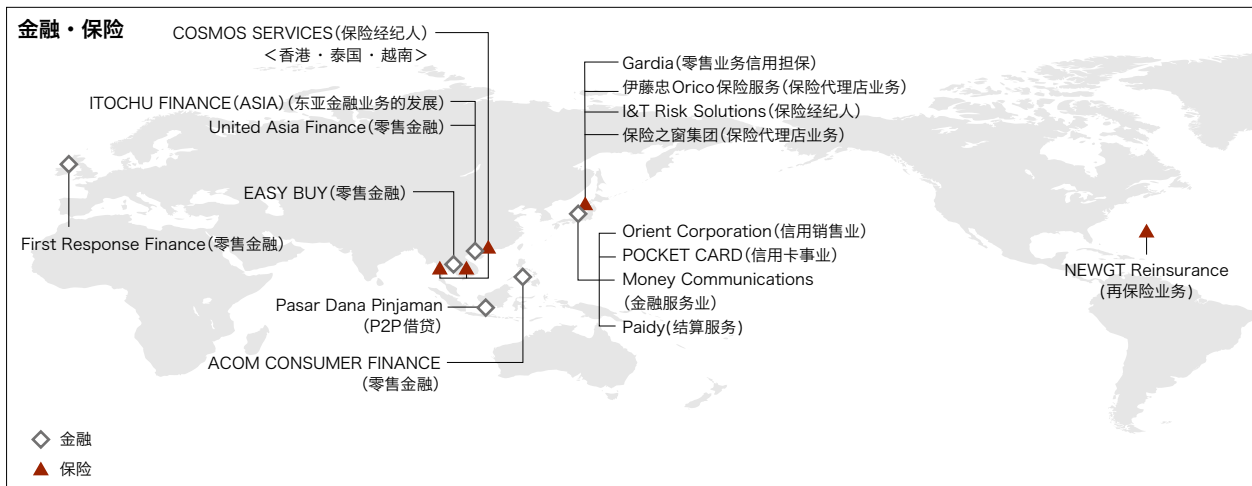
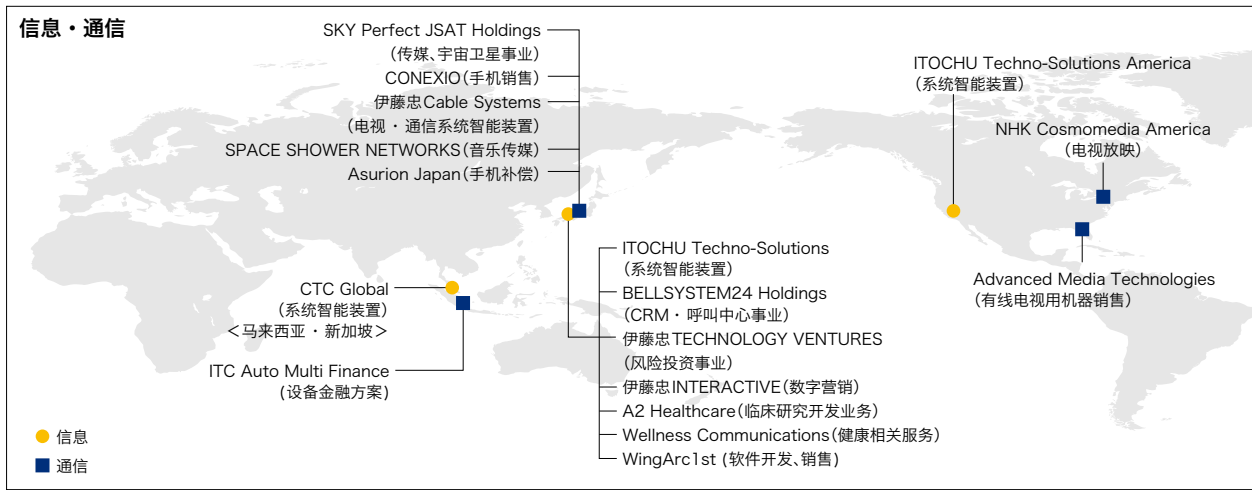
信息·金融公司 CFO

信息·金融经营企划部长

业务开展

80%

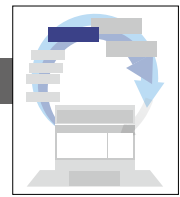
日本国内业务损益比例 (示意图)





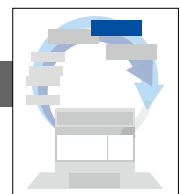
2019年度回顾 (短期目标的达成)

- 将保险之窗集团(株)收购为子公司，通过“市场导向思维”，强化业务推进机制
- 将 WingArc1st(株)收购为关联公司，通过与大型数据咨询企业——AKQA公司的业务合作，强化 DX 业务的推进基础
- 将(株)Paidy收购为关联公司，共同构建新服务的推动机制，如参与该公司的线下结算业务等
- 通过与(株)iLAC的资本业务合作，着手研究构建全基因组分析平台以及利用 IT 技术推动基因相关业务的产业化
- 通过将 Gardia(株)收购为子公司，提供面向个人的风险担保业务，以此支持创业公司挑战新业务
- 通过(株)Money Communications进军薪资预付领域，构建以年轻人为核心的顾客群体



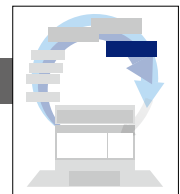
创造中长期价值的布局

- 挖掘、联合创业公司，通过运用新技术创造和推进新时代业务
- 在移动通信、ICT领域，将日本培育的业务模式推向海外
- 基于“市场导向思维”，构建具有革新性和高度便利性的 DX 业务收益基础
- 扩大运用新零售金融的海外业务基础
- 在零售领域构建保险的价值链



支持可持续发展的举措

- 提供高附加值的 ICT 解决方案，打造安全、放心、便利的社会基础设施
- 提供运用医疗保健数据平台，为医药医疗事业发展和民众生活质量提升做贡献
- 与兼具新技术及客户基础的投资公司合作，构建并扩大零售业务基础



创造中长期价值的具体布局案例

将保险之窗集团(株)收购为子公司

保险之窗集团(株)(保险之窗)是门店式保险销售领域的行业巨擘，其经营理念是“成为对客户来说最好的公司”，兼具行业第一的规模(截止2020年3月底，日本国内共762家门店)以及在独有的员工教育体系支持下的服务品质。本公司通过将保险之窗收购为子公司，在协助其根据自身的经营理念进一步提升服务品质、推动业务发展的同时，通过加深与拥有丰富消费者接触点的保险之窗的合作，谋求基于“市场导向思维”来扩大本公司集团的业务。



图片来源：保险之窗广告。2020年6月

关于支持可持续发展的举措，请参阅公司官网的可持续发展行动计划。

<https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

第八公司

事业领域

- 根据“市场导向思维”开创新业务，并与现有7家公司协作
- 利用 FamilyMart 拥有的消费者接触点推进业务
- 构建整合本公司集团消费相关数据的信息平台

Strength 公司优势

- FamilyMart 的实体店网络以及在生活中消费领域具有优势的投资公司的业务基础
- 具有多元背景的人才结构与高度机动性的变形虫式组织体制
- 不受固定的产品基准束缚，运用“市场导向思维”灵活开创业务的组织氛围



第八公司 总裁
细见 研介



左起
第八公司 CFO
第八企业经营企划室长

岩村 俊文
向畑 哲也

业务开展

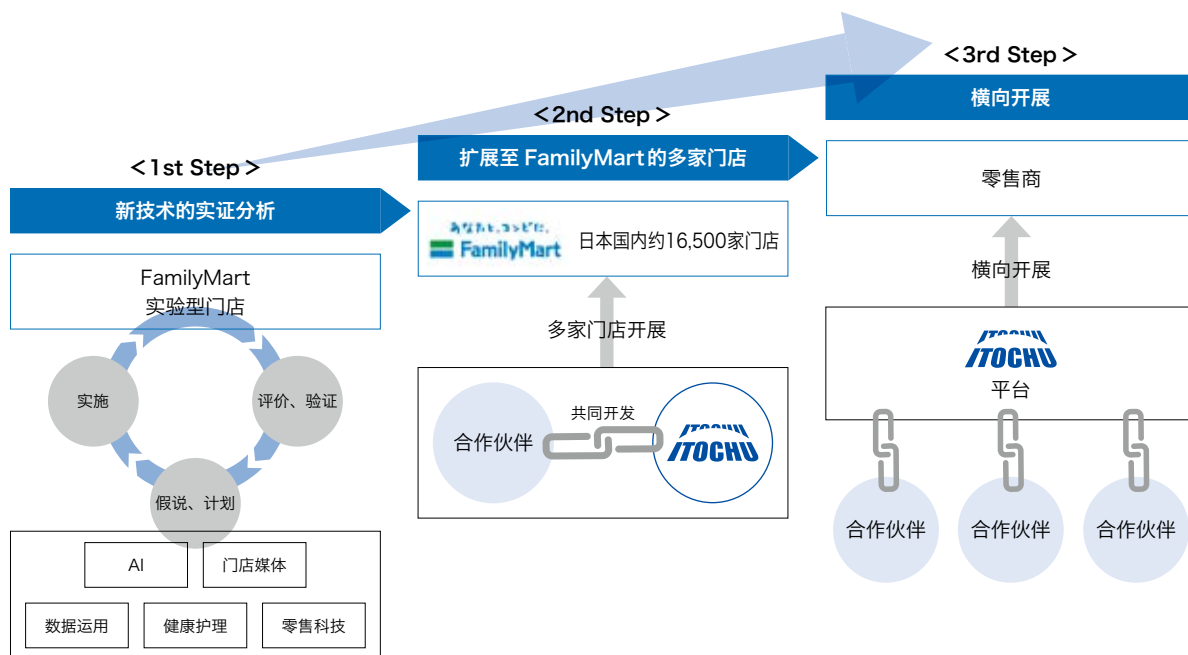
100%

日本国内业务损益比例(示意图)

伴随着被称为是“第4次产业革命”的数字化的迅猛发展，出现了仅凭以产品为轴的传统“纵向组织”所无法应对的服务和商业模式。“第八公司”的目标是敏锐地捕捉诸如此类的变化，根据“市场导向思维”，最大限度地运用特别是在生活消费领域中具有优势的本公司各类业务基础，开拓新的业务和客户。

推动新业务的案例<实验型门店>

- 以 FamilyMart 的实验型门店为基础，在广泛领域对新技术、新服务进行实证分析。
- FamilyMart 在日本国内约有16,500家门店，以在其多家门店开展为目标，通过敏捷管理(Agile Management)寻求完善优化。
- 进而与战略伙伴携手将这些新技术、新服务拓展到其他零售业和其他行业的客户，以扩大经济价值和社会价值为目标。

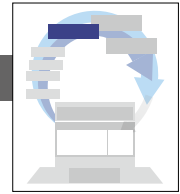




由 RING BELL (株) 提供面向访日游客的服务

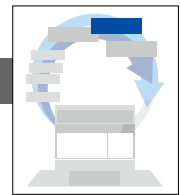
2019年度回顾 (短期目标的达成)

- 2019年7月1日成立，目标是基于“市场导向思维”开拓新的业务和客户
- 在访日旅游业务领域，推动与 RING BELL (株) 的业务合作
- 与致力于人工智能 (AI) 开发的初创公司 Couger (株) 签订资本业务合作协议
- 通过设立 FamilyMart 的实验型门店，启动实验构想
- 在 FamilyMart 启用多合一 APP “FamiPay”



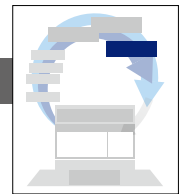
创造中长期价值的布局

- 通过“盈利”与“削减”来打磨现有业务。“盈利”包括灵活运用 FamilyMart 的门店据点、为重新审视海外投资计划提供支援等，“削减”包括通过引进新技术等措施削减门店和总公司的成本以及提升供应链的效率等
- 运用消费相关数据，开展广告、营销、金融服务等新业务
- 在实验型门店灵活运用来自本公司所拥有的全球资讯网络的新技术、新服务



支持可持续发展的举措

- 基于“市场导向思维”的高机动性变形虫式组织体制
- 比以往更能激发员工热情、促进员工成长的新型人事制度
- 无固定工位制等重视工作效率和功能性的办公环境



创造中长期价值的具体布局案例

与人工智能 (AI) 开发初创公司 Couger (株) 间的合作

本公司于2020年1月宣布与 Couger (株) 开展资本业务合作。该公司在拥有人类情感的游戏 AI、赋予 AI 可靠性的区块链、以及读取分析识别人类表情和动作等图像识别 AI 等方面拥有世界顶级的技术。

本公司将运用 Couger (株) 独立研发的 VHA (人型虚拟代理)，在本公司具有优势的生活消费领域的企业、以及护理、教育、娱乐等广泛领域，以重视市场和消费者需求的“市场导向思维”为基础，致力于课题的解决与服务的开发。



通过表情和动作与人交流的 VHA (人型虚拟代理)

关于支持可持续发展的举措，请参阅公司官网的可持续发展行动计划。

<https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>