

伊藤忠商事与中国的渊源

东亚地区总裁致辞

伊藤忠商事自1972年被中国政府认定为中日友好商社，作为大型综合商社首次获准重开中日贸易以来，在中国持续发展。2022年是中日邦交正常化50周年，在这个值得纪念的重要节点，我们也迎来了伊藤忠作为友好商社重开中日贸易的第50个年头。目前，伊藤忠商事在中国开展的业务集国际贸易、国内贸易、投资等形态于一身，自信在各大综合商社中保持中国市场的领先地位。作为里程碑式的象征，伊藤忠商事于2015年出资300亿元，与曾在1979年作为首家在华投资的外商企业正大集团(CP GROUP)合作，合资入股中国中信股份，共同取得了中信股份(CITIC Limited) 20%的股权。

1978年改革开放以来的四十余载间，中国经济发展经历了从高速增长到中高速稳定增长的转变，如今步入了强调稳步增长的“新常态”，面对诸多课题的同时，产业结构调整 and 升级已进入关键时期。在国家大力支持创新的各项政策的推动下，近年来中国国民的生活方式发生了翻天覆地的变化，中国国内也不断涌现出领先于国际市场的先进商业模式。伊藤忠商事将在这种变化中抓住机遇，致力于创造出以中国为起点，发挥全球性组织架构优势的国际合作案例，努力提升企业高度，向新时代业务进化。

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62个国家和地区约100个据点、合并子公司/关联公司总数274家、合并员工总数约12万人的跨国企业，在世界各地开展涉足广泛事业领域的贸易、事业投资活动。2021年度(2021年4月~2022年3月)(国际会计准则(IFRS))，合并收益达到1,004.44亿美元，合并净利润达到67.02亿美元。

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。



伊藤忠商事执行董事
东亚地区总代表

齐藤 晃

新冠肺炎疫情尚未结束，国际形势错综复杂，这对全球各行各业都造成了深刻的影响。在这样的形势下，东亚区作为伊藤忠全球网络的重要一员，将继续践行“三方有利”的企业理念，助力抗击新冠肺炎疫情，为满足人民美好生活需要开拓进取，做出贡献。

东亚地区概况—伊藤忠在中国的历史

2018年4月	设立广州伊藤忠商事有限公司 深圳分公司
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+韩国公司+台湾公司+乌兰巴托事务所)
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“地区总部”
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中日友好商社， 作为大型商社首次获准重开中日直接贸易

中国·亚洲的经验与实绩

进入中国之年

1972年

以越后社长(时任)为团长的代表团访问中国,并率先挑战中国市场,为现今的重要合作奠定了基础。

伊藤忠在获准重启中日贸易后,作为大型综合商社率先迎接挑战,建立了进入中国市场的桥头堡。正是这一优势为我们带来了今日在中国及亚洲的经验和成绩。

“Brand-new Deal 2017”(2015~2017年度)期间,公司立足更加长远的视角,为持续提升企业价值,与正大集团(CP GROUP)各出资一半对中信股份(CITIC Limited)进行投资,在中国和亚洲这一全球最大的消费市场进行了战略性先行布局。此次投资金额为伊藤忠有史以来最大的一笔投资(约6,000亿日元)。我们将积极推进与中国最大的综合性企业之一中信股份(CITIC Limited)集团,和在中国全境拥有多种业务的泰国最大财阀正大集团这两家优质伙伴间的合作,开展有助于提升本公司具有优势的非资源领域收益能力的业务。



在中国市场开展运动服饰相关业务——(株)迪桑特(DESCENTE)

本公司将进一步扩大纺织服装领域的运动相关业务确定为重点战略之一,从事运动服饰及相关产品生产销售的(株)迪桑特则是其核心产业。

(株)迪桑特从2012年开始,以韩国业务为引擎实现了收益的持续增长。然而2015年之后,在韩销售出现了增收不增利的局面,连续数年陷入了达不到期初计划的困境。正当经营改革迫在眉睫之际,伊藤忠对其进行了要约收购,并由小关社长于2019年6月就任至今。他及时审视了外部环境和公司自身的优势,断然实行了经营改革,对长期处于亏损状态的欧美业务进行了清算的同时,将经营资源集中于中、日、韩三国市场,取得了稳定的成效。

为解决过分依赖于韩国市场这一问题,在日本业务方面,进行了以改善收益为目标的根本性结构性改革,力求实现“从重视销售额转向重视收益”的转变。同时,在中国业务方面,通过与世界著名的运动企业安踏集团的合作,被赋予新生命力的(株)迪桑特中国开启了新征程。(株)迪桑特的“生产制造能力”与安踏集团的“市场销售能力”紧密融合,在扩张门店的同时,实现了收益的大幅增长。此外,在韩国的业务也稳步回升,



(株)迪桑特目前已形成由以中、日、韩三大市场为支柱构成的、较为平衡的收益结构。

(株)迪桑特在中期经营计划“D-Summit 2023”中提出,“在中、日、韩施行因地制宜的战略”、“改善日本业务的收益”以及“强化生产制造”的三大重点项目。尤其在日本业务方面,从传统的批发销售模式转向直面消费者的直营店、EC销售(Direct to Consumer业务),推动了商业模式的变革。公司充分利用兼有研发基地和自有工厂的优势,力图“制造”出满足消费者需求的产品来提高收益。新冠疫情导致服装行业持续低迷,但是我们将通过“体育领域”这一优势赛道上的差异化布局,谋求进一步的发展。