

# 业绩推移

## 各业务板块概要



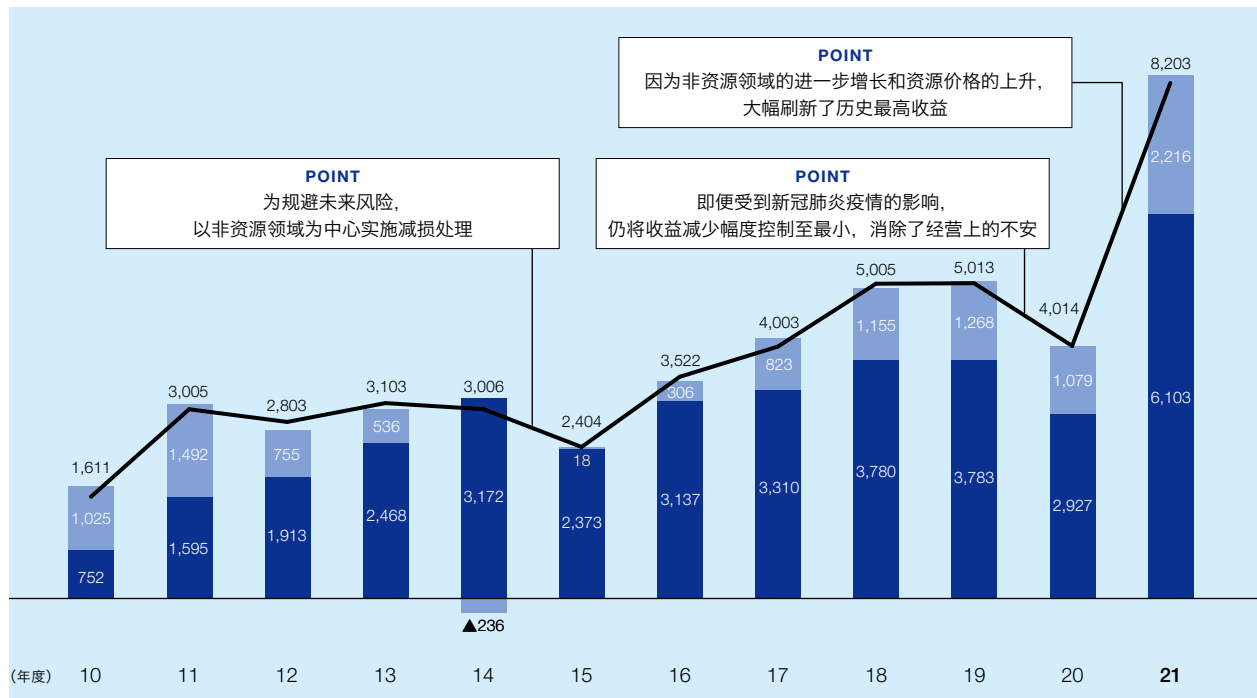
非资源	72.9%	90.6%	71.1%	94.9%
资源	27.1%	9.4%	28.9%	5.1%

\* 平均ROA指相对于基础收益的ROA。

※ 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)

## 合并净利润(非资源 / 资源)

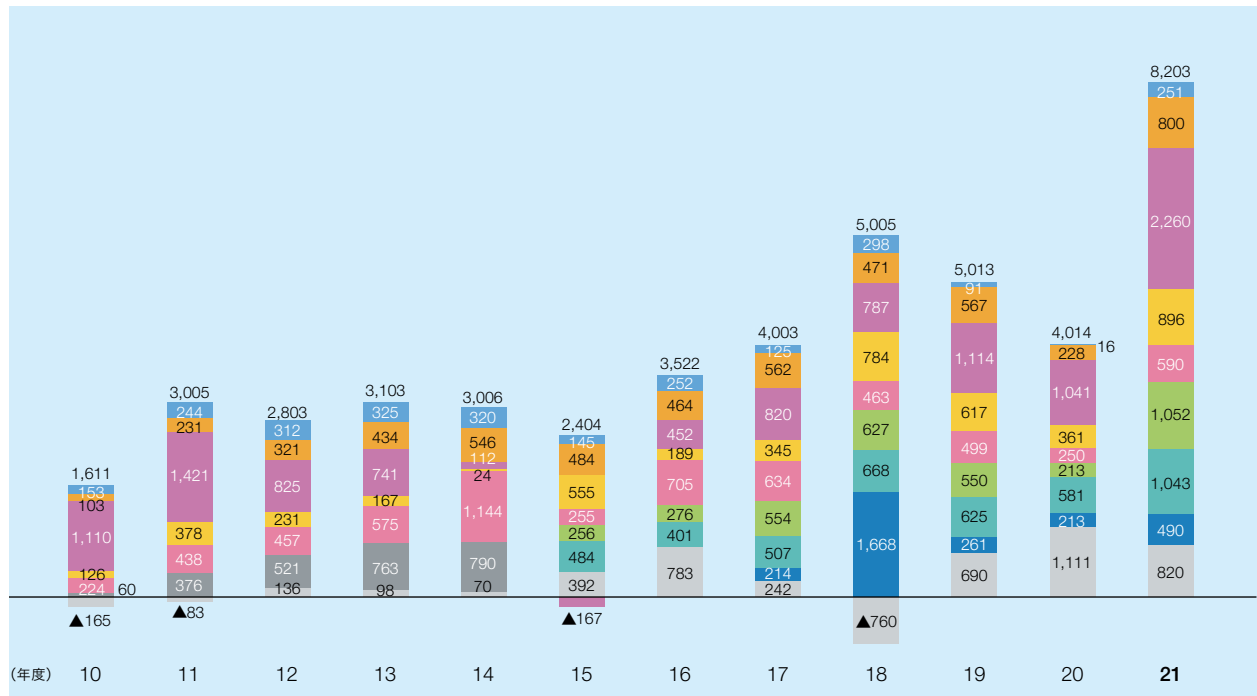
单位: 亿日元



— 合并净利润 ■ 非资源利润 ■ 资源利润  
 ※ 除 CITIC / CP 相关的损益外，“其他以及合并抵消”不包含在非资源、资源利润内。

## 各业务板块合并净利润

单位: 亿日元



偶发性损益	▲575	200	0	0	▲50	▲750	▲180	▲165	285	160	▲510	1,300
-------	------	-----	---	---	-----	------	------	------	-----	-----	------	-------

基础收益	2,186	2,805	2,803	3,103	3,056	3,154	3,702	4,168	4,720	4,853	4,524	6,903
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

■ 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)  
 ■ 第八公司(2017年度以后) ■ 其他及合并抵消  
 ※1 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”。  
 ※2 伴随着“第八公司”于2019年7月1日成立，所示2017年度及2018年度的实际业绩结果为重组后计算得出。

# 纺织公司

## 业务领域

- 品牌业务(服装、服饰杂货、生活方式品牌的进口、特许为核心的业务)
- 服装(纤维原料、纺织面料、服装辅料、服装成品等)
- 纤维资材(产业、工业专用纤维资材、家居相关商品等)

## 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
- 与各业务领域的国内外优质伙伴保持牢固关系



纺织公司 总裁  
**诸藤 雅浩**



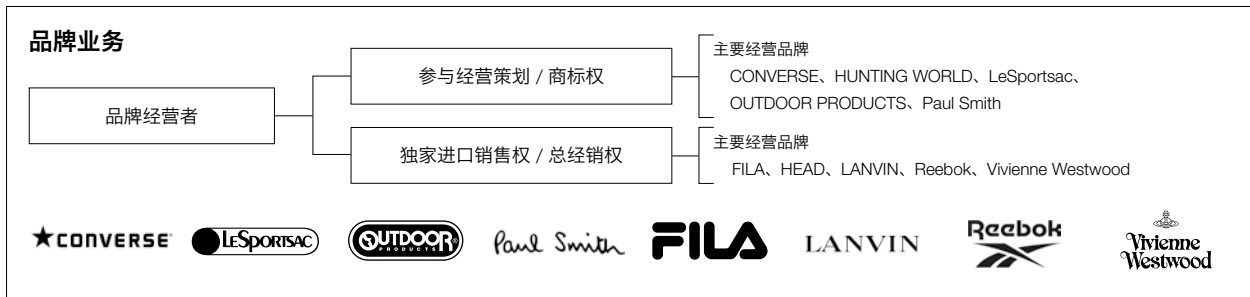
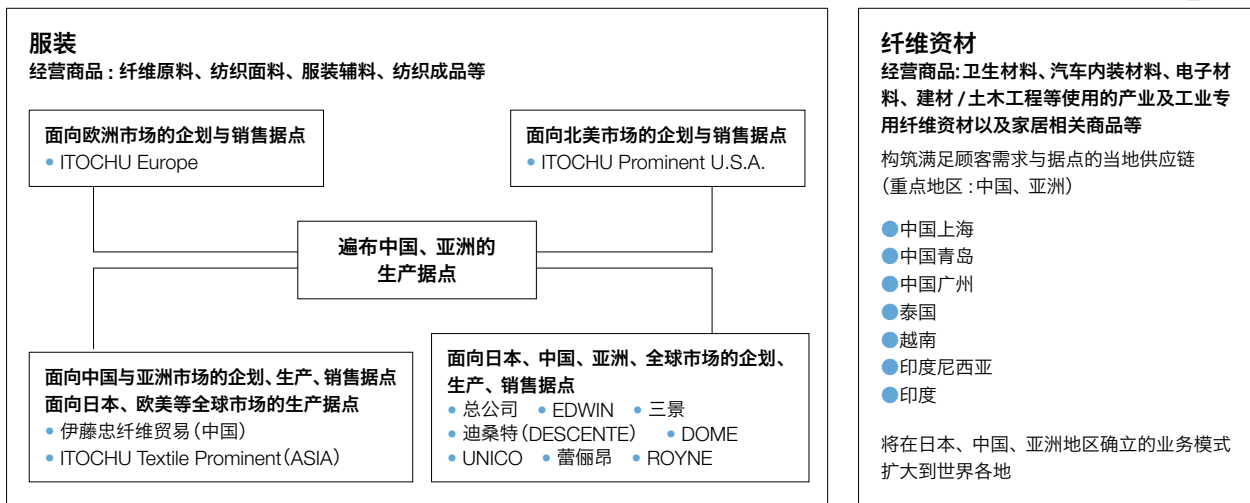
左起

时装服装部门长	中西 英雄
品牌市场营销部门长	武内 秀人
纺织公司 CFO	足立 胜司
纺织经营企划部长	大室 良磨

## 业务开展

日本国内业务损益比例(示意图)

80%



## 以市场为导向的业务转型具体案例



时装服装事业室  
藤田 佳纪

### 将“UA 安德玛” (Under Armour) 的日本总代理商——(株)DOME 收购为子公司

(株)DOME 是美国运动品牌“UA 安德玛”的日本总代理，本公司取得该公司过半数的已发行股份，将其收购为子公司。“UA 安德玛”以“带来进化”为目标，自1996年公司成立以来，经营各类高功能性产品，帮助运动员发挥出最佳水平，已成长为全球屈指可数的运动品牌。

纤维业务方面，我们将进一步扩大运动相关业务作为重点战略之一。即便在剧烈变化的经营环境中，运动相关业务仍将持续稳定成长。我们通过经营全球性优质品牌——“UA 安德玛”，来推动“基于市场导向的业务变革”，以期进一步增强收益基础。

## 2021 年度回顾 (实际成果)

	运用集团公司的数据，推动库存优化，验证了生产、销售、物流效率的提升与改善收益的效果
	加快回收纤维制成的再生聚酯纤维“RENU”的全球布局，开始提供纺织产品的回收服务——“Wear to Fashion”
	决定将美国品牌“UA 安德玛”的日本总代理商——(株)DOME 收购为子公司

## 获取成长机会 (可持续成长)

	以可持续性材料为核心，从原料起点上强化供应链构建，采取有助于推进纤维、时装行业可持续发展的措施
	品牌、零售相关业务方面，通过强化电子商务、拓展新的销路、贯彻低重心经营等措施，强化业务基础
	加强与中国、亚洲实力企业的深度合作，藉此扩大海外收益
	在运动相关领域通过“基于市场导向的业务变革”进一步扩大收益基础
	协助(株)迪桑特 (DESCENTE) 扩大海外业务

## 应对风险 (降低资本成本)

	通过运用 IT 和数据、普及 RFID 等提升生产、销售和物流业务的效率
	供应链方面，推动与尊重人权并致力于环境经营的企业合作
	建立安全、放心的产品供应体系

上表中包含的可持续发展行动计划项目，标记了相应的相关重大课题标志。

行动计划的详情请参阅公司网站。 <https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

技术革新带来的业务进化 致力于应对气候变化(为脱碳社会做贡献) 完善有工作价值的职场环境

尊重关怀人权 为健康富裕的生活做贡献 稳定的采购与供应 坚持稳固的公司治理体制

# 机械公司

## 业务领域

- 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、飞机(新造船 / 二手船中介、船舶拥有、飞机销售、飞机租赁、卫星资讯服务、无人机)
- 汽车(乘用车、商务车的国内外销售、相关领域投资)
- 建设机械、产业机械、医疗设备(国内外销售、相关领域投资)

## 公司优势

- 在发达国家经营多元化的事业，在新兴国家经营风险可控的业务
- 在废弃物处理和可再生能源领域，与优质伙伴保持牢固的业务关系以及高水平业务开发能力
- 以汽车领域为首的贸易业务以及批发、零售、金融业务，两者相辅相成，在日本国内外拥有广泛的业务组合



机械公司 总裁  
**都梅 博之**



左起

成套设备·船舶·飞机部门长	吉川 直彦
汽车·建设机械·产业机械部门长	牛岛 浩
机械公司 CFO	樱木 正人
机械经营企划部长	奥寺 俊夫

## 业务开展

日本国内业务损益比例(示意图)

50%

### 成套设备、船舶、飞机

#### 欧洲·中东

- South Tyne and Wear (废弃物处理发电事业)
- Butendiek (海上风力发电事业)
- Beo Čista Energija (废弃物处理发电事业)
- Dubai Waste Management Company (废弃物处理发电事业)
- Barka Desalination Company (海水淡化事业)

#### 亚洲(不含中东)·大洋洲

- 伊藤忠 AVIATION (飞机、相关设备销售)
- 日本 AEROSPACE (飞机、相关设备销售)
- JAMCO(飞机内装设备制造)
- 东京盛世利(金融服务等)
- IMECS (船舶拥有、航行、用船)
- 伊藤忠 Plantech (成套设备、机器设备的进出口)
- 香港 MTR/ 澳门 LRT (铁道车辆 / 城市交通系统的供应)
- HICT(集装箱码头)

- Sarulla Operations (地热发电事业)
- BHIMASENA POWER INDONESIA (煤炭火力发电事业)
- I-RENEWABLE ENERGY ASIA (泰国、越南的屋顶太阳能发电业务)
- Qtectic(铁路车辆供应事业)
- Aquasure(海水淡化事业)

#### 美洲

- NAES(发电站运营、维护)
- Cotton Plains (风力、太阳能发电事业)
- Aspenall(风力发电事业)
- ITOCHU AVIATION (飞机、相关设备销售)
- Hickory Run (天然气火力发电事业)
- Bay4 (太阳能发电站运行、维护)
- Tyr Energy (包括可再生能源在内的发电事业与开发业务)
- Cidade de Paraty(FPSO 事业)

● 成套设备、电力投资 □ 成套设备、电力项目 ● 船舶、飞机

### 汽车、建设机械、产业机械

#### 欧洲·中东

- SUZUKI MOTOR RUS (分销商)
- AUTO INTERNATIONAL (分销商)
- VEHICLES MIDDLE EAST (汽车贸易及投资)

#### 亚洲(不含中东)·大洋洲

- 东京盛世利(金融服务等)
- YANASE(经销商)
- 伊藤忠 Automobile (汽车零件进出口)
- 五十铃汽车销售(分销商)
- 伊藤忠 TC 建机 (建设机械销售、租赁)
- 日立建机 (建设机械生产、销售)
- 伊藤忠 MACHINE-TECHNOS (产业机械整体销售)

- 东洋先进机床 (机床 / 汽车零件制造、销售)
- Century Medical (医疗机器进口、销售)
- Hexindo Adiperkasa (建设机械的销售、服务)
- HEXA FINANCE INDONESIA (建设机械的销售金融)

#### 美洲

- MULTIQUIP (建设机械分销商)
- ITOCHU Automobile America (汽车贸易及投资)
- Auto Investment(经销商)
- AVIDEX INDUSTRIES (面向企业、医院的 AV 系统)
- RICARDO PÉREZ(分销商)

● 汽车 ● 建设机械、产业机械、医疗设备

## 强化对“SDGs”的贡献和工作开展的具体案例



迪拜废弃物处理发电设施的建设情况

### 在迪拜建设全球最大规模的废弃物处理发电设施

本公司正在迪拜酋长国建设全球规模最大的废弃物处理发电设施。预计2024年投入商业运转，之后将承担长达35年的运转。按照计划，此设施完成后，迪拜酋长国境内约45%的一般废弃物（每年190万吨）将在此焚烧处理，并利用焚烧时产生的热量进行发电。本公司将通过此项目，帮助该国实现在环境、卫生领域的政策目标：“减少废弃物的填埋处理量”、“实施可持续性的环境友好型废弃物管理”、“促进开发不依赖化石燃料的替代性能源”等。



I-ENVIRONMENT INVESTMENTS 公司  
Director Investment  
Belinda Knox

## 2021 年度回顾 (实际成果)

	与 Japan Industrial Partners (株) 联合成立特殊目的公司，藉此和日立建机 (株) 签订资本合作合约
	在美国成立专门从事可再生能源开发的开发公司，藉此加快北美可再生能源业务
	以氨燃料船舶研发和投入实际使用为目标，在本公司主导下，建立由34家企业、团体组成的协议会，入选日本国立研究开发法人新能源产业技术综合开发机构公开招聘的绿色创新基金事业
	与从事无人机研制的德国企业 Wingcopter 公司开展资本业务合作，签订销售代理合约
	与面向全中国物流网络提供 EV 商用车租赁服务的“地上铁”开展合作，以将这一商业模式推广到海外为目标，率先在日本启动实证验证

## 获取成长机会 (可持续成长)

	在强化可再生能源领域业务开发能力的基础上扩充运行、维护和供需调整服务等周边功能
	以削减海上温室气体排放为目标，推进以氨为燃料的零排放船舶开发、拥有及燃料供应业务
	通过高附加值的水、环境相关业务的区域性开展和功能扩充，来回应社会需求并为促进循环型社会做出贡献
	以汽车领域为核心的价值链变革
	在医疗领域提供以提升生活质量为目标的尖端医疗设备和高水平医疗服务

## 应对风险 (降低资本成本)

	考虑每个国家和地区不同的能源状况，在可再生能源发电业务领域采取行动，遵守煤炭火力发电业务相关行动方针
	在 EV、自动驾驶、飞机电动化等领域采取行动，通过充实移动出行服务减轻环境负荷
	在所有新开发项目中，对采购对象和业务投资相关者就环境、社会安全性实施尽职调查

上表中包含的可持续发展行动计划项目，标记了相应的相关重大课题标志。

行动计划的详情请参阅公司网站。 <https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

技术革新带来的业务进化 致力于应对气候变化 (为脱碳社会做贡献) 完善有工作价值的职场环境

尊重关怀人权 为健康富裕的生活做贡献 稳定的采购与供应 坚持稳固的公司治理体制

# 金属公司

## 业务领域

- 金属、矿产资源开发(铁矿石、煤炭、有色金属、稀有金属等)
- 原料、燃料、产品交易(铁矿石、制铁资源、煤炭、铀、铝、有色金属原料和产品等)、回收再利用业务(废金属、废弃物处理等)
- 脱碳相关业务(氢、氨、CCUS、排放权交易等)
- 钢铁相关业务(钢铁产品进出口、三国间贸易、加工等)

## 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



金属公司 总裁  
**濑户 宪治**



左起

金属资源部门长	猪股 淳
金属公司 CFO	佐藤 一嘉
金属经营企划部长	田野 治
钢铁制品事业室长	新屋 彻

## 业务开展

日本国内业务损益比例(示意图)

10%

<p><b>非洲</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Platreef(开发中)</li> </ul>	<p><b>亚洲(不含中东)·大洋洲</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 伊藤忠丸红钢铁-(1)</li> <li>◇ 伊藤忠金属-(2)</li> <li>◇ Soma Energy Support</li> <li>◇ CIPTA Coal Trading</li> <li>◆ SMM</li> <li>◆ PAMA</li> <li>◆ Oaky Creek</li> <li>◆ Glencore</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Maules Creek</li> <li>◆ Whitehaven</li> <li>● Mt. Goldsworthy</li> <li>● Yandi</li> <li>● Mt. Newman</li> <li>● Jimblebar</li> <li>◆ BHP</li> </ul>	<p><b>美洲</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Albras</li> <li>◆ Norsk Hydro</li> <li>◆ Allegheny (Longview)</li> <li>● CSN Mineração</li> <li>◆ CSN Mineração</li> </ul>
--	---	--	--

● 铁矿石 ○ 铝 ■ 铂族金属/镍 ◆ 煤炭 ◆ 经营者 ◇ 贸易

### (1) 伊藤忠丸红钢铁

- 拥有全球业务基础的钢铁流通专门商社
- 提供钢铁制品等的进出口及加工、销售、供应链管理、向钢铁相关行业投资等高附加值服务



### (2) 伊藤忠金属

- 拥有全球网络的有色金属、金属回收再利用专门商社, 业务范围涵盖从原料供应直至资源再利用
- 积极推进原料供应、产品流通、以及有助于建设循环型社会的综合性回收再利用业务



## 强化对“SDGs”的贡献和工作开展的具体案例



South Flank 铁矿山的选矿设备



铁矿石・制铁资源部  
铁矿石第一课  
课长代行  
大坪 日中

### 进一步强化了西澳大利亚州铁矿石权益

本公司与 BHP 等公司共同持有西澳大利亚州铁矿石权益。2018 年决定开发 South Flank 铁矿山，2021 年 5 月起该铁矿山投产。该矿山与相邻的 MAC 矿山，年产量合计达到 1 亿 4,500 万吨，是世界最大的铁矿石生产中心，将为西澳大利亚州铁矿石业务的稳定供给做出巨大贡献。

此外，2021 年，我们从 BHP 公司获得了 Western Ridge 铁矿床的部分新权益。该铁矿床拥有 4 个巨大的矿床，作为低成本露天矿，可使用既有的铁路和港口基础设施。该矿床现已投产。

铁具有资源储量巨大、强度高易于加工等功能，具有可低价筹措的经济性，还具有可进行循环再生利用等特性，因此，铁作为一种材料，其有用性在未来也不会发生变化。我们将通过对这种有用资源的长期确保、稳定供应给予支援，不断为社会做出贡献。

## 2021 年度回顾 (实际成果)

	为充实与新时代业务密切关联的权益基础，西澳大利亚州铁矿石业务方面，除 South Flank 铁矿投产之外，我们还取得了 Western Ridge 铁矿床的部分权益。我们还持续开发美国的 Allegheny (Longview) 炼焦煤矿
	面向拥有二氧化碳固定技术的澳大利亚 MCI 公司出资，推动该公司技术在日本国内的布局
	为推动脱碳化的进程，出售澳大利亚 Ravensworth North 动力煤权益
	为实现可持续性社会，稳健推动针对静脉产业的措施，包括通过循环利用有效使用资源、妥善处理废弃物等

## 获取成长机会 (可持续成长)

	利用与钢铁、电力公司等稳固关系，强化对实现碳中和所不可或缺的氢、氨项目的举措
	切实推进有利于实现脱碳社会的 CCUS (CO <sub>2</sub> 回收、有效利用、储存)、低碳原料相关项目
	进一步推动回收再利用、废弃物妥善处理等有利于建设循环型社会的静脉产业的相关举措
	通过 EV/FCV、蓄电池、轻量化等提升能源效率等，稳定供应新技术和社会需求的材料

## 应对风险 (降低资本成本)

	实施为完全撤出动力煤权益的举措，推动有助于削减温室气体排放量的技术研发
	致力于强化汽车轻量化、EV 化相关业务 (铝、稀有金属等)
	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) 指南，彻底落实员工教育，以及为地方社会提供医疗、教育和捐赠，为地方基础设施建设等做出贡献
	运用 DX 进行矿业生产和设备管理，通过矿山设备的运转自动化来推动效率提升

上表中包含的可持续发展行动计划项目，标记了相应的相关重大课题标志。

行动计划的详情请参阅公司网站。📄 <https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

技术革新带来的业务进化 致力于应对气候变化 (为脱碳社会做贡献) 完善有工作价值的职场环境

尊重关怀人权 为健康富裕的生活做贡献 稳定的采购与供应 坚持稳固的公司治理体制



# 能源・化学品公司

## 业务领域

- 能源开发、贸易(原油、石油产品、LPG、LNG、天然气、氢、氨、可再生燃料等)
- 化学品业务、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、环境友好型材料等)
- 电力·环境解决方案业务、贸易(可再生能源发电、电力、供热、太阳能电池板、蓄电池、固态生物质燃料、其他相关零部件)

## 公司优势

- 以同优质伙伴的协作为基础，从事环境友好型能源的开发和贸易
- 在有效利用实力强大的投资公司集群和海外据点，在化学品领域努力拓展业务
- 由新时代电力领域的投资和贸易两大业务构成的全方位价值链



能源・化学品公司 总裁

**田中 正哉**



左起

能源部门长	山田 哲也
化学品部门长	田畑 信幸
电力·环境解决方案部门长	安部 泰宏
能源・化学品公司 CFO	金富 正道
能源・化学品经营企划部长	前田 晴夫

## 业务开展

日本国内业务损益比例(示意图)

70%

### 能源、电力·环境解决方案

#### 欧洲·中东

- West Qurna-1 Project
- ◆ ExxonMobil
- ACG Project
- ◆ BP
- BTC Project
- Ras Laffan LNG Project
- Oman LNG Project
- Qalhat LNG Project

#### 亚洲(不含中东)·大洋洲

- Aoyama Solar (可再生能源开发)
- Aoyama Energy Service (区域供热)
- NF Blossom Technologies (新一代蓄电池生产)
- VPP Japan\* (分散型太阳能发电业务)
- TRENDE\* (电力零售、P2P 电力交易)
- iGrid Solutions\* (能源管理业务)
- IBeeT (分散型发电设备等的安装业务)
- Clean Energy Connect (面向法人的绿色电力供应业务)

- 伊藤忠 ENEX (批发、零售、电力及热能供应)
- Eastern Siberia Project
- ◆ INK-Zapad
- Sakhalin-1 Project
- ◆ ExxonMobil
- 深圳市普兰德\* (车载电池再利用、循环业务)
- HINDUSTAN AEGIS LPG (LPG 接收基地)
- AEGIS(LPG 供应)
- ITOCHU PETROLEUM (能源贸易)
- IP&E(石油制品批发、零售)
- Isla Petroleum & Gas (LPG 批发、零售)

#### 美洲

- 24M Technologies (半固态锂离子电池的研发、制造)
- Raven\* (以城市垃圾为原料的可再生氢、燃料的生产)
- Lunar\* (蓄电池系统的生产、销售)
- Eguana Technologies\* (蓄电系统制造)

■ 电力·环境解决方案 ● 石油、天然气项目 ■ 石油产品 / LPG 批发、零售 ◆ 经营者

\* 非关联投资公司

### 化学品

#### 欧洲

- ◆ Plastribution(合成树脂)
- ◆ NCT(合成树脂)

#### 亚洲·大洋洲

- ◆ 伊藤忠 Retail Link (商业用资材)
- ◆ 伊藤忠富隆达化工 (功能化学品)
- ◆ 伊藤忠塑料(合成树脂)
- 他喜龙希爱(合成树脂)
- 日本 Sanipak(生活用品)
- ◆ 北京伊藤忠华糖综合加工(生活用品)
- ◆ 上海沂庆(功能性化学品)
- ◆ 上海朗跃(合成树脂)
- ◆ 日美健(医药品)
- SUMIPEX(合成树脂)
- ◆ ITOCHU Plastics(合成树脂)
- Omni-Plus System (合成树脂)
- BRUNEI METHANOL (基础化学品)

#### 美洲

- Bonset America(合成树脂)
- Helmitin(USA)(粘合剂)
- Hexa Americas(合成树脂)
- Reynolds(粘合剂)
- ◆ ITOCHU Chemicals America (全部化学品)
- ◆ MGI International(合成树脂)
- Bonset Latin America (合成树脂)
- Helmitin(CANADA)(粘合剂)

■ 化学品制造 ◆ 化学品贸易

## 强化对“SDGs”的贡献和工作开展的具体案例



以餐饮废油为原料生产的可再生柴油



石油・LPG贸易部  
津田 亘

### 构建可再生燃料的价值链

本公司以实现脱碳社会为目标，构建包括替代石油的航空燃料(SAF)、可再生柴油(RD)等可再生燃料的价值链。我们同芬兰的NESTE公司签订有关面向日本的SAF独家进口、销售合同，致力于在日本国内，面向航空公司，扩大SAF的销售。此外，我们也致力于由NESTE公司生产的RD的进口销售，并且已开始运营日本首家面向商用运输车辆的RD供油站点。NESTE公司生产的可再生燃料以餐饮废油等为原料，根据生命周期评估，与来自石油的燃料相比，SAF最多可减少约80%、RD最多可减少约90%的GHG排放量。本公司今后亦将发挥本公司集团的综合能力，通过可再生燃料领域的相关举措，推进“强化对SDGs的贡献及工作开展”。

### 2021年度回顾(实际成果)

	开始运营日本首家面向商用运输车辆的可再生柴油供油站点
	与芬兰的NESTE公司签订合同，在日本独家进口、销售替代石油的航空燃料
	推进开展以生物质塑料作为部分原料的食品容器业务，与拥有循环尼龙品牌的意大利Aquafil公司合作，构筑尼龙循环(recycle)方案
	推进研发使用可再生电池的产业及业务专用大型蓄电池，与半固态电池等新一代电池业务领域的优质伙伴进行资本及业务合作
	通过投资公司，在on-site(屋顶安装型)和off-site(野外设置型)两方面，推动法人PPA业务(面向产业的电力销售合约)，强化具有“追加性”的可再生能源方面的措施

### 获取成长机会(可持续成长)

	通过与集团公司合作，推动构建氢、氨等新一代燃料价值链
	通过灵活运用知识经验以及与优质伙伴合作，强化CCUS(CO <sub>2</sub> 的回收、有效利用、储存)方面的措施
	拓展环境友好型材料的共同研发、循环型(recycle)商业等可解决社会问题的商业模式
	蓄电池相关业务方面，强化与优质伙伴合作，推动新一代电池业务以及强化循环利用业务方面的措施
	通过开发、拥有、运营可再生能源发电厂，实现可再生能源的稳定供应，根据SDGs的需求，扩大电力、固态生物质燃料交易
	加入全球首个大型氢商业投资基金 Clean H2 Infra Fund

### 应对风险(降低资本成本)

	为实现脱碳社会，强化在新一代燃料、化学品循环利用业务、可再生能源等环境业务领域的举措
	采取行动进一步减轻现有投资组合的环境负荷

上表中包含的可持续发展行动计划项目，标记了相应的相关重大课题标志。

行动计划的详情请参阅公司网站。 <https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

技术革新带来的业务进化 致力于应对气候变化(为脱碳社会做贡献) 完善有工作价值的职场环境

尊重关怀人权 为健康富裕的生活做贡献 稳定的采购与供应 坚持稳固的公司治理体制

# 粮油食品公司

## 业务领域

- 食品原料、素材(植物油、大豆、谷物、咖啡、蔬果、畜产品等)
- 食品制造加工(饲料、砂糖、农产品加工、畜产品加工、业务用巧克力、大豆加工材料等)
- 中间流通(食品原料的进口和销售、食品批发等)

## 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
- 拥有粮食资源的全球供应链



粮油食品公司 总裁

贝塚 宽雪



左起

食粮部门长	宫本 秀一
生鲜食品部门长	鯛 健一
食品流通部门长	佐藤 英成
粮油食品公司 CFO	相马 谦一郎
粮油食品经营企划部长	阿部 邦明

## 业务开展

日本国内业务损益比例(示意图)

70%



地域区分: ◆ 日本国内 ■ 北美 ■ 欧洲 ■ 中国及亚洲 ■ 其他海外地区

\* 非关联投资公司

## 强化对“SDGs”的贡献和工作开展的具体案例



美国印第安纳州的CGB公司大豆榨油及加工工厂

### 通过美国 CGB ENTERPRISES 公司对大豆榨油及加工工厂进行投资

本公司的关联公司——CGB ENTERPRISES 公司(CGB公司)决定在美国北达科他州建立大豆榨油厂。CGB公司在北美经营谷物收购、榨油、物流等业务,支撑着食品的稳定供应。榨油业务生产的大豆油除供食用之外,也开始被用于石油替代航空燃料(SAF)等生物燃料的原料,该燃料作为新一代航空燃料备受期待,预计相关需求未来会进一步增长。CGB公司通过扩大大豆油生产,在获取美国能源领域成长的同时,亦将为普及有益于地球环境的清洁能源做出贡献。



CGB ENTERPRISES 公司  
SENIOR VICE PRESIDENT  
前田 宪哉

## 2021 年度回顾 (实际成果)

	推进 Dole 加工食品领域中以菠萝残渣为原料的清洁能源(沼气发电)的使用
	针对美国食用油脂需求的变化,与不二制油集团总公司(株)合作成立合资公司,以扩大北美的油脂业务为目标强化业务基础
	分析味觉、购买信息等多元数据,并将其可视化,开展有助于食品、饮料的产品研发流程提效升级的新服务——“FOODATA”

## 获取成长机会 (可持续成长)

	扩充生产据点、建立稳定的供应网,确保食品的安全、放心
	运用集团广泛的产品群、功能、知识经验和新技术,推进在食品领域提供价值的多元化
	根据消费者需求,以高附加值原料和产品为核心,扩大海外业务基础
	在食品原材料领域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
	通过扩大食品流通领域功能来强化价值链,改善物流操作

## 应对风险 (降低资本成本)

	针对气候和疫病风险,通过产地多元化,实现生鲜食品的稳定供应
	强化保护环境、尊重人权的可持续粮食资源的采购体系
	运用清洁能源,减轻加工食品业务的环境负荷
	增加拥有 FSMS(食品安全管理体系)审查相关国际认证资质的员工数量
	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

上表中包含的可持续发展行动计划项目,标记了相应的相关重大课题标志。

行动计划的详情请参阅公司网站。 <https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

技术革新带来的业务进化 致力于应对气候变化(为脱碳社会做贡献) 完善有工作价值的职场环境

尊重关怀人权 为健康富裕的生活做贡献 稳定的采购与供应 坚持稳固的公司治理体制

# 生活资材・住居公司

## 业务领域

- 纸、纸浆(纸浆、纸制品、卫生材料、木质新材料、木片等)
- 物资、资材(天然橡胶、轮胎、旧轮胎回收、水泥、矿渣、陶瓷等)
- 木材、建材(原木、木材、围栏、木质建材及构件、木质纤维板等)
- 物流(3PL、国内物流、国际物流、物流系统等)
- 不动产(住宅、物流设施、商业等)开发和运营

## 公司优势

- 经营建材相关业务的投资公司集群，在北美建材领域构成优质价值链
- 具有竞争力的纸浆生产业务、以及遍布全球的纸浆销售网
- 运用综合商社才具备的多元网络，实现稳定的不动产开发



生活资材・住居公司 总裁

**真木 正寿**



左起

生活资材・物流部门长	山内 务
建设・不动产部门长	高坂 勇介
住居公司 CFO	濂部 哲也
住居经营企划部长	高桥 康弘

## 业务开展

日本国内业务损益比例(示意图)

40%

### 纸、纸浆、卫生材料

#### ■ METSA FIBRE



- ◆ 全球规模最大的针叶树商品浆生产商
- ◆ 纸浆生产能力:约320万吨/年
- ◆ 伊藤忠纸浆(纸、板纸、纸加工品批发)

### 天然橡胶、轮胎、窑业

#### ■ European Tyre Enterprise



- ◆ 拓展英国轮胎零售龙头企业 Kwik-Fit 业务
- ANEKA BUMI PRATAMA (天然橡胶加工/印度尼西亚)
- ◆ 伊藤忠 CERATECH (陶瓷原料、产品的制造)

### 木材、建材

#### 北美建材业务

##### ◆ 拓展强韧的价值链

- ITOCHU Building Products Holdings
  - MASTER-HALCO(围栏的制造、批发)
  - Alta Forest Products(木制围栏的制造)
  - US Premier Tube Mills(围栏专用管的制造)
- CIPA LUMBER(单板的制造)
- Pacific Woodtech(单板层积材的制造)



- ◆ 伊藤忠建材(建设、住宅相关资材的销售)
- ◆ 大建工业(住宅相关资材等的制造、销售)

### 不动产开发、运营

#### ◆ 伊藤忠都市开发

- ◆ 公寓开发 (Crevia系列)
- ◆ 盈利型不动产开发



- ◆ 伊藤忠 Urban Community(办公楼、公寓管理)
- ◆ 伊藤忠 HOUSING(不动产的销售代理、中介)
- ◆ ITOCHU REIT Management(REIT、基金运用)
- ◆ 日本21世纪不动产(不动产特许连锁经营)
- ◆ ITOHPIA HOME(独栋住宅的设计、施工)
- ◆ CHUSETSU Engineering (工厂、物流设施等的设计与施工)
- ◆ 伊豆大仁开发(高尔夫球场运营)
- ◆ 西松建设\*(建筑业务、不动产相关业务等)

#### 海外业务

- Saigon Sky Garden(服务式公寓/越南)
- Makati Sky Plaza Building (办公楼/菲律宾)
- Harindhorn Building(办公楼/泰国)
- KARAWANG INTERNATIONAL INDUSTRIAL CITY(印度尼西亚)
- 度假酒店运营业务(印度尼西亚)
- 租赁公寓业务(美国)

### 物流

#### ◆ 伊藤忠物流



- ◆ 综合物流业 (海上/航空货运、仓储、货运、配送中心)
- 伊藤忠物流(中国) (中国国内的综合物流业)
- 大藤物流(上海) (中国国内的综合物流业)

地域区分: ◆ 日本国内 ■ 北美 ■ 欧洲 ■ 中国及亚洲

\* 非关联投资公司

## 以市场为导向的业务转型具体案例



### 与西松建设(株)的资本业务合作

2021年12月,我们与西松建设(株)签订资本业务合作合约。该公司与本公司,通过联合开展不动产开发、工程发包、建筑材料及机械采购等业务,建立起良好的合作关系。通过此次资本业务合作,两家公司将汇聚各自的经营资源和知识经验,进一步深化合作,藉此创造新的协同效应,提升企业价值。此外,通过构建包含施工环节在内的从上游(建材)至下游(不动产)的价值链,致力于为SDGs做贡献,解决日本国土强韧化等社会课题。



建设第一部  
建设第二课  
猪俣 贵史

## 2021年度回顾(实际成果)

④	进行战略性的资产出售(日伯纸浆资源开发(株)),以便进一步将经营资源分配到成长领域
	在英国轮胎批发、零售(ETEL公司)行业,扩大针对旧轮胎回收业务的价值链
	在北美建材及中国物流业务领域,通过资本重组,推动经营的一元化
	通过对西松建设(株)等不动产相关企业的投资,构筑建筑联盟
	着手在日本国内进行物流仓库开发以及海外工业园区的扩张业务

## 获取成长机会(可持续成长)

	通过推进北美建材业务的并购(M&A)增强收益能力
④	通过促进现有商材的再利用,扩大利用可持续森林资源环境产品的经营,强化对SDGs的贡献并提高收益能力
	以驾驶员短缺导致的物流危机为契机,通过跨行业提升物流效率,进一步强化收益基础
	通过推进建筑、建材周边业务的并购(M&A),强化和扩大设计及施工领域
	通过与美国大型不动产公司进行战略合作和共同投资,推进北美不动产业务

## 应对风险(降低资本成本)

④	促进水泥替代材料的可持续副产品(矿渣)的有效利用,构建持续稳定的商流
④	利用本公司研发的可追溯系统,推进可持续天然橡胶的生产和普及,排除非法采伐所产生的原料
	通过重新评估及改进旗下集团公司的核心系统(ERP),推进“削减”(提升分析业务效率)和“防范”(降低安全风险)

上表中包含的可持续发展行动计划项目,标记了相应的相关重大课题标志。

行动计划的详情请参阅公司网站。🌐 <https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

🔧 技术革新带来的业务进化    🌱 致力于应对气候变化(为脱碳社会做贡献)    🏢 完善有工作价值的职场环境

👤 尊重关怀人权    🍷 为健康富裕的生活做贡献    🔄 稳定的采购与供应    🏛️ 坚持稳固的公司治理体制

# 信息・金融公司

## 业务领域

- 信息 (IT 解决方案、BPO、数字化营销、风险投资、医疗保健)
- 通信 (移动终端 / 相关设备 / 服务、航天 / 卫星、媒体 / 内容)
- 金融 (零售金融、公司金融)
- 保险 (保险商店、零售保险、公司保险中介、再保险、信用担保)

## 公司优势

- 在信息、通信领域拥有日本国内规模屈指可数的业务投资公司集群的收益基础，创造各业务间的协同效应
- 在金融、保险领域，与引领日本国内外市场的核心业务公司共同推进开展零售业务
- 藉由北美、欧洲等地的顶尖风险投资公司，构建与日本国内外风险企业、最尖端企业之间的网络



信息・金融公司 总裁

新宫 达史



左起

信息・通信部门长	梶原 浩
金融・保险部门长	川内野 康人
信息・金融公司 CFO	山浦 周一郎
信息・金融经营企划部长	桥本 敦

## 业务开展

日本国内业务损益比例 (示意图)

80%

### 信息、通信

#### IT 服务 & BPO 业务

- ◆ ITOCHU Techno-Solutions
  - 提供从设备销售、系统开发直至售后维护及使用服务的一条龙服务
  - 以大型企业为核心，拥有超过10,000家公司的强大客户基础
- ◆ BELLSYSTEM24 (CRM\* / 呼叫中心业务)
- ◆ 伊藤忠 INTERACTIVE (数字营销)
- ◆ WingArc1st (软件开发 / 销售)
- SliverSky (安保业务)



#### 通信、移动电话业务

- ◆ CONEXIO
    - 日本国内规模最大的运营商认证门店数
    - 面向法人提供解决方案
  - ◆ Asurion Japan (手机保障服务)
  - ◆ Belong (手机终端的在线流通业务)
  - ITC Auto Multi Finance (印度尼西亚设备金融服务)
- #### 医疗健康业务
- ◆ A2 Healthcare (临床开发承包业务)
  - ◆ Wellness Communications (健康相关服务)
  - ◆ TXP Medical (医疗数据平台)

#### 航天、卫星、媒体相关业务

- ◆ SKY Perfect JSAT
    - 亚洲最大的卫星通讯企业
    - 以 SKY Perfect TV! 为核心的媒体业务
  - ◆ 伊藤忠 Cable Systems (广电、通讯系统集成商)
  - RIGHTS & BRANDS ASIA (知识产权授权)
  - Advanced Media Technologies (播映、网络相关设备的销售)
- #### 风险投资业务
- ◆ 伊藤忠 TECHNOLOGY VENTURES
  - ITC VENTURES XI



©Boeing SKY Perfect JSAT 提供

### 金融、保险

#### 零售金融业务

- ◆ Money Communications
  - 预支薪资服务
- ◆ Orient Corporation (消费信贷业务)
- ◆ POCKET CARD (信用卡业务)
- United Asia Finance (香港地区 / 中国内地消费者金融业务)
- EASY BUY (泰国消费者金融业务)
- ACOM CONSUMER FINANCE (菲律宾消费者金融业务)
- Pasar Dana Pinjaman (印度尼西亚个人金融中介业务)
- First Response Finance (英国二手车金融业务)



#### 公司金融业务

- 东瑞盛世利融资租赁 (综合租赁业务)

#### 保险门店、零售保险业务

- ◆ HOKEN NO MADOGUCHI
  - 到店型保险门店的龙头企业
  - 日本国内拥有超过790间门店



#### 保险中介业务

- ◆ 伊藤忠 Orico 保险服务 (保险代理店业务)
- ◆ I&T Risk Solutions (保险经纪人)
- COSMOS SERVICES (香港保险经纪人)

#### 再保险业务、信用担保业务

- ◆ Gardia (零售担保)
- NEWGT Reinsurance (再保险业务)

地域区分: ◆ 日本国内 ■ 北美 ■ 欧洲 ■ 中国及亚洲

\* Customer Relationship Management

## 以市场为导向的业务转型具体案例



### 将美国大型安保企业—— SilverSky 公司收购为关联公司

本公司通过伊藤忠美国公司，将提供安保相关服务的美国 SilverSky 公司收购为关联公司。该公司基于20多年的经验和知识，通过深入分析多种数据，能够保护客户的网络和终端免受各类威胁。尤其在法律法规方面要求极高的金融和医疗保健行业获得广泛信任，在全美拥有超过4,000家公司客户。本公司希望通过此项投资，获取了解全球先进威胁信息的途径，同时协助该公司在亚洲开展业务。此外，与子公司 ITOCHU Techno-Solutions (株) 合作，将数字化时代客户企业对于业务连续性的担忧降到最小，藉此帮助客户实现可持续发展。



伊藤忠美国公司  
信息·金融部门  
清原 延高

## 2021 年度回顾 (实际成果)

	通过与 WingArc1st(株)、(株)SIGMAXYZ、(株)BrainPad 合作，推进对企业数字化转型 (DX) 的支持
	将美国大型安保企业——SilverSky 公司收购为关联公司
	向以英国为中心，提供汽车修理、服务费用的后付费服务的 Bumper International 公司出资
	与提供急救医疗数据平台的初创企业 TXP Medical(株) 进行资本业务合作

## 获取成长机会 (可持续成长)

	通过挖掘及协助风险企业，利用新技术创造、推进新时代业务
	在移动终端、ICT 领域，向海外推广日本形成的商业模式
	基于“市场导向”的思维，确立创新且高度便利的数字化转型 (DX) 业务的收益基础
	利用新型零售金融扩大日本国内外业务基础
	构筑零售领域保险价值链

## 应对风险 (降低资本成本)

	通过购入和销售二手手机，减轻因高频度更换终端而导致的环境负荷
	通过支持医药产品研发和保健预防相关业务降低健康风险
	通过日本国内外的零售金融业务，为提升人们的生活质量做出贡献
	通过打造高度便利的 ICT、通讯基础环境，降低业务停摆的风险

上表中包含的可持续发展行动计划项目，标记了相应的相关重大课题标志。

行动计划的详情请参阅公司网站。🌐 <https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

技术革新带来的业务进化 致力于应对气候变化 (为脱碳社会做贡献) 完善有工作价值的职场环境

尊重关怀人权 为健康富饶的生活做贡献 稳定的采购与供应 坚持稳固的公司治理体制



# 第八公司

## 业务领域

- 根据“市场导向”的思维开创新业务，并与其他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

## 公司优势

- FamilyMart的实体店铺网络以及在生活中消费领域具有优势的投资公司集群的业务基础
- 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”的思维灵活开创新业务的组织氛围



第八公司 总裁  
加藤 修一



左起  
第八公司CFO 菅 伸浩  
第八经营企划室长 向畑 哲也

## 业务开展

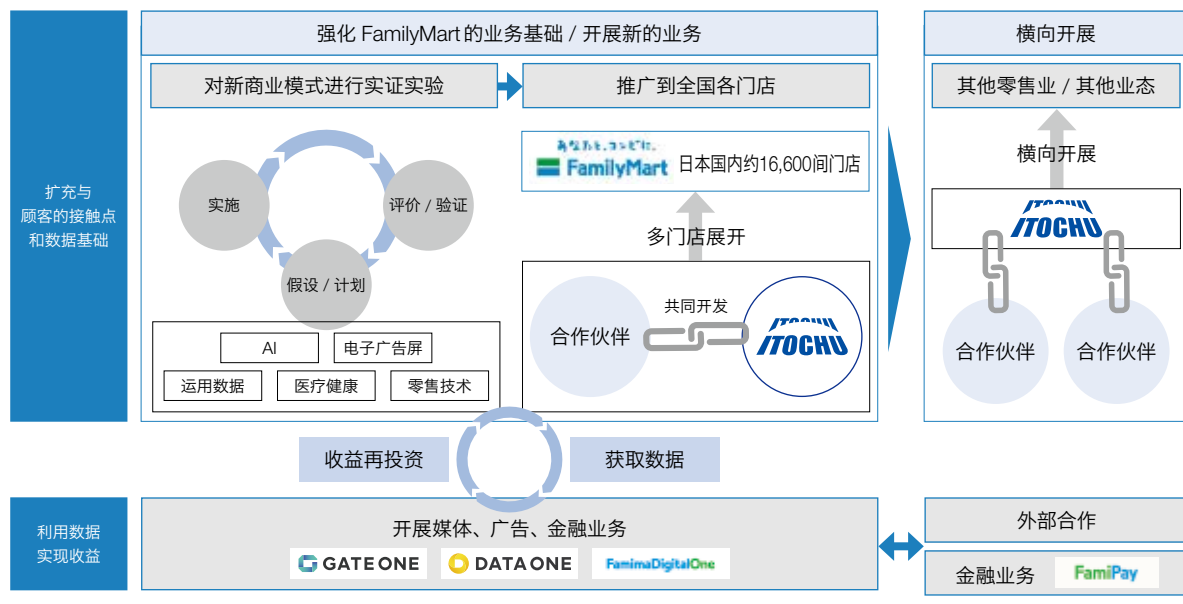
日本国内业务损益比例 (示意图)

100%

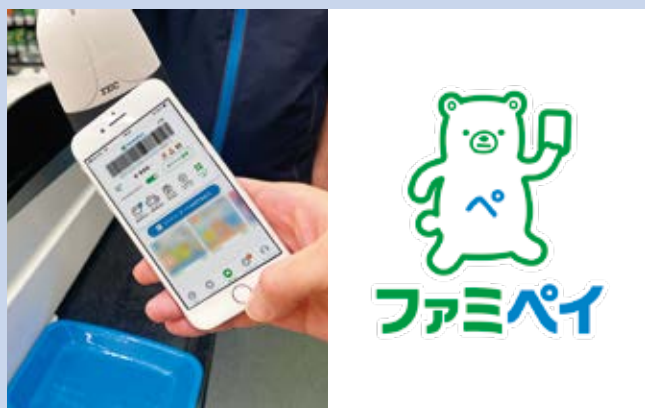
受新冠疫情影响，消费者的消费行为发生了很大变化，因此我们需要应对消费者需求的变化。第八公司基于“市场导向”的思维，在最大限度利用本公司的各项业务基础，尤其是生活消费领域的优势的同时，利用数字化和 AI 开拓新的服务和商业模式。

### 具体的行动方针

- 彻底强化核心业务FamilyMart。
- 利用 FamilyMart 的门店网络和揽客能力，创造和验证适应顾客需求的新的商业模式，并推广到 FamilyMart 日本各门店。将经过实证实验的服务和技术，横向推广到其他零售业及其他业态。
- 通过外部合作和金融业务等，扩大与顾客的接触点、扩充数据量，实现广告、金融业务的收益最大化。将新的收益再次投入便利店业务中，以进一步提升门店的揽客能力。



## 以市场为导向的业务转型具体案例



第八经营企划室  
室长代行  
梶谷 纯

### 强化接触客户的数字渠道——“FamiPay”

FamilyMart于2019年7月推出的手机APP“FamiPay”，2022年5月末下载量约为1,250万次，已成为仅次于门店的第二大接触客户的渠道。在现有业务领域，充分利用FamiPay的数字化特性，发放优惠券，提供独家优惠和便利性，藉此强化CRM。此外，在新的业务领域，除努力将客户数据运用到广告、媒体业务之外，在金融业务方面，我们是唯一拥有自有支付工具的大型便利商超。我们发挥这一优势，于2021年9月起开始提供可在电子钱包余额不足时延后付款的“FamiPay次月付款”服务，又于2021年12月起开始提供可用来借款的“FamiPay贷款”等小额金融服务。

为满足多种多样的客户需求，我们运用公司集团的技术和知识，今后也将依次扩展新功能。

## 2021年度回顾(实际成果)

①	强化 FamilyMart 的产品能力(开发人气产品、强化常规产品)、推动40周年促销企划等营销策略
①	通过成立(株)Gate One进入媒体行业
①	开始通过“FamiPay”，提供小额金融服务(FamiPay次月付款、FamiPay贷款)
①	推进设立灵活运用数字化的各种项目和实证实验

## 获取成长机会(可持续成长)

	彻底改善便利店业务的三大根本要素“商品能力、便利性、亲民性”，提升供应链整体水平，从而扩大FamilyMart的收益基础
①	通过 FamilyMart 门店的媒体化等措施扩大与顾客的接触点和业务收益
①	扩大数据基础，开展运用数据的广告、金融和其他新业务
①	通过风险投资等开发新的解决方案

## 应对风险(降低资本成本)

	强化针对原料价格变动等问题的供应链风险管理
①	利用数字化来应对人手不足的问题

上表中包含的可持续发展行动计划项目，标记了相应的相关重大课题标志。

行动计划的详情请参阅公司网站。📄 <https://www.itochu.co.jp/en/csr/itochu/activity/actionplan/>

① 技术革新带来的业务进化    🌱 致力于应对气候变化(为脱碳社会做贡献)    🏢 完善有工作价值的职场环境

👤 尊重关怀人权    🍷 为健康富裕的生活做贡献    🔄 稳定的采购与供应    🏛️ 坚持稳固的公司治理体制