

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、特许业务等)
 - 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)

- 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
 - 与国内外各业务领域优质伙伴建立稳固的关系

定量信息 (2023年度实绩)



*1 显示基础收益的 ROA。

*2 2010年度~2023年度合并净利润的年平均增长率



纺织公司总裁

武内 秀人



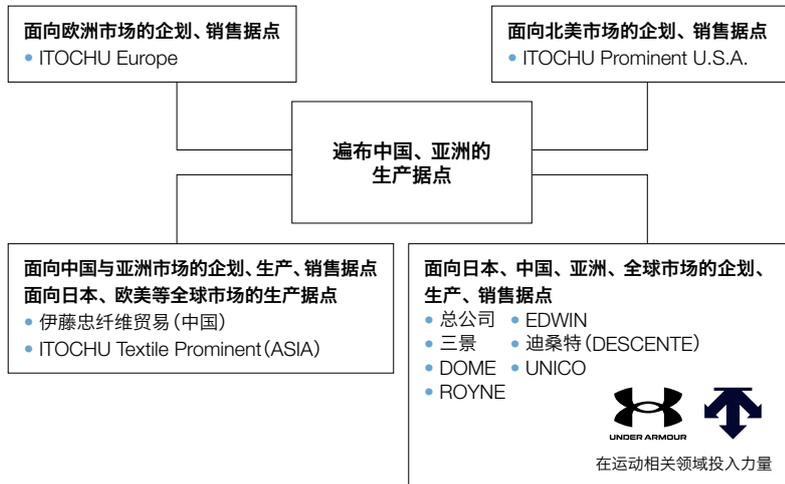
左起

时装服装部门长	三村 刚
品牌市场营销部门长	福垣 学
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

服装

经营商品：纤维原料、纺织面料、服装辅料、纺织成品等



纤维资材

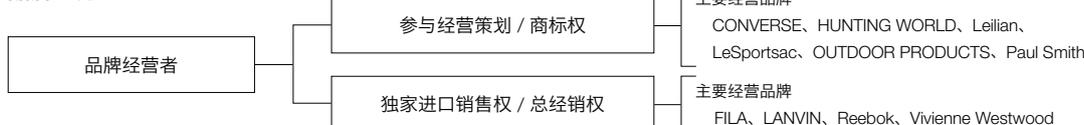
经营商品：卫生材料、汽车内装拆解、电子材料、建材 / 土木工程等使用的产业及工业专用纤维资材以及家居相关商品等

根据顾客需求与据点分布情况，构筑当地供应链 (重点地区：中国、亚洲)

- 中国上海
- 中国青岛
- 泰国
- 越南
- 印度尼西亚
- 印度

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



基于“市场导向”思维、面向企业价值持续提升的举措

开始在日本及欧美推广奢侈箱包品牌 GHERARDINI(格拉迪尼)

本公司于 2023年12月, 获得了意大利佛罗伦萨奢侈箱包品牌“GHERARDINI(格拉迪尼)”在日本及欧美的独家销售权。其代表产品“Softy”以轻盈、功能性和优雅设计著称, 深受全球消费者喜爱。我们将充分利用在“HUNTING WORLD”、“LeSportsac”和“OUTDOOR PRODUCTS”等多个箱包业务和品牌业务中所积累的广泛知识和网络, 基于“市场导向”的思维, 满足市场和消费者需求, 传播这一有着140多年悠久历史的独特品牌魅力, 以进一步扩大本公司品牌业务的收益基础。



使用 GHERARDINI(格拉迪尼)代表性材料“SOFTY”的手提包



品牌市场营销第一部
品牌市场营销第一课
左起
渡边 胜、布垣 绫子、增田 隆秀、
桥本 明莉

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。

- ④ 技术革新带来的业务进化
- ③ 致力于应对气候变化(为脱碳社会做贡献)
- ⑤ 完善有工作价值的职场环境
- ② 尊重关怀人权
- ① 为健康富饶的生活做贡献
- ④ 稳定的采购与供应
- ⑤ 坚持稳固的公司治理体制

扩大价值创造(2023年度回顾)

取得意大利奢侈箱包品牌“GHERARDINI(格拉迪尼)”在日本及欧美的独家销售权

成立 IFJ(株), 负责策划、制造和销售意大利运动品牌“FILA(斐乐)”鞋类和服装等核心品类, 推进亲身实践经营, 加速品牌价值的进一步提升

取得意大利运动品牌“Kappa(卡帕)”在日本市场的总经销权和进口销售权, 开展从运动专卖店到精选店的多渠道销售

④ ⑤ 推出回收学生校服和学习用品的 CtoC 交易平台“学 RELAY”

提升成长率

扩大运动相关业务: 强化(株)迪桑特的品牌推广及中国业务中的协作, 强化美国运动品牌“UA 安德玛(Under Armour)”的产品竞争力, 开始经营“Kappa(卡帕)”等新品牌

④ 强化鞋类相关业务(“CONVERSE”、“FILA”以及“Reebok”等)的收益基础, 强化利用产业规模优势, 强化生产、销售相关横向协作

积极录用外部专业人士, 强化经营品牌的产品竞争力

运用长年积累的品牌业务方面的知识经验, 扩大化妆品、生活方式产品等新业务

④ ⑤ 推进有利于纺织行业可持续发展的措施: 开展再生涤纶“RENU”、废旧塑料和纤维的循环型项目“ARChemia 项目”等

④ 与优质伙伴合作, 共同努力扩大纤维原料领域的海外业务基础

降低资本成本

④ 完善数据分析体系, 实施数字化战略

④ ⑤ 供应链整体方面, 推动与尊重人权并致力于环境经营的企业合作

④ 通过对投资公司的核心系统(ERP)进行升级等方式, 建立稳定的业务基础设施



主要子公司、关联公司一览请参阅本公司官网。

https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2024E_12.pdf



可持续发展行动计划的详情请参阅公司网站。

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

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、化工厂、可再生能源等)
- 船舶和航空器(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、无人机等)
- 汽车(乘用车、商用车的国内外销售、金融等)
- 建设机械、产业机械(国内外销售、金融等)

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、建筑机械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

定量信息(2023年度实绩)



*1 显示基础收益的 ROA。

*2 2010年度~2023年度合并净利润的年平均增长率



机械公司总裁

都梅 博之



左起

成套设备·船舶·飞机部门长	东山 英一郎
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

成套设备、船舶、飞机

欧洲·中东

- Beo Čista Energija(废弃物处理发电事业)¹
- Warsan Waste Management Company(废弃物处理发电事业)²

● 成套设备、电力投资 ● 船舶、飞机



亚洲(不含中东)·大洋洲

- 日本 AEROSPACE(飞机、相关设备销售)³
- 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)⁴
- 伊藤忠 Plantech(成套设备、机器设备的进出口)
- Sarulla Operations(地热发电事业)
- AquaSure(海水淡化事业)⁵

美洲

- NAES(发电站运营、维护)
- Cotton Plains(风力、太阳能发电事业)
- Prairie Switch(风力发电事业)
- Aspenall(风力发电事业)
- 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)⁶

汽车、建设机械、产业机械

欧洲·中东

- Eurasia Logistics(汽车物流)⁷



亚洲(不含中东)·大洋洲

- 东京盛世利(金融服务等)
- YANASE(经销商)⁸
- 日立建机(建设机械生产、销售)⁹
- 伊藤忠 MACHINE-TECHNOS(产业机械整体销售)¹⁰
- Hexindo Adiperkasa(建设机械的销售、服务)
- HEXA FINANCE INDONESIA(建设机械金融)

● 汽车 ● 建设机械、产业机械

美洲

- MULTIQUIP(小型建设机械分销商)¹¹
- Auto Investment(经销商)¹²
- ZAXIS Financial Services Americas(建设机械金融)
- RICARDO PÉREZ(汽车分销商、经销商)¹³



基于“市场导向”思维、面向企业价值持续提升的举措

EVision: 为电动卡车用户提供租赁整体解决方案

五十铃汽车(株)为电动卡车用户提供“Evision”整体解决方案计划,而本公司作为其合作伙伴,致力于电动卡车的普及。自2023年度开始,Isuzu Motors Sales Ltd.与本公司的合资企业——Isuzu Leasing Services Ltd.,开始提供专门的电动卡车租赁服务,以反映租赁期内电池的预期老化状况。

为了解决电动卡车引进过程中遇到的难题,如充电设施的安装和经验与温室气体减排量的量化等,本公司将利用自身在能源管理领域所积累的专业知识和经验,在切实且持续地为电动汽车的普及和移动出行领域的脱碳化做出贡献的同时,基于“市场导向”思维,根据用户的具体情况,灵活提供最适合的解决方案。



五十铃汽车(株)2023年发售的电动卡车“ELF EV”



五十铃移动出行部 移动出行战略课
左起
村井 宏明、真部 聪子、
田中 Sakura

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。

- ④ 技术革新带来的业务进化
- ③ 致力于应对气候变化(为脱碳社会做贡献)
- ③ 完善有工作价值的职场环境
- ④ 尊重关怀人权
- ④ 为健康富饶的生活做贡献
- ④ 稳定的采购与供应
- ④ 坚持稳固的公司治理体制

扩大价值创造(2023年度回顾)

在全球范围内稳步落实和加速与日立建机(株)的合作:由日立建机(株)、东京盛世利(株)及本公司于北美共同成立的建筑机械金融公司(ZAXIS Financial Services Americas)开始提供金融服务;在欧洲开始着手日立建机(株)生产的电动建筑机械专用便携式充电设备相关业务



通过美国 Tyr Energy 公司成立了以北美可再生能源发电项目为投资对象的基金



投资北美水电涡轮机制造与维护公司 American Hydro, 拓展了可再生能源领域的维护业务



为了在环保船舶领域开展合作,投资了英国 Purus Marine 公司(专门从事脱碳船舶与海洋基础设施资产的拥有与运营的船舶投资公司)



作为面向五十铃汽车(株)电动卡车用户提供的“Evision”整体解决方案计划的合作伙伴,我们将与能源·化学品公司合作,提供充电设备的安装支持以及反映电池预期老化状况的租赁服务
(株)YANASE 方面,参与了意大利高端跑车品牌“法拉利”的业务,进一步拓展了高端跑车业务

提升成长率



强化日本海外可再生能源领域业务开发能力,扩充设备运行、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,推进氨燃料船舶的开发、拥有及燃料供应业务



在汽车、建筑机械领域,将价值链扩大至长期租赁、租赁、售后服务、二手车销售等业务领域,推动电动化



通过与日立建机(株)的资本合作,扩大建筑机械业务的价值链

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



主要子公司、关联公司一览请参阅本公司官网。

https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2024E_12.pdf



可持续发展行动计划的详情请参阅公司网站。

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

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(CO₂回收、有效利用和储存)、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)

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、炼焦煤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

定量信息(2023年度实绩)



*1 显示基础收益的 ROA。

*2 2010年度~2023年度合并净利润的年平均增长率



金属公司总裁

猪股 淳



左起

金属资源部门长	井上 大辅
金属公司 CFO	佐藤 胜德
金属经营企划部长	铃木 航太郎
钢铁制品事业室长	村山 正克

业务开展

欧洲·非洲

- Platreef(开发中)¹
- Everfuel



亚洲(不含中东)·大洋洲

- ◇ 山东港益商业发展
- ◇ 伊藤忠丸红钢铁 - (1)
- ◇ 伊藤忠金属 - (2)
- ◇ Soma Energy Support
- ◇ CIPTA COMMODITY TRADING
- ◆ SMM
- ◆ PAMA²
- Mt. Goldsworthy
- Yandi
- Mt. Newman
- Jimblebar
- ◆ BHP³



- ◆ Fitzroy
- ◆ AMCI
- ◆ Oaky Creek⁴
- ◆ Glencore⁴
- ◆ Maules Creek
- ◆ Whitehaven



美洲

- AMMC
- ◆ ArcelorMittal
- ◆ Allegheny⁵
- ◆ AMCI⁵
- Albras
- ◆ Norsk Hydro
- CSN Mineração⁶
- ◆ CSN



● 氢价值链 ● 铁矿石 ○ 铝 ■ 铂族金属/镍 ◆ 煤炭 ◆ 伙伴/运营者 ◇ 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
- 出资北美废金属巨头，扩大采购范围



基于“市场导向”思维、面向企业价值持续提升的举措

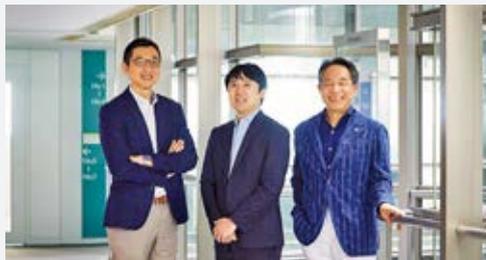
在北欧参与世界最大规模的绿氢价值链

本公司与大阪燃气(株)的子公司共同投资了世界最大的氢生产商 Everfuel 公司，该公司正在丹麦实施一项绿氢*的本地生产、本地消费项目。该公司的首个业务是计划于 2024 年底投入商业运营，是全球最大规模的绿氢生产项目。计划通过向工业与交通部门销售氢能，构筑本地生产、本地消费的价值链，并通过管道运输将氢能输送到德国这一有望在未来成为氢能主要消费地的国家。除了尽早实现该业务的盈利并向包括日本在内的亚洲、欧美横向拓展外，本公司还希望通过参与今后需求有望扩大的以氢为原料的氨以及 e-fuel(合成燃料)等氢衍生物的生产，在巩固其业务基础的同时，为实现低碳化社会作出贡献。

* 利用可再生能源，通过电解水生产氢气，生产过程中不排放 CO₂



Everfuel 公司设置的加氢站



碳中和推进室

左起

栗原 健、中西 健市郎、田中 伦夫

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。

- ① 技术革新带来的业务进化
- ② 致力于应对气候变化(为脱碳社会做贡献)
- ③ 完善有工作价值的职场环境
- ④ 尊重关怀人权
- ⑤ 为健康富饶的生活做贡献
- ⑥ 稳定的采购与供应
- ⑦ 坚持稳固的公司治理体制

扩大价值创造(2023年度回顾)



为了建立低碳还原铁供应链，推动与 JFE 钢铁(株)、阿联酋最大的钢铁生产商——Emirates Steel Arkan 公司及其他公司共同进行的可行性研究，同时还实现了巴西 CSN Mineração 公司还原铁的主要原料——稀有高品位铁矿石的采购



为了确保高质量制铁原料的稳定供应，开始了美国 Allegheny 炼焦煤矿的商业化生产



在预计对废铁的需求将增加的背景下，为了确保其稳定供给，投资了美国废金属巨头 PNW Metal Recycling 公司



投资丹麦 Everfuel 公司，推进绿色氢能价值链的构筑，在全球最大规模的绿氢项目中推动氢能制造与配给工厂的建设

提升成长率



扩充支撑经济活动基础且对于向脱碳社会转型而言不可或缺的金属资源权益，实现稳定供应



利用与制铁公司、电力公司等稳固关系，强化针对还原铁等低碳原料、CCUS(CO₂回收、有效利用、储存)、排放权、氢、氨项目等举措，助力实现脱碳社会



切实推进静脉产业相关举措，为建设循环型社会做出贡献(回收再利用、废弃物妥善处理等)



开展应对社会结构变化的相关业务(通过 EV/FCV、蓄电池、轻量化提升能源效率等)

降低资本成本



实施以完全撤出动力煤权益为目标的举措，推动有助于削减温室气体排放量的技术研发



强化汽车轻量化、EV 化相关业务(铝等有色金属、稀有金属)



扩充作为原料、燃料稳定供应基础的优质资产



遵守 EHS(环境、卫生、劳动安全)指南并贯彻落实员工教育，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



通过运用 DX 进行的矿业生产和设备管理、矿山机械的自动化运转，推动效率提升



主要子公司、关联公司一览请参阅本公司官网。

https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2024E_12.pdf



可持续发展行动计划的详情请参阅公司网站。

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

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、核聚变(聚变能源*)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、功能性食品原料、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)

优势

- 以同优质伙伴的协作为基础的环境友好型能源的开发和贸易
- 在化学品领域拥有强大的投资公司集群和海外网点,支撑起从基础产品到零售相关的广泛业务领域
- 在新时代电力领域以投资和贸易两大业务构成全方位价值链

* 该技术运用了太阳持续发光的原理,若能实现实用化,即可通过少量的核聚变稳定地产生巨大的能量。由于在生成过程中不会排放 CO₂,因此作为终极的绿色能源备受瞩目。

定量信息(2023年度实绩)

合并净利润	基础收益	日本国内业务盈亏比(示意图)
917亿日元	747亿日元	
ROA*1	CAGR*2	
5%	16%	

*1 显示基础收益的 ROA。

*2 2010年度~2023年度合并净利润的年平均增长率



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	杉浦 英树
能源·化学品经营企划部长	坂梨 元

业务开展

能源

石油、天然气项目

- ACG Project(◆BP/阿塞拜疆)
- BTC Project(◆BP/阿塞拜疆)
- West Qurna-1 Project(◆PetroChina/伊拉克)
- Eastern Siberia Project(◆INK-Zapad/俄罗斯)
- Sakhalin-1 Project*3(俄罗斯)
- Qatar Energy LNG S(1) Project*3(卡塔尔)
- Oman LNG Project*3(阿曼)
- Qalhat LNG Project*3(阿曼)



◆运营者

石油 / LPG 批发、零售

- 伊藤忠 ENEX(批发、零售、电力及热能供应)
- ITOCHU PETROLEUM SINGAPORE(能源贸易 / 新加坡)
- Isla Petroleum & Gas(LPG 批发、零售 / 菲律宾)



可再生燃料业务 / 新能源业务

- Raven*3(以城市垃圾为原料的可再生燃料生产 / 美国)
- Blue Laser Fusion*3(聚变能源开发 / 美国)



化学品

制造

- 他喜龙希爱(合成树脂产品)
- BRUNEI METHANOL(基础化学品 / 文莱)
- Aquafil*3(再生尼龙 / 意大利)



化学品贸易

- 伊藤忠富隆达化工(功能化学品、医药品)
- 伊藤忠塑料(合成树脂)
- ITOCHU Plastics(合成树脂 / 新加坡)



零售相关业务

- 伊藤忠 Retail Link(日用品、商业用资材)
- 日本 Sanipak(生活相关资材)
- 日美健药品(中国)(医药品 / 中国)



电力·环境解决方案

可再生能源业务

- Aoyama Solar(可再生能源开发)
- i GRID SOLUTIONS(分布式可再生能源业务)
- Clean Energy Connect*3(面向法人的绿色电力供应业务)



蓄电池、新时代业务

- GridShare Japan(蓄电池最优控制 AI)
- NF Blossom Technologies(新一代蓄电池生产)
- 24M Technologies*3(半固态锂离子电池的研发、制造 / 美国)
- TRENDE(P2P 电力交易)



能源解决方案

- UON(离网型电源解决方案 / 澳大利亚)



*3 非关联投资公司

基于“市场导向”思维、面向企业价值持续提升的举措

与意大利 Aquafil 公司合作，强化需求不断增长的再生材料的开发与应用

随着环保法规的收紧，尤其是在欧洲，不仅在服装与生活用品领域，汽车等各行各业对再生材料的需求，也处于持续增长的阶段。本公司于2022年投资了全球最大的化学再生尼龙制造商 Aquafil公司，并对其“ECONYL®”品牌再生尼龙的应用进行了开发，全球现有2,500多家公司使用该品牌的再生尼龙。

2024年3月，该公司将先进的制造技术与本公司在尼龙行业的专业知识相结合，建立了新的回收业务，利用渔网等废旧尼龙产品，生产高质量的渔业产品。通过利用本公司的网络以及与优质伙伴的合作关系，我们将继续推进适应社会需求的业务构建。



由废纤维、废地毯与废渔网制成的再生尼龙“ECONYL®”



工业原料化学品部 工业原料课
左起
朝仓 裕子、长濑 龙彦、
山田 志晓、手冢 成美、
萩原 加奈子、冈部 佳乃

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。

④ 技术革新带来的业务进化 ⑤ 致力于应对气候变化(为脱碳社会做贡献) ⑥ 完善有工作价值的职场环境
⑦ 尊重关怀人权 ⑧ 为健康富饶的生活做贡献 ⑨ 稳定的采购与供应 ⑩ 坚持稳固的公司治理体制

扩大价值创造(2023年度回顾)

- ④⑤ 与芬兰 Neste 公司合作，致力于扩大可再生柴油在日本的销售
- ④⑤ 投资美国 Blue Laser Fusion 公司(BLF)，并利用 BLF 公司开发的激光技术，在聚变能源相关业务领域，建立了业务合作关系
- ④⑤ 为了实现海洋环境的可持续发展，与一家渔网制造公司，联合开发了使用 Aquafil 公司再生尼龙“ECONYL®”的再生渔网，攻克商品化的难题，并确立了量产体制
- ④⑤ 全面推进对推广可再生能源至关重要的大型电网储能电池业务，与优质合作伙伴共同参股3项业务，并与东京都政府共同设立大型电网储能电池政企合作基金
- ④⑤ 出资澳大利亚 UON 公司(该公司为煤矿等人口稀少地区提供独立供电系统)并推出了将太阳能发电与蓄电池打包一体的脱碳供电解决方案业务

提升成长率

- ④⑤ 强化从上游石油、天然气到下游业务的价值链，加强灵活运用知识经验的 CCS(CO₂回收、存储)相关措施
- ④⑤ 加强医疗保健领域中医用包装材料、资材、仿制药、营养品等产品与原料的经营，扩大半导体领域中各种化学品、资材的销售
- ④⑤ 通过将 TRENDE(株)(致力于 P2P 电力交易的技术开发)收购为子公司，促进与分布型电源、蓄电池业务的联动，并推进 P2P 电力交易的社会实证
- ④⑤ 与优质合作伙伴共同参与秋田县男鹿市、泻上市以及秋田市海岸的海上风力发电事业，为地域经济的发展以及实现由脱碳带来的可持续性社会做贡献
- ④⑤ 推动构建氢、氨等新一代燃料的价值链

降低资本成本

- ④⑤ 为了脱碳社会的实现，强化在新一代燃料、化学品循环利用、可再生能源等环境业务领域的举措
- ④ 采取行动进一步减轻现有投资组合的环境负荷



主要子公司、关联公司一览请参阅本公司官网。
https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2024E_12.pdf



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

粮油食品公司

业务领域

- 食品原料、素材(饲料、植物油、大豆、谷物、咖啡、蔬果、畜产品、水产品等)
- 食品制造、加工(砂糖、农产品加工、畜产品加工、水产品加工、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)

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

宫本 秀一

定量信息 (2023年度实绩)

合并净利润	基础收益	日本国内业务盈亏比(示意图)
663亿日元	698亿日元	
ROA*1	CAGR*2	
3%	10%	

*1 显示基础收益的 ROA。

*2 2010年度~2023年度合并净利润的年平均增长率



左起

食粮部门长	立川 义大
生鲜食品部门长	阿部 邦明
食品流通部门长	中村 洋幸
粮油食品公司 CFO	丰田 雄一
粮油食品经营企划部长	上垣内 义博

业务开展

食品原料、素材	食品制造、加工	中间流通
<p>粮食资源</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ PROVENCE HUILES (植物油制造 / 法国) ■ Fuji Oil International (植物油制造、销售 / 美国) ● 功能性植物油的价值链 ■ CGB(谷物收购、榨油、物流 / 美国) ■ Quality Technology International (功能性饲料的销售 / 美国) ■ UNEX(GUATEMALA) (咖啡精制、出口 / 危地马拉) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 不二制油 <ul style="list-style-type: none"> ● 业务用巧克力 日本国内份额 第1位 全球份额 第3位 ● 大豆蛋白(大豆蛋白肉材料) 日本国内份额 第1位 ◆ WELLNEO SUGAR (砂糖制造、加工和销售) ● 日本国内份额 第2位 ◆ 伊藤忠饲料(饲料、鸡蛋的生产 and 销售) ◆ Japan Nutrition(功能性饲料制造、销售) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 伊藤忠食粮(食品原料的进口、销售) ◆ 伊藤忠食品(食品等的批发、销售) ◆ 日本 ACCESS
<p>生鲜食品</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Dole(亚洲果蔬业务 / 加工食品业务) ● 菠萝罐头、果汁 美国市场份额 第1位 ■ HYLIFE GROUP HOLDINGS ● 猪肉一条龙生产 / 畜内价值链(加拿大) ◆ 普利玛火腿 (加工食品、食用肉类业务) ● 火腿及香肠产品 日本国内市场份额 第2位 ■ 烟台龙菜食品 (食用肉加工产品的生产、销售 / 中国) ■ ANEKA TUNA INDONESIA (金枪鱼罐头的制造、销售 / 印度尼西亚) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 上海中鑫 *3 (食品批发、销售 / 中国) ◆ 北京必爱喜食品 *3 (食品批发、销售 / 中国) 	

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

*3 非关联投资公司

基于“市场导向”思维、面向企业价值持续提升的举措

在食品的企划与开发领域，开展 DX 支持服务

本公司提供与食品相关的 DX 支持服务“FOODATA”。“FOODATA”是一款可以对风味、原材料等与食品相关的“产品数据”及购买记录与口碑等与消费者的意识和行为相关的“消费者数据”进行批量分析，并将分析结果可视化的分析工具。2023年，我们在“日经卓越产品与服务奖”评选中荣获“日经产业新闻奖”，是首个以综合商社身份获此殊荣的企业。

仅凭“直觉与经验”曾是食品类商品企划和开发环节中面临的主要课题，该系统作为“直觉与经验”背后的数据支持，通过缩短数据分析作业时间、降低数据获取成本，提供了一个可以高效验证创意的环境，从而为食品制造商、零售商等提高产品企划与开发能力提供了支持，开展了具有高附加值的服务。



利用“FOODATA”进行的产品企划、开发



零售开发部
零售开发第二课
左起
石井 友哉、町谷 卓哉、饭岛 悠希、
麻生 康介、吉见 敦子、冢田 健人、
中西 峰之

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。

- ④ 技术革新带来的业务进化
- ③ 致力于应对气候变化(为脱碳社会做贡献)
- ② 完善有工作价值的职场环境
- ⑤ 尊重关怀人权
- ① 为健康富饶的生活做贡献
- ④ 稳定的采购与供应
- ② 坚持稳固的公司治理体制

扩大价值创造(2023年度回顾)

推动了海外业务基础重整，以实现 Dole 公司与 HYLIFE 公司等业务的复苏

- ④ 通过 CGB 公司增加了对美国国内物流业务的投资，以构建稳定的供应体系，并满足日益增长的谷物需求
- ③ 开始在电商网站与便利店，销售以环境影响较小的豆类为原料、倡导“美味”、“材料”、“健康”与“环保”理念的植物食品品牌“wellbeans”产品
- ⑤ 推进 Dole 非标准香蕉的其他商品开发与销售，为减少食品损失作出贡献，同时在产地创造就业机会

提升成长率

- ④ 扩充生产据点、建立稳定的供应网，从而确保食品的安全、放心，以此满足消费者日益高涨的食品安全意识
- 运用集团广泛的产品群、功能、知识经验和新技术，推进在粮油食品领域提供价值的多元化
- 提供紧跟消费者需求的高附加值原料、产品，通过强化营销重新完善、扩大海外业务
- ⑤ 在食品原材料领域通过培育当地产业，扩大就业、医疗与教育等，以改善生活环境为目标开拓产地
- ④ 通过食品流通领域的 DX 化来强化价值链，改善物流操作

降低资本成本

- ④ 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
- ⑤ 强化保护环境、尊重人权的可持续粮食资源采购体系
- ③ 运用清洁能源，减轻加工食品业务的环境负荷
- ② 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
- ⑤ 完善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
- ④ 通过灵活运用 IT 强化库存管理以及使用食物银行等，推进以削减食品废弃物为目标的举措



主要子公司、关联公司一览请参阅本公司官网。
https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2024E_12.pdf



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

生活资材·住居公司

业务领域

- 建材、木材(围栏、内装饰材料、构造材料、纤维板、夹板、木材、原木等)
- 移动出行、物资(轮胎、天然橡胶、矿渣、水泥、陶瓷等)
- 纸浆、纸、卫生材料(纸浆、纸制品、卫生材料、木质新材料、木片等)
- 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、酒店、公共设施维护业务等)开发和运营

优势

- 积累的 M&A 经验以及亲身实践经营的人才
- 在北美拥有由经营建材相关业务投资公司集群构建的优质价值链
- 英国 No.1 的轮胎零售门市网络和品牌力，涵盖从批发到废旧轮胎回收的垂直整体物流网
- 具有竞争力的纸浆生产业务、以及遍布全球的纸浆销售网
- 运用综合商社独有的多元网络，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	山本 广太郎
建设·不动产部门长	高坂 勇介
生活资材·住居公司 CFO	濑部 哲也
生活资材·住居经营企划部长	高桥 康弘

定量信息(2023年度实绩)



*1 显示基础收益的 ROA。

*2 2010年度~2023年度合并净利润的年平均增长率

业务开展

建材、木材

北美建材关联业务

● 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)

移动出行、物资

■ European Tyre Enterprise



● 拓展英国最大轮胎零售企业 Kwik-Fit 业务

- ◆ WECARS(二手车回收销售业务)
- ◆ Nalnet Communications(车辆维护承包业务)
- ◆ 伊藤忠 CERATECH(铸造用砂、氢催化剂等陶瓷原料、产品的制造)
- Aneka Bumi Pratama(天然橡胶加工/印度尼西亚)

纸浆、纸、卫生材料

■ Metsä Fibre(芬兰)



- 全球规模最大的针叶树商品浆生产商
- 纸浆生产能力: 约400万吨/年
- ◆ 伊藤忠纸浆(纸、纸板、纸加工品批发)

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)
- ◆ Paraca(停车场运营及管理业务)

◆ 西松建设*3(建筑业务、不动产相关业务等)

◆ Oriental Shiraishi*3(桥梁等的养护维修工程)



海外业务

- 租赁公寓、独栋住宅业务(美国)
- KARAWANG INTERNATIONAL INDUSTRIAL CITY(印度尼西亚)
- Saigon Sky Garden(服务式公寓/越南)

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 ■ 英国、欧洲 ■ 中国、亚洲

*3 非关联投资公司

基于“市场导向”思维、面向企业价值持续提升的举措

关于与 Oriental Shiraishi(株)间的资本业务合作

2023年5月，本公司与 Oriental Shiraishi(株)签署了资本业务合作协议，成为该公司的第一大股东。该公司是日本国内屈指可数的桥梁建造商，建造了日本彩虹大桥等多架桥梁，同时也是开创和引领包括高速公路翻新工程在内的基础设施维护市场的先驱。通过将该公司高超的技术能力和专业知识，与本集团在建筑和建材领域的客户网络相结合，我们将应对日本国土强化政策、基础设施更新与区域振兴等紧迫的社会问题，构建安全放心的社会基础环境。通过实现这一目标，我们将在为中长期可持续发展社会的发展做贡献的同时，扩大基础设施业务领域。



Oriental Shiraishi(株)建造的角岛大桥
(荣获土木学会设计奖、PC 技术协会奖)



左起
生活资材·住居经营企划部
伊奈 弘晃、毛利 侑理子
建设·建材部
小泽 尚
建设·建材部 建材事业室
中野 真平
建设·不动产部门 企划总括课
杉山 森悟

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。

- 🔧 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

扩大价值创造(2023年度回顾)

- 🔧 在芬兰 Metsä Fibre 公司业务中，建立提高针叶树纸浆产量的架构，并强化销售体制
- 🔧 通过投资(株)Nalnet Communications，扩大汽车售后市场的业务规模
- 🌱 在东急巴士(株)与住友橡胶集团的参与下，扩大了旨在提高天然橡胶可持续性的 PROJECT TREE 业务
为了强化与扩大建筑建材联盟，我们将大建工业(株)收购为全资子公司，并推进与 Oriental Shiraishi(株)的资本业务合作
- 🌱 作为一项政企合作业务，推进具备灾难时充当避难所等功能的多功能全天候泳池的开发

提升成长率

- 通过推进北美建材相关业务的 M&A 以及与大建工业(株)的合作，增强新业务领域的收益能力
- 通过(株)WECARS 的业务重建，追求日本国内移动出行领域业务规模的扩大及与公司整体形成的协同效应
- 🔧 为了解决日本“物流业2024年问题”，通过创建实物互联网业务*4，以达到客户物流业务的最优化
- 🌱 强化和扩大建筑、建材周边业务的合作关系(与西松建设(株)、Oriental Shiraishi(株)的资本业务合作等)并推动应对道路基础设施等社会课题
- 通过与美国大型不动产业务公司进行战略合作和共同投资，扩大北美不动产业务

*4 将高效收发信息的互联网思路应用于物流之中，使用数字技术实现货物、仓库、车辆等信息的可视化，并通过跨越物种的标准化、共享化，提升物流的高效性与可持续性的新型共同派送结构

降低资本成本

- 🌱 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
- 🌱 利用本公司研发的可追溯系统，推进提升可持续性的天然橡胶的生产和普及
- 🔧 通过重新评估及改进投资公司的核心系统(ERP)，推进“削减”(提升分析业务效率)和“防范”(降低安全风险)



主要子公司、关联公司一览请参阅本公司官网。
https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2024E_12.pdf



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

信息·金融公司

- 业务领域**
- 信息 (IT 解决方案、BPO、咨询、数字化营销、风险投资、医疗大健康等)
 - 通信 (移动终端 / 相关设备 / 服务、航天 / 卫星、媒体 / 内容等)
 - 金融 (零售金融、公司金融、资产运用等)
 - 保险 (保险门店、零售保险、公司保险中介、再保险、信用担保等)

- 优势**
- 在信息、通信领域拥有日本国内规模屈指可数的业务公司集团的收益基础，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
 - 通过北美、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

野田 俊介



左起

信息·通信部门长	堀内 真人
金融·保险部门长	川内野 康人
信息·金融公司 CFO	天野 优
信息·金融经营企划部长	浅野 哲也

定量信息 (2023年度实绩)



*1 显示基础收益的 ROA。

*2 2011年度~2023年度合并净利润的年平均增长率。由于2010年度 Orient Corporation 相关减损等导致亏损，因此使用2011年度开始的数据。

业务开展

信息、通信

IT 服务 & BPO 业务

- ◆ ITOCHU Techno-Solutions (设备销售、系统开发、维护及运营服务)
-
- ◆ BELLSYSTEM24 (CRM*2 / 呼叫中心业务)
-
- ◆ WingArc1st (软件开发 / 销售)
- ◆ 伊藤忠 INTERACTIVE (数字营销)
- ◆ AKQA UKA (客户体验设计)
- ◆ I&B Consulting (咨询)
- ◆ Hongo Tsuji IT Consulting (面向中小企业的 DX 支持)

通信、移动电话业务

- ◆ Asurion Japan (手机保障服务)
- ◆ Belong (二手移动终端的零售、批发业务)
-
- ◆ ITC Auto Multi Finance (设备金融服务 / 印度尼西亚)

航天、卫星、媒体相关业务

- ◆ SKY Perfect JSAT (卫星通信业务、媒体业务)
- ◆ 伊藤忠 Cable Systems (广电、通讯系统集成商)
- ◆ Advanced Media Technologies (广电、网络相关设备的销售 / 美国)
- ◆ Avidex Industries (面向医院、企业、学校的 AV 器械销售 / 美国)
- ◆ RIGHTS & BRANDS ASIA (卡通人物授权 / 香港)
-

医疗健康业务

- ◆ A2 Healthcare (临床开发承包业务)
-
- ◆ Century Medical (医疗机械的进口销售业务)
-
- ◆ DOCQUITY HOLDINGS (面向医生的线上平台 / 新加坡)
- ◆ TXP Medical (医疗数据平台)

作为创新动力的最尖端技术、服务

风险投资业务 (对于日本、欧美等顶级风投基金的投资)

◆ 伊藤忠 TECHNOLOGY VENTURES ■ ITC Ventures XI

金融、保险

零售金融、保险

零售金融业务

<日本国内>
面向个人的多元金融业务

- ◆ POCKET CARD (信用卡业务)
-
- ◆ Gaitame.com (外汇保证金交易)
-
- ◆ Orient Corporation (消费信贷业务)

<海外>
引领行业的海外金融业务

- ◆ United Asia Finance (消费金融业务 / 中国香港)
- ◆ EASY BUY (消费金融业务 / 泰国)
-
- ◆ First Response Finance (二手车金融业务 / 英国)
-

面向企业的保险

保险门店、零售保险业务
在日本国内拥有约700家门店的到店型保险销售业务

- ◆ HOKEN NO MADOGUCHI (到店型保险门店)
-

保险中介业务
再保险业务、信用担保业务
发挥综合商社优势的风险解决方案业务

- ◆ 伊藤忠 Orico 保险服务 (保险代理店业务)
- ◆ Cosmos Risk Solutions (保险代理商)
- ◆ Cosmos Services (保险代理商 / 香港)
- ◆ Siam Cosmos Services (保险代理商 / 泰国)

地域区分: ◆ 日本国内 ■ 北美 ■ 英国、欧洲 ■ 中国、亚洲

*3 Customer Relationship Management: 客户关系管理

基于“市场导向”思维、面向企业价值持续提升的举措

与知名管理咨询公司波士顿咨询公司成立合资公司

2024年4月，本公司与波士顿咨询公司 (BCG公司) 共同成立了一家合资企业，从事 DX 咨询业务，通过使用信息技术与数字技术，帮助客户解决问题，并实现业务转型。

通过将 BCG 公司领先世界的咨询经验、专业知识与本公司的业务经验和专业知识，以及以 CTC 和 (株)BELLSYSTEM24 为中心的 digital 业务群的功能相结合，我们将为客户提供更广泛、更灵活的 DX 咨询服务。除了对企业课题与解决方案进行整理外，本公司还致力于根据客户的要求与选择，提供高效的咨询服务，包括与 IT 服务与 BPO 的最优方案，从而进一步扩大业务基础。



基于“市场导向”思维提供 DX 咨询服务



左起
信息产业业务部 IT 业务第一课
小泉 圭巧、矶谷 太一
信息产业业务部 IT 业务第三课
大元 伸一
I&B Consulting Inc.
山崎 祐(借调)、川本 裕子(借调)、
竹内 诚(借调)

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。

- 🧠 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

扩大价值创造(2023年度回顾)

- 🧠 将数字价值链战略的核心企业 CTC 私有化，增强收益基础
- 🧠 与美国知名管理咨询公司 BCG 公司达成合意，共同成立合资公司，开展 DX 咨询业务
- 🍷 开始通过 A2 Healthcare(株)，为海外生物技术公司在日本进行新药开发提供支持，旨在推进消除日本“药品损失”^{*4}
- 🧠🍷 HOKEN NO MADOGUCHI(株) 推出应对新 NISA(日本政府推出的一种税收优惠制度)和 iDeCo(日本的一种个人养老金制度)的金融产品
- 🧠 通过(株)Gaitame.com 与 POCKET CARD(株)的合作，推出了“Gaitame.com 卡”，可以使用信用卡积分进行外币投资

^{*4} 由于日本繁琐的药品法规、复杂的临床试验相关程序以及与欧洲和美国不同的药品定价制度等因素，外国制药公司往往对日本望而却步，不在日本开发新药

提升成长率

- 🧠 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
- 🧠 在数字价值链中获得与 CTC 以及 (株)BELLSYSTEM24 等现有业务的协同效应，并通过活用数字业务群扩大 DX 业务的收益基础
- 🌱📦 经营二手移动终端流通业务的 (株)Belong，与 Mercari, Inc. 合作，让智能手机的再利用更加接近生活，开展推进以有效利用有限资源为目标的各项措施
- 🍷 构筑零售领域金融、保险的价值链

降低资本成本

- 📦 强化二手移动终端的经营，旨在减轻因高频度更换移动终端而导致的环境负荷
- 🍷 通过支持医药产品研发、推广和销售高端医疗设备，降低健康风险
- 🍷 通过开展覆盖多个地域、拥有丰富与商品种类的零售金融业务，为提升人们的生活质量做出贡献
- 🧠 通过实现高度便利的 ICT 和通信基础设施环境，降低业务停摆的风险



主要子公司、关联公司一览请参阅本公司官网。

https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2024E_12.pdf



可持续发展行动计划的详情请参阅公司网站。

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

第八公司

- 业务领域**
- 通过与其他7家公司协作，开拓并深化贴近消费者的下游业务
 - 利用 FamilyMart 拥有的消费者接触点推进业务
 - 结合实体及数字客户基础，扩大生活消费相关业务

- 优势**
- 运用“市场导向”的思维灵活开创业务的组织氛围
 - 在各公司中积累了业务经验的多样化人才构成，以及与各投资公司间的人才派遣等，形成具有高度机动性的变形虫式组织
 - 以 FamilyMart 的门店网络为起点的实体及数字化客户基础

定量信息 (2023年度实绩)

合并净利润	基础收益	日本国内业务盈亏比(示意图)
358亿日元	338亿日元	
ROA*1	CAGR*2	
2%	18%	

*1 显示基础收益的 ROA。

*2 2010年度~2023年度合并净利润的年平均增长率



第八公司总裁
小谷 建夫



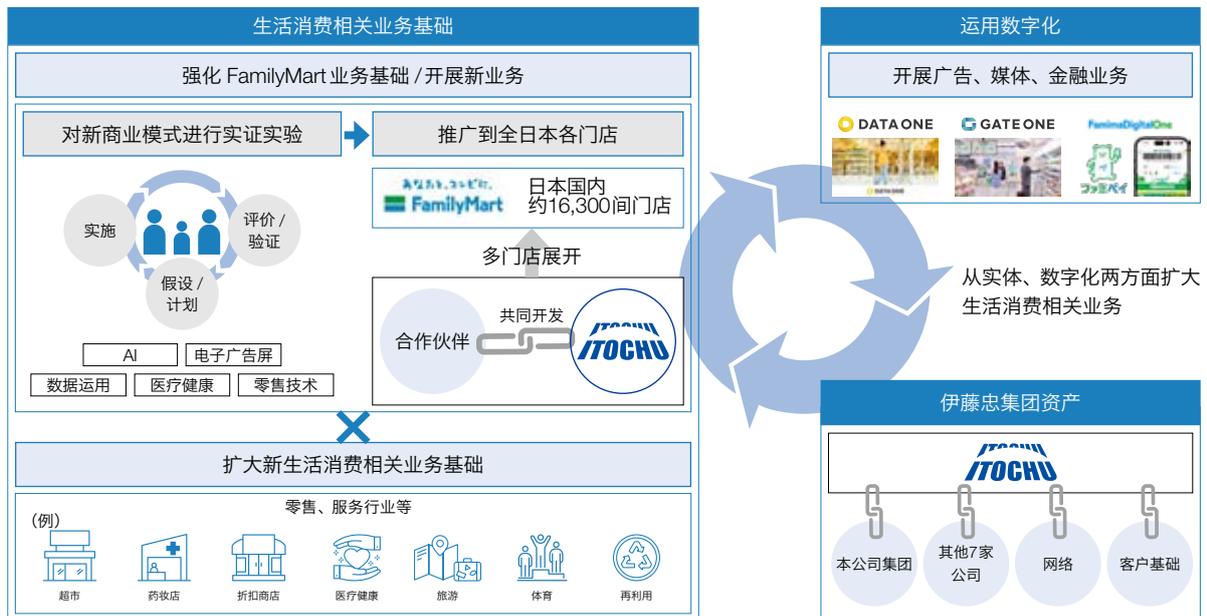
左起

第八公司 CFO	西村 学
第八经营企划室长	冈 彻

业务开展

通过“市场导向”的思维汲取多元化的市场需求，灵活运用本公司拥有的生活消费领域优势及多样化的业务基础，开拓运用数字化和 AI 的新服务和商业模式

- 利用 FamilyMart 的门店网络、揽客能力和数据，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。此外，将新服务与技术推广到其他零售业、服务行业等，旨在扩大业务基础
- 通过扩大与顾客的接触点、扩充数据量，实现广告、媒体、金融业务的收益最大化。此外，通过活用数字技术，从实体和数字化两方面扩大生活消费相关业务
- 在生活消费领域积极推进未来有望实现巨大增长的投资项目



基于“市场导向”思维、面向企业价值持续提升的举措

构建日本最大的零售媒体

本公司与 FamilyMart、(株)Data One、(株)Gate One,共同推进零售媒体业务。2024年3月,在日本全国约10,000家 FamilyMart 店铺,设置了数字广告屏,构建了日本最大的零售媒体,每周覆盖约6,400万人。店铺化身为信息中心,通过传播广告及新闻与音乐等丰富多彩的内容,提供愉悦的购物体验。此外,通过利用约3,300万个可分发的授权广告ID,以及来源于 FamilyMart 和其他零售商的消费数据,提供从店内广告与内容投放到店外数字营销的一体化解决方案,在社交媒体等媒体形式多样化的背景下,提供能够满足各种广告主需求的优质服务。今后,本公司将作为零售媒体的领跑者,通过增加该类型店铺数量,进一步强化功能,持续扩大业务。



数字广告屏“FamilyMartVision”



左起
第八公司
岩元 弘
(株)Data One
光本 爱理(借调)
(株)FamilyMart
国立 冬树(借调)
(株)Gate One
松冈 豪(借调)

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。

- 🔍 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

扩大价值创造(2023年度回顾)

在 FamilyMart 方面,通过增强商品竞争力与营销能力,抓住人流恢复的机会,达成了历史最高的业务利润



扩大了作为客户数字接触点的智能手机应用程序“Famipay”的下载量(约2,000万次下载量)



扩大数字化相关举措,以提高 FamilyMart 店铺的运营能力并减少人力

(配备人工智能助手的店铺:约5,000家;无人看守店铺 Touch To Go:约40家)



通过(株)Gate One,在 FamilyMart 店铺内,设置数字广告屏“FamilyMartVision”

(覆盖日本全国47个都道府县约10,000家店铺)



与经营唐吉诃德等业务的(株)Pan Pacific International Holdings 开始零售媒体业务的合作



连接名古屋铁道(株)沿线居民与零售店铺,推动高效的数字营销

提升成长率



继续强化便利店业务,提升供应链整体水平,从而扩大 FamilyMart 的收益基础



灵活运用 FamilyMart 的业务基础,开创、扩大和强化新业务



扩充数据基础、运用数字技术,扩大广告、媒体、金融业务的收益

在生活消费领域,积极推进未来有望实现巨大增长的投资项目

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



利用 AI、数字技术来应对人手不足以及日本“物流行业的2024年问题”等



主要子公司、关联公司一览请参阅本公司官网。

https://www.itochu.co.jp/en/files/ar2024E_12.pdf



可持续发展行动计划的详情请参阅公司网站。

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