

今日上午 9:00，在东京总公司一层大厅举行了新年庆祝仪式，参加职员约 2,000 人。庆祝仪式上，铃木善久社长 COO 发表了“2020 年新年致辞”，内容如下：

谨贺新年 2020 年 伊藤忠的目标

(2020 年 1 月 6 日)

大家新年好！

在此，我谨向全世界伊藤忠集团的员工及家属致以新年的问候！

今年的年末年初的日子非常好，刚巧赶上跨年周。我想大家在这个假期也养足了精神准备迎接新的一年的到来。另一方面，因受美军袭击伊朗军官这一突发性事件的冲击，3 日纽约市场股价下跌、日元升值、原油价格飙升，自此，拉开了震动全球资本市场的序幕。

今年 2020 年正是伊藤忠提出处理 4,000 亿日元不良资产的第 20 个年头。当时，伊藤忠处于非常艰苦的时期，截至 1999 年度连续 3 年赤字，并且连续 2 年无分红。尽管如此，此后几年的业绩慢慢有所回升，特别是冈藤会长 CEO 就任社长的 2010 年以后，以 2,000 亿日元、3,000 亿日元、4,000 亿日元的利润稳步增长，终于在去年的 2018 年度达到了 5,000 亿日元的历史新高。到今年上半年结束，又达成了历史最高的 2,891 亿日元，成为商社 No.1。在此，首先我想再次感谢大家一直以来所做出的努力。

在保持良好业绩的同时，我们绝不能放松警惕。20 年前，我们的股价是 200 日元，现在已经翻了 10 倍以上，达到 2,500 日元，刷新了历史最高记录。各位股东和市场对我们的期待也非常大。现在回过头再看伊藤忠 20 年前的财务报表，可以说是不可同日而语。伊藤忠作为践行“坚守承诺经营”的强大公司，今后，无论处于什么样的经营环境，都要竭尽全力回报各位股东和市场对我们的期待。

2020 年度是现行中期经营计划的最终年度，同时，也是制定从 2021 年开始的下一期中期经营计划的年度。在不确定性激增的时代，实现合并净利润超过 5,000 亿日元的“可持续增长”，并为此打造“全新商社形象”，将是历经 20 年发展壮大的伊藤忠在今年需要完成的课题。

面向持续增长

伊藤忠实现未来的持续增长需要什么？首先，一定是利益。没有利益不可能实现增长。因此，今年我们必须进一步加速推进着眼于未来的成长战略。

为了这一目的，我们应该明确需要做的事。那就是“进一步磨砺、巩固现有业务”同时“推进业务模式向新时代进化”。在以生活消费为中心的现有业务的价值链方面，进一步推进数字转型，也就是常说的 DX，并尽快提高效率和竞争力。另一方面，在移动出行、电力、信息金融、零售等产业结构发生巨大变化的领域中，积极投资新技术及新业务模式。因此，我们必须尽快做好向新时代业务进化的准备。在中国及亚洲市场，与中信、正大的协同效应进一步具体化，同时，在伊藤忠优势的生活消费领域，通过与最大的消费者接触点 FamilyMart 共同推进数据的灵活利用，将商社的业务模式由产品导向转换为从消费者视角出发的市场导向。

“盈利·削减·防范”的文化

在实施上述过程中，我们应该时刻注意“盈利·削减·防范”的方针，即“增大盈利·削减成本·防范风险”。特别是在近来不透明的环境下，“削减”、“防范”变得尤为重要。请大家彻底贯彻低重心经营，随时注意降低成本和削减经费，追求高效率经营，同时，与客户保持密切合作，努力防范不良债权的发生。

“盈利·削减·防范”已经成为伊藤忠的文化。在过去的 10 年里，伊藤忠通过对“盈利·削减·防范”的不断实践，磨练出了对于经济状况具有较强耐性的分散性的业务基础，这是其他商社无法轻易效仿的。为了通过“盈利·削减·防范”来进一步磨砺、巩固这一强大的业务基础，首先要达成 2020 年度计划，与此同时，强化着眼于达成 5,000 亿日元后未来发展的业务基础，这是伊藤忠 2020 年的首要课题。

回到“三方有利”的原点

伊藤忠要想超越现状、实现持续增长，需要进一步提升企业价值。决定公司价值的已不是单纯的实现 5,000 亿日元的利润规模这么简单，在如今的时代，评价伊藤忠的综合企业价值的，除利益以外，还有对环境、对社会、对员工和股东创造出多少价值等标准。这样的评价标准，正是出自与现代的 ESG 和 SDGs 有所相通的“三方有利”的理念，我希望 2020 年成为重新回归“三方有利”原点的一年。

伊藤忠在“对员工有利”方面实施了一系列举措，率先实行了“清晨型工作”及“便装日”等“工作方式改革”，并推进与癌症共存的“健康经营”等。目前已成为全行业就业排行榜第一名的最受欢迎企业。股东回报政策也获得了高度评价，作为“对股东有利”的企业，正在继续更新历史最高值。

除了“三方有利”的基本原则中的“对卖方有利”、“对买方有利”外，伊藤忠还努力实践“对员工有利”、“对股东有利”，近来“对社会有利”、“对环境有利”也受到了越来越多的关注。面对是否正在提供应对气候变化和环境问题的商品和服务，是否正在创造能解决社会问题的业务等疑问，伊藤忠通过“三方有利”中的第三条——“对社会有利”——结合现代的需求进一步开展实践，回答了这个问题。

对于环境和社会问题的应对方法，实际上就是“市场导向的思维”本身，这对伊藤忠来说是商机，也是构筑“全新商社形象”的契机。因锂离子电池获得诺贝尔奖的吉野在记者见面会上强调“环境问题是绝佳的商机，用大阪的说法就是绝佳的赚钱机会。解决环境问题要采取攻势。”那么，可以说“对社会有利”的实践同时也是利益的源泉，达成 5,000 亿日元后的目标，就是成为 ESG 先进企业。

长达 160 年传承下来的创业原点“三方有利”正是伊藤忠 2020 年打造“全新商社形象”的原动力。通过对“三方有利”的实践，在实现牢固的收益基础的同时，致力于应对气候变化等环境和社会问题，让每位员工都能感受到自己在社会中的价值，能够拥有成就感和幸福感，今后我们将继续朝着成为这样的公司不断努力前行。

最后，祝愿全世界伊藤忠集团的各位员工，以及给予我们支持的家人，在新的一年里身体健康，万事如意。谨致新年祝福。谢谢大家！

