

//The Brand-new Deal

個人投資家様向け会社説明会

2026年3月23日

伊藤忠商事株式会社 (8001)

見通しに関する注意事項

本資料に記載されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により影響を受けることがありますので、実際の業績は見通しから大きく異なる可能性があります。従って、これらの将来予測に関する記述に全面的に依拠することは差し控えるようお願いいたします。また、当社は新しい情報、将来の出来事等に基づきこれらの将来予測を更新する義務を負うものではありません。



#1：伊藤忠商事の強み

#2：伊藤忠の特徴

#3：バークシャー・ハサウェイ社による出資

#4：株式分割・株主還元

伊藤忠商事の概要



創業

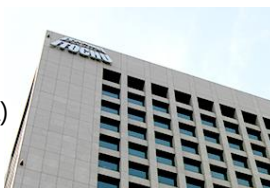
1858年



時価総額

16.4兆円

(2026年3月13日時点/自己株式を含む/ランキング12位)



事業会社数*

263社



従業員数*

4,114名
(単体)

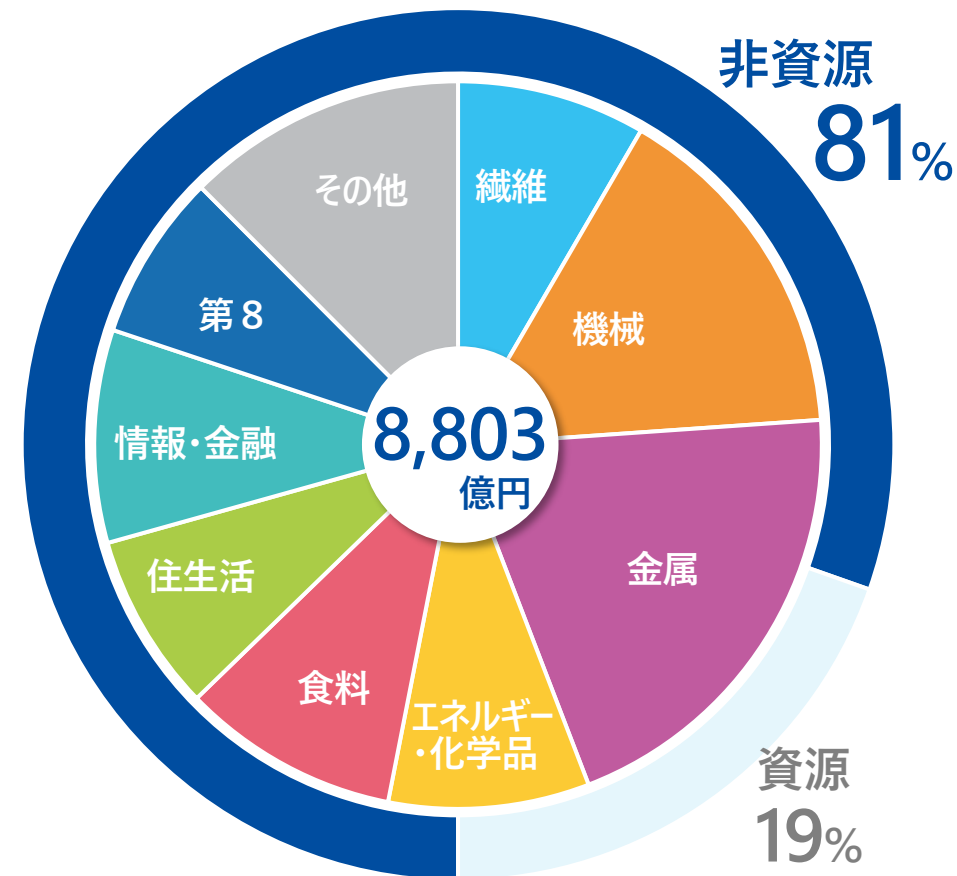
115,089名
(連結)

就職人気
ランキング

主要7媒体のうち、6つで「全業種1位」

連結純利益*

8,803億円



*2025年3月末、2024年度実績

企業理念

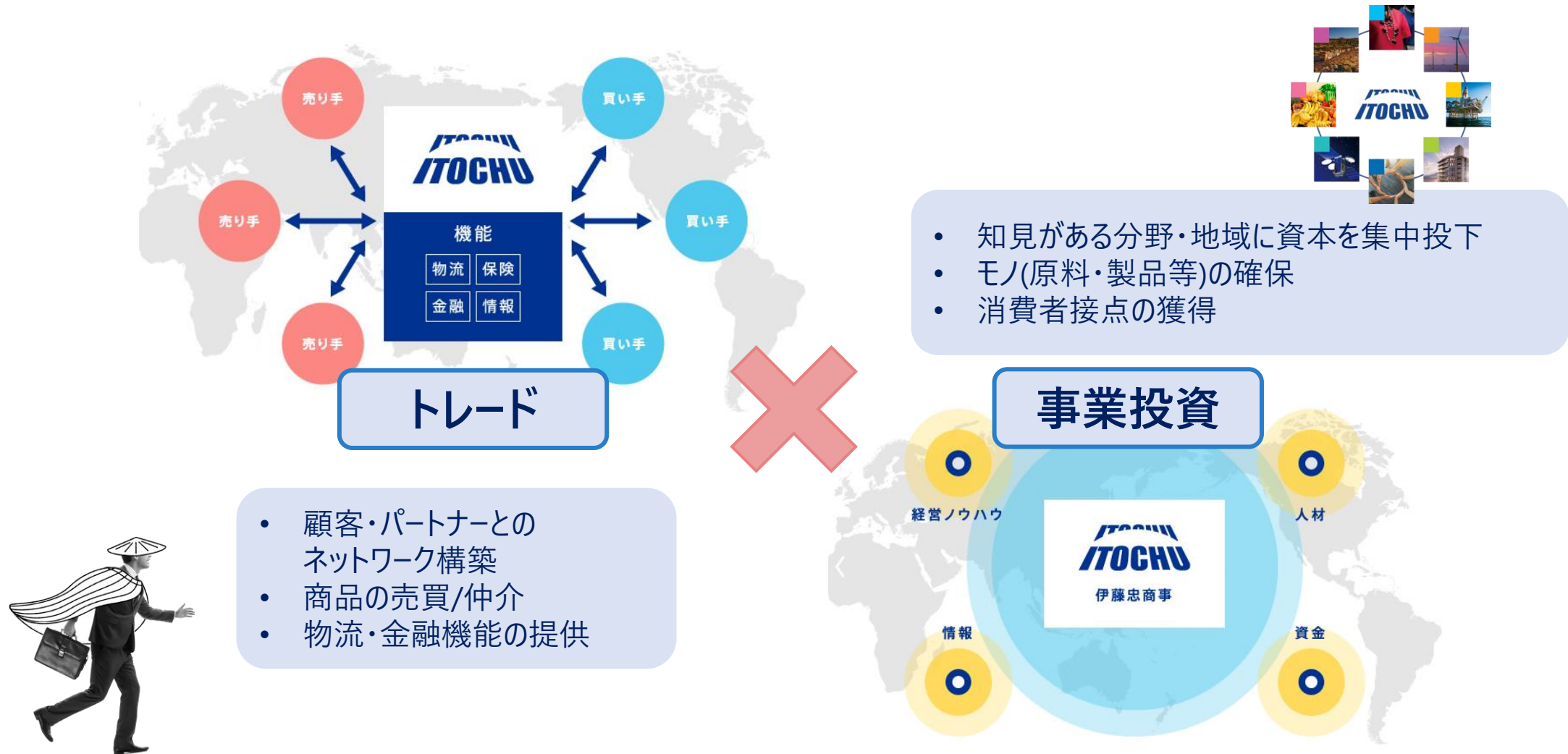


売り手よし、買い手よし、世間よし

企業文化

- ✓ 高い「向上心」
- ✓ 強い「競争心」
- ⇒ 着実な「右肩上がり」を目指す

世の中に付加価値を生み出す、＜バリュークリエーション＞



非資源分野

特に生活消費関連の幅広いビジネスが特徴

繊維



食料



第8



住生活



情報・
金融



機械



エネルギー・
化学品



金属



資源分野

1

非資源分野での利益成長

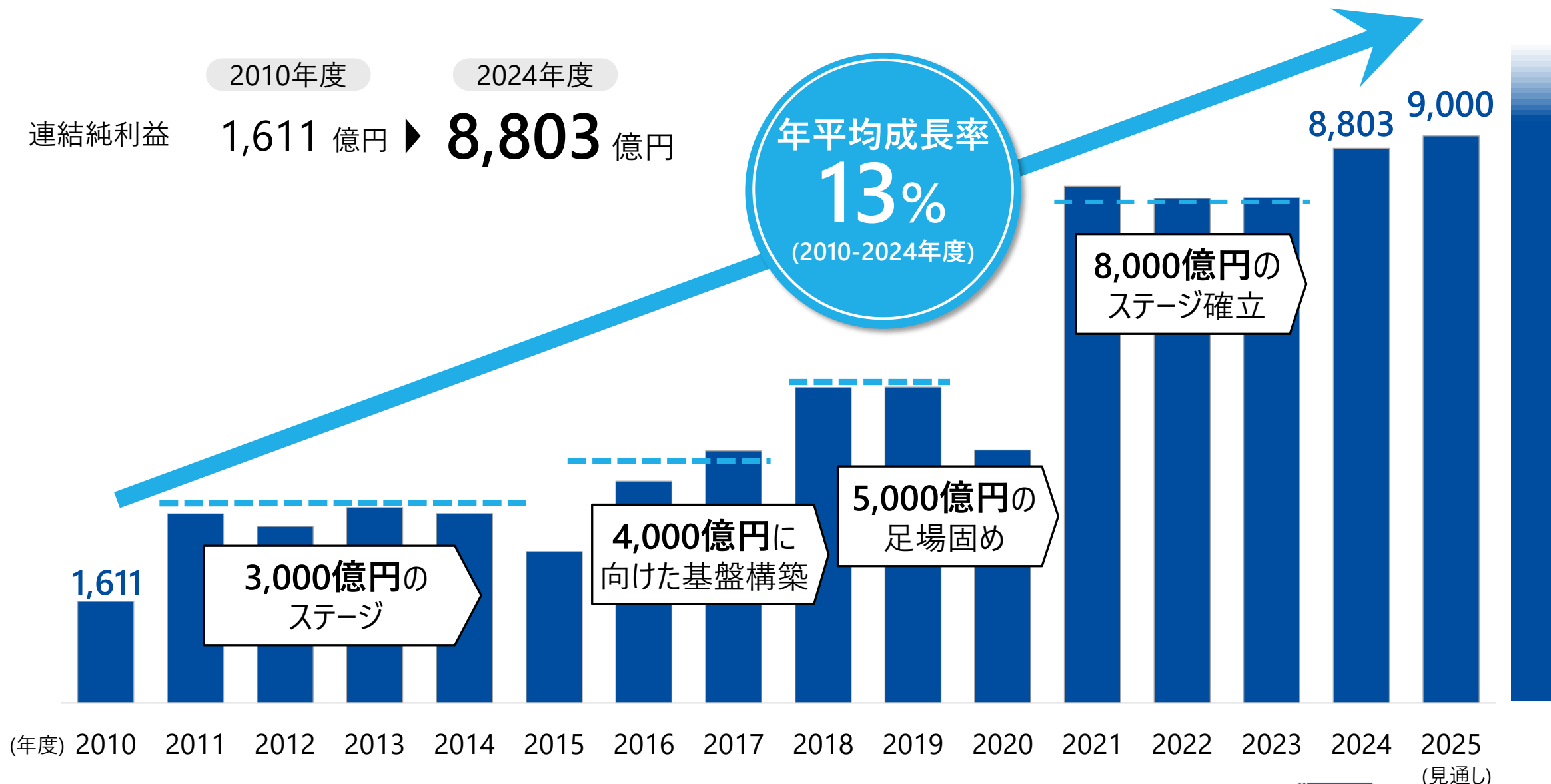
2

高効率経営（高ROE）

3

「成長投資」「株主還元」「有利子負債コントロール」の3つのバランス

伊藤忠の強み① 持続的な利益成長

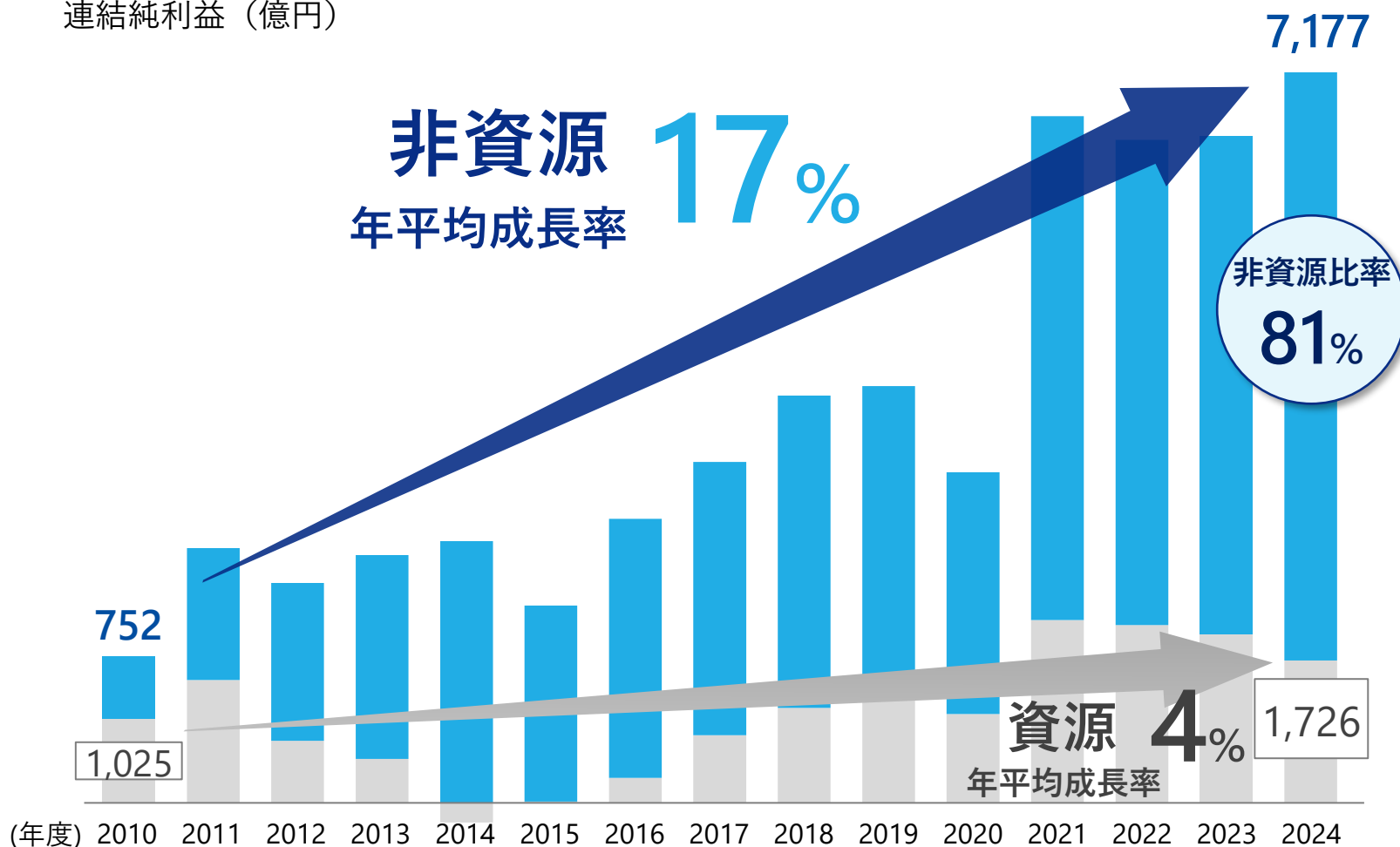


伊藤忠の強み① 持続的な利益成長



▶ 全セグメントを伸ばす「平均点経営」。資源分野の利益を下支えとし、非資源分野で高成長率を達成。

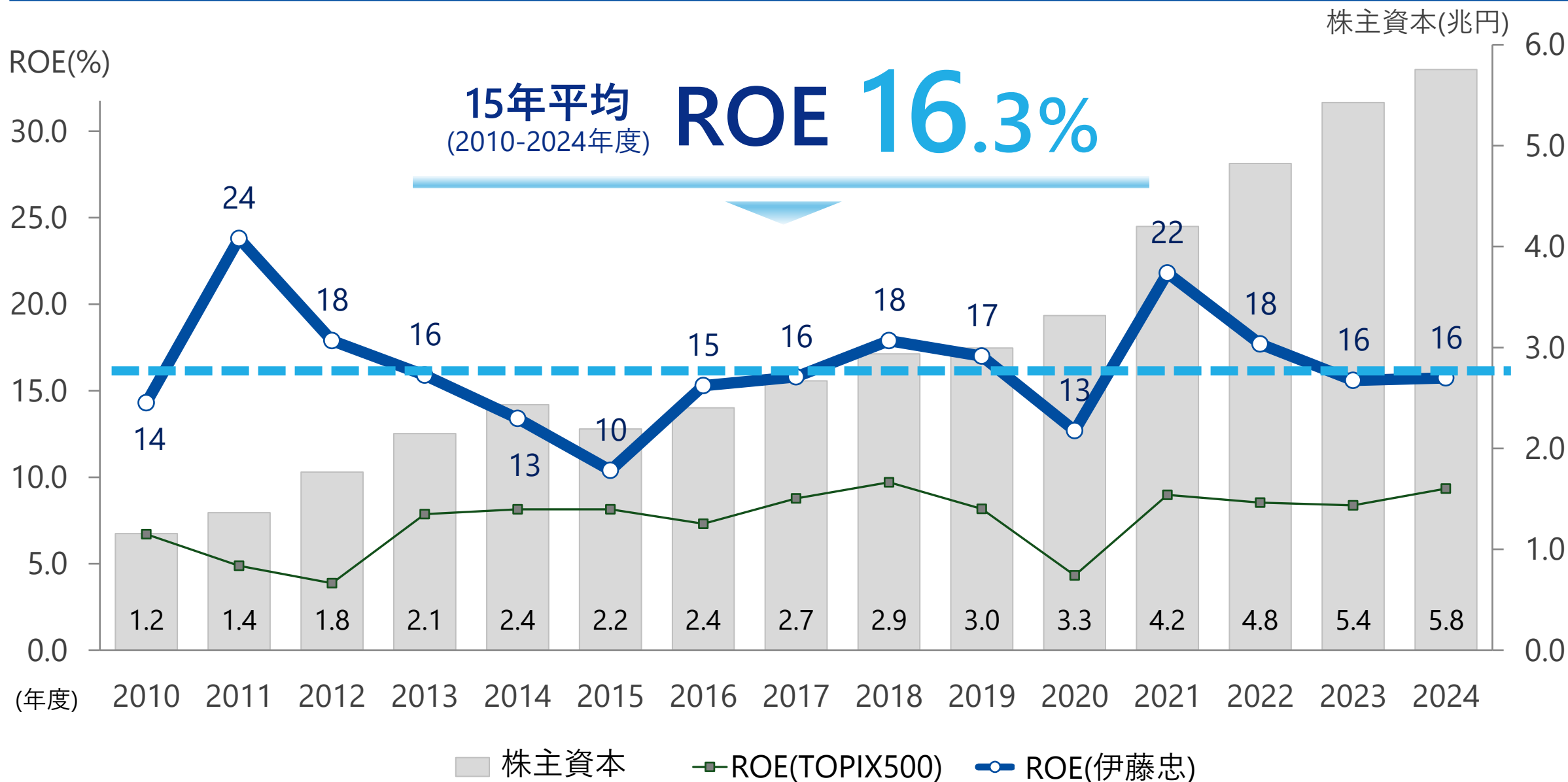
連結純利益（億円）



セグメント毎の連結純利益
年平均成長率
(2010～2024年度)

非資源	
繊維 12%	機械 20%
食料 12%	住生活 12%
情報・金融 15%	第8 22%
金属 3%	エネルギー・化学品 14%
資源	

伊藤忠の強み② 高効率経営



3つのバランスを重視した
キャッシュアロケーション方針



ROE15%維持に向けた
財務マトリックス
(利益成長率・総還元性向・ROE)

長期にコミットしている総還元性向40%以上を出発点とし、
今後も10%程度の利益成長を実現すれば、グローバルに
通用するROE15%以上を継続できることを示したもの

		総還元性向			
		60%	50%	40%	30%
ROE	13%	5%	7%	8%	9%
	14%	6%	7%	8%	10%
	15%	6%	8%	9%	11%
	16%	6%	8%	10%	11%
	17%	7%	9%	10%	12%

1

川下起点のビジネス創出

2

国内マーケットでの強さ

3

ハズオン経営

～ 利は川下にある ～

営業から管理部門に至る全社員が常にマーケティング力を磨き
創業以来160年超にわたって築き上げてきた川上・川中における資産・ノウハウを駆使し、
より消費者に近い川下ビジネスを開拓・進化させ企業価値の持続的向上を目指す

業績の向上

投資なくして成長なし

企業ブランド価値の向上

定性面の磨き

株主還元

総還元性向40%以上
配当性向30%、または、1株当たり配当200円^(※1)のいずれか高い方

(※1) 2026年1月1日を効力発生日とした株式分割(普通株式1株につき5株の割合)前の株式数を基準に算出

伊藤忠の特徴① 川下起点のビジネス創出：ファミリーマート



全国: 約16,400 店舗
年間客数: 55 億人超

コンビニエンスウェアの取組

- ▶ 繊維カンパニーとの横連携によるシナジー創出
- ▶ 2024年度の年間売上高は前期比+130%超の130億円。2025年度の売上高は前期比+150%超の200億円を見込む。

リテールメディア事業

- ▶ 購買データを伴う5,000万超のIDを活用したデジタル広告事業
- ▶ ファミリーマートの10,000店超にデジタルサイネージ「FamilyMartVision」を設置済

グループ内での強固な収益基盤

食料品



ITOCHU 伊藤忠食糧株式会社
ITOCHU 伊藤忠飼料株式会社

非食料品



Dole ITOCHU
CIPS 伊藤忠プラスチック株式会社
ITOCHU 伊藤忠紙パルプ株式会社

中間流通



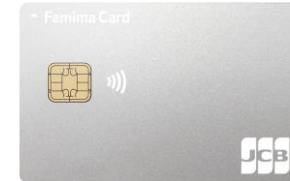
ACCESS
日本アクセス

運営支援



Bell
System24

金融/決済サービス



暮らしをクリエイティブに
ポケットカード株式会社

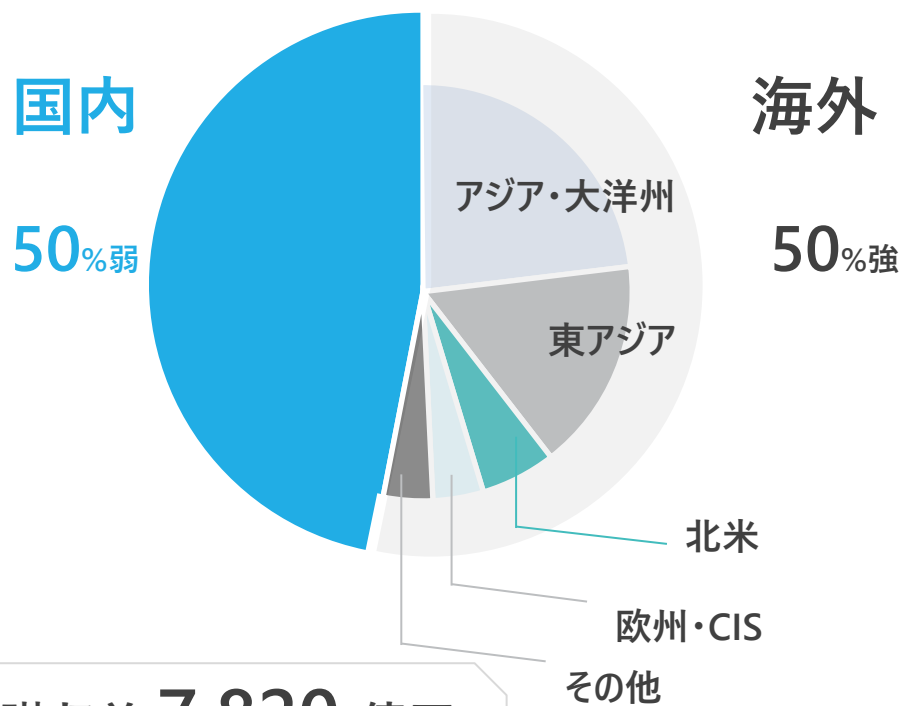
広告・メディア



DATA ONE
GATE ONE

地域別基礎収益

過去3ヶ年平均(2022-2024年度)

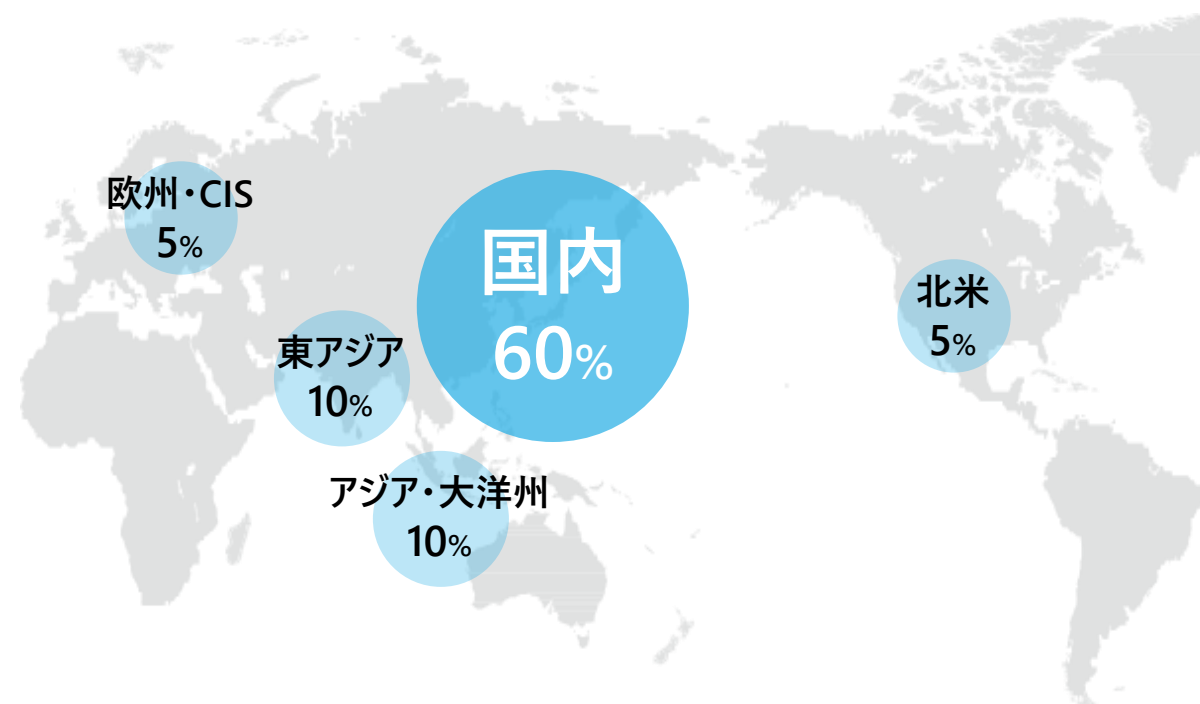


基礎収益 **7,820 億円***

*過去3ヶ年平均

地域別資産残高

(2025年3月末)



連結総資産 **15.1 兆円**



CTC (伊藤忠テクノソリューションズ(株))

- 国内有数のシステムインテグレータ。
製品販売、システム開発からメンテナンス・オペレーションまで一貫サービスを提供。
- 1972年設立、2023年度にTOBにより非公開化。

当社グループ内での「デジタルバリューチェーン」構築により更なる成長を目指す

コンサルティング・
データ分析

ビジネスデザイン・
マーケティング

ITサービス・
クラウド

オペレーション改善・
BPO

デジタル
事業群

I&B
CONSULTING

SIGMAXYZ
CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

ITOCHU
INTERACTIVE
Marketing & Technology for All

AKQA uka

CTC
Challenging Tomorrow's Changes

WingArc 1ST

Bell
System24

社・本郷 ITコンサルティング

伊藤忠の特徴③ ハンズオン経営 ～北米建材関連事業～



エクステリア 建材事業



US Premier Tube Mills
金網フェンス用パイプ製造



MASTER-HALCO
金網フェンス製造、
フェンス・ODL部材卸



Alta Forest Products
木製フェンス製造

M&A等による
強化・拡大

ハンズオン経営

 × 現地人材
とのハイブリッド

連携
(シナジー創出)

住宅用構造材事業



CIPA Lumber
単板(ベニヤ)製造



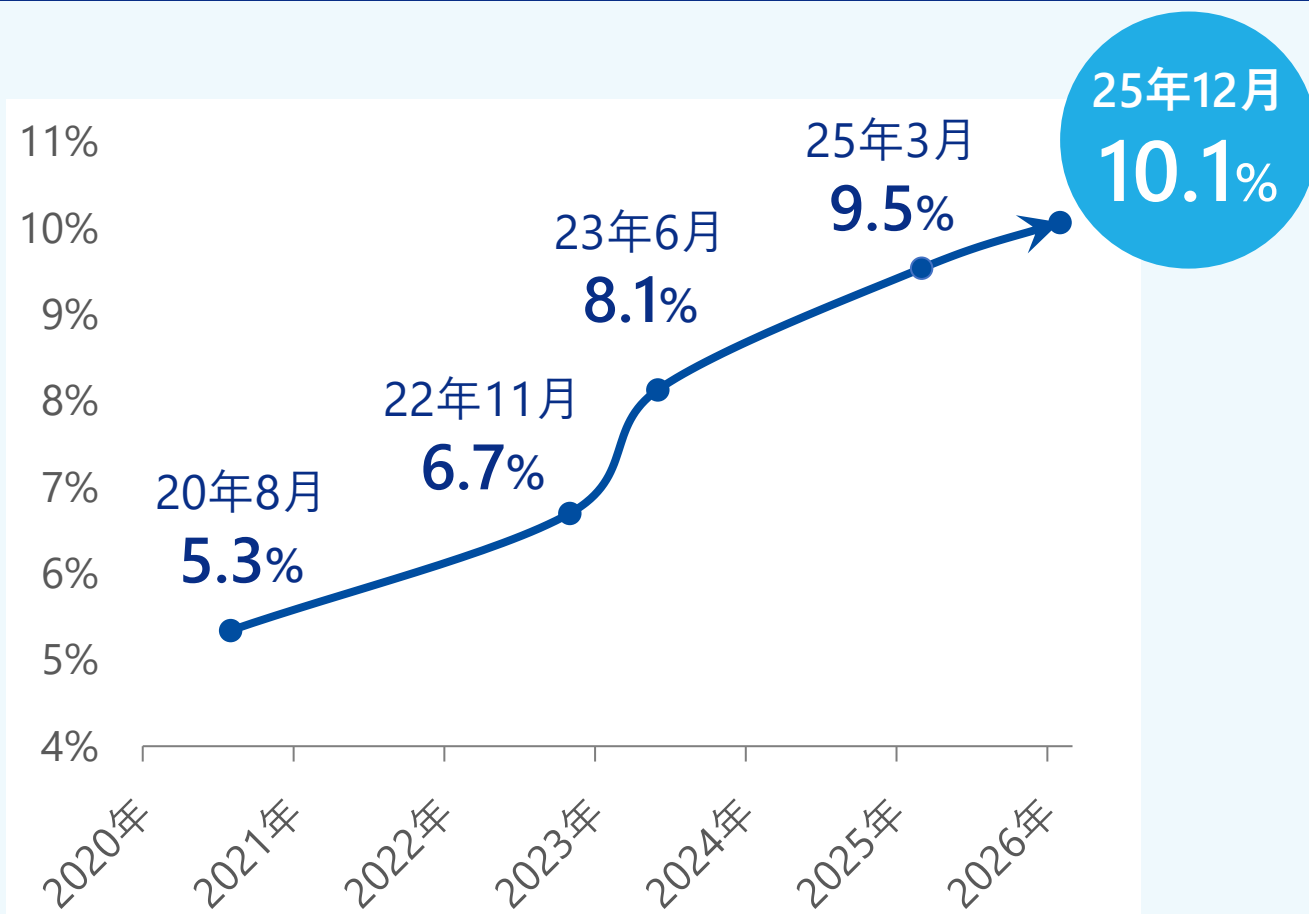
Pacific Woodtech
単板積層材製造

内装材 事業



DAIKEN North America
内装用木質ボード製造

バークシャー社による当社株式保有比率推移（議決権ベース）



2025年2月

総合商社株式の長期保有方針を表明。
合わせて、各社との間で9.9%を超えた
株式取得を行うことに合意。

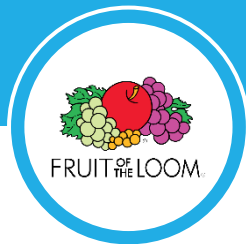
2025年5月

バフェット氏はバークシャー社の年次株主
総会にて、総合商社5社の株式について
「**今後50年は売却を考えないだろう**」と
発言。



Berkshire Hathaway
Group

Fruit of the Loom (米国アパレル・アンダーウェアブランド)



アジア市場における
マスターライセンス権を取得。
日本を含むアジアにおける
幅広い販路での展開を拡大。



Duracell (世界有数の乾電池ブランド)



日本市場における
販売代理店契約を締結。
日本市場での販売を開始。



Heinz



バークシャー・ハサウェイ社が
出資するクラフト・ハインツ社との
コンビニ初となるコラボレーションを
実現。



2026年1月1日を効力発生日とし、普通株式1株を **5株** に分割

- ✓ 株式の流動性向上と投資家層の拡大を図り、
投資単位当たりの金額を引下げること、より投資しやすい環境へ
- ✓ 3月13日時点の株価は2,071円
投資単位当たりの金額は207,100円

25年度 株主還元

総還元性向

52%

配 当

1株当たり **42円** 累進配当 を継続

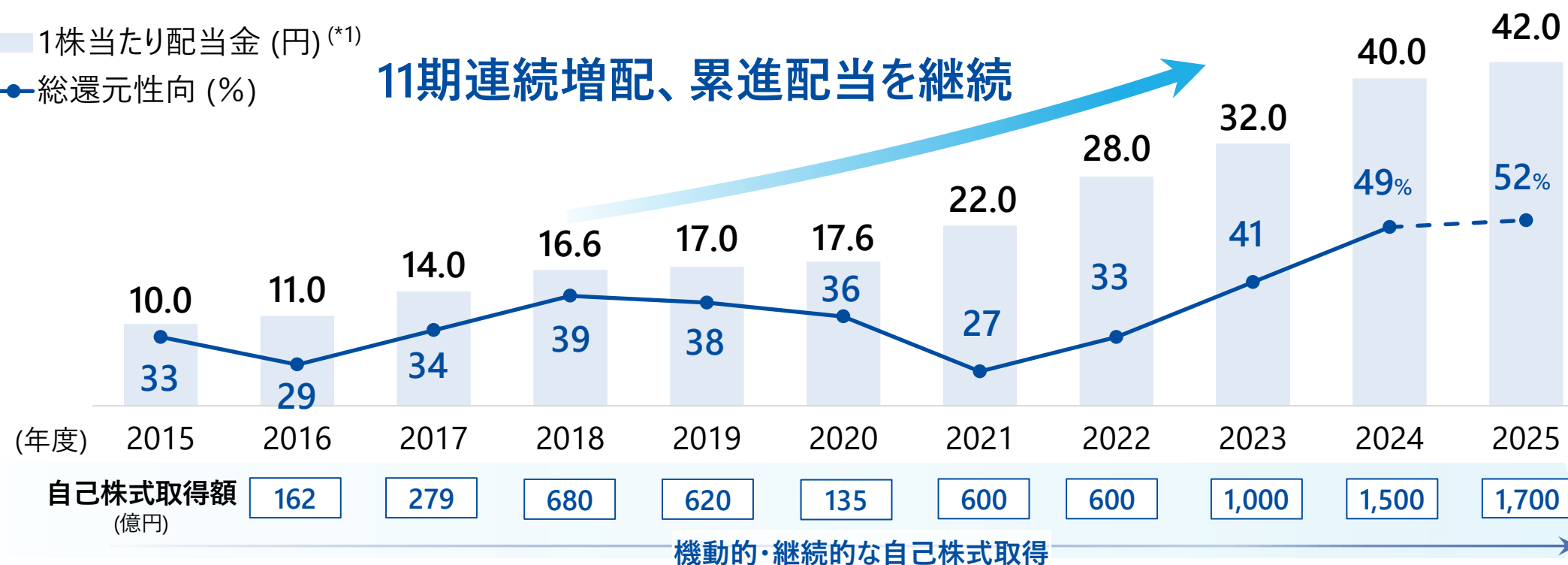
自己株式取得

1,700億円

■ 1株当たり配当金 (円) (*1)

● 総還元性向 (%)

11期連続増配、累進配当を継続



(*1) 2026年1月1日の株式分割(普通株式1株につき5株の割合)を踏まえ、過去に遡り調整(分割前配当×1/5)した金額(小数点第2位四捨五入)を記載

更なる企業価値向上へ

