

日時：2026年3月23日

説明者：IR部 部長代行 加藤 宏基

1. CITICとの資本業務提携について、伊藤忠がCITICに出資しているのか？

その通り。伊藤忠がCITICへ出資しており、CITICから伊藤忠への出資はない。

2. CITICとの資本業務提携の状況は？

CITICへの出資を通じて、CITICと共に新たなビジネスを展開していこうということが当時の枠組みではあったが、残念ながら足元の日中関係を踏まえると新たなビジネス展開を進めることが難しい状況。しかしながら、当社とCITICの経営層の間のコミュニケーションは引き続き行っており、外部環境が元の状態に戻った場合には、新たな協業を進めていけるのではないかと考えている。また、CITICの業績は非常に堅調に推移しており、当社連結決算における取込利益にも確り貢献している。

3. 中国におけるCITICとの協業案件はあるか？

足元では、目立って取り上げられるものがない状況。但し、以前には一部の繊維事業等において共同で取り組んできた実績はある。

4. 今後3年先を見据えた成長投資領域は何か？

当社は非資源分野に強みを持っており、川下を起点にビジネスを展開していくとの発想。具体的にどのセグメントを重点的にフォーカスするということではなく、各セグメントにおいて新たな投資機会を探していく。一方、最近の新たな投資を実行した分野として、食料カンパニーにおいてはTOBを通じて完全子会社化を目指している伊藤忠食品や、菓子卸のコンフェックスへの出資等、日本国内の非常に底堅い需要があることも含めて成長分野の一つと考えている。国内事業との観点では、日立建機への追加出資を意思決定した。パートナーであるJIPの持分を当社が取得することにより、日立建機の議決権の3分の1超を有することとなる。日立建機とは特に海外で協業しており、強みを更に生かしていくために当社の関与を高め、企業価値を向上させることで当社へのリターンに繋げていこうと考えている。また、繊維カンパニーにおいてはデザートが当社の中核事業。足元の利益の中心は中国事業だが、新たに日本国内事業に関しても更に収益を伸ばすための取組を行っている。全てのセグメントにおいて、「国内」、「川下」をキーワードにしながら投資機会を探し、更なる成長をしていきたいと考えている。

5. 日本国内マーケットでの強みを挙げられているが、日本は人口減少が見込まれ大きな成長が難しいと考える。利益ベース又は資産ベースでの海外比率を高める考えはあるか？

当社が国内マーケットに強みがあると考えているのは、各セグメントが国内において知見を有していることが挙げられる。当社の投資における考え方の一つに、知見がある分野への投資を拡充していくことがあり、これによって収益基盤を確りと固めていく。例えば北米においては、北米建材事業は、過去の赤字体質の事業を黒字化させた上、周辺分野へのM&Aを重ねることによって事業を拡大してきたとの実績がある。機械カンパニーの北米電力事業においても更なる投資の拡大というチャンスはあると考えている。

6. 利益ベース又は資産ベースの国内・海外比率について、目標とする比率は無く、ケースバイケースで判断しているのか？

ご理解の通り。目安として資源と非資源のバランスを、利益ベースで資源の割合が約 20%、総資産ベースで約 10%という現在の水準に維持することは考えている。また、国内・海外の比率についても、国内に強みがあるという状況に変わりはないため、結果的に現在の水準と同様のバランスが保たれるのではないかと考えており、海外に一気にシフトしていくとは現時点では考えていない。

以上