

/// The Brand-new Deal

個人投資家様向け 会社説明会

2025年2月28日

伊藤忠商事株式会社 (8001)

見直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、実際の業績は見直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。



本日お伝えしたいポイント

#1：伊藤忠商事の強み

- ①積み重ねてきた総合力、②川下起点の変革力、③商人としての個の力
-

#2：成長のトラックレコード

- ①着実な利益成長、②コミットメント経営、③株主還元の拡充、
④株式市場からの評価
-

#3：長期の経営方針

企業価値の持続的向上

1. 伊藤忠商事について





伊藤忠商事株式会社



(会長CEO 岡藤 正広)



(社長COO 石井 敬太)

業態	総合商社
証券コード	プライム市場(8001)
住所	【東京本社】 東京都港区北青山2丁目5番1号 【大阪本社】 大阪市北区梅田3丁目1番3号

創業	<u>1858年</u>
連結対象会社数 ^{*1}	263社
従業員数 ^{*1}	113,733人(連結) <u>4,098人(単体)</u>
単元株式数	100株

株価	6,669 円 (2025年2月28日)
時価総額 ^{*2}	<u>10.57 兆円</u> (時価総額ランキング15位)
配当利回り ^{*3}	3.00 %
株主優待	なし

連結純利益 ^{*1}	8,018 億円
PBR (株価純資産倍率) ^{*4}	<u>1.63 倍</u>
PER (株価収益率) ^{*5}	10.85 倍
ROE (自己資本利益率) ^{*1}	<u>15.6 %</u>

*1: 2024年3月末時点

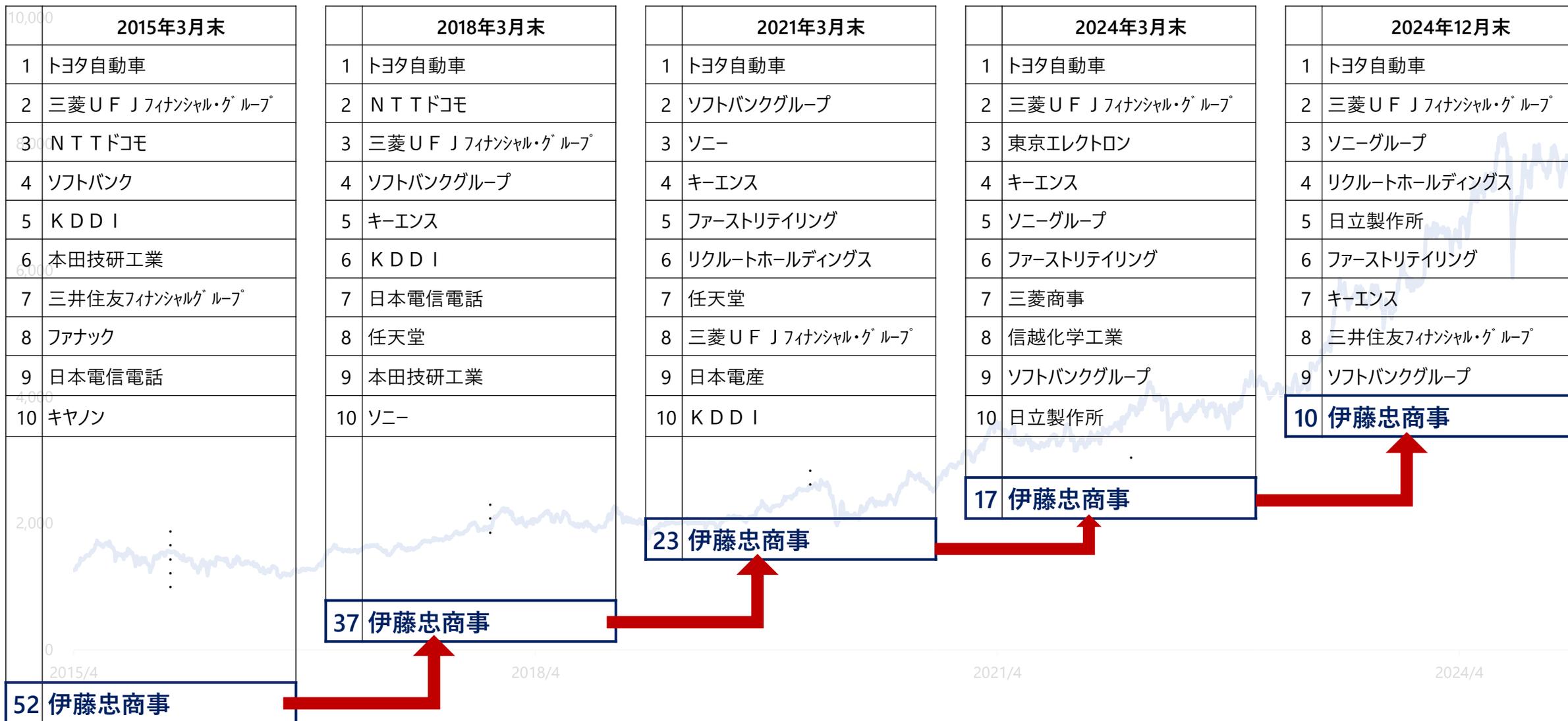
*2: 発行済み株式総数、2025年2月28日終値ベース

*3: 2024年度配当予想200円と2025年2月28日終値より算出

*4: 2024年12月末実績と2025年2月28日終値より算出

*5: 2024年度連結純利益通期見通し：8,800億円と2025年2月28日終値より算出

時価総額ランキングの推移



知見がある分野・地域に経営資源を集中的に投下しシナジー効果を拡大



売り手よし、買い手よし、世間よし



初代伊藤忠兵衛

売り手よし、買い手よし、世間よし

翔子 

<生活消費関連>

繊維



食料



住生活



情報・金融



非資源

第8



<基礎産業関連>

機械



金属



エネルギー・化学品



資源

繊維



▶ アパレル

繊維原料、テキスタイル、
服飾資材、アパレル製品等



▶ ブランドマーケティング

衣料品・服飾雑貨・ライフスタイル
ブランドのインポート・ライセンス



▶ 繊維資材・ライフスタイル

産業用・工業用繊維資材、
インテリア製品等

機械



▶ プラント・船舶・航空機

水・環境関連、電力、新造船・中古船仲介、
用船取引、航空機、航空機リース等



▶ 自動車

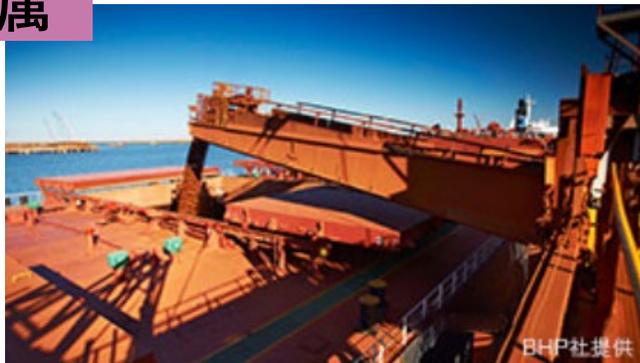
乗用車・商用車・生産用部品の
国内外販売及び関連事業展開



▶ 建機・産機

建設機械・電子システム関連機器・産業
機械の国内外販売及び関連事業

金属



▶ 金属資源

鉄鉱石、原料炭、一般炭、原子燃料、
温室効果ガス排出権、非鉄金属等



▶ 鉄鋼製品

厚板、熱延・冷延鋼板、特殊鋼、建材、
鋼管等

エネルギー・化学品



▶ エネルギー

原油、LPG、LNG、天然ガス、
リニューアブル燃料、水素等



▶ 化学品

有機・無機化学品、合成樹脂、包装資材、
医薬品・機能的食品、環境関連等



▶ 電力・環境

電力トレード、太陽光・風力・バイオマス発電・
燃料、蓄電池、電池関連原料・部材等

食料



▶ 食糧原料

小麦、大麦、とうもろこし、大豆、米、パーム油等のトレード



▶ 製造加工

Dole、プリマハム、不二製油、ウェルネオシュガー等を通じての生産・加工分野での取組強化



▶ 中間流通

総合食品卸である伊藤忠食品、日本アクセス等を軸とした高付加価値のサービス提供



▶ リテール

ファミリーマートを中心に、消費者ニーズを起点とした高付加価値のバリューチェーン構築

住生活



▶ 生活資材・物流

北米建材、紙パルプ、天然ゴム・タイヤ、物流（国際輸送等、3PL等）等



▶ 建設・不動産

建設・建材事業、不動産開発事業、不動産運用・管理

情報・金融



▶ 情報・通信

ITソリューション事業、携帯関連機器・サービス、放送・通信事業、BPO事業等



▶ 金融・保険

融資・決済、資産運用、リテール保険、保険ショップ、法人向け保険等

第8



▶ コンシューマービジネス

ファミリーマート他、グループのリアル資産を活かしたビジネスの創出



▶ 広告・メディア

ファミリーマート店舗及び購買データを活用した広告・メディア事業の展開



▶ 新たなビジネスの開拓

消費者ニーズを起点としたビジネスの創出

2. 伊藤忠商事の強み



商人としての「**個の力**」



川下起点の**変革力**

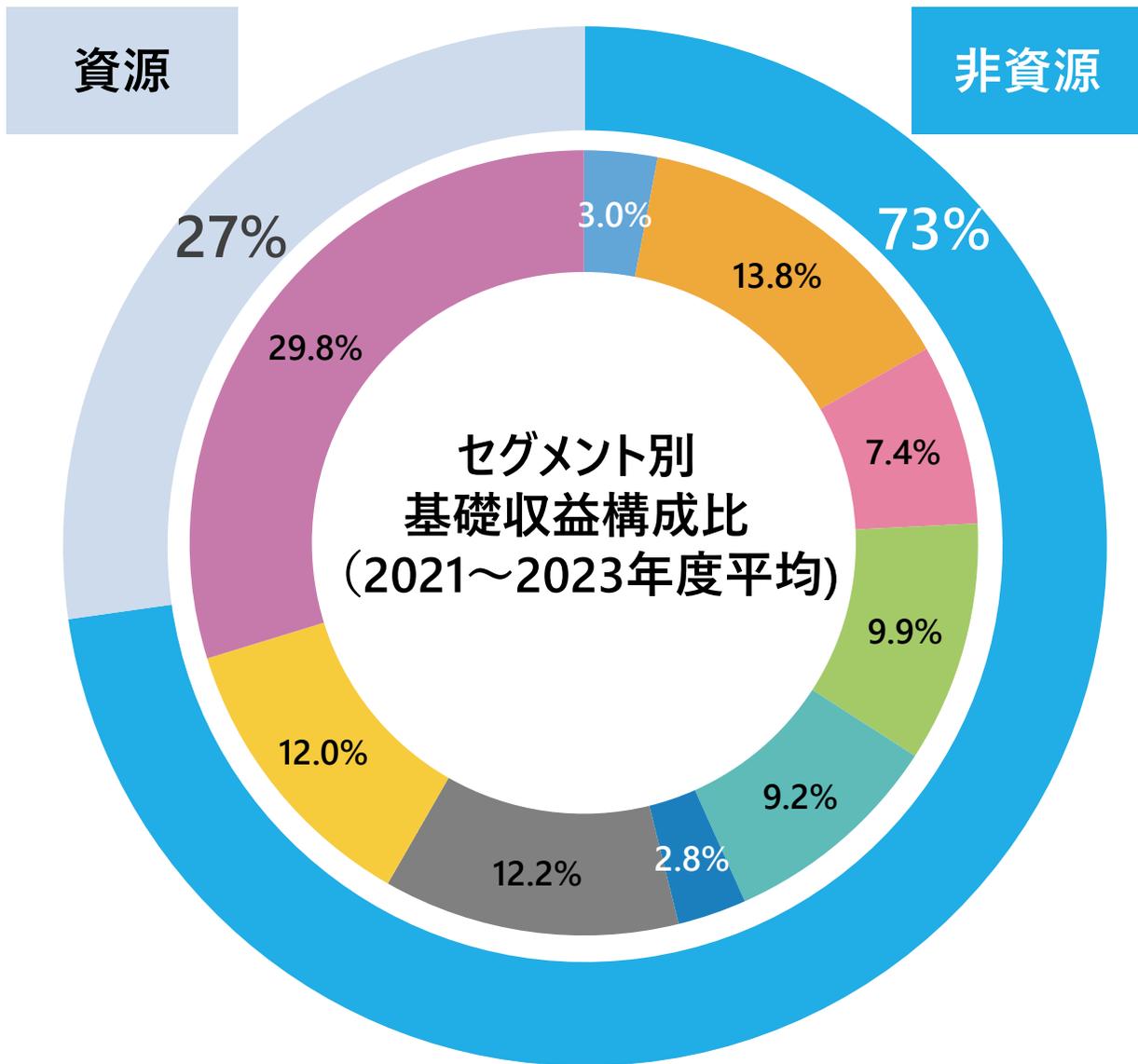


相互に作用し、持続性を高める「**強みの好循環**」

積み重ねてきた**総合力**



①積み重ねてきた総合力 景気変動耐性の高い収益基盤



非資源分野で「強み」を重ねながら、
資源分野の取組みも継続



非資源中心の分野分散が効いた、
景気変動耐性の高い収益基盤

2021～2023年度基礎収益平均（億円）

繊維 227	機械 1,040	金属 2,248	エネ・化 904
食料 562	住生活 750	情・金 693	第8 214

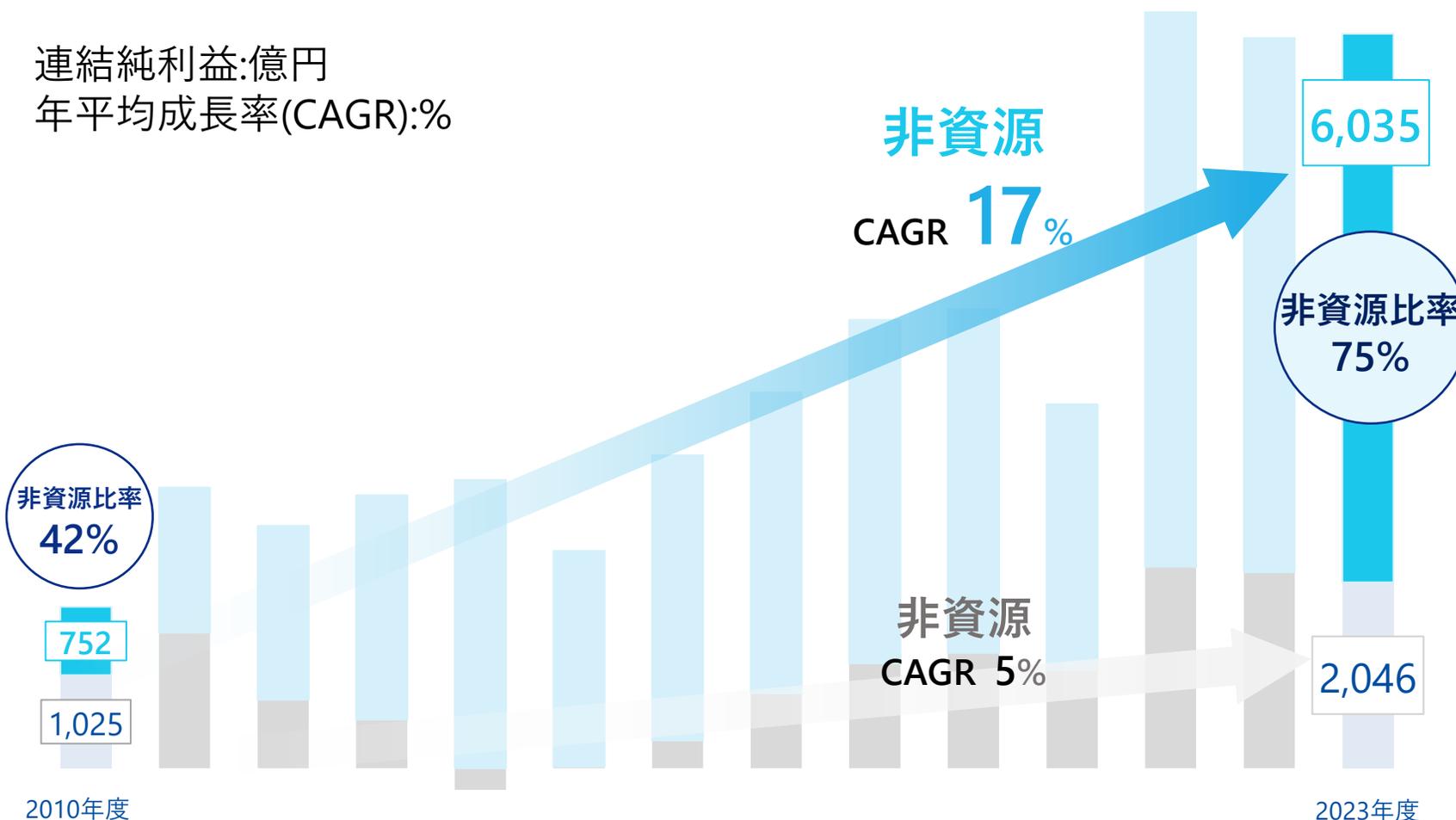
非資源：5,529

資源：2,070

①積み重ねてきた総合力 非資源分野の高成長率

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

連結純利益:億円
年平均成長率(CAGR):%



セグメント毎の連結純利益CAGR
(2010年度～2023年度)

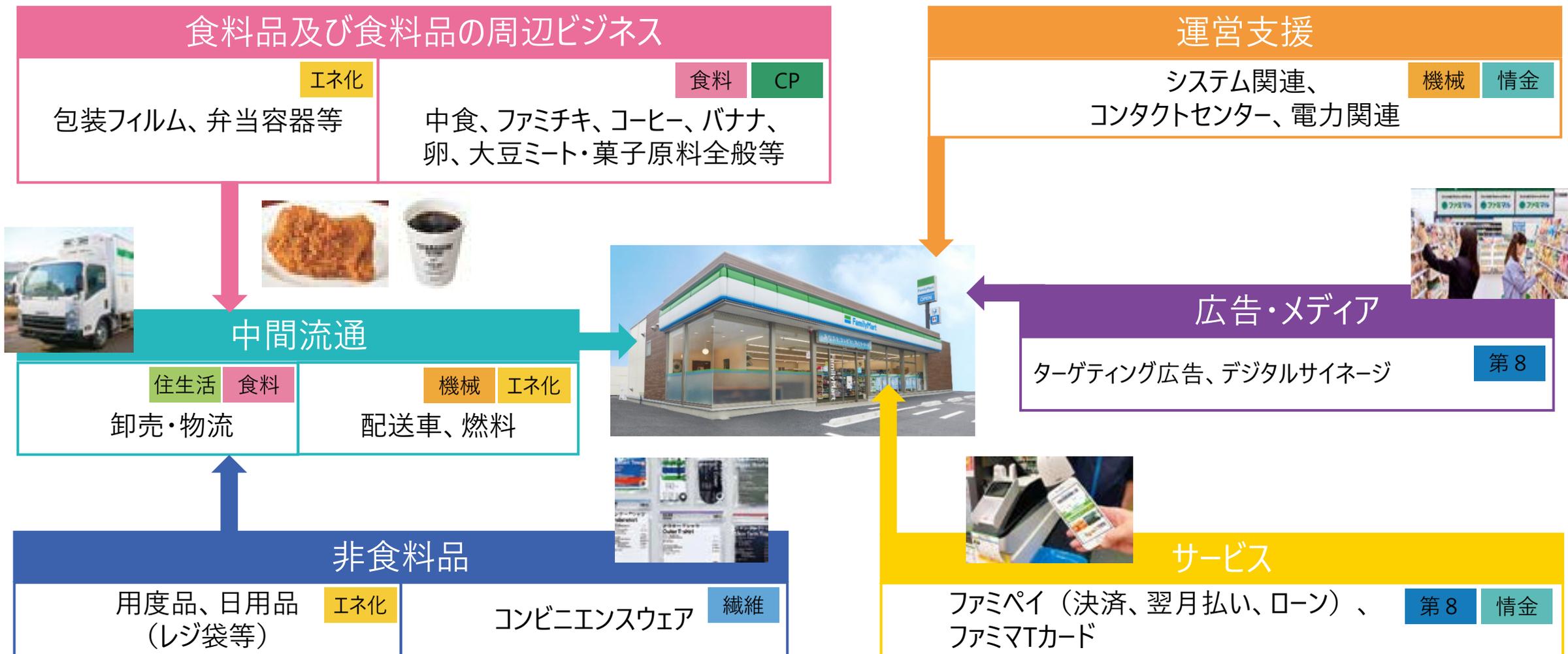
繊維	4%	機械	22%
金属	6%	エネルギー・化学品	16%
食料	10%	住生活	13%
情報・金融	14%	第8	18%

2010年度

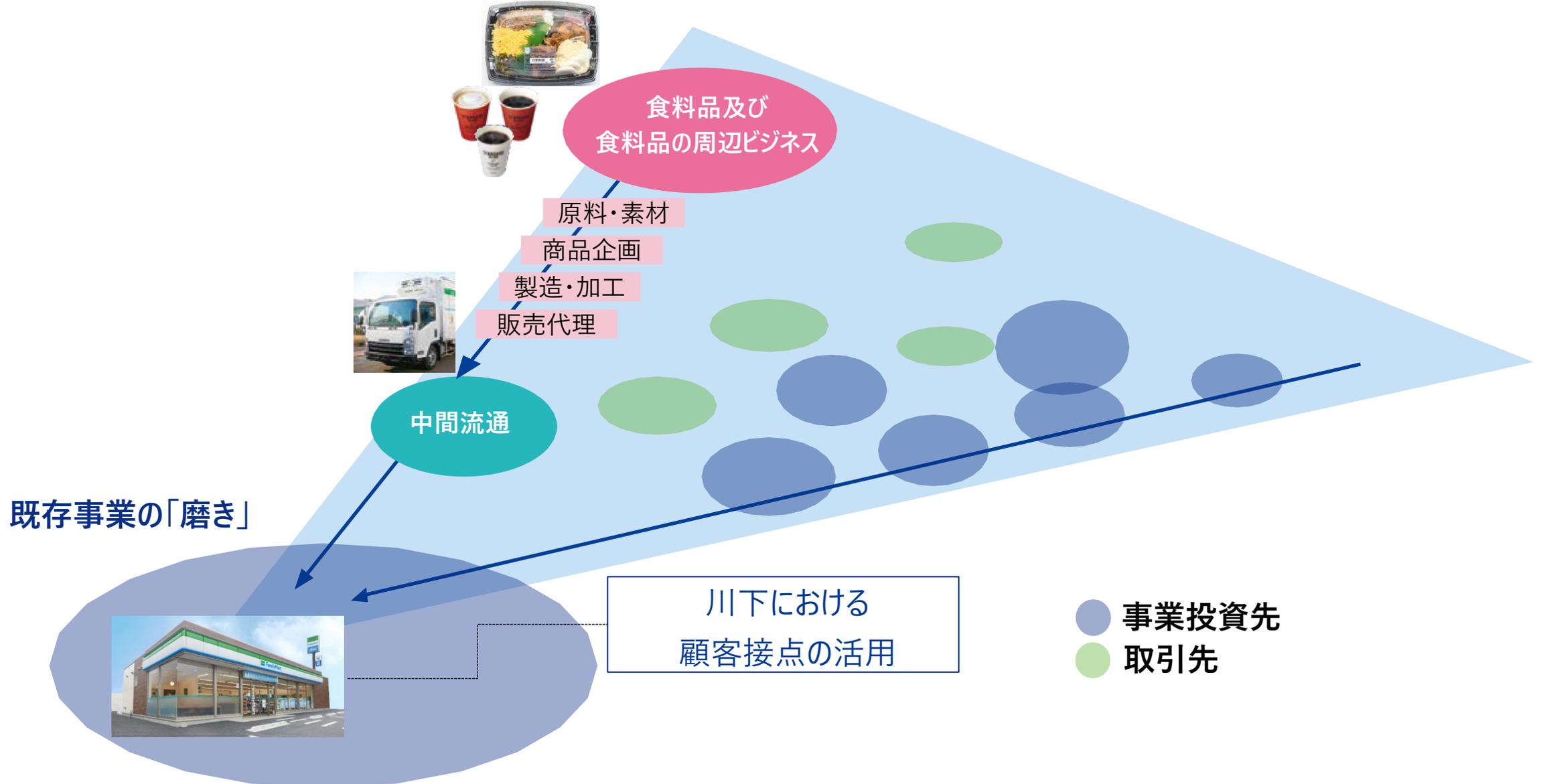
2023年度

②川下起点の変革力 ファミリーマートの取組み

ファミリーマートを起点とし、強みを結集したグループ収益基盤の拡大



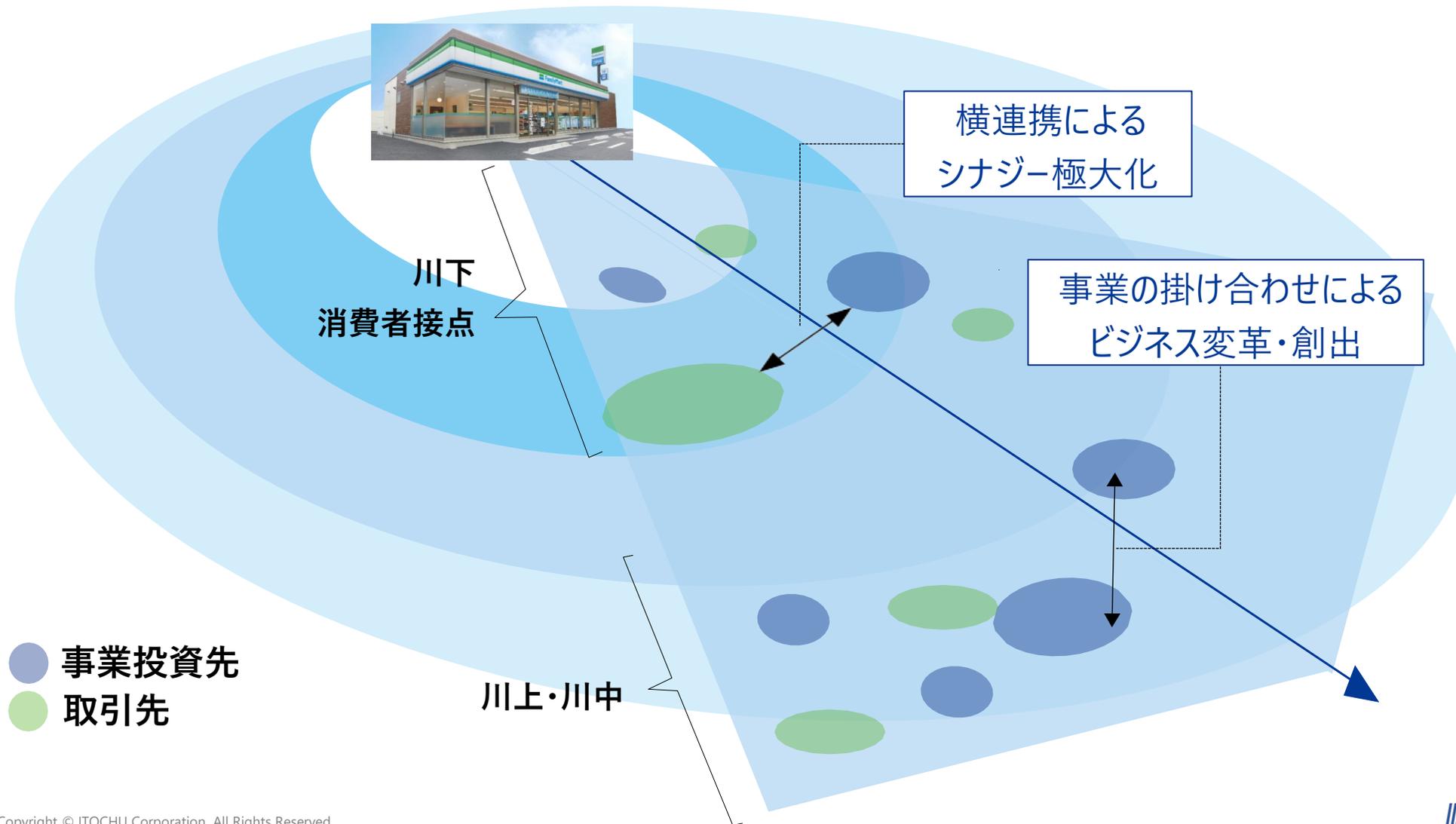
②川下起点の変革力 「マーケットイン」の発想による既存事業の「磨き」



②川下起点の変革力 横連携・事業の掛け合わせによる「ビジネスの変革・創出」



より消費者に近い川下ビジネスを開拓・進化



③ 商人としての「個の力」 独自性の高い人材戦略



労働生産性は年々向上
2010年度比 **5.2倍**※

労働生産性向上による企業価値の向上

社員のモチベーション・貢献意欲の向上

外部評価の獲得

企業ブランド価値の向上

- 主要就職人気企業ランキング
全てで「**商社1位**」
- うち4つで「**全業種1位**」



健康経営銘柄2024



令和5年度「なでしこ銘柄」

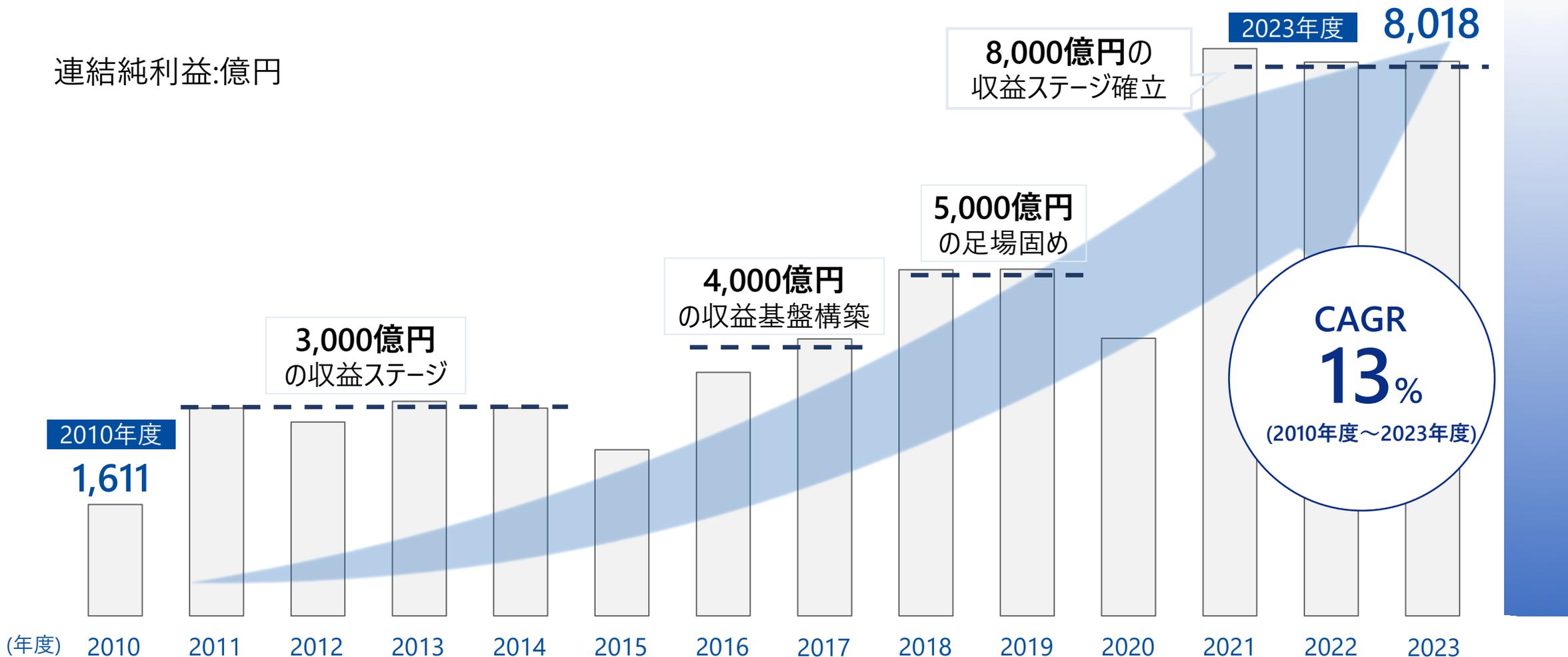
3. 成長のトラックレコード



Point 1

様々な環境変化を乗り越えながら、着実に「右肩上がり」の成長を実現

連結純利益:億円



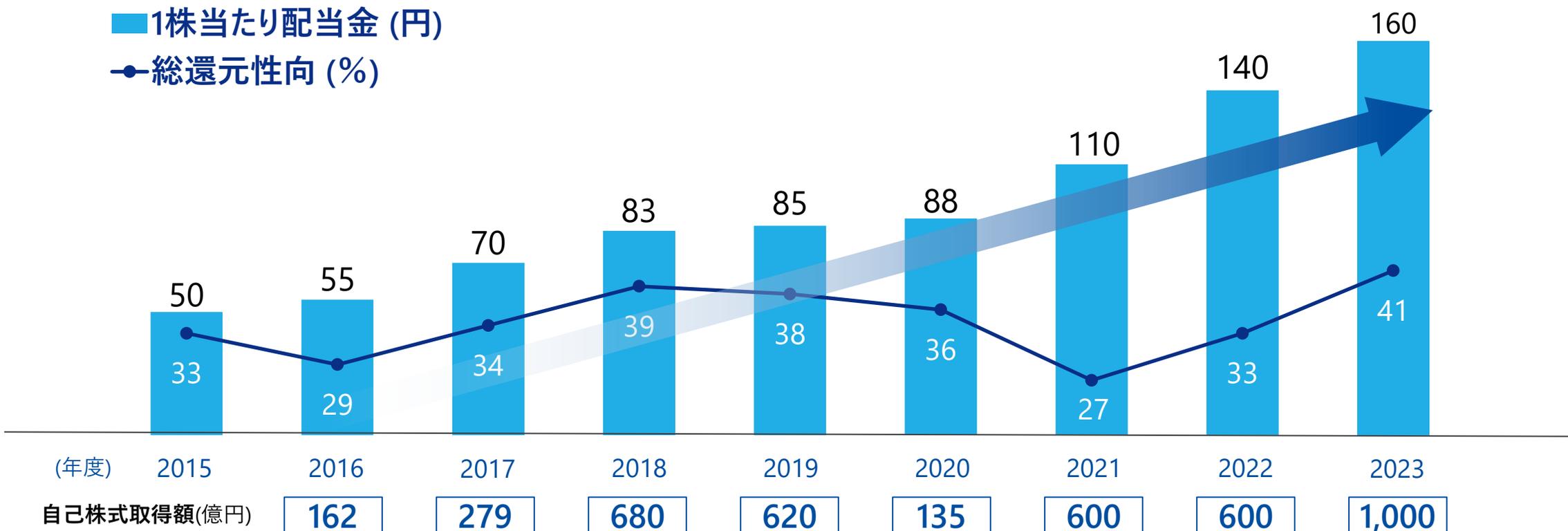
Point 2

各事業年度における利益の積み上げと期初計画の達成を着実に実現



Point 3

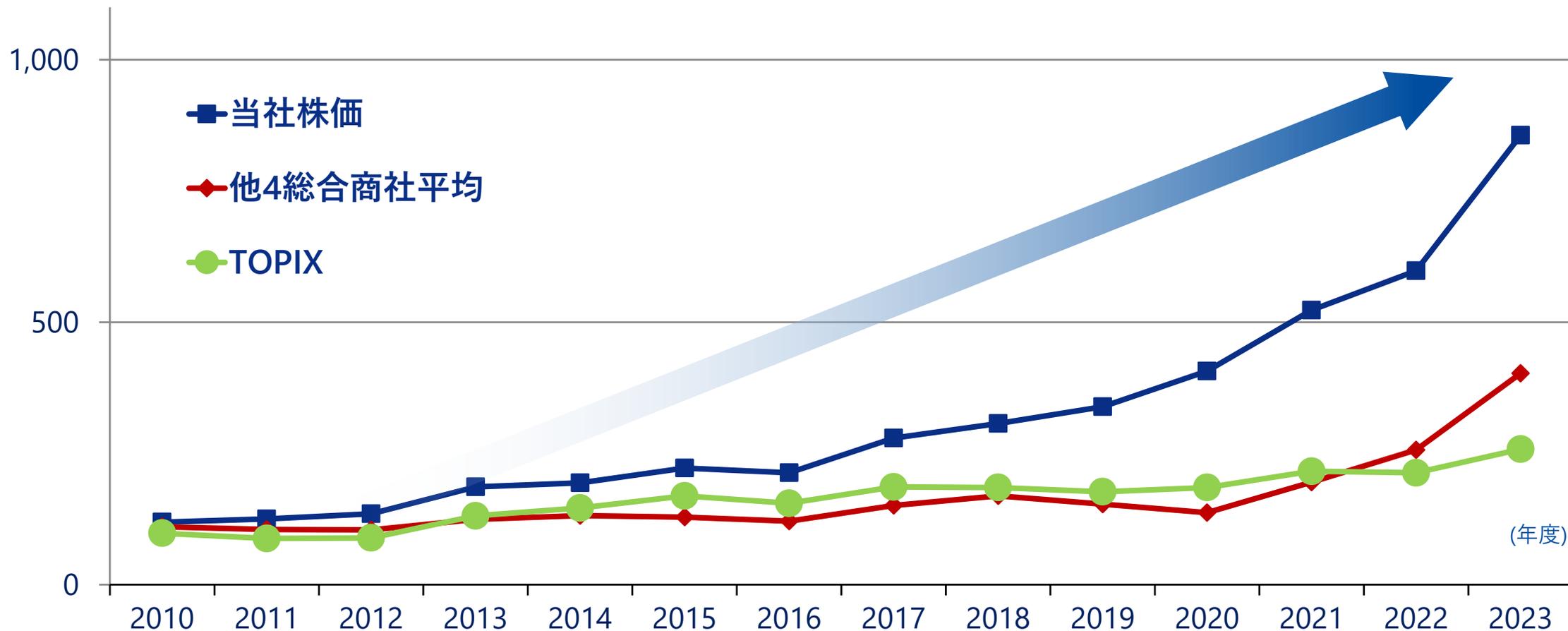
業績の向上に併せた株主還元の拡充（利益成長と株主還元のバランス）



機動的・継続的な
自己株式取得

Point 4

他4総合商社、TOPIXと比較して大幅にアウトパフォーム



※2009年度平均株価を100とした年度平均指数。

4. 経営方針、2024年度経営計画



～ 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円のいずれか高い方

投資なくして成長なし (領域拡大事例)

伊藤忠テクノソリューションズ (CTC)



- ▶ コンサル・データ分析等の高付加価値機能の更なる強化に加え、不足するエンジニアのリソース拡充も推進し、事業基盤を強靱化。
- ▶ オペレーション改善等を担うベルシステム24との連携強化、北米等への海外展開も加速し、事業群全体での収益拡大を狙う。

<主なトピックス>

▶ 受注好調

- ・受注高・受注残高共に過去最高水準。大手企業向けに、デジタル事業群とのシナジー案件も多数創出。



▶ 事業基盤の強靱化

- ・ボストンコンサルティンググループとDXコンサルティング事業を手掛ける合弁会社を設立。
- ・エンジニアリソースの確保のため、アジアシステム開発大手との協業や高度ITフリーランス人材活用に強みを持つINTLOOP社との資本・業務提携を実施。



利益計画

連結純利益

8,800 億円

ROE

16%

株主還元

総還元性向

50% 目途

配当

1株当たり200円
または
配当性向30%
いずれか高い方

自己株式取得

約1,500 億円

成長投資

投資額

1兆円を上限

2024年度還元後実質営業CF
+
前中計での余資

NET DER

0.6倍未満

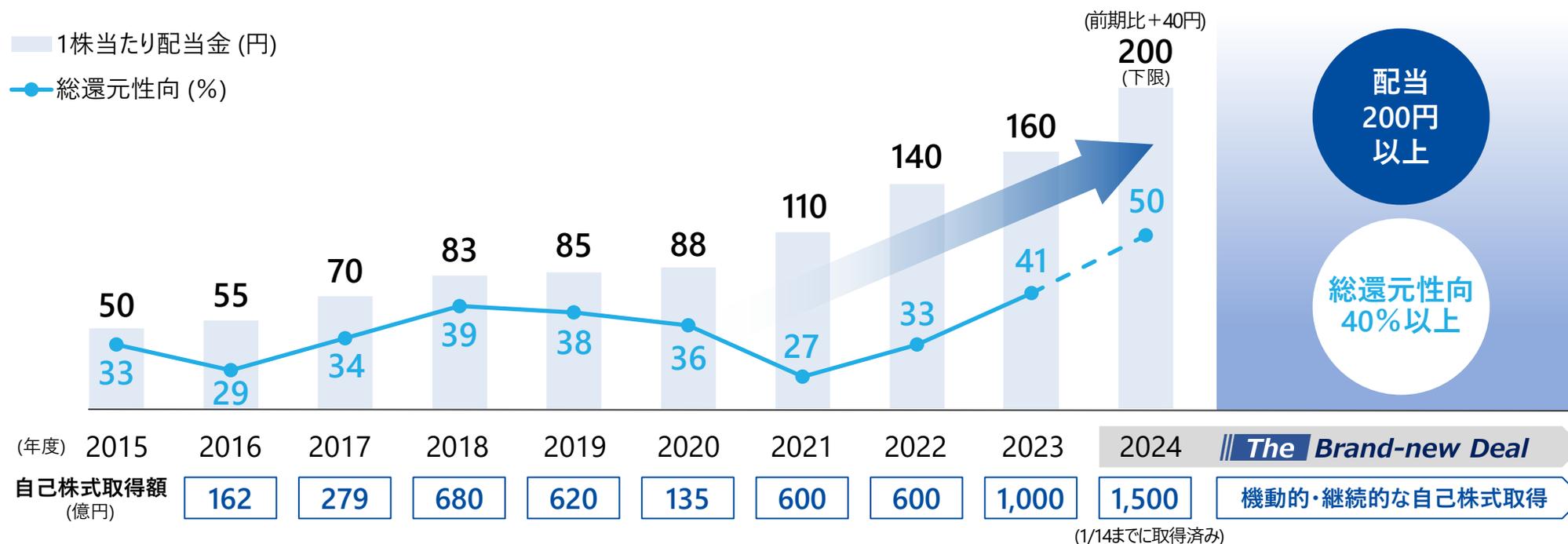
24年度 株主還元方針

総還元性向 **50%** 目途

配当

自己株式取得 **1,500** 億円

1株当たり **200** 円 または 配当性向 **30%** のいずれか高い方



財務方針

3つのバランスに基づいた財務基盤堅持
(成長投資・株主還元・有利子負債コントロール)

ご清聴ありがとうございました

弊社ホームページより、統合レポートをご一読いただけますと幸いです。

→ https://www.itochu.co.jp/ja/ir/doc/annual_report/index.html

伊藤忠商事は新たなステージに踏み出します。
いかなる変化に直面しようとも成長を実現し、
着実に企業価値を向上させていきます。

経営方針「The Brand-new Deal」の下、積み上げてきた強みの発揮と更なる強化を通じて、
一段上の新たな経営フェーズに向けて前進していきます。

岡藤正広
代表取締役会長 CEO

CEO MESSAGE

The Brand-new Deal
統合レポート2024
2023年度(2024年3月期)

■ 冊子版のご請求はこちらから
→ <https://www.itochu.co.jp/ja/inquiry/annual/input>