

ITOCHU at a Glance

1. 中期経営計画「Frontier-2006」を前倒しで達成—「攻めへのシフトの加速」へ

当社では、2006年3月期から中期経営計画「Frontier-2006」（2006年3月期から2007年3月期までの2か年計画）をスタートし、「攻めへのシフト」と「守りの堅持」をキーワードに、この2年間で安定的かつ継続的に連結純利益1,000億円以上を達成する高収益企業グループを確立する期間と位置付けています。

その初年度である2006年3月期決算において、「攻め」の面では、売上総利益や当期純利益で過去最高益を達成するとともに、売上総利益は全営業セグメントで2年連続増益となり、着実に収益規模を拡大しています。

一方「守り」の面では、NET DER（ネット有利子負債対資本倍率）が2.4倍となり、中期経営計画の期間中に目指した3倍を切るという目標を前倒しで達成しました。

資産効率の向上と財務体質の改善に向けての当社の着実な取組が実を結んだ結果であり、中期経営計画の最終年度である2007年3月期においては、攻めへのシフトを加速させていくと同時に、守りの堅持を継続して推進していきます。

2. 「攻めへのシフト」における重点取組分野

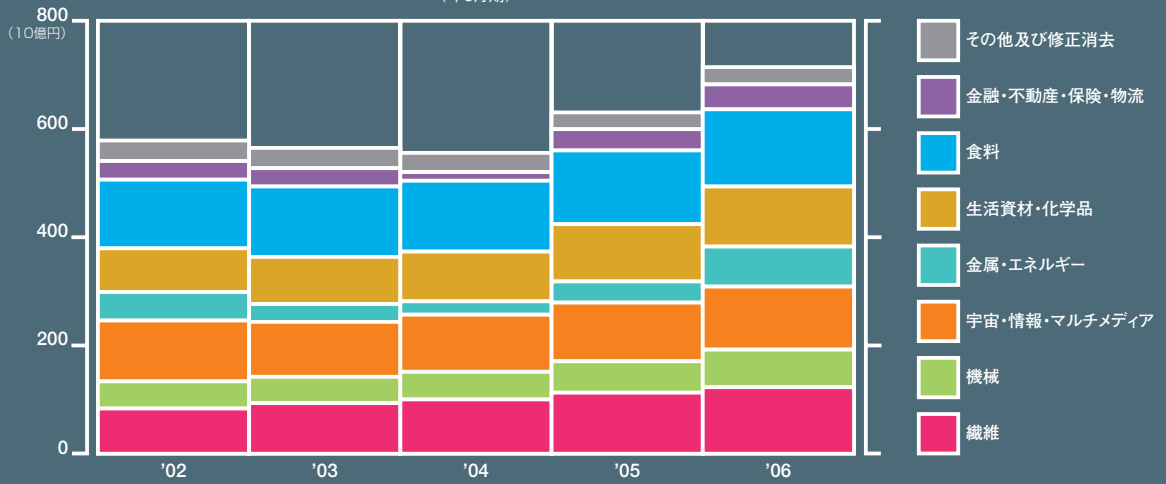
中期経営計画「Frontier-2006」では、「縦の強化」としてカンパニー毎に重点セグメント・分野を特定し、選択と集中を更に加速させるとともに、資産の入替、アップグレードを継続して推進します。また、「横の強化」として全社横断型プロジェクトの推進体制を強化し当社グループが強みをもつ消費関連分野や需要の拡大が期待される資源開発関連分野で、グループ総合力を発揮し、収益の拡大を図ります。更に、海外においても、ビジネスチャンスが期待できる北米、中国・アジアの重点市場において一層の収益拡大を図るべく、経営資源を投入するとともに、ロシア、インド、ブラジル等の新興市場においても先行布石を打っています。

3. 新規ビジネスへの取組と更なる財務体質の改善に向けて

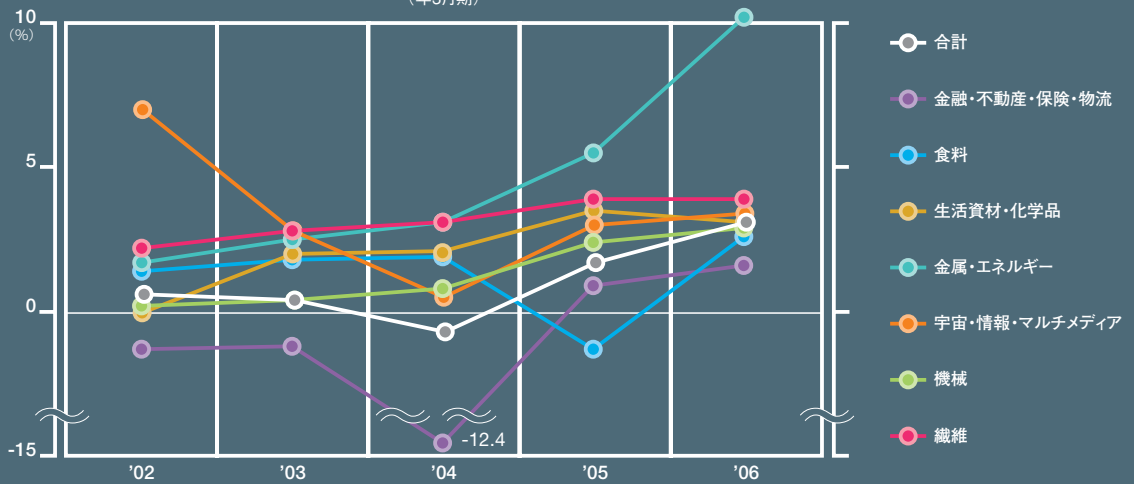
「Frontier-2006」の最終年度においても、新規ビジネスの創造を継続して推進していきます。少子高齢化や消費者ニーズの多様化が進む対消費者ビジネスを拡大、シニア層を中心として医療・介護・趣味・旅行等のライフ&ヒューマンケア分野を強化するとともに、先端技術分野ではグローバルな戦略提携を活かした先行布石と案件の早期収益化を目指します。

また、財務体質の強化として、引続き、有利子負債のコントロールを継続していきます。

売上総利益 (年3月期)



ROA (年3月期)



当期純損益 (年3月期)

