

営業の概況

繊維カンパニー	18
機械カンパニー	22
宇宙・情報・マルチメディアカンパニー	26
金属・エネルギーカンパニー	30
生活資材・化学品カンパニー	34
食料カンパニー	38
金融・不動産・保険・物流カンパニー	42
組織図	46

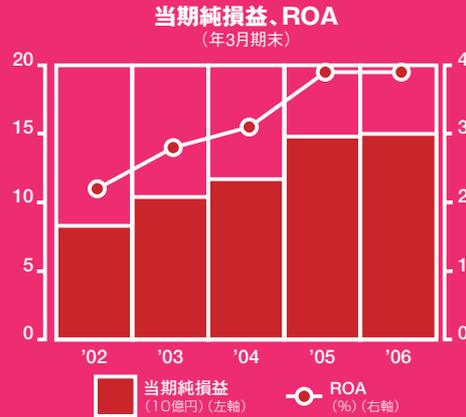


営業の概況

繊維カンパニー

繊維カンパニープレジデント
岡藤 正広



**財務ハイライト**

(10億円)

年3月期	'02	'03	'04	'05	'06
売上総利益	83.5	93.5	100.3	112.8	122.9
当期純損益	8.3	10.4	11.7	14.8	15.0
セグメント別資産	384.1	370.8	382.7	377.2	395.4
ROA (%)	2.2	2.8	3.1	3.9	3.9

主要連結対象会社からの取込損益

(10億円)

年3月期	'04	'05	'06
Prominent Apparel Ltd.	0.4	0.2	0.0
(株)トミーヒルフィガー・ジャパン	0.7	0.6	0.6

当カンパニーは、衣料品、服飾雑貨、インテリア、産業資材等、ファッションからハイテク繊維に至る業界全ての分野で多様な事業を行っています。素原料から最終製品、ブランドに至る全段階に携わり、グローバルネットワークを駆使した生産・販売を行っています。主な関係会社として、(株)ジョイックスコーポレーション、Prominent Apparel Ltd.、(株)トミーヒルフィガー・ジャパンがあり、全世界で事業を展開しています。

当カンパニーの事業概要について

当カンパニーでは、原料から最終製品に至るあらゆる分野でマーケティング力を発揮することを基本方針とし、ブランドビジネスの強化と、適地生産・販売の追求、新規ビジネスの取り込みを積極的に行います。圧倒的な強みを持つブランドビジネスでは、海外優良ブランドの発掘から市場での定着化までの卓越したマーケティング力をベースに、提携や買収による商権の長期安定化、日本市場以外での販売など機能深化が進んでいます。これらの優位性のもとに、価値あるブランドを新規導入するとともに、100を超える既存ブランドの育成を実行しています。素材・アパレル分野では、香港のITOCHU Textile Materials (Asia) Ltd.、伊藤忠繊維貿易(中国)有限公司、香港・アメリカ・ヨーロッパのProminentを中核

に、世界各地のマイファクトリーを活用しながら、生産販売の世界的分業体制を充実させています。また、事業領域を生活消費分野全体に拡大すると共に、消費者を基点にした付加価値のあるビジネス推進を志向しています。「ランバン」、「ポールスミス」、「ミラシオン」など高級ブランドでのトータル展開から、「コンバース」などスポーツ分野、「バリー」、「クロムハーツ」、「スカヴィア」、「リチャード・ジノリ」など靴・鞆、宝飾品、テーブルウェアの展開、「ティーンアンドテラカ」、「ブルーノート」といった食とファッション、音楽との融合を目指した取り組みを行ってきました。またファッション雑誌とモバイルを連動させた「マガシーク」などITを活用した新しいビジネスモデル構築にも注力しています。

当カンパニーの特徴

当カンパニーは、「暮らしに新しい価値をデザインする企業」です。日本を出発点に、世界へと拡がり続けています。当社創業時での反物の扱いに始まったビジネスは、原料、最終製品、産業資材へと拡大の道を歩んできました。

当カンパニーは「付加価値の追求」と「イニシアティブの獲得」を基本戦略とし、顧客基点の発想で着実にビジネスの拡大を推進しています。

業界ポジションとしては、商社繊維部門純利益ランキング1位の圧倒的な強さを誇ります。その理由となる当カンパニーの強みは次の点にあります。①繊維原料からブランドを含めた最終製品、産業資材、先端技術にいたる幅広い事業展開、②グローバルネットワークを生かした素材調達・企画開発・生産・販売に至るまでの縦の総合力、③総合商社随一の業容を誇るブランドビジネスの展開とそこで培ってきたマーケティング力、④中国を含むアジアにおける業界で先行した事業展開（原料・テキスタイル・アパレル製品の適地生産・適地販売、ブランド事業の展開、現地企業との提携）。

これまで注力してきたマーケティング力の強化や、ブランド価値の最大化は、単なる川下分野へのシフトを意味するものではありません。

川下分野の事業領域の裾野を広げる一方で、高い技術力をもった川上・川中分野のお客様の商品を、日本へ、そして世界へご紹介するお手伝いをしていきたいと考えます。それにより繊維ビジネスの全ての事業領域を網羅することで相乗効果をもたらし、当カンパニーの強みが活かされるのだと考えています。

当カンパニーはいつまでも「繊維カンパニー」であり続けます。昨今、多くの商社が、「繊維」の看板を降ろしました。しかし、当カンパニーは、繊維をすべての起点としてビジネスの幅を広げていきます。これからも、日本の繊維産業に軸足を置きながら、さらなる付加価値を追求していきます。

2006年3月期の経営状況について

業界を取巻くマクロ経済環境としては、中国における外資への市場開放の進展や、国内における企業業績の改善による個人所得の好転という追風の中で、米国輸入数量規制枠撤廃による繊維トレードの変化や、国内流通業の再編が起っています。一方、企業・地域間の格差拡大と国内繊維製造業の更なる弱体化が生じています。

組織図 (2006年4月1日現在)

繊維カンパニー



ブランド関連の大型商権買収、大型案件取組開始

当社は、2005年の12月に、英国のポールスミス社 (Paul Smith Group Holdings Ltd.) とのパートナーシップ強化のため、同社に経営参画しました。2006年2月には、米国服飾雑貨メーカーのブランドサイエンス社と共同でレスポートサック社 (LeSportsac, Inc.) を買収。ブランド商品の品質維持と企画開発に取組み、日本を含むアジア、ハワイ、オセアニア等での販売を強化して、長期的に安定したビジネスを

展開していきます。また、2006年3月には米国スポーツブランドインターナショナル社の子会社であるファイア・ルクセンブルグ社 (Fila Luxembourg, s.a.r.l.) との間で、日本における「フィラ」ブランドのマスターライセンス契約を締結。スポーツブランドインターナショナル社との連携を強化しつつ「フィラ」ブランドの価値向上を目指すとともに、(株)レナウンが中核アイテムのアパレルサブライセンスとなり、「フィラ」ブランドの積極的なマーケティング戦略を推し進めています。



レスポートサック2006春夏ビジュアル

その様な環境の中、2006年3月期では、顧客基点のマーケティング強化を当カンパニーの重点施策とおき、ブランド・アパレルを中心とする消費関連分野を重点分野として、ブランド関連の大型商権買収や大型案件の取組を行いました。①ラグジュアリーブランドであるクロムハーツの国内販売について、(株)ユナイテッドアローズとともにブランドイメージアップへ向けた協力体制を図るとともに、米国 Chrome Hearts Inc.と、世界的規模での販売を拡大するための合弁会社を設立しました。②米国服飾雑貨メーカーのブランドサイエンス社と共同で、カジュアルバッグを展開するレスポートサック社を買収し、アジア、オセアニア等での展開を開始しました。③英国ポールミス社とのパートナーシップ強化のため、同社の株式の40%を取得しました。④日本における「フィラ」ブランドのマスターライセンス権を取得し、事業拡大へ向けた取組を開始しました。

もう一つの重点分野である先端技術関連では、麻の総合メーカーであるトスコ(株)と資本・業務提携をし、ディーゼルエンジン用次世代型排気ガス浄化フィルターの独占販売権を取得しました。ディーゼル車の巨大市場である欧州、及び日本を販売ターゲットに早期採用を目指して現在トスコ社と共同で開発を進めています。そのほか曲面印刷、新しいインクジェットプリント技術の取組も進めました。

当カンパニーの中長期的な課題と戦略

将来の当カンパニーを取巻く環境に鑑み、中長期的な取組むべき課題と戦略について、次の3つの点があります。①資産入れ替え、②海外収益の拡大、③経営者人材の確保・育成、これらの課題に対し、着実に対処し続けていきます。

2007年3月期の施策と見通し

Frontier-2006の最終年度である2007年3月期においては、①新規ビジネスの獲得、②事業会社の収益拡大、③海外店の収益拡大とリスクマネジメントの3つのポイントを重点的に取組むことにより、前年度比連結決算での増収増益を目指していきます。

従業員数

連結*	5,644
単体	673

*連結従業員数は就業人員数(臨時従業員数を含まない)です。

子会社・関連会社数

国内	38
海外	24

主要取扱品目・サービス

- 繊維原料・テキスタイル
- アパレル・服飾雑貨
- 産業資材及びブランドを切り口とした衣・食・住・音楽など関連商品

先端技術関連ビジネスの展開開始

先端技術分野では、ベンチャー企業の(株)デンエンチョウフ・ロマンと共同で、インクジェットプリント関連事業を行う合弁会社の(株)インクマックスを設立しました。キャンマーケティングジャパン(株)との提携により、布に直接印刷ができる特許技術関連商品を販売し、環境配慮型染色事業を進めています。



インクマックスの技術による布プリント工程



営業の概況

機械カンパニー

機械カンパニープレジデント
古田 貴信



当期純損益、ROA
(年3月期末)



財務ハイライト

(10億円)

年3月期	'02	'03	'04	'05	'06
売上総利益	50.2	48.6	51.1	58.0	69.5
当期純損益	1.3	2.4	3.9	10.5	13.7
セグメント別資産	588.1	490.1	433.6	451.4	489.0
ROA (%)	0.2	0.4	0.8	2.4	2.9

主要連結対象会社からの取込損益

(10億円)

年3月期	'04	'05	'06
伊藤忠産機(株)	0.3	0.3	0.4
センチュリーメディカル(株)	0.2	0.3	0.1
MCL Group Ltd.	0.5	0.2	0.4
ITOCHU Automobile America Inc.	0.6	1.1	1.1
センチュリー・リーシング・システム(株)	1.0	1.1	1.3

当カンパニーは、自動車、船舶、建設機械、産業機械、プラント、鉄道、高速道路、橋梁等のインフラ関連のプロジェクト及び関連するサービスの取扱と事業を推進しています。

主な関係会社としては、伊藤忠建機(株)、センチュリーメディカル(株)、MCL Group Ltd.、ITOCHU Automobile America Inc.、センチュリー・リーシング・システム(株)があります。

当カンパニーの事業概要について

当カンパニーでは、プラント・プロジェクト部門において、ガス・石油化学、電力、交通インフラ、船舶、環境等の分野において、プロジェクト・ファイナンス、リースなどの手法を交えて、プロジェクトの推進に取り組んでいます。従来型のプラント・船舶・鉄道車両の供給・インフラ設備、及び、それらに付随するファイナンス取引に加え、ブラジルでの原油生産設備へのストラクチャードファイナンス、保有LNG船を使用したLNG輸送プロジェクト、サウジアラビアでの水・蒸気・電気供給事業など、世界各地において、資源開発・輸送プロジェクト、事業投資を積極的に推進しています。国内外を問わず、プロジェクトの開発から、プラント完工後のオペレーション・メンテナンスに至るまで、幅広くお客様のニーズに応えられる様に、付加価値の高いサービスの提供を目指しています。

自動車部門においては、1950年代の日本製自動車輸出開始

を皮切りに、全世界に張り巡らせた伊藤忠の海外ネットワークを活用し、地場に根ざしたビジネスを展開しており、現在、欧米・アジア等主要諸国では、小売・ファイナンス・物流・卸売り等自動車周辺事業にも注力しています。当部門は、これらの広範囲な自動車ビジネスへの取組・経験から得たKnow-Howと日米欧主要メーカー含め自動車業界に極めて広範な人脈ネットワークを持つ自動車のプロの集団であり、カーライフ全般における顧客ニーズに応えるべくサービスレベルの向上に努めています。

産機ソリューション部門においては「グローバルな視野で、産業の進化を担う高機能集団」を目指してビジネスを展開しています。精密加工、新エネルギー分野では電子半導体・液晶パネルの取扱、太陽電池・リチウムイオン電池関連の開発、事業展開を欧米・アジアを中心に行っています。医療分野では国内において病院向けに材料納入・物流業務を行う一方、海外医療機材の輸入販売、そし

て北中米での事業経営を行っています。また建設機械・産業機械分野では、日本・欧米・中国・アジア・アフリカで事業経営を行う一方、発展途上国での政府開発援助プロジェクトを行っています。その他、繊維機械・合成樹脂機械・食品機械・環境機械・港湾機械などを扱う事業を展開しています。

当カンパニーの特徴

総合商社の機械セグメントにおいて、当カンパニーの資産効率(ROA)は上位にあり、高効率経営を特徴としています。また、伝統的に海外市場における取引が中心であり、海外拠点へも約3分の1の人員を配置するなど、積極的な海外展開を志向していることも特徴です。

当カンパニーの重点施策として、①重点セグメントへの経営資源の配分、②重点市場である米国および成長市場であるBRICsにおける積極的取組、③新たなビジネスモデル領域での収益化、を掲げており、当カンパニーの強みの更なる強化および新たなビジネス領域への展開を図っています。

2006年3月期の経営状況について

業界を取巻くマクロ環境としては、銅材等の値上げによるプラント建設コスト高騰などの影響はあったものの、欧米、ロシア・CIS等での自動車・建機市場の拡大、海運市況の高騰、産油国向けプラント取引の拡大、各種環境関連プロジェクトの需要増加や、円安による輸出競争力上昇といったことが、当カンパニーへの追風となりました。

この環境の中、2006年3月期は、欧米自動車、北米建機関連が好調に推移したことに加え、船舶・海運市況が追風となり、売上総利益は前期比116億円増加の695億円となり、結果として当期純利益も前期比32億円増加の137億円となりました。

2006年3月期の具体的な取組としては、ギリシャ船主向けバルカー9隻を始め中国、欧州、国内向け等に50隻以上を成約しました。サウジアラビアにおいては、(株)ササクラとの海水淡水化プラントリハビリ事業や、同国のラビーグ・プロジェクトにおける水・電気・蒸気供給事業への取組を開始し北米ではIPP事業(Green Country)への投資を実行しました。

組織図(2006年4月1日現在)

機械カンパニー

プラント・プロジェクト部門

自動車部門

産機ソリューション部門

機械経営企画部

機械経営管理部

機械事業・リスクマネジメント部

船舶海洋部

化学プラント部

交通・インフラ部

ユーティリティ・ソリューション部

自動車第一部

自動車第二部

自動車第三部

自動車業務戦略部

いすゞ事業推進部

メディカルソリューション部

産機プロジェクト部

ファインプロセス機器部



日産ショールーム(成都市)

中国四川省の自動車ディーラー事業へ出資

当社グループは、2006年2月に中国四川省成都市における自動車販売No.1ディーラーの四川港宏企業管理有限公司(港宏)に出資しました(当社20%、伊藤忠(中国)集团有限公司20%)。当社と港宏グループは、1997年に自動車修理会社を設立しており、その後の共同経営で培った良好な協力関係をもとに、今回外資としてはじめて、中国における自動車販売事業への参入が認められたものです。港宏は、日米欧韓の6ブランド(日産・本田・ピュイック・

BRICsにおける自動車事業取組みとして、中国では四川省成都市におけるNo.1自動車ディーラーである四川港宏企業管理有限公司に出資を行い、広州、蘇州で曙ブレーキ工業(株)との合弁製造事業に参画しました。また、ロシアではスズキ製自動車販売強化の為、現地法人を設立するなど、積極的に展開しています。

当カンパニーの中長期的な課題と戦略

当カンパニーは、特徴である高効率経営を維持すると共に、前年度よりそれまで減少傾向にあった総資産も増加に転じるなど資産の更なる入れ替えを進めながら重点セグメントへの経営資源のシフトを積極的に行っており、「攻めへのシフトの加速」を実行していきます。また、連結経営強化として事業会社の収益力拡大による中核事業会社への育成を図っています。更にこれまでに先行布石を打ってきた医療・新技術等の新ビジネス領域の見極めを図るとともに、連結収益力のアップを図るための戦略的大型投資も検討していきます。

2007年3月期の施策と見通し

Frontier-2006の最終年度である2007年3月期においては、引き続きカンパニーの重点施策を促進していきます。見通しとしては、プラント・プロジェクト関連では中近東・中国・インドを中心に各案件が堅調に推移し、自動車関連では北米、東欧・ロシアが引き続き牽引役となり好調を持続する見込です。産機ソリューション分野でも建設機械は資源関連の引合いが活発であり、産業機械分野でも国内外共に市況が好調に推移する見通しで、当カンパニー業績は全般的に堅調に推移する見通しです。

従業員数

連結*	6,687
単体	569

*連結従業員数は就業人員数(臨時従業員数を含まない)です。

子会社・関連会社数

国内	24
海外	57

取扱品目

- ガス・石油・化学プラント・船舶
- 自動車・鉄道車両・発電設備
- 建設機械・繊維機械・産業機械
- 医療機器・電子デバイス機器

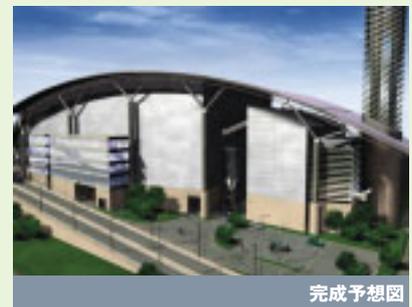
シボレー・アウディ・現代)を取扱っており、年間約7,000台(2005年実績)を販売しています。当社グループは、日米欧で蓄積してきた自動車販売事業のノウハウを活かし、港宏の更なる発展に協力していきます。

英国レークサイドごみ焼却発電所建設契約調印

当社は2005年9月26日、(株)タクマと共同で、イギリス大手廃棄物収集処理会社であるGrundonとViridorが英国Heathrow空港近隣において共同実施

する廃棄物焼却発電事業(Lakeside Energy from Waste)に対する「都市ゴミ焼却発電施設納入契約(EPC Full Turn Key + 4年間のO&M Service: 約230億円)」をロンドンにおいて締結しました。本プラントは、約1,400t/d、37MWの処理・発電能力を持ち、2008年6月末の完工を予定しています。また、焼却処理技術発祥の地である欧州において日本の焼却炉エンジニアリング会社が初めて受注した記念すべき案件でもあります。

今後、廃棄物埋立量規制(EU



完成予想図

Directive)が厳しくなる欧州において、(株)タクマとともに、英国のみならず欧州での廃棄物焼却発電案件へ積極的に参画する方針です。



営業の概況

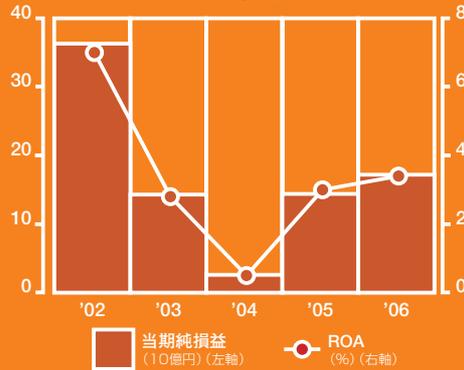
宇宙・情報・マルチメディアカンパニー

宇宙・情報・マルチメディアカンパニープレジデント
西山 茂樹



当期純損益、ROA

(年3月期末)



財務ハイライト

(10億円)

年3月期	'02	'03	'04	'05	'06
売上総利益	112.4	101.5	105.5	108.4	116.4
当期純損益	36.3	14.3	2.6	14.4	17.2
セグメント別資産	526.2	484.3	464.3	489.4	524.7
ROA (%)	7.0	2.8	0.5	3.0	3.4

主要連結対象会社からの取込損益

(10億円)

年3月期	'04	'05	'06
伊藤忠テクノサイエンス(株)	3.5	5.1	5.5
(株)CRCソリューションズ	0.2	1.0	1.1
アイ・ティー・シーネットワーク(株)	1.7	2.3	2.1

当カンパニーは、ネットワーク、コンテンツ、モバイル・マルチメディアに係る事業を展開、航空機及び関連機器取引、ハイテクベンチャーへの投資等も推進しています。

主要な事業会社として、伊藤忠テクノサイエンス(株)と(株)CRCソリューションズ(両社は2006年10月より合併し、伊藤忠テクノソリューションズ(株)となります)、エキサイト(株)、アイ・ティー・シーネットワーク(株)、伊藤忠アビエーション(株)があります。

当カンパニーの事業概要について

総合商社の情報通信分野においてトップクラスの収益力を誇る当カンパニーは、継続的な成長が見込まれる分野において、業界をリードする事業会社を数多く擁しています。具体的には、IT関連サービスを提供する伊藤忠テクノサイエンス(株)(CTC)および(株)CRCソリューションズ(両社は2006年10月に合併/新商号:伊藤忠テクノソリューションズ(株))、ポータルサイトを運営するエキサイト(株)、モバイル関連事業のアイ・ティー・シーネットワーク(株)、航空宇宙事業の伊藤忠アビエーション(株)などが挙げられます。

当カンパニーの特徴

当カンパニーの基本戦略は、連結純利益増大を目指した新たなコアビジネスの具現化と、企業価値拡大に向けた取組の継続です。重点セグメントとして、①エアロスペース、②ITソリューション、③モバイル・コンテンツの3分野を挙げ、当カンパニーの経営資源を重点的に投入し、将来の収益拡大に向けて着実に成長を遂げてきています。

当カンパニーの強みとしては、継続的に成長が見込まれ、かつ高収益の事業領域で「業界をリードし得る企業集団」を形成していることです。CTC/(株)CRCソリューションズ、エキサイト(株)、アイ・ティー・シーネットワーク(株)/(株)ナノメディア(モバイル関連の事業会社)、日本エアロスペース(株)(航空宇宙関連の事業会社)等、継続的な成長が見込まれ、かつ高収益の事業領域において企業群を構築していることが大きな特徴です。

2006年3月期の経営状況について

業界を取巻くマクロ経済環境としては、IT業界では、業界全体の価格低下傾向が継続している一方で、業績回復の企業が増えたことやブロードバンドの普及、並びにセキュリティ／コンプライアンス対応のシステム見直し／増強により、IT関連投資の持続が追風となっています。また、モバイル・マルチメディア業界においては、光・ブロードバンド回線の拡大やワンセグ放送*等の通信・放送融合によるビジネスチャンス の出現、電子マネー対応携帯端末普及による新サービスの拡大といった環境にあります。

その様な環境の中、2006年3月期では、次のことに取組みました。まず、メディア関連でNTTグループのフレッツユーザー向け映像

配信サービスの(株)オン・デマンド・ティービーが、ビデオオンデマンドサービスエリアを拡大し全国展開を実現しました。また、モバイル関連事業会社の2社が上場を果たしました。2005年11月には(株)ナノ・メディアが東京証券取引所マザーズへ上場し、2006年3月にはアイ・ティー・シーネットワーク(株)が東京証券取引所第二部へそれぞれ上場し、ハードとソフト両面でのビジネス拡大に注力しました。

当期業績については、CTCを中心とした日本国内のIT関連事業が順調に推移するとともに、2005年3月期に譲り受けた航空関連事業会社である日本エアロスペース(株)の寄与、加えてメディア関連事業会社2社の上場等により、前期比好調な結果となりました。

*ワンセグ放送とは、地上デジタル放送のモバイル機器向け放送をいう。

組織図 (2006年4月1日現在)

宇宙・情報・
マルチメディアカンパニー



トピックス

2006年3月期では、当カンパニーのモバイル関連事業会社の2社が上場を果たしました。

(株)ナノ・メディア

2005年11月／東京証券取引所マザーズへ上場

当社は、エンターテインメント公式サイト の運営とともに、ラジオ・テレビと連携したEPG (Electric Program Guide / 電子番組ガイド) 等の携帯端末向コンテンツ配信サービスによりユーザーを拡大しています。また、携帯端末アプリケーションの開発も行っています。今後も、モバイルメディアのメリットを活かしつつ、既存のメディア(放送・出版等)との連携を図り、新規事業領域開拓していきます。



当カンパニーの中長期的な課題と戦略

中長期的な取組むべき課題と戦略については、まず、当カンパニーの中核となる事業会社2社である伊藤忠テクノソリューションズ(株)(2006年10月より、ITサービス業界のリーディング・カンパニーを目指します)とアイ・ティー・シーネットワーク(株)に続く主力となる事業会社の育成があります。また、それら会社の事業関連ビジネスに続く、新規のコアビジネスを具現化していくことも中長期的な課題です。例えば、ポータルサイトやeコマースをはじめとするeビジネスや、IT/ライフサイエンス分野での人材派遣/業務受託などのBPOビジネスを展開する等、新規産業・新規分野の創出に対して果敢にチャレンジし、将来の収益拡大につなげていきます。

2007年3月期の施策と見通し

Frontier-2006の最終年度である2007年3月期では、引続き、エアロスペース、ITソリューション、モバイル・コンテンツの各分野において、当カンパニーのグループ内における経営資源の結集や事業の統合等を着実に実行することで、当カンパニー連結純利益の増大を目指していきます。

従業員数

連結*	7,794
単体	321

*連結従業員数は就業人員数(臨時従業員数を含まない)です。

子会社・関連会社数

国内	67
海外	13

主要取扱品目・サービス

- ・放送・通信事業・電子システム機材
- ・放送・通信機器・映像・エンターテインメント関連事業・携帯電話関連機器及びサービス・コンピュータ・情報処理関連機器及びシステム・半導体関連装置・航空機・機内設備・航空交通管理システム・宇宙関連機材等
- ・セキュリティ機器等

アイ・ティー・シーネットワーク(株)**2006年3月/東京証券取引所第二部へ上場**

当社は、NTTドコモショップや大手量販店等において、携帯電話の契約・販売サービス等をコア事業とし、携帯電話を用いたマーケティング支援サービス等を提供するソリューション事業にも新たに取組んでいます。



アイ・ティー・シーネットワークが運営するドコモショップ

(株)オン・デマンド・ティービーがサービスエリアを全国に拡大

NTT西日本エリアでサービスを提供している、フレッツユーザー向けブロードバンドテレビサービス「オンデマンドTV」の提供エリアを拡大し、NTT東日本エリアでもサービスを開始し、日本全国でのサービス展開を開始しました。



営業の概況

金属・エネルギーカンパニー

金属・エネルギーカンパニープレジデント
小林 洋一



当期純損益、ROA (年3月期末)



財務ハイライト

(10億円)

年3月期	'02	'03	'04	'05	'06
売上総利益	52.7	33.0	24.7	39.1	73.9
(金属)	40.9	19.2	14.4	25.8	48.2
(エネルギー)	11.7	13.8	10.3	13.3	25.6
当期純損益	9.5	10.0	12.9	25.7	58.0
セグメント別資産	401.6	391.6	443.7	491.0	644.4
ROA (%)	1.7	2.5	3.1	5.5	10.2

主要連結対象会社からの取込損益

(10億円)

年3月期	'04	'05	'06
伊藤忠非鉄マテリアル(株)	0.5	0.8	1.0
伊藤忠ペトロリアム(株)	1.5	0.4	2.5
ITOCHU Minerals & Energy of Australia Pty Ltd	5.3	13.9	25.9
伊藤忠丸紅鉄鋼(株)	3.1	9.7	15.9
ITOCHU Oil Exploration (Azerbaijan) Inc.	2.3	2.0	5.2

世界的な経済成長を支える資源関連分野において、開発事業とトレードを両輪とした収益の拡大を図る当カンパニーは、伊藤忠非鉄マテリアル(株)、伊藤忠ペトロリアム(株)、伊藤忠丸紅鉄鋼(株)、伊藤忠エネクス(株)、ITOCHU Minerals & Energy of Australia Pty Ltd等の事業会社とともに既存ビジネスの拡充に注力しています。また同時に長期的な視野をもって、代替エネルギー等の新規分野への取組にも果敢にチャレンジしています。

当カンパニーの事業概要について

当カンパニーは金属鉱産資源開発事業、鉄鋼製品加工事業、温室効果ガス排出権取引を含む環境ビジネス、鉄鉱石、石炭、その他製鉄・鉄鋼原料、非鉄・軽金属、鉄鋼製品の国内・貿易取引及びエネルギー資源開発事業、原油、石油製品、ガス、原子力関連の国内・貿易取引を行っています。なかでもエネルギー資源開発、金属資源、石炭分野は当社の重点セグメントと位置付けられています。

金属資源・石炭分野においては、豪州での鉄鉱山開発事業や、豪州、インドネシア等での炭鉱開発事業、豪州におけるアルミナ精錬事業など資源開発を中心に事業拡大を推進しています。

エネルギー分野では、自主開発原油・ガスの確保を核とし、原油・石油製品・LNG・LPG等のトレードの強化、サービスステーション販売網を武器に国内流通販売網の構築を推進することで、グ

ループ収益を最大化しています。

また環境負荷の小さい代替エネルギーとして注目されているDME、太陽光発電、石炭液化事業等の新規分野に対する取組にも注力しています。

鉄鋼製品分野では、丸紅(株)と共同で伊藤忠丸紅鉄鋼(株)を設立し、鉄鋼流通大手の企業集団として、国内外100社強の事業会社を通じて、製品の販売・加工とともに顧客へのソリューション提供とサービス機能の強化に努めています。

当カンパニーの特徴

当カンパニーの強みとしては、商社業界においてトップレベルを誇る資産効率が挙げられます。当カンパニーは、金属資源、石炭、エネルギー資源開発分野にて高い採算性を有する事業への出資をバランス良く実行するとともにエネルギー関連製品のトレードにおい

では取扱規模の拡大に邁進しています。また鉄鋼製品分野においては、伊藤忠丸紅鉄鋼の設立により経営効率が大幅に向上し、当カンパニーの収益性の向上に寄与しています。

当カンパニーの基本方針である「資源開発とトレードを両輪とした収益の拡大」、つまり①資源開発を最重点分野と位置付けての優良プロジェクトや優良資産への積極投資、②資源開発プロジェクトから得られる生産物を梃子としたグローバルトレードへの積極取組という2点の相乗的な拡大を目指し、全社重点分野のひとつである資源開発関連ビジネスを積極的に展開しています。

2006年3月期の経営状況について

業界を取巻くマクロ経済環境は、原油、石油製品、石炭、鉄鉱石、その他金属原料、非鉄軽金属原料・製品、鉄鋼製品等、当カンパニー取扱商品全般の価格が高水準で推移しているという追風、一方で豪ドル高や、資源価格上昇による資源開発関連権益買収機会の減少、及び資機材価格の上昇という逆風が混在する状況にあります。

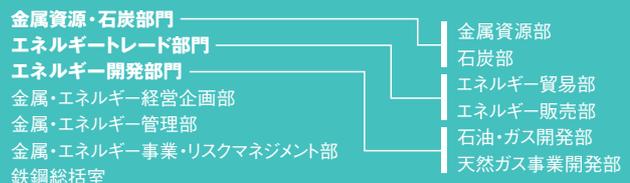
斯様な環境下、海外において2005年4月に英領北海のアルバカドニア油田権益を取得。続いて西豪州での鉄鉱石生産拡

張プロジェクトの推進を決定しました。国内においては大阪ガス(株)とLPG(液化石油ガス)の輸入・国内販売事業における業務提携に合意し、その一環として大阪ガス(株)の子会社である日商LPガスへ出資を実行しました。またアゼルバイジャン共和国のACG原油開発プロジェクトにおいては、2005年2月に生産が開始されたアゼリ油田中央部に加え、2005年12月末に同油田西部でも原油生産が開始され、順調に生産量を拡大しています。

業績については、金属資源・石炭分野においては、鉄鉱石、石炭の価格上昇、及び堅調な出荷に支えられ、豪州事業会社のIMEA (ITOCHU Minerals & Energy of Australia Pty Ltd) 社をはじめとする事業会社の業績が好調に推移し、大幅な連結収益拡大となりました。鉄鋼分野においても、自動車向け、及び鋼管事業向けの堅調な需要に支えられた伊藤忠丸紅鉄鋼(株)が好業績を収めました。またエネルギー関連では、油価が高水準で推移したことにより、エネルギー開発分野での原油・LNG権益からの収益が拡大しました。エネルギートレード分野においても伊藤忠ペトロリアム(株)や伊藤忠エネクス(株)等の事業会社群の業績も好調に推移し、当カンパニーの連結業績は前期比で大幅な増益となりました。

組織図 (2006年4月1日現在)

金属・エネルギーカンパニー



アゼリ油田西部 海上プラットフォーム AIOC提供

アゼルバイジャン共和国でのACG (Azeri-Chirag-Gunashli) 原油開発プロジェクトおよびBTC (Baku-Tbilishi-Ceyhan) パイプライン

当カンパニーが約3.9%の権益を保有するACGプロジェクトにおいて、2005年2月にアゼ

リ油田中央部で、また2005年12月には同油田西部で、原油の生産が開始されました。

本鉱区から産出される原油は、既存のパイプライン等にて黒海へ輸出されていますが、2006年6月、当社が通油権を保有するBTCパイプラインも開通しました。同パイプラインの開通により、アゼルバイジャンを含むカスピ海沿岸地域で産出される原油を、ボスボラス海峡を経由することなく、地中海へ輸送するルートが確保されたこととなります。

ACGプロジェクトでは、今後生産開始予定のアゼリ油田東部、グナシリ油田深海部で開発作業が行われ、2009年頃までには

日量100万バレル以上という大規模な生産体制が確立される計画です。当カンパニーでは、石油・ガスを始めとするエネルギー資源開発を重点分野の一つと位置付けており、これまでの開発事業により得たノウハウを活かして更なる事業展開を目指していきます。

大阪ガス(株)とLPG事業で提携

当カンパニーは、大阪ガス(株)とLPG(液化石油ガス)の輸入・国内販売事業における業務提携に合意し、その一環として、大阪ガス(株)の子会社である日商LPガスへ

当カンパニーの中長期的な課題と戦略

当カンパニーが中長期的に取り組むべき課題と戦略としては、基本方針の継続による収益基盤の拡大です。鉄鉱石、石炭、アルミナ、石油・ガスの開発を重点分野とし、新規案件及び既存案件の拡張・買い増しに対するバランスのとれた投資を実行していくとともに、プロジェクトから得られる資源を核としたバリューチェーン構築等によるトレードビジネスの拡大を推進し、収益基盤の抜本的な底上げを図っていきます。

2007年3月期の施策と見通し

Frontier-2006の最終年度である2007年3月期においては、資源価格の高水準での推移が一定規模の収益確保を可能とする見込みですが、同時に資源開発関連権益の買収機会の減少や買収価格の上昇を引き起こしており、中長期的な取組を実行していく上では必ずしも好機とは言えない状況です。斯様な環境下においても、前述の如く、当カンパニーは収益基盤の拡大を図るべく、新規権益の取得、既存事業の拡張投資や権益の買い増しをバランス良く実行していく方針です。

従業員数

連結*	564
単体	313

*連結従業員数は就業人員数（臨時従業員数を含まない）です。

子会社・関連会社数

国内	17
海外	17

主要取扱品目・サービス

- 原油・石油製品・LPG・LNG
- 鉄鉱石・石炭・アルミ
- 鉄スクラップ・鉄鋼製品

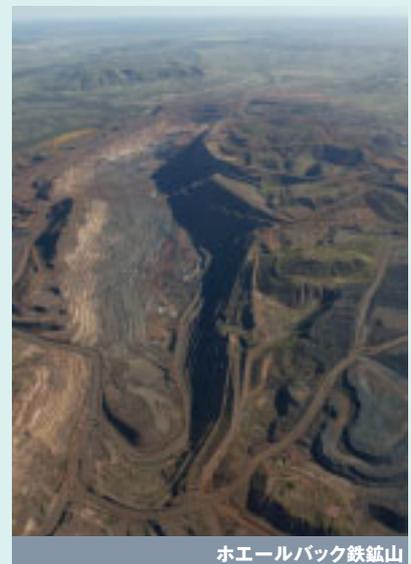
出資を実行しました。この提携により、当社および大阪ガス(株)の両社グループは、相互の強みを最大限に活用し、今後、顧客へのサービスをより一層拡充すると共に競争力の強化を目指していきます。



タンク基地

西豪州での鉄鉱石生産拡張プロジェクト推進の決定・着手

当カンパニーは、2005年10月に、西豪州での鉄鉱石生産拡張プロジェクトの推進を決定しました。従来から西豪州にてBHP-Billiton社をはじめパートナーと共同で保有している鉱区の開発及び輸送・港湾能力拡張作業を推進してきましたが、今回、新たに129百万トンへの生産拡張プロジェクトであるRGP-3(Rapid Growth Project 3)の推進を決定したものです。今後も更なる拡張計画を検討中で、アジアを中心に増大する世界需要に対応していきます。



ホエールバック鉄鉱山

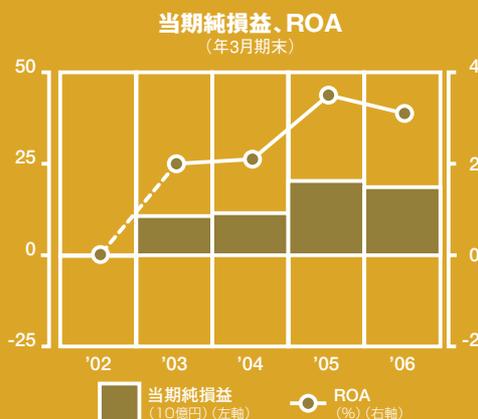


営業の概況

生活資材・化学品カンパニー

生活資材・化学品カンパニープレジデント
南谷 陽介



**財務ハイライト**

(10億円)

年3月期	'02	'03	'04	'05	'06
売上総利益	80.7	87.1	91.9	105.9	111.1
(生活資材)	51.6	56.1	59.7	70.4	72.7
(化学品)	29.1	31.0	32.3	35.5	38.4
当期純損益	△0.2	10.7	11.5	20.3	18.6
セグメント別資産	532.7	524.6	557.4	583.7	634.3
ROA (%)	—	2.0	2.1	3.5	3.1

主要連結対象会社からの取込損益

(10億円)

年3月期	'04	'05	'06
伊藤忠建材(株)	1.0	1.5	0.8
伊藤忠紙パルプ(株)	0.6	0.5	1.1
伊藤忠ケミカルフロンティア(株)*	1.3	1.2	1.3
伊藤忠プラスチック(株)	1.7	1.8	2.6
Prime Source Building Products Inc.	3.2	7.5	7.7

*2005年4月より、伊藤忠テクノケミカル(株)と伊藤忠ケミカルフロンティア(株)が合併し、伊藤忠ケミカルフロンティア(株)が誕生しました。合併前の期における取込損益は両社単純合算ベースとなります。

生活資材・化学品カンパニーは、木材・パルプ・紙・ゴム・タイヤ・ガラス・セメント等の各種資材や、有機/無機化学品・合成樹脂等の化学品の取扱と事業を推進しています。また、生活雑貨のリーテイル及びリーテイルサポートの事業展開を行っています。

主要な事業会社として、伊藤忠建材(株)、伊藤忠紙パルプ(株)、伊藤忠ケミカルフロンティア(株)、伊藤忠プラスチック(株)、大建工業(株)、タキロン(株)、シーアイ化成(株)があります。

当カンパニーの事業概要について

生活資材・化学品カンパニーは、木材・パルプ・紙・ゴム・タイヤ・ガラス・セメントなど各種資材を取扱う生活資材部門と、有機/無機化学品・合成樹脂などを取扱う化学品部門で構成されています。グループ全体としてあらゆる産業界と密接に関連して、また川上から川下、消費者に至るまでの幅広い顧客層とビジネスを展開しています。

これらの事業領域における収益拡大のために、重点分野への経営資源の投入、海外収益の拡大、中核事業会社の育成、リーテイル分野等新規事業領域における収益創出等の戦略を

進めています。

また、当カンパニーは、伊藤忠建材(株)、伊藤忠紙パルプ(株)、伊藤忠セラテック(株)、伊藤忠ケミカルフロンティア(株)、伊藤忠プラスチック(株)、VCJコーポレーション(株)等を中核事業会社とし、それぞれの機能を最適化した販売体制を整え、グループ全体の収益力を強化しています。

一方で、新規分野における収益の創造を目指した取組も行い、スーパーマーケットや食材納入業者に対する包装材料開発・販売や、バイオ技術関連などの新規分野への参入などにも注力しています。

当カンパニーの特徴

当カンパニーは基本方針として、①川上分野への新規コミットメントと、②川中・リーテイル分野への継続的な経営資源の投入を掲げており、生活資材部門、化学品部門のそれぞれの業界においてトップクラスの収益力を誇っています。

重点分野として、生活資材の分野では、北米住宅資材関連ビジネスの拡大、植林・パルプ生産事業の推進及びパルプトレードの強化、ゴム・タイヤの世界展開、リーテイルビジネスの推進、化学品の分野では、資源国立地型のメタノール事業やフッ酸事業、中国などの消費国立地型の合繊原料事業や硫酸事業、汎用樹脂の取引拡大等に取組んでいます。

また、各々の重点分野においては、有力事業会社と共に成長戦略を実行しています。具体的には、生活資材分野では、北米住宅資材事業会社のPrimeSource社／CIPA Lumber社／Pacific Woodtech社が成長を続ける北米住宅関連分野で積極的に展開しており、またブラジルのパルプメーカーであるセニブラ社は自社植林木100%を原料とする地球環境に優しい持続可能な事業体制を構築、あるいはゴム・タイヤの事業会社群は天然ゴムの

集荷・加工からタイヤの日・米・欧における卸／小売業の展開まで一貫したサービスを強化しています。化学品分野では、一部上場の合成樹脂加工事業会社であるシーアイ化成(株)／タキロン(株)が住宅設備建材、包装用フィルム、農業用資材等広範な需要分野に高付加価値製品を供給するほか、医療関連やナノテク関連等先端技術分野の取組を行っており、寧波三菱化学有限公司は、中国で需要が急増しているポリエステル繊維原料(PTA:高純度テレフタル酸)の生産開始に向けて順調に工場建設を進めています。これらを含めた全事業会社と共に、更なる収益の拡大を目指しています。

2006年3月期の経営状況について

業界を取巻くマクロ経済環境と当カンパニーの状況としては、米国建材市況や化学品市況の好調さが追風となり、海外住宅資材関連事業や化学品分野でのトレードにおいて順調に収益を拡大しました。一方、資源国通貨高による事業取込益減少や、国内住宅資材市場が低調だったことにより建材関連取引も影響を受けました。

組織図(2006年4月1日現在)

生活資材・化学品カンパニー

生活資材部門

化学品部門

生活資材・化学品経営企画部
生活資材・化学品経営管理部
生活資材・化学品事業・リスクマネジメント部

木材・建材部

紙パルプ部

ゴム・タイヤ部

物資部

有機化学品第一部

有機化学品第二部

無機化学品部

合成樹脂部

生・セラライフ&リビング部



合弁契約調印式

ブルネイ国でのメタノール事業に参画

当社は、三菱ガス化学(株)、ペトロリアム・ブルネイ(ブルネイ国政府機関)とともに、ブルネイで産出される天然ガスからメタノールを製造・販売する事業(年産90万トン)を行うことで合意し、2005年11月に合弁契約を締結、2006年3月には合弁会社Brunei Methanol Company Sdn Bhdを設立しました。同社は、天然ガスの長期供給についてブルネイ・シェル・ペトロリアム社と意向書を締結するなど、2009年での稼働開始に向けて準備を進めています。本事業は、廉価な天然ガスを確保した資源開発型のプロジェクトで、製品販売先である日本を含むアジア市場に近いという地理的優位性も生かし、高い事業収益を目指しています。

その様な環境の中、2006年3月期では次の取組を行いました。当カンパニーの基本戦略の1つである川上分野への新規コミットメントについては、ブルネイ国における大型化学品事業となるメタノール事業に参画することを決定しました。また、中国でのポリエステル生産量増大に対応した消費立地型プロジェクトであるポリエステル繊維原料(PTA)製造事業についても、2007年中の本格稼働に向け順調に工場建設を進めています。また、中期経営計画「Frontier-2006」の全社的な重点取組分野である、医薬品を含むライフ&ヒューマンケア分野においては、中国全土での卸売販売免許を取得した医薬品卸会社である、日美健薬品(中国)有限公司へ当社グループで出資しました。リーテイル分野においては日本のゴミ袋市場においてシェアNo.1である日本サニパック(株)を買収し、包装材料分野での更なる展開を図るなど、各分野における施策を着実に実行しました。

当カンパニーの中長期的な課題と戦略

当カンパニーの取扱商品は木材・パルプ・化学品等市況変動の影響を受けますが、あらゆる経営環境の変化に対応し、持続的に高収益をあげられる収益基盤を確立するため、重点分野への経営資源の積極的な投入と最適ポートフォリオの実現を目指します。

2007年3月期の施策と見通し

Frontier-2006の最終年度である2007年3月期においては、①北米住宅資材事業の拡大、②世界的なパルプトレードの拡大、③タイヤリーテイル事業の拡大、④ジェネリック・生薬分野に対する取組の推進、⑤大型石化事業への更なる取組、⑥中国での包材、硫酸・フッ酸事業への新規取組、⑦汎用樹脂関連ビジネスの拡大に取組みます。

従業員数

連結*	7,785
単体	447

*連結従業員数は就業人員数(臨時従業員数を含まない)です。

子会社・関連会社数

国内	44
海外	49

取扱品目

- 木材・紙・パルプ・ゴム・タイヤ
- セラミックス製品・基礎化学品
- 精密化学品・医薬品
- 無機化学品・合成樹脂
- 生活関連商品

寧波PTAプロジェクトが順調に進行中

当社は、合繊原料分野において、三菱化学(株)と共同で、日系初の中国でのPTA(高純度テレフタル酸)製造事業へ進出することを決定し、昨年6月に工場の建設を開始しました。本年度下期の商業生産開始に向けて、現在順調に建設工事が進められています。PTAはポリエステル繊維及びPET樹脂の原料であり、中国は総需要1,200万トンの世界最大市場で今後も大きな成長が見込まれています。この事業を中核として、PTAの原料や誘導品などの関連ビジネスの拡大を図っていきます。



建設現場

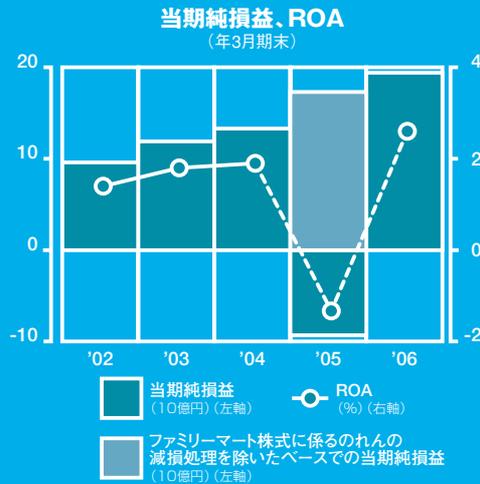


営業の概況

食料カンパニー

食料カンパニープレジデント
田中 茂治



**財務ハイライト**

(10億円)

年3月期	'02	'03	'04	'05	'06
売上総利益	126.9	130.1	130.9	136.2	142.6
当期純損益	9.6	11.9	13.3	△9.3	19.4
セグメント別資産	665.1	654.4	711.6	728.0	778.8
ROA (%)	1.4	1.8	1.9	—	2.6

主要連結対象会社からの取込損益

(10億円)

年3月期	'04	'05	'06
西野商事(株)	0.9	0.7	0.7
ジャパンフーズ(株)	0.1	0.2	0.0
(株)ファミリーマート	4.2	4.0	4.3

当カンパニーは、原料からリーテイルまでの食料全般にわたる事業領域において、国内外で効率的な商品の生産・流通・販売を推進しています。

主要な事業会社として、伊藤忠食品(株)、西野商事(株)、(株)日本アクセス、ジャパンフーズ(株)、不二製油(株)、(株)ファミリーマート、プリマハム(株)があります。

当カンパニーの事業概要について

当カンパニーは、国内外の食料資源開発から製造加工・中間流通、リーテイル販売までを有機的に結び付け、顧客ニーズを起点に需給体制を構築するSIS (Strategic Integrated System: 戦略的統合システム)を基本戦略として事業展開しています。

リーテイル分野では、1998年2月に(株)ファミリーマートの株式を取得。本格的に小売業に進出する事で、川下から得た情報をタイムリーに川中・川上に伝達する体制が整いました。また、2006年1月には従来の取組関係の一層の強化を目的に(株)ユニーと業務協力に関する覚書を締結しました。

食料資源分野では、北米・アジア・豪州・南米・欧州等の既存供給拠点を有効活用するとともに、リーテイル分野との連携を一層深め、販売網を確立しています。海外有力メーカーとの連携をベースに、特徴ある差別化原料の調達・販売や、様々な商品や地域で

の資源開発に注力。非遺伝子組換のコーンや大豆も、米国子会社を起用して、他社に先駆けて日本向けに輸出しています。非遺伝子組換コーンを主原料とする飼料で肥育した鶏の卵も商品化しています。

海外での生産・加工分野では、中国においては、アサヒビール(株)と共同で本格的なビール製造事業を、また、アサヒビール(株)及び現地戦略提携先である頂新国際集団と共同で清涼飲料製造事業を展開しています。インドネシアにおいて、はごろもフーズ(株)をパートナーに鮪缶詰事業を行っています。

流通・販売分野に関しては、1996年に資本関係のあった卸会社2社を合併して、伊藤忠食品(株)を設立し、加工食品の全国的な流通体制を整備。伊藤忠食品(株)は2001年3月に東証一部に上場しました。生鮮品についても、畜産物・水産物・青果物「生鮮3品」を扱う会社として、1998年に伊藤忠フレッシュ(株)を立



FamilyMart

日本アクセス



ち上げています。このような体制の下、グループ総合力・競争力を高め、収益基盤の強化を図り、食料業界のリーディングカンパニーを目指しています。

当カンパニーの特徴

当カンパニーの基本戦略は、『食料業界のリーディングカンパニー』として、連結純利益 200億円規模を安定的且つ継続的に達成することを目指し、従来からの基本戦略である「①対日及び国内SIS戦略の継続推進」に加え、「②海外(特に中国・タイを中心とするアジア市場)でのSIS戦略展開」を図ることです。①については中核事業・大型投資案件の収益拡大を、②については中国SISの推進、及びタイを中心とするアジアでのSIS展開、対日供給基盤と国内消費市場での事業拡大を推進していきます。

当カンパニーの業界における位置は、総合商社の中でトップクラスの収益を誇ります。特に食品流通分野(川中)では、グループ食品卸の売上高合計は約2兆円規模であり、トップグループの実力を有しています。リーテイル分野においては、(株)ファミリーマートはコンビニエンスストア(CVS)業界でトップクラスです。

川上・川中・川下の各分野で、当カンパニーはそれぞれ以下の

様な強みをもっています。

- ①川上分野では海外原料供給拠点(北米CGBでの穀物集荷事業等)の安定確保
- ②川中分野(国内)では全国全温度帯の食品流通網の基盤確立 — 伊藤忠食品(株)、(株)日本アクセス、西野商事(株)の当社グループ中核食品卸3社を中心とした基盤確立 —
- ③川下分野では(株)ファミリーマート及び(株)ファミリーマート周辺事業、及びユニー(株)との取組を核としたリーテイルビジネス展開
- ④中国では頂新国際集団との戦略提携による共同事業の展開

2006年3月期の経営状況について

業界を取巻くマクロ経済環境としては、国内においては、総人口は2006年をピークに減少の見通しであり、少子高齢化による食品支出もそれに合わせて減少の見通しです。また、食料・食品業界全般で再編・淘汰が進行しています。

一方、海外市場においては、中国の食品市場における二桁近い高成長の持続及び外資規制緩和の流れの中でビジネスチャンスはますます拡大しています。

その様な環境の中、2006年3月期では、国内において「国内食品

組織図(2006年4月1日現在)

食料カンパニー

食糧部門

生鮮・食材部門

食品流通部門

食料経営企画部

食料経営管理部

食料事業・リスクマネジメント部

油脂部

飼料・穀物部

砂糖・乳製品部

飲料原料部

水産部

畜産部

食材流通第一部

食材流通第二部

食品流通部

CVS事業推進部



「ユニー」店舗

ユニー(株)との業務協力に関する覚書締結による小売業との取組強化

2006年1月に食品流通分野において長い取引関係にあるユニー(株)と、従来のグループ食品卸を中心とする取引の拡大のみならず、商品開発・販売、情報、物流、不動産開発等の分野で包括的な業務協力に関する覚書を締結しました。今後は、ユニー(株)の小売拠点、消費者ビジネス開発機能と当社のグローバルネットワーク、商品企画・調達力、ブランドマーケティング、リーテイルサポート機能とを有機的に結合させ、経営資源を相互に有効活用した共同取組を推進していきます。

ファミリーマートの海外展開を加速

当カンパニーでは、国内で培ったノウハウを活かし(株)ファミリーマートと共同で、コンビニエンスストア「ファミリーマート」の海外での積極的な事業拡大に、積極的に取り組んでいます。(株)ファミリーマートと当社の海外展開ネットワークは、台湾、韓国、タイ、中国・上海、そして2005年7月からは米国・西海岸へと拡がりました。「グローバル2万店構想(国内約8,000店、海外約12,000店)」を当社としても全力でサポートすべく、商社の持つ機能を最大限に発揮し、食材供給、物流、ベンダー運営等の周辺事業に

流通分野での経営基盤の強化」に取り組ましました。具体的には、2005年4月には(株)昭和に対する追加投資を実行し連結対象会社としました。2006年1月には(株)ユニーとの業務協力に関する覚書締結し、他カンパニーと共に共同取組を推進しております。また、2006年6月には(株)日本アクセスの普通株式の公開買付けを実施し、同社を当社国内食品流通グループにおける中核子会社と明確に位置付けました。

海外においては、ファミリーマートの海外展開を加速しました。具体的には、2005年7月には米国西海岸に「Famima!!」1号店を皮切りに展開し、さらには中国(上海)におけるファミリーマートの100店舗体制達成する等、グローバル2万店の実現に向けた海外展開を推進しています。

中国においては、国内及び現地有力パートナーとの連携を強化し、積極的な事業展開を推進しました。具体的には、カゴメ(株)及び頂新国際集団とチルト野菜果実飲料の合弁会社を設立や、アサヒビール(株)及び頂新国際集団との清涼飲料事業を着実に推進しています。

以上の結果2006年3月期の連結当期純利益は、過去最高益となる194億円を達成しました。

当カンパニーの中長期的な課題と戦略

将来の当カンパニーを取巻く環境を鑑み、中長期的な取組むべき課題と戦略について、次の点があります。

- ①長期的な総人口減少見通し・少子高齢化等、市場構造変化への対応
- ②食品の高質化、高機能化傾向に伴う、新たな市場への対応
- ③国内消費市場における、量販店・CVSに次ぐ新たなリーテイル市場への関与

2007年3月期の施策と見通し

Frontier-2006の最終年度である2007年3月期においては、次の2点を重点的に取組むことにより、前期比増益を目指していきます。

- ①対日・国内SIS戦略の継続推進：
 - 中核事業・大型投資案件の収益拡大
- ②海外でのSIS戦略展開：
 - 中国SISの推進、及びタイを中心とするアジアでのSIS展開、対日供給基盤と国内消費市場での事業拡大

従業員数	
連結*	6,418
単体	379

*連結従業員数は就業人員数(臨時従業員数を含まない)です。

子会社・関連会社数	
国内	73
海外	23

主要取扱品目・サービス

- ・小麦・大麦・植物油・大豆・コーン
- ・飲料原料(果汁・コーヒー)・砂糖類
- ・乳製品・農畜水産物・冷凍食品
- ・加工食品・ペットフード・飲料・酒類



米国Famima!!サンタモニカ店

において、今後ますます同社との連携を深めていきます。

(株)日本アクセスの連結子会社化

2006年6月に(株)日本アクセスの普通株式の公開買付けを実施し、同社を連結子会社化しました。その目的は、同社を当社国内食品流通グループにおける中核子会社と明確に位置付けることで、当カンパニーがSIS戦略において重点的に取組んでいる「国内食品流通市場」での一層の競争力強化と成長を加速させていくことです。今後は、2007年4月を目処に、当社国内食品グループの中核会社である西野商事(株)との統合を検討していきます。それぞれの会社が保有する経営資源を

より緊密かつ有効に活用することで、グループの「規模の拡大」及び「機能の強化」を実現していけるものと考えています。



(株)日本アクセス 物流センター

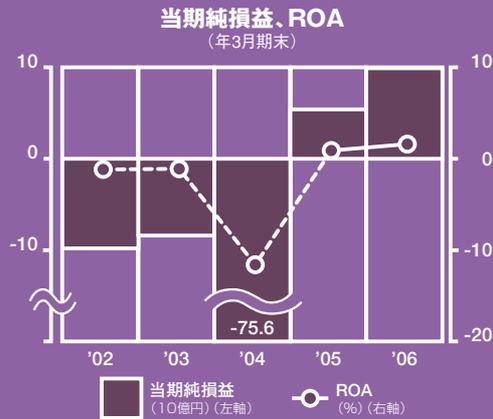


営業の概況

金融・不動産・保険・物流カンパニー

金融・不動産・保険・物流カンパニープレジデント
塩見 崇夫



**財務ハイライト**

(10億円)

年3月期	'02	'03	'04	'05	'06
売上総利益	34.4	33.8	16.0	39.3	46.0
当期純損益	△9.8	△8.4	△75.6	5.4	9.9
セグメント別資産	773.4	692.7	609.7	615.3	600.9
ROA (%)	—	—	—	0.9	1.6

主要連結対象会社からの取込損益

(10億円)

年3月期	'04	'05	'06
伊藤忠ファイナンス(株)*	4.1	2.7	3.2
(株)センチュリー21・ジャパン	0.2	0.2	0.3
(株)アイ・ロジスティクス	0.2	0.4	0.6
カブドットコム証券(株)*	0.7	0.9	2.1
(株)オリエントコーポレーション	—	—	3.1

*伊藤忠ファイナンス(株)の取込損益には、カブドットコム証券(株)の取込損益を含んでおります。

金融商品の組成・販売、保険・再保険の代理業及びコンサルティングサービスを提供しています。また、倉庫業、トラック輸送業、国際複合一貫輸送事業、建設・不動産関連開発・運営事業等を展開しています。

主要な事業会社として、伊藤忠ファイナンス(株)、(株)センチュリー21・ジャパン、カブドットコム証券(株)、(株)オリエントコーポレーション、(株)アイ・ロジスティクスがあります。

当カンパニーの事業概要について

当カンパニーは4つの部門を有しており、それぞれ、①金融分野では金融マーケット、及びリーテイル金融を中心とした金融サービスビジネスを、②建設・不動産分野では「生活価値」の創造と提案を、③保険分野ではリスクソリューション機能の強化を、④物流分野では「ヒト・モノ・カネ・情報」を結合した高付加価値物流機能の提供を、それぞれ事業としています。

当カンパニーの特徴

商社業界においては、当カンパニーの業界ポジションは、どの部門においても上位に位置しています。それを支える、部門毎の基本戦略は、金融分野においては、4つの戦略分野(「市場営業分野」「キャピタル投資分野」「中堅・中小企業関連ビジネス分野」「リーテイル金融分野」)に注力した事業展開を行うとともに、海外収益拡大を

目指した拠点強化を図ります。また、4つの戦略分野の中でも「リーテイル金融分野」を最重点分野と位置付け、その中核会社である(株)オリエントコーポレーション(オリコ)との業務資本提携によるシナジー効果を追求し、同社の企業価値向上を図るとともに、消費者ビジネスに軸足を置いた資産ポートフォリオの形成を推進します。建設部門においては、既存取組分野である住宅関連分野に加えて、不動産の証券化等、更なる取組分野の拡大を目指します。また、事業会社群の経営強化にも注力し、連結経営の強化を図ります。保険部門においては、連結純利益拡大を目指したリーテイルビジネスの早期収益化を図ります。また、物流部門においては、①連結経営強化とグローバル展開による既存事業の収益拡大、②国内物流ソリューション・中国事業・海運営業の強化が基本戦略です。

当カンパニーの各部門がもつ強みとしては、金融部門では、業種の異なる他営業部門とビジネス上の親和性が高く、例えば、クレジット

トカードビジネスにおける他カンパニーとの連携や、不動産証券化ビジネスにおける建設・不動産部門との連携、加えてIT金融ビジネスにおける情報産業部門との連携等、幅広い事業領域を持つ商社ならではの横展開を行っています。建設部門においても、横の連携を図っており、住宅REITは金融部門、物流施設ファンドは物流部門と人的な交流も含め連携して取組んでいます。保険部門については、商社の保険部門として、香港、米国、英国、タイなど世界中にネットワーク網を持っているのは当社のみです。また、子会社の香港コスモスのロンドン支店は、日系企業として唯一のロイズ・ブローカーとなっています。また、物流部門においては、①商社の総合機能を生かした国内・国際3PL業務(LT/FT/IT機能の発揮)や、②中国を初めとした豊富な海外ネットワークと用船ノウハウの発揮に強みがあります。

2006年3月期の経営状況について

一般的に良好なマクロ経済環境を背景に、当カンパニーを取巻く環境は良好です。その様な環境の下、金融部門では、オリコとの業務資本提携を機に、提携案件の推進等、リーテイル金融ビジネスの付加価値向上を図るとともに、為替・株式指数等のトレーディン

グ、ヘッジファンド等の資産運用、プライベート・エクイティ、伊藤忠ファイナンス(株)における中堅・中小企業向け融資のビジネスが好調に推移しました。

建設部門では、住宅REIT(アドバンス・レジデンス投資法人)の東京証券取引所への上場や、物流ファンドの拡充、シンガポールのMapletree社との物流施設関連の取組に関する提携を実現しました。

保険部門では、国内保険代理店業の伊藤忠保険サービス(株)、信用保証事業のイー・ギャランティー(株)を中心とする事業会社の業績が好調となりました。

また、物流部門では、グローバル戦略推進の一環として(株)アイロジスティクス株式の一部をシンガポールのTemasekグループと川崎汽船(株)へ譲渡しました。他、中国での物流網強化や、3PL事業の拡大(医薬品物流の新規顧客獲得等)、新たな用船ビジネスに取組みました。

当カンパニーの中長期的な課題と戦略

当カンパニーの中長期的な課題と戦略については、まず、金融部門では、①優良資産への乗換えを積極化し収益力を高めると共に、

組織図(2006年4月1日現在)

金融・不動産・保険・物流カンパニー



アスクラスロゴ

リフォーム支援事業会社 アスクラス LSA(株)を設立

当社と(株)オリエンコーポレーション(オリコ)は、地域密着型の優良工務店に対するリフォーム支援事業を行う新会社、アスクラスLSA(株)を2006年4月に設立しました。同社は、お客様のライフスタイルに合った生活空間を創造・提案し、満足度の高いリフォーム支援サービスを提供するため、当社の取引先工務店等を加盟店とし、オリコの金融サービスと加盟店ネットワーク、更には(株)みずほ銀行とオリコの販売提携ローンを紹介するなど、提

財務体質を強化すること、②人材戦略として、業容拡大・海外展開を踏まえた人材の確保を行い、この分野のプロを育成していくこと、③海外収益拡大のための拠点強化を図ること、④コミュニケーション重視によるグループ一体経営を推進することが課題です。

建設部門では、取組分野拡大を含む不動産証券化ビジネスの強化を戦略としています。

保険部門では、今後の部門収益の柱としてNEWGT(再保険事業)の強化拡大が課題です。

また、物流部門では、攻める分野の絞込みを行い、①国内物流ソリューション(特に医療・医薬品分野)②海外事業(中国/アジア/中東欧での生活消費財・自動車関連・電子材料物流)③海運営業の多機能化、④事業会社を強化する戦略パートナーとのアライアンス及びM&Aの推進が課題となっています。

2007年3月期の施策と見通し

金融部門においては、連結純利益のアップを目指し、オリコを中心としたリーテイル金融分野での収益規模拡大を図り、情報ネットワークを活用した新規投資案件の発掘に注力していきます。また、複合的な金融サービスの提供という伊藤忠ファイナンス(株)の特

色を活かすとともに、プライベート・エクイティビジネス分野においては着実なトラックレコードを構築し将来の収益の柱とすべく取組体制を強化していきます。更に、将来の海外収益拡大を目指し、その先行布石としてアジアを重要地域と位置付けた上で海外拠点の強化を図っていきます。

建設部門では、不動産証券化を軸とした取組の拡大や、ソリューションを中心とした海外不動産への取組をしていきます。

保険部門においては、より一層攻めの姿勢を反映させた部門戦略を実行するための投資等を行っていきます。

また、物流部門では、連結純利益の増加に向けて、アイ・ロジスティクスを中核パートナーとして国内・海外での連携強化を図り、重点セグメントと重点地域(国内・中国・アジア・中東欧)への注力、特に中国を起点としたグローバル物流展開の強化M&A、アライアンスによるレバレッジ戦略の実行と、事業領域の拡大に取組んでいきます。

従業員数

連結*	1,976
単体	378

*連結従業員数は就業人員数(臨時従業員数を含まない)です。

子会社・関連会社数

国内	43
海外	28

主要取扱品目・サービス

- ・ 為替・証券ディーリング・証券投資、金融商品の組成・販売等の資産運用ビジネス
- ・ 融資・株式オンラインブローキング・クレジットカード事業・その他金融業・不動産開発・売買・仲介・アセットマネジメント業務
- ・ 不動産取引に関わるコンサルティング
- ・ ファンドへのエクイティ投資・PFI取組
- ・ 戸建施工・REIT運用・ゴルフ場保有運営・保険仲介業・保険仲立人・国内・国際3PL業務・海運サービス業務

携先それぞれの強みを活かしたビジネスを推進します。

伊藤忠集団中国物流網について

当社は、日本の商社の中で唯一、グループ企業のみで中国全土をカバー出来る物流網を保持しています。



多機能地域配送センター