

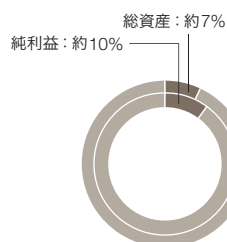
繊維カンパニー

TEXTILE COMPANY

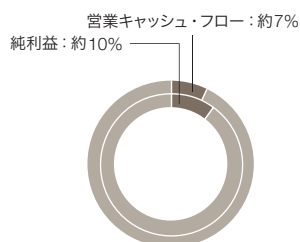
顧客視点に立脚した付加価値の追求を競争力の源泉に、
有力パートナーとの連携を強め、新たなビジネスを創造し続けます。

概要

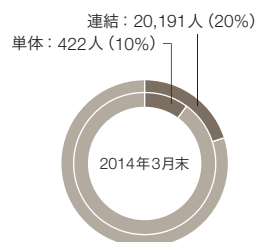
全社連結総資産、
全社連結純利益に占める割合
(イメージ)



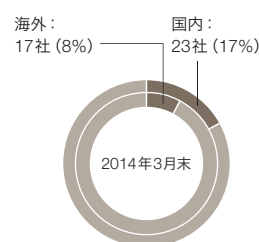
全社連結営業キャッシュ・
フロー、全社連結純利益に
占める割合 (イメージ)



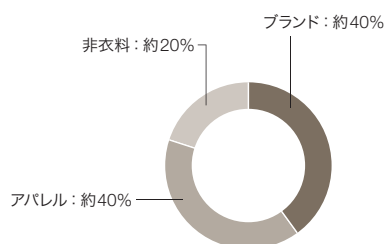
全社に対する従業員数割合



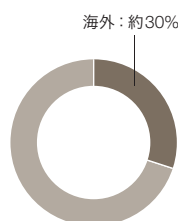
全社に対する子会社・
関連会社数割合



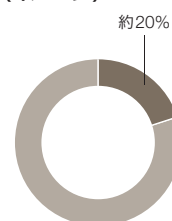
カンパニー内連結分野別収益構成比
(イメージ)



カンパニー内海外事業損益
割合 (イメージ)



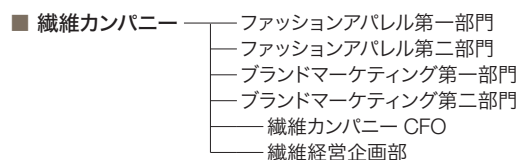
カンパニー連結純利益に占める
単体トレード収益貢献額
割合 (イメージ)



ビジネスポートフォリオ



組織



繊維カンパニー プレジデント

岡本 均



2014年3月期の業績概況

前期に取得した欧州アパレル製造・卸事業の収益貢献に加え、中国向け繊維原料取引の増加等あるも、前期の一過性の経費戻り益の反動等により、営業利益は、前期比12.3%減の292億円となりました。当社株主帰属当期純利益は、

営業利益は減少したものの、受取配当金、投資及び有価証券損益の増加等により、前期比3.9%増の325億円となりました。

業績の推移

単位：億円

(3月31日に終了した各会計年度)	10	11	12	13	14
営業利益	¥ 212	¥ 216	¥ 252	¥ 333	¥ 292
持分法投資損益	80	59	59	126	117
当社株主帰属当期純利益	224	153	244	312	325
セグメント別資産	4,174	4,064	4,334	4,868	5,045
ROA (%)	5.8	3.7	5.8	6.8	6.5

主要連結対象会社からの取込損益

単位：億円

(3月31日に終了した各会計年度)	10	11	12	13	14
ITOCHU Textile Prominent (ASIA) Ltd.*	¥5	¥0	¥ 10	¥11	¥20
伊藤忠繊維貿易 (中国) 有限公司	9	8	11	13	12
(株)ジョイックスコーポレーション	1	5	△3	13	13

※ ITOCHU Textile Prominent (ASIA) Ltd. の2013年及び2012年3月期の取込損益には、2013年3月期の繊維原料・テキスタイル事業再編に伴い、本社の直接投資から間接投資に変更となった関連会社の取込損益が含まれております。

MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

川下戦略の更なる推進と新たな優良資産の積上げで、一層の収益拡大を目指します。

2015年3月期の意気込み

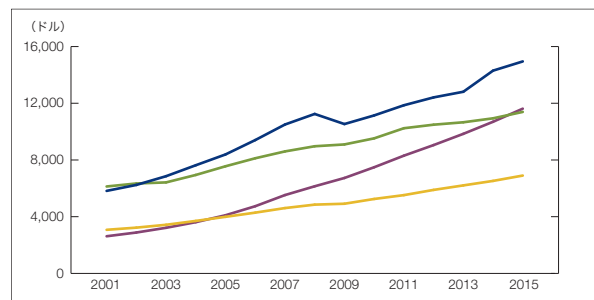
「Brand-new Deal 2014」2年目となる2015年3月期は、日本国内市場における高付加価値ビジネスを深耕すると共に、中国とアジアが連動した生産体制強化によるグローバル顧客とのビジネスの拡大や、アジア地域をはじめとするブランドの海外展開の拡大など、単体・国内外事業会社・海外現地法人が一丸となり、「素材」「企画生産」「ブランド」「物流」等の複数の機能を有機的に掛け合わせたハイブリッド型の取組みで、川下戦略をグローバルに

推進していきます。また、スポンサー契約を締結したエンドウイングループをはじめ、ビジネスポートフォリオ拡充に資する国内外の新たな優良資産の積上げも積極的に推進していきます。これらの施策を着実に実行することで、顧客視点に立脚するマーケティングカンパニーとして業界におけるプレゼンスの更なる強化を図ると共に、生活消費関連分野の一翼を担う繊維カンパニーの収益基盤を更に盤石なものとしていきます。

当カンパニーにとっての成長機会及びリスク認識

近年縮小傾向が続いた国内消費市場は、景気回復により明るさが増してきました。円安が繊維業界の輸入における収益を圧迫している面もありますが、消費マインドの改善が衣料品全般の需要を喚起することが期待されます。海外市場においては、中国とアジア各国では生活水準の向上により、消費市場としての魅力は更に増しています。その他の新興国においても、経済成長が再び力強さを増すことで中間所得層の生活水準と購買力が高まるにつれ、消費の多様化が進み、高付加価値商品の販売機会拡大が見込まれます。

主要新興国地域の1人当たり国内総生産（購買力平価換算）



— ロシア及びCIS — アセアン5* — 中東及び北アフリカ — 中国
出所：International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2014
※ インドネシア、マレーシア、フィリピン、タイ、ベトナム

機会を活かすための強み

- 国内総合商社の中でも唯一「繊維」の看板を掲げ続け、繊維業界における確固たる地位を確立
- 原料・素材からアパレル、ブランド、更には繊維資材に至る業界の全領域を網羅
- 積極的な資産ポートフォリオの組み替え実施による高効率な経営基盤



中長期成長戦略

「つなぐ、ひろがる」伊藤忠商事の祖業を
いまに受け継ぐ繊維カンパニー。

顧客視点に立つマーケティングカンパニーとして、ライフスタイル全般をビジネス領域と捉え、原料・素材からアパレル、ブランド、更には繊維資材に至るまで業界全般をカバーしてビジネスを展開しています。

日本国内では、消費者ニーズを捉えた付加価値の高いもののづくりを推し進め、リテール分野での事業領域の拡大にも注力し、更にはライフケア分野における事業も積極的に展開しています。

また、生活消費市場の拡大が期待される中国やアセアン諸国、中近東、中南米等の新興国へのブランド展開にも注力しています。更に、アジア一帯での生産拠点の更なる拡充を行い、グローバルな顧客のニーズに応えていきます。

当カンパニーのCSR

社会の視点に立つマーケティングカンパニー

商品・サービスの安全性及び顧客満足度の向上を繊維カンパニーCSRの重点課題と位置付けています。また、繊維カンパニーの原点である「ものづくり」を支えるグローバルな適地生産体制では、サプライチェーン上の労働慣行や環境にも配慮し、持続可能なものづくりを推進していきます。

事業活動を通じた主なCSRの取組み

プレオーガニックコットンプログラム	
当社価値	社会価値
繊維原料のブランド化による付加価値の創出及びトレーサビリティの確立	農業や化学肥料による環境・健康被害及び農家の経済的負担の軽減
ハンティングワールドの生物多様性保全活動への支援	
当社価値	社会価値
環境保全活動を推進するブランドの取扱い継続による顧客層の拡大	絶滅危惧種の保護及び生物多様性保全活動の支援

繊維カンパニーのCSR活動については
当社ウェブサイトCSRページをご参照ください。

☞ <http://www.itochu.co.jp/ja/csr/activities/textile/>

中長期成長戦略

「高付加価値の追求」と「イニシアチブの発揮」による
複数の機能を掛け合わせたハイブリッド戦略の推進

原料・素材

素材開発 → 付加価値追求 → 製品化

アパレル

OEM (受注生産) → ODM (企画・提案型生産)

ブランド

インポート → ライセンス → 商標権獲得・M&A → 海外展開

繊維資材

産業資材 → 衛生材料 → エレクトロニクス

マーケティング
カンパニー

つなぐ、ひろがる

重点戦略

事業投資戦略

- 成長分野への参入
- 付加価値+シナジー追求

リテール戦略

- 素材からの高付加価値化
- 販売チャネルの拡充 **ACTION 01**
- 衣からライフスタイル全般へ

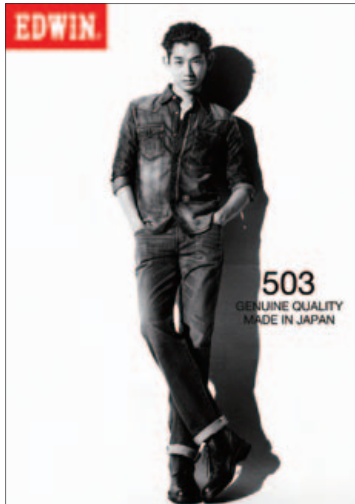
海外戦略

- 欧米、中国、その他新興国
- ブランドの海外展開 **ACTION 02**
- 生産拠点の拡充

成長戦略に基づく取組み

ACTION
01

エドウィンググループとスポンサー契約を締結



「EDWIN」

国内最大手のジーンズ製造・販売業者であるエドウィンググループを子会社化することについて合意し、スポンサー契約を締結しました。国民的ブランド「EDWIN」「SOMETHING」等の製造・販売に加え、北米を代表するジーンズブランド「Lee」「Wrangler」等のライセンスビジネスを展開するエドウィンググループは、高い商品開発力を背景に製販一貫した独自のビジネスモデルを構築し、業界で確固たる地位を築いています。当社は、長年に亘る取引を通じ、さまざまな形で同グループの発展に貢献し、今回の契約締結に至りました。今後は、同グループの伝統と独自性を尊重しつつ、本業であるジーンズ事業を再強化すると共に、既存顧客との更なる関係強化や、海外を含む新市場の開拓等により、同グループの更なる企業価値向上とビジネスの拡大を目指します。

ACTION
02香港 Fenix Group Holdings Limited 傘下
ASF LIMITED への出資

アジア諸国や中近東などの新興国では、生活水準の向上により、ブランド商品へのニーズが高まっています。こうした中、イタリアの高級婦人ファッションブランド「ANTEPRIMA (アンテプリマ)」の各国での展開や香港、中国を中心に複数のブランドでリテールビジネスを手掛ける香港 Fenix Group Holdings Limited (以下、Fenix 社) 傘下の ASF LIMITED に 30% 出資しました。当社が長年培ってきたブランドビジネスでの経験やノウハウを活用して、日本国内における「ANTEPRIMA」のライセンスビジネスの拡大を図ると共に、当社及び ITOCHU Textile Prominent (ASIA) Ltd. のアジア全域に広がるネットワークと Fenix 社の有する中国・アジア諸国における販売チャネルや小売のノウハウを融合させることにより、既存ブランドのアジア地域での展開拡大、更には新規ブランドのアジア展開など、さまざまなシナジー効果を生み出していきます。



「ANTEPRIMA」

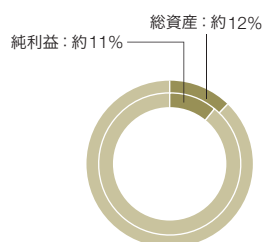
機械カンパニー

MACHINERY COMPANY

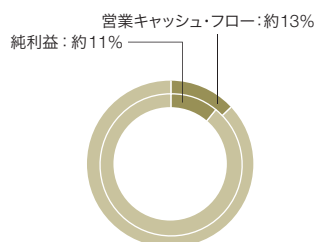
優良案件への積極的な投資推進とトレードビジネスの
更なる拡大により収益増強を図ります。

概要

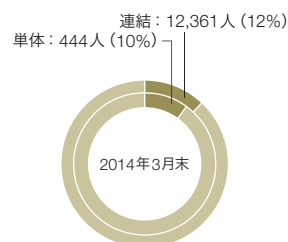
全社連結総資産、
全社連結純利益に占める割合
(イメージ)



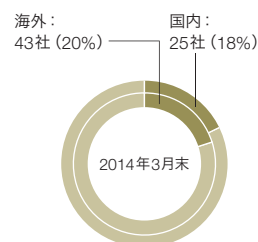
全社連結営業キャッシュ・
フロー、全社連結純利益に
占める割合 (イメージ)



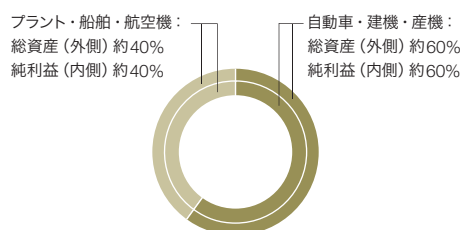
全社に対する従業員数割合



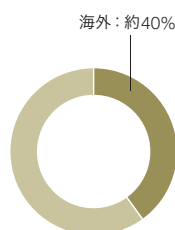
全社に対する子会社・
関連会社数割合



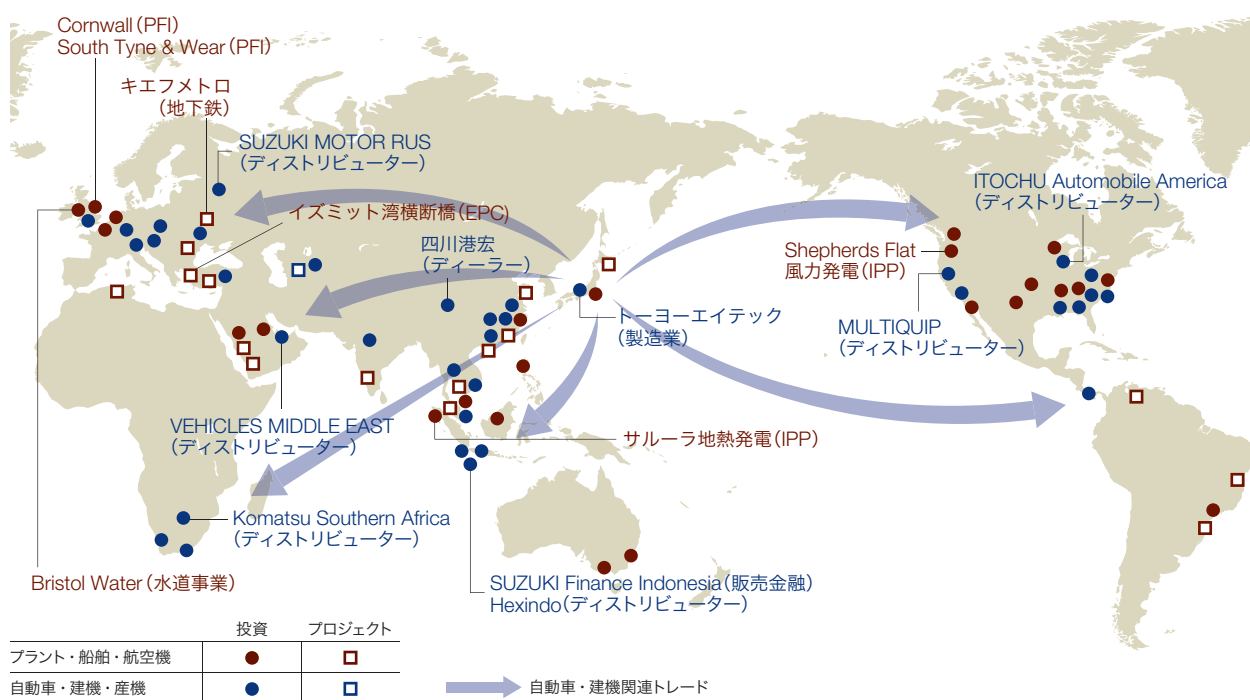
カンパニー内連結分野別構成比
(イメージ)



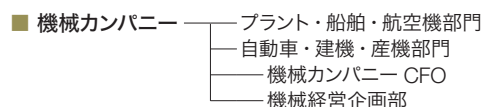
カンパニー内海外事業損益
割合 (イメージ)



ビジネスポートフォリオ



組織



機械カンパニー プレジデント

塩見 崇夫



2014年3月期の業績概況

自動車、建機及びプラント関連の取引増加等があり、前期の貸倒引当金取崩益計上の反動はあったものの、営業利益は前期比18.9%増の229億円となりました。当社株主帰属

当期純利益は、営業利益の増加に加え、受取配当金、投資及び有価証券損益、並びに持分法投資損益の増加等により、前期比35.1%増の434億円となりました。

業績の推移

単位：億円

(3月31日に終了した各会計年度)	10	11	12	13	14
営業利益	¥ △22	¥ 89	¥ 152	¥ 193	¥ 229
持分法投資損益	129	98	125	134	190
当社株主帰属当期純利益	39	103	231	321	434
セグメント別資産	6,944	6,724	8,001	8,909	9,538
ROA (%)	0.5	1.5	3.1	3.8	4.7

主要連結対象会社からの取込損益

単位：億円

(3月31日に終了した各会計年度)	10	11	12	13	14
日本エアロスペース(株)	¥ 2	¥ 6	¥ 6	¥ 7	¥10
株ジャムコ	0	0	△12	6	9
伊藤忠建機(株)	5	6	6	9	13
東京センチュリーリース(株)	68	40	62	62	84
センチュリーメディカル(株)	6	8	9	10	11

MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

ワンランクアップし「進化」することで、
更なる成長を目指します。

2015年3月期の意気込み

「Brand-new Deal 2014」の初年度となる2014年3月期は既存事業の収益伸長が大きく貢献し、3期連続で過去最高益更新を達成することができました。今後も総合商社 No. 1を目指す非資源分野の一翼を担う機械関連セグメントにおいて確実に収益貢献できる強いカンパニーを目指します。

当カンパニーは事業領域がプラント・船舶・航空機・自動車・建設機械・産業機械・ライフケアと多岐にわたり、多くの事業会社を傘下に持つ大きな組織ですが、各組織・個人

が現状からワンランクアップし「進化」することで更なる成長を目指します。事業分野別では引き続き IPP・水・環境分野での優良資産の積増し、需要が高まってきているインフラ・船舶・航空機関連事業への戦略的関与、幅広いバリューチェーンを持つ自動車・建機・産機関連事業のトレード拡大、国内及びアジア市場におけるライフケア関連事業の強化を経営資源を集中しながら行っていきます。これらの取組みをスピードをもって行うことで安定的な収益基盤を確立し、この先連結純利益500億円(IFRS)を目指します。

当カンパニーにとっての成長機会及びリスク認識

インフラ産業：世界的にインフラ投資の需要が拡大しており、アセアン中心に新興国ではインフラ整備の動きが急拡大しています。また先進諸国でもシェールガス革命、環境重視、公共事業領域の民営化などの環境変化に伴い、商社におけるインフラ投資の機会が高まっています。長年に亘るインフラ投資のノウハウを駆使し、各種制度の整備が遅れている地域においてもリスクを極小化しながら優良案件の開発を行っています。

船舶 (LNG 船)：2014 年以降、米国シェールガス案件を中心とした LNG 船の需要が急速に高まっています。LNG 船は資産規模の大きいもの为中心となりますが、国内外の

パートナーと連携しながら優良案件を見極め、長期安定収益資産の積上げを図ります。

自動車産業：新興国市場の成長に加え、欧州・中国市場の回復により市場は拡大してきています。また日本の自動車産業にとっては昨年来の円高是正の恩恵もあり環境としては改善してきています。環境対策、電気自動車等の新技術競争により業界構造の変化が起こりつつありますが、当社としては自動車ビジネスの長いバリューチェーンの中で付加価値創造を着実に行うことで業界での地位を確固たるものとしていきます。

機会を活かすための強み

- 各分野における優良パートナーとの長年に亘る強固な関係
- インフラ関連事業における、グローバルに張り巡らされた人材・情報網を活用した優良案件の開発力
- 裾野の広い自動車産業において、バリューチェーンを全世界で構築し、推進する展開力



中長期成長戦略

IPP・水・環境・エネルギーインフラなどのインフラ事業型ビジネスでは、環境への影響に配慮しながら先進国における既設優良資産の積上げと途上国における高収益開発型案件をバランス良く推進していきます。また為替を含めた外部環境が改善しつつある船舶・航空・自動車・建機・産業機械の分野では従来強みのあるトレードの拡大を図ると共に周辺分野にも厳選して投資し収益基盤の安定を図っていきます。更に今後成長が期待されるライフケア分野では医療関連バリューチェーンの構築を推進し、日本を含むアジア地域における事業投資・トレードの一層の拡大を図ります。

実行済みの投資からの収益を最大化すると共に、引続き大胆な資産入替と優良資産の積上げを促進し、関連・付随するトレードを取込むことで収益の極大化を目指します。

当カンパニーの CSR

地域社会における次世代の豊かさを担う

機械カンパニーは、社会のインフラを幅広く支える事業を通じて、人々のより豊かな生活に繋がる地域社会発展の実現を目指しています。環境保全型ビジネスによる気候変動等の地球規模の課題解決や、ライフケアビジネスを通じた健康社会への貢献に取り組んでいきます。

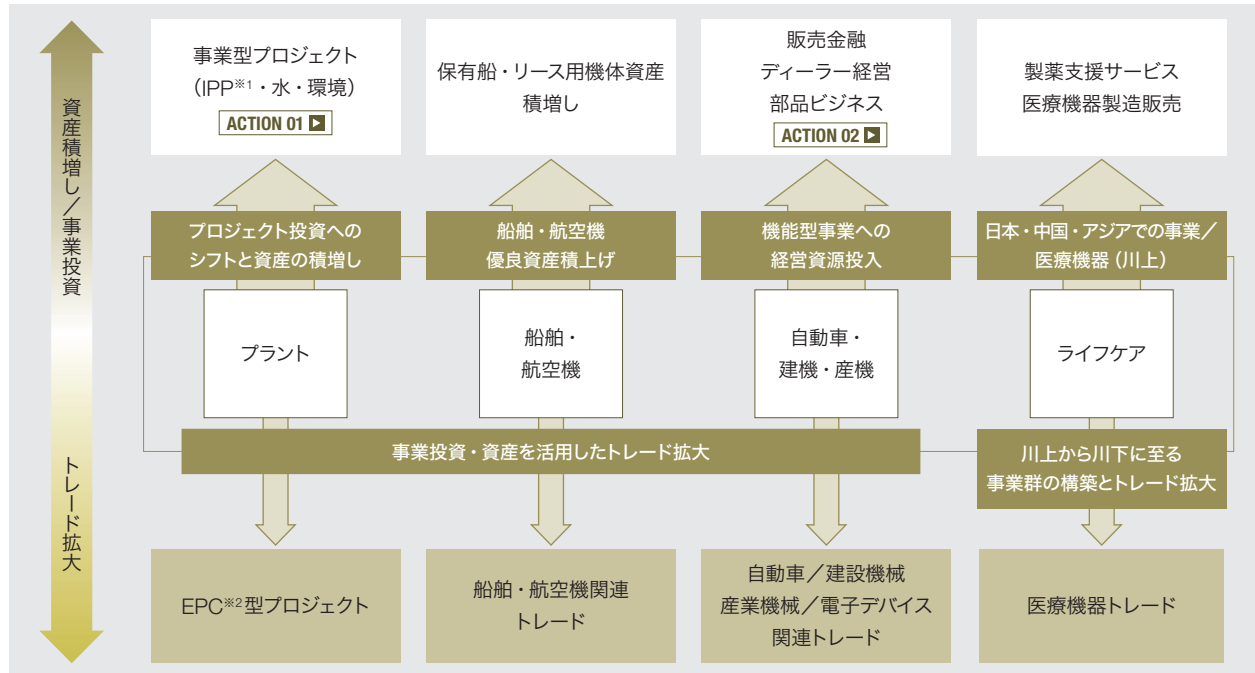
事業活動を通じた主な CSR の取組み

英国 Merseyside 廃棄物処理・発電事業	
当社価値	社会価値
英国及び他地域における廃棄物処理・発電事業展開の基礎構築	廃棄物量を約92%削減、年間約13万トンのCO ₂ 削減効果
スペイン カナリア諸島における水道事業	
当社価値	社会価値
英国に続く海外水道事業参画によるプレゼンス獲得及び安定的収益基盤の強化	高品質かつ持続可能で経済的な水道サービスの提供

機械カンパニーの CSR 活動については
当社ウェブサイト CSR ページをご参照ください。

☞ <http://www.itochu.co.jp/ja/csr/activities/machinery/>

中長期成長戦略



※1 IPP : Independent Power Producer (独立発電事業)

※2 EPC : Engineering (設計)、Procurement (調達)、Construction (建設)

成長戦略に基づく取組み

ACTION
01

水・環境分野での取組み

水道分野においては2012年に英国南西部のブリストル市とその周辺に上水サービスを提供するBristol Water Groupの株式20%相当を取得したのに続き、2014年2月にスペインカナリア諸島にて上下水道サービスを提供するCANARAGUA CONCESIONES S.A.の株式33.4%を、スペイン最大の民間水道事業会社であるアグバールの子会社 CANARAGUA S.A. から取得することで合意しました。本事業は日本企業として初めてのスペイン水道事業への参画となります。また環境分野では2013年12月に調印した Merseyside Recycling and Waste Authority 案件をはじめとし、英国において4件の廃棄物処理・発電事業を展開しています。当該事業では従来埋立処分されていた廃棄物を焼却処理し、その余熱で発電を行うことで廃棄物量の削減、CO₂の削減に寄与しています。今後も世界的に水道事業の民営化並びに環境負荷低減・グリーン発電のニーズは高まっていくと予想され、これら英国・スペインにて培った経験・ノウハウを活用し各国での



グラン・カナリア島にある海水淡水化プラント

ニーズに応えながら長期安定収益が期待できる取組みを強化していく方針です。

ACTION
02

(株)ヤナセ株式の追加取得

2013年12月に日本土地建物(株)より(株)ヤナセの普通株式6,484千株(所有割合:13.72%)を公開買付けを通じて取得し、当社所有割合を39.44%としました。(株)ヤナセは日本全国に200以上の拠点をもち、輸入車業界では販売台数で国内ナンバーワンの地位を確立していますが、現状にとどまることなく更なる発展拡大及び高収益体質の確立を目指し、新車販売・中古車販売・アフターセールスの三位一体による総合営業の推進やバリューチェーン経営の強化等、経営改善をより一層推し進めていく方針です。当社は、引続き(株)ヤナセの経営に資本・業務の両面から関与すると共に、主に当社グループのネットワークを活用した海外における事業取組み等を通じて同社の事業及び企業価値の向上に寄与したいと考えています。



ヤナセ社のメルセデス・ベンツ ショールーム

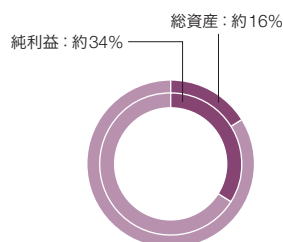
金属カンパニー

METALS & MINERALS COMPANY

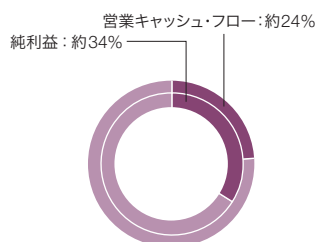
鉱物資源、鉄鋼・非鉄製品の日本と世界への安定供給を通じ、
世界経済の発展に貢献していきます。

概要

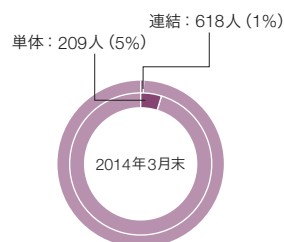
全社連結総資産、
全社連結純利益に占める割合
(イメージ)



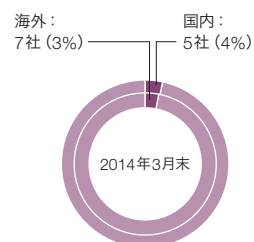
全社連結営業キャッシュ・
フロー、全社連結純利益に
占める割合 (イメージ)



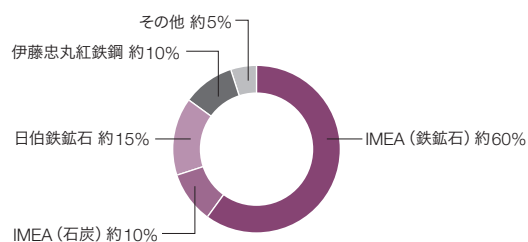
全社に対する従業員数割合



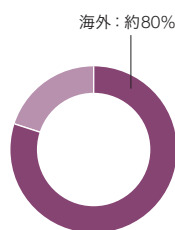
全社に対する子会社・
関連会社数割合



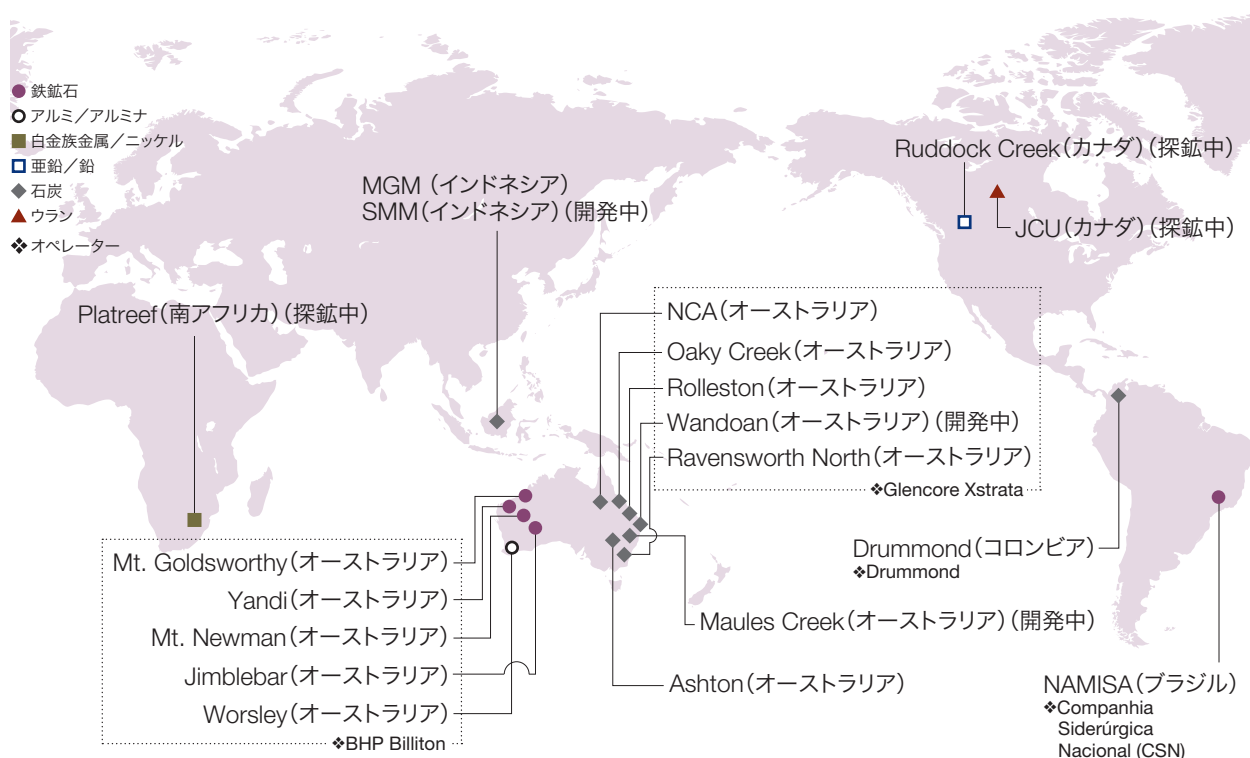
カンパニー内連結事業会社別収益構成比
(イメージ)



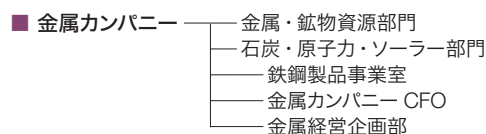
カンパニー内海外事業損益
割合 (イメージ)



ビジネスポートフォリオ



組織



金属カンパニー プレジデント

米倉 英一



2014年3月期の業績概況

石炭価格下落の影響を受けたものの、鉄鉱石の販売数量増加及び円安の影響等があり、営業利益は、前期比27.6%増の732億円となりました。営業利益は増加したものの、前期における投資有価証券売却益計上の反動に加え、ブラジ

ル鉄鉱石事業における一過性の税金費用を持分法投資損益に計上したこともあり、当社株主帰属当期純利益は、前期比10.2%減の741億円となりました。

業績の推移

単位：億円

(3月31日に終了した各会計年度)	10	11	12	13	14
営業利益	¥ 443	¥1,136	¥ 1,016	¥ 574	¥ 732
持分法投資損益	92	294	443	421	343
当社株主帰属当期純利益	429	1,110	1,421	825	741
セグメント別資産	5,369	6,209	10,157	11,752	13,082
ROA (%)	8.7	19.2	17.4	7.5	6.0

主要連結対象会社からの取込損益

単位：億円

(3月31日に終了した各会計年度)	10	11	12	13	14
伊藤忠メタルズ(株)	¥ 8	¥ 12	¥ 12	¥ 13	¥ 14
ITOCHU Minerals & Energy of Australia Pty Ltd	341	801	893	503	584
伊藤忠丸紅鉄鋼(株)	27	68	129	128	130
日伯鉄鉱石(株)	40	129	368	104	38
ITOCHU Coal Americas Inc.	—	—	20	35	5

MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

保有権益の積上げとトレードとのシナジーにより 収益基盤を強化していきます。

2015年3月期の意気込み

2014年3月期は、金属・鉱物資源価格の下落、ブラジル鉄鉱石事業における一過性の税金費用の計上等により、前期比減益となりましたが、鉄鉱石・石炭の権益数量拡大のための既存権益の拡張投資や西豪州鉄鉱石事業におけるジンブルバー鉄鉱山権益の取得、トレードとのシナジー追求等により、2013年3月期に引続き収益基盤を強化することができました。

減速する中国経済をはじめ、当面の事業環境は先行き不透明感が強くなっていますが、金属・鉱物資源の需要は中長

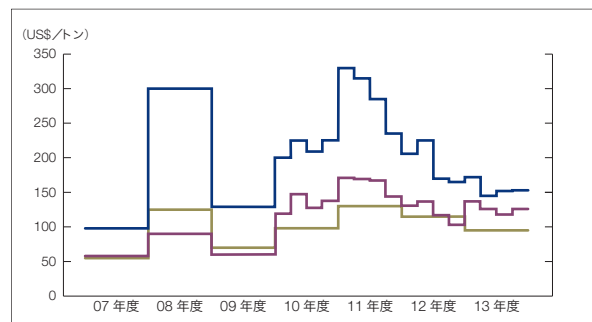
期的には新興国の力強い経済発展に支えられ堅調に推移することが予想されています。日本と世界の金属・鉱物資源の安定的な確保に貢献するべく、長期的な視野のもと、引続き既存事業の拡張を着実に実行すると共に、新規投資については優良案件を厳選した上で推進し、収益基盤を強化していきます。

総合商社ならではの機能を存分に発揮して、供給サイドと需要サイドの双方から評価される成果を上げていきたいと考えています。

当カンパニーにとっての成長機会及びリスク認識

金属・鉱物資源の需要は中長期的には新興国を中心に堅調に推移することが予想されており、成長機会と捉えることができます。一方で、需要面では中国や欧州の経済動向、供給面ではサプライヤーによる新規開発及び拡張計画の進捗により、短期的には需給バランスに変化が起き、金属・鉱物資源価格に影響を及ぼしていくものと思われるため、注視していきます。

鉄鉱石・石炭価格の推移



— 鉄鉱石 — 原料炭 (強粘結炭) — 一般炭 (燃料炭)

※1 出所：当社開示資料

※2 2009年度までは対日ベンチマーク価格、2010年度以降は市場情報に基づく一般的な取引価格として当社が認識している価格

機会を活かすための強み

- 鉄鉱石・石炭分野での商社有数の持分権益数量と優良パートナーとの長年に亘る強固な関係
- グループの総合力を活かしたトレードビジネスにおける付加価値創造力
- 当社が50%出資する伊藤忠丸紅鉄鋼(株)を中心とした鉄鋼製品事業



中長期成長戦略

産業の基盤である金属・鉱物資源を安定的に確保すべく、保有権益の積増しを進めることを目指していきます。また、保有権益を基点としたバリューチェーンの構築を進めると共に、グループの総合力を活かし、トレードビジネスにおける付加価値の創造に注力していきます。更に、近年ますます調達が困難になっている非鉄金属やレアメタル、レアアースなどの資源の確保に取り組むと共に、地球環境問題に対する国際的な関心が高まりを見せる中、ソーラー事業やバイオマス燃料関連ビジネスなどにも取り組んでいきます。

当カンパニーのCSR

金属・鉱物資源の持続可能な開発と安定供給

金属・鉱物資源の安定供給に向けて、ビジネスパートナーと共に、開発現場における環境への配慮、地域との共生、安全な労働環境を徹底し、持続可能な鉱物資源の開発を推進していきます。また、資源の有効な利用や、再生可能エネルギー事業を推進し、循環型社会の実現に貢献します。

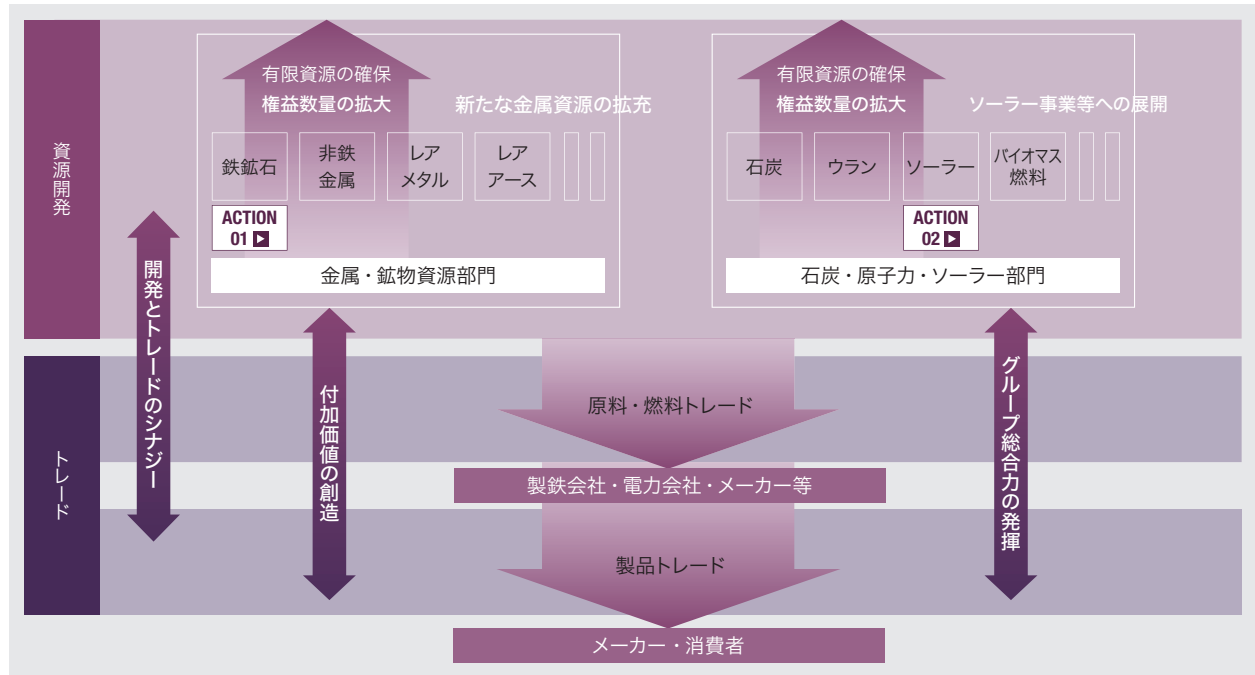
事業活動を通じた主なCSRの取組み

ジンブラバー 鉄鉱山の新規権益を取得	
当社価値	社会価値
西豪州鉄鉱石事業の供給能力の更なる拡充	中長期的に需要増加が見込まれるアジア地域への安定供給
アフリカ最大級の太陽光発電設備の稼働開始	
当社価値	社会価値
アフリカでの太陽光発電システムインテグレーションの地位確保及び太陽光分野での収益基盤強化	経済成長の維持に貢献する先進的クリーンエネルギー社会の実現

金属カンパニーのCSR活動については
当社ウェブサイトCSRページをご参照ください。

<http://www.itochu.co.jp/ja/csr/activities/metal/>

中長期成長戦略



成長戦略に基づく取組み

ACTION 01

ジンブルバー鉄鉱山の新規権益を取得

大手資源会社BHP Billiton (豪・英、以下、BHPビリトン社)の鉄鉱石事業の一部であり、西豪州に位置するジンブルバー鉄鉱山を開発しているBHP Iron Ore Jimblebar社の株式を取得しました。

ジンブルバー鉄鉱山は豊富な埋蔵量を有し、コスト競争力に優れる高品位鉱を露天掘りにて生産する大規模鉄鉱山です。当社はBHPビリトン社等と共に、西豪州で既に3つの鉄鉱石鉱山を運営しており、ジンブルバー鉱山で採掘された鉄鉱石は、これら3社が保有する既存の鉄道、港を使用して出荷されます。今後中長期的に需要増が見込まれるアジア向け等を中心に対応するため、西豪州鉄鉱石事業の供給能力を更に拡充していきます。



ジンブルバー鉄鉱山の鉱石処理設備 (BHPビリトン社提供)

ACTION 02

南アフリカでアフリカ最大級の太陽光発電設備が稼働

当社が37.5%出資するノルウェーの太陽光発電システムインテグレーターのScatec Solar社は、南アフリカエネルギー省が実施した第一期・第二期太陽光発電事業入札で、合計190MWの太陽光発電事業を落札し、20年間の売電契約を国営電力会社Eskomと締結しました。そのうち、第一期の75MWについては、2012年9月に建設工事が始まり、2013年9月に完工し、2013年11月に現地で開催され、稼働を開始しました。南アフリカ政府は、2030年に総発電容量を85GWまで増加させるという目標に対して、その約2割を再生可能エネルギーで賄うことを目指しており、本事業もその一環で行われます。

本事業により、Scatec Solar社は大型太陽光発電所の開発から建設・保有までを手掛ける太陽光発電システムインテグレーターとしてのアフリカでの地位を確固たるものとなりました。



南アフリカ共和国最大級のカルクバルト太陽光発電設備

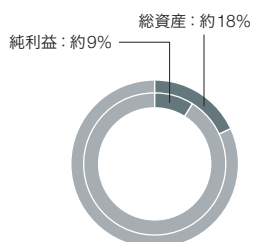
エネルギー・化学品カンパニー

ENERGY & CHEMICALS COMPANY

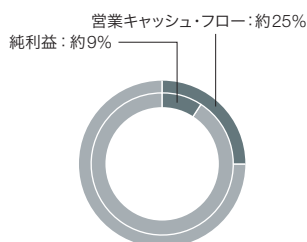
石油・ガス・化学品分野におけるバリューチェーンを活かし、
新たな価値を創造していきます。

概要

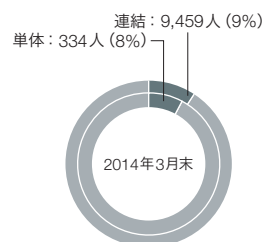
全社連結総資産、
全社連結純利益に占める割合
(イメージ)



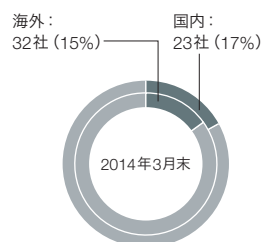
全社連結営業キャッシュ・
フロー、全社連結純利益に
占める割合 (イメージ)



全社に対する従業員数割合

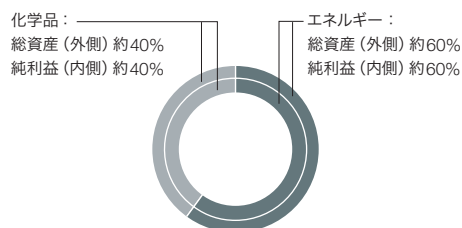


全社に対する子会社・
関連会社数割合



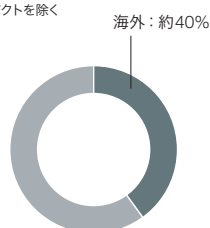
カンパニー内連結分野別構成比
(イメージ)

※ 米国石油ガス開発関連事業における特別損失インパクトを除く

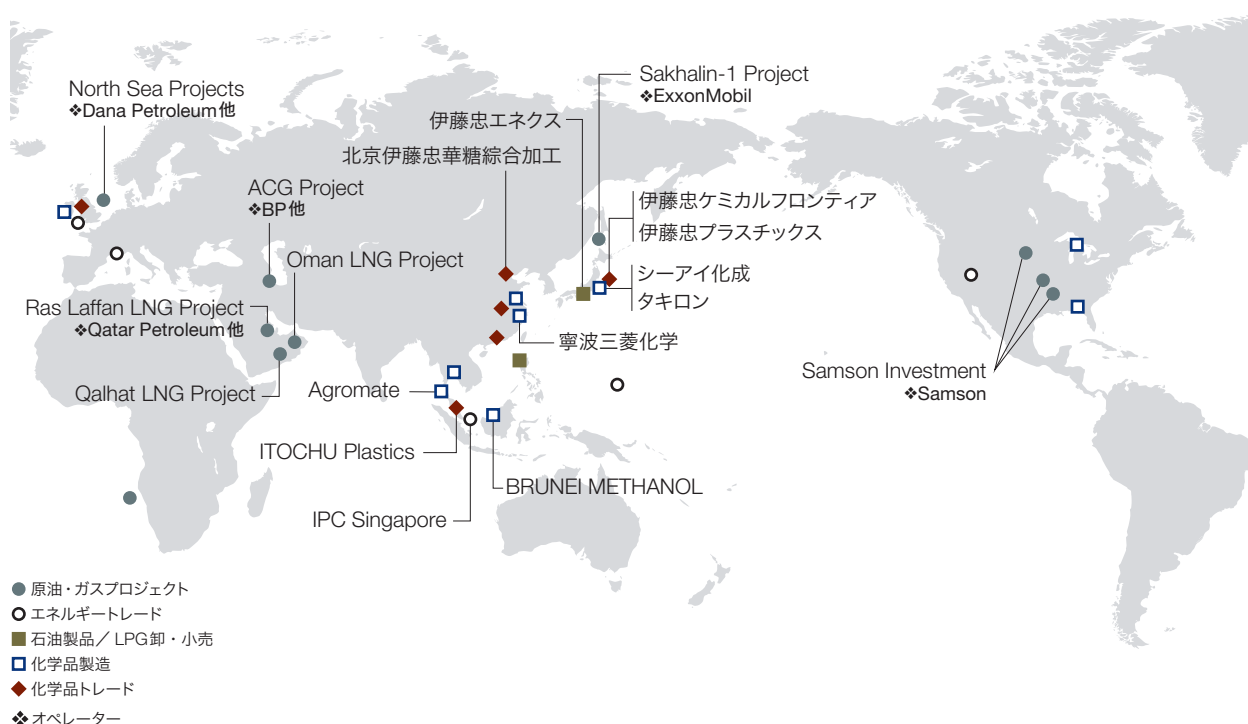


カンパニー内海外事業損益
割合 (イメージ)

※ 米国石油ガス開発関連事業における特別損失
インパクトを除く



ビジネスポートフォリオ



組織

■ エネルギー・化学品カンパニー

- エネルギー第一部門
- エネルギー第二部門
- 化学品部門
- エネルギー・化学品カンパニー CFO
- エネルギー・化学品経営企画部

エネルギー・化学品カンパニー プレジデント

福田 祐士



2014年3月期の業績概況

エネルギーのトレーディング取引の増加・採算改善に加えて、化学品の取引増加及び円安の影響等もあり、営業利益は前期比7.0%増の575億円となりました。営業利益は増加した

ものの、投資及び有価証券損益の減少、持分法投資損益の悪化等もあり、当社株主帰属当期純利益は前期比27.7%減の167億円となりました。

業績の推移

単位：億円

(3月31日に終了した各会計年度)	10	11	12	13	14
営業利益	¥ 332	¥ 421	¥ 470	¥ 537	¥ 575
持分法投資損益	20	17	24	△ 283	△ 329
当社株主帰属当期純利益	373	126	378	231	167
セグメント別資産	11,077	10,858	12,871	13,352	12,837
ROA (%)	3.8	1.2	3.2	1.8	1.3

主要連結対象会社からの取込損益

単位：億円

(3月31日に終了した各会計年度)	10	11	12	13	14
ITOCHU Oil Exploration (Azerbaijan) Inc.	¥75	¥107	¥ 130	¥ 131	¥ 157
ITOCHU PETROLEUM CO., (SINGAPORE) PTE. LTD.	8	0	△2	8	43
JD Rockies Resources Limited	—	△1	△1	△312	△325
伊藤忠ケミカルフロンティア(株)	19	20	29	30	32
伊藤忠プラスチック(株)	19	22	19	22	30

MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

部門間シナジーによる収益拡大と 将来に向けた経営基盤の拡充を目指します。

2015年3月期の意気込み

2014年3月期は、エネルギー分野では、開発作業を進めていたACG鉱区(チラグオイルプロジェクト)において原油の追加生産を開始することができ、化学品分野では、米国において地熱かん水から炭酸リチウムを製造することに世界で初めて成功しました。これらは中長期成長戦略として取組んできた案件であり、着実に前進している手ごたえを感じています。

2015年3月期においては、既存事業及びトレードの収益拡大による経営計画の達成を目指すと同時に、優良案件への投資等による規模の拡大を追求し、将来に向けた経営基盤の拡充を図っていきます。そのために営業キャッシュ・フロー創出強化や資金効率を意識した低重心経営の徹

底、事業再編等を通じた経費削減・経営効率化、及び実行済み大型案件からの収益向上に加え、エネルギーと化学品の両分野におけるシナジーの創出に努めます。また、中長期成長戦略に基づく既存事業の拡張及び当社と補完関係にあるパートナーと共同した優良資産の積上げを追求していきます。当カンパニーの活動領域である資源及び非資源のそれぞれにおいて戦略を描き実行することで、日本のエネルギー資源の確保や、石油・ガス・化学品分野におけるバリューチェーンを活かした付加価値の創造といった総合商社ならではの機能を通じ、日本及びアジア、ひいては世界の発展に貢献していきます。

当カンパニーにとっての成長機会及びリスク認識

エネルギー分野：新興諸国の経済成長による石油需要の継続的増加や、中東・アフリカ・ロシアにおける地政学的不安定要因等により、原油価格は今後も堅調に推移すると見込まれます。加えて世界の天然ガス需要の増加もあり、新たな石油・ガスの資源開発は持続的に行われています。また、北米シェールオイル・ガス増産により世界の需給構造が変化し、北米からのLNG、LPG輸出など新たな物流を生むと見込まれます。こうした見通しのもと、石油・ガスの資源開発及びトレードのビジネスチャンスは今後も広がっていくと考えています。但し、世界の石油・ガスの需給バランス、中東情勢などの地政学的リスク、米国をはじめとした各国の

金融政策等の石油・ガス価格に影響を及ぼす要因については引き続き注視が必要です。

化学品分野：主要市場である中国、アセアン及び北・中南米を中心として需要は堅調に伸びていくと見込まれます。また、北米及び中東・アジアにおける大規模エチレンプラントの新增設により、北米地域及びアジアを中心とした汎用化学品の中期的な需給構造変化に伴うトレード機会の拡大などが見込まれます。こうした見通しのもと、トレード及び事業展開の新たなビジネスチャンスは今後も広がっていくと考えています。但し、化学品市況や短期的な需給動向については引き続き注視が必要です。

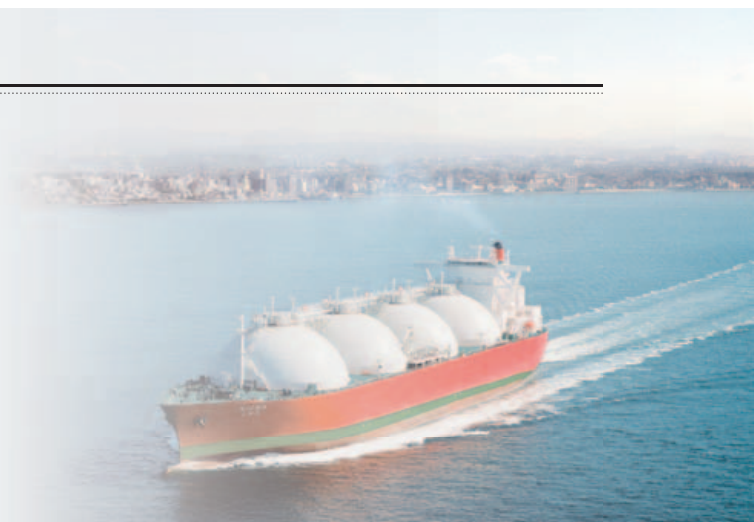
機会を活かすための強み

エネルギー分野

- トレードにおける、アジア・中東での強固な顧客基盤
- 石油資源開発やLNG開発における、既存プロジェクトでの長年の経験・実績に基づくノウハウ

化学品分野

- 競争力のある商材調達力及び世界各地に確立した販売拠点
- トレードの関係を活かしたパートナーとの事業展開



中長期成長戦略

エネルギー分野：トレードに関しては、従来のフローであるアジア各国での輸入／卸売事業の継続・拡大を図ると共に、北米での非在来型原油・ガスの生産拡大を好機と捉え、北米からアジアという新しい流れにも対応していきます。

石油資源開発に関しては、知見・経験を活かし、既存案件の拡張やリスクを最小限に抑えた新規優良案件への参画により業容の拡大を目指します。

化学品分野：有機化学品・合成樹脂・肥料を含む無機化学品の各分野における世界規模でのトレード展開を軸として、川上領域のプロジェクトの推進を通じて競争力のある商材の確保を行っていくと共に、川下領域についても医薬品を含むリーテイル・樹脂加工・電子材料分野での取組強化を中心としてビジネスフィールドの拡大及びサプライチェーンの強化を目指していきます。

当カンパニーのCSR

多様化するエネルギー資源・素材の安定供給を推進

石油・ガス・化学品の幅広いバリューチェーンにおける、環境への配慮、地域社会との共生、製品の安全な取扱いを徹底し、生活の基盤となるエネルギーや素材の安定供給に取り組めます。また、多様なエネルギー資源の開発や、環境保全型ビジネスの推進を通じて、豊かな社会の実現に貢献します。

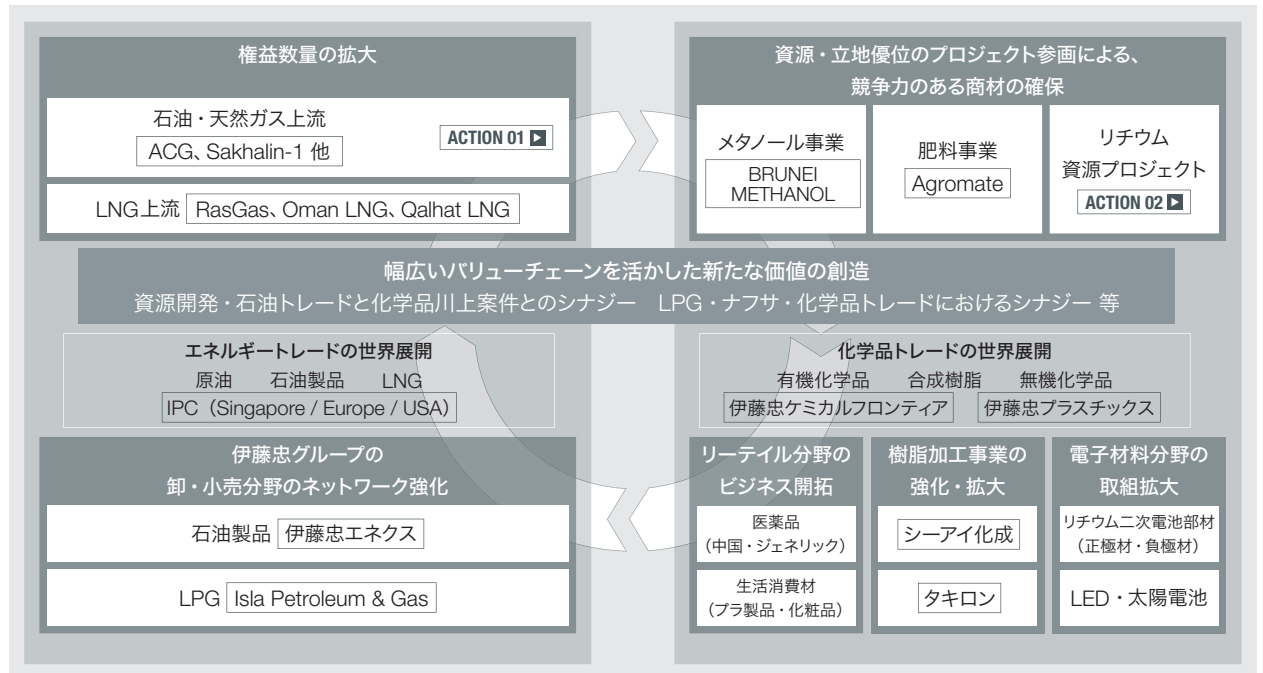
事業活動を通じた主なCSRの取組み

資源の安定確保に向けた英領北海油田開発の取組み	
当社価値	社会価値
技術・商務両面のノウハウの習得と活用に伴う業容の拡大	原油資源の安定確保
リチウムイオン電池関連ビジネスの取組み	
当社価値	社会価値
グローバルネットワークを活用した川上から川下までのバリューチェーン構築	需要拡大が見込まれるクリーンエネルギー分野への貢献

エネルギー・化学品カンパニーのCSR活動については当社ウェブサイトCSRページをご参照ください。

<http://www.itochu.co.jp/ja/csr/activities/chemical/>

中長期成長戦略

※ … 会社名、プロジェクト名

成長戦略に基づく取組み

ACTION 01

アゼルバイジャン共和国 カスピ海ACG鉦区における原油の追加生産開始について (チラグオイルプロジェクト)

当社が子会社を通じて約4.3%の権益を保有する、アゼルバイジャン共和国カスピ海海域ACG鉦区(以下、本鉦区。オペレーターはBP社)における原油の開発・生産作業を実施しています。2010年より本鉦区にて開発作業を進めてきたチラグ油田及びグナシリ油田深海部の浅層を含む大規模な開発である「チラグオイルプロジェクト」(以下、本プロジェクト)において、2014年1月より6基目のプラットフォームから原油の追加生産を開始しました。カスピ海海域に位置する本鉦区で生産された原油は、当社が出資する総延長1,768kmのBTCパイプラインを経由してトルコの地中海沿岸に送られ輸出されます。

本プロジェクトは、総額約60億米ドルの費用を投じ、最大日量18万3,000バレルの原油生産が可能な生産プラットフォームの設置や、新たな開発井の掘削等を施し、原油の追加生産を行うものです。当社は、今後も本鉦区の価値を高める開発計画を継続していきます。



チラグオイルプロジェクトの生産プラットフォーム (AIOC提供)

ACTION 02

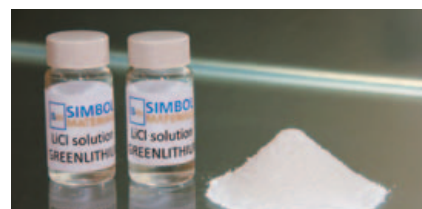
米国地熱かん水から 世界初の炭酸リチウム製造に成功

炭酸リチウム及び水酸化リチウムはリチウムイオン電池の主要部材である正極材製造に欠かせない原料であり、電解液中の電解質製造にも用いられます。これらリチウム化合物は、今後電気自動車向け用途等において需要拡大が見込まれています。

2010年6月に出資した米国シンボル社(以下、シンボル社)はカリフォルニア州ソルトンシーのデモプラントにて、地熱発電所から供給される地熱かん水よりリチウムを自社技術にて回収、世界初となる地熱かん水由来の炭酸リチウム(純度99.9%超)製造に成功しました。

現在、炭酸リチウム等のリチウム化合物は、世界の約7割が南米の塩湖由来のかん水から天日乾燥工程を経て生産される一方、シンボル社の独自開発製法は、高温の地熱かん水を利用することでCO₂排出量、エネルギーコストを下げることで、天候にも左右されません。

今後はデモプラントで技術検証を重ね、商業生産開始、リチウム資源の安定供給を目指します。



製品イメージ(リチウム化合物)

食料カンパニー

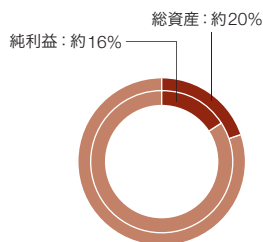
FOOD COMPANY

グローバルSIS戦略※を加速し、日本・アジアから世界の食料業界のリーディングカンパニーを目指します。

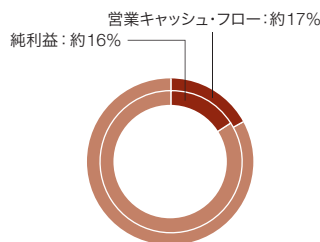
※ SIS戦略：川上の食糧資源の確保から川中の加工製造・中間流通、川下の小売までを垂直統合することで、サプライチェーンの最適化を狙う戦略。

概要

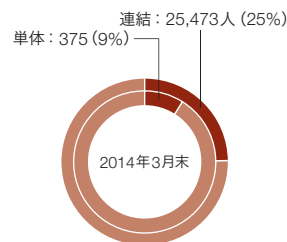
全社連結総資産、
全社連結純利益に占める割合
(イメージ)



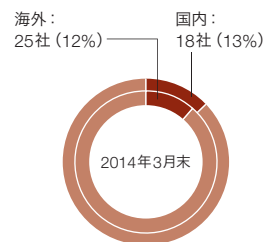
全社連結営業キャッシュ・
フロー、全社連結純利益に
占める割合 (イメージ)



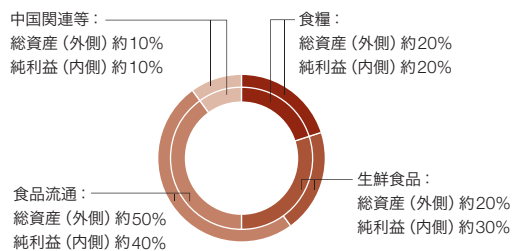
全社に対する従業員数割合



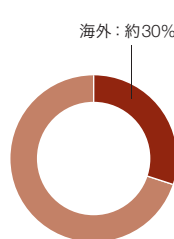
全社に対する子会社・
関連会社数割合



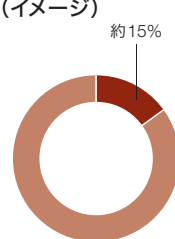
カンパニー内連結分野別構成比
(イメージ)



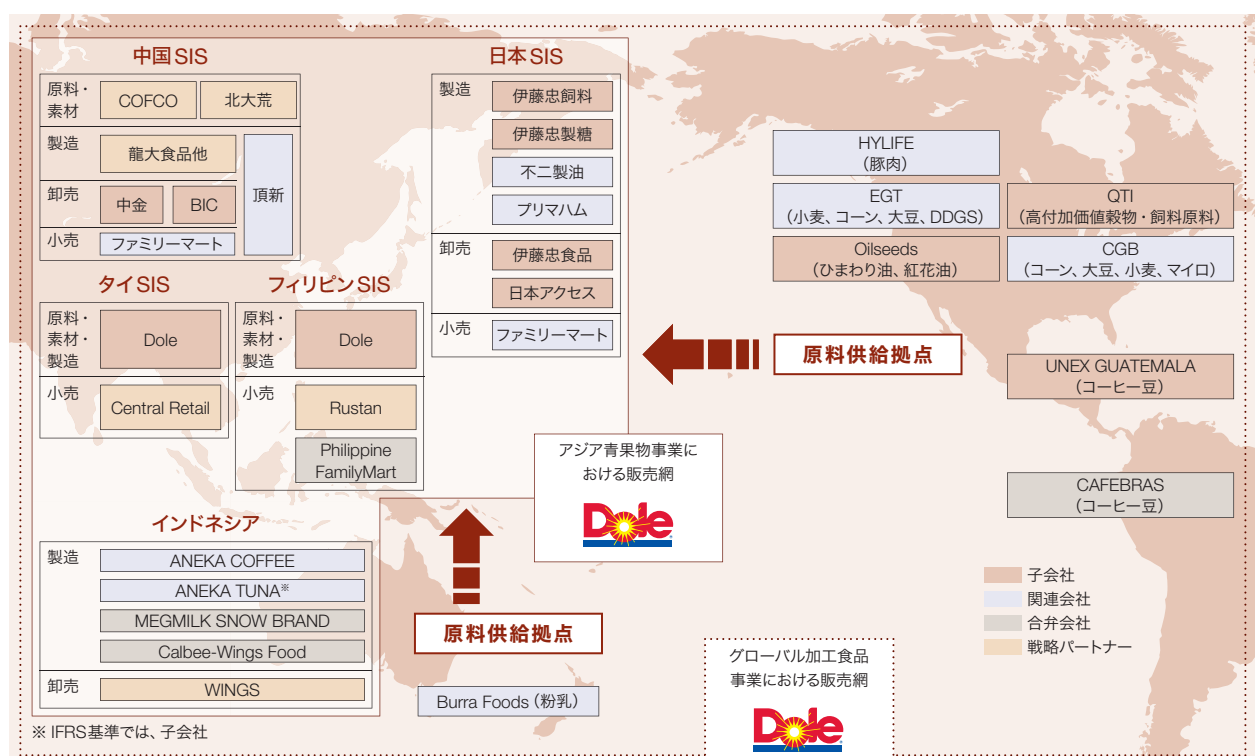
カンパニー内海外事業損益
割合 (イメージ)



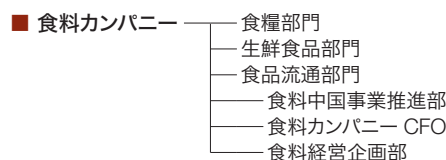
カンパニー連結純利益に占める
単体トレード収益貢献額
割合 (イメージ)



ビジネスポートフォリオ



組織



食料カンパニー プレジデント

青木 芳久



2014年3月期の業績概況

Dole事業の収益貢献に加え、既存事業の堅調な推移もあり、営業利益は、前期比22.1%増の493億円となりました。持分法投資損益は減少したものの、営業利益の増加に

加え、投資及び有価証券損益の増加等があり、当社株主帰属当期純利益は、前期比25.8%増の575億円となりました。

業績の推移

単位：億円

(3月31日に終了した各会計年度)	10	11	12	13	14
営業利益	¥ 388	¥ 398	¥ 374	¥ 404	¥ 493
持分法投資損益	130	117	201	229	215
当社株主帰属当期純利益	278	224	438	457	575
セグメント別資産	11,307	12,087	12,984	13,702	15,752
ROA (%)	2.5	1.9	3.5	3.4	3.9

主要連結対象会社からの取込損益

単位：億円

(3月31日に終了した各会計年度)	10	11	12	13	14
(株)日本アクセス※	¥45	¥ 65	¥86	¥108	¥116
(株)シーエフアイ	87	40	24	27	43
Dole International Holdings (株)	—	—	—	0	71
不二製油(株)	27	25	23	23	21
プリマハム(株)	18	△14	24	24	20
(株)ファミリーマート	47	40	67	91	73

※ (株)日本アクセスは2011年3月1日に(旧)ファミリーコーポレーション(株)を吸収合併し、また、(旧)ユニバーサルフード(株)を連結子会社化しております。加えて、2011年10月1日に(旧)伊藤忠フレッシュ(株)より事業譲渡を受けております。これに伴い、2011年3月期の取込損益につきましては、4社の取込損益を合算して表示しております。

MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

**日本・アジアを起点としたグローバルSISを加速させることで
更なる収益拡大を図ります。**

2015年3月期の意気込み

「Brand-new Deal 2014」の締めくくり当たる2015年3月期は、将来の更なる成長に向け力を蓄える1年と位置付けています。まずは、2013年に取得したDole事業をはじめとする既存事業の収益力向上を行うと共に、不採算事業の抜本的対策を断行し、より安定感のある筋肉質な収益体制を築きます。収益の基盤である国内市場においては、寡占化により激化する生存競争に勝ち抜き、伊藤忠本体及び国内事業会社が持つ、人的資源、ノウハウ、経験を最大限

に活かし、各々の業界で確固たるプレゼンスの強化を行います。また同時に、カンパニーの成長戦略であるグローバルSISを更に加速させるべく、必要な戦略的投資を確実にを行い、日本・アジアを起点とした世界の食料業界のリーディングカンパニーを目指し、安心・安全な食料を安定的に供給できる体制作りに引き続き注力することで、2015年3月期は連結純利益580億円(IFRS)を目指します。

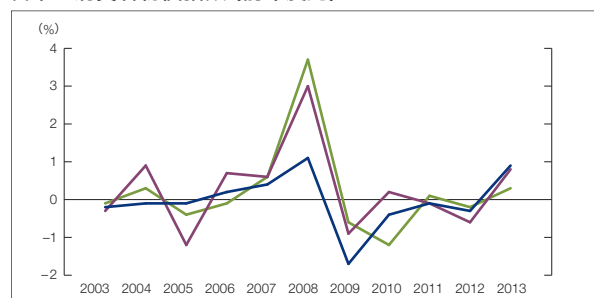
当カンパニーにとっての成長機会及びリスク認識

アベノミクス政策の大きな柱である日銀の大規模な金融緩和策により、日本市場は長きに亘るデフレからの脱却が進みつつあり、2013年度の物価上昇率は+0.9%となりました。但し、食料カテゴリー物価上昇率は全体では+0.8%となっているものの、生鮮食品を除くと+0.3%にとどまっており、未だ十分なレベルの物価上昇とはいええず、また、大幅な円安によるコストアップも加わり、国内食料業界は収益増加が見込み難い状況にあります。

一方、海外、特にアジアをはじめとする新興国においては、人口増加、所得上昇に伴う需要増が引き続き見込まれ、

今後の成長戦略においては海外での収益強化・拡大の重要性が高まっています。

日本の消費者物価指数（前年度比）



— 総合 — 食料 — 生鮮食品を除く食料
※ 出所：総務省統計局 消費者物価指数 (CPI)

機会を活かすための強み

グローバルSIS戦略に基づく食料インテグレーション

- 北米・豪州を中心とした原料集荷拠点からの安定的な食料原料調達力
- Doleをはじめとする国内外の産地及び製造加工拠点のバリューチェーン及び食品製品の開発・調達・販売機能
- 食品卸・小売事業において確立した国内トップクラスとしての地位とインフラ、及び同事業で培った経営ノウハウ



中長期成長戦略

当カンパニーのSIS戦略は、国内の小売分野における資本・業務提携、中間流通分野におけるグループ事業会社統合などにより充実を図ってきました (Step 1)。また成長著しい新興国における需要を取込むため、かつ国内の少子高齢化に伴う人口の減少や市場の縮小に対応するため、当カンパニーは頂新ホールディングをはじめとする中国・アジア各国の戦略パートナーとの共同取組を軸に、食料バリューチェーンを海外に水平展開するグローバルSIS戦略を推進・発展させることでSIS戦略の基盤を拡充してきました (Step 2)。更に、2013年に買収したDole事業が持つ世界的なブランド「Dole」や生産から販売までのネットワークと、当カンパニーが有する食料バリューチェーンを有機的に融合することで、既存商品の販売拡大、「Dole」ブランドを活用した新商品開発や新規ビジネス展開を図り (Step 3)、グローバルSIS戦略を加速していきます。

当カンパニーのCSR

食の安心・安全のバリューチェーンを構築

食に関わる多様なビジネスをグローバルに展開する食料カンパニーは、食の安心・安全の確保と環境への配慮を徹底し、食糧資源の安定供給から加工・製造、卸売・小売まで、付加価値の高いバリューチェーンを通じて、人々の健康的で豊かな生活の実現に取り組んでいきます。

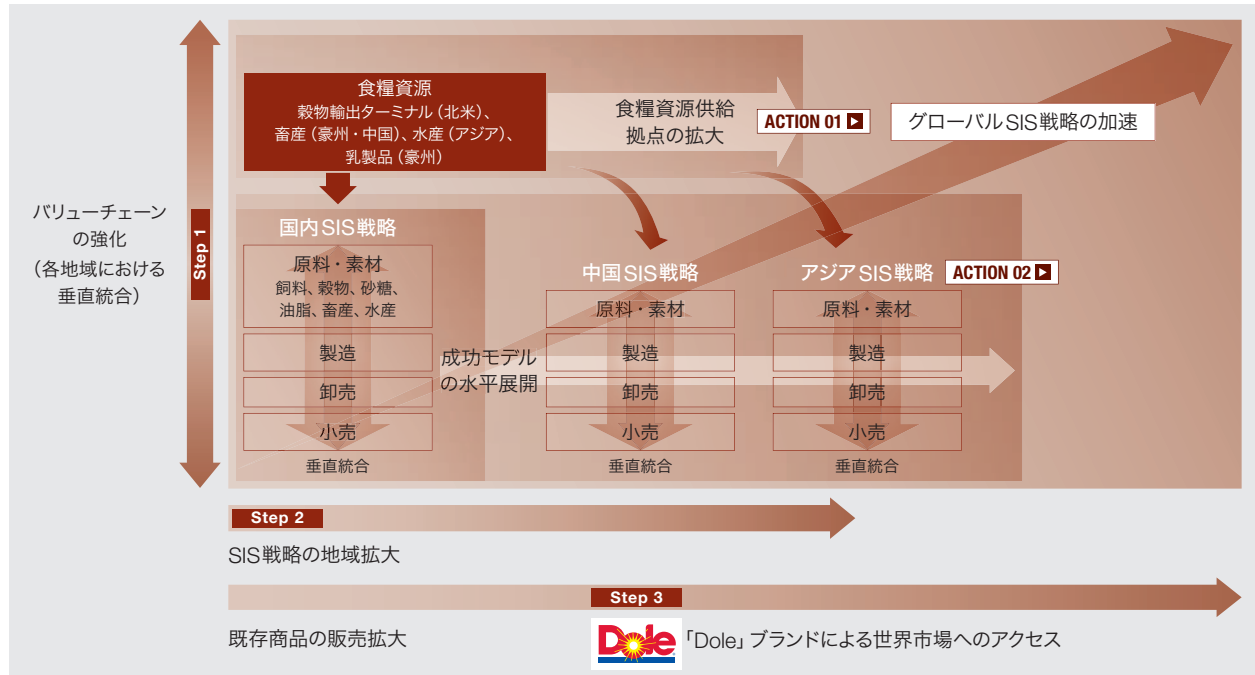
事業活動を通じた主なCSRの取組み

食糧資源の安定確保・安定供給のための調達網の整備・推進	
当社価値	社会価値
日本・中国を含むアジア市場への食糧安定供給を通じた顧客確保	日本・中国を含むアジア市場における食の安心・安全への貢献
より健康な生活のための食品開発の取組み	
当社価値	社会価値
更なる需要拡大が見込まれる国内健康食品市場への参入	消費者の健康志向に応える付加価値の提供

食料カンパニーのCSR活動については
当社ウェブサイト CSR ページをご参照ください。

☞ <http://www.itochu.co.jp/ja/csr/activities/food/>

中長期成長戦略



成長戦略に基づく取組み

ACTION 01豪州における乳製品ビジネス
高品質な粉乳事業の展開

世界的な人口増加や所得水準の向上に伴い、乳製品に対する需要が拡大する中、当社及び伊藤忠豪州会社は、2009年に豪州有数の酪農地帯であるビクトリア州ギップスランド地方の乳業メーカー Burra Foods Pty Ltd（以下、バラ社）の100%持株会社BFA HOLDINGS PTY LTD.の株式45%を取得しました。

当社の出資後、バラ社は順調に事業を拡大していき、2010年から開始した脱脂粉乳と全脂粉乳の製造・販売に加え、2014年5月には、アジア・中国等需要が急速に拡大する市場への参入を目指して、より高い品質管理が求められる育児粉乳（粉ミルク）の設備を新たに導入し、製造を開始しました。

当社は、グローバル・バリューチェーンの構築を目指すSIS戦略のもと、バラ社との取組みをはじめとした食糧資源供給



バラ社工場

体制の構築を推進しています。引続き、日本・中国を含むアジア市場へ向けた食料の安定供給と、高品質な製品の提供を通じ、食の安心・安全の提供を実現していきます。

ACTION 02東南アジアでの販売拡大に向けて
メーカー拠点を拡充

当社が雪印メグミルク株式会社（以下、雪印社）及びインドネシアのPT RODAMASと2012年5月に合弁で設立したPT MEGMILK SNOW BRAND INDONESIAのプロセスチーズの製造工場が竣工しました。

MEGMILK SNOW BRAND
INDONESIA社工場

た。日系企業によって初めてインドネシアに設立されたプロセスチーズの工場です。本工場はジャカルタから東方へ約40km離れたジャバペカ工業団地内に位置し、大消費地へのアクセスに優れています。今後は、雪印社が培った高度な製造及び品質管理のノウハウを導入し、「おいしいチーズ」を消費者へ提供していきます。

また、当社は、タイ現地法人のOsotspa Co., Ltd.とカゴメ株式会社との共同出資により、OSOTSPA KAGOME CO., LTD.を設立しました。当面はトマト由来の機能性飲料を中心に、健康志向の高い消費者に向けた商品の開発・販売を進めます。



OSOTSPA KAGOME社による第一弾商品「トマト・エッセンス」

タイにおける飲料及び食品等の製造販売事業を展開すると共に、成長する東南アジア市場へも事業を拡大します。

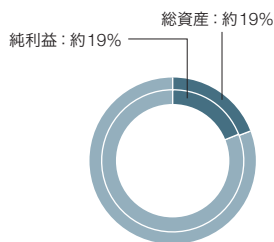
住生活・情報カンパニー

ICT, GENERAL PRODUCTS & REALTY COMPANY

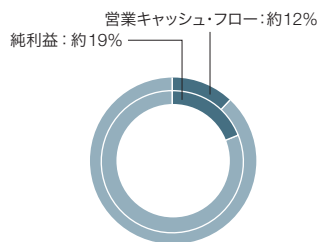
総合力とグローバルネットワークを活かした新たな価値を提供し
豊かな住生活を支援していきます。

概要

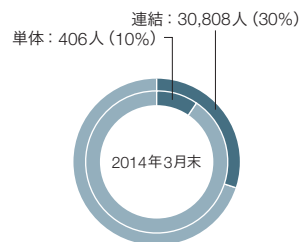
全社連結総資産、
全社連結純利益に占める割合
(イメージ)



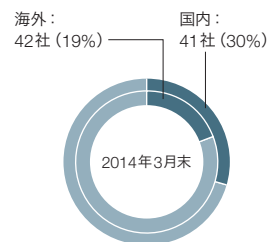
全社連結営業キャッシュ・
フロー、全社連結純利益に
占める割合 (イメージ)



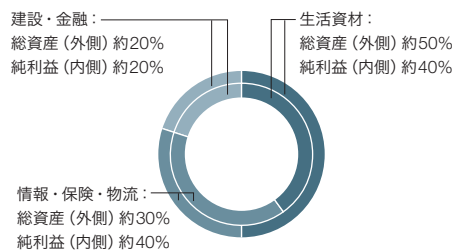
全社に対する従業員数割合



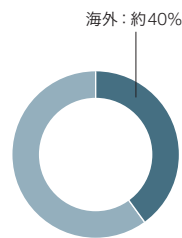
全社に対する子会社・
関連会社数割合



カンパニー内連結分野別構成比
(イメージ)



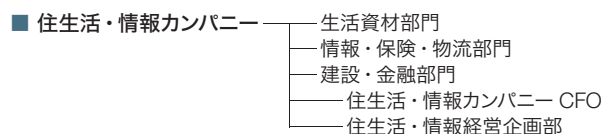
カンパニー内海外事業損益
割合 (イメージ)



ビジネスポートフォリオ

生活資材部門	 パルプ製造事業 (ブラジル、フィンランド)	 東南アジア天然ゴム加工事業	 英国タイヤ卸・小売事業	 北米建材事業
情報・保険・ 物流部門	 ITサービス事業	 携帯端末流通事業	 物流事業	 保険事業
建設・金融部門	 物流施設開発事業	 海外不動産開発事業	 海外中古車ローン事業	 国内クレジットカード事業

組織



住生活・情報カンパニー プレジデント

吉田 朋史



2014年3月期の業績概況

パルプ取引及び住宅資材関連事業の好調な推移、携帯電話関連事業会社の業容拡大、不動産取引の貢献に加え、円安の影響等があり、営業利益は前期比17.4%増の629億円

となりました。当社株主帰属当期純利益は、営業利益の増加に加え、投資及び有価証券損益、持分法投資損益の増加等により、前期比46.5%増の763億円となりました。

業績の推移

単位：億円

(3月31日に終了した各会計年度)	10	11	12	13	14
営業利益	¥ 326	¥ 423	¥ 558	¥ 536	¥ 629
持分法投資損益	△ 79	39	174	245	360
当社株主帰属当期純利益	62	60	376	521	763
セグメント別資産	10,784	10,537	11,887	13,634	15,817
ROA (%)	0.6	0.6	3.4	4.1	5.2

主要連結対象会社からの取込損益

単位：億円

(3月31日に終了した各会計年度)	10	11	12	13	14
伊藤忠建材(株)	¥ 2	¥ 0	¥ 18	¥15	¥30
ITOCHU FIBRE LIMITED	—	—	—	24	65
European Tyre Enterprise Limited	—	—	△4	22	51
伊藤忠テクノソリューションズ(株)	68	63	75	89	81
コネクシオ(株)*	16	14	15	42	54
伊藤忠ロジスティクス(株)	20	7	13	12	14
伊藤忠都市開発(株)	5	17	26	18	22

※ 2013年10月1日社名変更 旧社名：アイ・ティ・シーネットワーク(株)

MESSAGE FROM THE DIVISION COMPANY PRESIDENT

各分野における強固な収益基盤の構築と 各分野間の連携により収益拡大を図ります。

2015年3月期の意気込み

当カンパニーは2012年4月1日に発足、生活資材・情報通信・保険・物流・建設・金融という極めて広い事業分野を持っています。

当カンパニー発足以来2年が経過しましたが、「Brand-new Deal 2014」最終年度である2015年3月期においては、各事業分野で策定された既存案件の成長戦略を継続して実行し、案件の磨き上げを通じた安定成長に注力します。また、十分に吟味・厳選された新規案件につき時機を逃さず投資を実行する一方で積極的な資産入替も進め、各分

野において更なる収益基盤の拡充を図ります。

更に、広大な事業分野を持つ当カンパニーの特徴を活かし、発足当初より取組んできた各事業分野間の連携やグローバルネットワークを深化させることにより、豊かな住生活を支える新たな価値を創造することを目指します。

これら施策を着実に実行し、「一騎当千」の人・組織が互いに「融合」することを通じて「新価値・真価値」を創造し、非資源分野の一翼を担うカンパニーとして収益拡大を図ります。

当カンパニーにとっての成長機会及びリスク認識

生活資材分野では、パルプの市販品流通量が新興国を中心とした需要拡大に伴い増加基調であり、今後も同様の傾向が続くものと思われます。英国タイヤ市況は底打ちの兆しが見られており、今後の回復が期待されます。一方、業績に影響を与える日米の住宅市況変動及びコモディティ商品（パルプ、天然ゴム等）の市況変動には注視しています。

情報・保険・物流分野においては、アジア・中近東・アフリカ地域におけるICTサービスの需要拡大が大きな事業機会となっており、ビッグデータやスマートコミュニティ、

ウェアラブル端末などの新たなビジネス機会も期待されています。

建設・金融分野のうち、建設分野においては、国内不動産証券化市場はしばらく好況を継続すると思われ、特に大型物流施設へのニーズが高く、大きな事業機会と捉えています。日本最大の住宅特化型REIT（アドバンス・レジデンス投資法人）も成長基調です。金融分野においては、経済成長著しいアジアでの中間層拡大による資金需要増加をチャンスと捉え、引続きリーテイル金融事業（個人向け小口融資）に注力します。

機会を活かすための強み

- 世界的に優位性を持つ広葉樹、針葉樹パルプメーカーへの出資を背景とした、リーディングパルプトレーダーとしての確固たる地位
- 英国に有している業界1位のタイヤ卸・小売業、及び同ビジネスを通じて蓄積された経営ノウハウ
- インターネット事業から携帯流通まで広範な情報通信事業領域の機能を組み合わせた総合力
- アジア圏を中心とした日系企業随一のグローバルな物流・保険ネットワーク
- 日本最大級の住宅特化型J-REIT（アドバンス・レジデンス投資法人）と連携した優良物件の開発供給実績及び大型物流施設の豊富な開発実績
- 長年に亘り国内・海外で展開してきたリーテイル金融業界への知見

中長期成長戦略

広大な事業領域を抱える当カンパニーですが、まずは各部門・分野が専門性を強化・拡大し、「一騎当千」たり得る組織として確固たる収益基盤を確立することと考えています。例えば、生活資材分野では国内外の建材流通事業において業界トップクラスの地位となっています。

次に、こういった「一騎当千」の組織同士が部門・分野の垣根を越えて連携し「融合」することで収益拡大を図ります。例えば、建設分野においては自社開発する賃貸マンション物件に対し情報通信分野で展開するインターネットサービスを導入するなど、お客様へのサービス向上に寄与する一方、グループ内での取引を拡大しています。

これらを通じ、収益の複層化・重層化を追求することで、豊かな住生活を支える「新価値・真価値」を創造していきます。

当カンパニーのCSR

環境への配慮と豊かな地域・社会づくりへの貢献

多様な事業領域を展開する住生活・情報カンパニーは、人々の生活に密接に関わり、かつ社会のニーズに適した商品・ソリューションの提供を通じて、安全で豊かなライフスタイルの確立に貢献していきます。また、持続可能な森林資源の安定的な調達や効率的な利用を推進し、循環型社会の実現に取組みます。

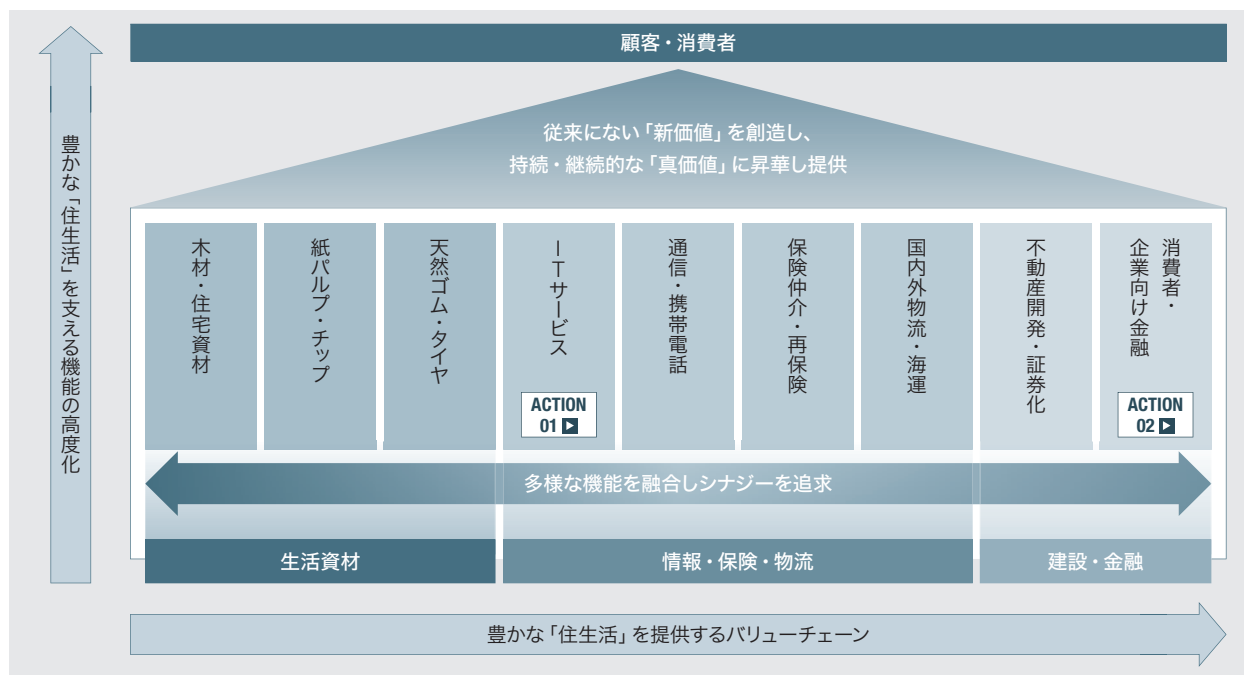
事業活動を通じた主なCSRの取組み

ブラジル、セニブラ社による持続可能な森林供給	
当社価値	社会価値
高品質の広葉樹パルプの安定供給による収益拡大	持続可能な森林経営によるCO ₂ の固定化、生態系の維持
ITを利用したエネルギーマネジメント事業（ecoFORTE）	
当社価値	社会価値
設備改善から運用改善まで、総合的なサービス提供によるビジネス拡大	エネルギーの効率的利用の促進を通じたCO ₂ 削減

住生活・情報カンパニーのCSR活動については
当社ウェブサイトCSRページをご参照ください。

☞ <http://www.itochu.co.jp/ja/csr/activities/general/>

中長期成長戦略



成長戦略に基づく取組み

ACTION 01

アジアでのITサービス事業の取組み

著しい発展を遂げる東南アジアを、情報通信分野における成長市場としても重要視しています。

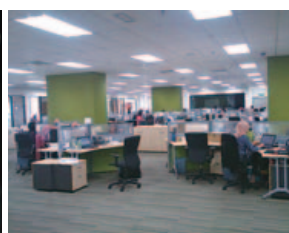
2013年3月に、当社子会社の伊藤忠テクノソリューションズ(株)(CTC)と共に、米国大手ITサービス事業者であるComputer Sciences社傘下のCSC ESI社(マレーシア)及びCSC Automated社(シンガポール)の100%株式を取得しました(現在、両社共に「CTC Global」と改称)。

地域のITサービス事業者としてトップクラスの規模を誇るこれら2社への事業投資により、CTCが強みを持つ通信分野などでの事業拡大、及び先行ノウハウの移転に伴う新規サービス展開によるシナジー追求や、事業拡大を目指したさまざまな取組みを実施しています。

今後とも、伊藤忠グループとして更なる勢いをもってITサービス事業を拡大し、日系・海外企業の皆様のアジア進出及び事業拡大の支援に注力していきます。



CTC Global設立式(マレーシア)



CTC Globalオフィス(マレーシア)

ACTION 02

海外個人向け金融事業の取組み

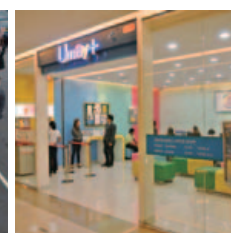
金融分野においては海外で個人向け金融事業を展開し、主に成長国における個人の資金ニーズに対応してきました。United Asia Finance Limitedは香港にて、1990年代後半から着実に顧客基盤・収益基盤を拡大してきましたが、そのノウハウをベースに2007年以降中国内陸でも個人向けローン事業を展開し、飛躍的な成長を続けています。

同様に、経済成長を続けるタイでも、EASY BUY PCL.がタイ経済の成長ステージに合わせ消費者ニーズに沿ったファイナンス商品を提供することにより、同分野でのトップクラス企業へと成長しました。加えて、英国で中古車ローンを提供するFirst Response Finance Ltd.も、極めて精緻な顧客管理システムを活用して顧客それぞれの状況に応じた与信とサービスを提供することを強みに、過去7年に亘り顧客基盤を強化し、利益の拡大を実現しています。

今後も既存事業の拡充と共に、国内外の双方で培った個人向け金融事業のノウハウを活かし、更なる事業展開を進め、連結収益を拡大していきます。



成長を続けるFirst Response Finance社の社員



バンコク市内のEASY BUY店舗