



繊維カンパニー プレジデント

武内 秀人



ファッションアパレル部門長	中西 英雄
ブランドマーケティング部門長	福垣 学
繊維カンパニーCFO	足立 勝司
繊維経営企画部長	大室 良磨

繊維カンパニー

事業分野

- ブランドビジネス(衣料品・服飾雑貨・ライフスタイルブランドのインポート・ライセンス等)
- 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)
- 繊維資材(産業用・工業用繊維資材、ライフスタイル関連商品等)

カンパニーの強み

- 繊維事業において総合商社で圧倒的No.1の事業規模
- 繊維業界の川上から川下までのバリューチェーン
- 各事業分野における国内外の優良パートナーとの強固な関係

事業展開 ※定量データは、▶ Page 126~133をご参照ください。

国内事業損益割合(イメージ)

70%

アパレル

取扱商品：繊維原料、テキスタイル、服飾資材、アパレル製品等

欧州市場向け企画・販売拠点

- ITOCHU Europe

北米市場向け企画・販売拠点

- ITOCHU Prominent U.S.A.

中国・アジアに広がる製造拠点

中国・アジア市場向け企画・生産・販売拠点

- 日欧米等のグローバル市場向け生産拠点
- 伊藤忠繊維貿易(中国)
- ITOCHU Textile Prominent (ASIA)

日本・中国・アジア・グローバル市場向け企画・生産・販売拠点

- 単体
- 三景
- ドーム
- ロイネ
- エドウィン
- デサント
- ユニコ

UNDER ARMOUR 伊藤忠商事 スポーツ関連分野に注力

繊維資材

取扱商品：衛生材料、自動車内装解体、エレクトロニクス電材、建材・土木等に使用される産業用・工業用繊維資材及びライフスタイル関連商品等

顧客のニーズや拠点に合わせた現地サプライチェーンの構築(重点地域：中国・アジア)

日本、中国・アジア地域で確立したビジネスモデルを世界各地へと拡大

ブランドビジネス

ブランドオーナー

- 経営参画/商標権
- 独占輸入販売権/マスターライセンス権

主な取扱ブランド

CONVERSE, HUNTING WORLD, Leilian, LeSportsac, OUTDOOR PRODUCTS, Paul Smith

主な取扱ブランド

FILA, LANVIN, Reebok, Vivienne Westwood

主要子会社・関連会社の一覧は当社ウェブサイトをご参照ください。
https://www.itochu.co.jp/ja/files/ar2023j_12.pdf



「マーケットイン」による事業変革の具体例

「Reebok(リーボック)」の日本における販売権及びライセンス権の取得

当社は、優れたデザイン性と高い機能性の両立により世界中で抜群の知名度と人気を誇る、「リーボック」の日本における販売権及びライセンス権を取得しました。ブランドビジネスに関する幅広い知見やネットワークを擁する当社と、ECを主軸とした小売ノウハウを有するジェイドグループ(株)が共同で、国内事業の運営会社RBKJ(株)を設立し、2022年10月より事業展開を開始しています。幅広い商品展開やプロモーションの強化を通じ、日本における「リーボック」ブランドの更なる価値向上に取り組んでいきます。

「マーケットイン」の発想を通じて市場や消費者ニーズに応えることで、重点分野と位置付けるシューズ関連ビジネスの更なる収益基盤の強化を図ります。



「リーボック」を代表するシューズ「インスタポップフューリー」



ブランドマーケティング第一部
 ブランドマーケティング第五課
 左から
 三次 めぐみ(受入出向)、森 梨絵、
 村岡 敬介(右端)

RBKJ(株)
 左から3番目
 西川 裕也(出向)

2022年度レビュー(確実な成果)

$$\text{企業価値} = \frac{\text{創出価値}}{\text{資本コスト} - \text{成長率}}$$

「リーボック」の日本における販売権及びライセンス権を取得し、ジェイドグループ(株)と共同で国内事業の運営会社RBKJ(株)を設立

繊維製品回収サービスを展開する(株)ecommitへの出資、回収したポリエステル製のケミカルリサイクル技術を用いた再生ポリエステル「レニュー(RENU)」等の展開による繊維業界のサステナビリティに寄与する取組みの推進

米国ファッションカジュアルブランド「FOREVER 21」の日本における販売権及びマスターライセンス権の取得、英国ライフスタイルブランド「Barbour(バブアー)」の独占輸入販売権の取得等、ブランドビジネスの収益基盤を拡大

成長機会の取込み(持続的な成長)

$$\text{企業価値} = \frac{\text{創出価値}}{\text{資本コスト} - \text{成長率}}$$

当社のスポーツ関連ビジネスの中核と位置付ける(株)デサントのハンズオン経営の深化に加え、スポーツブランド「ルコックスポルティフ」の中国事業等を通じた協業強化

米国スポーツブランド「アンダーアーマー」の日本総代理店である(株)ドームの子会社化を通じ、成長市場であるスポーツ関連ビジネスを拡大

複数の有力ブランドを取扱うシューズ分野の生産・販売に関する横断的な取組みの強化

長年に亘り培ったブランドビジネスのノウハウを活かし、コスメやライフスタイル等の新たな商材の取扱いを拡大

再生ポリエステル「レニュー(RENU)」等の展開による繊維業界のサステナビリティに寄与する取組みの推進

優良パートナーとの協働による繊維資材分野の海外事業基盤の拡大

リスクへの対応(資本コストの低減)

$$\text{企業価値} = \frac{\text{創出価値}}{\text{資本コスト} - \text{成長率}}$$

ITやデータ活用、RFIDの普及等による生産・販売等のバリューチェーンの可視化及び最適化の実行

サプライチェーン全体における人権の尊重及び環境経営に取組む企業との取引を推進

事業会社の基幹システム(ERP)刷新等による安定的な業務インフラの整備

サステナビリティアクションプランに対応する項目に、該当するマテリアリティのマークを付しています。

アクションプランの詳細は、当社ウェブサイトをご参照ください。
<https://www.itochu.co.jp/ja/csr/itochu/actionplan/>

- 🔍 技術革新による商いの進化
- 🌱 気候変動への取組み(脱炭素社会への寄与)
- 👥 働きがいのある職場環境の整備
- 👤 人権の尊重・配慮
- 🏡 健康で豊かな生活への貢献
- 🔄 安定的な調達・供給
- 🏗️ 確固たるガバナンス体制の堅持