企業価値向上の軌跡

当社は、「Brand-new Deal 2012」からスタートした一連の「Brand-new Deal」戦略(経営計画)の下、商いの基本で ある「稼ぐ、削る、防ぐ」を常に意識してビジネス活動に取組むと共に、急激な外部環境の変化や経営における課題等 を踏まえた施策を迅速かつ機動的に講じることで、景気変動耐性の高さを伴う成果を着実に積み上げてきました。

ブレることなく「成果」を積み上げ続ける

Brand-new Deal 2012

(2011~2012年度)

『稼ぐ!削る!防ぐ!』

現場力強化

攻めの徹底 規模の拡大

1.8%用

- 「稼ぐ、削る、防ぐ」の施策化と実行
- 積極的な新規投資による収益拡大
- コーポレート・ガバナンス等の経営基盤強化 他

目標の確実な達成

年度	連結純利益		法式	
牛 皮	期初計画	実績	连风	
2012年度	2,800億円	2,803億円	>	
2011年度	2,400億円	3,005億円	V	

外部環境・経営課題等

Brand-new Deal 2014

(2013~2014年度)

『非資源 No.1商社を目指して』

収益拡大 バランスの取れた成長 財務規律遵守と低重心経営

2.2_{兆円}

- 非資源 No. 1商社の地位固め
- ◆ CITIC / CPグループとの戦略的業務・ 資本提携
- 朝型勤務制度導入による働き方改革 他

目標の確実な達成			
年度	連結純利益		生土
平	期初計画	実績	
2014年度	3,000億円	3,006億円	✓
2013年度	2,900億円	3,103億円	\

資源価格の低迷による 先行き不透明感

Brand-new Deal 2017

(2015~2017年度)

『挑戦』

『商社新時代をリードする 全社員総活躍企業』 『進化する使命、成長 その先へ』

基本方針

財務体質強化

連結純利益4,000億円に 向けた収益基盤構築

3.4_{兆円}

- 連結純利益4,000億円の収益基盤構築
- 約20年ぶりのMoody'sのA格取得

• 働き方改革の深化と社外取締役比率3分の1 以上の達成 他

目標の確実な達成			
左庇	連結純利益		法出
年度	期初計画	実績	達成
2017年度	4,000億円	4,003億円	✓
2016年度	3,500億円	3,522億円	✓

CITIC投資実行による 一時的な財務指標悪化

2015年度 3,300億円 2,404億円

Brand-new Deal 2020

(2018~2019年度)

『いざ、次世代商人へ』 『次世代型成長モデルへの進化』

+ 「中長期的な株主還元方針 (2018年10月)」

基本方針

商いの次世代化 スマート経営 健康経営No.1企業

3.6%用

- 連結純利益5,000億円の足場固め
- ファミリーマート子会社化と第8カンパニー 設立
- グループ企業理念改訂 他

日標の傩美な達成				
た 土	屯利益	連結約	ter str	
	実績	期初計画	年度	
✓	5,013億円	5,000億円	2019年度	
✓	5,005億円	4,500億円	2018年度	
∨				

第4次産業革命による 既存ビジネスの陳腐化懸念

2020年度 経営計画

新型コロナウイルス感染拡大を 踏まえた単年度計画

原点回帰 「稼ぐ、削る、防ぐ」の再徹底

5.7 兆円

- 総合商社 「三冠*2」の達成
- ファミリーマート非公開化
- 商社初のGPIFが採用するESG 関連の 全投資インデックスへの組み入れ 他

年度			
平	期初計画	実績	進队
2020年度	4,000億円	4,014億円	✓

Brand-new Deal 2023

(2021~2023年度)

「8,000億円の収益ステージ」の確立

+財務・非財務資本のバランス の取れた拡充

「マーケットイン」による事業変革 『利は川下にあり』

「SDGs」への貢献・取組強化 『三方よし資本主義』

2022年度までの成果

- 2年連続の連結純利益8,000億円の達成
- Moody's等の格上げ
- 女性活躍推進委員会の設置と独自の 「働き方改革」施策の進化 他

目標の確実な達成

	年度				
	平及	期初計画	実績		
	2023年度	7,800億円	進行	中	
	2022年度	7,000億円	8,005億円	\	
	2021年度	5,500億円	8,203億円	>	

コロナ後を見据えた 成長戦略の提示

新型コロナウイルス感染拡大 による先行き不透明感

変化と課題に柔軟に対応し続ける

*1 自己株式を含む *2 時価総額、株価、連結純利益