

# 事業ポートフォリオ

BUSINESS PORTFOLIO

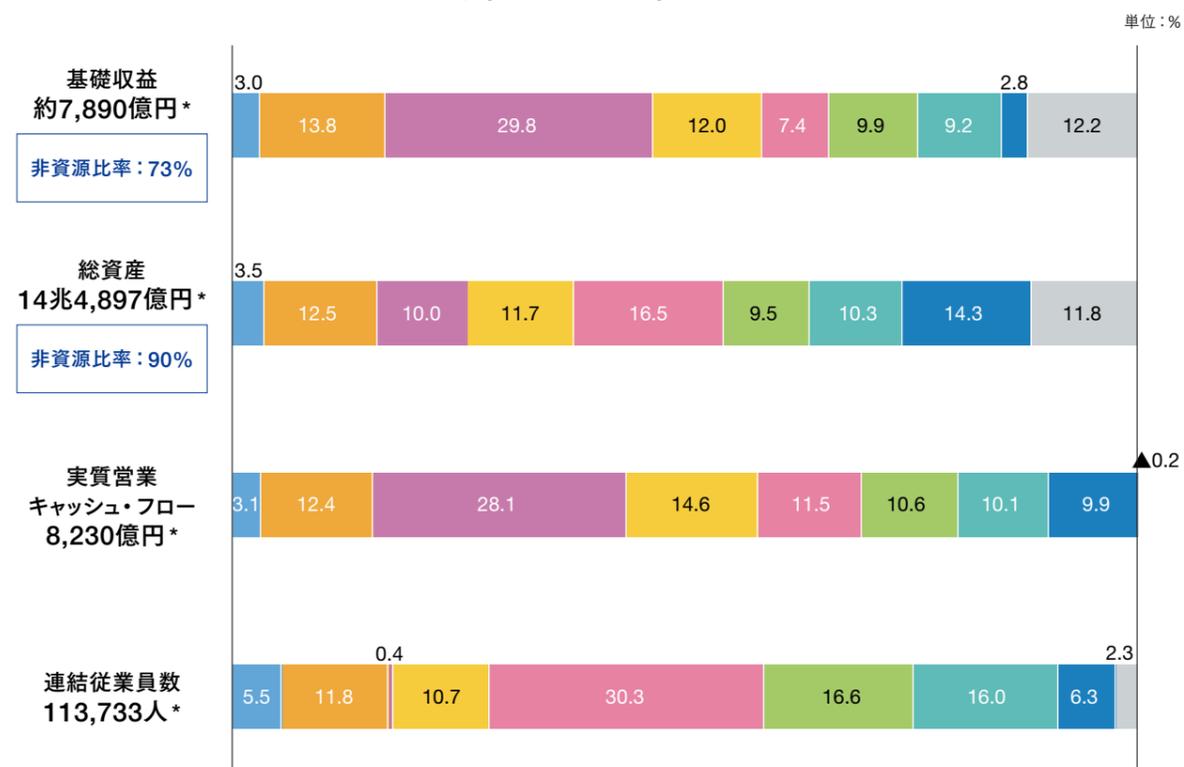
## CONTENTS

- 99 ポートフォリオ概況
- 100 セグメント別業績推移
- 102 繊維カンパニー
- 104 機械カンパニー
- 106 金属カンパニー
- 108 エネルギー・化学品カンパニー
- 110 食料カンパニー
- 112 住生活カンパニー
- 114 情報・金融カンパニー
- 116 第8カンパニー



## ポートフォリオ概況

全社の各重要数値に占めるカンパニー比率(過去3ヶ年平均)

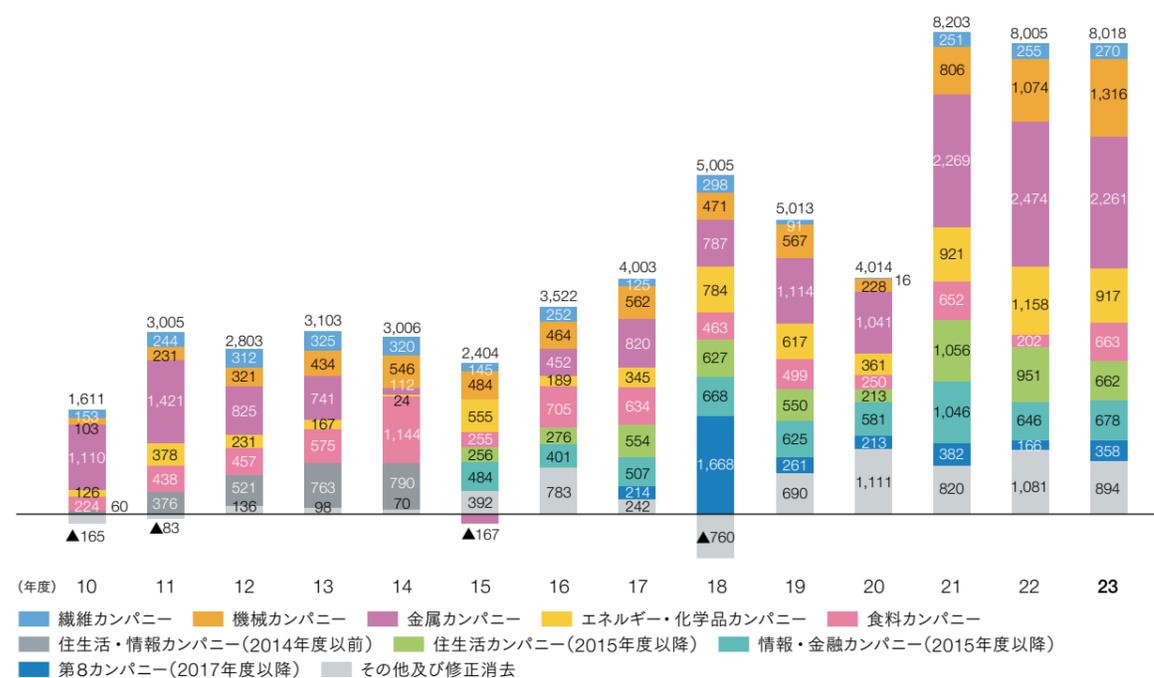


\* 2023年度または2024年3月末の実績を表示しています。

## セグメント別連結純利益

※ 2013年度以前は米国会計基準、2014年度以降は国際会計基準(IFRS)

単位：億円



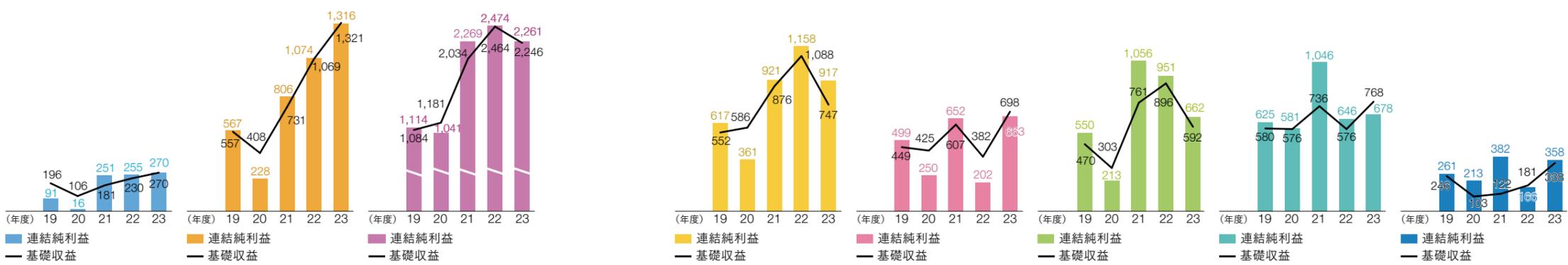
※ 2016年4月より、「住生活・情報カンパニー」を「住生活カンパニー」と「情報・金融カンパニー」に改編しました。  
 ※ 2019年7月1日より、「第8カンパニー」を新設し、第8カンパニーと主管カンパニーとの間の株式持合いを開始しましたが、2022年10月1日より、当該株式持合いを解消しています。従い、2017～2020年度実績については、当該株式持合いの前提で表示する一方、2021～2022年度実績については、当該株式持合いが解消した前提で表示しています。

# セグメント別業績推移

- 繊維カンパニー
- 機械カンパニー
- 金属カンパニー
- エネルギー・化学品カンパニー
- 食料カンパニー
- 住生活カンパニー
- 情報・金融カンパニー
- 第8カンパニー

## 連結純利益と基礎収益

単位：億円



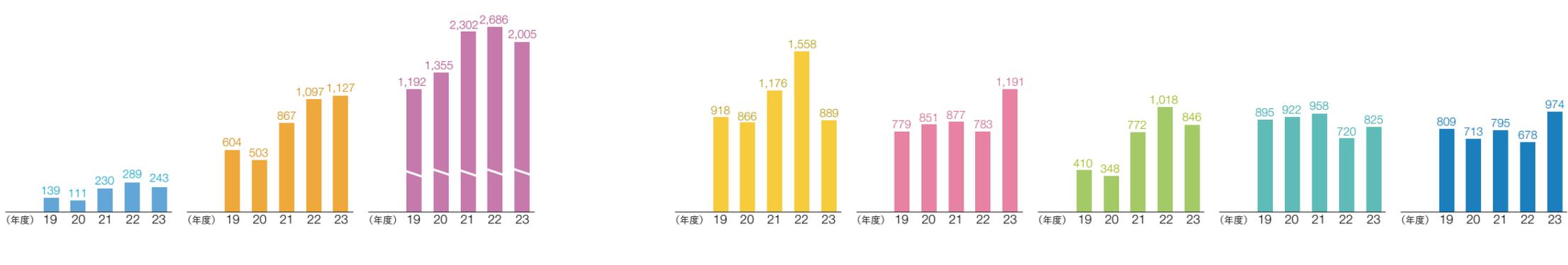
## 総資産

単位：億円



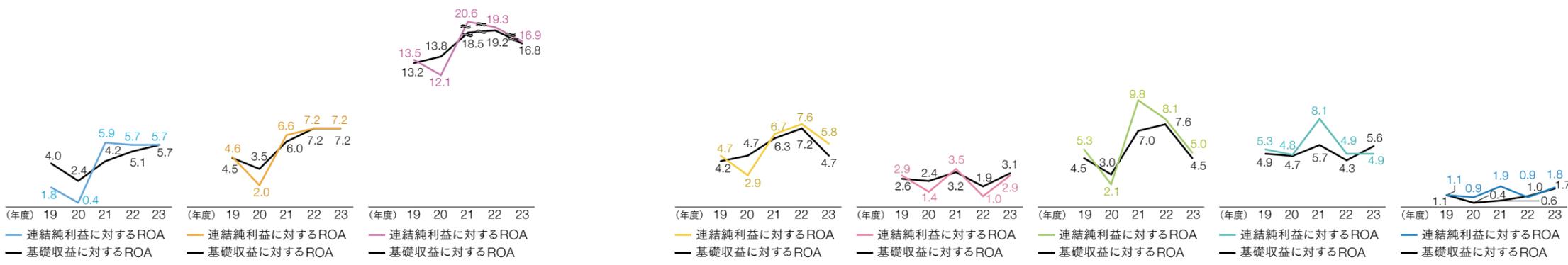
## 実質営業キャッシュ・フロー\*

単位：億円



## ROA

単位：%



\* 2019年7月1日より、「第8カンパニー」を新設し、第8カンパニーと主管カンパニーとの株式持合いを開始しましたが、2022年10月1日より、当該株式持合いを解消しています。従い、2019～2020年度実績については、当該株式持合いの前提で表示する一方、2021～2022年度実績については、当該株式持合いが解消した前提で表示しています。

# 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)
- 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

定量情報(2023年度実績) ▶ Page 99~101・128~131をご参照ください。



\*1 基礎収益に対するROAを表示しています。  
\*2 2010~2023年度における連結純利益の年平均成長率



繊維カンパニー プレジデント

武内 秀人



左から

ファッションアパレル部門長	三村 剛
ブランドマーケティング部門長	福田 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

## 「マーケットイン」の発想による持続的な企業価値向上に向けた取組み

### 高級バッグブランド「GHERARDINI(ゲラルディーニ)」の日本及び欧米における展開を開始

当社は、2023年12月に、フィレンツェ(イタリア)生まれの高級バッグブランド「ゲラルディーニ」の日本及び欧米における独占的な販売に関する権利を取得しました。代表的な商品である「ソフティ」は、抜群の軽さに機能性とエレガントなデザインを併せ持ち、世界中で愛されています。当社がこれまでに展開している、「ハンティングワールド」、「レスポートサック」、「アウトドアプロダクツ」等、複数のバッグ事業やブランドビジネスから得た幅広い知見とネットワークを最大限に活用し、「マーケットイン」の発想を通じて市場や消費者のニーズに応えることで、創業から約140年の伝統あるブランドの魅力を発信し、ブランドビジネスの更なる収益基盤の拡大を目指していきます。



ゲラルディーニを代表する素材「ソフティ」を使用したハンドバッグ



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一課  
左から  
渡邊 勝、布垣 綾子、増田 隆秀、  
橋本 明莉



### 創出価値の拡大(2023年度レビュー)

- イタリア高級バッグブランド「ゲラルディーニ」の日本及び欧米における独占的な販売に関する権利を取得
- イタリアのスポーツブランド「FILA(フィラ)」の中核カテゴリであるシューズ・アパレルの企画・製造・販売を行うIFJ(株)を設立。ハンズオン経営を実践し、ブランドの更なる価値向上への取組みを加速
- イタリアのスポーツブランド「Kappa(カッパ)」の日本市場におけるマスターライセンス権及び輸入販売権を取得。スポーツ専門店からセレクトショップまで幅広い販路での展開を開始
- ③ リユース学生服及び学用品を対象としたフリーマーケット形式のCtoCプラットフォーム「学リレ」を立ち上げ

### 成長率の向上

- スポーツ関連ビジネスの拡大：(株)デサントにおけるブランディング強化・中国事業での協業、米国スポーツブランド「アンダーアーマー」の商品力強化、「カッパ」等の新ブランドの取扱開始
- ③ シューズ関連ビジネス(「コンバース」や「フィラ」、「リーボック」等)の収益基盤強化、スケールメリットを活かした生産・販売に関する横断的取組みの強化
- 高度な外部専門家の積極登用等を通じた取扱ブランドの商品力強化
- 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
- ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ 繊維業界のサステナビリティに寄与する取組みの推進：再生ポリエステル「レニュー(RENU)」、使用済みプラスチック・繊維の循環型プロジェクト「ARChemia(アルケミア)プロジェクト」の展開等
- ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ 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

### 資本コストの低減

- ④ データ分析基盤の整備によるデジタル戦略の実行
- ⑥ 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
- ④ ⑤ ⑥ ⑦ 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

## 事業展開

**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 ● エドウィン ● デサント ● ユニコ  
● 三景 ● ドーム ● ロイネ

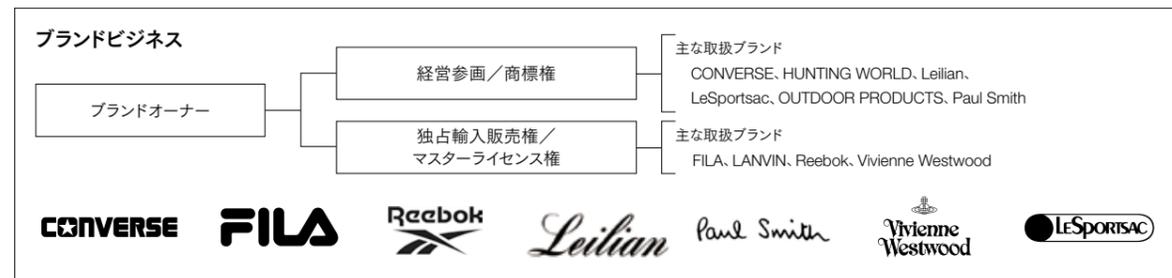
③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ UNDER ARMOUR アパレルカンパニーに注力

**繊維資材**  
取扱商品：衛生材料、自動車内装材、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)

● 青島 ● 上海 ● インド ● タイ ● ベトナム ● インドネシア

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



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/ar2024J\\_12.pdf](https://www.itochu.co.jp/ja/files/ar2024J_12.pdf)

サステナビリティ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/>

# 機械カンパニー

- 事業分野**
- 都市環境・電力インフラ(水・環境、IPP、インフラ、化学プラント、再生可能エネルギー等)
  - 船舶・航空(新造船・中古船仲介、船舶保有、航空機販売、航空機リース、衛星情報サービス、ドローン等)
  - 自動車(乗用車・商用車の国内外販売、ファイナンス等)
  - 建設機械・産業機械(国内外販売、ファイナンス等)
- 強み**
- 先進国における多彩な事業及び新興国におけるカントリーリスクを抑えたビジネス展開
  - 廃棄物処理・再生可能エネルギー分野における優良パートナーとの強固なビジネス関係と高い事業開発力
  - 自動車・建機分野をはじめとするトレードビジネスと卸売・小売・ファイナンス事業の両輪からなる国内外における幅広い事業ポートフォリオ



機械カンパニー プレジデント  
**都梅 博之**



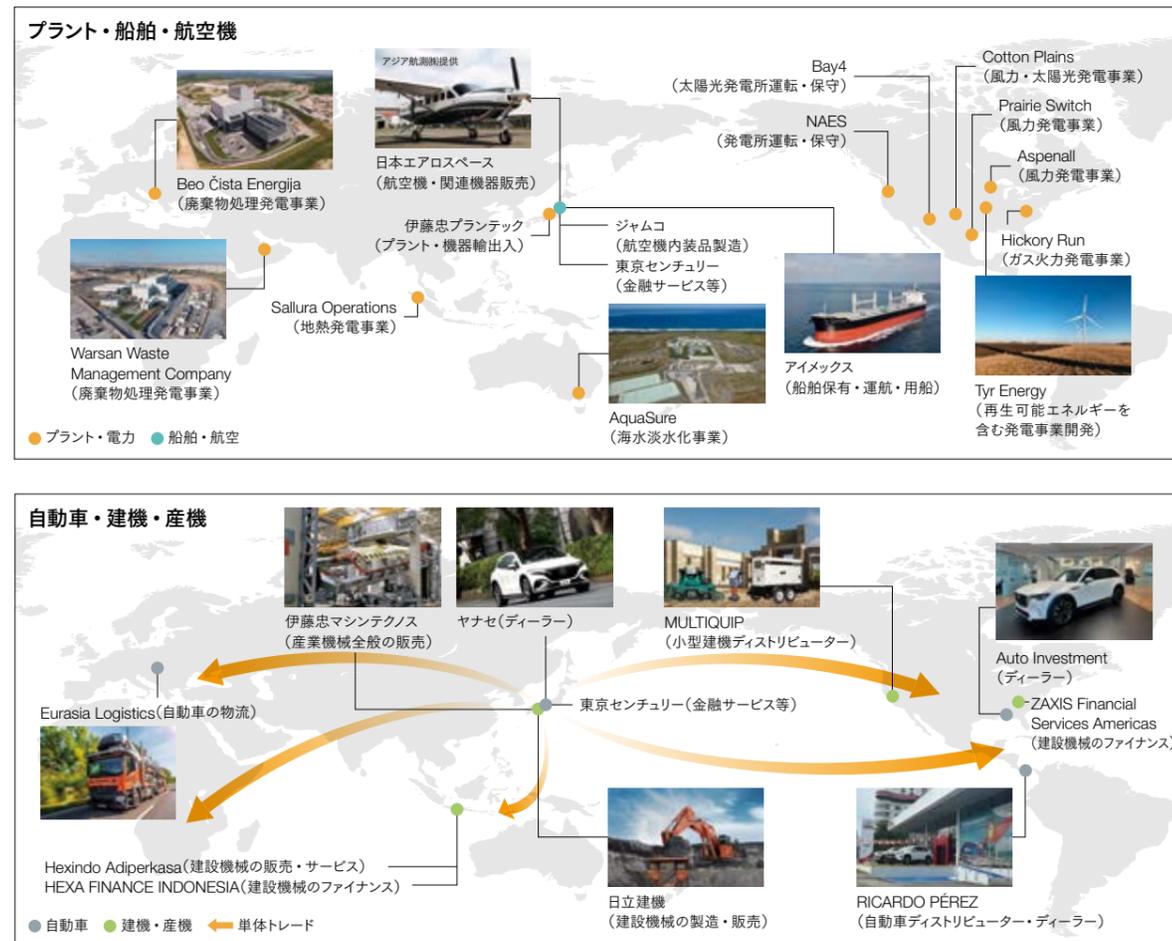
左から	
プラント・船舶・航空機部門長	東山 英一郎
自動車・建機・産機部門長	牛島 浩
機械カンパニーCFO	桜木 正人
機械経営企画部長	奥寺 俊夫

定量情報(2023年度実績) ▶ Page 99~101・128~131をご参照ください。

連結純利益	基礎収益	国内事業損益割合(イメージ)
<b>1,316億円</b>	<b>1,321億円</b>	
ROA*1	CAGR*2	
<b>7%</b>	<b>22%</b>	

\*1 基礎収益に対するROAを表示しています。  
\*2 2010~2023年度における連結純利益の年平均成長率

## 事業展開



## 「マーケットイン」の発想による持続的な企業価値向上に向けた取り組み

### EVision：EVトラックユーザー向けリースでトータルソリューション提供

当社は、いすゞ自動車(株)がEVトラックユーザー向けに提供するトータルソリューションプログラム「EVision」のパートナーとして、EVトラックの普及に取組んでいます。2023年度からは、いすゞ自動車販売(株)と当社の合併会社である、いすゞリーシングサービス(株)より、バッテリーの劣化予想をリース期間に反映したEVトラック専用リースサービスの提供を開始しました。

EVトラック導入にあたり課題となる充電設備の導入やGHG排出量削減の定量化等の解決に向け、当社が培ったエネルギーマネジメント分野の知見を活用し、着実かつ持続的なEV普及とモビリティ分野の脱炭素化の実現に貢献しながら、「マーケットイン」の発想を通じてユーザーの個別状況に沿った最適かつ柔軟なソリューションを提供していきます。



2023年にいすゞ自動車(株)が販売開始したEVトラック「ELF EV」



いすゞモビリティ部 モビリティ戦略課 左から  
村井 宏明、真部 聡子、田中 さくら



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けています。

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

### 創出価値の拡大(2023年度レビュー)

日立建機(株)、東京センチュリー(株)及び当社にて設立した北米建機ファイナンス会社(ZAXIS Financial Services Americas社)にてファイナンスサービスの提供を開始、欧州で日立建機(株)製の電動建機向け可搬式充電設備の取扱いを開始する等、世界各地で日立建機(株)との協業を実現・加速

- 米国Tyr Energy社を通じて、北米の再生可能エネルギー発電事業を投資対象とするファンドを設立
- 北米で水カタービンの製造及びメンテナンス事業を展開する米国American Hydro社へ出資、再生可能エネルギー分野におけるメンテナンス事業を拡大
- 環境配慮型船舶における協業に向け、英国Purus Marine社(脱炭素に対応した船舶・海洋インフラ関連資産の所有・運営に特化した海運投資会社)に出資
- いすゞ自動車(株)のEVトラックユーザー向けトータルソリューションプログラム「EVision」のパートナーとして、エネルギー・化学品カンパニーとも連携し、充電設備等の導入支援やバッテリーの劣化予想を反映したリースサービスを提供
- (株)ヤナセにおいてイタリアのスポーツカーブランド「フェラーリ」事業へ参入、プレミアムスポーツカー事業を拡大

### 成長率の向上

- 海外での再生可能エネルギー分野の事業開発能力強化、プラント設備の運転・保守や需給調整サービス等の周辺機能を拡充
- 海上GHG排出量削減を目指した、アンモニア燃料船の開発・保有、燃料供給事業の推進
- 自動車・建機分野におけるリース・レンタル・アフターサービス・中古車販売等へのバリューチェーン拡大と電動化の推進
- 日立建機(株)との資本提携を通じた建設機械ビジネスのバリューチェーン拡大

### 資本コストの低減

- 国・地域毎のエネルギー事情を考慮した再生可能エネルギー発電事業の取組み及び石炭火力発電事業に関する取組方針の遵守
- EV、自動走行、航空機の電動化等の取組みとモビリティ・サービスの充実による環境負荷の低減



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/ar2024\\_12.pdf](https://www.itochu.co.jp/ja/files/ar2024_12.pdf)



サステナビリティ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/>

## 金属カンパニー

- 事業分野**
- 金属・鉱物資源開発(鉄鉱石、石炭、非鉄金属・レアメタル等)
  - 原料・燃料・製品トレード(鉄鉱石、製鉄資源、石炭、ウラン、アルミニウム、非鉄原料・製品等)、リサイクルビジネス(金属スクラップ・廃棄物処理等)
  - 脱炭素関連ビジネス(水素・アンモニア、CCUS(CO<sub>2</sub>回収・有効利用・貯留)、排出権取引等)
  - 鉄鋼関連ビジネス(鉄鋼製品の輸出入、三国間取引、加工等)

- 強み**
- 各事業分野における優良パートナーとの強固な関係
  - 鉄鉱石、原料炭を中心とした優良資源資産の保有
  - 上流(金属・鉱物資源、金属原料)から下流(鉄鋼・非鉄製品)にわたる幅広いトレードフロー

定量情報(2023年度実績) ▶ Page 99~101・128~131をご参照ください。



\*1 基礎収益に対するROAを表示しています。  
\*2 2010~2023年度における連結純利益の年平均成長率



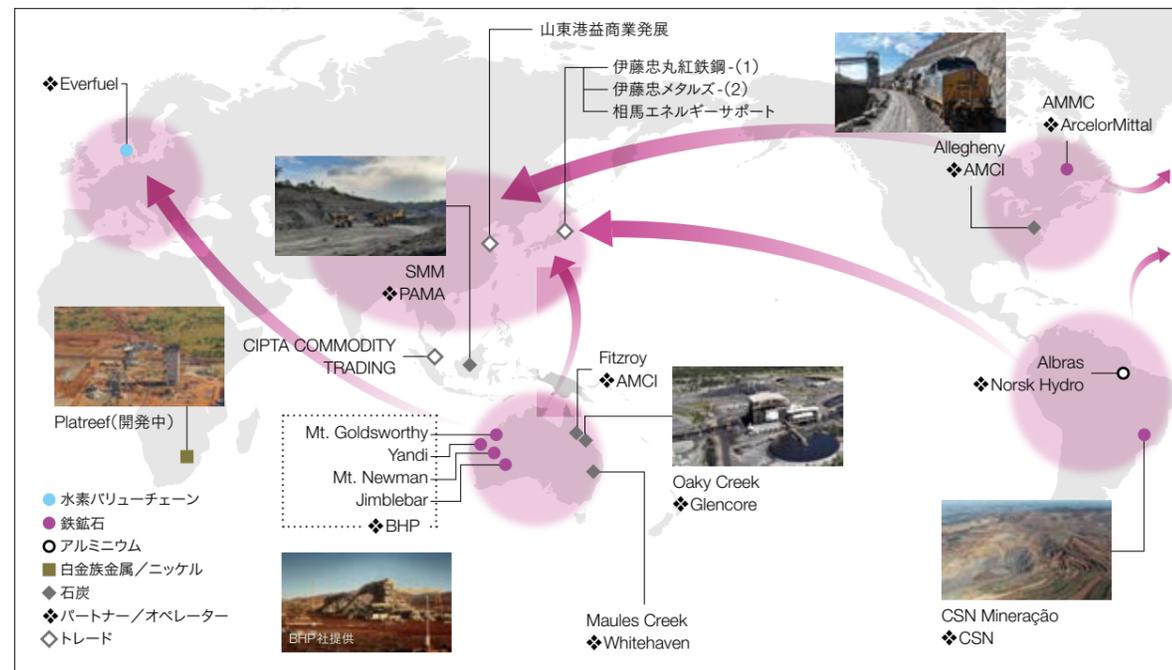
金属カンパニー プレジデント

### 猪股 淳



左から	
金属資源部門長	井上 大輔
金属カンパニーCFO	佐藤 勝徳
金属経営企画部長	鈴木 航太郎
鉄鋼製品事業室長	村山 正克

## 事業展開



### (1)伊藤忠丸紅鉄鋼

- 世界全域にビジネス基盤を有する鉄鋼流通ビジネス専門商社
- 鉄鋼製品等の輸出入及び販売、加工、サプライチェーンマネジメント、鉄鋼関連業界への投資等、高付加価値サービスを提供



### (2)伊藤忠メタルズ

- 原料供給から資源の再利用まで、世界的ネットワークを有する非鉄金属・リサイクル専門商社
- 原料供給、製品流通及び循環型社会の構築に寄与する総合リサイクル事業を積極的に推進
- 米国の金属スクラップ大手に出資、調達範囲を拡大



## 「マーケットイン」の発想による持続的な企業価値向上に向けた取組み

### 北欧において、世界最大級のグリーン水素バリューチェーンに参画

当社は、デンマークにおいてグリーン水素<sup>\*3</sup>地産地消プロジェクトを進める水素生産の世界最大手であるEverfuel社に、大阪ガス(株)の子会社と共同で出資しました。グリーン水素製造プロジェクトとしては世界最大級の規模となる、同社第1号案件の商業運転が2024年中に予定されています。産業・モビリティ分野への水素販売を行うことで、地産地消のバリューチェーンを構築し、将来的には一大水素消費地になると見込まれるドイツへのパイプラインによる輸送も計画しています。本事業の早期収益化及び日本を含むアジアや欧米への横展開に加え、水素を原料とするアンモニアやe-fuel(合成燃料)等、今後の需要拡大が見込まれる水素派生商品の製造事業への参画により、脱炭素社会の実現に貢献しながら、事業基盤の強化を目指していきます。

\*3 再生可能エネルギーを利用し、水の電気分解によって生産される製造時にCO<sub>2</sub>を排出しない水素



Everfuel社が展開する水素ステーション



カーボンニュートラル推進室  
左から  
栗原 健、中西 健市郎、田中 倫夫



### 創出価値の拡大(2023年度レビュー)

- ④ ④ 低炭素還元鉄のサプライチェーン構築に向け、JFEスチール(株)やUAEの鉄鋼最大手 Emirates Steel Arkan 社等との事業化調査の推進と並行し、ブラジルCSN Mineração 社から還元鉄の主原料となる希少な高品位鉄鉱石の調達を実現
- ④ ④ 優良製鉄原料の安定供給に向け、米国Allegheny原料炭炭鉱での商業生産を開始
- ④ ④ 需要拡大を見込む鉄スクラップの安定調達に向け、米国の金属スクラップ大手PNW Metal Recycling 社に出資
- ④ ④ グリーン水素バリューチェーン構築を推進するデンマークEverfuel社へ出資、商業運転を行うグリーン水素プロジェクトとして世界最大級の水素製造・配給プラントの建設を推進

### 成長率の向上

- ④ ④ ④ 経済活動の基盤を支え、脱炭素社会への移行に不可欠となる金属資源の権益拡充及び安定供給を実現
- ④ ④ ④ 製鉄会社、電力会社等との強固な関係を活かし、脱炭素社会の実現に資する還元鉄等の低炭素原料、CCUS(CO<sub>2</sub>回収・有効利用・貯留)、排出権、水素・アンモニア案件等への取組みを強化
- ④ ④ ④ 循環型社会の構築に寄与する静脈産業への取組みを着実に推進(リサイクル及び廃棄物適正処理等)
- ④ ④ ④ 社会構造の変化に応じたビジネスの展開(EV/FCV、蓄電池、軽量化によるエネルギー効率向上等)

### 資本コストの低減

- ④ ④ ④ 一般炭権益からの完全撤退に向けた取組み及びGHG排出量削減に寄与する技術開発の推進
- ④ ④ ④ 自動車軽量化・EV化に関連するビジネス(アルミニウム等の非鉄金属・レアメタル)の取組強化
- ④ ④ ④ 原料・燃料の安定供給の基盤となる優良資産の拡充
- ④ ④ ④ EHS(環境・衛生・労働安全)ガイドラインの運用及び社員教育の徹底、並びに地域社会に対する医療・教育・寄付の提供及び地域インフラ整備等への貢献
- ④ ④ ④ DXを活用した鉱山操業・設備管理や鉱山機器の自動運転化等を通じた効率化の推進



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/ar2024\\_12.pdf](https://www.itochu.co.jp/ja/files/ar2024_12.pdf)



サステナビリティ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/>

# エネルギー・化学品カンパニー

- 事業分野**
- エネルギー開発・トレード(原油、石油製品、LPG、LNG、天然ガス、水素・アンモニア、リニューアブル燃料、核融合(フュージョンエネルギー\*)等)
  - 化学品事業・トレード(石化基礎製品、合成樹脂、生活関連雑貨、精密化学品、医薬品・機能性食品素材、電子材料、環境配慮型素材等)
  - 電力・環境ソリューション事業・トレード(再生可能エネルギー発電、電力、熱供給、太陽光パネル、蓄電池、固形バイオマス燃料、その他関連部材)
- 強み**
- 優良パートナーとの協業を軸とした環境配慮型のエネルギー開発・トレード
  - 化学品分野における基礎製品からリテール関連まで幅広い領域を支える強力な事業会社群と海外ネットワーク
  - 次世代電力分野における事業投資とトレードビジネスの両輪からなる網羅的なバリューチェーン

\*太陽が輝き続ける原理を用いる技術で、実用化すれば少量で莫大なエネルギーを安定的に生成でき、生成過程においてCO<sub>2</sub>を排出しないため究極のクリーンエネルギーとして注目されています。

定量情報(2023年度実績) ▶ Page 99~101・128~131をご参照ください。

連結純利益	基礎収益	国内事業損益割合(イメージ)
917億円	747億円	70%
ROA*1	CAGR*2	
5%	16%	

\*1 基礎収益に対するROAを表示しています。  
\*2 2010~2023年度における連結純利益の年平均成長率



エネルギー・化学品カンパニー プレジデント

田中 正哉



左から	
エネルギー部門長	山田 哲也
化学品部門長	田畑 信幸
電力・環境ソリューション部門長	安部 泰宏
エネルギー・化学品カンパニーCFO	杉浦 英樹
エネルギー・化学品経営企画部長	坂梨 元

## 「マーケットイン」の発想による持続的な企業価値向上に向けた取組み

### イタリアAquafil社と協業し、ニーズの高まるリサイクル素材の開発・展開を強化

欧州を中心として環境関連規制が強化される中、アパレルや生活用品にとどまらず、自動車業界等、様々な産業においてリサイクル素材へのニーズが高まっています。当社は、2022年に世界最大のケミカルリサイクルナイロンメーカーであるAquafil社へ出資し、世界で2,500社以上が採用するリサイクルナイロンブランド「ECONYL®(エコニール)」の用途開発を進めています。

2024年3月には、同社の高い製造技術と当社が有するナイロン分野の知見を掛け合わせ、漁網等の使用済みナイロン製品から高品質の漁業製品を製造する新たなリサイクル事業を確立しました。当社のネットワークを活用し、優良パートナーと協業することで、今後も社会のニーズに沿ったビジネスの構築を推進していきます。



廃繊維、廃カーペットや廃漁網等を原料としたリサイクルナイロン「ECONYL®」



工業原料化学品部 工業原料課 左から  
朝倉 裕子、長瀬 龍彦、  
山田 志暁、手塚 成美、  
萩原 加奈子、岡部 佳乃



### 創出価値の拡大(2023年度レビュー)

- 日本国内でのリニューアブルディーゼルの流通拡大に向け、フィンランドNeste社との協業を開始
- 米国Blue Laser Fusion社(BLF社)へ出資を実行し、BLF社が開発するレーザー技術を活用したフュージョンエネルギー関連ビジネスの業務提携を開始
- 持続可能な海洋環境の実現に向け、製品化が困難であった、Aquafil社のリサイクルナイロン「ECONYL®」を用いたリサイクル漁網を製網会社と共同開発し、量産体制を確立
- 再生可能エネルギーの導入拡大に不可欠な系統用大型蓄電池事業に本格的に参入、優良パートナーと共に3事業へ出資参画し、また、東京都と共に系統用大型蓄電池向けの官民連携ファンドを組成
- 炭鉱等の電力過疎地域で独立型の電源供給システムを提供する豪州UON社へ出資、太陽光発電と蓄電池をパッケージにした脱炭素電源ソリューション事業の取組みを開始

### 成長率の向上

- 石油・ガス上流事業から下流ビジネスにわたるバリューチェーン強化、知見を活かしたCCS(CO<sub>2</sub>回収・貯留)への取組強化
- ヘルスケア分野での医療用包材・資材、ジェネリック医薬品、サプリメント等の製品及び原材料の取扱強化、半導体分野での各種化学品・資材販売の拡大
- TRENDE(株)(P2P電力取引の技術開発に取組む)の子会社化を通じ、分散型電源・蓄電池ビジネスとの連携促進とP2P電力取引の社会実装を推進
- 秋田県男鹿市、潟上市及び秋田市沖の洋上風力発電事業に優良パートナーと共に参画し、地域経済の発展と脱炭素化による持続可能な社会の実現に貢献
- 水素・アンモニア等の次世代燃料バリューチェーン構築を推進

### 資本コストの低減

- 脱炭素社会に向けた次世代燃料、化学品リサイクル、再生可能エネルギー等、環境ビジネスへの取組強化
- 既存ポートフォリオの更なる環境負荷低減に向けた取組推進

## 事業展開

<p><b>エネルギー</b></p> <p><b>石油・ガスプロジェクト</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ACG Project(◆BP/アゼルバイジャン)</li> <li>BTC Project(◆BP/アゼルバイジャン)</li> <li>West Qurna-1 Project(◆PetroChina/イラク)</li> <li>Eastern Siberia Project(◆INK-Zapad/ロシア)</li> <li>Sakhalin-1 Project*3(ロシア)</li> <li>QatarEnergy LNG S(1) Project*3(カタール)</li> <li>Oman LNG Project*3(オマーン)</li> <li>Qalhat LNG Project*3(オマーン)</li> </ul> <p><b>石油/LPG卸・小売</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>伊藤忠エネクス(卸・小売・電力・熱供給)</li> <li>ITOCHU PETROLEUM SINGAPORE(エネルギー・シンガポール)</li> <li>Isla Petroleum &amp; Gas(LPG卸・小売/フィリピン)</li> </ul> <p><b>リニューアブル燃料事業/新エネルギー事業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Raven*3(都市ごみ原料リニューアブル燃料製造/米国)</li> <li>Blue Laser Fusion*3(フュージョンエネルギー開発/米国)</li> </ul>	<p><b>化学品</b></p> <p><b>製造</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>タキロンシーアイ(合成樹脂製品)</li> <li>BRUNEI METHANOL(基礎化学品/ブルネイ)</li> <li>Aquafil*3(リサイクルナイロン/イタリア)</li> </ul> <p><b>化学品トレード</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>伊藤忠ケミカルフロンティア(機能化学品・医薬品)</li> <li>伊藤忠プラスチック(合成樹脂)</li> <li>ITOCHU Plastics(合成樹脂/シンガポール)</li> </ul> <p><b>リテール関連事業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>伊藤忠リーテイルリンク(日用品・業務用資材)</li> <li>日本サニパック(生活関連資材)</li> <li>日美健薬品(中国)(医薬品/中国)</li> </ul>	<p><b>電力・環境ソリューション</b></p> <p><b>再生可能エネルギー事業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>青山ソーラー(再生可能エネルギー開発)</li> <li>アイ・グリッド・ソリューションズ(分散型再生可能エネルギー事業)</li> <li>クリーンエナジーコネク*3(法人向けグリーン電力供給事業)</li> </ul> <p><b>蓄電池・次世代ビジネス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>グリッドシェアジャパン(蓄電池最適制御AI)</li> <li>NFプロッサムテクノロジー(次世代型蓄電池製造)</li> <li>24M Technologies*3(半固体リチウムイオン電池開発・製造/米国)</li> <li>TRENDE(P2P電力取引)</li> </ul> <p><b>エネルギーソリューション</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>UON(オフグリッド型電源ソリューション/豪州)</li> </ul>
--	---	---

\*3 一般投資先

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/ar2024J\\_12.pdf](https://www.itochu.co.jp/ja/files/ar2024J_12.pdf)

サステナビリティ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/>

# 食料カンパニー

事業分野	<ul style="list-style-type: none"> <li>食品原料・素材(飼料、植物油、大豆、穀物、コーヒー、青果物、畜産物、水産物等)</li> <li>食品製造・加工(砂糖、農産加工品、畜産加工品、水産加工品、業務用チョコレート、大豆加工素材等)</li> <li>中間流通(食品原料の輸入・販売、食品卸等)</li> </ul>
強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>業界トップクラスの中間流通・リテールネットワーク</li> <li>世界に広がる生鮮3品(農産品、畜産品、水産品)の生産・流通・販売バリューチェーン</li> <li>食糧資源のグローバルサプライチェーン</li> </ul>

定量情報(2023年度実績) ▶ Page 99~101・128~131をご参照ください。

連結純利益	基礎収益	国内事業損益割合(イメージ)
663億円	698億円	
ROA <sup>*1</sup>	CAGR <sup>*2</sup>	
3%	10%	

\*1 基礎収益に対するROAを表示しています。  
\*2 2010~2023年度における連結純利益の年平均成長率



食料カンパニー プレジデント  
宮本 秀一



左から	
食糧部門長	立川 義大
生鮮食品部門長	阿部 邦明
食品流通部門長	中村 洋幸
食料カンパニーCFO	豊田 雄一
食料経営企画部長	上垣内 義博

事業展開	<h3>食品原料・素材</h3> <p><b>食糧資源</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>PROVENCE HUILES (植物油製造/仏国)</li> <li>Fuji Oil International (植物油製造・販売/米国)</li> <li>機能性植物油のバリューチェーン</li> <li>CGB(穀物集荷・搾油・物流/米国)</li> <li>Quality Technology International (機能性飼料販売/米国)</li> <li>UNEX (GUATEMALA) (コーヒー精製・輸出/グアテマラ)</li> </ul>	<h3>食品製造・加工</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>不二製油 <ul style="list-style-type: none"> <li>業務用チョコレート 国内シェア 第1位</li> <li>世界シェア 第3位</li> <li>大豆たん白(大豆ミート素材) 国内シェア 第1位</li> </ul> </li> <li>ウェルネオシュガー(砂糖の製造・加工・販売) 国内シェア 第2位</li> <li>伊藤忠飼料(飼料・鶏卵の製造・販売)</li> <li>日本ニュートリション(機能性飼料製造・販売)</li> </ul>	<h3>中間流通</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>伊藤忠食糧(食品原料の輸入・販売)</li> <li>伊藤忠食品(食品等の卸売・販売)</li> <li>日本アクセス <ul style="list-style-type: none"> <li>CVS、GMS向けの総合卸企業 国内食品卸売業界 売上第1位 配送拠点 507カ所</li> <li>上海中金<sup>*3</sup>(食品卸・販売/中国)</li> <li>北京必愛喜食品<sup>*3</sup>(食品卸・販売/中国)</li> </ul> </li> </ul>
	<h3>生鮮食品</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>Dole(アジア青果事業/加工食品事業)</li> <li>パイン缶詰・ジュース 米国シェア 第1位</li> <li>HYLIFE GROUP HOLDINGS <ul style="list-style-type: none"> <li>豚肉の一貫生産/畜肉バリューチェーン(カナダ)</li> <li>プリマハム(加工食品・食肉事業)</li> <li>ハム・ソーセージ国内シェア 第2位</li> <li>煙台龍栄食品(食肉加工品製造・販売/中国)</li> <li>ANEKA TUNA INDONESIA(ツナ缶詰の製造・販売/インドネシア)</li> </ul> </li> </ul>		

地域区分: ◆ 国内 ■ 北米 ■ 欧州 ■ 中国・アジア ■ その他海外

\*3 一般投資先

## 「マーケットイン」の発想による持続的な企業価値向上に向けた取組み

### 食の商品企画・開発領域におけるDX支援サービスの展開

当社は、食に関するDX支援サービス「FOODATA(フーデータ)」を提供しています。「FOODATA」は、味・原材料等の食品に関する「モノデータ」と、購買データ・口コミ等の消費者意識・行動に関する「ヒトデータ」を一括して分析し、結果を可視化できる分析ツールです。総合商社単独では史上初めて、2023年「日経優秀製品・サービス賞」において「日経産業新聞賞」を受賞しました。

食の商品企画・開発プロセスの主要な取組課題であった、「勘と経験」の裏付け、データ分析作業の短縮、データ取得コストの削減を実現し、効率的にアイデアを検証できる環境を提供することで、食品メーカー・小売業等の商品企画・開発力の向上をサポートし、付加価値の高いサービスを展開していきます。



「FOODATA」を活用した商品企画・開発



リテール開発部  
リテール開発第二課  
左から  
石井 友哉、町谷 卓哉、飯島 悠希、  
麻生 康介、吉見 敦子、塚田 健人、  
中西 峰之



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。

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

### 創出価値の拡大(2023年度レビュー)

- Dole社やHYLIFE社等のターンアラウンドに向けた海外事業基盤の再整備を推進
- CGB社を通じて米国国内物流事業に追加投資を行い、穀物需要拡大に対応する安定的な供給体制を構築
- 環境負荷の低い豆類を原料とした、「おいしさ」、「素材」、「健康」、「環境」を訴求するプラントベース食品ブランド「wellbeans」の商品をECサイト・コンビニエンスストアで販売開始
- Doleの規格外バナナを活用した商品開発・販売を推進し、フードロス削減及び産地での雇用機会創出に貢献

### 成長率の向上

- 消費者意識の高まりに対応した食の安全・安心を担保する生産拠点の拡充と安定的な供給網の整備
- グループの幅広い商品群・機能・ノウハウと新技術を活用し、食料分野における提供価値の多様化を推進
- 消費者ニーズを捉えた高付加価値原料・製品の提供、マーケティング強化による海外事業の再整備・拡大
- 食品原料・素材領域における地場産業の育成を通じた雇用拡大や医療・教育等の生活環境向上を企図した産地開拓
- 食品流通分野のDX化によるバリューチェーンの強化と物流オペレーションの合理化

### 資本コストの低減

- 天候・疫病リスクを踏まえた産地の多角化による安定した生鮮食品の供給
- 環境保護や人権を尊重した持続可能な食糧資源の調達体制を強化
- 加工食品事業におけるグリーンエネルギーの活用を通じた環境負荷の低減
- FSMS(食品安全管理システム)の審査に関する国際認証資格保有者の能力向上
- 第三者機関の認証や取引先独自の行動規範に準拠した調達体制の整備
- IT活用による在庫管理強化やフードバンクの利用等を通じ、食品廃棄物の削減に向けた取組みを推進

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/ar2024j\_12.pdf

サステナビリティ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/csr/itochu/actionplan/

# 住生活カンパニー

- 事業分野**
- 建材・木材(フェンス、内装材、構造材、繊維板、合板、製材、原木等)
  - モビリティ・物資(タイヤ、天然ゴム、スラグ、セメント、セラミックス等)
  - パルプ・紙・衛材(パルプ、紙製品、衛材、木質系新素材、木材チップ等)
  - 物流(3PL、国内物流、国際物流、物流システム等)
  - 不動産(住宅・物流施設・ホテル・公共施設整備事業等)開発・運営

- 強み**
- 蓄積されたM&Aノウハウ及びハンズオン経営人材
  - 北米において優良なバリューチェーンを構成する建材関連事業会社群
  - 英国No.1のタイヤ小売店舗網とブランド力、卸から廃タイヤ回収まで垂直統合された物流網
  - 競争力のあるパルプ製造事業と世界に張り巡らされたパルプ販売組織網
  - 総合商社ならではの多様なネットワークを活用した安定的な不動産開発

定量情報(2023年度実績) ▶ Page 99~101・128~131をご参照ください。

連結純利益	基礎収益	国内事業損益割合(イメージ)
662億円	592億円	40%
ROA <sup>*1</sup>	CAGR <sup>*2</sup>	
4%	13%	

\*1 基礎収益に対するROAを表示しています。  
\*2 2010~2023年度における連結純利益の年平均成長率



住生活カンパニー プレジデント  
**真木 正寿**



左から

生活資材・物流部門長	山本 広太郎
建設・不動産部門長	高坂 勇介
住生活カンパニーCFO	瀬部 哲也
住生活経営企画部長	高橋 康弘

## 「マーケットイン」の発想による持続的な企業価値向上に向けた取組み

### オリエンタル白石(株)との資本業務提携について

当社は、2023年5月にオリエンタル白石(株)と資本業務提携契約を締結し、同社の筆頭株主となりました。同社はレインボーブリッジ等の施工実績を持つ国内有数の橋梁メーカーであり、高速道路リニューアル工事等のインフラメンテナンス市場を開拓・牽引してきたパイオニアでもあります。同社の高い技術力・ノウハウと当社グループが持つ建設・建材分野における顧客ネットワークを掛け合わせ、国土強靱化・インフラリニューアル・地方創生といった喫緊の社会課題に対応し、安全・安心な社会基盤の構築を実現することで、中長期的に持続可能な社会の発展に貢献しながら、インフラ事業領域を拡大していきます。



オリエンタル白石(株)が施工した角島大橋  
(土木学会デザイン賞、PC技術協会賞受賞)



左から  
住生活経営企画部  
伊奈 弘晃、毛利 侑理子  
建設・建材部  
小澤 尚  
建設・建材部 建材事業室  
中野 真平  
建設・不動産部門 企画統括課  
杉山 森悟



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。

- ④ 技術革新による商いの進化
- ④ 働きがいのある職場環境の整備
- ④ 健康で豊かな生活への貢献
- ④ 確固たるガバナンス体制の堅持
- ④ 気候変動への取組み(脱炭素社会への寄与)
- ④ 人権の尊重・配慮
- ④ 安定的な調達・供給

### 創出価値の拡大(2023年度レビュー)

- ④ フィンランド Metsä Fibre 社における針葉樹パルプの増産体制構築及び販売体制強化
- ④ (株)ナルネットコミュニケーションズへの出資実行による自動車アフターマーケットでの事業拡大
- ④ 東急バス(株)や住友ゴムグループの参加による天然ゴムの持続可能性向上を目指す取組み「PROJECT TREE」の拡大
- ④ 建設・建材アライアンスの強化・拡大に向け、大建工業(株)の完全子会社化やオリエンタル白石(株)との資本業務提携を推進
- ④ 官民連携事業として災害時の避難所機能を備える等、多機能性を有する全天候型プールの整備を推進

### 成長率の向上

- ④ 北米建材関連事業でのM&A推進及び大建工業(株)との連携により、新規事業領域における収益力を強化
- ④ (株)WECARSの事業再建により、国内モビリティ分野における事業拡大と全社シナジーを追求
- ④ 物流業界の2024年問題解決に向け、フィジカルインターネット事業<sup>\*4</sup>の立ち上げにより顧客の物流業務最適化を追求
- ④ 建設・建材周辺事業におけるアライアンスの強化・拡大(西松建設(株)やオリエンタル白石(株)との資本業務提携等)及び道路インフラ等の社会課題対応の推進
- ④ 米国大手不動産会社との戦略的提携と共同投資の実行を通じた北米不動産事業の拡大

\*4 効率的な情報の送受信を行うインターネットの考え方を物流に適用し、荷物や倉庫、車両等の情報をデジタル技術で可視化し、業種を超えて標準化・共有化することで、物流の効率性と持続可能性を向上させる新たな共同配送の仕組み

### 資本コストの低減

- ④ セメント代替材である持続可能な副産物(スラグ)の有効活用促進と継続的・安定的な商流構築
- ④ 当社開発のトレーサビリティ・システムの活用により、持続可能性を高めた天然ゴムの生産・普及を推進
- ④ 事業会社の基幹システム(ERP)の見直しにより、分析業務効率化等の「削る」とセキュリティリスク低減等の「防ぐ」を推進

## 事業展開

<p><b>建材・木材</b></p> <p>北米建材関連事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 強靱なバリューチェーンを展開</li> <li>■ ITOCHU Building Products Holdings</li> <li>■ MASTER-HALCO(フェンス製造・卸)</li> <li>■ Alta Forest Products(木製フェンス製造)</li> <li>■ US Premier Tube Mills(フェンス用パイプ製造)</li> <li>■ CIPA Lumber(単板の製造)</li> <li>■ Pacific Woodtech(単板積層材の製造)</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 伊藤忠建材(建設・住宅関連資材販売)</li> <li>◆ 大建工業(住宅関連資材等の製造・販売)</li> </ul>	<p><b>モビリティ・物資</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ European Tyre Enterprise</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 英国タイヤ小売最大手のKwik-Fitを展開</li> <li>◆ WECARS(中古車買取販売事業)</li> <li>◆ ナルネットコミュニケーションズ(車両メンテナンス受託事業)</li> <li>◆ 伊藤忠セラテック(鋳型砂・水素触媒等のセラミックス原料・製品の製造)</li> <li>■ Aneka Bumi Pratama(天然ゴム加工/インドネシア)</li> </ul>	<p><b>パルプ・紙・衛材</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Metsä Fibre(フィンランド)</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 世界最大級の市販針葉樹パルプメーカー</li> <li>● パルプ生産能力：約400万トン/年</li> <li>◆ 伊藤忠紙パルプ(紙・板紙・紙加工品の卸)</li> </ul>
<p><b>不動産開発・運営</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 伊藤忠都市開発</li> <li>● 分譲マンション開発(クレヴィアシリーズ)</li> <li>● 収益不動産開発</li> <li>◆ 伊藤忠アーバンコミュニティ(オフィスビル・マンション管理)</li> <li>◆ 伊藤忠ハウジング(不動産の販売代理・仲介)</li> <li>◆ 伊藤忠リート・マネジメント(REIT・ファンド運用)</li> <li>◆ センチュリー21・ジャパン(不動産フランチャイズ運営)</li> <li>◆ イトピアホーム(戸建住宅の設計・施工)</li> <li>◆ 中設エンジ(工場・物流施設等の設計・施工)</li> <li>◆ 伊豆大仁開発(ゴルフ場運営)</li> <li>◆ パラカ(駐車場の運営及び管理業務)</li> </ul>	<p><b>物流</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 伊藤忠ロジスティクス</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 総合物流業(海上・航空貨物取扱、倉庫、運送取扱、配送センター)</li> <li>■ 伊藤忠物流(中国)(中国国内の総合物流業)</li> <li>■ 大藤物流(上海)(中国国内の総合物流業)</li> </ul>	<p><b>海外事業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 賃貸マンション・戸建事業(米国)</li> <li>■ カラワン工業団地(インドネシア)</li> <li>■ Saigon Sky Garden(サービスアパートメント/ベトナム)</li> </ul>

地域区分：◆ 国内 ■ 北米 ■ 英国・欧州 ■ 中国・アジア

\*3 一般投資先



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/ar2024J\_12.pdf



サステナビリティ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/

# 情報・金融カンパニー

- 事業分野**
- 情報(ITソリューション、BPO、コンサルティング、デジタルマーケティング、ベンチャーキャピタル、ヘルスケア等)
  - 通信(モバイル端末・関連機器・サービス、宇宙・衛星、メディア・コンテンツ等)
  - 金融(リテールファイナンス、法人向けファイナンス、資産運用等)
  - 保険(保険ショップ、リテール保険、法人向け保険仲介、再保険、信用保証等)

- 強み**
- 情報・通信分野における国内有数の規模を誇る事業会社群の収益基盤と各事業間のシナジー創出
  - 金融・保険分野における国内外のマーケットを牽引する中核事業会社と共に推進するリテール事業展開
  - 北米や欧州等のトップティアベンチャーキャピタルを通じた国内外のベンチャー企業・最先端企業とのネットワーク

定量情報(2023年度実績) ▶ Page 99~101・128~131をご参照ください。



\*1 基礎収益に対するROAを表示しています。  
 \*2 2011~2023年度における連結純利益の年平均成長率。2010年度はオリエントコーポレーションに係る減損損失等により赤字であったため、2011年度以降で表示しています。



情報・金融カンパニー プレジデント

野田 俊介



左から	
情報・通信部門長	堀内 真人
金融・保険部門長	川内野 康人
情報・金融カンパニー-CFO	天野 優
情報・金融経営企画部長	浅野 哲也

## 事業展開

**情報・通信**

**ITサービス&BPO事業**

- ◆ 伊藤忠テクノソリューションズ (機器販売、システム開発、保守・運用サービス)
- ◆ ベルシステム24 (CRM<sup>®</sup>・コンタクトセンター事業)
- ◆ ウイングアーク1st(ソフトウェア開発・販売)
- ◆ 伊藤忠インタラクティブ(デジタルマーケティング)
- ◆ AKQA UKA(顧客体験デザイン)
- ◆ I&Bコンサルティング(コンサルティング)
- ◆ 辻・本郷ITコンサルティング(中小企業向けDX支援)

**通信・モバイル事業**

- ◆ アシュリオン・ジャパン(携帯補償)
- ◆ Belong(中古携帯端末の小売・卸売業)
- ◆ ITC Auto Multi Finance (デバイスファイナンス/インドネシア)

**ヘルスケア事業**

- ◆ エイツーヘルスケア (臨床開発受託事業)
- ◆ センチュリーメディカル (医療機器輸入販売事業)
- ◆ Docquity Holdings(医師向けオンラインプラットフォーム/シンガポール)
- ◆ TXP Medical(医療データプラットフォーム)

**宇宙・衛星・メディア関連事業**

- ◆ スカパー-JSAT(衛星通信事業、メディア事業)
- ◆ 伊藤忠ケーブルシステム(放送・通信システムインテグレーター)
- ◆ Advanced Media Technologies(放送・ネットワーク関連機器販売/米国)
- ◆ Avidex Industries(病院、企業、学校向けAV機器販売/米国)
- ◆ Rights & Brands Asia(キャラクターライセンス/香港)

イノベーションの原動力となる最先端技術・サービス

ベンチャーキャピタル事業(日本及び北米や欧州等のトップティアベンチャーキャピタルへの投資)

- ◆ 伊藤忠テクノロジベンチャーズ
- ITC Ventures XI

**金融・保険**

**リテール金融・保険**

リテールファイナンス事業

<国内>

個人向けの多彩な金融サービス事業

- ◆ ポケットカード(クレジットカード業)
- ◆ 外為どっとコム(外国為替証拠金取引)
- ◆ オリентコーポレーション(信販業)

<海外>

業界を牽引する海外金融事業

- United Asia Finance(消費者金融業/香港・中国)
- EASY BUY(消費者金融業/タイ)
- First Response Finance(中古車金融業/英国)

保険ショップ・リテール保険事業

国内約700店舗を擁する来店型保険ショップ事業

- ◆ ほけんの窓口(来店型保険ショップ)

**法人向け保険**

保険仲介事業

再保険事業・信用保証事業

総合商社の強みを活かしたリスクソリューション事業

- ◆ 伊藤忠オリコ保険サービス(保険代理店業)
- ◆ Cosmosリスクソリューションズ(保険ブローカー)
- Cosmos Services(保険ブローカー/香港)
- Siam Cosmos Services(保険ブローカー/タイ)

地域区分：◆ 国内 ■ 北米 ■ 英国・欧州 ■ 中国・アジア \*3 Customer Relationship Management: 顧客関係管理

## 「マーケットイン」の発想による持続的な企業価値向上に向けた取り組み

### 大手経営コンサルティングファームのボストン・コンサルティング・グループ(同)との合併会社設立

当社は、2024年4月にボストン・コンサルティング・グループ(同)(BCG社)と共同で、顧客のIT・デジタル活用による課題解決・事業変革に資するDXコンサルティング事業を手掛ける合併会社を設立しました。

BCG社の世界最高峰のコンサルティング経験・知見と、当社のビジネスノウハウやCTC、(株)ベルシステム24を中心としたデジタル事業群の機能を掛け合わせることで、顧客に寄り添った、より広範で柔軟なDXコンサルティングサービスを提供していきます。企業の課題や解決策の整理に加え、ITサービス・BPOとの最適な連携も含めた提案を行い、顧客の要望と選択に応じた実効性の高いコンサルティングサービスを提供することで、更なる事業基盤の拡大を目指していきます。



「マーケットイン」の発想でDXコンサルティングを提供



左から  
 情報産業ビジネス部 ITビジネス第一課 小泉 圭巧、磯谷 太一  
 情報産業ビジネス部 ITビジネス第三課 大元 伸一  
 I&Bコンサルティング株式会社 山崎 祐(出向)、川本 裕子(出向)、竹内 誠(出向)



### 創出価値の拡大(2023年度レビュー)

- デジタルバリューチェーン戦略の中核となるCTCを非公開化し、収益基盤を強化
- 米国大手経営コンサルティングファームBCG社とDXコンサルティング事業を展開する合併会社設立に合意
- ドラッグ・ロス\*4解消の推進に向け、エイツーヘルスケア(株)を通じて、海外バイオテック企業の日本国内における新薬開発支援を開始
- ほけんの窓口グループ(株)において新NISAやiDeCoに対応した金融商品の取扱いを開始
- (株)外為どっとコムとポケットカード(株)の協業により、外貨積立投資にクレジットカードのポイントを用いることのできる「外為どっとコムカード」を提供開始

\*4 日本の薬事規制や治験関連手続きの煩雑さ、欧米と異なる薬価制度等を理由に、海外製薬企業が日本を敬遠し、日本で新薬が開発されない状態

### 成長率の向上

- ベンチャー企業の発掘・提携、新技術活用を通じた次世代型ビジネスの創出・推進
- デジタルバリューチェーンにおいてCTCや(株)ベルシステム24等の既存事業とのシナジーを獲得し、デジタル事業群の活用によりDX事業の収益基盤を拡大
- 中古携帯端末の流通事業を展開する(株)Belongにおいて、(株)メルカリと提携し、スマートフォンのリユースをより身近にし、限りある資源の有効利用の推進に向けた取り組みを展開
- リテール分野における金融・保険のバリューチェーン構築

### 資本コストの低減

- 高頻度の携帯端末買替に起因する環境負荷の軽減に向けた中古携帯端末の取扱強化
- 医薬品の開発支援、高度医療機器の普及・販売による健康リスクの低減
- 多様な地域・商品を擁するリテールファイナンス事業を通じた人々のクオリティ・オブ・ライフ向上への貢献
- 利便性の高いICT・通信インフラ環境の実現によるビジネス停止リスクの低減

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/ar2024J\\_12.pdf](https://www.itochu.co.jp/ja/files/ar2024J_12.pdf)

サステナビリティ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/>

## 第8カンパニー

- 事業分野**
- 他7カンパニーとの連携による消費者に近い川下ビジネスの開拓・進化
  - ファミリーマートが保有する消費者接点を活用したビジネスの推進
  - リアル・デジタルの顧客基盤掛け合わせによる生活消費関連ビジネスの拡大

- 強み**
- 「マーケットイン」の発想で柔軟にビジネス創出を行う組織風土
  - 各カンパニーで業務経験を積んだ多様な人材構成及び各事業会社との相互人材派遣等、機動性の高いアメーバ的組織
  - ファミリーマートの店舗ネットワークを起点としたリアル・デジタルにおける顧客基盤

定量情報(2023年度実績) ▶ Page 99~101・128~131をご参照ください。

連結純利益	基礎収益	国内事業損益割合(イメージ)
358億円	338億円	100%
ROA*1	CAGR*2	
2%	18%	

\*1 基礎収益に対するROAを表示しています。  
\*2 2010~2023年度における連結純利益の年平均成長率



第8カンパニー プレジデント  
小谷 建夫



左から  
第8カンパニー CFO 西村 学  
第8経営企画室長 岡 徹

## 「マーケットイン」の発想による持続的な企業価値向上に向けた取組み

### 国内最大規模のリテールメディアの構築

当社は、ファミリーマート、(株)データ・ワン、(株)ゲート・ワンと共にリテールメディア事業を推進しています。2024年3月には、全国のファミリーマート約10,000店舗にデジタルサイネージを設置、1週間で約6,400万人にリーチ可能な国内最大規模のリテールメディアを構築しました。店舗が発信拠点となり、広告のみならず、ニュースや音楽等、バラエティ豊かなコンテンツ配信を通じて、楽しい店舗体験を創出しています。また、約3,300万の配信可能なIDと、他小売業を含む購買データを活用したデジタル広告の展開により、店舗内の広告・コンテンツ配信から店舗外のデジタルマーケティングまで一貫したソリューションを提供し、SNS等へメディアが多様化する中で、様々な広告主のニーズに対応するサービスを提供します。今後、対象店舗を増やし、更なる機能強化を図ることで、リテールメディアのトップランナーとして事業を拡大していきます。



デジタルサイネージ「FamilyMartVision」



左から  
第8カンパニー  
岩元 弘  
(株)データ・ワン  
光本 愛理(出向)  
(株)ファミリーマート  
国立 冬樹(出向)  
(株)ゲート・ワン  
松岡 豪(出向)



### 創出価値の拡大(2023年度レビュー)

- ファミリーマートでの商品力・マーケティング力強化により、人流回復の機を捉え、過去最高の事業利益を達成
- デジタルの顧客接点となるスマホアプリ「ファミベイ」のダウンロード数拡大(約2,000万ダウンロード)
- ファミリーマート店舗の運営力向上と省人化に向けたデジタル関連の取組拡大  
(人型AIアシスタント導入店舗:約5,000店舗、無人決済店舗 Touch To Go:約40店舗)
- (株)ゲート・ワンを通じたファミリーマート店舗へのデジタルサイネージ「FamilyMartVision」の設置拡大  
(全国47都道府県 約10,000店舗)
- ドン・キホーテ等を展開する(株)パン・パンフィック・インターナショナルホールディングスとリテールメディア事業での協業開始
- 名古屋鉄道(株)の沿線生活者と小売店舗を結ぶ効果的なデジタルマーケティングの推進

### 成長率の向上

- コンビニエンスストア事業の継続強化、サプライチェーン全体の高度化によるファミリーマートの収益基盤拡充
- ファミリーマートの事業基盤を活用した新規ビジネスの創出及び拡大強化
- データ基盤の拡充とデジタルを活用した広告・メディア・金融事業の収益拡大
- 生活消費分野において、今後大きな成長が見込まれる投資案件を積極的に推進

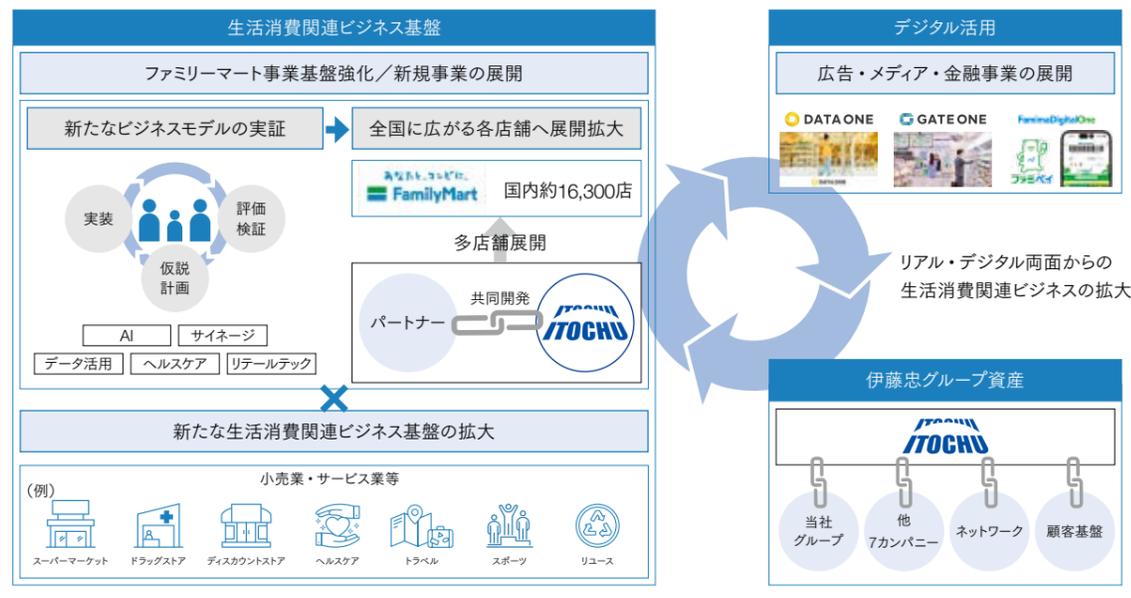
### 資本コストの低減

- 原料価格変動等に対するサプライチェーン・リスクマネジメントの強化
- AI・デジタルを活用した、人手不足や物流業界の2024年問題等への対応

## 事業展開

「マーケットイン」の発想を通じて多様化するニーズを汲み取り、生活消費分野に強みを持つ当社の様々なビジネス基盤を活かし、デジタルやAIを活用した新たなサービスやビジネスモデルを開拓

- ファミリーマートの店舗ネットワーク・集客力・データを活用しながら、顧客ニーズに合わせた新たなビジネスモデルを創造・実証し、全国に広がるファミリーマート各店舗へ展開拡大。更に、新たなサービスや技術を他の小売業・サービス業等へ展開することでビジネス基盤を拡大
- 顧客接点を拡大しデータ量を拡充することで、広告・メディア・金融事業の収益を最大化。更に、デジタルの活用により、リアル・デジタル両面から生活消費関連ビジネスを拡大
- 生活消費分野において、今後大きな成長が見込まれる投資案件を積極的に推進



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/ar2024J\\_12.pdf](https://www.itochu.co.jp/ja/files/ar2024J_12.pdf)



サステナビリティ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/>