

# 繊維カンパニー

## カンパニープレジデントからのメッセージ

「A&P-2002」では、従来より強みを発揮してきた原料・テキスタイル・縫製などの物づくり分野の収益拡大に加え、ブランドを核とするリーテイルなど顧客起点型のビジネスの育成、消費地としてのアジア・中国市場への進出に重点的に取り組みました。「Super A&P-2004」では、さらに「ライフスタイル提案型ビジネス」への進化を目指し、以下の成長戦略を推進します。

1. 優良ブランドの獲得（買収の積極化）、ブランドを切り口としたライフスタイル全般への事業領域拡大、中国でのブランドビジネスの本格展開
2. 素材供給から製品化・物流・ファッション情報までの一貫サービス提供による有力アパレルとの機能補完と、それによる取引拡大
3. 差別化素材の開発・販売強化



### 2003年3月期の業績

当期は低価格指向定着による価格低迷と低効率取引の見直しにより、売上高は前期比84億円減少しましたが、(株)オリゾンティー、(株)バリー・ジャパン、コンバースジャパン(株)といったブランド関連の新規連結子会社の寄与などにより、売上総利益は99億円増加しました。そのため、経費増があったものの営業利益\*は27億円増加し、また、持分法会社の寄与も加わり、当期純利益は21億円の増加となりました。

### 2003年3月期の施策

**ブランド関連**では、「バリー」「ポリーニ」など多数のブランドと独占輸入販売契約を結びました。2002年6月には、米国ニューヨークの高級グルメストア「ディーン&デルーカ」と長期独占契約を締結、日本においてニューヨークと同形態のストア展開に乗り出し、2003年6月には1号店を東京にオープンしました。これを契機に、「ディーン&デルーカ」ブランドによる「食」と「ファッション」の融合した新業態の開発にも着手しました。また、中国におけるブランドビジネス展開の布石として、イタリアのカジュアルブランド「サッシュ」の中国合弁会社を設立するなど、アジア市場への拡大を図りました。

**リーテイルサポート(アパレル)分野**では、ファッション商品検索・購入サイト「マガシーク」の拡大・事業会社化を決定しました。

**高機能素材分野**では、シルクの光沢と滑らかさを実現した綿糸「コンパクトヤーン」の販売拡大に注力し、2002年度は世界の生産シェアの10%、日本における販売シェアの50%を獲得しました。また、中国最大規模の紡績企業である山東魏橋紡織集団有限公司と合弁、日本の高い技術力と融合させる取組みを進め、原料供給にとどまらず中国国内販売、欧米への輸出をも視野に入れた事業をスタートしました。

**ホームファニシング分野**では伊藤忠ホームファッション(株)の手掛ける「リシェラリシェ」が好調で、2003年3月には5号店をオープンし、同社が扱うファブリックを生かした特徴ある事業展開を拡充しました。

繊維カンパニープレジデント  
加藤 誠

## トピックス

### ヨーロッパ名門ブランドの独占輸入販売権を獲得

2002年6月、ヨーロッパで最も伝統あるスイスの高級紳士婦人靴・皮革雑貨ブランド「バリー」の日本における長期独占輸入販売権、および(株)バリー・ジャパンの株式80%を取得しました。今後はマーケティング活動を強化してブランドイメージの浸透を図るとともに、旗艦店の出店、百貨店インショップの展開強化により、3年後には100億円の売上を目指します。

2003年3月には、靴を中心にクラフトマンシップ溢れる物づくりで100年の歴史を持つイタリアのトータルファッションブランド「ポリーニ」の独占輸入販売権を取得しました。紳士婦人靴に加えバッグ、革小物、ウェアを総合展開、百貨店を中心に販路を開拓し、3年後には30億円の売上を目指します。



POLLINI 2003 Spring/Summer コレクション (左)  
BALLY六本木ヒルズ店・2003 Spring/Summer  
コレクション (右上下)

### ファッション商品検索・購入サイト「マガシーク」を事業会社化

インターネット・携帯電話によるファッション商品検索・購入サイト「マガシーク」の事業拡大のため、別会社化を決定、2003年4月に「マガシーク株式会社」を設立しました。

2000年8月にスタートした「マガシーク」は、現在では大手出版社5社と提携、女性ファッション誌に掲載される約120のブランドを取り扱うまでに成長しました。売上7億円、月間アクセス数1,000万件に達し、消費者からは「流行商品をいつでもどこでも注文できる」と強い支持を得る一方、アパレル業者からも「いち早く売れ筋情報がわかる」と好評です。今回の事業会社化により、サービス対応機器・機種の大変や海外展開に加え、有力アパレルとの取引拡大を推進する計画です。



マガシークが提携した女性ファッション雑誌

## 組織図

### 繊維カンパニー

- 繊維経営企画部
- 繊維管理部
- 繊維IT推進部
- 繊維原料事業部
- 繊維資材・ライフスタイル事業部
- テキスタイル・製品事業部
- ファッションアパレル事業部
- ブランドマーケティング第一事業部
- ブランドマーケティング第二事業部

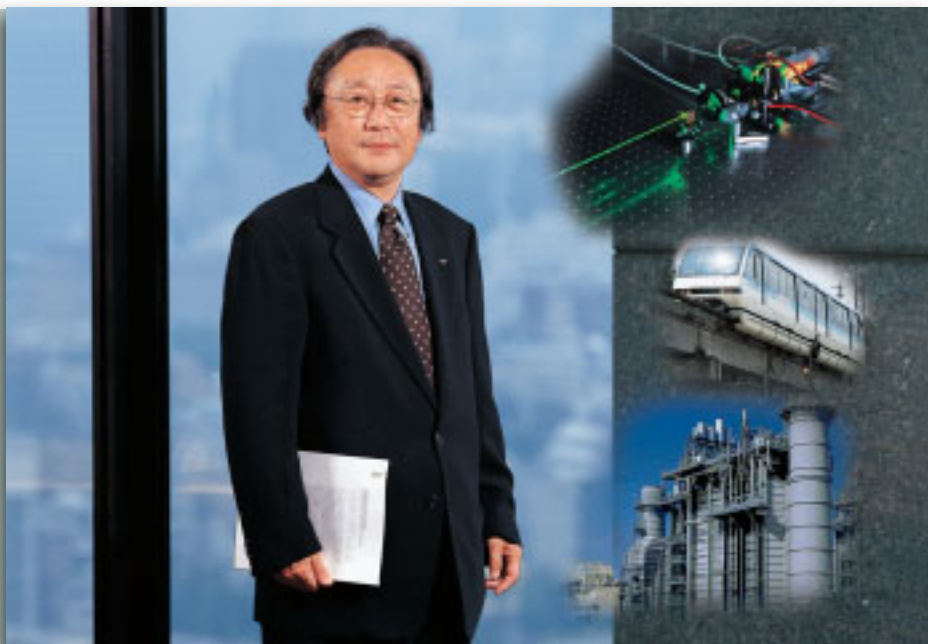
## 取扱品目

- 綿花
- 綿糸
- 羊毛
- 毛糸
- 人絹糸
- スフ綿
- スフ糸
- 合成繊維綿
- 合成繊維糸
- 綿織物
- 毛織物
- 絹織物
- 人絹織物
- スフ織物
- 合成繊維織物
- ニット生地
- 繊維二次製品
- 洋品雑貨
- 寝装用繊維品
- 室内装飾用繊維品
- 資材用繊維品
- 無機繊維及び製品等

# 機械カンパニー

## カンパニープレジデントからのメッセージ

2001年3月期の当期純損失100億円からの再生をかけて取り組んだ2年間の構造改革にもようやく道筋がつき、前期より当期純損益で、当期からは営業損益でも黒字化を達成しました。この2年間で、低効率資産の処理、事業会社の整理、債権回収などにより資産を1,589億円削減するとともに、当期純損益については100億円の赤字から24億円の黒字へと、目覚しく改善させました。さらに、保守・運営などの資産効率の良いサービス事業をはじめとする重点領域で、将来の布石を打つことができました。「Super A&P-2004」では、「New Technology」、「ビジネスのソフト化」、「投資」、「総合力」をキーワードに新ビジネスを開拓し、更なる資産効率向上を図ります。



### 2003年3月期の業績

低効率取引の見直しや北米建機事業の減収により売上高は前期比1,907億円減少しましたが、売上総利益は、好調だった中国・中近東向けの自動車輸出がカバーし、16億円の減少に留まりました。営業利益\*は経費の削減や貸倒引当金繰入額の減少により58億円増加し、当期純利益は11億円の増加となりました。

### 2003年3月期の施策

**資源開発・資源輸送分野**は世界的なエネルギー有効利用の観点から今後も市場が拡大するとともに、当社のプロジェクト取り纏め機能やファイナンス組成機能が発揮できる領域です。当期はアルジェリアでのLNG輸送事業、ブラジルでの石油輸送事業等の大型海外案件を成約しました。また、需要拡大が見込まれるバイオマス発電プラント事業への布石として、欧州においてバイオマス・エンジニアリング事業の新会社を設立しました。

**自動車機能型事業**は金融、小売、物流など、当社の既存事業の垂直・水平展開により、事業拡大が期待できる領域です。当期は米国・英国での新車・中古車ディーラー事業の拡大、国内輸入車販売最大手であるヤナセとの業務・資本

提携に加え、インドネシアで自動車販売金融会社を設立しました。

**国内の規制緩和・サービス分野**では、電力自由化やアウトソーシングニーズの高まりなどを受け、今後の市場拡大が予測されます。当期は電力小売りや省エネ事業を手掛けるエネソル(株)(旧 伊藤忠エナジーソリューション(株))の営業拠点強化・人員増強、また機械設備メンテナンスを手掛けるマイスターエンジニアリング社に20%出資するなど、新事業の育成に着実に取り組みました。

上記に加え、当社シェアが高い「非成熟市場向け車両&部品トレード」、成長性・安定性に優れた「医療分野」、フラットパネル分野で優位性のある「電子・半導体関連分野」、次世代レーザーや新都市交通システム等の「New Technology」を重点領域と位置付け、今後も引き続き強化していきます。

機械カンパニープレジデント  
横田 昭



## トピックス

### ヤナセと業務・資本提携

2002年12月、メルセデスベンツをはじめとする有力ブランドをもつ、輸入車販売最大手の株式会社ヤナセと業務提携し、同社の事業の強化拡大に取り組むこととなりました。同時に総額15億円を出資、主要株主の1社となりました。

当社とヤナセは調達・販売・マーケティングにおけるノウハウを相互に補完・増強することにより、同社の顧客基盤を最大限に生かし、中古車販売や部品・用品の取扱い、販売金融サービスといった自動車関連分野のあらゆる領域での収益機会拡大を推進します。



ヤナセ本社とショールーム

### ソナトラック社（アルジェリア）向けLNG輸送合併事業

2002年7月、当社は、アルジェリア国営炭化水素公社ソナトラック、同社海運子会社ヒブロック、(株)商船三井との4社均等出資で合併会社を設立し、(株)川崎造船に新造LNG船1隻を発注、同船の共同保有・運行事業を行うことで合意しました。アルジェリアは世界第2位のLNG輸出大国で、ソナトラックは欧米向けLNG販売用に本船を投入します。伊藤忠はソナトラックと30年にわたり、化学プラント建設からガス開発までの広範囲の関係を築いており、今般アルジェリア初のLNG輸送合併事業に参画することになりました。今後ともクリーンエネルギーとして注目されるLNGの輸送商談拡大を目指し、積極的な営業展開を図っていきます。



LNG輸送合併会社設立調印式と145,000cbm輸送船

## 組織図

### 機械カンパニー

機械経営企画部

機械経営管理部

#### プラントプロジェクト部門

船舶海洋部

化学プラント部

環境・電力・インフラ部

#### 自動車部門

自動車第一部

自動車第二部

自動車欧州ビジネス推進部

自動車業務戦略室

#### 産業機械事業部

ビジネス機能統合部

## 取扱品目

- 土木・建設・鉱山用各種機械及び荷役運搬機械
- 農業機械
- 金属加工機械及びプラント
- 工作機械
- 繊維機械
- 電子・半導体関連装置
- 電子デバイス機器
- プラスチック機械
- 自動車部品製造プラント
- 鉄鋼業関連プラント
- 海水淡水化プラント
- 食品機械
- 穀物用サイロ
- 病院設備機器
- 医療材料
- ガス・石油・化学プラント
- 乗用車
- 商用車
- 自動車部品・設備
- 特殊車両
- 鉄道車両
- 船舶
- 発電設備
- 環境関連設備等

# 宇宙・情報・マルチメディアカンパニー

## カンパニープレジデントからのメッセージ

「業界をリードする強固な企業集団形成による企業価値の拡大」を目指してスタートした「A&P-2002」では、バイオ・ナノビジネス等の新規分野に取り組む一方、既存ビジネスの基盤強化と収益構造の改革に注力しました。

「Super A&P-2004」では、「新たなビジネスを創造し続けるフロンティア・スピリッツ」をキャッチフレーズに、新技術／新ビジネスへの取組みをはじめとした“将来に向けての布石”、事業会社の企業価値拡大策の実行による“事業会社の育成と連結利益の拡大”を重点施策に掲げ、急激に変化する市場・業界・技術に挑戦し、収益力の更なる強化・拡大に取り組めます。



### 2003年3月期の業績

当期の業績は、経済低迷によるIT関連投資の抑制から国内情報通信関連取引が減少したことにより、売上総利益1,025億円、営業利益\*259億円となりました。当期純利益は株式売却益が前期と比べ減少したことにより143億円となりました。

### 2003年3月期の施策

**トータルソリューション分野**では、(株)日立製作所と提携し、ITサービスの更なる強化とバイオ・ナノなどの先端技術を活用した新規ビジネス開拓に共同で取り組むこととなりました。また、伊藤忠テクノサイエンス(株)(CTC)とともに、高い信頼性とシステム管理コストの大幅削減を実現する統合型ハイエンドLinuxサーバの国内販売権を獲得しました。加えて、同分野の強化のため、業務アプリケーションの開発・運用やアウトソーシング受託事業に強みを持つ(株)CRCソリューションズを連結子会社化し、CTCとの連携強化を図り2社を中核とした事業推進体制を整えました。

**e-ビジネス分野**では、エキサイト(株)が、コンテンツ配信サービス「BBエキサイト」や女性にフォーカスしたマーケティングスペース「ウーマンエキサイトカフェ」などのブロードバンド関連事業を本格始動しました。

**モバイル分野**では、携帯電話販売等を行うアイ・ティー・

シーネットワーク(株)の経営体制強化に加え、モバイルコンテンツ事業統括会社(株)ナノ・メディアの設立により、ハード・ソフト両面における競争力と収益力の向上に取り組ましました。

**メディアコンテンツ分野**では、CS放送「スカイパーフェクTV!」の加入世帯数の一層の拡大を主目的として、受信機器販売会社(株)ティ・ティ・ネクシーズを設立しました。

**航空宇宙分野**では、伊藤忠アビエーション(株)をはじめとする事業会社群との連携基盤のもと、収益向上に努めるとともに、アイ・ディフェンス・ジャパン(株)によるサイバーセキュリティ事業の強化を図りました。

**新規ビジネス分野**では、バイオビジネスの取組みを強化し、ITとバイオ技術を融合させたバイオインフォマティクス・センターを設立するとともに、豪バイオテクノロジー企業と共同で蛋白質解析を行うプロテオーム・システムズ・ジャパン(株)を設立しました。

宇宙・情報・マルチメディアカンパニープレジデント  
奥田 陽一

## トピックス

### (株)ナノ・メディアを中核にモバイル・コンテンツ事業会社を再編

2003年2月より開始したモバイル・コンテンツ事業会社の再編は、電子番組表(EPG)の配信を行う(株)アイラテと位置・地図情報の配信を行うナビビットコム(株)の2社を、テレビのエンターテインメント系コンテンツ配信を行う(株)ナノ・メディア傘下に収める形で2003年4月に完了しました。

携帯電話の高機能化や家電のIP化などに伴い、(株)ナノ・メディアは、モバイルを中心とするパーソナルメディアに対し、コンテンツばかりでなく、家電の遠隔制御等のマシンコミュニケーションや他メディアと連動したサービスを提供し、モバイル向けコンテンツ配信・サービス提供分野におけるトップ企業を目指します。



電子番組表(左)と位置・地図情報(右)

### アイ・ディフェンス・ジャパン(株)によるサイバーセキュリティ事業展開

サイバーセキュリティ事業を展開するアイ・ディフェンス・ジャパン(株)は、サービスメニューを拡大し、政府関係機関を含めた多数の企業から高い信頼を獲得し、順調に契約数を伸ばしています。

一般的な侵入監視ソフトウェア導入のみでは、巧妙化するサイバー攻撃の対策としては必ずしも十分とは言えないことから、同社は米国アイ・ディフェンス社、米国ファウンドストーン社との提携により、米国発の最新のサイバー攻撃情報をほぼ時差なく日本語で提供するほか、脆弱性診断・システム監査、セキュリティ教育・予防対策コンサルティングなどの総合的なサイバーセキュリティ情報サービスを提供しています。



アイ・ディフェンス・ジャパン(株)の提供するサイバーセキュリティ情報サービス

## 組織図

## 取扱品目

### 宇宙・情報・マルチメディアカンパニー

- 宇宙・情報・マルチメディア経営企画部
- 宇宙・情報・マルチメディア管理部
- 宇宙・情報・マルチメディア事業・審査部

### 航空宇宙・電子部門

- 航空宇宙部
- エアラインビジネス室

### 情報産業部門

- 情報産業ビジネス部
- ビジネスソリューション部
- 情報通信ビジネス部

### メディア事業部門

- ネットワーク・コンテンツ部
- モバイルビジネス部

- 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
- 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
- セキュリティー機器等



# 金属・エネルギーカンパニー

## カンパニープレジデントからのメッセージ

当カンパニーは、成長性の高い資源開発プロジェクトへの参画を積極的に推進し、同時にそれらプロジェクトからの生産品をトレードに結びつけることにより、収益の極大化を目指してきました。また、鉄鋼部門の分社化をはじめとする組織・資産効率の向上を進めました。その結果、「A&P-2002」の2年間で、目標としていた当期純利益100億円の突破を達成しました。「Super A&P-2004」においても、組織体制の更なる効率化を追求し、引き続き資源開発とトレードを両輪に収益拡大を継続し、2年後には当期純利益150億円の達成を目指します。



### 2003年3月期の業績

鉄鋼製品事業の持分法適用会社化などの影響により売上高は前期比5,238億円の減少、売上総利益も前期比197億円の減少となりました。一方、当期純利益はエネルギー分野の伊藤忠石油開発(株)等を中心とした資源開発事業の収益が拡大し、また伊藤忠丸紅鉄鋼(株)の業績が好調に推移したことなどにより、前期比5億円増加し、100億円を上回るレベルに到達しました。

### 2003年3月期の施策

**エネルギー資源開発分野**では、アルジェリアの「オハネット天然ガス開発」プロジェクトが順調に進捗し、2004年3月期中の生産開始に向けていよいよ最終段階を迎えています。「サハリンIプロジェクト」においても、第一フェイズである2005年末の原油生産開始に向けた開発作業が順調に進んでいます。なお、同プロジェクトの可採埋蔵量は原油23億バレル、天然ガス17兆立方フィートと評価されています。新規案件では、カスピ海と地中海をつなぐ総額23億ドルの大型原油輸送パイプラインプロジェクトへの参加を決定しました。同パイプラインを通じ、当社の子会社である伊藤忠石油開発(株)が権益を保有するアゼルバイジャンの大型油田から原油を輸送、世界の原油市場への販売へとつなげる計画です。

**金属資源開発分野**では、豪州の新規炭鉱開発プロジェ

クトへの参加を決定しました。また、インドネシアの新規炭鉱開発、豪州での鉄鉱山開発及び輸送・港湾能力拡張プロジェクトも順調に進んでいます。その他、中国などでの新規炭鉱開発についても本格的な検討を進めています。

**トレード分野**では、伊藤忠ペトロリアム(株)を中心に米国のChemoil社や欧州のGalaxy社とのアライアンスを強化することによる、エネルギートレードの世界三極体制をさらに推し進めました。また、石炭、鉄鉱石、非鉄分野における国際トレード体制をさらに強化し、非鉄分野では欧州・アジアを中心としたコンテナ用冷凍機販売のグローバル展開が着実に成果をあげています。

**鉄鋼製品分野**では、海外鋼管取引や北米、アジアを中心とした海外収益が寄与し、伊藤忠丸紅鉄鋼(株)の業績が好調に推移しました。

**新規分野**としては、環境への対応を主眼にリサイクルビジネスの拡大、クリーンエネルギーとして注目されるDME(ジメチルエーテル)の開発などに注力しています。

金属・エネルギーカンパニープレジデント  
住江 漠

## トピックス

### オハネット天然ガス開発プロジェクト(アルジェリア)

伊藤忠石油開発(株)がオハネットオイルアンドガス社を通じて参画しているアルジェリアの「オハネット・プロジェクト」が、2004年3月期中の生産開始に向けた最終作業段階に入りました。天然ガス3兆立方フィート、LPG900万トン、コンデンセート1,100万トンの生産を計画しています。同プロジェクトは日本企業がアルジェリアで行う民間投資としては過去最大規模(総事業費は約10億ドル)で、国際協力銀行と国内市中銀行との協調融資が実行されています。伊藤忠石油開発(株)は、同プロジェクトの30%の権益を保有する日本側コンソーシアムのオハネットオイルアンドガス社に35%出資しています。



ガス生産プラント

### アッシュトン炭鉱開発プロジェクト(オーストラリア)

豪州ニューサウスウェールズ州における新規炭鉱開発プロジェクト「アッシュトン・プロジェクト」への参加を決定しました。当社は、同プロジェクトの権益の20%を保有しています。アッシュトン炭鉱は年産200万トン規模の露天掘炭鉱として開発される一方、坑内掘開発により年産400万トン規模への拡張が期待されています。同炭鉱から産出される石炭は、2003年度より日本を含むアジア・欧州・米州で、コークス製造用の非微粘炭や発電用の一般炭として販売されます。当社は同プロジェクトのマーケティングを担当、世界各国での販売活動を積極的に推進しています。



石炭積出港

## 組織図

### 金属・エネルギーカンパニー

金属・エネルギー経営企画部

金属・エネルギー管理部

サハラプロジェクト推進部

鉄鋼総括室

金属資源部門

鉄鉱石部

石炭部

金属原料部

非鉄軽金属部

エネルギー部門

エネルギー開発部

エネルギー貿易部

エネルギー販売部

## 取扱品目

- 鉄鉱石
- 還元鉄
- 原料炭
- コークス
- 一般炭
- 合金鉄及びその原料
- 鉄スクラップ・銑鉄
- 金属粉
- 電極
- 活性炭
- 厚板
- 熱延・冷延鋼板及びコイル
- 亜鉛鉄板
- 機械構造用鋼
- ステンレス鋼
- 高張力鋼
- 各種特殊鋼
- 建材
- 溶接鋼管
- 継目無し鋼管
- 線材
- 海洋鉄構造物
- 橋梁
- ビル鉄骨
- レール
- 非鉄金属
- 非鉄・アルミ製品
- 貴金属地金
- レアメタル
- アルミ
- アルミナ
- アルミ圧延品
- アルミ型材
- 電線
- 光ケーブル
- 電子材料
- 原油
- NGL
- ガソリン
- ナフサ
- 灯油
- ジェット燃料
- 軽油
- 重油
- 船用油
- 潤滑油
- アスファルト
- LPG
- LNG
- DME
- 原子燃料
- 原子力関連機器等



# 生活資材・化学品カンパニー

## カンパニープレジデントからのメッセージ

「A&P-2002」では、欧米でのタイヤ・ディストリビューター買収といったリーテイル／川下分野などの成長分野の拡大とともに、ブラジルでのパルプ生産事業（セニブラ社）への追加投資などの経営資源の傾斜配分を実行しました。その結果、2年間で総資産を490億円削減するとともに、当期純利益を83億円増加しました。

「Super A&P-2004」では、化学品については成長市場であるアジア・中国での合繊原料、電子材料、自動車、食品包装向け売上を拡大します。また、生活資材については、生活雑貨・建材等のリーテイル事業、およびタイヤ販売の世界展開を強化するほか、セニブラ社を核としたパルプ取引の拡大強化を進めます。



### 2003年3月期の業績

当期は、化学品市況の回復及び北米・欧州でのタイヤ事業、米国での建材ビジネスが好調だったことにより、売上高は前期比640億円の増収、売上総利益は64億円、営業利益\*も45億円の増益となりました。当期純利益については、営業利益\*の増益に加え、持分法投資損益の改善、株式評価損減少により、109億円の大幅増益を実現しました。

### 2003年3月期の施策

**ゴム・タイヤ分野**については、当社はこれまで、北米・欧州での強固なタイヤ・ディストリビューション事業の基盤を築いてきましたが、国内では従来のタイヤ店舗に続き、当期はカー用品大型店舗の経営に着手しました。各国へのタイヤ輸出や天然ゴム加工事業に加え、これら日・米・欧の三極によるタイヤリーテイル事業を含む総合展開により、更なる収益拡大を図ります。

**化学品分野**では、アジア・中国市場での市場拡大を好機と捉え、事業拡大の布石を積極的に行っています。タイのアクリルシート製造事業や、中国の無水フッ酸製造事業を立ち

上げたほか、コンパウンド製造のHexa Color (Thailand) Ltd.、包材製造のNARAI PACKAGING社については設備増強に着手しました。

**紙・パルプ分野**では、セニブラ社で生産されるパルプを核として、全世界に向けたパルプ販売網の拡充を図りました。また、紙の生産地および消費地として急速に伸びるアジア・中国における取扱い拡大に取り組みました。国内では、輸出入を含む紙全般の取扱いを伊藤忠紙パルプ(株)に集約し、植林から最終製品販売までの一貫システムにおけるグループ全体での効率化を進めました。

生活資材・化学品は暮らしの領域そのものであり、当社の取扱商品は生活のあらゆる分野に深く密着しています。生活消費関連ビジネスや、環境保全型ビジネスを通じ、この領域での新たな価値・サービスの提案をしていきます。

生活資材・化学品カンパニープレジデント  
丹波 俊人

## トピックス

### タイヤリーテイル事業を強化

タイヤやアルミホイールなどのカー用品店舗を展開する(株)アイ・シー・エスは、2002年10月にカー用品大型店舗「ピット100藤岡店」の経営権を取得しました。今後も北関東を中心に店舗展開を進め、車に関するトータルサービス提供へと事業拡大を図ります。

海外においては、子会社である北米のAm-Pac Tire Distributors社、欧州のStapleton's (Tyre Services) 社を中心にフランチャイジーの開拓、ディストリビューターの買収を進めており、日・米・欧でのタイヤリーテイル事業を強化していきます。



ピット100藤岡店オープン

### アジアでの樹脂製品事業の積極展開

当社は住友化学工業(株)と共同で、タイにてアクリルシートを製造販売するSumipex (Thailand) Co., Ltd.を設立、2002年8月より操業を開始しました。年間生産能力は8,400トンで、1~2年後には売上高25億円を見込んでいます。透光性・耐候性に優れるアクリルシートは、看板や防音壁などに幅広く使用されており、アジアを中心に需要が増大しています。他社に先駆けてアジアでの供給体制を整え、当事業を積極的に展開していきます。

その他にも、コンパウンド製造のHexa Color (Thailand) LTd.やポリプロピレンフィルム製造のShanghai Jinpu Plastic Packaging Material Co., Ltd.(China)の設備増設を予定しており、アジアでの合成樹脂需要の拡大に確実に対応していきます。



アクリル板を使用した水槽

## 組織図

## 取扱品目

### 生活資材・化学品カンパニー

生活資材・化学品経営企画部  
生活資材・化学品経営管理部

#### 生活資材部門

木材・建材部  
紙パルプ部  
ゴム・タイヤ部  
物資部

#### 化学品部門

有機化学品部  
無機化学品部  
合成樹皮部

- 原木
- 製材
- 木質繊維板
- 木材チップ
- 木材パルプ
- 古紙
- 紙製品
- 天然ゴム
- タイヤ
- 家具
- 靴
- ガラス
- セメント
- オレフィン
- 芳香族

- 合成樹脂原料
- 合成繊維原料
- 有機薬品
- メタノール
- エタノール
- 各種溶剤
- 各種精密化学品
- 無機化学品
- 化学肥料
- 塩ビ
- ポリオレフィン
- 合成ゴム
- カーボンブラック
- 各種熱加塑性樹脂
- 各種樹脂添加剤

# 食料カンパニー

## カンパニープレジデントからのメッセージ

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、リーテイルまでを有機的に結び付け、顧客ニーズを基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。「A&P-2002」では、SISの中核を成す中間流通分野の拡充に重点的に取り組むとともに、業務用市場におけるSISを推進するため、業務用流通分野を中心に大型投資を実施しました。

「Super A&P-2004」では、これら大型投資の収益化を実現して国内SIS戦略を完成するとともに、中国・アジアなどの海外重点地域でもSISを展開し、当期純利益200億円規模の食料業界のリーディングカンパニーを目指します。



### 2003年3月期の業績

売上高は、飼料・青果物商品の相場上昇および市販用食品分野の取扱い増加により、前期比773億円の増加となりました。売上総利益は水産関連分野が低調でしたが市販用食品分野における取扱い増加により、前期比33億円増加しました。一方、営業利益\*は市販用食品分野の取扱い増加に伴う物流経費の増加などにより前期比7億円減少しましたが、のれんに関する会計基準改訂の影響に加え持分法適用会社の業績改善により前期比大幅好転したことから、当期純利益は23億円の増加となりました。

### 2003年3月期の施策

**市販用流通分野**では全国・全温度帯物流網を強化するため、低温流通で国内トップの(株)雪印アクセスの株を買い増し、筆頭株主となりました。

**業務用流通分野**では、今後の市場拡大が期待される外食・給食分野を強化すべく、2002年8月に、同分野の世界最大手である英国コンパスグループ傘下のコンパス・グループ・ホールディング・ジャパン(株)に20%出資しました。これにより、コンパスグループを活用した業務用流通体制の構築と、伊藤忠グループのトレード拡大を図ります。また、当社が他商社と比べて出選

れている乳製品分野を強化するため、2003年3月に雪印乳業(株)へ30億円(8.07%)出資しました。乳原料の取扱いのみならず、同社の持つ乳関連技術を活かした新規事業分野への進出、伊藤忠グループのネットワークを活用した海外での乳関連事業展開などにより、乳製品分野への本格参入を図ります。

このほか、**コンビニエンスストア分野**ではファミリーマートが台湾、韓国、タイに続き、2003年度中に中国に第1号店を開店する予定など、アジアを中心に着実な海外展開を進めています。**食料原料分野**では第一糖業(株)含む製糖会社3社を買収し、製糖業界第3位の地位を確実にしたほか、**生鮮食品分野**ではブリマハム(株)に39.9%出資し、連結対象会社化することを決定、2004年4月に実行しました。

また、昨今の消費者の食品安全に対する関心の高まりに適切に対応するため、2002年4月に**食品安全管理室**を設置し、社員の意識向上、管理業務の高度化、危機管理体制の強化に取り組んでいます。

食料カンパニープレジデント  
渡邊 康平



## トピックス

### (株)雪印アクセスの株式買増しにより低温流通市場へ本格参入

2002年7月、(株)雪印アクセスへの出資比率を10%から25%に引上げ、連結対象会社としました。

「全国物流網」と「全温度帯物流」を保有する同社との関係強化により、伊藤忠グループは、SIS戦略の完成に必須である全国・全温度帯物流網を構築することができます。特に同社は冷凍・チルド食品などの低温流通に大きな強みを持っているため、伊藤忠グループが市場規模約10兆円といわれる低温流通市場に本格参入する上で非常に重要な役割を担います。



雪印アクセスの定温食品物流センター

### カリフォルニア州の食品問屋JCP社を買収

当社の米国子会社である伊藤忠インターナショナルは2002年8月、食品戦略子会社のアイクレスト社を通じ、ロサンジェルス食品問屋ジャパン カリフォルニア プロダクツ(JCP)社を買収しました。

1977年創業のJCP社は、カリフォルニア州を中心とする西海岸全域でアジア野菜などの生鮮野菜を高級レストランや日系スーパー等に販売していますが、最近では非日系レストランなどでも取扱いが急増しています。

今回の買収により、当社は、JCP社の営業網を軸に米国西海岸での食品流通事業の強化を図るとともに、子会社である(株)吉野家の米国法人、ヨシノヤ・ウエスト社の拡大戦略に対応するなど、米国内での総合的な食品事業展開を本格化します。



アイクレスト社新倉庫(写真上)ヨシノヤ・ウエスト店舗(写真下左)JCP社のプライベートブランド商品(写真下右)

## 組織図

### 食料カンパニー

食料経営企画部

食料経営管理部

食料原料第一事業部

食料原料第二事業部

生鮮流通事業部

食品流通第一事業部

食品流通第二事業部

CVS事業推進部

## 取扱品目

- 小麦
- 大麦
- 小麦粉
- 米
- 植物油
- 大豆
- トウモロコシ
- 砂糖類
- 乳製品
- コーヒー
- 酒類
- 飲料
- 畜産物
- 水産物
- 青果物
- 加工食品
- 冷凍食品
- 缶詰
- 食料ビジネスに関するコンサルティングサービス

# 金融・不動産・保険・物流カンパニー

## カンパニープレジデントからのメッセージ

「A&P-2002」では低効率資産の削減と新規ビジネス開拓に取り組み、2年間で資産を1,344億円減らすとともに、当期純損失を409億円から84億円へと改善しました。セグメント全体としては赤字であるものの、金融サービス関連についてはA&P分野として着実に利益を計上しています。

「Super A&P-2004」では、引き続き中核セグメントであるリーテイル金融事業およびプライベート・エクイティ（PE）事業、保険分野、サードパーティロジスティクス（3PL）事業を中心に新規ビジネスを推進し、収益基盤のさらなる強化を図る一方で、建設・不動産分野については低効率資産の圧縮を進め、2005年3月期には営業利益\*ベースでの黒字化を目指しています。



### 2003年3月期の業績

当期はマンション販売は堅調でしたが、宅地分譲事業等の低効率取引の見直しにより、売上高は前期比1,859億円減少し、また売上総利益は宅地等の評価損計上などにより5億円減少しました。一方、前期は大幅な貸倒引当金繰入額の計上があったこと、及び経費削減効果により、営業損失\*では66億円、当期純損失では14億円改善しました。

### 2003年3月期の施策

リーテイル金融業では、ファミマクレジット（株）が2002年5月より「ユピカード」の会員募集を開始し、クレジットカード事業に本格参入しました。PE事業では2002年9月に、新生銀行と共同で全業種対象のバイアウトファンド「ラフィアファンド」を、あおぞら銀行と共同で情報システム会社特化型バイアウトファンド「アイデアファンド」を組成し、2003年3月には「ラフィアファンド」の第1号案件として、ジャスダックに上場している液体カートリッジ型フィルター製造最大手のロキテクノ社を同社経営陣とともに買収しました。建設・不動産分野では、低効率資産の処理とともに、資産効率の良いマンション事業、PFI\*\*や証券化事業などのソリューションビジネスに注力しま

した。

保険分野では、従来型の保険仲介業からリスクソリューションプロバイダーへの脱却を目指し、企業の福利厚生制度構築・運営支援サービスを開始しました。また、企業と損害保険会社をそれぞれグループ化し、損保会社のリスクを分散するとともに加入条件を柔軟にした、グループ取引信用保険の取扱いを開始しました。

物流分野では製薬会社向けの医薬品3PL事業を推進、全国6ヶ所に物流センターを開設し、現在合計7社より受託しています。中国など国外においても（株）アイ・ロジスティクス、中国の北京太平洋物流有限公司、ハンガリーのEurasia Sped社等事業会社を中核に物流ビジネスを推進しています。今後も重点分野である医薬品や生活消費財、自動車産業を中心に、3PL事業の拡大に取り組みます。

金融・不動産・保険・物流カンパニープレジデント  
植田 紘

## トピックス

### 「千葉市少年自然の家」PFI\*\*事業を受託

2002年12月、千葉市より「千葉市少年自然の家」PFI事業を受託しました。当事業は、千葉県長生郡長柄町に延床面積1万3,715m<sup>2</sup>の社会教育施設を建設し、15年間にわたり施設の維持管理と社会教育事業の運営を行うものです。

当社は、企業コンソーシアムの代表およびプロジェクトマネージャーとして全体の事業スキームを構築するほか、プロジェクトファイナンスの調達を行います。また、施設の維持管理業務を伊藤忠アーバンコミュニティ(株)が担当するなど、伊藤忠グループの総合力を活かして事業を推進します。



完成予想図(千葉県千葉市)

\*\*PFI: Private Finance Initiative

社会インフラの建設・維持管理・運営を民間主導で行う仕組み

### 企業の福利厚生制度構築・運営支援サービスを開始

2002年10月、企業の福利厚生制度の構築・運営支援を行う「ライフプランニング総合支援プログラム」を開始しました。会員企業1,000社(従業員数50万人)を超える「ライフサポート倶楽部」を有するミサワリゾート(株)との提携により、同プログラムの普及を加速しています。

中核メニューである長期傷病所得補償制度は、従業員が傷病により長期休暇を取る場合の所得を補償します。現在の国内市場規模は約50億円で、同サービスを共同で提供するアドバンテッジリスクマネジメントグループは国内シェア30%と圧倒的な強さを誇ります。当カンパニーでは同サービスをリーテイル戦略の中核事業と位置付け、本格的に注力していきます。



ミサワリゾート、アドバンテッジリスクマネジメントグループと提携

## 組織図

## 取扱品目

### 金融・不動産・保険・物流カンパニー

金融・不動産・保険・物流経営企画部  
金融・不動産・保険・物流経営管理部

#### 金融部門

為替証券部  
金融ソリューション部  
金融事業開発部

#### 建設・不動産部門

建設部  
海外建設部  
大阪建設部

#### 保険部門

保険営業開発部  
海上保険部

#### 物流部門

物流営業第一部  
物流営業第二部

- 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
- その他金融業
- 住宅・オフィスビル・ゴルフ場・工業団地・ホテル・商業施設等の企画・開発・コンサルティング・仲介・建設・販売・管理・運営等、建設・不動産関連設備・資機材の販売
- 保険代理店業

- 保険・再保険ブローカー業
- コンサルティングサービス
- 倉庫事業・トラック輸送業
- 配送センター管理・運営業務
- 用船業務
- 国際複合一貫輸送事業
- 利用航空
- 運送業
- 旅行業
- 流通加工業
- 港湾運送事業等