



営業の概況

7つのディビジョンカンパニーが、それぞれの事業領域で「縦の総合力」を発揮するとともに、総本社による横軸機能によって「横の総合力」をも強化する—伊藤忠ならではの営業組織と総本社組織が、グループ総合力の発揮を実現します。

ディビジョンカンパニー	24
海外オペレーション	38
総本社	40
組織図	42

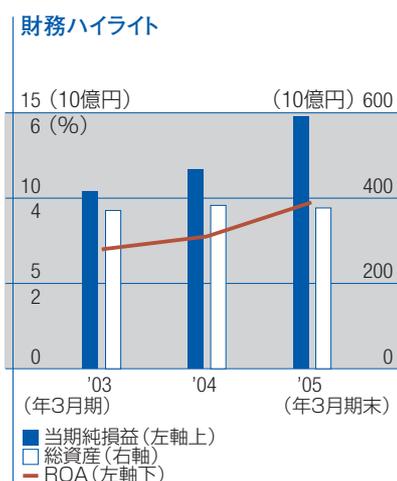


繊維カンパニープレジデント
岡藤 正広

繊維カンパニー

総合商社の繊維事業において、当カンパニーは圧倒的トップの位置付けにあり、その売上総利益は2位企業の4倍を超える規模に達しています。

その強みとしては、①差別化素材における高い開発・製品化能力、②開発・調達から企画・生産・販売にいたる総合展開力（「縦の総合力」）、③三国間取引を含むグローバル展開力（とりわけ中国においては他社に先行）、④ブランドビジネスの高いマーケティング力、などが挙げられます。



2005年3月期の業績と重点施策

当期の国内市場は、衣料品売上高が全国百貨店で前期比6%減少、量販店で同8%減少するなど、依然として厳しい状況が続きました。

そうしたなか、当カンパニーでは顧客を基点とするマーケティングの発想から、新規ビジネスの開拓に積極的に取り組みました。具体的には、①「ラ・ベルラ」、「ヘッド」などの新規ブランドの獲得、②中国での新規ブランドビジネス「レノマ・パリ」の展開開始、③ユニフォーム分野における多数の新規案件獲得、④アパレルメーカーと協働で高級エジプト綿、タスマニアウールを始めとした差別化素材の用途開発などが挙げられます。

一方、国外では、2005年1月に欧州と米国において、中国、アジアからの繊維製品輸入数量規制が完全撤廃され、また、中国においては外資系企業に対し流通権が開放される可能性が出るなど、市場機会の拡大が進みました。これを受け、当カンパニーでは、中国の国内販売と、中国を拠点とする欧米向け貿易の拡大を目指し、現地有力企業との関係強化に努めるとともに、子会社である伊藤忠繊維貿易(中国)有限公司、Prominent Apparel社を中心に、欧米向け輸出体制の強化に取り組んだほか、アジア各地の生産拠点の拡充を図りました。

以上に加え、「ランバン」、「コンバース」を始めとする

2005年3月期末

従業員数

連結*	5,223
単体	683

*連結従業員数は就業人員数(臨時従業員数を含まない)です。

子会社・関連会社数

国内	40
海外	25

取扱品目

- 原糸 ● 原毛 ● 織物 ● ニット生地 ● 繊維二次製品 ● 服飾雑貨 ● 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

組織図(2005年4月1日現在)

繊維カンパニー	繊維経営企画部
	繊維管理部
	繊維事業・審査部
	繊維IT推進室
	繊維原料・資材部門
	繊維原料部
	繊維資材部
	テキスタイル・製品部門
	テキスタイル・製品第一部
	テキスタイル・製品第二部
	ファッションアパレル部門
	ファッションアパレル第一部
	ファッションアパレル第二部
	ブランドマーケティング第一部門
	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二部
	ブランドマーケティング第二部門
	ブランドマーケティング第三部
	ライフスタイル部

ブランドビジネスが好調だったことを受け、当期の売上総利益は前期比125億円増加の1,128億円となり、当期純利益も31億円増益の148億円となりました。なお、当カンパニーは資産効率の高さと安定性が特徴ですが、ROAについても3.9%と、0.8ポイント改善しました。

主要連結対象会社からの取込損益

年3月期(10億円)	2004	2005
● Prominent Apparel Ltd.	¥0.4	¥0.2
● (株)レリアン	0.2	0.2
● (株)トミーヒルフィガージャパン	0.7	0.6

スポーツ関連ブランドのマスターライセンスを相次いで獲得

スポーツ関連ブランド分野は、その高い機能性だけでなく、最近ではファッション分野との相互乗り入れが注目され、当社のブランドビジネスにおける柱のひとつとなっています。

当期においては、以下の3つのスポーツおよびスポーツカジュアルブランドの日本における独占製造販売権を新たに獲得しました。今後は、これらブランドにおいて、アパレルや雑貨関連アイテムを中心に、事業を拡大していきます。



オーストリアのスポーツブランド「HEAD」

1. 米国のシューズブランド「PRO-Keds」

日本における年間販売足数100万足という、大きな市場規模を持つポテンシャルの高いブランドです。当社はシューズ以外の全アイテムを展開していきます。(売上計画: 50億円—2008年3月期)

2. オーストリアのスポーツブランド「HEAD」

スキー、テニス用品を中心に世界で根強い人気を誇る伝統的なブランドです。スポーツ・カジュアルウェア等の展開を予定しています。(売上計画: 200億円—2010年3月期)

3. 米国の「SPALDING」ブランド

バスケットを始めとする総合スポーツブランドとして、世界中のスポーツ愛好家に認知されています。子会社の伊藤忠ファッションシステム(株)が独占販売製造元となり、商品企画支援や流通コーディネートを含む総合的なブランドマネジメントおよびマーケティングを行います。(売上計画: 300億円—2008年3月期*)

*売上計画は小売上代ベース

当社のブランドビジネスの全体像については、P20をご参照ください。



機械カンパニープレジデント
竹森 二郎

機械カンパニー

主要連結対象会社からの取込損益

年3月期(10億円)	2004	2005
• 伊藤忠産機(株)	¥0.3	¥0.3
• センチュリーメディカル(株)	0.2	0.3
• MCL Group Ltd.	0.5	0.2
• ITOCHU Automobile America Inc.	0.6	1.1
• センチュリー・リーシング・システム(株)	1.0	1.1

当カンパニーの特長は、総合商社機械セグメントの中でトップクラスのROAに裏付けられた高効率経営と、本社人員の約3分の1を海外重要拠点に布陣した、当社ディビジョンカンパニーのなかでも随一の海外ネットワークです。歴史的にも海外市場でのビジネスが活発であり、北米、アルジェリア、インドネシア、中東欧、CIS諸国などの市場で、特に強い優位性を発揮しています。また、成長著しいBRICs諸国においても、ブラジル向け石油化学プラント、ロシア向け自動車、インド向け発電プラント、中国向け自動車・鉄道インフラなど、数多くのビジネスを推進しています。全社的な重点分野としては、消費関連分野における自動車リーテイルビジネス、資源開発に関連するプラント事業、先端技術関連ビジネスについて、積極的に展開しています。

2005年3月期の業績と重点施策

当期は、北米やロシアCIS諸国を中心に、自動車や建設機械市場の需要拡大が見られるとともに、活況を呈する船舶・海運市況が強力な追い風となり、トレード収益が好調に推移しました。

当期の大型成約としては、中国における鉄道交通（広州市地下鉄車両・在来線高速化）、電力（雛巣発電所ほか）、製鉄（ステンレス圧延）、インドにおける電力（バクレスワール発電所）、アルジェリア向けLNG船などが挙げられます。さらに、将来に向けた布石として、いすゞ自動車(株)の優先株の買い受けに加え、米国でオンサイト型水素製造装置の開発を手がけるH2Gen Innovations社やシンガポールの原油・ガス鉱区開発会社Pearl Energy社への出資等、新技術分野や資源開発分野での先行投資を実行しました。



アルジェリア向け伊藤忠商事共同保有LNG船

2005年3月期末

従業員数

連結*	5,442
単体	571

*連結従業員数は就業人員数(臨時従業員数を含まない)です。

子会社・関連会社数

国内	24
海外	49

取扱品目

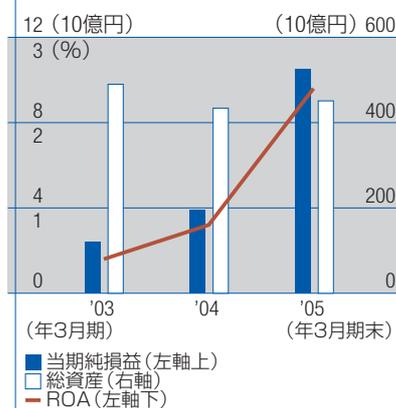
- ガス・石油・化学プラント ● 船舶 ● 自動車
- 鉄道車両 ● 発電設備 ● 建設機械 ● 繊維機械 ● 産業機械 ● 医療機器 ● 電子デバイス機器

組織図(2005年4月1日現在)

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
	交通・インフラ部
	ユーティリティ・ソリューション部
	自動車部門
	自動車第一部
	自動車第二部
	自動車第三部
	自動車業務戦略部
	いすゞ事業推進部
	産機ソリューション部門
	新機能・事業推進部
	産機プロジェクト部
	ファインプロセス機器部

これらの結果、当期の業績は、売上総利益が前期比69億円増加の580億円となり、当期純利益については、持分法投資損益の増加等が寄与したため、前期比66億円(約170%)増の105億円と、大幅増益となりました。また、ROAは2.4%となり、昨年比1.6ポイントの大幅改善となりました。

財務ハイライト



いすゞ自動車への追加出資による自動車ビジネスの拡大

2004年11月にいすゞ自動車の発行済み優先株(総額191億円)の買受けを決定し、自動車ビジネス拡大の布石を打ちました。

自動車市場は国内では大きな伸びが期待できないものの、海外では、アジアやBRICs等を中心に今後も高い成長が期待できます。いすゞ自動車では海外事業を成長戦略の柱のひとつと位置付け、現地生産体制の強化と販売網の整備により、海外販売台数を2008年3月期には当期比2倍の30万台に拡大する計画です。

当カンパニーはこれまでも、いすゞ自動車の海外事業展開のパートナーとして、北米向けを中心としたディストリビューター事業のみならず、ベトナムやインドネシアにおいては、製造・販売

の合弁会社を設立してきました。また、北米では部品調達から完成車輸送までのトータル物流サービスを提供するなど、多岐にわたる事業を行っています。

この度の優先株買受けを通じ、当カンパニーはいすゞ自動車とのさらなる協力関係の強化を目指し、2005年4月に「いすゞ事業推進部」を新設しました。今後は北米・中国等の地域で新規ビジネス開発を積極的に開発・推進していく方針です。



いすゞ自動車ラインアップ



宇宙・情報・マルチメディアカンパニープレジデント
西山 茂樹

宇宙・情報・マルチメディアカンパニー

情報通信分野においてトップクラスの収益力を誇る当カンパニーは、継続的な成長が見込まれる分野において、業界をリードする事業会社を数多く擁しています。具体的には、IT関連サービスを提供する伊藤忠テクノサイエンス(株)および(株)CRCソリューションズ、ポータルサイトを運営するエキサイト(株)、モバイル関連事業のアイ・ティー・シーネットワーク(株)、航空宇宙事業の伊藤忠アビエーション(株)などが挙げられます。

また新規産業・新規分野の創出に対して果敢にチャレンジしてきた伝統を受け継ぎ、将来の収益拡大の布石とすべく新技術・新規事業の開拓に積極的に取り組んでいます。



エキサイトのポータルサイト

主要連結対象会社からの取込損益

年3月期(10億円)	2004	2005
• 伊藤忠テクノサイエンス(株)	¥3.5	¥5.1
• (株)CRCソリューションズ	0.2	1.0
• (株)スペースシャワーネットワーク	0.1	0.1

2005年3月期の業績と重点施策

当期は、携帯電話の普及成熟化に伴う新規加入者数の伸び悩みやIT関連製品・サービスの価格低下といった環境の変化があった一方で、企業収益の改善に伴うIT関連投資の回復やインターネット広告市場の大幅な成長などがあり、総じて良好な事業環境となりました。

そのようななかで、当カンパニーはVOD(ビデオ・オンデマンド)事業の立ち上げや、旧川鉄商事から航空宇宙事業を譲り受け日本エアロスペース(株)を設立するなど、今後当カンパニーのコアビジネスとなり得る新規事業の立ち上げに注力しました。また、将来的な上場を見据えた事業会社の育成にも重点的に取り組みました。

2005年3月期末

従業員数

連結*	7,375
単体	334

*連結従業員数は就業人員数(臨時従業員数を含まない)です。

子会社・関連会社数

国内	62
海外	13

取扱品目

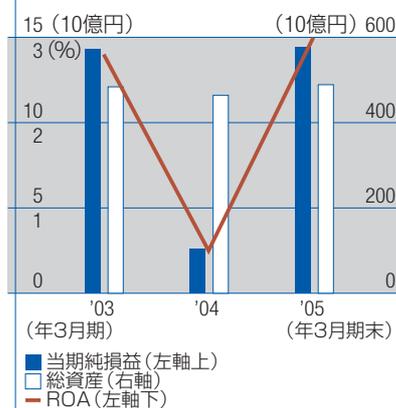
- 映像・エンターテインメント事業 ● 携帯電話事業 ● ITサービス・関連機器 ● コンピュータ・情報処理機器及びシステム ● eビジネス ● 航空機及び航空宇宙・防衛関連機器 ● セキュリティ・電子システム関連機器

組織図 (2005年4月1日現在)

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統括部
	航空宇宙・電子部門
	航空宇宙部
	航空・電子システム部
	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
	メディア事業部門
	ネットワーク・コンテンツ部
	モバイル&ワイヤレス部

この結果、当期の売上総利益は、一部の事業会社で減収があったものの、前述の日本エアロスペース(株)が順調に推移したほか、携帯電話関連事業の好調等により、前期比29億円増の1,084億円となりました。また、エキサイト(株)の上場や、前期に計上した事業整理に伴う損失の減少等もあり、当期純利益は前期の26億円より大幅に増加し、144億円となりました。ROAについても3.0%と、前期比2.5ポイントの大幅な改善となりました。

財務ハイライト



エキサイト(株)がJASDAQに上場

2004年11月、ポータルサイトを運営するエキサイト(株)がジャスダックに上場しました。

2002年2月に当社が筆頭株主となって以来、女性向けサイトの開設や「エキサイト」ブランドのインターネットカフェの設置、オンラインゲームや音楽配信などのコンテンツサービスの拡充に努め、現在では、都市部の20代から30代に強いインターネット媒体としての差別化を実現しつつあります。

当カンパニーでは、エキサイトをeビジネス分野における重要なプラットフォームのひとつとして位置付け、今後もユーザーに支持されるコンテンツやサービスの充実に努めていきます。



Woman. excite CAFE



金属・エネルギーカンパニープレジデント
横田 昭

金属・エネルギーカンパニー

当カンパニーは、当社のさらなる収益拡大に向けた全社重点分野のひとつである資源開発関連ビジネスを積極的に展開しています。これまでに実行してきた各プロジェクトは収益性の高いものが多く、他商社と比較しても金属エネルギー分野のROAはトップレベルである点に特色があります。

金属資源・石炭分野では、鉄鉱石、石炭、アルミナにおいて、オーストラリアを中心に複数の開発プロジェクトに参画、2005年4月現在の権益持分生産量は、それぞれ約800万トン、900万トン、20万トンとなっています。なかでも鉄鋼原料である鉄鉱石と原料炭については、主に中国を中心としたアジア地域における需要の拡大を背景に、価格面においても中長期的に底堅い展開が続くものと考えられています。

一方、エネルギー資源開発分野では、アルジェリア、カタール、オマーンなどにおける天然ガス・LNG開発プロジェクトが順調に進捗し、収益拡大に貢献しています。原油開発については、アゼルバイジャンのACGプロジェクトにおけるアゼリ油田中央部の本格生産が始まったほか、2005年末にはサハリン1プロジェクトにて進められている原油先行開発の生産開始が予定されてい

主要連結対象会社からの取込損益

年3月期(10億円)	2004	2005
・伊藤忠非鉄マテリアル(株)	¥0.5	¥ 0.8
・伊藤忠ペトロリアム(株)	1.5	0.4
・ITOCHU Minerals & Energy of Australia Pty Ltd	5.3	13.9
・伊藤忠丸紅鉄鋼(株)	3.1	9.7
・ITOCHU Oil Exploration (Azerbaijan) Inc.	2.3	2.0
・オハネットオイルアンドガス(株)	0.0	1.0

ます。また、英国領北海では、新たに開発済みの油田権益を獲得、速攻性のある収益貢献が期待されています。

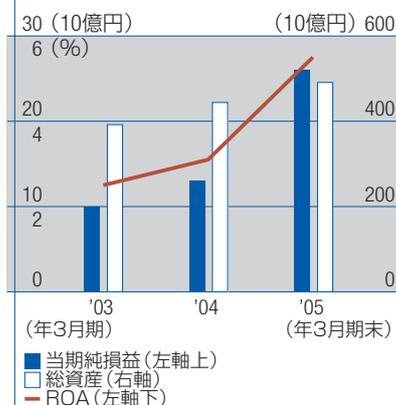
なお、当カンパニーでは、アゼルバイジャンから原油を出荷するための大規模パイプラインプロジェクトや、オマーンからのLNG出荷を行うLNG輸送船保有事業、中国における石炭コークス生産事業など、資源開発を基盤とした付加価値創造型のビジネスにも

積極的に取り組んでおり、資源開発関連ビジネスの収益性の一層の向上を目指しています。

2005年3月期の業績と重点施策

石炭、鉄鉱石、原油、その他の取扱商品全般にわたり、価格・取扱量とも高水準で推移、その結果、当期の業績は大幅に拡大しまし

財務ハイライト



2005年3月期末

従業員数

連結*	473
単体	308

*連結従業員数は就業人員数（臨時従業員数を含まない）です。

子会社・関連会社数

国内	11
海外	16

取扱品目

● 原油 ● 石油製品 ● LPG ● LNG ● 鉄
 鉱石 ● 石炭 ● アルミ ● 鉄スクラップ ●
 鉄鋼製品

組織図（2005年4月1日現在）

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
	金属・エネルギー事業・リスクマネジメント部
	鉄鋼総括室
	金属資源・石炭部門
	金属資源部
	石炭部
	エネルギートレード部門
	エネルギー貿易部
	エネルギー販売部
	エネルギー開発部門
	石油・ガス開発部
	天然ガス事業開発部
	サハラプロジェクト推進部

た。特に、2004年3月期に行った権益の買増しによる石炭の取扱数量の増加等が寄与し、売上総利益は前期比144億円増加し391億円となりました。さらに、LNG関連の配当の増加、鉄鋼製品関連事業の好調による持分法投資損益の増加により、当期純利益は前期比約倍増（127億円増）の、257億円となりました。ROAについても5.5%と、2.4ポイント好転の非常に高い利益率となりました。

今後は既述の通り、需給・価格面は当面底堅い展開が予想されているなかで、収益性を維持しながら規模を拡大する方針です。その方策として、既存事業の拡張投資、先物市場の活用による収益確保を前提

とした新規権益取得、長期的な売買契約を絡めたプロジェクト参画等を中心に、引き続き資源開発ビジネスへの取組みを加速し、収益基盤の拡大に邁進していきます。

具体的には、2005年3月期において、オーストラリアにおける既存鉄鉱山開発事業の生産・出荷能力拡張のための追加投資のほか、LNGの長期売買契約の締結、LNG輸送船保有事業への参画などの案件を決定、実行しています。

※当社のエネルギー・金属資源プロジェクトの強みについては、P22をご参照ください。

伊藤忠商事の主な資源プロジェクト一覧（2005年5月現在）

地域	プロジェクト名	当社の権益持分比率 (%)	生産能力 (年間)	権益持分数量
石炭				
豪州	NCA Joint Venture	35.0	13,000	4,550
	Oaky Creek Joint Venture	20.0	10,000	2,000
	Rolleston Joint Venture	12.5	8,000	1,000
鉄鉱石				
豪州	鉄鉱石資源開発プロジェクト (Mt. Newman, Yandi, Mt. Goldsworthy)	8.0	100,000	8,000
石油・ガス				
	油田/ガス田名	当社の権益比率 (%)	生産量	
アルジェリア	Ohanet	10.5	コンデンセート2,900トン/日 LPG2,000トン/日 ガス1,500万m ³ /日	
アゼルバイジャン	ACG	3.9	原油320,000バレル/日 (2005年中のピーク時)	
英国領北海	Alba	8.0	原油70,000バレル/日	
	Caledonia	10.06	原油11,000バレル/日	
	Hudson	20.62	原油11,000バレル/日	
カタール	Ras Laffan LNG	4.0	LNG 640万トン/年	
オマーン	Oman LNG	0.92	LNG 710万トン/年	
ロシア	Sakhalin 1			
伊藤忠商事グループは、サハラ石油開発(株) (サハラ1プロジェクトの30%権益保有)の18.12%を保有する民間最大株主です。				



生活資材・化学品カンパニープレジデント
北村 博

生活資材・化学品カンパニー

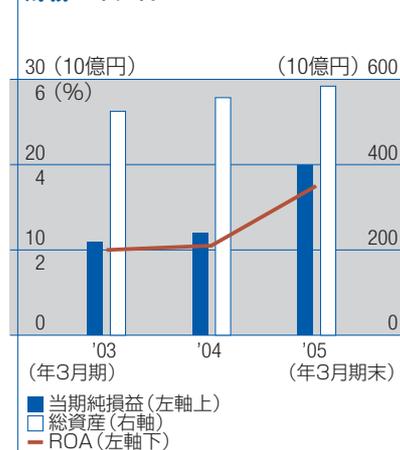
当カンパニーは、①ゴム・タイヤ等のグローバルトレード、日米を中心とする住宅資材関連事業、大洋州・南米での植林事業、ブラジルでのパルプ製造事業およびパルプトレード、窯業資材製造販売などを収益の柱とする「生活資材部門」、②有機／無機化学品・汎用樹脂のトレード、機能化学品・医薬品・合成樹脂製品の販売、国内

外での合成樹脂加工事業などを展開する「化学品部門」の2部門と、カンパニー直轄組織として、生活雑貨のリーテイルおよびリーテイルサポート事業を展開する生・化ライフ&リビング部からなっています。

このようにカバーする事業領域が広いため、当カンパニーでは、事業会社を含めた役割分担を明確にして、「川上」から「川下」までを総合的かつグローバルに展開することで、強みを発揮しています。

なお、生活資材分野は、売上総利益および当期純利益ベースで総合商社中トップに位置します。化学品分野は、前期に続き過去最高益を更新し、高効率資産への入替えを進めた結果、収益性(ROA)でトップクラスとなっています。

財務ハイライト



2005年3月期の業績と

重点施策

当期の事業環境は、資源国の通貨高によるパルプ・チップなどの生産事業のコスト増、電子材料分野での需給調整といった影響はあったものの、米国および国内の住宅建材・資材関連市況が好調だったこと、化学品市況の高値が継続したことにより、総じて良好となりました。

当カンパニーでは、「川中・リーテイル分野」へのコミットを継続しつつ、大型案件となる「川上分野」についても強化しています。当期の取組みとしては、「川中・リーテイル分野」では、子会社である(株)アイシー・エスがカー用品販売のオートテックを買収したほか、中国医薬品最大手の三九企業集団の日本法人に資本参加、漢方薬およびジェネリック医薬品事業を推進していく体制を整えました。一方、「川上分野」では、インドネシアの天然ゴム製造子会社P.T. Aneka Bumi Pratama社の製造設備の倍増を決定しました。また、アジアにおける大型石化事業への参画を検討しているほか、2004年3月期に決定した中国大榭でのPTA事業については、順調に建設が進んでいます。

2005年3月期末

従業員数

連結*	7,330
単体	452

*連結従業員数は就業人員数(臨時従業員数を含まない)です。

子会社・関連会社数

国内	43
海外	48

取扱品目

- 木材 ● 紙・パルプ ● ゴム・タイヤ ● セラミックス製品 ● 基礎化学品 ● 精密化学品 ● 医薬品 ● 無機化学品 ● 合成樹脂 ● 生活関連商品

組織図 (2005年4月1日現在)

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・化ライフ&リビング部
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
有機化学品第一部
有機化学品第二部
無機化学品部
合成樹脂部

ハイライト情報 & トップ・ポイント

特集

パルプ事業のセニブラ社が増産を決定

当社が日伯紙パルプ資源開発(株)を通じて出資している Celulose Nipo-Brasileira (セニブラ)社は、ブラジルに位置し、温暖な気候と豊富な降雨量により世界有数の成長量を誇る自社ユーカリ植林を有しています。安価な原材料費により世界随一のコスト競争力を誇り、また、自社保有の植林地から100%の原木供給を行っており、地球環境にやさしい持続可能な森林経営による事業体制を構築しています。

豊富な植林資源を有効利用するため、2007年までに260億円を新たに投資し、年間生産能力を現在の100万トンから120万トンに拡大することを決定しており、今後も需要の増加が見込まれる中国・アジアや欧州市場も含め販売を促進していきます。



セニブラ社パルプ工場 (ブラジル ミナスジェライス州)

なお、当カンパニーは、セニブラ社を核として、パルプトレードにおいて取扱量世界No.1を目指しています。セニブラ社の増産および既存サプライノースからの取扱い増により、日本や中国を始めとするアジア市場、および欧米市場への販売を積極的に拡大することで、継続的な収益の伸長を目指します。

営業の概況

コーポレート・ガバナンスと CSR

その他情報

以上の結果、当期の売上総利益は前期比140億円増の1,059億円となり、当期純利益は87億円増の203億円となりました。ROAは3.5%と、1.4ポイントの改善となりました。

主要連結対象会社からの取込損益

年3月期(10億円)	2004	2005
● 伊藤忠建材(株)	¥1.0	¥1.5
● 伊藤忠紙パルプ(株)	0.6	0.5
● 伊藤忠ケミカルフロンティア(株)	1.2	1.0
● 伊藤忠プラスチック(株)	1.7	1.8
● Prime Source Building Products, Inc.	3.2	7.5
● CIPA Lumber Co., Ltd.	0.3	0.9

財務セクション

会社・株式概要



食料カンパニープレジデント
渡邊 康平

食料カンパニー

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、リーテイル販売までを有機的に結びつけ、顧客ニーズを起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。

国内の中間流通分野では、伊藤忠食品、西野商事、日本アクセスのグループ卸3社を核として、業界トップクラスの規模と、全国・全温度をカバーする食品流通網を構築しています。

リーテイル分野では、コンビニエンスストア「ファミリーマート」を展開しています。リーテイルの最前線として、国内外において積極的に店舗展開を推進するとともに、当社のSIS戦略の展開においても、川中・川上分野に消費者ニーズをフィードバックし、あるいは新たな商品やサービスを通じて消費者に情報発信する重要な拠点と位置付けており、今後その機能はますます高まっていくことと期待しています。

なお、当カンパニーでは、急速な拡大を見せる中国やタイを中心とするアジア市場においても、頂新国際集団(中国)など現地有力パートナーと戦略提携を推進しており、日本国内で培ったSIS戦略のノウハウやブランド、技術を海外市場へ移植することで、新たな消費市場の開拓と対日供給基盤の確立を、積極的かつスピーディーに推進していく方針です。

主要連結対象会社からの取込損益

年3月期(10億円)	2004	2005
• 西野商事(株)	¥0.9	¥0.7
• ジャパンフーズ(株)	0.1	0.2
• (株)ファミリーマート	4.2	4.0
• CGB ENTERPRISES, INC.	0.1	0.6

2005年3月期の業績と重点施策

業界を取巻くマクロ環境としては、国内においては、食料・食品業界全般で再編が進みましたが、一方海外市場は、中国において、食品市場が2桁近い高い成長を持続しています。また中国では、2004年12月に、卸売業の外資規制が緩和されるなど、ビジネスチャンスはますます拡大しています。

2005年3月期末

従業員数

連結*	6,637
単体	361

*連結従業員数は就業人員数(臨時従業員数を含まない)です。

子会社・関連会社数

国内	75
海外	23

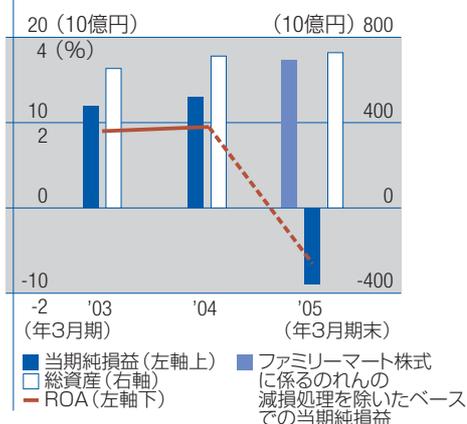
取扱品目

- 小麦・大麦 ● 植物油 ● 大豆・コーン ● 果汁・コーヒー ● 砂糖類 ● 乳製品 ● 農畜水産物 ● 冷凍食品 ● 加工食品・ペットフード ● 飲料・酒類

組織図(2005年4月1日現在)

食料カンパニー	食料経営企画部
	食料経営管理部
	食料事業・リスクマネジメント部
	食糧部門
	油脂部
	飼料・穀物部
	砂糖・乳製品部
	飲料原料部
	生鮮・食材部門
	水産部
	畜産部
	広域流通部
	食材流通部
	食品流通部門
	食品流通第一部
	食品流通第二部
	CVS事業推進部

財務ハイライト



そのような状況を踏まえ、当カンパニーでは当期、国内においては、これまで以上に顧客ニーズに対応した高度な供給体制を実現すべく、川中分野における中間流通機能の強化に取り組み、(株)日本アクセスへの追加出資、菓子卸の(株)ドルチェの設立などを行いました。

当期の売上総利益は、食料原料分野や食品流通子会社での取扱い増などにより、前期比52億円増の1,362億円となりましたが、(株)ファミリーマート株式に係るのれんの減損処理が451億円発生したことにより、93億円の当期純損失となりました。この減損処理の影響額を除くと、実質40億円の増益となり、ROAは実質0.4ポイント増加の2.3%となります。

ファミリーマートの海外展開を加速

当カンパニーでは、国内で培ったノウハウを活かして、今後、(株)ファミリーマートと共同で、コンビニエンスストア「ファミリーマート」の海外での積極的な事業拡大を図っていく方針です。すでに展開中の台湾、韓国、タイに続き、2004年7月には中国・上海に正式出店しました。2005年7月には米国西海岸にも出店し、同社が掲げている「グローバル2万店構想」を当社としても全力でサポートすべく、商社の持つ機能を最大限に発揮して、食材供給、物流、バンダー運営等の周辺事業において、ますます同社との連携を深めていく方針です。

当社のファミリーマート事業の詳細については、P18~19をご参照ください。



上海ファミリーマート(全家便利店)の開店式典



金融・不動産・保険・物流カンパニープレジデント
小寺 明

金融・不動産・保険・物流カンパニー

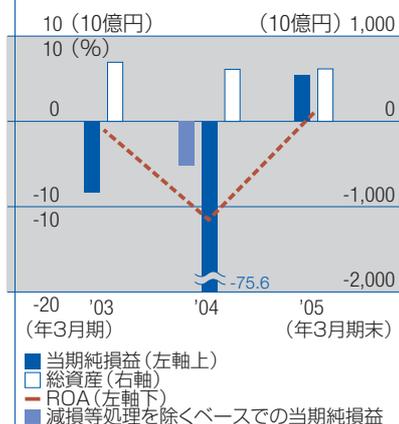
当カンパニーは、リーテイル金融事業、住宅関連事業、保険仲介事業、サードパーティロジスティクス(3PL)事業等を中心に展開しており、それぞれの分野で総合商社の中でもトップクラスです。

特にリーテイル金融分野については、2005年2月にオリエントコーポレーション(オリコ)へ約700億円の出資を決定し、議決権比率21%の筆頭株主となりましたが、これは、総合商社で初めて同分野に本格参入を果たしたものです。今後、同社の加盟店に対するサポート等、同社の企業価値向上に向けた取り組みを、金融分野のみならず、全社ベースで積極推進していく方針です。

また、例えば建設・不動産部門と金融部門の協力により、不動産証券化ビジネスを行うなど、部門間の連携を活かした事業展開を行っている点も特長です。

中国などアジア全域でも、積極的に事業を展開しています。特に物流分野では、中国全土をカバーする物流の幹線網と末端配送網の両方を確保しており、生活消費関連などの川下領域を中心とする当社の中国戦略を強力にサポートしています。保険分野では、ロシア保険業界第3位のインゴストラッフ社と業務提携契約を締結し、今後進出が急増と思われるロシアでの日系企業に、保険面でのサポートを提供します。

財務ハイライト



2005年3月期の業績と重点施策

当期の事業環境は、新設住宅着工戸数が前期に続いて改善し、物流コスト削減へのニーズの高まりから3PL市場において需要が大きく拡大するなど、比較的良好でした。

2005年3月期末

従業員数

連結*	2,461
単体	373

*連結従業員数は就業人員数(臨時従業員数を含まない)です。

子会社・関連会社数

国内	51
海外	41

取扱品目

- 金融商品の組成・販売、保険・再保険の代理業及びコンサルティング ● 倉庫業 ● 各種物流業 ● 建設・不動産関連開発・運営事業等

組織図 (2005年4月1日現在)

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
	オリコ関連事業統轄部
	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

ハイライト情報 & トップレベルのメン

特集

主要連結対象会社からの取込損益

年3月期(10億円)	2004	2005
● 伊藤忠ファイナンス(株)*	¥4.1	¥2.7
● (株) センチュリー21・ジャパン	0.2	0.2
● (株) アイ・ロジスティクス	0.2	0.4
● カブドットコム証券(株)*	0.7	0.9

*伊藤忠ファイナンス(株)の取込損益には、カブドットコム証券(株)の取込損益を含んでいます。

そのようななかで、当カンパニーでは、オリコとの提携を契機にリーテイル金融事業の収益基盤を確立するとともに、証券化ビジネスなどの資産効率の高い事業を拡大、一方で保険・物流分野での収益規模の拡大などに重点を置いた取り組みを行いました。

当カンパニーは、2004年3月期において固定資産の減損等処理、および販売用不動産の処理を進めましたが、それが奏功したほか、マンション販売の好調等もあり、前期の処理額を除いたベースで、当期は売上総利益が32億円増加の393億円となりました。また、カブドットコム証券の上場等もあり、当期純損益においても、同様に前期の処理額を除いたベースで106億円改善の54億円となり、黒字化を達成しました。



Orico Card 「UPTY」

オリコとの提携案件第一号:自動車販売店向けの在庫担保ローンを開始

2005年4月に、オリコ加盟の自動車販売店向けに、在庫担保ローンの取扱いを開始しました。すでに、大手自動車販売店向けに一社当たり3億円の枠を設定しており、今後、全国への展開を通じて3年以内に年間1,000億円規模の取扱いを目指しています。

このスキームを通じ、自動車販売店は、在庫を担保とする新たな資金調達が可能となり、取扱車両の充実など、販売力を大幅に強化することができます。なお、スキームの運用にあたっては、伊藤忠ファイナンス(株)が与信を行い、オリコが入出金管理、担保管理、加盟店管理などを行います。

オリコとの提携は、単にオリコの顧客や加盟店基盤を利用し、金融サービスの提供を行うものだけではありません。マーケティング機能や店舗戦略・コストダウン等に関するコンサルティングも含めた各種ソリューションの提供といった、当社の持つ幅広い機能を加えることで、付加価値の高いビジネスにしていくことが可能となります。

オリコとコーポレーションとの取組みの全体像については、P21をご参照ください。

営業の概況

コーポレート・ガバナンスと CSR

その他情報

財務セクション

会社・株式概要