



食料カンパニー 事業説明会

2016年12月20日

伊藤忠商事株式会社

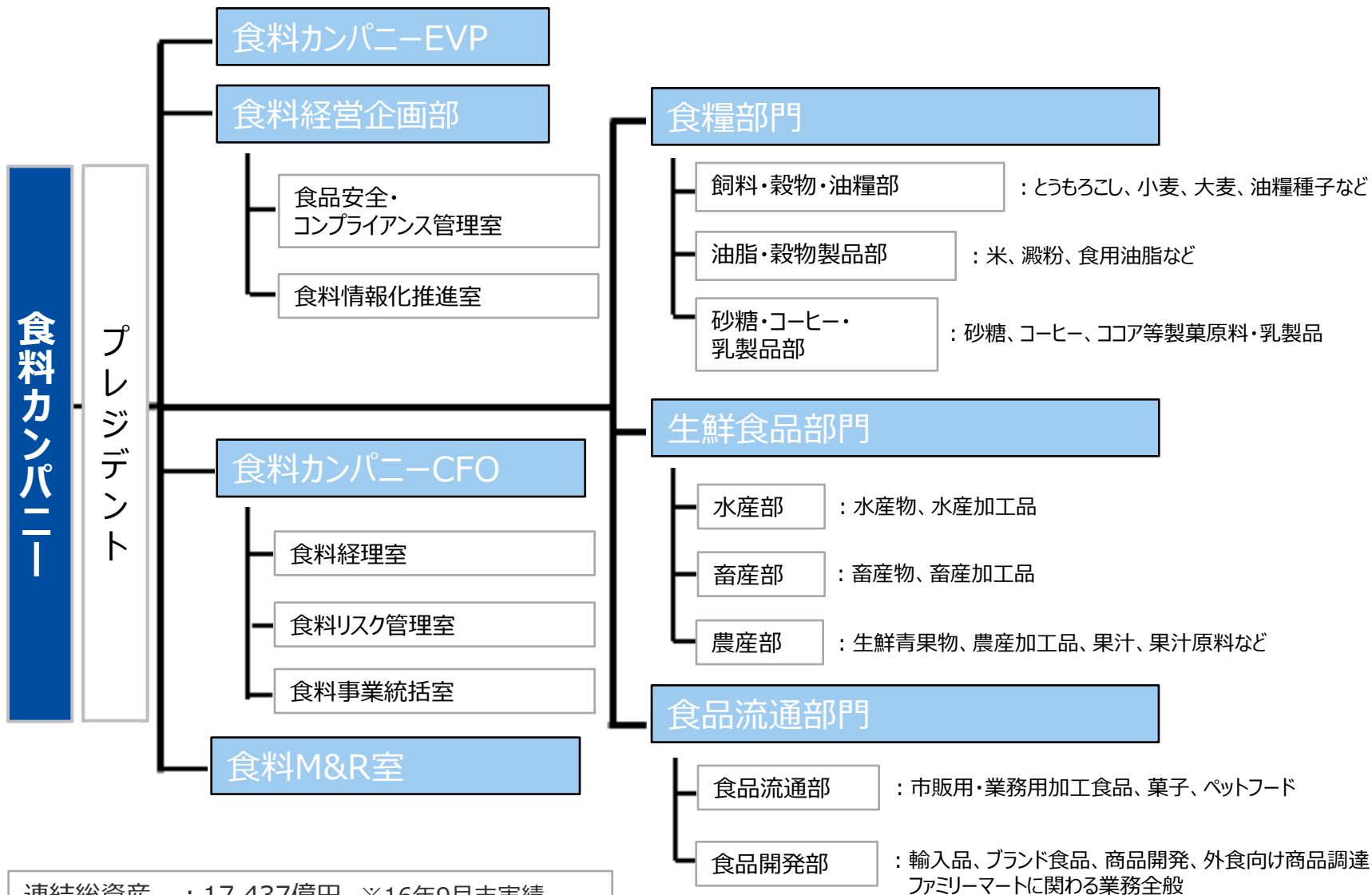
食料カンパニー概要

- 組織・人員・体制
- 食料カンパニー基本方針
- 主要事業ポートフォリオ
- 業績推移

各部門 事業内容



食料カンパニー概要



連結総資産 : 17,437億円 ※16年9月末実績
 従業員数 : 535名 (2016年4月1日現在)

方針： 強靱なValue Chainの構築

施策： “**BOTTOM UP**” & “**PORTFOLIO**”

～下流（小売）から上流（原料）へ！国内から海外へ！～

～RISK・RETURNの分散！～

国内強化

=

小売強化→卸強化→製品・原材料調達力強化



海外強化

=

製品・原材料調達力強化

RISK

=

High Risk

Middle Risk

Low Risk



RETURN

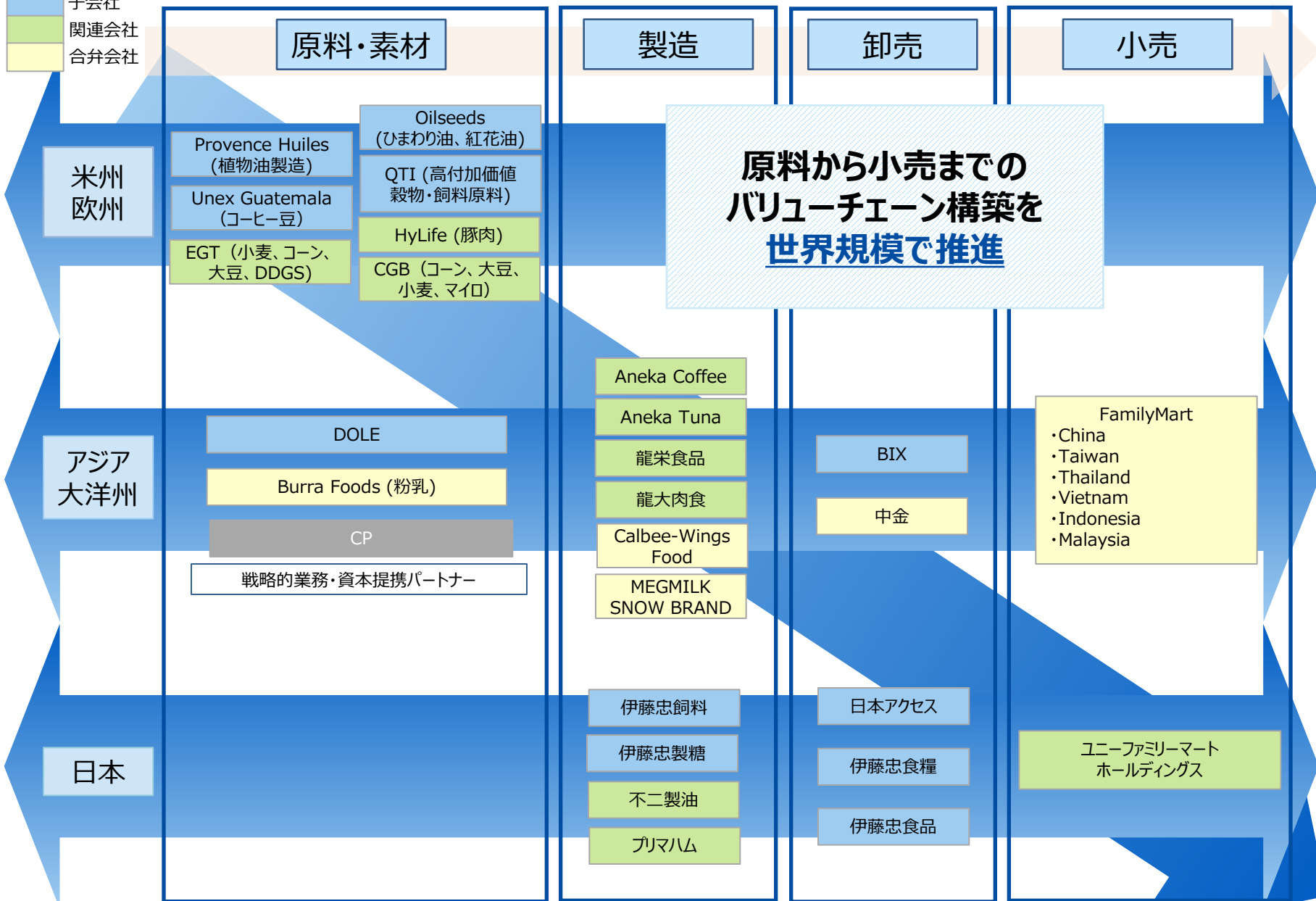
=

High Return

Middle Return

Low Return

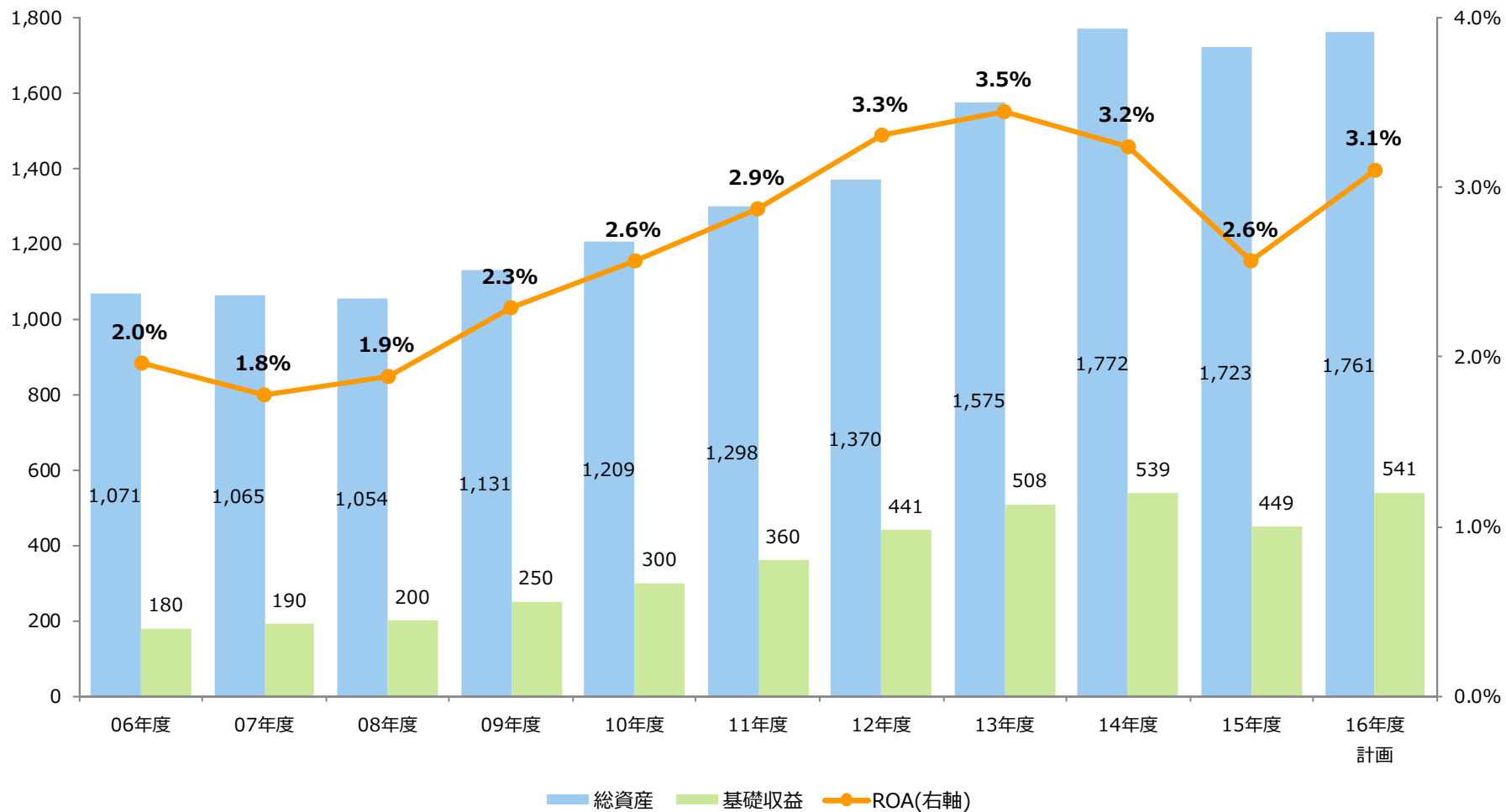
- 子会社
- 関連会社
- 合併会社



**原料から小売までの
バリューチェーン構築を
世界規模で推進**

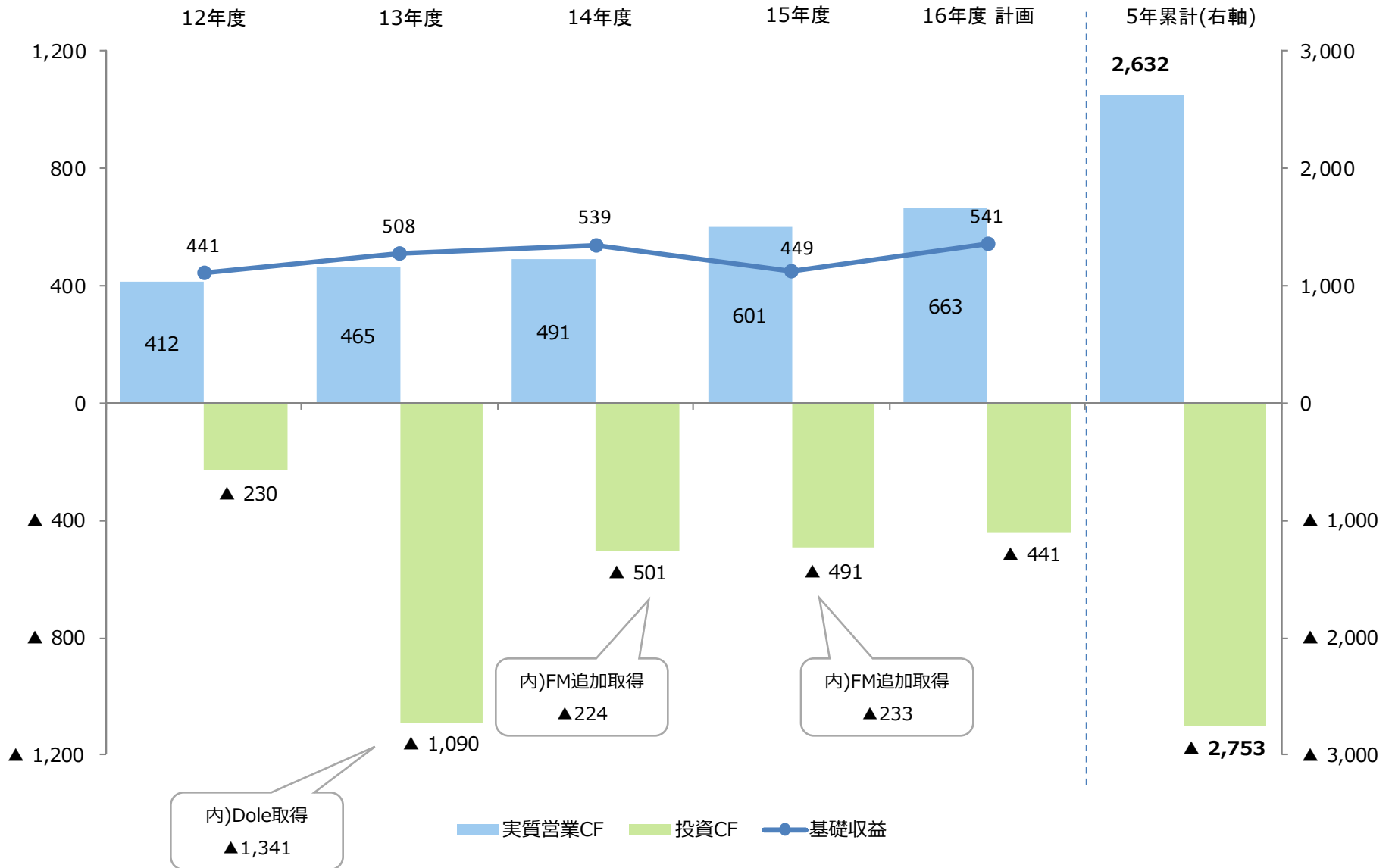
業績推移 (連結税後/ROA推移)

(単位) 基礎収益:億円, 総資産:10億円



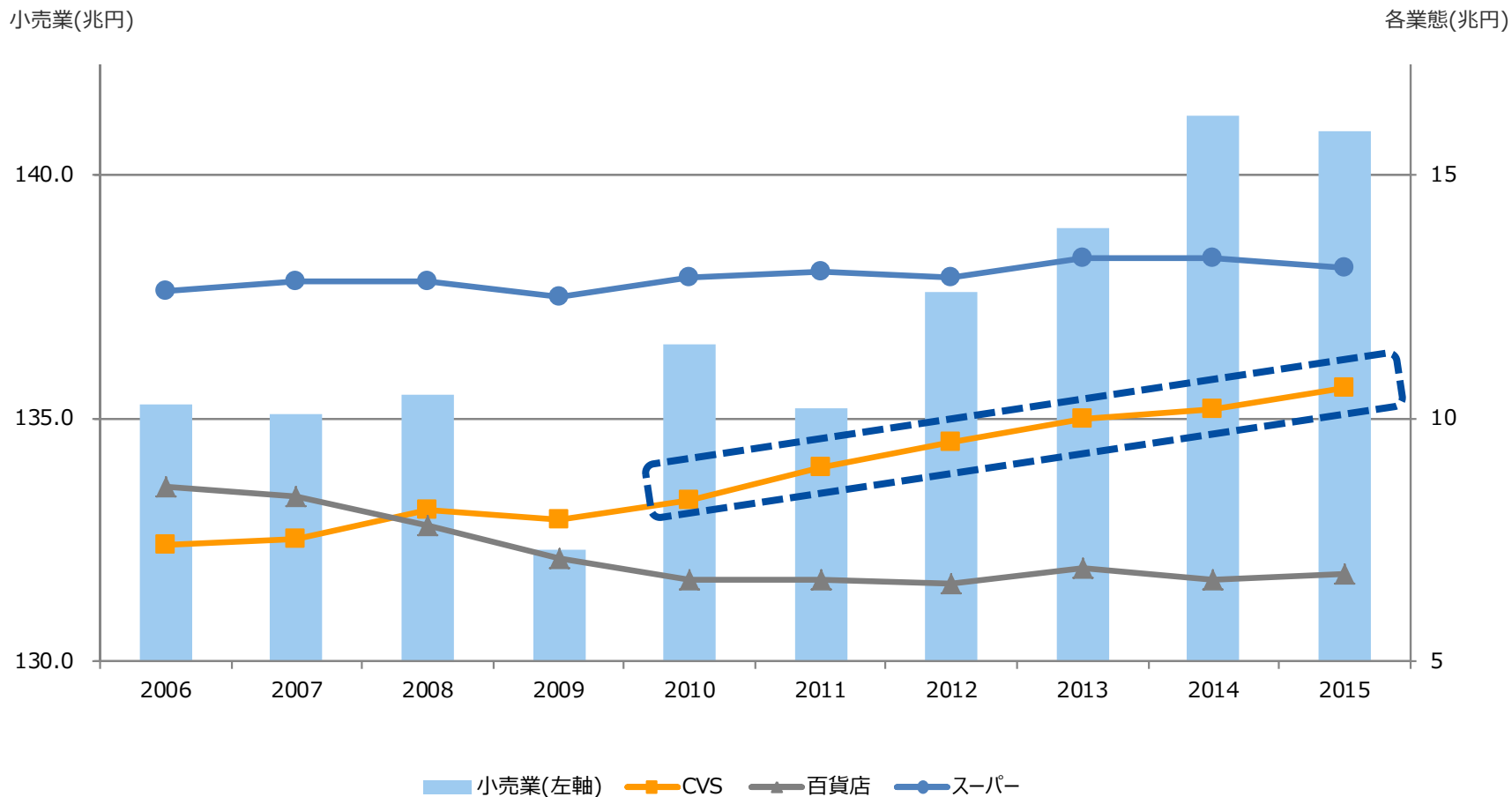
業績推移 (キャッシュ・フロー推移)

(単位：億円)



2015年度の小売業市場（全体）は、2006年度比で4%伸長。
中でもCVSは、43%伸長と拡大著しく、国内小売業における成長分野。

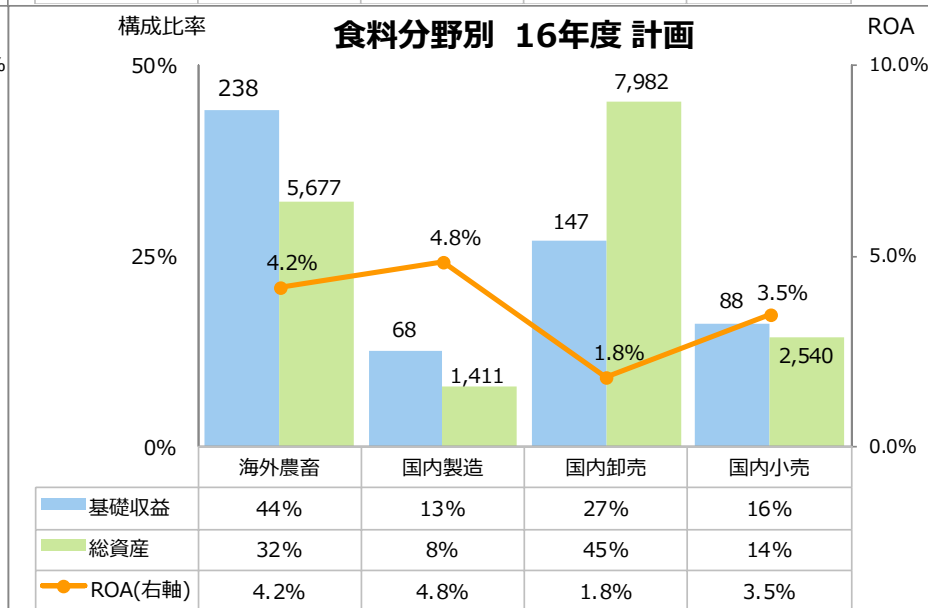
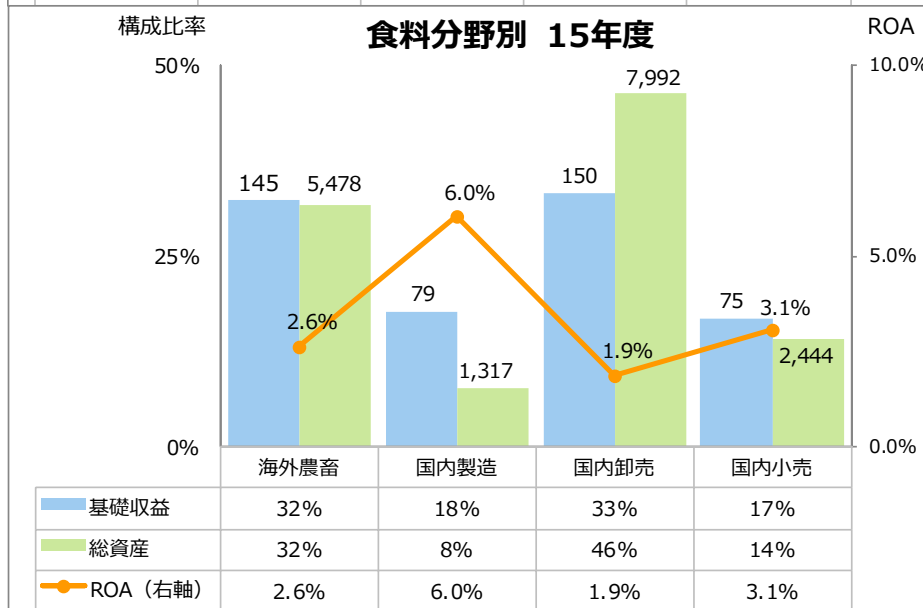
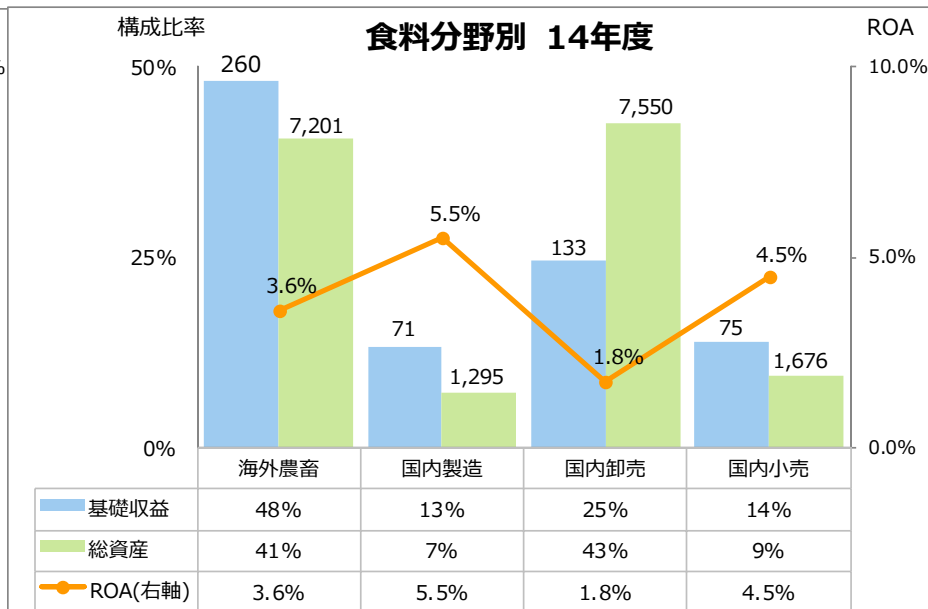
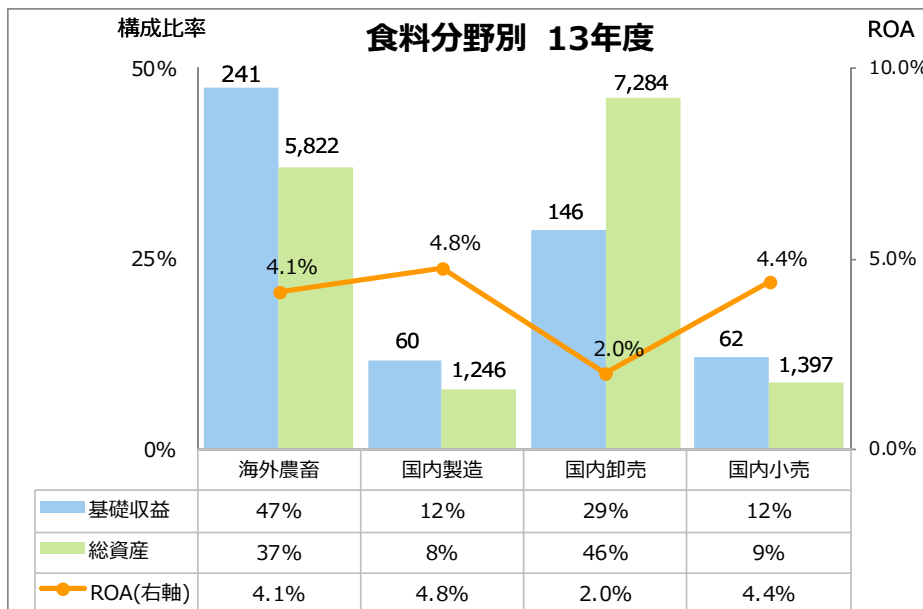
小売業における業態別市場規模推移



| 業界 | 2012～2016年度 5か年レンジ | | 2012～2016年度 5か年平均 | | 総括 |
|--------|-----------------------|---------|----------------------|--------|-------------------|
| | ROA | ボラティリティ | ROA | 平均リターン | |
| 国内小売業 | 2.5～4.1% | 中 | 3.2% | 中 | ミドルリスク ミドルリターン |
| 国内卸売業 | 2.1～2.5% | 低 | 2.3% | 低 | ローリスク ローリターン |
| 国内製造業 | 3.9～4.6% | 低 | 4.0% | 高 | ローリスク ハイリターン |
| 海外農畜産業 | 1.9～4.2% | 高 | 2.7% | 中 | ハイリスク ミドルリターン |

業績推移 (分野別 総資産・利益構成)

(単位：億円)





各部門 事業内容

事業内容： CVS・量販を中心としたリテール事業、
食品卸売事業、加工食品全般の国内・輸入販売

| | |
|----------|---|
| ■ 取扱領域 | 国内メーカー代理店、リテールサポート、食品商品開発及びブランド食品の輸入トレード |
| ■ 主要事業会社 | ユニー・FMHD、日本アクセス、伊藤忠食品 等 |
| ■ 強み | <u>業界トップクラスの中間流通・リテールネットワーク</u> FMの店舗数は3大都市圏(東京・大阪・名古屋)において1位 |
| ■ 今後の施策 | 1. ユニー・FM統合効果の早期実現 2. グループ卸の更なる収益力強化・効率化推進 3. 付加価値機能の強化（ビジネス・マーケティング関連機能） |



事業内容：水産・畜産・農産商品の生産・製造・販売

| | |
|----------|--|
| ■ 取扱領域 | 生鮮3品（水産、畜産、農産品） |
| ■ 主要事業会社 | Dole、プリマハム、HyLife、Aneka Tuna等 |
| ■ 強み | 世界に広がる生鮮3品の生産・流通・販売バリューチェーンの保有。 各分野でのトップクラスのシェア。 |
| ■ 今後の施策 | 「世界規模のリーディング生鮮食品インテグレーターへ」 1. Doleの事業拡大(青果・加工品) 2. Doleに匹敵する規模の生鮮分野での新規投資 |



事業内容：食糧原料の調達・物流・販売に従事し、
アジア・日本向けの原料の安定供給を担う

| | |
|----------|--|
| ■ 取扱領域 | 飼料穀物、コーヒー豆、乳製品、植物油、胡麻、澱粉等 |
| ■ 主要事業会社 | (海外) CGB、EGT、P.H. (国内) 不二製油、ITC食糧、ITC製糖、ITC飼料 |
| ■ 強み | 米国における穀物集荷、輸出事業。 胡麻・油脂・コーヒーのグローバル・サプライチェーン および 国内事業会社の販売力 |
| ■ 今後の施策 | 1. ボラティリティを意識したポートフォリオの構築。ソフトコモディティ分野への投資検討。 2. 米国穀物事業の強化 3. 国内の販売体制およびCPとの事業取組の強化 |





見通しに関する注意事項

本資料に記載されている当社の計画、戦略、見通し及びその他の歴史的事実でないものは、将来に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な期待、見積り、予想に基づいています。これらの期待、見積り、予想は、経済情勢の変化、為替レートの変動、競争環境の変化、係争中及び将来の訴訟の結果、資金調達の継続的な有用性等多くの潜在的リスク、不確実な要素、仮定の影響を受けますので、実際の業績は見通しから大きく異なる可能性があります。従って、これらの将来予測に関する記述に全面的に依拠することは差し控えるようお願い致します。また、当社は新しい情報、将来の出来事等に基づきこれらの将来予測を更新する義務を負うものではありません。

ひとりの商人、無数の使命



www.itochu.co.jp/