



Contents

01 丸紅ガイド

- ・総資産
- ・グループの特徴
- ・セグメント別連結純利益
- ・業績のポイント
- ・グループNEWS

02 •財務ハイライト

04 社長メッセージ

- 2018年度第2四半期決算の概要と2018年度業績見通し
- 株主還元について
- 丸紅グループの在り姿
- 『Global Challenge 2018』の総仕上げ

10

特集：既存の枠組みを超える

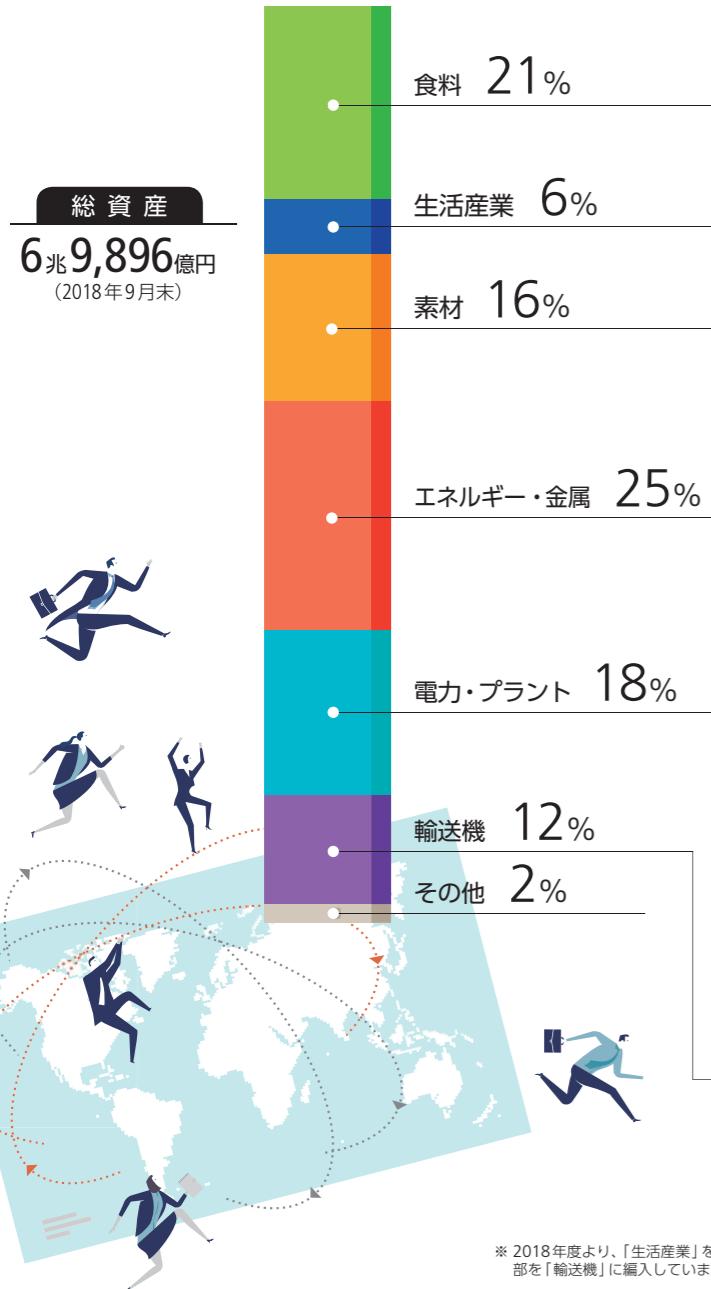
- ・掛け合わせの土台となるビジネスモデルキャンバス
- ・新たな発想を生み出す15%ルール
- ・次世代リーダーの育成「丸紅アカデミア」が始動
- ・社外人材交流プログラム

14 世界の街から（ギリシャ）

15 コラム「正・新・和」

16 IR インフォメーション

18 株主メモ 他

**グループの特徴****食料**

穀物、食品

「食」に関連する幅広い事業分野においてグローバルにビジネスを開拓。安全・安心な食料の安定供給を通じて、世界中の人々の暮らしを支え、社会の発展に貢献する。

生活産業

ライフスタイル、情報・物流・ヘルスケア、保険・金融・不動産

衣料・住居・通信インフラなど人々の生活に関連する幅広い分野において、デジタル技術・ITと既存事業の強み・機能を最適な形で融合させ、人々の暮らしを支えるモノおよびサービスを提供する。

素材アグリインプット事業
化学品、紙パルプ

化学品、紙パルプ、建築資材の原料や素材を供給。農業資材関連ビジネスをアグリインプット事業本部に集約し、同ビジネスのプラットフォームとしての役割を担う。

エネルギー・金属エネルギー
鉄鋼製品事業
金属資源

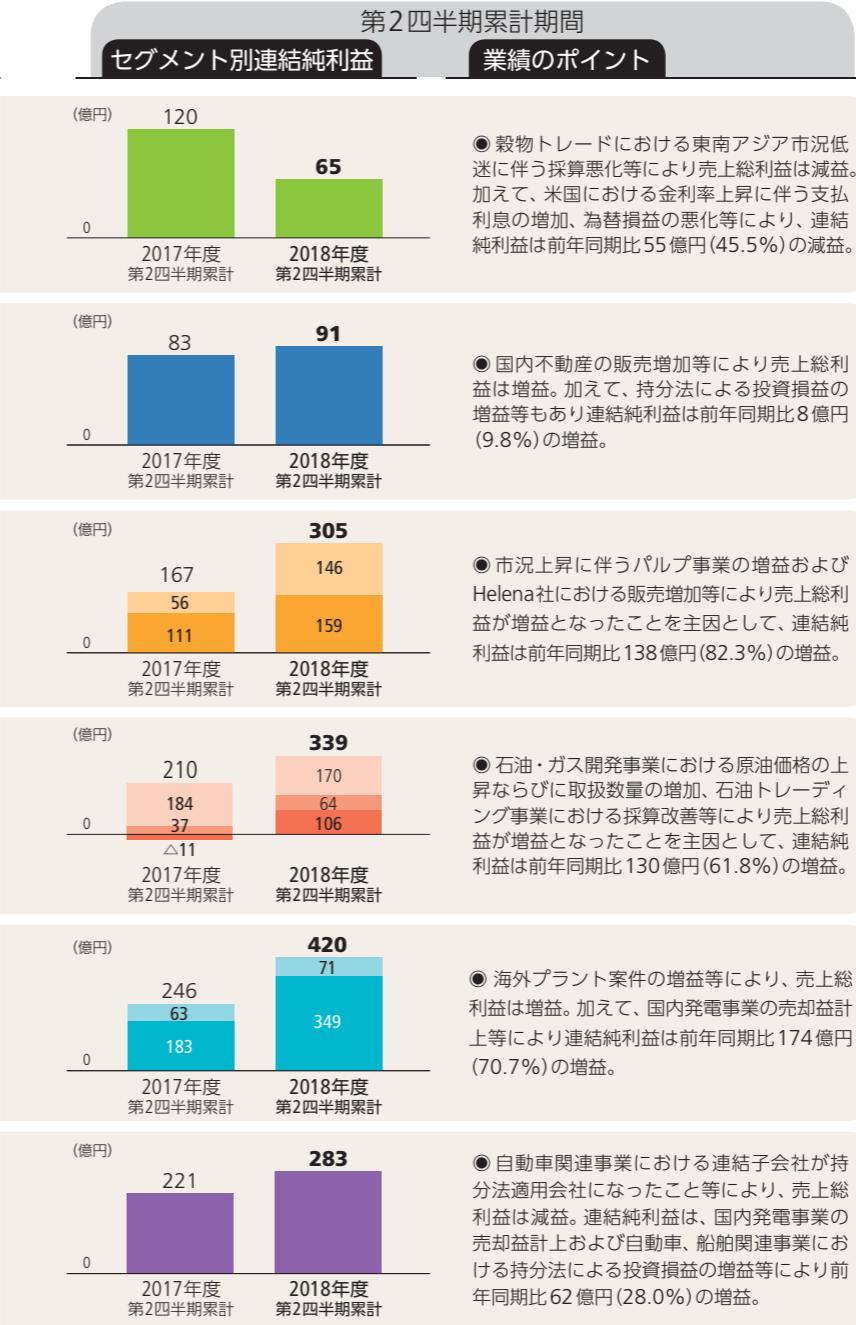
資源開発や権益の確保、トレード・物流販売に至る広範なバリューチェーンを有し、資源の安定的・効率的な供給に取り組む。

電力・プラント電力
プラント

発電所や上下水道、産業プラントや交通システムなど、社会・経済の基盤となるインフラ事業に世界中で取り組む。プロジェクトマネジメント力などが強み。

輸送機

航空・船舶、自動車・リース事業、建機・産機など幅広く展開。既存ビジネスを強化しつつ、安定収益を確保できる新規事業への投資も積極的に行う。

**グループNEWS**9月25日
リリース

WASSHA社への出資参画を通じたタンザニアでの地域密着型電源事業に参入

8月31日
リリース

ケニア発電公社より地熱発電所建設案件を受注

8月6日
リリース

アルゼンチン産牛肉の日本への輸入を開始

6月6日
リリース

小型ビジネスジェット機 HondaJet の日本における唯一のディーラーに指定され契約を締結

5月7日
リリース

チリの水道事業会社 Aguas Chañar S.A. を買収

5月7日
リリース

チリのガス配給事業会社 GasValpo SpA を買収

4月20日
リリース

米国にてEV用超急速充電器の納入を開始



www.marubeni.com/jp/news/

さらに詳しいニュースリリース一覧は[こちらから](#)。



さらに詳しい情報は[こちらから](#)。

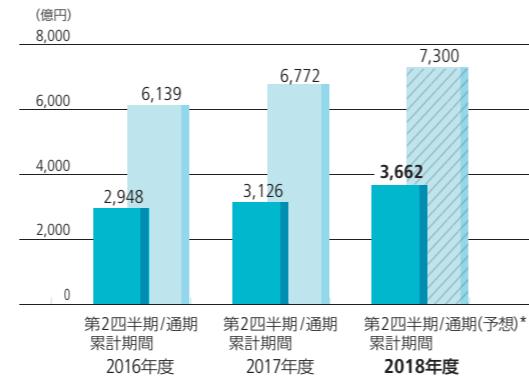
財務ハイライト

2018年度第2四半期決算
および2018年度通期見通しの
主な項目は右の通りです。

売上総利益



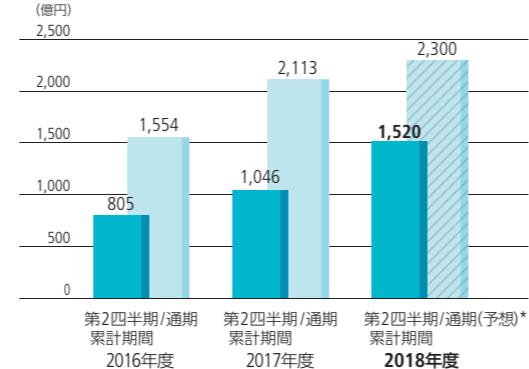
前年同期比536億円(17.1%)増益
の3,662億円となりました。オペ
レーティング・セグメント別には、
主にエネルギー・金属、素材で増益
となりました。



連結純利益



前年同期比474億円(45.3%)増
益の1,520億円となりました。この
結果、2018年度の通期連結業績
予想における連結純利益2,300億
円に対しての進捗率は、66.1%と
なりました。



フリーキャッシュフロー



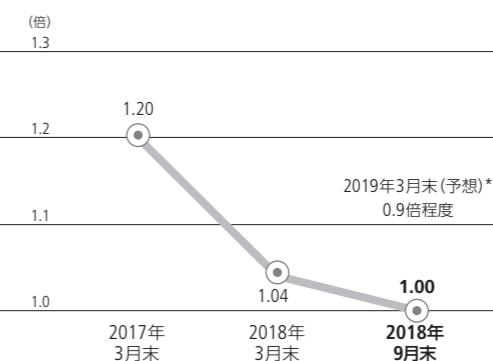
営業キャッシュフローは営業資金負
担等の増加の影響により、27億円の
支出、投資キャッシュフローは事業
や株式の売却収入があったものの、
海外事業における資本的支出等によ
り、264億円の支出となりました。以
上により、フリーキャッシュフロー
は、291億円の支出となりました。



ネットDEレシオ



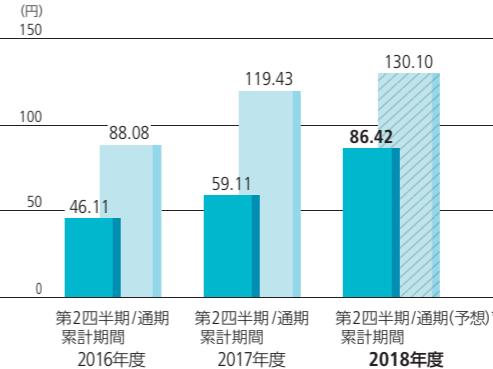
資本合計が前年度末比2,441億円
増加し、ネット有利子負債が1,596
億円増加した結果、ネットDEレシ
オは前年度末比0.04ポイント改善
し1.00倍となりました。



1株当たり連結純利益



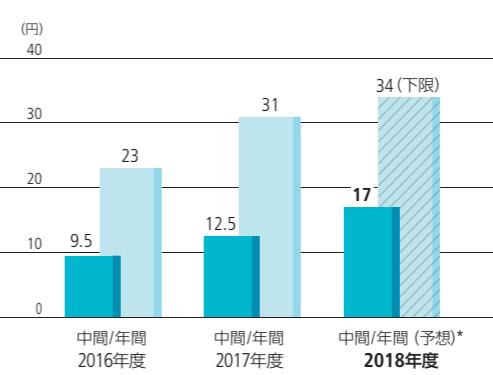
1株当たり連結純利益は86.42円
となりました。なお、1株当たり連
結純利益は、親会社の所有者に帰
属する四半期利益/当期利益から
当社普通株主に帰属しない金額を
控除し算定しており、基本的1株當
たり親会社の株主に帰属する四半
期利益/当期利益を表しています。



1株当たり配当金



連結配当性向25%以上で決定す
ることを基本方針とし、2018年度の
連結純利益を2,300億円と予想し
ていることから、年間配当金を1株
当たり34円(下限)とする予定です。
なお、中間配当金は17円としました。



2018年度の見通し*
(2019年3月末)

売上総利益
7,300億円

連結純利益
2,300億円

フリー キャッシュフロー
(配当後)
1,200億円の黒字

ネットDEレシオ
0.9倍程度

1株当たり連結純利益
130.10円

1株当たり年間配当金
34円(下限)



社長メッセージ

Marubeni

2018年度 第2四半期決算と 「丸紅グループの 在り姿」について

株主の皆様には、変わらぬご高配を賜り、
厚く御礼申し上げます。

2018年度第2四半期決算の概要と2018
年度業績見通し、6月に公表いたしました
『丸紅グループの在り姿』についてご説明
いたします。

代表取締役社長
國分 文也



2018年度第2四半期決算の概要と2018年度業績見通し

◆ 第2四半期累計期間として過去最高益

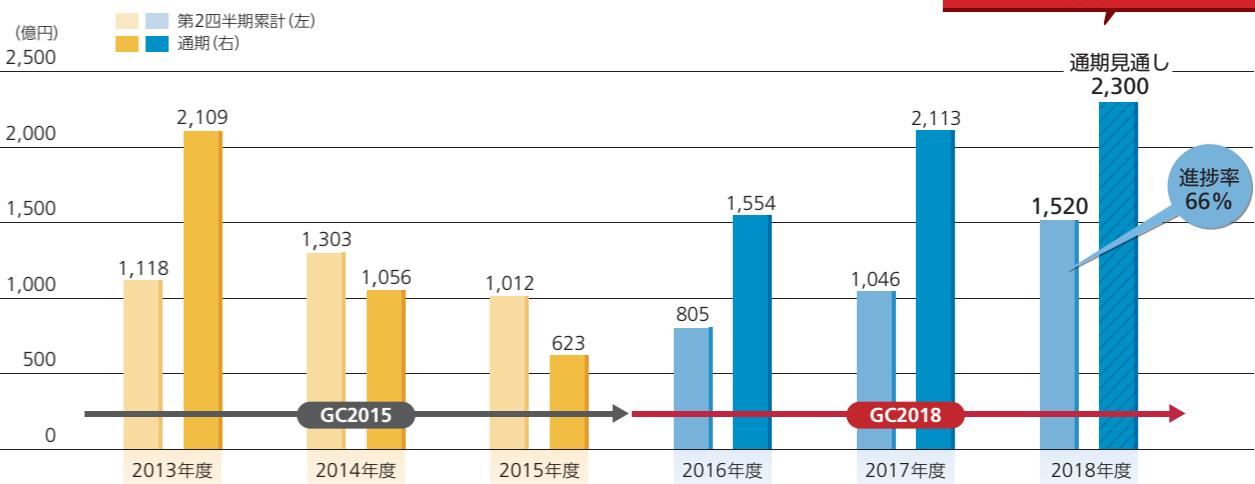
第2四半期累計期間の経済環境を概観しますと、米国をはじめとする先進国では概ね安定した拡大が続き、中国などの新興国でも拡大の動きが続きました。この結果、世界経済は総じてみれば安定した成長となりました。一方で、米国の政策をうけて通商摩擦や中東情勢の変化が生じ、世界経済全体に不透明感がみられました。この間、原油をはじめとする商品市況は供給側の要因や米中を中心とした通商摩擦の影響をうけて商品ごとに異なる値動きとなりました。

このような環境のもと、第2四半期累計期間の連

結純利益は1,520億円となり、前年同期比で474億円(45%)の大幅増益、第2四半期累計期間として過去最高益となりました。前述した世界経済の安定成長を背景に、非資源分野では紙パルプ、電力、アグリインプット事業などが牽引し371億円の増益、資源分野ではエネルギーを中心に103億円の増益となりました。

2018年度の連結純利益の見通しは、期初に掲げた2,300億円を据え置きました。2期連続の最高益達成に向けて第2四半期累計期間までの進捗率は66%と順調に推移しております。

連結純利益の推移



株主還元について

◆ 財務基盤は着実に改善

中期経営計画『Global Challenge 2018 (GC2018)』においては、「財務基盤の更なる強化」を最優先課題として掲げています。2018年9月末のネット有利子負債は為替の影響、支払配当およびフリーキャッシュフローの支出等により前年度末比1,596億円増加し、2兆754億円となりました。これに対し2018年9月末の資本合計は、利益の積み上げを

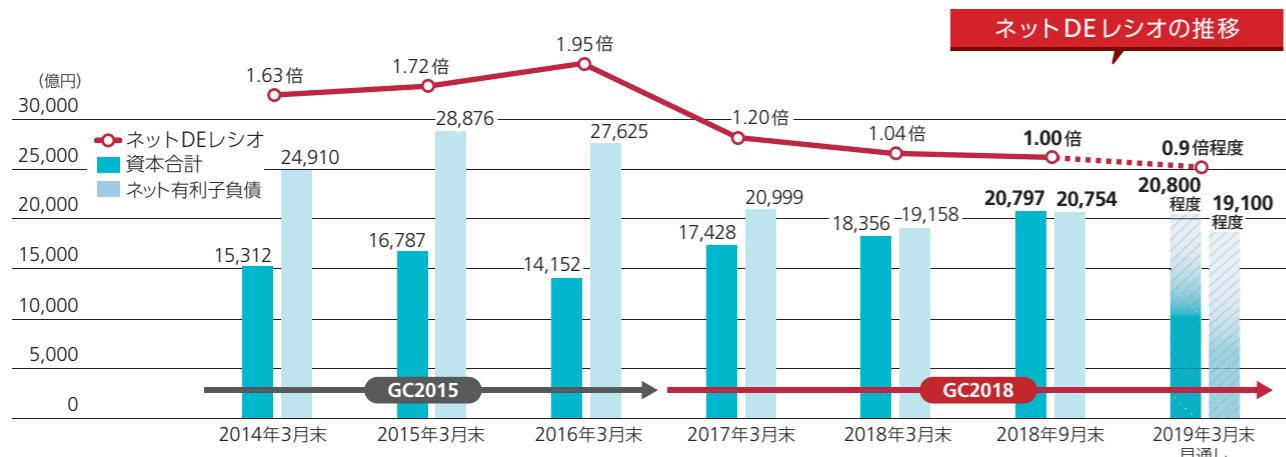
主因として前年度末比2,441億円増加して2兆797億円となり、財務基盤強化への取り組みを開始して以来、初めて資本合計がネット有利子負債の金額を上回りました。その結果、資本合計とネット有利子負債の比率である、ネットDEレシオは前年度末比0.04ポイント改善し、1.00倍となり、財務基盤の強化は着実に進捗しています。

◆ ネットDEレシオ0.8倍の早期達成を目指して

GC2018においては、前述のネットDEレシオを遅くとも2020年度末までに0.8倍程度まで改善させることを目標にしています。

11月2日に公表した業績見通しにおいて、2018年度末のネットDEレシオは0.9倍程度まで改善す

る見通しとなっており、これはGC2018策定時の想定より早いペースでの改善です。今後も目標の早期達成に向けて財務基盤の更なる強化を継続していきます。



◆ 中間配当金は1株当たり17円

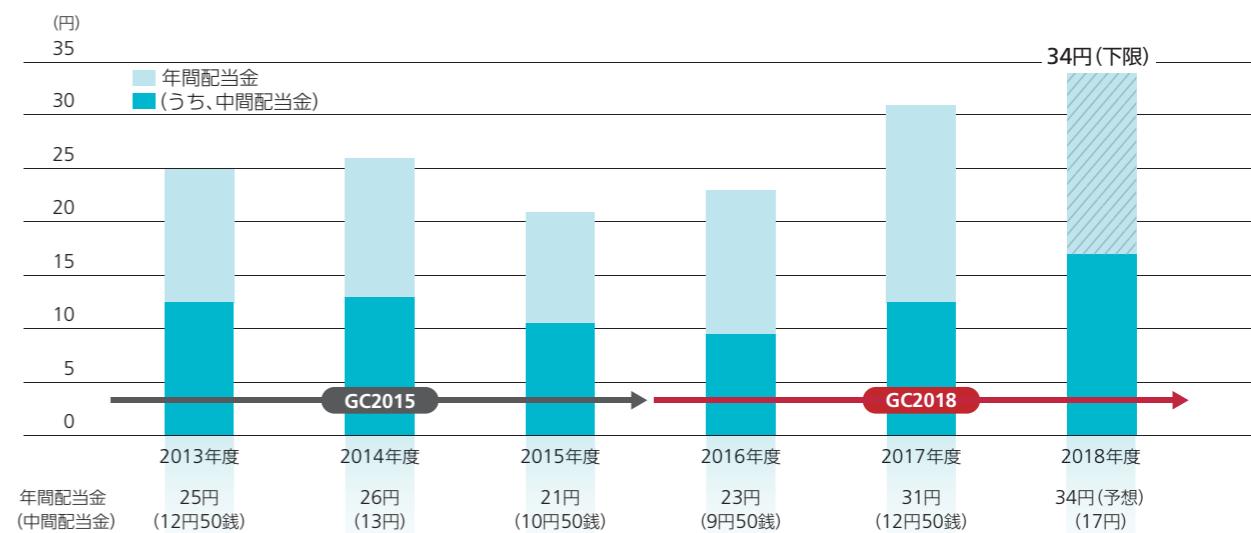
配当につきましては、株主の皆様への利益還元をより明確にするため、各期の業績に連動させる考え方を取り入れており、具体的な配当金額は、連結配当性向25%以上で決定することを基本方針としています。

2018年度の年間配当金額は、連結純利益予想を2,300億円としていることから、上記の基本方針に基づき、2期連続で過去最高となる1株当たり34円を予想しています。なお、2018年度の年間配当金

額は、この34円を下限としております。中間配当金については期初の配当予想通り1株当たり17円とし、12月3日より支払いを開始いたします。

配当後の剰余金（内部留保）については、前述した「財務基盤の更なる強化」の方針に基づいて、強固な財務体質の構築に活用するとともに、GC2018におけるもう一つの柱である「事業戦略の進化」に基づき、成長分野への戦略的な投資にも継続的に配分し、企業価値を高めてまいります。

1株当たり配当金の推移



『Global crossvalue platform (グローバル・クロスバリュー・プラットフォーム)』

世界経済や国際政治、産業界で進むデジタル技術革新の動きなど、これから10年はこれまでの10年をはるかに上回る大きな変化になると想っています。このような変革の時だからこそ、あらためて丸紅グループの存在意義を明確化し、グループ一丸となって永続的に企業価値を高めていくための目指すべき在り姿として『Global crossvalue platform (グローバル・クロスバリュー・プラットフォーム)』を定めました。

丸紅グループを個々の事業の寄せ集めではなく、一つの巨大なプラットフォームとして捉え、そのプラットフォームの上で、グループの強み、社内外の知、ひとり一人の夢と夢、志と志を縦横無尽にクロスさせ、新たな価値を創造する。そして、社会・顧客に向けてソリューションを創出していく。これが、丸紅の在り姿です。

変化の激しい時代において、社会・顧客の課題に

丸紅をプラットフォーム化する

中期経営計画GC2018においては、2020年に向けた丸紅グループの在り姿として「それぞれの分野・市場において、世界のトッププレイヤーとの競争に勝ち抜き、地域経済や社会に貢献する真のグローバル企業」を掲げています。これを商品軸に

対してソリューションを提供するには、それらの課題を先取りし、丸紅グループのプラットフォーム上でさまざまなものを掛け合わせ、新たなビジネスモデルを創り出す必要があります。それを可能にする丸紅ならではの競争優位性は二つあります。まず、海外に多く保有している優良なアセット群。もう一つは企業グループや系列にとらわれず、国内外のほとんどどの優良企業へ自在にアクセスできるネットワーク力です。この二つのアドバンテージに、有形・無形の資産や知見やノウハウ、そして何よりもこれまで築き上げた信頼と実績が組み合わされたものが、丸紅グループという巨大なプラットフォームです。このプラットフォームに人工知能やIoTなどのデジタル触媒を添加し、化学反応を起こすことで、激変する事業環境の中でも持続可能な成長の実現を目指します。

沿ったタテの進化とすれば、その商品軸を超えたヨコの拡張を加えたものが『Global crossvalue platform』です。

商品軸を超えたヨコの拡張では、プラットフォームの上で異なる事業を掛け合わせることで化学反

応を起こし、新たなビジネスモデルを創出していくことを目指します。その化学反応の触媒となる組織として、本年4月よりCDIO(チーフ・デジタル・イノベーション・オフィサー)とデジタル・イノベーション部を設置し、デジタル化の促進、事業と事業の掛け合わせによるイノベーションの創出などに取り組んでいます。また、自由で新しい発想に基づくイノベーション創出を後押しするために、「人材」「仕掛け」「時間」に関わる新たな施策を導入したことは前号でもご紹介しましたが、今号の特集では、具体的な取り組み状況を取り上げていますので、ご一読いただければと思います。



詳細記事: 特集ページ P10~13

Global crossvalue platform

- ✓ 時代が求める社会課題を先取りし、事業間、社内外、国境、あらゆる壁を突き破るタテの進化とヨコの拡張により、社会・顧客に向けてソリューションを創出します。
- ✓ 丸紅グループを一つのプラットフォームとして捉え、グループの強み、社内外の知、ひとり一人の夢と夢、志と志、さまざまなもので縦横無尽にクロスさせて新たな価値を創造します。

『Global Challenge 2018』の総仕上げ

以上、丸紅グループの在り姿についてご説明しましたが、今年度が最終年度となる中期経営計画GC2018の総仕上げについてもしっかりと対応していきます。足元の業績は好調に推移していますが、引き続き下半期についても計画の達成に向けた取り組みを推進してまいります。

最後になりましたが、株主の皆様におかれましては、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、宜しくお願ひ申し上げます。



代表取締役社長

國 分 文也

特集

既存の枠組みを超える

イノベーションを生むためのさまざまな施策が動き始めています。

在り姿に向かって「既存の枠組みを超える」べく取り組んでいる、丸紅グループの今をお伝えします。



前号「既存の枠組みを超える商社へ」の概要

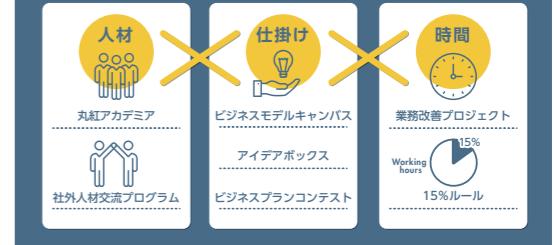
デジタルトランスフォーメーションなど世の中が刻々と変化する中、丸紅グループが顧客や社会に新たな価値を提供し続けるためには、丸紅グループ自身もまた既存の枠組みを超えて変化し続けなくてはなりません。

商品別の組織割りにとらわれることなく、丸紅グループが持つ資産を掛け合わせていくことで、新たな価値を創造していきます。

前号ではこれを支援する体制として、CDIO（チーフ・デジタル・イノベーション・オフィサー）とデジタル・イノベーション部を新設し、組織や国・地域を越えた活動を通じて「丸紅グループ全体のデジタル戦略の推進」と「イノベーション＝新たなビジネスモデルの創出」を促進することに加えて、「人材」「仕掛け」「時間」の3つの観点から制度的支援を導入し、順次運用を開始したことをお伝えしました。

本号では、これらを活用した取り組み例について具体的にご紹介していきます。

3つの制度的支援



前号株主レポートNo.124 特集 P10～13「既存の枠組みを超える商社へ」をご覧ください。



www.marubeni.com/jp/ir/reports/report/pdf/1806_sg_all_jp.pdf



掛け合わせの土台となる ビジネスモデルキャンバス

丸紅グループが長年にわたって蓄積してきた事業経験や知識・ノウハウ。これらを知るツールがビジネスモデルキャンバス(BMC)です。

BMCでは、約300のビジネスモデルの資産、取引、人脈、収支モデル、競合状況といった情報をデータベース化しており、丸紅グループの社員全員がアクセス可能です。

営業グループの垣根を越え、丸紅グループが持つ幅広い営業基盤を知ることにより、新しい事業やビジネスモデルの創出を後押しします。

BMCの活用方法については、社内説明会を実施して浸透を図っており、既にこれを活用したグループをまたぐ取り組みも具体化し始めています。

KP キーパートナー (Key Partners)	KA 主な活動 (Key Activities)	VP 価値提案 (顧客に もたらす価値: Value Propositions)	CR 顧客との関係 (Customer Relationships)	CS 顧客セグメント (Customer Segments)
KR 主なリソース (Key Resources)	CH チャネル (Channels)			
CS コスト構造 (Cost Structure)			RS 収益の流れ (Revenue Streams)	

顧客視点に立ち、顧客が求める価値、顧客にもたらしている価値、収益の流れ等を約300のビジネスモデルごとに整理しデータベース化



社内説明会の様子

新たな発想を生み出す 15% ルール

15% ルールは、商品軸を超えたイノベーションの創出や創意工夫による業務改善について考え、行動するための時間を全社的に確保するための取り組みです。

具体的には、現在の自身の業務を違った角度で見てみると、将来実現したいビジネスを検討する、専門外のことを掘り起こしてみる等々、就業時間の15%を目

グループをまたぐ取り組み



2018年9月の2日間にわたって、電力・プラントグループと輸送機グループが合同研修第1部を実施。機械関連のビジネスに取り組む2つの営業グループが共同で新たなビジネスに取り組む土壤醸成を目的とし、若手を主体とした51名が参加。両グループから選出された課長クラスが講師となり、各自のビジネスと抱える課題を共有した上で、参加者はチーム毎に分かれ両グループの強みや課題を整理。11月後半および12月上旬に実施する第2部では、両グループを取り巻く将来のビジネス環境を踏まえながら、グループを超えた社内リソースの掛け合わせの可能性や今後のビジネス展開について議論し、両グループマネジメントに提言予定。



研修終了時に参加者全員で

15

安に利用することができます。

2019年1月に実施予定のビジネスプランコンテスト参加のための利用も推奨されています。また「自由な発想は従来のオフィスで同じ机に座っていては生まれない」という考え方から、シェアオフィスも活用しています。

自由な発想のヒント



2018年6月以降、月に1回のペースでデジタル・イノベーション部が「丸紅イノベーションサロン」を主催。平日夜の開催にもかかわらず、社内外から毎回50~100名が参加する盛況ぶり。各界で実際に行動を起こし、イノベーション創出に取り組む講演者との交流を通じ、社外の「知」に触れ、刺激を受けることで、丸紅グループにイノベーション風土を醸成することが目的。



東京・GINZA SIX内のシェアオフィス WeWorkにて開催



次世代リーダーの育成 「丸紅アカデミア」が始動

丸紅グループの取扱商品および事業分野は多岐にわたります。顧客や社会に対し、こうした商品軸の枠組みを超えて丸紅グループとしての最適なソリューションを提供できる人材、ひいては丸紅グループの次世代リーダーとなる人材を育成するプログラムとして「丸紅アカデミア」を始動させました。

これまで2018年6月、9月、11月と計3週間、世界中の丸紅グループから多様なキャリアと個性を持つ人材25名が一堂に会し、徹底した思考と議論によるセッションを繰り広げています。

2018年9月にシンガポールで実施した丸紅アカデミアの様子



社外人材交流プログラム

丸紅グループを外から見ることにより、新たな価値や機能を見発見することを目的として、グループ外との人材交流を拡大しています。企業風土の異なるメー

カ、地方自治体、金融機関等と相互に派遣し合った人材が、丸紅グループに新たな風を吹き込んでくれています。

既存の枠組みを超える商社へ – Global crossvalue platform –

社長メッセージでもご紹介した丸紅グループの在り姿『Global crossvalue platform』。従来の商品軸をベースとした取り組み(タテの進化)に加えて、商品軸を超えた取り組み(ヨコの拡張)により、社会課題や成長テーマに対応していきます。やるべきことは、丸紅グループをプラットフォーム化し、多元的な視点でビ

ジネスを再構成していくことです。本特集でご紹介したのは、そのための施策の一部です。これらに限らず、さまざまな自律的な変革を促す仕掛けを全社的に導入、推進しています。既存の枠組みを超える商社となるべく、変革に向けた取り組みを継続していきます。

世界の街から ギリシャ



ギリシャには3,300もの島があります。観光名所としてはサントリニ島の青い屋根と白い建物が有名ですが、私のおすすめはクレタ島です。

クレタ島はギリシャの島々の中でも最大で、肥沃な土壌で育てられた野菜・肉と、新鮮な魚を生かした料理、壮大な自然が魅力です。クレタ島のトマトはトマト嫌いな方にもおいしいと言わせるほど。島の西端のエラフォニシというエリアには、ヨーロッパでベスト5に入ると言われる綺麗なビーチがあり、パステルブルーのラグーンは見ているだけで癒やされます。

また、島の西部にあるサマリア渓谷を半日かけて歩くのもおすすめです。トレッキングコースのスタート地点は標高1,250m。ここからの景色だけでも十分楽しめますが、ゴールの海岸まで下る間、小川のせせらぎを聞いたり、野生動物との出会いがあったり、巨大な岩の間をすり抜けたりと、子どもから大人まで楽しむことができます。

クレタ島に加えておすすめしたいのがギリシャの自然を生きた特産品です。ギリシャ産のオリーブオイルは有名ですが、ワインはあまり知られていないのではないでしょうか。実は、紀元前3000年頃からワインが造られていたという記録が残っているほど、ギリシャには長いワイン造りの歴史があります。

アテネから西へ車で1時間半のネメアという村には約40もの小さくてかわいらしいワイナリーが集まっています。無料で試飲できる場所が多いだけでなく、おいしいワインが一本3ユーロぐらいから買えるのもうれしいです。すっきりした白ワインをシーフードに合わせるのも、重厚な赤ワインを名産のラム肉と味わうのも絶品です。ギリシャへお越しの際は、ぜひワインを楽しんでみてください。

エラフォニシの美しいビーチ



クレタ島のトマトとタコ

サマリア渓谷の大自然

ネメアのワイナリーで試飲できるたくさんのワイン



コラム「正・新・和」

For Sustainability Management

丸紅は、社是「正・新・和」の理念のもと、経済・社会の発展、地球環境の保全に貢献する、誇りある企業グループを目指しています。

持続的経営を目指して



サステナビリティ推進委員会委員長
矢部 延弘
代表取締役 常務執行役員

丸紅ならではの価値創造を追求

今、地球環境と社会の持続可能性を脅かすさまざまな課題をどのように解決していくのかが企業に問われています。

丸紅は、2012年に国連グローバル・コンパクトへの支持を表明し、環境や社会に対して企業としての責任を果たし、企業価値を向上させる取り組みを続けてきました。そして、昨今の持続可能性に関するグローバルな変化をESG課題として経営に組み入れるべく、2018年4月に社長直轄の「サステナビリティ推進委員会」を設置しました。

設置にあたっては、丸紅の価値創造を外部視点から確認すべく社外取締役、社外監査役計3名をアドバイザーとして招聘するとともに、価値創造の現場である営業本部からも委員を選出しました。現在、重要性の高い課題の見直しや、気候変動対策など経営戦略の立案、サプライチェーンや人材に対する取り組みなどに加え、個別ビジネスの取り組み方針の策定を行っています。まず、気候変動への取り組みとして、丸紅の発電ポートフォリオに占める石炭火力比率を縮小、再生可能エネルギー比率を拡大することで、温室効果ガス排出量を低減させていく方針を9月18日に公表しました。(右記参照)

今後も、ESG課題に真摯に取り組んでいくことで、ステークホルダーの皆様から信頼される存在を目指してまいります。

丸紅の数字に表れない企業価値を解明

経営と社会的課題は切り離せないものであるという認識を全ての企業や企業人が理解すること、経営の透明性を高め、非財務情報の見える化を積極的に行っていくことがサステナブル経営の本質です。数値で示される財務情報を水面下で支える非財務情報、つまりイノベーションを生み出すビジネス力や社会的課題への取り組み方が丸紅の企業価値に直結しており、今後の丸紅の中長期的な成長の基盤となります。創業以来160年にわたって築き上げたイノベーションを生み出す力を解明し、中長期的な企業価値向上に向けて丸紅がどのように行動すべきかを考えていきたいと思います。



サステナビリティ推進委員会
アドバイザー
翁 百合 社外取締役

「サステナビリティへの取り組み方針に関するお知らせ」(石炭火力発電事業及び再生可能エネルギー発電事業について)はこちらに掲載しています。

[www.marubeni.com/jp/news/2018/
release/00036.html](http://www.marubeni.com/jp/news/2018/release/00036.html)



IRインフォメーション

株式情報

■ 株式の状況 (2018年9月30日現在)

発行済株式の総数 **1,737,940,900** 株

株主数 **157,222** 名

■ 大株主 (2018年9月30日現在)

当社への出資状況

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	95,628	5.51
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	84,157	4.85
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	42,768	2.46
明治安田生命保険相互会社	41,818	2.41
損害保険ジャパン日本興亜株式会社	40,000	2.30
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	32,606	1.88
株式会社みずほ銀行	30,000	1.73
ステートストリートバンク ウエスト クライアント トリーティー 505234	26,983	1.55
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4)	24,943	1.44
東京海上日動火災保険株式会社	24,930	1.44

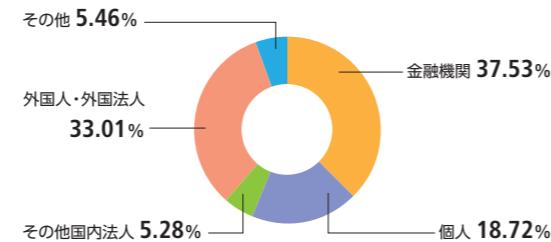
●持株数は千株未満を切り捨てています。

●持株比率は発行済株式総数から自己株式数を控除して算定し、小数点3位以下を四捨五入しています。

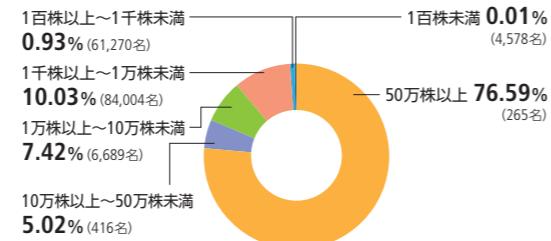
■ 株価／出来高の推移 (2018年4月1日～2018年9月30日)



■ 所有者別分布状況 (2018年9月30日現在)



■ 所有株数別分布状況 (2018年9月30日現在)



●円グラフの数値は四捨五入しているため、合計が100%にならない場合があります。

会社概要／役員

■ 会社概要 (2018年9月30日現在)

創業	1858年5月
設立	1949年12月1日
資本金	262,686百万円
従業員の状況	従業員: 4,475名 平均年齢: 41.2歳 平均勤続年数: 16.8年

●上記人員には、国内出向者612名、海外店勤務者・海外出向者・海外研修生907名が含まれております。また、上記4,475名のほかに、海外現地法人の現地社員1,499名、海外支店・出張所の現地社員が446名あります。

■ 当社ネットワーク (2018年10月1日現在)

国 内	本社	東京都中央区日本橋二丁目7番1号
	支社・支店・出張所	北海道支社、東北支社、中部支社、大阪支社、中国支社、九州支社等11力所
海 外	海外支店・出張所	モスクワ支店、イスタンブル支店、ヨハネスブルグ支店、シンガポール支店、クアラルンプール支店等56力所
	現地法人	丸紅米国会社、丸紅歐州会社、丸紅アセアン会社、丸紅中国会社等29の現地法人およびこれらの支店・出張所等34力所

■ 役員 (2018年9月30日現在)

取締役会長	朝田照男
代表取締役社長*	國分文也
代表取締役副社長執行役員*	松村之彦、柿木真澄
代表取締役常務執行役員*	矢部延弘、宮田裕久
取締役	北畠隆生、高橋恭平、福田進、翁百合
監査役	葛目薰、郡司和朗 吉戒修一、八丁地隆、米田壯
専務執行役員	岩佐薰、高原一郎、寺川彰
常務執行役員	南晃、石附武積、小林武雄、河村肇 山崎康司、Michael McCarty 氏家俊明、相良明彦
執行役員	小林伸一、株本幸二、岡田英嗣 酒井宗二、古賀久三治、島崎豊 富田稔、堀江順、及川健一郎、二井英一 熊田秀伸、平澤順、佐藤誠、大平裕一 古谷孝之、横田善明、板井二郎、武智康祐

- *印の各氏は、代表取締役であり、かつ執行役員を兼務しています。
- 取締役北畠隆生、取締役高橋恭平、取締役福田進および取締役翁百合は、社外取締役です。
- 監査役吉戒修一、監査役八丁地隆および監査役米田壯は、社外監査役です。
- 当社は業務運営の一層の強化を図るため、執行役員制度を導入しています。執行役員は34名で構成されています。

■ 海外ネットワーク (66カ国119カ所／2018年10月1日現在)



IRニュースメールを
配信しています

決算情報はもちろん、最新のビジネスの動きを伝えるニュースリリースなど、当社の情報をタイムリーにお届けします。メールアドレスをお持ちの方ならどなたでも無料でご登録いただけます。
ぜひご利用ください。

www.marubeni.com/jp/ir/news/mail/
詳しくは当社ホームページをご覧ください。

丸紅は、
総合商社を
超えていきます。

とがった丸になれ、丸紅。



Global crossvalue platform
Marubeni

クロスバリューで、
世界が見たことの
ない答えを。

株主メモ

事 業 年 度

4月1日から翌年3月31日まで

定 時 株 主 総 会

毎年6月

期末配当金支払株主確定日

毎年3月31日

中間配当金支払株主確定日

毎年9月30日

株主名簿管理人および

特 別 口 座 管 理 機 関

みずほ信託銀行株式会社

〒103-8670

東京都中央区八重洲一丁目2番1号

同 事 务 取 扱 場 所

みずほ信託銀行株式会社 本店 証券代行部

〒103-8670

東京都中央区八重洲一丁目2番1号

単 元 株 式 数

100株

上 場 取 引 所

東京・名古屋

公 告 方 法

電子公告

(なお、当社の電子公告は、当社インターネットホームページの以下のアドレスに掲載します。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。)
<https://www.marubeni.com/jp/koukoku.html>

証 券 コ ー ド

8002

イ ン タ ネ ッ プ ホ ー ム ペ ー ジ ア ド レ ス

www.marubeni.com/jp/

株主事務に関するご案内

◎ 未払配当金のお支払い

みずほ信託銀行・みずほ銀行の本店および全国各支店にてお支払いいたします。

※なお、みずほ証券の本店および全国各支店においても、取り次ぎをいたします。

◎ 配当金の支払明細の発行

みずほ信託銀行の下記連絡先にお問い合わせください。

◎ 住 所 変 更、単元未満株式の買取・買増請求、配当金受取方法のご指定、確定申告、相続に伴う手続き等

[証券会社に口座をお持ちの株主様]

□ 口座を開設されている証券会社にお問い合わせください。

[証券会社に口座をお持ちでない株主様(特別口座に記録されている株主様)]

みずほ信託銀行の下記連絡先にお問い合わせください。

※確定申告の際には、株式数比例配分方式以外の配当金受取方式を選択された株主様については、同封しております配当金計算書をご利用いただけます。

株式数比例配分方式を選択された株主様については、お取引の証券会社にご確認ください。



お問い合わせ先 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号

みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 ☎ 0120-288-324

株主レポート まるべに No.125 (年2回発行)

2018年11月30日発行 発行人／小倉泰彦

発行／丸紅株式会社 財務部

〒103-6060 東京都中央区日本橋二丁目7番1号

TEL 03-3282-2418



環境保全のため、環境に配慮した
植物油インキで印刷しています。