

株主通信



2018年
冬号

三井物産株式会社

ページ

目次

- 2 株主の皆さまへ
- 4 財務ハイライト
- 6 2019年3月期上半期のあしあと
- 8 国創りへの貢献
- 12 新たな価値創造への挑戦
- 16 ブッサンジンがゆく
- 18 持続的成長に向けた取り組み
- 19 編集部だより



MITSUI & CO.

証券コード 8031

株主の皆さまへ

株主の皆さまには、平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。



強い、収益基盤

順調な上半期決算

2019年3月期上半期決算は、利益・基礎営業キャッシュ・フローとも順調な進捗となりました。好調なエネルギー事業に加えて、ブラジル穀物集荷・販売会社であるマルチグレイン社からの撤退により生活産業の業績が回復するなど、非資源分野も予定どおりに強化が進んでおり、安定的な収益基盤の構築に目途がたったといえます。そのため、通期の利益予想を史上最高の4,500億円に、基礎営業キャッシュ・フローも6,000億円に上方修正するとともに、配当を前期比10円増額の一株あたり80円としました。新たな通期目標の達成に向けて引き続き全力で経営にあたります。

強いものをさらに強く

当上半期では、特に当社の主力事業群である中核分野において大きな進展がありました。5月にはオーストラリアの石油ガス資源開発会社であるAWE社株式の公開買付けを完了しました。環境負荷の低い天然ガスの開発を進め、オーストラリア国内市場への安定供給に貢献していきます。また、6月にはオーストラリアのサウス・フランク鉄鉱山の新規開発を決定するなど、強固な収益基盤をさらに強くするための施策を推進するとともに、現地の雇用創出、地元経済への貢献を通じて、当社の重要な投資先であるオーストラリアの「国創り」に寄与してまいります。



三井物産株式会社 代表取締役社長 安永 竜夫

イノベーションの強化

技術革新による人工知能やIoT (Internet of Things) の社会への浸透には目を見張るものがありますが、当社では中期経営計画において、イノベーションの強化を重点施策の一つと位置付け、デジタルトランスフォーメーション(デジタル技術の革新)活動を全社的に展開しています。この活動を通じて、人工知能やIoTを単に事業対象として追求めるだけでなく、それ以上に、当社がグローバルに展開する多種多様な現場を舞台に、それら技術を徹底的に使いこなすことで当社グループ自身が強くなることを目指します。

持続的成長に向けた取り組み

昨今、国連が掲げる「持続可能な開発目標 (SDGs)」やESG (環境、社会、ガバナンス) への関心が高まっています。当社は、総合商社として多種多様な機能を有するとともに、幅広い事業をさまざまな国・地域で展開しており、それら事業を通じて社会課題を解決することにより社会に貢献していくことができると考えています。社会と当社、相互の持続可能な発展を目指す姿を長期的かつ総合的な視点から明確にお伝えすることが重要であると考え、今年より従来のアニュアルレポートを統合報告書に進化させました。株主・投資家の皆さまのご理解の一助となれば幸いです。

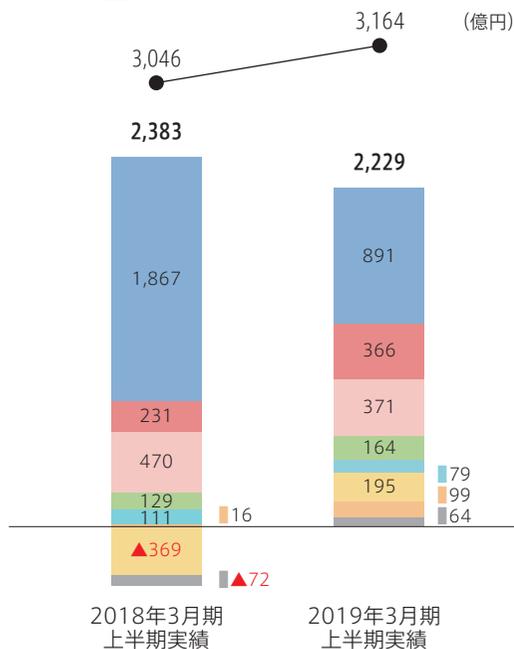
今後とも株主の皆さまの変わらぬご支援を心よりお願い申し上げます。



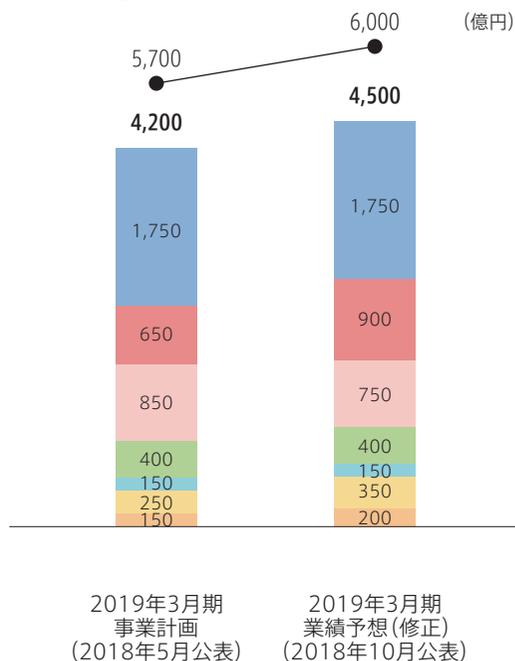
財務ハイライト

2019年3月期上半期連結決算・2019年3月期業績予想

上半期利益* (セグメント別)

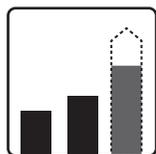


年間業績予想 (セグメント別)



* 本資料では上半期累計の「四半期利益(親会社の所有者に帰属)」を「上半期利益」と表記しています

- 金属資源 ■ エネルギー ■ 機械・インフラ ■ 化学品 ■ 鉄鋼製品 ■ 生活産業 ■ 次世代・機能推進 ■ その他、調整・消去
- 基礎営業キャッシュ・フロー=営業活動に係るキャッシュ・フロー - 運転資本の増減に係るキャッシュ・フロー



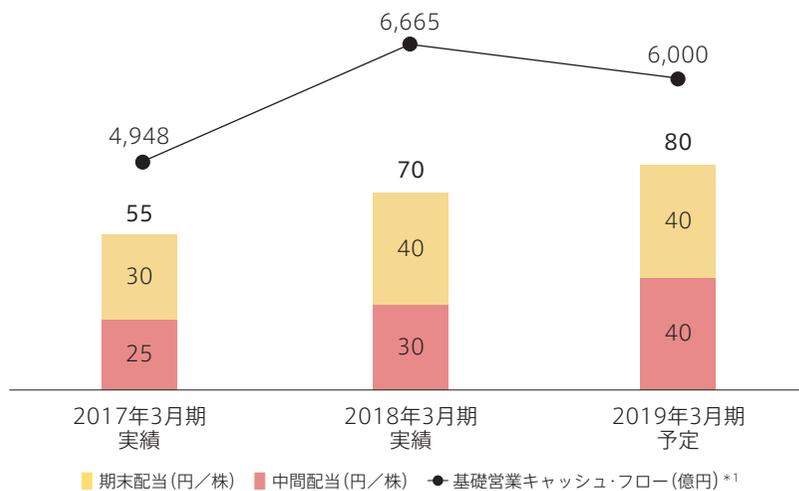
2019年3月期の上半期利益は事業計画を上回る進捗。

業績予想を上方修正し、史上最高益となる当期利益4,500億円を見込む。

2019年3月期の上半期利益は、前年同期比154億円減益の2,229億円、基礎営業キャッシュ・フローは前年同期比118億円増加の3,164億円の獲得となり、事業計画に対する進捗率は、それぞれ53%、56%となりました。原油・ガス価格の上昇を主因としたエネルギー事業の好調に加え、ブラジル穀物集荷・販売会社であるマルチグレイン社からの撤退による生活産業の業績回復など、順調な進捗となっています。

堅調な上半期実績と、下半期における各事業の見通しを踏まえ、通期の業績予想を上方修正し、当期利益は300億円増加の4,500億円、基礎営業キャッシュ・フローも300億円増加の6,000億円とします。なお、修正後の当期利益は史上最高となります。

配当・基礎営業キャッシュ・フロー



①配当総額(億円)	975	1,225	1,400(予定)
②自社株買い(億円)	475	500	機動的に判断
①+②株主還元総額(億円)	1,450	1,725	—
基礎営業キャッシュ・フローに対する総還元性向*2	29%	26%	—

*1 営業活動に係るキャッシュ・フロー - 運転資本の増減に係るキャッシュ・フロー *2 株主還元総額÷基礎営業キャッシュ・フロー



キャッシュ(現金)の創出力に一層の安定感。 2019年3月期の年間配当金を、前期比10円増、 計画比10円増の一株当たりの80円に。

当社は利益ではなく、獲得するキャッシュ(現金)の水準に基づき株主還元額を決定しています。当上半期決算において、基礎営業キャッシュ・フローの見通しが当期事業計画公表時の想定を上回って増加し、それを支える安定的な収益基盤も拡大していることから、年間配当金を一株当たり10円増額の80円とし、中間配当は40円とします。この結果、本年度の現時点での配当総額は約1,400億円となります。今後も、業績の向上を通じた配当金の継続的増加を目指します。

2019年3月期上半期の あしあと

2018年4月 - 2018年9月

*本頁記載の日付は、ウェブサイトにおけるリリース
またはトピックスの掲載日としています。



①

②

③

2018年

4



5

6

「国創りへの貢献」

三井物産らしさとは、国・地域の産業構造に深く入り込み、その国・地域の根幹を担う事業を創造していくことです。当社ならではの事業を通じた国創り・産業振興についてお伝えします。▶P.8-11

2018年

- 4月17日 欧州における塗料製造・販売事業への出資参画 ①
- 5月 2日 オーストラリア石油ガス資源開発会社の公開買付け終了 「国創りへの貢献」P.8-11
- 5月23日 米国サービス付き高齢者向け住宅の取得
- 5月31日 メキシコで世界最大規模の下水処理サービス事業の商業運転を開始 ②
- 6月 1日 米国メキシコ湾沖合のKaikias油田が生産開始
- 6月 4日 ダイナミックプライシング事業の合併会社をヤフーと設立 「新たな価値創造への挑戦」P.12-15
- 6月15日 オーストラリアのサウス・フランク鉄鉱山の新規開発を決定 「国創りへの貢献」P.8-11
- 6月18日 メキシコの農業資材販売会社への出資参画
- 6月20日 再生医療事業会社に出資 ③
- 6月21日 モロッコの穀物・飼料・プロイラーインテグレーション事業者への出資参画

「新たな価値創造への挑戦」

当社の「強み」を発揮することで、社会的問題を解決し、社会とともに成長していく。その取り組みについてお伝えします。▶P.12-15



7

8

9



「ブッサンジンがゆく」

金融ビジネスを通じて
アジアの人々の豊かな暮らしに貢献 ▶P.16-17

当社の最大の強みは一人ひとりの社員。世界中で躍動する「多様なプロ人材」をご紹介します。

- 7月 6日 タイでサトウキビの搾りかすからエタノール原料などを製造する実証プラントが完成
- 7月 9日 米国の高性能サプリメント開発・製造・販売事業者に麒麟ホールディングスと共同出資 ④
- 7月18日 社内起業制度*の第一号案件としてシニア世代向け音声サービス事業会社を設立
- 7月30日 東南アジアにおける総合食品企業への出資参画 ⑤
- 8月 3日 台湾の洋上風力発電事業への出資参画
- 8月27日 国内高速バス最大手企業とシンガポールのカーシェアリング事業で資本提携 ⑥
- 9月10日 食事管理アプリを活用した生活習慣改善に関する実証実験を開始

*社内起業制度:社員が新規事業を会社に提案し、認められた場合には当該社員自身の出資に加え、会社が資金提供を含めた一定の援助を行う制度です。当該社員は、新会社の代表取締役社長として出向し、一定期間を経過後に会社の許可を得た場合には、新会社の代表取締役社長として転籍することも可能です。



鉄鉱石事業の推進



当期の取り組み

■ サウス・フランク鉄鉱山の新規開発

競争力のある
中核分野

既存インフラ活用で
開発費を抑制

環境負荷の低い
高品位の鉄鉱石



当社の持続的成長

- ・コスト競争力の強化
- ・持分生産量の拡大
- ・鉱量の拡充



オーストラリアの国創り

- ・鉄鉱石産業を開発支援
- ・雇用創出
- ・地元経済への貢献

オセアニア全域における
当社既存事業の収益基盤拡充で
国創りにも貢献



国創りへの貢献



金属・エネルギー

オーストラリア

世界最大の鉄鉱石生産地を開発支援 エネルギーの安定供給で国を豊かにする

資源が豊かなオーストラリアは当社にとって重要な投資先です。
特に鉄鉱石事業では“世界最大の鉄鉱石生産地”の開発を
50年にわたりゼロから推進してきました。
また、エネルギー事業についても引き続き安定供給に貢献しています。

当案件で発揮される当社の強み



- 国家の基盤となる基幹産業の育成
- 地域の暮らしを支える社会基盤の整備
- 次の時代を担う人材の育成



エネルギー事業の推進

当期の取り組み

■石油ガス資源開発会社AWE社の買収 ウェイトシアガス田開発に参入

競争力のある 中核分野	伸びゆく 西オーストラリアの ガス需要	環境負荷の低い 天然ガス
----------------	---------------------------	-----------------

オーストラリアの国創り	+	当社の持続的成長
<ul style="list-style-type: none"> ・エネルギーの開発および安定供給 ・地元経済への貢献 		<ul style="list-style-type: none"> ・エネルギー事業の多様化 ・オペレーター機能の強化 <p style="text-align: center;">詳しくは次頁へ →</p>

サウス・フランク鉄鉱山の新規開発を決定

2018年6月、当社は鉄鉱石事業のマウント・ゴールズワージー合弁会社（権益比率：三井物産7%、BHP社85%、伊藤忠8%）を通じて、北西部に位置するサウス・フランク鉄鉱山の開発を決定しました。2021年から25年以上にわたり生産を継続する予定です。

鉄鉱石の需要は底堅く、特に環境負荷の低い高品位の資源に対するニーズは今後も高まるものと予想されています。同開発は操業コストの低い露天掘りで高品位の大型優良鉄鉱山であり、既存のインフラを最大限活用することで開発費用を大幅に抑制します。引き続き、コスト競争力の強化、持分生産量の拡大、鉱量の拡充により競争優位性を高め、収益基盤の強化を図っていきます。

石油ガス資源開発会社AWE社の買収

2018年5月、当社はシドニーに本社を置く石油ガス資源開発会社AWE Limited（以下、AWE社）の公開買付けを終了しました。AWE社と当社は15年前から複数のプロジェクトに共同参画しており、良好な関係を構築してきました。現在もオーストラリアのガス開発事業やニュージーランド域内の探鉱活動に共同で取り組んでいます。AWE社取得を機に参画するウェイトシア（Waitsia）ガス田は西オーストラリア州に位置し、既存インフラ活用可能でコスト競争力があり、同州ガス需要の約10%を供給する見通しです。同州は一次エネルギー消費に占めるガスの割合が約50%と高く、今後も堅調な需要が期待されます。

オペレーター機能の強化による ビジネスモデルの進化

国創りへの貢献

収益力の強化

オペレーター 機能の強化

- ・主体的な事業展開の機会創出
- ・社員の意識改革、ノウハウの蓄積・応用
- ・プロジェクトに対する説明責任と危機管理能力の向上

- ・ウェイトシアガス田の価値最大化
- ・オーストラリア・ニュージーランド
全域にオペレーション拡大

- ・オーストラリア国内への安定的なエネルギー供給
- ・地場産業の育成や雇用創出への取り組み

AWE社ウェイトシアガス田

オペレーター機能の強化がもたらす 国創りへの貢献とビジネスモデルの進化

オペレーター機能とは、石油ガス開発プロジェクトの探鉱・開発・生産と全ステージにおいてプロジェクトの運営・管理を主体となっていく機能のことで、石油メジャーをはじめとした各プレイヤーがオペレーター機能の強化を目指して切磋琢磨しています。当社はこれまで一部の事業を除きオペレーター機能を持つことはなく*、現在推進しているウェイトシアガス田の開発が初のオペレーター案件となります。

オペレーター機能を獲得することにより、自ら開発計画を策定し、起用するコントラクターの管理をしてプロジェクトを推進する必要がありますが、それは同時に社員のプロ意識をより一層高めることとなります。

オペレーター機能を果たす中で、地層や地質に関する知見はもちろん、コスト削減や生産性向上、プロジェクト内外に対する説明責任や危機管理能力といったプロジェクト管理に必要なノウハウも蓄積します。ウェイトシアガス田開発を通じて得られる知見は部分的に他事業に応用することも可能で、最終的には、オーストラリア・ニュージーランド地域の石油ガス開発事業において当社が存在感を増し、持続可能な収益性と成長性を高めることにつながるものと考えています。

*三井石油開発で一部オペレーター機能あり



2 Shark Bay Salt 社所有の塩田

1 New Forests 社が管理する植林地



3 三井教育基金研修プログラム



ご存じでしたか？ オーストラリアにおける 三井物産のさまざまな取り組み

1 植林アセットマネジメント事業・ユーカリ植林事業

当社は、適切な森林管理を行う植林ファンド運営を通じて、持続可能な社会の発展に寄与することを目指し、オーストラリアをはじめとするオセアニア・アジア・北米で植林アセットマネジメント事業を展開する New Forests 社に出資参加しています。同社の植林地などの資産面積は70万ヘクタールにも上っており、こうした森林資源を通じて地球温暖化防止にも貢献していきます。また、紙の原料となるウッドチップの安定供給を目的に、オーストラリアで展開しているユーカリ植林事業では、基準をクリアした林業経営・森林管理に与えられる FSC® または PEFC 認証を取得し、持続可能な森林の利用と保護、生物多様性に配慮した取り組みを行っています。

2 塩事業

当社の100%連結子会社である Shark Bay Salt 社は、西オーストラリア州で2つの天日塩田を所有・運営しています。その1つである Shark Bay 塩田は、世界自然遺産に指定されたシャーク湾の海水を

原料として、高品質な塩を生産しています。今後も、伸びゆくアジア市場に向けて安定供給を継続します。

3 三井教育基金研修プログラム

豪州三井物産は、日豪の若者の相互理解と友情の深化、両国の関係強化への寄与を目指し、1971年に「三井教育基金 (Mitsui Educational Foundation)」を設立しました。本基金では、毎年日本に関して幅広く学ぶ意欲を持つ8~10名の優秀な全豪の大学生を3週間の日本研修に派遣する活動を行っています。大学などの教育現場や企業、工場、歴史・文化的に意義のある場所への訪問や、日本の生活様式を体験できるホームステイ、当社に就職予定の大学生との2日間の交流会などを行っています。基金設立から2018年までの47年間で361名もの学生たちが来日しました。将来にわたって日豪の懸け橋となる人材が育つよう、今後もオーストラリアの学生たちに機会を提供していきます。



IoT



AI



BIG DATA



SNS

Digital Transformation

デジタルトランスフォーメーション

劇的な変化

新たな価値の創出



新たな価値創造への挑戦



デジタルトランスフォーメーション戦略

長い歴史の中で培った「商品軸」と「地域軸」に
デジタル技術を掛け合わせ、新たな価値を生み出す

企業活動におけるデジタルトランスフォーメーションとは、ひとことでいえば、デジタル技術を駆使して収益向上を実現していく取り組みのことです。

当社もデジタルトランスフォーメーション戦略を策定し、既存事業の良質化と新たなビジネスの創出に動き出しています。

今さら聞けない
IT用語

AI(エー・アイ)

コンピュータで学習や推論など人間の知能を代行するシステム。Artificial Intelligenceの頭文字。

IoT(アイ・オー・ティー)

あらゆる物をインターネットでつなげる技術や仕組み。Internet of Thingsの頭文字。

BIG DATA(ビッグ・データ)

膨大かつ多様で複雑なデータのこと。産業や防災などの分野で、将来予測や意思決定に活用される。

SNS

インターネットを通じて人同士が交流できる仕組み。FacebookやTwitter、LINEなどが有名。Social Networking Serviceの頭文字。

2つの戦略で収益向上を目指す

S

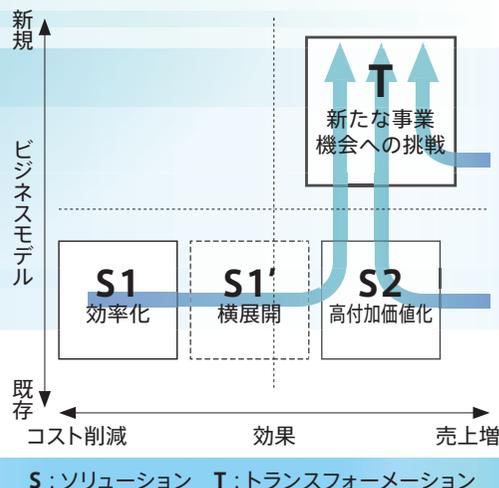
Solution

戦略1 「既存事業の良質化」

T

Transformation

戦略2 「新たなビジネスモデルの創出」



当社事業にとっての デジタルトランスフォーメーションとは

たとえばパソコン画面で注文ボタンをクリックするだけで自宅に商品が届いたり、小さなスピーカーに話しかけるだけで思いのままに電化製品を操ることができる…こうした暮らしは、数十年前には考えられないものでした。これらはまさに、デジタルトランスフォーメーション（デジタル技術の革新）によってもたらされた劇的な変化といえます。

当社事業においても、新たな価値創造のためにはデジタル技術のさらなる活用が不可欠と考え、総合会社ならではの強みを生かした戦略を2点掲げています。一つは「既存事業の良質化」、もう一つは「新たなビジネスモデルの創出」です。

AI技術に深い知見を持つ パートナー企業との戦略提携

三井物産の生業は元々トレーディングであり、総合会社として築いてきた間口の広い商品分野、世界各国・各地域との深い関わりが当社の強みです。特に中核分野である金属資源・エネルギー事業やインフラ事業などでは、デジタル技術の活用による効率化と横展開を追求していきます。

また、新たなビジネスモデルの創出を目指し、特にAI技術に関する深い知見を持つ各国の企業との戦略提携、それを通じた人材活用を重視しています。単に「手間や無駄を省く」「便利になる」といったことだけではなく、これまでにないサービスやインフラの開発を目指します。

既存事業の良質化

グローバルに展開する多種多様な現場で、ICT(情報・通信技術)を駆使し、現場の生産性改善やコスト削減による収益性アップを行う。

Solution

事例1 : IoTの活用で業務コストを削減

■当社が戦略提携契約を結ぶ米国 OSIsoft, LLC (以下 OSI 社) の「PI System」は、バラバラに蓄積された膨大なデータを一元化。誰もが簡単に利用できる形で提供している。



IoT企業の技術を活用し 遠隔監視業務の実証実験が進行中

IoT時代の本格到来を前に、当社は2016年3月に米国の産業向けIoTデータ管理基盤ソフトウェア企業のOSI社に出資参画し、戦略提携契約を結びました。

当社では同社の主力商品であるPI System(パイシステム)を活用し、当社グループ全体の事業効率化やコスト削減に取り組むことで、ビジネスモデル自体を進化させていきます。すでに発電所の操業状態をリアルタイムで遠隔チェックする実証実験を実施しましたが、今後、当社が保有する他工場やプラント設備などにも同システムを導入していきます。



●発電設備の遠隔監視システム実証実験が進行

バラバラのデータを一元管理。 “誰もが簡単に利用できる”状態に

当社は国内における建設業界の生産性改善にも取り組んでいます。同業界は高齢化等により、将来的に労働者が不足すると予測されています。また、各現場ではIT化が進んでいるものの、蓄積されたデータの形式や保管場所がバラバラで、相互活用が難しい状況にありました。建設現場のノウハウの共有や作業の効率化などを目指し、当社では重要パートナーである(株)小松製作所と協議を深め、IoT技術の活用に着手しています。その第一弾として、建設現場における燃料給油サービス事業を進めます。

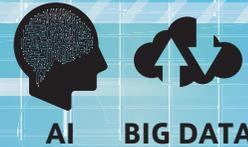
新たなビジネスモデルの創出

多種多様なパートナーと戦略提携し、事業の知見を活用し合うことで新たなビジネスモデルの創出を行う。

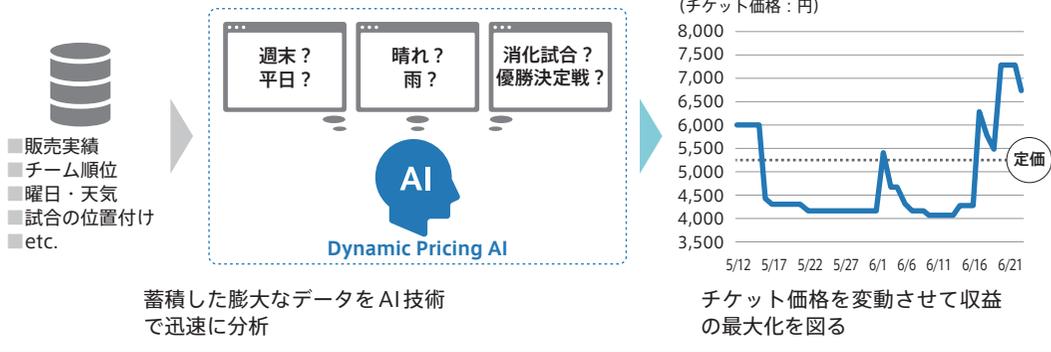
Transformation

事例2：ダイナミックプライシング

■「高くても売れる席」なのか「売れ残りそうな席」なのかをAIが柔軟に考えてチケットの値段を決める。経験や勘に頼りがちな料金設定の仕組みを、AIが最適化する。



スポーツ観戦チケットの例



AIが適正価格を決める ダイナミックプライシング

欧米では、機械学習などAI技術を使い、リアルタイムに価格を変動させることで需要の調整を図る「ダイナミックプライシング」がさまざまな業界で導入されてきています。ダイナミックプライシングでは、商品、市況、天候、個人の嗜好などに関する膨大なデータをクラウド上のプラットフォームで迅速に分析し、需要の予測に沿って価格を自動的に調整することで顧客のニーズに即応し、収益向上に役立てられるとされています。

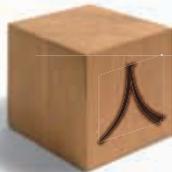
当社でも、重要パートナー各社との業務提携を通じ、需要に応じて野球観戦チケットの価格を変動させる実験を行い、ダイナミックプライシング事業化に向けた準備を進めてきました。

2017年にはヤフー(株)および福岡ソフトバンクホークス、ぴあ(株)および東京ヤクルトスワローズの各社と実証実験を実施しました。

そして2018年6月、当社はヤフー(株)とともに、ダイナミックプライシング事業を行うダイナミックプラス(株)を設立しました。また、ぴあ(株)が出資参画し、業務提携契約を締結しました。福岡ソフトバンクホークスやサッカーJ1の横浜F・マリノスがこのシステムを本格的に導入し、その収益向上に貢献しています。今後は同社を通じてエンターテインメント分野はもちろん、ホテル、駐車場、物流などのサービス型ビジネスを提供する業界に向けて、事業を拡げていく予定です。



●AI技術によるサッカー観戦チケットの“変動価格制”導入は、ダイナミックプライシング事業の一例(写真はイメージ)



ブッサンジンがゆく

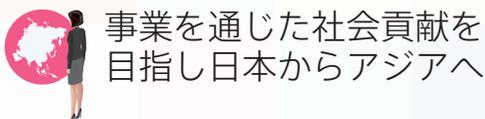


物産人の多様性—三井物産にいるからこそ発揮できる才能・力・成長

金融ビジネスを通じて アジアの人々の 豊かな暮らしに貢献

松本 莉佳 Rika MATSUMOTO

モビリティ第一本部
自動車第三部金融事業室



事業を通じた社会貢献を
目指し日本からアジアへ

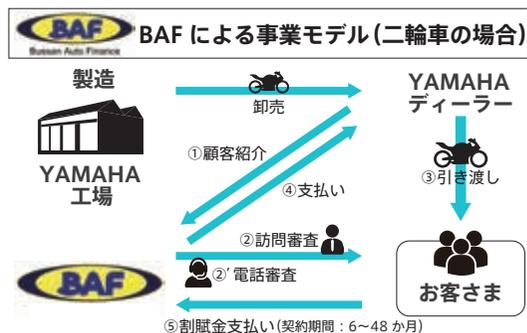
国際協力や途上国の開発に興味を持っていた松本が企業への就職を決めたのは、大学3年生の時だった。バングラデシュに行き、貧しい人々に自立の機会を提供し、生活の質の向上に貢献するマイクロファイナンス(小規模金融)事業の現場を目の当たりにした。そこで、「事業は世の中に必要とされているからこそ存在し、利益を

生み出すことで持続的に人の役に立つことができる」と気づき、「事業×現地の人々の生活の質向上への貢献」をキーワードに就職活動を進めた。

三井物産への入社の手は、Bussan Auto Finance(以下、BAF)だった(→コラム参照)。BAFはマイクロファイナンス事業と同様に、金融事業をアジア地域で展開し、人々の豊かな生活への貢献を目指していた。松本は「BAFのように、いつかは事業をゼロから興してじっくりと育て

Bussan Auto Finance (BAF)

1997年に、三井物産とヤマハ発動機および現地企業との共同出資によってインドネシアで設立された販売金融会社。「インドネシアの人々の暮らしを豊かにするために最良の金融サービスを提供すること」を使命とし、ヤマハ製二輪車や携帯電話、家電製品などの購入者にローン(分割払いサービス)を提供する。現在、タイやインドでも事業展開している。





上げ、地域社会に貢献したい」という思いを抱き続けながら、入社後3年間は、グループ会社の管理や税務調査対応などの経験を積んだ。そして4年目の2014年、当時の機械・輸送システム本部へ異動、翌年に念願のBAFタイ社に着任した。



BAFで培われる経営者意識

松本が着任した2015年当時は、BAFタイ社の事業がようやく軌道に乗り始めた時期だった。事業基盤の確立と収益性改善を最大の課題と考えた彼女は、経営と現場のパイプ役として改善業務に明け暮れた。データの確認から始まり、支店やコールセンターの業務における改善施策や戦略を現地社員と企画立案した。企画導入後も、改善策が意図どおりに実施されているかを現場へ確認に行った。さらに債権回収方法の体制変更の準備や、現地社員への報奨金制度の見直しまでも取り組んだ。こうした1年間の地道な作業の積み重ねが実を結び、債権回収率やROA（総資産利益率）の向上につながった。

2016年10月に異動したBAFインドネシア社では、優良既存顧客を対象にした携帯電話や家電製品などのローン事業も提供していた。事業対象を広げるべく、松本は新規顧客向けの新規事業の立ち上げに取り組む一方で、一般消費者向けのマーケティングにも注力した。「BAFをより多くの人に知ってもらい、顧客、取引先、社会から信頼を得ることができれば、ビジネスが拡大し、より広く社会に貢献できます」。



第2のBAFの実現を目指す

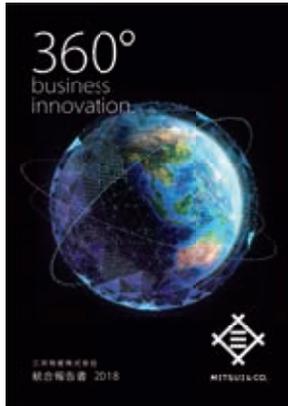
約20年前にBAFを立ち上げた以前の上司の意志を継ぎ、事業としてさらに成長させたい。そして、第2のBAFとなる事業を立ち上げたい。入社前から抱いていた松本の夢は、年々スケールが広がっていく。「実現は容易ではありませんが、強い意志があれば実現できる土壌が、三井物産にはあります」。アジアを舞台にした松本の大きな挑戦は、強い意志と情熱とともに続いていく。



持続的成長に向けた取り組み

環境・社会・ガバナンス(ESG)活動報告

統合報告書2018を発刊



当社では2012年より、「アニュアルレポート」を「統合レポート」と位置付け、当社の価値を持続的に向上させる価値創造メカニズムや事業を通じて社会に貢献するCSR活動などを紹介してまいりました。そしてこのたび、社会とともに持続可能な発展を追求し続ける当社の変わらぬ姿勢を、長期的かつ総合的な視点から、より明確にお伝えしていくことが重要であると考え、本年度より統合報告書としてリニューアルしました。

今後も、統合報告書に対する皆さまからのご意見を参考にしながら、よりわかりやすい報告書となるように改善を図り、皆さまとの建設的な対話に資するコミュニケーション・ツールを目指し、尽力してまいります。

統合報告書2018は、当社ウェブサイトでもご覧いただけます。

トップページの「投資家情報」をクリックしてください。

<https://www.mitsui.com/jp/ja/ir/library/report/index.html>

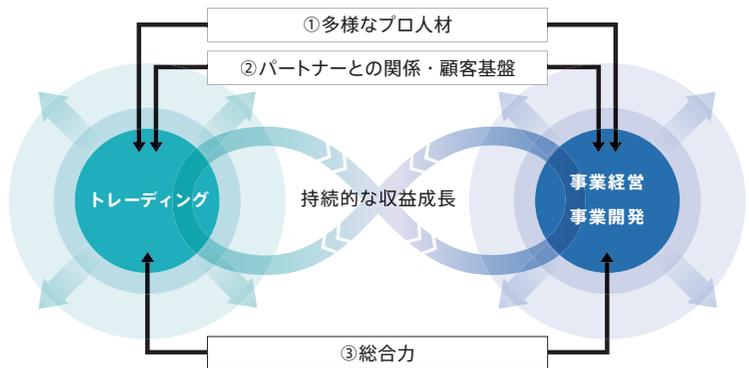


統合報告書P.18より「トレードと事業経営の両輪で成長するビジネスモデル」

当社は祖業であるトレーディングを通じて培ったネットワークを生かし、事業投資を展開しています。投資先の事業経営に携わりながらその価値を向上させ、その事業がまた次のトレーディングとネットワークの拡大を生み出す。この繰り返しのよって、当社は現在の事業形態へと発展してきました。

当社の多様なプロ人材は「顧客・パートナーとのネットワーク」と「商社としての総合力」を駆使して、今後も新たなビジネスモデルや新事業を創出していきます。

- トレーディングを通じて培ったネットワークから生まれる事業投資
- 事業経営における価値向上プロセスを通じ、トレーディングやネットワークを拡大
- 多様なプロ人材が、総合力を発揮しながら、持続的成長を実現





編集部だより

個人投資家向け「オンライン会社説明会」を実施

当社ウェブサイト並びに「IRメール配信サービス」(下記①)でもご案内しましたとおり、8月27日にオンラインで個人投資家向け説明会を実施しました。

開催当日は、非常に多くの株主・投資家の皆さまにご参加いただき、貴重なご意見やご質問を頂戴しました。今後とも株主・投資家の皆さまの信頼と共感を得られる企業を目指し取り組んでまいります。なお、当日のオンライン会社説明会の映像については、下記②のウェブサイトでもご覧いただけます。



「IRメール配信サービス」のご登録

1

お手持ちのスマートフォン、タブレットなどでこちらの二次元コードを読み取ってください。



<https://www.mitsui.com/jp/ja/ir/support/mail/index.html>

「オンライン会社説明会」映像はこちらから

2

過去の説明会の映像もご覧いただけます。



<https://www.mitsui.com/jp/ja/ir/meeting/individual/index.html>

投資家情報のウェブサイトをリニューアル

当社はこのたび、投資家情報のウェブサイト(下記③)をリニューアルしました。「経営方針」に関するサイトを新たに設け、皆さまにより深い理解と親しみを持っていただけるよう、社長メッセージ、ビジネスモデル、リスク情報、コーポレート・ガバナンスなどをわかりやすくご紹介しています。また「個人投資家の皆様へ」のサイトでは、事業紹介映像や用語集も掲載していますので、ぜひご覧ください。



「投資家情報」ウェブサイト

3

当社ウェブサイトのトップページにある「投資家情報」をクリックしてもご覧いただけます。



<https://www.mitsui.com/jp/ja/ir/index.html>

