

株 主 通 信

2017年
夏号



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 新中期経営計画
- 10 2017年3月期下半期のあしあと
- 12 国創りへの貢献
- 16 新たな価値創造への挑戦
- 20 ブッサンジンがゆく
- 22 持続可能な社会に向けた取り組み
- 23 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。



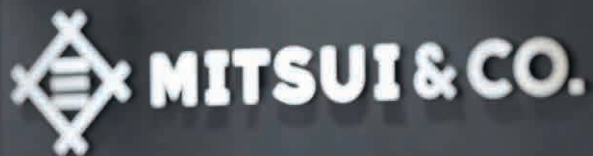
中経始動。

結果への拘り

2017年3月期は、商品市況の影響が少ない安定収益型事業の拡充と金属資源・エネルギー事業の競争力向上に全力で取り組み、事業計画を大幅に上回る結果となりました。当社は、前中期経営計画からキャッシュ・フロー経営を重視していますが、株主還元後のフリー・キャッシュ・フローの黒字化を達成し、財務基盤の強化も実現することができました。この1年にわたって着実に固めてきた収益基盤を足場に、さらに成長を加速させていきます。

新中期経営計画が始動— 経営資源を中核分野と成長分野に配分

新中期経営計画は、2020年3月末までの3年間の経営方針をお示しするものです。世界は、日々目まぐるしい変化を続けており、2020年の当社の在り姿である新たな価値の持続的創造の実現に向けて、変化やリスクに耐えうる収益基盤を確立すると共に、さらなる成長に向けた挑戦を続けることが最重要事項です。株主還元を重視すると共に、限りある経営資源を、3つの中核分野と4つの成長分野に配分することにより、2020年には当社の史上最高益を更新する4,400億円を必達すべく経営にのぞむ考えです。



三井物産株式会社 代表取締役社長 安永 竜夫

国創り・産業振興で 持続可能な社会の成長を実現する

当社は世界中の様々な国や地域の産業構造に深く入り込み、各々の国・地域のニーズに応えるべく複合的に事業を展開しています。お客様やパートナーとのネットワークを駆使し、主体的かつダイナミックに事業を創造することが我々の役割であり、当社のDNAでもあります。事業を通じて、当社が経営課題の一つとして掲げる「地域産業・生活基盤の充実」、即ち国創りへの貢献という社会的使命を果たすことで持続可能な社会の成長を実現します。

「多様なプロ人材」、強い「個」の集合体が 新たな価値を創造し、成長を加速する

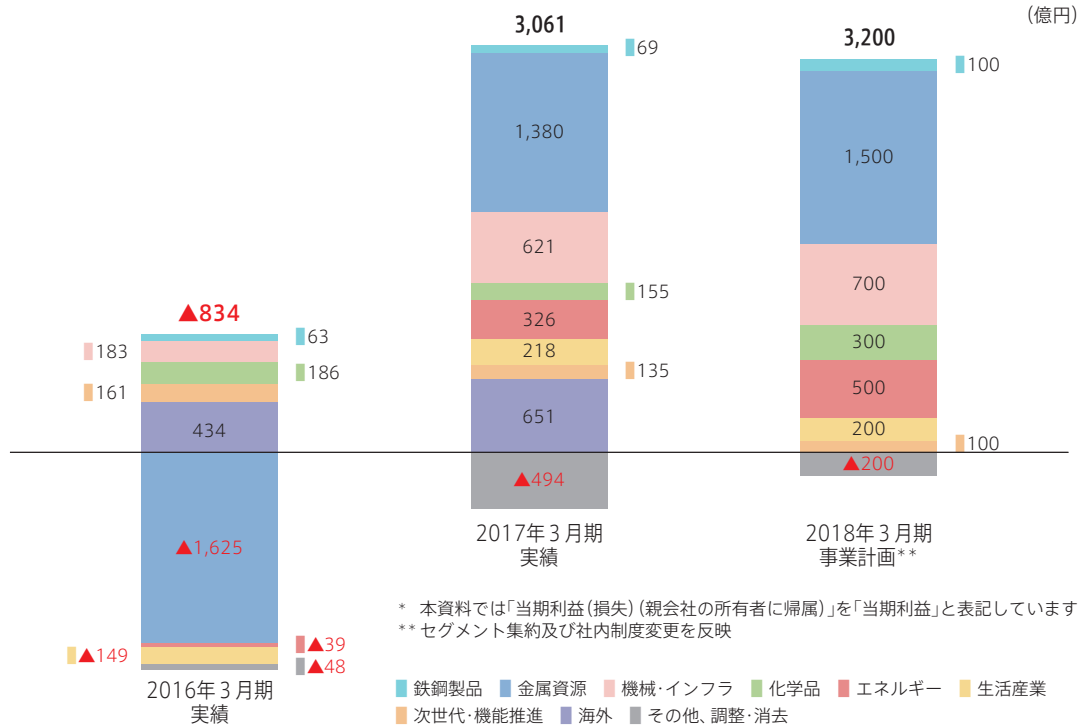
当社の最大の強みは「多様なプロ人材」であり、様々な資質や能力を持つバラエティ豊かな社員が世界中でビジネスを創造しています。一方、ビジネスはお客様やパートナーとの地道な信頼関係があって初めて成り立つものであり、能力だけでなく人から好かれ信頼される魅力ある人材でなければなりません。そうした人間力も兼ね備えた強い「個」の集合体が当社の新たな価値創造と今後の成長を牽引していきます。今後とも株主の皆さまの変わらぬご支援を心よりお願い申し上げます。



財務ハイライト

2017年3月期連結決算・2018年3月期事業計画

セグメント別当期利益*

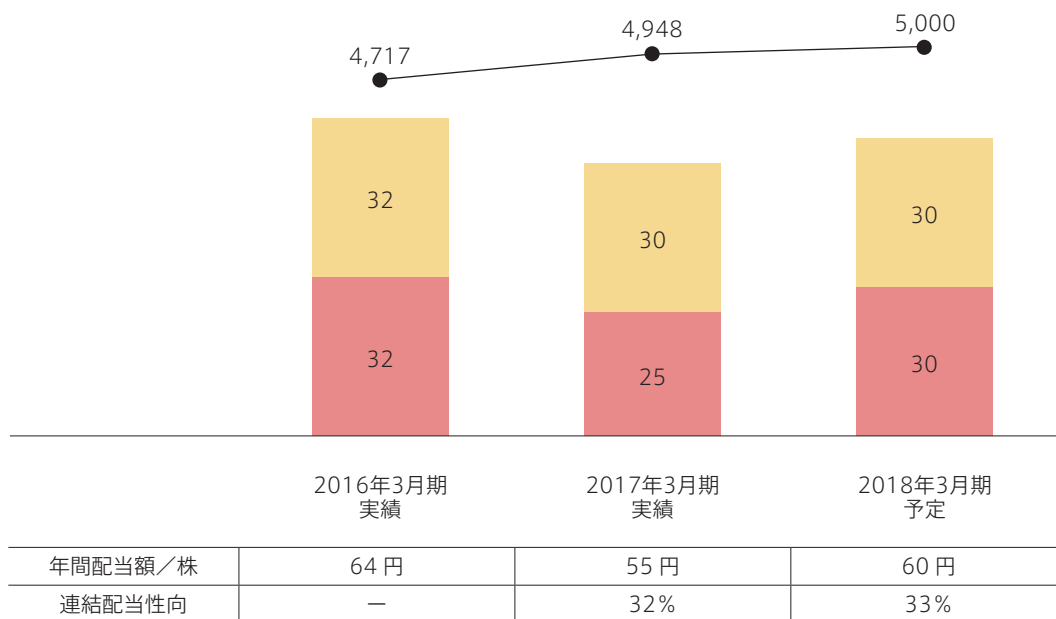


2017年3月期の当期利益は、収益基盤強化により大幅増益。

2018年3月期は、139億円増益の3,200億円を見込む。

2017年3月期の当期利益は、期初予想を大幅に上回る3,061億円(前期比3,895億円増)となりました。市況の悪化で創業以来初の連結赤字となった前期を踏まえ、商品市況に左右されにくい安定収益型事業の拡充と、強みである資源・エネルギー事業の競争力向上に取り組んだ結果です。2018年3月期も徹底的な収益基盤強化を図り、当期利益3,200億円の達成を目指します。キャッシュ・フローは、市況低迷からキャッシュの獲得は減少したものの、投資の実行に際しては投資の規律徹底を通して案件を厳選した結果、前中期経営計画3年間累計の株主還元後のフリー・キャッシュ・フローの黒字化を達成しました。前中経で謳った「成長投資と株主還元の両立」を十分に実践した結果となりました。

配当



2017年3月期の一株当たり年間配当金は55円、2018年3月期は60円を予定。 新中期経営計画期間中は下限配当を設定。

2017年3月期の年間配当金は、連結業績における基礎営業キャッシュ・フローおよび当期利益並びに配当金額の安定性・継続性を総合的に勘案し、従来予想から一株当たり5円増配の55円としました。期末配当金は一株当たり30円となります(中間配当金は一株当たり25円として支払済み)。また追加の株主還元として、第4四半期に取得総額475億円の自社株買いを実施。2018年3月期の年間配当金は、一株当たり5円増配の60円を予定しています。新中期経営計画期間中は、株主の皆さまに安心して株式を保有いただけるよう、年間配当総額1,000億円(2017年6月時点の発行済株式総数での計算で一株当たり57円)の下限配当を設定します。



新中期経営計画

新中期経営計画の概要

Driving Value Creation

価値創造を通じた成長の加速

経営課題

当社が考える
経営課題は3つです

環境変化とリスクに
耐えうる
収益基盤の確立

ダイナミックな
経営資源配分

経営基盤の
さらなる強化

三井物産の目指す「在り姿」とは？

「自らが新たなビジネスを創り、育て、発展させる集団。」
これが当社の「在り姿」です

様々な資質や能力を持つ「多様なプロ人材」が、当社グループの総合力、優れたパートナー、お客様とのネットワークを駆使して事業創出に取り組み、新たな価値を創造、挑戦することを意味します。

新中期経営計画のテーマ「Driving Value Creation」は、「在り姿」の実現に向けて価値創造を持続的にいき、成長を加速するという意味を込めています。

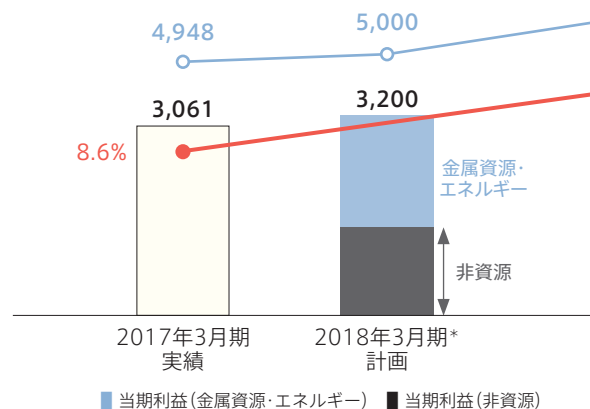
定量目標

結果に拘ります

4つの重点施策を着実に推進し、2020年3月期には当期利益4,400億円（内訳は金属資源・エネルギー分野2,400億円、非資源分野2,000億円）、すなわち当社史上最高益を目標とします。もう一つの主要業績指標である基礎営業キャッシュ・フローは、キャッシュ創出力の拡充により6,300億円を目指します。

また、ROEは10%まで引き上げます。

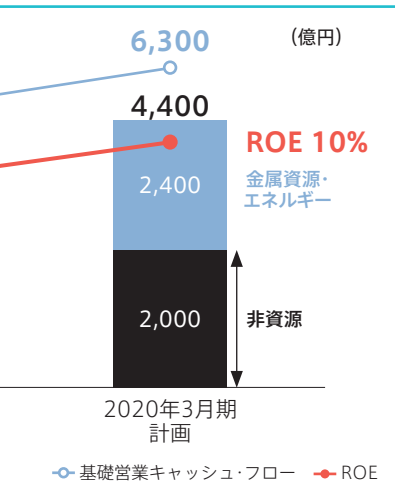
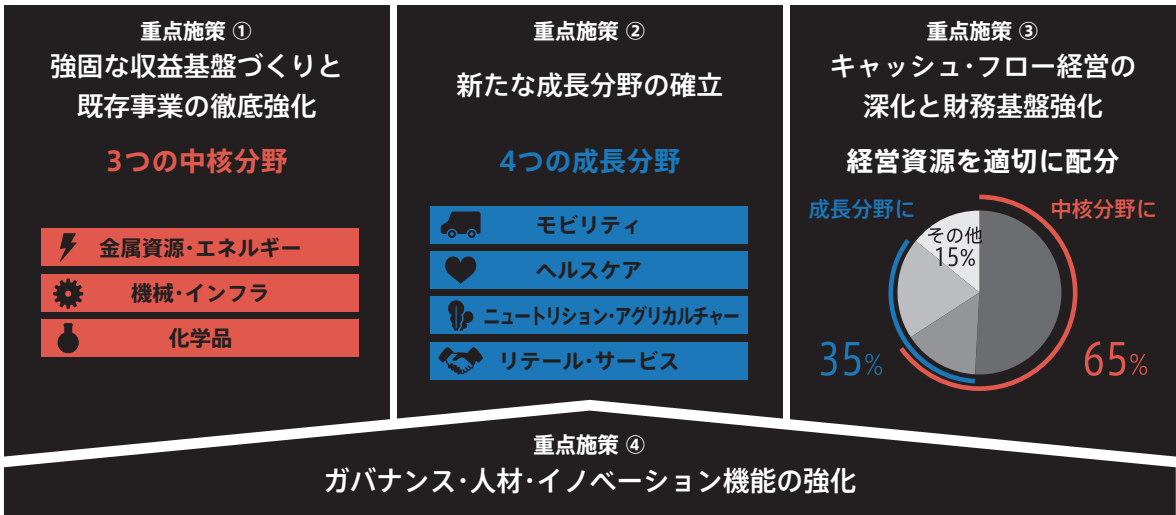
当期利益／基礎営業キャッシュ・フロー／ROE



👉 経営課題に対応するための4つの重点施策

3つの中核分野と4つの成長分野に
経営資源を配分します

既に収益基盤の柱である主力3分野を中核分野に設定して強化を実施。また、中長期的な外部環境・社会的課題を見据えて当社が強みを持つ4つの成長分野を特定し、経営資源をダイナミックに配分することで、次の収益の柱を確立します。



👉 株主還元

新中期経営計画期間中は、年間配当総額の下限を設定します

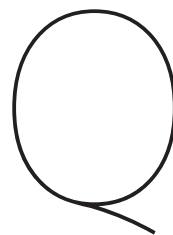
年間4,000億円の安定基礎営業キャッシュ・フロー*を前提に、年間配当総額1,000億円(2017年6月時点の発行済株式総数で計算した場合、一株当たり57円)の下限配当を設定し、株主の皆さまに還元することをお約束します。

2018年3月期の配当は一株当たり60円を予定し、基礎営業キャッシュ・フローの拡大を通じた継続的な増加を目指します。自社株買いについては、経営を取り巻く諸環境を勘案の上、金額や時期を含めて機動的に対応します。

*安定基礎営業キャッシュ・フローとは、当社が安定的に創出可能な基礎営業キャッシュ・フローを意味します

ここが知りたい！ 新中期経営計画

新中期経営計画を中心に、株主の皆さまが、きっとこんなことを知りたいのでは、という質問を9つ挙げ、そしてそれに対して簡潔さ、わかりやすさを心がけてお答えしました。この特集が、当社の将来性・成長性をご理解いただく上でお役に立てればと思います。



Q

1

新中経、
ひとことで言うと？

Q

2

どんな3年間を
想定しているの？

Q

3

株主還元方針は？

Q

4

「多様なプロ人材」って？

Q

5

資源ビジネス、大丈夫？

Q

6

トレーディングって
今の時代も必要なの？

Q

7

非資源ビジネスで成長が
見込まれる分野は？

Q

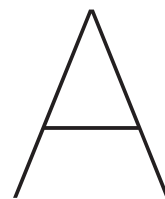
8

今後注力していく
国・地域は？

Q

9

日本国内での取り組みは？



A.1



3つの中核分野と4つの成長分野に経営資源をダイナミックに配分し、2020年3月期に当社史上最高益となる4,400億円を達成します。

A.2



2016年3月期の赤字決算を踏まえ、資源・エネルギーの強化に加え、商品市況の影響が小さい事業を拡充し、変化やリスクに耐えうる収益基盤を確立します。

A.3



2018年3月期の配当は一株当たり60円を予定しています。また、年間配当総額1,000億円の下限配当を新たに設定します。

A.4



様々な専門性を駆使し、自らビジネスを創造し、育て、新たな価値を世界中で生み出すことができる、資質や能力を持つ社員のことです。

A.5



低価格時代が継続する中でも圧倒的なキャッシュ創出力を誇っています。また、コスト削減や生産量の拡充を地道に行い事業の良質化を進めます。

A.6



「売る力」によりお客様との信頼関係を地道に積み上げることが、既存事業の良質化や新規ビジネスの機会につながるものであり、さらに磨きをかけていきます。

A.7



成長性と当社の強みがある、モビリティ、ヘルスケア、ニュートリション・アグリカルチャー、リテール・サービスの4つを成長分野としています。

A.8



所得が拡大するアジアや経済成長を続ける北米など、市場の伸びが期待される国・地域に加え将来性のあるアフリカにも注力していきます。

A.9



2015年にビジネス推進部を設立し、農業・水産業・林業の活性化、次世代型経済活動、地方経済の活性化の支援に取り組んでいます。

2017年 3月期下半期の

2016年10月 - 2017年3月

あしあと

*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



④

2016

10

11

12



③

2016

- 10月 4日 シンガポールのオフィスビル再開発事業への参画
- 10月11日 福島県・相馬港における天然ガス火力発電事業の事業化決定 ①
- 10月13日 女性活躍推進法に基づく「えるぼし」企業に認定 ②
- 10月28日 中国・北京で大規模物流施設事業の第1期着工
- 11月11日 インドで高速貨物専用鉄道向け土木工事契約を締結
- 11月18日 パナソニックヘルスケアホールディングス社への参画合意 ③ ▶P.16-19 「新たな価値創造への挑戦」
- 11月24日 ブラジル向けサブシー支援船事業開始 ④
- 12月 1日 インドネシアのEコマース事業へ出資
- 12月26日 カタール製油所が生産開始 ⑤

「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、社会と共に成長していく。その取り組みについてお伝えします。▶P.16-19

「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.12-15



5



6



8

2017

1

2

3



7

2017


- 1月 5日 ブラジル水力発電所の完工式典を開催 ⑤
- 1月 6日 米国麦用種子処理用農業事業資産を買収合意 ⑦
- 2月20日 米国大手不動産アセットマネジメント会社への出資
- 2月21日 ミャンマーで農業機械販売事業を開始
- 3月28日 モザンビークで炭鉱および鉄道・港湾～インフラ事業への出資 ⑧ ▶P.12-15 「国創りへの貢献」



「ブッサンジンがゆく」

日本全国に質の高いコーヒーを届け、
ブラジルのコーヒー産業を豊かにする。▶P.20-21

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。



石炭開発を
モザンビークの発展を牽引する
基幹産業にする

資源開発

インフラ整備

鉄道・港湾施設建設で
地域の人びとの暮らしを支える
インフラを構築する



当案件で発揮される当社の強み

- 石炭・インフラ事業の深い知見
- プロジェクト実現に懸ける熱意
- 長年にわたるヴァーレ社との信頼関係



国創りへの貢献

モザンビーク

資源開発×インフラ整備で モザンビークの人びとの暮らしを豊かにする

当社は世界各地で資源開発案件を手掛け、資源・エネルギーのグローバルな安定供給を支えています。そのためには現地国と長期にわたって協調関係、信頼関係を構築し、産業振興、インフラ整備、雇用創出などを通じて社会経済の発展をサポートしていくことが欠かせません。モザンビークにおける炭鉱・インフラ開発事業は、そうした国創り支援の代表例です。

モザンビークの経済発展

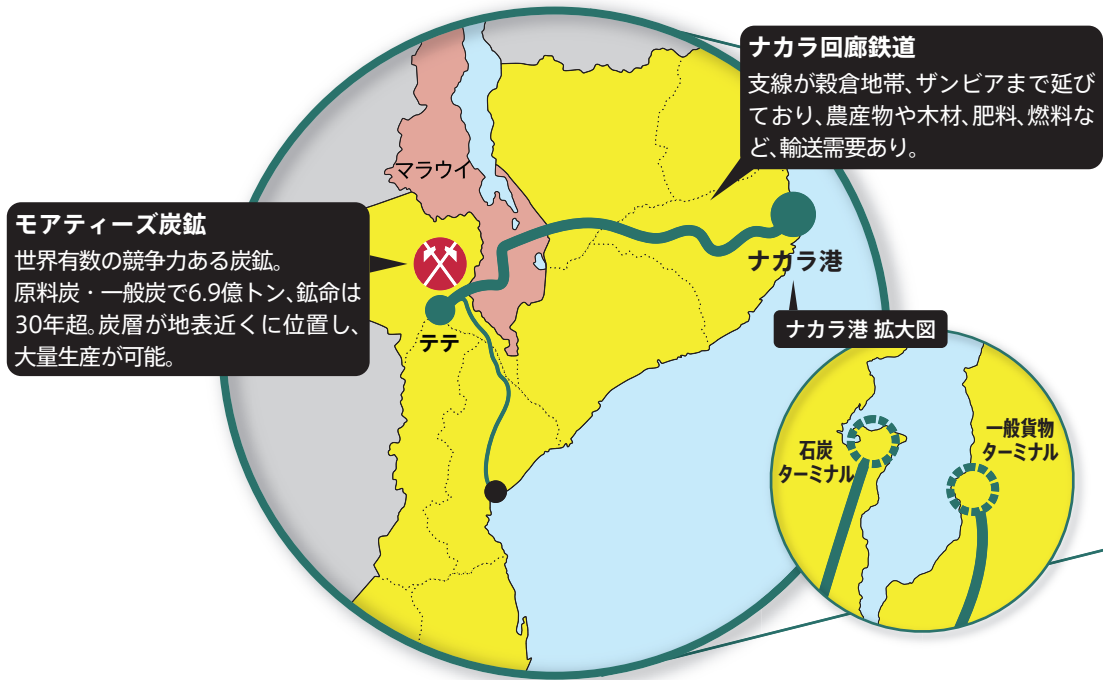
モザンビーク — 次世代の資源大国

アフリカ大陸の東南部に位置し、マダガスカル島と海を挟んで向かい合うモザンビーク共和国には日本の約2倍の国土に2,800万人の人びとが暮らしています。1992年に内戦が終結した後も長い間不安定な状態が続いていましたが、2000年代に入り天然ガスや石炭などの豊富な海底資源・地下資源が注目され、資源メジャーなど海外からの投資が活発化。近年は政治的にも安定しており、2015年の国民一人当たり名目GDPは529米ドルと日本の60分の1ですが、将来に向けて飛躍的な経済成長が期待されています。

モアティーズ炭鉱への事業参画を模索

当社とモザンビークとの関係の始まりは、2007年のこと。モザンビーク北部陸海域における石油・ガス探鉱開発事業の一部権益を獲得したことを契機に、同国の商業探鉱に日本企業として初めて参入しました。また、天然ガスの探鉱を進める一方で同国の潤沢な石炭資源にも注目し、モアティーズ炭鉱への事業参画を模索していました。モザンビーク北部の中心都市テテに近く、将来的に年間2千万トン超の良質な原料炭・一般炭を産出する大規模な同炭鉱は、当社石炭事業の発展を牽引する強力な案件の候補になるものと考えました。

三井物産の事業早わかりマップ 炭鉱と港を「つなぐ」ナカラ回廊鉄道

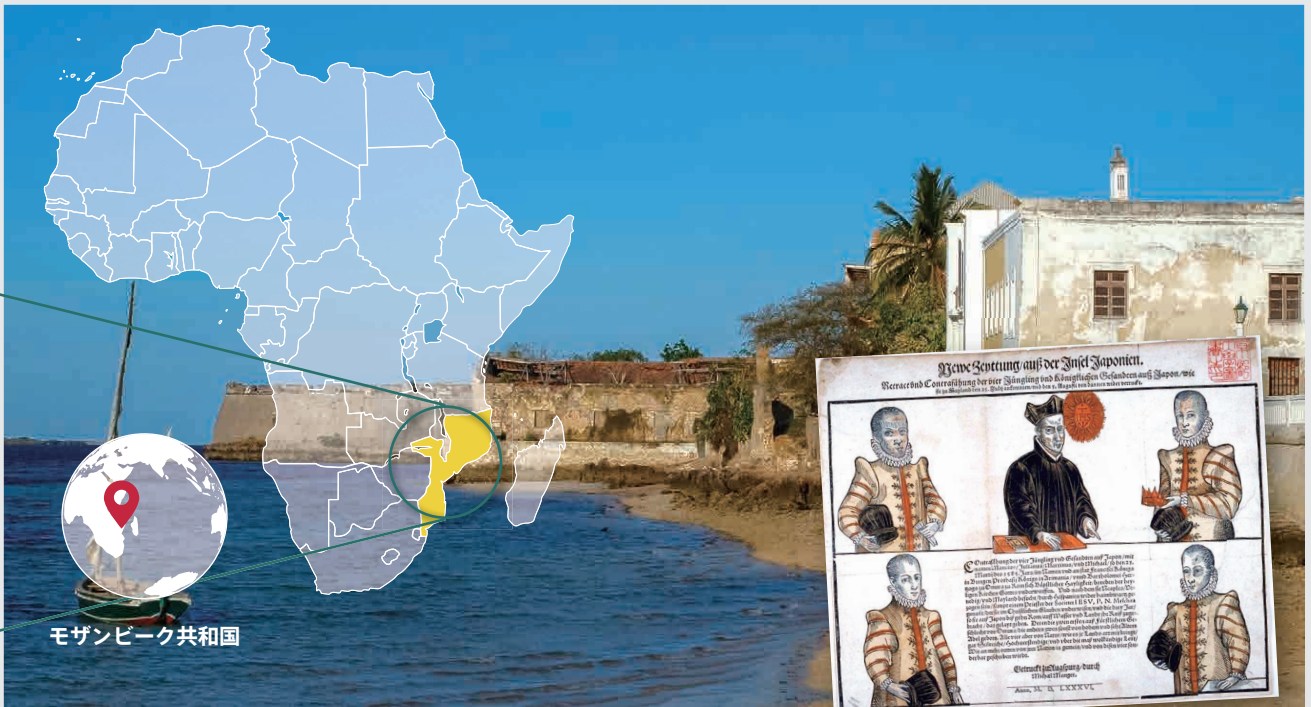


2017年、炭鉱・インフラ開発の権益を獲得

モアティーズ炭鉱の権益を保有していたのは、世界最大の鉄鉱石サプライヤーであり世界有数の鉄道オペレーターでもある、ヴァーレ社でした。石炭価格の高騰もあって権益獲得の折衝は難航しましたが、かねてから同社とは鉱物資源の採掘などを通じて良好な関係を構築してきたこともあり、2016年9月、当社はモアティーズ炭鉱の95%権益を保有するヴァーレ社子会社の15%持分、およびナカラ回廊鉄道・港湾インフラ事業を推進するヴァーレ社子会社の50%持分を取得することでヴァーレ社と合意し、2017年3月に投資を実行しました。炭鉱・インフラの両事業における当社の投融資額は最大で768百万米ドル(約865億円)を見込んでいます。

モザンビークのさらなる発展に寄与する

今回の合意には、モアティーズ炭鉱の運営と並んで、炭鉱とモザンビーク東端のナカラ港を結ぶナカラ回廊鉄道の整備、並びにナカラ港における石炭積み出し用ターミナルの建設が含まれています。鉄道と港湾インフラの整備は、石炭を運ぶ手段として不可欠であり、将来的にはナカラ回廊の周辺地域の物流の活性化を通してサブサハラ地域の経済発展にも大きく寄与するものと考えています。当社が50年以上にわたる石炭事業で培ってきた資源開発における優位性と、インフラ領域で積み重ねてきた経験と知見、それらを融合し機動的に駆逐することで、モザンビークの発展と人びとのより良い暮らしに貢献していきます。

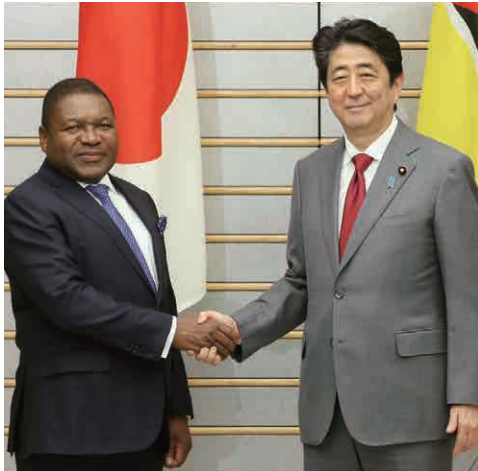


モザンビーク共和国

16世紀、天正遣欧少年使節が立ち寄る



ご存じでしたか？ モザンビークとニッポンの意外な関係



2017年、日・モザンビーク国交40周年でモザンビークのニュシ大統領来日

多くの日本人にとって、モザンビークはなじみの薄い国かもしれませんが、実は日本とモザンビークの関係は古く、その端緒は16世紀まで遡ります。1586年に九州のキリシタン大名が派遣した天正遣欧少年使節の一行4人が、ポルトガルからの帰途、モザンビークに滞在しています。また宣教師フランシスコ・ザビエルも日本への道中、モザンビークに立ち寄りました。

時は流れ、2014年には安倍晋三首相が日本の総理大臣として初めてモザンビークを訪問。同国の天然資源開発や産業振興に日本が互恵的パートナーとして積極的に関与していくことを表明しました。2017年3月には、両国の国交40周年を記念してニュシ大統領が来日。安倍首相との首脳会談の後、経済協力などを盛り込んだ共同声明が発表されました。当社の開発も両国の懸け橋の一助となればと考えています。



新たな価値創造への挑戦

ヘルスケア関連ビジネス

急増する糖尿病。生活習慣病という
世界規模の社会課題に、事業を通じて貢献する

三井物産が糖尿病分野で提携する企業グループ

血糖値測定器メーカーの世界4強の一角
パナソニックヘルスケアホールディングス社

PHCHD社の競争優位性

- 世界125カ国にわたる販売網
- 業界最高水準の測定精度:
技術開発力に支えられた
高い機能性と品質
- コスト競争力を支える
開発製造機能



糖尿病患者向け血糖値測定器

アジア最大手の
高度先進医療機関
+ IHHヘルスケア社

アジア最大手の
中間所得層向け
医療機関
+ コロンビアヘルスケア社

米国最大手の透析クリニック
ダビータ社

米国を中心にグローバル
なクリニック経営を展開。
施設数は約2,500。傘下
のダビータ・ケア社を通し
てアジアに進出し、シン
ガポールを拠点に高度な
透析医療を提供中

先進的な医療事業を手掛ける パナソニックヘルスケア ホールディングス社への 資本参加を決定

2016年11月、当社はパナソニックヘルスケアホールディングス株式会社 (PHCHD社) への資本参加を決定しました。出資額は約541億円で、株式の22%を取得。今回の決定は、当社のヘルスケア・サービス事業にとって、大きな節目となるものです。

画期的製品を持つPHCHD社への資本参加

PHCHD社は、糖尿病患者向け血糖値測定器を製造・販売する日本を代表するグローバルメーカーです。高い測定精度に加え、オンライン通信機能を具備した同社最新機器「Contour Next/Plus One」は、次世代糖尿病ケアを支える製品として高い注目を集めています。

糖尿病は、すい臓の不調などでインスリンが正常に分泌されず、血糖値をコントロールできなくなる病気です。2016年の「世界保健デー」のテーマにも設定されるなど、その急激な増加にWHO

世界の糖尿病患者数*

新興国の経済発展に伴い、糖尿病患者は急増中

2015年
4億1,500万人

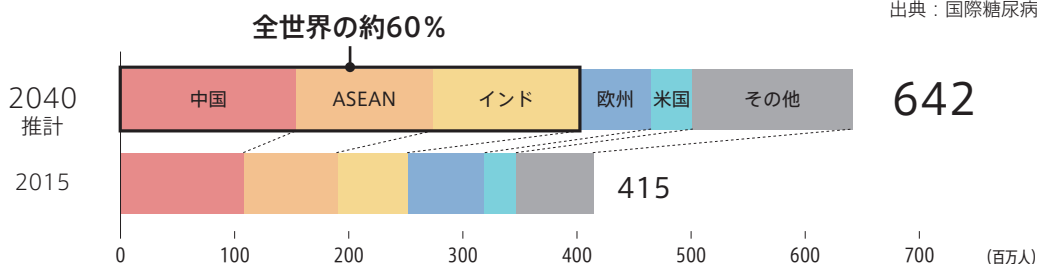
世界の11人に1人が糖尿病患者

2040年
6億4,200万人

世界の10人に1人が糖尿病患者
うち、60%をインド・ASEAN・中国が占める

* 20~79歳の成人における割合

グローバル糖尿病患者数



(世界保健機関)も警鐘を鳴らしています。

糖尿病患者の「生活の質」向上を目指して

2040年には10人に1人が罹患するとも言われる糖尿病は、今や全世界的な課題です。事業の観点からは今後も成長を続ける有望なマーケットである半面、それだけ解決が難しくもあります。事業を通じて、この社会的課題の解決にどう貢献していけるのか。この難題に対し、当社だからこそ可能な関わり方のひとつがPHCHD社への資本参加であり、血糖値測定器の普及促進です。

世界の糖尿病罹患者のうちおよそ60%が経済発展著しいインド・ASEAN諸国・中国などの新興国によって占められています。

当社では、2016年8月に透析クリニック事業会社の米国最大手ダビータ社傘下のダビータ・ケア社(シンガポール)の株式20%を取得。アジアの透析事業に参画しました。当社では、これらの関係企業との緊密な連携を通じて、糖尿病の患者さんたちに革新的な医療技術・サービスを提供していきます。

新たな価値創造への挑戦

ヘルスケア関連ビジネス

医療インフラの整備でビジネスと社会貢献を両立

世界各国・各地域で医療ニーズが急速な拡大を見せています。しかし、診療施設や医療サービスの整備はいまだ十分とは言えません。当社は、病院と周辺事業を有機的に統合する「ヘルスケアエコシステム」の構築を通じて、この課題解決に取り組んでいます。

ヘルスケアのネットワークをつくる

当社がヘルスケアを全社目線の注力事業に位置付けて、メディカル・ヘルスケア事業部（現、ヘルスケア・サービス事業本部）を設置したのは2008年のことです。以降、当社では事業の開拓と深耕に取り組み、とくに近年ではアジアの医療インフラの整備・拡充にビジネスチャンスを見出しています。

アジア地域でその目的を達成するには、中間所得層から富裕層まで、幅広い医療ニーズに応える体制の確立が必須です。そこで当社では、2011年にアジア民間最大手の病院グループであるIHHヘルスケア社に経営参加。2015年には、医療情報サービス大手のMIMSグループに出資。さらに、2016年にはアジア最大手の中間所得層向け病院グループ・コロンビアアジアグループに出資するなど、そのネットワークを着実に広げています。

次世代の「医療のしくみ」を創造する

当社が進めるヘルスケア関連ビジネスの特徴は、病院や医師の不足解消、病院相互の連携強化、経営効率の改善といった現代医療が直面している課題に対して、これまでにない発想で革新的なソリューションを提供していることです。

そのカギは、「場」×「人」×「モノ」×「サービス」×「情報」の有機的な融合です。病院や専門クリニックの設立、医療従事者の人材派遣、医薬品の製造・販売、医療情報の提供など、医療分野におけるあらゆる業態への経営参画を通じて、次世代の「医療のしくみ」を創造しています。

現在、世界の医療費は年間約500兆円といわれます。先進国における高齢化や、新興国の経済発展を背景に、ヘルスケア関連市場はさらなる拡大を見せるでしょう。当社は「ヘルスケアエコシステム」(P.19「キーワード」参照)の構築を通じて、医療従事者の方々と共に、誰もがいつでも良質な医療を受けることができる社会の創出を目指します。



🔑 キーワード

ヘルスケアエコシステム ～三井物産が描く次世代型医療インフラのかたち～

挑戦

「場」×「人」×「モノ」×「サービス」×「情報」
を有機的につなぐ

創造

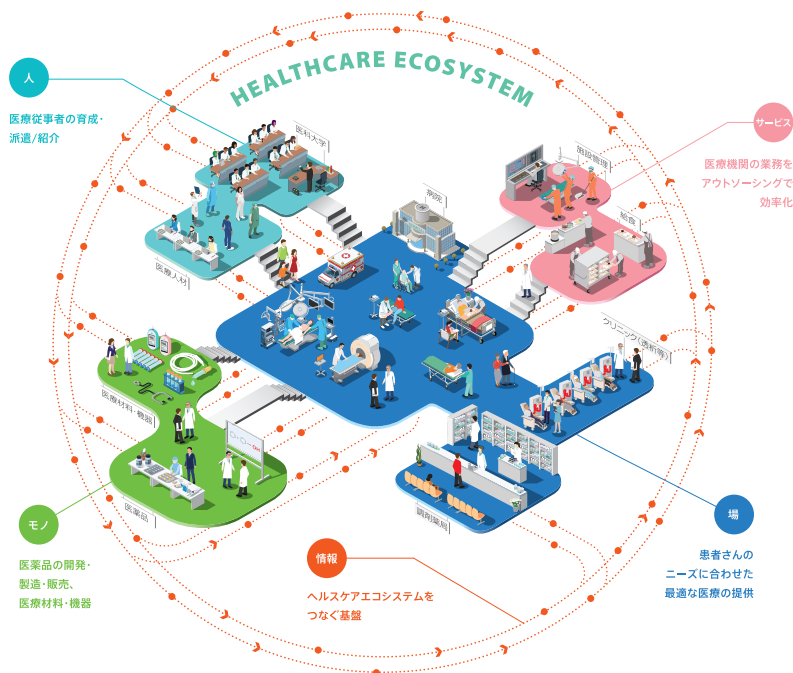
病院と各周辺事業の価値を高め
医療をより良いものにする

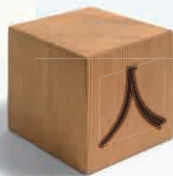
「ヘルスケアエコシステム」は、当社が提案する次世代型の医療インフラです。病院を中核的なプラットフォームとして、その周囲に専門医療、医薬、情報、サービスなどの各種事業を配置。それらを有機的につなぎ合わせることによって、効率的かつ質の高い医療サービスの提供を実現します。

これまで、病院と周辺事業は、共にヘルスケア産業というカテゴリーに属しながら、相互の連携が十分ではありませんでした。それは、病院、初期医療のクリニック、診断センターや透析センターなどの

専門クリニック、調剤薬局、医薬品メーカー、医療人材の派遣会社、医療システム提供企業、病院給食や清掃会社などが、経営の異なる事業体によりそれぞれの方針のもとで運営されているためでした。

当社は、長年にわたり培った「つなぐ力」を駆使して、病院と周辺事業をネットワークで結ぶことにより、事業間のシナジーを最大化するしくみを創造。医療体制をより良いものに変革し、患者さんに適正な料金で病状に合った最善の医療が受けられる環境をご提供します。





ブッサンジンがゆく

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。



日本全国に質の高いコーヒーを届け、
ブラジルのコーヒー産業を
豊かにする

及川 修人 Shuto OIKAWA

「大切なのは三井物産の看板ではなく、
あなた自身を信頼できるかどうかです」

及川は、自らが携わるコーヒービジネスで現地の生産者に言われたこの言葉が忘れられない。コーヒー農家と親密な信頼関係・協力関係を築くなかで、自分のなかに同居する日本・米国・ブラジルという3つの文化が何らかの役に立ったのかもしれない、と信じている。

🇯🇵 最初の転機—日本への帰国

1983年に日本で生まれた及川は、父親の仕事の関係で8歳のとき渡米し、大学卒業の2005年まで米国で暮らした。

卒業後米国に留まるか、日本に帰るか。就職活動中、社員一人ひとりの個性を尊重する企業文化が根付く当社に感銘を受けた及川は、「海外を知る日本人として日本に貢献しよう」と当社への就職を決めた。最初に配属されたのはエネルギー本部。5年間石油・ガス開発プロジェクトに従事した。「ガス田開発の最終局面に立ち会うなど、若いときから重要な仕事を任されたことが、現在の業務を遂行する上での糧になっている」と振り返る。



2度目の転機—ブラジル留学

資源大手ヴァーレ社との交換研修で、日本ほど便利でもなく、豊かでなくとも前向きに、ひたむきに生きる人びとに出会う。ブラジルに魅了された及川は、入社4年目のときブラジルへの留学を志願した。

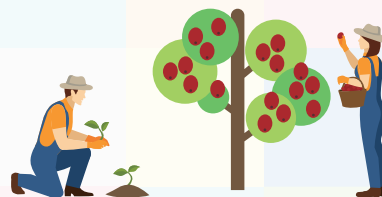
そして、コーヒー豆の調達

ブラジル三井物産のサンパウロ本店で食料事業を担当したのち2012年に帰国した及川は、コーヒートレーディングの仕事に配属され、ブラジルのコーヒー豆の調達に携わることになった。

折しも2013年にはセブンイレブン・ジャパンがコーヒーの販売を開始(セブンカフェ)。日本全国の人びとに質の高いコーヒーを手頃な価格で提供するという、いわば「新たなコーヒー文化」とそれに伴う需要が誕生した時期だった。

世界的にコーヒー需要が高まるなかで、安価なコーヒーの安定確保は困難を極めた。及川たちはブラジルの巨大農園生産者と提携することに成功。生産者に対して技術・ノウハウを指導し、農園でできたコーヒーは一粒残らず買い取る、そうした信頼関係・協力関係を地道に築き上げ、コーヒーの安定調達を確実なものとしていった。

日本のコーヒー需要の拡大はブラジルのコーヒー生産者にもプラスに働く。こうした「国境を越えた社会貢献」という考え方は、日本・米国・ブラジルという3つの異文化を理解するからこそ深く共感できるものであり、及川が将来どのようなビジネスに携わろうと、成功に導く原動力になるに違いない。





持続可能な社会に向けた取り組み

環境・社会活動報告

「三井物産の森」における森林体験プログラム

当社は、全国74カ所に約44,000畝の社有林「三井物産の森」を保有し、適切に管理することで、環境と社会に配慮した持続可能な森林経営を実践しています。持続可能な社会に向けて、社有林では環境意識を啓発する森林体験プログラム(林業体験や自然観察など)を幅広い層に向けて提供しています。



一般親子向けに似湾山林で行った間伐体験(2016年9月)

2016年度は年間で12回開催、延べ約300名の方々に参加いただきました。北海道の似湾山林では林業に必要な間伐作業などの体験を行ったり、社有林から燃料用の木材を供給している当社主導の新しいバイオマス発電所(苫小牧市)を地元の小学生と共に訪問し、木を有効利用することの大切さを学びました。株主様向けには千葉県亀山山林で森林体験プログラムを開催すると共に、その他一般の方々や社員家族を対象とした同様のプログラムも通年で開催し、環境意識の啓発に継続的に取り組んでいます。

25周年を迎えた「公益信託三井物産インドネシア奨学基金」

日本とインドネシアの一層の関係強化を目指し、母国の発展と両国親善に寄与する人材を育成するため当社が1992年に設立した公益信託三井物産インドネシア奨学基金が、2017年に25周年を迎えました。



インドネシア三井物産による第19期生の来日前壮行会(2016年9月)

本基金では毎年インドネシア全土から高校生を公募、約1,000名の応募者から2名を選抜します。来日して日本語学校で1年半日本語を履修した後、日本の主要大学の受験を経て、主に理系学部へ進学しています。5年半にわたり資金面のみならず進学や生活面のサポートも行うきめ細やかな制度です。

これまで通算40名を採用、26名が卒業しました。卒業生の多くはインドネシア三井物産を含む日系著名企業に就職し、両国の懸け橋となるグローバル人材として活躍しています。

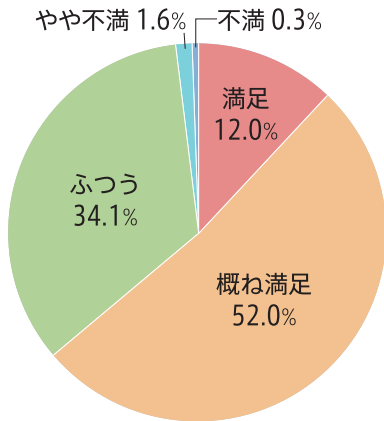


編集部だより

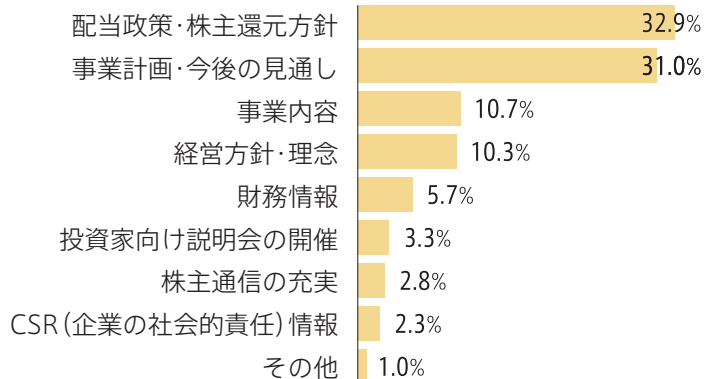
株主さまアンケートについて

株主通信2016年冬号で実施させていただきましたアンケートには、26,328名の株主の皆さまからご回答をいただきました。ご協力に心よりお礼申し上げます。

Q 株主通信に対する評価



Q 投資家対応活動に期待すること



株主通信をリニューアル！

当社では、これまで株主の皆さまからいただいたアンケート結果も踏まえ、今号より株主通信を全面リニューアルしました。

株主の皆さまのご関心が高い事業計画・今後の見通しについては、5月に公表・始動した新中期経営計画を中心に、Q&Aの形式でご説明しております。また、当社らしい仕事である「国創りへの貢献」および「新たな価値創造への挑戦」とそれを実現する「多様なプロ人材」の3つの視点からそれぞれの取り組みをお伝えしています。当社の事業内容とその魅力をこれまで以上に深くご理解いただければと思います。

今後とも、誌面構成や企画を含め、株主通信を通して株主の皆さまに当社の取り組みをよりわかりやすくお伝えすることができるよう、取り組んでまいります。

なお、これまでの形式での株主さまアンケートは前回で終了とさせていただきますが、今後はウェブサイト上にアンケートをご用意しておりますので、是非ご意見をお寄せいただければと思います。さらに、株主通信とウェブサイトとの連動など、より株主・投資家の皆さまとの対話を重視し、距離を縮めることができるような情報発信をしてまいりますので、どうかご期待ください。

