



丸紅グループの価値観

CEOメッセージ

SECTION 1: 丸紅の価値創造

SECTION 2: 価値創造の実践

SECTION 3: 価値創造の持続可能性を高める取り組み

SECTION 4: 事業ポートフォリオ

生活産業グループ

食料・アグリグループ

素材産業グループ

エネルギー・インフラソリューショングループ

社会産業・金融グループ

CDIO

SECTION 5: 企業データ

4

SECTION

事業ポートフォリオ

85 生活産業グループ

85 ライフスタイル本部

86 フォレストプロダクツ本部

87 情報ソリューション本部

88 食料・アグリグループ

88 食料第一本部

89 食料第二本部

90 アグリ事業本部

91 素材産業グループ

91 化学品本部

92 金属本部

93 エネルギー・インフラソリューショングループ

93 新エネルギー開発推進部

94 エネルギー本部

95 電力本部

96 インフラプロジェクト本部

97 社会産業・金融グループ

97 航空・船舶本部

98 金融・リース・不動産本部

99 建機・産機・モビリティ本部

100 CDIO

100 次世代事業開発本部

101 次世代コーポレートディベロップメント本部

生活産業グループ



ライフスタイル本部

ライフスタイル本部長

渡辺 一道

● 主要取扱商品・分野

衣料品／フットウェア／生活用品／繊維原料／産業資材／
介護関連製品・サービス／ゴム製品／ゴム原料

● 当本部の強み

- ライフスタイル関連商品の調達先および消費者接点を持つ取引先／ブランドとのネットワーク
- ゴム製品・原料、繊維資材、皮革原料をグローバルに提供
- タイヤ関連の事業・トレードをグローバルに展開

世界における事業展開



OEM※1／ODM※2事業

衣料品などの企画・製造・販売
丸紅ファッションリンク(株)(日本)
Saide Tekstil Sanayi ve Ticaret
Anonim Sirketi(トルコ)

ブランド／リテール事業

消費者向けブランド関連ビジネス／
ライフスタイル関連ビジネス
丸紅ファッションリンク(株)(日本)
京都丸紅(株)(日本)

コンベヤベルトディストリビューション事業

コンベヤベルトおよび部品その他産業用ゴム製品販売とサービス
Viacore Solutions, LLC(米国 拠点数：9)
Viacore Solutions Inc.(カナダ 同：24)

環境配慮型事業

再生繊維原料の製造・販売、および再生カーボンブラックの精製
Circ, Inc.(米国)
RCB Nanotechnologies GmbH(ドイツ)

カーメンテナンス事業

各国におけるカーメンテナンスサービス
B-Quik Co., Ltd.(タイ 店舗数：223)
PT BQuik Otomotif Indonesia(インドネシア 同：26)
B-Quik(Cambodia) Co., Ltd.(カンボジア 同：3)
Radial Llantas S.A.P.I. de C.V.(メキシコ 同：88)

- ※1 OEM：Original Equipment Manufacturerの略。発注元企業の名義やブランド名で販売される製品を生産すること。
- ※2 ODM：Original Design Manufacturerの略。発注元企業の名義やブランド名で販売される製品の開発・設計から生産までを一貫して受託すること。

成長に向けた機会とリスク

機会

- 世界の人口増加や新興国の生活水準向上に伴う購買層の拡大
- 消費者のニーズ、購買行動・形態の多様化
- サステナビリティの潮流を背景に進む環境配慮型素材・製品・サービスへの需要増
- DX活用・推進に伴う流通構造の急激な変化

リスク

- 新興国の経済成長に伴う主要生産地のコスト上昇
- 経済状況や社会情勢の悪化など活動地域・国におけるカントリーリスク



事業戦略

ライフスタイル事業の強化

- 多様化する消費者ニーズに対応したブランド／リテール事業の推進

環境配慮型事業の推進

- 繊維分野における「MALOOP PROJECT」※3の推進並びに使用済み廃タイヤリサイクル事業の構築

コンベヤベルトディストリビューション事業の拡大

- コンベヤベルトディストリビューション事業におけるメンテナンスサービス機能強化と拠点数拡大

タイヤ関連事業の拡大

- タイ、メキシコ、インドネシア、カンボジアでのカーメンテナンス事業における店舗数拡大および他国展開

※3 「MALOOP PROJECT」：環境に配慮した商材の開発、環境負荷の低い素材・製品のトレード、環境配慮型の事業投資など、多角的なアプローチで環境課題に取り組むプロジェクト

丸紅グループの価値観

CEOメッセージ

SECTION 1: 丸紅の価値創造

SECTION 2: 価値創造の実践

SECTION 3: 価値創造の持続可能性を高める取り組み

SECTION 4: 事業ポートフォリオ

● 生活産業グループ

食料・アグリグループ

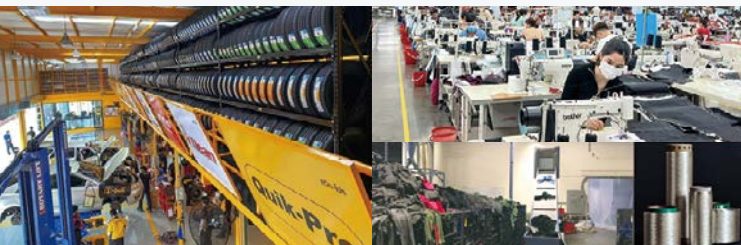
素材産業グループ

エネルギー・インフラソリューショングループ

社会産業・金融グループ

CDIO

SECTION 5: 企業データ



生活産業グループ



フォレストプロダクツ本部

フォレストプロダクツ本部長

下司 功一



● 主要取扱商品・分野

植林、チップ、パルプ、古紙、紙製品、板紙製品、衛生用品、木質燃料、建材、木材製品

● 当本部の強み

- 植林・チップ・パルプ・紙・板紙製品・木質燃料など各分野を網羅するバリューチェーンと販売ネットワーク
- インドネシア・豪州に有する広大な植林地とそこで培われた植林ノウハウ、およびパルプ工場
- 国内段ボール原紙の製造・販売事業
- 拡大する衛生紙市場に対応する製造・販売事業

世界における事業展開



成長に向けた機会とリスク

機会

- 脱炭素・脱プラスチックをはじめとするESG・SDGsの潮流
- 成長する衛生紙市場
- 木質成分を有効活用した環境対応素材

リスク

- 少子高齢化やデジタル化などによる国内紙・板紙需要の減少
- パルプ市況の変動による収益性変動のリスク



事業戦略

森林の素材利用による経済価値、およびその環境価値の追求

- 豪州とインドネシアの2カ国で植林事業を展開し、持続可能な森林経営を通じて地域社会・環境に貢献
- 森林所有者・自治体・森林組合などと協業し、国内森林産業を活性化するための施策を実施
- 森林の環境価値にも着目し、森林経営ノウハウを活用したカーボンクレジット創出を推進

衛生紙製造販売における事業価値向上

- プレミアム商品の販売やチャネル拡充を推進し、当社出資Santher - Fábrica de Papel Santa Therezinha S.A.の更なる事業価値向上に注力
- 衛生紙製造販売事業の他地域への展開
- 衛生紙製造販売事業を起点とする新たな商品・サービスの拡充

段ボール原紙製造事業を起点とするサーキュラーエコノミーの実現

- 福山製紙(株)・興亜工業(株)における、古紙を再生段ボール原紙として再利用する製紙事業の安定経営
- 古紙トレーサビリティを確保したクローズドリサイクル製品の開発
- 段ボール業界の脱炭素化推進に向けたScope3可視化プラットフォームの提供



丸紅グループの価値観

CEOメッセージ

SECTION 1: 丸紅の価値創造

SECTION 2: 価値創造の実践

SECTION 3: 価値創造の持続可能性を高める取り組み

SECTION 4: 事業ポートフォリオ

● 生活産業グループ

食料・アグリグループ

素材産業グループ

エネルギー・インフラソリューショングループ

社会産業・金融グループ

CDIO

SECTION 5: 企業データ

生活産業グループ

情報ソリューション本部



情報ソリューション本部長
藤永 崇志

● 主要取扱商品・分野

デジタルソリューション分野／モバイルソリューション分野／ネットワークソリューション分野／サプライチェーンソリューション分野

● 当本部の強み

- 顧客のビジネス課題解決のためのコンサルティングサービスや、生成AIなどの先進技術を取り込んだシステムソリューションなど、あらゆる角度から顧客・社会のニーズに応えられる総合的なITサービス提供力
- 業界トップクラスの携帯販売代理店事業や、SDGsも意識した中古スマートフォンのリユース事業などを中心に、モバイル関連サービスを幅広く提供
- データ通信黎明期の1990年代から取り組んできた長年のデータ通信技術の知見や全国をカバーする光ファイバーなどのアセット、業界トップのマンション向けインターネット事業を活かしてネットワーク事業を展開
- 豊富な経験と実績に基づき、物流にとどまらず各種データや現場情報を活用した最適なサプライチェーンソリューションの提供



世界における事業展開



成長に向けた機会とリスク

機会

- デジタル技術の進展に伴う生活環境・経済環境の変化に対応した新たなDXソリューションの提供機会拡大
- リモート環境整備・業務効率化の促進によるスマートデバイス、ネットワーク機器、サイバーセキュリティ、ロボティクスなどの需要増
- 企業・個人の通信トラフィック量の増加、新たな通信技術の開発・IoTなどの利用シーン拡大
- 2024年問題による輸送能力減、Eコマース物量増、サステナブルなサプライチェーン構築志向の高まり

リスク

- 国内での少子高齢化、人口減少に伴うニーズの減少・マーケットの縮小
- DXの進展に伴うIT人材の獲得競争激化・流動性の高まり
- 技術革新による取扱製品、サービス、流通形態の陳腐化
- 小口配送の増加や人口減少、労働環境の変化などによるドライバー、ワーカー不足、物流コストの上昇



事業戦略

デジタルソリューション分野の 機能強化・成長投資	- 既存事業・事業会社の強化(丸紅I-DIGIOグループの事業価値最大化) - 最先端のIT技術・サービスの提供を補完する機能の更なる拡充と成長領域への投資、戦略的パートナーシップの推進
モバイルソリューション分野における 事業拡大	- 携帯販売代理店事業での顧客接点を活かしたビジネスの高付加価値化 - 循環型経済の進展に向けたスマートデバイスのリユース事業の推進
ネットワークソリューション分野の 競争力強化・サービス拡大	- 光ファイバー通信網などデータ通信インフラの強みを活かした通信事業の競争力強化 - 今後の成長が見込まれる先端技術、ネットワークセキュリティ分野、海外市場での新規取り組み
サプライチェーンソリューション分野 における事業拡大	- 業界カテゴリーに特化した物流プラットフォーム事業の推進 - デジタルSCM※事業の強化、サステナブルな出版流通の実現を目指す出版流通改革事業への取り組み

※ デジタルSCM: Digital Supply Chain Managementの略。デジタル技術を活用し、在庫最適化・物流効率化など、サプライチェーンの改善に繋がるソリューションを提供する事業。



丸紅グループの価値観

CEOメッセージ

SECTION 1: 丸紅の価値創造

SECTION 2: 価値創造の実践

SECTION 3: 価値創造の持続可能性を高める取り組み

SECTION 4: 事業ポートフォリオ

● 生活産業グループ

食料・アグリグループ

素材産業グループ

エネルギー・インフラソリューショングループ

社会産業・金融グループ

CDIO

SECTION 5: 企業データ

食料・アグリグループ



食料第一本部

食料第一本部長

大矢 秀史



● 主要取扱商品・分野

市販用食品、業務用食材、乳製品／小麦粉・砂糖・油脂などの食品原料／コーヒー・茶・果汁などの飲料原料／生鮮食材（農産、水産）分野の原料および加工品

● 当本部の強み

- 菓子卸専業業界での売上高国内第1位、菓子製造分野での高度な商品開発力
- コーヒー生豆の対日輸入シェア約3割
- 原料用インスタントコーヒー世界シェア約1割
- 油脂関連・水産物・農産物などにおけるグローバルな調達力と国内外の事業会社を通じた販売網

世界における事業展開



成長に向けた機会とリスク

機会

- 新興国（中国・アジアなど）を中心とした中間層の台頭による高品質な商品（コーヒーなど）ニーズの拡大
- サステナブルな食の安定供給や、環境配慮型食料ビジネスに対する世界的な関心の高まり
- エシカルなど消費ニーズの多様化に伴うフードサイエンス分野の重要性拡大

リスク

- グローバルサプライチェーンにおける政治・経済情勢の変化（地政学的リスク）
- 天候不順による農産物の不作などの自然災害リスク
- 資源の枯渇や資源保護規制強化による原料調達の困難化



事業戦略

スペシャルティ商品のマーケティング強化

- コーヒー生豆の産地や顧客と協同し、サステナブルな原料調達スキームを構築、スペシャルティコーヒー生豆の取り扱い拡大を推進
- ハイオレヒマワリ油やオリーブオイルを中心としたスペシャルティ油脂の取り扱い拡大とマーケティング強化
- 健康志向やエシカル消費に対する意識向上など、多様化する消費者ニーズへの対応
- 環境・社会に配慮した商品開発など、サステナブルな食の供給に向けた取り組みの推進

製造・加工領域での機能拡充

- 菓子・油脂・生鮮食材といった当社が強みを持つ領域における製造・加工機能の獲得と優位性の確立
- インスタントコーヒー事業において、世界のコーヒー生豆生産量の50%以上を占める二大産地（ブラジル・ベトナム）に製造拠点を保有、全世界に向けた最適な供給体制を確立



丸紅グループの価値観

CEOメッセージ

SECTION 1: 丸紅の価値創造

SECTION 2: 価値創造の実践

SECTION 3: 価値創造の持続可能性を高める取り組み

SECTION 4: 事業ポートフォリオ

生活産業グループ

● 食料・アグリグループ

素材産業グループ

エネルギー・インフラソリューショングループ

社会産業・金融グループ

CDIO

SECTION 5: 企業データ



食料・アグリグループ



食料第二本部

食料第二本部長
椎原 潤

● 主要取扱商品・分野

畜産物・畜産加工品／穀物および油糧種子(トウモロコシ・小麦・大麦・大豆・菜種・食用豆類など)の取り扱い(集荷・販売および輸出入)／大豆粕・菜種粕・グルテンミール・グルテンフィードなど飼料副原料／配合飼料

● 当本部の強み

- 米国・豪州の二大牛肉生産国に、高品質な牛肉の供給拠点を保有
- 食用ブロイラーの親鳥にあたる種鶏国内シェア98%、鶏肉・豚肉の生産販売拠点を保有
- 鶏肉の生産・加工会社を中国に2カ所保有し、顧客ニーズに合わせた加熱加工品を生産
- 穀物集荷から販売までを繋ぐグローバルネットワーク
- 日本全国に穀物サイロを配置し、需要家に対して大量の穀物を安定供給



世界における事業展開



成長に向けた機会とリスク

機会

- 新興国(中国・アジアなど)を中心とした中間層の台頭による高品質な商品(牛肉など)ニーズの拡大
- 世界的な穀物・食肉需要の拡大
- 環境問題や健康志向の高まりによるビジネス環境や需要の変化
- 農業・畜産業における生産性向上への期待の高まりと、新技術を活かしたイノベーション機会の増加

リスク

- グローバルサプライチェーンにおける政治・経済情勢の変化(地政学的リスク)
- 天候不順による農産物の不作などの自然災害リスク
- 労働人口の高齢化と非労働人口の増加に伴う人手不足
- 資源の枯渇や資源保護規制強化による原料調達への困難化



事業戦略

米国食肉加工製造事業の強化	■ Creekstone Farms Premium Beef LLC(米国)の工場拡張による数量増、収益拡大と輸出拡大の推進
国内鶏肉生産事業の強化	■ (株)ウェルファムフーズ(日本)の規模拡大に向けた生産体制の構築と販売戦略の強化
食料・飼料の安定供給と持続可能な農畜水産業への貢献	■ 生活のインフラとなる主食の製粉・搾油原料や動物タンパク、肥育に必要な飼料の安定供給を持続可能な形で実施 ■ 持続可能な農畜水産業への貢献に繋がる環境配慮・循環型ビジネスの推進
穀物・飼料事業の強化 および穀物DXビジネスの確立	■ 北南米穀物集荷・アジア向け穀物トレード事業の強化、および米国内需向け穀物加工事業の推進 ■ 国内飼料・サイロ事業の機能拡張 ■ 穀物貿易デジタル化、酪農畜産プラットフォーム事業化、物流効率化を通じた社会課題解決への貢献

丸紅グループの価値観

CEOメッセージ

SECTION 1: 丸紅の価値創造

SECTION 2: 価値創造の実践

SECTION 3: 価値創造の持続可能性を高める取り組み

SECTION 4: 事業ポートフォリオ

生活産業グループ

● 食料・アグリグループ

素材産業グループ

エネルギー・インフラソリューショングループ

社会産業・金融グループ

CDIO

SECTION 5: 企業データ



食料・アグリグループ



アグリ事業本部

アグリ事業本部長

小田 孝治



● 主要取扱商品・分野

農業資材(肥料、農薬、種子、自社ブランド品)の販売／施肥・農薬散布など請負サービス提供／精密農業など技術サービス提供／農薬製剤の受託／肥料のトレード

● 当本部の強み

- 農業資材リテール分野において北米第2位のシェアを誇る Helena Agri-Enterprises, LLC (Helena社)をはじめとする世界各国の事業会社を通じて得た、農業生産者への高いソリューション提供力



世界における事業展開



成長に向けた機会とリスク

機会

- 世界的な食糧需要増と耕地面積拡大の限界により求められる農業生産性向上のニーズ
- 環境問題や健康志向の高まりによる農業や食への新しいニーズ

リスク

- 農産物市況悪化による農家の収入水準の変動と天候リスク
- 政治・経済情勢の変化によるカントリーリスク



事業戦略

北米での農業資材販売事業の拡充	■ Helena社は、顧客である農業生産者に対する総合ソリューションプロバイダーとして、顧客目線に立ったサービスの質向上と、拠点数増による販売エリア拡大にて、農業資材リテール事業を推進 ■ MacroSource, LLCにおいて、全米約70拠点に上る物流網を活かした調達力、40年以上にわたり築いてきた信用・ノウハウを強みに、肥料ホールセール事業を強化
ブラジルにおける農業資材販売事業の展開	■ 世界の穀物需要への貢献度が高く、農作物の内需も大きいことから高い市場ポテンシャルを有するブラジルにおいて、2019年にAdubos Real S.A.を買収し、農業資材リテール事業の展開を開始 ■ 同国の農業形態は米国に近く、Helena社が米国にて培ってきたノウハウを活かし、事業の拡充に注力
農業資材販売事業の強化を通して農地利用の効率化を促進	■ 農業セクターの多様なニーズに対応する独自商品・サービスを開発し、農業生産性の向上と環境負荷低減を実現

素材産業グループ

化学品本部



化学品本部長
堀川 環樹

● 主要取扱商品・分野

石油化学基礎製品および合成樹脂など誘導品／塩および塩ビ・クロールアルカリ／食品機能材・飼料添加剤、オレオケミカル、パーソナルケア素材などライフサイエンス関連製品／太陽光発電所およびその関連製品や系統用蓄電池など再生可能エネルギー分野、ディスプレイ・半導体・蓄電池などのエレクトロニクス分野、肥料原料

● 当本部の強み

- 幅広い業界と接する広範な取引基盤
- 世界の洋上貿易市場の約30%のシェアを占めるエチレントレード
- 世界の市場変化への対応力を備え、高度な需給調整力を持つ塩ビ・クロールアルカリトレード
- ライフサイエンス分野の欧州事業会社における高い業界プレゼンス、ソリューション提供力
- エレクトロニクス分野における希少資源から川下に至るバリューチェーンビジネス
- 多種多様な化学品トレードにおける業界トッププレーヤーとのパートナーシップ



世界における事業展開

→ コモディティトレード(オレフィン・塩ビ樹脂・苛性ソーダなど)

ライフサイエンスを
注力分野とした
事業拡大



Orffa International
Holding B.V.
(オランダ：飼料添加剤販売)

Euroma Holding B.V.
(オランダ：香辛料・調味料メーカー)

オレフィントレードで
世界の洋上貿易市場の
約30%のシェア



世界最大ロットでの米国産エチレン出荷

エレクトロニクス・
再生可能エネルギーをはじめと
する環境を意識したビジネスの拡大



系統用蓄電池



発電資産売買

原料塩事業から一貫して
手掛ける塩ビ・クロールアルカリ
の総合グローバルトレーダー



Dampier Salt Limited
(豪州：天日塩・石膏の製造および販売)

成長に向けた機会とリスク

機会

- 人口増加に伴い成長するライフサイエンス関連事業の開拓
- 再生可能エネルギーの普及促進に寄与する太陽光発電関連事業、系統用蓄電池事業への取り組み
- 脱炭素・サステナビリティなどの事業環境変化に伴う石油化学品トレードフローの変化

リスク

- 市場価格の変動の影響を受けやすい石油化学品などのトレード
- 世界的な政治経済リスクによるトレードの沈滞
- 世界経済収縮による取引先の稼働率低下、および業績悪化による与信リスク



事業戦略

ライフサイエンス分野の
取り組み強化

- 飼料添加剤事業に関し、Orffa社(オランダ)を軸に、北米やアジアでの新規投資、業務提携を通じたグローバルな事業展開を推進
- 食品機能材メーカーEuroma社(オランダ)との取り組みを通じ、「食」に関わる事業をグローバルに深化・拡大

トレードビジネスの高度化

- 石油化学品・塩ビ・クロールアルカリトレードにおける需給調整機能の高度化や、硫黄トレードにおける安定引取・安定供給のための付加価値の高い物流プラットフォームの構築
- 蓄電池・ディスプレイ・太陽光発電機器に代表されるエレクトロニクス分野でのクオリティの高いソリューション提供型ビジネスを推進

グリーン事業の強化

- 低炭素メタノール販売、バイオ燃料使用によるCO₂排出削減、船舶の非効率な燃料使用の改善、船底防汚塗料の成果払い方式販売による燃費改善促進などの取り組みを推進
- 系統用蓄電池システムの保有・運用を通じて電力の安定供給へ貢献、再エネ電源の導入加速に寄与

素材産業グループ



金属本部

金属本部長

田口 誠二

● 主要取扱商品・分野

銅、鉄鉱石、原料炭の鉱山開発・生産・販売／銅・アルミ製錬／鉄鋼・製鋼原料・合金鉄、セメント関連資材のトレード／銅・アルミをはじめとした非鉄軽金属原料・地金・製品のトレード／電池材料のトレード／鉄鋼製品のトレード、事業投資／重仮設鋼材のリース／鉄、非鉄金属、アルミ、廃バッテリー関連のリサイクル

● 当本部の強み

- 経済発展や脱炭素化に必要な不可欠な銅・鉄・アルミ分野において、優良パートナーと事業を推進
- 世界基準のコスト競争力と収益力を有する保有鉱山・製錬所において、再生可能エネルギーの利用・水資源の保全・操業自動化・電化により世界トップクラスのグリーン化を推進
- 業界トップクラスのトレード基盤を有し、循環型社会に貢献するグリーン素材を含む幅広い商材の取り扱い
- 長年蓄積してきた事業基盤やノウハウ、ネットワークに基づく、世界規模の流通網



世界における事業展開

◆ 鉄鉱石／▲ 原料炭／○ 銅／□ アルミ



成長に向けた機会とリスク

機会

- グローバルな経済成長および脱炭素社会に支えられた金属資源の長期的な需要の拡大
- デジタル社会の到来、再生可能エネルギーおよび電気自動車(EV)の普及による非鉄軽金属の需要拡大
- 加速するサステナビリティ社会におけるグリーン素材に対するニーズの増加
- 「責任ある生産／調達」「持続可能な操業」などへのステークホルダーからの要求

リスク

- 事業収益に直接影響を与える商品価格などの市況変動
- 投資・トレードの両面において事業推進に影響を与える各国の政策、地政学的情勢
- 脱炭素および循環型社会への転換に伴う事業環境の変化

事業戦略

中核事業の強化・拡充・グリーン化

- 保有権益での先進技術の導入、自動化による安定操業、コスト競争力の強化
- チリセンチネラ銅鉱山の拡張、豪州ロイヒル鉄鉱山の将来鉱区拡張・インフラ最大活用や、中長期的な視点に基づく新規鉱区の開発を推進
- 再生可能エネルギーの調達、トラック電動化、水資源の保全などによる操業のグリーン化

脱炭素および環境・循環型ビジネスへの取り組み強化・推進

- 加速する脱炭素社会において需要拡大が見込まれる商材(銅、アルミ、スクラップ、バッテリーメタルなど)の供給
- 鉄・非鉄スクラップやアルミ、EV用廃電池などのリサイクルビジネスを推進。グリーンアルミ、グリーン銅などグリーン素材の取扱・販売を強化
- カーボンニュートラルの実現に必要な不可欠な、CCS(CO₂の回収・貯留)プロジェクトへの取り組み

素材ビジネス・トレードを通じた顧客ニーズ・社会課題の取り組み

- 幅広い産業とのインターフェースを通じた対面業界の課題、消費者ニーズの汲み上げによるトレードの拡充
- 「責任ある調達」など、銅・アルミをはじめとした保有権益での国際機関や第三者認証の積極的な取得
- トレーサビリティの担保などによるサステナブルなサプライチェーンの構築

新エネルギー開発推進部



新エネルギー開発推進部長
幾島 渉

● 主要取扱商品・分野

水素・アンモニア製造事業およびトレード・マーケティング、
地産地消型水素事業、SAF※¹/e-メタン※²などの合成燃料製
造事業およびトレード・マーケティング、CCUS※³事業

※¹ SAF: Sustainable Aviation Fuelの略。低炭素の航空燃料。

※² e-メタン: 非化石エネルギー源を原料として製造された合成メタン。

※³ CCUS: Carbon dioxide Capture, Utilization and Storage

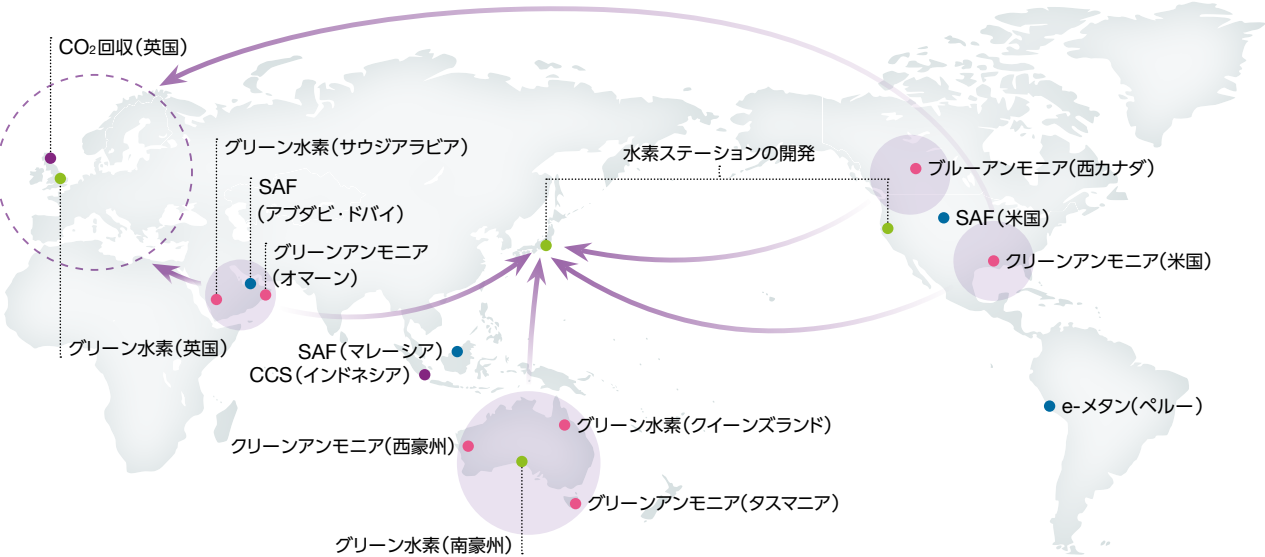
● 当部の強み

- エネルギー本部、電力本部、インフラプロジェクト本部の
事業基盤・強みを活かし、新エネルギー領域において製
造から利用までのサプライチェーンを構築
- 多様なバックグラウンドと専門性を持つ人材の掛け合わせに
よる新ビジネスの創出
- 国内外での実証事業を通じて蓄積した新エネルギー領域
での知見・ノウハウ・ネットワーキング



世界における事業展開

- 水素・アンモニア製造(グローバルサプライチェーン) / ● 水素・地産地消型サプライチェーン / ● 持続可能な航空燃料(SAF)・e-メタン製造 /
● CCUS



成長に向けた機会とリスク

機会	リスク
■ 国内外での脱炭素化の進展による新エネルギー（水素、アンモニア、合成燃料など）およびCCUS市場の拡大	■ 製造設備や再エネを含む運搬費などの新エネルギー製造・輸送コストの上昇
■ 新エネルギー およびCCUSの関連技術開発と制度設計の進展	■ 各国の脱炭素化に向けた機運の停滞や政策の変化
	■ 脱炭素関連の基準や制度変更に伴う事業環境の変化



事業戦略

水素・アンモニアにおける製造事業の 開発およびトレード・マーケティング	■ グローバルサプライチェーンを前提とする大規模水素・アンモニア製造事業への取り組み ■ 国内外での地産地消型水素製造事業・水素販売事業への取り組み ■ 国内外の事業基盤・既存取引から来る優良案件の選別と地域・製法を分散した事業ポートフォリオの組成 ■ 本邦電力会社など需要家を含む国内外のパートナーとの連携および自家消費も含めた需要の確保 ■ 発電事業やインフラ事業の開発で培った経験・知見・ネットワークを活用した事業開発 ■ 石油製品やLNG・化学品でのトレード・マーケティングでの経験・知見を活用した事業展開
SAF/e-メタンなどの合成燃料の 事業拡大	■ 航空業界におけるSAF需要の拡大に応え、需要家である航空会社と協調した事業開発への取り組み ■ 都市ガス業界におけるカーボンニュートラル化に資するe-メタンについて、再エネの豊富な国での取り組み
CCUS	■ コスト競争力の高いCO ₂ 回収技術を有する事業会社への出資 ■ CCS法制度や政府支援が整備された国を中心とした事業開発への取り組み

エネルギー本部



● 主要取扱商品・分野

天然ガス事業(生産、液化、トレード)／石油・ガスの探鉱・開発・生産事業／石油・LPGのトレード・物流・マーケティング事業／原子力事業(ウラン鉱山開発、原子燃料サイクル、関連機器販売・サービス)／環境価値の開発・売買

● 当本部の強み

- 国内外のエネルギー需要に応える石油・天然ガス・LNGなどの生産・トレード・物流・マーケティング事業
- サプライチェーンの全体にわたり付加価値を提供する原子力事業
- バイオ燃料取引の拡充や環境価値取引・開発など脱炭素化への取り組み

世界における事業展開

● 事業拠点



成長に向けた機会とリスク

機会

- 低炭素・脱炭素社会の到来による、天然ガス・LNG・原子力関連ビジネスの拡大
- バイオ燃料取引の拡充や環境価値取引・開発など、脱炭素化への取り組み

リスク

- 資源価格の市況変動、および各国の政策・地政学的情勢の変化
- 再生可能エネルギー、低炭素エネルギーへのシフトに伴う事業環境の変化

事業戦略

上流・LNG事業における成長拡大

- 脱炭素社会に向けたエネルギー転換期において、引き続き重要な役割を果たす天然ガス・LNG権益を中心として、上流から下流までのサプライチェーンにおける既存事業の価値増大・拡張などに注力

トレード・マーケティング事業における取引深化・業容拡大

- 国内外のインフラやネットワークを駆使した、エネルギー需要に応える石油・天然ガス・LNGなどの取引深化、バイオ燃料取引の拡充や環境価値取引・開発などの業容拡大

原子力サプライチェーン事業におけるトータルソリューション提供

- 原子力関連機器や関連サービスの提供、ウラントレードや燃料サイクル全般業務の実施、ウランの上流開発事業への参画など、サプライチェーン全体への取り組み強化

丸紅グループの価値観

CEOメッセージ

SECTION 1: 丸紅の価値創造

SECTION 2: 価値創造の実践

SECTION 3: 価値創造の持続可能性を高める取り組み

SECTION 4: 事業ポートフォリオ

生活産業グループ

食料・アグリグループ

素材産業グループ

● エナジー・インフラソリューショングループ

社会産業・金融グループ

CDIO

SECTION 5: 企業データ



電力本部

電力本部長
原田 悟



● 主要取扱商品・分野

発電事業（再生可能エネルギー発電事業／Fuel to Power^{※1}事業／ガス焚きなどの火力発電事業）／電力サービス事業（電力小売事業／分散型電源事業／スマートシティ・地域密着型ユーティリティサービス事業／ストレージ・VPP・V2X^{※2}・アグリゲーション事業／新事業／EPC^{※3}事業およびO&M事業）

※1 Fuel to Power：燃料（ガス）調達・貯蔵・発電を一貫して行う事業。
※2 V2X：EVの車載蓄電池を利用して建物に電気を供給するVehicle to Building、電力系統に調整力を供給するVehicle to Gridなど。
※3 EPC：Engineering, Procurement and Constructionの略。

● 当本部の強み

- 低炭素社会の実現に向けた再生可能エネルギー発電事業への積極的な取り組み
- 国内外での豊富な電力卸売・小売の経験、多様な電力サービス事業・新事業の取り組み実績
- 国内外での強固な地域営業力、業界トップクラスのIPP^{※1}実績、EPC取りまとめ能力、充実した資産管理体制
- これらの機能を組み合わせた顧客の課題を複合的に解決する「総合エナジーソリューション」の提供

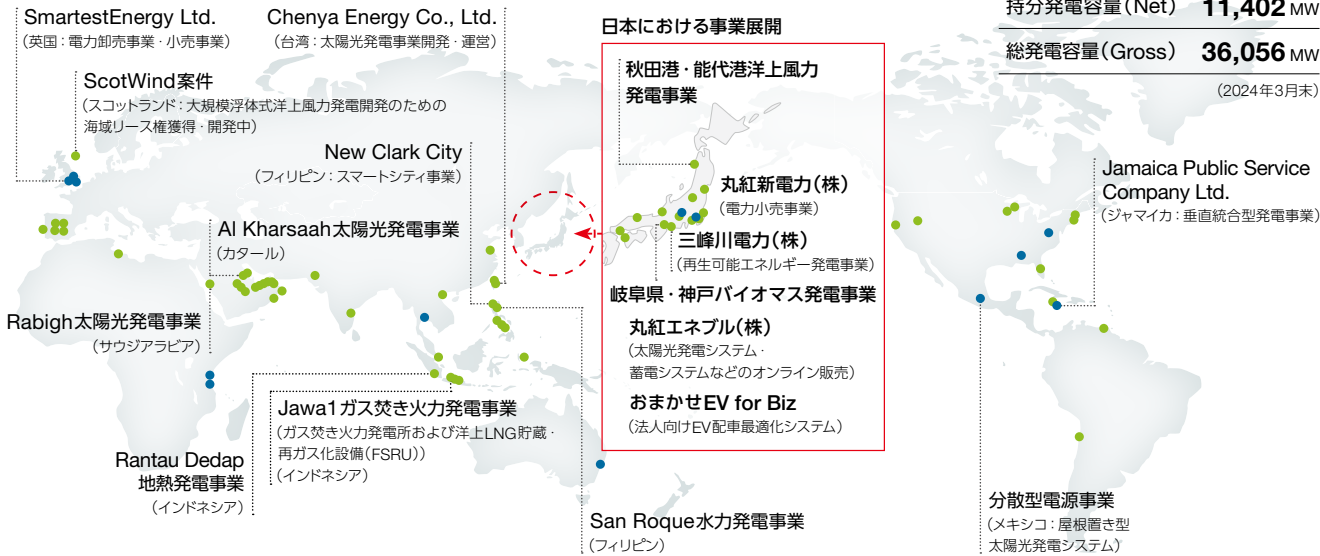
※1 IPP：Independent Power Producersの略。



提供：秋田洋上風力発電株式会社

世界における事業展開

● 発電事業／● 電力サービス事業



発電資産保有状況	
持分発電容量 (Net)	11,402 MW
総発電容量 (Gross)	36,056 MW
(2024年3月末)	

成長に向けた機会とリスク

機会

- 世界的な再生可能エネルギーへの高い需要
- レジリエントな電力安定供給および需給調整機能の重要性
- 電力自由化の拡大などエネルギー政策の転換・電力分野におけるデジタル技術の浸透
- 社会のカーボンニュートラルへの移行に伴う新たな電力関連サービスの需要

リスク

- 低炭素エネルギー社会への急速なシフト
- 世界的な資源・エネルギーの供給・価格の変動
- 再生可能エネルギー増加に伴う電力需給バランスの変動
- 電力需給と価格に影響を与える天候・地政学などのリスク、サプライチェーンの分断リスク



事業戦略

電力小売事業、分散型電源事業の成長拡大	■ 国内外の電力小売事業・分散型電源事業の強化と対象マーケットの拡大、プラットフォームの拡充 ■ トレーディング機能・需給調整機能の強化、商品ラインアップの拡充 ■ 再生可能エネルギー関連メニューを含めた商品ラインアップの拡充
再生可能エネルギー発電事業を中心とした電力IPP事業の成長拡大	■ 洋上・陸上風力、太陽光、バイオマス、水力など、国内外での再生可能エネルギー発電事業の拡大 ■ 低炭素社会への移行に向けた社会のニーズに応えるLNG to Powerなどのガス火力発電事業の推進 ■ 脱・低炭素に向けたバイオマス・水素／アンモニア混焼などの取り組み
顧客の課題を複合的に解決する「総合エナジーソリューション」の提供	■ 蓄電池を活用した再生可能エネルギー電源の出力補完、電力系統への需給調整サービス ■ 地域密着型電力サービス事業の拡大とデジタル技術を活用した電力効率利用などの新事業の展開 ■ ピークシフトや需要抑制、EV最適充電など需要家向けエネルギーマネジメントの提供

エナジー・インフラソリューショングループ

インフラプロジェクト本部

インフラプロジェクト本部長
友実 啓

● 主要取扱商品・分野

上下水処理・海水淡水化などの水事業／鉄道・道路の運転保守を含む交通インフラ事業／顔認証による交通決済事業などの交通周辺ビジネス／病院・学校・スタジアム・アリーナなどの社会インフラ事業／ガス配送・小売、石油・ガスの生産・処理・輸送・貯蔵などのエネルギーインフラ事業／廃棄物発電・バイオ燃料などの脱炭素・サークユラーエコノミー事業／産業プラントなどのEPC※／インフラファンドの運営

※ EPC: Engineering, Procurement and Constructionの略。インフラ設備・プラントの一括納入請負。

● 当本部の強み

- 顧客、コントラクター、金融機関、機関投資家など、様々なステークホルダーとのネットワークを活かしたオリジネーション機能
- 豊富な投資、EPC、トレード実績に基づいた案件開発・組成・履行・管理能力
- プロジェクトの提案から事業化調査、資金調達、設計・調達・建設、操業・保守、出資・事業運営・資産管理(ファンド運営)までを網羅する機能



世界における事業展開



成長に向けた機会とリスク

機会

- 社会インフラ整備・更新需要、および民間のノウハウ・資金導入ニーズの高まり
- 機関投資家の長期・安定的な資産への投資意欲の高まり
- 環境意識の高まりによる脱炭素・循環型ビジネス機会の増加
- 技術革新によるインフラサービス価値の向上

リスク

- 金利率の上昇によるコストの増加
- インフラ分野におけるビジネス推進に影響を与える各国の政策・規制変更
- 脱炭素化の加速に伴う化石燃料(天然ガスを含む)の急速な需要減少



事業戦略

上下水道インフラ事業の拡大	- 既存コンセッション事業の安定操業・操業効率化などによる収益性向上 - 事業会社の新規市場進出を含む成長・拡大、デジタル技術を活用した水資源の有効活用への取り組み
交通インフラ事業の拡大	- 鉄道分野を軸としたO&M※¹コンセッション事業への参画 - 鉄道周辺ビジネスへの参画
エネルギーインフラ事業の拡大	- 既存ガスインフラ事業のサービス機能の拡大および顧客基盤を活かした脱炭素化への取り組み - 分散・循環型エネルギー事業の着実な履行
インフラファンド・社会インフラ事業の拡大	1号ファンドの運営および2号ファンドの投資実行並びに3号ファンドの組成 - ベニュービジネス※²、病院施設管理など社会インフラPPP※³事業の拡大

※¹ O&M: Operation and Maintenanceの略。 ※² ベニュービジネス: 民間主導による施設を核とした地域開発。 ※³ PPP: Public Private Partnershipの略。



丸紅グループの価値観

CEOメッセージ

SECTION 1: 丸紅の価値創造

SECTION 2: 価値創造の実践

SECTION 3: 価値創造の持続可能性を高める取り組み

SECTION 4: 事業ポートフォリオ

生活産業グループ

食料・アグリグループ

素材産業グループ

● エナジー・インフラソリューショングループ

社会産業・金融グループ

CDIO

SECTION 5: 企業データ



航空・船舶本部

航空・船舶本部長
岡崎 徹



● 主要取扱商品・分野

航空機・エンジンの部品トレード事業・アセットマネジメント事業・開発投資／民間航空・防衛装備品代理店／宇宙関連事業／エアモビリティ分野／ビジネスジェット関連事業／空港周辺事業／一般商船の売買・用船仲介／船舶保有・運航事業／船舶プール事業・船舶ファンド事業／LNGなど液化ガス輸送船事業／船舶関連新規事業

● 当本部の強み

- 航空機の各ライフサイクルに応じた事業展開による航空機資産のバリューアップ機能
- 宇宙・防衛業界内に幅広くビジネス展開することで得られた顧客・市場ニーズの深い洞察とソリューション提案能力
- 一般商船からLNG船まで多岐にわたる船舶保有・運航事業の運営機能
- 船舶トレード・投融資分野における高い知見とネットワークに基づく、提案力とソリューション機能



世界における事業展開

● 事業拠点

民間航空分野



スイスポートジャパン(株) ビジネスジェット事業
(日本：グランドハンドリング事業) (米国：ガルフストリーム)



Magellan Aviation Group LLLP
(米国：航空機部品トレード事業)



Assaia Inc.
(米国：空港業務監視システム開発販売)



KarbonMRO Services Sdn Bhd
(マレーシア：航空機の重整備・解体事業)

船舶分野



一般商船
(トレード、保有運航事業)

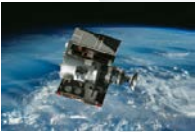


LNG船
(保有運航事業)



Klaveness Dry Bulk AS
(ノルウェー：船舶運航・プール事業)

防衛・安全保障・宇宙分野



D-Orbit S.p.A
(イタリア：衛星向けロジスティクスサービス)



エアモビリティ分野
(英国：Vertical Aerospace)

成長に向けた機会とリスク

機会

- 航空旅客需要と運航・整備関連サービス需要の回復
- 将来的に幅広い分野で活用が期待される宇宙関連事業の可能性
- 世界経済のボーダーレス化・海上輸送増による船舶需要の拡大
- 船舶分野でグリーン・デジタル関連の新技术を活用したビジネスへの取り組み

リスク

- テロ、地域紛争、戦争、疫病などのイベントリスクによる航空旅客需要の減少、現場業務の人手不足
- 造船・海運市況の変動
- 環境規制強化による船舶の製造、運航に関わるコストの上昇



事業戦略

航空・船舶本部における新規事業分野への挑戦

- 航空・船舶業界を取り巻く環境変化を機会と捉え、新たな事業分野へのチャレンジの迅速な実行
- 航空分野では、空港オペレーションの自動化・省人化、エアモビリティ、宇宙領域の事業構築の推進
- 船舶分野では、自律運航船、AI周辺認知システム、風力推進装置など事業創出を目指した取り組みの推進

航空・空港・防衛分野における事業拡大

- 航空機・エンジンの部品トレード、整備、アセットマネジメントにおける更なる事業強化
- 空港グランドハンドリング事業の応需能力の強化およびインバウンド需要に応じた事業拡大
- 航空機・ヘリコプター・各種防衛装備品などの販売代理店事業に加え、ビジネスジェット事業も拡大

船舶保有運航・トレード分野における事業拡大

- 一般商船、LNG船の保有運航事業では、ストラクチャー構築から運航管理、運航収入確保まで幅広い機能の提供
- 船舶関連資産の更なる優良化・収益性向上など、船舶供給事業者としての進化を目指した取り組みの推進
- 新造船・中古船のトレードや用船仲介に加え、ファイナンス事業や船舶アセットマネジメント事業の展開

金融・リース・不動産本部



● 主要取扱商品・分野

自動車販売金融事業／航空機リース事業／フリートマネジメント事業／総合リース事業およびノンバンク事業／次世代金融事業、フェムテック事業／PEファンド運営事業、国内投資事業／国内・海外不動産開発事業／REITおよびファンド運営事業／国内・海外不動産AM事業／保険事業

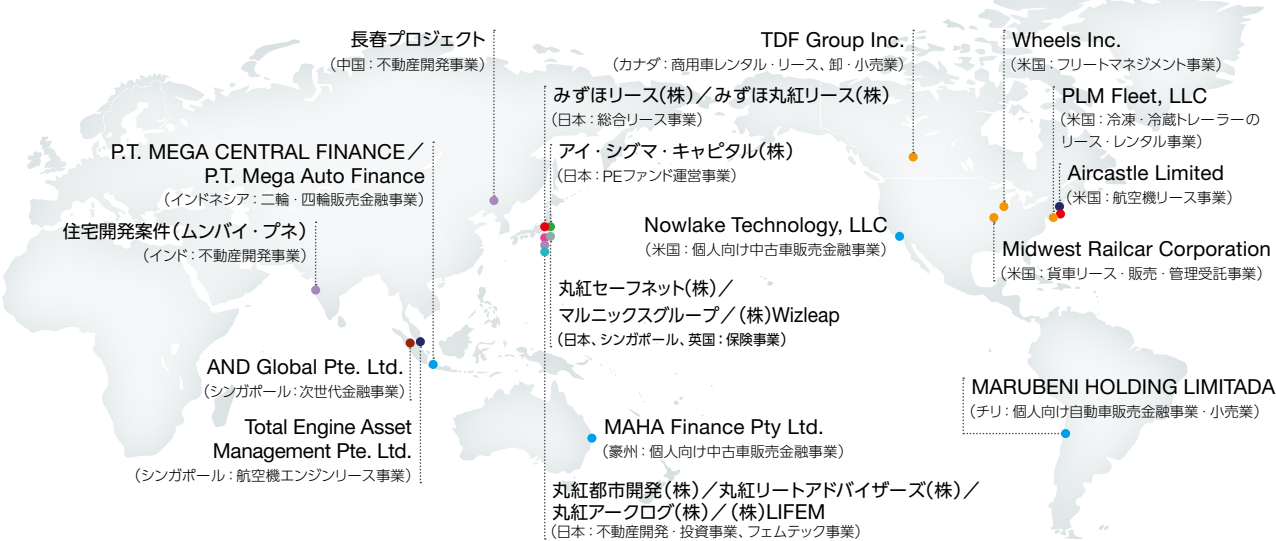
● 当本部の強み

- 国内外の有力パートナーとの連携、みずほリース(株)との国内外の金融・リース事業領域における資本業務提携
- モビリティファイナンスや航空機リース、フリートマネジメントなど成長分野における、北米を中心とした事業展開
- PEファンド事業の企業価値向上ノウハウ、次世代金融事業などDXを活用した新規事業
- グローバルなネットワークを活用した不動産運用事業および不動産開発、保険事業のソリューション提供力



世界における事業展開

- 自動車販売金融事業／● 航空機・航空機エンジンリース事業／● 総合リース事業／● フリートマネジメント事業／● PEファンド運営事業／● 次世代金融事業／● 不動産投資事業／● 不動産開発事業／● 保険事業／● フェムテック事業



成長に向けた機会とリスク

機会

- 北米・自動車販売金融におけるシェア拡大、商用車フリートマネジメントのサービス・事業領域の拡張
- 航空旅客輸送の需要回復、新興国の経済発展に伴う成長
- 事業承継ニーズの拡大、M&Aを通じた国内企業の経営課題解決
- 国内外の収益不動産に対する投資家の旺盛な投資ニーズ、新興国における住宅需要の拡大
- DXを活用した次世代金融分野の成長、建築・建設業界における流通の効率化、グリーン化への対応

リスク

- 各国のインフレに伴う消費の減速やインフレ抑制のための政策金利率の高止まり、信用リスクの増大
- 新たな戦争・紛争の勃発、感染症の拡大や自然災害、燃料費高騰などによる航空旅客需要の成長の減速
- 国内の少子高齢化、人口減少に伴う住宅需要の減少・市場縮小、資材価格の上昇による開発コストの増加
- DXや技術革新によるビジネスモデルの陳腐化や環境に対する問題意識の高まりによる保有資産の価値低減



事業戦略

事業パートナーとの提携、グリーン・DX促進および人財戦略	■ みずほリース(株)をはじめとした国内外の有力パートナーとの提携による双方の強み・ノウハウの活用 ■ 当社グリーン戦略に沿った機能提供や資産の積み上げの推進、DXを活用したサービスの提供と収益力の強化 ■ グローバル・リーダーシップを備えた人財の成長促進、組織としての企業変革力の強化
金融・リース・企業投資の各分野における成長戦略	■ 自動車ローン・フリートマネジメントなどモビリティ関連事業における規模の経済を活かした収益性の強化 ■ 航空機リース事業におけるリース資産の目利き力、増資資金を活用したポートフォリオ拡大・入れ替えによる成長の加速 ■ PEファンド運営事業の拡大、国内企業の様々な経営課題解決を企図したM&Aの推進
不動産事業・保険における成長戦略	■ 国内の上場REITや私募REITにおける運用資産の規模拡大と関連事業も含めた収益の複層化 ■ 住宅・オフィス・商業・物流施設など、長年の実績・知見を活かした国内外での不動産開発の推進 ■ 法人向け損害保険仲介・引受事業の拡充、生命保険を中心とした個人向けデジタル金融サービスの展開

社会産業・金融グループ



建機・産機・モビリティ本部

建機・産機・モビリティ本部長

近藤 一弘

● 主要取扱商品・分野

建設・鉱山機械の販売・サービス・販売金融事業／自動車アフターマーケット事業／ディーラー事業・中古車販売事業／商用EVフリートマネジメント事業／MaaS (Mobility as a Service)・自動運転車の実装／自動車関連設備機械・工作機械・産業機械の販売・サービス／電子部品・機械部品の販売事業／製造業向けDX事業

● 当本部の強み

- 長年にわたる国内外の事業活動により蓄積された、販売・マーケティング、投資・事業経営ノウハウ
- 業界に精通したプロフェッショナル人材
- 国内外の顧客ニーズに応じた多様な商材およびサービス提供・DXによる価値提供
- 世界トップクラスのメーカーとの強固な信頼関係
- 国内外事業会社・現地法人・本社間のグローバルな情報提供ネットワーク
- 新規分野へ積極的にチャレンジし、ゼロからイチへと新たなビジネスを創出する推進力



世界における事業展開



成長に向けた機会とリスク

機会

- 人口増、中間所得層増に伴う車両需要増、eコマース増に伴う物流車両需要増、および社会インフラ整備・更新需要増
- 脱炭素、人口動態の変化、デジタル化など、社会環境の変化に伴う新規需要の拡大、新興国メーカーとの取り組みによる新規事業参入
- 自動車業界のCASEによる変革・潮流を捉えた新規ビジネスの創出、AI・IoTなどの新技術を活用した事業領域の拡張・サプライチェーンの多様化

リスク

- 経済状況の急激な変化や地域紛争・社会情勢の悪化など地政学リスク
- 既存取扱商品における競争優位性の低下、先進国の成長鈍化
- 技術革新による既存市場の変化・消失、他分野事業者による新規参入リスク



事業戦略

建設機械領域における事業強化 ～取扱商材の多様化・建設DX～

- 販売代理店事業における事業領域の拡張および隣接する周辺商材の取り扱い
- レンタル事業の国内およびグローバル展開
- 脱炭素・電動化を見据えた新規事業の開拓、建設現場のDX

モビリティ領域における事業成長 ～課題解決型サービス～

- バリューチェーン全体に関与することによる収益最大化
- 販売事業に金融・アフターサービス、運行・充電管理などを載せたフリートマネジメント事業化の推進
- 米国自動車アフターマーケット事業の拡大、商用EVの取り扱い強化、グリーンビジネスの推進
- 高齢化社会やドライバー不足など、社会課題の解決を見据えたオンデマンド交通・自動運転車両の実装

産業機械領域における事業拡大 ～事業領域の拡張・素材GX～

- 製造現場におけるIoT・DX化による省人化・自動化の実現
- 電子部品事業の拡大および機械部品ディストリビューションなど事業領域の拡張
- 脱炭素化・サプライチェーンの多様化を捉えた新たなソリューションの提供
- 空調機器ディストリビューション、グリーンマテリアルなど新素材分野への参入

CDIO



次世代事業開発本部

次世代事業開発本部長

大本 晶之

● 主要取扱商品・分野

医薬品・医療機器／医療サービス／次世代産業基盤／卓越技術／DX・ITサービス／コンシューマーブランド／教育／その他高成長領域探索

● 当本部の強み

- 身軽さ・スピードを重視した、成長領域に特化できる体制
- 既存事業の商品軸にとらわれず、2030年以降大きく成長していく事業領域で事業開発を推進
- 丸紅が培ってきた成功事業の“勝ち筋”を次世代の成長領域での事業開発で実践
- 丸紅のグローバルネットワークを活用した拡張性を追求
- 世の中の変化を先んじて捉え、拡張性を期待できる高成長テーマ・領域に特化できる体制



世界における事業展開

◆ 事業拠点



成長に向けた機会とリスク

機会

- アジア中間層の台頭による消費パワーの拡大
- 次世代産業基盤 (都市化・スマート化) の拡大
- 脱炭素社会・循環型社会
- 高品質な医療ニーズの拡大および健康意識の高まり
- 次世代消費者 (ミレニアルズ・Z世代*) の消費行動・価値観の変容

※ ミレニアルズ：1980年代序盤から1990年代中盤までに生まれた世代の総称。
Z世代：1990年代中盤以降に生まれた世代の総称。

リスク

- 革新的なテクノロジーやビジネスモデルを有するプレーヤーが想定以上の速度で出現するリスク
- 政治経済・社会情勢の変化など、活動地域・国におけるカントリーリスク



事業戦略

次世代社会基盤領域における事業拡大

- 卓越技術、DX・ITサービス、次世代産業基盤を切り口に、次世代に資する社会基盤の構築を追求
- テクノロジーと顧客基盤の掛け合わせによる価値創造を追求

ヘルスケア・メディカル領域における事業拡大

- 高齢化の進行、健康意識の高まり、医療技術の進化などにより、今後更なる成長が見込まれるヘルスケア市場を対象に事業推進
- 医薬品と商社のグローバルネットワークの掛け合わせによる価値創造を追求

ウェルネス領域における事業基盤・ブランドポートフォリオ拡大

- 日本およびアジアの次世代の消費者をターゲットとし、ビューティー分野・コンシューマーブランド分野において、ブランド事業と流通事業の連携による価値創造を追求

次世代事業創出機会の探索

- 丸紅の持つグローバルネットワークにて世界中より新たな変化の芽・成長テーマを探索

丸紅グループの価値観

CEOメッセージ

SECTION 1: 丸紅の価値創造

SECTION 2: 価値創造の実践

SECTION 3: 価値創造の持続可能性を高める取り組み

SECTION 4: 事業ポートフォリオ

生活産業グループ

食料・アグリグループ

素材産業グループ

エネルギー・インフラソリューショングループ

社会産業・金融グループ

● CDIO

SECTION 5: 企業データ

CDIO



次世代コーポレート ディベロップメント本部

次世代コーポレート
ディベロップメント本部長

福村 俊宏



当本部について

● ビジネスモデル

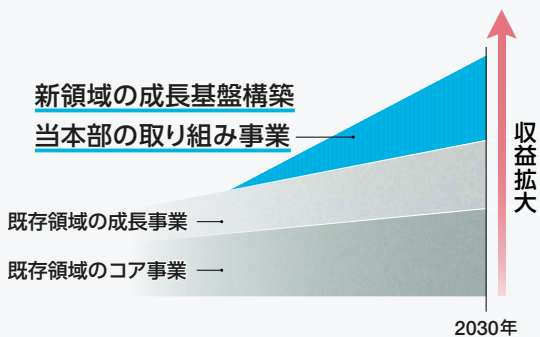
長期的視点に立った投資・M&Aの実行、成長分野の取り込み。

1. コーポレートディベロップメント
2. スタートアップ投資
3. 次世代メディア事業

● 目指す在り姿

丸紅の新たな成長基盤の構築

成長性の高い事業領域において、投資・M&Aにより2030年までに新たな成長基盤を構築する。



事業戦略

コーポレートディベロップメント事業を軸に、東南アジア・米国において、これまで丸紅が取り込めていなかった成長ポテンシャルの高い消費者関連ビジネス領域で投資を行い、収益基盤の構築を図る。

1 コーポレートディベロップメントにおける施策

取り組み体制	■ シンガポール・米国で設立した投資拠点にて、投資プロフェッショナル主導による新たな投資体制を構築
	■ これまで以上に現地ネットワークに入り込み、有望案件の発掘と案件精査を行い、投資の成功確度を高め、丸紅の企業価値向上に貢献
投資方針	■ 消費者関連ビジネス領域で、成長軌道にある事業・企業へ投資を実行
	■ ファンドとは異なる長期的な戦略投資家として、事業拡大を推進

2 スタートアップ投資・次世代メディア事業の取り組み

スタートアップ投資	■ コーポレートベンチャーキャピタルである丸紅ベンチャーズにて、革新的な技術、ビジネスモデルを有する国内外スタートアップへの投資
	■ 投資活動から得られる情報・洞察の全社共有および本部活動との連携(新たなビジネス創出のためのアンテナ機能)
	■ スタートアップ投資活動により得られる情報やネットワークを活用したコーポレートディベロップメント活動との連携
次世代メディア事業	■ eスポーツ、ビデオゲームなど、次世代消費者への訴求力が高いコンテンツを発信する事業分野において、メディア事業者との資本・事業提携による、次世代メディア事業への参入

主要事業の進捗

これまでの進捗

コーポレートディベロップメント事業では、本部傘下のMarubeni Growth Capital Asia Pte. Ltd. において、東南アジアの食品・飲食領域、および医療消費財・サービス領域を注力領域と定め、これまで3件(右記)の投資を実行してきました。いずれの案件も、東南アジアの中間層の増加や若者世代の購買力の向上、消費者の嗜好やライフスタイルの変化といったマクロ成長を捉えた成長事業へ投資しています。また、2024年3月期から米国拠点であるMarubeni Growth Capital U.S., Inc.も本格稼働しており、最先端のビジネスモデルと消費者トレンドを捉えたビジネスをターゲットと定めて取り組みを進めています。今後成長が見込まれる新しい消費者向けビジネスを米国で取り込むとともに、米国で得られたビジネス・知見の東南アジアへの展開により、新たな事業基盤の構築を進めていきます。

投資案件のご紹介



- Tim Hortons®コーヒーチェーン展開
カナダ発大手コーヒーチェーンであるTim Hortons®をシンガポール・マレーシア・インドネシアの3カ国でフランチャイズ展開し、魅力である手ごろで高品質なコーヒーと充実したフードメニューにより、東南アジアのコーヒー消費の増加と外食需要の成長を捉えます。



- AIG Asia Ingredients Corporationへの出資
ベトナムの大手食品原料・機能性食品素材サプライヤーであるAIGへ出資参画し、食品業界全体と接点を有する食品原料の立場から、市場の成長を取り込みます。



- PT One-ject Indonesiaへの出資
インドネシアの医療用消費財メーカーであるOne-jectへ出資参画し、医療需要の拡大と国産品優遇政策を追い風に、東南アジア地域における総合医療用消費財・機器メーカーへの成長を目指します。