



事業ポートフォリオ

- 76 営業セグメント
- 77 ライフスタイル部門
- 78 食料・アグリ部門
- 79 金属部門
- 80 エネルギー・化学品部門
- 81 電力・インフラサービス部門
- 82 金融・リース・不動産部門
- 83 エアロスペース・モビリティ部門
- 84 情報ソリューション部門
- 85 次世代事業開発部門
- 86 次世代コーポレートディベロップメント部門



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

営業セグメント

ライフスタイル部門

食料・アグリ部門

金属部門

エネルギー・化学品部門

電力・インフラサービス部門

金融・リース・不動産部門

エアロスペース・モビリティ部門

情報ソリューション部門

次世代事業開発部門

次世代コーポレートディベロップメント部門

SECTION 5: 企業データ



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

● 営業セグメント

ライフスタイル部門

食料・アグリ部門

金属部門

エネルギー・化学品部門

電力・インフラサービス部門

金融・リース・不動産部門

エアロスペース・モビリティ部門

情報ソリューション部門

次世代事業開発部門

次世代コーポレートディベロップメント部門

SECTION 5: 企業データ

営業セグメント

成長加速に向けて組織力を強化

- ・16 営業本部を10 営業部門へ再編・集約
- ・対面事業領域を広く俯瞰し、成長領域ヘシフトを推進
- ・事業戦略の実践力を、知見集約・機能明確化により強化
- ・全営業部門※に「成長投資マネジメント室」を新設し、成長分野への資本配分促進と投資の質の向上を戦略的に推進

※ 次世代コーポレートディベロップメント部門を除く

P.29 事業投資のプロセス

2025年3月期までの旧組織

ライフスタイル本部	●
フォレストプロダクツ本部	●
情報ソリューション本部	●●
食料第一本部	●
食料第二本部	●
アグリ事業本部	●
化学品本部	●●
金属本部	●
新エネルギー開発推進部	●
エネルギー本部	●
電力本部	●
インフラプロジェクト本部	●
航空・船舶本部	●
金融・リース・不動産本部	●
建機・産機・モビリティ本部	●●
次世代事業開発本部	●
次世代コーポレートディベロップメント本部	●

2026年3月期からの新組織

ライフスタイル部門	人々の生活に結び付いた商材・サービスを幅広く提供し、新たな価値を創造することで、豊かなライフスタイルの実現に貢献	P.77
食料・アグリ部門	グローバルなビジネス展開を通じて、持続可能な食料資源の生産と安定供給に取り組み、豊かな食生活を支え社会に貢献	P.78
金属部門	鉱山開発から原料・製品の取り扱い、リサイクルまで、金属サプライチェーン全領域でビジネスを推進	P.79
エネルギー・化学品部門	エネルギー・化学品関連の上流から下流、カーボンニュートラルの取り組みまで投資・トレードの両輪でサプライチェーンを構築し、価値を創造	P.80
電力・インフラサービス部門	エネルギートランジションに応じた再エネ・蓄電池・電力サービス、社会インフラサービスの価値提供。新エネルギー領域での事業開発	P.81
金融・リース・不動産部門	総合商社ならではの金融・不動産のソリューションを提供し、多様化する顧客の課題・ニーズに対応	P.82
エアロスペース・モビリティ部門	陸・海・空のすべてのモビリティバリューチェーンにおける更なる機能拡充と価値創造	P.83
情報ソリューション部門	DXコンサルティングから先進技術を取り込んだシステムソリューションまで、強みを活かしたICTサービスを一気通貫で顧客に価値提供	P.84
次世代事業開発部門	当社が培ってきた成功事業の勝ち筋を次世代の成長領域で実践し、新たなビジネスモデルの開発・事業構築を推進	P.85
次世代コーポレートディベロップメント部門	成長ポテンシャルの高いコンシューマー関連ビジネスへの投資・M&Aを部門独自の運営により推進し、次世代の収益基盤を構築	P.86



ライフスタイル部門



ライフスタイル部門長

渡辺 一道

ライフスタイル部門
ライフスタイル戦略企画部
ライフスタイル成長投資マネジメント室
ライフスタイル事業部
ゴム・産業資材部
タイヤ事業部
フォレストリソース事業部
パッケージソリューション部
フォレストプロダクツ事業部
モバイルソリューション事業部

事業分野

- ・ブランド/リテール事業・衛生用品事業・携帯電話販売代理店事業・スマホリユース事業
- ・カーメンテナンス事業・コンベヤソリューション事業
- ・森林事業・紙パルプ製品流通事業・パッケージ事業・産業資材事業

実績ハイライト



連結純利益

2025年3月期

295億円

2026年3月期予想

340億円



連結総資産

2025年3月期

6,342億円



人員数*

2025年3月末(連結)

約15,500人

2025年3月末(単体)

372人

※ 部門ごとの人員規模を示すため、2025年3月末時点の旧組織ベースの人員数を、2026年3月期の新組織ベースに組み換えて簡易集計したもの。また、連結人員数は概数表記。

強みを活かした成長戦略の推進

事業環境認識	当部門の強み	成長戦略
機会 ・世界における消費者ニーズの多様化、新興国における中間所得者層の拡大 ・脱炭素などの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・サービスなどへの需要増 リスク ・経済状況や社会情勢の悪化など活動地域・国における地政学リスク ・新興国の経済成長に伴うコスト上昇や、国内における少子高齢化に伴うマーケットの縮小	・長年にわたり培った業界ネットワーク、確立したブランド力および高品質な製品供給力 ・業界トップクラスの携帯電話販売代理店網やスマートデバイスのリユースなど幅広いサービス ・一般消費者向けカーメンテナンス事業やコンベヤソリューション事業のグローバルな展開 ・保有する広大な植林地と蓄積した植林ノウハウおよびチップ・パルプ製造・販売力	消費者関連ビジネスの拡大 ・衣料品などのブランド/リテール事業、衛生用品事業の強化 ・携帯電話販売代理店事業の高付加価値化およびスマートデバイスのリユース事業推進 グローバルに展開する既存事業の深化・拡張 ・カーメンテナンス事業における店舗数拡大、未進出国展開および周辺事業領域への進出 ・北米にて展開するコンベヤソリューション事業の拠点数拡大、および未進出国展開 森林の素材利用による経済・環境価値の追求 ・製紙原料としての既存植林事業の磨き込みと、植林事業経営ノウハウを活用した環境植林事業の拡大 ・紙パルプ製品流通事業、パッケージ事業などの既存事業の生産性向上

成長戦略を実現するためのキードライバー

事業案件紹介

カーメンテナンス事業(タイ・インドネシア・メキシコ)

当社は2006年にタイのカーメンテナンス事業会社B-Quik社への出資参画以降、中間所得者層の拡大やモータリゼーションの進展による市場成長を背景に、インドネシア、メキシコへと事業を展開し、経営人財の派遣や事業運営ノウハウの提供などを通じ、現在、全世界で約360店舗を運営しています。確立した事業基盤を活かし、既存展開地域における出店拡大、未進出地域への展開などにより事業成長を加速させていきます。

カーメンテナンス事業会社
B-Quik

社員の声

B-Quik社へ経営陣として出向し、在庫・調達の最適化および出店戦略に関わる経営判断や、新規案件開発を行っています。変容する消費者ニーズへの的確な対応が求められますが、高品質かつクイックなサービス、モダンな店舗づくりなどの提供価値の向上と新規出店を両立する過程で、業界最大手の同社の成長への貢献を実感しています。他国展開に加え周辺事業領域への進出を先導し、更なる事業拡大を推進していきます。

タイヤ事業部
B-Quik出向

細江 康将

(出向先役職：取締役副社長)

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

営業セグメント

・ ライフスタイル部門

食料・アグリ部門

金属部門

エネルギー・化学品部門

電力・インフラサービス部門

金融・リース・不動産部門

エアロスペース・モビリティ部門

情報ソリューション部門

次世代事業開発部門

次世代コーポレートディベロップメント部門

SECTION 5: 企業データ



食料・アグリ部門



食料・アグリ部門長

大矢 秀史

食料・アグリ部門
食料・アグリ戦略企画部
食料・アグリ成長投資マネジメント室
食品事業部
食品素材部
ニュートリション事業部
飲料原料部
畜産部
穀物油糧部
アグリインプット事業部
アグリ事業推進部

事業分野

- ・食品マーケティング・製造事業
- ・食品素材・飲料原料・畜産物・穀物など、食料関連の集荷・卸売・中間流通事業
- ・農業資材リテール事業・肥料ディストリビューション事業

実績ハイライト



連結純利益

2025年3月期

689億円

2026年3月期予想

850億円



連結総資産

2025年3月期

24,747億円



人員数*

2025年3月末(連結)

約15,400人

2025年3月末(単体)

470人

※ 部門ごとの人員規模を示すため、2025年3月末時点の旧組織ベースの人員数を、2026年3月期の新組織ベースに組み換えて簡易集計したもの。また、連結人員数は概数表記。

強みを活かした成長戦略の推進

事業環境認識	当部門の強み	成長戦略
機会 ・世界的な人口増加に伴う食料需要の増加、新興国のライフスタイルの変化 ・環境・社会問題や健康志向への関心の高まりによる農業や食への新しいニーズ リスク ・各国の政策や地政学的情勢の変化、気候変動・自然災害による供給リスク ・国際相場の急激な変動による価格変動リスク、インフレに伴うコスト負担増	・食料・アグリ関連ビジネス分野にまたがるグローバルで強固なサプライチェーン ・既存事業での知見・ノウハウを活かした高付加価値商品開発・提案力(菓子卸、インスタントコーヒー製造販売、油脂加工、牛肉・鶏肉加工、配合飼料販売など) ・食品機能材・飼料添加剤事業における高い業界プレゼンス、ソリューション提供力 ・農業リテール分野における農業生産者への高いソリューション提供力	食品マーケティング・製造事業の推進 ・菓子・調味料・油脂・インスタントコーヒーなど注力分野における製造・加工機能の強化、拡充 ・製造・加工領域で培った知見・ノウハウを活用した高付加価値商品の開発・提案、差別化 強みのある商品分野でのトレード事業の強化 ・穀物、コーヒーなど強みのある商品トレードの拡充、市場シェアの向上 北米とブラジルでの農業資材販売事業の拡充 ・北米Helena社とブラジルAdubos Real社での農業資材リテール事業を顧客目線に立ったサービスの質向上と拠点増による販売エリア拡大にて更に拡充 ・MacroSource社の全米約80拠点に上る在庫物流網を活かした調達力と40年以上蓄積したノウハウを活かして肥料ディストリビューション事業を拡充

成長戦略を実現するためのキードライバー

事業案件紹介 アトリオン製菓(日本)

1945年に長野県須坂市で創立したアトリオン製菓は、その後長きにわたって大手菓子メーカーの子会社として活動してきました。2023年に当社の完全子会社となり、それまでの下請け主体の事業構成を、自社独自商品主体へと切り替え、更なる成長を目指しています。「ヨーグレット」や「ハイレモン」といった誰もが知るロングセラー商品、国内唯一の技術を用いた口の中で弾けるキャンディ「パチパチパニック」など、特長高い商品群が強みです。

アトリオン製菓
本社(長野県須坂市)

社員の声

経営統合初期における課題解決と、丸紅グループとして目指す高い成長に向けた新たな仕掛けに日々取り組んでいます。長い社歴の中で培われたハイレベルな品質・安全へのこだわりなど、DNAをしっかりと「継承」することと、これまでとは違うスピード感で次々に自社独自商品を打ち出していく「変革」を両立させる、その挑戦に大きなやりがいを感じています。信州須坂から世界へ、この先は海外市場にも挑んでまいります。

食品事業部
アトリオン製菓出向

山下 奉丈

(出向先役職：代表取締役社長)

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

営業セグメント

ライフスタイル部門

・食料・アグリ部門

金属部門

エネルギー・化学品部門

電力・インフラサービス部門

金融・リース・不動産部門

エアロスペース・モビリティ部門

情報ソリューション部門

次世代事業開発部門

次世代コーポレートディベロップメント部門

SECTION 5: 企業データ



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

営業セグメント

ライフスタイル部門

食料・アグリ部門

● 金属部門

エネルギー・化学品部門

電力・インフラサービス部門

金融・リース・不動産部門

エアロスペース・モビリティ部門

情報ソリューション部門

次世代事業開発部門

次世代コーポレートディベロップメント部門

SECTION 5: 企業データ

 金属部門

金属部門長

田口 誠二

強みを活かした成長戦略の推進

事業環境認識		当部門の強み	成長戦略
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	・経済成長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	中核事業の強化・グリーン化推進
	・再エネおよびEV普及による非鉄軽金属の需要拡大	・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、再エネ利用・水資源の保全・操業自動化・電化によるグリーン化を推進	
リスク	・サステナビリティ社会におけるグリーン素材の需要拡大	・業界トップクラスのトレード基盤を有し、脱炭素・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	競争力のある金属資源の永続的確保・拡充
	・事業収益に直接影響を与える商品価格などの市況変動	・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	
・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			社会課題・ニーズの捕捉を通じたサプライチェーン強靱化と成長分野の取り込み
			・幅広い産業とのインターフェースを通じた社会課題・需要家のニーズ汲み上げによるビジネス創出
			・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)の安定供給

成長戦略を実現するためのキードライバー

事業案件紹介

センチネラ銅鉱山(チリ)

チリ・センチネラ銅鉱山は英国・アントファガスタ社と共同出資している銅鉱山で、経済成長と脱炭素社会の実現に不可欠な銅の安定供給を担っています。

必要電源の再エネ化、海水利用による水資源の保全、遠隔管理・鉱山トラック自動化による安全性・生産性向上により、環境負荷が低く持続的な操業を追求しています。現在、処理能力を倍増させるとともに追加で鉱床開発を行うことで生産量とコスト競争力を更に向上させる拡張プロジェクトを推進しています。

センチネラ銅鉱山
エスペランサ銅鉱床

社員の声

2024年7月より、センチネラ銅鉱山に赴任しています。現場では採掘した鉱石から銅を濃縮するプラントの操業チームに加わり、チリ人の同僚とプラントの安定操業と改善に取り組んでいます。赴任当初は現場経験不足や言語の壁に苦戦しましたが、自分にできることを着実に取り組んだ結果、徐々に重要な業務を任せられるようになりました。

現場では小さな改善でも生産量や利益に影響を与えることを日々実感しています。今後もプラントでの改善可能性を追求し、更なる安定操業と生産性向上に取り組んでいきます。

銅鉱山事業部
センチネラ銅鉱山出向
金沢 優輝



エネルギー・化学品部門



エネルギー・化学品部門長

山崎 雅弘

エネルギー・化学品部門
エネルギー・化学品戦略企画部
エネルギー・化学品成長投資マネジメント室
LNG事業部
石油・ガス上流事業部
石油・LPGトレーディング部
エネルギー事業推進部
原子燃料部
化学品第一部
化学品第二部
化学品第三部

事業分野

- ・天然ガス・LNG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・化学品のトレード・物流・マーケティング事業 / 環境価値の開発・売買
- ・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)

実績ハイライト



連結純利益

2025年3月期

862億円

2026年3月期予想

460億円



連結総資産

2025年3月期

8,576億円



人員数*

2025年3月末(連結)

約**1,900**人

2025年3月末(単体)

467人

※ 部門ごとの人員規模を示すため、2025年3月末時点の旧組織ベースの人員数を、2026年3月期の新組織ベースに組み換えて簡易集計したもの。また、連結人員数は概数表記。

強みを活かした成長戦略の推進

事業環境認識	当部門の強み	成長戦略
機会 ・低炭素社会到来による天然ガス・LNG・原子力・バイオ原燃料・環境価値ビジネス拡大 ・低炭素・地政学的情勢などによる事業環境変化に伴うトレードフロー変化 リスク ・市場価格の市況変動、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、低炭素原燃料へのシフトに伴う事業環境の変化	・国内外の需要に応える天然ガス・LNG・石油・化学品などの生産・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 ・バイオ原燃料取引の拡充や環境価値取引・開発など低炭素化への取り組み	エネルギー・化学品トレード・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・化学品需要に応える天然ガス・LNG・石油・化学品などの取引深化、バイオ原燃料の拡充や環境価値取引・開発などの業容拡大 天然ガス・LNG・石油事業における成長拡大 ・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拡張に注力 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

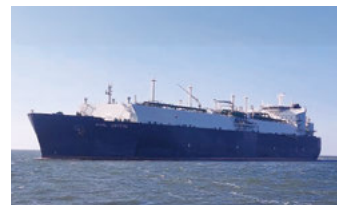
成長戦略を実現するためのキードライバー

事業案件紹介

LNGトレーディング

低炭素社会の「現実解」として注目が高まるLNGのトレーディング事業を推進し、世界各拠点のトレーダーとワンチームでグローバルなトレーディング体制を構築しています。

経済・地政学・政治に敏感に反応するダイナミックなLNG市場において、積み上げてきたノウハウと堅固なリスク管理体制を基盤に、変化するエネルギー需要や顧客ニーズに対し、真のソリューションプロバイダーとしての価値を提供しています。



LNG船

社員の声

仕入／販売先との密な会話を通じて取引完了までをサポートするオペレーション業務を担当しています。

客先の要望や天候のトラブル対応など、日々イレギュラーなことも多いですが、取引先のオペレーターと連携しながら円滑な取引履行を実現することに大きなやりがいを感じます。

今後は、契約書作成や自社ポジションの最適化など業務の幅を広げ、コマーシャルな目線も持ち合わせたオペレーターになることを目指し、事業の収益向上に貢献していきたいと思っています。



LNG事業部
LNGトレーディング課

澤井 紅葉



電力・インフラサービス部門



電力・インフラサービス部門長

伊藤 直樹

電力・インフラサービス部門
電力・インフラサービス戦略企画部
電力・インフラサービス成長投資マネジメント室
電力・インフラアセットマネジメント部
電力・インフラ事業第一部
電力・インフラ事業第二部
電力・インフラ事業第三部
電力・インフラ事業第四部
電力・インフラ海外サービス事業部
電力・インフラ国内サービス事業部
電力・インフラ戦略投資事業部
新エネルギー開発推進部

事業分野

- 電力・インフラサービス事業（電力卸売・小売、分散型電源、ストレージ・VPP・V2X・アグリゲーション事業など）／インフラ事業（発電・水・ガス・交通など）／インフラファンド事業／新エネルギー事業（水素・アンモニア製造・トレードなど）

実績ハイライト



連結純利益

2025年3月期

611億円

2026年3月期予想

640億円



連結総資産

2025年3月期

15,920億円



人員数*

2025年3月末（連結）

約2,800人

2025年3月末（単体）

559人

※ 部門ごとの人員規模を示すため、2025年3月末時点の旧組織ベースの人員数を、2026年3月期の新組織ベースに組み換えて簡易集計したもの。また、連結人員数は概数表記。

強みを活かした成長戦略の推進

事業環境認識	当部門の強み	成長戦略
機会 - レジリエントな電力安定供給・需給調整機能の重要性 - 再生可能エネルギー・脱炭素ビジネスの需要の高まりとそれに伴う新エネルギー市場の拡大・技術革新 リスク - 世界的な資源・エネルギーの供給・価格の変動、金利率上昇などによるコスト増加 - 脱炭素関連の基準・制度変更に伴う事業環境の変化	- 国内外での豊富な電力卸売・小売・環境証書取引の経験、多様なサービス事業の取り組み実績 - 様々なステークホルダーとのネットワークを活かした案件組成力と履行実績、充実した資産管理体制 - EPCやIPP、実証事業を通じて培った電力・インフラ・新エネルギー領域での知見・ノウハウ・ネットワーク	電力卸売・小売事業の成長拡大 - 国内外の電力卸売・小売・環境証書事業の強化と対象マーケットの拡大 - 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 - 蓄電池など調整力電源を活用した再生可能エネルギーの出力補完、電力系統への需給調整サービスの提供 - リスクマネジメント機能の強化・グローバル展開 電力・インフラサービス事業の拡大 - 電力卸売・小売事業の取扱量拡大に資する高資本効率の電源開発事業モデルの強化 - 新エネルギーのコモディティトレード強化 - 水事業におけるサービス・コンサルティング事業の拡大

成長戦略を実現するためのキードライバー

事業案件紹介

EML案件（ポルトガル）

EMLグループはポルトガルにおいて発電および電力開発事業を行っています。保有資産容量の約2割は陸上風力で、約8割を占めるTapadaガス複合火力発電所は出力調整が可能なため、再生可能エネルギーだけでは不安定になってしまう電力グリッド系統安定化に重要な役割を担います。当社は、これらの資産をバランスよく保有してイベリア半島の脱炭素化と電力の安定供給を担いつつ、再生可能エネルギー電力を直接顧客に届けるべく、欧州での事業拡大を目指すSmartestEnergyとも協業しながら小売事業を追求していきます。



メルトラ陸上風力発電事業案件

社員の声

EMLグループ全体の戦略立案を主導しています。戦略プラットフォーム型事業としての一翼を担うべく、既存IPP事業のみならずSmartestEnergyを活用した多次元での電力事業開発を推進するにあたり、新たな取り組みを進めることの難しさに日々直面しながらも、その困難を乗り越えることにやりがいを感じています。課題は山積ですが、一つずつ解決して、イベリア半島での電力事業拡大を目指します。

電力・インフラ事業第二部
EML出向

土谷 亮輔

（出向先役職：Head of Strategy, Portfolio and Partnership）

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

営業セグメント

ライフスタイル部門

食料・アグリ部門

金属部門

エネルギー・化学品部門

● 電力・インフラサービス部門

金融・リース・不動産部門

エアロスペース・モビリティ部門

情報ソリューション部門

次世代事業開発部門

次世代コーポレートディベロップメント部門

SECTION 5: 企業データ



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

営業セグメント

ライフスタイル部門

食料・アグリ部門

金属部門

エネルギー・化学品部門

電力・インフラサービス部門

● 金融・リース・不動産部門

エアロスペース・モビリティ部門

情報ソリューション部門

次世代事業開発部門

次世代コーポレートディベロップメント部門

SECTION 5: 企業データ



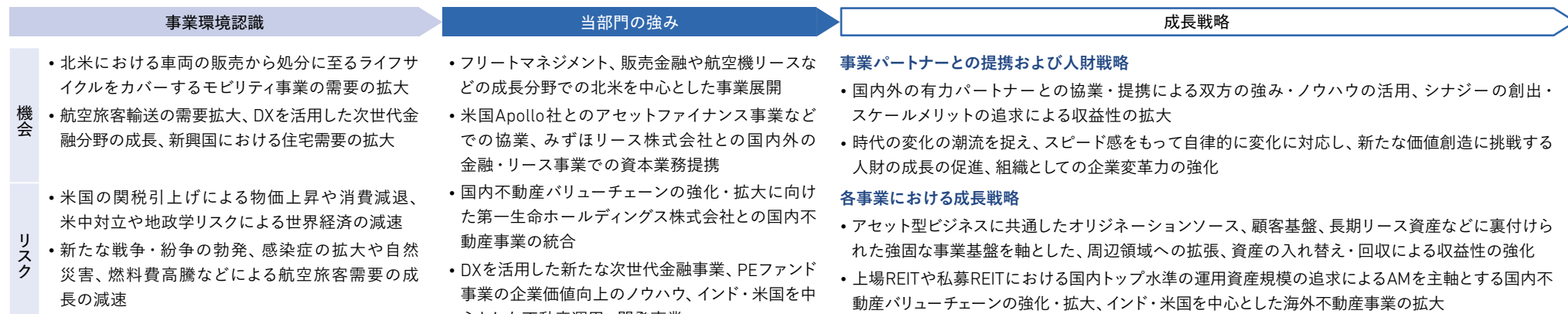
金融・リース・不動産部門



金融・リース・不動産部門長

川邊 太郎

強みを活かした成長戦略の推進



成長戦略を実現するためのキードライバー

事業案件紹介

Wheels事業(米国)

Wheels社は創業以来85年以上の歴史を誇る、米国最大のフリートマネジメントカンパニー（FMC）です。当社は2024年7月に米国のアセットマネジメント会社であるApollo社が保有する同社に、米国最大のディーラーグループであるLithia社と共に出資参画しました。Wheels社は、顧客の車両の取得から処分までの米国特有の複雑なライフサイクルマネジメントを、全米に広がるベンダーネットワークを使い、一括して請け負うことにより、顧客の課題解決・コスト削減を実現しています。



米国Wheels社

社員の声

Wheels社への出向者として、日々のオペレーションから成長戦略策定のサポートなどを担っています。北米最大級のFMC事業の経営への関与を通じて、北米モビリティ事業の最前線の動きを肌で感じられることや、Apollo社・Lithia社という異なる業界におけるトッププレイヤーをパートナーとしていることも、苦労はある分やりがいを感じられます。総合商社らしく、産業全体を俯瞰して捉え、新たな視点を提供することで、事業成長に貢献していきたいです。

アセット・ファイナンス部
MAI Holding IV出向

朝倉 康智



エアロスペース・モビリティ部門



エアロスペース・モビリティ部門長

岡崎 徹

エアロスペース・モビリティ部門
エアロスペース・モビリティ戦略企画部
エアロスペース・モビリティ成長投資 マネジメント室
航空宇宙部
船舶部
建設機械第一部
建設機械第二部
モビリティ事業部
ネクストモビリティ推進室

事業分野

- 航空機・部品トレード、アセットマネジメント / 航空・防衛関連代理店 / 宇宙事業 / エアモビリティ・ビジネスジェット / 空港事業
- 一般商船売買・用船仲介・保有・運航 / 液化ガス輸送船事業 / 建設・鉱山機械事業
- 自動車アフターマーケット・ディーラー事業 / EVフリートマネジメント・MaaS事業

実績ハイライト



連結純利益

2025年3月期

514億円

2026年3月期予想

410億円



連結総資産

2025年3月期

7,319億円



人員数*

2025年3月末(連結)

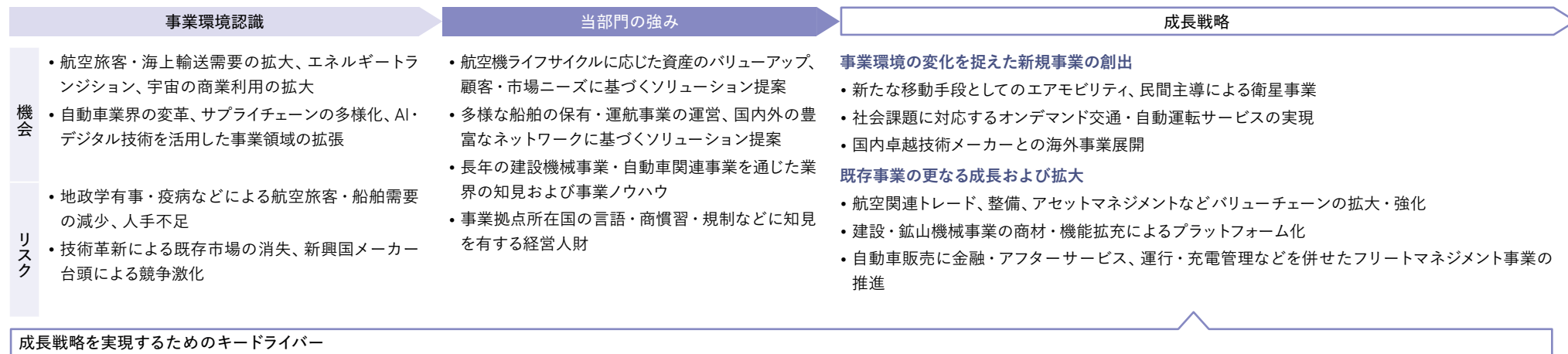
約7,300人

2025年3月末(単体)

303人

※ 部門ごとの人員規模を示すため、2025年3月末時点の旧組織ベースの人員数を、2026年3月期の新組織ベースに組み換えて簡易集計したもの。また、連結人員数は概数表記。

強みを活かした成長戦略の推進



事業案件紹介

DASI(米国)

DASIは米国フロリダ州マイアミの航空機サージナス部品(余剰部品)販売会社です。航空会社や整備会社から200万種類超の余剰在庫を調達し、独自のWEBマーケットプレイスを通じ、全世界約3,500社の顧客向けに整備用部品を販売しています。

当社は成長底堅い航空機アフターマーケット市場で“バリューアップトレード”を推進しており、DASIのサージナス部品事業を追加することで更なる収益基盤の拡大を目指します。



DASIマイアミ本社倉庫

社員の声

2023年12月からDASI本社に駐在し、経営管理・PMI全般を担当しています。出資後、本邦金融機関ローンへのリファイナンスや、丸紅グループ会社を通じたアセットファイナンス調達、保有在庫の受託販売など、当社ならではのバリューアップに注力してきました。

地の利を活かして情報収集してアクションプランを練り、今後も丸紅グループ事業会社との更なるシナジー創出を推進し、企業価値向上を実現していきたいと思っています。



航空宇宙部
DASI出向

松尾 紘行(写真右)

(現地役職: 取締役 Executive Vice President)

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

営業セグメント

ライフスタイル部門

食料・アグリ部門

金属部門

エネルギー・化学品部門

電力・インフラサービス部門

金融・リース・不動産部門

● エアロスペース・モビリティ部門

情報ソリューション部門

次世代事業開発部門

次世代コーポレートディベロップメント部門

SECTION 5: 企業データ



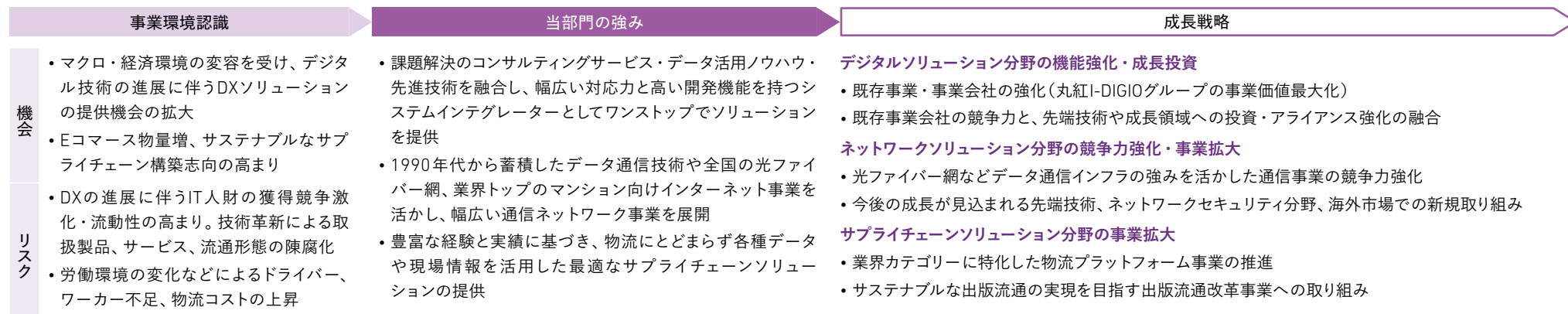
情報ソリューション部門



情報ソリューション部門長

藤永 崇志

強みを活かした成長戦略の推進



成長戦略を実現するためのキードライバー

事業案件紹介 ドルビックスコンサルティング(日本)

2020年に設立したドルビックスコンサルティングは丸紅グループと連携してDX、ITおよび企業経営に関する広範なコンサルティングサービスを展開しています。経営戦略策定、組織人事改革、DX・SX※¹推進、サプライチェーン変革などを一気通貫で伴走支援し、顧客の価値向上を実現します。今後も、採用や育成、M&Aなどを通じて組織強化を図り、丸紅グループ内で培った知見を取引先やパートナーへと展開することで、丸紅グループ全体の価値向上に貢献します。

※1 SX: Sustainability Transformationの略。



社員の声

2023年4月より執行役員として出向し、管理部門の統括および丸紅グループ内の案件開発に携わっています。自社のサービスや専門知見をもとに、丸紅グループの様々な課題解決を実行・支援しており、部門の枠を超えて丸紅グループ全体に貢献できることが、最大の魅力です。これまでSX関連やPubteX※²など社会的意義のある案件を手掛けており、今後も丸紅グループ全体の価値向上に貢献しながら、更なる成長・拡大を目指します。

※2 PubteX: 丸紅グループ、講談社、小学館、集英社が共同で出資設立した出版業界のDXソリューション企業。



デジタルソリューション事業部
ドルビックスコンサルティング出向

永田 真隆

(出向先役職: 執行役員 コーポレート本部長
兼 事業開発本部長)

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

営業セグメント

ライフスタイル部門

食料・アグリ部門

金属部門

エネルギー・化学品部門

電力・インフラサービス部門

金融・リース・不動産部門

エアロスペース・モビリティ部門

● 情報ソリューション部門

次世代事業開発部門

次世代コーポレートディベロップメント部門

SECTION 5: 企業データ



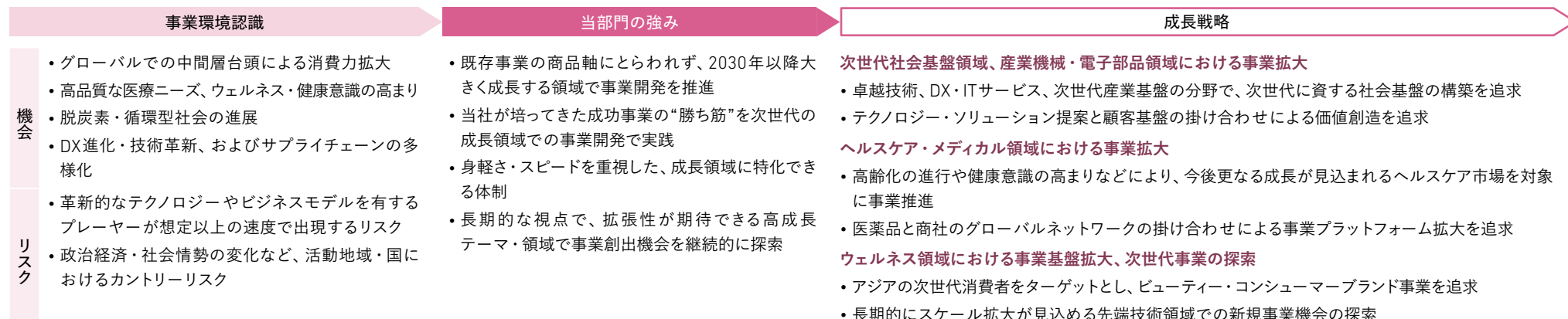
次世代事業開発部門



次世代事業開発部門長

坂倉 大

強みを活かした成長戦略の推進



成長戦略を実現するためのキードライバー

事業案件紹介

医薬品販売事業(アジア・中国、中東、アフリカ)

10,000品目を超える製品を取り扱う医薬品販売プラットフォーム事業をアジア・中国、中東、アフリカを中心に展開しています。

当社がこれまで積み上げてきた知見・実績をもとに、医薬品市場という成長領域において、様々な患者のニーズを満たし高付加価値を創出します。また、取扱製品・対象地域の拡充により事業を継続的に拡張させることで、世界の医療課題の解決に貢献し、企業価値向上を目指します。



中東の医薬品販売会社Lunatusの取扱製品例

事業分野

・医薬品・医療機器 / 医療サービス / 卓越技術 / DX・ITサービス / 次世代産業基盤 / 産業機械 / 電子部品ディストリビューション / ウェルネス(ビューティー / コンシューマーブランド) / コンテンツ / 新興国・次世代消費者向け事業 / その他高成長領域探索

実績ハイライト



※ 部門ごとの人員規模を示すため、2025年3月末時点の旧組織ベースの人員数を、2026年3月期の新組織ベースに組み換えて簡易集計したもの。また、連結人員数は概数表記。

成長戦略

次世代社会基盤領域、産業機械・電子部品領域における事業拡大

- 卓越技術、DX・ITサービス、次世代産業基盤の分野で、次世代に資する社会基盤の構築を追求
- テクノロジー・ソリューション提案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

- 高齢化の進行や健康意識の高まりなどにより、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事業プラットフォーム拡大を追求

ウェルネス領域における事業基盤拡大、次世代事業の探索

- アジアの次世代消費者をターゲットとし、ビューティー・コンシューマーブランド事業を追求
- 長期的にスケール拡大が見込める先端技術領域での新規事業機会の探索

社員の声

アジア、中東、アフリカ等の各国で現地関係者や製薬企業と連携しながら、医薬品販売事業の拡大、新規投資機会の探索・交渉を進めています。

専門性の高い事業領域に深く入り込み、事業を通じて多くの人々の健康に寄与することに責任感と手応えを感じています。

グローバルでの医薬品販売ネットワークを構築し、世界各国のパートナーと共に、必要とされる医薬品をより多くの患者に届け、事業を成長させることを目指しています。

ヘルスケア・メディカル事業部
医薬品事業課 課長

森島 礼司

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

営業セグメント

ライフスタイル部門

食料・アグリ部門

金属部門

エネルギー・化学品部門

電力・インフラサービス部門

金融・リース・不動産部門

エアロスペース・モビリティ部門

情報ソリューション部門

● 次世代事業開発部門

次世代コーポレートディベロップメント部門

SECTION 5: 企業データ



次世代コーポレートディベロップメント部門



次世代コーポレートディベロップメント部門長

福村 俊宏

次世代コーポレートディベロップメント部門

次世代コーポレートディベロップメント戦略企画部

投資マネジメント部

部門傘下の投資専門会社

本社と3拠点の投資専門会社が一体となりコーポレートディベロップメント活動を推進。

- Marubeni Growth Capital Asia (シンガポール)
- Marubeni Consumer Platform U.S. (米国)
- Marubeni Consumer Platform Japan (日本)

事業分野

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

実績ハイライト



投下資本

2025年3月期
約**700**億円



連結総資産

2025年3月期
933億円



人員数*

2025年3月末(連結)
約**400**人

2025年3月末(単体)
15人

※ 部門ごとの人員規模を示すため、2025年3月末時点の旧組織ベースの人員数を、2026年3月期の新組織ベースに組み換えて簡易集計したもの。また、連結人員数は概数表記。

強みを活かした成長戦略の推進

事業環境認識

機会

- 人口増加と消費支出拡大、および消費者嗜好の変化により成長する東南アジア・インドの消費市場
- 最新の消費者トレンドが出現する米国と、海外展開や効率化などにより成長期待が高い日本の大きく安定した消費市場

リスク

- 世界情勢の変動に伴う市場の急激な変動と投資環境の急激な変化
- 革新的なテクノロジーやビジネスモデルを有する新興企業の想定を上回るスピードでの台頭による競争激化

当部門の強み

- 現地ネットワークに入り込んだ投資プロフェッショナル人財を擁する投資プラットフォーム
- 独自の迅速な意思決定システムによる機動的な投資の実行体制
- 既存事業領域にとらわれず、当社がこれまで取り組めていなかった成長ポテンシャルの高い領域での事業構築
- 長期の戦略的パートナーとして投資先企業の成長をサポート

成長戦略

コーポレートディベロップメント

- 東南アジア・インド、米国、日本の3拠点で明確な投資テーマと戦略的重点分野を設定し、成長性の高い消費者向けビジネス領域で規模感のある投資を実行
- 3拠点の連携による独自の価値創造モデルにより投資先の企業価値向上を追求し、独自の勝ち筋を確立

スタートアップ投資

- 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
- 投資活動により得られる情報・洞察の全社共有(アンテナ機能)およびその情報・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

成長戦略を実現するためのキードライバー

事業案件紹介

Tim Hortons®コーヒーチェーン展開(シンガポール、マレーシア、インドネシア)

カナダの人気コーヒーブランドTim Hortons®のコーヒーチェーン事業をシンガポール、マレーシア、インドネシアで展開し、10年間で数百店舗の出店を計画しています。手頃な価格の高品質コーヒーと現地の嗜好に合わせたメニューで、成長する東南アジアのコーヒー消費トレンドを取り込みます。この事業を起点に、急成長する東南アジアの食品・飲食市場における収益基盤を強化し、当社の消費者向けビジネスにおける新たな収益の柱を構築します。



シンガポールに続き、2024年8月にマレーシアで1号店開店

社員の声

2023年11月の初号店オープンから、シンガポールとマレーシアで20店舗以上に成長したTim Hortons®。コーヒー愛好家が多く、競合も多い市場ですが、情熱を持ってブランドを育てるチームメンバーと顧客の支持に支えられながら、成長を続けています。私たちの持つ強みを大切にしつつ、各市場の顧客のニーズに応えることで、長期的な価値創造を目指します。



MGCA Cafe® CEO

Vaibhav Punj

※ Tim Hortons®事業の統括会社