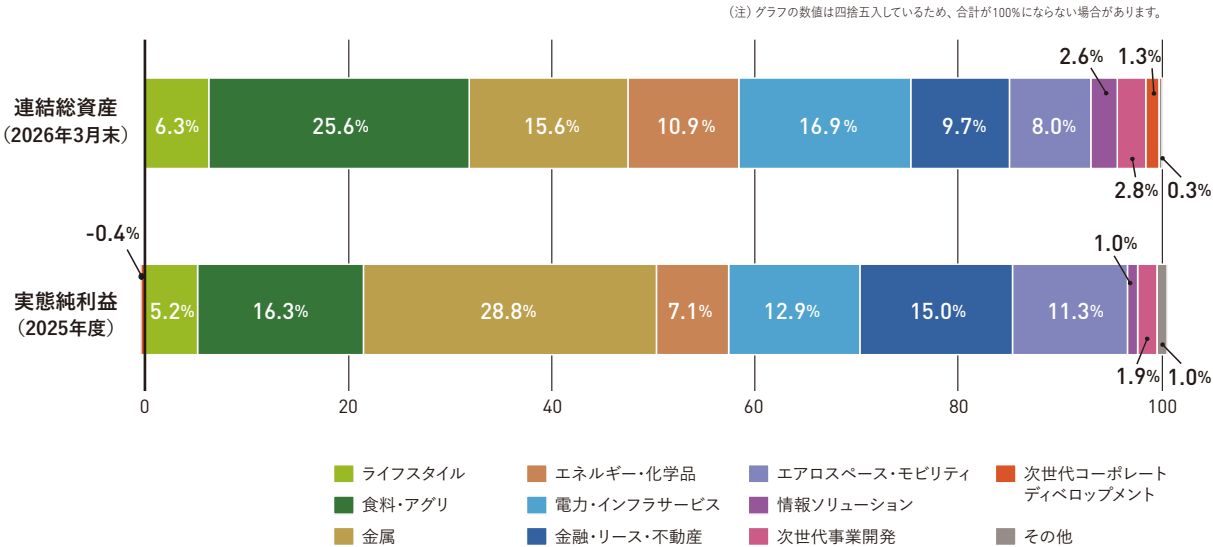


Section

事業ポートフォリオ

セグメント別 連結総資産・実態純利益



- 59 ライフスタイル部門
- 60 食料・アグリ部門
- 61 金属部門
- 62 エネルギー・化学品部門
- 63 電力・インフラサービス部門
- 64 金融・リース・不動産部門
- 65 エアロスペース・モビリティ部門
- 66 情報ソリューション部門
- 67 次世代事業開発部門
- 68 次世代コーポレートディベロップメント部門

SECTION 5：
事業ポートフォリオ

- 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 1：
丸紅の在り姿とCEOメッセージ

SECTION 2：
丸紅の価値創造

SECTION 3：
価値創造の実践

SECTION 4：
持続的成長を担保する
ガバナンスとサステナビリティ

SECTION 5：
事業ポートフォリオ

SECTION 6：
企業データ

ライフスタイル部門



ライフスタイル部門長

渡辺 一道

事業分野

ブランド・リテール事業／ビューティー・パーソナルケア事業／コンベヤソリューション事業／産業資材事業／カーメンテナンス事業／森林事業／パッケージ事業／衛生用品事業／紙パルプ製品流通事業／携帯電話販売代理店事業／IT機器リユース事業

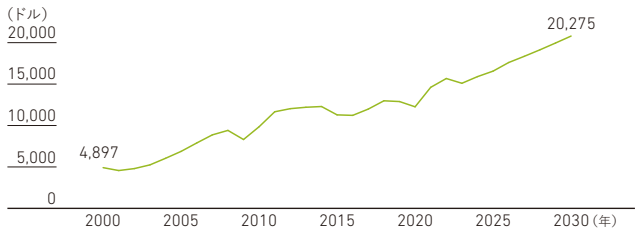
強み

- ブランド・リテール事業、ビューティー・パーソナルケア事業、衛生用品事業における、ブランド力、マーケティング力、商品企画・開発力
- カーメンテナンス事業、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・パルプの製造・販売力
- 業界トップクラスの携帯電話販売代理店網、IT機器リユースなどの幅広いサービス提供

市場環境

- ビューティー・パーソナルケア関連市場は、最大市場であるアジアをはじめとした各国の経済発展を背景に、日常的な消費財として継続的に拡大
- カーメンテナンス関連市場は、世界各国での自動車保有台数の増加に伴いタイヤ交換需要などが増加し、安定的に成長
- コンベヤソリューション関連市場は、資源開発や鉱山・砕石分野における設備投資、ならびにインフラ投資の拡大を背景に、安定的な需要が見込まれる北米などを中心に成長
- 世界のIT機器リユース関連市場は、循環型経済への移行トレンドを背景に拡大

アジアの経済水準(1人当たりGDP)



※IMF「World Economic Outlook」(April 2026)をもとに当社作成
※アジア: アセアン(11カ国)、インド、中国、韓国

コンベヤソリューション事業

(米国・カナダ)

同業他社買収などによる拠点拡大、商品ラインアップ・サービス拡充を通じ、更なる事業基盤の強化・シェア拡大を推進

2025年度の取り組み

[成果]

- ビューティー・パーソナルケア事業では、アセアンを中心とした更なる事業拡張を目指し、順調に成長を続けるタイのKarmarts社へ追加出資
- カーメンテナンス事業では、タイ・インドネシア・メキシコにて、新たに約20店舗を出店し、全世界で約380店舗まで拡大
- コンベヤソリューション事業では、北米において同業他社を買収し、拠点拡大および機能強化を推進

[課題]

- 既存展開地域での同業他社買収や拠点・サービス拡充による競争力強化
- 未進出地域および周辺事業領域への新規投資実行

実態純利益

(億円)

400

300

200

100

0

2024年度

2025年度

2026年度

(見通し)

※実態純利益の2024年度数値は2025年度の旧組織ベース、2025年度・2026年度数値は2026年度の新組織ベースにて表示

連結総資産

6,676億円

従業員数

2026年3月末(連結)

約16,200人

2026年3月末(単体)

334人

成長戦略／2026年度の計画

ビューティー・パーソナルケア事業

- 同業他社買収および既存事業におけるカテゴリ拡充、他地域展開および新規ブランドの立ち上げ

コンベヤソリューション事業

- 既存展開地域での拠点拡充と他地域展開、顧客ニーズに応じたサービスおよび商品ラインアップの拡充

カーメンテナンス事業

- 既存展開国における店舗拡大、他国展開および周辺事業領域への進出

衛生用品事業

- 既存展開国での生産ライン拡充・同業他社買収、および既存事業のノウハウを活かした他国展開

IT機器リユース事業

- スマートフォンからIT機器全般への取扱商材拡充、海外展開

事業案件紹介

当社は2007年にカナダのBelterra社(現 Viacore社)を買収して以降、コンベヤベルトおよび部品その他産業用ゴム製品の販売とサービスを提供しています。北米における同業他社買収や拠点開設により拡大を続け、同地域においてトップクラスの市場シェアを有しています。2025年度には、米国テキサス州のBeltco社およびカナダケベック州北部のSoucy Ferment社を買収し、37拠点まで拡大、新たな商品ラインアップを拡充することで、更なる事業基盤の強化とシェア拡大を推進しています。今後は、更なる成長を目指し、他地域での展開にも取り組んでいきます。



Viacore社が取り扱うコンベヤベルト

SECTION 5: 事業ポートフォリオ

＞ 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 1:
丸紅の在り姿とCEOメッセージ

SECTION 2:
丸紅の価値創造

SECTION 3:
価値創造の実践

SECTION 4:
持続的成長を担保する
ガバナンスとサステナビリティ

SECTION 5:
事業ポートフォリオ

SECTION 6:
企業データ

食料・アグリ部門



食料・アグリ部門長

大矢 秀史

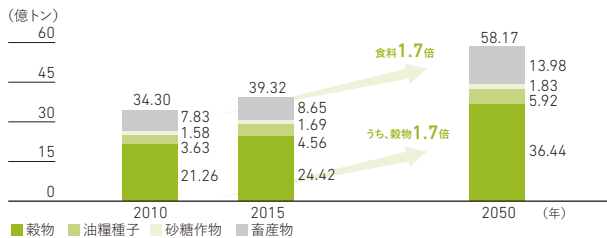
- 事業分野
- 食料・アグリ関連の集荷・卸売・中間流通・トレード事業
 - 食品素材、飲料原料、畜産物、水産物、穀物、肥料などのグローバルな調達・販売
 - 食品マーケティング・製造事業
 - 菓子、調味料、スペシャルティ油脂、インスタントコーヒーなどの商品開発・製造・販売
 - 農業資材販売事業
 - 農業生産者向けの農業資材（農薬・肥料・種など）の販売

- 強み
- 食料・アグリ分野を幅広くカバーするグローバルで強靱なサプライチェーン
 - 肥料・穀物・畜産・コーヒー・油脂などトレード領域で競争力を有する商品ポートフォリオ
 - 国内外における強固な事業基盤、取引先とのネットワーク
 - 多様化・高度化する消費者ニーズを的確に捉えた商品開発・提案力
 - 農業資材販売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

市場環境

- 世界人口の増加を背景とした食料需要の中長期的な底堅い拡大
- 米国およびブラジルにおける穀物生産の拡大基調に伴う農業関連市場の着実な伸長
- 健康志向・プレミアム志向の高まりによる高付加価値食品の需要増加
- 世界的な情勢不安や気候変動による供給リスクを背景とした食料の安定調達に対する意識の高まり

世界の食料需給見通し



Gemsa社

(米国)

テキサス州新工場の稼働により
米国内製造・販売ネットワークを
強化し、プレミアムオイル事業を
拡大

1993年、カリフォルニア州ロサンゼルス郡で創業したGemsa社は、オリーブオイルの輸入販売から事業をスタートしました。その後、多種多様なオイルのブレンド開発や米国東海岸への拠点展開を通じて着実に事業規模を拡大し、現在では米国有数のプレミアムオイルメーカーへと成長しています。

2024年の当社子会社化以降は、エリア拡張を含む成長戦略を一段と加速させ、2025年にはテキサス州ヒューストンにおいて新工場を稼働させるなど、全米における製造・販売ネットワークの構築を進めています。

今後も人口増加が見込まれる米国市場において、丸紅グループのグローバルなネットワークと知見を活用し、プレミアムオイル分野におけるマーケットリーダーとして、更なる成長と企業価値向上を目指します。

2025年度の取り組み

[成果]

- 米国のアイスクリームメーカーBubbies社の全株式を取得し子会社化。成長が見込まれる米国食品市場における新たな事業拡大基盤を確立し、海外食品事業のポートフォリオ拡充と中長期的な収益成長に向けた足場を構築
- 2024年に子会社化した米国Gemsa社において、2025年に新エリアで新工場を稼働させ、全米におけるオリーブオイルをはじめとする食用スペシャルティ油脂の製造・販売網を強化・拡大
- 米国Creekstone社において、高付加価値製品の製造能力強化および作業負荷の高い工程の省人化などを目的とした設備投資を実施
- アグリ事業分野において、米国Helena社、ブラジルAdubos Real社、米国MacroSource社を中心に事業規模を拡大

[課題]

- トレード事業、食品マーケティング・製造事業、農業資材販売事業の持続的成長
- 中長期の成長ドライバー確立に向けた新規事業の創出・育成

実態純利益

(億円)

1,000

800

600

400

200

0

2024年度

2025年度

2026年度

(見通し)

710

780

880

※実態純利益の2024年度数値は2025年度の旧組織ベース、2025年度・2026年度数値は2026年度の新組織ベースにて表示

連結総資産 27,006 億円

従業員数

2026年3月末(連結)

約15,600人

2026年3月末(単体)

441人

成長戦略／2026年度の計画

強みを有する商品分野の事業・トレード強化

- 農業資材・肥料・穀物・コーヒーなど、当社が競争優位を有する商品分野でのトレード拡大と市場シェア向上を通じ、収益基盤を強化

戦略プラットフォーム型事業の拡充

- 米国最大級の農業資材リテーラーであり、独自のコンサルティングノウハウを持つHelena社をプラットフォームとしてグローバル規模で農業資材販売・肥料ビジネスを拡大
- 菓子・調味料・油脂・インスタントコーヒーなど、高付加価値の食品製造分野における食品マーケティング・製造事業を拡大し、収益性の高いポートフォリオを構築
- 将来的な人口増加と市場拡大が見込まれる地域において、新たな戦略プラットフォーム型事業を創出し、中長期的な成長ドライバーを確保



カリフォルニア工場のオイルタンクとオイル輸送レールカー

SECTION 5: 事業ポートフォリオ

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 1:
丸紅の在り姿とCEOメッセージ

SECTION 2:
丸紅の価値創造

SECTION 3:
価値創造の実践

SECTION 4:
持続的成長を担保する
ガバナンスとサステナビリティ

SECTION 5:
事業ポートフォリオ

SECTION 6:
企業データ

金属部門



金属部門長

田口 誠二

事業分野

- 銅・鉄鉱石・原料炭の鉱山開発・生産・販売事業
- 銅・アルミ製錬事業
- 鉄鋼製品事業
- 金属関連商品事業およびトレード
- 環境・循環型ビジネス

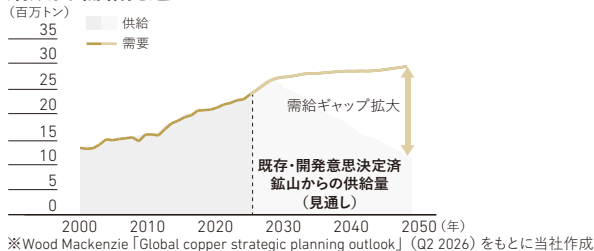
強み

- 経済成長に伴うインフラの拡大・電化の促進に不可欠な銅・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利用・水資源の保全・操業自動化・電化といった付加価値向上・コスト削減策の推進
- 業界トップクラスのトレード・事業基盤と世界規模のネットワークにより、社会のニーズに応える強固な金属サプライチェーンを構築
- 電子材料など金属周辺素材や低環境負荷素材を含む幅広い取扱商材

市場環境

- グローバルな人口増加、経済成長や都市化に不可欠で、基幹産業を支える金属資源の持続的な需要拡大
- AI革命によるデータセンター増加、再生可能エネルギー・EV普及などによる電力需要の飛躍的な増加に必要な銅をはじめとした非鉄軽金属の需要拡大
- サステナビリティ社会における低環境負荷素材、再生材の需要拡大
- インド・アセアンなど成長性の高い地域における経済成長、購買力増加ポテンシャル
- 各国の政策および地政学的情勢の変化に対応しうる強靱なサプライチェーン構築へのニーズ拡大

銅鉱山 需給見通し



センチネラ銅鉱山拡張プロジェクト

(チリ)

処理能力の倍増と

追加鉱床の開発の着実な進捗。

拡張完了後のコスト競争力は

世界の上位 25 %内を見込む

2025年度の取り組み

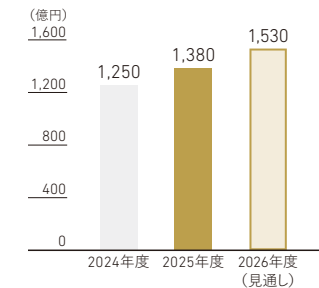
[成果]

- チリ・センチネラ銅鉱山拡張プロジェクトにおける建設工事の着実な進捗
- 高いコスト競争力と高品質な製鉄用原料炭資源を有する豪州 Jellinbah Group 社への追加出資
- 環境・循環型ビジネスや重要鉱物のサプライチェーン強靱化に資する新規取り組みとしてカナダ・CCS 事業で小規模操業を開始し、豪州ミネラルサンド鉱山および鉱物処理プラント開発プロジェクトの開発調査に参画

[課題]

- 採掘に伴い資源量が減少するという鉱山事業特有の制約を踏まえ、長期的視点で既存事業の拡張や周辺鉱区の開発、コスト競争力のある資産の拡充を推進
- 既存トレード・事業を起点とした周辺領域の成長分野の取り込み、戦略プラットフォーム型事業の具現化

実態純利益



連結総資産 16,476 億円

従業員数 2026年3月末(連結)

約 500 人

2026年3月末(単体)

276 人

成長戦略／2026年度の計画

中核事業の強化・競争力のある金属資源の永続的確保・拡充

- 銅・鉄鉱石・原料炭・アルミ事業における既存保有権益の安定操業、自動化など先進技術の導入による生産性向上、コスト競争力維持・強化
- 再生可能エネルギー電源の調達、トラック電動化、海水利用などを活用した水資源の保全など、環境負荷低減による付加価値向上
- センチネラ銅鉱山拡張など、既存事業の拡張や周辺鉱区の開発を通じた収益基盤の更なる強化
- 競争力のある資源権益の確保・拡充

金属サプライチェーンの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て社会課題・需要家のニーズを捕捉し、成長分野を見極め、戦略プラットフォーム型事業を構築・拡大
- 長期的な視点で新たな利益創出に繋がる新規成長領域の探索・事業開発



チリ・センチネラ銅鉱山ボールミル（建設中）

SECTION 5: 事業ポートフォリオ

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 1: 丸紅の在り姿とCEOメッセージ

SECTION 2: 丸紅の価値創造

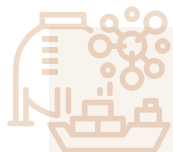
SECTION 3: 価値創造の実践

SECTION 4: 持続的成長を担保するガバナンスとサステナビリティ

SECTION 5: 事業ポートフォリオ

SECTION 6: 企業データ

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

事業分野

- 天然ガス・LNG事業（生産・液化・トレード）／石油・ガスの開発・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／新エネルギー事業（アンモニア・SAFなどの新エネルギー燃料および環境価値）
- 原子力事業（ウラン鉱山開発・生産、原子燃料サイクル、関連機器販売・サービス）

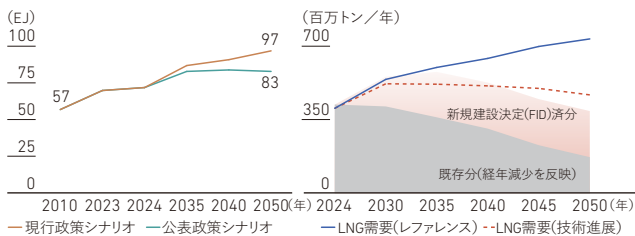
強み

- 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新エネルギー・環境価値の開発・取引など低炭素化への取り組み

市場環境

- 新興国を中心とした人口増加・経済成長、ならびにAIの社会実装に伴うデータセンターなどの大規模な電力消費施設の新設・拡張などによるエネルギー需要増
- 低炭素社会到来による天然ガス・LNG・原子力・バイオ原燃料・新エネルギー・環境価値ビジネス拡大
- 世界経済成長に伴う汎用化学品の安定的な需要伸長、およびエレクトロニクスなどの成長領域における機能化学品の需要増加
- 低炭素化・地政学的情勢などによる市況・事業環境変化に伴うトレードフロー変化

世界の天然ガス消費量見通し 世界のLNG需要と生産容量

丸紅イノベクシス株式会社
(日本)

2026年4月に化学品事業会社
2社と丸紅本体のトレード事業の
一部を新会社に集約し、
中長期的な収益基盤を強化

2025年度の取り組み

〔成果〕

- 国内外のインフラやネットワークを駆使し、幅広い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新エネルギー・環境価値の開発・取引拡大
- 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充
- 原子力関連の機器やサービスの提供、ウラントレードや燃料サイクル全般業務の実施、ウラン生産事業の安定操業など、サプライチェーン全体の取り組み強化、核融合分野での取り組み拡大

〔課題〕

- 世界一の天然ガス生産国である米国を中心としたガスバリューチェーンの一層の拡充
- エネルギー転換期に重要な役割を果たす天然ガス・LNGを中心とした新規権益の取得
- 資産入れ替えによる事業ポートフォリオの強化、企業価値向上

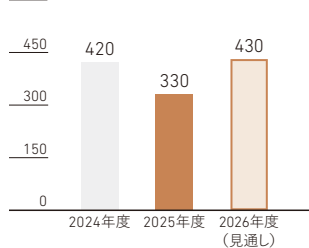
事業案件紹介

2026年4月1日付で当部門の化学品事業会社である丸紅ケミックス株式会社および丸紅ブラックス株式会社の2社を統合し、新会社「丸紅イノベクシス株式会社」とするとともに、丸紅が担う天日塩、クロールアルカリ、塩化ビニール、無機化学品などのトレード事業を同社に移管しました。

丸紅ケミックス株式会社の新規商材開発やソーシング、顧客ニーズに細やかに応えるソリューション提供型ビジネス、丸紅ブラックス株式会社の多様化するニーズに迅速かつ柔軟に応える技術力と専門性、丸紅本体のトレード機能を新会社に集約することで、「事業領域の拡張」「機能・専門性の強化」「DXの深化」「人的リソースの拡大と効率的な配置」を図り、化学品事業の中長期的な収益基盤を更に強化していきます。

実態純利益

(億円)



連結総資産 11,476億円

従業員数 2026年3月末(連結)

約1,900人

2026年3月末(単体)

439人

成長戦略／2026年度の計画

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

- 北米を中心としたガスバリューチェーンの構築や事業会社の成長などを通じた天然ガス・LNG・石油・化学品などの取引深化、バイオ原燃料の拡充や新エネルギー・環境価値の開発・取引拡大

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充ならびに新規権益の取得に注力

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

- 原子力関連の機器やサービスの提供、ウラントレードや燃料サイクル全般業務の実施、ウラン上流開発事業への参画など、サプライチェーン全体の取り組み強化、核融合分野での取り組み拡大



丸紅イノベクシス株式会社

SECTION 5：
事業ポートフォリオ

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 1：
丸紅の在り姿とCEOメッセージSECTION 2：
丸紅の価値創造SECTION 3：
価値創造の実践SECTION 4：
持続的成長を担保する
ガバナンスとサステナビリティSECTION 5：
事業ポートフォリオSECTION 6：
企業データ

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

事業分野

- 電力・インフラサービス事業（電力卸売・小売・トレーディング、分散型電源、ストレージ・VPP・アグリゲーション、水道関連事業、鉄道運転保守、総合エンジニアリングサービスなど）
- インフラ事業・インフラファンド事業（発電・水・ガス・交通など）

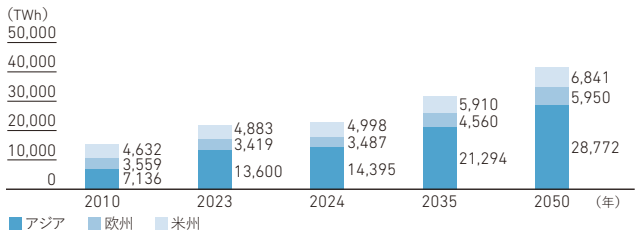
強み

- 国内外での豊富な電力卸売・小売・トレーディングおよび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と顧客基盤
- 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・インフラ領域での知見・ノウハウ・ネットワーク

市場環境

- データセンターなどの大規模な電力消費施設の新設・拡張による電力需要増
- 低炭素社会の実現に向けた再生可能エネルギー・脱炭素ビジネスの需要継続
- レジリエントな電力安定供給・需給調整機能の重要性
- 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

世界の電力需要見通し



※IEA「World Energy Outlook 2025」をもとに当社作成

2025年度の取り組み

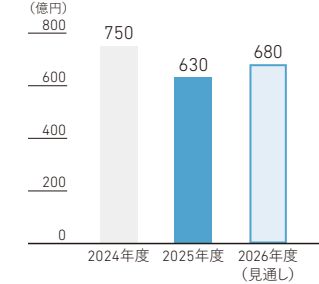
〔成果〕

- 米国テキサス州において電力小売事業を新たに展開
- 丸紅パワートレーディング株式会社に国内で電力トレーディング事業を開始
- シンガポールで発電事業を行うSenoko Energy社への追加出資
- フィリピンの上下水道会社Maynilad Water Services社の上場

〔課題〕

- 電力卸売・小売事業の継続的成長・事業エリア拡大
- 電力卸売・小売事業に次ぐ成長ドライバーの創出および多軸化
- インフラ資産の磨き込みによる更なる高収益化と回収による事業ポートフォリオの強化

実態純利益



※実態純利益の2024年度数値は2025年度の旧組織ベース、2025年度・2026年度数値は2026年度の新組織ベースにて表示

連結総資産 17,761 億円

従業員数

2026年3月末(連結)

約2,400人

2026年3月末(単体)

497人

成長戦略／2026年度の計画

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・グローバル展開
- 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
- 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

電力・インフラサービス事業の拡大

- 水事業におけるサービス・コンサルティング事業の拡大
- エンジニアリングサービスの拡大

事業案件紹介

上下水道会社Maynilad社の上場 (フィリピン)

フィリピンにおける上下水道会社のIPOを通じて、水事業における多角的な磨き込みを推進

当社が出資するフィリピンの上下水道会社Maynilad Water Services社が、2025年11月にフィリピン証券取引所にて新規株式公開（IPO）を完了しました。同社は、マニラ首都圏西地区を中心に約1,050万人を対象とする上下水道のコンセッション事業を運営し、浄水や下水処理サービスの提供、上下水道管路網の維持管理、検針や料金徴収までの一貫サービスを提供するだけでなく、無収水率の改善や下水道普及率の向上を目的に、大規模な設備投資にも取り組んでいます。

今回のIPOにおいては、市場から想定を上回る買付需要があり、調達額は343億ペソ（約900億円相当）と、フィリピンのIPOで過去2番目に大きい規模となりました。

当社は世界各国における多角的な水事業を通じて、持続可能な社会の実現と、事業の磨き込みによる企業価値向上を目指します。



ラメサ浄水場（フィリピン）

SECTION 5： 事業ポートフォリオ

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 1：
丸紅の在り姿とCEOメッセージ

SECTION 2：
丸紅の価値創造

SECTION 3：
価値創造の実践

SECTION 4：
持続的成長を担保する
ガバナンスとサステナビリティ

SECTION 5：
事業ポートフォリオ

SECTION 6：
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

角田 敬

事業分野

- 自動車販売金融事業／航空機リース・航空機エンジンリース事業／商用車フリートマネジメント事業／総合リース事業、ノンバンク事業／次世代金融事業／保険事業／PEファンド運営事業・国内企業投資事業・フェムテック事業／国内不動産事業／海外不動産事業

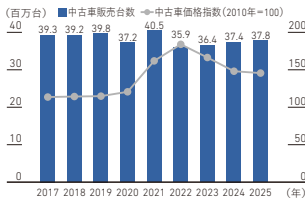
強み

- フリートマネジメント、販売金融や航空機リースなどの成長分野での北米を中心とした事業展開
- 米国Apollo社とのアセットファイナンス事業などでの協業、みずほリース株式会社との国内外の金融・リース事業での資本業務提携
- 国内不動産バリューチェーンの強化・拡大に向けた株式会社第一ライフグループとの国内不動産事業の統合
- DXを活用した新たな次世代金融事業、PEファンド運営事業の企業価値向上のノウハウ、インド・豪州・米国を中心とした不動産開発・運用事業

市場環境

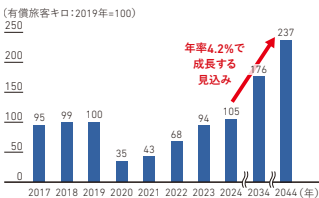
- 米国中古車販売台数は堅調に推移。中古車価格はコロナ禍後の新車供給不足による高騰局面を経て正常化
- 航空旅客需要は2024年にコロナ禍前の有償旅客キロ（RPK）を上回る水準まで回復し、着実に拡大
- 世界のプライベート・エクイティの運用資産残高は年平均10%増加
- 国内の不動産証券化マーケットの市場規模は拡大を継続
- 米国・豪州での経済成長と人口増加などによる賃貸住宅への居住ニーズの高まり。インドでの中間所得層拡大による分譲住宅需要の一層の拡大

米国中古車販売台数・価格の推移



※Black Book「U.S. used vehicle sales volume and prices」をもとに当社作成

有償旅客キロの推移および年平均成長率



※Boeing「Commercial Market Outlook 2025-2044」をもとに当社作成

2025年度の取り組み

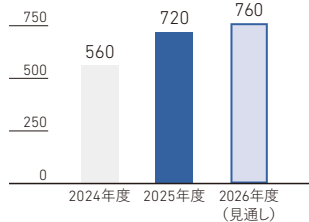
【成果】

- Nowlake社：ニアプライム～プライム層の取引を増加させながら新規成約件数、金融資産残高共に大幅拡大
- Wheels社：傘下3社統合完了。高水準の顧客維持率を実現し、既存顧客基盤を安定化
- Aircastle社：保有資産85億ドル達成。S&P、Moody'sが格上げ
- PEファンド運営事業：アジアに次ぐ海外展開として米国Branford Castle社と提携
- 国内不動産事業：第一生命ホールディングス株式会社（現 株式会社第一ライフグループ）との国内不動産事業の統合。運用資産残高は2.06兆円まで拡大
- 海外不動産事業：インド・分譲住宅案件5件目、豪州・賃貸住宅開発案件に初参画

【課題】

- 北米モビリティ事業：マクロ経済環境の不透明感の高まりによる延滞動向の変化を与信管理と債権回収に適時に反映
- PEファンド運営事業：特に海外市場においてマクロ経済環境の変動や各国の通商政策の影響を受けるため、資金募集の完遂、既存ポートフォリオの価値向上、着実な回収を推進
- 国内不動産事業：金利上昇、インフレ加速によるコスト増への対応

実態純利益

(億円)
1,000

連結総資産 10,210億円

従業員数

2026年3月末(連結)

約400人

2026年3月末(単体)

283人

成長戦略／2026年度の計画

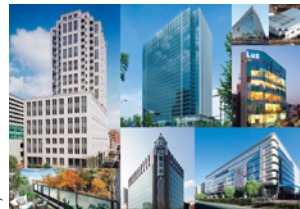
- Nowlake社：債権パフォーマンスに応じた審査基準の機動的な変更と資産の積み上げ。データ・AI活用による審査・回収プロセスの高度化・効率化。ABS（資産担保証券）の発行と銀行借入との組み合わせによる安定的な調達基盤の維持
- Wheels社：統合から成長フェーズへの転換を踏まえた既存顧客の深耕と大型顧客の獲得によるサービス収益拡大。他の北米モビリティ事業との連動強化と未参入の隣接領域への進出・拡大
- Aircastle社：優良な機体資産の積み上げと低収益機体の入れ替えの継続
- 総合リース事業：国際事業の拡大、フィービジネスの強化、株式会社みずほフィナンシャルグループの顧客基盤活用
- 保険事業：国内代理店事業譲受による事業規模の拡大、ノンキャプティブ案件引受によるポートフォリオの拡充
- PEファンド運営事業：日本・アジア・米国の3拠点体制での専門知見の共有・事業シナジーの創出
- 国内不動産事業：2030年度の国内業界トップ水準の運用資産残高3兆円達成に向けた資産獲得

事業案件紹介

第一ライフ丸紅リアルエステート株式会社 (日本)

第一生命と丸紅の知見を統合し、国内トップ水準の運用資産規模を目指して不動産事業を強化

第一生命ホールディングス株式会社（現 株式会社第一ライフグループ）と丸紅株式会社両社の強みを活かし、国内不動産バリューチェーンの強化・拡大を企図して発足しました。生命保険会社が保有する資産運用・金融仲介機能と、総合商社が保有する幅広いネットワークや知見を通じて培った実績やノウハウを融合させ、スケールメリットを活かした持続的な成長と新たな価値創造を目指します。国内トップ水準の不動産運用資産規模を目指してアセットマネジメントを主軸とする国内不動産バリューチェーンを構築し、開発からプロパティマネジメントまでの一貫したサービス提供を実現することで、幅広い不動産分野で更なる価値提供を行います。



マンションやオフィスビルなど多様な不動産アセット

SECTION 5: 事業ポートフォリオ

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 1:
丸紅の在り姿とCEOメッセージSECTION 2:
丸紅の価値創造SECTION 3:
価値創造の実践SECTION 4:
持続的成長を担保する
ガバナンスとサステナビリティSECTION 5:
事業ポートフォリオSECTION 6:
企業データ

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



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／同プロダクトサポート事業
- 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

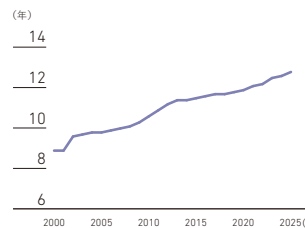
強み

- 航空機ライフサイクルに応じた資産のバリューアップ、顧客・市場ニーズに基づくソリューション提案
- 多様な船舶の保有・運航事業の運営、国内外の豊富なネットワークに基づくソリューション提案
- 長年の建設機械事業・自動車関連事業を通じた業界の知見および事業ノウハウ
- 事業拠点所在国の言語・商慣習・規制などに知見を有する経営人財

市場環境

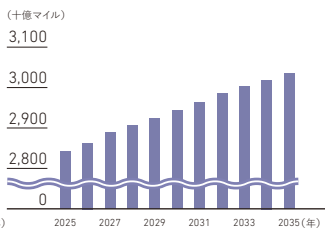
- 航空旅客需要の成長を背景に、航空機アフターマーケット部品市場と空港地上支援機材市場は堅調に拡大
- 代替・迂回輸送の増加を背景に、トンマイルベースの海上輸送量が拡大し、撤積船市況は堅調に推移
- 建機・鉱山市場は、新興国の人口増加や経済成長、先進国のインフラ更新を背景に中長期的に底堅い需要
- 米国自動車アフターマーケット市場は、中長期で保有台数・走行距離・平均車齢のいずれも伸長

米国自動車平均車齢の推移



※ Bureau of Transportation Statistics「National Transportation Statistics」をもとに当社作成
※ 軽量自動車：乗用車+軽量トラック

米国自動車総走行距離の推移



※ U.S. Energy Information Administration「Annual Energy Outlook 2026」をもとに当社作成

LGM社

(カナダ)

カナダ最大級の

延長保証事業者への出資により

同事業へ参入し、

北米での収益基盤を拡大

2025年度の取り組み

〔成果〕

- 世界最大規模の航空機部品在庫のソリューションプロバイダーである米国DASI社の完全子会社化
- 世界最大手のオープンハッチ船運航会社スイスGearbulk社への出資参画
- カナダLGM社の株式取得による北米自動車延長保証事業への参入

〔課題〕

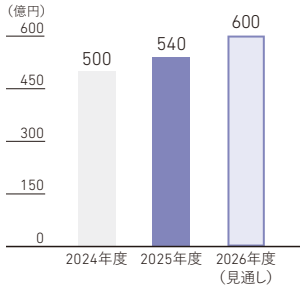
- 将来収益の柱となる新規事業創出の加速
- 採算構造・資産効率・運営体制の見直しを通じた収益基盤の強化
- 事業の入れ替えを含むポートフォリオの最適化

事業案件紹介

LGM社は、カナダ最大級の延長保証事業者です。多くの自動車メーカーやディーラー向けに延長保証を含めた保守メンテナンス・サービスに関わる商品の企画、および販売後の管理業務まで一貫して提供しています。

当社は成長が続く北米モビリティ市場における事業基盤の拡大を進めており、2025年度にLGM社に出資参画することでカナダの自動車延長保証事業に参入しました。これまで当社が培ってきた北米モビリティ市場における知見と実績に加え、LGM社の先進的なテクノロジーを組み合わせることで、お客様にとって付加価値の高いサービスの提供と更なる収益基盤の拡大を目指します。

実態純利益



※ 実態純利益の2024年度数値は2025年度の旧組織ベース、2025年度・2026年度数値は2026年度の新組織ベースにて表示

連結総資産

8,386億円

従業員数

2026年3月末(連結)

約6,900人

2026年3月末(単体)

277人

成長戦略／2026年度の計画

高成長市場・分野への重点投資、新たな収益軸確立

- 空港関連事業の拡大
- 北米モビリティ関連事業の隣接未参入領域への進出、成長市場における自動車関連プラットフォーム事業構築

競争優位の磨き込み、ポートフォリオ全体での耐性強化

- 航空関連トレード、整備、アセットマネジメントなどのバリューチェーン拡大・強化
- 建設・鉱山機械事業における商材・機能拡充・隣接分野への進出によるプラットフォーム化
- 北米アフター事業におけるDXなどを活用した運営効率の更なる向上

SECTION 5：

事業ポートフォリオ

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 1：

丸紅の在り姿とCEOメッセージ

SECTION 2：

丸紅の価値創造

SECTION 3：

価値創造の実践

SECTION 4：

持続的成長を担保する
ガバナンスとサステナビリティ

SECTION 5：

事業ポートフォリオ

SECTION 6：

企業データ



ディーラー向け販売システムのイメージ

情報ソリューション部門



情報ソリューション部門長

脇田 英彦

事業分野

- ・コンサルティングからITソリューション・サービスを一気通貫で提供するデジタルソリューション事業
- ・全国で光ファイバー網を保有し、ネットワーク・インターネット事業を提供するネットワークソリューション事業
- ・国内外で物流設計から運営まで一貫したサービスを提供するサプライチェーンソリューション事業

強み

- ・超上流コンサルティングからITサービス開発、運用・保守まで、AX（AI変革）・DXをエンド・ツー・エンドで対応する一気通貫支援体制
- ・グローバルテック企業との戦略的アライアンスと、最先端AIの導入知見を自社実践で確立する「クライアントゼロ活動」による先駆性
- ・全国の自社光ファイバー網と30年にわたるネットワーク事業の知見。AI時代に激増するデータトラフィック需要を確実に捉える強固な通信インフラ基盤
- ・丸紅グループの多角的なグローバル事業アセットと現場ナレッジを融合し、産業全体の構造変革（AX）を推進する現場起点の実装力

市場環境

- ・AI・デジタル技術進展に伴うAX・DXソリューション提供機会の拡大
- ・AIエージェント活用の本格化
- ・AIの社会実装がリアルな産業現場（フィジカル空間）に波及
- ・高度AI人財の獲得競争激化・流動性の高まり

生成AI市場規模

CAGR（2024-2029）

38.1%

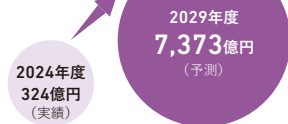


※(株)富士キメラ総研「2026 生成AI／AIエージェントで飛躍するAI市場総調査 市場編」をもとに当社作成

AIエージェント市場規模

CAGR（2024-2029）

86.8%



2025年度の取り組み

[成果]

- ・デジタルソリューション分野で、丸紅I-DIGIOホールディングス株式会社が豊富なオラクルERP導入実績を有する株式会社中本・アンド・アソシエイツの株式を100%取得、また、株式会社ソラコムとMVNO事業の共同出資会社株式会社ミソラコネットを設立
- ・ネットワークソリューション分野で、アルテリア・ネットワークス株式会社が、日本とシンガポール間を結ぶ国際光海底ケーブルプロジェクト「Asia United Gateway East」に参画することを発表
- ・サプライチェーンソリューション分野で、丸紅ロジスティクス株式会社がMarubeni Logistics（Thailand）を設立し、国際一貫物流サービス体制を強化

[課題]

- ・AIエージェントなどの急速な技術進化を自社事業に迅速に取り込み、市場の産業変革（AX）を先導する組織能力の強化
- ・グローバルテック企業との戦略的アライアンスを深化させ、拡張性と収益性の高い独自プロダクト・サービスの創出

実態純利益

(億円)

100

75

50

25

0

連結総資産

2,722億円

70

50

25

0

2024年度 2025年度 2026年度
(見通し)

※実態純利益の2024年度数値は2025年度の旧組織ベース、2025年度・2026年度数値は2026年度の新組織ベースにて表示

従業員数

2026年3月末(連結)

約3,500人

2026年3月末(単体)

160人

成長戦略／2026年度の計画

デジタルソリューション分野の機能強化・成長投資

- ・ドルビックスコンサルティング株式会社と丸紅I-DIGIOグループの有機的結合によるグループシナジー最大化と、高付加価値な一気通貫型DXサービスの収益拡大（既存事業の磨き込み）
- ・Google、オラクルなどグローバルテック企業とのアライアンスを深化させ、自社実践の成果を武器にAX市場を牽引するトップランナーの地位確立
- ・市場シェア拡大に向けたロールアップM&Aと先端AI領域への戦略投資を加速し、非連続な成長による事業ポートフォリオの拡張

ネットワークソリューション分野の競争力強化・事業拡大

- ・独自の全国光ファイバー網を基盤に、AI時代に激増する大容量通信・接続需要を確実に取り込み、通信インフラとしての圧倒的優位性を確立
- ・国際海底ケーブルを起点とした海外市場開拓の本格化と、次世代ネットワークセキュリティ領域での新事業創出

サプライチェーンソリューション分野の事業拡大

- ・最先端AI・データ分析と現場ロジスティクスの融合による、倉庫自動化や配車最適化など「次世代型ロジスティクス」の社会実装
- ・AI需要予測などの活用による出版流通の構造変革を推進し、環境負荷の低減（ESG）と出版業界全体の持続可能な成長を両立

事業案件紹介

ドルビックスコンサルティング株式会社と丸紅I-DIGIOグループは、お客様のDX課題に対して、コンサルティングからシステム開発やソリューション提供、保守・運用までIT・デジタルソリューションを一気通貫で提供します。

AI普及による産業変革（AX）を最大の商機と捉え、丸紅グループが持つ多角的な事業アセット・現場ナレッジと、最先端のAIテクノロジーとを融合させ、独自のビジネスモデルと圧倒的な顧客体験を創造し、市場の革新を主導します。

2026年5月、丸紅I-DIGIOグループはGoogle Cloudと次世代の「Agentic AI（エージェント型AI）」を活用した産業変革に向けた戦略的提携を締結。同社の最先端AI・データ基盤の自社実践（クライアントゼロ活動）で確立した知見とユースケースを武器に、実体験に基づく解決策をお客様に提供します。



一気通貫のIT・デジタルソリューション

丸紅I-DIGIOホールディングス×
ドルビックスコンサルティング
(日本)

先端AIテクノロジーと
現場ナレッジを組み合わせ、
AIによる産業変革をリードする

SECTION 5：
事業ポートフォリオ

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 1：
丸紅の在り姿とCEOメッセージSECTION 2：
丸紅の価値創造SECTION 3：
価値創造の実践SECTION 4：
持続的成長を担保する
ガバナンスとサステナビリティSECTION 5：
事業ポートフォリオSECTION 6：
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

事業分野

- 医薬品／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・工作機械／デバイスソリューション／IPコンテンツ／その他高成長領域探索

強み

- 「次世代が評価する事業の創出」をミッションに、2030年以降大きく成長する領域で事業開発を推進
- 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の事業開発で実践
- スピードを重視した、成長領域に特化できる体制
- 長期的な視点で、拡張性が期待できる高成長テーマ・領域で事業創出機会を継続的に探索

市場環境

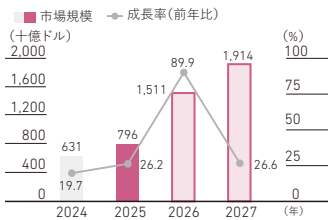
- 世界的な高齢化の進行や中間所得層の台頭による、高品質な医療ニーズや健康志向の高まり
- 生成AI活用拡大を背景とした、データセンター需要拡大に伴う高効率・信頼性を備えた電源システムの需要拡大
- DX進化・技術革新、および地政学リスクに伴うサプライチェーンの多様化
- AI需要、ファクトリーオートメーション、5Gや電気自動車の普及・拡大による半導体・電子部品、精密加工機需要の拡大

世界の医薬品市場の拡大予測

	2022	2023	CAGR (’22-’32)
北米	730	1,223	5.2%
西欧	235	414	5.8%
中国	156	398	9.8%
APAC	135	289	7.9%
日本	83	146	5.8%
中南米	71	194	10.6%
東欧	45	89	7.1%
中東	42	103	9.4%
アフリカ	23	60	10.1%

※The Business Research Company
「Pharmaceutical Drugs Global Market Report 2023」をもとに当社作成

世界の半導体市場の規模と成長率



※一般社団法人WSTS日本協議会「WSTS 2026年春季半導体市場予測について」(2026年6月)をもとに当社作成

2025年度の取り組み

【成果】

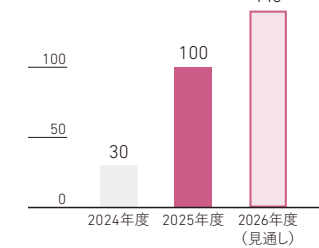
- 住友ファーマ株式会社のアジア事業承継やアフリカPhillips Pharma社への出資を通じ、医薬品販売事業基盤を拡大
- オーエスエレクトロニクス株式会社の買収による、半導体・電子部品販売と回路設計機能の強化実現によるデバイスソリューション事業の拡大
- 卓越技術分野（蓄電池、日本の製造技術）での製品・事業開発の進展

【課題】

- 成長領域における中・大型投資機会の確実な拾い上げとスピード実践
- 事業を支える現場力、履行・運営体制と人財の更なる強化

実態純利益

(億円)



※実態純利益の2024年度数値は2025年度の旧組織ベース、2025年度・2026年度数値は2026年度の新組織ベースにて表示

連結総資産

2,976億円

従業員数

2026年3月末(連結)

約2,300人

2026年3月末(単体)

162人

成長戦略／2026年度の計画

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

インダストリアル、デバイスソリューション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

IPコンテンツ事業の確立と次世代事業の探索

- 日本のIPコンテンツの高品質な商品化とグローバル展開の推進
- 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

事業案件紹介

半導体・電子部品の販売、電子回路設計を行うデバイスソリューション事業をアジア全域で展開。2025年度に買収したオーエスエレクトロニクス株式会社と、既存事業会社である丸紅エレネクスト株式会社、DTDS Technology社(シンガポール)の連携を深化させ、顧客への設計段階からの技術・製品の提案力の更なる強化を進めています。生成AI・エッジAI、自動化・効率化システムの普及により、高成長が見込まれる電子部品・半導体需要に対して、当社が有する顧客基盤、幅広い商材、回路設計機能を有機的に結びつけることで、顧客ニーズに即した付加価値提案をてこに販売を推進しています。今後、ODM※事業への昇華、更なるグローバル展開を図り、企業価値拡大を目指します。

※ODM (Original Design Manufacturer)：顧客ブランド向け設計・製造受託



DTDS Technology社が開発したLoRa®モジュール

デバイスソリューション事業

(アジア全域)

M&Aによる事業基盤拡大と
回路設計・提案力の強化を通じ、
アジア全域でデバイスソリュー
ション事業を拡大

SECTION 5: 事業ポートフォリオ

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 1:
丸紅の在り姿とCEOメッセージ

SECTION 2:
丸紅の価値創造

SECTION 3:
価値創造の実践

SECTION 4:
持続的成長を担保する
ガバナンスとサステナビリティ

SECTION 5:
事業ポートフォリオ

SECTION 6:
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

事業分野

- ・コーポレートディベロップメント（投資・M&Aによる新たな戦略プラットフォーム型事業の創出）
- ・スタートアップ投資

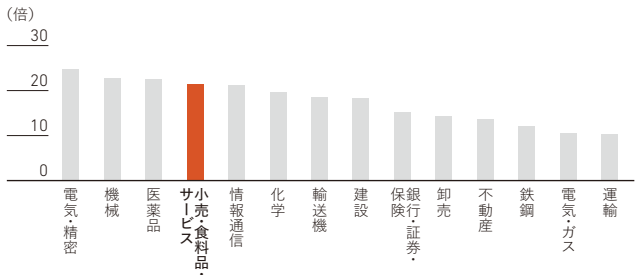
強み

- ・丸紅の従来の仕組みにとらわれない投資活動・PEファンドの人財、業界プラクティスを活用した投資活動
- ・既存分野にかかわらず広く消費者セクターから成長テーマを追求
- ・外部有識者が半数を占める独自の投資委員会

市場環境

- ・東南アジア・インド：経済成長に伴う所得の増加、中間層の拡大、生活の向上やライフスタイルの変容による新たな個人消費の拡大
- ・日本：成熟市場といわれながらも優れた商品・サービスの宝庫、細部へのこだわりが生み出す新たな消費者ニーズ
- ・米国：個人消費で世界最大のコンシューマー市場、世界に波及するトレンドを発信し新たな需要を創出

消費者ビジネスの高いPER



※(株)日本取引所グループ「規模別・業種別PER・PBR(連結・単体)一覧」(2026年3月)をもとに当社作成

ライフスタイルブランドプラットフォーム (米国)

ロールアップ投資を通じ、
ライフスタイルブランド事業の
基盤を拡充

2025年度の取り組み

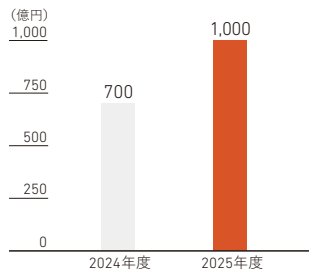
〔成果〕

- ・米国R.G. Barry社を通じ、英国Jacobson Group社の買収、Clarks®およびTimberland®のライセンス権取得の2件のロールアップ投資を実施。ライフスタイルブランドプラットフォームの構築が進捗
- ・日本での投資活動を開始し、初号投資となる株式会社エトヴォスの買収を完了。ビューティー&ヘルスプラットフォームの構築を推進
- ・インドでの投資活動を開始。投資専門会社Marubeni Consumer Platform India社を設立

〔課題〕

- ・インフレと金利上昇による消費マインドの減退リスク
- ・経済政策、地政学リスクに伴うサプライチェーンのディスラプション

投下資本 1,000億円 連結総資産 1,324億円



従業員数 2026年3月末(連結)
約600人

2026年3月末(単体)
16人

成長戦略／2026年度の計画

コーポレートディベロップメント

- ・東南アジア、米国、日本、インドの4拠点において投資テーマを設定し、成長性の高い消費者向けビジネス領域において規模感のある投資・M&Aを実行
- ・長期的視点で事業の磨き込みやロールアップ投資などバリューアップを重ね、新たな戦略プラットフォーム型事業を創出

スタートアップ投資

- ・丸紅ベンチャーズ株式会社にて、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

事業案件紹介

米国においてシェアNo.1のルームシューズブランド「Dearfoams」などを擁するR.G. Barry社を軸に、ライフスタイルブランドプラットフォームの構築を推進しています。2025年度には、老舗スニーカーブランド「Gola」など複数のブランドを展開する英国Jacobson Group社の買収、フットウェアブランド「Clarks®」および「Timberland®」のルームシューズ分野におけるライセンス権取得※の2件のロールアップ投資を完了し、プラットフォームの拡充を行いました。

※「Clarks®」は一部地域を除く世界、「Timberland®」は米国が対象地域



米国R.G. Barry社により2件のロールアップ投資を実行

SECTION 5： 事業ポートフォリオ

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 1：
丸紅の在り姿とCEOメッセージ

SECTION 2：
丸紅の価値創造

SECTION 3：
価値創造の実践

SECTION 4：
持続的成長を担保する
ガバナンスとサステナビリティ

SECTION 5：
事業ポートフォリオ

SECTION 6：
企業データ