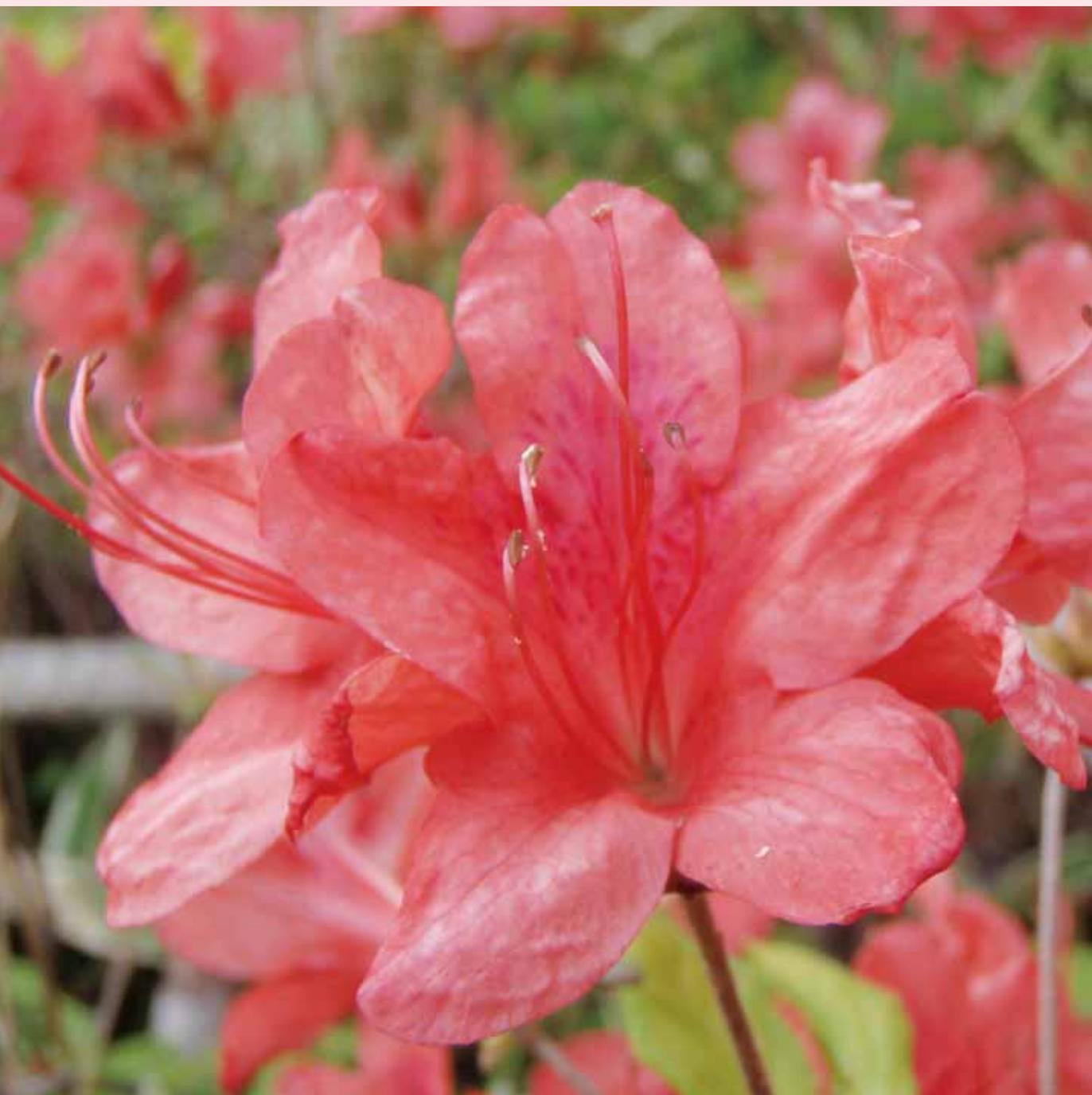


# 株主 通信

2011年春号

## CONTENTS

- |    |               |                                   |
|----|---------------|-----------------------------------|
| 2  | 社長メッセージ       | 2011年3月期第3四半期を終えて<br>代表取締役社長 飯島彰己 |
| 6  | 関係会社シリーズ      | ブッサン・オート・ファイナンス                   |
| 10 | ニュースフラッシュ     |                                   |
| 12 | 社会・環境への取り組み   | 森林環境プログラム、<br>三井物産環境基金特別シンポジウム    |
| 13 | 国別シリーズ メキシコ特集 | 事業編                               |
| 16 |               | 街角編                               |
| 18 | 商品情報          |                                   |
| 19 | 株価の推移 / 会社概要  |                                   |



# 2011年3月期 第3四半期を終えて

将来の成長に向けて「攻め」の姿勢を

代表取締役社長 飯島 彰己



当社は2月2日に2011年3月期第3四半期の決算を発表しました。  
第3四半期は、世界経済の緩やかな回復と  
商品市況の上昇を主因に好調な業績となりました。  
また、強固な財務基盤を背景に、将来のさらなる成長に向けて  
「攻め」の姿勢で投融資案件の実行を着実に進めてまいりました。  
今回は、第3四半期までの総括と今後の見通しについてお話し致します。

## 2011年3月期 第3四半期業績評価と 年間業績見通しについて

2011年3月期第3四半期の業績は前年同期比で大幅増益となりました。現在の当社を取り巻く経営環境と業績についてどのようにお考えでしょうか。

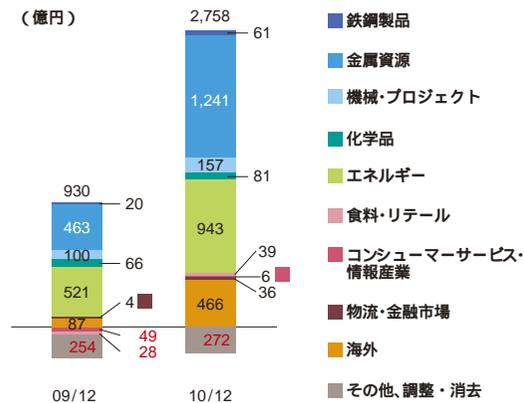
飯島 世界経済は、先進国における失業率の高止まりなどの懸念はあるものの、アジアを中心とした新興国の成長に支えられ、緩やかな回復を維持しました。

こうした世界経済の緩やかな回復に加え、原油、鉄鉱石、石炭、銅などの商品市況価格の上昇が大きく寄与し、当第3四半期累計の純利益は前年同期比で1,828億円増益の2,758億円となり、また全てのオペレーティング・セグメントが黒字となりました。一方で、3か月ごとの業績推移という観点から見ても、当第3四半期単独の純利益は当第2四半期と比較して増益となり、その意味からも順調に推移していると思います。

今期の年間業績見通しを上方修正されました。その背景と、逆に見直し達成に対し不安な点があれば教えてください。

飯島 年間の当期純利益見通しは、今回、期首ならびに第2四半期決算時公表の3,200億円を500億円上方修正し、3,700億円とすることといたしました。第2四半期決算公表時点での想定よりも、新興国を中心とする世界経済が回復したことに加え、商品市況の上昇が進んだこと、さらに第4四半期におい

図1 2011年3月期第3四半期累計オペレーティング・セグメント別純利益



で資産リサイクルによる利益の一部見込んだことによるものです。一方で、不安な点として、国際商品市況は、新興国の旺盛な需要と米国の金融緩和に伴う投機資金流入の影響により原油、非鉄、穀物など軒並み強含みで推移しており、こうした商品市況の過度の上昇が世界経済に与える影響については今後、十分注意を払う必要があると考えています。

配当につきましては、2010年5月に中期経営計画を公表した際、株主還元に関し、経済環境、業績動向、投資需要などさまざまな要因を勘案しながら、現行の連結配当性向20%を下限としつつ、柔軟に検討して行きたいとご説明したうえで、第2四半期決算公表時に、業績見通しと内部留保の水準を踏まえ連結配当性向を23%へ上げることといたしました。この配当方針に基づき、年間業績見通し3,700億円の23%をベースに年間配当を47円と想定し、実施済みの中間配当20円を差し引いた27円を期末配当として実施する予

定です。今後も将来の成長に資する投融資と、株主の皆さまへの利益配分をバランス良く実現していくべく、努めて参りたいと思っています。

第3四半期累計において資源分野が純利益の約8割を占めていますが、このような収益構造についてどのようにお考えでしょうか。  
飯島 資源・エネルギー価格の上昇により資源分野の業績は堅調に推移していますが、当社としては従来より申し上げているように、資源分野とともに非資源分野をさらに強化することにより、より安定した、バランスのとれた事業ポートフォリオを目指しています。実際、非資源分野でもここに来て、機械・プロジェクトセグメントや、海外地域本部の活動を含めた化学品、鉄鋼製品分野が業績回復の兆しを見せて

おり、引き続き非資源分野にもバランス良く投資を行い優良投資案件を実現していくことで、会社全体の事業基盤をますます強固なものにしていきたいと考えています。よく「資源分野に集中してはどうか」との声も聞かれますが、当社は総合商社として今後も資源・非資源バランス良く取り組んでいく方針です。

中期経営計画では、2010年4月からの2年間で総額1兆2,000億円という積極的な投融資を計画されています。投融資計画の進捗と今後の方針についてお聞かせください。

飯島 2011年3月期期首計画では7,000億円の投融資を予定しましたが、第3四半期までに約5,300億円の投融資を実行しました。分野別では、資源・エネルギー分野で既存案件の拡張に加え、チリの銅・モリブデン鉱床開発プロジェクトなど約1,800億円、物流ネットワーク分野でペルーのリン鉱床開発プロジェクトや米国のダウケミカル社との電解合弁事業など約900億円、生活産業分野でロシアの決済サービス事業や台湾のディスプレイ製品製造

中期経営計画では、2010年4月からの2年間で総額1兆2,000億円という積極的な投融資を計画されています。投融資計画の進捗と今後の方針についてお聞かせください。

飯島 2011年3月期期首計画では7,000億円の投融資を予定しましたが、第3四半期までに約5,300億円の投融資を実行しました。分野別では、資源・エネルギー分野で既存案件の拡張に加え、チリの銅・モリブデン鉱床開発プロジェクトなど約1,800億円、物流ネットワーク分野でペルーのリン鉱床開発プロジェクトや米国のダウケミカル社との電解合弁事業など約900億円、生活産業分野でロシアの決済サービス事業や台湾のディスプレイ製品製造

図2 2011年3月期第3四半期累計 四半期純利益



本誌では「四半期純利益(三井物産株に帰属)」を「四半期純利益」と表記しております。

販売事業など約500億円、インフラ分野でメキシコ天然ガス火力発電事業や中国の水合弁事業など約2,100億円の資金支出となりました。これらに加え、資金支出は後になりますが、ブラジルの農業生産・穀物物流事業マルチグレイン社株式の追加取得や台湾LED事業への出資参画などの意思決定を行っており、将来の持続的な成長に資する投融資の実行は順調に進捗していると言えます。

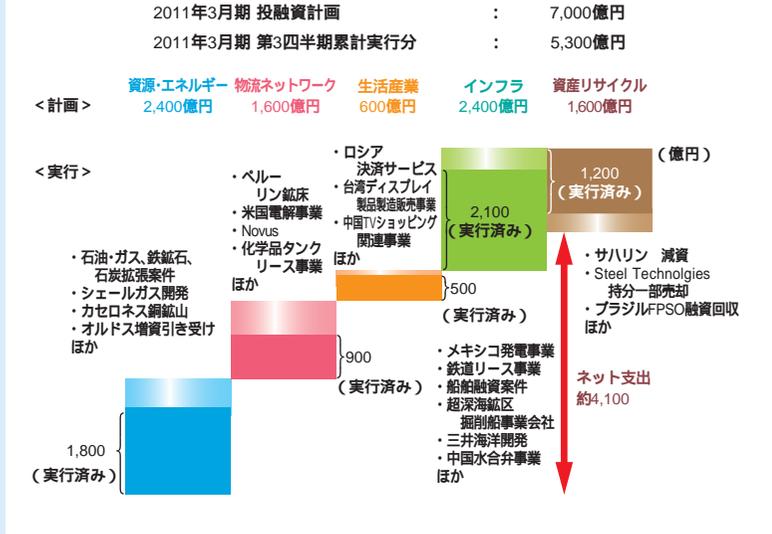
一方、当社では最適な事業ポートフォリオ構築のため資産・事業の見直しおよび入れ替え（資産リサイクル）にも注力しています。第3四半期までの資産リサイクルは約1,200億円、ネット

で4,100億円の資金支出となりました。当社は、この中期経営計画の2年間で優良資産積み上げの好機と位置づけており、強固な財務体質のもと、引き続き将来の成長に向け、有望な投融資案件の実行に積極的に取り組んでいく考えです。

**積極的な投融資を進める上で、当社の財政状態についてはどのようにお考えでしょうか。**

飯島 総資産は2010年3月末と比較し約2,000億円増の8.6兆円となりました。株主資本は利益剰余金の積み上げの一方で、円高による外貨換算調整勘定の悪化、未実現有価証券保有損益の減少により一部相殺され、2010年3月末比約500億円増の2.3兆円となりました。ネットDER注は0.87倍と財務体質は引き続き強固であり、投融資を積極的に進める体制を維持できていると考えます。

図3 投融資計画の進捗



## 2012年3月期に向けて

2012年3月期は中期経営計画の最終年度となります。どのような1年ととらえていますか。

飯島 2012年3月期は、「より強い三井物産」「輝いて魅力ある三井物産」の実現を目指す中期経営計画「挑戦と創造 - 2012」の仕上げの1年になります。この実現に向け、「攻めの姿勢」「現場力の強化」「人材のグローバル化」の3点が重要であると考え、当社社員向けの年頭メッセージでも強調して伝えました。

2011年3月期は、ポートフォリオ経営の着実な推進と強固な財務基盤を背景に「攻め」の姿勢に転じ、将来の成長に向け積極的に投融資を進めてきました。2012年3月期は、さらに「攻め」の姿勢を鮮明にし、スピード感を持って案件の実現を目指していきたいと考えています。

「攻め」の姿勢に加えて当社の成長に不可欠なのが、当社の競争力の源泉である「現場力」です。社員がそれぞれの「現場」に深く入り込み、「現場」に根差した力を発揮することにより、将来の在り姿の実現に向けて着実に事業を展開していきます。

当社の活動がグローバルに拡大していく中、当社を支える「現場」は関係会社を含め世界に大きく広がっています。こうした「現場」で力を発揮するため、人材のグローバル化に向けた取り組みを進めています。具体的には、アジアを中心とする成長地域への人材シフト、外国籍社員の人材育成・活用の強化、若手社員の海外派遣の機会の拡充などに取り組めます。

現在、2012年3月期事業計画を策定しており、本年5月には皆さまにお伝えできると思います。新しい事業計画は、スピード感と規模感を持ったダイナミックな戦略のもと、それぞれ

注 有利子負債から現金および現金同等物、定期預金を控除した金額を自己資本で除した比率で、債務返済能力を示す数値。

の事業分野においてグローバルなリーディング・カンパニーを目指す内容にしたいと考えています。

## 当社子会社が保有する メキシコ湾 探鉱区における 原油流出事故について

飯島 米国メキシコ湾探鉱区における原油流出事故関連の現状について若干ながらご説明いたします。本事故は、現地時間2010年4月20日、深海油田の掘削設備(リグ)が爆発、水

没し、原油が流出した事故です。事故発生以来、継続的かつ大規模な油田の制御および除去作業が行われ、現地時間2010年9月19日、油井の完全封鎖に成功しました。

本件に関する最新状況の詳細、リスク・不確実性および潜在的な法的責任に関する当社分析に関しましては、従来同様第3四半期決算短信に記載しておりますので、そちらをご参照いただければと思います。当該決算短信におきましては、本事故の根本的原因は米国政府機関により調査されてい

る旨、および関係当事者が最終的に負担する責任の程度については明らかではない旨を記載いたしました。この当社の考え方に関しては、現時点も変わっておりません。

本件に関しましては引き続き進展を注意深く見守りながら、ご報告すべき重要な進捗を認識した場合には都度ご報告させていただきます。

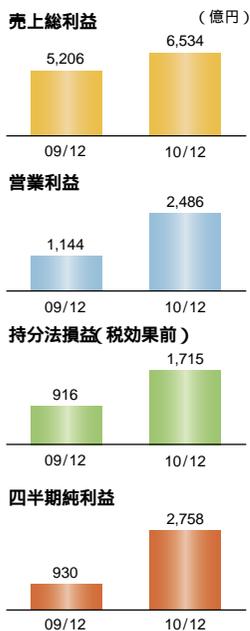
\*

最後に、当社に対する株主の皆さまの変わらぬご支援・ご指導に対して、あらためてここに感謝申し上げます。

## 2011年3月期第3四半期累計連結業績の概要

当第3四半期連結累計期間の四半期純利益は2,758億円となり、前年同期比で1,828億円の増益となりました。これを、連結損益計算書の主要項目の前年同期比増減にて、その動向に関して説明すると以下の通りです。

### 連結損益計算書主要項目(9か月間累計)の前年同期比増減



**売上総利益 6,534億円 前期比 +1,328億円(+26%)**

- ✓ 鉄鉱石価格上昇により、豪MIOD +643億円、豪MII +165億円それぞれ増益
- ✓ 油価上昇と生産量増加により三井石油開発 +158億円、蘭MEPME+92億円、豪MEPAU+47億円
- ✓ 市況堅調 三井石油 +84億円、石炭価格上昇 豪MCH +79億円
- ✓ 海外セグメントが化学品、鉄鋼製品分野を中心にそれぞれ増益
- ✓ 食料・リテール、コンシューマーサービス 情報産業、化学品、物流・金融市場がそれぞれ減益

**営業利益 2,486億円 前期比 +1,342億円(+117%)**

- ✓ 売上総利益増

**持分法損益 1,715億円 前期比 +799億円(+87%)**

- ✓ 鉄鉱石価格上昇および出荷量増により伯Valepar +288億円増益
- ✓ 鉄鉱石価格上昇により豪Robe River Mining Company +190億円増益
- ✓ 油価上昇に伴うLNG価格上昇により、豪JAL-MIMI増益
- ✓ 銅価格上昇によりチリ銅鉱山コジャワシ +52億円増益
- ✓ 電力デレバティブ契約などに係る時価評価損益悪化により 海外発電事業 120億円減益
- ✓ 前年同期に もしもしホットライン株式評価損 73億円計上

**四半期純利益 2,758億円 前期比 +1,828億円(+197%)**

- ✓ 利息収支(税前)+91億円負担減
- ✓ 受取配当金(税前)+117億円増: LNGプロジェクト(中東、赤道ギニア、およびサハリンII)+89億円増
- ✓ 有価証券評価損(税前)+312億円改善
  - ・当取(税前): Valepar優先株 31億円
  - ・前取(税前): 日本航空優先株式 200億円、セブン&アイ ホールディングス 151億円
- ✓ 関連会社からの受取配当金受領に伴う未分配利益に係る繰延税金負債の取り崩し(当期)約180億円、(前年同期)約240億円

今回紹介の関係会社

# ブッサン・オート・ファイナンス

～インドネシアの人々のより豊かな生活の実現をもとめて

今回は、機械・プロジェクトセグメントに属する自動車本部傘下にある在インドネシアのオートバイの販売金融会社ブッサン・オート・ファイナンス社について、永井社長、ならびに創業間もないころからのメンバーで現在総務と支店管理を担当しているスンボド取締役役へのインタビューを挟みながら、同社の事業内容をご紹介します。



## ブッサン・オート・ファイナンスとは



【ブッサン・オート・ファイナンス本店】

ブッサン・オート・ファイナンス(PT. Bussan Auto Finance. 以下・BAF)は、1997年ヤマハ発動機(以下・ヤマハ発)製オートバイの販売金融会社として、中国(2010年オートバイ総需要1,609万台)インド(同1,127万台)に次いで世界第3位のオートバイ大国であるインドネシア

共和国(同724万台)に設立されました。インドネシアではオートバイは生活に必要な不可欠な移動手段であり、ヤマハ発は、2010年には全世界における同社オートバイ販売台数696万台の実に47%を占める326万台を同国で販売、本年も好調を維持しています。

BAFは、分割払いを利用することで、このオートバイを購入しやすくするサービスを

提供しています。より多くの人々にオートバイの利用機会を提供すべく、2010年12月現在、169の支店を島嶼国インドネシア各地に展開し、設立以来のべ凡そ400万人のユーザーがそのサービスを活用しています。2010年12月現在、BAFの従業員は11,193名(内、契約社員6,030名)にも上ります。

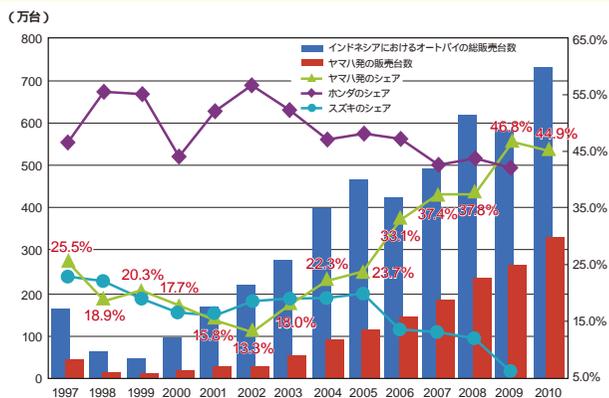
三井物産にとって、BAFは機械・プロジェクトセグメントにおける収益貢献度のみならず、当社とヤマハ発とのパートナーシップを象徴する重要関係会社の一つとなっています。

### 【機械・プロジェクトセグメントとBAFの連結業績推移】

	(億円)				
	07/3 期	08/3 期	09/3 期	10/3 期	11/3 期 1
セグメント	336	350	218	193	157
BAF 2	14	23	29	34	26

1 第3 四半期累計額      2 当社持分相当(税前)

### 【インドネシア オートバイマーケットとヤマハ発販売推移】





永井 謙

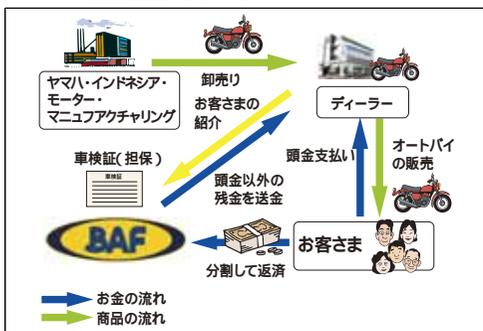
フッサン・オート・ファイナンス社長  
(三井物産株式会社自動車本部から出向)

**Q** 最初にBAFの事業内容や設立経緯をご紹介いただけますでしょうか。

**永井** 三井物産とヤマハ発のパートナーシップの歴史は約50年前にさかのぼり、インドネシアでも、1986年に三井物産が現地製造販売会社ヤマハ・インドネシア・モーター・マニュファクチャリング社に出資参画しています。

インドネシアに来られた方がまずびっくりするのが道路にあふれるオートバイの数の多さです。生活必需品であるばかりでなく、価格がBAFの顧客の平均所得のおおよそ8.5か月分にも相当するオートバイは、ステイタスシンボルでもあります。このような商品をインドネシアの人々がより購入し易くするサービスが必要との認識から設立されたのが当社です。BAFの設立まもない1998年に19%だったインドネシアにおけるヤマハ発製オートバイの販売シェアは、2009年には47%でシェア1位、2010年も45%と好調を維持しています。当社もこの躍進に多少なりとも貢献できていることを

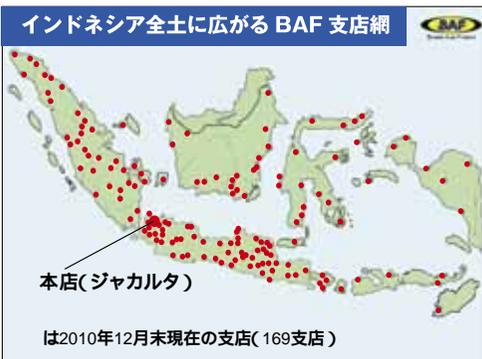
【オートバイ販売金融の仕組み】



うれしく思っています。

**Q** 少数の従業員でスタートしたBAFが、どのようにして1万人を超える大組織となったのでしょうか。このような大所帯を束ねるにあたり心掛けられていることがあればご紹介ください。

**永井** インドネシアの面積は、実に日本の約5倍の194万km<sup>2</sup>もあります。人口は世界第4位の2億4,000万人で、これらの人々が大小8,000以上からなる島々に分散して生活しています。生活必需品であるオートバイの購入機会を、地域を問わず幅広くお客さまに提供するためには、サービス網の拡充が必要です。さらに、信用情報が必ずしも十分でないインドネシアでは、一見地味に見えるかもしれませんがお客さま一人ひとりの家庭を実際に訪問することが極めて重要となります。こうしたサービスの拡充から当社の組織は大きくなってきたわけです。



このような大所帯を束ねるにあたって、経歴や生活環境もさまざまな社員すべてが理解できる分かり易いメッセージを発信することを常に念頭に置いています。当社は、企業理念として、「インドネシア社会の日常生活を豊かにする最良の金融サービスを提供する」ことをうたっていますが、本店・支店を問わず毎朝の朝礼において、この企業理念を唱和しています。このような地道な日課の積み重ねが社員の一体感に繋がっていると考えています。また、将来に向けた人材育成制度についても、三井物産やアジア各国で展開している当社兄弟会社とも共同しながら着手しています。

**Q** 日本の企業が、海外の人々の生活に密接した事業を行うにあたり、現地の風土・商習慣との葛藤などが生じないかと想像してしまいましたが、実際のところは如何でしょうか。

**永井** 一番大事なことは、現地のやり方を尊重し、受け入れることだと考えています。当たり前のことと思われるかもしれませんが、インドネシアにおける商習慣や文化の中で、ど



【BAF社員による顧客訪問】

のような仕事の進め方が一般的であり、また適しているのかをまず我々が学び習得することが重要です。そうして事業基盤を構築した上で、初めて日本の商習慣や三井物産グループの知見など、有用なノウハウがあれば、取り込んでいくことも可能だと考えています。

**Q** スンボド取締役にもお聞きしたいと思います。スンボドさんはBAFが創業間もないころからの社員でいらっしゃると思いますが、BAFという日系企業に勤めてこられて何かお感じなされたことがあればお聞かせください。



【シグット スンボド取締役】  
**スンボド** 私は、BAFに就職する前は米系企業に勤めていました。BAFに転職して感じたのは、業務プロセスに対する細やかな配慮です。例えば、マーケティング戦略などの考え方ひとつについても、なぜそのような手法をとるのか、判断するに至った背景を社員に徹底させた上で実行に移させる方針を採っています。このお陰で、私自身もビジネスを深く学ぶことができたと思います。「人の三井」といわれるゆえんかもしれませんが、結果としてBAFのマネージャークラスのほとんどは、外部からの引き抜きではなく、担当者として当社に入社した生え抜きの社員であり、社員の会社に対する愛着心が高い理由のひとつだと思います。

当社が設立されて14年目に入りますが、今では三井グループの企業文化とインドネシアの文化が融合し、“BAF文化”といったものが生まれ、それが社員にとって当社の魅力になっていると思います。

**Q** なるほど。生え抜き社員が多いとのことですが、そうは言っても1万人を超える大会社です。社内の雰囲気はどのような感じなのでしょう。

**スンボド** BAF自体が若い会社だということもありますが、従業員の平均年齢が28～29歳と若いのが当社の特徴だと思います。近い世代が多いからか、社内の一体感は非常に強く、明るく活気に溢れています。また、経営者主導のトップダウンの会社が多い中、当社は担当者の意見を積極的に吸い上げるボトムアップ型の面も併せ持つ企業であり、風通しも非常によいと感じています。新たな顧客サービスの構築など経営課題に社員が意欲的に挑戦していくそんな社風も、熾烈な競争社会において当社がトップを走れる一つの理由ではないかと思っています。

**Q** 今度はBAFを取り巻く事業環境について、再び永井社長にお尋ねしたいと思います。好況を持続するインドネシア経済において、オートバイ市場も拡大するという事は、市場参入者も増えて競争が激しくなることも考えられます。そんな中でBAFの強みとは何でしょうか。

**永井** ヤマハ発製オートバイを購入されるお客様のうち分割払いを希望する方は全体のおおよそ4分の3を占めますが、当社はそのうちのトップシェアを占める35%の顧客にサービスを行っています。

確かに、昨今の好景気を背景に、地場の金融機関関係をはじめ市場参入者が増え、本事業分野における競争は熾烈になってきているといえます。その中であって当社の強みは、三井物産グループの信用力を背景とした資金調達の優位性に加え、単に販売金融事業で収益をあげることを目的とせず、ヤマハ発



【活気あるオフィス】

製オートバイを如何に普及させるかをヤマハ発および地場のヤマハディーラーと一緒に考えながら金融サービスを提供していることが、お客さまの評価を戴いている点だと考えています。

**Q** 最後にBAFの在るべき姿について、社長としての想いをお聞かせください。

**永井** 当社の進むべき方向性を考える際には、先ほどご紹介した「インドネシア社会の日常生活を豊かにする最良の金融サービスを提供する」という当社の企業理念が重要です。8,000を超える島々で成り立つインドネシアの地方に暮らす人々の利便性を図るうえで、引き続き当社のサービスの質を向上し、またサービス網を更に拡充していくことが必要であり、それが結果

的に当社の成長に繋がるものと考えています。

当社の掲げるスローガン「Grow（成長）Control（管理）そしてEvolve（進化）」には、会社の成長において、いたずらに事業拡大を目指すのではなく、事業基盤をしっかりと固めながら、現状に満足せずお客さまへのサービスを常に進化させていく、という想いが込められています。社員たちは日ごろから「No.1を目指す」を合言葉にしていますが、短絡的に業績数字を追い求めるのではなく、サービスの質はもちろん、社会における一企業としての質を高めた「No.1」をみんなで目指していこうという気持ちが入められており、これは三井物産としての今年のテーマである「リーディング・カンパニーを目指す」とも共通の考えだと思っています。

BAFの従業員は現在1万人を超えています。彼らの家族も含めればその2、3倍は優に超える人々を抱えていることとなります。その意味でも日本企業の単なる一関係会社というレベルを超え、BAFを持続的に発展させていくことが、インドネシア社会への貢献となると考えています。

## 結びにかえて ～当社小林執行役員 からのメッセージ～

三井物産株式会社  
執行役員自動車本部長

### 小林一三



三井物産が2010年5月に公表した2012年3月期中期経営計画では、3～5年後の在り姿として連結純利益5,000億円をイメージとして掲げ、その中で資源・エネルギー以外の分野については4割前後の1,500～2,000億円の収益貢献が期待され、自動車本部もその収益基盤の強化に取り組んでいます。

三井物産は、この在り姿を実現する足掛かりとなる重点地域として、BRICs、メキシコと並びインドネシアを挙げています。BAFの本業である販売金融事業へのサポートはもちろんのこと、インドネシアの生活に根差したBAFの事業モデルと広範な顧客網を事業基盤として、複

数の産業分野に跨る当社の総合力を活かした新たな事業展開も将来可能だと考えています。

BAFは、事業パートナーであるヤマハ発と共に製造・販売・金融の3分野を結びきめ細かいマーケティングを市場で展開したことで成功した事業モデルの一つです。事業基盤の構築において、各国それぞれの商習慣を学んだ上で地域の商習慣にあった事業モデルを構築するというBAFが実践したプロセスを今後も踏襲していきたいと考えています。

中国をはじめとする新興国の台頭に伴い、グローバル展開の加速が求められますが、このように地域の生活に根差した事業基盤を構築することが、当社の戦略的パートナーとの事業推進においてより重要になってくると感じています。

今後も、三井物産は、BAFの成長を支援しつつ、同様に他地域においても現地の人々の生活に根差した事業展開を図ることで、機械・プロジェクトセグメントのさらなる収益向上に努めていきます。

2010年7月から12月に発表された  
当社関連ニュースの一部をご紹介します。

7月～8月

**米国ダウ ケミカルと  
合弁会社を設立し、  
テキサス州で電解事業に参入**

**中国内モンゴ、オールドス電力冶金股份  
有限公司の増資引き受け**

**中国で水事業に参入、  
ハイフラックス社と合併契約を締結**

9月～10月

**中国最大級の食品産業集団の  
光明食品と業務提携**

**フィリピンのタガニート・ニッケル  
プロジェクトに参画**

**沖縄県宮古島市と  
低炭素社会実現のための連携と  
協力に関する協定書を締結**

**「三井物産の森」で日本の森林で  
初のJHEP認証(生物多様性の定  
量評価)を高ランク(AA+)で取得**

**中国で電気自動車、  
スマートグリッド向け  
二次電池事業に参入、天津捷威に  
資本参画**

11月～12月

**世界最大級の木質  
バイオマス燃料の売買契約を締結**

**米国穀物物流事業ユナイテッド・  
グレイン社への追加投資**

**西豪州ローブ・リバー ジョイント  
ベンチャーの鉄鉱石積出港を拡張**

**メキシコ天然ガス火力発電事業の  
持分の一部を売却**

**LED事業への参画 台湾LEDウェ  
ハーおよびチップ製造・販売大手  
フォーエビ社の増資引き受け**

**米国ダウ ケミカルと合弁会社を設立し、  
テキサス州で電解事業に参入**

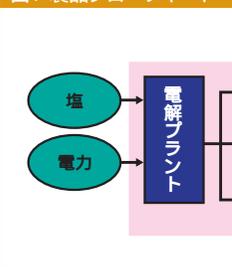
当社は、米国化学品大手のザ ダウ ケミカル カンパニー（以下・ダウ社）と折半出資で米国テキサス州に電解事業の合弁会社を設立しました。本合弁事業への当社出資額は約1億4,000万米ドル（約115億円）となる見込みです。

本合弁事業では、塩を電気分解することにより、化学品の基礎原料である苛性ソーダ注1と塩素注2を生産します。ダウ社との合弁により、最新技術を導入し、年間生産量は苛性ソーダ約88万トン、塩素約80万トンを見込み、世界最大級の生産能力を擁する電



飯島社長とダウ社のリバリスCEO(右)

図1 製品フローチャート



**中国で電気自動車、スマートグリッド向け  
二次電池事業に参入、天津捷威<sup>てんしんじょうし</sup>に資本参画**

2010年9月、当社は、中国で二次電池製造・販売を手掛ける天津市捷威動力工業有限公司（以下・天津捷威）への出資参画に基本合意し、関連契約を締結しました。本投資において、当社は天津捷威の株式の20.98%を約2億1,000万元（約27億円）で取得します。

充電することで繰り返し使用可能な二次電池は、電気自動車(EV)やスマートグリッド(次世代電力網)注3

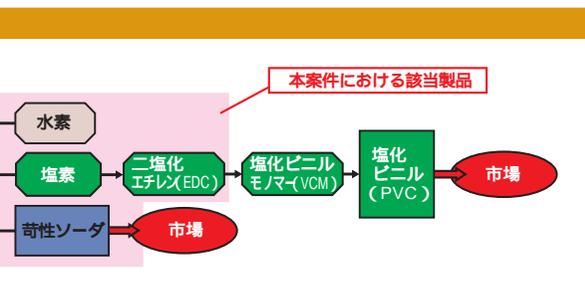


天津捷威の工場完成予想図

解工場として、2013年の操業開始を予定しています。また、当社は、本合弁工場で生産される塩素を原料とした二塩化エチレン<sup>注2</sup>への加工をダウ社に委託します。

当社は、本合弁事業を通じ、ダウ社との関係を深化し、化学品基礎原料の製造事業に参入することで、苛性ソーダおよび当社が業界トップシェアを誇る二塩化エチレンの世界のマーケットへの安定供給に寄与します。

注1 苛性ソーダ:紙・パルプや、アルミナ、石鹼などの原料。  
注2 塩素、二塩化エチレン:パイプ、サッシ、レザー、床材、壁紙などの原材料である塩化ビニルの原料。



に欠かせない、環境IT（ITを活用する環境事業）の中核として成長が期待される分野です。中国は、CO2排出削減につながるEVの普及促進に積極的であり、また、電力インフラ網の高度化に向けたスマートグリッドの建設投資が進むと見込まれることから、二次電池の需要も拡大すると予想されています。

天津捷威は、電気自転車や小型EV向け電池を製造しており、2012年以降はEV用電池の量産、EV関連部品（モーターなど）スマートグリッド向け大型容量蓄電池の製造へと事業を拡大していく計画です。

当社は、天津捷威への出資参画を通じて、今後拡大する二次電池需要に対応し、二次電池を核とした新しい環境ITビジネスの価値創造を目指します。

注3 スマートグリッド：情報通信ネットワークと電力供給網を組み合わせ、電力の流れを供給側・需要側の両方から制御し、電力需給の効率化と最適化を行う仕組み。

## 米国穀物物流事業 ユナイテッド・グレイン社への 追加投資

当社は、当社100%子会社の米国ユナイテッド・グレイン社（以下・UGC）と、米国シーエイチエス社（以下・CHS）との合弁会社を通じて、米国で小麦などの穀物の集荷・輸出事業を展開しています。2010年12月、CHSと当社は本合弁事業の解消に合意し、UGCが同合弁会社から穀物輸出エレベーター<sup>注4</sup>（在美国ワシントン州バンクーバー）の運営を引き継ぎ、2011年4月より単独で穀物集荷・輸出事業を継続します。

当社は、UGCを当社穀物事業の中核関係会社と位置付けており、米国からアジアを中心とする市場に向けた穀物の安定供給体制の強化を図るため、UGCに対し、穀物輸出エレベーターの拡張工事を目的とした約7,200万米ドル（約59億円）の追加投資を決定しました。拡張工事の完了は2012年夏を予定しています。

世界の人口増加および新興国の経済発展により世界の穀物需要の拡大が見込まれる中、当社は穀物事業をコアビジネスの一つと位置付け、UGCを通じて、穀物生産大国である米国において穀物集荷・輸出事業の拡大に取り組みます。

注4 穀物輸出エレベーター：本船への積み込み設備を併せ持つ穀物貯蔵設備。



米国ワシントン州バンクーバーに所在する穀物輸出エレベーター

当社社有林・亀山山林で、説明に聴き入る参加者の方々



後も同プログラムを充実させていきたいと考えています。

### 三井物産の森について

全国73か所 約44,000ha（日本の国土の約0.1%）  
人口比 約40%、天然林および天然生林 約60%  
2009年12月に適切で責任ある森林管理に与えられる国際標準の森林認証「FSC™認証」を全山林で取得  
当認証につきましては本誌19ページにも掲載しております。



## 当社株主の皆さまを対象とした「森林環境プログラム」を開催

**当**社は2010年11月25日、12月4日および12月10日に、当社社有林の一つ千葉県・亀山山林で、当社株主の皆さまを対象とした「森林環境プログラム」を開催し、計110名にご参加いただきました。

当日は、当社関係会社三井物産フォレスト㈱の森林インストラクターから、人工林における「植える - 育てる - 伐る - 使う」の森林管理の持続的なサイクルについて説明があった後、実際に一人ひとりが林業作業の一つである「間伐」を体験しました。また、山林内をトレッキングしながら、森と生物多様性の関係、日

本の在来種であるニホンミツバチの保護の一環として林内に設置した巣箱についての解説も受けました。ご参加いただいた皆さまからは「経済的にも見合う仕組みづくりをすることで、森の保全が持続的に保てるようにすることが必要」「三井物産が貴重な森林を維持し、生態系まで考慮していることに感心した」などの感想をいただきました。

本プログラムは4年目を迎え、今回約1,500名からご応募をいただくなど、あらためて株主の皆さまの森林に対する関心の高さを伺い知り、今

## 「三井物産環境基金特別シンポジウム ~がんばれNPO!熱血地球人~」を開催

**当**社は本年1月27日に経団連ホール（東京都千代田区大手町）で「三井物産環境基金特別シンポジウム ~がんばれNPO!熱血地球人~」を開催しました。今年度は三井物産環境基金の立ち上げ5周年にあたり、「活動助成交流会」のプログラムの一部として公開シンポジウムを開催し、助成先団体と一般の参加者を合わせ約290名にご参加いた

だきました。サブタイトルの「がんばれNPO!熱血地球人」は本年1月からBS12チャンネルTwellV（トゥエルビ）で6回にわたり放映されている当社提供のドキュメンタリー番組名です。

まず基調講演では、(独)国立環境研究所の江守正多氏が、地球温暖化の防止のためには産業における温暖化ガス排出量の大幅削減だけではなく、個人のライフスタイルの見直しや社会全体の制度設計も重要であると述べられました。日本野鳥の会会長の柳生博氏には「確かな未来は懐かしい風景の中にある」をキーワードに、ご自身の13歳でのひとり旅の体験や八ヶ岳山麓に居を構えた経緯など、人と森や里山との関わりについて語っていただきました。

次に、当社環境・社会貢献部部长

の青木から三井物産環境基金と当社社有林についてご紹介し、続いて同基金の助成案件の成果が発表されました。金沢大学からは奥能登での里山里海の保全と地域連携の取り組み、日本国際民間協力会からはアフリカの最貧国マラウィでのし尿分離型トイレで作った肥料を活用する有機農業の普及、成蹊大学からは乾燥地の固い地盤を破砕し、その下の土壌に降雨を浸透させる方法による植林の研究成果が発表されました。

同基金では地球環境問題の解決に貢献する活動や研究への支援を行っています。今回初めて助成案件の成果を一般に公開し、NPO、NGOの活動に対する理解を深めていただく機会となりました。



講演する 日本野鳥の会の柳生会長



# メキシコ特集

総合商社は、日本国内だけでなく世界中に事業機会を求めてさまざまな国・地域で事業を展開し、その国の経済・社会の発展にも貢献しています。当社の事業は会社組織の形態上、多くの場合いわゆる「縦割り」といわれる商品別の事業展開から説明されます。本誌では視点を変え、当社の事業展開上重要もしくは傾注国と位置付けている国での事業取り組みを「事業編」として、その国や都市の暮らしや文化など興味深い話題や気になる出来事を「街角編」としてご紹介しています。第2回目の今回は「メキシコ」を特集します。

## 現状マクロ認識

メキシコは米国の南に位置しその国土は太平洋と大西洋両岸に面しているため、北中南米へはもちろん、太平洋を隔てたアジア、大西洋を隔てた欧州・アフリカにもアクセスが良いという地政学的優位性を有しています。メキシコは世界各国と多くの自由貿易協定を締結し、外国資本を活用した製造業誘致やインフラ整備を国家戦略として着実に進めてきました。特に1994年のNAFTA（北米自由貿易協定）の発効後は米国・カナダ両国との経済関係が緊密化し、安定した政治環境と健全なマクロ経済運営を背景に北米における製造基地化が進みました。米国との経済的な関係ではメキシコの輸出額の約8割、輸入額の約5割、対メキシコ直接投資の約5割を米国が占め、その経済動向は米国の影響を大きく受ける環境にあります。2009年には金融危機による米国

の景気後退に加え、新型インフルエンザの流行に伴い、メキシコ経済は急減速を余儀なくされましたが、2010年に入り、米国の景気回復も相俟って生産・輸出共に回復傾向にあり、2010年の自動車生産台数は226万台と過去最高を記録しました。他方、かつて世界第3位の石油生産国だったメキシコは、国家歳入の3割以上を石油収入に頼りながらも外国資本を含む民間企業の参入を認めていないために、現在では世界第7位の石油生産国に転落し新規の石油資源開発が進んでいないことや治安問題などの懸念材料はいくつかありますが、1億人超の人口を抱え、GDP1兆ドルを誇るメキシコ経済は、中長期的には米国を中心とする海外企業の更なる進出や設備投資の増加とそれに伴う人口増、内需拡大に伴い安定的な成長が見込まれています。

## 当社取り組み方針

旧三井物産はメキシコ革命の最中である1910年に初めてメキシコに出張所を開設しました。昨年は、メキシコにとって革命100周年と同時にメキシコがスペインからの独立運動開始から200年、さらにはメキシコと日本の交流が始まって400年の節目の年でもありました。

当社のメキシコにおける取り組みは、肥料のメキシコへの輸入、綿花や食品の日本への輸出を手掛けたことに始まります。第二次世界大戦中に一時中断しましたが、戦後再開した1950年代には、日本からメキシコへの発電設備、製鉄設備などのプラント輸出を開始、1960年代には、石油産業の発展に伴い鉄鋼製品のメキシコへの輸入や石油化学製品の輸出を伸張させるなど、その時代の市場と需要の変化に応じ多様な貿易活動を展開してきました。当社は、2012年

3月期中期経営計画において、メキシコをBRICs諸国やインドネシアと並ぶ重点地域と位置付けており、引き続き顧客や社会のニーズに応え、発電事業に代表される大型インフラへの事業投資や、メキシコの基幹産業である自動車産業における裾野分野への取り組みを軸としつつ、各分野で多角的に事業を拡大するとともにメキシコ経済の発展に寄与していく方針です。

次ページでは、主要な事業取り組みをご紹介しますが、これら以外にもメキシコ三井物産が鉄鋼製品や化学品、食料などを自己名義で輸出入、国内販売を行っています。特にメキシコはオレンジ濃縮果汁の世界第3位の生産国であり、当社は日本に輸入されるメキシコ産オレンジ濃縮果汁の約9割を取り扱っています。



## 主要な取り組み事業

### 天然ガス火力発電事業に参画

当社は2003年にメキシコ電力庁が実施したバジャドリッド 火力発電事業の入札で事業権を獲得し、2006年に商業運転を開始しました（現在の当社出資比率：50%）。2009年には東京ガスとともにスペインのガスナチュラル社からメキシコ東北部に所在する5か所の火力発電所およびパイプライン会社などを約12億ドルで買収しました（2010年12月末の当社出資比率：

70% 注1）。いずれも天然ガス火力発電所を運営し、メキシコ電力庁に対して長期にわたり電力を販売する事業です。両事業における発電容量はグロスで2,758メガワットに達し、メキシコの大手中立発電事業者（IPP）の一角を担っています。メキシコの電力需要は経済成長に伴い年率約4%で伸びており、今後も優良な発電事業資産の積み上げを図ります。

注1 投下資本の早期回収および事業基盤のさらなる安定化のため、2010年12月に30%持分を本邦電力会社2社に売却する契約を締結しており、2011年3月末までの売却完了を見込んでいます。



買収したリオブラボール天然ガス火力発電所

### 日野自動車の現地組立・輸入販売事業を展開

当社は2007年に日野自動車と合弁事業会社日野モータース セールズ メキシコ社を設立し、日野自動車製の小型トラックの輸入販売を開始しました。さらに、2008年には現地組立工場を設立し、中型トラック、ハイブリッドトラック、バスの取扱いを開始し、幅広い物流手段をメキシコ市場に提供しています。2007年からの累積販売台数は約2,500台に上りますが、世界のトップ10に入る当地トラック市場で引き続き販売を拡大していく方針です。



日野自動車を取り扱う販売店

### 鋼材サービスセンター事業を展開

当社は2010年4月に世界最大の電炉製鉄会社であるニューコア社と折半出資の合弁会社であるニューミット社（米国）を設立しました。ニューミット社は、100%子会社であるスチールテクノロジーズ社を通じ、米国やカナダに加え、メキシコにおいても子会社を通じ、自動車産業向けを中心に6か所の鋼材サービスセンターを運営し、さらなる拠点開設の計画も進めています。メキシコはNAFTA（北米自由貿易協定）圏内だけでなく、中南米地域向けの自動車製造拠点としても注目されており、同国の自動車生産台数は2009年の約150万台から2014年には290万台にまで拡大することが予想されます。今後も、スチールテクノロジーズ



スチールテクノロジーズ社の鋼材サービスセンター

社は機能を高度化しつつ事業規模を拡大し、伸びゆくメキシコの鋼材加工需要を取り込んでいく方針です。

また、当社はニューコア社以外にも米国大手製鉄メーカー USスチール社および米国フェラロイ社と合弁で委託加工を中心とした鋼材サービスセンターであるアセロプライム社にも参画しており、需要の伸びを広く捕捉する体制を敷いています。

## 上水供給、下水・排水処理事業に参画

当社は非資源分野の一つであるインフラをコア事業の一つと位置付けており、このうち、水事業は電力や交通などとともにインフラ事業の重要事業領域の一つとして、世界的に取り組んでいます。メキシコでは2003年以来、メキシコ石油公社（PEMEX）の製油所向け廃水処理事業に投資すると共に、2008年には東洋エンジニアリング社（当社の持分法関連会社）とともに、メキシコで水処理設備の設計・建設・運営を手掛けるアトラテック社を買収しました（当社出資比率：85%）。当社による買収後、アトラテック社はメキシコ国内の大規模水事業を相次いで受注し、2010年にはメキシコ最大手の建設会社ICA社などと共に首都メキシコ・シ

ティーの家庭排水の約6割を処理する世界最大規模のアトトルコ下水処理事業の事業権を入札で獲得しました。アトラテック社は、メキシコ国内外において建設中の案件を含め合計22件の水事業に参画し、メキシコの自治体向け下水処理分野においては約7割（設備容量ベース）のシェアを誇る、メキシコ最大手の水エンジニアリング会社です。今後はメキシコ国内の事業基盤をさらに強化するとともに、中南米市場をはじめとするグローバル展開を目指します。

### コマツ製鉱山機械のサービス・メンテナンス事業を展開

豊富な鉱山資源に恵まれるメキシコにおいて、当社100%子会社のロード・マシナリー社はコマツ製鉱山機械のサービス・メンテナンス事業を展開しており、メキシコ最大の金鉱山であるペニャスキート鉱山では最大積載量300トンの超大型ダンプトラックを含む、計約80台の鉱山機械に関する、長期サービス・メンテナンス契約を履行しています。銀や銅で世界有数の生産量を誇る当地において、引き続き事業の拡大を目指します。



鉱山で稼働する超大型ダンプ

アトラテック社が参画する水処理設備



モンテレー

印はメキシコ三井物産  
および出張所所在地

メキシコシティー



## LNGターミナル運営事業に参画

当社は2008年に、当社にとってメキシコで2件目のLNG（液化天然ガス）輸入基地となるマンサニョ LNGターミナルの事業権を、韓国ガス公社



建設中のマンサニョ LNG ターミナル

および三星物産とともに入札で獲得しました（当社出資比率：37.5%）。本事業はLNGを受入れて貯蔵、再ガス化する設備を建設・運営し、メキシコ電力庁に対して20年間にわたりガスの供給を行う事業です。本プロジェクトはメキシコ国家インフラ整備計画

の柱の一つであり、本基地を經由するガスは主にメキシコ中西部の火力発電所に提供され、メキシコの経済発展に貢献する貴重なエネルギー供給基地となるほか、重油発電による地域の深刻な空気汚染の改善にも貢献します。現在、今秋の操業開始に向けて順調に建設を進めています。



ここからは、当社駐在員・現地スタッフが特集国の興味深い話題や気になる出来事をお届けする「街角編」です。

今回は人口が1,000万人を超え、ラテンアメリカの経済の中心地の一つであるメキシコの首都メキシコシティをご紹介します。

## 何でも商売、どこでも商売 メキシコ人は商売上手

メキシコ三井物産総務課 吉本真治、福島妃佐、川村奈央

### 神秘的街メキシコシティ

メキシコシティはかつて、テノチトゥラン（メキシコ先住民のナワトル語で「石のように硬いサボテン」という意味）と呼ばれ、アステカ王国時代にテスココ湖の島の上に築かれた町でした。16世紀にはスペイン人が侵略し街は完全に破壊され、湖を埋め立てた上にスペイン風の都市が築かれました。1913年

にメキシコシティのソカロ広場の地下から発見されたテノチトゥランの中央神殿は、スペイン人が侵略した際に神殿を破壊しその上にカトリック教会（カテドラル）を建造したため、数百年にわたり地下に眠っていたのです。現在、メキシコ人の大半はカトリック教徒ですが、今でもアステカ王国時代のプレヒスパニック文化が色濃く残っており、ソカロ広場では週末になると「リンピア」と呼ばれる昔ながらのお祓いはらをしている人たちを見ることができます。

そんな神秘的な顔も持つメキシコシティを訪れると、商売根性たくましく働く人々に至るところで出会います。

### 市民の台所 - 青空市場 -

メキシコの街角でよく見掛けるのは多くのブエストス（屋台）が並ぶ青空市場です。メキシコ三井物産のオフィスの裏通りにも毎週金曜日になると朝からたくさんのブエストスが軒を連ね、メキシコ料理の定番であるタコス料理やシーフード料理を目当てに昼時は大勢の客で賑わいます。味もレストランに引けを取らないほどおいしく、1個10ペソ（約70円）と大変手ごろな値段で財布にもやさしいため、われわれ駐在員もよく利用しています。また、新鮮な



昼時ににぎわうブエストス（屋台）

野菜や果物をはじめ、日用雑貨、CDやDVD、洋服など売っている物もさまざま。週末になると店の数も増え、市民の憩いの場になっています。

### 週末の公園で

メキシコ人は人が集まる場所が大好き。週末になると公園や広場は大勢の人で溢れます。公園には、ダンスを楽しんでいるお年寄りもいれば、ボランティアの一環で無料で髪を切ってくれる美容学校の生徒たちの姿も見掛けます。公園では池にラジコンの船を浮か



公園の土曜日では絵画も販売



雑貨を売るブエストス（屋台）とカラフルな街並み



昔ながらのお祓い「リンピア」



プレヒスパニック文化を垣間見れる先住民の伝統的な踊り

べて遊ぶ親子や電動カーに乗る子供達を見掛けますが、実はこれは商売。おもちゃを有料で貸すのです。ほかに、大量の風船を揚げた風船売りやフェイスペインティングの屋台、綿あめ売りなど週末の街はとてもカラフルになります。

## おしゃれは足元から

サラリーマンにうってつけなのは、可動式の野外靴磨きスタンド。昼時には椅子に座って雑誌・新聞を読みながら靴の手入れをしてもらうサラリーマンが目立ちます。ここメキシコではサラリーマンの身だしなみの一つとして革靴は常にきれいに磨かれていなければなりません。メキシコには「La elegancia mira en los zapatos (その上品さを見るには靴を見よ)」という言い伝えがありますが、例えスーツがばっちり決まっても靴が汚れていたらすべて台無しということでしょう。値段が15～20ペソ(140円程度)と手ごろなのも繁盛の秘訣です。



街中の靴磨きスタンド

## 車に乗れば

ショッピングモールやオフィスビル、病院などの駐車場で必ず出会うのが洗車サービスを商売にした人たちです。道具はバケツと洗剤だけの場合から、ジェットノズルを搭載した洗車専用機械まで

さまざまです。買い物などの合間にきれいに洗車してくれ、値段も50ペソ(約350円)以下で非常に便利なサービスです。

また、信号待ちをしていると、車のフロントガラスだけを洗うストリートウォッシャーが現れます。使い古したペットボトルに洗剤を入れフロントガラスに吹き掛けてふき取るだけですが、メキシコシティーでは空気汚染が激しく、汚れた窓を瞬く間にきれいにしてくれるサービスは便利です。チップとして10ペソ程度を渡しますが、所要時間は1台当たり20秒程度、1日働くと最低賃金60ペソを上回る200ペソ以上の収益を稼ぐといわれています。

さらに信号で停車中に車内の子どもたちを楽しませてくれるのが即興ストリートパフォーマンス！ボールを使った初歩的な大道芸の一つであるジャグリング(お手玉の一種)から3人がそれぞれの肩に乗って行う本格的なジャグリングまで、まるでサーカス団が現れたようです。もちろん彼らも商売なので信号が変わる前に確りとチップを受け取ります。

メキシコでは未だ貧富の差があります。しかし、お金を恵んで貰うのではなく、小さなことでも自ら商売を見つけ出し、儲かる場所そして相手を選び少しでもお金を稼ごうとする姿は立派なもので、われわれ商社マン・ウーマンも時に商売の基本を考えさせられます。

## サポテンとテキーラ

メキシコといえばサポテンとテキーラを思い浮かべる方も多いのではないのでしょうか。大都会であるメキシコシティーの街中ではあまり見かけませんが、郊外に出ると至るところにサポテンが生えて



テキーラの原料となる「リュウゼツラン」

います。ウチワサポテンなど食用のものもあり、アミノ酸やミネラル、ビタミンを豊富に含み、メキシコではサラダやフリッター(揚げ物)にして良く食べられます。

メキシコを代表するお酒であるテキーラは、サポテンに似た「リュウゼツラン」という植物から造られます。日本では塩やレモンを片手に飲まれることが多いテキーラですが、メキシコではトマトジュースに唐辛子などを加えたサングリア(スペイン語で「血」という意味ですが、通常思い浮かべる赤ワインをオレンジジュースで割って果物を加えた飲み物とは異なります)と一緒に飲むのが一般的です。

また、メキシコには古くからの食材が多くあります。チョコレート、トマトはメキシコ先住民のナワトル語の「チョコラトル」「トモク」がそれぞれ語源とされています。

\*

今回ご紹介した以外にも、メキシコにはルチャリブレ(自由な戦い)と呼ばれるプロレスがあります。メキシコの国技ともいわれており、派手なマスクと華麗な空中戦は格闘技ファンならずとも必見です。メキシコへは日本から直行便で約13時間と少し長旅にはなりますが、豊富な遺跡やカンクンをはじめとするビーチリゾート、ラテン気質の明るい人々に出会い、楽しい一時を過ごしていただけたらと思います。ぜひ活気あふれるメキシコを体感しにお越しいただければと思います。

## ◆ 伝説のハワイアンラガー「PRIMO BEER」

当社グループ会社の三井食品㈱が輸入しているハワイを代表するビール「PRIMO BEER（以下・プリモビール）」が誕生したのは1897年。以来、第一次世界大戦後の禁酒法時代を生き延び、100年にわたりハワイ州の売上No.1ビールとして人気を集めた伝統のビールです。1997年に製造が中止され、幻のビールとなっていました。その10年後に製造が再開され、新たなスタートを切った「プリモビール」は、地元ハワイをは

じめ、国内外の多くのビールファンに愛され続けています。

兵士とハワイの島々をモチーフにした、ハワイの青い海と空を象徴するロイヤルブルーのラベルの「プリモビール」は、洗練されたキレのある飲み口とすっきりした後味の常夏の国の地ビールです。さまざまなジャンルの食事にも合う味わいは日本のビール通の皆さまにも気に入っていただけたと思います。

プリモビール

価格(税抜き) 305円(355ml)

デリー・プレミアムレシピ

価格(税抜き) 300円(210g)

お問い合わせ先:

三井食品㈱営業本部

☎ フリーダイヤル0120-130570

\*20歳未満の飲酒は法律で禁止されています。未成年のお酒のご注文はお受けできません。



プレゼント  
120名さま

プリモビール(355ml)3本と専用グラス1個、ハウス食品の「デリー・プレミアムレシピ バターチキンカレー」2パックをセットで120名さまにプレゼントします。

## ◆ ハウス食品のカレー「デリー・プレミアムレシピ」

「デリー・プレミアムレシピ」は、ハウス食品㈱とインドカレーの名店「デリー(DELHI)」が共同で創り上げた、スパイスの香りと素材の旨みが融合した、本格的なインドカレーです。当社および三井食品は、ハウス食品と製品販売な

どの幅広い分野で取引をさせていただいています。

この「デリー・プレミアムレシピ」シリーズに新しく「バターチキンカレー」が加わりました。ホワイトルウに使用しているバターの甘い香りとトマトの優しい味わいに、「デ

リー」秘伝のレシピをもとに、スパイスを炒めてすりつぶした特製マサラ(スパイスを混合したものと、カスリメティ(スパイスの1種)の香りが調和した本格インド風チキンカレーです。

カレーの辛味、スパイスはビールのうまみを引き出すとされ、両者は非常に相性がいいと言われています。今回は、すっきりとキレのある「プリモビール」とスパイスの香り豊かな本格派インドカレーのコラボレーションをぜひご家庭でお楽しみください。

## ◆「三井物産の森」のヒノキ材から作ったコースター



\*プレゼントは、コースターのみとなります。  
観葉植物は、プレゼントに含まれません。

プレゼント  
150名さま

「三井物産の森」で育ったヒノキ材から作ったFSC認証マーク入りのコースターと、「三井物産の森」における生物多様性保全への取り組みを分かりやすく紹介した冊子「モリノハナシ」をセットにして、抽選で150名さまにプレゼントします。

当社は北海道から九州まで全国73か所に約44,000haの社有林「三井物産の森」を保有し、当社関係会社三井物産フォレスト(株)と一体となって、生物多様性に配慮しながら持続可能な林業を通じた森林管理を行っています。また、国際基準の森林認証「FSC™」認証を全山林で取得し適正な管理状況の客観的検証も得ています。

FSC認証とは、環境（生物多様性が保全されているか）社会（森にかかわる人々と共存しているか）経済（循環可能な管理がなされているか）のそれぞれの観点か

ら森が正しく管理されているか、認証された森から収穫された木材が適切に加工され、消費者まで正しく届けられているかを世界的な基準で厳格に審査するものです。当認証を取得した森林から切り出された木材やそれを加工した木材製品には、「FSC認証」のマークが付けられます。私たち一人ひとりが「FSC認証」のマークが入った木材製品を意識して使うことが、無秩序な森林伐採を防ぎ、森林を健全に保ち、地球環境を守ることに繋がっていきます。

当社は、人々の暮らしに多くの

抽選で株主の皆さまに本ページでご紹介した商品をプレゼント致します。

プリモビール(355ml)3本と専用グラス1個、ハウス食品の「デリー・プレミアムレシピ パターチキンカレー」2パックをセットで120名さまに、

「三井物産の森」で育ったヒノキ材から作ったFSC認証マーク入りのコースターと、「三井物産の森」における生物多様性保全への取り組みを分かりやすく紹介した冊子「モリノハナシ」をセットにして、150名さまに、プレゼントします。

同封の応募はがきに、必要事項と本誌への感想を必ずお書き添えのうえ、2011年5月2日(月)X(当日消印有効)までにご投函ください。なお、当選者の発表は商品の発送をもって代えさせていただきます。

\*応募者の個人情報、当選者への商品発送および応募者の属性分析、今後の本誌編集の参考以外の目的では使用致しません。

恵みをもたらす森を大切に育てていくだけでなく、「植える 育てる 伐る 使う」という持続的な森林管理のサイクルの大切さについても伝えていきたいと考えています。

## 株価の推移 (期間:2010年4月1日～2011年2月28日)

2011年2月28日終値 1,486円、期間中最高値:1,650円(2010年4月12日)  
期間中最安値:1,018円(2010年7月5日)



## 会社概要

商号	三井物産株式会社 (MITSUI & CO., LTD.)
設立年月日	1947年7月25日
資本金	341,481,648,946円 (2010年12月31日現在)
従業員数	41,462名 連結 6,146名 単体 (2010年12月31日現在)
事業所数	154 (2011年2月1日現在) 国内:12、海外:142

# ? 証券会社の口座に振替はお済みですか?

平成21年1月の株券電子化に伴い、多くの株主さまの株式が特別口座<sup>1</sup>で管理されています。



特別口座のままでは、株式の売買が行えません。証券会社にお持ちの口座に振替をすることにより、円滑な株式売買が可能となります。ぜひ、この機会に、証券口座への振替をお願い致します。

## 1 特別口座とは

特別口座は、「株券電子化」に伴い、証券保管振替機構に株券を預託されなかった株主さまの権利保全のため、法令に基づき当社が中央三井信託銀行(特別口座管理機関)に開設した口座です。特別口座は、株券に記載されていた名義人名にて開設されております。

特別口座で管理されている株式は、そのままでは売却できません(单元未満株式の買取請求を除く)。特別口座で管理されている株式を売却するためには、証券口座への振替を行う必要があります。

## 特別口座から「証券口座」への振替手続きの流れ

### 証券口座の開設

振替先となる証券口座をお持ちで無い株主さまはお近くの証券会社にて証券口座を開設してください。

既に証券口座をお持ちの株主さまは、お持ちの証券口座をご利用いただけます。

### 加入者口座コードのご確認

お取引の証券会社にて、株主さまの加入者口座コードをご確認ください。

### 口座振替申請書のご提出

証券口座を開設された証券会社もしくは中央三井信託銀行の所定の「口座振替申請書」に必要事項を記入し、証券会社もしくは中央三井信託銀行にご提出ください。

## 特別口座に関するお問い合わせ

三井物産株式会社 株主名簿管理人・特別口座管理機関  
中央三井信託銀行株式会社 証券代行部  
フリーダイヤル ☎ 0120-78-2031



表紙写真  
エゾヤマツツジ  
当社所有林「北海道・似瀧山林」