



平成 17 年 11 月 15 日

各 位

大阪市中央区城見二丁目 2 番 22 号
伊藤忠食品株式会社
取締役社長 濱口 泰三
(東証 1 部 コード番号: 2692)
問合せ先 取締役経営企画本部長 長谷 茂
TEL 03 - 3270 - 7630

「中期経営計画」の策定について

当社は、10月1日から始まるこの第88期に、創業120年、伊藤忠食品株式会社への社名変更10年、東証一部上場5年という節目の年を迎えました。この長い歴史のなかで変化へ対応し環境に順応し、幾たびもの変遷を経て、食品中間流通企業として今日の業容を築き上げて参りました。第87期には、未処理であった損失を一掃し、今後の成長に向けた経営基盤の一層の強化を図りました。この節目の年に、次の5年、10年、120年の未来に向けた企業成長の第一歩として、10年を見据え「NEXT10・Innovative Solution Company」というテーマで、当社の「中期経営計画」を策定いたしました。

【社 是】

当社は堅実を旨とし、驕ることなく、常に誠実をもって取引先に接し、信義を重んじ、和の精神に則り、社業の発展にたゆまざる努力をすること

【企業理念】

常に時代の変化と要請を先取りし、健康で豊かな食生活創りを通じて消費者と社会に貢献すること

長年培われてまいりました当社の「社是」と「企業理念」を再認識すると共に、『顧客価値』・『株主価値』・『人材価値』を高め、当社のステークホルダーの皆様にご満足いただけるよう、経営陣と社員が一丸となって「中期経営計画」の達成を目指し邁進してまいります。

「中期経営計画」概要

(1) 基本方針

- ・ 企業力 / 収益力の強化
 - コア・コンピタンスの強化（中核事業の強化）
 - コア・コンピタンスの拡大（中核関連・周辺事業の拡大）
- ・ 健全な財務体質の確立
 - アセットマネジメントの推進
 - 株主利益重視の経営戦略・財務戦略
- ・ CSR・コンプライアンスの徹底、コーポレートガバナンスの充実
 - CSR・コンプライアンスの徹底
 - コーポレートガバナンスの充実

(2) 経営指標目標

基本方針・重点施策を実施することにより、以下の経営指標を当社の目標といたします。「NEXT10」10年以内に、**売上高経常利益率1.5%、ROA5%、ROE10%、自己資本比率35%**という指標の達成を目標とし、『収益性』・『成長性』・『効率性』・『安全性』のバランスの良い企業をめざし経営を行ってまいります。

連結財務指標:	H17.9	H18.9(予)	H19.9(予)	H20.9(予)	目標
売上高経常利益率	1.10%	1.13%	1.12%	1.22%	1.50%
ROA(総資産経常利益率)	4.03%	3.98%	3.85%	4.24%	5.00%
ROE(純資産当期利益率)	5.06%	7.31%	7.27%	7.67%	10.00%
自己資本比率	31.3%	30.6%	31.3%	33.8%	35.0%

(3) 経営計画数値

第一フェーズの3カ年計画の当社個別・連結の計画数値は次の通りです。

(単位: 億円)

		H16.9	H17.9	H18.9(予)	H19.9(予)	H20.9(予)
売上高	個別	5,183	5,418	5,599	5,832	6,000
	連結	5,361	5,578	5,763	5,997	6,167
経常利益	個別	58	59	62	63	70
	連結	61	61	65	67	75
当期純利益	個別	32	21	35	36	40
	連結	33	23	36	39	44
総資産	個別	1,424	1,511	1,647	1,718	1,702
	連結	1,474	1,561	1,703	1,777	1,762

(4) 基本方針の詳細について

「企業力/収益力の強化」のための重点施策

コア・コンピタンスの強化（中核事業の強化）

- a. 顧客指向の徹底と顧客指向型組織への変更
- b. 物流機能・情報機能への積極投資
- c. MDセンターの設立（マーケティングとR&D機能の集約と強化）
- d. 取引先別営業戦略の再構築
- e. 商品開発・商品調達力の強化（ニッチ&リッチ商品）

コア・コンピタンスの拡大（中核事業関連・周辺事業領域の拡大）

- a. 新規ビジネス・新機能創造への人材登用・活用
- b. B to B to C、E-Commerce 向け機能提供
- c. 百貨店コラボレーション型ビジネスモデルの創造
- d. 非食品系チェーンのチャンネル開発
- e. メーカー営業支援強化
- f. リテールマーケティング機能強化

「コア・コンピタンス強化」（中核事業の強化）の施策実行により、当社の保持する基本機能である「営業力」「情報機能」「物流機能」「商品開発機能」「マーケティング機能」「マーチャндаイジング機能」「代金決済機能」のそれぞれを高度化し「機能の質と精度」を高め、お取引先様・お客様に対する新たな価値の提供を行います。そのために組織的対応、機能構築への積極的な投資、人的資源への投資・教育・活用を行います。

「コア・コンピタンス拡大」（中核事業関連・周辺事業領域の拡大）による収益を、3年で全体収益の10%の水準にすべく、経営戦略・営業戦略・商品戦略の創造的構築を行います。

ユビキタス社会と呼ばれるデジタルネットワーク、Eコマース、B2B2C等々の21世紀の我が国の消費構造、購買構造、流通構造、情報構造、物流構造の変化と潮流に対して、機能提供・価値提供を実行し顧客満足度の高い企業として存在し成長いたします。

「健全な財務体質の確立」のための重点施策

アセットマネジメントの推進

コア事業・成長分野への積極投資

- a. 物流機能拡大への投資
- b. 次世代情報システム構築への投資
- c. 非効率もしくは非コア事業にかかわる資産の売却

株主利益重視の経営戦略・財務戦略

- a. 自社株取得・増配の検討
 - b. 非効率資産の徹底排除
 - c. 成長分野・収益分野への投資
- (株主期待利益を上回る投資基準の設定と実行)

『成長性』・『効率性』・『安全性』のバランスを重視し、健全な財務体質の確立を目指します。第 87 期において、不良資産及び未処理損失の一掃を行いました。第 88 期におきましては、不要、非効率、遊休な資産等、の売却をし、成長性や投資効率、安全性を考慮しながら、物流機能や情報機能や成長・収益分野、人的資源等々への投資を積極的に行い、資産の入れ替えと投資を行います。

また、従来『安全性』を重視する財務戦略の傾向が見られましたが、アセット戦略の実行と合わせ、十分な安全性を考慮しながら、株主への還元をより積極的に行ってまいります。具体的には、自社株取得や増配を検討いたします。増配に関しましては、上場企業の配当性向平均値である 20%強に早期に到達することを予定しております。将来的には、世界水準である 30%も視野に入れた経営を行います。

『成長性』につきましては、資産の入替えや営業活動により生まれるキャッシュフローを、機能の強化あるいは新規・成長分野へ積極的に投資することで、将来の利益源泉といたします。

毎期の売上高の拡大では前年比 3%増、経常利益においては 6%増を当面の目標値と致しております。

「CSR・コンプライアンスの徹底、コーポレートガバナンスの充実」のための重点施策

CSR・コンプライアンスの徹底

- a. 社是・企業理念・企業行動基準の徹底遵守
- b. CSR・コンプライアンス委員会によるモニタリング
- c. 生活者・消費者の安心・安全を十分に意識した社員教育の実施

コーポレートガバナンスの改善・改革

- a. 取締役数のスリム化によるスピード・効率経営・運営強化
- b. 執行役員制度導入と業務執行の精度向上
- c. 制度改革（人事、報酬、評価）

当社では、企業倫理の確立およびコンプライアンス徹底のため、「CSR・コンプライアンス委員会」を設置しており、企業倫理、コンプライアンスならびにリスク管理に関する重要課題および対応について審議しています。

社員に対しては、「コンプライアンスホットライン」の設置とともに、「コンプライアンスマニュアル」に基づいた教育を実施しております。今後とも「社是」・「企業理念」・「企業行動基準」の一層の浸透を図ると共に、食品を取り扱う企業として、生活者・消費者の安心・安全を十分に意識した社員教育や研修を通じて、企業倫理の徹底に努めていきたいと考えています。

第88期において取締役数のスリム化、機能・エリア別オペレーションを担当する執行役員制度の導入を計画しています。これにより、経営に関わる意思決定のスピードアップや、より現場に近い迅速なオペレーションの実行を期しています。また、さまざまなステークホルダーの観点から経営や企業行動のあり方について審議・モニタリングする機能として「投資委員会」・「人事制度改革委員会」を設置し、コーポレートガバナンスの充実を図ります。

アカウンタビリティにつきましても、企業情報や財務情報の適正開示は、コーポレートガバナンスの重要課題のひとつと認識し、株主や投資家の皆さまへの説明責任の充実に努め、ディスクロージャー体制の確立を行います。

以上