



2020年4月30日

各 位

会社名 伊藤忠食品株式会社
代表者名 代表取締役社長 社長執行役員 岡本 均
(コード番号：2692 東証第1部)
問合せ先 取締役執行役員 経本部長 中島 聡
(TEL. 03-5411-8597)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2023年3月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画「Transform2022」を策定しましたので、お知らせいたします。

なお、詳細につきましては、添付資料をご確認ください。

以上

中期経営計画

Transform 2022 ～領域を超えて～

2020年4月30日
伊藤忠食品株式会社



現中期経営計画総括

- 定量 ……P3
- 定性 ……P4

市場動向 ……P5

環境認識 ……P6

中期経営計画

Transform 2022～領域を超えて～

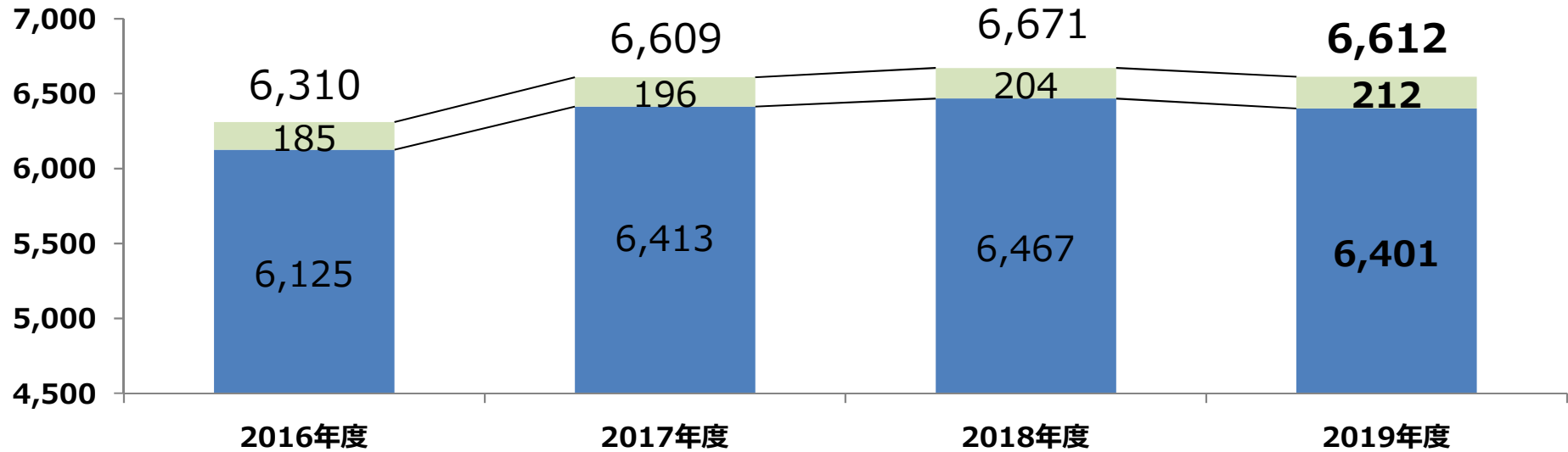
- 目指す姿 ……P7
- 2020年度定量計画 ……P8
- 基本戦略 ……P9
- 重点分野と投資方針 ……P10
- 株主還元方針 ……P11



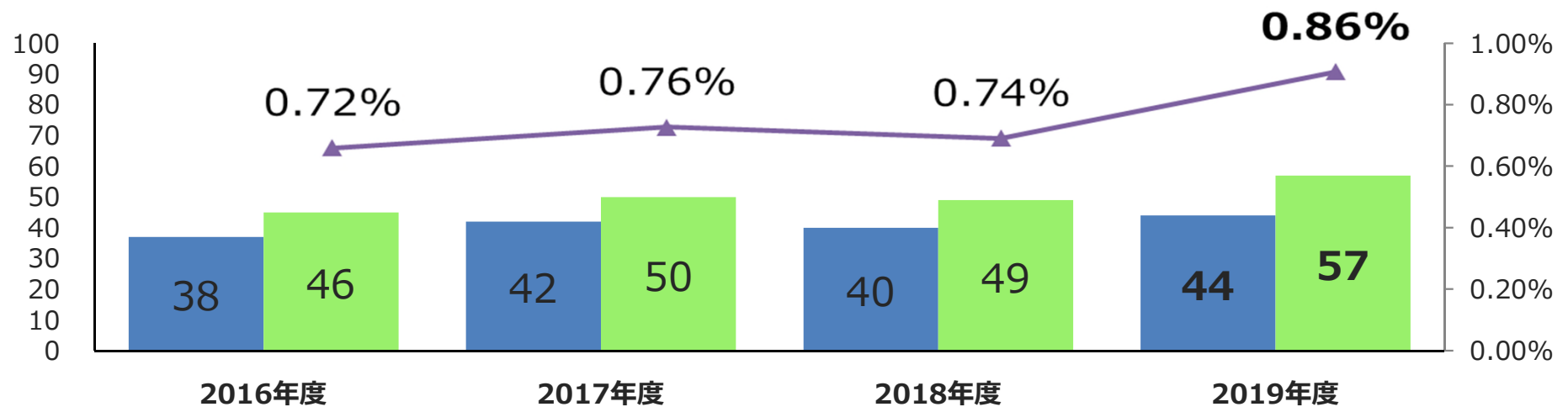
実績 (連結)

(単位：億円)

商品売上高 収入手数料



営業利益 経常利益 経常利益率





3つの重点戦略

中核事業の拡大・深耕

- ・取引深耕
- ・全国対応、地域対応

オンリー 1、ナンバー 1

- ・ブランド、WEB関連
- ・酒類、ギフト

価値追求・機能強化

- ・卸機能強化
- ・新カテゴリ・新販路の獲得

経営基盤強化

成果

- ・組織再編による営業基盤強化
- ・一括物流センター受託

- ・EC事業者との取引拡大
- ・ギフトカード発行増
- ・リンベル社との業務提携

- ・菓子事業への進出
- ・オープンイノベーションの活用
- ・惣菜事業への取組

- ・女性活躍行動計画の前倒し達成
- ・業務効率化、健康経営の推進
- ・次期基幹システムの検討
- ・コンプライアンス・ガバナンスの強化

投資等

- ・得意先関連投資
- ・一括センター物流投資

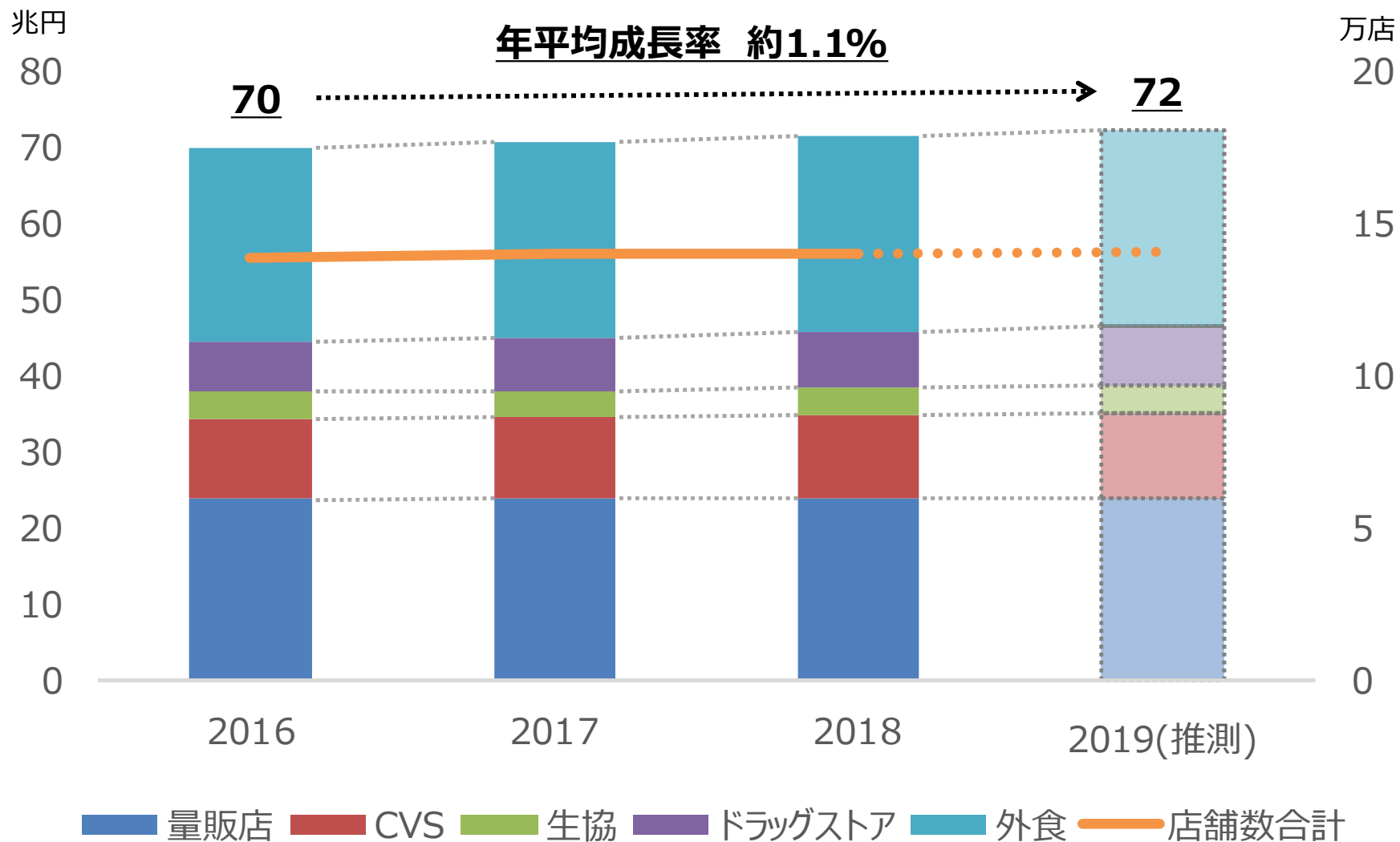
- ・ギフトカードシステム

- ・コンフェックスHD
- ・エブリー、FiNC
- ・コークッキング (TABETE)
- ・プリマハム

- ・RPA関連投資
- ・各種社内システムの次世代化



- 食品市場はオーバーストアが顕在化
- 新規出店による市場規模拡大は期待できず





■ 時代の変化と要請を先取りした成長戦略の策定が急務

経済・社会 環境の変化

- 人口減少、超高齢化社会、小規模世帯数増加
- 自然災害の増加・気候変動・パンデミック
- 企業価値評価基準の変化（ESG・SDGs・CSV・東証CGC）

消費環境の 変化

- 生活防衛・節約志向の高まり
- 量から質への転換（健康・機能・サステナビリティ）
- 嗜好のパーソナル化（時短・簡便・即食志向）

業界環境の 変化

- 労働力不足・人件費・物流費高騰
- 業種・業態を超えた再編（経営統合・業務提携）
- 決済・販促のデジタルシフト

DX導入による課題解決

持続的な成長基盤構築の為に

新中期経営計画 Transform 2022

注) DX(デジタルトランスフォーメーション) ; 「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」こと。

- 売場作りへの貢献度向上・新価値創出
- 社会課題解決への取り組みによる持続的成長基盤構築

新価値の創出

既存事業の基盤強化



リテールサポート機能進化

卸売事業次世代化を支える事業基盤構築

社会課題解決への取組

(環境)

- 環境型社会への取組
 - ・食品ロス・廃棄物削減
 - ・温室効果ガスの排出抑制
 - ・環境保全



(社会)

- 安心安全な食の安定供給
- 労働環境の整備強化
 - ・健康経営推進・業務効率化・デジタル活用
- ダイバーシティ推進
- 物流機能の向上



(ガバナンス) ■ コーポレートガバナンス強化





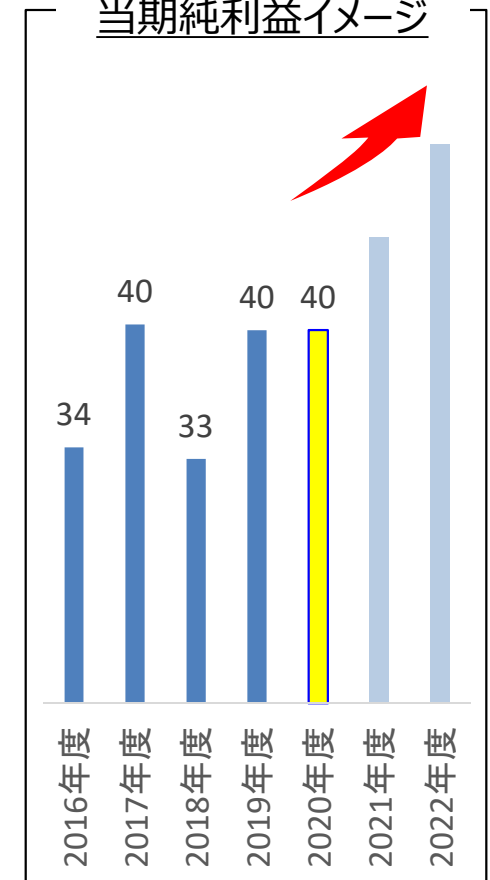
■ 収益拡大に向けた基盤構築の年と位置付け

【連結】

(単位：億円)

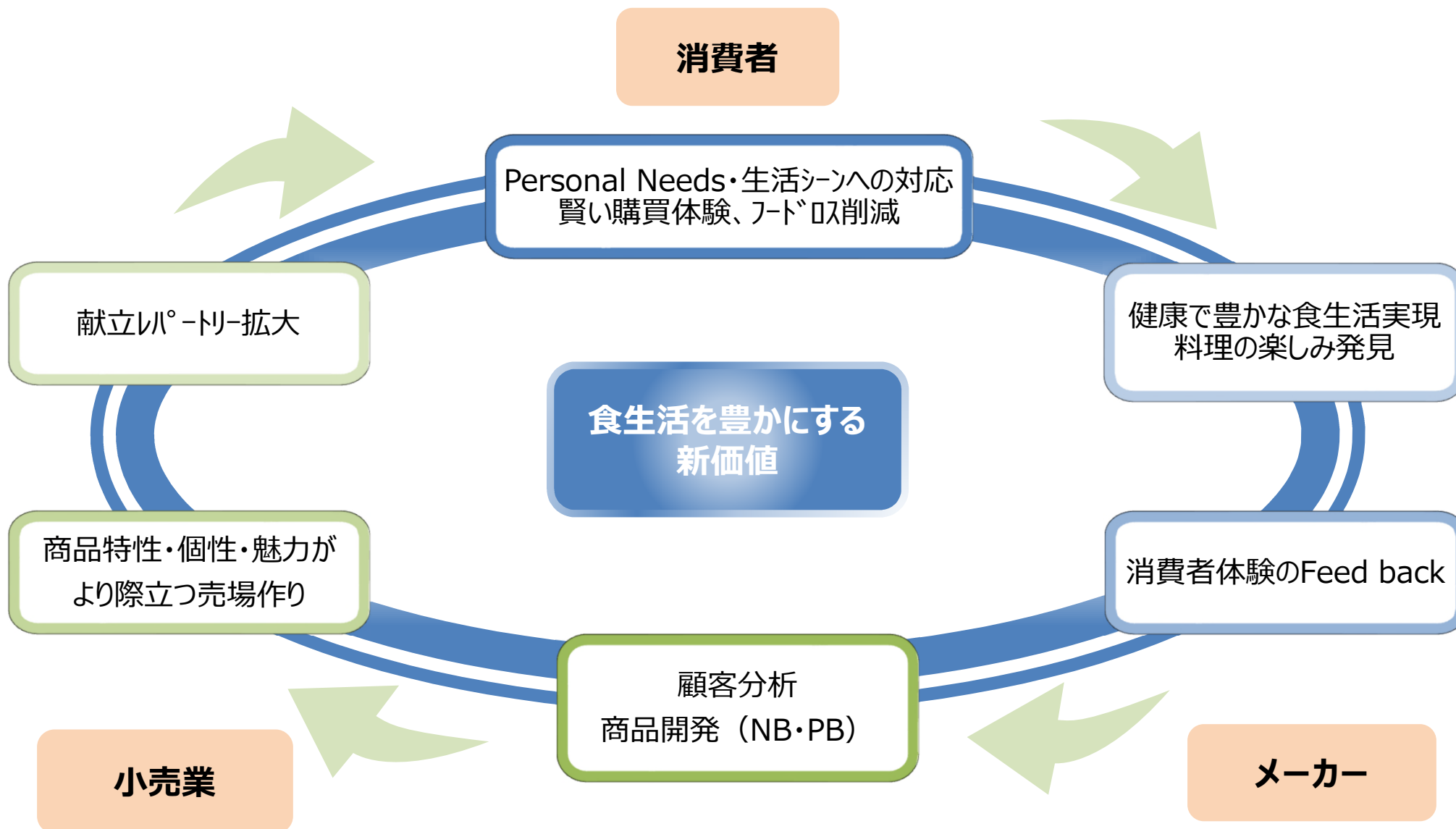
	2019年度 実績		2020年度 計画			
	売上高	売上比	売上高	売上比	前年 増減額	前年比
売上高	6,612	-	6,700	-	88	101.3%
営業利益	44	0.67%	47	0.70%	3	106.1%
経常利益	57	0.86%	60	0.90%	3	105.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	40	0.60%	40	0.60%	0	100.6%

Transform2022の
当期純利益イメージ





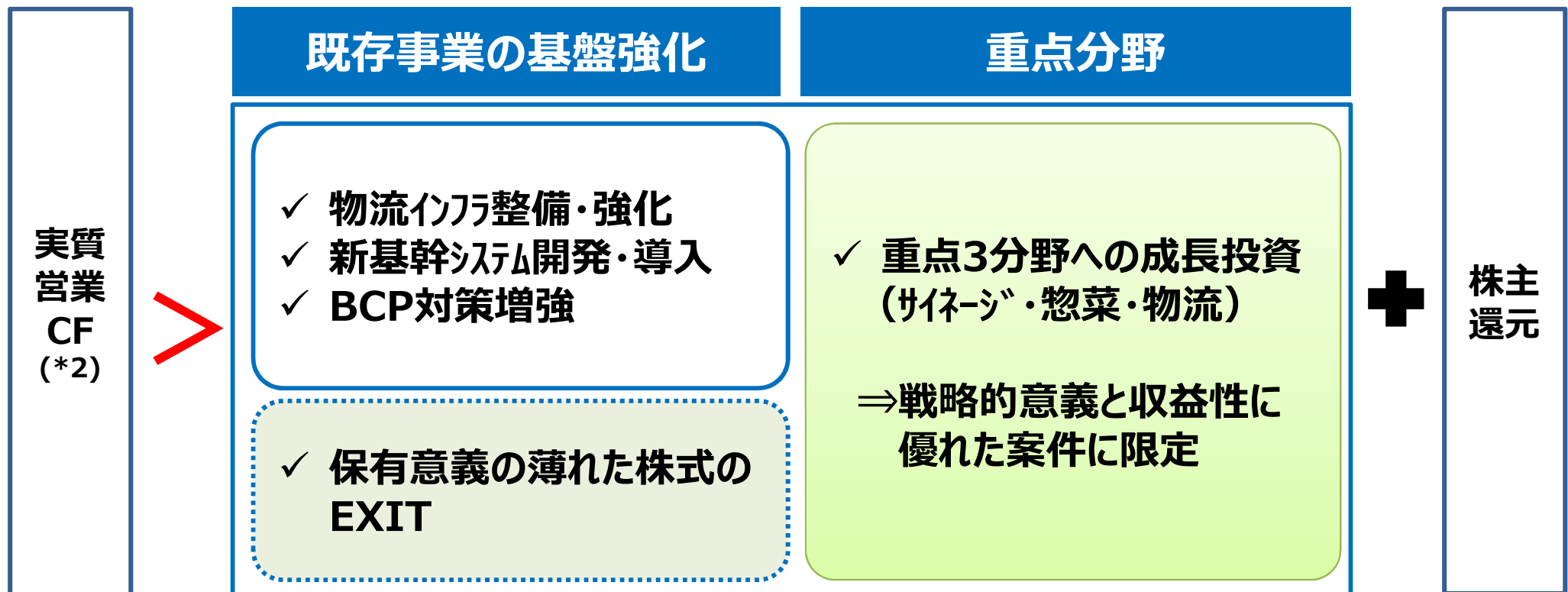
■ 製配販連携により消費者に新価値を届けるエコシステムを形成





■ 新中期経営計画3ヶ年の株主還元後の実質FCF^(*1) 黒字を維持

✓ 景気悪化にも堪えられる強固な財務基盤の堅持。

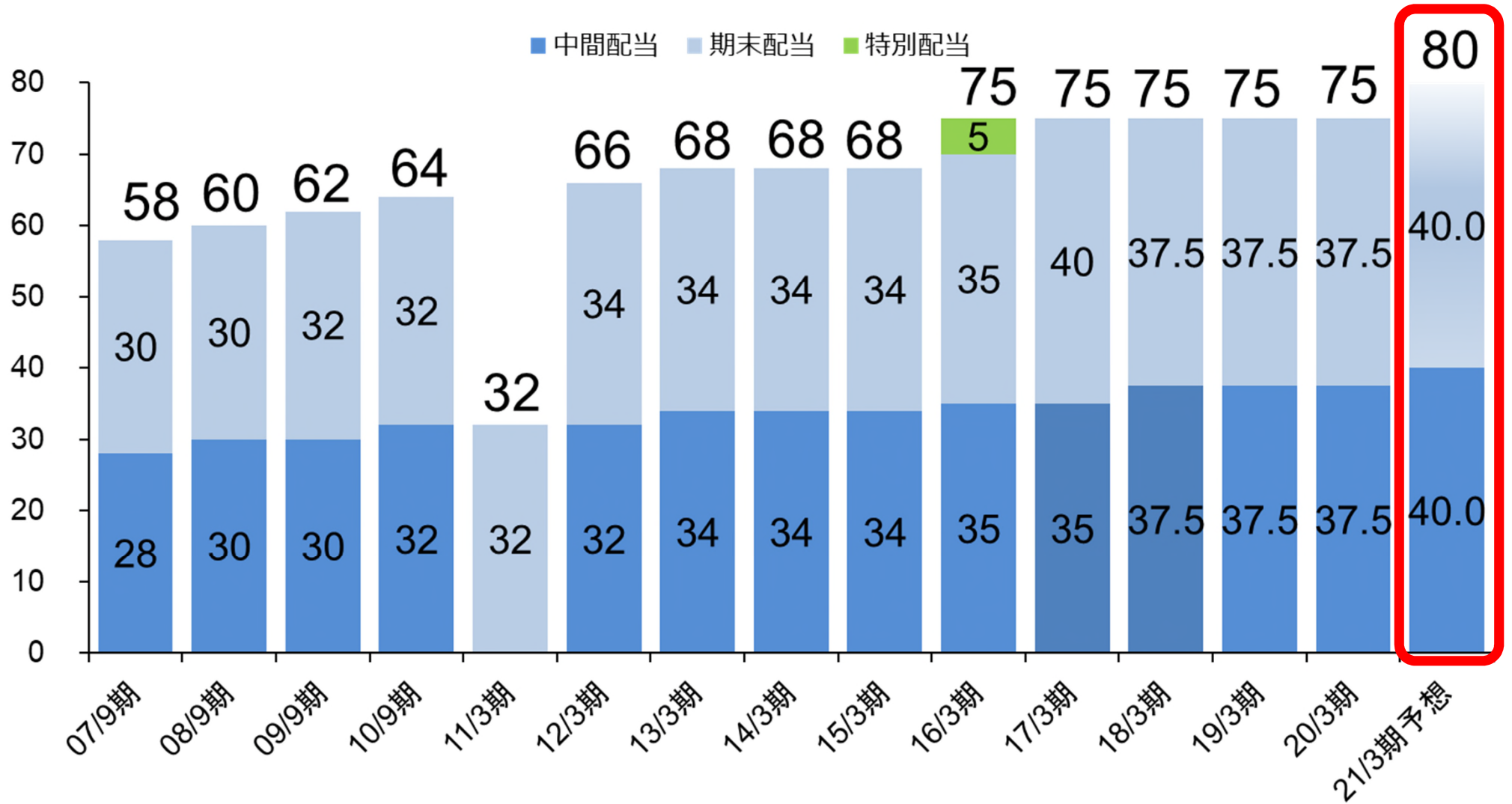


*1 実質FCF (フリー・キャッシュ・フロー) = 実質営業CF - NET投資

*2 実質営業CF = 営業CF - 運転資金増減



■ 1株当たり5円増配となる年間80円を安定配当予定



ISC 伊藤忠食品株式会社

本資料は2019年度決算の業績および今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。また本資料掲載の事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、今後予告なしに変更することがあります。