



HSC



「食」を通じて消費者と社会に貢献する リーディングカンパニー

伊藤忠食品株式会社



2001.3月期
中間決算説明会

2001年 5月 24日



-
- 1.当社の概要
 - 2.上期の状況
 - 3.今後の展望

当社の概要

創業： 1886年 2月

設立： 1918年11月

売上高： 4,998億円

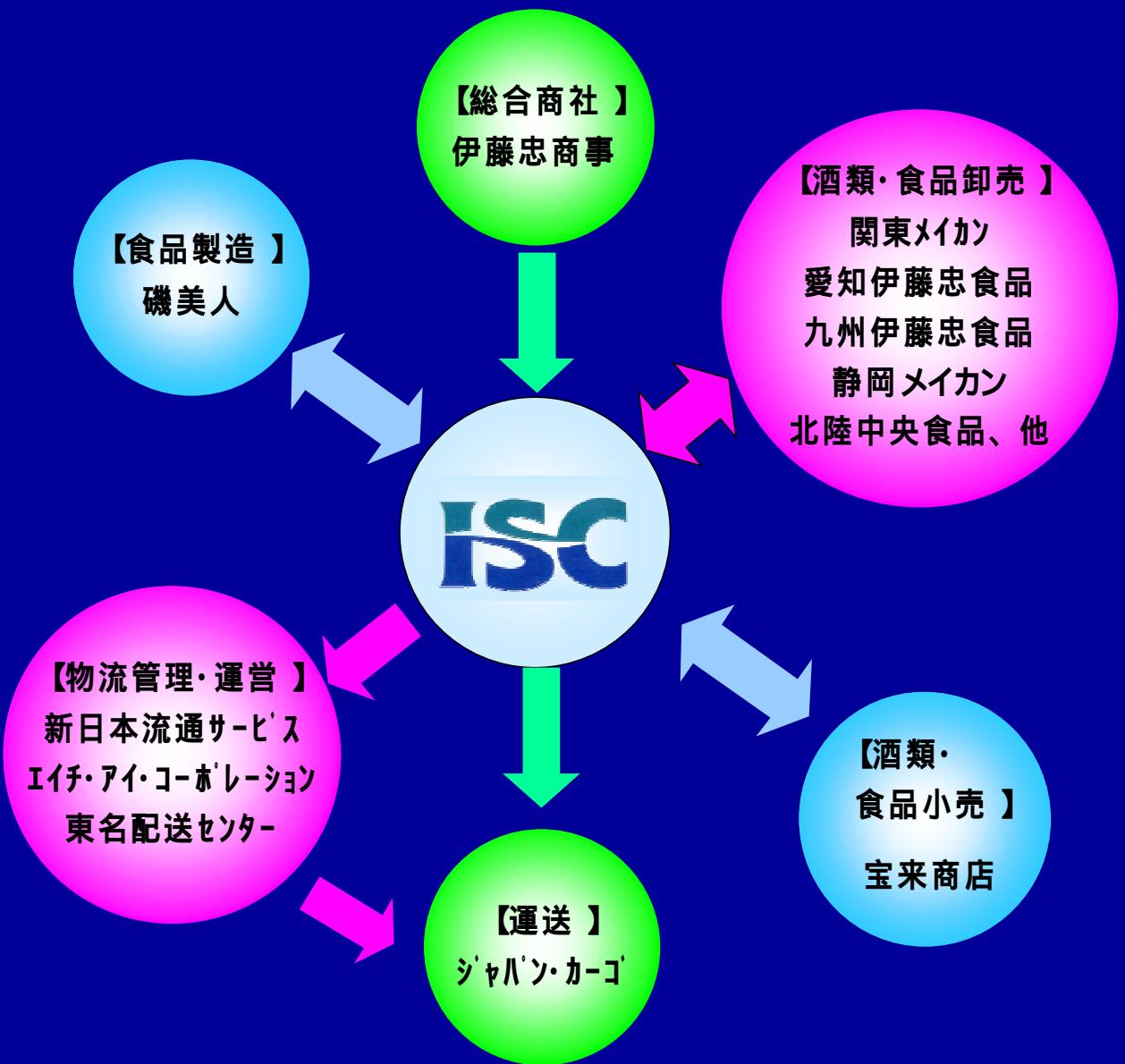
経常利益： 61.5億円

従業員数： 1,438人

子会社： 13社

関連会社： 5社

(2000年9月期 連結ベース)



当社の特長

商社系

イトヨー力堂、

セブン-イレブンの NO.1ベンダー

総合的な情報システム

I-MACSに裏付けされた高い生産性

取引先に応じたギフト納品システム機能

酒類卸売免許を全国に保有

相模原加食共配センター (イトーヨーカ堂向け)

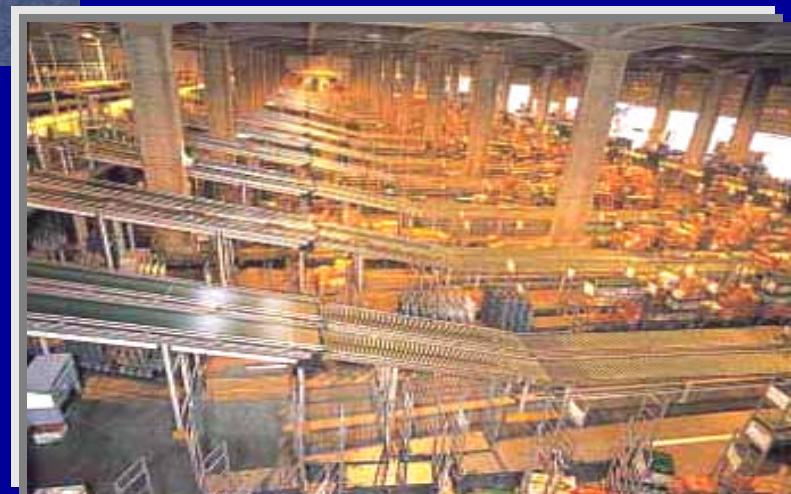


センター概要

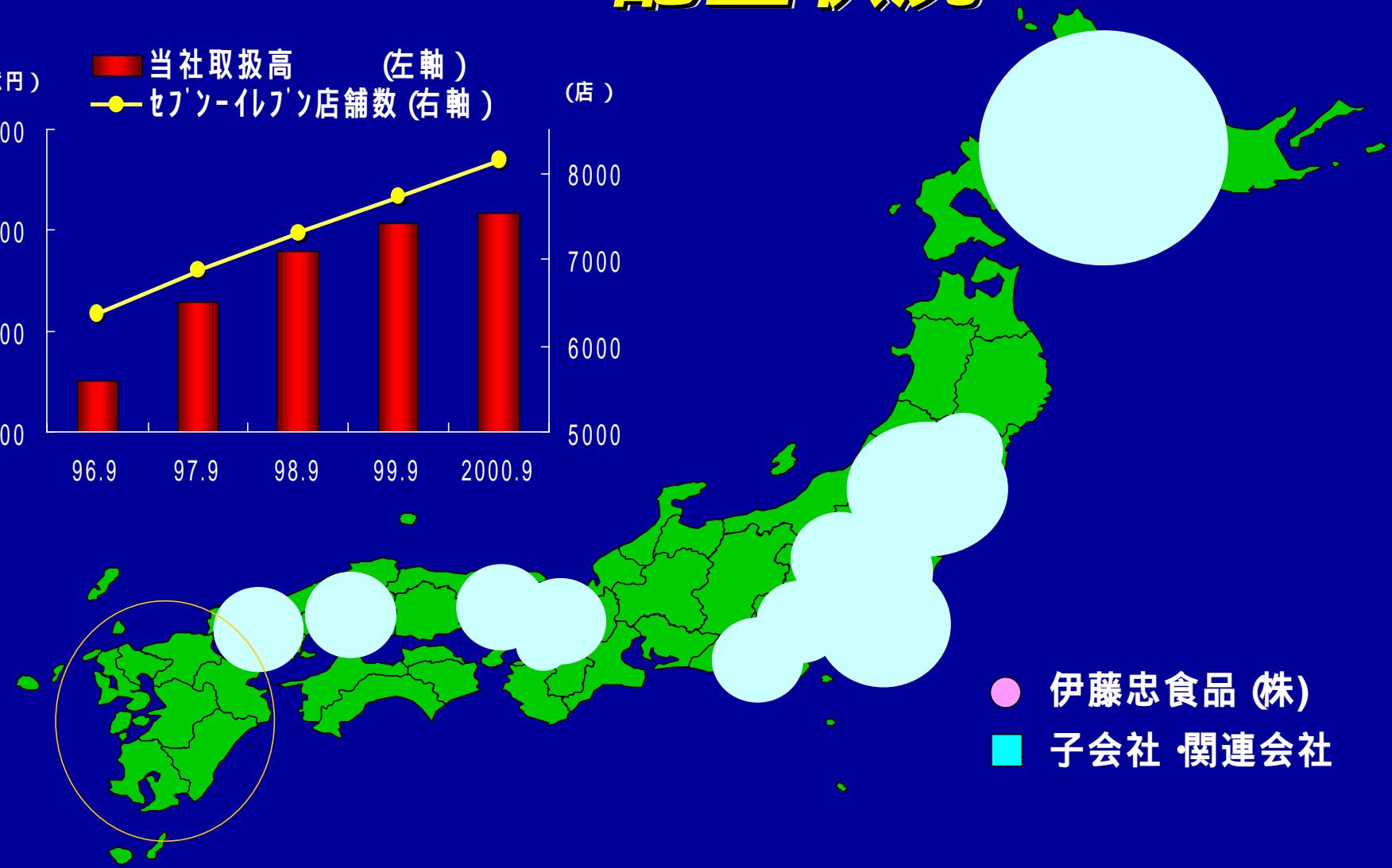
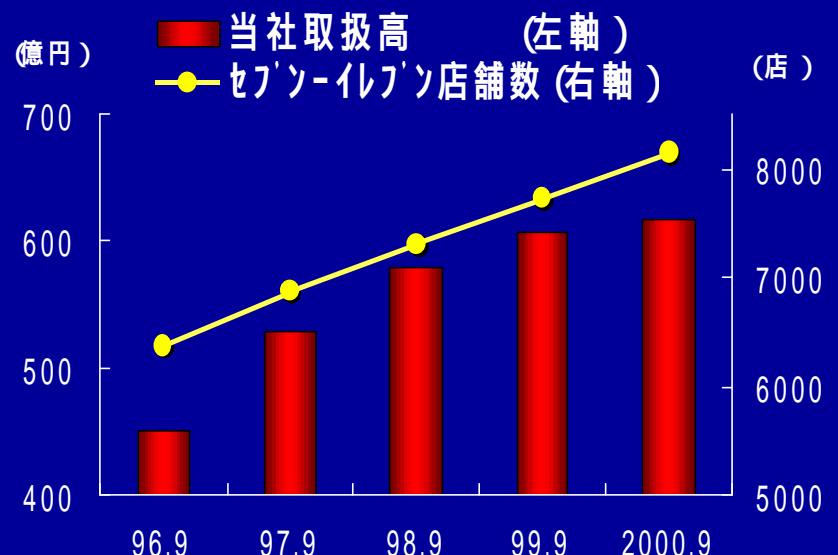
敷地面積 : 5651坪

延床面積 : 6078坪

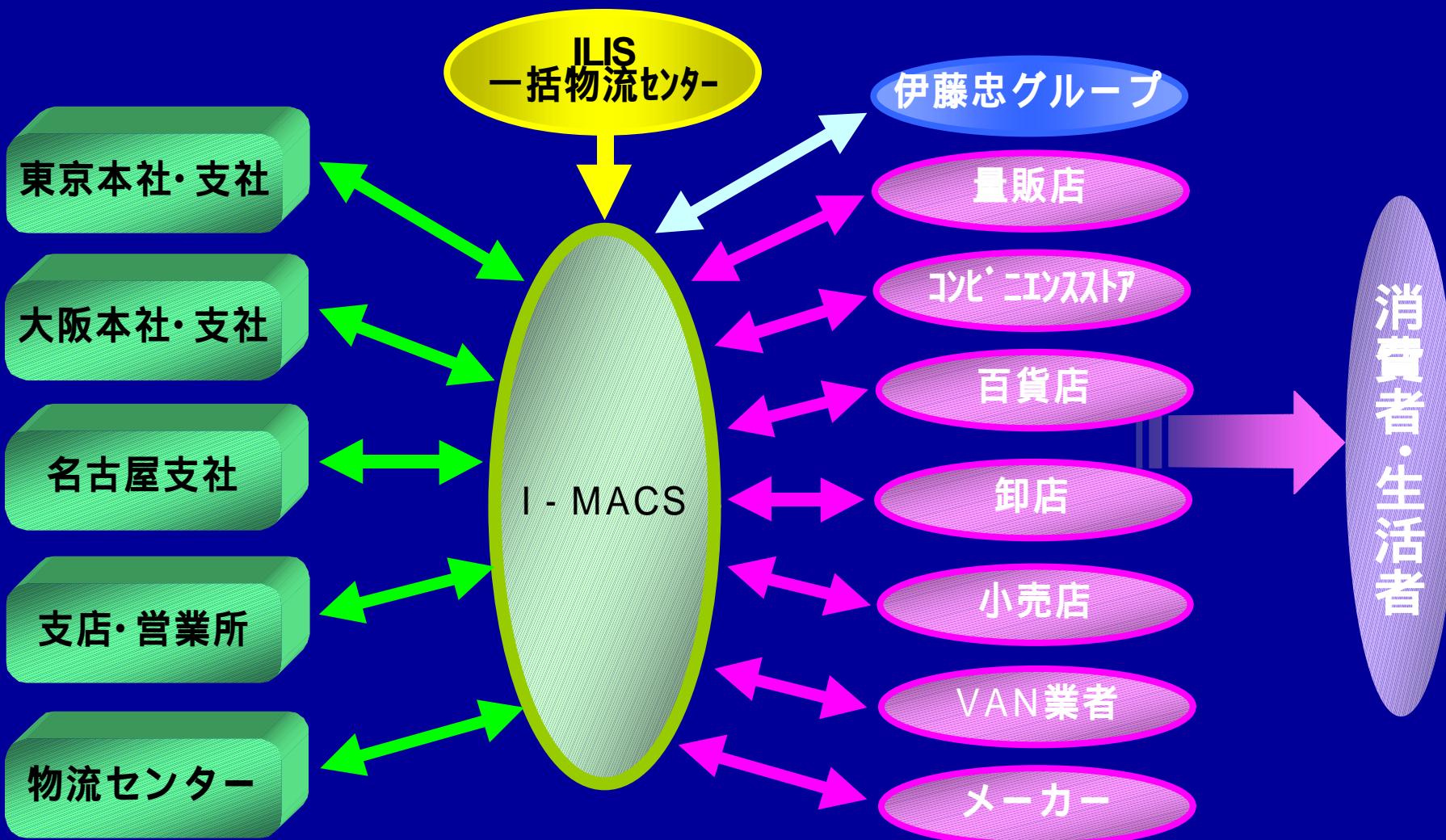
取扱アイテム数 : 4600



セブン-イレブン向け専用センター 配置状況

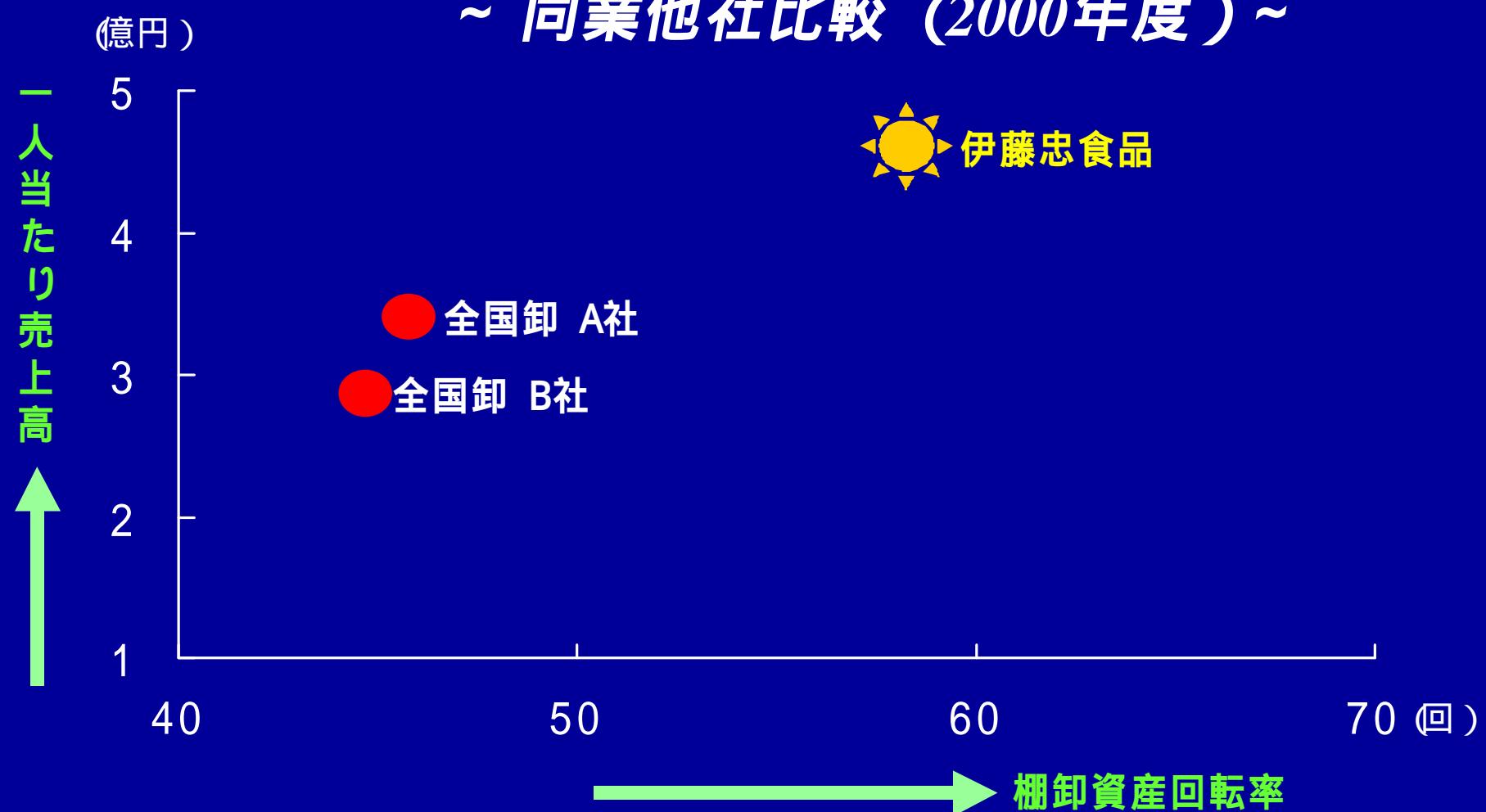


総合的な情報システム I - MACS



I-MACSで実現された 高い生産性

～ 同業他社比較 (2000年度) ~



目 次

- 1.当社の概要
- 2.上期の状況
- 3.今後の展望

足元の業界環境

☆ 消費者

食料品の価格低下傾向に高い支持、期待
一方では特色、付加価値のある商品を指向

☆ 販売先

スーパー 新規出店により対前年売上クリアするものの競合店増加による値引きの恒常化

CVS 競合店増加、不採算店のスクラップ&ビルド

百貨店 売上高落ちこみ小幅、底打ちか？

一般小売店、
2次卸 経営不振、M & A等による整理淘汰進行

☆ 規制緩和

酒類小売業免許規制の段階的廃止
大規模小売店舗立地法への移行

当社の対応

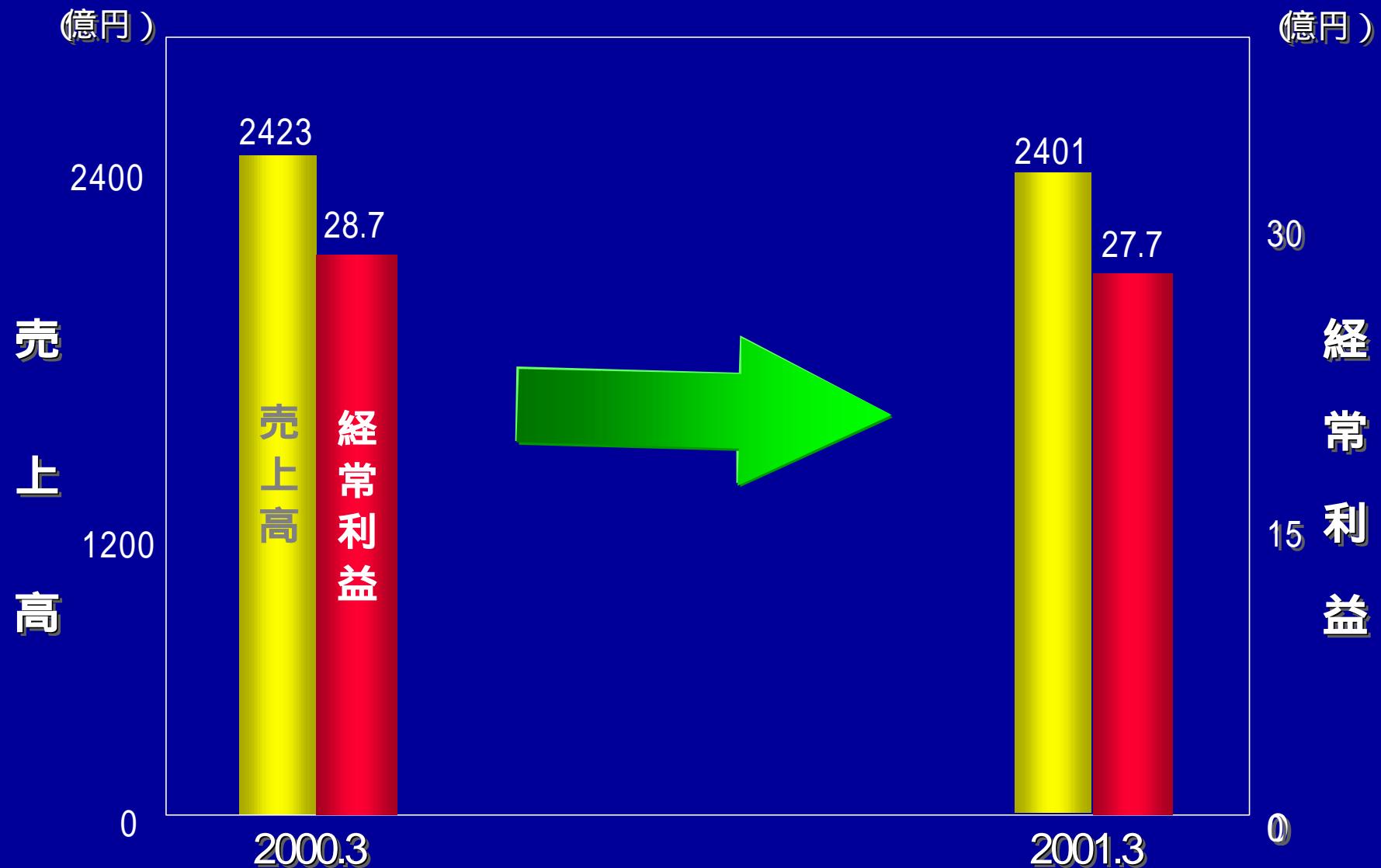
☆ 売上面

- ・一括物流受託による商流拡大
- ・外食産業への 積極アプローチ
- ・地域スーパーへの拡販を推進
- ・酒類拡販プロジェクトチームを発足
- ・ギフト市場での百貨店のフォローアップ及び新規開拓

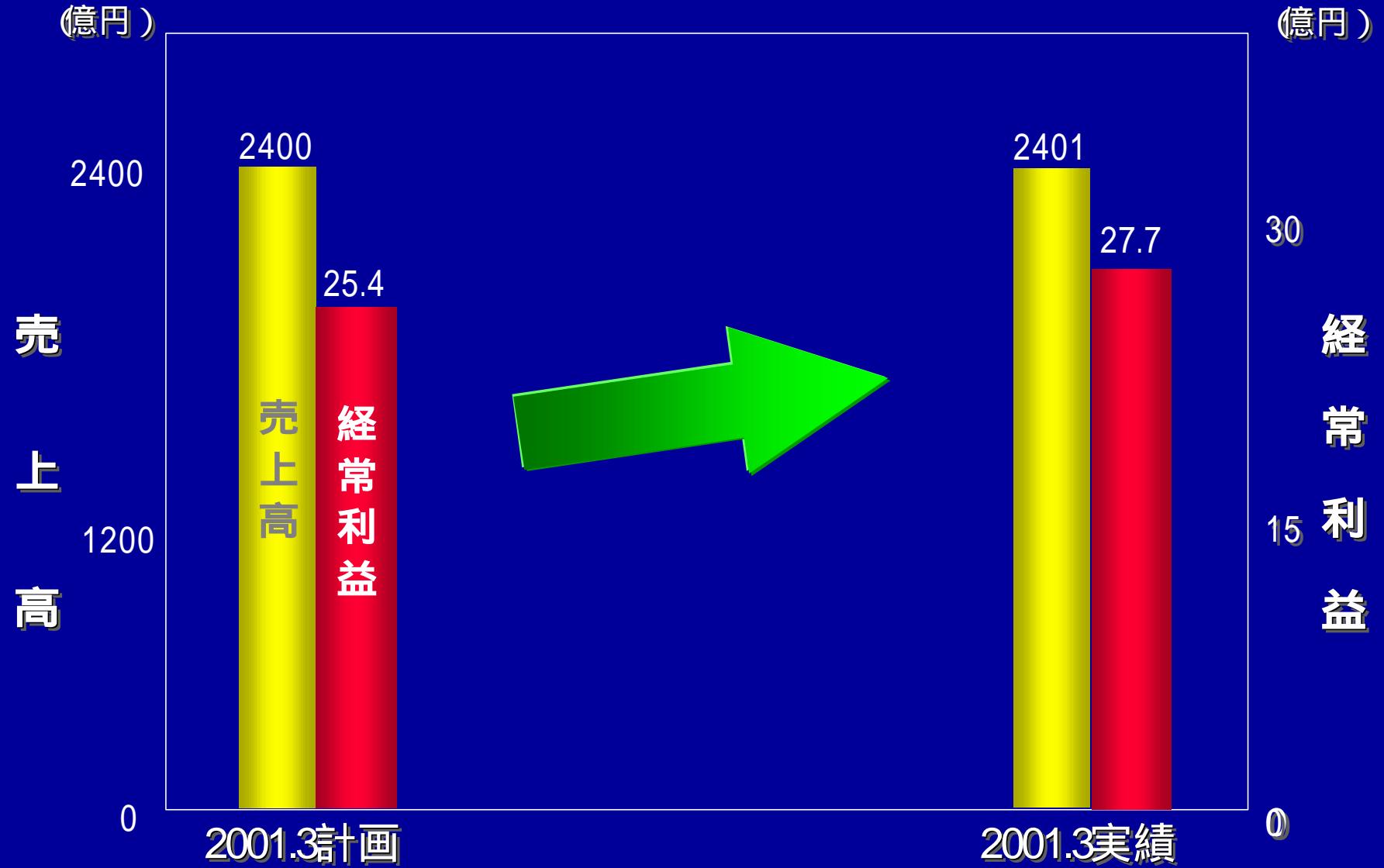
☆ 利益面

- ・既存物流委託業者の選別
- ・経営不振先の与信管理徹底、取引中止
- ・自社物流センターのスペース有効利用
- ・金利、地価低下により賃借家賃の減額交渉

上期の実績（前年同期比）



上期の実績（計画比）



今上期のトピックス 座間加工食品センターが稼動

センター概要

敷地面積 : 2,997坪

延床面積 : 3,283坪

取扱アイテム数 : 4,500

〔 加工食品 2,500
　　菓子類 1,000
　　酒類 1,000 〕

- ・カテゴリー別カゴ車納品
- ・店舗ノーカラム検品システム
- ・納品受領情報のペーパーレス化



今上期のトピックス 城東アソートセンターが稼動

センター概要

敷地面積 : 635坪
延床面積 : 1,170坪
生産能力 : 6,000セット/1日当り

城東アソートセンター



外観 夕景



3階 仕分室

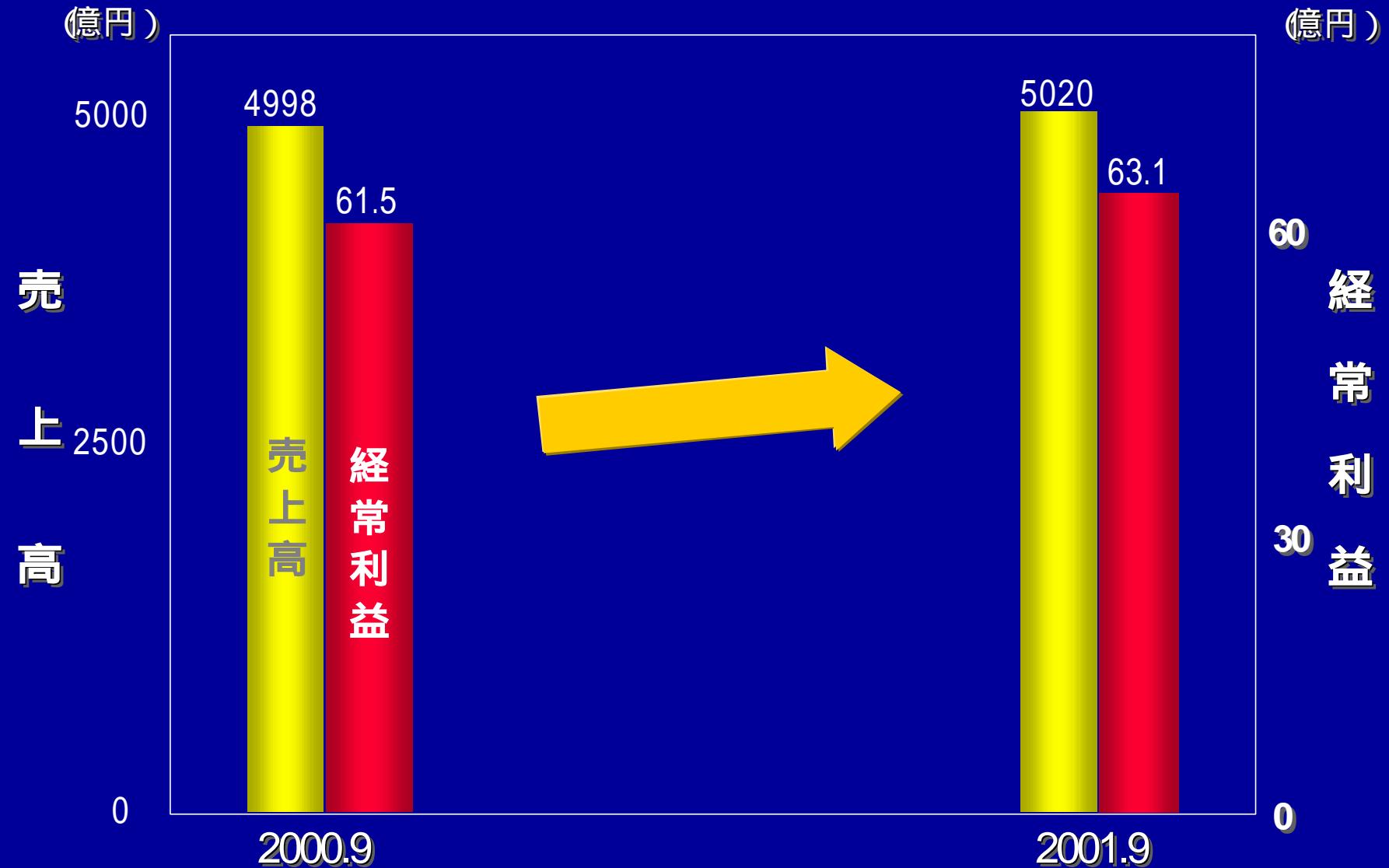
目 次

- 1.当社の概要
- 2.上期の状況
- 3.今後の展望

下期以降の業界環境見通し

- ☆ デフレ経済環境下、
消費者も低価格傾向を再認識
- ☆ 中小売業、卸業の倒産・再編
- ☆ 百貨店、スーパー共、
売上増加期待薄、収益体质強化へ
- ☆ CVSの新規店舗計画は大量出店継続

2001.9期の業績予想



目標達成のための 具体的な戦略について

1. 業態別：

CVS・スーパー・百貨店は、今後とも重要な取り組み先
今後はリージョナルSM 外食産業への営業を強化

2. 商品群別：

通年ギフト市場の獲得をめざす
百貨店のみならず、あらゆる業態へアプローチ
規制緩和を控え、酒類拡販強化を推進

当面の目標と方策について

大きな会社より よい会社
～売上高よりも 利益重視の会社造り～

【垂直協業：メーカー・小売りとのコラボレーション】

メーカー

メーカー

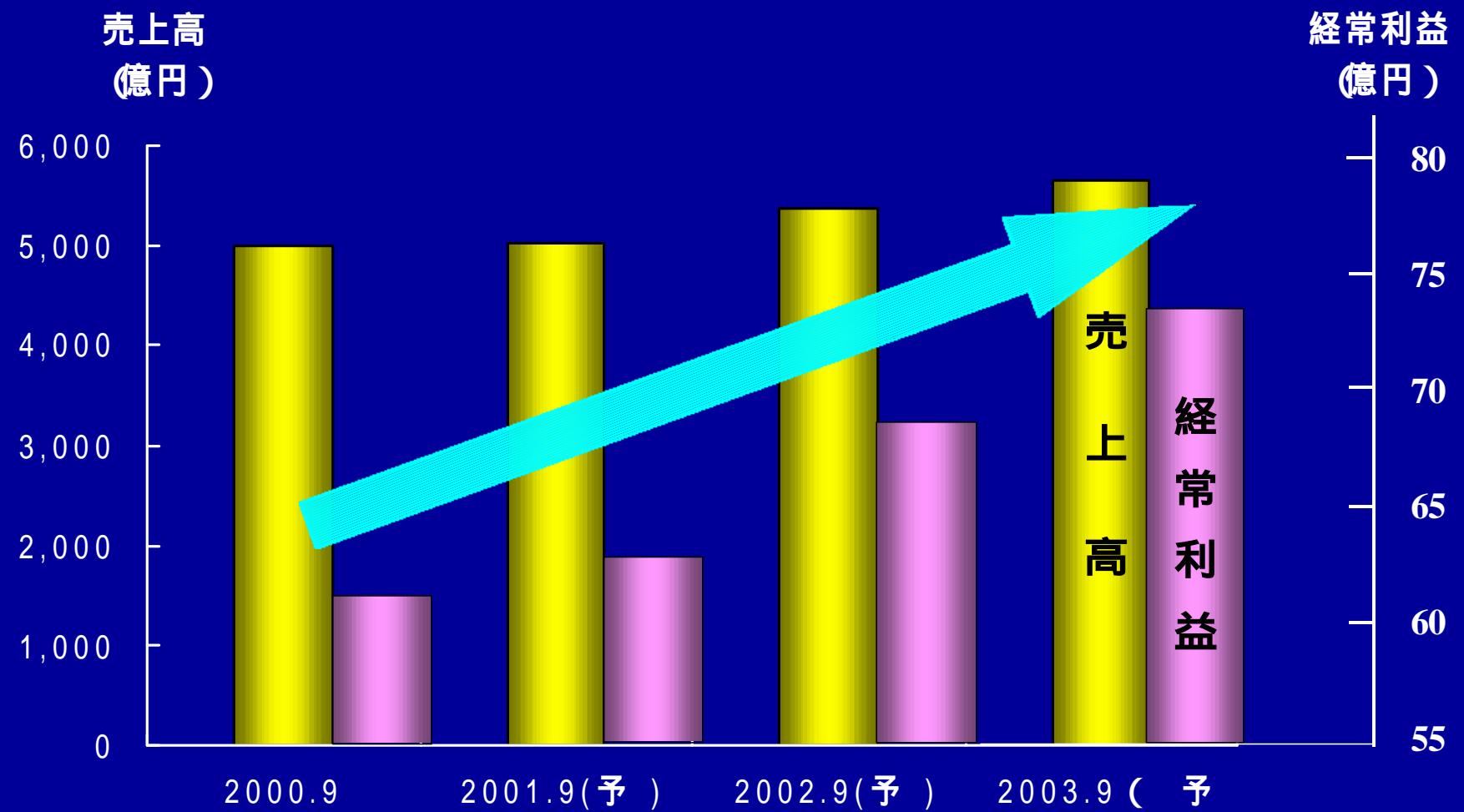
メーカー

ISC

【水平協業：
一括物流の推進】

小売り・等

中期目標



「食」を通じて消費者と社会に貢献する
リーディングカンパニー

ISC



2001.3月期
中間決算説明会

伊藤忠食品株式会社

2001年 5月 24日