

2011年3月期

決算説明会

ISC 伊藤忠食品株式会社
2011年5月12日

お知らせ

当社は2011年3月期より決算期を9月から3月に変更しております。当期は6か月間の変則決算となることから、当期の概況は比較を容易にするため、前年同期(2009年10月1日～2010年3月31日)との比較を一部使用しております。

【2011年3月期連結決算 総括】

売上高減収・経常利益増益

《売上高》 ■ 2,866億円 計画比98.8% 前年同期比98.8%

《売上総利益》 ■ 314億円 計画比101.3% 前年同期比100.1%
(売上総利益率は計画比10.7%⇒11.0%に+0.3%改善)

《販売管理費》 ■ 279億円 計画比99.6% 前年同期比98.8%
(販売管理費は前年同期比較 282億円⇒279億円 3億円削減)

《営業利益》 ■ 35億円 計画比117.0% 前期同期比111.6%
(営業利益率は計画比 1.0%⇒1.2%に+0.2%改善)

《経常利益》 ■ 39億円 計画比115.9% 前期同期比126.7%
(経常利益率は計画比 1.2%⇒1.4%に+0.2%改善)

《特別損益》 ■ ▲28億円 計画比133.5% 前年同期比12,778.3%
(計画 ▲7億円、前年同期 ▲27億円)

《当期純利益》 ■ 15百万円
(計画 0百万円⇒ +15百万円)

(単位未満切捨)

2

3月決算を総括します。減収でしたが、経常利益は史上最高益を達成いたしました。

当期純利益は、株式、資産等の減損に加え、震災の影響で低い水準での着地となりました。

売上高:計画比98.8%、前年同期比98.8%の2,866億円。

売上総利益:計画比101.3%、前年同期比100.1%の314億円。

販売管理費:計画比99.6%、前年同期比98.8%の279億円。

(前年比で3億円の削減)

営業利益:計画比117.0%、前年同期比111.6%の35億円。

経常利益:計画比115.9%、前年同期比126.7%の39億円。

特別損益:計画比▲7億円、前年同期比▲27億円。

当期純利益:計画(0)からプラス15百万円となりました。

【連結決算ハイライト(PL)】

(単位:百万円,%)	当期	前年同期	前年同期比	計画	計画比
売上高	286,600	290,119	98.8%	290,000	98.8%
売上総利益 売上比	31,434 11.0%	31,396 10.8%	100.1% (+0.2%)	31,030 10.7%	101.3% (+0.3%)
販売管理費 売上比	27,923 9.7%	28,251 9.7%	98.8% -	28,030 9.7%	99.6% -
営業利益 売上比	3,510 1.2%	3,144 1.1%	111.6% (+0.1%)	3,000 1.0%	117.0% (+0.2%)
経常利益 売上比	3,942 1.4%	3,111 1.1%	126.7% (+0.3%)	3,400 1.2%	115.9% (+0.2%)
特別損益 売上比	▲ 2,811 -1.0%	▲ 21 0.0%	- -	▲ 2,105 -0.7%	- -
当期純利益 売上比	15 0.0%	1,642 0.6%	0.9% (-0.6%)	0 -	- -

経常利益は、半期ベースで過去最高の39億42百万円を達成。

主要勘定科目について前年、計画比較を含めた一覧を用意いたしました。

売上高は前年、計画に及びませんでしたが、売上総利益、販管費、

営業利益、経常利益は、前年同期及び計画を上回ることが出来ました。

売上高比率においても、各項目が改善されています。

特に、経常利益は39億42百万円となり、経常利益率も過去最高の

1.4%を達成しました。

残念ながら、当期純利益は、計画に織り込んでいた部分もありますが、

有価証券、土地・建物の減損、震災関連の損失により、

計画を若干上回ったとはいえ、前期比で大きく減少致しました。

【連結決算ハイライト(B/S)】

(単位:百万円,%)	当期末 (11/3末)	前期末 (10/9末)	増減額
総資産	165,374	175,605	▲ 10,230
純資産	57,384	56,586	798
自己資本比率	34.7%	32.2%	2.5%
1株当たり純資産(円)	4,470.55	4,408.37	-

総資産は、主に季節変動要因により減少いたしました。

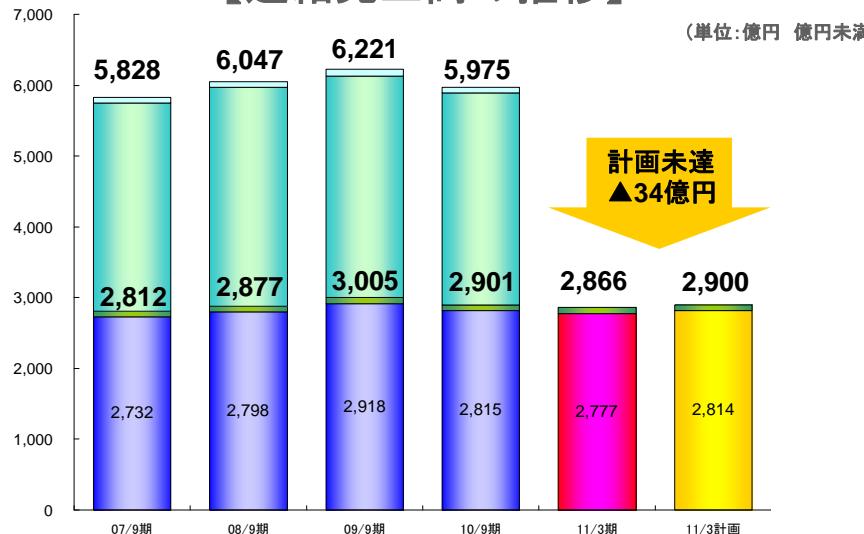
純資産は7億98百万円増加しました。

自己資本比率は、10年9月期32.2%に対し、34.7%に上昇し、

一株当たり純資産も4,470円強となりました。

【連結売上高の推移】

(単位:億円 億円未満切捨て)



①大口帳合獲得時期の遅れ(大手業務用)、②震災影響、帳合変更による主力得意先計画未達(スーパー)、③酒類不振(CVS)が主因。

売上高についてご説明致します。

5期連続の推移のグラフです。当期が赤、右の黄色は計画値になります。

6ヶ月の変則決算となっておりますので、全て半期ベースで説明させていただきます。

売上高は、計画比で▲34億円未達の2,866億円となりました。

これは、予定していた業務用大口帳合の獲得時期が遅れたこと、

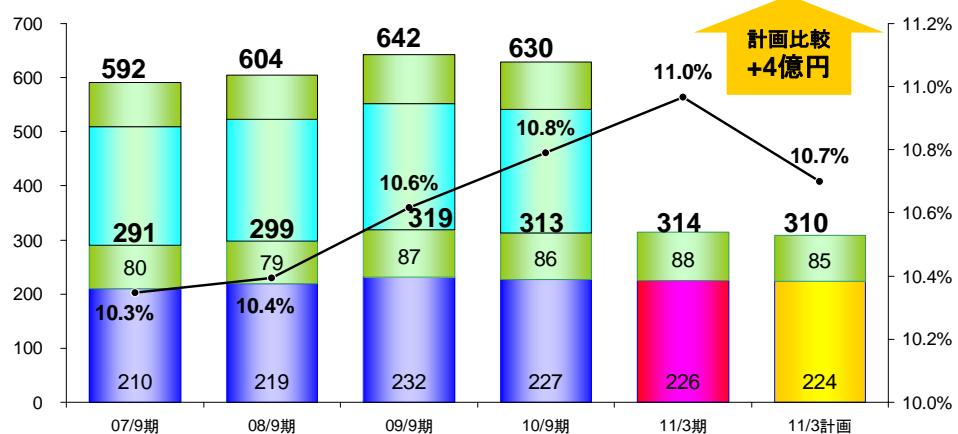
帳合変更や、震災の影響により主力スーパー・マーケットの売上が

落ち込んだこと、コンビニエンスストアにおける酒類売上不振が

主要因であります。また、卸・業務用・外食向けの売上も低迷しております。

【連結売上総利益の推移】

(単位:億円 億円未満切捨て)



- 商品売上総利益率の良化
- 一括物流センター通過金額増に伴う物流収入手数料の増加。

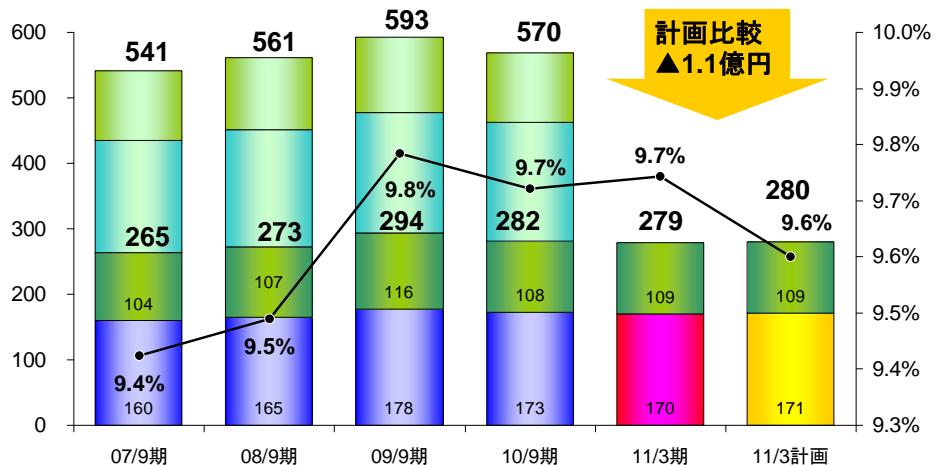
売上総利益については+4億円の増益となりました。

これは、商品売上総利益率の良化に加え、一括物流センターの通過金額増加に伴う物流収入手数料の増加が寄与し、売上減少による利益減を吸収した形になりました。

商品売上総利益率は8.15%ですが、これは計画比で+0.16%良化、前年同期比では+0.06%良化しています。

【連結販売管理費の推移】

(単位:億円 億円未満切捨て)



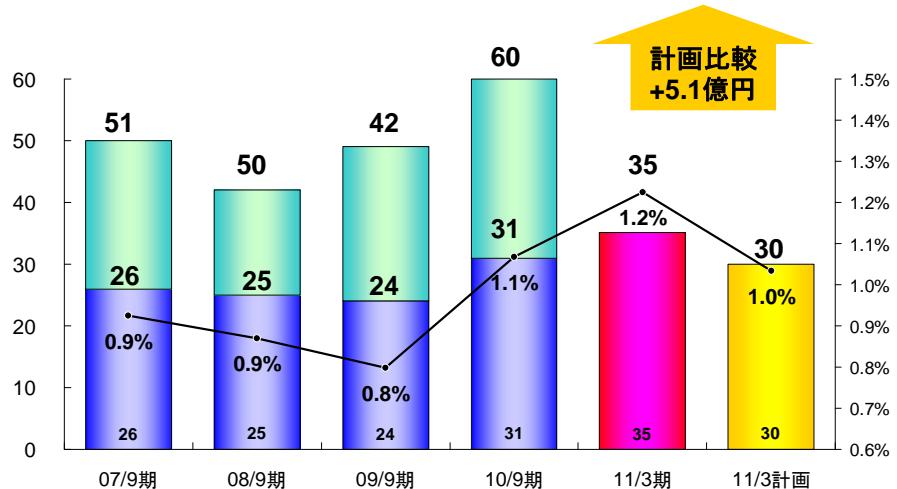
決算期変更に伴う経費計上ズレがあり、販売管理費は計画比▲1.1億円減少。

一括物流センター通過金額増に伴い、物流関連コストは計画比+0.5億円増加。

販売管理費につきましては、計画比で▲1億10百万円の減となりました。
昨年同期と比較しても、3億27百万円減ずることが出来ました。
一括物流センターの通過金額増加に伴い運送費が増加したため、
物流関連コストは+59百万円増加しましたが、管理費については
決算期変更による経費計上ズレなどがあり、▲1億44百万円減少いたしました。
販売管理費率につきましては、9.7%と、ほぼ計画どおりの水準となりました。

【連結営業利益の推移】

(単位:億円 億円未満切捨て)



売上総利益の増加(+4.0億円)および販売管理費の減少(▲1.1億円)により、
営業利益は計画比+5.1億円の増益。

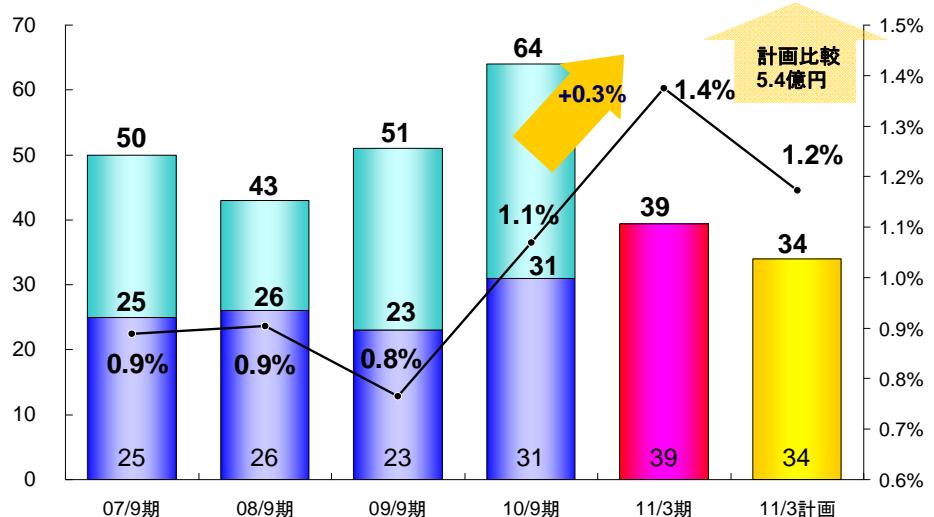
ITOCHUSHOKUHIN Co.,Ltd. All Rights Reserved.

8

営業利益は、計画比+5.1億円(117.0%)の増益、前年同期比+3.6億円(111.6%)の増益となり、
営業利益は35億円となりました。営業利益率は計画比+0.2%、前年同期比では+0.1%改善し、
1.2%となっております。

売上の減少を、商品売上総利益率の良化と、物流収入手数料の増加、コストの削減によって吸収し、
利益段階では計画比・前年同期比ともにクリア一した形となりました。

【連結経常利益の推移】

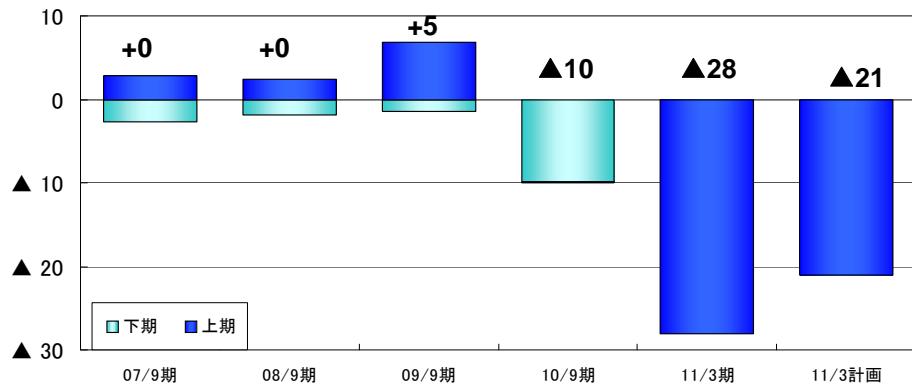


営業利益+5.1億円、営業外損益+0.3億円により、経常利益は計画比+5.4億円の増益。
半期ベースで過去最高益の39億円を達成。

経常利益は前年同期比で8.3億円増加しましたが、営業利益3.6億円に加え、
営業外損益が4.6億円改善され39億円となりました。
経常利益率も1.4%となり、半期ベースでは過去最高益を達成致しました。

【特別損益の推移】

(単位:億円 億円未満切捨て)



ITOCHUSHOKUHIN Co.,Ltd. All Rights Reserved.

10

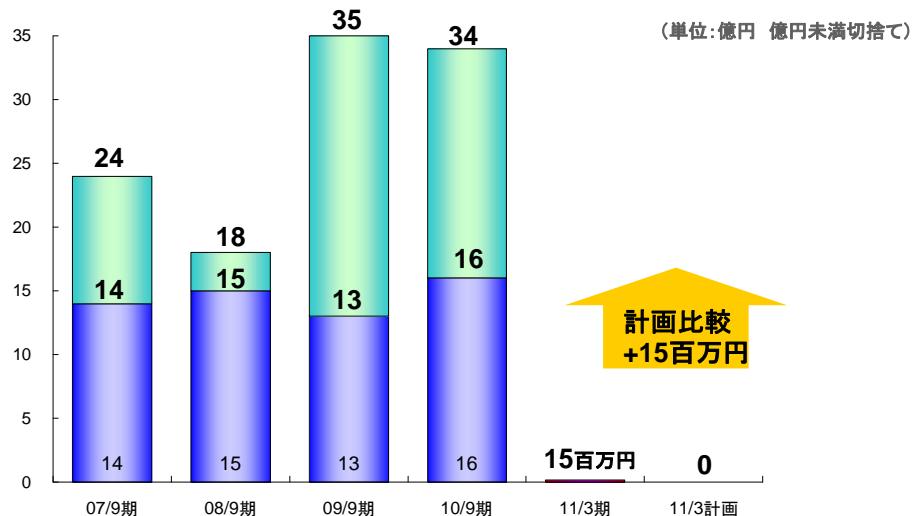
特別損益の推移です。

グラフは上下分けて表示しております。

グラフの中の数値は通期の特別損益の金額です。

当期は、株式、資産等の減損に加え、震災の影響により
計画を上回る特損を計上いたしました。

【連結当期純利益の推移】



特別損失増加により、当期純利益は計画比15百万円増で着地。
株式減損(▲18億円)は計画算入済み。

当期純利益は、計画に織り込んでいた保有株式の減損18億円に加え、震災関連の損失、固定資産の減損等による計画外の特別損失が7億円増加したため、当期純利益は計画比+15百万円増益、前年同期比▲16億減益の15百万円で着地いたしました。

【震災の影響】

《東北地方の当社物流拠点》



常温統合仙台物流センター



仙台物流センター／仙台支店



現在、2センターが稼働停止。再開は5月下旬の予定。
震災による損失は▲5.3億円。

ITOCHUSHOKUHIN Co.,Ltd. All Rights Reserved.

12

震災関連について、ご説明いたします。

当社では、幸い人的被害は免れましたが仙台支店や東北地方の物流センター及び首都圏のセンターが被災しました。

写真右上の仙台釜石港近くの常温統合仙台物流センターは、1階が津波により浸水し、配送トラックも流されました。

現在、復旧作業中で、5月下旬の再稼動を目指しております。

同センターの物流機能は、県内北部にあります宮城北物流センターでバックアップしております。

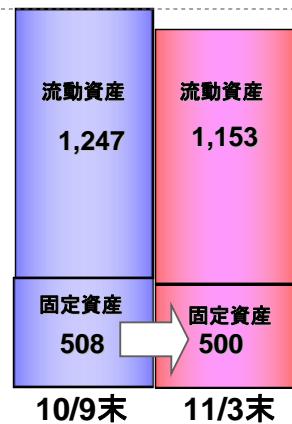
下段写真的仙台支店および仙台物流センターは写真の様に建物の外壁等が破損しました。別棟のスペースを活用し出荷対応しており、稼動再開は5月末の予定です。

首都圏、関東地区の物流センターも在庫商品の破損やラックの破損などがありましたが、早期に復旧し通常の機能に回復しております。

【資産、負債及び純資産の状況】

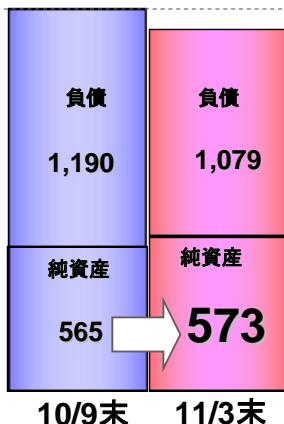
【 資産の部 】

1,756 1,653



【 負債・純資産の部 】

1,756 1,653



自己資本比率
32.2⇒34.7%

(2010/9月末)

(単位:億円 億円未満切捨て)

13

総資産、負債は、昨年の9月の期末と比較し季節要因で多少の差異がありますが、

大きな変動はありません。

自己資本比率は、32.2%から34.7%へ増加しています。

【キャッシュフローの状況】

	当期	主な要因
現金及び現金同等物の期末残高	228	前連結会計年度末(10/9期末)と比べ、8億40百万円減少。
営業活動によるキャッシュフロー	2	税金等調整前当期純利益11億31百万円増加と季節変動要因による、売上債権減少を上回る仕入債務減少による支出。
投資活動によるキャッシュフロー	▲6	子会社株式の売却による連結範囲からの除外。
財務活動によるキャッシュフロー	▲4	支払配当金。

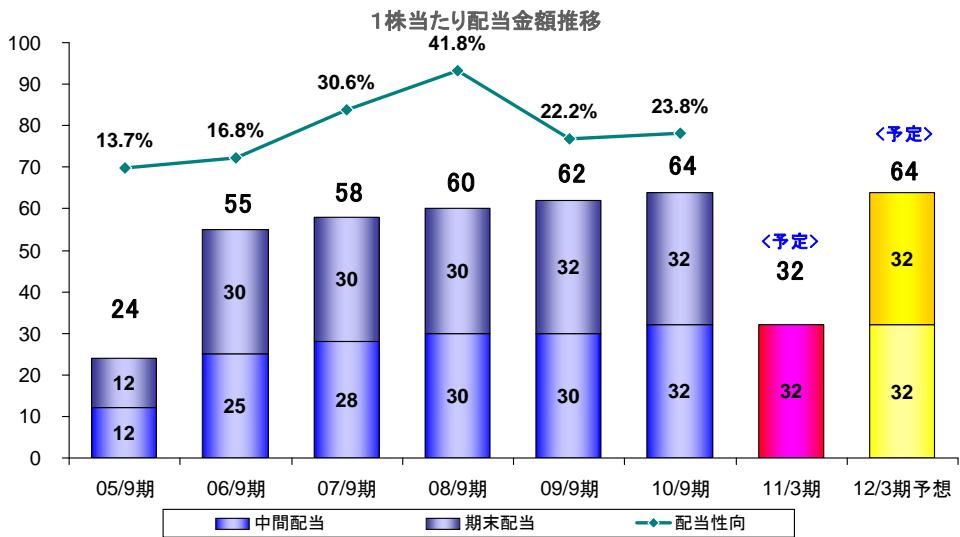
(単位:億円 億円未満切捨て)

ITOCHUSHOKUHIN Co.,Ltd. All Rights Reserved.

14

キャッシュ・フローは、営業活動、投資活動、財務活動による結果、228億円の期末残高となっております。

【株主還元】



収益力の向上と財務体質の強化を図りながら、
株主への利益配分を拡大。

当期(6か月間)の年間配当金については、
公表しておりますように32円を予定しております。

取組みと今期見通し

ITOCHU SHOKUHIN Co.,Ltd. All Rights Reserved.

16

取り組みと通期の見通しについてご説明致します。

【次期の環境】



当社を取り巻く環境は、震災による消費マインドの低迷や
自粛ムードなどから厳しい状況。

まず、景気回復の遅れに加えて、震災の影響による不透明な経済環境が
続くものと思われます。

食品流通業界でも、震災による消費マインドの低迷や自粛ムードなどから、
消費者の節約志向は一層高まり、小売業の業態を超えた価格競争は
引き続き激化する厳しい経営環境で推移するものと思われます。

【NEXT10】

2012年3月期ミッション
成長とBPR卸機能日本一の
グッドカンパニーになる2015～
NEXT10卸機能のイノベーション
基礎収益率の向上／新収益源の確立

2012～

卸機能の強化

収益率の改善

2009～

卸機能の確立

継続黒字・継続成長

2006～

18

2015年の創業130年に向けて当社は、2005年11月にNEXT10というテーマで
「中期経営計画」を策定しました。
「卸機能日本一のグッドカンパニー」を目標として、進んでいますが、
今期は第2ステージ「卸機能の強化」の締めくくりとして、
2012年3月期ミッションは「成長とBPR」としております。

2012年3月期ミッション

『成長とBPR』

成長

優良取引先との取引深耕と新分野への挑戦により、優良な企業体質に改善しながら、業界の平均(インデックス)よりも高い成長を実現

BPR

業務の「見える化」をし、
オペレーションの標準化・効率化による生産性の向上

「成長とBPR」と云う2つのミッション、キーワードの元に、業務に取り組みます。

最も注力するのは、既存の卸機能の機能向上、価値向上と、
営業戦略の推進です。

これに加えて、WEBネットワーク分野を成長性の高い分野と認識し、
この分野に積極的に注力していきます。

BPRは、**単なるコスト削減ではなく全ての企業活動の見直し、改善の実行です。**

低コストオペレーションによる、機能の提供は、営業政策、顧客政策と並び、
最も重要視しています。

企業の体質、業務遂行の質的向上に注力すると共に、低コストで卸機能を提供するために、
業務オペレーションの標準化・効率化による生産性の向上やコストマネジメントによる
販管費の抑制が必要です。すべての業務のプロセスを見直し、
最適な「業務ポートフォリオ」を絶えず構築出来る企業を目指します。

【2012年3月期 主な取組み】

営業戦略

- 成長性、安全性、収益性の高い企業との取引拡大
- 不採算取引の改善による赤字取引撲滅
- 最適なポートフォリオの構築（販売先・仕入先・業務）

新規成長戦略

- WEB卸機能の確立と取引拡大
- 新機能の開拓と新収益源の獲得

成長とBPR

質的向上

- BPRの実行と業務オペレーション精度の向上
- 物流コストの削減
- 次世代情報システム化の推進

基本政策

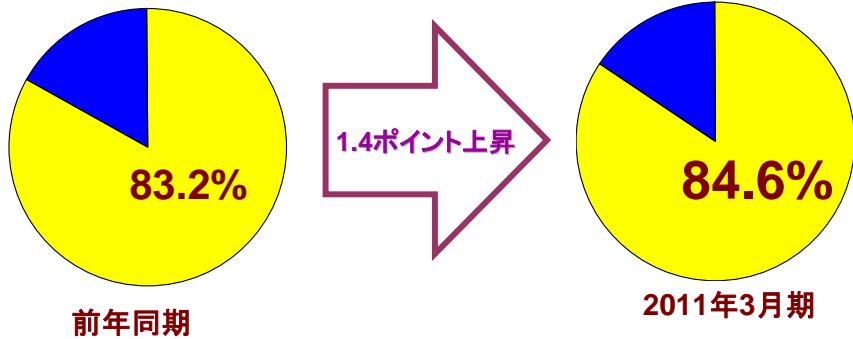
- プロフェッショナル集団の育成
- CSR・コンプライアンスの遵守

ITOCHUSHOKUHIN Co.,Ltd. All Rights Reserved.

20

具体的には「営業戦略」、「新規成長戦略」、「質的向上」、「基本政策」の4つについて引き続き実行していきます。

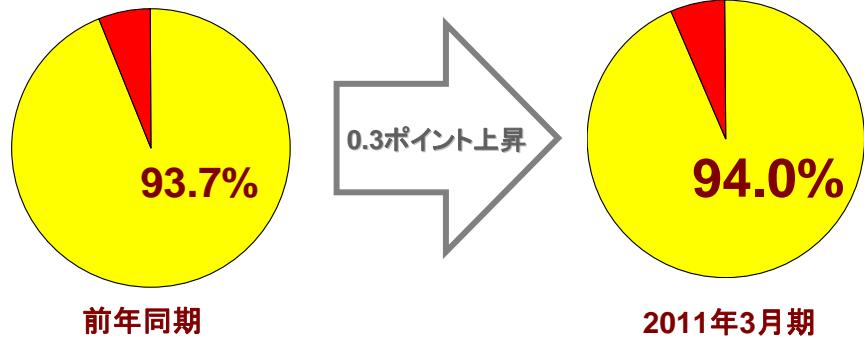
《売上高構成比(上位100位)》



「成長性・安全性・収益性」の3つ評価基準に基づき、「取引先選定基準」を導入し、優良顧客、優良メーカーとの取引を深耕し、不採算取引の改善をし、『最適なポートフォリオの構築』していきます。

売上高上位100社までの構成比は
前年同期に比べ、83.2%⇒84.6%と1.4%上昇いたしました。

《仕入高構成比(上位100社)》

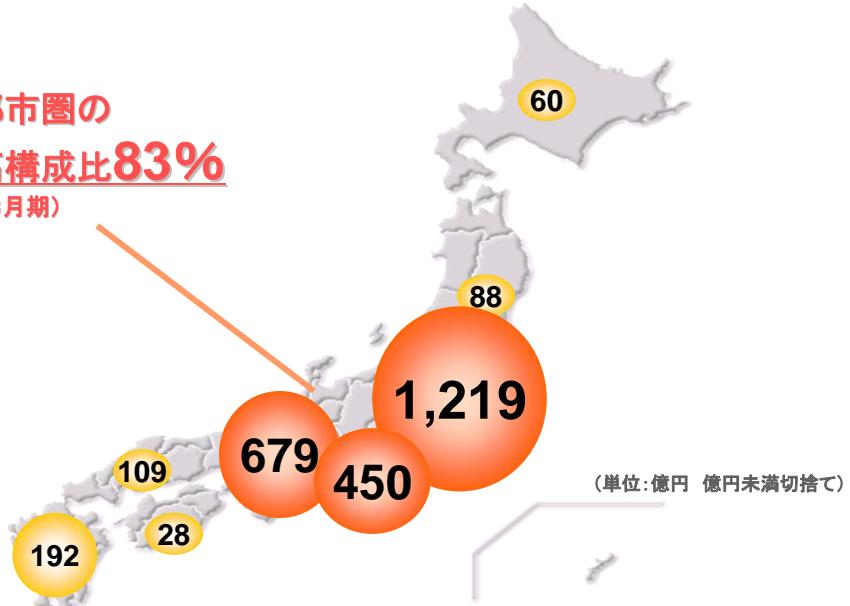


優良で成長性の高い、メーカー上位100社に集中化をしています。
仕入金額で、既に90%半ばの水準に高めています。

営業戦略

【エリア別売上高】

三大都市圏の
売上高構成比83%
(2011年3月期)



少子高齢化による市場動向を踏まえ、大きなマーケットである
関東、東海、関西への集中を推進し、売上高は全体の83%を
占めております。

営業戦略

【エリア別物流拠点】

三大都市圏の物流拠点
39箇所 構成比81%
(2011年3月末)

合計 48 箇所

10 6

22

10 6

4

1 1 3

※当社運営物流センター

(単位:箇所)

ITOCHUSHOKUHIN Co.,Ltd. All Rights Reserved.

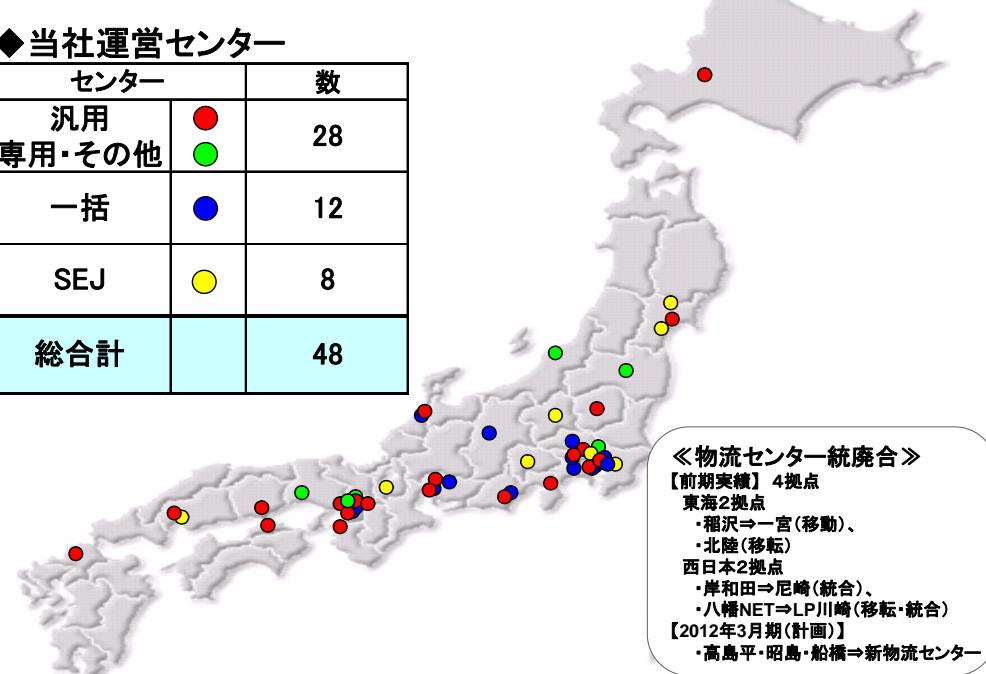
24

エリア戦略に準じて、物流センターも重点配置すると共に、
なお一層の統廃合による、価値向上、サービスレベルの向上、
経済効率を追求しています。

質的向上

◆当社運営センター

センター	数
汎用 専用・その他	28
一括	12
SEJ	8
総合計	48



25

物流センターの内容は、複数(或いは単独)のお客様への地域センターが28、一括センター(共同配送センター)が12、CVSセンターが8となってています。

前期は4拠点で物流拠点の再配置を実施しましたが、

今期は首都圏で3箇所を1箇所に統合を計画しております。

新規成長戦略

《商品開発》

『名店の味』を商品化！

→名店の人気メニューをレトルト食品や冷凍食品へ商品化！

現在、13ブランドを展開



年間売上高15億円

開発ブランド20種類
(累計)
100アイテム

新規分野での取り組みの一つに、商品開発があります。

現在13ブランドを展開中で生協・SMを中心に販売中で

全体で15億円規模となっております。



新規成長戦略

TATSUYA KAWAGOE



販売計画
350万個／年

ヒットした商品の一つをご紹介します。

今年2月に発売しました『タツヤカワゴエ 僕の好きなパスタソース』は、順調に売上を伸ばし2月からの3ヶ月間で計75万個販売致しました。秋に新規1アイテムの投入し3アイテム合計で年間350万個の販売を見込んでおります。

質的向上

【BPR】

受発注業務の集約・合理化



主な取組効果

- ✓ 09年(106名)⇒11年(91名) 14%削減
- ✓ 過剰在庫金額は対前年同月比で25%改善
(1.5億円削減)
- ✓ 在庫回転日数は10%改善
(10.5日 ⇒ 9.4日)

※BPR(=Business Process Reengineering)

次にBPRに関する一例をご紹介します。

各部で行っていた受発注業務を集約化致しました。

業務部を設立し集約し、業務の標準化、合理化を進めました。

効果としては、人員数の14%減少、過剰在庫金額の25%削減出来ました。

在庫回転日数も、10.5日⇒9.4日と10%の改善をすることが出来ました。

«WEBの取り組み»



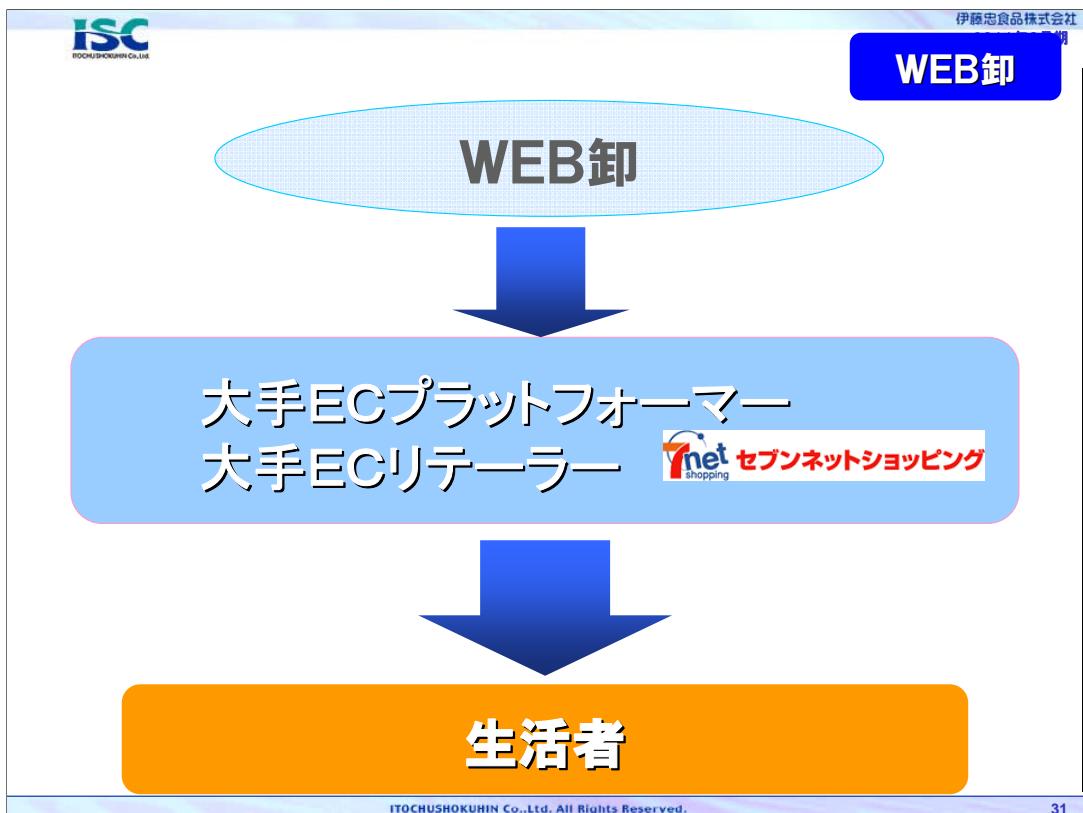
ITOCHU SHOKUHIN Co.,Ltd. All Rights Reserved.

29

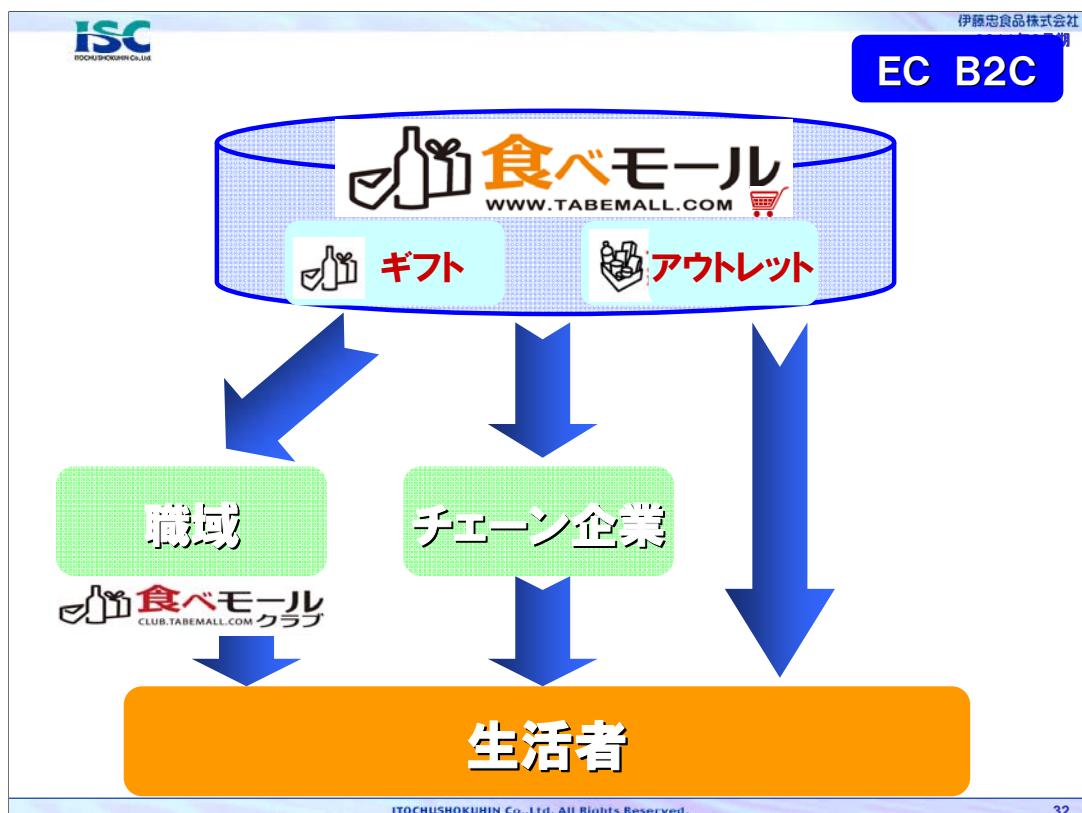
WEBネットワークに関する取組みをご説明いたします。



メーカーの商品情報をデジタル化し、小売業・Eコマース及び生活者と
コミュニケーションする環境が整いました。
食品・酒類分野でデジタル情報によるコミュニケーションが可能となります。



WEB卸の分野では、大手Eコマース企業との取組・取引が進んで来ました。



32

B2Cのサイトをご紹介します。

ギフトを中心としたサイト「食べモール」を運営しています。

5月17日オープン予定で、価格と質を追求する「食べモールバリュー」を、オープンの予定です。

「食べモール」は、3つのチャネルで展開を推進しています。

- ①職域を通じた社員・従業員へのチャネル。
- ②運営委託によるチェーン小売企業とのチャネル。
- ③生活者への直接のB2Cのチャネル。

です。

伊藤忠食品株式会社
ITOCHU SHOKUHIN Co.,Ltd.

ISC
ITOCHU SHOKUHIN Co.,Ltd.

EC B2C

絶品！おとりよせ王国

あの店、あのシェフ、あの有名人の
絶品スイーツ、食品をおとりよせ

TATSUYA KAWAGOE
TOKYO SWEETS FACTORY
東京トニテキ
La BOMBANCEUR
GILMARIA
Y+ igrekplus
pâtisserie Potager

東京日本橋
パリパリベーカリー
たいめいけん

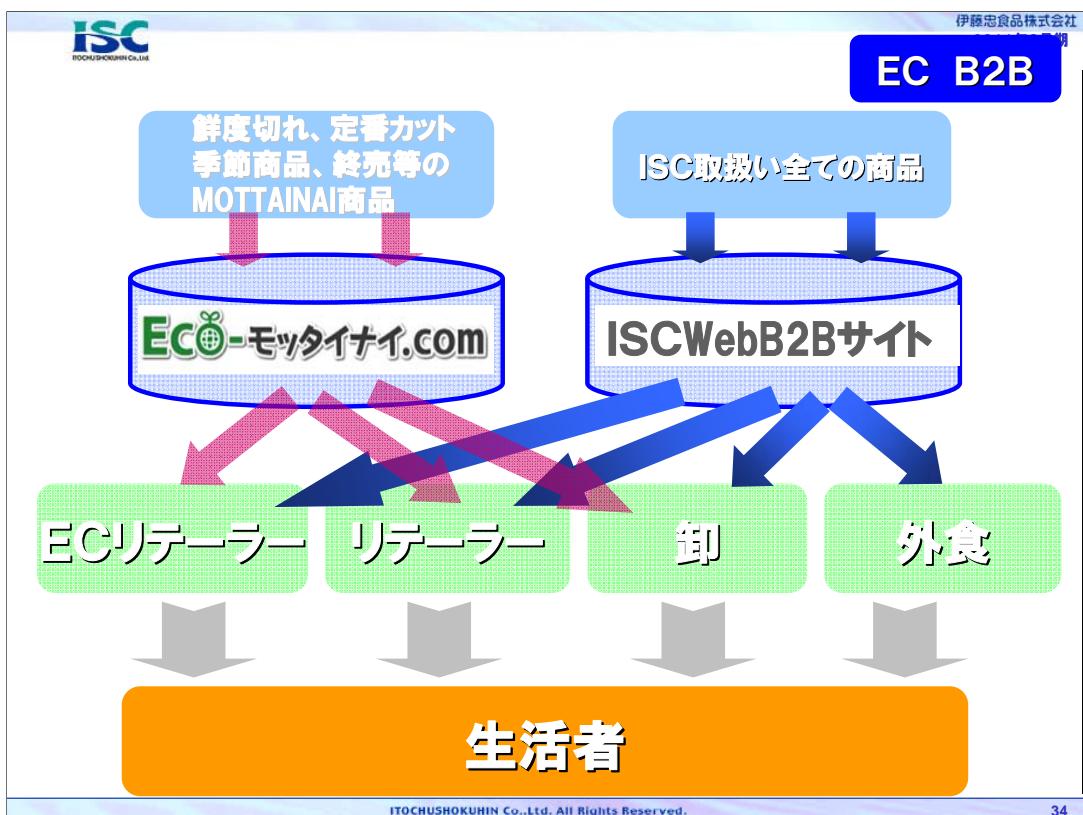
↓

生活者

ITOCHU SHOKUHIN Co.,Ltd. All Rights Reserved.

33

ISCオリジナル商品のみで構成する「絶品！おとりよせ王国」を運営しています。
あの店、あのシェフ、あの有名人の絶品スイーツ、食品がおとりよせできる、
オリジナル商品のサイトです。



以前より展開している「エコモッタイナイ.com」は、食品メーカーの商品を
Eコマースの購買会員とマッチングする場を提供しております。

ISCWEB・B2Bサイトは弊社の全ての商品が販売可能です。
会員制サイトとして、Eリテーラー・リアル小売業・卸・外食等の会員が
購買できるサイトを準備が整いました。

贈録 みんなでつくる贈り物ウェブ

伊藤忠食品株式会社

コミュニティ

The screenshot shows the homepage of the ZOOROKU website. At the top, there's a search bar and a navigation menu with links like 'TOP', 'ダラーナ', 'ダラーナ広告', '商品情報', 'ダラーナマイページ', and 'ログイン'. Below the header, there are several sections: 'みんなでつくる贈り物ウェブ『ぞうろく』' (Everyone's gift website "ZOOROKU"), 'Today's Pick Up' (featuring a heart-shaped chocolate), 'ランディング' (listing top gifts), '贈り物の投稿 & レビューサイト' (Gift submission & review site), '贈る用途・シーン・贈る相手・贈るアイテムで検索' (Search by purpose, scene, recipient, and item), and '人気サイトランキング BEST10' (Top 10 popular sites).

➤贈り物の投稿 & レビューサイト

➤贈る用途・シーン・贈る相手・贈るアイテムで検索

ITOCHUSHOKUHIN Co.,Ltd. All Rights Reserved.

35

ギフト・贈り物専門コミュニティ・サイトの「贈録」を運営しています。
生活者・会員からの投稿とレビューのサイトです。
贈り物のシーン、相手、アイテムにより検索が出来ます。
「食べモール」サイトとのコラボレーション、シナジーも推進予定です。



つくった♪みつけた♪味わった♪ みんなのプロジェクト〜食〜

あなたと企業がいっしょに「食」づくり



つくった♪みつけた♪味わった♪ みんなのプロジェクト〜食〜

あなたと企業がいっしょに「食」づくり

プロジェクト広場 | プロジェクトメニュー | キーワードで読み込み (スペース区切り) | 絞込み | リセット | リンク集 | 食系

すべてを表示 | キーワードで読み込み (スペース区切り) | 絞込み | リセット | リンク集 | 食系

健康食品に興味があるあなたへ | 和食店探店 | お好み | 片桐商店 | チョコレートのひかたて(昭和) | テーブルマーク

ラバーパウチスティックライソン | イチゴ | イチゴキ | 喫茶室 | 片桐商店 | チョコレート | テーブルマーク

スマートラブ | 健康と豊かな食生活を | 健康と豊かな食生活を | 片桐商店 | 伊藤忠食品 | 夢と食の相棒 | サマーリ | セマモリ

スマートラブ | 健康と豊かな食生活を | 健康と豊かな食生活を | 片桐商店 | 伊藤忠食品 | 夢と食の相棒 | サマーリ | セマモリ

ビブレショッピングモール | チョコラボ倶楽部 | Miyashima | みんな笑顔 お家ご飯 | ホームラーメン | 白鹿 | 白鹿 酒蔵の街 散歩 | サマーリ | セマモリ

ザ・ワールドカワカ | 伊藤忠食品 | みんな笑顔 お家ご飯 | 伊藤忠食品 | ホームラーメン | 白鹿 | 白鹿 酒蔵の街 散歩 | サマーリ | セマモリ

よつこサイト管理人さん | 現在の拍手数 0 |

コミュニティ

▶生活者と企業が参加する、食づくりの「場」を提供

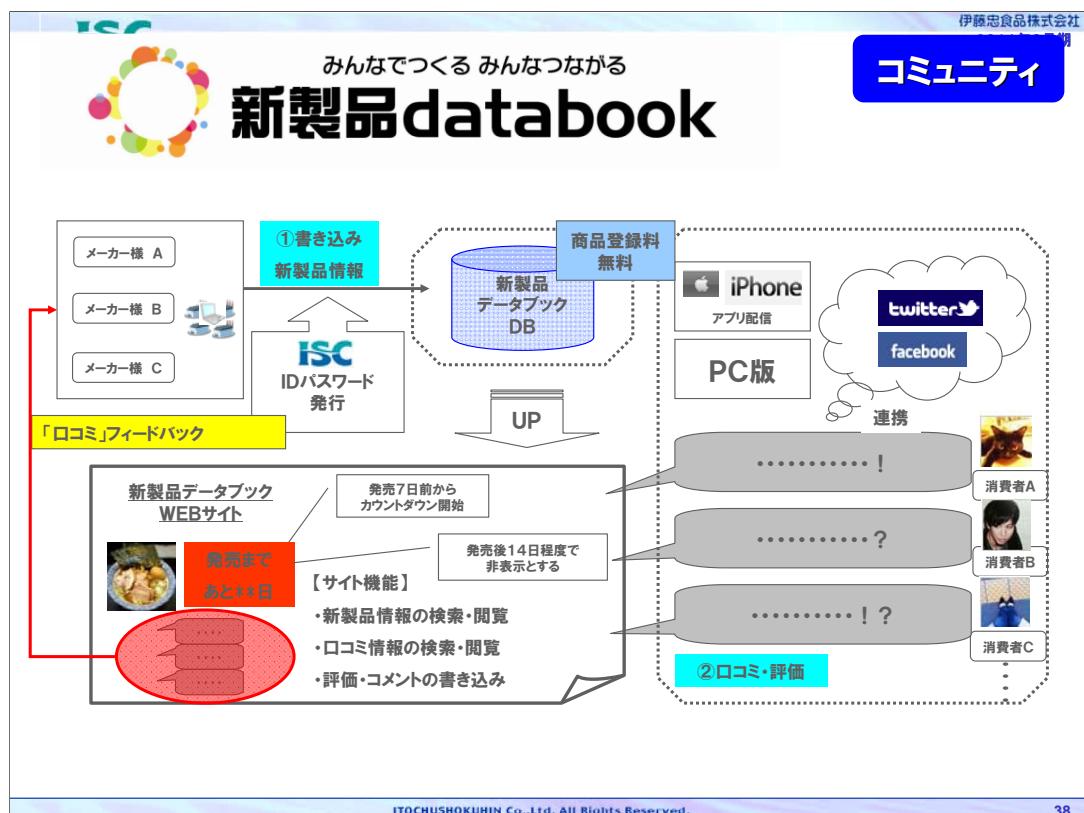
▶商品開発

▶マーケティング

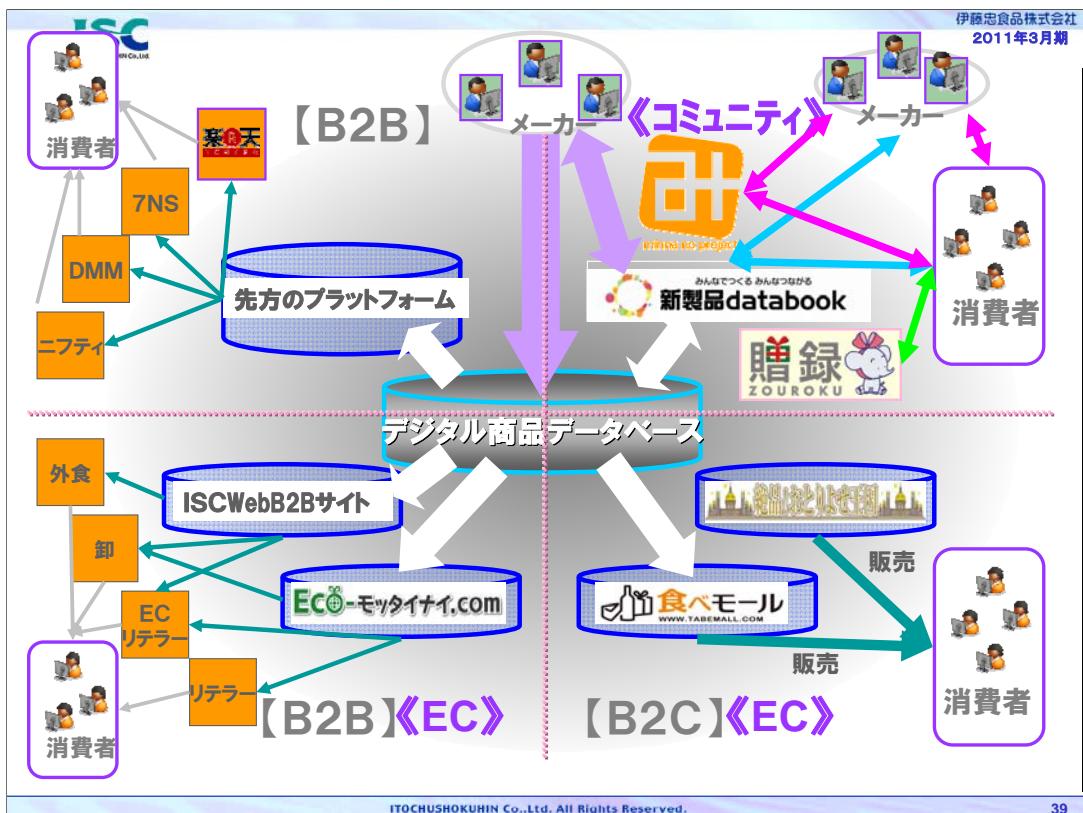
コミュニティ・サイトの「みんなのプロジェクト」は、生活者とメーカーが参加してマーケティング、商品開発の「場」を提供しています。オフミーティング等も併用し、外食ブランド・酒類・調味料・惣菜などで商品化された実績があります。メーカーにはモニター、アンケート、リサーチ等マーケティングツールとしてご活用いただいております。



5月25日「新製品databook」をオープンする予定です。
全ての新製品を情報閲覧・検索そして評価するサイトです。
サプライヤのみならず、生活者・消費者も口コミ・評価を
書き込みできる、新製品に特化したソーシャルメディアです。
新製品情報を、メーカー、小売業、生活者がシェアし、コミュニケーションし、
情報の付加価値が高まる設計です。



新製品データブックDBへ書き込みいただいた商品情報をWEBサイトへアップします。
消費者はアップされた商品情報に口コミ・評価を加え、互いにコミュニケーションできます。



WEBネットワークの取り組みは、「デジタル商品データベース」を中心にして、「WEB卸分野」「Eコマース分野」「コミュニティ分野」等々が、デジタル情報ネットワークする方向で進めています。

«今期(2012年3月期)連結業績予想»

経常利益は過去最高益の72億円を目指します。

(単位:億円,% 億円未満切捨て)

	2012年3月期 連結業績予想	前年同期 (ご参考)		
			10/4-10/9	10/10-11/3
売上高	5,955	5,940	3,074	2,866
営業利益	64	64	29	35
経常利益	72	72	33	39
当期純利益	43	34	18	0

ITOCHUSHOKUHIN Co.,Ltd. All Rights Reserved.

40

今期の業績予想についてですが、
売上高は5,955億円／営業利益は64億円／経常利益は72億円としています。

ISC 伊藤忠食品株式会社

本資料は2011年3月期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。
本資料は、2011年5月12日現在のデータに基づき作成しております。

URL <http://www.itochu-shokuhin.com/>