

2014年3月期
第2四半期決算説明会

伊藤忠食品株式会社
代表取締役社長執行役員 星秀一
2013年11月5日

決算ハイライト

PL

(単位:億円)

	当第2四半期		前年 同期比	計画比
	売上高	売上比		
売上高	3,178	-	102.1%	100.3%
売上総利益	169	5.3%	94.3%	97.4%
販売管理費	157	4.9%	99.9%	99.5%
営業利益	12	0.4%	55.6%	78.2%
経常利益	17	0.6%	62.4%	83.4%
特別損益	5	0.2%	-	-
四半期純利益	13	0.4%	82.3%	106.7%

当第2四半期は増収・減益

当第2四半期決算のPLのハイライトをご説明いたします。

【前年同期比較】

前年同期比較は、増収、減益となりました。

主要客先で新規の帳合取得があつたことなどにより、

売上高は前年同期比102.1%の3,178億円となりましたが、

売上総利益の率が5.8%から5.3%に低下し、額も10億円減少いたしました。

一方、販売費及び一般管理費は、ほぼ横ばいの157億円となったことから、

営業利益は、前年同期比55.6%の12億円となり、

以下の各利益項目も減益となりました。

【計画比較】

計画比較も、増収、減益ではあります、

固定資産の売却などにより、

四半期純利益は計画比106.7%の増益となりました。

決算ハイライト

B/S

(単位:億円)

	当第2四半期末	前期末	増減額
総資産	1,986	2,009	▲23
純資産	676	661	14
自己資本比率	34.0%	32.9%	1.1%
1株当たり 純資産(円)	5,268.99	5,153.03	115.96

B/Sの状況をご説明いたします。

前期末(2013年3月末)と比較し、総資産は減少となりました。

当期末の負債、総資産は、中元期債権債務により114億円増加しましたが、

前期末は、金融機関の休日だった為、

一時的に仕入債務が140億円増加したことにより、

差額として23億円の減少となりました。

純資産は、利益剰余金の増加、

株価の回復による有価証券評価差額金の増加により、

14億円増加の676億円となりました。

自己資本比率は1.1%増加の34.0%、

1株当たり純資産は115円96銭増加の5,268円99銭となりました。

キャッシュ・フローの状況

(単位:億円)

キャッシュ・フロー	当第2四半期	主な要因
現金及び現金同等物の期首残高	270	
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲4	休日要因により債権債務決済が当期へ繰越
投資活動によるキャッシュ・フロー	3	有形固定資産売却
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲6	配当金支払
現金及び現金同等物の期末残高	262	

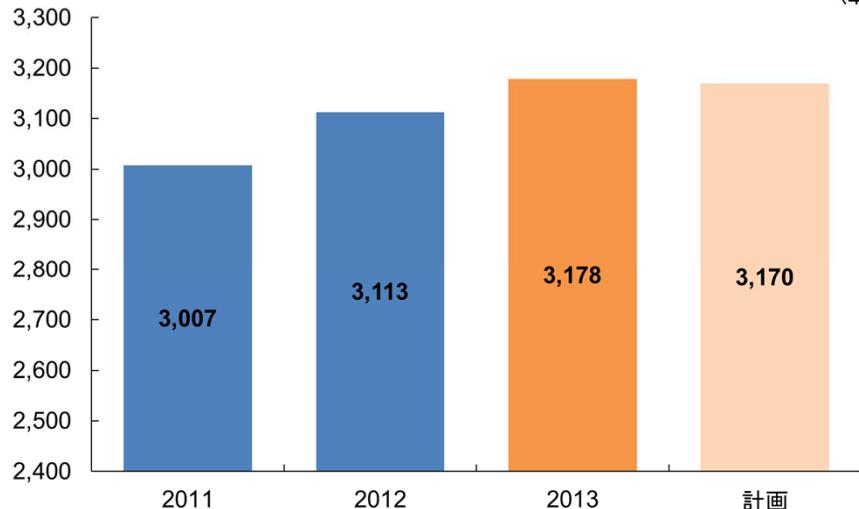
キャッシュ・フローの状況をご説明いたします。

前期末(2013年3月末)が金融機関の休日にあたり、
 営業債権債務の決済が当期にずれたこと等により、
 営業活動によるキャッシュフローは4億円の支出となりました。
 尚、休日要因を除いた場合は、53億円の収入となります。

また、投資活動、財務活動による結果、
 期末残高は262億円となりました。

売上高

(単位:億円)



組織小売業との取引増加により増収

主要勘定科目についてご説明いたします。
まず、売上高です。

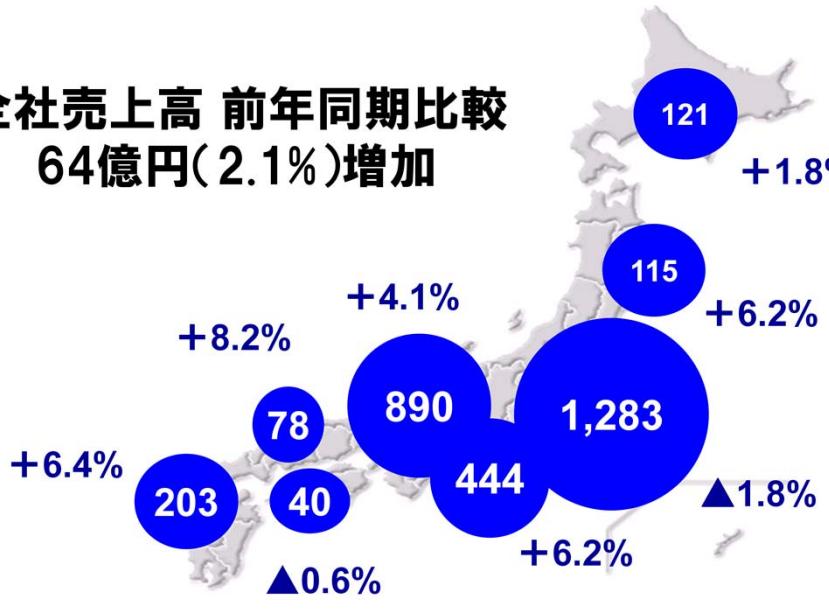
【前年同期比較】

売上高は、組織小売業を中心に既存取引が拡大しました。
また新規の帳合取得もあり、売上高は前年同期をクリアし、
前年同期比較64億円増加の3,178億円となりました。

【計画比較】

計画比較は、一部取引の苦戦もありましたが、
取引先の好調、帳合メーカーとの取組強化により11億円増加となりました。

エリア別売上高

全社売上高 前年同期比較
64億円(2.1%)増加

(単位:億円)

エリアとしては、大きなマーケットである関東、東海、関西の3大都市圏に集中しており、売上高は全体の82%を占めております。

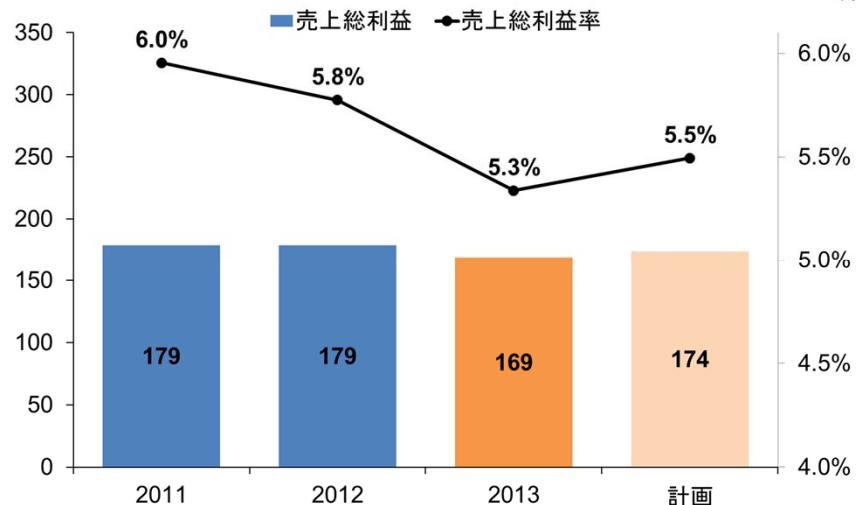
関東エリアは、一部 酒類取引先の仕入政策変更により減少。

東海エリアは、主力取引先との取引好調により増加。

関西・中国・九州エリアは、主力取引先の好調に加え、帳合増により増加しました。

(単位:億円)

売上総利益



売上総利益率の低下により減少

売上総利益をご説明いたします。

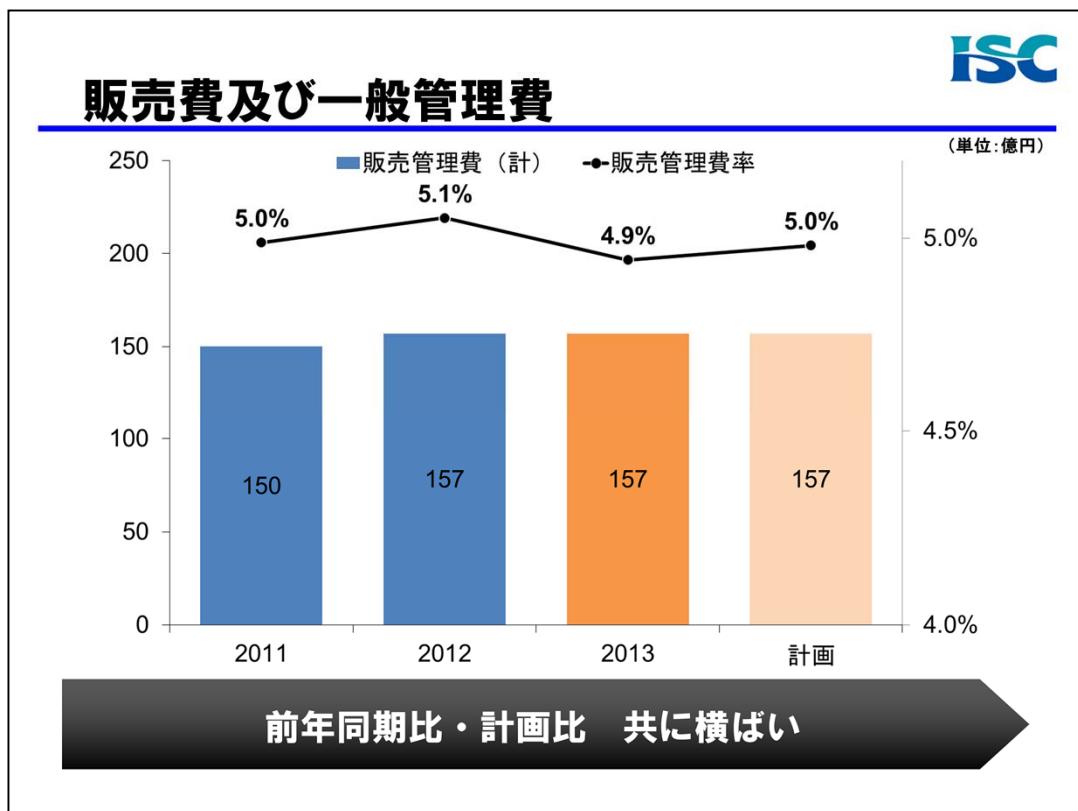
【前年同期比較】

売上総利益は10億円の減益となりました。

売上増により4億円増加しましたが、
売上総利益率が5.8%→5.3%と0.5%低下したことにより9億円減少し
差引5億円減少いたしました。
さらに、ギフトカタログ代の内、メーカー負担分の経費処理方法を
「売上総利益(の増加)」→「販売管理費(から差引)」に変更した影響により、
5億円減少したため、売上総利益は前年同期比較10億円減少いたしました。

【計画比較】

経費処理方法の変更は計画に織り込んでおりましたが、
売上総利益率の低下により、計画に対しても約5億円の不足となりました。



販売費及び一般管理費をご説明いたします。

【前年同期比較】

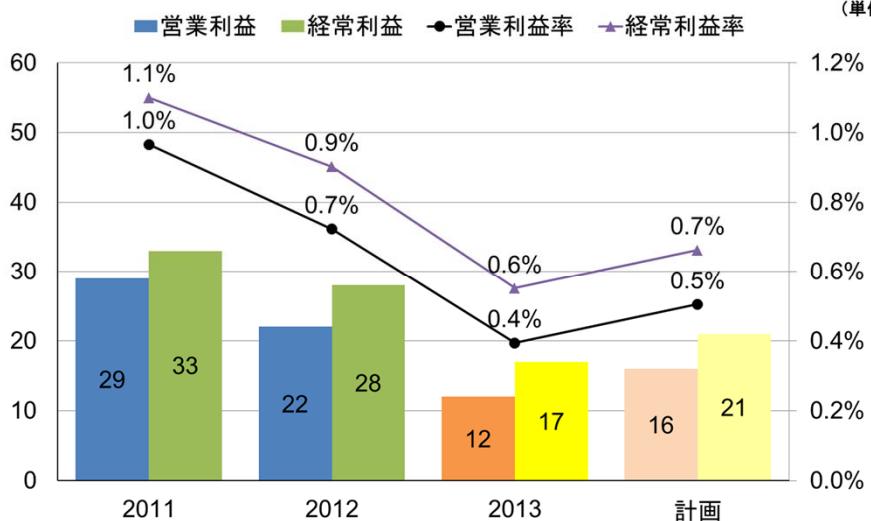
前年同期比較ではほぼ横ばいの157億円となりましたが、ギフトカタログ代の内、メーカー負担分の経費処理方法を「売上総利益(の増加)」→「販売管理費(から差引)」に変更した影響を差し引きすると、4億円の増加であります。これは、東京新本社関連費用や、9月に開催した東京展示会「ISCプレゼンテーション」費用(昨年は11月開催)が主な要因です。

【計画比較】

計画比較では、ほぼ計画通りの着地となりました。

(単位:億円)

営業利益・経常利益



営業利益・経常利益 共に減益

営業利益及び経常利益をご説明いたします。

【前年同期比較】

前年同期比較で売上総利益が10億円減少したことにより、

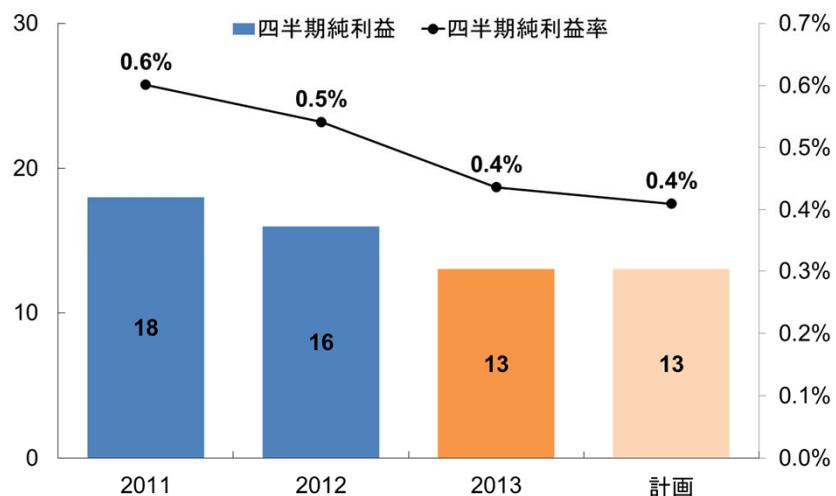
営業利益は12億円となりました。

経常利益は、営業利益と同様、売上総利益の影響が大きく
10億円減少の17億円となりました。

また、経常利益率は0.6%となりました。

【計画比較】

計画比較は、前期比較同様、売上総利益減少(約5億円)の影響が大きく、
営業利益・経常利益ともに約4億円の不足となりました。



前期比では減少 計画比では増加

四半期純利益をご説明いたします。

【前年同期比較】

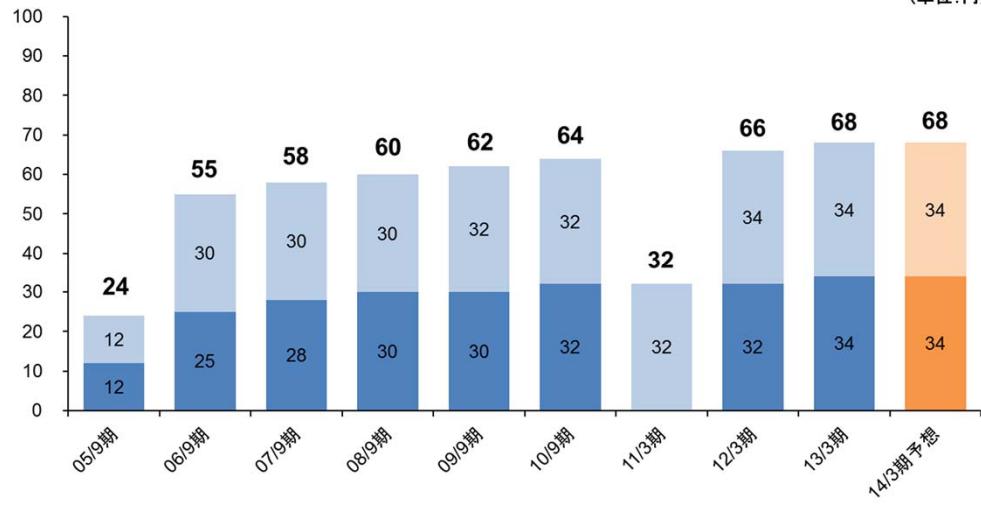
四半期純利益は、経常利益が10億円減少しましたが、
固定資産売却(4億円)などがあり、
前年同期比較3億円減少の13億円となりました。

【計画比較】

計画比較では、経常利益が3億円減少しましたが、
固定資産売却益が計画を約3億円上回ったことにより、
0.3億円の増加となりました。

株主還元（配当）

(単位:円)



安定配当を継続

株主還元（配当）についてご説明いたします。

配当につきましては、

株主の皆様へ継続的に安定配当を行っていく方針に基づき、

中間期の「配当」については、計画通り34円とさせていただきます。

また期末の34円と合わせまして年間配当金は68円を計画しております。

計画（14/3期）



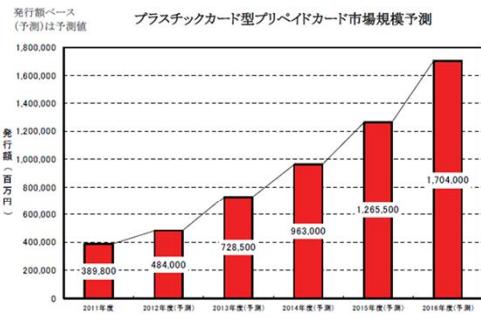
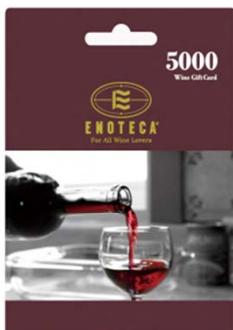
（単位：億円）

	計画（前回発表）		計画（修正後）			
	通期	売上比	通期	売上比	前回発表比	前年比
売上高	6,230	-	6,230	-	-	105.1%
売上総利益	355	5.7%	345	5.5%	97.2%	95.9%
営業利益	46	0.7%	35	0.6%	76.1%	78.9%
経常利益	55	0.9%	45	0.7%	81.8%	81.3%
当期純利益	38	0.6%	35	0.6%	92.1%	84.5%

当第2四半期の計画についてご説明いたします。

当第2四半期の業績動向を踏まえ、
下期も売上総利益率の低下傾向が続くと思われることから、
大変心苦しいですが、利益段階の計画を修正させて頂きました。
出来る限り当初計画に近づけるよう、引き続き
「売上総利益の増加」と「経費削減」に努めて参ります。

POSA型ギフトカードの拡大



- ・2013年国内市場規模予想7,300億円
- ・取扱先の拡大
- ・自己利用に加えギフト利用の提案を強化

POSA型ギフトカードは、現在、3,500円～20,000円の25券種を取扱い。
量販店5社、並びにノベルティ、ポイント交換で導入しております。

2013年国内市場規模予想、前年比約150%の7,300億円に対して、
弊社2013年売上高は15億円(券面額ベース)を見込んでおります。

日本ではゲーム等自己利用が主流ですが、
先行する米国ではギフト利用が主流となっております。
日本でもギフト利用を拡大させるべく、
①カジュアルギフトで人気の「お取り寄せグルメ」カード2種を10月に、
②中元・歳暮でも人気の「ビールギフト」カードを11月に発売いたしました。

又、小売業数社と新規導入の商談を進めております。

ブランド商品の拡大



CURRY HOUSE
CoCo壱番屋



上林春松本店



- ・既存ブランドを新商品発売により強化
- ・スイーツ・冷凍惣菜を中心に新規ブランド展開

外食・有名シェフと開発したブランド商品は、
現在12ブランド、47アイテムを取扱いしております。
(2013年9月時点)

今後、CoCo壱番屋、TATSUYA KAWAGOE、ポタジエ
など既存ブランドで新商品を発売し、ブランド強化すると共に、

東京・京阪神ブランドを中心に新規ブランドを展開し、
特に、スイーツ、冷凍惣菜の新商品開発に注力いたします。

2014年春に既存ブランドで6ブランド、10アイテム、
新規ブランドで11ブランド、20アイテムを発売予定です。

小売店宅配代行サービスの拡大



- ・自宅への宅配代行事業(店頭受付→ご自宅)
- ・2007年事業スタート
- ・小売業様から店頭サービスとして高いニーズ

「はい！お届け便」は、レジで買物を済ませた商品を店頭で預かり、3時間以内にご自宅まで配送するサービスです。

小売業様からは、店頭サービスの一環としてニーズが高く、現在、首都圏の人口密度が高いエリアを中心に、95店舗にサービス提供しています。

現在、新設エリアを中心に一部採算性の低いところもございますが、エリア内の登録店舗及び会員数を増やし、配送車両の効率性を高めながら首都圏地区に加え、関西地区など、さらにサービスエリアを拡大してまいります。

業務改革の推進

「安定した収益の確保」



外部環境の変化により今後さらに厳しい経営環境が続く予測を踏まえた中で、
グッドカンパニーを実現するためには、
売上総利益に見合った経費構造を作り上げ、
安定収益を確保できる体制を構築し続ける必要があります。

そのためには「売上総利益の増加」と「経費の削減」を
実行していかなければなりません。

全社、各部署毎に「目標数値」を設定。
特に経費は「物流費」「人件費」「管理費」の項目別に指標を設けました。

進捗状況をチェックし、目標達成に向けて指揮をとるのが、
今年の4月に立ち上げた「業務改革室」です。

「売上総利益を上げる」「経費を売上総利益の中でコントロールする」という、
会社として当たり前の事を全社一丸となって進めて参ります。



ISC 伊藤忠食品株式会社

本資料は2014年3月期第2四半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、2013年11月5日現在のデータに基づき作成しております。

補足資料

[補足] 商品分類別売上高

【連結】

(単位:百万円)

商品分類別売上高	当期	構成比	前年同期比	前年同期	構成比	増減額
ビール	79,834	25.1%	97.5%	81,843	26.3%	▲ 2,008
和洋酒	42,087	13.2%	94.7%	44,422	14.3%	▲ 2,334
調味料・缶詰	47,823	15.1%	107.2%	44,597	14.3%	3,225
嗜好・飲料	74,588	23.5%	102.4%	72,810	23.4%	1,778
麺・乾物	27,008	8.5%	137.5%	19,646	6.3%	7,361
冷凍・チルド	10,899	3.4%	89.5%	12,173	3.9%	▲ 1,274
ギフト	25,268	8.0%	101.1%	24,986	8.0%	281
その他	10,297	3.2%	94.5%	10,899	3.5%	▲ 602
合計	317,808	100.0%	102.1%	311,380	100.0%	6,427

(ギフトの内、酒類 11,751)

[補足] 業態別売上高

【連結】

(単位:百万円)

業態別売上高	当期	構成比	前年同期比	前年同期	構成比	増減額
卸売業	46,935	14.8%	92.0%	51,034	16.4%	▲ 4,099
百貨店	11,671	3.7%	92.6%	12,599	4.0%	▲ 928
スーパー	183,169	57.6%	105.2%	174,166	55.9%	9,003
ミニスーパー・CVS	53,059	16.7%	115.0%	46,135	14.8%	6,924
その他小売業	10,341	3.2%	72.8%	14,197	4.6%	▲ 3,855
メーカー他	12,630	4.0%	95.3%	13,246	4.3%	▲ 616
合計	317,808	100.0%	102.1%	311,380	100.0%	6,427

[補足] エリア別売上高

【連結】

(単位:百万円)

エリア別売上高	当期	構成比	前年同期比	前年同期	構成比	増減額
北海道	12,151	3.8%	101.8%	11,937	3.8%	213
東北	11,538	3.6%	106.2%	10,862	3.5%	675
関東甲信越	128,366	40.4%	98.2%	130,768	42.0%	▲ 2,402
東海北陸	44,469	14.0%	106.2%	41,861	13.4%	2,608
近畿	89,027	28.0%	104.1%	85,491	27.5%	3,536
中国	7,839	2.5%	108.2%	7,245	2.3%	594
四国	4,065	1.3%	99.4%	4,092	1.3%	▲ 26
九州沖縄	20,349	6.4%	106.4%	19,121	6.1%	1,228
合計	317,808	100.0%	102.1%	311,380	100.0%	6,427

[補足] 株式状況

◆大株主

◆大株主

株主名	所有株式数(株)	所有株式数比率(%)
伊藤忠商事株式会社	6,220,316	50.80
日本セラフィ・サービス信託銀行株式会社(三井住友信託銀行直営会社・アサヒビール株式会社出資会社)	815,000	6.25
味の素株式会社	339,129	2.60
松下 善四郎	302,000	2.32
アサヒビール株式会社	296,500	2.28
みずほ信託銀行株式会社(三井住友信託銀行直営会社・アサヒビール株式会社出資会社)	249,300	1.91
伊藤忠食品従業員持株会	176,100	1.35
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	123,800	0.95
日本マスタートラスト信託株式会社(信託口)	96,700	0.74
はごろもワース株式会社	87,100	0.67

(注)上記のほか、自己株式が194,691株あります。

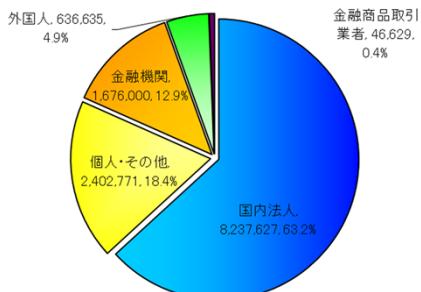
◆株式の総数・株主数

会社が発行する株式の総数 40,000,000株

発行済株式の総数 13,032,690株

株主数 11,900名 (前期末比較 891名減少)

◆所有者別株式様式分布状況



[補足] 会社情報

◆概要(2013年9月30日現在)

■商号	伊藤忠食品株式会社	
■創業	明治19年2月11日(1886年2月11日)	
■設立	大正7年11月29日(1918年11月29日)	
■資本金	4,923,464,500円	
■従業員数	連結 1078名 個別762名	
■事業内容	酒類・食品の卸売およびそれに伴う商品の保管、運送ならびに各種商品の情報提供、商品流通に関するマーチャンダイジング等を主とした事業活動を展開しています。	
■本店所在地	大阪市中央区城見2丁目2番22号 大阪本社 大阪市中央区城見2丁目2番22号 TEL 06-6947-9811 東京本社 東京都港区元赤坂1丁目2番7号 TEL 03-5411-6511	
■インターネットホームページ	http://www.itochu-shokuhin.com/	

◆沿革

■ 1886年	明治19年2月	武田長兵衛商店より洋酒食料部門を譲り受け、洋酒食料品雑貨の直輸出入商および卸問屋業の松下善四郎商店(本社:大阪市)を創業。
■ 1918年	大正7年11月	松下善四郎商店を改組して(株)松下商店(資本金1百万円 本社:大阪市)を設立。
■ 1971年	昭和46年3月	(株)鈴木洋酒店(本社:東京都中央区)を合併し、商号を松下鈴木(株)に変更。
■ 1982年	昭和57年10月	伊藤忠商事(株)(本社:大阪市)と資本・業務提携し、営業および管理機能の強化を図る。
■ 1996年	平成8年10月	(株)メイカノ(本社:名古屋市)と合併し、商号を伊藤忠食品(株)に変更。
■ 2001年	平成13年3月	東京証券取引所市場第一部に上場。(証券コード:2692)
■ 2006年	平成18年2月	創業120周年。