

**2016年3月期  
第2四半期決算説明会**

---

**増収減益**

**コンプライアンスと安定収益の確保**

伊藤忠食品株式会社  
代表取締役社長執行役員 星秀一  
2015年11月2日

## 目次

---

1. 業績説明	…	P. 3
2. 2016年3月期見通し	…	P. 14
3. ミッション・重点施策	…	P. 15
4. 補足資料	…	P. 24

## 決算ハイライト

P/L

(単位: 億円)

	当第2四半期 売上比		前年 同期比	計画比
売上高	3,282	-	105.0%	102.6%
売上総利益	171	5.2%	105.6%	105.9%
販売管理費	156	4.8%	105.6%	104.3%
営業利益	15	0.5%	104.9%	129.8%
経常利益	19	0.6%	100.6%	121.1%
特別損益	0	-	-	-
四半期純利益	11	0.4%	92.1%	118.9%

### < 当期決算 >

- ・前期比で増収・減益
- ・計画比で増収・増益
- ・特別損益が前年比1億円減少
- ・結果、四半期純利益 前年比92.1%で着地
- ・当期、持分法子会社1社を連結子会社としたことによる影響あり

## 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	2,250	2,032	218
純資産	762	748	14
自己資本比率	33.9%	36.8%	-2.9%
1株当たり 純資産(円)	5,936.90	5,825.46	111.44

### <総資産増加の要因>

- ・季節要因により141億円増加
- ・物流センターの新設等により有形固定資産が59億円増加

### <純資産増加の要因>

- ・利益剰余金の増加
- ・有価証券評価益の増加

### <自己資本比率減少の要因>

- ・純資産増加も、季節要因・有形固定資産の増加等により総資産が大きく増加したため

## キャッシュ・フローの状況

(単位:億円)

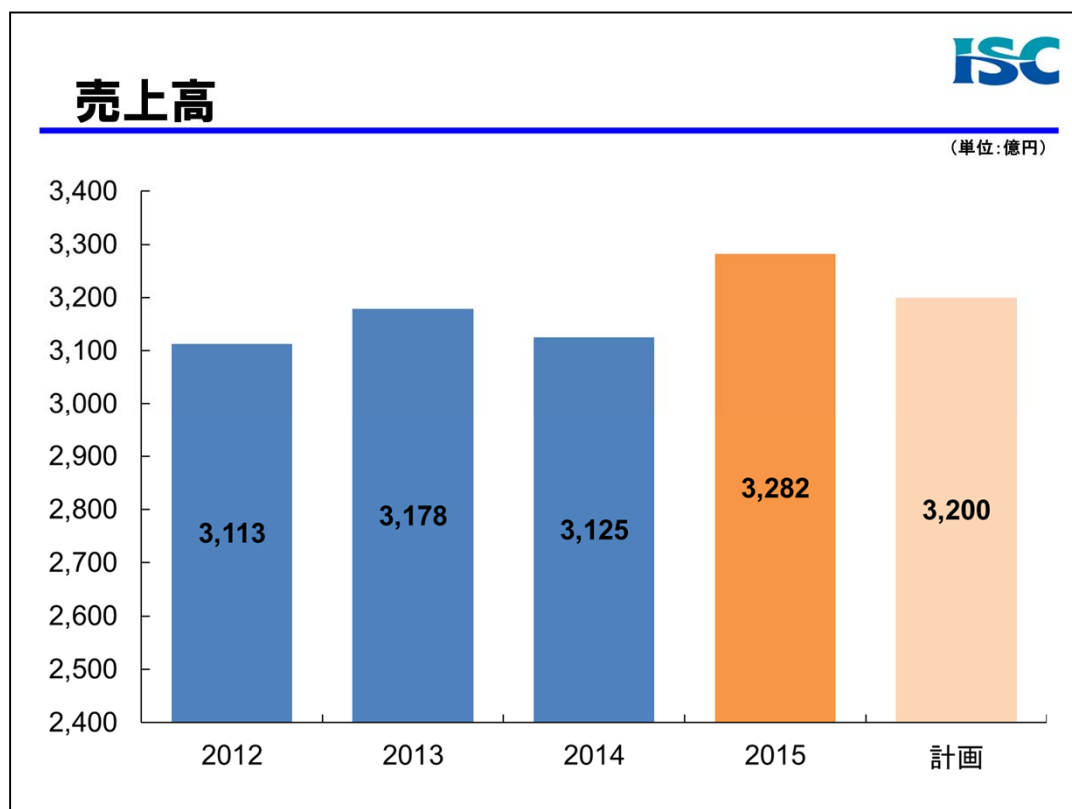
キャッシュ・フロー	当第2四半期	主な要因
現金及び現金同等物の 期首残高	167	
営業活動による キャッシュ・フロー	47	税引前四半期純利益
投資活動による キャッシュ・フロー	▲2	固定資産取得
財務活動による キャッシュ・フロー	▲6	配当金支払
新規連結による 資金の増加額	4	
現金及び現金同等物の 期末残高	210	

### ＜キャッシュ・フロー＞

- ・営業活動、投資活動、財務活動以外に、  
持分法子会社1社を連結子会社としたことにより4億円増加

### ＜投資活動の要因＞

- ・有形固定資産の取得等



### <売上高>

・前期比157億円増加

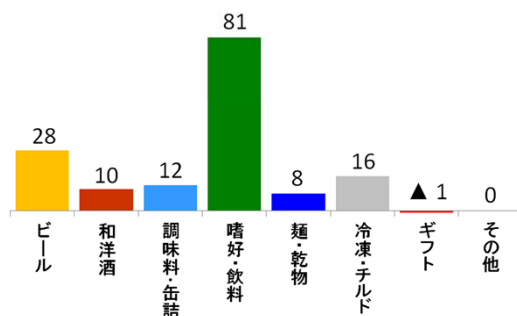
### (主要因)

- ・前期の仮需反動がなくなったことにより30億円増加
- ・持分法子会社1社を連結子会社としたことにより26億円増加
- ・組織小売業との取引拡大等により101億円増加

## 商品分類別売上増減

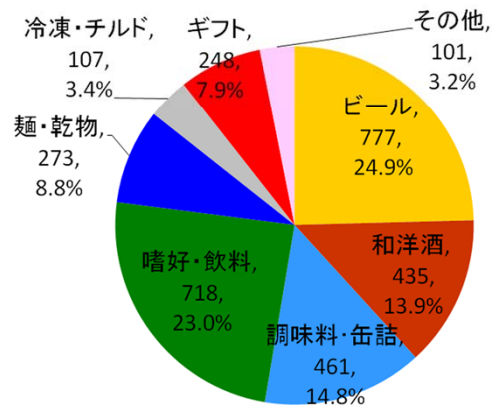
当期商品分類別 売上高増減金額

(単位:億円)



当期商品分類別 売上高・構成比

(単位:百万円)



<ビール・飲料類増加の主要因>

・概ね夏場の取引が好調

<冷凍・チルド増加の主要因>

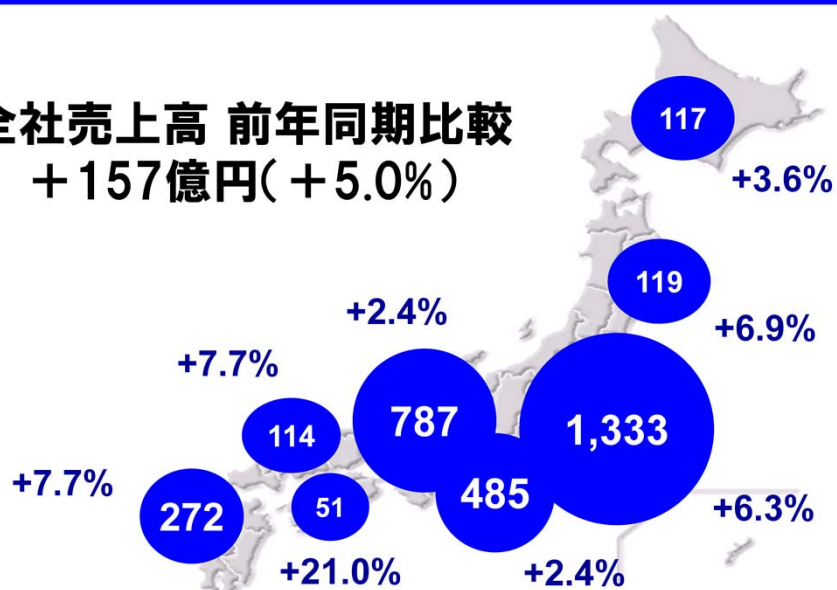
・持分法子会社1社を連結子会社としたことによる影響

## エリア別売上高



(単位: 億円)

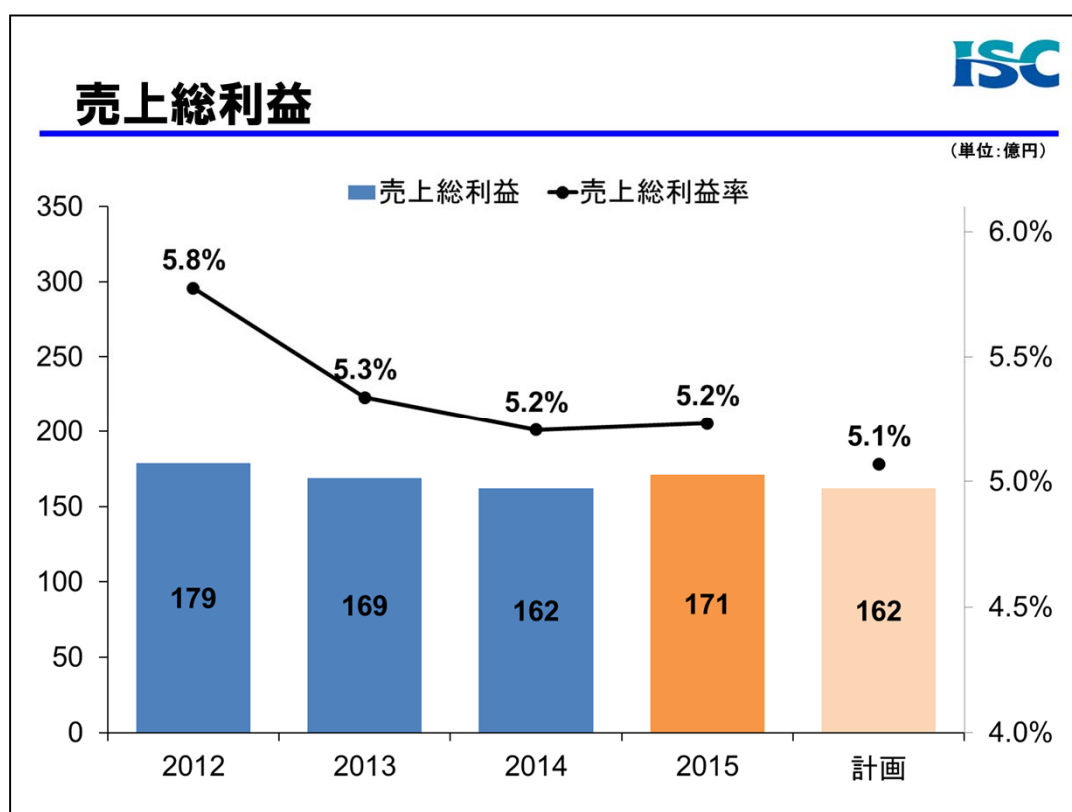
全社売上高 前年同期比較  
+157億円(+5.0%)



<エリア別売上高>

・全国的に前期比増加



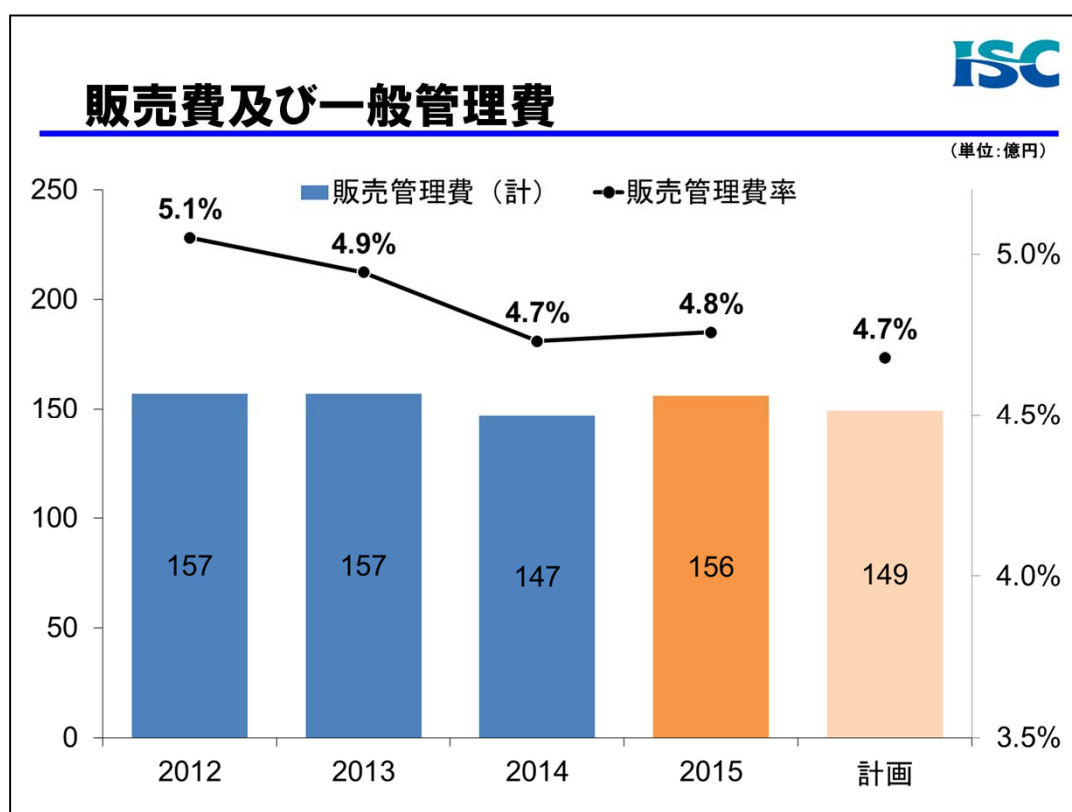


### <売上総利益>

- ・前期比9億円増加

### (主要因)

- ・持分法子会社1社を連結子会社としたことにより5億円増加
- ・取引拡大により3億円増加
- ・物流関連の採算改善に努め1億円増加



### <販売管理費>

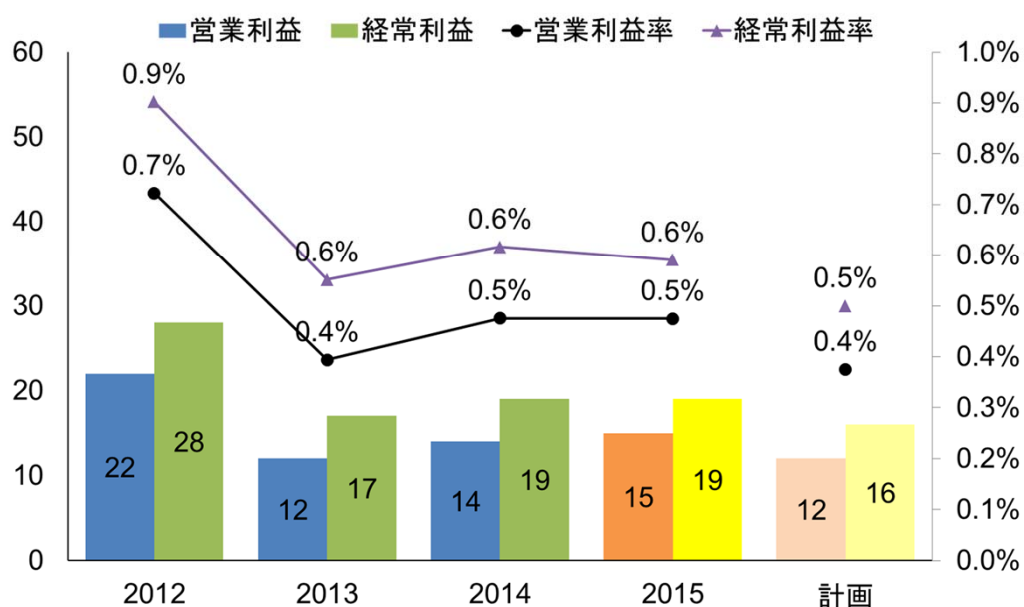
- ・前期比8億円の増加

### (主要因)

- ・持分法子会社1社を連結子会社化したことにより4億円増加
- ・物流費が4億円増加
- ・物量の増加等から配送コスト、庫内作業に関わる経費が増加
- ・今後もコスト環境は厳しいため、業務・作業効率改善への意識を高め、「コストの節約・削減」「無駄なキャッシュアウトの削減」を推進

## 営業利益・経常利益

(単位:億円)



### <営業利益>

- ・前期比1億円の増加

### (内訳)

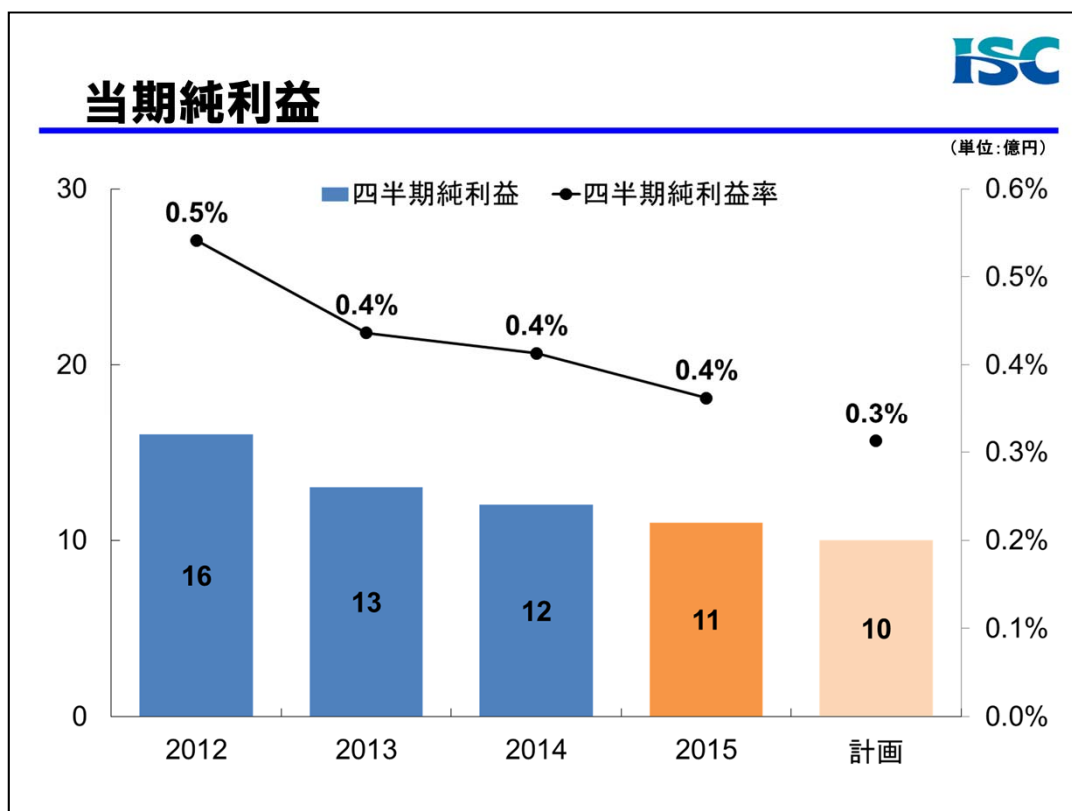
- ・売上総利益9億円の増加
- ・販売管理費8億円の増加

### <経常利益>

- ・前期並み

### (主要因)

- ・持分法子会社1社を連結子会社としたこと等により、営業外損益1億円の減少



<純利益>

・前期比1億円の減少

(主要因)

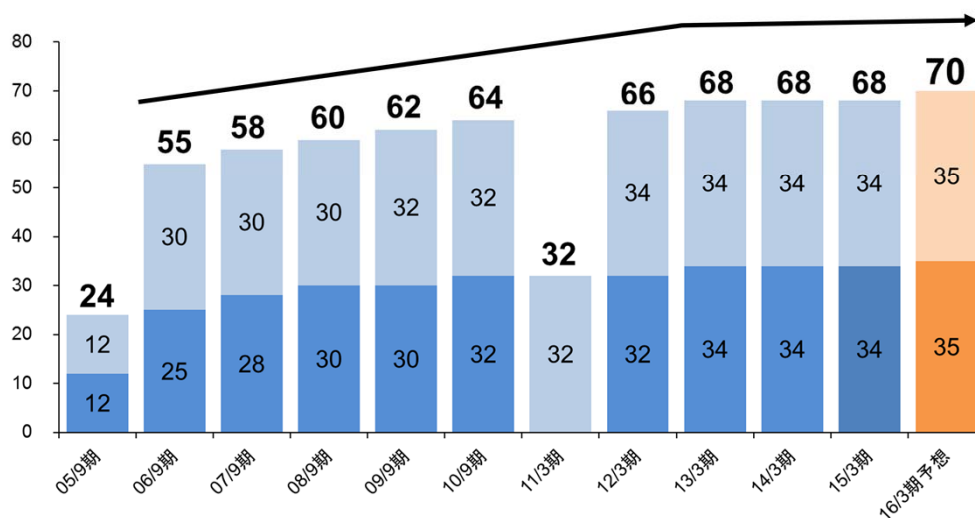
・経常利益は前期並み

・前期に株式売却益等を計上し、特別損益1億円の減少

## 株主還元（配当）

（単位：円）

## 安定配当を継続



## ＜中間配当＞

- ・計画どおり35円
- ・前期比で増収減益も、当初予定どおり売上・利益の計画を達成したため、1円増配
- ・期末配当も35円とし、年間で前期比2円増配予定

## 2016年3月期見通し

(単位:億円)

	15年3月期			16年3月期		
	通期 売上比		14年3月期 同期比	通期 売上比		前年 同期比
売上高	6,176	-	98.0%	6,400	-	103.6%
売上総利益	330	5.4%	96.1%	334	5.2%	101.0%
販売管理費	294	4.8%	94.5%	300	4.7%	102.0%
営業利益	36	0.6%	111.1%	34	0.5%	92.6%
経常利益	45	0.7%	106.7%	43	0.7%	95.4%
当期純利益	25	0.4%	79.3%	28	0.4%	108.5%

### <16年3月期の見通し>

- ・今後の消費動向は不透明であり、通期見通しを据え置き
- ・下期も計画達成に向けて、重点施策を推進

**「コンプライアンス」と「安定収益の確保」**

- ◆ 価値ある商品の発掘・調達・提案力強化
- ◆ 優良顧客との取引深耕
- ◆ ギフトNo. 1に向けた機能構築
- ◆ 商品開発事業の拡大
- ◆ 物流機能の更なる強化

<16年3月期ミッション>

・「コンプライアンス」と「安定収益の確保」

<重点施策>

・特に、新しい商品の発掘・開発、企画提案力向上に取り組み、  
新たな価値創造へのチャレンジを推進

## 商品調達機能の強化



オーガニック&ナチュラル for Beauty  
独自調達商品

### <地域産品プロジェクト>

- ・発掘した商品を「おいしい」「自信をもっておすすめしたい」を基準に厳選する、  
「ISCベストセレクション」を企画し、営業ツールとして活用
- ・地域産品のニーズが高まっており、独自の品揃えとして商品の発掘を継続

### <オーガニック&ナチュラル for Beauty>

- ・ビューティー&ヘルス市場は年々拡大
- ・「オールナチュラル」「非遺伝子組み換え」の商品の調達・品質のチェックを推進
- ・独自に調達したココナッツオイルの売上は、  
昨年12月の発売からの10か月累計で2.1億円
- ・「機能性オイル」等、世界で注目されている商品を独自ルートで日本に調達し、  
市場のニーズに応える、商品の供給・売り場企画を継続



## 商品開発事業の拡大

中國家常菜  
紅虎餃子房



### <ブランド商品開発>

- ・質を重視する消費者に向けた「商品開発」と「取引拡大」を推進
- ・商品開発として、「モスバーガー」と新たに契約し、「モスまん」を生協限定商品として発売
- ・今後も、健康志向の商品開発を継続
- ・冷凍ギフトが好調で、取引が拡大
- ・紅虎餃子房（べにとらぎょうざぼう）の餃子セットは、当期中元で13,500セット受注
- ・今後、クリスマスケーキ、おせちに加えて、冷凍ギフトのアイテムを拡充し、提案強化
- ・新規販路の開拓として、昨年10月に業務提携した「アイケイ」と連携し、  
同社が得意とする無店舗販売ルートへの提案を推進

## 新たな売上・利益の創造



広告営業の  
ノウハウ・知見      企画力  
プロデュース力

メディアとのネットワーク

食品～非食品まで  
幅広い顧客基盤

**セールスプロモーション領域  
新規取り組み**

ik 株式会社 アイケイ



**無店舗販売ルート強化  
健康志向の商品調達**

### <UpTable>

- ・前期にグループ会社化
- ・プレミアム食品（ノベルティ）事業として、ギフト市場17兆円のうち約6兆円を占める  
「セールスプロモーション領域」での事業創造に取り組む
- ・当社の商品調達機能、商品コンテンツ（ギフトカード、ブランド商品）  
を掛け合わせた、セールスプロモーション向けの企画提案を推進

### <アイケイ>

- ・前期に業務提携
- ・両社の販売ルートへの相互提案に取り組む
- ・当社が調達・開発した酒類・食品のアイケイ無店舗販売ルート向け提案や、  
アイケイの健康志向のオリジナル商品を、当社量販店ルートでの提案を推進

## ＜ギフト事業＞

- 19

## ギフトカード事業の拡大



### <ギフトカード事業>

- ・ノベルティ・ポイント交換向けの提案を強化
- ・要望の多い、「オリジナルデザインカード・専用商品交換ページの作成」  
「低単価ギフトカードの開発」をスタート
- ・「クレジットカード会社を中心としたポイント交換プログラム」  
「食品メーカー・小売店の販促キャンペーン」  
「自動車ディーラー・新聞販売店・保険会社・予備校等の成約記念」等、  
様々な要望に向けて提案
- ・UpTableとも連携しながら、セールスプロモーション市場における事業拡大を推進



## 物流機能の更なる強化



物が人に近づく「定点ピッキング」システム

### <物流>

- ・マテハン投資・計画入荷等による生産性の向上を推進
- ・従来の「人が物を取りに行く」作業を、物を人がいるところまで運ぶ  
「定点ピッキングシステム」を構築し、作業員を54%削減
- ・既存センターでは、4店舗分を同時にこなすマルチピッキング端末の導入拡大、  
計画入荷による入荷作業の削減・平準化等による、ローコストオペレーションを推進
- ・16年3月に、東海地区で既存2センターを再編し、「中京物流センター」を新設

## 130周年展示会



＜創業130周年＞

- ・2016年2月に創業130年
- ・2016年5月31日・6月1日に東京国際フォーラムで、  
伊藤忠食品130周年展示会を開催
- ・テーマ「FOOD VOYAGE(フード ボヤージュ)」
- ・サブテーマ「伝統と革新、そして未来／ISCtown」



## 伊藤忠食品株式会社

本資料は2016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、2015年11月2日現在のデータに基づき作成しております。

## 補足資料

---

- P. 25 商品分類別売上高(連結)
- P. 26 業態別売上高(連結)
- P. 27 エリア別売上高(連結)
- P. 28 株式状況
- P. 29 会社情報



## [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	80,665	24.6%	103.7%	77,771	24.9%	2,894
和洋酒	44,679	13.6%	102.5%	43,594	13.9%	1,084
調味料・缶詰	47,407	14.4%	102.7%	46,143	14.8%	1,263
嗜好・飲料	79,974	24.4%	111.3%	71,861	23.0%	8,112
麺・乾物	28,204	8.6%	103.1%	27,366	8.8%	838
冷凍・チルド	12,368	3.8%	115.0%	10,755	3.4%	1,613
ギフト	24,690	7.5%	99.5%	24,819	7.9%	▲ 128
その他	10,225	3.1%	100.3%	10,190	3.3%	35
合計	328,216	100.0%	105.0%	312,503	100.0%	15,713

(ギフトの内、酒類 11,620)

## [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	43,595	13.3%	99.4%	43,863	14.0%	▲ 267
百貨店	14,300	4.4%	128.3%	11,149	3.6%	3,150
スーパー	188,873	57.5%	104.2%	181,215	58.0%	7,658
ミニスーパー・CVS	59,006	18.0%	108.8%	54,223	17.4%	4,783
その他小売業	9,519	2.9%	104.3%	9,130	2.9%	388
メーカー他	12,921	3.9%	100.0%	12,921	4.1%	0
合計	328,216	100.0%	105.0%	312,503	100.0%	15,713

## [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	11,785	3.6%	103.6%	11,380	3.6%	405
東北	11,911	3.6%	106.9%	11,146	3.6%	765
関東甲信越	133,323	40.1%	106.3%	125,444	40.1%	7,879
東海北陸	48,584	15.2%	102.4%	47,443	15.2%	1,140
近畿中四国	95,340	29.4%	103.9%	91,776	29.4%	3,563
九州沖縄	27,270	8.1%	107.7%	25,311	8.1%	1,959
計	328,216	100.0%	105.0%	312,503	100.0%	15,713

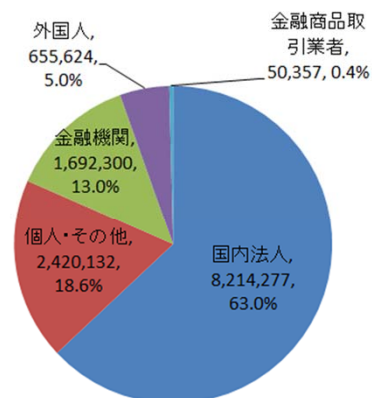
## [補足] 株式状況

### ◆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	50.79
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(三井住友信託銀行再信託分・アサヒビル株式会社退贈給付信託口)	815,000	6.25
味の素株式会社	339,129	2.60
松下 善四郎	302,000	2.31
アサヒビル株式会社	296,500	2.27
みずほ信託銀行株式会社退贈給付信託みずほ銀行口再信託受託者資産管理サービス信託銀行株式会社	249,300	1.91
伊藤忠食品従業員持株会	160,200	1.22
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	113,500	0.87
日本マスタートラスト信託株式会社(信託口)	92,800	0.71
はごろもフーズ	87,100	0.66

(注) 上記のほか、自己株式が194,980株あります。

### ◆所有者別株式様式分布状況



### ◆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    13,004名    (前期末比較 516名減少)

## [補足] 会社情報

### ◆概要(2015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 1071名 個別734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 03-5411-8511
■インターネットホームページ	<a href="http://www.itochu-shokuhin.com/">http://www.itochu-shokuhin.com/</a>		

### ◆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)メイカン(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)
■ 2016年	平成28年2月	創業130周年。