

# フードウィークリー

2018年(平成30年)

5月14日(月)

購読料 1年1万円(税別)一部200円



6-7 今週の特集

## カレー

活気づくレトルトを尻目に、ルウは新たな価値づくりが必要な局面に

## インデックス

- 2 17年冷凍めん生産量が過去最高  
社会環境の変化を背景に2年連続で過去最高を更新。最大分野のうどんは市販、業務用とも伸長
- 3 全国規模の物流会社発足  
大手食品メーカー5社により、ドライバー不足などの物流業界における諸課題に対応する
- 4 中国の外食市場へ展開  
日本アクセスがメーカーとともに業務用市場の活性化に取り組むAG研。中国版が始動する
- 5 アイスクリーム特集  
17年度の市場(出荷ベース)は7年連続で伸び。今年度は春先の気温上昇で好スタートを切る
- 6 磯じまん山本新社長が方針語る  
社内風土の改革で顧客満足、従業員満足を目指す。技術力を生かした商品開発への意欲を示した
- 7 関西S.M、3月期は増収増益  
既存店強化に向けて中央店型の改装が奏功して好決算。営業利益はロス率の低減が結果した
- 8 日産自動車「セレナ」のCMで「モノより思い出」と、センサーシヨナルに打ち出したのが2004年。記憶に新しいが、すでに14年も経過している。響くものは、磨れない。
- 9 キャンプの語源はラテン語で野営を意味するが、近代キャンピングは1861年のアメリカコネティカット州で子供たちを集めた学校キャンプが始まりだと言われる。与えられるのは、自然のフィールドのみ。

## 週刊食品

発行所 株式会社 週刊食品  
 本社 〒550-0013 大阪市西区新町1-22-12  
 TTビル2号館新町7階  
 TEL 06(4390)4401 FAX 06(4390)4408  
 東京 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前5-41-2  
 ドミ青山201  
 編集部 TEL 03(3499)3409 FAX 03(5485)1094  
 URL http://f-weeklyweb.com/

三菱食品 3月期業績

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
連結	2,513,427	4.2	16,703	△6.3
次期予想	2,550,000	1.5	17,400	4.2
			18,016	△4.6
			18,500	2.7
				11,500
				△12.8
				6.5

品別別売上高

	売上高	前年比	構成比
缶詰・調味料類	277,821	1.9	11.1
麺・乾物類	158,149	2.8	6.3
嗜好品・飲料類	276,606	2.1	11.0
菓子類	299,463	2.9	11.9
冷凍食品類	508,967	5.5	20.2
チルド食品類	430,143	3.9	17.1
ビール類	226,417	7.7	9.0
その他酒類	200,322	5.6	8.0
その他	135,534	7.2	5.4

業態別売上高

	売上高	前年比	構成比
卸売	216,851	9.8	8.6
GMS	200,964	0.8	8.0
SM	887,151	△0.5	35.3
CVS	812,399	7.0	32.3
ドラッグストア	110,307	8.5	4.4
ユーザー	63,346	5.7	2.5
その他直販	179,547	4.7	7.2
メーカー・他	42,858	38.6	1.7

2017年度決算は売上高が期初計画を0.5%上回るも、利益面では新設センターを含めた物流費の上昇等から期初の計画には及ばず増収減益で着地。前年との比較では売上高はCVS等を中心に取引が総じて順調に推移した。品別では13年度以来となる全ての品種での前年クリア。中でも冷凍食品類は中食需要の増加等で市販・業務用ともに好調。チルド食品類は野菜飲料、チーズの伸長等が寄与した。ビール類、その他酒類は卸売、CVS等に子会社化したエムシーフーズが主な要因。設備投資額はリースを含む設備投資で約124億円(前年54億円)。主に物流センターの新設や既存センターの庫内設備工事を中心。システム開発等は基幹システム「MILIA」構築や物流センター運用システムの開発等で30億円(同52億円)。さらに事業投資で

食品卸首位の三菱食品(東京都大田区、森山透社長)は2018年3月期決算を5月7日に発表した。売上高は前年比4.2%増で2兆5千億円を突破。しかし利益面では物流コスト上昇等がか

2017年度決算は売上高が期初計画を0.5%上回るも、利益面では新設センターを含めた物流費の上昇等から期初の計画には及ばず増収減益で着地。前年との比較では売上高はCVS等を中心に取引が総じて順調に推移した。品別では13年度以来となる全ての品種での前年クリア。中でも冷凍食品類は中食需要の増加等で市販・業務用ともに好調。チルド食品類は野菜飲料、チーズの伸長等が寄与した。ビール類、その他酒類は卸売、CVS等に子会社化したエムシーフーズが主な要因。設備投資額はリースを含む設備投資で約124億円(前年54億円)。主に物流センターの新設や既存センターの庫内設備工事を中心。システム開発等は基幹システム「MILIA」構築や物流センター運用システムの開発等で30億円(同52億円)。さらに事業投資で



伊藤忠食品は2018年3月期決算を5月1日に発表。節目となる100期目は計画を上回る増収増益を達成した。同日東京本社で、2日には大阪本社で説明会を開催。4月に就任した岡本均社長執行役員「写真」が今後の方向性を語った。



## 大胆な挑戦も必要不可欠

### 伊藤忠食品 18年3月期は増収増益を堅持

「当社の経営を取り巻く環境は消費者の生活防衛・節約志向が続き、個人消費の回復に遅れが見られる。この変化への対応、時流に乗っていくかが経営課題」。岡本新社長は冒頭挨拶でこう切り出した。また増収、2期連続増益決算については「まずまず順調」とし、取引先との取り組み強化による増収と、厳しい環境の中でコスト削減を評価した。

注目される今後の舵取りについては、「近年マネジメントが相次いで交代したが、経営ビジョンの追求にはいささかも変わりはなく」と断言。酒類やギフト、Web、ブランドビジネスといった特徴のある事業を伸ばす。時代の変化に対応する。株式50.8%を保有する伊藤忠商事グループの強みを最大限に活用する考えだ。また「独立企業としての独自戦略を実行、イノベーションを引き起こすことで独自のビジネスを進化させること、独自性を強調。引き続き取引先との関係強化に加え新規顧客の獲得。強みを最大限活用していく。さらに第四次産業革命により生じる破壊的なイノベーションによって、産業構造が大幅にパラダイムシフトを起こす可能性も指摘。「その時にも必要とされる新たな卸像を築き上げるには、大胆なチャレンジが必要不可欠」と今後の展望にも言及。全社一丸となった「超えるグッドカンパニー」を目指し革新を行う。これが130年を超える伊藤忠食品の伝統。更なる歴史を刻んでいくことに繋がるとの先頭を立って推進するの命「抱負」を述べた。

伊藤忠食品 3月期業績

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
連結	660,899	4.7	4,246	12.4
次期予想	690,000	4.4	4,600	8.3
			5,032	10.2
			5,300	5.3
				4,031
				19.5
				△10.7

品別別売上高

	売上高	前年比	構成比
ビール	179,503	9.7	27.2
和洋酒	109,786	8.4	16.6
調味料・缶詰	99,299	0.0	15.0
嗜好・飲料	128,969	2.6	19.5
麺・乾物	44,145	△1.7	6.7
冷凍・チルド	24,781	△2.1	3.8
ギフト	49,821	2.0	7.5
その他	24,591	11.9	3.7

業態別売上高

	売上高	前年比	構成比
卸売業	88,999	△1.3	13.5
百貨店	26,719	△2.2	4.0
スーパー	408,199	3.9	61.8
CVS・ミニスーパー	69,282	△2.3	10.5
その他小売業	37,400	70.3	5.6
その他	30,297	9.8	4.6

なお決算内容は昨年10月に発表した上方修正計画も上回った。売上高は商品売上で2888億円、物流収入手数料で11億円の増収。一括物流センターの新規受託も寄与した。商品面の増収要因はアルコール関連の新規得意先が主。酒税法改正の影響は一長一短。業態別ではスーパーとその他小売業(主に業務用酒販店)が

定の成果を残し、18年度は卸事業における営業体制の一本化(子会社6社を統合)と、商品開発・トレーディング事業の強化、機能に特化した子会社戦略(業務用販社クロコの新設)で体制を整備する。そして物流コストの増加に対しては物流拠点の再編や製配販の連携を強化。AI・IoT活用による生産性の改革、RPAによる業務の自動化や、発注AIの実証実験を進め成果獲得への動きを強める。収益拡大に向けた挑戦と前進を推進する方針だ。

売上総利益は額が3.4%増の360億円。率は5.5%で横ばい。経常利益率は0.1%上昇の0.8%。安定配当を続ける。

中計3年目となる19年3月期計画は変化への対応と基盤の強化を軸に、中核事業の拡大と深耕に加え、独自性ある重点分野を強化。戦略的パートナーとの連携、更に提携を積極活用した新カテゴリー、販路の開拓。グループ会社の収益拡大を進め、経営基盤の更なる強化を行う。

自ら考えて行動する。簡単ではないが、近年、居場所がないと嘆く若者が増えているという。便利な世の中の弊害ともいえるが、新しい物語は、思い悩む「ことから生まれる」。

▼若い時の苦労は買ってでもせよ。軟弱者!と近所のカミナリ親父によく怒鳴られた。だが説教後には満面の笑みと甘い柿がもたらされた。現代の大人は、もう少し愛情あふれる叱り方を考えるべきかもしれない。

## 編集部より