

平成27年12月期 第2四半期 決算短信資料

2015年8月5日(水)

カゴメ株式会社(2811)

<http://www.kagome.co.jp/company/ir/index.html>

平成27年12月期 上半期 連結業績

単位：億円

	14年度 1-6月	15年度 1-6月	増減額	増減率	対 公表	売上高利益率	
						14年度	15年度
売上高	936	940	+ 3	+ 0.4%	▲20		
国内事業	826	797	▲28	▲3.4%	—		
海外事業	198	224	+ 25	+ 12.8%	—		
セグメント間取引	▲87	▲81	+ 7	—	—		
営業利益	17	31	+ 14	+ 83.0%	+ 3	1.8%	3.3%
国内事業	17	27	+ 10	+ 59.1%	—		
海外事業	▲0	4	+ 4	—	—		
経常利益	21	35	+ 14	+ 67.9%	+ 4	2.2%	3.7%
四半期純利益	15	20	+ 6	+ 37.9%	+ 3	1.6%	2.1%

- ・微増収(国内減収、海外増収)、増益。
- ・国内増益。売上減、原材料価格高騰などを、生産性の向上や原価低減でカバー。
- ・海外増益。米国での販売好調や各子会社の費用の見直しによる。
- ・期初予想値に対しては、売上高は僅かに未達(国内)。利益は費用抑制で上回った。

平成27年12月期 上半期 セグメント別収益状況

◆国内売上高

単位：億円

		売上高			
		14年度 1-6月	15年度 1-6月	増減額	増減率
国内	事業	826	797	▲28	▲3.4%
	飲料	396	357	▲39	▲9.8%
	食品	111	113	+2	+2.1%
	ギフト	27	30	+3	+11.8%
	農	52	60	+8	+15.1%
	通販	36	38	+2	+5.5%
	業務用	125	122	▲3	▲2.4%
	その他	78	76	▲2	▲2.5%

- ・飲料 減収だが、直近は回復傾向(第1四半期16%減、第2四半期2%減)。
- ・食品 トマトケチャップは、バリューアップにより価格改定後も好調に推移。
- ・ギフト 通販企業向け受託品など新しい販売チャネルの開拓に注力。
- ・農 高リコピントマトなど高付加価値商品を強化。チャンス逃さず販売。
- ・通販 飲料、食品、サプリメント育成商品好調。
- ・業務用 取引先の事業環境の変化、BCP対応2社購買化などにより受託品苦戦。

平成27年12月期 上半期 セグメント別収益状況

◆国内営業利益

単位:億円

		営業利益			
		14年度 1-6月	15年度 1-6月	増減額	増減率
国内	事業	17	27	+10	+59.1%
	飲料	6	12	+6	+114.9%
	食品	4	5	+1	+15.6%
	ギフト	▲0	1	+1	—
	農	5	10	+4	+77.8%
	通販	▲3	▲1	+2	—
	業務用	2	▲3	▲5	—
	その他	3	3	▲0	▲5.1%

- ・飲料 「収益構造の改革」の一環で、マーケティングコストの効果的運用を徹底。
- ・食品 売上高の増加や商品の絞り込み、広告費の見直しが好影響。
- ・ギフト 採算の良い受託品の増収により増益。
- ・農 最高益。需給対応力が増し、原価率を低く抑えられた。
- ・通販 販売好調により改善。
- ・業務用 売上減少により減益。

平成27年12月期 上半期 セグメント別収益状況

◆海外売上高・営業利益

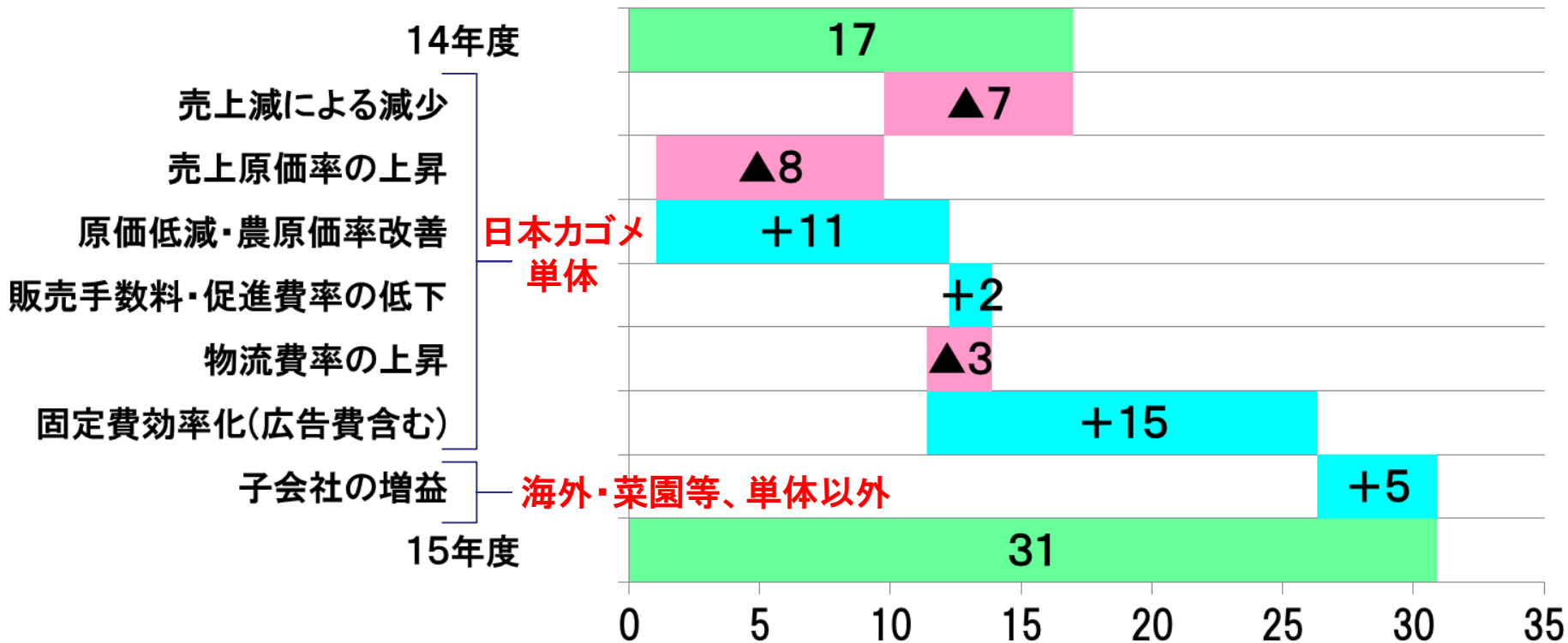
単位:億円

	売上高				営業利益			
	14年度	15年度	増減額	増減率	14年度	15年度	増減額	増減率
	1-6月	1-6月			1-6月	1-6月		
海外事業	198	224	+ 25	+ 12.8%	▲0	4	+ 4	—
グローバルトマト事業	181	208	+ 28	+ 15.2%	2	5	+ 3	+ 186.5%
米 国	86	116	+ 29	+ 34.1%	5	6	+ 1	+ 19.1%
欧 州	66	59	▲7	▲10.4%	▲1	2	+ 3	—
豪 州	29	33	+ 5	+ 16.9%	▲3	▲3	▲0	—
アジア事業	18	15	▲2	▲12.3%	▲2	▲1	+ 1	—

- ・米国 円安による増収+17億円。KAGOME INC. 社好調。PBI社影響は軽微。
- ・欧州 Vegitalia社は事業再構築で減収増益。HIT社やUG-Turkey社は増益。
- ・豪州 豊作。主要顧客へ販売好調。東南アジア向けの販売も増加。利益はステイ。
- ・アジア 台湾堅調。中国・タイは新商品の発売や導入時期遅れ、減収増益。

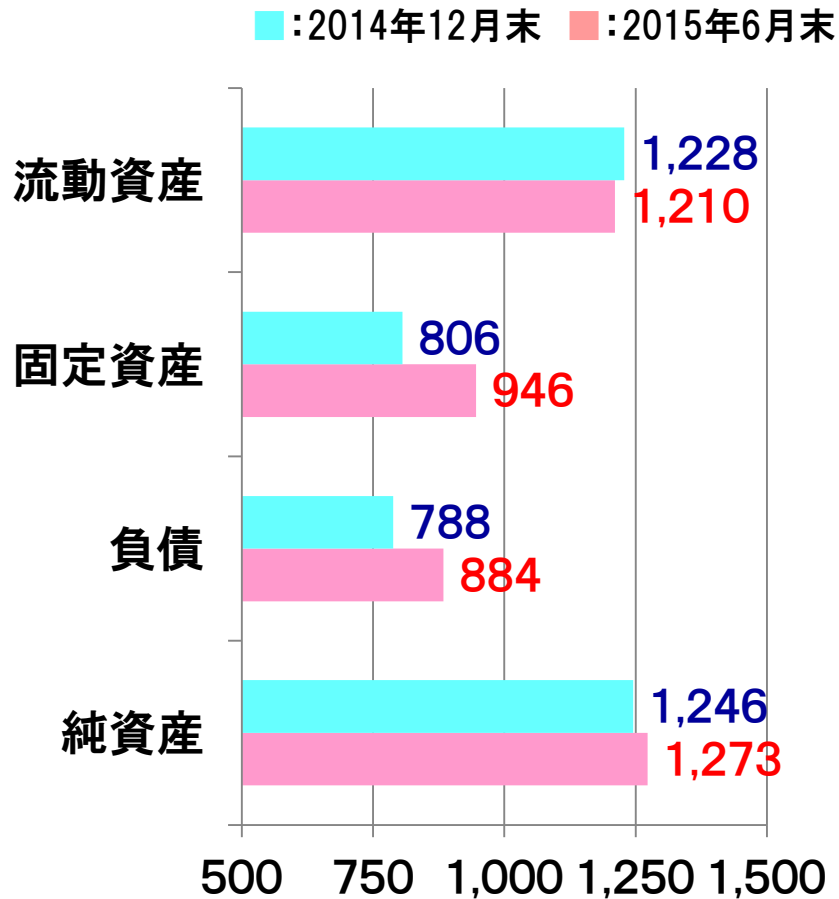
平成27年12月期 上半期 連結営業利益増減要因

単位：億円



- ・国内事業は、減収や原材料価格高騰、物流費上昇が悪影響。
- ・売上原価は、低減活動や農事業での改善により悪影響をカバーした。
- ・固定費は、生産性の向上や期中での抑制的な執行により大幅減少。
- ・海外事業は、米国事業の成長や、各社の費用の見直しにより増益。

平成27年12月期 上半期 連結貸借対照表の変動



単位:億円

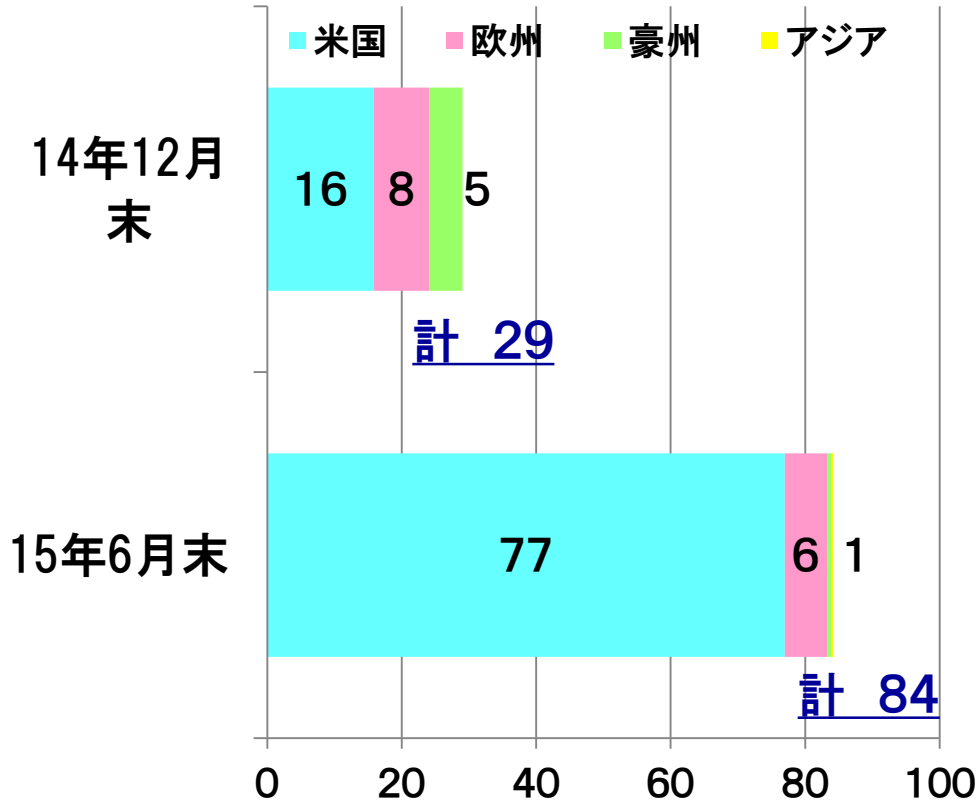
流動資産	▲18	(▲9)
・キャッシュの増加		+ 18
・在庫の減少		▲ 25
・デリバティブ債権の減少		▲ 17
固定資産	+141	(▲5)
・固定投資による増加		+ 40
・減価償却による減少		▲ 29
・PBI社子会社化による増加		+129
負債	+95	(▲1)
・有利子負債の増加		+ 53
・仕入債務の増加		+ 18
純資産	+27	
・四半期純利益による増加		+ 20
・配当による減少		▲ 16
・少数株主持分の増加		+ 21

※括弧内は在外子会社財務諸表の為替影響

・総資産123億円増加。うち、PBI社の子会社化の影響は154億円。

のれんの変動

単位：億円



米国	+61	
・PBI社		+63
・UG社		▲ 2
欧州	▲ 2	
・UG-Turkey社		▲ 2
豪州	▲ 4	
・Kagome Australia社		▲ 4
アジア	+ 0	
・OSOTSPA KAGOME社		+ 0

- ・米国セグメントにおいて、PBI社の取得により63億円の増加。
- ・PBI社ののれんの償却期間は20年。

平成27年12月期 上半期 経営トピックス

バリューアップ

◆トマトケチャップ



- ・トマトケチャップは価格改定後も好調（第2四半期売上 数量100%、金額106%）。
- ・好調の主要因は「オムライススタジアム」の開催。長期間、多数のメディアに露出。食卓出現頻度もアップ。需要を喚起できた。
- ・利益は、一時的な費用の投入により、改善には至らず。しかし、売上原価率や数量比例の販売促進費率は想定通りに低下。今後改善が見込まれる。
- ・今後のバリューアップのキーワードは「トマトで減塩」。社会課題解決への貢献を目指す。

平成27年12月期 上半期 経営トピックス

バリューアップ

◆ソース

- ・8月1日より25年ぶりの出荷価格改定。
- ・トマトケチャップの学びを活かし、メニュー提案を強化。



- ・ハロウィンでは「黄金比ハンバーグ」を提案する

◆飲料

- ・「野菜をジュースで摂る価値」の情報発信の継続
人気アニメとのタイアップキャンペーンを再度展開(8月末～)。「栄養吸収率の高さ」を訴求。
- ・トマトジュースストレートプレミアム、2年目の展開
「生トマトのような味覚」に高い評価。ラインアップ拡充や新商品の発売を予定。
- ・機能性表示食品制度の活用
トマトや乳酸菌の持つ機能について、表示に向けた準備を進めている。



平成27年12月期 上半期 経営トピックス

生産性の向上

◆「働き方の改革」

①20時以降の残業禁止

- ・本社従業員の一人当たり残業時間は64時間/年、26%減少。
時間の使い方改善による業務効率化が進んだ。

②サマータイム制の導入

- ・6～9月の4ヶ月間、就業時間の30分前倒しを実施。
- ・自己研鑽による自身の価値向上を期待。



平成27年12月期 上半期 経営トピックス

生産性の向上

◆「収益構造の改革」

①商品絞り込み

- ・設定した利益水準に達していない商品は、リニューアルによる改善か終売。原価低減等に貢献した。

②広告費の効率性追求

- ・期初段階で総額を削減し、社内の変化を促した。
- ・商品戦略立案部門は商品導入をストーリーで考えるマーケティング力が備わってきた。

③滞留ロスの極小化

- ・部門内における管理強化と部門間の連携強化、責任の明確化を推進。
- ・極小化は食品メーカーの責務。引き続き重点課題として取り組む。

平成27年12月期 下半期 セグメント別売上高計画

単位:億円

		14年度 7-12月	15年度 7-12月	増減	増減率
売	上 高	1,004	1,060	+ 57	+ 5.6%
	国内事業	893	921	+ 29	+ 3.2%
	飲料	414	433	+ 19	+ 4.6%
	食品	123	122	▲1	▲0.5%
	ギフト	52	49	▲3	▲6.6%
	農	41	50	+ 9	+ 22.3%
	通販	49	48	▲1	▲2.4%
	業務用	136	140	+ 4	+ 3.0%
	その他	78	79	+ 1	+ 1.3%
	海外事業	213	244	+ 31	+ 14.7%
	グローバルトマト	199	227	+ 28	+ 14.3%
	米 国	115	152	+ 37	+ 32.7%
	欧 州	57	48	▲9	▲16.0%
	豪 州	27	27	+ 0	+ 0.2%
	ア ジ ア	14	17	+ 3	+ 20.8%
	セグメント間取引	▲102	▲106	▲4	—

- ・飲料 直近回復傾向。下期に多数の新商品発売を予定。
- ・農 高値で取引される夏・秋の産地形成によるトマトの販売量増。
- ・海外 米国PBI社の売上高純増(+34億円)。円安も好影響。

イノベーション課題への取り組み

フレッシュ・イノベーション・チャレンジ

- ・9月末に従来の野菜飲料とは別次元の鮮度が感じられる『生鮮飲料』を首都圏限定発売。
- ・大手CVSや量販店の導入商談では高い評価。

農からの価値創造

① 当社資源を活用したパックサラダの発売

- ・15年4月に、高リコピントマトやベビーリーフを活用した商品の発売により市場参入。認知拡大に努める。



② 夏・秋トマトの産地形成

- ・山梨県北杜市明野の農業法人と生鮮トマトの栽培契約を締結。夏・秋トマトの販売量増による収益拡大を目指す。

③ 高付加価値トマトの品種開発

- ・おいしさ強化、栄養価強化の両輪で、新品種を開発。上市に向け調整中。高付加価値トマトを収益の柱に育成。



店頭展開イメージ



イノベーション課題への取り組み

Preferred Brands International, Inc.社(PBI社)との連携

◆事業展開

- ・米国 消費者向けエスニック簡便食品の販売
- ・インド 外食チェーン向けに冷凍野菜パイ・パテ・調味料等の販売
- ・ナチュラル(自然)、ウェルネス(健康)、コンビニエンス(生活利便性)が強み。
- ・15年3月期売上高50億、営業利益5億。
- ・過去7期連続増収、平均成長率17%/年。



イノベーション課題への取り組み

Preferred Brands International, Inc.社(PBI社)との連携

◆シナジーの創出

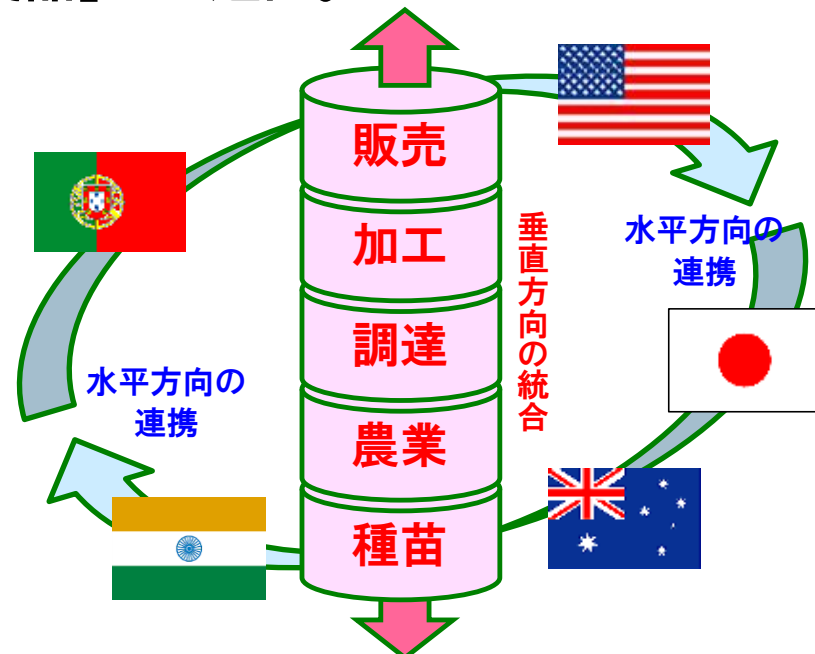
①カゴメ(単体)との連携

- ・PBI社の保有する高度なマーケティング力を活用し、米国消費者向け飲料・食品市場への参入。
- ・同社の強みを活かした新領域「植物性食品」への進出。

②グローバルトマト事業との連携

- ・B to B事業における連携により、世界的な外食チェーンへのソリューション力を高める＝水平方向の販売連携強化

上記以外にも、多岐にわたり検討中。



平成27年12月期 通期 連結業績予想 売上高

単位:億円

		14年度 1-12月	15年度 1-12月	増減	増減率
売	上 高	1,940	2,000	+ 60	+ 3.1%
	国内事業	1,718	1,719	+ 0	+ 0.0%
	飲料	810	790	▲20	▲2.4%
	食品	234	236	+ 2	+ 0.8%
	ギフト	79	79	▲0	▲0.3%
	農	93	110	+ 17	+ 18.3%
	通販	85	86	+ 1	+ 1.0%
	業務用	261	263	+ 1	+ 0.4%
	その他	156	155	▲1	▲0.6%
	海外事業	411	468	+ 57	+ 13.8%
	グローバルトマト	379	435	+ 56	+ 14.7%
	米 国	201	268	+ 67	+ 33.3%
	欧 州	123	107	▲16	▲13.0%
	豪 州	55	60	+ 5	+ 8.9%
	ア ジ ア	32	33	+ 1	+ 2.6%
	セグメント間取引	▲189	▲186	+ 3	—

- ・期初予想値は据え置く。
- ・国内事業 前期並み。飲料、農事業は下期大幅増収を計画。
- ・海外事業 米国セグメントで大幅増収を計画。

平成27年12月期 通期 連結業績予想 利益

単位：億円

	14年度	15年度			売上高利益率	
	1-12月	1-12月	増減額	増減率	14年度	15年度
営業利益	47	71	+24	+ 51.8%	2.4%	3.6%
国内事業	55	69	+14	+ 25.2%		
海外事業	▲8	2	+10	—		
経常利益	55	76	+21	+ 38.5%	2.8%	3.8%
当期純利益	49	40	▲9	▲18.3%	2.5%	2.0%

- ・期初予想値は据え置く。前年からは大幅増益を計画。
- ・海外事業は2004年度以来11期ぶりの黒字。
- ・連結経常利益率は前年から1%引き上げる。
- ・純利益は減益。前年には保有不動産売却による特別利益があった。
- ・配当は16.5円→22円に再び引き上げる予定。

注意事項

当資料はカゴメの現在の計画、見通し、戦略などのうち歴史的事実でないものは、現在入手可能な情報から得られたカゴメの経営者の判断に基づいております。従いまして、これら業績見通しのみで全面的な依拠することは控えるようお願い致します。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、以下のようなものが含まれます。すなわち、①天候、特に夏場の低温 ②異物混入等の製品事故 ③カゴメの事業領域を取り巻く経済情勢、特に消費動向 ④変わりやすい顧客嗜好などを特徴とする激しい競争にさらされた市場の中で、顧客に受け入れられる製品やサービスをカゴメが企画・開発し続けていく能力、などです。ただし、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。また当資料は、あくまでカゴメをより深く理解していただくためのものであり、必ずしも投資をお勧めするためのものではありません。さらに当資料に記載されている市場などのデータ等におきましても、当社が信頼に足りかつ正確であると判断した情報に基づき作成しておりますが、将来の予測のみならず過去の部分も含めて、見直し等により予告なしに変更することがありますのでご注意ください。