

2018年3月期 第2四半期 決算説明会資料

平成29年 11月10日

株式会社いなげや

代表取締役社長 成瀬直人



【当社グループについて】



小売事業

スーパーマーケット事業



いなげや … 140 店舗
(惣菜単独店含む)

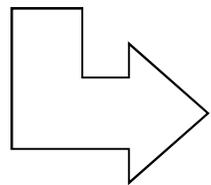


三浦屋 … 12 店舗

ドラッグストア事業



ウエルパーク … 129 店舗



小売事業 総店舗数

281 店舗 (2017.9月時点)

小売支援事業

(株)サンフードジャパン



(株)サビアコーポレーション



施設管理・警備

(株)いなげやウイング



特例子会社(障がい者雇用)

(株)いなげやドリームファーム



農業事業

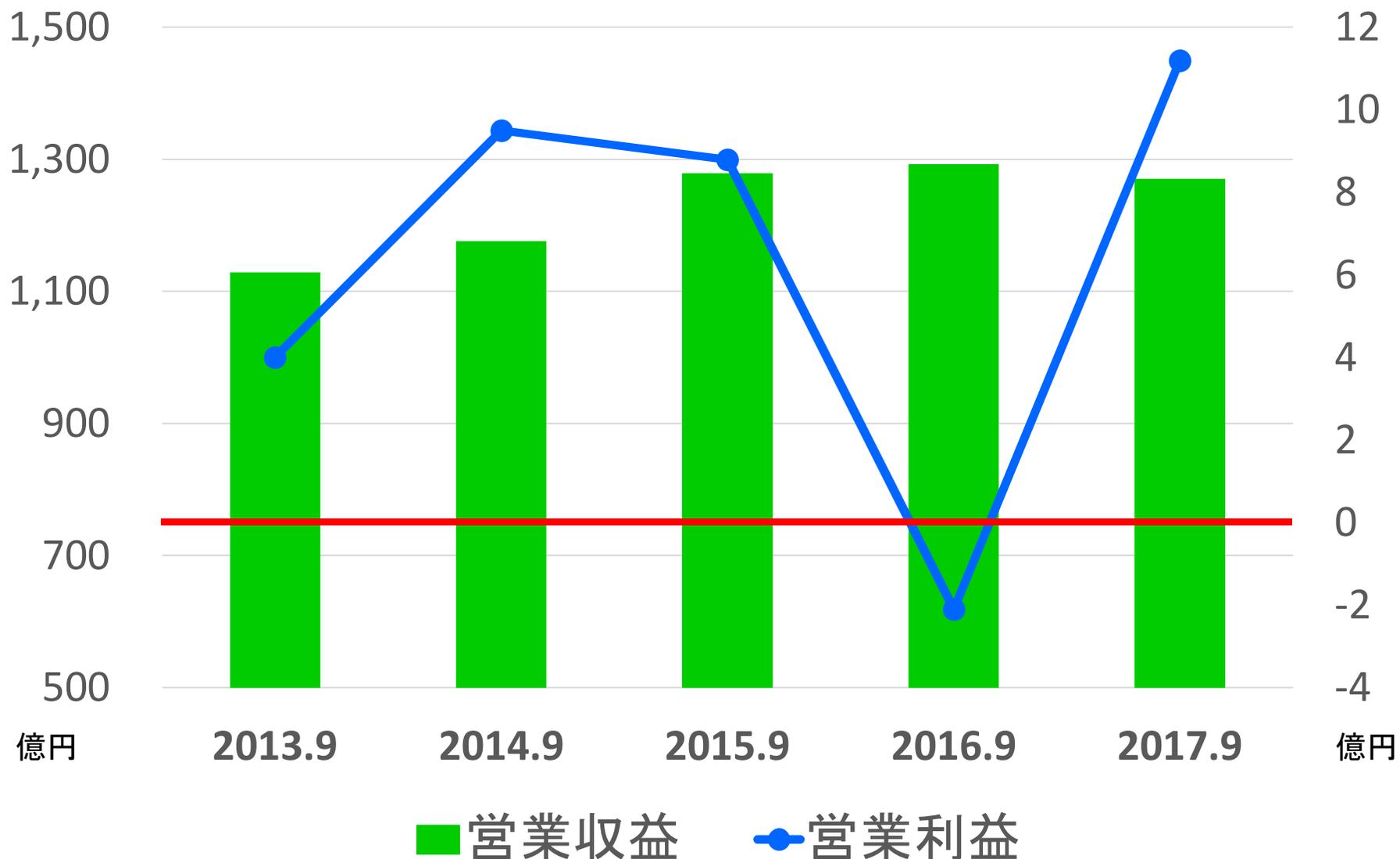
- 1、 70期 第2四半期 連結 決算状況
- 2、 70期 第2四半期 事業別状況
- 3、 70期 経営計画
- 4、 70期 業績予想

【 連結経営成績 】



	2017年3月期 第2四半期			2018年3月期 第2四半期			増減額 (億円)
	金額 (億円)	売上高比 (%)	前年比 増減(%)	金額 (億円)	売上高比 (%)	前年比 増減(%)	
営業収益	1,293	—	1.1	1,271	—	△1.7	△21
売上高	1,248	100.0	1.0	1,226	100.0	△1.7	△ 21
営業利益	△ 2.1	△ 0.2	—	11.2	0.9	—	13.4
経常利益	△ 1.1	△ 0.1	—	12.2	1.0	—	13.4
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△ 4.5	△ 0.4	—	6.1	0.5	—	10.7

【 連結 5期推移 営業収益・営業利益 】



営業利益 黒字回復

【 連結 財政状態 】



	17/3月 期末		18/3期 第2四半期末		増減額 (億円)
	億円	構成比(%)	億円	構成比(%)	
流動資産	327	33.6	332	34.0	4.7
固定資産	647	66.4	645	66.0	△1.7
流動負債	300	30.8	310	31.7	10.0
固定負債	151	15.5	136	14.0	△14.7
純資産	523	53.7	531	54.3	7.6
総資産	975	100.0	978	100.0	2.9

銀行休業日考慮済み

自己資本比率 53.6% (53.0%)
前期比 +0.6P

設備投資 (キャッシュフローベース)
連結合計 15.5 億円

財務体質は健全性を維持

- 1、 70期 第2四半期 連結 決算状況
- 2、 70期 第2四半期 事業別状況
- 3、 70期 経営計画
- 4、 70期 業績予想

【 18/3期 第2四半期 事業別 決算状況】



	スーパーマーケット事業	ドラッグストア事業	連結
売上高(億円) 増減前年比(%)	1,012 △2.6 %	208 3.2 %	1,226 △1.7 %
既存店売上前年比(%)	△1.4 %	0.5 %	△1.1 %
売上総利益率(%) 増減前年比P	28.3 % 0.6P	25.4 % 0P	27.8 % 0.5P
営業利益(億円) 増減前年比 (%)	5.5 —	4.9 32.1%	11.2 —
売上高営業利益率(%)	0.5 %	2.4 %	0.9 %

差異は小売支援事業

ドラッグストア事業 増収 増益

【スーパーマーケット事業 新店・閉店・改装 状況】



新店 … 1 店舗(前1)
・ブルーミングブルーミー
グランエミオ大泉学園店
東京都 練馬区 2017,9/14

閉店 … 0 店舗(前3)
業態転換 … 2 店舗
・練馬東大泉店
ina21 ⇒ エスビィ・プラス
東京都 練馬区 2017,5/26



- ・改装 … 15 店舗(前20)
- ・既存店売上前年比 … 98.6 % (前97.7%)

【いなげや 3期前年比推移 売上指標(全店)】



- ・閉鎖店舗の影響、既存店売上高の減少
 - ・販促手法の見直し、惣菜の伸び悩み
- ⇒ 既存店活性化、商品開発が課題

	2015.9	2016.9	2017.9
売上高(全店)	108.9%	100.3%	97.5%
売上高(既存店)	106.6%	98.0%	<u>98.7%</u>
客数	104.7%	99.9%	98.4%
一点単価	104.3%	100.1%	100.1%
一人当り 買上点数	99.7%	100.4%	98.9%

- ・荒利率0.6%改善も、荒利高は微減
- ・販促手法見直しによりコスト削減
- ・社会保障制度変更による費用増も一巡
⇒ 人件費上昇圧力、経費コントロールが課題

	2015.9	2016.9	2017.9
荒利高	107.1%	99.1%	99.8%
販売費	111.0%	103.8%	93.3%
人件費	105.8%	103.8%	98.2%
管理費	107.5%	100.4%	95.6%
営業利益	119.5%	—%(差額△9.5億)	—%(差額10.8億)

【ドラッグストア事業 新店・閉店・改装 状況】



ウェルパーク 東浦和駅前店(17.4月オープン)

新店 ... 2 店舗(前5)

・東浦和駅前店

埼玉県 さいたま市 2017,4/19

・エスビー・プラス 練馬東大泉店

東京都 練馬区 2017,5/26

閉店 ... 0 店舗(前0)

改装 ... 2 店舗(前15)

既存店売上前年比

... 100.5 % (前100.1%)



東浦和駅前店 調剤薬局を併設



エスビー・プラス練馬東大泉店(5月オープン)

【ドラッグストア事業 3期前年比推移(全店)】



- ・前期の新店効果により増収
 - ・食品のロス管理や、調剤店増加などで荒利増
 - ・採用難や、労働単価上昇による負担増
- ⇒ 人件費上昇圧力、経費コントロールが課題

	2015.9	2016.9	2017.9
売上高(全店)	109.2 %	106.3 %	103.2 %
売上高(既存店)	104.8 %	100.1 %	100.5 %
荒利高	109.7 %	106.6 %	103.3 %
販管費	109.1 %	110.8 %	100.8 %
営業利益	115.5 %	71.2 %	132.1 %

- 1、 70期 第2四半期 連結 決算状況
- 2、 70期 第2四半期 事業別状況
- 3、 70期 経営計画
- 4、 70期 業績予想



いなげやの事業目的
地域のお役立ち業として
お客様の健康で
豊かな食生活の実現



三浦屋
給食食材販売事業

まごころ
お届けサービス

いなげや
オンラインショップ



環境・社会貢献活動



Healthy Living & Social Market

食と人を通し、地域のお役立ち業として社会貢献し、お客様が健康に歳を重ねて人生の喜びや楽しさを感じて頂ける、なくてはならない店

1. 「商品経営」を実現し、惣菜を柱とした
生鮮強化型SMの更なる進化
2. 「やめる」・「減らす」をキーワードに業務の見直し実施
3. おいしさと健康を地域のお客様に提供する
「新フォーマット」の開発
4. 成長の為の人財育成と社風改革
5. 全活動を通じ「ステークホルダー」との関係性を深め、
いなげやブランドを醸成

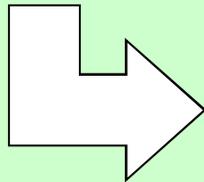
1. 「商品経営」を実現し、
惣菜を柱とした生鮮強化型SMの更なる進化

差別化できるカテゴリー売場

… **核分類**を設定し、販促施策の実施

いなげや独自商品の販売強化

… **PB商品**の開発強化と
商品の良さをお客様にお伝えする



商品開発・売場開発を構成する(4つのキーワード)

Ready to～、シニア、健康、地産地消

Ready to Eat	…すぐ食べられる
Ready to Heat	…温めれば食べられる
Ready to Cook	…すぐ調理できる

商品経営の具現化 … 核分類の強化

- ・48の核分類を設定

トマト、カット野菜、サーモン刺身、骨とり魚、味付け肉、加工肉(健康)、栄養バランス惣菜、魚介フライ等々

- ・鮮度、品揃え向上

差別化できる売場へ

- ・販促施策の集中実施

⇒ 魅力向上



Ready to Eat・健康 栄養バランス弁当
時間帯ごとに品揃え、出来立て提供



Ready to Cook らくツキング(味付け肉)
牛・豚・鶏・ラム肉を様々なタレで味付け



Ready to Eat サーモン刺身
洋風催事にメニュー提案



- ・管理栄養士監修
- ・PFCバランス重視の設計
- ・1食600kcal以下
- ・季節の食材16品目以上
- ・アウトパックも商品開発
朝はアウトパックの品揃え
ピークタイム出来立て販売

PFC…たんぱく質・脂質・炭水化物



【核分類 事例:らくッキング(味付け肉)(Ready to Cook)】



- ・豚、鶏などタレで味付け
- ・センターパック供給
在庫リスク、表示ミスリスク減
- ・30～40種類の品揃え
- ・PB“ina(い～な)パック”
ノントレー品(環境対応)
真空パックで味が浸透



【核分類 事例：サーモン刺身(Ready to Eat)】



- ・子供に人気のサーモン
- ・資源減少⇒養殖(安定供給)
- ・生アトランティックサーモンをPB開発
- ・同原料でスモークサーモンも開発
- ・“サーモン王国”コーナー化
- ・洋風催事でメニュー提案
カルパッチョサラダなど



商品経営の具現化 … プライベートブランド(PB)の強化

『食卓応援』…国産原料・添加物抑え・モニター「味覚・品質」を評価

『食卓応援セレクト』…原料を世界から厳選・モニター「味覚・品質・価格」を評価

・開発強化、売場展開強化 ⇒ 売上構成比 6.0%へ



“食卓応援セレクト”を集合販売



純正ごま油 … 熱風焙煎でごま本来持つ香りと味を引き出しつつ苦味を抑制。圧力だけで油を搾り出す製法一番搾りのみ使用。2週間以上整置し上澄みだけを3度もろ過することで雑味のない整った味に仕上げました。

核分類・PB商品

商品の良さを従業員に伝え、そしてお客様にお伝える
⇒ 商品経営の具現化

- ・買物の楽しさ、選ぶ楽しさをリアルで体感
- ・いなげやでしか買えない価値ある商品。

“リアル”な売場を追求 ⇒ 差別化された魅力ある売場へ



商品の良さを伝える 各カテゴリーのバイヤー

既存店活性化

- ・大型店舗改装を18店舗計画(前年12)
惣菜・生鮮の強化、イートイン導入・拡大 など
- ・地域特性に合わせたストアプラン
カードデータ、お客様アンケート(SLUT)の活用



オリジナリティ溢れるくつろぎスペース

2017.6/28 和光新倉店 改装オープン



惣菜売場拡大1.7倍、米飯平台導入。(前比127%)



2017.10月
売上前年比
111.0%
客数前年比
108.7%

駅前立地・・・惣菜.生鮮強化



精肉センター店
牛肉アイテム1.6倍
(前比124.4%)

魚半調理充実
(前比115.4%)



インスタペーカ-“100円均一”導入(前比250%)

2. 「やめる」・「減らす」をキーワードに 業務の見直し実施



『品質の向上と
トータルコストの削減』
武蔵村山 精肉プロセスセンター

精肉業務(インストア作業)の見直し

- …商品化作業 ⇒ 売場管理業務へ
- …運営主体 社員 ⇒ パート化

⇒ プロセスセンターの活用拡大

業務効率化・人財の再配置



3. おいさと健康を地域のお客様に提供する
「新フォーマット」の開発

いなげや × ウェルパーク

“ESBI+ (エスビィプラス)”

ina21 練馬東大泉店を改装



いなげや × 三浦屋グルメ

“ブルーミングブルーミー”

三浦屋 グランエミオ大泉学園店を改装



⇒ グループ資源を活用した店舗開発



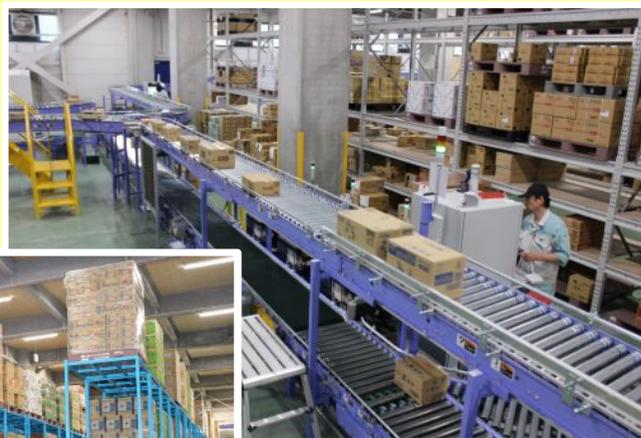
“昭島ドライセンター開設”

『機能向上 ⇒ 生産性の向上』

2017.10/9 開設

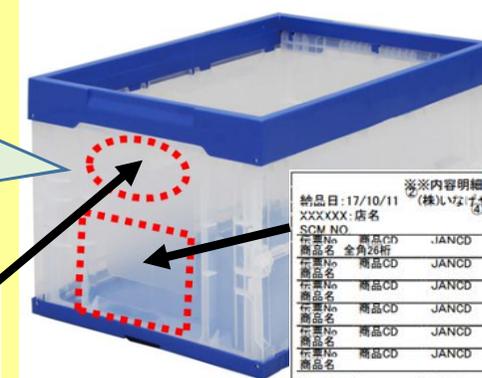
- ・小分け出荷
- ・カテゴリ仕分け
- ・見える化

⇒ 店舗作業の軽減、生産性向上へ



【搬送什器の見える化】

外から
中身が
見える！



※※内容明細※※
 (株)いなげや
 納品日: 17/10/11
 XXXXX: 店名
 個口NO. 123456
 カテゴリー: 漢漢漢漢漢漢

SCM NO.	商品名	商品CD	JANCD	入数	出荷数	出荷日	売価
1	全角26桁	JANCD	JANCD	入数	出荷数	出荷日	売価
2	商品名	商品CD	JANCD	入数	出荷数	出荷日	売価
3	商品名	商品CD	JANCD	入数	出荷数	出荷日	売価
4	商品名	商品CD	JANCD	入数	出荷数	出荷日	売価
5	商品名	商品CD	JANCD	入数	出荷数	出荷日	売価
6	商品名	商品CD	JANCD	入数	出荷数	出荷日	売価
7	商品名	商品CD	JANCD	入数	出荷数	出荷日	売価
8	商品名	商品CD	JANCD	入数	出荷数	出荷日	売価
9	商品名	商品CD	JANCD	入数	出荷数	出荷日	売価
10	商品名	商品CD	JANCD	入数	出荷数	出荷日	売価

総アイテム数: XXXXX 総バラ数: XXXXXX XXXXXX取引先名

内容明細ワッペン



【機械化・省力化が進む】

“いなげやペットボトル基金” 小学校へ環境教材を寄贈

…お客様参加型貢献活動

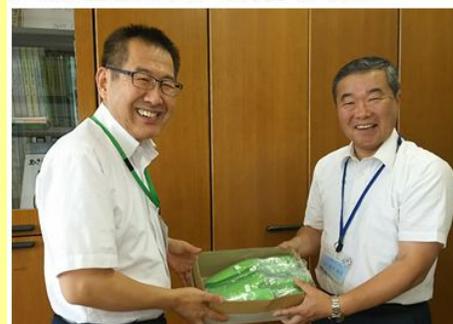
【小学校朝礼での贈呈式の模様】



三鷹市立高山小学校 7月10日(月)



中野区立鷺宮小学校 7月10日(月)



あきる野市立増戸小学校 6月26日(月)



熊谷市立江南北小学校 8月2日(水)



小平市立第二小学校 6月26日(月)



武蔵野市立第五小学校 6月26日(月)

- ・「ペットボトル自動回収機」でリサイクル活動
 - …環境省の補助金事業を活用
- ・ペットボトル1本当り0.2円に換算
- ・近隣の小学校に環境教材を寄付(51校)
- ・回収したペットボトルを再びペットボトルへ
 - …循環型社会の実現へ



地域への寄付 として還元

“いなげや移動スーパー開業” 「移動スーパーとくし丸 いなげや1号車」出発式



高齢化社会.買物弱者が増加



移動販売のニーズが高まる

2017.10/26 事業スタート

地域お役立ちへ

事業内容

- ・個人事業主(販売委託契約)が運営
- ・軽トラックで地域拠点を巡回
- ・当社店舗の商品300品日程を販売
(生鮮.惣菜.調味料.菓子.飲料.日用雑貨)

目的

- ・買物弱者対策 … 買い物が困難な方のライフライン・インフラ機能
- ・安全、安心な食を提供 … 地域の「食」を守る機能
- ・食の楽しさを提供 … 食と人を通して楽しさ、豊かさを創出
- ・就労機会の創出 … 社会参画の拡大、社会貢献型の仕事を創出
- ・見守り支援 … 定期的な巡回による地域の防災防犯機能



- 1、 70期 第2四半期 連結 決算状況
- 2、 70期 第2四半期 事業別状況
- 3、 70期 経営計画
- 4、 70期 業績予想

売上高

	売上高	前期比増減
スーパーマーケット事業	2,075	0.0
ドラッグストア事業	425	5.0
計	2,500	0.9

(億円未満切捨, %)

CF設備投資

リース資産含まず

	新店	改装店	その他	合計
スーパーマーケット事業	8	9	24	41
ドラッグストア事業	3	0.5	1	4.5
計	11	9.5	25	45.5

数値につきましては単純合算にて算出しております。

連結	金額(億円)	前期比増減(%)
営業収益	2,600	0.7
営業利益	33	37.7
経常利益	35	31.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	10	52.4

	営業利益率
スーパーマーケット事業	1.0%
ドラッグストア事業	2.8%
連結	1.3%



この資料には、当社現在の計画や業績見通しなどが含まれております。これら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります。この資料はその実現を確約・保証するものではありません。

すこやけくの実現

お客様の健康で豊かな暖かい日常生活とより健全な社会の実現に貢献する。

商人道の実践

お客様のお喜びを自分自身の喜びとして 感じることができる人間集団。

いなげやの 3つの造語(大切にしている言葉)

1、すこやけく

「健やか」と「希求(けく)」をあわせて

「すこやかなことをこいねがうこと」を意味します。

2、人財

いなげやグループの全従業員は

会社の財産であるということを意味します。

3、考働

自ら考え周りに働きかけながら

新たな価値を創造してゆくことを意味します。

お問い合わせ

(株)いなげや 社長室 担当:押木、奥田

Tel : 042-537-5031 Fax : 042-537-5070