



2018年3月期

# 決算説明会資料

平成30年 5月11日

株式会社いなげや  
代表取締役社長  
成瀬直人



## ● 小売事業

### スーパーマーケット事業



いなげや

**140**店舗(+1)  
(惣菜単独店含む)



三浦屋

**12**店舗  
(±0)

### ドラッグストア事業



ウェルパーク

**132**店舗  
(+5)

小売事業  
総店舗数

**284**店舗  
(+6)

2018.3月末時点  
(加) は前期との増減

## ● 小売支援事業



株式会社 **サンフードジャパン**

(株)サンフードジャパン

食品卸し・食品加工



(株)サビア  
コーポレーション

施設管理・警備

INAGEYA  
WING

(株)いなげやウィング

特例子会社（障がい者雇用）

いなげや  
ドリームファーム

(株)いなげや  
ドリームファーム

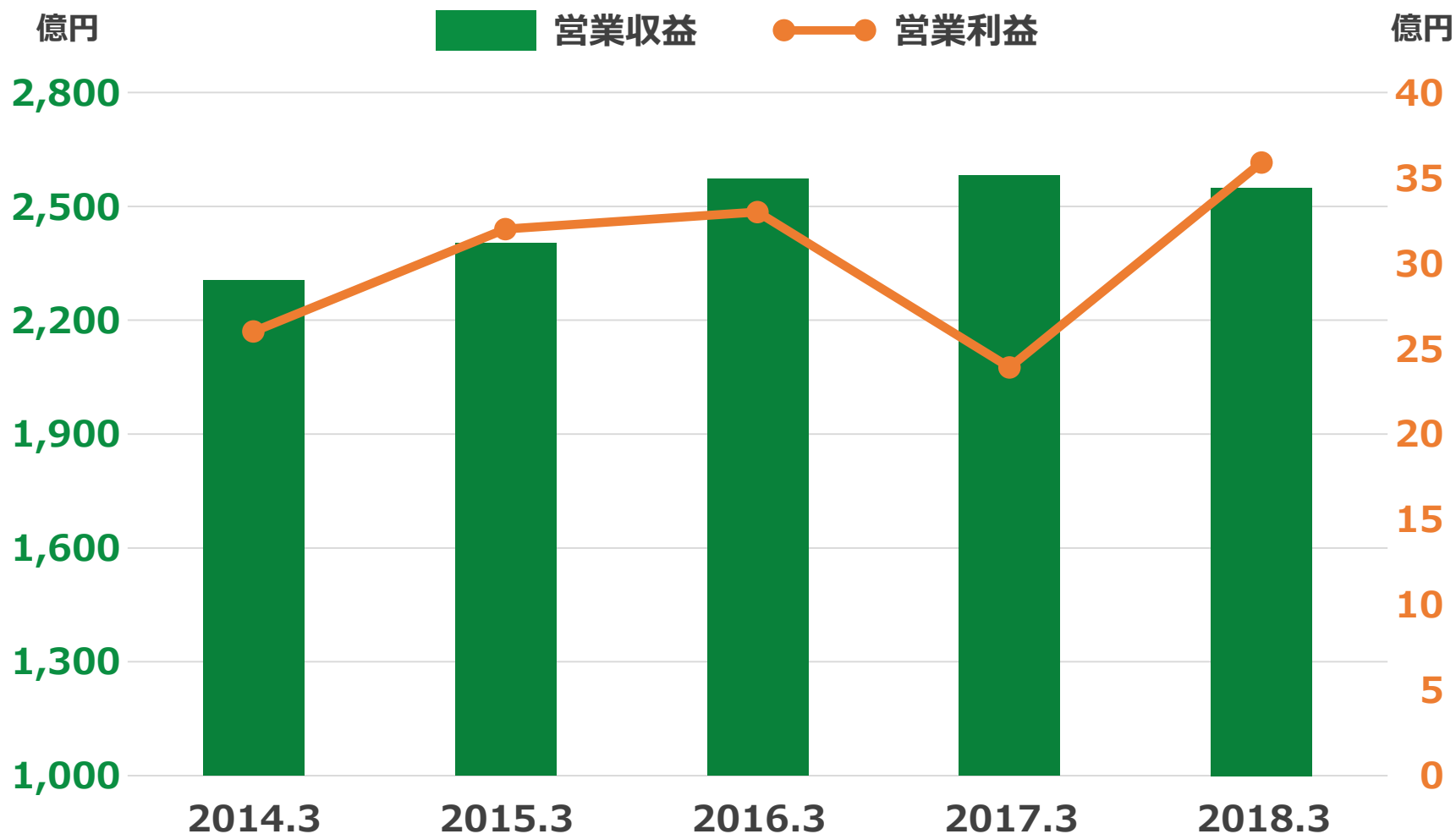
農業事業

# 1

---

## 70期 連結 決算状況

	2017年3月期			2018年3月期			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	2,581	—	0.3	2,548	—	△1.3	△32.5
売上高	2,491	100.0	0.2	2,459	100.0	△1.3	△32.0
営業利益	23.9	1.0	△27.8	35.9	1.5	50.1	12.0
経常利益	26.5	1.1	△27.9	38.4	1.6	44.9	11.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	6.5	0.3	△30.8	11.4	0.5	73.9	4.8



減収 増益

	17/3月期		18/3月期		増減額 (億円)
	億円	構成比 (%)	億円	構成比 (%)	
流動資産	327	33.6	378	37.5	50.3
固定資産	647	66.4	629	62.5	△18.1
流動負債	300	30.8	335	33.3	35.7
固定負債	151	15.5	130	13.0	△20.6
純資産	523	53.7	540	53.7	17.0
総資産	975	100.0	1,007	100.0	32.1

自己資本比率 52.9% (53.0%)  
前期比 △0.1P

設備投資 (キャッシュフローベース)  
連結合計 36.4億円

**財務体質は健全性を維持**

# 2

---

## 70期 事業別状況

	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)	2,035	414	2,459
増減前年比 (%)	△1.9%	2.4%	△1.3%
既存店売上前年比 (%)	△1.1%	0.5%	△0.9%
売上総利益率 (%)	28.9%	26.2%	28.5%
増減前年比P	0.4P	0.4P	0.5P
営業利益 (億円)	21.0	12.3	35.9
増減前年比 (%)	93.2%	13.0%	50.1%
売上高営業利益率 (%)	1.0%	3.0%	1.5%

差異は小売支援事業

**スーパーマーケット事業 大幅 利益改善**



**新店** 1店舗 (前年1)

東京都 練馬区

ブルーミングブルーミー  
**グランエミオ**  
 大泉学園店

**閉店** 0店舗 (前年4)

**業態転換** 2店舗

東京都 練馬区

ina21 ▶ **エスビー・プラス**  
 練馬東大泉店

東京都 国分寺市

ina21 ▶ **エスビー・プラス**  
 国分寺西恋ヶ窪店

**改装** 31店舗 (前年33)



ブルーミングブルーミー  
 グランエミオ大泉学園店 (17.9月オープン)



エスビー・プラス国分寺西恋ヶ窪店  
 (18.3月改装)



いなげや秋津駅前店  
 (17.9月改装)



いなげや川崎生田店  
 (18.1月改装)

	2016.3	2017.3	2018.3
売上高（全店）	106.6%	100.0%	98.3%
売上高（既存店）	103.9%	98.5%	98.9%
客数	103.9%	99.5%	98.4%
一点単価	103.6%	100.2%	100.5%
一人当たり買上点数	99.1%	100.4%	99.5%



既存店活性化、惣菜強化



核分類、トマト分類



商品開発、PB強化

	2016.3	2017.3	2018.3
荒利高	106.0%	99.5%	99.8%
販売費	110.5%	100.4%	97.3%
人件費	105.6%	102.0%	100.2%
管理費	104.6%	100.3%	96.8%
営業利益	116.9%	62.5%	151.9% (差額7.2億)

- 荒利高は微減、荒利率はPB強化などで0.4ポイント改善
- 販促手法見直しにより販売費を削減
- 派遣従業員の減少により人件費上昇を抑制
- 宅配・配食事業終了などにより管理費を削減



**新店** 5店舗 (前年7)

埼玉県 さいたま市 **東浦和駅前店**

東京都 府中市 **調剤薬局府中駅前店**

神奈川県 川崎市 **府中街道中野島店**

東京都 練馬区 **エスビー・プラス  
練馬東大泉店**

東京都 国分寺市 **エスビー・プラス  
国分寺西恋ヶ窪店**

**閉店** 0店舗 (前年4)

**改装** 3店舗 (前年17)



ウェルパーク 府中街道中野島店 (18.2月オープン)



調剤薬局府中駅前店 (17.11月)



ウェルパーク最大の待合室



ウェルパーク 東浦和駅前店 (17.4月オープン)

	2016.3	2017.3	2018.3
売上高（全店）	109.7%	104.4%	102.4%
売上高（既存店）	103.6%	99.1%	100.5%
荒利高	109.2%	105.8%	104.0%
販管費	110.1%	107.4%	102.5%
営業利益	103.7%	92.5%	113.0%

- 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
- 販促手法見直しによりコスト削減

# 3

---

## 7 1期 経営方針



お届けサービス

いなげや  
オンラインショップ

移動スーパー  
とくし丸

## 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

## 経営目標

ヘルシーリビング  
& ソーシャルマーケットの実現

食と人を通し、地域のお役立ち業として社会貢献し、  
お客様と従業員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の実現を図る

環境・社会貢献活動



三浦屋  
給食食材販売事業



# 2018～19年度 中期2カ年経営計画

- 1 商品経営を実現し、快適で楽しい買い物空間、食の空間が提供できる惣菜を柱とした生鮮強化型S Mの更なる進化を目指す  
商品経営実現に向けた取り組み
- 2 ロジスティクスを活用したトータルオペレーションの構築  
ロジスティクス活用の取り組み
- 3 接客サービスの独自化
- 4 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」の開発展開  
経営資源を活用した新たな取り組み
- 5 コストの正確な把握とコスト構造改革の推進

最終年度 数値目標 (2019年度)

グループ連結 売上高	2,660億円
グループ連結 営業利益	41億円



● 商品経営の具現化（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



シニア、少量多品目のお刺身



Ready to Cook、味付け肉



地産地消、いなげやドリームファーム

## ○プライベートブランド(PB)の強化 ……商品の開発強化

食卓応援<sup>®</sup>  
syokutaku-ohen

カラダがおかわりしたくなる。

『食卓応援』

国産原料使用  
添加物抑え  
モニター「味覚・品質」を評価

SELECT  
食卓応援 セレクト  
syokutaku-ohen

『食卓応援セレクト』

原料を世界から厳選(セレクト)  
トレースの確保  
モニター「味覚・品質・価格」を評価

“健康”を軸とした商品開発、既存品の改廃を強化 ▶ 商品の魅力向上



食卓応援、新物めかぶ



食卓応援セレクト、サラダチキン



## ● 核分類の強化 … お客様の来店動機となる差別化された売場のこと

トマト・バナナ・ベビーリーフ・魚切身惣菜・海藻・しゃぶしゃぶ  
加工肉(健康)・納豆・栄養バランス米飯・無糖炭酸飲料 等々

- 約50 の分類を設定
- 鮮度、品揃え向上
- プライベートブランド商品の投入
- 商品特長アピール（販促ツールの活用）

売場の魅力向上



## ● 精肉プロセスセンターの活用拡大

- 高度なコールドチェーン体制  
(低温管理された施設)
- 機械化による増産により生産性の向上  
(最新設備導入)

▶ 1.2倍、月産300万パックへ



## ● 三浦屋食品センターの活用拡大

- いなげやへの  
惣菜商品の供給
- S P A 型  
商品開発の拡大



▶ 1.5倍、月産45万パックへ



## ● 昭島ドライセンターの活用拡大

- 小分け出荷、通路別仕分けなど





## ロジスティクス 機能拡張計画 2019年度以降

## ● 鮮魚プロセスセンターの拡張

- 精肉PC同様の高度な  
コールドチェーン体制
- 機械化による増産により生産性の向上  
▶ 2倍、月産150万パックへ

## ● 青果・生鮮センターの移転、機能拡張

- 青果加工機能など

## ● 新惣菜センターの新設

- 旧精肉PC跡地の有効活用



SPA型商品開発の推進

店舗作業の軽減、トータルオペレーションの再構築へ

## ● グループ資源を活用した店舗開発



SM+Dr g の融合

# ESBI+ (エスビープラス)

ina21 練馬東大泉店・ina21国分寺西恋ヶ窪店を改装



## 新フォーマット確立に向けて実験中

## ● 新たな販売チャネルへの取り組み

### 移動スーパーとくし丸

小平・東大和市、八王子市、日野・国立市で稼働中

- 軽トラックで地域を巡回
- 店舗の商品  
300品目程を販売



## 買物弱者対策、見守り支援 など



## ● エブリデーロープライス（EDLP）への取り組み

- 異業種を含めた競合環境の激化
- 節約志向の高まり、お客様満足へ
- 購入頻度の高いコモディティ商品を対象

### 潜在的な顧客層の掘り起し



冷凍食品 毎日がお買い得  
特売と通常時の価格差の是正



手作りパン100円均一（ボンマタン）  
毎日60種以上の品揃え

## ● 店舗作業の軽減・効率化への取り組み

- インストア作業の軽減へ

**精肉**

センターパック比率 **65 ⇒ 75%へ**

**鮮魚、青果、惣菜**

センターパック化を推進

- 加工食品の通路別仕分け、  
小分け出荷など
- 自動発注支援システム **59店舗導入済.全店導入へ**
- E O B 情報端末 **全店導入済.台数増へ**
- 省力什器の導入 **スライド什器など**
- 営業時間見直し **2年で延べ56店舗実施済**
- E D L P 化の推進 **作業の平準化へ**
- パート・バイト採用促進 **職種採用給など**



E O B 情報端末



スライド什器



# 4

---

**7 1期 業績予想**

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	20	6	19	45
ドラッグストア事業	8	0.5	1.5	10
小売事業計	28	6.5	20.5	55

## 新店投資

いなげや

5月  
オープン

東京都 練馬区

いなげや 練馬関町店

6月  
オープン

東京都 西東京市

ブルーミングブルーミー  
ひばりが丘パルコ店上期  
オープン

東京都 新宿区

いなげや 飯田橋店

ウェルパーク

5月  
オープン

東京都 府中市

ウェルパーク  
調剤薬局西府駅前店

他、5店舗 など

## 改装投資

いなげや

30店舗

三浦屋

2店舗

ウェルパーク

11店舗

## その他投資

- 情報システム
- 物流センター など

売上高	売上高（億円）	前期比増減（%）
スーパーマーケット事業	2,042	0.4
ドラッグストア事業	425	2.5
小売事業計	2,467	0.7

利益率	営業利益率
スーパーマーケット事業	1.2%
ドラッグストア事業	2.7%
小売事業計	1.5%

連結	金額（億円）	前期比増減（%）
営業収益	2,570	0.8
営業利益	36.5	1.5
経常利益	38.5	0.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	11.5	0.8



## 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。

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。

## 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