



平成22年3月期 決算短信資料

2010年4月26日(月)

カゴメ株式会社(2811)

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

連結業績(平成22年3月期)

単位:億円

	08年度	09年度	増減	増減率	公表増減
売上高	1,751	1,719	▲32	▲2%	▲11
営業利益	44	64	+20	+44%	+7
率	2.5%	3.7%			
経常利益	42	73	+31	+72%	+8
率	2.4%	4.2%			
純利益	20	30	+10	+49%	+6
率	1.1%	1.7%			

※億円未満は四捨五入

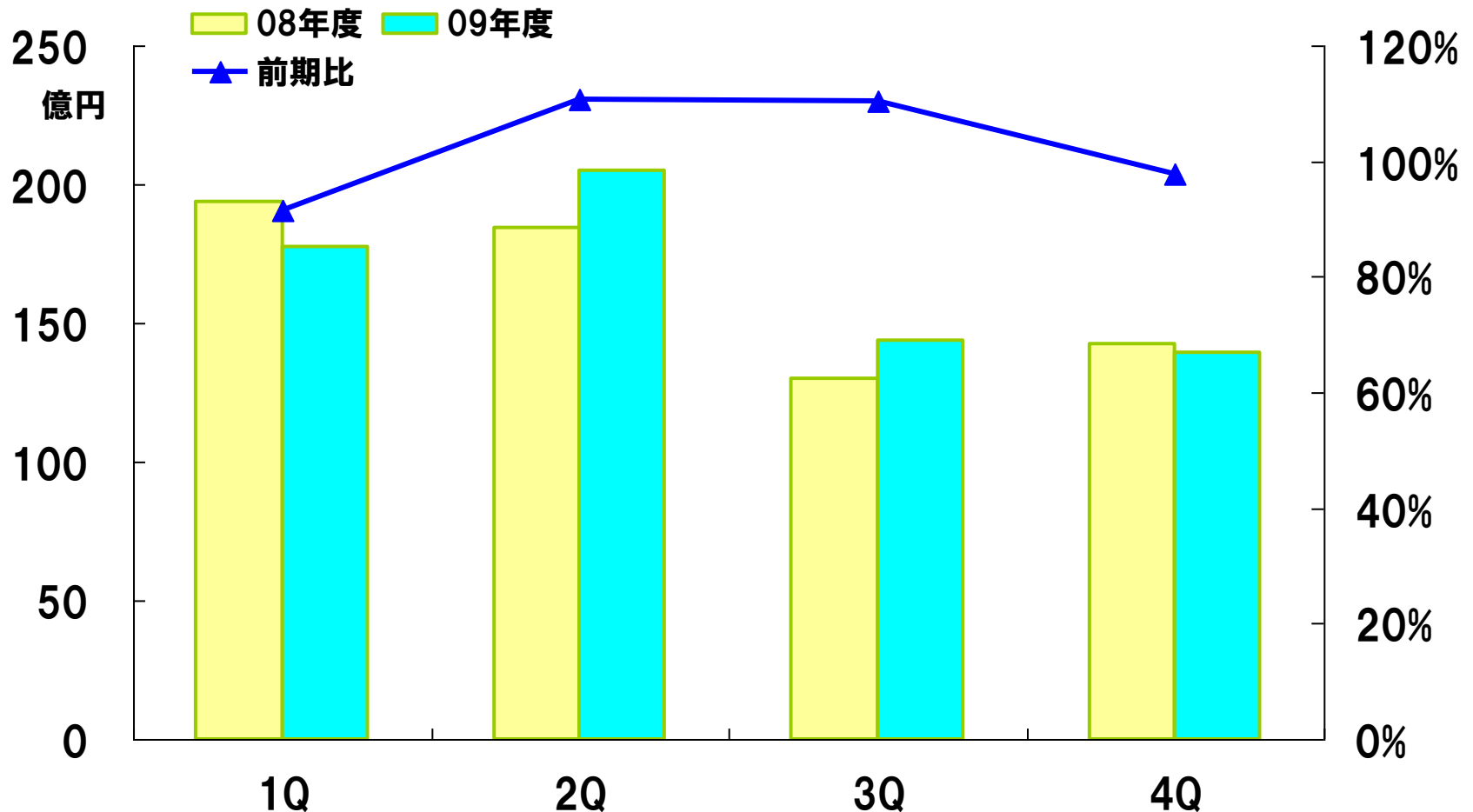
「縮んでも利益を出せる体質」が実現できた。

事業別売上高(平成22年3月期)

単位:百万円

	08年度	09年度		
			増減	増減率
飲料	88,311	84,639	▲3,672	▲4.2%
食品	28,092	29,083	990	3.5%
ギフト	7,509	7,429	▲79	▲1.1%
生鮮野菜	6,531	6,362	▲168	▲2.6%
通販	6,178	6,421	242	3.9%
業務用	36,464	36,151	▲313	▲0.9%
その他	332	308	▲24	▲7.3%
小計	173,421	170,396	▲3,025	▲1.7%
物流	10,529	11,638	1,109	10.5%
不動産	1,125	1,109	▲16	▲1.4%
セグメント間取引	▲9,941	▲11,206	▲1,264	-
連結売上高	175,134	171,937	▲3,196	▲1.8%

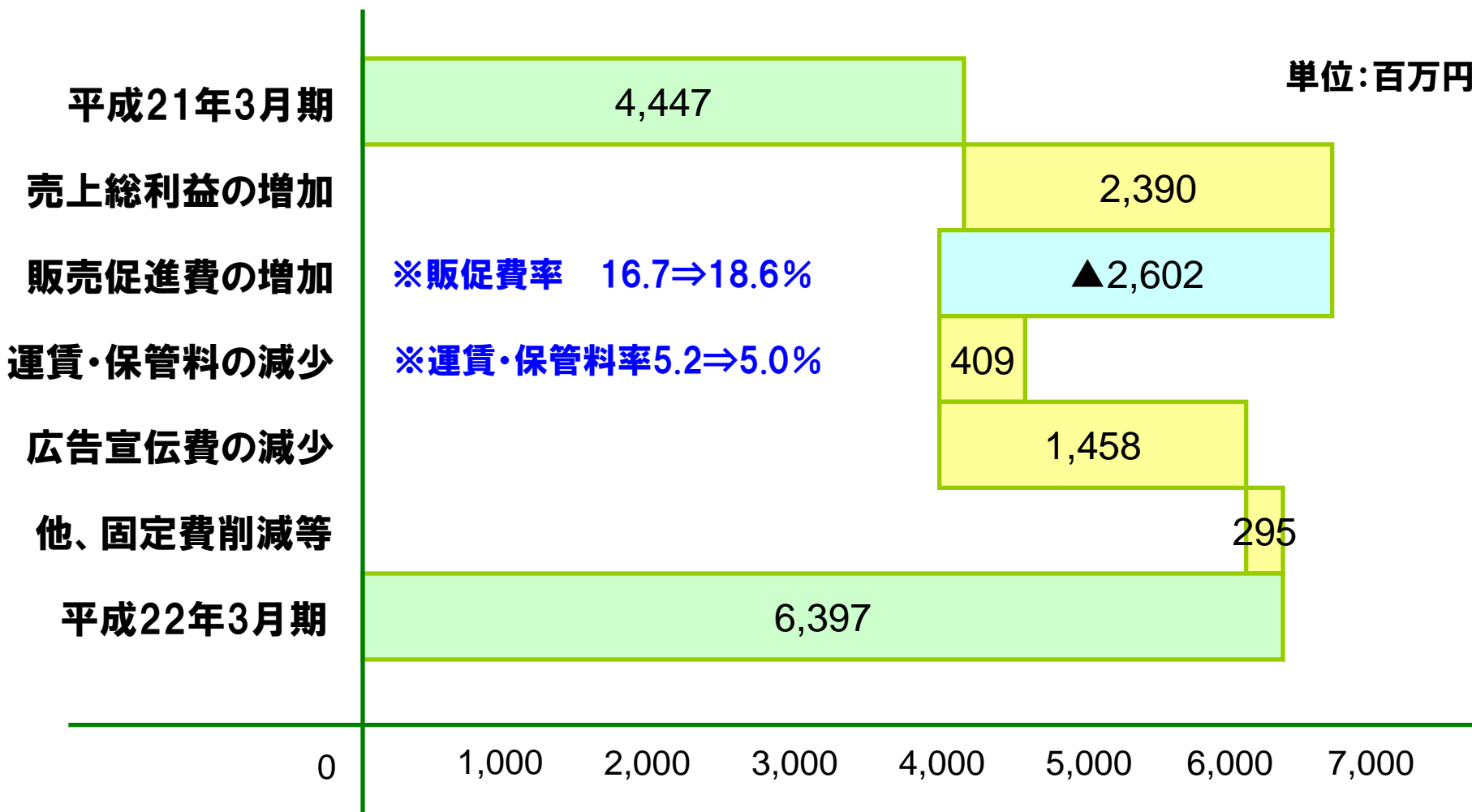
野菜飲料の四半期売上高推移



第1四半期の売上減(前年同期比▲8%)をその後でカバーし、通期では前期比2%増。

連結営業利益増減要因(平成22年3月期)

単位:百万円



野菜飲料の売上・シェア回復には競合との価格差や店頭露出が必要と考え、コミュニケーション手段を見直し、販売促進費を投下した。
 売上原価率は55.1% ⇒ 52.9%と2.2ポイント低下。

中期目標

09年度

「縮んでも利益を出せる体質」はできた

成長

国内既存事業での新たな需要創造
メディア通販事業
アジア事業

規模だけでなく、
「企業価値」の成長

12年度

「持続的な企業価値成長」の実現

環境認識・・・新しい現実

1. 避けられないグローバル化
2. コミュニケーションにおける主役の交代
3. 自律型のコーポレート・ガバナンス
4. 問われる社会的責任

10年後のカゴメ像

**カゴメは、自然に根ざした
価値開発マネジメント・システムを
コア・コンピタンスとして、
太陽・水・土に育まれた植物の力を
人のいのちに結び、
おいしく、楽しく、食べることを通して
人・社会・地球環境の健康長寿に貢献します。**

定量目標と重点事業戦略

◆定量目標

連結売上高	2012年度 2,000億円
連結経常利益率	安定的に4%

◆売上高2,000億円を達成するための重点事業戦略

- ① 国内既存事業での新たな需要創造
- ② メディア通販事業
- ③ アジア事業

海外事業に関する考え方

3つのリージョンで、その特性にあわせて勝てるビジネスモデルを確立し、それぞれ100億円程度の売上規模を目標にする。

欧州

- 09年度売上 73億円
- 当面は自立が目標

アメリカ

- 09年度売上 125億円
- フードサービス事業が確立

アジア

- 09年度売上 20億円
- 現地に開発力をつける
- 事業カンパニー新設

2010年度の経営方針と業績予想

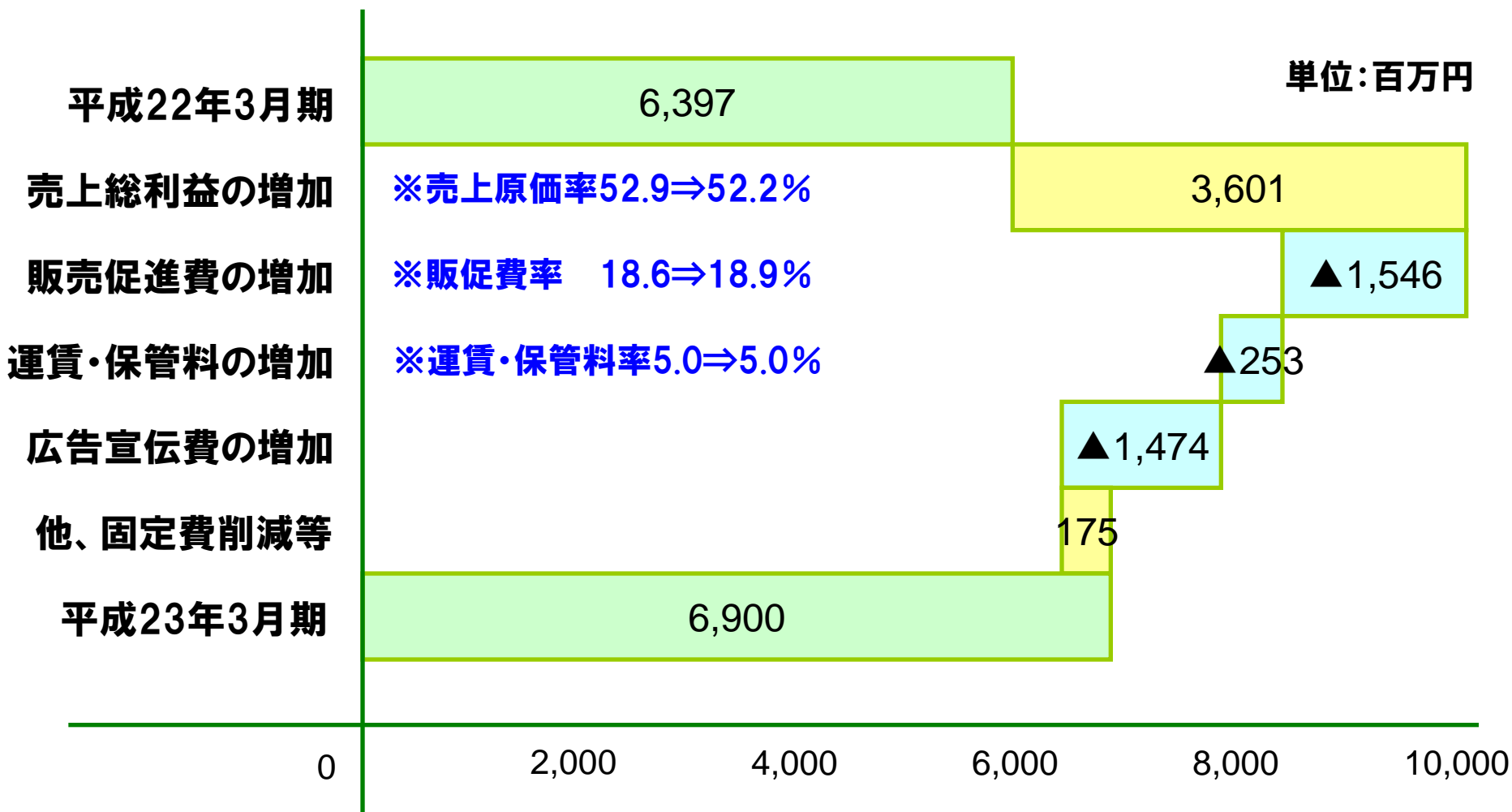
1. 継続的な新商品や新たな価値の市場への投入
2. アジア内需やe-コマースへの取組みによるトップラインの獲得
3. 生産性及び投資効果の向上
4. ステークホルダーとのコミュニケーション強化
5. グループ会社のビジネスモデル確立
6. 生き生きと働く人と職場づくり

単位:億円

	09年度	10年度	増減	
			増減率	増減
売上高	1,719	1,770	+3%	+51
営業利益	64	69	+8%	+5
率	3.7%	3.9%		
経常利益	73	73	±0%	±0
率	4.2%	4.1%		
純利益	30	40	+34%	+10
率	1.7%	2.3%		

連結営業利益増減要因(平成23年3月期)

単位:百万円



売上拡大の流れを確かなものにするために、販売促進費は若干増加。
 コスト削減に取組み、そこでの原資をコミュニケーションに投資し、成長を目指す。
 売上原価率は52.9% ⇒ 52.2%と0.7ポイント改善。

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注意ください。