



平成24年3月期 決算短信資料

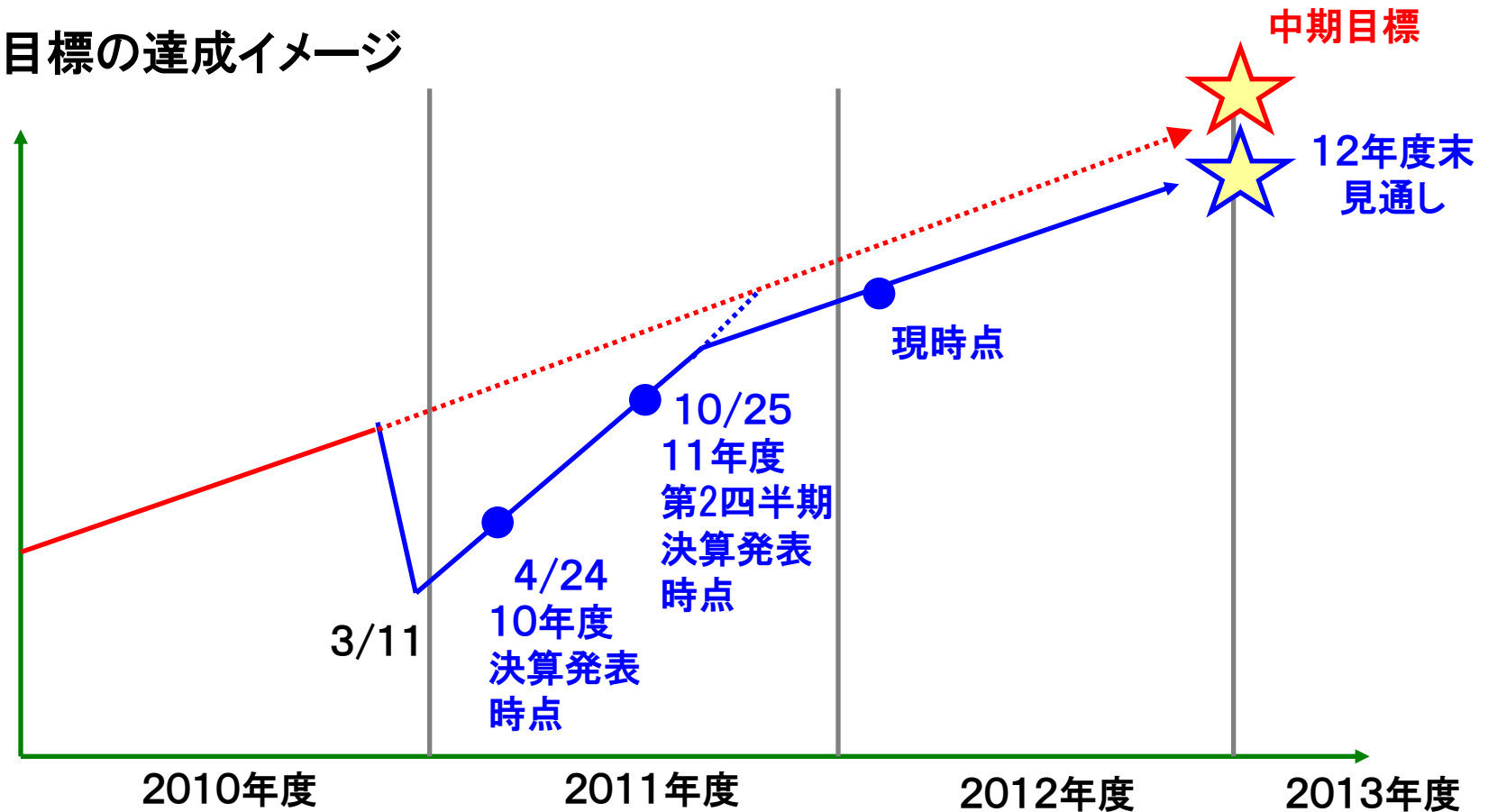
2012年4月26日(木)

カゴメ株式会社(2811)

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

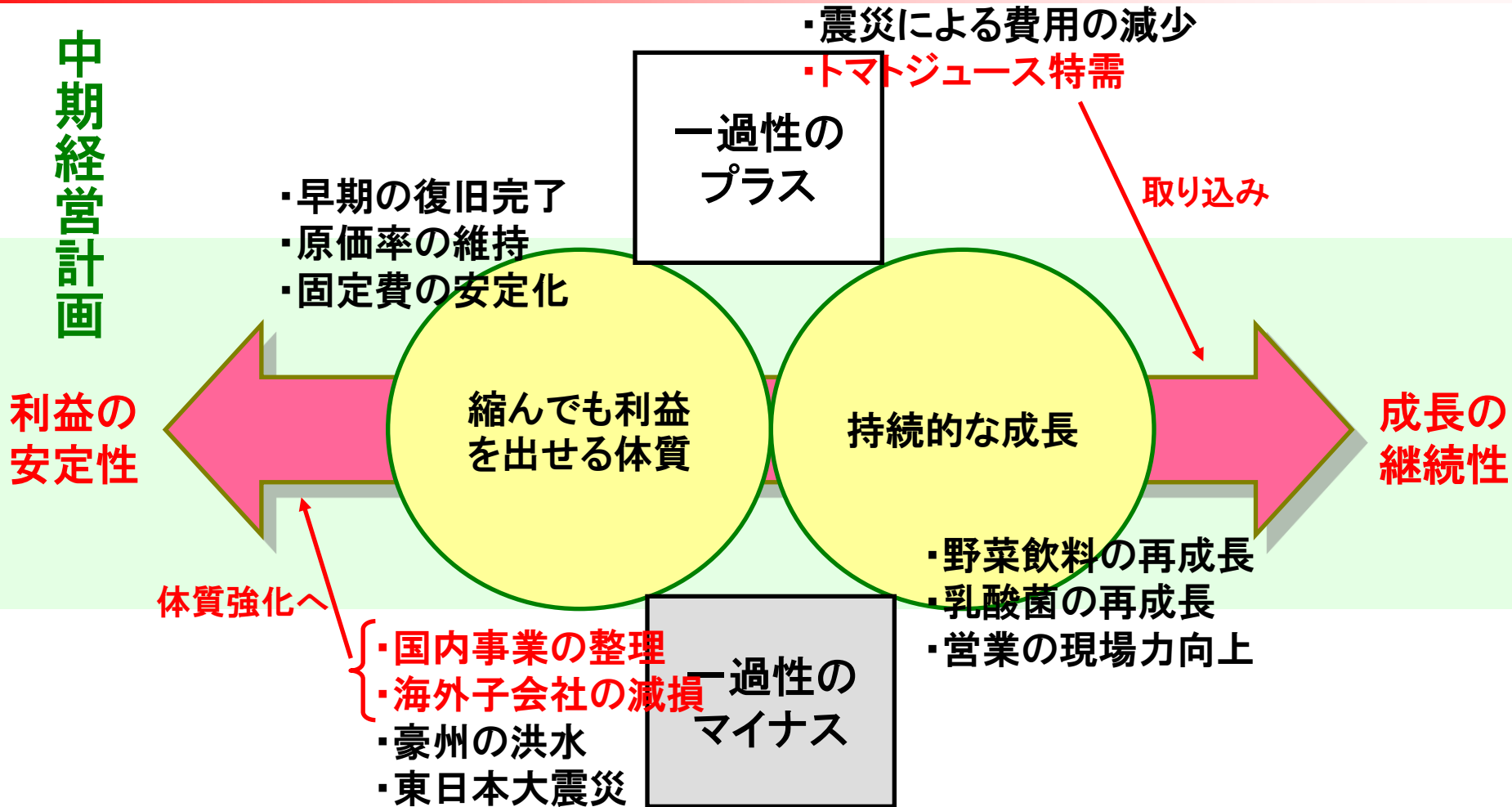
中期経営計画への復帰

中期目標の達成イメージ



- ・09年度までに「縮んでも利益を出せる体質」が定着
- ・10年度から成長に軸足を移すための3ヶ年中期経営計画を策定
- ・11年度は本来、中期計画の2年目で、震災までの進捗は順調だった
- ・量的目標は修正するが、中期で目指した質的な成長は果たせつつある

11年度の実績の構造

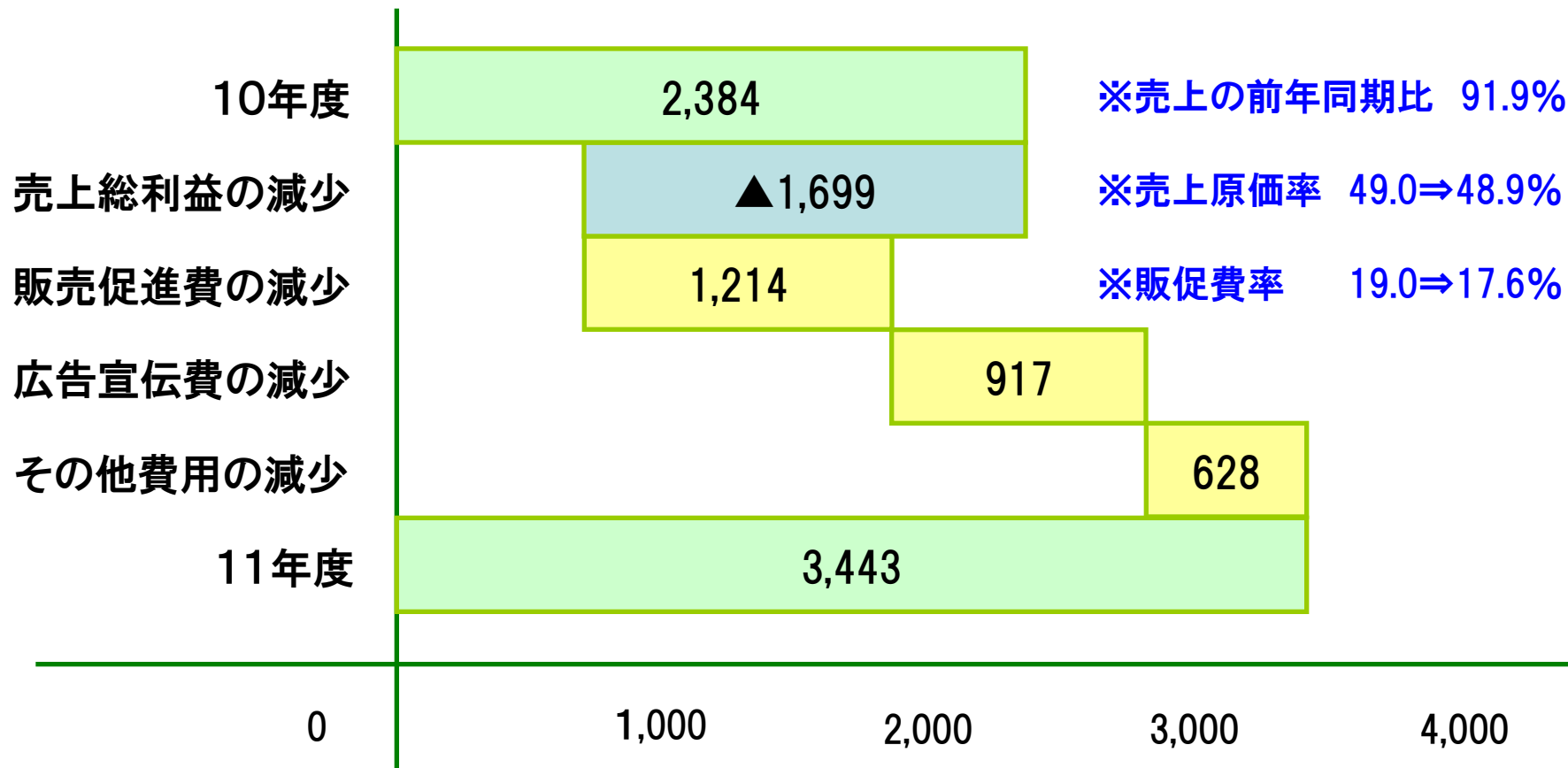


一過性のプラス・マイナスと、中期課題に対するファンダメンタルな取り組みへの成果が、11年度の業績を成している。

四半期別の収益構造推移・・・営業利益増減要因(個別)

◆第1四半期(4～6月)

単位:百万円(以下四捨五入)



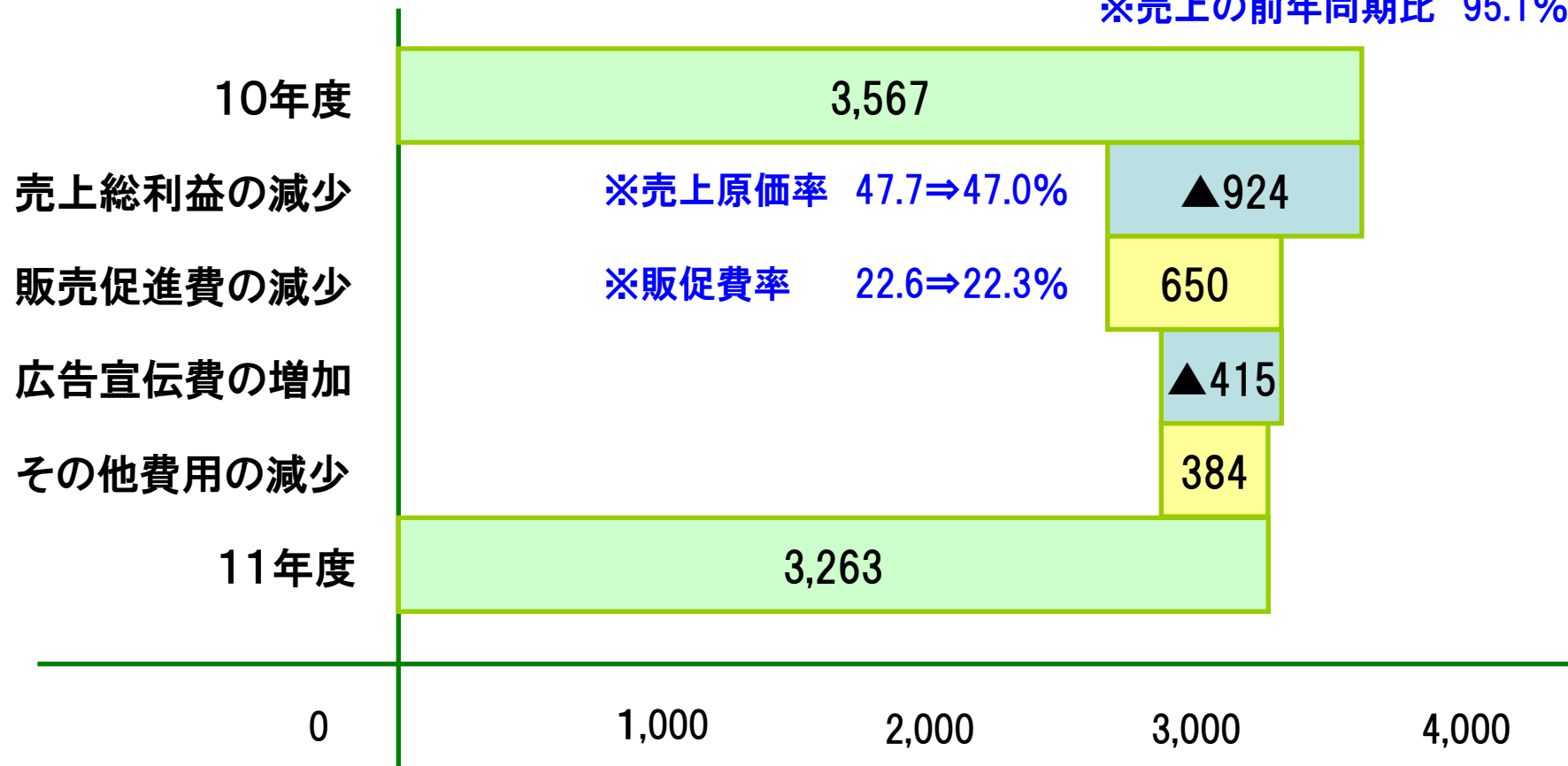
第1四半期は震災の影響を大きく受け、供給制約により減収となったが、この期間に計画していた費用を執行できず、結果的に増益となった。

四半期別の収益構造推移・・・営業利益増減要因(個別)

◆第2四半期(7~9月)

単位:百万円(以下四捨五入)

※売上の前年同期比 95.1%



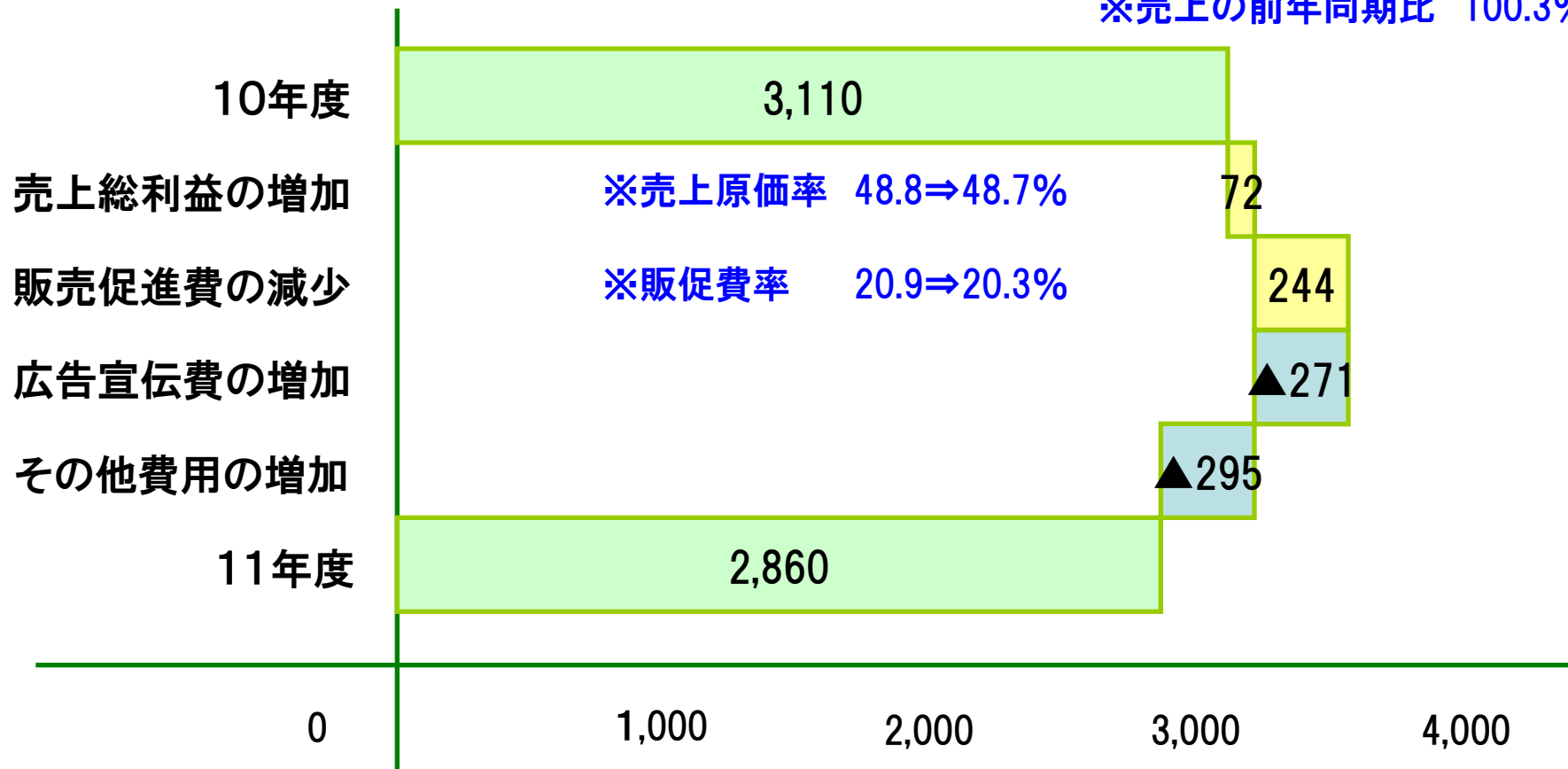
売上は撤退した事業の分だけ減少し、広告宣伝費は第1四半期からの先送り分だけ増加したが、その他は概ね前年並みの実績となった。

四半期別の収益構造推移・・・営業利益増減要因(個別)

◆第3四半期(10～12月)

単位:百万円(以下四捨五入)

※売上の前年同期比 100.3%

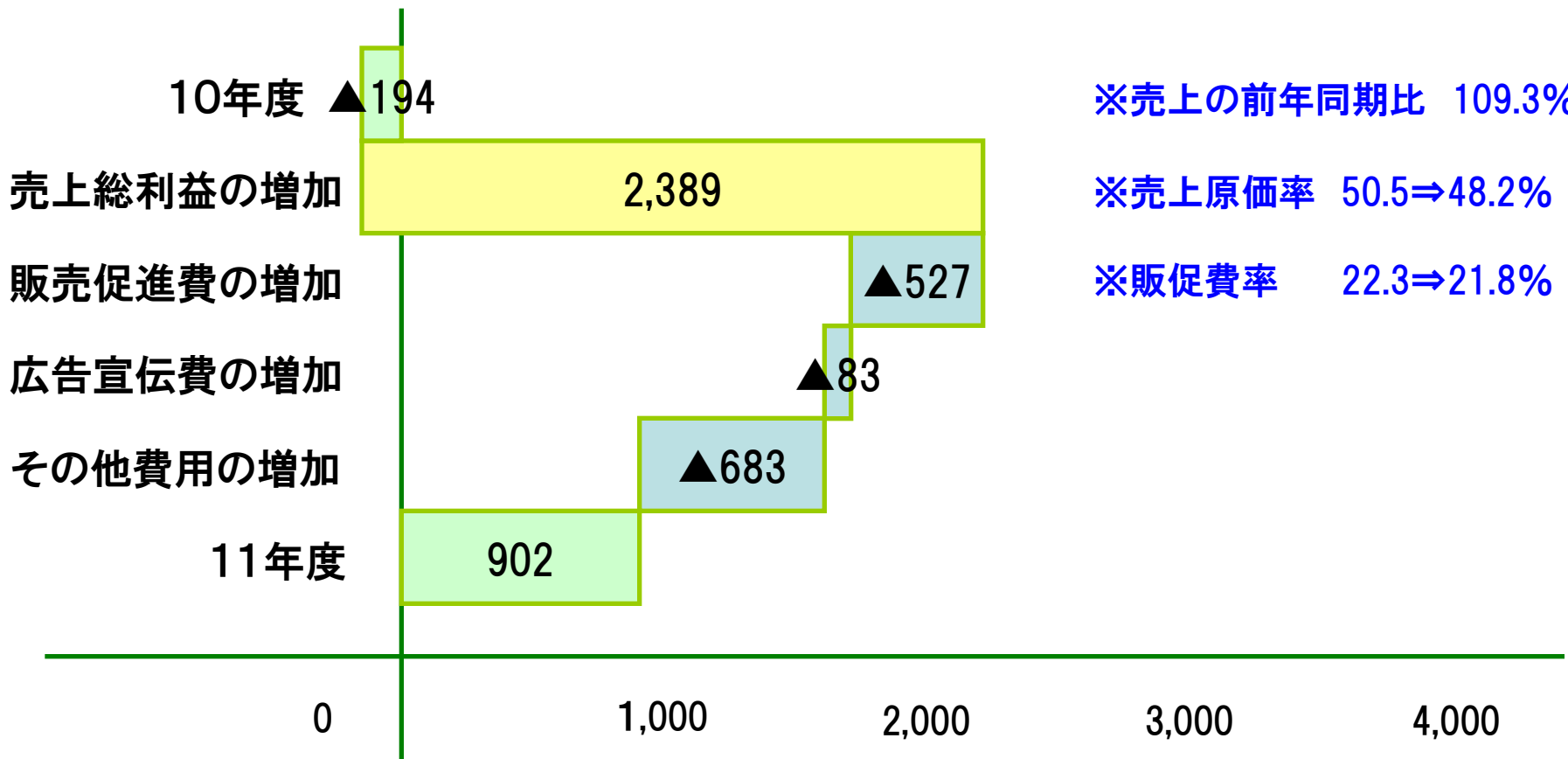


売上は撤退した事業の分をカバーして、前年同期を上回った。
投資的費用の増加は計画どおりであり、震災前の路線に復帰できた。

四半期別の収益構造推移・・・営業利益増減要因(個別)

◆第4四半期(1～3月)

単位:百万円(以下四捨五入)



2月の「メタボ予防効果」報道により、トマト関連商品の売上が急伸。業績に連動し人件費などが増加したが、大きな増益効果があった。

連結業績(平成24年3月期)

単位:億円

| | 10年度 | 11年度 | | | 2012 | 2011 |
|-----------|------------|------------|-----|------|--------------|--------------|
| | | | 増減 | 増減率 | 4/12公表 増減 | 7/21公表 増減 |
| 売上高 | 1,813 | 1,800 | ▲13 | ▲1% | ±0 | +20 |
| 営業利益 率 | 80 4.4% | 85 4.7% | +5 | +6% | +1 | +9 |
| 経常利益 率 | 84 4.6% | 92 5.1% | +8 | +10% | ±0 | +11 |
| 純利益 率 | 25 1.4% | 42 2.3% | +17 | +71% | ±0 | +9 |

億円未満及び小数点以下は四捨五入

- ・減収増益であり、経常利益は過去最高となった
- ・昨年7月時点からの増加は、トマトジュース報道の好影響による

中期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 |
| | →1,900億円に「修正」 |
| 連結経常利益率 | 安定的に4% |
| | →達成の見通し |

◆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 新たなチャネル開発 △
- ③ 海外におけるマルチリージョナルな成長 △

- ・達成時期の延長はせず、売上目標のみ修正。
- ・13～15年度の次期中期計画は、12年度の第3四半期末までに策定。

12年度の経営課題

① 売上の再成長

- 1)国内既存事業での新たな需要創造
～ マーケティング力強化
- 2)新たなチャネルの開発
- 3)海外におけるマルチリージョナルな成長

② 「新たな課題」への対応

- 1)社会的責任
・企業市民 ・グローバルBCM ・ダイバーシティ
- 2)株主への利益還元

国内既存事業での新たな需要創造

「共助」の
絆

震災経験



自助・公助+共助

Think
GREEN
KAGOME

ひとくちから、未来を考える。



健康・社会・環境
を共に考える

「三世代飲料」
としての野菜飲料

地産
全消

地産地消



地産全消



野菜生活「瀬戸内
レモンミックス」



広島県と「瀬戸内レ
モン協定」を締結

原動力はマーケティング力の強化であり、その中でも
「共助の絆」と「地産全消」をテーマにコミュニケーションを深める

新たなチャネル開発と海外での成長

新たなチャネル

ベネッセ様と『食育』の取り組み

KAGOME × こどもちゃれんじ Presents

毎日の食事の時間を、

親子の笑顔が生まれる

食卓づくりでもっと楽しく!

<こどもちゃれんじ>とKAGOMEから、
お子さまに、「食べるって楽しいね!おいしいね!」と実感いただける
親子の楽しい食卓づくりのご提案です。



得意先販路との関係強化 (宅配・訪問販売ルート)



生協や化粧品メーカー
など、先方の販売ルート
に合わせた商品を提供し、
新たな販路を拡大中

海外展開

中国・無錫における給食事業



豪州におけるトマト事業



- ・他企業との共同によるチャネル開発は進みつつある
- ・海外の2事業の展開に至ったが、更なる成長が必要

新たな課題への対応

中期経営計画

利益の
安定性

11年度
一過性の
プラス

成長の
継続性

株主への
利益還元

縮んでも利益
を出せる体質

持続的な成長

社会的
責任

- ・配当の増加
- ・資本政策

- ・企業市民
- ・グローバルBCM
- ・ダイバーシティ

11年度
一過性の
マイナス

11年度の経験を踏まえ、中期計画そのものを進化させ、
新たな課題に取り組んでいく

企業の社会的責任

企業市民



カゴメ株式会社
カルビー株式会社
ロート製薬株式会社
の3社で設立した震災
遺児支援の基金

グローバル BCM



野菜というライフライン
を預かる企業としての、
事業継続計画

ダイバーシティ



中国籍社員の本社採用を
はじめ、広がる人材の多
様性に対応していく

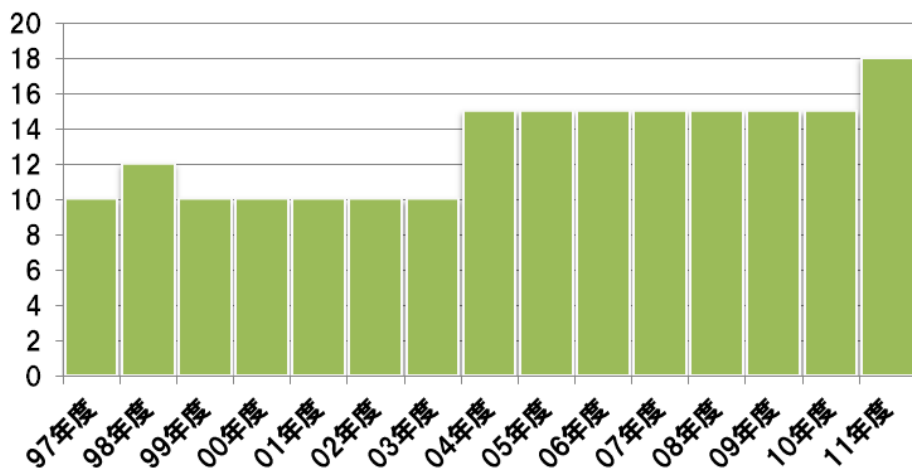
震災の経験や事業の拡大に伴い、当社が果たすべき
社会的責任も変化をしてきている

株主への利益還元

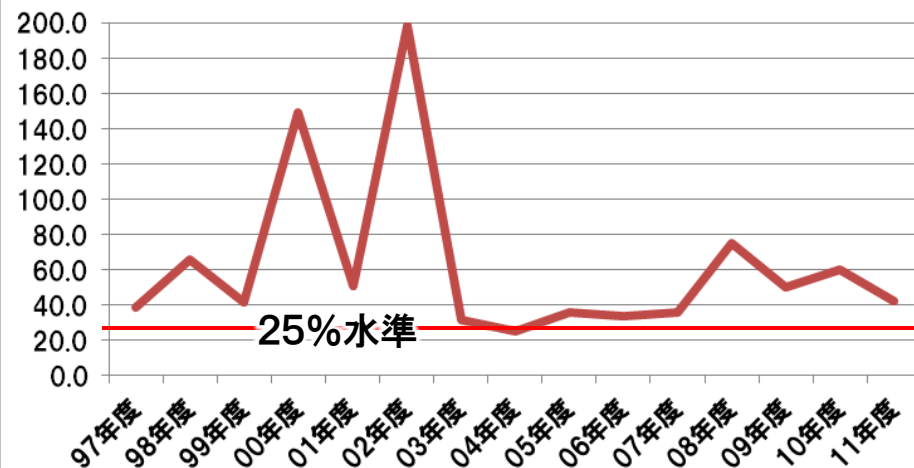
■ 現在の方針

連結業績を基準に、配当性向25%を目安に安定的に現金配当する

配当金の推移(円)



配当性向(%)



- ・11年度は3円増配し、18円を予定。12年度も同額を予定。
- ・利益還元のあり方につき、13年度からの中期計画で検討。

連結業績見通し(平成25年3月期)

単位:億円

| | 11年度 | 12年度 | 増減 | 増減率 |
|------|-------|-------|------|------|
| | | | | |
| 売上高 | 1,800 | 1,900 | +100 | +6% |
| 営業利益 | 85 | 85 | ±0 | ±0% |
| 率 | 4.7% | 4.5% | | |
| 経常利益 | 92 | 92 | ±0 | ±0% |
| 率 | 5.1% | 4.8% | | |
| 純利益 | 42 | 52 | +10 | +23% |
| 率 | 2.3% | 2.7% | | |

億円未満は四捨五入

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、⑤天災等による生産施設における災害の発生などです。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。