

# 第8期 中間報告書

2023年4月1日 > 2023年9月30日

## トップメッセージ

株主の皆様には平素より格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。ここに当社グループの第8期中間報告書(2023年4月1日から2023年9月30日)をお届けいたします。

代表取締役社長

宮下 功



## 当第2四半期の業績の概要

### <加工食品事業>

- ハム・ソーセージ及び調理加工食品など加工食品事業全体の売上高は増加しましたが、経常利益は、原材料価格や物流費等の上昇によるコスト増加を商品価格改定効果でカバーしきれず減益となりました。

### <食肉事業>

- 国内事業については、売上高は増加及び利益は増益となりました。海外事業についてはアンズコフーズ社における牛肉の販売価格下落と販売数量減少の影響を受けて減益となりました。結果、食肉事業全体の売上高は増加しましたが、経常利益は海外事業の減益の影響を受けて減少しました。

# 業績の振り返り

## 1. 当四半期決算に関する定性的情報

### ○国内経済の状況

雇用環境の改善や個人消費の一部持ち直しの動きに伴い、景気は緩やかな回復基調となりました。その一方で、不安定な国際情勢を背景とした資源価格の高騰や金融・為替市場の動向が国内経済や物価に影響を及ぼす状況が続いています。

### ○当業界の状況(食肉加工業)

原材料価格や物流費の上昇に加え、光熱費や包材費の高止まりが続く中、円安進行の影響も受ける厳しい経営環境が続きました。また、消費行動の変化やデジタル化の加速、サステナビリティに対する関心の高まりなど、急速に変化し多様化する消費者ニーズや価値観への対応が引き続き求められています。

## ○当社の経営成績と概況

### ◇連結経営成績

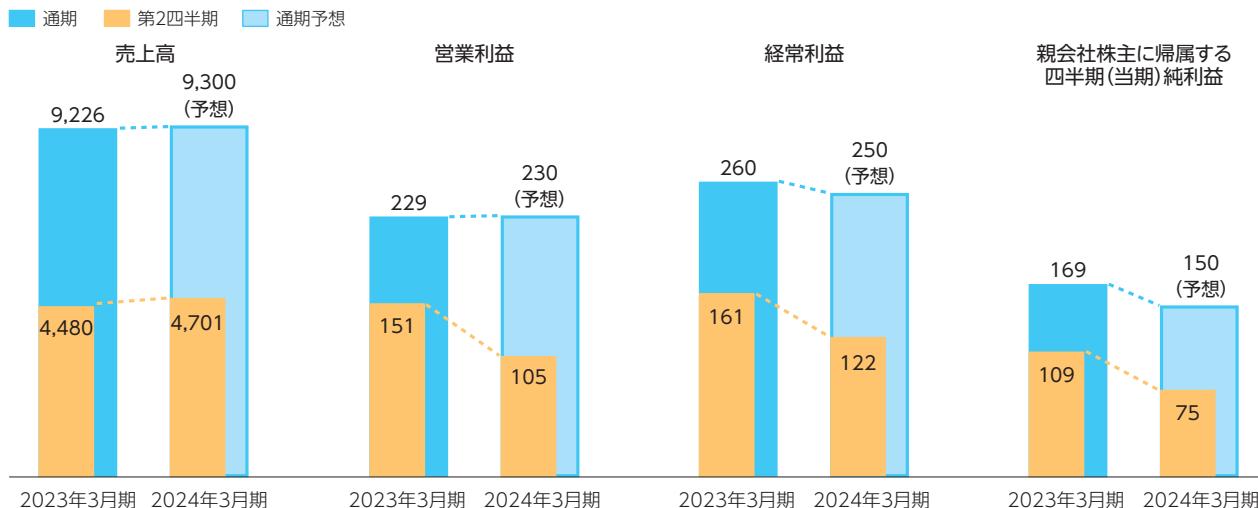
(%表示は、対前年同四半期増減率)

売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 四半期純利益	
百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
470,141	4.9	10,580	△30.1	12,298	△23.9	7,589	△30.4

財務戦略では、投下資本利益率(ROIC)の向上を目指すことに加え、財務健全性と資本効率性を勘案した株主還元策によって株主価値の最大化を図るため、配当性向40%を目途に安定的に増配することを掲げています。また、自己株式の取得については、当年度は20億円の取得枠設定を行っています。

## 財務ハイライト

(単位:億円)



## 主要事業別の概況

### 加工食品事業



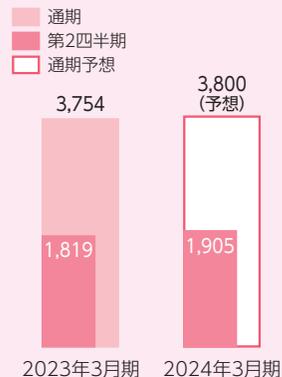
売上高構成比  
**40.5%**

売上高 **1,905** 億円

経常利益 **35** 億円

- ハム・ソーセージは、テレビコマーシャルの投入や消費者キャンペーンの実施により、「The GRAND アルトバイエルン」「朝のフレッシュシリーズ」「御殿場高原あらびきポーク」等、家庭用主力商品の拡販に努めたことに加え、業務用商品の販売が堅調に推移したことから、売上高は増加しました。
- 調理加工食品は、「ラ・ピッツァ」「ピザガーデン」などのピザ類や「お肉屋さんの惣菜シリーズ」、大豆ミートを使用した「まるでお肉！シリーズ」等、消費者ニーズの多様化に対応した商品の拡販に努めたことに加え、業務用商品の販売が伸長したことから、売上高は増加しました。
- 加工食品事業全体の売上高は増加しましたが、経常利益は、原材料価格や物流費等の上昇によるコスト増加を商品価格改定効果でカバーしきれず減益となりました。

売上高 (単位:億円)



### 食肉事業



売上高構成比  
**59.5%**

売上高 **2,796** 億円

経常利益 **95** 億円

- 国内事業は、外食需要の回復等により販売数量が伸長したことから、売上高は増加しました。利益は、配合飼料価格の高止まりや保管料を含めた物流コストの上昇による影響を受けたものの、輸入牛肉や輸入鶏肉を中心に製販連動した収益管理を徹底した結果、増益となりました。
- 海外事業は、前年の世界的な牛肉需要の高まりが一段落した状況の中、アンズコフーズ社における牛肉の販売価格下落と販売数量減少の影響を受けて減益となりました。
- 食肉事業全体の売上高は増加しましたが、経常利益は海外事業の減益の影響を受けて減少しました。

売上高 (単位:億円)



# TOPICS | 主要トピックス |

『中期経営計画2023』で掲げる4つの重点取り組み方針と主な取り組みについてご紹介いたします。

重点取り組み方針	課題	主な取り組み
経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"><li>●組織再編によるグループ戦略の一本化</li><li>●各事業会社の制度統合</li><li>●デジタル戦略の推進</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>●戦略単位での組織再編の実行</li><li>●デジタル戦略の推進</li></ul>
収益基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"><li>●コスト低減に向けた取り組み</li><li>●商品付加価値の向上</li><li>●事業規模拡大</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>●生産及び物流拠点再編の推進</li><li>●和牛輸出の強化</li></ul>
新規事業・市場への取り組み	<ul style="list-style-type: none"><li>●事業領域の拡大</li><li>●生産地域・販売市場の拡大</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>●冷凍食品の強化</li><li>●ノンミート商品の定着</li><li>●ヘルスケア事業の強化</li></ul>
サステナビリティへの取り組み	<ul style="list-style-type: none"><li>●サステナビリティ推進体制の強化</li><li>●社会貢献活動、労働環境整備</li><li>●環境に配慮した取り組み</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>●マテリアリティ(重要課題)の特定とKPI(目標)の設定及びその達成に向けた取り組みの推進</li></ul>

## ● 主な取り組み事例

事例

1

### 生産拠点の取り組み

#### 静岡県三島市に次世代型ハム・ソーセージ工場を建設

国内生産体制再編の一環として、グループ会社の伊藤ハム米久プラント(株)が、静岡県三島市にハム・ソーセージ工場を建設することを決定しました。

AIやIoTを活用したDX対応の生産設備や省人化された一貫生産ラインを備えることで高効率を実現し、また、温室効果ガス削減や地域社会との共生などのサステナビリティにつながる次世代型のハム・ソーセージ工場として、2026年を目標に竣工を予定しています。



※完成イメージ

収益基盤の強化

新規事業・市場への  
取り組み

サステナビリティへの  
取り組み

#### 夢工場の稼働再開

2019年12月より稼働を停止していたグループ会社の伊藤ハム米久プラント(株)夢工場が2023年6月より再稼働しました。

夢工場は、伸長する冷凍食品市場への取り組み強化を目的に、冷凍食品製造に特化した工場としての役割を果たすとともに、当社グループの新規市場への取り組みや事業領域のさらなる拡大にも寄与してまいります。また、循環型社会の構築への取り組みの一つとして、夢工場で排出される食品加工残渣はエコ・プロジェクトセンターで肥料の主原料として処理することで再利用されております。



## 事例 2

### 環境配慮型包材への取り組み

サステナビリティへの  
取り組み

当社は、「サステナビリティへの取り組み」の中で「地球環境への配慮」をマテリアリティ（重要課題）の一つとし、その一環としてプラスチック使用量の削減や環境配慮型パッケージへの変更にグループ全体で取り組んでいます。

全19品の包材サイズを8月末から順次コンパクトにすることで、年間約65トンのプラスチック使用量の削減を見込んでいます。また、一部のギフト商品では化粧箱を刷新し、箱・蓋・中敷きの3部材構成を箱・蓋を一体型構造にした2部材構成とすることで、包材使用量を従来より30%削減しています。さらに、部材を「段ボール」に変更することで資源ごみとしてリサイクルできるよう改善しました。

省包材マークを包材のデザインに入れる等、消費者の皆様にも伝わるような工夫も行っており、このような取り組みを通じて、地球環境に配慮した事業活動を継続して行ってまいります。



## 事例 3

### DXの推進 (RPA/電子契約の全社導入)

経営基盤の強化

当社は経営基盤の強化のため、DXを推進し、社内業務の効率化を進めています。

1つ目はRPAの導入です。インターネットから情報を検索し抽出する、情報をExcelに転記して編集する、Excelをメールで送付する、といった単純作業をロボットが自動実行し事務作業を削減します。昨年度より社内研修を実施し、事業部門によるロボット開発に取り組んだ結果、開発数は150にものぼり、当社グループ全体で、年間約16,000時間相当の業務効率化となっています。

2つ目は電子契約の導入です。電子契約を導入することにより、従来の紙における契約に比べ、契約締結までの時間短縮、郵送代・印紙税の削減など、コスト削減・業務効率化に貢献しています。今後、電子契約の利用を拡大することで、ペーパーレス化やテレワークの推進、契約書管理の効率化などの効果も見込んでいます。これらの取り組みを一例として、更なるDX推進に努め、経営基盤の強化を進めてまいります。

#### < RPAイメージ >



#### < 契約業務の効率化 >





## 株主優待制度のご案内



株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、より多くの株主様に当社グループの商品をご賞味いただくため、株主優待制度を導入しています。

**対象** 毎年3月31日現在の株主名簿に記載または記録された200株以上を保有する株主様

**優待内容** 毎年6月中旬に当社グループ商品を贈呈

※ 2023年10月1日の株式併合により、株主優待制度は次のとおり基準を変更しています。

保有株式数	
株式併合前(2023年9月30日まで)	1,000株
株式併合後(2023年10月1日以降)	200株

※ 4月1日以降に転居される、または、ご登録住所にてお受け取りできない場合などのお手続きにつきましては、当社ウェブサイト内「株主優待品お問い合わせ」よりご確認ください。

● 当社ウェブサイト

<https://www.itoham-yonekyu-holdings.com/ir/benefit.html>

QRコード▶



※ 「QRコード」は(株)デンソーウェアの登録商標です。



※写真はイメージですので、商品の内容は一部変更になる場合があります。

### 受け取り辞退に伴う寄付の実施

社会貢献活動の一環として、優待品の受け取り辞退を申し出られた株主様につきましては、優待品の発送に代えて5,000円を日本赤十字社へ寄付させていただいています。

＜本年度の寄付実施結果＞  
寄付金額:960,000円

## 株式併合に関するお知らせ

- 2023年10月1日付で、当社普通株式を5株につき1株の比率をもって併合しました。
- 株主の皆様には本併合後の株式数を記載したご通知を10月30日に発送しています。
- 本併合により1株未満の端数が生じた株主様につきましては、当該端数株を当社が買い取り、端数の割合に応じて分配しています。なお、当該端数株の処分代金を記載した端数株処分代金領収証は、11月20日に発送しています。
- 本併合により単元(100株)未満株式が発生した株主様につきましては、株式の買取または買増制度をご利用いただくことで、単元未満株式を解消することができます。具体的なお手続きにつきましては、当社株式についてお取引をされている証券会社または下に記載の当社株式名簿管理人までお問い合わせください。

## 株主総会資料電子提供制度のお知らせ

「株主総会資料の電子提供制度」が2022年9月1日より施行されています。

- 株主総会資料(招集ご通知)は原則当社ホームページ等ウェブサイト上でご確認くださいこととなります。
- 議決権行使書及び株主総会資料が閲覧できるウェブサイトへのアクセス方法を記載した通知書面は、郵送にてお送りします。

【書面交付請求に関するお問い合わせ先(当社株主名簿管理人)】

三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 TEL:0120-533-600

受付時間 9:00~17:00(土・日・祝日を除く)

### 書面交付請求手続き

書面での株主総会資料の送付をご希望の場合、「書面交付請求」のお手続きが必要となります。

※書面交付請求を既に行っていた株主様につきましては、来年度の株主総会資料を書面で送付させていただきます。

■ 受付期限:株主総会の基準日(毎年3月31日)まで

■ 対象:基準日時点で100株以上保有されている株主様

■ 手続き方法:証券会社にお申し出の場合は、保有銘柄の口座を開設している証券会社へお問い合わせください。株主名簿管理人にお申し出の場合は、左記のお問い合わせ先にお問い合わせください。



株式事務の  
ご案内

株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内1丁目4番1号
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉2丁目8番4号
電話照会先	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
	☎ 0120-782-031