



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

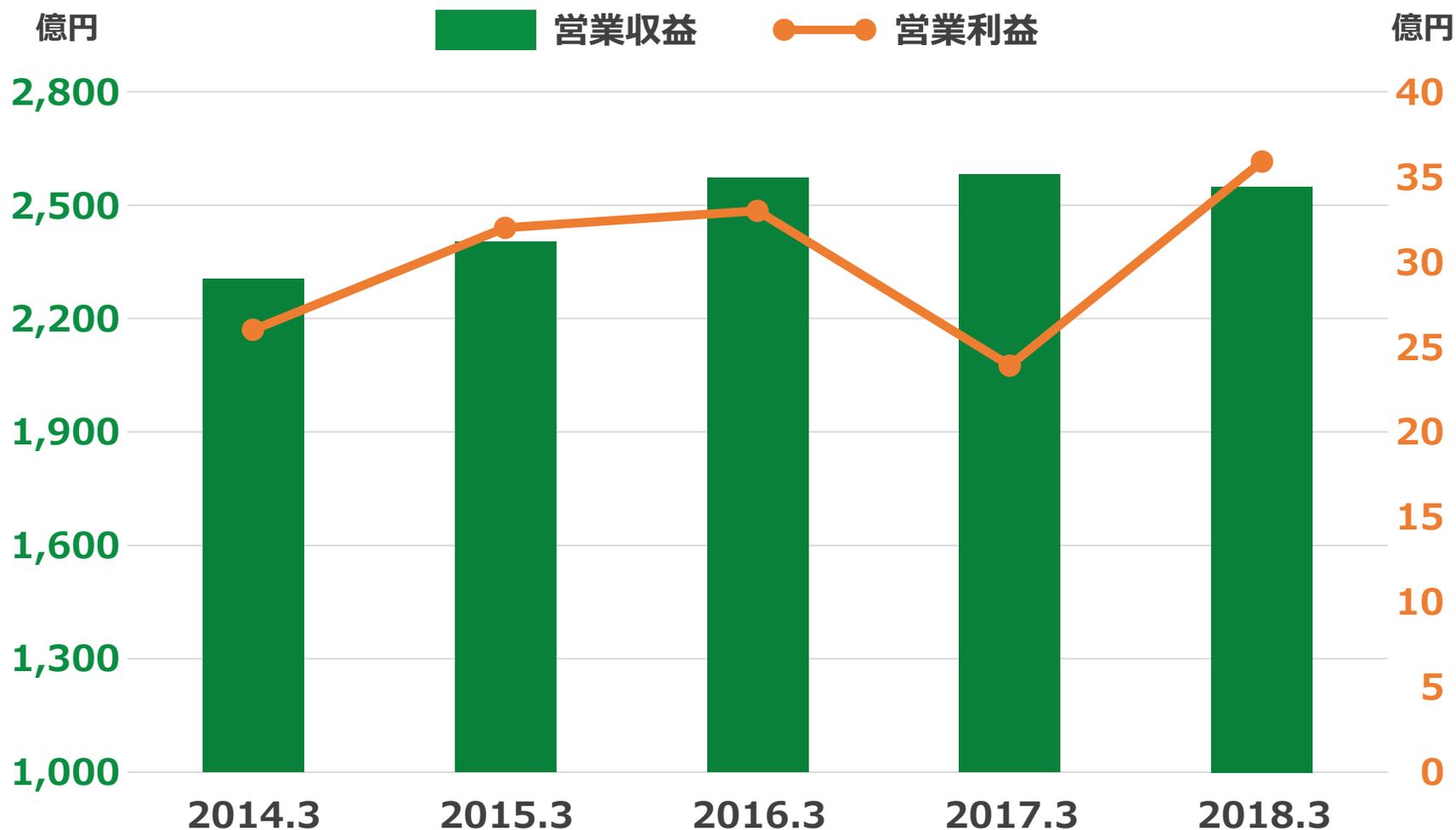
(株)いなげや
ドリームファーム

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 ▶ **エスビィ・プラス**
 練馬東大泉店

東京都 国分寺市

ina21 ▶ **エスビィ・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)



エスビィ・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

いなげや
ドリー・ユー・ファーム



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SM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[®]
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