



決算補足説明資料

2022年12月期 第1四半期

西本Wismettacホールディングス株式会社

2022年5月13日

- サマリー P. 2
- 2022年12月期 第1四半期決算概要 P. 3
- 2022年12月期 中間・通期業績予想の修正 P. 8
- 株主還元の方針 P.12
- 中期経営計画 P.14
- 会社概要 P.26

2022年第1四半期決算

p. 3

- ◆ 北米・欧州地域を中心に新型コロナウイルス関連の規制緩和に伴い経済活動が促進され、消費需要が回復。主にアジア食グローバル事業において前年同期比で大幅な増収増益。

前年同期	売上高	446億円	営業利益	11億円	経常利益	11億円	四半期純利益	9億円*
当期	売上高	590億円	営業利益	29億円	経常利益	31億円	四半期純利益	21億円*

(*) 親会社株主に帰属する四半期純利益

中間・通期業績予想および配当予想の修正

p. 8

- ◆ 第1四半期決算および足元の事業環境等を踏まえ、業績予想及び配当予想を下記のとおり修正。

2022年12月期 業績予想

中間	売上高	1,300億円	営業利益	50億円	経常利益	50億円	四半期純利益	35億円*
通期	売上高	2,540億円	営業利益	90億円	経常利益	90億円	当期純利益	60億円*

(*) 親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益

配当予想

2021年度12月期	中間	35円	期末	70円	合計	105円
2022年度12月期	中間	65円(予想)	期末	60円(予想)	合計	125円(予想)

中期経営計画 - 世界から世界へ 食産業と消費者のニーズとソリューションをつなぐ架け橋に -

p. 14

- ◆ クロスボーダーの食のサプライチェーンから「食のシルクロード」への進化
 - 日本食・青果・輸入加工食品の提供 → ソリューション(食・技術・サービス)の提供
 - 日本から世界へ、世界から日本へ → 世界から世界へ、世界5地域において双方向で展開
- ◆ アジア食グローバル事業を中心に売上高を伸ばしながら、2024年には全社で売上3,000億円超、営業利益100億円を目指す

[2022年]	売上高	2,540億円	[2023年]	売上高	2,792億円	[2024年]	売上高	3,045億円
	営業利益	90億円		営業利益	95億円		営業利益	100億円

2022年12月期 第1四半期 決算概要



新型コロナウイルス関連の規制緩和が進み経済活動が促進され、レストラン向け売上が伸長、グロサリー向け売上也好調を維持。グループ全体での統制のとれた在庫確保および人員対策により、安定的な供給体制および収益機会の捕捉に努め、利益を堅調に確保。

- ◆ 規制緩和等が進み経済活動が促進された結果、欧米地域を中心にレストラン向け売上が伸長。コロナ禍において売上を下支えしていたグロサリー向け販売も好調を維持した結果、前年同期比+32.3%の大幅増収。
- ◆ コンテナ船の洋上待機の悪化や全般的な人員不足等により、物流のみならず商品調達元である製造過程における遅延も発生する中、グループ全体で統制のとれた在庫確保及び人員対策の実行によって、安定的な商品供給とサービス水準の維持に努め、利益を確保。
- ◆ 当第1四半期においては、ウクライナ情勢による直接的な影響は軽微。

(単位：億円)

		2021年12月期	2022年12月期		
		第1四半期実績	第1四半期実績	前年同期比	
業 績	売上高	446	590	+143	+32.3%
	売上総利益	85	125	+39	+46.8%
	営業利益（政策経費除く）	18	35	+17	+95.8%
	営業利益又は損失（△）	11	29	+17	+158.6%
	経常利益又は損失(△)	11	31	+20	+173.9%
	親会社株主に帰属する四半期純利益 又は損失（△）	9	21	+12	+139.2%
円ドルレート（期中平均）		105.90円	116.20円	+10.30円	
1株当たり四半期純利益又は損失（△）		63.03円	150.77円	+139.2%	

- ◆ アジア食グローバル事業は、物流等の遅延が発生する中、安定的な商品供給に注力し売上・利益ともに好調に推移。
- ◆ 農水産商社事業は、国内主要都市における規制の継続等により売上高の確保に苦戦したが、連結子会社化したBan Choon Marketing Pte. Ltd.の寄与等により、前年同期比で増収増益。

アジア食グローバル事業（以下、「AFB」）

- ◆ 各国の規制緩和により経済活動が促進された結果、特にレストラン向け売上が大きく伸長。コンテナ船の洋上待機の悪化や全般的な人員不足等により、物流や商品調達元である製造過程での遅延も発生する中、グループ全体で統制のとれた在庫確保及び人員対策の実行によって、安定的な商品供給とサービス水準の維持に努め、利益を確保。
 - ・ 北米地域では、前年同期比+36.4%、新型コロナウイルス感染症拡大以前である2019年度比では+25.4%。
 - ・ 北米以外の地域は、前年同期比+46.4%。

農水産商社事業

- ◆ 国内市場は、主要都市圏における「まん延防止等措置法」の継続等により売上高の確保に苦戦するも、連結子会社化したシンガポール大手青果卸売業者であるBan Choon Marketing Pte. Ltd.の寄与等により、前年同期比+11.8%の増収。
- ◆ 不安定な入荷スケジュール等により在庫コントロールが難しい環境下ながら、比較的好調な相場を維持したこと等が奏功。

（単位：億円）

事業セグメント		2021年12月期	2022年12月期		前年同期比
		第1四半期実績	第1四半期実績		
AFB	売上	333	463	+130	+39.0%
	営業利益又は損失(△)	12	29	+17	+139.0%
農水産商社	売上	102	114	+12	+11.8%
	営業利益又は損失(△)	▲ 0	0	0	-
その他	売上	9	11	+1	+17.0%
	営業利益又は損失(△)	0	0	▲0	▲29.0%
調整項目	売上	-	-	-	-
	営業損失(△)	▲ 1	▲ 1	▲0	-
合計	売上	446	590	+143	+32.3%
	営業利益	11	29	+17	+158.6%

（単位：億円）

		2021年12月末	2022年3月末	増減額/率	主要な増減項目
資産合計	流動資産	1,247	1,337	+89	現金及び預金▲54, 売上債権+28, 棚卸資産+114
	固定資産	170	296	+126	リース資産（純額）+102
		1,417	1,634	+216	
負債合計	流動負債	366	419	+52	仕入債務+33
	固定負債	452	569	+117	リース債務+92
		819	989	+170	
純資産合計		598	644	+46	
負債・純資産合計		1,417	1,634	+216	
自己資本比率		41.9%	39.2%	▲2.8pt	
流動比率		339.9%	319.0%	▲21.0pt	

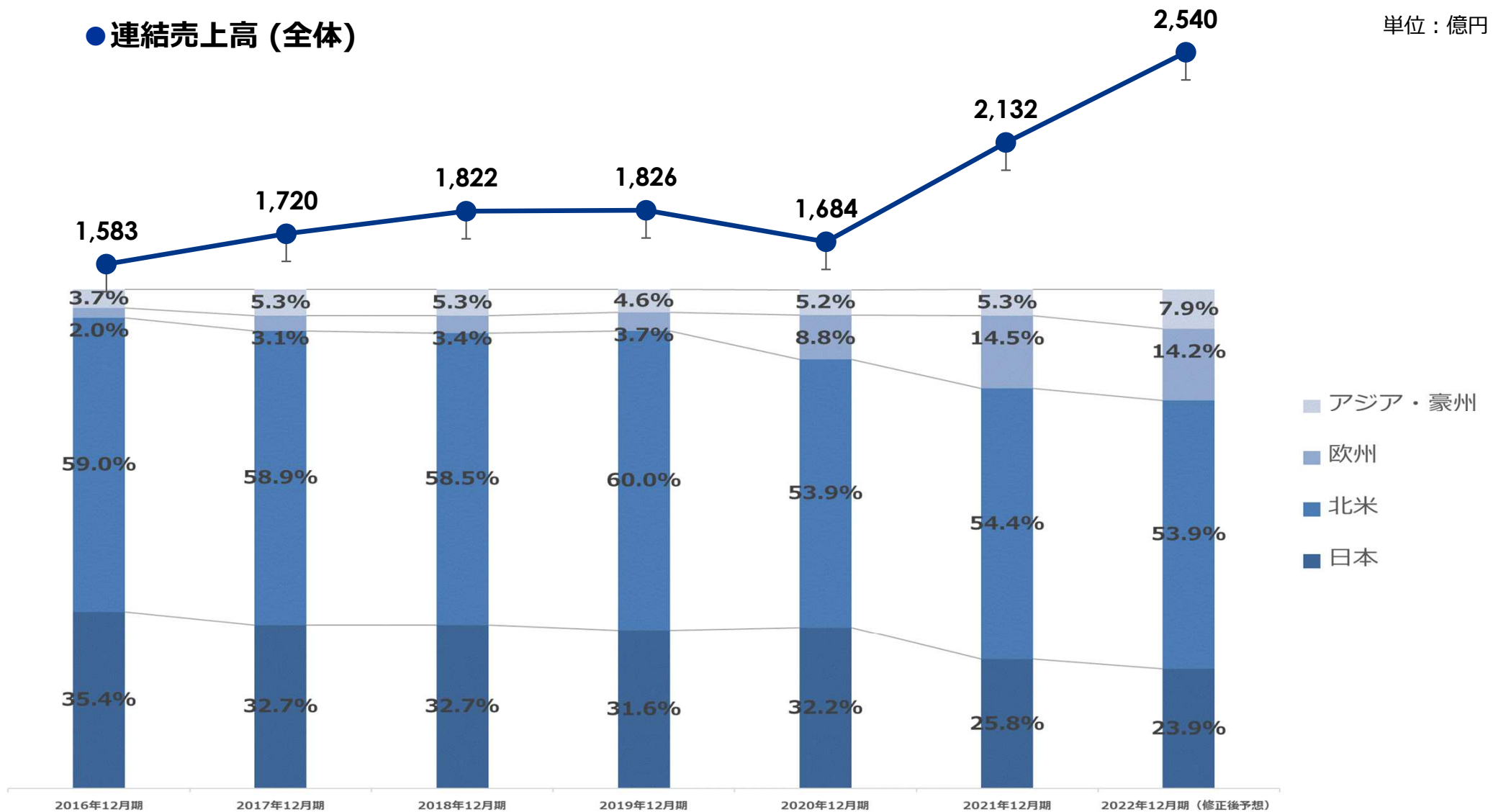
(参考) 地域別売上構成比率

● 連結売上高 (全体)

(修正後通期予想)

* 外部向け売上高

単位：億円



SSP (独・2020/2)、 C3C (仏・2020/7) 連結子会社化	Sco-Fro Group (英国・2021/2) 連結子会社化	BCM (シンガポール・ 2022/1) 連結子会社化
---	--	-----------------------------------

2022年12月期
中間・通期業績予想の修正



- ◆ 主力の北米地域を中心に、タイトな需給バランスを反映した価格調整等により、原価の上昇や費用増加を一定程度吸収可能な利益水準にて推移。
- ◆ 外部環境における先行き不透明感は強いものの、足元の業況等を踏まえ、中間・通期業績予想を修正。

	期初予想 (2022/2公表)		修正後予想	
	中間	通期	中間	通期
売上高	1,200億円	2,400億円	1,300億円	2,540億円
営業利益	28億円	50億円	50億円	90億円
経常利益	26億円	47億円	50億円	90億円
親会社株主に帰属する当期純利益	19億円	33億円	35億円	60億円

売上高・利益の修正要因

- ◆ 本年2月開示の2022年12月期通期の業績予想では、新型コロナウイルス関連の規制緩和等により、売上高は順調な回復が見込める一方、利益面では、物流が安定して需給バランスが正常化に向かう段階では価格調整局面が想定されることに加え、原材料及び海上運賃等の費用の増加等が粗利益に影響することを想定。
 - 原価の上昇及び費用の増加傾向は当初想定通りであるものの、足元の業況においては、北米地域を中心にタイトな需給バランスを反映した価格調整等により、原価の上昇も一定程度吸収可能な利益水準にて推移。
 - 第2四半期以降、ウクライナ情勢の影響による世界的なエネルギー資源及び原料価格の高騰や急激な円安の進行、中国のロックダウンの影響等により先行き不透明感は強いものの、足元の業況等を踏まえ、中間・通期業績予想を修正。
 - なお、将来に向けた取組み、投資は継続。

(参考：将来に向けた取組み、投資の継続)

- ◆ 新しいビジネスモデルへの進化：海外マネジメント体制の整備、専門的人材の採用、新規販路向け商品開発等により、各種取組を推進。
- ◆ 既存事業の基盤強化：倉庫オペレーションや物流システムの改善、省人化の推進等に向けた投資を継続。

計画前提

修正後の通期業績予想における円ドル為替は、1\$=120円を想定

単位：億円		FY2020 実績	FY2021 実績	FY2022 (2022/2公表)	FY2022 修正後	コメント
全社	売上	1,684	2,132	2,400	2,540	既存・新規ともに売上は伸長。中長期的な成長に向けた体制強化および投資は継続
	営利	19	73	50	90	
既存	売上	1,657	2,073	2,247	2,400	費用増加等による収益低減を売上増加で補う一方、将来の事業基盤強化に向けた投資は継続
	営利	39	105	83	116	
AFB	売上	1,163	1,598	1,716	1,910	調達原価や物流関連費用は上昇傾向にあるが、タイトな需給状況の継続等により、足元の業況は好調を維持
	営利	30	105	77	116	
農水産	売上	458	439	489	450	物流混乱や円安等が粗利に影響。組織改編等により国内外営業の強化に向けた体制作りを推進
	営利	8	▲1	5	0	
国内BtoC	売上	36	37	41	40	取扱商材の拡大、オンライン受発注システムの導入等により売上増加を目指す
	営利	1	1	1	0	
新規	売上	27	60	153	140	新たなビジネスモデルへの進化に向けた投資を継続する一方、強化中の販路(メインストリーム等)向け売上の拡大に注力
	営利	▲20	▲32	▲33	▲26	
(USD為替レート)		(106.82)	(109.80)	(110.00)	(120.00)	

- ◆ 既存事業の基盤強化および、新しいビジネスモデルへの進化に向けた取組に対する投資を継続。
- ◆ 中期経営計画策定および通期業績予想修正に伴い、当期における計画値を一部修正。

	施策	金額(経費含む、億円)			狙い	
		'21年 実績	'22年 計画(修正後)	'22年 1Q実績		
1	事業領域の拡大	◆ 食・医・エコ・新しいライフスタイル・Food informaticsが融合する部分での新事業の創出	5	8	2	◆ 事業ポートフォリオの多角化
2	地域間連携の強化	◆ 海外地域マネジメントチームの組成・強化 ◆ 欧州、中国における商品開発およびメインストリーム向け販路開拓	12	15	3	◆ 各地域の組織経営力強化 ◆ メインストリーム等の販路強化、取引深耕に向けた事業戦略の構築
3	既存事業の収益力強化	◆ 商品開発部門の充実 ◆ SCM・ITインフラ投資 ◆ 組織の活性化・スリム化(北米等)と報酬制度改革	1 0 5	2 5 1	0 0 0	◆ PB化の一層の推進 ◆ 健康志向商品等の開発 ◆ DXによる販管費・物流費の圧縮、省人化 ◆ 組織力の強化 ◆ 会社、個人業績に応じた報酬 ◆ 社内コミュニケーション・連携ツール導入によるチームワーク力強化
4	既存事業から派生した新規事業の展開	◆ 国内農産品の海外輸出の仕組みの構築 ◆ 外食向け新サービスの開発(ニューノーマルの食生活)	2 2	3 2	1 0	◆ 海外市場の成長の取り込み ◆ ニューノーマルに対応した外食業態の取り込み
		計	27	36	6	

株主還元の方針

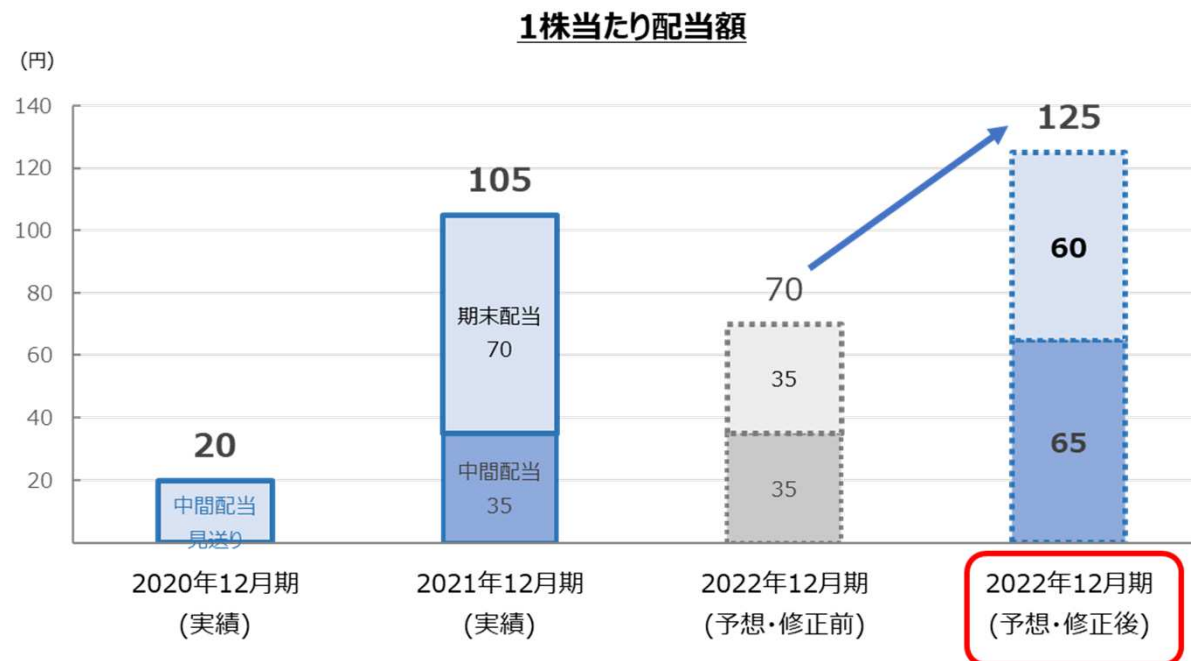


基本方針

- ◆ 将来の事業展開と財務体質強化のため内部留保を確保しつつ、安定的な配当を継続して実施。
- ◆ 配当性向を重要な指標とし、通期で30%程度の連結配当性向を目安とする。

2022年12月期の配当について

- ◆ 中間配当および期末配当の予想は、上記の基本方針および当社グループを取り巻く事業環境や今後の業績見通し等を勘案して決定。
- ◆ 今回の業績予想の修正に伴い、配当予想についても中間配当は1株当たり35円から65円、期末配当は1株当たり35円から60円に修正。年間配当は70円から125円となり、通期での配当性向は約30%。



中期経営計画



- WismettacのPurpose・Mission P.16
 - Missionへの想い
 - Wismettacの果たす役割-概念図（これまで）
 - Wismettacの果たす役割-概念図（これから）
- 全社戦略の骨子 P.20
- 事業セグメント別の施策骨子 P.21
- 新ソリューション開発事業の構想 P.22
- 新ソリューション開発に向けた取組状況 P.23
- オープン化されたシルクロード構想 P.24
- 中期経営計画数値（2022年～2024年） P.25

Purpose

食産業の企業としての社会への貢献

**食の安全・安心を守り、
食とテクノロジーで世界をつなぎ、
世界の人々の生活をより豊かに、
より幸せに (Well-being)**

Mission

当社の目指す事業のあり方

**世界から世界へ
食産業と消費者のニーズとソリューションをつなぐ
架け橋に**

**そのために、クロスボーダーの食のサプライチェーンを
「食のシルクロード」に進化させる**

日本食・青果・輸入加工食品の提供 → ソリューション(食・技術・サービス)の提供
日本から世界へ、世界から日本へ → 世界から世界へ、双方向での展開

私たちWismettacグループは、本年2022年に110周年を迎えます。
海外の日本人移民の方に故郷の味を、また、日本の食卓に海外の食品をお届けしたい想いから創業して以来、「世界の食を日本へ、日本の食を世界へ」の理念を追求して、事業を発展してまいりました。

近年、輸送・情報通信技術の発達により、110年前と比べて国境を超えてモノが動くだけでなく、ヒト・情報も即時につながり、世界中の人々はより柔軟に、多様なモノや体験、生き方を選択できるようになりました。それに伴い、これまで比較的变化のスピードが緩やかであった食産業においても、より多様化や効率化に向けた変化のスピードアップが求められています。

その様な事業環境下において、当社が培ってきた一気通貫のクロスボーダーのサプライチェーンやネットワークは今後も大きな強みとなりますが、三つの観点でさらなる進化を目指してまいります。

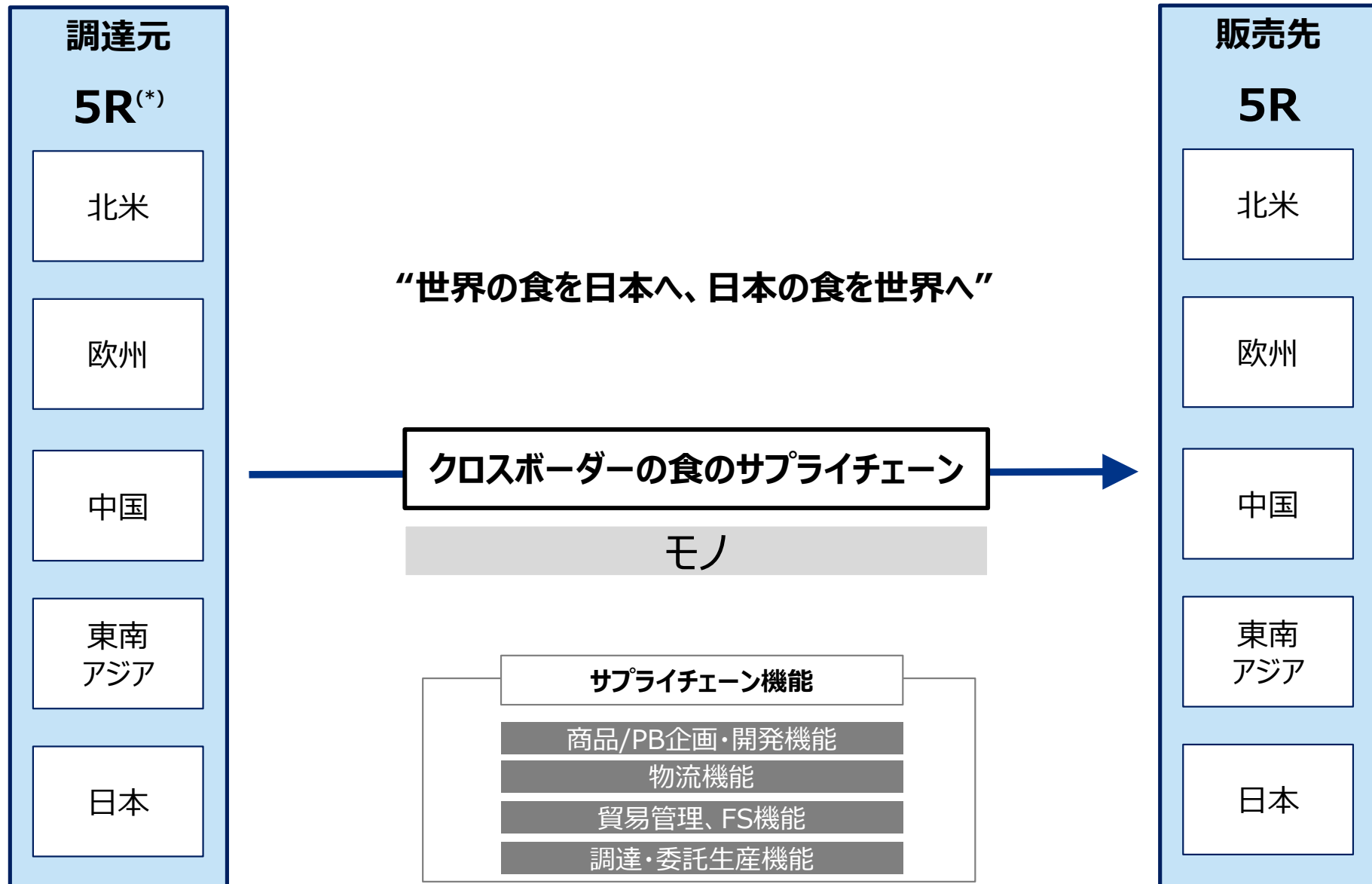
- ① アジア発を軸とした一方向のサプライチェーンから、“世界から世界へ”、世界5地域(北米・欧州・中国・東南アジア・日本)において、双方向に行き来できる真に国際化されたサプライチェーンを構築すること
- ② 既存商品にとらわれず、食産業の抱えるニーズを起点にソリューションを提供するという考え方で事業を捉えなおすこと。すなわち、食に関わる企業や人々の困りごとや潜在的な問題意識を敏感にとらえ、世界のどこかで育まれている、または埋もれている知恵(Wisdom / Metta)を見つけ、Creativeなモノ・技術によるソリューションを事業化することを使命と考えること
 - 地球環境の変化、デジタルテクノロジー (AI・ロボティクス) の発達による食産業の構造変化、より健康な生活を実現する医と食の融合化、より自由な働き方を求めるライフスタイルの変化。この様なマクロトレンドへの注目も一つの視点です
- ③ 当社で扱う商品や技術のためだけでなく、よりオープンで開かれた“道”として、世界にサービスを提供したいと考える企業や人々にとっての利用しやすさを追求すること

これまでは、「世界の食を日本へ、日本の食を世界へ」

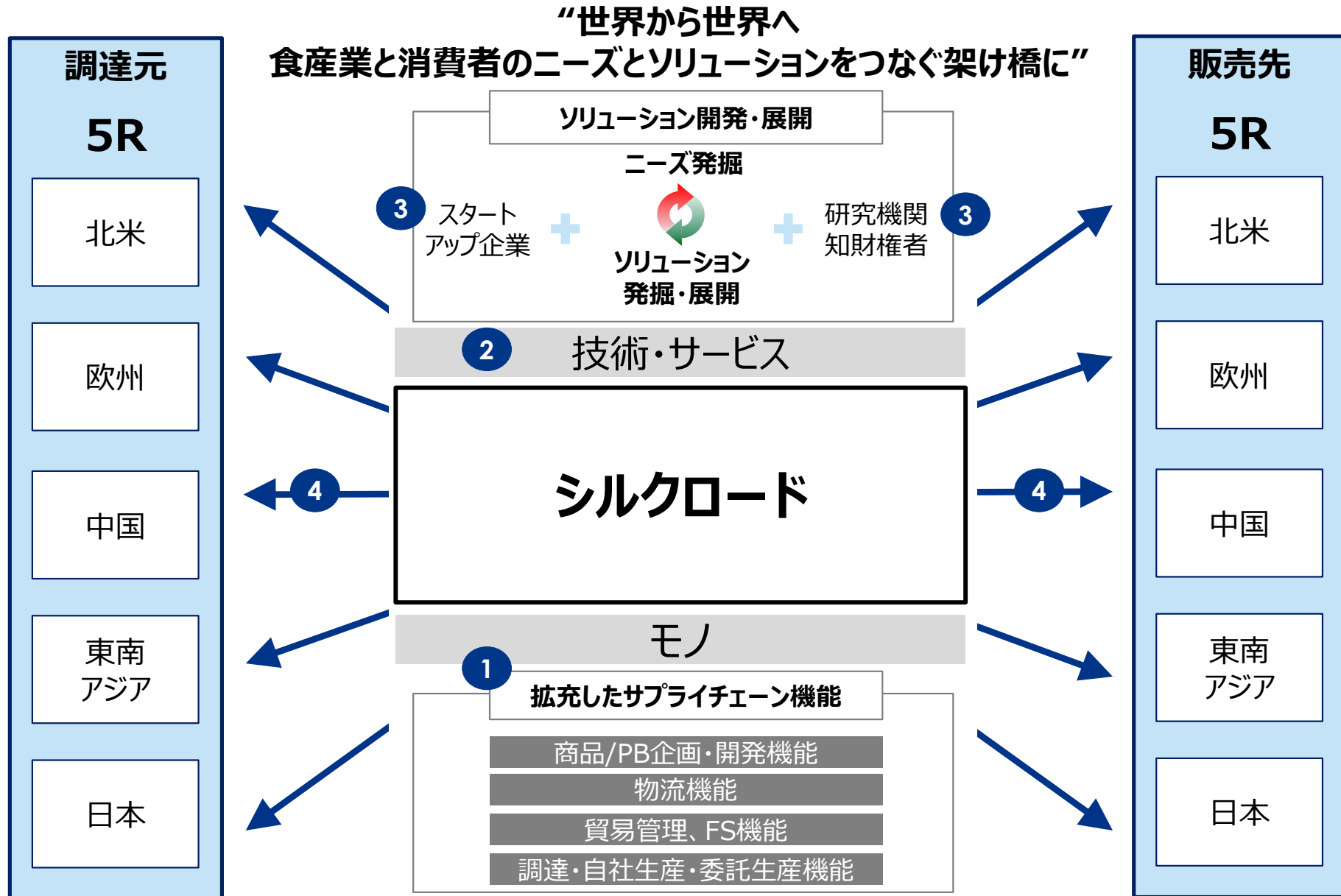
これからは、「世界から世界へ、食産業と消費者のニーズとソリューションをつなぐ架け橋に」

私たちWismettacグループは、さらなる成長を目指してまいります。

事業によって中身は異なるものの、基本的には「1地域 対 1地域」で且つ「単一の商品カテゴリ」をベースに、一貫通貫でクロスボーダーのサプライチェーンを構築、商品を提供



- ① これまで培ってきたサプライチェーン機能をさらに強化するとともに、② 世界5地域(5R)での食産業とのネットワークを通じて発掘したニーズに対する「サービス・技術」ソリューションを開発、③ 社外の研究機関やスタートアップ企業の当社シルクロード活用を促進し、④ 当社のモノ・サービスと共に、5Rに展開



アジア食市場のさらなる成長を捉え、メインストリームの販路拡大や取引エリアを拡大。構築したネットワークを礎として、新たな商品開発・サービスを育て、クロスボーダーの食のサプライチェーンを、“食のシルクロード”に進化させる

クロスボーダーの食のサプライチェーン

食のシルクロード

機会

- 日本食市場の一層の普及
- コロナ禍以降の食の提供形態の多様化
- 消費国での現地生産シフト
- EC・小売の寡占化
- 食産業に対するより厳しい食品安全性・トレーサビリティ・SDGsの要請

- 健康志向、在宅勤務などライフスタイル変化
- 食のサプライチェーンのデジタル化
- 資源循環型社会への変革
- 長寿社会への移行
- 省人化/省力化/効率化ニーズの高まり

対応

対応

全社戦略

**クロスボーダーの食のサプライチェーンを
より太く、より強く**
アジア食グローバル事業を軸に成長

**“食のシルクロード”への進化
あらゆる人々に利用しやすく、魅力的に**
新たなソリューションを開発・展開

[より太く]

- メインストリーム販路開拓の加速
- 中東・南米・インド・アフリカへの販売進出・強化

[より強く]

- フードセーフティを含めた貿易管理・在庫管理・物流機能の強化
- 現地に適合した商品開発力の向上
- 自社生産の機能も兼ね備えた卸への進化
- TCFD*・トレーサビリティ対応

*気候関連財務情報開示タスクフォース

[魅力的に]

- 高齢者・病疾患向け高機能食品の開発
- 新しいライフスタイルや資源循環型社会に対応した、ソリューションの開拓・開発
- 食産業の抱える労働問題、資源問題等を解決するソリューションの開拓・開発

[利用しやすく]

- モノ・技術・サービス等のソリューションが現地で受容・定着化するためのサービスの充実

食産業のニーズにこたえるソリューションが世界各地で行き交う企業に

アジア食グローバル事業は商品開発力と現地生産能力（自社生産を含む）の向上により、メインストリーム販路を攻略し、成長を加速。農水産商社事業はオペレーションの質を高め、収益性を向上させる

事業環境認識

施策骨子

アジア食 グローバル 事業

- 日本食市場は10%前後の成長。北米・欧州・中国ではメインストリームに浸透
- 中食・内食スタイルが増加。購入経路も伝統的なスーパーマーケット以外に、EC・テイクアウト・デリバリーなど多様に
- 各国の食品規制の厳格化に加え、メインストリームでは、より厳しいトレーサビリティも求められるように
- コロナ禍後もウクライナ情勢・貿易対立など、グローバルなサプライチェーンの不安要因は残る

1. メインストリーム販路・取引エリアの拡大
 - 米・欧を中心にメインストリーム販路を拡大
 - 中東・南米・インド・アフリカエリアでの拠点進出
 - メインストリーム向けアジア食品の拡充・Deskilled商品(Ready To Eat等)の開発
2. より強固で効率的なサプライチェーンの構築
 - フードセーフティ・トレーサビリティの対応力向上
 - 輸入と現地生産を組み合わせたサプライチェーンの確立
3. 安定供給・コスト競争力の獲得を目的とした現地生産能力の拡充

ソリューション 開発事業

事業化検討の案件、および取組み状況については、次頁ご参照

農水産 商社事業

- 生鮮果実の輸入量・額ともに増加基調にあり、輸入事業は緩やかに成長
- 主力商材の柑橘類では、グレープフルーツはシェア縮小も、オレンジ・レモンは微増。注力商材は成長が見込まれる
- 日本産農産品のアジア向け輸出の増加

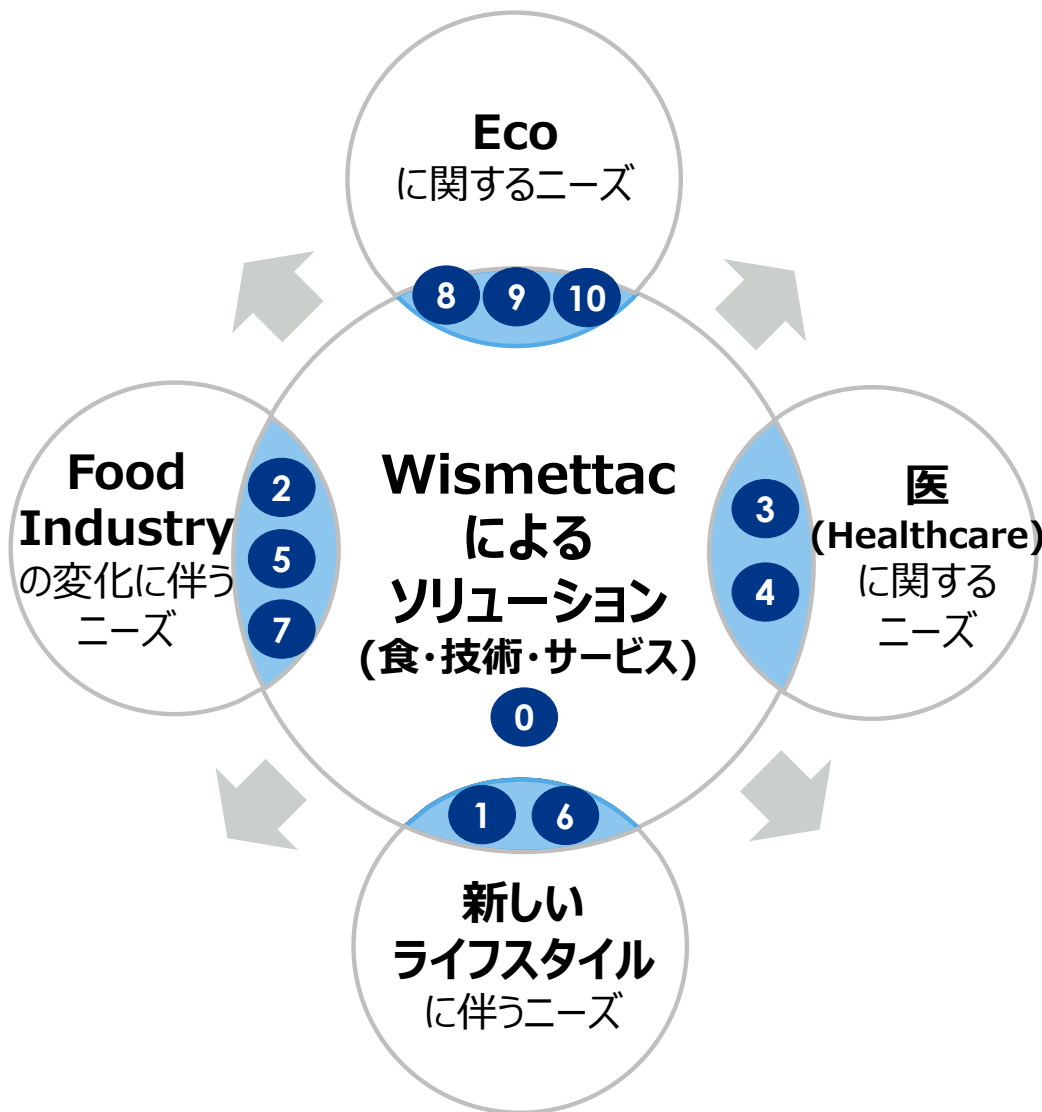
1. 顧客と産地、それぞれとの関係の強化と海外事業の展開
 - 国内外の産地へのソリューション開発（海外販路開拓・マーケティング・海外生産/栽培支援等）
 - バイヤー向け提案力等、営業力の強化
2. より効率的なオペレーションの仕組みづくり
 - 業務システムの統合により、効率化を図る
 - 機能別の組織体制へと再編

国内事業

- 加工食品のスペシャリティ市場のシェア拡大中。大手スーパー・ECも参入するなど販路も多様化
- 日本のオーガニック市場は海外と比べて現在は小さいものの、今後成長が見込まれる

1. 生産性の向上（デジタルトランスフォーメーション）
 - オンライン受発注システム導入
 - オムニチャネルでのマーケティングの仕組み構築
2. オーガニック食品の取り扱い等、ヘルスコンシャス商材の充実

ニーズ発掘からソリューションの発掘・開発につなげ、継続的に事業を生み出すための仕組みを構築する。
 ニーズ変容の源となるマクロトレンドは、事業化の可能性有無を定期的に検証しながら、柔軟に見直す



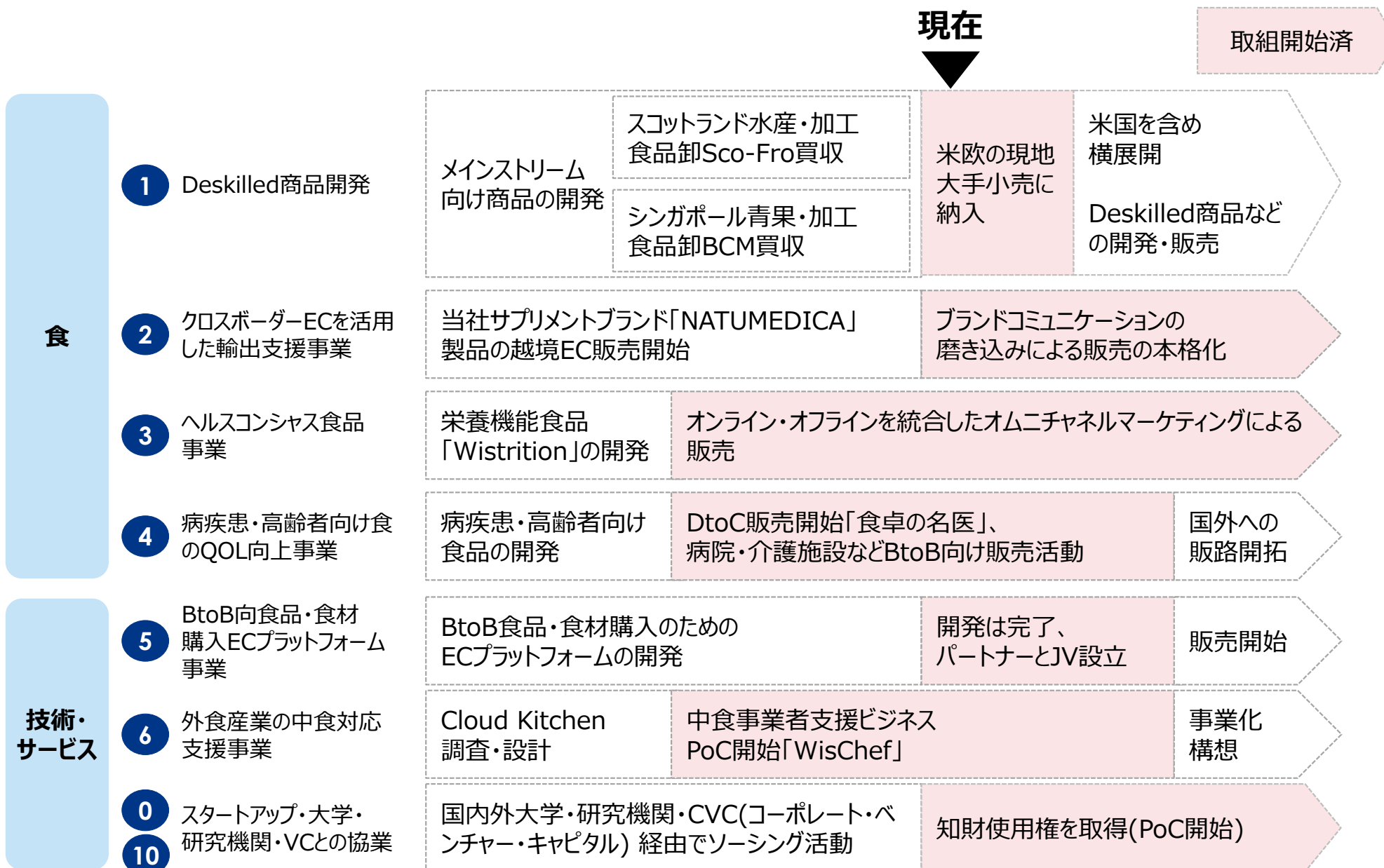
事業化検討中の案件

1	Deskilled商品開発 (Ready To Eat商品等)	5R共通
2	クロスボーダーECを活用した 輸出支援事業	中・日間
3	ヘルスコンシャス食品事業 (一部、既存国内事業での取組み)	中・日
4	病疾患・高齢者向け食のQOL向上事業	中・日
5	BtoB向け食品・食材購入 ECプラットフォーム事業	日
6	外食産業の中食対応支援事業	日・米
7	農作物の輸出支援プラットフォーム事業 (農水産事業での取組)	日・東南 アジア
8	陸上養殖水産品の販売事業 (既存AFB事業での取組)	欧
9	代替肉・魚肉の販売事業 (既存AFB事業での取組)	5R共通
10	省資源型の栽培技術支援事業	日・豪・米

事業シーズ・Solution発掘を支援

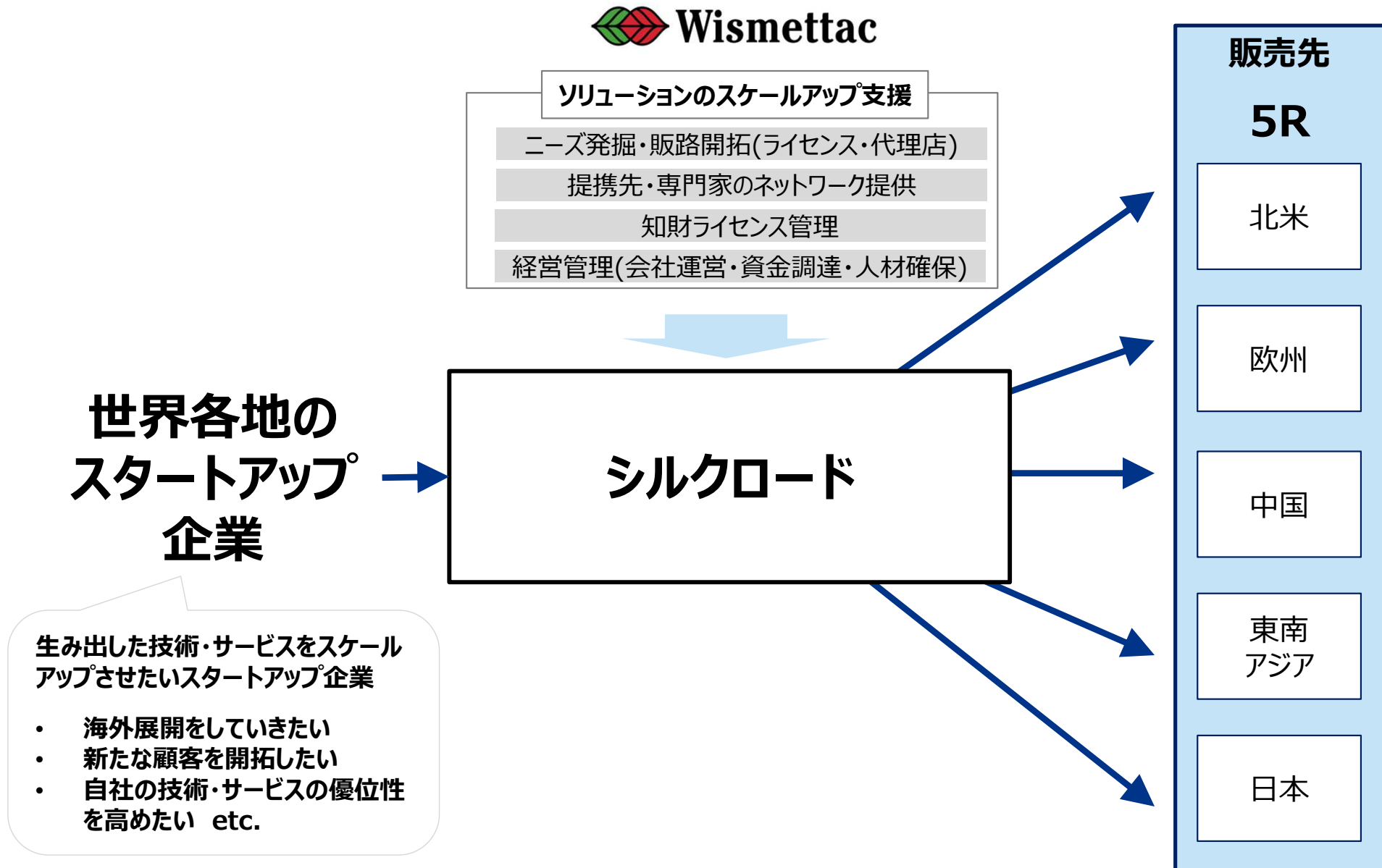
0	Startup・大学・研究機関・VCとの協業	日・欧・中
---	------------------------	-------

新たなソリューション開発の各活動に対しては定期的にゲートレビューを行い、事業・PoCの進捗を評価。グローバルでPDCAを繰り返しながら、数多くの事業群を生み出し、育てていく



(*) 7・8・9は既存事業における取組み、もしくは既存事業からの派生のため、上記のロードマップに含めていない

当社としては自身でソリューション開発をしつつ、そこで得られた知見も外部に公開し、優れたソリューションの素を有するスタートアップ企業のスケールアップを支援、特に海外進出をサポートしていく



中期経営計画数値 (2022年～2024年)

アジア食グローバル事業は、サプライチェーンの正常化に伴う粗利率の低下を増収でカバーし、緩やかな増益基調を維持。2024年には売上3,045億円、営業利益100億円を目指す

計画前提		円ドル為替は、1\$=120円を想定				
単位：億円		FY2021 実績	FY2022 修正後	FY2023	FY2024	コメント
全社	売上	2,132	2,540	2,792	3,045	既存・新規ともに売上は伸長。中長期的な成長に向けた体制強化および投資は継続
	営利	73	90	95	100	
既存	売上	2,073	2,400	2,642	2,875	費用増加等による収益低減を売上増加で補う一方、将来の事業基盤強化に向けた投資は継続
	営利	105	116	122	125	
AFB	売上	1,598	1,910	2,100	2,300	需給バランスの正常化によって供給量が増え、粗利率は緩やかな下落を想定も、増収によってカバー
	営利	105	116	115	116	
農水産	売上	439	450	500	530	サプライチェーンの混乱による粗利低下も回復するとともに、オペレーションの効率化により収益性を高める
	営利	▲1	0	6	8	
国内BtoC	売上	37	40	42	45	取扱商材の拡大、オンライン受発注システムの導入等により売上増加を目指す
	営利	1	0	1	1	
新規	売上	60	140	150	170	新しいソリューション開発に向けた投資を継続
	営利	▲32	▲26	▲27	▲25	
		(USD為替レート)	(109.80)	(120.00)	(120.00)	(120.00)

会社概要



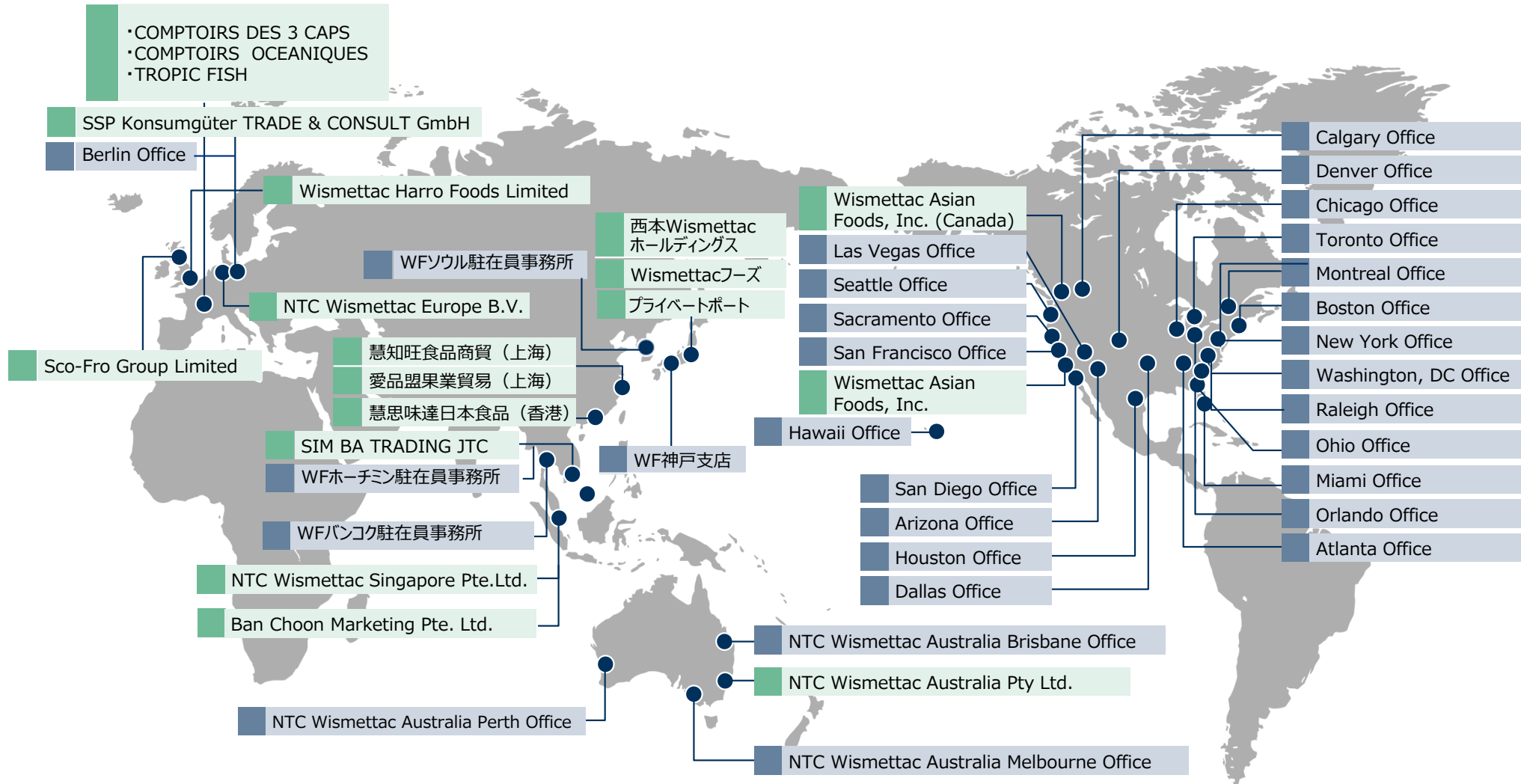
- ◆「地球それ自体」と「Globalism」をイメージした2つの球体
 - 革新の「赤」+自然の「緑」
 - 「より健康で豊かな食生活へのあくなき挑戦の意思」
- ◆ 社名の「W」「M」「C」をモチーフとして造形化

- 【Wisdom】 …(西洋智)
- 【Metta】 …(東洋智)
(パーリ語：優しさ/思いやり)
- 【Creativity】 …(価値の創造力)

明治45年（1912年）に創業後、世界市場に食材・食品を供給するグローバル企業へと成長

社名	西本Wismettac (ウイズメタック) ホールディングス株式会社	
本社	東京都中央区日本橋室町三丁目2番1号 日本橋室町三井タワー15階	
創業	1912年5月	
代表者	代表取締役会長兼社長 CEO 洲崎 良朗	
従業員数	1,813名（うちアジア食グローバル事業：1,507人） [2021年12月末時点]	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ◆アジア食品の開発及びグローバルでの販売 ◆青果物全般(フルーツ、野菜、その他加工品)の輸入販売、食品メーカー並びに 外食産業向けの食材の供給 	
子会社、関連会社	子会社23社、関連会社1社 [2022年3月末時点]	
拠点所在地	世界44か所*（うち北米拠点：24か所） 日本・米国・カナダ・シンガポール・オーストラリア・オランダ・英国・ドイツ・フランス・中国・ 香港・タイ・ベトナム・韓国 <div style="text-align: right; font-size: small;">*拠点数定義見直し後</div>	
連結売上高	2,132億円 [2021年12月期]	* 海外売上比率74.2%
連結経常利益	72億円 [2021年12月期]	
自己資本比率	41.9% [2021年12月期]	

- ◆ 当社グループは北米、欧州、豪州、アジアにおいて44拠点を有し、グローバルに事業を展開
- ◆ 北米（アメリカ・カナダ）は24拠点を有し、売上の過半以上を占める



図表中の“WF”は“Wismettacフーズ”の略

注意事項

本資料は、西本Wismettacホールディングス株式会社および関係会社（以下当社）の財務情報、経営情報等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる表明・保証を行うものではありません。

本資料に掲載されている当社の計画や戦略、業績の見通し等は、将来の予測等に関する情報を含む場合があります。これらの情報は現在入手可能な情報に基づくものであり、経済動向、業界での競争、市場需要、為替レート、税制や諸制度等に関わるリスクや不確実な要素を含んでいます。従って、将来、実際に公表される業績等はこれらの種々の要素によって変動する可能性があり、当社はこれらの情報を使用されたことにより生じるいかなる損害についても責任を負うものではありません。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。

資料の作成には、当社は細心の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、当社は事由の如何を問わず一切責任を負うものではないことをあらかじめご了承ください。

本資料は、投資勧誘を目的にしたものではありません。実際に投資を行う際は、本資料の情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関するご決定はご自身のご判断で行うようお願いいたします。

【お問合せ先】

西本Wismettacホールディングス株式会社
経営企画部

TEL：03-6870-2015

