

株主通信

第36期 事業報告書

平成13年3月1日～平成14年2月28日

(PDF版)



イメージキャラクター
「こてっちゃん」

この株主通信(PDF版)は、ホームページ用にデザイン変更したものです。

エスフーズ株式会社

株主の皆さまへのご挨拶とご報告

当期の我が国の経済は、国内総生産の実質成長率がマイナスとなるなど、国内景気の低迷が依然続き、9月には日本初のBSE(牛海綿状脳症)、アメリカ同時多発テロ事件、大手量販店の破綻等の大事件が相次いで発生するなど激動の1年となりました。当業界におきましては、欧州での口蹄疫の問題、豚肉のセーフガード発動、BSE問題などの諸問題が相次いで発生し、なかでもBSE問題や一連の食品表示に関する問題は、食肉に対する消費者の信頼を損ねる結果となり、景気の後退とも相俟って未曾有の危機に直面しております。

しかし外的要因や環境変化に囚われていても局面打開はできません。当社の輝かしい未来を築くために、まず社是・社訓から見直し、破壊と創造を旗印にリエンジニアリング(事業再構築)を始動させています。この一環として船橋第二工場閉鎖など経営の大革新に努めましたが、当連結会計期間の売上高は432億4千5百万円(前年同期比20.9%減)、経常利益1億9千8百万円(前年同期比91.2%減)、BSE及びリエンジニアリングに伴う多額の特別損失計上で当期純損失22億3千5百万円の不本意な結果になりました。

また部門別状況についてもBSE等の影響で、各部門とも売上高は減少しております。事業者向け販売部門では、売上高406億4千6百万円(前年同期比21.5%減)、消費者向け販売部門では売上高25億9千8百万円(前年同期比9.1%減)となりました。所在地別セグメントの業績は、日本国内の売上高423億2千5百万円(前年同期比21.2%減)、営業損失3億9百万円。アメリカ合衆国では売上高9億2千万円(前年同期比1.2%増)、営業利益1億1千6百万円(前年同期比0.2%減)となりました。

当社グループを取り巻く環境は厳しいものがありますが、リエンジニアリングによる遊休設備の整理並びに棚卸資産評価損計上等負の資産の排除によるスリム化で健全なバランスシートの構築、強靱な組織づくりが進み、主力製品「こてっちゃん」リニューアルなどの施策が功を奏し3月度より月次ベースで黒字に転換いたしました。売上高も、2月の前年同月比が48.2%であったのに対し3月には60.2%となり、4月も3月を大きく上回るペースで順調に推移しております。以上により、平成15年2月期の連結の売上高は420億円(前期比2.9%減)、経常利益は10億5千万円(前期比429.6%増)、当期純利益は5億5千万円を見込んでおります。



平成14年5月
代表取締役社長 CEO 森島 征夫

「チャレンジ21-リエンジニアリングプラン」について

昨年より当社は「おいしくて魅力あるスタミナ食品をもって世界に貢献する」という経営理念の下、“強い会社の実現”を経営ビジョンとする3か年の中期経営計画「チャレンジ21」を始動させました。これは当社の中核事業である牛バラエティーミートのパイオニアとして、変化のスピードが激しいこの時期を乗り切り、更に強固で揺るぎない地位の確立にチャレンジするものです。昨年9月のBSE問題により、業績が大きく崩れたため、今年より、中期経営計画を「チャレンジ21-リエンジニアリングプラン」に改めました。つまり現経営体制を一旦壊し、そこから未来のエスフーズに必要な経営資源を抽出し、それらを将来性や楽しみのある部門・製品・事業などに最適かつ優先的に配分していくことにより、スリムで強靱な経営体質を築くことであり、革新のスピードを上げ、中期経営計画は当初の予定通り、今後2年間で達成するよう不退転の決意で臨んでまいります。

リエンジニアリングプランの具体的な内容は以下の通りです。

経営システム

経営システム・組織づくりに際しては、「コーポレートガバナンスの充実」と「スピーディな意思決定と業務執行」に重点をおき、経営と執行の分離を一段と進めてまいります。業務を円滑に執行するため、営業事業、製造事業、経営管理各グループを管掌する担当役員制を導入するとともに主要部門に執行役員を配置いたします。

新執行役員制度の導入

取締役会から委嘱された業務を代表取締役の指揮の下でスピーディな業務執行を推進するため、新執行役員制度を導入し、執行役員には役割と責任を明確にするとともに目標達成の権限を付与してまいります。また、執行役員には社員より、年齢、性別を問わず実力主義に基づき選抜・登用するとともに成果主義に基づく報酬体系を採用し、社員のモチベーションを高め、やりがいのある職場を創ってまいります。

人事戦略

新たな発想で人・モノ・カネ・情報・ノウハウなど経営資源の最適配分を行うとともに、人事面については、能力とやる気のある社員が力を発揮できる斬新的でやりがい感を醸成する制度・報酬体系を導入するとともに問題解決型人材を育成してまいります。

開発戦略

未来の当社ブランドとなるコア製品の開発に重点を置いて、組織と陣容の強化を図ります。

営業戦略

営業事業グループは、量から質への転換をはかり稼げるビジネスモデルを確立するため抜本的な組織変更を行い、製・商品の特性毎に事業組織を大きく括り、ナショナルブランド製品、外注加工製品、商品を担当する3つの事業部を創設し、国内販売力の強化をはかるため各営業所を一元的に統轄する販売部を創設いたします。また、全社的効率的流通体制の構築と物流コストの低減をはかるために流通センターを設置いたします。更に、グローバルな営業戦略としては、近い将来中国に拠点を設け、日本・米国・中国の三極体制で夫々が自立運営するとともに、相互補完の実を上げ当社グループ利益の極大化をはかるべく既にグループ内に中国事業チームを設置済みであります。

製造戦略

製造事業グループは、船橋第二工場の閉鎖に伴い生産品目の絞り直しを行い、残る3工場で効率的生産体制を整備するとともに、営業事業グループ・開発部門の戦略と一体となった製造体制を構築し、また自らが注文のとれる工場に脱皮すべく近代化に取組みます。なお、船橋第二工場については2月に設立した不動産保有・運用子会社「鳴尾興産株式会社」に売却し、その活用を図っております。

Q1. 36期の大幅な減収減益の要因は?

A. 昨年9月の日本初のBSE(牛海綿状脳症)問題の発生と行政の対応の立ち遅れによる問題の長期化、また、一連の食品表示に関する問題が食肉に対する消費者の信頼を損ねる結果となり、この影響により不本意ながら大きく業績を崩してしまいました。

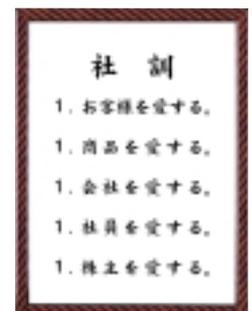
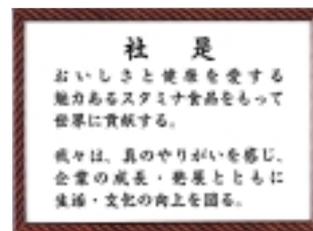


Q2. BSEに、どう対応しましたか?

A. 昨年9月10日のBSE問題の発生以降、積極的に安全についての啓蒙活動を行いました。その主なものは、新聞・インターネット・パンフレット及び食肉店、量販店、焼肉レストラン店頭における「安全宣言」、製品・商品パッケージへの原材料、原産国表示の徹底など製造・営業が一体となった強力なプロモーション活動により流通・消費者の食肉に対する信頼回復を図ってまいりました。また、米国食肉輸出連合会(USMEF)ならびに豪州食肉家畜生産者事業団(MLA)と共に、それぞれの国の牛肉の安全性をメディアを通じて訴求し、食肉業界全体の需要回復に努めました。

Q3. 食肉業界における当社の役割は?

A. 当社の社是をご覧ください。当社の役割は、「食べておいしく安全で、栄養と機能性にも優れ、健康に役立つ魅力を備えたスタミナのつく食品」をお客様の満足する適正な価格で提供していくことです。そのことが、アメリカやオーストラリア等の生産農家、現地ミートパッカーで働く人々、取引先の方々、消費者等、世界の人々の幸せのために役立つことに繋がります。それは、お客様との強固な信頼関係と相互協力があってこそ実現するものです。その為に「五つの愛」に基づく社訓を新設し、今後の行動の指針としました。



Q4. 業績を回復させる具体策とは?

A. 「破壊と創造」によるリエンジニアリングを実践し、スリムで強靱な経営体質を築いてまいります。すでに、在庫・設備等のバランスシート及び組織・陣容のスリム化を行い、35期比80%の売上高でも利益が計上できる体制を構築いたしました。さらに、37期の年度経営方針である ① 営業力の強化 ② 開発力の強化 ③ 問題解決型人財の育成 ④ 業務革新 ⑤ よき社風づくりを実践することにより業績を回復させてまいります。

Q5. 37期の見通しは?

A. 今春3月以降は大きな変化の時期となりました。消費者の牛肉回帰への兆しははっきりと見えるようになり、特に焼肉需要はみなさまご存知のとおり、確実に回復しております。「リエンジニアリング」の効果及び当社主力製品「こてっちゃん」のリニューアル等前向きな施策が功を奏し、3月度より月次ベースで黒字に転換いたしました。売上高につきましても2月の前年同月比が48.2%であったのに対し、3月には60.2%となり、4月は66.9%、さらに5月においても順調に推移しております。以上により、平成15年2月期連結の売上高は420億円(前期比2.9%減)、経常利益10億5千万円(前期比429.6%増)、当期純利益は5億5千万円を見込んでおります。

Q6. 社訓の「株主を愛する」について具体的に説明してください。

A. 当社が今日あるのは、株主のみなさまのおかげであり、常に感謝の念を持ち、ご期待に応えなければなりません。当社は株主の利益を最重要課題として事業の経営に当たっております。経営戦略や業績動向を積極的に開示し、営業の実情についても詳しくご説明しご理解いただけるよう努めております。また、株主に対する当社の責務は、より多くの利益還元(配当)と株価の上昇にあると考えております。こうした考えを社訓に組入れ、平成15年2月期以降は、普通配当12円を安定的・継続的な利益還元の基本目標ラインとした上で、配当性向の目安を30%から40%に引き上げ、業績向上による一層の利益還元を実施してまいります。さらに、1単元の株式数を1,000株から500株に引き下げることで、1人でも多くの投資家の方々に株主になっていただきたいと考えております。



Q7. 今後の焼肉市場はどうなるのですか?

A. 創業以来、当社は海外において数多くの焼肉商材を開発し、それを輸入するビジネスモデルで事業展開を図ってきました。その代表的なものひとつに「上ミノ」がありますが、これを最初に手掛けたのは、他ならぬエスフーズです。このほか当社は、今では焼肉の定番となった「ハミ」「しま腸(てっちゃん)」などの商材も、日本向けに大量に輸入する基盤を創り上げました。また最近では、新しい焼肉アイテムとして、注目を集めている「P-トロ」(店によっては豚トロと表示され、豚1頭から約200グラム程しかとれない希少な商材)も、北海道地域でブームになっているものをいち早く商品化し、最初に米国から開発・輸入し全国的なブームの火付け役となりました。このように当社は、これまで「焼肉はおいしいけど高い」という常識を破り、安く安全な商材を提供し、焼肉文化の発展に全力をつくしてまいりました。焼肉市場は、まだまだ成長が期待できるマーケットであり、未だ開発できていない商材も沢山あります。ニッチパイオニアとしての当社の技術で商品開発に弛まぬ努力を続け、「安く、安全で、健康によくて、おいしい」焼肉を提供することにより、さらに大きな市場を形成してまいります。

Q8. エスフーズの将来性、方向性は?

A. 私の座右の銘は「我が道を愛し、世に役立つ、我れ共に喜ぶ」です。創業以来、焼肉文化の発展と普及により、「世の中の役に立ちたい」と夢と希望を膨らませ、開拓者として、海外での開発を決意し、先程お話ししましたように、未だ利用されていなかったバラエティーミートを開発輸入することにより、生産農家、現地ミートパッカー、国内の取引先、消費者などさまざまな人々の幸せに役立つことになりました。これからもこの想いを全うし、焼肉日本一、バラエティーミート世界一の企業へ発展してまいります。



おいしさと健康で愛されて20年。 「こてっちゃん」が、おいしさもパッケージも リニューアルしました。

いまやエスフーズの看板商品といえるほどまでに成長した「こてっちゃん」が、発売20周年を記念して、味もパッケージもさらに充実して生まれかわって全3タイプ。そして、新アニメーション・キャラクター「こてっちゃん」も誕生。テレビで、店頭で新しい「こてっちゃん」を元気よくアピールします。愛されて、どんどん進化する「こてっちゃん」をよろしく。

こてっちゃん焼肉用(旨みそ)



こてっちゃんルーツのごま味噌味に
りんごとハチミツをブレンドして旨さをプラス。

こてっちゃん野菜炒め用 (コクしょうゆ)



野菜にピッタリの醤油味でお子さまに人気。
にんにくを隠し味に使った豊かなコク。

新味!こてっちゃん辛いジャン



2種類の韓国味噌と3種類の唐辛子をブレンド。
いまやトレンドになった本格・韓国味。



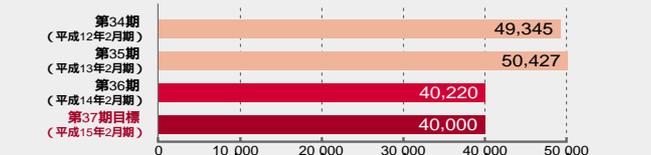
こてっちゃん新キャラクター登場!

こてっちゃん発売20周年記念キャンペーンを期して、新しいキャラクターが誕生。その名もズバリ「こてっちゃん」。愛されて20年目をむかえた「こてっちゃん」にふさわしく、さわやかに、元気良く、新しくなった「こてっちゃん」の魅力をテレビコマーシャルに乗ってアピールしていきます。ご期待ください。

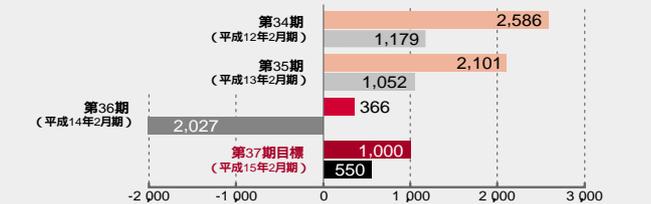
製品規格 業務用 1kg×4p:ケース、コンシューマーパック 250g×10p:ケース、130g×20p:ケース、センターパック 3kg×2p:ケース
品質保持期間 未開封で製造日を含め45日間 保存温度 要冷蔵(10.℃以下) 発売開始 2002年2月1日

当社の営業成績および資産状況の推移

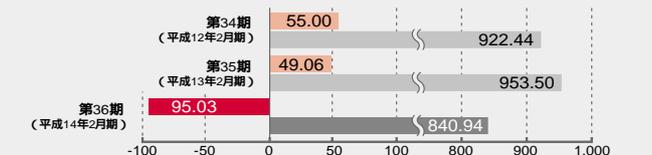
売上高 (単位:百万円)



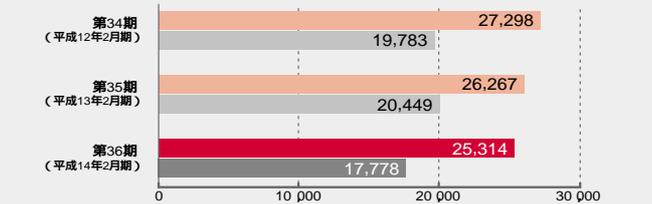
経常利益/当期利益 (単位:百万円)



1株当たり当期利益/純資産 (単位:円)



総資産/純資産 (単位:百万円)



当社の貸借対照表および損益計算書

貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

	第37期目標 平成15年2月28日現在	当期 平成14年2月28日現在	前期 平成13年2月28日現在
資産の部			
流動資産		10,480	11,563
固定資産		14,834	14,704
資産合計	24,300	25,314	26,267
負債の部			
流動負債		7,145	5,337
固定負債		390	479
負債合計	6,200	7,536	5,817
資本の部			
資本金		4,226	4,226
資本準備金		4,171	4,171
利益準備金		590	540
剰余金		8,995	11,511
資本合計	18,100	17,778	20,449
負債・資本合計	24,300	25,314	26,267

リエンジニアリングによる遊休施設の整理整頓ならびに負の資産の排除によるスリムで健全なバランスシートを引き続き構築していきます。

損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

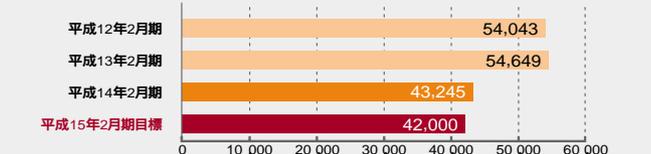
	第37期目標 平成14年3月1日 至 平成15年2月28日	当期 自平成13年3月1日 至 平成14年2月28日	前期 自平成12年3月1日 至 平成13年2月28日
経常損益の部			
営業収益	40,000	40,220	50,427
営業費用	39,050	40,355	48,314
営業利益	950	135	2,112
営業外収益		553	295
営業外費用		51	306
経常利益	1,000	366	2,101
特別損益の部			
特別利益		166	—
特別損失		4,026	241
税引前当期利益		3,493	1,860
法人税、住民税及び事業税		60	909
法人税等調整額		1,526	101
当期利益	550	2,027	1,052
前期繰越利益	806	960	904
当期未処分利益	1,356	1,066	1,956

リエンジニアリング効果により売上高80%でも費用の圧縮により利益の出る体質になります。

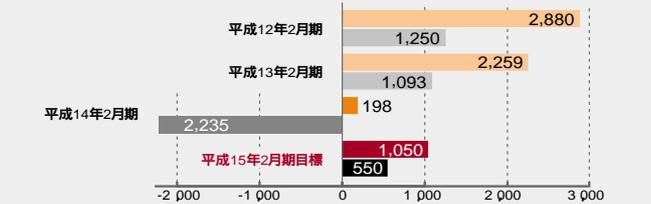
連結での営業成績および資産状況の推移

連結対象子会社:ミスタータミナ(株)、(株)ケンシヨク、鳴尾興産(株)、FREMONT BEEF COMPANY

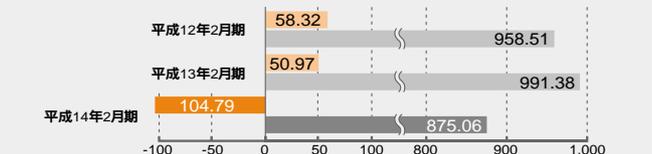
売上高 (単位:百万円)



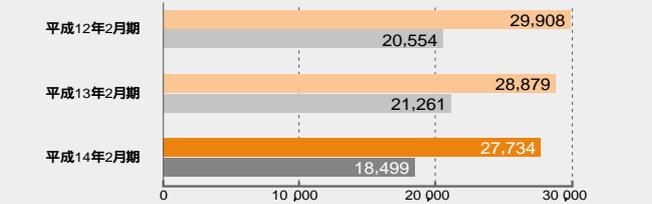
経常利益/当期利益 (単位:百万円)



1株当たり当期利益/純資産 (単位:円)



総資産/純資産 (単位:百万円)



連結での貸借対照表および損益計算書

連結対象子会社:ミスタータミナ(株)、(株)ケンシヨク、鳴尾興産(株)、FREMONT BEEF COMPANY

貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

	平成14年2月期 平成14年2月28日現在	平成13年2月期 平成13年2月28日現在
資産の部		
流動資産	12,129	13,268
固定資産	15,604	15,991
為替換算調整勘定	—	19
資産合計	27,734	28,879
負債の部		
流動負債	8,067	5,949
固定負債	434	1,032
負債合計	8,502	6,981
少数株主持分	732	637
資本の部		
資本金	4,226	4,226
資本準備金	4,171	4,171
連結剰余金	10,200	12,863
自己株式	194	0
資本合計	18,499	21,261
負債、少数株主持分及び資本合計	27,734	28,879

損益計算書(要旨)

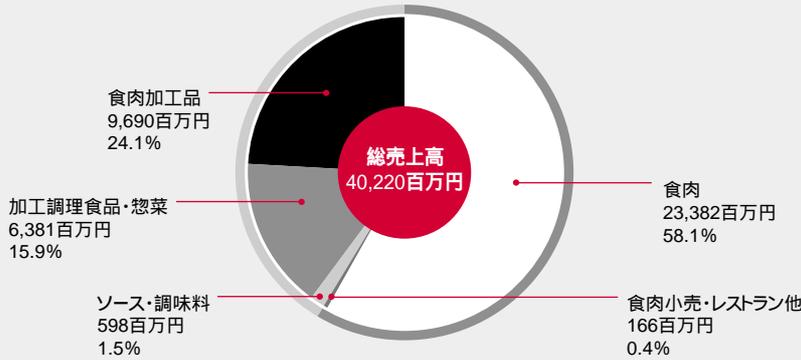
(単位:百万円)

	平成14年2月期 自平成13年3月1日 至 平成14年2月28日	平成13年2月期 自平成12年3月1日 至 平成13年2月28日
経常損益の部		
営業収益	43,245	54,649
営業費用	43,465	52,378
営業利益	220	2,270
営業外収益	499	322
営業外費用	80	333
経常利益	198	2,259
特別損益の部		
特別利益	114	25
特別損失	3,958	252
税金等調整前当期利益	3,646	2,032
法人税、住民税及び事業税	114	976
法人税等調整額	1,558	85
当期利益	2,235	1,093

部門別売上高

製品小計
16,670百万円(41.4%)

商品小計
23,549百万円(58.6%)



連結キャッシュ・フローの状況(単位:百万円)

科目	平成14年2月期	平成13年2月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,261	1,362
投資活動によるキャッシュ・フロー	196	95
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,267	1,805
現金および現金同等物の期末残高	2,301	1,406

利益処分(単位:千円)

当期末処理損失	1,066,966
別途積立金取崩額	2,000,000
特別償却準備金取崩額	1,961
合計	934,995

これを次のとおり処分いたしました。

利益配当金	126,843
(1株につき6円)	
特別償却準備金	1,631

次期繰越利益 806,519

エスフーズ会社概要

役員(平成14年5月28日以降)

取締役社長 森島 征夫
取締役 富沢 進
取締役 朝永 直樹
取締役 田中 基裕
取締役 旦 有孝
取締役 田中 正紹
常勤監査役 大広 雄二郎
監査役 小西 英雄
監査役 中野 正信

設立
昭和42年5月22日

資本金
42億2,664万円(平成14年2月末現在)

従業員数
378名
(男性316名・女性62名、平成14年2月末現在)

年間売上高
402億円(平成14年2月期実績)

事業内容
食肉類の加工販売
食肉加工品の製造及び販売
ソース、調味料の製造及び販売

系列会社
ミスタースタミナ株式会社
株式会社ケンショク
株式会社味兆
フォエム食品加工株式会社
FREMONT BEEF COMPANY
五愛焼肉コンセプト株式会社
すこやか食品株式会社
五愛フードサービス株式会社
鳴尾興産株式会社

事業所
本社
〒663-8142 兵庫県西宮市鳴尾浜1丁目22番13
TEL.0798-43-1065(代表)

東京本社
〒273-0014 千葉県船橋市高瀬町24番38
TEL.047-435-0811(代表)

支店
名古屋、九州

営業所
札幌、仙台、茨城、船橋、北関東、八王子、横浜、静岡、長野、岡崎、東海西、京都、西宮、りんくう、和歌山、姫路、岡山、広島

工場
西宮、西宮第二、船橋

主なグループ企業

連結子会社	ミスタースタミナ株式会社 (主な事業:食肉の小売) 兵庫県尼崎市武庫川町1-4-6 設立:1977年3月 資本金:8,000万円 持株比率:100%	株式会社ケンショク (主な事業:食肉の加工等) 静岡県静岡市中吉田8-23 設立:1963年8月 資本金:6,800万円 持株比率:100%	鳴尾興産株式会社 (主な事業:不動産賃貸) 兵庫県西宮市鳴尾浜1-22-13 設立:2002年2月 資本金:9,000万円 持株比率:100%	FREMONT BEEF COMPANY (主な事業:食肉の加工等) 米国ネブラスカ州 設立:1989年4月 資本金:US\$1,000 (この他に払込剰余金US\$5,999,000) 持株比率:55%
-------	---	---	--	--

株式の状況 平成14年2月末日現在

発行する株式の総数 76,500,000株	大株主	株主名	当社への出資状況		当社の大株主への出資状況	
			持株数(株)	持株比率(%)	持株数(株)	持株比率(%)
発行済株式の総数 21,446,659株		有限会社ファイブエム	4,835,087	22.54	-	-
		丸紅株式会社	3,217,550	15.00	445,000	0.0
		森島征夫	1,328,908	6.19	-	-
		伊藤ハム株式会社	838,888	3.91	441,525	0.2
		三井物産株式会社	705,830	3.29	140,600	0.0
		株式会社UFJ銀行	610,790	2.84	-	-
		包括信託受託者三井アセット信託銀行株式会社 (委託者株式会社三井住友銀行)	610,000	2.84	-	-
		エスフーズ従業員持株会	362,600	1.69	-	-
		戸次充	308,187	1.43	-	-
		ダイリキ株式会社	294,045	1.37	43,200	0.8

(注)当社の自己株式(306,016株、持株比率1.42%)は、上記の表には含めておりません。
株式会社三和銀行は、平成14年1月15日をもって株式会社東海銀行と合併し、株式会社UFJ銀行となりました。