



平成18年9月4日

各 位

会 社 名 伊藤ハム株式会社
代表者名 取締役社長 河西 力
(コード番号 2284 東・大)
問合せ先 広報・IR部門
細見 忠
(電話 0798-66-1231)

「伊藤ハムグループ再生プラン」策定に関するお知らせ

当社はこの度、平成19年3月期から平成20年3月期までの二事業年度における「伊藤ハムグループ再生プラン」を策定いたしました。その概要につきまして別紙のとおりお知らせいたします。

以上

1. 再生プランの概要

計画の趣旨

この再生プランは、前事業年度の大幅な減益かつ赤字決算、及び2期連続のフリー・キャッシュ・フローのマイナスという危機的な経営状況から速やかに脱却するとともに、経営体質の改善を図り、企業体力を回復させる。

計画期間

WTO交渉での関税制度の見直しが不透明のため、この計画は2008/3月期までの2年間とし、終了年度までに新中長期計画を策定し、2008/4月より実行する。

必達目標

単体の2008/3月期の当期純利益を配当可能な10億円確保

連結経常利益50億円（2006/3月期より75億円改善）

フリー・キャッシュフロー 100億円

2-1. 業績悪化の要因

外部要因

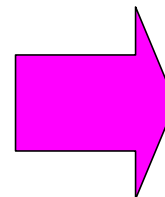
原材料費の高騰

3年前より45億円のコストアップ（前期末）

市場変化

ハム・ソーセージ市場の成熟化

調理加工食品市場の競争激化



販売価格の下落

2-2. 業績悪化の要因

内部要因

営業利益の低下

調理加工食品部門への過剰投資

売上拡大指向による収益性の低いカテゴリーへの参入

物流コストの上昇

不採算事業への対応不足

赤字事業の放置

キャッシュ・フロー経営の軽視

在庫、設備投資

3. 基本戦略と重点施策

コスト削減	固定費の削減（拠点の閉鎖・統廃合、人件費の削減） コストダウンマネジメントの徹底、物流コスト削減
加工食品事業の利益率改善	7月1日より価格改定実施、 アイテムの削減による生産効率のアップ
コア事業への集中	ノン・コア事業及び、不採算事業の売却・撤退・縮小
生肉事業の利益改善	ロックデールビーフの利益改善など
フリー・キャッシュ・フローの確保	営業利益の拡大、在庫圧縮、 事業及び、不動産などの売却

コストアップ要因	原材料費、ガソリン代などの諸物価、豪州素牛価格
----------	-------------------------

4-1. 戦略別の経済効果

営業利益と撤退費用のまとめ

(単位：百万円)

重点施策		営業利益	撤退費用
コスト削減		6,820	2,150
加工食品事業の利益率改善		2,010	0
コア事業への集中		665	1,020
生肉事業の利益改善	ロックデールビーフの利益改善	600	
	前期に発生した相場変動による評価損	1,000	
	計	1,600	
コストアップ要因	原材料費	1,700	
	ガソリン価格等諸物価	700	
	豪州素牛価格上昇	900	
	計	3,300	
合計		7,795	3,170

4-2. 戦略別の経済効果

フリー・キャッシュ・フローの確保

(単位：百万円)

重点施策	期間	キャッシュ・フロー
税引き後営業利益の増加	2期合計	2,000
在庫の圧縮	2008/3月末	8,000
減価償却費	2期合計	13,500
設備投資額	2期合計	-13,500
計		10,000

5. 必達目標 (損益計算書)

(単位：百万円)

	08/3月期 必達目標	
	連結	単体
売上高	510,000	423,000
売上総利益	99,700	44,500
(売上比)	19.5%	10.5%
販売費及び一般管理費	96,200	43,500
(売上比)	18.9%	10.3%
営業利益	3,500	1,000
(売上比)	0.7%	0.2%
営業外収支	1,500	1,500
経常利益	5,000	2,500
(売上比)	1.0%	0.6%
特別損益	600	600
税引前利益	4,400	1,900
当期純利益	2,500	1,000
(売上比)	0.5%	0.2%