

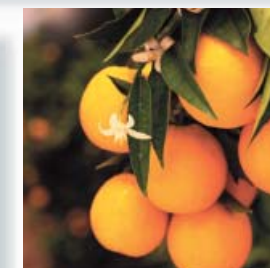


ホームページのご案内

当社のホームページでは最新ニュース、会社情報をはじめ、事業紹介、財務情報などさまざまな情報が掲載されています。

どうぞお気軽にご覧ください。

<http://www.maruichi.com/>



証券コード：8228

株 主 メ モ

決 算 期 毎年3月31日
基 準 日 毎年3月31日
(その他必要あるときは、あらかじめ公告して臨時に基準日を定めます。)

配当金受領株主確定日 利益配当金 3月31日
中間配当金 9月30日
定 時 株 主 総 会 毎年6月
上 場 証 券 取 引 所 名古屋証券取引所市場第2部
名 義 書 換 代 理 人 〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱信託銀行株式会社
同 事 務 取 扱 場 所 〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱信託銀行株式会社 証券代行部
(お 問 い 合 わ せ 先) 〒171-8508 東京都豊島区西池袋一丁目7番7号
三菱信託銀行株式会社 証券代行部
電話 0120-707-696 (フリーダイヤル)

(諸届用紙ご請求先) 電話 0120-86-4490 (自動音声応答サービス)
同 取 次 所 三菱信託銀行株式会社 全国各支店
公 告 掲 載 新 聞 日本経済新聞
決算公告につきましては、当社ホームページをご覧ください。
<http://www.maruichi.com/>

【単元未満株式をお持ちの皆様へ】

単元未満株式を有する株主様が、当社に対しその単元未満株式の数と併せて1単元になる数の株式を買増請求することができる「単元未満株式の買増制度」を、平成16年6月30日より導入しております。お手続きなどの詳細につきましては名義書換代理人あてにご照会ください。なお、保管振替制度ご利用の株主様はお取引証券会社あてにご照会ください。



〒381-2281 長野県長野市市場3番地48
Tel: 026-285-4101 (代表)



この印刷物は自然環境保護のために古紙配合率100%再生紙を使用し、大豆油インキで印刷しております。

株主の皆様へ

第55期 事業報告書

2004年4月1日～2005年3月31日

当期決算のご報告 (連結)

事業構造改革の効果と与信管理の強化により、

営業利益が **206.9% UP** 

経常利益が **181.7% UP**  となりました。

1

売上高について

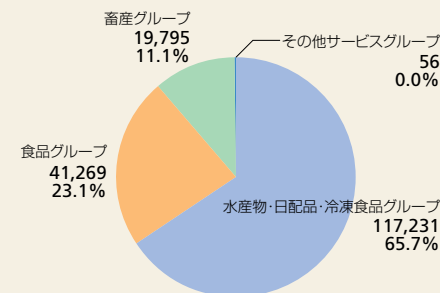
平成16年4月からの消費税総額表示による販売価格の低下や、猛暑、度重なる台風の上陸といった天候不順による小売店頭での販売不振等の外的な影響に加え、当グループ内における与信管理(売掛債権の管理)強化による販売政策の見直しを実行したことにより、1,783億54百万円となり、2.9%(53億83百万円)の減収となりました。

売上高 **178,354** 百万円 (前期比 **2.9% 減**)

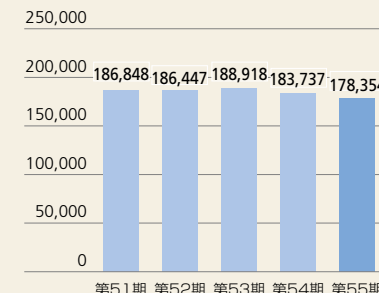
営業利益 **1,931** 百万円 (前期比 **206.9% 増**)

経常利益 **2,282** 百万円 (前期比 **181.7% 増**)

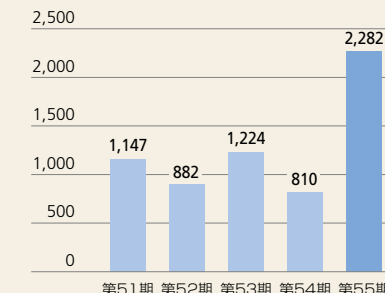
セグメント別売上高構成比 (単位: 百万円)



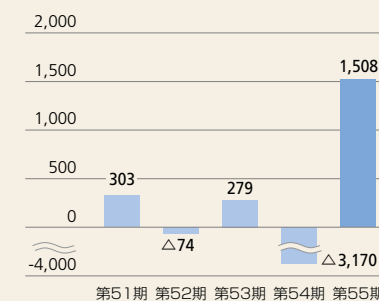
売上高 (単位: 百万円)



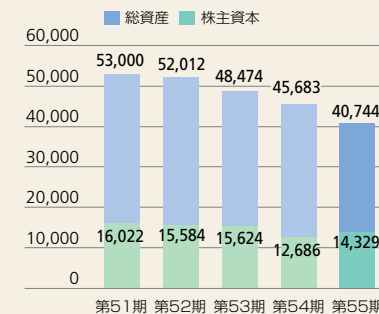
経常利益 (単位: 百万円)



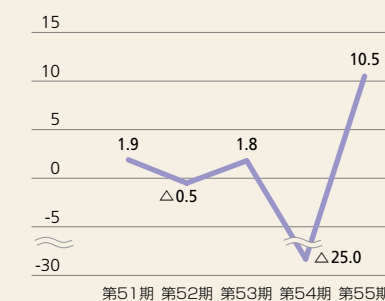
当期純利益 (単位: 百万円)



総資産・株主資本 (単位: 百万円)



株主資本当期純利益率 (ROE) (単位: %)



2

利益について

減収による利益の減少はありましたが、前期に実施した特別転進支援措置による人件費の抑制の効果と、新規の貸倒引当金の発生を最小限に抑えられたこと等により、営業利益で19億31百万円(前期比206.9%、13億1百万円増加)、経常利益で22億82百万円(前期比181.7%、14億72百万円増加)となりました。

3

財務構成について

総資産については、407億44百万円(前期比△10.8%、49億38百万円減少)となり、この主な要因は、借入金の削減を進めたことによるものです。また、株主資本につきましては、当期純利益の増加により、143億29百万円(前期比12.9%、16億42百万円増加)となり、株主資本比率は35.2%に上昇いたしました。

株主の皆様には、常日頃より当社に対し格別のご支援、ご協力をいただき感謝申し上げます。また、新たに当社に投資いただきました多くの株主の皆様にも心より御礼申し上げます。

さて当社の第55期（平成16年4月1日から平成17年3月31日まで）が終了いたしましたので、ここにその概況と今後の見通しについてご報告申し上げます。

当社は、第54期より始めました中期経営計画「V字改革21」において、「企業体質の抜本的革新と新たな成長モデルの構築」をテーマとして、事業基盤の再構築に取り組んでおり、第55期は、財務内容の健全化と営業力強化策を実施いたしました。

財務面におきましては、継続的な在庫削減、不稼働資産および長期滞留営業債権の売却、グループ内資金の一元管理策などの諸施策を講じて資産の有効活用を図り、結果有利子負債を大幅に削減することができました。

営業面におきましては、当社の基本理念である顧客第一主義の徹底による営業力強化を図るため、商品本部傘下にあった販売部署を販売地域ごとに4つに括り、地域事業部として独立型営業組織へと変更した結果、営業収益が大幅に改善いたしました。

また、第55期には、役職員の意識改革を目的として、グループ



代表取締役社長
今村 忠如

全社におけるサークル活動をスタートし、全体で120ものサークルが誕生しました。本年1月には、全社発表会を開催して情報の共有化を図りましたが、若手社員からテーマの実施に際しての創意工夫や苦労話を聞くにあたり、多くの社員がこれまでにない感動を味わうことができました。このサークル活動については今後とも継続してまいります。

第56期におきましては、事業MODELの差別化のために、これまでの売上至上主義からの脱却を図り、主要顧客に対する営業方針を明確にして、顧客基点の取り組み型営業に切り替えてまいります。具体的には、第55期に設置した産地開発チームが全国の鮮魚の水揚げ現場を巡回し、商品調達、物流、情報の流れを改善することにより、顧客の売上高確保と収益改善のための鮮魚調達力の強化を図り、あわせて、店舗支援機能強化策として、RS（リテールサポート）部に営業ソリューションチームを新設し、顧客とともに問題解決に取り組んでまいります。これらの顧客基点の施策を愚直さとスピード感をもって実践し、内容のある売上高確保を目指すため、第56期の売上高目標については、敢えて減収とし、一方で内部統制の強化や人材育成の費用等を見込むため、経常利益、当期純利益の目標についても減益としております。

株主政策に関しましては、証券市場に広くIR活動の強化を図るとともに、投資家層の拡大と株式の流動性向上のために、この8月1日から1単元の株式数を1,000株から100株に変更し、また、個人投資家獲得に向けた株主優待の実施も検討しております。配当政策につきましては、当期純利益の20%を目処とした安定配当に努力してまいります。

最後になりましたが、この6月29日より仁科前社長より大任大役を引き継ぎました。株主の皆様のご期待に添えますよう、コンプライアンスを強化しながら、スピード感をもって改善を進める所存でございます。今後とも一層のご支援、ご鞭撻を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

リストラから成長へ

新中期経営計画の策定

小売業界における競争が更に厳しさを増す中、卸の系列化・再編が加速するなど厳しい経営環境が予想される食品業界において、一方で小売業の地域密着卸へのニーズは高まってきています。そうした中、当社グループは2003年度から進めてきたリストラ型の中期経営計画「V字改革21（V21）」を見直し、「リストラから成長へ」をキーワードに新たな経営計画を策定してまいります。

《 V字改革21の実施内容 》

	第54期（2003年度）	第55期（2004年度）
収益構造の革新 事業構造改革 ● 人件費の適正化 ● 拠点統廃合 事業再編 ● B/Sのスリム化 キャッシュ・フローの改善	4月●物流別会社化 5月●特別転進支援措置	3月●減損会計の適用 10月●酒類卸の営業譲渡 12月●名古屋営業所の統合（畜産） 3月●業務用卸の機能整理 在庫圧縮・回転率向上 長期営業債権の整理・借入金の返済
システム革新 マネジメント ● コンプライアンス体制構築 ● 与信管理体制の強化 ● 企業風土改革	7月●執行役員制の導入 8月●CCOの設置 役員行動規範制定 債権管理ルールの見直し	4月●法務審査室の設置 コンプライアンス体制の強化 与信管理強化 サークル活動スタート
強化 営業力 ● 組織改革 ● 水産グループの機能強化	11月●名古屋支社加工場新設	4月●地域別事業部制へ組織変更 11月●産地開発チーム設置 11月●東京新事務所設置

リストラから成長へ

■ 新中期経営計画の骨子

前中期経営計画「V字改革21」においては、リストラ型戦略により、資産の圧縮、有利子負債の削減等、財務体質の改善および管理面の強化に取り組んできました。

結果、2005年3月期においては、22億円を超える経常利益を計上するなど大きな成果をあげ、文字どおりの

「V字改革」を達成しております。

一方、販売面においては小売店頭の売上高不振や与信管理強化による販売政策の実行により売上高は伸び悩み、売上高目標として掲げた2,100億円は未達成となっております。

《 経営目標数値 》

第56期目標数値（連結）

売上高 **1,747** 億円

経常利益 **18億1** 百万円

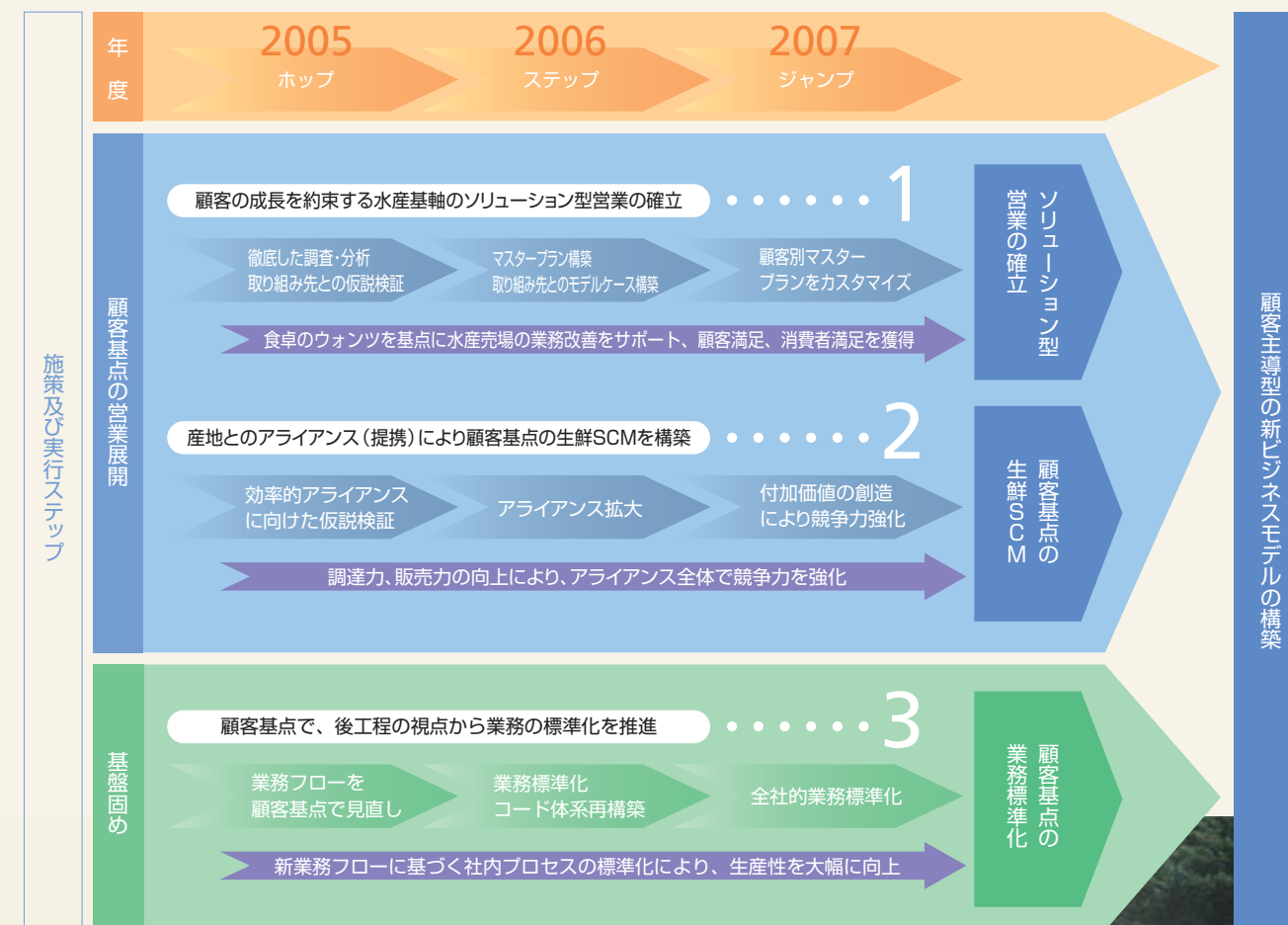
当期純利益 **8億29** 百万円

新中期経営計画においては、「リストラから成長へ」を基本コンセプトに、全ての基点を顧客において、以下の施策に取り組んでまいります。

1. 顧客の成長を約束する水産基軸のソリューション型営業の確立
2. 産地とのアライアンス（提携）により顧客基点の生鮮SCMを構築
3. 顧客基点で、後工程の視点から業務の標準化を推進

■ 新中期経営計画の施策

全ての基点は顧客から ～生鮮基軸のSCM構築でValue Up!～



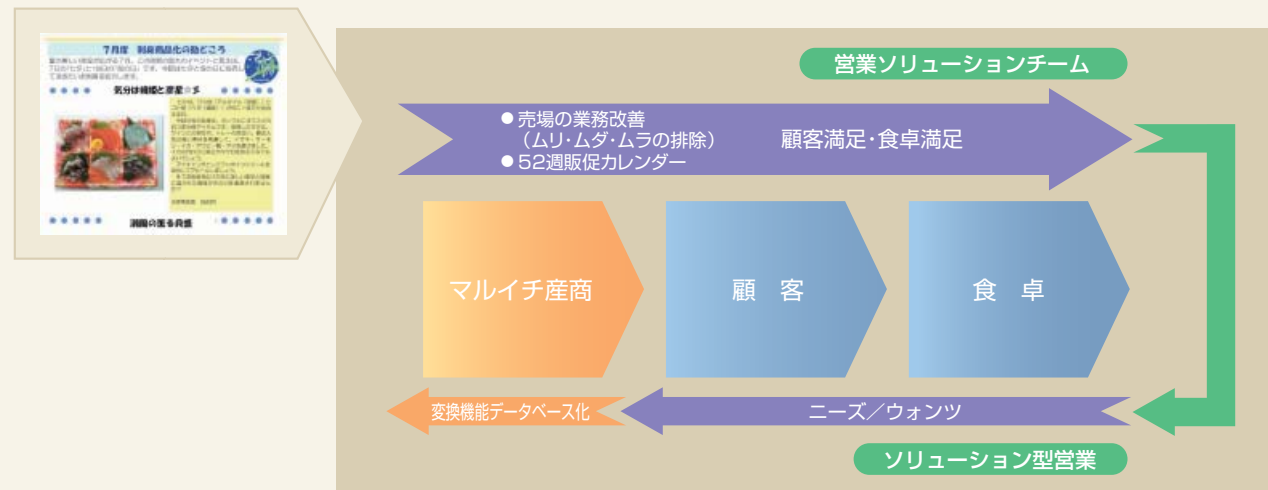
全ての基点は顧客から ～ 生鮮基軸のSCM構築で Value Up! ～

■ 新中期経営計画の施策

1. 顧客の成長を約束する水産基軸のソリューション型営業の確立

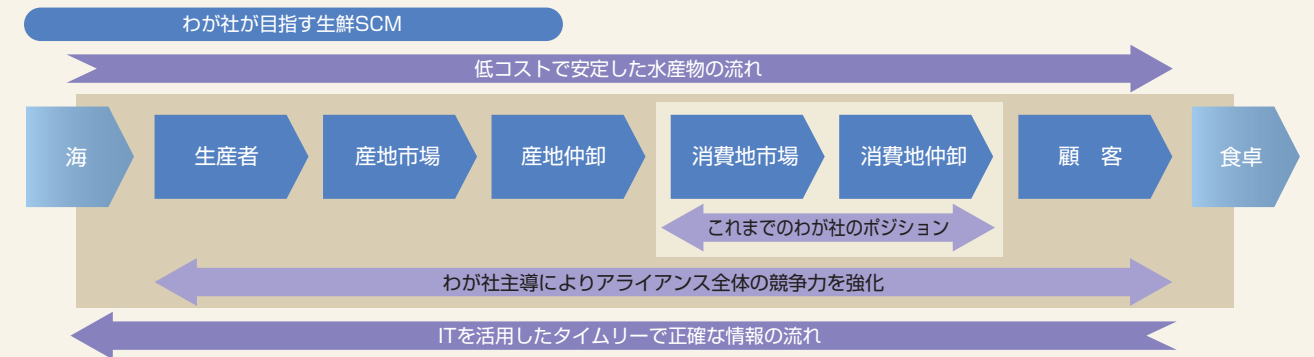
わが社が、顧客である小売店とともに成長していくためには、最終消費地である「食卓」に視点を置くことが重要で、特に顧客の悩みが最も多い水産売場の改善には、食卓におけるウォンツを吸収し、わが社はそのウォンツを適切に変換して、産地へ伝え、食卓が求める商品を「求める形」で、「求める量」を、顧客とともに食卓へ提供することが必要となります。わが社は、顧客の悩みを解決するソリューション型営業への転換を図り、顧客満足（売上拡大、収益改善）、食卓満足（魚のおいしさを味わう楽しみ）を獲得し、バリューアップを図ってまいります。

具体的には、第56期より設置した営業ソリューションチームが中心となり、これまでの地域密着型の営業スタイルを活かしながら、52週販促カレンダーによる提案、ロス率低減策の提案、また、顧客と一体となって売場の業務改善（ムリ・ムダ・ムラの排除）を進め、売場の活性化および採算性向上に取り組んでいきます。



2. 産地とのアライアンス（提携）により顧客基点の生鮮SCMを構築

これまでわが社が強みとしてきた産地とのネットワークを活用し、サプライチェーンにおいて、特に改革を求めるプレイヤーと、ロジスティクス、ITを活用したアライアンスにより独自の生鮮SCMを構築。わが社が中心となり、顧客を基点としたソリューションビジネスを展開することにより、アライアンス企業全体での「WIN-WIN」の関係を築いていきます。当期設置した産地開発チームは、この中で、「海」から「食卓」を繋ぐ架け橋の役割を果たしていきます。



3. 顧客基点で、後工程の視点から業務の標準化を推進

わが社が目指す、顧客基点の新ビジネスモデル構築のためには、従来の業務フローを抜本的に見直し、顧客基点へと転換していく必要があります。そのために以下の3点に取り組めます。

- ① 顧客ニーズの調査、分析に基づいた顧客基点の業務フローの作成
- ② 業務フローに基づき、業務の標準化を推進
- ③ コンプライアンスの観点からのチェック体制を確立

合言葉は「改善、改革、そして革新!!!」です。

東京事務所を移転～首都圏事業部、東京支社及び水産商品本部の機能を集約

東京事務所におきましては、これまでの規模拡大により築地周辺の3ヶ所に分散しておりましたが、平成16年11月下旬、首都圏事業部、東京支社、水産商品本部の各機能を集約し、ニチレイ東銀座ビル12F(写真)に移転いたしました。これにより、今後の事業拡大への対応や各組織間の連携の強化、業務効率の向上を図ってまいります。同年12月1日に開催された祝賀会には、お取引スーパーを始めとして、築地卸会社、水産メーカー、加工メーカー、マスコミ関係者等を含め総勢90名ものお客様に、新事務所の門出を賑やかに祝っていただきました。



水産品のDPS(デジタルピッキングシステム)本稼動(名古屋低温流通センター)

平成13年に設置された名古屋低温流通センターは、平成15年11月に調理、盛付、包装などの流通加工機能を備えた水産加工場を併設し機能強化を図ってまいりました。

昨年10月には、既に日配品で稼動していたDPSを応用して、水産品に展開し、業務の平準化、効率化に大きく貢献しております。



単元株の引き下げを行います

当社では、市場における株式の流動性をより高め、個人投資家の方々が当社株式をより買い求めやすくするため、平成17年8月1日をもって、単元株式数を1,000株から100株に引き下げいたします。これにより同日付をもって、名古屋証券取引所における売買単位も1,000株から100株に変更されます。当社はこれからも業績の向上をめざす一方、IR活動などを通じて株式市場における当社への理解を高めていただけるよう努力を続けてまいります。

1,000株 → 100株

セグメント別の概況

■ 水産物・日配品・冷凍食品グループ

売上高 **117,231** 百万円

水産物においては、米国、EU、中国等の世界市場の拡大により一部水産加工品の原料価格が上昇、国内でも輸入量の増加と沿岸魚の漁獲量水準の高さから総じて低調な価格で推移し、また、他の生鮮食品と比べ小売店頭での売上が伸び悩みました。このような中、店頭での鮮魚売場活性化等を目的として「産地開発チーム」を設置、産地における集荷調達力体制を強化しました。また、産地、メーカー、商社等と協力、顧客ニーズに対応した取引の仕組みや商品づくりを推進し、国内養殖魚、輸入魚の商品開発と販売拡大を進めました。

日配品・冷凍食品においては、卸売業に対するローコストオペレーションの要求が厳しく、大手食品卸では全温度帯、フルラインの商物流戦略を進めて日配部門の強化を図り、マーケットの競争環境は一段と厳しさを増しています。このような中、重点取引先を対象に展示会を開催して取引拡大に努め、首都圏エリアの営業力強化と共配事業の取り込みによる日配品の取扱高の拡大を図るため首都圏事業部と協力し、拠点設置の検討を進めました。

以上の結果、売上高は1,172億31百万円となり、19億45百万円の減収となりました。



■ 食品グループ

売上高 **41,269** 百万円

加工食品においては、消費税総額表示による納品価格の低下の影響を大きく受け、小売業界の厳しい競争環境が続く中、卸に対してはローコスト機能の要求が一段と高まる状況となり、コスト競争力のある大手卸への取引集約が進む傾向となりました。帳合変更を理由とする売上高の減少に歯止めがかからず、25億22百万円の減収となりました。



■ 畜産グループ

売上高 **19,795** 百万円

畜産物においては、米国産牛肉のBSE、東アジア地域での鳥インフルエンザ発生の影響により供給不足の状況が続く、市場価格の大幅変動とともに他の畜肉への代替やメニュー変更への対応が求められました。BSEの影響による代替需要で豚肉の売上高は大幅に伸びたものの、主力の牛肉の売上高減少をカバーするには至らず、売上高は9億3百万円の減収となりました。



連結決算のご報告

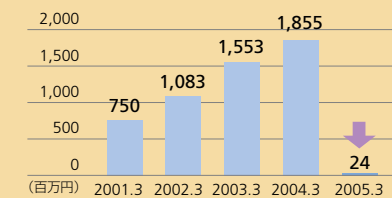
Point

《財務体質の改善》

中期経営計画「V字改革21」の方針に則り、当期は財務体質の健全化を進めました。

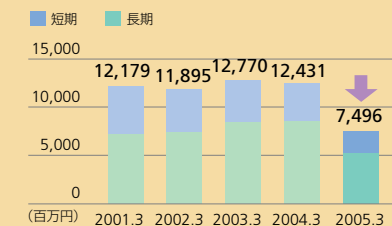
● 長期営業債権の減少

前期末の残高で、18億55百万円あった長期営業債権については、当期にて売却処理を進め、大幅な削減を図りました。(科目上は、連結貸借対照表の資産の部、投資その他の資産に含まれています)



● 有利子負債の減少

継続的な在庫削減や、グループ内資金の一元管理を強化した結果、有利子負債を大幅に削減することができました。



連結貸借対照表 (要旨)

(単位: 百万円)

科目	当期 (平成17年3月31日現在)	前期 (平成16年3月31日現在)
資産の部		
流動資産	21,641	24,581
固定資産	19,103	21,102
有形固定資産	15,092	15,906
無形固定資産	96	89
投資その他の資産	3,914	5,106
資産合計	40,744	45,683
負債の部		
流動負債	23,048	26,387
固定負債	3,308	6,511
負債合計	26,356	32,899
少数株主持分		
少数株主持分	58	97
資本の部		
資本金	3,719	3,719
資本剰余金	3,380	3,380
利益剰余金	6,825	5,317
其他有価証券評価差額金	447	307
自己株式	△43	△37
資本合計	14,329	12,686
負債、少数株主持分及び資本合計	40,744	45,683

連結剰余金計算書

(単位: 百万円)

科目	当期 (自平成16年4月1日 至平成17年3月31日)	前期 (自平成15年4月1日 至平成16年3月31日)
資本剰余金の部		
資本剰余金期首残高	3,380	3,380
資本剰余金期末残高	3,380	3,380
利益剰余金の部		
利益剰余金期首残高	5,317	8,670
利益剰余金増加高 (△減少高)	1,508	△3,355
当期純利益 (△純損失)	1,508	△3,170
配当金	-	184
利益剰余金期末残高	6,825	5,317

連結損益計算書 (要旨)

(単位: 百万円)

科目	当期 (自平成16年4月1日 至平成17年3月31日)	前期 (自平成15年4月1日 至平成16年3月31日)
売上高	178,354	183,737
売上原価	156,932	161,949
売上総利益	21,421	21,788
販売費及び一般管理費	19,490	21,159
営業利益	1,931	629
営業外収益	(497)	(409)
営業外費用	(145)	(228)
経常利益	2,282	810
特別利益	(1,617)	(78)
特別損失	(1,302)	(4,325)
税金等調整前当期純利益 (△純損失)	2,597	△3,437
法人税、住民税及び事業税	273	114
法人税等調整額	835	△372
少数株主損失	20	8
当期純利益 (△純損失)	1,508	△3,170

連結キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位: 百万円)

科目	当期 (自平成16年4月1日 至平成17年3月31日)	前期 (自平成15年4月1日 至平成16年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,157	1,965
投資活動によるキャッシュ・フロー	23	△503
財務活動によるキャッシュ・フロー	△4,943	△538
現金及び現金同等物の増減額	△1,762	924
現金及び現金同等物の期首残高	4,154	3,230
現金及び現金同等物の期末残高	2,392	4,154

Point

《地域別の状況》

● 東北信事業部・中农信事業部

長野県及びその周辺エリアを対象とする東北信事業部、中农信事業部においては、地域密着型の営業を推進し、顧客の店頭における課題抽出とその解決に向けた取り組みを進めるとともに、松本支社、飯田支社に低温物流施設を設置し、営業基盤の強化を図りました。また、選択と集中の観点から東北信事業部内の事業の再編や拠点機能の見直しを進めました。

● 首都圏事業部・中京圏事業部

首都圏事業部及び中京圏事業部においては、水産物を中心とした積極的な営業拡大を推進し、首都圏エリアでは築地活用による商品力強化を図るため、支社間の共同仕入体制を強化しました。中京圏エリアにおいては低温物流センター機能と流通加工機能を活用し、取引の拡大を図るとともに、東海道ラインにおける新規取引先の開拓に着手するなど、積極的な営業拡大を進めました。

単体決算のご報告

貸借対照表 (要旨)

(単位：百万円)

科目	当期 (平成17年3月31日現在)	前期 (平成16年3月31日現在)
資産の部		
流動資産	20,732	22,910
固定資産	19,812	20,959
有形固定資産	15,284	15,382
無形固定資産	87	70
投資その他の資産	4,440	5,506
資産合計	40,545	43,869
負債の部		
流動負債	22,869	24,938
固定負債	3,221	6,017
負債合計	26,090	30,955
資本の部		
資本金	3,719	3,719
資本剰余金	3,380	3,380
利益剰余金	6,948	5,541
その他有価証券評価差額金	447	307
自己株式	△41	△35
資本合計	14,454	12,913
負債及び資本合計	40,545	43,869

損益計算書 (要旨)

(単位：百万円)

科目	当期 (自平成16年4月1日 至平成17年3月31日)	前期 (自平成15年4月1日 至平成16年3月31日)
売上高	176,468	179,596
売上原価	156,329	159,219
売上総利益	20,139	20,376
販売費及び一般管理費	18,478	19,461
営業利益	1,660	915
営業外収益	(648)	(553)
営業外費用	(98)	(150)
経常利益	2,210	1,317
特別利益	(1,481)	(57)
特別損失	(1,192)	(5,073)
税引前当期純利益 (△純損失)	2,499	△3,697
法人税、住民税及び事業税	247	74
法人税等調整額	845	△233
当期純利益 (△純損失)	1,406	△3,538
前期繰越利益 (△損失)	△3,518	97
当期末処理損失	2,112	3,533

利益処分

(単位：百万円)

科目	当期
当期末処理損失	2,112
任意積立金取崩額	2,330
別途積立金取崩額	2,317
圧縮積立金取崩額	13
合計	218
これを次のとおり処分いたします。	
利益配当金 (1株につき6円)	138
次期繰越利益	79

会社概要・株式の状況

■会社概要 (平成17年3月31日現在)

商号 株式会社マルイチ産商
本社 長野県長野市市場3番地48
創立 昭和26年1月8日
資本金 37億1,986万7千円
従業員数 811名
主な事業内容 水産物及び水産加工品、冷凍食品及びチルド食品、一般ドライ食品及び加工食品、畜産物及び畜産加工品の卸売業。OA機器、通信機器の販売及び保険代理店事業。

■役員 (平成17年6月29日現在)

代表取締役会長 仁科恵敏 取締役 塩入廣幸
代表取締役社長 今村忠如 取締役 宮下隆
専務取締役 榊原剛 取締役 木島綱雄
常務取締役 檀原崇男 常勤監査役 戸谷誓夫
常務取締役 小澤登志男 監査役 田中重代
常務取締役 吉沢和生 監査役 宮坂省二
取締役 大日方司朗 監査役 山岸重幸
取締役 仁科圭右

■株式の状況 (平成17年3月31日現在)

- 会社が発行する株式の総数 63,000,000株
- 発行済株式の総数 23,121,000株
- 株主数 1,620名
- 大株主

株主名	当社への出資状況	
	持株数	出資比率
三菱商事株式会社	4,625千株	20.00%
有限会社ニシナ興産	1,414	6.12
株式会社八十二銀行	1,107	4.79
国分株式会社	1,020	4.41
株式会社みずほ銀行	1,014	4.39
三井物産株式会社	982	4.25
株式会社北陸銀行	740	3.20
株式会社久保田興産	739	3.20
株式会社長野銀行	679	2.94
明治安田生命保険相互会社	590	2.56

■事業所一覧 (平成17年4月1日現在)

- | | | |
|------------|-----------|--------------|
| 企画・管理グループ | 中南信事業部 | 首都圏事業部 |
| 営業グループ戦略室 | ●松本支社 | ●東京支社 |
| RS部 | ●伊那支社 | ●松戸支社 |
| ロジスティクス統括室 | ●飯田支社 | ●北関東支社 |
| 水産商品本部 | ●甲府支社 | ●宇都宮支社 |
| 食品商品本部 | ●松本支店 | ●首都圏デイリー営業部 |
| デイリー冷蔵商品本部 | ●飯田支店 | ●首都圏生鮮流通センター |
| 畜産デリカ商品本部 | ●梓川共配センター | 中京圏事業部 |
| 東北信事業部 | ●松本営業所 | ●名古屋支社 |
| ●長野支社 | ●飯田営業所 | |
| ●上田支社 | | |
| ●佐久営業所 | | |
| ●長野支店 | | |
| ●上田支店 | | |
| ●群馬食品営業所 | | |
| ●長野営業所 | | |
| ●北陸営業所 | | |

- 水産物・日配品・冷凍食品グループ
- 食品グループ
- 畜産グループ

地域事業部対応エリア

