



MARUHA NICHIRO

ダブルウェーブレポート

2014 マルハニチロ株式会社 株主通信
第70期 2013年4月1日 ▶ 2014年3月31日

トップインタビュー

一丸となった
経営体制を基盤に
「再生」と「成長」を
めざしていきます。

代表取締役社長 伊藤 滋

海外現地レポート MARUHA NICHIRO in the World

豊かなアラスカの水産物を
世界の食卓へ

ウェストワードシーフーズ社 副社長 山本 達也



マルハニチロの 原点

私たちは、地球規模のネットワークによって、調達から加工・販売までを担う、水産・食品をコアとした食品企業グループです。
私たちの原点は、「食を通じて社会に貢献すること」であり、食を通じて、世界中の人々に心の底からしあわせを感じてもらうことだと考えます。



グループ理念

私たちマルハニチログループは誠実を旨とし、本物・安心・健康な「食」の提供を通じて、人々の豊かな生活文化の創造に貢献します。

グループビジョン

マルハニチログループは、水産・食品事業をコアとした世界の食へ貢献する食品企業グループ、21世紀のエクセレントカンパニーを目指します。
マルハニチログループは、常に新しい食の世界を提案する価値創造型企業を目指します。
マルハニチログループは、経営資源の選択と集中によるグループの全体最適化を進めることで、企業価値の最大化を目指します。

原点に立ち返り、グループの信頼回復と 新たな成長を実現すべく全力で取り組んでまいります。

私どもマルハニチログループは、2007年の旧マルハと旧ニチロの経営統合以来、水産物を中心とした原料調達から商品開発、製造、保管、販売までの総合的な事業機能をもつ強みを生かして新たな食ビジネスの創造に挑戦しております。これら事業を一層成長させていくために、2008年度から2013年度まで、2つの中期三ヵ年経営計画「ダブルウェーブ21(2008-2010)」「ダブルウェーブネクスト(2011-2013)」を推し進め、統合効果の追求や収益力の強化、財務体質の改善などに取り組んでまいりました。

しかしながら、アクリフーズにおける農薬混入事件では、株主・投資家の皆さま、お客さま、お取引先さまをはじめ、広く全国の皆さまに多大なご迷惑とご心配をおかけし、改めて心より深くお詫び申し上げます。

当社は、皆さまからの信頼を回復するため、外部有識者からなる『アクリフーズ「農薬混入事件に関する第三者検証委員会」』に当社グループの対応における問題点の検証とグループのあるべき姿に関する提言をお願いするとともに、本年4月1日付で私を委員長とする「危機管理再構築委員会」を立ち上げ、当社グループの食品安全管理を含めた品質保証体制および危機管理体制の再構築に鋭意取り組んでまいりました。

第三者検証委員会からは去る4月30日に中間報告を、また、5月29日に最終報告をいただいたところでございます。

第三者検証委員会からのご指摘およびご提言を真摯に受け止め、私をはじめグループ役職員一丸となって当社グループの改革を加速し、信頼回復に努めてまいり所存でございますので、株主・投資家の皆さまにおかれましてはご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

また、当社グループは2014年4月から、経営体制をグループ6社^(※)を統合した事業持株会社に移行し、総合力をこれまで以上に発揮してグループの「再生」と「成長」をめざす新たな中期四ヵ年経営計画「Challenge toward 2017」を推進しております。

グループ理念である「誠実を旨とし、本物・安心・健康な「食」の提供を通じて、人々の豊かな生活文化の創造に貢献します」に私を含め、社員一人ひとりが原点に立ち戻り、グループ一丸となって信頼回復に取り組むとともに、さらなる成長に向けた施策を着実に実行してまいります。



代表取締役社長 伊藤 滋 *Shigeru Ito*

(※) (株)マルハニチロホールディングス、(株)マルハニチロ水産、(株)マルハニチロ食品、(株)マルハニチロ畜産、(株)マルハニチロマネジメント、(株)アクリフーズ

Top Interview

一丸となった経営体制を基盤に
「再生」と「成長」をめざしていきます。

マルハニチログループは、2014年4月から純粋持株会社から
事業持株会社に組織変更するとともに、
新たな中期四ヵ年経営計画「Challenge toward 2017」をスタートさせました。
これら施策の考え方や主な戦略について、代表取締役社長 伊藤 滋が語ります。

■「Challenge toward 2017」の数値目標



水産・食品業界は、原材料価格の上昇に円安が加わり、仕入・調達コストの上昇が続く一方で、販売価格への転嫁が遅れるなど厳しい事業環境が続いています。また、2013年末のアクリフーズにおける農薬混入事件を受けて、グループへの社会的信頼も大きく揺らいでいます。

こうした状況を踏まえ、当社グループは2014年度から、経営体制を純粋持株会社からグループ6社を統合した事業持株会社に移行すると同時に、経営統合10年という節目となる2017年度までの新たな中期四カ年経営計画「Challenge toward 2017」を進めています。

新中計のポイントは、4年の期間のうち前半2年を「再生と一丸への挑戦」期間と位置づけ、次の2年間を「成長への挑戦」期間としたことです。

「再生と一丸への挑戦」期間では、失った信頼の回復を最優先とし、経営の原点であるグループ理念に立ち戻り、食品企業として最高レベルの品質保証体制・危機管理体制・グループガバナンス体制の構築に挑戦していきます。その上で、次の「成長への挑戦」期間では、事業持株会社であるマルハニチロ(株)を中心に構成する11の事業

ユニットを基盤に、ユニット間の協業や成長分野への戦略投資などを戦略的かつタイムリーに実施していきます。また、世界各地に調達から販売までのバリューチェーンをもつ強みを生かして、世界市場の変化に迅速に対応しながら海外案件の投資を拡大し、グローバルな収益拡大を図っていきます。さらに、財務面では、有利子負債削

減と自己資本比率の改善に引き続き取り組んでいきます。

これら「信頼回復」「成長戦略の遂行」「グローバル領域での収益拡大」「財務体質の改善」の4つを基本方針に各種の施策を実行していくことで2017年度の数値目標の達成をめざしていきます。

■「Challenge toward 2017」の基本方針



■ 信頼回復

- マルハニチログループ理念に立ち戻り、信頼を回復するための施策を迅速かつ着実に実行

■ 成長戦略の遂行

- ユニット経営を推進することで、より具体的に、より戦略的に、より効果的に、成長戦略を実行しやすい体制を構築
- ユニット間の協業や成長分野への戦略投資などの施策をタイムリーに推進

■ グローバル領域での収益拡大

- 国内外の中核収益事業の強化のための投資および新規案件への投資を拡大
- 海外案件への投資拡大を想定し、海外事業の収益を目標のひとつとして提示

■ 財務体質の改善

- 財務体質の立て直しを目標とし、有利子負債の削減と自己資本比率の改善を推進

Q1 信頼回復のための施策を教えてください。

A1 事件後に浮上した課題に対して、
包括的に対応できる強固な組織を構築していきます。



アクリフーズにおける農薬混入事件で大きく揺らいだ当社グループの社会的信頼を回復するため、当社は2014年4月、私が委員長を務める「危機管理再構築委員会」を立ち上げました。

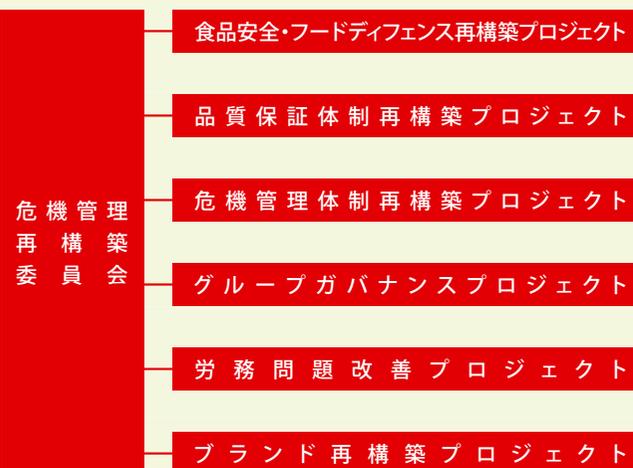
委員会は、外部有識者で構成された『アクリフーズ「農薬混入事件に関する第三者検証委員会」』の提言を踏まえたもので、下部組織として「食品安全・フードディフェンス」「労務問題」など、事件で浮かび上がった経営課題に包括的に対応する強固な組織をつくるためのテーマ別のグループ内横断的プロジェクトを設けています。

私は、真の改革を成し遂げていくためには、これら組織の再構築に全力で取り組むとともに、社員一人ひとりに改めて「本物・安心・健康な食を提供する」というグループ理念を浸透させることが必要と考えています。「社会に必要とされる食を届ける」という想いは、日々の仕事を通じて誇りとなり、誇りは責任ある行動を生み出します。そんな人材を一人でも増やしていくことが私の役割と考え、率先垂範していきます。

危機管理再構築委員会の方針と体制

方針

- 農薬混入の問題によって大きく揺らいだグループの社会的信頼を回復するため、第三者検証委員会の提言等を受け、各種課題に対する再構築案の検討を指示する「危機管理再構築委員会」を設置。
- グループ内横断的プロジェクトチームを「危機管理再構築委員会」の下部機関として設置し、再構築策の企画検討、実施推進をおこなう。



第三者検証委員会提言(概要)

- 食品企業としてのミッションの再確認と浸透
- 組織改革～リスク管理統括部の創設
- 品質保証機能の強化
⇒ 検査体制確立/規程見直し/専門家育成
- 危機管理への備え
⇒ 組織体制整備/現場演習/情報伝達ルート確保
- 食品防御①～グループ全体
⇒ 基準整備/企業風土醸成
- 食品防御②～群馬工場の改善
⇒ 監視・混入防止施設整備/従業員意識向上
- プライベートブランド・オーナーとの関係づくり

『アクリフーズ「農薬混入事件に関する第三者検証委員会」』の詳細な報告内容は以下のURLからご覧いただけます。
<http://www.maruha-nichiro.co.jp/>

成長戦略の遂行① ユニット経営の推進

Q2 事業持株会社への移行、ユニット経営の導入のねらいについて教えてください。

A2 情報共有と意思決定のスピードを上げて「グループの総合力」を最大限に発揮していきます。

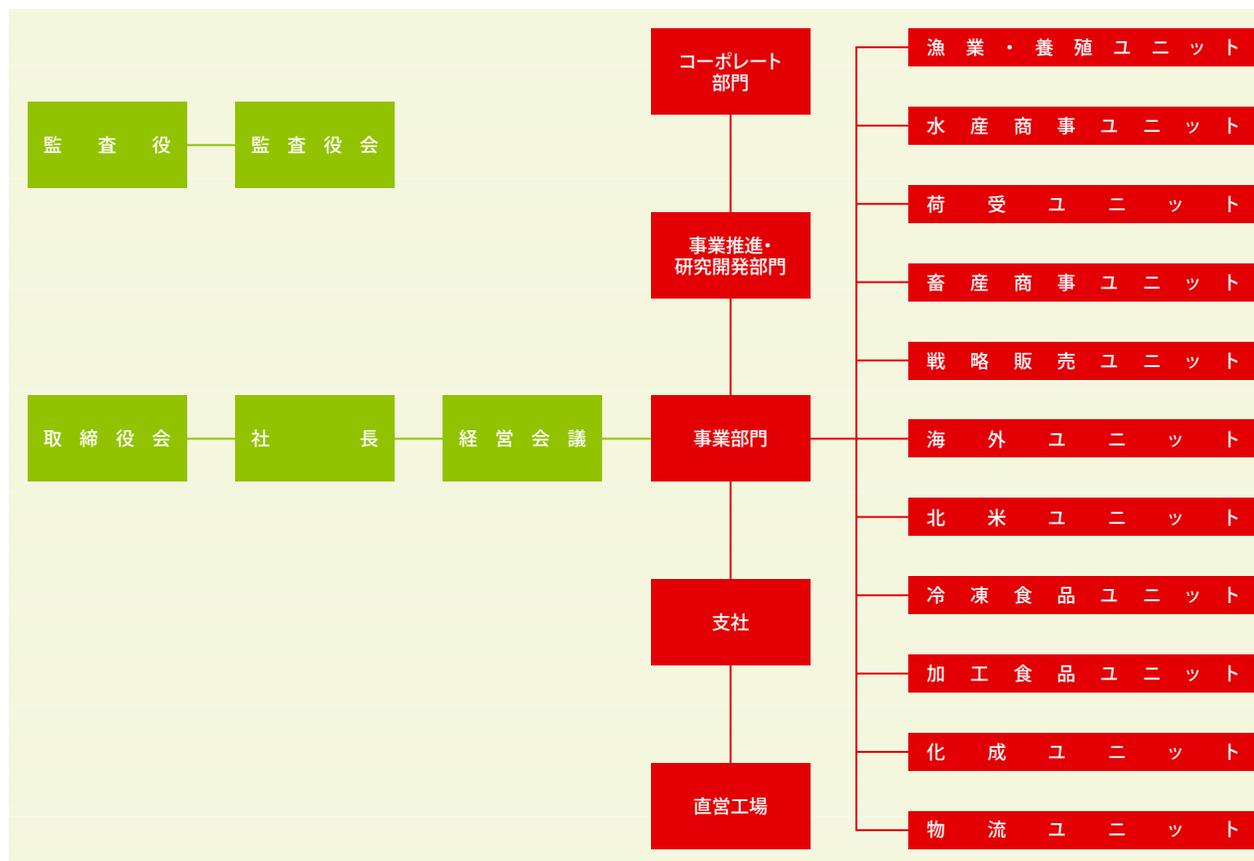


当社グループは、事業持株会社に移行すると同時に、グループ内事業を11の領域ごとにまとめる「ユニット経営」を導入しました。事業ユニットという体制は従来から採り入れていましたが、今回は、水産、食品、保管物流といった事業の枠も会社の枠も取り払うことで、よりシナジーを発揮しやすくしたもので、経営統合の進展を示すものです。

ユニットを再編するにあたっては、経営課題である海外展開をスピードアップしていくために「海外ユニット^(※1)」を新設するとともに、国内大手顧客との関係強化をめざした「戦略販売ユニット^(※2)」を大幅再編するなど、それぞれに戦略的な意味合いをもたせています。

これら事業ユニットを日々の活動基盤とすることで、原料調達から商品開発、製造、保管、販売までの一貫した事業機能をもつ当社グループの総合力を、人材リソースを含めて、より最適なかたちで発揮できる体制が整いました。また、各事業ユニットでの情報共有や意思決定も早まることから、成長戦略をより具体的、より戦略的、より効果的に実行していくことができます。

■ ユニット経営体制



(※1) 従来のアジア・オセアニアユニットにオーストラリア・ニュージーランドの漁業機能を加え、グループにおける海外市場開拓、新規事業構築を担うとともに、人材教育を含めた海外既存事業への支援業務もおこなう。

(※2) マルハニチロ水産、マルハニチロ食品、マルハニチロ畜産、アクリフーズに分かれていた、全国規模の量販店、コンビニエンスストア、生協など広域企業の窓口を1つのユニットに集約して販売力の強化を図るとともに、通信販売、介護食などの分野もカバーする。

Q3 成長戦略のポイントを教えてください。

A3 冷凍食品事業の再生、既存事業の収益力向上を土台に付加価値向上を図っていきます。



「Challenge toward 2017」では、冷凍食品事業を再生させること、加工食品事業を中心に既存事業の収益力を向上させることを土台として、先ほどご紹介したユニットごとの成長戦略を一丸となって推進していくことが重要です。これらを実現していくために、中計期間中に総額750億円(うち事業に向けた積極投融資額370億円)を投資する計画です。

事業計画のなかから、現在当社グループで注力している取り組みについてご紹介します。

■完全養殖への取り組み(漁業・養殖ユニット)

当社グループのクロマグロ養殖は年間約3千トンと業界最大の規模を有していますが、天然稚魚の漁獲規制が強化されるなか、安定供給責任を果たしながらシェアを一層高めていくためには、天然の稚魚に頼らない完全養殖を成し遂げる必要があります。当社グループの養殖技術は、2013年8月、洋上いけすに移した3万尾のうち約6千尾を残せるレベルにまで達しており、2016年には商業出荷を開始する予定です。(また、カンパチとブリの養殖も並行して進めています。)

■冷凍食品事業の再生と拡大(冷凍食品ユニット)

農薬混入事件によって市販用の市場シェアが落ちた冷凍食品事業を、早期に回復させる必要があります。そのために、稼働休止中の群馬工場では再稼働に向けてフードディフェンス体制や品質保証体制を見直しています。

また、新工場建設や業務用冷凍食品の工場増設なども計画しているほか、商品の付加価値向上にも一層注力していきます。

■ロングライフチルド事業への進出(加工食品ユニット)

チルド商品の賞味期限を延ばすことで、流通や小売店における食品廃棄を大きく減らすことができます。当社では、海外の企業と技術提携し、強い加熱や冷凍処理をせずに調理済み商品の賞味期限を約1か月にまで延ばしたロングライフ商品の開発に成功しています。テスト販売でも好評をいただいております。2015年春からの本格販売をめざして量産ラインの検討を進めています。

「Challenge toward 2017」の主な成長戦略

- あらたな海外水産資源アクセスの確保も視野に調達力を強化(水産系ユニット)
- 北米の水産資源に係るサプライチェーンを世界規模で構築(北米ユニット)
- より高度な加工製品への取り組み強化(水産商事ユニット)
- 漁船・養殖のさらなる効率化による低コスト漁業・養殖の実現(漁業・養殖ユニット)
- 鮮魚サプライチェーン、取扱商品群の拡充(荷受ユニット)
- 海外現地法人の販売力強化により水産物・加工食品の海外販売を拡大(海外ユニット)
- グループ内の全ての商品を対象とする提案型・企画開発型の戦略販売を推進(戦略販売ユニット)
- 「生涯健康計画」の推進に向けたR&D戦略
- 効率化とコスト削減によりグループ内物流を最適化(物流ユニット)
- 輸配送・通関を含めた総合物流サービスの展開と提案型営業の推進(物流ユニット)
- 医薬品グレードのオメガ3市場への参入による化成品事業強化(化成ユニット)
- 冷凍食品における差別化技術確立、ニーズ対応力強化(冷凍食品ユニット)
- 生産拠点の再配置、高付加価値商品の比重拡大等による収益構造の安定化(食品系ユニット)
- アクリブランドの復活(冷凍食品ユニット)

成長戦略の遂行③ グローバル展開

Q4 海外戦略について教えてください。

A4 グローバルな魚需要の高まりに対応すべく
調達・加工・販売ネットワークを拡充していきます。



世界では、爆発的な人口増加を背景に魚需要が急増しており、ヘルシーフードとしての魚食人気の高まりもあって、グローバルな規模で魚の争奪戦が始まっています。こうしたなか、当社グループは、世界最大規模の水産物サプライヤーの地位をさらに強化していくため、約70カ国におよぶ水産物の調達ネットワークを強化するとともに、世界各地の市場ニーズに最もふさわしいかたちで提供していくための加工・販売体制を強化しています。

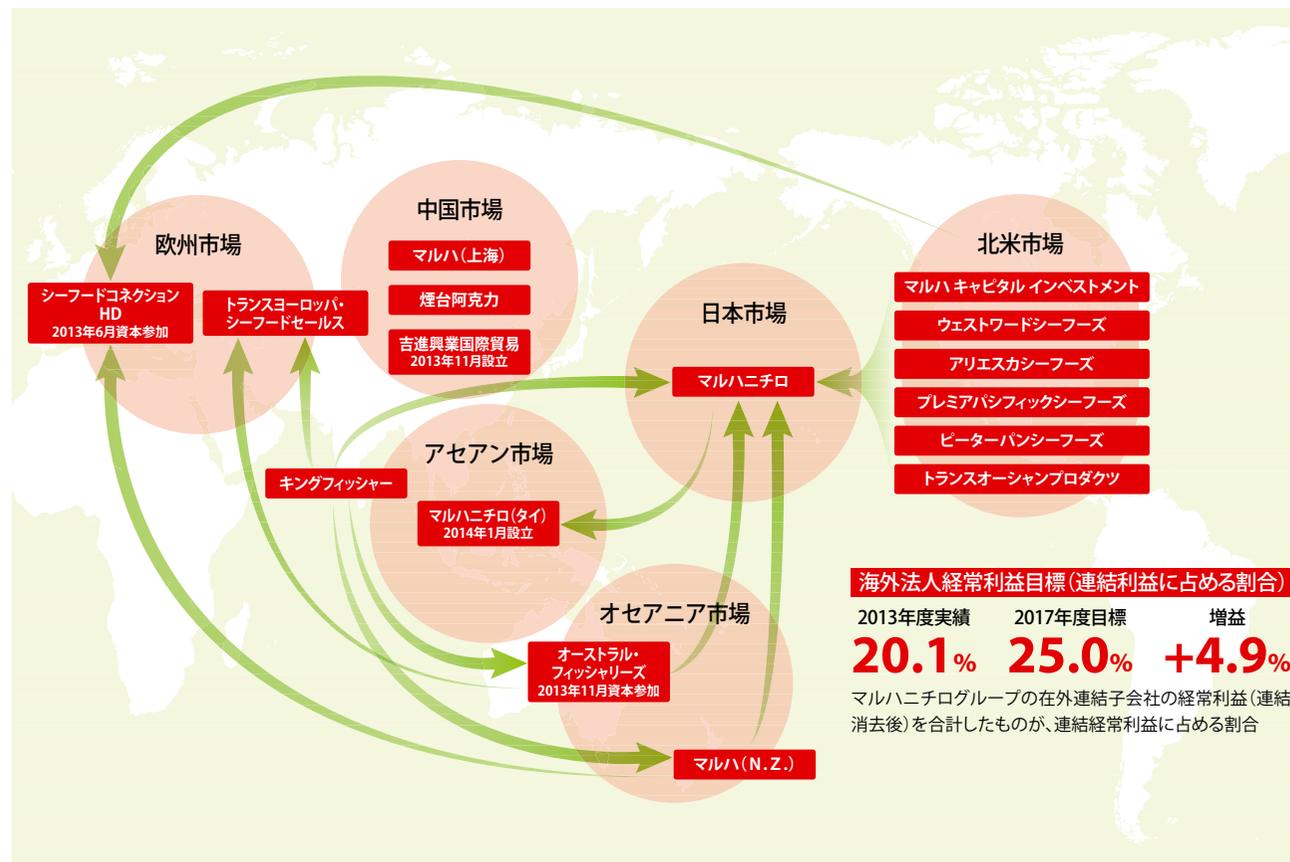
■ 欧州、アセアン、オセアニアでの販売拡大

2013年度に出資したオランダのシーフードコネクションHD社やオーストラリアのオーストラル・フィッシャリーズ社、タイに設立したマルハニチロ(タイ)社などの水産物販売会社などが相互に連携して欧州、アセアン、オセアニアでの販売を拡大していく計画です。

■ その他の投資計画

中国市場における販売機能の再編、タイでは冷蔵倉庫などの設備増設、北米での生産設備増設などを計画しています。

■ 調達・加工・販売のグローバルネットワーク



2013年度の営業概況

金融緩和をはじめとする各種経済政策のもと、企業収益が改善し、設備投資や個人消費に持ち直しの動きがみられるなど、緩やかな回復基調となりましたが、海外景気の下振れリスクや消費税増税後の消費減退への懸念などから、先行きが不透明な状況が続きました。

水産・食品業界では、原材料価格の上昇に円安が加わり、仕入・調達コストが上昇する一方、販売価格への転嫁が遅れ、厳しい事業環境となりました。

当社グループは中期三カ年経営計画「ダブルウェーブネクスト(2011-2013)」の最終年度を迎え、欧州水産物販売会社や豪州漁業会社へ出資する一方、飲料製造会社を売却するなど事業の選択と集中によるグループの資本・組織の最適化に取り組みました。その結果、売上高は851,708百万円、営業利益は10,626百万円、経常利益は13,954百万円、特別損失としてアクリフーズ製品回収関連費用5,042百万円などを計上した結果、当期純利益は3,191百万円となりました。

財務ハイライト

(単位:百万円)

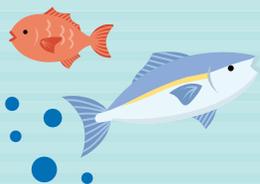
	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期
売上高	816,121	809,789	851,708
営業利益	16,431	11,996	10,626
経常利益	14,878	13,250	13,954
当期純利益	3,385	5,448	3,191
総資産	468,054	462,925	475,233
純資産	73,737	82,679	90,876
1株当たり当期純利益(円)	6.38	10.62	6.18
1株当たり純資産(円)	106.61	126.89	142.38
自己資本比率(%)	13.1	15.0	16.2

地域別売上高

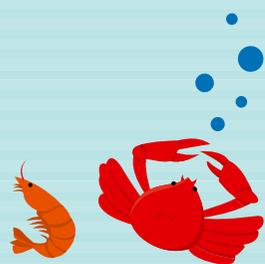
欧州 26,021 百万円	アジア 26,459 百万円	日本 738,343 百万円	北米 48,686 百万円	その他 12,198 百万円
----------------------------	-----------------------------	-----------------------------	----------------------------	-----------------------------

合計 **851,708** 百万円

水産事業



国内外の漁業・養殖ユニット、すりみの生産販売を中心とした北米ユニット、海外調達ネットワークを持つ水産商事ユニット、市場流通の基幹を担う荷受ユニット、市場外流通を受け持つ戦略販売ユニットから構成され、国内外の市場動向を注視しながらお客さまのニーズに対応した的確な買付販売と加工事業の強化により、収益の確保に努めました。



売上高 **516,743** 百万円

セグメント利益 **7,987** 百万円

2013年度の取り組み

漁業・養殖ユニット

漁業事業は沖合まき網事業の好転により、養殖事業はブリ類の相場回復、マグロ相場の堅調な推移により、それぞれ増収増益となり、漁業・養殖ユニット全体でも増収増益となりました。

北米ユニット

2013年6月に資本参加した欧州水産物販売会社の販売が貢献し増収となりましたが、助子の減産および組成悪化による単価下落、円安による日本向けすりみ価格の下落、ならびに欧州フィーレ市況の低迷により減益となりました。

水産商事ユニット

サケ・マス、エビをはじめとする主要魚種全般の相場が上昇するなか、各商材の適時買付や前倒し販売などの対応により、大幅な増収増益となりました。

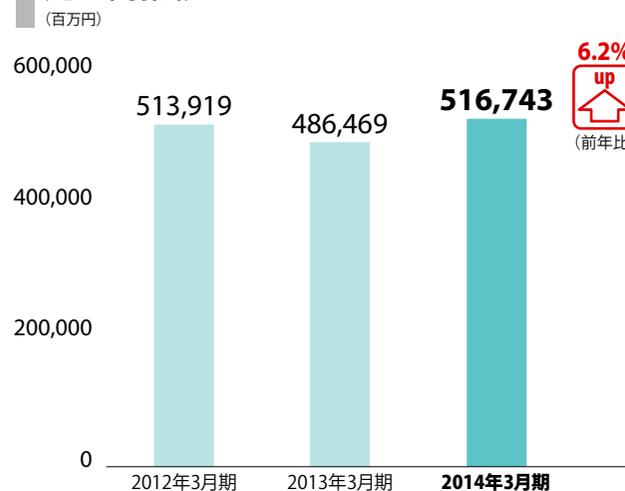
荷受ユニット

市場内流通の縮小による減収が続くなか、前期に発生したチリ産サケの相場損の解消や経費削減による利益率の改善が進み、大幅な増益となりました。

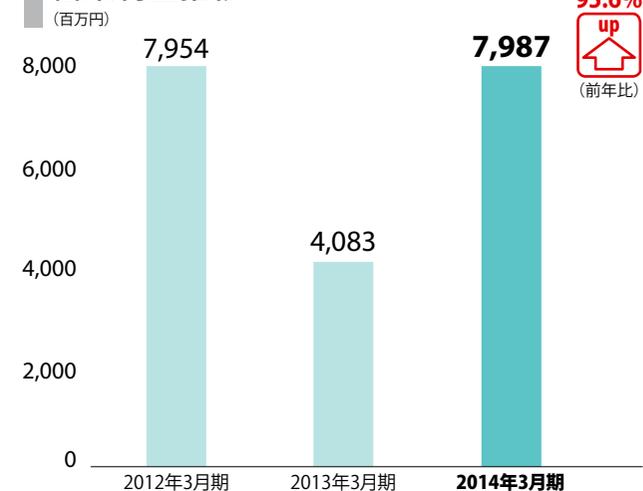
戦略販売ユニット

量販店・外食向け販売が増加し需要は堅調に推移しましたが、コンビニエンスストア向け原料販売の不振と価格修正の遅れにより増収減益となりました。

売上高推移



営業利益推移



食品事業



市販用および業務用冷凍食品の製造・販売をおこなう冷凍食品ユニット、缶詰・フィッシュソーセージ・ちくわ・デザート・ペットフードなどの製造・販売をおこなう加工食品ユニット、畜産物・飼料を取り扱う畜産ユニット、化成品・調味料・フリーズドライ製品の製造・販売をおこなう化成品ユニット、およびアジア・オセアニアユニットから構成され、お客さまのニーズにおこたえする商品の開発・製造・販売を通じて収益の確保に努めました。

売上高 **315,153** 百万円

セグメント利益 **3,624** 百万円

2013年度の取り組み

冷凍食品ユニット

市販用新商品の好調な販売、2012年度第2四半期から損益を連結したヤヨイ食品(株)の第1四半期分売上計上により増収となりました。しかし円安や原料高によるコスト増に加え、(株)アクリフーズでの自主回収および売上減の影響により大幅な減益となりました。

加工食品ユニット

売却した飲料製造会社の連結除外による影響やペットフードの販売不振などにより減収、デザートの新ブランド「フルティシエ」の立ち上げにともなう広告宣伝費や販売促進費の増加、円安にともなうペットフードの仕入コスト増、缶詰の水産原料高騰などにより減益となりました。

畜産ユニット

加工品事業では円安にともない仕入価格が上昇したものの、食肉事業で輸入豚肉などの取り扱いが増加し収益が好転したことにより、全体では増収、利益は前年並みとなりました。

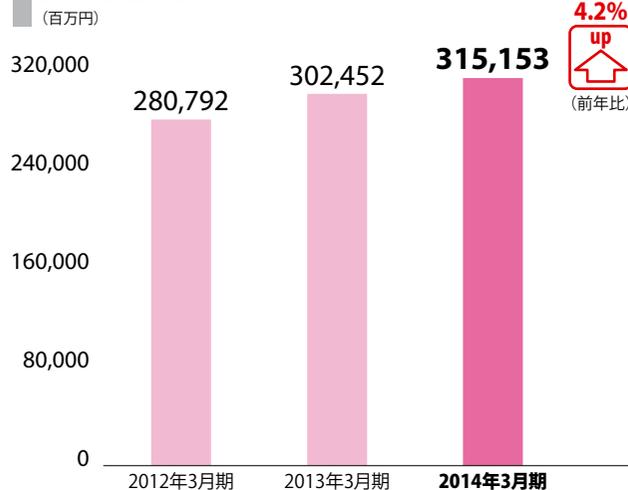
化成品ユニット

新製品の寄与、プロタミン販売の伸長がありましたが、ペルーのワケギ事業からの撤退、バイオ関連製品の原料高騰、対韓国輸出停止などの影響が大きく、減収減益となりました。

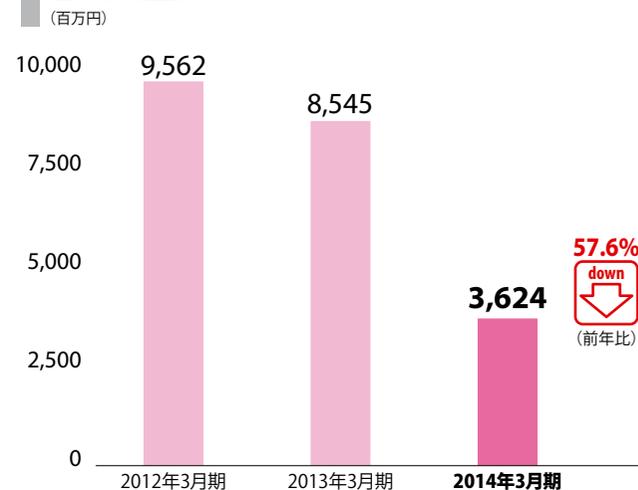
アジア・オセアニアユニット

タイで生産された冷凍食品の日本向け販売や、缶詰の北米・オセアニア・日本向け販売が好調に推移し増収となりましたが、カツオ・エビなどの原料高により減益となりました。

売上高推移



営業利益推移



保管物流事業



売上高 **14,865** 百万円

セグメント利益 **1,079** 百万円

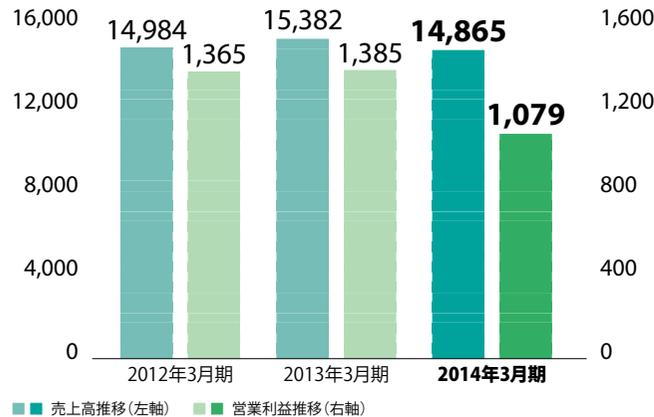
2013年度の取り組み

保管物流ユニット

期首の在庫水準が低かったことに加え、畜産品・冷凍食品の大幅な在庫減や9月期以降の出庫超過により在庫が積みあがらず、期末在庫がさらに減少したため減収となりました。

売上高推移 (前年比) **3.4%**

営業利益推移 (前年比) **22.1%**



成長に向けた基盤づくりが進むマルハニチロの海外展開

マルハニチログループは、前中期経営計画から本格的なグローバル展開を見据えて、「資源アクセスの強化」や「海外市場の販売拡大」に努めています。

「資源アクセスの強化」においては、中西部太平洋地域でのカツオ・マグロの海外まき網漁業における入漁料の回避に向け、2012年よりマイクロネシアに合弁会社 大洋マイクロネシア社を設立しました。同社に移管した漁船はすでに稼動し、実績を上げていますが、2014年1月あらたに1隻を追加移管し、さらなる資源の安定供給に努めています。また、オーストラリアの漁業会社オーストラル・フィッシャ

リーズ社への資本参加もおこないました。同社はメロやエビで高いシェアの漁業枠を保有しており、当社グループの資源アクセス強化に有効な投資となります。

「海外市場の販売拡大」においては、欧州市場で販売網を構築しているオランダのシーフードコネクションHD社へ資本参加しました。同社が加わることにより、当社グループ商材の欧州販売を強化し、海外販売を強化していきます。マルハニチログループは持続的な発展を実現していくため、今後もさまざまなグローバル展開をおこなっていきます。

Netherlands オランダ

2013年、オランダの水産物販売会社、シーフードコネクションHD社に資本参加

Australia オーストラリア

2013年、オーストラリアの漁業会社、オーストラル・フィッシャリーズ社に資本参加

Micronesia ミクロネシア

2012年、グループ会社 大洋イーアンドエフ(株)とマイクロネシア連邦の合弁会社 大洋マイクロネシア社を設立

注 目 の 新 商 品



今日はおさかな てりやきソース ハンバーグ

あたためて、すぐ食べられる。
手軽なおかずの登場です！

栄養たっぷりのおいしいおさかながハンバーグになりました。1袋で牛乳約2.5倍のカルシウムに加え、DHAも摂取できます。お弁当に、食卓のちょっとしたおかずに、ピッタリです。



開発担当者の声

この商品は惣菜売場ではなく、水産売場で販売しています。グループ間で連携して開発から販売に至りました。今後、グループ6社統合の相乗効果がさらに期待できると思います。

マルハニチロ 加工食品開発室
課長役 福田 憲滋

おいしいおかず シリーズ

ひと手間かけ、ひと工夫を重ねた、
食卓が楽しみになる惣菜です。

かんたん、便利な食卓のおかずが登場しました。ひと手間加えて素材のおいしさを引き出した、いつでも使える便利なおかずです。揚げ物から副菜まで彩り豊かなラインアップで展開しています。



いわしの梅しそはさみ揚げ



れんこんささみ天ぷら



野菜炊き合わせ



鶏と野菜の黒酢あん



開発担当者の声

冷凍食品の使われ方が変化しており食卓使用が増えています。おかずが1品足りない時にすぐ食べられる食卓の常備おかずとして「惣菜」カテゴリーの新しいご提案です。

マルハニチロ 市販用冷凍食品部商品開発課
課長補佐 下川 健



カルピス®ゼリー

カルピス®とコラボ！
夏にうれしい爽やかなおいしさ。

マルハニチロの大人気ゼリーが、カルピス株式会社とコラボ。すっきりとした爽やかで優しい味わいのゼリーは、お子さまから大人まで世代を超えて親しめる逸品です。



開発担当者の声

100年近くも愛されているカルピス®とコラボできて嬉しい限りです。カルピスファンの期待にこたえられる爽やかで懐かしい味に仕上げました！

マルハニチロ 加工食品開発室
課長役 山本 亜矢子

注 目 の 話 題

メディケア食品 肉じゃが

試食投票第1位! 本格和風だしが
素材のうまみを引き出します。

高齢者に不足しがちな「たんぱく質」と「食物繊維」を配合し、和風だしで素材のうまみを引き出した具だくさんの肉じゃがです。常温で2年間保存できるので備蓄にもおすすめです。



開発担当者の声

普段の食事をもう少しやわらかく。高齢者の方のこのような潜在需要は決して少なくありません。業界トップのおいしさは、きっと身近なあの人にも喜んでいただける逸品です!

マルハニチロ メディケア営業部メディケア営業課
課長補佐 北原 尚樹

お客さまの“おいしい”を共有する コミュニティサイトを新設

おいしいしあわせごはんが作れる
知恵と工夫の「スマート美食CLUB」がスタートしました。

「美食」と「時短」をテーマに、時短レシピ・グッズの紹介や、空いた時間の贅沢な過ごし方など、楽しく役立つコンテンツで、毎日をしあわせに過ごすお手伝いをしていきます。情報をシェアして、おいしくステキな時短生活をめざしましょう!



スマート美食CLUB <http://club.maruha-nichiro.co.jp/>



新ブランド 「La Cantine (ラ・カンティエヌ)」

いつものお料理を手軽にフレンチに変える、
ワインにぴったりのフレンチ素材ブランドがデビューしました。
シリーズ第一弾として、さばフィレのオイル漬2種が発売中です。本場フランスの次世代スターシェフとのコラボなど、さまざまなプロモーションを実施しながら、ワインのあるオシャレな食卓を、ご自宅でも実現できるようご提案しています。

「DHA入りリサーラソーセージ」に、 新フレーバー登場

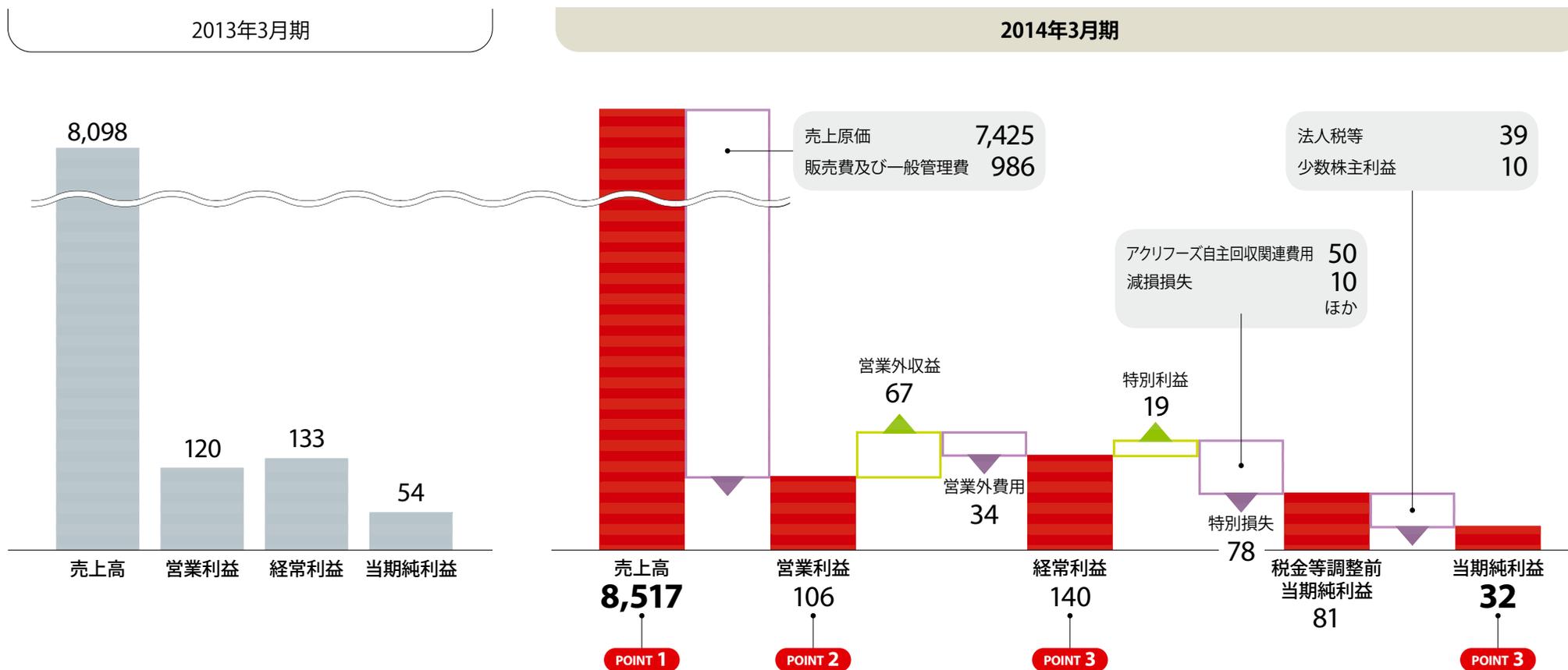
特定保健用食品として人気を博している
「DHA入りリサーラソーセージ」で、お客さまの
ご要望を反映したコンソメ風味を開発・販売しました。

従来の味に加え、アンケートで人気が高かったコンソメ風味を商品化しました。手軽さに定評があり、朝食にパンと一緒に召し上がる方も増えてきています。中性脂肪が気になる方におすすめのトクホのリサーラ。是非いろいろな味をお試しください。



財務諸表((株)マルハニチロホールディングス分)

■ 連結損益計算書の概要(単位:億円)



POINT 1 売上高

販売および加工、製造の強化に注力したため、売上高は前期に比べ41,919百万円増加し、851,708百万円となりました。

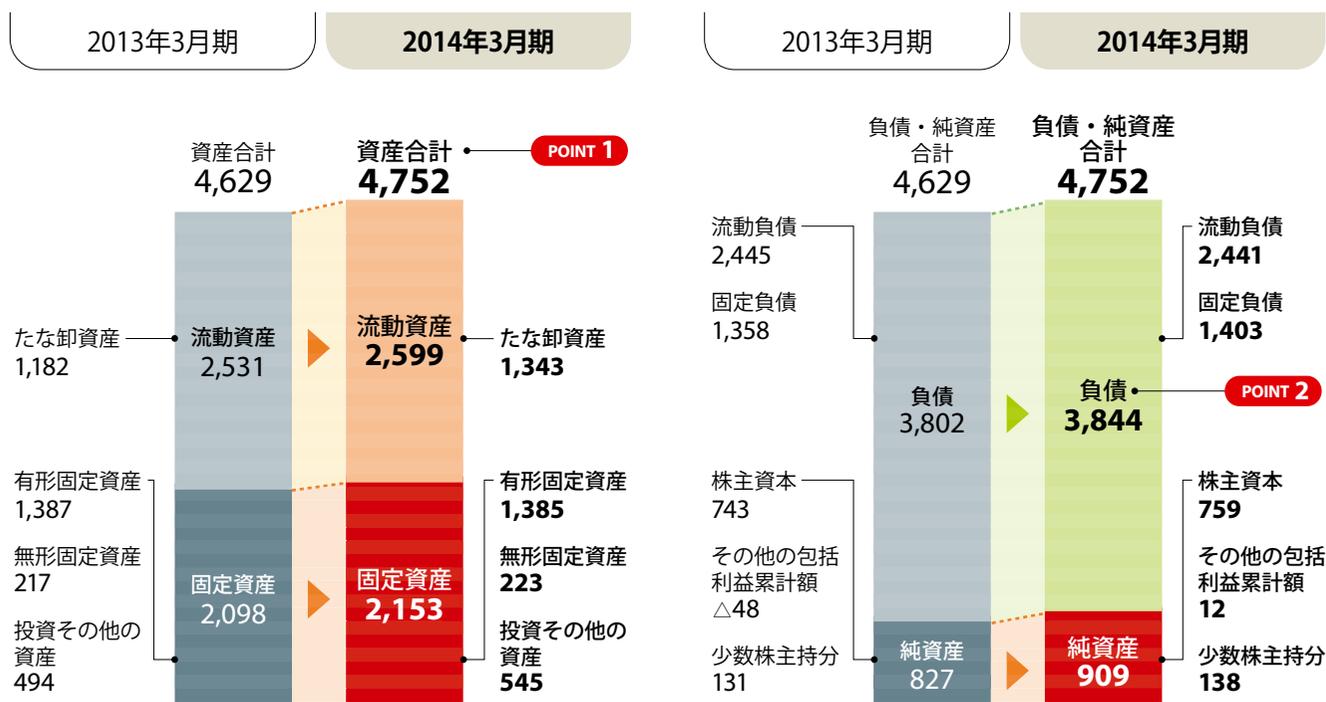
POINT 2 営業利益

生産効率の向上や、コストの圧縮に努めるも、営業利益は前期に比べ1,370百万円減少し、10,626百万円となりました。

POINT 3 経常利益・当期純利益

経常利益は前期に比べ704百万円増加し、13,954百万円となりました。当期純利益は2,257百万円減少し、3,191百万円となりました。

■ 連結貸借対照表の概要 (単位:億円)



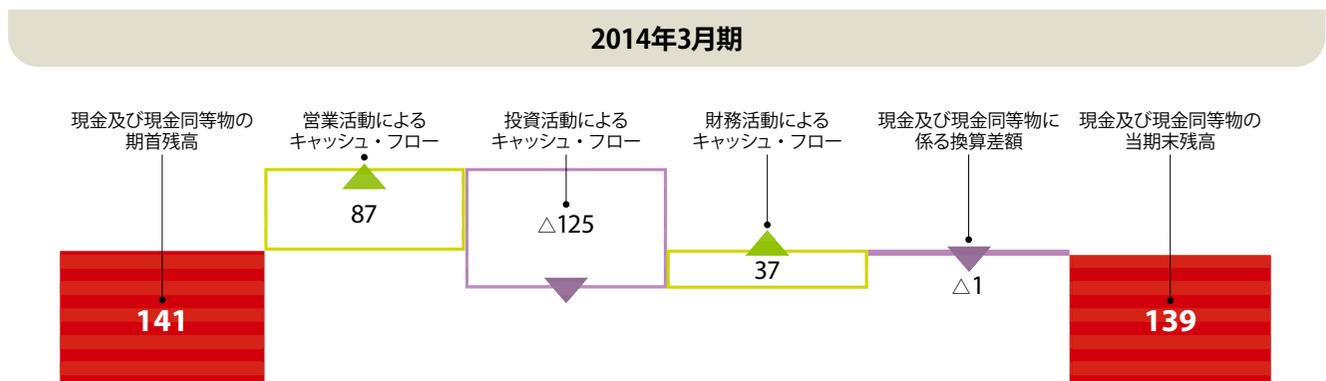
POINT 1 資産

総資産は475,233百万円となり、前期に比べ12,308百万円増加しました。これは、主としてたな卸資産の増加によるものです。

POINT 2 負債

負債は384,357百万円となり、前期に比べ4,112百万円増加しました。これは、主として借入金の増加によるものです。

■ 連結キャッシュ・フロー計算書の概要 (単位:億円) **POINT 3**



POINT 3 連結キャッシュ・フロー計算書

営業活動によって得られた資金は8,708百万円となり、前期に比べ17,877百万円減少しました。投資活動によって使用した資金は、主に設備投資によるもので、12,471百万円となり、前期に比べ698百万円増加しました。財務活動によって得られた資金は、主に借入れによる収入によるもので、3,748百万円となり、前期に比べ19,901百万円増加しました。当期における現金及び現金同等物の期末残高は13,932百万円となり、前期末に比べ158百万円減少しました。



from the state of Alaska

アラスカ

MARUHA NICHIRO in the World

豊かなアラスカの水産物を世界の食卓へ



ウェストワードシーフーズ社
Westward Seafoods Inc.

副社長 山本 達也

調達から販売まで 一貫したサプライチェーンを構築

ウェストワードシーフーズ社は、世界有数の水産資源を保有する米国アラスカ州に3工場を保有し、そこで生産したスケソウダラ、カニ、マダラ、サケなどの製品を世界市場に向け販売しています。

米国では、資源管理のため厳しい漁獲規制がありますが、当社は早くからアラスカでの資源獲得の権利を確保し、安定的な調達による生産を実現しました。さらに、これらの製品を、マルハニチログループの情報網・販売網を活用して最適マーケットへ販売することで、調達から販売までの一貫体制を構築しています。

既存製品の拡販と 高付加価値化による新市場開拓へ

当社が生産・販売する水産物は、厳しい資源管理のもとで漁獲され、その多くが持続可能な漁業に対して与えられるMSC認証(*)を受けています。環境・資源保護への関心が高い欧米では、MSC認証製品への需要が拡大しており、こうした状況を受けて当社もMSC認証製品の拡販に取り組んでいます。また、欧米での水産物需要が多様化するなか、技術的優位性を維持するために生産技術を強化しています。その一環として生産工程の改良により高付加価値製品を開発し、新しい市場の開拓にもつなげたいと考えています。

(※) MSC 認証：海洋管理協議会 (Marine Stewardship Council) の環境規格に適合した漁業で獲られた水産物に与えられる認証



スケソウダラ



スケソウダラフィレ加工

会社概要／役員体制／株式の状況

会社概要 (2014年4月1日現在)

会社名	マルハニチロ株式会社
所在地	東京都江東区豊洲3-2-20
設立	1943年3月
資本金	200億円
グループ会社	171社(国内79社、海外92社) <ul style="list-style-type: none"> ● 連結子会社 82社 ● 非連結子会社 26社 (うち持分法適用会社3社) ● 関連会社 63社 (うち持分法適用会社25社) 大都魚類、神港魚類、大洋エーアンドエフ、ヤヨイサンフーズ、アイシア、ウェストワードシーフーズ、ピーターパンシーフーズ、キングフィッシャーホールディングス その他

役員体制 (2014年6月26日現在)

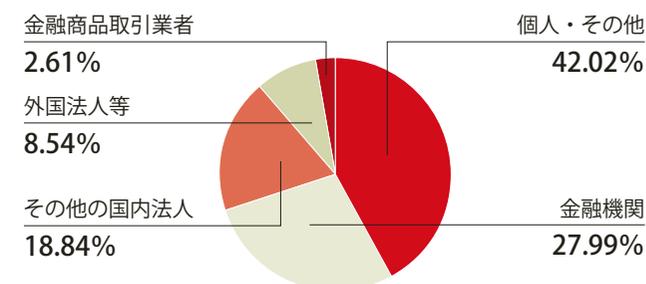
※社外役員

役職	氏名
取締役会長	坂井 道郎
代表取締役社長	伊藤 滋
代表取締役専務取締役	米岡 潤一郎
代表取締役専務取締役	横手 貞明
専務取締役	渡辺 淳
専務取締役	押久保 直樹
常務取締役	今村 宏
常務取締役	中島 昌之
常務取締役	岡本 伸孝
常務取締役	田島 正人
取締役	三田村 知尋
取締役	岡崎 博
取締役	粟山 治
取締役	半澤 貞彦
取締役	菊池 英夫
取締役	池見 賢
取締役(非常勤)※	中部 由郎
取締役(非常勤)※	飯村 北
常任監査役※	永井 俊行
常任監査役※	川村 融
常任監査役※	清水 裕之
監査役	宮部 秀雄
監査役(非常勤)※	兼山 嘉人

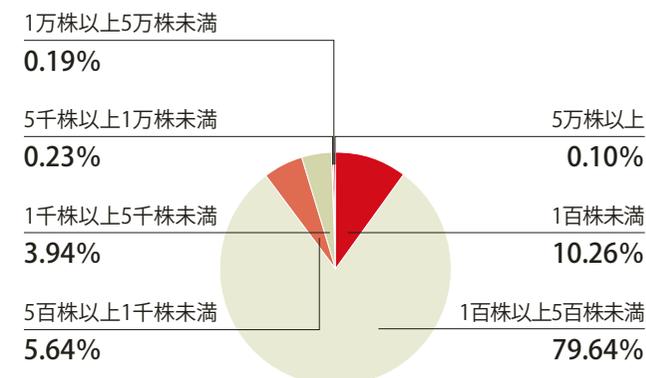
株式の状況 (2014年4月1日現在)

発行可能株式総数 119,600,000株	普通株式 第一種優先株式	118,957,000株 643,000株
発行済株式の総数 50,193,631株	普通株式 第一種優先株式	49,550,631株 643,000株
株主数	普通株式 第一種優先株式	86,752名 14名

所有者別株式数分布状況 (普通株式)



所有数別株主数分布状況 (普通株式)



証券コードおよび単元株式数変更のご報告

2014年4月1日、当社は旧(株)マルハニチロ水産(現当社)を存続会社とするグループ6社^(※)による統合をおこない、東京証券取引所市場第一部へ新規上場いたしました。

それにともない、下記の通り証券コードおよび単元株式数に変更となっております。

証券コード	1333	単元株式数	100株
-------	------	-------	------

(※) (株)マルハニチロホールディングス、(株)マルハニチロ水産、(株)マルハニチロ食品、(株)マルハニチロ畜産、(株)マルハニチロマネジメント、(株)アクリフーズ

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
基準日	定時株主総会の議決権:毎年3月31日(※) 期末配当:毎年3月31日(※) そのほか必要があるときはあらかじめ 公告して定めた日 (※)2014年のそれぞれの基準日は2014年4月1日です。
株主名簿管理人・特別 口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 フリーダイヤル 0120-232-711 (通話料無料)
上場証券取引所	東京証券取引所
公告の方法	電子公告の方法により行います。 公告掲載URL http://www.maruha-nichiro.co.jp/ (ただし、電子公告によることができない事故、 その他のやむを得ない事由が生じたときは、 日本経済新聞に掲載します。)

ご注意

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にでもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

株式諸手続きのご案内

● 特別口座に記録された株式お手続き、ご照会等の内容

- 特別口座から一般口座への振替請求
- 単元未満株式の買取(買増)請求
- 住所・氏名等のご変更
- 特別口座の残高照会
- 配当金の受領方法の指定(※)
- 郵送物等の発送と返戻に関するご照会
- 支払期間経過後の配当金に関するご照会
- 株式事務に関する一般的なお問い合わせ

お問い合わせ先

特別口座の口座管理機関・株主名簿管理人
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号
フリーダイヤル 0120-232-711(通話料無料)

お手続き書類のご請求方法

- ▶ 音声自動応答電話によるご請求
フリーダイヤル 0120-244-479(通話料無料)
- ▶ インターネットによるダウンロード
<http://www.tr.mufig.jp/daikou/>

(※)特別口座に記録された株式をご所有の株主様は、配当金の受領方法として株式数比例配分方式はお選びいただけません。

● 証券会社等の口座に記録された株式お手続き、ご照会等の内容

- 郵送物等の発送と返戻に関するご照会
- 支払期間経過後の配当金に関するご照会
- 株式事務に関する一般的なお問い合わせ

お問い合わせ先

株主名簿管理人
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号
フリーダイヤル 0120-232-711(通話料無料)

上記以外のお手続き、ご照会等

口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。

株主優待

当社では、株主の皆さまの日頃のご愛顧におこたえするとともに、当社株式を長期に保有していただける魅力あるものにすることを目的として株主優待制度を実施しております。

1 対象株主様と 実施の内容	毎年3月31日(※)の最終の株主名簿に記載または記録された1百株(1単元)以上を保有していただいている普通株主の皆さまを対象として、年1回実施いたします。 (※)2014年のみ4月1日時点が対象となります。
2 優待の内容	当社グループで取り扱っている商品の無償提供を行います。

マルハニチロ ウェブサイトのご案内

マルハニチロでは、ウェブサイトを通じて、IR情報をはじめ、財務ハイライト、事業内容、CSR活動、プレスリリースなど詳細な情報を掲載しています。株主通信、CSR報告書、決算短信などの資料もダウンロードしていただけます。ぜひご利用ください。



<http://www.maruha-nichiro.co.jp/ir/>

世界に美味しいしあわせを

マルハニチロ株式会社

〒135-8608 東京都江東区豊洲三丁目2番20号 豊洲フロント

TEL: 03-6833-0826 FAX: 03-6833-0506