

投資家の皆様へ

# 平成22年3月期 第2四半期 決算説明

## — 目 次 —

1. 経営の基本方針
2. 利益配分に関する基本方針
3. 主要な事業内容
4. 経営課題への取り組み
5. 平成22年3月期 第2四半期決算 経営・財政状況
6. 平成22年3月期 第2四半期決算 連結財務諸表

証券コード 9852

# 1. 経営の基本方針

---

中央物産グループは、これまで築き上げた長年の信用と資産を有効に活用し、事業の多角化と、各事業間の相乗効果により、時代の変化にも柔軟に対応し、永続的な事業価値の向上を可能にする企業グループを目指しております。

## 2. 利益配分に関する基本方針

---

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要施策として位置付け、常に経営基盤の強化および将来の事業展開に備えるための内部留保につとめ、業績に応じた利益還元を安定的かつ継続的に行うことを基本方針としております。

なお、平成22年3月期決算末の剰余金の配当等は、前期に引き続きまして、現時点で当社普通株式1株につき8円の配当を実施させていただく予想であります。

### 3. 主要な事業内容

---

当社企業集団は、子会社を含む8社で構成されており、主に化粧品・日用雑貨などお客様に価値ある商品とサービスを提供し、ヘルス&ビューティーの分野において消費者に快適な生活を営んでいただくための、お手伝いをすることを使命に事業活動を展開しております。

当社は、化粧品・日用雑貨・医療衛生用品などの生活関連用品を、主に国内のメーカーから仕入れて、首都圏を中心に関西および東海地区の量販店・百貨店・有力卸店・専門店などへの卸売を業務としている日用雑貨事業を展開しております。

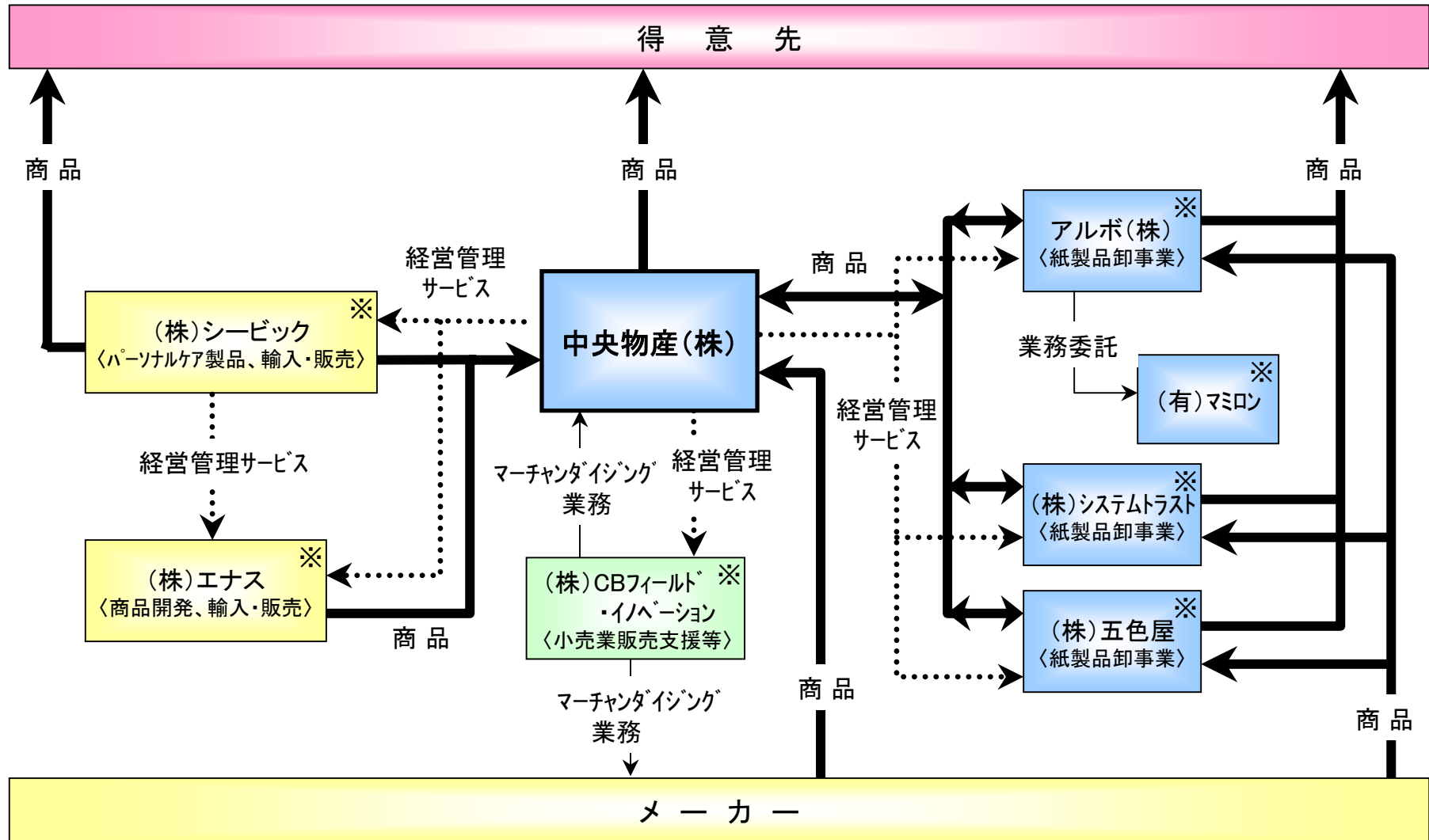
株式会社シービックは、国内および海外から商品を輸入・加工して、主に卸売業者に販売する事業を展開しております。また、株式会社エナスは、中央物産の専売品としてニッチ分野の商品を輸入、開発し、中央物産のマーチャンドライジングにおける高付加価値化に貢献することを目指しております。

株式会社CBフィールド・イノベーションは、小売店の店頭を活性化させるフィールドマーチャンドライジング請負事業を展開しております。

また、紙製品カテゴリーの強化を目的として子会社化した、アルボ株式会社および株式会社システムトラストそして、株式会社五色屋は首都圏を中心に紙製品を主とした日用雑貨品の卸売事業を展開しております。

# <中央物産グループ流通系統図>

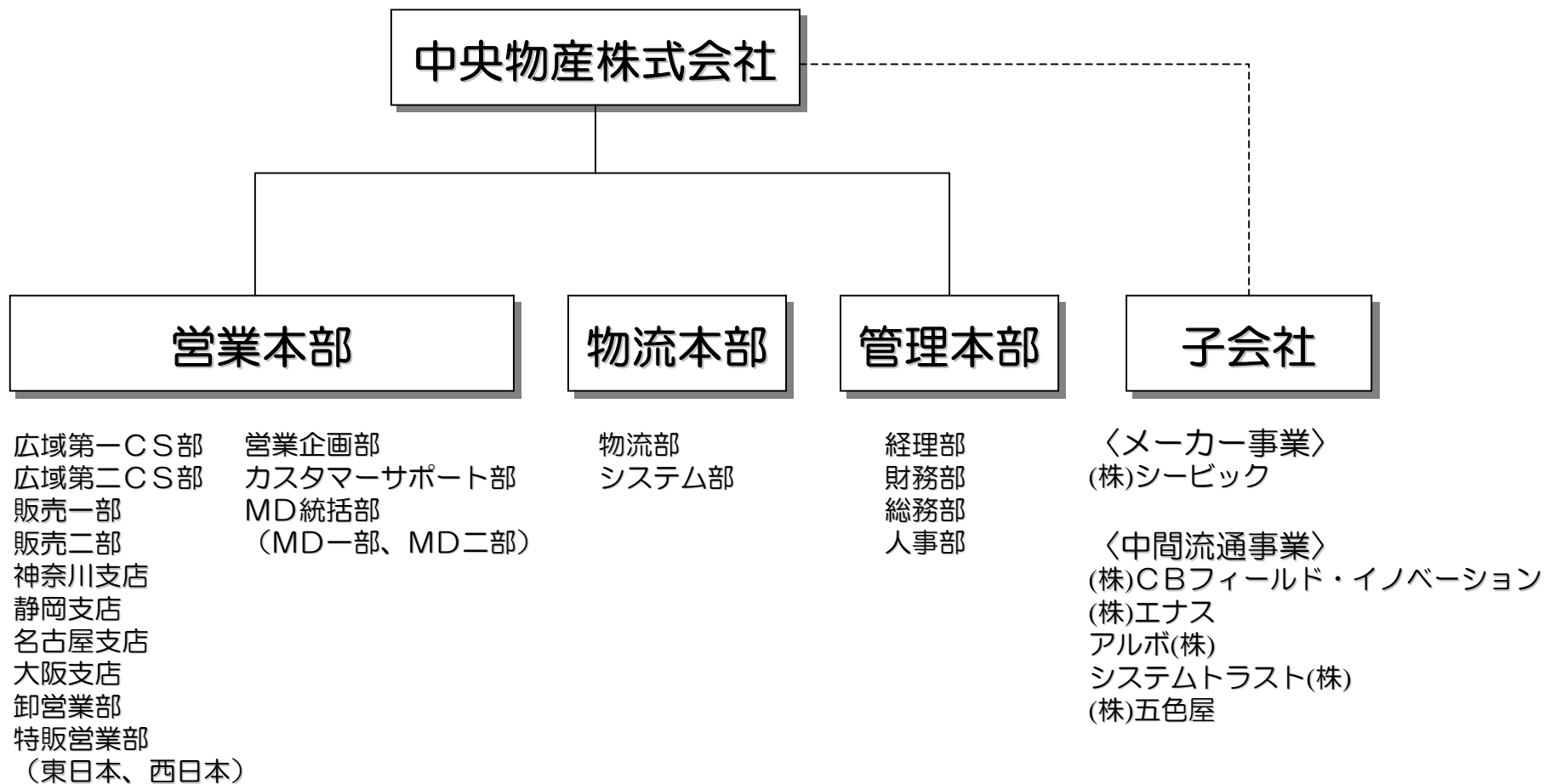
－平成21年11月末現在－



※は関係会社(連結子会社)であります。

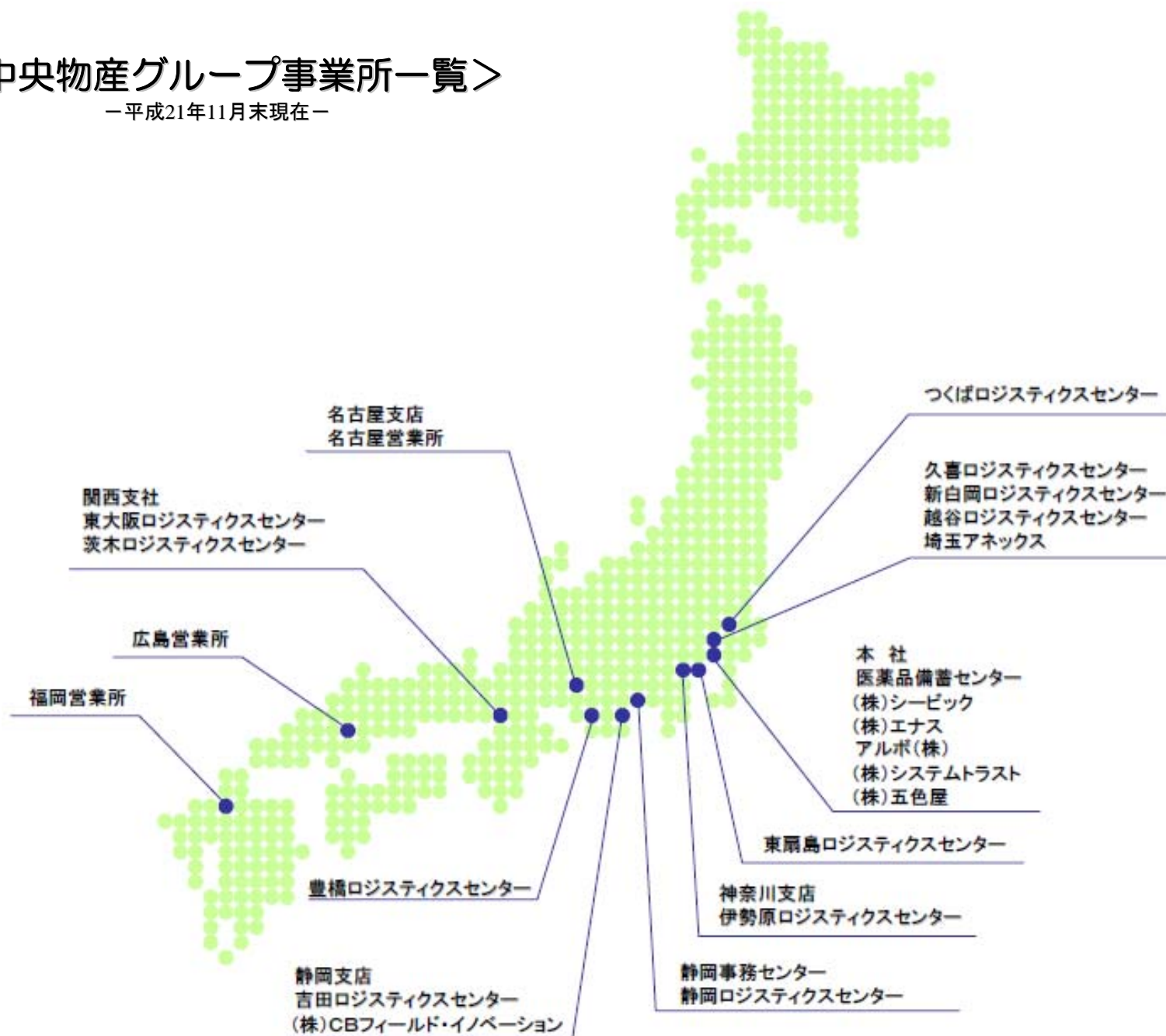
# ＜中央物産グループ組織図＞

－平成21年11月末現在－



# ＜中央物産グループ事業所一覧＞

－平成21年11月末現在－



## <関係会社のご紹介>



### (事業内容)

国際的なパーソナルケア製品の製造、輸入、商品企画および販売を営んでおります。全国優良卸店（化粧雑貨、医療器具、薬品靴付属品等）約350社を通じ、量販店、薬局・薬店、バラエティストア、コンビニエンスストア、ホームセンター等を販路としております。

### (沿革)

中央物産株式会社のメーカー部門の中央ホームプロダクツ事業部と、子会社（合併会社）メイベリン株式会社を合併し、平成3年10月16日に中央物産株式会社100%出資のメーカー部門の子会社として設立し、平成4年1月1日より営業を開始いたしました。

### (本社所在地)

〒107-8545 東京都港区南青山2-5-17  
TEL 03 (5414) 0777  
FAX 03 (5414) 2861

### (主要な販売ブランド)



**(事業内容)**

家庭紙及び紙製品等、その他石鹼洗剤、化粧品、日用雑貨品の卸売業

**(沿革)**

1953年 (株)増田紙店を設立

1963年 ウォルト・ディズニー著作権取得

1971年 商号をヤマコ通商(株)に変更

2002年 ヤマコ通商(株)からアルボ(株)に商号を変更

大福商事(株)と営業を統合、神奈川アルボ(株)を設立しアルマーク(株)の営業を統合

2003年 ミナト商事(株)と営業統合

2004年 神奈川アルボ(株)を合併

2006年 (株)佐々島と営業統合

2007年 中央物産(株)の100%子会社となる

2008年 本社を日本橋箱崎町に移転

**(本社所在地)**

〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町41-12

日本橋第二ビル2F

TEL 03 (3662) 3548 FAX 03 (3662) 3553

オリジナル商品 (ディズニー・キャラクター)



**(事業内容)**

家庭紙（ティッシュペーパー、トイレットロール等）を中心とする  
日用雑貨卸売業

**(本社所在地)**

〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町41-12  
日本橋第二ビル2F

TEL 03 (3249) 8080 FAX 03 (3249) 8088

**(沿革)**

- 1984年 (株)たちばなセレクト設立
- 1987年 (株)たちばなベスト設立
- 1988年 (株)たちばなメイト、(株)たちばなグレイト、  
(株)たちばなファースト設立
- 1993年 (株)たちばなエイト設立
- 1997年 (株)システムトラスト設立
- 2007年 グループ各社を(株)システムトラストに統合、  
中央物産(株)の100%子会社となる
- 2008年 本社を日本橋箱崎町に移転



**(事業内容)**

ティッシュペーパー、トイレットロール等の家庭紙、障子紙、襖紙、書道半紙、画仙紙等の和紙、その他化粧品等の日用雑貨卸売業

**(沿革)**

徳川幕府に御用紙を納入、嘉永年間、草染による五色の色紙を製造したことに商号の由来。

1948年 台東区浅草に営業所を開設

1953年 合成樹脂を融合した「ビニール障子紙」の開発に成功、業界革新を図る

1955年 浅草営業所を葛飾区堀切に移転

1957年 (株)五色屋を設立

1973年 現足立区保塚町に営業所・物流センターを開設

1995年 現足立区保塚町に本社機能を移転

2007年 紙卸事業を分割し子会社化、(株)五色屋の商号を継承

2008年 中央物産(株)の100%子会社となる

**(本社所在地)**

〒121-0072 東京都足立区保塚町4-20

TEL 03 (3885) 6011 FAX 03 (3885) 6070

本社・物流センター



## 4. 経営課題への取り組み

---

当業界におきましては、小売市場における販売競争は、ますます激化する状況が続くものと思われます。このような状況下当社グループは、中間流通事業への集中化と成長戦略、ならびにキャッシュ・フロー経営を重要課題として、次の五つの経営施策を定めて、株主価値を高める高収益体質への改善に努めてまいります。

### ① キャッシュ・フロー経営の徹底

「キャッシュ・フロー経営」を徹底することにより財務体質の強化を図り、企業価値を高めるとともに株主価値を最大化させてまいります。

### ② 生産性の向上やコスト改善による収益構造の改革

全ての業務プロセスを根本から見直しローコストに向けた改革を推進する専属プロジェクトを立ち上げて、高収益な企業体質への改善を進めてまいります。物流機能においては当社の今後の主力物流拠点として、埼玉県に延べ床面積約8,000坪の『久喜ロジスティクスセンター』を平成21年7月に稼働させさらなる物流効率化と、消費者ニーズに適合した品揃えによる店頭への供給力を増強してまいります。

③ 「店頭を基軸」とした、営業活動の強化、および、マーチャダイ  
ジング機能強化の組織改革

a) 営業活動の強化

お客様のニーズを把握して的確に対応するためには“店頭が重要である”という考えから、全ての機能や行動を「店頭を基 軸」とした営業活動を展開してまいります。

b) マーチャダイジング機能の強化

“カテゴリーコントラクター”として、「化粧品カテゴリー」「日用雑貨カテゴリー」「医療衛生用品カテゴリー」に加えて「紙製品カテゴリー」の品揃えの拡充を図ります。小売業様の購買代行機能を担うマーチャダイジング組織を生かして取り組み強化を推進してまいります。さらに将来的には、他業種のカテゴリーも視野に入れ、積極的な拡充を図っていく考えであります。

④ 紙事業の拡充

中間流通機能の主軸の一つである物流機能を一層強化するため、地域に特化した事業展開で最大の配送効率を誇る家庭紙物流と日用雑貨化粧品の物流の相乗効果を向上させるとともに、積極的なM&Aも考慮した紙事業の拡充を図ってまいります。

#### ⑤ 地域卸へのサポート強化

高齢化社会の到来によって、消費者起点でもメーカーの商品供給からの視点でも地域に密着した独立小売店は、大変重要な役割を担っております。その地域密着型小売店への商品供給を適切に行うために、地域密着型の卸売業者が果たす役割は見直されてきており、効率的・効果的なサプライチェーンの全体最適の仕組みのなかで、地域卸売業者への支援と取り組みの強化を推進してまいります。

## <久喜ロジスティクスセンター>

本年7月に開設した久喜ロジスティクスセンターは、『人の知恵で動かすロジスティクス』をコンセプトに、機械では成し得ない「人の力/能力・判断力・フレキシビリティ・あたたかさ」を最大限に活用して、時代の要請に応えながら先を見据えた次世代ロジスティクスに挑戦しています。

久喜ロジスティクスセンター [全景]



[人の知恵で動かす] 久喜ロジスティクスセンター 3つの特徴

### POINT 1 人知 [Human Power]

「ピック・ツー・パレット」方式へ。  
人知を結集し、お得意先様のニーズに柔軟に対応するため  
コンベアシステム(機械化)からの脱却を図ります。

### POINT 2 環境 [Environment]

高い環境意識を実現すること。それは物流コスト削減への  
課題をクリアすることにつながります。

### POINT 3 品質 [\*6σ(シックスシグマ) Quality]

限りなくシックスシグマ品質を目指す。  
入荷から納品まですべてのプロセスでミス根絶へ。

久喜ロジスティクスセンター [概要]

所在地	埼玉県南埼玉郡菟野町大字三筒 <sup>きんが</sup> 3530 TEL : 0480-87-1311 FAX : 0480-87-1314
敷地面積	22,599m <sup>2</sup> (6,836 坪)
建物構造	地上 3 階建、鉄筋コンクリート造
延床面積	28,632m <sup>2</sup> (8,676 坪、底部 602 坪含)
保管能力	在庫物量 300 千ケース 在庫金額 13 億円
出荷能力	237 億円/年
建物竣工	2009 年 6 月 29 日
出荷開始	2009 年 7 月 7 日

## <青山・マーチャンダイジング・スタジアム>

青山・マーチャンダイジング・スタジアムは、弊社が掲げる“新中間流通業「カテゴリー・コントラクター」”提唱の一環として、得意先小売店様に貢献できるマーチャンダイジング機能を体験していただく場所です。

『鮮度・意外性・期待感』をコンセプトに、実際に商品を手に取ってもらい『新しい切り口』『旬』を体感してもらうと同時に、「C-CAP」システムをもとにしたマーチャンダイジング提案と得意先小売店様との取り組みの場として有効的に活用されております。

**CBC**  
AOYAMA  
MERCHANDISING  
STADIUM



インポート提案、カテゴリー提案等のほか、様々な切り口から中央物産独自のマーチャンダイジングを提案いたします。

★本年11月にリニューアルいたしました。

## 5. 平成22年3月期 第2四半期決算 経営・財政状況

---

### ① 連結経営成績

当第2四半期連結累計期間におけるわが国の経済は、一部に景気の回復の兆しが見られるものの、企業の収益性の低下や雇用情勢の悪化、更に個人所得の落ち込み等により、先行きの不透明感は、未だ払拭されない状況が続いております。

当社グループの基幹事業である日用品・化粧品業界においては、消費者の一段と強まる節約志向と、小売店頭で激化する価格競争とによって、依然として厳しい経営環境が続いております。

このような状況のもと、当社グループは、お取引先様に対して「需要の創造」と「供給の最適化」を具現化させる“カテゴリーコントラクター”として、サプライチェーンの全体最適化を通じて収益拡大を図ってまいりました。

また、2009年7月に、当社の主力物流拠点として『久喜ロジスティクスセンター』（埼玉県 延べ床面積8,676坪）を稼動いたしました。「人の知恵で動かすロジスティクス」を基本コンセプトに掲げ、お取引様の物流に対するニーズに柔軟に対応でき、さらに高品質で環境にもやさしい物流サービスの提供に努めてまいります。

子会社7社を含めた当第2四半期連結累計期間の業績は、引き続き積極的な提案営業活動により売上高は691億1千5百万円（前年同期比2.5%増）となりました。売上総利益は95億2千1百万円（前年同期比6.0%増）となりました。これは主に高粗利商材の売上と物流受託収入の増加によるものです。販売費及び一般管理費は久喜ロジスティクスセンターの開設に伴う一時的なコスト増加によって92億5千1百万円（前年同期比3.7%増）となりました。

以上の結果、営業利益は2億7千万円（前年同期比351.7%増）、経常利益は6億8千5百万円（前年同期比56.3%増）、四半期純利益は5億1千4百万円（前年同期比122.4%増）となりました。

事業の種類別セグメントの業績は次のとおりでありました。

- ① 日用品雑貨事業におきましては前四半期に引き続き積極的な提案営業活動により、売上高は685億2千6百万円（前年同期比2.4%増）営業利益は2億8千8百万円（前年同期比102.8%増）となりました。
- ② 物流受託事業におきましては大手量販店の物流受託増加により、売上高は5億8千8百万円（前年同期比21.8%増）営業利益は7千8百万円（前期は営業損失9百万円）となりました。

## ② 連結財政状態

流動資産は、前連結会計年度末比1億8千万円増加の279億3千2百万円となりました。これは主として、受取手形及び売掛金が6億7千4百万円、商品及び製品が5億3千2百万円増加し、「その他」に含まれている未収還付法人税が7億6千5百万円、現金及び預金が2億7千3百万円減少したことによるものであります。

固定資産は、前連結会計年度末比4億3千8百万円増加の143億4千9百万円となりました。これは主として、投資有価証券の時価評価等が1億7千6百万円、建物が1億6百万円、機械及び装置が9千5百万円、工具、器具及び備品が5千8百万円増加したことによるものであります。

以上の結果、当第2四半期連結会計期間末の総資産合計は、前連結会計年度末比6億1千6百万円増加の422億8千4百万円となりました。

負債合計は、前連結会計年度末比1億5千4百万円増加の288億4千5百万円となりました。これは主として、支払手形及び買掛金が6億1千2百万円増加し、短期借入金が増加した5億円減少したことによるものであります。

純資産合計は、前連結会計年度末比4億6千2百万円増加の134億3千9百万円となりました。これは主として、利益剰余金が増加した4億2千5百万円増加したことによるものであります。

## 6. 平成22年3月期 第2四半期決算 連結財務諸表

### ① 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	前連結会計年度末に係る 要約連結貸借対照表 (平成21年3月31日)		当第2四半期 連結会計期間末 (平成21年9月30日)		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
(資産の部)					
I 流動資産	27,752	66.5%	27,932	66.1%	+180
II 固定資産	13,911	33.3%	14,349	33.9%	+438
III 繰延資産	4	0.0%	2	0.0%	-2
<b>資産合計</b>	<b>41,667</b>	<b>100.0%</b>	<b>42,284</b>	<b>100.0%</b>	<b>+617</b>
(負債の部)					
I 流動負債	26,138	62.7%	26,790	63.3%	+652
II 固定負債	2,552	6.1%	2,054	4.9%	-498
<b>負債合計</b>	<b>28,690</b>	<b>68.8%</b>	<b>28,845</b>	<b>68.2%</b>	<b>+155</b>
(純資産の部)					
I 株主資本	12,877	30.8%	13,249	31.3%	+372
II 評価・換算差額等	99	0.2%	189	0.5%	+90
<b>純資産合計</b>	<b>12,977</b>	<b>31.1%</b>	<b>13,439</b>	<b>31.8%</b>	<b>+462</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>41,677</b>	<b>100.0%</b>	<b>42,284</b>	<b>100.0%</b>	<b>+617</b>

## ② 連結損益計算書

(単位:百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自平成20年4月1日 至平成20年9月30日)		当第2四半期連結累計期間 (自平成21年4月1日 至平成21年9月30日)		増減額
	金額	売上比	金額	売上比	
I 売上高	67,406	100.0%	69,115	100.0%	+1,709
II 売上原価	58,424	86.7%	59,594	86.2%	+1,170
<b>売上総利益</b>	<b>8,982</b>	13.3%	<b>9,521</b>	13.8%	<b>+539</b>
III 販売費及び一般管理費	8,922	13.2%	9,251	13.4%	+329
<b>営業利益</b>	<b>59</b>	0.0%	<b>270</b>	0.4%	<b>+211</b>
IV 営業外収益	619	0.9%	581	0.8%	-38
V 営業外費用	241	0.4%	166	0.2%	-75
<b>経常利益</b>	<b>438</b>	0.6%	<b>685</b>	1.0%	<b>+247</b>
VI 特別利益	5	0.0%	31	0.0%	+26
VII 特別損失	31	0.0%	70	0.1%	+39
<b>税金等調整前当期純利益</b>	<b>413</b>	0.6%	<b>646</b>	0.9%	<b>+233</b>
法人税等調整額	181	0.3%	131	0.2%	-50
<b>当期純利益</b>	<b>231</b>	0.3%	<b>514</b>	0.7%	<b>+283</b>