

- ・2020年12月期 決算
- ・長期戦略(2021年12月期～2025年12月期)



セントラルフォレストグループ株式会社

証券コード : 7675

2020年12月期実績



セントラルフォレストグループ株式会社

2020年12月期連結業績(2020年1月1日～2020年12月31日)



(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に 帰属する当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2020年12月期	284,793	—	848	—	1,139	—	649	—
2019年12月期	297,469	—	1,501	—	1,910	—	1,923	—

- 当社は、2019年4月1日に株式会社トーカン及び国分中部株式会社が、共同株式移転の方法により両社を完全子会社とする株式移転設立完全親会社として設立されました。
- 前連結会計年度(2018年10月1日から2019年12月31日まで)の連結経営成績は、株式会社トーカンの前連結会計年度(2018年10月1日から2019年12月31日まで)の連結経営成績を基礎に、国分中部株式会社の2019年4月1日から2019年12月31日までの経営成績を連結したものであります。
- そのため本資料以降においては、より実態をご理解いただくために、比較対象とする前年度の業績数値として、株式会社トーカン及び国分中部株式会社における1月～12月の12ヶ月数値を用いて連結した数値を算出しております。なお、合理的且つ簡便的に算出したものであり、会計監査を受けていない参考数値となります。

2020年12月期実績



(単位:百万円)

	2019年実績 (19年1~12月)	2020年12月期 通期実績	対前年 増減額	対前年 増減率
売上高	291,774	284,793	△6,981	△2.4%
営業利益	1,050	848	△202	△19.3%
経常利益	1,379	1,139	△240	△17.4%
当期純利益	1,579	649	△929	△58.9%

※2019年実績は19年1月～19年12月のトークン・国分中部12ヶ月数値を用いて連結

※当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を表示

※2019年実績には経営統合に伴う負ののれん発生益6億66百万円を計上

2020年12月期実績 (単位:百万円)



チャネル別売上高	2019年実績 (19年1~12月)	2020年12月期 通期実績	構成比	対前年 増減率
スーパーマーケット	108,399	117,668	41.3%	+8.6%
外食・中食	50,973	44,840	15.7%	△12.0%
ドラッグストア	35,346	39,671	13.9%	+12.2%
コンビニエンスストア	45,457	38,815	13.6%	△14.6%
卸売業	42,460	35,628	12.5%	△16.1%
その他	9,137	8,169	3.0%	△10.6%
合計	291,774	284,793	100.0%	△2.4%

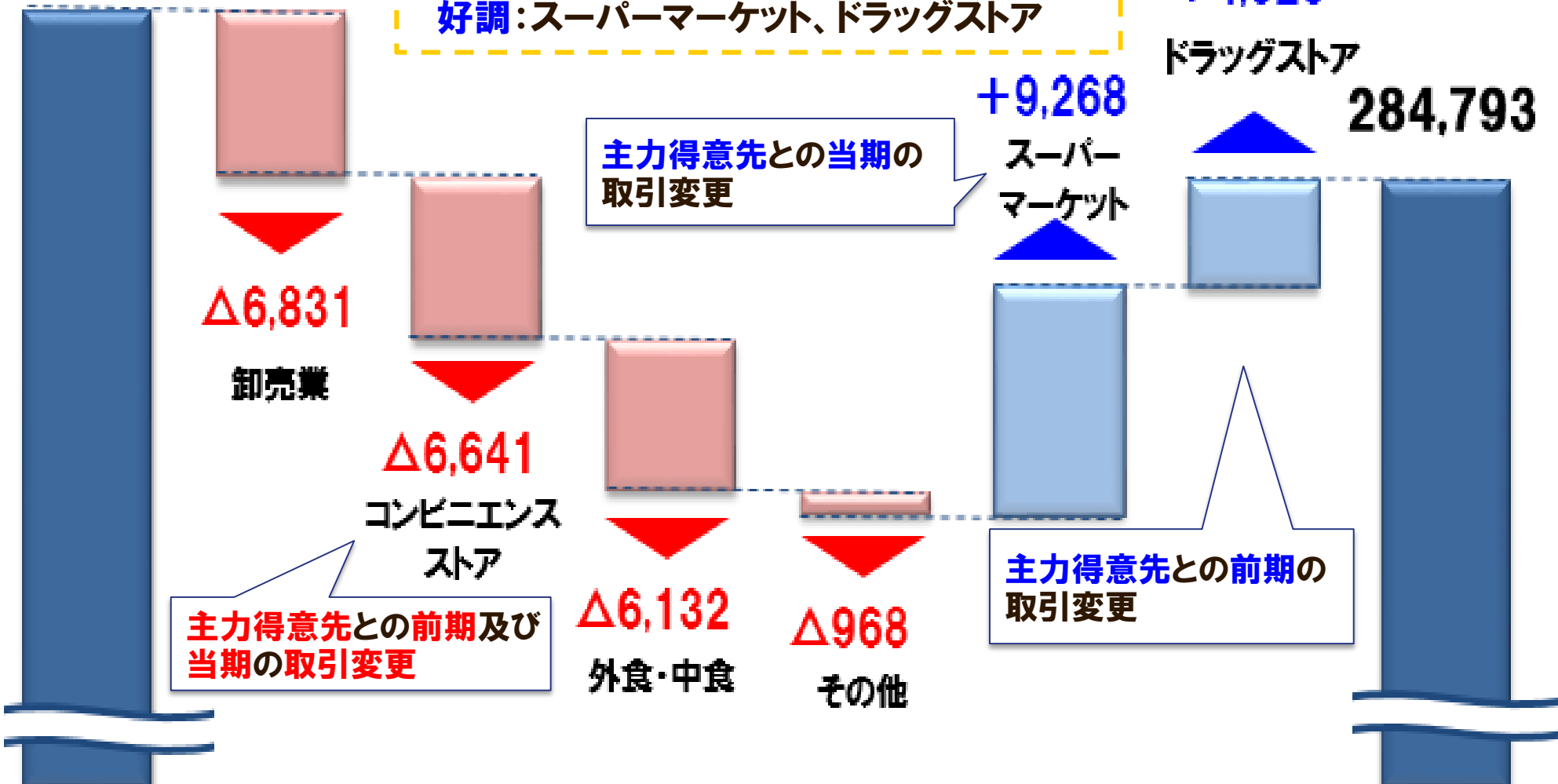
カテゴリー別売上高	2019年実績 (19年1~12月)	2020年12月期 通期実績	構成比	対前年 増減率
製品	4,005	4,170	1.5%	+4.1%
加工食品	140,508	141,498	49.7%	+0.7%
酒類	77,292	70,703	24.8%	△8.5%
チルド冷凍	51,103	49,318	17.3%	△3.5%
非食品	6,676	6,673	2.3%	△0.0%
その他	12,187	12,429	4.4%	+2.0%
合計	291,774	284,793	100.0%	△2.4%

2020年12月期売上高の増減要因



(単位:百万円)

291,774



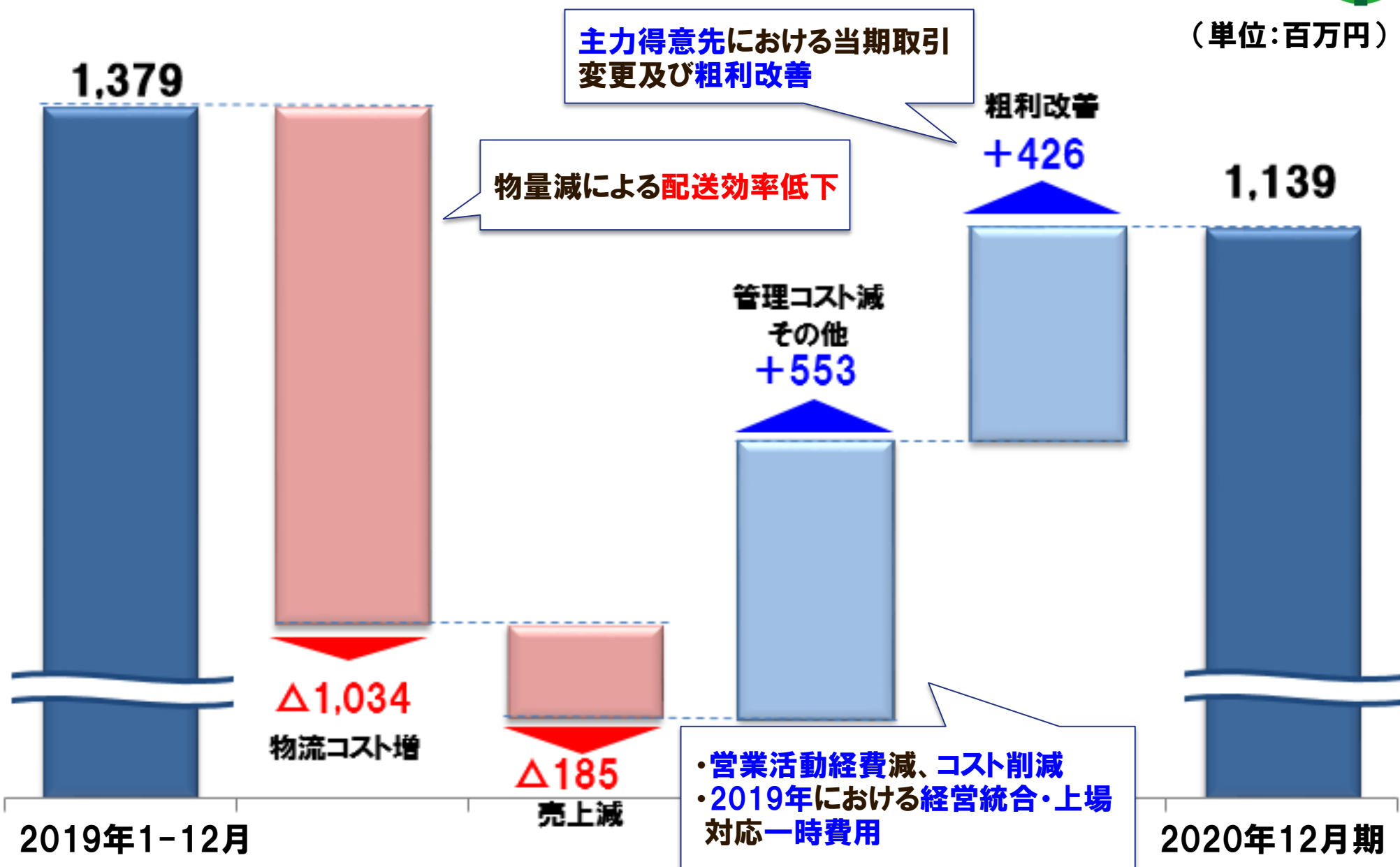
2019年1-12月

2020年12月期

2020年12月期経常利益の増減要因



(単位:百万円)



2020年12月期特別損益及び当期純利益



(単位:百万円)	2019年実績 (19年1~12月)	2020年12月期 通期実績	増減額
経常利益	1,379	1,139	△240
負ののれん発生益	666	—	△666
固定資産売却益	151	13	△138
① 投資有価証券売却益	—	75	+75
【特別利益】合計	817	89	△728
② 減損損失	119	241	+122
その他の特別損失	1	—	△1
【特別損失】合計	120	241	+120
税引前当期純利益	2,076	987	△1,089
法人税等	497	337	△160
当期純利益	1,579	649	△929

※当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を表示

① 投資有価証券売却益

保有する投資有価証券の売却により、投資有価証券売却益を計上

② 減損損失

賃貸不動産等にて減損損失を計上

2021年12月期計画



セントラルフォレストグループ株式会社

2021年12月期連結業績予想



(単位:百万円)

	2020年12月期 通期実績	2021年12月期 通期予想	対前年 増減額	対前年 増減率
売上高	284,793	290,000	+5,206	+1.8%
営業利益	848	920	+71	+8.4%
経常利益	1,139	1,180	+40	+3.5%
当期純利益	649	680	+30	+4.6%

※当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を表示

2021年12月期チャネル別売上高予想



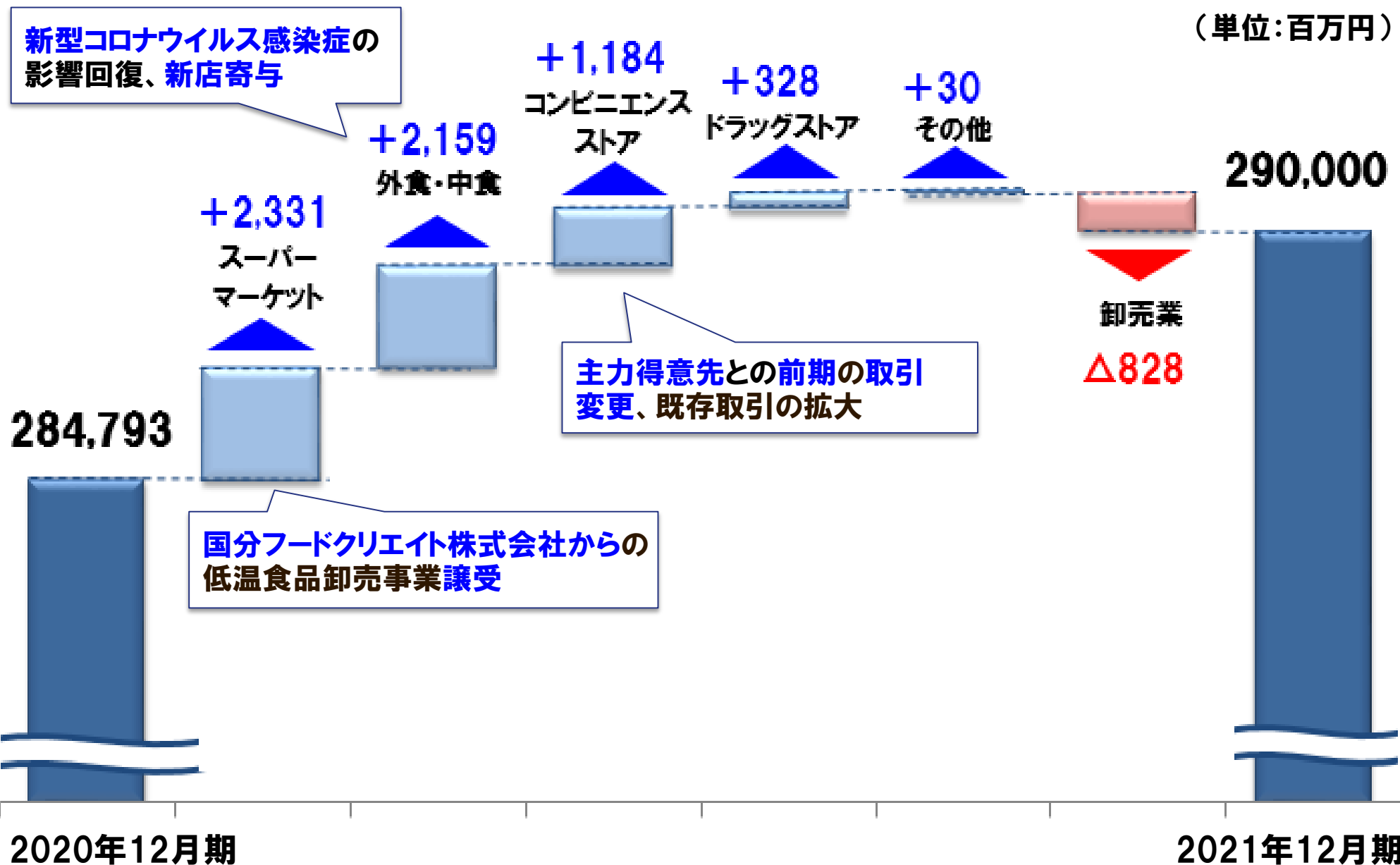
(単位:百万円)

	2020年12月期 通期実績	2021年12月期 通期予想	構成比	対前年 増減率
スーパーマーケット	117,668	120,000	41.4%	+2.0%
外食・中食	44,840	47,000	16.2%	+4.8%
ドラッグストア	39,671	40,000	13.8%	+0.8%
コンビニエンスストア	38,815	40,000	13.8%	+3.1%
卸売業	35,628	34,800	12.0%	△2.3%
その他	8,169	8,200	2.8%	+0.4%
合計	284,793	290,000	100.0%	+1.8%

2021年12月期売上高の増減要因



(単位:百万円)



2021年12月期経常利益の増減要因



(単位:百万円)

主力得意先における粗利改善

+362
粗利改善

+221
売上増

- ・営業活動費用増
- ・人件費増
- ・システム切替費用

△438
管理コスト増
その他

△104
物流コスト増

前期及び当期における物流委託業者
への値上げ

1,139

1,180

2020年12月期

2021年12月期

設備投資(2020年12月期実績・2021年12月期計画)



(単位:百万円)

	2020年12月期 実績	2021年12月期 計画
設備投資額	363	282

※設備投資額はリース資産を含めて表示しております。

主な設備投資

[2020年12月期 実績]

・コンビニエンスストア向けセンター改修及び増築127百万円

・静岡吉田常温センター改修 85百万円 <2020年3月稼働>
延床面積 5,551.90m²(1,679坪)

・松本第2常温センター増築 41百万円 <2020年3月店舗数拡大>
延床面積 5,670.03m²(1,715坪)
内、増床分 1,982.40m²(599坪)

[2021年12月期 計画]

・センター・工場の生産性向上及び設備維持

配当(2020年12月期配当・2021年12月期配当予想)



2020年12月期
配当

2021年12月期
配当(予想)

中間配当金

1株当たり15円

1株当たり15円

期末配当金

1株当たり15円

1株当たり15円

年間配当金

1株当たり30円

1株当たり30円

配当性向

40.5%

38.7%

1株当たり
当期純利益

74.00円

77.43円

長期戦略

(2021年12月期～2025年12月期)



セントラルフォレストグループ株式会社



アクセル2025

新しい時代における**最適流通の創造**

～ 顧客と地域を支える**信頼度No.1**グループへ ～

(ありたい姿)

- ◇ 東海・北陸エリアで質・量ともに**地域No.1**
- ◇ **販売戦略・物流戦略** 両輪での取り組み推進
- ◇ 顧客からの**信頼度No.1**



アクセル 2025

新しい時代における**最適流通の創造**

～ 顧客と地域を支える**信頼度No.1**グループへ ～

【アクセル】

食の最適流通を**牽引し**、価値を創造**し続ける**ために、グループ一丸となって**加速し**、**前に進む**

【新しい時代】

新型コロナをきっかけとして生活者の意識や行動、企業活動の在り方や世の中が**大きく変化する**時代

【最適流通の創造】

川上から川下まで食の流通全域で**全体最適**を実現し、**新しい価値**を創造する

【顧客と地域】

得意先・メーカー・仕入先・物流委託先様、従業員（その家族）・地域（その生活者）等、**ビジネス・業務に関わる全ての企業・地域・人**

【信頼度No.1】

関係する企業・地域・人が抱える課題を**最初に相談してもらえ**る、**最も頼りにしてもらえ**る存在

セントラルフォレストグループ 長期戦略(販売)

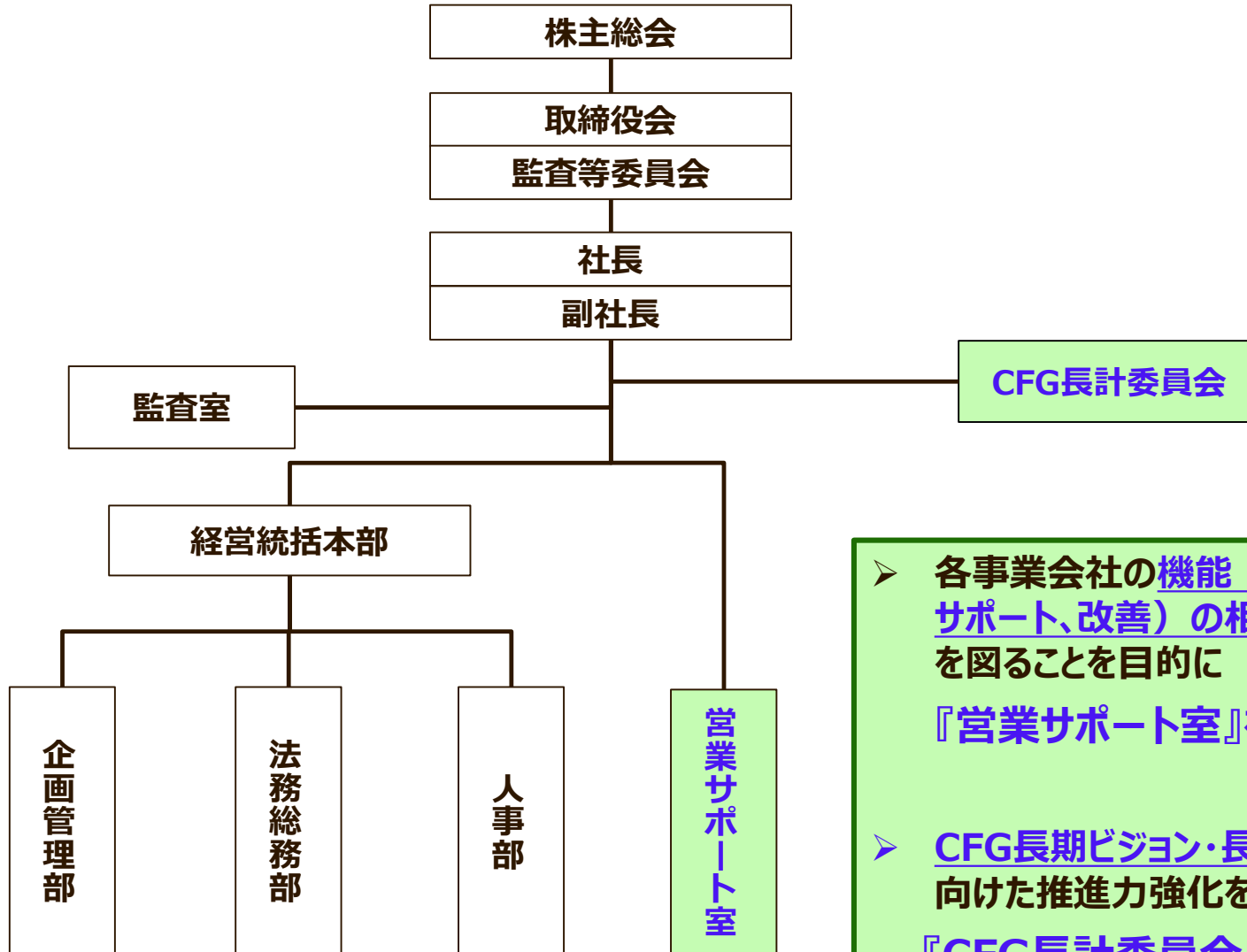


重視する領域		戦略の柱	
戦略領域 (販売)	市販用	SM、 ドラッグストア	愛知・静岡エリアにおける売上・納品シェア拡大 新規物流ビジネスの受託 売上拡大に向けた汎用センターの整備 商品開発・メニュー提案によるSM惣菜への取り組み強化
		コンビニエンス ストア	現場起点からの本部提案継続による店舗日商向上 マーチャンダイジング・物流機能の活用による事業領域の拡大
	業務用	外食	商物一括物流に加え「コト売り」による新規取引獲得 専門卸との協業、グループの機能活用による新たな市場への取組み 小牧低温流通センター活用による新規獲得
		中食	商品開発・メニュー提案機能の活用による更なる売上拡大 「コト売り」の提案による共同仕入スキームの検討
		給食	物流機能を活用した給食チャネルへのチャレンジ
		メーカー	専門卸・商社・メーカーとの協業による原料供給拡大
	酒類ビジネス		物流受託によるビジネス拡大 ラストワンマイルを具備する事業者との協業による売上拡大、同業卸との協業による効率化
	オリジナル商品		オリジナルブランド商品の売上拡大
	メーカー政策		営業力・機能活用による当エリアシェアNo. 1 メーカーの育成



	重視する領域	戦略の柱
戦略領域 (機能・人財・組織)	物流	メーカー・卸との協業による物流ビジネスの構築
		販売戦略と連動した3温度帯インフラ体制の構築
		カイゼンの全拠点への展開
		物流協力会社とのパートナーシップ強化
		新技術導入による省人化・軽労化対応
		営業サポート
[フィールドサポート] 自社商品拡販、営業業務代行による営業サポート強化		
[業務・システム] 最適な業務システム・体制の構築		
経営統括	経営課題・長期戦略の目標達成に向けた推進力強化 事業会社間の人事関連活動の連携強化	

セントラルフォレストグループ組織図



- 各事業会社の機能（物流、カスタマーサポート、改善）の相互活用と高度化を図ることを目的に
『営業サポート室』を設置
- CFG長期ビジョン・長期戦略実現に向けた推進力強化を目的に
『CFG長計委員会』を設置



アクセル2025

新しい時代における最適流通の創造

～ 顧客と地域を支える **信頼度No.1**グループへ ～

顧客『満足度』向上

- 得意先・仕入先・委託先様からの満足度、信頼度の向上を目指す

「顧客満足度アンケート」トークンでも導入

- ・強み、弱みの再認識
- ・食品卸売業へのニーズ収集



強みの更なる強化、弱みの克服
に向け各事業会社にて取り組み

従業員『幸福度』向上

- 従業員の「仕事における幸福度」の向上を目指す

仕事における幸福度の構成要素を指標化
(構成要素) 自己実現、自分らしさ、
つながり・関係性、職場環境 etc



幸福度向上に向け、各事業会社
にて具体的施策、指標検討中

セントラルフォレストグループに関わる全ての取引先様、従業員に
幸せを感じてもらい、社会と共に成長・発展していく

- ・2020年12月期 決算
- ・長期戦略(2021年12月期～2025年12月期)



セントラルフォレストグループ株式会社

証券コード : 7675