

対処すべき課題

米菓業界におきましては、生産金額、小売金額ともに横這い傾向が続いており、さらに価格競争の激化による販売コストの上昇や原材料価格の高騰など、経営環境はより厳しい状況が続くことが予想されます。中期経営計画の最終年度は、次の計画を掲げ取り組んでまいります。

〈スローガン〉

米・技・心（品質こそ命）を体現しよう！

〈基本方針〉

岩塚Stage-Up70の総仕上げ
～活力あふれる創新と協働～

〈経営課題〉

- ・ 自律的マネジメント体制の確立
- ・ 岩塚ブランドの基盤づくりと認知拡大
- ・ 新（真）商品開発の強化
- ・ ESG経営の推進
- ・ グローバル事業の推進強化
- ・ 人財育成プログラムの実践

以上のスローガンの下、経営課題を完遂することで、第66期（2019年3月期）の経営計画の達成を目指してまいります。



会社の概要 (2018年3月31日現在)

社名	岩塚製菓株式会社 IWATSKA CONFECTIONERY CO.,LTD.
本社所在地	新潟県長岡市浦9750番地
設立	1954年4月27日
資本金	16億3,475万円
従業員数	(連結)1,019名 (単体)923名
主な事業所	本社、R & D・Mセンター (工場) 沢下条(第一・第二・第三・第四)工場、 飯塚工場、中沢工場、長岡工場、千歳工場 (支店) 広域(第一・第二・第三)支店、北海道支店、 東北支店、信越支店、東京東支店、東京西支店、 中部支店、関西支店、九州支店
ホームページ	http://www.iwatsukaseika.co.jp/

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	6月(基準日 3月31日)
期末配当金支払株主確定日	3月31日
中間配当金支払株主確定日	9月30日(中間配当をおこなう場合)
単元株式数	100株
株主名簿管理人	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
お取扱窓口	お取引の証券会社等。特別口座管理の場合は、 特別口座管理機関のお取扱店。
特別口座管理機構お取扱店	みずほ証券およびみずほ信託銀行 フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く9:00～17:00)
未払配当金のお支払	みずほ信託銀行 および みずほ銀行 (みずほ証券では取次のみとなります)

株主優待制度

当社株式を100株以上お持ちの株主様に当社製品を、9月30日現在の株主様には11月に、3月31日現在の株主様には6月に贈呈いたします。

100株以上の株主様	500株以上の株主様	1,000株以上の株主様
1,000円相当	2,000円相当	5,000円相当

* 2,000株以上お持ちの9月30日現在の株主様には翌年3月、3月31日現在の株主様には9月にも贈呈いたします。

なお、基準日以降に住所変更のお手続きをされた方は、ご優待品が届かない場合がございますので、予め当社までご連絡ください。
岩塚製菓株式会社 総務部総務課 〒949-5492 新潟県長岡市浦9750番地
Tel: 0258-92-4111 Fax: 0258-92-6060



株主通信 第65期

2017年4月1日～2018年3月31日



株主の皆様へ

代表取締役社長
榎 春夫



平素は岩塚製菓グループへのご支援、お引き立てを賜り厚く御礼申し上げます。2017年、創業70周年の節目の年を迎え、全社員で「創業の心」を共有し、未来に向かって新たな成長を誓い合うことができました。これもひとえに、株主の皆様、お客様、お取引様、そして地域の皆様のご理解とご協力の賜物と心より深く感謝申し上げます。

創業から70年が経ち、今、私達は「真の21世紀型消費社会」に生きています。これから迎える時代は、日本の近代史上、明治維新、敗戦復興に次ぐ第3の新しい時代と呼べるエポックの始まりと考えております。急激な人口構造の変化や技術・情報革新により、企業経営は、正に『変化対応業』の様相を呈しております。

このような環境のもと、当社グループは、「岩塚Stage-Up70の総仕上げ～活力あふれる創新と協働～」を基本方針とし、創業の原点である「米・技・心（品質こそ命）を体現しよう！」をスローガンに掲げ、お客様が笑顔になれる商品で、企業価値の向上に努めてまいります。

株主様の皆様におかれましては、より一層のご指導、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2018年6月

当社の事業の概要

米菓業界におきましては、ジャガイモ不足によるポテトチップの販売休止に伴い一時的に米菓のスナック類に伸長が見られたものの、価格競争の激化や主原料である国産米の価格高騰など、厳しい経営環境が続きました。

このような環境のもと当社グループは、中期経営計画「岩塚Stage-Up70」の2年目にあたり「新たな成長への挑戦」を進めてまいりました。

製造部門におきましては、生産性の向上を目的とした設備投資による原価低減、安全安心の構築による品質保証体制の確立を進めてまいりました。

営業部門では、全ての商品を国産米100%としているブランド発信力を高めるとともにマーケティング活動の強化に努め、主力商品のシェア拡大を図ってまいりました。

社会貢献活動といたしましては、今年も「熊本応援企画」として、熊本県産もち米を50%使用した田舎のおかきシリーズを発売しました。東日本大震災復興のための「明日へつなごうプロジェクト」では、引き続き「バタしょっと」を再販売し、売上の一部を南相馬市に寄付いたしました。

また、次世代の農業人を育てる教育に力を入れている青森県立五所川原農林高等学校の生徒が生産したお米でつくった「五農米でつくった味しらべ」をコラボ商品として発売しました。

2017年8月には地元長岡市の銘菓である落雁「米百俵」の製造する権利と商標権を取得、伝統の味を残しながらも更においしさを追求した商品にリニューアルし、12月より子会社の株式会社瑞花で販売を開始いたしました。

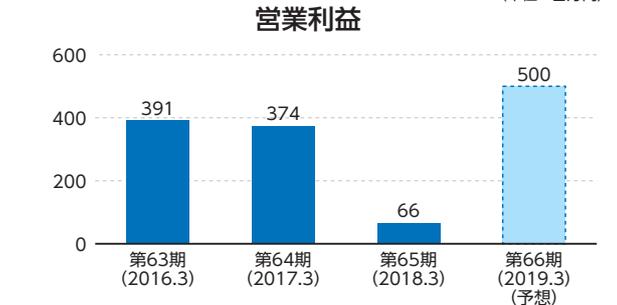
以上の結果、当連結会計年度における連結売上高は237億92百万円（前連結会計年度比3.3%増）となったものの、営業利益は66百万円（前連結会計年度比82.4%減）と販売促進費や原材料、運送費の高騰等から減益を余儀なくされ、経常利益は15億63百万円（前連結会計年度比7.1%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は10億23百万円（前連結会計年度比16.9%減）となりました。

業績ハイライト（連結）

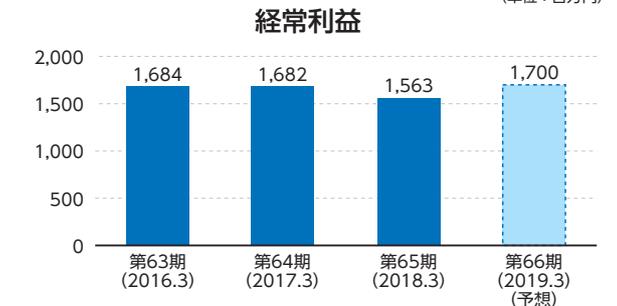
（単位：百万円）



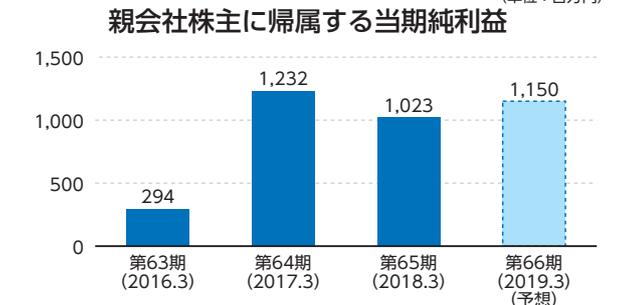
（単位：百万円）



（単位：百万円）



（単位：百万円）



ライフ・タイム・バリュー(LTV)戦略

◆「いつもどの世代にも」幅広い世代の方に愛される商品政策



◆世代に合わせたマーケティング活動を実施



ライフタイム・バリュー戦略に沿った新商品の販売やWeb発信等の実施

©2010あきやまただし/はなかつぱプロジェクト

TOP6ブランド 商品紹介

黒豆せんべい



味しらべ



ふわっと



大人のおつまみ



田舎のおかき



大袖振豆もち



地域ブランド米の「味しらべ」

全商品に国産米100%使用しており、更なる品質向上とブランド強化を図ることを目的に、各地のブランド米100%でつくった「味しらべ」を地域・期間限定で発売いたしました。



「北海道産ゆめぴりか」使用



「新潟県産新之助」使用

Webによる情報発信

お客様との接点を増やし、ブランド認知の向上を目的に、ファンサイトを開設しました。

【おこせん】

育児を頑張るお父さん・お母さんを応援するファンサイトです。様々なコンテンツや参加型キャンペーン等、親子で楽しめるサイトとなっております。

お父さん・お母さんを応援！



こちらからどうぞ！
<https://okosen.com/>



【大人のぽりぽりクラブ】

お酒を飲みながらのんびりした時間を共有するファンサイトです。大人のおつまみシリーズをメインに、お酒を飲みながら楽しむ「ぽりぽりタイム」を提供します。



こちらからどうぞ！
<https://otona-poripori.com/>

様々なコンテンツで「大人のおつまみ」をアピール。

ぽりぽりに合うお酒はこれだ！
大人のぽりぽりクラブが
勝手に考えたマリアージュ

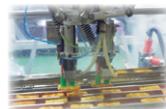


生産体制の取り組み

生産ラインの自動化を拡充し、生産性を高めるとともに、ラインの検品装置や作業状況を確認するカメラを増設等による品質保証体制の強化を図り、安全安心を最優先とした製品づくりに努めております。



包装工程の自動化



自動化ラインの拡充



ISO22000の全社展開による安全安心の確立

熊本応援企画



今年も「熊本応援企画」として、熊本県産米もち米50%使用した田舎のおかきシリーズを「くまモンパッケージ」で発売いたしました。



9本 田舎のおかき



9本 田舎のおかき
塩味



8本 田舎のおかき
ざらめ味

(くまモンパッケージ)

©2010 熊本県 くまモン #K23594

