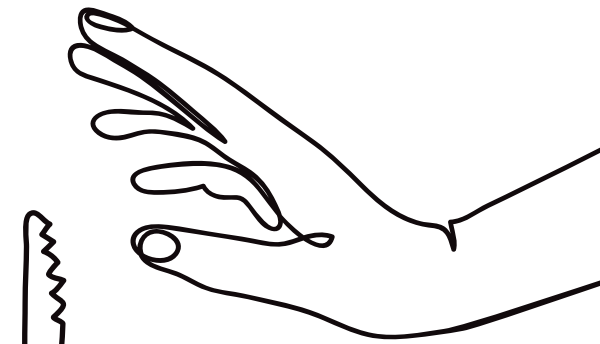


統合報告書

2021



S. ISHIMITSU & CO., LTD.



この冊子は適切に管理された森林から生まれた「FSC® 認証紙」を使用しています。  
また、印刷工程では環境に配慮した「植物油インキ」で印刷しています。



# 世界の食の幸せに 貢献します

石光商事は社員一同全力で使命に向き合います。

「ともに考え、ともに働き、ともに栄えよう」という経営理念のもと、  
私たち石光商事グループは社会に必要とされ続ける企業、  
社会から愛され続ける企業を目指します。  
日本で、そして世界で、私たちは食の幸せに貢献します。



## 編集方針

石光商事では、ステークホルダーのみなさまに当社の企業価値をご説明するため、このたび「統合報告書2021」を発行しました。

尚、詳細な情報につきましては  
当社オフィシャルWEBサイトをご参照ください。  
<https://www.ishimitsu.co.jp/>

今後も本業を通じ、サステナブルでグローバルな共創社会の実現に向けて取り組んでまいります。

## 対象期間と範囲

期間：主に2021年3月期(2020年4月1日～2021年3月31日)  
※一部に2021年4月以降の情報も含まれます。  
範囲：石光商事およびその子会社・関連会社

## ツールマップ



WEBサイト

<https://www.ishimitsu.co.jp/>



IRサイト(株主・投資家向け情報)

<https://www.ishimitsu.co.jp/ir/>

## INDEX

### 石光商事の理念

- 01 …… ●企業理念と経営のビジョン  
●編集方針  
●ツールマップ
- 02 …… INDEX

### 石光商事を知る

- 03 …… 財務・非財務ハイライト
- 05 …… 価値創造の軌跡(沿革)
- 07 …… 価値創造プロセス
- 09 …… バリューチェーン
- 11 …… ネットワーク

### 価値創造ストーリー

- 13 …… 社長メッセージ
- 17 …… 副社長メッセージ(財務方針)

### 事業戦略

- 20 …… 部門別状況  
●コーヒー・飲料部門  
●食品部門  
●海外事業部門

### ESG(価値創造の源泉)

- 23 …… コーポレート・ガバナンス
- 25 …… 役員紹介
- 27 …… 社外取締役対談
- 31 …… E:環境貢献
- 33 …… S:社会貢献

### 財務DATA

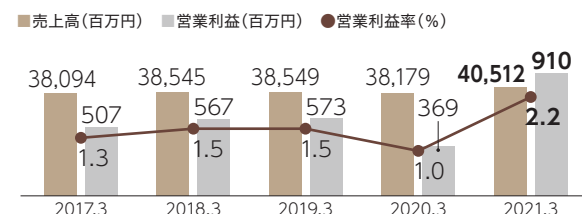
- 35 …… 財務サマリー・  
11年間の主要な財務・  
非財務指標の推移
- 37 …… 連結貸借対照表
- 39 …… 連結損益計算書
- 40 …… 連結包括利益計算書  
連結株主資本等変動計算書
- 41 …… 連結キャッシュ・フロー計算書
- 42 …… 会社概要・ホームページのご案内

# 財務・非財務ハイライト

## 主要財務データ

### 売上高/営業利益/売上高営業利益率

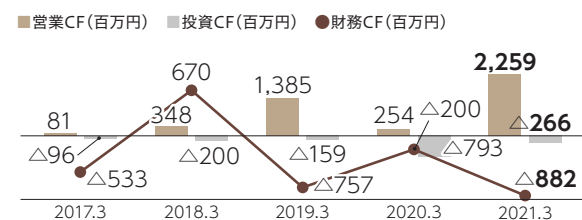
売上高営業利益率 **2.2%**



2021年3月期は東京アライドコーヒーロースターズ株式会社(以下、東京アライド)の連結子会社化に伴い、売上高400億円を突破しました。今後も売上高営業利益率2%を安定的にクリアすることを目標としております。

### 営業キャッシュ・フロー/投資キャッシュ・フロー/財務キャッシュ・フロー

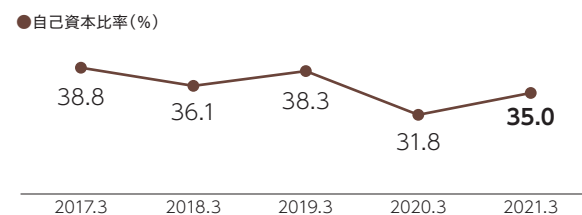
営業キャッシュ・フロー **2,259**百万円



2021年3月期の営業キャッシュ・フローの主な要因は、税金等調整前当期純利益+減価償却費の合計12億52百万円、また東京アライドの在庫管理強化に伴うたな卸資産の削減によるものです。今後も、健全にキャッシュ・フローを回していくとの観点でたな卸資産、売上債権等、運転資本関連項目の回転期間を重視してまいります。

### 自己資本比率

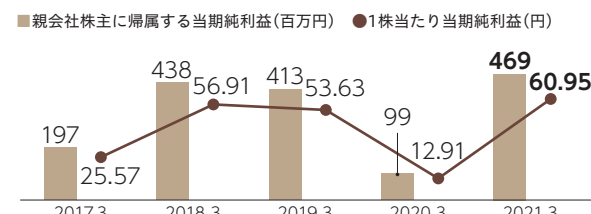
自己資本比率 **35.0%**



自己資本比率は、ここ数年30%超で推移しております。2020年3月期は東京アライドの連結子会社化により財務構造に変化がありました。適切な自己資本比率を確保しつつ、資本コストを意識した資金調達を行い健全な財政状態となるよう努めてまいります。

### 親会社株主に帰属する当期純利益/1株当たり当期純利益

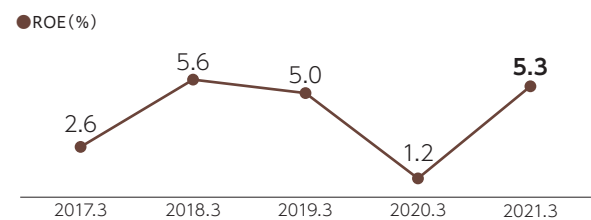
親会社株主に帰属する当期純利益 **469**百万円



2020年3月期は持分法による投資損失59百万円の計上、また、東京アライドを連結子会社化したことにより負ののれん発生益(特別利益16億68百万円)、段階取得に係る差損(特別損失17億42百万円)を計上したことにより99百万円となりました。2021年3月期は最近10年で最高益となっております。

### ROE

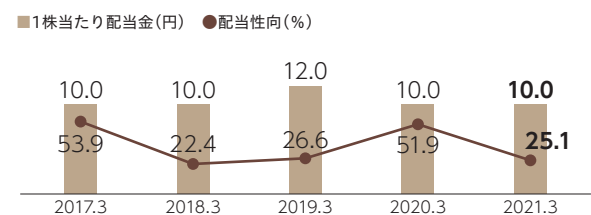
ROE **5.3%**



当社グループはROE8%をめざし鋭意、努力を進めております。「売上高に対する総資産の回転率」の改善を構造的な課題として中長期的に取り組み、短期的には売上高に対する各利益の比率に焦点を当て、売上高営業利益率の引き上げをはかるべく、事業の見直しや刷新を進めております。

### 1株当たり配当金/配当性向

配当性向 **25.1%**

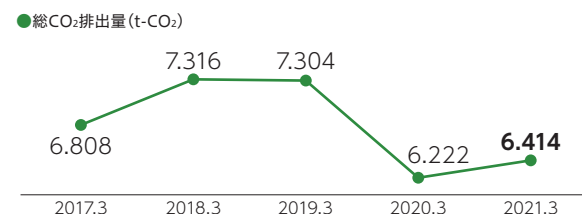


当社は、業績に応じ、かつ安定した配当を行うことを基本方針とし、単体での配当性向30%を目標としております。内部留保資金につきましては、競争力強化のための投資資金及び財務内容のさらなる改善のための資金とし、企業価値の向上に活用してまいります。

## 主要非財務データ ※総CO<sub>2</sub>排出量以外は石光商事単体の数字です。

### 総CO<sub>2</sub>排出量

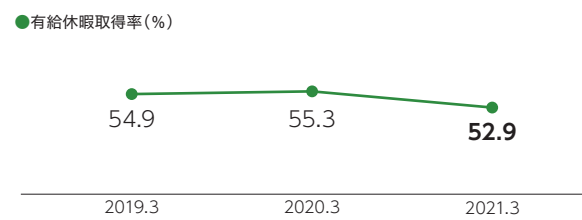
総CO<sub>2</sub>排出量 **6.414**t-CO<sub>2</sub>



国内製造子会社である関西アライドコーヒーロースターズ株式会社と、東京アライドは、一般社団法人全日本コーヒー協会の環境自主行動計画及びCO<sub>2</sub>排出抑制目標に参加し、CO<sub>2</sub>などの温室効果ガスの排出抑制に取り組んでおります。

### 有給休暇取得率

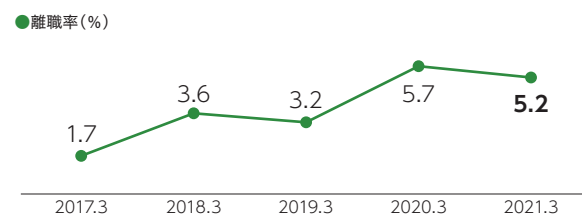
有給休暇取得率 **52.9%**



有給休暇取得率は50.0%超で推移しております。以下の制度や、夏季や年末年始など有給取得推奨日を設定し、取得率向上に努めております。  
●4月~9月入社社員は初年度から10日付与され、10月~1月入社社員は5日付与  
●半日単位での有給休暇が取得可能  
●年間に5日間連続で休暇を取得可能

### 離職率

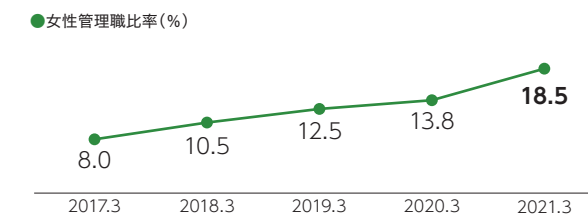
離職率 **5.2%**



ライフイベント(結婚・育児・介護等)と仕事を両立できる職場環境を整え、長期的に安心して働ける会社をめざしています。

### 女性管理職比率

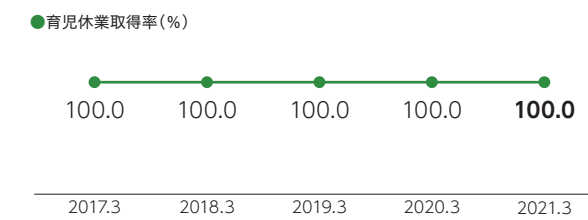
女性管理職比率 **18.5%**



2022年3月期までに20.0%をめざしております。また女性社員が働きやすい環境を整えるため、仕事と家庭の両立支援(フレックス、テレワーク、育児休暇、積立休暇)や、若手女性社員に経営諸会議の事務局を担っていただくなど女性リーダー育成にも取り組んでまいります。

### 育児休業取得率(※女性社員のみ)

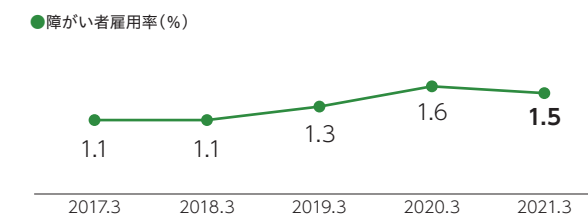
育児休業取得率 **100.0%**



男性の育児休業取得率の向上が課題であり、取得促進の取り組みを推進し、また、取得しやすい職場環境の構築を目指してまいります。

### 障がい者雇用率

障がい者雇用率 **1.5%**



当社は法定雇用の2.3%を達成しておらず、喫緊の課題であると認識しております。今後、障がいのある方が強みを最大限に発揮でき、長く安心して働ける環境づくりに努めてまいります。



## 価値創造の軌跡(沿革)

私たち石光商事グループは、1906年ロサンゼルスでの創業より110年余り、原点であるコーヒーを核に、業務用コーヒー生豆、コーヒー飲料製品、業務用食品や多くの関連分野を取り扱い、食を通して世界の幸せに貢献できるよう取り組んでまいりました。

200年経っても変わらぬ存在であるために、私たちは挑戦し続けます。

### S. ISHIMITSU & CO, LTD. MEMORIES



創業者 石光季男

#### 1951 (昭和26年)

戦後、貿易再開と同時に石光季男商店設立(資本金100万円)。コーヒー・紅茶などの輸入食品の取り扱いを再開

#### 1953 (昭和28年)

東京出張所(のちの東京支店)を開設して関東以北の販売力を強化。ヨーロッパ・アフリカ・オーストラリアへの輸出を再開

#### 1972 (昭和47年)

東京アライドコーヒーロースターズ株式会社設立

#### 1973 (昭和48年)

関西アライドコーヒーロースターズ株式会社設立

#### 1976 (昭和51年)

札幌営業所(のちの札幌支店)を開設し、北海道全域の販売力を強化。この頃から食品の販売も推進

#### 2002 (平成14年)

日本証券業協会に株式を店頭登録、資本金を6億2,320万円に増資

#### 2004 (平成16年)

ジャスダック証券取引所に上場

#### 2012 (平成24年)

中国に石光商貿(上海)有限公司を設立。以降同国でのコーヒー文化、日本食文化の普及に努めている

#### 2013 (平成25年)

タイにTHAI ISHIMITSU CO., LTD.を設立。以降同国でのコーヒー文化、日本食文化の普及に努めている

#### 2015 (平成27年)

関西アライドコーヒーロースターズ株式会社 大阪工場がFSSC22000を取得

#### 2017 (平成29年)

インドネシアに長年のビジネスパートナー2社と合併会社PT. SARI NIHON INDUSTRYを設立。インドネシアからアジア各国にコーヒー飲料を届ける

#### 2019 (平成31年)

インドに現地パートナーと合併会社A.Tosh Ishimitsu Beverages India Private Limitedを設立。インドの伝統に日本の技術を融合させた紅茶製品を製造



東京アライドコーヒーロースターズ・横浜生産技術センター

#### 2020 (令和2年)

●持分法適用会社であった東京アライドコーヒーロースターズ株式会社を連結子会社に  
●関西アライドコーヒーロースターズ株式会社 本社工場がFSSC22000を取得

1951

1972

2002

2015

2020

1906

1963

1995

2021

#### 1906 (明治39年)

創業者故石光季男(すえお)が単身渡米。日系移民に日本食を届けるためにロサンゼルスにおいて食料品販売業を創業

#### 1909 (明治42年)

卸業に発展。日本商品仕入れのため神戸市に支店を開設

#### 1922 (大正11年)

対日貿易量の増大にともない、本店を神戸市に移転。コーヒーの知識や生豆、焙煎機、抽出器具などと共に石光季男が帰国

#### 1963 (昭和38年)

石光商事株式会社と改称(資本金5,600万円)

#### 1964 (昭和39年)

福岡支店を開設し、九州全域及び山口県下の販売力を強化

#### 1968 (昭和43年)

名古屋営業所(のちの名古屋支店)を開設し、東海地区の販売力を強化



創業の地・ロサンゼルス店前で

#### 1995 (平成7年)

阪神・淡路大震災により、物流センターが倒壊

#### 1999 (平成11年)

コーヒー生豆の小分け業者ユーエスフーズ株式会社を子会社化



震災で被害を受けた物流センター



日本証券業協会に株式を店頭登録

決算期の変更

#### 売上高推移

※売上高数値は2001年3月期から連結決算の数値です

1906

1951

1970

1990

◀ 単体

| 連結 ▶

2010

2021

405億12百万円



# 価値創造プロセス

当社グループは、ミッション「世界の食の幸せに貢献する」を掲げ、長く続く会社＝200年企業をめざしております。そのために、2020年3月期からスタートした「iプロジェクト(社員一人ひとりが主体的に・Innovative(革新的)に・愛情をベースに)」では、経済的価値と社会的価値の両立と、社会、お客様、社員、株主様等のステークホルダーから必要とされ続ける会社をめざしてまいります。

## 社会課題

### リスクと機会

新型コロナウイルス流行によるライフスタイルの変化

- ▶ 足もとでの外食市場の縮小、家庭用市場の拡大、その後の構造変化
- ▶ 伸びるマーケット対応の強化、負の影響を受けたお客様への支援

AIの進化及び5G・6G時代の到来

- ▶ 消費者の行動の変化、社会インフラの変化
- ▶ 生産～販売のIoT化、AI化推進による生産性向上、新サービス創出

SDGsへの関心の高まり

- ▶ 企業への役割期待向上
- ▶ CSV強化、CSR強化、発信強化

日本の人口減少及び超高齢化

- ▶ 飲食の質の変化と量の減少
- ▶ 商品構成、商品形態、商品特性の見直し。得られた知見の海外での活用

日本の食、文化、技術に対する国際的関心の高まり

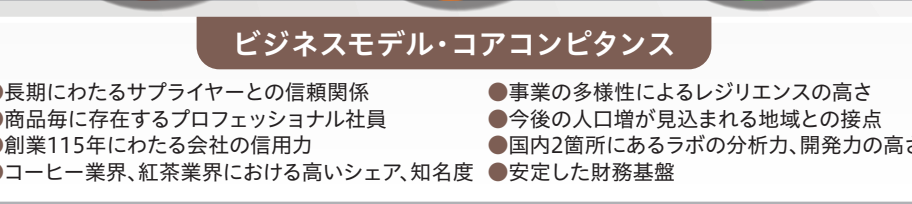
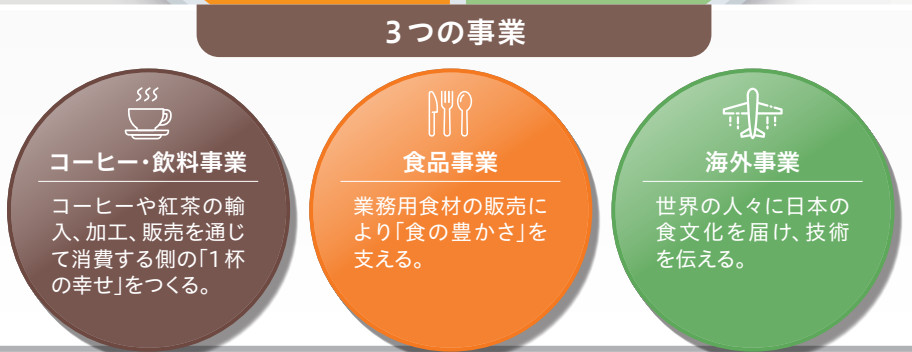
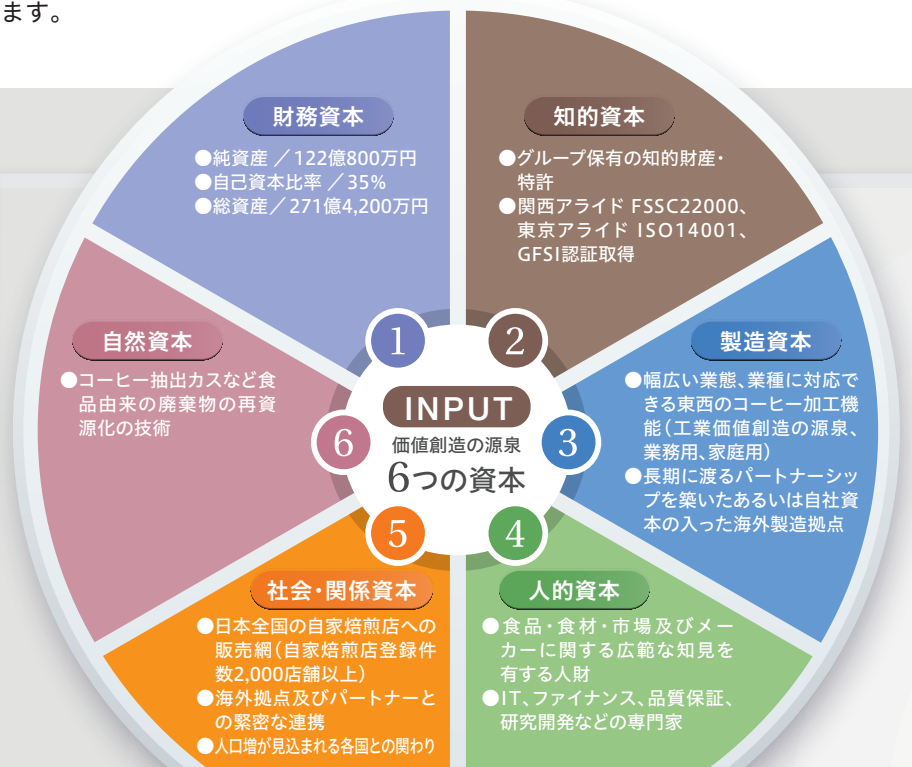
- ▶ 訪日外国人の増加、日本食のニーズ増加、日本企業の誘致増加
- ▶ 日本食の輸出強化、日本文化の発信強化、現地企業との協業

世界的なヘゲモニーを巡る対立

- ▶ 関税、通貨等のファクター、国際的な荷動きへの影響
- ▶ 調達、販売のリスク分散

地球温暖化、プラスチック問題への関心の高まり

- ▶ 調達、製造、販売への影響、株価への影響
- ▶ 削減への積極的な取り組み、CSV化検討



ともに考え、ともに働き、ともに栄えよう



## OUTCOME & IMPACT

### 社会に提供する価値

安定的な利益確保と株主への利益還元・配当性向30%

安定した営業利益率2%の確保・目標ROE 8%(2021年3月期5.3%)

雇用の安定化・シニア人材・障がい者雇用

食の安心・安全の実現

フードバンクへの食材寄付推進

温室効果ガス(GHG)削減(算出方法の確立、削減目標の設定)

日本の食文化の発展

社会へ価値ある商品の提供

廃棄物の削減(製造ロス削減、規格外削減、フードロス削減)

# バリューチェーン

当社グループは食を中心に多様な商品・サービスを世界中のお客様に提供しております。一連の事業活動から生み出される諸課題に取り組み、さまざまなステークホルダーに価値を提供し、自らの社会への責任を果たしてまいります。



石光商事を知る

価値創造ストーリー

事業戦略

ESG (価値創造の源泉)

財務DATA



# ネットワーク

当社グループは、日本及び海外4ヵ国・地域のグループ会社(連結対象:国内3社、海外4社)でコーヒー・飲料事業、食品事業、海外事業の3つの事業を展開しております。

## インド

**A.Tosh Ishimitsu Beverages India Private Limited**

インドにおいて紅茶製品の製造販売しております。



## インドネシア

**PT. SARI NIHON INDUSTRY (持分法適用関連会社)**

インドネシアにおいて飲料製品の製造販売しております。



## 中華人民共和国

**石光商貿(上海)有限公司**

中華人民共和国においてコーヒー、食品等の販売しております。



## タイ王国

**THAI ISHIMITSU CO., LTD.**

タイ王国においてコーヒー、食品等の販売しております。



# JAPAN

当社取扱主要品目を海外から輸入又は国内で仕入れ、全国のコーヒー焙煎業者、業務用食品問屋、飲料メーカー、食品加工メーカー、量販店、外食チェーン等に販売しております。

## 本社

神戸市灘区岩屋南町4-40



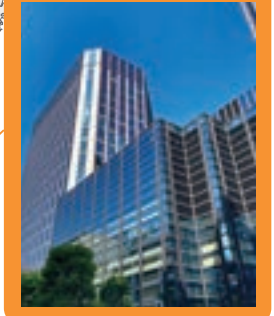
## 札幌支店

札幌市中央区北1条西9-3-10



## 東京支店

東京都品川区南大井6-26-2



**関西アライド  
コーヒーロースターズ(株)**  
コーヒー生豆の焙煎及びレギュラーコーヒー・インスタントコーヒーの加工受託をしております。

**ユーエスフーズ(株)**  
コーヒー生豆を自家焙煎喫茶店等の小口ユーザーに販売しております。

**東京アライド  
コーヒーロースターズ(株)**  
コーヒー生豆の焙煎及びレギュラーコーヒーの加工・販売をしております。

## 福岡支店

福岡市博多区博多駅南1-15-22



## 名古屋支店

名古屋市北区五反田町91





## 社長メッセージ



「世界の食の幸せに貢献する」の  
 ミッションのもと、社会課題の解決を通じて、  
 持続的な成長をめざしてまいります。

代表取締役社長 石脇 智広

### 創業以来培ってきたパイオニア精神

新型コロナウイルス感染症に罹患された方々及び関係者のみなさまに、心からお見舞いを申し上げます。併せて、医療従事者をはじめとして感染防止対策にご尽力されている方々に深く感謝いたします。

また、株主・投資家のみなさまにおかれましては、当社に対するご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は、1906(明治39)年に創業者である故石光季男(いしみつ・すえお)が、中学を卒業してすぐに神戸の外国人商館に勤務した後、単身渡米して、ロサンゼルス市において日系移民に日本食を届ける食料品販売業を創業したのが始まりです。明治期、農家では長子相続が一般的で、次男、三男は土地を譲られることが少なかったため、新天地を求めて太平洋を渡航した人々が多数いました。渡航先では厳しい労働環境に加えて、現地の食文化に慣れることができず、日本から渡っただれもが母国の味を夢見たのです。石光季男は、こうした在留日本人の願いに応えるため、当時は現地では珍しかった日本食の輸入販売を始めたのです。

やがて、子どもの教育を考え帰国することになりますが、「日本の食卓もいずれはコーヒーの香りに包まれるようになる」との先見の明のもと、コーヒー豆や焙煎機、粉碎機、抽出機とともに太平洋を渡ることとなりました。石光季男が帰国後に全国をまわってコーヒーのある生活を語り、コーヒー事業立ち上げの支援を展開したことが一貫して当社ビジネスの柱であり続けているコーヒー・飲料事業の礎になっています。

2つめの柱である食品事業は「コーヒーだけでなく、美味しい食事も提供したい」そんな全国の喫茶店の声に応えるべく始めました。外食産業を支え、やがて中食産業や原料卸にも提案の場を駆け、現在では当社最大規模の事業に成長しています。コーヒーのように相場の影響を大きく受けることはなく、また、扱っている食材も多岐に渡るため、事業としての安定性が高い点も特徴的です。

創業の原点に立ち返り、海外の方に美味しい日本の食材や飲料、それを支える日本の技術を届けよう。そんな思いを込めつつ展開を始めているのが3つめの柱、海外事業です。日本の食文化への関心、食品製造技術への信頼は高まる一方で、今後のさらなる成長が期待されています。

115年に渡る長い歴史を振り返って思うのは、商材やビジネススタイルは各事業で異なっていますが、「事業を通じて

食の幸せを創る」そんな創業者の思いは脈々と受け継がれ、私たちのすべての事業の原点になっているということです。とてもありがたいことです。本社の玄関に石光季男の胸像が設置してあるのですが、私は入社時、そして帰宅時に必ず一礼します。それは創業者への感謝の気持ちであり、その精神を受け継いでいく誓いでもあります。この先どのような世の中になっても、私たちに埋め込まれた創業者の思いを胸に、日本で、世界で、食の幸せを創り続けていきたいと考えています。

### コロナ禍の厳しい経営環境の中、過去最高益を更新

2021年3月期は、コロナ禍というたいへん厳しい経営環境のもと、業績の確保に向けて全社一丸となって取り組みました。売上高については、加工食品を中心に外食産業向けが落ち込んだ一方、いわゆる巣ごもり需要の恩恵を受けたことで、コーヒーバッグなど家庭向け商品の需要が拡大しました。加えて、日本有数の製造規模を誇る東京アライドコーヒーロースターズ株式会社(以下、東京アライド)を子会社化したことによる業績の反映で増収となりました。

一方、利益面については、いずれの部門でも利益率が向上したことなどを背景として、営業利益および経常利益、当期純利益ともに大幅な増益となり、最近10年間で最高益を更新いたしました。また、ROEについても、2020年3月期は1.2%にとどまっていたのが、2021年3月期は5.3%にまで上昇しました。

なお、東京アライドにつきましては、ここ数年にわたって、缶コーヒーの市場が伸び悩んでいるほか、販売競争が激化していることから、業績で苦戦しておりました。これに対して、在庫管理の徹底をはじめとする構造改革を進め、業績の向上を図っております。

2021年度の業績につきましては、中期経営計画を通じて強化してきた経営基盤を活かすことで、引き続き増収増益を見込んでおります。



新規事業の創出に向けた  
仕組みづくりに注力

当社は「世界の食の幸せに貢献する」というミッションを掲げ、「200年企業」に向けた経営基盤の確立をめざしております。2019年度から取り組みました中期経営計画「i(アイ)プロジェクト」では、社員一人ひとりが主体的に業務に取り組み、業務の革新をはかる(innovativeのi)とともに、事業を取り巻く人々への愛(アイ)情をベースに計画を推進してきました。このプロジェクトの主眼は、財務の健全化と人財の強化を進めつつ、経済的価値と社会的価値の両立に向けた仕組みをつくることにあります。2020年度までの実績としては、管理強化による物流コストの削減や社会課題解決型の商品開発が始まったことなどが挙げられます。また、事業改革の達成に向けて、人事および働き方改革、コーポレート・ガバナンスの強化についても併行して進めてまいりました。コロナ禍による経営環境の変化が新たな課題ではあるものの、経営基盤の強化は着実に進んでおります。




「iプロジェクト」の今後の展開につきましては、時代の変化に対応して、事業および組織、商品の新陳代謝を促進していくための仕組みづくりを進めていきます。併せて、社内におけるITインフラの整備、従業員のITリテラシーの向上を進めつつ、いつでもどこでも働けるよう体制も

整えていきます。それとともに、従業員エンゲージメント向上のための環境整備、制度整備も継続してまいります。

SDGsの目線による新規事業の創出を加速

当社は企業に対する社会からの期待に積極的に応えることを大切にしています。2015年に国連総会で採択された持続可能な開発目標(SDGs)はすべてのステークホルダーとの関係を「永く続けること」を大切にしている当社にとってとはとても重要なテーマでした。私たちのビジネスが、SDGsで解決すべき課題を多く抱えている発展途上国との関わりが深いこと、取り扱っているコーヒーや野菜、果物などの農作物が気候変動のリスクにさらされていることなどもあり、当社はSDGsを起点とした事業の取り組みを業界に先駆けて始めました。2016年度に策定した中期経営計画Sプロジェクト期間中はCSR活動の強化という形で進め、2019年度に策定した中期経営計画iプロジェクトでは、経済的価値と社会的価値の両立をめざす企業姿勢を鮮明にし、上げた利益を「社会にいいこと」で還元するCSRだけでなく、私たちが永年培ってきた知恵と経験で「社会にいいこと」をして利益を上げるCSVへの取り組みも始めました。

推進にあたって、まず手始めに各事業の存在意義を以下のように定義づけました。

 <p>SSS コーヒー・飲料事業</p>	<p>コーヒーや紅茶の輸入、加工、販売を通じて「1杯の幸せ」をつくります。作物の特性上、発展途上国との関わりが深く、長期間にわたるパートナーシップの構築により、雇用確保、技術向上に貢献します。</p>
 <p>食品事業</p>	<p>日本国内外で開発する業務用食材の販売により「食の豊かさ」を支えます。共働き世帯に役立つ食材、歳を重ねてもいつまでもおいしく食べられる食材、自然災害による価格高騰から食卓を守るための食材などの提供により世の中に貢献します。</p>
 <p>海外事業</p>	<p>日本国内と海外子会社を拠点として、世界の人々に日本の食文化を届け、技術を伝えます。かつて私たちが日本に広めたコーヒーは、今や日常生活になくてはならない存在になりました。同じ可能性を信じて、誇るべき日本の食材を世界に発信し続けます。</p>

次に全社員を対象としたSDGs勉強会を開催し、さらに希望者を社会人大学院に派遣し、SDGsを起点に事業化を検討するプロセスを学んでもらう制度を立ち上げました。その他にも世の中の「困った」や他社のCSV事例を社員が自由に投稿し、データベース化していく体制を整えたり、関連するセミナーやイベントの紹介を強化したりするなど社内全体をSDGsの17色に染め上げました。

そうした取り組みを進める中で、コーヒーの抽出率からつくった炭「バイオコークス」を近畿大学と共同開発し、それを熱源として焙煎した商品ができたり、障がい者の方々が丁寧に作りあげたことが付加価値となっているコーヒーや野菜ができたり、兵庫県豊岡市とタイアップしてそこで育てている「コウノトリ育むお米」を海外に販売したり、さまざまな事例ができています。

社員には「世の中に役立つことを思いついたら社会のルールと会社のルールに沿ってどんどんやってほしい」と伝えてあります。社会課題の解決に挑戦する風土はできつつあり、最近では入社したての若手社員からの提案も増えつつあります。入社したての若手社員から積極的な事業化提案が出始めるなど、確実な手応えを感じつつあります。社員の挑戦をサポートできる体制、一緒に育て上げる体制を整えていきたいと考えています。

人財基盤およびガバナンスの強化により  
持続的成長を実現

私は就任以来、「人を大切にす経営」を心がけてきました。人件費はコストではなく投資であると社内でも毎日のように言っています。その考え方に基づいた教育の強化は経済的価値と社会的価値の両立をめざす上で大いに成果を上げましたが、これからVUCAの時代を迎えるにあたって、人財の重要性はさらに高まると考えています。私たちは先を読む力と現実に合わせて速やかに修正する力を磨く必要があります。そのためには既存の人財をさらに磨きあげること、当社に共感してくれる社外の磨かれた人財を取り込んでいくこと、その両方が必要と考えています。

それとともに、成長基盤としてのコーポレート・ガバ



ナンスの強化も不可欠と考えます。コーポレートガバナンス・コードに準じた体制強化に引き続き努めるとともに、取締役会の機能強化を通じて、迅速かつ適切な意思決定ができる組織をめざしてまいります。また、社外取締役や社外監査役の独立した視点を経営の意思決定に反映していくことで、ガバナンス体制の強化を図ってまいります。

IRに関しましては、これまで決算短信や各種報告書、株主総会などを通じて、情報発信に努めてまいりました。今後は、当社が中長期にめざす方向性をさらに明確にお伝えできるように努めてまいります。そして、当社が大切にしている経営理念や夢に基づき、企業価値をどのように高めていくのか、その道筋を分かりやすく発信いたします。

当社はこれからも、「世界の食の幸せに貢献する」という私たちの存在意義を高く掲げ、ともに栄える幸せの輪を広げるべく、成長し続けていきます。それは売上や利益といった量的なものだけではなく、プロセスやもたらされる社会的価値など質的なものを伴っていただかなければならないと考えます。そして、「200年企業」をめざす中で、すべてのステークホルダーのみならず「石光商事はよい食品企業だ」と認めていただけるように、グループ全社一丸となって取り組んでまいります。つきましては、引き続き当社に対するご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



## 副社長メッセージ(財務方針)



取締役副社長  
中埜 晶夫

### 経済的価値と社会的価値の両立を通じた 企業価値のさらなる向上に向けて、 財務、非財務の取り組みを強化してまいります。

#### 成長戦略に資する 財務基盤の強化をめざしていきます

当社では創業以来、事業の発展に寄与するという観点から、財務面において堅実な運営に徹することで、財務基盤の強化を図ってきました。たとえば、1980年代の日本のバブル経済期において、いわゆる財テクに走るようなことはせず、食を通じて世の中に貢献するという企業精神を堅持しつつ、事業の成長に努めてきました。それによって築いた財務基盤のもと、今日のコーヒー・飲料事業および食品事業、海外事業という3事業の展開につながっております。

もっとも近年、事業が拡大する中で、財務健全性の一層の向上が課題であると認識しています。2016年度～2018

年度の中期経営計画「Sプロジェクト」(以下、前中計)では、運転資本の回転効率化に取り組み、有利子負債の抑制をはかる一方、ERP(基幹系情報システム)を導入し、個別商品の採算可視化による収益性の向上に努めてきました。一方で、非財務面の改革に取り組み、人事評価制度の見直しなどによる人財基盤の強化に注力いたしました。前中計の3年間で売上総利益率は3%の改善、自己資本比率は2.6%上昇と、財務の健全化に向けて一定の成果を出しております。

続く2019年度～2021年度の中期経営計画「iプロジェクト」(以下、現中計)においても、引き続き財務の健全化と人財基盤の強化をテーマとし、継続的に取り組んでいます。この中で、課題の一つが物流の可視化による合理化です。また新たにグループ化した子会社を含め、グループとして

のシナジー、財務管理強化が必要で、例えば個々の業績は概ね安定しているものの、グループ全体として現預金が不均衡な状態にあり、資金をより効果的に回すことも課題となっています。事業を通じた利益の最大化に向けて、ERPのデータを活用した財務管理を徹底していく考えです。

#### 海外事業における収益性の向上に注力

財務基盤の強化に基づいた、成長戦略の着実な実行は、申すまでもなく重要な課題ととらえています。特に、国内における食品市場の伸びに限界がある一方、成長性の高い海外市場の開拓は当社の持続的成長に欠かせないものです。

当社は、2012年の中国法人設立を皮切りに海外展開に踏み切りました。2013年にタイ、2017年にインドネシア、2019年にはインドと、アジア圏で着実に事業の拠点を拡げております。収益化ということでは、2021年3月期に中国法人の累積欠損金を解消するなど、業績に寄与する動きを着実に進めています。さらに、現地での商品開発を通じて、収益性のより高い商品の創出に努めております。

反面、かかる海外展開や海外での商品開発にともなう社員の渡航費、諸経費、さらには港湾の停滞によるコンテナのデマラージ(超過保管料)の発生など、コストの増加が課題です。前中計の2019年3月期までは、利益面で売上総利益率が3%上昇したものの、販売費及び一般管理費率も約3%増加した結果、営業利益率の向上に寄与するまでに至りませんでした。

この状況を改善すべく、2020年に「事業改革推進本部」を立ち上げました。物流や業務体制を見直し、ERPIに関連した分析ツールの導入などIT化の推進や構造改革を行いました。これによってコストの上昇を抑制した結果、外的要因によって出張が抑えられたことと相まって、2021年3月期の営業利益率は前年の1.0%から2.2%に改善しています。

一方、設備投資について申しますと、東京アライドコーヒーロースターズ株式会社(以下、東京アライド)の子会社化によって、当社は商社機能に加えて、メーカーとしての要素が強くなったため、グループ各社の投資内容もこれまでとは異なる対応が必要となっています。従前から子会社である関西アライドコーヒーロースターズ株式会社において2018年にはコーヒーバッグ製造設備の増強工事、2020年から2021年にかけては現場の設備改善工事を実施するなど、工場にまつわる投資が増えてきております。そこに東京アライドが加わったことから、生産設備への投資が増えて

いく見込みです。今後、減価償却の負担による財務への影響を見すえながら、適切な投資を継続してまいります。

#### コロナ禍による業界の変化にいち早く対応

2021年3月期の決算につきましては、コロナ禍の影響により外食産業に関わる事業が低迷する一方、家庭向け食品の需要の高まりが補填する形で、当社の業績は堅調に推移しました。さらに、東京アライドを連結子会社化したことも業績に寄与しております。

なお、数値目標では、当社は自己資本比率30%以上を維持、配当性向30%(単体)をめざしています。自己資本比率についてはこのところ問題なく推移しております。また、配当性向は2020年3月期で51.9%、2021年3月期は25.1%とやや変動しておりますが、これは短期的な業績変化の影響を受けたものです。中期的なデータでは数値目標に近いものとなっています。

この一年、コロナ禍の影響で、食品業界を取り巻く環境が大きく変わってきました。今後、安定した業績を確保していくためには、成長戦略の着実な実施と、今後起こりうるリスクに対する対策を講じていかなければなりません。特に食品業界は、取り扱う商品のライフサイクルが比較的小さいことから、常に新しいヒット商品を見つけて、お客様に提案していく必要があります。そのための競争力強化と投資に向けて、財務基盤のさらなる強化に注力してまいります。







### 非財務面の価値向上にも引き続き注力

財務面の取り組みに加えて、非財務面の価値向上も持続的成長に不可欠と認識しております。特に、人財基盤の強化は海外展開を含めた当社の成長の可否に大きな影響を及ぼします。そこで、当社では人財力を強化するさまざまな取り組みを行っています。たとえば、海外展開が加速する中で、全従業員がグローバルスタンダードを意識した仕事に取り組むための専門的な教育研修制度の構築を進めています。

また、コロナ禍を契機として、社員個人の働き方における効率性を高めるため、2021年度から「ノマドワークプロジェクト」を発足しました。これはテレワークを推進することで出勤・出張の頻度を必要最低限に抑えつつ、業務のIT化を通じてお客様や取引先との円滑なコミュニケーションをはかることが目的です。今後、時代の変化をいち早くとらえた取り組みを通じて、人財基盤を

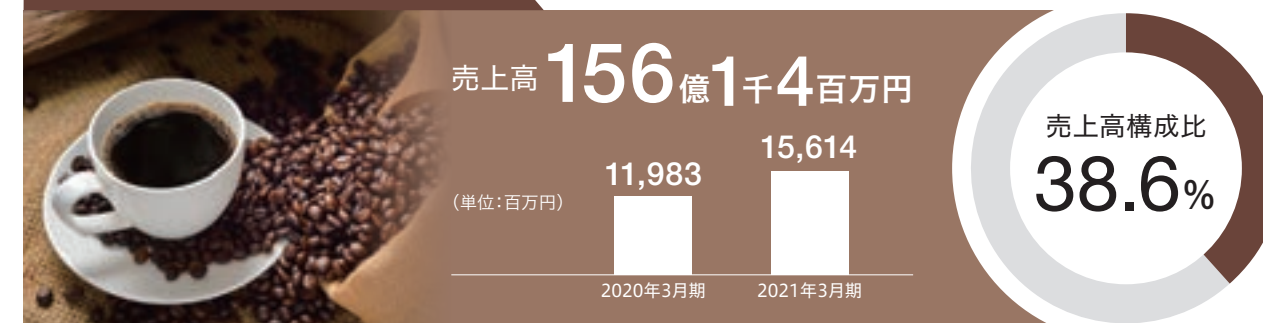
強化するとともに、お客様の満足度を高めることで、事業の成長機会を増やしていきたいと考えています。

食品業界を取り巻く環境は厳しさを増しておりますが、当社は厳しさを変化への機会ととらえて、どこよりも迅速かつ確に対応することで、事業の持続的成長をめざしてまいります。新中計では、経済的価値と社会的価値の両立を追求し、株主・投資家のみなさまに加えて、お客様、従業員、取引先、地域社会、そして地球環境といった幅広い観点からのステークホルダーの諸課題に真摯に対応してまいります。この中では、グリーンエネルギーへの設備投資など成果を出すのに時間を要する取り組みも地道に続けています。

また、財務をつかさどる者として、IRに関わる情報発信についても積極的に取り組んでまいります。つきましては、引き続き当社に対してご支援賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

## 部門別状況

### コーヒー・飲料部門



コーヒーや紅茶を主とした飲料原料及び加工品を、長年信頼関係を築いてきた世界各国のパートナーサプライヤーから輸入し販売しています。コーヒー生豆原料は国内外の焙煎業者様に、またユーエスフーズ㈱から全国の自家焙煎店様に幅広く販売しています。コーヒー製品は関西アライドコーヒーロースターズ㈱、東京アライドコーヒー

ロースターズ㈱で焙煎し製品化して販売しています。美味しさだけでなく、商品に関わる環境・経済・社会の課題解決にもつながる商品の開発提供に注力しています。SDGsの取り組みを通じて「1杯の幸せ」を生産者から消費者のみなさままでお届けできるよう努めてまいります。

### ■ 2021年3月期の振り返り及び今後の見通し ※( )は前期比

#### コーヒー飲料原料

●売上高:6,536百万円(▲5.5%)

2021年3月期は通信販売や量販店向け、連結子会社であるユーエスフーズ㈱が担う自家焙煎店卸などの家庭用は巣ごもり需要もあり活況でした。工業用はコーヒー、紅茶ともに各メーカーの最終製品の販売動向によって増減いたしました。輸出においては海外拠点企業である石光商貿を核とした中国市場への販売と、自家焙煎店に生豆を卸す台湾向けが活況でした。一方、新型コロナウイルス感染拡大による外出自粛の影響により、喫茶店やコーヒーチェーン店卸、オフィスや観光業向けなど業務用への販売低迷が続きました。

#### コーヒー飲料製品

●売上高:9,077百万円(+79.1%)

2021年3月期は新型コロナウイルス感染拡大の影響で交通系顧客へのレギュラーコーヒーの販売や大手外食チェーン店向けのレギュラーコーヒーの販売は大きく減少となりました。一方、コーヒーバッグ充填ラインの新設により増産体制が整ったことで、新型コロナウイルス感染拡大による家庭内需要増加に応える事ができ、大きな実績となりました。併せて飲料素材として直輸入しているインスタントコーヒーが各メーカー様の処方に取り入れられ販売を増やしました。また連結子会社となった東京アライドコーヒーロースターズ㈱の業績も加わったことから、売上は大幅に増加となりました。

今後はSDGsの観点で価値提案できる商品とサービスを、石光商事グループ丸となって家庭用・業務用・工業用・海外に幅広く、深く提供してまいります。

### パートナーシップを活かし、社会課題解決にも貢献

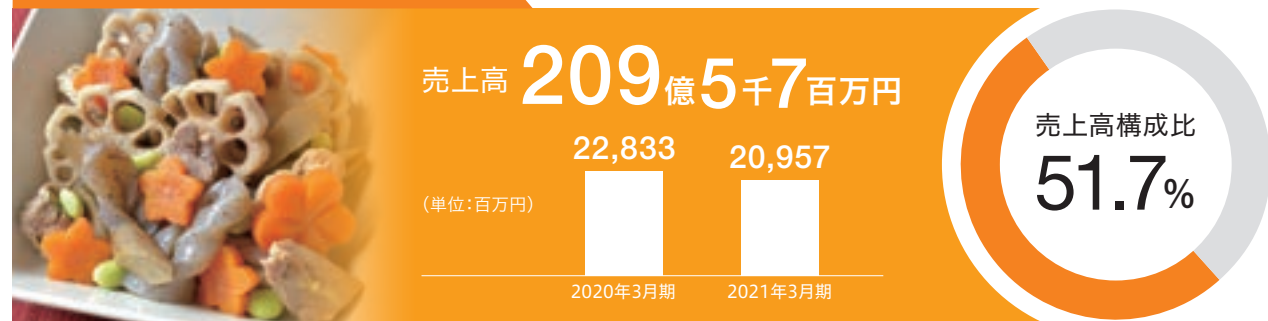
多種多様な原料をお客様のニーズに沿って焙煎・加工・包装できる幅広い開発提案力を強みにしています。サプライヤーとも市場・販売戦略の共有や品質評価の検証を共同で実施する等、長年に亘りパートナーシップの深耕をはかってきました。今後は社会課題の解決にもつながるサステナブルな商品提供を行うことで、あらゆるステークホルダーから必要とされ続ける事業を展開していきます。

コーヒー・飲料部門長 荒川 正臣





## 食品部門



日本国内外で開発する業務用食材の販売により「食の豊かさ」を支えています。  
また少子高齢化、女性の社会進出、共働き世帯の増加、介護世帯の増加等の状況変化に対応し、共働き世帯に役立つ

食材、歳を重ねてもいつまでもおいしく食べられる食材、自然災害等による価格高騰から食卓を守るための食材等の提供により世の中に貢献していきます。

### ■ 2021年3月期の振り返り及び今後の見通し ※( )は前期比

#### 加工食品

●売上高:6,533百万円(▲21.8%)

2021年3月期は外食を中心に、新型コロナウイルス感染拡大の影響を大きく受けました。このような状況のなか、老健給食、小売販売、製菓・製パンは堅調に推移しました。今期、この業態を中心に営業展開、ターゲット業態にマッチした新商品を順次展開して拡大をはかります。

#### 農産

●売上高:5,353百万円(+6.7%)

2021年3月期は新型コロナウイルス感染拡大の影響により、外食企業、外食関連の食品メーカー、卸問屋への販売は減少しましたが、市販向け商品を製造する食品メーカーへの販売が増加、加えて重点的に新規得意先開拓に取り組み、売上・利益ともに増加しました。

今後も引続き、当社がトップシェアを誇る商品群を率先して食品メーカーに販売注力します。また、SDGs要件を兼ね備えた新商品開発により、新規開拓を深耕してまいります。

#### 水産

●売上高:4,914百万円(▲12.9%)

2021年3月期は新型コロナウイルス感染拡大の影響により、外食、及び外食系卸問屋、観光地宿泊施設への販売が全般的に大きく減少しました。今後、中食・内食に焦点を向け、量販店惣菜、持ち帰り寿司、弁当、宅配業態への拡販に注力し、外食の落ち込みをカバーするよう取り組んでまいります。

#### 調理冷食

●売上高:4,156百万円(+8.9%)

2021年3月期は量販店を中心とした惣菜市場に対する鶏肉加工製品の販売が伸びました。「家飲み」「巣ごもり」をテーマとした新商品開発を行った結果、販売、利益共に伸ばすことができました。今後、この量販店市場の店舗カバー率を向上、加えて、SDGsをテーマとした商品を産地工場とともに考え、さらなる拡大をめざしてまいります。



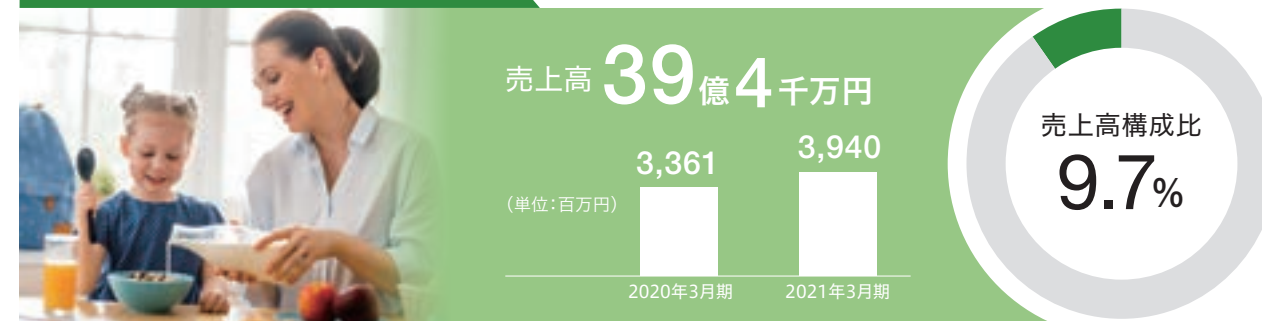
### 業務用のノウハウを家庭用市場に展開

これまで業務用製品で培ったノウハウや協力工場のネットワークを活かして、家庭用市場向けの商品強化を進めるとともに、家庭用メーカーへの原料販売を拡大していきます。

コロナ禍における食の変化をパラダイムシフトと認識し、中食、老健・メディカル給食市場の拡大に即ち注力し、併せてSDGsがめざす社会目標の達成に向けても、ASC、BAP等の認証エビの販売拡大、農産分野における障がい者雇用、貧困対策等、事業を通して貢献していきます。

食品部門長 本間 孝三

## 海外事業部門



海外を今後の主要な成長市場のひとつとして位置付け、世界に向けて日本の様々な食材・飲料をお届けし、誇るべき日本食材とその文化を発信していきます。また海外の

子会社や合併会社を拠点にそれらの機能をさらに強化し、世界の食文化の発展に貢献していきます。

### ■ 2021年3月期の振り返り及び今後の見通し ※( )は前期比

●売上高:3,940百万円(+17.2%)

2021年3月期は、売上・利益ともに増加しました。その要因として、以下の3つがあげられます。

- 既存のお客様とのお取引が拡大
- 新たなお客様の開拓にも成功
- 企画開発商品の販売拡大



コロナ禍で、世界的に飲食店向け食材の需要が蒸発し、その反動で小売用食材の需要が急増しました。この市況変化に対して、お客様と営業員が息を合わせ機微に対応し、需要を獲得しました。また、コーヒー・飲料部門の知見を活かして企画開発した、専用商品も好評を得て、売り上げを大きく伸ばしました。

社会貢献活動においても積極的に取り組み、以下を実施しました。

- 輸出するコンテナ毎に一定金額を積み立て、646千円を神戸チャイルドケモハウスへ寄付
- お客様への案内用で余った食品サンプルを、毎月フードバンク関西へ寄付
- コロナ禍で酒の仕込み量が減少し、その影響で発生した余剰酒米を進物用に商品化し、台湾&NZに輸出販売
- 豊岡市のコウノトリ米をスイス、フランスに輸出販売。現地とオンラインで繋ぎ、豊岡市の環境保全への取り組みについて啓蒙活動を実施



今後についても“出来る事は何でも躊躇なくやってみる”をモットーに、商売と社会貢献活動の拡大を同時に進めてまいります。

### お客様の文化を尊重し日本食を展開

お客様との対話を通じて市場ニーズを汲み取り、日々の活動で得た情報から商品を開発。開発商品はお客様と息を合わせて進めるのが基本ですが、息が合わずご迷惑をお掛けしてしまうことも。それでも、商品が世に出ると大きな達成感が得られます。

郷に入っては郷に従え、たとえ食材が日本とは異なった使われ方をしているも、現地文化と融合した結果であるとポジティブに捉え、お客様の文化を尊重し、新たな価値を一緒に創造するよう努めています。

海外事業部門長 北川 克史



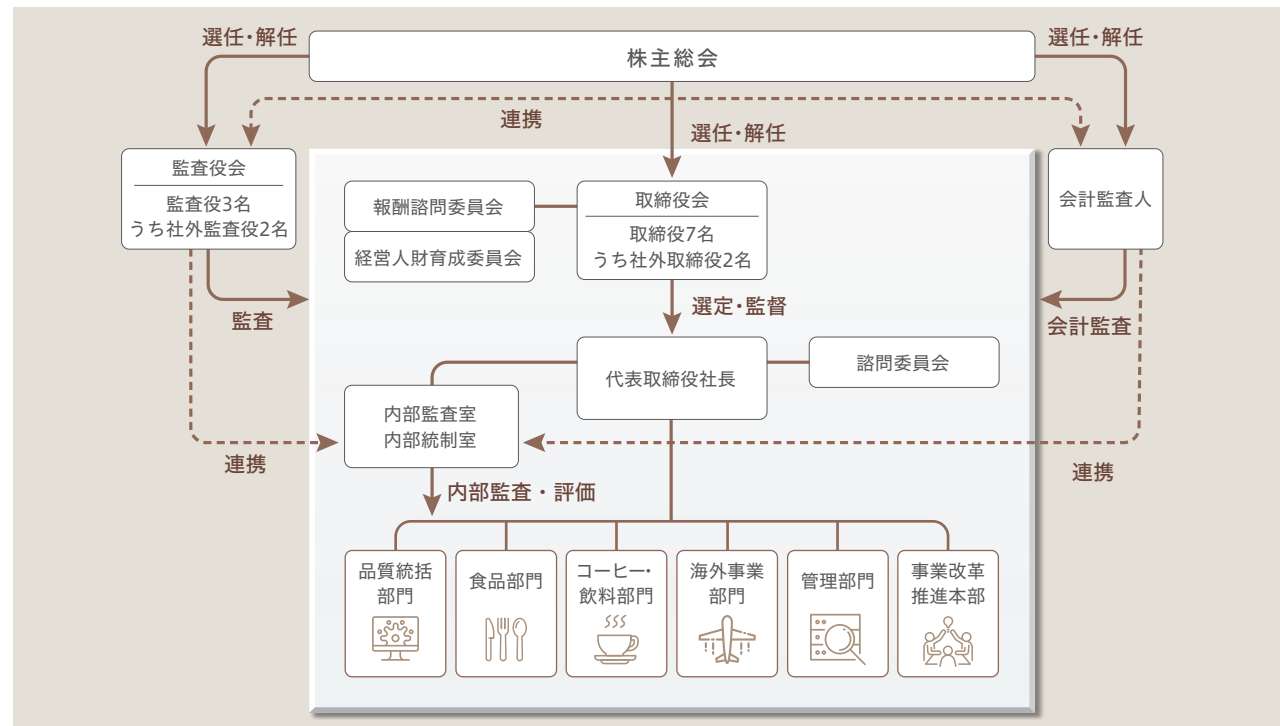


## コーポレート・ガバナンス

### コーポレート・ガバナンス体制

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は経営の基本方針を実現するための経営上の最も重要な課題の一つとして位置づけております。経営環境の変化に対応できる体制を構築するとともに、株主その他の全てのステークホルダーからの

信頼を得られるよう、経営の透明性の向上並びに公正な経営をめぐらしてまいります。また、企業価値の継続的な向上を図っていくためにはコーポレート・ガバナンスの向上が必要不可欠と考えております。



### 経営・執行体制

当社における企業統治の体制は、事業の内容や規模等を鑑み、経営の透明性の向上及び公正な経営を維持するため、社外取締役及び社外監査役の選任、諮問委員会の設置等により経営の業務執行、監査・監督機能を整えております。また、体制の強化として、社外監査役2名を独立役員に指定しており、さらに社外取締役2名も独立役員となっております。取締役会は原則として毎月開催されており、審議には社外取締役のほか監査役3名も加わり、経営の基本方針その他重要事項を決定しております。

また、常勤の社内取締役、経営役員及び部門長が構成メンバーとなる諮問委員会においては、常勤監査役も参加し、社長の諮問により日常の会社の経営に関する重要事項を審議しております。さらにコーポレートチーム等のスタッフは、適切に情報開示を行うとともに、株主やステークホルダー等からの声に迅速・誠実に対応し、建設的な対話を進めております。したがって、当社の経営に係るガバナンス機能は十分に機能する体制が整っていると、認識しております。

### 監査・監督体制

監査役会は監査役3名で構成され、原則として毎月開催されるとともに、監査役は取締役会及びその他の重要な会議に参加し、各取締役の業務執行状況を監査しております。また、監査役3名ともに財務及び会計に関する相当程度の知見を有するものであります。内部監査は社長及び監査役に直接レポートすることができる内部監査室の専門スタッフによって行われ、内部監査規程に基づき業務上特に必要あるときは社長の命により別に指名された者を加

えて行うことができる体制を確立しております。内部監査室は社長並びに取締役会によって承認された年度監査計画に基づき、本支店及び連結子会社を網羅し内部監査を実施しております。監査役監査は年度監査計画に基づき、重要会議への出席のほか、重要書類の閲覧、幹部職員等(連結子会社の役員を含む)からのヒアリングの方法により業務執行の適法性についての監査及び調査を実施しております。また、監査役は内部監査室から報告

を受けるとともに、必要に応じて同室に情報を提供しております。さらに、会計監査人の監査にも立ち会っており、会計監査人とも適宜情報交換を行っております。会計監査については会計監査人に有限責任監査法人トーマツ

を選任しております。当社と会計監査人との間に利害関係はありません。また、同監査法人は業務執行社員について、当社の会計監査に一定期間を超えて関与することのないよう措置をとっております。

### 実効性評価

当社は、年1回定期的に取締役会の実効性の分析・評価を行っております。2021年3月期についても、取締役、監査役及び経営役の全員にアンケートを行い、第三者評価を実施し、その結果を取締役会において意見交換を行いました。取締役会の実効性は確保さ

れていることが確認できましたが、取締役会資料の内容、事前配布時期についての課題が残っていることが確認されたことから、これらを踏まえて引き続き改善に取り組んでいきたいと考えています。

### 取締役の報酬を決定するにあたっての方針と手続き

当社の役員報酬は、月例の固定報酬である「基本報酬」と、業績向上に対する意識を高めるため、定量目標及び定性目標の達成度を反映させて算出した業績連動報酬等で構成されております。業績連動報酬等については、金銭報酬を50%、残りの50%を取締役退任時までの譲渡制限付株式、すなわち非金銭報酬としています。業績連動報酬等の評価のための各目標項目の達成及び実績度の評価の目安は報酬諮問委員会から示されます。取締役の個人別の報酬等の決定に係る委任に関する事項については、過半数の委員が社外取締役で構成される報酬諮問委員会

において取締役会の諮問に答える形で報酬等の額やその算定方法の決定に関する方針について提言を行い、取締役会で決定することとしております。なお、社外取締役及び監査役は月例の固定報酬のみであります。

役員区分	固定報酬	業績連動報酬等
取締役(社外除く)	金銭	金銭50%、株式50%
社外取締役	金銭	-
監査役(社外含む)	金銭	-

### 社外役員の独立性の基準

当社は、東京証券取引所が定める独立性基準に加え、社外取締役又は社外監査役を選任するための独立性に関する基準を次のとおり定めております。

以下に掲げる事項のいずれにも該当すると認められる場合、独立性を有していると判断します。

- 最近10年間に於いて、当社グループの業務執行者等ではないこと。
- 当社の主要株主又はその業務執行者等ではないこと。
- 当社グループを主要な取引先とする者又はその業務執行者等ではないこと。
- 当社グループの主要な取引先である者又はその業務執行者等ではないこと。
- 当社グループから一定額を超える寄付又は助成を受けている組織の業務執行者等ではないこと。
- 当社グループから取締役を受け入れている企業グループの業務執行者等ではないこと。
- 当社グループの会計監査人である監査法人に所属する者ではないこと。

- 当社グループから役員報酬以外に、多額の金銭その他の財産上の利益を得ている弁護士、公認会計士又は税理士その他のコンサルタント等(法人・組合等の団体の場合はその団体に所属する者)ではないこと。
- 現在及び過去3年間に於いて、上記2~8に掲げる者ではないこと。
- 上記1~9に掲げる者の配偶者、二親等内の親族、同居の親族ではないこと。
- 当社の一般株主との間で恒常的に実質的な利益相反が生じるおそれのないこと。
- 当社の社外役員として、通算の在任期間が8年を超えないこと又は通算の在任期間が8年を超えない者であっても当社における勤務の状況から実質的な独立性に疑義が生じていないこと。

### 内部統制の強化

当社は、内部統制のさらなる強化のため、2021年7月1日より内部監査室から内部統制関連の機能を分離し、【内部統制室】を新設いたしました。当社は、取締役会において内部統制基本方針を定めており、この基本方針に基づき、業務の適正性を確保していくとともに、今後もより効果的な内部統制の体制を構築できるよう継続的な改

善を図ってまいります。また、内部統制の目的の一つは、業務の有効性と効率性を高めるとともに、財務報告の信頼性を確保することであり、業務フローを確立し、ITによる情報のシステム化、自動化、統合化を推進することで、業務の効率化と正確性確保に取り組んでいます。

役員紹介

取締役 小野 智昭

1981年8月 当社入社  
 2008年4月 当社コーヒー・飲料部門長補佐兼東京コーヒーチームリーダー兼東京支店長  
 2009年6月 当社執行役員コーヒー・飲料部門コーヒー生豆担当兼東京支店長兼東京コーヒーチームリーダー  
 2011年4月 当社執行役員コーヒー生豆カテゴリーマネージャー兼東京支店長  
 2016年6月 当社執行役員コーヒー・飲料部門長兼コーヒー生豆カテゴリーマネージャー兼東京支店長  
 2017年4月 当社執行役員コーヒー・飲料部門長兼東京支店長  
 2017年6月 当社取締役執行役員コーヒー・飲料部門長兼東京支店長  
 2019年4月 当社取締役コーヒー・飲料部門長  
 2020年3月 当社取締役(現任)  
 東京アライドコーヒーロースターズ㈱代表取締役社長(現任)  
 ●重要な兼職の状況  
 東京アライドコーヒーロースターズ㈱ 代表取締役社長

社外取締役 近藤 直

1974年4月 味の素㈱入社  
 1996年7月 同社冷凍食品部家庭用グループ長  
 2000年10月 味の素冷凍食品㈱出向 常務取締役マーケティング本部長兼家庭用部長  
 2006年6月 同社専務取締役マーケティング本部長  
 2007年6月 同社取締役専務執行役員マーケティング本部長  
 2010年6月 味の素製薬㈱(現 EAファーマ㈱)常勤監査役  
 2015年6月 当社取締役(現任)

代表取締役社長 石脇 智広

1999年4月 関西アライドコーヒーロースターズ㈱入社  
 2001年3月 当社入社 研究開発室長  
 2012年6月 当社執行役員研究開発室長  
 2014年6月 当社取締役執行役員研究開発室長  
 2015年4月 当社取締役執行役員 コーヒー・飲料部門長兼研究開発室長  
 2016年6月 当社代表取締役社長執行役員研究開発室長  
 2019年4月 当社代表取締役社長(現任)  
 ●重要な兼職の状況  
 石光商貿(上海)有限公司 董事長

常勤監査役 草場 鉄郎

1974年4月 当社入社  
 1990年12月 当社取締役東京営業部長  
 1992年12月 当社取締役東京支店長兼東京営業部長  
 1996年12月 当社取締役総務部長  
 2000年10月 当社取締役経営企画室長  
 2004年6月 当社常務取締役経営企画室長  
 2005年4月 当社常務取締役コーヒー・飲料部門長  
 2005年6月 当社専務取締役コーヒー・飲料部門長  
 2015年4月 当社専務取締役 執行役員  
 2015年6月 当社監査役(現任)

取締役 食品部門長 本間 孝三

1981年4月 当社入社  
 2009年4月 当社コーヒー・飲料部門長補佐兼コーヒー飲料チームリーダー  
 2009年6月 当社執行役員コーヒー飲料チームリーダー  
 2012年6月 当社コーヒー加工品カテゴリーマネージャー兼コーヒー加工品チームリーダー  
 2013年4月 関西アライドコーヒーロースターズ㈱出向  
 2013年6月 同社代表取締役社長  
 2020年6月 当社取締役食品部門長(現任)

当社のガバナンスを担い、  
 持続的成長に貢献してまいります。



監査役 板垣 克己

1976年4月 三菱化成工業㈱(現 三菱ケミカル㈱)入社  
 1996年9月 バクリー化成(現 PT.Mitsubishi Chemical Indonesia)出向 取締役経理部長  
 2002年10月 日本ポリケム㈱事務部長兼GM  
 2004年1月 同社経理部長  
 2007年4月 三菱化学メディアエンス㈱(現 ㈱LSIメディアエンス)執行役員経理部長  
 2010年6月 当社取締役執行役員  
 2014年4月 ㈱生命科学インスティテュート 常勤監査役  
 2019年6月 当社監査役(現任)

社外取締役 吉村 美紀

1995年4月 東京パシフィックビジネスカレッジ 国際交流ディレクター  
 2001年9月 ㈱エムスリー(現 SDGパートナーズ)設立 取締役(現任)  
 2010年11月 国連プロジェクトサービス機関 パキスタン事務所入所  
 2011年4月 国連人間居住計画(国連ハビタット) パキスタン事務所入所  
 2013年8月 公益社団法人セーブ・ザ・チルドレン・ジャパン政策提言オフィサー  
 2014年8月 国連世界食糧計画(国連WFP)日本事務所民間連携推進マネージャー  
 コマニー(㈱取締役(現任))  
 2019年6月 当社取締役(現任)  
 2020年3月 ㈱SDGインパクト取締役(現任)

取締役副社長 中埜 晶夫

1976年4月 ㈱日本長期信用銀行(現 ㈱新生銀行) 入行  
 2004年11月 イーグル工業㈱入社  
 2010年7月 ㈱雪国まいたけ入社  
 2011年9月 当社入社  
 2012年6月 当社執行役員海外事業副部門長  
 2013年6月 当社取締役執行役員経営企画室長  
 2015年4月 当社取締役執行役員経営刷新室長  
 2016年6月 当社取締役副社長執行役員経営刷新室長  
 2018年4月 当社取締役副社長執行役員  
 2019年4月 当社取締役副社長海外事業部門長  
 2021年4月 当社取締役副社長(現任)

取締役 管理部門長 吉川 宗利

1981年4月 当社入社  
 2008年4月 当社管理部門長補佐兼総務人事チームリーダー  
 2008年6月 当社取締役総務人事チームリーダー  
 2009年4月 当社取締役管理部門長補佐  
 2009年6月 当社執行役員管理部門総務・経理担当  
 2011年4月 当社執行役員管理部門長  
 2017年4月 当社執行役員管理部門長  
 2017年6月 当社取締役執行役員管理部門長  
 2019年4月 当社取締役管理部門長(現任)

監査役 藤井 啓吾

1979年4月 ㈱日本長期信用銀行(現 ㈱新生銀行) 入行  
 2001年4月 流通科学大学サービス産業学部助教授  
 2005年4月 同大学サービス産業学部教授  
 2014年4月 同大学副学長  
 2017年6月 当社監査役(現任)  
 2020年4月 流通科学大学学長(現任)

石光商事を知る

価値創造ストーリー

事業戦略

ESG (価値創造の源泉)

財務DATA



## 社外取締役対談

### 長期にわたる持続的な成長の観点から 企業価値の向上をめざして 社外取締役の使命を 果たしていきます。



#### 取締役会の実効性において 改善すべき課題

**近藤** 私は、6年前に社外取締役に就任して以来、当社の経営に関わってきました。100年以上にわたって経営理念である「ともに考え、ともに働き、ともに栄えよう」を真摯に実践し、多岐にわたる事業を展開している点を評価しています。特に、社長自身がコーヒーの専門家であるように、社内には商品分野ごとにスペシャリストが存在して、事業を展開する上での強みとなっています。一方で、スペシャリスト同士の連携という点では、課題があるのではと考えます。それぞれの専門的な知見を個人レベルにとどめるのではなく、組織として共有し、活用していくことで、さらに一体感を持った事業展開をめざすことができるはずだと考えます。

**吉村** 近藤さんのご指摘通り、人財の専門性の高さは、当社における競争優位性の一つです。また、いわゆる心理的安全性という面で社員に話を聞くと、「働きやすい、居心地

が良い」といった声が多く聞かれます。反面、専門性の高さは属人的な仕事となりがちで、組織としての知見やスキルの共有という点で課題を感じます。また、居心地の良さや会社に対するロイヤルティ（忠誠心、信頼）は好ましいものの、それによって社内の課題に対して声を上げにくい状況になっているのではないのでしょうか。

**近藤** コーポレート・ガバナンスの強化については、何事も誠実に取り組む企業姿勢を反映して、「コーポレートガバナンス・コード」に準じた対応に努めている企業と考えます。また、当社では取締役会での活発な審議を促すための取り組みとして、社外役員連絡会を設置しています。我々2名の社外取締役と社外監査役2名の計4名で構成し、毎月、経営に関する重要事項について、執行側の1名を指名して同席していただき、情報の交換や共有を図っています。ここでは、各事業の将来性といった課題について、構成メンバーの多面的な視点から問題を提起する場となっている点が特長です。

**吉村** 社外取締役の意見は積極的に、かつフラットに聞



いていただいていると感じます。一方で、ガバナンスの実効性の観点からは課題がないわけではありません。たとえば、諮問委員会で一通り議論されて、会社として方向が定まった議案が上がってくると、取締役会はどうしても報告、決議の場となりがちです。その場で主に発言するのは社外取締役というのでは、取締役会の活性化として課題があるのではと考えます。各議案についてより活発に議論することを望みます。この課題は、執行の現場の議論でも感じることでして、専門性の高い人財が多い組織にありがちですが、ほかの部門のことは意見を述べにくいという空気があるように思います。

**近藤** おっしゃるようにガバナンスの実効性については、意思決定のプロセスにおいて改善の余地があると考えます。吉村さんがご指摘の諮問委員会では、執行の責任者や社内の取締役、そして社長が出席して議論し、その場で方向性が決まってしまう。社外取締役が取締役会に臨む際、諮問委員会の内容について事前に資料をいただいただけとはいえ、同じ土俵で議論しているわけではないので、意思決定に濃淡が出てしまう点は課題でしょう。

また、取締役会では、議案数が多くて一つごとの討議の時間が限られるのと、議案によっては情報の密度がやや低いといえます。この点、時間配分や議案の設定について改善すべきだと考えます。

とはいえ、社外取締役の意見を意思決定に反映する場面が確実に増えています。たとえば、今回の株主総会において、取締役の報酬規定について譲渡制限付き株式の付与が決議されました。これは2年前から検討されてきたもので、その過程で取締役会において一度差し戻しに

しています。昨年、報酬諮問委員会を設置したのにもない、約1年をかけて取締役の報酬制度について議論を重ねた結果、今回の決議となったわけです。こうした事例を踏まえると、ガバナンスの実効性は着実に高まっていると考えます。

この点、石脇社長は真面目で何事も究めていく性格であり、社外取締役の声に対して耳を傾けるとともに、我々が提示した課題について真摯に対応しているといえます。**吉村** 取締役会に臨む際の資料についても、各部門が誠実に準備されています。議案についてのこちらからの質問についても丁寧に答えていただいています。

#### 女性社員の活躍推進を さらに加速していく

**近藤** ESG経営、SDGsの観点から、吉村さんが課題として考えることは何でしょうか？

**吉村** 社外取締役に就任して約2年、働き方やジェンダーに関わる課題を特に重視してきました。これは石脇社長をはじめ、会社幹部の方々が共有されている課題であるものの、現状で女性の取締役は私一人であり、女性管理職の割合も限られています。社内の経営人財育成委員会の場では、経営者候補に女性が入っていない点について意見を述べるなど、私だからできることに努めています。ジェンダーの課題は、働き方や社内の風土改革とセットで考えなければならず、それらは長期的視野に立つと企業の持続的成長に欠かせないものです。今後も社外取締役として積極的に発言していきたいと考えます。





近藤 経営人財育成委員会ということでは、私が社外取締役役に就任してすぐにマーケティング塾を立ち上げまして、その中で各事業分野のプロフェッショナル人財の暗黙知を形式知として組織内で共有する仕組みづくりを進めてきました。これが経営人財育成委員会につながっていて、さらにこの中で将来有望な女性社員のネットワークづくりへと進んでいます。吉村さんが指摘の女性の活躍推進およびジェンダーに関わる課題について、まだ十分ではないものの、一歩ずつ着実に前進している状況です。

実際、女性社員が増えつつあり、たとえば輸出事業では女性社員が海外で活躍しておりますし、子会社の社長を女性が務めた実績もあります。そのほか、外国籍の方、障害のある方などが業務を担っていて、ダイバーシティの芽は出ているかと思えます。今後は組織全体でダイバーシティの意味を共有していくことを期待しています。

吉村 先日、とても変わった夢を見まして、私を含めて女性全員がなぜか白装束を着て、私が「本日より当社は、取締役全員が女性となりました」と言ったのです。全員白装束という点に違和感を感じて夢が覚めたのですが、よくよく考えると、日本企業の多くは経営陣のほとんどが男性であり、いわば全員が黒スーツという状況です。こういった状況が果たして健全なのかといった視点を持つことが、石光商事の発展に不可欠であり、社外取締役の使命であると考えています。

ただし、単なる数合わせで女性の社員や管理職、取締役を増やせば、それでよいというわけではありません。ダイバーシティとともに重要なのが、インクルージョン(包摂)の考え方で、人財の多様性を推進しながら、心理的安全性が保たれた状態で一人ひとりが自分らしく能力を発揮できる環境を作ることが、組織の生産性の向上、持続的な発展のために不可欠な要素です。

さらには、エクイティ(衡平性)といって、無意識の偏見などによって生じてしまった差を積極的に解消していくことも重要です。こうした「ダイバーシティ、エクイティ、インクルージョン(DEI)」の観点を踏まえて、組織の実態を鑑みて理想とのギャップをどのように是正していくかが問われています。一足飛びに解決できる課題ではありませんが、5年後、10年後を見すえて、石光商事が時代をリードする存在となり、新たな成長のきっかけとなるように努めていきたいです。

特にこの一年、コロナ禍で柔軟な働き方が否応なく求められてきました。それがDEIを促進する要因となり、組織全体の意識を変える機会ととらえています。

### コロナ禍による変化を組織の変革につなげる

近藤 確かに、この一年は働き方をはじめとして企業活動のあらゆる面で影響が出ました。2020年度の決算をみると、連結の業績は好調としても、その中身は東京の関係会社を子会社化したことによる連結効果です。では単体の業績はどうかというと、必ずしも芳しくない。これはコロナ禍の影響があったとしても、実は当社の構造的な課題が大きいと考えます。数年前から収益重視で経営に取り組み、滞留在庫の削減などで成果を上げてきました。こ



れはたいへん好ましいことですが、反面、収益重視をもとに選択と集中によって減少した売上げをカバーする成長戦略が十分とは思えません。

今回、取締役に対して固定報酬だけでなく、業績連動型報酬制度を導入したことで、これからの中期経営計画の策定により作用をもたらすことを期待しています。成長性や収益性、そして社会性という観点から会社の将来像を構築していきたいと考えます。

吉村 成長性と社会性の両立という観点では、当社が統合報告書を作成するということが、一つの契機になると考えています。財務、非財務の課題について投資家のみなさまに報告する以上は有言実行が求められます。その意味では、大変ではありますが、当社を変えていく原動力の一つと評価したいです。

社会性の観点では、SDGsに対する意識が一気に高ま

った一年だったかと思えます。これを企業戦略にどう組み入れていくかが課題です。SDGsドミノという考え方がありますが、これは何か一つの取り組みがきっかけとなり、SDGsの目標について次々とよい影響を及ぼしていくというものです。当社ではコーヒー抽出カスを原料としたバイオ燃料で焙煎するコーヒーの取り組みなどがありますが、こうした取り組みを単発的なものに終わらせず、組織全体で考えを共有し、活動をさらに活発にしていきたいと思います。

近藤 当社は課題が多いものの、これから大きく変わっていくのは間違いないです。業績連動型報酬制度の導入にしても、業績面に加えて中長期の経営課題に対する取り組みを評価する仕組みとなっています。つまり、取締役の個人目標に対する評価を報酬諮問委員会が行い、しかも評価内容をすべての取締役に開示することになっています。吉村さんが課題として取り上げているダイバーシティやインクルージョンについても、この仕組みの中で取り組みが進むと期待しています。

また、現在策定中の次期中期経営計画について、成長性や収益性、社会性の両立という観点から取締役会で議論し、策定していきます。現在、2050年のあるべき姿を思い描きながら、今後の3年間で取り組むべきテーマを議論しているところです。

吉村 今おっしゃったような長期ビジョンを描く過程で、当社の社会における存在意義について本質的な議論がなされることを期待しています。将来の石光商事を担う若者が、社会に貢献できているという実感を持ち、伸び伸びと活躍できる環境を整えていかねばならず、その中には女性の活躍推進を含めたDEIの取り組みが必須と考えます。

近藤 これからの時代、環境の変化は想定をはるかに超えるものがあるはず。だからこそ、どんな事態が生じてでも柔軟に対応できる経営を追求していかなければなりません。

吉村 大きな変動に対応しようとする、個人や一企業ではできないことは限られます。これからは企業だけでなく、すべてのステークホルダーやあらゆるセクター、たとえばNGOやアカデミアなどとの連携も重要になると考えます。特に食に関わる当社では産地を含めた地域社会とのつながりは欠かせず、地域から愛される企業をめざさねばなりません。



## E:環境貢献

### 温室効果ガス対策

ステークホルダーに必要とされ続ける企業であるため、持続的に社会貢献と利益を両立させるCSV(Creating Shared Value=共通価値の創造)によって温室効果ガス(以下GHG)対策の実現をめざしていきます。

またGHG対策のCSV化は、当社の経営理念である「ともに考え、ともに働き、ともに栄えよう」を基に、産地、顧客(消費者)、当社にとっての最善策を、SDGsの枠組みの中で、「石光商事らしく」イノベーションを起こしながら検討することに重点を置いています。

#### ■今後のGHG対策方針

フェーズ1	フェーズ2	フェーズ3
<p><b>FY2021</b> GHG対策の概要構築</p> <p>GHG排出権購入によるオフセットという手法ではなく、農作物特有の排出量の少ない原料模索へ切り替え策、製造過程の変更によるGHG削減策、製造工程のグリーンエネルギー化支援策など、多くの生産国と協議をすることで、抜本的なGHG課題を産地と共有することから始めています。</p>	<p><b>FY2022-2024</b> 削減策の遂行と課題抽出、解決策の模索</p> <p>当社の供給先は、食品部門では中国、ベトナムをはじめとするアジア圏、ヨーロッパ圏、コーヒー・飲料部門ではブラジル、コロンビアなど中南米、アジア、アフリカなど世界中と取引を行っています。このため「GHG削減」に対する認識の違いが発生し、GHG削減策の進捗は異なると予想しています。こうした進捗、課題の抽出をフェーズ2で行い、新たな解決策を模索しながらフェーズ3へと移行したいと考えています。</p>	<p><b>FY2025-2027</b> 社会情勢と照らし合わせた新たな削減策の模索</p> <p>当社では2025年を新たなGHG対策の節目と判断しており、この前後で社会情勢が大きく変革していると予想しています。このためフェーズ2までの取り組みが社会情勢に対応しているのか確かめるべきであり、変更策解決策の模索期としてこの期間を位置づけています。</p>

#### ■GHG対策と課題

当社のGHG削減策では、SDGs対策の一環として、サーキュラーエコノミーシステムの活用、グリーンエネルギーへの転換、減プラなどを産地と一緒に検討します。特にサーキュラーエコノミーシステムは、再資源化、ゴミの利活用、全て使い切るなど、同一地域で行う事でGHG排出量削減をめざすと同時に、新たな価値創造を行うものです。この実現には新しい発想、技術の導入が不可欠で、オリジナリティ溢れる先進事例をめざし「石光商

事らしいGHG削減策」の源泉としたいと考えています。もちろんこうした新しい発想には課題もまた多く、非効率な作業への抵抗、コストアップ、法律・文化的要素など様々な課題が浮き彫りとなり、この対応を急いでいる段階です。こうした新たな取り組みが評価の対象となり、当社と取引することがメリットとなるよう、長期的な視点で取り組みを進めていきます。

### コーヒーの抽出カスから作ったバイオ燃料「バイオコークス」でコーヒー豆を焙煎

近畿大学とタイアップし、コーヒーの抽出カスをバイオ燃料「バイオコークス」として製造し、それを燃料として焙煎に再利用するスキームを創りました。このバイオコークス焙煎の取り組みの一環として、環境にやさしい商品化「Global Goals Coffee」を行いました。今後もこの知見をベースに、環境意識の高い顧客ニーズを満たすべく、さらなる商品開発・仕組み創りを進めていきたいと考えています。



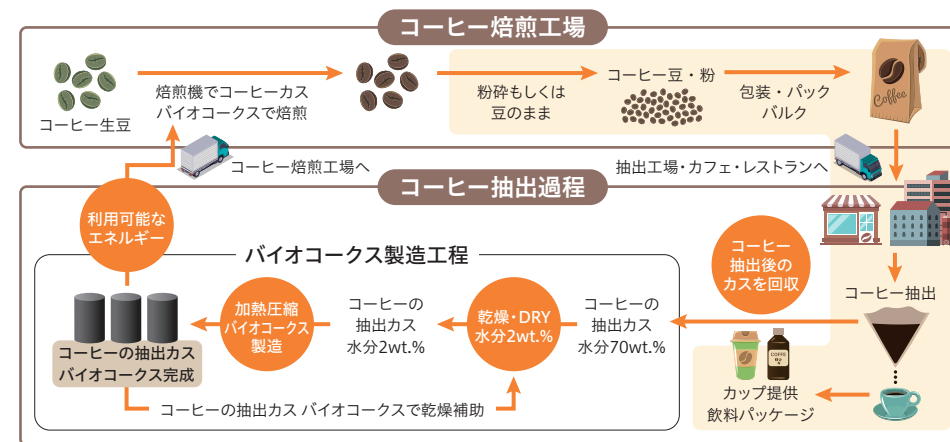
### ■コーヒーの抽出カスのリサイクル「バイオコークス」



コーヒーの抽出カスなどを原料としたバイオコークスを開発。



コーヒーの抽出カスのバイオコークスを、コーヒーの焙煎燃料に使用。炭や天然ガスの代替燃料とし、複数回のテストを経てプロファイル焙煎が可能になりました。



### 本社、名古屋支店にハチドリ電力の電気を使用 ～CO<sub>2</sub>ゼロの自然エネルギーで地球温暖化防止に貢献～



当社は、株式会社ポードレス・ジャパンの提供する電気サービス「ハチドリ電力」とコラボレーションし、本社と名古屋支店にハチドリ電力の電気を使用しております。CO<sub>2</sub>ゼロの実質自然エネルギー100%で、火力発電により排出されていたCO<sub>2</sub>を削減し、地球温暖化の防止に貢献します。

福祉、まちづくり、自然環境の保護、動物愛護、男女平等など様々な社会課題に取り組む計61団体と提携しています。(2021年8月時点)

石光商事はその全ての団体を支援先として選択しています。

ハチドリ電力は、電気料金の1%を支援したい団体に寄付できる仕組みで、NPOやNGOをはじめとした社会活動に取り組んでいる個人・団体と広く提携しており、子どもの貧困や教育、社会

【支援団体一覧】  
<https://hachidori-denryoku.jp/list/> (外部サイト)

#### ■ハチドリ電力の仕組み

ハチドリ電力は、CO<sub>2</sub>ゼロの実質自然エネルギー100%プランのみを販売する電力サービスです。地球にやさしい電気だけでなく、社会問題に取り組むNPOやNGOにお金が回る仕組みを提供しています。



## S: 社会貢献

### 地域貢献活動

#### ■ 兵庫県豊岡市との取り組み ~コウノトリ米のEU販路開拓~

2020年11月、石光商事本社と同じ兵庫県にある豊岡市の環境共生型住宅(エコハウス)にて柔軟な働き方を模索するためワークショップを試行し、滞在中、社長の石脇が前野副市長(当時)と会談、「小さな世界都市-Local & Global City」の取り組みに深く共感いたしました。この事をきっかけに、同取り組みの根幹である「コウノトリ野生復帰のストーリー」を背景とした「コウノトリ育む

お米」の輸出を進めるビジネスパートナーとして、豊岡市と共にEUの販路開拓を進めております。

その後も、豊岡市とスイスジュネーブをつないでオンラインイベントを行い、生産者による田園からの中継、コウノトリを背景にした書道家パフォーマンスやコウノトリ米を使った「おにぎり作り」を配信しました。



豊かな自然環境でしか生きられないコウノトリ。そんなコウノトリの餌となる生物が育つよう豊かな環境づくりをめざす農法で栽培されている、兵庫県但馬地域で栽培されたお米が「コウノトリ育むお米」です。

### フードバンク活動の支援

当社は、フードバンク関西を2019年から支援しており、当社取り扱い食品(主に生鮮野菜、缶詰、冷凍食品やお菓子等)を寄付しております。また、フードロス削減のため、余剰となった食品を提供するのみではなく、子ども食堂向けとした正規品の食材も寄贈しております。

フードバンク関西への寄付実績 (2020年4月-2021年3月)

3,472.1kg ※総重量

シニア社員を中心として、週1回の定型ルートのデリバリーボランティアも行っております。



フードバンク関西の前

### ダイバーシティ&インクルージョン(人財の多様性推進)

当社は、めざす姿を「個人の属性に関係なく、誰でも受け入れられ、また個々の強みが発揮できる職場」と定め、達成目標(2023年3月末)として女性活躍:女性管理職比率20%を掲げております。

2020年12月、年に一度の全社集合研修のテーマを「ダイバーシティ&インクルージョン」にて行いました。(新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、オンラインにて)

また、海外グループ会社のスタッフにおける現地採用率は100%であり、グローバルな多様な人財が活躍しております。

#### ■ 障がい者雇用について

2021年3月より、法定雇用率が2.3%に上昇しました。当社は法定雇用率を達成しておらず、喫緊の課題であると認識しております。当社コーポレートサイトに障がい者採用ページを個別に設け、採用を積極的に行い、また、障がいのある方が強みを最大限に発揮でき、長く安心して働ける環境づくりに努めてまいります。



オンライン研修の様子

## TOPICS

### ■ 新型コロナウイルス感染症に対する取り組み

当社は、新型コロナウイルス感染症の拡大に際して、お取引先様、従業員ならびにその家族の安全、健康を最優先に考え、感染予防・感染拡大の防止に努めております。

#### 新型コロナウイルス感染症に対する社内対応

- マスクの常時着用、手洗いうがい・手指消毒、検温等健康管理の徹底
- テレワーク(在宅勤務、サテライトオフィス)、時差出勤の推奨
- パーテーションの設置、出社人数の制限設置
- 会議室、休憩室の定員設定、履歴管理
- 会議のオンライン化
- 不要不急の出張、訪問の制限、オンライン商談推奨
- イベントの開催、参加の自粛

#### 社会への対応

##### ● 近隣の医療従事者の方々への支援

最前線でコロナと闘っている医療関係者の方々に、「一杯のコーヒーでひと時でもやすらぎを感じて頂きたい」そんな思いから、日頃お世話になっている近隣の医療機関に、やさたてのコーヒーをお届けしました。

##### ● こうべ医療者応援ファンドへの寄付

新型コロナウイルス感染症の治療や予防の最前線で働く医療従事者の方々の勤務環境改善を目的とする「こうべ医療者応援ファンド」への寄付を行いました。(10万円)





## 財務サマリー・

## 11年間の主要な財務・非財務指標の推移

## ■ 財務指標

年度		2010/3	2011/3	2012/3	2013/3		2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
経営成績														
売上高	百万円	32,631	33,931	35,042	32,589		34,607	35,882	39,592	38,094	38,545	38,549	38,179	40,512
営業利益	百万円	547	173	105	409		279	△164	271	507	567	573	369	910
経常利益	百万円	521	167	81	9		233	△139	425	546	630	591	290	837
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	369	190	152	△127		159	△151	382	197	438	413	99	469
1株当たり当期純利益	円	46.88	24.72	19.76	△16.50		20.69	△19.71	49.68	25.57	56.91	53.63	12.91	60.95
自己資本当期純利益率(ROE)	%	5.3	2.6	2.0	△1.7		2.2	△2.1	5.3	2.6	5.6	5.0	1.2	5.3
総資産経常利益率	%	3.0	0.9	0.4	0.0		1.2	△0.7	2.1	2.7	3.0	2.7	1.2	3.1
売上高営業利益率	%	1.7	0.5	0.3	1.3		0.8	△0.5	0.7	1.3	1.5	1.5	1.0	2.2
財政状況														
総資産	百万円	17,801	18,838	20,772	19,230		19,327	19,889	20,375	19,861	22,206	21,922	26,235	27,142
純資産	百万円	7,306	7,536	7,725	7,579		7,569	7,391	7,453	7,883	8,207	8,599	11,881	12,208
自己資本比率	%	40.0	39.0	36.3	38.5		38.2	36.3	35.7	38.8	36.1	38.3	31.8	35.0
1株当たり純資産	円	923.55	953.11	978.34	959.77		958.20	935.51	943.36	999.12	1,046.56	1,089.63	1,083.47	1,231.14
キャッシュ・フローの状況														
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	1,405	△1,673	117	1,196		△1,252	△122	846	81	348	1,385	254	2,259
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△100	103	△324	△27		157	△131	△194	△96	△200	△159	△793	△266
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△243	622	1,165	△1,474		227	324	△295	△533	670	△757	△200	△882
現金及び現金同等物期末残高	百万円	2,821	1,871	2,831	2,574		1,731	1,806	2,164	1,610	2,427	2,891	3,615	4,718

## ■ 非財務指標

年度		2010/3	2011/3	2012/3	2013/3		2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
総CO <sub>2</sub> 排出量	t-CO <sub>2</sub>	—	4,801	6,330	5,630		6,156	6,214	6,691	6,808	7,316	7,304	6,222	6,414
女性管理職比率	%	4.5	4.7	2.2	2.3		2.4	2.1	6.0	8.0	10.5	12.5	13.8	18.5
有給休暇取得率	%	—	—	—	—		—	—	—	—	—	54.9	55.3	52.9
育児休業取得率(※女性社員のみ)	%	—	—	—	—		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
離職率	%	3.4	4.0	2.7	7.0		7.8	4.3	6.0	1.7	3.6	3.2	5.7	5.2
障がい者雇用率	%	—	—	—	—		—	—	0.2	1.1	1.1	1.3	1.6	1.5

## 連結貸借対照表

## ■資産の部

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2020年3月31日)	当連結会計年度 (2021年3月31日)
流動資産		
現金及び預金	3,724,378	4,826,928
受取手形及び売掛金	8,363,871	9,035,044
商品及び製品	4,131,660	4,006,373
未着商品	899,772	920,813
仕掛品	47,242	20,610
原材料及び貯蔵品	1,235,892	573,299
その他	475,220	606,404
貸倒引当金	△24,135	△24,372
流動資産合計	18,853,903	19,965,101
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	4,406,086	4,528,945
減価償却累計額	△2,575,371	△2,788,380
建物及び構築物（純額）	1,830,714	1,740,564
機械装置及び運搬具	6,435,470	6,598,058
減価償却累計額	△5,408,966	△5,640,245
機械装置及び運搬具（純額）	1,026,503	957,813
土地	2,640,545	2,562,471
リース資産	627,403	636,228
減価償却累計額	△92,154	△201,620
リース資産（純額）	535,249	434,608
その他	415,622	469,148
減価償却累計額	△321,650	△339,409
その他（純額）	93,972	129,739
有形固定資産合計	6,126,986	5,825,196
無形固定資産		
リース資産	141,597	104,417
その他	75,015	55,690
無形固定資産合計	216,613	160,108
投資その他の資産		
投資有価証券	569,925	734,976
繰延税金資産	46,890	61,858
その他	541,351	469,321
貸倒引当金	△126,780	△79,262
投資その他の資産合計	1,031,386	1,186,894
固定資産合計	7,374,986	7,172,199
繰延資産		
社債発行費	6,258	5,283
繰延資産合計	6,258	5,283
資産合計	26,235,148	27,142,584

## ■負債の部

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2020年3月31日)	当連結会計年度 (2021年3月31日)
流動負債		
支払手形及び買掛金	3,729,774	4,488,809
短期借入金	2,720,000	2,700,000
1年内償還予定の社債	56,000	56,000
1年内返済予定の長期借入金	1,483,156	1,396,684
リース債務	155,266	154,433
未払金	1,271,969	1,167,363
未払法人税等	37,338	242,416
未払消費税等	57,314	66,583
賞与引当金	226,528	231,667
その他	157,018	186,469
流動負債合計	9,894,367	10,690,427
固定負債		
社債	316,000	260,000
長期借入金	2,750,864	2,636,440
リース債務	575,463	464,390
繰延税金負債	261,544	307,701
役員退職慰労引当金	2,591	6,116
退職給付に係る負債	346,234	357,429
資産除去債務	127,992	128,381
その他	78,825	83,275
固定負債合計	4,459,516	4,243,733
負債合計	14,353,883	14,934,161

## ■純資産の部

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2020年3月31日)	当連結会計年度 (2021年3月31日)
株主資本		
資本金	623,200	623,200
資本剰余金	357,466	902,444
利益剰余金	7,366,017	7,758,710
自己株式	△107,540	△107,540
株主資本合計	8,239,143	9,176,814
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	79,761	163,358
繰延ヘッジ損益	10,804	137,035
為替換算調整勘定	21,679	12,394
その他の包括利益累計額合計	112,245	312,788
非支配株主持分	3,529,875	2,718,820
純資産合計	11,881,264	12,208,423
負債純資産合計	26,235,148	27,142,584



## 連結損益計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自2019年4月1日 至2020年3月31日)	当連結会計年度 (自2020年4月1日 至2021年3月31日)
売上高	38,179,095	40,512,200
売上原価	32,581,240	34,223,062
売上総利益	5,597,855	6,289,137
販売費及び一般管理費		
荷造運搬費	1,026,499	1,104,497
保管費	618,712	614,482
貸倒引当金繰入額	106,565	△37,361
報酬及び給料手当	1,426,971	1,653,605
賞与引当金繰入額	164,808	192,035
退職給付費用	71,149	87,737
支払手数料	433,036	471,201
減価償却費	160,155	186,382
その他	1,220,887	1,105,743
販売費及び一般管理費合計	5,228,786	5,378,324
営業利益	369,068	910,813
営業外収益		
受取利息	6,853	7,016
受取配当金	6,627	16,515
受取賃貸料	20,244	18,540
受取補償金	-	24,253
為替差益	-	4,863
業務委託収入	11,400	11,400
その他	39,780	28,084
営業外収益合計	84,904	110,674
営業外費用		
支払利息	73,214	71,306
持分法による投資損失	59,712	90,554
その他	30,432	21,645
営業外費用合計	163,359	183,506
経常利益	290,614	837,981
特別利益		
固定資産売却益	5,658	316
負ののれん発生益	1,668,414	-
特別利益合計	1,674,072	316
特別損失		
固定資産売却損	2,193	36,646
固定資産除却損	2,325	1,567
減損損失	-	73,231
投資有価証券評価損	-	499
段階取得に係る差損	1,742,085	-
特別損失合計	1,746,603	111,944
税金等調整前当期純利益	218,083	726,353
法人税、住民税及び事業税	118,451	278,491
法人税等調整額	10,820	△76,339
法人税等合計	129,272	202,151
当期純利益	88,810	524,201
非支配株主に帰属する当期純利益又は 非支配株主に帰属する当期純損失(△)	△10,662	54,429
親会社株主に帰属する当期純利益	99,473	469,772

## 連結包括利益計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自2019年4月1日 至2020年3月31日)	当連結会計年度 (自2020年4月1日 至2021年3月31日)
当期純利益	88,810	524,201
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△3,741	119,489
繰延ヘッジ損益	9,758	126,230
為替換算調整勘定	△2,903	△8,117
持分法適用会社に対する持分相当額	△61,392	△2,601
その他の包括利益合計	△58,280	235,001
包括利益	30,530	759,203
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	45,200	670,315
非支配株主に係る包括利益	△14,669	88,888

## 連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自2019年4月1日 至2020年3月31日)

(単位：千円)

	株主資本					その他の 包括利益 累計額合計	非支配株主 持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計			
当期首残高	623,200	357,674	7,359,040	△107,540	8,232,375	166,518	200,696	8,599,590
当期変動額								
剰余金の配当			△92,496		△92,496			△92,496
親会社株主に帰属する 当期純利益			99,473		99,473			99,473
連結子会社株式の 取得による持分の増減		△208			△208			△208
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						△54,272	3,329,178	3,274,905
当期変動額合計	-	△208	6,976	-	6,768	△54,272	3,329,178	3,281,674
当期末残高	623,200	357,466	7,366,017	△107,540	8,239,143	112,245	3,529,875	11,881,264

当連結会計年度(自2020年4月1日 至2021年3月31日)

(単位：千円)

	株主資本					その他の 包括利益 累計額合計	非支配株主 持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計			
当期首残高	623,200	357,466	7,366,017	△107,540	8,239,143	112,245	3,529,875	11,881,264
当期変動額								
剰余金の配当			△77,080		△77,080			△77,080
親会社株主に帰属する 当期純利益			469,772		469,772			469,772
連結子会社株式の 取得による持分の増減		544,978			544,978			544,978
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						200,542	△811,054	△610,512
当期変動額合計	-	544,978	392,692	-	937,670	200,542	△811,054	327,158
当期末残高	623,200	902,444	7,758,710	△107,540	9,176,814	312,788	2,718,820	12,208,423

# 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自2019年4月1日 至2020年3月31日)	当連結会計年度 (自2020年4月1日 至2021年3月31日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税金等調整前当期純利益	218,083	726,353
減価償却費	323,811	526,226
減損損失	-	73,231
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	104,165	△47,281
賞与引当金の増減額 (△は減少)	12,674	5,138
退職給付に係る負債の増減額 (△は減少)	2,395	11,194
役員退職慰労引当金の増減額 (△は減少)	-	3,525
受取利息及び受取配当金	△13,480	△23,532
支払利息	73,214	71,306
為替差損益 (△は益)	19	△247
持分法による投資損益 (△は益)	59,712	90,554
固定資産売却損益 (△は益)	△3,464	36,329
固定資産除却損	2,325	1,567
投資有価証券売却損益 (△は益)	-	499
負ののれん発生益	△1,668,414	-
段階取得に係る差損益 (△は益)	1,742,085	-
売上債権の増減額 (△は増加)	967,363	△671,172
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△18,290	793,472
仕入債務の増減額 (△は減少)	△882,754	759,034
未払金の増減額 (△は減少)	△298,909	△103,309
未払消費税等の増減額 (△は減少)	△40,738	9,268
その他の資産の増減額 (△は増加)	△105,218	90,469
その他の負債の増減額 (△は減少)	75,068	27,201
その他	△7,394	5,682
小計	542,254	2,385,512
利息及び配当金の受取額	11,934	21,895
利息の支払額	△73,488	△68,864
法人税等の支払額	△227,194	△89,097
法人税等の還付額	1,024	9,796
営業活動によるキャッシュ・フロー	254,530	2,259,242
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有形固定資産の取得による支出	△704,647	△284,358
有形固定資産の売却による収入	50,949	58,589
無形固定資産の取得による支出	△16,946	△7,278
投資有価証券の取得による支出	△1,365	△59,218
投資有価証券の売却による収入	9,000	-
貸付けによる支出	△77,643	△32,990
貸付金の回収による収入	1,060	58,467
その他の支出	△55,926	△12,598
その他の収入	2,058	13,277
投資活動によるキャッシュ・フロー	△793,460	△266,110
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
短期借入れによる収入	2,100,000	2,770,000
短期借入金の返済による支出	△2,117,500	△2,790,000
長期借入れによる収入	1,760,000	1,500,000
長期借入金の返済による支出	△2,084,956	△1,700,896
社債の発行による収入	393,167	-
社債の償還による支出	△28,000	△56,000
配当金の支払額	△92,596	△76,869
非支配株主からの払込みによる収入	26,350	-
非支配株主への配当金の支払額	△3,195	△22,845
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	△5,304	△332,120
リース債務の返済による支出	△134,699	△158,099
長期未払金の返済による支出	△13,792	△15,660
財務活動によるキャッシュ・フロー	△200,527	△882,490
現金及び現金同等物に係る換算差額	△3,143	△7,901
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△742,602	1,102,740
現金及び現金同等物の期首残高	2,891,368	3,615,738
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	1,466,971	-
現金及び現金同等物の期末残高	3,615,738	4,718,478

# 会社概要 (2021年3月31日現在)

## ■ 会社の概要

会社設立	1951年5月
会社名	石光商事株式会社
資本金	62,320万円
本社	神戸市灘区岩屋南町4番40号
従業員数	412名(連結) 218名(単体)

## ■ 取締役・監査役

代表取締役社長	石脇 智広
取締役副社長	中埜 晶夫
取締役	吉川 宗利
取締役	本間 孝三
取締役	小野 智昭
取締役	近藤 直
取締役	吉村 美紀
常勤監査役	草場 鉄郎
監査役	藤井 啓吾
監査役	板垣 克己

(注)1 取締役 近藤 直氏及び吉村 美紀氏は、社外取締役であります。  
 (注)2 監査役 藤井 啓吾氏及び板垣 克己氏は、社外監査役であります。

## ■ 株式の状況

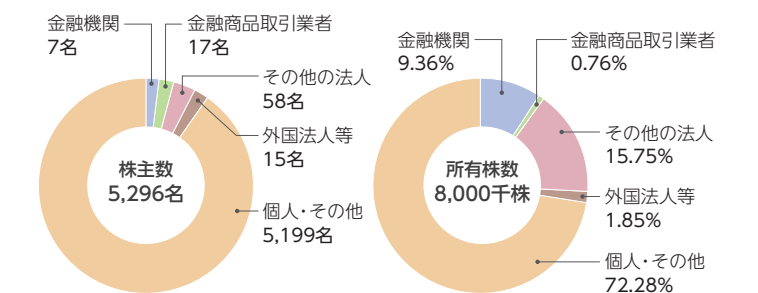
発行可能株式総数	22,400,000株
発行済株式総数	8,000,000株
株主数	5,296名

### 大株主

株主名	持株数	持株比率
石光商事従業員持株会	312千株	4.1%
マリンフード株式会社	305	4.0
株式会社三井住友銀行	252	3.3
石光 輝男	238	3.1
駒澤 孝江	216	2.8
日米珈琲株式会社	204	2.6
株式会社トーヨー	200	2.6
株式会社みなと銀行	194	2.5
丸紅株式会社	192	2.5
石光 輝信	179	2.3

(注) 持株比率は、発行済株式の総数から自己株式数(291,991株)を控除して算出しております。

## ■ 株式分布状況



## ■ ホームページのご案内

当社ホームページでは、企業情報・IR情報、採用情報、最新ニュース等、当社に関する情報を提供しております。

<https://www.ishimitsu.co.jp/>

石光商事  検索

