



2021年3月期 決算説明会

2021年5月19日

株式会社日清製粉グループ本社



目 次



- I. 2021年3月期 実績、及び2022年3月期 業績予想
 - II. 中期経営計画「NNI－120 II」の総括
 - III. コロナ禍における当社グループ各事業の対応と
長期ビジョン「NNI “Compass for the Future”」の取組み
- (参考) 小麦相場の状況



I. 2021年3月期 実績、 及び2022年3月期 業績予想

1. 2021年3月期 実績

健康と信頼をお届けする



- ▶ 売上高は、トオカツフーズ(株)の第1四半期の新規連結効果があったものの、麦価改定による小麦粉価格の引下げや感染症による需要減少等の影響を受けた製粉事業の減収、設備工事の一時的な完工高の減少、ペットフード事業譲渡の影響等により、**減収**
- ▶ 営業利益は、米国製粉事業の業績回復、国内家庭用加工食品や医薬品原薬の出荷堅調、諸経費削減効果等があったものの、感染症による需要減少等の影響を受けた製粉事業（国内、豪州等）や中食・惣菜事業の販売低調、設備工事の一時的な完工高の減少等により、**減益**
- 一方、業績予想は、中食・惣菜事業の生産効率改善、全事業における諸経費削減効果等により、**達成**

※金額は百万円未満切り捨て

(単位：百万円)	2021年3月期 実績	業績予想		前年実績	
			比		比
売上高	679,495	700,000	▲2.9%	712,180	▲4.6%
海外売上高比率	22.9%	22.5%	—	23.3%	—
営業利益	27,197	26,000	+4.6%	28,852	▲5.7%
経常利益	29,886	27,000	+10.7%	31,434	▲4.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	19,011	17,000	+11.8%	22,407	▲15.2%

2. 2021年3月期 実績の振り返り

健康と信頼をお届けする



日清製粉グループ

- ・2020年度は、年度を通じ感染症が一時的な拡大と収束を繰り返し、2度の緊急事態宣言が発令される等、人々の生活様式が大きく変化する中、当社グループ各社の事業環境も、**プラス面、マイナス面でその影響を受け、減収減益で着地**

2021年3月期 各事業の実績の振り返り

■ 製粉事業（国内）

- ・内食需要の高まりからパスタや即席麺等の家庭用向け需要は増加したが、パンや菓子等の専門店、外食等の業務用向け需要が減少。
- ・当社の業務用小麦粉の出荷は前年比▲2.3%減少。尚、市場全体では前年比▲3%程度の落ち込みがあったものと想定。
- ・営業利益は、出荷の減少、製品ミックスの悪化等により減益。

■ 食品事業（国内）

- ・家庭用加工食品は、内食需要の増加により出荷が堅調に推移。特に1回目の緊急事態宣言が発令された1Qは出荷が大きく伸長。変化する消費者ニーズを捉えた高付加価値製品を発売し、内食需要増加にも対応。
- ・業務用加工食品は、外食需要の低迷により出荷が減少。
- ・酵母、バイオ事業は、製パン用素材等の出荷が減少し、減収。
- ・健康食品事業は、消費者向け製品の出荷が堅調に推移。
- ・食品事業の営業利益は、家庭用加工食品の出荷堅調及び拡売費の抑制、旅費、会議費等の諸経費の削減等により増益。

■ 中食・惣菜事業

- ・テレワーク実施率の増加や外出機会の減少により、都市部、行楽地の中食需要が減少。但し、2019年7月に連結子会社化したトオカツフーズの1Qにおける新規連結効果により増収。
- ・営業利益は、生産効率の改善、おせち料理の需要拡大に伴う販売増等があったものの、販売低調の影響により減益。

■ 製粉事業（海外）

- ・米国は、業績回復を実現。また、家庭用加工食品メーカー向け小麦粉の販売が堅調に推移。
- ・豪州は、プレミックス、ベーカリー関連原材料の出荷が落ち込み、また、生産性の悪化等もあり、業績が悪化。
- ・営業利益は、米国の業績回復があったが、豪州の業績悪化等により減益。

■ 食品事業（海外）

- ・東南アジア、中国でのプレミックス事業は、感染症等の影響により特に東南アジアにおいて需要が低迷した影響を受けた。
- ・インドのイースト工場建設は、感染症の影響で稼働の見通しが立たない状況が継続。
- ・医薬品原薬EPA-Eの出荷は、堅調に推移。但し、アマリン社の2020年の売上は、米国での感染症拡大の影響を受け、通院患者数が減少したこと等で「VASCEPA®」の処方箋数が伸び悩み、売上は予想に届かなかった。
- ・営業利益は、EPA-Eの出荷堅調等により増益。

■ その他事業

- ・エンジニアリング事業は、設備工事の一時的な減少により想定通り減収。
- ・メッシュクロス事業は、上期において自動車産業の生産低迷の影響を受けた。
- ・ペットフード事業は、受託生産のみ実施。本年3月末で受託生産も終了。
- ・営業利益は、設備工事の一時的な減少の影響等で減益ながら、当初の想定から減益幅を大きく改善。

3. 2022年3月期 業績予想の前提

健康と信頼をお届けする



- ・2021年度も感染症は一時的な拡大と収束を繰り返すことを想定しており、引き続き**当社グループ各社の事業環境は、その影響を受ける**
- ・各事業では、事業環境の変化への適合による**収益の回復と成長軌道への迅速な回帰を最優先課題**として取り組み、**実質増収増益の達成を目指す**

2022年3月期 各事業の業績予想の前提

■ 製粉事業（国内）

- ・今期も感染症の影響により市場環境は不透明感が強いが、販売力を強化し、出荷を前年比+1%程度回復させるとともに、業績回復に取り組む。但し、感染症による市場環境への影響、それによる市場環境の変化等を考慮し、本格的な業績回復は今期を含め2～3年程度かけて取り組む。
⇒P14を参照

■ 食品事業（国内）

- ・今期も内食需要は底堅く推移するが、前年1Qの大幅な出荷伸長の反動減等により、家庭用加工食品の出荷は前年を下回ることを想定。今期も変化する消費者ニーズに対応した高付加価値製品の開発、上市を行う。
⇒P19を参照
- ・業務用加工食品は、出荷回復に向けた施策を実行し、一定程度の回復を見込むが、今期はコロナ前の'19年度水準には戻らないことを想定。
- ・営業利益は、加工食品合計での出荷減少、前年に抑制した拡売費や諸経費の反動増等により減益を想定。

■ 中食・惣菜事業

- ・感染症対策によるテレワーク実施率の高止まり等が継続し、今期も都市部を中心に中食需要はコロナ前の'19年度水準には戻らないと想定しているが、営業利益は、生産効率改善や利益成長に向けた取り組みを強化し、増益を想定。
⇒P20を参照

■ 製粉事業（海外）

- ・米国は、価格是正の取組み等を継続するが、主要得意先の工場閉鎖の影響により、現時点において前年に対し微減益を想定。
⇒P16を参照
- ・豪州は、今期も感染症により市場環境は不透明感が強いが、販売面、生産面、コスト面において各種の取組みを実行し、業績を一定程度回復させる。
⇒P17を参照

■ 食品事業（海外）

- ・東南アジア、中国でのプレミックス事業は、中国での需要回復に加え、東南アジアにおいても需要の一定程度の回復を想定。
- ・インドのイースト工場の稼働時期は、現地の感染症の影響により未定。
⇒P18を参照
- ・今期の医薬品原薬EPA-Eの出荷は、アマリン社の「VASCEPA®」の売上の不透明感、及びアマリン社の製品等の在庫の増加等を慎重に見て、一時的に減少することを想定。 ⇒P21を参照
- ・営業利益は、EPA-Eの一時的な出荷の減少等により減益を想定。

■ その他事業

- ・エンジニアリング事業は、今期は設備工事の完工高が一定程度回復することを想定。
- ・メッシュクロス事業は、自動車産業の回復に伴う化成品等の販売増、成長市場向け販売強化等により更なる成長を目指す。
- ・ペットフード事業は受託生産の終了により、前年に対し減収。
⇒P22を参照

4. 2022年3月期 業績予想

- ▶ 売上高は、製粉事業、中食・惣菜事業の一定程度の需要回復、設備工事の完工高の回復、及び製粉事業の麦価改定による小麦粉価格の引上げ等があるものの、国内家庭用加工食品の出荷減少、ペットフード事業の受託生産の終了、及び収益認識に関する会計基準の適用が大きく影響し、**減収**
- ▶ 営業利益は、医薬品原薬の一時的な出荷減少、昨年実施した各種経費削減の反動増があるものの、製粉事業、中食・惣菜事業の一定程度の業績回復等を想定し、**増益**

※金額は百万円未満切り捨て

(単位：百万円)	2022年3月期 業績予想	2021年3月期 実績	前年差	前年比
売上高	660,000	679,495	▲19,495	▲2.9%
海外売上高比率	25.0%	22.9%	—	—
営業利益	28,200	27,197	+1,002	+3.7%
経常利益	30,000	29,886	+113	+0.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	18,100	19,011	▲911	▲4.8%

※収益認識に関する会計基準適用による売上高への影響額は▲600億円。実質+405億円の増収（+6.0%）

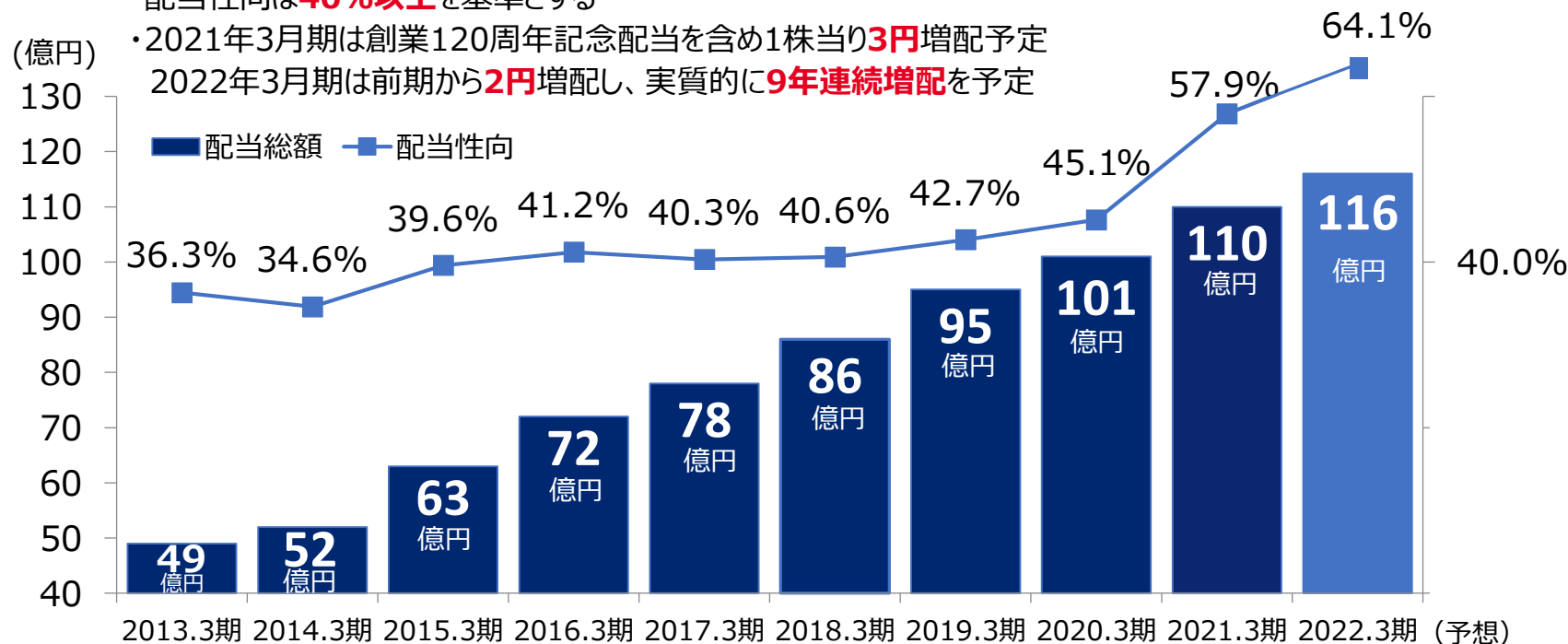
5. 株主還元

健康と信頼をお届けする



配当総額と配当性向の推移

- ・配当性向は**40%以上**を基準とする
- ・2021年3月期は創業120周年記念配当を含め1株当り**3円**増配予定
2022年3月期は前期から**2円**増配し、実質的に**9年連続増配**を予定



1株当たり
配当金

20円 20円 22円 24円 26円 29円 32円 34円 37円 39円

実質的に9年連続の増配を実施予定 (※1)

2年連続で1株を1.1株に株式分割し、実質増配 (※2)

(※2) 2013年10月1日付け、2014年10月1日付けにて、1株を1.1株に株式分割を実施。1株当たり配当金を据え置き実質増配

2018年3月期に
100億円の自己株式
取得を実施

(※1)
2021年3月期は、期
末配当で1株当り3円
増配予定（創業120
周年記念配当2円含
む）。
2022年3月期は、1
株当り2円増配を予定。

6. 今後の成長戦略

健康と信頼をお届けする



・感染症による事業環境の変化への適合による収益の回復を最優先に取り組むが、
今後も**長期ビジョンに沿った成長戦略の方針に変更はない**

コア事業、成長ドライブ事業等の成長戦略

①**コア事業** 国内で圧倒的な競争力を有する「小麦粉関連素材事業」及び「家庭用食品事業」について、将来に亘りグループの収益基盤であり続ける

■小麦粉関連素材事業（国内）

- ・当社グループ固有の経営資源である小麦粉を始め、プレミックス、イースト等幅広い食品素材事業において、顧客志向を徹底し、事業間の総合力によるシナジー効果の発揮により、国内市場において**販売シェアを向上させ、人口減少等が想定される事業環境においても安定した収益獲得を目指す。**
- ・当事業の中核である国内製粉事業は、感染症による市場環境変化により、一時的に収益力が落ち込んでいるが、販売力を強化し、市場環境変化への対応力を高めることで今期を含め2～3年かけて収益力を回復させる。

■家庭用食品事業（国内）

- ・感染症による内食需要の高まり等の市場の変化も捉え、**「簡単・便利」「本格」「健康」を軸に、環境にも配慮し、高付加価値化戦略を実行していく。**
- ・冷凍食品についても、同様のコンセプトで商品開発を強化し、コストダウン、及び生産、物流体制の強化により事業の拡大を図る。
- ・これらの取組みを通じ、**人口減少、少子高齢化社会においても利益成長を実現させる。**

②**成長ドライブ事業** 当社グループの成長を牽引し、市場成長が見込め当社グループの技術基盤をいかせる「海外事業」「中食・惣菜事業」を中心に重点的に経営資源を投入していく

■海外事業

- ・海外事業の売上高の大部分を占める**製粉事業**は、米国、豪州等、環太平洋地域で展開。**今後も展開エリアの拡大を目指す。**尚、展開するそれぞれの地域は人口が増加しており、人口の増加を取込み、成長戦略を実行する。
- ・**豪州製粉事業**は、業績回復、及び成長基盤の構築を当社グループの最優先課題として取り組み、**早期に成長事業に転換させる。**
- ・**米国製粉事業**はカナダ製粉事業と製販広範囲にわたる連携を深め、一体となって**北米西海岸市場におけるプレゼンスを高める。**
- ・**インドのイースト事業**については、現在工場を建設中。感染症拡大の影響で工場稼働時期は未定。尚、ターゲットとしているベーカリー市場の環境はコロナ禍でも変化はないものと見ている。

■中食・惣菜事業

- ・感染症の影響を受けCVS等の中食需要が一時的に減少しているが、女性の社会進出、高齢化等の**社会構造の変化により、即食のニーズは引き続き高まると想定しており、成長市場と位置付けている。**
- ・当社グループの技術力等の活用による生産の自動化・省人化の推進により**労働集約型ビジネスからの事業構造の転換**を図っていく。
- ・差別化された高付加価値商品や冷凍惣菜の開発等、**当社グループの強みである研究開発力を発揮していく。**
- ・これらにより**中食・惣菜事業を高度に事業化されたビジネスモデルへ転換させ、収益性を高めていく。**
- ・生産効率の改善に取り組み、利益率の改善を図っていく。

③**持続的な循環成長** 社会課題や技術革新がもたらす非連続な環境変化から、機会と脅威を的確に捉え、当社グループの強みをいかし、事業機会に変えていくことで持続的な成長を実現する



Ⅱ. 中期経営計画「NNI－120Ⅱ」の総括

1. 中期経営計画「NNI-120 II」の総括

健康と信頼をお届けする



- ・中期経営計画「NNI-120 II」(2015～2020年度)は、前中期経営計画「NNI-120」において国内、海外での新規投資により拡大した事業基盤をベースに、**収益基盤の再構築、及び利益成長と株主還元の強化**を目標に掲げ取り組んできた

	2014年度 実績	2019年度 実績		2020年度 実績		中計目標 (2020年度)	
	「NNI-120 II」 スタート時点		成長率 (年)		成長率 (年)		成長率 (年)
売上高(億円)	5,261	7,121	6.2%	6,794	4.4%	7,500	6%
営業利益(億円)	204	288	7.1%	271	4.8%	300	7%
EPS (円)	53.3	75.4	7.2%	64.0	3.1%	80	8%
ROE	4.6%	5.6%	—	4.6%	—	6%以上	—

- ・2019年度までの進捗は、売上高、営業利益、EPSともに概ね中計の最終年度目標の年平均成長率に沿って着実に成長。
- ・最終年度となる2020年度は、新型コロナウイルス感染症の影響で国内加工食品の業績が堅調に推移したものの、製粉事業（国内、豪州等）、中食・惣菜事業の業績が苦戦。また、設備工事の一時的な減少、ペットフード事業の譲渡等もあり目標数値は未達。
- ・当社グループ各社の事業環境は感染症の影響を大きく受けているが、感染症拡大前からの課題として認識していた市場環境の変化への対応力を強化し、早期に販売力・収益力を回復させることを最優先課題として取り組む。
- ・足元の事業環境を見極めることを優先し、新たな中期経営計画については策定を一旦見送る。

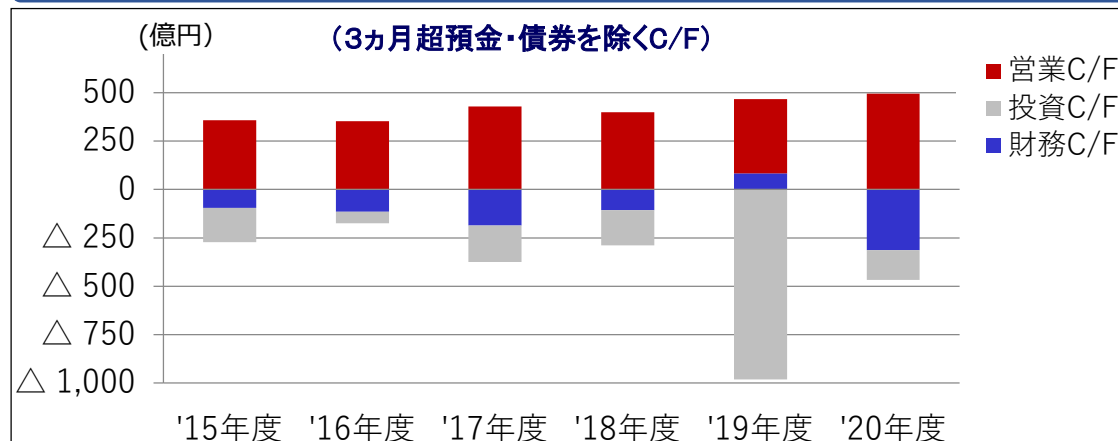
2. 中期経営計画「NNI-120 II」の総括 ～ 戦略投資・事業ポートフォリオの強化 ～

健康と信頼をお届けする



- ・海外事業では、豪州のアライド・ピナクルPty Ltd.買収、インドのイースト新工場建設など、中食・惣菜事業では、トオカツフーズ(株)を連結子会社化するなど、**成長ドライブ事業**を中心に**約900億円の戦略投資**を実施
- ・**事業ポートフォリオの強化**としてペットフード事業を譲渡

中期経営計画「NNI-120 II」スタート時から6年間のキャッシュ・フロー推移



営業キャッシュ・フロー 2,400億円

株主還元総額 △ 600億円
(配当 △ 500億円)
(自社株取得 △ 100億円)

設備・事業投資 △1,800億円

※中期経営計画「NNI-120 II」の期間中に決定した主な戦略投資 投資額概算 (億円)

製粉	ミラー・ミリング・カンパニーLLC サギノー工場増設	68	加工食品	ベトナム日清テクノミック Co.,Ltd. 工場 新設 (プレミアム)	17
製粉	ロジャーズ・フーズLtd. チリワック工場増設	34	酵母・バイオ	OY インド Pvt.Ltd. イースト工場 新設	157
製粉	日清STC製粉 Co.,Ltd. シラチャ工場 買収	17	中食・惣菜	トオカツフーズ(株)連結子会社化	151
製粉	アライド・ピナクル Pty Ltd. 買収	468	中食・惣菜	(株)ジョイアス・フーズ買収	32

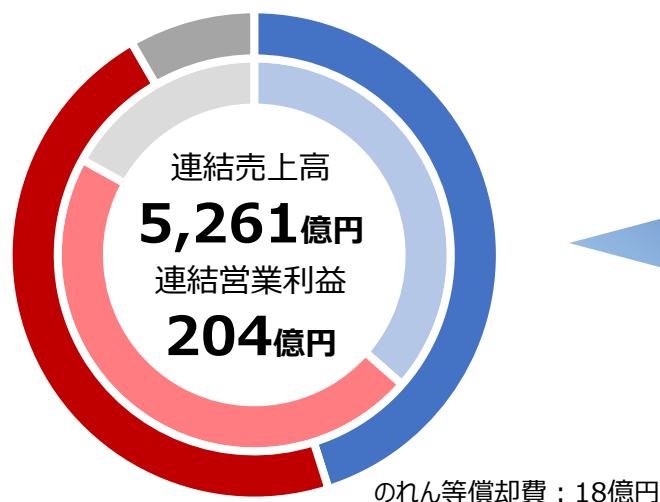
3. 中期経営計画「NNI-120 II」の総括 ～ 当社グループの成長 ～

健康と信頼をお届けする

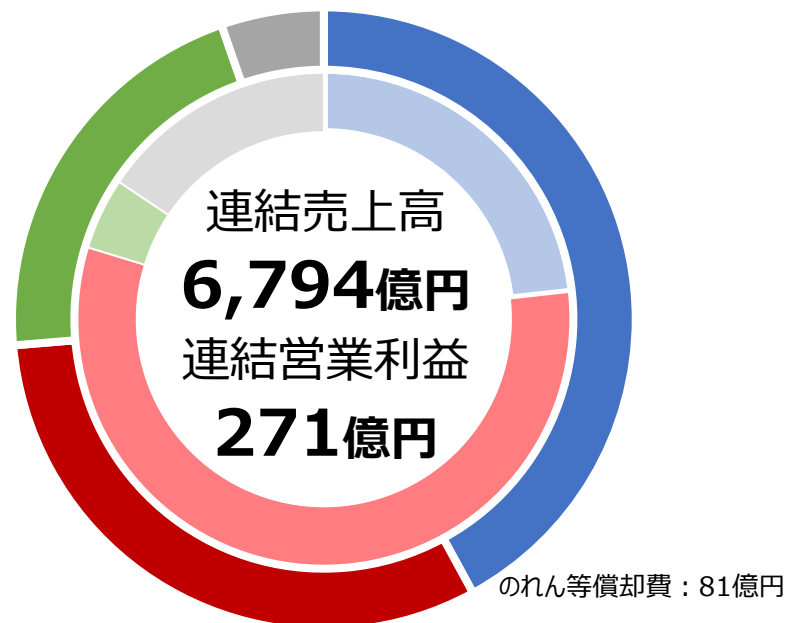


- ・「総合力」を発揮する仕組みを構築するとともに「顧客志向」を改めて徹底し、「**既存事業のモデルチェンジ**」と「**事業ポートフォリオの強化**」で事業競争力の強化を実施
- ・長期ビジョン実現に向け着実に**モデルチェンジを実行**。当社グループの姿も大きく変わった

2014年度実績
(中計スタート時)



2020年度実績



製粉事業 食品事業 その他事業

売上構成比	45%	47%	8%
営業利益構成比	36%	47%	17%

製粉事業 食品事業 中食・惣菜事業 その他事業

売上構成比	42%	32%	21%	5%
営業利益構成比	23%	56%	5%	16%



Ⅲ. コロナ禍における当社グループ各事業の対応と 長期ビジョン 「NNI “Compass for the Future”」の取組み

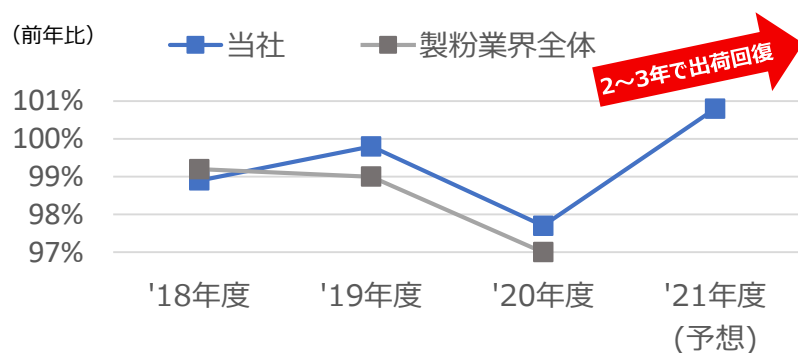
1. 国内製粉事業の今後の見通し、及び業績回復に向けた取組み

健康と信頼をお届けする



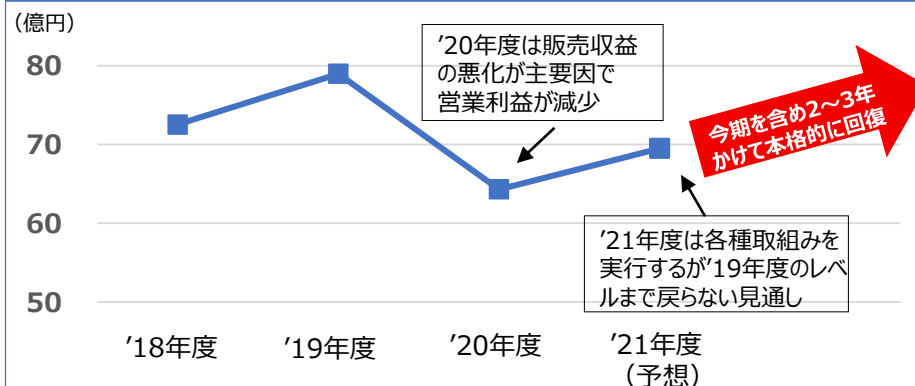
- ・'20年度は新型コロナウイルス感染症の影響を受け、国内の小麦粉市場規模はシュリンク。当社も出荷数量が前年比▲2.3%減少。販売収益の悪化もあり業績が苦戦
- ・今期も感染症の影響で市場環境は不透明感が強いが、出荷数量は前年比+1%程度回復させ、業績回復に取り組む。但し、感染症による市場環境への影響、それによる市場環境の変化等を考慮し、本格的な業績回復は、今期を含め2～3年程度かけて取り組む

当社出荷と製粉業界全体出荷との比較（前年比）

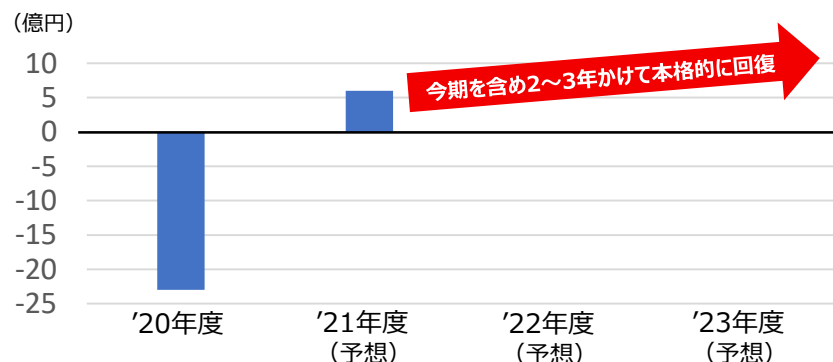


※製粉業界全体出荷は製粉振興より。'20年度は当社予想

国内製粉事業 営業利益の見通し



販売収益（出荷数量＋拡販施策費）の見通し（前年差）



業績回復に向けた主な取組み

① 営業体制の強化による販売力強化

- ・技術営業者の所属を営業本部とし、販売の総合力を更に強化。
- ・変化する市場を的確に捉え、俊敏な対応を実施するために、更なる「市場の細分化」を行い、より細かく伸長する市場を把握し対応。

② 商品施策等の強化

- ・健康志向の高まりといった市場ニーズに対応した新製品開発や需要創造に向けた取組みを強化し、拡販のバックアップ体制を強化。

③ 潜在市場の開拓強化

- ・首都圏で実施していた潜在市場開拓の取組みを全国展開。

2. 海外製粉事業の成長戦略①

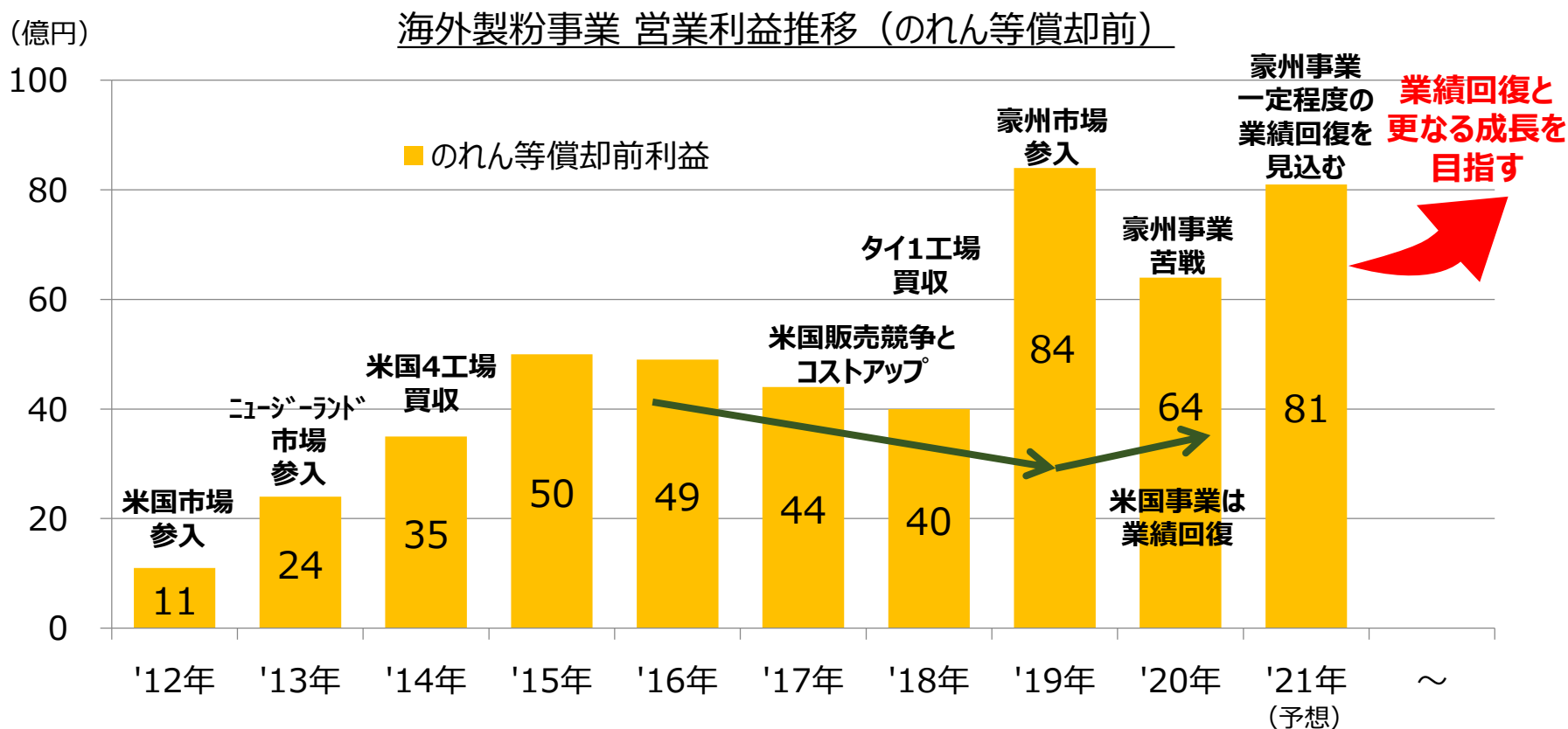
～ 海外製粉事業の今後の展望 ～

健康と信頼をお届けする



日清製粉グループ

- ・米国製粉事業は、'19年度は販売競争激化により業績が苦戦したが'20年度にV字回復。今後1～2年かけて業績回復を確実なものとし、更なる成長を目指す
- ・豪州製粉事業は、業績回復に向け既に各種課題に取り組み効果が見えてきている。コロナによる市場環境は不透明ながら、2～3年かけて業績回復と成長基盤の構築に取り組む
- ・東京本社を核としたグローバル連携を強化し、グローバルシナジーの創出に取り組む



2. 海外製粉事業の成長戦略② ～ 米国製粉事業 ～

健康と信頼をお届けする

日清製粉グループ

米国製粉事業（ミラー・ミリング・カンパニーLLC）の業績回復と今後の見通し

’20年度の業績回復について

■ 販売価格の是正の継続

- ・地道な営業活動を積み重ね顧客との信頼関係をベースに**販売マージンの改善**を着実に実行

■ 生産効率の改善

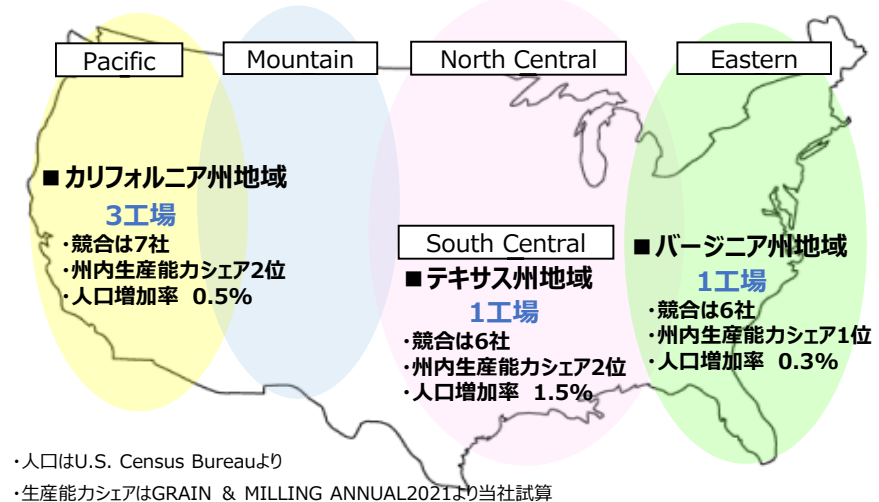
- ・2019年12月、ミネソタ州ニューブラグ工場を閉鎖し、**生産体制を効率化**。経営資源を成長地域に集中
- ・日本から生産技術者を派遣し、日本の**生産ノウハウ共有**を強化
製造オペレーションの質が向上し、**生産性が改善**

■ 原料コストダウンの実現

- ・’20年度の1Qに原料コストダウンを行うことができた

業績のV字回復を実現

米国製粉事業の工場立地(5工場)とエリア別競争環境等



’21年度の業績見通し

① 販売価格の是正、生産効率改善の継続

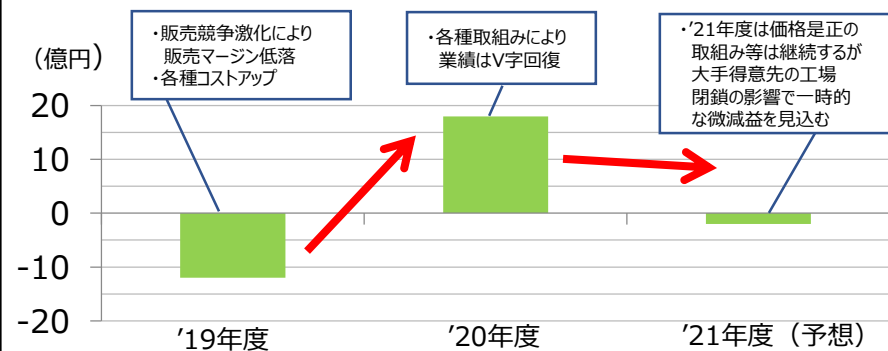
- ・販売マージンの改善、及び生産性の改善に引き続き取り組む

② 主要得意先の工場閉鎖の影響

- ・主要得意先の1工場が本年3月末に閉鎖

- ・今期は主要得意先の工場閉鎖により、現時点で**前年に対し微減益を想定**しているが、米国全体で出荷回復に取り組む、減益は一時的なものとしていく
- ・**今期を含め1～2年で業績回復を確実なものにする**

米国製粉事業 営業利益（前年差）



※減損に伴うのれん等償却費減少分を19年度、’20年度に各4億円含む

2. 海外製粉事業の成長戦略③

健康と信頼をお届けする



～ 豪州製粉事業の業績回復に向けた取組み ～

- ・豪州製粉事業の業績回復への取組みは当社グループとして**最優先課題**
- ・今期も感染症により販売環境は不透明であるが、販売面、生産面、コスト面において**各種の取組みを実行し**、業績を一定程度回復させる
- ・今期を含め2～3年かけて**業績回復と成長基盤**の構築に取り組む

業績回復施策	取組み内容	今期の増益への貢献割合（想定）
① 販売面の取組み	■ 豪州内での拡販 ・製品開発の人員強化により拡販に向けたバックアップ体制の強化は完了 ・プレミックス、ベーカリー関連原材料の既存顧客への提案強化、及び新規顧客への拡販 ■ 輸出の拡大 ・当社グループの販路活用等によるニュージーランド、東南アジア等への輸出の拡大 ※豪州市場の競争環境はコロナ前と比べ大きな変化はないが、大手得意先向けプレミックス出荷の一部を前期4Qに失っており、今期の業績回復のスピード感に若干影響する見通し	約4割
② 生産面の取組み	■ 前期に実施済の生産効率の改善策 ・人員の見直し、生産効率が悪いラインの集約、廃棄ロス低減に向けた組織の新設等 ■ 今期新たに実施予定の生産効率の改善策 ・生産ラインの自動化を推進し、人件費の削減による生産性の向上等	約4割
③ コスト削減の取組み	■ 物流・保管コストの削減 ・物流改善プロジェクトによる更なる効果の実現 ■ 調達費用の削減 ・副原料の調達コスト削減等	約2割



3. 海外食品事業の成長戦略 ～ インド イースト事業 ～

健康と信頼をお届けする



- ・高品質な製品を現地市場に供給することで事業拡大を目指す
- ・インドイースト事業開始に向け準備を進めているが、現地での新型コロナウイルス感染症拡大の影響により新工場の稼働時期は現時点で未定

インドイースト事業開始に向けた準備状況

工場建設状況

- 工場建屋の建設及び機械類等の搬入の大部分が完了
- 現在、感染症拡大の影響により、稼働時期は未定
(日本から人員を再派遣後、半年以内に稼働予定)

販売

- 製パン改良剤等の販売を開始
- 製パン改良剤、ケーキジェル、ケーキミックスの販売によるイースト販売に向けたルート開発に努めている
- 製品紹介とともに、オンライン技術営業を開始

人材関連

- 各種研修を順次実施。スムーズな事業立ち上げを目指す

稼働開始翌年からの黒字化を目指す



建設中の新工場

インドベーカリー市場の現状

- 感染症拡大の影響により、中小ベーカリーは労働力不足を背景に販売が減少しているが、主に生イーストを使用する大手ベーカリーは販売が堅調に推移。今後も成長が期待できる
- インド国内のイースト供給能力に変化はなく、依然として生イーストの供給が不足しており、ドライイーストを輸入している

OY インド Pvt.Ltd. (オリエンタル酵母工業(株)子会社)

インド市場の成長性

インドの巨大パン市場でイースト事業の高成長を期待

立地優位性

原料の糖蜜や水資源が豊富なプネ市近郊に工場建設

OYインドPvt.Ltd. (販売拠点)

インド

イースト新工場

日本の技術優位性

高品質でコスト競争力ある製品を供給

万全の環境対策

Zero Liquid Discharge Systemで工場外排水ゼロ

【新工場概要】

所在地 : マハラシュトラ州

生産能力 : 100トン/日

(生イーストベース)

投資額 : 約157億円

4. 加工食品事業の成長戦略

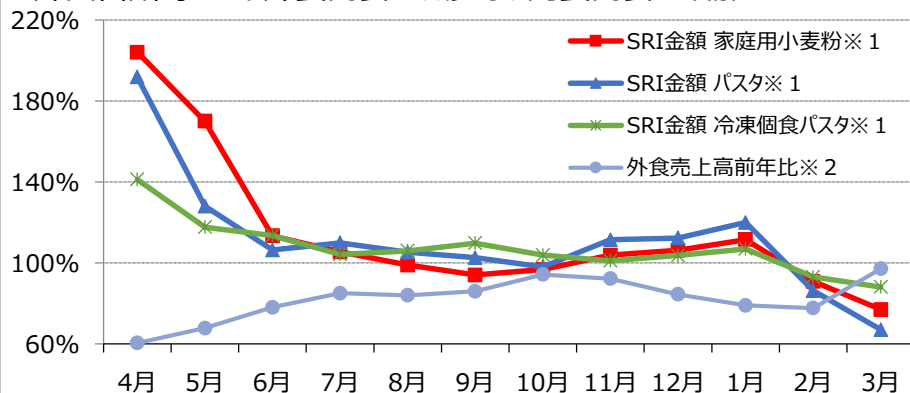
健康と信頼をお届けする



市場の変化を捉え、家庭用加工食品では「簡単・便利」「本格」「健康」を軸に、
環境にも配慮し高付加価値化戦略を推進

加工食品に関連する国内市場動向（2020年度）

➤外出自粛等により外食需要は減少し、内食需要は増加



※1 出所：インテージSRI SRI金額は毎月4週間の市場全体金額の前年比

※2 出所：日本フードサービス協会 JF外食産業市場動向調査より

内食需要の増加に対応した新製品

➤家庭内調理が増える中、「簡単・便利」「おうち外食」「親子手作り」をベースに、調理が楽しくなるスマート・イENAカ食をテーマに春の新商品・リニューアル品を常温製品36品、冷凍食品13品発売

簡便性追求



メニューバリエーション強化



マ・マー 早ゆでスパゲティ FineFast

➤早ゆでスパゲティは一貫して好調を持続
➤新たに高たんぱくタイプの新製品を投入

早ゆでシリーズ売上高

出所：インテージSRI



冷凍食品事業拡大に向けた施策

➤「簡便」「本格」「健康」を基軸とした付加価値製品開発の継続、コストダウン、及び生産・物流体制の強化により事業の拡大を図る

施策	内容
冷凍パスタの強化	・付加価値品施策とレギュラー品コストダウンにより市場両面を押さえ、売上・収益最大化を図る
パスタ以外のラインアップ強化	・ベトナム料理で知名度が高いフォーを新発売 等
生産・物流体制の強化	・生産拠点の強化による強固な供給体制の構築 ・輸送経路見直しによる物流の効率化

5. 中食・惣菜事業の成長戦略

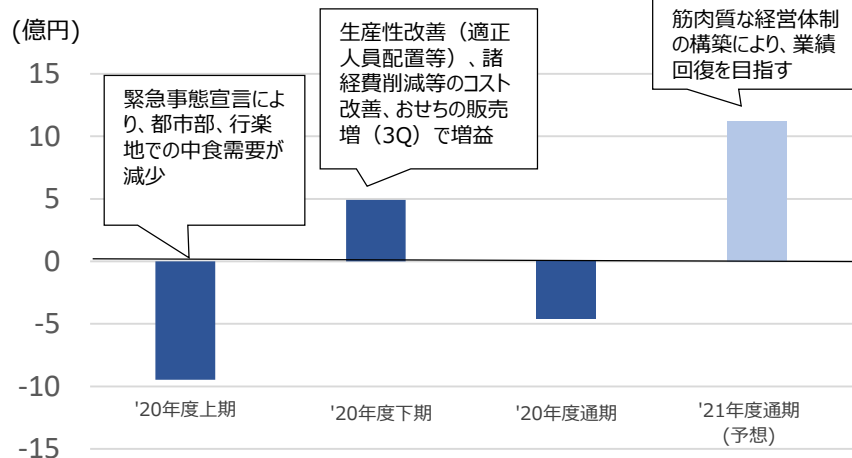
～ 総合中食・惣菜メーカーに向けて ～

健康と信頼をお届けする

日清製粉グループ

- ・新型コロナウイルス感染症の影響により'20年度は前年に対して▲5億円の減益となったが、生産性改善、諸経費削減等の取組み強化により、下期は増益を確保
- ・成長戦略に向けた方針に変化はなく、'21年度は売上回復、及び生産体制の効率化を推進し早期の業績回復を図る

中食・惣菜事業 営業利益（前年差）



惣菜工場の自動化技術の実用化を推進



自動化機械の導入で
生産性が3倍にUP

自動化導入事例：「自動計量飯盛り機」
トレイ容器の形状に合わせてご飯を自動で計量し投入。

将来のあるべき惣菜工場の理想モデルに向けて、自動化技術の実用化検討を推進。

3～5年程度での段階的な技術確立を目指し、自動化技術を順調に導入

業績回復、及び更なる利益成長に向けた取組み

■ より効率的な生産体制に向けて

- ①商品ごとの生産拠点を見直し、工場間の生産品目入替を実施
⇒各工場におけるライン稼働率向上
- ②自動化投資の継続的な実施により、省人化及び効率化を推進
⇒ラインの生産性向上
- ③製造SKU数の見直し
⇒ラインの切替時間を削減

■ 更なる利益成長に向けて

- ①具材充実や健康志向等の需要に対応した高単価・高付加価値商品の展開・育成
- ②美味しさと日持ち向上の両立を図った商品開発を強化
⇒生産、及び販売ロス低減による利益率の向上
- ③冷凍惣菜の販売拡大
- ④おせち料理のEC販売強化

6. 日清ファルマ医薬品原薬「EPA-E」の需要動向

健康と信頼をお届けする

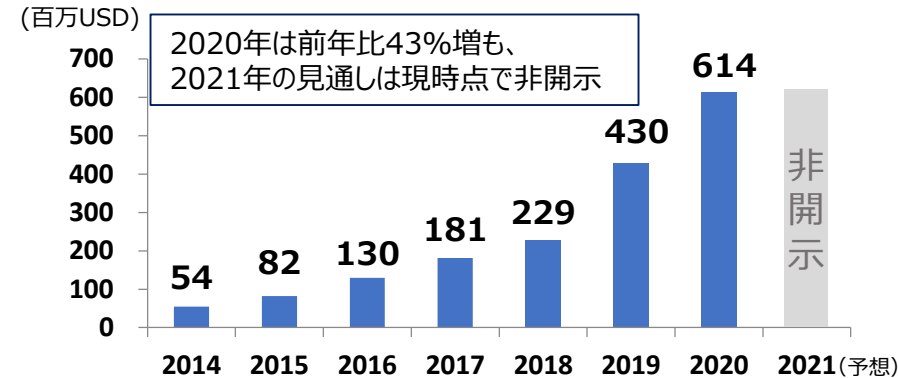
日清製粉グループ

- ・Amarin Corporation plc（以下、アマリン社）の「VASCEPA®」は、米国において新型コロナウイルス感染症で**通院患者数が減少し、処方箋数の伸びが鈍化**
- ・今期のEPA-Eの出荷は、「VASCEPA®」の売上の不透明感、アマリン社での在庫の増加等を慎重に見て、**一時的に減少**することを想定
- ・中期的には、コロナの収束、**欧州等での販売承認**により、アマリン社の売上高は増加を見込む

アマリン社 直近のトピックス

- 新型コロナウイルス感染症の影響で通院患者数が減少し、VASCEPA®の処方箋数の伸びが鈍化
- 米国でのジェネリック品販売開始（'20年11月）後、アマリン社は追加薬効の特許侵害でジェネリックメーカーと保険会社を提訴し係争中
- コロナ等で不透明を理由にアマリン社は'21年の売上見込を非開示
- '21年3月末時点のアマリン社の製品等の在庫が増加しており、当社の今期のEPA-Eの出荷にも影響が出てくるものと想定
- 欧州において、'21年3月末に販売が承認

アマリン社の売上高推移



アマリン社の欧州市場での展開について

- 欧州での展開は、治療薬の名称をVAZKEPAとし、ドイツから販売をスタートさせる。'21年9月までにドイツでの販売開始を見込む
- 欧州市場の販売は自社で行う。ドイツでの営業は150名体制でスタート
- 欧州では国毎に販売承認を得る必要があり、ドイツ以外の国についても現在承認手続きを実施中
- 欧州では販売承認後10年間の先発権が与えられる
- 欧州市場の患者数は4,400万人と米国を上回ると推定。今後の原薬需要拡大が期待される

事業機会とリスク認識

機会

- 米国の需要増（追加薬効の効果）
- 他国への新展開（欧州・中国）
- 世界的な心血管疾患の患者数増加

リスク

- コロナによる通院患者数の減少
- ジェネリック製剤の販売増加
- 新規参入によるEPA-E原薬市場の競争激化

7. その他セグメントの状況

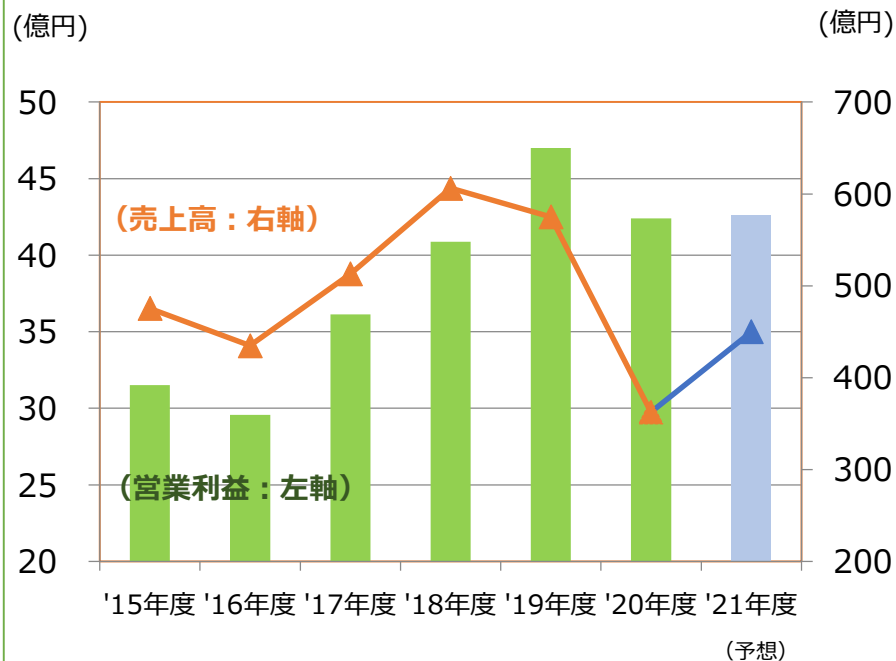
健康と信頼をお届けする



日清製粉グループ

- ・エンジニアリング事業は、'20年度は設備工事の一時的な減少により、完工高が減少したが、**今期の完工高は一定程度の回復を見込む**
- ・メッシュクロス事業は、'20年度は感染症の影響で自動車部品メーカー向け化成品等の販売が落ち込んだが、**今期は成長市場向け販売を強化し、事業の更なる成長を目指す**
- ・ペットフード事業は、'20年3月末に事業譲渡を行い、それ以降も受託生産を継続してきたが、**'21年3月末で受託生産も終了。事業を完全に終了した**

その他セグメント売上高、営業利益の推移



エンジニアリング事業

- ・ユーザー目線のプラント設計、世界トップレベルの粉粒体技術を強みに、食品や化粧品、金属・電子材料等のプラントを受注
- ・新型コロナウイルス感染症による中期的なプラント需要への影響は、得意先の業界によって異なるが、エンジニアリング事業が手掛ける市場トータルで捉えた場合、大きな影響がないものと想定

メッシュクロス事業

- ・今期は、自動車部品メーカー向け化成品等の販売回復を見込む
- ・5G通信関連、太陽光パネル向け電極印刷、環境関連部材向け、衛生関連向け等の成長市場に対して、高機能製品の開発・生産・販売を推進
- ・独自の抗ウイルス技術「Cufitec®」による感染対策製品や素材等の企画・開発を強化し、事業拡大を図る

ペットフード事業

- ・事業終了により、今期は売上が発生せず、減収
- ・ペットフード事業の製造、管理部門の社員は他の事業会社に転籍。他の事業会社は一時的に人件費が増加する見通し

8. サステナビリティに向けた取組み①

健康と信頼をお届けする

日清製粉グループ

- ・「**社会の持続的な発展**」と「**長期的な企業価値の向上**」を実現するために、当社グループが最優先に取り組む**5つの重要課題を特定**
- ・社会課題を新たな事業機会と捉え事業を通じて**社会的価値を創出し、循環成長を目指す**

重要課題 特定プロセス

以下の手順で約60の重要課題を抽出し、そこから5つの注力分野をまとめました

STEP1

国際規範やSRI評価機関
アンケート等から課題候補検討

STEP2

バリューチェーン分析による
課題の整理

STEP3

ステークホルダーの関心の評価

STEP4

事業への影響の評価

5つの重要課題

SDGsへの貢献分野

■ 安全で健康的な食の提供と責任ある消費者コミュニケーション

- ・ 食品安全の確保
- ・ 責任ある消費者コミュニケーション
- ・ 健康的な食生活への貢献



■ 安定的かつ持続可能な原材料の調達推進

- ・ 責任ある調達方針の推進等



■ 食品廃棄物、容器包装廃棄物への対応

- ・ 食品廃棄物の排出量削減
- ・ 製容器包装における化石燃料由来のプラスチックの使用量削減等



■ 気候変動及び水問題への対応

- ・ エネルギー効率向上、CO2排出量削減、省エネルギー技術の開発、HFC冷媒の段階的な廃止
- ・ 水リスク対応、水使用量削減等



■ 健全で働きがいのある労働環境の確保

- ・ 働き方改革の推進
- ・ ダイバーシティ推進、適正な労働時間管理、ハラスメントの禁止
- ・ 腐敗・贈収賄等の防止等





8. サステナビリティに向けた取組み②

- ・重要課題への具体的な取組みを推進中。特に「食品廃棄物、容器包装廃棄物への対応」、「気候変動及び水問題への対応」等については、**今期中に長期目標を策定し**取組みを加速
- ・TCFD提言への賛同に向けて気候変動が当社グループに与える影響とその対応を分析中

■ 安全で健康的な食の提供と責任ある消費者コミュニケーション

- ・当社グループの使命である安全・安心な製品の安定供給への取組みは一丁目一番地の位置づけ
- ・消費者視点の品質保証の徹底。この仕組みの確保を品質保証監査で確認
- ・国際規格の「食品マネジメントシステム」認証を取得・維持（ISO22000、FSSC22000）

■ 安定的かつ持続可能な原材料の調達推進

- ・小麦の安定的な調達および持続的な原材料調達を推進
- ・責任ある調達方針に基づき、サプライヤーとの協力のもと、公正で倫理的な取引を基本とした責任ある調達活動を実施

■ 食品廃棄物、容器包装廃棄物への対応

- ・2013年度に自社拠点で発生する食品廃棄物のゼロエミッションを達成、その後も維持
- ・今期中に、**サプライチェーンを含めた食品廃棄物目標を設定し**、サプライヤーの皆様と協力しながら、さらなる削減に取り組む
- ・容器包装廃棄物の環境負荷低減のため、詰め替え用製品の開発や食物由来素材の採用等に取り組む。
さらに今期中に、**容器包装における化石燃料由来のプラスチック使用量の削減目標を設定する**

■ 気候変動及び水問題への対応

- ・今期中に、**気候変動への対応として2030年中期目標の見直し及び2050年のカーボンニュートラルを見据えた長期目標を策定する**
- ・今期中に、**水問題への対応として長期目標を策定し**、水使用量の削減を推進する

■ 健全で働きがいのある労働環境の確保

- ・ダイバーシティを推進。特に女性活躍推進を経営戦略上、重要な柱の1つと位置付け、女性管理職比率の目標を設定し、女性社員の上位職務への任用加速を図る
- ・**2021年に健康経営優良法人ホワイト500に認定**。社員がより「健康」で「活き活き」と働ける職場を目指し健康経営を推進中



(参考) 小麦相場の状況

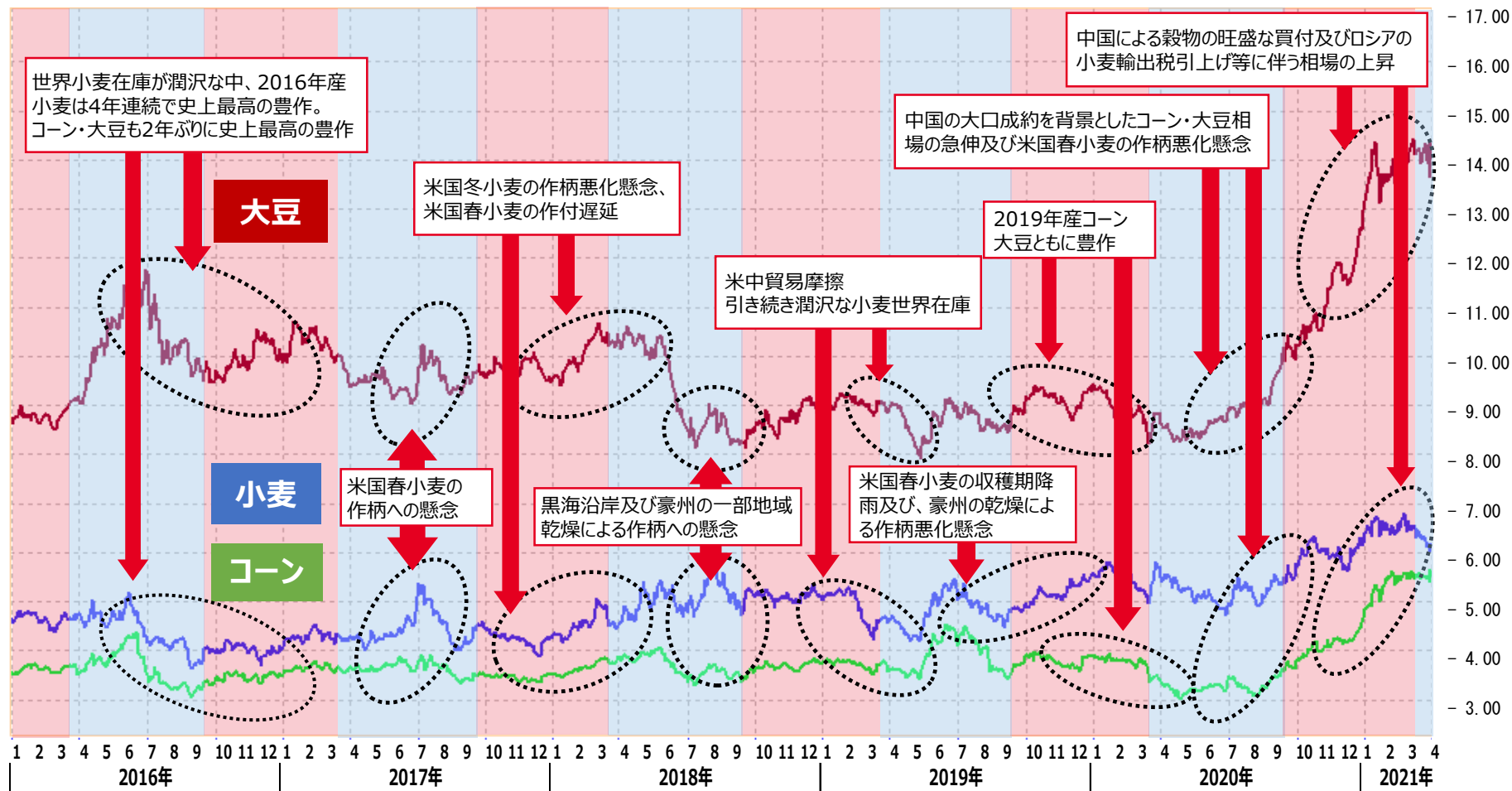
小麦相場の状況（１）

健康と信頼をお届けする

日清製粉グループ

【穀物相場推移】

シカゴ先物相場（単位：US\$ / Bu）



注） グラフの背景の色は、農水省の輸入小麦売渡価格算定期間ごとに色分けしている



【2021年4月期 麦価改定】（改定額算定期間：2020年9月第2週～2021年3月第1週）

小麦相場（シカゴ）は、小麦主要産地である米国・カナダ産小麦に対する中国の旺盛な買付、ロシアの小麦輸出税引上げ、2月中旬の米国中央部の寒波による小麦生育への影響懸念等により上昇した。為替はやや円高傾向で推移したが、海上運賃が上昇したこと等により、小麦の輸入価格は上がった。



2021年 4月 1日 ～ 輸入小麦政府売渡価格 5銘柄平均5.5%値上げ

2021年 6月 19日 ～ 日清製粉(株)業務用小麦粉を値上げ

【今後の小麦相場の変動要因】

上昇要因

- ・中国の穀物需要増を受けた、北米小麦等への旺盛な買付
- ・2021年産北米春小麦の乾燥傾向等に伴う、作柄悪化懸念

下落要因

- ・2021年産北米冬小麦の良好な作柄見通し
- ・ロシアにおける輸出税引上げ等の輸出制限措置の撤廃可能性



2021年3月期 決算説明

実績、業績予想

2021年5月19日

株式会社日清製粉グループ本社



目次



1. 2021年3月期 実績
2. セグメント別 実績分析
3. 営業外損益・特別損益 (実績)
4. キャッシュ・フロー計算書 (実績)
5. 2022年3月期 業績予想

1. 2021年3月期 実績①

健康と信頼をお届けする



日清製粉グループ

※金額は百万円未満切り捨て

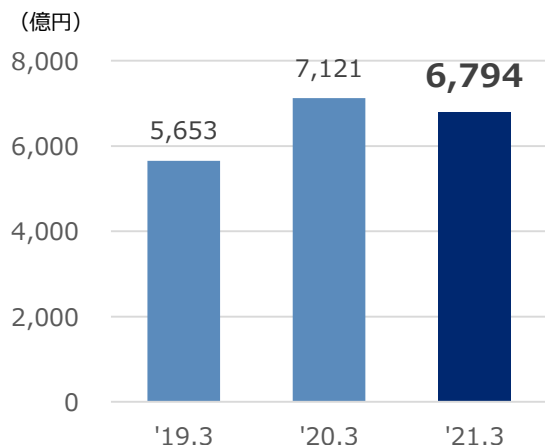
(百万円)	前年実績	2021年3月期 実績	前年差	前年比	業績 予想差	業績 予想比
売上高 (うち海外売上高)	712,180 (166,188)	679,495 (155,626)	▲32,685 (▲10,562)	▲4.6% (▲6.4%)	▲20,504 (▲2,173)	▲2.9% (▲1.4%)
製粉	306,745	285,798	▲20,947	▲6.8%	▲7,201	▲2.5%
食品	217,959	214,710	▲3,249	▲1.5%	▲1,289	▲0.6%
中食・惣菜	129,967	142,747	+12,779	+9.8%	▲3,252	▲2.2%
その他	57,507	36,240	▲21,267	▲37.0%	▲8,759	▲19.5%
営業利益 (うち海外営業利益)	28,852 (3,878)	27,197 (2,959)	▲1,655 (▲918)	▲5.7% (▲23.7%)	+1,197 (▲140)	+4.6% (▲4.5%)
製粉	9,326	6,317	▲3,008	▲32.3%	+317	+5.3%
食品	12,895	15,350	+2,455	+19.0%	▲149	▲1.0%
中食・惣菜	1,736	1,278	▲457	▲26.4%	+678	+113.1%
その他	4,698	4,240	▲458	▲9.8%	+440	+11.6%
調整*	194	9	▲185	—	▲90	—
経常利益	31,434	29,886	▲1,547	▲4.9%	+2,886	+10.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	22,407	19,011	▲3,395	▲15.2%	+2,011	+11.8%
(参考)						
*セグメント間取引消去等						
のれん等償却前営業利益	37,241	35,394	▲1,846	▲5.0%	+1,194	+3.5%
ROE	5.6%	4.6%	▲1.0%	—	+0.3%	—

1. 2021年3月期 実績②

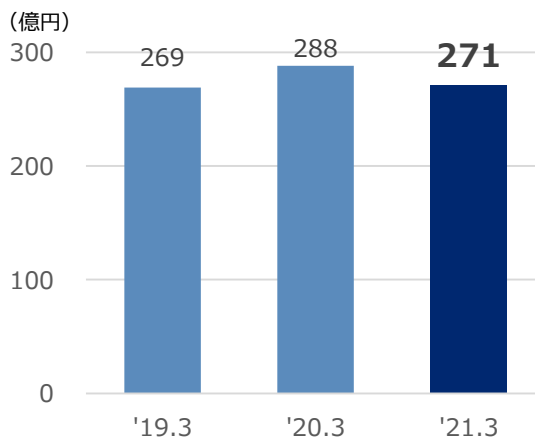
健康と信頼をお届けする



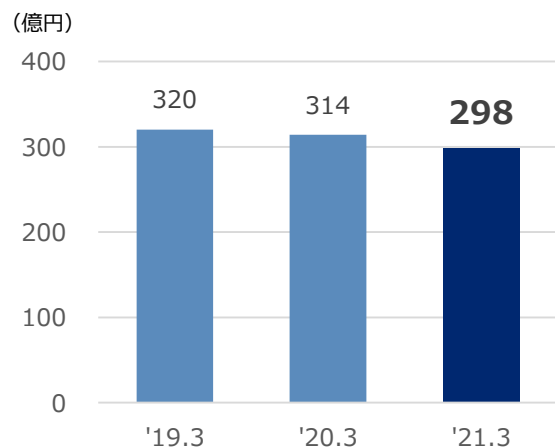
売上高



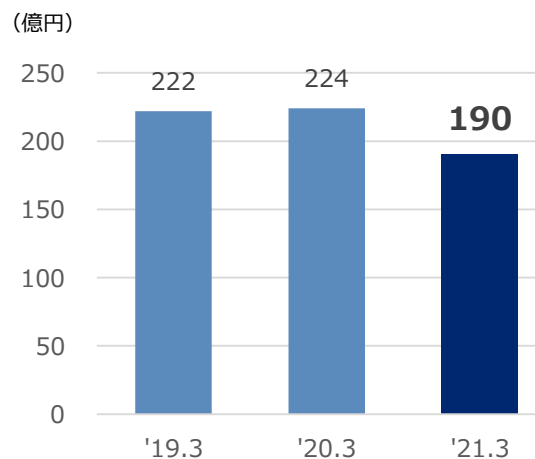
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



※金額は億円未満切り捨て

➤ 売上高は、トオカツフーズ(株)の第1四半期の新規連結効果があったものの、麦価改定による小麦粉価格の引下げや感染症による需要減少等の影響を受けた製粉事業の減収、設備工事の一時的な完工高の減少、ペットフード事業譲渡の影響等により、**減収**

➤ 営業利益は、米国製粉事業の業績回復、国内家庭用加工食品や医薬品原薬の出荷堅調、諸経費削減効果等があったものの、感染症による需要減少等の影響を受けた製粉事業（国内、豪州等）や中食・惣菜事業の販売低調、設備工事の一時的な完工高の減少等により、**減益**
一方、業績予想は、中食・惣菜事業の生産効率改善、全事業における諸経費削減効果等により、**達成**

売上高	：前年比 ▲ 4.6%
営業利益	：同 ▲ 5.7%
経常利益	：同 ▲ 4.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	：同 ▲ 15.2%

2. セグメント別 実績分析①

健康と信頼をお届けする



売上高分析（前年差）

（単位：億円）

製粉 ▲210億円

国内小麦粉出荷（出荷前年比97.7%）	▲35
麦価改定に伴う粉価改定他	▲65
ふすま価格	+ 2
海外売上他	▲112

食品 ▲32億円

加工食品売上	▲ 23
家庭用小麦粉売上	+ 2
プレミックス売上	▲15
パスタ関連売上	+ 4
冷凍食品売上	▲ 7
加工食品海外売上	▲ 9
その他	+ 2
オリエンタル酵母工業売上	▲23
日清ファルマ売上	+ 14

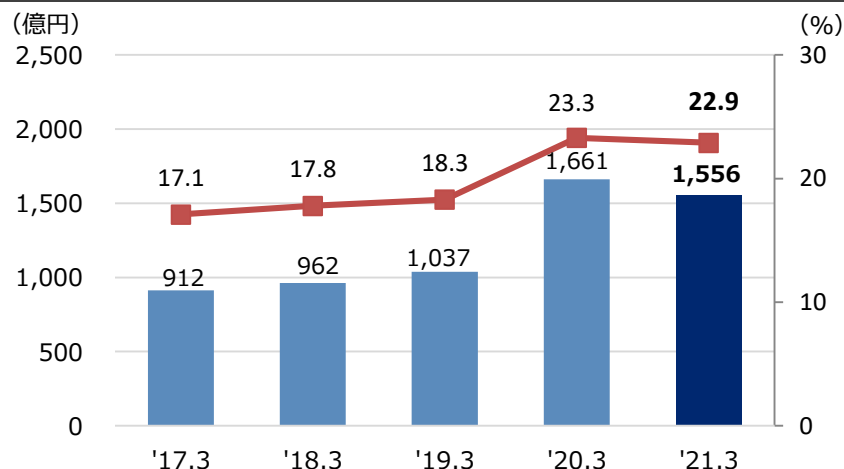
中食・惣菜 +128億円

トオカツフーズ連結効果他	+ 128
--------------	-------

その他 ▲213億円

日清ペットフード売上	▲57
NBCメッシュテック売上	▲ 3
設備工事売上他（日清エンジニアリング他）	▲153

【参考】海外売上高 * 折れ線は海外売上高比率



2. セグメント別 実績分析②

健康と信頼をお届けする



日清製粉グループ

営業利益分析（前年差）

（単位：億円）

製粉 ▲30億円

国内小麦粉出荷数量	▲ 8
拡販施策費	▲15
ふすま価格	+ 2
コスト関連	+ 6
海外子会社他	▲15

中食・惣菜 ▲5億円

新型コロナウイルス影響他	▲ 5
--------------	-----

その他 ▲5億円

売上	▲ 22
コスト関連他	+ 17

食品 +25億円

出荷数量	+ 1
拡販施策費	+10
コスト関連	+ 8
海外子会社他 （オリエンタル酵母工業、日清ファルマ輸出含む）	+ 6

調整 ▲2億円

セグメント間取引消去等	▲ 2
-------------	-----

3. 営業外損益・特別損益（実績）

健康と信頼をお届けする



（百万円）

	前年実績	2021年3月期 実績	前年差	備考
【営業外損益】				
金融収支尻	199	188	▲10	
持分法による投資利益	1,789	1,794	+ 5	
その他	593	706	+112	
営業外損益収支	2,582	2,689	+107	
【特別損益】				
投資有価証券売却益	212	1,421	+1,209	政策保有株式縮減
段階取得に係る差益	7,272	—	▲7,272	(前年) トオカツフーズ連結子会社化
事業譲渡益	1,336	—	▲1,336	(前年) ペットフード事業譲渡
減損損失	▲5,224	▲977	+4,246	(前年) 米国製粉事業の業績悪化 他
事業構造再構築費用	▲1,028	▲388	+640	
その他	▲706	▲180	+526	
特別損益収支	1,861	▲124	▲1,985	

※金額は百万円未満切り捨て

4. キャッシュ・フロー計算書（実績）

健康と信頼をお届けする



（億円）

	前年実績	2021年3月期		前年差	
		実績	主な内容		
現金及び現金同等物の期首残高	1,073	565		▲508	手許資金* 572
営業活動によるC F	384	495	税金等調整前当期純利益 +297 減価償却費 +222 運転資金減少 +52 法人税等支払 ▲113	+110	
投資活動によるC F	▲968	▲171	設備投資（支払いベース）▲173	+797	
財務活動によるC F	83	▲312	借入金減少 ▲137 配当金支払 ▲101	▲396	
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲14	14		+29	
連結子会社の決算期変更に伴う 現金及び現金同等物の増減額	7	—		▲7	
現金及び現金同等物の期末残高	565	591		+26	手許資金* 617

* 手許資金：3ヶ月超預金、運用債券も含める

	前年実績	2021年3月期 実績	前年差	主な内容
設備投資（工事ベース）	218	164	▲54	新型コロナウイルス影響
減価償却	212	222	+10	

※金額は億円未満切り捨て

5. 2022年3月期 業績予想①

健康と信頼をお届けする



- ▶ 売上高は、製粉事業、中食・惣菜事業の一定程度の需要回復、設備工事の完工高の回復、及び製粉事業の麦価改定による小麦粉価格の引上げ等があるものの、国内家庭用加工食品の出荷減少、ペットフード事業の受託生産の終了、及び収益認識に関する会計基準の適用が大きく影響し、**減収**
- ▶ 営業利益は、医薬品原薬の一時的な出荷減少、昨年実施した各種経費削減の反動増があるものの、製粉事業、中食・惣菜事業の一定程度の業績回復等を想定し、**増益**

※金額は百万円未満切り捨て

(百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期 業績予想	前年差	前年比
売上高	679,495	660,000	▲19,495	▲2.9%
うち海外売上高 (海外売上高比率)	155,626 (22.9%)	165,200 (25.0%)	+9,573	+6.2%
営業利益	27,197	28,200	+1,002	+3.7%
うち海外営業利益 (海外営業利益比率)	2,959 (10.9%)	3,200 (11.3%)	+240	+8.1%
経常利益	29,886	30,000	+113	+0.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	19,011	18,100	▲911	▲4.8%

※収益認識に関する会計基準適用による売上高への影響額は▲600億円。実質+405億円の増収（+6.0%）

5. 2022年3月期 業績予想②

健康と信頼をお届けする



(単位：億円)

セグメント別 売上高

(単位：億円)

	業績予想	前年差
製粉	2,890	+32
食品	1,820	▲327
中食・惣菜	1,440	+12
その他	450	+88
合計	6,600	▲195

製粉

+32億円

国内小麦粉出荷（出荷前年比100.8%）	+12
麦価改定に伴う粉価改定他	+32
ふすま価格	+ 8
海外売上他	+150
新会計基準（収益認識）適用影響	▲170

食品

▲327億円

加工食品国内売上※	▲56
加工食品海外売上	+ 9
オリエンタル酵母工業売上※	+31
日清ファルマ売上※	▲11
新会計基準（収益認識）適用影響	▲300

中食・惣菜

+12億円

中食・惣菜売上※	+142
新会計基準（収益認識）適用影響	▲130

その他

+88億円

日清ペットフード売上	▲76
N B C メッシュテック売上	+ 9
設備工事売上他（日清エンジニアリング他）	+155

※新会計基準（収益認識）適用影響を除く

5. 2022年3月期 業績予想③

健康と信頼をお届けする



(単位：億円)

セグメント別 営業利益

(単位：億円)

	業績予想	前年差
製 粉	78	+15
食 品	135	▲19
中食・惣菜	24	+11
その他	43	+ 1
調 整*	2	+ 2
合 計	282	+10

* セグメント間取引消去等

製 粉

+15億円

国内小麦粉出荷数量	+ 2
拡販施策費	+ 4
ふすま価格	+ 5
コスト関連	▲ 6
海外子会社他	+10

食 品

▲19億円

出荷数量	+ 2
拡販施策費	▲ 5
コスト関連	▲ 6
海外子会社他 (オリエンタル酵母工業、日清ファルマ輸出含む)	▲10

中食・惣菜

+11億円

売上増他	+11
------	-----

その他

+ 1億円

売上	+22
コスト関連他	▲21

記載内容に関する注意事項

当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。