健康と信頼をお届けする
日清製粉グループ

2021年３月期
第２四半期決算説明会

2020年10月29日

株式会社日清製粉グループ本社

目　次

Ⅰ．第２四半期 実績、及び通期業績予想

Ⅱ．当社グループの新型コロナウイルス感染症拡大における
影響と対策

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．第２四半期 実績、及び通期業績予想

1．第２四半期　実績

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

- 売上高は、トオカツフーズ㈱の第１四半期の新規連結効果があるものの、麦価改定に伴う小麦粉価格の引下げや新型コロナウイルス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等により減収
- 営業利益は、米国製粉事業の業績回復、国内加工食品事業や医薬品原薬の好調、諸経費削減効果等があるものの、感染症の影響等による製粉事業、中食・惣菜事業等の収益悪化により減益
  業績予想に対しては、事業ごとにプラス面、マイナス面があるものの、グループ全体では業績予想を達成

※金額は百万円未満切り捨て

（単位：百万円）	2021年３月期 第2四半期 実績	業績予想	比	前年実績	比
売上高	335,944	345,000	▲2.6%	346,518	▲3.1%
海外売上高比率	22.6%	–	–	24.1%	–
営業利益	12,356	11,500	+7.4%	14,124	▲12.5%
経常利益	13,652	12,000	+13.8%	15,113	▲9.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	9,057	7,000	+29.4%	13,519	▲33.0%

2．２０２１年３月期　業績予想

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

- 売上高は、トオカツフーズ㈱の第１四半期の新規連結効果があるものの、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、医薬品原薬の好調や国内加工食品事業の増益、諸経費削減効果等を見込むものの、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・惣菜事業の業績悪化、設備工事の一時的な完工高の減少等により減益
- 通期の業績予想は、国内加工食品事業が下期は上期と比べ需要が落ち着いていくことを踏まえ据え置く

※金額は百万円未満切り捨て

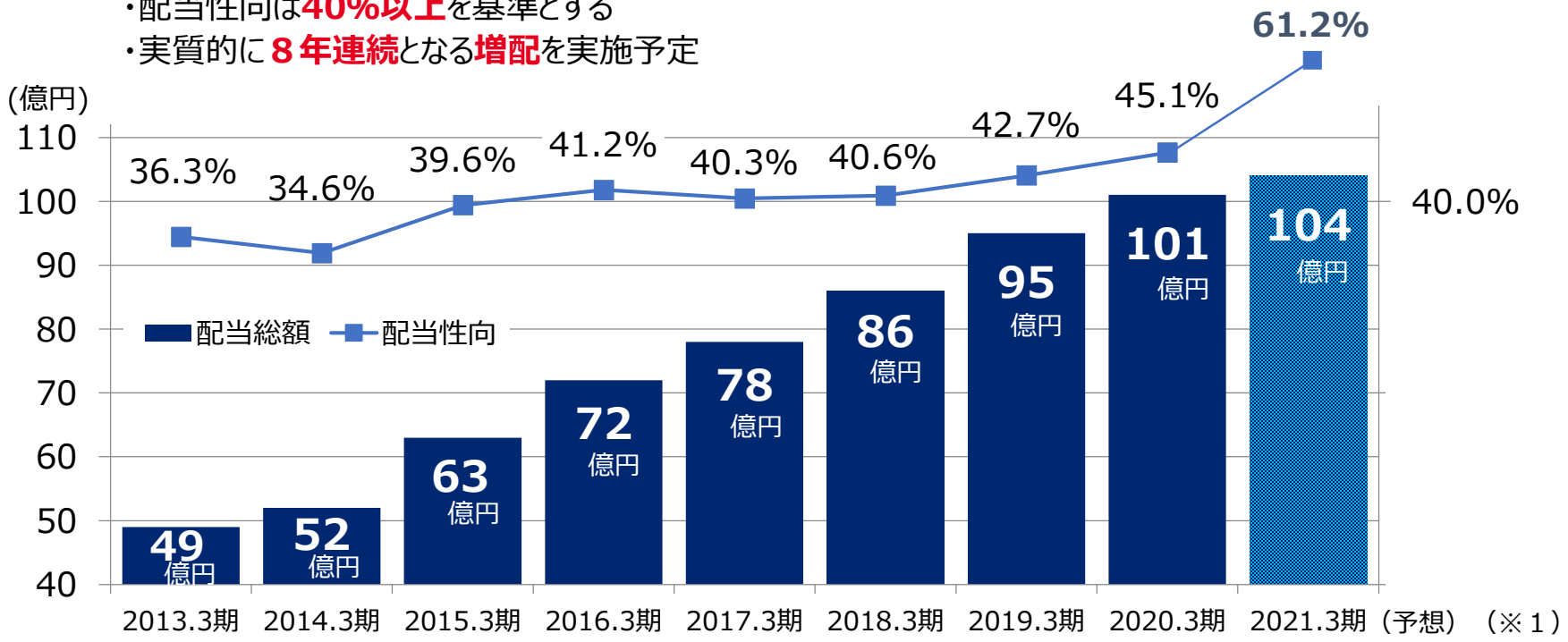
（単位：百万円）	2021年３月期 業績予想	2020年3月期 実績	前年差	前年比
売上高	700,000	712,180	▲12,180	▲1.7%
海外売上高比率	22.5%	23.3%	–	–
営業利益	26,000	28,852	▲2,852	▲9.9%
経常利益	27,000	31,434	▲4,434	▲14.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	17,000	22,407	▲5,407	▲24.1%

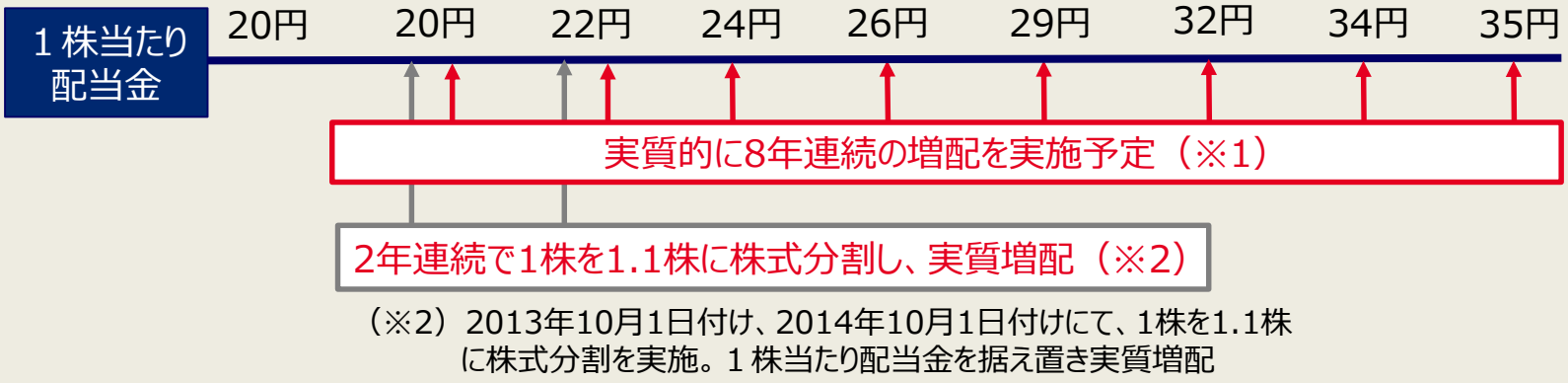
3．株主還元

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

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
・実質的に**８年連続**となる**増配**を実施予定





（※1）
2021年3月期は、期末で1株当たり1円増配予定

（※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

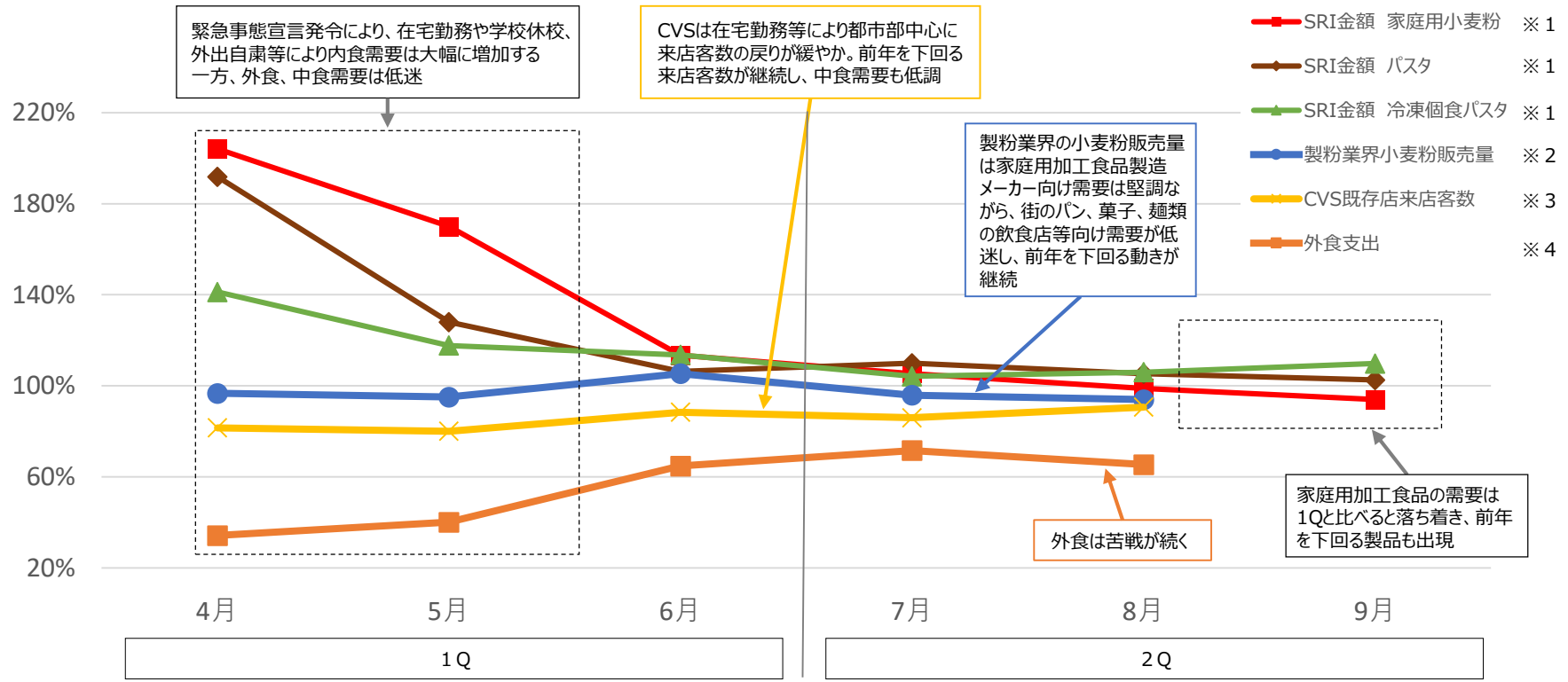
Ⅱ．当社グループの新型コロナウイルス感染症拡大における影響と対策

1．新型コロナウイルス感染症の影響（国内）
～ 各市場の需要動向 ～

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

・4～9月は新型コロナウイルス感染症対策等により、当社各事業の事業環境はプラス面、マイナス面で**大きな影響を受けた**
・家庭用小麦粉、パスタ等の家庭用加工食品以外は**前年実績を下回る事業環境が継続**
但し、それら家庭用加工食品においても１Qと２Qでは事業環境が大きく異なる

■当社グループの各事業に関連する市場の動向



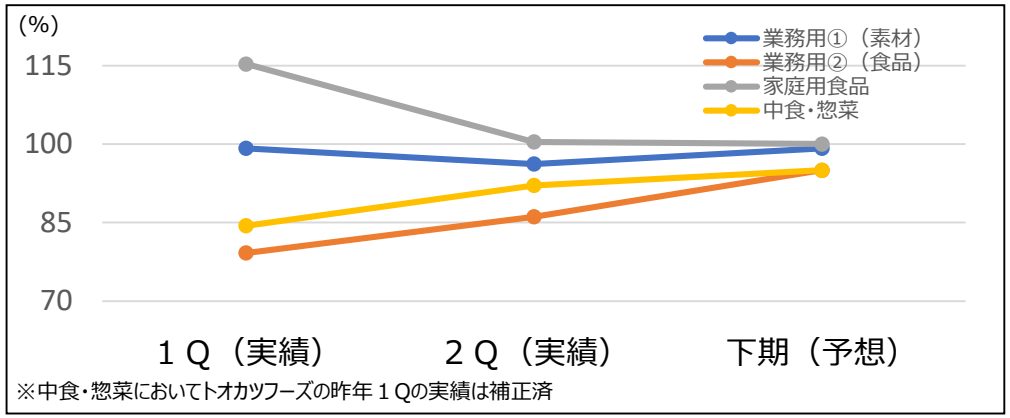
※1 SRI金額（家庭用小麦粉、パスタ、冷凍個食パスタ）は各月4週間の市場全体金額の前年比
※2 出所 製粉業界小麦粉販売量 一般社団法人 製粉振興会 製粉工場における玄麦および小麦粉の月別需給動向より ※8月は当社推計値
※3 出所 コンビニエンスストア 既存店来店客数 一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会 コンビニエンスストア統計調査月報より
※4 出所 外食支出 総務省「家計調査」より 二人以上の世帯の前年同月比実質増減率

2．新型コロナウイルス感染症の影響（国内）
～ 2020年度 当社グループの需要動向～

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

・上期は、1Qは感染拡大を受けた外出自粛等の影響により業務用素材・食品、中食・惣菜の需要は**減少**したが、家庭用食品の需要が**増加**。2Qは緊急事態宣言が解除されたが、都市部を中心に感染が収束せず、業務用素材・食品、中食・惣菜の需要は**回復途上**となった。また、家庭用食品の需要は製品全体で見ると**落ち着きを見せた**
・下期も、感染症は拡大と収束を繰り返すが、政府の「**新型コロナウイルス感染症緊急経済対策**」等により上期よりも経済活動は**回復**し、業務用素材・食品、中食・惣菜の需要は**緩やかに回復**することを想定

■2020年度　当社グループの各事業の需要動向（前年比）



※中食・惣菜においてトオカツフーズの昨年１Qの実績は補正済

■業務用素材の状況

【上期実績】
・業務用小麦粉は製粉業界の小麦粉出荷数量の動向と同様の動き
・感染症影響による出荷数量減少は▲2%程度と想定
・1Qは麺関係を中心に家庭用加工食品メーカー向け需要が堅調であったが、増加した需要は徐々に落ち着いた
・街のパン、菓子、麺類の飲食店等の専門店向け需要は徐々に回復しているが依然として前年を大きく下回った
【下期想定】
・引き続き感染症影響が継続
・通期の業務用小麦粉の出荷数量は前年実績を1～2%程度下回る見通し

■加工食品の状況（家庭用、業務用）

【上期実績】
・家庭用加工食品は1Qは全ての製品が好調に推移したが、8月以降、需要が落ち着いてくるとともに、常温家庭用加工食品は流通、小売店の在庫や家庭内在庫の消化が行われ、販売面も落ち着いた
・業務用加工食品は外食需要低迷等もあり販売が低調
・業務用プレミックスの販売も、外食やドーナツ等の需要が低調であり、苦戦が継続
【下期想定】
・家庭用加工食品は昨年4Qに発生した感染症影響による需要増の反動があるものの、前年並の販売実績を目指す
・業務用加工食品は外食需要が徐々に回復傾向にあるが、当期は感染症前の水準に戻らないことを想定

■中食・惣菜の状況

【上期実績】
・4月、5月は都市部、行楽地の中食需要が低迷
・その後、CVSの既存店来店客数は戻りつつあるが感染症前の水準には戻らず中食需要は低調
・スーパー向け和惣菜を手掛けるイニシオフーズ㈱の売上は昨年立ち上げた九州工場の効果もあり前年を上回った
【下期想定】
・CVSの来店客数は2Qよりも回復傾向にあり、中食需要も回復傾向にあるが、当期は感染症前の水準に戻らないことを想定

3．新型コロナウイルス感染症の影響（海外）
～ エリア・事業別需要動向 ～

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

・海外事業はエリアにより感染症による需要面の影響が異なる
・北米では、上期は家庭用加工食品メーカー向け小麦粉需要が堅調に推移

エリア	事業	現地の販売数量(前年比較)		状況
		上期実績	下期想定	
北米	製粉事業			上期は家庭用加工食品メーカー向け需要が堅調に推移（昨年12月に閉鎖したミネソタ州の工場を除外し算出）
	食品事業	―	―	米国のパスタ工場は日本向け製品の供給を順調に継続
オセアニア	製粉事業（小麦粉）			豪州は家庭用加工食品メーカー向け需要が堅調ながら出荷構成の悪化が発生。ニュージーランドは一部大手得意先向け出荷を失い減少
	製粉事業（小麦粉以外）			感染症による外出自粛の影響等によりベーカリー向けプレミックス、ベーカリー関連原材料の需要が減少
東アジア 東南アジア	製粉事業			感染症対策による外出自粛や観光需要の減少等による経済面の停滞を受け比較的嗜好品とされる小麦粉食の需要が減少
	食品事業			・感染症の影響等によりプレミックス需要が減少。特に東南アジアにおいて現地向け需要が減少 ・タイ、ベトナムのパスタソース工場は日本向け製品の供給を順調に継続
南・西アジア	食品事業	―	―	・トルコのパスタ工場は日本向け製品を順調に供給継続 ・インドのイースト新工場建設は本格的な工事再開を待つ

4．新型コロナウイルス感染症対策
～ 業績予想達成に向けた取組み ～

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

新しい生活様式の形成といった社会変化による内食需要の拡大やそれに伴う成長販路に対する対策を強化。また、社会変化に適合した業務の見直し・効率化、コスト改善に取り組み、業績予想達成を目指す

■新しい生活様式、事業環境の変化を見据えた当社グループの取組み

①成長市場への対応

内食需要の増加や成長販路への対応

- **家庭内調理増加に対応したフレキシブルな増産体制の確立や新製品の発売**
  - ➡ 加工食品事業
- **テイクアウト、デリバリー需要増加への対応**
  - ➡ 製粉国内事業、加工食品事業
- **eコマースの強化**
  - ➡ 加工食品事業
- **高付加価値商品の開発・提案の強化**
  - ➡ 中食・惣菜事業
- **通信販売による販促の強化**
  - ➡ 健康食品事業

②業務の見直し・効率化への取組み（コスト改善）

新たな生活様式への対応や業務の見直し等

- **テレワークの活用や社内会議、商談のWEB活用**
  - ➡ 全社共通
- **コスト削減の取組み（広告宣伝費、旅費他）**
  - ➡ 全社共通
- **業務改革プロジェクトによる業務の効率化推進**
  - ➡ 全社共通
- **生産性改善等の取組み**
  - ➡ 製粉海外事業（豪州）、中食・惣菜事業

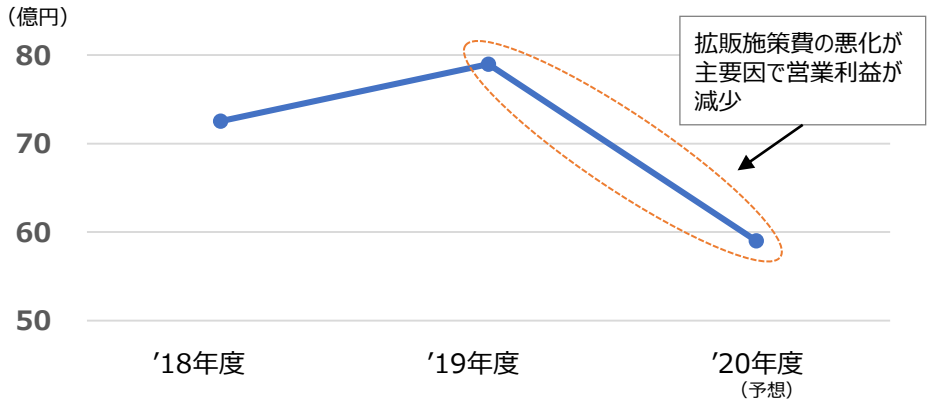
Ⅲ．コロナ禍における当社グループ各事業の対応と長期ビジョン「NNI “Compass for the Future”」の取組み

1．国内製粉事業の業績回復に向けた取組み

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を受け、今期は当初の想定通り、業務用小麦粉の出荷数量は**前年比▲１～２％程度減少**する見通し
・国内製粉事業の営業利益は、製品ミックスの悪化により**拡販施策費が悪化**する見通しであるが、諸経費削減と下期からのふすま価格値上等による収益改善効果も見込む

国内製粉事業　営業利益の推移



拡販施策費の悪化状況と下期の見通し

・拡販施策費の悪化の主要因は製品ミックスの悪化によるもの

・感染症対策による外出自粛等の影響を受け、内食需要の増加により家庭用加工食品メーカー向け需要が堅調である一方、街のパン、菓子、麺類の飲食店等の専門店向け需要が低調に推移。これらを主要因とした販売構成の変化により、製品ミックスが悪化

・下期は、経済活動の回復に伴い、製品ミックスの悪化は回復傾向となるが、回復のスピードは当初想定よりも緩やかと想定

拡販施策費の改善等に向けた取組み

・下期は、拡販施策費の回復を見込むが、改善に向けた取組みも強化

①麺類飲食店に対するテイクアウト、デリバリーの支援
・経時変化耐性のある麺レシピの開発と提案強化

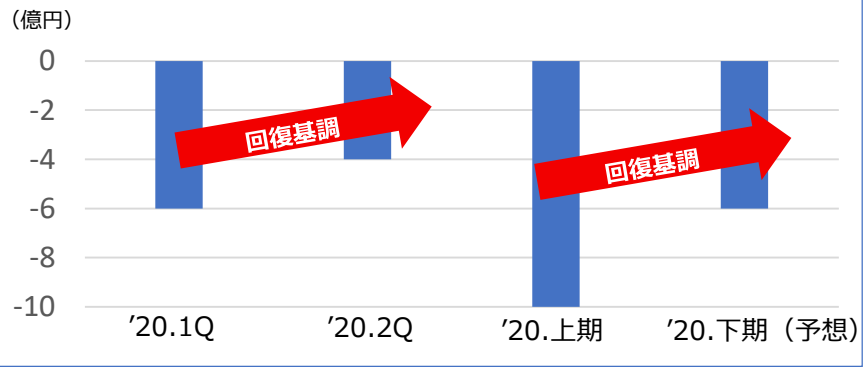
②街のパン、菓子等の専門店向け販売支援
・中食デリバリー事業者に当社顧客を紹介し、販路拡大の支援

③健康意識の高まりへの対応
・全粒粉等の高付加価値製品の提案強化

④新設した広域営業部によるチェーン外食向け提案、販売の強化

⑤新設した冷食チームによる冷凍食品メーカー向け提案、販売の強化

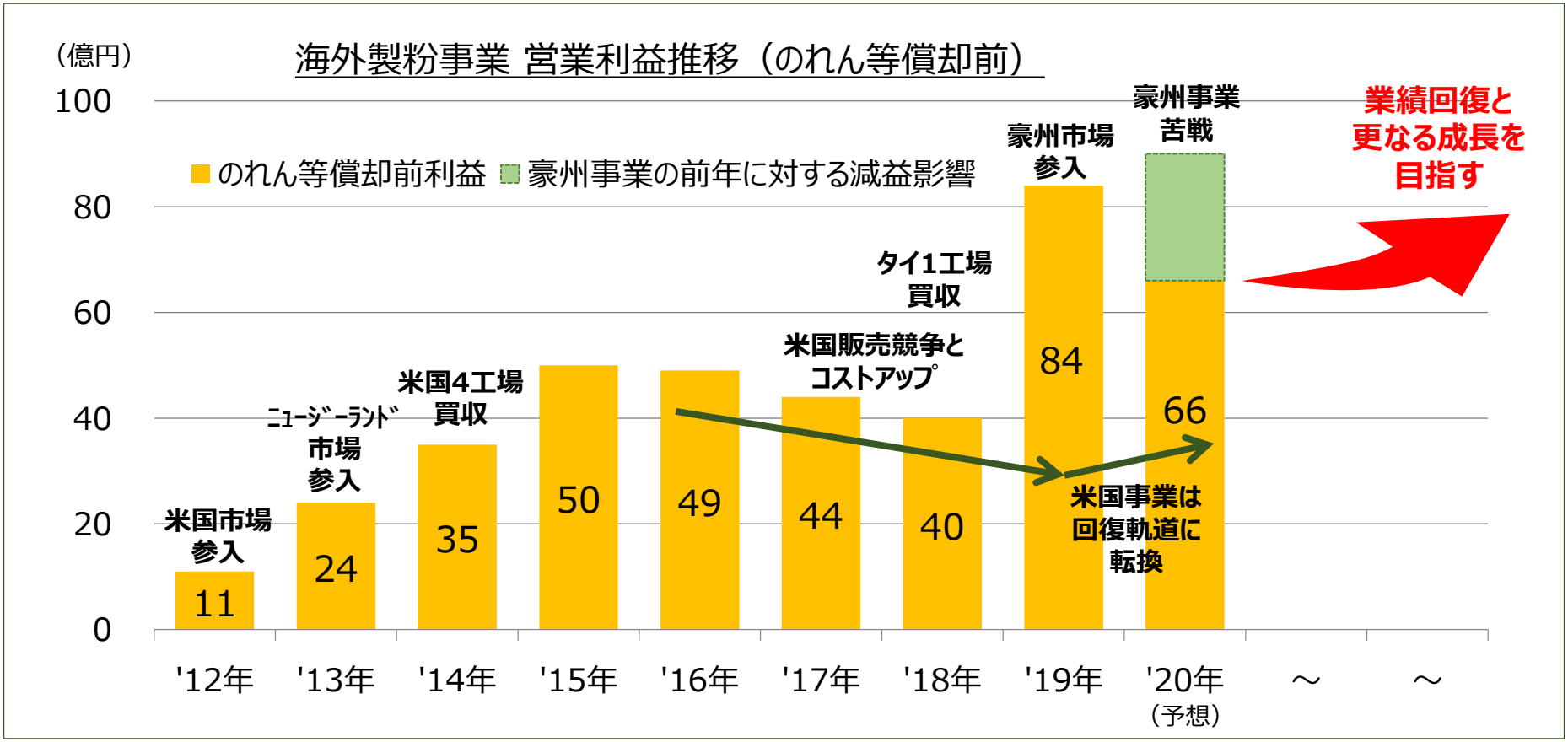
2020年度　拡販施策費（前年差）



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

・海外製粉事業は、北米、アジア、オセアニアで戦略投資を進め、**事業基盤は飛躍的に拡大**
・昨年苦戦した**米国事業は回復軌道**に転換。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
・昨年買収した**豪州事業**は1年間のPMIを通じ**課題**が見えてきたタイミングで新型コロナウイルス感染症の影響で需要が減少し**課題による影響が増幅**。既に、総合的に判断し**各種課題の解決**に向け着手



2．海外製粉事業の成長戦略②
～ 米国製粉事業の業績回復 ～

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）業績回復の状況と更なる成長に向けて

業績回復への取組み

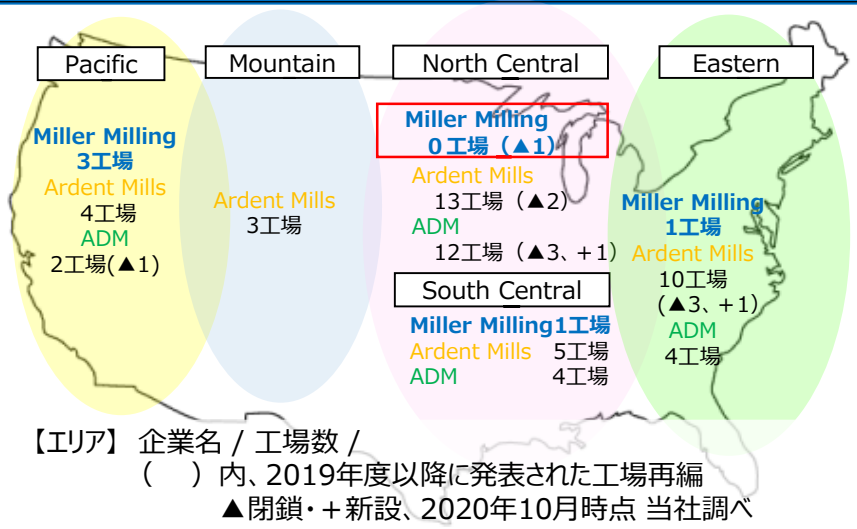
①経営体制の強化
- CEOを含めた現地経営陣を昨年一新、新体制で経営を推進

②販売価格の是正
- 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

③生産効率の改善
- 昨年12月、ミネソタ州ニュープラーグ工場を閉鎖し、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

今後１～2年で業績回復を確実なものにする

米国大手製粉企業工場立地と工場再編状況



【エリア】 企業名 / 工場数 /
（ ） 内、2019年度以降に発表された工場再編
▲閉鎖・＋新設、2020年10月時点 当社調べ

成長に向けた今後の取組み

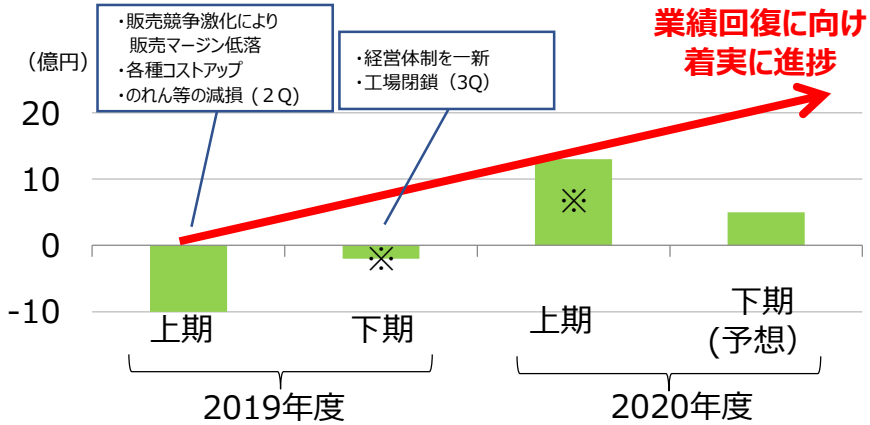
①顧客特性に合わせた効果的な販売戦略の立案・実行
- 緻密なマーケット分析に基づき顧客をセグメンテーションし、それに合わせた販売戦略を実行

②高付加価値市場でシェアの拡大
- 「差別化」をキーワードに、オーガニック粉などの販売強化

③当社グループ北米事業間での連携強化
- プレミックスの販売についても検討

業績回復とともに更なる成長を目指す

2019、2020年度 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（▲4億円/半期）を含む

2．海外製粉事業の成長戦略③
～ 豪州製粉事業の状況 ～

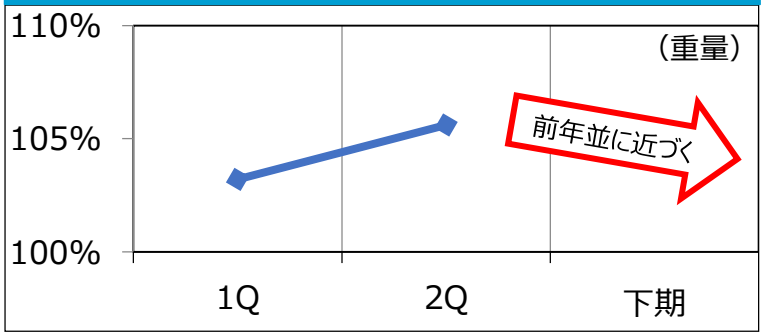
健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

・豪州製粉事業（アライド・ピナクルPty Ltd.)は、新型コロナウイルス感染症の影響等によりベーカリー向け**プレミックス、ベーカリー関連原材料の販売が減少**。小麦粉は家庭用加工食品メーカー向け需要が堅調に推移しているものの、**出荷構成が悪化**し収益面は前年を下回る
・買収後１年間のPMIを通じて生産・物流面の**課題**が見えてきたタイミングで感染症により**課題による影響が増幅**

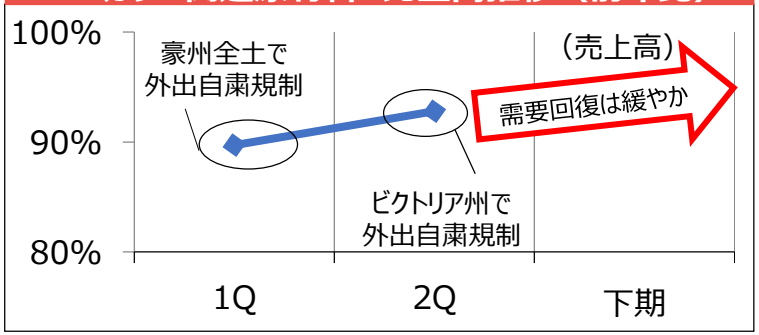
上期の業績悪化の主要因

販売面	上期は、小麦粉出荷は前年実績を上回った。一方、感染症対策による外出自粛等の影響によりインストアベーカリー向け等のプレミックス、ベーカリー関連原材料の売上高は前年実績を大きく下回った。下期も感染症による影響が見通しにくい状況
生産・物流面	**感染症の影響等によりプレミックス、ベーカリー関連原材料の急激な需要変動に伴う生産効率悪化** ・生産バランス悪化による生産ラインの稼働率低下や過負荷等による生産効率の悪化 ・1Qに組織連携の課題（部門間の連携不足）により出荷期限切れの製品処分損が発生 **急激な需要変動や感染症対策による突然の得意先の休業等により物流効率が悪化** ・上期は物流改善プロジェクトによる改善効果が打ち消された。下期は物流改善効果を見込む

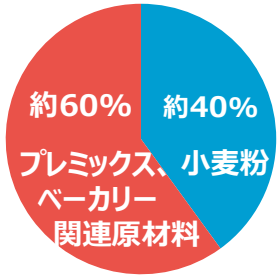
2020年度上期　小麦粉　出荷推移　（前年比）



2020年度上期　プレミックス、ベーカリー関連原材料　売上高推移（前年比）



アライド・ピナクル　売上高構成比



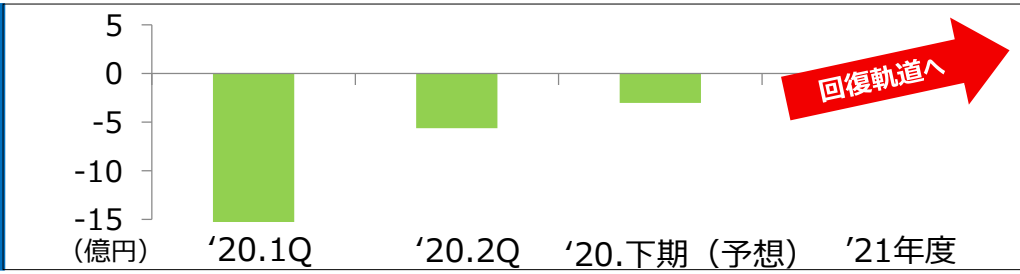
2．海外製粉事業の成長戦略④
～ 豪州製粉事業の業績改善施策及び成長に向けた取組み ～

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

・現時点で認識している課題の改善に早期に取組むことで今年も入れて2～3年かけて業績回復と成長の基盤を構築
・拡販のバックアップ体制を強化するための開発人員の増強も実施

業績改善施策	取組み内容
①拡販に向けた取組み	**①豪州内での拡販** 既存顧客層への販売深耕、及び新規チャネルへのプレミックス、ベーカリー関連原材料の販売強化 **②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、東南アジアへのプレミックス、ベーカリー関連原材料の輸出拡大 **③拡販のバックアップ体制強化** 製品開発人員を昨年比で5名増強し、製品提案力を強化。豪州内、輸出での拡販につなげる
②生産面での改善	**①需給管理の強化** 1Qに部門横断的組織を立ち上げ「在庫の可視化」「適正な在庫水準の維持」「適正なラインの稼働率の維持」につなげる **②生産効率の改善** 非効率な生産ラインを統廃合し、それに伴う人員の見直しを2Qから実施（工場の統廃合も検討） 長期的視点での適正な修繕を計画的に実施することで生産トラブルも未然に防止
③物流面での改善	2020年2月から物流改善プロジェクトをスタート。輸送会社の一元化により積載効率や配送効率を向上させ、倉庫管理も適正在庫によるオペレーションの効率化を図り物流関連のコストダウンを図る

2020年度 豪州製粉事業 営業利益（前年差）



‘19年度に発生した特殊要因

- 2QはPMI一時費用として数億円発生
- 下期は物流費の上昇に加え、森林火災による物流効率の悪化により物流費が悪化
- 4Qは生産効率の悪化が発生

3．海外食品事業の成長戦略
～ イースト事業、業務用プレミックス事業の拡大 ～

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

・インドのイースト新工場建設は、本格的な工事再開を待つ
・将来のプレミックスのアジア事業拡大を見据え、ベトナムにおいても販売を強化

OY インド Pvt.Ltd.（オリエンタル酵母工業㈱子会社）

➢ 日本からの建設要員は一時帰国。工事を中断し本格的な再開を待つ。新工場は本格的な工事再開から半年程度で稼働予定

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

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

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

万全の環境対策
Zero Liquid Discharge Systemで工場外排水ゼロ

ベトナム日清テクノミック Co.,Ltd.

➢ ‘20年1月から工場が稼働、新設のR&Dセンターを活用し差別化ニーズに応える製品の開発を進める

ASEAN市場の成長性
経済成長に伴いASEANのプレミックス市場は着実に成長

日本の技術優位性
顧客ニーズに応える差別化された製品を供給

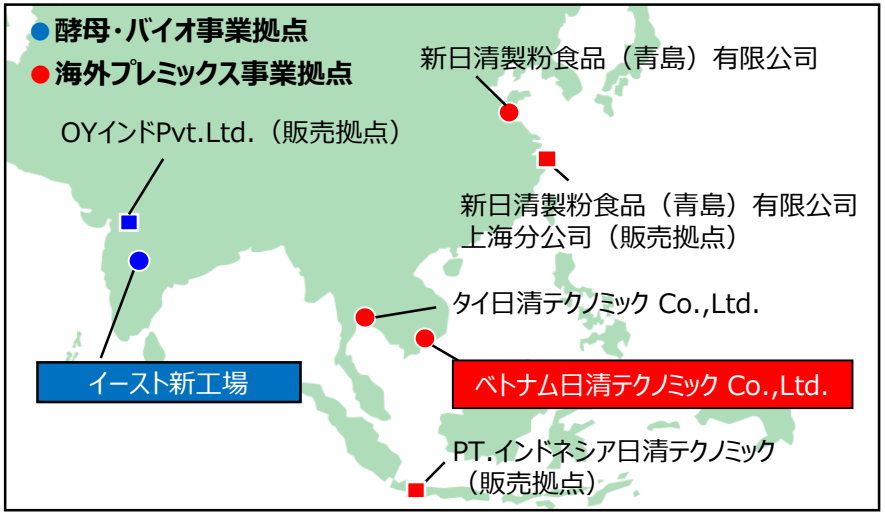
立地優位性
質の高い人材と海外向け加工食品の生産基地としての発展性

タイ・中国との連携
タイ・中国の既存プレミックス拠点とグローバル連携を充実

インド工場の概要

【生産能力】 100㌧/日（生イーストベース）
【完工時期】 工事再開後半年程度
【投資額】 約157億円





ベトナム工場の概要

【生産能力】 9,000㌧/年
【稼働時期】 2020年1月
【投資額】 約17億円



4．加工食品事業の取組み

～ 家庭用加工食品の差別化戦略と業務用加工食品の販売回復施策 ～

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

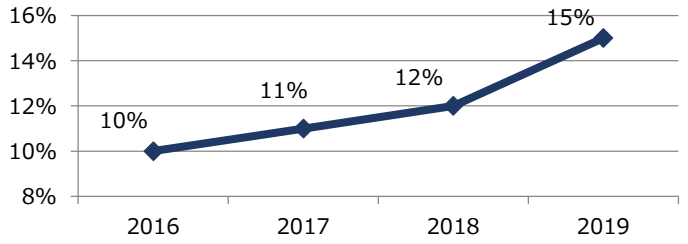
・家庭用加工食品は上期の前半は内食需要増加により堅調に推移したが、常温製品の需要は落ち着いてきている。感染症対策による食需要の変化を踏まえた付加価値製品の開発を推進

・業務用加工食品は外食需要等の低迷を受け前年を下回る。販売の回復に向け各種施策を実施

「簡単・便利」「本格」「健康」製品の売上構成

➢加工食品における高付加価値カテゴリーの売上構成比率は、毎年拡大。市場の変化をとらえ、取組みを更に加速

「簡単・便利」・「本格」・「健康」製品の家庭用加工食品に占める売上構成比率



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。この春、シリーズ名を早ゆでスパゲティ　FineFastに改め、小鍋でも調理しやすい２/３サイズの新製品を投入し、ブランド強化を図る

FineFast(ファインファスト)製法



消費者ニーズにとことんお応えする新スタイルのスパゲティ

早ゆでシリーズ売上高

出所:インテージSRI



家庭内調理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・イエナカ食をテーマに秋冬の新商品・リニューアル品を常温製品20品、冷凍食品13品発売

日清 カップでつくるシリーズ お好み焼セット・チヂミセット



簡便調理の進化系

青の洞窟 ＧＲＡＺＩＡ(冷食) 優雅で贅沢 至福のひとときを



＊外装パッケージなしトレイ付き商品
青の洞窟は発売25周年を迎えました

家庭用・業務用加工食品のコロナ禍での施策

➢成長市場への対応や外食市場に対する開発・提案強化を実施

■家庭用加工食品の成長市場に対する施策

・増産体制の確立 ➡ 製品カテゴリーにより10%～40%

・新製品発売による内食需要増加への対応強化

・eコマース等の成長販路の強化 ➡ Amazon、LOHACO等での販売強化

・デジタルマーケティングを活用した販売促進の実施

■業務用加工食品の出荷回復に向けた施策

・デリバリー需要増加等への対応 ➡ 経時変化耐性を強化した製品提案

・外食企業向けEC販売の強化

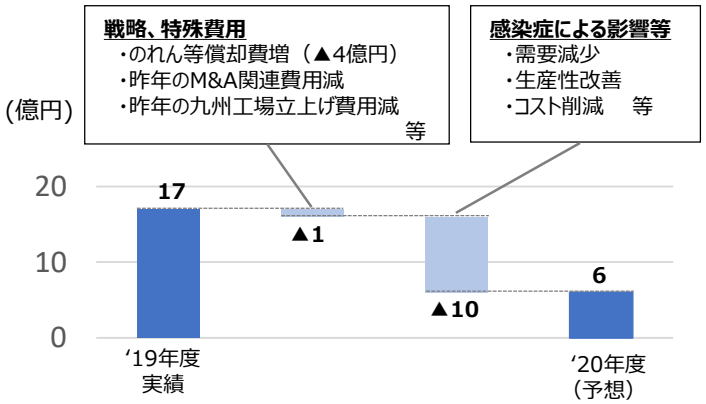
・伸長する家庭用冷凍食品メーカー向けに業務用プレミックス販売の強化

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の影響により都市部、行楽地での中食需要が減少。
通期の営業利益予想は前年に対し▲11億円の減益の見通しであるが、生産性改善、コスト削減等の取組み強化により、当初想定していた減益幅を改善
･成長戦略に向けた方針に変化はなく、生産ラインの自動化も着実に進捗

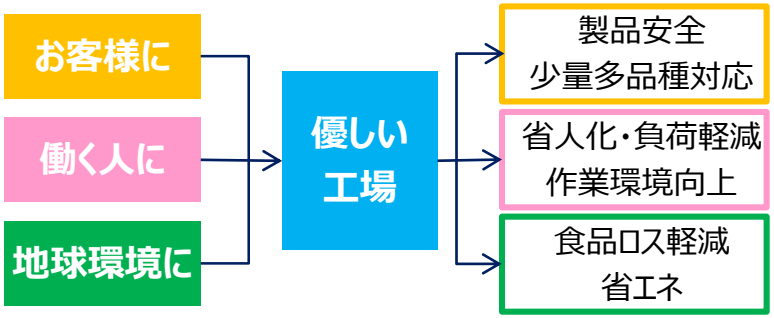
中食･惣菜事業　営業利益増減分析



※トオカツフーズ㈱は 2019年7月から連結

惣菜工場の将来ビジョン

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。社会的･経済的価値を創出する「優しい工場」の開発を目指す



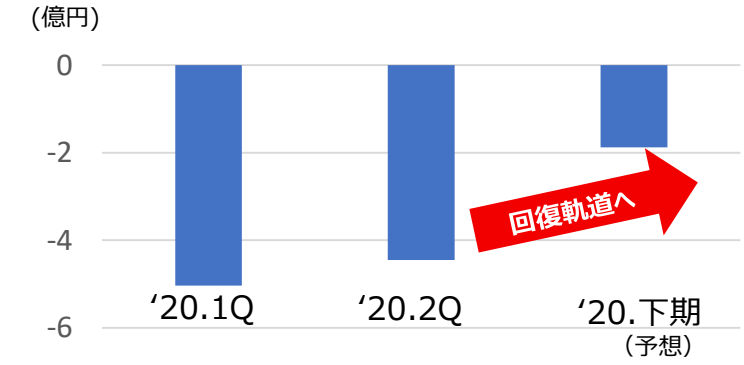
グループの事業部門と技術部門の最優先課題。全工程の検討を完了し、3～5年程度で段階的な技術確立を目指す

業績回復に向けた取組み

■開発･提案強化、販売強化の取組みによる売上回復
①高付加価値商品の開発･提案の強化
②季節商品の開発･提案の強化
③おせち料理（高単価、高利益率）の販売強化

■生産性改善、コスト削減による利益の改善
①製造ラインの集約による、夜勤製造の削減
②需要動向の変化に対応した、設備投資計画の見直し
③省人化施策実行のスピードアップによる、製造コスト削減

2020年度　中食･惣菜事業　営業利益（前年差）



6．日清ファルマ医薬品原薬「EPA-E」の需要拡大

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）の高脂血症治療薬「Vascepa®」の需要は新型コロナウイルス感染症で処方箋数の伸びの鈍化があるものの**順調に拡大**
・**原薬「EPA-E」の需要増加**に対応すべく、日清ファルマは**生産能力増強を昨年9月に完了**。オペレーターの戦略的配置と作業の効率化により段階的な生産性アップを図る。また、**市場動向を見極めながら更なる能力増強も検討**

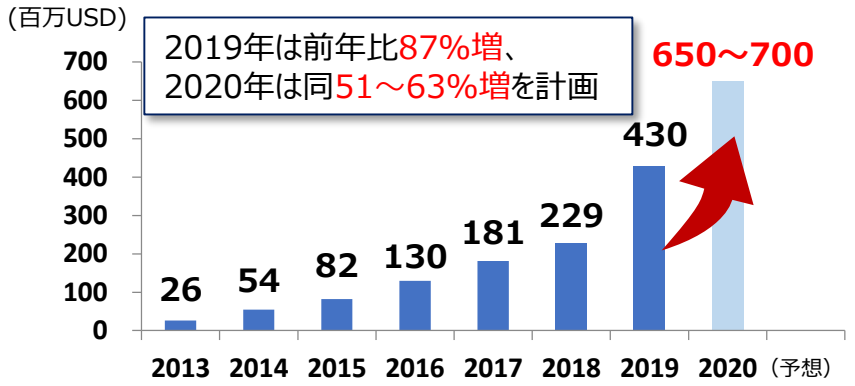
アマリン社 直近のトピックス

- 新型コロナウイルス感染症の影響で処方箋数の伸びが鈍化
- ジェネリックメーカーと「Vascepa®」に関する特許で係争中
- 米国外への展開
  - カナダ ： 2020年1月に薬効が承認、2020年2月から販売開始
  - 中東(レバノン・UAE) :レバノン2018年6月から、ＵＡＥ2019年2月から販売を開始
  - 欧州 ： 2021年初頭に販売が承認される見通し
  - 中国 ： 現在臨床試験中で、2020年後半に臨床試験の終了を見込む

アマリン社とジェネリックメーカーとの「Vascepa®」に関する特許の訴訟について

- アマリン社が米国で係争中の特許は「Vascepa®」の既存の重症患者向け薬効に関するもの
- 米国での患者数が10倍と言われる軽症患者向けの「Vascepa®」の特許は引き続き有効であり、アマリン社が2022年12月まで独占販売権あり
- ジェネリックメーカーは「Vascepa®」の後発医薬品についてFDAの承認を取得済
- アマリン社は2020年９月に連邦裁判所で敗訴するも、10月に大法廷審理の要望書を提出し、要望が受けられるかについては裁判所の判断待ち
- アマリン社はジェネリックが発売されても「Vascepa®」販売には当面大きな影響がないとの見方を示す

アマリン社の売上高推移



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

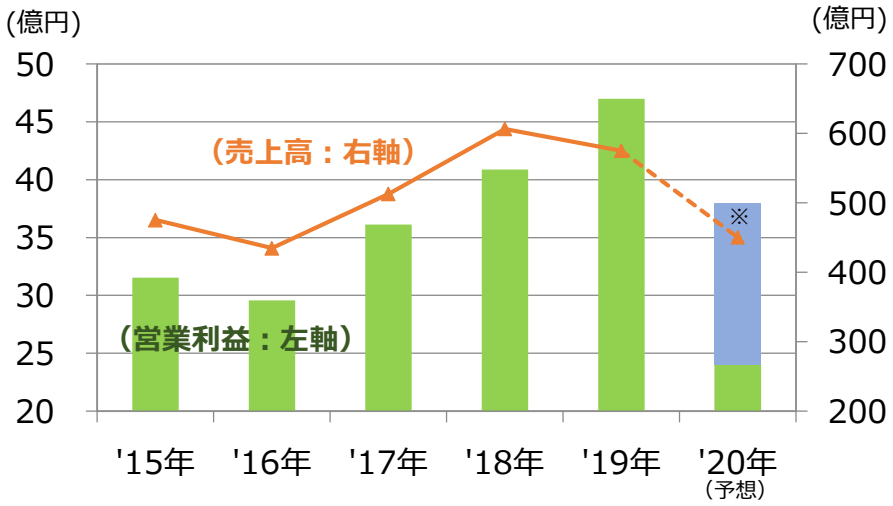
リスク
- ジェネリック製剤の上市
- 新規参入によるEPA-E原薬市場の競争激化

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**一時的な設備工事の減少**が見込まれ、**完工高が減少**する見通し
・営業利益予想は、エンジニアリング事業の工事管理の徹底および諸経費削減の取組み強化等により、減益ながら当初想定していた**減益幅を改善**
・事業ポートフォリオ強化の一環として、本年3月末にペットフード事業譲渡を実施。今期は受託生産のみ行い、今期末でペットフード事業を終了

その他セグメント売上高、営業利益の推移



※ ■はその他セグメントの営業利益予想上方修正分

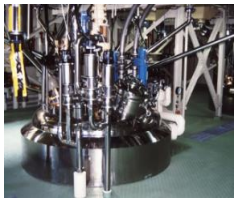
エンジニアリング事業の特徴

・世界トップレベルの粉粒体技術、ユーザー目線のプラント設計を強みに、食品や化粧品、金属・電子材料等のプラントから穀物サイロ、バイオマス発電燃料サイロ、粉粒体機器等まで手掛ける
・中長期的には食品工場の自動化ニーズ等も多く、プラントの受注環境は堅調に推移する見通し。強みの粉体技術を活かしたプラントエンジニアリングを中核に展開を強化
・新型コロナウイルスによるプラント需要への影響は現時点で不透明

惣菜工場



トイレタリー製品工場



電子材料プラント



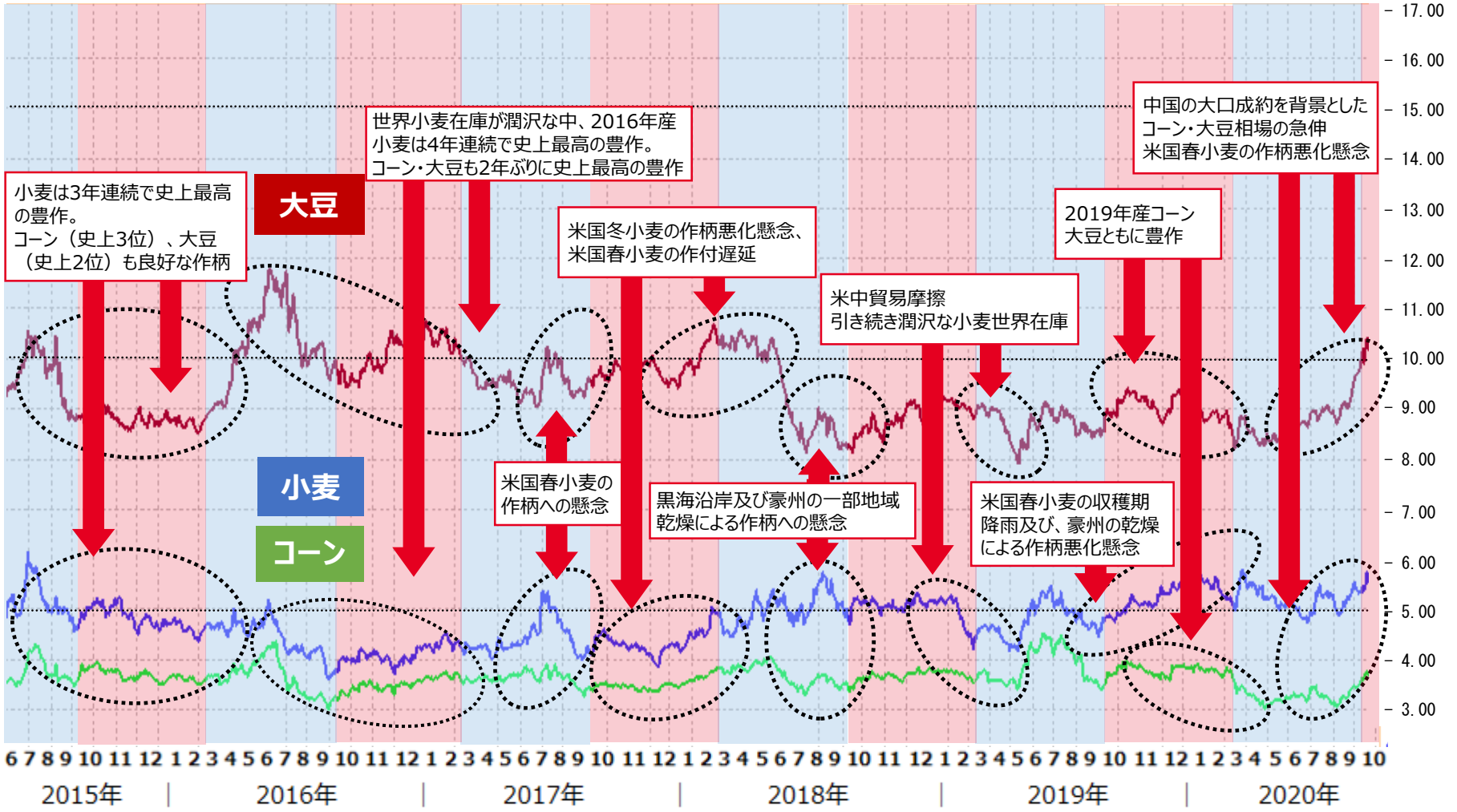
（参考）小麦相場の状況

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

小麦相場の状況（２）

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

【2020年10月期　麦価改定】（改定額算定期間：2020年3月第２週～2020年9月第１週）

小麦相場（シカゴ）は、世界の在庫率の上昇及び主産地における順調な生育により下落。また、為替が円高傾向で推移したこと及び輸送需要減少に伴い海上運賃が下落したことから、小麦の輸入価格は下がった。

2020年 10月　１日　～　輸入小麦政府売渡価格　５銘柄平均4.3%値下げ

2021年　1月 12日　～　日清製粉㈱業務用小麦粉を値下げ

【今後の小麦相場の変動要因】

上昇要因

・2021年産北米冬小麦の作付け遅れに伴う、作柄悪化懸念
・中国向け穀物輸出増加に伴う、相場上昇懸念

下落要因

・2020年産の十分な生産量に伴う、潤沢な世界小麦在庫見通し

健康と信頼をお届けする
日清製粉グループ

2021年3月期
第2四半期 決算説明

実績、通期業績予想

2020年10月29日

株式会社日清製粉グループ本社

目　次

1. 第2四半期 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. 2021年3月期 通期業績予想

1．第２四半期 実績①

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

（百万円）

	前年実績	2021年3月期 第2四半期 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)	**346,518** **(83,609)**	**335,944** **(76,076)**	▲10,573 (▲7,532)	▲3.1% (▲9.0%)	▲9,055 –	▲2.6% –
製　粉	154,898	140,840	▲14,058	▲9.1%	–	–
食　品	107,283	106,485	▲798	▲0.7%	–	–
中食・惣菜	53,373	70,584	+17,211	+32.2%	–	–
その他	30,962	18,034	▲12,928	▲41.8%	–	–
営業利益 (うち海外営業利益)	**14,124** **(1,783)**	**12,356** **(960)**	▲1,767 (▲822)	▲12.5% (▲46.1%)	+856 –	+7.4% –
製　粉	4,338	2,037	▲2,301	▲53.0%	–	–
食　品	6,013	8,009	+1,996	+33.2%	–	–
中食・惣菜	1,287	339	▲948	▲73.6%	–	–
その他	2,384	2,003	▲380	▲16.0%	–	–
調整＊	100	▲32	▲132	–	–	–
経常利益	**15,113**	**13,652**	▲1,461	▲9.7%	+1,652	+13.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	**13,519**	**9,057**	▲4,461	▲33.0%	+2,057	+29.4%

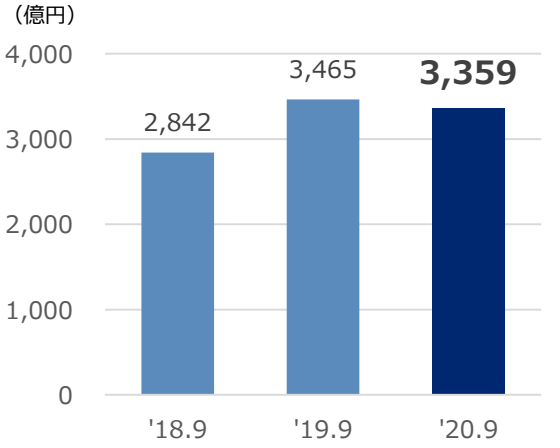
＊セグメント間取引消去等

※金額は百万円未満切り捨て

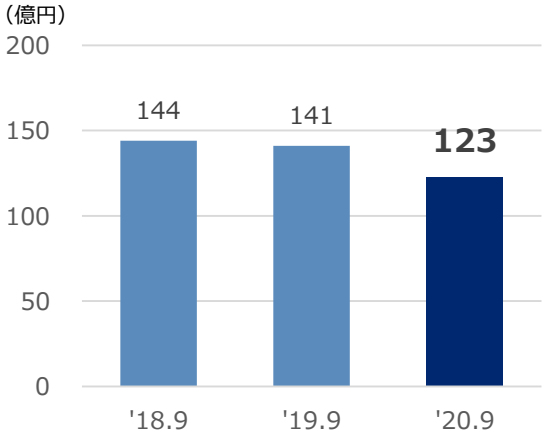
1．第２四半期 実績②

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

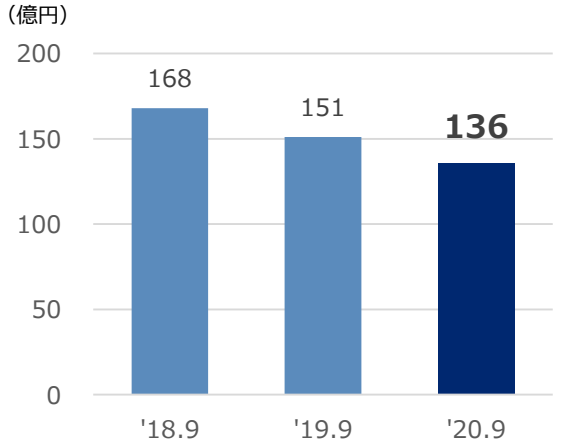
売上高



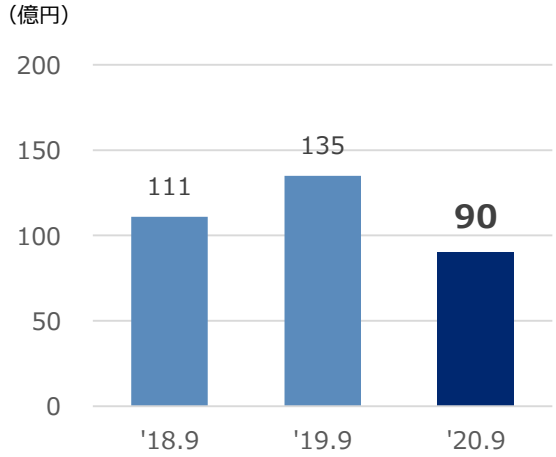
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する四半期純利益



※金額は億円未満切り捨て

- 売上高は、トオカツフーズ㈱の第１四半期の新規連結効果があるものの、麦価改定に伴う小麦粉価格の引下げや新型コロナウイルス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等により減収

- 営業利益は、米国製粉事業の業績回復、国内加工食品事業や医薬品原薬の好調、諸経費削減効果等があるものの、感染症の影響等による製粉事業、中食・惣菜事業等の収益悪化により減益
業績予想に対しては、事業ごとにプラス面、マイナス面があるものの、グループ全体では業績予想を達成

売上高	：前年比	▲ 3.1%
営業利益	：同	▲12.5%
経常利益	：同	▲ 9.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	：同	▲33.0%

2. セグメント別 実績分析①

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

売上高分析（前年差）

（単位：億円）

製 粉　▲141億円

国内小麦粉出荷（出荷前年比97.8%）	▲18
麦価改定に伴う粉価改定他	▲45
ふすま価格	＋ 0
海外売上他	▲78

食 品　▲8億円

加工食品売上	▲ 4
家庭用小麦粉売上	＋ 4
プレミックス売上	▲11
パスタ関連売上	＋11
冷凍食品売上	▲ 1
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	▲14
日清ファルマ売上	＋10

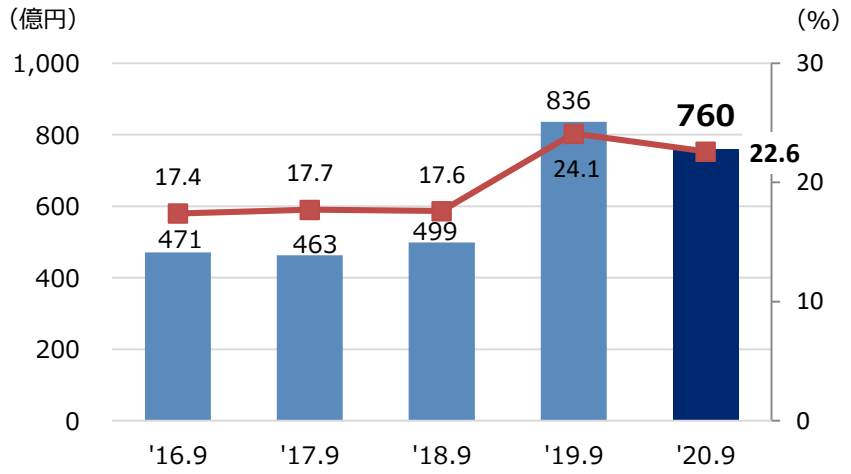
中食・惣菜　＋172億円

トオカツフーズ新規連結効果他	＋172

その他　▲129億円

日清ペットフード売上	▲16
NBCメッシュテック売上	▲ 6
設備工事売上他（日清エンジニアリング他）	▲107

【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　▲23億円

国内小麦粉出荷数量	▲ 4
拡販施策費	▲10
ふすま価格	＋ 0
コスト関連	＋ 2
海外子会社他	▲11

食 品　＋20億円

出荷数量	＋ 1
拡販施策費	＋ 8
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）	＋ 3

中食・惣菜　▲10億円

新型コロナウイルス影響他	▲10

その他　▲4億円

売上	▲ 14
コスト関連他	＋ 10

調整　▲1億円

セグメント間取引消去等	▲ 1

3. 営業外損益・特別損益（実績）

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

（百万円）

	前年実績	2021年3月期 第2四半期 実績	前年差	備考
【営業外損益】				
金融収支尻	▲47	91	＋139	
持分法による投資利益	819	848	＋ 28	
その他	217	355	＋138	
営業外損益収支	989	1,295	＋306	

【特別損益】				
投資有価証券売却益	2	1,133	＋1,130	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
減損損失	▲3,906	－	＋3,906	(前年) 米国製粉事業の業績悪化
その他	▲214	▲141	＋73	
特別損益収支	3,154	992	▲2,162	

※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 日清製粉グループ

（億円）

	前年実績	2021年3月期第2四半期		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ＣＦ	**109**	**254**	税金等調整前四半期純利益 ＋146 減価償却費 ＋108 運転資金の減少 ＋83 法人税等の支払額 ▲68	＋145	
投資活動によるＣＦ	**▲903**	**▲82**	設備投資（支払いベース）▲98	＋821	
財務活動によるＣＦ	**195**	**▲97**	配当金支払額 ▲50	▲292	
現金及び現金同等物に係る換算差額	**0**	**2**		＋ 2	
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四半期末残高	**482**	**643**		**＋160**	手許資金* **649**

＊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月期第2四半期実績	前年差	主な内容
設備投資（工事ベース）	109	75	▲34	前年：インドイースト工場建設
減価償却	101	108	＋ 6	

※金額は億円未満切り捨て

5．2021年3月期 通期業績予想①

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

- 売上高は、トオカツフーズ㈱の第１四半期の新規連結効果があるものの、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、医薬品原薬の好調や国内加工食品事業の増益、諸経費削減効果等を見込むものの、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・惣菜事業の業績悪化、設備工事の一時的な完工高の減少等により減益
- 通期の業績予想は、国内加工食品事業が下期は上期と比べ需要が落ち着いていくことを踏まえ据え置く

（百万円）	前年実績	2021年3月期 業績予想	前年差	前年比
売上高	**712,180**	**700,000**	**▲12,180**	**▲1.7%**
うち海外売上高 （海外売上高比率）	166,188 (23.3%)	157,800 (22.5%)	▲8,388	▲5.0%
営業利益	**28,852**	**26,000**	**▲2,852**	**▲9.9%**
うち海外営業利益 （海外営業利益比率）	3,878 (13.4%)	3,100 (11.9%)	▲778	▲20.1%
経常利益	**31,434**	**27,000**	**▲4,434**	**▲14.1%**
親会社株主に帰属する 当期純利益	**22,407**	**17,000**	**▲5,407**	**▲24.1%**

※金額は百万円未満切り捨て

5．2021年3月期 通期業績予想②

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

セグメント別　売上高

（単位：億円）

	業績予想	前年差
製　粉	2,930	▲137
食　品	2,160	▲20
中食･惣菜	1,460	+160
その他	450	▲125
合　計	7,000	▲122

（単位：億円）

製　粉　▲137億円

国内小麦粉出荷（出荷前年比98.5%）	▲24
麦価改定に伴う粉価改定他	▲55
ふすま価格	＋ 2
海外売上他	▲60

食　品　▲20億円

加工食品国内売上	▲16
加工食品海外売上	▲ 8
オリエンタル酵母工業売上	▲11
日清ファルマ売上	＋15

中食･惣菜　＋160億円

トオカツフーズ新規連結効果他	＋160

その他　▲125億円

日清ペットフード売上	▲40
ＮＢＣメッシュテック売上	▲ 3
設備工事売上他（日清ｴﾝｼﾞﾆｱﾘﾝｸﾞ他）	▲82

5．2021年3月期 通期業績予想③

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

セグメント別　営業利益

（単位：億円）

	業績予想	前年差
製　粉	60	▲33
食　品	155	+26
中食・惣菜	6	▲12
その他	38	▲ 9
調　整*	1	▲ 1
合　計	260	▲29

＊セグメント間取引消去等

製　粉　▲33億円　（単位：億円）

国内小麦粉出荷数量	▲ 5
拡販施策費	▲16
ふすま価格	＋ 0
コスト関連	＋ 2
海外子会社他	▲14

食　品　＋26億円

出荷数量	▲ 5
拡販施策費	＋12
コスト関連	＋13
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

中食・惣菜　▲12億円

新型コロナウイルス影響他	▲12

その他　▲9億円

売上	▲12
コスト関連他	＋ 3

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。