健康と信頼をお届けする

日清製粉グループ

公益財団法人 財務会計基準機構 会員

FASF

第2四半期決算説明会

＝2010年4～9月期＝

2010年11月8日

株式会社日清製粉グループ本社

Ⅰ．2010年度第2四半期決算概要

〔減収営業増益〕

消費低迷、デフレ等の厳しい市場環境下、出荷拡大、食品事業におけるコスト削減等により増益

	10／9 実績	業績 見通比	前年比
売上高（百万円）	209,161	▲ 1.8%	▲ 7.8%
営業利益（百万円）	12,384	＋ 5.8%	＋ 1.7%
経常利益（百万円）	13,691	＋ 5.3%	＋ 0.2%
四半期純利益（百万円）	6,933	▲ 5.0%	▲17.2%

Ⅱ．各事業の成長施策進捗状況

1．製粉セグメント

上期は、出荷増の実現、東灘工場を始め各工場における生産性改善、固定費削減効果があったものの、ふすま価格低下等により減益

拡販施策推進

～猛暑の影響があったが上期出荷は
前年比101．6%達成

- 重点取組み顧客を明確に定め、効率的・効果的な拡販施策推進
- つけ麺専門店との共同研究による新製品「傾奇者（かぶきもの）」開発に代表されるお客様との新たな取組み
- 「年明けうどん」、「パン食系女子のカレンダー」等小麦粉需要拡大への取組み

引き続き拡販施策推進

各事業の成長

コスト競争力強化

構造改善による事業基盤強化

08年に実施した、東灘工場増設・神戸工場統合は生産性向上、固定費削減（減価償却費）の両面で会社業績に貢献

本年11月北見工場閉鎖、北海道小麦センター設置

日常業務の中でのコスト削減

物流改善施策実施

小麦を取巻く環境変化への対応

本年10月即時販売方式導入
⇒適切な需給管理の実施により、適正な棚卸資産を維持

WTO、FTA、更にはTPPなど
当社を取巻く環境が大きく変化する可能性

変化に対応する社内体制整備
⇒これまで進めてきた競争力強化の取組みを推進

2. 食品セグメント

食品事業の利益は製粉事業と同水準となる

(1)加工食品事業

上期は、出荷増加及びコスト削減により増益

拡販施策推進

新製品の開発・市場投入

・本格的あげなくていいから揚げ粉、パン粉等新技術開発による新製品の開発と市場投入の積極化
・デフレ環境下、節約志向からちょっと贅沢への市場ニーズの変化を捉えた、青の洞窟のラインアップ充実

営業戦略の強化

・テレビCMにリンクした店頭プロモーション展開等、戦術・ターゲットを明確にした施策実施

適正な販促費管理と効果的な活用継続

各事業の成長

安心・安全体制強化及び生産性向上

2009/7
館林工場能力増強
生産性向上及び生産体制強化

2010/9
名古屋工場リニューアル
安心・安全対策の更なる充実

コスト競争力強化

- 物流拠点統廃合等によるコスト削減
- 社内SCMを活用した需給精度向上⇒在庫・ロス削減
- 購買改革

（2）中食惣菜事業

・損益は着実に改善を重ねており、今期黒字化を目指している
・惣菜事業がおかれている状況から、現在の惣菜事業のビジネスモデルにおいて大幅かつ急速な収益向上は難しいと判断、減損処理を実施

少子高齢化、女性の社会進出等の流れから、中食惣菜事業のポテンシャルに関する認識は全く変わっておらず、さまざまな視点から事業拡大施策を検討し、推進する

各事業の成長

(3)酵母・バイオ事業

当社の積極的な支援とグループ各社との連携により更なる事業拡大

酵母事業

- 提案型営業の推進による
  お客様との関係強化
- 新規市場への取組みによる
  出荷拡大
- 総菜事業強化
  ⇒下期に新総菜工場建設着工

バイオ事業

- 長浜事業所の増設が完了し
  診断薬原料生産体制強化
- 海外展開の推進
  ⇒中国・インド等
  BRICsへの取組み

3. その他セグメント

(1)ペットフード事業

プレミアムフード戦略の推進とスタンダード品の強化

・「JPスタイル」のラインアップ拡充
・スタンダード品は競争激化により苦戦
　⇒当社独自性訴求、営業体制強化、コスト競争力強化

(2)エンジニアリング事業

優位性のある独自技術を活かし事業拡大

・粉体機器出荷及びナノ粒子等の受託加工事業推進
・粉粒体関係プラントの受注推進

（3）メッシュクロス事業

研究開発推進及び事業拡張に向け当社が積極的に支援

- 太陽電池、タッチパネル等先端機器向けに引続き成長が期待されるステンレスメッシュ事業の体制強化
- メディカル・健康分野等の新分野、成長市場に注力
- Cuffitec等独自技術による事業拡大
- 海外生産拠点を有効に活用し、アセアン諸国への出荷拡大
- 損益分岐点引下げ推進

Ⅲ．連結子会社の100%子会社化

オリエンタル酵母工業とNBCメッシュテックの100%子会社化

（1）目的

市場構造の変化

- 人口減少 消費者ニーズ多様化
- デフレ進行 個人消費低迷
- 原・燃料コスト 変動激化

厳しい市場環境下、オリエンタル酵母工業とNBCメッシュテックが持続的且つ長期的な成長基盤を確立することが必要

- 潜在的な利益相反の排除
- 中長期的な事業拡大を見据えた経営の実践
- 当社及びグループ各社と更なる連携強化

→ 100%子会社化を実施

(2)手法及びスケジュール

【公開買付け】
公開買付後の当社所有割合:オリエンタル酵母工業96.10%、NBCメッシュテック90.20%

【今後のスケジュール】
2010年11月中旬　両社臨時株主総会開催
当社による発行済み株式全ての取得を決議
2010年12月中旬　両社上場廃止予定

(3)資金

・株式取得は全額手元資金で対応
・株式取得金額(予定)オリエンタル酵母工業:149億円、NBCメッシュテック:64億円

(4)100%子会社化の効果

グループ全体での連携により、来期以降シナジー効果の創出と
更なるグループ企業価値拡大推進

Ⅳ．海外事業の成長戦略

（1）既存事業

製粉事業

カナダ・ロジャーズフーズ社は順調に事業拡大
　本年10月チリワック工場の能力を増強し稼働

加工食品事業

タイ日清テクノミックは順調に事業拡大
　・本年7月に25%能力増強工事完了・稼働
　・本年9月にR＆Dセンター拡張・機能強化

製粉・食品の各事業同様、中国でのベーカリー顧客向け事業（東酵（上海））は出荷拡大を果たす

海外事業戦略

（2）新規事業

本年６月に、フランスのユーロジャーム社に資本参加、
業務提携し、中国、東南アジアでのベーカリー顧客向け
取組み強化

（3）更なる拡大への取組み

Ⅴ. 2010年度通期見通し

	2009 年度実績	2010 年度見通	前年差	前年比
売上高(百万円)	443,728	425,000	▲18,728	▲ 4.2%
営業利益(百万円)	26,576	24,600	▲ 1,976	▲ 7.4%
経常利益(百万円)	29,327	27,100	▲ 2,227	▲ 7.6%
当期純利益(百万円)	16,839	14,500	▲ 2,339	▲13.9%

業績見通し

製粉事業

猛暑の影響もあり、市場環境が低迷し競争が激化する中、
積極的なプロモーション等の販売促進活動、新製品投入により
出荷増を見込むが、損益見通しはふすま価格低迷、市場環境
悪化等の業績悪化要因を織込み減益見通し

食品事業

引き続き現在の施策を着実に実行し、収益向上を図る

当期については、これを下限として利益の上乗せを図る

見通しに関する注意事項

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。