

2018年3月期 第2四半期決算説明会

2017年10月30日

株式会社日清製粉グループ本社



目次



- I. 第2四半期（累計）実績、及び通期業績予想
 - II. 国際貿易交渉
 - III. 「NNI-120 II」の進捗と具体的成果
 - IV. 小麦相場の状況
- 参考資料



I. 第2四半期（累計）実績、及び通期業績予想

1. 第2四半期（累計）実績

健康と信頼をお届けする



- ▶ 食品事業は販売好調であったものの、昨年9月に実施した大山ハム(株)の株式譲渡に伴う連結除外、及び本年1月に実施した小麦粉価格引下げの影響等により**減収**
- ▶ 高付加価値製品や中食・惣菜等の出荷拡大、コストダウン、及び広告宣伝費等の下期へのずれ込み影響等が、海外製粉事業等のマイナスを吸収し**増益**

(単位：百万円)	2018年3月期 第2四半期 (累計) 実績	業績予想		前年実績	
			比		比
売上高	262,140	264,000	▲0.7%	271,259	▲3.4%
海外売上高比率	17.7%	17.1%	—	17.4%	—
営業利益	13,102	12,000	+9.2%	11,495	+14.0%
経常利益	15,593	14,000	+11.4%	14,121	+10.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	10,553	9,400	+12.3%	10,147	+4.0%

※金額は百万円未満切り捨て

2. 2018年3月期 業績予想

健康と信頼をお届けする



- ▶ 大山ハム(株)の連結除外等の影響はあるが、加工食品の出荷拡大及び設備工事の好調な受注等により**増収**を見込む
- ▶ コア事業（国内の製粉・加工食品）の収益力向上、及び中食・惣菜事業の拡大等が、広告宣伝費や中食・惣菜新工場立上げ一時費用等の将来に向けた戦略コスト、並びに製粉海外事業のマイナス等を吸収し**営業増益**を見込む

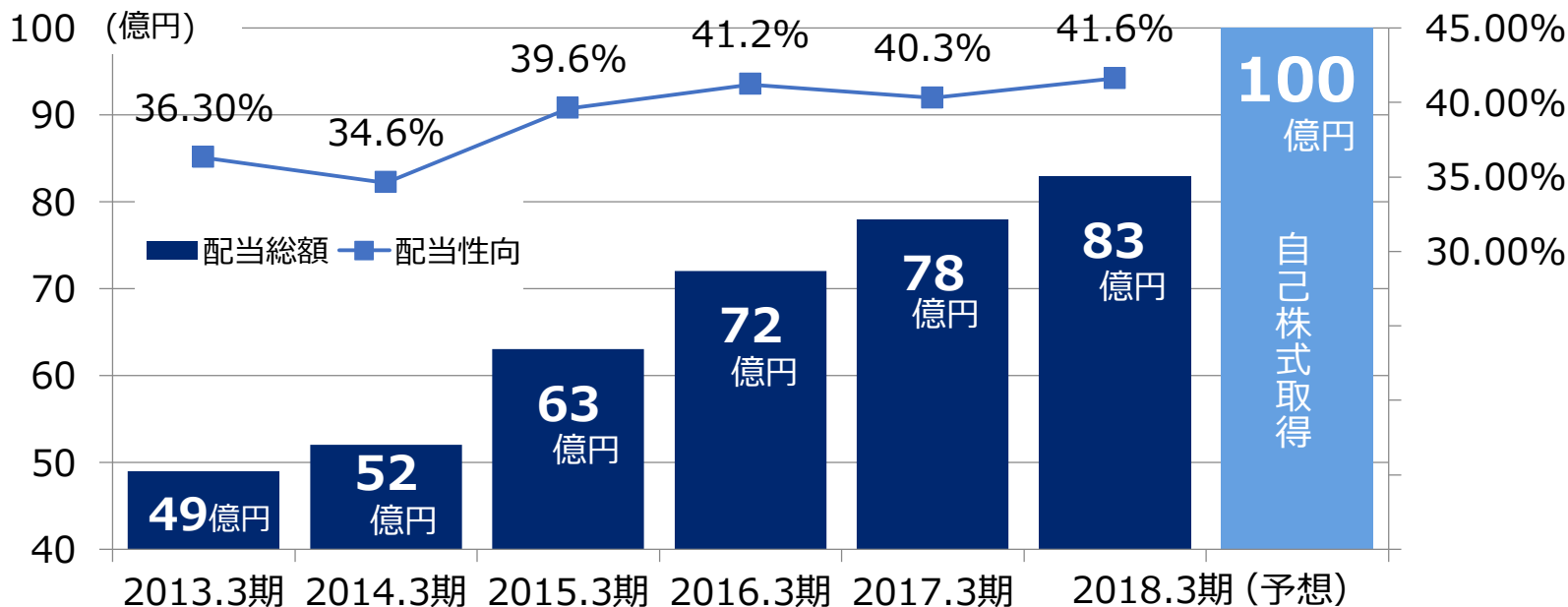
(単位：百万円)	2018年3月期 業績予想	2017年3月期 実績	前年差	前年比
売上高	535,000	532,040	+ 2,959	+0.6%
海外売上高比率	17.8%	17.1%	+0.7%	-
営業利益	26,000	25,511	+ 488	+ 1.9%
経常利益	30,000	30,329	▲ 329	▲ 1.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	20,100	19,466	+ 633	+ 3.3%

※金額は百万円未満切り捨て

3. 株主還元推移

配当総額と配当性向の推移

- ・配当性向の基準を40%以上に引き上げ実質的に**5年連続**となる**増配**を実施予定
- ・本年度は**100億円**の**自己株式取得**を実施



1株当たり
配当金

20円 20円 22円 24円 26円 28円

4年連続で2円増配を実施 (※1)

*2013年10月1日付け株式分割前の発行済み株式総数をベースに試算した1株当たり配当金の推移

20円 21円 25.52円 29.04円 31.46円 33.88円

2年連続で1株を1.1株に株式分割し、実質増配 (※2)

(※1)
2018年3月期 中間配当・期末配当にて、夫々1円の増配予定

(※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

Ⅱ. 国際貿易交渉

保護主義の台頭も受け貿易自由化等を巡る各国の主張には隔たりが大きいですが、2017年7月には日EU経済連携協定が大枠合意に至った。**国際交渉は世界的に広がりを見せており注視**していく必要がある

環太平洋経済連携協定 (TPP)

- ・2016年2月 参加12カ国が協定文書署名
- ・2017年1月 米国が離脱を通知
- ・2017年3月 米国以外の11か国による閣僚会合 (チリ)
- ・2017年7~9月 首席交渉官会合が3度 (箱根、シドニー、東京) 開催され、一時的に棚上げする凍結項目や新しい協定案の枠組みについて議論が進められている
- ・2017年11月に首脳会合開催予定 (ベトナム)

日EU経済連携協定 (日EU・EPA)

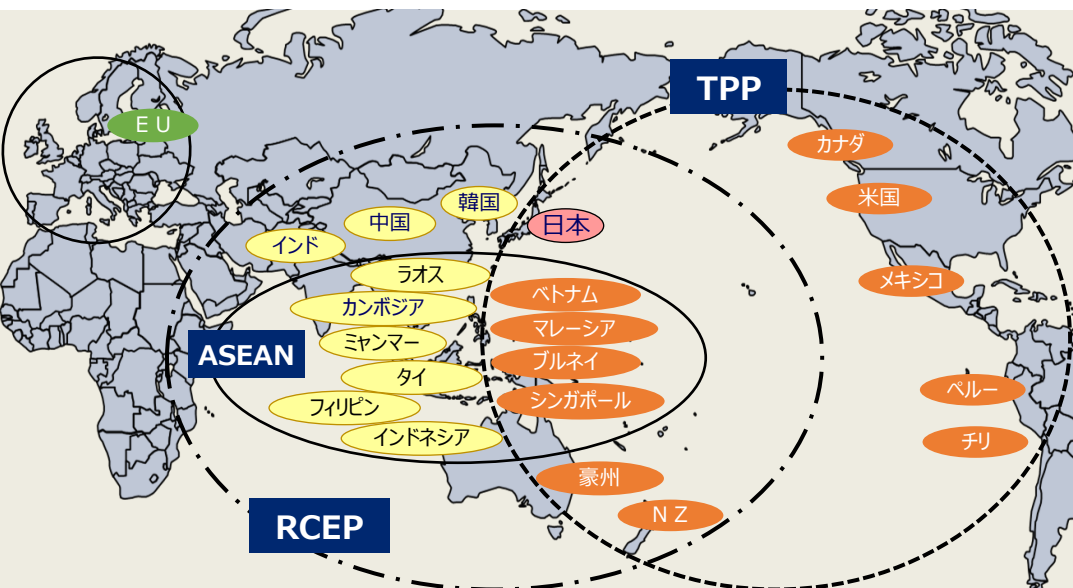
- ・2017年7月 **大枠合意** (ベルギー)
- ・今後、署名に向け協議が進められる予定
- ・日本政府は農林水産業の体質強化対策を含めた「**日EU経済連携協定交渉の大枠合意を踏まえた総合的な政策対応に関する基本方針**」を決定

東アジア地域包括的経済連携 (RCEP)

- ・2017年9月 第5回閣僚会合開催 (フィリピン)
- ・関税や貿易ルールを巡る自由化水準について各国の主張には隔たりがある状況
- ・2017年11月に首脳会合開催予定 (フィリピン)

日米経済対話

- ・2017年2月 日米首脳会談 (米国) で相互の経済協力を話し合う枠組みとして設置に合意し、10月に2回目の会合を実施
- ・今後、米国は自動車や農産物の市場開放を視野に入れ、日米FTAを求めてくる可能性がある



日EU・EPA 大枠合意の内容と国内小麦粉市場への影響

品目／ (現行税率等)	TPP (参考) (2016年10月大筋合意内容)	日EU・EPA (2017年7月大枠合意内容)	日EU・EPAの 国内小麦粉市場への影響
小麦 (マークアップ 17円/kg)	①国家貿易維持 ・枠外税率維持 (55円/kg) ・マークアップは9年目までに45%削減 ②国別枠を新設 (SBS方式) ・当初19.2万ト→7年目25.3万ト ・枠内のマークアップも①と同水準に設定	①国家貿易維持 ・枠外税率維持 (55円/kg) ②EU枠を新設 (SBS方式) ・当初200ト→7年目270ト ・枠内のマークアップは9年目までに45%削減	・EUからの小麦輸入は年間6千トで日本の全小麦輸入量の0.1%程度。新設されるEU枠もごく少量で影響は殆どないと想定
いた小麦、小麦粉等 (小麦粉の場合： 90円/kg)	TPP枠又は国別枠を新設 ・当初12.5千ト→6年目17.5千ト ・枠内は即時無税+マークアップ (枠外税率は維持)	EU枠を新設 ・当初3.8千ト→6年目4.4千ト ・枠内は即時無税+マークアップ (枠外税率は維持)	・ビスケット等も含めた小麦二次加工製品の輸入増大が懸念され、 原料となる輸入小麦のマークアップ引下げが不可欠
小麦粉調製品 (16%～28%)	TPP枠又は国別枠を新設 ・当初32.3千ト→6年目42.5千ト ・枠内は即時無税 (枠外税率は維持)	EU枠を新設 ・当初12.4千ト→6年目17.2千ト ・枠内は即時無税 (枠外税率は維持)	
ビスケット (13%～20.4%)	6年目に関税撤廃	6～11年目までに関税撤廃	
マカロニ・スパゲティ (30円/kg)	9年目までに関税60%削減	11年目までに関税撤廃	・EUからのパスタ輸入量は国内市場の約28%を占めており、パスタの関税撤廃は脅威。 原料となるデュラム小麦のマークアップの実質的撤廃が不可欠

日EU・EPA 今後の留意点

政府が発表した「日EU経済連携協定交渉の大枠合意を踏まえた総合的な政策対応に関する基本方針」において、パスタ・菓子等については「**国境措置の整合性確保及び国産原料作物の安定供給の観点から、必要な措置を講ずる**」とされており、11月(予定)の「**総合的なTPP関連政策大綱**」の改訂内容に留意

国際貿易交渉に 対する当社の視点

- ①現在日本で使用されている小麦の9割は海外に依存しており、食糧安全保障面で支障がないよう、**国民の主要食糧である小麦の安定確保**が重要
- ②小麦は幅広い食品の原料に使用されており、小麦生産者、製粉産業、食品産業、消費者、すべての段階での影響を踏まえ、交渉においては、原料小麦、小麦関連製品の**輸入国境措置の整合性**が不可欠

当社グループの対応

- ①関税等の国境措置が低下しても、海外の製粉会社や海外からの輸入品との競争に勝ち抜ける**コスト競争力の強化策を引き続き実行**する
- ②引き続き国内に事業基盤を確保して、**お客様へ安全で安心な小麦粉製品を安定的に供給**していくことが重要であり、製粉産業、食品産業が毀損しないように、政府にマークアップ引下げを要請していく

Ⅲ. 「NNI-120Ⅱ」の進捗と具体的成果



当社グループが考える事業環境認識

本日も説明する内容

- 1 日本社会の構造変化（人口問題・人手不足等）に伴う**市場構造の変化**
- 2 国際貿易交渉の進展による**市場のボータレス化と輸入品との競争激化**
- 3 世界情勢の不確実性や国内情勢（消費停滞・人手不足等）に起因する**製造コスト**を取り巻く環境変化
- 4 中国や新興国における穀物需要の増加を受けた需給逼迫と**穀物の安定確保**

海外製粉事業の拡大	加工食品の差別化戦略
海外イースト事業の拡大	核となる人材の確保
中食・惣菜事業の強化	グループ総合力の発揮
海外製粉事業の拡大	加工食品の差別化戦略
海外イースト事業の拡大	グループ総合力の発揮
加工食品の海外展開	
加工食品の海外展開	核となる人材の確保
	グループ総合力の発揮
海外製粉事業の拡大	グループ総合力の発揮

1. 海外製粉事業の拡大①

市場構造の変化

製造コスト環境

市場のポータレス化

穀物の安定確保

健康と信頼をお届けする

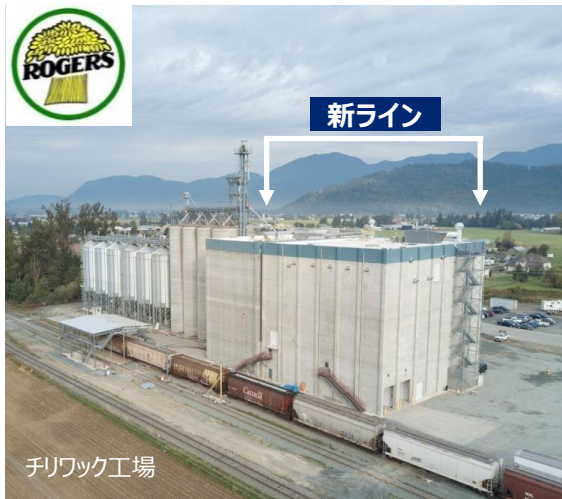


カナダ第4位のロジャーズ・フーズLtd. バンクーバー近郊のチリワック工場新ラインが10月に本格稼働を開始

- ・チリワック工場とアームストロング工場との最適生産体制を構築
- ・PNWエリアのパン用小麦粉に加え、北米市場で唯一の本格的な中華麵用小麦粉をカナダ・アメリカで拡販。米国のミラー・ミリング・カンパニーLLCと連携し、北米でのプレゼンスを高めていく

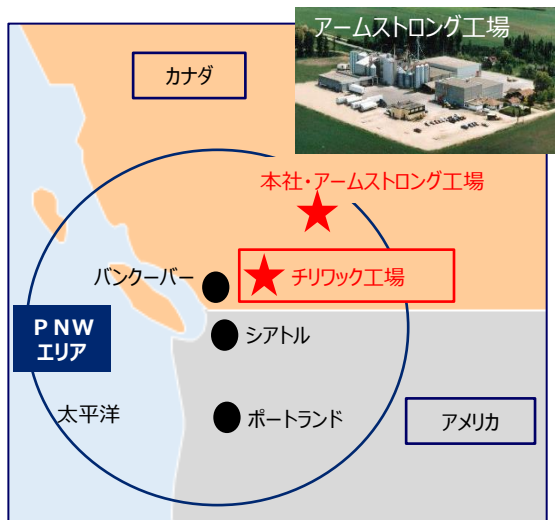
■チリワック工場

■ロジャーズ・フーズの拠点



(能力は原料小麦ベース)

- ・新ライン 生産能力**250ト/日**
- ・増設後のロジャーズ・フーズは**770ト/日**となり約50%増強
- ・投資額：34億円



カナダのバンクーバーから、アメリカのワシントン州（最大都市シアトル）、オレゴン州（同ポートランド）一帯がPacific North Westと呼ばれる人口13百万人の消費地圏

米国初「ラーメンエキスポ」開催

(2017年10月 Austin, TX)

主催：米国ラーメン産業展実行委員会
後援：JETRO Houston/Texas Restaurant Association
来場者：約4,000名

日清製粉グループの6社が連携

全米のラーメン関連企業が集結する中、
現地の製粉企業グループとして唯一参加

業務用小麦粉、かんすい、品質向上剤等を 拡売し、米国ラーメン市場の開拓を目指す

ラーメン店舗数は日本35千軒に対し、米国は600軒で人口当たり店舗数も日本の約1%しかなく市場の拡大余地は大きい

ロジャーズ・フーズが開発した
3種類の中華麵用小麦粉



1. Premium Ramen Noodle Flour
2. Sun Peaks 3. White Peaks



1. 海外製粉事業の拡大②

市場構造の変化

製造コスト環境

市場のポータリティ

穀物の安定確保

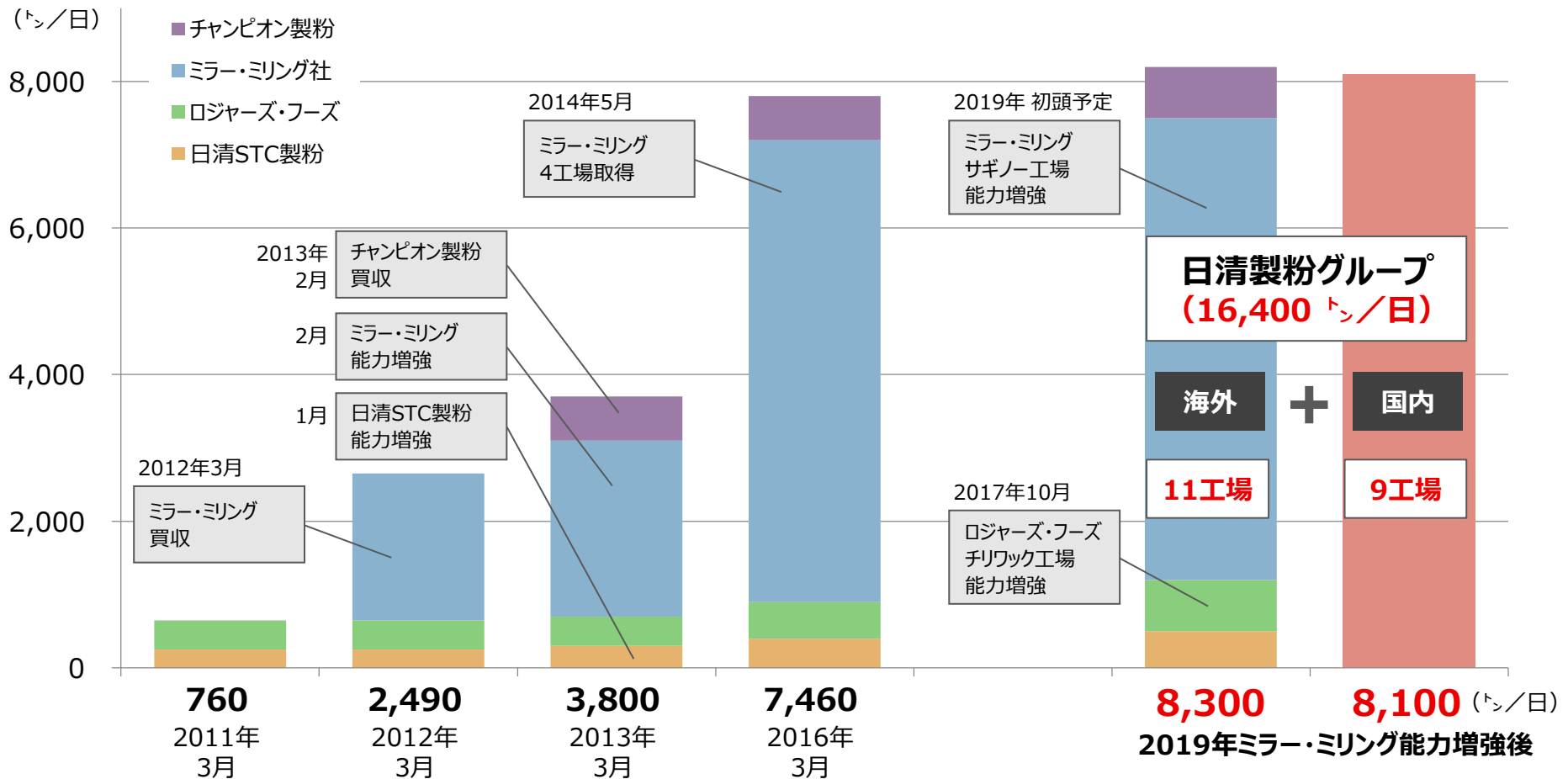
健康と信頼をお届けする



海外小麦粉生産能力は8,300ト/日となり、国内を上回る規模に拡大 製粉事業のポートフォリオの更なる強化を図る

<海外製粉各社の小麦粉生産能力の推移>

(生産能力は原料小麦ベース)



2. 海外イースト事業の拡大

市場構造の変化

製造コスト環境

市場のポータリティ

穀物の安定確保

健康と信頼をお届けする

日清製粉グループ

オリエンタル酵母工業(株)インド子会社 (Oriental Yeast India Pvt.Ltd.) がイースト工場を建設 目覚ましい成長を遂げるインドのパン市場で高品質なイーストを供給していく

インド進出の狙い

市場成長性

～ チャパティ・ナンからパンへ**食のシフト**

経済発展に伴い拡大が続くインドの巨大なパン市場でイースト事業の高い成長性が期待できる

立地優位性

～ **原料の糖蜜と生産に要する水資源**

イースト原料となる糖蜜の生産量が世界第2位のインド
糖蜜と水資源の供給力豊富なプネ市近郊に工場を建設予定

技術優位性

～ **品質とコスト競争力**

日本で培った培養技術等のノウハウで高品質でコスト競争力のある生イーストの安定供給が可能

万全の環境対策

～ **現地のモデル**となる工場設計

Zero Liquid Discharge Systemで工場外への排水ゼロを実現

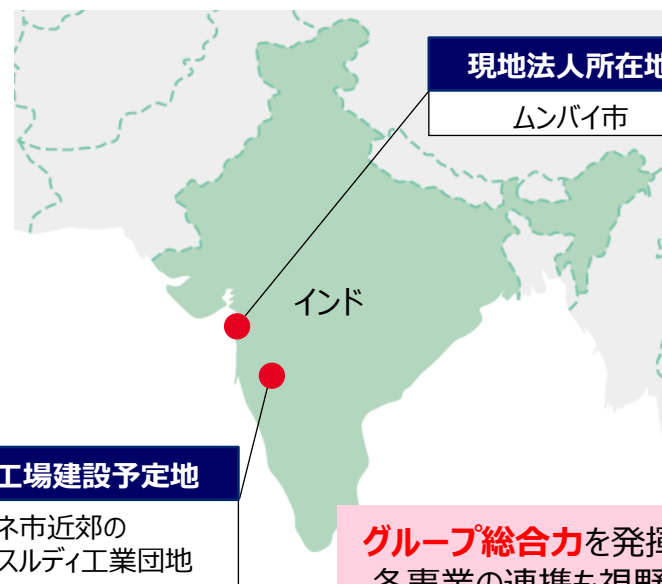
新工場の概要

【工場所在地】 インド・マハラシュトラ州サタラ県
ケスルディ工業団地

【生産能力】 日産100ト (生イーストベース)

【完工時期】 2020年夏頃

【投資額】 約157億円



グループ総合力を発揮し
各事業の連携も視野に
拡大・成長を図る

2015年度 (当社調べ)

インド

日本

人口

13億人

1.3億人

小麦粉市場規模

90百万ト

5百万ト

イースト市場規模

83千ト

45千ト

3. 加工食品事業の海外展開

市場構造の変化

製造コスト環境

市場のポータリティ

穀物の安定確保

健康と信頼をお届けする



パスタ・パスタソース事業は、グローバルな最適生産体制を生かし、 成長と収益性を両立して好調に推移

トルコ日清製粉A.S. (パスタ)

2015年5月にパスタ工場を稼働。日本向け供給は安定軌道に乗り、**パスタ事業のコスト競争力は急速に向上**

- ・出資比率：当社グループ：51%、丸紅(株)：25%、ヌフン・アンカラ社：24% (トルコ最大のパスタメーカー)
- ・事業内容：パスタの製造販売 / 投資額：約24億円
- ・日本・米国・トルコ3拠点体制

ベトナム日清製粉 Co.,Ltd. (パスタソース)

2014年10月にパスタソース等の調理加工食品工場を稼働。国内で培った技術力とコスト競争力を生かし、日本向け**パスタソースの安定供給**を継続

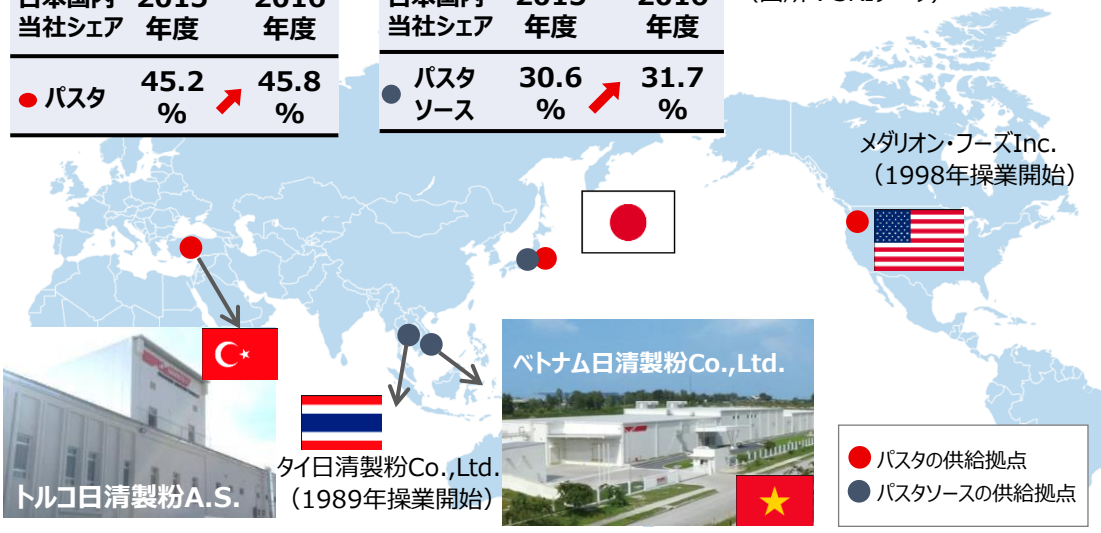
- ・事業内容：調理加工食品 (パスタソース等レトルト食品) の製造・販売 / 投資額：約15億円
- ・日本・タイ・ベトナム3拠点体制

従来の「開発輸入型」に加え、「現地完結型」事業の強化を目指す

日本国内 当社シェア	2015 年度	2016 年度
● パスタ	45.2 %	45.8 %

日本国内 当社シェア	2015 年度	2016 年度
● パスタ ソース	30.6 %	31.7 %

(出所：SRIデータ)



「第1回“日本の食品”輸出E X P O」に出展

日清製粉グループの「**総合力**」を活かし、グローバルネットワークでお客さまをサポート。**日本の小麦粉食文化を世界へ発信** (日清製粉、日清フーズ、オリエンタル酵母工業)

- ・麺食文化を支える麺用小麦粉やかんすい、日持ち向上剤等
- ・日本食レストラン向けの業務用プレミックスや高付加価値家庭用商品



4. 加工食品事業の差別化戦略①

市場構造の変化 製造コスト環境
 市場のポータリティ化 穀物の安定確保

健康と信頼をお届けする



高付加価値新製品の拡充による製品ミックス（出荷構成）の改善

ボトルタイプシリーズ

日清 小麦粉・卵いらず ラク揚げ パン粉

2017年2月発売
 食材に直接つけて揚げるだけの簡便性



・販売好調
 当社のパン粉市場シェアは、本製品発売前の第5位（6%）から徐々に上昇。本年8月には**第1位（17%）**に躍進（SRIデータ）



・平野レミさんと和田明日香さんを起用したTVCMも大好評

日清 クッキング フラワー®

2015年2月発売
 サラサタイプ的小麦粉でコンパクトボトル入り



・販売好調を持続。2016年度の家庭用小麦粉における本製品の販売金額の市場シェアは**12%**（SRIデータ）



・好評につき、日清 クッキング フラワー®のチャック付き300gタイプも**新発売**

プレミックス

日清 糖質50%オフホットケーキミックス 日清 糖質50%オフお好み焼き粉

2017年8月発売
 小麦粉を減らし、食物繊維を配合、独自技術の小麦粉でふんわり



・「糖質摂取」に気を使う方に向けて新発売

※糖質は、日本食品標準成分表比

日清 ホームベーカリー用パンミックスセット

2017年8月発売、本製品と水を用意するだけで、「メゾンカイザー」※監修の本格的なパンを作る。日清フーズと日清製粉が連携
 ※フランスの伝統製法により人気のブーランジェリー



日清製粉の業務用小麦粉「メゾンカイザー トライシヨール」も好評

パスタ

マ・マー 早ゆでスパゲティ

当社独自の風ぐるま形状でゆで時間を通常の半分以下に短縮、販売好調を持続



ゆでる前



ゆで上がり



・2016年度の家庭用スパゲティにおける「早ゆでスパゲティ」の販売金額の市場シェアは**13%**で着実に拡大（SRIデータ）

■スパゲティタイプ別の平均売価比較（SRIデータ 市場平均）（円/100g）



4. 加工食品事業の差別化戦略②

市場構造の変化 製造コスト環境
 市場のポータリティ化 穀物の安定確保

健康と信頼をお届けする



冷凍パスタ事業は「踊り場」から「再成長」の段階へ 新製品投入とプロモーション強化に注力

青の洞窟



■青の洞窟SHIBUYA

代々木公園ケヤキ並木でのイルミネーションは2017年も開催予定
 プロモーション強化を図り「新・開催地プロジェクト」企画を実施予定



ハイエンド

プレミアム市場で着実に
シェアアップ、更なる成長を目指す

■青の洞窟の販売金額シェア

2015年度	2016年度
67.8%	88.8%

(SRIデータ)

(参考)

青の洞窟パスタソースは
デジタルマーケティングとの
 連動にも取組み**販売好調**



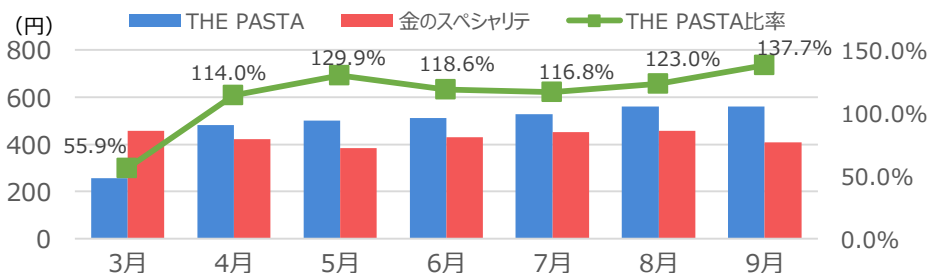
THE PASTA

THE PASTAは2017年2月発売以降、冷凍パスタ事業の業績拡大を牽引



■ THE PASTAの100人当たり平均購入金額 (SCIデータ)

※「金のスペシャルティ」は昨年のスタンダードブランド



スタンダード

超もち生パスタ

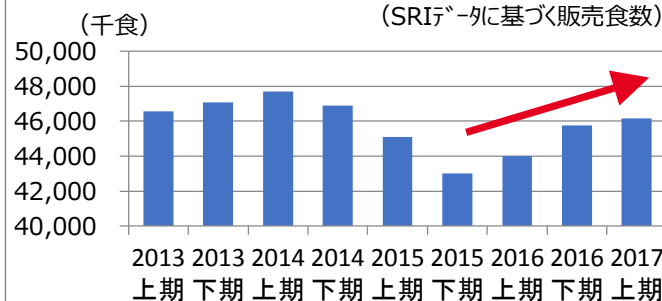
市場変化を捉えラインアップを見直し

新・スタンダード



消費者の意識は、生パスタの先駆けとして「弾む生パスタ」を発売した2005年当時の「贅沢・高級」から「身近」なものに変化
この変化を捉え、もちもち食感、濃厚感、麺とソースの一体感の3大要素を満たす新・スタンダードブランドを投入し**ユーザーニーズ**に対応

日清フーズ 家庭用冷凍パスタ販売数



5. 中食・惣菜事業の強化

市場構造の変化 製造コスト環境
 市場のポータリティ化 穀物の安定確保

健康と信頼をお届けする



少子高齢化、女性活躍等の社会の変化が食市場に構造変化をもたらすことを想定し、コア事業である原料・加工食品事業に新たに調理分野を加え、**食卓まで見据えた加工食品事業への事業領域の拡大**を目指し参入。市場拡大が続く中食・惣菜事業を成長分野と位置付け、**グループの主力事業に育てる**べく取組みを強化

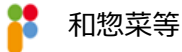
当社グループの中食・惣菜事業体制

当社グループの「総合中食・惣菜事業」

- 商品開発力と品質管理ノウハウを持つ惣菜商品フルラインアップ体制
- 全国的な生産拠点、幅広い生産ノウハウ

イニシオフーズ(株)

(株)ジョイアス・フーズ



和惣菜等



調理麺等

2004年3月
設立

2016年1月
連結子会社化

トオカツフーズ(株)

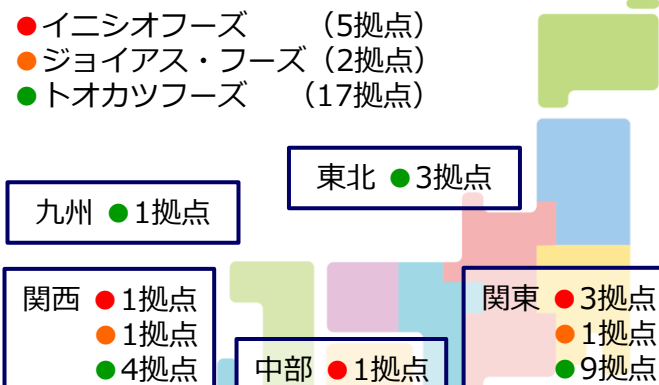


弁当、おにぎり、
サンドイッチ、惣菜等

2012年12月
持分法適用関連会社化

(生産拠点)

2017年10月現在



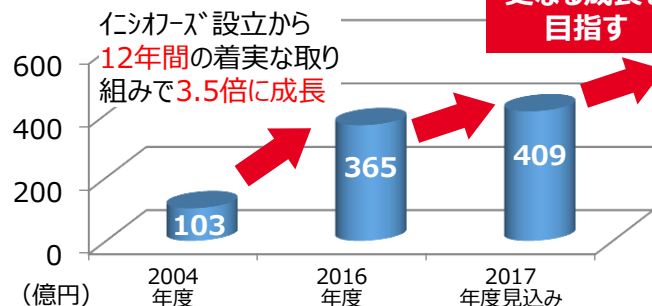
事業影響因子

- | | |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 課題 | <ul style="list-style-type: none"> 人口減少 人手不足問題 高齢化 単身世帯の増加 |
| 機会 | <ul style="list-style-type: none"> 女性の就労増加 多様化ニーズ 製品安全ニーズ |
| 当社の強み | <ul style="list-style-type: none"> 製品開発力、生産技術力 グループの幅広い事業領域 |

- ジョイアス・フーズ京都工場 生産能力増強 (4月)
- イニシオフーズ名古屋工場 稼働 (9月)



中食・惣菜事業 成長の歩み (売上高推移)



6. グループ総合力の発揮

市場構造の変化 製造コスト環境
 市場のポーグレス化 穀物の安定確保

健康と信頼をお届けする



以下のようなグループの総合力を発揮し、事業の拡大・成長を目指す

研究開発における総合力

- ・グループ各事業が持つ技術シーズを結集した製品開発

健康食品・医薬品原薬事業



ポリアミン酵母

日清ファルマがオリエンタル酵母工業と共同で開発した機能性素材。大学との共同研究で骨量低下の抑制効果を確認。2018年の実用化を目指す

加工食品事業 / 製粉事業

糖質50%OFFタイプ (※)
 ホットケーキミックス、お好み焼粉
 (※) 日本食品標準成分表比

日清 ホームベーカリー用パンミックスセット

2017年8月発売、本製品と水を用意するだけで、「マンカイザー」※監修の本格的なパンを作る。日清フーズと日清製粉が連携
 ※フランスの伝統製法により人気のブーランジェリー



販売活動における総合力

- ・グループの多様な製品群や販売チャネルを活用し販売拡大

中食・惣菜事業の強化

当社グループの「総合中食・惣菜事業」

- ・商品開発力と品質管理ノウハウを持つ惣菜商品フルラインアップ体制
- ・全国的な生産拠点、幅広い生産ノウハウ

イニシオフーズ(株) 和惣菜等
 (株)ジョイアス・フーズ joyous 調理麺等

トオカツフーズ(株) 弁当、おにぎり、サンドイッチ、惣菜等

当社の強み
 ・製品開発力、生産技術力
 ・グループの幅広い事業領域

事業展開における総合力

- ・グループが連携し新たな事業をグローバルに展開

米国ラーメン市場開拓

米国初「ラーメンエキスポ」開催 (2017年10月 Austin, TX)
 主催：米国ラーメン産業実行委員会
 後援：JETRO Houston/Texas Restaurant Association
 来場者：約4,000名

日清製粉グループの6社が連携
 全米のラーメン関連企業が集結する中、現地の製粉企業グループとして唯一参加

業務用小麦粉、かんすい、品質向上剤等を拡充し、米国ラーメン市場の開拓を目指す

ラーメン店舗数は日本35千軒に対し、米国は600軒
 人口当たりの店舗数も日本の約1%しかなく市場の拡大余地は大きい

ロイヤーズ・フーズが開発した3種類の中華麺用小麦粉
 1. Premium Ramen Noodle Flour
 2. Sun Peaks
 3. White Peaks

インドのパン市場開拓

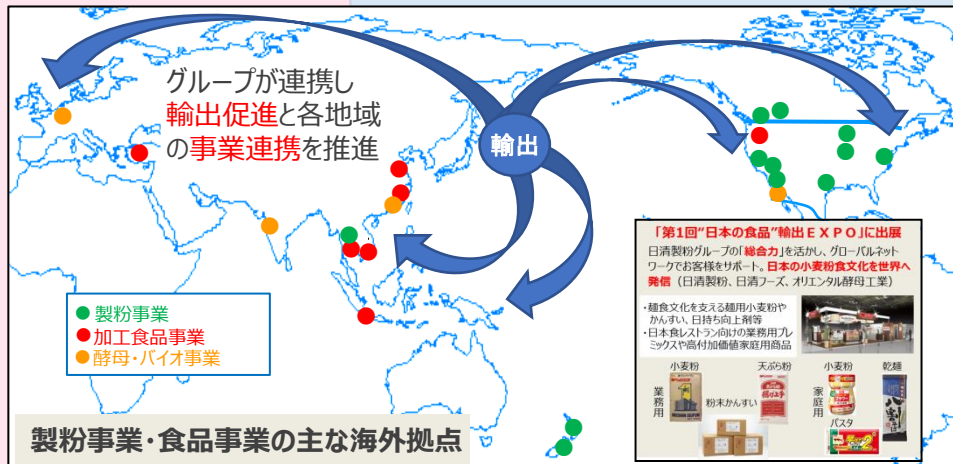
イースト事業
 【工場所在地】 インド・マハラシュトラ州サタラ県 クスルディ工業団地
 【生産能力】 日産100万個 (生イーストペース)
 【完工時期】 2020年夏頃
 【投資額】 約157億円

工場建設予定地
 ムンバイ市

グループ総合力を発揮し、各事業の連携も視野に、拡大・成長を図る

酵母・バイオ事業

オリエンタル酵母工業が日清製粉と連携し、焼成冷凍パン市場を開拓
 焼成冷凍パン用品質改良剤



7. 核となる人材の確保・育成

市場構造の変化

製造コスト環境

市場のボーダレス化

穀物の安定確保

健康と信頼をお届けする



日清製粉グループ

当社グループにおける「働き方改革」概念図

目的

生産性向上／良質な人材の確保と活用

実現目標

働き甲斐のある職場

社員の成長・能力発揮

多様な働き方

グループ各社

業務改革

成長・能力発揮

部下育成の重視

業務指示の改善

資料改革

業務棚卸

効率化を推進し
総労働時間削減と業務の質の改善

在館時間上限設定

IT化

会議改革

時間意識

↑
具体的施策の
企画・実行

適正な労働時間管理

制度改革

IV. 小麦相場の状況

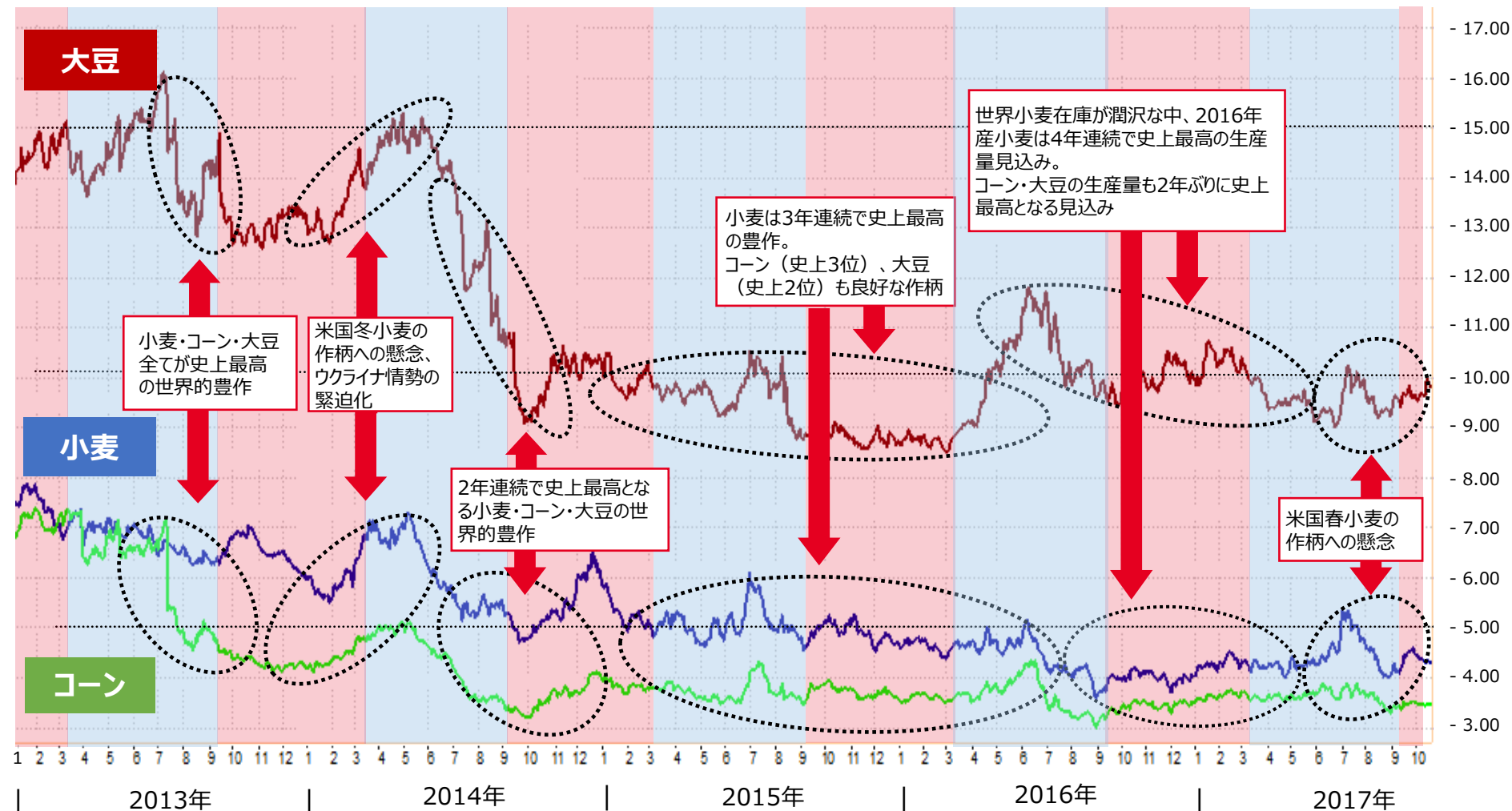
小麦相場の状況①

健康と信頼をお届けする



【穀物相場推移】

シカゴ先物相場 (単位: US \$ / Bu)



世界小麦在庫が潤沢な中、2016年産小麦は4年連続で史上最高の生産量見込み。
コーン・大豆の生産量も2年ぶりに史上最高となる見込み

小麦は3年連続で史上最高の豊作。
コーン（史上3位）、大豆（史上2位）も良好な作柄

小麦・コーン・大豆
全てが史上最高の世界的豊作

米国冬小麦の作柄への懸念、
ウクライナ情勢の緊迫化

2年連続で史上最高となる
小麦・コーン・大豆の世界的豊作

米国春小麦の作柄への懸念

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

【2017年10月期 麦価改定】（改定額算定期間：2017年3月第2週～2017年9月第1週）

- 小麦相場は、米国、豪州において生育期の降水量が少なく、減収懸念から上昇。7月末以降世界的に潤沢な在庫・供給量を背景に下落したが、改定額算定期間の平均価格は前期に比べ上昇。
- 海上運賃の上昇と円安の影響も加わり、輸入価格は上がった。



2017年 10月 1日 ～ 輸入小麦政府売渡価格 5銘柄平均3.6%値上げ
（ハード系小麦は1.7%、ソフト系小麦は8.2%の値上げ）

2017年 12月20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

- 南米における悪天候による2017年産小麦の収穫遅れ
- 米国における乾燥傾向の天候に伴う2018年産冬小麦の作付遅延

下落要因

- 2017年産小麦の豊作に伴う潤沢な世界小麦在庫見通し
- ロシア・欧州における2017年産小麦の豊作に伴う米国产小麦の輸出低調



参考資料

1. 時代へ適合したグループの「あるべき姿」の策定

10年後、20年後を見据えて、最大限にグループの「総合力」が発揮される当社グループの「あるべき姿」と「ありたい姿」を実現するための経営計画を策定する

2. 自立と連合の再確認とグループ「総合力」の発揮

全ての役員・社員一人ひとりが、グループの内外、国内・海外を問わず、**ボーダレスに思考し行動し、事業会社間の連携**を強化することで、**シナジーの最大化**を図る

3. 「ポートフォリオ」の継続的な見直し（成長分野への経営資源の集中的投入）

コア事業（製粉・加工食品）の収益基盤強化を図りながら**更なる成長**に注力し、中食・惣菜、酵母・バイオ等の**成長分野の事業は積極的な展開**を図る、同時に**新規事業開発**の取組みも加速する

4. 経営を取り巻く環境に応じた既存事業の「モデルチェンジ」

人口減少や人手不足等の社会的課題、及び国際貿易交渉、市場の多様化、技術革新等の事業環境の**変化に適合し、収益基盤再構築の更なる推進**を図る

2020年度を最終年度とする6年間の**経営計画「NNI-120 II」**を新たに策定し、2015年度から取組みをスタート。事業環境の変化に臨機に適合し、当社グループの持続的成長を目指す

「NNI-120 II」の骨子

- ▶ トップラインの拡大からボトムラインを重視した**「収益基盤の再構築」**へ大きく舵を切る
- ▶ 自立的成長とM & Aを含めた事業ポートフォリオの最適化を柱に**着実な成長**を図る
- ▶ 資本の効率性と財務の安定性のバランスを取った資本政策を実行し、**株主還元を積極化**する

＜業績目標＞	2020年度目標	年平均成長率	基準年度 (2014年度実績)
連結 売上高	7,500億円	6%	5,261億円
連結 営業利益	300億円	7%	204億円
EPS (1株当たり当期純利益)	80円	8%	53円

資本の効率性と財務の安定性のバランスを取りながら、積極的な株主還元に取り組む

「NNI-120 II」の資本政策

2015年度より**配当性向の基準**を従来の30%以上から**40%以上**に引き上げ、積極的に配当の上積みを図り、自己株式取得等は戦略投資資金需要等を勘案した上で機動的に実行していく

企業価値の創造を念頭に、戦略投資（M&A、設備投資）を推進するとともに、株主還元を積極化し、**資本コストを安定的に上回るROE**の確保、向上に努める

※当社のビジネスモデルを踏まえ想定する2020年度のROEは、最低限6%以上とし、更なる向上を目指す

主な戦略投資とスケジュール（国内）

健康と信頼をお届けする

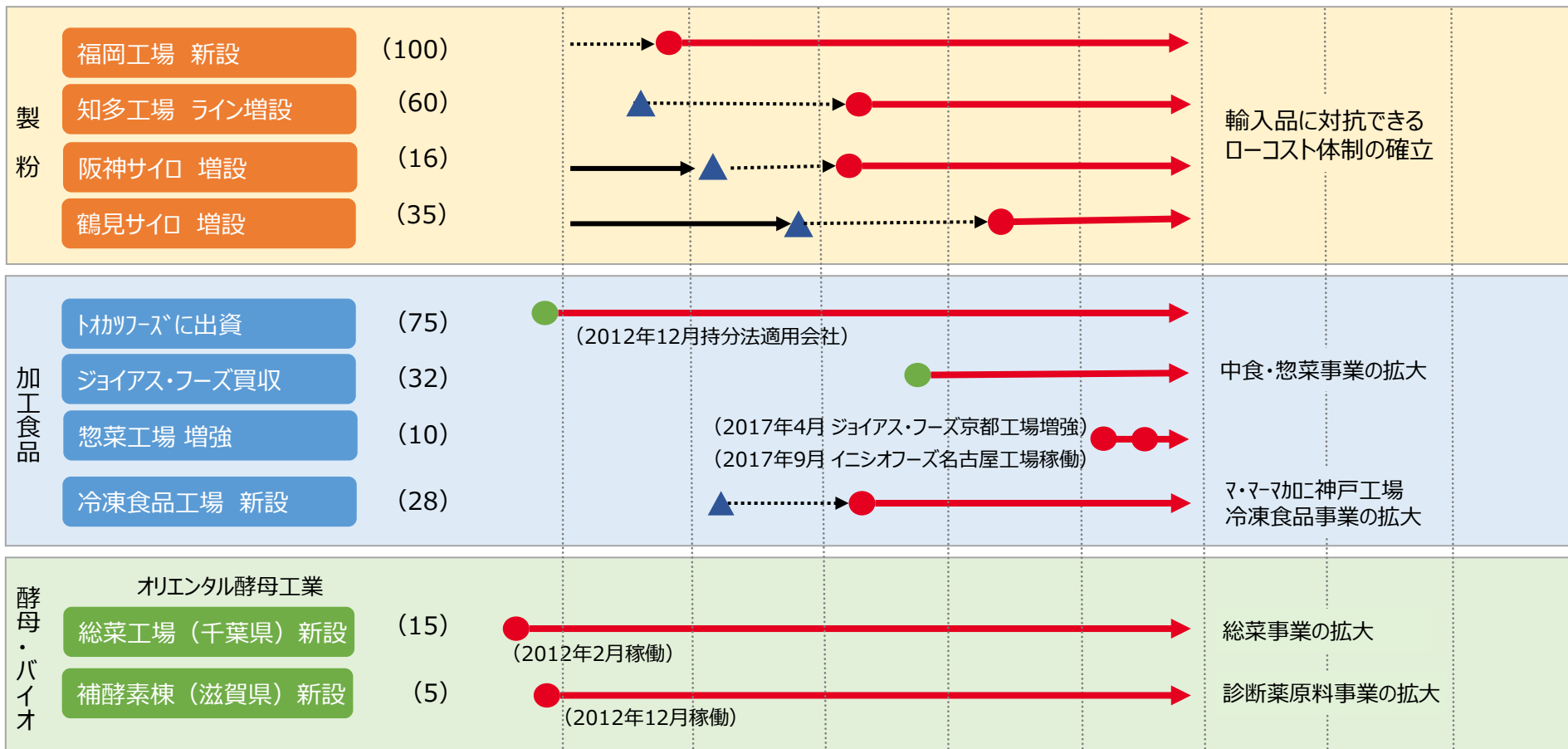


() 投資額（概算、見込み） ▲（着工） ●（稼働） ●（買収・出資）

国内

（単位：億円）

2013年度 2014年度 2015年度 2016年度 2017年度 2018年度 2019年度 2020年度



主な戦略投資とスケジュール（海外）

健康と信頼をお届けする

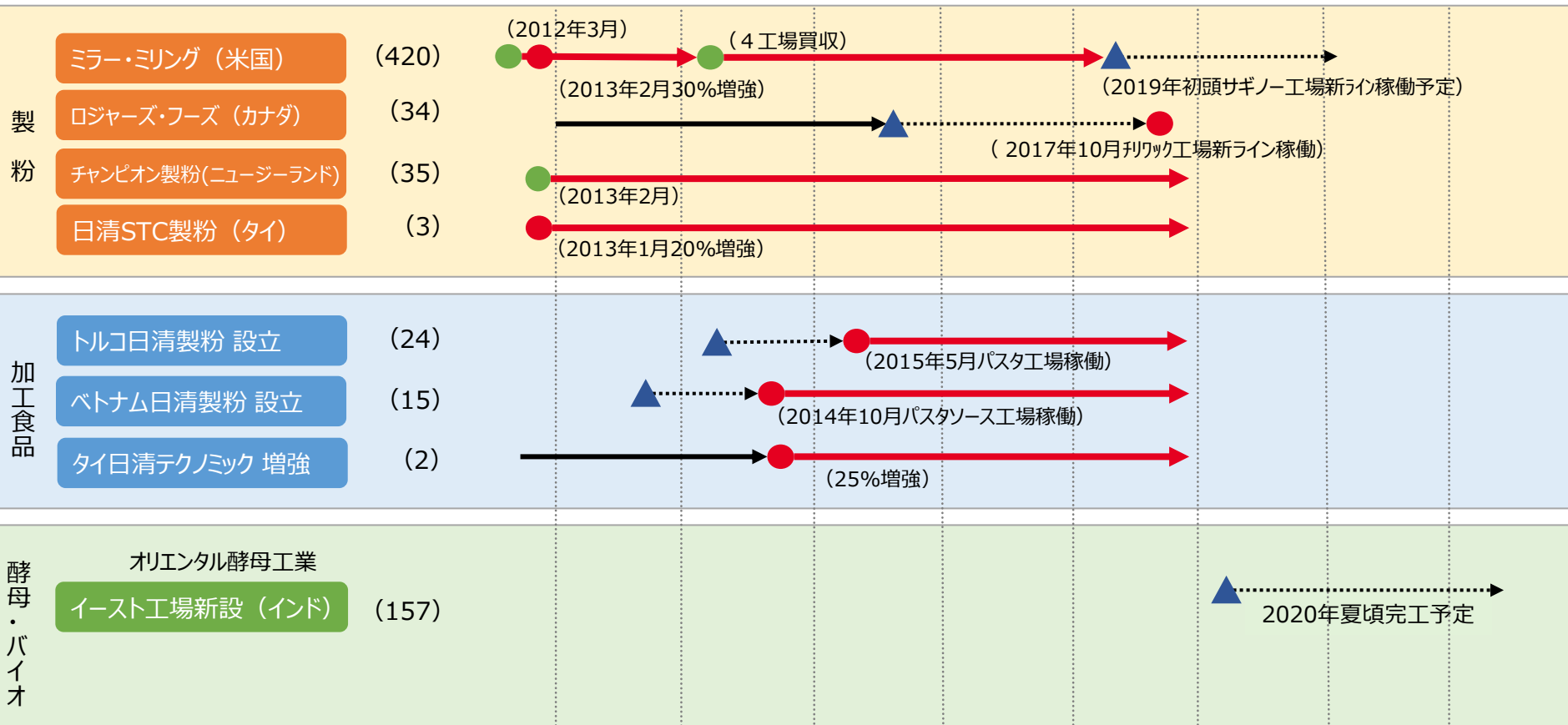


() 投資額（概算、見込み） ▲（着工） ●（稼働） ● 買収・出資

海外

（単位：億円）

2013年度 2014年度 2015年度 2016年度 2017年度 2018年度 2019年度 2020年度



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。