

日清製粉グループ本社の見目でございます。

本日はお忙しいところ、当社グループの２０２０年３月期第２四半期決算説明会にご出席いただき、誠にありがとうございます。

厳しい環境もございますが、今後も、当社グループの羅針盤（長期ビジョン）に沿って、「総合力」を発揮して、一層の成長を目指してまいりますので、宜しくお願いいたします。

それでは、実績及び業績予想から説明いたします。

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

目　次

Ⅰ．第２四半期（累計）実績、及び通期業績予想

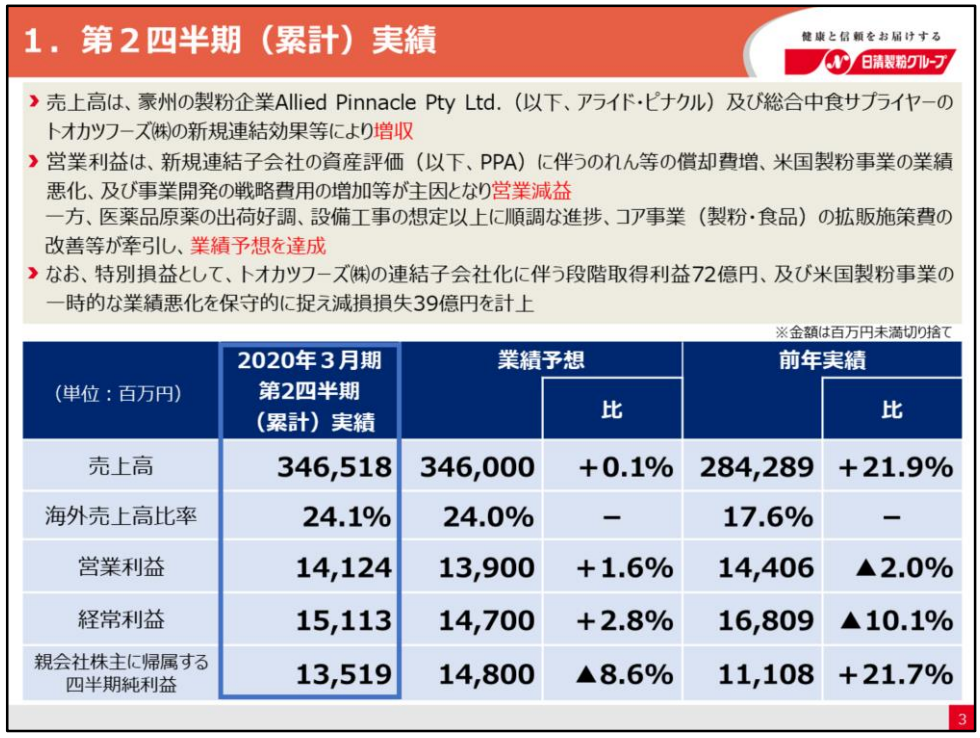
Ⅱ．長期ビジョン「NNI “Compass for the Future”」の取組み

Ⅲ．国際貿易交渉の進展

Ⅳ．小麦相場の状況

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

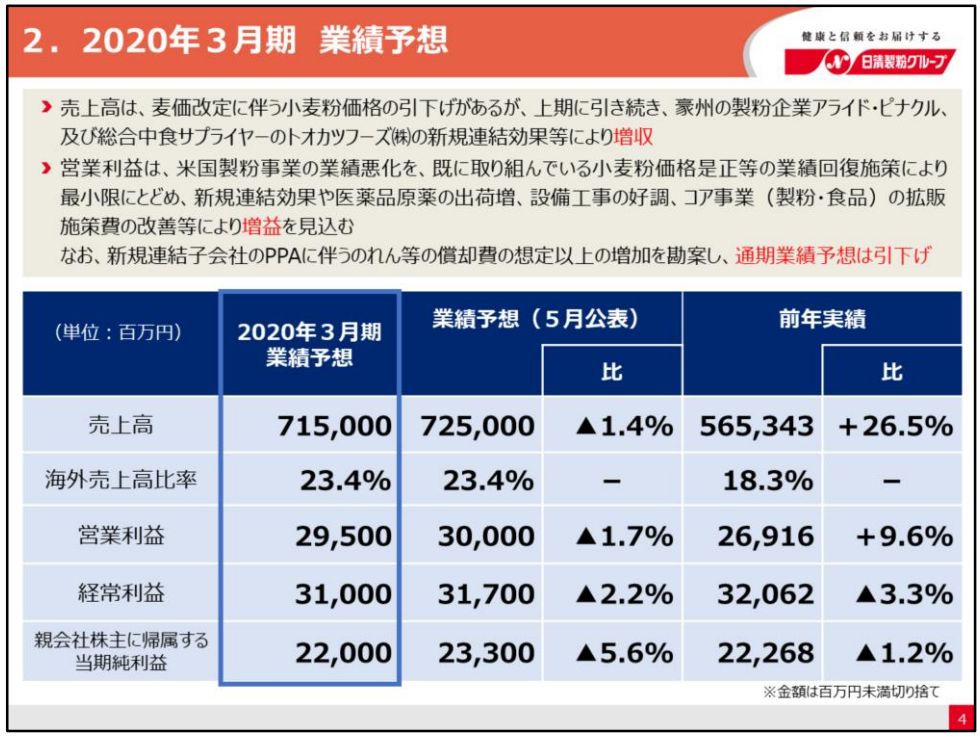
Ⅰ．第２四半期（累計）実績、及び通期業績予想



まず、実績の売上高ですが、３,４６５億円と、豪州の製粉会社アライド・ピナクル社と中食・惣菜のトオカツフーズ、２社の新規連結効果などにより、前年差＋６２２億円、＋２１.９％の増収となりました。

次に、営業利益についてですが、新規連結２社ののれん等の償却費が当初業績予想に比べて増加したことや、競争環境が厳しい米国製粉事業のマイナス、事業開発等の戦略費用負担増があり、これを新規連結効果、日清ファルマの米国向け医薬品原薬「ＥＰＡ－Ｅ」の出荷増、設備工事が想定以上に順調に進捗したことなどでカバーできず、前年差▲３億円、▲２.０％の減益となりましたが、当初の業績予想は上回ることが出来ました。

なお、第２四半期においては、トオカツフーズの子会社化に伴う段階取得利益７２億円を特別利益に、米国製粉事業の一時的な業績悪化を保守的に捉え、減損損失３９億円を特別損失に、それぞれ計上しています。



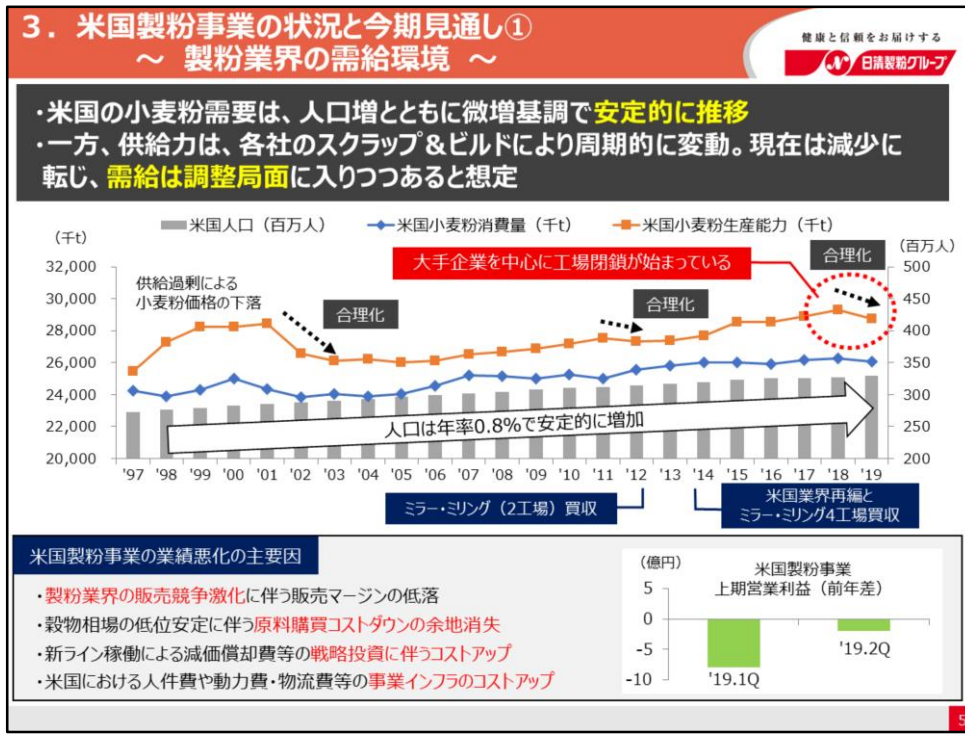
続きまして、２０２０年３月期の業績予想です。

売上高は、７,１５０億円と、麦価改定に伴う小麦粉価格の引き下げがあるものの、新規連結効果などにより吸収し、前年差＋１,４８９億円、＋２６.５％の増収を見込んでいます。なお、業績予想については、１月以降の小麦粉価格引き下げなどを考慮し、当初業績予想から１００億円引き下げています。

営業利益については、新規連結２社ののれん等の償却費が当初業績予想に比べて増加したことや、米国製粉事業の業績悪化があるものの、既に取り組んでいる販売価格是正を含めた米国製粉事業回復施策や、２社の新規連結効果、米国向け医薬品原薬「ＥＰＡ－Ｅ」の出荷増、設備工事の順調な進捗等によりカバーし、前年差＋２６億円、＋９．６％の増益を見込んでいます。

なお、業績予想については、新規連結２社ののれん等の償却費が当初業績予想に比べて増加したことなどを勘案し、当初業績予想から５億円引き下げています。

また、経常利益及び当期純利益についても同様に考慮し、それぞれ３１０億円、２２０億円と当初業績予想を引き下げています。



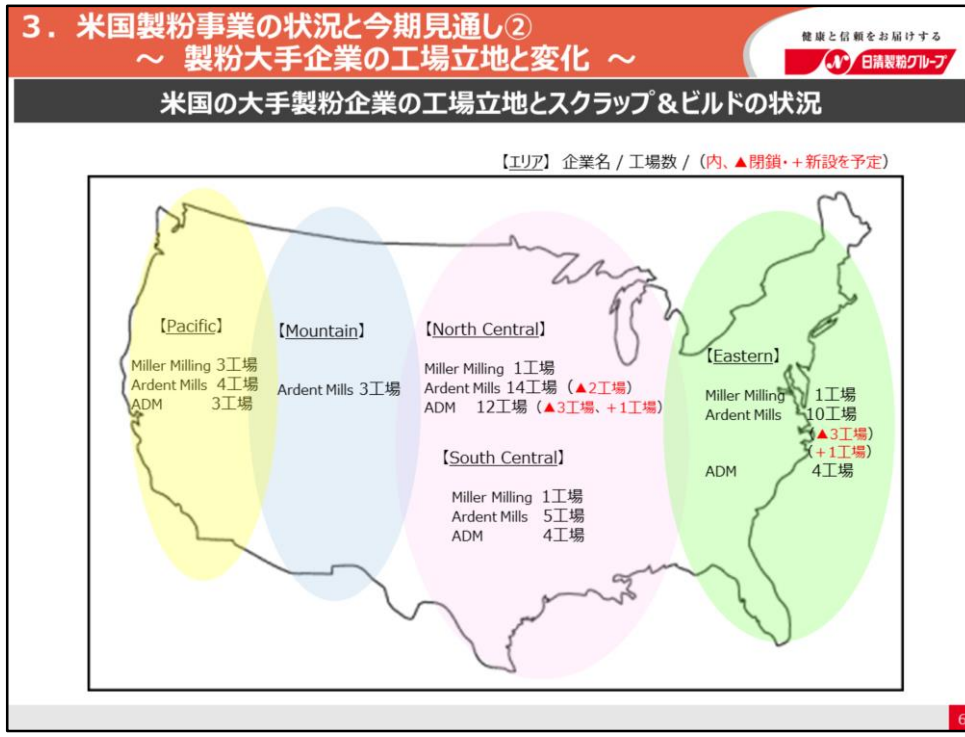
続きまして、５ページから７ページにかけて、「米国製粉事業の状況と今期見通し」についてまとめています。まず５ページですが、ここでは「米国の製粉業界の需給環境」及び「業績悪化の主要因」を説明します。

はじめに、中程のグラフの青のライン及びグレーの棒グラフの通り、小麦粉需要、人口共に微増基調で安定的に推移しています。一方、供給力は赤のラインの通り、各社のスクラップ＆ビルドにより周期的に変動しており、ここのところは供給過剰の状況にありましたが、直近では供給は減少に転じ、需給は調整局面に入りつつあるものと想定しています。

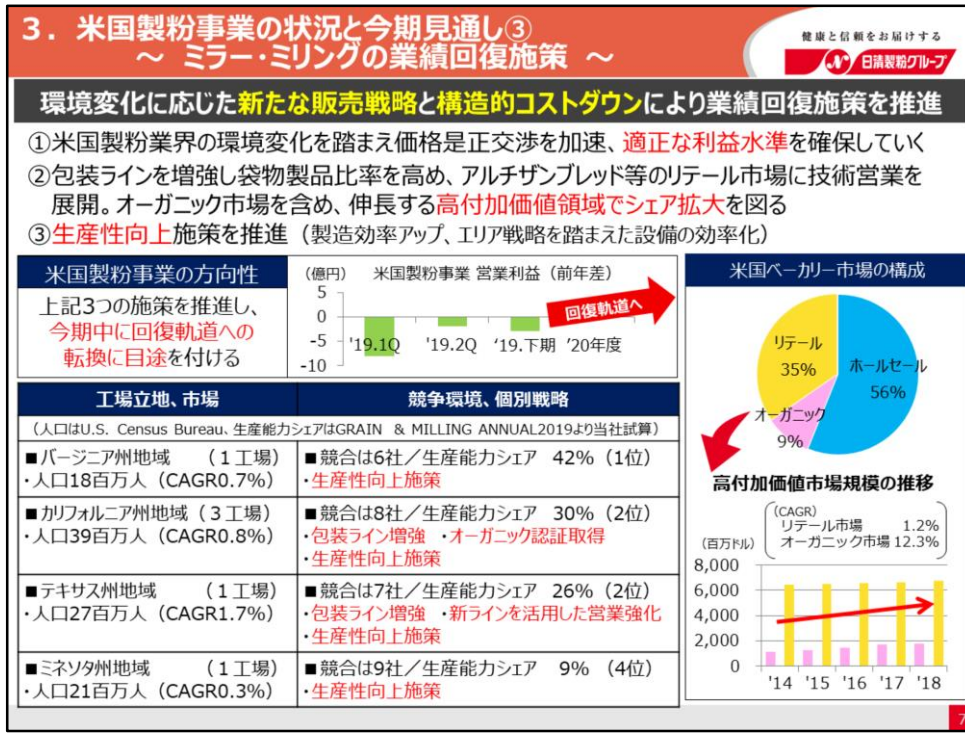
次に、下段にある当社の「米国製粉事業の業績悪化の主要因」についてですが、主要因は４つだと認識しています。

１つ目は、「米国製粉業界の販売競争激化に伴う販売マージンの低落」です。販売競争が厳しく、必要以上に販売価格が引き下げられている状況と考えています。
２つ目が、「穀物相場の低位安定に伴う原料購買コストダウンの余地消失」です。低位安定の相場の中で、原料を有利な条件で購買する余地が薄れつつあったということです。
３つ目が、テキサスの「新ライン稼働に伴う減価償却費等の戦略投資に伴うコストアップ」、４つ目が、「米国における人件費や動力費・物流費等の事業インフラのコストアップ」になります。

こういった状況の中、後程お話しする収益改善施策を開始しており、第１四半期に対して第２四半期では少しずつ改善がみられているところです。



６ページは「米国大手製粉会社の工場立地とスクラップ＆ビルドの状況」になります。大手製粉会社の状況が分かるかと思います。



こちらは現在当社の米国製粉会社ミラー・ミリングで実行している業績回復施策の概要です。

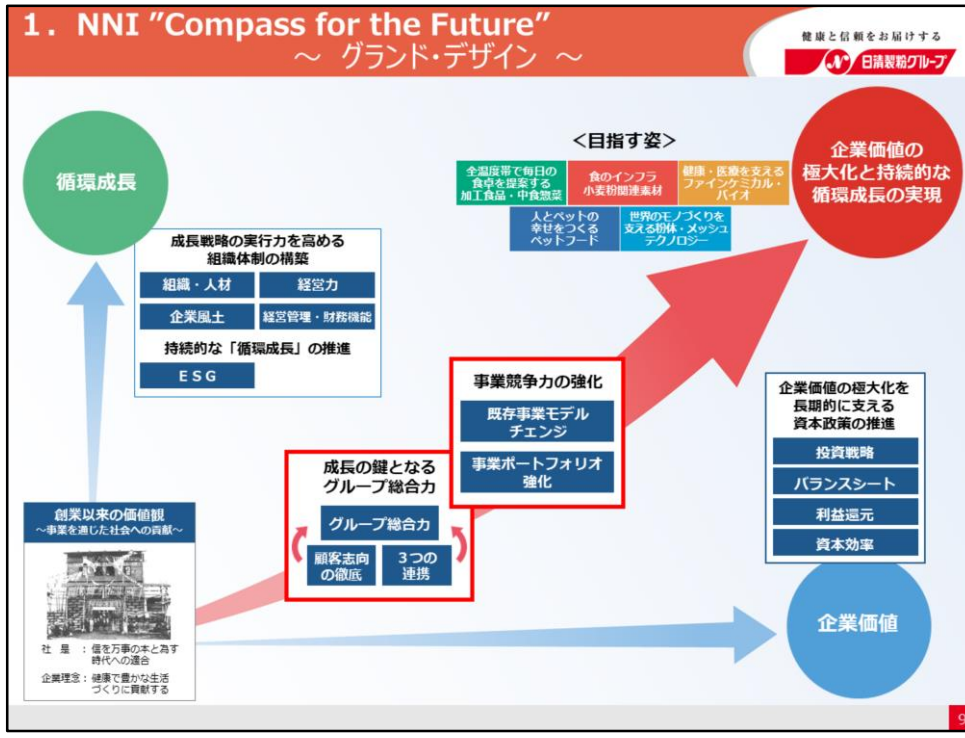
基本的な考え方は、環境変化に応じた新たな販売戦略とコストダウンにより業績回復を図っていくというものです。

業績回復施策として１つ目に、マージン単価アップの目標を明確に持ったうえで、行き過ぎた低販売価格の是正交渉を加速して適正な利益水準を確保していきます。例えば小麦粉一袋あたりの販売価格を１０セント上げる等、目標をきちんと立てた上で、確実にそれを実行していくということです。すでに取組みを進めており、効果が少しずつ出始めているところです。
２つ目は、販売手法・販売ツールをエリア毎にメリハリをつけて見直し・強化していきます。包装ラインを増強し付加価値の高い袋物製品の出荷構成比を高め、アルチザンブレッド等のリテール市場に技術営業を展開していきます。右にある米国のベーカリー市場の構成の通り、伸長する高付加価値市場を攻めていきたいと思います。
３つ目が、コストダウンです。生産性向上など全社的なコストダウン施策を推進していきます。ここでは、通常のコストダウンに加え、更なる製造効率アップや、エリア戦略を踏まえた設備の効率化を図って最大限コストダウンを実行していきます。

このような取組みを着実に実行して、今期中に回復軌道への転換に目途をつけていきます。なお、下段にあるのは工場立地別の個別エリア戦略になります。ご参照いただけたらと思います。

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

Ⅱ．長期ビジョン
「NNI “Compass for the Future”」の取組み



９ページは「長期ビジョン」で掲げた「グランド・デザイン」ですので、ご参照いただければと思います。



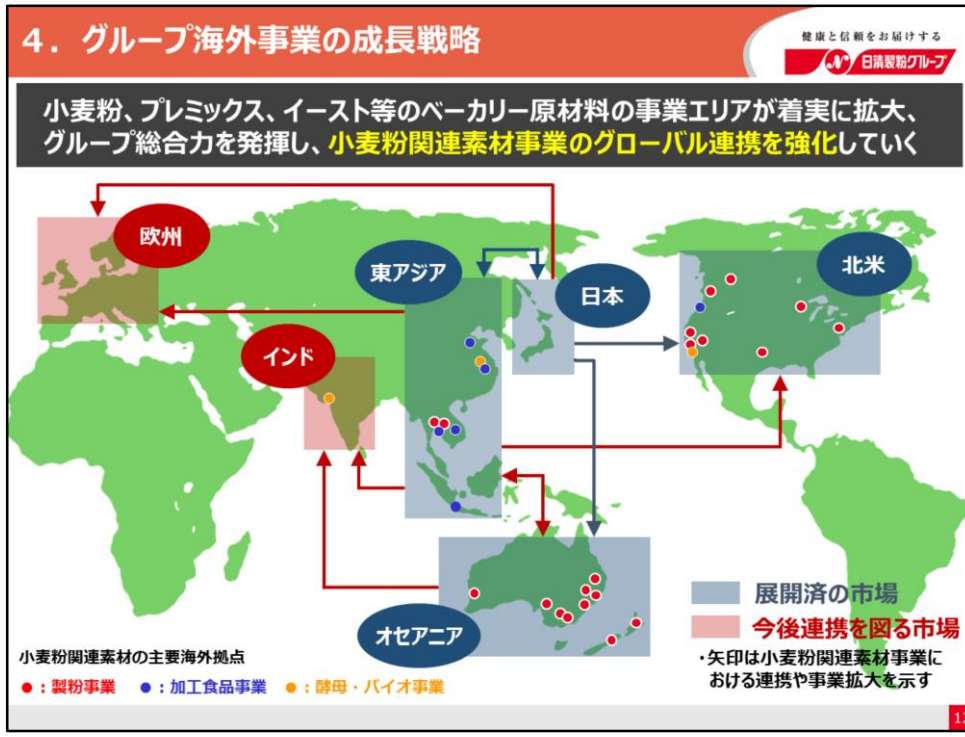
初めに製粉海外事業ですが、買収した豪州のアライド・ピナクル社の業績は、当初の想定よりものれん等の償却費が増加していますが、テクニカルなことであり、それ以外に関しては、買収前のベースシナリオに沿って想定内で推移しています。若干物流費のアップがありますが、現在対策チームを設置し、改善に向けて取り組んでいます。

買収したばかりで効果がすぐに出る訳ではありませんが、「グループ総合力」を生かして、ここにある様な戦略的ＰＭＩ活動を加速していきます。



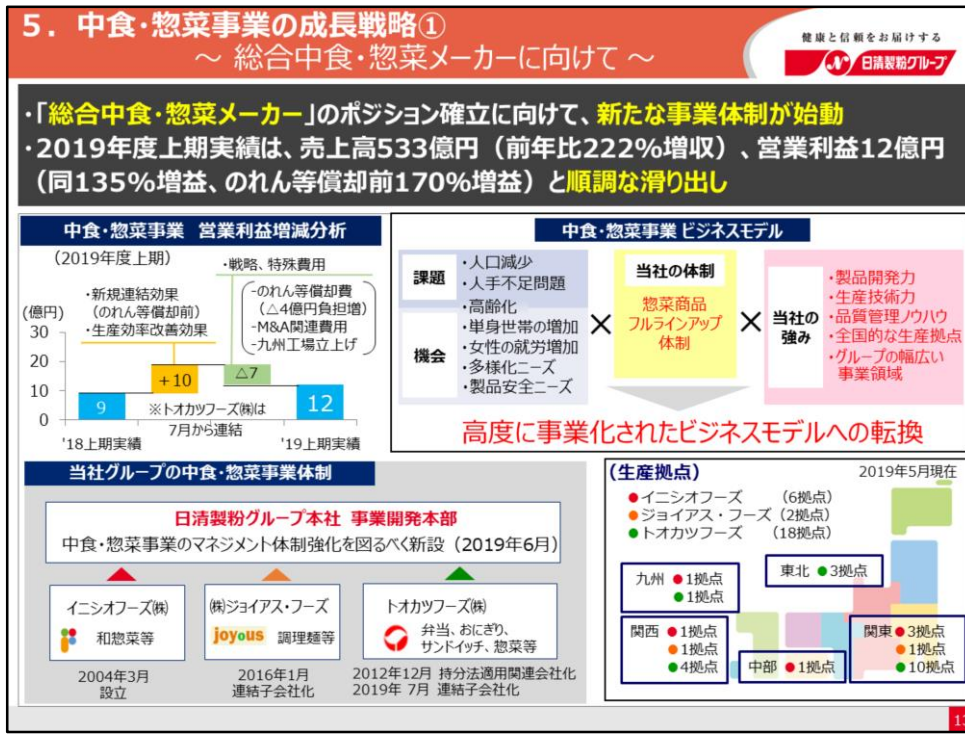
次に１１ページの食品海外事業です。

インドイースト工場、ベトナムプレミックス工場の建設工事は順調に進捗しています。インドでは来年夏のイースト事業本格化に先駆けて、現地で製パン品質改良剤の販売を開始しています。また、ベトナムでは２０１９年度冬の稼働に先行して、新設したＲ＆Ｄセンターを活用してプレミックスの提案活動を開始しています。



１２ページをご覧ください。

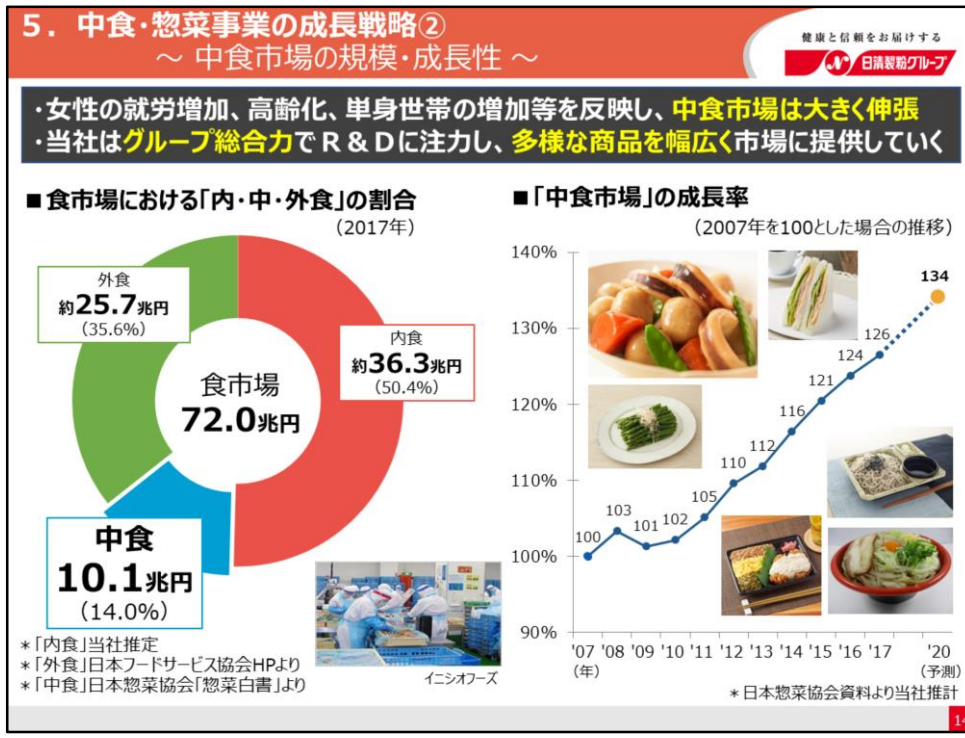
現在展開済みの市場を「日本」「東アジア」「オセアニア」「北米」、今後展開を目指していく市場を「インド」「ヨーロッパ」と位置づけ、小麦粉、プレミックス、イースト等のベーカリー原材料等の小麦粉関連素材事業のグループ内でのグローバル連携を強化していきます。



もう一つの成長ドライブ事業である中食・惣菜事業についてですが、７月のトオカツフーズ子会社化により、「総合中食・惣菜メーカー」のポジション確立に向けて、新たな事業体制が始動しています。

２０１９年度第２四半期の実績は、売上高５３３億円、営業利益１２億円の増収増益と好調な滑り出しとなりました。

営業利益に関する増減分析は、中程左側にあります通り、のれん等の償却費・Ｍ＆Ａ関連費用等の特殊費用を、新規連結効果及び生産効率改善効果などでカバーして増益となっています。なお、トオカツフーズは７月から連結対象となっています。



１４ページにあるとおり、当社グループでは現在１０兆円の中食市場は今後も大きく伸長していくものと捉え、Ｒ＆Ｄに注力して、多様な製品を幅広い市場に提供していきたいと考えています。

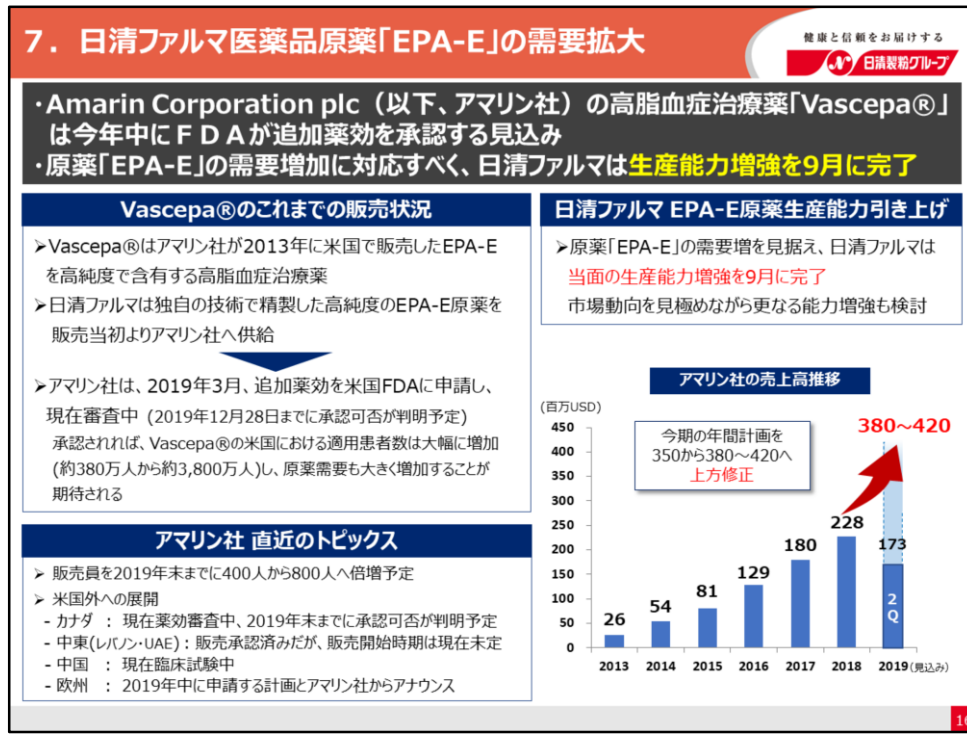


１５ページは加工食品の差別化戦略です。

現在、「高付加価値製品の開発」への取組みを加速させていますが、ここでのキーワードは「簡単・便利」「本格」「健康」です。

「簡単・便利」の分野では、早ゆでスパゲティは一貫して好調を持続し、２０１１年のリニューアル以降７年間で９倍に売上高は伸長しています。今期は家庭用に新たに、におい・えぐみを抑えた全粒粉入りの新製品を投入し、また、供給体制を増強したうえで、業務用の販売も強化しているところです。
冷凍パスタでは、「マ・マー ＴＨＥ ＰＡＳＴＡ」の品質設計・パッケージデザインを刷新して、高付加価値化を図ったうえで、販売価格帯の見直しを行っています。

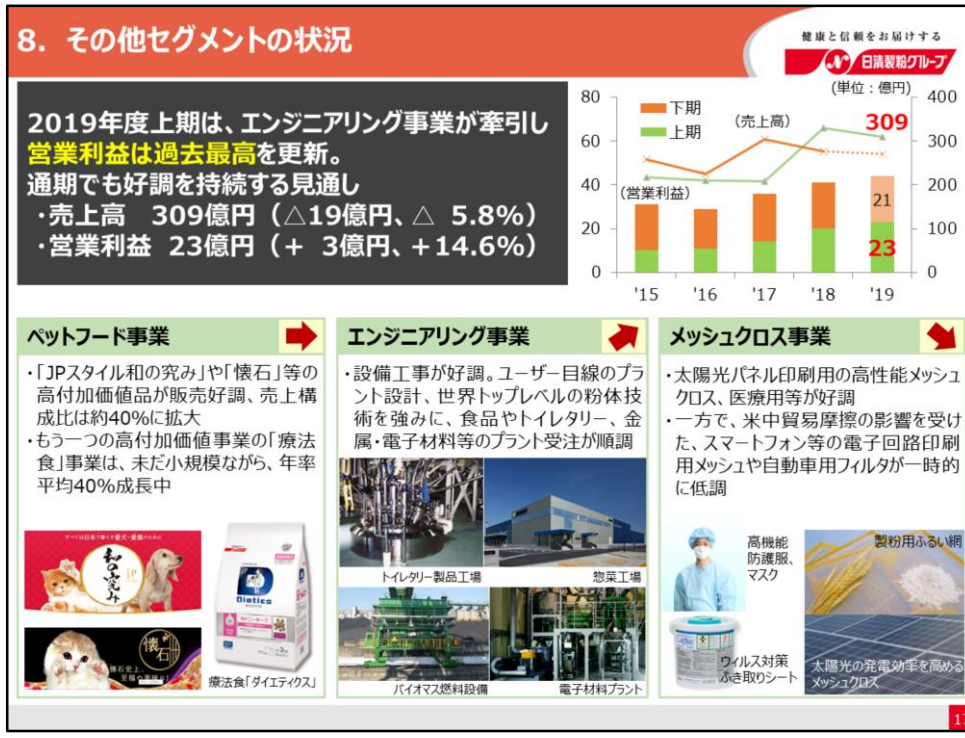
「健康」の分野では、「カラダに、おいしいこと。」を統一ブランドとして、伸長する「機能性食品市場」に参入していきます。当期はグループの技術を活用し「健康」と「おいしさ」を両立させた６つの製品を上市しています。今後もこれらの取組みを強化・加速していきます。



「ＥＰＡ－Ｅ」の需要の拡大について説明します。

当社グループの医薬品原薬「ＥＰＡ－Ｅ」の供給先であります米国のアマリン社では、同社の高脂血症治療薬「Vascepa®（バセパ）」の追加薬効の承認に向けて、この３月に米国ＦＤＡに申請をしました。１２月には承認の可否が判明する予定です。

アマリン社では米国外への展開も含め、２０１９年度以降も更なる売上げの拡大を見込んでおり、当社グループとしても医薬品原薬「ＥＰＡ－Ｅ」の需要増大に対応すべく、当面の生産能力増強を９月に完了しました。今後は市場動向を見極めながら、更なる能力増強も検討していきたいと考えています。



１７ページに「その他セグメント」の状況をご紹介しています。

２０１９年度第２四半期では、ペットフード事業は横ばい、エンジニアリング事業は受注した設備工事が順調に進捗、メッシュクロス事業は米中貿易摩擦の影響もあり低迷という中で、エンジニアリング事業が全体を牽引して、営業利益は２３億円と過去最高を更新しています。通期でも「その他セグメント」全体で好調を持続する見通しです。各事業の現況を下半分に記載していますのでご参照いただければと思います。

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

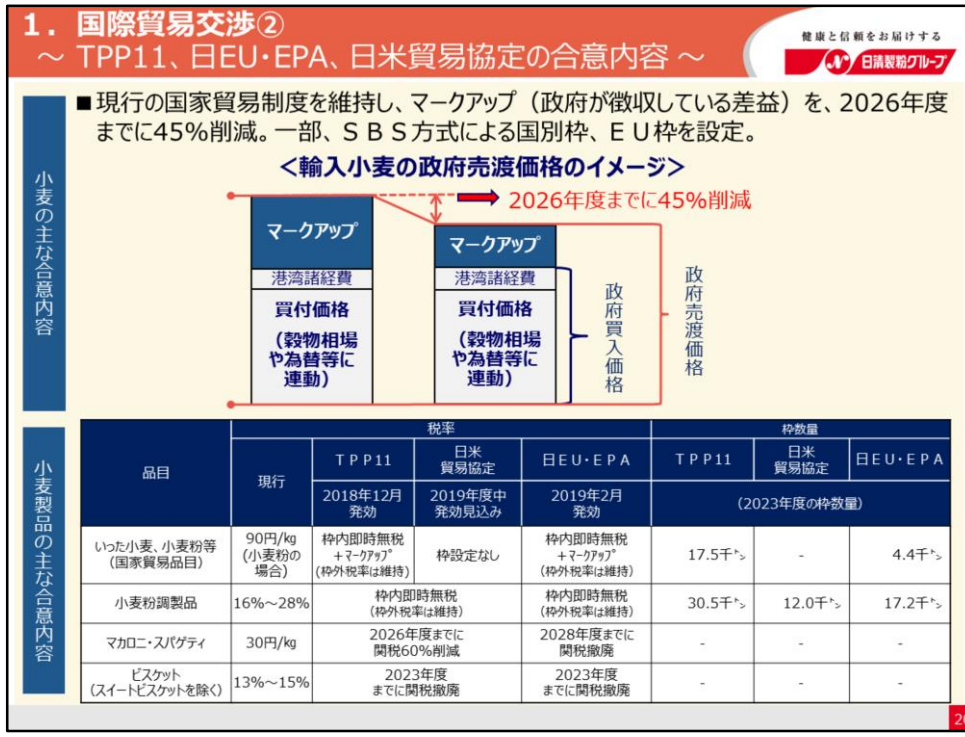
Ⅲ．国際貿易交渉の進展



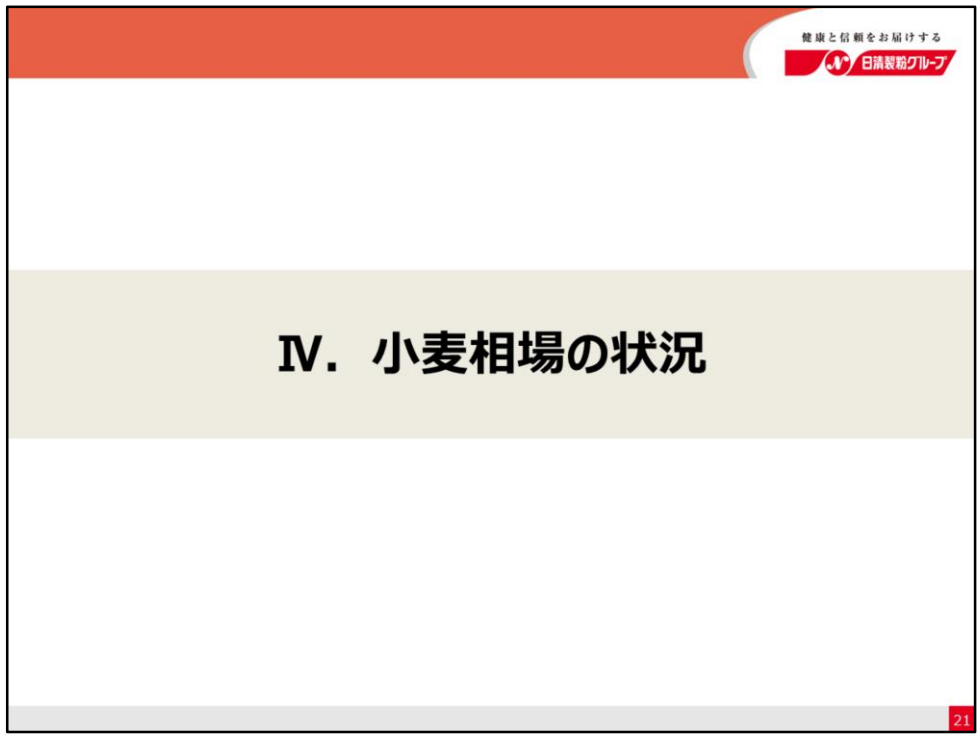
国際貿易交渉の進展については、この９月に日米貿易協定が最終合意に至り、米国産小麦のマークアップ削減が実現し、小麦の内外価格差は２０２６年度までに１．２～１．３倍に縮小する見込みです。

米国との交渉が合意に至り、当社としては、輸入国境措置の整合性がある程度とられるようになったとみています。

なお下段にある、当社グループの視点や対応ですが、国際貿易交渉では輸入国境措置の整合性が不可欠であること、当社グループの対応として、「コスト競争力の更なる強化」「お客様への安全で安心な製品の安定供給」「政府へのマークアップ引き下げ要請」をしていくということはこれまでと変更はございません。



２０ページは各協定の合意内容です。ご確認いただけたらと思います。

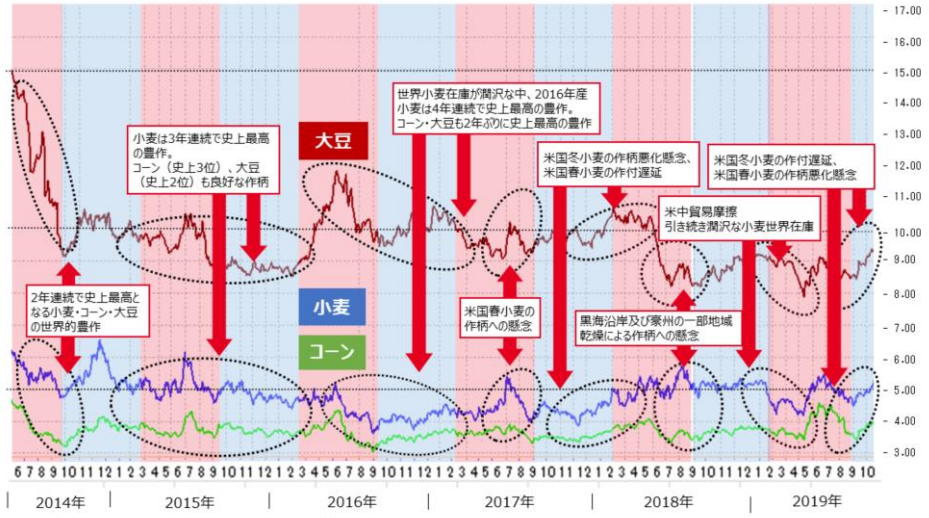


２１ページ以降には、小麦相場の状況、及び２０１９年１０月期の麦価改定の状況を記載しています。

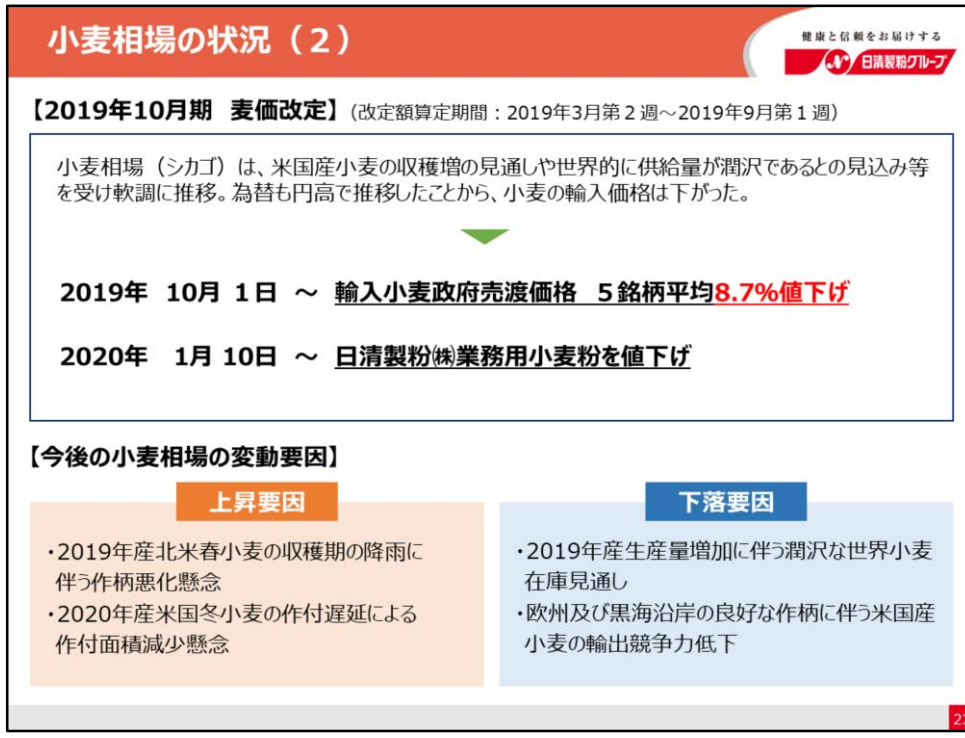
小麦相場の状況（１）

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

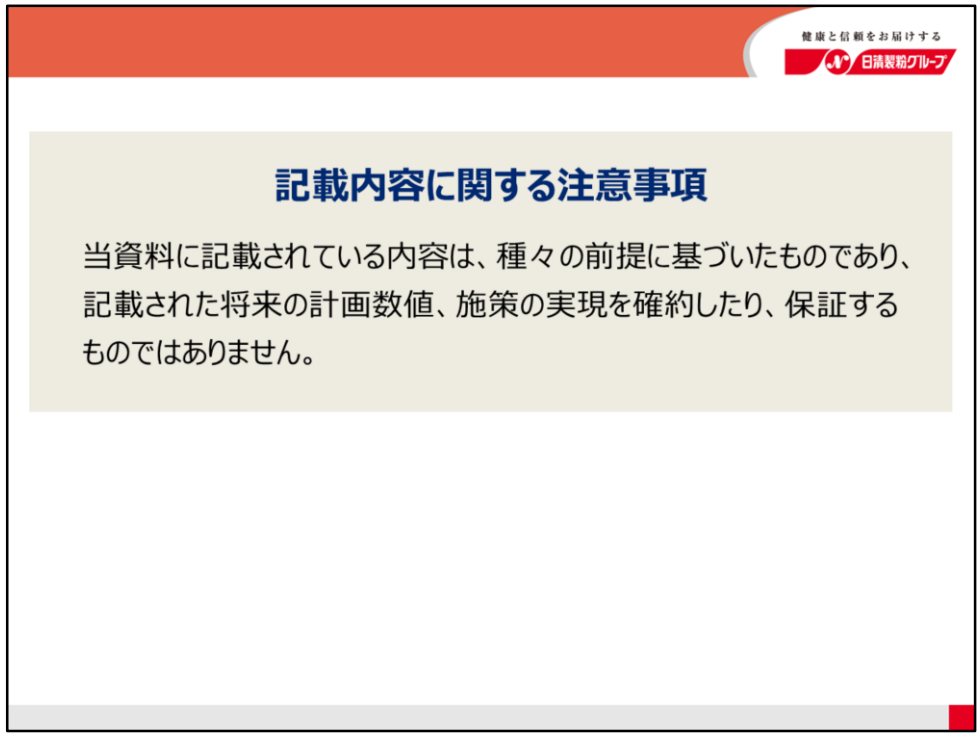
【穀物相場推移】 シカゴ先物相場　（単位：ＵＳ＄／Ｂｕ）



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



２３ページにあるとおり、今回の麦価改定を受け、当社グループでは来年１月１０日以降、業務用小麦粉価格を引き下げていきます。



説明は以上となります。今後も経営戦略の成果を着実に出しながら、将来の成長に向けた舵取りをしていきたいと思っていますので、どうぞよろしくお願いします。

ご清聴ありがとうございました。