健康と信頼をお届けする
日清製粉グループ

2020年3月期
第2四半期決算説明会

2019年10月31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．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

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 日清製粉グループ

- 売上高は、豪州の製粉企業Allied Pinnacle Pty Ltd.（以下、アライド・ピナクル）及び総合中食サプライヤーのトオカツフーズ㈱の新規連結効果等により増収
- 営業利益は、新規連結子会社の資産評価（以下、PPA）に伴うのれん等の償却費増、米国製粉事業の業績悪化、及び事業開発の戦略費用の増加等が主因となり営業減益
  一方、医薬品原薬の出荷好調、設備工事の想定以上に順調な進捗、コア事業（製粉・食品）の拡販施策費の改善等が牽引し、業績予想を達成
- なお、特別損益として、トオカツフーズ㈱の連結子会社化に伴う段階取得利益72億円、及び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39億円を計上

※金額は百万円未満切り捨て

（単位：百万円）	2020年３月期 第2四半期（累計）実績	業績予想	比	前年実績	比
売上高	346,518	346,000	+0.1%	284,289	+21.9%
海外売上高比率	24.1%	24.0%	–	17.6%	–
営業利益	14,124	13,900	+1.6%	14,406	▲2.0%
経常利益	15,113	14,700	+2.8%	16,809	▲10.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	13,519	14,800	▲8.6%	11,108	+21.7%

2．2020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

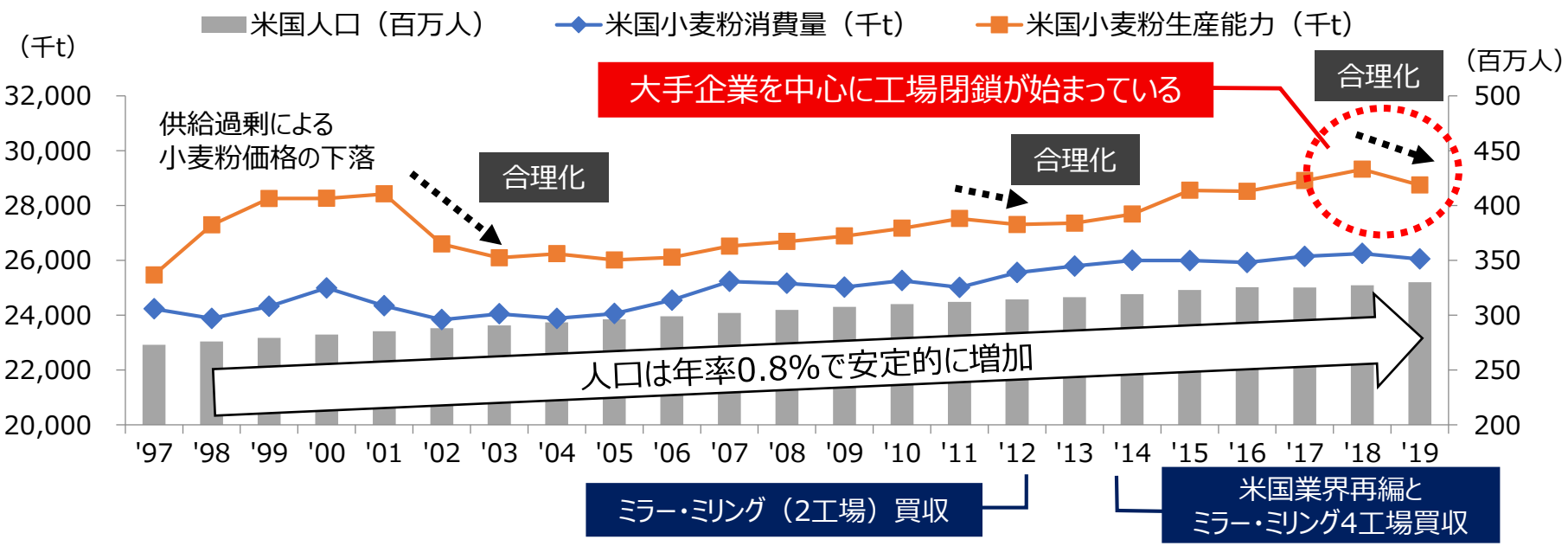
- 売上高は、麦価改定に伴う小麦粉価格の引下げがあるが、上期に引き続き、豪州の製粉企業アライド・ピナクル、及び総合中食サプライヤーのトオカツフーズ㈱の新規連結効果等により増収
- 営業利益は、米国製粉事業の業績悪化を、既に取り組んでいる小麦粉価格是正等の業績回復施策により最小限にとどめ、新規連結効果や医薬品原薬の出荷増、設備工事の好調、コア事業（製粉・食品）の拡販施策費の改善等により増益を見込む
  なお、新規連結子会社のPPAに伴うのれん等の償却費の想定以上の増加を勘案し、通期業績予想は引下げ

（単位：百万円）	2020年３月期 業績予想	業績予想（５月公表）		前年実績	
			比		比
売上高	715,000	725,000	▲1.4%	565,343	+26.5%
海外売上高比率	23.4%	23.4%	–	18.3%	–
営業利益	29,500	30,000	▲1.7%	26,916	+9.6%
経常利益	31,000	31,700	▲2.2%	32,062	▲3.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	22,000	23,300	▲5.6%	22,268	▲1.2%

※金額は百万円未満切り捨て

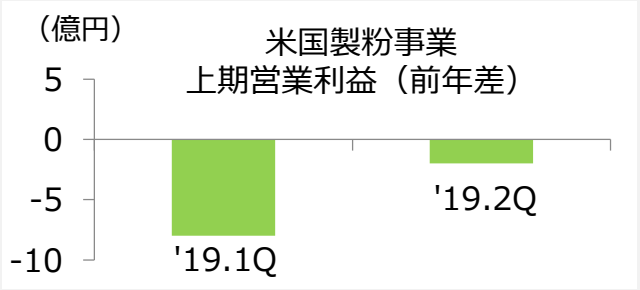
3．米国製粉事業の状況と今期見通し①
～ 製粉業界の需給環境 ～

・米国の小麦粉需要は、人口増とともに微増基調で**安定的に推移**
・一方、供給力は、各社のスクラップ＆ビルドにより周期的に変動。現在は減少に転じ、**需給は調整局面**に入りつつあると想定



米国製粉事業の業績悪化の主要因

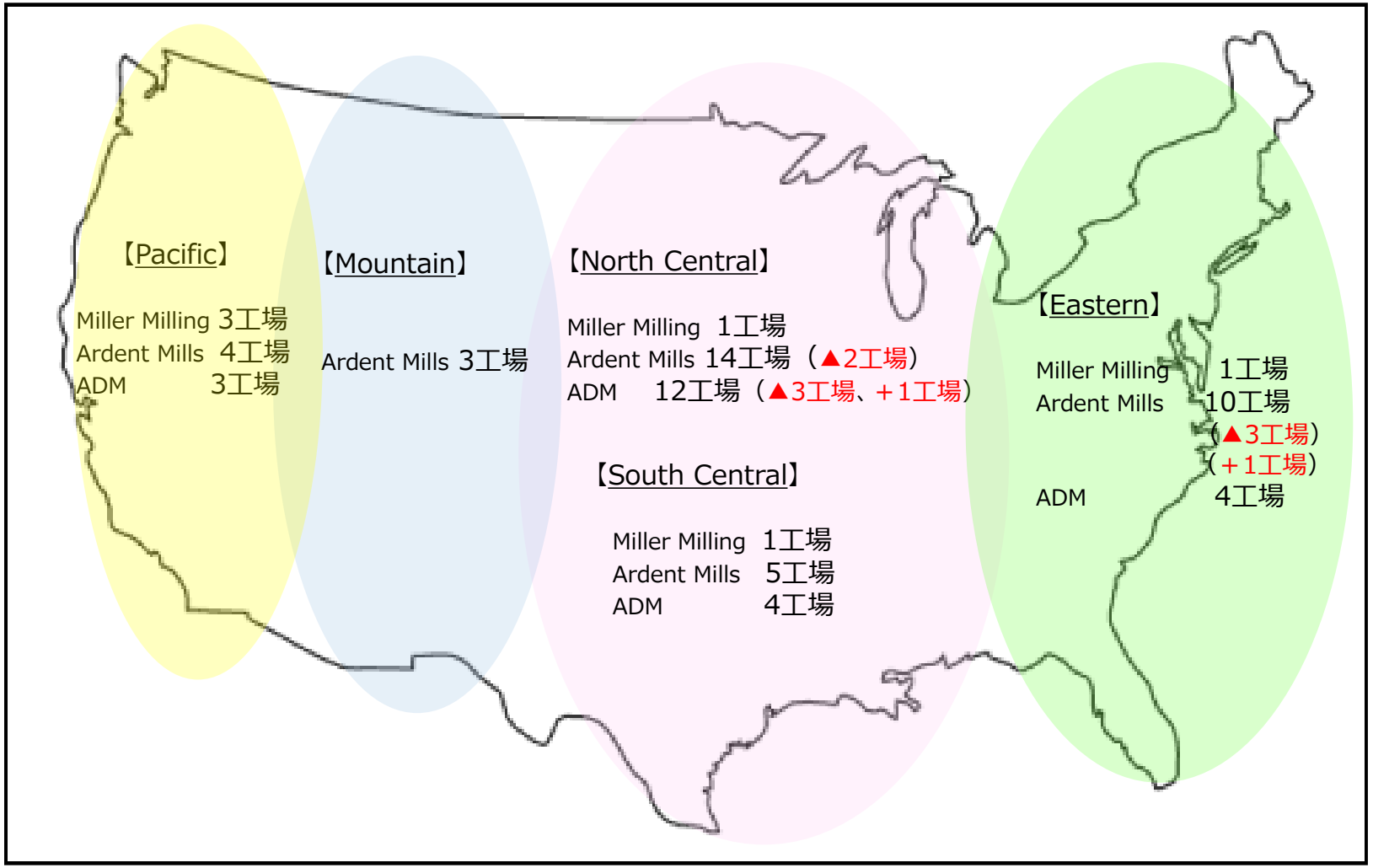
- 製粉業界の販売競争激化に伴う販売マージンの低落
- 穀物相場の低位安定に伴う原料購買コストダウンの余地消失
- 新ライン稼働による減価償却費等の戦略投資に伴うコストアップ
- 米国における人件費や動力費・物流費等の事業インフラのコストアップ



3．米国製粉事業の状況と今期見通し②
～ 製粉大手企業の工場立地と変化 ～

米国の大手製粉企業の工場立地とスクラップ＆ビルドの状況

【エリア】 企業名 / 工場数 /（内、▲閉鎖・＋新設を予定）



3．米国製粉事業の状況と今期見通し③
～ ミラー・ミリングの業績回復施策 ～

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

環境変化に応じた新たな販売戦略と構造的コストダウンにより業績回復施策を推進

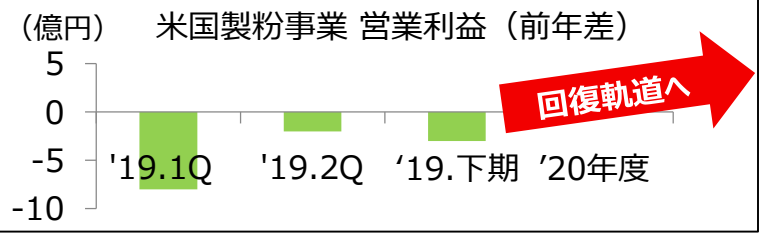
①米国製粉業界の環境変化を踏まえ価格是正交渉を加速、適正な利益水準を確保していく

②包装ラインを増強し袋物製品比率を高め、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。オーガニック市場を含め、伸長する高付加価値領域でシェア拡大を図る

③生産性向上施策を推進（製造効率アップ、エリア戦略を踏まえた設備の効率化）

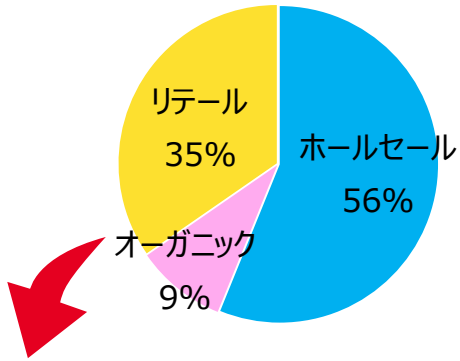
米国製粉事業の方向性

上記3つの施策を推進し、
今期中に回復軌道への
転換に目途を付ける

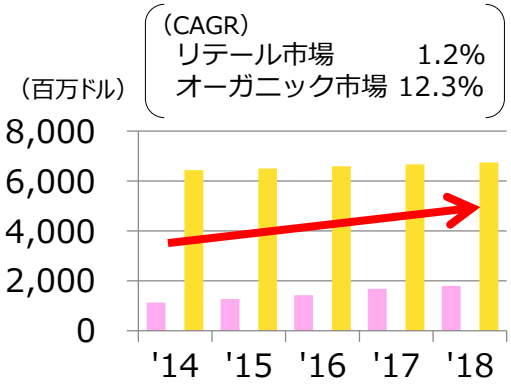


工場立地、市場	競争環境、個別戦略
（人口はU.S. Census Bureau、生産能力シェアはGRAIN & MILLING ANNUAL2019より当社試算）	
■バージニア州地域 （１工場） ・人口18百万人（CAGR0.7%）	■競合は6社／生産能力シェア 42%（1位） ・生産性向上施策
■カリフォルニア州地域（３工場） ・人口39百万人（CAGR0.8%）	■競合は8社／生産能力シェア 30%（2位） ・包装ライン増強 ・オーガニック認証取得 ・生産性向上施策
■テキサス州地域 （１工場） ・人口27百万人（CAGR1.7%）	■競合は7社／生産能力シェア 26%（2位） ・包装ライン増強 ・新ラインを活用した営業強化 ・生産性向上施策
■ミネソタ州地域 （１工場） ・人口21百万人（CAGR0.3%）	■競合は9社／生産能力シェア 9% （4位） ・生産性向上施策

米国ベーカリー市場の構成



高付加価値市場規模の推移



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

1．NNI ”Compass for the Future”
～ グランド･デザイン ～

健康と信頼をお届けする
日清製粉グループ

循環成長

成長戦略の実行力を高める組織体制の構築

- 組織・人材
- 経営力
- 企業風土
- 経営管理・財務機能

持続的な「循環成長」の推進

- ＥＳＧ

<目指す姿>

- 全温度帯で毎日の食卓を提案する加工食品・中食惣菜
- 食のインフラ 小麦粉関連素材
- 健康・医療を支える ファインケミカル・バイオ
- 人とペットの幸せをつくる ペットフード
- 世界のモノづくりを支える粉体・メッシュテクノロジー

企業価値の極大化と持続的な循環成長の実現

事業競争力の強化

- 既存事業モデルチェンジ
- 事業ポートフォリオ強化

成長の鍵となるグループ総合力

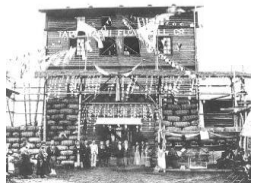
- グループ総合力
- 顧客志向の徹底
- ３つの連携

企業価値の極大化を長期的に支える資本政策の推進

- 投資戦略
- バランスシート
- 利益還元
- 資本効率

企業価値

創業以来の価値観
～事業を通じた社会への貢献～



社　是　：信を万事の本と為す時代への適合

企業理念：健康で豊かな生活づくりに貢献する

2．海外製粉事業の成長戦略
～ オセアニア市場への本格参入 ～

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

豪州のアライド・ピナクルの業績は、買収前のベースシナリオに沿って想定内で推移
「グループ総合力」を生かし戦略的ＰＭＩ活動を加速

- 会社名称：Allied Pinnacle Pty Ltd.
- 小麦粉生産能力：3,500ｔ／日
  （原料小麦ベース）
- シェア　：約40%（豪州第一位）
  （でん粉製造用の産業用途を除く）
- 投資額：468億円
  （79円/1豪ドル）


ピクトン工場（シドニー近郊）

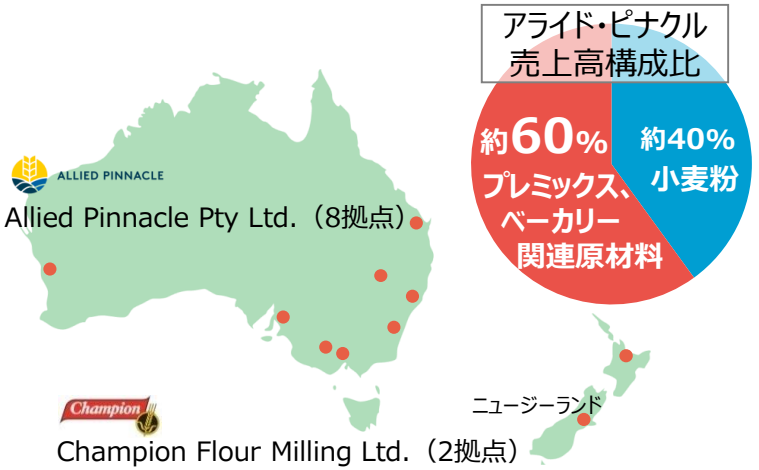
- 買収の背景と目的
  - 豪州は年率約1.6%の人口増加が続く成長市場（2017年人口は約 25百万人）。豪州トップの強固な事業基盤をベースに当社グループの技術・ノウハウを投入し、更なる成長を見込む
  - 豪州は小麦の主要産地国（日本向けにおいては米国、カナダに次ぐ第三位）。現地の農家や穀物会社との調達ネットワークを構築することで日本向け原料調達力の強化の可能性
  - 既存の製粉・ミックス拠点とアライド・ピナクルのグローバル連携を推進。アジア、オセアニアのベーカリー向け素材事業の安定成長を目指す
  - 豪州とニュージーランドの販売・物流網を活用した拡販や業務効率化に取組み、チャンピオン製粉Ltd.とのシナジー創出を図る

戦略的ＰＭＩ活動

日豪の人材やノウハウを交流し新たなベストプラクティスを創造する

- 内部統制システムを含めたガバナンスの浸透と業務プロセス共有
- 日本の生産技術や品質・安全管理基準を踏まえた監査を通じ、管理レベルと生産性を向上
- 日豪合同チームのＲ＆Ｄを加速し、顧客提案を積極化
- 豪州外の新市場に向けた販売戦略をスタート
- 原料小麦の現地ネットワークの構築

■オセアニアの製粉・プレミックス工場（10拠点）



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

将来の成長ドライバーであるインドのイースト新工場、及びベトナムのプレミックス新工場の建設は共に順調。生産体制の構築、顧客サポートなど稼働に向けて同時進行中

OY インド Pvt.Ltd.（オリエンタル酵母工業㈱子会社）

➢来夏のイースト事業の本格化に向けて、現地で製パン品質改良剤の販売を開始

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.

➢現地に新設したＲ＆Ｄセンターを活用し、プレミックスの提案活動を先行して開始

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

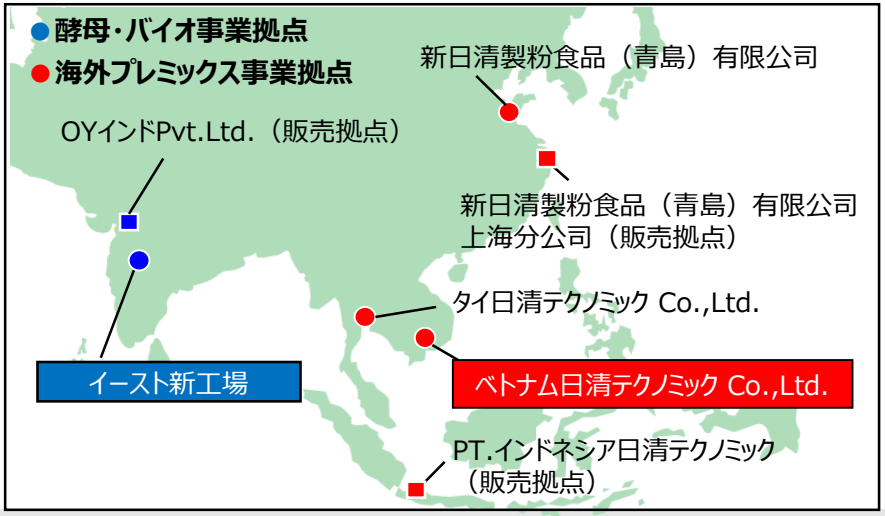
立地優位性
質の高い人材と海外向け加工食品の生産基地としての発展性

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】 2020年夏頃
【投資額】 約157億円





ベトナム工場の概要

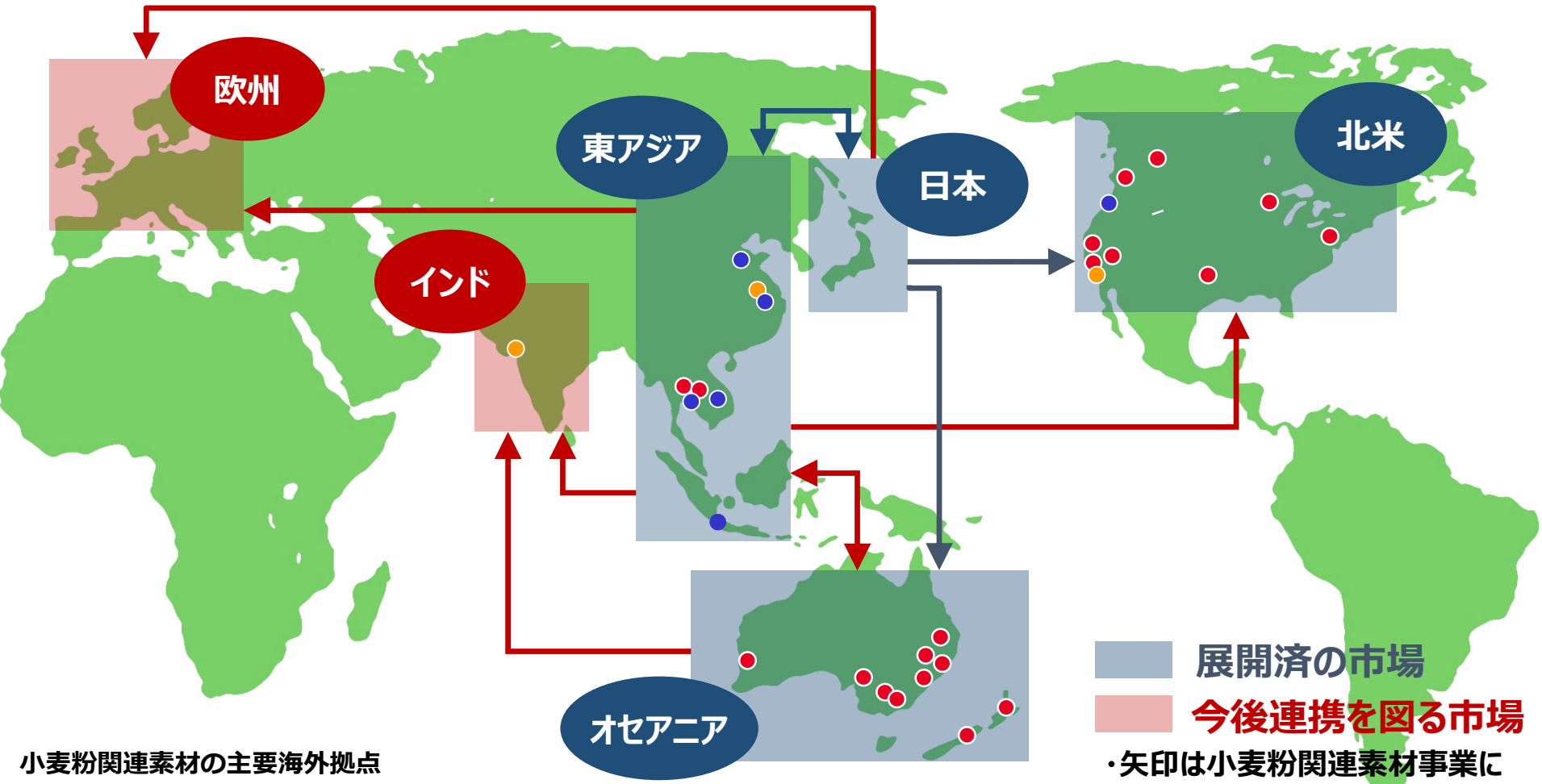
【生産能力】 9,000㌧/年
【完工時期】 2019年度冬頃
【投資額】 約17億円



4．グループ海外事業の成長戦略

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

小麦粉、プレミックス、イースト等のベーカリー原材料の事業エリアが着実に拡大、グループ総合力を発揮し、小麦粉関連素材事業のグローバル連携を強化していく



小麦粉関連素材の主要海外拠点

●：製粉事業　●：加工食品事業　●：酵母・バイオ事業

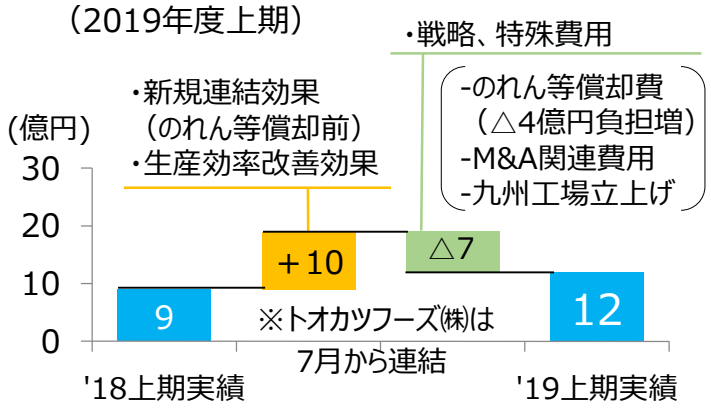
・矢印は小麦粉関連素材事業における連携や事業拡大を示す

5．中食･惣菜事業の成長戦略①
～ 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

- 「**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**
- 2019年度上期実績は、売上高533億円（前年比222%増収）、営業利益12億円（同135%増益、のれん等償却前170%増益）と**順調な滑り出し**

中食･惣菜事業　営業利益増減分析



中食･惣菜事業 ビジネスモデル

課題 ・人口減少 ・人手不足問題 ・高齢化 **機会** ・単身世帯の増加 ・女性の就労増加 ・多様化ニーズ ・製品安全ニーズ	×	**当社の体制** 惣菜商品 フルラインアップ 体制	×	**当社の強み** ・製品開発力 ・生産技術力 ・品質管理ノウハウ ・全国的な生産拠点 ・グループの幅広い事業領域

高度に事業化されたビジネスモデルへの転換

当社グループの中食･惣菜事業体制

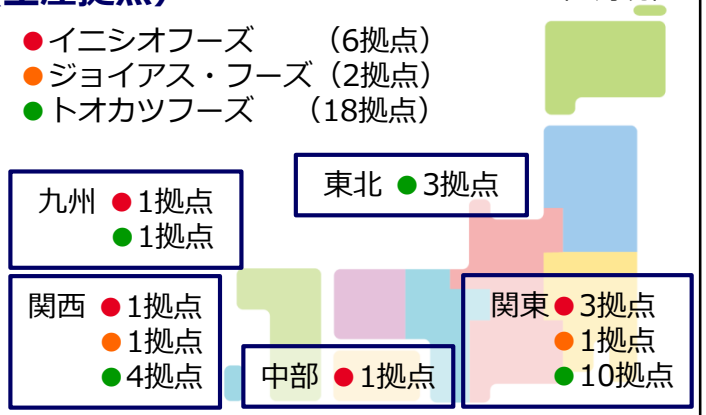
日清製粉グループ本社　事業開発本部
中食･惣菜事業のマネジメント体制強化を図るべく新設（2019年6月）

イニシオフーズ㈱	㈱ジョイアス･フーズ	トオカツフーズ㈱
和惣菜等	joyous 調理麺等	弁当、おにぎり、サンドイッチ、惣菜等
2004年3月 設立	2016年1月 連結子会社化	2012年12月　持分法適用関連会社化 2019年　7月　連結子会社化

（生産拠点）

2019年5月現在

- イニシオフーズ　（6拠点）
- ジョイアス・フーズ（2拠点）
- トオカツフーズ　（18拠点）



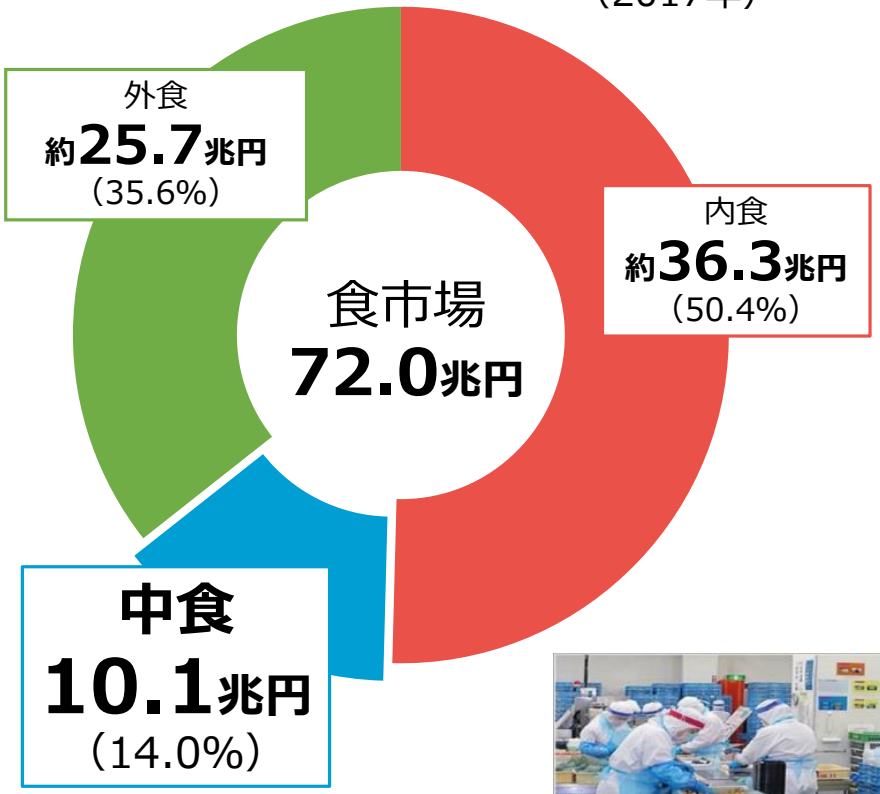
5．中食・惣菜事業の成長戦略②
～ 中食市場の規模・成長性 ～

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

・女性の就労増加、高齢化、単身世帯の増加等を反映し、中食市場は大きく伸張
・当社はグループ総合力でＲ＆Ｄに注力し、多様な商品を幅広く市場に提供していく

■食市場における「内・中・外食」の割合

（2017年）

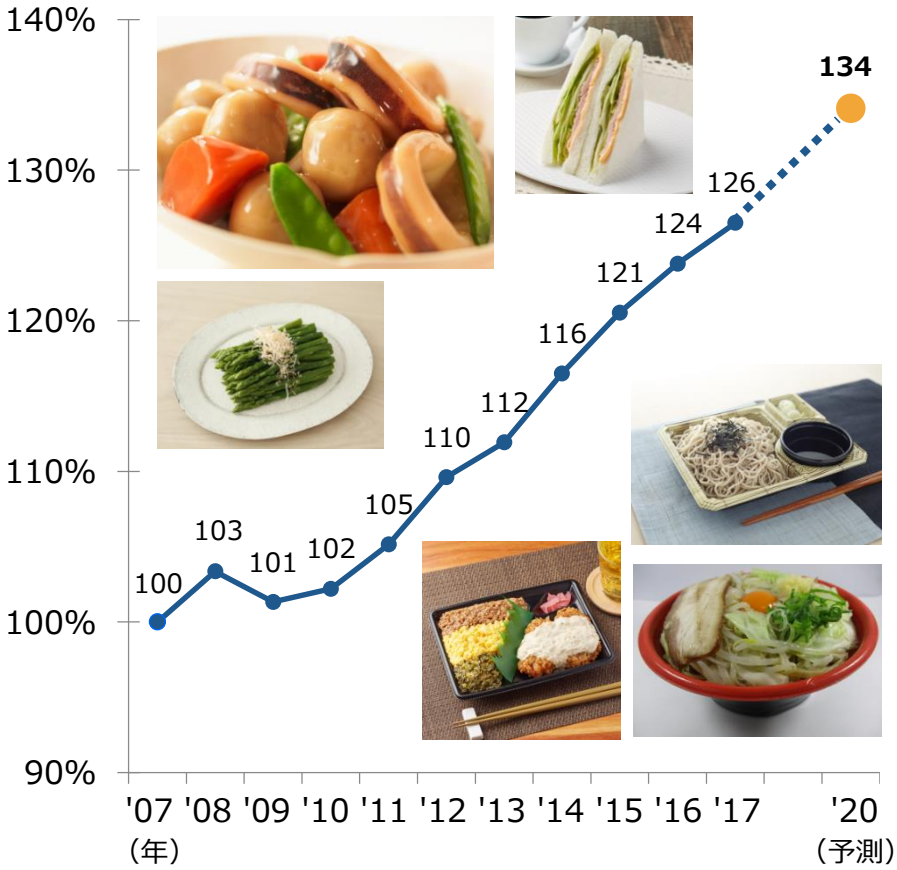


＊「内食」当社推定
＊「外食」日本フードサービス協会HPより
＊「中食」日本惣菜協会「惣菜白書」より

イニシオフーズ

■「中食市場」の成長率

（2007年を100とした場合の推移）



＊日本惣菜協会資料より当社推計

6．加工食品の差別化戦略
～ 高付加価値製品の開発 ～

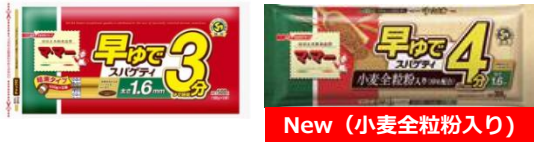
健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

市場環境の変化をとらえ、「簡単・便利」「本格」「健康」をキーワードに高付加価値製品の開発を推進

マ・マー 早ゆでスパゲティ

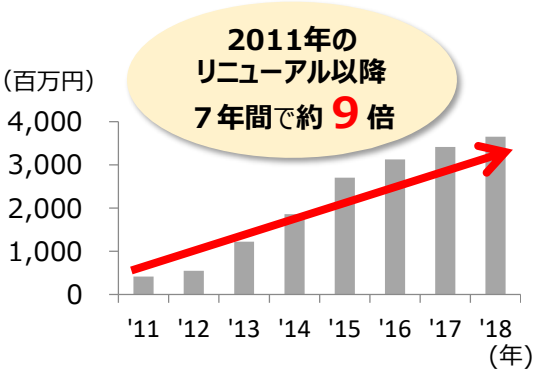
➢早ゆでパスタは一貫して好調を持続
➢新たに全粒粉入りの新製品を投入

「マ・マー 早ゆでスパゲティ」シリーズ



New（小麦全粒粉入り）

早ゆでシリーズ売上高　出所:インテージSRI



業務用

➢「早ゆでスパゲティ」の供給体制を増強し、業務用販売を拡大

マ・マー THE PASTA

➢品質設計・パッケージデザインを刷新、価格帯も見直し、付加価値化アップ

品質設計

ソース配合や具材、製法等を変更



高温直火炒めソテーナポリタン



濃厚なパルミジャーノ・レッジャーノ

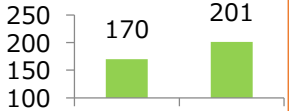
パッケージデザイン

横型から縦型にして店頭の視認性アップ



(旧パッケージ)

販売単価/1食(*)



（＊）出所:インテージSRI

➢デジタル等で認知拡大中



SNSキャンペーンやWeb広告の実施

機能性表示食品"カラダに、おいしいこと。"

➢伸長する機能性食品市場に参入
➢グループの技術を活用し「健康」「おいしさ」を両立

「カラダに、おいしいこと。」シリーズ





ホットケーキミックス

カラダに、おいしいこと。





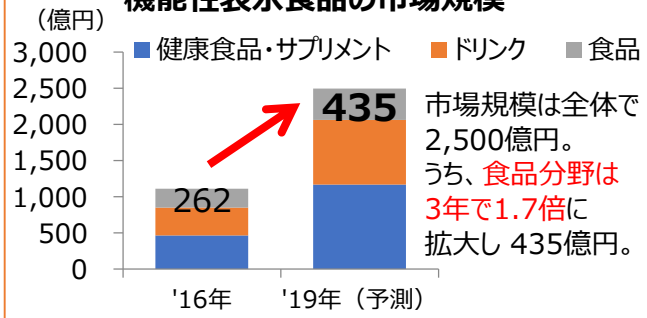
パスタソース





もち麦リゾット

機能性表示食品の市場規模



市場規模は全体で2,500億円。うち、食品分野は3年で1.7倍に拡大し 435億円。

富士経済 H・Bフーズマーケティング便覧 2019 No.3 –機能性表示別市場分析編–

7．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®」は今年中にＦＤＡが追加薬効を承認する見込み
・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9月に完了

Vascepa®のこれまでの販売状況

- Vascepa®はアマリン社が2013年に米国で販売したEPA-Eを高純度で含有する高脂血症治療薬
- 日清ファルマは独自の技術で精製した高純度のEPA-E原薬を販売当初よりアマリン社へ供給
- アマリン社は、2019年3月、追加薬効を米国FDAに申請し、現在審査中 (2019年12月28日までに承認可否が判明予定)
  承認されれば、Vascepa®の米国における適用患者数は大幅に増加(約380万人から約3,800万人)し、原薬需要も大きく増加することが期待される

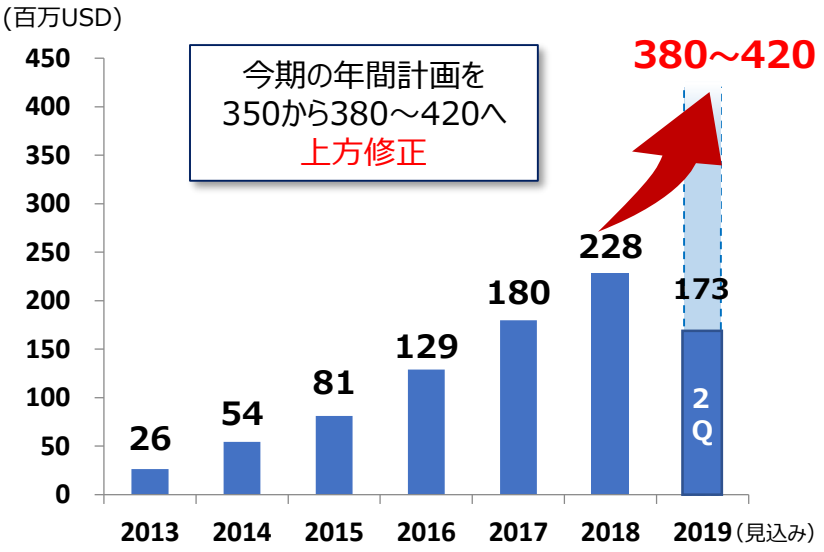
アマリン社 直近のトピックス

- 販売員を2019年末までに400人から800人へ倍増予定
- 米国外への展開
  - カナダ　：現在薬効審査中、2019年末までに承認可否が判明予定
  - 中東(レバノン・UAE)：販売承認済みだが、販売開始時期は現在未定
  - 中国　：現在臨床試験中
  - 欧州　：2019年中に申請する計画とアマリン社からアナウンス

日清ファルマ EPA-E原薬生産能力引き上げ

- 原薬「EPA-E」の需要増を見据え、日清ファルマは当面の生産能力増強を9月に完了
  市場動向を見極めながら更なる能力増強も検討

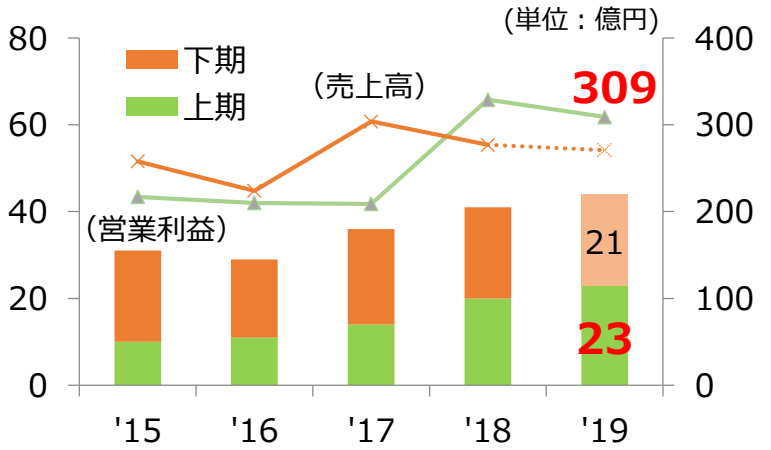
アマリン社の売上高推移



8. 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

2019年度上期は、エンジニアリング事業が牽引し
営業利益は過去最高を更新。
通期でも好調を持続する見通し
- 売上高　309億円（△19億円、△　5.8%）
- 営業利益　23億円（＋　3億円、＋14.6%）



ペットフード事業

- 「JPスタイル和の究み」や「懐石」等の高付加価値品が販売好調、売上構成比は約40%に拡大
- もう一つの高付加価値事業の「療法食」事業は、未だ小規模ながら、年率平均40%成長中



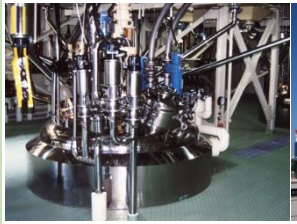




療法食「ダイエティクス」

エンジニアリング事業

- 設備工事が好調。ユーザー目線のプラント設計、世界トップレベルの粉体技術を強みに、食品やトイレタリー、金属・電子材料等のプラント受注が順調


トイレタリー製品工場


惣菜工場


バイオマス燃料設備


電子材料プラント

メッシュクロス事業

- 太陽光パネル印刷用の高性能メッシュクロス、医療用等が好調
- 一方で、米中貿易摩擦の影響を受けた、スマートフォン等の電子回路印刷用メッシュや自動車用フィルタが一時的に低調


高機能防護服、マスク




ウィルス対策ふき取りシート



Ⅲ．国際貿易交渉の進展

1．国際貿易交渉①

・2019年9月25日に開催された日米首脳会談において、**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**が大きく前進

・小麦のマークアップは、協定発効前に比べ、2026年度までに45%削減され、**内外価格差は1.2～1.3倍に縮小**する見込み

環境変化

1985年 プラザ合意
・急激な円高

・急激な円高で小麦2次加工品の輸入が急増
・ふすま価格の暴落

1994年 ガット・ウルグアイラウンド合意
・小麦、小麦粉の輸入関税化

・以後、相場連動性やSBS方式、即時販売方式など、自由化の方向に向けた麦制度の変更が進む

2018年度　日EU・EPA、TPP11発効
・小麦マークアップの削減
・小麦2次加工品の輸入関税削減、又は撤廃

2019年9月　日米貿易協定合意
・合意内容はTPPと同内容

2026年度までに協定発効前に比べ、マークアップ45%削減

内外価格差推移

1980年	1986年	1995年	2005年	2017年	1.2倍～1.3倍
1.5倍	3.6倍	2.4倍	2.1倍	1.5倍	

国際貿易交渉に対する当社の視点

› 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勘案し、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

› 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

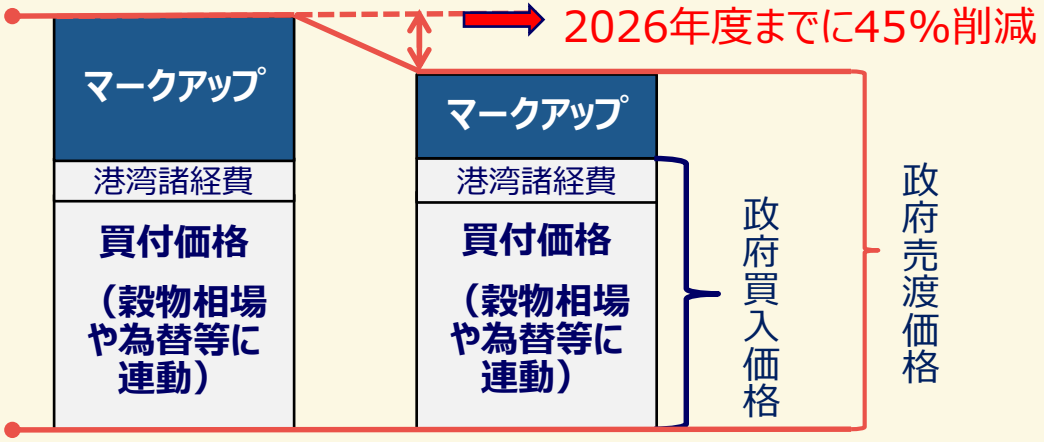
› 引き続き国内に事業基盤を確保して、**お客様へ安全で安心な小麦粉製品を安定的に供給**していくことが重要であり、製粉産業、食品産業が毀損しないように、政府に**マークアップ引下げを要請していく**

1．国際貿易交渉②
～ TPP11、日EU・EPA、日米貿易協定の合意内容 ～

小麦の主な合意内容

■現行の国家貿易制度を維持し、マークアップ（政府が徴収している差益）を、2026年度までに45%削減。一部、ＳＢＳ方式による国別枠、ＥＵ枠を設定。

＜輸入小麦の政府売渡価格のイメージ＞



小麦製品の主な合意内容

品目	税率				枠数量		
	現行	ＴＰＰ11	日米貿易協定	日ＥＵ・ＥＰＡ	ＴＰＰ11	日米貿易協定	日ＥＵ・ＥＰＡ
		2018年12月発効	2019年度中発効見込み	2019年2月発効	（2023年度の枠数量）		
いった小麦、小麦粉等（国家貿易品目）	90円/kg（小麦粉の場合）	枠内即時無税＋ﾏｰｸｱｯﾌﾟ（枠外税率は維持）	枠設定なし	枠内即時無税＋ﾏｰｸｱｯﾌﾟ（枠外税率は維持）	17.5千ﾄﾝ	-	4.4千ﾄﾝ
小麦粉調製品	16%～28%	枠内即時無税（枠外税率は維持）		枠内即時無税（枠外税率は維持）	30.5千ﾄﾝ	12.0千ﾄﾝ	17.2千ﾄﾝ
マカロニ・スパゲティ	30円/kg	2026年度までに関税60%削減		2028年度までに関税撤廃	-	-	-
ビスケット（スイートビスケットを除く）	13%～15%	2023年度までに関税撤廃		2023年度までに関税撤廃	-	-	-

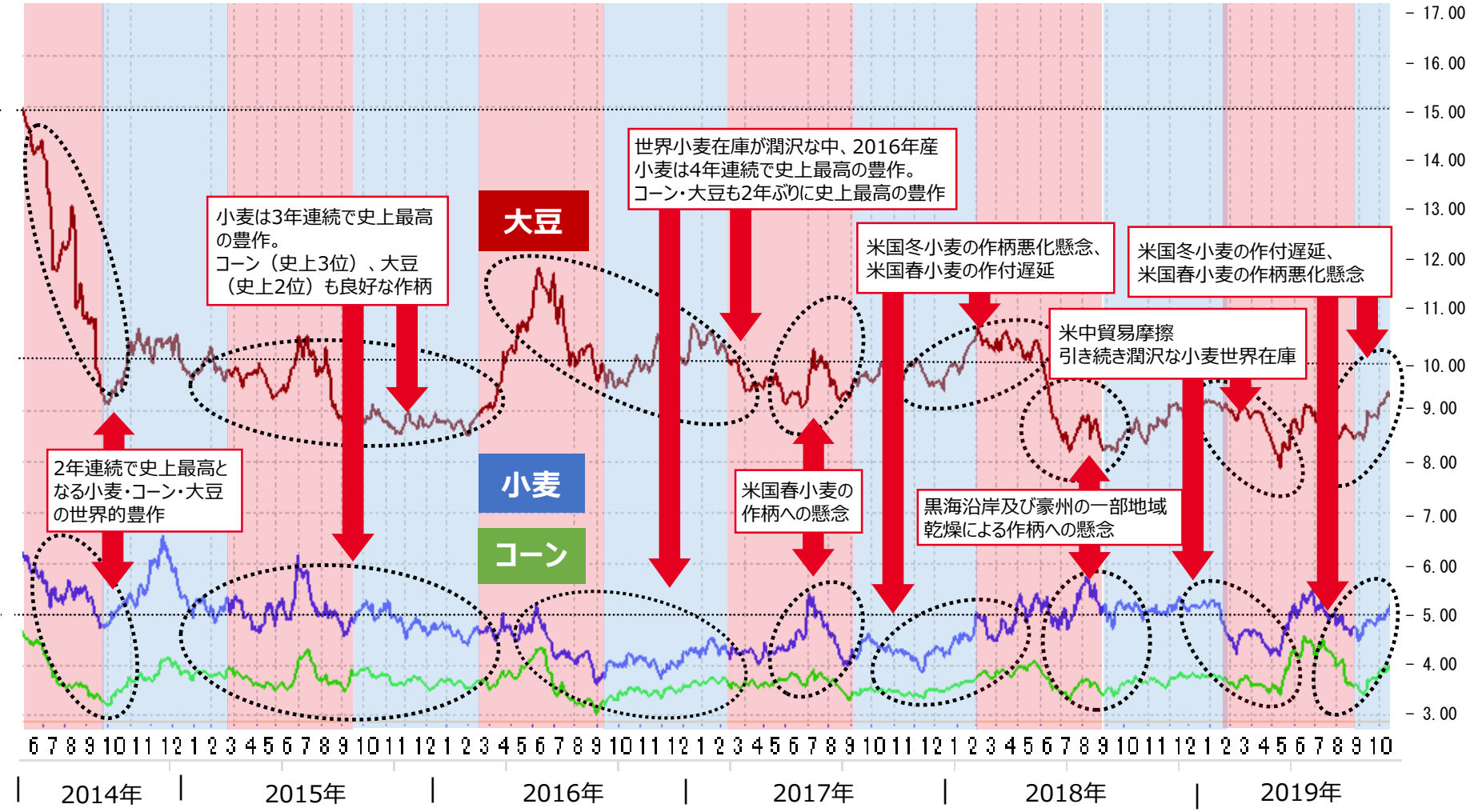
Ⅳ. 小麦相場の状況

小麦相場の状況（１）

健康と信頼をお届けする 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

【2019年10月期　麦価改定】（改定額算定期間：2019年3月第２週～2019年9月第１週）

小麦相場（シカゴ）は、米国産小麦の収穫増の見通しや世界的に供給量が潤沢であるとの見込み等を受け軟調に推移。為替も円高で推移したことから、小麦の輸入価格は下がった。

2019年　10月　1日　～　輸入小麦政府売渡価格　５銘柄平均8.7%値下げ

2020年　1月 10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

・2019年産北米春小麦の収穫期の降雨に伴う作柄悪化懸念
・2020年産米国冬小麦の作付遅延による作付面積減少懸念

下落要因

・2019年産生産量増加に伴う潤沢な世界小麦在庫見通し
・欧州及び黒海沿岸の良好な作柄に伴う米国産小麦の輸出競争力低下

健康と信頼をお届けする
日清製粉グループ

2020年3月期
第２四半期 決算説明

実績、通期業績予想

2019年10月31日

株式会社日清製粉グループ本社

目　次

1. 第2四半期（累計）実績
2. セグメント別実績
3. 営業外損益・特別損益
4. キャッシュ・フロー計算書
5. 2020年3月期 通期業績予想

1．第２四半期（累計）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）

	2019年3月期 第2四半期（累計）実績	2020年3月期 第2四半期（累計）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)	**284,289** **(49,996)**	**346,518** **(83,609)**	+62,228 (+33,612)	+21.9% (+67.2%)	+518 －	+0.1% －
製　粉	120,668	154,898	+34,230	+28.4%	－	－
食　品	106,742	107,283	+541	+0.5%	－	－
中食・惣菜	23,994	53,373	+29,379	+122.4%	－	－
その他	32,884	30,962	▲1,922	▲5.8%	－	－
営業利益 (うち海外営業利益)	**14,406** **(2,048)**	**14,124** **(1,783)**	▲282 (▲264)	▲2.0% (▲12.9%)	+224 －	+1.6% －
製　粉	4,965	4,338	▲626	▲12.6%	－	－
食　品	6,343	6,013	▲329	▲5.2%	－	－
中食・惣菜	954	1,287	+332	+34.9%	－	－
その他	2,080	2,384	+304	+14.6%	－	－
調整＊	63	100	+36	－	－	－
経常利益	**16,809**	**15,113**	▲1,696	▲10.1%	+413	+2.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	**11,108**	**13,519**	+2,411	+21.7%	▲1,280	▲8.6%

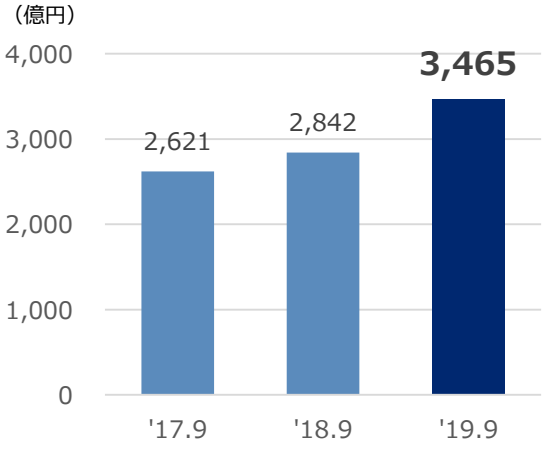
＊セグメント間取引消去等

※金額は百万円未満切り捨て

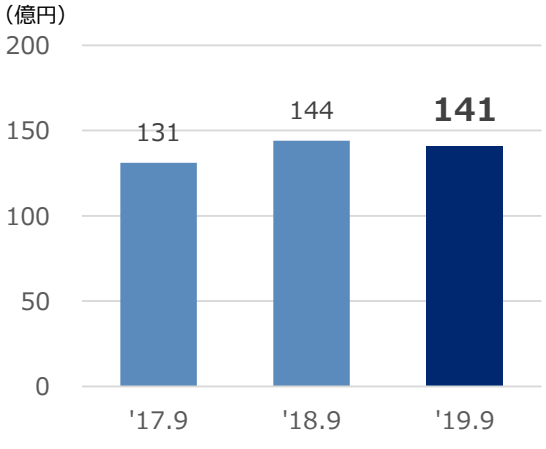
1．第２四半期（累計）実績②

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

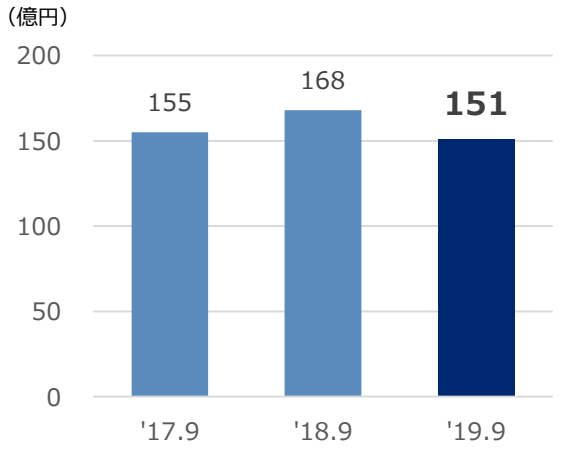
売上高



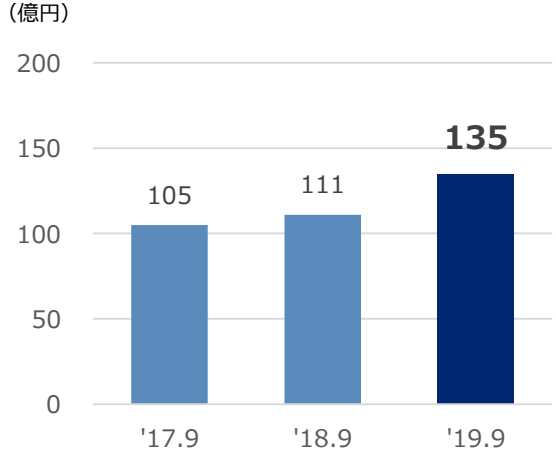
営業利益



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、豪州の製粉企業Allied Pinnacle Pty Ltd.(以下、アライド・ピナクル)及び総合中食サプライヤーのトオカツフーズ㈱の新規連結効果等により増収
- 営業利益は、新規連結子会社の資産評価(以下、PPA)に伴うのれん等の償却費増、米国製粉事業の業績悪化、及び事業開発の戦略費用の増加等が主因となり営業減益
  一方、医薬品原薬の出荷好調、設備工事の想定以上に順調な進捗、コア事業(製粉・食品)の拡販施策費の改善等が牽引し、業績予想を達成
- なお、特別損益として、トオカツフーズ㈱の連結子会社化に伴う段階取得利益72億円、及び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39億円を計上

売上高	：前年比	＋21.9%
営業利益	：同	▲2.0%
経常利益	：同	▲10.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	：同	＋21.7%

2. セグメント別実績①

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 売上高分析（前年差）

製 粉　＋342億円

（単位：億円）

国内小麦粉出荷（出荷前年比99.5%）	▲ 5
麦価改定に伴う粉価改定他	＋18
ふすま価格	＋ 2
海外売上他	+327

食 品　＋5億円

（単位：億円）

加工食品売上	▲ 1
家庭用小麦粉売上	▲ 1
プレミックス売上	▲ 2
パスタ関連売上	＋ 5
冷凍食品売上	＋ 4
加工食品海外売上	＋ 2
その他	▲ 9
オリエンタル酵母工業売上	▲ 3
日清ファルマ売上	＋ 9

中食・惣菜　＋294億円

（単位：億円）

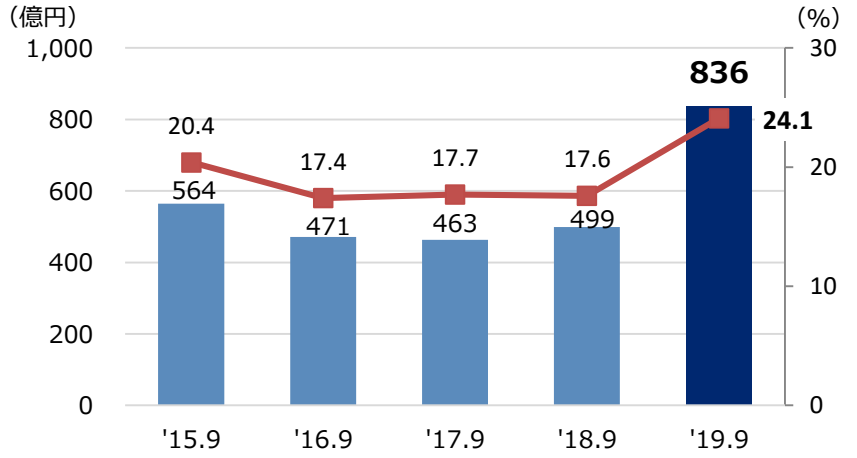
トオカツフーズ新規連結効果他	＋294

その他　▲19億円

（単位：億円）

日清ペットフード売上	▲ 1
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）	▲15

【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 営業利益分析（前年差）

製 粉 ▲6億円

（単位：億円）

国内小麦粉出荷数量	▲ 1
拡販施策費	＋ 2
ふすま価格	＋ 1
コスト関連	▲ 3
海外子会社他	▲ 5

食 品 ▲3億円

（単位：億円）

出荷数量	▲ 1
拡販施策費	＋ 3
コスト関連	▲ 8
海外子会社他 （オリエンタル酵母、ファルマ輸出含む）	＋ 3

中食・惣菜 ＋3億円

（単位：億円）

トオカツフーズ新規連結効果他	＋ 3

その他 ＋3億円

（単位：億円）

売上	▲ 3
コスト関連他	＋ 6

調 整 ＋0億円

（単位：億円）

セグメント間取引消去等	＋ 0

3. 営業外損益・特別損益

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

（百万円）	2019年3月期 第2四半期（累計）実績	2020年3月期 第2四半期（累計）実績	前年差	備考 ※金額は百万円未満切り捨て
営業利益	**14,406**	**14,124**	**▲282**	
営業外収益	**2,570**	**2,933**	**+363**	
受取利息	188	295	+106	
受取配当金	1,273	1,358	+84	
持分法による投資利益	695	819	+123	
その他	412	460	+48	
営業外費用	**167**	**1,944**	**+1,776**	
支払利息	106	1,701	+1,595	リース債務増加に伴う利息費用増加他
その他	61	242	+181	
営業外損益収支	**2,403**	**989**	**▲1,413**	
経常利益	**16,809**	**15,113**	**▲1,696**	
特別利益	**90**	**7,339**	**+7,249**	
固定資産売却益	73	64	▲9	
投資有価証券売却益	16	2	▲13	
段階取得に係る差益	–	7,272	+7,272	トオカツフーズ連結子会社化
特別損失	**194**	**4,185**	**+3,991**	
固定資産除却損	194	278	+84	
減損損失	–	3,906	+3,906	米国製粉事業の一時的な業績悪化を踏まえ、のれん等の一部の減損を早期に実施
特別損益収支	**▲103**	**3,154**	**+3,258**	

4．キャッシュ・フロー計算書

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

（億円）

	2019年3月期 第2四半期（累計）実績	2020年3月期 第2四半期（累計）実績			
		実績	増減	実績の主な内容	
現金及び現金同等物の期首残高	984	1,073	+89		手許資金* 1,093
営業活動によるＣＦ	159	109	▲49	税金等調整前四半期純利益＋182 法人税等の支払額　▲57	
投資活動によるＣＦ	▲81	▲903	▲822	設備投資（支払いベース）▲122 子会社株式取得による支出 ▲771	
財務活動によるＣＦ	▲36	195	＋232	長期借入れによる収入　＋100 社債発行による収入　＋198 配当金支払額　▲47	
現金及び現金同等物に係る為替差額	▲5	0	＋6		
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	▲10	7	＋17		
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,009	482	▲526		手許資金* 503

＊手許資金：３ヶ月超預金、運用債券も含める

【参考】

	2018/9期	2019/9期	増減	主な増減要因
設備投資（支払いベース）	77	122	＋44	当期：インドイースト工場建設
減価償却	72	101	＋29	

※金額は億円未満切り捨て

5．2020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、麦価改定に伴う小麦粉価格の引下げがあるが、上期に引き続き、豪州の製粉企業アライド・ピナクル、及び総合中食サプライヤーのトオカツフーズ㈱の新規連結効果等により増収
- 営業利益は、米国製粉事業の業績悪化を、既に取り組んでいる小麦粉価格是正等の業績回復施策により最小限にとどめ、新規連結効果や医薬品原薬の出荷増、設備工事の好調、コア事業（製粉・食品）の拡販施策費の改善等により増益を見込む
  なお、新規連結子会社のPPAに伴うのれん等の償却費の想定以上の増加を勘案し、通期業績予想は引下げ

（百万円）	2019年3月期 実績	2020年3月期 業績予想	前年差	前年比	業績予想差 (5月公表)	業績予想比 (5月公表)
売上高	**565,343**	**715,000**	**＋149,656**	**＋26.5%**	**▲10,000**	**▲1.4%**
うち海外売上高 （海外売上高比率）	103,739 (18.3%)	167,500 (23.4%)	＋63,760	＋61.5%	▲1,900	▲1.1%
営業利益	**26,916**	**29,500**	**＋2,583**	**＋9.6%**	**▲500**	**▲1.7%**
うち海外営業利益 （海外営業利益比率）	3,880 (14.4%)	5,000 (16.9%)	＋1,119	＋28.8%	▲1,500	▲23.1%
経常利益	**32,062**	**31,000**	**▲1,062**	**▲3.3%**	**▲700**	**▲2.2%**
親会社株主に帰属する当期純利益	**22,268**	**22,000**	**▲268**	**▲1.2%**	**▲1,300**	**▲5.6%**

※金額は百万円未満切り捨て

5．2020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	3,090	＋630
食　品	2,180	＋30
中食･惣菜	1,310	＋872
その他	570	▲36
合　計	7,150	＋1,496

製　粉　＋630億円　（単位：億円）

国内小麦粉出荷（出荷前年比100.3%）	＋10
麦価改定に伴う粉価改定他	＋13
ふすま価格	＋ 2
海外売上他	＋605

食　品　＋30億円

加工食品国内売上	＋ 1
加工食品海外売上	＋ 2
オリエンタル酵母工業売上	＋ 9
日清ファルマ売上	＋18

中食･惣菜　＋872億円

トオカツフーズ新規連結効果他	＋872

その他　▲36億円

日清ペットフード売上	＋ 4
ＮＢＣメッシュテック売上	▲ 0
設備工事売上他（日清ｴﾝｼﾞﾆｱﾘﾝｸﾞ他）	▲40

5．2020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：百万円）

	業績予想	前年差
製　粉	10,200	＋1,020
食　品	13,100	＋249
中食･惣菜	1,600	＋1,028
その他	4,400	＋311
調　整*	200	▲26
合　計	29,500	＋2,583

＊セグメント間取引消去等

製　粉　＋10億円

（単位：億円）

国内小麦粉出荷数量	＋ 1
拡販施策費	＋ 4
ふすま価格	＋ 1
コスト関連	＋ 0
海外子会社他	＋ 4

食　品　＋3億円

出荷数量	＋ 3
拡販施策費	＋ 4
コスト関連	▲11
海外子会社他 （オリエンタル酵母、ファルマ輸出含む）	＋ 7

中食･惣菜　＋10億円

トオカツフーズ新規連結効果他	＋10

その他　＋3億円

売上	▲ 3
コスト関連他	＋ 6

5．2020年3月期 通期業績予想④

健康と信頼をお届けする 日清製粉グループ

営業外損益

（単位：百万円）

		2019年3月期 実績	2020年3月期 業績予想	前年差
営業利益		26,916	29,500	+2,583
営業外損益	金融収支尻	2,856	100	▲2,756
	持分法利益	1,647	1,000	▲647
	その他	642	400	▲242
		5,146	1,500	▲3,646
経常利益		32,062	31,000	▲1,062

※金額は百万円未満切り捨て

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。