

2022年3月期 決算説明会

2022年5月17日

株式会社日清製粉グループ本社



目 次



- I. 2022年3月期 実績
- II. 今後の経営の考え方
- III. 2023年3月期 業績予想
- IV. 長期ビジョン「NNI “Compass for the Future”」
実現に向けた主な取組み
- V. 当社グループのサステナビリティの取組み

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2022年3月期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日の経営戦略のプレゼンテーションは、
目次の1番目「2022年3月期 実績」を私から説明し、
目次の2番目以降を、6月下旬に社長をバトンタッチする予定の瀧原から説明します。

I. 2022年3月期 実績

2

2021年度は、依然として新型コロナウイルス感染症が拡大と収束を繰り返す中、生活様式や消費者マインドに変化が見られましたが、経済活動は徐々に平常化に向かっていきました。

一方、世界的に穀物や資源相場が高騰し、為替相場も円安傾向が続く中、原材料等のコストアップへの対応が続いた1年間でもありました。

また、期初に掲げました2021年度の目標であります、早期に販売力・収益力を回復させることに取り組むとともに、長期ビジョンに沿った成長戦略も着実に実行しました。これらの取組みは一定の成果が残せたものと考えています。

1. 2022年3月期 実績

健康と信頼をお届けする



- ▶ 売上高は、国内製粉事業の麦価改定に伴う小麦粉価格改定の実施、海外製粉事業の小麦相場上昇や為替換算影響、設備工事の完工高の回復等があったものの、収益認識会計基準適用等により、**前年並**
- ▶ 営業利益は、米国製粉事業の業績好調、国内製粉事業のふすま価格の堅調な推移、中食・惣菜事業の順調な業績回復、設備工事の完工高の回復等により、**増益**
- ▶ 当期純利益は、ニュージーランド製粉事業が一部得意先向け出荷喪失、オセアニア地域のコロナ対策等の影響を受け低調な出荷が続いたこと等により業績が悪化したことを踏まえ減損損失を計上したことで、**減益**

※金額は百万円未満切り捨て

(単位：百万円)	2022年3月期 実績	業績予想		前年実績	
			比		比
売上高	679,736	670,000	+1.5%	679,495	+0.0%
海外売上高比率	27.3%	26.5%	－	22.9%	－
営業利益	29,430	29,200	+0.8%	27,197	+8.2%
経常利益	32,626	31,300	+4.2%	29,886	+9.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	17,509	19,300	▲9.3%	19,011	▲7.9%

※収益認識会計基準適用による売上高への影響額は▲584億円。実質+586億円の増収（+8.6%）

3

それでは、まず初めに3頁の2022年3月期の実績です。

売上高は、国内製粉事業の麦価改定に伴う小麦粉価格改定の実施、海外製粉事業の小麦相場上昇や為替換算影響、設備工事の完工高の回復等があったものの、収益認識会計基準適用等により、前年並となりました。

営業利益は、米国製粉事業の業績好調、国内製粉事業のふすま価格の堅調な推移、中食・惣菜事業の順調な業績回復、設備工事の完工高の回復等により、前年差増益となりました。

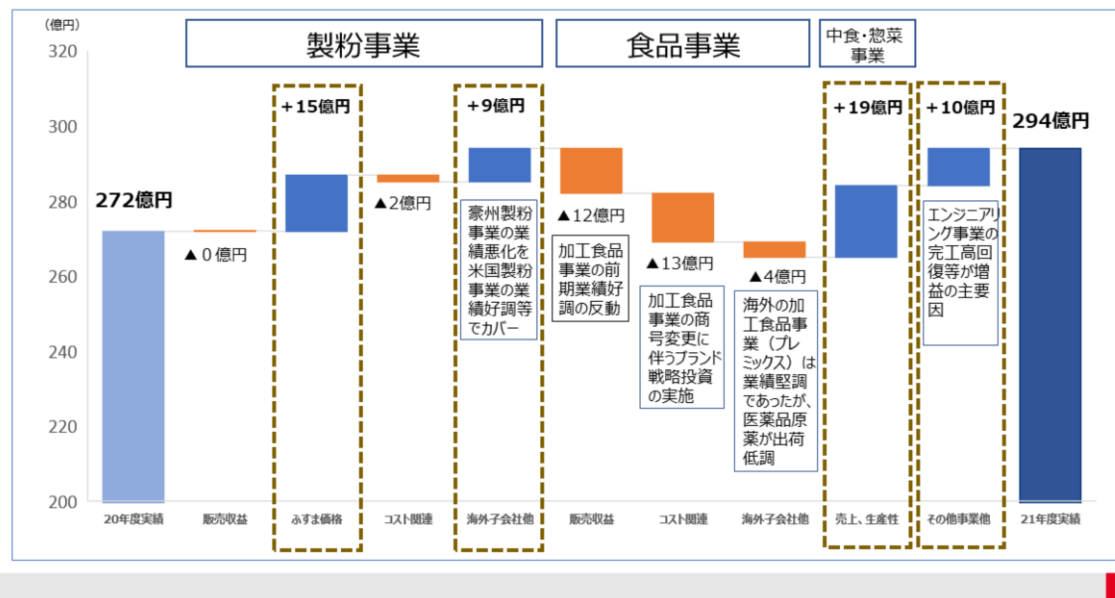
尚、当期純利益は、ニュージーランド製粉事業が一部得意先向け出荷喪失、及びオセアニア地域のコロナ対策等の影響を受け低調な出荷が続いたこと等により業績が悪化したことを踏まえ減損損失を計上したことで、前年差減益となっています。

2. 営業利益 前年差分析

健康と信頼をお届けする



- ▶ 営業利益は前年差 **+22億円の増益**。豪州製粉事業の業績悪化、加工食品事業において前期に業績が好調であった反動や商号変更に伴うブランド戦略投資の実施等による減益があったものの、国内製粉事業のふすま価格の堅調な推移、米国製粉事業の好調な業績、中食・惣菜事業の順調な業績回復、エンジニアリング事業の完工高回復等が主要因となり、増益



4 頁は、営業利益の前年差について事業ごとの内容別にグラフ化したものです。

営業利益は前年差 + 22 億円の増益となりました。

豪州製粉事業の業績悪化、加工食品事業において前期に業績が好調であった反動や商号変更に伴うブランド戦略投資の実施等による減益がありましたが、国内製粉事業のふすま価格の堅調な推移、米国製粉事業の好調な業績、中食・惣菜事業の順調な業績回復、エンジニアリング事業の完工高回復の4点が増益の主要因となりました。

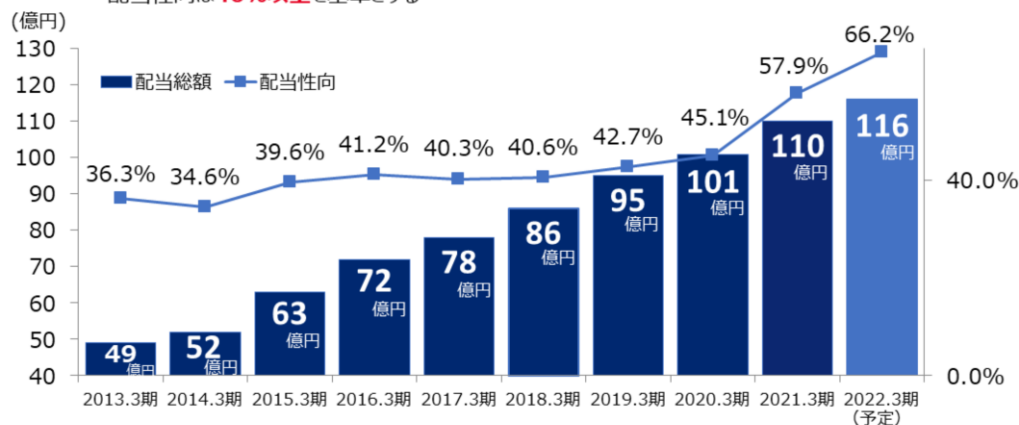
3. 株主還元

健康と信頼をお届けする



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



1株当たり
配当金

20円 20円 22円 24円 26円 29円 32円 34円 37円 39円

実質的に9年連続の増配を実施予定 (※1)

(※1)
2022年3月期は、
1株当たり2円の
増配を予定

2018年3月期に
100億円の自己株式
取得を実施

2年連続で1株を1.1株に株式分割し、実質増配 (※2)

(※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

5

5頁は株主還元です。

当社グループは長期的スタンスでの「利益還元の強化」を基本に、配当性向40%以上を基準として、安定的な株主還元を実施しています。

それでは、これ以降のパートを瀧原からご説明します。

Ⅱ. 今後の経営の考え方

事業会社の日清製粉(株)で専務取締役を務めています瀧原賢二です。

6月28日の株主総会を経て、見目の後を引き継ぎ、(株)日清製粉グループ本社の社長に就任予定です。どうぞよろしくお願いします。

私は1988年に入社し、2000年から9年間IR室の仕事をしていました。投資家・アナリストの皆様と再びご一緒に対話をする機会を得られ、大変うれしく思っています。

2009年からは日清製粉(株)で、主に製販の最適化等、利益や戦略について取りまとめてきました。

本日は今後の経営の考え方等についてご説明します。

当社グループの目指す姿の実現に向け、以下の３項目を意識した経営を推進

（１）事業ポートフォリオの再構築によるグループ成長力の更なる促進

（２）ステークホルダーとの関係に対する考え方を明確にした経営推進

（３）ESGを経営方針に取り込み、社会の動きに合わせて実行

7

まず、私の考える当社グループの目指す姿と社長としての姿勢をお話します。
目指す姿としてはここに記載の３点を意識していきます。

(1)事業ポートフォリオの再構築については、後ほどご説明します。

(2)は次頁にてご説明します。

(3)ESGについては、トップの責務として主体的に取り組んでいきます。
特にEの環境を経営の最重要事項と位置付けます。

当社グループは、2050年に自社拠点におけるCO₂排出実質ゼロを目指す
長期目標を設定し、2030年度までに2013年度比で50%削減する
ことを公表しました。

目標を掲げることはできても、実行するのは現在の企業活動の延長では困難と考えて
います。環境分野の最先端の情報を得て、自社に取り込みたいと考えています。
企業である限り、コストとの関係は無視できませんが、必要なコストは年度の計画にも
予め織り込んでいきたいと考えています。

ステークホルダーとの関係に対する考え方

株 主	長期的企業価値の向上を図り、適切なT S R（株主総利回り）を実現する
顧 客	製品・サービスあらゆる面で期待以上の価値を提供する
社 員	適正な報酬と職場環境を確保し、必要なスキルの習得を支援する
取引先	公平・公正かつ倫理観を持って対応し、イコールパートナーとなる
社 会	社会との共生を図り、環境にやさしい企業となる

企業の存在意義は株主、顧客、社員、取引先、社会の各ステークホルダーに対して利益をもたらすことと考えています。すべての関係者を大切に、世の中から信頼される企業を目指していきます。

株主に対しては長期的な企業価値向上を図ることで、適切なT S Rを実現していくことが役割だと考えています。

当社グループの存在意義は主要食糧である小麦、小麦粉を始めとする食の安定供給であり、コロナウイルス、ウクライナ問題等不透明な時期にあっても、しっかりと日本の国民の皆様へ食を供給し続けられる力を持っていると思っています。

資本市場において、なくてはならない企業グループであり続けられるよう努力していきますので、投資家、アナリストの皆様に対しても、是非双方向の対話を継続させていただければと思います。

Ⅲ. 2023年3月期 業績予想

1. 食糧インフレとの闘い (1)

健康と信頼をお届けする



今期は、小麦を始めとする食糧インフレや様々なコストアップ（コストインフレ）との闘いとなる

【輸入小麦の政府売渡価格 5銘柄加重平均（税込価格）の推移】



【国内企業物価指数 電力・都市ガス・水道の推移】



※出典：日本銀行「企業物価指数」

【輸入物価指数 石油・石炭・天然ガスの推移】



※出典：日本銀行「企業物価指数」

この図では、あえて「食糧インフレ」の「りょう」を「かて」の漢字にしています。
世界各国で小麦の供給が不安定になり、その国の政権にも影響が出ています。
食糧は国や国民にとって大切に、不可欠であるとの思いを私は持っています。

日本は、アメリカ、カナダ、オーストラリアの3か国から小麦を調達しており、そうした不安はないと考えます。私自身この3か国の生産者団体や政府ともコミュニケーションをとってききましたが、日本に対する安定供給を果たしてくれると確信しています。

この週末に、インドが小麦の輸出を停止するといった発表を行いました。その際もアメリカ小麦連合会の社長に直接状況を確認し、今後の日本への安定供給をお願いしました。

しかし、価格上昇は避けられません。円安の影響も加わり、電力等それ以外のコストアップも顕在化しており、食糧インフレ、コストインフレとの闘いに勝っていかなければならないと考えています。

1. 食糧インフレとの闘い (2)

健康と信頼をお届けする



‘21年度も原材料等のコストアップへの対応を実施してきたが、ウクライナ情勢に起因した穀物や資源相場の急騰等により、**今期も原材料等の大幅なコストアップを想定**。今期は、**この対応を最優先課題**と捉え、各事業はその対応を確実に実行する

【価格改定の考え方】

1) コストアップ分の価格転嫁

国内製粉事業は、輸入小麦の政府売渡価格の改定に基づき、小麦粉の価格改定を実施する。国内加工食品事業は、小麦粉を含めた原材料等のコストアップ分を適切に製品価格に反映する

2) 値ごろ感のある製品販売

製品価格の大幅値上げが続くことで、家庭用加工食品等では既存品の価格帯が上昇。今までの価格帯の製品を求める消費者に対し、値ごろ感のある新製品を開発し、発売する

3) 付加価値製品の販売

国内の製粉事業では、国内産小麦粉や健康志向に対応した全粒粉等の販売強化、加工食品事業では、簡便・本格・健康を軸とした製品の付加価値化の推進に加え、SDGs / Z世代への対応を強化した開発を行い、発売する

4) 需要減退リスク

国内の製粉事業、加工食品事業では、製品価格の大幅値上げが続くことで、需要減退が一定程度起こることを想定

11

そのためには価格改定をしっかりと進めていきます。

まずは1)の通り、コストアップ分の価格転嫁をしっかりと進めていきます。特に製粉事業、加工食品事業にとっては稼ぎ出す利益よりはるかに大きなコストアップであり、お客様に丁寧な理解をいただきながら進めていきます。

また、単に価格改定をするだけでなく、2)値ごろ感のある製品販売、3)付加価値製品の販売の取組みを進めていくことで、お客様、さらには消費者の皆様の期待に応えられるようにします。その結果として、価格改定を円滑に進め、需要減退リスクにも対処します。

しかしながら、それでも需要減退リスクは一定程度起こると覚悟しています。なお、この需要減退も数年単位で見なければ、必ず需要は戻ってくると考えています。

1. 食糧インフレとの闘い (3)

健康と信頼をお届けする



【'22年度 国内製粉事業の営業利益分析（想定）】

項 目	利益増減（前年差）	備 考
年間のコスト増加（小麦）	▲ 3 6 0 億円	10月の麦価改定は考慮せず
年間のコスト増加（小麦以外）	▲ 9 億円	動力費他
小麦粉価格引上げ	+ 3 6 0 億円	
出荷増（拡販効果等）	+ 3 億円	前年比約1%の出荷増
生産性改善他	+ 7 億円	
需要減退リスク	▲ 4 億円	
合 計	▲ 3 億円	

【'22年度 国内加工食品事業の営業利益分析（想定）】

項 目	利益増減（前年差）	備 考
年間のコスト増加	▲ 8 0 億円	10月の麦価改定分は考慮せず
製品価格引上げ	+ 8 0 億円	
製品ミックス改善（付加価値化）	+ 4 億円	
コスト削減他	+ 2 億円	
需要減退リスク	▲ 1 0 億円	
合 計	▲ 4 億円	

12

今ご説明した取組みを行い、コストインフレへの対応を国内製粉事業、国内加工食品事業で進めていきます。

コスト分については価格反映しますが、製粉事業で360億円、加工食品事業で80億円を見込んでいます。但し、10月の小麦価格改定については考慮していませんので、この闘いはさらに厳しいものになることも覚悟しています。

それでも先ほどご説明した需要減退リスクを踏まえると、国内製粉事業、国内加工食品事業とも若干の減益見込みと考えており、コスト削減と販売面の努力等でこのマイナスはできる限り縮めていきたいと考えています。

2. 穀物相場、為替相場の推移

健康と信頼をお届けする



【穀物相場】

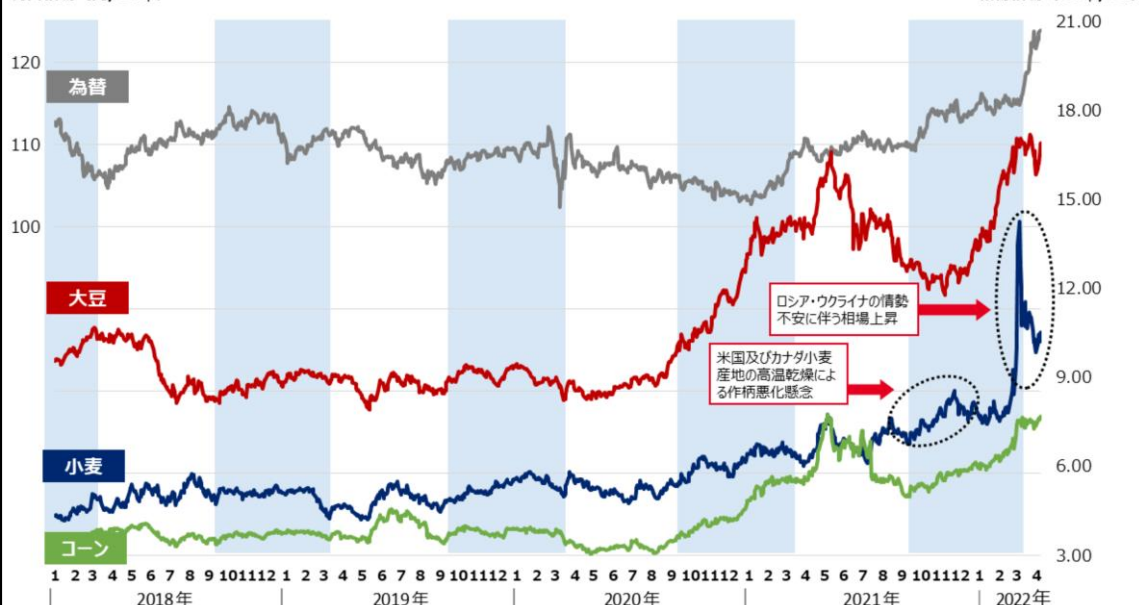
シカゴ先物相場 右軸

【為替相場】

円/US\$ 左軸

為替相場 (円/US\$)

穀物相場 (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

13

小麦相場、為替相場についてのチャートです。

グラフの背景に白と水色がありますが、小麦価格決定の算定期間を示しています。

一番右側の水色の部分がこの4月からの小麦価格に反映されています。この間の平均値は、シカゴ小麦相場で\$7.7/bu、為替が1\$ = 115円です。

現在は小麦相場で\$12/bu、為替が1\$ = 129円ですから、10月に向けてさらなる小麦価格引き上げの可能性がります。

3. 2023年3月期 業績予想

健康と信頼をお届けする



- ▶ 売上高は、各事業において原材料等のコストアップに伴う価格改定の実施、海外製粉事業の小麦相場上昇や為替換算影響等により、**増収**
- ▶ 営業利益は、各事業においてコストアップ分の価格転嫁を実行していくものの、コストインフレにより先行きが不透明であること、エンジニアリング事業の減益予想等を踏まえ、**前年並**を見込む
- ▶ 新社長として、コストインフレへの対応に加えて、ニュージーランド製粉事業の減損を踏まえ、オセアニア地域の市場変化を的確に見据えて、豪州製粉事業の事業計画を再検証する
- ▶ 新たな中期経営計画は、新社長の方針を踏まえ、コストインフレへの対応、豪州製粉事業の状況も加味して策定し、10月下旬に公表する

※金額は百万円未満切り捨て

(単位：百万円)	2023年3月期 業績予想	2022年3月期 実績	前年差	前年比
売上高	760,000	679,736	+80,263	+11.8%
海外売上高比率	29.9%	27.3%	—	—
営業利益	30,000	29,430	+569	+1.9%
経常利益	31,000	32,626	▲1,626	▲5.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	18,500	17,509	+990	+5.7%

14

業績見通しはこの表の通りとしています。

売上高は価格改定の影響で大幅増収を見込んでいますが、営業利益は300億円と前年並としています。ここまでご説明してきました通り、価格改定をしっかりと進めていく所存ですが、事業環境の先行きは極めて不透明であり、現状を踏まえると前年並を目指していくこととしました。

私としては6月末に社長に就任した後、このコストインフレへの対応を陣頭指揮していき、また、ニュージーランドを含めてオセアニアの市場変化が大きいので、改めて豪州製粉事業についても事業計画を再検証していきます。私自身、社長就任と併せて豪州事業の取締役役に就任しますので、現地のCEOや日清製粉の担当役員と直接対話し、議論を深めていきます。

中期経営計画については、これまでも社内で議論してきましたが、新社長としての方針も踏まえ、今ご説明したコストインフレ対応、豪州対応も加味して、10月下旬に公表を予定しています。

IV. 長期ビジョン「NNI “Compass for the Future”」 実現に向けた主な取組み

1. 事業ポートフォリオの考え方（1－1）

健康と信頼をお届けする



「（競争上意義のある区分で）一定の事業領域においてトップであるか、トップになりうる事業」を基準として選択と集中を進める

【コア事業】

国内の製粉事業、加工食品事業、酵母事業においては、高いシェア、トップブランドのラインアップ、ローコストの実現により、**安定した収益性を確立**

国内製粉事業 国内トップシェア

当社の業務用小麦粉国内販売シェアの推移

（重量ベース）



出典：日刊経済通信社「酒類食品統計月報」

16

冒頭、「一定の事業領域においてトップであるか、トップになりうる事業」を基準として選択と集中を進めると記していますが、これは私が I R 室にいた際に、経営トップの考え方として発信したものです。今回改めて記載しました。

当社グループはこの考え方で、これまで事業ポートフォリオの再構築を着実に進めてきました。今後も継続していくことで、事業競争力をさらに高めていきたいと考えています。

コア事業である製粉事業、加工食品事業、酵母事業は高いシェアと生産性改善を積み重ねて、コストインフレの中にあっても安定した収益を稼いでいけると考えています。

国内製粉事業のシェアは、今から 30 年前は約 1 / 3 でしたが、現在は 4 割近いところまで、少しずつ上げてきています。

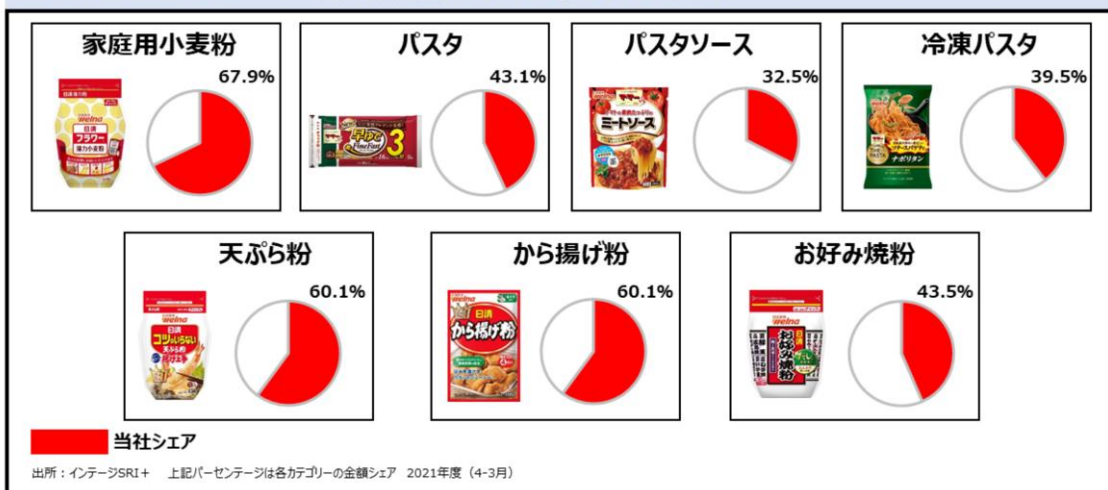
1. 事業ポートフォリオの考え方（1-2）

健康と信頼をお届けする



国内加工食品事業

充実したトップブランドのラインアップ



国内酵母事業

圧倒的なシェア



国内加工食品事業も非常に多くのカテゴリーでNo.1ブランドを持っています。こうした製品は皆様も多くのスーパー等の店頭にてご覧いただいていると思います。私としては流通や消費者からも、当社の製品はなくてはならないと認めていただけていると思っています。もちろん、さらにブランド力を磨いていくように努力を重ねていきます。

オリエンタル酵母工業(株)のイーストの国内シェアは約半分です。製粉事業のシェアよりも高く、例えば日清製粉が販売シェアの低いお客様にも評価をいただいています。このことから、製粉事業と酵母事業での相互連携でさらなるシェアアップのチャンスがあると考えています。

1. 事業ポートフォリオの考え方（2）

健康と信頼をお届けする



【成長ドライブ事業】

- ・海外事業は、製粉、加工食品事業等の既存拠点において、それぞれの**経営基盤の強化に取り組む**
- ・中食・惣菜事業は、省人化技術の活用を含めた**コスト競争力の強化**、グループの総合力による**開発力を背景とした売上拡大**を目指す

【海外事業】

■ 海外売上高比率、営業利益比率

	売上高比率	営業利益比率
連結計	27.3%	28.9%
製粉事業	52.2%	50.6%

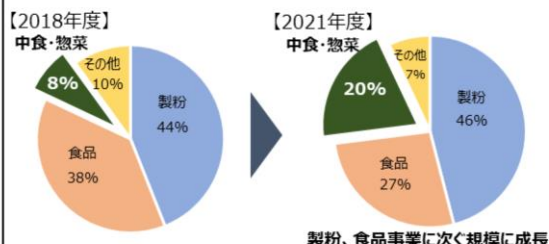
※2021年度実績

※営業利益比率はのれん等償却前営業利益

- 加工食品事業、酵母・バイオ事業も海外展開を深耕

【中食・惣菜事業】

■ 中食・惣菜事業の売上構成比



【成長投資】

国内外において**当社グループの強みを活かせる**ことを確認した上で投資判断を行う

18

コア事業である製粉事業、加工食品事業、酵母事業は、今後も国内において収益を稼ぎ出し、成長領域としてはこれらの事業の海外展開を図っていきます。

また、国内では和食及びチルド流通を活かして輸入品の競合に対抗できる中食・惣菜事業での成長を目指したいと考えています。

尚、やみくもに海外事業への投資を行うということではなく、当社グループがこれまで培ってきた強みを活かせることを確認したうえで投資を進めていきます。例えば、海外においても高い技術力、生産性等を活かしていきますし、中食・惣菜事業においては、グループとして蓄積してきた省人化技術を発揮できるものと考えています。

2. 国内製粉事業

健康と信頼をお届けする

日清製粉グループ

国内市場は人口減少等により中長期的に縮小が想定されるが、販売基盤、コスト競争力の強化に取り組み、**将来に亘り安定した収益基盤を維持・拡大**する

コスト競争力、BCP対策の強化について（構造改善の実施）

- 大型臨海工場への生産集約と小規模内陸工場の閉鎖を推進中
- 2025年に岡山県倉敷市水島エリアに新工場を建設し、既存の岡山、坂出の2工場を閉鎖
- 新工場稼働により国内製粉工場の大型臨海工場比率が83%から92%に上昇

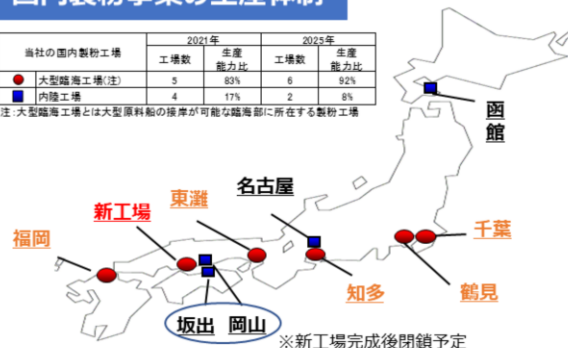
新工場の概要

- ◆ 総工費：約140億円
- ◆ 生産能力：550トン／日（原料ベース）
- ◆ 着工：2023年1月頃
- ◆ 稼働予定：2025年5月頃
- ◆ 最新の自動化、デジタル技術を導入し、太陽光発電設備を設置した環境配慮型のスマート工場
- ◆ 大型穀物船が接岸できる小麦サイロと直結しており、原料輸送に関しローコストオペレーションを実現。またBCP対策も強化

国内製粉事業の生産体制

当社の国内製粉工場	2021年		2025年	
	工場数	生産能力比	工場数	生産能力比
● 大型臨海工場(注)	5	83%	6	92%
■ 内陸工場	4	17%	2	8%

注：大型臨海工場とは大型原料船の接岸が可能な臨海部に所在する製粉工場



国内製粉事業は制度との関係が重要であり、私自身この10年近くに渡って国際貿易交渉への対応を最重要テーマとして行ってきました。TPP11、日米貿易協定が発効されましたが、原料と製品の国境措置の整合性がある程度確保できており、今後も国内で安定した事業運営ができると確信しています。

それを踏まえて、水島新工場についても投資判断が行えています。記載の通り、コスト競争力強化に資するプロジェクトだと考えています。この土地は約50年前に先人が購入したもので、私も何度もこの地を訪問し、新工場が建つ姿を想像しました。ようやくその願いが叶い、万感の思いです。

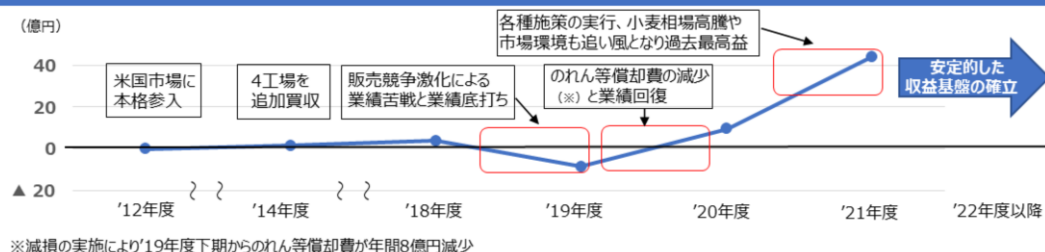
3. 海外製粉事業（米国製粉事業）

健康と信頼をお届けする



米国市場への本格参入から**10年が経過**。一時の業績の落ち込みからも早期に回復し、**着実に成長**。**安定した収益基盤の確立**に向け取り組む

営業利益の推移（'12年度差）



今後の米国製粉事業の取組み

- カリフォルニア、テキサスにおいては、**地域トップクラスの製粉会社として盤石なポジションを確立**
- 稼働率が高くなっているロサンゼルス工場において、**増設を実施**
- 米国とカナダの製粉事業が、製販広範囲にわたる連携を深め、各社の経営リソース等の活用を通じてシナジーを創出することにより、**北米市場におけるプレゼンスを高める**
- 既存事業との親和性や将来性のある**M&A等の候補先の探索・調査の継続的な実施**

20

2019年度に業績が苦戦した米国の製粉事業は、2020年度、2021年度と業績改善、向上を果たしてきており、当社グループの業績に大きく貢献しています。

今後も安定した収益基盤を確立していけるよう、必要な工場増設投資、新たな事業領域探索を進めていきます。直近では、稼働率が高くなっているロサンゼルス工場において増設を決定しており、取り組んでいきます。

3. 海外製粉事業（豪州製粉事業）

健康と信頼をお届けする



需要回復を取り込み、業績回復を目指す。但し、コロナで変質した事業実態を冷静に検証し、新たな中期経営計画に戦略・方針を盛り込む

‘21年度 営業利益（前年差）



業績低迷の要因

外部環境

コロナ影響による主要都市のロックダウン（販売低迷）、サプライチェーンの混乱（生産・物流コストの増加等）により業績苦戦が継続

市場の変化

主要得意先であるインスタベーカリーの需要低迷

その他

失注による出荷減、拡販に向けた取組みがコロナ禍で想定どおりの成果が出せていない

業績回復に向けて

- 豪州市場は一定の需要回復を見込むが、コロナ影響による市場の変化やサプライチェーンの混乱長期化が懸念材料
- 販売の回復と拡販、生産性向上、原材料等のコストアップを適切に製品価格に反映していくことで業績回復を目指す

21

一方で、豪州製粉事業においては、コロナ影響による主要都市のロックダウン、それに起因したサプライチェーンの混乱、インスタベーカリーの需要低迷があり、大きく減益となっています。

豪州市場はコロナからの一定の回復は見込んでいますが、市場やサプライチェーンの変化が起きた部分は完全には元に戻らない可能性もあると考えています。

そうした中、2022年度はお客様との取組み強化を図り、販売の回復、省人化投資を踏まえた生産性向上、さらにはコストアップ分の価格引上げを適切に図ることで、業績改善を行っていきます。

4. 海外食品事業 ～ インド イースト事業 ～

健康と信頼をお届けする

日清製粉グループ

世界第2位の人口、経済発展に伴いパン市場が成長を遂げている有望な**インド市場**においてイースト事業に参入。本年夏頃からの事業開始に向け、準備は順調に進捗

インドイースト事業開始に向けた準備状況

工場の建設状況

- 一部設備を除き、新工場建設工事は完了

イースト新工場



生産・物流・販売

- 生産ラインの試運転を開始
- 物流品質のチェックを順次実施中
- 得意先に対しラインテスト品のサンプルを提示し、品質確認の実施を開始

人材関連

- 各種研修の実施でスムーズな事業立ち上げを目指す

インドのパン市場の現状

- 度重なるロックダウンの影響により、'20年、'21年の市場規模は縮小したものの、'22年は'19年を上回る市場規模に回復、'23年以降の市場は年6%程度伸長するものと予測
- インドのイースト事業で生産する生イーストを使用する大手ベーカリーの生産量は今後、増加が見込まれる

OY インド Pvt.Ltd. (オリエンタル酵母工業株式会社)

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

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



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

万全の環境対策

Zero Liquid Discharge Systemで工場外排水ゼロ

【新工場概要】

所在地 : マハラシュトラ州
生産能力 : 100トン/日
(生イーストベース)
投資額 : 約157億円

2022年度の当社グループとしての大きな取組みとして、インド イースト事業の事業開始があります。

コロナの影響で工場建設が遅れたものの、本年夏頃の事業開始を目指して進めています。工場設備の完工、市場動向を踏まえて、適切に進めていきたいと考えています。

このゴールデンウィーク中にオリエンタル酵母工業(株)の社長の中川が実際に現地を訪問しており、順調に準備が進んでいると聞いています。

5. 加工食品事業

健康と信頼をお届けする

日清製粉グループ

「株式会社日清製粉ウェルナ」に商号を変更。ブランド戦略投資により露出度を高め、認知度の定着、拡大を図るとともに、高付加価値戦略を加速、海外展開も深耕する

「日清製粉ウェルナ」のブランド戦略

コーポレートブランドとファミリーブランドでシナジー効果を高める



高付加価値戦略の強化

① 2022年春の新製品

簡便・本格・健康を軸とした製品の付加価値化の推進に加え、SDGs/Z世代への対応、家庭用製品に加え業務用NB製品の開発を強化

3つの基本方針



テーマ



海外展開の深耕

今後も業務用プレミックス事業を中心に規模の拡大を図る
海外の加工食品生産拠点での家庭用製品の販売も検討



② 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
今春、さらに本格アルデンテ食感へ進化。電子レンジ調理が可能に



「株式会社日清製粉ウェルナ」への商号変更については、広告宣伝活動を積極化してきましたので、皆様におかれても、認知をしてきていただいているかと思います。お客様、消費者からの信頼をさらに高めていけるよう、商品戦略と併せて取り組んでいきます。

6. 中食・惣菜事業

健康と信頼をお届けする

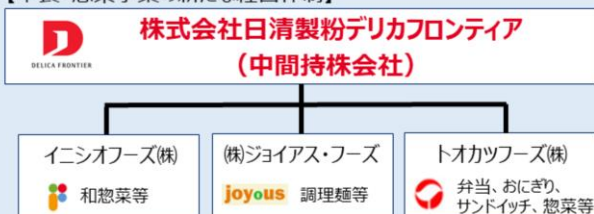


中食・惣菜事業において**中間持株会社**を設立。事業の全体最適と機動的な戦略判断、マネジメント機能の一層の強化を図ることで、**更なる成長に向けた基盤を強化**

中食・惣菜事業の新たな経営体制

中食・惣菜事業のマネジメントは、当社 事業開発本部が担ってきたが、新たに中間持株会社を2022年7月に設立。中食・惣菜事業を**会社組織で運営**することで、**マネジメントの更なる強化を図り**、高度に事業化されたビジネスモデルへの転換を加速させる

【中食・惣菜事業の新たな経営体制】



【中食・惣菜事業の業績推移】



※売上高は'21年度から収益認識会計基準を適用

日清製粉デリカフロンティア設立による効果

- 新会社と子会社3社が事業運営において一体感を更に強めることで、全体最適に基づく経営判断、経営スピード、ノウハウの共有を強化
- 中食・惣菜事業としての経営資源（ヒト、モノ、カネ）の更なる有効活用、およびリスク管理の強化

更なる成長に
向けた基盤を強化

成長事業である中食・惣菜事業は、トオカツフーズ(株)、(株)ジョイアス・フーズ、イニシオフーズ(株)の3つの会社で構成されています。各社間の連携を深め、全体最適を果たしていくために、7月から全体を統括する中間持株会社を設立します。

中食・惣菜事業の方向性としては、他社との競争に勝てるコスト競争力を確保していくとともに、製粉事業や加工食品事業との連携による小麦粉、ミックス、パスタを始めとする食に関する開発力を背景に、当社グループ全体での売上拡大に貢献することを目指していきます。

私自身5月にトオカツフーズ(株)の千葉柏工場を訪問し、経営幹部とディスカッションしましたが、この方向性を実現できると実感しています。

V. 当社グループのサステナビリティの取組み

このページ以降は、当社グループのサステナビリティの取組みについてです。

C S R 重要課題、環境課題の中長期目標を記載していますので、後ほどご覧いただければと思います。

私からの説明は以上です。

1. 当社グループのマテリアリティ（CSR重要課題）

健康と信頼をお届けする



社会の変化と日々向き合いながら、事業を通じて社会課題の解決に貢献し、持続可能な社会の実現と企業成長の両立を図る

5つの重要課題

SDGsへの貢献分野

■ 安全で健康的な食の提供と責任ある消費者コミュニケーション

- ・ 食品安全の確保
- ・ 責任ある消費者コミュニケーション
- ・ 健康的な食生活への貢献



■ 安定的かつ持続可能な原材料の調達推進

- ・ 小麦の安定的な調達
- ・ 持続可能な原材料調達



■ 食品廃棄物、容器包装廃棄物への対応

- ・ 食品廃棄物の削減
- ・ 容器包装廃棄物への取組み



環境課題
中長期目標を
2021年8月に策定

■ 気候変動及び水問題への対応

- ・ 気候変動への適応とその緩和
- ・ 水資源への取組み



■ 健全で働きがいのある労働環境の確保

- ・ 多様性の尊重
- ・ 人材育成
- ・ 従業員の労働環境と健康



2. 環境課題中長期目標

健康と信頼をお届けする



環境課題中長期目標を策定し、その達成に向け環境負荷の低減に取り組み、**持続可能な社会の実現に貢献**

【環境課題中長期目標について】

① 気候変動への対応

2030年度目標

- グループの自社拠点でのCO₂排出量**50%削減**（2013年度比）

・サプライチェーンにおけるCO₂排出量の削減に取り組む

2050年目標

- グループの自社拠点でのCO₂排出量実質ゼロ

② 水資源への対応

2040年度目標

- 工場の水使用量原単位**30%削減**（2021年度比）

③ 食品廃棄物への対応

2030年度目標

- 原料調達からお客様納品までの食品廃棄物の**50%以上削減**（2016年度比）
- サプライチェーン各段階の取引先とともに**食品廃棄物削減**に取り組む

④ 容器包装廃棄物への対応

2030年度目標

- 化石燃料由来のプラスチック使用量の**25%以上削減**（2019年度比）
- 環境に配慮した設計等**プラスチック資源の循環を促進**
- バイオマスプラスチック、再生プラスチック、再生紙、FSC認証紙等の**持続可能な包装資材の使用を推進**

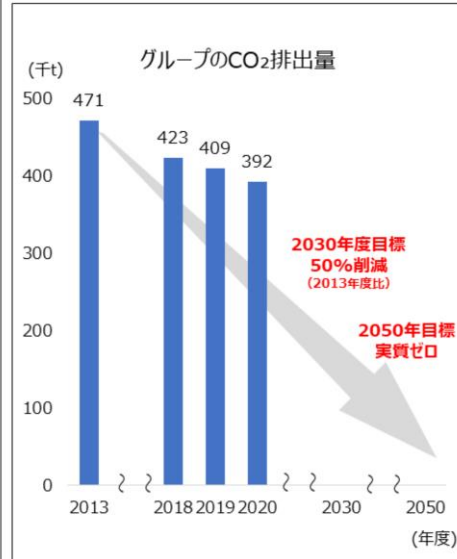
3. 環境課題中長期目標達成に向けた取組み（1）

健康と信頼をお届けする



気候変動への対応

➤気候変動による影響を緩和し、事業リスクを最小化するため、最新の省エネ技術の積極導入や再生可能エネルギーの活用等を通じてCO₂排出量の削減を進め、脱炭素社会の構築に貢献



【CO₂削減に向けた主な取組み】

➤太陽光発電設備の導入

(既に導入済) 国内製粉事業：東灘工場、鶴見工場

米国製粉事業：フレズノ工場

加工食品事業：館林工場

(新規稼働) 酵母・バイオ事業：長浜工場、びわ工場（オンサイトPPA）

中食・惣菜事業：山北工場（オンサイトPPA）



➤太陽光発電やバイオマス発電から供給される電力への100%切替え

⇒神田錦町本社ビルと小網町ビル



➤サプライチェーンのCO₂削減推進

日清製粉ウエルナの早ゆでスパゲティを使用すると、ゆで時間を短縮できるのでガス火でゆでる際のCO₂排出量を約35%削減(※)



(※)「マ・マー チャック付結束スパゲティ 1.6mm 600g」、「マ・マー 早ゆでスパゲティ FineFast 1.6mm チャック付結束タイプ 500g」をガス火で調理した際での比較。それぞれ100g調理するのに必要なガス量からCO₂排出量を算定

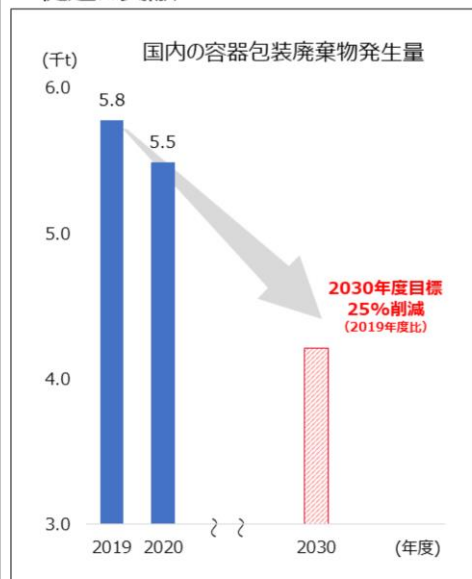
3. 環境課題中長期目標達成に向けた取組み（2）

健康と信頼をお届けする



容器包装廃棄物への対応

- 化石燃料由来の容器包装プラスチック使用量の削減等を推進し、プラスチックの資源循環の促進に貢献



【容器包装廃棄物削減に向けた主な取組み】

- 3R（リデュース・リユース・リサイクル）＋リニューアブルの推進
- 分別が容易かつマテリアルリサイクル・ケミカルリサイクルが可能な容器包装設計 など

「日清 クッキングフラワー®」シリーズ

- ・ボトル：一部にバイオマス素材使用＋プラスチック薄肉化
- ・フタ：一部にバイオマス素材使用



石油由来原料の使用量を約30%削減

※製品に使用している包装の重量ベース

「日清 クッキングフラワー® 詰め替え用」

- ・詰め替えて使用：プラスチック原料と廃棄削減
- ・パッケージ：インキの一部にバイオマスインキ使用



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。