

平成 29 年 3 月 24 日

各 位

会社名 日清オイリオグループ株式会社
代表者名 代表取締役社長 今村隆郎
(コード番号 2602 東証第1部)
問合せ先 取締役常務執行役員 小林 新
(TEL: 03-3206-5109)

日清オイリオグループ 中期経営計画「Oillio Value Up 2020」について

当社グループは 2017 年度から 2020 年度までの 4 年間を対象とする中期経営計画「Oillio Value Up 2020」を策定致しましたのでお知らせいたします。

1. 2014 年度～2016 年度 中期経営計画総括

2014 年度からスタートした 3 カ年の中期経営計画は、あるべき姿・目指すべき方向として「強力なブランド力と独創的かつ優位性のある技術を武器に 油脂と油脂から派生する事業をグローバルに展開する企業グループ」とし、基本方針を「グループの基幹事業である油脂事業の収益改善を中心とする将来のゆるぎない収益基盤の構築」と定めて取組みを行ってまいりました。その間、国内油脂事業では高付加価値品の展開、汎用油カテゴリーの収益改善、コストダウン等の事業構造改革の進展、加工油脂事業では海外子会社を中心としたグローバルな基盤強化を実現してまいりました。また、ファインケミカル事業では中国市場での化粧品原料の拡販や、ヘルシーフーズ事業においては中鎖脂肪酸（MCT）を活用した健康訴求商品の拡充、高齢・介護市場の開拓等に取組んだ結果、グループ全体で 2013 年度から 4 期連続で増益を達成する見込みであります。

現在進行している中期経営計画は本年が最終年度となりますが、高齢化の進行など市場の変化に対応した事業構造の変革と成長市場での積極的な事業展開、これまでに構築したグローバルな基盤と当社独自の技術力を活用した海外事業の更なる拡大、国内油脂事業での付加価値品構成比率の向上による事業構造改革の継続、効率化の追求による製油競争力の維持、確保など、引き続き取り組んでいかなければならない課題が存在しております。このような課題認識の中、当社グループが将来に向けてどのように更なる成長を遂げていくべきかを改めて考え、以下の中期経営計画を策定致しました。

2. Oillio Value UP 2020 の概要

I. 経営ビジョンおよび基本方針

<経営ビジョン>

- ・日清オイリオグループは、110 年にわたって培ってきた卓越した油脂に関する技術をもって、お客さまのニーズや課題を解決することで新たな価値を生み出し、市場を創造する。
- ・日清オイリオグループは、豊かな食卓の提案、人々の健康への貢献を通じて、企業価値の最大化を目指す。

経営ビジョンにおける3つのキーワード

✓ Globalization

事業の源泉である植物資源を探求し、卓越した技術でその価値を最大限引き出した商品を、世界中のお客さまにお届けし続けることで、グローバルブランドを目指す。

現在保有している国内、海外拠点を新たな視点で再構築する。更に積極的に経営資源を投入し、グローバルな推進体制を確立する。

✓ Technology

油脂事業での経験に基づく技術を、研究、開発と生産が融合することで、更に深化させ、お客さまのニーズに合う商品を提案していく。

油脂の基礎研究に加え、その応用研究を強化する。特に油脂をおいしく、食べやすく加工した食品の開発に資源投下し、技術的な競争優位性を発揮する。

✓ Marketing

消費者の生活習慣の変化に基づく心理、行動様式、動機についての理解を深めることで、お客さまにとって、あったらいいなと思う商品・サービスをお届けする。

お客さまの視点に立ち、用途開発・商品開発・生産・物流・プロモーション・販売を一体的に展開する。

<基本方針>

事業構造改革を継承しつつ、より成長路線に軸足を移す。そのために、新たなヘルスサイエンス事業（※）を含む5つの成長戦略と2つの基盤強化策を実行する。

※ヘルスサイエンス事業：それぞれのライフステージで必要な、当社の技術力で開発したウェルネスの提案を通じ、お客さまの健康とエネルギーを提供することにより社会に貢献する事業

◇成長戦略

・「健康とエネルギーを生むチカラ」で社会に貢献するヘルスサイエンス事業をグローバルに拡大

- ✓ 当社グループ独自の油脂技術と油脂をおいしく食べやすく加工する技術に立脚したヘルスサイエンス事業を核としてあらゆる事業部門が新たな価値を創造
- ✓ ヘルスサイエンス事業に積極的に経営資源を投入し、事業を拡大

・グローバル化の加速に向けた投資拡大と拠点間の連携強化

- ✓ 加工油脂事業での東南アジア展開を中心とした海外プラットフォームの拡大と拠点間連携の深化
- ✓ 化粧品原料事業での、東アジアにおける深耕と欧州・米州における新市場開拓

・業務用、加工用領域でのグループの総力を結集した戦略の展開

- ✓ 中食・外食領域でのニーズ協働発掘型営業の推進による販売の深耕と拡大
- ✓ ユーザーサポート機能の強化・浸透による業務用、加工用領域での提案力向上と新規顧客獲得

・ホームユース領域におけるオイリオブランドの一層の強化と新たな市場の創造

- ✓ 商品ラインナップの高収益商品へのシフトとトップポジションの更なる追求によるブランド力強化
- ✓ 油脂の新しい使い方、簡便的においしく油脂を摂ることができる加工食品の提案による市場創造

・マーケティング強化による新たな付加価値の追求

- ✓ ニーズ協働発掘型の商品・用途開発およびスピード感のある商品展開力の発揮
- ✓ 中鎖脂肪酸をキー素材とする高付加価値商品の戦略的ブランディング

◇基盤強化策

・製油構造変革・生産基盤強化

- ✓ AI、IoT を含めた生産技術強化による徹底したコストダウンと、市場や事業構造の変化に適応した生産体制の再構築
- ✓ 製油競争力の確保と油脂加工生産技術深化による油脂販売基盤の強化

・ESG（環境・社会・ガバナンス）を重視した経営の実践

- ✓ 環境経営、透明性のある経営の実践
- ✓ 「従業員の健康づくり」を経営の重要テーマとする健康経営への積極的な取り組み
- ✓ 働き方改革による生産性の向上

◇財務戦略

- ・ROEを重視した資本効率性と格付向上を考慮した財務健全性の最適バランスを取りながら、企業価値向上を追求する。
- ・利益成長の成果を株主に適切に還元するための配当性向目標の設定、また、総還元性向と資本効率性向上を意識し、必要に応じて機動的な自社株取得を行う
 - ✓ 配当性向 : 30%程度
 - ✓ 設備投資、M&A 等 : 500 億円

II. 経営目標（2020 年度）

<経営目標>

- ・営業利益 : 130 億円以上
- ・ROE : 7%以上
- ・EPS 成長率 : 8%（年平均）
- ・営業キャッシュフロー : 500 億円（累計）

以上

Oillio Value Up! 2020

Globalization

Technology

Marketing

- 日清オイリオグループは、110年にわたって培ってきた卓越した油脂に関する技術をもって、お客さまのニーズや課題を解決することで新たな価値を生み出し、市場を創造する。
- 日清オイリオグループは、豊かな食卓の提案、人々の健康への貢献を通じて、企業価値の最大化を目指す。

基本方針

- 事業構造改革を継承しつつ、より成長路線に軸足を移す。

成長戦略

「健康とエネルギーを生むチカラ」で社会に貢献するヘルスサイエンス事業*をグローバルに拡大

グローバル化の加速に向けた投資拡大と拠点間の連携強化

業務用、加工用領域でのグループの総力を結集した戦略の展開

ホームユース領域におけるオイリオブランドの一層の強化と新たな市場の創造

マーケティング強化による新たな付加価値の追求

製油構造変革・生産基盤強化

ESG（環境・社会・ガバナンス）を重視した経営の実践

基盤強化策

*ヘルスサイエンス事業とは、それぞれのライフステージに必要な、当社の技術力で開発したウェルネスの提案を通じ、お客さまの健康とエネルギーを提供することにより社会に貢献する事業

Oillio Value Up 2020 経営目標

将来の成長に向けて、2020年度に営業利益130億円以上、ROE7%以上を実現する

Oillio Value Up! 2020

営業利益 : 130億円以上
ROE : 7%以上
EPS成長率 : 8%(年平均)
営業キャッシュフロー : 500億円(累計)

将来のあるべき姿

ROE : 10%以上

- 油脂の新たな価値創造と事業領域の拡大
- グローバル企業としてのプレゼンス拡大

2020年

2019年

2018年

2017年

構造改革路線から成長路線へ

成長戦略のKPI

- ヘルスサイエンス事業の拡大 : ヘルスサイエンス事業の売上高成長率
- グローバル化の加速 : 海外売上高成長率
- 業務用、加工用での成長加速 : 業務用と加工用の利益成長率
- ホームユースの高収益化 : ホームユースの利益成長率
- 中鎖脂肪酸の価値向上 : 中鎖脂肪酸(MCT)の認知率

営業利益: 90億円

ROE : 5.0%

(計画)

2016年

油脂事業とシナジーのある新事業領域の獲得

製油構造変革・生産基盤強化

ESG (環境・社会・ガバナンス) を重視した経営の実践