

日清オイリオグループ株式会社 中期経営計画「Value UpX」説明会 主な質疑応答

開催日時： 2025 年 3 月 25 日（火） 9:00～10:00

開催形式： オンライン会議システム

当社出席者： 代表取締役社長 久野 貴久

Q：新しい中期経営計画の最終年度における利益目標は挑戦的な数字に見える。本当に実現可能な水準であるのか現行の中期経営計画からセグメント別にどのように変わるのか教えてほしい。

A：現行の中期経営計画期間においても、外部環境の変化によるボラティリティを受けた年もあったが、各領域では収益に寄与する確かなベースが構築されたと考える。この 4 年間で得られたものをベースにするものの、次の中期経営計画で成長を牽引するのはチョコレート用油脂とファインケミカル事業での化粧品油剤の分野である。これらの市場で起きている外部環境の変化による機会を当社は十分に取り込める可能性が高く、またこれまでの 4 年間における投資が成果に繋がると見ている。特にチョコレート用油脂では設備投資していた CBE の生産量増強が 2027 年度以降に本格稼働を予定しており、次の中期経営計画の後半での利益貢献が見込まれる。ただ、このチョコレート用油脂を含むグローバル油脂・加工油脂セグメント全体においては、北米を中心に経費を伴う先行投資が発生するため、営業利益の目標額としては物足りない印象を受けるかもしれない。一方、油脂油糧および加工食品・素材セグメントは直近、原料相場および物流費などの高騰に加えインハウスコストの上昇により、利益の確保に苦慮した。このような背景から、新しい中期経営計画では利益水準を回復させることが前提となる。この他に利益目標額には、機能性油脂や油剤などの価値創造型でのプラスα、および家庭用食用油におけるマーケティング・機能型の商品拡充による利益の積み上げも含まれる。さらに、MCT やチョコレート製品を含む加工食品も利益の積み上げに寄与すると見込んでいる。

Q：当社らしい勝ち筋について、具体的にどのような投資をすることで、競争優位性を発揮していくのか教えて欲しい。

A：無形資産の積み上げであると考え。これまでのアウトバウンド営業の強化とインバウンド型のマーケティングの展開を掛け合わせることで、顧客接点の高度化やデータ・知財の蓄積を進める。また、CO2 削減を目的とした技術革新によるプロセス変革がコストダウン、過剰な設備投資の縮減、生産能力の拡張に繋がっていく。また、顧客との共創による農園トレーサビリティの確保などを行うことにより、社会的価値と顧客価値の向上に繋がっていく。これら実現のため、数百億円規模のデジタル投資や研究開発投資を行い、4 年間で合計 900 億円の投資計画を進めていく。

Q：横浜磯子事業場の隣接地を取得したが、この取得が磯子工場にどのような効果を与えるか教えて欲しい。

A：精製工程以降の機能強化として、機能性の油脂や油剤など新たな価値創造をしていく上でベースとなる精製設備の更新や、調合設備の強化である。また、事業場内がかなり手狭になっているため動線混雑の解消のための整理や効率化にも繋げていく。ただ、リースバックの期間もあり、実際に手掛ける時期はもう少し先になるため、まずはやるべきことを積み上げながら整理していくことを考えている。

以上