

食品加工・生産技術力の強化と 低温物流サービスの高度化

▶ 海外事業の推進

グループ目標 (KPI)	2022年度実績	2023年度計画	2024年度目標	2030年度目標
海外売上高比率	20%	21%	20%	30%

ニチレイグループは、食品の加工・生産、低温物流で培ったコアコンピタンスをさらに磨き上げ、グローバル市場における社会課題の解決と競争優位性により、収益力向上を実現していきます。

北米事業(加工食品事業)

北米での家庭用冷凍食品市場は毎年堅調に推移しており、その中でも、アジア系人口の増加などにより、アジアンフーズ市場は成長が続いています。ニチレイフーズは北米における事業拡大のため、2012年に米国で冷凍食品を企画・販売するイノバジアン・クイジーン社(以下、ICE社)を買収しました。アジアンフーズ冷凍食品を企画・販売するICE社は、市場の伸びを上回って大きく成長してきており、加工食品事業の海外事業成長のドライバーとなっています。

ICE社には大きく3つの強みがあります。1つ目はマーケティング力です。アジアンフーズ市場の動向を長年にわたり分析し、商品開発や販売戦略に活かしています。2つ目は商品開発力です。現地の嗜好に合わせた商品をどのように企画し、開発をしていけばよいか、長年の経験を通じて商品開発できる力を培ってきました。3つ目は販売力です。大手量販店などに対してさまざまな商品や販促を提案し、受け入れられてきました。

主力商品カテゴリーはチキンと米飯ですが、米飯については、さらなる事業拡大のため自社生産機能を保有し

ました。2019年に他社と共同出資で設立した会社の株式を2022年7月に完全取得し、商号もニチレイサクラムントフーズとしました。ニチレイフーズの技術や知見も投入して生産性を改善させ、商品開発力を高めることで米飯カテゴリーの生産・販売を強化します。今後は、チキン・米飯で商品ラインアップを拡充するとともに、最も市場規模の大きいアペタイザー(前菜)カテゴリーへ本格的に参入します。

ICE社は今後も現地の嗜好に合わせたマーケティングと商品開発で事業を拡大し、トップシェアを目指していきます。



米飯商品



ICE社とニチレイサクラムントフーズ社の経営陣



ニチレイサクラムントフーズ社

欧州事業(低温物流事業)

進出から30年以上が経ったニチレイロジグループの欧州事業は、1988年にオランダ・ロッテルダムの冷蔵倉庫会社を買収したことから始まりました。そこからM&Aによってドイツ、ポーランド、フランス、イギリスへと事業を拡大。欧州各地の現地企業への高品質な低温物流サービスの提供によって成長を続け、現在の冷蔵倉庫庫腹量も欧州第5位にまでなりました。

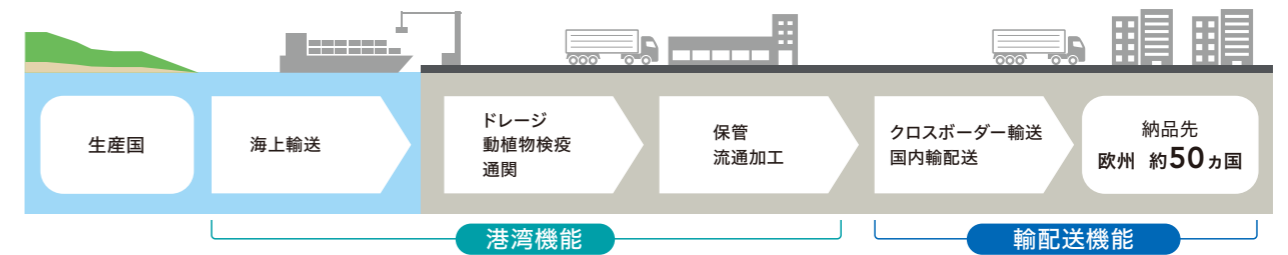
■ ワンストップサービスを提供できるビジネスモデル

港湾型のビジネスモデルは、ロッテルダム港で培われました。港湾の冷蔵保管機能に、海上輸送からドレージ、通関、流通加工、輸配送までを組み合わせたワンストップサービスを提供しています。今後は、イギリスやドイツ、フランスといった周辺国の主要港湾での展開を目指します。

流通型のビジネスモデルでは、ドイツやポーランドにおける小売りチェーン向け低温物流サービスを展開しており、特にポーランドでは、核となる量販店向け冷凍物流事業において圧倒的なポジションを確立するまでに成長し

ました。今後は周辺国である東欧への展開も視野に入れています。

これら2つのビジネスモデルを活かし、トータルサービスを提供していくことが基本的な戦略となります。今後は、増強した保管能力やイギリスとポーランドでの企業買収によるシナジー効果を最大化していくとともに、各拠点の連携により国境をまたぐワンストップサービスの提供を拡大していきます。

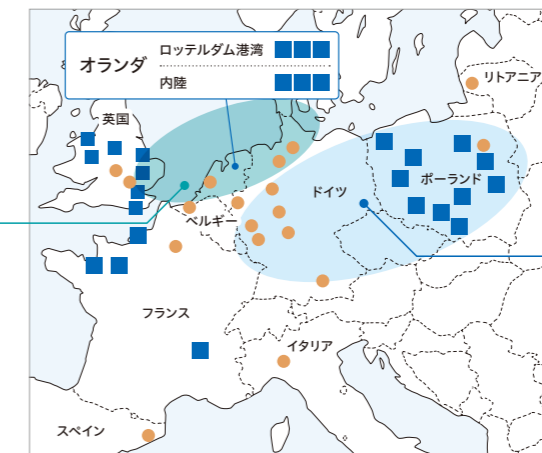


進出状況/拠点一覧

- 冷蔵倉庫/クロスドック
- フォワーディングオフィス

港湾型ビジネスモデル (川上領域)

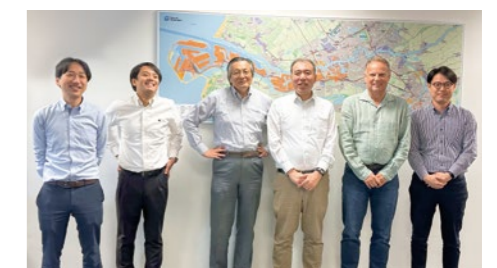
オランダ・ロッテルダムを中心とした港湾+輸配送ビジネス



流通型ビジネスモデル (川下領域)

ドイツ・ポーランドにおける小売りチェーン向け冷凍物流

各事業会社の経営は現地化されています。これらを統括しているのが、ニチレイロジグループ駐在員が籍を置く中間持株会社 Nichirei Holding Holland (NHH) です。NHHは、欧州各社の事業モニタリングや、事業拡大のための戦略立案、実行支援などの役割を担っています。特に戦略面では、大型投資計画やM&A案件の実現に向け、欧州各社経営層とコミュニケーションを重ねながら日々業務に取り組んでいます。



NHH(欧州地域統括会社)の経営陣