

2011年5月12日 説明会

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。  ニチレイ

事業環境の激変に対応しながら 中期計画の施策を着実に実行する

—2012年3月期の事業戦略—

(2871)

株式会社ニチレイ

【お問合せ先】

広報IR部 田中 久

TEL: 03-3248-2235

E-mail: tanakah@nichirei.co.jp

URL: <http://www.nichirei.co.jp/ir/index.html>

目次

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 

【概要】

営業利益は減益も特別損失が減り当期利益は大幅増益 1

当年度に見込まれる東日本大震災の影響 2

【加工食品事業の戦略】

原材料・仕入価格の上昇とタイの自営工場立上げ遅れが課題 3

当年度のコスト上昇は下期からの対策で順次吸収する 4

チキン加工品の販売は好調だがタイ自営工場の稼働正常化は年末に 5

アセロラ原料と中国国内販売で海外への足がかりを築く 6

【水産・畜産事業の戦略】

震災影響は残るが中期計画施策を進めて収益回復へ 7

【低温物流事業の戦略】

減価償却費負担により減益となるが、収益基盤は拡大する 8

TC受託と配車効率化の両輪で成長ドライバーとして存在感を高める 9

新拠点は順調な滑り出し。付帯業務強化と拠点増強で更なる拡大へ 10

海外は拠点ごとに課題を克服し総合力の強化に努める 11

【参考資料】

データ集 12

注:

- ① 当資料のグラフ・表などで表示されている数値は、別途断り書きがある場合を除き、金額単位表示未満は四捨五入し一部で端数調整のため切り上げ・切り捨てを行っている。
- ② グラフ中の‘E’は2011年5月10日に発表した今期の見込みを、‘P’は2010年5月11日に発表した中期経営計画を示している。

営業利益は減益も特別損失が減り当期利益は大幅増益

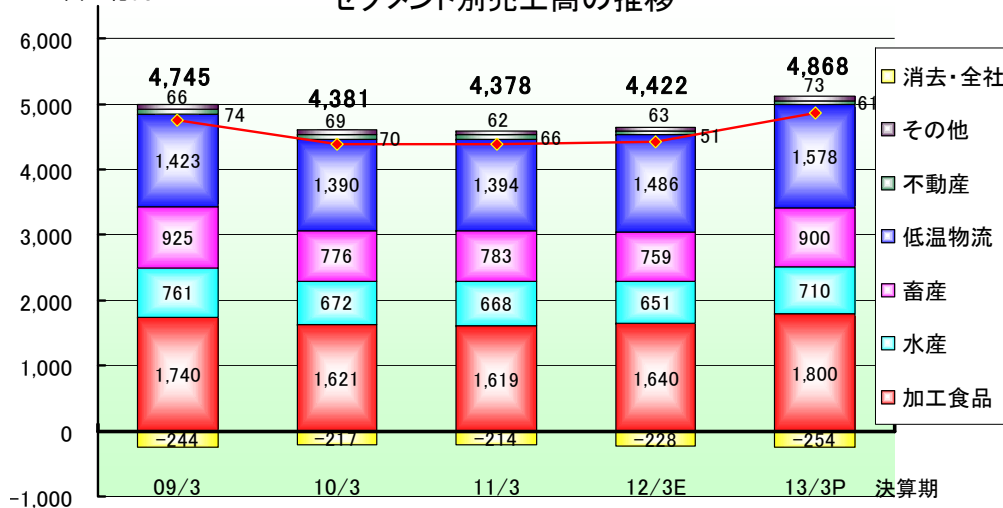
「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

金額: 単位未満切り捨て	11/3実績	12/3E	11/3比	13/3目標	12/3E比
売上高	4,378億円	4,422億円	101%	4,868億円	110%
営業利益	166億円	140億円	84%	188億円	134%
経常利益	161億円	126億円	78%	171億円	136%
当期純利益	40億円	70億円	173%	93億円	133%
ROE	3%	6%		7%	
EPS	13円	23円		30円	

1. 売上高は収益基盤が拡大する低温物流とチキン加工品が好調な加工食品が、水産・畜産と不動産の減収をカバーして前年比1%、44億円の増収。震災影響による減収は80億円。
2. 営業利益は全体では27億円の減益。不動産が契約更改に伴い15億円、原料コスト上昇とタイチキン設備稼働遅れにより加工食品が10億円、それぞれ減益。震災影響による減益は5億円。
3. 当期利益は前年度の退職給付制度変更や震災に伴う特別損失がなくなることから30億円の大幅増益に。

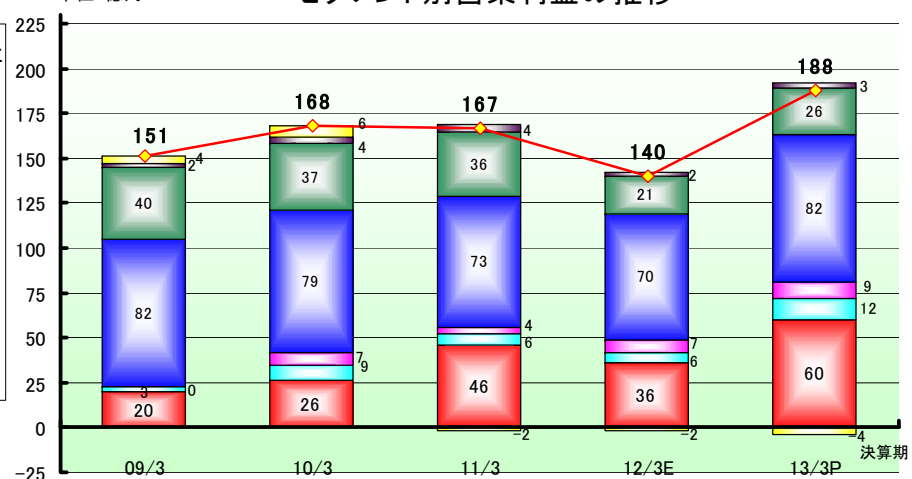
単位: 億円

セグメント別売上高の推移



単位: 億円

セグメント別営業利益の推移



当年度に見込まれる東日本大震災の影響

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 

当年度の業績予想に反映済の要因			
事業	売上	営業利益	震災の主な影響
加工食品	—	—	食品工場2拠点(白石、山形)が被災するも4月上旬より稼働再開。 震災による売上への直接的な影響は軽微であり現時点で予想には織り込んでいない
水産	▲39億円	▲1億円	水産加工工場2拠点(まるいち加工の小名浜、気仙沼)が被災。小名浜は6月中の再開に向け準備中。気仙沼は事業所廃止を決定。 2拠点の売上減、外食を始めとする水産品の需要減少などを見込む。
畜産	▲16億円	▲1億円	岩手の養鶏場(ニチレイフレッシュファーム)が被災するも3月中に復旧、雛の成育に遅れが出たが業績影響は軽微。 東北地区の鶏肉生産減少による出荷停滞を見込む。
低温物流	▲25億円	▲3億円	仙台近隣の冷蔵倉庫、物流センター計4拠点が被災したが、1Qでの稼働再開を予定。 東北地区の在庫・物量減少による稼働率低下を見込む。
合計	▲80億円	▲5億円	

当年度の予想に反映していないリスク(加工食品、水産、畜産)			
	加工食品	水産	畜産
ー) 節電対策に伴う売場縮小	(家庭用)	○	
ー) 風評被害に伴う売上減		○	
ー) 夏場の工場稼働低下	○		
ー) 夏場の生産減を見込んだ作りだめに伴う物流コスト上昇	○		
ー) 海外生産量の減少(国産副原料の輸出制限)	○	○	○
ー) 節電対応に伴うコスト上昇(人件費等)	○		

当年度の予想に反映していないリスク(低温物流)
十) 拠点分散、欠品回避、作りだめ等による在庫率の上昇
ー) 電力料金の値上

1. 現時点で定量化できる震災の影響は、当年度の業績予想に反映した。

- ① 売上高は80億円の減収、営業利益は5億円の減益を見込む。
- ② 水産と低温物流の被災施設の不稼働経費として営業外費用2億円を見込む。
- ③ 特別損失は前期に概ね処理済なので見込まない。

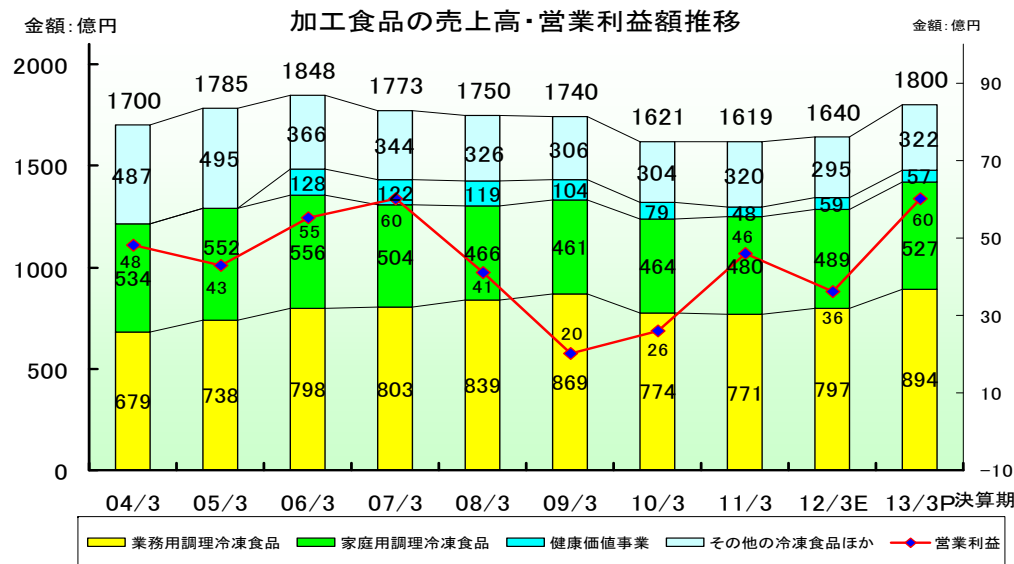
2. 節電の影響、原発の風評被害、消費動向の変化など現時点で定量化できないリスクは「当年度の予想に反映していないリスク」として整理。

加工食品事業の戦略

<加工食品事業の戦略>

原材料・仕入価格の上昇とタイの自営工場立上げ遅れが課題

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**



加工食品営業利益の対前年比増減要因

前年比営業利益△10億円	
減益要因	
原材料・仕入価格上昇	△38
タイ工場稼働遅れによるコスト増	△4
その他	△6
増益要因	
価格改定等・原材料仕入改善	+29
チキンなどの増収効果	+4
生産性改善	+2
固定費減	+3

1. 売上高

売上高は1%の増収。

- ①調理冷凍食品はチキン加工品を中心に拡販し、家庭用で2%、業務用3%の増収。
- ②その他加工品は冷凍野菜と包装氷が前年度の猛暑による増収がなくなり8%の減収。

2. 営業利益

営業利益は10億円の減益。

- ①原材料・製品仕入価格の上昇が収益を圧迫。コスト吸収策を下期から実施。
- ②固定費削減、生産性改善は今期も計画通り実施する。
- ③タイの自営工場(GFPTニチレイ)は稼働の遅れが続き前年比減益要因に。

当年度のコスト上昇は下期からの対策で順次吸収する

コストの上昇と吸収策について

単位: 億円

課題と打ち手		上期	下期	通期
コスト 上昇要因	原材料価格の上昇	-8	-8	-16
	チキン加工品仕入価格の上昇	-8	-9	-17
	その他加工品仕入価格の上昇	-2	-3	-5
	計	-18	-20	-38
当年度で対応する 吸収策	価格改定・規格変更	—	18	18
	商流費の見直し	4	4	8
	原材料仕入方法見直し	1	2	3
	計	5	24	29
中期計画で想定した コスト削減策	生産性改善	1	1	2
	固定費の削減	1	2	3
	計	2	3	5

1. コスト上昇の影響と背景

- ①コスト上昇の影響が大きいものはチキン(鶏肉原料・加工品)、牛肉、小麦、食用油、包装資材など。
- ②鶏肉及びチキン加工品は、世界的な穀物相場上昇とチキン需要増加により、ブラジルの鶏肉原料、タイ・中国の加工品などの価格が全般的に上昇。
日本国内では、昨年度の西日本の鳥インフルエンザの影響が回復しきらない中、今回の震災による東北の供給減少で需給がタイト化。
- ③チキン以外の原材料も穀物・原油相場の影響を受け上昇。

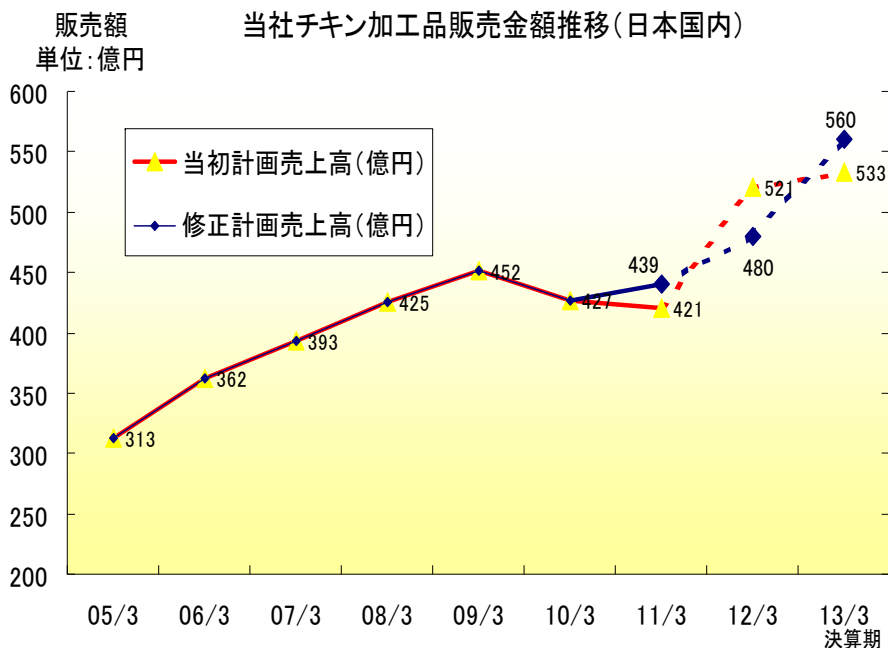
2. コスト吸収策の実施

- ①原材料仕入や販促費の見直しを開始した。価格改定、製品の規格変更は下期実施へ。
- ②コスト吸収策の効果は次年度も引き続き寄与。

<加工食品事業の戦略>

チキン加工品の販売は好調だがタイ自営工場の稼働正常化は年末に

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**



チキン加工品供給体制の変化 (販売数量比率)

		09/3	12/3	13/3
自営	国内自営・子会社工場	30%	25%	25%
	海外子会社工場(タイ)	25%	40%	50%
自営計		55%	65%	75%
海外OEM先(中国・タイ)		45%	35%	25%

※チキン加工品の安定調達のためタイ工場を活用して
自営化率を向上する

※13/3目標値は販売目標の増加に伴い修正

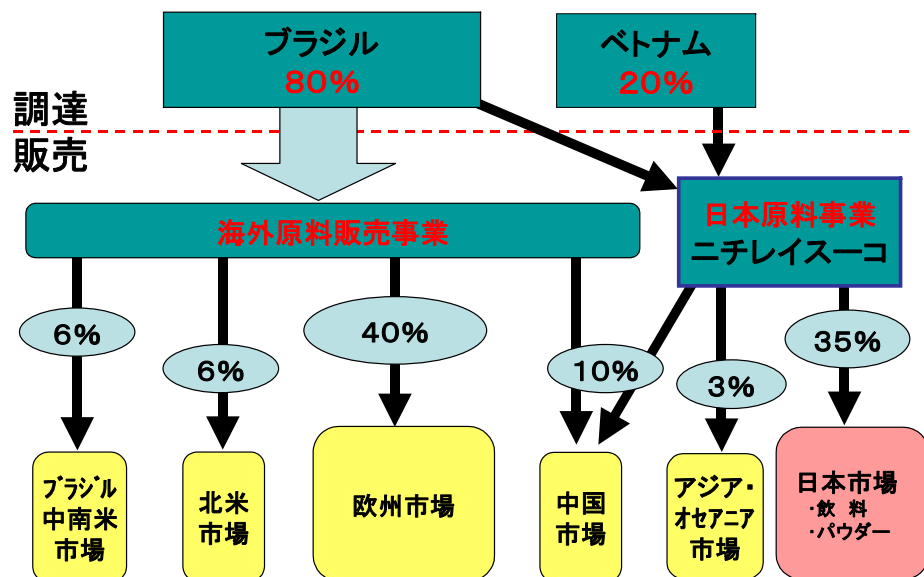
1. タイの新設自営工場(GFPTニチレイ。以下GFN)は課題だったスローター作業者の確保と育成は進捗したが、タイの洪水等による生鳥供給の遅れで目標処理量の10万羽/日に達するのは2012年1月の予定。4月時点の5.5万羽/日を8月までに8万羽/日に引き上げる。生鳥供給がネックとなり処理量は増えず、不稼働経費が増加して前年比4億円の減益要因となる。
2. 国内チキン加工品需要は引き続き旺盛で、当年度も前年同様OEM供給を活用した販路拡大を継続。12/3の売上は稼働の遅れが販売活動に影響し当初計画より減少するが、タイの稼働が安定化する13/3には当初計画を上回る見込み。
3. チキンの需要は世界的に拡大している。GFNはスローターを持つ強みを活かし欧州向けムネ肉加工品も試験販売を開始した。次年度には年間13億円の販売を見込む。

<加工食品事業の戦略>

アセロラ原料と中国国内販売で海外への足がかりを築く

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

当社アセロラ原料事業系統図(2011年想定金額ベース)



中国の生産・販売組織

会社名		役割
子会社	日冷企業管理諮詢	中国事業の統括
	日冷食品貿易	家庭用・業務用の冷凍食品及びレトルト食品販売
	上海日冷食品	調理冷凍食品生産工場
	山東日冷食品	調理冷凍食品生産工場(日本向)
持分法	日爵海食品貿易	業務用顧客向け調理冷凍食品販売
	泰安佳裕食品	冷凍野菜生産工場。日本の規格で品質管理された冷凍野菜を一部中国向けに販売

1. アセロラ原料

- ① 11/3期のグループ全体の売上高は33億円。推定世界シェアは3割強。
- ② 日本国内での好調な販売に加え、欧州で天然果汁飲料用に旺盛な引き合い。
- ③ ニチレイの強みは調達ルートを確認している事と果汁のビタミンC含有量を規格化できる事。特に後者は高い技術力・品質保証力が必要。
- ④ 主産地であるブラジル、ベトナムでの取り組みを強化し調達量を増やすとともに、需要が旺盛な濃縮果汁やパウダー等の供給形態へも対応を進める。

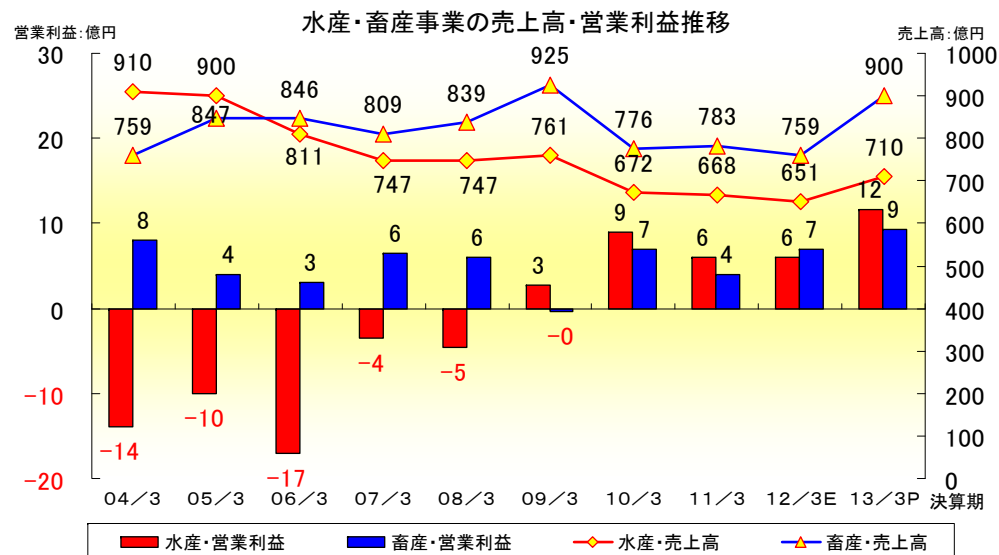
2. 中国国内販売

- ① 業務用加工食品の拡販を軸とした生産・販売体制を再構築中。
- ② 経営の現地化や地元資本との協業で展開スピードをアップさせる。
- ③ ターゲットはマニュアル化の進んだ大手外食、FF、CVSチェーン。
- ④ 中国国内販売全体で13/3期に30億円体制を目指す。

水産・畜産事業の戦略

震災影響は残るが中期計画施策を進めて収益回復へ

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**



1. 水産事業の見通し

- ①売上高は今回の震災での自営加工場、東北地区の顧客・仕入先の被災影響に加え、外食需要などの落ち込みもあり3%の減収。
- ②営業利益は震災の減収要因と水産品の海外調達コスト上昇が見込まれるが前年並みを維持。主力のえびでは主要調達先であるタイやサウジアラビアの養殖エビの供給不足も加わり厳しい状況。
- ③引き続き需要に応じた慎重な買付けと在庫の最小化、ニーズに合わせた加工度・付加価値商品のユーザールートへの拡販に注力する。

2. 畜産事業の見通し

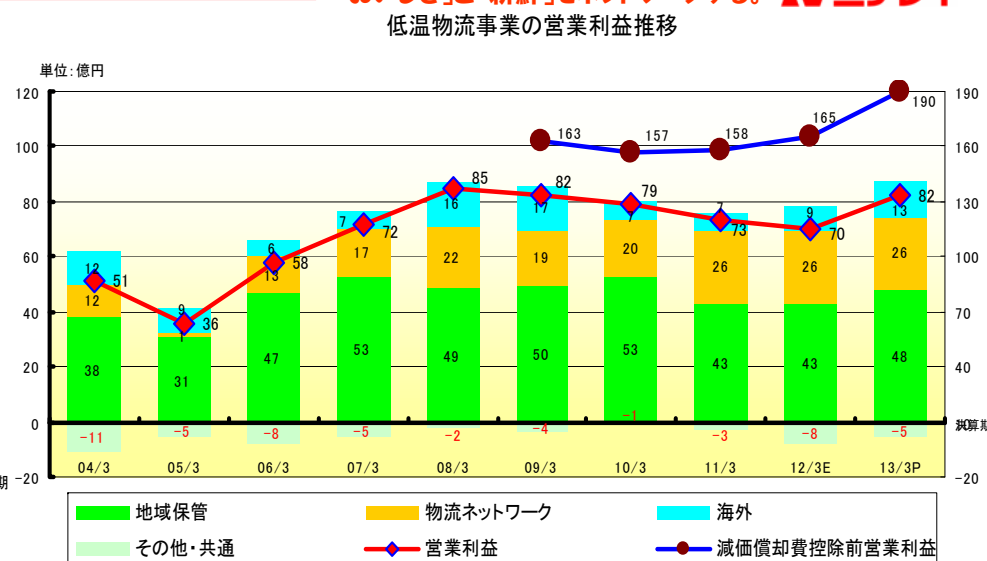
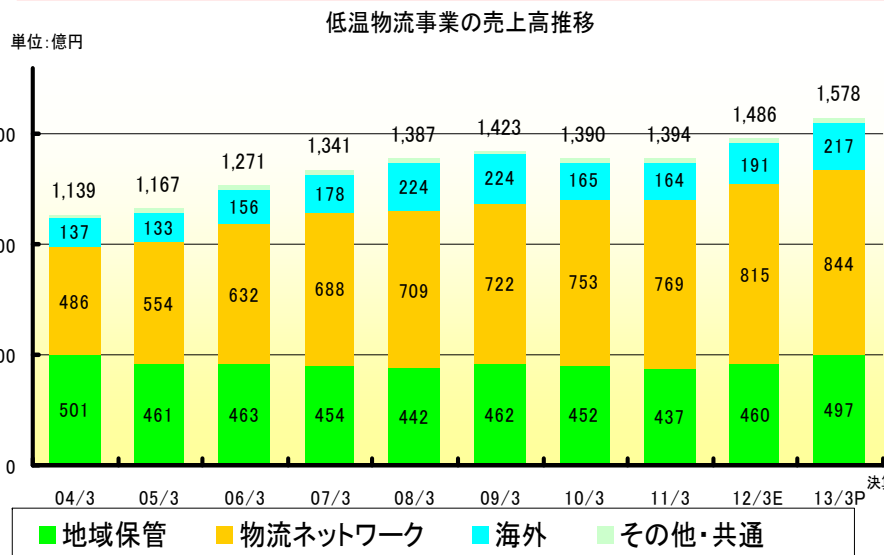
- ①売上高は震災で全国の3割を占める東北地区の鶏肉生産量が減少するため上期を中心に販売が落ち込み3%の減収。
- ②営業利益は前年度上期は口蹄疫や猛暑の影響で大きく落ち込んだが当年度は回復し3億円の増益。
- ③ユーザーニーズを反映した加工品、こだわり素材等の商品開発とユーザールートへの販路拡大を進める。

低温物流事業の戦略

<低温物流事業の戦略>

減価償却費負担により減益となるが、収益基盤は拡大する

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**



1.全体

- ①売上高は7%増収。
- ②営業利益は3億円の減益。減価償却費増加10億円が主因。

2.物流ネットワーク

- ①売上高は震災影響が21億円あるがTC(通過型センター)新規受託により6%の増収。
- ②営業利益はTCの増収効果、配車効率化により収益改善するが震災影響2億円により前年並に。

3.地域保管

- ①売上高は震災影響が4億円あるが東扇島等の新設拠点の稼動により5%の増収。
- ②営業利益は減価償却費増加と在庫率低下に加え震災影響1億円があるが、増収効果により微増益。

4.海外

- ①売上高は仏の物流会社買収効果もあり16%の増収。
- ②営業利益は買収効果に加えて貨物搬入量回復や輸送量拡大が寄与し2億円の増益。

5.その他・共通

- ①システム関連費用の増加などにより5億円減益。

TC受託と配車効率化の両輪で成長ドライバーとして存在感を高める

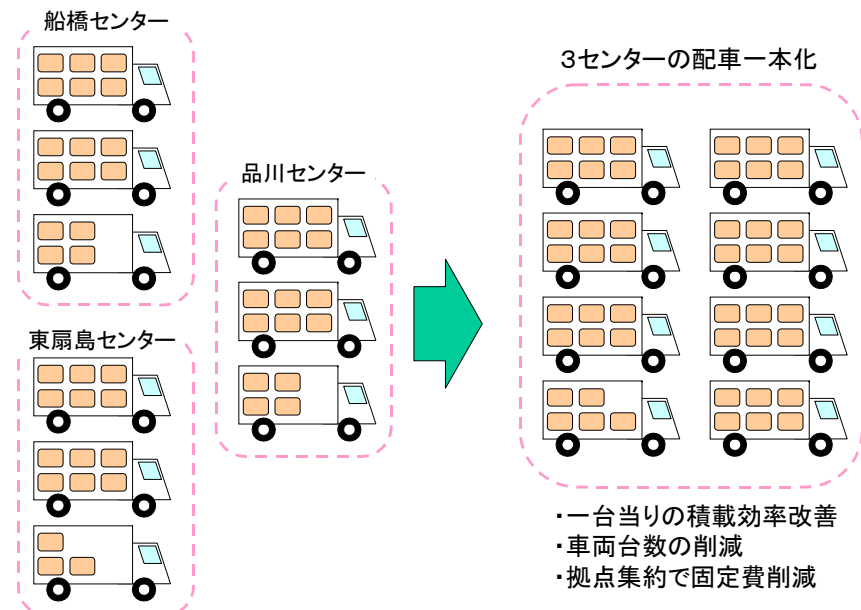
「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

1. 物流拠点集約や効率化ニーズからTC(通過型センター)や共同物流の需要は旺盛に推移。首都圏におけるハブ拠点(東扇島)新設で新たな顧客の取り込みを図る。
2. TCは、当初予定のリージョナルSMチェーンに大手ドラッグストアの受託も加わり当初計画を上回る拠点拡大が進む。
3. 運送は、前年度からの配車効率改善を推し進め、当年度は配車センターの設置で更なる改善を図る。物流ネットワーク傘下の物流センターに加え、地域保管拠点の顧客にもサービスを拡大し、ロジグループ全体での運送最適化を進める。

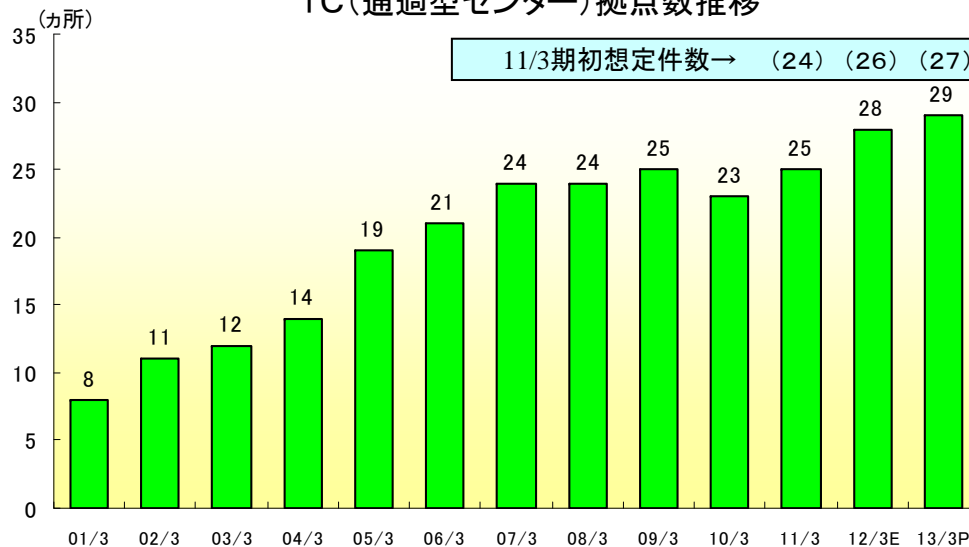
配車センター統合による車両効率化のイメージ

従来の配車(個別対応)

関東配車センター稼働後



TC(通過型センター)拠点数推移



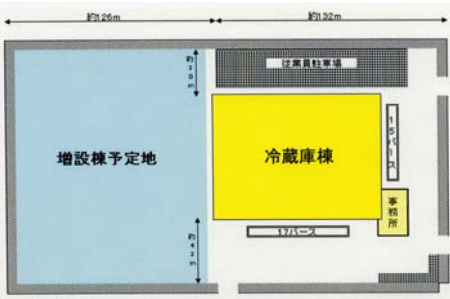
<低温物流事業の戦略>

新拠点は順調な滑り出し。付帯業務強化と拠点増強で更なる拡大へ

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

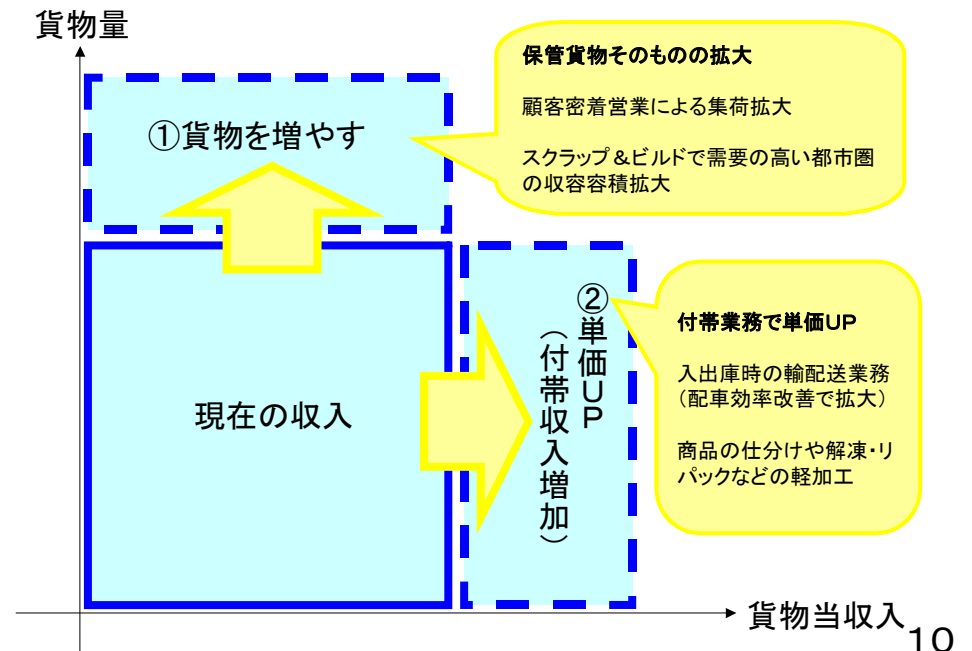
1. 2月に新設した東扇島DCは安定稼働の目処が立ち、隣地での二期棟建設に向けて更なる集荷拡大を図る。
2. 東扇島・福岡東浜DC等の新設拠点の特徴は
 - ①貨物の積み降ろしなどの作業効率向上(バース増加で同時並行作業可能に)
 - ②付帯作業受託による収益性向上(別の拠点で行っていた作業をワンストップで対応)
 - ③温度管理やセキュリティも含めた物流品質の向上。
3. 物流ネットワークの効率的な輸配送サービスで、保管のみの顧客の潜在的な運送需要を掘り起こす。

東扇島物流センターの主要設備



貨物の積み降ろし作業効率向上	接車バースの多さ (32基)
	ドックレベラー (15基)
	広いプラットフォーム 十分なトラック待機スペース
高品質な付帯作業のワンストップ提供	広い荷捌きスペース 一時保管室 解凍設備 軽加工スペース
	貨物の品質維持・フードディフェンス
	陽圧設備 前室の温度管理 入室管理システム 免震構造

地域保管事業の収入拡大イメージ



海外は拠点ごとに課題を克服し総合力の強化に努める

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 

1. 欧州全体での直近の現地通貨売上高は前年を上回り増益基調へ。
 - ①一部拠点の業績改善の遅れは特定の顧客や商材への偏りに起因。
新規案件の獲得で分散化を図りリスクを低減させる。
 - ②ポーランドでは日本で培った物流提案力を生かし4Qより現地大手量販店の貨物保管・配送業務の受託が決定、今後通年安定稼働に寄与する見込み。
 - ③フランスのゴドフロア社も加わり欧州の主要港湾と内陸を結ぶ物流網の面展開が可能となった。今後はシナジー効果を発揮すべくグループ各社での連携を強める。
2. 中国はかねてより設備能力が逼迫していた上海センターの隣地に新拠点を確保。
早ければ当年度中に稼働を開始し、拡大する低温配送ニーズに対応する。

種別	社名	所在地と業容	概要と特徴	2010年度の状況と課題	2011年度1Qの見通し
冷蔵倉庫	ヒワ・ロッテルダム	ロッテルダム港湾で果汁の保管業	果汁専門冷蔵倉庫、品質検査・デドラミング・ブレンディングに対応する設備を有する	アップル果汁等の搬入が旺盛で、過去3年間で最高水準の年末在庫	在庫率の高さは今期も継続する見通し
	ユーロフリゴ・ロッテルダム	ロッテルダム港湾で冷蔵保管業	畜肉、水産物、凍菜等の扱い多く、動物検疫設備併設	チキン需要の回復遅れに加え、主要顧客の在庫圧縮により計画未達	主要顧客の在庫圧縮は継続する見通し。代替商材として水産品等の集荷に注力するが当面は厳しい状況が継続する見通し
	ユーロフリゴ・フェンロ	オランダ内陸で冷蔵保管業	農産物の保管を中心にPVBフィルム取扱う	PVBフィルムは一部加工に回復の兆しが見られるものの在庫量ベースでは減少が続いており、例年需要がある農産物などの季節商材も天候不順の影響で搬入が減少	新たな安定商材確保に向けた集荷活動を行う。HALAL関連商材・加工食品（ピザメーカー）等を新規獲得。凍菜（フライドポテト）搬入も増加しつつあり現地通貨ベースでは想定線で推移
	フリゴロジスティクス	ポーランドで冷蔵保管業	05年に冷蔵倉庫を買収、アイスクリームや冷凍食品が主力貨物	アイスクリーム出庫後の貨物として期待した野菜は天候不良のため不作。引き続き集荷に注力する。取扱い数量の減少に伴い、コスト削減する	シーズンを前にアイスクリームの扱い量が順調に増加。既存量販店の物量も伸張。新規大手量販店受託が新たに決定し4Qより開始。懸念材料は燃料価格の高騰
輸配送	テルモトラフィック・ドイツ	ドイツを拠点に欧州全域を対象に輸配送業	ヨーロッパ全域をカバーする輸配送業務とフォワーディング業務	年末の寒波影響などの混乱で通関・一般運送の扱い減少。一方で量販向けの業務は好調で現地通貨ベースでは年初計画通りに着地	好調なドイツ経済を背景にTTGへの運送需要が急回復。また東欧圏からの車両調達で運送コストを大幅に圧縮
	テルモトラフィック・オランダ	ロッテルダムを拠点にフォワーディングがメイン		期初の大手顧客のチキン輸入遅れにより通関・配送収入減に加え、競合との価格競争も激化し厳しい収益環境が続いた	昨年来の影響で物量回復が遅れている。医薬品等の高付加価値商材をターゲットに新規優良顧客獲得を目指す
	ゴドフロア各社	フランス北部で輸配送・冷蔵保管業	輸入貨物、水産加工品、冷凍食品等の保管とフランス全土への配送	7月に買収を完了し、下期から業績貢献。	買収効果が増収寄与。フランス南部からの集荷確保や欧州各社との連携によるクロスボーダー物流へ本格的に着手へ

參考資料

データ集

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 

セグメント別売上高と営業利益の推移

単位：億円(単位未満四捨五入、一部で端数調整あり)

	09/3	10/3	11/3	12/3E	13/3P
(売上高)					
加工食品	1,740	1,621	1,619	1,640	1,800
水産	761	672	668	651	710
畜産	925	776	783	759	900
低温物流	1,423	1,390	1,394	1,486	1,578
不動産	74	70	66	51	61
その他	66	69	62	63	73
全社または消去	-244	-217	-214	-228	-254
合計	4,745	4,381	4,378	4,422	4,868
(営業利益)					
加工食品	20	26	46	36	60
水産	3	9	6	6	12
畜産	0	7	4	7	9
低温物流	82	79	73	70	82
不動産	40	37	36	21	26
その他	2	4	4	2	3
全社または消去	4	6	-2	-2	-4
合計	151	168	167	140	188

加工食品の営業利益増減要因

単位：億円

10/3 営業利益	26
減益要因	△15
原材料・仕入価格上昇	△5
タイ工場稼働遅れによるコスト増	△5
調理品利益率低下	△5
増益要因	+35
チキン調達価格低減	+12
調理冷食増収効果	+2
生産性改善	+3
健康価値・その他加工品収益改善	+12
固定費減	+6
11/3 営業利益	46
減益要因	△48
原材料・仕入価格上昇	△38
タイ工場稼働遅れによるコスト増	△4
その他	△6
増益要因	+38
価格改定等・原材料仕入改善	+29
チキンなどの増収効果	+4
生産性改善	+2
固定費減	+3
12/3 営業利益	36

当資料取扱い上のご注意

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。  ニチレイ

当資料に記されたニチレイの現在の計画・見通し戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであります。将来の業績に関する見通しは、将来の営業活動や業績に関する説明における「確信」、「期待」、「計画」、「戦略」、「見込み」、「予測」、「予想」その他これらの類義語を用いたものに限定されるものではありません。これらの情報は、現在において入手可能な情報から得られたニチレイの経営者の判断に基づいております。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これらの業績見通しとは大きく異なる結果となる場合があります。このため、これらの業績見通しのみに全面的に依拠して投資判断されることは、お控えいただくようお願いいたします。また、新たな情報、将来の事象、その他の結果にかかわらず、常にニチレイが将来の見通しを見直すとは限りません。実際の業績に影響を与え得るリスクや不確実な要素には、以下のようなものが含まれます：

- ①ニチレイグループの事業活動を取り巻く経済情勢および業界環境
- ②米ドル・ユーロを中心とした為替レートの変動
- ③商品開発から原料調達、生産、販売まで一貫した品質保証体制確立の実現性
- ④新商品・新サービス開発の実現性
- ⑤成長戦略とローコスト構造の実現性
- ⑥ニチレイグループと他社とのアライアンス効果の実現性
- ⑦偶発事象の結果
など

ただし、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。また、リスクや不確実な要素には、将来の出来事から発生する重要かつ予測不可能な影響も含まれます。当資料は、あくまでニチレイをより深く理解していただくためのものであり、必ずしも投資をお勧めするためのものではありません。