



個人投資家向け会社説明会

2025年10月15日

株式会社ニチレイ

(東証プライム市場／証券コード：2871)

※掲載情報は2026年3月期 第1四半期決算発表時点のもの

- 会社概要
- 本日本日お伝えしたい弊社の5つの強み
- 中期経営計画と長期経営目標

注：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。

A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of three identical vertical stacks of five horizontal bars. Each stack has a red bar at the top, followed by blue, teal, green, and grey bars from top to bottom.

会社概要

ニチレイグループは

おいしい瞬間を届けたい

会社です。

価値創造の軌跡（ニチレイグループのあゆみ）

心の満足を提供してきた ニチレイグループ

1945－

- 誕生（製氷・冷蔵・水産）
- ・国民への食糧安定供給
 - ・南極観測隊への食材供給



1960－

- 冷凍食品事業の礎を確立
- ・東京五輪への食材供給
 - ・大阪万博への出店



1980－

- 社会変化への対応
- ・アセロラ飲料発売
 - ・欧州物流事業へ進出



2000－

- 食生活の多様化への対応
- ・本格炒め炒飯発売
 - ・純和鶏 養鶏開始



2010－

- 調理の簡便化、健康志向
労働力不足、グローバル化
- ・北米アジア食品事業



2020－

- 新たな顧客価値の創造
社会課題の解決へ



2024年度

売上高	7,021 億円
営業利益	383 億円
海外売上高比率	23.6 %
ROIC	7.4 %
ROE	9.6 %

ニチレイグループ売上高

※2004年度より連結売上高

1945 1950 1960 1970 1980 1990 2000 2010 2024

A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of three identical vertical stacks of five horizontal bars each. The bars are colored red, blue, teal, green, and grey from top to bottom.

本日お伝えしたい弊社の5つの強み

- 
- 1 冷凍食品×低温物流の2つの事業を併せ持つユニークなポジショニング
 - 2 「おいしさの再現技術」を強みとする冷凍食品業界の国内No.1プレイヤー
 - 3 グローバルベースで「食」の安定的なサプライチェーンを支える低温物流業界の国内No.1プレイヤー
 - 4 海外事業（北米・欧州・ASEAN）における成長加速・資本効率性の向上
 - 5 安定した収益構造を背景とした成長投資と株主還元を両立するキャッシュアロケーション

本日お伝えしたい弊社の5つの強み



- 1 冷凍食品×低温物流の2つの事業を併せ持つユニークなポジショニング
- 2 「おいしさの再現技術」を強みとする冷凍食品業界の国内No.1プレイヤー
- 3 グローバルベースで「食」の安定的なサプライチェーンを支える低温物流業界の国内No.1プレイヤー
- 4 海外事業（北米・欧州・ASEAN）における成長加速・資本効率性の向上
- 5 安定した収益構造を背景とした成長投資と株主還元を両立するキャッシュアロケーション

冷凍食品、低温物流それぞれにおける業界トップクラスのポジショニング

 **ニチレイフーズ**

加工食品事業

冷凍食品メーカー
売上高（国内）

No. 1



 **ニチレイロジグループ**

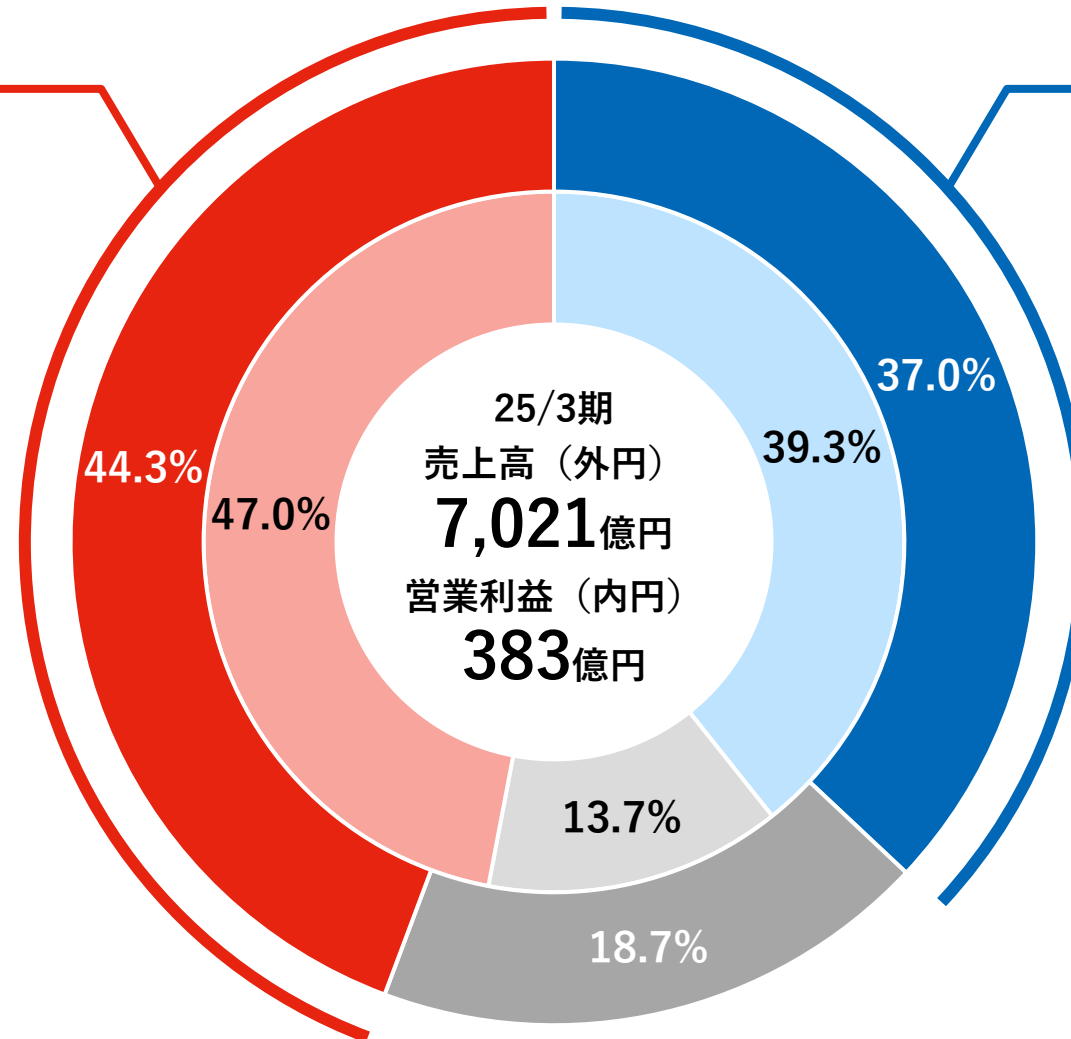
低温物流事業

冷蔵倉庫設備能力
国内シェア

No. 1

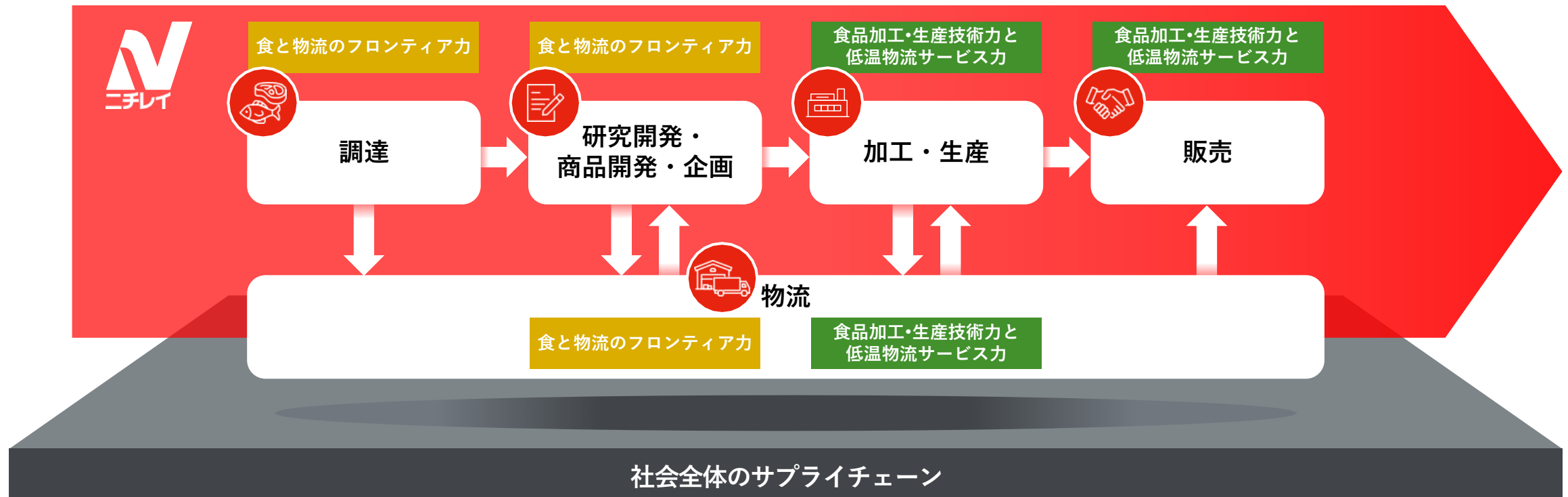
冷蔵倉庫設備能力
世界シェア

No. 5



調達から加工・生産、物流・販売までの一気通貫のサプライチェーン網を構築

全国規模のコールドチェーンと
生産基盤を保有するグループ総合力



食と物流の フロンティア力

挑戦を続け、社会課題を解決してきた
歴史とDNA

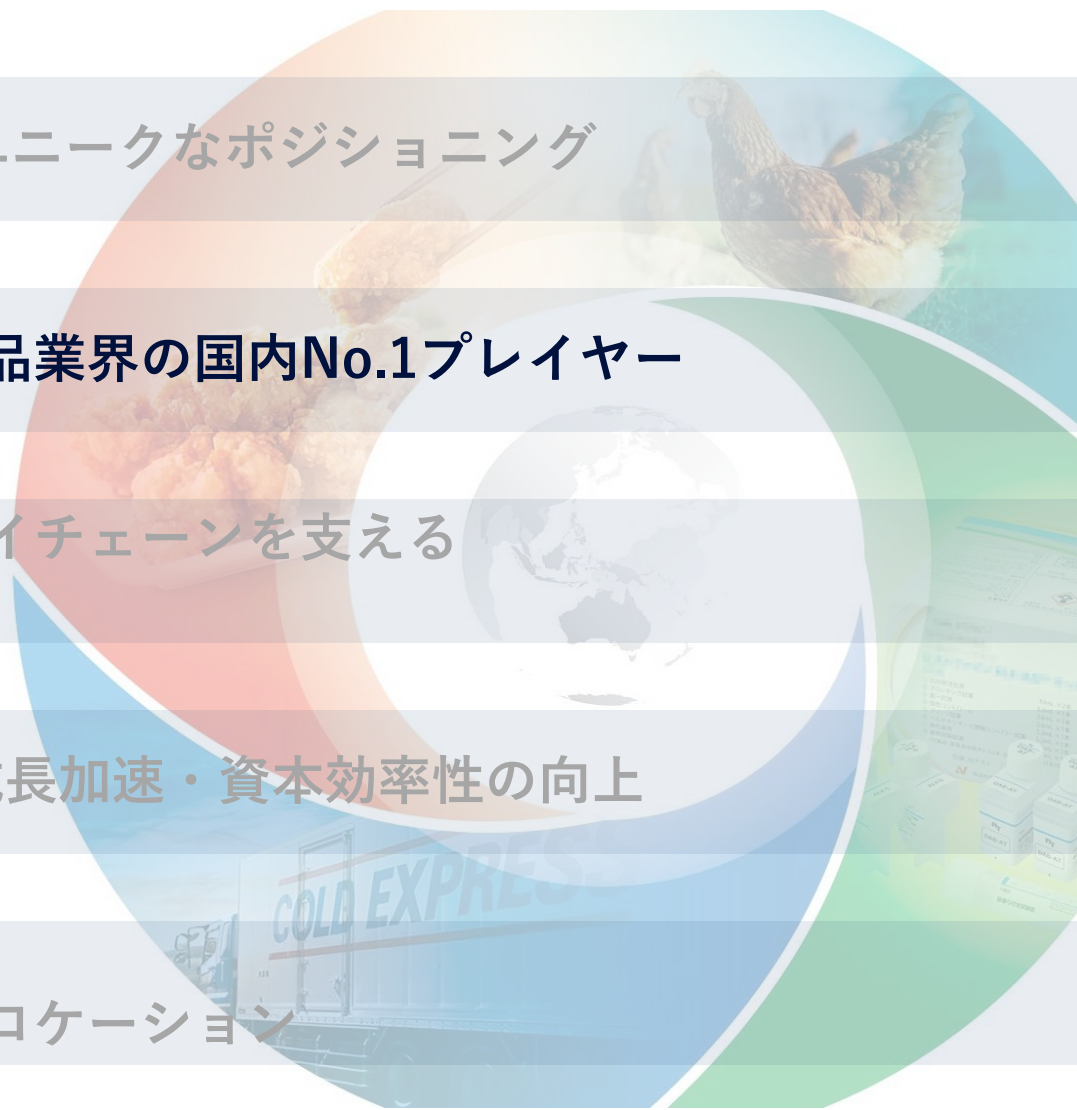
食品加工・生産技術力と 低温物流サービス力

独自の素材調達ネットワーク
国内No.1の高度な低温物流サービス力
「おいしさ」を再現する開発力、生産技術力
高度な専門知識と経験を有する人財

全国規模のコールドチェーンと 生産基盤を保有するグループ総合力

日本全国を網羅する輸配送ネットワーク機能と
生産基盤で、主力2事業において規模の優位性を発揮

本日お伝えしたい弊社の5つの強み

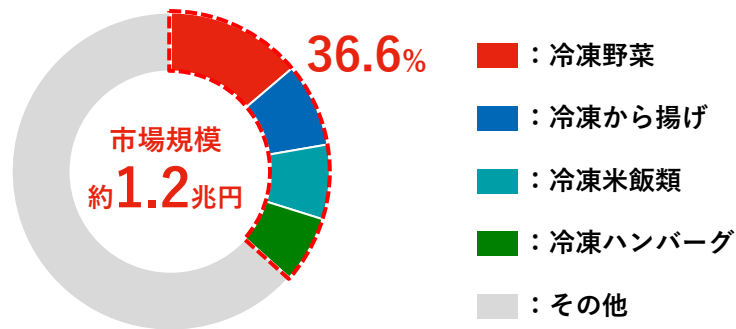
- 
- 1 冷凍食品×低温物流の2つの事業を併せ持つユニークなポジショニング
 - 2 「おいしさの再現技術」を強みとする冷凍食品業界の国内No.1プレイヤー
 - 3 グローバルベースで「食」の安定的なサプライチェーンを支える低温物流業界の国内No.1プレイヤー
 - 4 海外事業（北米・欧州・ASEAN）における成長加速・資本効率性の向上
 - 5 安定した収益構造を背景とした成長投資と株主還元を両立するキャッシュアロケーション

冷凍食品の中で構成比が大きい複数品目で市場シェアNo.1を獲得

市場における当社主要品目の位置づけ

品目別市場シェア

当社が高いシェアを確保する品目は
市場の**上位4品目／3割超**を占める



『本格炒め炒飯』の圧倒的な販売実績



出所：「株式会社富士経済 2024年度 食品マーケティング便覧No.2」を当社で加工

各品目における当社の市場シェア及び順位

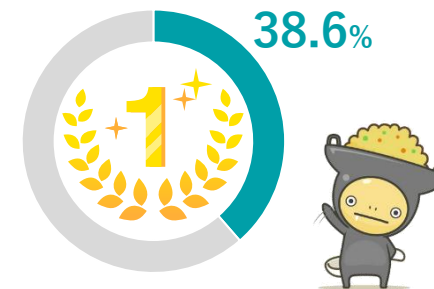
冷凍野菜



冷凍から揚げ



冷凍米飯類



冷凍ハンバーグ



Point 01



おいしさを再現する 高い開発・生産技術力

- ✓ 独自技術の創出や「おいしさ」を具現化する研究・商品開発に加え、生産ラインに導入する製造装置を自社で開発・設計
- ✓ “三段階炒め製法”をはじめとして、他社の模倣が困難な特許取得技術を多数保有

Point 02



家庭用・業務用双方で 幅広い商品ラインナップ

- ✓ からあげ、炒飯、ハンバーグ、コロッケ等、様々なカテゴリーの商品を取り扱い
- ✓ 家庭用だけでなく、給食や飲食店等に向けた業務用冷凍食品の製造・販売も実施

Point 03



世界約30か国に広がる 独自の調達ネットワーク

- ✓ 世界各地から品目毎に最適な産地を選択し、高品質・高鮮度な畜産・水産品を調達
- ✓ 特にチキンについては、タイの合弁先養鶏場から隣接した工場加工調理・凍結・包装までを行い、安定した原料の調達を実現



Point 1 卵でごはんをコーティング！

卵のコーティングでごはんを覆うことで
ごはん同士がくっつかず、油がしみこんでベタつくことを防ぎます

Point 2 高速熱風炒めでパラパラに！

250℃以上の高温熱風で中華鍋を煽り、お米の一粒一粒を空中に放り投げることで
余分な水分が飛び、パラパラと香ばしく仕上がります

Point 3 仕上げ炒め！

プロの技を再現した強い攪拌による仕上げ炒めを行うことで
香ばしい風味と一体感を醸成します



Point 1 レンジで冷たく仕上がる新製法！

“氷はマイクロ波の影響を受けにくい”という特性を活用し
レンジ調理だけで冷たく仕上がる独自技術を開発

Point 2 つるつる喉越し自家製麺！

自社工場で打ちたての麺を急速凍結することで
まるで生麺のような、つるつると喉越しのよい食感を実現

Point 3 こだわりのたれと5種の具材！

特性醤油だれには3種の酢とりんご果汁を使用し、コクのある味わいに
具材には、煮豚、蒸し鶏、錦糸卵、オクラ、紅生姜を入れ、満足感をアップ

本日お伝えしたい弊社の5つの強み

- 
- 1 冷凍食品×低温物流の2つの事業を併せ持つユニークなポジショニング
 - 2 「おいしさの再現技術」を強みとする冷凍食品業界の国内No.1プレイヤー
 - 3 **グローバルベースで「食」の安定的なサプライチェーンを支える
低温物流業界の国内No.1プレイヤー**
 - 4 海外事業（北米・欧州・ASEAN）における成長加速・資本効率性の向上
 - 5 安定した収益構造を背景とした
成長投資と株主還元を両立するキャッシュアロケーション

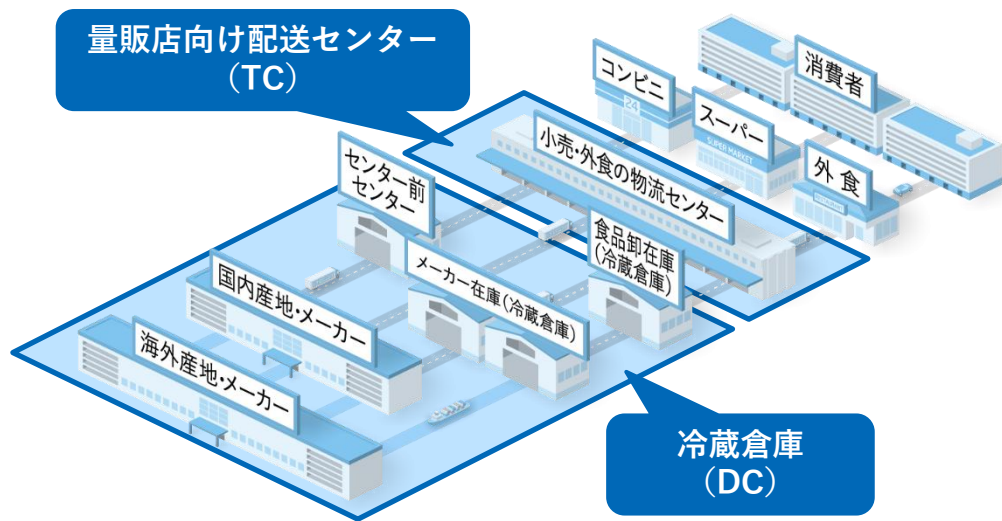
国内コールドチェーンを支える多様な拠点（DC・TC・低温輸配送網）

生産者から消費者まで結ぶコールドチェーン

多彩な低温物流サービスでコールドチェーン全体をカバー

生産者から、くらしに身近な存在である小売店・飲食店の店舗まで

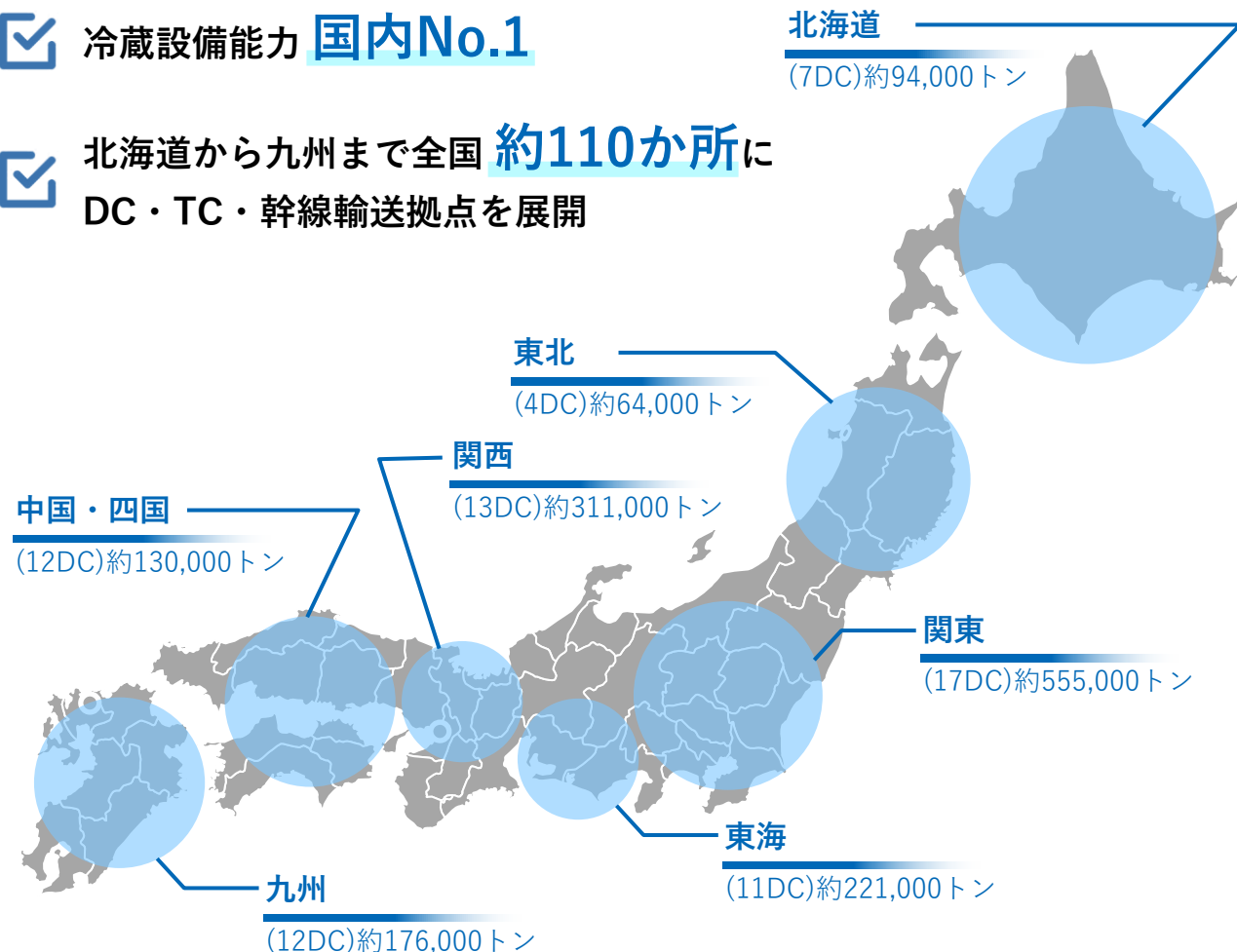
国内No.1の低温物流ネットワークと高品質なサービスで、豊かな「食」を支えています。



国内全域に広がる低温物流ネットワーク

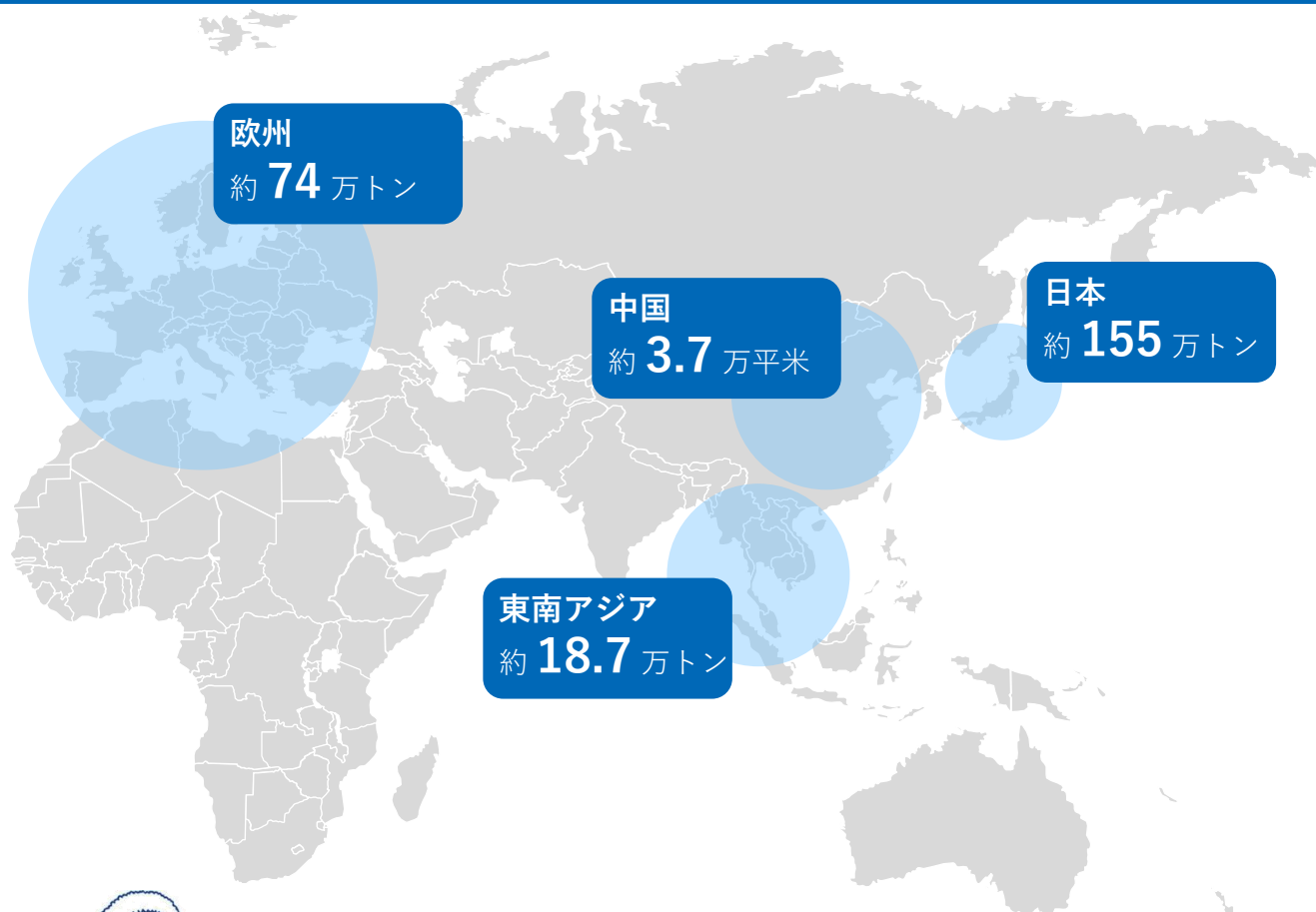
❑ 冷蔵設備能力 **国内No.1**

❑ 北海道から九州まで全国 **約110か所**に
DC・TC・幹線輸送拠点を展開



世界各国を網羅する業界最大規模の低温輸配送ネットワーク

グローバル輸配送ネットワークと設備能力



1988年のオランダへの展開以降、欧州、中国、東南アジアへ着実な進出を実現
低温物流センターと営業所合わせて**12か国 約60拠点**を展開



冷蔵設備能力

約 **250** 万トン

家庭用冷蔵庫 約1,200万台分

海外カバーエリア⁽¹⁾

約 **60** か国

欧州のほぼ全域をカバー

顧客数

約 **5,000** 社

グループ外売上構成比 90%以上



注：

1. 当社拠点のない配送先のみの国数も含む

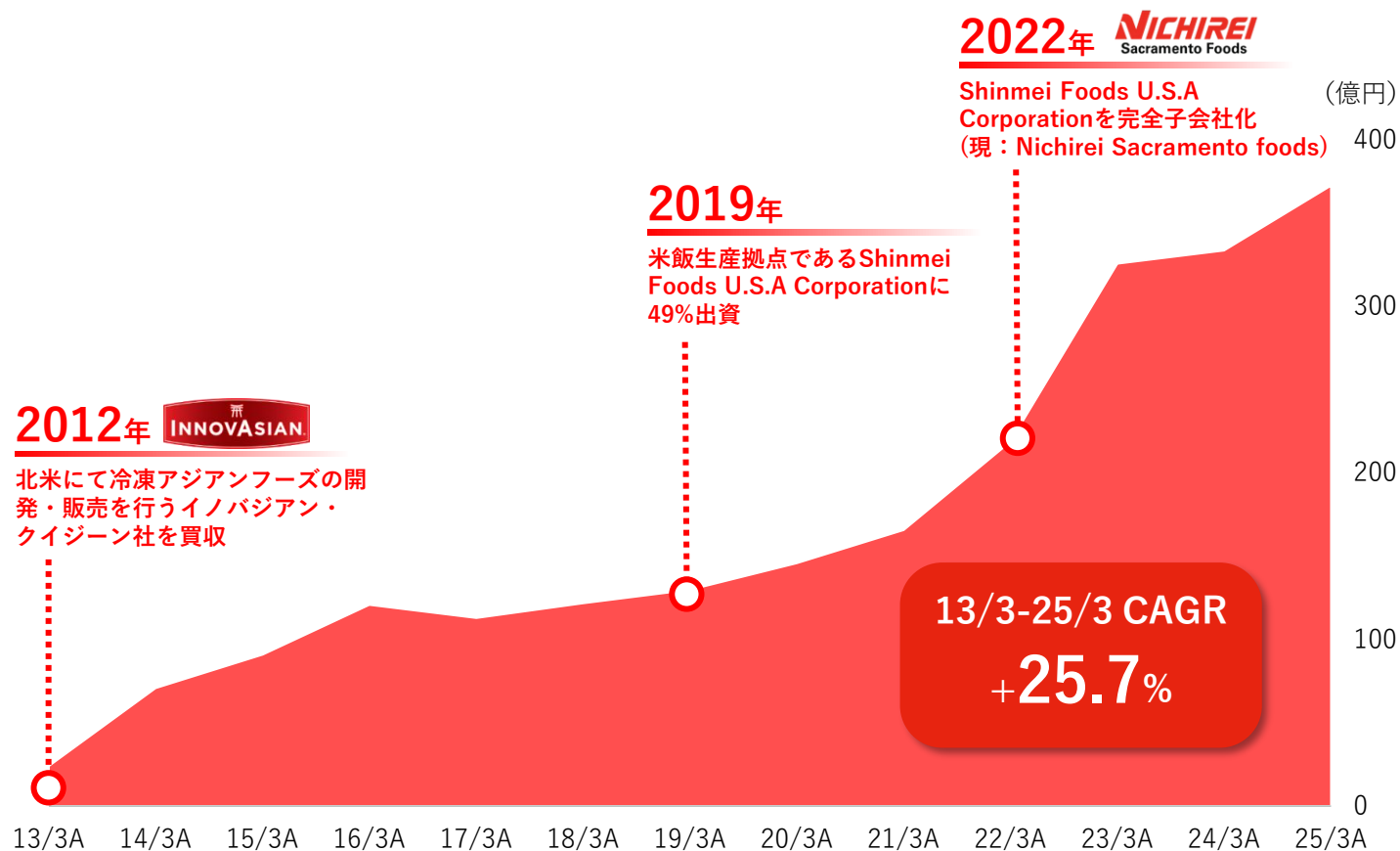
本日お伝えしたい弊社の5つの強み

- 
- 1 冷凍食品×低温物流の2つの事業を併せ持つユニークなポジショニング
 - 2 「おいしさの再現技術」を強みとする冷凍食品業界の国内No.1プレイヤー
 - 3 グローバルベースで「食」の安定的なサプライチェーンを支える低温物流業界の国内No.1プレイヤー
 - 4 海外事業（北米・欧州・ASEAN）における成長加速・資本効率性の向上
 - 5 安定した収益構造を背景とした成長投資と株主還元を両立するキャッシュアロケーション

(食品) 北米における事業基盤の強化を通じた海外事業の高い成長実績

高成長を実現する海外加工食品事業

北米における加工食品事業の売上高推移



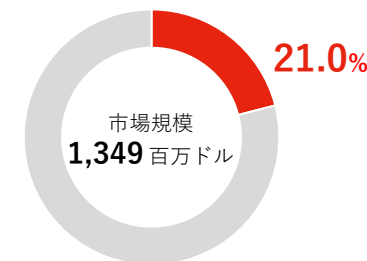
注：
1. Nielsenデータにおける家庭用アジアブランドNB商品のみを対象に計算（対象期間：2023/1月～12月）

成長を牽引する北米の主要な戦略

2012年：アジアフーズ有力企業のM&A

- ✓ 北米にて冷凍アジアフーズの開発・販売を行うイノバジアン・クイジーン社（以下、ICE社）を買収
- ✓ 現地の嗜好に合わせた商品開発力や大手量販店への販売力を背景に、市場シェアNo.1を確立

北米アジアフーズ市場シェア⁽¹⁾



2022年：冷凍食品自社生産機能の取得

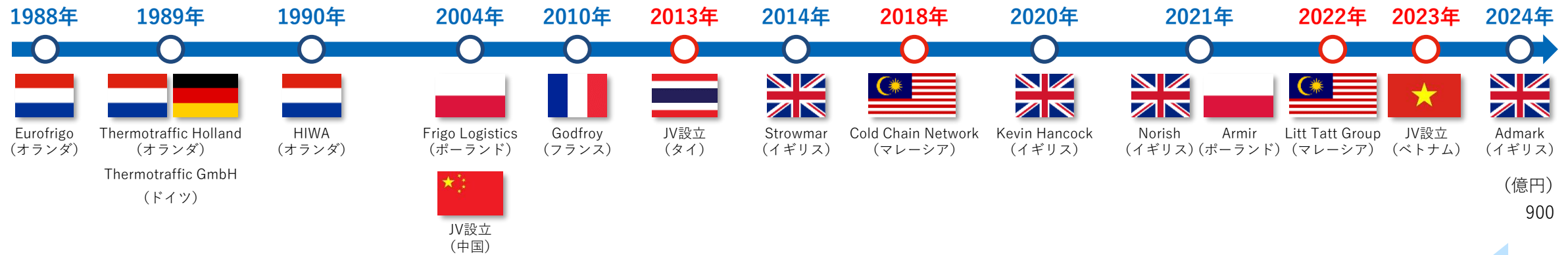
- ✓ 神明との共同出資会社のシンメイフーズUSAについて神明保有分を取得し、完全子会社化
- ✓ ICE社の商品の生産拠点を取得することで北米で需要が伸びる米飯の安定供給体制を構築



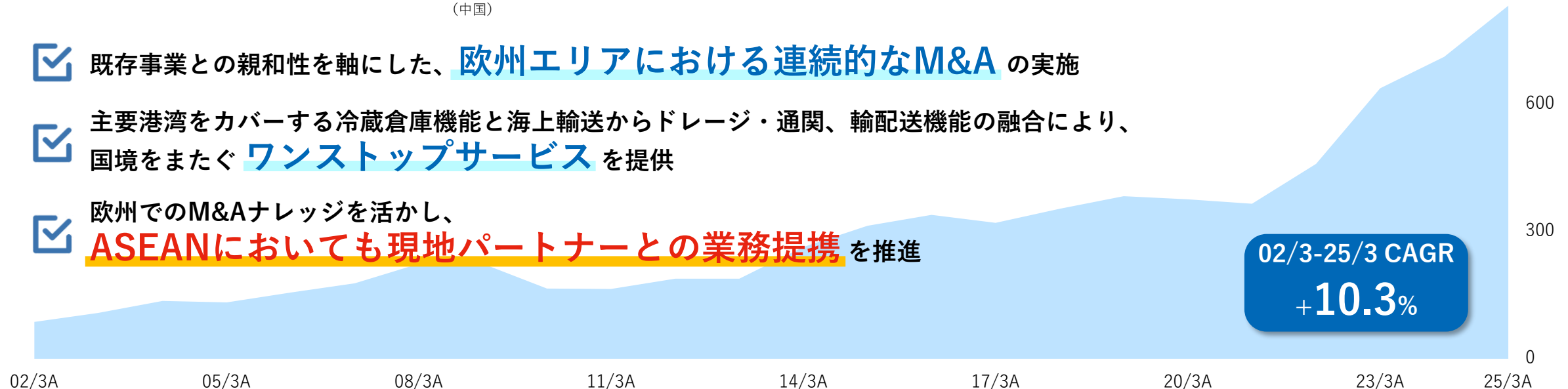
(低温物流) 欧州を中心とした積極的なM&A・業務提携による高い成長の実現

グローバル低温物流事業の軌跡

グローバル低温物流M&A実績及び売上高推移

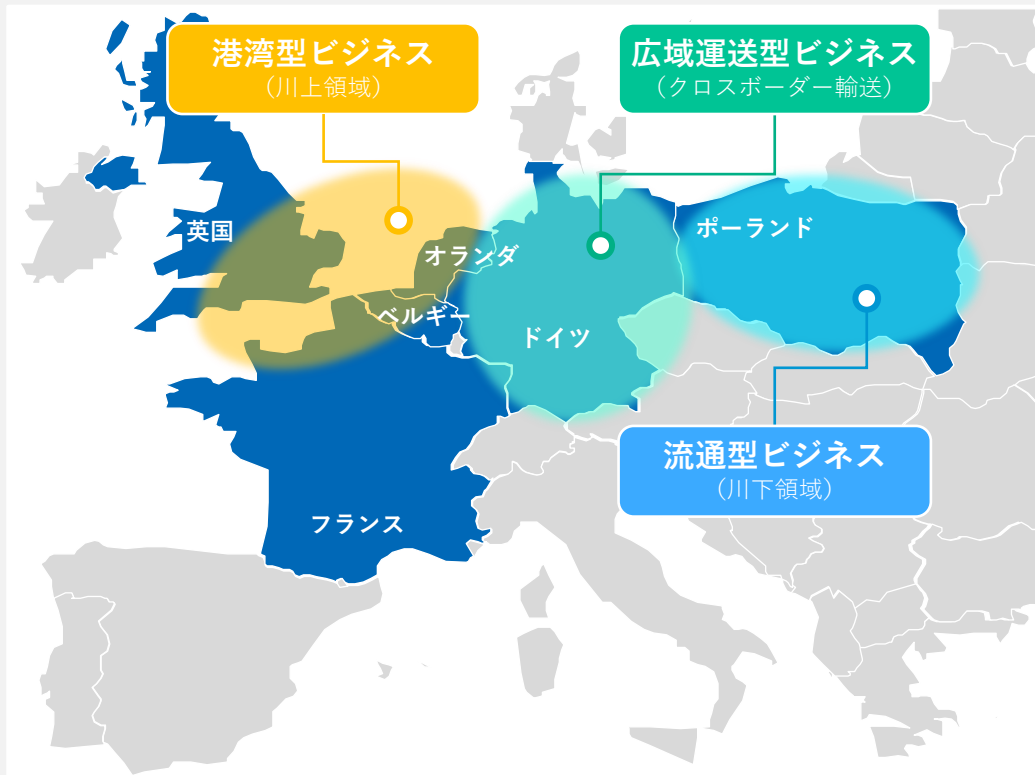


- 既存事業との親和性を軸にした、**欧州エリアにおける連続的なM&A**の実施
- 主要港湾をカバーする冷蔵倉庫機能と海上輸送からドレージ・通関、輸配送機能の融合により、国境をまたぐ**ワンストップサービス**を提供
- 欧州でのM&Aナレッジを活かし、**ASEANにおいても現地パートナーとの業務提携**を推進



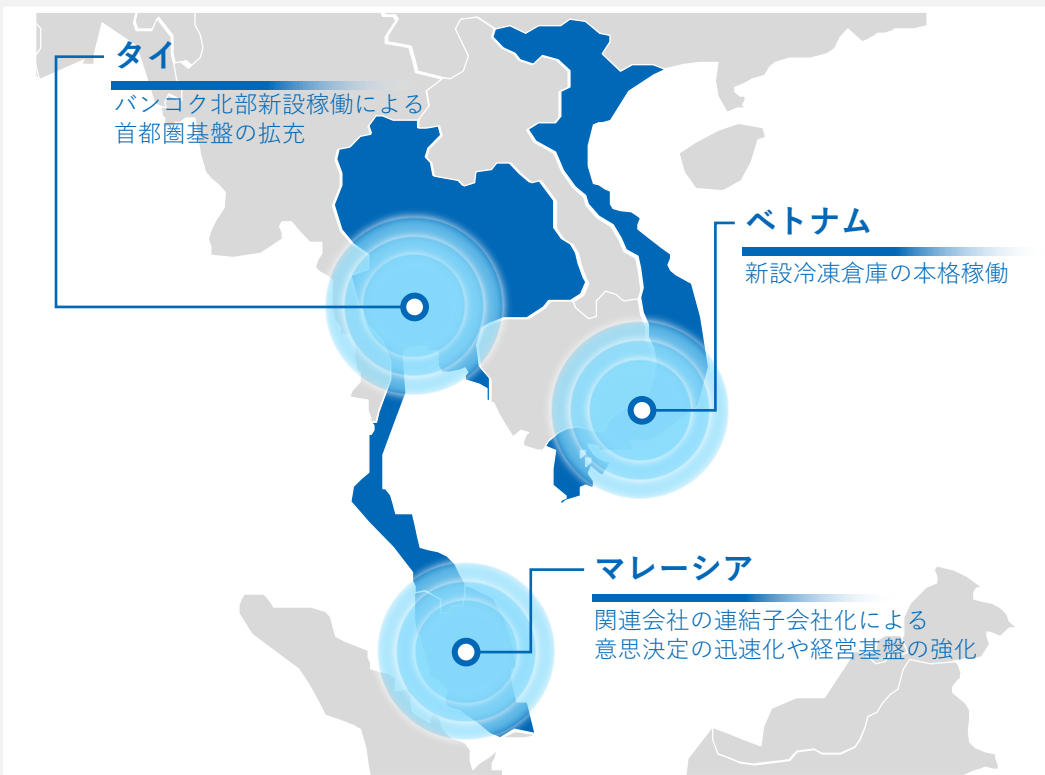
(低温物流) 欧州・ASEANエリアにおける拠点網及びサービス領域の拡大

欧州における主な拠点所在国



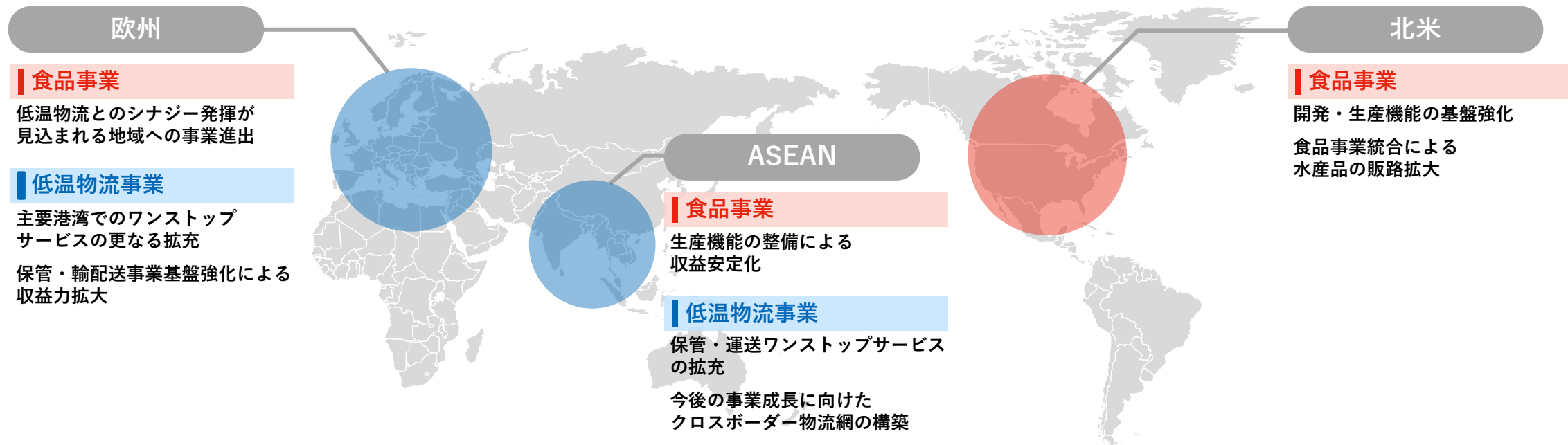
- ✓ 保管・通関を担う港湾型拠点と、クロスボーダー輸送機能、納品先への陸上輸送を担う流通型拠点を保有し、欧州全域をカバー
- ✓ 主要港湾をカバーする冷蔵倉庫機能と、輸配送機能の融合により、川上から川下まで一貫した低温物流サービスを提供

ASEANにおける主な拠点所在国



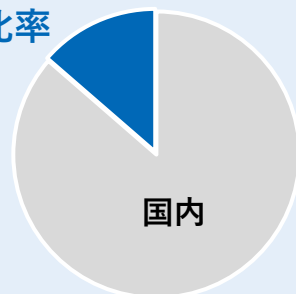
- ✓ 2023年にタイ・マレーシアの関連会社を連結子会社化することで、事業エリアと規模の両面から事業を拡大
- ✓ 2024年よりベトナムの新倉庫が稼働し、ASEAN域内におけるワンストップサービスの展開を加速

地域のニーズに合わせた海外事業の拡大と食品・物流のシナジーの追求



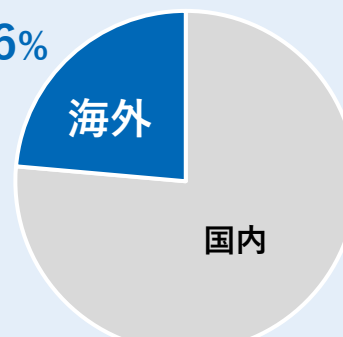
海外売上高比率の実績及び将来計画

海外売上高比率
13.6%



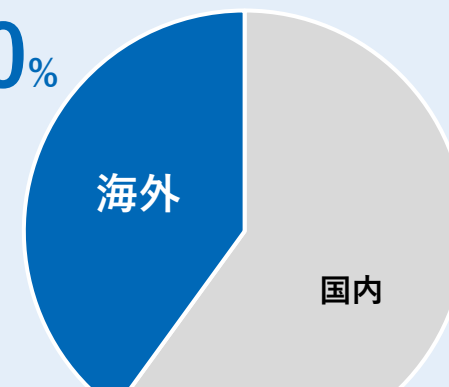
2019年度実績

23.6%



2024年度実績

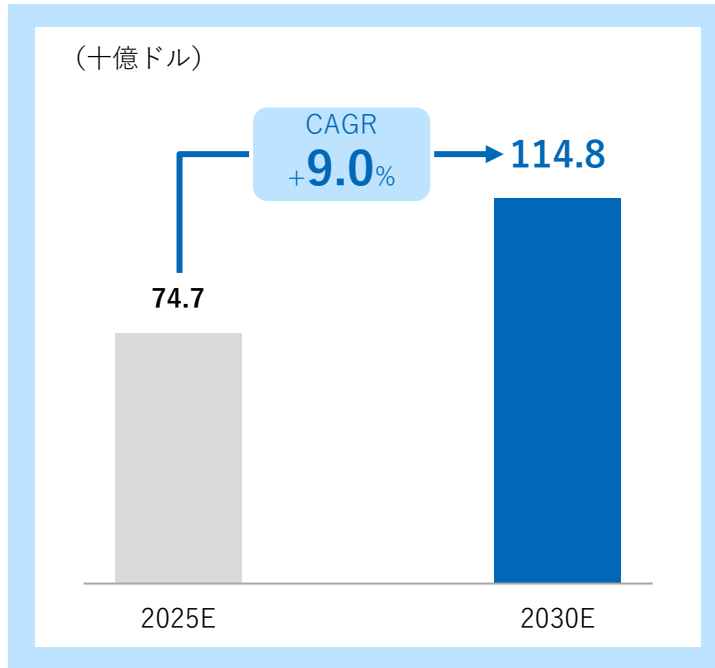
40%



2035年度計画

(ご参考) 各地域のターゲット市場における市場規模及び成長率

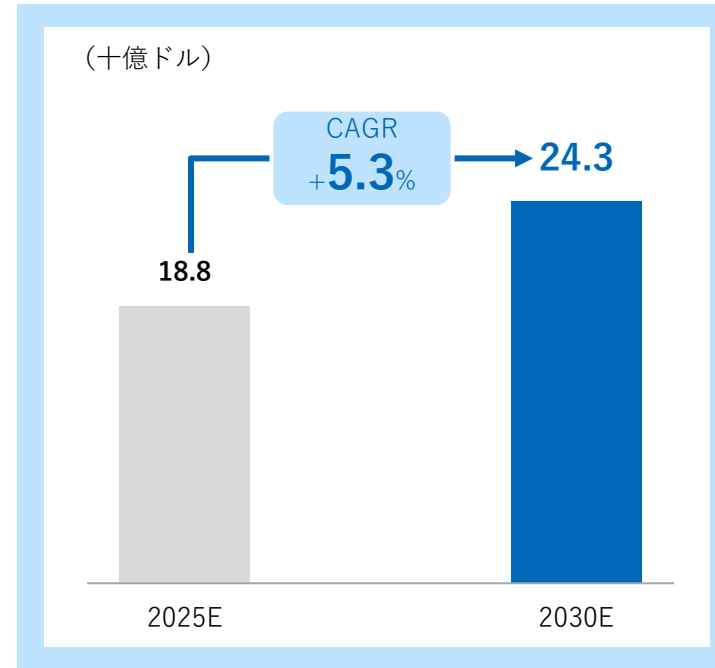
欧州／低温物流



市場の成長要因

- ✓ 食品業界におけるeコマース普及
- ✓ Brexit後の通関件数増加に伴う通過型物流の需要拡大

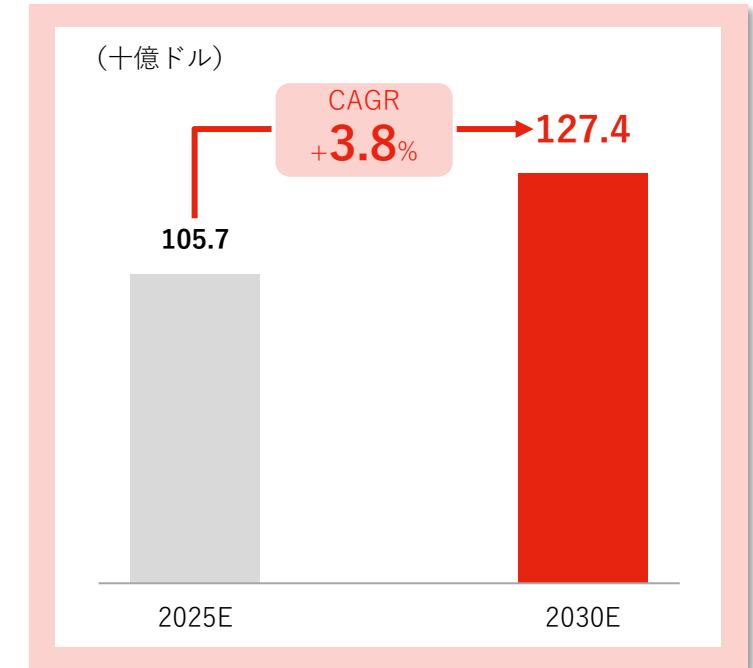
ASEAN／低温物流



市場の成長要因

- ✓ 食品業界におけるeコマースやミールキットプラットフォームの拡大
- ✓ 生鮮食品と海産物輸出需要の高まり

北米／冷凍食品



市場の成長要因

- ✓ 単身～小規模世帯の増加
- ✓ 健康意識の高まりによるオーガニック冷凍食品の需要拡大

出所：Mordor Intelligence「Europe Food Cold Chain Logistics Market Size & Share Analysis - Growth Trends & Forecasts (2025 - 2030)」 「ASEAN Cold Chain Logistics Market Size & Share Analysis - Growth Trends and Forecast (2025 - 2030)」 「North America Frozen Food Market Size & Share Analysis - Growth Trends & Forecasts (2025 - 2030)」を当社で加工

本日お伝えしたい弊社の5つの強み

- 
- 1 冷凍食品×低温物流の2つの事業を併せ持つユニークなポジショニング
 - 2 「おいしさの再現技術」を強みとする冷凍食品業界の国内No.1プレイヤー
 - 3 グローバルベースで「食」の安定的なサプライチェーンを支える低温物流業界の国内No.1プレイヤー
 - 4 海外事業（北米・欧州・ASEAN）における成長加速・資本効率性の向上
 - 5 安定した収益構造を背景とした成長投資と株主還元を両立するキャッシュアロケーション

成長投資と株主還元を両立するキャッシュアロケーション

キャッシュイン

単一事業に依存しない安定した収益構造

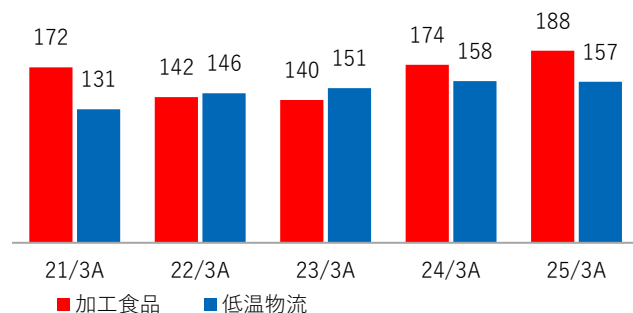


業界内で圧倒的な優位性を持つ食品×低温物流の

2つの事業を軸に**安定したCF**を創出

各事業におけるセグメント利益の推移

(億円)



資本効率性を意識した負債の活用

M&A等の大規模な資金調達が必要な場合は有利子負債を積極的に活用

－ **D/Eレシオの目安は0.5倍**

－ 財務健全性や最適資本構成も意識

営業CF

約**1,700億円**

借入金増減等

キャッシュアウト

設備投資

1,270億円

株主還元

365億円～

成長戦略投資

300～500億円

オーガニック成長のための設備投資

- （国内）食品・低温物流事業の求心力加速
 - － チキン加工品及び米飯類のライン増設
- （海外）収益力向上に資する積極的な投資の実行
 - － 解凍や凍結など、付帯サービスの強化
- サステナビリティ経営を促す環境投資の継続
 - － 自社拠点への太陽光発電設備設置拡大

継続的な還元強化

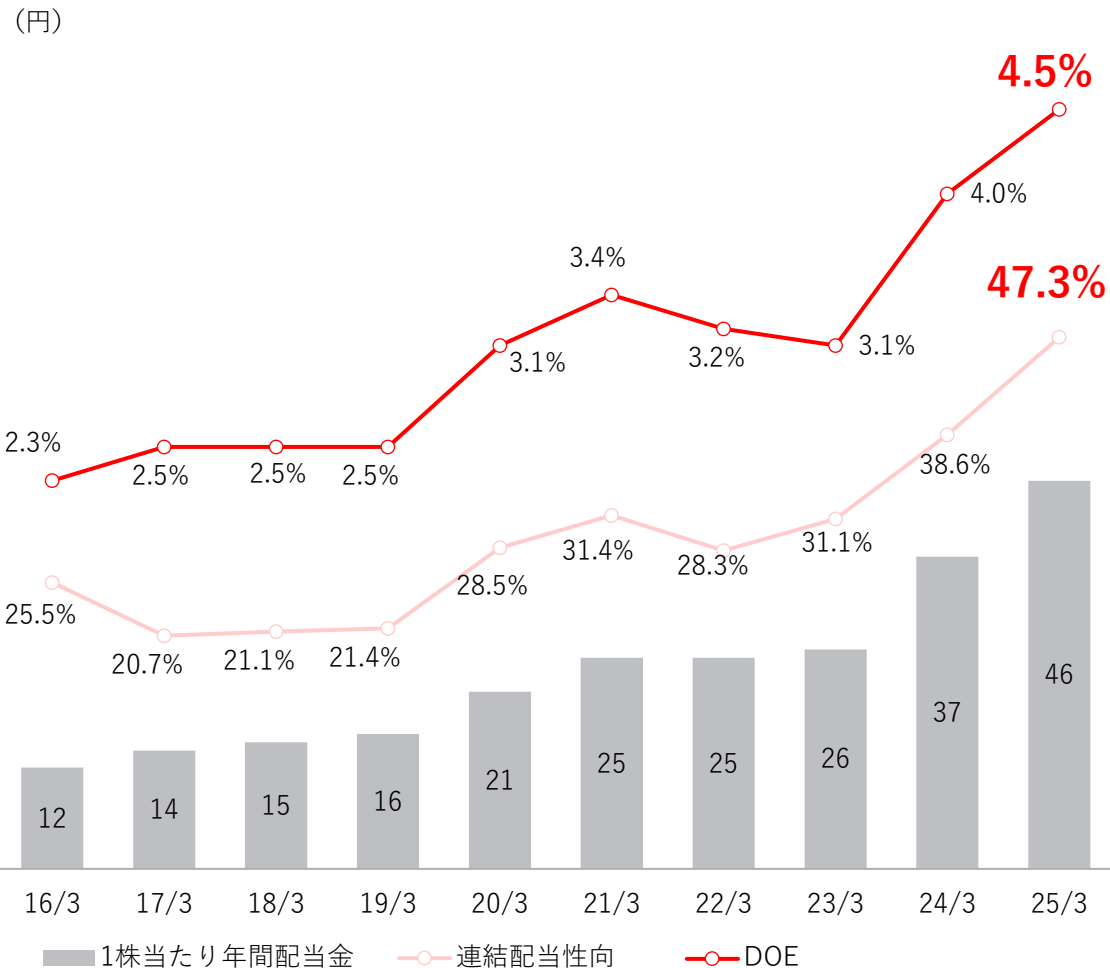
DOE 4.0%を下限とする**累進配当**を導入、安定した増配の実現
機動的な自社株式取得の実施

インオーガニック成長のための戦略投資

海外企業の**M&A**の機動的な実施によるグローバル展開の加速
－ 収益最大化の確実性と既存ビジネスとの親和性を考慮したうえで検討

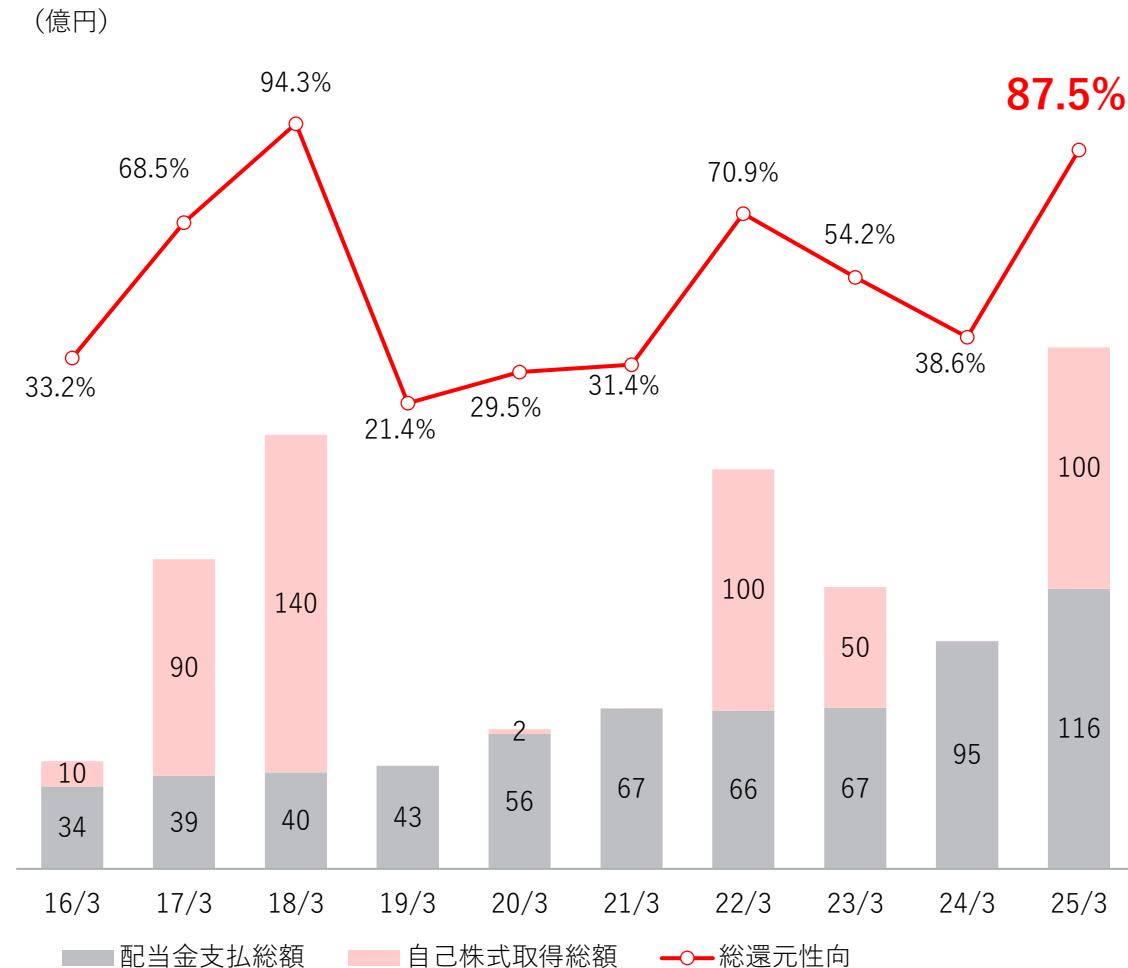
継続的な増配と機動的な自己株式取得による積極的な株主還元

1株当たり年間配当金⁽¹⁾、連結配当性向及びDOEの推移



注：
1. 2025年4月1日を基準日とした、1:2の割合での株式分割後の1株当たり配当金額

配当金支払総額と自己株式取得総額の推移



A decorative element on the left side of the slide consisting of three identical groups of five horizontal bars. Each group contains bars of red, blue, teal, green, and grey from top to bottom.

中期経営計画と長期経営目標

収益力の強化と資本効率の向上に向けた施策

Point 01

競争優位領域の深堀とグループシナジーの発揮

- 食品戦略カテゴリーへの資源集中と強化
- 冷凍食品物流プラットフォームの拡充
- 食品事業の統合

Point 02

地域別戦略に基づく海外事業拡大

- 欧州：ワンストップサービスの拡充
- ASEAN：市場ニーズの着実な取り込み
- 北米：開発生産機能強化と市場開拓推進

Point 03

人的資本経営の推進とグローバルガバナンス等の構築

- 人材の確保・育成／エンゲージメント
- 地域統括会社新設

中期経営計画「Compass×Growth 2027」 - 収益力の強化と資本効率の向上 -



- 営業利益率は7%、ROICは8%以上、ROEは10%以上を目指す
- グローバル展開の加速により海外売上高比率は30%まで向上

(単位：億円)

	財務目標	25/3 実績	28/3 目標	25/3比	CAGR
成長性	売上高	7,021	8,000	979	4.4%
	海外売上高比率	23.6%	30.0%	6.4ポイント	—
収益性	営業利益	383	560	177	13.5%
	営業利益率	5.5%	7.0%	1.5ポイント	—
	親会社株主に帰属する当期純利益	247	380	133	15.4%
	EPS (円) ※	97.3	151.7	54.3	15.9%
	EBITDA	626	835	209	10.1%
効率性	ROIC	7.4%	8%以上	—	—
	ROE	9.6%	10%以上	—	—

非財務目標(28/3)

従業員 エンゲージメント スコア	75pt
人財投資額	16億円
CO2排出量 削減率 (Scope1+2)	△27%
再生可能 エネルギー率	53%
人々の“こころ”と“からだ” の健康や地球環境に対して 付加価値を生み出す商品・ サービス	800億円

※EPS：2025年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施したため、2025年3月期の期首に株式分割が行われたと仮定し算定

2035年に向けて（長期経営目標）

これからの10年、 どう進むのか

ニチレイは将来どうありたいか、どうやってそこに向かうのか。私たちはこれを「N-FIT2035」としてまとめました。長期的な競争優位性を確立し世界の人々の豊かな食生活と健康を支え続けるために、培ってきた競争優位とグループシナジーの発揮、海外事業の拡大、それを支える基盤の強化を進めていきます。これらのいくつかのイノベティブな戦術（Innovative Tactics）を束にして推進し、「収益力の強化と資本効率の向上」につなげ、「N-FIT 2035」を達成します。ニチレイグループ全体で「おいしい瞬間を届けたい」という想いのもと、世界で必要不可欠な存在となるため歩みを進めます。

2025年度～2027年度

新中期経営計画

Compass × Growth
2027

新長期経営目標

N-FIT 2035

Nichirei Future Innovative Tactics

- 競争優位とシナジー効果の更なる発揮
- 海外事業拡大スピードの加速
- グローバル経営基盤の強化
- 企業価値向上に資する環境負荷低減
- 社会課題解決につながるビジネスモデルの確立

2035年度 目標

営業利益率

10 %

ROIC

10 %

海外売上高比率

40 %

営業利益CAGR

8 %以上

※2024年度実績比

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。