

2005年5月19日 説明会

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 

ネクストステージに向けて戦略の進捗を図る

ー加工食品と低温物流を牽引役に07/3の過去最高益に向け着実な歩みー

(2871)

株式会社ニチレイ

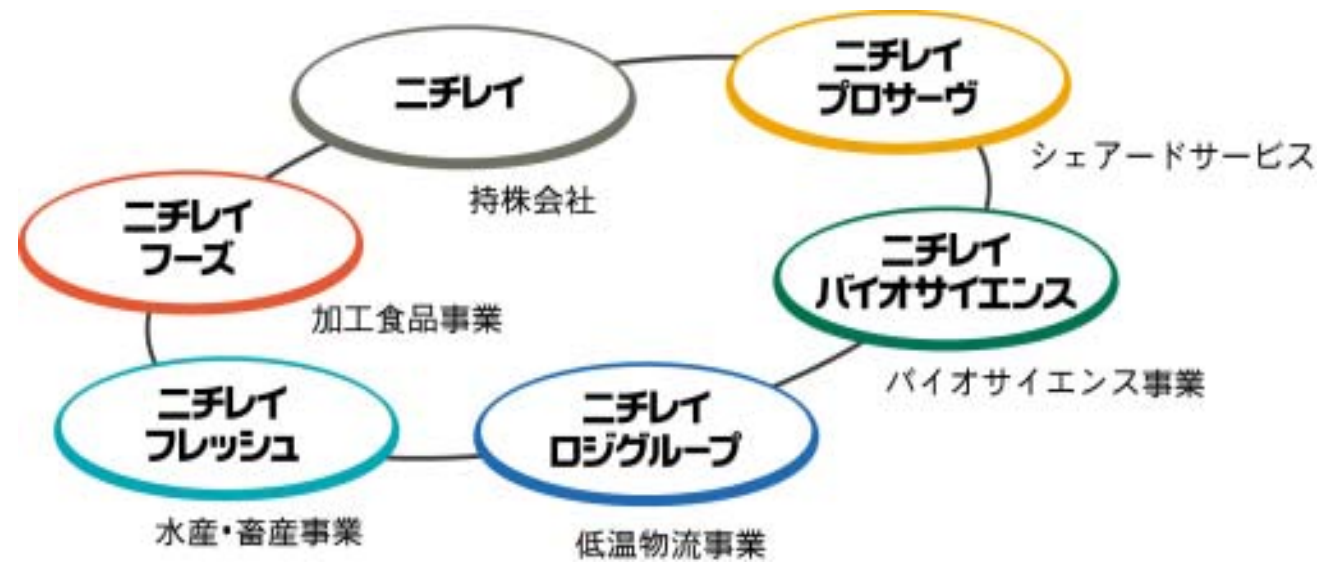
【お問合せ先】

広報IR部 横山一樹

: 03-3248-2235

E-mail: yokoyamakz@nichirei.co.jp

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



N ニチレイ

2005年4月1日に持ち株会社体制に移行しました

目次

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 

戦略を着実に推進し増収・増益を果たす	1	【低温物流事業の戦略】	
「グループ経営運営費用」の負担で各事業の利益は減少	2	売上は進捗遅れるも堅調に拡大、営業利益は計画達成へ	9
		通過型センター以外の事業領域でも着実に売上を拡大	10
【加工食品事業の戦略】		06 / 3の通過型センターは計画進捗に遅れがでる	11
工場操業度の改善や原料価格沈静化で大幅増益に	3	地域保管事業の増収増益は関西・九州が牽引	12
新カテゴリー戦略により業務用の売上高拡大を実現	4		
グループ工場の操業度改善は計画を上回る進捗	5	【参考資料】	
前期減益の主因となった原料チキン価格は低下する見込	6	データ集	13
中期的には「健康価値創造」を成長の原動力に	7		
【水産事業の戦略】			
環境改善を見込むが中期的には取扱い品目の絞込みを	8		

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ます。

戦略を着実に推進し増収・増益を果たす

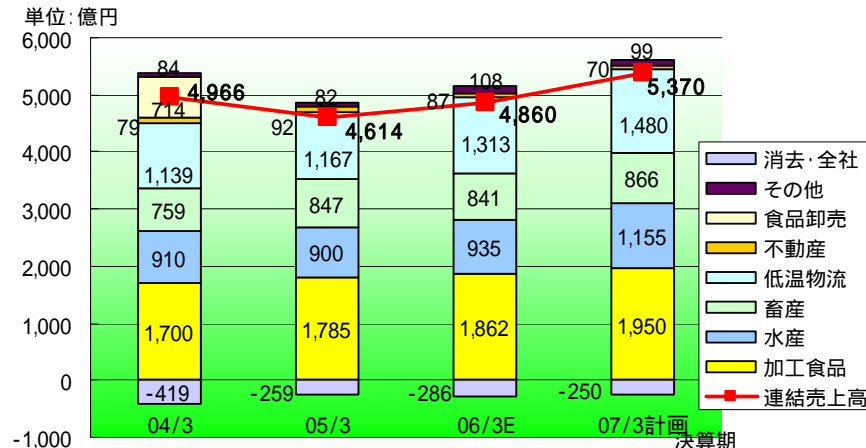
「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

目標数値(連結、億円未満切り捨て)：

	05/3実績	06/3中期計画	06/3E(目標)	05/3比
売上高	4,614億円	5,140億円	4,860億円	105%
営業利益	134億円	170億円	163億円	121%
経常利益	128億円	164億円	157億円	122%
当期純利益	58億円	82億円	73億円	124%
有利子負債	1,119億円	1,100億円	1,000億円	89%

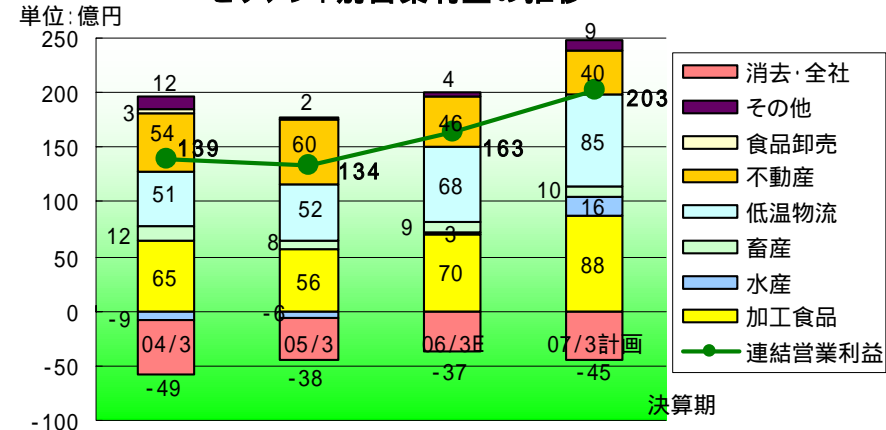
1. 売上高は、加工食品が中期計画並みの増収を確保するほか、低温物流が成長を牽引する
2. 営業利益は低温物流がネットワーク事業の拠点数拡大と地域保管の回復で中期計画通りの進捗となることに加え、加工食品も前年のチキン原料高が沈静化することで大幅増益を見込む

セグメント別売上高の推移



注: ユキワの連結除外で04/3は603億円、05/3は535億円、それぞれ売上高を減少させる影響がある

セグメント別営業利益の推移



「グループ経営運営費用」の負担で各事業の利益は減少

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 

1. 06 / 3の各セグメント(全社除く)の営業利益は、持株会社体制への移行に伴い「グループ経営運営費用」の負担が加わったことで、05 / 3までと比べ減少している
2. 本資料上は前期や中期計画との比較可能性を担保するため、06 / 3Eを05 / 3と同じ基準で算出した営業利益を記載している

セグメント別営業利益対比表

単位:億円(単位未満四捨五入、一部で端数調整あり)

	06 / 3E		05 / 3	06 / 3中期計画	05 / 3比	中期計画比
	決算短信上の 通期の見通し	を05 / 3と 同基準で算出		05 / 3と 同基準	-	-
加工食品	56	70	56	77	14	-7
水産	0	3	-6	13	9	-10
畜産	7	9	8	10	1	-1
低温物流	56	68	52	68	16	0
不動産	45	46	60	40	-14	6
その他	4	4	3	6	1	-2
全社	-5	-37	-37	-44	0	7
合計	163	163	134	170	29	-7

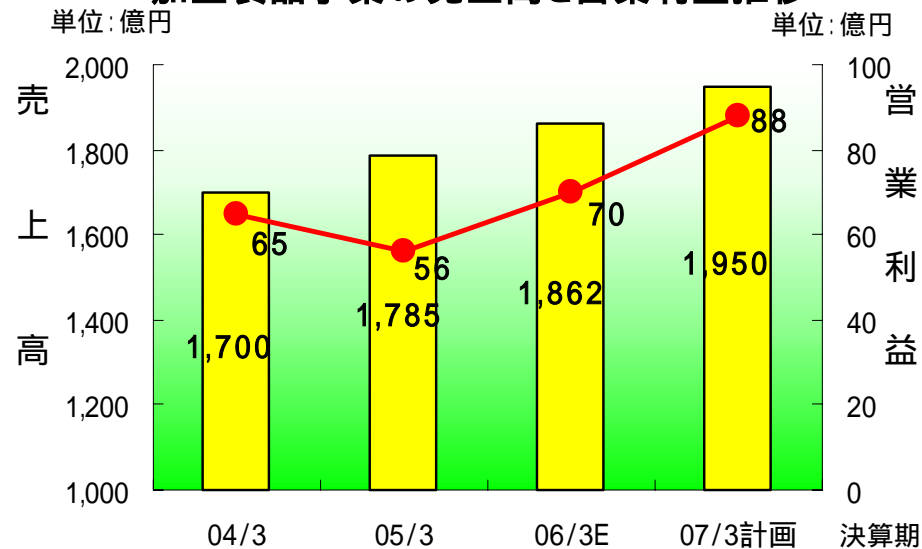
加工食品事業の戦略

工場操業度の改善や原料価格沈静化で大幅増益に

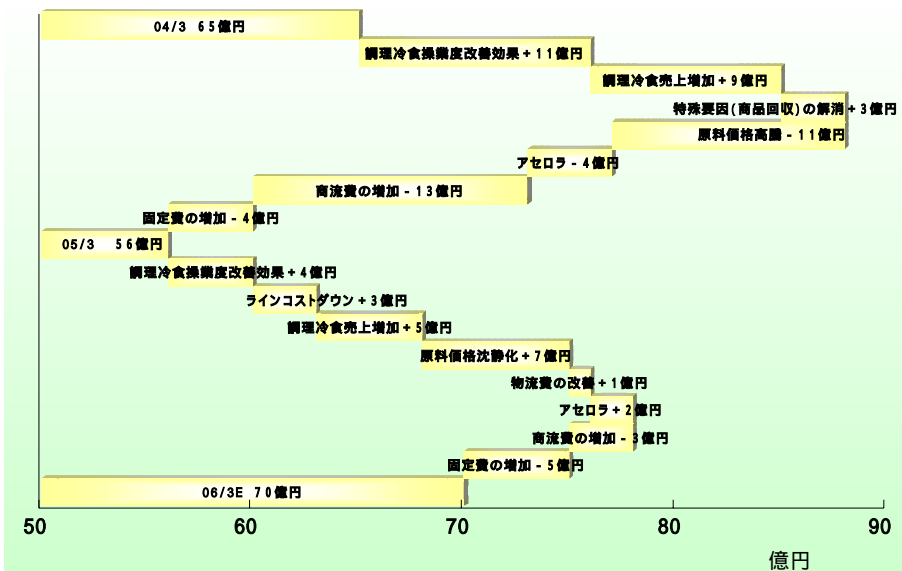
「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

1. 家庭用調理冷凍食品は「お弁当にGood!」シリーズなどが引き続き売上を牽引する、一方で主力商品拡販によるグループ工場の操業度向上を優先し採算改善を重視するため、売上の伸長は1%程度と見込む
2. 業務用調理冷凍食品は新カテゴリー戦略を更に推進する、新たな業態への参入を進めシェア拡大により5%の売上高伸長を図る
3. グループ工場の操業度向上とラインコストダウンは中計を上回るペースで進捗、採算改善の原動力に
4. 鳥インフルエンザの影響で高騰した原料チキン価格は沈静化を見込む

加工食品事業の売上高と営業利益推移



加工食品事業の営業利益増減要因(04/3比、05/3比)



新カテゴリー戦略により業務用の売上高拡大を実現

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

1. 05 / 3の業務用調理冷凍食品は前期比9%増と好調
2. 強みのある業態・商品群に集中的に資源投下し、上半期中のチキン落ち込みをカバー、鳥インフルエンザの影響が薄れた第2四半期以降は高い伸びが続いた、特に好調であった業態・商品群の組み合わせは下記のとおり

チキン加工品 × 全業態

グレイビーハンバーグ × 給食業態

ほっとするおかずシリーズ × 惣菜業態

3. 06 / 3はカツ類の給食業態への導入といった新たな得意分野の開拓を進め、売上高は5%の伸長を見込む



攻めるべき業態・商品群とその成果

名称	市場規模	惣菜	外食	給食
チキン	350億円			
ハンバーグ	240億円			
米飯	200億円			
春巻	80億円			
カツ類	290億円			
めん類	610億円			
水産フライ	470億円			
コロッケ	450億円			
卵焼類	350億円			
.....			

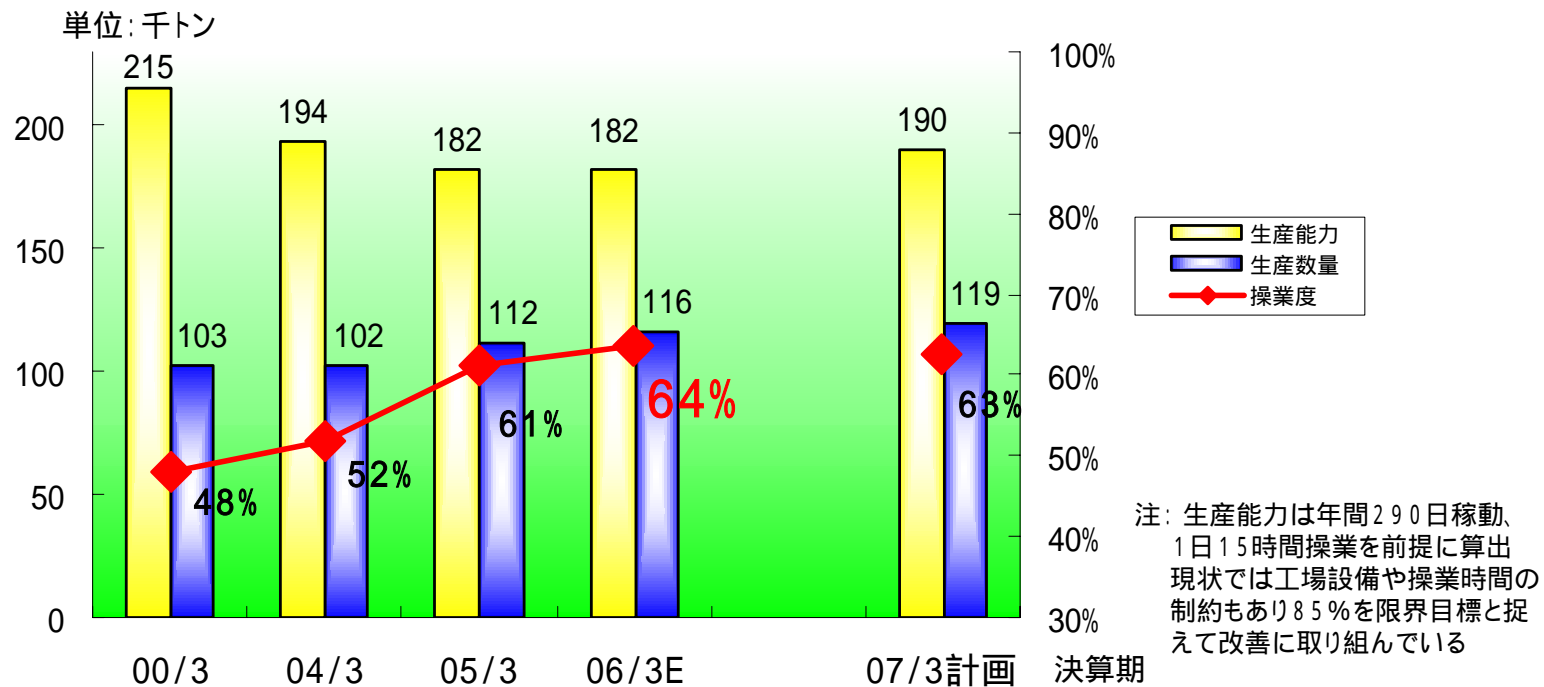
注：市場規模の数値は当社推計
 網掛けセル・・・計画期間前から展開中の新カテゴリー
 印・・・05 / 3に新規攻略した新カテゴリー
 印・・・計画期間中に戦略展開を予定・検討中の新カテゴリー

グループ工場の操業度改善は計画を上回る進捗

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

1. 05 / 3の操業度実績は当初目標を上回るペースで推移し、04 / 3比で9ポイントの向上、操業度改善によるコストダウン効果は11億円に
2. 06 / 3はグループ工場の生産商品を重点化し積極的に拡販することで操業度を64%まで向上、07 / 3計画を前倒しで上回る
3. 操業度改善によるコストダウン効果は4億円、ラインコストダウンと合わせて7億円の増益要因に

ニチレイグループ国内工場の操業度推移



前期減益の主因となった原料チキン価格は低下する見込

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

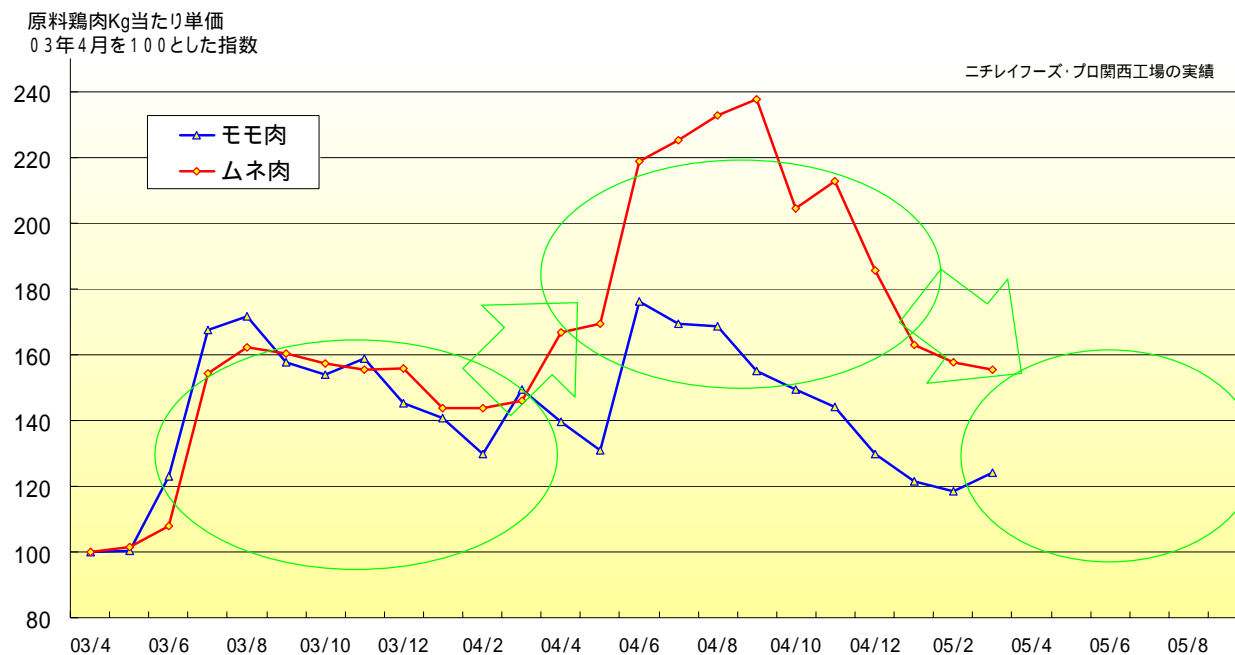
1. 現在も鳥インフルエンザの影響は続いているが、最悪な状況は脱した

国内の生産工場で使用する生の鶏肉は、中国やタイ、インドネシアなどからの輸入が昨年1月から禁止されたまま、再開の見通しは立っていない

現在国内で使用している原料チキンは、ブラジル産と国産のものであるが、昨年、高値が続いたブラジルチキンも、対日向け供給が増えたこともあり価格が沈静化してきた

2. 輸入が可能な加熱加工品は、タイや中国の当社チキン製品主力工場が政府の加熱品生産認定工場であり、これらからの安定した供給が見込める

国内生産工場での原料鶏肉使用単価指数推移



中期的には「健康価値創造」を成長の原動力に

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

1. 高齢化・医療費問題を背景とした生活者の健康への関心の高まりが新たな市場を形成すると予想、2005年4月に「健康価値創造センター」を新設
2. 当社が提供できる「健康価値」を「ふだんの食事から健康維持に寄与する」とおき、中期的な視点で商品開発を進めている
3. 具体的に今年度取り組む商品として、これまで糖尿病食で培った「成分保証食品の製造技術」を活かし、低カロリーで三大栄養素をバランス良く摂取できるよう工夫された冷凍惣菜セット「気くばり御膳」を昨年12月より発売、TV・新聞にも取り上げられ大きな反響を呼んでいる
4. 発売当初は無店舗販売ルートで開始したが、その後、スーパー店頭でのサンプル展示による販売などその他ルートでの取扱いにも取り組みながら、当面年間10億円規模の売上高を目標としている

気くばり御膳 豆腐ハンバーグセット



報道の状況(テレビおよび新聞全国紙)

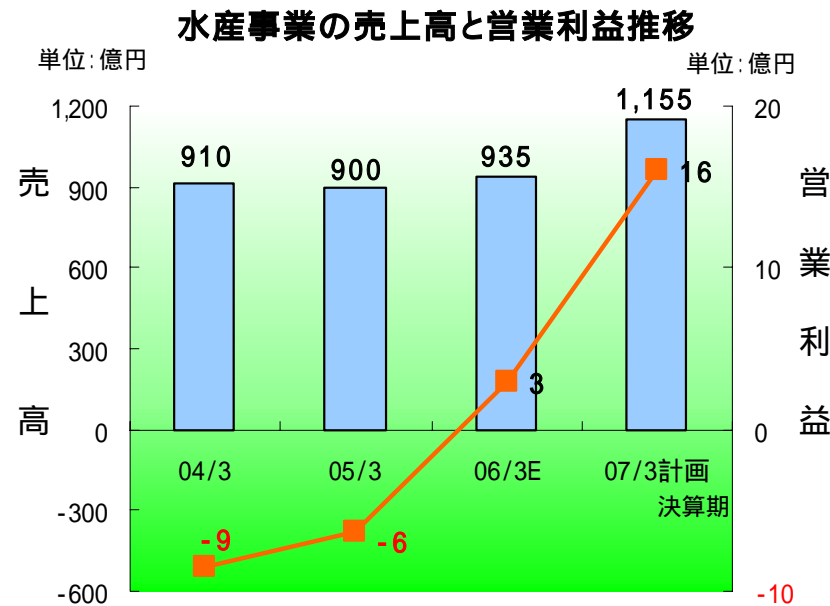
- 04/12/26 読売新聞全国
- 05/01/21 テレビ東京系列ニュースマーケット&イレブン
- 05/02/09 NHKおはよう日本
- 05/02/24 朝日新聞東京本社版
- 05/04/22 NHKおはよう日本
- 05/05/05 OHK岡山放送スーパーニュース
- 05/05/10 FBS福岡放送朝ドキ!九州
- 05/05/11 NHK大阪ぐるっと関西おひるまえ
- 05/05/14 朝日新聞大阪本社版

水産事業の戦略

環境改善を見込むが中期的には取扱い品目の絞込みを

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

1. 05 / 3は休漁の長期化や漁獲不振の影響を受けた「たこ」、昨秋以降、新潟県中越地震や12月の暖冬の影響で販売環境が冷え込み、大幅に在庫を持ち越した「かに」が業績悪化の主因
2. 06 / 3は、営業利益黒字化に向け、引続き持ち越し在庫の整理を進め、第1四半期中に終了する
3. 短期的には一部を除き市況低迷が続くものの、加工度の高い商品が多い「えび」の採算が良好に推移するほか、「かに」の採算も改善する見込み
4. 中期的には、資源枯渇や水産物需要が拡大している中国や欧州との資源調達競争激化が避けられず、取扱い品目の絞込みと、「こだわり水産品」をはじめユーザー需要を的確にとらえ加工度を高めた商品群のウエイトを高める必要がある



低温物流事業の戦略

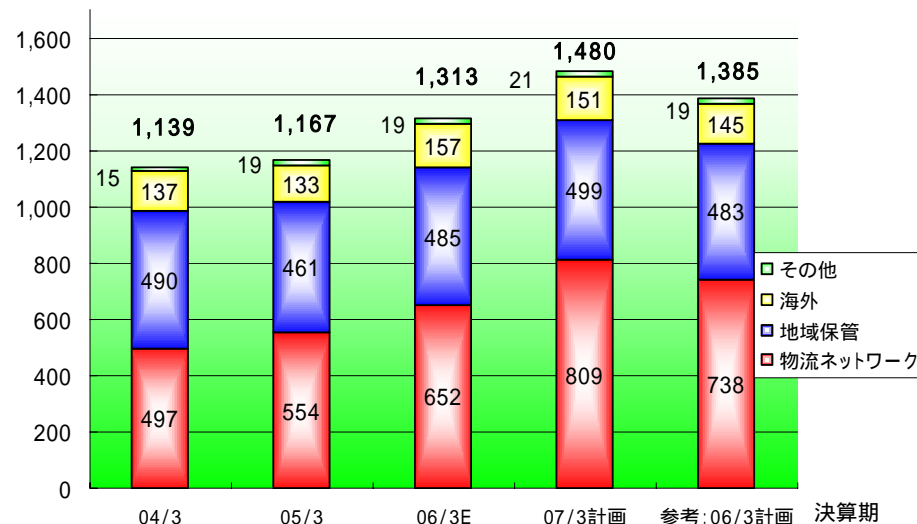
売上は進捗遅れるも堅調に拡大、営業利益は計画達成へ

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

1. 06 / 3の物流ネットワーク事業は、前年新設の通過型センターが通期で稼動し18%の売上増に、計画比では新規センターの稼動遅れなどが影響し、目標を86億円引き下げ
2. 一方、営業利益は前年新設の通過型センターの初期費用が無くなり、8億円の増益に
3. 地域保管事業は米国産牛肉輸入禁止の影響を強く受けた関東が引き続き苦戦しているものの、関西・九州を中心に地場集荷徹底の効果が上がり増収・増益に、営業利益は計画を上回るペースで回復
4. 全体では、売上高は計画値に届かないが、運営コスト低減も寄与し営業利益は計画達成の見込み

低温物流事業のサブセグメント別売上高推移

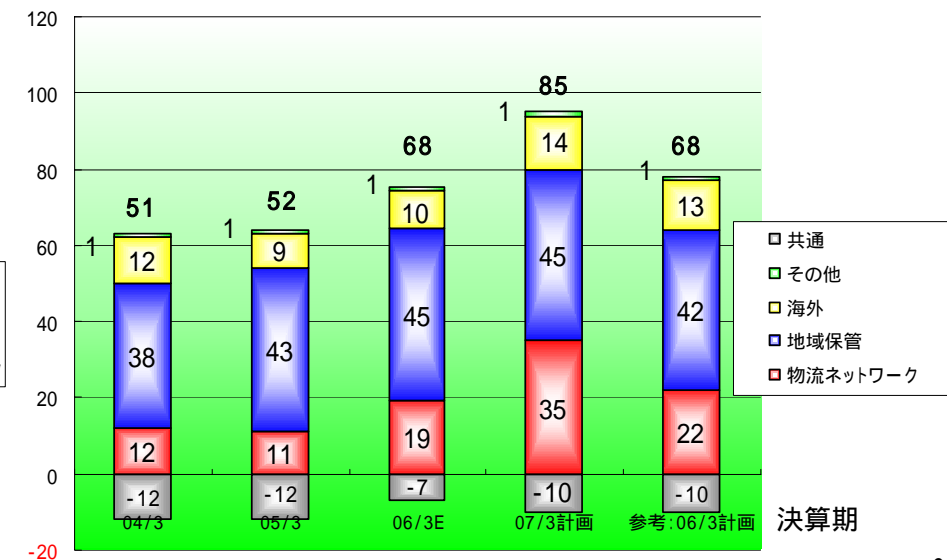
単位: 億円



注: 05 / 3は、組織再編に伴い食品部門を切り離した影響41億円を
除けば前期比実質6%の増収

低温物流事業のサブセグメント別営業利益推移

単位: 億円



通過型センター以外の事業領域でも着実に売上を拡大

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

1. 食品の中間流通～小売・外食の店舗配送領域では物流再構築が活発に進められている
2. 物流改革ニーズを取り込み、さまざまな領域でサービスを展開し着実に増収をはかる

(冷凍)メーカー保管:原料商材の集荷、メーカ在庫拠点の誘致

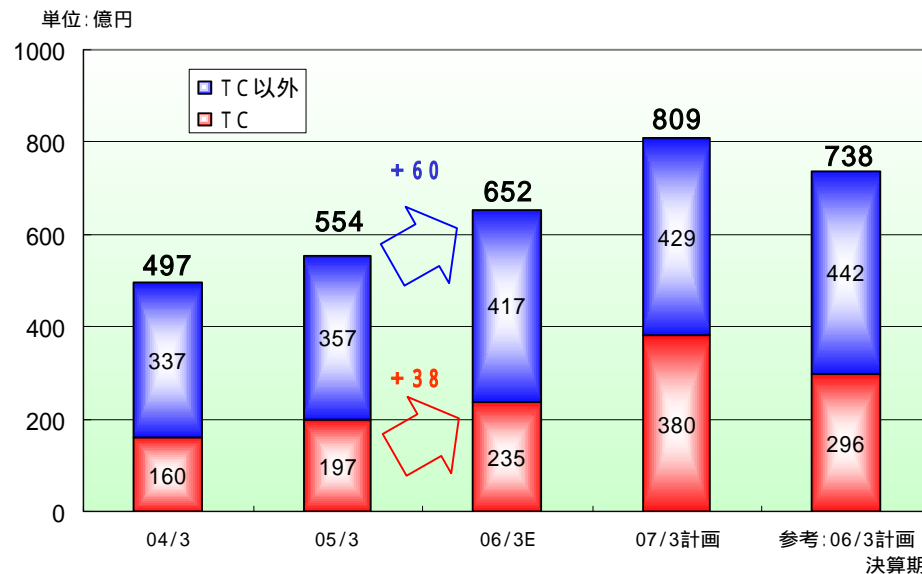
(冷凍)メーカー・卸売り物流:冷凍食品メーカーの物流共同化、メーカーの全国納品物流受託

(チルド)メーカー物流:メーカー物流の共同化、効率化、中長期的な取り組みであり、岩槻市で稼動したセンター前センターにて継続的に誘致活動を実施

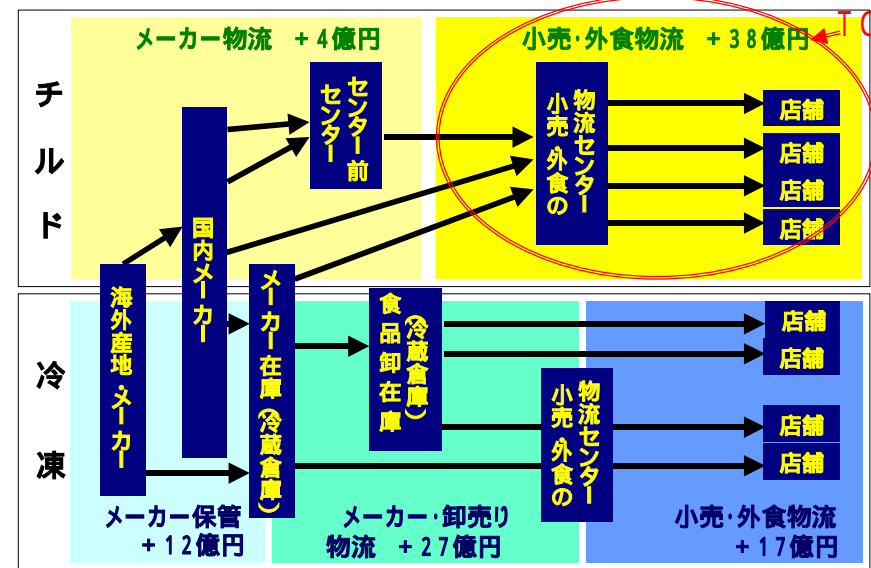
(冷凍)小売・外食物流:小売・外食の冷蔵センターや例えば通過型センターで受託したチルド温度帯との輸配送一元化など、低温度帯小口貨物の輸配送を獲得

(チルド)小売・外食物流:通過型センター(TC)、現状の受託状況は次ページの通り

物流ネットワーク事業の売上高推移



物流ネットワーク事業の領域と06/3E増収の内訳

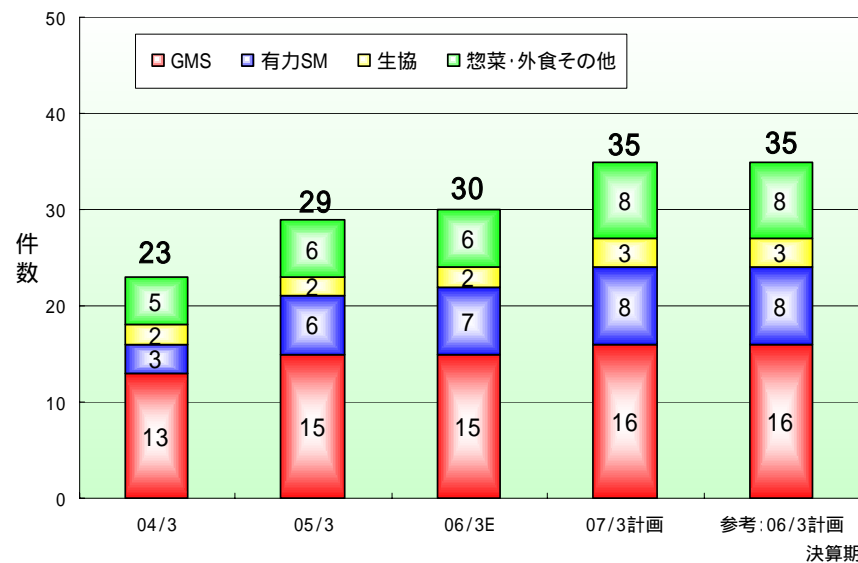


06 / 3の通過型センターは計画進捗に遅れがでる

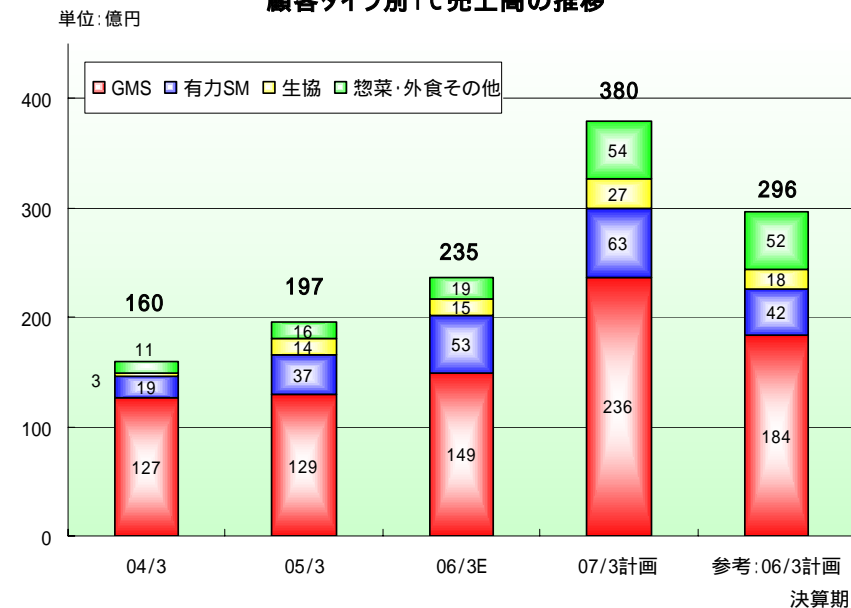
「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

1. 中期計画では、計画期間中に12案件を新規受託、最終年度には全て通年稼働を見込んでいたが、新規案件の受託ペースが遅れている
2. 受託済み案件のうち、GMS向けセンター1件は、当初は今年度中に稼働を見込んでいたが最終年度の稼働にずれ込む見通し
3. 中計期間中の目標案件数獲得に向け、メイン顧客の業務で空き時間となる時間帯に他顧客の業務の誘致をはじめ、営業活動を継続する

顧客タイプ別TC受注件数の推移(稼働開始分のみ)



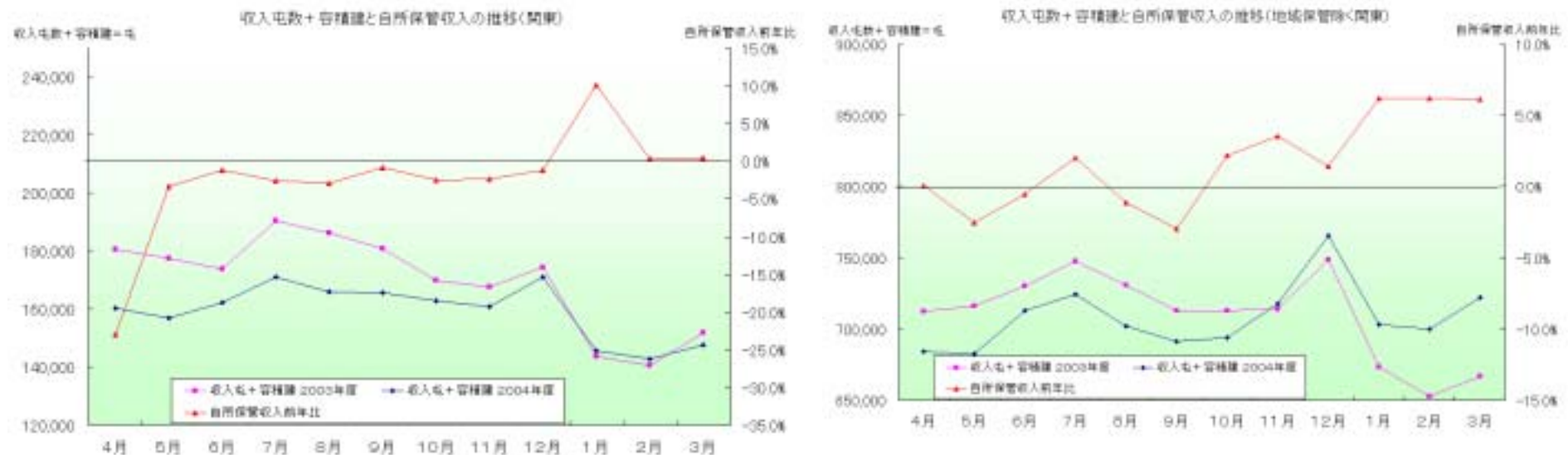
顧客タイプ別TC売上高の推移



地域保管事業の増収・増益は関西・九州が牽引

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

1. コスト低減効果とともに、関東以外のエリアでは昨年度後半から売上面ではっきりと業績の反転が確認できている
2. 特に九州や関西地区では地場商材の徹底した集荷活動が成果を挙げている
3. 一方、関東地区は米国牛肉の輸入禁止の影響を強く受けており、昨年度は前年水準を、下回ったままで推移した、今年度下半期以降は輸入解禁の見通しがでており全面回復への期待が持てる



注1: 収入屯数ならびに容積建は、収入算定の基礎となる取扱物量で、自所保管収入と連動する。

収入屯数 = 繰越在庫屯数 + 15日在庫屯数 + 入庫屯数

容積建 = 月平均契約屯数 + 月間入庫屯数

注2: 自所保管収入とは、自社倉庫での保管および荷役作業の収入である

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)

	04 / 3	05 / 3	06 / 3E	07 / 3計画
(売上高)				
加工食品	1,700	1,785	1,862	1,950
水産	910	900	935	1,155
畜産	759	847	841	866
食品卸売	714	-	-	-
低温物流	1,139	1,167	1,313	1,480
不動産	79	92	87	70
その他	84	82	108	99
全社または消去	-419	-259	-286	-250
合計	4,966	4,614	4,860	5,370
(営業利益)				
加工食品	65	56	70	88
水産	-9	-6	3	16
畜産	12	8	9	10
食品卸売	3	-	-	-
低温物流	51	52	68	85
不動産	54	60	46	40
その他	12	3	4	9
全社または消去	-49	-38	-37	-45
合計	139	135	163	203

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。 

当資料に記されたニチレイの現在の計画・見通し・戦略等のうち歴史的事実でないものは、将来の業績に対する見通しであります。将来の業績に対する見通しは、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、様々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で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：

- ニチレイグループの事業活動を取り巻く個人消費動向を中心とした経済情勢および業界環境
- 米ドル・ユーロを中心とした為替レートの変動
- 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
- 新商品・新サービス開発の実現性
- 成長戦略とローコスト構造の実現性
- 有利子負債削減の実現性
- 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
- 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。