

中期計画達成に向けて コア事業の収益基盤強化を進める

—11/3下半期の事業戦略—

(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】

下期の事業環境は厳しさを増すが通期で増益を確保する

1

【加工食品事業の戦略】

タイ新工場の不稼働経費は下期の増収効果で補い通期で計画達成へ

2

タイのチキン新設備は稼働認可のズレ込みで不稼働経費が発生する

3

タイでの設備増強を契機にチキン加工品の世界市場での取組拡大

4

業務用は苦戦する惣菜売場対策に加え新たなニーズ開拓を進める

5

【水産・畜産事業の戦略】

畜産は販路の見直しと加工品の開発により収益力を回復する

6

【低温物流事業の戦略】

地域保管・欧州は厳しい環境が続くが物流ネットワークは改善が進む

7

物流ネットワークはTC受託の拡大と運送効率改善により増益

8

新設備は冷蔵倉庫顧客に保管・輸配送ワンストップサービスを提供

9

欧州は厳しい環境が続くが一部業績回復の兆しが見える

10

【参考資料】

データ集

11

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’は見込みを示している。
- ③ ‘前回E’は2010年7月27日の第1四半期決算の際に発表した11／3期修正見込み、‘当初E’は2010年5月13日の10／3期決算の際に発表した11／3期見込みである。
- ④ 文中の‘Q’は四半期を示している、2Qは第2四半期のこと。

下期の事業環境は厳しさを増すが通期で増益を確保する

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

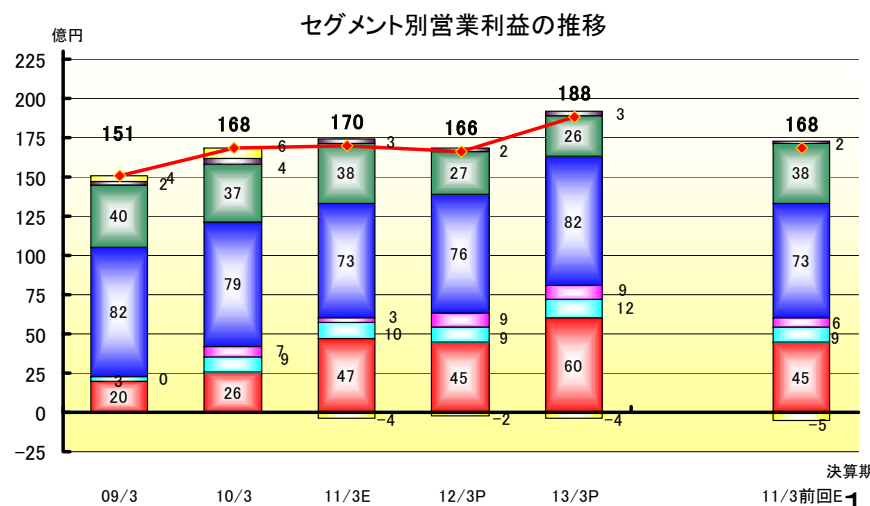
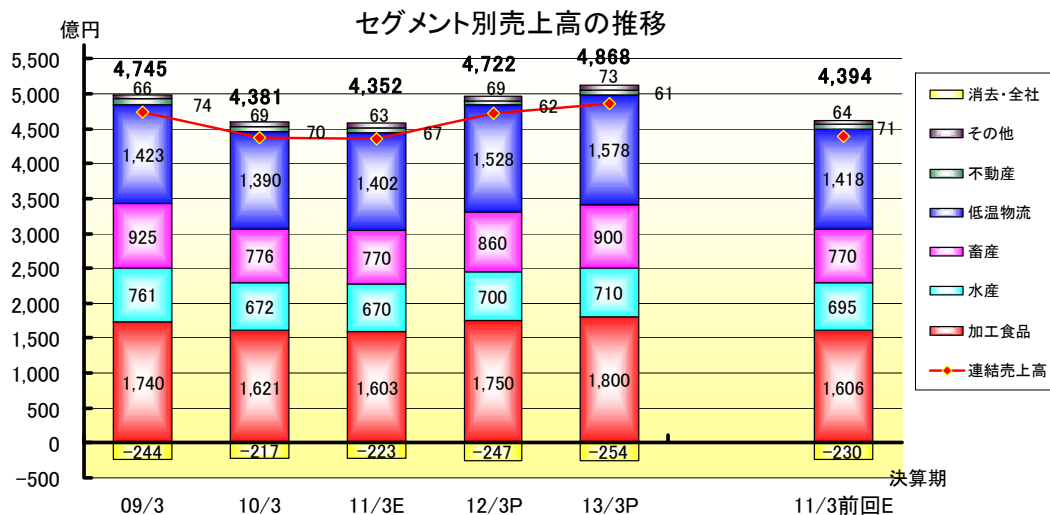
金額: 単位未満切り捨て	10/3	11/3前回E	11/3E	前回E比	10/3比
売上高	4,381億円	4,394億円	4,352億円	▲42億円	▲1%
営業利益	168億円	168億円	170億円	2億円	1%
経常利益	154億円	150億円	160億円	10億円	4%
当期純利益	90億円	83億円	91億円	8億円	0%
EPS	29円	27円	29円		
ROE	8%	7%	7%		

1. 11/3Eは売上高を42億円下方修正し、営業利益は2億円上方修正する。

①売上高は、産地価格上昇を受け慎重な取扱いを進める水産が25億円、この他低温物流を16億円下方修正する。

②営業利益は、口蹄疫の影響を受けた畜産を3億円下方修正し、上期好調に推移した加工食品を2億円、水産を1億円上方修正する。

2. 経常利益は金融収支の改善などにより10億円上方修正する。



加工食品事業の戦略

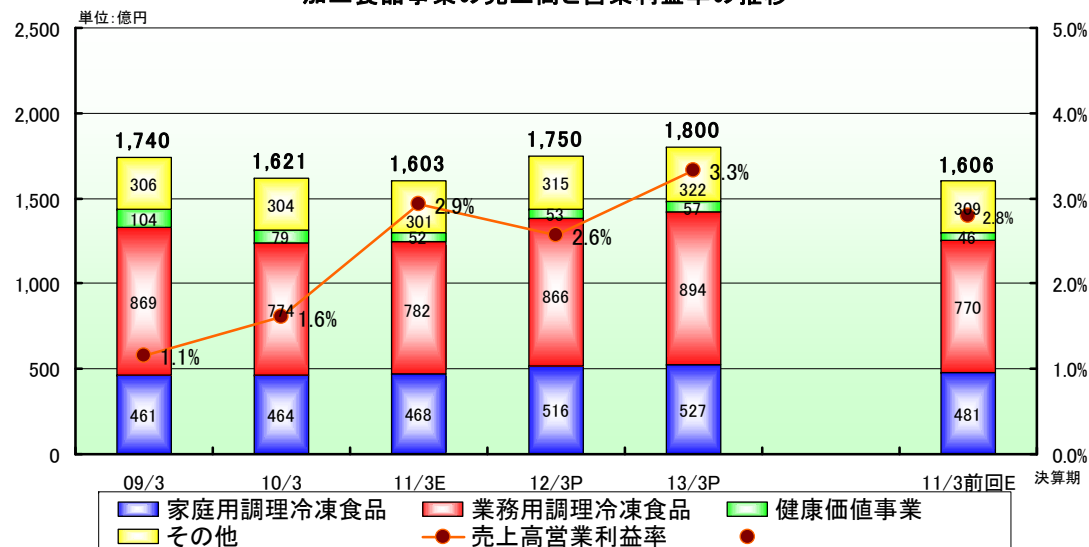
<加工食品事業の戦略>

タイ新工場の不稼働経費は下期の増収効果で補い通期で計画達成へ

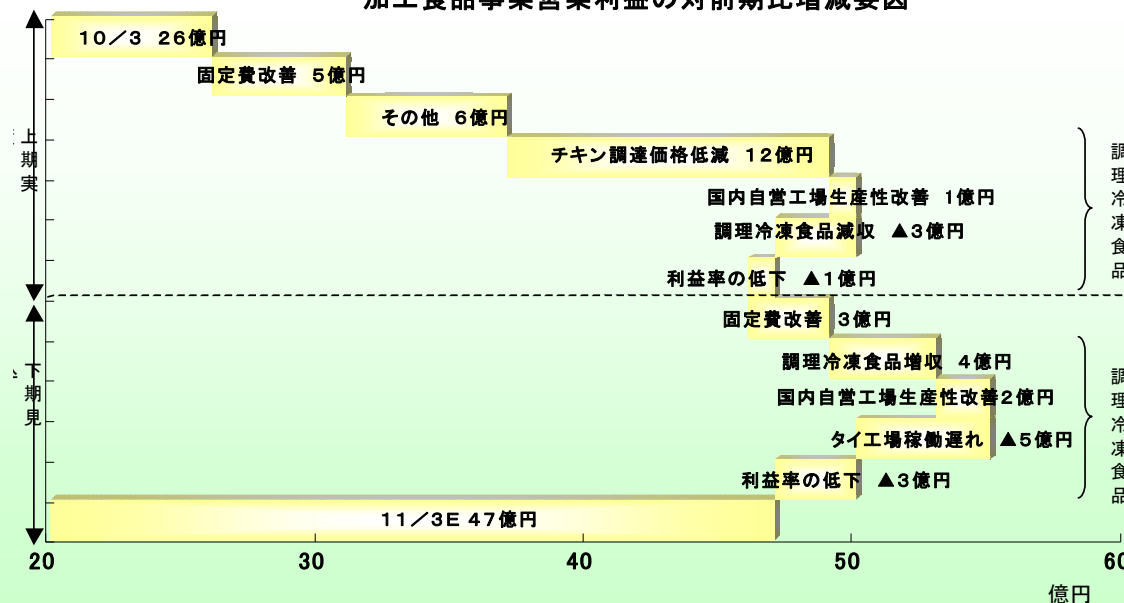
「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

1. 家庭用は前年並みに推移した上期のペースを基調に店頭導入が好調な秋の新商品が寄与する見通しで通期では1%の増収を見込む
2. 業務用は、上期は前年度からのチキン製品のOEM調達打切りの影響やその他業務用調理品の回復遅れにより8%のマイナスとなったが、下期はタイ新工場の稼働のズレ込みはあるものの、年末商戦を中心にOEM供給品も確保しながらチキンの拡販を進め11%の増収、通期で1%の増収を見込む
3. 営業利益は、上期はチキン製品の採算改善や固定費減で前年を20億円上回る。下期もチキン製品の販売拡大によりタイ新工場で発生する不稼働経費を吸収して1億円の増益を見込み、通期では21億円の増益

加工食品事業の売上高と営業利益率の推移



加工食品事業営業利益の対前期比増減要因



<加工食品事業の戦略>

タイのチキン新設備は稼働認可のズレ込みで不稼働経費が発生する

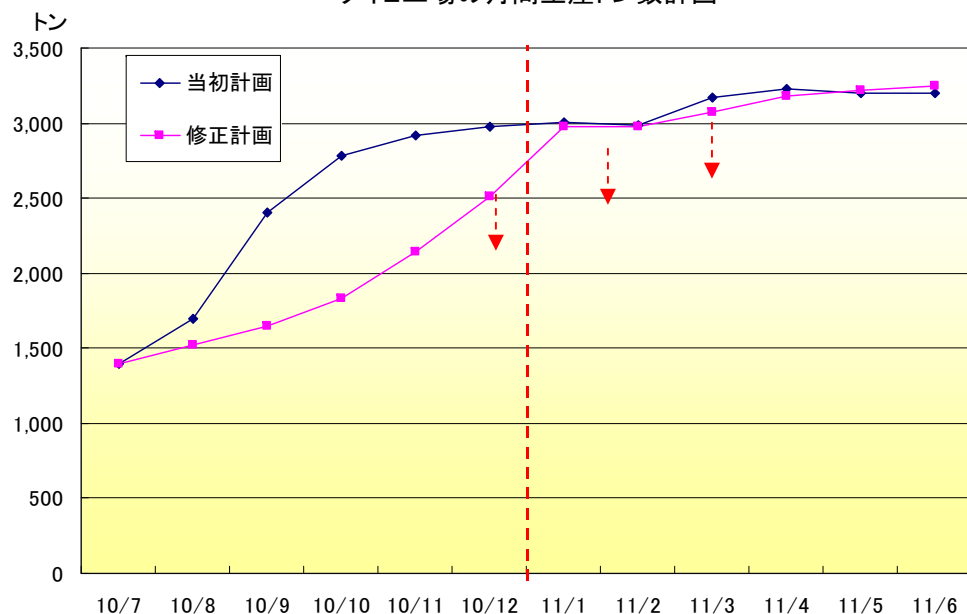
「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

タイ自営2工場の生産能力増強の内容

	スラポンニチレイ食品(SUNIF) カビンプリ工場増設	GFPTニチレイ(GFN)新設
所在地	プラチンプリ県カビンプリ郡	チョンプリ県ノンヤイ郡
投資額	15億円 (工場建屋面積8500㎡)	66億円 (工場建屋面積42000㎡)
年間生産能力	増設分7千トン/年 (既設分と合わせチキン全体で25千トン/年)	18千トン/年 (現状2ライン、27千トンの増設余地あり)
特徴	大ロットから小ロットまで ニーズに合わせた対応が可能	スローター(原料処理場)と加工品工場を直結し インテグレーションを実現

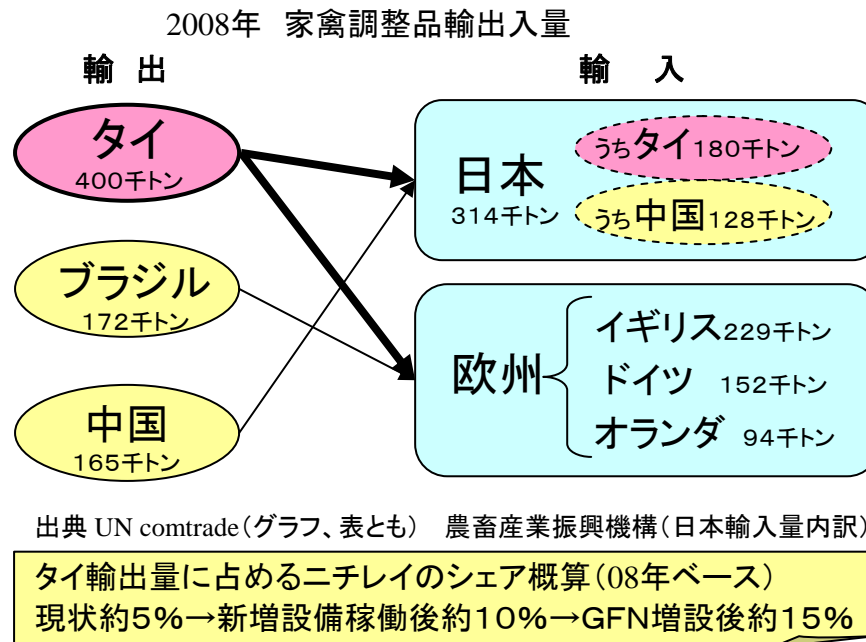
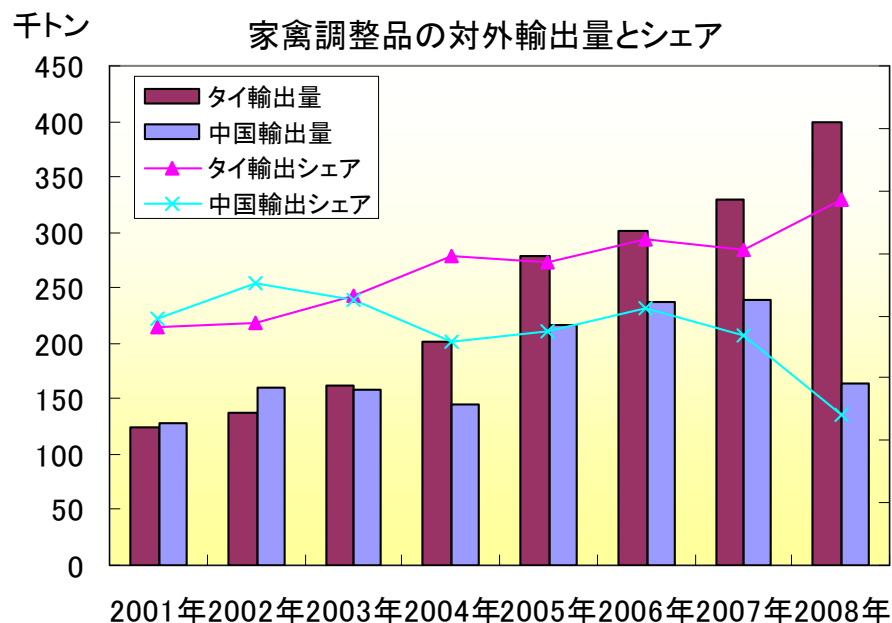
1. 今年度、タイの2工場でチキン加工品の生産設備を新・増設しており、8月に設備は完成したが、農水省による稼働認可は当初想定より遅れ10月下旬となり、稼働開始時期は計画に対し3ヶ月ずれ込む。
2. 年末需要への対応は、OEM供給や既存ラインの増産で賄い販売計画との乖離は発生しない見込み。
3. 期初計画に対しては新・増設設備の不稼働による負担が発生することで今期営業利益で5億円の影響を受ける。
4. GFNのスローターについては作業員の習熟度が稼働率に影響するため、今後の状況によっては目標レベルへの到達が次年度にずれ込む可能性がある。

タイ2工場の月間生産トン数計画



タイでの設備増強を契機にチキン加工品の世界市場での取組拡大

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

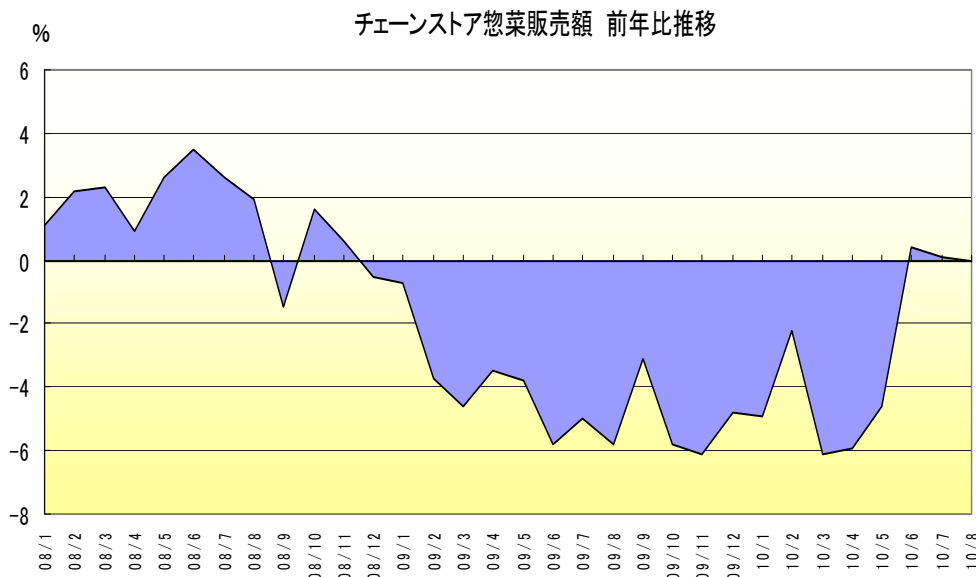


- タイのチキン加工品輸出国としての存在感がグローバルで年々高まっている。その背景は
 - ① アジア、ヨーロッパ両方への輸出に適した立地
 - ② 養鶏が盛んであり設備や飼料などのインフラが整っている
- タイの輸出企業は日本向けにモモ肉を提供する一方で欧州向けにはムネ肉を輸出し、需給にあわせて利益を最大化している。
- GFNはスローターを持つ強みを生かし次年度以降ムネ肉やその他部位の活用による欧州やアジアへの販路拡大を進める。未敷設の3ラインの将来的な活用まで想定した場合グループ全体の輸出量シェアは(現在の輸出ベースで)15%程度を見込む。

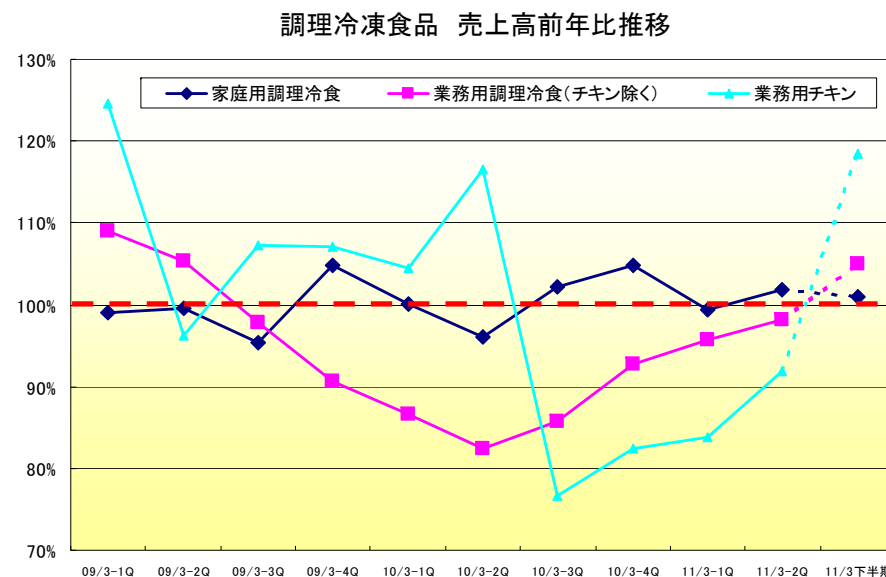
<加工食品事業の戦略>

業務用は苦戦する惣菜売場対策に加え新たなニーズ開拓を進める

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**



出典 日本チェーンストア協会



1. 業務用の主力ユーザーである量販店惣菜売場では2009年以降前年を下回る厳しい状況が続いているが、店頭では価格訴求だけでなく話題性のある売場作りなど対応の変化も出てきた。
2. このような状況に対し、これまで行ってきた品質と値頃感を両立させた価格対応商品の提案に加え、オペレーション改善や地産地消などの企画提案で売場の活性化に向けた取組みを進めていく。
3. 一方で新たなマーケットに向けて冷凍パンや冷凍和菓子などの新たなカテゴリ商品の導入を開始している。さらにユーザーとの取り組みを強化することで、より迅速で差別化された商品開発を可能にし、お客様のニーズにあった効率のよい営業活動を進めてゆく。

水産・畜産事業の戦略

畜産は販路の見直しと加工品の開発により収益力を回復する

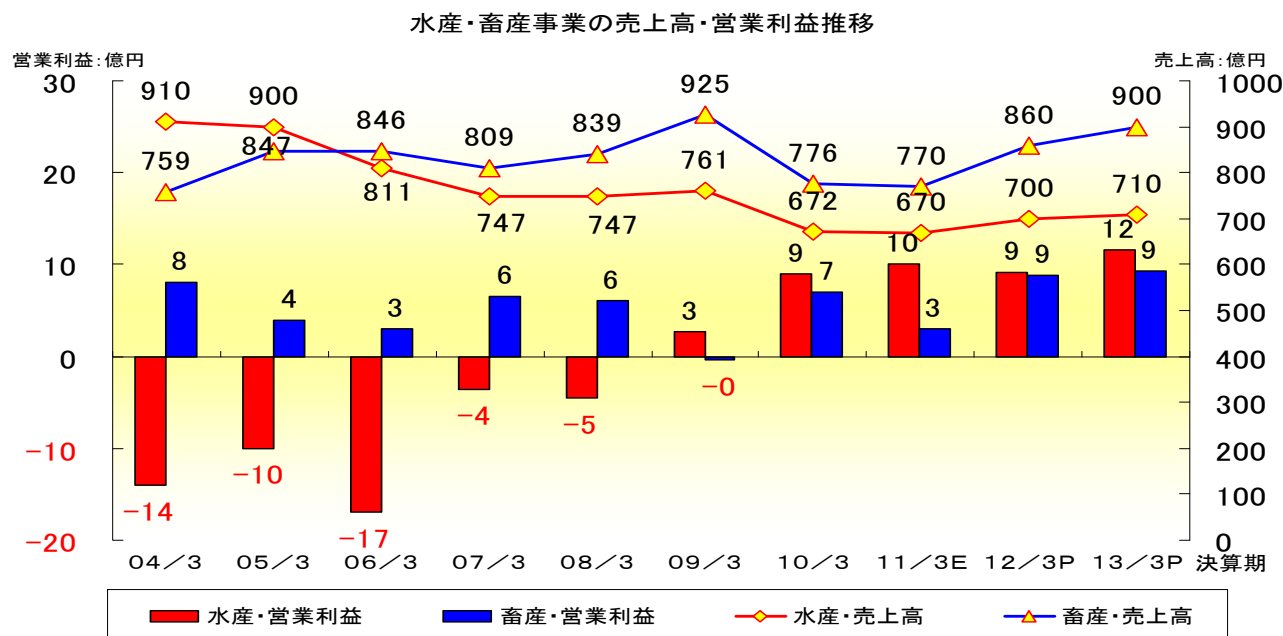
「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

1. 水産事業

- ① 上期は円高が追い風となり増益となったが、天候不順による不漁から産地価格の上昇が続いているため、下期は慎重な買付けに徹することとしており、通期の営業利益は10億円にとどまる。
- ② 適切な加工度の商材やこだわり素材をユーザールートへという中計施策は順調に推移している。

2. 畜産事業

- ① 上期の収益悪化の主因であった口蹄疫や猛暑の影響は一段落して収益環境は徐々に回復に向かっており、下期は計画どおりの採算を見込む。
- ② 主たる販路である量販店では低価格化が継続し厳しい環境が続く。顧客の要求品質を満たしつつ価格的にも魅力がある加工品や海外商材の開発を進め、外食・惣菜中食・生協等へ販路を広げて販売することにより収益力を回復していく。



低温物流事業の戦略

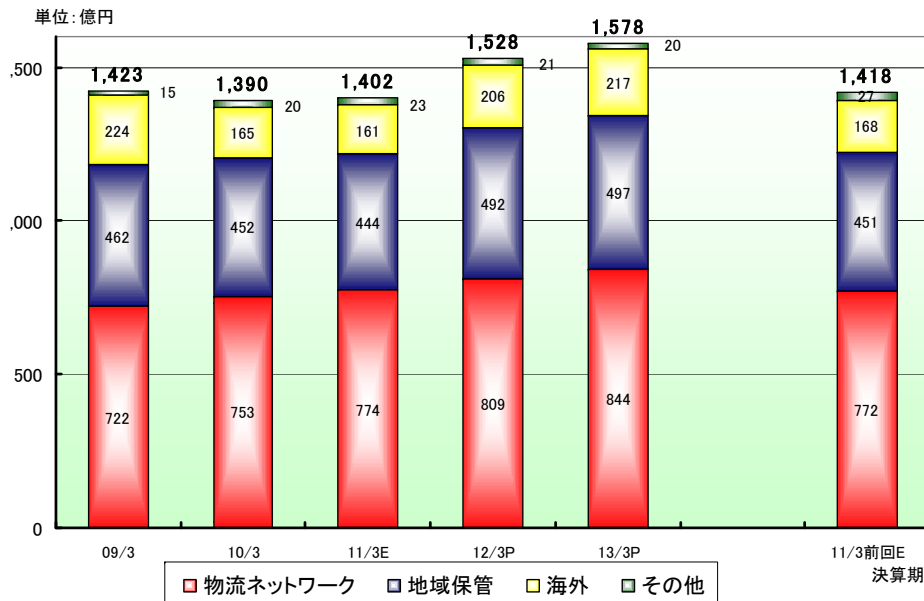
<低温物流事業の戦略>

地域保管・欧州は厳しい環境が続くが物流ネットワークは改善が進む

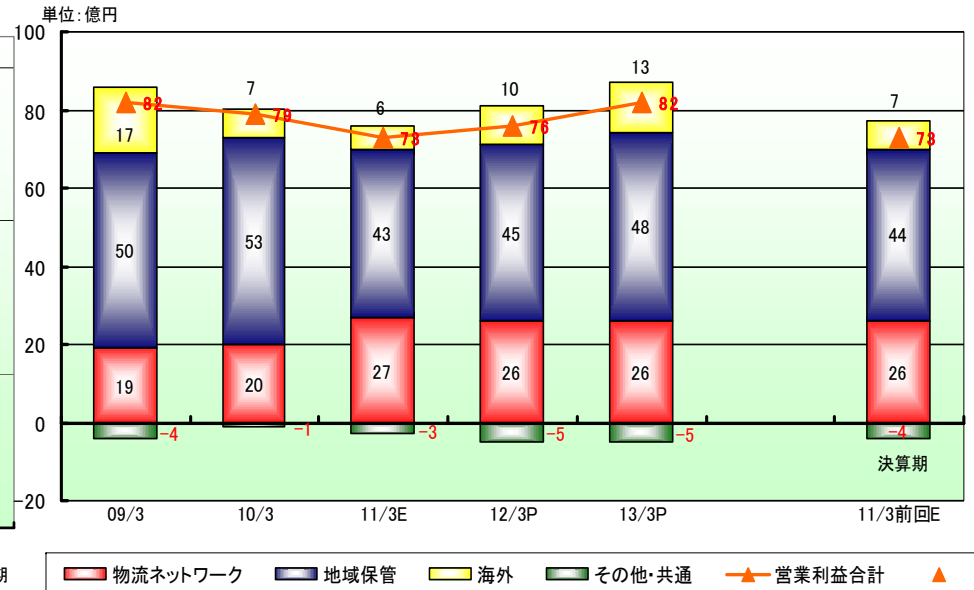
「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

1. 通期の売上高は1%の増収、営業利益は6億円の減益を見込む
2. 物流ネットワークはTCの新設や業務拡大により3%の増収、運送効率の向上も進み7億円の増益となる
3. 地域保管は荷動きが活発で在庫量は回復してきているが、荷主の在庫抑制により回転率の高い状況が続いており、在庫率は下降傾向にある。一部で価格競争も見られ、今後も厳しい環境が続くと想定から2%の減収を見込む。営業利益は大型設備の新設による減価償却費の増加の影響もあり10億円の減益。
4. 海外は欧州がユーロ安による為替換算の影響や保管・輸配送貨物の減少、価格競争の激化により3%の減収、1億円の減益。

低温物流事業のサブセグメント別売上高推移



低温物流事業のサブセグメント別営業利益推移

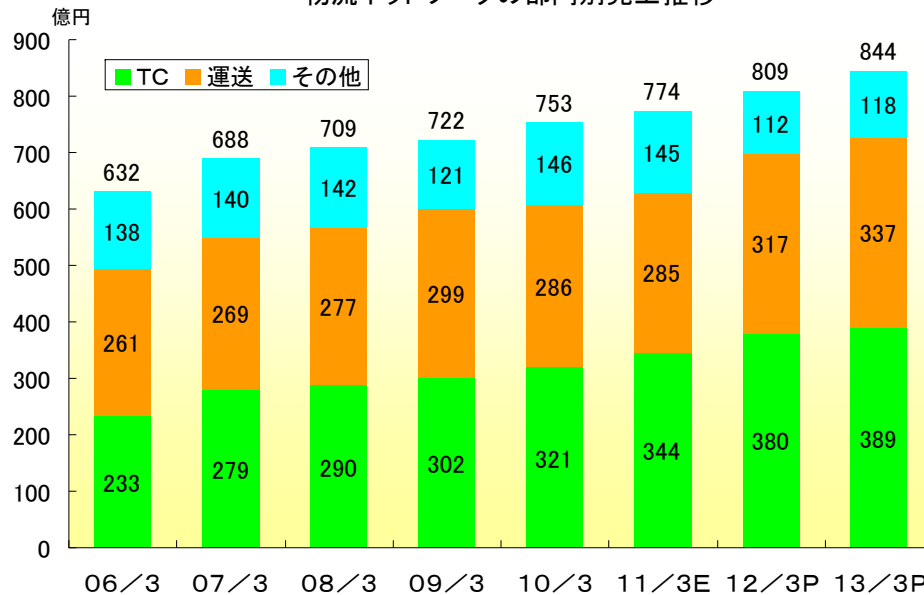


物流ネットワークはTC受託の拡大と運送効率改善により増益

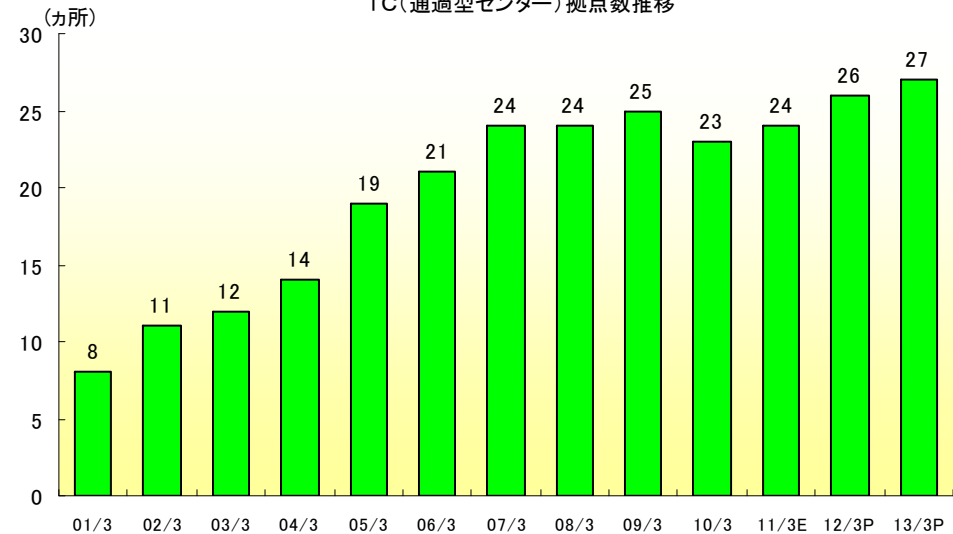
「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

1. スーパー等の物流業務を行うTC(通過型センター)は上期にマルエツの業務を拡大したのにつき下期に大手ドラッグストア(常温)のセンターを開設し7%の増収となる。来期もハローズほかを受託する。
2. 運送の売上げは、冷凍食品の回復により取扱量が増加するとともに、地場のメーカー・外食等の物流効率化の提案を進めることで、上期の減収をカバーする。
3. 増収効果に加えて、地域ブロックごとの配車一元管理により車両台数の圧縮や積載効率の改善などで採算性を向上しており、増益を確保する。

物流ネットワークの部門別売上推移



TC(通過型センター)拠点数推移



新設備は冷蔵倉庫顧客に保管・輸配送ワンストップサービスを提供

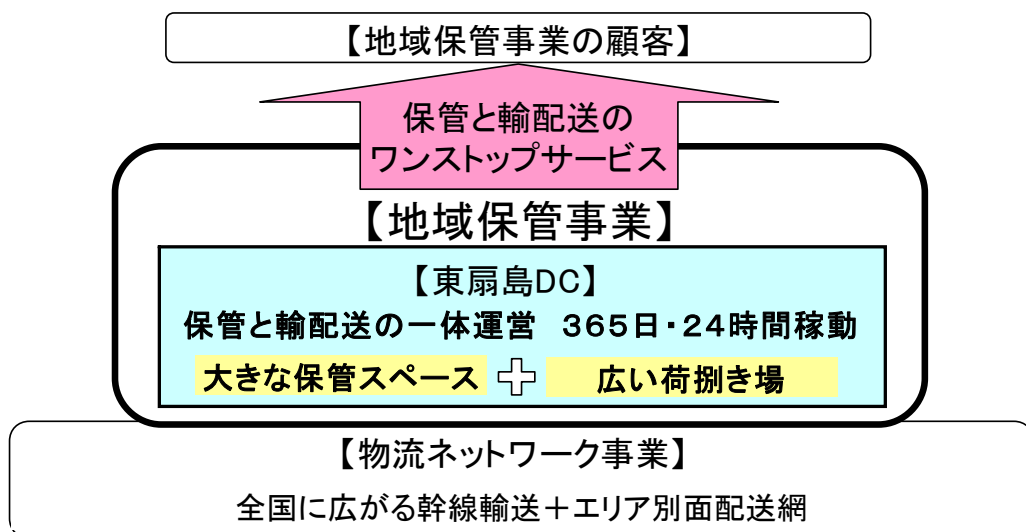
「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

1. 来年2月に稼動する東扇島DCは地域保管の冷蔵倉庫の顧客に輸配送業務を提供するための新しいビジネスモデル

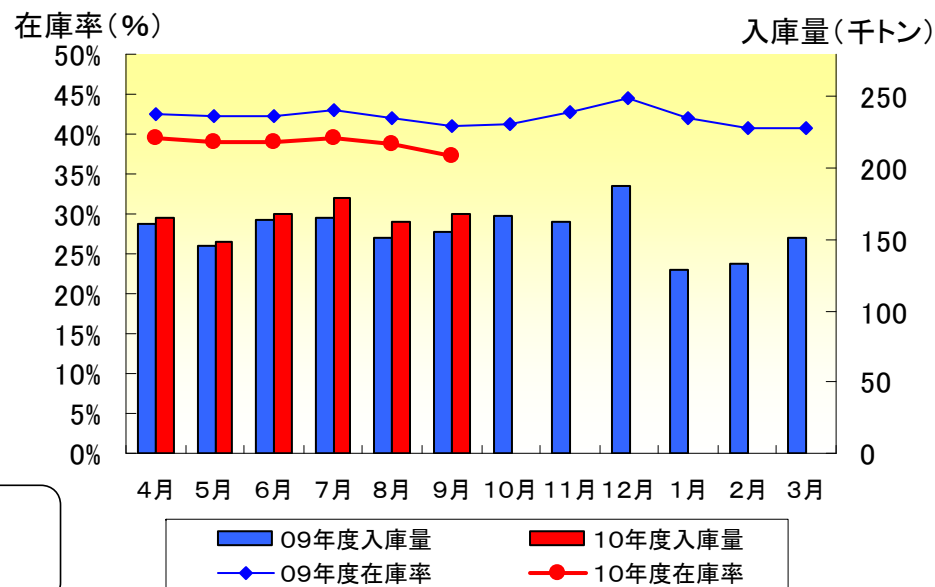
- ① 東扇島DCは42千トンの大型保管スペースと従来の冷蔵倉庫にはない3200㎡の広い荷捌き場を持つ。物流ネットワークの全国輸配送網(幹線輸送・面配送)を活用し保管・輸配送のワンストップサービスを大手外食等の顧客に提供できる。
- ② 東扇島DCを核として関東一円の地域保管の顧客に輸配送業務を提案し収益を拡大する。地域保管の集荷力向上にも貢献する。

2. 今年8月に開業した福岡東浜DCも同様の構想で、北九州地区の顧客に保管・輸配送業務を提供する。

東扇島DCの狙い



総合在庫率と一般保管入庫量の推移



欧州は厳しい環境が続くが一部業績回復の兆しが見える

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 

1. 欧州は不景気とユーロ安の影響により運送・保管貨物が減少しており競合との料金競争も激化している。
2. 一方で、果汁専門冷蔵庫は前年を上回る水準まで在庫量が増加し業績は堅調に推移している。また主要貨物であるチキンの搬入量は下期に増加する見込。
3. ゴドフロアは買収完了を当初4月と見込んでいたが7月にずれ込んだ。下期から業績貢献する。今後グループ各社とのシナジーを追求していく。

種別	社名	所在地と業容	概要と特徴	上半期の状況と課題	下半期の状況と対応
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・ブレンドに対応する設備を有する	猛暑による消費拡大で果汁の搬入が増加しており、在庫量も多く、順調に回復している。	下期も果汁の搬入は好調に推移すると思われ、業績は向上する。
	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	大手顧客のチキン輸入遅れにより在庫量・在庫量が減少したうえ、価格競争が激化している。	輸入ライセンス取得によるチキンの取扱い増が見込まれる。水産物の集荷に注力する。
	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	建材や自動車の窓に使用する樹脂フィルムの加工は回復したが、在庫量は減少している。凍菜も猛暑による作柄不良で在庫量が減少。	樹脂フィルムの加工受託に注力する。賃借期間満了の余剰な庫腹を解約するなどコスト削減を行う。
	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	猛暑によるアイスクリームの取扱い増加により、堅調に推移。	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。
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	猛暑によりアイスクリームの取扱いが増加したが、価格競争が激化している。東欧の安価な車両を利用してコスト削減。	通関貨物をコンテナのまま輸送するサービスを開始し、収益力向上を図る。
	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		大手顧客のチキン輸入遅れにより通関・配送収入とも減少したうえ、価格競争が激化している。	輸入ライセンス取得によるチキンの取扱い増が見込まれる。
	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、下期から業績貢献する。オランダ・ドイツのグループ会社とのシナジーを模索する。

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)

	09/3	10/3	11/3E	12/3P	13/3P	11/3 前回E
(売上高)						
加工食品	1,740	1,621	1,603	1,750	1,800	1,606
水産	761	672	670	700	710	695
畜産	925	776	770	860	900	770
低温物流	1,423	1,390	1,402	1,528	1,578	1,418
不動産	74	70	67	62	61	71
その他	66	69	63	69	73	64
全社または消去	-244	-217	-223	-247	-254	-230
合計	4,745	4,381	4,352	4,722	4,868	4,394
(営業利益)						
加工食品	20	26	47	45	60	45
水産	3	9	10	9	12	9
畜産	0	7	3	9	9	6
低温物流	82	79	73	76	82	73
不動産	40	37	38	27	26	38
その他	2	4	3	2	3	2
全社または消去	4	6	-4	-2	-4	-5
合計	151	168	170	166	188	168

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。