



“植物のチカラ”

日清オイリオグループ

統合報告書 2021

— 日清オイリオグループ 「統合報告書2021」発行にあたって —

日清オイリオグループでは、これまで、事業活動や1年間のESGの取り組みを紹介する「コーポレートレポート」を発行してきましたが、2021年からは、中長期的な価値創造戦略を財務・非財務の両面から統合的にステークホルダーの皆さまにお伝えすることを目的に「統合報告書」を発行することとしました。

初の発行となる今回の「統合報告書」では、2021年度からスタートした長期ビジョン「日清オイリオグループビジョン2030」を中心に、当社グループが目指す姿やサステナビリティ実現に向けた展望などを紹介しています。

今、地球規模での環境問題の深刻化や社会課題の累積、さらに新型コロナウイルスの世界的流行などに象徴されるように、世の中の不確実性は高まっています。それらを反映した世界的な生活行動の変容に加え、一層の多様化の進展などにより、当社グループを取り巻く事業環境に大きな変化が起きています。加えて、企業市民として、持続可能な社会の実現に貢献することが今まで以上に求められています。

このような中、「日清オイリオグループビジョン2030」の策定によって、“目指す姿”と“戦略の指針”を明確にすることで、「当社グループの持続的な成長」と「持続可能な社会への貢献」の実現を目指しています。

本報告書を通じて、当社グループの成長に向けた取り組みを、皆さまにご理解いただければ幸いです。

目次

イントロダクション

- ・日清オイリオグループ理念体系 3
- ・日清オイリオグループの価値創造の歴史 5
- ・日清オイリオグループのプレゼンス 7

社長メッセージ 9

日清オイリオグループビジョン2030

- ・価値創造モデル 15
- ・目指す姿の達成に向けて 17
- ・「重点領域」の特定プロセス 19
- ・ビジョン2030実現のための重点領域 21

中期経営計画「Value Up +」

- ・新中期経営計画「Value Up +」のスタート 33
- ・成長シナリオ 35
- ・事業プロフィール 41
- ・財務担当役員メッセージ 45

成長を支える基盤

- ・研究開発 47
- ・生産構造の変革 50
- ・人材戦略 51

サステナビリティ活動

- ・環境目標2030 52
- ・サステナビリティ担当役員メッセージ 53
- ・地球温暖化の防止 55
- ・資源循環の構築 57
- ・環境にやさしい開発の推進 58
- ・植物資源／自然保全 59

コーポレート・ガバナンス

- ・役員一覧 61
- ・役員の略歴 63
- ・コーポレート・ガバナンス 65
- ・コンプライアンス 70
- ・リスクマネジメント 71
- ・社外取締役メッセージ 72

財務ハイライト 73

会社情報 75

株式情報 76

編集方針

「統合報告書2021」は、日清オイリオグループの中長期的な価値創造について財務・非財務の両面からお伝えする媒体として発行しています。株主・投資家を中心とするステークホルダーの皆さまに、長期的な企業価値創造ストーリーをご理解いただければ幸いです。編集にあたっては、国際統合報告評議会(IIRC)による「国際統合報告フレームワーク」と、経済産業省による「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参考にしました。

報告対象期間

2020年4月1日～2021年3月31日

一部に当該期間外の取り組みが含まれています。

組織・役職名は2021年10月11日現在のものを記載しています。

報告対象範囲

日清オイリオグループ株式会社と連結子会社(国内・海外)を含むグループ全体を対象としています。ただし、環境パフォーマンスデータと一部の取り組みについては、日清オイリオグループ株式会社単体を対象としています(報告書中での表記について、日清オイリオグループ株式会社単体を「当社」、日清オイリオグループ株式会社と連結子会社(国内・海外)を含むグループ全体を「当社グループ」としています)。

日清オイリオグループ 理念体系

経営理念

Vision

2030年に目指す姿

Values

当社グループが目指す姿を実現するために、
社員一人ひとりが大切に、行動の基本とすべき価値観

経営理念

1. 企業価値の追求と、その最大化を通じた人々・社会・経済の発展への貢献
2. 「おいしさ・健康・美」の追求をコアコンセプトとする創造性、発展性ある事業への飽くなき探求
3. 社会の一員としての責任ある行動の徹底

コアプロミス

日清オイリオグループは、健康的で幸福な「美しい生活」(Well-being)を提案・創造いたします。そのため私たちは、無限の可能性をもつ植物資源と、最高の技術によって、あなたにとって、あったらいいと思う商品・サービスを市場に先駆けて創り続け、社会に貢献することを約束いたします。

コーポレートステートメント

“植物のチカラ”[®]

Vision

私たちは、“植物のチカラ”[®]と“油脂をさらに究めた強み”で、食の新たな機能を生み出すプラットフォームの役割を担います。そして多様な価値を創造し、“生きるエネルギー”をすべての人にお届けする企業グループになります。

Values

切り拓く

つながる

究める

真摯な姿勢

しなやかに
強く

日清オイリオグループの価値創造の歴史

当社グループは110年以上にわたり、社会と共有できる価値を創造してきました。植物油のリーディングカンパニーとして「植物のチカラ®」によって創造した価値を、食卓から工場までの多様な販売チャネルを通じてお届けすることで、健康的で幸福な「美しい生活」(Well-being)に貢献する。この姿勢は今も、これからも変わることはありません。

売上高推移



1907- 創業期

1907

大倉喜八郎(左)、
松下久治郎(右)が
日清豆粕製造(株)創立



1918

日清製油(株)へ社名変更

1924

日本初のサラダ油を
発売



1945- 事業基盤拡充期

1951

業界で初の食用油
ギフトセット発売



1959

研究所設立

1963

横浜磯子工場の操業開始



1970- 新事業展開期

1973

ファインケミカル事業に本格参入

1980

マヨネーズタイプ調味料
日清マヨドレ発売

1992

日清キャノーラ油発売

1995

和弘食品(株)と資本業務提携

1996

BOSCOオリーブオイル
発売



沿革

共有価値

▶ 野菜の生食文化の普及に
寄与

▶ お中元、お歳暮文化の普
及に寄与

▶ 大量生産により、サラダ油
を手が届きやすく

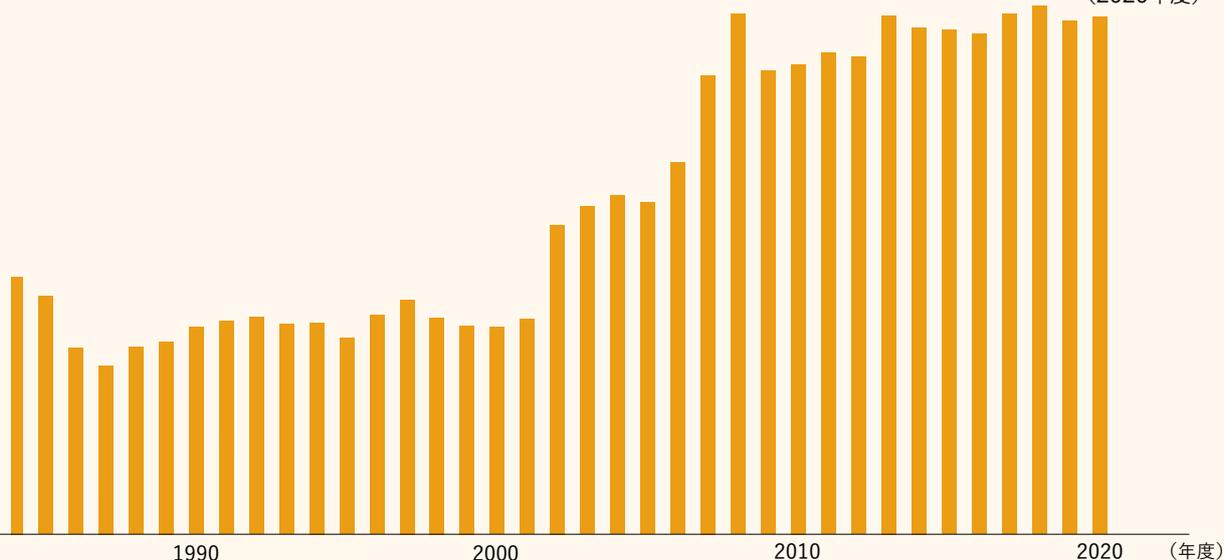
▶ 植物由来で高品質な化粧品原料
を提供

▶ コレステロール、卵アレルギーを
気にされる方もマヨネーズタイプ
の調味料を食べられるように

▶ 揚げ物品質の向上に寄与

▶ オリーブ油の普及・定着化に
寄与

3,363億円
(2020年度)



2000-

新会社としての出発

2002

日清製油(株)、リノール油脂(株)、ニッコー製油(株)が経営統合、日清オイリオグループが誕生

2003

特定保健用食品
ヘルシーリセット発売



2005

マレーシアのIntercontinental Specialty Fatsに資本参加



2007

創立100周年
(株)ピエトロと資本業務提携

2009

大東カカオ(株)に資本参加

- ▶ 食用油でできる健康貢献を考えた、特定保健用食品「トクホ」の商品発売により、体脂肪やコレステロールが気になる方にも食用油を楽しんでいただけるように

2010-

次の100年へ

2010

日清MCTオイル発売



2011

スペインのIndustrial Quimica Lasemに資本参加

2015

フレッシュキープボトルの発売



2024

日清サラダ油発売100周年

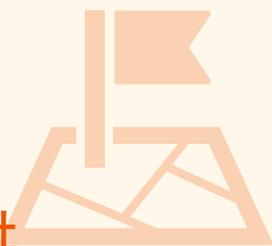
- ▶ フレッシュな食用油を“かけて楽しむ”という新たな食べ方の提案を通じて、おいしさのワンランクアップとともに手軽に栄養成分を摂取していただけるように

日清オイリオグループの プレゼンス

私たちは、植物油のリーディングカンパニーとして、家庭用食用油をはじめとして、外食・中食産業向けの業務用食用油、食品メーカー向けなどの加工用原料、化粧品原料や医薬品原料などの分野に向けて油脂をお届けしてきました。“植物のチカラ®”によって油脂の可能性を最大限に引き出し、社会に貢献することを使命に、国内からグローバルへと事業を展開しています。

主要拠点数（連結）

7か国 21社



主な生産拠点



横浜磯子工場



名古屋工場



水島工場



堺工場

日本

12社

欧州

2か国 2社



Industrial Quimica Lasem

アジア

4か国 7社



Intercontinental Specialty Fats



PT Indoagri Daitocacao

商品流通国数（連結）

68か国



事業別売上高規模・構成比（2020年度・連結）

ファインケミカル

142億円
(4.2%)



その他

29億円
(0.9%)

加工食品・素材

500億円
(14.9%)



油脂

2,692億円
(80.0%)



計 3,363 億円

食エネルギー供給
(2020年度・連結)

日本の食の約 7% の
エネルギーを提供

※当社グループが製造し、
日本国内に提供している食品と、
ミールから育てられた肉類の
合計エネルギー量

生産拠点数
(2021年3月時点連結)

6か国 9社
13拠点

公開した特許件数
(2020年度・単体)

74件

パーム油認証油割合
(2020年1～12月調達分・連結)

46.9%

社長メッセージ

“植物のチカラ®”と
“油脂をさらに究めた強み”で、
“生きるエネルギー”を
すべての人にお届けします。

日清オイリオグループ株式会社
代表取締役社長

久野 貴久





本社ガーデン前にて撮影

「日清オイリオグループビジョン2030」の策定

当社グループは、2021年度より、2030年に向けた長期ビジョン「日清オイリオグループビジョン2030(以下:ビジョン2030)」と、その最初の4か年の取り組みとなる新たな中期経営計画「Value Up +」をスタートさせました。「ビジョン2030」策定の目的は、当社グループの「目指す姿」と「戦略の指針」を長期的な視座で共有し、当社グループの持続的な成長と持続可能な社会への貢献を実現することにあります。

「ビジョン2030」策定の背景は主に2つあります。1つ目は、社会課題を念頭に置き、戦略を打ち立てることが企業にとって必要であると考えたからです。地球規模での環境問題の深刻化や社会課題の累積、また新型コロナウイルス感染症の世界的拡大に象徴されるように、これまで以上に将来の不確実性は高まっています。これらに伴う世界的な消費や生活行動の変容に加え、一層の多様化の進展などにより、当社グループを取り巻く事業環境も大きく変化しています。持続可能な社会の実現なくして、当社グループの事業活動は成り立たず、そして社会からも企業市民として、持続可能な社会の実現に貢献することがこれまで以上に求められています。

2つ目は、当社グループが持続的に成長するうえでも、長期的な視座が必要であることです。大きな環境変化や新たな潮流の中で、これまでと同じような中期経営計画の積み上げだけで対処していくのは難しく、当社グループがどのような存在になりたいのか、社会に対してどのような価値を創造していきたいのか、という目標を長期的な視座に立って明確にすることが必要です。長期的に当社グループが目指す姿からバックキャストする形で成長していこうと考えました。

・2030年に目指す姿

「ビジョン2030」の策定にあたり、約20年前に策定した当社グループの理念体系を改めて確認しました。経営理念やコアプロミス、コーポレートステートメントである“植物のチカラ®”は、今の時代においても当社グループの存在意義をよく表しており、特に、“植物のチカラ®”は当社グループにとっての価値創造の源泉を表す言葉として、今後も大切にしていきたいとしました。そのうえで、「ビジョン2030」では、当社グループの中核の強み(コアコンピタンス)が油脂であることを明確にし、この強みをさらに磨き上げ、成長の原動力としていきたいと考えています。

そして改めて、“植物のチカラ®”によってもたらされるもの、つまり社会課題解決のために当社グループが油脂を究めて提供できる商品・サービスの価値は何かということを考えると、それは“生きるエネルギー”だということに行き着きました。油脂の価値は、人が生きるために必要な密度の高い根源的なエネルギーであり、おいしい食事で人を笑顔に、栄養機能で人を健康に、美を演出し活力を与える無限の可能性を秘めたエネルギーでもあります。油脂の根源的なエネルギーと独自の多様な価値を持つエネルギーに加え、油脂と相乗効果を発揮する素材・技術・事業から生み出されるエネルギーを“生きるエネルギー”と位置づけました。

油脂という素材は、他の食品との親和性が良く、油脂を扱っているからこそ、当社グループは生活を支えるあらゆるチャネルのお客さまとの接点を持っています。こういった強みを活かして、他の食品メーカーや素材メーカーなどが参画し、共に新たな価値を創造できる仕組みとして、食の新たな機能を生み出すプラットフォームの役割を担っていくことで、“生きるエネルギー”を一人でも多くの人にお届けする、そういう役割を果たす企業グループになっていくことを目指していきます。

そのうえで、2030年に目指す事業規模としては、売上高5,000億円、営業利益300億円、ROE 8.0%以上という目標を掲げ、グローバルトップレベルの油脂ソリューション企業へと飛躍し、価値創造の領域を広げていきます。

・6つの重点領域（CSV目標）

「ビジョン2030」では、今後当社グループが注力していく6つの重点領域を設定しました。設定にあたっては、国内およびグローバルで今後予想される社会動向から、機会とリスクを洗い出しました。さらに、現在数多くある社会課題を、社会から求められるニーズの大きさと、当社グループの事業としての重要性の両面から評価・選定し、総合的に検討しました。単に社会的課題を抜き出して対応するのではなく、当社グループの存在意義と合致させて取り組むことで、持続的な成長を実現していくことが、当社らしい共有価値の創造(CSV)であり、これを成長ドライバーにしていきます。それぞれの重点領域では、目標とする指標としてCSV目標を設定して、毎年取り組みの進捗をトレースしていきます。

・基本方針 “もっとお客さまの近く”

「ビジョン2030」の基本方針は、「これまでより“もっとお客さまの近く”でビジネスを展開する」ことです。お客さまとは、既存顧客だけでなく将来顧客も含まれます。お客さまは、当社グループにとって、社会との最も大きな接点となる存在です。社会課題解決の大部分がお客さまの取引やソリューションの提供を通して実現されるものです。つまり“もっとお客さまの近く”に行かないと当社グループの命題である社会課題解決にはつながらないのです。当社グループのコアコンピタンスである油脂を究め、マーケット起点で社会課題やトレンド・新潮流を捉えたうえで、油脂のソリューションを提供していくことが目指す姿の実現につながるのです。

・新たな事業単位

「ビジョン2030」のスタートに伴い、価値創造を実現する新たな事業単位を「油脂」「加工食品・素材」「ファインケミカル」に変更しました。油脂事業は、加工油脂も含めて油脂に関する事業をひとつにまとめることで、コアコンピタンスの油脂をさらに磨き、当社グループ全体の推進エンジンとします。そのうえで、チョコレート用油脂をはじめとしたスペシャリティファットの市場において世界でトップレベルの企業グループ入りを果たすことを目指します。加工食品・素材事業は、アプリケーション技術や食品の開発力を磨き、食品としてのおいしさや健康において共感を生む価値を創造していきます。また、当社グループが持つチョコレート、調味料、大豆などの食品素材やMCT(中鎖脂肪酸)を中心とする機能素材を体系化し、食の潮流の変化を捉えて、市場ニーズに迅速に 대응していきます。これらの取り組みにより油脂の価値を高める好循環サイクルを作っていきます。ファインケミカル事業は、エステル合成技術の優位性を活かし、化粧品油剤のリーディングカンパニーとなり、世界での存在感を強めるとともに、環境・衛生に関するビジネスにおいて、植物資源を活用した新たな価値の創出に挑戦していきます。

・成長シナリオ（売上拡大・収益性向上・基盤強化）

「ビジョン2030」では、「売上拡大」と「収益性向上」、そして「基盤強化」を成長シナリオの重点ポイントとしています。

まず「売上拡大」を成長シナリオのメインに据えています。当社グループが創出する価値の総和を示すのが売上高であり、収益の源泉もまた売上高であるためです。「BtoC」「BtoB」

「BtoBtoC」それぞれの領域において戦略と目標を掲げました。

ホームユースが中心の「BtoC」においては、生活者視点での課題解決、満足度向上により、引き続き家庭用マーケットの拡大を図ります。そのために、これまで培ってきた流通の皆さまとの強い関係性や企画力をさらに強化しながら、生活者視点でのニーズの理解や脂質栄養の情報発信、共感が得られる商品開発を進めていきます。

外食・中食・加工用向け食用油やチョコレート用油脂などが中心となる「BtoB」においては、ユーザーサポート機能の拡充により、ユーザーの課題解決、さらに共創による価値創造を志向していきます。M&Aを含めた投資も積極的に進め、国内およびグローバル市場において売上拡大を目指します。

そして「BtoBtoC」は、マーケットを起点に他社と一緒に新たな価値を創造する領域です。当社グループが主体的に、もしくは参画的に、加工食品メーカーや流通の皆さまとともに新たな商品・サービスで価値を共創することで、売上拡大を図ります。例えば、MCTでは、脂肪燃焼体質(ケトン体質)への転換やフレイル予防といった視点で新たな取り組みを進めています。ただし「BtoBtoC」は、単独ではなかなか成立していきません。基本的には「BtoC」と「BtoB」が活

性化していて初めて「BtoBtoC」が形成できてくると思っています。「BtoBtoC」の成果を出していくには、まず「BtoC」と「BtoB」の強化が大前提となります。

「収益性向上」については、将来コスト、社会的コストも反映した販売価格形成や、製品ポートフォリオ改革、さらなるコスト構造改革、サプライチェーン効率化に徹底して取り組みます。また、積極的な投資により収益力を強化する一方で資産の有効活用と圧縮、最適な資本構成の追求を通じてROEを向上したいと考えています。

「基盤強化」としては、持続的な成長と競争優位性の確保に向けて、「研究開発」「人材戦略」「生産構造の変革」について重点的に取り組みを進めます。

まず「研究開発」においては、「ビジョン2030」で設定した各重点領域における共有価値を起点にして、中長期視点の技術開発をベースとしたお客さまのニーズや市場、トレンドに合わせた商品・サービス開発を進め、新たな価値を創造していきます。

例えば、重点領域「すべての人の健康」においては、共有価値を「脂質栄養の知見を軸とした商品・サービスの提供により、健康寿命の延伸に貢献する」とし、健康課題の改善に

6つの重点領域を通じて
当社らしい共有価値を創造します。



つながる商品を開発するとともに、脂質の健康情報を発信するなど、現状を維持していくのではなく、新たな領域における取り組みを各重点領域で進めていきます。

「人材戦略」としては、成長に向けた積極的な人材投資により、事業の飛躍的な拡大につなげる組織能力を強化・開発していきます。イノベーションを生み出す活力に満ち溢れた組織づくりに向けて、個々の能力や資質を組織として最大限活かす戦略的かつキメ細かな人材マネジメント体制を構築します。また、働きがいのある会社・職場づくりとして、社員とのエンゲージメント向上に向けた制度や環境づくり、働きがいにつながる役割、成果、専門性などを重視した処遇制度への移行を進めていきます。

「生産構造の変革」としては、国内の4拠点とIntercontinental Specialty Fatsの5拠点で、拠点ごとに強みの発揮と、一体運営による総合力の強化を両立し、次世代型生産構造への変革を図ります。例えば、名古屋工場については、ICT技術を活用したスマートファクトリー化、堺工場については、再生可能エネルギー100%を実現するサステナビリティセンター化に着手するなど、拠点独自の強みと特色を発揮し、これらをグループ全体に横展開することで、2030年に向けた次世代型生産構造への変革を進めていきます。

新中期経営計画「Value Up +」

・前中期経営計画の振り返り

2017～2020年度の前中期経営計画「Oillio Value Up 2020」では、汎用素材型ビジネスにおける収益構造の変革や効率化を通じた安定収益の獲得と付加価値型ビジネスによる成長の実現に取り組み、経営目標に掲げた連結営業利益130億円を2019年度に1年前倒しで達成するなど、成果を積み上げてきました。

「Oillio Value Up 2020」の主な成果としては、付加価値商品の構成比率向上といった商品ポートフォリオの改善や、「BtoB」におけるニーズ協働発掘型営業の実践、ユーザーサポート機能の発揮によるソリューション力の向上、さらにはグローバルにおける新たなサプライチェーンネットワークの構築などです。また、継続的なコストダウン、エネルギーネットワークの構築によるCO₂排出量削減、製油産業の将来を見据えたアライアンスについても成果となります*。

一方、主な課題として、まず、ヘルスサイエンス領域における新事業展開で十分な成果が出ていない点があげられます。また、海外拠点の安定稼働や生産能力の拡充も課題といえます。そして、最も大きな課題は、収益性向上です。収益率・営業利益の絶対額は、過去3～4年ごとに見ると確実に増加していますが、まだ不十分だと思っています。株式市場から比較的利益のボラティリティが高いと見られていることから、改善に向けた取り組みを進めていく必要があると考えています。

* エネルギーネットワークについてはP.55、将来を見据えたアライアンスについてはP.41をご覧ください。

・「Value Up +」の位置づけ

「Value Up +」では、「ビジョン2030」の考え方に沿った戦略を実行していきます。目指す姿や基本方針の“もっとお客さま



多様なステークホルダーとの
協働によってCSV目標を
実現します。

の近くへ“を実現するためには、「OilliO Value Up 2020」で大切にしてきた「Marketing」「Technology」「Globalization」を引き続き追求し、それをさらに深化させていくということが重要であると考えました。だからこそ、名称も「Value Up +」にしています。この3つをさらに深化させることで、価値を生み出す仕掛けを作り、強みである油脂を究め、そしてビジネス領域の拡大を実現していきます。

「Marketing」において、これまで当社グループの営業活動は、卸店や量販店などの流通の皆さまとの強い関係性を活かした企画・販売が中心でした。「Value Up +」では、流通の皆さまとの関係性を大事にしながら、その先にいる生活者の皆さまへ力点をシフトしていきます。それが強みである流通の皆さまとの関係性をさらに強化することに結びつくと考えています。機能性素材マーケティングについては、例えばMCTの栄養研究などで得たエビデンスをもとに、生活者の皆さまに必要とされるストーリーを描き、プロモーションすることによって市場を創造していくことをパートナーである加工食品メーカーや流通の皆さまとともに進めていきます。「Marketing」をこれまで以上に生活者視点で進めることで、お届けする商品・サービスに新たな付加価値をプラスし、パートナー企業と新たな事業領域を開拓していきます。

「Marketing」で捉えた環境変化や機会を、研究・開発・生産により商品・サービスの形に具現化していくのが「Technology」です。まず「ビジョン2030」でコアコンピタンスと定めた油脂の領域での研究・開発により、健康やおいしさの面で価値向上を目指します。また、油脂に関する技術力や原料のサステナビリティをグローバルトップレベルに深化させることを目指します。

新たなビジネス領域獲得や拡大戦略を実現する「Globalization」については、コアコンピタンスである油脂を強みにグローバルトップの油脂ソリューション企業へ飛躍するため、ターゲットエリアを東南アジア・中国、欧州、北米とし、注力する領域をフードサービス分野、チョコレート・製菓・製パン分野、化粧品分野、健康・栄養機能分野と決めました。グローバルな成長への道筋をつけるためには事業基盤の確立とサプライチェーンの確立が重要であり、まずは、「OilliO Value Up 2020」で投資を進めてきた海外拠点の安定稼働とさらなる拡大戦略を実現する生産能力の増強、サステナブルな原料の追求を進めます。そして、ユーザーサポート機能の体制・拠点を整えてプレゼンスを獲得していくとともに、事業強化を目的とした提携やM&Aを進め、シナジー効果を獲得していきます。

ESGの強化

当社の事業の起点となる資本は、植物資源である大豆や菜種・パームであり、環境への取り組みは、事業そのものの持続性に直結します。当社グループは、「環境目標2030」を策定し、地球環境を次世代に引き継ぐために未来を見据えて挑戦していきます。「ビジョン2030」と「環境目標2030」で設定した方向性や目標は一致しており、「環境目標2030」の実現は、当社グループの持続的な成長シナリオのひとつとして不可欠なものと考えています。

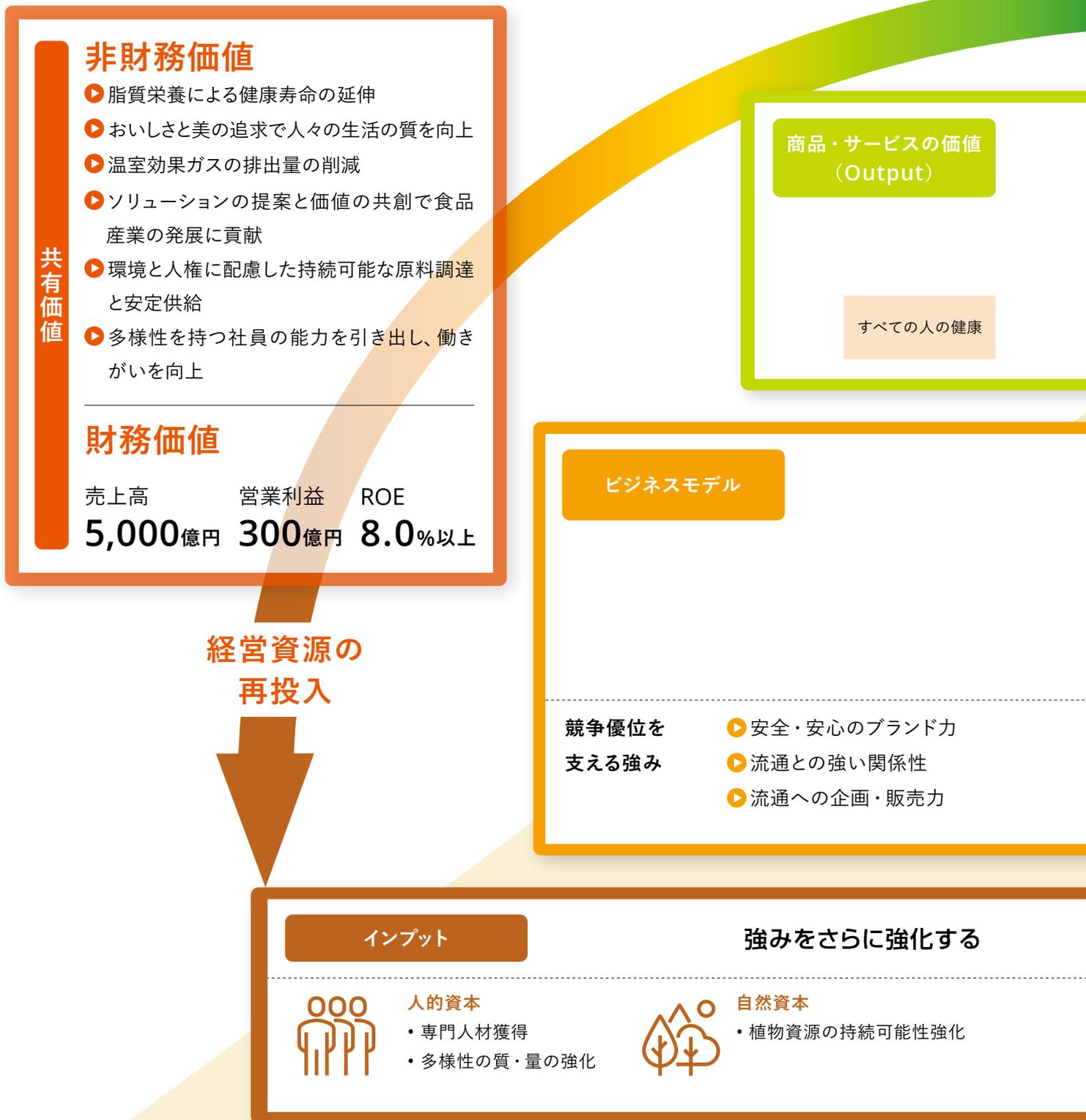
社会価値は、言い換えれば、当社グループの社会における存在意義であると思います。「ビジョン2030」で設定した6つの重点領域は、それぞれに独立して取り組んでいくのではなく、当社グループが社会に対してどのような価値を創造していきたいのか、という視点で、それぞれを組み合わせることで取り組んでいくことが重要です。コアコンピタンスである油脂を用いてどのように社会に貢献できるかということが、当社グループの存在意義であり、社会価値です。重点領域において社会課題を解決していくことが存在意義につながると考えています。

そして、コーポレート・ガバナンスの基本的な目的は、当社グループの持続的成長と中長期的な企業価値の向上だと思いますが、それは特定のステークホルダーにとってだけのものではなく、多様なステークホルダーにとっての持続性や企業価値の向上であり、ステークホルダーとの協働によって達成していくものだと考えています。つまりVisionや目標、計画といったものを共有するとともに、その確からしさを強めていく仕組みの強化が重要になります。そして私たちは、それらに対する説明力を高めていくことも必要になります。今般、Visionの策定と同時に、従業員の一人ひとりが行動の基本にすべき価値観であるValuesを策定しました。2030年に目指す姿を成し遂げるための道標としていきます。

当社グループは、「ビジョン2030」で掲げた6つの重点領域での共有価値の創造を具体的な施策に落とし込み、この10年で必ず成し遂げていきます。また「育てるビジョン」として、さらなる高みを目指し、必要に応じてCSV目標などは見直していきたいと考えています。ステークホルダーの皆さまにおかれましては、今後とも、一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

価値創造モデル

当社グループは、植物資源を起点とした事業活動、すなわち“植物のチカラ®”による価値創造によって、6つの重点領域を通じて「おいしさ」「健康」「美」の多様な価値を持つ“生きるエネルギー”を生み出していきます。そして、この“生きるエネルギー”が社会課題を解決し、健康的で幸福な美しい生活(Well-being)を創造します。これがサステナビリティの実現につながるとともに、一方で次なる成長のための植物資源の循環や技術の進化を可能とする資本を生み出します。再度投入された資本は、コアコンピタンスである油脂をさらに磨き、社会課題を解決する“生きるエネルギー”をさらに生み出します。このプロセスの循環を通じて、持続的な成長を続けていきます。



サステナビリティの実現

企業価値の追求と、その最大化を通じた
人々・社会・経済の発展への貢献

社会にもたらす価値
(Outcome)

健康的で幸福な
「美しい生活」(Well-being)の創造

生きるエネルギー

油脂は生きるために必要なエネルギーである
おいしい食事で人を笑顔に、栄養機能で人を健康に、美を演出し活力を与える
無限の可能性を秘めたエネルギーでもある

おいしさ、美のある
豊かな生活

地球環境を
次世代のために

食のバリューチェーン
への貢献

信頼でつながる
サプライチェーン

人材の多様性と
働きがい

“植物のチカラ”による価値創造

油脂と、油脂の強みを活かした領域で新しい価値を創造

コアコンピタンスは「油脂」

- ▶ 食卓から工場までの多様な販売チャネル
- ▶ ニーズ協働発掘型営業
- ▶ 課題解決できる技術力・アプリケーション力
- ▶ 持続可能な原材料調達網
- ▶ 安定供給を実現する生産・物流体制

ための投資2,000億円(2030年まで)



知的資本

- ・ 脂質栄養の探求
- ・ マーケティング強化



製造資本

- ・ 環境対応設備への変革
- ・ スモールマス対応設備



社会関係資本

- ・ 共創の基盤となる
ネットワークの強化

目指す姿の達成に向けて

当社グループは、社会課題の解決を通じた、多様な共有価値の創造(CSV)を成長のドライバーとするとの考えのもと、将来にわたって持続的に成長し、持続可能な社会の実現に貢献するため、長期的な視点で「2030年に目指す姿」と「戦略の指針」を示すことを目的に「日清オイリオグループビジョン2030(以下、ビジョン2030)」を策定しました。また、「ビジョン2030」の実現に向けた最初の4年間の具体的な成長戦略として、2021年度から新中期経営計画「Value Up +」がスタートしました。

前中期経営計画

2017-2020年度

oillio
Value Up! 2020

事業構造改革を継承しつつ、
より成長路線に軸足を移す

	2020年度	
	実績	2016年度比
営業利益	123億円	+21億円
ROE	6.5%	+0.2p
EPS成長率	5.8%	—
営業キャッシュフロー	551億円 (2017~2020年度 4年間の累計)	—

新中期経営計画

2021-2024年度

Value Up +

もっとお客さまの近くで、
多様な価値を創造し続ける
企業グループに変革する

	2024年度(計画)	増減
売上高	4,000億円	年平均成長率4.4%
営業利益	170億円	年平均成長率8.4%
ROE	8.0%	+1.5p (2020年度比)
営業キャッシュフロー	700億円 (2021~2024年度 4年間の累計)	+149億円 (前中計比)

6つの重点領域

すべての人の健康

食のバリューチェーンへの貢献

日清オイリオグループビジョン2030

私たちは、“植物のチカラ”と“油脂をさらに究めた強み”で、食の新たな機能を生み出すプラットフォームの役割を担います。そして多様な価値を創造し、“生きるエネルギー”をすべての人にお届けする企業グループになります。

- 当社グループはコアコンピタンスである「油脂」をさらに究めていく。
- これからは「油脂」を素材として提供するだけでなく、「当社が持つ強みを活かし、他の食品メーカーや素材メーカーなどが参画し、共に新たな価値を創造できる仕組み」として、食の新たな機能を生み出すプラットフォームの役割を担っていく。
- 油脂の価値は、人が生きるために必要な密度の高い根源的なエネルギーである。また、おいしい食事でも人を笑顔に、栄養機能で人を健康に、美を演出し活力を与える無限の可能性を秘めたエネルギーでもある。
- 私たちは、油脂の根源的なエネルギーや独自の多様な価値を持つエネルギーに加え、油脂と相乗効果を発揮する素材・技術・事業から生み出されるエネルギーを“生きるエネルギー”と位置づける。
- そして“生きるエネルギー”を一人でも多くの人にお届けする、そういう役割を果たす企業グループになる。

目指す事業規模

2030年度

売上高	営業利益	ROE	海外売上高比率
5,000 億円	300 億円	8.0 %以上	30 %以上

おいしさ、美のある豊かな生活

地球環境

信頼でつながるサプライチェーン

人材マネジメント

「重点領域」の特定プロセス

「ビジョン2030」で目指す姿の実現に向け、当社グループが注力すべき6つの重点領域を定めました。

重点領域における課題解決を通じた社会との共有価値の創造(CSV)を成長ドライバーとしていきます。

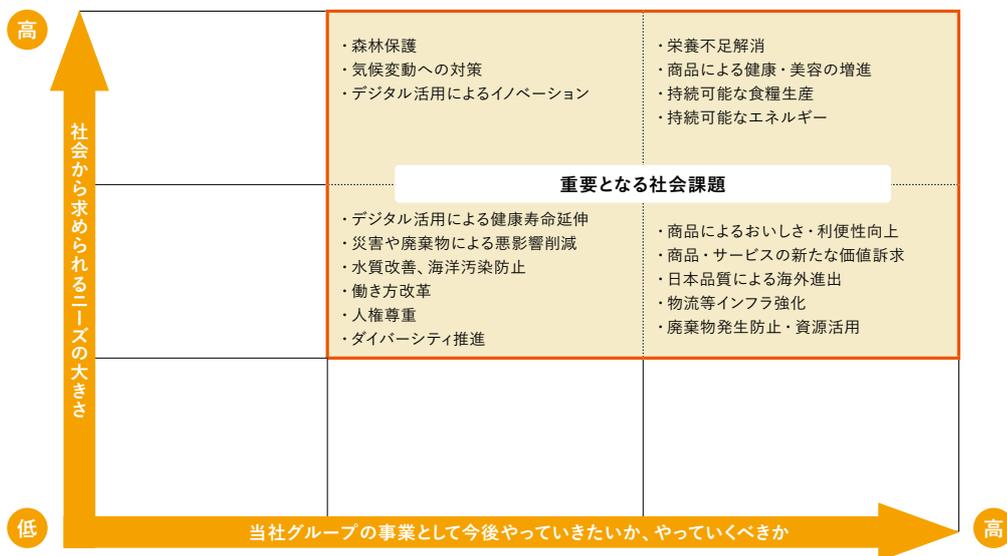


機会	リスク
<ul style="list-style-type: none"> ● 健康寿命延伸ニーズの高まり ● 健康目的の油脂の積極摂取の増加 ● 健康に関するビッグデータの充実 ● 生活者の新たな食スタイルでの市場拡大 ● 新興国の発展による新たな市場拡大 ● 環境配慮型ビジネスへの評価の高まり ● AI・IoT等を活用した商品・サービスの充実 ● 顧客とのダイレクトな接点によるビジネスチャンス 	<ul style="list-style-type: none"> ● 健康をターゲットにする競争の激化 ● 健康意識や食スタイルの変化による油脂離れ ● 持続可能性に欠けた原料を扱うことによるレピュテーションリスク ● 気候変動による原料の安定調達および原料・エネルギーのコスト上昇リスク ● 環境問題の深刻化による災害の激甚化 ● 人材獲得不足による競争力の低下 ● 未知のウイルスによる行動制限など想定を超えた経済の低迷

6つの重点領域と

重点領域	パーパス	共有価値
すべての人の健康	人生100年時代を支える心身の健康に貢献します	・脂質栄養の知見を軸とした商品・サービスの提供により、健康寿命の延伸に貢献します
おいしさ、美のある豊かな生活	「おいしさ」と「美」の追求を通じて、より豊かな生活の実現に貢献します	・「おいしさ」と「美」をもたらす油脂を商品・サービスとして提供し、人々の「生活の質」(QOL)の向上に貢献します
地球環境	地球環境を次世代に引き継ぐために未来を見据えて挑戦します	<ul style="list-style-type: none"> ・温室効果ガスの排出を削減するとともに、気候変動が当社グループに与える影響を低減します ・資源は有限であるとの認識のもと、循環型社会を実現します ・環境負荷の少ない容器・包装を開発し続けます ・環境課題解決型ビジネスにより、商品・サービスを通じて社会に貢献します
食のバリューチェーンへの貢献	お客さまと共に技術・商品・サービスを磨き、お客さまが創造する価値を高めます	<ul style="list-style-type: none"> ・油脂とミールを安定的に供給し、国内食品産業および畜産業の発展に貢献します ・油脂を中心に植物資源の新たな機能や用途をお客さまと作り上げ、ソリューションを広げていきます ・油脂の機能を最大限に活用し、食べられる食品が捨てられることを防ぎます ・植物資源を新しい消費志向や食糧の安定供給を満たすために活用します
信頼でつながるサプライチェーン	誠実さを大切に、強く、しなやかなサプライチェーンを構築します	<ul style="list-style-type: none"> ・環境と人権に配慮した調達を実施します ・世界的に油脂需要が拡大する中で、ネットワークを活用した安定的な調達を継続します ・社会全体のインフラである物流の持続可能性の取り組みを続けます ・油脂メーカーの責任として、安全で安心な製品をお届けします
人材マネジメント	多様な人材の働きがいを高め、組織能力を向上し、イノベーションを起こします	<ul style="list-style-type: none"> ・多様な人材がその能力を十分に発揮できる職場環境、制度を提供し、社員の働きがいを向上させます ・すべての従業員の人権が尊重され、グループの一員として活躍できる企業文化を作ります ・すべてのステークホルダーから信頼される企業グループであり続けるため、実効性のあるグループ経営体制を整備します

- ① 執行役員を中心としたプロジェクトメンバーにより、2030年に予想される社会動向から、当社グループにおける機会とリスクを分析しました。一方、SDGsなどを参照し、数ある社会課題の中から、当社グループの価値創造に影響を及ぼしそうな約40項目について、「社会から求められるニーズの大きさ」「当社グループの事業としてやっていきたいか」の二軸で評価し、18項目の「重要となる社会課題」を抽出しました。
- ② そのうえで「重要となる社会課題」について、リスクと機会や、当社グループの強みなどを総合的に判断し、項目を集約して6つの重点領域とCSV目標の案を設定しました。
- ③ 社外の専門家からのアドバイス、社外取締役とのディスカッション、サステナビリティ委員会や経営会議での複数回の審議を経て、取締役会にて決議しました。



社会課題：SDGs（国連）、食品産業戦略（農林水産省）、未来投資戦略（内閣府）、企業行動憲章（経団連）より抽出

CSV目標を設定

CSV目標	2024年度 目標値	2030年度 目標値
・多様なライフステージにおいて健康とエネルギーを生むヘルスサイエンス商品の伸長率(2019年度比)	130%	200%
・脂質栄養の知見を活かした健康課題の改善につながる商品を開発します		
・脂質の健康情報についての提供人数(2021年度からの累計)	累計3,000万人	累計1億人
・食卓に「おいしさ」を提供し、豊かな生活に貢献するブランドを磨き上げます		
・食での「おいしさ」や「美」を追求する商品を創出します		
・美を実現する商品の伸長率(2019年度比)	120%	200%
・Scope1、2におけるCO ₂ 排出量削減(2016年度比)	8%	31%
・Scope3におけるCO ₂ 排出量削減	2021年度公開予定	
・プラスチック容器・包装の削減および資源循環を推進します		
・植物資源を活用した、環境にポジティブインパクトを与える商品・サービスを開発します		
・国内における食エネルギーの安定供給(国内の総エネルギーに占める割合)	6%以上	6%以上
・グループのユーザーサポート件数増加率(2019年度比)	130%	150%
・パーム油認証油の割合	100%	100%
・RSPOのSG認証油の割合	—	50%
・農園までのトレーサビリティ把握	パーム油 100%	パーム核油 100%
・大豆の持続可能性を高める取り組みを推進します		
・持続可能なカカオを調達します		
・共同輸配送のカバー率(面積比率)	50%	50%
・従業員の「働きがい」を感じる人の割合	70%	80%
・女性管理職比率	8%	20%

ビジョン2030実現のための重点領域

重点領域① すべての人の健康

人生100年時代を支える心身の健康に貢献します

当社グループは、長年植物油脂を研究し、その栄養としての価値と加工技術を高め続け、おいしい食品や安全で高品質な素材として提供することができます。ライフステージや健康状態にあった「おいしい食事」と「食生活、食習慣」の提案を通じ、生涯にわたり、活力のある健康的な生活に貢献します。

社会環境・社会課題

- 日本国内では、高齢化の進展に伴い低栄養・認知症患者等が増加し、医療費が増大
- グローバルでは、過剰栄養による生活習慣病が増加する国と、乳幼児の栄養不足が深刻化する国が存在
- 健康に関する情報の氾濫と消費者の混乱

課題解決に向けた具体的取り組み

- お客様の健康のために脂質栄養に関する商品・サービスの幅を広げ、多様な選択肢を分かりやすい情報とともに提供する
- 油脂の単位当たりのカロリーの高さを活用し、高齢者の栄養状態を改善する、少量でエネルギーを摂取できるおいしい製品を開発し、販売する
- 植物油脂に関する正しい知識を発信し続け、植物油脂のポジティブなイメージへの変換をさらに進める
- お客様の栄養の過不足や偏りを防ぎ、最適な量や種類の脂質を摂取できるよう、パーソナライズされた食生活の提案を行う

当社グループへの影響

- 病気を未然に防ぐため「食」の果たす役割が増大し、ビジネス機会が広がる
- ▲ 過剰栄養を防ぐため、油脂の摂取を抑制するようになる
- ▲ 情報過多により、商品の価値がお客様に正しく伝わらない
- お客様の共感が得られる、分かりやすい情報提供により、お客様にとって最適な商品の選択が可能になる

▲ リスク ● 機会



共有価値

- 脂質栄養の知見を軸とした商品・サービスの提供により、健康寿命の延伸に貢献します

CSV目標

- 多様なライフステージにおいて健康とエネルギーを生むヘルスサイエンス商品の伸長率(2019年度比): 200%
- 脂質栄養の知見を活かした健康課題の改善につながる商品の開発
- 脂質の健康情報についての提供人数(2021年度からの累計): 1億人



数値は2030年度目標値

CSV目標達成に向けて 脂質および植物たんぱくの健康効果 を検証し、幅広く社会に発信

私は現在MCTの継続した摂取が日常活動時の脂肪の燃焼を高める機能について、臨床試験を活用したエビデンスの取得に注力しています。油脂は私たちが日々食している基礎調味料であり、ここに「情報」という付加価値をつけることで多くの方の健康に貢献できる可能性を秘めています。科学的に証明した効果を、分かりやすく説明することで世の中に定着させたいと考えています。

すべての人の健康に貢献するためには、脂質の健康情報について消費者の皆さまへ分かりやすくお伝えすることももちろん、商品を通じて効果を実感していただくとともに、継続的に使用していただく仕掛けづくりが重要だと考えています。そのためにも、他部門や社外との連携を深め、新しい情報発信の手段なども積極的に取り入れながら、油脂の魅力を分かりやすく、楽しく、消費者の皆さまへお伝えしていきます。また、健康課題の解決には食生活と併せて日常活動などの習慣も重要です。食習慣にとどまらず、健康的な生活習慣を後押しし、健康寿命の延伸に貢献できるような研究に取り組んでいきます。



中央研究所
研究第7課

辻野 祥伍

ビジョン2030実現のための重点領域

重点領域②

おいしさ、美のある豊かな生活

「おいしさ」と「美」の追求を通じて、より豊かな生活の実現に貢献します

「おいしさ」と「美」は、個人の価値観を構成する大切な要素であり、この価値観を満たすことは、人々が幸せな生活を送ることにつながります。「おいしさ」と「美」の追求を通じて、人々のクオリティ・オブ・ライフ(QOL)を高め、社会と共有できる価値を創造することで、生活をより豊かにし続けます。

社会環境・社会課題

- 日本においては、孤食の増加や調理時間の減少、嗜好の多様化等、生活者の食スタイルが変化
- グローバルでは、中間所得層が増加する地域において嗜好品や化粧品の需要が増加
- COVID-19の影響により、外食機会が減少、一方で内食需要が増加・定着するなど食シーンが変化

当社グループへの影響

- ▲ 家庭における油脂の代表的な使用方法である「揚げる」調理が減少する
- 家庭／個人によって、油脂の使用方法が多様化してくる
- グローバルでチョコレートや化粧品原料の需要が増加し、ビジネス機会へとつながる
- ▲● 食シーンが変化することで業態別の油脂需要の変動が起きる

課題解決に向けた具体的取り組み

- 油脂を活用した素材を「おいしく」する調理法や、豊かな食卓、集う機会を提案し、豊かさを感じる食シーンを広げる
- 幅広い食品に活用されている油脂の特性を活かした、油脂ならではの他の素材との共創による味づくりを行い、新しい価値を創出する
- ナチュラルな製法やオーガニック素材を用いた食品や、安全で高品質、機能的な化粧品用の油剤などの開発を進める
- チョコレートや大豆などの素材が持つおいしさを最大限に引き出し、お客さまが求める味づくりを行う

▲リスク ●機会



共有価値

- 「おいしさ」と「美」をもたらす油脂を商品・サービスとして提供し、人々の「生活の質」(QOL)の向上に貢献します

CSV目標

- 食卓に「おいしさ」を提供し、豊かな生活に貢献するブランドの磨き上げ
- 食での「おいしさ」や「美」を追求する商品の創出
- 美を実現する商品の伸長率(2019年度比): 200%

数値は2030年度目標値

CSV目標達成に向けて 「おいしさ」と「美」の追求によって 価値ある商品を開発

家庭用食用油の開発や販売促進企画の立案に携わっています。市場動向やマーケティング調査などからお客さまのニーズやインサイトを捉え、中央研究所や営業部門などの社内各部門と連携して、商品のコンセプト立案から容器デザインの選定、販売促進までを行っています。商品が店舗の棚に並んだ時に、お客さまに「使ってみたい、買ってみたい」と思ってもらえるような商品づくりを心がけています。

重点領域の「おいしさ、美のある豊かな生活」は、商品開発の根本になる考え方だと捉えています。食は生きるために必要なことですが、そこにおいしさが加わると幸せな気持ちを生むと思います。商品開発を通じて「おいしさ」と「美」を追求することで、お客さまに食べる幸せや豊かさを提供していきます。特に、現在「味つけオイル」という新しいカテゴリーの創造に力を入れており、油の「おいしさ価値」をさらに高めていけるよう、日々奮闘しています。

今後も時代の変化やお客さまのニーズを捉え、既存ブランドの改善や、当社グループだからこそできるメニュー提案などを通じて、お客さまの近くに寄り添う商品づくりを実現していきたいです。



商品戦略部
ホームユース課

山口 夏実

ビジョン2030実現のための重点領域

重点領域③

地球環境

地球環境を次世代に引き継ぐために未来を見据えて挑戦します

植物資源を事業のベースとする当社グループにとって、地球環境や資源の保護は事業の持続性そのものです。次世代のため、脱炭素社会、循環型社会の実現を目指し、未来を見据えて事業活動での環境負荷を最小限にする取り組みを進めるとともに、環境課題の解決に資するビジネス領域の構築を進めます。

社会環境・社会課題

- 地球規模での気候変動を緩和させるため、パリ協定に準拠した水準で温室効果ガスを削減する必要がある
- 干ばつや風水害等、気候変動による自然災害が増加
- 気候変動によるリスクと機会を把握し、戦略的に対応する必要性が増加
- マイクロプラスチックによる海洋生態系や人体に与える影響が顕在化

当社グループへの影響

- ▲ 気候変動により、原材料の安定調達およびコスト上昇リスクが発生する。また、エネルギーコストや、炭素税など新たなコスト上昇要因が発生する
- ▲ 自然災害の増加・甚大化により、生産設備の損壊等、操業の継続が脅かされる
- 適切な環境課題への対応や情報開示により、企業価値を高められる
- 植物資源の活用により、新たな環境課題解決型のビジネスチャンスを創出できる

▲ リスク ● 機会

課題解決に向けた具体的取り組み

- 新技術の積極的な導入により、サプライチェーン全体で温室効果ガスの削減に向けた施策を進める
- TCFD※に賛同し、気候変動に対応したリスクと機会の分析を進める
- 生産工程における廃棄物の再資源化を推進し、ゼロエミッションを継続するとともに使用する水の削減を進める
- 容器包材におけるプラスチック使用量の削減と、環境対応プラスチック（植物性／生分解性／再生）の採用を進める
- 堺工場で他拠点に先行してサステナビリティセンター化を実現、さらには同様の取り組みをグループ全体に展開する
- インターナルカーボンプライシングの導入など環境への取り組みに投資しやすい仕組みを整備する
- 工業用途での鉱物油から植物油への代替利用の促進やバイオマスの新しい活用法の検討など、環境課題解決型ビジネスの構築を進める

※ 気候関連財務情報開示タスクフォース（The FSB Task Force on Climate-related Financial Disclosures）



共有価値

- 温室効果ガスの排出を削減するとともに、気候変動が当社グループに与える影響を低減します
- 資源は有限であるとの認識のもと、循環型社会を実現します
- 環境負荷の少ない容器・包装を開発し続けます
- 環境課題解決型ビジネスにより、商品・サービスを通じて社会に貢献します

CSV目標

- バリューチェーンにおける温室効果ガスの排出削減率
Scope1、2におけるCO₂量削減率(2016年度比): 31%
Scope3におけるCO₂排出量削減率: 2021年度公開予定
- プラスチック容器・包装の削減および資源循環の推進
- 植物資源を活用した、環境にポジティブインパクトを与える商品・サービスの開発



数値は2030年度目標値

CSV目標達成に向けて サステナビリティに関わる多様な 取り組みを通じて地球環境に貢献

サステナビリティ推進室では、当社グループのサステナビリティに関する取り組みのテーマ設定およびグループ内への戦略の展開、実行支援、モニタリングなどを進めています。

“植物のチカラ®”による多様な価値の創造を目指す当社グループにとって、地球環境への貢献は企業活動の根幹に関わる重要なテーマです。6つの重点領域のひとつに「地球環境」を設定したことは、当社グループが将来にわたり事業を継続するためにも有意義なことと受け止めています。CO₂排出量の削減やプラスチック容器の削減などの具体的な目標は、決してひとつの部門だけで達成できるものではなく、社内外の多くのステークホルダーにご理解、ご協力いただかなければ達成できません。まずは社内での環境意識の共有を進めるとともに、環境への取り組みを消費者の皆さまをはじめとするステークホルダーにお伝えしていくことで、当社グループの持続的な成長に貢献したいと考えています。



サステナビリティ推進室

小濱 春佳

ビジョン2030実現のための重点領域

重点領域④

食のバリューチェーンへの貢献

お客さまと共に技術・商品・サービスを磨き、お客さまが創造する価値を高めます

世界の油脂需要は増加しており、社会・環境の変化とともに使われ方も多様化しています。当社グループは植物資源の価値を技術でさらに高め、お客さまとの共創を通じ、社会が求めるソリューションを実現します。安心を生む製品・サービスの安定した提供と、価値の創造を通じて、食のバリューチェーンに貢献します。

社会環境・社会課題

- TPPなどの貿易協定の進展や食資源確保における国際競争の激化などにより、国内搾油事業の国際競争力が低下
- 消費者および企業の新たな製品・価値への欲求の高まり
- 日本では生産年齢人口の減少に伴う、人手不足が顕在化
- 世界的な食品ロス問題
- 人口や中間所得層が増加する地域・諸国における食糧供給を支える産業が発展

課題解決に向けた具体的取り組み

- 搾油事業の持続可能性確保に向け、アライアンス戦略等を推進する
- 創発的な営業プロセスを実践し、常に変化していくお客さまの課題解決に向けた提案と、継続的な開発を強化する
- アプリケーション開発により、油脂と他の素材を組み合わせる新しい食品や加工用の原材料などを開発する
- 食品のおいしさ持続と賞味期限延長について、技術開発を深化する
- 将来の食糧不足解消に貢献すると期待され、市場が拡大し続ける植物による肉や乳の代替など、食の新たな潮流に対応する

当社グループへの影響

- ▲ 国内畜産業の縮小と輸入ミールへの対抗により搾油事業の収益力が低下
- 人手不足や食品ロス問題を中心に油脂に求められる機能・役割が高度化
- 社会課題解決に資する商品・サービスの提供により、ビジネス機会拡大へつながる
- 新興国においては、食品産業が発展し、ビジネス機会へとつなげることができる

▲ リスク ● 機会



共有価値

- 油脂とミールを安定的に供給し、国内食品産業および畜産業の発展に貢献していきます
- 油脂を中心に植物資源の新たな機能や用途をお客さまと作り上げ、ソリューションを広げていきます
- 油脂の機能を最大限に活用し、食べられる食品が捨てられることを防ぎます
- 植物資源を新しい消費志向や食糧の安定供給を満たすために活用します

CSV目標

- 国内における食エネルギーの安定供給(国内の総エネルギーに占める割合): 6%以上
- ユーザーサポート機能の発揮によるソリューションの提供
ユーザーサポート件数増加率(2019年度比): 150%



数値は2030年度目標値

CSV目標達成に向けて 安定供給に向けて搾油事業の 持続可能性に注力

原料部は安全な油糧原料の安定的な調達と、全体最適の考え方に基づいた油脂とミールの供給戦略の策定を担っており、搾油事業全体を見渡しながら業務を進める部門です。

搾油事業を取り巻く環境では、世界的な食糧需要の増加や気候変動を原因とした原料確保における不確実性の高まり、TPPなどの貿易協定の進展による国内畜産業への影響が懸念されています。その中で、油脂とミールを安定的に供給するために搾油事業の持続可能性を確保し、国内食品産業および畜産業の発展に貢献することが重要と考えています。

CSV目標の「国内の食エネルギーの安定供給：総エネルギー6%以上」は、搾油によって発生するミールを原料とした飼料で育てた肉類のたんぱく質と油脂、双方の供給によって達成されます。同業他社との協働も含めた国内搾油体制の強化や、国内外を問わずサプライヤーや関連業界、販売先との連携強化によって搾油事業の持続可能性を確保することで、CSV目標達成に貢献していきたいと考えています。



原料部
次長

田辺 邦彦

ビジョン2030実現のための重点領域

重点領域⑤

信頼でつながるサプライチェーン

誠実さを大切に、強く、しなやかなサプライチェーンを構築します

日本の食を支える、重要な素材・エネルギーの供給者として、持続可能な方法で生産された原料を用い、お客さまにお届けするまでの品質に常に真摯に向き合うことで、将来にわたって安定したサプライチェーンの構築に努めます。また、安全な製品の供給と透明性が高いコミュニケーションを通じてお客さま・社会との信頼関係を構築します。

社会環境・社会課題

- 世界的な人口増加による、水・食糧不足
- 原料生産地域における環境問題や人権問題の深刻化
- 日本における人手不足を発端とした物流業界の諸課題
- 品質への要求水準の高まり

当社グループへの影響

- ▲ 世界的な穀物の需要増により、原材料のコスト上昇や安定調達に支障が出る
- ▲ 原料産地の環境問題／人権問題の深刻化により、産地への関与が必須となる。また、持続可能性に欠けた原料を扱うことにより、レピュテーションリスクが高まる
- ▲ 物流業界が抱える諸問題の深刻化により、物流コストが上昇する。また、これまで通りの物流体制の維持が困難となる
- 安全性に対する要求水準の高まりにより管理すべき品質項目が増え、高度な分析技術が求められる

課題解決に向けた具体的取り組み

- パーム油調達において、サプライヤーとの対話を含めた取り組みを進め、持続可能性を向上させる
- 持続可能な調達の取り組みを大豆・カカオ等にも拡大する
- 菜種、オリーブ、アマニなどに関する生産地への関与を強め、安定調達に向け関係強化を続ける
- 国内の原料生産地と一体となって、地域産業を振興する
- 人手不足や厳しい労働環境など課題の解決により持続可能な物流体制を構築する
- 微量成分のコントロールなど、競争力につながる高品質な製品を供給できる独自技術を開発する

▲リスク ●機会



共有価値

- 環境と人権に配慮した調達を実施します
- 世界的に油脂需要が拡大する中で、ネットワークを活用した安定的な調達を実施します
- 社会全体のインフラである物流の持続可能性の取り組みを続けます
- 油脂メーカーの責任として、安全で安心な製品をお届けします

CSV目標

- 環境と人権に配慮したパーム油の調達
認証油の割合：100%
RSPOのSG※認証油の割合：2030年度 50%
農園までのトレーサビリティ把握：100%（パーム油、パーム核油）
- 大豆の持続可能性を高める取り組みを推進
- 持続可能なカカオの調達
- 持続可能な物流体制の構築
共同輸配送のカバー率：50%



※ RSPO：持続可能なパーム油のための円卓会議 (Roundtable on Sustainable Palm Oil)
SG：セグリゲーション、RSPO認証方式のひとつ

数値は2030年度目標値

CSV目標達成に向けて サステナブルな調達実現に向けた 信頼関係の構築



Intercontinental Specialty Fats Sdn. Bhd.

Hoo BoonHan

私は、Intercontinental Specialty Fatsでサステナビリティ戦略と施策の推進を担っています。当社グループのパーム油調達方針に沿って、上流のサプライチェーンにおけるサステナビリティ向上に向けた取り組みをサプライヤーと共に実践しています。

パーム油におけるサステナビリティの追求は、サプライヤーからお客さまに至るまでを対象としており、安全・高品質でサステナブルな製品提供を継続することで、サプライチェーン全体における信頼関係が構築できると考えています。

CSV目標の達成には、サプライヤーとの信頼に基づいた関係性が重要です。お互いの意見にしっかりと耳を傾け、一緒に取り組まなければ達成できません。消費者の皆さまの社会環境に向けた意識はますます強いものとなっており、サプライチェーン全体におけるすべてのステークホルダーが、CSPO※に関する理解をより深めながら社会により良い影響を与えることで、試練やチャンスに共に取り組んでいくことができるようになるかと信じています。

※ 認証パーム油 (Certified Sustainable Palm Oil)

ビジョン2030実現のための重点領域

重点領域⑥

人材マネジメント

多様な人材の働きがいを高め、組織能力を向上し、イノベーションを起こします

当社グループの持続的な成長には、多様な視点に基づく創造性は欠かせません。ダイバーシティの実現と、常に社員の健康増進や教育、幅広い経験のための機会の創出に努め、社員一人ひとりの働きがいを高めることで、組織能力を高め、バリューチェーンのあらゆる場面においてイノベーションを起こします。

社会環境・社会課題

- 日本では生産年齢人口減少に伴う人手不足が顕在化、一方、女性、高齢者、外国人の社会進出は進展
- AI、IoTの進化に伴うデジタルテクノロジーの発達

当社グループへの影響

- ▲ 人材が、質・量の両面から獲得できず、当社グループの成長が妨げられたり、操業の継続が脅かされる
- ▲ 社員の価値観が多様化する中で、十分に人権が配慮されないことによりレピュテーションリスクが高まる
- デジタルテクノロジーの活用により、業務生産性の向上が可能になるとともに、新たなビジネスチャンスを創出できる
- 多様な人材の活躍により、イノベーションを創出できる

▲ リスク ● 機会

課題解決に向けた具体的取り組み

- 当社グループの価値創造に必要な多様な人材を受け入れる環境を整え、社員同士の発展的なコミュニケーションで、イノベーションを起こす土壌を作る
- 管理職の多様性を強化し、意思決定において幅広い視点を入れる。また、そのための計画的な教育を実施する
- Visionで目指す姿に到達するため、脂質栄養・環境・情報についてグループ全体でリテラシーの底上げを図る
- 経営層と社員間のコミュニケーション強化、スマートワークの推進等により「働きやすさ」と「働きがい」を向上し、エンゲージメントを高める
- 人権に関する教育を推進し、事業活動全体で人権を尊重していく姿勢を追求する
- VisionやValuesの浸透により、当社グループの進むべき方向性や価値観を明らかにし、グループとしての一体感を高める
- 「ビジョン2030」を実現するため、事業戦略・運営についてのガバナンス体制を強化する

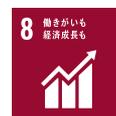


共有価値

- 多様な人材がその能力を十分に発揮できる職場環境、制度を提供し、社員の働きがいを向上させます
- すべての従業員の人権が尊重され、グループの一員として活躍できる企業文化を作ります
- すべてのステークホルダーから信頼される企業グループであり続けるため、実効性のあるグループ経営体制を整備します

CSV目標

- 従業員の「働きがい」を感じる人の割合：80%
- 女性管理職比率：20%



数値は2030年度目標値

CSV目標達成に向けて 社員の個性やポテンシャルを 活かした組織を目指して

人事制度の設計・運用に携わるほか、教育・研修プログラムの企画や、働き方推進会議の事務局としてスマートワークの推進に力を注いでいます。

組織能力を高めるためには、各個人の自律的な成長があってこそと考えています。組織の目標と重ねながら社員の皆さんが成長していけるように、様々な学びの機会の提供やキャリアプラン支援など、成長への仕組み・仕掛けづくりに取り組んでいます。

社会構造が大きく変化し人々の価値観も多様化する現代において、新たな視点や高度な専門性を持つ人材を活用できる組織が、持続的に価値を生み出すことができると考えています。そして、多様な個々人が一体となり共通の目標に向かって行動するためには、人材マネジメントがますます重要になってきます。今まで以上に社員一人ひとりの思いをしっかりと拾い上げ、それぞれの個性やポテンシャルを活かした組織づくりに貢献していきたいと思っています。



人事・総務部
人事企画課

渡辺 洋子

新中期経営計画 「Value Up +」 のスタート

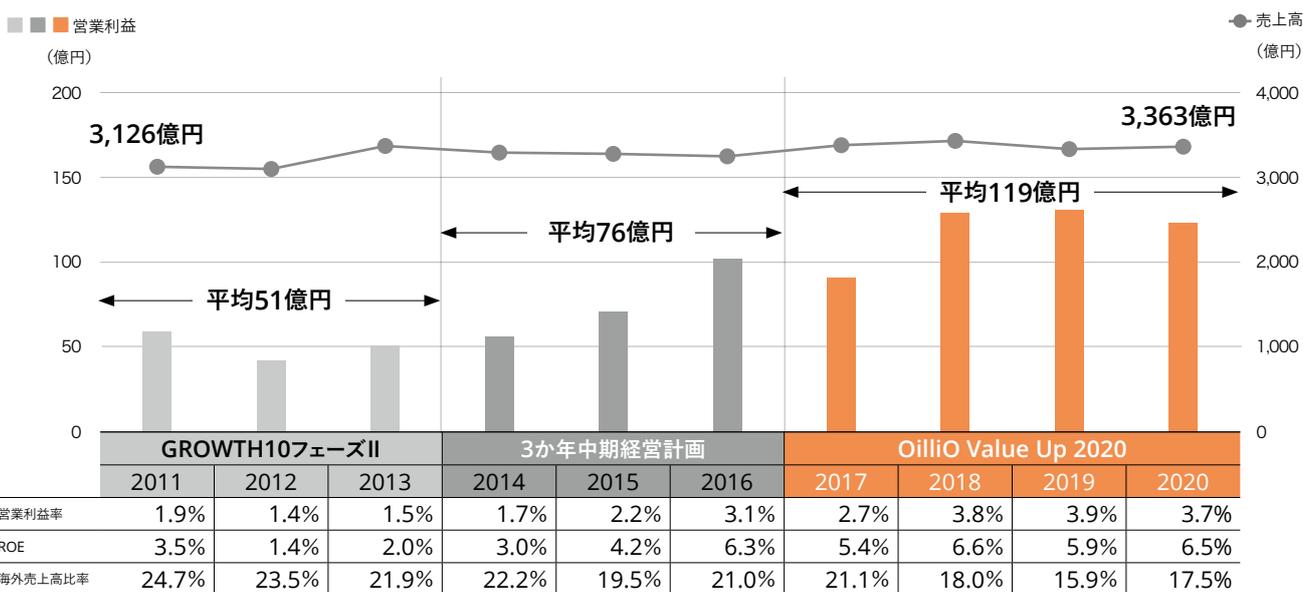
前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画「OilliO Value Up 2020」では、「Marketing」、「Technology」、「Globalization」を基調とし、「事業構造改革を継承しつつ、より成長路線に軸足を移す」を基本方針に事業を展開しました。

経営目標の営業利益130億円以上については、1年前倒しの2019年度に達成することができました。2020年度は新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響により営業利益ベースで

は減益となったものの、経常利益、当期純利益ベースでは過去最高の水準を達成することができました。過去の10年間と比較しても着実に利益水準が上がっており、収益力は強化されたといえます。

また、営業キャッシュフローの4年間累計500億円についても551億円の実績で達成することができました。



一方、ROEは目標7.0%に対して2020年度実績が6.5%、EPS成長率(年平均)は目標8.0%に対して実績が5.8%で未達となりました。これらの水準を高めていくことが今後の課題です。

「売上拡大」「収益性向上」「基盤強化」の3つの視点における前中期経営計画での成果と今後の課題は次の通りです。

「売上拡大」については、「かけるオイル」などの新しい油脂の使い方の提案や栄養・健康機能の浸透により、国内家庭用市場の拡大では大きな成果をあげることができました。2020年度の国内家庭用市場は重量で前年度比10.4%増、金額で8.0%増の1,667億8,500万円(当社調べ)となり、史上最高規模を更新しました。当社が掲げたホームユース領域における売上利益成長率目標(年平均)の3%についても、この4年間の実績は(年平均)12.4%と、大幅に上回ることができました。

業務用、加工用領域では、ニーズ協働発掘型営業の実践とユーザーサポート機能の発揮によりグループの総力を結集した戦略を展開することで、売上利益成長率目標(年平均)の2%に対して(年平均)4.8%を達成することができました。

一方で、海外売上高成長率やヘルスサイエンス領域の売

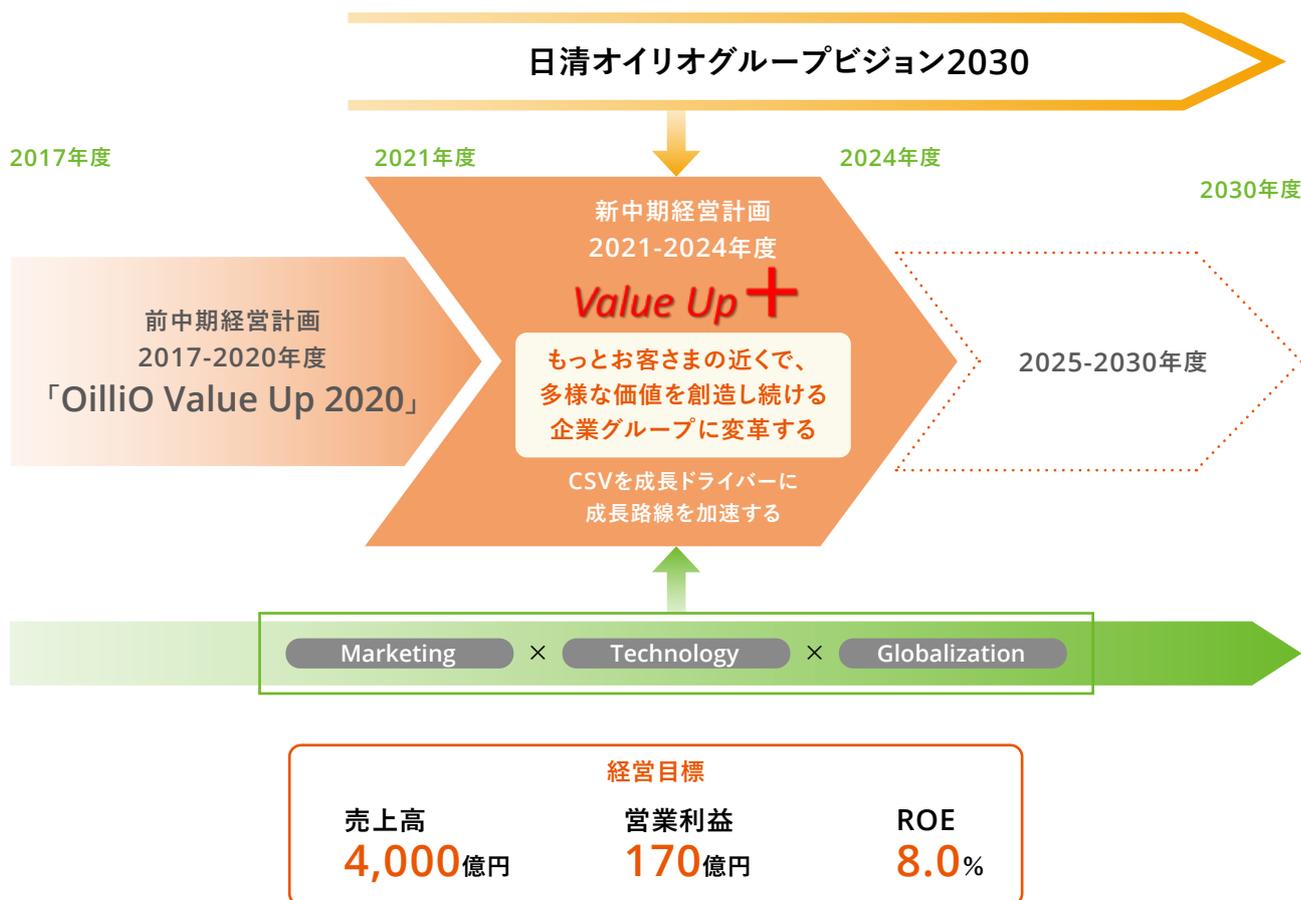
上高成長率は目標に達していません。海外売上高の拡大に向けては、新設した拠点の安定稼働や主要拠点における生産能力の拡充が、ヘルスサイエンス領域については、すべての人の健康に関する社会課題の解決による共有価値を創造することが今後の課題です。

「収益性向上」については、付加価値商品カテゴリーの構成比アップによる商品ポートフォリオの改善に加え、業務用での炊飯油や炒め油など、お客さまの課題解決につながる機能性油を伸長させることができた点が大きな成果です。生産・物流分野を中心とした継続的なコストダウンについては、4年間で20億円の目標に対し、30億円のコストダウンを実施することができました。さらなる改善に向けて取り組んでいきます。

「基盤強化」については、持続的な日本の食の安定供給に向けた株式会社J-オイルミルズとの業務提携や、エネルギーネットワークの構築によるCO₂排出量の削減、サステナブルな事業運営に向けた調達基本方針、パーム油調達方針の制定といった点が大きな成果です。一方で、製油業界におけるアライアンスの具現化や、2030年の環境目標達成に向けた具体的な取り組み、サステナブルな調達の深化が、今後の課題です。

「Value Up +」の位置づけと経営目標

「日清オイリオグループビジョン2030(以下:ビジョン2030)」で目指す姿の実現に向けて、最初の4年間の具体的な成長戦略として、2021年度からの新中期経営計画「Value Up +」をスタートさせました。「Value Up +」においては、「もっとお客様の近くで、多様な価値を創造し続ける企業グループに変革する」という基本方針のもと、「Marketing」「Technology」「Globalization」の3つの軸で核となる戦略を設定し、CSVを成長ドライバーに成長路線を加速していきます。中期経営計画の目標として、2024年度時点で売上高4,000億円、営業利益170億円、ROE8.0%、また、中期経営計画の4年間累計で700億円の営業キャッシュフローを計画しています。



	2019年度 (実績)	2020年度 (実績)	2021年度 (計画)	2024年度 (計画)	増減
売上高	3,334億円	3,363億円	3,600億円	4,000億円	年平均成長率 4.4%
営業利益	131億円	123億円	115億円	170億円	年平均成長率 8.4%
ROE	5.9%	6.5%	5.2%	8.0%	2020年度比 +1.5P
営業キャッシュフロー	—	551億円 (2017~2020年度 4年間の累計)	—	700億円 (2021~2024年度 4年間の累計)	前中計比 +149億円

※ 上記計画数値は、2021年度スタート時のものです。

成長シナリオ

成長に向けた基本方針

「ビジョン2030」では、当社グループのさらなる成長に向けて、“これまでより「もっとお客さまの近く」でビジネスを展開する”ことを基本方針としました。そして、その中では、前中期経営計画「OilliO Value Up 2020」でも経営ビジョンにおけるキーワードとして掲げていた「Marketing」「Technology」「Globalization」の3つの軸において、さらに取り組みを進化させていきます。環境変化・機会を捉えるマーケティングの実践、マーケティング戦略を支えるためのテクノロジーの活用・追求、そして、事業の展開エリアをグローバルに拡大することで、もっとお客さまの近くでビジネスを展開していきます。



グローバルトップの油脂ソリューション企業に向けて

当社グループの「中核の強み=コアコンピタンス」が「油脂」であることを明確にしたうえで、より一層強化し成長の原動力とすることによって、国内での売上拡大戦略を進め、さらにはグローバルトップの油脂ソリューション企業へ飛躍し、価値創造の領域を広げていきます。

コアコンピタンスの「油脂」を究める

「ビジョン2030」で目指す姿を実現していくうえで、当社グループのコアコンピタンスは「油脂」であることを改めて明確にしました。これは単に油脂の製造・販売にとどまらず、研究開発や原料調達から油脂の製造、加工技術やアプリケーション技術、販売、そしてこれらをつなぐサプライチェーン全体において、油脂に関する事業での総合的な能力を意味しています。このコアコンピタンスである「油脂」を究めるために、まずは強みとしている油脂とその周辺領域における知見・技術を磨き上げるとともに、ブランドと販売力、調達・生産・物

流を強化していきます。そして、これらの強みに、新たな価値を生み出す仕掛けとして、協働による価値創造や、機能性素材マーケティングなどの新たな販売スタイル、さらなるグローバル化や様々な食に形を変えた油脂の喫食機会の市場創出、多様な購買機会の拡大など、ビジネス領域拡大のための戦略を掛け合わせることで、当社グループが提供する価値、“生きるエネルギー”を一人でも多くのお客さまにお届けし、重点領域における課題を解決していきます。

※ グローバル戦略についてはP.39、機能性素材マーケティング戦略についてはP.40をご覧ください。

「油脂」を究める

コアコンピタンスのさらなる強化

コアコンピタンスである「油脂」のさらなる強化を事業の基盤とするとともに成長の源泉にする

新たな価値を生み出す仕掛け

新たな価値を持つ製品を生む仕掛けを次なる成長に向けた柱として展開

ビジネス領域拡大

より多くの人に生み出した価値をお届けするとともに接点・機会の拡大によりマーケットを深く知る

CSVを成長のドライバーとして、成長路線を加速する

油脂の強みを活かしてCSVを実現

「ビジョン2030」では、事業を通じた価値創造を進める中で、CSVを成長ドライバーとして位置づけています。すなわち、重点領域において社会課題やトレンド、新潮流を捉え、油脂を究めた強みで当社グループを取り巻く様々な関係性(エコシステム)の中で価値を創造し、それに見合った経済的な対価を得ることで、成長路線を加速していきます。

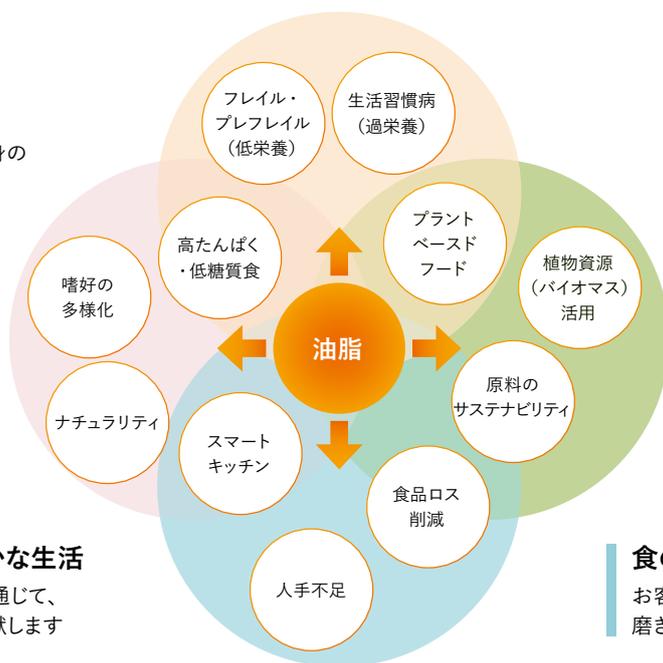
例えば、MCT(中鎖脂肪酸)を通じた生活習慣病やフレイル・プレフレイル(心と体の活力が低下した状態)などへの健康価値の提供や、近年注目されているプラントベースドフードなどの食の新しい潮流の中での油脂を通じた多様な価値創造、食品ロスの削減や人手不足などへのソリューションの提供など、油脂を中心とした商品・サービスを通じて、社会との共有価値を創造し、当社グループの成長と持続可能な社会の実現に取り組んでいきます。

すべての人の健康

人生100年時代を支える心身の健康に貢献します

地球環境

地球環境を次世代に引き継ぐために未来を見据えて挑戦します



おいしさ、美のある豊かな生活

「おいしさ」と「美」の追求を通じて、より豊かな生活の実現に貢献します

食のバリューチェーンへの貢献

お客さまと共に技術・商品・サービスを磨き、お客さまが創造する価値を高めます

3つの基本戦略

中期経営計画「Value Up +」では、「売上拡大」「収益性向上」「基盤強化」の3つを軸に事業を展開していきます。

「売上拡大」では、ホームユースビジネスのBtoCの領域において、油脂の価値向上の仕掛けにより国内家庭用市場のさらなる成長を牽引するとともに、業務用ビジネスのBtoBの領域で国内およびグローバル市場でのソリューションを強化していきます。また、新たな価値創造の仕掛けであるBtoBtoCの領域においては、他社との共創によってマーケットを起点に新たな価値を創造していきます。

「収益性向上」については、将来コスト、社会的コストも反映した販売価格形成や、製品ポートフォリオ改革、さらなるコスト構造改革、サプライチェーン効率化に徹底して取り組みます。

「基盤強化」については、「持続性」と「競争優位」のための変革に取り組むとともに、価値創造を実現するためのガバナンス体制を構築します。

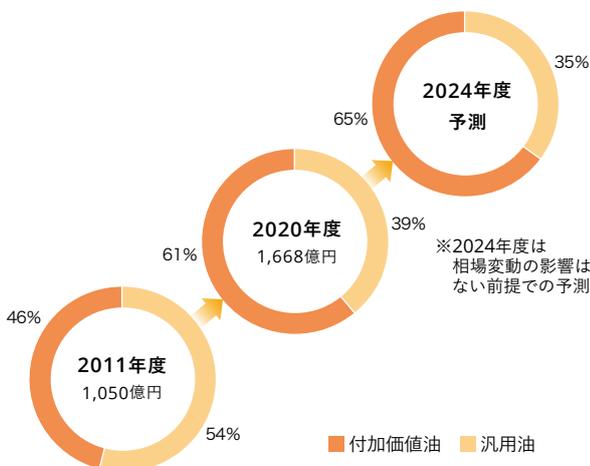
売上拡大	BtoC +50億円	油脂の価値向上の仕掛けにより国内家庭用市場を拡張	2024年度までの成長投資 800億円 ※ M&A含む
	BtoB +550億円	国内およびグローバル市場でのソリューション×M&Aで売上拡大	
	BtoBtoC +100億円	マーケットを起点とする共創で新たな価値を創造	
収益性向上		マージン改善・さらなるコスト構造改革・サプライチェーンの効率化	※ 老朽化更新 200億円除く
基盤強化		「持続性」と「競争優位」のための変革投資の実行	
		価値創造を実現するためのガバナンス体制の構築	

売上拡大戦略(BtoC)

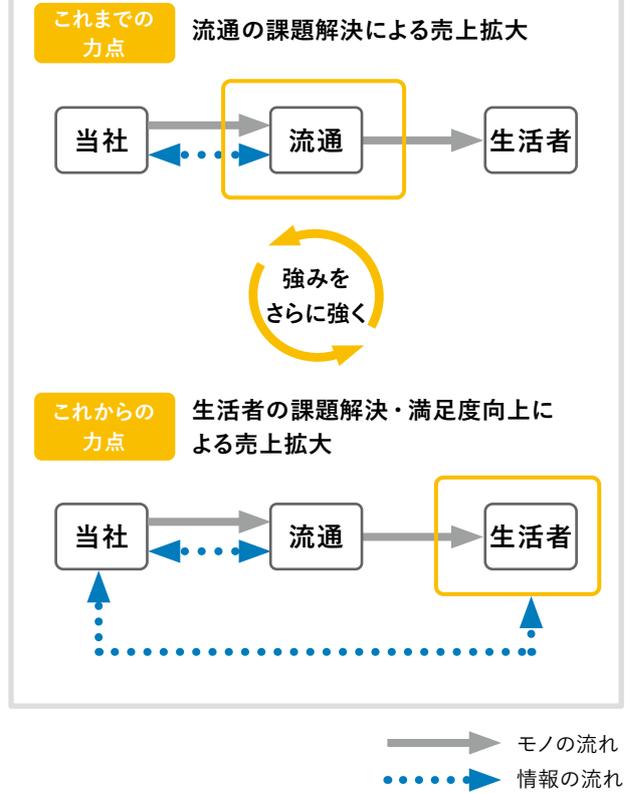
BtoCの領域では、力点の比重を量販店や卸店などの流通の課題解決から生活者の課題解決・満足度向上へシフトします。これまでの強みであった安全・安心のブランド力、流通との強い関係性や流通に対する企画・販促力をさらに強化しつつ、生活者ニーズの理解、脂質栄養の探求・情報発信、共感を得られる商品開発力を強化することにより、今後も国内家庭用市場の拡大を牽引していきます。

国内家庭用市場は、2011年度から2020年度までの10年間で500億円超の市場拡大を遂げています。国内家庭用市場において強みを持つ当社は、「かけるオイル」をはじめとした付加価値油の浸透に取り組んできており、市場拡大をリードしてきました。2020年度には1,668億円と過去最大規模を更新するなど、特にここ数年で大きく市場は拡大し、多様化が進んでいます。また、植物油脂消費量も、炭水化物からのエネルギー摂取のシフトなどにより、当面において総量は維持するものと想定されます。こうした状況の中、中期経営計画「Value Up +」では、脂質の健康情報を軸とした様々なコミュニケーションによって油脂の価値をさらに高め、「かけるオイル」をはじめとした付加価値油に対する新規需要の創造、加熱調理油の付加価値化、新しい健康訴求商品の開発や、食用油の新しいおいしさ・使い方を訴求するカテゴリーの創出などに取り組んでいきます。

国内家庭用市場における規模とカテゴリー構造の変化(金額)



BtoCにおける「もっとお客さまの近く」へ



PICK UP

「オイルで味つけ」新たな使い方をお届け

2015年より発売している「かけるオイル」シリーズによって「生でかける」使い方が生活者に浸透し、カテゴリー創出につながりました。

次の「かける」使い方として、「オイルで味つけ」という新たな使い方を提案する商品を発売しました。生活者の「おいしさ」への期待に応えるとともに、内食化で生まれた食のマンネリ化対策・個人の好みに合わせた味つけといったニーズに対応した商品です。これからも生活者のインサイトにフォーカスし、生活者の皆さまにご満足いただける商品をお届けしていきます。

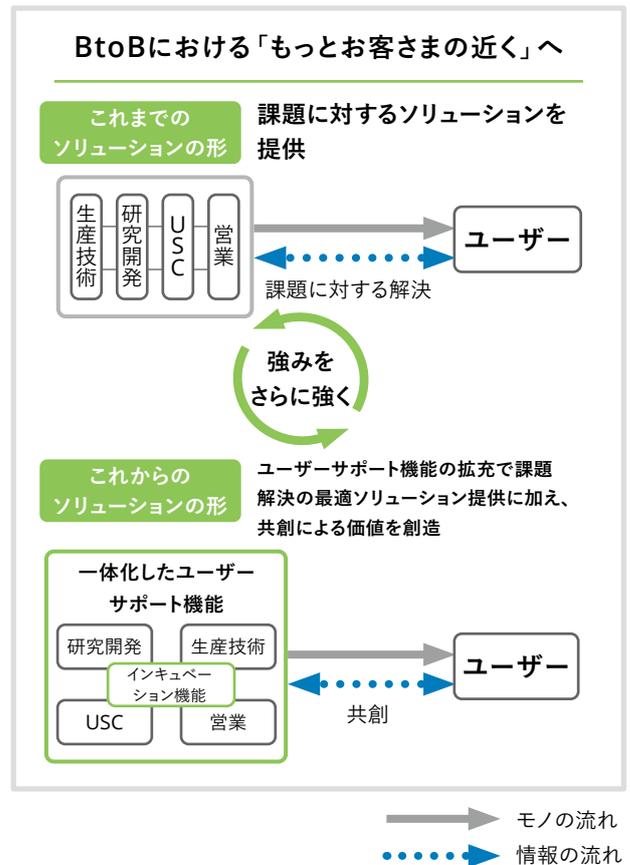


売上拡大戦略(BtoB)

BtoBの領域では、グループ全体で国内およびグローバル市場でのソリューションを強化していきます。当社の幅広い販売チャネルを最大限に活かし、これまでも生産技術、研究開発、ユーザーサポートセンター(USC)、営業が連携して、課題に対するソリューションを提供してきました。今後の取り組みにおいては、これらの組織が有機的に連携したインキュベーション機能を発揮する体制を整え、これまで以上に一体感を持ったユーザーサポートにより、課題解決の最適ソリューションを提供することに加え、お客さまとの共創による価値を創造していきます。

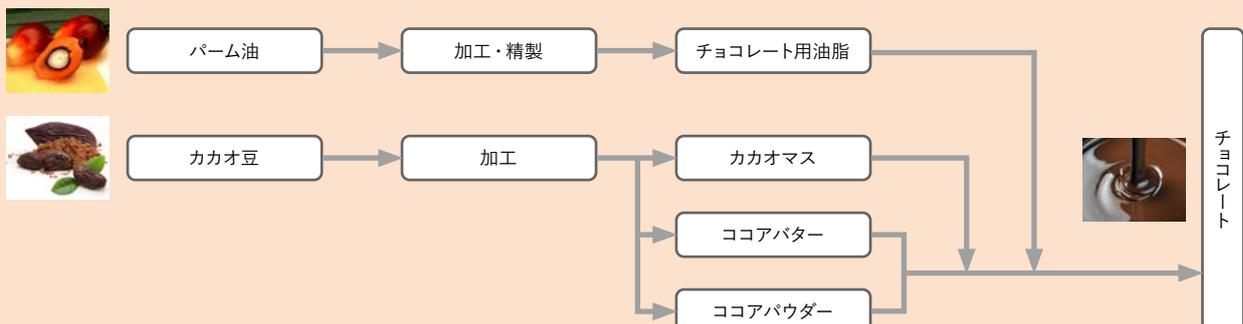
チョコレート油脂戦略

中期経営計画「Value Up +」では、BtoB領域において、マレーシアのIntercontinental Specialty Fatsを中心に販売を拡大し、チョコレート用油脂の販売量において世界のトップグループ入りを果たすことを目指します。当社の推計では、チョコレート製品の需要は堅調に拡大を続け、チョコレート用油脂の市場は2024年度に向けて年平均2%程度の成長が見込まれます。この成長市場において、前中期経営計画で構築した拠点のフル活用に加えて、新たな拠点の構築にも取り組みます。また、グローバルユーザーサポート体制を構築し、アジア、欧州、北米のお客さまに最適なソリューションを提供することにより、市場成長を上回る年平均6%程度の販売数量の拡大に取り組みます。さらに、主原料であるパーム油については、認証油の割合やトレーサビリティの把握など、サステナビリティの追求にも具体的な目標を設定し、取り組みを進めていきます。



PICK UP チョコレートのおいしさを左右する油脂

カカオの豆を加工することによってできたカカオマスとココアバター、ココアパウダーに砂糖、粉乳などを混ぜて練り固めたものがチョコレートです。ココアバターの代わりにパーム油などを原料としたチョコレート用油脂(代用脂)を用いることもできます。チョコレートはパンやアイスクリームなど、様々な食品に使用されています。チョコレート用油脂を用いることによって「焼いても溶けない」「常温ですぐ固まる」など、ココアバターだけでは実現が難しい機能性を付与することができます。世界のチョコレートを用いた食品のおいしさには、当社グループの技術が活かされています。



グローバル戦略

海外においては、2030年に向けて、コアコンピタンスである油脂を強みに、“グローバルトップの油脂ソリューション企業への飛躍”を目指します。その中で、ターゲットエリアを東南アジア・中国、欧州、北米とし、注力する対象分野をフードサービス分野、チョコレート・製菓・製パン分野、化粧品分野、健康・栄養機能分野に設定しました。油脂のみならず

チョコレートを含む加工食品・素材、ファインケミカルにおいても油脂の技術力を発揮し、中期経営計画「Value Up +」では、海外売上高800億円、海外売上高比率20%をマイルストーンとしてM&Aを含めた投資も積極的に活用し、2030年に目指す姿に向けた道筋を描いていきます。

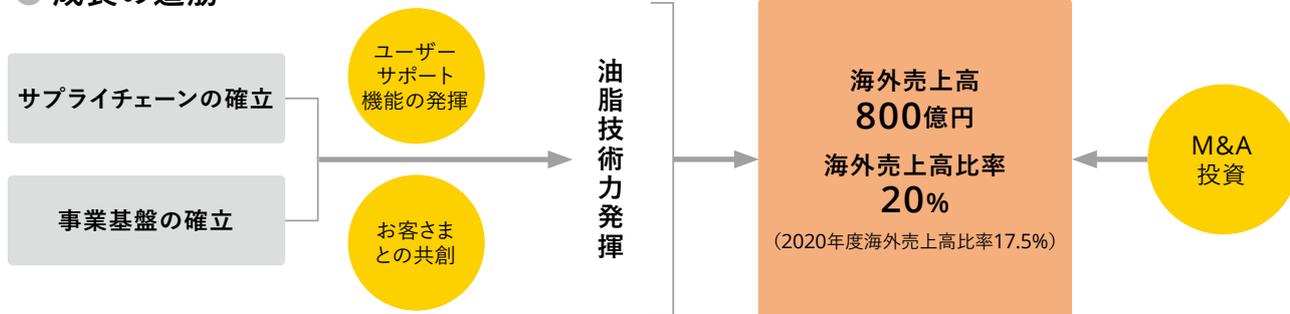
● ターゲットエリア

東南アジア・中国

欧州

北米

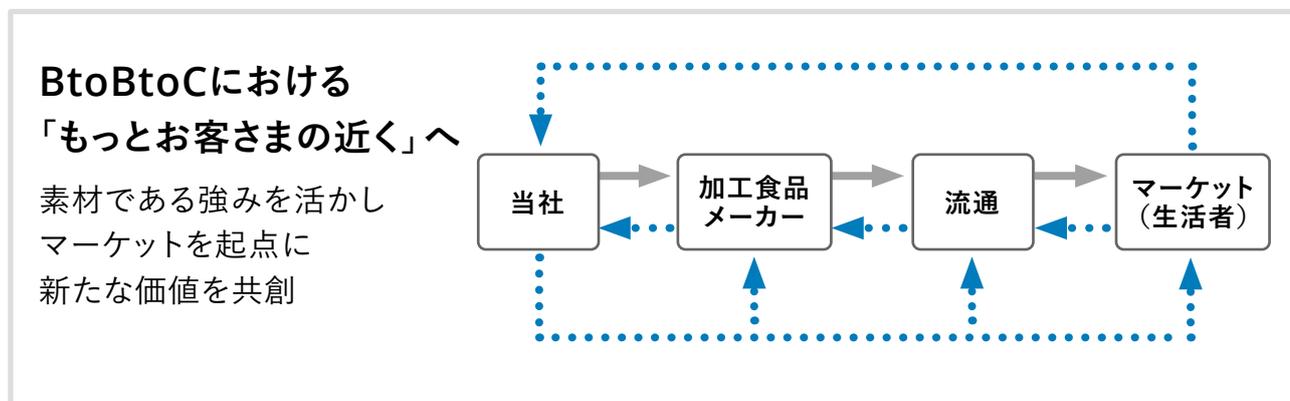
● 成長の道筋



売上拡大戦略(BtoBtoC)

BtoBtoCの領域は、今回の中期経営計画「Value Up +」から、初めて明示的に取り組むこととなりますが、食卓から工場まで多様な販売チャンネルを持つ当社グループの強みを活かし、BtoC、BtoBにおける取り組みをさらに進化させ、新

たな価値を共創する仕掛けとして取り組みを進めていきます。油脂および油脂に関連する素材の強みを活かし、当社が主体的にあるいは参画的にマーケット起点で新たな価値を共創することで売上拡大を実現します。



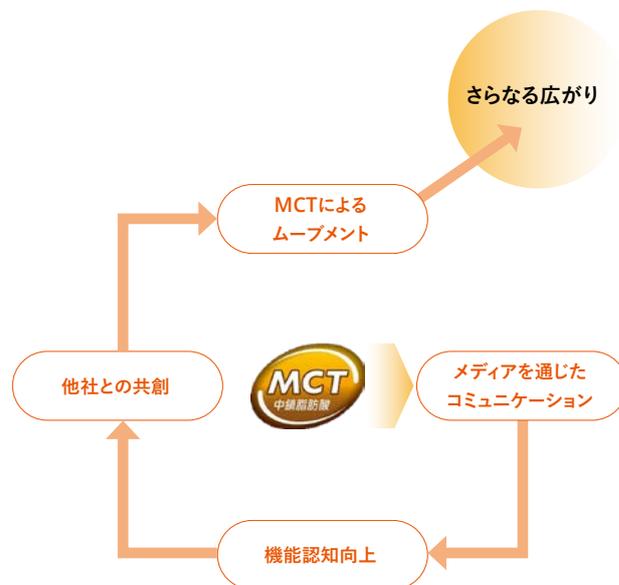
BtoBtoC領域におけるMCT戦略

MCTについては、40年以上研究開発を進めてきており、脂質代謝を高める機能などのエビデンスを取得してきました。BtoBtoCの領域において、機能性素材であるMCTの機能を軸としたマーケティングを展開し、分かりやすいストーリーとして、メディアなどを通じて伝えていきます。また、ホームユース商品である「日清MCTオイル」は機能性表示食品としてリニューアルし、パッケージ上で「体脂肪やウエストサイズ※1を減らす※2」機能を訴求します。パッケージを通じたコミュニケーションにおいてもMCTの機能認知向上に取り組みます。

MCTの機能認知向上と合わせて、素材としての親和性や生活者の意識・ニーズが高い分野における共創に向けた取り組みも推進していきます。当社の推計では、食に関するヘルスクエア産業市場において、脂肪燃焼に関連する加工食品、その中でも機能性素材の市場は2024年度に300億円程度の規模を想定しています(2020年度からの伸長率:10%)。この市場において、MCTを用いたムーブメントを起こすことを目指し、他社との共同開発など様々な取り組みを展開していきます。

また、これまでの研究においてフレイル・プレフレイル(心と体の活力が低下した状態)に対するMCTの有効性を示すエビデンスが得られており、今後一層、社会課題の解決に向けた取り組みを進めていきます。

※1 ウエスト周囲径
※2 BMIが高めの方



機能性表示を取得した「日清MCTオイル」

各領域で新たな仕掛けを展開

国内で市場の成熟化と高齢化による人口減少が進む中で当社グループが成長していくためには、各領域における新たな仕掛けの展開が欠かせません。それぞれの取り組みによって、売上拡大を達成していきます。

ホームユースビジネスのBtoC領域では食用油のおいしさや新しい使い方の提案を通じて、カテゴリーを創出していきます。そのためにデータ活用をはじめとしたマーケティングを強化し、消費者インサイトを把握して商品として具現化することで、新たなカテゴリー創出につなげたいと考えています。

業務用ビジネスであるBtoB領域においては、ユーザーの課題を解決するための提案に加え、ユーザーと最終商品を一緒に創ることに積極的に関与していきます。最終商品の付加価値化によりユーザーからの期待、信頼を獲得します。

マーケティングによる生活者の理解とユーザーとの価値共創に加え、油脂の機能認知を高めていきます。マーケットでの機能認知の高まりが、新たなパートナーに共創への参画を促し、BtoBtoCとしての価値共創につながると考えています。



取締役 常務執行役員
食品事業本部長 兼
支店、営業推進部担当

三枝 理人

事業プロフィール

油脂事業

当社グループのコアコンピタンスは「油脂」であり、コアコンピタンスである「油脂」をさらに強化、競争優位を明確に打ち出すために2021年4月に事業単位の変更を実施し「油脂・油糧」と「加工油脂」からなる「油脂事業」としました。

「油脂・油糧」は、主に大豆や菜種の油糧原料を輸入し、搾油することで油脂とミールを製造し、油脂は主に日本国内のホームユース、業務用、加工用の領域で、ミールは主に畜産業界の飼料用として販売しています。またオリーブ油、ごま油、アマニ油など食卓でも大人気の「かけるオイル」の製造販売も行っています。

「加工油脂」では、パーム油を主原料とし、チョコレート用油脂を中心としたスペシャルティファットや製菓・製パン用のマーガリン・ショートニング等を製造し、加工用メーカーを中心に販売を行っています。

機会とリスク

機会

- ・健康目的のための油脂積極摂取層の増加
- ・食スタイルの多様化による中食・調理済み食品市場の拡大
- ・人手不足を背景とした食品産業における省力化ニーズの高まり
- ・新興国の発展による嗜好品市場の拡大

リスク

- ・健康をターゲットとした市場の競争激化
- ・調理機会の減少による家庭での油脂離れ
- ・気候変動の激化や世界的な油脂需要の増加による原料の安定調達およびコスト上昇のリスク
- ・コロナ禍により縮小した外食市場の回復の遅れ

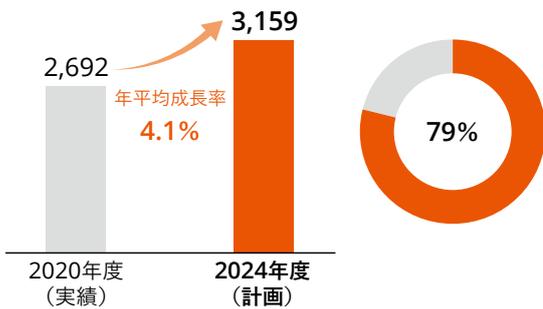
油脂

油脂・油糧

加工油脂

2024年度の事業規模（売上高） 2024年度構成比

（億円）



油脂・油糧



常務執行役員
食品事業本部副本部長 兼
商品戦略部、通信販売部担当

岡 雅彦

コアコンピタンスの油脂を究める

ホームユース領域においては、当社ブランドをお客さまに長年ご愛顧いただいていることが強みです。それにより幅広い提案が可能となり、マーケットの創造を実現してきました。また、業務用領域においては、多様な業態とのお取引で得た知見を活用したソリューション提供によって、技術力と提案力に対する信頼を獲得しています。当社ブランドと技術力、提案力を磨き上げることが「油脂を究める」ことにつながると考えており、成長に向けて油脂をさらに強化していきます。

将来を見据えた

アライアンス

当社と株式会社J-オイルミルズは、国内製油産業の長期的な課題についての共通認識のもと、将来にわたる安定的な供給の維持、製油産業の発展を通して日本の食を支えることを目指し、川上領域である搾油工程（原油とミールの製造）までを範囲とした業務提携基本契約を2020年3月に締結しました。2021年5月からは、国内搾油機能の全国統合を見据え、その第一ステップとして、両社が岡山県倉敷市に有する搾油工場を対象とし、共同出資による搾油合併会社設立に向けた具体的検討を進めています。

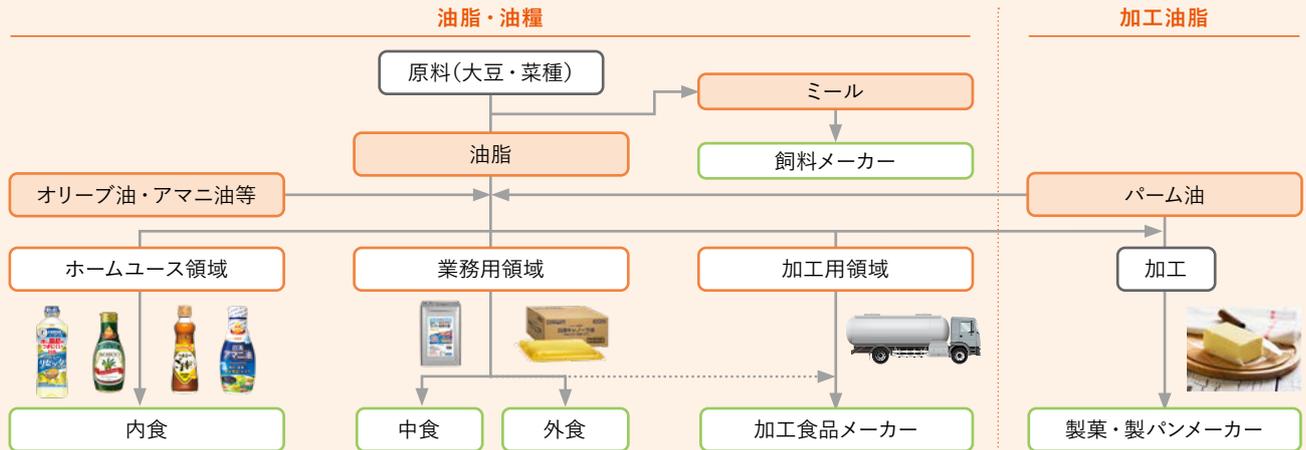
油脂・油糧事業は、食卓から工場まで、消費者の生活を支えるあらゆるチャネルとの接点を持ち、ホームユース領域、業務用領域、加工用領域のすべての領域でお客さまからの高い信頼を獲得することで、高い市場シェアを誇っています。日本における食用油のリーディングカンパニーとして、お客さまの共感を得られる価値創造、ソリューションの継続的な提供を通じて、お客さまの満足度や商品価値を高め、期待と信頼を醸成することで、共に持続的な成長を果たしていきます。

強化のポイント

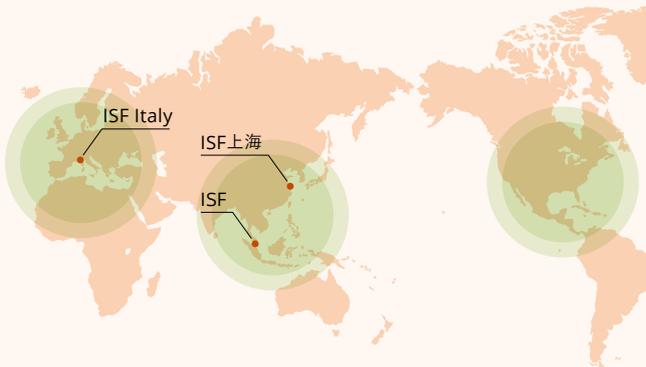
- 多様化し、変化のお客さまのニーズを分析し、理解するための消費者分析力
- 多様なチャネルとの接点があることを最大限に活かした統合型マーケティングの深耕とエリア戦略

油脂事業として目指す姿

- ・「油脂」での価値創造を果たすとともに、グループ全体の推進力として他事業での新しい価値創造へのエンジンとなる
- ・「油脂」は当社グループのコアコンピタンスであり、さらなる強化を進め、グローバルおよび国内での基盤をさらに強化し、競争優位を獲得する
- ・成熟化が進む国内市場では付加価値化の一層の加速とともに、資産の組み替えと資本効率向上に取り組む
- ・海外事業の拡大に向け、グループシナジーを活用した展開エリアでの深耕と新規市場での提携などを進め、チョコレート油脂を中心とするスペシャリティファットの世界トップレベルの企業グループとなる



加工油脂



常務執行役員
加工用事業部長 兼 加工油脂営業部、
加工用事業企画部、
ユーザーサポートセンター担当

梨木 宏

スペシャリティファットの 世界トップグループを目指す

海外売上高比率が高い加工油脂事業は、世界戦略を牽引する事業です。スペシャリティファットやパーム油の製造・販売を担うIntercontinental Specialty Fats(ISF)を中心にバリューチェーンを構築しており、チョコレート等の最終商品での機能発揮まで見据えた製品開発やソリューション提供が強みです。油脂加工の技術にさらに磨きをかけ、サステナビリティに配慮した調達を推進しながら、スペシャリティファットの分野において世界トップグループ入りを目指していきます。

加工油脂事業では、ISFを起点にアジア、欧州、北米をターゲットに油脂加工技術やユーザーサポート機能の発揮でチョコレート市場の成長を取り込み、チョコレート用油脂の販売数量拡大で世界のトップグループ入りを果たします。

強化のポイント

- 前中期経営計画で構築した拠点 (ISF Italy、ISF 上海) のフル活用と新たな拠点の構築
- 重点エリアでのグローバルユーザーサポート体制の構築
- 原料のサステナビリティ追求

事業プロフィール

加工食品・素材事業

加工食品・素材事業は、当社グループが持つ素材を体系的に整理し、「チョコレート」「調味料」「機能素材・食品」「大豆素材・食品」から構成されています。「チョコレート」は業務用チョコレート製品の製造・販売を行っており、日本の大東カカオ株式会社を中核に、近年ではインドネシアにも拠点を設立するなど、グローバル化を進めています。「調味料」は日本でのドレッシング等の製造・販売を行っています。「機能素材・食品」はMCT(中鎖脂肪酸)やウエルネス食品等の製造・販売を行っています。そして、「大豆素材・食品」は加工食品向けの大豆たんぱく商品や、醤油の原料となる脱脂大豆の製造・販売を行っています。

機会とリスク

機会

- ・高齢化社会の進展に伴う、認知症・フレイル予防ニーズの高まり
- ・新興国の発展による嗜好品市場の拡大
- ・おいしさに求められる要素や食品素材に求められる機能の多様化
- ・プラントベースドフードの需要の高まり

リスク

- ・高齢者や予防医療をターゲットとしたマーケットの競争の激化
- ・持続可能性に欠けた原料を扱うことによるレピュテーションリスク
- ・気候変動の激化による原料の安定調達およびコスト上昇のリスク
- ・コロナ禍により縮小した土産物市場の回復の遅れ

加工食品・素材事業として目指す姿

- ・新たな価値を生み出すために、当社グループの各部門、会社で完結していた事業の連携を強化し、ひとつの戦略単位として、投資判断やモニタリングを行い、拡張性を持つ事業とする
- ・素材を持つ強みを活かし、油脂のアプリケーション技術を磨くことで油脂のさらなる強化につなげ、多様な価値を生み出す好循環サイクルを作る
- ・グループが一体となり、他社も巻き込む「食の新たな機能を生み出すプラットフォーム」の役割を担う



執行役員
業務用広域営業部長、
ユーザーサポートセンター長 兼
加工食品・素材事業企画室担当
寺口 太二

アプリケーション開発でさらなる価値創造

油脂を中核とした事業展開の中で、油脂周辺領域の加工食品や素材も保有していることが当社グループの特徴です。また、それら素材を組み合わせるアプリケーション開発を行える技術力が強みのひとつです。三大栄養素のうち、「脂質」と「たんぱく質」を扱う当社グループが、食を通じて社会に貢献できる役割は大きいと考えています。食の新たな潮流に対応すべく、油脂領域も含めて横断的に連携し、技術開発を通じて価値創造していきます。

PICK UP 結晶性油脂 (商品名: エネクイック)

当社の独自技術により、中鎖脂肪酸を約90%配合したパウダー状の油脂を開発しました。



くちどけが良く、ひんやりした食感のため、食欲がない時でも食べやすいという特長があります。また、100%油脂できているため、少量でエネルギーアップできるというメリットがあり、食が細くなった高齢者の低栄養改善に有効です。病院や介護施設での評価も高く、今後さらなる拡販を進めていきます。

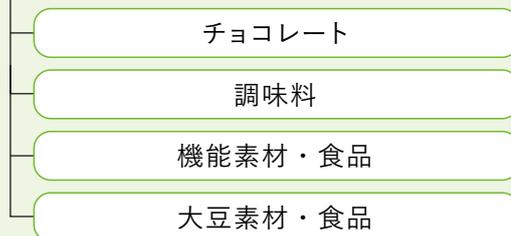


大東カカオ株式会社
代表取締役社長
竹内 成行

強みの活用による、ソリューション提供

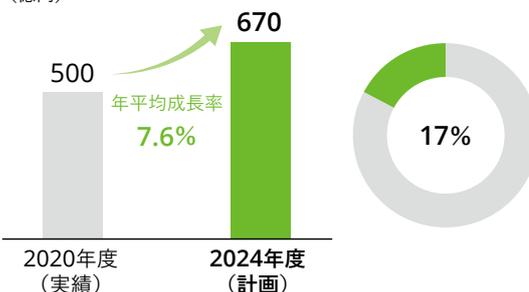
大東カカオは、カカオ豆からチョコレートまで、社内一貫体制のもとで高品質な業務用製品を生産しています。専門メーカーとして長年培われた経験と生産技術により、求められる味と風味を自在にコントロールできることが強みです。また、チョコレートの食感に影響する油脂について、日清オイリオグループの技術力を活用できることも強みです。それぞれの強みを持ち寄り開発を行い、多様なニーズに最適なソリューションを提供していきます。

加工食品・素材



2024年度の事業規模 (売上高) 2024年度構成比

(億円)



ファインケミカル事業

ファインケミカル事業は、「ファインケミカル」「環境・衛生」から構成されています。「ファインケミカル」は、化粧品分野を中心とし、機能性素材を開発・販売しています。日本国内だけでなく、スペイン・上海にも拠点を置き、グローバルに事業を展開しています。

「環境・衛生」は、セツツ株式会社を中核とし、アルコール製剤や洗剤などの製造・販売を行っています。また、グループ全体で植物資源の工業用途利用に向けた技術開発を推進し、商品・サービスを通じて環境課題を解決するための取り組みを進めていきます。

機会とリスク

機会

- ・国際的に高まる化学物質の安全性への要求
- ・化粧品における植物由来原料の需要の高まり
- ・新興国の発展による化粧品市場の拡大
- ・環境配慮型ビジネスへの評価の高まり

リスク

- ・コロナ禍により縮小した化粧品市場、インバウンド市場の回復の遅れ
- ・持続可能性に欠けた原料の取り扱いや、認証の未取得による競争力の低下
- ・環境配慮型ビジネスの競争の激化

ファインケミカル事業として目指す姿

- ・化粧品油剤のリーディングカンパニーとしてグローバル展開を加速し、世界市場での存在感を強める
- ・エステル合成技術とのシナジー効果をもたらす提携戦略などを活用し、事業領域の拡大を進める
- ・“植物のチカラ®”を活用した新たな価値の創出に挑戦し、課題解決型の事業を立ち上げる



取締役 常務執行役員
海外事業、ファインケミカル事業部、
ファインケミカル営業部担当

岡野 良治

化粧品油剤のリーディングカンパニーへ

化粧品油剤を中心としたファインケミカルの領域においても、食用油事業で培った油脂加工技術や精製技術の活用による、高品質な製品を提供できることが当社グループの特徴です。高い技術力により、日本のみならず中国、東南アジア、欧米市場を中心にビジネスを展開しています。注力市場での戦略的技術支援のため、テクニカルサポート機能を強化し、事業本部・海外拠点間を結ぶグローバルサポートネットワークの構築を進め、さらなる価値提供に取り組んでいきます。

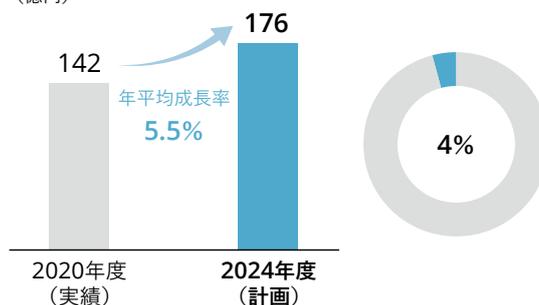
ファインケミカル

ファインケミカル

環境・衛生

2024年度の事業規模（売上高） 2024年度構成比

（億円）



PICK UP 新工場

世界の化粧品市場は新興国の経済発展を背景に伸長を続け、原料である化粧品油剤の需要も拡大しています。当社グループでは横浜磯子事業場内にファインケミカルの新工場を設立し、2021年4月から稼働を開始しています。従来の1.5倍に生産能力が向上したことにより需要拡大への対応とさらなる成長への基盤が整いました。加えて、MCTの生産能力も増強しており全社的MCT戦略も含めた基幹工場として、多様な品質対応と安定供給に貢献していきます。



従来1.5倍に生産能力が向上

安定供給に貢献

財務担当役員メッセージ

成長に向けて
各戦略を
確実に実行

代表取締役 専務執行役員

尾上 秀俊



安定的な収益獲得と営業利益率の向上

収益性の向上に向けた基本戦略は、「将来コスト・社会的コストも反映した販売価格形成」「付加価値事業・商品の拡大」「サプライチェーンの効率化」「製品ポートフォリオ改革」「さらなるコスト構造改革」の5つが大きな柱となります。特に足もとでは、穀物価格が歴史的な高値圏で推移している中で、複数回の価格改定を発表しており、お取引先さまに対し、丁寧に説明、ご理解を得ることで、適正な販売価格の形成を実現させることに全力で取り組んでいきます。

また、安定的な収益獲得と営業利益率の向上に向けて重要なテーマに取り組んでいます。ホームユースでは、「汎用品の付加価値品への戦略的シフトと加熱調理油としての価値化」、業務用・加工用では、「ユーザーサポート機能の拡充と活用による課題解決の最適ソリューション提供と共創による価値の創造」、加工油脂では、「アジア、欧州、北米をターゲットに油脂加工技術やユーザーサポート機能の発揮によるチョコレート用油脂の拡大」、加工食品・素材では、「チョコレート事業への投資に対するリターン獲得、MCT を中心とする機能性素材マーケティングの実践、大豆のさらなる価値化」、そしてファインケミカルでは、「コロナからの回復が進む中国を中心に、アジアの化粧品市場の成長の取り込みと、スペシャルティオイルを核としたグローバル展開の加速」を

それぞれ重要テーマとして取り組みを進め、収益のボラティリティ低減と収益性向上に努めていきます。



ROE向上に対する考え方

ROE8.0%の達成に向けては、事業計画(利益計画)達成は必須であり、財務戦略・資本政策との両輪の取り組みが必要です。具体的には、構成指標である収益性(売上高純利益率)、資産効率性(総資産回転率)、財務レバレッジで管理していきます。収益性についての方針は前述の通りです。資産効率性については、CCC(Cash Conversion Cycle: キャッシュ・コンバージョン・サイクル)の短縮に向けて、具体的な改善策を立案し、目標化を図り、全社レベルの取り組みとして進めていきます。近年、注目が高まっている政策保有株式については、当社は「資本・業務提携や協業等による事業競争力の維持・強化や、新規事業領域の開拓に向けた出資等による事業の急速な成長・育成につながる」と判断されるものを除き、原則として、保有しない」という方針に転換しました。なお、政策保有株式の縮減に向けては、取引先企業や市場に大きな影響を与える場合があることから、対話を通じ、ご理解をいただきながら段階的に進めていきます。財務レバレッジについては、最適資本構成の追求や総還元性向50%を目指した株主還元等に取り組んでいきます。

	2020年度 (実績)	2024年度 (計画)
ROE	6.5%	8.0%
(収益性) ①売上高純利益率 当期純利益 ÷ 売上高 ×	2.8%	3.1%
(資産効率性) ②総資産回転率 売上高 ÷ 総資産 ×	1.2回	1.2回
③財務レバレッジ 総資産 ÷ 自己資本	2.0倍	2.2倍

財務・投資戦略

財務戦略については、財務健全性とのバランスを図りつつ、ROE向上を重視した最適資本構成を追求することを基本方針としています。

収入としては、営業キャッシュフローおよび、政策保有株式の売却や非効率資産の整理、CCCの改善などの資産圧縮で、4年間累計で800億円(営業キャッシュフロー:700億円/資産圧縮:100億円)を見込んでいます。CCCの改善については、キャッシュ創出力強化のうえで、重要な課題として捉えており、特に、安定供給を前提とした棚卸資産圧縮に向け、具体的な施策を検討・実施していきます。

資金調達については、4年間累計で見た場合、設備投資と株主還元は、営業キャッシュフロー内(資産圧縮含む)であるため、資金調達はリファイナンスのみとなり、有利子負債は増加しない計画です。リファイナンスにおける調達手段としては、ESGファイナンスやサステナビリティファイナンス等も検討していきます。一方、事業投資(M&A)を実施する場合は、資金調達にて対応していきます。

成長投資(投資分野)については、4年間累計800億円を計画しています(うち事業投資(M&A)500億円を含む)。

M&Aについては、当中計で最大の売上高増加を計画しているBtoB領域において、海外での顧客接点の獲得やユーザーサポート体制の構築を優先分野として実施することを視野に入れています。

また、老朽化更新の見込みと対応については、4年間累計で200億円を計画しており、総還元性向については、当中計における4年間累計の総還元性向50%を目標とし、安定的な配当と機動的な自己株式取得を実行していきます。

経営目標達成に向けて

「Value Up +」では、収益力の強化と資本効率性の向上が重要なテーマであると考えています。収益力の強化については、成長シナリオである「売上拡大」「収益性向上」「基盤強化」の3つを軸に事業を展開しつつ、その成長シナリオを確実に実行するための投資戦略(4年間累計で800億円

4年間累計のキャッシュフロー



※ 運転資金および現預金の増加

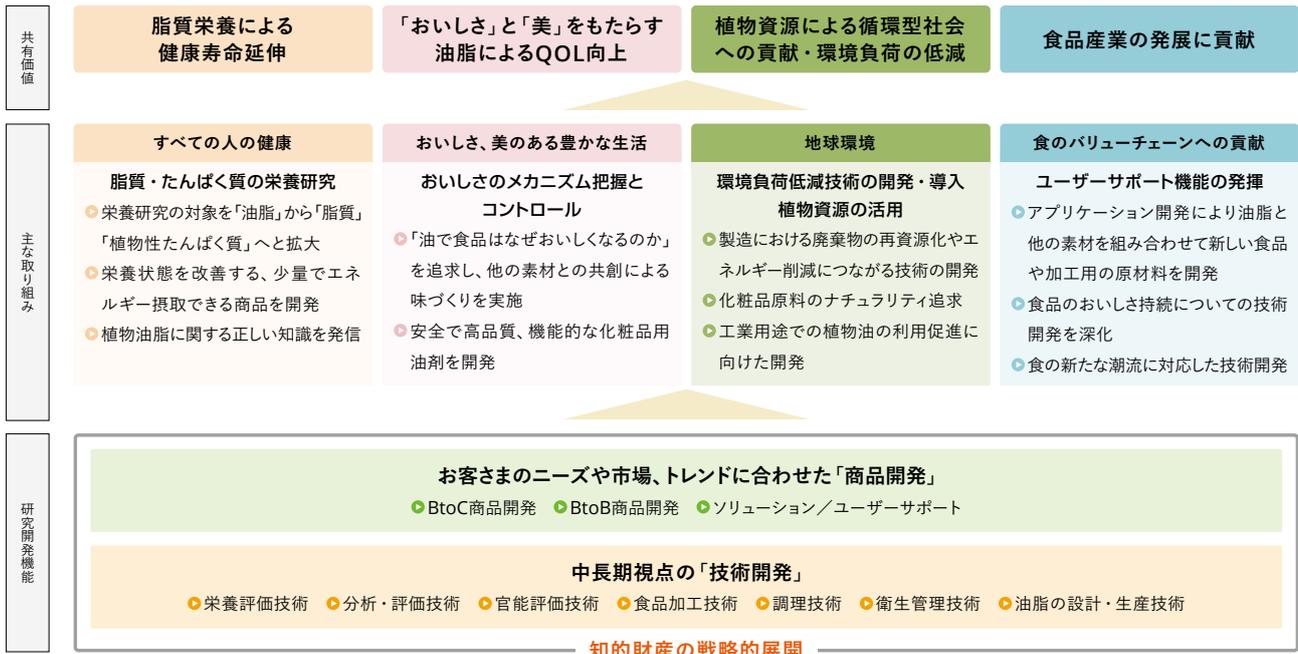
(うち事業投資(M&A)500億円を含む)を着実に実行します。成長投資を支えるキャッシュフローについては、4年間累計で800億円を創出することで、財務健全性を維持していきます。資本効率の向上については、収益性(売上高純利益率)、資産効率性(総資産回転率)、財務レバレッジの3つの構成要素をそれぞれ高めていくことで、ROE8.0%の実現を目指します。「Value Up +」において、資本効率は最重要ファクターです。戦略の実行によって、必ず達成したいと考えています。



研究開発

当社グループは長年の植物油脂研究を通じ、独創的かつ高い技術力こそが事業の成長を支える基盤になるという考えのもと、連続的なイノベーションを通じて付加価値を生み出してきました。今後は「日清オイリオグループビジョン2030(以下:ビジョン2030)」のもと、各重点領域における共有価値の創出に向けた研究開発を推進していきます。

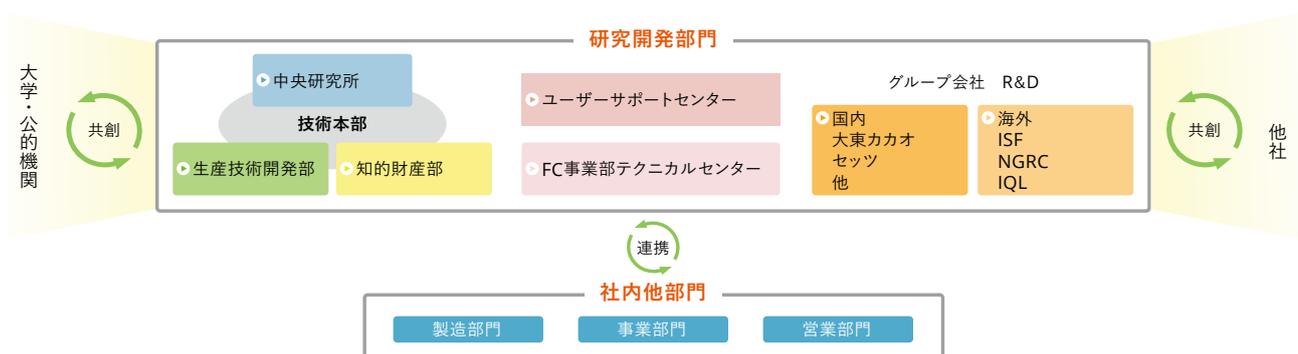
油脂についての長年の基礎研究による知見を土台に、油脂が私たちの体の中で果たしている健康機能や、食品の中で担っているおいしさ機能を、技術をもって具現化し、お客さまの多様なニーズにお応えしていきます。中長期的な視点で継続的に取り組む「技術開発」と、お客さまのニーズや市場トレンドに合わせて短期間で柔軟に行う「商品開発」を両輪に、各部門が連携して取り組みを進めていきます。



研究開発機能

コアコンピタンスである油脂と、油脂を利用した加工食品の研究開発を担う「中央研究所」、BtoB事業を技術面から牽引する「ユーザーサポートセンター」、基盤生産技術の深化、生産と研究開発の融合によりスムーズな事業化や生産性の向上を図る「生産技術開発部」、ファインケミカル事業の研究開発を担う「ファインケミカル事業部テクニカルセンター」、知的財産の管理やその戦略的な活用を図る「知的財産部」、これらを日清オイリオグループ横浜磯子事業場に設置し、当社グループ研究開発の中核拠点として、取り組みを進めています。

さらに、Intercontinental Specialty Fats (ISF)、大東カカオ株式会社、セッツ株式会社などの各グループ会社と連携をとりながら、それぞれのグループ会社が強みを活かした取り組みを進めるとともに、大学・公的機関との共同研究などにより、グループの総合力を活かして新たな価値の創造に注力しています。



グローバルな研究開発体制

海外においてもマレーシアやスペインに研究開発の拠点を置き、グローバルな研究開発体制を構築しています。パーム油の主要産地であるマレーシアには、Nisshin Global Research Center (NGRC)を設置。今後さらにプレゼンスが高まるパーム油について、より高度なニーズへの対応を可能とするための研究開発体制を整えています。パーム油脂およびスペシャリティファットの製造拠点であるISFとの連携によりスピード感のある商品開発、技術開発で、世界のお取引先さまの求める商品・価値を提供していきます。また、スペインにはファインケミカル製品の製造・販売拠点であるIndustrial Quimica Lasem (IQL)を設けており、日本国内の研究開発部門との連携により、欧州を中心としたお客さまのニーズに素早く応えるための取り組みを進めています。



すべての人の健康

健康寿命の延伸に貢献する研究開発

MCT(中鎖脂肪酸)は、一般的な油よりもすばやく消化・吸収され、エネルギーになりやすいという特長があり、近年では、一般の人々も食事に取り入れるなど、利用が広がりつつあります。

研究開発においても、これまで高齢者やアスリートなどで得た知見を活かしながら、日常生活の中での効果についてエビデンス取得を進め、臨床試験等で検証を行い、その結果を海外の論文や国内外の学会で発表しています。*

今後は、栄養研究の対象を「脂質」という油脂に含まれる微量成分も含めた領域へ、さらには「植物性たんぱく質」へと拡大し、過栄養や低栄養などの健康課題の改善に取り組み、健康寿命の延伸に貢献していきます。また、脂質の適切な摂り方に関する情報を発信し続け、持続可能な社会の基盤を健康から支えていきます。

* 詳細はホームページをご覧ください。
<https://www.nisshin-oillio.com/company/rd/conference/index.html?category=1200>



MCTに関するエビデンスの発表

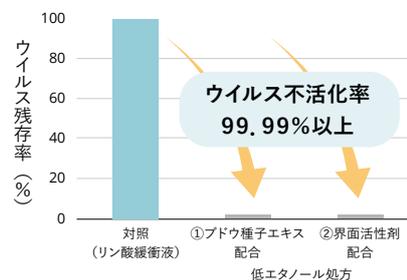
研究開発

食のバリューチェーンへの貢献 消毒用エタノールの需給緩和への貢献

アルコール製剤や洗剤などの製造・販売を行うセッツ株式会社では、ブドウ種子エキスの抗ウイルス効果について長年研究を積み重ねています。2020年、新型コロナウイルスの感染拡大により、日本国内では消毒に必要な高濃度エタノール製品の需給がひっ迫する中、より安全性・有効性の高い低濃度エタノール製品の供給が望まれる状況となりました。こうした課題を解決すべく、大阪府立大学との共同研究で、ブドウ種子エキスや特定の界面活性剤を配合した低濃度エタノール処方による新型コロナウイルス

に対する効果を検証した結果、新型コロナウイルスを99.99%以上、不活化[※]することを見出しました。セッツ株式会社では、本研究成果を応用したエタノール製剤をいち早く市場に提案しており、消毒用の高濃度エタノールの需給緩和に寄与してきました。引き続き研究開発を深化させ、製品とサービスを通じた社会貢献に取り組んでいきます。

※ 病原体の感染力や毒性を失わせること



食のバリューチェーンへの貢献 お取引先さまのニーズにお応えする商品の開発

中食・外食のお取引先さまのニーズや課題に対し、業務用食用油を通じた商品・サービス・ソリューション提供を進めています。揚げ物を扱うお取引先さまにとって、フライ油の劣化は大きな課題であり、その課題を解決すべく開発したのが「スーパー長持ち油シリーズ」です。これまでの油脂の製法を新たな視点で見つめ直し、フライ油の劣化指標となる酸価上昇や着色、揚げ油のにおいを抑制する製法を見出しました。「SL製法^{※1}」と「UL製法^{※2}」の組み合わせにより、従来製品に比べて酸価の上昇を約30%抑制するなどの長持ち機能を実現しました。

※1 SL製法とはSuper Long製法の略で、フライ時の酸価の上昇を抑制する製法です。(特許第5274592号)
 ※2 UL製法とはUltra Long製法の略で、従来製法に比べて長持ち機能を向上させる製法です。



スーパー長持ち油

市場を変革する新たな価値創造に挑戦

当社グループにとって研究開発は次なる成長への原動力です。価値ある商品・サービスを創り続けるためには、様々な知見の蓄積とそれらを組み合わせ、形にする技術が必要です。そのために、技術開発と商品開発を両輪とした研究開発を進めています。技術開発では中長期的な視点で新たな技術の創出に取り組んでいます。一方、商品開発ではお客さまのニーズや市場トレンドに合わせてスピーディーかつフレキシブルな対応をしています。

こうした研究開発体制を強化すべく、2021年4月、技術本部を新設し、その傘下に中央研究所、生産技術開発部、知的財産部を配置する機構改革を実施しました。この改革により機能連携の強化や迅速な対応を促進し、研究開発力をさらに高めることで、市場を変革する新たな価値の創造に挑戦していきます。



執行役員
 技術本部長、生産技術開発部長 兼
 中央研究所、知的財産部担当

佐藤 将祐

生産構造の変革

「ビジョン2030」で目指す多様な競争価値の創造を供給面で支えるため、「拠点ごとの強みの発揮」と「一体運営による総合力の強化」の両立による次世代型生産構造への変革を進めています。生産はコアコンピタンスである「油脂」の事業競争力を強化するための基盤となり、地球環境課題への対応、事業領域の拡大を可能とする幅広い製品の供給体制の確立などの取り組みを、国内生産拠点内からグループ全体へと広げていきます。

これまでは、国内最大の生産拠点である横浜磯子工場が技術開発や生産の本部機能を持つマザーファクトリーとなり、国内生産4拠点を一体で運営し競争力を強化してきました。2030年へ向けて次世代型生産構造へ変革するため、今後は、マレーシアのIntercontinental Specialty Fats (ISF)を含めた各拠点がそれぞれの強みを磨き、成功事例を他拠点、さらにはグループ全体に展開することで総合力の強化を図ります。

多様な共有価値を創造するサステナブルな供給体制を実現する

ポイント

1. 油脂の事業競争力の徹底的強化
2. 幅広い製品供給体制確立
3. 環境課題の解決

主な生産拠点の変革

各拠点が強みを磨く

横浜磯子工場	名古屋工場	堺工場	水島工場	ISF
技術開発の推進主体となるマザーファクトリー	ICT技術を活用したスマートファクトリー	再生エネ100%のサステナビリティセンター	油脂・油糧の中核拠点	サステナブルなパーム油調達拠点
				

グループ全体に展開

2030年へ向けて次世代型生産構造へ変革する

- お客さま起点での価値創造
- 環境関連技術の実装
- サステナブル調達の実現
- 製油業界の国際競争力の牽引
- 生産性のさらなる向上
- 働きがいのある職場の実現

スピーディーな生産構造変革にチャレンジ

当社グループの成長を支えてきたのが、最適化された強固な生産体制です。各工場はこれまで共通の課題を解決する中で互いに切磋琢磨しながら改善と知見の蓄積に取り組み、安定供給の使命を果たしてきました。今後は、一層のスピード感を持った「ビジョン2030」達成に向けた政策に切り替えます。各工場が継続して共通課題に取り組み、一方でそれぞれが有する固有の強みを定義して個別の課題へ迅速に解決策を見出し、水平展開していきます。これにより生産構造変革スピードの加速にチャレンジします。環境対応やICTなどの技術の導入、多様な人材が活躍するための働き方の見直しも含め、当社グループの生産構造の“あるべき姿”を明らかにし、最終的にすべての工場で具現化することで次世代型生産構造を確立していきます。

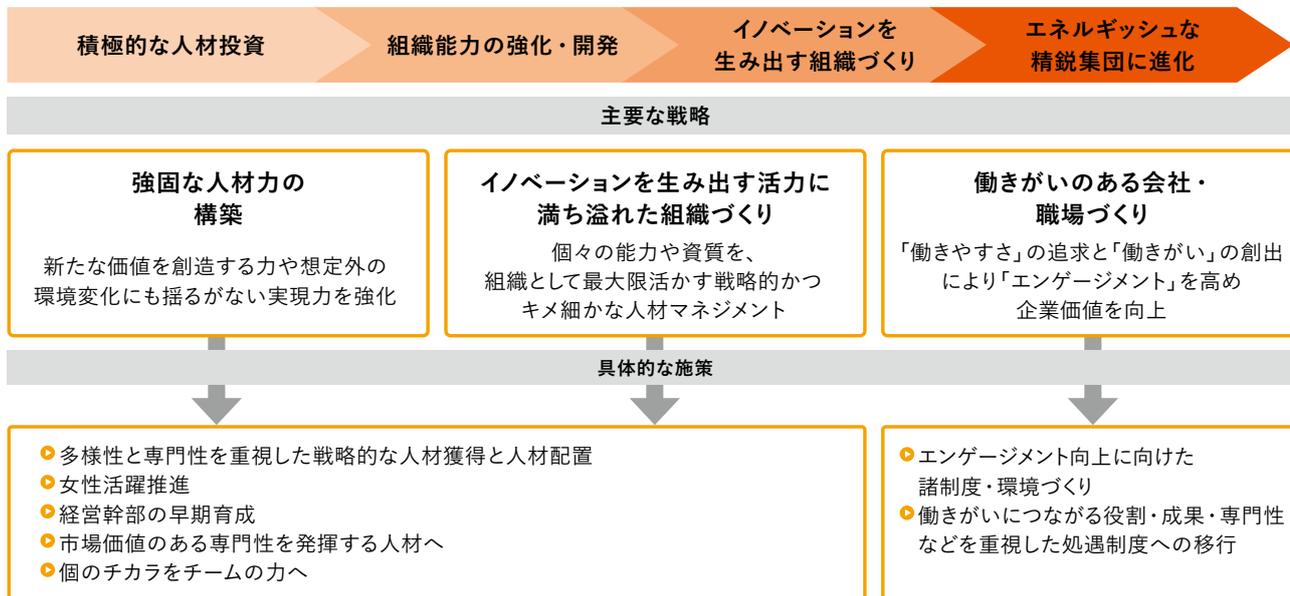


取締役 専務執行役員
生産統括部長 兼
サステナビリティ推進室、
脱炭素化推進室、物流統括部、
横浜磯子工場、名古屋工場、堺工場、
水島工場、安全・防災担当

河原崎 靖

人材戦略

成長に向けた積極的な人材投資により、事業の飛躍的な拡大につなげる組織能力を強化・開発していきます。これまで以上に多様性と専門性を意識した人材活用により環境変化に対応し、イノベーションを生み出す活力に満ち溢れた組織づくりを目指します。また、社員一人ひとりの能力や資質を最大限活かす人材マネジメントにより、社員が働きがいを感じながら課題解決に邁進できる諸制度・環境づくりを推進することでエンゲージメントを高め、さらなる企業価値の向上につなげていきます。



TOPICS

女性活躍推進

社会環境が変化し価値観も多様化する中で、高い専門性を有する人材の採用を強化するとともに、女性や若手社員を積極的に登用し、組織能力を強化しています。その中でも女性活躍推進については、「女性管理職比率20%（2030年度）」をCSV目標に掲げています。中核人材への育成に向け、リーダーシップや専門力強化に資する教育研修を拡充するとともに、プロジェクトのメンバーに抜擢するなど、女性のキャリア形成支援をこれまで以上に促進していきます。

スマートワークおよび健康経営の推進

「IT活用による業務効率化」や「働く場所と時間の選択肢を広げる柔軟な働き方の推進」等により、生産性向上とワークライフバランスの充実を実現させるスマートワークを推進しています。また、「健康は本人や家族の幸せの基盤であり、会社が持続的に発展するうえでの大切な財産である」という考え方のもと、健康経営の取り組みに注力しています。これらの取り組みにより、働きがいを感じる社員の割合を高めていくことを目指します。

自発的に変革する企業文化を目指して

「ビジョン2030」で掲げた社会との共有価値を創造していくためには、戦略の担い手であるすべての社員が情熱を持ち、リスクを恐れずに果敢にチャレンジし続けることが大切です。そのために、社員一人ひとりが自らの専門性を磨き続け、持てる能力を最大限発揮できる環境づくりに向け積極的な投資を行います。

様々な発想や価値観などを持った多様な人材が、お互いの存在価値を尊重しながら自律的に成長し活躍できる人事諸制度や仕組みづくり、管理職層による人材マネジメント強化など、新たな価値創造に向け組織および社員が自発的に変革する企業文化を創造していきます。



執行役員
人事・総務部長、
健康経営推進部長 兼
ビジネスサポートセンター担当

瀬川 高志

環境目標2030

「日清オイリオグループビジョン2030(以下:ビジョン2030)」では、「地球環境」「信頼でつながるサプライチェーン」を重点領域として掲げ、環境と持続可能性に関する共有価値の創造を目指しています。これまで大切にしてきた環境理念・環境方針と、新たに設定した重点領域の考え方を踏まえ、サステナビリティの実現に向けて具体的な取り組みとして「環境目標2030」を策定しました。目標の実現に向けてサステナビリティ活動を推進していきます。

テーマ	目標	2020年度実績	2030年度目標値
地球温暖化の防止	サプライチェーンの温室効果ガス排出を削減		
	・ Scope1、2におけるCO ₂ 排出量を削減する	△5.5% (2016年度比)	△31% (2016年度比)
	・ Scope3のCO ₂ 排出量を削減する		2021年度公開予定
	・ 環境教育を実施し、社員一人ひとりが事業活動を通じたCO ₂ 排出量削減を推進する		
	再生可能エネルギーの利用を推進		
	・ 堺工場における再生可能エネルギーの利用を促進する		100%
資源循環の構築	生産工程における再資源化の推進		
	・ 生産工程での再資源化率	99.7%	99%以上
	・ 食用油生産で発生する副産物を有効活用する		
	生産に利用する水資源の効率的活用		
	・ 生産活動における用水の原単位を削減する	△10.5% (2016年度比)	△16% (2016年度比)
植物資源／自然保全	持続可能な原料の調達を推進		
	持続可能なパーム油の調達を推進する		
	・ パーム油認証油割合を高める	46.9% (2020/1~12)	100%
	・ RSPO認証油のSG比率を高める	46.8% (2020/1~12)	50%
	・ 農園までのトレーサビリティを把握する体制を構築し、100%把握を目指す		2024年度パーム油 2030年度パーム核油
	・ 大豆の持続可能性を高める取り組みを推進する		
・ 持続可能なカカオの調達を推進する			
環境にやさしい開発の推進	自然保全活動の推進		
	・ 植林などの推進		
	プラスチック容器・包装の削減と資源循環を推進		
	・ プラスチック使用量の削減につながる商品設計や新たな容器を開発する		
	・ リサイクルしやすい容器・技術の開発と社会におけるリサイクルの仕組みを整える		
	・ 資源循環が可能なリサイクル材や植物由来素材への代替を推進する		
植物資源を活用した、環境にポジティブインパクトを与える商品・サービスの開発			
・ 食用・工業用領域での環境ポジティブインパクト商品・アプリケーションを開発する			

サステナビリティ担当役員メッセージ

「目指す姿」の達成に向けて グループ丸で 環境目標に取り組む



取締役 専務執行役員
生産統括部長 兼 サステナビリティ推進室、
脱炭素化推進室、物流統括部、
横浜磯子工場、名古屋工場、堺工場、
水島工場、安全・防災担当

河原崎 靖

「環境目標2030」の策定

気候変動による自然災害の激甚化や海洋プラスチックが生態系や人体に与える影響の顕在化、原料生産地における環境と人権問題の深刻化など、様々な社会課題が世界中で累積しています。

このような状況の中、日本政府による2030年温室効果ガス排出量46%削減の宣言や、プラスチック資源循環戦略の法制化、海外では欧州の越境炭素税の2023年導入計画など、環境に対する様々な動きが進んでいます。当社グループも、2021年3月にTCFDに賛同し、今後の環境投資の必要性や炭素税の負担を見越したICP(インターナショナルカーボンプライシング)の導入を決定しました。さらに「ビジョン2030」のCSV目標では、「環境と人権に配慮した調達」をコミットし、RSPO認証油のSG比率50%を掲げました。目標の設定とともに、社内横断的なTCFDタスクチームやサステナブル調達推進チームの組成、堺工場サステナビリティセンター構想プロジェクトなど、環境への取り組み、推進体制を強化しています。

当社グループは、これまでも「環境目標2020(2013～2020年度)」を掲げ、脱炭素社会、循環型社会の構築に向けた様々な取り組みを着実に実施してきました。一方で、現在社会から求められるのは、できることを着実に実施するだけでなく、長期視点の戦略的目標を設定し、その実現に向けて挑戦することです。このことをグループ全体で改めて共

有する必要があると考えたことが「環境目標2030」策定の背景のひとつです。

当社グループは、植物資源を事業のベースとしており、地球環境や資源の保護は事業の持続性そのものです。事業活動での環境負荷を最小限にするとともに、環境課題の解決に資する新たな事業領域を構築することで社会の持続的な発展に貢献していきます。

「環境目標2030」における取り組みテーマ

「環境目標2030」では、「地球温暖化の防止」「資源循環の構築」「植物資源／自然保全」「環境にやさしい開発の推進」を重点テーマとして取り組んでいきます。

「地球温暖化の防止」では、パリ協定に整合する新たな温室効果ガス削減目標を策定し、計画的な省エネ活動と革新的な技術の導入、再生可能エネルギーの利用促進により、気候変動の影響を低減します。「資源循環の構築」では、生産工程における再資源化率99%以上の継続、副産物のさらなる有効活用、生産に利用する水資源の再生利用により、循環型社会の実現に貢献します。「植物資源／自然保全」では、認証パーム油などの持続可能な原料調達の拡大と、植林などの自然保護活動を推進します。「環境にやさしい開発の推進」では、容器・包装におけるプラスチック使用量削減とリサイクル、植物由来素材への代替を推進するとともに、環境問題解決型の商品・サービスの開発を強化します。

環境への取り組みがビジョン達成をリード

当社グループは「ビジョン2030」において、今後予測される機会とリスク、事業を通じて解決すべき社会課題から、6つの「重点領域」を設定しました。「環境目標2030」は、環境に関わる重点領域「地球環境」「信頼でつながるサプライチェーン」において実行する具体的な取り組みや目標であり、環境理念や環境方針の方向性と合致しています。「環境目標2030」の実行・目標の達成は、当社グループの成長ドライバーであり、この取り組みなしには当社グループの2030年に目指す姿、すなわち“生きるエネルギー”をすべての人にお届けする企業になることはできません。

また、環境問題の解決には様々な知見が必要なことから、部門横断的な連携が必須であるとともに、外部企業や団体に連携を広げ、知見を集約して取り組むことが重要です。

2020年度は、植物の持続的な調達を推進するため、サステナブル調達推進チームの対象を従来のパームから大豆とカカオまで拡大するとともに、グループ会社である大東カカオ株式会社とIntercontinental Specialty Fats (ISF) と連携して取り組みを進めました。また、TCFDタスクチームを組成し、気候変動が事業に与える機会とリスク、財務的な影響の分析を開始しました。2021年1月にスタートした堺工場サステナビリティセンター構想プロジェクトでは、生産や品質保証、事業、環境など部門横断チームを編成し、CO₂排出量削減策をはじめとした取り組みを堺工場に集約することで、新たな価値創造を目指しています。このプロジェクトは、外部企業の知見やインフラを活用し、獲得した成功事例

を他拠点やグループ会社へ広め、サプライチェーン全体へと展開していく計画です。外部との連携としては、2020年11月に、使用済みプラスチックの再資源化技術開発・実用化を推進する株式会社アールプラスジャパンに資本参加し、海洋プラスチック問題の解決に取り組むCLOMAに加盟しました。

「環境目標2030」の実現は、一部の部門だけではなく全社的な取り組みにより達成されるものであるため、グループ社員に、今起こっている環境問題を深く理解してもらえるように環境教育を強化していくことも重要だと考えています。

環境価値や社会価値の創造に向けて

当社グループだからこそ創造できる環境・社会価値は、「ビジョン2030」で掲げている2030年に目指す姿(Vision)そのものです。植物資源を事業のベースとしている当社グループにとって“植物のチカラ[®]”という視点はすべての活動の原点であり外せません。当社グループは、長年植物資源の持つ様々な可能性を引き出すことを通じて、多くのノウハウを積み上げ、成長してきました。そして「ビジョン2030」では、油脂をさらに究めることにより多様な価値を創造するとしています。その要件のひとつとして策定したのが「環境目標2030」であり、ここで掲げたそれぞれの目標を一つひとつの活動の原点に据え、グループ一丸となって達成していくことが、日清オイリオグループだからこそ創造できる価値につながっていくと考えています。

環境理念

日清オイリオグループは、かけがえのない地球を次の世代へ引き継ぐために、「植物のチカラ[®]」を最大限に引き出し、環境に優しい企業活動に取り組み続けます。

環境方針

- ・環境関連の法規制、自主基準を遵守します。
- ・脱炭素社会、循環型社会、自然共生社会を目指し、汚染の予防、および環境保護の推進に努めます。
- ・「自然と環境にやさしい」商品・サービスの開発・提供に努めます。
- ・環境に関する活動情報の積極的な公開に努めます。
- ・環境に対する意識を高め、グループ一体となり環境パフォーマンスの継続的改善に努めます。

環境目標2030

ビジョン2030 重点領域
地球環境
信頼でつながるサプライチェーン

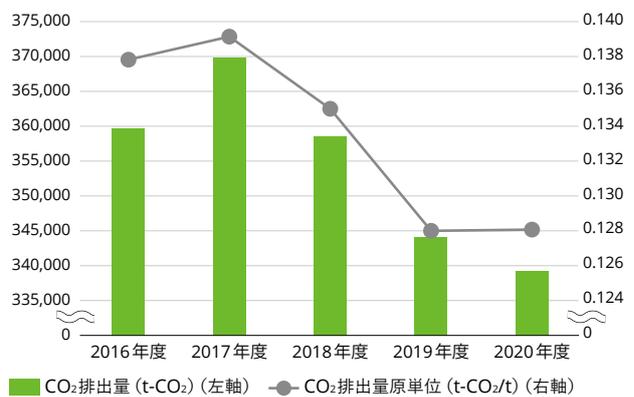
テーマ1 地球温暖化の防止

地球温暖化は、干ばつや風水害といった自然災害の増加、原材料としての植物資源の安定調達に対する様々なリスクを引き起こします。当社グループは、植物資源をベースとした事業活動を行っており、植物資源の生育環境を守ることは事業の持続性そのものです。当社グループの事業活動に深く関わる地球温暖化防止に取り組んでいくことは必然といえます。

これまでの取り組み

2020年度までの主な取り組みとして、全社規模でのエネルギー融通の仕組みとなるエネルギーネットワークを構築しました。このネットワークは、横浜磯子工場と名古屋工場に、JFEエンジニアリング株式会社がコージェネレーションシステムを設置し、オンサイトエネルギーサービスを提供することで、同サービスで得られた電力を、送電ネットワークを駆使し、当社の堺工場、水島工場へ融通するものです。全国の生産拠点を対象に、エネルギー調達から供給までの最適化を行ったこの取り組みは国内初であり、当社はCO₂排出量を2020年度に20.9%削減することができました(1990年度比)。併せて、コスト構造の変革によりエネルギー調達費用の削減にもつながりました。この取り組みでは、電力の安定確保とCO₂排出量の大幅削減により、環境価値の創出とコストダウンの両立を実現しています。コージェネレーションシステムは、各地の工場単位での導入が一般的と考えていましたが、発生する電力を全国に広げるという着想や他社の調

グループ全体のCO₂排出量／原単位の推移



達力を取り入れたことがこれまでになかった点であり、領域を広げて考えることと外部との共創がポイントになりました。

2030年度の目標では「サプライチェーンにおける温室効果ガスの削減」として、当社グループのScope1、2の排出量31%削減(2016年度比)を掲げ、マイルストーンとして2024年度は8%削減としています。2020年度の進捗状況としては、5.5%削減、当社単体では16%削減となりました。

PICK UP 2020

現場力の発揮 第7回ヨコハマ温暖化対策賞受賞

当社の横浜磯子工場では、食用油を精製する設備において、エネルギーを多く使用する蒸留塔をより効率的な設備へ更新し、2019年度、年間約700トンのCO₂排出量を削減しました。この他にも工場内照明のLED化や製造工程プロアターのインバータ化、ラインコンベア輸送の効率化など、省エネの取り組みを実施して、約1,280トンのCO₂排出量を削減しました。

当社では、環境の取り組みは、大きな施策だけでなく、現場力が大切だと考えており、現場のアイデアや改善活動を重視しています。この横浜磯子工場の一連の取り組みは、しっかりとした施策と現場の創意工夫の成果であり、横浜市より、「第7回ヨコハマ温暖化対策賞」として2018年度に続き2度目の表彰を受けました。



設備更新例：蒸留塔

2030年の目標達成に向けて

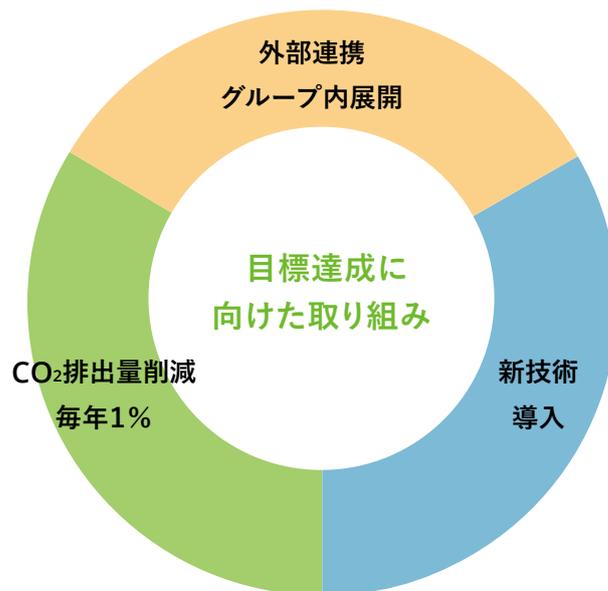
当社は効率的な機器の導入や現場力を活用した運転管理の高度化等により、毎年1%以上のCO₂排出量を計画的・継続的に削減してきており、省エネ法事業者クラス分け評価制度S評価を連続取得するなど目標達成に向けて着実に歩みを進めています。2030年目標は「2016年度比CO₂排出量31%削減」という大きな目標を掲げており、気候変動の影響を考慮した新たな手法により目標達成を推進します。

TCFDへの賛同

当社グループは2021年3月にTCFD(The FSB Task Force on Climate-related Financial Disclosures気候関連財務情報開示タスクフォース)への賛同を表明しました。

TCFDは、企業が気候変動への対応を経営の長期的リスク対策および機会の創出として捉え、戦略への反映や投資家等に向けた情報開示・対話の促進を目的としています。その分析過程において将来的な企業活動におけるリスクと機会、対応策が見える化され、事業構造の転換や、より効率的・革新的な生産設備、新エネルギーの導入が促進され、飛躍的なCO₂排出量削減の実現へとつながります。

当社グループでは、CO₂排出量削減の効果的な機会を見出した際は、ICP(インターナルカーボンプライシング)も活用し、CO₂排出量削減の取り組みを推進していきます。



▶ 今後の重点取り組み

再生可能エネルギー利用推進とグループへの展開

当社グループは地球温暖化防止に向けて再生可能エネルギーの利用を推進します。

推進体制の核として、2021年1月に堺工場サステナビリティセンター構想プロジェクトを立ち上げ、CO₂排出量削減策の検証や将来を見据えた環境関連技術の情報収集を開始しました。

エネルギーネットワーク構築の際の学びを活かし、PPA(電力販売契約)方式を活用した自社敷地内における発電パートナーの太陽光パネルの設置など、外部企業との積極的な交流により新たな知見獲得を実現します。また、ここで得るノウハウはISF、Industrial Quimica Lasem、大東カカオ株式会社、セツ株式会社などグループ会社と共有し、再生可能エネルギーの利用を拡大します。

ISFの主要販売エリアである欧州では、既に2023年に越境炭素税の導入が計画されており、日本においても炭素税増額の議論が始まっています。TCFDに基づく分析では、炭素税によるコスト増加が取引上の障壁になるリスクであるとともに、適切に対応することで顧客需要に即した機会と成り得るため、当社グループはICP等を活用しながら再生可能エネルギー活用によるCO₂排出量削減を推進していきます。



ISFの太陽光パネル

テーマ2 資源循環の構築

当社グループは、循環型社会の構築を目指した「ゼロエミッション」という考えに賛同し、排出物ゼロに向け、植物原料や水、エネルギー、資材を大切に、再生利用して、余すことなく使い切ることに努めてきました。

今、資源投入量や消費量を抑えつつ、ストックを有効活用し、サービス化を通じて付加価値を生み出す、サーキュラーエコノミーへの関心が国際的に高まっています。当社グループでは、さらに製造工程で発生した副産物の付加価値化や水資源の再生利用、プラスチックのリサイクルにも取り組み、再資源化を伸展させていきます。

これまでの取り組み

「環境目標2020(2013～2020年度)」では、①生産工程でのゼロエミッション(再資源化率99%以上)の継続、②生産活動における用水使用量の原単位2020年度8%削減(2012年度比)を掲げて取り組んできました。

2020年度の再資源化率は99.95%で、2005年度から継続してゼロエミッションを達成しています。

用水使用量原単位は、2020年度17.8%削減と目標を大幅に上回りました。用水を使用する各部門において、適正管理できる機器を導入し効率的な利用に努めた結果と考えています。

ゼロエミッション
(再資源化率99%以上)



用水使用量
の削減

▶ 2030年の目標達成に向けた主な取り組み

生産工程における再資源化の推進

2020年度、日清オイリオグループ単体では、約200万トンの原材料より製品(食用油・油粕)を製造し、製造工程で約2万トンの副産物等が発生しています。これまでの取り組みとして、副産物の再資源化率向上を目指し脂肪酸原料などの化学品への再生利用のほか、副産物のpH調整や乾燥工程を加えることで肥飼料への利用範囲の拡大を進めてきました。2005年度には、再資源化率99%以上を達成し2020年度まで毎年継続しています。

2030年目標に向けては国内グループ会社のセツ株式会社、大東カカオ株式会社を含めて99%以上を継続できるように取り組みます。



セツ株式会社 本社事業場



大東カカオ株式会社 中井工場

生産に利用する水資源の効率的活用・再生利用

2013年度に「環境目標2020」として、生産活動における用水(上水+工業用水)使用量原単位2012年度比8%削減目標を設定しました。ISO14001にて各拠点で工程ごとに毎月の使用量を管理し、水使用方法の改善を実施することで、2013年度以降継続的に削減し、2020年度には17.8%の削減に至っています。

今後は効率的な用水の利用から再生利用へと取り組みを伸展すべく、生産工程で発生する排水を再処理し、中水化する検討を開始しました。外部技術の活用も視野に、工業用水の資源循環を推進します。

グループ全体の用水使用量と原単位の推移



■ 取水量(上水+工水) (m³) (左軸)
● 取水量(上水+工水) 原単位 (m³/t) (右軸)

テーマ3 環境にやさしい開発の推進

プラスチック問題は、化石燃料の枯渇、大量生産・大量消費・大量廃棄型経済の限界、焼却に伴うCO₂排出による地球温暖化、海洋生態系への影響などにつながります。当社グループでは、容器に使用する、プラスチック容器の減量に取り組みながら、他企業・団体と連携し、資源循環という社会価値の創出に向け、役割を果たしていきます。

当社グループの油脂製品は家庭用、業務用、加工用、そして食用から工業用と利用範囲が広く、お客さまとの多くの接点を活かし、新たな環境価値を生む製品・サービスの開発に取り組みます。

これまでの取り組み(プラスチック)

2020年度は、プラスチックの資源循環を伸展させるため、以下の取り組みに注力しました。

- ・食用油容器600gペットボトルへ再生ペット樹脂の利用を開始し、2021年秋から400gのペットボトルへ活用範囲拡大を決定
- ・使用済みプラスチックの再資源化技術開発・実用化を推進する株式会社アールプラスジャパンへ資本参加
- ・海洋プラスチック問題の解決に取り組むCLOMAへ加盟

アールプラスジャパン 使用済みプラスチックの再資源化技術

従来技術



新技術



2030年の目標達成に向けた主な取り組み

環境にやさしい容器包材／プラスチック資源循環

プラスチック容器・包装の削減と資源循環を推進するため、以下を重点施策として取り組みます。

- ① プラスチック使用量の削減につながる商品設計と新たな容器の開発
- ② リサイクルしやすい容器・技術開発と社会におけるリサイクルの仕組みを整備
- ③ 資源循環が可能なリサイクル材や植物由来素材への代替を推進

上記を進めるにあたり、環境関連企業との協働や原料、容器、流通、リサイクラーのグループに積極的に参画していきます。



再生ペット樹脂使用商品例：
日清キャノーラ油 600g PET

環境対応商品(新たな製品・サービス)

世界的な油脂需要拡大の中で、油脂そのものの使用量抑制や、原料の調達から生産、使用に関わるサプライチェーンでのCO₂排出量の削減、食品ロス削減につながる商品の開発が求められています。

当社は従来製法に比べてフライ時の酸価の上昇を抑制し、油を長持ちさせることで使用量低減につながる技術開発を進めています。2019年にはキャノーラ油比で酸価上昇を約20%抑制した「日清吸油が少ない長持ち油」を発売、2021年4月にはさらに酸価上昇抑制機能をキャノーラ油比約30%まで高めた「日清スーパー長持ち油」を発売しました。

日清スーパー長持ち油の酸価抑制効果



● 日清キャノーラ油 ● 日清スーパー長持ち油キャノーラ

連続フライ試験

◆フライ条件：4L電気フライヤー 180℃ 8時間/日加熱

◆揚げ種：いも天、コロッケ、唐揚げ (当社調べ)

テーマ4 植物資源／自然保全

「ビジョン2030」において、「すべての人の健康」「おいしさ、美のある豊かな生活」「食のバリューチェーンへの貢献」を重点領域とし、油脂の強みを活かして社会貢献することをコミットしています。そこで使用する油脂については、環境や人権に配慮したものでなければ、お客さまから信頼していただけないと考えています。

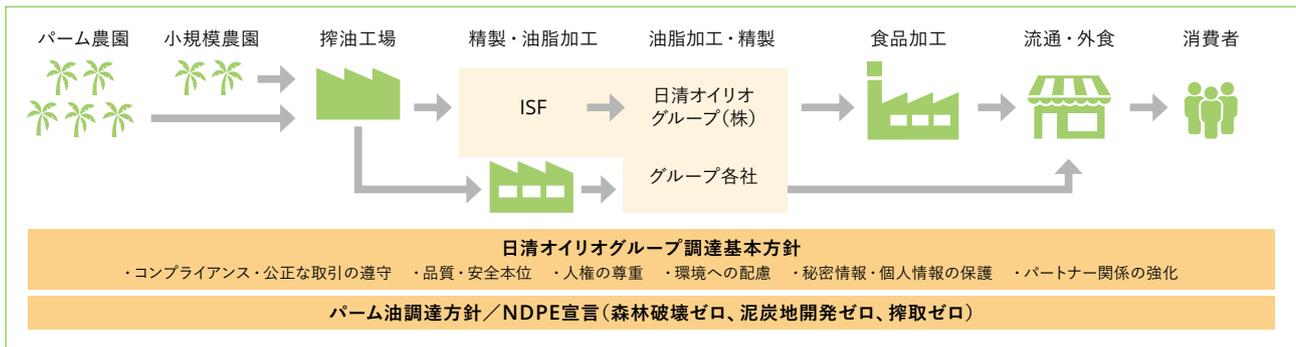
特にパーム油について、持続可能性を高める取り組みが求められており、パーム油事業の中核であるISFと一体となり、サプライチェーンへの働きかけを強化していきます。

これまでの取り組み

当社グループは、2018年に「日清オイリオグループ調達基本方針」と「パーム油調達方針」を策定、「NDPE宣言」へ賛同、2019年にはアクションプランの策定など、順次パーム油の持続性を高める取り組みを強化してきました。

2019年に社内横断的なサステナブル調達チームを組成

パーム油のサプライチェーン



し、2020年に対象を従来のパーム油から大豆、 카카오に拡大しました。チームメンバーであるISF、大東カカオ株式会社とも連携し、グループ全体の方針やアクションプラン(実行計画および進捗状況)のPDCA、情報開示を推進しています。

ISFを中核とした持続可能なパーム油調達に向けた取り組み

当社グループのパーム油事業は、マレーシアのISFを中核とし、グローバルに展開しています。ISFはパーム油を利用したスペシャルティファットを主力とし、食用からパーソナルケアの分野へ販売、サプライチェーンをアジア、欧州、北米、南米へと伸長しています。グローバル企業との取引において、取引先からの品質や環境・人権に配慮したパーム油への強い要求に応えることにより取り組みが進展しました。

ISFでは、高品質で、持続可能なパーム油を調達するため、サプライヤーを適切に管理・維持できる範囲から選定し、対話やコラボレーションを実施しています。パーム油およびパーム核油の農園までのトレーサビリティを2025年に100%まで

高めるための取り組みを進めており、2020年はパーム油について75.6%の進捗となっています。

直接取引のあるすべてのサプライヤーのRSPOまたはMSPO※認証取得率100%目標については2020年に達成しました。52社の直接取引先すべてがMSPO認証を取得、52社の直接取引先のうち30社がRSPO認証を取得しています。

また、サプライヤーとのエンゲージメントやNGOと連携した搾油工場のリスク評価など、サプライチェーンの改善活動を積極的に進めており、苦情処理ログやマレーシア初の環境配慮型融資の利用など、第三者の視点を取り入れています。

※ マレーシア政府による認証制度 (Malaysian Sustainable Palm Oil)



パーム農園訪問の様子



サプライヤーとのワークショップ

▶ 2030年の目標達成に向けた主な取り組み

パーム油の持続可能な調達

「環境目標2030」ではパーム油について、2022年度の認証油100%に加え、農園までのトレーサビリティを2024年度に「パーム油」で100%、2030年度に「パーム核油」でも100%把握することを目指します。また、RSPO認証油のSG比率50%を新たな目標として設定しました。

パーム油の認証制度には、東京オリンピック・パラリンピック調達基準として認められたRSPO、MSPO、ISPO*等があり、それぞれ特徴があります。お客さまが支持される認証油を提供できる体制を整えることで選択肢を用意し、認証油の拡大により持続可能なパーム油の実現につなげていきます。

※ インドネシア政府による認証制度（Indonesian Sustainable Palm Oil）



サステナブルなパーム油調達拠点 (ISF)

大豆・カカオの持続可能性を高める取り組み

大豆についての取り組みとしては、CSV目標で「大豆の持続可能性を高める取り組みの推進」を掲げ、サステナブルな大豆についての実態調査を継続し、サプライチェーンを通じた具体的な働きかけ方について検討を進めます。

カカオについての取り組みとしては、CSV目標で「持続可能なカカオの調達」を掲げ、チョコレート原料の製造・販売を行うグループ会社の大東カカオ株式会社において、2013年から「世界カカオ財団」に加盟、2017年には国際的認証「UTZ認証」を取得しています。引き続き、サステナビリティ主要課題に対応した取り組みを進めます。



自然保全活動の推進

これまで自然環境保護活動や社会貢献活動の一環として、マレーシアでのマングローブ植林や東京湾のアマモ場再生活動のボランティア協力などを行ってきました。2020年度は新型コロナウイルス感染症の影響で十分な活動ができませんでしたが、今後も活動を継続していく計画です。

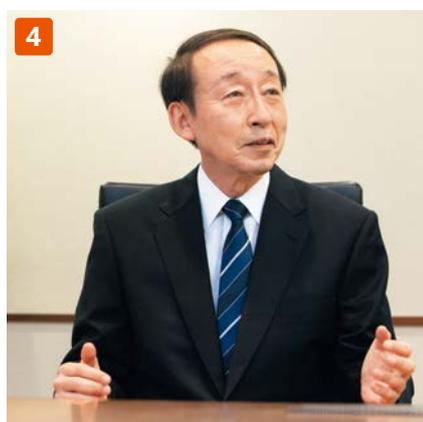


マレーシアでのマングローブ植林



アマモ場再生ボランティア

役員一覧 (2021年10月11日現在)



取締役

1 代表取締役社長 社長執行役員
久野 貴久

2 代表取締役 専務執行役員
尾上 秀俊

3 取締役 専務執行役員
河原崎 靖

4 取締役 常務執行役員
小林 新

5 取締役 常務執行役員
岡野 良治

6 取締役 常務執行役員
三枝 理人

監査役

10 常勤監査役
藤井 隆

11 常勤監査役
大場 克仁

12 社外監査役
草道 倫武



7 社外取締役
白井 さゆり

8 社外取締役
山本 功

9 社外取締役
町田 恵美

13 社外監査役
住田 清芽

役員 の 略 歴 (2021年10月11日現在)

取締役

久野 貴久

代表取締役社長 社長執行役員
1961年10月29日生
経営執行 内部監査室担当

1985年4月 当社入社
2008年6月 当社執行役員
2014年4月 当社常務執行役員
2014年6月 当社取締役 常務執行役員
2017年6月 当社代表取締役社長 社長執行役員
(現任)

重要な兼職の状況

Intercontinental Specialty Fats Sdn. Bhd.
Chairman
一般社団法人日本植物油協会会長

尾上 秀俊

代表取締役 専務執行役員
1961年2月1日生
財務部、情報企画部、原料・油糧担当

1983年4月 当社入社
2004年7月 当社執行役員
2005年6月 当社取締役
2011年6月 当社常務執行役員
2013年6月 当社取締役 常務執行役員
2018年6月 当社取締役 専務執行役員
2019年6月 当社代表取締役 専務執行役員
(現任)

河原崎 靖

取締役 専務執行役員
1958年8月31日生
生産統括部長 兼 サステナビリティ推進室、
脱炭素化推進室、物流統括部、横浜磯子工場、
名古屋工場、堺工場、水島工場、安全・防災担当

1984年4月 当社入社
2011年6月 当社執行役員
2017年4月 当社常務執行役員
2018年6月 当社取締役 常務執行役員
2021年4月 当社取締役 専務執行役員(現任)

小林 新

取締役 常務執行役員
1961年5月26日生
経営企画室、人事・総務部、コーポレートコミュニ
ケーション部、品質保証部担当

1985年4月 当社入社
2009年5月 当社執行役員
2014年4月 当社常務執行役員
2016年6月 当社取締役 常務執行役員(現任)

岡野 良治

取締役 常務執行役員
1962年9月6日生
海外事業、ファインケミカル事業部、
ファインケミカル営業部担当

1987年4月 丸紅株式会社入社
2013年4月 同社飼料畜産事業部長
2015年4月 同社穀物第二部長
2017年4月 同社穀物本部副本部長
2019年4月 当社常務執行役員
2019年6月 当社取締役 常務執行役員(現任)

重要な兼職の状況

日清奥利友(中国)投資有限公司董事長

三枝 理人

取締役 常務執行役員
1960年9月22日生
食品事業本部長 兼 支店、営業推進部担当

1984年4月 当社入社
2014年4月 当社執行役員 東京支店長
2019年4月 当社常務執行役員
2021年6月 当社取締役 常務執行役員(現任)

白井 さゆり

社外取締役
1963年1月2日生

2006年4月 慶應義塾大学総合政策学部教授
2011年4月 日本銀行政策委員会審議委員
2016年4月 慶應義塾大学総合政策学部特別
招聘教授
2016年4月 アジア開発銀行研究所客員研究員
2016年6月 当社社外取締役(現任)
2016年9月 慶應義塾大学総合政策学部教授
(現任)
2020年1月 EOS at Federated Hermes
上級顧問(現任)

重要な兼職の状況

慶應義塾大学総合政策学部教授

山本 功

社外取締役
1957年5月2日生

1981年 4月 株式会社野村総合研究所入社
1991年 1月 同社事業戦略室室長
2002年 1月 メリルリンチ日本証券投資銀行部
門共同責任者、マネージングディ
レクター
2003年11月 株式会社SIGインスティテュート代
表取締役社長
2006年 7月 株式会社マスケューン(現 株式会
社ミンカブ・ジ・インフォノイド)
監査役
2007年 9月 同社取締役
2009年11月 起業投資株式会社代表取締役
(現任)
2011年 6月 ソニーフィナンシャルホールディ
ング株式会社社外取締役
2019年 6月 当社社外取締役(現任)
2019年10月 Scenera, Inc.社外取締役(現任)

重要な兼職の状況

起業投資株式会社代表取締役

町田 恵美

社外取締役
1964年2月7日生

1990年3月 公認会計士登録(現任)
2004年7月 監査法人トーマツ(現 有限責任監
査法人トーマツ)社員
2012年7月 同法人退社
2013年4月 預金保険機構非常勤監事
2016年6月 当社社外監査役
2020年6月 当社社外取締役(現任)
2020年6月 株式会社ヤクルト本社 社外監査役
(現任)

重要な兼職の状況

公認会計士、株式会社ヤクルト本社社外監査役

監査役

藤井 隆

常勤監査役
1954年9月27日生

1998年4月 当社入社
2000年6月 当社財務部長
2002年4月 当社執行役員
2003年6月 当社取締役
2009年6月 当社取締役
常務執行役員
2016年6月 当社取締役
専務執行役員
2018年6月 当社常勤監査役
(現任)

大場 克仁

常勤監査役
1962年3月12日生

1985年4月 当社入社
2015年4月 当社営業推進部長
2019年6月 当社常勤監査役
(現任)

草道 倫武

社外監査役
1972年10月18日生

2003年10月 弁護士登録(第一東京弁護士会所属)
(現任)
2017年 4月 第一東京弁護士会副会長
2018年 4月 東京三弁護士会多摩支部支部長
日本司法支援センター
東京地方事務所副
所長(現任)
2019年 6月 当社社外監査役
(現任)

重要な兼職の状況
弁護士

住田 清芳

社外監査役
1961年1月28日生

1988年5月 公認会計士登録(現任)
1999年5月 朝日監査法人(現有限責任あずさ監査法人)社員
同法人パートナー
2006年5月 日本公認会計士協会常務理事
2010年7月 金融庁企業会計審議会委員
(現任)
2017年2月 株式会社アドバンテスト
社外取締役(監査等委員)
(現任)
2020年3月 あずさ監査法人退社
2020年6月 当社社外監査役(現任)
2020年6月 古河電気工業株式会社
社外監査役(現任)
2020年6月 株式会社アドバンテスト
社外取締役(監査等委員)
(現任)

重要な兼職の状況

古河電気工業株式会社 社外監査役
株式会社アドバンテスト 社外取締役
(監査等委員)

執行役員

常務執行役員

岡 雅彦

食品事業本部副本部長
兼 商品戦略部、
通信販売部担当

常務執行役員

梨木 宏

加工用事業部長
兼 加工油脂営業部、
加工用事業企画部、
ユーザーサポートセンター担当

執行役員

山内 勝昭

Intercontinental Specialty Fats
Sdn. Bhd.
DEPUTY CEO

執行役員

斉藤 孝博

東京支店長 兼 RS営業部長

執行役員

寺口 太二

業務用広域営業部長、
ユーザーサポートセンター長
兼 加工食品・素材事業企画室担当

執行役員

渡辺 信行

物流統括部長
兼 横浜磯子事業場長

執行役員

小池 賢二

原料部長 兼 油糧営業部長

執行役員

佐藤 将祐

技術本部長、生産技術開発部長
兼 中央研究所、知的財産部担当

執行役員

長岡 宏

大阪支店長 兼 大阪事業場長

執行役員

瀬川 高志

人事・総務部長、健康経営推進部長
兼 ビジネスサポートセンター担当

執行役員

久馬 仁

加工用営業部長、加工用事業部長
補佐 兼 バルク油受渡部担当

執行役員

野中 公陽

経営企画室長 兼 DX推進室担当

スキルマトリクス

取締役の知識・経験・能力などを一覧化したスキルマトリクスは以下の通りです。

氏名	企業経営	サステナビリティ (ESG)	事業投資	財務・ 会計	人材 マネジメント	法務・ リスク管理	営業・ マーケティング	生産・ 研究開発	国際性	情報・ デジタル
久野 貴久	●	●	●	●	●		●			
尾上 秀俊	●	●	●	●	●		●			●
河原崎 靖		●						●	●	
小林 新		●			●	●				
岡野 良治			●			●	●		●	
三枝 理人							●			
白井 さゆり		●		●					●	
山本 功	●	●	●	●					●	
町田 恵美		●		●		●				

※ 上記一覧表は、取締役の有するすべての知見等を表すものではありません。

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社グループは、企業価値の追求と、その最大化を通じた人々・社会・経済の発展への貢献を経営理念で掲げており、サステナビリティの実現に貢献し、ステークホルダーの皆さまから信頼される企業グループであり続けたいと考えています。「日清オイリオグループビジョン2030(以下:ビジョン2030)」では、当社グループが社会課題を解決し価値を創造する重点領域を定め、社会との共有価値を創造することで成長を遂げるための戦略の指針と2030年に目指す姿を示しています。この考えのもと、当社グループは、ステークホ

ルダーの皆さまと良好な関係を築き、信頼の向上に努めるとともに、コーポレート・ガバナンスの充実に努めていきます。

〈2030年に目指す姿〉

私たちは、“植物のチカラ®”と“油脂をさらに究めた強み”で、食の新たな機能を生み出すプラットフォームの役割を担います。そして多様な価値を創造し、“生きるエネルギー”をすべての人にお届けする企業グループになります。

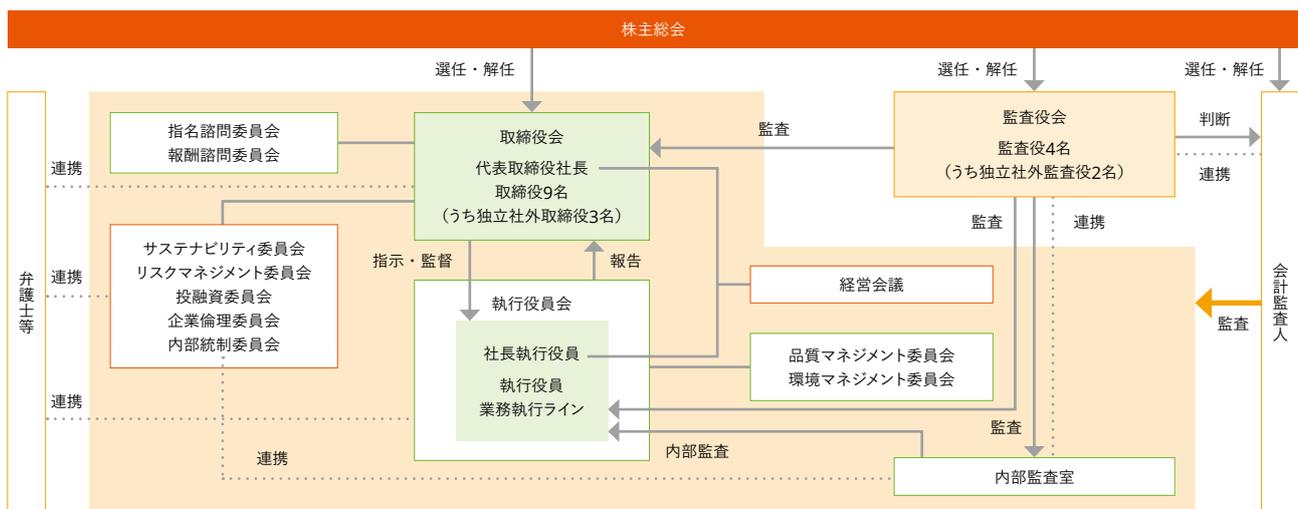
コーポレート・ガバナンスの概要

組織形態	監査役会設置会社
取締役会議長	久野 貴久(代表取締役社長)
取締役会人数(うち社外取締役)*1	9名(3名)
監査役人数(うち社外監査役)*1	4名(2名)
取締役会開催状況(実績:開催回数、取締役・監査役出席率)*2	開催回数:11回 出席率:取締役100%、監査役95.5%
監査役会開催状況(実績:開催回数、出席率)*2	開催回数:19回 出席率:98.7%
取締役の任期	1年
監査法人	有限責任監査法人トーマツ
業績連動報酬制度	あり

*1 2021年6月29日現在

*2 2020年度実績

コーポレート・ガバナンス体制図



(注) 1 常勤監査役は、経営会議にオブザーバーとして出席しています。

2 上記以外に、常勤監査役とコーポレートスタッフ部門との定期的な情報交換・情報共有化等、監査の実効性確保に向けた会議体を設置しています。

取締役会

取締役会は、代表取締役社長を議長に、取締役9名（うち独立社外取締役3名）で構成し、法令で定められた事項および経営上の重要事項を審議し、決定しています。当社の経営に関して豊富な経験を持つ取締役と経営に関する深い知識を持ち、独立性の高い社外取締役により構成され、経営および業務執行の監督責任を負っています。

執行役員制度・執行役員会

環境変化に即応した迅速な意思決定を実践するため、執行役員制度を導入しています。執行役員は取締役会から業務執行権限を委譲され、経営計画や取締役会の方針に則り、取締役の監督のもとで業務執行に携わっています。また、社長執行役員を議長として、すべての執行役員による執行役員会を設置しています。執行役員会は、取締役会から委譲された権限範囲内の重要案件に係る意思決定、業務執行状況の報告および確認を行っています。なお、業務執行を監査する目的で常勤監査役が執行役員会に出席しています。

監査役会

監査役会は、監査役4名（うち独立社外監査役2名）で構成しており、監査役は、監査役会で策定された監査方針、監査計画および業務分担に基づき、取締役会やその他重要な会議への出席、業務および財産の状況調査等を通して、取締役の職務執行、執行役員の業務執行を監査しています。監査役は、会計監査人および内部監査室と緊密な連携を保ち、意見および情報の交換を行い、効果的・効率的な監査を実施しています。

各種委員会

2020年6月から、サステナビリティ委員会を設置し、当社らしいCSV（社会との共有価値の創造）を軸とした事業活動の実践により、当社グループの持続的な成長と社会の持続的な発展（サステナビリティ）の実現に向けた取り組みを行っています。当社グループのコンプライアンス、リスクマネジメント体制については、企業倫理委員会、リスクマネジメント委員会などの委員会を設置し、必要に応じ顧問弁護士などとの連携を図り、専門的な見地から意見を答申しています。

コーポレート・ガバナンス強化の歩み

社会との信頼関係を維持・向上するために、コーポレート・ガバナンスの充実が経営の重要事項であると考えています。当社は、事業環境や社会的要請などの変化に対応し、株主をはじめとするステークホルダーの皆さまからの信頼やご期待にお応えすべく、継続的なコーポレート・ガバナンスの充実に努めています。

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
取締役会			取締役会の実効性評価の開始				
		女性の取締役を選任				女性の取締役人数を増員 (1名⇒2名)	
取締役の人数	9名	9名	9名	9名	8名	9名	9名
うち社外取締役の人数	2名	2名	2名	2名	2名	3名	3名
うち社外取締役の割合	22%	22%	22%	22%	25%	33%	33%
監査役の人数	4名	4名	4名	4名	4名	4名	4名
うち社外監査役の人数	2名	2名	2名	2名	2名	2名	2名
役員報酬				株式報酬制度の導入			
委員会					報酬諮問委員会の設置		
						指名諮問委員会の設置	
							サステナビリティ委員会の設置

取締役会の実効性評価

取締役会を構成する取締役・監査役を対象に、取締役会の構成、運営状況、コーポレート・ガバナンスのあり方等の内容について、アンケート形式での調査を実施しています。その調査結果を踏まえ、代表取締役社長と社外役員との議論を行い、2020年度を取締役会の実効性は、概ね確保されていると判断しました。なお、2019年度に課題としてあげた2点のうち、「中長期の経営戦略に関する議論の深化」については、「ビジョン2030」、中期経営計画「Value Up +」の審

議を十分行ったことにより改善が図られたと考えており、2021年度においても、中期経営計画の実現に向けた審議を充実させていきます。もう1点の「取締役会におけるリスクマネジメントをはじめとしたモニタリング機能のさらなる強化」については、主要海外拠点の経営計画の総括・審議および課題と対応に関する報告などを実施しましたが、さらなる改善に向けて継続課題とします。

役員報酬制度

当社の社外取締役を除く取締役の報酬は、固定報酬としての「基本報酬」、業績連動報酬としての「賞与」および中長期インセンティブ報酬としての「株式報酬」で構成しています。社外取締役、監査役の報酬については、独立した立場からそれぞれの専門性・経験等を活かすことを重視し「基本報酬」のみとしています。

取締役の個人ごとの報酬等の決定にあたっては、取締役会の諮問機関である報酬諮問委員会において取締役の報酬制度全般の審議を行い、同委員会の答申をもって取締役会にて決定しています。

報酬の構成比率

報酬の構成比率は、賞与支給率100%の場合において、「基本報酬」:「賞与」:「株式報酬」の比率を代表取締役会長、代表取締役社長は概ね「60:30:10」、その他の取締役(社外取締役を除く)は概ね「70:20:10」となるよう設計しています。

算定方法

◎基本報酬(固定報酬)

基本報酬は、取締役としての職務遂行意欲の向上とその職務に対する責任を明確化することを目的とし、職責の大きさに鑑み役位ごとに決定し、月次の固定報酬として金銭で支給しています。

◎賞与(業績連動報酬)

賞与は、業績連動報酬として業績と報酬の連動性を高めるとともに、中期経営計画の達成に向けた意識を高めることを目的とし、対象年度(4月～翌年3月)の業績を踏まえ、翌年度の7月に金銭で支給します。

個人ごとの賞与額は全社業績と個人評価をベースに定性的要素を加味して次の算式により決定します。

(算式)

個人賞与額 = 役位ごと基本賞与額 × 賞与係数

賞与係数 = 全社業績係数 × 個人評価係数 ± 定性係数

- ・全社業績係数は、次ページの表で示す財務指標と非財務指標により、0.5～1.5の範囲で決定します。
当該業績指標を選択した理由は、利益および資本効率性の観点から企業価値の成長度を適正に評価・反映させること、また、サステナブルな社会の実現に向け、ESG目標の達成度を重要な経営目標とすることでサステナビリティ経営をさらに強化することを狙いととしています。
- ・個人評価係数は、取締役の担当する事業等の主要KPIの達成度により0.8～1.2の範囲で決定します。
- ・定性係数は、突発的かつ不可避の環境変化や状況変化に伴う戦略的対応等の影響について審議し、賞与係数に加減することがあります。
- ・以上の指標等により、賞与係数は原則として0.4～1.8(定性係数を含め最大0～2.0)の範囲で決定します。

全社業績係数の内訳

(評価ウェイト)

全社業績	財務指標	連結営業利益	単年度目標達成度	60%
			年平均成長率目標達成度	10%
		ROIC	単年度目標達成度	20%
	非財務指標	サステナビリティ貢献度	ESG目標達成度	10%

▶ 株式報酬(非金銭報酬)

株式報酬は、中長期インセンティブ報酬として取締役の報酬と株式価値との連動性をより明確にし、取締役が株価の変動による利益・リスクを株主と共有することで、中長期的な業績の向上と企業価値の増大に貢献する意識を高めることを目的とし、信託を用いた株式報酬制度(株式交付信託)に

より支給しています。株式交付規程に基づき、毎年6月に役員ごとに定められた基礎金額に基づくポイントを付与し、原則として退任時に付与されたポイント数に応じた株式を交付しています。(うち30%は金銭で支給)

2020年度 役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる 役員の員数 (名)
		基本報酬 (固定報酬)	賞与 (業績連動報酬)	株式報酬 (非金銭報酬)	
取締役 (社外取締役を除く)	249	179	50	19	6
監査役 (社外監査役を除く)	42	42	—	—	2
社外取締役	29	29	—	—	3
社外監査役	14	14	—	—	3

(注) 1 業績連動報酬は2020年度に費用計上した額です。

2 取締役の報酬等の額には、使用人兼務取締役に対する使用人分給与は含まれていません。

3 取締役の報酬等の額には、社外から当社への出向者1名に対する当社から出向元に支払う金額の役員報酬分を含めています。
(当該取締役に対しては非金銭報酬等は支給対象外)

■ 役員の指名・選任

取締役・監査役候補者については、各人がその役割・責務を適切に果たし、当社グループの経営課題に的確に対応しうる最適な体制となるよう、個々人の経験・識見・専門性はもとより、取締役会や監査役会全体としての規模や、それを構成する候補者のバランスを考慮することを指名方針として

います。当社は、指名諮問委員会を設置し、取締役の選解任方針の決定、取締役候補者の検討、評価、原案決定等、同委員会で審議のうえ、取締役候補者および経営陣幹部を取締役会にて決定しています。監査役候補者については監査役会の同意を得たうえで取締役会で決定しています。

	選任理由
社外取締役 白井 さゆり	世界経済・金融の研究と国際的活動および日本銀行政策委員会審議委員を務めた金融政策の専門家としての知識や経験を当社の経営に活かしていただいております。特にサステナビリティ(ESG)に関する研究・実務経験を踏まえて取締役会での審議を活発化しています。また、指名諮問委員会および報酬諮問委員会では委員としてガバナンスの改善に向け積極的に発言しています。これらにより経営の監督と助言を適切に行っています。こうした実績から当社取締役会の機能強化が期待できると考えています。
社外取締役 山本 功	長年の証券アナリストおよび財務アドバイザー等の経験を通じて培われた金融市場および経営全般に関する知識や経験を当社の経営に活かしていただいております。特に経営戦略および資本効率向上に関する発言を積極的に行い、取締役会での審議を活発化しています。また、指名諮問委員会および報酬諮問委員会では委員としてガバナンスの改善に向け積極的に発言しており、これらにより経営の監督と助言を適切に行っています。こうした実績から当社取締役会の機能強化が期待できると考えています。
社外取締役 町田 恵美	公認会計士としての専門領域における知識と経験を有していることに加え、当社の社外監査役を4年間務めた経験を当社の経営に活かしていただいております。特に、会計、リスクマネジメント等の面からコーポレート・ガバナンスに関する発言を積極的に行い、取締役会での審議を活発化しています。また、指名諮問委員会および報酬諮問委員会では委員としてガバナンスの改善に向け積極的に発言しています。これらにより経営の監督と助言を適切に行っています。こうした実績から当社取締役会の機能強化が期待できると考えています。
社外監査役 草道 倫武	弁護士としての専門領域における知識と経験を活かし、監査の充実を図ることが期待できると考えています。
社外監査役 住田 清芽	公認会計士としての専門領域における知識と経験を有し、監査の充実を図ることが期待できると考えています。

■ 政策保有株式に関する取り組み

近年、市場からの政策保有株式に対する関心の高まりや、コーポレートガバナンス・コードの導入・改訂など、政策保有株式を取り巻く環境が大きく変化しています。このような環境変化を踏まえ、当社は、「資本・業務提携や協業等による事業競争力の維持・強化や、新規事業領域の開拓に向けた出資等による事業の急速な成長・育成につながると判断されるものを除き、原則として、政策保有株式を保有しない」

という方針に転換しました。この基本方針に即し、既に保有している政策保有株式については、改めて保有意義を精査し、取引先との対話を通じてご理解をいただきながら段階的に縮減に取り組んでいます。なお、2019年度末においては101銘柄を保有していましたが、2020年度末では94銘柄を保有しています。

内部統制

当社グループでは、内部統制システムを、企業価値向上への重要なファクターのひとつとして位置づけ運用しています。会社法への対応については、「会社法に基づく内部統制の基本方針」を策定し、経営体制・コンプライアンス・リスクマネジメント等について、方針や体制、規程類等を規定し運用しています。また、金融商品取引法への対応についても基本

方針を定め、内部統制システムの強化・改善を継続的に実施しています。

※詳細はホームページをご覧ください。
 「会社法に基づく内部統制の基本方針」
https://www.nisshin-oillio.com/company/corporate/basic_policy/
 金融商品取引法への対応について
https://www.nisshin-oillio.com/inv/management/financial_governance.html

コンプライアンス

基本的な考え方

当社グループは、コンプライアンスを単なる法令遵守とは考えず、ビジネス上の倫理、さらには社会規範の遵守と捉えています。「日清オイリオグループ行動規範」を経営理念実現のための行動指針とするとともに、社会規範を遵守した活動の行動指針としても位置づけています。日清オイリオグルー

プの全役員、全従業員は、行動規範の目的を十分理解し、強い責任感を持って活力ある事業活動を推進するとともに、社会の一員として関係法令を遵守し、社会倫理・通念に適合した行動を実践しています。

グループ企業倫理体制

通常の職制報告ルートとは別に傘下企業を含むグループ全体の企業倫理、法令違反に関する重要情報を現場から直接経営層に伝える情報提供制度として「日清オイリオグループ企業倫理ホットライン」を設置しています。提供された情報は企業倫理委員会で審議し、適切に対処しています。なお、通報者のプライバシーの保護に十分に配慮し、通報者に対する不利益・報復には会社として厳正に対処します。

日清オイリオグループ 企業倫理ホットライン



コンプライアンス推進の取り組み

モニタリング

当社グループ全体を対象として、様々な分野におけるリーガルリスクに対する取り組み状況を定期的にモニタリングしています。感染症対策や個人情報の海外移転、働き方改革など時流のテーマについても取り入れ、各種取り組みの「振り返り」と「気付き」の機会としています。

サステナブル調達

コンプライアンスがサプライチェーン全体で求められる時代において、「日清オイリオグループ調達基本方針」を制定し、コンプライアンスや品質はもとより、環境や人権等に関する調達面での行動指針を定めています。特に、サステナビリティが強く求められるパーム油の取引においては「パーム油調達方針」を制定し、NDPEの遵守やトレーサビリティの実現に向けて取り組んでいます。具体的なアクションプランをホームページで公開し、積極的に展開しています。

コンプライアンス教育

当社グループは、コンプライアンスの推進・強化を目的として、役員・従業員の啓発、教育を継続的に行っています。毎年10月を企業倫理月間と定め、企業倫理からテーマを設け講演会を開催しています。2020年度は、公益財団法人21世紀職業財団の客員講師である吉田仁志氏をお招きし、「ハラスメントのない職場づくり」と題して、ハラスメント防止に向けた部下指導や職場運営などについて、オンラインで



ハラスメント防止についてのオンライン講演会

リスクマネジメント

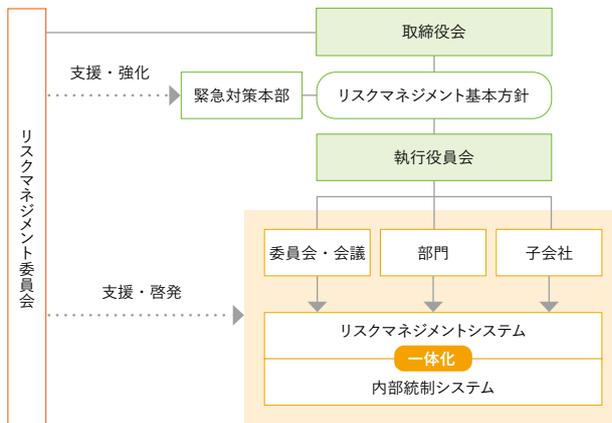
基本的な考え方

当社グループのリスクマネジメントの目的は、主体的な取り組みにより企業として安定した収益をあげるだけでなく、企業の社会的責任を果たすとともに、さらなる企業価値の向上と持続的

な発展を目指すことです。あらゆるリスクに対して最適な対応策を講じるとともに、リスク発生時において損害を最小限にとどめるべく、迅速かつ最善の対応を図ることを基本方針としています。

リスクマネジメント体制

取締役会が設置する審議委員会のひとつであるリスクマネジメント委員会が当社グループのリスクを総括的に管理しており、リスクが顕在化した場合の緊急体制を整備し、危機対応を図っています。リスクマネジメント委員会はリスクベースアプローチによりリスクマップを作成し、重要リスクに主管部門を設け、PDCAサイクルによるリスクマネジメントを実施しています。また、特に地震、インフルエンザに対してはBCPを設け、対策を重点化しています。



事業等のリスク

当社グループの事業等において重要と考えているリスクは、以下の通りです。

- ① 為替相場および原材料国際価格の変動
- ② 国内外の製品市況の変動
- ③ 地震・津波、異常気象(風水害等)、大規模な事故
- ④ 食の安全性について
- ⑤ 原材料の調達におけるリスク
- ⑥ サプライチェーンにおける環境・人権問題
- ⑦ 海外拠点の運営に関するリスク
- ⑧ 伝染病、感染症等(新型コロナウイルス感染症への対応)
- ⑨ 重要な外部委託先(物流委託先)の確保
- ⑩ 人材の獲得(育成)不足による競争力の低下および継続性のリスク
- ⑪ 情報セキュリティ

※ 詳細はホームページをご覧ください。
<https://www.nisshin-oillio.com/inv/management/risk.html>

リスクマップ(当社グループの重要リスク)

影響度合 大 中 小	③地震・津波 ③大規模な事故	④品質関連(食の安全性について) ⑤原材料の調達におけるリスク ⑥サプライチェーンにおける環境・人権問題 ⑦海外拠点の運営に関するリスク ⑧伝染病、感染症等	①為替相場および原材料相場の変動 ②国内外の製品市況の変動 ③異常気象(風水害等)
		⑩人材の獲得(育成)不足による競争力の低下および継続性のリスク ⑪情報セキュリティ	⑨重要な外部委託先(物流委託先)の確保
	低	中	高

発生可能性

IR活動によるエンゲージメント強化

当社グループでは、健全な成長と安定した企業業績のもとで、適切な情報開示と建設的な対話により、株主・投資家の皆さまとの良好な関係を築きながら、企業価値の向上に取り組むことを方針としています。

2021年度より、「ビジョン2030」ならびに中期経営計画「Value Up+」のスタートに合わせて、IR専任部署を設置するとともに関係部門との連携を強化し、情報開示・対話頻度の向上と内容の充実化、情報開示の一層の強化に取り組んでいます。

社外取締役メッセージ

環境・社会的課題の解決に貢献できる新たなビジネスモデルの構築を

近年、環境・社会・ガバナンス(ESG)投資の世界的な拡大を背景に、企業に対してESGの観点からサステナブルな経営への転換を促す動きが高まっています。ESG投資の狙いは、主に2015年に世界が合意した2つの重要な目標の達成を確実にしていくことにあります。ひとつは経済・気候・社会的課題を含む「持続可能な開発目標(SDGs)」、もうひとつは「国連気候変動枠組条約締約国会議(COP)」で合意した温室効果ガス排出量の大幅削減を行うこと、それにより世界の平均気温上昇を今世紀末までに(産業革命以前に比べて)2°Cより十分低く保ち1.5°Cに抑える努力をするという、いわゆるパリ協定目標です。

企業は毎年の利益率をあげる努力はもちろん続けながら、自社のビジネスモデルが上記の環境・社会的課題の解決に向けて貢献できているのか改めて見直していかなければなりません。短期的に相応の利益が得られたとしても、長い目で見て環境・社会的課題に貢献できる商品・サービスを提供できる企業でなければ、やがて投資家、消費者あるいはサプライヤーからの信頼を失い、競争力が弱まって淘汰されていく可能性があるからです。2020年来のコロナ禍で健康・医療問題、経済の脆弱性、ジェンダーギャップなどの課題が改めて浮き彫りになりました。しかも2020年は都市封鎖などによる経済・社会活動の縮小により温室効果ガス排出量が前年よりは減ったものの、世界の平均気温上昇が1.2°C程度に到達したことも明らかとなり、自然災害が年々大きくなっている事実と整合していることを改めて認識するきっかけとなりました。

そうした中で、日清オイリオグループも企業として環境・社会的課題にしっかり取り組んでいこうとの意識を高め、2021年、「ビジョン2030」を発表しました。これまでは、中期経営計画で4年先までの財務目標を設定しその実現に努めてきましたが、それに加えて、会社が一丸となってサステナブル経営に取り組むために10年程度先までの比較的長い期間を展望したビジョンを作成することを決め、取締役会および社内で何度も議論を進め、修正を加えながら発表に至りました。この報告書では2030年までに達成すべき12以上の数値目標(CSV目標)も掲げ、その達成にしっかりコミットしていくこととしました。例えば、CO₂排出量削減率(2016年



社外取締役

白井 さゆり

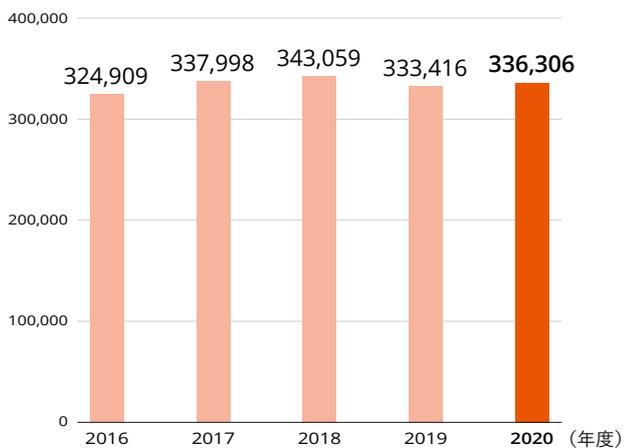
度比)については31%の目標を設定し、パーム油については、サステナビリティの認証割合とトレーサビリティについても、サプライヤーへの働きかけを通じて100%まで高めていくこととしました。また、女性の管理職の割合を増やし社員全体のワークライフバランスも改善していきます。

なお、温室効果ガス排出量を減らし環境改善を進めるためには、肉類中心の食生活から野菜・豆類に比重を置く食生活への転換も必要とされています。この点、日清オイリオグループでは“植物のチカラ®”をベースにした油脂を中心とする様々な商品をお客さまにかねてより提供していますので、その強みを活かしつつ、同時に世界のお客さまの「おいしさ」「健康」「美」の追求により「豊かな生活」をしっかり支えたいと考えています。そのための研究開発や設備投資、国内外の企業との連携も従来以上に積極的に取り組んでいき、アジアや欧州をはじめビジネスのさらなる国際化を進めていきます。社外取締役として取締役会を通じて日清オイリオグループが掲げた目標を実現するよう定期的に進展度を確認し、サステナブル経営がしっかり社内に定着していくよう努めていきます。

財務ハイライト

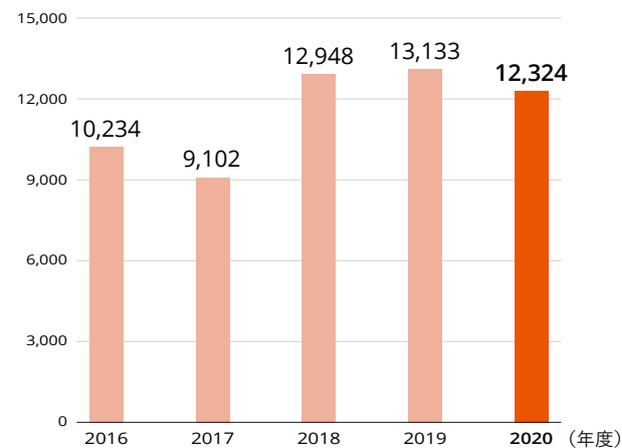
売上高

(百万円)



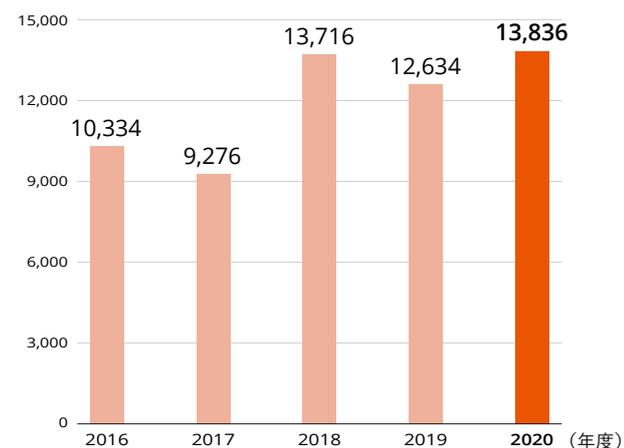
営業利益

(百万円)



経常利益

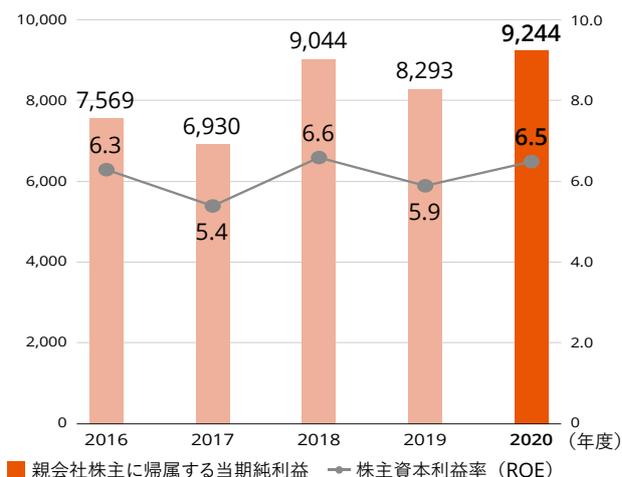
(百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益／株主資本利益率 (ROE)

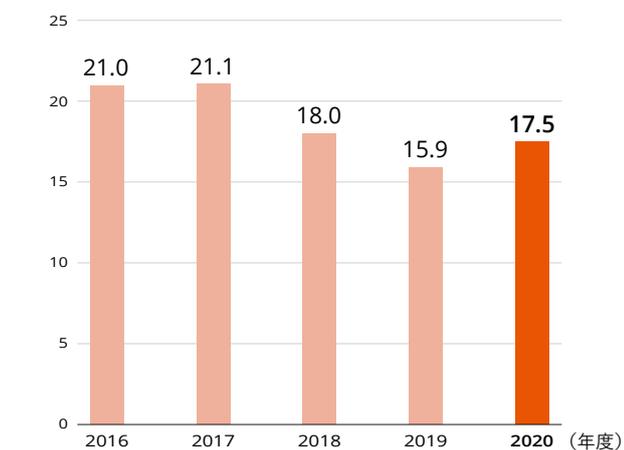
(百万円)

(%)



海外売上高比率

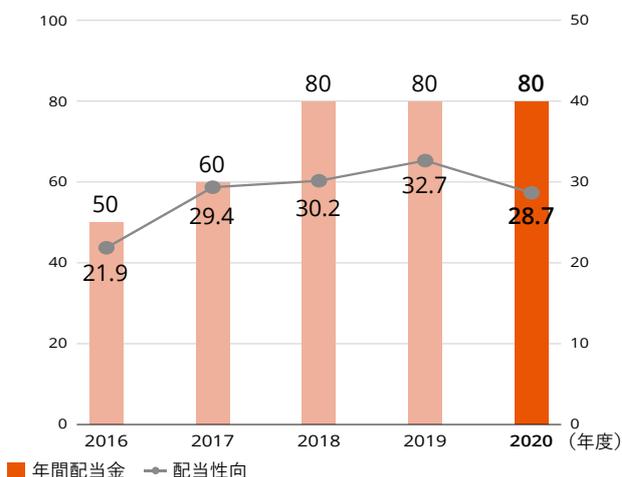
(%)



年間配当金^{*1}／配当性向

(円)

(%)

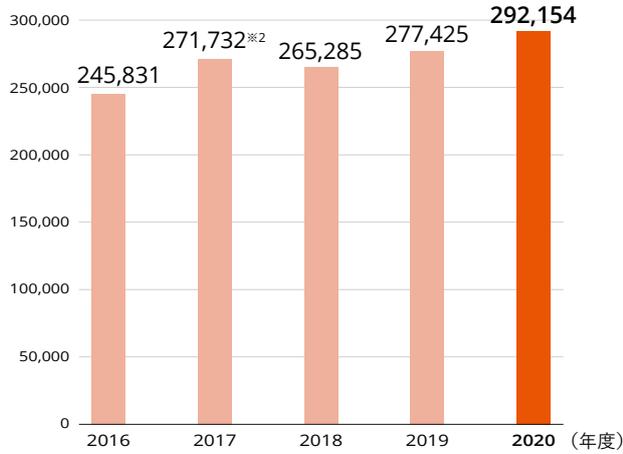


※1 2017年10月1日付で普通株式5株につき1株の割合で株式併合を実施しています。株式併合以前の配当金は、株式併合後の値に調整しています。



総資産

(百万円)

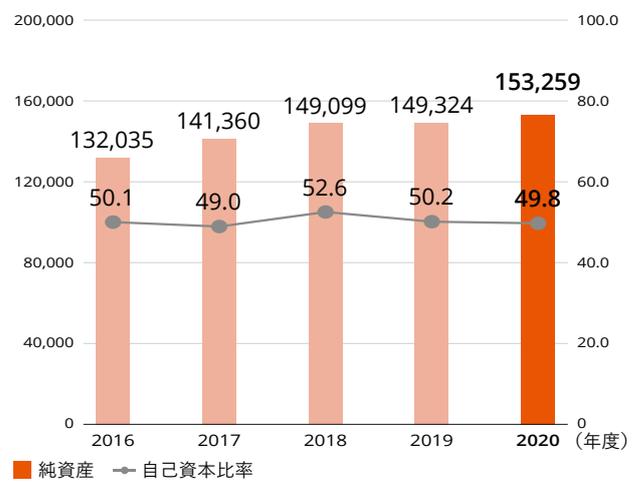


※2 「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」等の適用に伴い、2017年度の
 数値は、当該会計基準等をさかのぼって適用した後の数値を記載しています。

純資産／自己資本比率

(百万円)

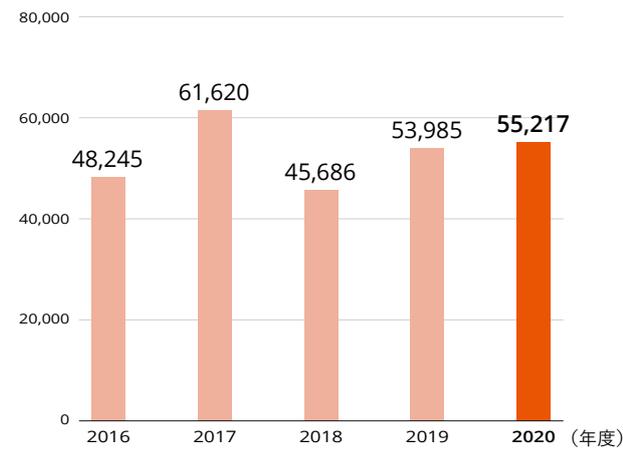
(%)



■ 純資産 ● 自己資本比率

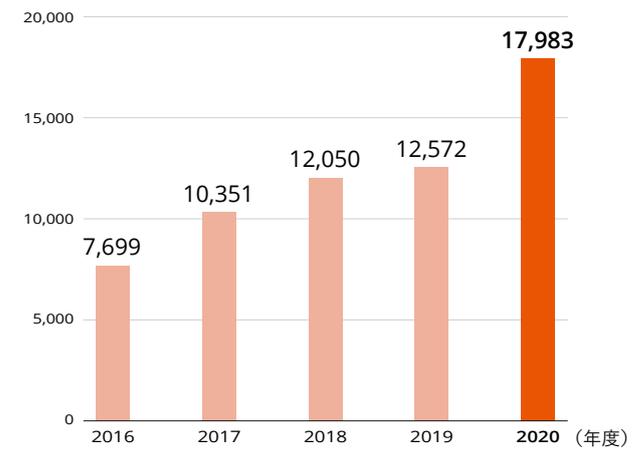
有利子負債

(百万円)



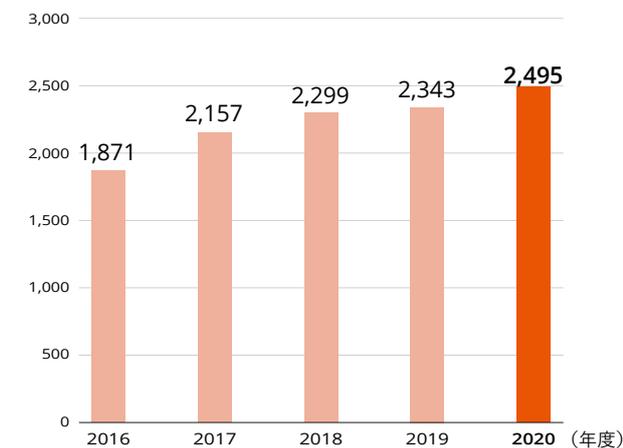
設備投資額

(百万円)



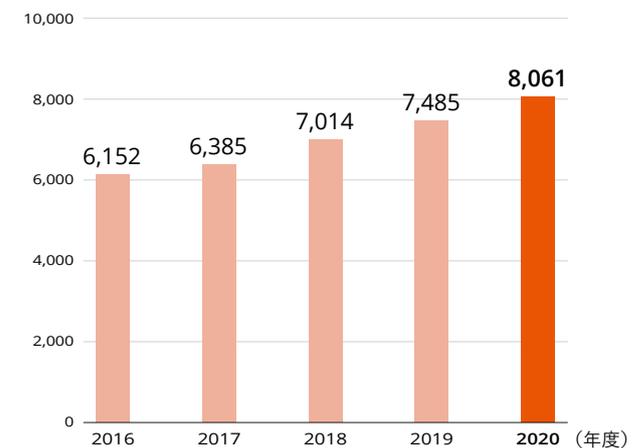
研究開発費

(百万円)



減価償却費

(百万円)



会社情報

会社概要

商号 日清オイリオグループ株式会社
本社 〒104-8285
東京都中央区新川一丁目23番1号
電話 (03)3206-5005
資本金 16,332百万円(2021年3月31日現在)
売上高 336,306百万円(2021年3月期・連結)
従業員数 3,001名(2021年3月31日現在・連結)

取締役および監査役(2021年10月11日現在)

代表取締役社長	久野 貴久
代表取締役	尾上 秀俊
取締役	河原崎 靖 小林 新
	岡野 良治 三枝 理人
取締役(社外)	白井 さゆり 山本 功
	町田 恵美
監査役(常勤)	藤井 隆 大場 克仁
監査役(社外)	草道 倫武 住田 清芽

国内事業所一覧

大阪事業場、横浜磯子事業場(横浜磯子工場)、名古屋工場、堺工場、水島工場、中央研究所、北海道支店、東北支店、関東信越支店、東京支店、中部支店、大阪支店、中国支店、九州支店、盛岡営業所、郡山営業所、新潟営業所、長野営業所、埼玉営業所、横浜営業所、静岡営業所、北陸営業所、四国営業所、岡山営業所、鹿児島営業所、横浜神奈川事業所

国内生産4拠点



① 横浜磯子事業場

敷地面積:約233,100㎡



② 名古屋工場

敷地面積:約98,800㎡



③ 堺工場

敷地面積:約28,800㎡



④ 水島工場

敷地面積:約110,000㎡



主要グループ会社(国内)

セツ株式会社
日清商事株式会社
日清物流株式会社
株式会社NSP
大東カカオ株式会社
株式会社日清商会
株式会社マーケティングフォースジャパン
日清ファイナンス株式会社
株式会社ゴルフジョイ
もぎ豆腐店株式会社
ヤマキウ運輸株式会社
日清オイリオ・ビジネススタッフ株式会社
株式会社ピエトロ
和弘食品株式会社
幸商事株式会社

主要グループ会社(海外)

上海日清油脂有限公司
日清奧利友(中国)投資有限公司
日清奧利友(上海)国際貿易有限公司
Intercontinental Specialty Fats Sdn. Bhd.
Industrial Quimica Lasem, S.A.U.
T.&C. Manufacturing Co., Pte. Ltd.
PT Indoagri Daitocacao
Intercontinental Specialty Fats(Shanghai) Co., Ltd.
Intercontinental Specialty Fats(Italy) S.r.l.
中糧日清(大連)有限公司
統清股份有限公司
張家港統清食品有限公司

(注) 1 本ページの情報は「取締役および監査役」を除き、
2021年3月31日現在のものです。
2 グループ主要会社は、持分法適用会社を含んでいます。

株式情報

株式の状況(2021年3月31日現在)

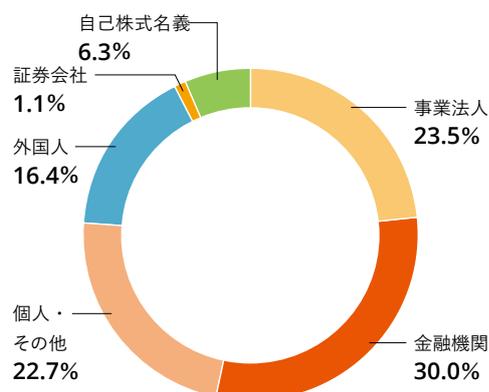
発行可能株式総数 77,670,000株
 発行済株式の総数 32,469,980株(自己株式を除く)
 株主数 34,260名

大株主(2021年3月31日現在)

	持株数 (千株)	出資比率 (%)
丸紅株式会社	5,200	16.02
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,555	7.87
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,906	5.87
損害保険ジャパン株式会社	1,004	3.09
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	669	2.06
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	622	1.92
キッコーマン株式会社	470	1.45
大成建設株式会社	462	1.42
株式会社日本カストディ銀行(信託口5)	394	1.22
JPMC GOLDMAN SACHS TRUST JASDEC LENDING ACCOUNT	389	1.20

(注) 1 当社は、自己株式2,197,877株を保有していますが、上記の株主から除いています。
 2 持株比率は、自己株式を控除して計算しています。
 3 当社は2021年2月9日開催の取締役会決議に基づき、当期中、自己株式を951,600株取得しました。
 4 2021年2月9日開催の取締役会決議に基づき、当期の末日後に消却した自己株式は以下の通りです。
 消却した株式の種類 当社普通株式
 消却した株式の総数 3において取得した自己株式の全量(951,600株)
 消却日 2021年4月30日

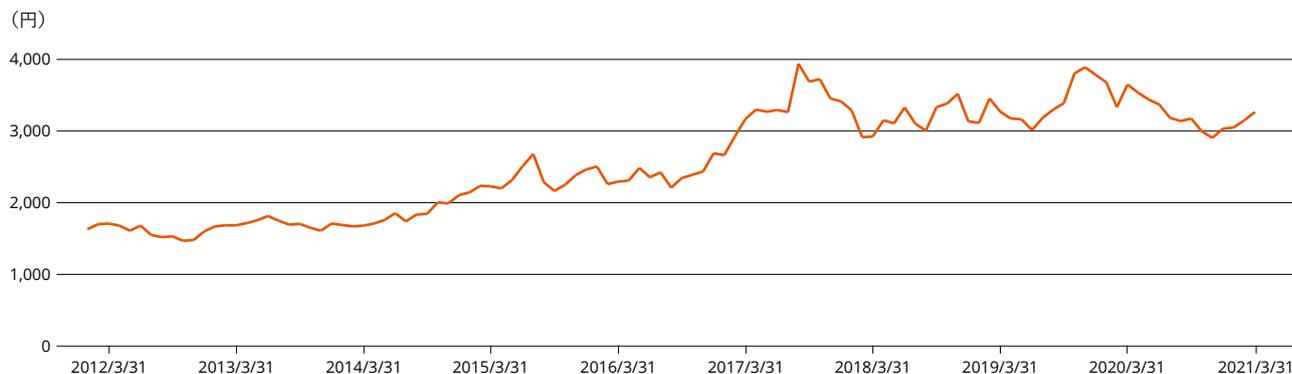
所有者別株式分布の状況 (2021年3月31日現在)



事業法人 290名/8,138,724株
 金融機関 48名/10,394,912株
 個人・その他 33,662名/7,879,776株
 外国人 227名/5,687,551株
 証券会社 32名/369,017株
 自己株式名義 1名/2,197,877株

(注) 円グラフは株式数比率

株価の推移



ホームページのご紹介



・企業情報サイト
<https://www.nisshin-oillio.com/company/>



・株主・投資家情報
<https://www.nisshin-oillio.com/inv/>



・サステナビリティデータ集2021
<https://www.nisshin-oillio.com/company/sustainability/report/>

日清オイリオグループ株式会社

〒104-8285 東京都中央区新川一丁目23番1号
お問い合わせ先：コーポレートコミュニケーション部
TEL.03-3206-5109

ホームページ：<https://www.nisshin-oillio.com>

発行：2021年10月



この報告書は、印刷工程で有害な廃液を出さない、水なし印刷方式で印刷しています。
またインキには、揮発性有機化合物を含まない、植物性のNon-VOCインキを使用しています。