

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

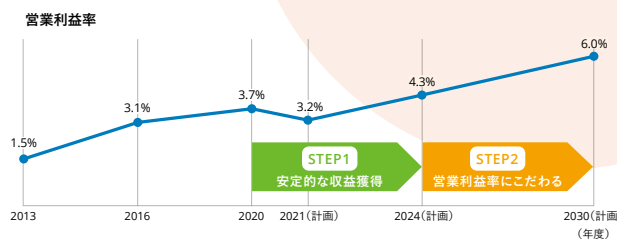


安定的な収益獲得と営業利益率の向上

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
(財務レバレッジ)		
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)。

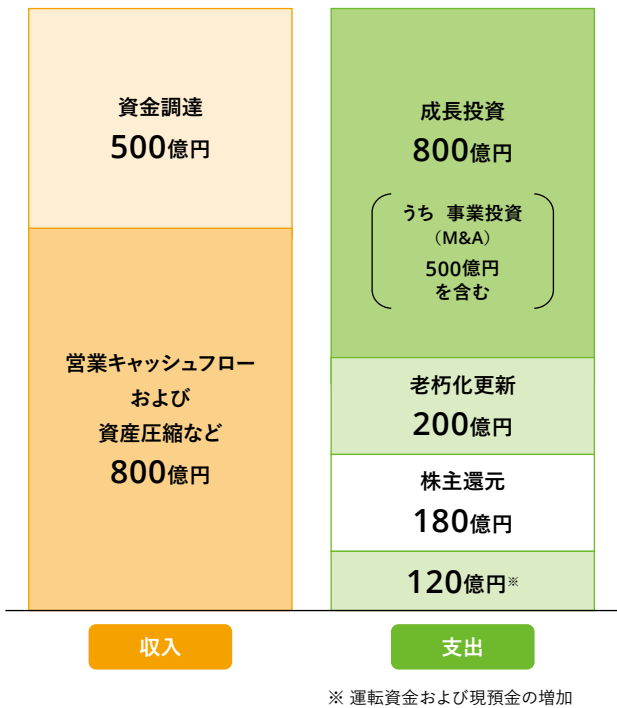
M&Aについては、当中計で最大の売上高増加を計画しているBtoB領域において、海外での顧客接点の獲得やユーザーサポート体制の構築を優先分野として実施することを視野に入れています。

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



(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。

