

日清オイリオグループの価値創造ストーリー

1 成長の軌跡

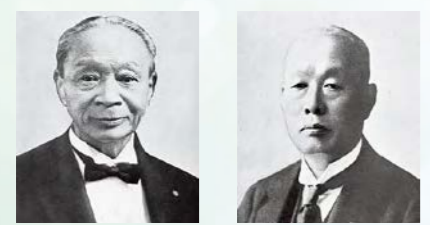
日清オイリオグループは、1907年の創立以来110余年にわたり、食生活の変遷に合わせて、人々の食卓においしさや健康をお届けしてきました。「油脂を究める」ことで多様な価値の共創に挑み続け、さらなる市場の拡大を目指しています。

1907年～1924年

創業

1907年、大倉喜八郎、松下久治郎が「日清豆粕製造(株)」を創立。社名は、日本の「日」と清国(現在の中国)の「清」に由来します。1924年、日本初のサラダ油「日清サラダ油」を発売しました。

1907年 「日清豆粕製造(株)」創立
1924年 日本初のサラダ油「日清サラダ油」を発売



大倉 喜八郎 | 松下 久治郎

提供価値 (共有価値)

サラダ油の発売により、野菜の生食文化の普及に寄与

1925年～1959年

サラダ油のある食文化を創出

ガス・電気・水道が家屋に普及し、生活の近代化が進んだことにより食文化には洋食化の波が訪れ、一般家庭でもサラダ油が使われるようになりました。当社は、ドレッシングやマヨネーズの作り方の実演販売を通して家庭でのサラダ油の使い方の普及に努めました。

1951年 食用油ギフトセット発売



食の西洋化の波を受け、一般家庭におけるサラダ油の使い方を提案

1960年～1979年

主力商品の成長・新事業参入

食の多様化とともに、「日清サラダ油」は品質改善や技術革新、新容器採用などにより、サラダ油のトップブランドとして成長しました。

1963年 横浜磯子工場の操業開始
1973年 ファインケミカル事業に本格参入



サラダ油を中心に食用油をより身近な存在に

1980年～1999年

新製品・新事業展開

健康志向、グルメ志向、高級志向といったさまざまなニーズに応えるとともに、使いやすさを重視した新商品を数々発売しました。

1980年 純植物性マヨネーズタイプ調味料「日清マヨドレ」発売
1992年 「日清キャノーラ油」発売
1996年 日本初のオリジナルブランド・オリーブオイル「BOSCOオリーブオイル」を発売



健康やグルメなどさまざまな志向に応える新たな食用油市場の創出

2000年～2009年

新会社誕生

2002年、日清オイリオグループが誕生。特定保健用食品など機能を付加した商品展開に加え、商品の特性を活かした使い方などの情報を提供し、食生活への貢献を推進しました。

2002年 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年 特定保健用食品「ヘルシーリセット」発売
2005年 ISF(マレーシア)に資本参加
2009年 大東カカオ(株)に資本参加



機能を付加した商品提供をはじめ、新たな食生活を提案

2010年～

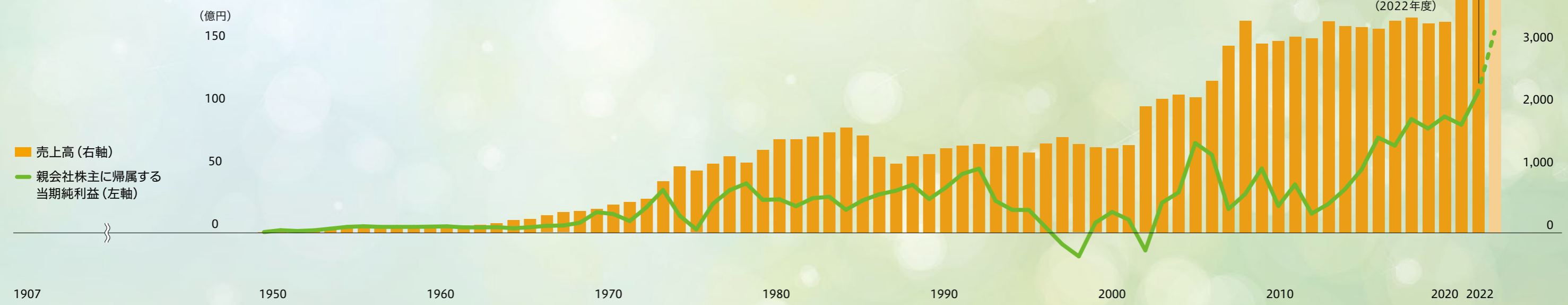
多様な価値共創への挑戦

健康性、自然志向、簡便性など食へのニーズの多様化に応え、商品ラインアップを拡充しました。また、アジア、欧州を中心に拠点を設立するなど海外への積極展開を進めています。

2011年 IQL(スペイン)に資本参加
2012年 「エネブリン」発売
2015年 「日清アマニ油」「日清ヘルシーオフ」発売
2017年 「日清MCTオイルHC」発売
2021年 「日清やみつきオイル」発売
2023年 紙パックタイプ発売



ライフスタイルの多様化に伴い、商品ラインアップを拡充



日清オイリオグループの価値創造ストーリー

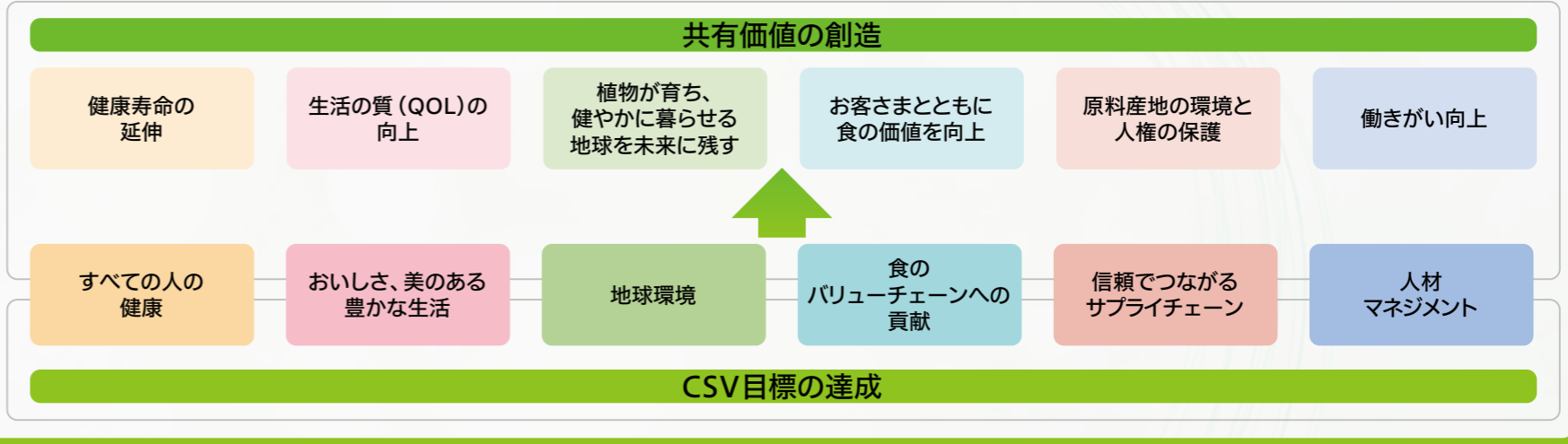
2 価値創造モデル

当社グループは、植物資源を起源とした事業活動、すなわち“植物のチカラ®”と“油脂をさらに究めた強み”で、共創による油脂ソリューションを創出していきます。そして、6つの重点領域を通じて多様な価値を持つ“生きるエネルギー”を生み出し、すべての人にお届けします。“生きるエネルギー”は社会課題を解決する一方で、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によって、さらに油脂を究め、社会課題を解決する“生きるエネルギー”を生み出します。このプロセスの循環を通じて、サステナビリティを実現していきます。

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

6つの重点領域が社会にもたらす価値

“生きるエネルギー”をすべての人に



財務価値(2030年度)
ROE **10%** ROIC **7%**

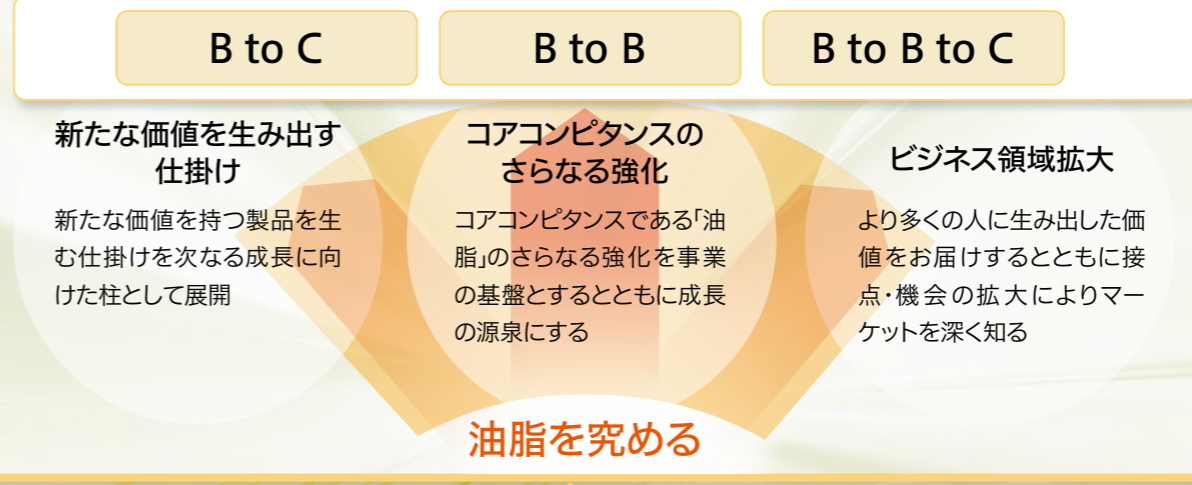
インプット

強みをさらに強化するための投資
2,000億円(2030年度まで)

- 製造資本**
多様な共有価値を創造するサステナブルな生産設備
- 知的資本**
次なる成長への基盤となる独創的で高い技術力
- 人的資本**
イノベーションを生み出すエネルギーな人材
- 社会関係資本**
油脂によるソリューションの機会をもたらすネットワーク
- 自然資本**
事業の持続性向上に向けた効率性の追求と、地球環境保護

事業を通じた強みの発揮

共創による油脂ソリューションの創出



価値創造の源泉

“植物のチカラ®”

- 無限の可能性をもつ植物資源
- 最高の技術
- あったらいいなと思う商品・サービスの創造

日清オイリオグループの価値創造ストーリー

3 インプット

日清オイリオグループのコアコンピタンスは「油脂」。「グローバルトップレベルの油脂ソリューション企業」に向け、長年積み重ねてきた資本をさらに強化するために、中期経営計画「Value Up +」の期間中に1,000億円の投資を行います。

現在の姿

「Value Up +」期間中に1,000億円の投資を実施※1

投資の事例

製造資本

多様な共有価値を創造するサステナブルな生産設備

- 8か国20社の拠点を構築
- 効率的な機器の継続的な導入や運転管理技術により安定的・効率的な操業を実現

設備投資

2012年度 66億円 ▶ 2022年度 102億円

生産能力の拡充 100億円

- チョコレート用油脂生産能力増強など

DX投資 50億円

- 名古屋工場のスマートファクトリー化

更新投資 200億円



<製造資本>
ISF(マレーシア)は、高度な油脂の分別技術と酵素エステル交換技術を組み合わせ、お客さまの多様なニーズを充足する油脂製品を提供できることを強みとしています。独自の粉末状酵素を用いたエステル交換技術は環境負荷が小さく生産性も高いため、チョコレート用油脂の製造における重要な技術となっています。チョコレート用油脂の拡販に向け、これを可能とするエステル交換の能力増強投資を決定し、2024年の稼働を目指して工事を遂行しています。

知的資本

次なる成長への基盤となる独創的で高い技術力

- 油脂に関する長年の基礎研究によって積み重ねてきた知見と、お客さまのニーズや市場に合わせた商品開発のノウハウ
- 自社の技術とブランドを活用するための戦略的な知的財産戦略

保有特許件数

2012年度 約240件 ▶ 2022年度 約640件

共創への仕掛け 100億円

- 横浜磯子事業場におけるインキュベーション機能の強化・実装
- 機能性素材マーケティング



<知的資本>
横浜磯子事業場においては、(仮)インキュベーションセンターの建設工事が進んでいます。この施設が完成することで、ラボスケールから実機製造の間をつなぐパイロット設備が拡充されます。そして、技術と情報の交流の場として、さらにはお客さまと共に手を動かしながら課題解決や価値を共創する場として活用することを目指しています。これらの機能を発揮することにより、お客さまの課題に迅速に対応していきます。2024年春の稼働に向け、完成と同時に本設備を最大限活用できるよう、準備を進めています。

人的資本

イノベーションを生み出すエネルギーな人材

- 生産、品質、お客さまへの対応などすべてにおけるきめ細やかで真摯な姿勢と、チームワークを大切にする社風
- 「教育最優先」の方針に基づく充実した教育・研修制度

1人当たり営業利益

2012年度 1.5百万円/人 ▶ 2022年度 5.4百万円/人

積極的な人材投資 20億円※2

- 高度専門人材のキャリア採用強化
- 人材開発投資拡充(専門性強化、リスクリング)
- 競争力ある報酬水準の実現に向けた制度設計
- 働きがい・働きやすさを高める環境整備

社会関係資本

油脂によるソリューションの機会をもたらすネットワーク

- (国内)食卓から工場まで、多様な販売チャネルとのつながり
- (海外)加工油脂、ファインケミカルを中心に、グローバルネットワークを構築
- 持続可能な事業運営を可能とするサプライチェーンを構築

拠点設置国数

2012年度 5か国 ▶ 2023年度 8か国

共創へのネットワーク構築

- 価値共創のプラットフォーム・コンソーシアムなどへの参画

サプライチェーンの持続可能性のさらなる強化

- トレーサビリティの確保と人権デュー・ディリジェンスの実施



<自然資本>
コージェネレーションシステムとは、天然ガス等を利用して発電し、発電時に生じる熱を活用することでエネルギーを無駄なく利用できるシステムのことであり、これまで日本国内では横浜磯子事業場と名古屋工場に設置し、運用することでCO₂の排出量削減を推進してきました。このシステムをISF(マレーシア)に導入することが決定し、2024年度中の稼働に向けた工事を進めています。本システムが稼働することにより、年間約14ktのCO₂の排出削減を見込んでいます。

自然資本

事業の持続性向上に向けた効率性の追求と地球環境保護

- 「調達基本方針」「パーム油調達方針」「大豆調達方針」「カカオ調達方針」を策定し、持続可能な調達を推進
- 効率的な機器の導入や運転管理技術の高度化により、継続的なCO₂排出量削減を実現

CO₂排出量原単位

2012年度 0.269 t-CO₂/t ▶ 2022年度 0.121 t-CO₂/t

環境投資 50億円

- 環境配慮型の生産設備の導入
- 堺工場を中心とした再生可能エネルギー設備の導入

※1 投資にはM&A500億円(予定)を含む
※2 日清オイリオグループのみ

4 当社グループの強み

当社グループの強みは「油脂を究める」ことです。強みを最大限に発揮することで新しい価値を創造し、グローバルトップレベルの油脂ソリューション企業への飛躍を遂げます。

グローバルトップレベルの油脂ソリューション企業へ



日清オイリオグループの価値創造ストーリー

5 油脂のバリューチェーンにおける強みの発揮

当社グループは「油脂を究める」ことにより、生活者の食卓から、外食・中食の厨房、そして加工食品メーカーの工場まで、多様なお客さまの食を支える油脂ソリューションを提供しています。多様なお客さまとの接点から得られた知見を他の共創のなかで展開することで、さらなるイノベーションを創発し、お客さまに対する課題解決力や価値創造力を高めていきます。このプロセスをグローバルに展開することで「グローバルトップレベルの油脂ソリューション企業」を実現していきます。

当社グループの強み

油脂を究める

新たな価値を生み出す仕掛け

- 協働による価値創造
- 新たな販売スタイルでの価値創出
- 市場創造につながる商品開発・情報発信

コアコンピタンスのさらなる強化

- 油脂と周辺領域の技術力
- 調達・生産・物流力
- ブランドと販売力

ビジネス領域拡大

- グローバリゼーション
- 油脂の摂取機会・購買機会の多様化
- 提供価値の拡大



多様なお客さまとの共創による、さらなるイノベーションへ

グローバルトップレベルの油脂ソリューション企業

油脂とその周辺領域での高度な技術による課題の解決力・価値創造力を持ち、そのチカラがグローバルに認識されている

BtoC

国内家庭用食用油 No.1ブランドのゆるぎない地位の確立

BtoB

グローバルメーカーからの絶対的な信頼の獲得

BtoBtoC

多様な販売チャネルを持つからこそ成し得る、ビジネスモデルの確立

強みの発揮から提供価値へ

		新たな価値を生み出す仕掛け			コアコンピタンスのさらなる強化			ビジネス領域拡大		
当社グループからの直接的な働きかけ	当社グループからの間接的な影響	協働による価値創造	新たな販売スタイルでの価値創出	市場創造につながる商品開発・情報発信	油脂と周辺領域の技術力	調達・生産・物流力	ブランドと販売力	グローバリゼーション	油脂の摂取機会・購買機会の多様化	提供価値の拡大
	BtoC BtoBtoC	共創の結果としての「おいしさ・健康・美」の実現	脂質栄養を通じた健康的な食生活への貢献		食用油を通じた新たな食文化の創造			グローバルな生活者のQOLの向上	油脂をより気軽に、身近に生活に取り入れていただく機会の創出	
	BtoB			↑ お客さまと共に、お客さまの商品を開発する場と、仕組みを創造することによる課題解決・価値創造の幅と質の広がり	↓ それぞれのお客さまの現場課題を解決する製品やソリューションの提供			↑ 日本品質のきめ細やかな油脂ソリューションによる、最終商品の品質向上		↓ 脂質×健康のマーケット創造による、お客さまの商品の販売拡大
	BtoB				↓ お客さまの商品価値を高める油脂製品やソリューションの提供					↑ 油脂を起点としたお客さまの商品・事業・サービスの幅の拡大

日清オイリオグループの価値創造ストーリー

6 重点領域 (マテリアリティ) におけるCSV目標

当社グループは、「すべての人の健康」「おいしさ、美のある豊かな生活」「地球環境」「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」「人材マネジメント」の6つの重点領域における課題解決を通じた社会との共有価値を創造していきます。そして、6つの重点領域ごとのCSV目標を達成することで、「生きるエネルギー」をすべての人にお届けし、サステナビリティを実現していきます。

解決すべき社会課題と取り組み			Value Up +		ビジョン2030	
重点領域	具体的取り組み	取り組み項目	2023年度目標	2024年度目標	2030年度目標	
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	脂質栄養の知見を軸とした 商品・サービスの提供	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の向上 (2019年度比)	140%	150%	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	フレイル予防やメタボ改善に関連するエビデンスの取得、商品上市 (7品以上)	フレイル予防やメタボ改善に関連するエビデンスの取得と商品上市 (22年度から累計20品以上)	パーソナルな健康課題の解決 (体質の改善や体調のコントロール) に関連するエビデンスの取得と商品開発	
		最適な脂質の摂取につながる健康情報についての提供人数拡大 (2021年度からの累計)	累計 5,000万人	累計 6,000万人	累計 1億人	
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	「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	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への磨き上げ	サラダ油100周年を契機としたお客さまに新たな価値を提供する商品の開発・上市		企業ブランド認知率90%	
		食での「おいしさ」や「美」を追求する商品創出	かけるだけで「料理をおいしくする」食用油の浸透による食卓の豊かさへの貢献		食用油を基軸とした新たなカテゴリ創出による食の豊かさへのさらなる貢献	
		美を実現する商品の伸長率の向上 (2019年度比)	140%	150%	200%	
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	植物が育ち健やかに暮らせる 地球を未来に残す	Scope1,2におけるCO ₂ 排出量削減 (2016年度比)	9%削減	10%削減	50%削減	
		Scope3におけるCO ₂ 排出量削減 (2020年度比: カテゴリー1,4から取組開始)	購入した製品・サービスおよび輸配送 (上流) の排出量の70%をカバーするサプライヤーから、2026年までに科学に基づく削減目標の設定と、そのコミットメントを得る		25%削減	
		プラスチック容器・包装の削減および資源循環の推進	ホームユースでの環境対応素材導入、樹脂量削減などを軸とした商品開発	ホームユース商品の環境対応素材導入率70%*	今後目標設定	
		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 (2021年度からの累計)	累計 50件	累計 80件	今後目標設定	
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、 お客さまが創出する価値を高める	お客さまと共に 技術・商品・サービスの磨き上げ	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	6%以上	
		グループのユーザーサポート件数増加率向上 (2019年度比)	120%	130%	150%	
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	川上から川下まで持続可能な サプライチェーンの構築に寄与	人権尊重を基盤とした事業活動の展開・深化	優先度の高いサプライヤーに対する人権デュー・ディリジェンス開始	サプライチェーンに対する人権デュー・ディリジェンスの本格運用	今後目標設定	
		農園までのトレサビリティ比率向上	パーム油:トレサビリティ比率100%を実現・継続するための実効性ある取り組みの展開		パーム油100%	
		持続可能な大豆の調達推進	持続可能な調達アクションプランの策定・公開	安定供給を前提とした持続可能な大豆の調達		
		持続可能なカカオの調達推進		安定供給を前提とした持続可能なカカオの調達		
		持続的かつ競争力ある物流体制の構築	輸送積載効率向上に向けたF-LINE共配函数比率拡大	20%	20%	30%
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す	多様な人材の働きがい・ 組織力の向上	DX推進の基盤構築	全社デジタルリテラシー教育100%受講	DX推進担当者育成のための専門教育実施、職場への配置	今後目標設定	
		組織能力の強化・開発	グローバル人材の拡充	グローバル人材登録制度登録者に対する教育プログラム開始	グローバル人材登録制度登録者拡充、グローバル業務への配置 (2023~24年度 計10名)	今後目標設定
		「働きがい」を感じる従業員の割合拡大	66%	70%	80%	
		従業員の多様性向上	女性管理職比率向上	7%	8%	20%

*ホームユース商品のうち、食用油およびギフトを対象とする

サステナビリティの実現

事業活動を通じた社会課題の解決により、社会との共有価値を創造し、当社グループの持続的な成長と社会の持続的な発展を実現