

戦略の進捗

目指す姿の実現に向けて～「ビジョン2030」と中期経営計画「Value Up+」

当社グループは、さまざまな事業環境の変化に対するレジリエンスを発揮し、この10年間で着実に「稼ぐ力」を伸長させてきました。さらなる成長に向けた取り組みを推進し、「ビジョン2030」で目指す姿を実現していきます。

2014-2016年度 3カ年中期経営計画

グループの基幹事業である
油脂事業の収益改善を中心とする
将来のゆるぎない収益基盤の構築

2017-2020年度

**Oillio
Value Up! 2020**

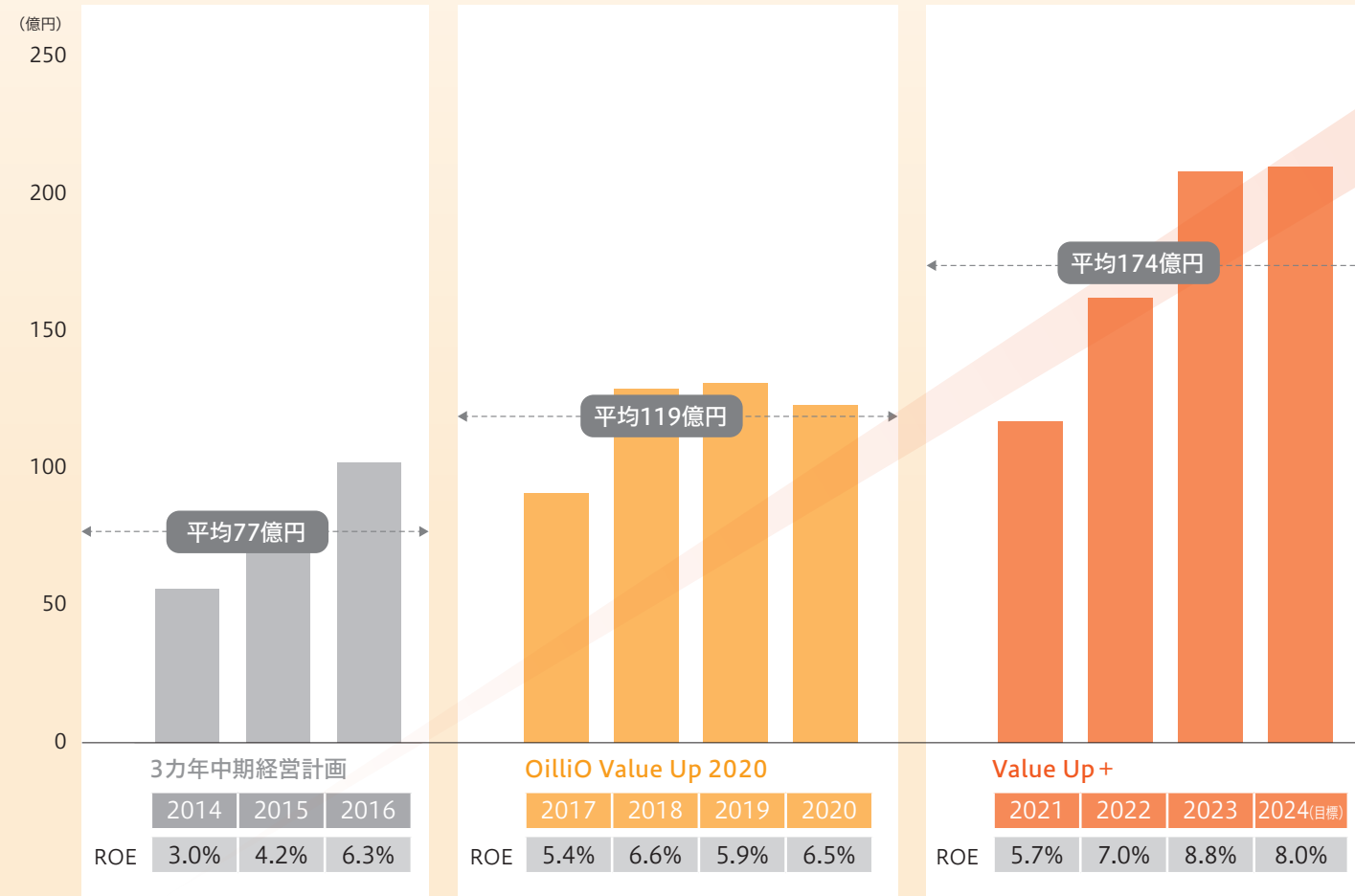
事業構造改革を継承しつつ、
より成長路線に軸足を移す

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

連結営業利益の推移



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。

- 私たちのコアコンピタンスは「油脂」です。油脂を究め続けることで、共創による油脂ソリューションを創出し続けます。
- 油脂の価値は、人が生きるための根源的なエネルギーであり、また、美味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エネルギーでもあります。
- 6つの重点領域を通じて私たちが提供する油脂の多様な価値、そして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。
- 私たちが目指すのは、この“生きるエネルギー”を一人でも多くの人にお届けする、そのような企業グループになることです。

経営目標

2030年度
ROE **10** % ROIC **7** %

6つの重点領域



中期経営計画「Value Up +」について

「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た具体的な成長戦略として、2021年度から2024年度の中期経営計画「Value Up +」を推進しています。「Value Up +」においては、「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」という基本方針のもと、CSVを成長ドライ

バーに成長路線を加速することとしています。また、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価値創造の領域を広げ、国内での売上拡大戦略を進めるとともに、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目指しています。



	2021年度実績	2022年度実績	2023年度実績	2024年度計画
売上高	4,327億円	5,565億円	5,135億円	5,350億円
営業利益	116億円	161億円	208億円	210億円
ROE	5.7%	7.0%	8.8%	8.0%以上
営業CF累計	▲266億円	▲262億円	104億円	480億円
ROIC	4.1%	4.5%	5.1%	5.0%以上

※ ROE：当期純利益／((期首自己資本+期末自己資本)÷2)
ROIC：(税引後営業利益+持分法投資損益)／((期首投下資本+期末投下資本)÷2)

2021年度～2023年度の状況と最終年度に向けて

2021年度、2022年度は新型コロナウイルス感染症の影響の長期化に加えて、油脂原料の歴史的な高騰など、非常に厳しい事業環境のなか、コストに見合った販売価格の形成に注力し、売上高が大幅に拡大しました。2023年度は、大豆や菜種などの主要な原料相場については、2022年のピーク時と比較して落ち着くなか、適正な販売価格の維持・形成に取り組みました。また、ソリューションおよび価値創造の取り組みによって収益性を向上させたことにより、「Value Up +」で掲げた経営目標のうち、営業利益、ROE、ROIC※については、前倒しで達成しています。「Value Up +」の期間を通じて市況変動に対する強いレジリエンスを発揮し、着実に利益創出力を高めてきました。

こうした状況を受けて最終年度である2024年度の経営目標については「ビジョン2030」で目指すROE10%、ROIC7%達成へのスピードを加速するために、それぞれの指標を改めて見直しました。オリーブオイルの歴史的な高騰の影響など、厳しい環境が見込まれますが、収益を重視した施策を確実に実行することにより、掲げた目標を確実に達成していきます。また、「ビジョン2030」の経営目標の達成に向け、「Value Up +」の最終年度である2024年度は、2025年度以降の計画を立案し、次の成長に向けた戦略を具体化していくとともに、資本効率性を重視したマネジメントを強化していきます。

※2023年度時点の「Value Up +」経営目標(2024年度)は、売上高5,400億円、営業利益170億円、ROE8.0%、ROIC4.6%

2023年度の主なKPIの進捗状況

「Value Up +」で目指す経営目標を実現するための取り組みについて、「成長性」「積極投資」「持続性」「効率性」の4

つの視点で整理し、KPIを管理しています。主なKPIと、そこに紐づく取り組みの進捗状況は以下の通りです。

※【 】は2024年度目標

成長性		
	2023年度の実績	主な取り組み
BtoC (国内家庭用)	かけるオイル市場 422億円【500億円】 クッキングオイルの構造改革 戦略商品※の構成比60%【60%】 ※機能性商品・健康オイル等	・味つけオイルの市場創造のため、他社との共同開発品の上市や多方面からのPR活動を強化 ・マーケティング・機能型商品について、消費者の「酸化」に対する不安をクリアにした「日清ヘルシークリア」を上市
BtoB (国内業務用・加工用 加工油脂 ファインケミカル)	グループのユーザーサポート件数 127%(2019年度比)【130%】 チョコレート用油脂の販売数量拡大 107%(2019年度比)【115%】 化粧油剤の売上高伸長 139%(2019年度比)【150%】	・専用サイトの開設やサポート機能強化によるインバウンド型の新たな営業スタイルの基盤を構築 ・チョコレート用油脂拡販に向けた増産設備の導入を進行 ・戦略商品2品を上市し、市場調査と販促活動を開始
持続性		
環境	CO ₂ 排出量削減(Scope1,2) 18.6%(2016年度比・速報値)【20%】	・脱炭素化ロードマップに基づき、太陽光発電やバイオマスボイラーの導入、グリーン電力の調達などCO ₂ 排出量の削減策を実施
サプライチェーン	パーム農園トレーサビリティ比率 92.7%	・大豆、カカオの持続可能な調達に向け、調達方針に基づいたアクションプランを策定 ・自己評価アンケート(SAQ: Self-Assessment Questionnaire)による人権デューディリジェンスを実施
積極投資		
人材	女性管理職比率 7.3% ホワイト500に認定	・当社グループの人材領域における重要課題(人材マテリアリティ)を特定し、その一環として多様な人材の活躍に向けたゴールを設定 ・社員の健康維持・増産、生産性向上に向けた支援を積極的に展開
成長投資	生産能力の拡充投資236億円、DX投資55億円 (「Value Up +」期間中の累計見込み) 人材投資24億円※ (2022-2024年の累計見込み)	・商品の付加価値化にもつながる次世代型精製設備の導入を決定 ・全社員※を対象としたデジタルリテラシー教育を推進
効率性		
効率性	ROIC 5.1%【5.0%以上】	※日清オイリオグループのみ ・政策保有株式の売却等、資産圧縮を推進 ・株主還元を推進

戦略の進捗

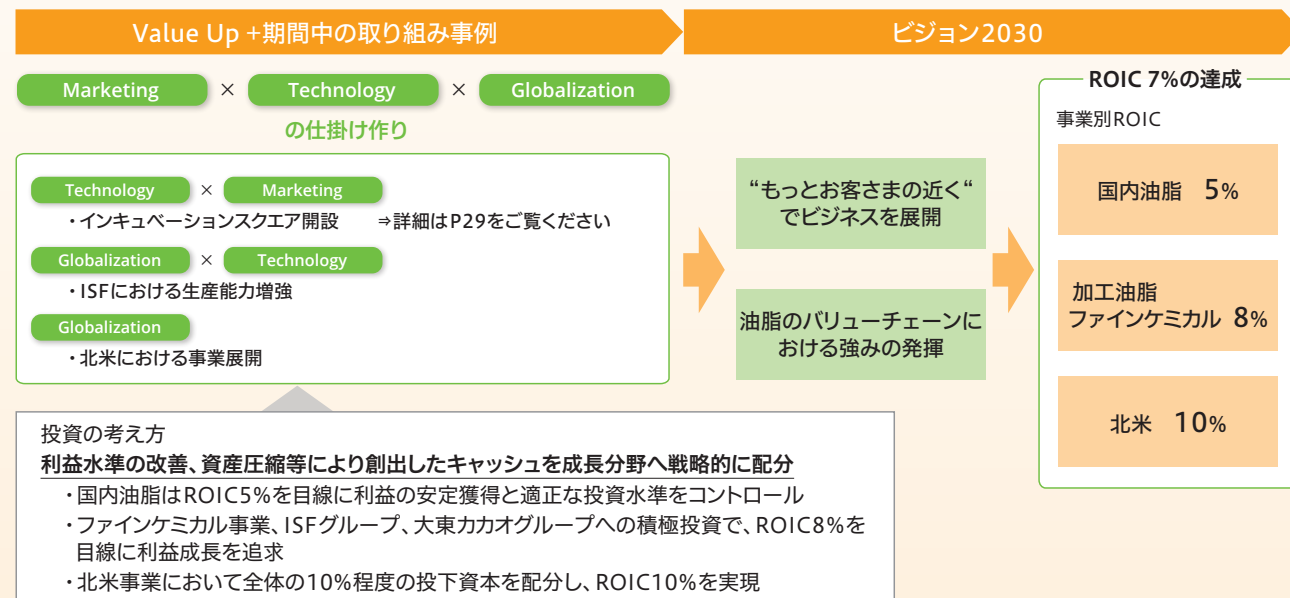
「ビジョン2030」で目指すさらなる成長に向けて

目指す姿の実現に向けて成長を加速

2030年に目指す姿とその戦略の指針を示した「ビジョン2030」では、「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」ことを基本方針に、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に向けた取り組みを進めています。「Value Up +」の期間中に、目指す姿の実現に

向け、“Marketing”“Technology”“Globalization”の領域でさらなる成長に向けた仕掛け作りを進めてきました。

来年度から始まる次期中期経営計画では、「Value Up +」の期間中に取り組んだこれらの礎を活かし、着実な事業成長へとつなげていきます。



Globalization × Technology ISFにおける生産能力増強

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。

ISFではチョコレート用油脂の拡販に向け、酵素エステル交換設備の能力増強を進めてきました。さらなる生産能力の強化に向け、現在、分別設備の増強を進めています。これらの投資により、チョコレート用油脂の一種であるCBE※の生産能力は2021年度と比較して2026年末までに倍以上

になる見込みであり、この生産能力を活かして販売拡大へとつなげていきます。

※ CBE:Cocoa Butter Equivalent
ココアバターと似た組成を持つ
ハードバターでココアバターと
任意の割合で配合可能。油脂の
配合割合で物性を調整できる



増強した酵素エステル交換設備

Globalization 北米における事業展開

2023年11月に北米での事業統括会社「Nisshin OilliO America Inc.」を設立し、現地での事業を開始しました。北米において、フードサービス(中食・外食・食品加工メーカー向け油脂)、チョコレート用油脂、化粧品原料など当社グループの知見を活かせる複数分野の事業を展開します。

2024年6月には、フードサービス向けを中心とした事業拡大に向け、オーガニックやNON-GMOの菜種などを搾油精製する会社「Montana Specialty Mills」に出資しました。また、2024年7月には世界最大級の食品科学とイノベーション

ンのイベントに出展しました。今後さらなるビジネス機会の獲得に向け、取り組んでいきます。



Montana Specialty Mills

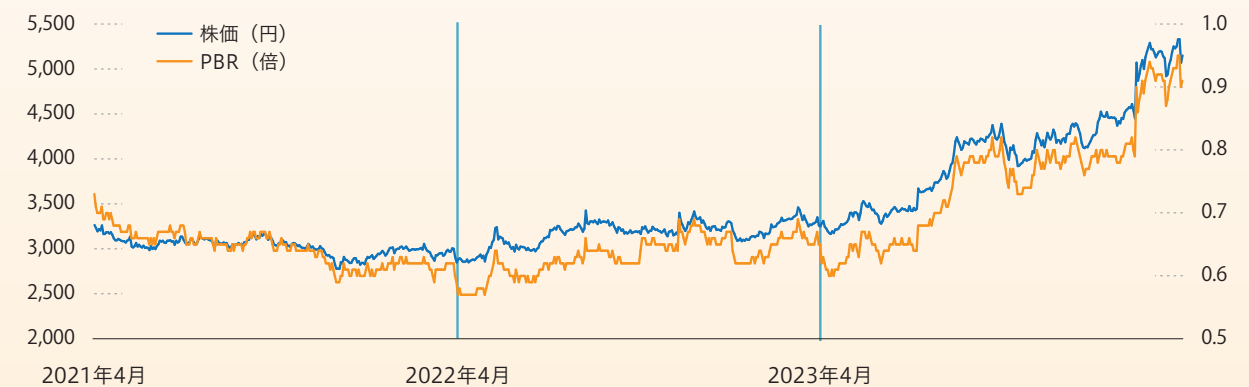
企業価値の向上に向けた機関投資家との対話の拡充

当社は、株価水準がPBR1倍割れの状態が長く続いていることを経営課題として認識し、資本効率性を意識したマネジメントの体質化や収益性の強化など、改善に向けた取り組みを続けています。また、当社の戦略をご理解いただくとともに、成長への期待を醸成することを目的に、投資家や株主の皆さまとの対話を重ねています。

対話のなかで得られたご意見は、経営層にフィードバックし次なる施策に反映、その成果を改めて投資家の皆さまと

の対話のなかでお伝えすることで、企業価値の向上につなげるよい循環が生まれるよう努めています。2023年度末のPBRは0.9倍台と、目指す水準にはまだ到達していません。資本効率性の向上を目指す経営方針や、2030年度に目指す姿の実現に向けた成長ストーリーの確かさを株式・投資市場にご理解いただけるよう、引き続き対話とその内容の拡充を図っていきます。

株価・PBRの推移



TOPICS 「もっとお客さまの近くへ」生活者を正しく理解する独創的な生活科学研究

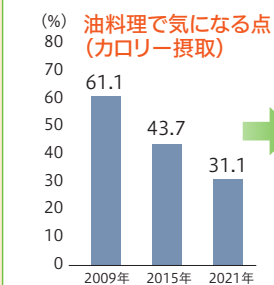
生活科学研究は、1994年に「くらしの文化を提案し続ける企業」の実現に向けて活動をスタートしました。以降、生活者の皆さまを正しく理解し、日々の生活のなかで使っていただけるソリューションを提供することをポリシーに活動を行ってきました。特定の事業分野に偏らず、独自の視点で生活者の意識や行動を分析し、結果を広く社会に発信するとともに社内の各事業部門に情報を共有することで、商品開発や販促にもつなげています。

生活科学研究を開始した当初の家庭用食用油市場は、金額ベースで「サラダ油」が大半を占めていました。その後、2000年代に入るとキャノーラ油が大きく伸長し、2010年代にはオリーブオイルがキャノーラ油を抜いてトップカテゴリとなったほか、生

活者の食用油への健康イメージから、アマニ油をはじめとする「かけるオイル」市場の存在感が増すなど、食用油の市場構造は大きく変化しました。また、食用油に対するイメージや家庭内での使い方も30年間で大きく変化をしています。

現代の生活者の価値観は、技術の進化やグローバル化、そしてさまざまなメディアの影響も受けて非常に速いペースで変化し、多様化し続けており、食生活に対する意識や行動を継続的に把握し、正しく理解することの重要性がますます高まっています。今後も独創的な調査研究から未来を予測し、最適なソリューションを導き出すことで、当社グループの成長につなげていきます。

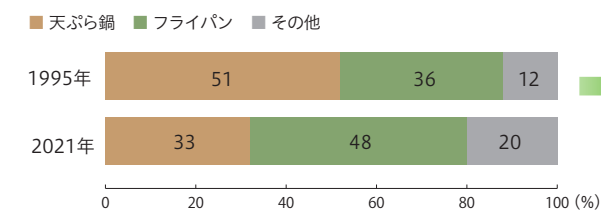
食用油に対するイメージ



さらなる
ポジティブ
イメージの
醸成へ

調理実態に沿った商品の開発

揚げ物調理時の主使用調理器具



※ 上記グラフは、小数点以下第1位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはならない場合があります



少量での調理に
適した食用油

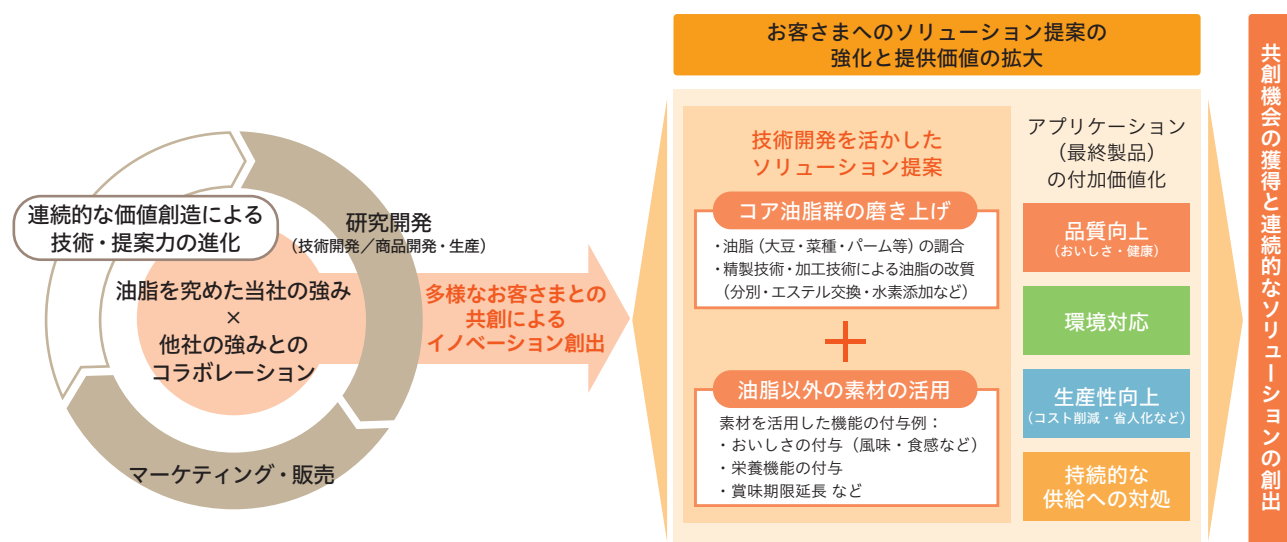
油脂と周辺領域の技術の深化と共創により、お客さまと共に課題を解決する存在へ

世界的な人口増加や気候変動、地政学的なリスクなど事業環境が大きく変化を続けるなか、当社グループは、油脂を究め続けるとともに共創による油脂ソリューションを創出し、グローバルトップレベルの油脂ソリューション企業へ飛躍することを目指しています。

油脂を究めるため、油脂とその周辺領域の技術を深化させ、コアコンピタンスのさらなる強化を図っています。また、研究開発において油脂の技術を磨き、マーケティング・販売の部門と密接に連携して連続的な価値創造を行うことにより、お客さまへのソリューション提案の強化と提供価値の拡大を

図っています。このサイクルを循環させる推進力となるのは、油脂を究めた当社の強みと他社の強みとのコラボレーションによる「共創」です。多様なお客さまとの共創によってイノベーションを創出し、提供価値を拡大することでお客さまの課題解決、社会課題の解決に貢献することを目指します。

こうした取り組みを推進するため、2024年5月、横浜磯子事業場内に新たな研究開発拠点「インキュベーションスクエア」を開設しました。さまざまなお客さまとの技術や情報の交流の場として活用し、価値創造の取り組みを加速させていきます。



取締役 常務執行役員
技術本部長 兼 ホームユース・ウェルネス食品開発センター、生産、環境ソリューション室、安全・防災担当

佐藤 将祐

るために、インキュベーションスクエアを立ち上げました。従来の研究開発施設より油脂加工技術に関するパイロット設備を大幅に拡充し、お客さまに必要なサンプルをスピーディーかつフレキシブルに提供することに加え、小規模な生産も可能となりました。

さらなる成長に向けて
価値創造の場としてインキュベーションスクエアを新設

「ビジョン2030」で目指す姿の実現、そして、その先のさらなる成長に向けては、コアコンピタンスである「油脂」を究め続けることが必要となります。特に、油脂は加工技術を施すことでさまざまな機能が付与され、ソリューションの幅を広げられることから、油脂加工技術を磨き続けることがポイントとなります。

このような技術をさらに磨き、技術革新と社内外の連携により社会課題の解決と新たな価値創造を図

「インキュベーション」という言葉には、種となる技術の創出から商品化・事業化へのプロセスを支えるという意味、また「スクエア」には、技術を入り口として集まる人たちがつながり、創発する場という思いを込めています。インキュベーションスクエアは私たちとグループ内外のパートナーをつなぎ、連携を深める技術的なハブの役割を果たすことになります。例えば、大学などの研究機関とは基礎研究での連携を深め、英知を結集してイノベーションを創出します。企業の皆さまとは、大手企業はもちろんベンチャーとも積極的にパートナーシップを組み、内外の力を結集することで、課題解決や商品の付加価値につながる開発を実現していきます。

私たち技術部隊は、油脂に関する技術を通じて「植物のチカラ®」を商品やサービスに変換する使命を担っていると考えています。ここで生み出された革新的な技術とソリューションによって、「グローバルトップレベルの油脂ソリューション企業」に向けた歩みを進めてまいります。

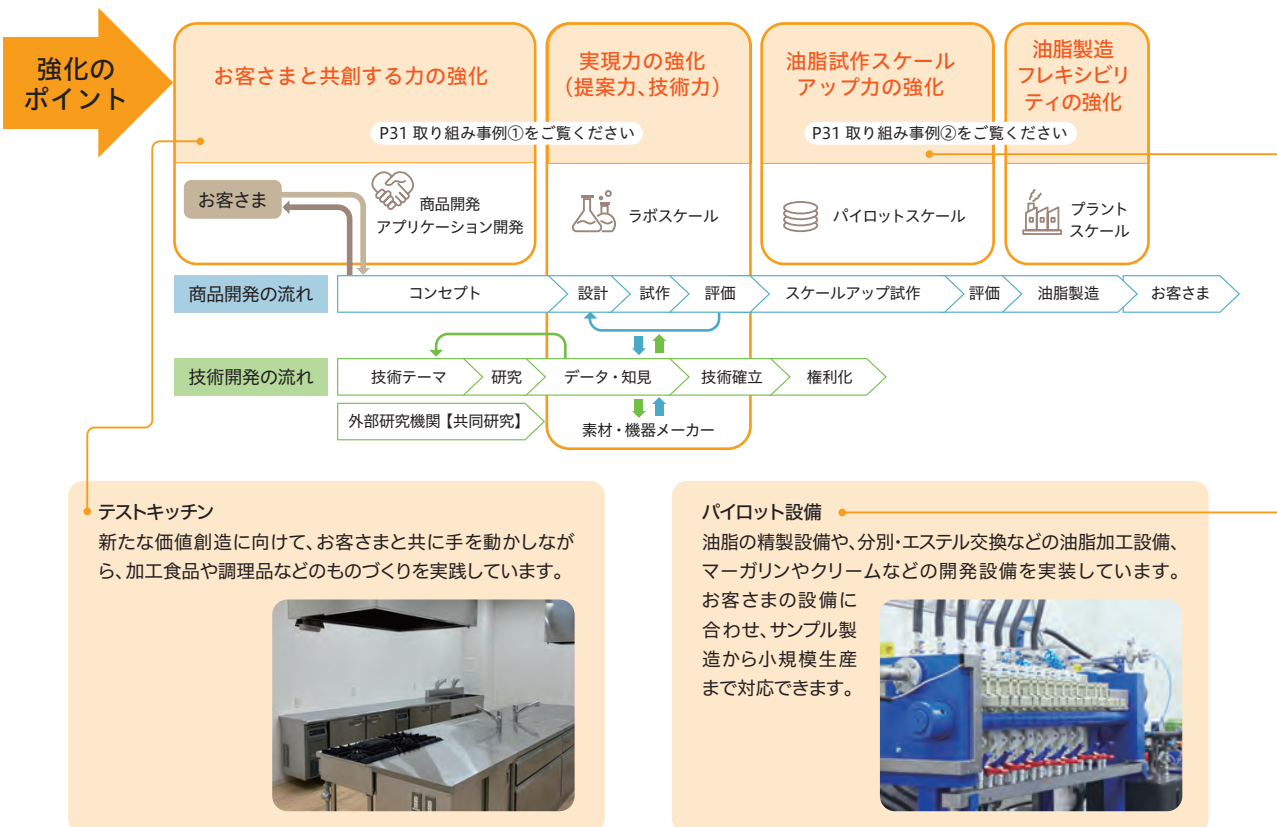
「インキュベーションスクエア」を開設し価値創造を加速

新たな研究開発拠点である「インキュベーションスクエア」は、これまでの研究開発機能に加えて、商品化・事業化に至るまで一貫したプロセスを支援する「インキュベーション機能」を強化しました。

共創型のキッチンや、サンプル製造から小規模生産まで対応可能なパイロット設備、ファインケミカルの実験室などを新たに備えたことで、お客さまへのソリューション提案の強化はもとより、イノベーションの創出やスピーディーな事業化の実現へつなげていきます。当社グループの価値創造の場として活用し、「グローバルトップレベルの油脂ソリューション企業」に向けてさらなる成長を続けていきます。



インキュベーション機能強化のポイント



研究開発力・生産技術力の強化と共創を生み出す工夫

インキュベーションスクエアの開設に伴い、ファインケミカルの研究開発部門を移転し、食品から化粧品・化学品まで、異なる分野の研究員が同じ場所に集まりました。専門分野が異なるメンバーの交流により、新たな気づきや発見へとつながり、新しいシナジーが生まれることが期待できます。また、自動化、ス

マートファクトリー化が進む生産設備に対し、今回導入したパイロット設備は手動操作を主体としています。生産部門の従業員がこの設備や機械を深く理解して操作することで、スキルアップの場としても活用できます。

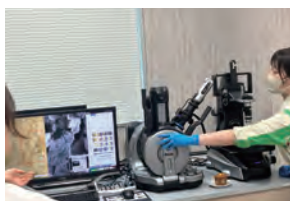
インキュベーションスクエアの活用による価値創造の取り組み

事例① お客さまとの共創により確度の高い課題解決を実現

当社は、生活者の行動変容や多様化する食品への健康ニーズ、おいしさ、人手不足、コスト上昇などを背景とした、加工メーカーや量販店、コンビニエンスストア、外食などBtoBの領域のお客さまのニーズやお困りごとに寄り添い、当社商品やアプリケーション開発をはじめとする技術の活用提案を通じた課題解決に取り組んでいます。これまで、営業部門が窓口となりお客さまのニーズや課題を把握し、それを開発部門に共有して技術的な提案を行ってきましたが、インキュベーションスクエアを活用することで、お客さまと共にものづくりを行いながら課題解決を図ることが可能になりました。新設したテストキッチンには調理設備を拡充し、さまざまな業態の開発担当者と当社の開発担当者とが直接対話し、共に手を動かしながら素材選定や試作を幅広く行うことができます。さらに、官能評価データに加え、分析機器も活用しながら、食感や風味、物性を数値化し客観的に共有することで、効率的で納得性の高い課題解決につながっていきます。



ガラス製のフライヤーを使い360度から、揚げ具合を確認

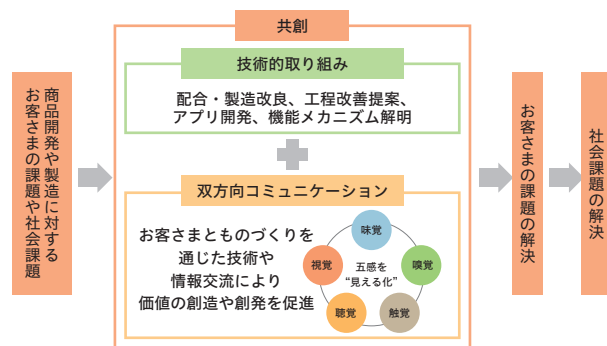


試作品の内部を電子顕微鏡で確認し内部構造と食感との関係性を検証

また、ファインケミカルの化粧品原料の研究開発環境も充実しました。化粧品を調製するのに欠かせないのが“エステル油”です。化粧品には、保湿や感触、発色、ツヤのよさなどさまざまな機能が求められ、それらを実現するために“エステル油”などの油剤を用います。お客さまが求めるさまざまな物性・機能を持つ新しい“エステル油”を開発したり、当社の化粧品原料の機能を活用したソリューションビジネスを展開していきます。新設した恒温恒湿室では、温度・湿度をコントロールし、さまざまな測定機器を用いて肌の状態を正しく客観的に観察・評価することができます。このような環境で、お客さまと共に直接コミュニケーションをとりながら、ニーズにお応えする高品質・高機能な商品をお届けしていきます。



恒温恒湿室内では一定条件下で皮膚測定ができ精緻な評価が可能です



事例② パイロット機能の拡充により共創のスピードを加速し事業化へ貢献

加工用途の油脂の開発過程では、ラボスケールでの評価後、お客さまの製造ラインでの評価のためのサンプルが必要になります。必要なサンプルを確保するため、ラボスケールでは何度も試作する必要がある一方、実際の生産設備で製造すると他の製造スケジュールへ影響するなどの課題がありました。

新施設には、中間のサイズとなるパイロットスケールの設備を導入しました。一斗缶サイズからドラム缶サイズ(数百キロ単位)までの製造が可能で、油脂の精製設備や分別・エステル交換などの油脂加工に関する設備などを実装しています。これにより、お客さまと共創しながらものづくりと評価が

行えるようになり、開発スピードの向上を実現することができます。また、無線技術を活用し、製造上の各種データを一元管理する仕組みを導入したことで、生産へのスピーディーな展開も可能としています。さらに、この設備は小規模生産も可能な仕様としており、商品化・事業のスタートアップ支援を推進していきます。



パイロット設備の一部

財務担当役員メッセージ



資本効率性を重視した
経営を深化させ
さらなる成長へと
つなげていきます

代表取締役 専務執行役員

尾上 秀俊

PBR改善に向けた取り組み

当社の株価はPBR1倍割れの状況が継続しており、引き続き重要な経営課題として認識しています。

一方で、2023年度の資本収益性についてはROE8.8%、ROIC5.1%と計画を上回り、中期経営計画「Value Up +」で設定していた2024年度の経営目標を前倒しで達成しています。このようななか、PBRについても0.9倍前後と未だに大きな課題ではありますが、徐々に改善をしています。

「Value Up +」の最終年度である2024年度は、目標として改めてROE8%以上、ROIC5%以上を設定しました。直近の株主資本コストは約7%と認識していますが、どのような環境下においても資本コストに見合う収益性を確保し、ステークホルダーの皆さまの期待に応えることで、PBR1倍割れの早期解消を実現し、さらに高い水準を目指したいと考えています。

ROICマネジメントの推進による収益力の強化と投下資本の効率化

「ビジョン2030」においては、当初2030年度の経営目標として「売上高5,000億円、営業利益300億円、ROE8%以上」を掲げていました。しかし、歴史的な油価高騰を受け売上高が急拡大したこともあり、昨年、規模の目標から資本収益性の指標へと経営目標を変更し、「ROE10%、ROIC7%」を2030年の新たな目標としました。

ROE目標の達成には、各事業での取り組みが不可欠です。そのため、2022年度からROICを経営指標に加え、各事業において利益率の向上と投下資本の効率化の両面からの取り組みを進めています。

国内油脂事業においては、2030年までは油脂の総需要は維持される見通しを持っていますが、大幅な消費拡大が見込めない状況のなか、マーケティング・機能型の商品群の

戦略の進捗

財務担当役員メッセージ

比率を高めるとともに、インキュベーションスクエアを中核とした共創による価値創造を通じて、利益拡大と利益率の向上の両面に取り組んでいきます。

一方、国内油脂事業については、「安定性・継続性と効率化を前提とし、基盤事業としてキャッシュ・フローを安定創出する事業」としての側面もあります。将来的な油脂の総需要や市場環境の見通しを持ちながら、投資水準を適正にコントロールすることで、国内油脂事業としてROIC5%以上を目線に利益の安定的な獲得を目指していきます。

さらなる成長に向けては、成長領域に重点的に資本を投下していく必要があります。成長戦略のポイントは、ISFグループにおけるチョコレート用油脂のターゲット市場へのさらなる拡販、加工食品・素材事業でのチョコレート・MCTなどの素材活用によるバリューチェーンの多層化、ファインケミカル事業における成長市場へのアクセス強化などです。ターゲット市場の一つには、今後の成長が見込まれる北米市場が挙げられます。ナチュラリティやトレーサビリティ

ィが重視されるなか、当社の技術や、これまで構築したサプライチェーンの強みを活かし、グループの総力を結集した収益性の高いビジネスモデルを構築します。ISFグループ、大東力カオグループ、ファインケミカル事業では成長戦略に基づき積極的に経営資源を配分するとともに、ROIC8%を目標としています。

この目標の達成には、厳しい環境の中でも利益成長を遂げていくとともに、運転資本効率化などのテーマにも現場レベルできちんと向き合い、取り組みを推進していくことが重要となります。「Value Up +」の中でも、事業管理の中にROIC改善につながる取り組みをKPI化しており、ROIC改善に向けた社内での問題意識の醸成、浸透は着実に図れてきていると感じています。

投資資金としては、利益成長により生み出されたキャッシュ・フローを充当するほか、運転資本や非事業資産の圧縮により資金を創出するとともに投資案件を精査し、グループ全体として適正な水準に投資をコントロールしていくことも重要と考えています。

デジタル投資によるSCM改革の推進

運転資本の圧縮に向け、SCM（サプライチェーンマネジメント）改革を通じた在庫管理の適正化に取り組んでいます。2023年度は需給・拠点移動計画業務についてデジタル投資を実行し、新たな計画業務に基づく取り組みを進めています。従来、生産計画は販売計画をベースに策定していましたが、新たな計画業務では過去の実績などを活用しながら、統計的な手法をもとにデータドリブな需給管理の仕組みを構築することを目指しています。現時点では、一部の工場・商品で先行的に取り組んでおり、浮き彫りになった課題に対処しながら「在庫圧縮」と「安定供給」を両立させる全体最適での需給管理により、CCC（キャッシュコンバージョンサイクル）の短縮とROIC向上を実現していきます。

財務運営方針

中期経営計画「Value Up +」では、当初成長投資として4年間累計でM&A投資500億円を含む800億円を計画していましたが、コロナ禍の影響もありM&A投資を200億円に

修正したことにより、4年間累計562億円の成長投資を見込んでいます。加えて、設備の老朽化更新投資もあります。

当年度においては当社のインキュベーションスクエアや各拠点での製造設備への投資に加え、ISF、大東力カオといった各子会社も含めて100億円程度の設備投資を予定しています。

株主還元については、利益成長を伴う資本収益率の向上の成果を確実に還元するために連結配当性向を重要指標としています。連結配当性向40%を目安に実施する方針としており、2023年度の1株当たり配当金は前年度の120円に対して170円と50円の増配を実施しました。さらに、2024年度は10円増配し、180円を予定しています。これに伴い、4年間累計で159億円のキャッシュアウトを見込んでいます。自己株式の取得については当面予定していませんが、高い利益水準を維持し、その成果を配当することで、着実に株主還元へ反映していきたいと考えています。

一方、これらの支出に対する原資としては、営業キャッシュ・フローに加えて政策保有株式の売却や非効率資産の圧縮を行うことで、4年間累計で570億円の収入を見込むとともに、420億円の資金調達を計画しています。

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という財務方針のもと、自己資本比率40%台半ば、ネットD/Eレシオ0.5倍程度を目線に財務健全性を維持していきたいと考えております。

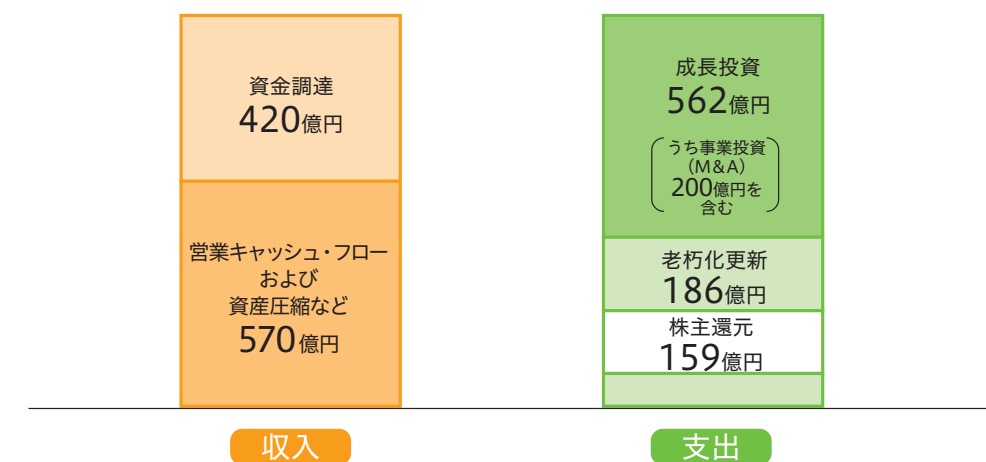
「グローバルトップレベルの
油脂ソリューション企業」に向けて

「グローバルトップレベルの油脂ソリューション企業」の実現には、“Marketing”×“Technology”×“Globalization”の取り組みを成果として結実させることが不可欠です。そのうえでは、サプライチェーンにおける持続性・強靱性を高めていくことが必須となります。気候変動や地政学的要因などによる原料調達リスクへの対応を前提としたサプライチェーンの再構築・強化に取り組むとともに、サステナビリティへの対応水準をより一層高めていくことで、共創のパートナーとして選ばれる企業としての競争力につなげていきます。

「Value Up +」も最終年度ですが、成果は着実に上がってきており、私たちの取り組みは的を射たものと捉えています。次期中期経営計画では、これまでの仕掛け・取り組みを成果として結実させるとともに、もう一段飛躍するための基盤づくりとして積極的な投資も行っていくことで、「グローバルトップレベルの油脂ソリューション企業」としての飛躍を実現していきます。

これからも、価値を実感していただける商品やソリューションの提案を強化し、国内・海外での持続的な成長により企業価値の向上を実現し、ステークホルダーの皆さまから、より一層、信頼と期待を寄せていただける企業へと成長・前進をしていきます。

中期経営計画「Value Up +」のキャッシュアロケーション方針※



※2021～2024年の4年間累計の見通し