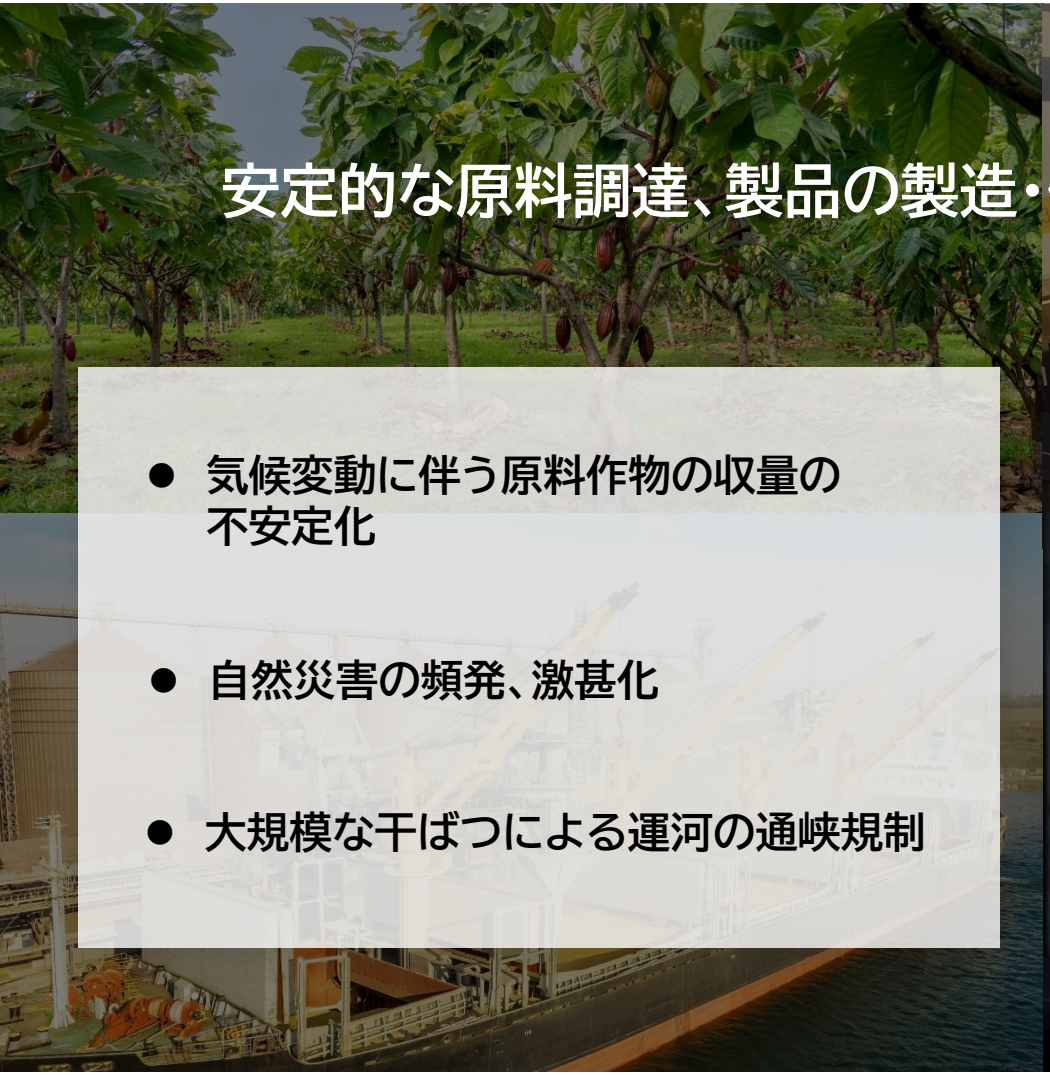
日清オイリオグループ株式会社 TSE:2602

Value UpX 中期経営計画

2025～2028年度

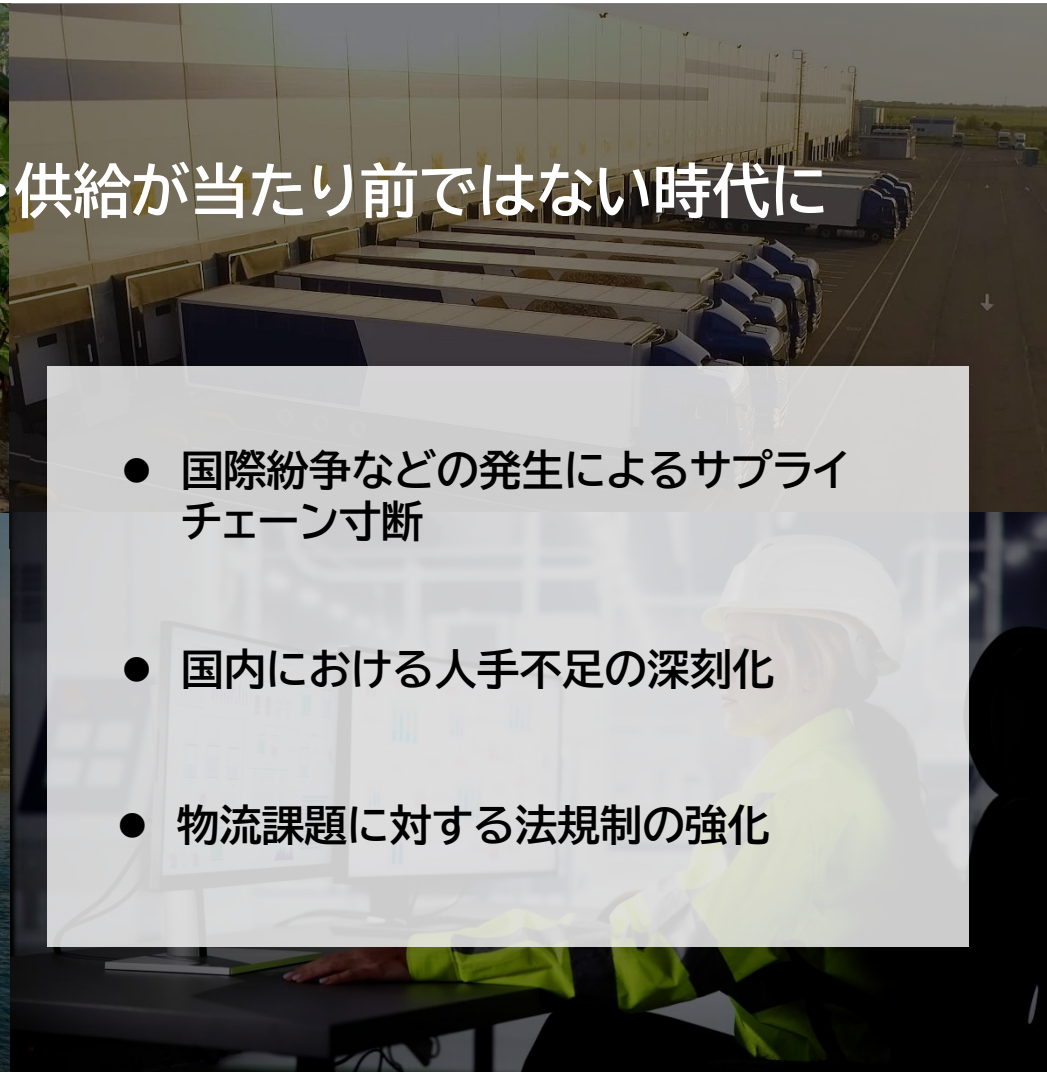
2025.5.30

特に重要となる環境認識のアップデート



安定的な原料調達、製品の製造・供給が当たり前ではない時代に

- 気候変動に伴う原料作物の収量の不安定化
- 自然災害の頻発、激甚化
- 大規模な干ばつによる運河の通峡規制



- 国際紛争などの発生によるサプライチェーン寸断
- 国内における人手不足の深刻化
- 物流課題に対する法規制の強化

次なる成長へ向けて －ビジョン2030の戦略に沿って成長を遂げる－

ビジョン2030で目指す姿の実現に向けて新中期経営計画での戦略を推進

2017年度　2021年度　2024年度　2030年度

日清オイリオグループ　ビジョン2030
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
多様な共有価値の創造（CSV）

中期経営計画
2017－2020年度
「OilliO Value Up 2020」

中期経営計画
2021－2024年度
「Value Up ＋」

新中期経営計画
2025－2028年度
「Value UpX」
”Marketing” × “Technology” × “Globalization” を
結実、進化させ、当社グループらしい“勝ち筋”で加速的な成長を実現する

次なる成長へ

Value UpXにおける勝ち筋（イノベーションの体質化）

多様な価値創造ストーリーとして編纂し、実行する（無形資産の蓄積）

Supply Chain
トレーサビリティと社会的品質

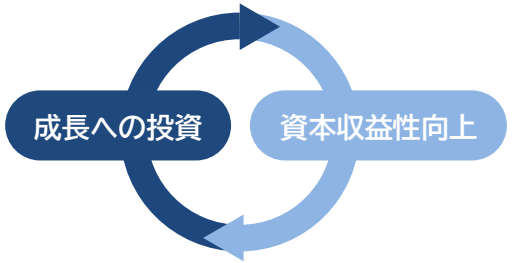
×

Marketing × Technology × Globalization
顧客接点の高度化　技術革新の実装　展開エリアの拡大

×

Digital Innovation
環境変化に機敏に対応する

ROICマネジメントで
成長への好循環を実現

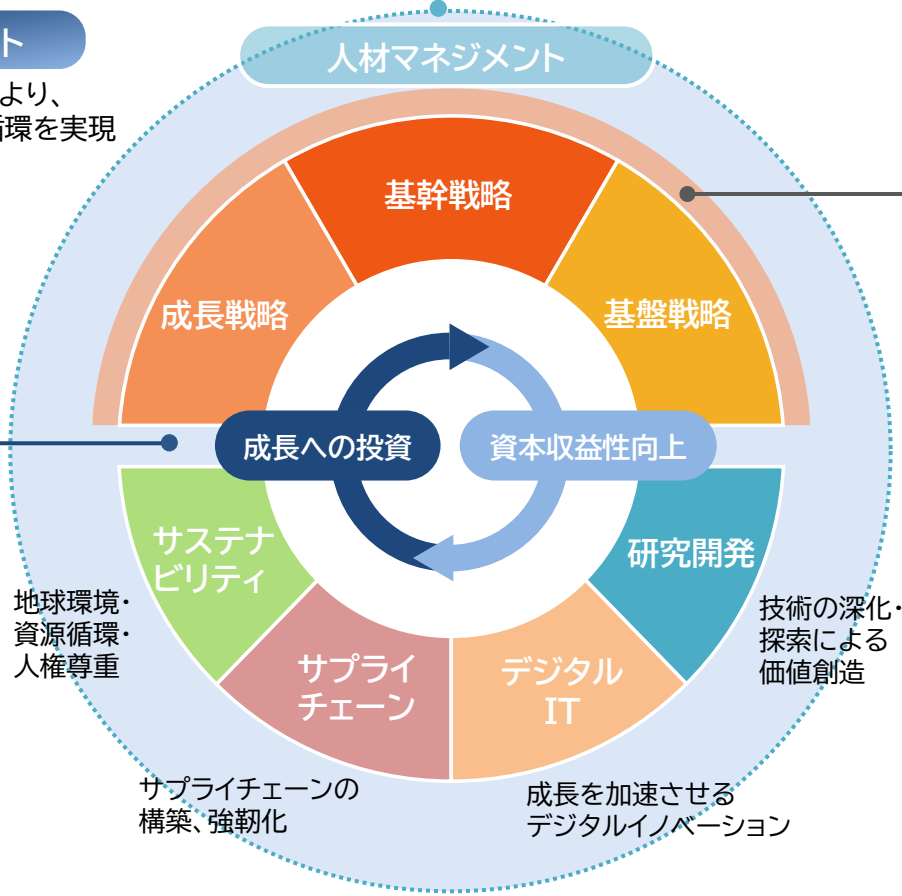


次なる成長へ向けて　－戦略の全体像－

強固でレジリエントな人材基盤の構築
（持続性と成長の原動力）

ROICマネジメント

「資本収益性向上」により、
「成長への投資」への好循環を実現



地球環境・
資源循環・
人権尊重

技術の深化・
探索による
価値創造

サプライチェーンの
構築、強靭化

成長を加速させる
デジタルイノベーション

戦略を支える機能の強化

3階層の戦略展開

成長

Ⅰ. 将来の利益成長の柱となる
成長戦略

基幹

Ⅱ. Value UpXの成長ドライバーとなる
基幹戦略

基盤

Ⅲ. グループの安定的・持続的な成長を支える
基盤戦略

次なる成長へ向けて　－戦略の全体像－

3階層の戦略展開

Ⅰ. 将来の利益成長の柱となる成長戦略

- **栄養や体調・体質などの健康課題に対する脂質の活用を通じた価値創造と領域拡大による利益成長**
  - 脂質栄養の新たなエビデンス取得と多様なニュートリションの展開（MCT、オメガ3、オリーブポリフェノール等）
  - 脂質の特性を活かし、体調の良さの実感につながる幅広い価値を訴求する油脂製品の展開
- **当社グループの持つ油脂の知見・技術、ソリューション提案力などの強みを活かしたバリューチェーン拡大・強化**
  - マーケットニーズを捉えた、主に北米を中心とする新たなエリアへの展開と、数多くの企業との共創を通じた、ものづくりや評価技術、アプリケーション開発などの知見の蓄積による、バリューチェーンの拡大、強化
  - 食料の安定供給、食品ニーズ（健康・おいしさ）の視点から、微細藻類の活用などを含め、将来の油脂の需要に貢献する新たな油糧資源の獲得、調達ルートの確立

Ⅱ. Value UpXの成長ドライバーとなる基幹戦略

- **トレーサブルで高機能なチョコレート用油脂のバリューチェーン創出と拡大**
  - カカオ収量の減少に伴うチョコレート用油脂需要の変化を捉えた販路の開拓・拡大
  - CBEなどの拡販に向けた積極的な設備投資、技術開発
- **ファインケミカル事業のグローバルシェア拡大を通じた利益成長**
  - 成長市場のアジアを中心に、市場成長を上回る水準でのスペシャリティオイルの販売拡大（世界シェア拡大）
  - グローバルでの拡販に向けた拠点整備、テクニカルサポート体制拡充、展開エリアのパートナーとの関係強化
- **BtoB（BtoBtoC）における展開領域の拡大と多様な価値創出**
  - ユーザーベネフィットの追求を通じた、国内における機能性油脂の拡販、パーム油の更なる活用、機能性油剤などへの展開領域の拡大と、対象エリアの拡大（フードサービス向けのグローバル展開等）
  - BtoBtoCにおけるMCTをはじめとした機能素材マーケティングの継続的な取り組み拡大
- **BtoCにおける生活の質の向上に貢献する製品の売上拡大・利益の安定的積上げ**
  - 体調・体質に関連する価値訴求、おいしさ・手軽さ・簡便さの提供、環境負荷低減等、生活者の潜在需要を満たし、生活の質（QOL）の向上に貢献するマーケティング型・機能型製品の販売構成比拡大
  - マーケティング機能の強化による高齢者食品市場、体脂肪燃焼市場でのMCTオイル・MCT加工食品（少量エネルギー食品）の販売拡大　/　栄養不良、代謝改善等に対する治療的機能の研究・調査とこれを利用した市場開発

Ⅲ. グループの安定的・持続的な成長を支える基盤戦略

- **今後50年を見据えた生産体制の再構築**
  - 油脂と油粕の安定供給、持続可能な国際競争力強化、環境・社会課題解決を目的とした搾油機能のあり方をはじめとする生産体制の再構築（磯子工場将来構想）
  - コスト（原料調達～製品供給）に見合った油脂製品の適正な市場価値の形成

ROICマネジメント

ROICマネジメントを通じて、利益率の向上と投下資本の効率化による「資本収益性向上」に取り組み、「成長への投資」に繋げる好循環を実現

人材マネジメント

- **強固でレジリエントな人材基盤の構築（持続性と成長の原動力）**
  - 人材不足・若年層の就業観の変化等、社会課題への対応を前提とした持続性と成長の原動力としての人材基盤の構築
  - 市場創造、グローバル戦略、デジタルイノベーション戦略を実践する人材ポートフォリオの構築とマネジメント

戦略を支える機能の強化

研究開発

- **技術の深化・探索による価値創造**
  - 「既存市場×既存能力」での本業の深化、「新規能力の獲得」「新規市場の開拓」による探索

サプライチェーン

- **サプライチェーンの構築、強靭化**
  - トレーサブルで持続性の高い原料調達を可能とするサプライチェーンの構築・強靭化
  - 効率性・持続性の高い生産・物流ネットワークの再構築

デジタル・IT

- **成長を加速させるデジタルイノベーション**
  - 事業成長を牽引するバリューチェーンの強化
  - サプライチェーン強靭化を支える基盤整備
  - 持続性と成長を支える仕組みづくり

サステナビリティ

- **地球環境・資源の保護・人権尊重**
  - 当社グループ事業の根幹を成す、地球環境、資源の循環、人権の尊重
  - 脱炭素社会、循環型社会を実現するビジネスモデルの構築

生きるエネルギーをすべての人に

すべての人の健康 美しく豊かな生活
食のバリューチェーンへの貢献

BtoBtoC
価値創造
B to B
フードサービス・加工食品
ニュートリション
コスメティクス
B to C

油脂ソリューション創出力を最大化、展開エリア・展開領域を拡大

成長市場
チョコレート用油脂
チョコレート
カカオの市場変化から起こるスペシャリティファットの市場成長の取り込み

機能性油脂・油剤
加工食品等へ新たな機能を付与する油脂・油剤の市場を創造

油脂を究める

新市場
化粧品油剤
スペシャリティオイルを中核とする市場成長の取り込み

脂質栄養の知見に基づく市場創造
“体調の良さの実感”、“栄養改善”、“治療的機能”につながる価値創造

2030年以降を見据えた利益成長の目線

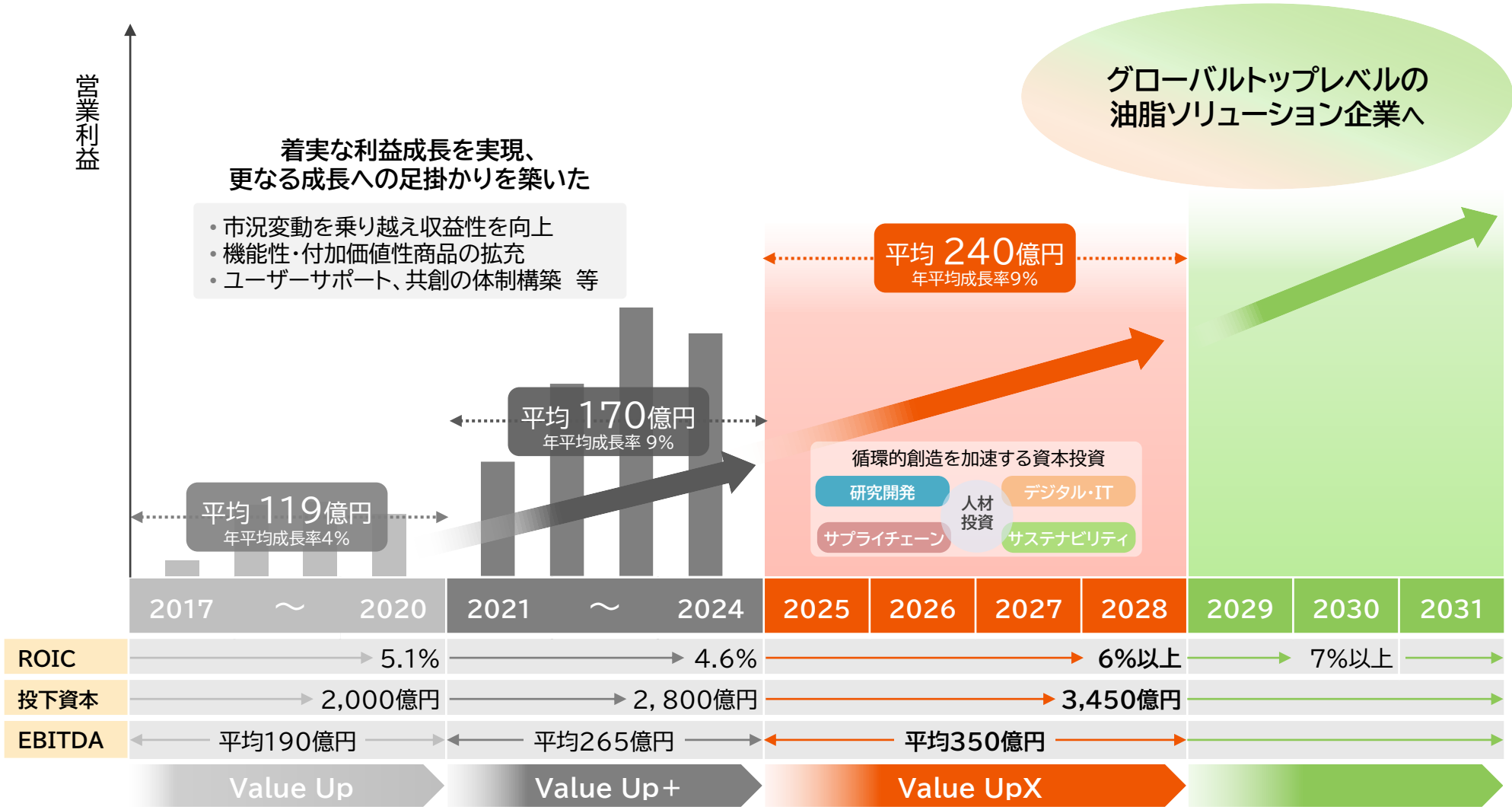
成長市場での競争力発揮
海外 利益成長率（年平均） 約20%

国内を起点とした新たな市場創造
国内 利益成長率（年平均） 約10%

7%以上を目線に利益率を向上
新市場創造
5%以上
900億円の投資を実施
北米事業
北米におけるバリューチェーンの構築
成長・強靭化への資本投資、戦略を支える機能の強化
（研究開発、デジタル、サプライチェーン、サステナビリティ）
ISFグループ
原料調達サプライチェーン強化
ファインケミカル
ISFグループ 欧州の生産・販売機能強化
大東カカオグループ
3.5%
ファインケミカル 生産能力増強
機能性油剤 生産体制強化
BtoB
次世代精製設備導入
パーム油供給能力増強
BtoC
今後50年を見据えた生産体制の再構築
事業基盤の維持・強化
グローバル
国内
営業利益率
Value Up+
2025年
Value UpX
2028年
2030年

Value UpXで目指す姿

2028年度目標 営業利益 280億円(利益率5%以上) ※4年間平均 240億円 ROE 8%以上 ROIC 6%以上



成長ドライバーとなる基幹戦略

油脂ソリューションの創出力の最大化、展開領域・エリア拡大

トレーサブルで高機能なチョコレート用油脂のバリューチェーン創出と拡大

CBEのグローバルシェア（重量）
2028年度 15%以上
（24年度6% *当社推計）

- カカオ収量の減少に伴うチョコレート用油脂需要の変化を捉えた販路の開拓・拡大
- CBEなどの拡販に向けた積極的な設備投資、技術開発

ファインケミカル事業のグローバルシェア拡大を通じた利益成長

化粧品油剤グローバルシェア（金額）
2028年度 10%以上
（24年度6% *当社推計）
※ターゲット市場は利益率の高いスペシャリティオイル市場

- 成長市場のアジアを中心に、市場成長を上回る水準でのスペシャリティオイルの販売拡大（世界シェア拡大）
- グローバルでの拡販に向けた拠点整備、テクニカルサポート体制拡充、展開エリアのパートナーとの関係強化

BtoB（BtoBtoC）における展開領域の拡大と多様な価値の創出

北米:加工用・業務用油脂の販売額
2030年度 500億円

機能性油脂・機能性油剤の販売額
※除くフライ油
2028年度 70億円以上
（2023年度 28億円）

- ユーザーベネフィットの追求を通じた、国内における機能性油脂の拡販、パーム油の更なる活用、機能性油剤などへの展開領域の拡大と、対象エリアの拡大（フードサービス向けのグローバル展開等）
- BtoBtoCにおけるMCTをはじめとした機能素材マーケティングの継続的な取り組み拡大

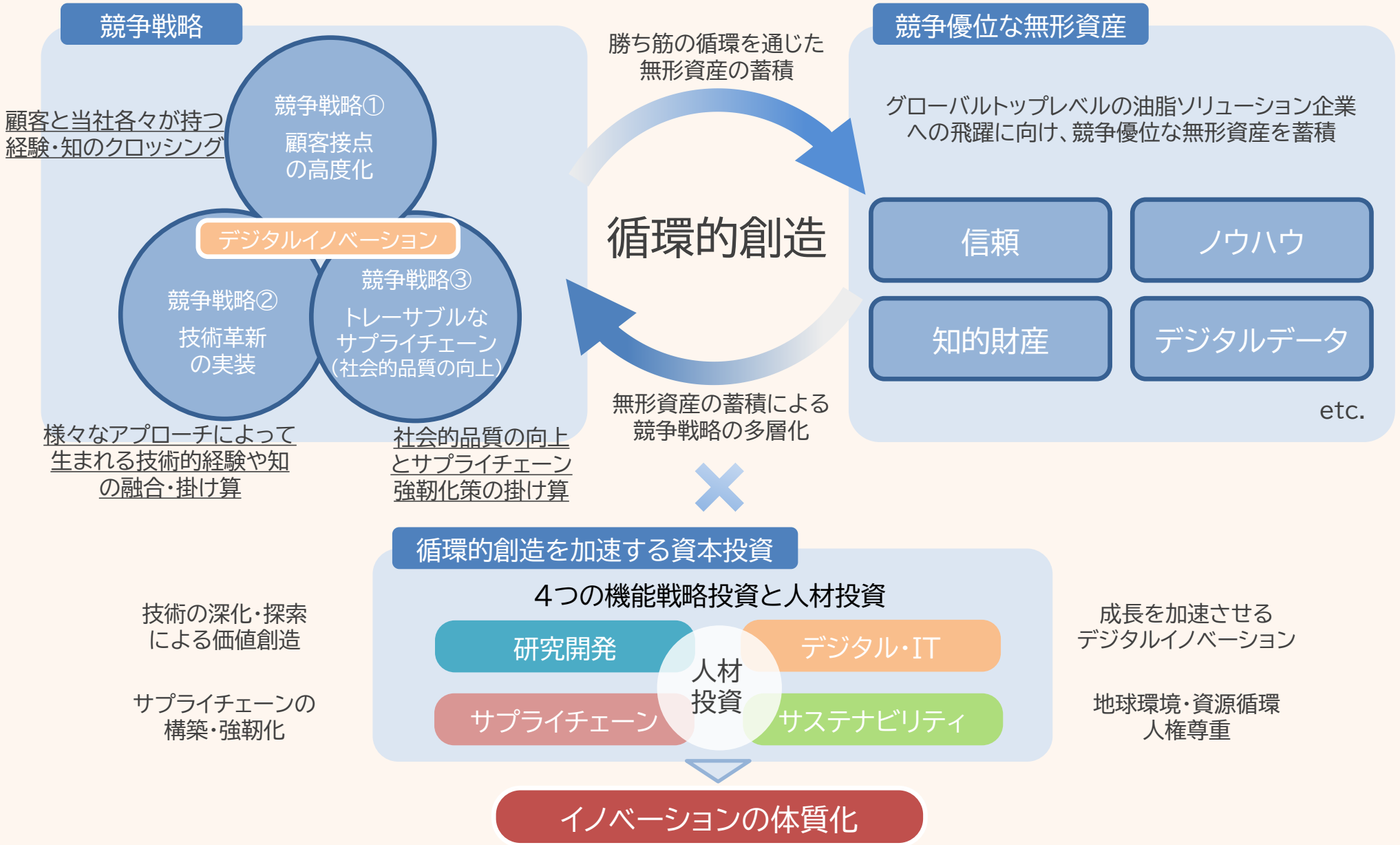
脂質栄養に基づく健康課題へのアプローチ等による価値創造

BtoCにおける生活の質の向上に貢献する製品の売上拡大・利益の安定的積上げ

家庭用食用油の国内市場規模
2028年度 1,900億円以上
（2023年度 1,816億円）
※金額ベース市場の成長への貢献

- 体調・体質に関連する価値訴求、おいしさ・手軽さ・簡便さの提供、環境負荷低減等、生活者の潜在需要を満たし、生活の質（QOL）の向上に貢献するマーケティング型・機能型製品の販売構成比拡大
- マーケティング機能の強化による高齢者食品市場、体脂肪燃焼市場でのMCTオイル・MCT加工食品（少量エネルギー食品）の販売拡大 / 栄養不良、代謝改善等に対する治療的機能の研究・調査とこれを利用した市場開発

Value UpXにおける“勝ち筋”
- 無形資産の循環的創造によるイノベーションの体質化 -



競争戦略① - 顧客接点の高度化を起点とする多様な価値創出 -

保有資産の最大活用

顧客接点の高度化

多様な価値創出

展開領域・エリアの拡大

技術開発力

ブランド価値

お客さまとの信頼関係

市場情報

グループ企業アセット

デジタルイノベーション

アウトバウンド営業の更なる強化

- 暗黙知となっている営業プロセス可視化とプロセス活用による更なるアウトバウンド営業の強化
- AI・デジタル活用の促進による営業活動の効率化、高度化

お客さまベネフィット追求によるソリューション提案

BtoB お客さま

これまでリーチできなかったお客さまとの接点創出

インバウンドマーケティング展開

- BtoB事業横断のインサイド対応による技術の伝達・顧客接点の拡大
- 社内外の開発ハブとなる顧客との「共創のコミュニティ」の構築
- 顧客理解促進によるBtoBtoC展開

生活者視点での油脂ソリューション創出力の発揮

お客さまベネフィットの最大化への貢献

お客さまとの共創を通じた課題解決パートナーシップ構築

技術革新による模倣困難な製品開発と市場創出

サステナビリティを軸とした新たな価値創造

デジタル技術を活用した顧客体験の進化

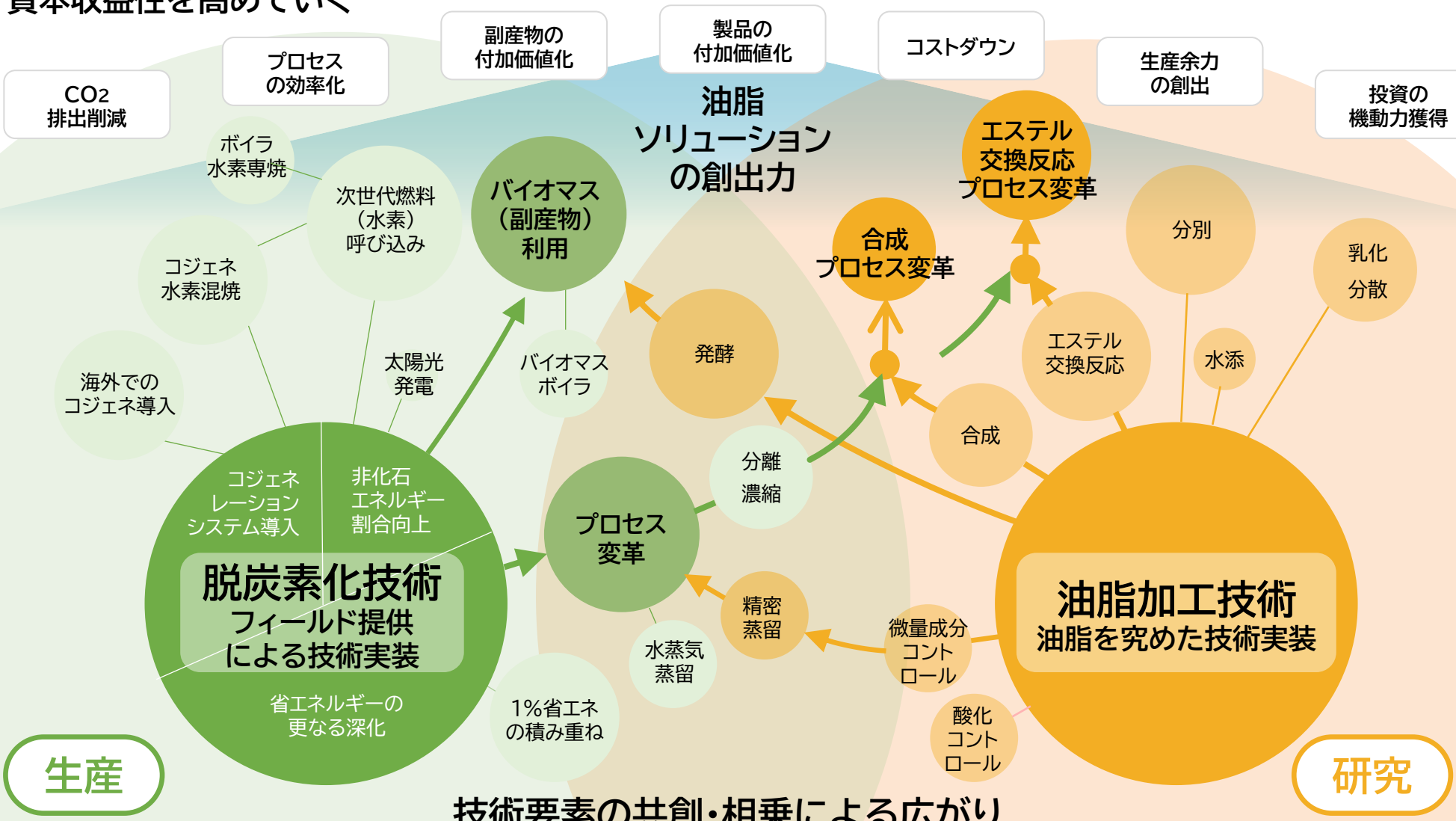
継続的な高付加価値商材の開発

BtoBビジネススタイルの変革

グローバル市場でのプレゼンス拡大

競争戦略② - 技術変革の実装 -

技術革新により油脂ソリューションの創出力を高めるとともに、関連する生産プロセスを変革することで、資本収益性を高めていく



技術要素の共創・相乗による広がり

競争戦略③ - パーム・カカオにおける社会的品質の向上を起点とした競争力獲得 -

社会的品質の向上※

競争力の源泉

トレーサブルなサプライチェーン

パーム

- パーム油調達方針に基づくサプライチェーン構築
- 農園までのトレーサビリティ比率向上に向けたマネジメント強化
- RSPO比率の向上

カカオ

- カカオ調達方針に基づくサプライチェーン構築
- ベースビーンズや産地など原料調達の更なる多様化

透明性　リスク管理

デジタル技術活用

- 認証技術の活用によるトレーサビリティ確保
- サプライヤー情報一元管理
- AIによるリスク管理強化
- GHG排出量管理
- サプライチェーンのサイバーセキュリティリスク対策

×

サプライチェーン強靭化策

ISFグループ

- 欧州：最重要顧客対応を徹底できるサプライチェーン、生産体制構築
- 北米：チョコレート用油脂の現地生産・販売を実現するための技術開発、投資計画
- 原料調達先の多様化、グループ会社への認証油安定供給

国内油脂

- パーム油製品の生産・供給能力の増強（CBE、高機能CBRの生産・供給能力増強）
- 認証油100%に向けたグループ連携・SG認証油の供給

大東カカオ

- カカオ豆産地の多様化による収益力の安定化
  ①安定調達　②コスト低減、
  ③産地特性を活かした製品開発
- インドネシアにおけるカカオ豆発酵研究と農園生産性向上

価値創出

信頼でつながるサプライチェーン

競争優位性を高める持続可能な原料調達のサプライチェーン構築

油脂ソリューションの創出力の最大化、展開領域・エリア拡大

トレーサブルで高機能なチョコレート用油脂のバリューチェーン創出と拡大

※社会的品質：サプライチェーンに関わる人権・環境等が守られ、倫理的な生産・調達が担保された状態

資本収益性向上戦略　- 思考の転換・プロセス変革 -

資本収益性の追求とサプライチェーン強靭化に向け、これまでの思考を転換し、営業スタイル、生産・物流プロセスの変革を実現する

営業スタイル変革
従来の思考を転換
- 営業スタイルの変革を通じた効率性の追求

生産プロセス変革
次世代型精製設備導入
- 精製機能アップによる高精度な油脂の生産
- 生産に伴うエネルギーの効率性向上
- 精製能力の向上
  生産稼働率の適正化 ▷ 生産の瞬発力アップ

次世代型充填設備導入
- 高付加価値商品の充填能力の向上
  生産稼働率の適正化 ▷ 生産の瞬発力アップ
  ▷ 在庫の適正化・欠品率の低減

バルク油出荷能力の増強
- バルク油ブレンド設備の増強
- ローリー積場新設・増強、専用車の拡充

✖

デジタル化
- 生産ラインの無人化・省力化、遠隔集中管理
- 分析・検査業務のデジタル化(迅速化)
- デジタルツール活用による需給バランスの最適化等

物流プロセス変革
法改正に適応した物流ネットワーク再構築
- 物流拠点の分散化　等
  トラックの荷待ち時間(構内車両拘束時間)の短縮
  長距離輸送におけるドライバーの労働時間遵守

物流ネットワーク再構築に伴うコスト上昇への対応
- 物流倉庫外部化による工場内倉庫跡地の高度活用
  生産設備の再配置・再構築
- 外部倉庫の効率的運用、輸送効率の最適化

✖

デジタル化
- 自動受付システムの導入によるトラックドライバーの構内滞留時間の把握と分析
- デジタル技術を活用した作業効率化・省力化推進
  自律走行輸送機、検査・検品のデジタル化　等

資本収益性の向上
■投下資本効率化
- 運転資本の回転率改善
- 固定資産の回転率改善

■収益性の向上
- 生産・物流プロセス変革によるキャッシュ創出

創出される価値
- 省エネルギー化、CO_2排出量の削減
- 労働力不足に起因する生産課題軽減

■物流の持続可能性の向上
- ホワイト物流の実現

サプライチェーン強靭化

資本収益性向上戦略　- ROICマネジメント -

営業利益と投下資本の両面から効率的に資金を創出し、株主への還元と、更なる成長につながる“積極投資”を行い、“新たな価値創造による成長”と“持続性の確保”を実現する

事業別ROIC管理

事業セグメント(「グローバル油脂・加工油脂」「油脂・油糧および加工食品・素材」「ファインケミカル」)単位でのROICマネジメントにより、事業戦略単位の位置づけに応じた経営資源配分のもとで、2028年度に向けてグループ全体で6%以上のROICを達成する

持続的な成長への投資

成長性の加速

- グローバル加工油脂の欧州生産機能強化
- 北米事業投資
- 国内 マーケティング・機能型の強化　など

事業基盤の維持・強化

- スマートファクトリー化
- 国内 生産・供給体制の再構築
- ITインフラ投資　など

資本収益性の向上

収益性の向上

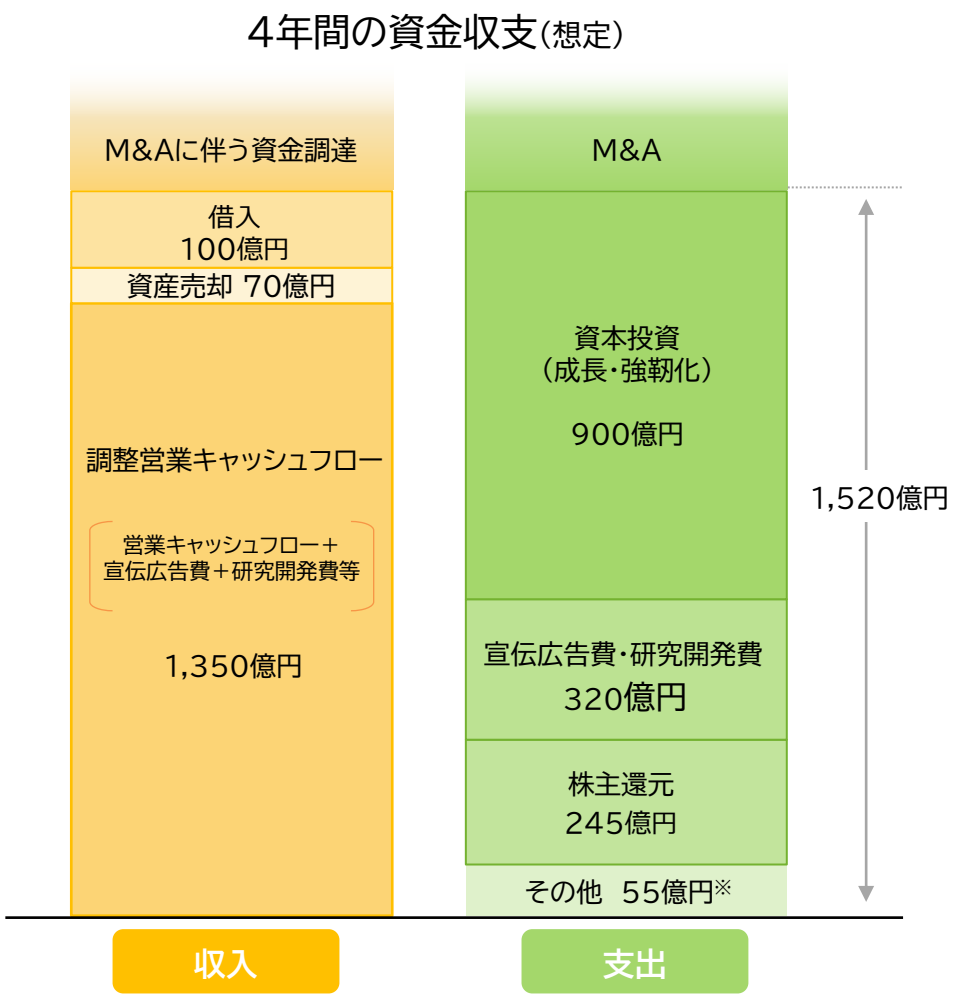
- 収益性を重視した製品ポートフォリオへの改質
- 取組みの価値を適切に反映した販売価格の形成
- サステナビリティ対応による付加価値化
- コスト削減・最適化施策の実行　など

投下資本効率化

- 政策保有株式、非事業資産の圧縮
- アイテム別の収益率・在庫回転率の評価および向上
- 生産稼働率の適正化と生産の瞬発力アップ　など

財務戦略

当社グループらしい勝ち筋と瞬発力の獲得による成長を実現するため、資本投資を4年間累計で900億円計画するなど、積極的な投資を継続する



※手元資金+10億円、資産除却+40億円、その他+5億円

投資と財務健全性の方針

- 「成長」と「戦略を支える機能」への投資を積極的に進める
- 投資収益性の確保を徹底し、ROICマネジメントを通じて、利益率の向上と投下資本の効率化に繋げる
- 戦略遂行を加速するM&Aは必須であり、都度、資金調達を行う
- ネットD/Eレシオや自己資本比率などの財務規律を保持し、財務健全性を確保する

【成長投資】

海外：ISFグループ欧州機能強化、北米バリューチェーン構築　等

国内：パーム油供給機能拡大、生産プロセス変革、生産体制再構築 等

【戦略を支える機能の強化】

研究開発 200億円（前中計比 1.4倍）、デジタル投資 150億円（前中計比 約3倍）、

サプライチェーン強化　150億円、サステナビリティ強化 100億円　等

※投資額は成長投資および各機能強化投資間での重複を含めて記載

株主資本と還元の方針

- ROEについては、8%以上を安定的に獲得することを前提に、2030年度に10%を達成する
- 内部留保は、企業価値向上に向けた投資や、必要な利益還元への備えなど、長期的な視野を持って活用する
- 連結配当性向40%を目安に、利益成長を確実に株主に還元する
- 資産売却益など一時的な利益に対しては、内部留保と利益配当のバランスを総合的に判断する

経営目標および全社KPI

	Value UpX	Value Up+（実績）	増減
（経営目標）			
ROE	2028年度 8.0%以上	2024年度 7.0%	+1.0pt
ROIC	2028年度 6.0%以上	2024年度 4.6%	+1.4pt
営業利益	4年平均 240億円	4年平均 170億円	年平均成長率 9%
（全社KPI）			
営業利益率	2028年度 5.0%以上	2024年度 3.6%	+1.4pt
営業キャッシュフロー	4年累計 1,000億円	4年累計 316億円	+684億円
投資額	4年累計 900億円	4年累計 484億円	+416億円

セグメント（事業構成）

戦略的観点から事業セグメントを次の通り見直す

事業セグメント(大分類)		中分類	小分類	関連会社
グローバル油脂・加工油脂		北米	Nisshin OilliO America	WAKOU　USA
		ISFグループ	Intercontinental Specialty Fats (マレーシア/Italy/上海)	
油脂・油糧および加工食品・素材	油脂・油糧	油脂・加工油脂	業務用/ホームユース/加工用/加工油脂	
		油糧	ミール	製油パートナーズジャパン
		子会社・関連会社	日清商事/日清物流/日清商会(油脂)/ 上海日清/日清奥利友(中国)投資　等	幸商事/統清股フン/ 張家港統清食品/ 中糧日清(大連)
	加工食品・素材	調味料	ドレッシングなど	ピエトロ/和弘食品
		チョコレート	大東カカオ/T.&C.Manufacturing/ Indoagri Daitocacao	
		機能素材・食品	MCT/ウェルネス食品/レシチン/トコフェロール	
		大豆素材・食品	醸造用ミール/大豆蛋白/日清商会(グレイン)	
ファインケミカル		ファインケミカル	ファインケミカル(化粧品原料等)/ Industrial Quimica Lasem(スペイン/USA)/ 上海国際貿易	
その他		子会社・関連会社	セッツ/NSP/マーケティングフォースジャパン/ 日清ファイナンス	
連結調整　等			共通資産/調整 ほか	

セグメント別　目標値

		Value UpX	Value Up+	増減
ROIC（中計最終年度）	グローバル油脂・加工油脂	8.0%	8.2%	△0.2pt
	油脂・油糧および加工食品・素材	5.5%	3.9%	+1.6pt
	ファインケミカル	12.0%	10.1%	+1.9pt
	全社合計	6.0%	4.6%	+1.4pt
営業利益（中計平均）	グローバル油脂・加工油脂	67億円	50億円	+17億円
	油脂・油糧および加工食品・素材	154億円	109億円	+45億円
	ファインケミカル	19億円	13億円	+6億円
	全社合計	240億円	170億円	+70億円

CSV目標 －全社戦略の関係－

社会課題・環境分析 ▶ 機会・リスク×当社グループの強み ▶ 実現したい社会価値（社会・環境等にもたらす成果）

6つの重点領域におけるCSV目標

	事業活動による成果	成果指標	
人材	・強固な人材力 ・多様な人材活躍 ・組織風土の進化	・人材開発投資額 ・女性管理職比率 ・働きがいを感じる割合　等	
健康	・健康と活力を生む商品提供	・利益成長率	成長牽引領域
おいしさ・美	・お客様に共感される付加価値商品提供	・利益成長率	
バリューチェーン	・ユーザーベネフィットを追求したソリューション提供 ・油脂とミールの安定供給	・利益成長率	
サプライチェーン	・持続可能な原料調達体制の構築 ・効率性、持続性の高い物流ネットワークの構築	・農園トレーサビリティ比率 ・トラックドライバー拘束時間　等	
地球環境	・脱炭素・循環型社会において選ばれる企業への進化	・CO_2削減率 ・プラスチック容器原単位削減率 ・環境ポジティブ商品利益成長率　等	

一体化

3階層の戦略

成長戦略	・栄養や体調・体質などの健康課題に対する脂質の活用を通じた価値創造と領域拡大による利益成長 ・当社グループの持つ油脂に関する知見・技術、ソリューション提案力などの強みを活かしたバリューチェーンの拡大、強化	将来の利益成長の柱
基幹戦略	・トレーサブルで高機能なチョコレート用油脂のバリューチェーン創出と拡大 ・ファインケミカル事業のグローバルシェア拡大を通じた利益成長 ・BtoB（BtoBtoC）における展開領域の拡大と多様な価値創出 ・BtoCにおける生活の質の向上に貢献する製品の売上拡大・利益の安定的積上げ	Value UpXの成長ドライバー
基盤戦略	・今後50年を見据えた生産体制の再構築	安定的・持続的な成長の基盤

CSV目標

重点領域	実現したい社会価値	事業活動の成果	成果指標
人材マネジメント	多様な人材の働きがい向上・能力の発揮によるイノベーションの創出	グループの理念・ビジョンへの共感	グループの経営理念・ビジョン2030への共感指数
		強固な人材力の構築／多様な人材の活躍	積極的な人材開発投資（社員一人あたり年間教育研修費）
			仕事を通じた社員の「成長志向」と「成長実感」割合
			女性管理職比率（単体）
		イノベーションを生み出す組織風土への進化	「働きがい」を感じる社員の割合
すべての人の健康	◘ ライフステージにあわせた栄養改善による健康増進 ◘ “体調が良いこと”を実感できる生活の実現	多様なライフステージで健康と活力を生む商品の提供	各年代の栄養改善や体調の良さの実感につながる商品の売上利益成長率
おいしさ、美のある豊かな生活	◘ 食に対する生活者の多様な価値観の充足 ◘ おいしい食事による楽しみ、満足感の提供 ◘ ”ナチュラリティ”の高い製品による安心感の向上 ◘ “美” の体感を通じた幸福感の向上	おいしさとともにお客様に共感される多様な価値を付加した商品の提供	HU,WN食品領域のマーケティング・機能型商品の売上利益成長率
			ファインケミカル領域におけるスペシャリティオイルの売上利益成長率
食のバリューチェーンへの貢献	◘ グローバル市場における新たなお客さまへの油脂ソリューションの提供 ◘ お客さまとの共創を通じた油脂機能の拡大とユーザーベネフィットの最大化 ◘ 国内における持続可能な食エネルギーの安定供給	BtoB市場におけるユーザーベネフィットを追求したソリューションの提供	グローバル油脂・加工油脂の営業利益成長率
			グローバル油脂・加工油脂における資本投下、施策の進捗
			チョコレート用油脂（ISFグループ＋国内）の売上利益成長率
			国内BtoB向けマーケティング・機能型商品の売上利益成長率
		日本の食を支える油脂とミールの安定供給	油脂・油糧および加工食品・素材事業のROIC
			将来の需要動向を見据えた油脂とミールの安定供給体制の維持・確立
信頼でつながるサプライチェーン	社会的品質・持続性を伴うサプライチェーン構築による食糧の安定供給	競争優位性を高める持続可能な原料調達のサプライチェーン構築	農園までのトレーサビリティ比率
			人権尊重を基盤とした事業活動の進捗
			持続性、戦略性を高めた原材料調達の施策の進捗（大豆、パーム、カカオ等）
		効率性・持続性の高い物流ネットワークの構築	共配函数比率
			トラックドライバーの拘束時間
地球環境	脱炭素・循環型社会の実現	脱炭素・循環型社会において選ばれる企業への進化	CO_2（スコープ1, 2）排出量削減率
			CO_2（スコープ3）排出量削減率
			プラスチック容器・包装の資源循環の推進進捗
			石油から新たに作られるプラスチック容器の原単位削減率
			植物資源、当社技術を活用した環境にポジティブインパクトを与える商品・サービスの売上利益成長率