

2018年3月期 決算説明会

穀物ソリューション・カンパニー



昭和産業

2018年5月21日

昭和産業株式会社

本日のスケジュール

I. 中期経営計画17-19の進捗 15:30～

II. 2018年3月期業績概要

III. 2019年3月期業績予想

代表取締役社長 新妻一彦

IV. 営業概況 15:50～

取締役専務執行役員 太田隆行

V. 穀物原料事情概況 16:00～

原料部長 伊藤大祐

VI. 質疑応答 16:10～

I. 中期経営計画17-19の進捗

穀物ソリューション・カンパニー



昭和産業

代表取締役社長

新妻 一彦

1-①. 基盤事業の強化・事業領域の拡大

ガーデンベーカリー(株)の株式取得

＜セブン-イレブン向け パンビジネス＞

原料供給から焼成までの一貫体制を強化

1. 2018年4月2日

カルビー(株)からガーデンベーカリー(株)の発行済株式
1,332株(所有割合66.6%)を取得

2. 競争力のある商品の開発と生産性の向上を図る

＜ガーデンベーカリー(株)概要＞

- | | |
|---------|-----------------|
| 1. 所在地 | : 東京都昭島市 |
| 2. 代表者 | : 代表取締役社長 関口 晴彦 |
| 3. 事業内容 | : パン及び菓子類の製造販売 |



1-②. 基盤事業の強化・事業領域の拡大

セントラル製粉(株)の株式取得

2018年3月29日

第三者割当増資を引き受け、連結子会社化

2014年3月 中京地区基盤のセントラル製粉に資本参加以降、
生産体制の連携強化

→さらなる連携強化と生産の効率化を図る

<セントラル製粉(株)概要>

1. 所在地 : 愛知県知多市北浜町
2. 代表者 : 代表取締役社長 豊川 洋
3. 事業内容 : 小麦粉の製造販売
4. 昭和産業資本比率: 54.88%(146,000株)
5. 原料処理能力: 6万t/年



2-①. 事業領域の拡大

ベトナム現地法人設立

2018年4月～

国内プレミックス工場(神戸、船橋)に
ベトナムより現地採用社員を受け入れ実習中

<新会社の概要>

1. 会社名 : Showa Sangyo Vietnam Co., Ltd.
2. 代表者 : 渡辺 潔
3. 事業内容 : 食品企業向けテクニカルサポート
4. 所在地 : ベトナム社会主義共和国 ホーチミン市
5. 設 立 : 2018年1月
6. 出資比率 : 当社100%

ホーチミン

2-②. 事業領域の拡大

台湾大成集団



大成昭和食品(天津)有限公司



大成良友食品有限公司(上海)

2017年10月 業務提携契約締結

事業領域の拡大に向け、
様々なレベルの協業を検討



3-①. 社会的課題解決への貢献

SDG s :

2030年に向けた持続可能な開発目標



出典：国際連合広報センター

ESG経営：

非財務的取組み

Environment
環境

Social
社会

Governance
企業統治

「食」を通じた「社会」への貢献

3-②. 社会的課題解決への貢献

環境への配慮

2017年12月

**ガスエンジンコージェネ
システムを鹿島工場に
設置・運用開始**



**優れた発電効率・環境性能
→省エネ推進、CO2排出削減**

都市ガスを燃料として、電力と蒸気を工場内に供給
既存の設備と合わせて、鹿島工場の電力自給率は70%に

「平成28年度エネルギー使用合理化等事業者支援補助金」に採択

3-③. 社会的課題解決への貢献

健康志向新商品の開発



2018年3月発売



2018年3月発売



2017年3月発売

「穀物スタイル」シリーズ
今後も展開

市場へ新たな価値を提供

3-④. 社会的課題解決への貢献

消費者志向自主宣言を公表

穀物ソリューション・カンパニー



昭和産業グループ

消費者志向自主宣言

昭和産業は『穀物ソリューション・カンパニー』として、
食に携わる企業やご家庭の皆様の声に耳を傾け、
消費者志向経営を深化させることを宣言します。

1. お客様目線の企業風土醸成

従業員一人ひとりが、お客様の声に真摯に耳を傾け、
お客様の立場に立って誠実に行動します。

2. お客様の安心の向上

安全で高品質な商品を提供することを通じて、
昭和産業グループに対する安心の向上を図ります。

3. お客様満足度の向上

お客様から頂いた声を、商品の開発・改善に反映し、
お客様満足度の向上に努めます。

※昭和産業グループ消費者志向自主宣言（昭和産業HP）より抜粋

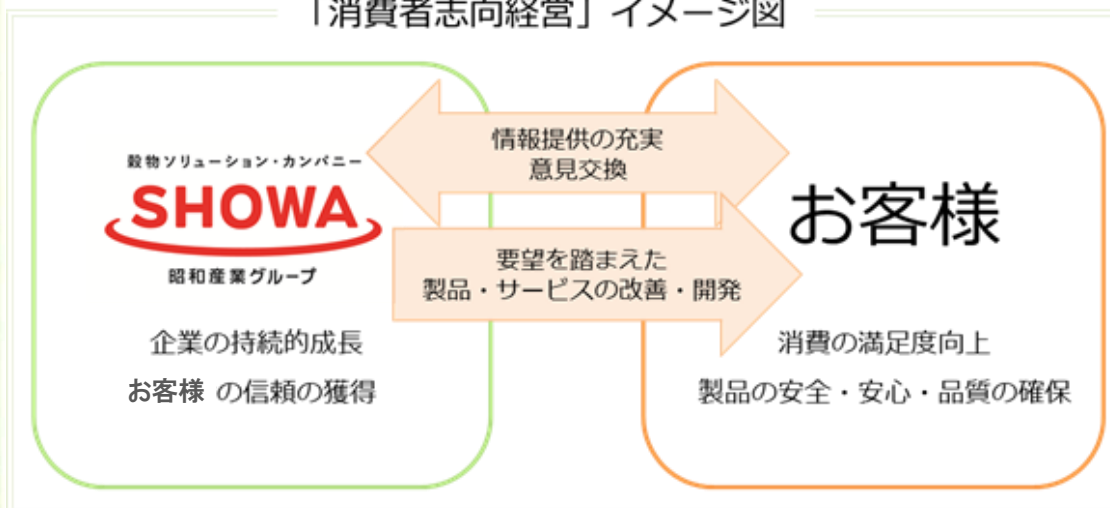
昭和産業株式会社

代表取締役社長

新妻 一彦

「穀物ソリューション・カンパニー」
を合言葉に、食に携わる企業の
皆様や、一般消費者の皆様にも、
課題の解決策をご提案し、お客様
にとってのベストパートナーを目指し
ます。

「消費者志向経営」イメージ図



3-⑤. 社会的課題解決への貢献

穀物ソリューション・カンパニー

SHOWA

昭和産業

昭和産業健康宣言

グループ経営理念である『人々の健康で豊かな食生活に貢献する』を追求するためには、何よりもまず社員の健康が大切であると考えます。

昭和産業は、社員の健康の維持・向上に取り組み、持続的な成長を実現することで、これからも社会に貢献していくことを宣言します。

1. 「社員の健康ファースト」の企業風土醸成

社員の健康の増進活動を推進することで、

「社員の健康が第一」の企業風土を醸成します。

2. 働き方改革の推進

ワーク・ライフ・バランスを実現することで、

社員一人ひとりが健康でイキイキと働ける会社を目指します。

昭和産業株式会社

代表取締役社長 新妻一彦

働き方改革の推進 ～生産性の向上～

「生産性向上」を目的に、
目標管理・評価制度を改定
(2018年4月から実施)

- ・「生産性向上に向けたガイドライン」を策定
→時間の有限性を全社員に再認識させ、イノベーション創出を推進する

Ⅱ．2018年3月期業績概要

穀物ソリューション・カンパニー



昭和産業

代表取締役社長

新妻 一彦

1. 2018年3月期業績

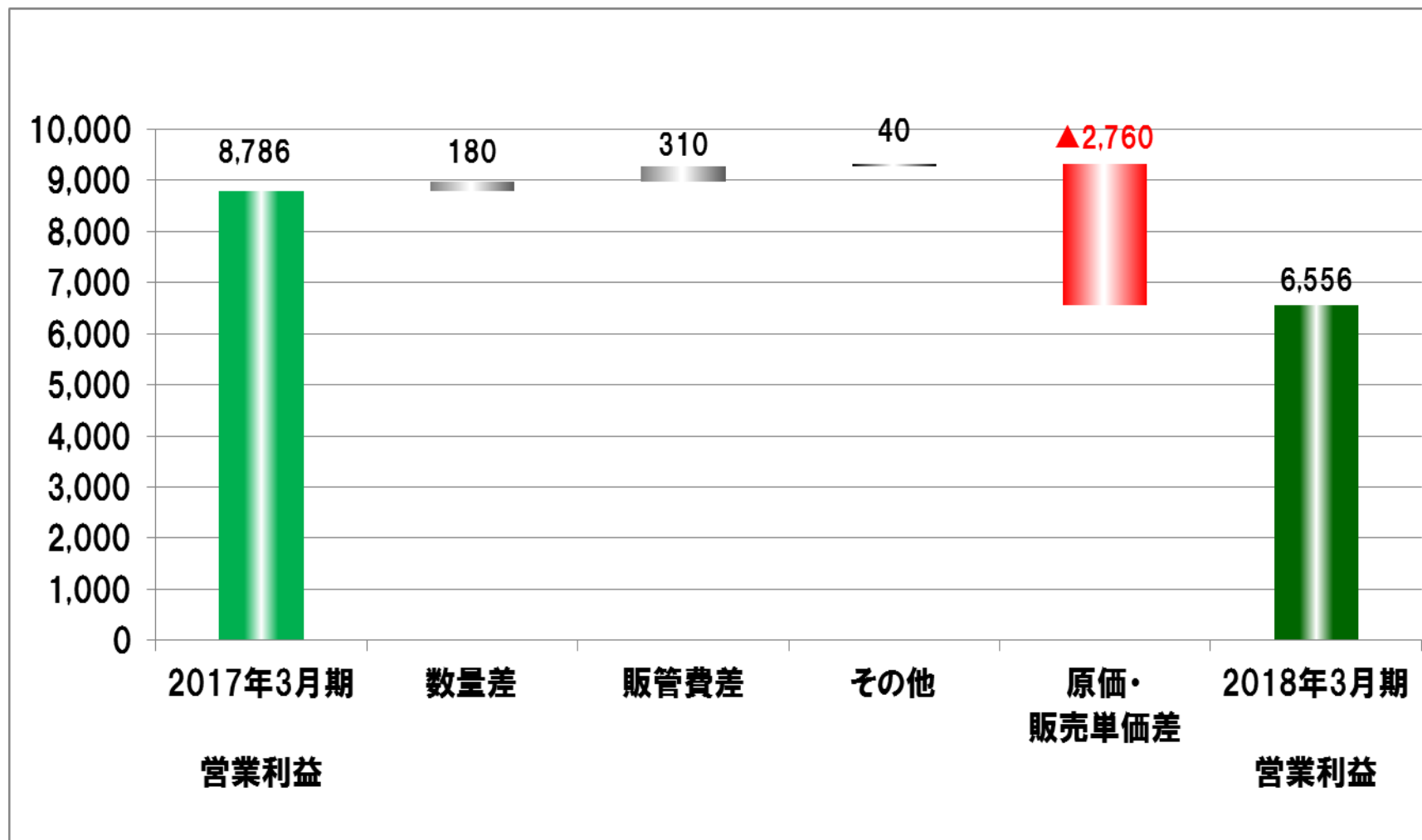
<連結ベース>

(百万円)

	2018年3月期	2017年3月期	増減	前期比
売上高	233,166	233,206	△40	△0.0%
営業利益	6,556	8,786	△2,229	△25.4%
経常利益	7,737	9,514	△1,776	△18.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	4,893	6,167	△1,274	△20.7%

2. 営業利益の増減要因

(百万円)



3. 販売数量・生産コスト削減の実績

① 食品関連販売量指数(単体)

飼料用を除く、製粉・油脂食品・糖質の
2018年3月期販売数量(重量ベース)

2017年3月期比 102.4%

② 生産コスト改善(鹿島・船橋・神戸工場)

(1) 歩留向上 (2) ロス削減 (3) エネルギー効率向上
(4) 生産効率向上 を推進した結果

2017年3月期比 7億円のコスト改善

4. 2018年3月期セグメント別業績

<連結ベース>

(百万円)

セグメント	売上高				営業利益			
	2018年 3月期	2017年 3月期	増減	前期比	2018年 3月期	2017年 3月期	増減	前期比
製粉事業	65,006	65,481	△475	△0.7%	2,376	2,933	△557	△19.0%
油脂食品 事業	77,571	76,968	603	0.8%	2,185	2,598	△412	△15.9%
糖質事業	32,836	32,647	189	0.6%	1,040	2,443	△1,402	△57.4%
飼料事業	52,607	53,106	△498	△0.9%	619	624	△4	△0.7%
倉庫事業	2,843	2,722	120	4.4%	727	698	29	4.2%
不動産事業	1,986	1,966	20	1.1%	1,092	1,076	16	1.5%
その他	314	314	△0	△0.1%	98	68	30	44.3%
会社費用等					△1,584	△1,655	71	
合計	233,166	233,206	△40	△0.0%	6,556	8,786	△2,229	△25.4%

5. 貸借対照表の概要

<連結ベース>

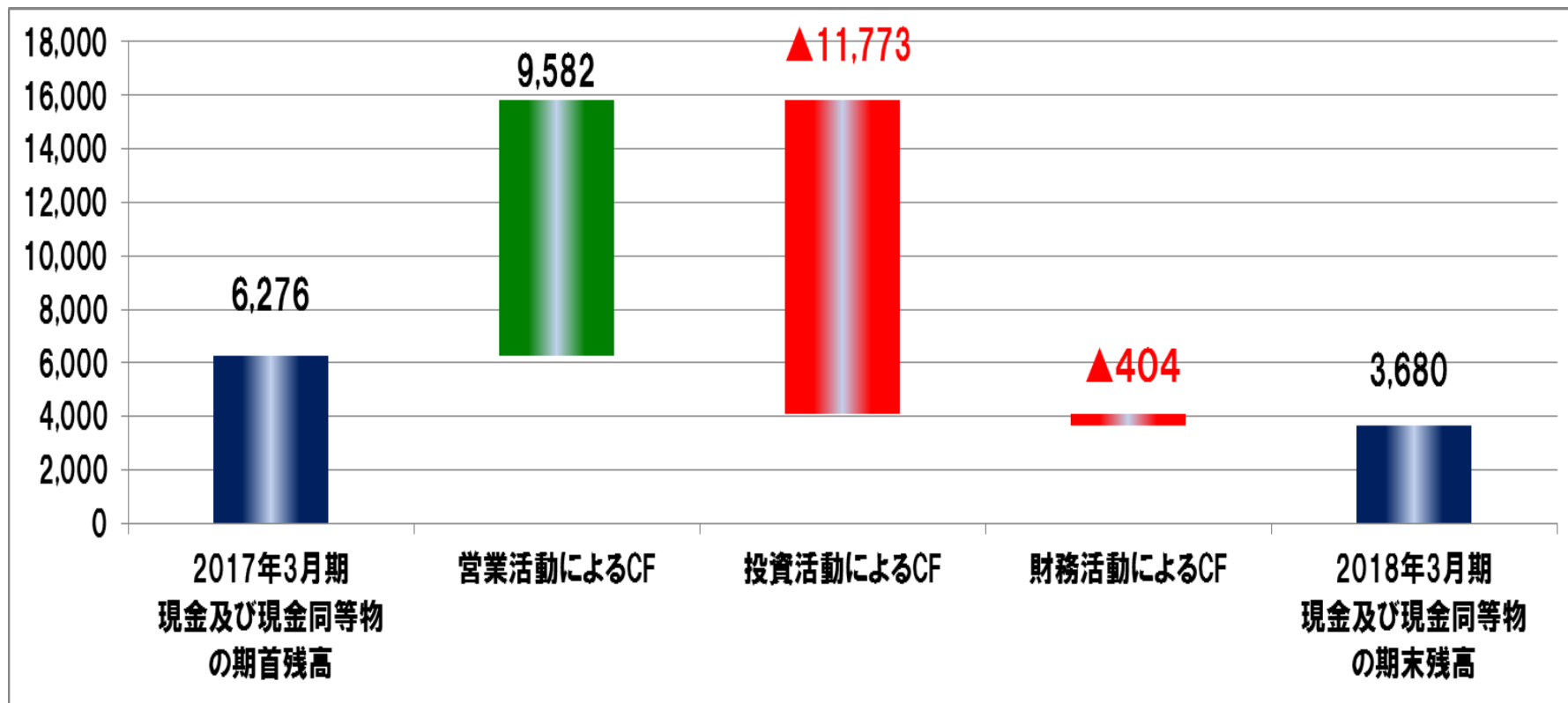
(百万円)

		2018年 3月末	2017年 3月末	増減	前年度末比
資産	流動資産	73,850	70,096	3,753	5.4%
	固定資産	97,281	94,862	2,419	2.6%
資産合計		171,131	164,959	6,172	3.7%
負債	うち有利子負債残高	33,940	32,571	1,369	4.2%
	負債合計	90,082	89,591	491	0.5%
純資産		81,049	75,368	5,681	7.5%
負債・純資産合計		171,131	164,959	6,172	3.7%
1株当たり純資産		2,476.29	2,318.46		
自己資本比率		45.7%	44.4%	1.3%	

6. キャッシュフローの概要

(百万円)

<連結ベース>

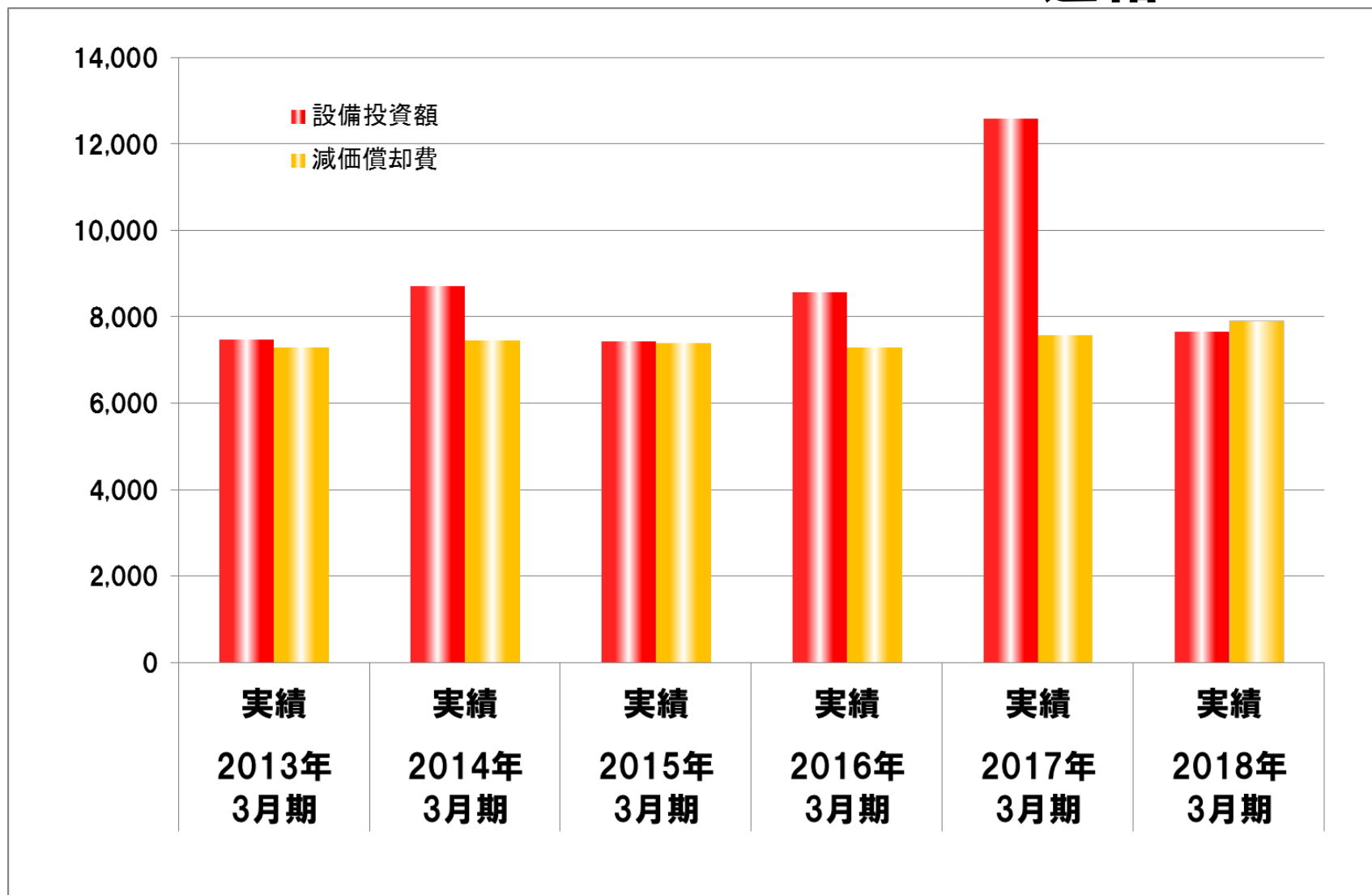


- ・営業CF:税金等調整前当期純利益・減価償却費等による資金の増加
- ・投資CF:有形固定資産の取得等による支出
- ・財務CF:短期借入金・CPによる増加、長期借入金返済の支出など
- ・現預金残高:36億80百万円と前期末に比べて25億96百万円の減少

7. 設備投資額・減価償却費の推移

(百万円)

<連結ベース>



Ⅲ. 2019年3月期業績予想

穀物ソリューション・カンパニー



昭和産業

代表取締役社長

新妻 一彦

1. 2019年3月期業績予想

<連結ベース>

(百万円)

	2019年3月期 (予想)	2018年3月期 (実績)	増減	前期比
売上高	260,000	233,166	26,834	11.5%
営業利益	7,600	6,556	1,044	15.9%
経常利益	8,500	7,737	763	9.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	5,500	4,893	607	12.4%

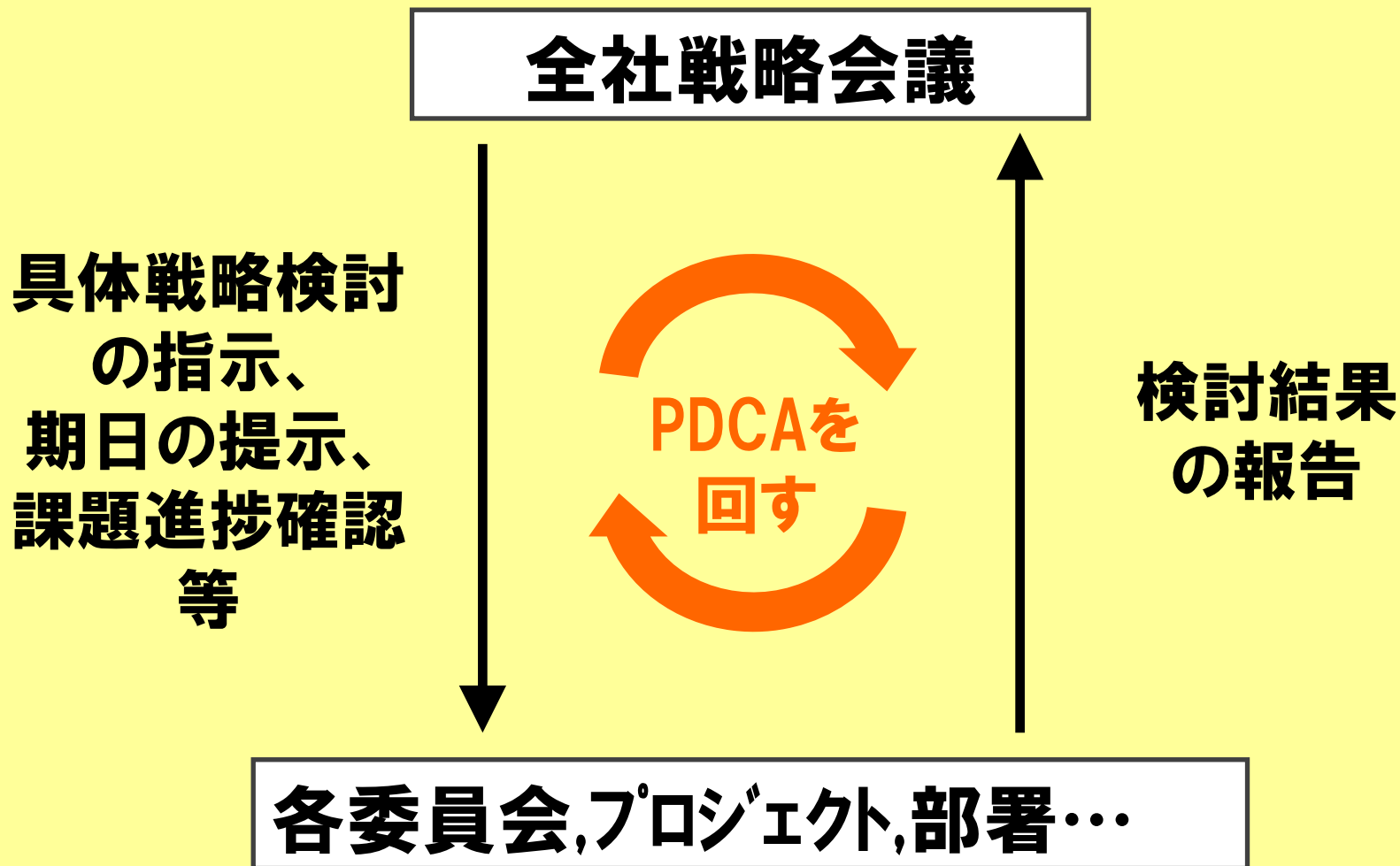
2. 2019年3月期営業施策

セグメント	今期の施策
製粉事業	エリア別、業態別の販売戦略を構築し、加工用プレミックスも拡販 マーケット分析等販促強化による拡販
油脂食品 事業	業務用食材と業務用食用油のシナジー効果を生かした、顧客および 最終消費者の課題解決につながる提案営業の推進 家庭用食用油は、適正価格化とオリーブ油のさらなる拡販 お好み焼粉やホットケーキなど家庭用プレミックス類、健康志向商品に注力
糖質事業	原料事情をふまえた価格改定を遂行 市況変動に左右されにくい機能性商品などを重点拡販
飼料事業	鶏卵を中心とした生産物の販売強化とあわせた飼料の拡販 取引先の増羽・増頭に応えて、技術フォローし飼料販売の拡大 副産物利用の販売機能を強化し販売ルート拡大

物流改革の推進 効率向上・コストダウンへの取り組み

3. 事業戦略の推進

全社戦略会議による戦略策定



IV. 営業概況

穀物ソリューション・カンパニー



昭和産業

取締役専務執行役員

太田 隆行

1-①. セグメント別業績(製粉事業)

Customer 【顧客】

【市場環境】

- ・国内小麦粉総需要は安定(460～470万トン)
- ・パン・麺市場は微増傾向
- ・CVS市場の拡大
- ・国産小麦粉の需要拡大

Competitor 【競合】

【競合・業界】

- ・製粉メーカーの減少
2006年 100社 ⇒ 2016年 81社
- ・寡占化の進行
大手4社のシェア 73.6% ⇒ 77.8%

Company 【自社】

【自社特長】

- ・自社向けの様々な穀物相積による本船大型化を実現
SBSカテゴリーⅢで、小麦とトウモロコシを相積し、
パナマックス級の本船で調達

1-②. セグメント別業績(製粉事業)

1. 2018年3月期の施策

マーケット分析力を生かした「価値提案型営業」のさらなる強化

2. 良化ポイント

- ・パン用・中華麺用小麦粉を中心に
拡販を行ったことで数量増加し、
業務用小麦粉の販売数量は前期
を上回る
- ・ふすまの販売数量は前期を上回る

3. 悪化ポイント

- ・業務用プレミックス(加工用プレ
ミックス)の販売数量は前期を下回る



2-①. セグメント別業績（油脂食品事業）

Customer 【顧客】

【市場環境】

- ・中食／外食のボーダレス化が進む
- ・インバウンド効果を含め好調な外食産業
- ・消費者の植物油に対する好感度の上昇
- ・大豆蛋白製品市場の拡大

Competitor 【競合】

【競合・業界】

- ・国内搾油量は維持微増傾向にて推移
- ・国内搾油工場の立地変更（移転・油種削減）
- ・パスタ製造工場の海外拠点化が進む

Company 【自社】

【自社特長】

- ・複合事業、製品を取り扱うシナジー効果発揮による、課題解決型営業を推進
- ・穀物ソリューションカンパニーとして複数の穀物を取り扱うことによる、調達メリットの獲得

2-②. セグメント別業績（油脂食品事業）

1. 2018年3月期の施策

課題解決型営業の推進及び顧客との取組強化の継続

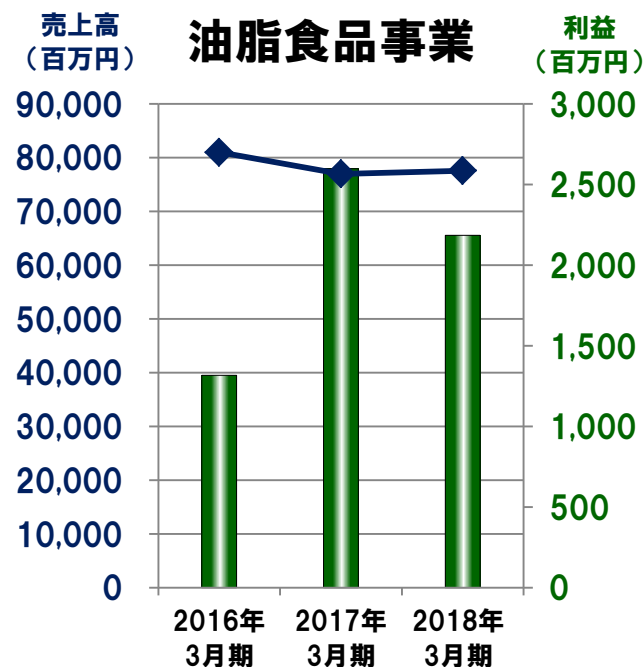
シナジー効果を生かした食材及び食用油の適正価格による拡販

2. 良化ポイント

- ・業務用食材の販売数量は前期を上回る
- ・家庭用プレミアムオイルが大きく伸長

3. 悪化ポイント

- ・家庭用プレミックスの販売数量は前期を下回る
- ・油脂全体では厳しいコスト環境の中、価格改定を実施するも、コスト上昇分をカバーできず



3-①. セグメント別業績(糖質事業)

Customer 【顧客】

【市場環境】

- ・ビール系市場が伸び悩む中、RTD(缶酎ハイ、カクテル缶)市場が拡大
- ・インターネット通販増で、段ボール需要拡大
- ・製紙関係はペーパーレス化から需要減退

Competitor 【競合】

【競合・業界】

- ・夏場天候不順の異性化糖需要減少により過当競争が激化
- ・競合各社設備老朽化による工場トラブル続発
- ・日本コーンスターチ関東工場新設

Company 【自社】

【自社特徴】

- ・鹿島、敷島スターチと東西2工場生産拠点
- ・鹿島工場コーンスターチ設備2ライン化(2018年1月)
- ・他部門とのシナジー

3-②. セグメント別業績(糖質事業)

1. 2018年3月期の施策

当社子会社である敷島スターチ(株)との販売統合効果を生かした
拡販の継続

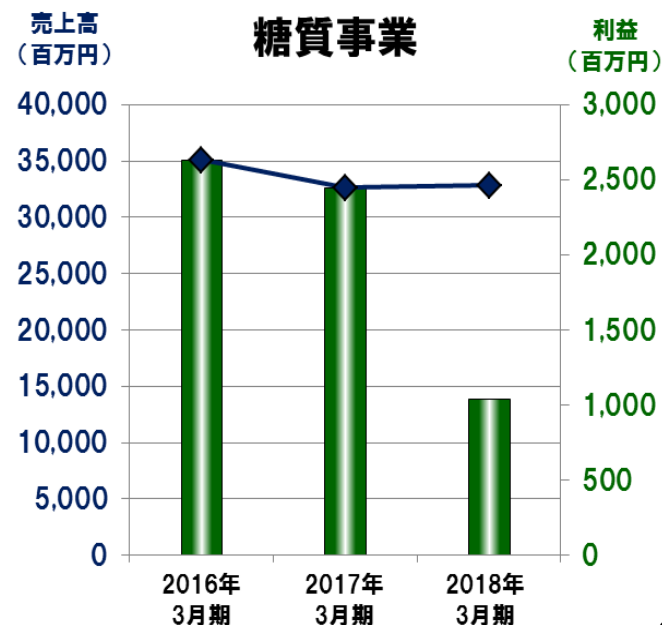
機能性商品や粉あめなど、独自商品群の提案と拡販

2. 良化ポイント

- ・新規開拓などにより糖化品の販売
数量は前期を上回る
- ・コーンスターチの販売数量は前期を
上回る

3. 悪化ポイント

- ・加工でん粉の販売数量は前期を下回る
- ・厳しいコスト環境の中、価格改定を実施するも、コスト上昇分をカバーできず



4-①. セグメント別業績(飼料事業)

Customer 【顧客】

【市場環境】

- ・鶏卵・畜肉の消費需要は好調
- ・配合飼料生産量は堅調に推移
- ・畜産相場は肉牛を除き堅調

Competitor 【競合】

【競合・業界】

- ・全農グループが西日本の製造拠点を整備
- ・農業競争力強化支援法が施行
⇒ 設備投資や業界再編の推進へ

Company 【自社】

【自社特長】

- ・鹿島・志布志と国内有数の飼料基地に工場を持つ
- ・自社の製粉・油脂・糖質工場の副産物を有効利用できる
- ・グループ会社に鶏卵販売の昭和鶏卵を持つ
⇒ サプライチェーンの構築

4-②. セグメント別業績(飼料事業)

1. 2018年3月期の施策

鶏卵を中心とした生産物の販売支援の取組を強化し拡販
主要ユーザーに対する技術フォロー

2. 良化ポイント

- ・鶏卵の販売数量は前期を上回る
- ・鶏卵の販売金額は前期を上回る

3. 悪化ポイント

- ・配合飼料の販売数量は主に肉鶏(ブロイラー)用飼料の減少により前期を下回る
- ・配合飼料の販売金額は前期を下回る





穀物ソリューション・カンパニー

SHOWA

昭和産業

見通しに関する注意事項

本資料は、現時点で入手可能な情報や、合理的と判断した一定の前提に基づいて策定した数値であり、潜在的なリスクや不確実性などを含んでいることから、その達成や将来の業績を保証するものではありません。

また実際の業績等も本資料における見通し、計画等とは大きく異なる結果となる可能性がありますので、本資料のみに依拠して投資判断を下すことは控え下さい。

なお、将来における情報・事象及びそれらに起因する結果にかかわらず、昭和産業グループは当中期経営計画を見直すとは限らず、またその義務を負うものではありません。