

事業別戦略

製粉事業

製粉事業の強み

- 他事業とのシナジーが効いた技術知見を駆使した開発提案力
- グループ企業含め7カ所の生産拠点（製粉、プレミックス、パスタ）を生かした生産体制
- 他事業およびグループ企業の持つ多様かつ豊富な販売チャネル
- 高い技術力による海外事業展開（東アジア・東南アジア）

外部環境（課題と機会）

国内は人口減少による市場縮小、労働力減が進む中、原材料等の高騰を背景とした需要の減少、物流コスト増への対応が課題となっています。一方でコロナ禍により失われた消費は特に外食等で回復傾向を見せ、省人化、廃棄ロス削減等に対応した社会課題解決型の需要は堅調に推移しています。健康志向等の商品群では差別化・バリエーション全体を巻き込んだ取り組みも進んでいます。

海外市場は人口の増加、一人当たりGDPの伸びが著しいアジア諸国を中心にマーケットの拡大が見込まれます。

2022年度の振り返り

麦価改定に伴う小麦粉・プレミックスの価格改定や新規取引先獲得などにより増収増益となりました。マーケット分析力を生かし、大手外食チェーンや大手製パンメーカーなどのお客様のニーズにお応えする提案を行うことにより、新規取引先の獲得につなげています。

また、グループ5社7工場の一体運用体制による生産集約や工程の改善に加え、船橋プレミックス第2工場稼働による小袋商品対応の強化、焼成パン事業の収益構造改革も継続的に実施しています。

2023年度以降の戦略

麦価改定、エネルギーコスト、物流コストの変動を踏まえ、小麦粉やプレミックスの販売価格の適正化に取り組んでいきます。新商品開発や新規顧客・市場の開拓、さらなる生産効率化、船橋プレミックス第2工場の強みを生かした業務用の小袋化・小ロット対応強化、2023年4月からの組織改編に伴う業態別「ワンストップ型」提案を通じたより高いレベルでのシナジー効果の発揮などにより、販売量増と収益性向上に取り組めます。

家庭用商品では、2022年12月に販売を開始したトルコ産輸入結束スパゲッティの拡売を進め、天ぷら粉等の輸出専用商品を中心とした輸出の強化を図ります。

焼成パンでは、グループ一体運営による継続的な収益改善のため、生産性向上および労務費・間接費削減に取り組めます。



船橋プレミックス第2工場

Showa Sangyo International Vietnam Co., Ltd.（仮称）設立

ベトナムに日本やASEAN向けのプレミックスおよび調製糖事業の生産拠点としてShowa Sangyo International Vietnam Co., Ltd.（仮称）を設立し、日本での天ぷら粉やホットケーキミックスなどの知見を生かして事業領域の拡大を図ります。ASEANにおける事業領域拡大の基点とし、グローバルなニーズへの対応を図るとともに、バリューチェーン強化による当社グループ事業の高付加価値化を目指します。新会社における操業開始は2025年となる予定です。

製油事業

製油事業の強み

- 大豆・菜種・トウモロコシ・米ぬかなど多様な油種原料の搾油生産
- 幅広い販売チャネルや最終商品に最適な油脂製品の提案
- 大豆たん白を原料大豆から一貫生産
- 東西の自社工場を中心に、グループ企業・協力工場を活用した効率的な生産体制
- 副産物（ミール）の最大消費地である鹿島に工場立地、一部大手ユーザーにはコンベア直結供給も

外部環境（課題と機会）

コロナ禍以降、外食・中食・内食の垣根は崩れ、市場の食ニーズはより多様化・細分化し、変化のスピードも増しています。

当社グループでは、テイクアウト商品に適した油脂製品の提案、おいしさを引き立たせる油種の紹介、簡便性に優れた冷凍食品や、家庭で手軽に楽しめる即食大豆ミート食品の販売など、お客様の求めるニーズ・抱える課題に対する解決手段となる商品の開発・提案・販売を進めます。

2022年度の振り返り

コロナ禍の影響はやや回復傾向が見られる一方、歴史的な高値で推移した原料穀物相場、為替相場の円安進行、エネルギーコスト高騰、物価上昇に伴う需要の冷え込み等、極めて厳しい事業環境が継続しました。

こうした環境下、販売価格の適正化に最優先で取り組みつつ、お客様の課題を解決する付加価値油脂や、健康志向に合致したこめ油などのプレミアム油脂、大豆たん白商品など、価格に見合った価値提案も並行して取り組みました。

2023年度以降の戦略

コロナ禍の影響は薄れたものの、原料・資源・エネルギー高や、急激な為替変動の懸念、物価高に伴う消費減退など、不透明な事業環境が継続することが想定されます。そうした環境下ではありますが、引き続きお客様に価値ある提案をしていきます。

当社グループでは、日本国内で原料処理される主要4油種（大豆・菜種・トウモロコシ・米）全てをグループ内で搾油しています。「穀物のプロ集団」であると同時に「搾油のプロ集団」として、幅広い油種提案でお客様の売上に貢献します。

また、使用目的や最終商品に適した効果や、劣化を抑制する長持ち効果等の機能を付与した機能性油脂のご提案、調理時間短縮や省人化につながる冷凍食品のご提案により、お客様の抱える課題解決に取り組んでいきます。

プラントベースフードのラインアップ拡充

近年の健康志向や環境問題への関心の高まりから、「プラントベースフード」「大豆ミート」の認知度は飛躍的に向上しました。一方、関心がありながらも、まだ食べたことがない、調理法が分からないという声が多く、未だ多いことも事実です。そこで、大豆ミートを昔から取り扱う当社の知見を生かして、手軽においしく大豆ミートを楽しめる家庭用大豆ミート商品‘SOYKITCHEN’シリーズのラインアップを拡充しました。パスタソース『たっぷり大豆ミートのクリームソース』、水戻し不要の大豆ミート素材『そのまま使える！まめたん』です。世界的な「たんぱく質不足」危機が叫ばれる中、環境への負荷が少ない食の選択肢を増やすことで、社会課題の解決にも取り組んでいきます。



糖質事業

糖質事業の強み

- 業界トップレベルの事業規模
- 結晶ぶどう糖市場で約70%のシェア（当社調べ）
- グループを合わせた3製造拠点による安定供給体制
- プレミックス事業、製油事業など他事業との親和性

外部環境（課題と機会）

環境負荷軽減への重要性が増す中、当社グループのなかでもCO₂排出量や水使用量において占める割合が高い糖質事業は、優先的に環境負荷軽減に向けた取り組みを進めています。

また国内の高齢化に伴う予防医療や健康市場、流動食市場など、粉末水あめや結晶ぶどう糖、乳酸菌など当社グループ独自の商品群の提案を推進していきます。

2022年度の振り返り

コロナ禍により冷え込んだ需要に回復傾向が見られるものの、前年度から引き続き原料やエネルギーコストが上昇しました。販売価格の適正化に最優先で取り組むとともに、営業・研究・開発が一体となったB to Bマーケティングの強化や、グループ内他事業と連携したシナジーのさらなる追求、ESGやBCP対応へのニーズの高まりに訴求した提案など、価値提案型営業を推進してきました。

2023年度以降の戦略

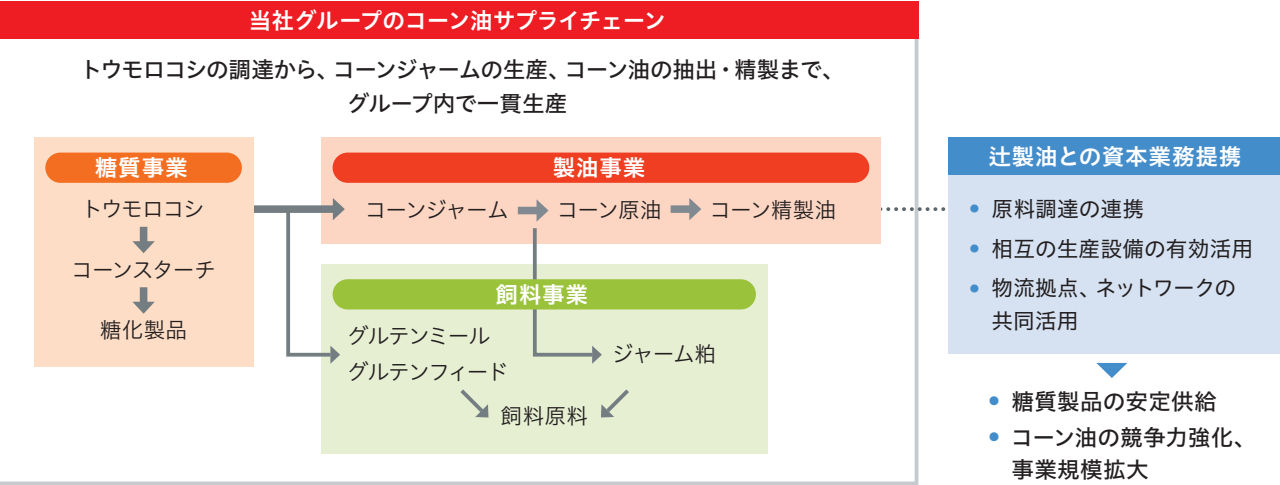
2023年4月からの組織改編に伴う業態別「ワンストップ型」提案による、より高いレベルでのシナジー効果により、コロナ禍前の販売量への回復を図っていきます。

3年目となる昭和産業鹿島工場、サンエイ糖化、敷島スターチを合わせたグループ3製造拠点体制を生かし、さらなる安定供給体制やローコストオペレーションを強化するとともに、新たな需要創出における差別化戦略を加速させることで、糖質事業の競争力向上を図っていきます。

また、辻製油株式会社との資本業務提携は、業界トップレベルの規模を誇る糖質事業において、さらなる供給安定化、効率化が図られるものであり、製油事業との連携により当社グループ独自の安定供給体制の確立を目指していきます。

● グループ連携による事業拡大と収益力強化

事業間の連携により、コーン油サプライチェーンを強化



飼料事業

飼料事業の強み

- 日本有数の飼料需要地である鹿島エリア、志布志エリアにグループ生産拠点を保有
- 他事業から発生する副産物による安定的な飼料原料の供給体制
- グループ会社を含めたサイロ事業との連携

2022年度の振り返りと2023年度以降の戦略

2022年度は、穀物価格の高騰および円安の影響により、飼料原料価格はこれまでで最も高い水準の一年となりました。このような環境下、販売価格の適正化を最優先としながらも、お客様ごとの要望・課題に寄り添う提案型営業の推進および高付加価値飼料の拡販に取り組んできました。

2023年度以降は、エネルギーコストや人件費上昇による飼料製造コスト上昇の影響が本格化します。引き続き、適切なコスト転嫁を行いつつも、畜産物の分析や付加価値化のサポートなど、お客様に寄り添った営業活動を進めます。また、回復期にあたる鳥インフルエンザの影響・状況を把握の上、飼料販売、鶏卵販売に取り組めます。

未利用原料活用の推進

従来廃棄物として処理されている発生物を新たな飼料原料として活用する「未利用原料の活用」に取り組んでいます。これまで「ポテトプロテイン」や「ほや殻」といった原料の飼料化実績があり、循環型社会への貢献というESG面と同時に、経済的なメリットの実現という「CSV経営」の観点での取り組みとして、グループ会社とも連携し推進していきます。

その他

倉庫業の強み

- グループ会社を合わせた穀物収容能力は国内トップクラス
- 食品メーカーとして穀物取扱量は日本一（当社調べ）
- パナマックス船など大型船接岸可能なバースを整備し、ローコストオペレーションでの穀物原料搬入が可能
- 鹿島や志布志など後背地に大きな飼料需要を持つ地域に事業を展開

植物工場の強み

- 食品メーカーとして長年培った生産管理・品質管理等の技術
- 他事業の持つ多様かつ豊富な販売チャネル
- 一般財団法人日本GAP協会のJGAP認証取得

2022年度の振り返りと2023年度以降の戦略

倉庫業では、2022年度はコロナ禍の影響が継続し、世界情勢も急激に変化したなか、グループ穀物サイロ会社と連携し、効率的な荷役に努めました。

2023年度も情勢は不透明ですが、引き続き輸入商社とのパートナーシップを強化し、原料穀物の安定調達に努めます。

植物工場では、国内農業の課題に対し、気象環境に左右されずに高品質な野菜を計画的・安定的に生産する「持続可能なアグリビジネスの構築」を目指します。安定操業や生産性の向上、高付加価値な野菜開発に努めてきました。引き続き、さらなる事業拡大を目指し、研究開発・技術・販売の連携を強化します。