



# 2019年度 決算概況

2020年5月20日

株式会社J-オイルミルズ

問い合わせ先：

CSR・IR部 Tel.03-5148-7101



## Agenda

- 1 2019年度決算概況
- 2 第五期中期経営計画の進捗状況
- 3 2020年度計画と重点施策
- 4 トピックス
- 5 参考資料

# 2019年度 連結業績概要

単位：億円

	2017年度	2018年度	2019年度	対前年 増減率	2019年度 通期予想	対予想
売上高	1,833.6	1,867.8	1,782.0	▲4.6%	1,900.0	93.8%
営業利益	40.1	56.6	66.6	+17.6%	65.0	102.5%
経常利益	51.4	63.3	73.0	+15.4%	69.0	105.8%
当期純利益(※)	41.3	47.5	52.0	+9.6%	54.0	96.4%

## ● 決算のポイント

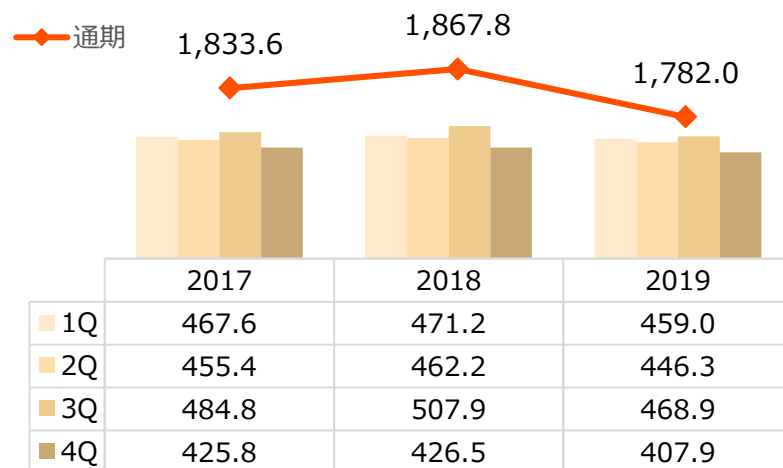
※親会社株主に帰属する当期純利益

売上高	+	高付加価値品の拡大
	-	ミール価格の低下、油脂販売単価の低下・販売数量の減少
営業利益	+	原料相場下落を受けた原料調達コストの良化と、油脂価格是正への注力による油脂採算性向上
	+	製品構成改善による高付加価値品の拡大
	-	油脂加工品事業の採算性の悪化
当期純利益	+	18年度台風被害を対象とした受取保険金の計上、+6.4億円（特別利益）
	+	坂出事業所の事業譲渡に伴い固定資産売却益の計上、+13.3億円（特別利益）
	-	2018年第1四半期に将来減算一時差異に関わる繰延税金資産の取り崩したことによる影響、▲2.3億円
	-	「から揚げの日の油」の自主回収に伴う製品回収関連損失の計上、▲1.4億円（特別損失）
	-	配合飼料事業の再構築に伴い、当該資産の減損損失の計上▲1.2億円（特別損失）
	-	マーガリン事業資産の減損損失 ▲11.4億円（特別損失）

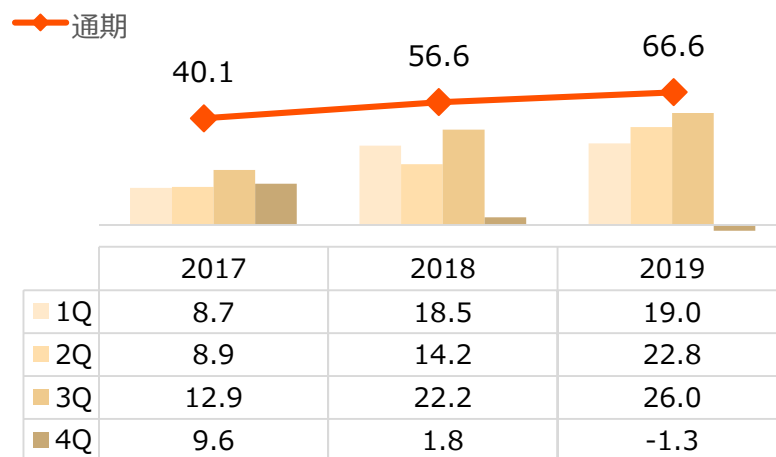
# 業績推移

- 利益面では過去3年、右肩上がり順調に成長。

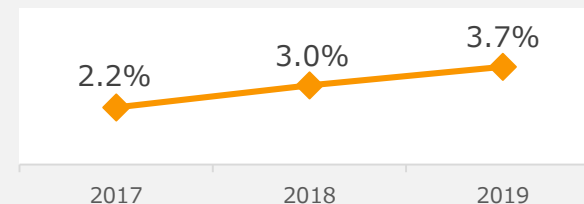
## 売上高 (億円)



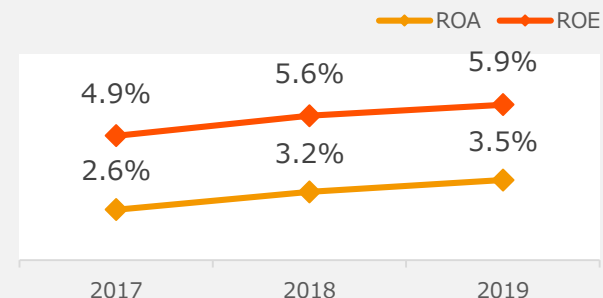
## 営業利益 (億円)



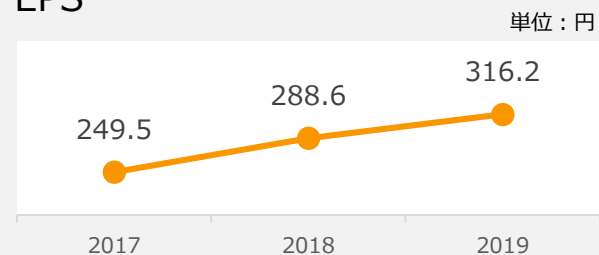
## 営業利益率



## ROA・ROE



## EPS



# 2019年度 セグメント業績概要

- 売上高は全事業において前年を下回ったが、営業利益は油脂加工品事業を除いて前年を大きく上回った。油脂加工品事業は、委託加工賃の上昇・原料価格の上昇等により、採算が悪化した。

単位：億円

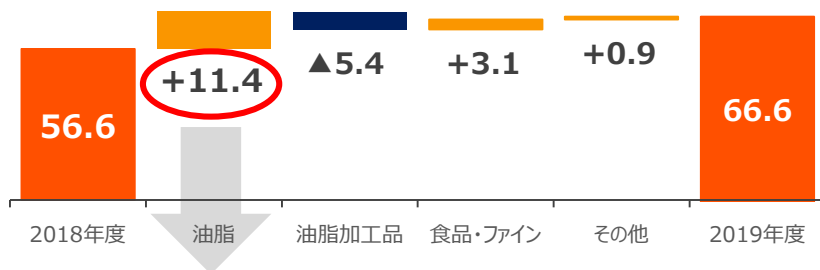
売上高	2017年度	2018年度	2019年度	対前年 増減率	2019年度 通期予想	対予想
油脂	1,548.3	1,584.6	1,504.9	▲5.0%	1,600.0	94.1%
油脂加工品	134.7	127.8	127.6	▲0.2%	134.0	95.2%
食品・ファイン	133.6	141.0	136.6	▲3.1%	153.0	89.3%
その他	17.0	14.5	12.9	▲10.7%	13.0	99.4%
連結	1,833.6	1,867.8	1,782.0	▲4.6%	1,900.0	93.8%

営業利益	2017年度	2018年度	2019年度	対前年 増減率	2019年度 通期予想	対予想
油脂	24.3	49.2	60.6	+23.2%	59.0	102.7%
油脂加工品	4.7	1.5	▲4.0	-	▲3.0	-
食品・ファイン	8.8	4.6	7.7	+68.3%	7.0	110.2%
その他	2.2	1.4	2.3	+64.2%	2.0	112.6%
連結	40.1	56.6	66.6	+17.6%	65.0	102.5%

# 2019年度 営業利益増減分析

## 【セグメント別営業利益 増減】

単位：億円



## 【油脂事業 営業利益増減分析】

単位：億円



\*為替・・・18年度:109.9円/1ドル、19年度・・・108.8円/1ドル

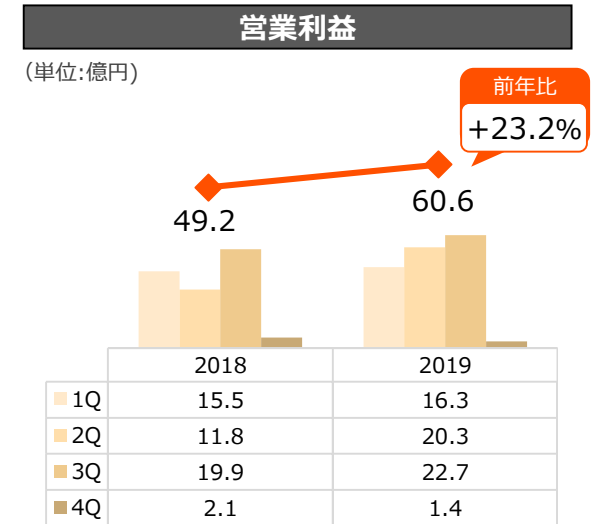
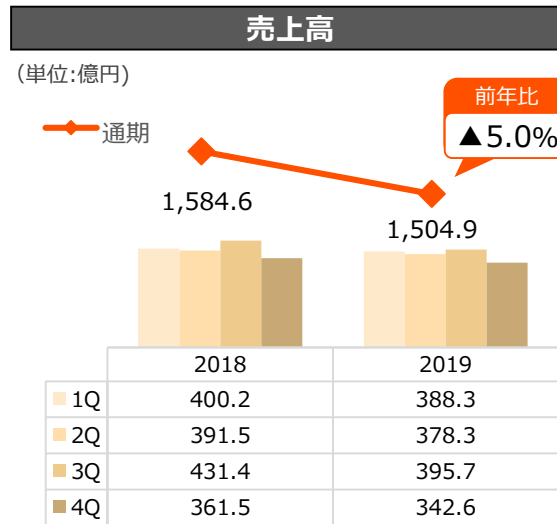
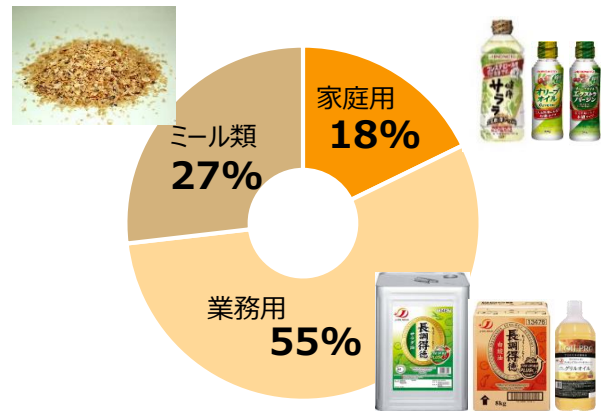
# セグメント別業績：油脂事業



## 主要な事業内容

- 家庭用油脂・業務用油脂・ミール

<2019年度 売上高構成比>



- 原料相場の下落を受けた原料調達コストの良化と油脂価格是正への注力による油脂の採算性向上
- 高付加価値品の拡大
- ミール価格の低下によるミール販売悪化

営業利益増減分析	営業利益	前年比		
		価格	物量	原材料他
家庭用油脂	▲ 11.4	▲ 3.5	+ 0.2	▲ 88.8
業務用油脂		▲ 8.5	▲ 5.9	
ミール類		▲ 60.7	+ 1.1	
<b>合計</b>	<b>+ 11.4</b>	<b>▲ 72.7</b>	<b>▲ 4.7</b>	<b>+ 88.8</b>

(単位:億円)

※物量の中に、製品構成が含まれています

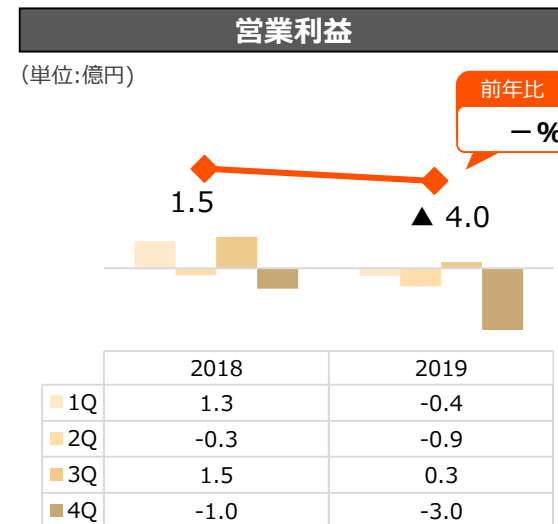
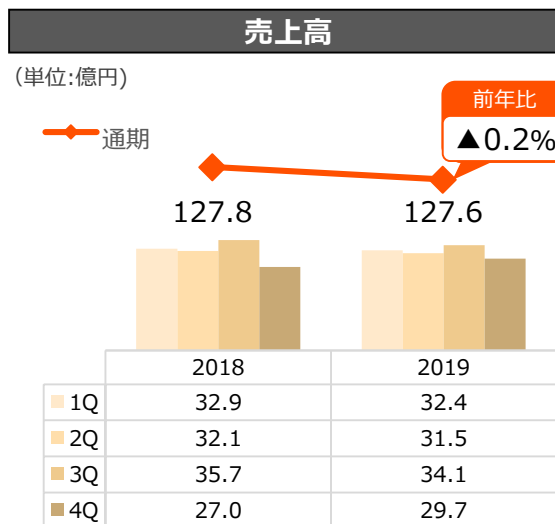
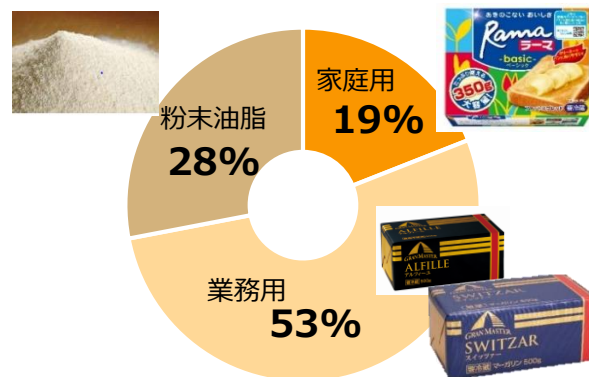
# セグメント別業績：油脂加工品事業



## 主要な事業内容

- マーガリン・粉末油脂

<2019年度 売上高構成比>



- 家庭用マーガリン:販売数量・価格の維持に努める
- 業務用マーガリン:販売量の減少、販売価格の低下、原料調達コスト悪化、委託加工費の上昇、海外での業務提携に伴う費用計上
- 粉末油脂:販売量増加

	営業利益	前年比		
		価格	物量	原材料他
営業利益増減分析	家庭用マーガリン	+ 0.2	+ 0.2	
	業務用マーガリン	▲ 1.3	▲ 1.5	
	粉末油脂	+ 0.2	+ 1.4	
(単位:億円)	<b>合計</b>	<b>▲ 5.4</b>	<b>▲ 1.0</b>	<b>+ 0.1</b>
				<b>▲ 4.6</b>

- マーガリン事業については、将来キャッシュフローが当該資産の帳簿価格を下回っているため減損損失を計上



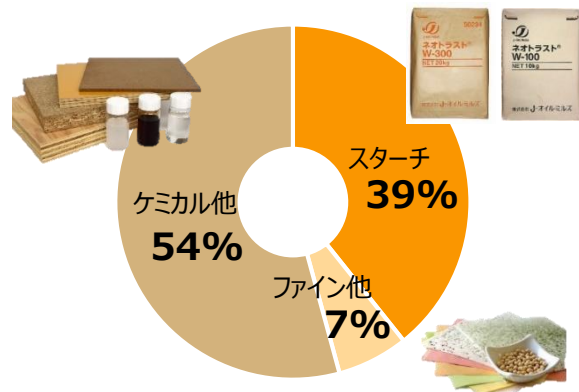
# セグメント別業績：食品・ファイン事業



## 主要な事業内容

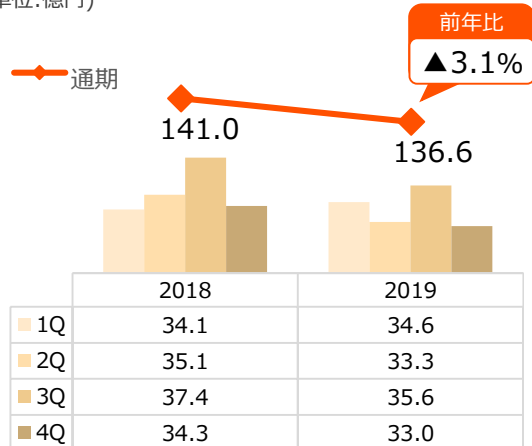
- スターチ・ファイン・ケミカル

<2019年度 売上高構成比>



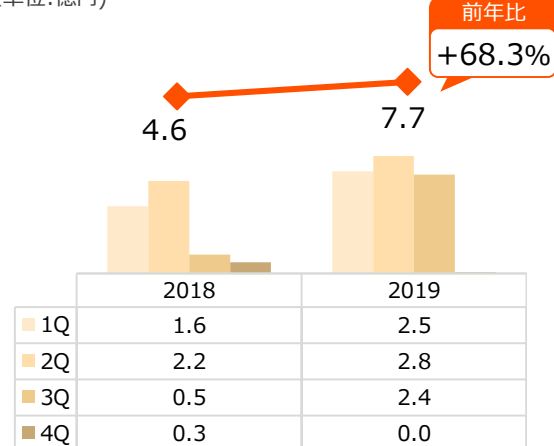
## 売上高

(単位:億円)



## 営業利益

(単位:億円)



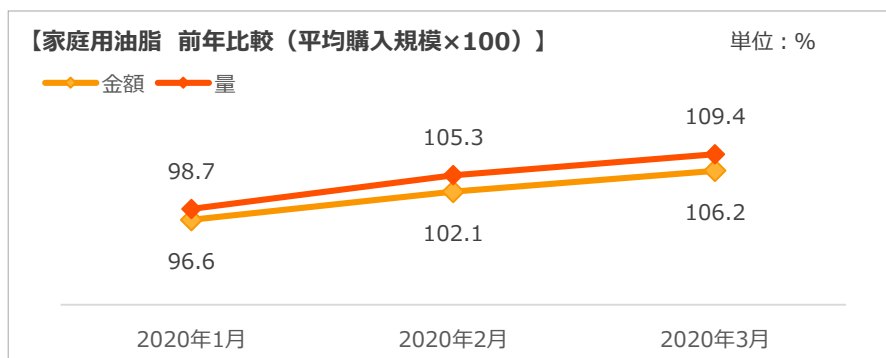
- スターチ:価格是正により販売価格の上昇、品質・食感改良材として中食・外食への採用増加
- ファイン :過年度ファイン製品の評価減実施により、当期コスト負担減少  
SOYシートは北米を中心とする海外で高評価、需要拡大による好調、コロナの影響は当期は軽微
- ケミカル:一部原料コストが良化したが、物流費等インフラコスト上昇は続き、価格改定の遅れ

	営業利益	前年比		
		価格	物量	原材料他
営業利益 増減分析	スターチ	+ 1.1	+ 0.1	
	ファイン	+ 0.1	+ 0.3	
	ケミカル他	▲ 4.1	+ 0.3	
(単位:億円)	合計	+ 3.1	+ 0.7	+ 5.3

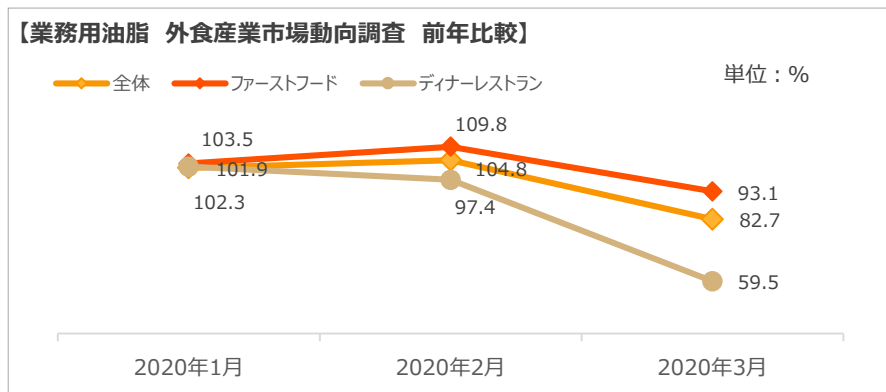
# 新型コロナウイルスの2019年度決算への影響

## <市場環境>

- 全国の学校休校の発表後、家庭用製品の市場が拡大
- 3月以降業務用製品の需要は低下、4月緊急事態宣言を受け外食中心に減少幅拡大



※参照データ: S C I



※参照データ: 一般社団法人 日本フードサービス協会

## <当社の状況>

- 家庭用製品は油脂、油脂加工品ともに好調に推移、一部製品で供給が追い付いていない
- 業務用製品は油脂の外食向け、油脂加工品のインバウンド向けが減少
- 食品ファインは先行指標が下落基調にあるものの、2019年度内は大きな影響を受けていない

## 2020年3月市場環境（前年比）

油脂事業	家庭用	約+10%
	業務用	外食向け: ▲20%~30% 加工用: 横ばい~微減
油脂加工品事業	家庭用	+3%
	業務用	▲10% *主として土産向け菓子用
食品・ファイン事業	スターチ	▲2~3%
	SOYシート	米国等での外出禁止
原料為替相場	原料	大豆・菜種相場の良化
	為替	円高ドル安



## Agenda

- 1 2019年度決算概況
- 2 第五期中期経営計画の進捗状況
- 3 2020年度計画と重点施策
- 4 トピックス
- 5 参考資料

# 第五期中期経営計画基本方針

## 事業戦略

### 成長戦略

1. 油脂・育成領域での高付加価値品拡大
2. BtoB市場でのソリューション事業強化  
～強みの掛け算～
3. アジアでの海外展開加速  
～国内で磨いた価値を基に～
4. 汎用油脂製品の収益力強化



### 構造改革

1. バリューチェーンの効率化・高度化の  
取り組み推進
2. 中長期視点での生産拠点最適化
3. 選択と集中、および効率化

## 経営基盤強化

## 企業ビジョン体系策定・浸透、組織風土改革

# 成長戦略①：高付加価値品拡大

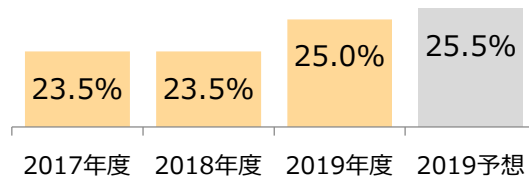
- オリーブオイル、「長調得徳」の提案強化や原料価格低下により前年を上回ったが、商品回収の影響もあり、通期予想は未達となった。引き続き、高付加価値品の拡大に向けて取り組む。

単位：億円

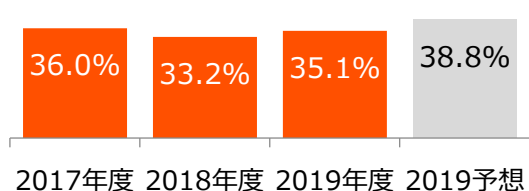
		2018年度	2019年度	対前年 増減率	2019年度 通期予想	対予想
高付加 価値品	売上高	439.0	445.4	+1.5%	485.0	91.8%
	粗利益	115.5	128.0	+10.8%	139.1	92.0%
	粗利益率	26.3%	28.7%		28.7%	

【連結全体構成比】

➤ 売上高



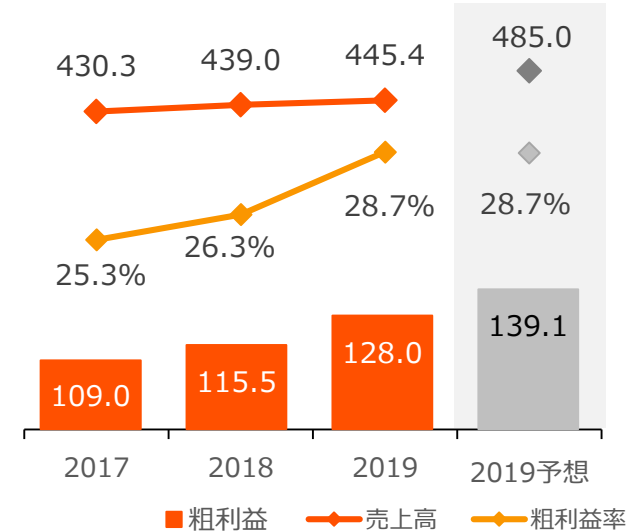
➤ 粗利益



【2019年度 売上高構成比】



【高付加価値品推移と2019年度予想】



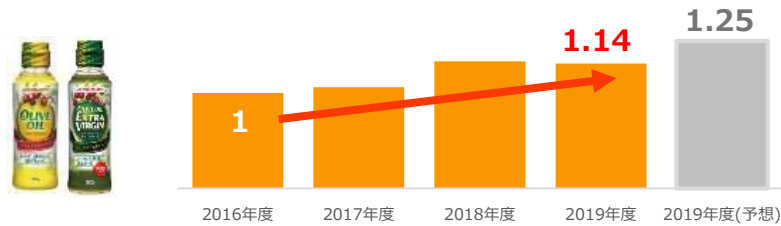
# 成長戦略①：高付加価値品拡大

- 油脂事業重点商品(家庭用オリーブ、業務用「長調得徳」、業務用風味油)の拡販に加えて、油脂加工品事業、食品ファイン事業の高付加価値品拡大に向けて、成長を加速させる。

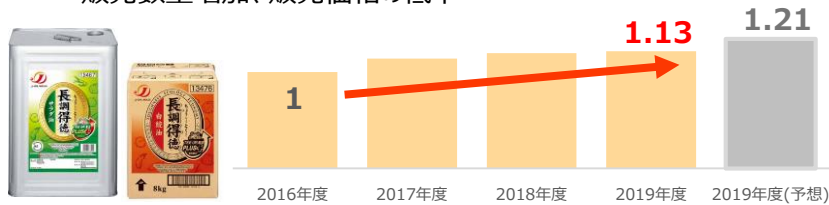
## 当社注力高付加価値品

- 家庭用オリーブオイル 売上高
- 販売数量増加、ユーロ安に伴う輸入製品の拡大により販売価格の低下

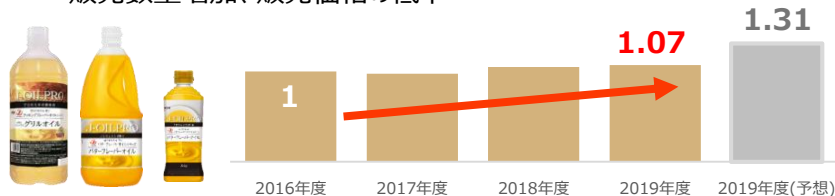
\*2016年を1とした成長率



- 業務用「長調得徳」売上高
- 販売数量増加、販売価格の低下



- 業務用「J-OILPRO」売上高
- 販売数量増加、販売価格の低下



外食・中食ユーザー様・加工食品メーカー様からの新規採用事例

### 「長調得徳」サラダ油



- ・天ぷら専門チェーン (大手外食チェーングループ)
- ・軍鶏鍋店 (鶏料理チェーングループ)
- ・寿司割烹店



など多数

### 「J-OILPRO」シリーズ

#### 「J-OILPRO」花椒油



- ・居酒屋チェーングループ
- ・関西エリアスーパーマーケットチェーン (惣菜)
- ・餃子専門店

#### 「J-OILPRO」グリルオイル

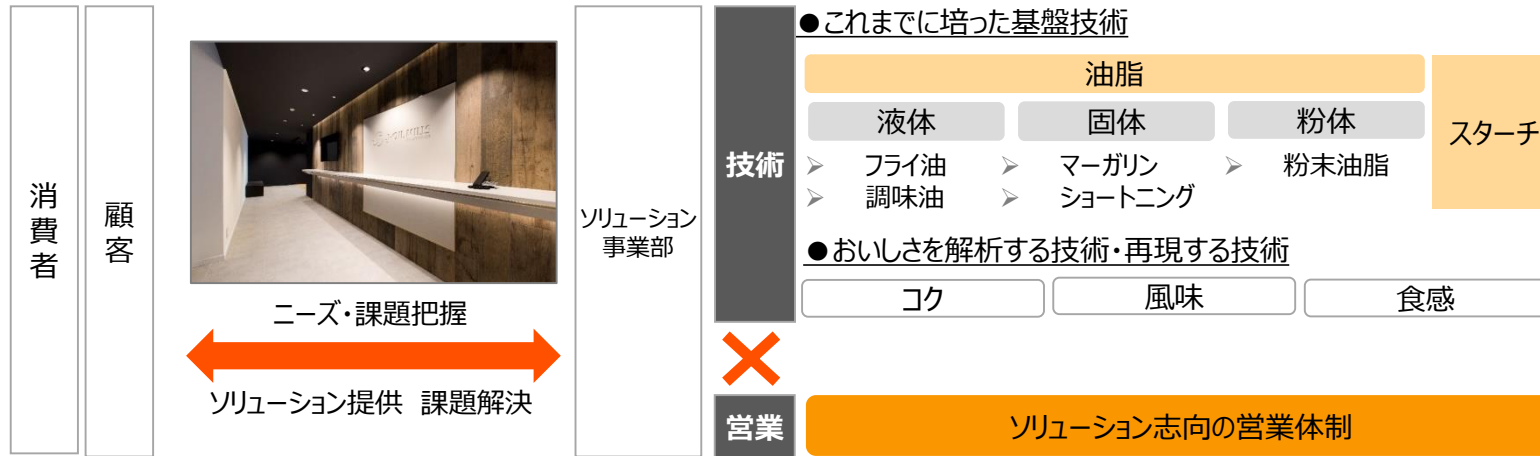


- ・大手冷凍食品メーカー
- ・家庭用鶏肉関連商品

など多数

# 成長戦略②：ソリューション事業事例創出・展開加速

- ソリューション事業は着実に成長し、提案力を強化により採用数も向上。  
原料サプライヤーから価値創造パートナーとして、お客様の課題解決に貢献し、事業を通じて社会課題の解決に貢献する。



スターチ高付加価値品「ネオトラスト」  
採用件数は前年度から2倍に増加



人気メニューへの貢献～採用事例～

▶ ハンバーグ・から揚げ・餃子・おにぎり等多くのメニューに採用



スターチ X 油脂  
スターチと油脂それぞれが持つ機能を  
生かして多くのメニューでお役立ち

スターチ：保水効果、油も吸収するため  
やわらかさ・ジューシさなどを実現（食感改良）

油脂：コク味向上、風味向上

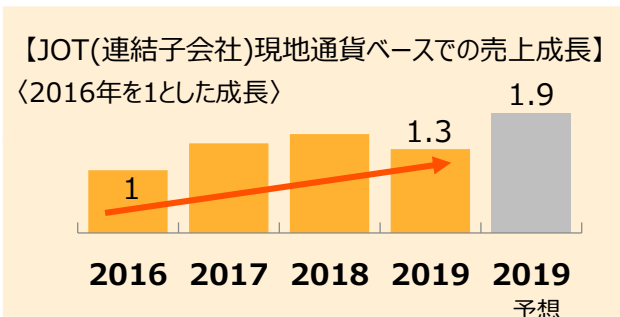


# 成長戦略③：アジアでの海外展開加速

- J-OILMILLS (THAILAND) (JOT)は、一部顧客の失注による減収。
- 2019年度は、マレーシアのPF社・PVO社と資本提携を行った。今後アジアの製菓・製パン素材事業を展開、強化していく。

## アジア事業の将来展望

形態	ソリューション	エリア	活動内容	形態	ソリューション	エリア	活動内容
JV	食品用加工澱粉(スターチ)	タイ	JOTによる食品加工用澱粉の販売事業	M&A	製菓・製パン素材(マーガリン・ショートニング等)	マレーシア(ASEAN)	PF社・PVO社との業務提携 ASEANの製菓・製パン素材市場へ参入



### <取り組み事例>

- クリーンラベル対応スターチの販売強化
- パン用プレミックス、フィリング用途拡大による高付加価値化
- 業務用油脂により、CVSや冷凍食品の製品のおいしさ・風味を向上



### <重点施策>

- 特徴を有するフレーバー強化マーガリン・機能性ショートニングの拡販
- アセアンの製菓製パン市場ニーズに合致した新商品の開発
- PF、PVO社の親会社であるGoodhope Asia Holdings Ltd. は、事業全体において森林破壊、泥炭地の開発、開発の禁止（NDPE）などの原則をサプライチェーン全体に適用し、持続可能性への取り組みに高い評価を獲得している。  
また、小規模農園支援や自社農園内のヘルスケア、教育施設の整備など、地域社会の持続可能な経済活動支援も行っている。



# 構造改革①

- 外部環境の変動に左右されにくい事業構造を実現するため、「バリューチェーンの効率化・高度化」と「選択と集中及び効率化」を柱とし、様々な取り組みを実施。今後も構造改革を進め、2030年に向けた確固たる経営基盤を築く

構造改革	バリューチェーンの効率化・高度化	ホワイト物流推進	概要	● 国土交通省が提唱する「ホワイト物流」推進運動に賛同し、「自主行動宣言」を提出
			目的	➢ 持続可能な安定した物流確保と生産性向上の取り組みを進める。
		新物流システム構築および運用開始	概要	● 新物流システム構築および運用開始
			目的	➢ 統一した管理体制を構築することで、管理の徹底と、物流の効率化を図る
	中長期視点での生産拠点最適化	日清オйлオグループ社との業務提携締結	概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 川上領域である搾油工程までを範囲とした業務提携基本契約を締結。             <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 両社の搾油設備を活用した搾油工程（原油と油粕の製造）の受委託</li> <li>(2) 油糧種子や原料油脂の共同配船</li> <li>(3) 原油と油粕の工場間での等価交換</li> <li>(4) 災害による工場操業停止など供給に問題が発生した場合に協力する体制の構築</li> </ul> </li> <li>● なお、資本提携については検討していない。</li> </ul>
			目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 両社は、両社の独自性と健全な競争環境を維持しながら、搾油工程においては一定の協力体制を構築することで国際競争力を維持、向上するとともに、付加価値をつけて個性を発揮する精製工程以降での競争をこれまで以上に活発に行い、それぞれの会社がより価値の高い製品を生み出し提供することを目指す。</li> <li>➢ 本件は、さらなる製油産業の発展および食品の安定供給を通じた社会貢献ならびに中長期的な両社の企業価値向上に資するものと考えている。</li> </ul>
今後			<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 倉敷地区での2ラインを相互に活用し、より効率的かつ安定した供給の継続を可能とする搾油体制の構築や脱炭素社会への取り組み、スマートファクトリー化構想など、将来の両社共同での運用について実現可能性を含めて協議を行う。</li> </ul>	

# 構造改革②

構造改革	選択と集中 及び効率化	配合飼料事業の 再構築	概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 配合飼料の生産を2020年9月に外部に移管 需要家に近いエリアで生産し、販売および製造責任は引き続き当社が受け持つ。</li> </ul>
			目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ お客様の要請に迅速に対応するとともに、高騰する物流コストの効率化を図ると共に、資産の効率的活用を目指す</li> </ul>
		坂出事業の 事業譲渡	概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 坂出事業所の倉庫業、不動産業の譲渡 付随する不動産売買契約および当社100%子会社である 坂出ユタカサービス株式会社の売買契約を締結(2019年12月)</li> </ul>
			目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 経営資源を成長分野に振り向け、譲渡によって得た対価は、海外事業など成長戦略を実現するための投資に充当する</li> </ul>
		生産子会社統合	概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 連結子会社(横浜パック株式会社、株式会社J-サービス、ゴールデンサービス株式会社)の吸収合併(2019年4月) 存続会社横浜パックの商号変更(株式会社J-パック)</li> </ul>
			目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 油脂事業における包装充填分野の安心安全な品質・コスト競争力・柔軟な生産体制を実現すべく、生産子会社を統合し、ガバナンス、スキル、資産、要員、教育体系を一元管理下に置き、経営資源の効率化を図る。</li> </ul>
		販売子会社の 統合発表	概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 連結子会社である株式会社J-ウィズと日華油脂株式会社の吸収合併 (2020年10月予定) 存続会社のJ-ウィズの商号変更(J-N I K K Aパートナーズ)</li> </ul>
			目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 高付加価値品の販売および提案型営業を展開。両社間のサポート業務の共有化による効率化を図ると共に、当社グループ内での機能向上を目指す</li> </ul>

# 財務戦略①

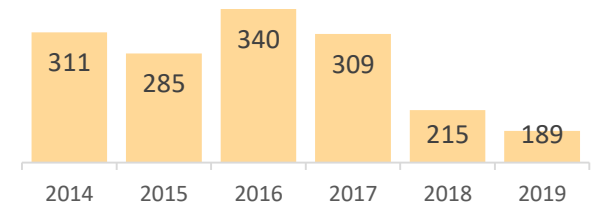
- B/S：現預金の増加、倉敷工場建設に伴い増加した有利子負債は大幅に削減。

連結貸借対照表

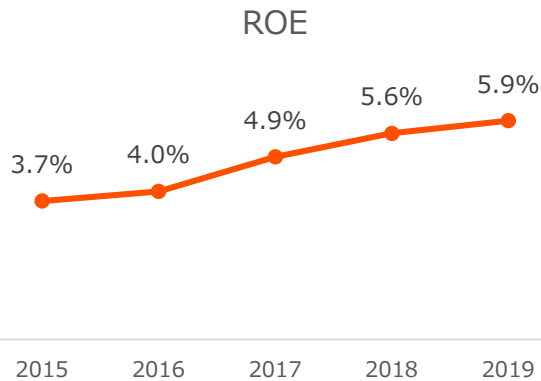
(億円)

	19/3期	20/3期	増減		19/3期	20/3期	増減
流動資産	709	739	30	負債	608	579	-29
現預金	24	84	60	仕入債務	127	124	-2
売上債権	370	340	-30	有利子負債	215	189	-26
棚卸資産	288	288	-0	引当金	46	52	6
その他	27	28	0	その他	220	213	-7
固定資産/繰延資産	768	736	-32	純資産	869	897	28
有形・無形資産	607	582	-26	株主資本	823	859	36
投資その他	161	155	-6	包括利益他	46	35	-11
資産計	1,477	1,475	-1	非支配株主持分	1	3	3
				負債・純資産計	1,477	1,475	-1

有利子負債の推移 (億円)



- ROE向上に向けて、収益性の拡大を柱に持続的な成長を目指す。



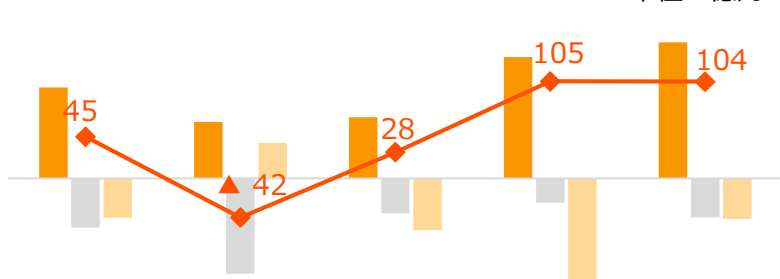
収益性	<p>&lt;売上高純利益率&gt;</p> <p>1.6% 1.8% 2.3% 2.5% 2.9%</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 搾油採算の向上と高付加価値品のさらなる拡販に注力</li> <li>● 資源の選択と集中により効率的な経営に努める</li> </ul>
効率性	<p>&lt;総資産回転率&gt;</p> <p>1.2 1.1 1.2 1.2 1.2</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 投資有価証券等を含む資産売却、適切な在庫水準の維持に努めることで資産効率を高める</li> <li>● 政策保有株式の縮減に取り組む</li> </ul>
安全性	<p>&lt;財務レバレッジ&gt;</p> <p>1.9 2.0 1.9 1.8 1.7</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 財務の健全性を確保しつつ、財務レバレッジを活用していく</li> <li>● 将来を見据えた成長投資への備え</li> </ul>

# 財務戦略②

- キャッシュ創出力をより一層高め、手元流動性を確保すると共に更なる成長投資の拡大に振り向ける
- 安定的な株主還元を実施する

【キャッシュフロー推移】

単位：億円



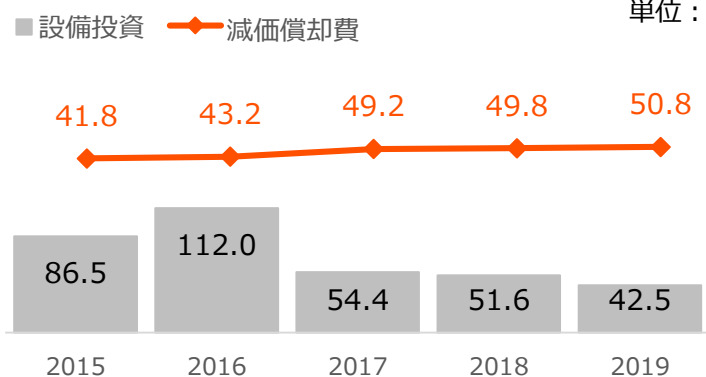
	2015	2016	2017	2018	2019
営業C/F	98	61	66	131	146
投資C/F	▲ 53	▲ 103	▲ 38	▲ 26	▲ 42
財務C/F	▲ 42	38	▲ 56	▲ 111	▲ 44
フリーC/F	45	▲ 42	28	105	104

【資本の財源及び資金の流動性についての分析】

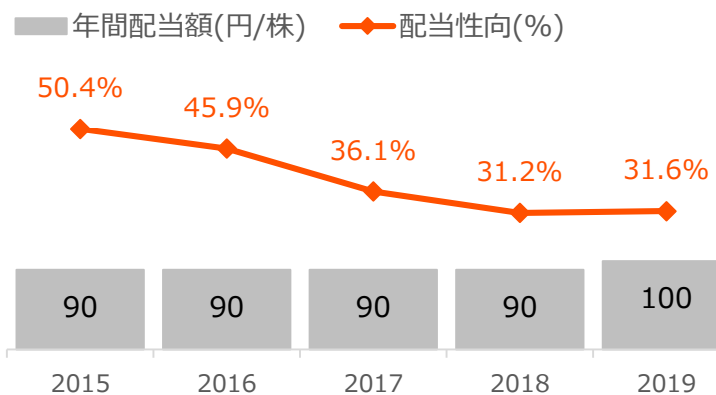
	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
自己資本比率(%)	51.9	50.6	54.7	58.8	60.6
時価ベースの自己資本比率(%)	37.2	42.4	38.9	45.9	51.0
キャッシュ・フロー対有利子負債比率(年)	3.3	6.4	5.4	2.0	1.6
インテレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	64.4	46.6	50.4	127.5	172.7

【設備投資の状況】

単位：億円



【株主還元】



# ESGの取り組み①：人財育成

- 事業基盤強化の柱として「人財の育成」と働きがいの向上に資する「働き方改革」を位置づけ、それぞれの取り組みが企業理念「Joy for Life」の実現につながるよう、企画や施策を展開し、改革を進める

## 19年度の取り組み

社員の自律的  
成長促進

- 新一般職人事制度の導入
- CDPの育成・異動計画へのリンク、展開
- 教育体系の整備、キャリア開発支援の拡充

働き方改革

- フレキシブルワークの実践・充実化
  - 外勤モバイル制度、サテライトオフィス
  - スーパーフレックスタイム制度
- 有給休暇取得促進
- 時間単位有給休暇制度の導入
- 在宅勤務制度の導入
- ABW\*をコンセプトにオフィスリニューアル・一部フリーアドレスなどの導入

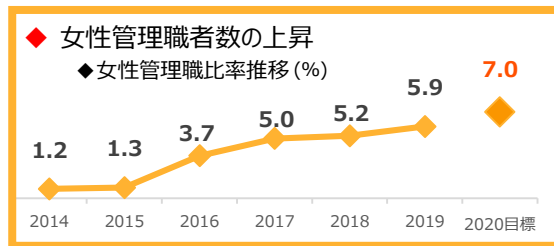
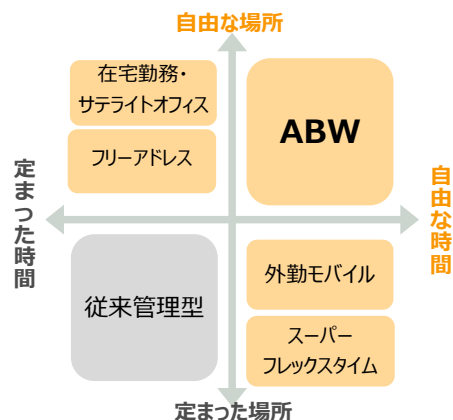
人財の多様化

- 女性活躍推進(カシオペアプロジェクト3期目へ)
  - 女性管理職比率: 5.9%(2020年3月末時点)
- 通年採用の強化
- 「えるぼし(2段階目)」取得
- シニア再雇用制度の改定・導入

組織風土  
改革

- 企業理念浸透、社内SNSの活用
- 従業員意識調査からの行動計画と展開

◆ \*ABW(アクティビティベースドワーキング)  
「時間」と「場所」を自由に選択できる働き方



# ESGの取り組み②

- 2020年度 環境目標策定  
温暖化ガス排出量の削減、廃プラスチックの削減をテーマとし、中期環境目標を策定した。2020年度は以下の内容で活動する

目標	計画・内容
温暖化ガス排出量削減	<ul style="list-style-type: none"> <li>● CO2排出量 1990年度比45%削減（最終年度）</li> <li>● フロン類の管理、温暖化係数の低い設備導入</li> <li>● 省エネ施策の確実な実行と3か月レビュー実施</li> <li>● 高効率設備導入および更新、廃熱利用、熱交換改善</li> <li>● 製造工程の大型冷凍設備をノンフロン・低GWP 製品に転換</li> <li>● 国内工場及び各事業所保有フロン機器点検および漏洩防止の管理強化</li> </ul>
廃プラスチックの削減	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 廃プラスチック5%削減</li> <li>● 生産、品質トラブル由来の廃プラスチック削減</li> <li>● 容器包材プラスチックの減量化、減容化およびバイオマスプラの採用、紙パック採用</li> </ul>

## ● 伊豆オリーブみらいプロジェクトアップデート



### ➤ プロジェクトの目的

・国内オリーブ市場をけん引する企業として、オリーブオイル評価（官能評価・理化学分析）保管・充填に関する高い技術や、オリーブオイルの製造過程で発生するミール（搾りかす）の有効活用の知識、幅広い販売網などを生かして、オリーブ栽培及びブランド化に寄与する。

### ➤ 取り組み状況

- ・東急・伊豆急HDがオリーブを栽培する圃場の近隣の農地を賃借完了し整備中。
- ・オリーブ苗木の選定が完了しており、今秋に植樹予定。
- ・伊豆産オリーブオイルの品質向上とミールの有効活用を目指す。
- ・東急・伊豆急HDと伊豆地域においてオリーブの生産を協力して行い、伊豆地域の活性化を推進。



# ESGの取り組み③：ガバナンスの強化

## ● 当社株式の大量取得行為に関する対応策(買収防衛策)の非継続を決定

<p>概要</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2020年6月25日開催予定の第18回定時株主総会（以下、「本定時株主総会」）終結の時をもって、「当社株式の大量取得行為に関する対応策(買収防衛策)」(以下、「本対応策」)の非継続を決定。</li> </ul>
<p>経緯</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 会社法施行規則第118第3号に定める「当社の財務及び事業の方針の決定を支配する者の在り方に関する基本方針」(以下、「基本方針」)に照らして、不適切な者によって当社の財務および事業の方針の決定が支配されることにより、当社の企業価値・株主共同の利益が毀損されることを防止するための取り組みとして、2008年6月27日開催の第6回定時株主総会において、株主の皆様のご承認の上本対応策を導入。以降、一部所要の変更を行ったうえで継続更新。</li> <li>● 本対応策の有効期間は、第15回定時株主総会后3年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会終結の時までとされているため、本定時株主総会終結の時をもって、その有効期間が満了。</li> </ul>
<p>背景</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 金融商品取引法による大量取得行為に関する規制が浸透し、株主の皆さまが適切な判断をするための必要な情報や時間を確保するという、本対応策の導入目的も一定程度担保されるようになったことや、コーポレートガバナンス・コードの浸透など、買収防衛策を巡る昨今の外部環境が本対応策の導入時とは変化したことなどから、必要性が相対的に低下していると判断。</li> <li>➢ 本対応策の非継続（廃止）を決定した取締役会には社外監査役2名を含む当社監査役4名全員が出席し、賛同する旨の意見を提示。</li> </ul>

**成長戦略と構造改革を押し進め、経営基盤を一層強化することにより、企業価値向上、株主価値向上につとめる**



## Agenda

- 1 2019年度決算概況
- 2 第五期中期経営計画の進捗状況
- 3 2020年度計画と重点施策
- 4 トピックス
- 5 参考資料



# 2020年度 損益予想

- 新型コロナウイルスの影響の前提を定め、2020年度は減収・増益を見込む

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度 通期予想	対前年 増減率
売上高	1,833.6	1,867.8	1,782.0	1,600.0	▲10.2%
営業利益	40.1	56.6	66.6	70.0	+5.1%
経常利益	51.4	63.3	73.0	74.0	+1.3%
当期純利益(※)	41.3	47.5	52.0	54.0	+3.8%

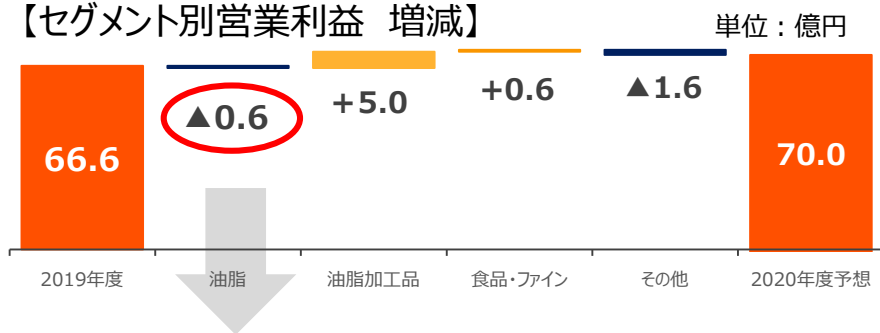
- 業績予想前提（市場環境前月比）

		2020年4月～5月	2020年6月	2020年7月～9月	2020年10月～3月
油脂事業	家庭用	+10～20%	+5～10%	+5～10%	+0～5%
	業務用	外食向け: ▲40%～50% 加工用: 横ばい～微減	外食向け: ▲30%～40% 加工用: 横ばい～微減	外食向け: ▲25%～35% 加工用: 横ばい～微減	外食向け: ▲20%～30% 加工用: 横ばい～微減
油脂加工品 事業	家庭用	+5%程度	+5%程度	+0～5%	+0～5%
	業務用	▲20%～30%	▲20%～30%	▲20%	▲10～20%
食品・ファイン 事業	スターチ	▲0～5%		緩やかに回復	緩やかに回復
	ケミカル	住宅着工戸数の減少		住宅着工戸数の底入れ	緩やかに回復
	SOYシート	一部地域から緩やかに回復		緩やかに回復	緩やかに回復
原料 為替相場	原料	大豆・菜種相場の良化		大豆・菜種相場の良化	大豆・菜種相場の良化
	為替	円高ドル安		通期で円高ドル安で固定	通期で円高ドル安で固定

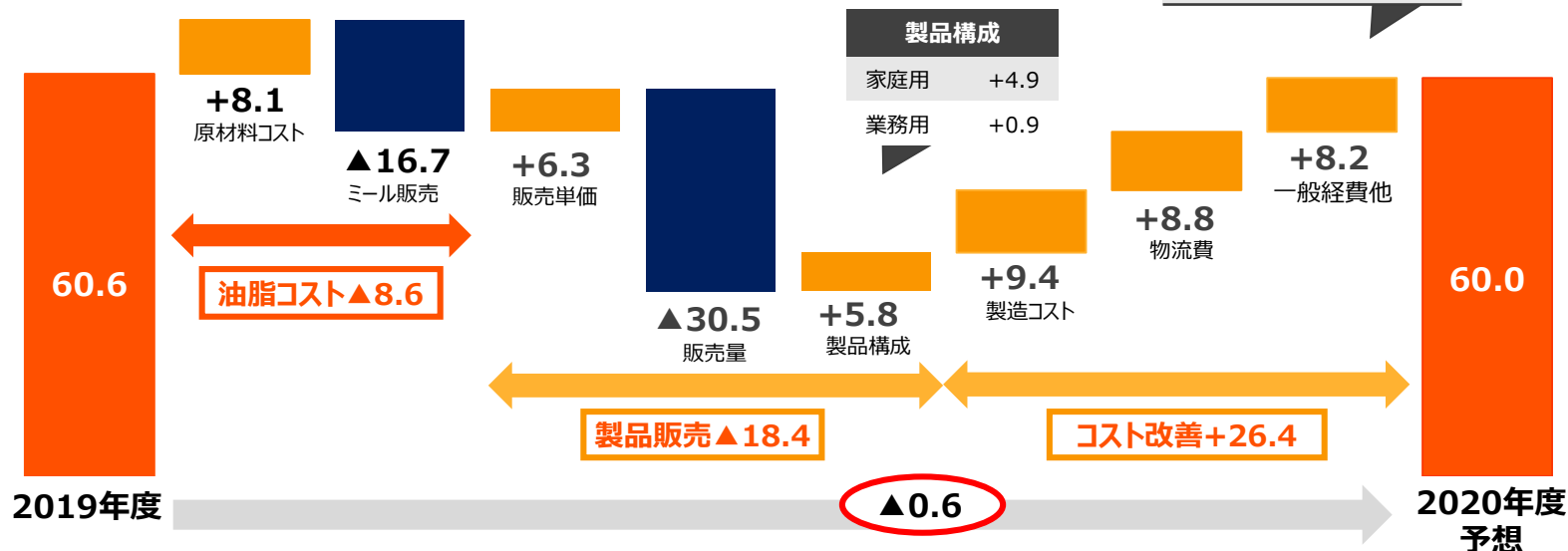
# 2020年度 営業利益

- 新型コロナウイルスの事業へのマイナス影響を、コスト改善を強力に推し進めることで、増益を達成する。

【セグメント別営業利益 増減】



【油脂事業 営業利益増減分析】



一般経費他内訳

人件費	▲3.7
旅費交通費	+1.0
広告費	+8.0
雑費	+1.9
その他	+1.0

単位：億円

# 2020年度重点施策

- 家庭用商品の収益力拡大
- コスト競争力の強化と筋肉質化
  - ・SKUの削減・・・油脂20%、油脂加工30%、スターチ40%
  - ・物流コスト改善、一般経費の圧縮
- アフター・コロナ&ウィズ・コロナを見据えた働き方改革と意識改革

成長戦略	油脂・育成領域での高付加価値品拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 「家庭用オリーブオイル」・「から揚げの日の油」</li> <li>「長調得徳」・「J-OILPRO」・粉末油脂のさらなる拡販に努める</li> </ul>
	B to B市場でのソリューション事業強化～強みの掛け算～	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 重点製品「スターチ(ネオトラスト等)」に注力し、ソリューションテーマ拡大にて成長を実現する</li> <li>➢ 中食・テイクアウト・デリバリー市場の拡大に伴い、経時劣化を抑制するソリューション提案の強化</li> </ul>
	アジアでの海外展開加速～国内で磨いた価値を基に～	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ PF社・PVO社との連携強化により、油脂加工品事業のシナジー効果の創出</li> </ul>
	汎用油脂製品の収益力強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 価格重視の販売戦略</li> </ul>
構造改革	バリューチェーンの効率化・高度化	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ バリューチェーンにおける川上（生産・物流）～川下（製品在庫削減・SKU削減）において効率化を実現</li> </ul>
	中長期視点での生産拠点最適化	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 生産拠点について、中長期視点での最適化の検討</li> <li>➢ 日清オイリオグループ社との提携</li> </ul>
	選択と集中、および効率化	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 政策保有株式および資産売却等による選択と集中</li> </ul>

**2030年に向けて、国内外で安定的に成長するための基盤を創出**

## 2019年度 セグメント業績概要

- 売上高は新型コロナウイルスの影響を受けて、減収。
- 営業利益は売上は落ち込むものの、コスト構造の改善により油脂事業は横ばい、油脂加工品事業と食品・ファイン事業は増益を見込む

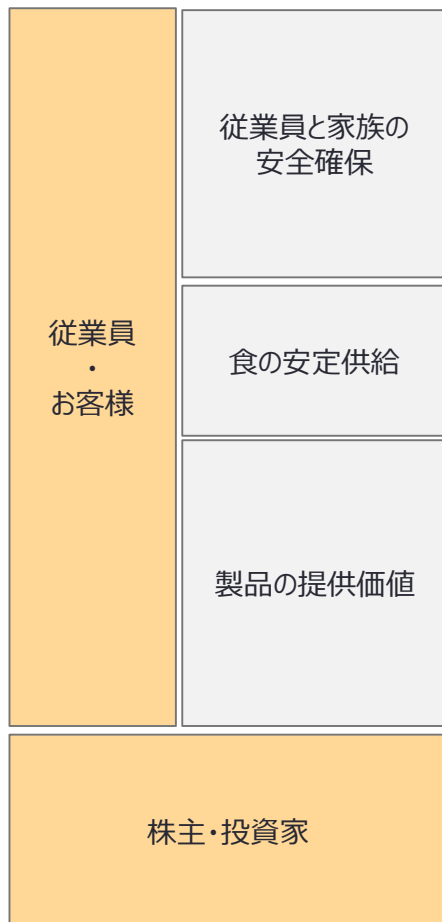
単位：億円

売上高	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度 通期予想	対前年 増減率
油脂	1,548.3	1,584.6	1,504.9	1,338.0	▲11.1%
油脂加工品	134.7	127.8	127.6	121.0	▲5.2%
食品・ファイン	133.6	141.0	136.6	131.0	▲4.1%
その他	17.0	14.5	12.9	10.0	▲22.6%
連結	1,833.6	1,867.8	1,782.0	1,600.0	▲10.2%

営業利益	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度 通期予想	対前年 増減率
油脂	24.3	49.2	60.6	60.0	▲1.0%
油脂加工品	4.7	1.5	▲4.0	1.0	-
食品・ファイン	8.8	4.6	7.7	8.3	+7.6%
その他	2.2	1.4	2.3	0.7	▲68.9%
連結	40.1	56.6	66.6	70.0	+5.1%

# 新型コロナウイルスへの対応策

- グループ一丸となって、この困難を乗り越え全てのステークホルダーに対する責任を果たす



- フルリモートワークの実施（在宅勤務可能部署）
- Teams導入などIT環境の整備
- フリーアドレス実施・出社日・時間の分散
- 従業員へのサポート（特別一時金の支給）
- 衛生管理を徹底し、安全な環境を整備したうえで生産・受注・物流・営業などの業務の継続
- 公式オンラインショップ開設
- 「おいしさ」を実現する情報の発信（から揚げの日の油など）
- 抗菌剤の価値\*についてBtoBの顧客に対して訴求（\*住居用洗剤や間仕切りシートなどに抗菌性、抗ウイルス性を付与する添加剤として使用。抗ウイルス用途の需要高まりに対応。）
- 適時適格な情報開示
- 財務健全性の確保と配当方針の継続
- 安定資金確保のための借入金(150億円)の調達

## ◆ 公式オンラインショップ



## ◆ 「から揚げの日の油」レシピ リリース配信 ～家庭でもプロの味のから揚げを～



# 2019～2020年度の位置づけ

- 外部環境の変動に左右されにくい事業構造へ
- 油脂事業の収益性強化 量から質への転換（汎用品）、高付加価値品の拡大
- 2020年の中計目標達成へ向け、油脂加工品、食品・ファイン両事業の収益貢献
- 2030年に向けて、海外事業の拡大

## 既存の強みを活かした成長と 将来投資に向けての基盤固め

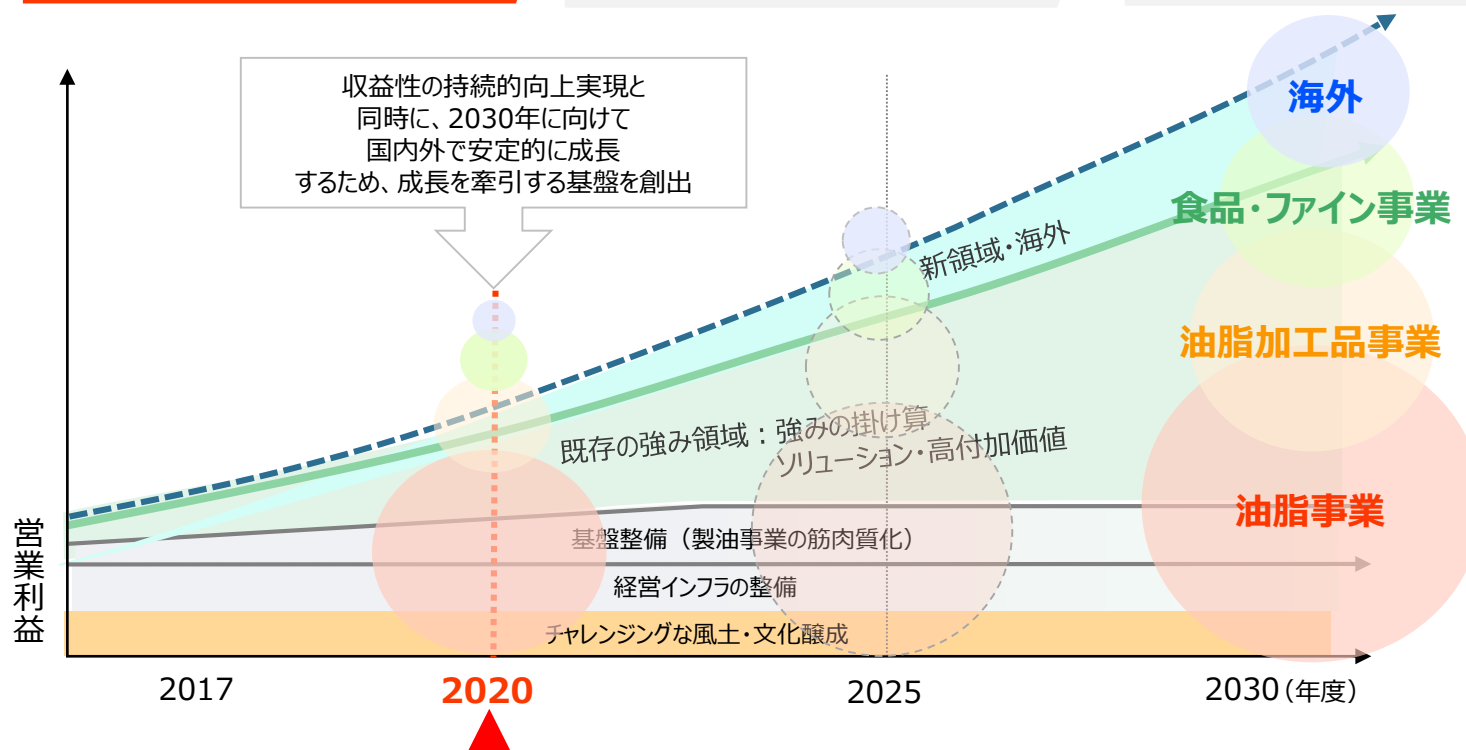
- コストダウン
- 新領域取り組み開始  
（健康・食資源・省力化）

## 将来に向けた成長投資強化 量的縮小への備え

- 老朽化設備対応、
- 拠点再構築の完成
- 新領域への成長投資拡大

## 成長の実現

- 新領域への成長投資継続



# 主な経営指標

- 新型コロナウイルスの影響により、中計の目標は達成しない見込みだが、収益力の拡大に向け、引き続き取り組んでいく

(億円)

	2015年度 実績	2016年度 実績	2017年度 実績	2018年度 実績	2019年度 実績	2020年度 予想	2020年度 中計目標
売上高	1,873	1,802	1,834	1,868	1,782	1,600	2,150以上
売上総利益	294	328	303	348	364	—	—
営業利益	46	55	40	57	67	70	80以上
営業利益率 (%)	2.5%	3.0%	2.2%	3.0%	3.7%	4.4%	3.5%以上
EBITDA	88	98	89	106	117	120	—
当期純利益	30	33	41	47	52	54	—
ROA (%)	1.9%	2.0%	2.6%	3.2%	3.5%	3.4%	4.0%
ROE (%)	3.7%	4.0%	4.9%	5.6%	5.9%	5.9%	5.0%以上
EPS (円) ※	178.7	195.9	249.5	288.6	316.2	328.1	300以上
D/Eレシオ	0.40	0.47	0.42	0.30	0.26	0.24	0.50
フリーC/F	44.8	△42.3	28.1	104.5	104.1	—	—
CCC (日)	109.6日	117.4日	116.6日	112.3日	114.4日	—	—
一株当り配当額(円)※	90	90	90	90	100	100	
配当性向	50.4%	45.9%	36.1%	31.2%	31.6%	30.5%	30%以上

※株式併合換算後



## Agenda

- 1 2019年度決算概況
- 2 第五期中期経営計画の進捗状況
- 3 2020年度計画と重点施策
- 4 トピックス
- 5 参考資料



# 「J-オイルミルズ公式オンラインショップ」 開設

- 「J-オイルミルズ 公式オンラインショップ」を2020年3月17日にオープン致しました。

コンシューマー向けに自社製品を中心としたこだわりのオイルを販売するとともに、利用シーン拡大に向けて、オリジナルレシピや自社サイトならではの新しいオイルの楽しみ方に関する情報を掲載しております。

Joy for Life  
J-オイルミルズ  
公式オンラインショップ

CATEGORY ALL ITEM GUIDE  
新着を探索 商品 詳細 本買い物ガイド

COOKING WITH OIL  
料理から商品を探す

たまごかけご飯 トースト カルパッチョ

この料理に合う商品を見る

RECOMMEND  
おすすめ商品

～ お客様の声 ～

J-オイルミルズさんのHPはとてもカラフルで楽しく、レシピも色取り良く、食材の組み合わせ等も参考になります。今後の更新も楽しみにしています。

スーパーで買うと持ち運びが重いので、まとめて買って配送してくれるのは、非常に便利です。

当社はこれからも新たな価値を提供する製品・サービスのご提案を通じて、お客様の豊かな食卓づくりをサポートし、食用油脂の市場活性化に取り組んでまいります。

# 抗菌・抗ウイルス加工剤・付加価値の提供

- グループ会社である株式会社Jケミカルは、抗ウイルス用途の需要高まりを受けて、水溶液型銀系抗菌剤・抗ウイルス加工剤AGアルファ®CFシリーズの生産を増強致しました。

会社概要

➤ 株式会社J-ケミカル

<事業内容>

接着剤・ホルマリン等・抗菌剤等の販売

製品の特長

➤ AGアルファ®CFシリーズ

- 銀を有効成分とした抗菌剤・抗ウイルス加工剤
- 従来の銀系抗菌剤と異なり、銀イオンを特殊技術で安定化して水溶液としており、液体に添加可能で、高い安定性、安全性を有しています。
- 現在、住環境向けスプレー、住居用洗剤、水系塗料、間仕切りシートなど、抗菌・除菌性、抗ウイルス性・防カビ性が求められる幅広い用途で使用されております。



J-ケミカルではAGアルファ®を通して、さらなる衛生環境保持、感染防止の分野に貢献してまいります。

## 目指すべき未来

J-オイルミルズが目指すべき理想の未来を表した言葉。この未来に向かって努力し進化し続ける意志となります。

## 私たちの使命

今までも、そしてこれからも私たちが果たすべき社会的使命を表した言葉。他にない強みを活かし、新たな価値を創造していく原動力となります。

## 私たちの価値

私たちの先達が培った資産を受け継ぎ、誰にも負けないあぶらへの愛を重ね合わせて、日々の行動へと、つなげていくこと。そのすべてを私たち独自の価値として磨いていきます。

Joy for Life

生きるをおいしく、うれしくしたい。

あぶらを究め、心を動かす  
おいしさデザイン

J-オイルミルズ行動指針/行動規範

あぶらを究め  
人を究める

探究心

新たな領域に  
チャレンジする

挑戦心

まだない価値を  
生み出す

創造力

真実に向きあう

真摯

相手のことを思う

共生

誰にも負けないあぶらへの愛

ラブアブラ



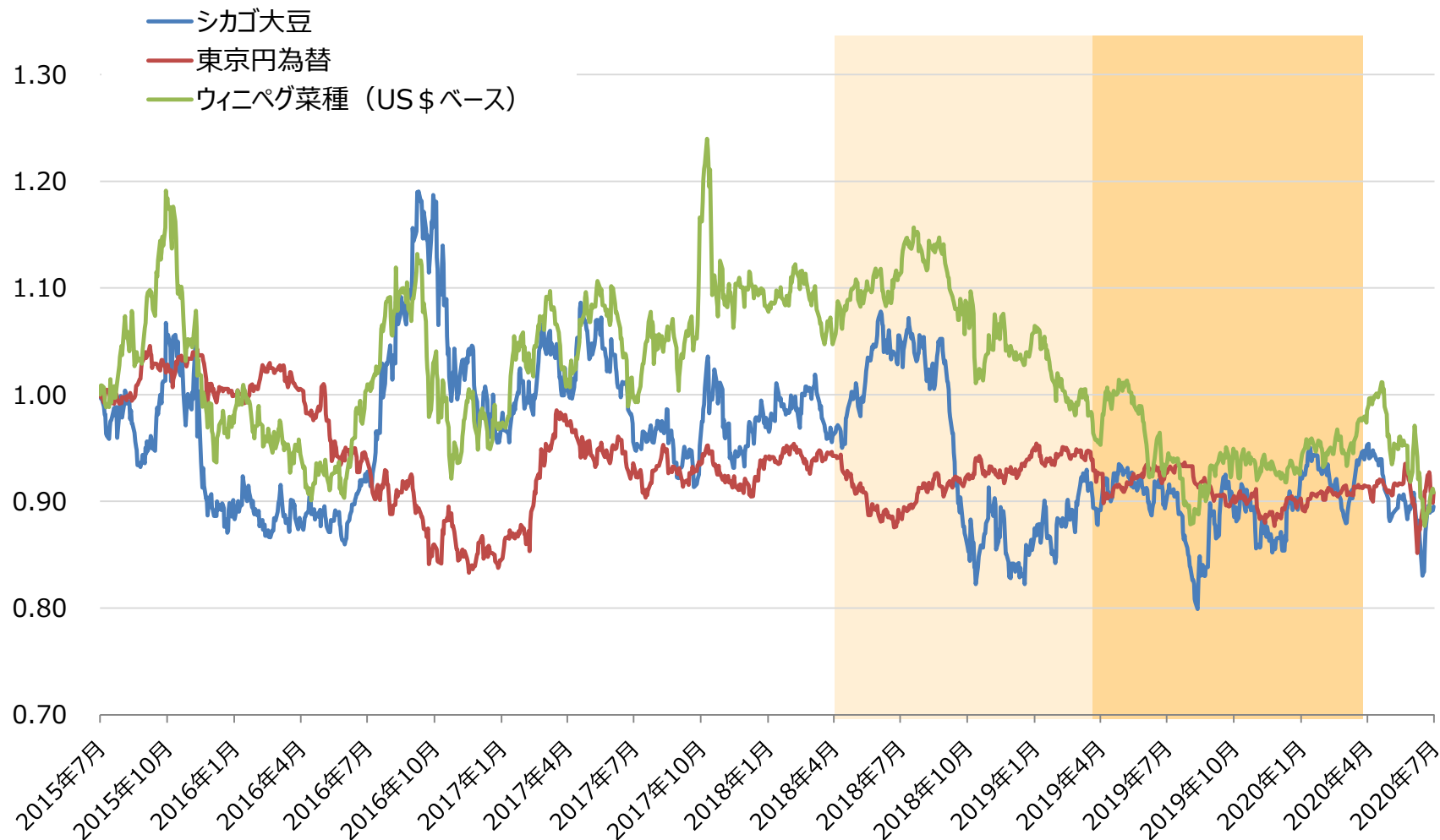
## Agenda

- 1 2019年度決算概況
- 2 第五期中期経営計画の進捗状況
- 3 2020年度計画と重点施策
- 4 トピックス
- 5 参考資料

# 大豆、菜種、為替(米ドル)の相場動向

\* 原料調達状況に近づけるため、相場データを3ヶ月ずらして表示(2015年4月を1とする)

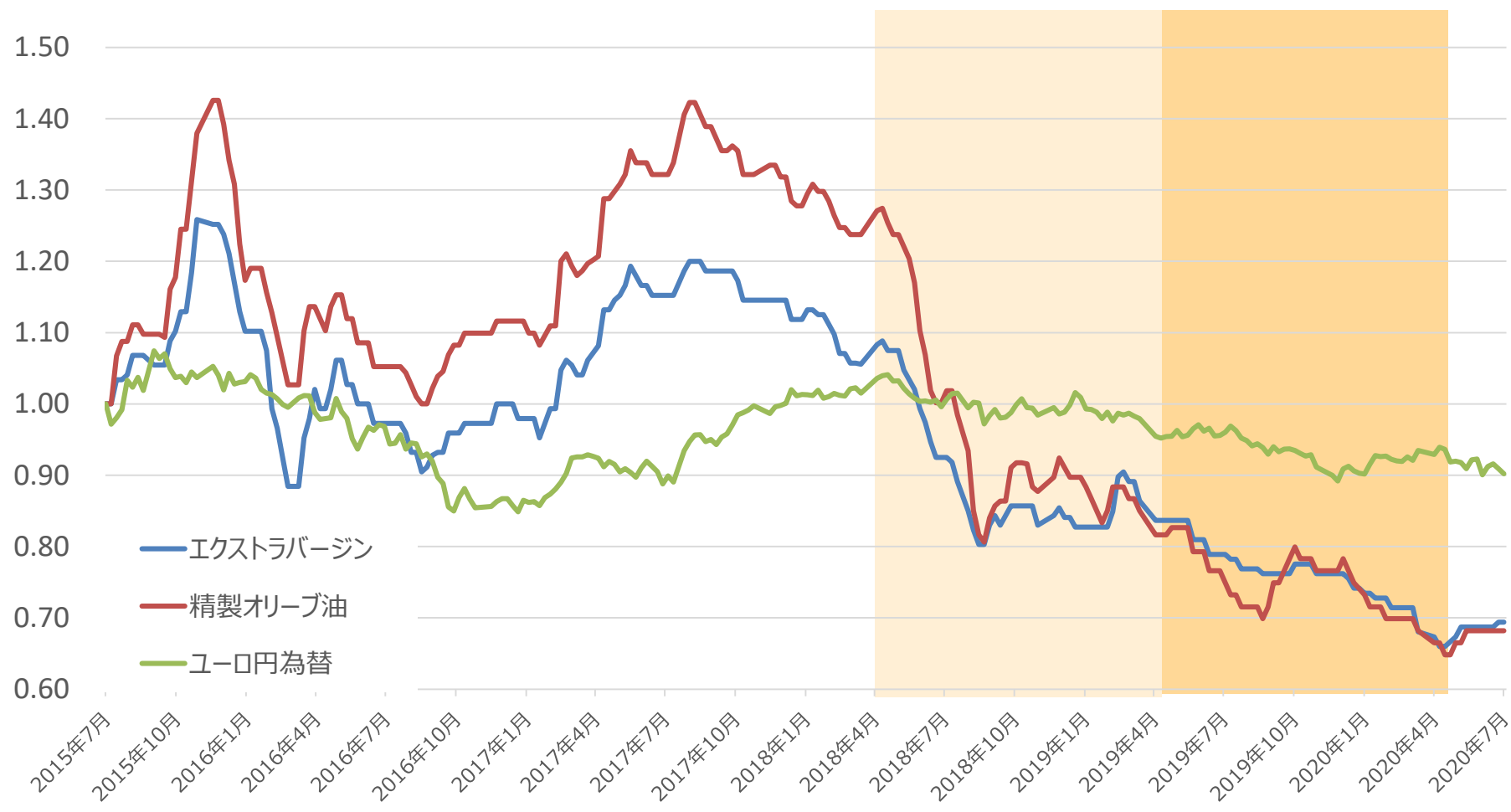
…前年同期    …当期



# オリーブ、為替(ユーロ)の相場動向

\*原料調達状況に近づけるため、相場データを3ヶ月ずらして表示(2015年4月を1とする)

…前年同期    …当期





本資料取扱上の注意

- 本資料の金額は、四捨五入で表示しています。
- 本資料記載の内容は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものです。実際の業績は、さまざまな要因により本資料の予想とは異なる結果となる可能性がありますことをご承知おきください。