

各 位

会社名 株式会社 J-オイルミルズ
代表者名 代表取締役社長 八馬 史尚
(コード番号：2613 東証第 1 部)
問合せ先 経営企画部長 山梨 秀行
(TEL 03-5148-7100)

第五期中期経営計画（2017～2020 年度）の策定に関するお知らせ

当社は平成 30 年 3 月期（2017 年度）を初年度とする 4 カ年の第五期中期経営計画を策定致しましたので、下記の通りお知らせ致します。

記

油を究めて幸せを創る 2020

J-オイルミルズは
「あぶら」を究めて、心動かすおいしさを創造する
おいしさデザイン企業へ

当社は、これまで培ってきた知見やノウハウをもとに、「あぶら」が持つ価値・可能性を拡張して、様々な付加価値機能（揚げ物料理の価値、調理価値、健康価値、調味価値）を徹底的に追究し、人々の心を動かすおいしさを創造する、おいしさデザイン企業を目指します。

当社は、液体・固体・粉体の 3 つの形態の油脂と食感改良他、様々な機能を有する素材を保有しており、これらを組み合わせておいしさをデザインし、お客様に提供致します。これにより新たな市場を創造し、少子高齢化の進行により縮小する国内市場においても持続的・安定的な成長を実現致します。また、国内で磨いた「あぶら」の価値を基に、アジア市場を中心にお客様の「お役立ち」を実現し、海外事業の展開を加速致します。更には「あぶら」の価値・可能性を拡張することで、高齢化社会における最適な栄養補給、労働人口の減少による人手不足、女性の社会進出拡大に向けた調理時間短縮、不足する食資源といった今後拡大が想定される社会課題の解決に貢献します。

本中期計画においては、4 つの成長戦略と 3 つの構造改革を事業戦略の基本方針とし、その事業戦略を支えるべく、経営基盤の強化及び企業ビジョンの浸透と組織風土改革を行います。概要は以下の通りとなります。

➤ 第五期中期経営計画の骨子（基本戦略）

◇ 成長戦略⇒2016 年度実績に対して 30 億円以上の営業利益増加

1. 油脂・育成領域での高付加価値品拡大
2. B to B 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、及び効率化

◇ 経営基盤の強化、企業ビジョン浸透・組織風土改革

- 事業会社在籍の社外取締役増加、及び業績連動型の株式報酬制度の導入によるコーポレートガバナンス強化
- 事業計画の推進に連動したESG経営の推進（社会課題解決、環境、健康、省力化、資源問題に対するアプローチ）
- 新たな企業ビジョン策定に向け、各事業所で全従業員参加型のワークショップを実施

◇ 財務戦略

- ROEを重視した資本効率性と格付を考慮した財務健全性の最適バランスを取りながら、企業価値向上を追求する
- 本計画期間中は、約700億円のキャッシュイン・アウトを想定
- 2020年までに約400億円以上の営業キャッシュフロー（配当・資産売却含む）を創出
- 資金使途としては、事業基盤の整備に向けた設備投資にくわえ、非連続な成長をもたらす新事業に向けた投資資金も確保。株主還元と合わせて約510億円を予定
- 株主還元は配当性向30%以上を維持する

数値計画（2020年度数値目標）

- 売上高 2,150億円以上
- 営業利益 80億円以上
- 営業利益率 3.5%以上
- ROE 5.0%以上

以上