

報道関係各位

2011年3月7日

新中期経営計画（2011～2013年度）策定に関するお知らせ

当社グループは、2011年度より3年間を対象期間とする新中期経営計画を策定しましたので、その概要に関し、下記の通りお知らせ致します。

記

1. 新中期経営計画策定の背景

当社グループを取り巻く環境は、製品販売面では国内におけるデフレ傾向の長期化に直面し、原料調達面では、大豆や菜種等の主原料穀物が、新興国需要増加や投機資金の流入による影響で高騰し価格均衡点が高位に移動する、という両面で大きく変化しております。

その影響により2010年度は前年に比べて減益となる見込みであります。過去には、主原料穀物相場や為替の変動を受け、業績が大きく変動する事がありました。現在、国内経済および油糧種子の国際価格におけるパラダイムは大きく変化しており、当社は、このパラダイム変化に如何に対処していくのか、また当社自身が如何にパラダイム変化していけるのか、大きな課題と捉えています。

非常に厳しい環境下、当社が社会に必要とされる存在であり続ける意義を常に問い直し、かつ、時代を超えて際立った存在であり続けるために、価値ある商品やサービスの提供を通じて、当社の基本理念である『ステークホルダーの幸せを実現する』に邁進してまいりたいと思います。

当社は、10年後の目指す姿への最初のステップとして、新中期経営計画を位置付けており、将来への布石作りも含めて、為すべき事を確実に実行していく所存です。

2. 企業の基本理念

『ステークホルダー（取引先・社員・株主・社会）の幸せを実現する。』

3. 基本方針

『安定と成長 2020』

4. 基本戦略

新中期経営計画は、『「成熟市場モデル」での展開』と『「成長市場モデル」での展開』の2つの事業戦略に構成されます。前者では、①価値に見合う製品価格の実現、②コストダウン、③付加価値製品の開発と上市による基盤となる製油事業の収益の改善と安定を図ります。後者は、新規事業、海外油脂事業、そして拡大成長を狙う食品・ファイン事業や化成品事業を含み、新たな成長軸として果敢に挑戦する領域となります。

5. 事業戦略

○「成熟市場モデル」での収益基盤強化領域戦略

私達は「価値に見合った製品価格」を訴求していきます。製品の機能を高め、価値ある製品の供給を通じて、お取引先、消費者との強固な信頼関係を保つ事が大事な事です。

私達は製品価値を高めていく為に、以下の3つのテーマを推進し、トータルでの価値創造に努めます。

- イ) 製品の機能や品質・安定供給・提案活動他の事業活動全般を通じた価値の向上
- ロ) 顧客ニーズに合わせた新しい価値ある商品の間断ない提供
- ハ) 更なるコストダウンの推進

○「成長市場モデル」での成長領域戦略

油脂、食品・ファイン、化成品からなる様々な事業を核としております。

油脂事業として、①粉末油脂事業、②海外市場進出、2つの成長戦略を推進します。

粉末油脂事業は、液体と固体という既存の油脂技術に粉体技術が加わる事で新たな商品提案と、当社独自の素材を活用した新しい事業領域への発展を目指します。

海外市場進出は、当社の油脂技術やノウハウ、またアライアンスを活用した商品開発及び事業展開を目指し、中国、インド、アセアン、北米を重点地域とします。

食品・ファイン及び化成品は、機能性、差別化を軸に事業運営を推進しております。今中計のテーマは以下の通りです。

スターチ：澱粉メーカーから特殊機能を有する加工澱粉を提供するメーカーへ

ファイン：独自素材（大豆微量成分等）での事業強化拡大

健康食品：“自社グループ素材”の積極活用でチャネル・ターゲットの拡大

「まめのりさん」：エリアと用途の拡大による事業拡大

生化学（レクチン）：レクチン応用事業への展開

化成品：木材接着技術の活用と新規素材による新事業展開

6. S C M戦略

事業戦略を支える活動として、S C M戦略を推進します。製品コストの競争力を高める努力は永続的なものであり、今中計では、コストダウン目標を約30億円（3ケ年累計、施策ベース）としております。生産効率化効果が最も多く、他に資材調達やトータルロジスティクスの施策を通じた効率化効果実現も目指します。

尚、商品価値の向上には、製品の高い機能・安定品質・安定供給は不可欠であります。その観点で、包材は、以前よりUDやエコの視点を取り入れた商品設計を推進しており、今後「CSR調達」の意識も高めてまいります。ロジスティクスでは、物流業者との共同の活動目標として、配送品質の向上、クレームのゼロ化、「グリーン物流」等、お客様や社会からの信頼を高める活動を推進してまいります。

7. 業績目標（連結）

（単位：億円）

	2009年度	2010年度 （見込）	2013年度 目標値
売上高	1,767	1,740	2,000
営業利益	73	50	100
経常利益	71	48	100
当期純利益	34	23	55

以上

※上記の予想は本資料の発表日現在において入手可能な情報にもとづき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想値と異なる場合があります。

＜本件に関するお問い合わせ先＞
株式会社J-オイルミルズ 広報・IR推進室／藤田
〒104-0044 東京都中央区明石町8-1 聖路加タワー
TEL 03-5148-7103 FAX 03-5148-7107