

2025年 (令和7年) 4月8日 (第三種郵便物認可) 昭和23年4月15日 毎月3回発行 (第1、第2、第3火曜日)

今号の特集 ⑥～⑦面 酒類特集 ⑧面 酒類卸特集 ⑨面 かつおパック特集 ⑩～⑪面 味付けご飯の素特集 ⑫面 スープ特集



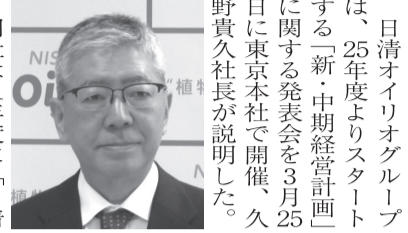
第3540号 発行所 中部飲食料新聞社 名古屋市中村区名駅5-18-9 電話(052)571-7116代表 FAX(052)571-7118 東京局 東京都中央区日本橋横山町1-4 203 電話(03)5614-7531 FAX(03)5614-7532

中部 大正から 食を伝えて100有余年 飲食料新聞

日清オイリオG 新中期経営計画

海外展開強化、新成長戦略推進

Value UPX 策定



日清オイリオグループは、25年度よりスタートする「新・中期経営計画」に関する発表会を3月25日に東京本社で開催、久野貴久社長が説明した。

同社は21年度に「日清オイリオグループビジョン2030」と、4年間の中期経営計画「Value UPX」をスタートし、多様な価値創造を通じて成長の実現を掲げ、23年度に過去最高益を計上するなど着実に成果を出してきた。今回策定した「Value UPX」は、激変する海外情勢を受けた主原料の状況、国

内での人手不足や物流課題をはじめ先行きが不透明ななか、環境変化に機敏に対応し、これまでの成果を土台にマーケティング、テクノロジー、グローバルゼーションの結実や進化などにより成長をさらに加速。ビジョン2030で目指す姿の実現を確かなものとする。次なる成長に向けた具体的な戦略としては、①将来の利益成長の柱となる成長戦略「MCT」やオメガ3、オリーブポリフェノールをはじめとした栄養や体調など人々の健康課題、主に北米エリアを中心とするグローバル展開、新たな油糧資源の獲得や調達ルートへの立地などグループの知見やソリューション提案力などを活かしたバリューチェーンの拡大・強化などを支える研究開発やデジタル施策(DX)、トータルで高い持続性を備えたサプライチェーンの構築、環境負荷低減に寄与するサステナビリティ施策などに取り組み、さらに、持続性と成長の原動力と位置付ける強力なデジタル人材をマネジメントにより、資本収益性の向上につなげ、本収益性の向上につなげ、得られた収益を新たな成長分野に投資するといった好循環の実現を目指す。25・28年度での次なる成長に向けた「投資額」は

J-オイルミルズなど4社 食用不適の植物種子 由来「SAF」で飛行事例

J-オイルミルズ、日本トランスオーシャン航空(株)(沖縄県那覇市)、太陽石油、NEDO(国土



立研究開発法人エネルギー産業技術総合開発機構の4社は3月25日、沖縄県那覇市宮古島飛行場のJTA565便にて、燃料の一部に沖縄県で採取した「食用に不適な植物の種子(テリハボクおよびボンガミア)から生成した国産SAF(持続可能な航空燃料)を用いたフライトを実施した。同事業はNEDO助成事業「バイオジェット燃料生産技術開発事業」/実証を通じたサプライチェーンモデルの構築の一環として実施。沖縄県内路線で国産SAFを使用したフライトは初となる。

平均一六九億円、ROEは28年度に8%以上(24年度は7%)、ROIは28年度に6%以上(24年度は4.5%)、営業利益率は28年度に5%以上(24年度は3%)、営業キャッシュフローは4年累計一十億円(前中計は4年累計三〇億円)。特に新中計では、成長ドライバーとしての海外展開領域拡大や強化策が多く述べられた。主要数値目標としてはCBE(コアバスター代用脂)のグロース(重畳ベース)は24年度の6%(同社推計)から28年度には15%以上を、化粧品油剤のグロースシェア(金額)は24年度(同)から28年度には10%以上などを掲げた。人材面でもグローバル展開を見据えた取組みを進める。

九〇億円規模を計画。(営業スタイル・生産プロセス・物流プロセスの変革)を図るべく、久野社長は「資本収益性の追求やサプライチェーンの強靱化などに向けて、これまでの思考の転換やプロセスを変革すること」が重要と説明。効率性ある営業、次世代型充填設備の導入やバルク油の出荷能力の増強、生産ラインの無人化・省人化、分析・検査業務のデジタル化(迅速化)、デジタルツール活用による需給バランスの最適化、物流拠点の分散化、トラック荷待ち時間の短縮、自動発注システム導入、自立走行輸送機などの多様な変革施策を掲げる。主な(経営目標)は、営業利益は4年平均で二四〇億円(前中計は4年

平均一六九億円、ROEは28年度に8%以上(24年度は7%)、ROIは28年度に6%以上(24年度は4.5%)、営業利益率は28年度に5%以上(24年度は3%)、営業キャッシュフローは4年累計一十億円(前中計は4年累計三〇億円)。特に新中計では、成長ドライバーとしての海外展開領域拡大や強化策が多く述べられた。主要数値目標としてはCBE(コアバスター代用脂)のグロース(重畳ベース)は24年度の6%(同社推計)から28年度には15%以上を、化粧品油剤のグロースシェア(金額)は24年度(同)から28年度には10%以上などを掲げた。人材面でもグローバル展開を見据えた取組みを進める。

平均一六九億円、ROEは28年度に8%以上(24年度は7%)、ROIは28年度に6%以上(24年度は4.5%)、営業利益率は28年度に5%以上(24年度は3%)、営業キャッシュフローは4年累計一十億円(前中計は4年累計三〇億円)。特に新中計では、成長ドライバーとしての海外展開領域拡大や強化策が多く述べられた。主要数値目標としてはCBE(コアバスター代用脂)のグロース(重畳ベース)は24年度の6%(同社推計)から28年度には15%以上を、化粧品油剤のグロースシェア(金額)は24年度(同)から28年度には10%以上などを掲げた。人材面でもグローバル展開を見据えた取組みを進める。

平均一六九億円、ROEは28年度に8%以上(24年度は7%)、ROIは28年度に6%以上(24年度は4.5%)、営業利益率は28年度に5%以上(24年度は3%)、営業キャッシュフローは4年累計一十億円(前中計は4年累計三〇億円)。特に新中計では、成長ドライバーとしての海外展開領域拡大や強化策が多く述べられた。主要数値目標としてはCBE(コアバスター代用脂)のグロース(重畳ベース)は24年度の6%(同社推計)から28年度には15%以上を、化粧品油剤のグロースシェア(金額)は24年度(同)から28年度には10%以上などを掲げた。人材面でもグローバル展開を見据えた取組みを進める。

平均一六九億円、ROEは28年度に8%以上(24年度は7%)、ROIは28年度に6%以上(24年度は4.5%)、営業利益率は28年度に5%以上(24年度は3%)、営業キャッシュフローは4年累計一十億円(前中計は4年累計三〇億円)。特に新中計では、成長ドライバーとしての海外展開領域拡大や強化策が多く述べられた。主要数値目標としてはCBE(コアバスター代用脂)のグロース(重畳ベース)は24年度の6%(同社推計)から28年度には15%以上を、化粧品油剤のグロースシェア(金額)は24年度(同)から28年度には10%以上などを掲げた。人材面でもグローバル展開を見据えた取組みを進める。

平均一六九億円、ROEは28年度に8%以上(24年度は7%)、ROIは28年度に6%以上(24年度は4.5%)、営業利益率は28年度に5%以上(24年度は3%)、営業キャッシュフローは4年累計一十億円(前中計は4年累計三〇億円)。特に新中計では、成長ドライバーとしての海外展開領域拡大や強化策が多く述べられた。主要数値目標としてはCBE(コアバスター代用脂)のグロース(重畳ベース)は24年度の6%(同社推計)から28年度には15%以上を、化粧品油剤のグロースシェア(金額)は24年度(同)から28年度には10%以上などを掲げた。人材面でもグローバル展開を見据えた取組みを進める。

平均一六九億円、ROEは28年度に8%以上(24年度は7%)、ROIは28年度に6%以上(24年度は4.5%)、営業利益率は28年度に5%以上(24年度は3%)、営業キャッシュフローは4年累計一十億円(前中計は4年累計三〇億円)。特に新中計では、成長ドライバーとしての海外展開領域拡大や強化策が多く述べられた。主要数値目標としてはCBE(コアバスター代用脂)のグロース(重畳ベース)は24年度の6%(同社推計)から28年度には15%以上を、化粧品油剤のグロースシェア(金額)は24年度(同)から28年度には10%以上などを掲げた。人材面でもグローバル展開を見据えた取組みを進める。

平均一六九億円、ROEは28年度に8%以上(24年度は7%)、ROIは28年度に6%以上(24年度は4.5%)、営業利益率は28年度に5%以上(24年度は3%)、営業キャッシュフローは4年累計一十億円(前中計は4年累計三〇億円)。特に新中計では、成長ドライバーとしての海外展開領域拡大や強化策が多く述べられた。主要数値目標としてはCBE(コアバスター代用脂)のグロース(重畳ベース)は24年度の6%(同社推計)から28年度には15%以上を、化粧品油剤のグロースシェア(金額)は24年度(同)から28年度には10%以上などを掲げた。人材面でもグローバル展開を見据えた取組みを進める。

マルトモ社長に明関氏 役員間に就いた。明関氏は1982年2月3日生まれ。松山大学経済学部を卒業し地元金融機関に入社。05年にマルトモに入社し開発部や経理部、購買部を経てカナダに留学。16年に社長



本部長、取締役を経て18年に代表取締役社長、今年4月に代表取締役社長に就任した。

国分G本社 グループの低温卸と生鮮卸統合 国分グループ本社は、首都圏エリアの低温卸売事業を展開するグループ企業(株)と、生鮮卸売事業を展開するグループ企業(株)を5月1日に統合し、「国分フレッシュ・フードトランス(株)」(略称KF

統合後の存続会社である国分フードクリエイトは15年2月に設立され、従業員数(24年12月末時点)は166名、売上高(24年12月期)は九〇億五千万円。国分フレッシュリンクは19年10月に

今回の低温卸会社と生鮮卸会社の統合により、サプライチェーン上流への事業領域を拡大することで持続的な成長を実現し、より付加価値の高い流通の実現によりさらなる競争力強化を図る。

自然のおいしさ!! エジマ ジヤム 小島食品製造株式会社 本社 東海市名和町一番割中25 電話 (052)603-3511

CoCo壱番屋 カレーふりかけ 「三島食品」と「CoCo壱番屋」がコラボレーション! ミルドな辛さでごはんがすすむ! やさいカレーの彩りをイメージしてつくりました。 三島食品株式会社

マルトモ プレ節 PREMIUM Dried bonito 「プレ節®」は、発売10周年 鹿兒島県枕崎製造のプレミアムなかつお節を使用。コク味、うま味、香り、そして食感。すべてがプレミアムなかつお節です。 四季折々の大切な歳時を香り高く、華やかに彩ります。