

「成長」と「チャレンジ」

当社の現況と今後の展望

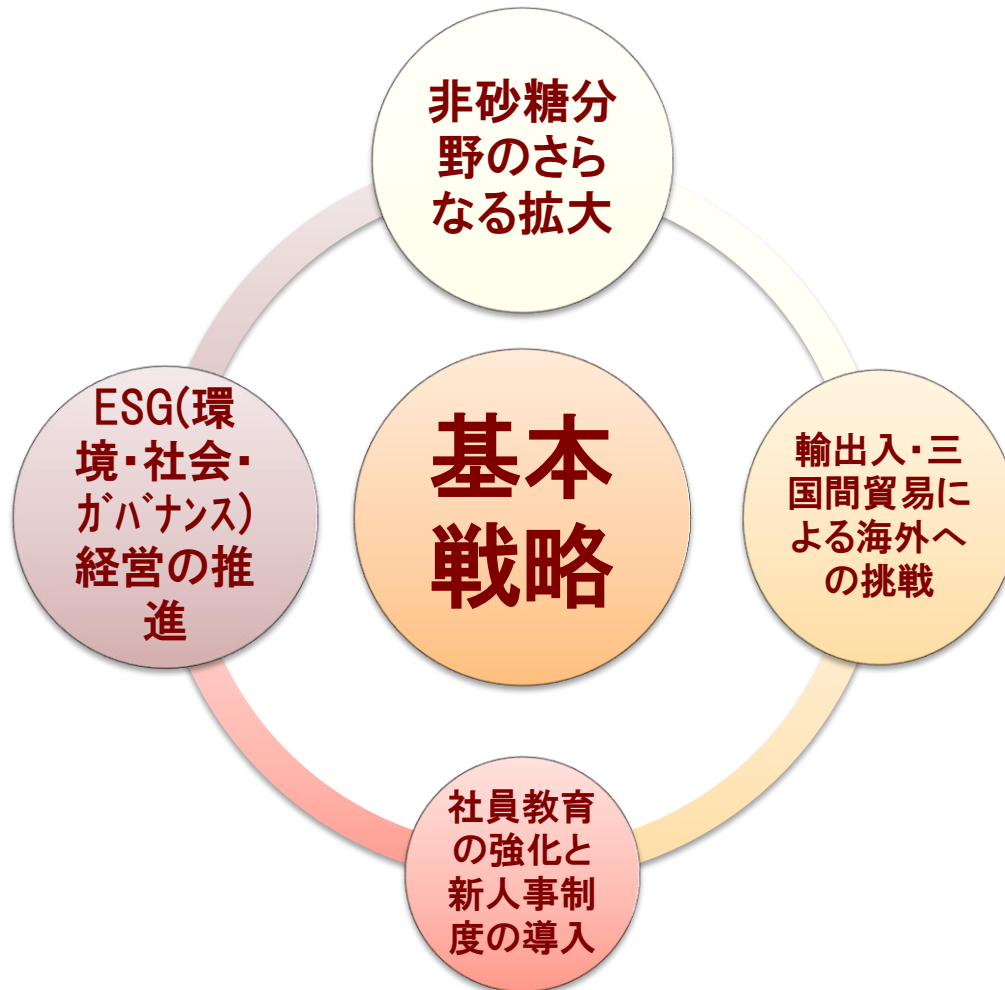
フジ日本精糖株式会社

2019年6月18日

新中期経営計画

新中期経営計画

事業環境の変化に柔軟に対応し、独自に成長を持続できる会社を目指す



新中期経営計画

基本 戦術

ベース事業を
確実に維持

機能性素材事業の
更なる育成

次世代につながる新たな
ビジネスの開拓

【ベース事業を確実に維持】

◇精糖事業

① 少子高齢化に伴う消費の減少

→ 国内市場の縮小

② 環太平洋パートナーシップ協定(TPP11)、

日欧経済連携協定(EPA)の発効

→ 加糖調製品や製品輸入による砂糖需要の減少

◇精糖事業

課題の解決策

- ・ 顧客第一主義で商権の維持を図る
- ・ 液糖生産の太平洋製糖株式会社への集中化
- ・ 在庫管理の徹底、小袋マークの統一

新中期経営計画

◇不動産事業

毎年確実な
安定収益

- ・ 大型ホームセンターや大型電化製品販売店の長期にわたる賃料収入

資産価値の
向上

- ・ 本社ビル(中央区日本橋茅場町)やその他資産の有効活用を検討



【機能性素材事業の更なる育成】

◇機能性素材事業

1. イヌリン増産と販売拡大に向けての製品価値の向上

◇機能性表示食品の登録

【受理】整腸作用、血中中性脂肪低減、食後の血糖値上昇抑制効果

→ **新たな機能性表示の登録を目指す**

2. 食品素材、添加物市場における競争の激化

◇機能性素材事業

課題の解決策

- ・ 国内イヌリンの販売
 - ・ 機能性表示を活用した拡販戦略
 - ・ アプリケーション機能・機能性エビデンスの充実
→営業力の強化
- ・ タイ国、東南アジアでの販売拡大
 - ・ バンコク(タイ)「FI-Asia2019」(国際食品素材/添加物展)出展
- ・ ユニテックフーズの販売
 - ・ 食品素材の新たな用途開発や提案
 - ・ 品質改良剤の販売を拡充

【次世代につながる新しいビジネスの開拓】

食品会社としての経験やノウハウ、資金が活かせる事業に積極的に参入

(例)協立食品(株)他による輸入食品原料の取り組み

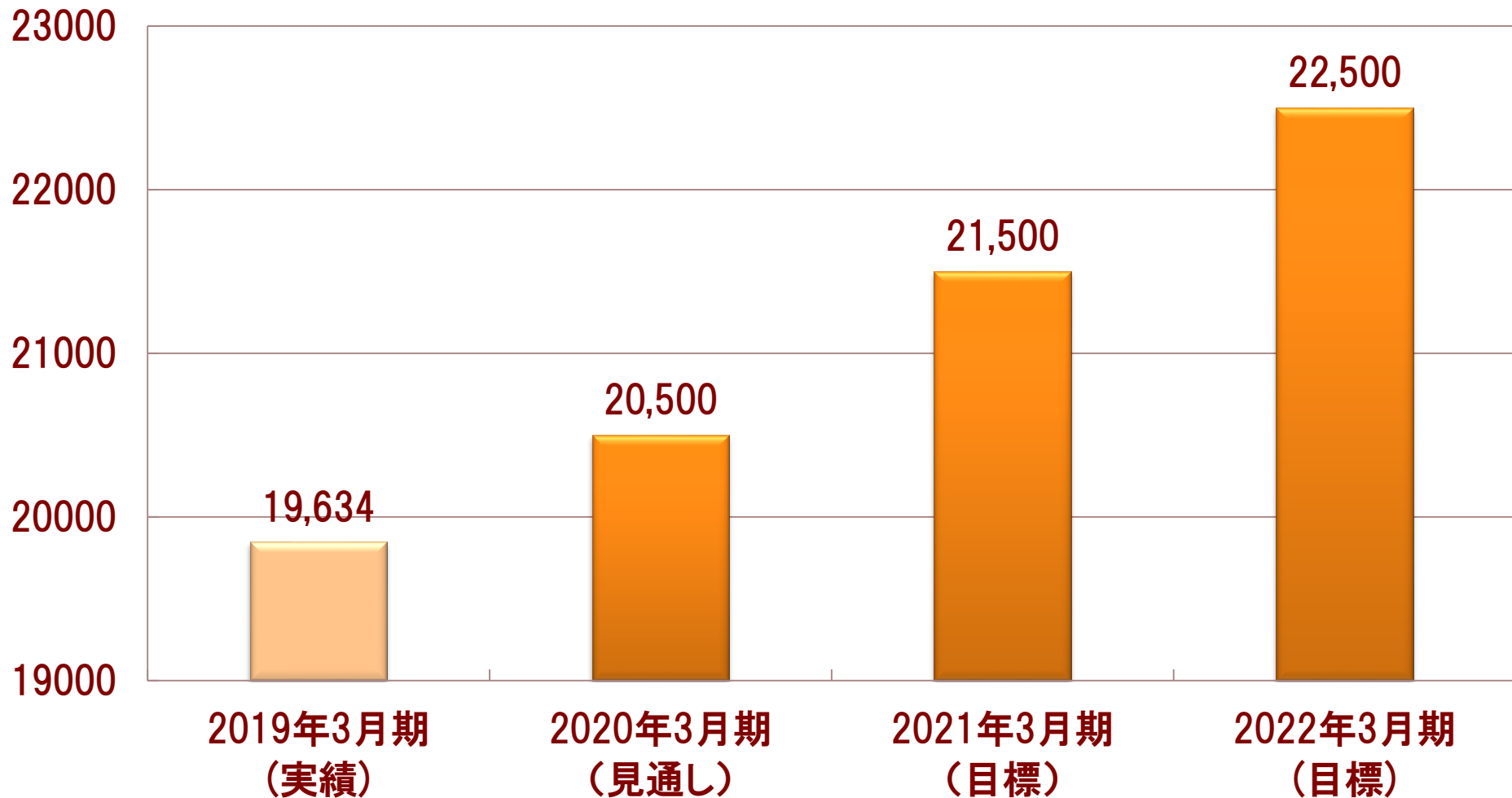
M&A等を有効な手段として活用

経営のガバナンスを強化

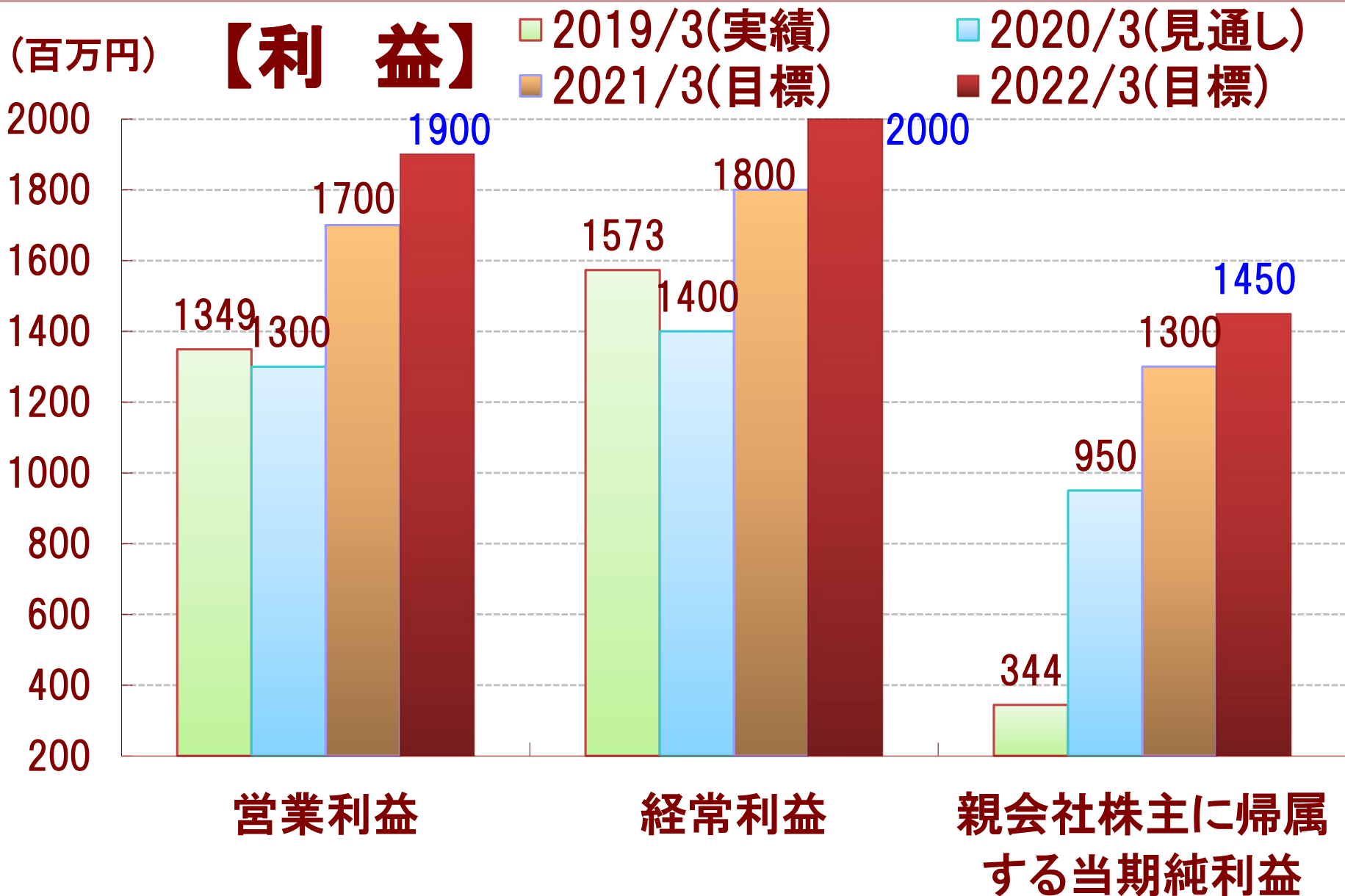
新中期経営計画

【売上】

(百万円)

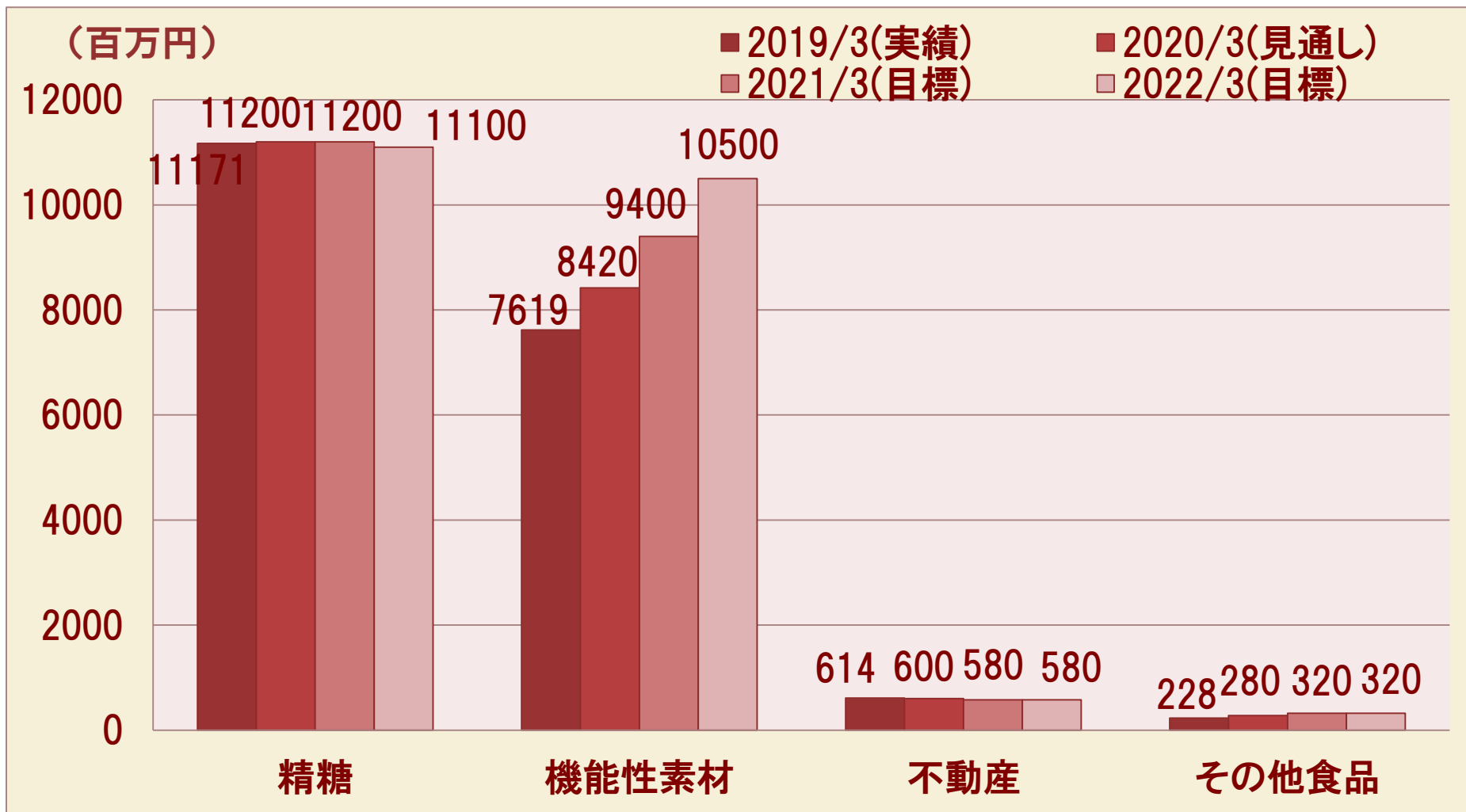


新中期経営計画



新中期経営計画

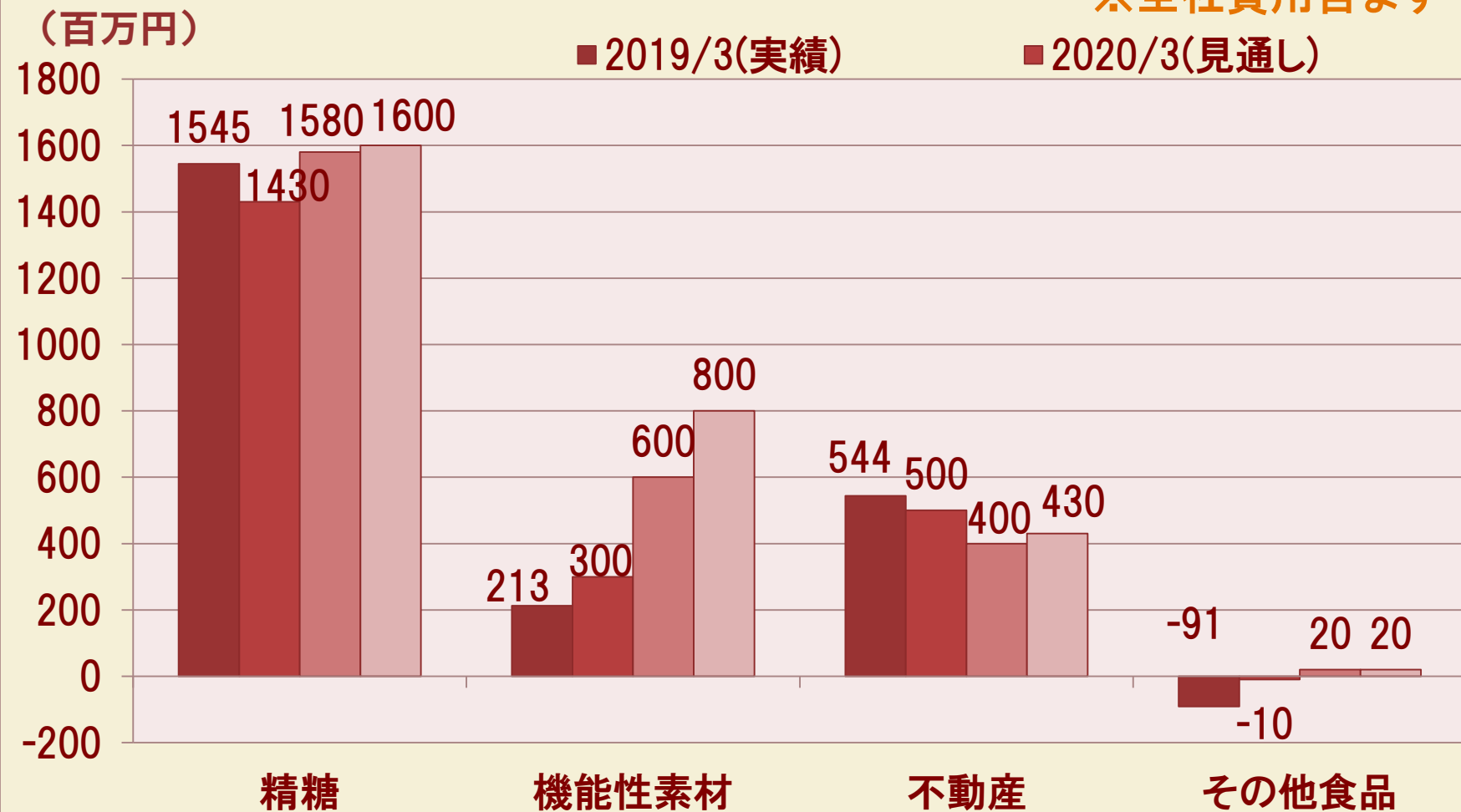
セグメント別 売上高



新中期経営計画

セグメント別 営業利益

※全社費用含まず



新中期経営計画

単位:百万円

	2019年 3月期 (実績)	2020年 3月期 (見通し)	2021年 3月期 (目標)	2022年 3月期 (目標)
売上高	19,634	20,500	21,500	22,500
営業利益	1,349	1,300	1,700	1,900
経常利益	1,573	1,400	1,800	2,000
当期純利益	344	950	1,300	1,400
ROE(%)	2.1	5.5	7.5	8.0

新中期経営計画

複数のビジネスによって支える事業構成へ

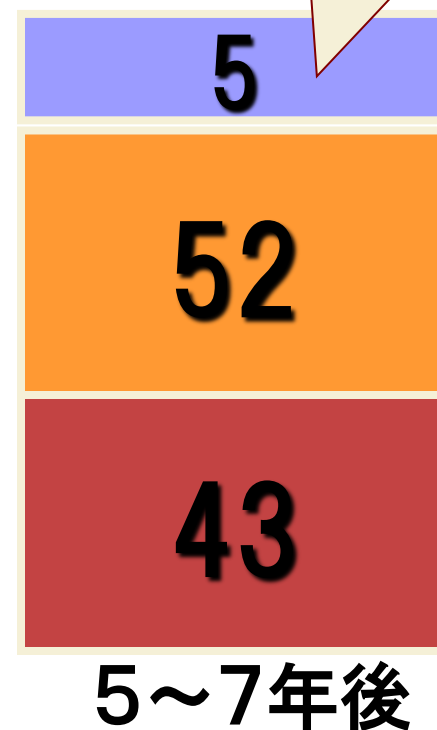
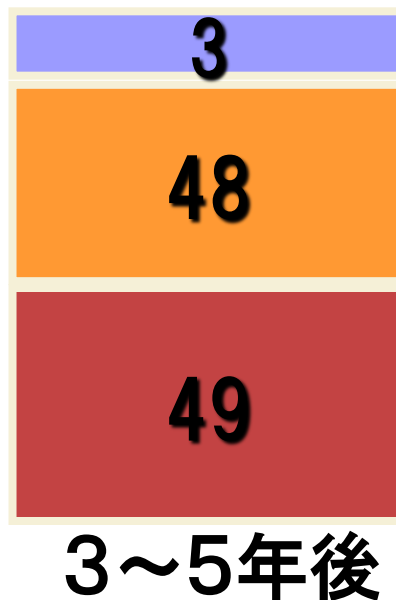
精糖

機能性素材 他

不動産

内部成長＋業務提携／M&A

非精糖事業
50%以上へ



株主還元策について

安定的な配当実施と株主優待による株主還元策

	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期(予想)
配当額	11円	11円	11円	11円
(普通配当)	(10円)	(11円)	(11円)	(11円)
(記念配当)	(1円)			
配当性向	41.4%	37.2%	85.9%	31.1%

株主優待制度の継続

対象: 3月31日現在 1単元(100株)以上保有株主

内容: 自社製品の提供

・ 100～999株: 1,000円相当

【上白糖・グラニュー糖・三温糖・キープフラワー】

・ 1,000株以上: 3,000円相当

【上白糖・グラニュー糖・三温糖・キープフラワー・
イヌリンバランス・和彩糖】

【注意事項】

本資料に記載されている将来の業績に関する見通しや目標数値については、本資料の作成時点において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、その達成や実現を保証したり、確約するものではありません。実際の業績は外部環境や内部環境、その他様々な要因によって本資料の見通しや目標数値と異なることがあります。

また、掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報に関しましては、今後予告なく変更することもありますので、予めご了承ください。