



# 2018年度 決算説明会

2019年5月22日

株式会社J-オイルミルズ

代表取締役社長 八馬史尚



## I. 第五期中期経営計画骨子

## II. 2018年度業績

## III. 2019年度の取り組み

- ・基本方針・事業戦略
- ・経営基盤の強化
- ・財務基盤の強化

## IV. 第五期中期経営計画後半に向けて

# 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

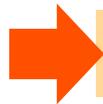
1. バリューチェーンの効率化・高度化の  
取り組み推進
2. 中長期視点での生産拠点最適化
3. 選択と集中、および効率化

## 経営基盤強化

企業ビジョン体系策定・浸透、組織風土改革

---

I. 第五期中期経営計画骨子



II. 2018年度業績

III. 2019年度の取り組み

- ・基本方針・事業戦略
- ・経営基盤の強化
- ・財務基盤の強化

IV. 第五期中期経営計画後半に向けて

# 2018年度決算概況

単位：億円

	2016年度	2017年度	2018年度	対前年 増減率	対外公表	対公表 進捗率
売上高	1,802.3	1,833.6	1,867.8	+1.9%	1,920.0	▲2.7%
営業利益	54.7	40.1	56.6	+41.4%	55.0	+3.0%
経常利益	58.3	51.4	63.3	+23.1%	58.0	+9.1%
当期純利益(※)	32.6	41.3	47.5	+15.1%	43.0	+10.4%

## ● 決算のポイント

※親会社株主に帰属する当期純利益

- 良好なミール相場環境を受けた油脂事業の好調
- 2017年度より取り組んできた油脂事業の価格改定効果の維持
- 高付加価値品の拡売
- 油脂加工品事業、食品・ファイン事業の採算の悪化
- マーケティング投資含むG & A費用の増加
- 当期純利益47.5億円、統合以来過去最高益達成

# セグメント情報

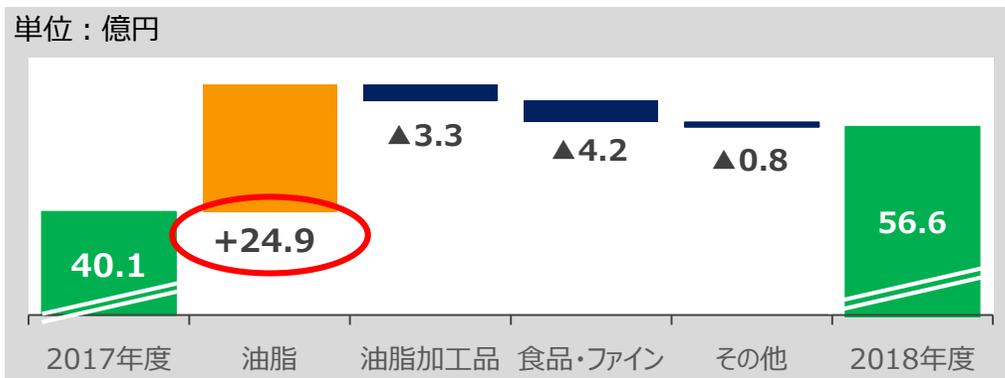
単位：億円

売上高	2016年度	2017年度	2018年度	対前年 増減率	対外公表	対公表 進捗率
油脂	1,520.4	1,548.3	1,584.6	+2.3%	1,624.0	▲2.4%
油脂加工品	132.2	134.7	127.8	▲5.1%	138.0	▲7.4%
食品・ファイン	116.2	133.6	141.0	+5.5%	143.0	▲1.4%
その他	33.5	17.0	14.5	▲15.2%	15.0	▲3.6%
連結	1,802.3	1,833.6	1,867.8	+1.9%	1,920.0	▲2.7%

営業利益	2016年度	2017年度	2018年度	対前年 増減率	対外公表	対公表 進捗率
油脂	43.9	24.3	49.2	+102.3%	43.0	+14.4%
油脂加工品	5.1	4.7	1.5	▲68.8%	4.0	▲63.0%
食品・ファイン	3.7	8.8	4.6	▲47.7%	6.0	▲23.6%
その他	2.0	2.2	1.4	▲38.3%	2.0	▲31.4%
連結	54.7	40.1	56.6	+41.4%	55.0	+3.0%

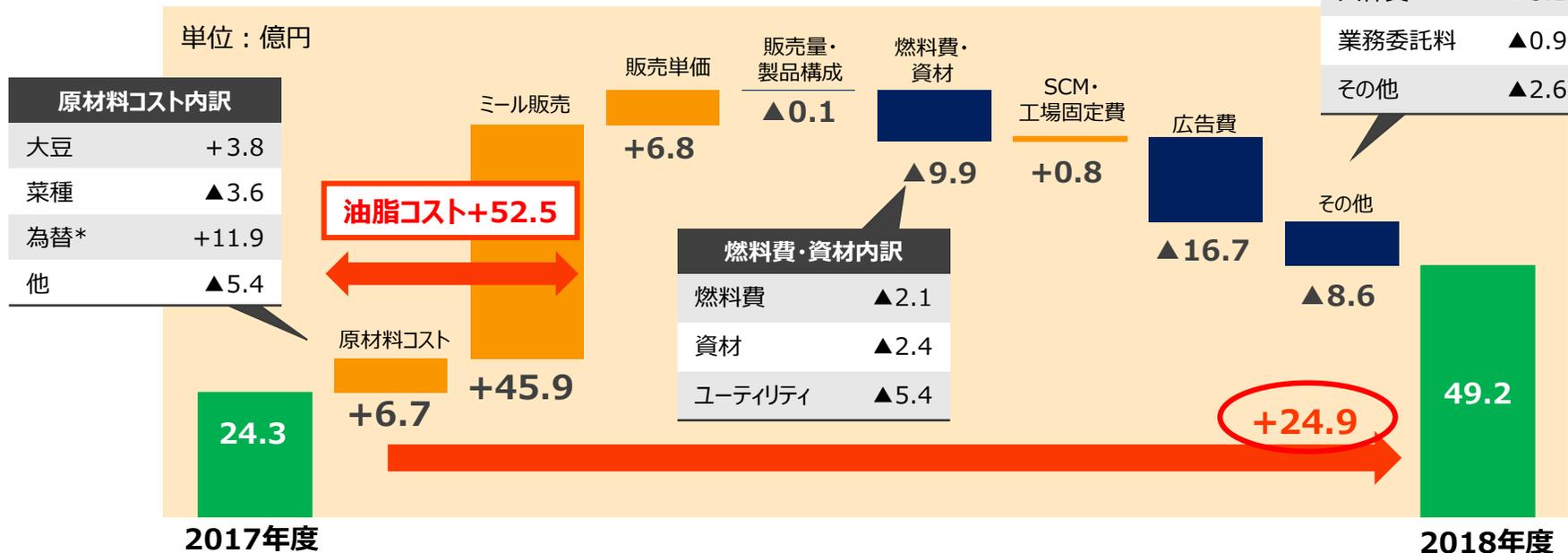
# 2018年度業績：対前年同期 営業利益増減分析

## 【セグメント別営業利益 増減】



油脂事業詳細

## 【油脂事業 営業利益増減分析】



\*為替・・・17年度:111.7円/1ドル、18年度:109.9円/1ドル

# 油脂事業



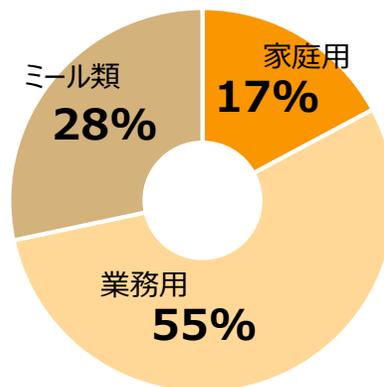
## 主要な事業内容

- 家庭用油脂・業務用油脂・ミール

単位：億円



## <売上高構成比>



## <2018年度実績>

- 価格重視の販売戦略
- オリーブオイル市場拡大、売上成長加速
- 「長調得徳」「J-OILPRO」の販売拡大
- シカゴ相場の高値推移によるミール価格上昇

## <営業利益増減分析(対前同)>

- 広告・販促費は増加したものの、油脂コストの良化により増益

単位：億円

	営業利益	前年比		
		価格	物量	原材料他
家庭用油脂		+ 3.8	▲ 0.4	
業務用油脂		+ 3.0	+ 0.3	
ミール類		+ 48.3	▲ 2.4	
合計	+ 24.9	+ 55.2	▲ 2.5	▲ 27.8

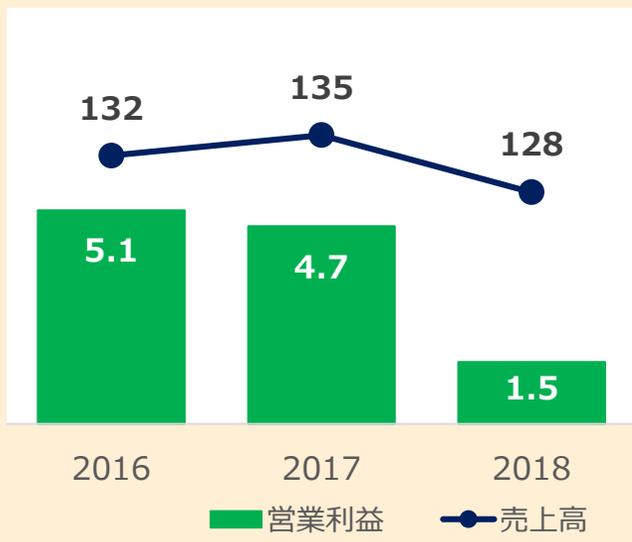
# 油脂加工品事業



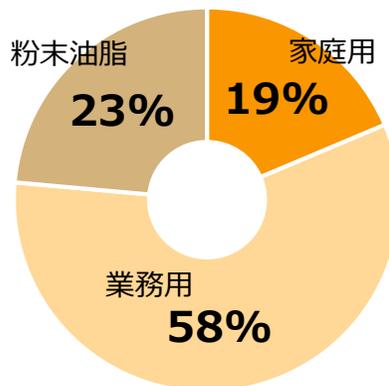
## 主要な事業内容

- マーガリン・粉末油脂

単位：億円



## <売上高構成比>



## <2018年度実績>

- 家庭用「ラーマ」ブランドの販促強化
- 業務用マーガリン高付加価値品の拡大
- 業務用マーガリン汎用品の売上減少
- 粉末油脂売上減少

## <営業利益増減分析(対前同)>

- マーガリン原料費の上昇
- 粉末油脂販売数量減少

単位：億円

	営業利益	前年比		
		価格	物量	原材料他
家庭用マーガリン		▲ 0.4	+ 0.7	
業務用マーガリン		+ 0.3	▲ 0.7	
粉末油脂		+ 0.4	▲ 1.8	
合計	▲ 3.3	+ 0.3	▲ 1.8	▲ 1.8

# 食品・ファイン事業



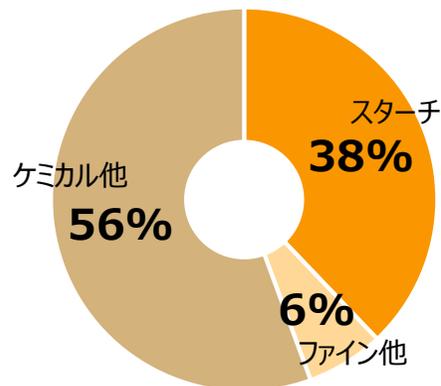
## 主要な事業内容

- スターチ・ファイン・ケミカル

単位：億円



## <売上高構成比>



## <2018年度実績>

- スターチ  
食品用途・工業用途スターチの好調
- ファイン  
米国でのSOYシートの好調  
(製品力の訴求、販売エリア拡大)
- ケミカル  
接着剤の価格改定、販売数量増による売上増加

## <営業利益増減分析(対前同)>

- スターチ原材費の上昇
  - ケミカル原材費の上昇、価格改定効果の遅れ
- 単位：億円

	営業利益	前年比		
		価格	物量	原材料他
スターチ		+ 1.5	+ 0.1	
ファイン		▲ 0.7	+ 1.0	
ケミカル他		+ 4.7	+ 0.4	
合計	▲ 4.2	+ 5.5	+ 1.6	▲ 11.3

---

I. 第五期中期経営計画骨子

II. 2018年度業績

III. 2019年度の取り組み



- ・基本方針・事業戦略
- ・経営基盤の強化
- ・財務基盤の強化

IV. 第五期中期経営計画後半に向けて

# 2019年度～2020年度基本方針

## 事業戦略

### 成長戦略

1. 高付加価値品拡大
2. ソリューション事業事例創出・展開加速
3. アセアン事業の飛躍的成長
4. 汎用油脂製品の収益力強化



### 構造改革

1. 新物流システム稼働
2. 中長期視点での生産拠点の最適化検討  
川上から川下領域への投下資源シフト
3. SKU、業務の選択と集中へ

## 経営基盤強化

企業ビジョン体系策定・浸透、組織風土改革

# 2019年度損益予想

単位：億円

	実績			通期予想	
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	対前年 増減率
売上高	1,802.3	1,833.6	1,867.8	1,900.0	+1.7%
営業利益	54.7	40.1	56.6	65.0	+14.8%
経常利益	58.3	51.4	63.3	69.0	+9.1%
当期純利益(※)	32.6	41.3	47.5	54.0	+13.7%

※親会社株主に帰属する当期純利益

## ● 2019年度の取り組み

### 売上高・売上総利益

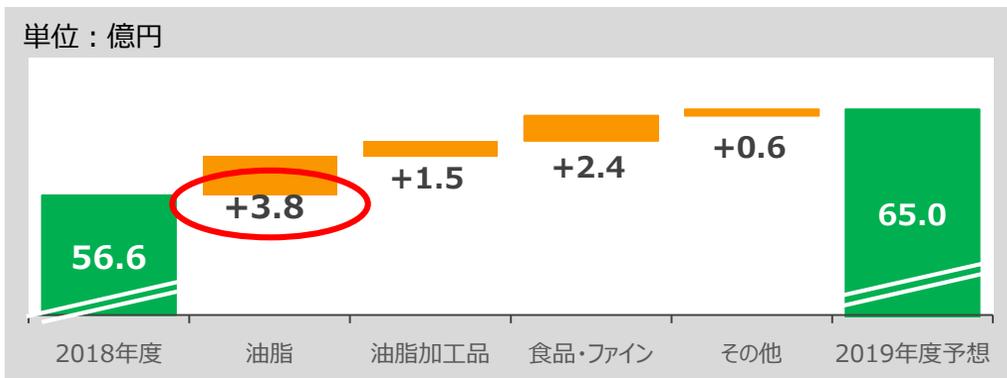
- ✓ 物流等インフラコストならびに油脂コストの上昇に併せた価格改定、高付加価値品の一層の拡大
- ✓ 油脂加工品事業、食品・ファイン事業の収益力の向上

### 営業利益・経常利益 当期純利益

- ✓ 中期の成長を見据えた高付加価値品、海外事業等への積極的投資、物流費・資材費が上昇する中、コストコントロールの一層の追求
- ✓ 構造改革の継続的な検討・推進
- ✓ 資産効率の改善

# 2019年度予想：対前年同期 営業利益増減分析

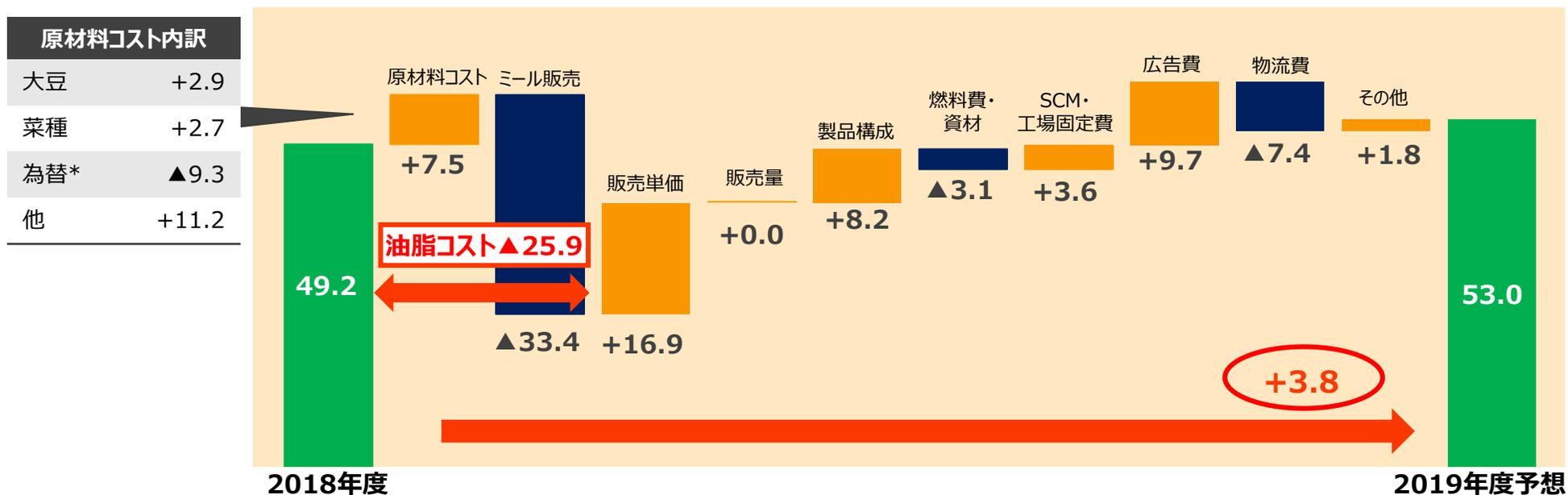
## 【セグメント別営業利益 増減】



油脂事業詳細

## 【油脂事業 営業利益増減分析】

単位：億円

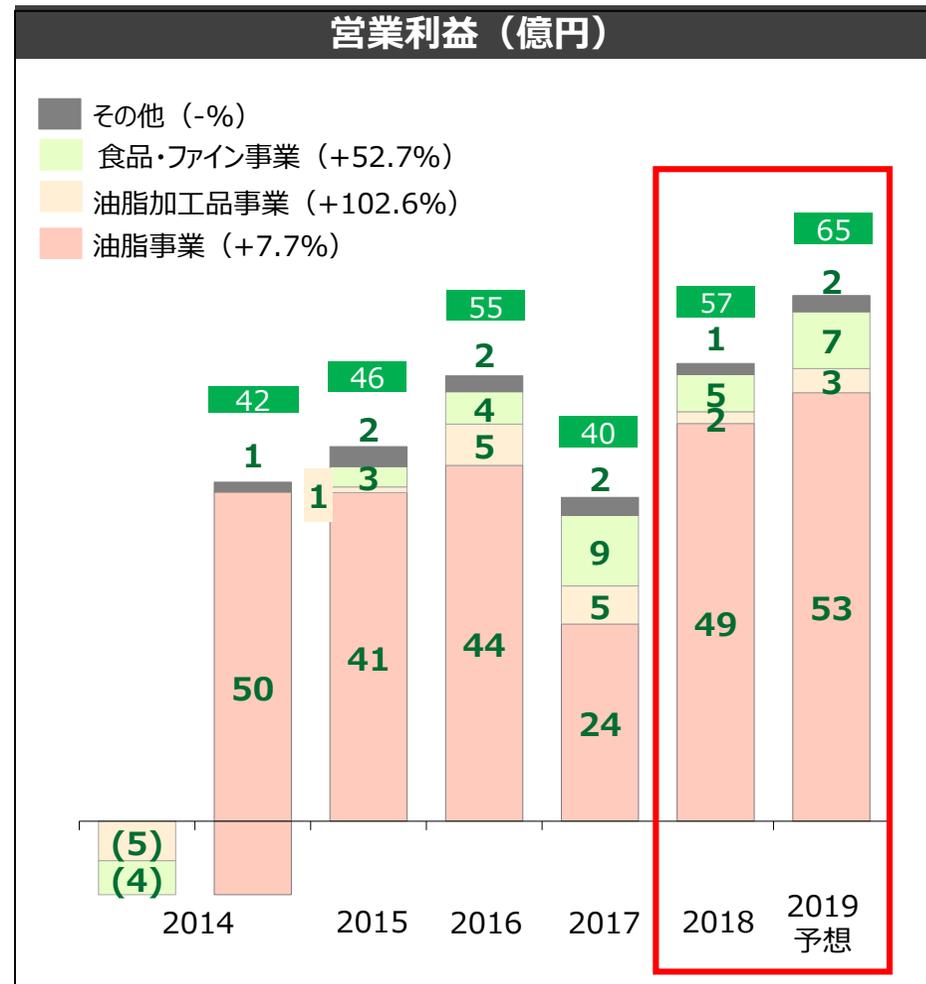


\*為替・・・18年度:109.9円/1ドル、19年度予想:111円/1ドル

# 2019年度損益予想（セグメント別）

● 各事業とも収益構造強化の上成長を加速させ、増収増益を目指す

( ) 内の数値は2018⇒2019年度比



# 事業セグメント 2019年度重点施策

■ 営業利益 (億円)  
● 売上高

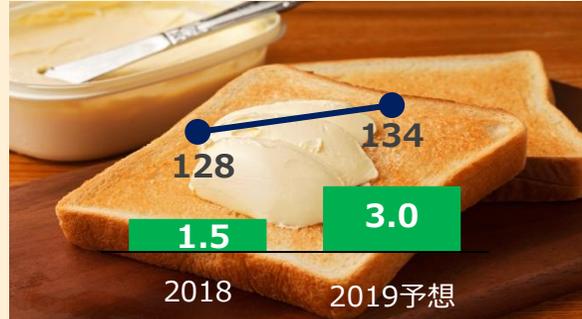
## ● 油脂事業



### <重点施策>

- 高付加価値品の拡大
  - オリーブオイル
  - 「長調得徳」
  - 「J-OILPRO」
- 汎用品の収益力強化
  - 価格改定実施(6月～)
- 構造改革
  - 資産効率の改善
  - バリューチェーンの効率化・高度化

## ● 油脂加工品事業



### <重点施策>

- 製菓・製パン領域の強化
  - プレミアムマーガリン
  - バッカルドリン社ミックス粉
- 家庭用チルド付加価値品
  - 「ラーマ」ブランドの拡売
  - 新規領域探索
- 粉末油脂
  - 新領域の拡大
- 海外展開の機会探索

## ● 食品・ファイン事業



### <重点施策>

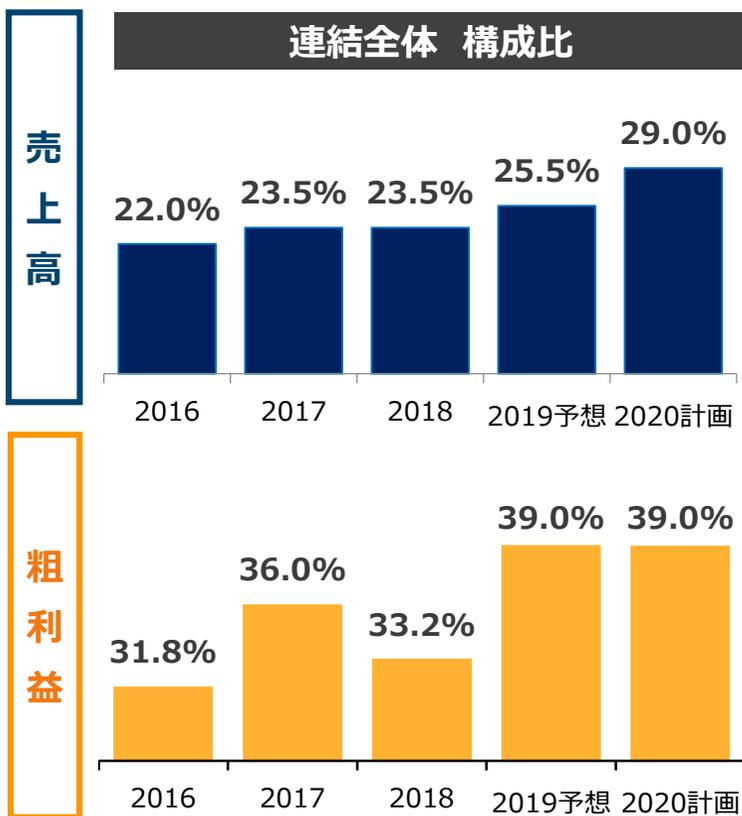
- スターチソリューション提案力強化
  - 「ネオトラスト」売上加速
  - プレミックスなど新形態検討
- SOYシートの拡大
  - 米国新エリアへの販売拡大
  - 増産体制構築
- ケミカル
  - 木材関連接着剤の拡販
  - 生産性のアップ

# 成長戦略：高付加価値品の拡大

- オリーブオイル、「長調得徳」の拡大による売上高の拡大
- オリーブオイル原料価格低下の寄与

<高付加価値品の状況>

(億円)



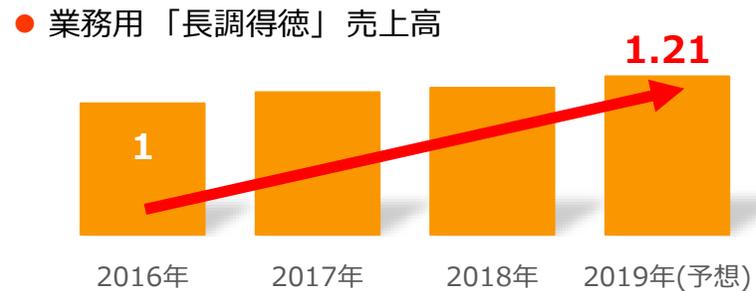
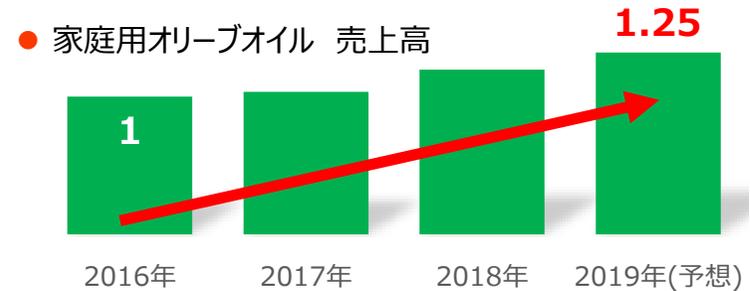
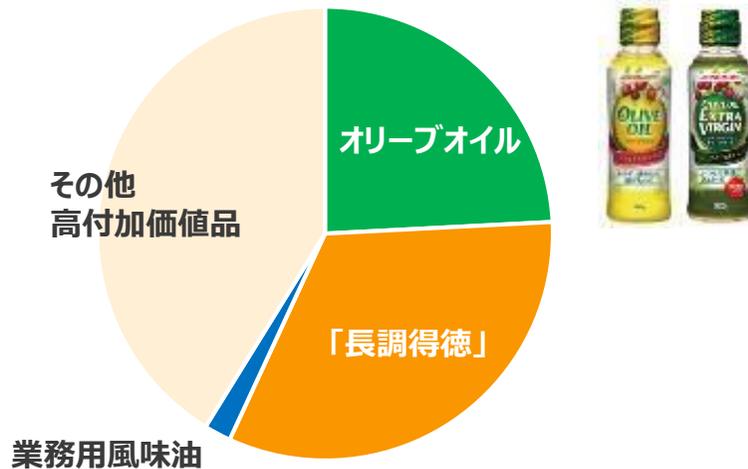
	2016年度 実績	2017年度 実績	2018年度 実績	2019年度 予想
売上高	397.2	430.3	439.0	485.0
粗利益	104.4	109.0	115.5	139.1
(粗利益率)	(26.3%)	(25.3%)	(26.3%)	(28.7%)



# 成長戦略：高付加価値品の拡大

## ● オリーブオイル、「長調得徳」の拡大による売上高の拡大、原料価格低下の寄与

＜2018年 高付加価値品 売上高構成比＞



\*2016年を1とした成長

# 高付加価値品プロモーション成果（一例）

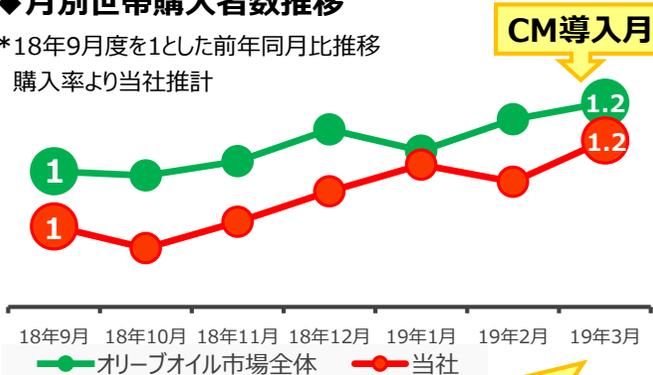
## CM効果によるオリーブオイル市場の拡大



### ◆月別世帯購入者数推移

\*18年9月度を1とした前年同月比推移  
購入率より当社推計

※参照データ：SCI



CM導入月

19年3月度の当社オリーブオイル  
世帯購入者数は18年3月比で**17%アップ!**

## SNS上で広がる「ちよい塩オリーブ」(ツイッター事例)

お肉にディップソースで

公式アカウントによるハッシュタグのリツイート

スナップえんどう アボカド

お客様との相互コミュニケーション実現と用途の拡大

## 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多数

### ● 「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

高付加価値品の更なる拡大へ

# 成長戦略：ソリューション事業の強化

## ● ソリューション事業は着実に成長、提案力強化により採用数も向上

### 今後の主な取り組み施策

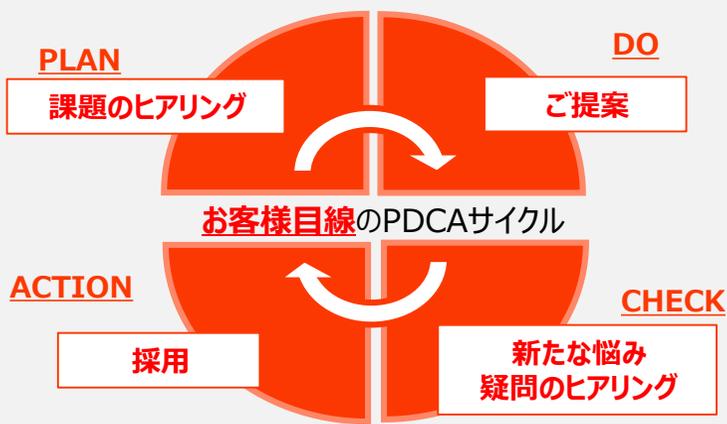
ソリューション事業の  
提案力強化

- フライヤー周りのトータルソリューションの実現化
- クラウドを活用した新たな営業活動

顧客課題に対する  
解決策提案

- 付加価値スターチ拡販
- B to B to C への営業・開発活動継続拡大

お客様の課題解決に向けたソリューション営業のプロセス



### 事例 ～ビッグメニューへの貢献～

#### ● ソリューション提案力強化

【スターチ高付加価値品提案数】



#### ハンバーグ弁当



ハンバーグに当社製品採用

「ネオトラスト」：水も油も吸い、  
スターチ やわらかさ、ジューシーさを実現

#### からあげ弁当



からあげに当社製品採用

「ハイトラスト」×「美味得徳」：

スターチ × 油脂

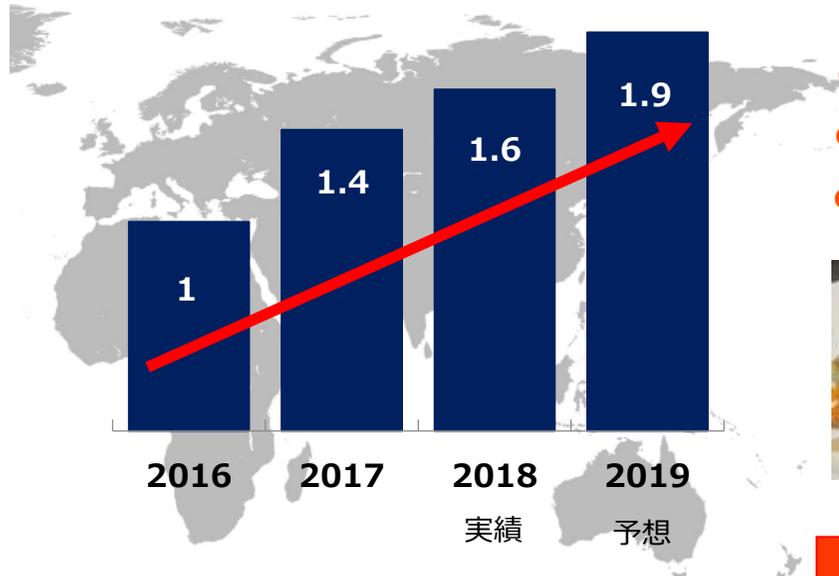
保水効果の高いスターチとコク味向上の油でおいしさ長持ち

# 成長戦略：アジアでの海外展開加速

- 油脂・スターチによるトータルソリューションにより、タイ（JOT・SSC\*）を中心としたアセアン域内で顧客の「おいしさ創造」を実現

\*JOT: J-OILMILLS (THAILAND) , SSC:SIAM STARCH (1966) Co.,LTD

JOT(連結子会社)現地通貨ベースでの売上成長  
(2016年を1とした成長)



## 取り組み事例

- 畜肉関連商品への食感改良ニーズ対応先拡大
- 油脂加工でん粉のクリーンラベル対応
- パン用プレミックス、フイ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

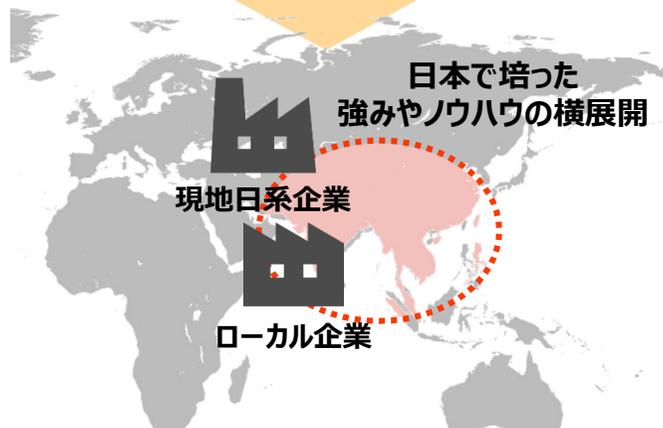


**2030年に向けた成長牽引の橋頭堡に**

# アジアでの事業機会の探索 ～国内で磨いた価値を元に～



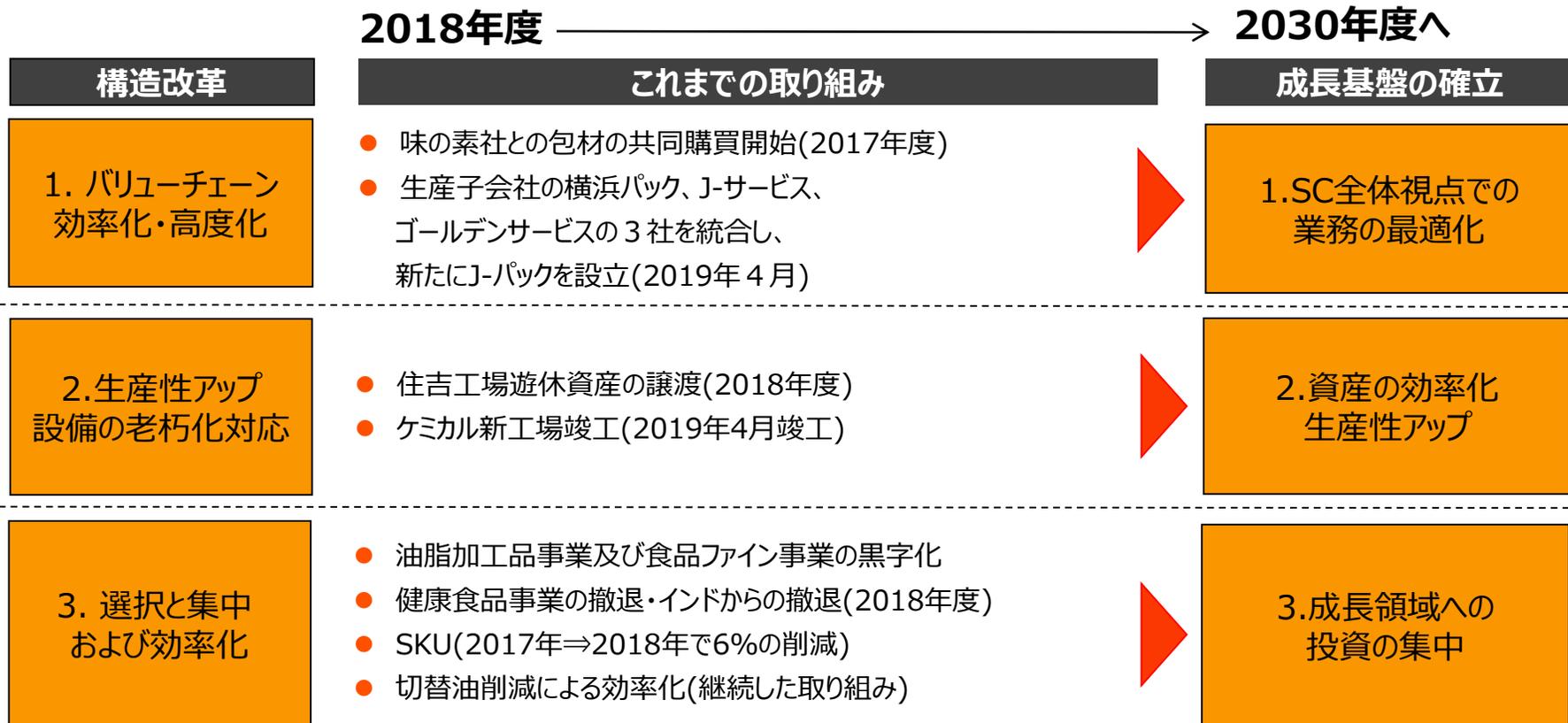
✕ 強みの掛け算



事業投資による非連続成長

# 構造改革の取り組み

- 外部環境の変動に左右されにくい事業構造へ
- 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



---

I. 第五期中期経営計画骨子

II. 2018年度業績

III. 2019年度の取り組み

- 
- ・基本方針・事業戦略
  - ・経営基盤の強化
  - ・財務基盤の強化

IV. 第五期中期経営計画後半に向けて

# 経営基盤の強化

## ● 全てのステークホルダーへの貢献を実現する内部体制の確立

### 18年度までの取り組み

### 19年度以降の主な取り組みテーマ

#### ESG

- 社外有識者からの意見
- マテリアリティ議論、設定
- ESG推進体制の強化・統合レポートの充実化

- 社外有識者からの意見を反映した経営
- マテリアリティを元にした経営の推進

#### ガバナンス 組織体制 人財

- 社外取締役増員・業績連動型報酬制度導入
- 指名諮問委員会、報酬諮問委員会設置
- IR体制強化による情報開示の促進と双方向コミュニケーション
- 事業本部制導入(権限移譲、意思決定迅速化)
- 人財育成と働きがいの向上

- 独立役員3名体制(含む女性取締役)
- 委員会、取締役会の実効性向上
- C Gコード活用強化、資本コスト経営
- 情報発信力、ステークホルダーとのコミュニケーションの強化
- 人財育成施策のさらなる充実化とダイバーシティの推進

#### 財務戦略

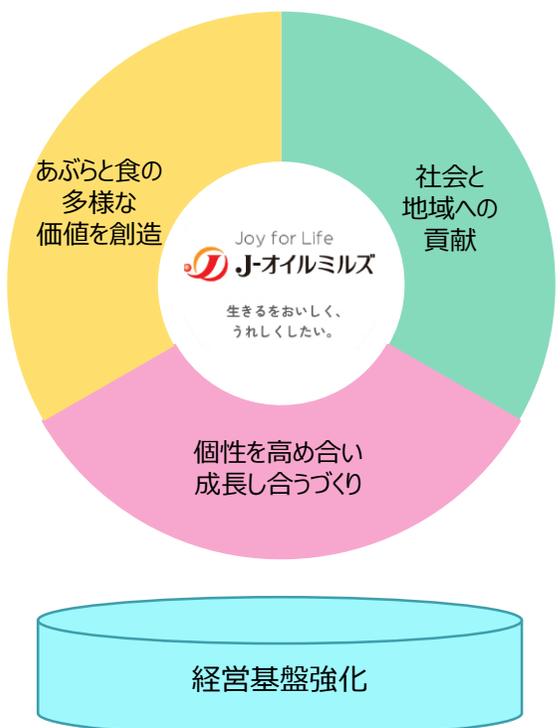
- キャッシュ創出力の強化
- 政策保有株式縮減
- 事業セグメント開示

- キャッシュ創出力の一層の強化
- 継続的な資本コスト経営の推進
- 基幹システム再構築

# マテリアリティとSDGs

● 当社のマテリアリティを「あぶらと食の多様な価値を創造」「社会と地球への貢献」「個性を高め合い成長し合う組織づくり」「経営基盤強化」の4領域に特定

## マテリアリティの4領域



## 特定した4領域の重要課題

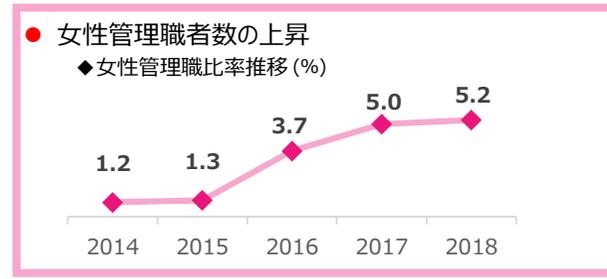
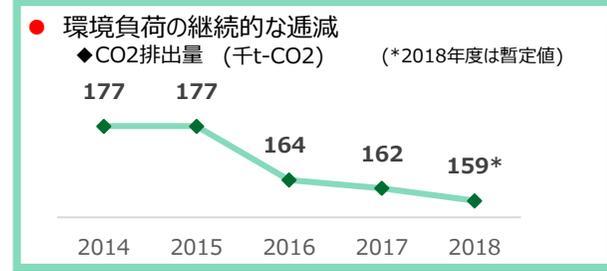
- EMSの継続的強化
- 持続可能な資源利用
- 気候変動の緩和と適応
- サプライチェーンマネジメントの強化
- ステークホルダーとのコミュニケーション強化
- 地域社会への貢献と共同

- 企業風土の改革
- 人財育成
- 働き方改革の推進
- 健康経営の推進
- ダイバーシティ&インクルージョン

- 食の安心・安全
- 顧客満足の追求
- 社会課題の解決に貢献する商品の提供・開発
- おいさと健康の創造

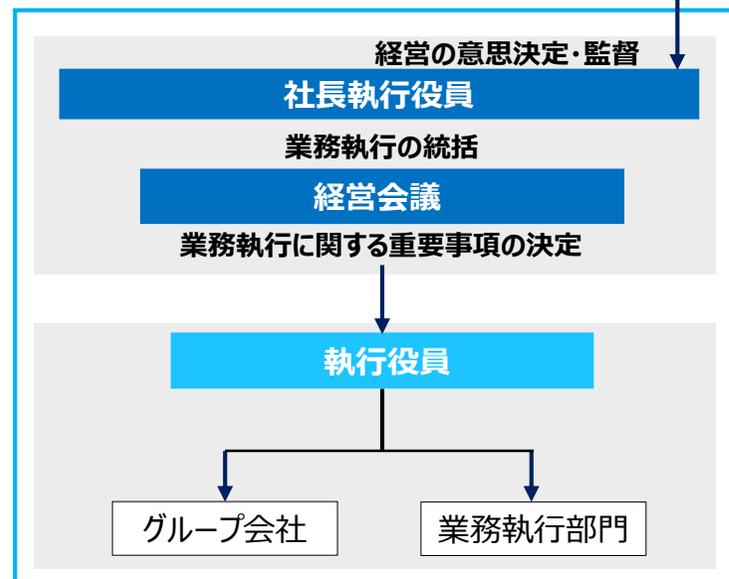
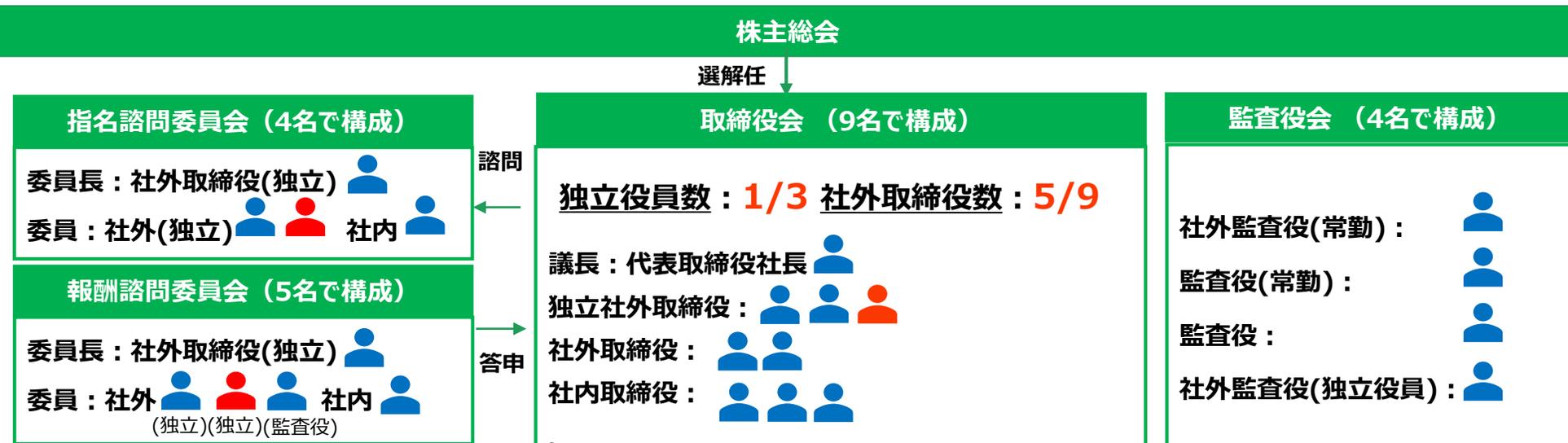
- コーポレートガバナンスの強化
- リスクマネジメントの強化とコンプライアンスの推進
- 生産体制の最適化

## 18年度までの取り組み例



- 社外取締役増員・業績連動型報酬制度導入
- 指名諮問委員会、報酬諮問委員会設置

# ガバナンス体制（予定：2019年6月26日以降）



## ＜独立社外取締役＞

### 再任 新宅祐太郎氏

- 参天製薬株式会社社外取締役、株式会社クボタ社外取締役、一橋大学大学院経営管理研究科特任教授
- テルモ株式会社において会社経営を担い、会社経営に関わる豊富な経験と見識を有する

### 新任 石田友豪氏

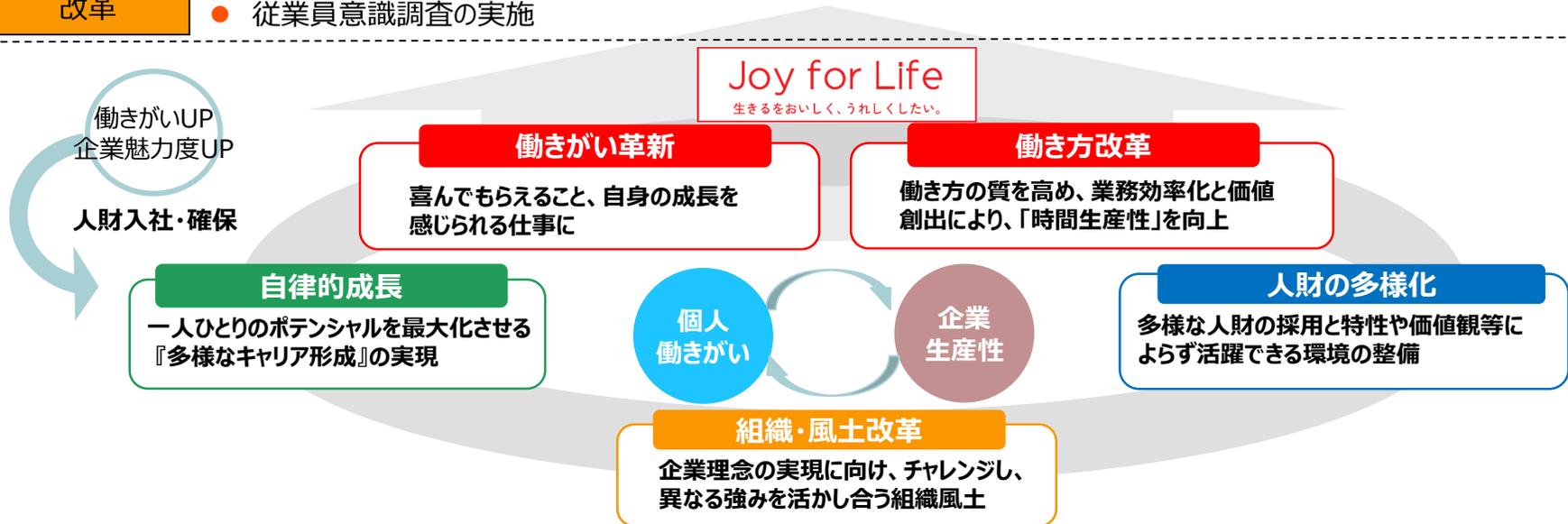
- ラザード・ジャパン・アセット・マネジメント株式会社 代表取締役社長
- 証券会社、資産運用会社において国内外の金融に携わると共に会社経営を担い、資本市場および会社経営に関わる豊富な経験と見識を有する

### 新任 小出寛子氏

- 三菱電機株式会社社外取締役
- 多様なグローバル企業において会社経営を担い、グローバル事業および会社経営に関わる豊富な経験と見識を有する

# 人財育成に対する取り組み：強みの掛け算 自律的成長×多様性×チャレンジ

	18年度までの取り組み	19年度以降の主な取り組みテーマ
社員の自律的成長促進	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新管理職人事制度の導入</li> <li>● キャリア開発プログラム(CDP)導入、稼働</li> <li>● 継続的なキャリア開発支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新一般職人事制度の導入</li> <li>● CDPの育成・異動計画へのリンク、展開</li> <li>● 教育体系の整備、キャリア開発支援の拡充</li> </ul>
働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> <li>● フレキシブルワークの実践                             <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 外勤モバイル制度、サテライトオフィス</li> <li>スーパーフレックスタイム制度</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 有給休暇取得促進</li> <li>● 時間単位有給休暇制度の導入</li> <li>● 在宅勤務制度の導入</li> </ul>
人財の多様化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 女性活躍推進(カシオペアプロジェクト発足)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 女性管理職比率: 5.2%(2019年3月末時点)</li> </ul> </li> <li>● 通年採用の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「えるぼし」取得</li> <li>● シニア再雇用制度の改定・導入</li> </ul>
組織風土改革	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業理念浸透、社内SNSの活用</li> <li>● 従業員意識調査の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 従業員意識調査からの行動計画と展開</li> </ul>



---

I. 第五期中期経営計画骨子

II. 2018年度業績

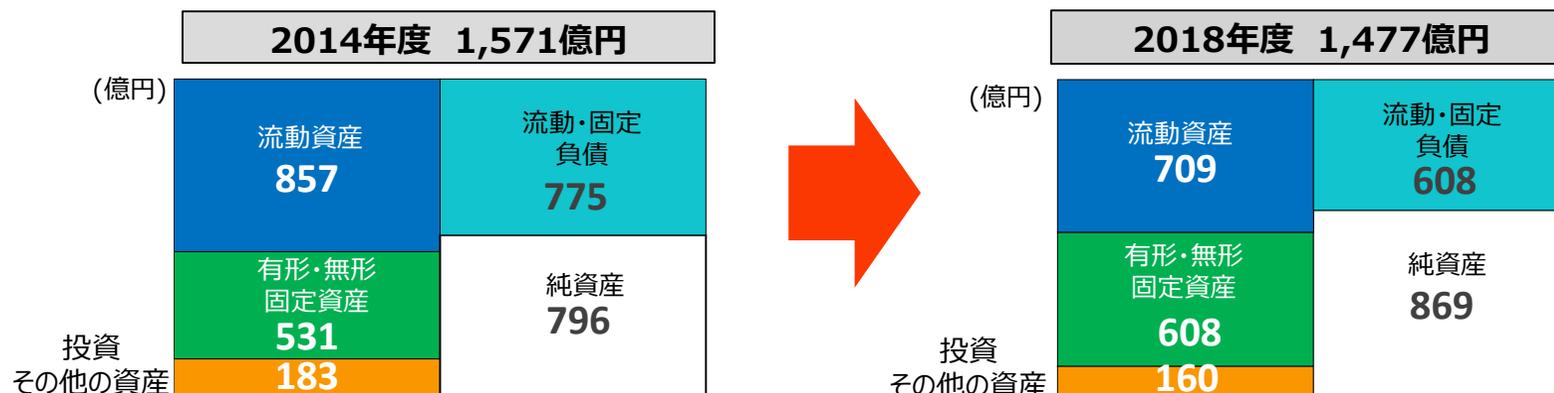
III. 2019年度の取り組み

- ・基本方針・事業戦略
- ・経営基盤の強化
- ・財務基盤の強化



IV. 第五期中期経営計画後半に向けて

# 財務戦略 企業価値向上に向けた資産効率の改善



## 政策保有株式の縮減

保有銘柄数



金額



※2012年度から2018年度にかけて (時価ベース)



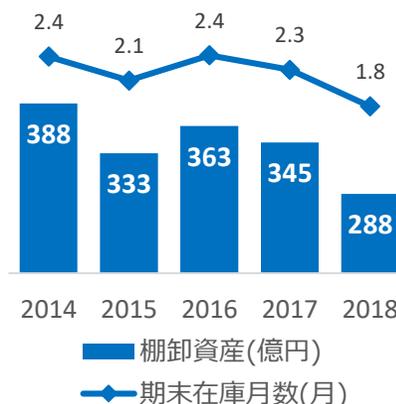
【政策保有に関する方針】

- ・当社グループの企業価値の向上に資すると認められる株式を継続保有
- ・保有の可否においては多面的に検証・判断し売却

## 棚卸資産

- 棚卸資産を段階的に圧縮

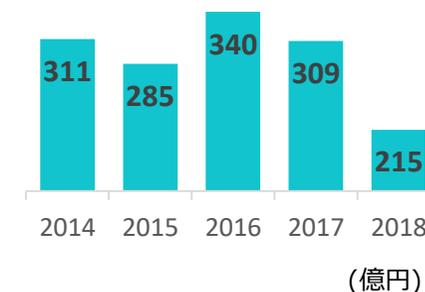
棚卸資産と期末在庫月数の推移



## 有利子負債

- 倉敷工場建設に伴って増加した有利子負債も大幅に削減

有利子負債の推移



# キャッシュフローの状況

- 2018年度は搾油採算の改善や前述の資産の圧縮効果もあり、  
営業キャッシュフローが大幅改善（仕入債務、借入金圧縮を反映）

〈キャッシュフロー推移〉

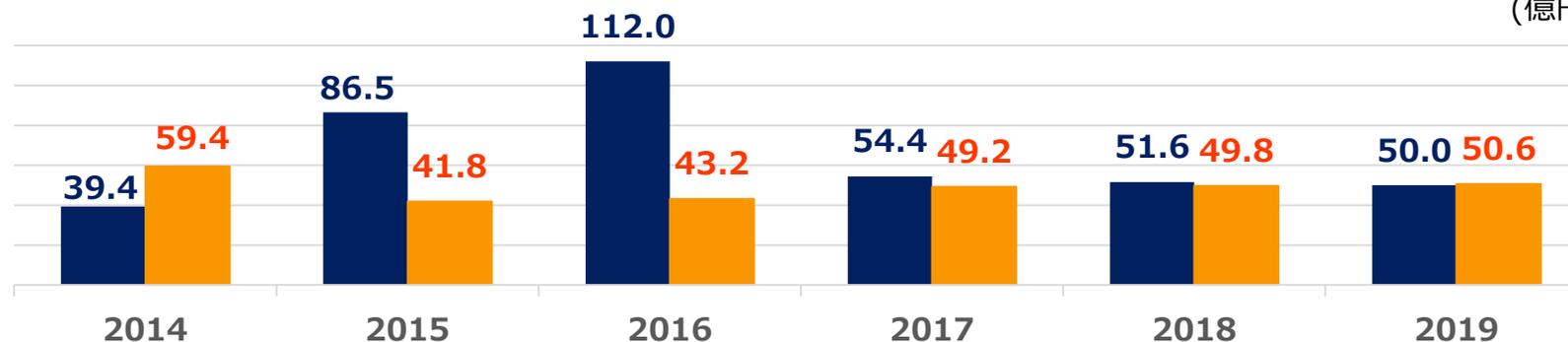
(億円)

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
営業活動	69	98	61	66	131
投資活動	▲ 30	▲ 53	▲ 103	▲ 38	▲ 26
財務活動	▲ 44	▲ 42	38	▲ 56	▲ 111
期末残高	58	60	56	28	24

〈設備投資・減価償却費推移〉

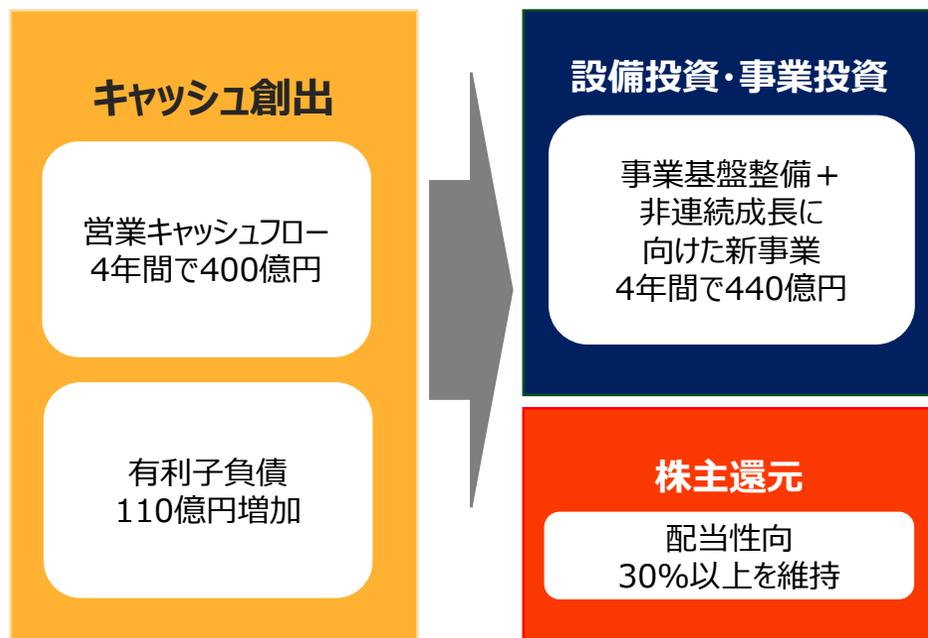
■ 設備投資 ■ 減価償却費

(億円)



- 中期経営計画後半の2019 – 20年度においては、キャッシュ創出力をより一層高め、これを更なる成長投資の拡大に振り向けていくとともに安定的な株主還元を実施していく

## 第五期中期経営計画（2017-2020年度）の資金計画



	(億円)	
	2017年度	2018年度
営業キャッシュフロー	66	131
投資キャッシュフロー	▲38	▲26
フリーキャッシュフロー	28	105
株主還元（配当）	▲15	▲15
有利子負債残高	309	215
手元現預金残高	28	24

※投資キャッシュフローには、資産売却収入等を含む

# 主な経営指標

## ● ROEおよびEPSは前倒して2020年度目標値を達成、2019年度は10円の増配を計画

(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 予想	2020年度 目標	年平均 成長率
売上高	1,873	1,802	1,834	1,868	1,900	2,150以上	+5%
売上総利益	294	328	303	348	-	-	-
営業利益	46	55	40	57	65	80以上	+10%
営業利益率 (%)	2.5%	3.0%	2.2%	3.0%	3.4%	3.5%以上	-
EBITDA	88	98	89	106	116	140以上	-
当期純利益	30	33	41	47	54	-	-
ROA (%)	1.9%	2.0%	2.6%	3.2%	3.7%	4.0%	-
ROE (%)	3.7%	4.0%	4.9%	5.6%	6.1%	5.0%以上	-
EPS (円) ※	178.7	195.9	249.5	288.6	328.1	300以上	-
D/Eレシオ	0.40	0.47	0.42	0.30	0.28	0.50	-
フリーC/F	44.8	△42.3	28.1	104.5	-	-	-
CCC (日)	109.6日	117.4日	116.6日	112.3日	-	-	-
一株当り配当額(円)※	90	90	90	90	100		
配当性向	50.4%	45.9%	36.1%	31.2%	30.5%	30%以上	

※株式併合換算後

---

I. 第五期中期経営計画骨子

II. 2018年度業績

III. 2019年度の取り組み

- ・基本方針・事業戦略
- ・経営基盤の強化
- ・財務基盤の強化

 IV. 第五期中期経営計画後半に向けて

# 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

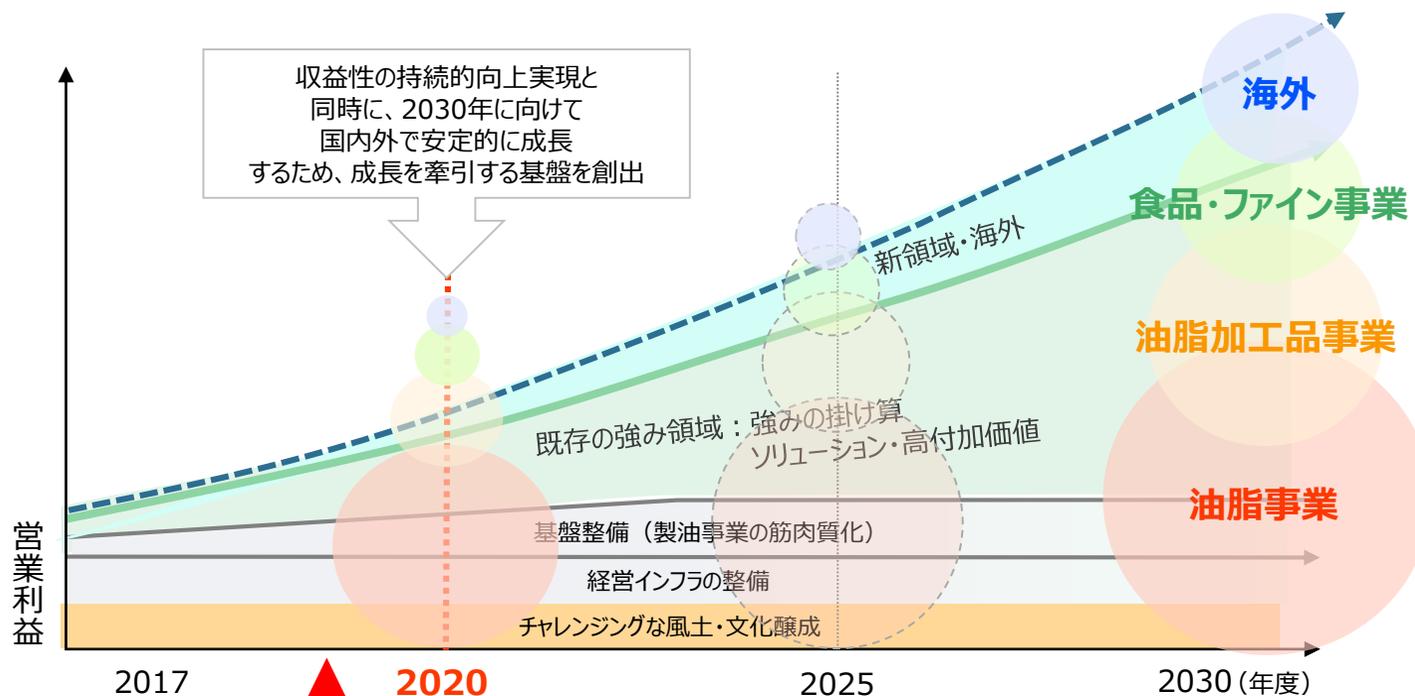
- コストダウン
- 新領域取り組み開始  
（健康・食資源・省力化）

## 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



# 「から揚げの日の油」 自主回収のお詫び

## ● 当社製品「AJINOMOTO から揚げの日の油」包装容器接着不良による油漏れ事象発生について

- 当社工場で製造いたしました家庭用製品「AJINOMOTOから揚げの日の油」400gフレッシュキープパウチの一部製品について、包装容器の接着不良により最上部からの油漏れが判明したため、5月17日から対象製品を自主回収しております。お客様、お取引先様ならびに関係の皆様にはご迷惑をおかけし、深くお詫び申し上げます。
- 健康危害はございませんが、油漏れによりお客様が不快な思いをなさることがないように、当社では本件を重く受け止め、万全を期すことに致しました。
- そのためこれまで出荷した全量を自主回収致します。既に原因は特定しており、早期の出荷を目指しております。
- 今後は品質保証および品質管理体制の一層の強化を図り、このような事態が再び発生することのないよう再発防止に努めてまいります。



- 対象の製品
- 商品名：「AJINOMOTO から揚げの日の油」400gフレッシュキープパウチ  
(製品裏面左下の賞味期限欄に2020.2.14から2020.3.15までの日付記載があるもの)
- JANコード：4902590135819
- 回収対象数量：33,844ケース（406,128個）
- 製造工場：株式会社J-オイルミルズ横浜工場（神奈川県）

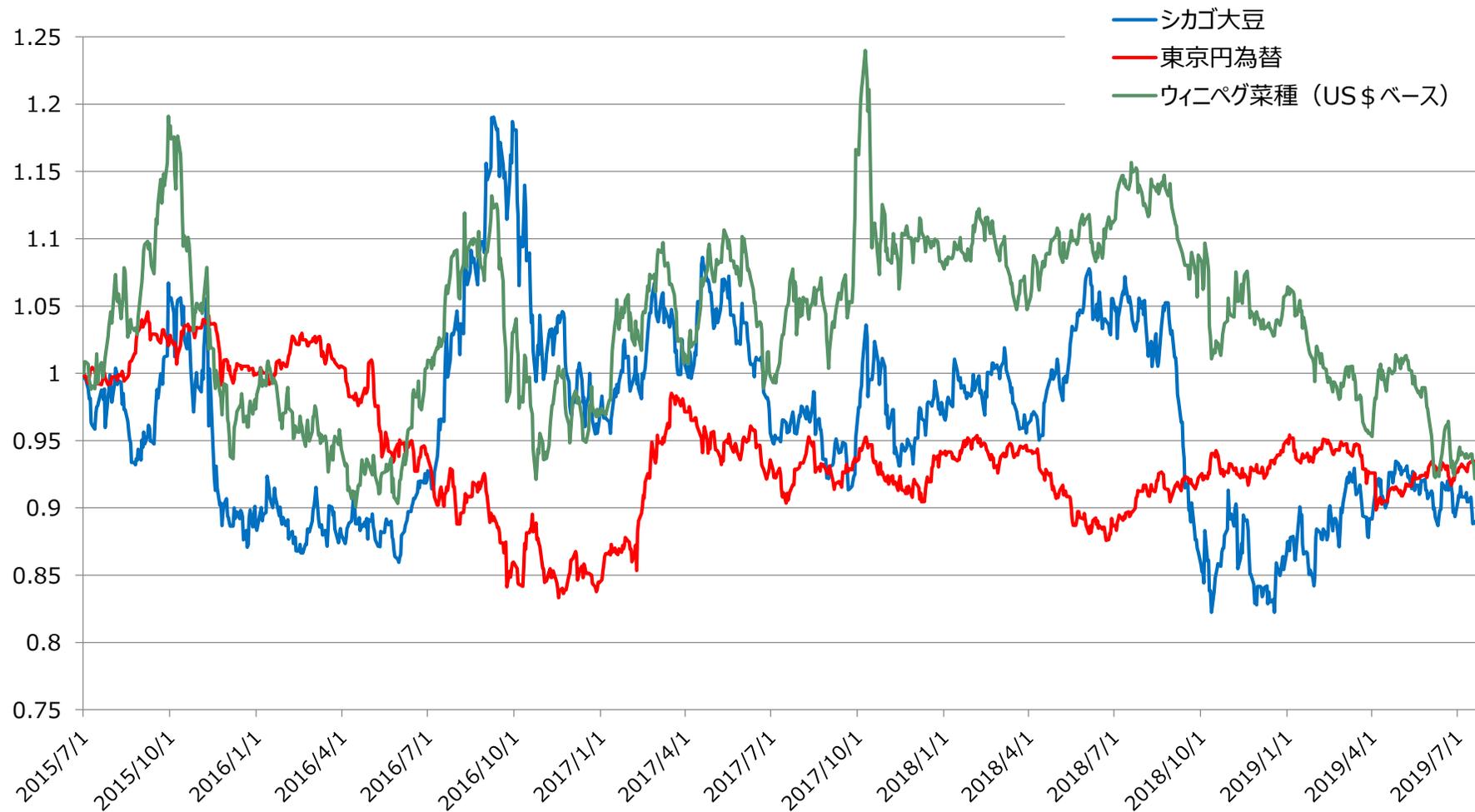


#### 本資料取扱上の注意

- 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。

# 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)



# 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)

