理研ビタミン株式会社

証券コード：4526

2014年3月期
決算説明会

2014年5月14日

本日の内容

1. 2014/3月期　連結決算の概要

代表取締役専務取締役　　山下　隆

2. 2015/3月期　事業計画（戦略と施策）

代表取締役社長　　堺　美保

2014/3月期 連結決算の概要

代表取締役専務取締役　　山下　隆

2014/3月期 連結決算ハイライト

（　）：為替影響額

	2013/3月期		2014/3月期		前年差	前年比
	金額（億円）	売上比（%）	金額（億円）	売上比（%）	金額（億円）	（%）
売上高	775		854		＋78（＋41）	110.1
粗利益	226	29.2	249	29.2	＋22（＋8）	110.1
販管費	190	24.5	198	23.3	＋8（＋5）	104.5
営業利益	36	4.6	50	5.9	＋14（＋2）	139.6
経常利益	37	4.8	52	6.2	＋15（＋2）	141.5
純利益	24	3.1	35	4.2	＋11（＋1）	149.2
為替レート（US＄）	83.32円		100.49円			

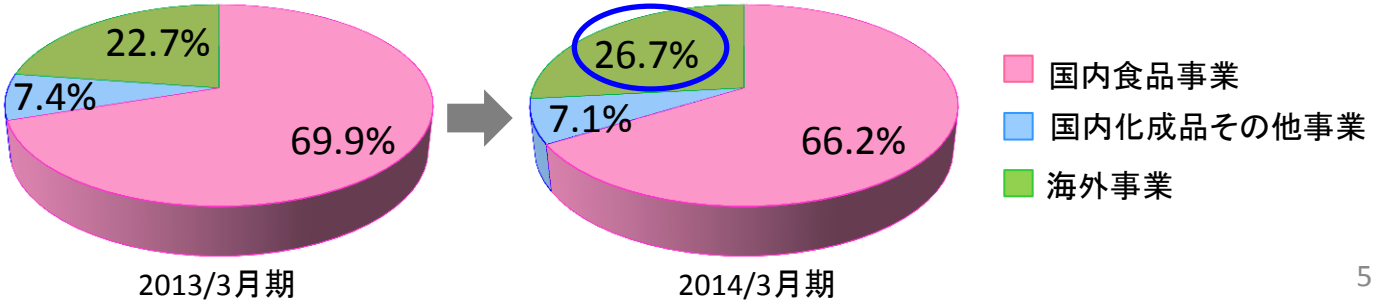
増収増益を達成し、高い水準の純利益を確保

※金額は切り捨て表示をしております。

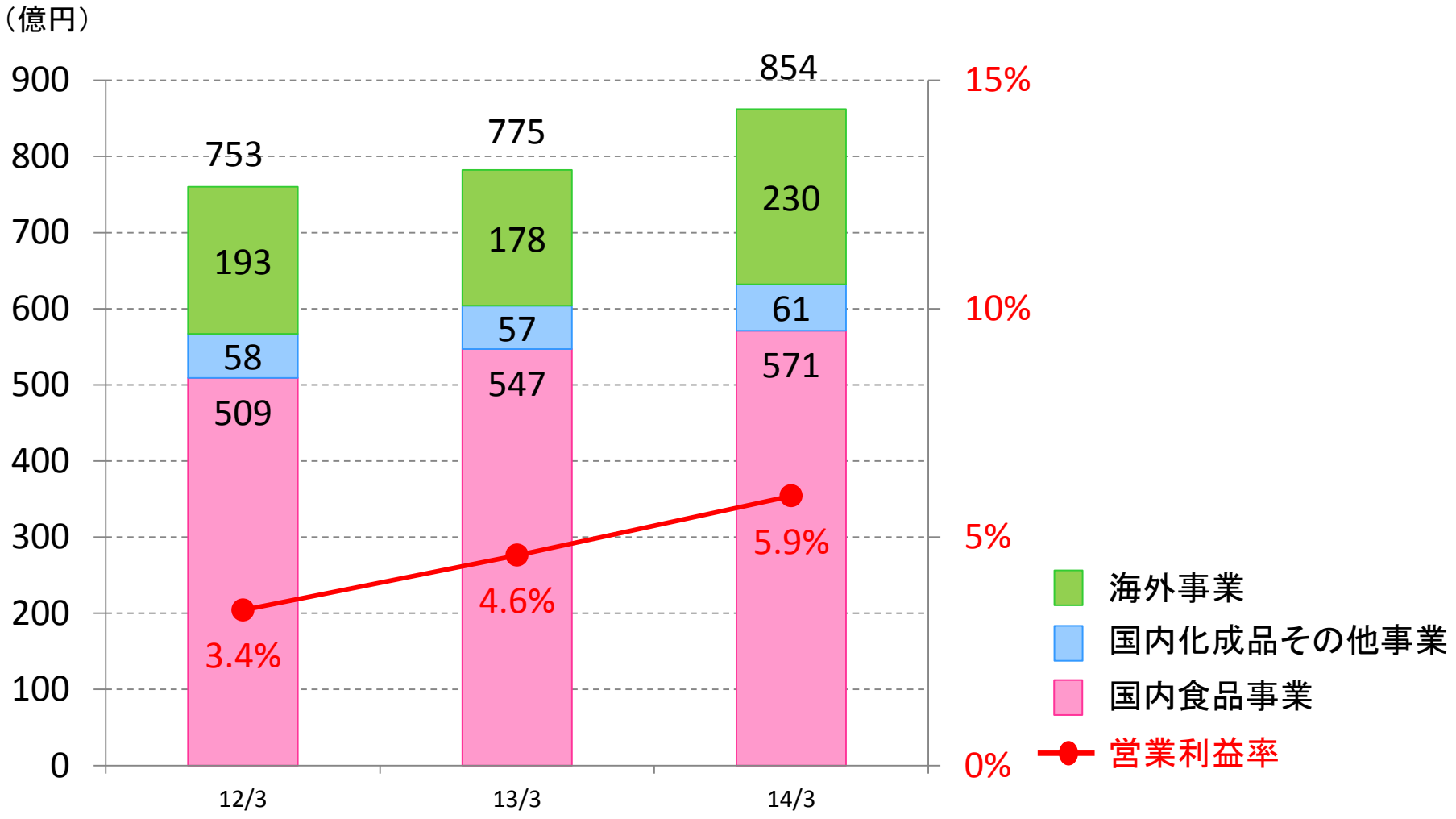
2014/3月期 セグメント別売上高/営業利益

		2013/3月期		2014/3月期		前年差	前年比
		金額(億円)	売上比(%)	金額(億円)	売上比(%)	金額(億円)	(%)
国内食品事業	売上高	547		571		+24	104.4
	営業利益	33	6.1	38	6.7	+5	116.0
国内化成品その他事業	売上高	57		61		+3	106.5
	営業利益	4	7.2	5	8.6	+1	127.2
海外事業	売上高	178		230		+52	129.7
	営業利益	3	2.0	10	4.4	+6	283.4
調整額(セグメント間消去)	売上高	△6		△9		△2	―
	営業利益	△4		△3		+1	―
合計	売上高	**775**		**854**		**+78**	110.1
	営業利益	**36**	4.6	**50**	5.9	**+14**	139.6

セグメント構成比(売上高)



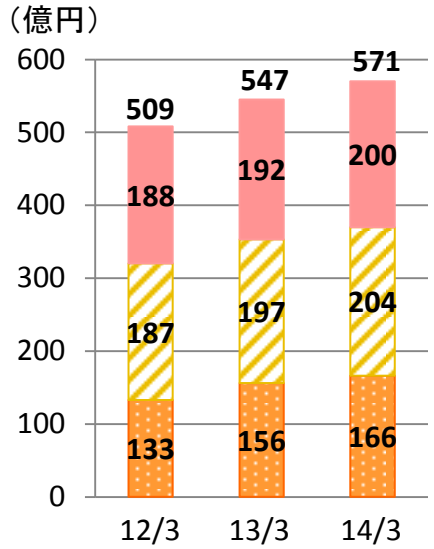
2014/3月期 セグメント別業績推移



2014/3月期 セグメント別売上高　主な増減要因①

国内食品事業　571【前年差＋24 / 前年比104.4%】

単位：億円



家庭用食品　166【前年差＋9 / 前年比105.9%】

◆海藻　・・・ ＋4.3　－「ふえるわかめちゃん®」・「わかめスープ」シリーズが伸長

◆ドレッシング　・・・ ＋4.0　－ 新商品「ごちそうマジック®」シリーズの実績化
－「リケンのノンオイル レギュラー380ml」が牽引し伸長

◆ エキス・調味料　・・・＋2.5　－「素材力だし®」（特に大容量品）の好調等

海藻・ドレッシングに加え、「素材力だし®」の伸長が寄与

業務用食品　204【前年差＋7 / 前年比103.8%】

◆海藻　・・・ ＋4.2　－「冷凍海藻」や各種「乾燥わかめ」の着実な実績化
－ コンビニ・他社向けの海藻製品が伸長

◆エキス・調味料　・・・ ＋1.8　－ コンビニ・他社向けのエキスが伸長
－ 他社向けのシーズニングが伸長

海藻に加え、コンビニや他社向けの取り組みが奏功

2014/3月期 セグメント別売上高　主な増減要因②

単位：億円

加工食品用原料等　200【前年差＋7 / 前年比103.9%】

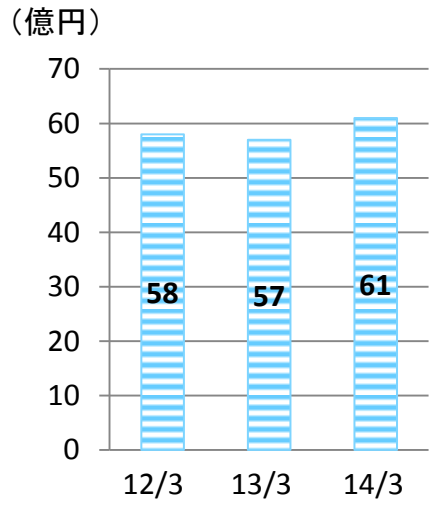
◆食品改良剤　・・・ ＋3.7　－パン用の加工油脂等が引き続き伸長

◆ビタミン　・・・ ＋2.1　－食品素材メーカー等向けのビタミンEが伸長

◆健康食品　・・・ ＋1.3　－他社向けの機能性食品素材が伸長

ユーザーニーズに応える取り組みの結果、堅調に推移

国内化成品その他事業　61【前年差＋3 / 前年比106.5%】



◆化成品　・・・ ＋3.2　－多様な分野に対するユーザーニーズを見据えた価値提案型の取り組みの奏功

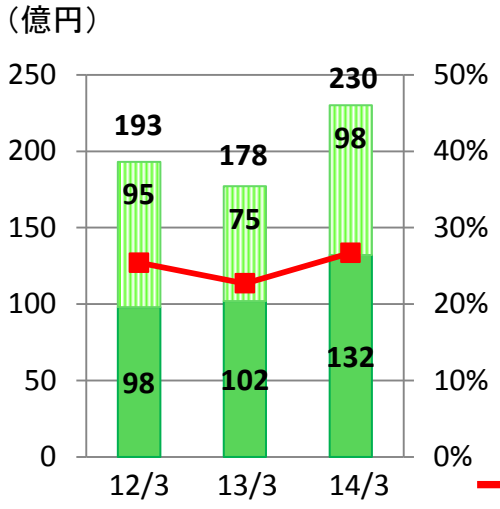
◆飼料　・・・ ＋0.4　－飼料用油脂が伸長

価値提案型の取り組みが奏功し、伸長

2014/3月期 セグメント別売上高　主な増減要因③

海外事業　230【前年差＋52（＋41）/ 前年比129.7%】

単位：億円
（　）：為替影響額



海外販社　132【前年差＋30（＋22）/ 前年比129.2%】

－「アプリケーションセンター」の機能を活かした価値提案型の取り組みの奏功
－各エリアの既存市場での深耕と、新市場の開拓・販売拡大への取り組みの結果、実績化

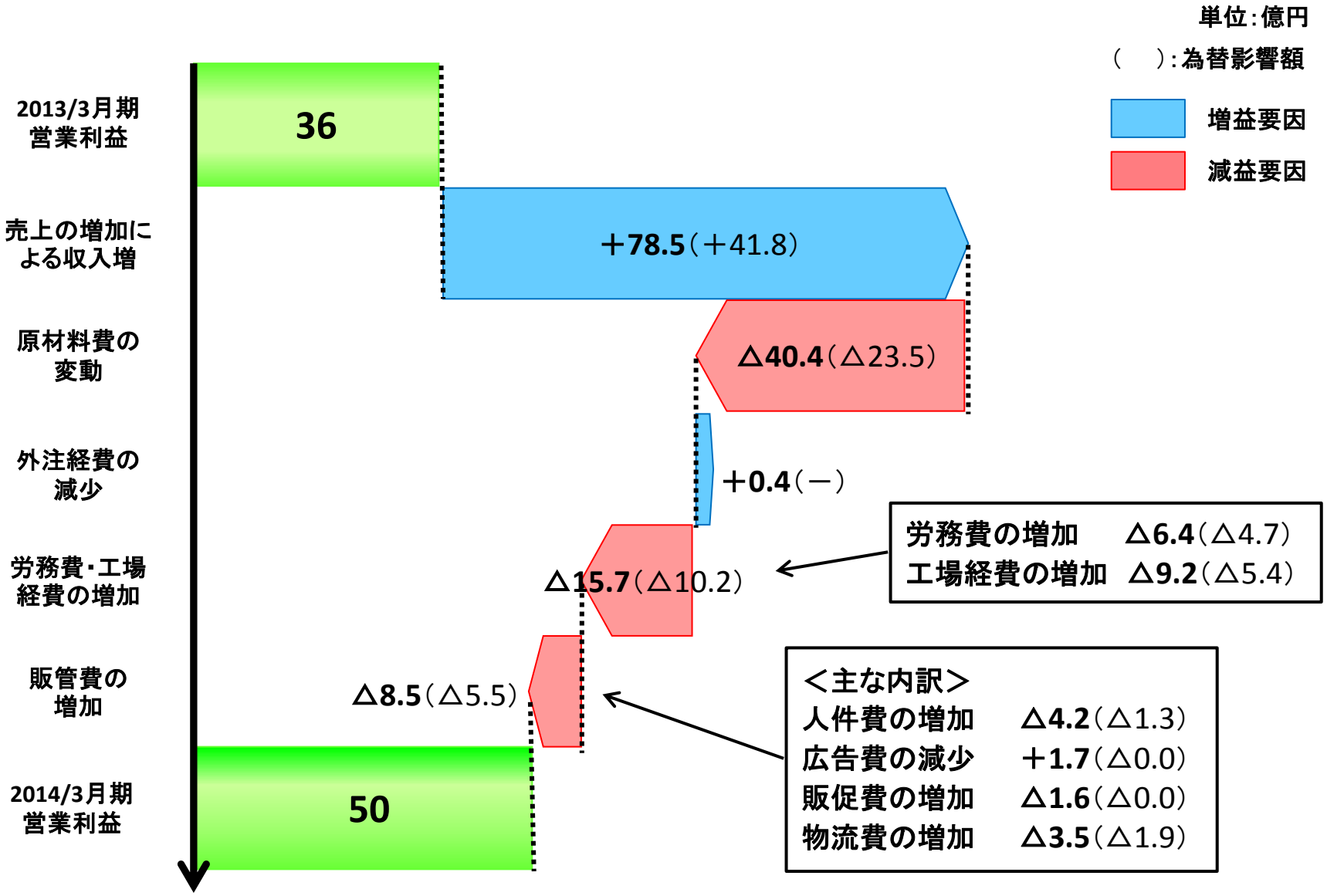
青島福生食品　98【前年差＋22（＋19）/ 前年比130.4%】

－主要取引エリアである欧州のマーケット環境が回復基調に転じた事を受け、大きく伸長

	2012/3月期	2013/3月期	2014/3月期
海外事業売上高	193	178	230
海外販社	98	102	132
青島福生食品	95	75	98
海外比率（対セグメント売上高計）	25.4%	22.7%	26.7%

強みを活かした海外販社の取り組みと、青島福生食品の復調により伸長

2014/3月期 営業利益の増減要因



2014/3月期 連結貸借対照表

（　）：為替影響額　　単位：億円

	2013/3月期 期末	2014/3月期 期末	増減額		2013/3月期 期末	2014/3月期 期末	増減額
流動資産	**538**	**578**	**＋39**（＋29）	**負債**	**335**	**350**	**＋15**（＋23）
現金及び預金	128	152	＋23（＋5）	流動負債	280	287	＋7（＋22）
受取手形及び売掛金	212	215	＋2（＋8）	固定負債	54	62	＋8（＋0）
たな卸資産	165	179	＋14（＋15）	**純資産**	**607**	**672**	**＋65**（＋22）
その他	31	31	△0（＋0）	株主資本	551	579	＋27（＋1）
固定資産	**404**	**445**	**＋41**（＋16）	その他の包括利益累計額	50	87	＋37（＋20）
有形固定資産	249	285	＋35（＋15）				
無形固定資産	8	10	＋1（＋0）	少数株主持分	5	5	＋0（－）
投資その他の資産	145	149	＋3（＋0）				
資産合計	**942**	**1,023**	**＋80**（＋45）	**負債純資産合計**	**942**	**1,023**	**＋80**（＋45）
為替レート（US＄）	94.05円	102.92円			94.05円	102.92円	

2014/3月期 連結キャッシュフロー計算書

単位：億円

	2013/3月期	2014/3月期
現金及び現金同等物の期首残高	158	121
営業活動によるキャッシュ・フロー	30	69
投資活動によるキャッシュ・フロー	△56	△35
財務活動によるキャッシュ・フロー	△13	△8
現金及び現金同等物に係る換算差額	3	4
現金及び現金同等物の期末残高	121	151
為替レート（US＄）	83.32円	100.49円

税金等調整前純利益　＋53.3
減価償却費　＋34.0
法人税等の支払　△17.2

有形固定資産の取得　△54.5
投資有価証券の売却　＋8.9

短期借入金の減少　△10.2
長期借入金の増加　＋11.8
配当金の支払　△8.4

理研ビタミン株式会社

2015/3月期　事業計画（戦略と施策）

代表取締役社長　堺 美保

中期経営計画　経営基本方針／経営基本戦略

基本方針

更なる企業価値の向上

- グループ経営の推進→事業基盤強化
- グローバルなフィールドでの成長

企業体質の強化

- 独自技術の活用　と　事業の選択と集中
- 高付加価値製品の追求

社会の信頼に応える企業

- 健全な事業運営を推進する
  コンプライアンス体制・ガバナンス体制
- 安全な製品の提供

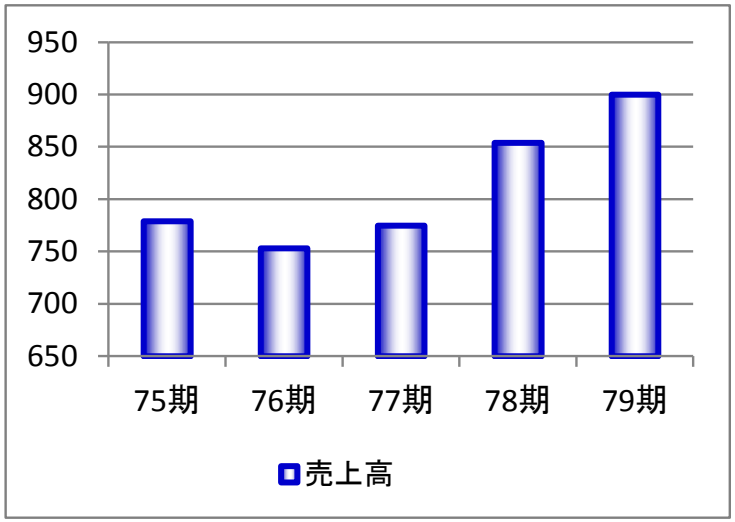
基本戦略

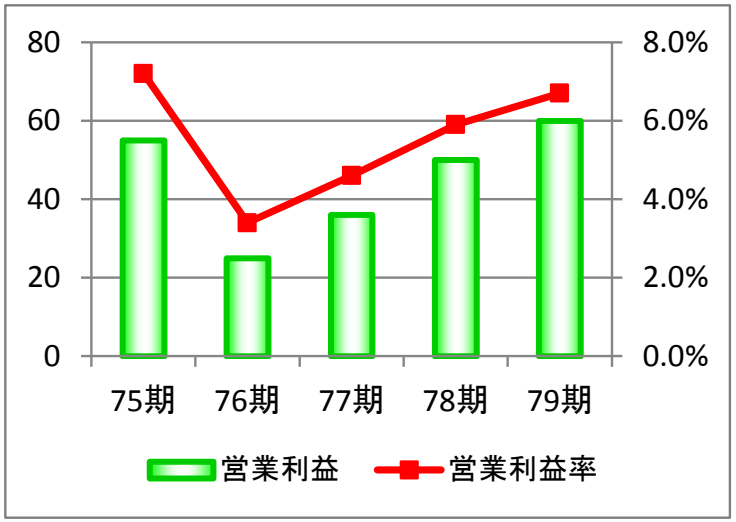
1. 中核事業での国内外マーケットシェア拡大と
   収益力の向上を目指す
2. 海外事業を当社グループの成長エンジンと見据え、
   運営（開発・生産・販売）体制の強化を図る
3. 品質保証体制の更なる強化を図り、
   顧客・消費者の信頼を高める
4. アライアンス・パートナーとの
   更なる事業推進を図る
5. CSR経営の一層の推進を図る

2015/3月期　通期業績目標（連結）

（単位：億円）

	前　中期計画				今　中期経営計画							
	75期(2011/3)		77期(2013/3)		78期(2014/3)		79期(2015/3)			
	実績	%	実績	%	実績	%	計画	%	78期差	78期比
売　上　高	779		775		854		900		＋ 45	105.4%
営 業 利 益	55	7.2	36	4.6	50	5.9	60	6.7	＋ 9	119.3%
経 常 利 益	57	7.3	37	4.8	52	6.2	60	6.7	＋ 7	113.4%
当 期 純 利 益	11	1.4	24	3.1	35	4.2	40	4.4	＋ 4	111.4%

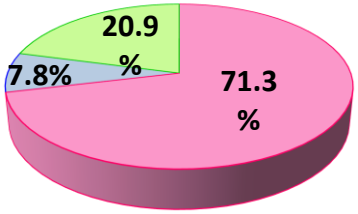


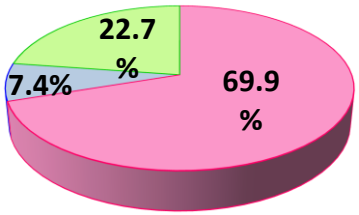


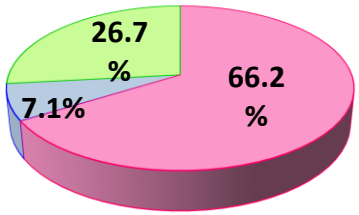
2015/3月期　通期セグメント別売上高/営業利益目標

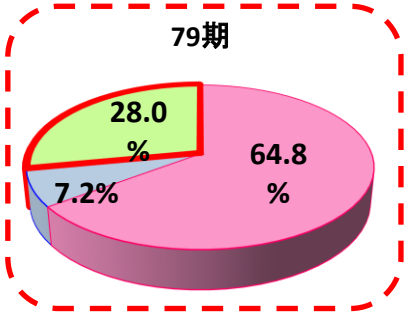
（単位：億円）

		前　中期計画				今　中期経営計画					
		75期(2011/3)		77期(2013/3)		78期(2014/3)		79期(2015/3)			
		実績	%	実績	%	実績	%	計画	%	78期差	78期比
国内食品事業	売上高	560		547		571		586		+ 14	102.6%
	営業利益	46	8.4	33	6.1	38	6.7	49	8.4	+ 10	128.5%
家庭用食品	売上高	148		156		166		173		+ 6	104.2%
業務用食品	売上高	217		197		204		209		+ 4	102.1%
加工食品用原料他	売上高	194		192		200		204		+ 3	101.8%
国内化成品その他事業	売上高	61		57		61		62		+ 1	101.9%
	営業利益	7	12.0	4	7.2	5	8.6	4	6.4	▲ 1	75.9%
海外事業	売上高	164		178		230		262		+ 31	113.4%
	営業利益	4	2.6	3	2.0	10	4.4	11	4.5	+ 1	116.8%
調整額（セグメント間消去）	売上高	▲ 6		▲ 6		▲ 9		▲ 10		▲ 1	
	営業利益	▲ 2		▲ 4		▲ 3		▲ 5		▲ 1	
合　計	売上高	779		775		854		900		+ 45	105.4%
	営業利益	55	7.2	36	4.6	50	5.9	60	6.7	+ 9	119.3%



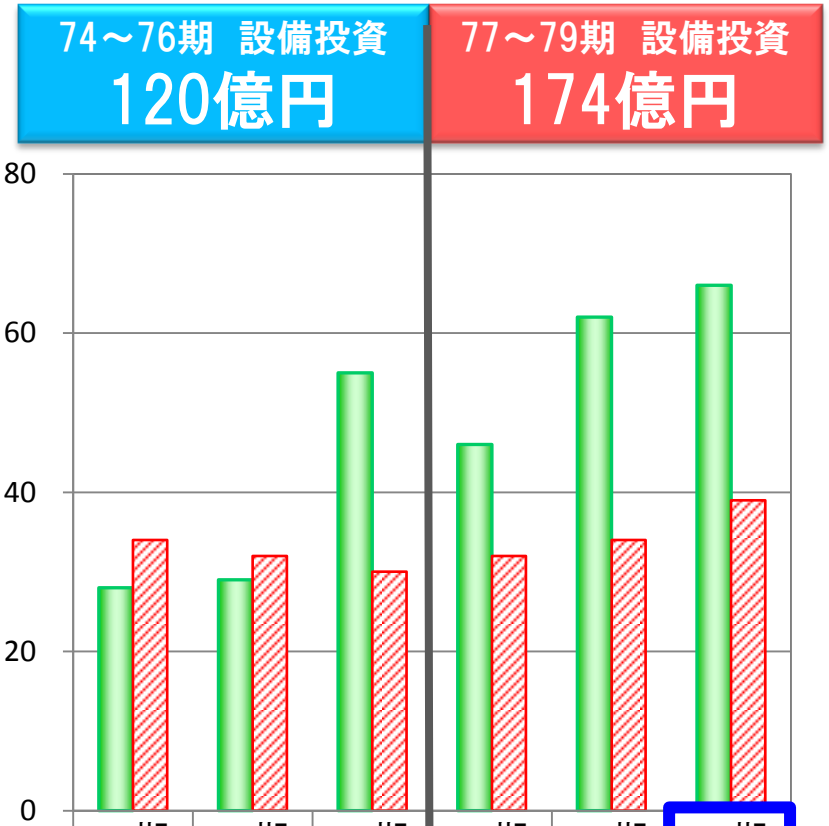






設備投資計画　および　減価償却費

（単位：億円）



	74期	75期	76期	77期	78期	79期
設備投資	28	29	55	46	62	66
減価償却費	34	32	30	32	34	39

主な設備投資（会社別）

理研ビタミン	95億
ﾘｹﾋﾞﾀ･ﾏﾚｰｼｱ	40億
理研食品	15億
青島福生食品	15億

マレーシア工場について

2014/1～本格稼働開始
54,000トンの生産能力へ

【79期通期】セグメント事業戦略①　－共通－

中期経営計画　事業戦略

共通

① 品質マインドを醸成する環境整備

② 中核事業でのローコストプロダクションの確実な実行

③ グループ内のグローバルネットシステムの強化

●「包装資材管理・技術センター」の設立

【79期通期】セグメント事業戦略①　－国内食品事業－

〔　中期経営計画　事業戦略　〕

家庭用食品

① 主力商品群のシェア拡大と収益力向上

② 新製品上市による新市場創出の推進、
新用途開発による新規需要の掘り起こし

③ 海藻商品ブランド再興

④ 中核事業の周辺カテゴリー開拓

三陸・国内産わかめの強化！！
露出を強化し、ブランドを復旧させる

★海藻関連商品

●ふえるわかめ　●わかめスープ　●ご飯まわり　●海草サラダ

79期通期　**173億円**（前期比　+6億円）

●ドレッシング
『味わうおろし』の上市。

●『わかめスープ』のリニューアル
①食塩相当量を10～15%減量
②湯量を200ml→180mlへ
③コクを付与

●『素材力だし®』
ブランド名の変更。商品認知率向上。
減塩訴求、和食訴求。

オイル入りドレッシング市場に参入

●『ごちそうマジック®』
自社開発の“極旨オイル”を使用。

リケンのノンオイル25周年　＆　ごちそうマジック®発売

うちのサラダは、うれしいサラダ

うちのサラダはうれしいサラダ

ごちマジ ごちそうマジック

リケンのノンオイル

ガツンとウマい！
カロリーハーフ

セレクティ

レギュラー

くせになる

サラダおかわり
ごちマジ®サラダ
（しっかり味で健康的）

食べる前に食べる
ノンオイルサラダ
（さっぱり味で健康的）

25th
リケンのノンオイル
Happy Anniversary

【79期通期】セグメント事業戦略①　－国内食品事業－

〔　中期経営計画　事業戦略　〕

業務用食品

① 主力商品群のシェア拡大と収益力向上

② 新製品上市による新市場創出の推進、
新用途開発による新規需要の掘り起こし

③ 海藻商品ブランド再興

④ 学校給食市場･CVS市場への
取組み再構築

79期通期　**209億円**　（前期比　+4億円）

- ドレッシング･･･オリジナリティのある商品の育成
- エキス･･･付加価値品の拡販

- 学校給食市場･･･【海藻】安全面･品質面での優位性の訴求。
  【その他】ヘルシーファームシリーズや笑顔でランチ等商品の拡大
- CVS市場･･･新素材･調味料等も活用した商品提案。定期的なメニュー提案。海藻類･冷凍海藻類の導入。

★冷凍海藻

収穫した「わかめ」をボイル後、急速冷凍し、
美味しさを封じ込める
→ これまでにない様々な特長を持つ
全く新しいタイプのわかめ

＊特長
・ハリのある色と味
・シャキシャキした食感　等

★新たに商品を追加し、
選べる9品目に。

【79期通期】セグメント事業戦略①　－国内食品事業－

〔　中期経営計画　事業戦略　〕

加工用食品用原料他

① 重点業界、顧客への販売取り組み強化と新規顧客の獲得推進

② 新用途、新機能製品の提案営業の推進による新規需要の創出

③ 健康機能食品市場の継続拡大

79期通期　**204億円**（前期比　+3億円）

◆WEBサイト≪健康成分ラボ≫

当社が以前から続けている食品成分の機能性に関する研究成果を分かりやすく紹介するサイト

食品用改良剤　業界別

パン
◇長期間やわらかさを保つ
◇ふっくらとしたパンにする

ケーキ
◇キメが細かくなる
◇しっとりとした生地になる

惣菜
◇作りたての食感を維持する
◇冷凍・冷蔵による劣化を抑える

【79期通期】セグメント事業戦略②　－国内化成品その他事業－

〔　中期経営計画　事業戦略　〕

国内化成品その他事業

① 既存系製品の水平展開と、
　新規用途開発による新規顧客開拓
② 顧客ニーズを見据えた新機能性製品の開発と、
　提案営業推進による新規需要の創出

79期通期　**62億円**（前期比　+1億円）

業界別

食品包装　◇表面が水滴で曇るのを防ぐ

◆食品用ラップ

農業　◇水蒸気で曇ることを防ぐ

◆ビニールハウス

家電　◇金型からの離れを良くする

◆CD・DVDなど

【79期通期】セグメント事業戦略③　－海外事業－

〔　中期経営計画　事業戦略　〕

食品用改良剤/化成品用改良剤事業

① 新興国市場の更なる開拓
② 生産能力の拡大
③ 付加価値製品の売上拡大
④ 顧客ニーズへの対応力強化
⑤ 世界競争市場でのコストリダクション推進

79期通期　**262億円　（前期比　+31億円）**

- インド駐在員事務所　→　販売子会社設立
- トルコ駐在員事務所　開設

- 天津理研維他食品有限公司
  ･･･化成品事業の強化･拡大
- RIKEVITA(MALAYSIA)SDN.BHD.･･･能力増強

- 各地域でのアプリケーションセンターの活用

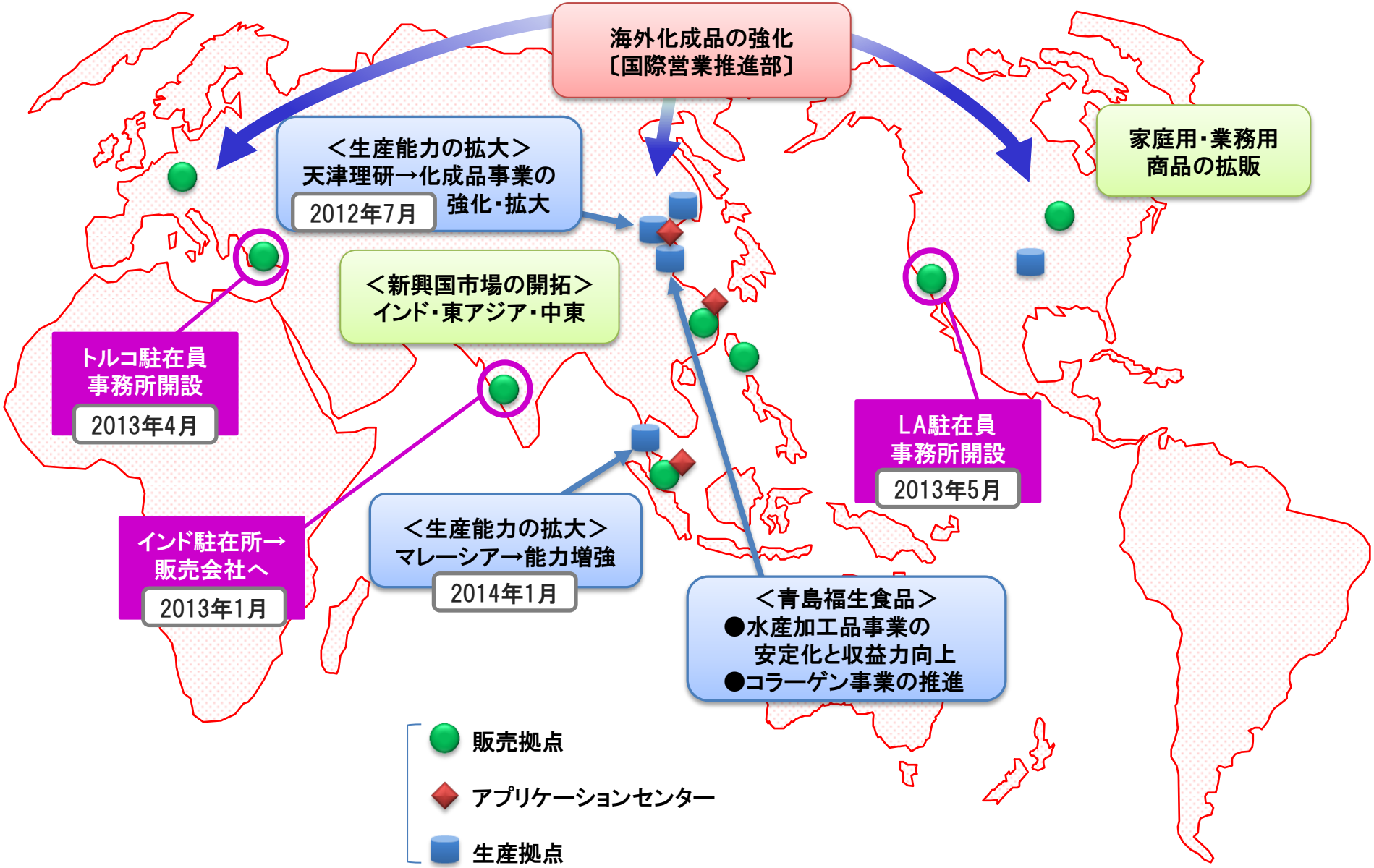
食品事業（青島福生食品）

① 水産加工品事業の安定化と
　周辺分野への取り組みによる収益力向上
② 事業構造の改革推進、
　新規事業開拓の推進

昨年、欧州地域の厳しい情勢の影響を受けるも回復

- 「マリン･コラーゲン ペプチド」事業の推進

中期経営計画 ／ 事業戦略 －海外事業－



まとめ

（単位：億円）

中期計画
最終年度目標

	2010/3	2011/3	2012/3	2015/3
売　上　高	765	779	753	900
営 業 利 益	48	55	25	60
経 常 利 益	49	57	28	60
当 期 純 利 益	25	11	14	40

震災発生

この資料には、当社の現在の計画や業績見通しなどが含まれております。

それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。

実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があり、この資料はその実現を確約したり、保証するものではございません。

お問い合わせ先
経営企画部
毛塚・相原
TEL：03-5275-5835