

トライ産業株式会社への出資に関する説明会

2023年3月15日

双日株式会社

リテール・コンシューマーサービス本部

将来情報に関するご注意

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、業績を確約するものではありません。実際の業績等は、内外主要市場の経済環境、為替相場の変動など様々な要因により、大きく変動する可能性があります。重要な変更事象等が発生した場合は、適時開示等にてお知らせします。

(説明者)

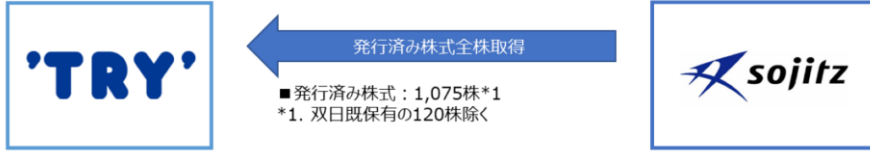
常務執行役員

リテール・コンシューマーサービス本部長

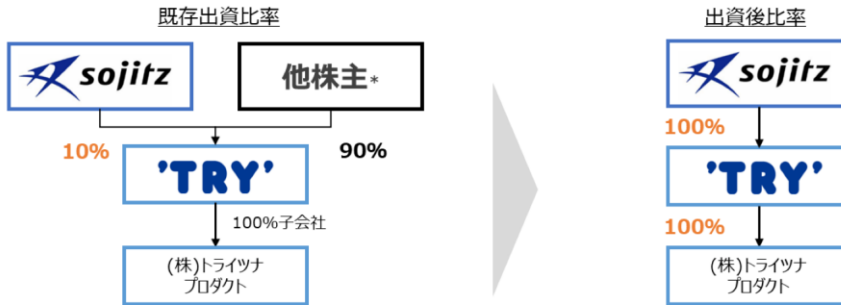
村井 宏人

取引概要

① トライ産業(株)発行済み株式の全株取得



② 出資スキーム図



*現経営陣株主7名/個人株主9名/企業株主(2社)



2

- トライ産業が発行している株式のうち、従来より当社が保有する120株(約10%相当)を除く、残りの1075株を全株取得し、双日の100%連結子会社とする。

トライ産業 / 会社概要 & 事業内容

[会社概要]

会社名	トライ産業株式会社
所在地	本社 清水工場 静岡県静岡市清水区 島田工場 静岡県島田市 吉田工場 静岡県吉田市
従業員数	119名 (2022年7月時点)
関連会社	トライツプロダクト (TTP) 100%... 24名
設立	1988年7月
資本金	67百万円
業績	売上高40,468百万円/純利益841百万円 (21年度)

[工場] (創業年)

清水工場 (1995年)
調達、販売機能を持つ本 社に隣接する主力工場 ・冷蔵庫： 6,486トン ・加工能力： 30トン/日
島田工場 (2002年)
事業拡大に伴い清水工場機能を 増強 ・冷蔵庫： 8,383トン ・加工能力： 25トン/日

写真：清水工場



吉田工場 (2020年)
ネギトロ、切り落としなど加工度の 高い製品を生産 ・冷蔵庫： 1,286トン ・加工能力： 6トン/日

[事業内容]



- 静岡に本社を有し、全従業員は119名、資本金67百万円、売上高約400億円の企業。静岡県内に3つの工場を保有しており、国内におけるマグロ流通に占める同社の市場占有率は約15%に達し、業界2位として圧倒的に優位なポジションを有している。
- トライ産業は仕入から加工、卸販売までの一貫管理体制に強みを持つ。
- トライ産業は設立以来、双日と長年の協業関係を構築しており、サプライヤー及び流通のパートナーとして、同社の成長と共に歩んできた。
- 今般、トライ産業の株式を全株取得し、双日の水産バリューチェーンの中に組み込むことで、同社の更なる成長と、双日の水産品ビジネスを拡大を狙っていく。

トライ産業 / マーケットにおける強み

業界トップクラスの調達力を有し、マーケットインを実現する加工能力・営業基盤を持つ。

【品質管理】品質管理体制の内製化

・細菌検査や理化学検査が可能な品質管理体制を内製化することでより安全な製品の提供が可能



品質管理

【調達】業界トップクラスの調達力

・年間100隻超の一船買いが可能
・海外畜養マグロの現地買付も実施



調達

加工

【加工】顧客ニーズに応える対応力

・顧客ニーズに速やかに応える技術力
・対米/対欧HACCP認定取得に裏付けられた安全性



【物流】鮮度を維持した超低温物流

・原料保管から配送まで全工程超低温管理することによる鮮度維持



物流

販売

【販売】製販一貫による提案力

・マグロプロ集団ならではのマーケットイン思考の提案力
・営業拠点集約による効率的な販売



sojitz

4

- 圧倒的な品質管理レベル
- トライ産業は社内において、全ての細菌管理から理化学検査等、十分な品質管理の能力を有しており、これらを内製することによって、『安心・安全』をモットーとする、双日の食品ビジネスにおいて、重要な役割を担うことが出来る。
- 業界トップクラスの調達力
 - 年間100隻超の一船買いが可能。
 - 長年の経験を踏まえた海外畜養マグロの現地買い付けも実施。
- 顧客ニーズに応える対応力
 - 対米・対欧輸出可能なHACCP認定を取得した安全性のある加工プロセスを有する。
- 製販一貫による販売力
 - マグロのプロ集団として、製販一貫だからこそ出来る提案力を用いて、営業拠点を通じ、様々なお客様と取引を行う。
- 鮮度を維持した超低温物流
 - マグロの流通においては、超低温から低温までの温度管理が重要。
 - トライ産業も日本全国に超低温物流が可能な物流サプライチェーンを有している。

当社他事業とのシナジーによるトライの成長戦略

トライの“事業基盤”×双日グループ“水産アセットネットワーク”による
トライ産業の既存ビジネス強化、並びに海外への事業拡大

【創出するシナジー】

① マリンフーズ販路を活用したトライ販路の拡大

トライの市場シェア率が低い地方エリア(九州・東北等)に対して、双日グループであるマリンフーズが保有する全国45カ所の営業拠点を活用し新たな商権の獲得を行う。

② 大連翔祥を活用した調達力の強化

トライ自社での一船買いに加え、双日グループである大連翔祥からも原料を調達し、価格競争力のある原料の確保を行うことで調達力を強化する。

③ マグロ製品を軸とした水産加工品提案力の強化

トライが取り扱うマグロ製品とマリンフーズが扱うその他魚種製品とを併せ、双日を持つグローバル・ネットワークを活用する事でトライの対海外向けビジネスを拡大し、value upを図る。



- 昨年公表の通り、双日は売上高約900億円であるマリンフーズを買収。
- マリンフーズは日本全国にわたる直の営業網を用いた圧倒的な販売力が強みであり、寿司ネタにおいて日本一の取引規模を有するものの、マグロの取扱いに関しては、今後の強化課題となっていた。
- トライ産業を100%子会社化することを通じて、同社の強みを活かし、高品質且つ価格競争力のあるマグロを、マリンフーズが日本全国に有するネットワークを通じて販売し、収益拡大を狙っていく。
- また、双日グループには中国大連に大連翔祥という、トライ産業と同様、一船買いを含めたマグロの調達、加工機能を有する会社がある。
大連翔祥の活用も含めて、トライ産業の調達力をより一層高め、圧倒的な競争力を有するマリンフーズの販路を通じてのビジネス拡大を狙っていく。
- また、水産加工品のニーズが伸長する中、消費者のテーブルに載るまでの加工過程において圧倒的な強みを有するマリンフーズの加工能力・商品開発力と、トライおよび大連翔祥の調達力を加えることで、更なるビジネス拡大を図っていく。
- 中長期的にはますます海外で伸びゆく水産加工品の需要に対して、双日グループ、マリンフーズ、トライ、3社の強みを生かしたビジネスの展開を図っていく。

国内外における水産物市場状況

[国内外水産物消費状況]

①国内水産物消費状況

日本国内の水産物消費量は、人口の減少や若年層を中心とした魚離れの影響もあり直近では減少傾向にあるものの、マグロ製品は水産物における人気商材であることは変わりなく、他魚種比較価格も安定的である事から需要は底堅いと推察される。

②世界水産物消費状況

人口増加や健康志向・SDGs意識の高まりを背景に、アジア・オセアニアや北米地域を中心に水産物の消費量は堅調に推移。水産物は世界の動物性たんぱく供給量の約2割を占めることから、世界の消費量は今後も引き続き伸長していくと考えられる。

図1)主要国・地域における
一人一年あたり食用魚介類消費量推移

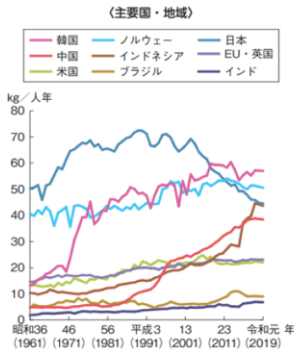
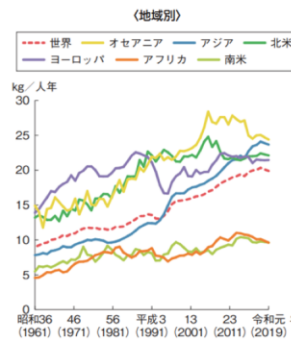


図2)世界の一人一年あたり食用魚介類消費量推移



sojitz

参照元：水産庁令和3年度水産白書

6

- 日本国内において、人口減少や魚離れ、米国を中心とする海外からの牛肉輸入関税引き下げに伴う牛肉の相対的な価格競争力の優位性等により、国内における水産加工品の需要は右肩下がりの状況だが、一方で日本人の1人当たりの水産品の需要はまだまだ世界でも有数のレベル。
- トライ産業の有する調達力とマリフーズの販売ネットワーク、開発力、提案力とを掛け合わせ、単に海外から調達し、仲卸に卸すといった1次流通でのビジネスではなく、末端まで競争力のある商品をお届けすることで、日本国内でのシェア拡大を図る。
- 海外においては、健康志向、SDGs志向、アニマルウェルフェアといったさまざまな観点から、経済成長が著しいアジアや健康志向の強い欧米各国を中心に水産加工品のニーズは着実に増えている。
- 着実に伸びる水産品のビジネスにおいて、マリフーズの高い競争力、商品開発力、それに加えて、マグロという目玉商材になり得る商品の調達力を掛け合わせて、中長期的には伸びゆく海外市場、特に欧米やアジアにおいて、双日があるネットワークを活用し、その競争力ある商品を販売していく。

当社の水産事業における全体戦略

水産大国である日本市場で収益と技術の基盤を確立する一方、水産物加工技術や品質を武器に海外市場の成長も取り込み、調達・養殖～加工～販売の持続可能なグローバル・バリューチェーンを構築する。

【当社水産事業戦略領域】



【Step①】

国内収益基盤の確立および海外を見据えた商材強化

既存(マリンフーズ)×新規(トライ)アセットによる販売面でのシナジー創出に加え、仕入面で双日食料(SOFCO)と連携する事により、海外展開を見据えた収益および商材力・技術力の強化を図る。



【Step②】

水産加工品を武器に海外市場を開拓

川上から川下までのノウハウや技術力・品質を武器に、成長を続けるアジア・北米市場に対し、トライのマグロ製品やマリンフーズの寿司ネタ製品を輸出し販路を開拓する



【Step③】

グローバル・バリューチェーンの構築

Step②で開拓した海外市場で、優良アセット(Distributor、食品・水産加工メーカー、外食等)を獲得し、トライ・マリンフーズに加え双日ツナファーム鷹島の養殖クロマグロなども輸出する事により、**双日ならではの強固なグローバル・バリューチェーン**を構築する。



sojitz

- 双日の中核グループ会社である双日食料(SOFCO)今回出資したトライ産業、昨年出資したマリンフーズを着実に連携させ、点から線、線から面といった世界戦略を展開する。
- 今回のトライ産業への出資を通じて、上流から末端までの調達、加工、販売、また、そのために必要な超低温物流までのサプライチェーンを構築し、それらを連携させることで、水産加工品市場における確たるポジションを確保し収益を拡大を図る。

Appendix 補足資料

マリンフーズ / 会社概要 & 事業内容

[会社概要]



MarineFoods

会社名	マリンフーズ株式会社
所在地	本社 東京都港区六本木
従業員数	1,451名 (グループ合計)
関連会社	釧路丸水株式会社 100% MF Chile SpA 100% MF Vietnam Ltd. 92.8%
設立	1964年10月
資本金	18億33百万円
業績	売上高836億円(21年度単体決算)

[工場・関係会社] (創業年)

三重工場 (1986年)

シーフードサラダ・タイスサーモン製品などマリンフーズの主力製品の製造を行う。一貫した生産管理システムでの製造が強い。

釧路丸水 (2013年)

港で水揚げされた魚介類を直接買い付けできる「買参権」を保有。



写真: 三重工場外観

(左) 味付けマスコ (右) 北海道旨味たこ



[事業内容]

~「New Style of Seafood」の確立
他社にはマネ出来ない独自のバリューチェーンの構築~

調達

環境や水産資源量に配慮した調達ルートの拡大

- ① ベトナム・タイでのえび養殖事業
- ② トルコよりサーモントラウト調達
- ③ チリやロシアからの調達網
- ④ 愛媛県でのまぐろ養殖事業

生産

国内外の自社加工工場での独自ノウハウを活かした加工

- ① MFベトナムでの寿司種加工
- ② 三重工場での水産総菜加工
- ③ 釧路丸水での前浜水産資源加工

販売

全国展開された販売網と消費者視点での提案営業

- ① 約 4000社のお客様に対し全国45か所の営業拠点を活用した地域密着型営業
- ② 品質管理重視の物流体制
- ③ 消費者へのメニュー提案まで行う営業力

マリンフーズの調達・生産拠点

世界20カ国以上から原料・商品を仕入れ、海外では自社工場2カ所、養殖拠点2カ所、約50カ所のOEM工場で商品を生産。国内では、自社工場2カ所、養殖拠点1カ所、約30カ所のOEM工場を有し、安全・安心な商品の安定供給に努めている。



双日食料 / 会社概要 & 事業内容

[会社概要]

SOFCO
Sojitz Foods Corporation

会社名	双日食料株式会社
所在地	本社 東京都港区六本木
従業員数	295名
関連会社	双日食料水産株式会社100% 株式会社ミートワン 100% 等
設立	1983年1月
資本金	4億12百万円
業績	売上高1,184億円(21年度連結決算)

[関係会社]

双日食料水産

鮭フレーク製品製造を主業とし、原料から製品までの一貫生産体制を持つ。



写真:双日食料水産 本体外観

株式会社ミートワン

畜肉の原材料調達および販売、畜肉加工、物流に関わる複数の企業と連携し消費者に安心安全な製品を提供する。



[事業内容]~総合性を基盤に顧客ニーズに即した付加価値を創造~



sojitz

畜産事業

生体家畜・牧草輸入から精肉加工まで

農産事業

農産品や果実加工品等の開発輸入

基礎原料事業

砂糖・小麦粉・乳製品等

食品事業

輸入具類の取り扱いは国内トップシェア





将来情報に関するご注意

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、業績を確約するものではありません。実際の業績等は、新型コロナウイルス感染症の収束時期や、内外主要市場の経済環境、為替相場の変動など様々な要因により、大きく変動する可能性があります。重要な変更事象等が発生した場合は、適時開示等にてお知らせします。

Copyright © Sojitz Corporation 2021