

日時：2023年11月22日（水）10:00～11:00

登壇者：代表取締役会長 炭井孝志

代表取締役社長 島本国一

取締役副社長 寺島洋一

経営企画本部 執行役員 本部長 謡田能孝

財務経理本部 本部長 江袋友晴

経営企画本部 経営管理部 部長 野川浩司

経営企画本部 事業戦略部 部長 菅原義彦

<会場質問>

Q1. 今期、御社の設備投資はいくらを想定していますか？

上期終わった時点での、基幹システムの進捗をおしえてください。

→環境投資については、各工場の冷媒を代替冷媒（自然冷媒等）に切替える取り組みをしております。また基幹システムにつきましては、2024年4月に稼働をさせるように準備をしております。金額については現時点では公表は控えさせていただきます。

Q2. 商品の統廃合について、具体的な数字と、その進捗具合をおしえてください。

→商品統廃合は、利益の少ない商品、販売数量の少ない商品を対象に検討し、お客様にご理解いただきながらすすめております。品数については非開示でございますが、下期にかけて本格的に取り組んでおります。

Q3. 通期の業績予想でも、売上高 6.1%増とのことですので、年明け以降もコロナなど大きな出来事が起きない限り外食は伸びていくとみておりますでしょうか？

→外食では、人手不足という課題があることを伺っております。その課題に対して、当社の商品、メニューをご提供することで、伸ばしていけると考えております。

Q4. 調味料・加工食品事業の冷凍ポテトなどの「その他」が伸長しているようですが、その背景をおしえてください。

→「その他」には冷凍商品が含まれております。冷凍商品は私どもの中で全体に占める割合は大きくはないのですが、外食、給食、介護施設など、私どもの加工した冷凍ポテトを使用することで、人手不足を解消できていると伺っております。その流れで少しずつ冷凍ポテトが伸長している状況でございます。

Q5. 第2四半期の販売数量の減少の要因は、タマゴ加工品の供給制限のみでしょうか？

それとも、商品の統廃合をすすめていたことも影響しておりますでしょうか？

→9月にたまご製品の供給制限を解除いたしました。価格改定と販売数量制限によって、お客様で、たまごの使用量を減ったメニューに切り替わっております。

またマヨネーズについても価格改定の影響があり、全体の販売数量が減っております。

Q6. 鳥インフルエンザ前と比較して、鶏卵の調達状況をおしえてください。また鶏卵相場の見通しをどのようにみておりますでしょうか？

→昨日現在で、鳥インフルエンザの発生は19件ですが、採卵鶏の養鶏場では、まだ発生は確認されておられません。昨年お客様に大分ご迷惑をおかけしましたので、対策として、仕入れルートである産地を分散させる取り組みと、在庫を厚くもつ、凍結した卵の在庫を厚く持つ、また輸入の卵も一部特定のユーザー様にもご使用しております。また養鶏業者ともに情報を共有し協力しあい、昨年のような影響はないように取り組んでおります。

相場に関しましては、JA全農たまごMサイズの基準値は本日250円ぐらいです。

今後の鳥インフルエンザの発生の状況で変わるとは思いますが、例年とおり年末にかけて価格は上がっていくと見ており、現時点では安定した調達ができておりますし、対策をたてております。

Q7. 海外売上高が、前年対比のプラス24%の金額をおしえてください。

→今期上期で約6億円です。(会場回答より訂正)

Q8. ヘルスケアは、国民が注目している1つかと思えます。ドラッグストアでは、食品部門を強化しております。24時間営業や、イートインの店舗もあるようになってきました。

また、ショッピングセンターのキーワードは、ウェルビーイングを現在は掲げているかと思えます。そのような中で、サラダカフェは、他業種とのコラボを、今後ご検討しておりますでしょうか？

→具体的なコラボの展開は予定にはございませんが、貴重なご意見をありがとうございます。

ヘルスケアには私たちが注目しております。ロングライフサラダの中に食材をやわらかくしたのがあります。またドラッグストアさんで、今ガーリックバターソースや、サラプロなど小容量サイズをご提供しております。サラダを健康の土台と考え、サラダNO.1企業をめざす企業理念に沿って活動しております。外食が伸長した分、デパ地下がやや遅れているのかな、という印象をもっております。サラダカフェの取り扱い商品には、「美サラダ」や食物繊維に注目した商品をご提供しており、これがお客様にとってウェルビーイングになっていけたらいいかなと考えております。

<WEB 質問>

Q9. 経常利益率が 1%台と低い水準となっていますが、経常利益率の目標水準とその達成時期についての考え方を教えてください。

→上期経常利益が 1.9%で着地しており、主に原材料高騰の長期化によって経常利益が低い水準となっていることは重要な課題ととらえております。

まずは、利益の回復が過去のレベルまで正常化することを最優先課題と捉え取り組んでおります。具体的な経常利益などの目標水準と達成時期については、来年5月の公表を予定しております。

Q10. ROE の水準が公募増資を行った 2017 年3月期の 12.0%から低下傾向をたどり、2023 年3期では 1.3%の低い水準となっております。ROE の水準をどのようにして、いつごろまで、どのくらいの水準まで高めて行きたいのかの考え方を教えてください。

→資本コストや資本収益性として ROE を十分に意識したうえで、経営資源の適切な配分を次期中計へ反映し計画してまいります。次期中長期経営計画で具体的な数値目標を来年5月に公表する予定です。

Q11. 2Q 累計決算では、数量効果がマイナスですが、数量効果をプラスに転じさせていくにはどのような戦略をお考えでしょうか。教えてください。

→鳥インフルエンザ発生の影響によるたまご製品の供給制限により、数量効果がマイナスとなっております。9月から供給制限を解除し、メニュー採用も徐々にきまっておりますが、完全回復までには時間を要すると見込んでおります。

今はたまご製品の再導入に向けてメニュー提案型営業を再開し、たまご製品以外のマヨネーズ・ドレッシング類や、サラダ・総菜類でカバーする対策も実施しております。

Q12. 投資家にとって御社が投資魅力となる強みとして自負している御社自身のポイントを教えてください。

→当社グループの強みの1つめは、多数の品ぞろえのある対応です。マヨネーズ・ドレッシング類、タマゴ加工品、サラダ・総菜類と約 1500 品のラインナップがございます。

2つめは B to B に注力した事業展開であり、フードサービス業界で要望される情報やニーズなどを日々集積しております。多数の商品、豊富な蓄積された情報とともに、お客様の要望に柔軟に対応する当社の商品開発力、生産力、販売体制が強みと考えています。販売戦略として、販売先を分野別・業態別から分析し、メニュー提案やきめ細かい対応ができることも強みです。

Q13. 価格改定はいつまで続けようとお考えでしょうか。

また、数量効果が利益に寄与するのはいつごろでしょうか。

→3月にたまご製品の価格改定、7月にFDF、和惣菜の価格改定を開始いたしました。計画が100%に進むまで、価格改定を継続してすすめてまいります。原材料価格の上昇傾向もおさまっております。現段階では新たな価格改定については予定しておりません。

Q14. PBR1倍割れの企業価値向上策は次期中計での発表でしょうか？

→当社は現状PBR1倍を下回り、0.6台となっております。

このことは市場における業績に対する評価が低いことを意味しており、重要な課題として認識しております。現在、企業価値の更なる向上のための新中期経営計画を策定しており、来年5月ごろには公表させていただく予定です

【注意事項】

本資料に記載の内容は、フェアディスクロージャの観点から、2024年3月期第2四半期決算説明会の質疑をもとに記載したものであり、その情報の正確性・完全性を保証するものではなく、今後予告なく変更される可能性があります。本資料に記載されている業績見通しや将来予測などに関する記述は、信頼できると思われる各種データに基づいて作成していますが、その達成を約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績は経済情勢等様々な不確定要因により、これらの予想数値と異なる場合がございます。