

2023 年度第 2 四半期決算説明会における主な質疑応答の要旨

<日時>2023 年 11 月 2 日 15:00~16:00

Q. 連結配当性向目標を 35%に引き上げた背景は？もっと引き上げて良かったのでは？
ROE 目標達成のため、今まで以上に自己株式取得を積極的に実施する考えはあるか？
また、株式分割を決めた背景は？

A・投資対象として当社株式の魅力を高め、また投資家層の拡大を図るため、配当を増やすとともに、投資単位を引き下げ、個人投資家にも投資しやすい環境を整えることを決めた。

- ・今後大きな投資をする可能性もあり、ある程度の内部留保は必要である。成長資金と還元のバランスを考え、35%にした。
- ・自己株式の取得については、今までと同様に、状況に応じて実施する。

Q. 今後、円高等の影響で減益になっても減配はしないか？

A・基本的には連結配当性向 35%を目標とする。ただし安定的な配当も重要。状況に応じて判断する。

Q. 連結配当性向目標引き上げ、株式分割、従業員への株式インセンティブ制度の導入の他、日本デルモンテの工場集約もあり、企業価値や株価への御社の意識の高まりを感じる。こうした変化の背景は？

A・いくつかの施策の発表が重なったが、意識が最近高まったわけではない。

- ・10年くらい前から ROE や株価を意識し、生産性を高め、利益水準を向上させるために今まで様々な取り組みをしてきた。
- ・生産体制の再構築に関しては、日本デルモンテの工場集約の発表より前に、千葉県野田市に来春竣工予定の新工場建設の発表をしている。
- ・ROE の分母である資本に関する施策や、株主還元策に関しても、従来から機動的な自己株式の取得を実施してきた。今後も状況に応じて考える。

Q. 海外におけるキッコーマンしょうゆの競争優位性は。

A・品質の高さと、それに基づいたお客様との信頼関係の強さ。これらはブランド力の強さにも繋がっている。これらに磨きをかけることで、さらに競争優位性を上げる。

- Q. 海外しょうゆ事業について。1Qは北米・欧州しょうゆ事業が数量ベースで苦戦していたように思うが、2Qに改善してきた背景は？今後の数量の見通しは？
- A. 利益率の改善のために、各エリアで価格改定を何度か実施した結果、数量の伸びが鈍化していた。この傾向は過去の価格改定においても見られたが、その後きちんとしたマーケティングを行うことで従来の成長ペースに戻すことができている。
- ・今回も同様であり、販促が打てる環境になったことで、今期2Qは受注の強さが戻ってきた。今後もこのモメンタムを繋げるため、下期からは売上成長を重視し、広告宣伝・販促を強化する。
- Q. 欧州しょうゆの事業利益率は、以前は30%以上あった。今期は上期実績の29.4%に対し、下期は17.5%に低下する予想だ。今後、売上が回復すれば30%以上に戻せるか。
- A. 今後さらに利益を出すためには売上成長が必要。下期からは売上成長を重視し、広告宣伝・販促を強化するため、上期よりも利益率が低下する。
- ・来期以降、売上が回復してからは、利益率30%以上を目指したい。
- Q. 北米卸の事業利益率は8%近いが、この水準の維持は可能か。また他の地域はどうか。
- A. 出来るだけ高い利益率を確保したいと考えているが、8%程度の維持は難しいだろう。
- ・北米ではデジタルの活用で売上・経費等の見える化を進め、利益率を高めてきた。これを他のエリアにも水平展開させ、利益率の向上に繋げたい。
 - ・北米では、利益率が高い中で、売上の伸びが鈍化している。下期以降は売上の伸びを重視しており、その中で若干利益率が低下することはあり得る。
- Q. デジタル戦略についての取り組みは。
- A. 主に4分野でデジタル活用している。1つ目がデジタルマーケティング。お客様への適切な商品や情報の提案、双方向のコミュニケーションに活用している。
- 2つ目は商品開発・研究開発。ノウハウ蓄積をデジタル化し、効果的な開発に繋げる。
- 3つ目は物流。他社ともデータ連携を進め効率的に配送する。データ活用により倉庫オペレーションの効率性も高める。
- 4つ目は生産関係。生産関連データを収集し、効率的に生産する。
- ・また、卸売事業では売上・経費等の見える化を進め、利益率の向上に繋げてきた。
- Q. 国内について。収益回復が遅れているのではないか。さらなる値上げの考えは。
- A. 原材料等のコストは特に前期の下期に増加した。今年2月から8月までの様々な商品の価格改定によりコスト増を吸収し、下期は利益増を見込んでいる。
- ・今後も状況に応じて、必要であれば価格改定を考える。

以上