

## 2023 年度本決算説明会における主な質疑応答の要旨

<日時>2024 年 4 月 26 日 17:00~18:00

Q. 次期中期経営計画について。

2024 年度は現在の中計の最終年度であるが、海外の次期中計についての考え方は？

A・次の中計は、次のような方向性で現在検討中である。

- ・北米しょうゆは安定的な成長を見込んでいる。多様化する商品ニーズに対応できるように、高い生産性と多品種生産を両立した米国第 3 工場を建設し、今後 10 年で生産能力を現在の 3 割から 4 割くらい増やす。
- ・欧州は、2 桁成長が見込める市場であると考えている。
- ・アジア・オセアニアは、中でもアセアンは引き続き高い成長が期待できる。
- ・卸事業は、ポテンシャルが大きく、今後も高い成長が期待できる。

Q. 欧米のしょうゆについて。2024 年度業績予想では、北米の伸び率が 4%、欧州の伸び率が 7%であるが、低めではないか？

A・北米は、高いレベルでの安定成長を目指しており、これは 4~5%程度と考えている。

また 2023 年度までは値上げ効果があったが、2024 年度は、北米・欧州とも値上げ効果を見込んでおらず、数量ベースでの成長を見込んでいる。

- ・欧州は、2023 年度 4Q はマーケティング強化もあり売上を大きく伸ばすことができた。経済状況がまだ不安定であるため、2024 年度の業績はあまり楽観視できないものの、各国での受注の強さも徐々に戻ってきており、出来るだけ早期に安定的な 2 桁成長に戻したい。

Q. 北米卸の売上について。2023 年度 4Q は弱かったが、2024 年度に回復できる理由は？

A・米国の消費環境は、一般消費者は少し財布のひもを締めている状態が続いている。

特に 2023 年度の前半は、高単価な日本食レストランの客足が鈍く、売上が伸び悩んだ。

- ・また、2023 年度は、数量は伸びているものの、一部商品の仕入価格が低下し、これに伴い売価が下落したことが売上の減少要因となった。
- ・2024 年度はさらなる仕入価格の下落は見込んでおらず、この影響が一巡し、また数量は伸びているため、売上を伸ばすことが出来ると見込んでいる。

Q. 北米卸の利益率について。2023 年度に上がった背景は？また 2024 年度の見通しは？

- A・2023 年度は一部商品の仕入価格が低下したことが一時的に利益率向上に寄与した。  
また、DXによって経営データの可視化を進めて生産性を高め、現地の支店長クラスのコスト意識が高まったことも、利益率向上に寄与している。
- ・2023 年度は売上が前年並みであったが、2024 年度は売上の伸びを重視している。  
その結果として、費用が増加することが考えられる。  
また、2023 年度の仕入価格の低下が売価に反映されるまでにはタイムラグがあり、今後売価が下落する可能性を見込んでいる。  
これらのことから、今後は 2023 年度の利益率の維持は難しいと考えている。
  - ・現在、激しい価格競争は起こっておらず、利益率が下がる兆候があるわけではない。  
売上を重視し、費用が増加する中でも、8%の利益率は維持したいと考えている。

Q. 国内の価格戦略について。追加的な価格改定はあるか？

- A・4 月にデルモンテ等の価格改定をしているが、次の価格改定の予定は今のところない。
- ・2024 年度は、価格改定で落とした数量を回復させることが最重要課題である。  
これにより、コロナ前の利益水準に戻したいと考えている。

Q. 国内の豆乳について。2024 年度の見通しは？

- A・再び成長軌道に乗せるべく、CM、ウェブ、イベントなどを通じて、おいしくて健康に良いという豆乳の商品価値を改めてお客様に訴求する。
- ・売上は少し良い傾向が見えつつある。

Q. 御社のあるべきバランスシートをどのように考えているか？

- A・期末の現預金は、売上が順調だったこともあり増加している。
- ・資金戦略としては、まず成長性や生産性を上げるための投資を優先して考えている。  
米国第 3 工場の建設や、生産性を上げるため設備投資計画で、今後それなりの規模の資金需要がある。
  - ・現在は負債が少ないが、M&A 等で大きな投資があれば増加する。  
現在の現預金の水準は、そのような M&A や金融不安等への備えという面がある。
  - ・自己株式取得については、現在は予定していないが、資金需要や市場環境を踏まえ機動的に実施する考えである。

以 上