

## 2024 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>2024 年 11 月 6 日 17:00~18:00

Q. 北米卸の売上について。為替差を除いた実質で上期実績が前年並みだった理由は？  
販売数量ベースではどうだったのか？下期はどう見ているか？来期は？

A・1つは、日本食レストラン向けが伸び悩んだため。ただし徐々に回復傾向にある。  
・もう1つは、農水産物の相場下落により、仕入価格および販売単価が低下したため。  
・販売数量ベースでは、上期は5%を上回る程度に伸びている。  
1Qより2Qの方が、市場環境が少し改善しており、より伸びている。  
・業務用では新規顧客開拓も進めている。  
・下期も引き続き数量を伸ばせると考えている。  
販売単価の低下も一巡し、金額ベースでも伸長する見通し。  
・来期も、相場の状況にもよるが、コロナ前のような売上の伸びを目指す。

Q. 北米卸の利益率について。1Qに比べ2Qが低下した理由は？下期予想が前年下期より  
低下する理由は？来期以降の見通しは？競合に価格競争をしかけられるリスクは？

A・2Qは売上の伸びを重視して費用を使った。元々計画していたものだ。  
・下期の利益率が対前年で低下する理由は、事業環境の悪化ではなく、人件費の一部が時期ずれで前期の上期に多く計上されており、その分下期が軽く、利益率が非常に高い水準だったため。  
・今後の利益率は、市場環境等によりいずれ低下する可能性はあるが、DXによって経営データの可視化を進めて生産性を高め社員の意識改革が進んだことで向上した分が数%あり、この分はコロナ前に比べて高水準で維持できると考えている。  
・価格競争のリスクは当然常にあるが、現時点では当面その可能性は比較的低いと考えている。もちろん当社から価格競争をしかけることはしない。

Q. 北米しょうゆ事業について。業態別の動向は？

A・家庭用、業務用、加工用、いずれの業態も伸長している。

Q. 欧州しょうゆ事業について。下期の伸びが鈍化する要因は？来期以降の見通しは？

A・前期下期の売上が大きく、今期下期の伸びが表面上低めに見えるが、実態は好調を継続する見通し。  
・欧州は政治的・経済的な課題を抱える国が多いものの、全体としてはしょうゆの成長余地が大きい市場だ。現在過去最高レベルにある得意先との関係のさらなる強化、積極的なマーケティングにより、引き続き2桁成長を目指す。

Q. 次期中期経営計画（中計）について。北米・欧州しょうゆ事業の成長性をどう見ているか？国内の利益率はどうなるか？セグメントに変化はあるか？

A・次期中計はこれから策定するため明確には申し上げられないが、北米・欧州とも、従来同様に、安定的に高い水準の成長を目指す。

- ・国内の利益率は、販売数量回復と高付加価値商品の提供により高める。
- ・セグメントは次期中計では変わらないが、現在、長期的な成長を見据えて新たな長期ビジョン（グローバルビジョン 2040）の検討を始めており、その成長戦略に応じた組織が決まれば、その次の中計では変わる可能性がある。

Q. 次期中計について。財務戦略の考え方は？ROE の目線は？

A・まず成長資金の確保は重要。その上で余裕があれば、資金需要と市場環境を踏まえて自己株式取得についても判断する。今回も株主還元として150億円の取得を決議した。

- ・次期以降も同様の考え方が基本である。
- ・ROE は、以前は5%ぐらいだったものを高め、今は12%以上になった。これをさらに高めていく考えだ。

Q. 今期の設備投資予想が減額された理由は？

A・米国第3工場の工事の支払時期が来期にずれただため。

以 上