

2025 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>2025 年 11 月 7 日 14:30~15:30

- Q. 資本効率の考え方について。プレゼンテーション P9 のスライドから中計期間の株主還元額を推測すると、2027 年度の ROE は 12%にとどまるのではないかと思う。
「2030 年度以降早期に 15%」を目指しているが、少し先の話だ。
この中計期間中にさらに株主還元を強化し、ROE をさらに高める考えはあるか？
- A・ROE を向上させるにあたり、まずは ROE の分子（利益）を引き上げていきたい。
そのために既存事業の成長を継続させる。
また今中計では事業利益率が若干低下するが、これは次の中計で戻す予定だ。
さらに M&A を含め新規事業を立ち上げたい。
・これらに加え、株主還元も強化して ROE 目標を達成する。
- Q. 新規事業について。どのようなものを、どのくらいの期間で考えているか？
- A・新規事業は、当社の事業領域である「食と健康」の分野で、当社の強みに加え、外部の力を活用して作り上げていきたい。
例えば、日本では十分に成長できていない企業の事業を、当社のグローバルな経営力により海外で成長させることができると考えている。
・この中計期間 3 年間で 1 つ、できれば次の 3 年でもう 1 つくらい実現したい。
また将来的には 1,000 億円程度の売上規模に育てたい。
・M&A 実施の際は負債も活用し、B/S の改善に取り組む。
- Q. 北米しょうゆ事業について。上期の状況と、下期の見通しは？
また、来年の新工場の稼働により、事業に関して何か変化は出てくるか？
また、新工場稼働に伴う固定費の増加により来期は減益になるか？
- A・カナダ向けと一部加工用ユーザー向けの不調により 1Q は減収だったが、いずれも改善傾向で 2Q は増収となった。
・2Q は、9 月にカナダの報復関税が撤廃されたことでカナダ向けが改善。流通側の在庫補充需要も追い風になった。カナダ以外でも、加工用の拡売も寄与している。
・下期も引き続き増収を見込んでいる。
・新工場稼働により、効率的に多品種少量生産ができるようになり、米国で多様化する需要に対応した商品の供給能力が上がり、事業をさらに成長させることができるようになると考えている。
・現時点での意気込みとしては、来期は減益を前提とはせず、売上増により固定費増をカバーしたい。

Q. 北米卸事業について。景況感が悪化する中で高い利益率を維持できている要因は？
また、今後の利益率はどうか？

A・コロナ下で利益率が大きく向上した要因は2点ある。

1つは、サプライチェーンが混乱する中でも商品の確保ができていたこと。

もう1つは、システム活用により経営の可視化を進め、現地での分析力と利益意識が高まり、経営のスピードも速くなったこと。

特に後者は、今でも当社が他社比較で高い利益率を維持できている要因だ。

・今後もできるだけ高い利益率を保てるように努力する。

Q. 北米卸事業について。年初予想では関税影響として売上・仕入ともに年間250億円の増加を織り込んでいたが、修正予想ではどの程度と見ているか？

A・売上の3%程度と見ている。

年間で100億円程度、そのうち上期・下期それぞれで半々程度と想定している。

・これは関税影響だけではなく、当社の商品調達での対応策や、仕入れに関わる他の変動コストの状況を含めて影響額を見直したものである。

Q. 北米・欧州の卸事業について。市場環境の状況は？

A・北米は一定の市場の強さがあり、欧州は少し厳しい市場環境と感じている。

・欧州は利益面で苦戦しているが、1Qで底打ちし、2Qから回復し始めている。

欧州は業務用比率が高く景気の影響を受けやすいため、リスクヘッジのために家庭用の開拓を進め、業務用とバランスの良い売上構成にしていくことを目指している。

・欧州の利益率は3%台に戻し、その先は4%以上を目指す。

Q. 国内豆乳事業について。前期・今期の好調要因は？それは他の事業にも展開可能か？

A・前期から豆乳の健康価値を積極的に訴求していることが奏功している。

・今期は朝食でのたんぱく質不足を手軽に補えることを訴求している。

・豆乳事業の成長余地は大きいと改めて認識している。

・食品のカテゴリーでも、不足しがちな野菜や果物を手軽に摂取できる商品の健康価値を訴求しており、手応えを感じている。

以 上