

2022 年度本決算説明会における主な質疑応答の要旨

<日時>2023 年 4 月 27 日 16:30~17:30

Q. 今後の経営体制の変化は？

中野 COO は、新 CEO としてどのようにリーダーシップを発揮していくのか？

A・現 COO の中野が新 CEO になり、現 CEO の堀切は、新 CEO および各執行部に対し意見・助言をする立場になる。

・当社の強みは、長年培った伝統の技術で品質の良いものを提供してきたことや、海外で食の国際交流を進めてきたことである。

今後は、その強みを磨き、さらに挑戦する姿勢を強める。

そのために、社員一人ひとりが前向きに持てる力を発揮し、挑戦し、成長していく企業体質にする。

Q. 北米しょうゆ事業について。業績予想が保守的ではないか？

A・できれば公表した業績予想よりも上を狙っていきたい。ただし、アメリカの経済の先行きが不透明であり、現時点では公表した業績予想を目標としている。

Q. 北米しょうゆ事業について。実績、業績予想とも、販売数量の動きが弱くなっているように推測するが、市場環境に何か変化が起きているのか？

A・特にネガティブな市場環境ではない。

・従来から、価格改定後は数量の成長が一時的に鈍化し、翌年頃から成長ペースが回復している。今回も同様であると考えている。

Q. 欧州しょうゆ事業について。2022 年度実績の減収要因は？

成長基調に戻る時期はいつ頃か？そのための施策は？

A・減収要因は主に次の 4 点。

①価格改定商談のため通常の販促ができなかった。

②経済環境の悪化や消費者心理の冷え込み。

③飲食店の営業規制緩和で消費者の外出機会が増加し、家庭用商品の売上が減少。

④ロシアへの出荷停止。

・欧州での価格改定は昨年 5 月からと 12 月から順次実施し、今年 4/27 時点で既に完了している。

2023 年度は通常通り店頭での販促を実施することで売上を伸ばせると考えている。

・ただし成長基調に戻るには若干時間がかかるだろう。年間で業績予想の達成を目指す。

Q. 北米卸売事業について。今後の利益率の見通しは？

- A. コロナ下で利益率が向上した。その要因は、自助努力で生産性を上げたことと、海上輸送等が混乱している中で当社は比較的優位性を保つことが出来たことである。
- ・今後も、デジタル・情報の活用により生産性を高めることや、顧客満足度を向上させることで、出来るだけ高い利益率を確保したい。
 - ・従来 5%前後だった利益率が今は 7%台になっているが、海上輸送等の混乱が改善する中で、価格競争が再燃し、利益率は少しずつ下落する傾向になると考えている。今後の状況次第ではあるが、まずは 6%台の利益率の定着を目指したい。

Q. 国内事業の業績予想について。価格改定による増収効果を見込んでいられるように見受けられるが、販売数量の減少は見込んでいないか？また、利益率改善の見通しは？

- A. 販売数量の減少も多少織り込んでいるが、新価格を定着させ、一方でそれほど販売数量が落ちなければ、価格改定効果により業績予想を達成できると見込んでいる。
- ・2月から4月にかけて、しょうゆ、豆乳、デルモンテ、つゆ類など、様々な商品の価格改定を行った。
- 価格改定後の動向を見極めているところだが、今のところ想定範囲内の動きだ。
- ・今後は価値訴求型の販促を強化する。これにより、お客様に新価格を納得して頂き、それを定着させ、販売数量をそれほど減らさないようにするという考えである。
 - ・合わせて、中期経営計画の国内事業利益率目標の達成に向けて、生産性の向上やコストダウンの取り組みにより利益率を高める。

Q. 業績予想について。原材料費の前提はどのように置いているか？

- A. 直近の原材料市況はやや軟化しているが、2022年度4Qの相場を見て前提を置いた。
- ・国内は、市況の変動がすぐに業績に反映されるわけではない。
- 加工する原材料などは、市況が上がってから半年くらい遅れて価格に反映されることも多い。昨年市況が上がった分が、今期の業績に影響することを見込んでいる。円安傾向であることも織り込んでいる。

Q. 業績予想について。「その他の収益・費用」が悪化する理由は？

- A. 決算短信 P20 の後発事象に記載した「出資持分譲渡による子会社の異動」による売却損の発生や、その他のリスク要因などを織り込んだ。

以 上