

【2024年12月期決算説明会 質疑応答】

実施日:2025年3月6日

説明者:代表取締役社長兼 CEO 塚本浩康

上席執行役員活性本部長 丸山泰次

主な質疑応答内容

(全ての質疑応答の内容を記録したものではなく、ご理解いただきやすくするために一部編集を行っております)

Q1:2025年度の業績計画について、特に業務用チーズ部門の伸びしろが大きいとの説明がありました。どういった部分に成長性があると考えているのでしょうか。

A1:昨今の物価高の影響で学校給食向けは低調である一方、インバウンド需要の増加を受けたホテル・レストラン等外食産業向けの販売拡大や、介護用食品(Q食シリーズ)の成長を中心に相応の伸びが期待できるものと考えております。

Q2:ベトナム製造現法について、今後の展開スケジュールを教えてください。

A2:今後1~2か月の内に現地法人設立に向けた手続を進める計画で、設立後順調に行けば2027年前半の稼働開始となり、今般の中計にも多少貢献すると考えております。

Q3:ミツヤグループ本社への追加出資についての検討状況と、同社とのシナジー効果についてどう考えているのか教えてください。

A3:現在追加出資の可否について慎重に検討を進めているところであり、追加出資時期や金額規模については決まっておりません。同社とのシナジー効果につきましては、西日本に主な販売網を有するミツヤの商品を当社の販売網を通じて全国展開を図る、両社の商品ラインナップの整理・統合を通じ効率化・原価低減を図る、といったことを想定しております。

Q4:過去のトレンドと比較して中計の売上・利益の成長率が高めに設定されていますが、達成に向けた戦略について教えてください。

A4:価格改定やキャンペーン等による販促をベースとしつつ、特に今後伸びしろが期待できる業務用チーズ部門を強化すべく、人員の増強等経営資源を重点配分することを通じて達成したいと考えております。

Q5:植物性商品の売上、利益インパクトはどのように想定されていますか。

A5:同業他社との対抗上詳細は申し上げられませんが、現段階での実績は微々たるものにとどまっております。一方で、植物性商品の国内市場規模は1,300億円程度と開拓余地が大きく、今後の成長に期待が持てると考えております。

以 上