

アナリスト向け中期経営計画 2026 進捗説明会 議事録

日時：2025 年 5 月 15 日(木) 13:00～14:30 Web 配信

登壇者：代表取締役社長

井川 伸久

取締役副社長執行役員

前田 文男

常務執行役員

加工事業本部長

松本 之博

常務執行役員

食肉事業本部長

細谷 信博

○中期経営計画 2026 進捗説明会資料

5/15「ニッポンハムグループ中期経営計画 2026 進捗説明会」参照

<https://www.nipponham.co.jp/corporate/ir/library/briefing-session/pdf/20250515.pdf>

○質疑応答

Q1. 27 年 3 月期の事業利益計画 610 億円(今期計画+70 億円)に向けて

A1. 計画達成に向け現在戦略立案している。加工事業においては構造改革による収益改善と成長戦略効果発現に伴う利益伸長に加え、北米、アセアン市場での売上拡大を見込む。食肉事業では、国内での新たな顧客ニーズに合わせた販売戦略が鍵となる。堅調なボールパーク事業や豪州事業の牽引もあり 610 億円の達成に向け邁進する。

Q2. バリューチェーンの最大化に向けて

A2. 事業推進は各事業部門のトップが、事業部門横断については副社長がグリップを利かせ、強力で推進していく。事業ポートフォリオの再構築においては、VBM 推進室が主導し、自社収益力の分析・検証と厳格な投資判断の適正化を図っていく。※VBM (Value Based Management 価値創造経営)

Q3. 中期経営計画 2026 達成に向けて策定した KPI について

A3. 中計策定後に新たに顕在化した課題に対応するため、追加的な KPI の設定が必要である。また、社外共創や再編した海外事業、ボールパーク等に関する KPI も追加する必要がある。今後 KPI を改めて策定し、早い段階で開示する。

Q4. 加工事業本部の今期事業利益計画 140 億円(前年差+39 億円)について

A4. 構造改革により収益構造が改善されつつある。今後、収益意識を徹底させ売上を回復させる。売り場と製造ラインを起点とした 2 つの開発タスクを中心に、商品開発、マーケティングの手法を変えて、スピーディーな商品開発を進める。海外加工品については、買収した北米の 3 社の上積みもあるため前年差で 20 億円を見込む。

Q5. 食肉事業本部の今期事業利益計画 425 億円(前年差+85 億円)について

A5. 国内の販売環境は厳しい状況が続くが、フード会社の販売数量は前年並みを維持できている。今後はエリア毎に利益最大化を図る販売体制を構築する。都市部では販売伸長できる余地が十分あり、多様な納品を可能にする営業拠点の創設など消費者ニーズに柔軟に対応する。地方では約 115 か所の拠点と 1,300 台のトラックを最大限活用し、残存者利益を更に取り込む。

Q6. 食肉事業本部の構造改革について

A6. これまでの食肉事業本部の収益構造はバリューチェーンの中で事業毎に個別最適を前提として構築されていた。国内の激変する環境の中、各事業を連携させ、重複業務をなくす。外部環境の変化に打ち勝つ組織に再構築し、バリューチェーン利益の価値を最大化する。

Q7. JA 全農連携や CPF との提携について

Q7. 社外との共創については先方との交渉もあり現時点では定量的な開示は控えさせていただく。しかしながら、国内食肉においては消費者が地産地消を好む傾向もあり、JA グループの産地で調達できることは仕入れ面で優位性がある。CPF に関しては現状では包括提携だが、個別提携など検討出来るものもあると考えている。

以上