

## 【第一部 新社長メッセージ 主な質疑応答】

### 1. 企業価値向上の取り組み

質問: 改善した業績を今後も持続させ、自社の強みやカラーをどう打ち出していくのか？

回答: 現中計の成果を踏まえ、構造改革、成長戦略、風土改革を継続していき、唯一無二のニッポンハムグループとなるために、企業価値向上を図る。特に成長戦略は今後の課題であり、早期に成果をお見せできるよう注力したい。ROE についてはまずは来期の 7～8%を必達させる。次期中計においては 10%台も意識したい。

### 2. 今後の成長施策

質問: どの事業に重点を置き、優先順位をどう設定しているのか？

回答: 国内事業の構造改革の深化と海外事業の収益性向上を優先して取り組む。今後は医療や化粧品分野に向けた新規事業も拡大し、中長期的には収益化できるように取り組みたい。

## 【第二部 2026 年 3 月期第 3 四半期決算説明会 主な質疑応答】

### 1. 今期の事業利益見通しについて

質問: 640 億円の事業利益達成に向けた展望は？

回答: 引き続き内部改善と加工の数量回復に向けた販売強化を進める。豪州の牛肉事業は中国の新たなセーフガード措置のため、今期中に駆け込み輸出が想定以上に拡大する可能性がある。

### 2. 加工事業の改善について

質問: 加工事業の数量回復確度は？

回答: 構造改革の施策効果が出ており、国内加工の事業利益は前年並みの水準を維持できているが、販売数量の減少から利益拡大に至っていない。下期に入り、販売数量は徐々に回復基調にあるため、数量拡大に向けた販売戦略を遂行していき、利益拡大を図る。

### 3. 来期の事業利益の組み立てについて

質問: 今期の 640 億円をベースに考えてよいのか？

回答: 豪州事業の外部環境と国産鶏肉市況においては来期も引き続き追い風となるが、今期並みではないとみている。弱まる追い風に対し、国内加工事業における構造改革と販売数量の回復、今期発生した一時コストの解消、海外加工は北米の改善で利益を組み立てる。また、食肉のフード販売は今期 2 Q以降販売数量が回復している。販売力を活かして数量拡大を図る。

来期計画はまだ策定段階だが、640 億円をベースに一定の利益増は見込みたい。

### 4. 営業キャッシュ・フローの推移について

質問: 上期と比較して 3 Q の営業キャッシュ・フロー増加幅減少の要因と今後の対策は？

回答: 一部戦略的在庫保有等があるが、適切に管理しており、特段大きな課題感はない。