IR DAY 第二部：食肉事業本部 事業戦略について

2025 年 6 月 18 日 10:10-11:00
登壇者：食肉事業本部 常務執行役員 食肉事業本部長 細谷 信博

Q１．今後の事業運営とバリューチェーンの見える化について

A１．現在当社は国内の食肉の販売シェア約 2 割を占めている。日本の人口が減少する中で、量販店への販売強化や全国約 110 か所の拠点と約 1,300 台のトラックでのルート販売網を維持することで利益を確保する。また、今後 SAP システムの導入も予定しており、全体最適で利益最大化を図るバリューチェーン構築に向け、重複や無駄を排除していく。

Q２． JA 全農との共創について

A２． 畜産業は老朽化で更新が必要な食肉処理工場が多い。個社で更新するには膨大な投資コストがかかるため、JA 全農と共創して投下資本を抑制することを検討したい。日本の食肉処理施設は海外と比較し規模が小さいため、共同で大規模な施設を作るという考え方もある。自社での食肉生産量の拡大には限界があるので、国産鶏肉・豚肉を中心に連携を図り調達量を確保する。前期 JA 全農からの調達量は増えており、今後も継続して増やしていきたいと考えている。

Q３．海外事業本部の一部移管による食肉事業本部内でのシナジーについて

A３．現在、輸入食肉は数量拡大より在庫コントロールに主眼を置いている。海外のグループ会社が同じ事業本部内に移管されたことで、現地マーケットに合わせた仕入れ、在庫コントロール等、国内外連携が一層強化できることが期待される。

Q４．中期経営計画 2026 での桜姫販売数量目標 120%の進捗や収益性について

A４．桜姫については全国のフード会社で販売やプロモーションを強化している。収益性については、通常鶏肉と比べて 1 割近く高い状況にあるため、中計目標達成に向け生産と販売の連携を進めキャッチアップしていく。

Q５．中期経営計画 2026 での加工品販売の進捗について

A５．加工事業本部が取り扱う商品は一定伸長しているものの、前期は販売割合の高い日本ピュアフードの商品や輸入冷凍加工品の販売が若干減少した。今後は販売アイテムを見直す。外食や量販店の惣菜など業務用に拡大余地があるため、ルート営業の強化と合わせて拡大を図る。

以上