

# 個人投資家様向け会社説明会

日本ハム株式会社

2023年1月

取締役執行役員 片岡 雅史



たんぱく質を、もっと自由に。

Nipponham Group Vision 2030

1. 基本情報
2. Vision2030、中期経営計画2023
3. サステナビリティ
4. 新球場
5. 株主還元

1. **基本情報**
2. Vision2030、中期経営計画2023
3. サステナビリティ
4. 新球場
5. 株主還元

# 1-1 . 会社概要

商号	日本ハム株式会社
設立	1949年5月30日
本社	大阪市北区梅田二丁目4番9号 ブリーゼタワー
資本金	36,294百万円
株主総数	38,728人
従業員数	単体：2,239人  グループ合計：27,649人

\*資本金、株主総数、従業員数は2022年3月末日現在。従業員数は平均臨時雇用者数含む。



代表取締役社長

はた よしひで  
畑 佳秀

# 1-2. 沿革

創業以来、時代の要請に応じた商品を提供することで、事業領域を拡大。  
2022年3月に、創業80周年を迎えました。

1968

ファーム事業に参入し、食肉事業を本格スタート

食肉



1977

海外での事業を開始

海外



1985

本格志向に応えるウイナー「シャウエッセン®」発売

加工



1997

食物アレルギー対応商品「アピライト」発売

加工



2002

国産鶏肉「桜姫®」を立ち上げ、ブランド食肉を展開

食肉



2020~

代替肉需要の高まりに対応

加工



品質No.1 / 安全・安心

食卓に「おいしさ」をお届け

体を構成するたんぱく質の安定供給

企業理念

「食べる喜び」  
の実現

1940s

戦後食糧難の時代に良質なたんぱく質を提供

1942  
創業

1968  
食肉ファーム  
事業へ本格的  
に進出

1970s

食の領域拡大と海外進出で  
新しい食文化を提案

1971  
加工食品事業  
へ進出  
1973  
日本ハム球団  
設立

1981  
水産加工事業  
へ進出  
1988  
豪州でインテグ  
レーション・シ  
ステム構築

1990s

多様化するライフスタイル  
にあわせた商品ラインナップ  
の拡充

1992  
乳製品事業へ進出

2000s

牛肉偽装問題の発覚を背景に  
品質No.1経営を推進

2002  
国産鶏肉の大型ブランド  
「桜姫®」を立ち上げ

ニッポンハムグループ内で  
牛肉偽装問題が発覚。  
コンプライアンス・  
ガバナンスを強化

2010s

食の未来を切り拓く  
高付加価値の食を提案

2019  
「シャウエッセン®」ブランド  
初のエクステンション

2020s

10年後、20年後の  
食の未来を見据えて

2021  
「Vision2030」  
“たんぱく質を、  
もっと自由に。”  
策定

※ パッケージの写真は発売当時のものです。

# 1-3. 事業概要



加工事業本部



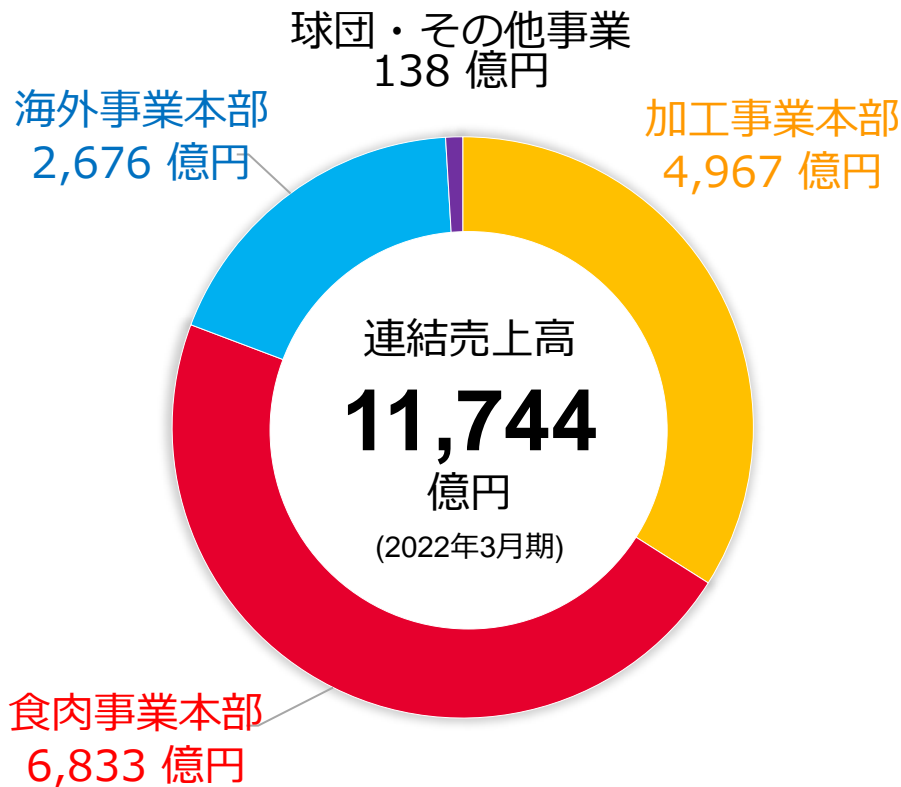
海外事業本部



食肉事業本部



球団・その他事業

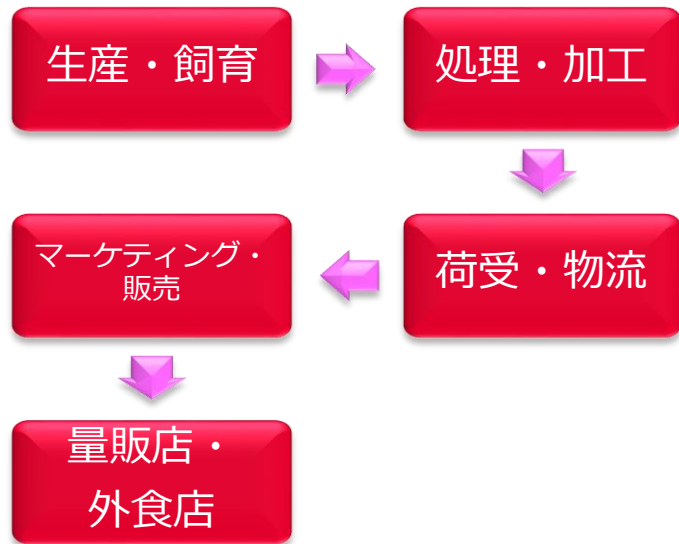


※数値について

- ・消去・調整等の数値を含んでいないため、セグメント売上高の合計と連結売上高は一致しません。
- ・マリンフーズ(株)及び同社の子会社などに関連する非継続事業を除いた数値です。

# 1-4. 食肉事業

価値創造を支える  
独自のサプライチェーンを構築



## バーティカル・インテグレーションシステム

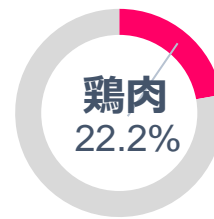
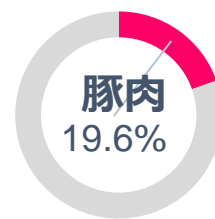
国内外の自社農場及び工場にて生産・飼育から  
処理・加工～販売まで一貫して自社で手掛ける独自のシステム

## 食肉事業

### 国内食肉販売量シェアNo.1

- ニッポンハムグループの売上高の約6割を占める
- バーティカル・インテグレーションシステムを構築
- 取扱商品：牛肉、豚肉、鶏肉、その他畜種

### ●日本国内の食肉販売シェア



2022年3月現在 当社調べ

### ●主な食肉ブランド

牛肉



豚肉



鶏肉



# 1-5. 加工事業および海外事業

## 加工事業

### ●お客様視点を生かした開発力

- ニッポンハムグループの創業事業
- 商品に多数のカテゴリーNo.1ブランドあり※1
- 取扱商品：ハム・ソーセージ、加工食品、乳製品、水産品、エキス調味料など

### ●主な商品



ウィンナーカテゴリー  
No.1



チルドピザカテゴリー  
No.1



チルドワンクックカテゴリー  
No.1



(※1) 出典：インテージ(株)SCIデータ

## 海外事業

### ●日本で培った知見・技術を活かし、「食べる喜び」を世界の皆様に

- 海外18の国・地域、78拠点で展開(2022年4月現在)
- 取扱商品：牛肉、鶏肉、豚肉、ハム・ソーセージ、加工食品、水産品、エキス調味料など

### ●主な事業内容



牛の肥育  
〔豪州〕ワイアラビーフ



鶏の生産・処理・加工・販売  
〔トルコ〕エゲタブ



食肉加工品の製造・販売、  
食肉の販売  
〔米国〕デイリーフーズ



食肉加工品の製造・販売  
〔マレーシア〕  
NHフーズ・マレーシア



食肉加工品の製造・販売  
〔インドネシア〕  
NHフーズ・インドネシア



食肉加工品の製造・販売  
〔タイ〕タイ日本フーズ



# 1-6. 球団・その他事業

## スポーツ



〔野球〕北海道日本ハムファイターズ



北海道ボールパークFビレッジ ©H.N.F.

## 研究



中央研究所



食物アレルギー検査キット



機能性表示食品  
「IMIDEA(イミディア)」



Ⅱ型コラーゲン配合  
グルコサミン・  
コンドロイチンEX

1. 基本情報

2. **Vision2030、中期経営計画2023**

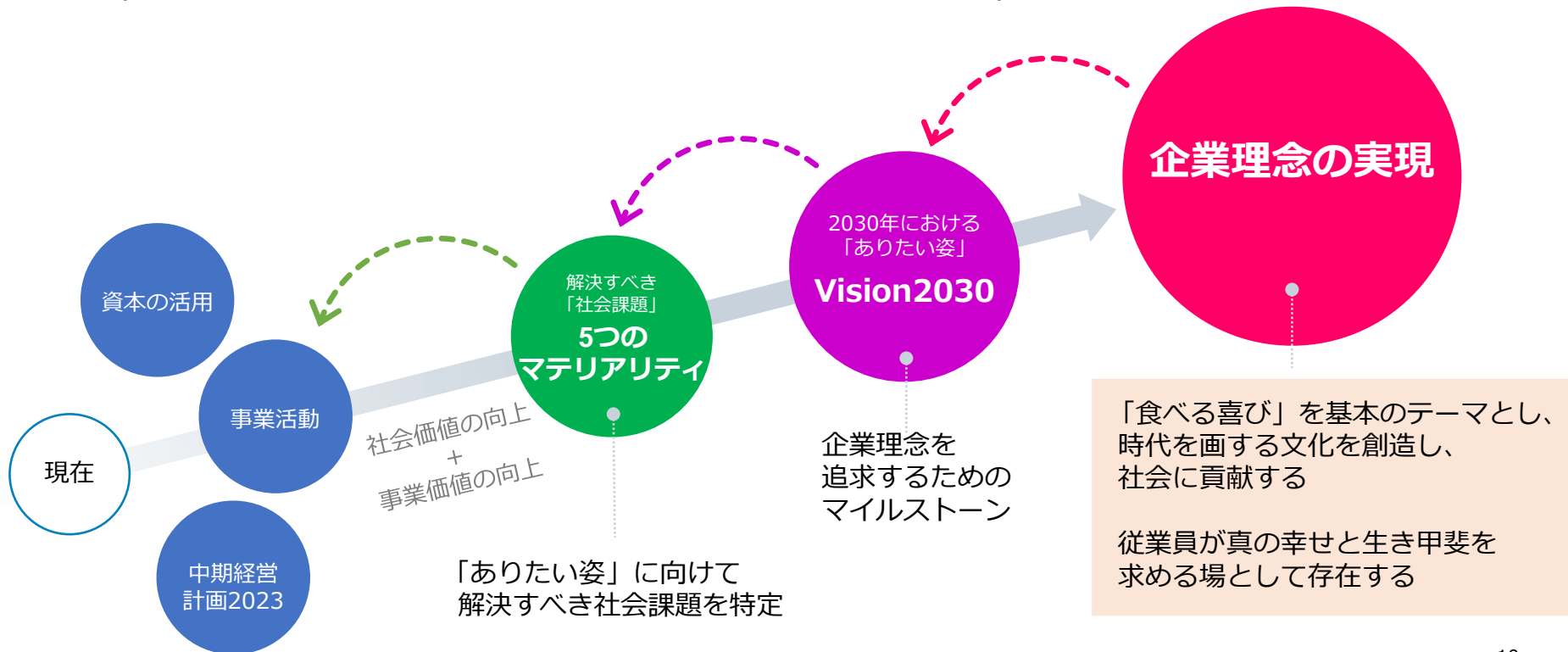
3. サステナビリティ

4. 新球場

5. 株主還元

## 2-1. Vision2030

- ・当社の「ありたい姿」から遡って考えることで取り組むべき課題を明確化
- ・企業理念を追求するためのマイルストーンとしてVision2030を策定



## 2-2. 中期経営計画2023のグランドデザイン

### マテリアリティの実践を通じた 社会課題の解決

- たばく質の安定調達・供給
- 食の多様化と健康への対応
- 持続可能な地球環境への貢献
- 食やスポーツを通じた地域・社会との共創共栄
- 従業員の成長と多様性の尊重

### サステナビリティ戦略

### DX戦略

### 新しい価値の創出

- 既存業務の圧倒的効率化
- ビジネス最適化
- データ起点の意思決定
- デジタルデータを起点とした  
新たなビジネスモデル創出

3つの戦略を融合させ、  
ビジネスモデルを変革する

# 企業価値の最大化

ビジネスモデル  
変革

### 事業戦略

### 事業価値の向上 (財務価値)

- 既存事業の強化と構造改革
- 成長領域における事業育成
- 最適ポートフォリオの追求
- 最適生産体制の構築

## 2-3. 2023年3月期における下期以降の重点施策

### 最適ポートフォリオの追求

#### 部門横断戦略の強化 (物流改革や営業改革による効果発現)

#### 加工事業本部

- 主カブランドへの経営資源集中によるシェア再拡大 (プロモーション・ブランディングの強化)
- 高生産ラインへの製造集中
- 植物肉製品等の輸出拡大

#### 食肉事業本部

- 販売子会社における外食営業の強化
- 共創ネットワークの活用 (飼料対策・調達力強化・生産性改善)
- 和牛輸出と国内ブランド食肉の拡販

#### 海外事業本部

- 米国における鶏肉加工品の販売エリア拡大
- 牛肉生産環境の改善による処理頭数の拡大
- 低収益事業の見直し

#### 球団・その他

- 球団事業：ボールパーク開業 (2023年3月)
- 新規事業：Meatful、食物アレルギー対応商品の販売拡大



1. 基本情報
2. Vision2030、中期経営計画2023
- 3. サステナビリティ**
4. 新球場
5. 株主還元

## 3-1. サステナビリティ

ニッポンハムグループらしいサステナビリティを追求



事業戦略とサステナビリティ戦略  
の融合



独自性のあるサステナビリティ戦略  
の推進

「5つのマテリアリティ」に沿ったニッポンハムグループらしい取組み

## 3-2. 5つのマテリアリティ

### 「5つのマテリアリティ(重要課題)」に沿ったニッポンハムグループらしい取組みの事例

#### たんぱく質の 安定調達・供給

- スマート畜産
- 培養肉
- アニマルウェルフェア

#### 食の多様化と 健康への対応

- 食物アレルギーケア
- 植物由来たんぱく質
- 検査キット

#### 持続可能な 地球環境への貢献

- 化石燃料由来の二酸化炭素削減
- プラスチック削減
- 畜産由来の温室効果ガス削減

#### 食やスポーツを 通じた地域・社会 との共創共栄

- 北海道での地域共創
- 社会活動・地域貢献

#### 従業員の成長と 多様性の尊重

- 挑戦できる風土
- 従業員の成長
- 多様性の尊重



### 3-3. 「たんぱく質の安定調達・供給」推進事例 1

#### 培養肉

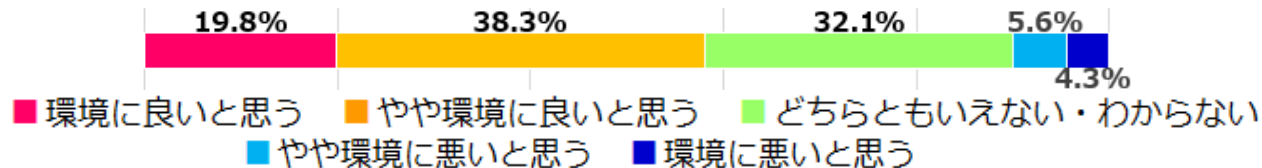


血液成分の代わりに  
食品成分を培養液に使用した  
培養肉試作品 (鶏)

(縦3.5cm×横2.5cm×厚さ5mm)

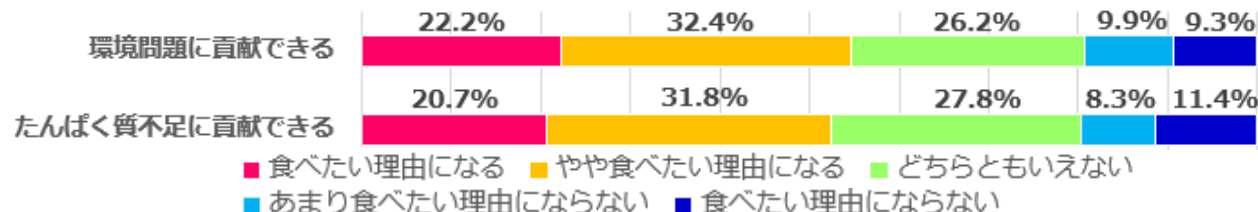
- ① 通常の肉と比較したイメージでは、  
「環境に良い、やや環境に良い」と約6割の方が回答。

Q. 培養肉について、通常の肉と比べてどのようなイメージがありますか。  
それぞれに最も当てはまるものを選択してください。



- ② 「たんぱく質不足に貢献できる」「環境問題に貢献できる」場合、  
「食べたい理由、やや食べたい理由」になると約半数の方が回答

Q. 下記培養肉の特徴は、食べたい理由になりますか。最も当てはまるものを選択してください。  
「たんぱく質不足に貢献できる」「環境問題に貢献できる」



- ・参考：2022年11月28日：当社ニュースリリース「代替肉（植物肉・培養肉）に関する全国意識調査」
- ・調査手法：当社ライフスタイル研究室によるインターネット調査、有効回答数：全国 20 歳以上の男女、スクリーニング：5 798 名、本調査(培養肉を知っている人)：324名

### 3-4. 「たんぱく質の安定調達・供給」推進事例 2

#### スマート畜産



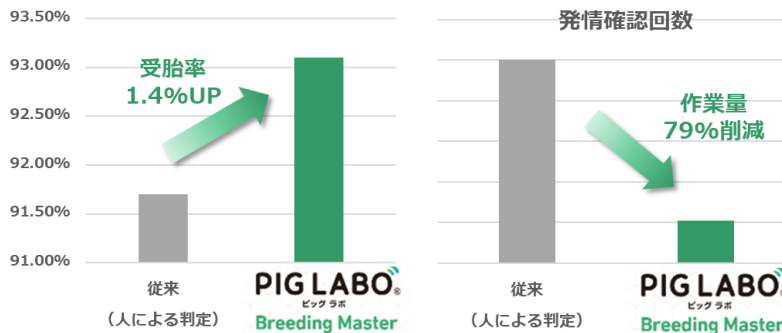
AI/IoTを活用した養豚支援システム

人工知能(AI)が母豚の行動を解析し、  
発情確率を自動分析

#### 国内初の発情検知AIシステム 「PIG LABO Breeding Master」



熟練作業員の受胎成績をAIが再現。労務も削減。



(参照) [https://www.rdc.nipponham.co.jp/piglabo/breeding\\_master.html](https://www.rdc.nipponham.co.jp/piglabo/breeding_master.html)

1. 基本情報
2. Vision2030、中期経営計画2023
3. サステナビリティ
- 4. 新球場**
5. 株主還元

# 4-1. エスコンフィールドHOKKAIDO（新球場）



©H.N.F.

## 4-2. 北海道ボールパークFビレッジ内の施設



1. 基本情報
2. Vision2030、中期経営計画2023
3. サステナビリティ
4. 新球場
- 5. 株主還元**

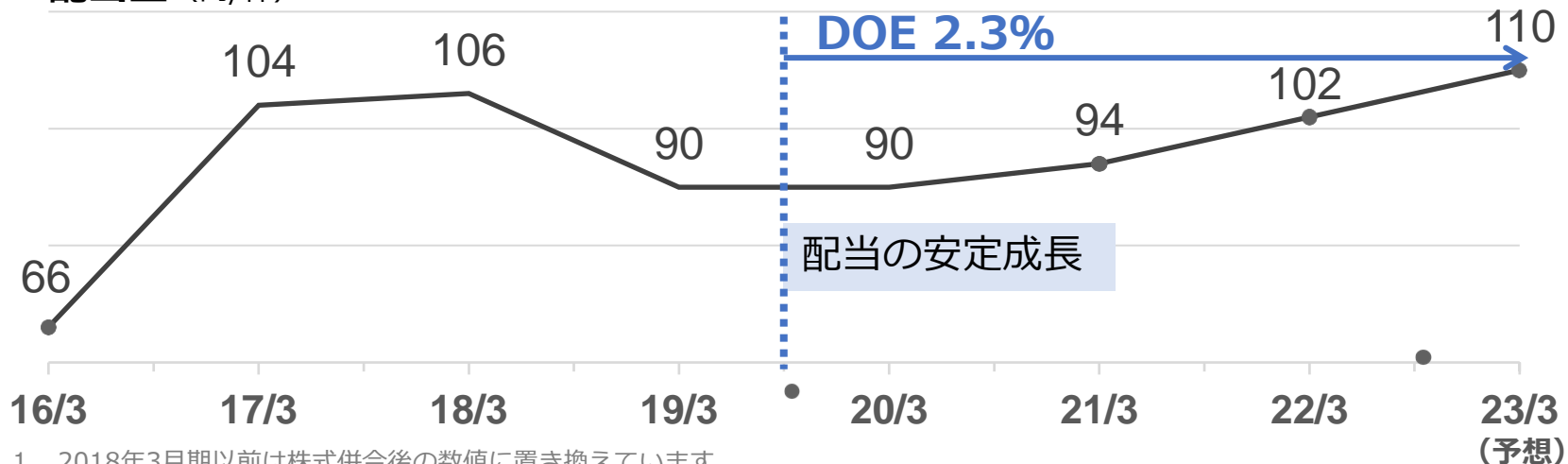
# 5-1. 配当

方針：剰余金の配当については、安定配当を基本とし、中長期的な企業価値向上を目的とした最適資本・負債構成の実現に向けた資本政策の一環としての位置付け

**配当**  
(3月期末の年1回)

DOE(株主資本配当率) 2.3% 程度を目安に、  
**安定的かつ継続な配当成長を目指す** ※2020年3月期より適用

配当金 (円/株)



- 注) 1. 2018年3月期以前は株式併合後の数値に置き換えています。  
2.  $DOE = \text{配当総額} \div \text{株主資本}$

## 5-2. 株主優待

日本ハムでは「選べるご優待品」をご用意しております。

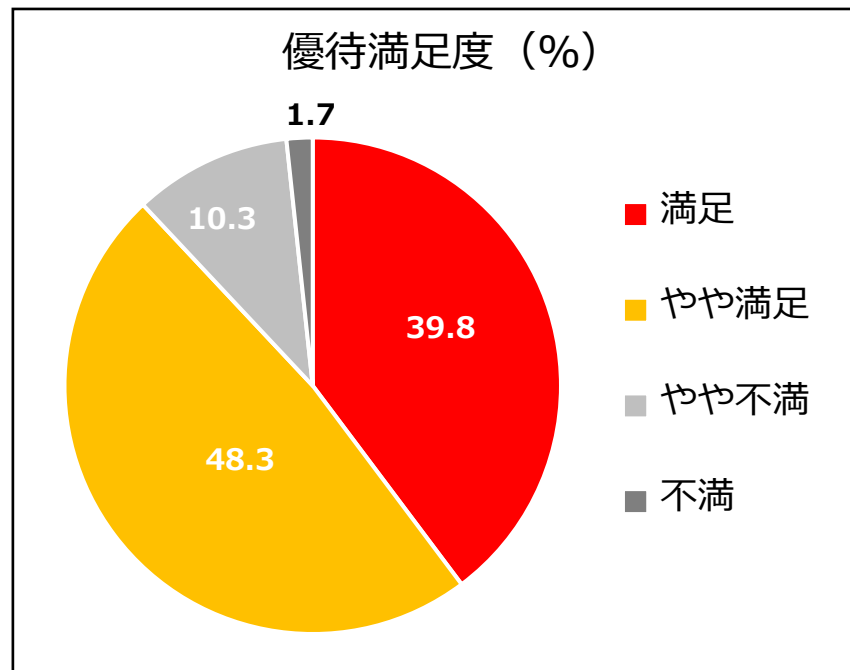
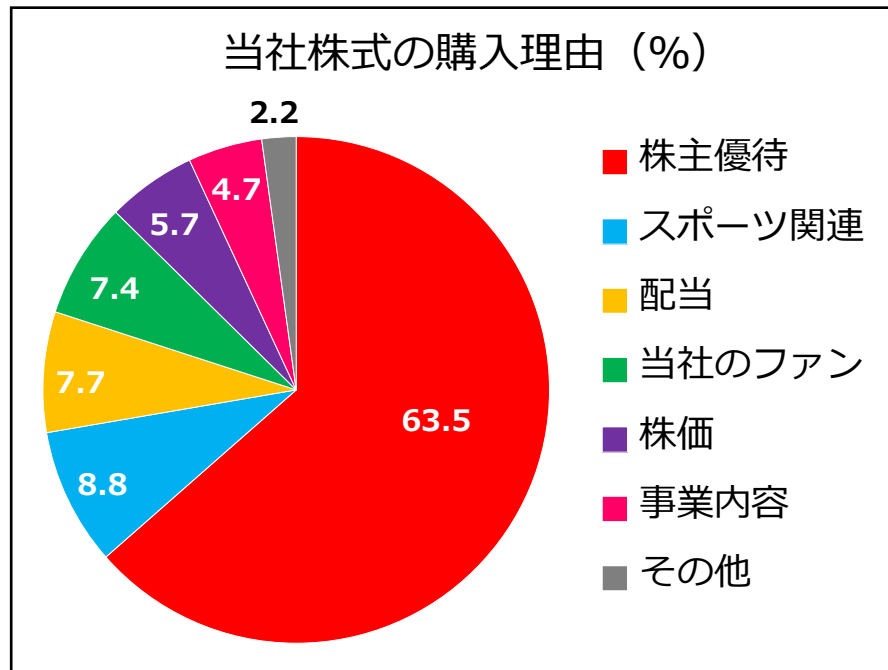
保有株式数	100株以上500株未満	500株以上		
基準日	3月末(9月贈呈予定)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3月末(9月～11月初旬贈呈予定)</li> <li>・9月末(翌年3月初旬贈呈予定)</li> </ul>		
保有年数	—	3年未満	3年以上5年未満	5年以上
市価目安	3,000円相当 (年1回)	5,000円相当 (年2回)	7,500円相当 (年2回)	10,000円相当 (年2回)
2022年3月末 における 人気優待商品	<p>本格化 吟王</p>  <p>※ご注意 2021年9月末までは年2回贈呈、 市価1,500円相当の商品。</p>	<p>美ノ国</p> 	<p>美ノ国&amp;シャウエッセングフト</p> 	<p>和牛サーロイン ステーキ用 &amp; 和牛すき焼き用スライス</p>  <p>※調理例</p>

※全て当時のイメージ商品画像です。その他ご優待品の詳細につきましては、弊社ホームページをご参照ください。[https://www.nipponham.co.jp/ir/stock\\_info/yutai/](https://www.nipponham.co.jp/ir/stock_info/yutai/)



### 5-3. 株主優待：当社株式の購入理由および満足度調査

- ・ 株主優待：当社株式をご購入いただいた約6割の株主様の購入理由
- ・ 優待満足度：約9割の株主様が「満足」「やや満足」と回答



※参照元：当社「株主様WEBアンケート」結果：有効回答数：5,317件、回答期間：2022年11月25日～12月11日

## 5-4. 株価の推移

### 当社の株価推移



## 5-5. 株主様との双方向コミュニケーション

日本ハムでは株主様との双方向コミュニケーションを重視。

### 「株主総会事前アンケート」 株主総会で報告



### 「個人株主様向けオンライン説明会」



地域格差のないオンラインイベントの実施  
(株主の皆様との対話)

### 新球場における 株主様向けイベントを検討中



今後も様々な株主様向け特典やイベントを検討し、皆様にご提供してまいります。



# たんぱく質を、もっと自由に。

## Nipponham Group Vision 2030

※掲載されている商品画像は、パッケージ変更になる可能性がございます。

### 見直しに関する注意事項

- 本資料は、現時点で入手可能な情報や、合理的と判断した一定の前提に基づいて策定した数値であり、潜在的なリスクや不確実性などを含んでいることから、その達成や将来の業績を保証するものではありません。
- 実際の業績等も本資料における見直し、計画等とは大きく異なる結果となる可能性がありますので、本資料のみに依拠して投資判断を下すことはお控え下さい。
- 将来における情報・事象及びそれらに起因する結果にかかわらず、ニッポンハムグループは当中期経営計画を見直すとは限らず、またその義務を負うものではありません。