

2023年2月28日 IRDAY 第1部（海外における加工品事業戦略）

13:10-14:00 登壇者：海外事業本部 本部長 常務執行役員 小田信夫

執行役員 デイリーフーズ社 社長 藤井秀樹

Q1. 北米デイリーフーズ社（デイリー社）における利益水準と今後の見通し

A1. 上期はコスト上昇で厳しい事業環境だったが、価格改定を実施したことで、利益率が改善し、10%を上回る水準となった。この水準を次期中計最終年度まで維持できるように取り組む。

利益水準が改善した要因は、値上げ、製造キャパシティの拡大、そして取り組んできたSKU削減が要因である。

Q2. デイリー社の競合の動向と優位性について

A2. 鶏肉加工品やアジア食品のカテゴリーでは、日系各社含むアジア系の食品会社が北米に進出している。デイリー社の強みとしては、メインストリームの商品群と品質、そして顧客とのリレーションにある。主原料である肉における品質については、定評があり自信になっている。それらが競合他社と差別化につながっている。

Q3. デイリー社の今後の業績拡大における課題

A3. 拡大してる市場に対する供給サイドが課題である。いかに供給を拡大させるかが、今後の成長に必要なポイントとなる。

Q4. 生産拠点としてのタイの活用とアジアでの戦略はどのようになるのか？

A4. タイは、現状日本向けの業務用商品の製造を主に行っている。今後は、新たにタイ国内での内販や、香港、シンガポールといったエリアでの販売網構築に取り組む必要がある。

Q5. 来期の豪州事業のコストと売価の見通しについて

A5. 生体価格は豪州での現地指標価格が既に低下してきている。販売価格は現状の水準を維持する見通しであり、その結果利益は確保できるとみている。来期については、今期の減益分を取り返したい。

以上