株式会社ニチレイ

2026年12月期第2四半期決算説明会（アナリストミーティング）主な質疑応答

日時：2026年11月10日（火）17時00分～18時00分

形態：Web会議

当社登壇者：代表取締役社長（CEO）　嶋本　和訓

取締役上席執行役員（CFO）　鈴木　健二

ＩＲ部長　市川　俊

【国内食品事業について】

Q. 価格改定後の販売数量やカテゴリー別の動向について教えてください。

A.　生活者の節約志向は引き続き強く、単純な価格転嫁だけで販売数量を維持することは難しい状況です。カテゴリー別では、ブランド力のある米飯類は価格改定後も計画に沿って推移している一方、農産加工品やチキン加工品では販売数量が弱含みしています。これに対し、テレビCMなどのプロモーション、価値と適正価格を両立させた規格変更、価格帯別の商品戦略を進めています。また課題であった今川焼は販促効果も表れており、他の課題カテゴリーにも展開していきます。

Q. 消費税減税が実施された場合の事業への影響と、今後の消費環境をどのように見ていますか。

A.　一般論として、消費税減税は消費マインドの改善を通じて家庭用商品の需要を押し上げる可能性があると見ています。一方、外食には家庭用では代替しにくい体験価値や嗜好性があるため、需要が大きく家庭用へ移行することは想定していません。当社は家庭用商品の数量増を取り込むとともに、外食向けでは既存需要の維持に加え、拡大が見込まれるテイクアウト需要に対応した商品開発を進めます。また、減税前には一時的な買い控えが生じる可能性もあるため、市場動向を注視します。

【事業ポートフォリオについて】

Q. 成長性・収益性の低い製品カテゴリーからの撤退について、検討状況を教えてください。

A.　当社の強みやブランド力を十分に発揮できる領域へ経営資源を集中し、今後の成長性や事業環境を踏まえ製品カテゴリーによっては撤退も選択肢として、より筋肉質な事業基盤の再構築を目指します。現在、具体的な対象や規模、実行時期を協議しており、期末決算発表時に説明する予定です。

【資本効率・キャピタルアロケーションについて】

Q. 300 億円以上の非中核資産売却を決定した背景、売却資金の使途、追加売却および株主還元の考え方を教えてください。

A.　ASEAN での M&A、米国での工場建設、欧州での冷蔵倉庫の新増設など資金需要が旺盛であることに加え、国内金利の上昇に伴い長期借入コストも上昇しています。こうした環境下で、借入による資金調達だけでなく、資産売却による資金創出を組み合わせることで資本効率を高め、成長投資を着実に実行し ROIC の改善につなげる考えです。

今回の対象は、物流施設、食品工場、研究開発施設、および当社グループがオフィスとして利用する資産などを除いた非中核資産から、契約内容、立地、売却のしやすさなどを総合的に勘案して選定しています。売却資金はまず成長投資に充当する方針です。自己株式取得を中心とする株主還元については、資金需要、期末の D/E レシオ、株価などを見極めながら機動的に実施する方針に変更はありません。今後も資産の見直しを継続しますが、追加売却の具体的な対象については現時点で決定していません。

Q. 低温物流施設などの事業用資産について、流動化の検討は進んでいますか。

A.　現時点で、非中核資産以外の事業用資産について決定した方針はありません。一方、資金調達手段の選択肢として、事業用資産の流動化も議論の対象としており、次年度以降も議論を進めてまいります。

【低温物流事業について】

Q. 海外事業の来期の営業利益が大きく改善する見通しとなっている背景を教えてください。

A.　第 1 四半期に低温物流・海外事業の通期見通しを 11 億円下方修正しており、新設倉庫や M&A を実施した ASEAN の事業会社の立ち上がりの遅れが、今期の利益を押し下げています。このため、低い発射台からの比較となり、来期の改善幅が大きく見えています。新設倉庫の稼働率向上や M&A 先の業績改善が当初計画の水準へ進めば利益効果が表れる見込みであり、その実現に向けた施策を進めています。

Q. 国内低温物流事業における適正料金の収受について、投下資本や ROIC を踏まえたいわゆる BS 視点での料金設定へ転換する考えはありますか。

A.　建築資材、エネルギー、人件費などの上昇を踏まえ、中期経営計画の 3 年間を通じて料金改定を進めています。今後は、発生コストの転嫁に加え、投下資本に対して適正なリターンを確保するという ROIC の視点も一層重要になります。当社グループのサービス力やネットワーク力が生み出す付加価値を適切に料金へ反映できる余地はあると考えており、料金設定の考え方をさらに深掘りしながら、継続的に適正料金の収受に取り組みます。

【来期計画・5 つの経営論点について】

Q. 来期の営業利益計画 452 億円に向けた主な成長ドライバーを教えてください。

A.　食品事業での米価上昇が一服するほか、低温物流事業では新規投資や M&A 先の稼働改善による利益貢献を見込んでいます。一方、米以外の原材料調達コストや人件費の上昇は継続すると想定しており、追加施策を検討しています。現時点では、中期経営計画の目標を据え置き、その達成に向けて施策を積み上げています。具体的な来期計画は、期末決算発表時に説明する予定です。

Q. TSR を中長期的に最大化するため、どのような取り組みを進めますか。

A.　当社の企業価値の伸びしろを資本市場に適切に伝えるため、成長ストーリーの解像度を高める必要があると認識しています。事業ポートフォリオを 4 象限に整理し、各領域への投下資本と得られるリターンを明確にするとともに、5 年後、10 年後の成長に向けた施策、その進捗、資本配分の考え方を継続的に開示していきます。事業価値の向上と資本市場との対話の両面を強化することが、TSR の中長期的な最大化につながると考えています。具体的な内容は、5 つの経営論点として期末決算発表時に説明する予定です。

以上

※当文書は当日の質疑応答内容をすべて記録したものではなく、株式会社ニチレイが編集を加えております。