2025年3月期　決算説明会　質疑応答概要

日　時：2025年5月19日（月）13：00～14：00	
出席者：株式会社日清製粉グループ本社	
取締役社長	瀧原　賢二
取締役　常務執行役員　経理・財務本部長	鈴木　栄一
IR・SR室長	宍倉　哲也

Q：2024 年度にコスト上昇に対して価格転嫁が遅れた要因を教えてほしい。また、2025 年度に計画している価格改定は2024年度とは何が違うのか教えてほしい。

A：2024年度は、国内製粉事業と国内加工食品事業でコスト関連のマイナスが大きくなったが、減益理由については各事業で異なっている。国内製粉事業では、賃上げが実施される中でも人件費上昇に伴う価格転嫁を実施しなかった。一方、国内加工食品事業では人件費を含めたコスト上昇に対する価格転嫁を行ったものの、コストに対する見積りが甘く、全ては転嫁できなかった。

2025年度は、国内製粉事業では2025年7月の小麦粉価格改定で人件費を含めた価格転嫁を行う予定である。また、国内加工食品事業においてもコスト上昇影響をどの製品へどのように転嫁するかを整理した上で、2025年7～8月に価格改定を行う予定である。加えて、今回は通常より早いタイミングで価格改定を発表しており、既に交渉を進めている。

Q：製粉事業には当社が主導して価格転嫁することができる競争力があると思うが、加工食品事業においても当社が主導的に価格転嫁を進めていくことができるのか。

A：当社の加工食品事業は現在も多くのカテゴリーでトップシェアであることから、主導的に価格転嫁を進められると認識している。また、競合他社においてもコスト環境は大きく変わらないため、当社の価格改定と同様の対応を他社も行うのではないかと考えている。ただ、コスト転嫁は全製品で一律に行うわけではなく、製品ごとの状況を踏まえた上で対応していく。

Q：ここ数年、競合他社においてイノベーションを起こそうという動きが強くなっている印象があるが、当社は国内加工食品事業において今後どのように製品開発を進めていくつもりか。

A：競争優位性の確保のためには市場のニーズに合わせた製品開発が必要であるとの認識のもと、研究開発者と対話を深めてきた。短期間ですぐにヒット商品が出る訳ではないがその芽は出てきていると認識しており、今後の新製品に期待してほしい。

Q：豪州製粉事業は今後 2 年間で業績が大きく拡大する計画となっている。2025 年度の業績予想達成の確度と、今後の増益ドライバーが何かを教えてほしい。

A：豪州の経済環境が厳しい中で内食需要が高まっており、小麦粉やベーカリー関連原材料の出荷増が期待できることに加え、これまでに行ってきた価格改定の効果も出てくる。また、2024 年度は ERP 導入に伴う一過性の費用増等があったが、2025 年度はこれらのマイナス要素も無くなり、増益に寄与してくる。

また、今後は製造設備の集約等のサプライチェーンの効率化や、自動化への投資による効率化を進め、販売面においても高食物繊維小麦粉ブランド「Wise Wheat」といった高付加価値製品の拡販をさらに進めていく。これらの取組みを積み重ねることで今後の増益目標達成を目指していく。

Ｑ：ROIC だけでなく、全社 WACC と事業別 WACC の水準を教えてほしい。また、当社の株主資本コストを 7～8%程度と想定すると、有利子負債の比率が低い当社においては WACC も 7～8%程度になると考えるが、現状、当社の ROIC は WACC を下回っているということか。

Ａ：CAPM ベースによる当社試算の株主資本コストを踏まえた全社の WACC は 5%程度と試算しており、当社の全社 ROIC はそれを上回っているが、株式市場で期待されている WACC は 7～8%だと認識しており、今後さらなる向上を図っていく。また、事業別の ROIC 管理においては、事業特性に合わせて事業別の WACC をそれぞれ設定して管理している。事業別にみると豪州製粉事業とインドイースト事業の ROIC は WACC を下回っている。

Ｑ：中長期的にネット D/E 比率 0.3 倍を目安とするとのことだが、中長期とはいつ頃を想定しているか。また、ネット D/E 比率の目安を 0.3 倍とした根拠を教えてほしい。

Ａ：現在の格付（AA）を維持できる範囲で財務健全性を保つことを意識した水準として、ネット D/E 比率の目安を 0.3 倍とし、これを上限として考えている。現時点で具体的な時期は決めていないが、有利子負債での資金調達も活用して成長事業等への積極的な投資を行っていく方針であり、豪州製粉事業とインドイースト事業の改善がしっかり進めば次の投資決定も自信を持って進められると考えている。

以上