

スターゼン 2026 年 3 月期 中間決算説明会 質疑応答 2025 年 11 月 20 日

**Q1 『中期経営計画 2030』の営業キャッシュフローについて、『中期経営計画 2025』での 190 億円から 5 年間で 700 億円以上に増加させる計画だが実現可能か。**

A1 収益力の向上と運転資金効率の改善の 2 点が寄与すると考えている。収益面では、基礎収益力を示す EBITDA が中計 5 年目の 2031 年 3 月期には 200 億を超える計画。

また、「中期経営計画 2030」期間中も每期着実に増加していく見込み。既存事業の収益性に加え、重点領域への戦略的投資の効果を段階的に反映させることで、営業キャッシュの原資が拡大する計画。

運転資金効率の改善としては、事業規模が拡大する中でも、売掛金や棚卸資産などの回転率向上と在庫水準の適正化を進めることで、過度な運転資金の積み上げの抑制を図る。収益力の拡大と資産効率の向上の両面から、営業キャッシュフローを持続的に増加させ、700 億円の営業キャッシュフローを創出していく。

**Q2 例年と違う市場環境だが、需要期である年末商戦に向けた取り組みや特に注力する分野などを教えて欲しい。**

A2 食肉全般の価格が高止まりしている状況だが、特に輸入食肉については円安の影響が大きい。現地相場の高騰に加え、為替の影響により売りづらい環境が続いている。牛肉に関しては、国内販売が伸び悩む一方で、ロイン系を中心とした輸出が堅調に推移しており、今後はロイン系以外の部位についても、柔軟な評価付けを行い、売りやすい価格帯になるよう工夫をし、引き続き対応していく。年末年始には牛肉を食べていただきたいという思いから、引き続きこの分野に注力する。

また、当社ならではの商品については、ローストビーフは原料となる牛肉の価格高騰により販売が難しくなりつつあるが、一方で、比較的安価なローストポークは取引先から高い評価を得ている。豚肉の「氷感熟成」と組み合わせることで、当社独自の商品カテゴリーをさらに強化し、年末商戦に向けて積極的に取り組んでいく。