

# IRミーティング資料

---

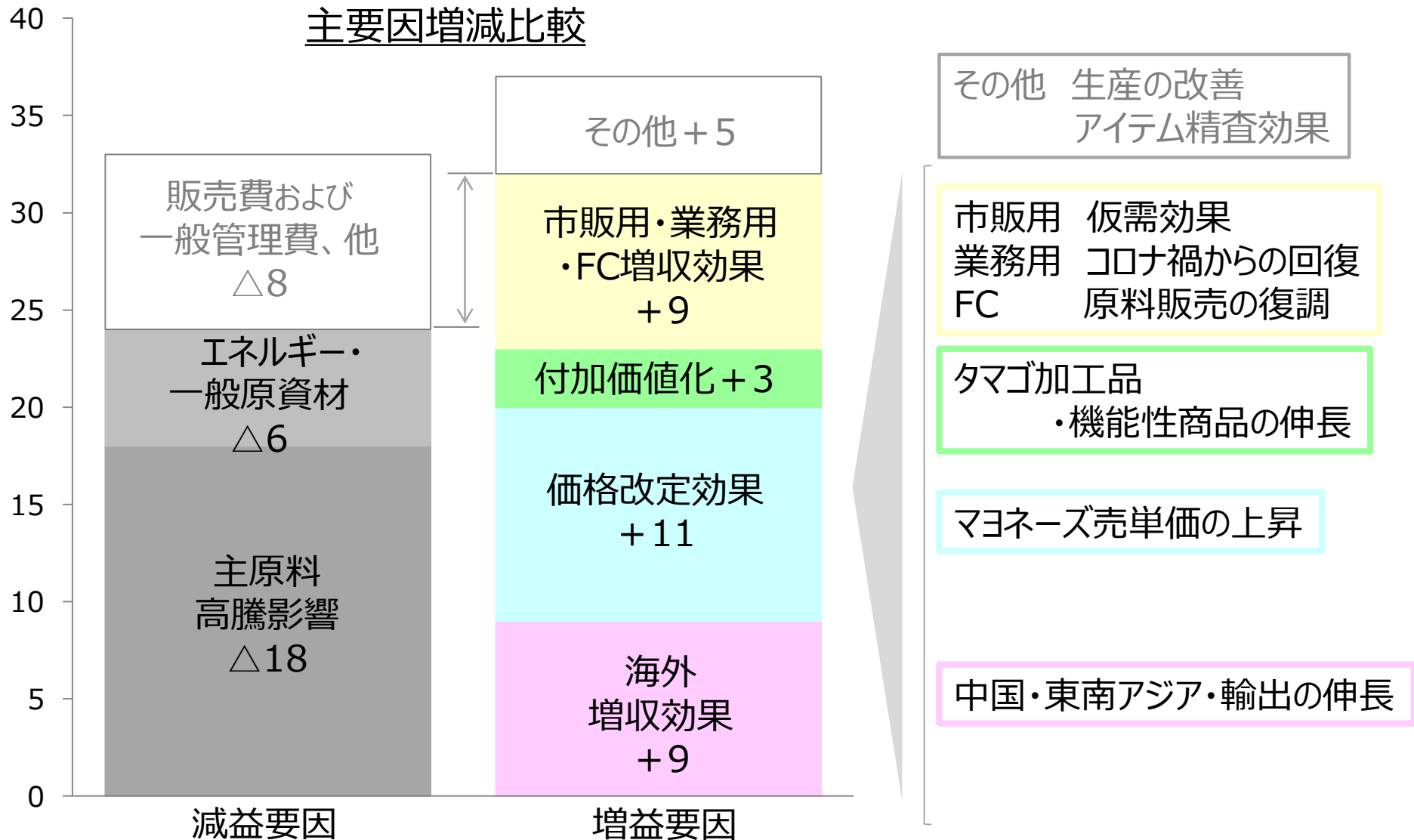
2022年4月15日  
キューピー株式会社

# 22年度1Qについて

## 22.1Q 営業利益 67億円(増益+4億円)

(単位:億円)

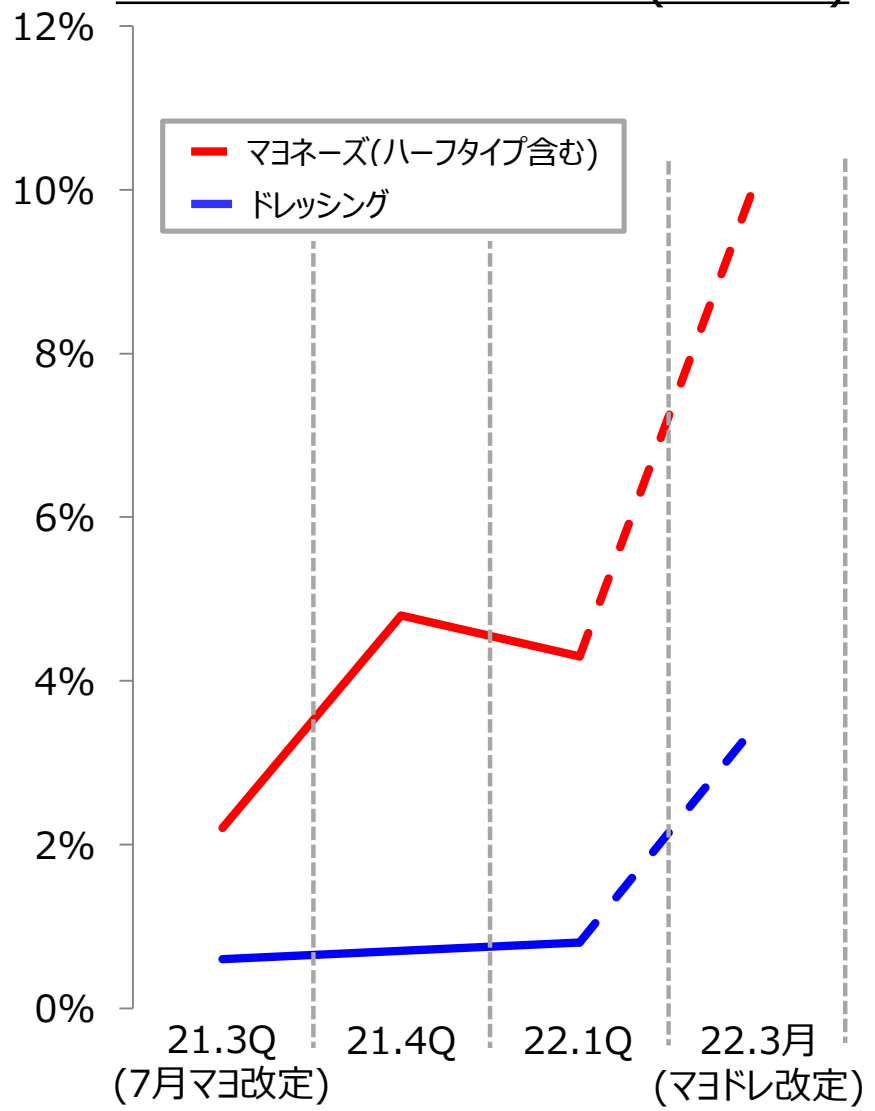
### 主要因増減比較



# 価格改定の状況

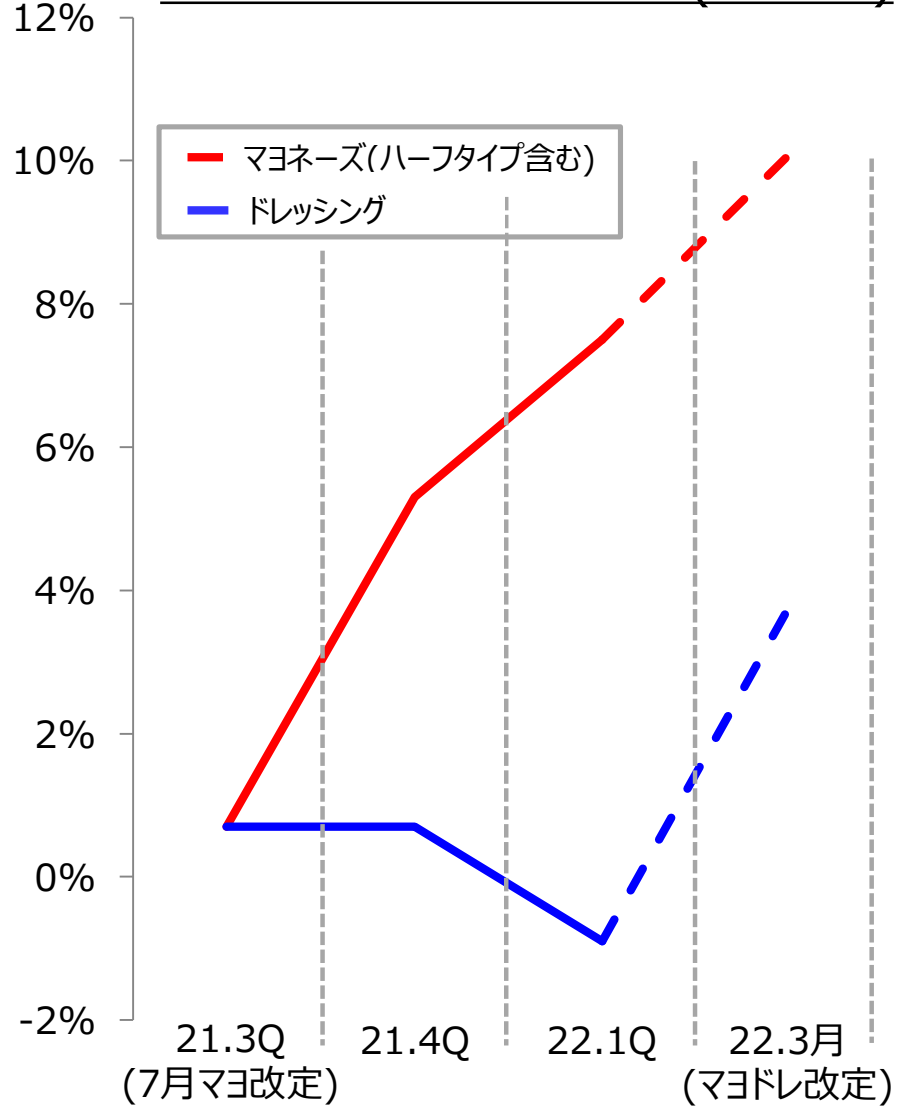
## 家庭用

### サラダ調味料単価※推移(前年比)



## 業務用

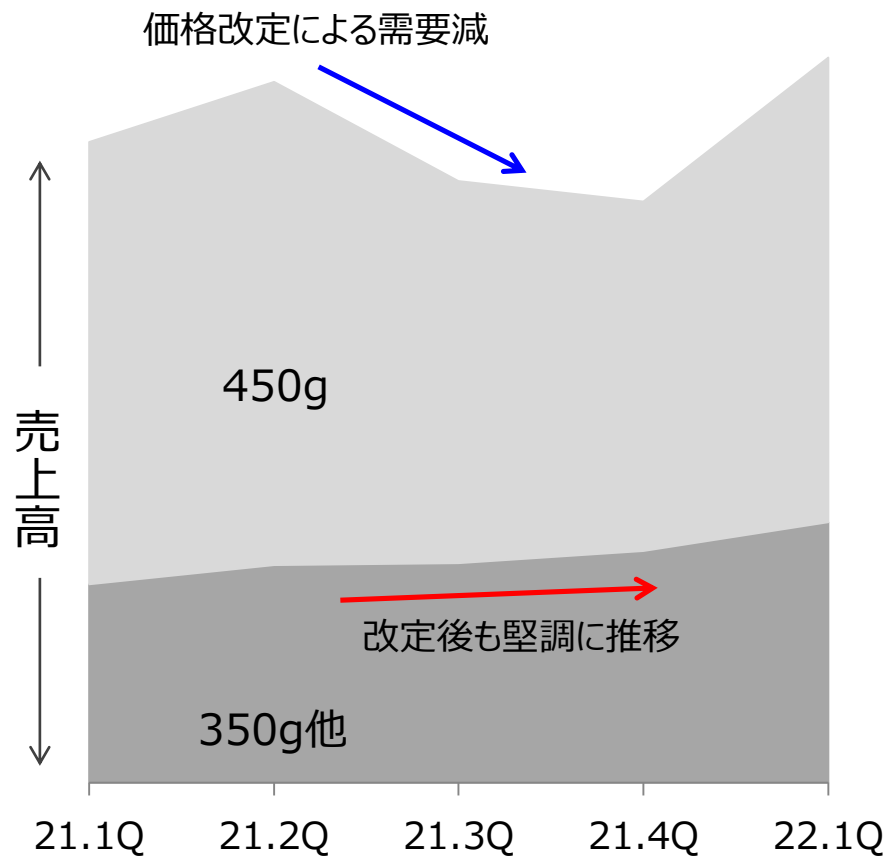
### サラダ調味料単価※推移(前年比)



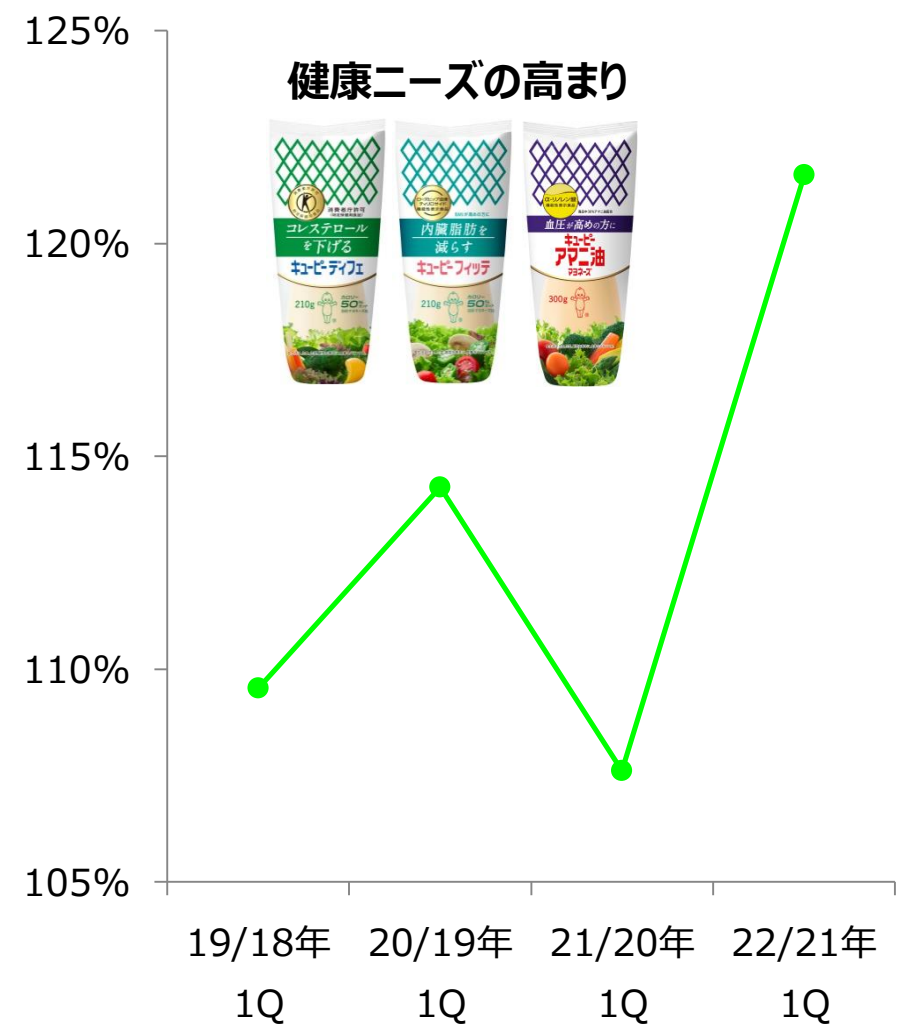
※販促控除後単価を使用

# マヨネーズの販売状況

## キューピーマヨネーズ 販売推移



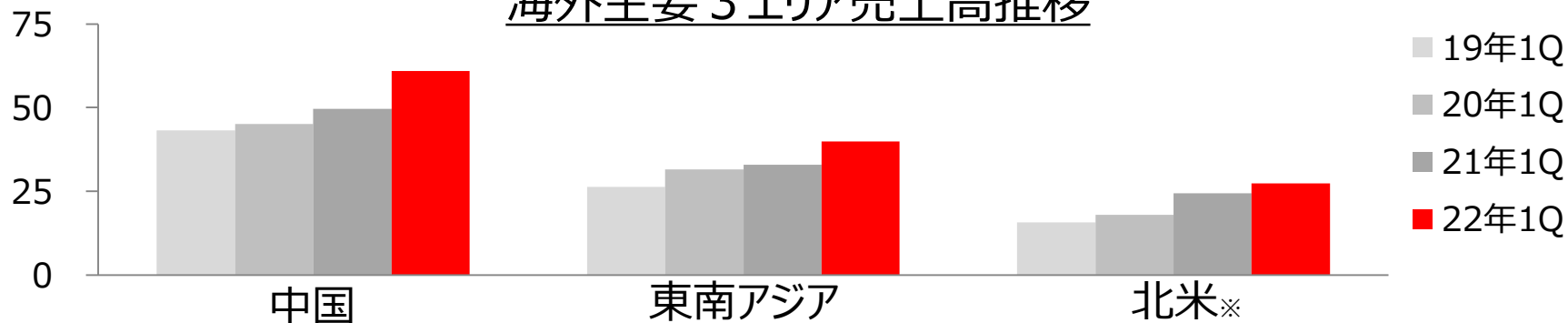
## 付加価値マヨネーズ 売上高伸長率



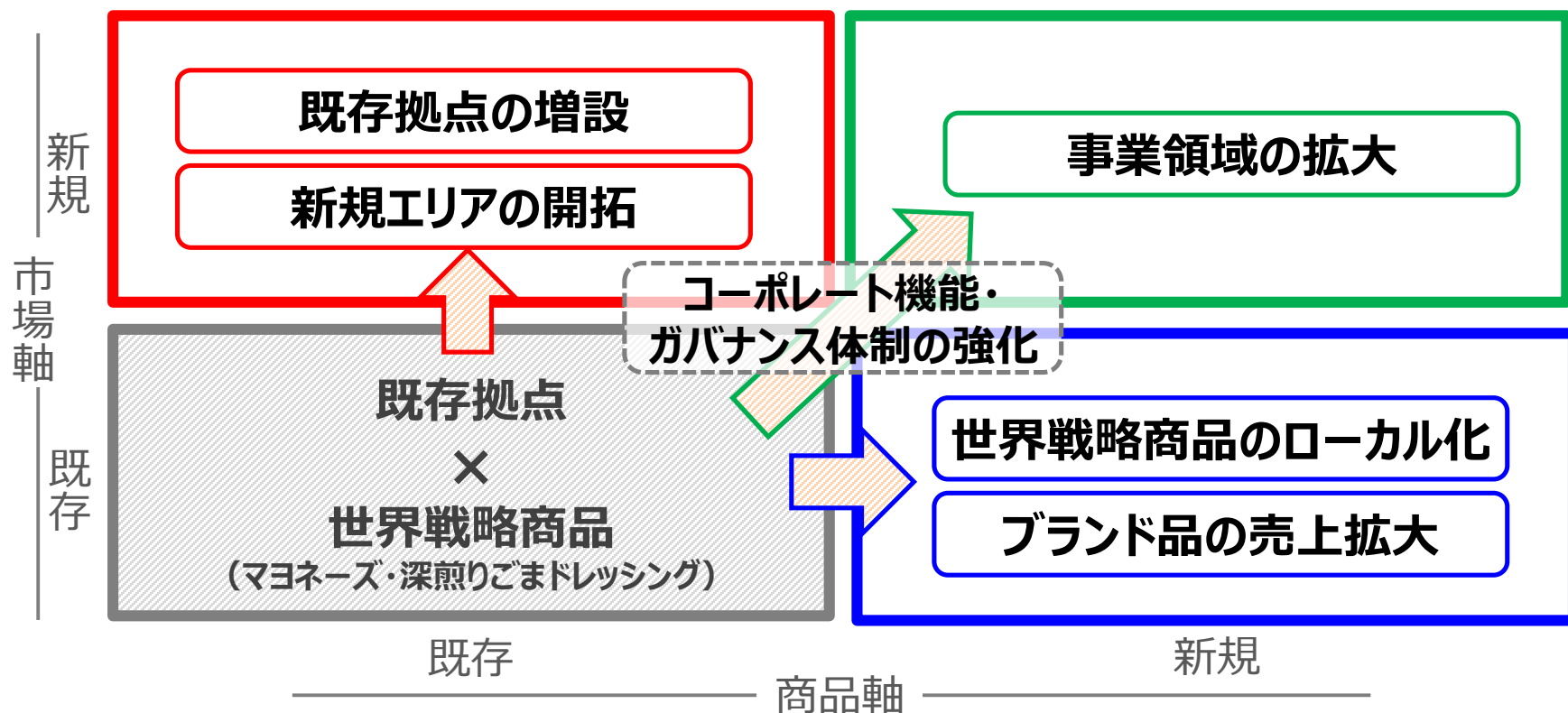
# 海外の安定成長

(単位:億円)

## 海外主要3エリア売上高推移

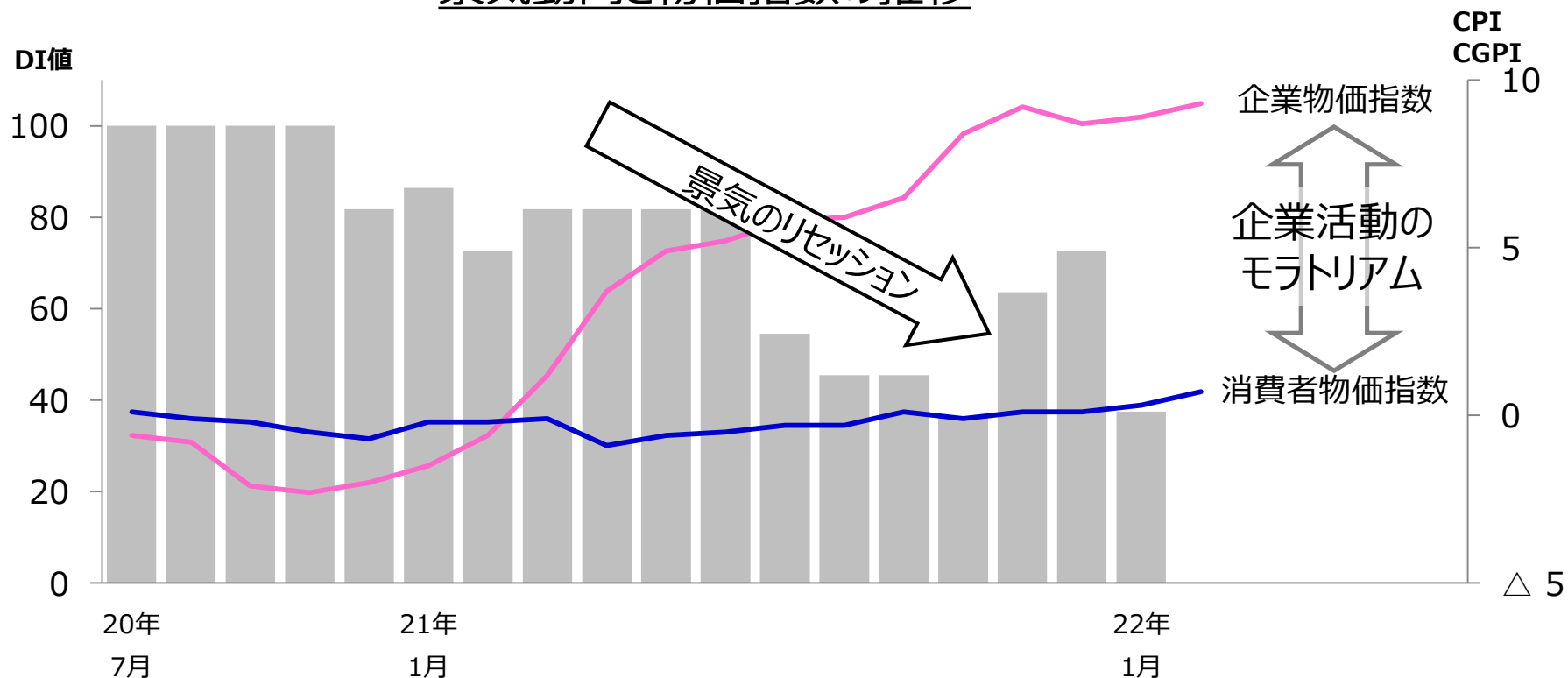


※北米は19年に株式譲渡したタマゴ事業遡及後のデータ



# 国内景気と消費者動向

## 景気動向と物価指数の推移



### 物価高と消費減退⇒しばらく続く想定

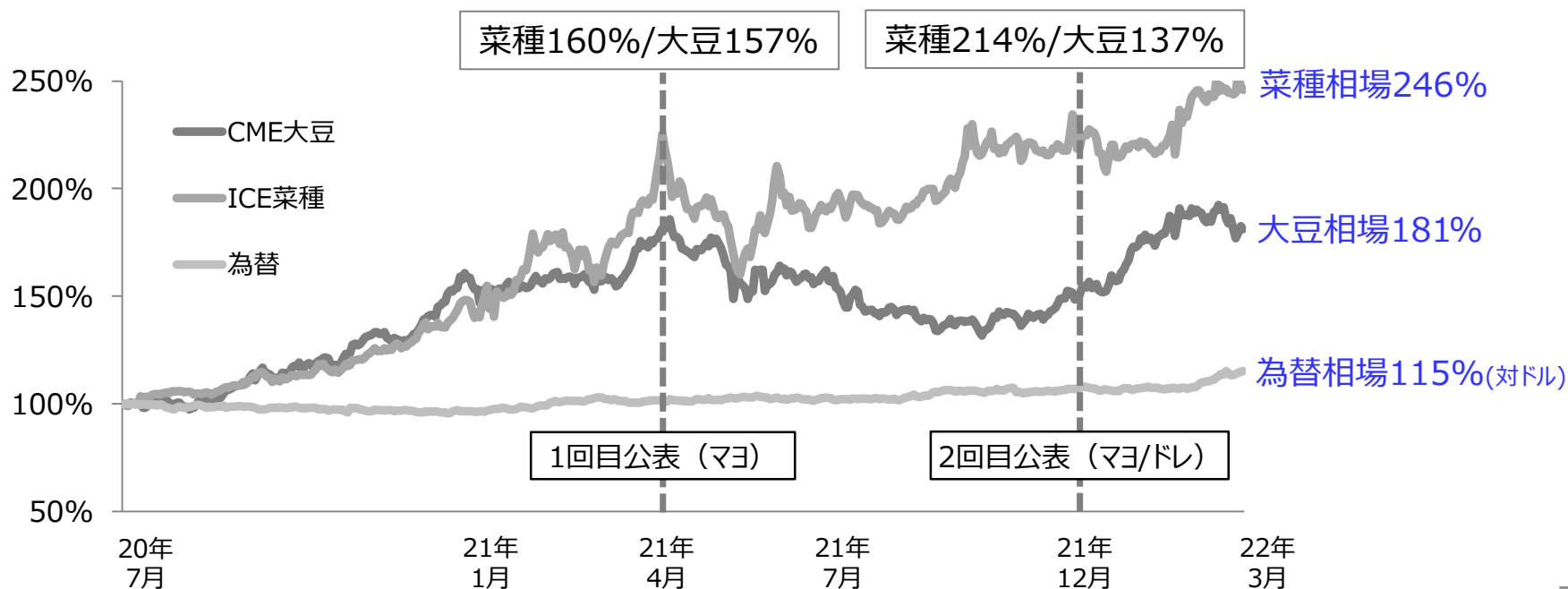
### 市場担当制で 消費者ニーズの変化を的確に捉える

DI値：日銀短観（製造業）より  
CPI：総務省統計局より  
CGPI：日本銀行より

# ウクライナ・ロシア問題の影響

- ・直接的な影響は限定的
- ・副次的な影響として穀物・エネルギー・  
為替相場の変動は受けると予想
- ・不確実性が高く、業績への影響は現在精査中  
(見通しと通期計画に乖離が出る場合はあらためて開示)

20年7月を100とした時の穀物相場の上昇率



# 当社の取り組みの骨子

## 中期経営計画方針

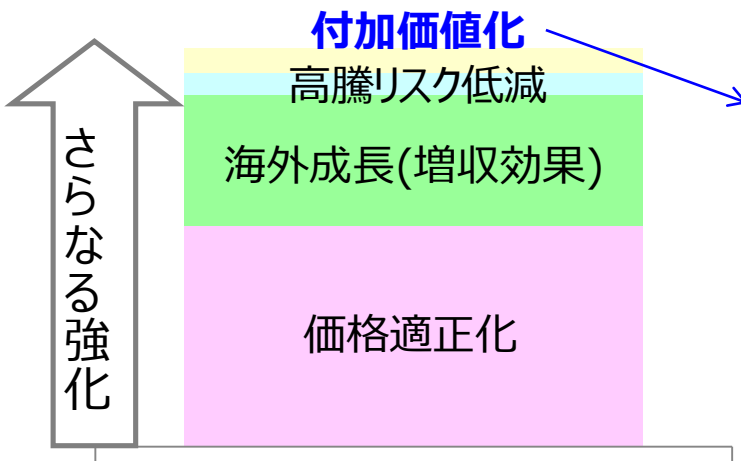
海外における持続的成長  
**(サプライチェーンの安定確保)**  
 コスト・コントロールの強化  
**(エネルギー高騰への短期・中期対策)**

+

## 主原料高騰の対応

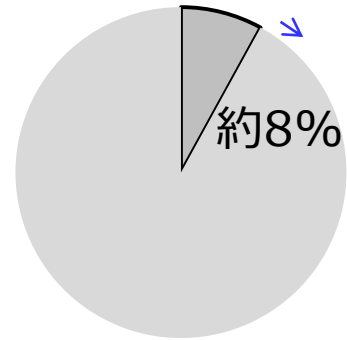
高騰リスク低減 <b>(供給危機への対応)</b>	成長市場展開 <b>(トライ&amp;エラー推進)</b>
機動的な価格適正化 <b>(さらなる高騰への備え)</b>	付加価値化シフト <b>(健康ニーズへの対応)</b>

## 売上総利益の創出



取り組み効果

## 健康に特化した領域 (国内売上構成)



## 今後の健康課題

生活習慣病 **メタボ**

健康寿命 **フレイル** + 免疫

高齢者介護 **認知症**



## 注意事項

この資料に掲載されている、キューピー株式会社の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであります。

これらは、現在入手可能な情報から得られたキューピー株式会社の経営者の判断に基づいており、過度の信用を置かれませぬようお願いいたします。

内容の正確さについては細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りによって生じた障害などに関しまして、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。

また、この資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は利用者ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

《お問い合わせ先》

キューピー株式会社

経営企画部 I Rチーム 鴨井、竹下

TEL : 03-3486-3331