

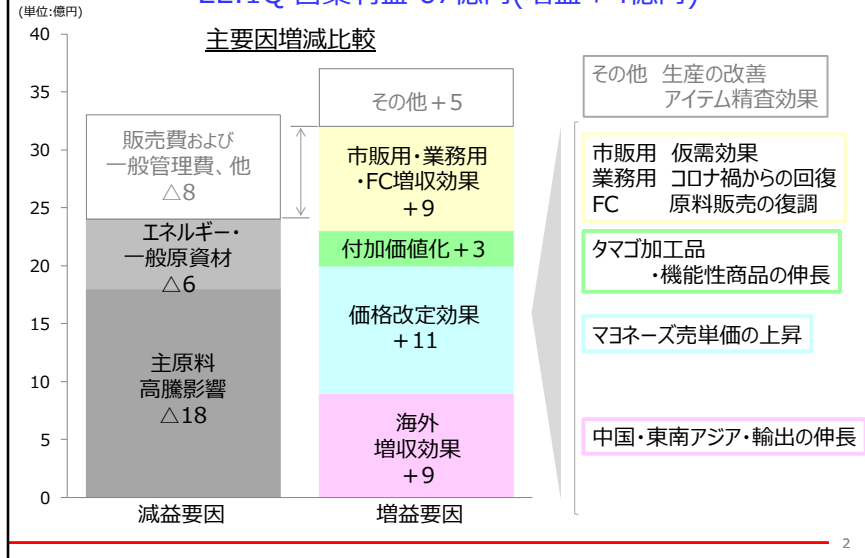
# IRミーティング資料

2022年4月15日  
キューピー株式会社

高宮でございます。

本日はお時間をいただき誠にありがとうございます。

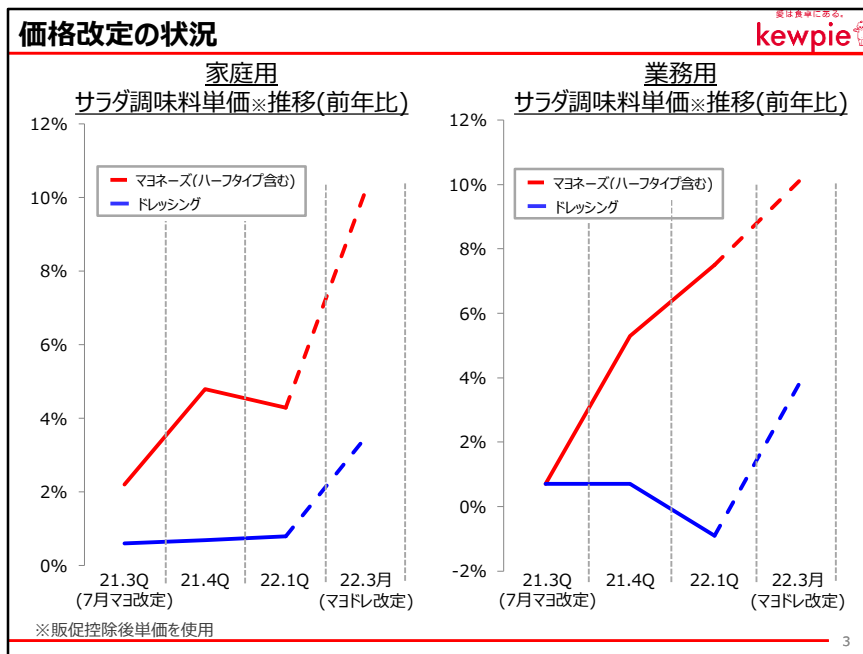
22.1Q 営業利益 67億円(増益+4億円)



最初に4月8日に公表しました当社2022年度第1四半期の業績からお話しをさせていただきます。

すでにご承知の通り、一昨年から当社はコロナ感染拡大により業務用市場を中心に大きな影響を受けました。また、昨年には主原料を中心とする相場の高騰影響を受けており、現在でもどちらも厳しい環境が続いておりますが、第1四半期の業績については前年を4億円上回る増益となりました。

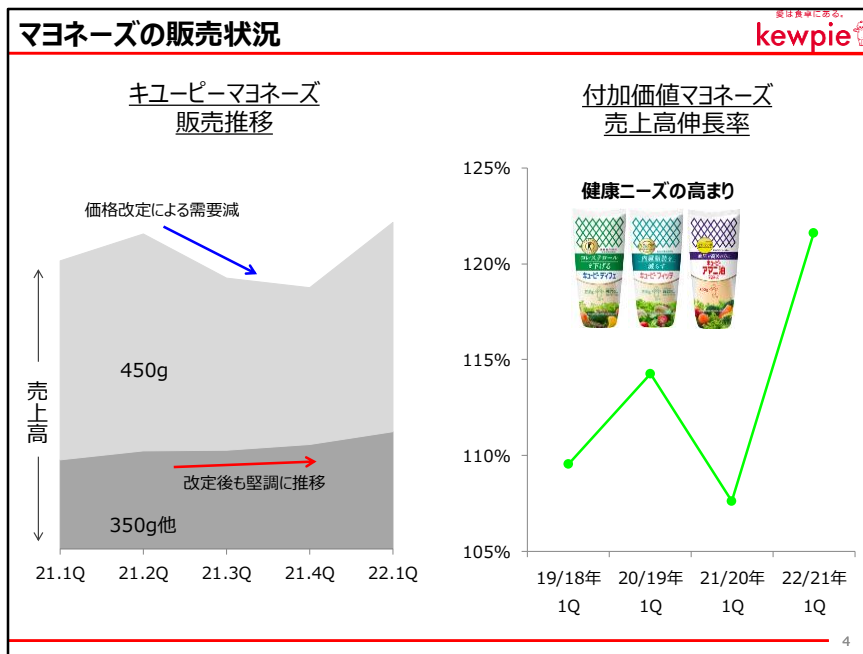
主原料では18億円、エネルギー・一般原資材では約6億円の逆風を受けました。中期経営計画で取り組んでいる海外成長や昨年7月に取り組みをお伝えした「機動的な価格適正化」や「付加価値化シフト」などグループが一体となって戦略を進め、これらの実行に取り組んだ成果が少しずつ出始めたものと考えております。



価格改定の状況についてご説明いたします。

価格改定については昨年7月に実施して以降、お客様のご理解をいただき販売単価は家庭用・業務用とも改善しております。特に家庭用のマヨネーズについては、値上げの背景等をご理解いただき、ブランドとして商品の強さが反映した結果と捉えております。

22年3月は点線で示しておりますが、3月に価格改定を実施して1ヶ月であることから今後この点線がどう動くか、しっかり注視してまいりたいと思っております。



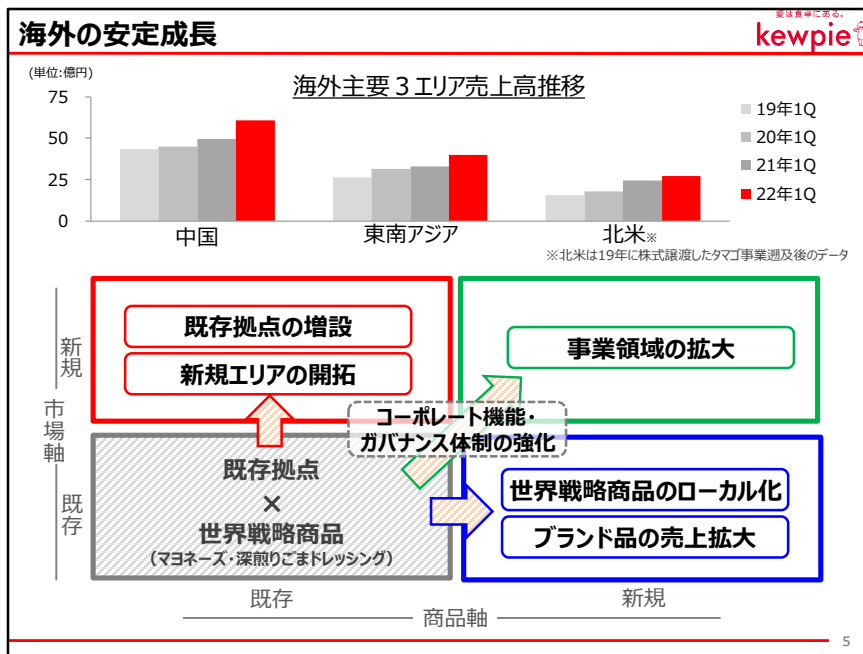
昨年7月および本年1月の決算説明会でもお伝えしておりましたマヨネーズの容量別の販売推移について左のグラフで示しております。マヨネーズの主力である450gでは価格改定による仮需、その後の物量減が想定通り見られましたが、350gについては価格改定後も大きな減少を受けておらず、堅調に推移しています。これは1本あたりの価格に値ごろ感を持つお客様が一部にいらっしゃるが要因と考えており、これにより450gの物量減を350gが一定程度支えてくれています。

また、原料高騰への対応として付加価値化シフトを進めています。

日本では高齢化が進み、健康というキーワードが注目されており、当社もさまざまな健康をキーワードとした商品の育成を進めてまいりました。

右のグラフにあるようにディフェイフィット、アミノ油マヨネーズなどの多様な機能性商品が伸長しており、付加価値化シフトが顕著にあらわれています。

このカテゴリーはまだ伸びしろがあると考えており、それぞれの商品の特徴をお客様へお伝えし、お客様のニーズにあわせた需要喚起を進めてまいります。



また、海外については成長ドライバーとして安定的な増収を実現しています。  
 主力とする中国・東南アジア・北米を中心に為替の追い風も一部ありますが、売上は順調に推移しております。

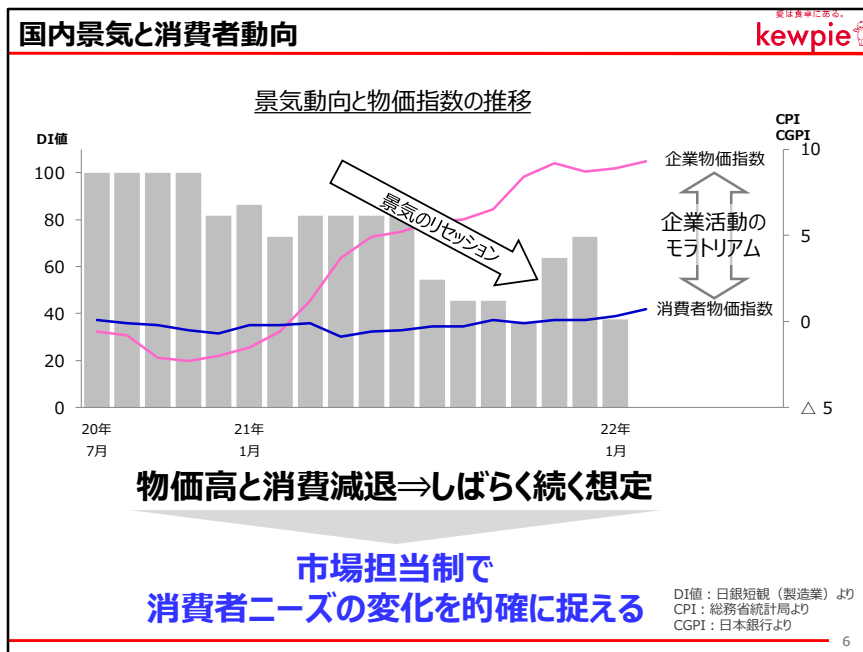
海外での具体的な取り組みについて、下の図でご説明します。

基本は、マヨネーズや深煎りごまドレッシングを中国・東南アジア・北米を中心に深掘りし、確実に伸ばしていきます。

2つ目は、マヨネーズや深煎りごまドレッシングのローカル化を進め、よりブランド品の売上拡大を進めていきます。

3つ目は、市場の伸びに対して積極的に投資をしていくことです。各工場の増設や新規拠点の検討などを現在進めています。

最後に、国内で培ったノウハウを海外でも活かしていく取り組みを進めています。各エリアのリサーチを進めながらニーズに合った商品の拡大を進めていきます。



現在の日本や世界を取り巻く環境は厳しい状況であると認識しております。

国内の状況としては、景気が回復していない一方で、当社が取り扱う原料については、高騰が続いておりバランスが難しくなっております。グラフの3つのデータがこの難しさとしてあらわれています。

DI値、景気動向は落ち込みをみせ50%を割った不景気状態になりつつあります。

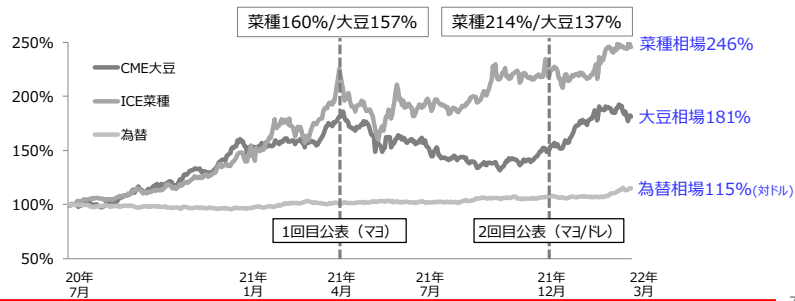
企業物価指数については、上昇を続けており今後もこの動向は変わりません。

一方で、消費者物価指数はなかなか上がっていかず、企業物価指数との乖離がみられており、スタグフレーションへ移行していくのではないかとまで言われている状況です。

当社においては、しばらくこの環境が続くことを想定し、お客様の消費の傾向を的確に掴み、対応を進めております。

- 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

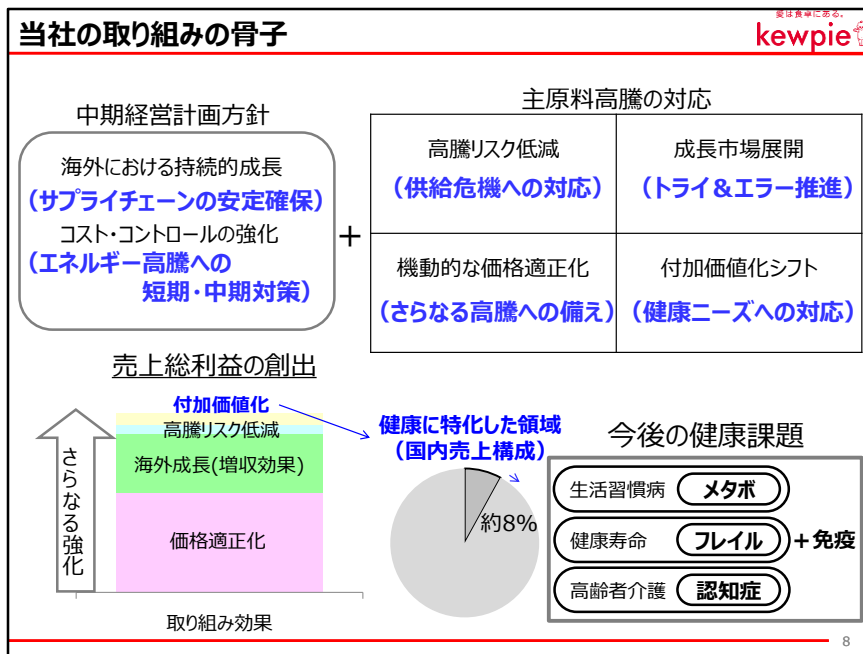


それに加え、ウクライナ・ロシア問題の影響ができています。

当社として直接的な影響は限定的ですが、一方で副次的な影響として穀物価格の上昇、エネルギー価格の上昇がみられています。また、円安も進んでおり、この3つの動向については当社として逆風を受けるという認識です。

下の穀物相場の変動を示したグラフにあるように右肩上がり基調は続いています。社内では調達工夫、生産効率化や省エネ対応をより一層推進する取り組みを始めています。

業績に与える影響については、現時点では不確実性が高く、社内では精査している状況です。



最後に当社の取り組みの骨子をご説明します。

当社はこの厳しい環境の中、中期経営計画で掲げた「海外成長」、「国内収益効率性の向上」、「コストコントロールの強化」の3つの取り組みと、昨年7月にお伝えした「4つの主原料高騰への対応」をさらに推進してまいります。

海外における持続的成長については先ほどもご説明した通り、より一層加速させながらしっかりとした柱にしてまいります。

また、エネルギー高騰への短期・中期での対応については、調達工夫や生産効率化、物流における配送効率化などの取り組みによって影響を軽微となるよう進めております。

機動的な価格適正化については、価格対応力を持つ企業であるために社内で値上げを含め対応を進めておりますが、値上げの有無、どのような内容でいつ実施するかなどは現在検討中です。

成長市場への展開について、これまでもお伝えしてきたフレッシュストックはおいしさと日持ちを両立した商品群を今まで当社が進めていなかった青果・鮮魚・精肉・惣菜の売場にさまざまなメニューに対応した商品を提案していく取り組みです。

現在もトライ&エラーを繰り返しながら、一步一步前に進めております。おいしさと日持ちの両立は企業の提供する価値として世の中に間違いなく必要とされるものであると思っています。フレッシュストックについては軸を持って中期的な視点で取り組みを加速してまいります。

健康ニーズへの対応については、日本は高齢化が進んでおり、さらに健康寿命と平均寿命の乖離が大きな問題となっております。自立できない期間はご本人も周囲の方もとても辛い時間を過ごすこととなります。高齢化が進むことによって健康寿命と平均寿命の間の辛い期間はますます大きな社会問題となっております。

当社は食の分野から能動的に健康寿命を伸ばす動きに貢献していく志を2030ビジョンで掲げ、推進しています。

今後の健康課題である生活習慣病には、価値ある商品をお届けし、フレイル予防にはさまざまな高質なたんぱく質などの提案を進めていこうと動き出しております。さらに、この先の高齢化の対しては、新たな提案ができないかという思いで研究を続けております。

これらのテーマはこの中期経営計画で終わるものではなく、10～20年単位で社会に貢献できると考えております。

現状に向き合い、中長期の展望をブレずに持ち続けながらお客様のご期待に応える動きを続けてまいりたいと思います。

私からのご説明は以上となります。



### 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