

Q1： ハムソーシェアの伸長は評価できる。一方で、営業利益の改善に向けてどのように取り組むか考え方をうかがいたい。

シェアが伸びたことで当社との取引を拡大していただける企業が出るなどの効果が出ている。今期も期初では増益を計画していたが、円安による影響で製造コストの上昇が継続し、価格改定を実施したものの、コスト上昇分をカバーできなかった。今期も、引き続き価格改定に取り組むと共に、生産部門での生産性向上や設備更新などによる生産能力増強を図りコスト競争力を強化していく。

Q2： 前期苦戦をしたベンダー事業の今期の見込みについて

前期は価格訴求商品の増加などの影響もあり収益面で苦戦した。今期は、取引先へ様々な提案を行うと共に、好調のスムーズラインを増強したので、生産能力増強の効果やその他のカテゴリーの回復を想定している。

Q3： 26 年度営業利益計画及び減価償却計画が 25 年度比で横ばいになっている要因は何か。

現在取り組んでいる D X 基盤構築プロジェクトは今期期中での稼働開始を想定している為 25 年から 26 年に減価償却費が漸増する計画。25 年度の営業利益計画には減価償却だけでなくテスト等導入に要する開発費用も織り込んでいる。

以上