プリマハム 2027 年 3 月期上期決算説明会 質疑応答 2026 年 11 月 11 日（水）

Q1：今期の課題 3 事業（ベンダー事業、海外事業、養豚事業）での重要事項と施策について

ベンダー事業、海外事業は、業績改善に向けた道筋が立ちつつあり、黒字化に向けた次の手が重要となる。自社養豚事業は、各農場の生産効率を注視しながら 5～10 年先を見据えた事業のあり方など計画を策定中。全社視点では「利益率の改善」であり、加工食品事業では、「商品開発力」と「マーケティング力」をさらに磨き、お客様に支持される当社独自の商品を生み出して、利益率を改善していきたい。

Q2：親会社出身という立場から食品メーカーとしてのプリマハムの個性をどう発揮していくのか

当社には過去に「業界初」の製品や売り方を生み出してきた DNA がある。「商品開発」と「マーケティング」を軸に、親会社のネットワークも活用しながら、当社の個性を発揮して、発展させていきたい。

Q3：通期業績予想を据え置いた要因について

加工食品事業では 10 月から価格改定の効果が発現し、販売数量の増加も継続できており、コスト削減効果と合わせ、上期の遅れを挽回できると見ている。ベンダー事業は、固定費削減等が寄与しているが、お取引先様に対して様々な新商品の提案を丁寧に行い、下期は売上高の減少に歯止めを掛けたい。
養豚事業は、KPI は順調に推移しているものの、相場などの外部要因による影響を受けやすく、影響を最小化すべく取り組んでいく。

Q4：社長就任から半年経過しての問題意識について

営業力を強みとして、継続的にシェアを伸ばすことができている。一方で、「香薫」のような、カテゴリーでナンバーワンになれるような商品を継続的に生み出していく体制づくりが課題である。

Q5：親会社からの ROE 水準に対する改善要請について

当社は上場会社であり、要請がくるものではない。一方で、当社は ROE を経営の目標に掲げており、収益の改善に向けた期間や施策を整理し、スピード感をもって取り組み、目標を達成していきたい。

Q6：競合他社でも言及されている業界内の再編について

一般論として可能性は考えられるが、現在は各社とも加工食品事業の収益の建て直しに取り組んでいる。一方、当社は、先述の通り、今期を成長に向けたスタートラインに立つ年と位置づけている。今後、次の成長ステージに入った段階においては、M&A のような戦略的投資も選択肢の一つとして考えられる。

以上