



2023年3月期決算説明会

昭和産業株式会社
代表取締役社長執行役員
塚越 英行

2023年5月19日

- 1** 2023年3月期 業績概要
- 2 2024年3月期 業績予想
- 3 「中期経営計画23-25」について

2023年3月期 実績

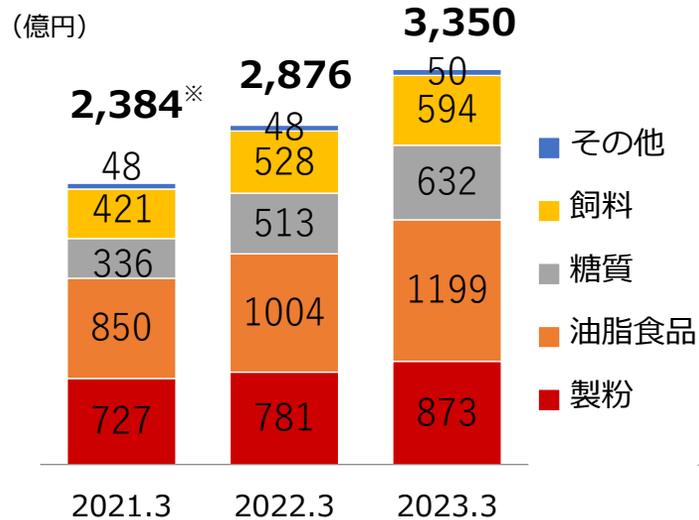
(億円)	2022年3月期	2023年3月期	増減 (前期比)	増減率 (前期比)
売上高	2,876	3,350	474	16.5%
営業利益	55	41	▲13	▲24.8%
経常利益	65	65	▲0.5	▲0.8%
当期純利益	40	77	37	94.1%

業績概要のポイント

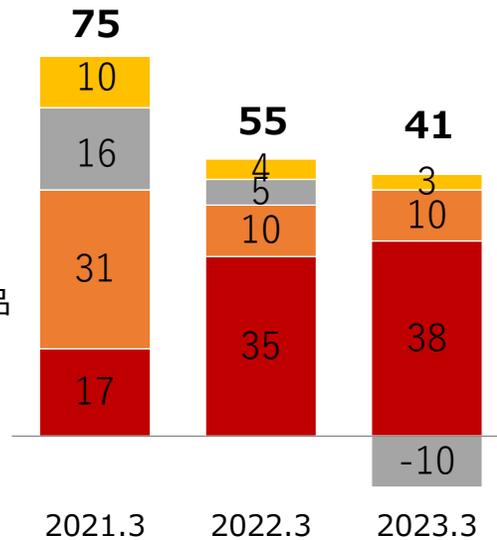
■売上高

- (+) 原料穀物相場の高値圏での推移や円安ドル高進行による輸入コスト、エネルギーコスト上昇に伴い、全セグメントにおいて価格改定を実施
- (-) 適正価格での販売を優先したことにより販売数量減少

セグメント別売上高



セグメント別営業利益



■営業利益

- (-) 価格改定により製造コスト上昇分はカバーできたものの、販売数量減少と販管費の増加をカバーしきれず減益
- (-) 糖質事業においては、特に急激なエネルギーコスト上昇を吸収することができず大幅減益

■当期純利益

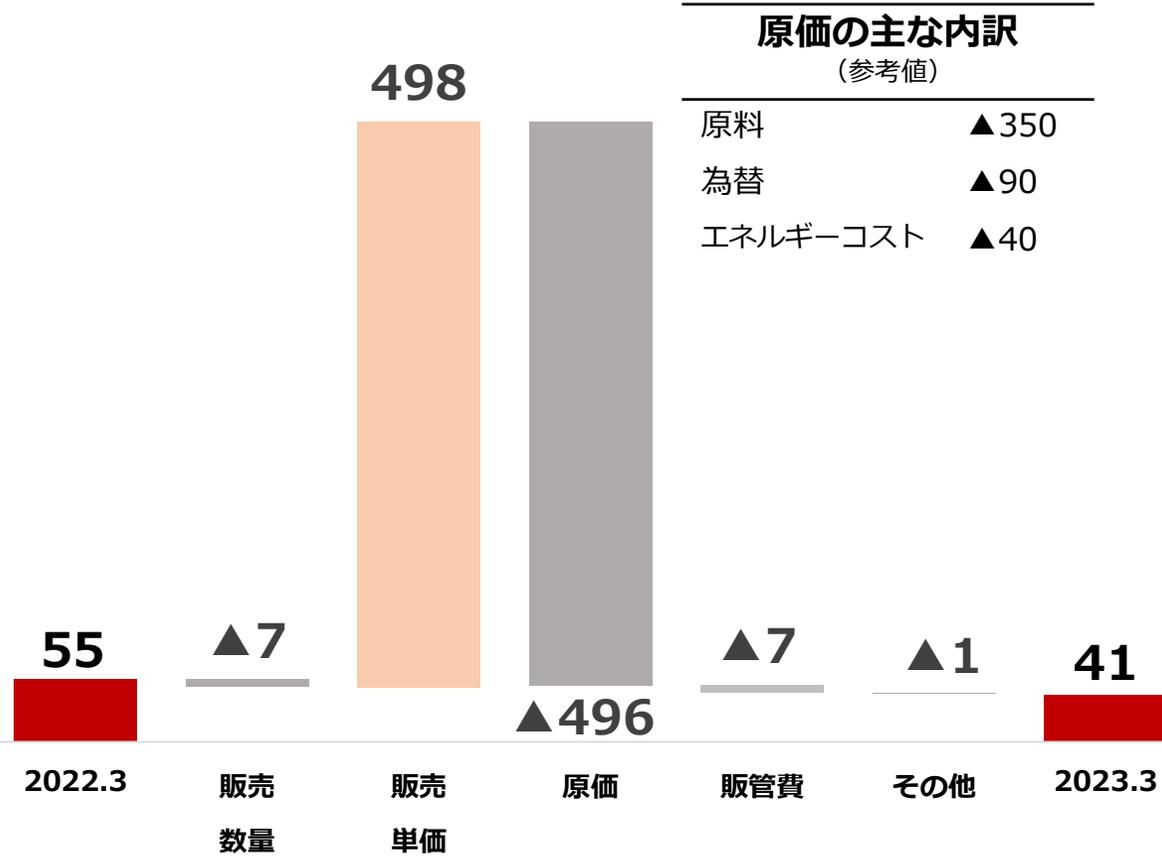
- (+) 固定資産の譲渡益約52億円を特別利益に計上

※収益認識会計基準適用後の概算値

2023年3月期 営業利益の増減要因

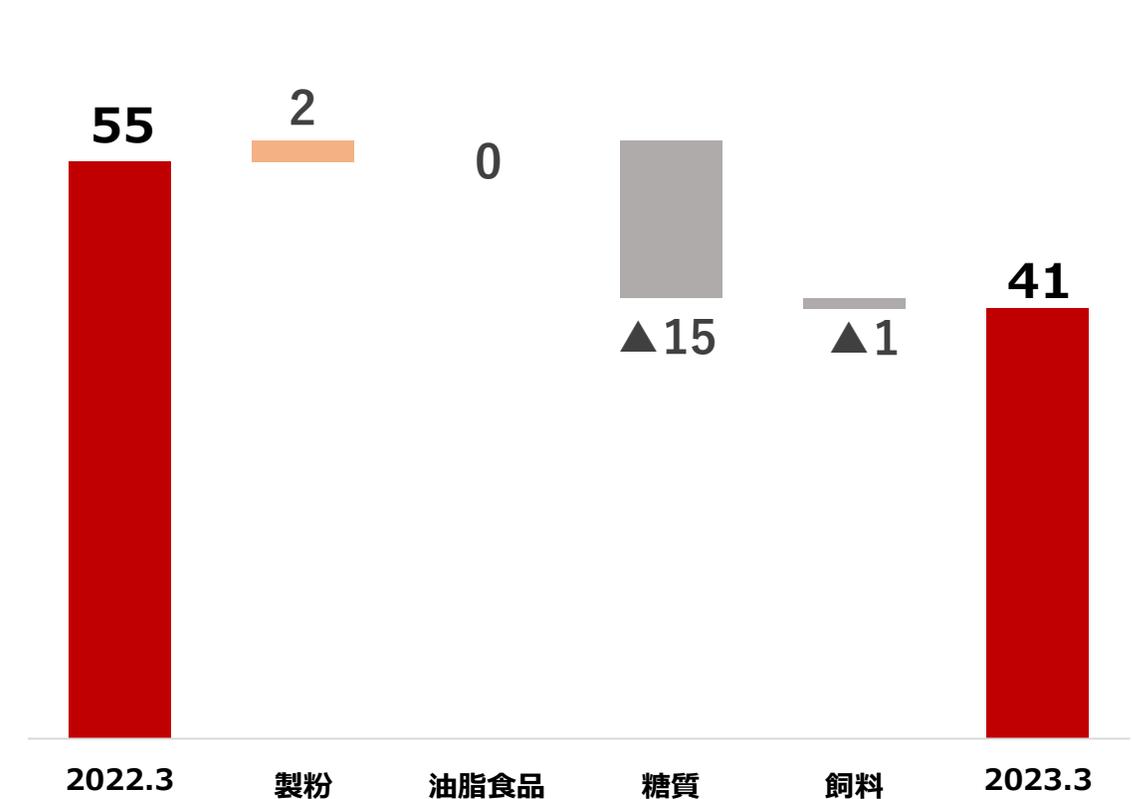
要因別

(億円)



セグメント別

(億円)



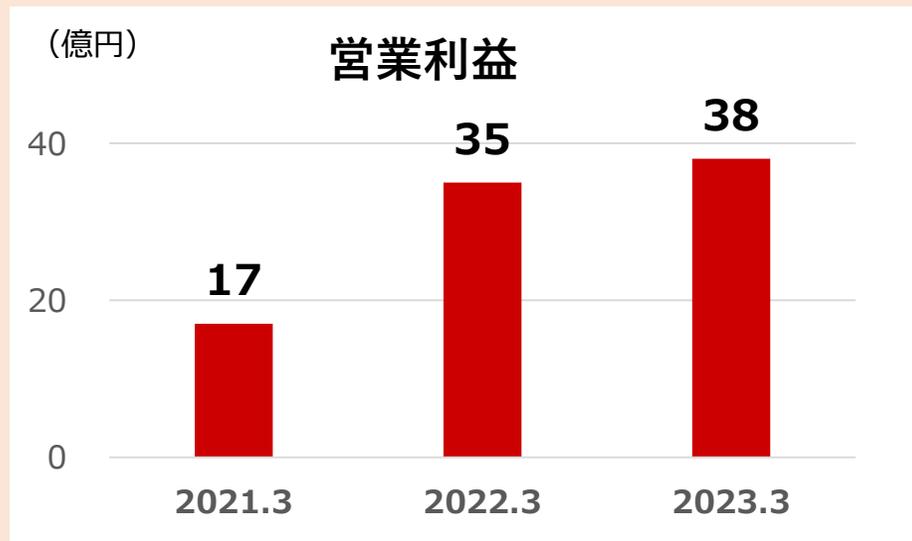
セグメント別：製粉事業

【主な事業内容】

小麦粉、プレミックス、焼成パン、ふすま



(億円)	2022.3	2023.3	増減率 (前期比)
売上高	781	873	11.8%
営業利益	35	38	8.0%



業績ポイント

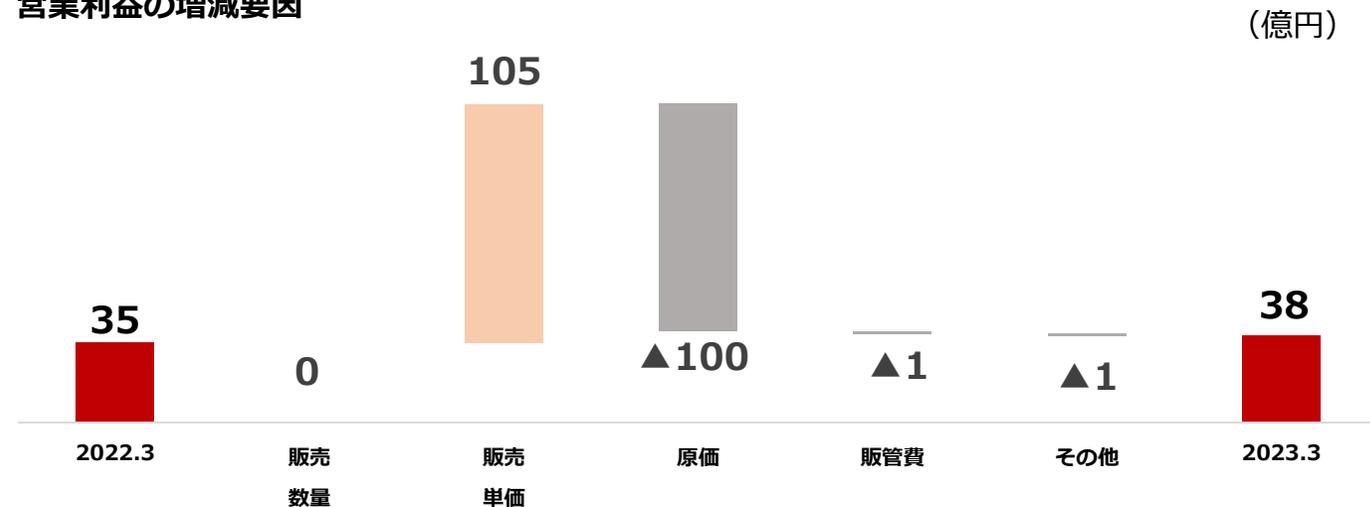
■業績

- ① 麦価改定に伴う小麦粉価格改定の実施により増収
- ② ターゲット業態別の「提案型営業」強化による新規取引先獲得により業務用小麦粉の販売数量増加

■取り組み

- ① マーケット分析力を活かした提案により複数の新規取引先を獲得
- ② グループ5社7工場の一体運用体制による生産集約や工程改善、物流体制の見直しや銘柄統廃合による原価低減等の採算改善の実施
- ③ 「焼成パン事業」の収益構造改革の継続実施

営業利益の増減要因



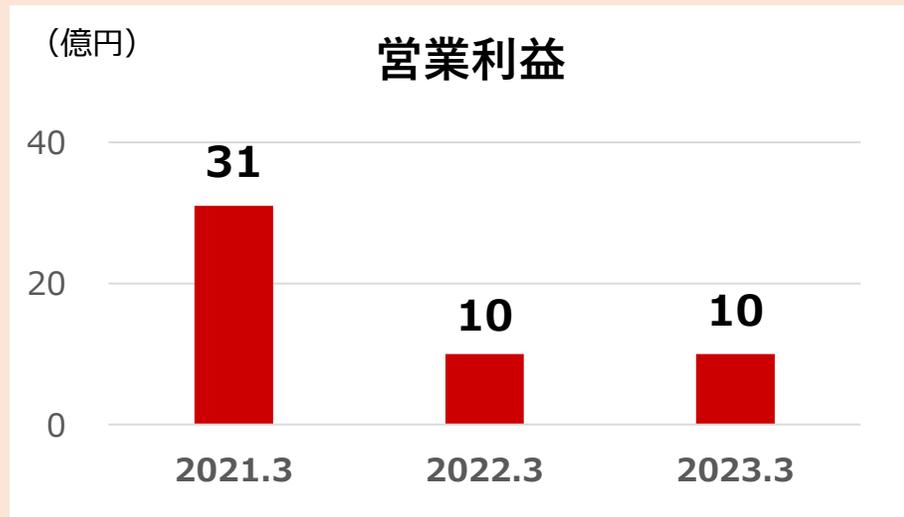
セグメント別：油脂食品事業

【主な事業内容】

食用油、大豆たん白、プレミックス、
 パスタ、家庭用食品、冷凍食品



(億円)	2022.3	2023.3	増減率 (前期比)
売上高	1,004	1,199	19.4%
営業利益	10	10	4.4%



業績ポイント

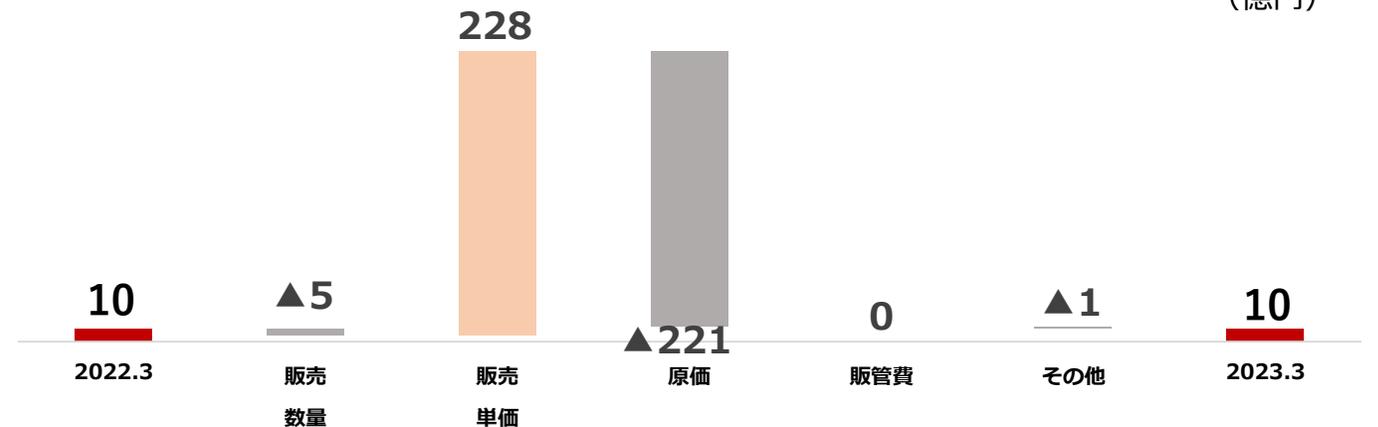
■業績

- ①原材料コストやエネルギーコスト上昇に伴う価格改定の実施により増収
- ②外食向け業務用食材（プレミックス・パスタ）の販売数量は増加したものの価格改定の影響により、業務用油脂、家庭用商品の販売数量減少

■取り組み

- ①2021年より計7回の価格改定実施により、損益改善への取り組みを強化
- ②船橋プレミックス第2工場稼働による小袋製品対応の強化
- ③ボーソー油脂グループとのシナジー（商材・販路のクロスセルや共同調達等）によるコスト削減の実施
- ④プラントベースフードニーズ対応への強化

営業利益の増減要因



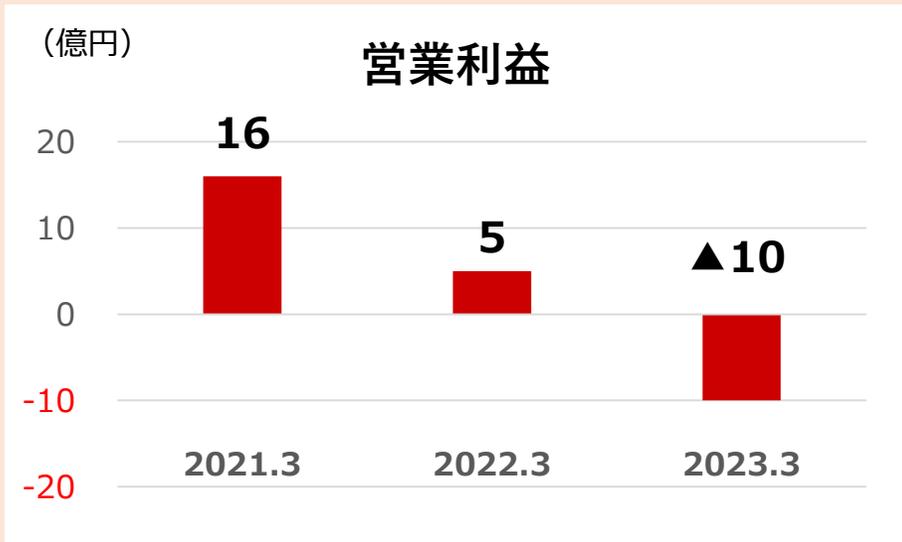
セグメント別：糖質事業

【主な事業内容】

糖化製品、コーンスターチ、加工でん粉



(億円)	2022.3	2023.3	増減率 (前期比)
売上高	513	632	23.2%
営業利益	5	▲10	-



業績ポイント

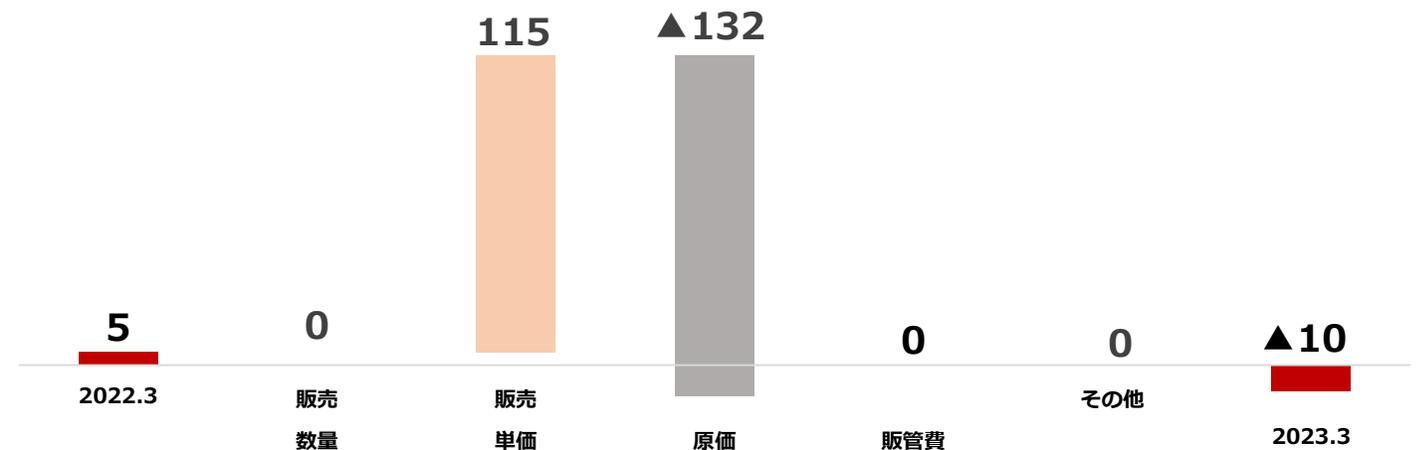
■業績

- ①原料穀物価格や製造コスト上昇に伴う価格改定の実施により増収
- ②原価上昇分を価格改定でカバーしきれず、エネルギーコストの上昇もあり減益
- ③行動制限緩和や猛暑の影響により、飲料向け糖化製品の販売数量増加したものの、コーンスターチ、加工でん粉は工業用途の需要減により販売数量減少

■取り組み

- ①サンエイ糖化とのシナジー発揮プロジェクト（原料資材の調達コストダウン、営業・研究開発の融合）の推進
- ②当社独自商品群「粉あめ」等の高付加価値製品の販売増加による利益確保
- ③グループ3工場（昭和産業、サンエイ糖化、敷島スターチ）体制による生産性向上

営業利益の増減要因



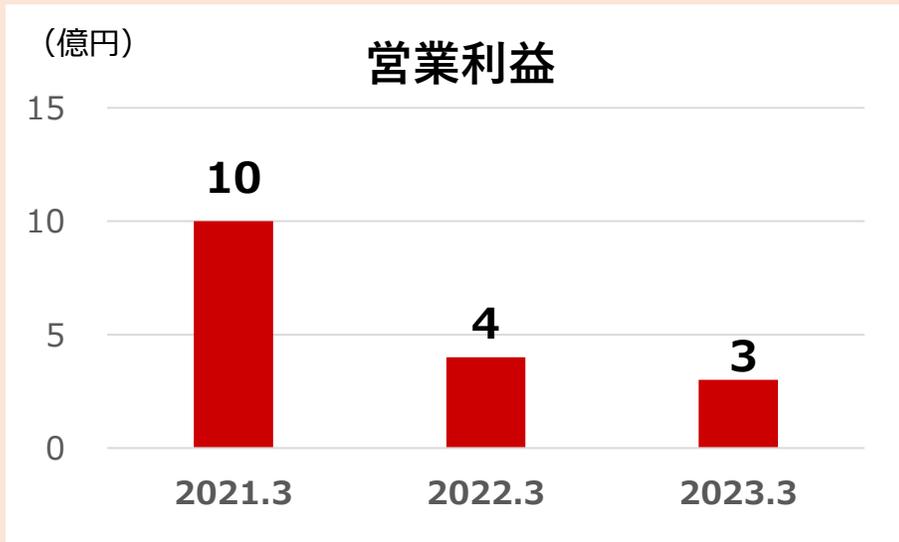
セグメント別：飼料事業

【主な事業内容】

配合飼料、
 鶏卵および鶏卵加工品



(億円)	2022.3	2023.3	増減率 (前期比)
売上高	528	594	12.5%
営業利益	4	3	▲21.1%



業績ポイント

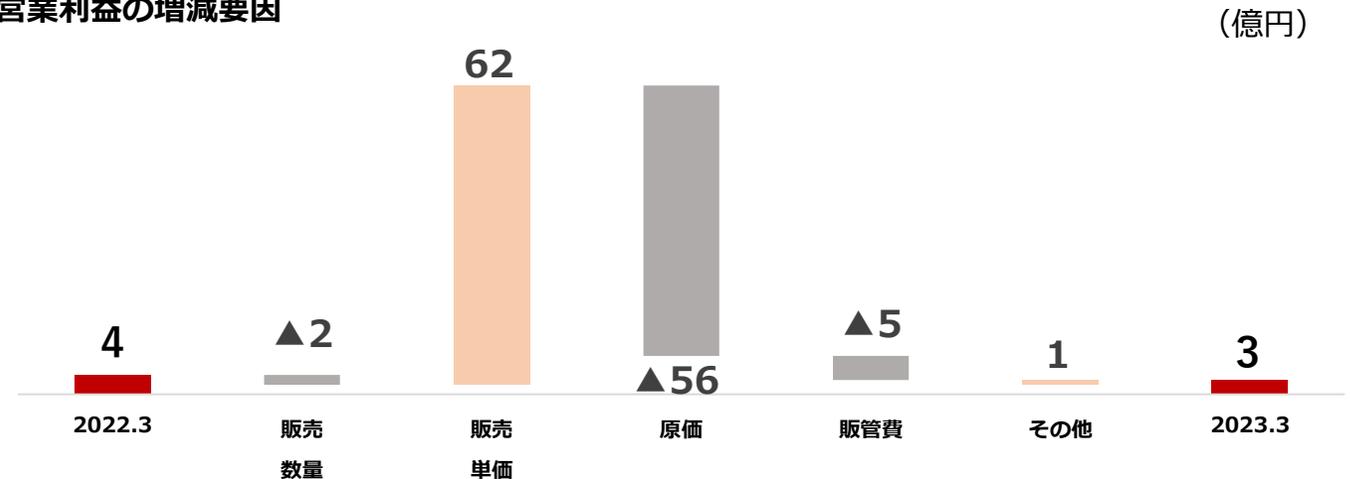
■業績

- ①原料穀物価格や製造コスト上昇に伴う価格改定の実施により増収
- ②配合飼料価格安定基金の負担増により減益
- ③鳥インフルエンザの影響もあり、配合飼料の販売数量減少
- ④昭和鶏卵との連携等により鶏卵の販売数量増加

■取り組み

- ①加熱飼料ニーズ対応（九州昭和産業）への強化
- ②高付加価値製品の「人工乳」や「オリゴ糖配合飼料」の拡販

営業利益の増減要因

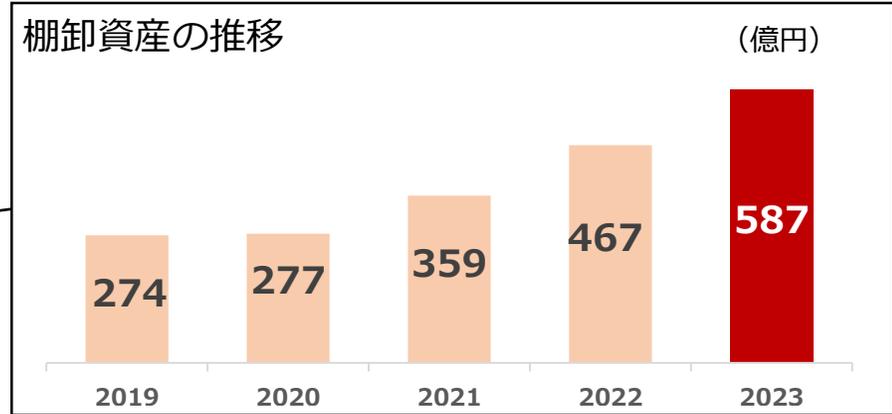


連結貸借対照表の概要

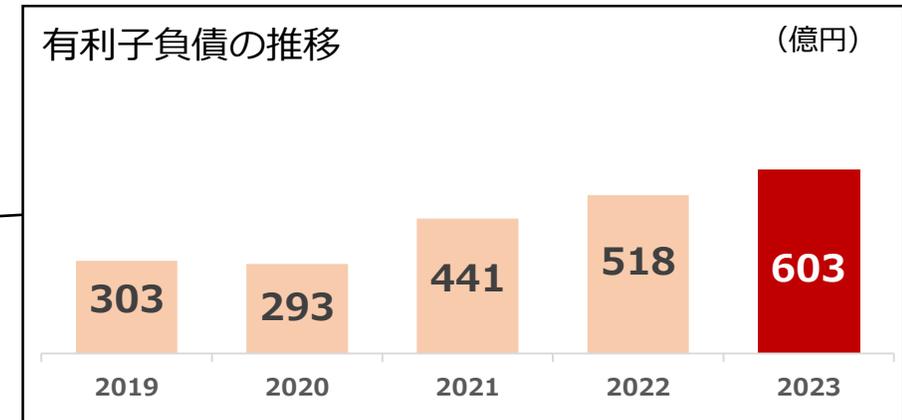
連結貸借対照表

(億円)

	2022年3月期	2023年3月期	増減
流動資産	1,092	1,234	142
現預金	91	62	▲ 29
売上債権	495	553	58
棚卸資産	467	587	120
その他	38	32	▲ 6
固定資産/繰延資産	1,220	1,242	22
有形・無形資産	895	874	▲ 20
投資その他	325	367	42
資産計	2,313	2,477	164



	2022年3月期	2023年3月期	増減
負債	1,222	1,314	91
仕入債務	335	324	▲ 11
有利子負債	518	603	85
引当金	18	18	0
その他	350	367	17
純資産	1,090	1,163	72
株主資本	978	1,037	59
包括利益他	78	92	13
非支配株主持分	33	33	0
負債・純資産計	2,313	2,477	164



キャッシュ・フローの状況

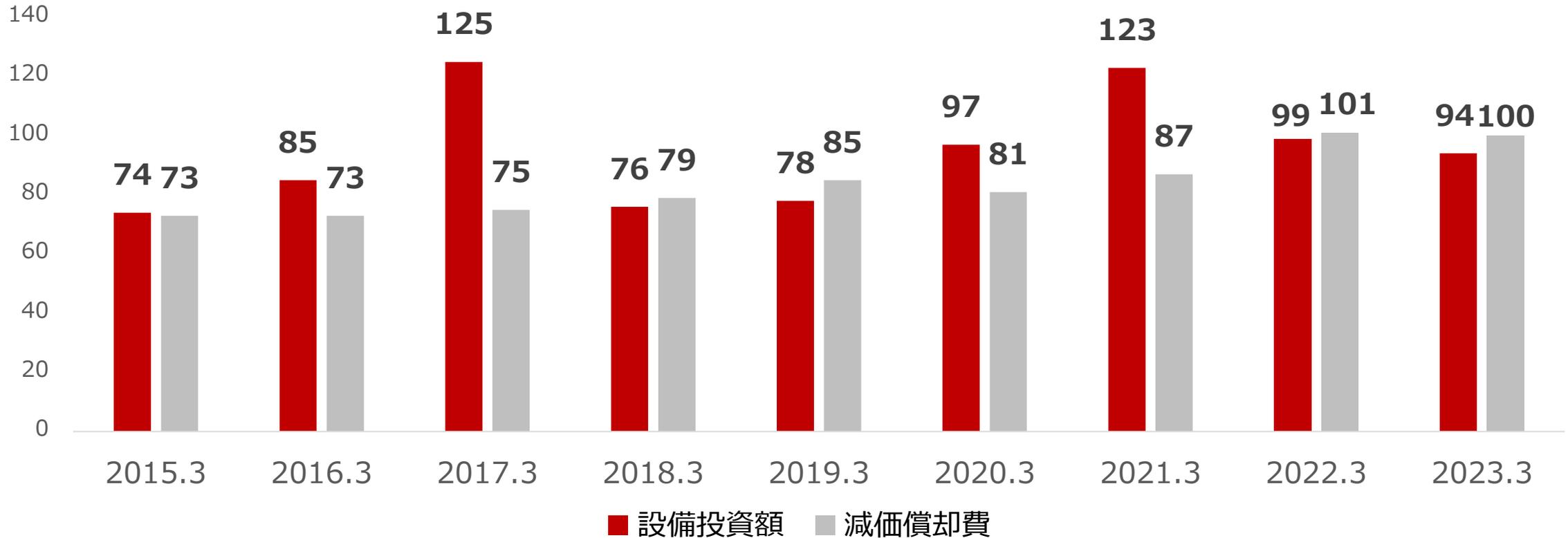
(億円)

	2022年3月期	2023年3月期	増減
税金等調整前利益	58	109	50
減価償却費<非資金項目>	100	99	▲0
減損損失<非資金項目>	2	4	1
運転資金増減(売上債権、棚卸資産、仕入債務)	▲118	▲189	▲71
法人税等の支払・還付	▲32	▲11	21
その他	3	▲41	▲43
営業活動によるキャッシュ・フロー	13	▲29	▲42
有形固定資産の取得	▲111	▲98	12
有形固定資産の売却	0	61	61
投資有価証券の取得	▲0	▲12	▲12
その他	▲5	▲11	▲7
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲117	▲61	55
フリー・キャッシュ・フロー	▲103	▲90	13
短期借入金、CP、長期借入金	120	85	▲35
転換社債型新株予約権付社債の償還	▲11	-	11
配当金支払	▲21	▲20	1
その他	▲3	▲3	▲0
財務活動によるキャッシュ・フロー	84	61	▲22
現金及び現金同等物の期末残高	91	62	▲29

設備投資額・減価償却費の推移

<連結ベース>

(億円)



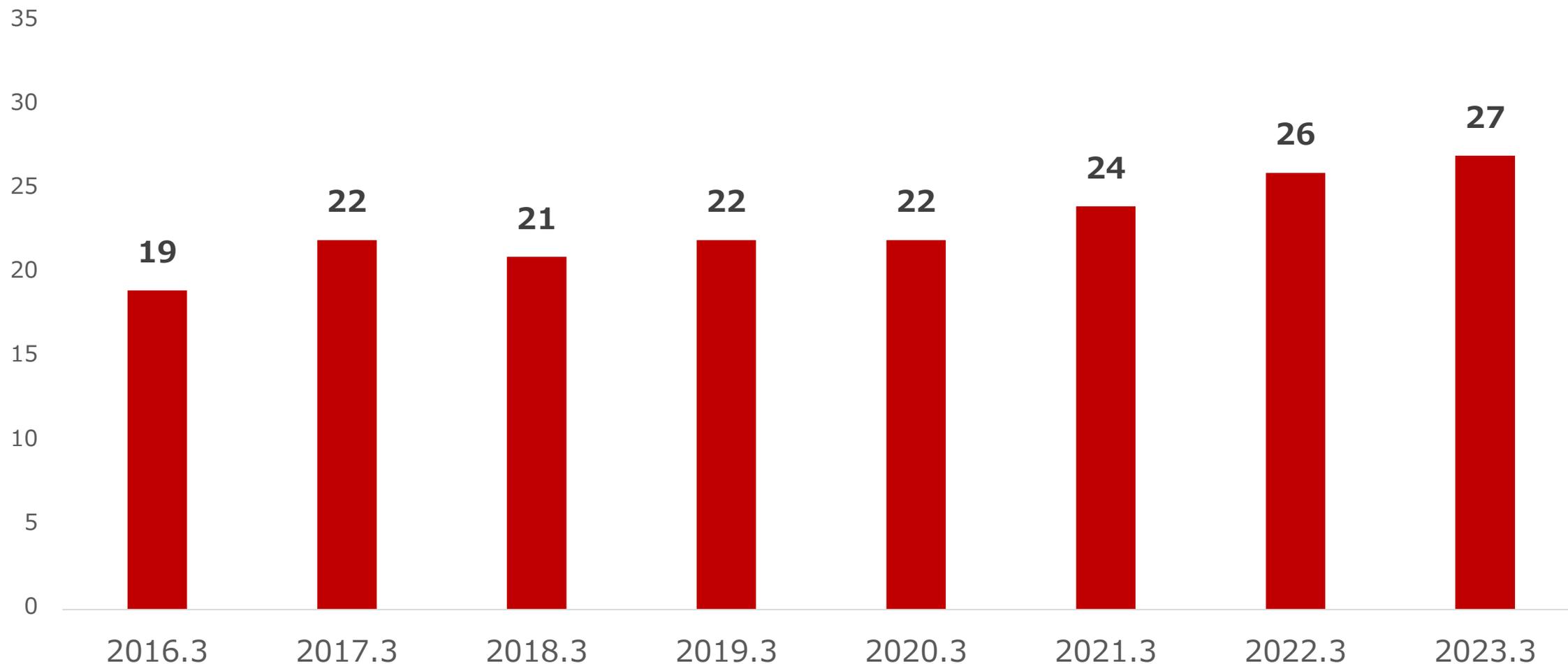
【設備投資額】

船橋プレミックス第2工場建設、鹿島工場設備更新、本社基幹システム更新 等

研究開発費の推移

<連結ベース>

(億円)



- 1 2023年3月期 業績概要
- 2 2024年3月期 業績予想**
- 3 「中期経営計画23-25」について

■コスト環境【原料・為替・エネルギー】

	2023年3月期				2024年3月期 前提
	4-6月 実績	7-9月 実績	10-12月 実績	1-3月 実績	
小麦 円/t※1	61,820	72,530	72,530	72,530	76,453
大豆 ¢/Bu※2	1,653	1,641	1,474	1,475	1,502
菜種 C\$/MT※3	1,108	1,022	842	856	842
トウモロコシ ¢/Bu※4	730	738	665	663	660
海上運賃 us\$/t※5	74.5	77.5	62	54.6	65
為替※6	120.02	133.27	141.63	136.04	133.00
LNG 円/kg※7	94.0	110.6	152.7	132.5	111.8

※1：該当期間3か月前の5銘柄平均価格

※2：該当期間の2か月前のシカゴ相場平均

※3：該当期間の2か月前のICE相場平均

※4：該当期間の2か月前のシカゴ相場平均

※5：米国ガルフ-ジャパンのパナマックス船（トウモロコシベース）

※6：該当期間の2か月前のTTM平均

※7：該当期間の2か月前の「財務省貿易統計」月間の実績速報値より、本国の輸入品価額・数量から平均単価を算出

2024年3月期 業績予想

セグメントの変更について

- 「中期経営計画23-25」をスタートするにあたり、今期より当社の営業組織は「プロダクトアウト型」の事業管理・販売活動を行う体制から業態別・顧客別の「ワンストップ型」に改編し、「マーケットイン型」の組織体制・事業管理体制に移行する
- この事業管理の変更に伴い、従来の報告セグメントの製粉事業、油脂食品事業、糖質事業を「食品事業」に統合する

(億円)	2023年3月期	2024年3月期 予想	増減 (前期比)	増減率 (前期比)
売上高	3,350	3,600	249	7.4%
食品	2,705	2,940	234	
飼料	594	610	15	
その他	50	50	▲0.7	
営業利益	41	75	33	79.2%
食品	38	75	36	
飼料	3	5	2	
その他	15	10	▲4	
全社費用他	▲15	▲16	▲0.6	
経常利益	65	86	21	31.8%
当期純利益	77	55	▲22	▲29.3%

2024年3月期 業績予想 (セグメント別)

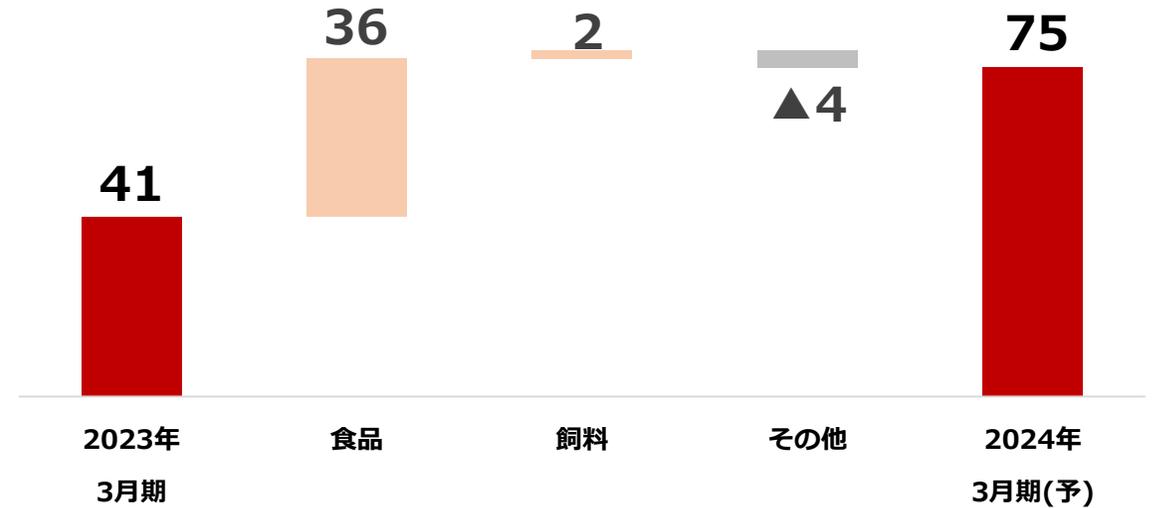
売上高増減

(億円)



営業利益増減

(億円)



【食品・飼料】

- (+) 組織改編による効率的営業体制の構築
- (+) 販売数量回復、および適正価格での販売実施
- (+) 新製品開発、新規市場参入への注力
- (+) 機能性製品の販売強化

【食品・飼料】

- (+) 組織改編による効率的営業体制の構築
- (+) 販売数量回復、および適正価格での販売実施
- (+) 新製品開発、新規市場参入への注力
- (+) 機能性製品の販売強化

【その他】

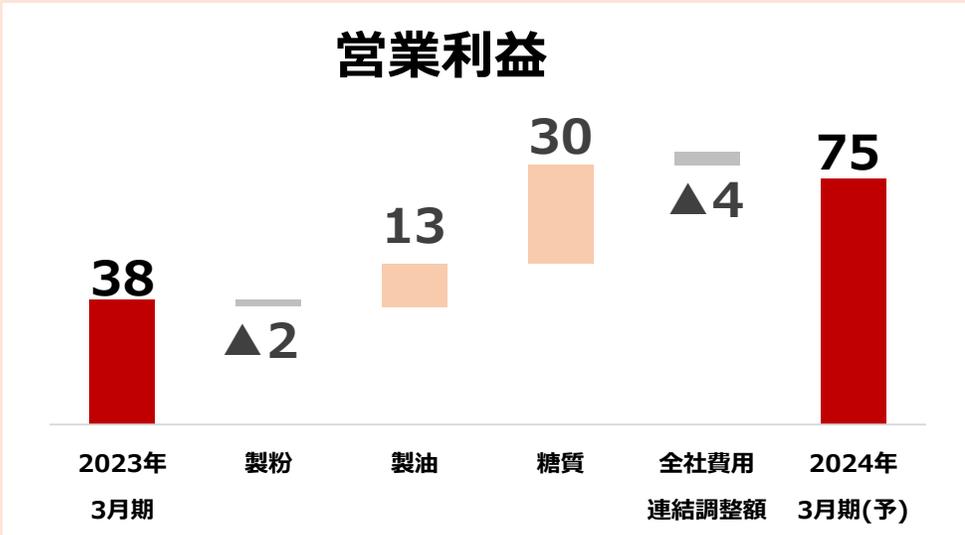
- (-) 不動産賃貸料の減少により減益

セグメント別：食品事業(製粉/製油/糖質)

【業績予想】

(億円)	2023.3	2024.3 (予想)	増減
売上高	2,705	2,940	234
営業利益	38	75	36

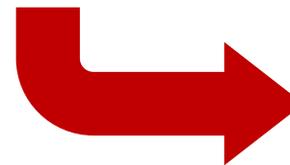
【主な事業別増減】



※2023年3月期の実績は新セグメントに合わせています

主な事業内容の変更

旧セグメント	
製粉事業	<ul style="list-style-type: none"> ・小麦粉 ・プレミックス ・焼成パン ・ふすま
油脂食品事業	<ul style="list-style-type: none"> ・食用油 ・大豆たん白 ・プレミックス ・パスタ ・家庭用食品※ ・冷凍食品
糖質事業	<ul style="list-style-type: none"> ・糖化製品 ・コーンスターチ ・加工でん粉



新セグメント

新セグメント		
食品事業	製粉	<ul style="list-style-type: none"> ・小麦粉 ・プレミックス ・パスタ ・焼成パン ・ふすま
	製油	<ul style="list-style-type: none"> ・食用油 ・大豆たん白 ・冷凍食品
	糖質	<ul style="list-style-type: none"> ・糖化製品 ・コーンスターチ ・加工でん粉

※家庭用食品は、カテゴリにより「製粉」と「製油」に分かれます

今期施策（製粉）

小麦粉

- ▶ 業務用小麦粉の価格改定実施（2023年6月20日納品分より）
- ▶ 新製品開発、新規顧客・市場の開拓
- ▶ グループ会社を含めた5社7工場（当社含む）の連携強化 ⇒ 原料調達から製品の拠点製造の最適化

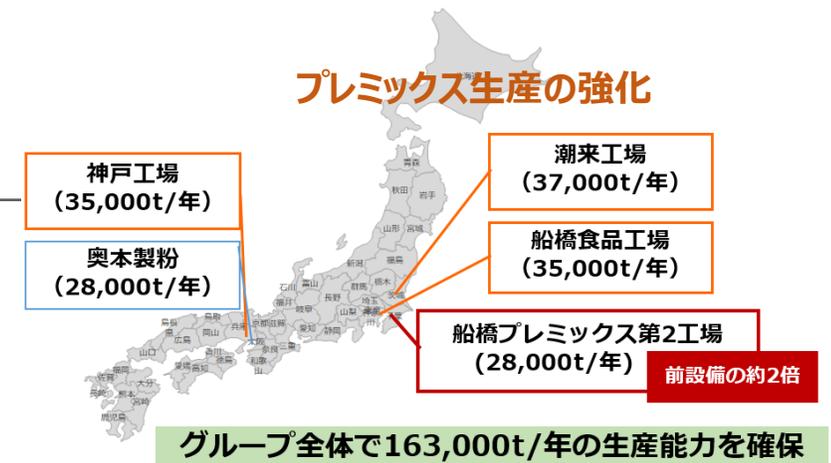
プレミックス・パスタ

- ▶ 船橋プレミックス第2工場、グループ会社との連携によるプレミックス生産の強化
- ▶ 外食や中食業態への拡販

焼成パン

- ▶ グループ4社※の一体運営による収益改善
 ※グランソールベーカリー、タワーベーカリー、スウィングベーカリー、ガーデンベーカリー
 - ①生産性向上 ⇒ ロス率の改善
 - ②労務費・間接費用削減 ⇒ 省エネ・省人化の取り組み
 管理間接部門の業務最適化

プレミックス生産の強化



家庭用商品

- ▶ 2022年12月に販売を開始したトルコ産製品輸入結束スパゲッティの拡売
- ▶ 輸出チャネルでの拡売 ⇒ 輸出専用商品「天ぷら粉EX」を中心に家庭用商品拡売
- ▶ ECチャネルでの拡売



今期施策（製油）

食用油

- ▶ 大豆油・菜種油の販売数量と収益性の回復
- ▶ こめ油・コーン油の競争力向上と販売拡大 ⇒ ポーソー油脂、辻製油との連携強化
- ▶ 機能性油脂の開発・拡販 ⇒ 現場密着による提案営業の推進



ポーソー油脂株式会社

辻製油株式会社

大豆たん白

- ▶ 畜肉高騰を背景に、中食・外食企業など新たな顧客への提案強化
- ▶ 販売拡大に備え、更なる増産のための生産体制の整備
- ▶ 新たな大豆加工食品、大豆たん白新素材の開発・販売による領域拡大
 ⇒ 機能性大豆加工品としての大豆皮粉末「まめふるブラン」、大豆胚芽商品「大豆Hi!芽」、
 新たな製品開発への取り組み



【新商品】「まめふるブラン」
 2023年2月上市

冷凍食品

- ▶ 市場競争力の向上 ⇒ 昭和冷凍食品におけるたこ焼きライン増設、グループの販路を活かした業務用・家庭用の販売強化
- ▶ 事業規模の拡大

家庭用商品

- ▶ ブランドコミュニケーションの強化による、新規販売先の獲得
- ▶ 販売先への拡売提案の徹底

今期施策（糖質）

全体

- ▶ ターゲットユーザー向けの拡販、顧客ポートフォリオの見直しによる収益安定化、コロナ前水準への販売の回復
- ▶ お客様への適切な情報発信を通じ、適正な価格改定を実施
- ▶ 原料調達チャネルの更なる多様化の推進
- ▶ グループ3社（昭和産業／敷島スターチ／サンエイ糖化）一体となった生産拠点の最適化
 ⇒生産性向上や物流費削減等を推進し、収益を改善

糖化製品

- ▶ 酒類、飲料、菓子用途向け等、回復業界への取り組み強化

コーンスターチ

- ▶ 新規ユーザー確保による拡販

その他

- ▶ 当社グループの強みである「粉末水あめ」「結晶ぶどう糖」、サンエイ糖化独自の「オリゴ糖酸」等の差別化戦略実施
 ⇒B to Bマーケティング機能を活かした提案型営業による拡販の推進



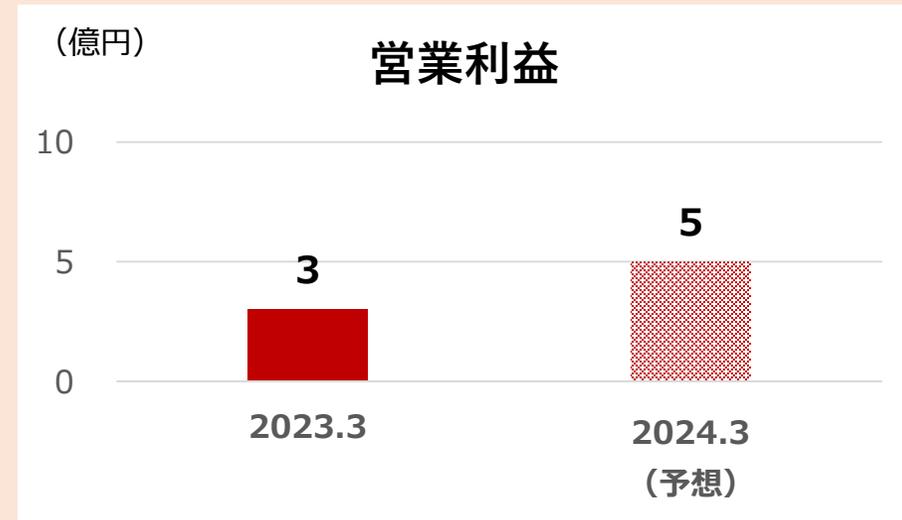
セグメント別：飼料事業

【主な事業内容】

配合飼料、
 鶏卵および鶏卵加工品



(億円)	2023.3	2024.3 (予想)	増減
売上高	594	610	15
営業利益	3	5	2



配合飼料

- ▶ 原価に見合った適正価格（価格転嫁）での販売
- ▶ 農場（お客様）の抱える様々な課題に対する解決策の提案による拡販

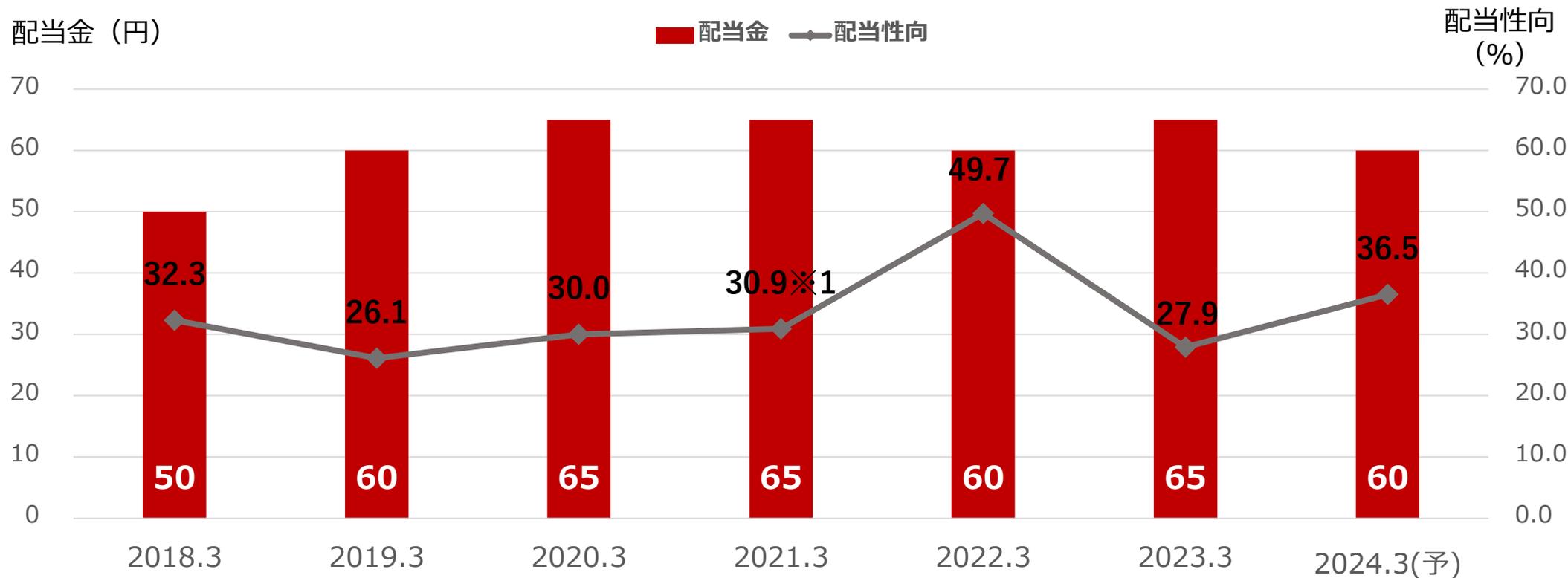
鶏卵・その他

- ▶ 昭和産業・昭和鶏卵の一气通貫したレイヤー事業戦略の発展による、利益規模の拡大と安定化の追求
- ▶ 高付加価値製品の「人工乳」や「オリゴ糖配合飼料」の拡販
- ▶ **未利用原料**の飼料化技術の追求による、新価値の創出

未利用原料への取り組み



1株あたりの配当金・配当性向の推移



配当性向 **30%程度**

※1：2021年3月期の配当性向は、負ののれん発生益による影響を除く。
 負ののれん発生益による影響を含めた配当性向は20.3%

- 1 2023年3月期 業績概要
- 2 2024年3月期 業績予想
- 3 「中期経営計画23-25」について**

事業を取り巻く環境 – 外部環境の変化と当社グループの事業機会 –

世界的な潮流

- ・ 原料穀物相場の高騰
- ・ エネルギー価格の上昇
- ・ 地政学リスクの顕在化
- ・ 環境問題の深刻化（気候・水・食品ロス）
- ・ SDGs / 循環型社会への取り組み加速
- ・ デジタル技術の進展

国内の消費・競争環境

- ・ 人口減少/高年齢化の加速
- ・ 環境保全/サステナビリティ意識の高まり
- ・ 健康志向/安全・安心志向の高まり
- ・ 食の嗜好/食事スタイルの多様化
- ・ 他業種からの食品事業参入の増加
- ・ 自動化/省力化による業務効率の向上

地球環境/社会構造の変化に加え、新型コロナにより生活スタイルや消費行動が一変
 今後も外部環境の変動は激しく、変動を見据えた“**SHIN-KA**”が必要

創立90周年を迎える2025年度、さらにはその先の未来に向けて、当社グループが“食のインフラ”を支える
 『**穀物ソリューション・カンパニー**』として持続的に成長するために、強みである「**穀物の専門性**」を追求し、
 環境変化に対応した「**高機能商品の開発**」や「**事業領域の拡大**」、「**環境負荷の低減**」等に取り組む

SHOWAの**“SHIN-KA”**宣言 ～ 90年、そしてその先へ～



新たな経営管理指標として①ROIC、②CCCを導入し、財務KPIとして進捗を管理

① ROIC	事業の評価、経営資源の配分ルールを整備し、事業ポートフォリオマネジメントを高度化
② CCC	改善項目を定めて月次で管理し、キャッシュフロー経営を推進

		2021年度 実績	2022年度 実績	2025年度 計画	差異 (2022年度比)
経常利益	(億円)	65	65	130	200%
ROE	(%)	3.9	7.1 ※1	7.0以上	—
ROIC ※2	(%)	2.6	1.8	4.0以上	2.2ポイント増加
CCC	(日)	78	91	75	16日短縮
NET D/Eレシオ		0.4	0.5	0.6以下	

※1：2022年度は、ショーサン上尾ビルの売却により約52億円の固定資産売却益（特別利益）が発生

※2：ROICの定義 ROIC = 税引後営業利益 ÷ 投下資本（有利子負債（Net） + 自己資本）

税引後営業利益は、法人税等を営業利益の30%として計算

「中期経営計画23-25」 5つの基本戦略

1 基盤事業の強化

1. 穀物ソリューションの進化
 - ワンストップ型営業組織への変革による販売力強化
2. グループ連携による事業拡大と収益力強化
3. 商品構成の最適化
4. 差別化戦略による付加価値商品の拡販
5. 安定調達の強化

2 事業領域の拡大

1. ASEAN地域における既存事業の強化と
 新たな事業展開による海外事業の拡大
2. 輸出事業の強化
3. 冷凍食品事業の拡大
4. 新規事業への挑戦
 - プラントベースフード（植物由来食品）
 - ファインケミカル、オレオケミカル

3 環境負荷の低減

1. 環境目標達成に向けた継続的取組
2. 容器包装プラスチックの削減
3. バイオマスの高度利用
4. カーボンニュートラル実現に向けた
 ロードマップの検討

4 プラットフォームの再構築

1. 組織改編による組織基盤の確立
2. ROIC導入による事業ポート
 フォリオマネジメントの高度化
3. デジタルによる業務の高度化と
 DXに向けた推進体制の構築

5 ステークホルダー エンゲージメントの強化

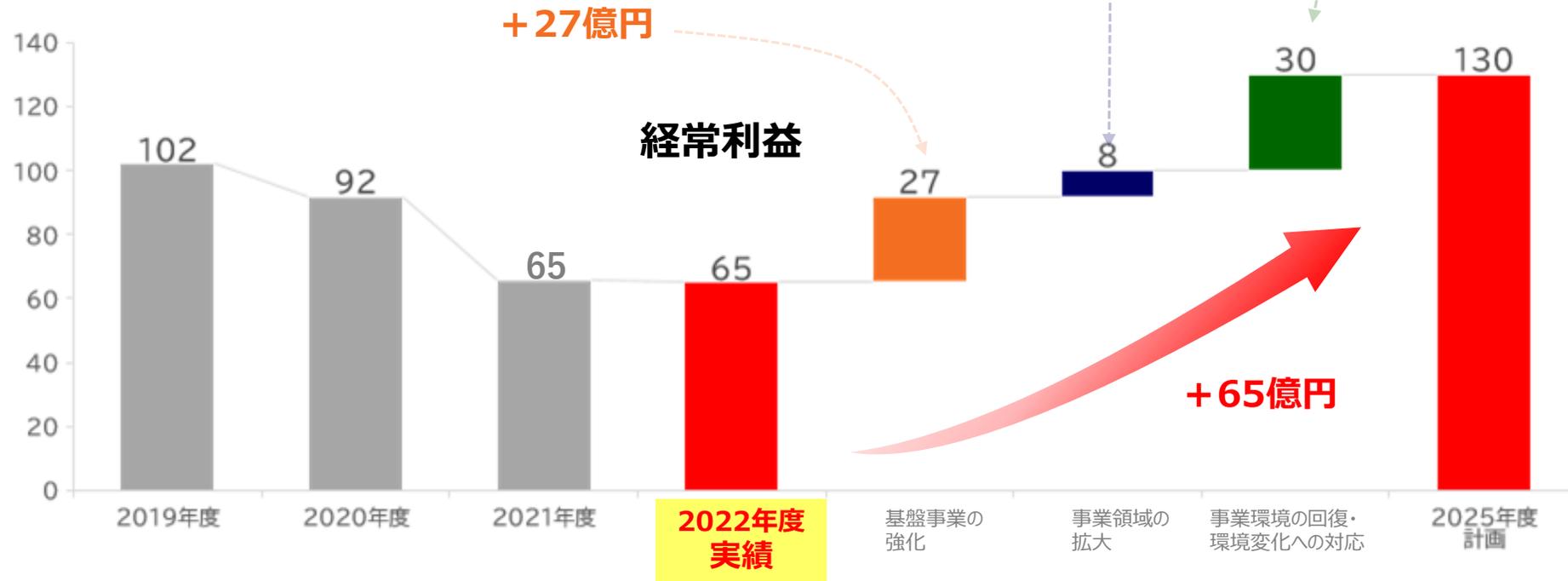
1. D&Iのドラステックな推進
2. 戦略的人財育成の促進
3. SNS活用による発信力強化と
 企業認知度の向上

当社グループの持続的成長を支えるサステナビリティ経営の深化

「中期経営計画23-25」重点施策による定量効果

各施策の確実な遂行により、**65億円**の利益創出を目指す

① 基盤事業の強化		② 事業領域の拡大		事業環境の回復・ 環境変化への対応	
1. 穀物ソリューションの進化	+4	1. 海外事業の拡大	+5	1. 販売数量の回復	+6
2. グループ連携による事業規模拡大と収益力強化	+9	2. 冷凍食品事業の拡大	+3	2. 適正な価格改定	+24
3. 商品構成の最適化	+4				
4. 差別化戦略による付加価値商品の拡販	+10				



資金配分計画 [3年間累計] (2023年4月～2026年3月)

参考) 2020年4月～2023年3月実績
3年間の合計キャッシュフロー

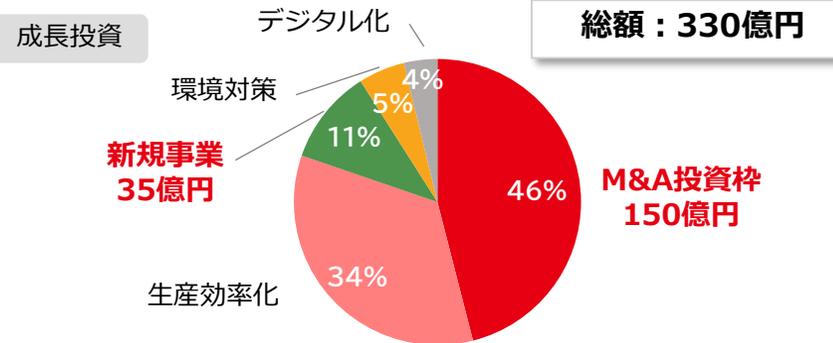


Cash in

- 営業CF 中計1st 2nd実施策の成果を**収穫**し、**560億円**の営業キャッシュフローを創出
- 資産圧縮 政策保有株式・不動産の整理
- 資金調達 資産と負債を総合的に管理し、計画的な資金調達を実施

Cash out

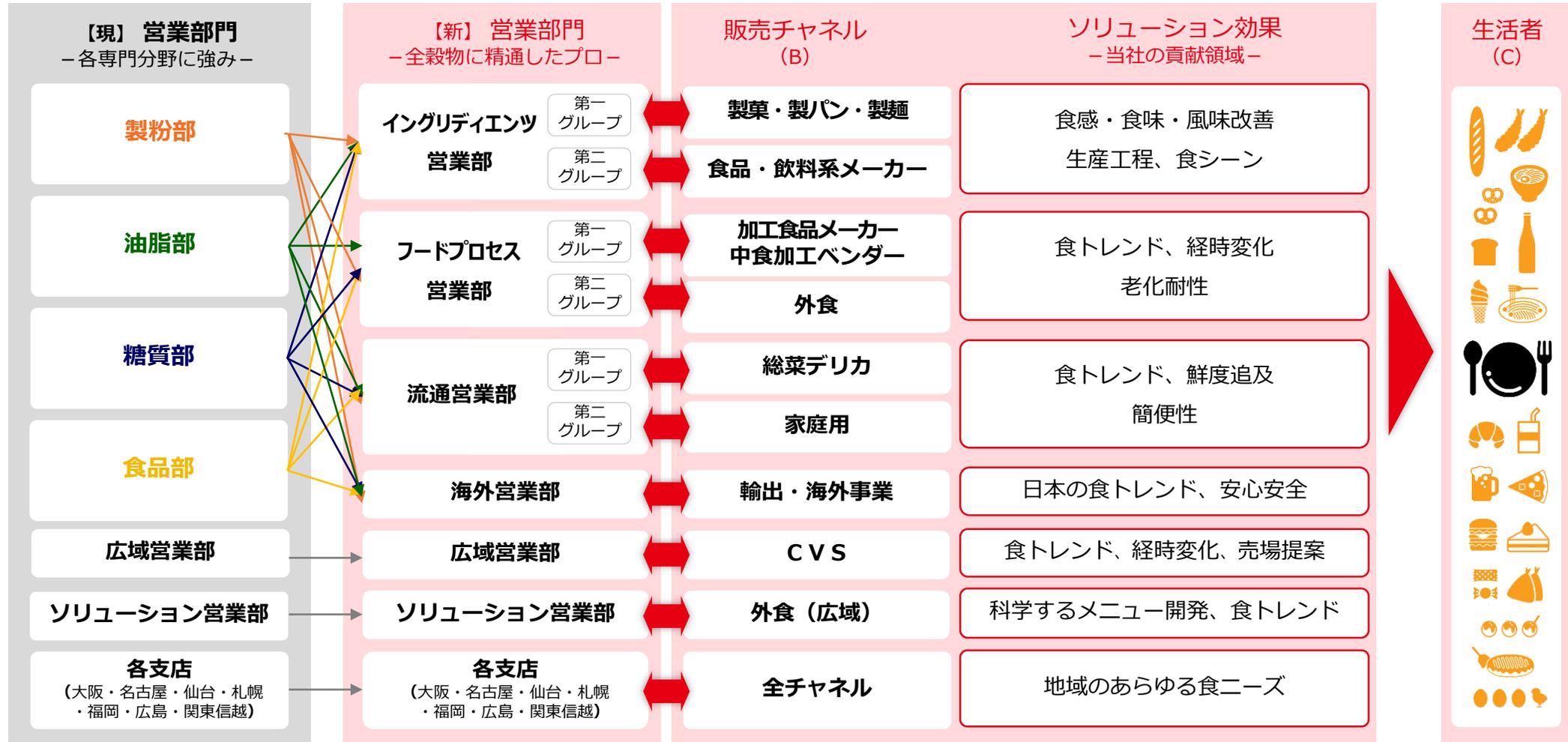
- 株主還元 **配当性向30%程度**を目安に、長期的に安定的な配当を継続



- 運転資金 在庫適正化による**CCC短縮**で、運転資金の増加をゼロに抑制

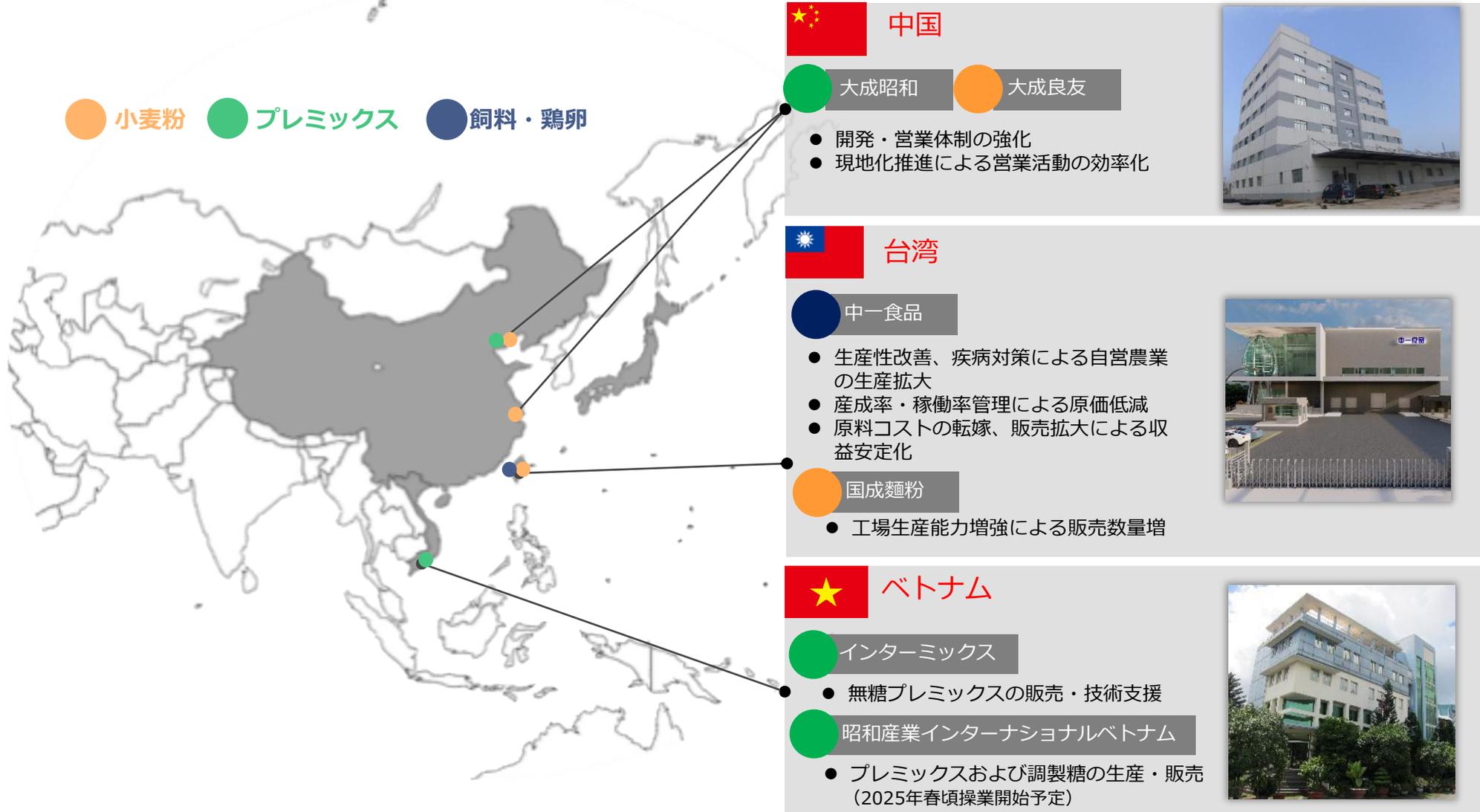
トピックス① 営業組織改編の実施（2023年4月1日より）

- 各販売チャネルの担当部署が、穀物のプロとしてお客様のニーズにきめ細やかに対応し（B to B）、生活者が求める「おいしい答え＝ソリューション」を**ワンストップで提案（B to B to C）**
- 「既存顧客への販売拡大」と「顧客基盤のさらなる拡大」の実現により、**経常利益＋4億円を創出**



トピックス②海外事業の拡大

既存事業の強化・拡大に加え、**新たな事業展開**を推進



トピックス③非財務KPI

環境目標	中計目標	昭和産業グループ 環境目標
CO2排出量削減	▲30%以上 <small>2013年度対比</small>	2030年度 ▲46%以上
食品ロスの削減	▲30%以上 <small>2018年度対比</small>	2025年度 ▲30%以上
水使用量削減 (原単位)	▲9%以上 <small>2019年度対比</small>	2030年度 ▲12%以上
プラスチック 使用量削減(原単位)	▲7%以上 <small>2013年度対比</small>	▲25%以上

デジタル戦略	中計目標
デジタル化推進	・デジタル化推進費：3年間で45億円 (うち成長投資：12億円)
【主要施策①】 多角的分析DB・ ダッシュボード導入	・顧客情報の有効活用による 営業変革 (顧客分析→顧客提案の充実化) ・コスト削減：▲6千万円/年
【主要施策②】 DX推進人材育成	・将来のDX推進人材：100名育成 ・ノーコード開発ツールの展開による コスト削減：▲7千万円/年

人的資本経営	中計目標
D&Iの推進	・女性管理職比率： 2025年度 10%以上
戦略的 人的資本投資の促進	・リスケル投資額： 2025年度 2倍以上 (2021年度比)
従業員 エンゲージメントの向上	・エンゲージメントスコア： 中計23-25期間中に目標値公表

RD&E戦略	中計目標
事業領域の拡大	・冷凍食品事業、新規事業分野における 研究開発の強化 ・海外生産拠点の技術力向上
IT・AI技術の活用	・スマートファクトリーの推進
生産改善活動 によるコスト削減	・コスト削減額： 10億円以上/3年累計

参考資料

四半期別 売上高・営業利益推移

		1Q			2Q			3Q			4Q		
(単位：百万円)		2022.3	2023.3	増減額									
売上高	製粉	20,150	21,362	1,212	18,742	21,582	2,839	19,920	23,052	3,132	19,339	21,376	2,036
	油脂食品	23,841	29,176	5,334	24,397	28,476	4,078	26,848	33,404	6,556	25,338	28,869	3,530
	糖質	11,763	15,157	3,393	12,931	15,876	2,945	13,504	16,082	2,577	13,149	16,137	2,987
	飼料	11,880	13,781	1,901	13,713	15,447	1,733	13,984	15,962	1,977	13,241	14,235	994
	その他	1,239	1,210	▲29	1,252	1,339	87	1,082	1,233	150	1,311	1,289	▲21
	合計	68,875	80,688	11,812	71,038	82,722	11,684	75,340	89,735	14,394	72,380	81,907	9,527
営業利益	製粉	762	1,028	265	805	1,143	337	859	1,310	451	1,127	357	▲769
	油脂食品	▲176	1,059	1,236	▲8	▲549	▲541	845	992	147	360	▲437	▲798
	糖質	224	▲136	▲361	301	▲375	▲677	299	▲242	▲542	▲275	▲257	17
	飼料	219	▲111	▲330	252	254	2	53	180	126	▲40	58	99
	その他	403	336	▲67	397	421	24	372	418	46	369	323	▲45
	全社費用他	▲391	▲360	30	▲385	▲392	▲7	▲419	▲415	3	▲393	▲422	▲28
	合計	1,042	1,815	772	1,363	502	▲861	2,010	2,244	233	1,147	▲377	▲1,525

【参考】IRに関する活動状況（2022年度）

全てのステークホルダーの皆様へ、グループが目指す方向性を正しく理解していただくことを目的として、IR活動を推進しています。

「フェア・ディスクロージャー・ルール」に則り、速やかな開示を行うことを基本姿勢とし、正確かつ迅速、積極的に情報を提供することで、ステークホルダーの皆様のご要望にお応えしてまいります。

活動	実績	内容
アナリスト向け決算説明会	2回	機関投資家や証券アナリスト向けに、5月（4Q）、11月（2Q）に決算や取り組み内容などを説明。
アナリスト向け工場見学会	—	（新型コロナウイルス感染症の影響により工場見学は全て中止）
アナリスト向け個別IR	17件	機関投資家や証券アナリスト向けに、都度、事業内容や決算、取り組み内容などを説明。
個人投資家向け会社説明会	—	個人投資家向けに、事業内容やビジネスモデル、株主還元などを説明。 （新型コロナウイルス感染症の影響により開催数減少⇒2023年度は開催数増加を計画中）
大株主向け個別決算説明	5回	大株主に対し、個別に5月（4Q）に決算や取り組み内容などを説明。 （新型コロナウイルス感染症の影響により開催数減少）



穀物ソリューション・カンパニー

SHOWA

昭和産業グループ

見通しに関する注意事項

本資料は、現時点で入手可能な情報や、合理的と判断した一定の前提に基づいて策定した数値であり、潜在的なリスクや不確実性などを含んでいることから、その達成や将来の業績を保証するものではありません。

また実際の業績等も本資料における見通し、計画等とは大きく異なる結果となる可能性がありますので、本資料のみに依拠して投資判断を下すことはお控え下さい。

なお、将来における情報・事象及びそれらに起因する結果にかかわらず、昭和産業グループは当中期経営計画を見直すとは限らず、またその義務を負うものではありません。