

昭和産業株式会社 新長期ビジョンおよび中期経営計画 26-29 説明会 主な質疑応答

開催日時: 2026年2月27日(金)10:30~12:00

当社出席者:	代表取締役社長執行役員	塚越 英行
	取締役専務執行役員 事業・営業部門統轄	鈴木 孝明
	取締役常務執行役員 テクニカル部門統轄	大野 正史
	取締役常務執行役員 コーポレート部門統轄	細井 義泰

質問:中期経営計画 26-29 の食品事業の営業利益率について、コア事業と価値創出領域の-marginはどのような設計になっているのか？

回答:中期経営計画 26-29 は、2035 年度の長期ビジョン目標に向けた STEP1 であり、成長のための投資の準備期間と位置付けている。そのため、価値創出領域の利益貢献は限定的で、コア領域の延長線の中で利益率を高めていく設計となっており、営業利益率の上昇幅も限定的となっている。

質問:事業ポートフォリオマネジメントの体質強化領域の3つの事業について、見極めと記載があるが、どのような見極めを行うのか？

回答:この領域に位置付けていても、今後の海外展開や M&A など ROIC 向上に繋がる取り組みが進められれば、他の領域に移ることもある。もちろん、どうしても難しいという判断になった場合には、撤退などの決断を下すかもしれない。

質問:ベトナムの新工場がまもなく稼働するとのことですが、2035 年に向けて、それ以外に注目している地域、商品があれば教えてほしい。

回答:まずは成長を期待しているベトナムのマーケットでプレミックス事業を軌道に乗せていきたい。ただし、ベトナムでのプレミックス事業で完結するのではなく、ASEAN エリアへの横の広がりや、川下向けのビジネスへの縦の広がりを組み合わせたビジネス展開を考えている。

質問:オレオケミカル事業・ファインケミカル事業を今後どのようなフェーズで拡大して、どれくらいの売上を目指す想定をしているのか？

回答:中期経営計画 26-29 は、オレオケミカル・ファインケミカル事業の投資期間という位置付け。時間軸としては、オレオケミカルの燃料分野への進出が先に進んで、ファインケミカルの健康機能素材や化粧品原料については、色々な準備に時間がかかると考えている。次の中期経営計画発表の時には、売上・利益目標をお伝えしたい。

質問:新長期ビジョンおよび中期経営計画において、定量的な売上目標を掲げなかった理由・意図を教えてください。

回答:食品事業の小麦粉、食用油、糖化製品は、原価に占める穀物原料の構成比が非常に高く、これは穀物原料相場や為替相場によって上下するため、売上も大きく変動する。そのため、目標値として掲げるには適していないと判断し、利益をベースにした目標とした。

質問:中期経営計画 26-29 の投資アロケーションにて、こめ油の製造設備増強を示していますが、どのような増強をするのか？

回答:2 月 27 日にプレスリリースさせていただきましたが、ボーソー油脂の精製設備の更新および充填倉庫の新設に、約 53 億円の投資を行う。更新される精製設備では、精製処理量の増加や製品油の品質向上が実現可能となることに加えて、省エネルギー化によるコスト削減が実現可能となる。

質問:財務レバレッジの資本の最適化で挙げている D/E レシオの最適化の定量目標を教えてください。

回答:D/E レシオは、0.6 を上限として考えている。直近でいえば、2023 年度 0.42、2024 年度 0.37 で、借入余力はあると考えている。

質問:飼料事業について、長期ビジョンの 2035 年度までで、大きな M&A など考えているのか、方向性を教えてください。

回答:当社グループにおける飼料事業は、飼料事業単体のメーカーとは異なる。飼料事業単体の戦略として M&A を進めるのではなく、昭和産業グループ全体の最適化として検討に値する M&A 案件があれば前向きに考える。

以上