掘りだそう、自然の力。
Calbee

2026 年 11 月 6 日開催
2027 年 3 月期上期 決算説明会での主な質疑応答

Q1. 上期の営業利益は計画を約 10 億円上回ったが、この上振れ分を維持し、通期でも計画を上回ることは可能か。
営業利益は、上期の約 10 億円の上振れ分を維持し、下期も計画を上回る水準を目指す。一方、中東情勢の影響など、外部要因による不確実性が高いことから、現時点では通期計画を据え置く。

Q2. 国内事業では、売上高が計画を下回った一方、利益が計画を 9 億円上回った要因は何か。主に、中東情勢の影響が想定を下回ったことによるものか。
上期の利益が計画を上回った主な要因は、中東情勢に伴うコスト上昇が想定ほど顕在化しなかったことと、各種リカバリー策の効果が想定を上回ったことである。

Q3. 下期の業績は計画を上回る見込みか。また、上期のマーケティング費用が前年同期を下回る中、下期は計画どおり増額するのか。
下期の計画に対する上振れ要因として、二つの可能性がある。一つは、中東情勢の影響に対するコスト管理と、価格・規格改定などのリカバリー策による効果であり、もう一つは、マーケティング費用の機動的な管理による効果である。マーケティング費用は、売上高・利益の増加につながると判断した場合に支出し、効果が見込めない場合は抑制する。

Q4. 今年の大幅な価格改定に対する消費者の反応について、従来の価格改定時と比べて影響は大きくなっているか。
消費者には相次ぐ値上げに対する疲れが見られ、全体として低価格帯の商品へのシフトが強まっている。「堅あげポテト」や「じゃがりこ」など、独自性の高いブランドは強い支持を得ている一方、差別化が難しい商品では、より安価なスナックへのシフトが見られる。今後のコスト上昇をそのまま価格に転嫁することは難しいと考えている。価格帯ごとの展開にメリハリをつけるとともに、コスト削減と購入しやすい価格帯の商品拡充により、幅広い需要を取り込む。

Q5. 来期はコストがさらに上昇する見込みか。下期の大幅な価格改定で対応できているのか、それとも追加の価格戦略や対策が必要か。また、食品企業を取り巻く事業環境が厳しい中、来期以降も利益を積み上げることは可能か。
今回の価格改定により、コスト上昇を一定程度吸収できており、現時点では、これ以上の大幅なコスト上昇は見込んでいない。事業環境を踏まえ、今後コストが上昇した場合も、そのまま価格に転嫁することには慎重な判断が必要と考えている。一方、生産性のさらなる改善を進めるとともに、比較的安価な原料を用いたコーン系スナックと、高付加価値の「じゃがりこ」などを組み合わせて展開する。ジャパン・フリトレーとの営業機能統合も活用し、利益の確保を図る。

Q6. インフレ下の経営戦略として、低価格帯から高価格帯まで幅広く商品を展開し、多様な需要を捉える方針か。それとも、価格の引き上げによる利益の確保を重視する方針か。
業界首位の企業として、多様な顧客のニーズに応えるため、幅広い価格帯の商品を提供する。低価格帯の商品は生産性の改善によって採算性を確保し、「Gold Calbee」のような高付加価値商品は、その価値に見合う価格で提供する。幅広い価格帯をカバーできることを強みとして、利益成長につなげる。

Q7. 北米の既存事業は、上期の為替影響を除く成長率が 1%強にとどまる一方、事業基盤の強化に向けた投資を継続している。下期および来期以降、成長がどのように加速すると見込んでいるか。
上期の実績は十分な水準ではないと認識しており、下期以降の早期回復を図る。ただし、現在は投資段階にあり、その効果が業績に反映されるまでには時間を要する。来期には着実に成果が表れるよう取り組む。「Harvest Snaps」とその派生ブランドを中心に、Better for you 領域での認知度向上と配荷拡大に注力する。他社が伸び悩む中でも堅調に成長しており、この成長基調の維持・加速を図る。

Q8. 北米事業の第 2 四半期は、「Harvest Snaps」の売上成長の勢いが鈍化し、Legacy が伸長しているように見える。従来の戦略との乖離はあるのか。また、その背景は何か。
大手小売店向けの販売促進施策の実施時期に期ずれが生じている。この影響をならして見ると、「Harvest Snaps」の売上成長の基調は安定している。加えて、アボカドオイル使用商品へのリニューアルと価格改定に伴う、一時的な商品切り替えの影響もある。これらの影響は、通期では平準化される見込みである。

Q9. 北米事業は第 2 四半期に赤字となったとの理解でよいか。また、下期のリカバリー策は何か。
第 2 四半期は赤字となり、上期累計ではほぼ損益均衡の水準となった。主な要因は、軽油価格の上昇に伴う物流費の高騰であり、販売促進施策の実施時期の期ずれも一部影響した。下期は、販売拡大、生産性の向上、物流費を含むコストの効率化に加え、アボカドオイル使用商品の価格改定効果により、収益の回復を図る。

Q10. 来期の海外事業の利益成長について、現時点での見通しや考え方はどうか。
アジア・オセアニアでは、利益の増加を見込む。北米では、成長戦略で示したとおり、まず売上成長を重視し、創出した利益を成長投資に再投資する方針である。来期後半以降、利益を徐々に積み上げていく方向性に変更はない。北米では売上成長を、その他の地域では利益成長を示していく。

以上