

# 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応

2025年5月14日（アップデート）

# 現状分析 (ROE・PBR)

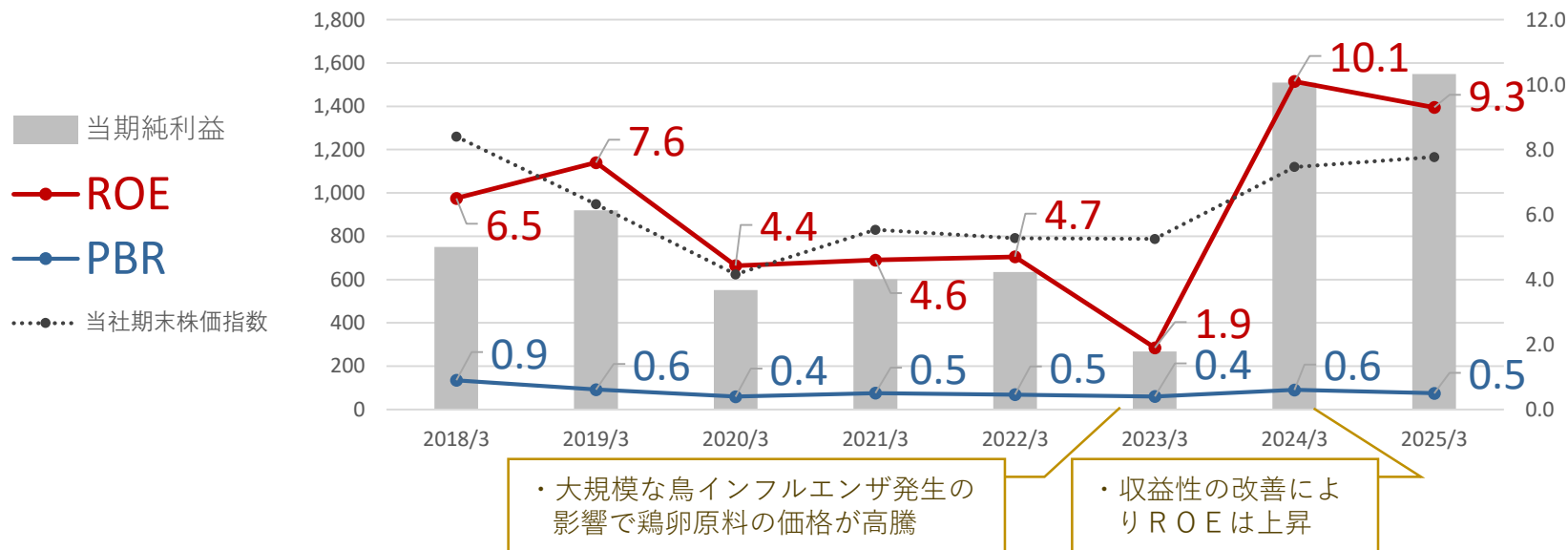
ROE

9.3% (2025年3月期実績)

PBR

0.5倍 (2025年3月末株価水準)

- ・2023年3月期は、当社の主要原材料である鶏卵原料の価格が高騰した影響で大幅減益となり、ROEは1.9%に低下したが、価格改定や原価低減への取り組みなどにより、2024年3月期は10.1%まで上昇。2025年3月期4Qは鶏卵原料の価格が高騰したものの、通期では増益となり前期ベースの収益性を維持。
- ・2024年3月期からは収益性が改善し、資本市場から求められる資本効率 (ROE 8.0%) を上回る状況で推移しているが、ここ数年、人件費や物流費、エネルギーコストが上昇していることに加え、当社の収益が原材料価格の動向に大きく左右されるという構造は変わっておらず、PBRも1.0倍を大きく下回る状況。

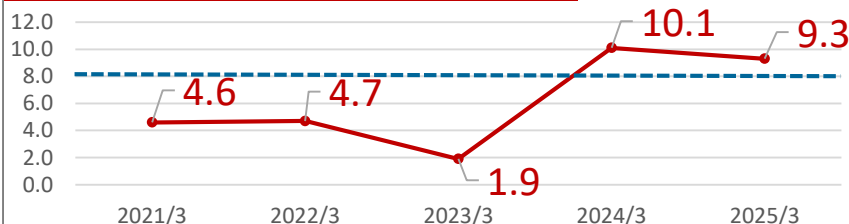


# 現状分析（低PBR要因）

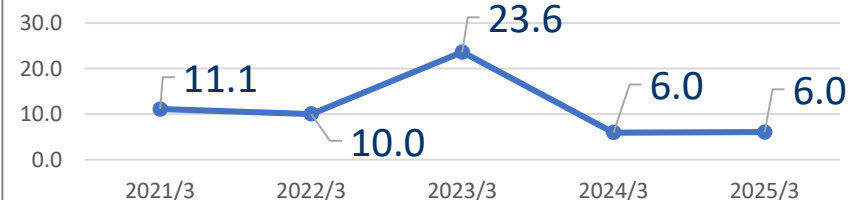
PBRを「ROE」と「PER」に分解して要因を分析

- ・総資産回転率および財務レバレッジは安定的に推移しているが、**収益性が悪化していたことが、ROE低迷の要因**。
- ・PERは業績と株価との連動性が低く、株価が一定水準で推移していたことから、純利益とPERが逆行。
- ・PERが逆行する要因としては、投資家に対して、**当社の事業戦略や成長性についての説明が不足しており、理解・評価が得られていないことが考えられる**。

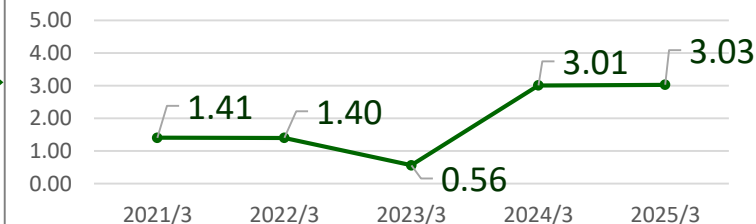
**ROE：自己資本利益率（%）** / 目標値：8.0%以上



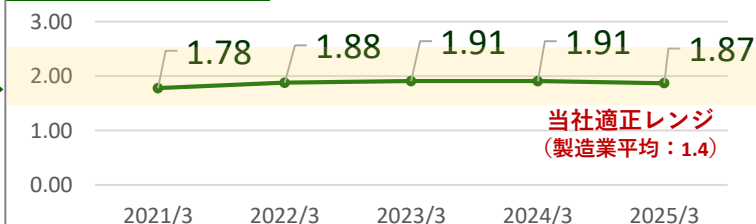
**PER：株価収益率（倍）**



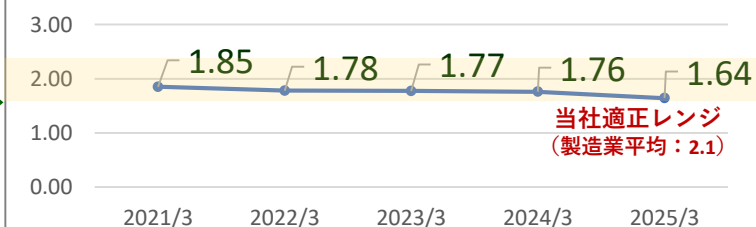
**売上高純利益率（%）**



**総資産回転率（回）**



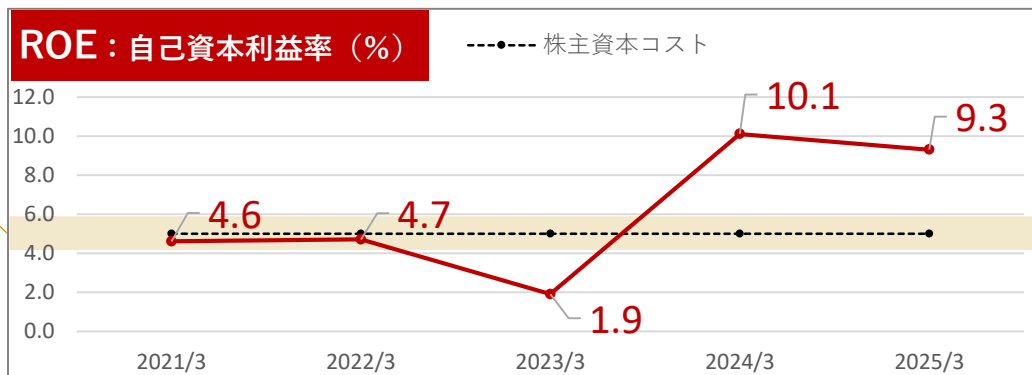
**財務レバレッジ（倍）**



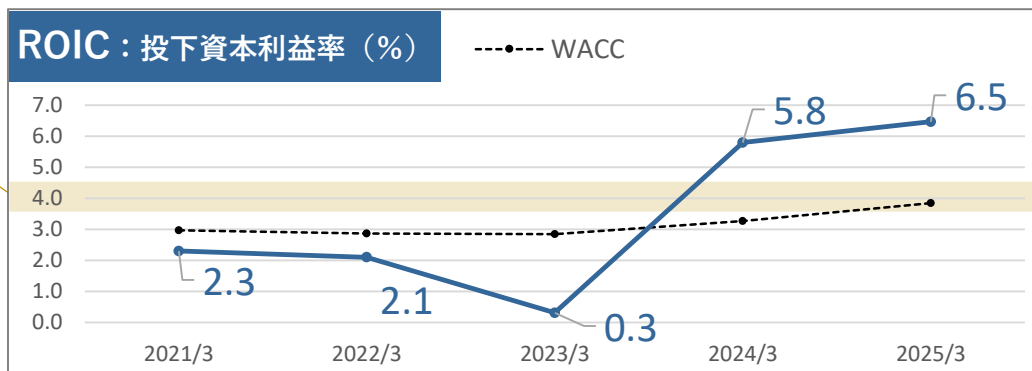
# 現状分析（資本コスト・収益性）

- ・株主の期待する利益率をどれだけ上回っているか測定する指標であるエクイティスプレッド（ROE－株主資本コスト）は、低位で推移しており、2023年3月期に収益性が悪化したことでその差は広がったが、2024年3月期は収益性が改善しプラスに転じ、2025年3月期もその水準を維持。
- ・収益性が改善したことで、ROE、ROICともに上昇しており、今後、今の収益性をいかに維持・向上させていくかが課題。

**株主資本コスト**  
(CAPMにより算定)  
**5.0%程度と認識**

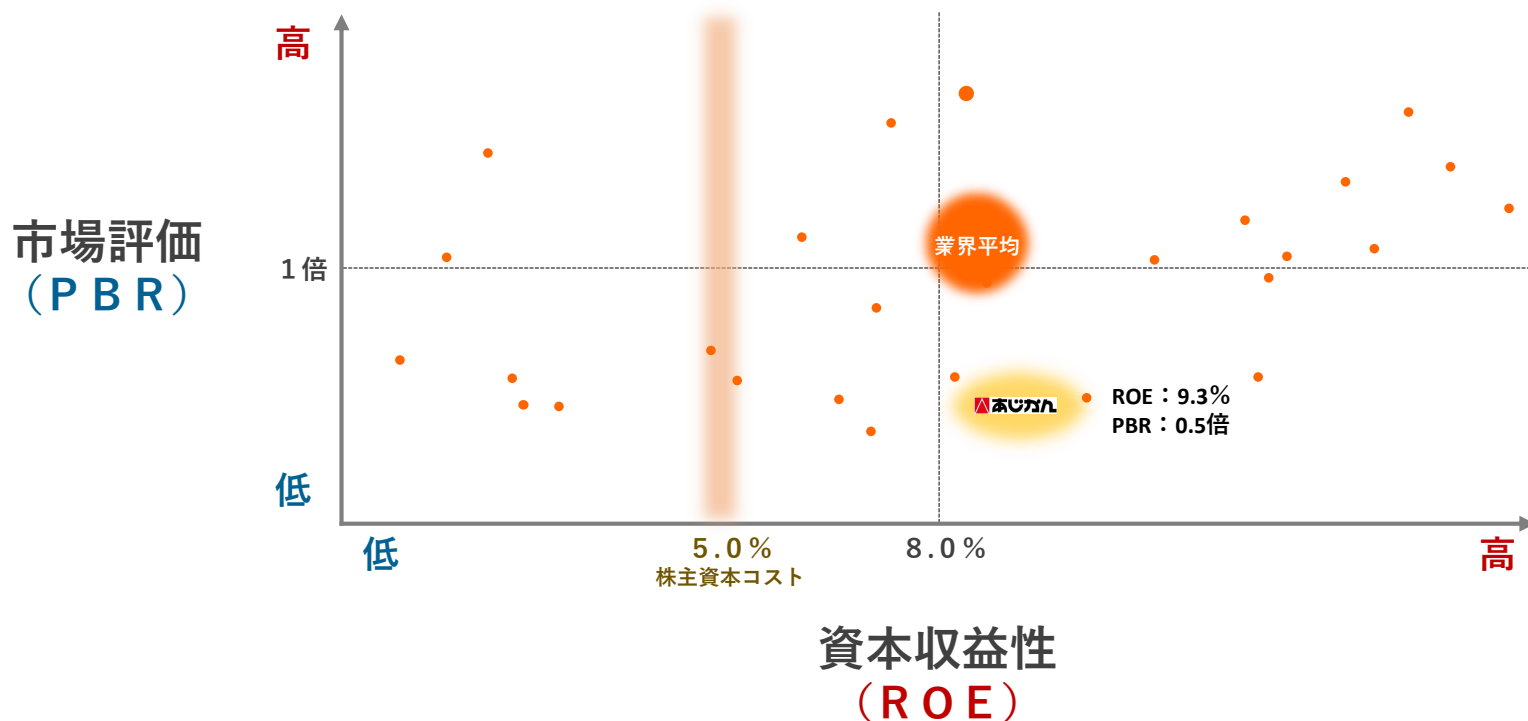


**WACC**  
**4.0%程度と認識**



# 現状分析（資本収益性と市場評価に関するマトリックス）

- ・ 資本コストを上回る資本収益性を達成しているものの、依然としてPBRは0.5倍前後で推移。
- ・ 投資者からは成長性にあまり期待が持てないと思われる可能性が高い。
- ・ 日々の出来高（流動性）が低いため、適切なタイミングで売買が行えないといったリスクもあり、投資者からすると魅力のない銘柄で、投資対象として見られていない可能性が高い。
- ・ 会社として将来的な成長性（ストーリー）を示し、それをしっかりと投資者へ示し、評価されることが必要。



# 評価・対応方針

<b>評 価</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 一時的な収益性の改善ではなく、中・長期的な視点で適時適切に成長投資を行い、適正に株主還元を行っていくための利益を安定的に創出できるよう、収益構造を改善していくことが必要。</li> <li>・ 当社の事業戦略や成長性について、株主や投資家への説明が不足しており、市場から理解・評価を得て日々の出来高（流動性）を高めるためには、株主・投資家との対話の頻度を増やし、質を高めていくことが必要と認識。</li> <li>・ 現状、PBRは1.0倍を大きく下回る水準で推移しており、1.0倍以上の水準に引き上げていくためには、上記に加え企業のブランド価値を高め、収益性に応じた適正な株主還元を行うことで、企業価値を高めていくことが求められる。</li> </ul>
------------	---

<b>対応方針</b>	収益性の改善（販売価格の適正化、生産性向上への取り組み強化）	
	業務用事業の質的成長と拡大（拠点整備とお客さまへの価値あるサービスの提供）	
	ヘルスフード・海外事業の成長拡大（新製品の投入と次期基軸品の育成）	
	ごぼう事業、市販事業の新たな価値の創造（未来を切り拓く研究開発とマーケティング力の強化）	
	<b>投資家との コミュニケーション</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 投資家、アナリストとの個別面談や説明会の開催など、対話の拡充</li> <li>・ 情報開示の質的向上（リスクやガバナンス、サステナビリティなど、非財務情報を含む）</li> <li>・ 投資家の意見を踏まえた目標・対応方針の見直し</li> </ul>
	<b>企業価値の向上</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経済的価値、社会的価値の向上（コーポレートブランディングの強化など）</li> </ul>
<b>適正な株主還元</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 収益構造の良化に連動した段階的な配当水準の引き上げ</li> </ul>	

# 市場評価の向上に向けた目標

・原材料価格や人件費・物流費をはじめとする経費が上昇する厳しい経営環境の中で、安定的に利益を創出し、新たな成長投資に繋げるとともに、資本市場から求められているROE 8.0%以上を目指す。

## 【売上高、営業利益率 目標値】

### 第13次中計 (2027年3月期)

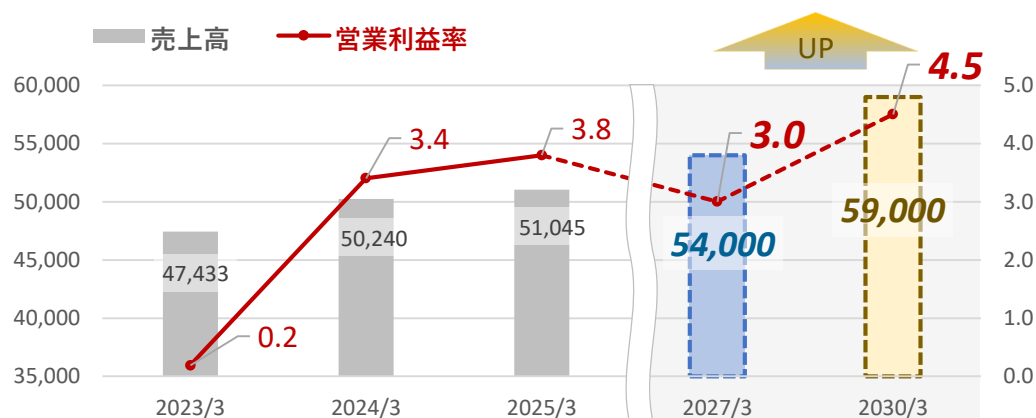
売上高 **540億円以上**

営業利益率 **3.0%以上**

### V30 (2030年3月期)

売上高 **590億円以上**

営業利益率 **4.5%以上**



## 【ROE、ROIC 目標値】

### 第13次中計 (2027年3月期)

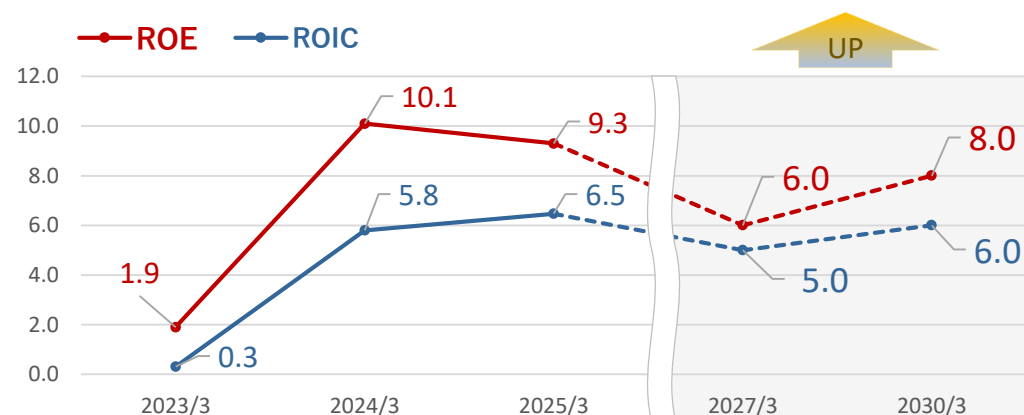
ROE **6.0%以上**

ROIC **5.0%以上**

### V30 (2030年3月期)

ROE **8.0%以上**

ROIC **6.0%以上**



# 株主還元に対する考え方

- ・利益還元については、長期的かつ安定的に行うこととし、持続的な成長拡大に向けた戦略投資や企業価値向上のための諸施策の展開に必要となる内部留保を確保するとともに、**配当については、DOE（自己資本配当率）などを指標として、経営成績を勘案した成果配分とすることを基本とする。**
- ・今後、収益構造の良化に連動して配当水準を段階的に引き上げ、DOEを2027年3月期には2.5%以上、2030年3月期には3.0%以上を指向する。また、第13次中計期間中は、DOE 2.5%を目標とし、段階的に引き上げていく。

## 【DOE 目標値】

第13次中計 (2027年3月期)

2.5%以上

V30 (2030年3月期)

3.0%以上

