

2022年度上期 決算説明資料

2022年7月7日
キューピー株式会社

アジェンダ

1. 2022年度上期概要と通期計画

2. 下期および来期に向けた取り組み

3. 参考資料

■本資料の記載について

- ・ 本資料における記載金額は、億円表示の場合は億円未満を四捨五入しています。
- ・ 海外の決算期は10月－9月が対象となり、日本からの輸出を含んでいます。
なお、日本からの輸出は12月－11月が対象です。
2022年度上期の前年差には、為替影響の売上高＋23億円、営業利益＋3億円、
2022年度通期計画の前年差には、為替影響の売上高＋71億円、営業利益＋8億円が含まれています。
- ・ 2021年度において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2021年度上期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させています。

1. 2022年度上期概要と通期計画

2022年度 上期実績 概要

(億円)	2021年度 上期	2022年度 上期	前年差	増減率	1Q前年差	2Q前年差
売上高	1,989	2,075	+86	+4%	+64	+22
国内	1,741	1,777	+36	+2%	+43	△7
海外	247	298	+51	+21%	+22	+29
営業利益	145	142	△3	△2%	+4	△7
国内	135	130	△5	△4%	+5	△10
海外	37	41	+4	+11%	+0	+4
全社費用	△27	△29	△2	-	△1	△1
経常利益	152	150	△2	△1%	+5	△8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	96	89	△7	△8%	△1	△7
営業利益率	7.3%	6.9%	△0.4%		△0.0%	△0.8%

【業績概要】

◆売上高	増収 (+86 億円)	<ul style="list-style-type: none"> 海外成長 (+51億円) 業務用の回復 (+35億円)
◆営業利益	減益 (△ 3 億円)	<ul style="list-style-type: none"> 主原料高騰の影響 (△40億円) 価格改定効果 (+35億円)
◆親会社株主に帰属する 四半期純利益	減益 (△ 7 億円)	<ul style="list-style-type: none"> 特別利益の減少 (△5億円) 特別損失の増加 (△2億円)

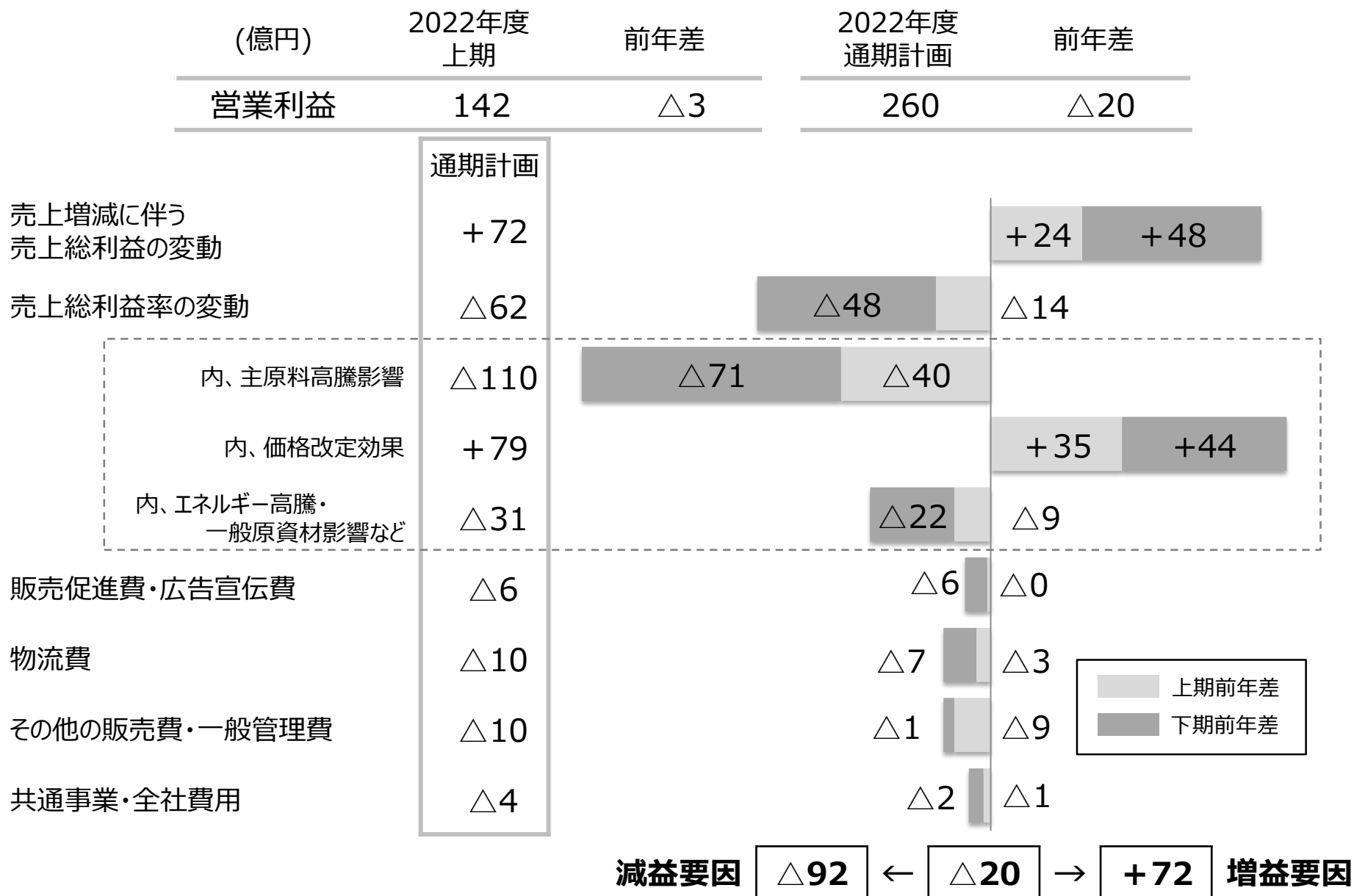
2022年度 通期計画 概要

(億円)	2021年度 通期	2022年度 通期計画	前年差	増減率	期初 計画差	増減率
売上高	4,070	4,300	+230	+6%	+150	+4%
国内	3,537	3,643	+106	+3%	+120	+3%
海外	534	657	+123	+23%	+30	+5%
営業利益	280	260	△20	△7%	±0	±0%
国内	266	238	△28	△11%	△9	△4%
海外	72	84	+12	+16%	+7	+9%
全社費用	△59	△62	△3	-	+2	-
経常利益	297	277	△20	△7%	±0	±0.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	180	157	△23	△13%	±0	±0.0%
営業利益率	6.9%	6.0%	△0.9%	-	△0.2%	-

【業績概要】

◆売上高	増収 (+230 億円)	<ul style="list-style-type: none"> 海外成長 (+123億円) 業務用の回復 (+59億円)
◆営業利益	減益 (△ 20 億円)	<ul style="list-style-type: none"> 主原料高騰の影響 (△110億円) 価格改定効果 (+79億円)
◆親会社株主に帰属する 当期純利益	減益 (△ 23 億円)	<ul style="list-style-type: none"> 特別利益の減少 (△12億円) 特別損失の減少 (+5億円)

2022年度 営業利益の増減要因

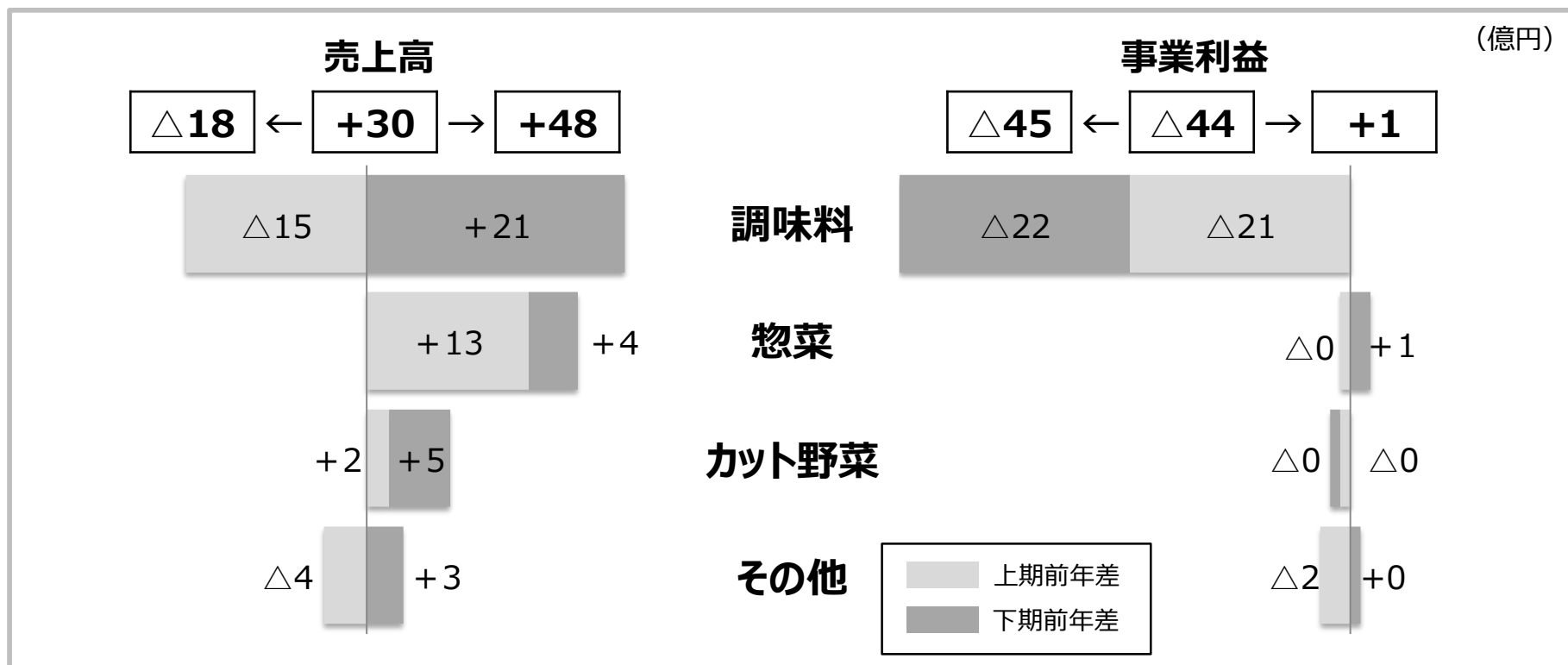


2022年度 セグメント別売上高・事業利益

(億円)	売上高					
	2022年度 上期	前年差	増減率	2022年度 通期計画	前年差	増減率
市販用	857	△3	△0%	1,757	+30	+2%
業務用	759	+35	+5%	1,557	+59	+4%
海外	298	+51	+21%	657	+123	+23%
フルーツソリューション	84	△2	△3%	173	+4	+3%
ファインケミカル	50	+7	+16%	100	+12	+14%
共通	27	△1	△2%	56	+1	+1%
合計	2,075	+86	+4%	4,300	+230	+6%

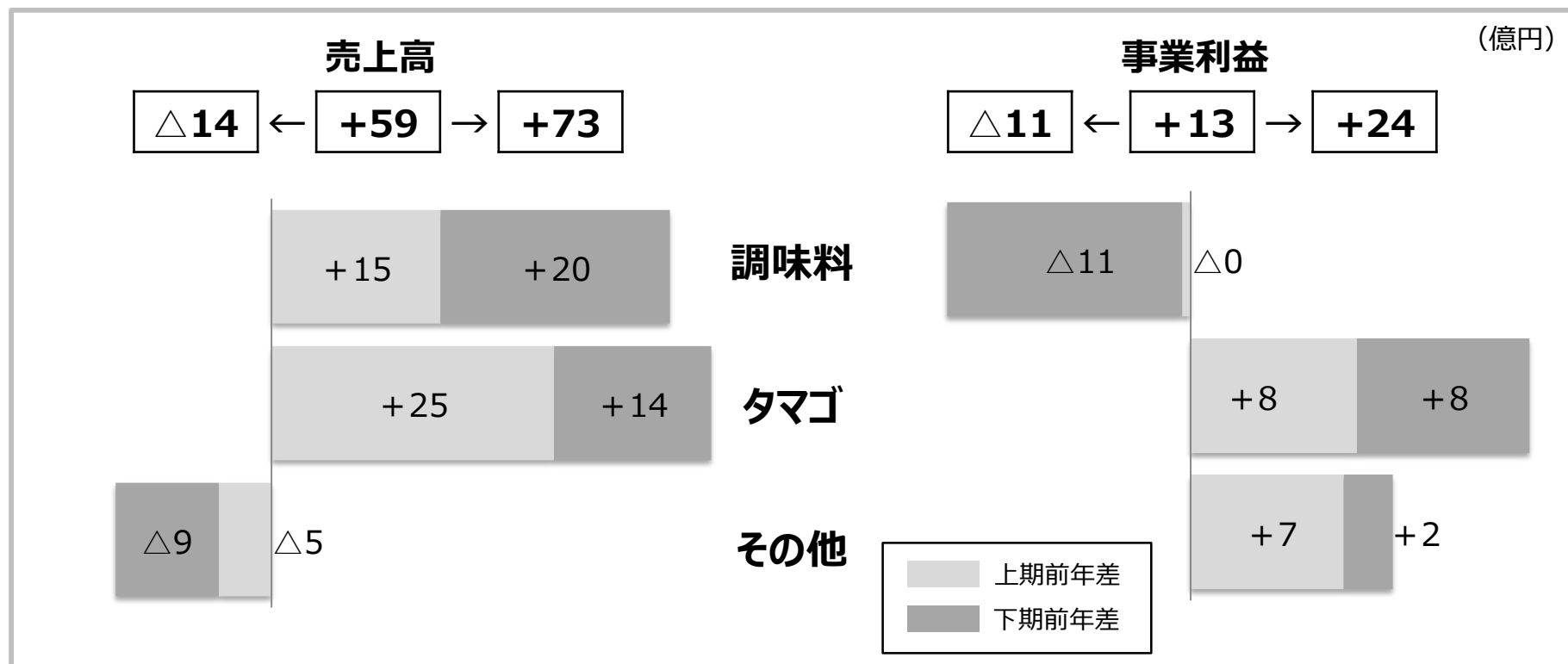
(億円)	事業利益					
	2022年度 上期	前年差	増減率	2022年度 通期計画	前年差	増減率
市販用	74	△23	△23%	128	△44	△26%
業務用	41	+15	+55%	76	+13	+21%
海外	41	+4	+11%	84	+12	+16%
フルーツソリューション	3	△1	△30%	7	△0	△3%
ファインケミカル	5	+4	+480%	14	+3	+30%
共通	7	+0	+4%	13	△0	△2%
全社費用	△29	△2	—	△62	△3	—
合計	142	△3	△2%	260	△20	△7%

2022年度 市販用の業績増減(前年差)



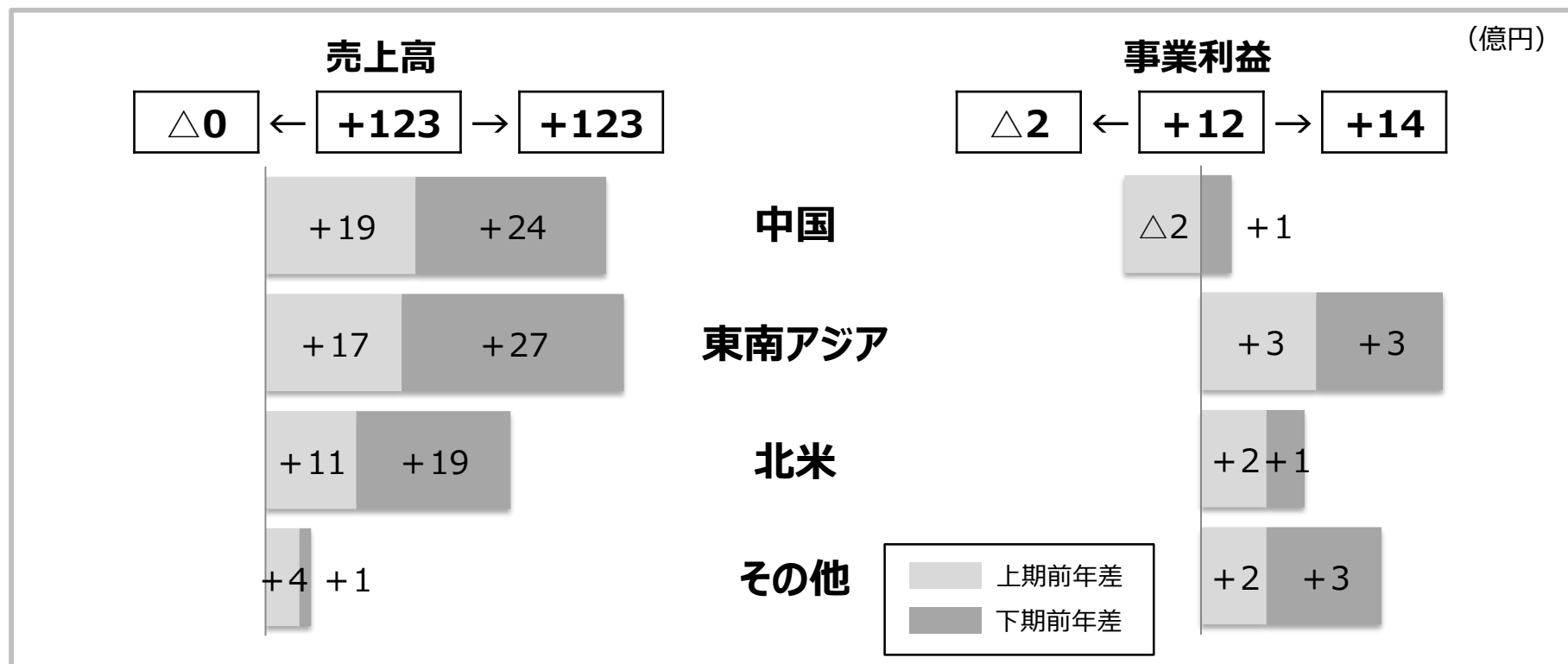
(億円)	売上高				事業利益			
	2022年度 上期	増減率	2022年度 通期計画	増減率	2022年度 上期	増減率	2022年度 通期計画	増減率
市販用	857	△0%	1,757	+2%	74	△23%	128	△26%
調味料	339	△4%	694	+1%	49	△30%	79	△35%
惣菜	308	+5%	626	+3%	17	△1%	31	+2%
カット野菜	134	+1%	284	+3%	8	△3%	17	△2%

2022年度 業務用の業績増減(前年差)



(億円)	売上高				事業利益			
	2022年度 上期	増減率	2022年度 通期計画	増減率	2022年度 上期	増減率	2022年度 通期計画	増減率
業務用	759	+5%	1,557	+4%	41	+55%	76	+21%
調味料	218	+7%	453	+8%	14	△3%	23	△33%
タマゴ	458	+6%	936	+4%	23	+52%	48	+48%

2022年度 海外の業績増減(前年差)



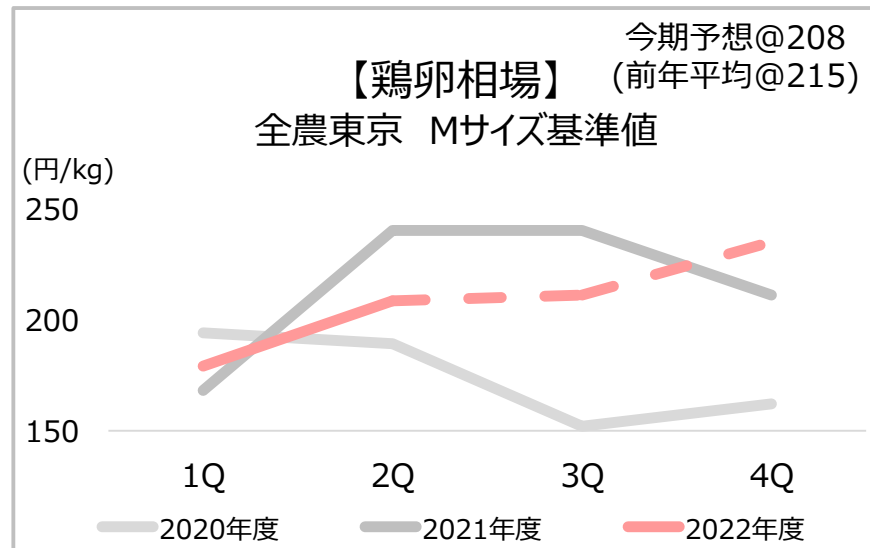
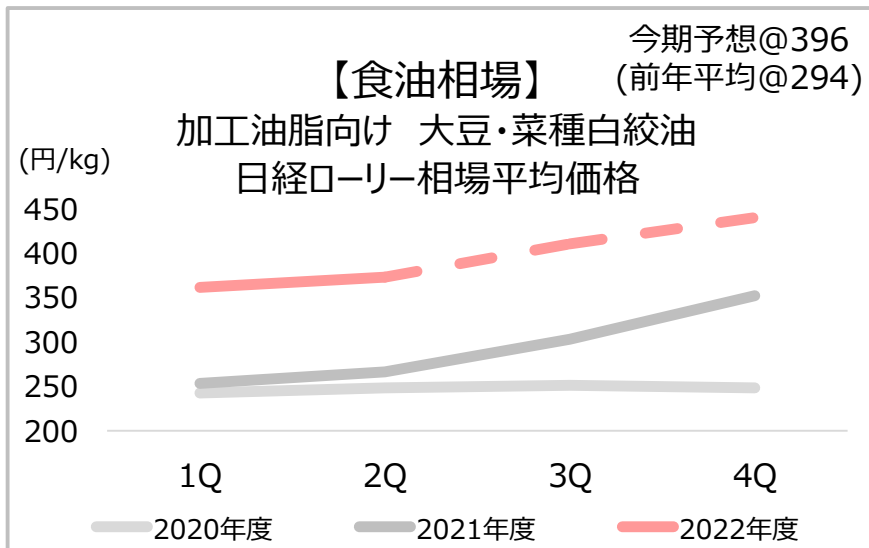
(億円)	売上高				事業利益			
	2022年度 上期	増減率	2022年度 通期計画	増減率	2022年度 上期	増減率	2022年度 通期計画	増減率
海外	298	+21%	657	+23%	41	+11%	84	+16%
中国	126	+17%	290	+17%	16	△14%	35	△5%
東南アジア	82	+26%	177	+33%	12	+34%	22	+39%
北米	60	+23%	134	+30%	6	+39%	14	+28%

2. 下期および来期に向けた対応

主原料相場の状況

原料相場の想定

食油： 油糧種子（ひまわり・菜種）の主産地であるウクライナの供給不安により高値更新
 鶏卵： 飼料価格の高騰影響から夏以降、再び高値圏へ



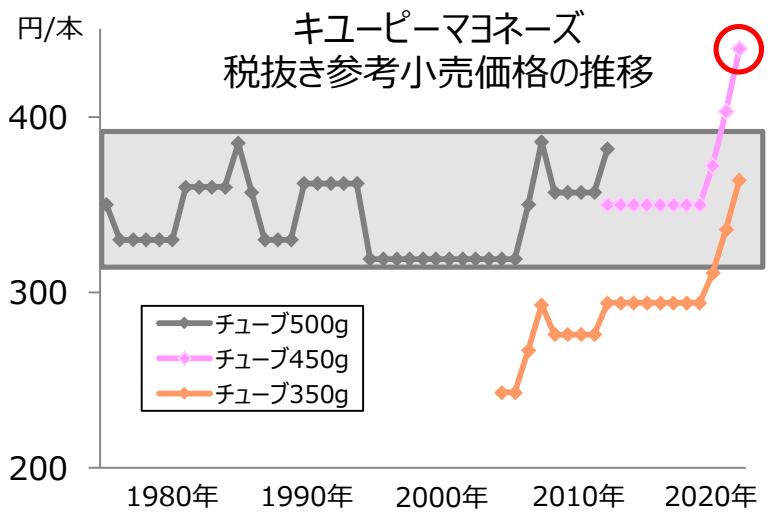
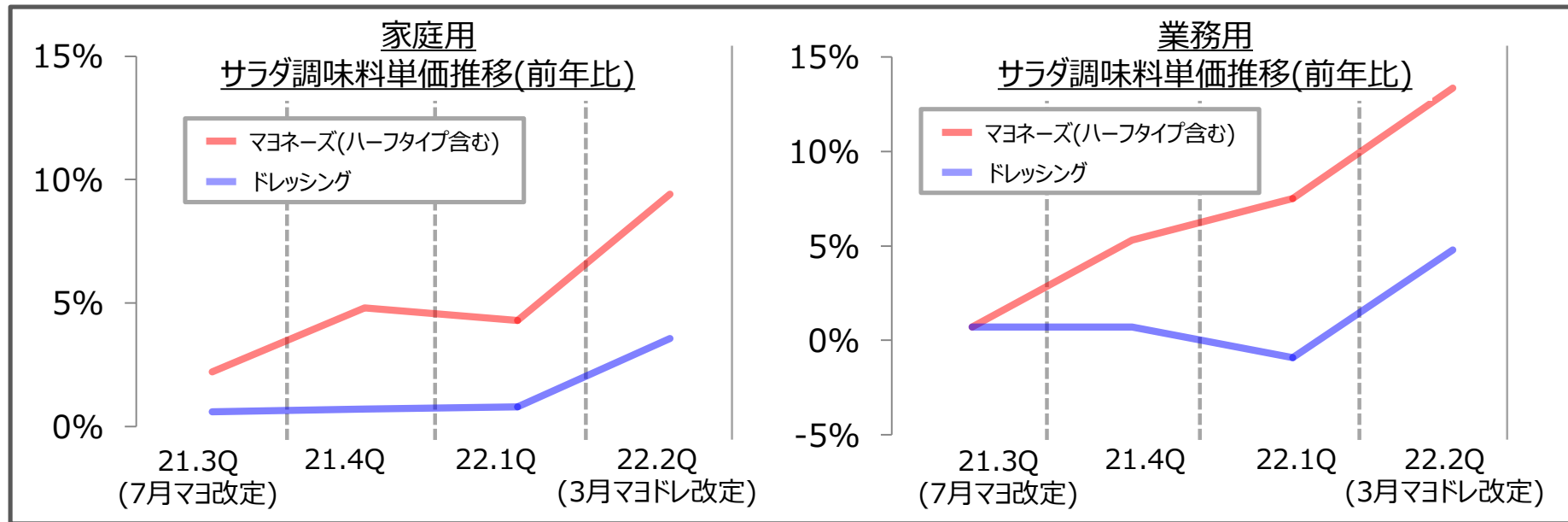
	主原料 (調味料)	鶏卵
相場影響額	△113億円(△90)	+3億円(+6)
	2022年度 △110億円(△84)	
	市販用	業務用
	△59億円(△43)	△26億円(△21)
		海外
		△25億円(△20)

△ = 損、()は期初の想定金額

価格改定の状況について

◇機動的な価格適正化と新価格の早期浸透

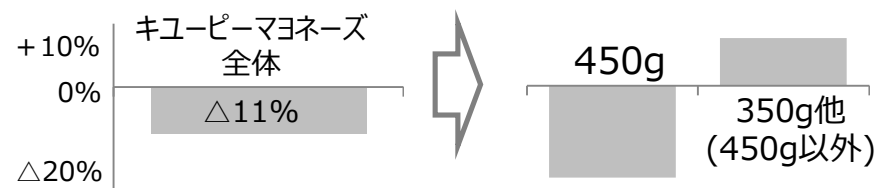
※当社出荷価格



※10月1日～価格改定

マヨネーズ類（キューピーマヨネーズ、キューピーハーフなど）マスタード、タルタルソース、パン用スプレッド、パスタソース（あえるパスタソースなど）、素材食品（サラダクラブ素材パウチなど）**家庭用・業務用 全250アイテム**

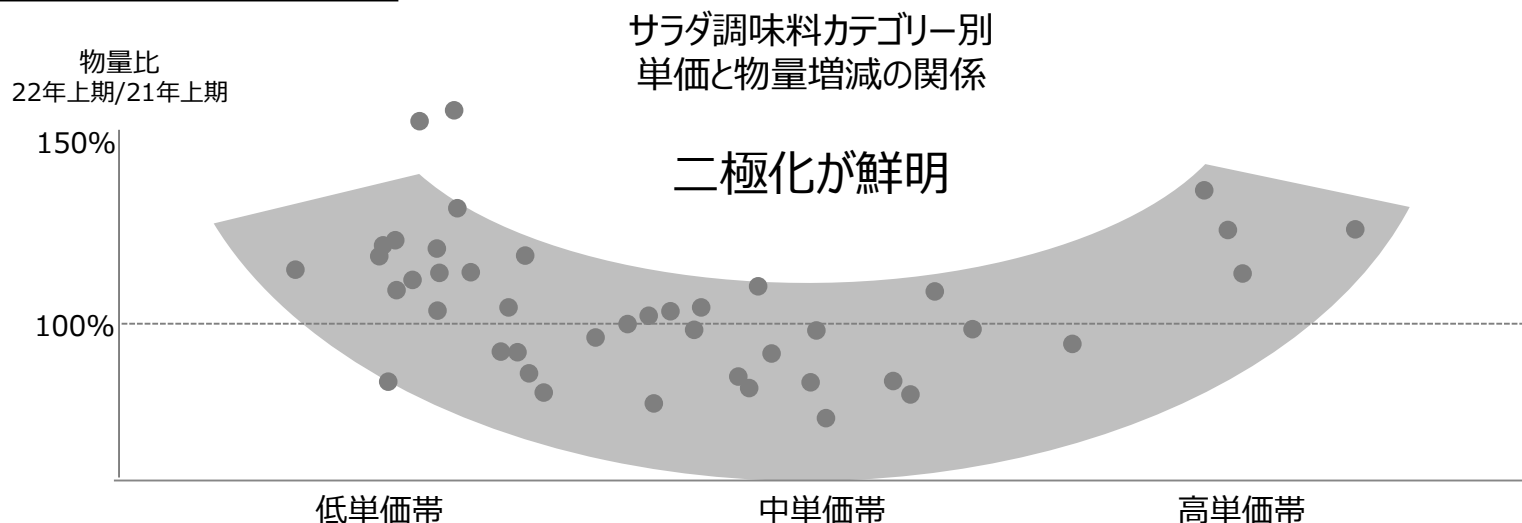
機能性商品に加え、適量サイズの構成比を強化



22年上期/21年上期の物量増減比

下期および来期に向けた取り組み

◇顧客許容価格への対応

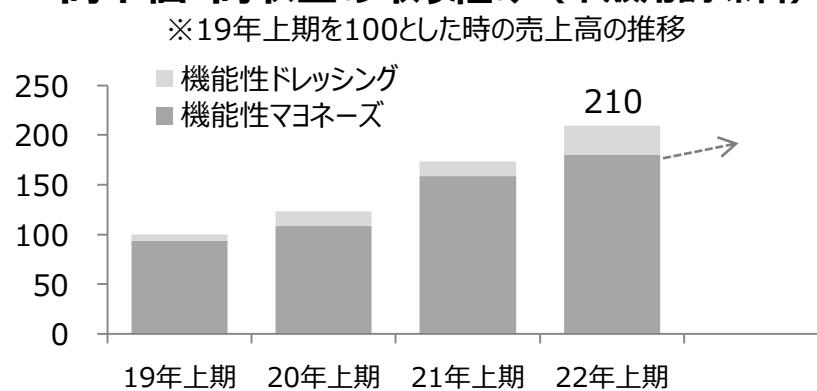


ターゲット領域	項目	内容
低単価・高収益	顧客許容価格への適応	低オイル商品の開発・育成
高単価・高収益	付加価値商品の拡大	機能性マヨネーズ・ドレッシングの拡大

低単価・高収益の取り組み（業務用調味料）



高単価・高収益の取り組み（市販用調味料）



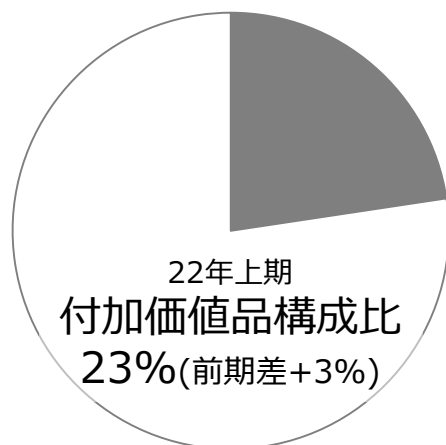
下期および来期に向けた取り組み

◇タマゴの価値向上の取り組み

テーマ	取り組み	内容
経営資源の投下	付加価値商品の強化	PPピロー、とろっとたまごの顧客ニーズへの対応
徹底した収益改善	販路シフトによる収益最大化	加工品(厚焼き・茹卵)の業態別管理の強化
物量に左右されない体質構築	迅速な価格適正化	素材(液卵)の相場連動以外コスト改善

付加価値商品の強化

タマゴの付加価値領域

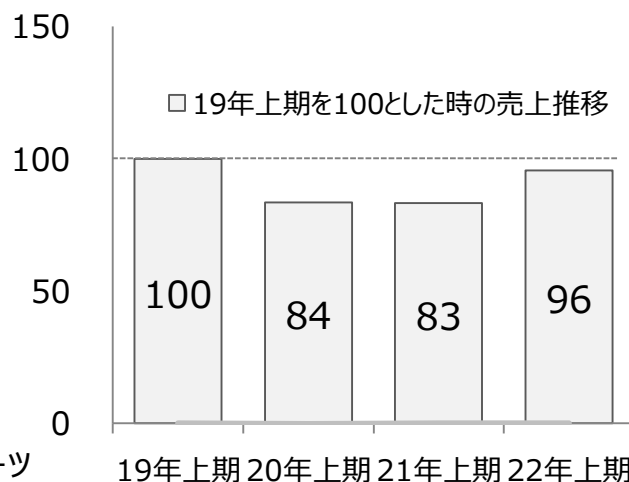


新規採用事例

- 冷食加工 : とろっと卵のオムライス
- C V S : タマゴのこくみに拘ったスイーツ

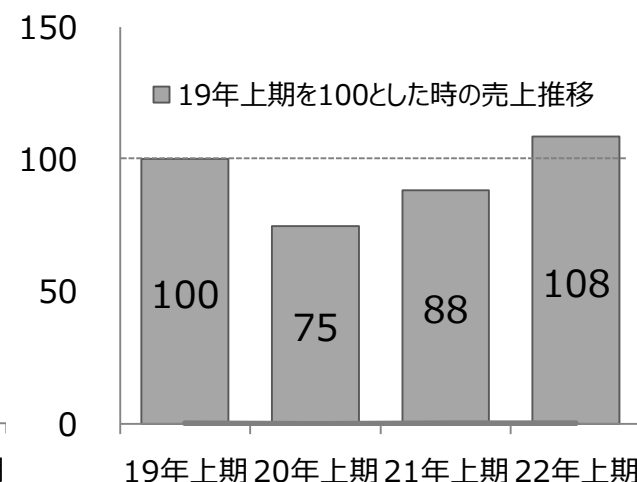
PPピロー

飲食店での人員不足に対応し、店舗使い切りの手軽さを提案



とろっとたまご

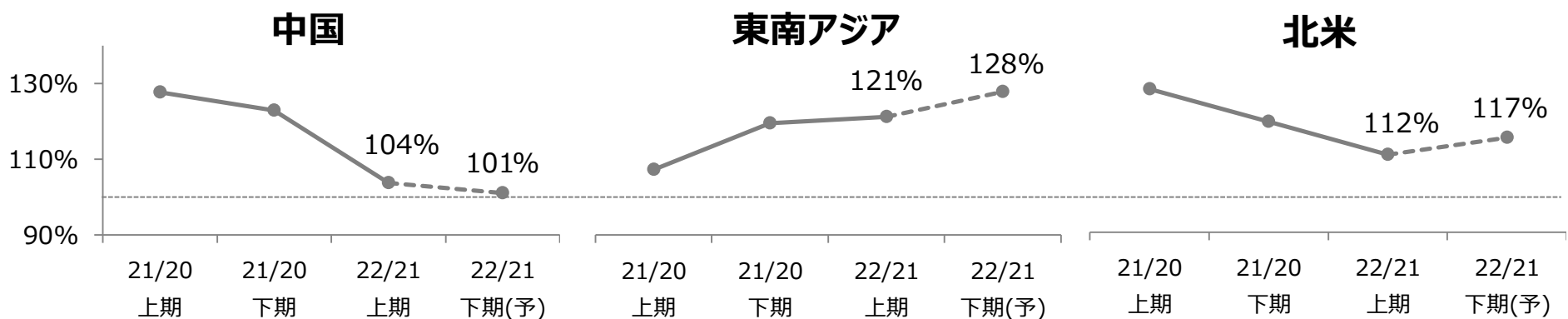
外食に加え、加工用途の展開に伴い大容量ラインを整え、ニーズに対応



下期および来期に向けた取り組み

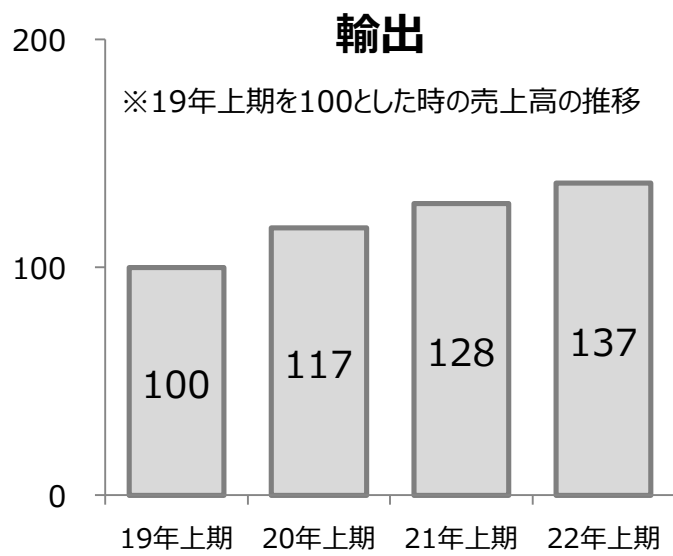
◇海外における持続的成長の実現

主力エリアの売上高伸長率（現地通貨ベース）



※20年に株式譲渡した北米タマゴ事業の業績を含まず

中国ゼロコロナ政策の影響を受けるが前年は維持し、海外全体では2桁成長(現地通貨ベース110%)



※19年上期を100とした時の売上高の推移

61の国と地域へマヨネーズ・ドレッシングを展開



東洋・西洋問わず、グローバルなニーズを確認

環境変化への対応

少子高齢化に伴う国内需要の減少

コロナ禍による生活スタイルの多様化

高インフレに伴うあらたな取捨選択

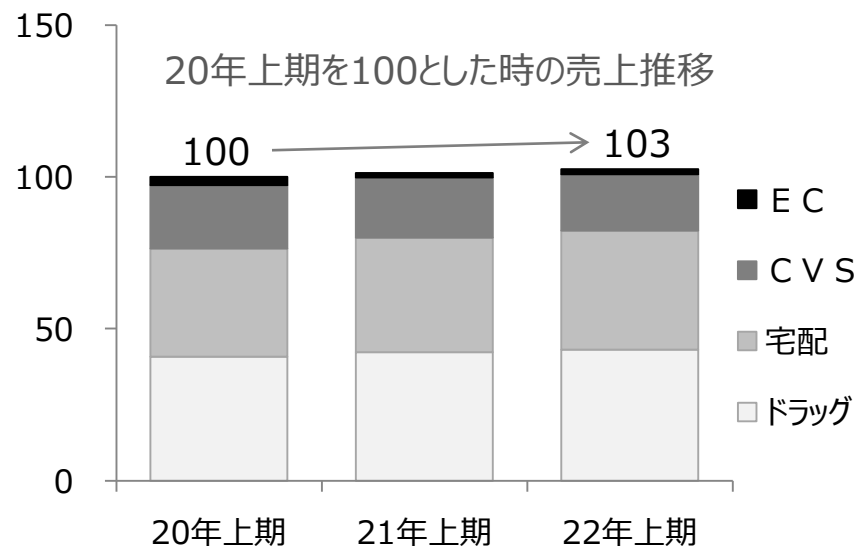
※中期経営計画でお伝えしたこと

【海外を成長ドライバーとし、国内は市場担当制の導入でお客様のニーズに対応する】

市場の環境変化に対応できる体制 ⇒ 市場をグループの複眼で捉え
お客様と市場の変化にスピーディに対応

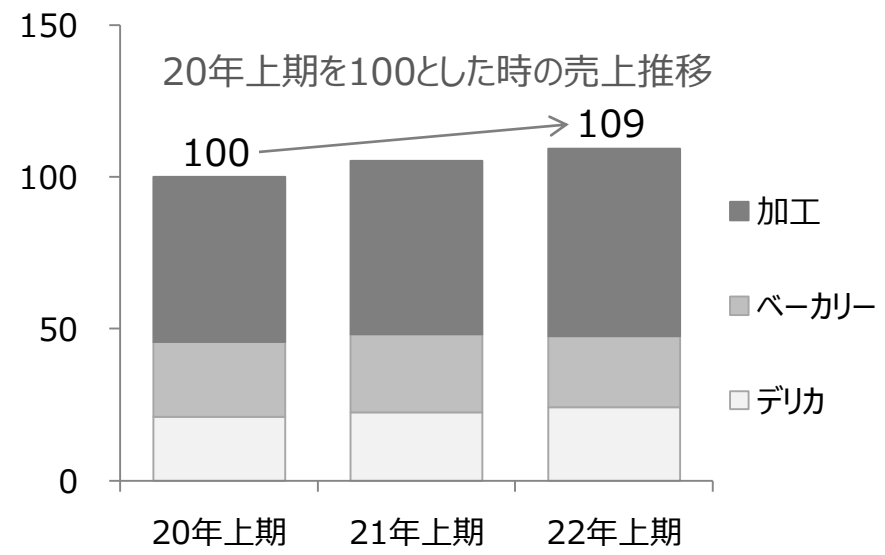
市販用

E C / 宅配 / ドラッグ / C V S の深耕



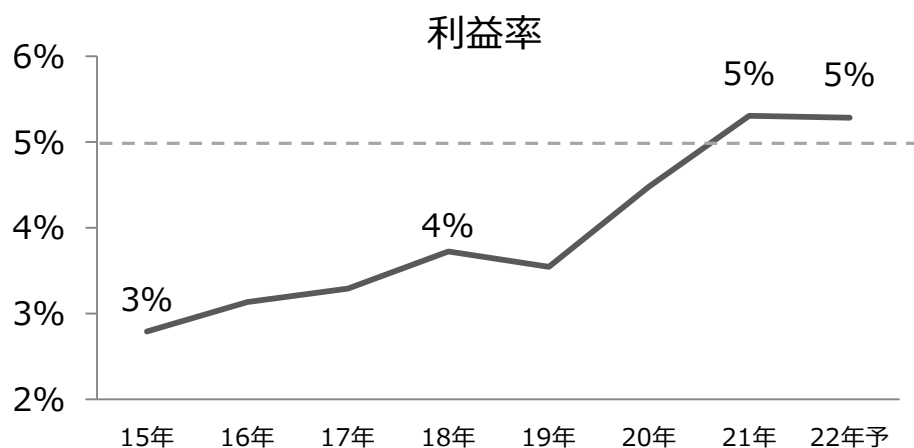
業務用

デリカ / ベーカリー / 加工の強化



収益改善取り組みの成果

① 惣菜とカット野菜



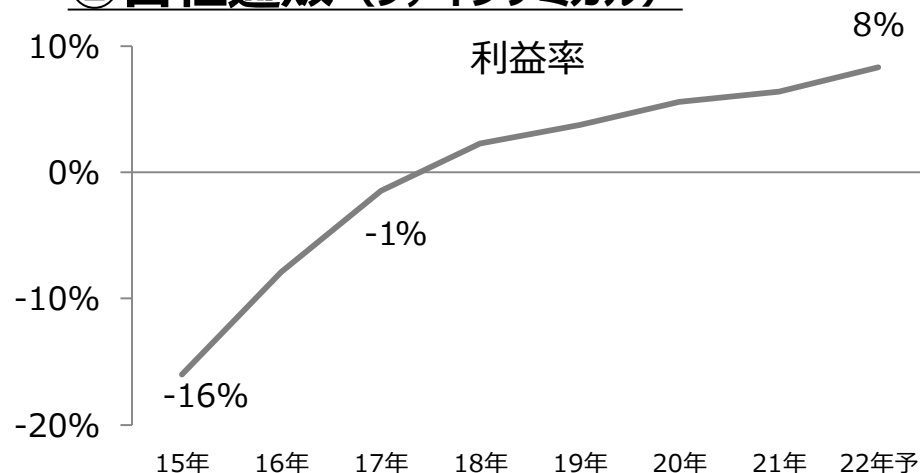
技術の活用と深耕



日持ち技術の活用や生産効率を高めることで、
 安定的な利益率5%を実現
 持続的な効率化に向け、ロボット化を検証
 アイテムの改廃サイクルが早いことから、
 低収益商品の見える化により商品構成を適正化

コア商品とサイクル商品の組み合わせ

② 自社通販 (ファインケミカル)



得意分野への集中



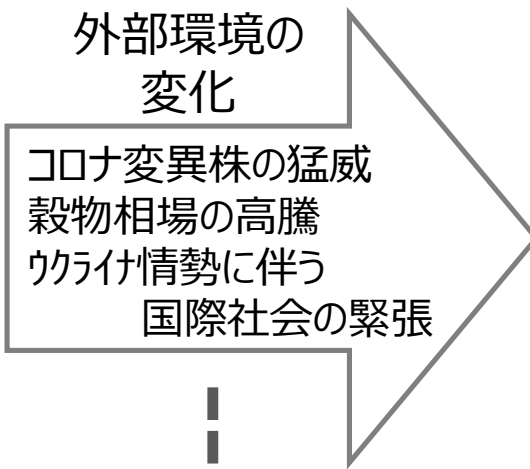
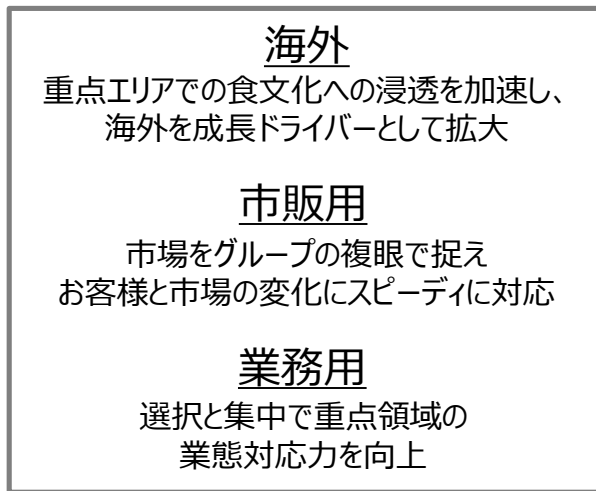
ヒアルロン酸配合

膨大なアイテムを整理し、ヒアルロン酸関連商品や
 卵素材を中心にした商品の拡充により会員数は
 10万人を超え、成長期へシフト
 自社素材・自社技術に拘った成長戦略

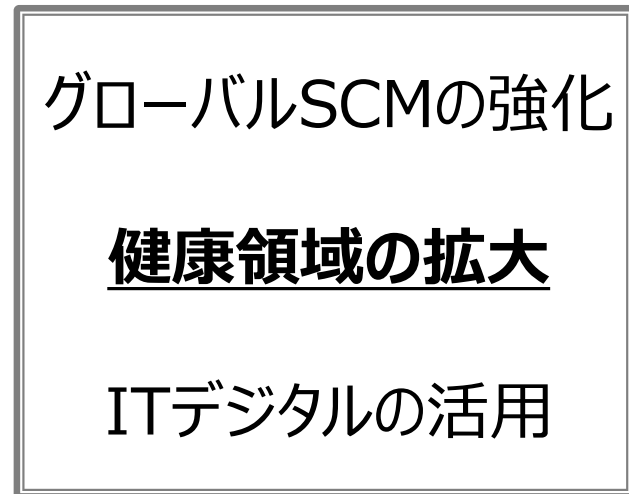
スクラップ&クリエイションの実践

中長期視点で捉えた収益性向上

利益体質の強化と新たな食生活創造



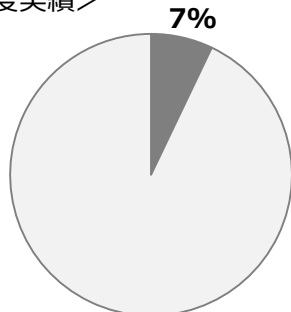
新たな成長への取り組み



健康領域の拡充

国内売上高に占める健康カテゴリー

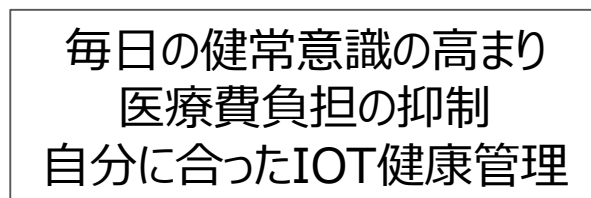
<21年度実績>



※当社の健康カテゴリー：
カロリー訴求、機能性訴求調味料、健康訴求惣菜、ヘルスケア（減塩など）商品、F C 商品



お客様の变化



健康ニーズの多様化と共に
身近な健康行動へシフト

当社が力を入れる領域

生活習慣の改善による健康寿命延伸

新規領域

パーソナル健康ビジネス

既存領域

特保・機能性表示食品、FC医療用、腸活・適塩のビジネス拡大

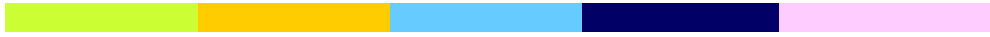
※潜在市場 約1,000億円想定

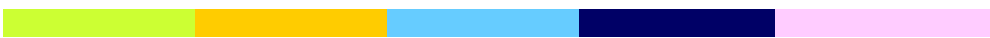
3. 参考資料

参考 2022年度上期 セグメント別売上高・事業利益

(億円)	売上高				事業利益			
	2021年度 上期	2022年度 上期	前年差	増減率	2021年度 上期	2022年度 上期	前年差	増減率
市販用	860	857	△3	△0%	97	74	△23	△23%
調味料	354	339	△15	△4%	69	49	△21	△30%
惣菜	295	308	+13	+5%	17	17	△0	△1%
カット野菜	132	134	+2	+1%	8	8	△0	△3%
その他	79	76	△4	△4%	3	1	△2	△68%
業務用	724	759	+35	+5%	27	41	+15	+55%
調味料	203	218	+15	+7%	15	14	△0	△3%
タマゴ	433	458	+25	+6%	15	23	+8	+52%
その他	88	83	△5	△5%	△3	4	+7	-
海外	247	298	+51	+21%	37	41	+4	+11%
中国	107	126	+19	+17%	18	16	△2	△14%
東南アジア	65	82	+17	+26%	9	12	+3	+34%
北米	49	60	+11	+23%	4	6	+2	+39%
その他	27	31	+4	+16%	6	7	+2	+29%
フルーツソリューション	86	84	△2	△3%	4	3	△1	△30%
ファインケミカル	44	50	+7	+16%	1	5	+4	+480%
共通	27	27	△1	△2%	6	7	+0	+4%
全社費用	-	-	-	-	△27	△29	△2	-
合 計	1,989	2,075	+86	+4%	145	142	△3	△2%

(億円)	売上高				事業利益			
	2021年度 通期	2022年度 通期計画	前年差	増減率	2021年度 通期	2022年度 通期計画	前年差	増減率
市販用	1,727	1,757	+30	+2%	172	128	△44	△26%
調味料	687	694	+7	+1%	122	79	△43	△35%
惣菜	609	626	+17	+3%	30	31	+1	+2%
カット野菜	277	284	+7	+3%	17	17	△0	△2%
その他	153	153	△0	△0%	3	1	△2	△61%
業務用	1,498	1,557	+59	+4%	63	76	+13	+21%
調味料	418	453	+35	+8%	34	23	△11	△33%
タマゴ	898	936	+38	+4%	33	48	+15	+48%
その他	182	168	△14	△8%	△4	5	+9	-
海外	534	657	+123	+23%	72	84	+12	+16%
中国	247	290	+43	+17%	37	35	△2	△5%
東南アジア	133	177	+44	+33%	16	22	+6	+39%
北米	103	134	+31	+30%	11	14	+3	+28%
その他	50	56	+6	+11%	9	13	+4	+49%
フルーツソリューション	169	173	+4	+3%	7	7	△0	△3%
ファインケミカル	88	100	+12	+14%	11	14	+3	+30%
共通	55	56	+1	+1%	13	13	△0	△2%
全社費用	-	-	-	-	△59	△62	△3	-
合 計	4,070	4,300	+230	+6%	280	260	△20	△7%

上期 (億円)						合計
	市販用	業務用	海外	フルーツ ソリューション	ファインケミカル	
売上増減に伴う売上総利益の増加	△1	+4	+19	△1	+4	+24
売上総利益率の改善	△21	+11	△6	△1	+3	△14
販売促進費・広告宣伝費	+0	+0	△1	+0	+0	△0
物流費	+2	△2	△3	+0	△0	△3
その他の販売費・一般管理費	△3	+2	△5	△0	△3	△9
前年差	△23	+15	+4	△1	+4	△1

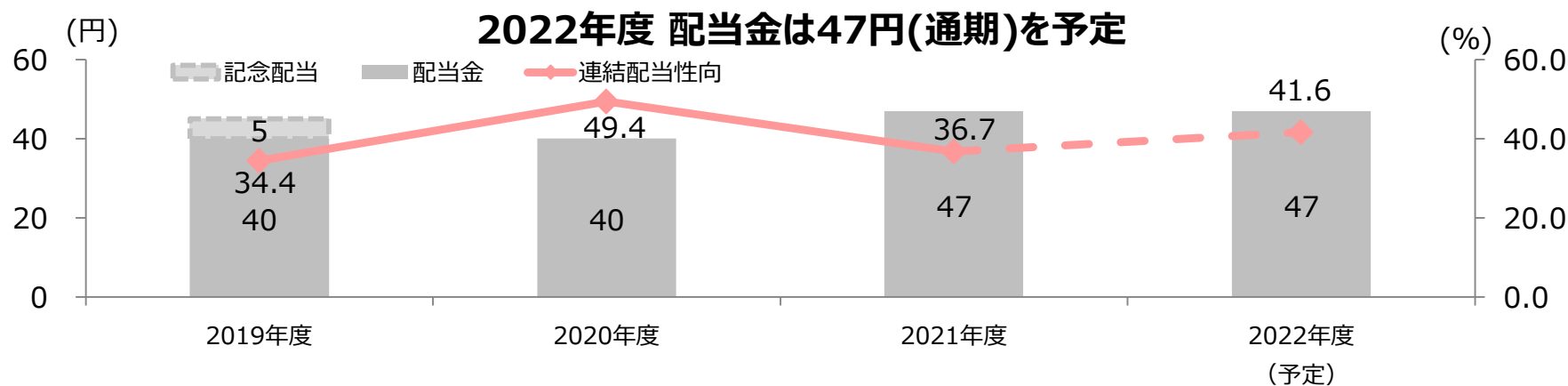
通期計画 (億円)						合計
	市販用	業務用	海外	フルーツ ソリューション	ファインケミカル	
売上増減に伴う売上総利益の増加	+12	+9	+43	+1	+8	+72
売上総利益率の改善	△56	+8	△14	△1	+1	△62
販売促進費・広告宣伝費	△2	△1	△1	△0	△1	△6
物流費	△0	△4	△6	△1	△1	△10
その他の販売費・一般管理費	+3	+1	△11	+1	△4	△10
前年差	△44	+13	+12	△0	+3	△16

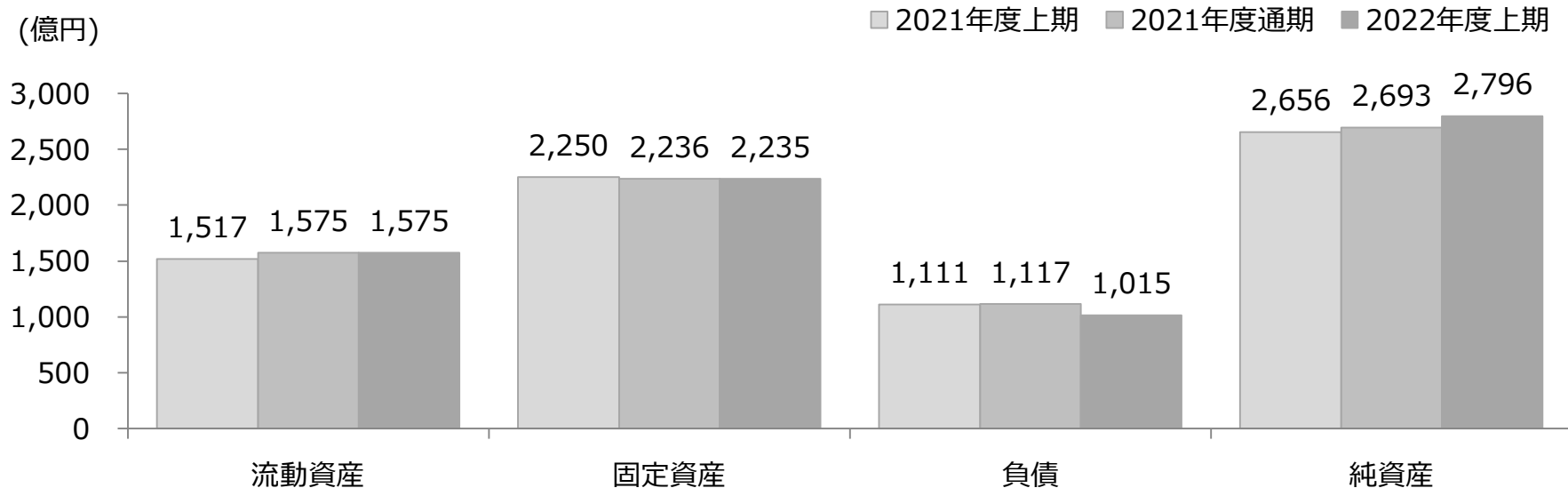
2022年度 営業利益の増減要因内訳

(億円)		上期		通期計画		
売上増減に伴う売上総利益の増加		+ 24		+ 72		
売上高影響	海外での売上伸長	+ 19	+24	海外での売上伸長	+ 43	+ 72
	市販用の販売増加			市販用の販売増加	+ 12	
	業務用の販売回復	+ 4		業務用の販売回復	+ 9	
ファインケミカルの販売増加		ファインケミカルの販売増加	+ 8			
売上総利益率の変動		△ 14		△ 62		
付加価値の向上	海外および付加価値品の伸長	+ 4	+ 4	海外および付加価値品の伸長	+ 12	+ 12
製造コスト影響	タマゴ操業度の回復	+ 3	+ 3	タマゴ操業度の回復	+ 8	+ 11
不採算カテゴリーの改善	業務用低収益商品の終売	+ 4	+ 2	業務用低収益商品の終売	+ 8	+ 5
主原料コスト影響	調味料の主原料	△ 42	△ 40	調味料の主原料	△ 113	△ 110
	国内鶏卵相場影響	+ 2		国内鶏卵相場影響	+ 3	
その他	エネルギーコスト・一般原資材	△ 22	+ 17	エネルギーコスト・一般原資材	△ 67	+ 20
	価格改定効果	+ 35		価格改定効果	+ 79	
				惣菜利益率改善	+ 4	
販売促進費・広告宣伝費		△ 0		△ 6		
販売促進費・ 広告宣伝費	海外の販促活動の再開	△ 1	△ 0	市販用の販促活動の再開	△ 2	△ 6
				海外の販促活動の再開	△ 1	
物流費		△ 3		△ 10		
物流費	売上増加による物流費の増加	△ 3	△ 3	売上増加による物流費の増加	△ 10	△ 10
その他の販売費・一般管理費		△ 9		△ 10		
その他販売費・ 一般管理費	基幹システムの導入に伴う経費の増加など	△ 9	△ 9	基幹システムの導入に伴う経費の増加など	△ 10	△ 10

(億円)	2021年度 上期	2022年度 上期	前年差	主な要因
営業利益	145	142	△3	
営業外損益	7	7	+0	・ 受取利息の増加 +1
経常利益	152	150	△2	
特別損益	4	△3	△7	・ 固定資産売却益の減少 △4 ・ 関係会社株式売却益の減少 △3
税引前利益	155	146	△9	
法人税等 非支配株主に帰属 する四半期純利益	59	57	△2	・ 法人税等の減少 △2
親会社株主に帰属する 四半期純利益	96	89	△7	

(億円)	2021年度 通期	2022年度 通期計画	前年差	主な要因
営業利益	280	260	△20	
営業外損益	17	17	+0	
経常利益	297	277	△20	
特別損益	△8	△15	△7	<ul style="list-style-type: none"> ・ 減損損失の減少 +11 ・ 再編に伴う固定資産除却損などの増加 △6 ・ 固定資産売却益の減少 △5 ・ 抱合せ株式消滅差益の減少 △4
税引前利益	289	262	△27	
法人税等 非支配株主に帰属する 当期純利益	108	105	△4	・ 法人税等の減少 △5
親会社株主に帰属する 当期純利益	180	157	△23	





〈2021年度通期との比較〉

流動資産 +1億円

- ・ 現預金の減少 $\Delta 62$
- ・ 売掛債権の増加 +29
- ・ 棚卸資産の増加 +29

固定資産 $\Delta 0$ 億円

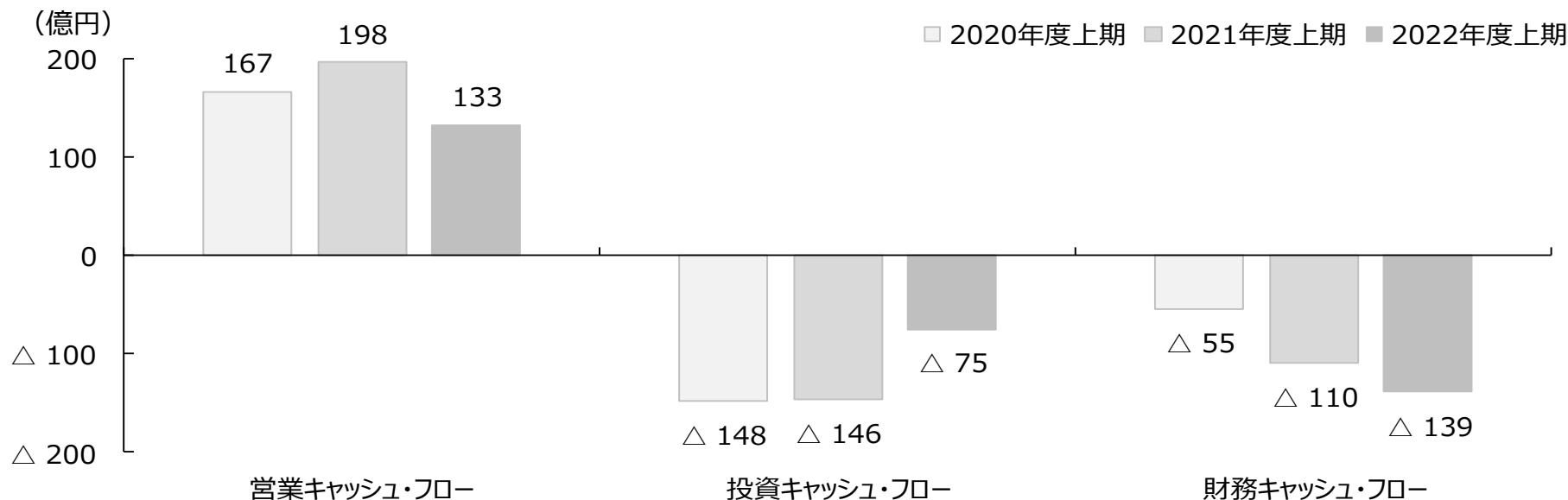
- ・ 有形・無形固定資産の減少 $\Delta 3$

負債 $\Delta 102$ 億円

- ・ 仕入債務の増加 +29
- ・ 短期借入金^{の減少} $\Delta 95$
- ・ 未払金の減少 $\Delta 44$

純資産 +103億円

- ・ 利益剰余金の増加 +51
- ・ 為替換算調整勘定の増加 +33
- ・ 非支配株主持分の増加 +21



〈2021年度上期との比較〉

営業キャッシュ・フロー

- ・ 未払消費税等の増減額 △ 38
- ・ 法人税等の支払額の増加 △ 15

投資キャッシュ・フロー

- ・ 有形固定資産の取得による支出の増加 △ 17
- ・ 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による支出の減少 + 88

財務キャッシュ・フロー

- ・ 長期借入金の返済による支出の増加 △ 90
- ・ 自己株式の取得による支出の減少 + 70

設備投資の状況

(億円)

2021年度 上期	2022年度 上期	2022年度 通期計画
63	79	191

(億円)		2020年度 上期	2021年度 上期	2022年度 上期
マヨネーズ	国内	224	234	243
	海外	106	127	156
ドレッシング	国内	188	196	182
	海外	48	66	80
合 計	国内	412	430	425
	海外	154	193	236
	計	567	623	661

参考 サステナビリティ目標の状況

重点課題	取り組みテーマ	指標	2022年度 上期	2024年度 目標	2030年度 目標
食と健康 への貢献	健康寿命延伸への貢献	一人ひとりの食のパートナーとして ・1日当たりの野菜摂取量の目標値350gの達成に貢献 ・たんぱく質の摂取に貢献するために卵の消費量アップを推進			
	子どもの心と体の 健康支援	私たちの活動で創る 子どもの笑顔の数 (2019年度からの累計)	23.8万人	40万人以上	100万人以上
資源の 有効活用・ 循環	食品ロスの 削減・有効活用	食品残さ削減率 (2015年度比)	41.3%	50%以上	65%以上
		野菜未利用部有効活用率 主要野菜：キャベツなど(当年)	74.4%	70%以上	90%以上
		商品廃棄量削減率 (2015年度比)	76.7%	60%以上	70%以上
	プラスチックの 削減・再利用	プラスチック排出量削減率 (2018年度比)	年1回算出	8%以上	30%以上
	水資源の 持続的利用	水使用量(原単位)削減率 (2020年度比)	0.7%	3%以上	10%以上
気候変動 への対応	CO ₂ 排出量の 削減	CO ₂ 排出量削減率 (2013年度比)	25.2%	30%以上	50%以上
持続可能な 調達	持続可能な 調達の推進	お取引先との協働によって 「持続可能な調達のための基本方針」を推進			
人権の尊重	人権の尊重	ビジネスに関わるすべての人の人権を尊重するために 「キューピーグループ 人権方針」を推進			

※「食品残さ削減率」の指標には「野菜未利用部有効活用率」も含まれています。

※サステナビリティ目標は国内の数値となっています。

注意事項

この説明会資料に掲載されている、キューピー株式会社の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであります。

これらは、現在入手可能な情報から得られたキューピー株式会社の経営者の判断に基づいており、過度の信用を置かれませぬようお願いいたします。

内容の正確さについては細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りによって生じた障害などに関しまして、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。

また、この説明会資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は利用者ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

《お問い合わせ先》

キューピー株式会社

経営企画部IRチーム 鴨井・竹下

TEL : 03-3486-3331