

2023年2月3日

各 位

会社名 株式会社ニッスイ
 代表者名 代表取締役社長執行役員 浜田 晋吾
 (コード：1332 東証プライム)
 問合せ先 経営企画 IR 部長 広井 洋一郎
 (TEL. 03-6206-7037)

(訂正)「2023年3月期 第3四半期決算短信補足資料」の一部訂正について

2023年2月3日に公表いたしました「2023年3月期 第3四半期決算短信補足資料」につきまして、一部記載に誤りがありましたので、下記のとおり訂正いたします(訂正箇所には赤枠線を付しております)。

なお、本件訂正については、「決算短信補足資料」における表記箇所の誤りであり、本件訂正による2023年3月期第3四半期の数値への影響はありません。

記

「2023年3月期 第3四半期決算短信補足資料」15ページ
 左下「22年度の現状」の<海外>についての記載

(訂正前)

今後の打ち手・取組み：水産事業

水産市況の動向に警戒感を持って、在庫マネジメントを徹底する。

<p>▶ 22年度の現状</p> <p><国内></p> <ul style="list-style-type: none"> ― 市場全体で養殖ぶりの供給が少ない中、完全養殖ぶりの強みを活かし安定供給を実現。 ― 岩手県大槌町での銀鮭養殖を事業化し、販売数量増加。  <p><海外></p> <ul style="list-style-type: none"> ― (南米)銀鮭の生残率改善に加え販売価格が堅調に推移し、生簀繰りによる水揚げ数量減少や飼料等のコスト上昇をカバー。 ― (北米)すけそうだらの漁獲枠減少や人件費上昇などのマイナス要素はあるも、歩留まり改善に加え、販売価格上昇や償却負担・コロナ対策費用の減少などにより増益。 	<p>▶ 今後のポイント</p> <p><国内></p> <ul style="list-style-type: none"> ― 市況変動への対応力を上げるため、 ・在庫マネジメント徹底 ・養殖事業の拡大・安定化と食材化率アップ を更に進め、市況変動に強い体質へ。 ― えび陸上養殖の事業化を加速する。 <p><海外></p> <ul style="list-style-type: none"> ― (南米)フィレ(主に米国向け)製造ライン自動化により省人化する人員をより付加価値の高い生食(日本向け)製造ラインに振り向ける。 → 高付加価値品の増産と販売拡大で収益力アップ。 ― (南米)飼料サイロを増設。複数の飼料を組み合わせることが可能になり、飼料配合の調整と最適化でコストダウンを図る。
---	---

(訂正後)

今後の打ち手・取組み：水産事業

水産市況の動向に警戒感を持って、在庫マネジメントを徹底する。

▶ 22年度の現状

<国内>

- 市場全体で養殖ぶりの供給が少ない中、完全養殖ぶりの強みを活かし安定供給を実現。
- 岩手県大槌町での銀鮭養殖を事業化し、販売数量増加。



<海外>

- (南米)銀鮭の生残率改善に加え販売価格が堅調に推移し、生簀繰りによる水揚げ数量減少や飼料等のコスト上昇をカバー。
- (北米)すけそうだらの漁獲枠減少や人件費上昇などのマイナス要素はあるも、歩留まり改善に加え、販売価格上昇や償却負担・コロナ対策費用の減少などにより増益。
- (欧州)イギリスで水産品宅配会社(リーガルフィッシュ社)を買収し、水産宅配事業に参入。

▶ 今後のポイント

<国内>

- 市況変動への対応力を上げるため、
 - 在庫マネジメント徹底
 - 養殖事業の拡大・安定化と食材化率アップを更に進め、市況変動に強い体質へ。
- えび陸上養殖の事業化を加速する。

<海外>

- (南米)フィレ(主に米国向け)製造ライン自動化により省人化する人員をより付加価値の高い生食(日本向け)製造ラインに振り向ける。
 - 高付加価値品の増産と販売拡大で収益力アップ。
- (南米)飼料サイロを増設。複数の飼料を組み合わせることが可能になり、飼料配合の調整と最適化でコストダウンを図る。

© Nissui All Rights Reserved.

15

「2023年3月期 第3四半期決算短信補足資料」17ページ

左下「22年度の現状」の<海外>についての記載

(訂正前)

今後の打ち手・取組み：食品事業

北米の商品カテゴリー・欧州の販売エリア拡大を進めるとともに、個食・簡便、健康ニーズに合った商品の開発・販売力強化に取組む。国内はアイテム削減、受注・生産オペレーションコストの削減などの効率化を急ぐ。

▶ 22年度の現状

<国内>

- 日本では原材料他コストアップ・円安に値上げが追いつかず苦戦。業務用は人流回復とともに回復傾向。

<海外>

- (北米)家庭用で値上げ後も販売好調を維持するも、業務用のQSR向け販売が減少。
- (欧州)エネルギーコストの急激な上昇で苦戦。
- (欧州)フランスで加工工場(ケラナ社)を買収し、需要拡大に対応中。
- (欧州)イギリスで水産品宅配会社(リーガルフィッシュ社)を買収し、水産宅配事業に参入。

▶ 今後のポイント

<国内>

- Eコマースや宅配事業の販売強化。常温食品事業を再編。
- 健康領域商品・キューティッシュの拡大。

<海外>

- (北米)商品カテゴリーの拡大
 - ・アジア商材を米国主流マーケットへ展開
 - ・生産量拡大に向け能力増強やM&Aを検討
- (欧州)販売エリアの拡大に向けた供給能力強化
 - ・(フランス)ケラナ社加工工場の生産能力アップ(約1.5倍)
 - ・(イギリス)冷凍機能力増強など生産ラインを整備し、販売を増強する。



キューティッシュ商品のイメージ

© Nissui All Rights Reserved.

17

(訂正後)

今後の打ち手・取組み：食品事業

北米の商品カテゴリー・欧州の販売エリア拡大を進めるとともに、個食・簡便、健康ニーズに合った商品の開発・販売力強化に取り組む。国内はアイテム削減、受注・生産オペレーションコストの削減などの効率化を急ぐ。

▶ 22年度の現状

<国内>

- 日本では原材料他コストアップ・円安に値上げが追いつかず苦戦。業務用は人流回復とともに回復傾向。

<海外>

- (北米)家庭用で値上げ後も販売好調を維持するも、業務用のQSR向け販売が減少。
- (欧州)エネルギーコストの急激な上昇で苦戦。
- (欧州)フランスで加工工場(ケラナ社)を買収し、需要拡大に対応中。

▶ 今後のポイント

<国内>

- Eコマースや宅配事業の販売強化。常温食品事業を再編。
- 健康領域商品・キューディッシュの拡大。

<海外>

- (北米)商品カテゴリーの拡大
 - ・アジア商材を米国主流マーケットへ展開
 - ・生産量拡大に向け能力増強やM&Aを検討
- (欧州)販売エリアの拡大に向けた供給能力強化
 - ・(フランス)ケラナ社加工工場の生産能力アップ(約1.5倍)
 - ・(イギリス)冷凍機能力増強など生産ラインを整備し、販売を増強する。



キューディッシュ商品のイメージ

以上