



2026年5月22日

各位

会社名 エスビー食品株式会社
代表者名 代表取締役社長 池村 和也
(コード番号 2805 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役管理サポートグループ担当
加治 正人
(TEL. 03-3668-0551)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、2026年5月22日開催の取締役会において、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」に関し、別紙のとおり現状の評価・分析を改めて行うとともに、具体的な取組内容についてアップデートいたしましたのでお知らせいたします。

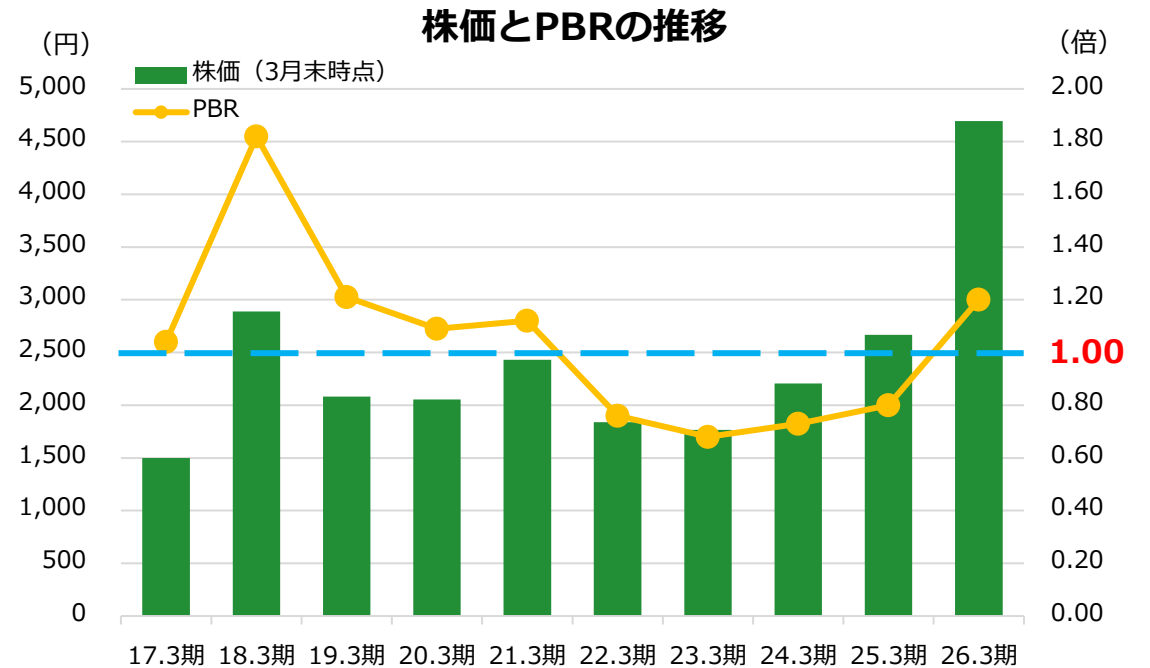
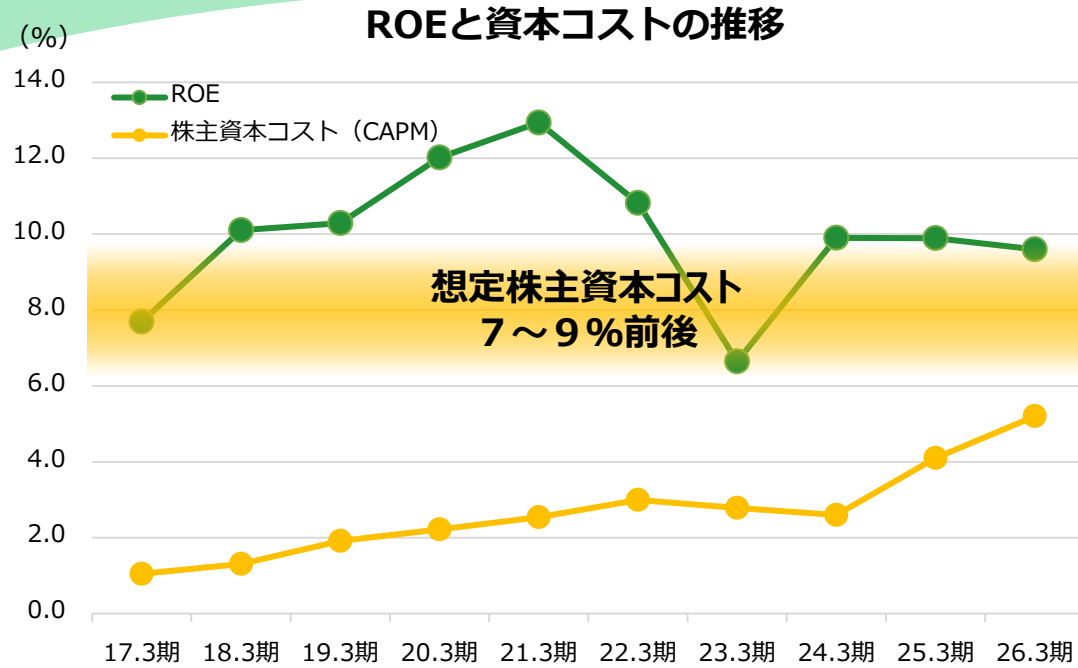
資本コストや株価を意識した経営の 実現に向けた対応について

アスビー食品株式会社

証券コード 2805

2026年5月22日

資本収益性並びに株価に対する現状分析



※2025年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行いました。
 株価（3月末時点）は、分割実施前の終値を分割後の値に調整したものを記載しております。
 ※PBRは、23.3期以前の期間を期末時点の数値に修正しております。

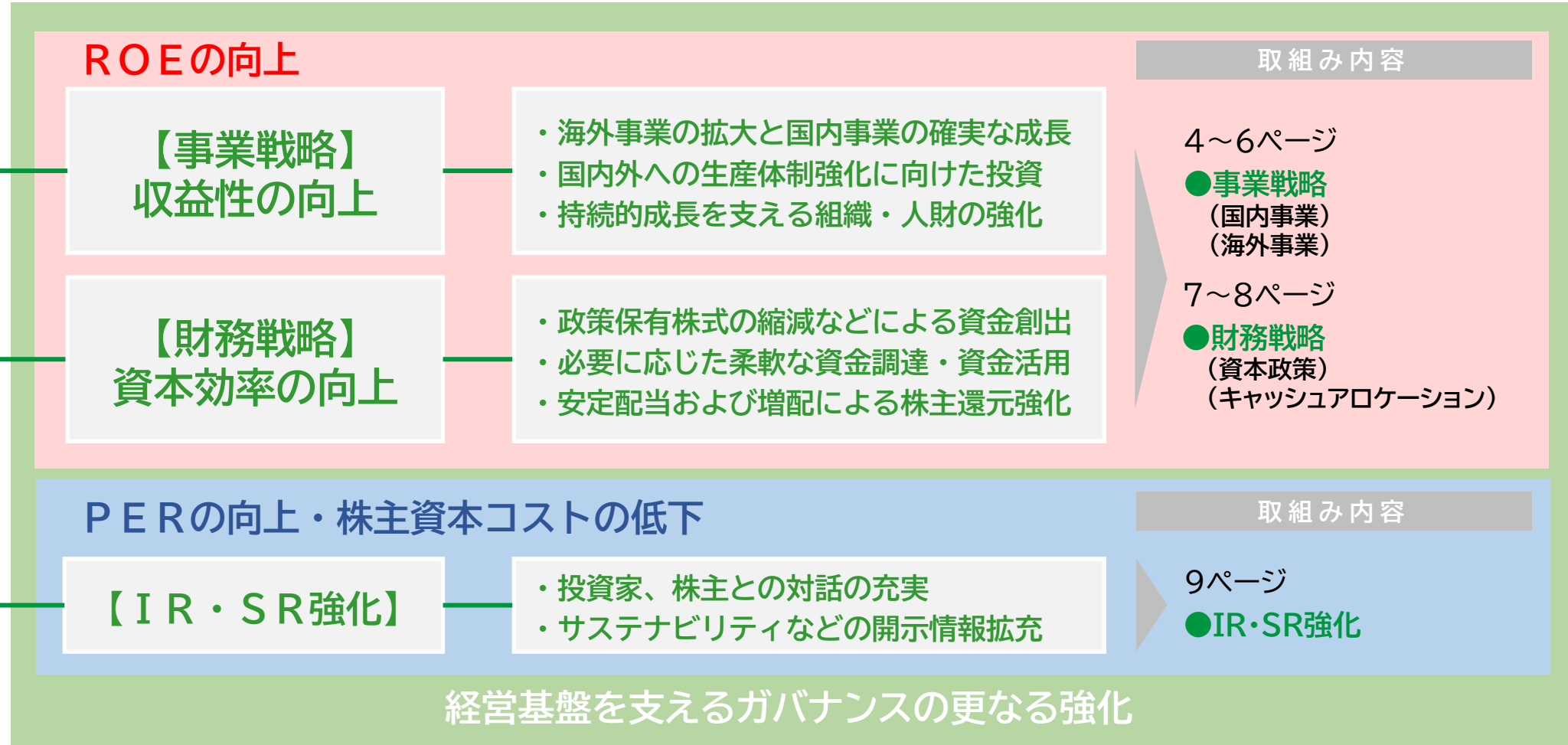
現状分析

- ・ROEはCAPMベースによる株主資本コストを上回って推移し、**一定の水準を維持**。一方、投資家等との対話から**想定株主資本コストは“7～9%前後”**であると認識し、**継続的な資本収益性の向上を図る**。
- ・株価は直近3年で上昇に転じ、堅調な業績、各種施策に対する一定の評価が反映されたものと考えられ、**PBRは26年3月期末で1.0倍超に改善した**。今後もPBRの維持・向上に向け、**持続的な成長戦略や株主還元強化などの取組みを着実に実施するとともに、IR・SRの継続的な強化を図る**。

PBR向上に向けた取組み（PBRロジックツリー）

資本コスト・株価を意識した企業価値向上の最大化への取組みにより、

ROEおよびPBRの継続的な向上を目指す。

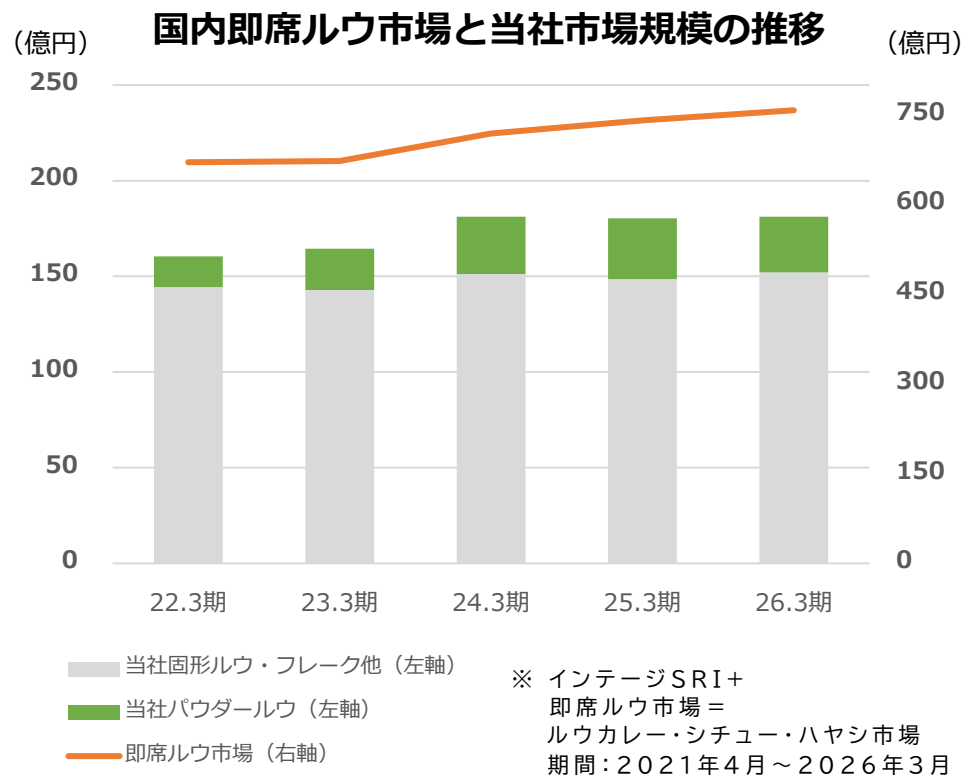


資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み

事業戦略（国内事業）

⇒ 即席ルウ市場におけるパウダールウ※の売上・シェア拡大。

※パウダールウとは
当社独自の特許技術【パウダールウ製法】を用いた、「時短」「簡便」「少人数前調理」が可能な、調理シーンにおける消費者の課題解決に繋がる高付加価値製品。



パウダールウ製品ラインアップ拡充

パウダールウ製品
ラインアップ **13** 製品※
※2026年3月末時点

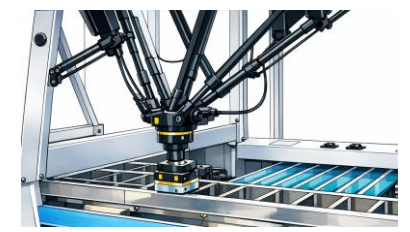


※ゴールデンカレー発売60周年記念製品
「**極める黄金の香り ゴールデンカレーパウダールウ**」を26年2月に発売。

パウダールウ専用ラインの新設

パウダールウ製品の更なる拡大に向けて、
上田工場新棟にパウダールウ専用ラインを新設予定。
ロボットによる省人化など生産体制の抜本的強化を図る。

新棟竣工：2028年（予定）
投資金額：約80～90億円



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み

事業戦略（海外事業）

欧州

- 市場規制への対応の強化
- 主要国市場での製品展開加速

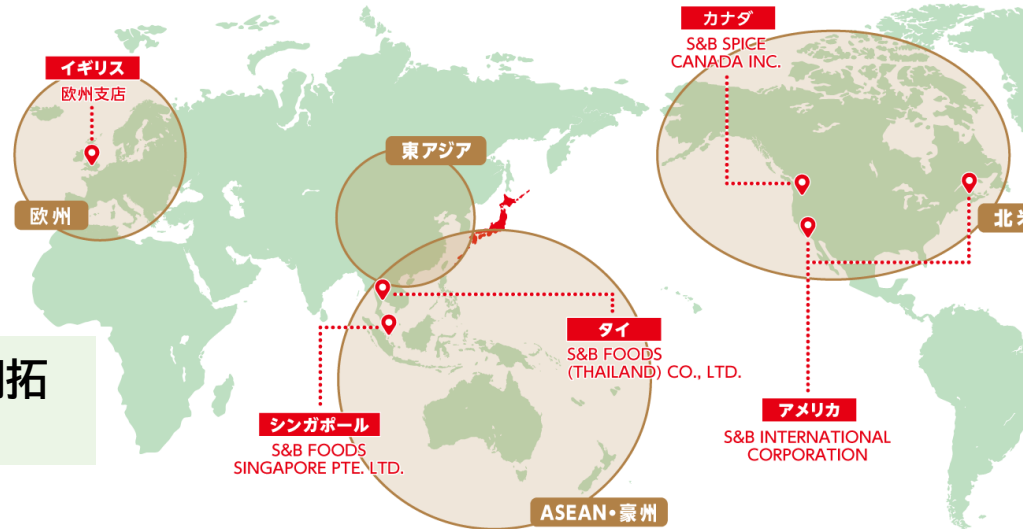
浸透力を高める販売体制の構築
 新規販売エリアの積極的な開拓

ASEAN・豪州

- ハラル認証対応製品での市場開拓
- 主要チャネルへの販売体制構築

各国販売網の見直しと再構築
 タイ工場稼働と供給体制構築

重点エリア戦略



最重点エリア

北米

- 大規模市場における優位性の確立
- 市場ポジションのさらなる向上

未配荷チャネルの攻略
 レトルト製品の品揃え強化

東アジア

- 市場競争力の強化
- 未配荷チャネル・エリアの開拓

各国販売網の見直しと再構築
 製品の付加価値の徹底訴求

持続的な事業拡大に向けた投資の実行
 S&Bブランドをグローバルで浸透させ、各国における競争力を強化

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み

事業戦略（海外事業）

うまみトッピングの全世界展開

アメリカで急成長を続けている「うまみトッピング」の成功事例を全世界に展開する。

2027年3月期の取組み

- ・ 欧州に向けて出荷開始
- ・ 新フレーバー「柚子」発売



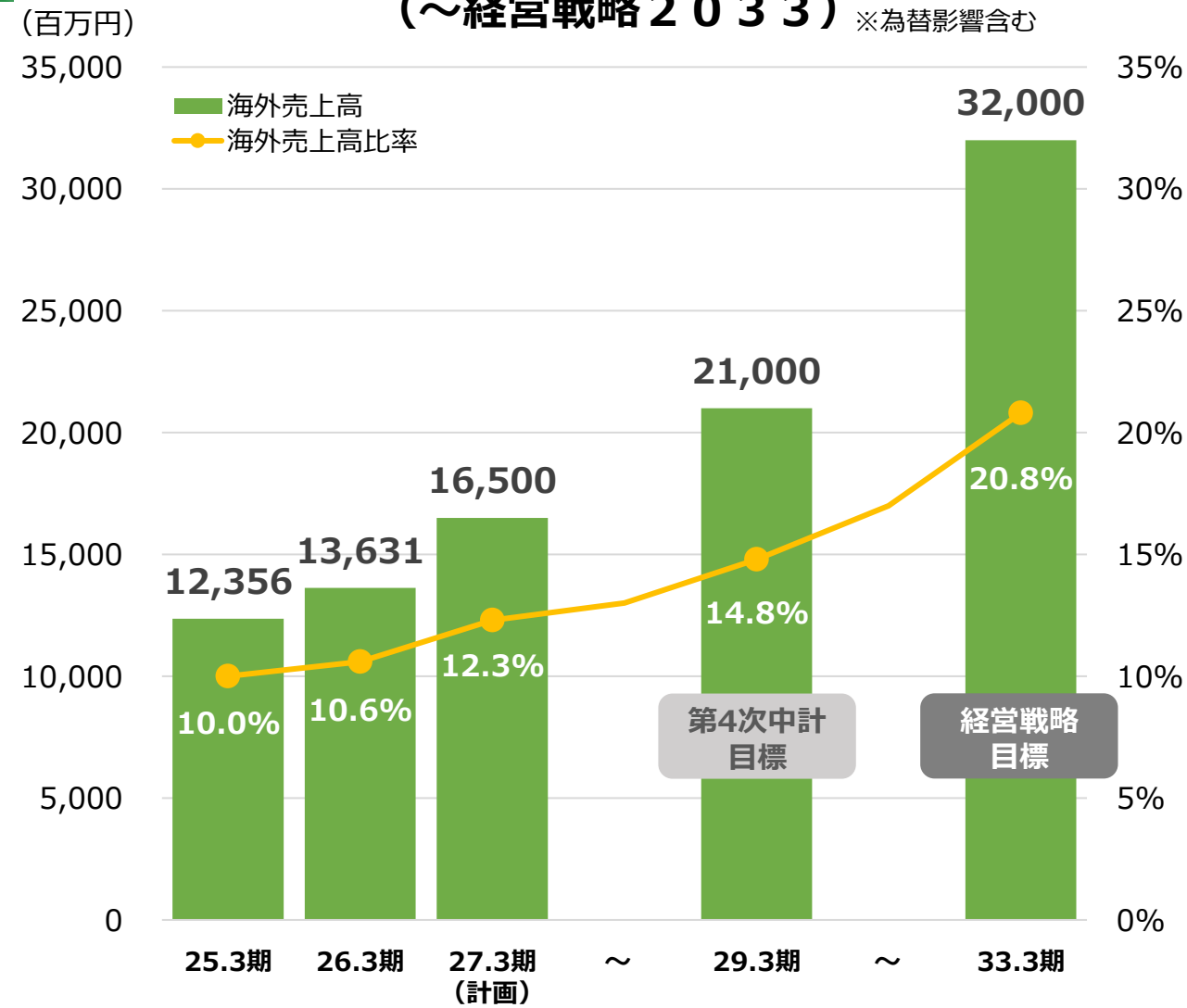
タイ工場設置による海外サプライチェーン強化

引き続き経済成長が見込める東南アジア・オセアニア地域に向けて、ハラル認証に対応した即席カレー製品等を生産する。



- 建物竣工：2026年11月（予定）**
- 稼働開始：2027年度後半（予定）**
- 投資金額：約35～40億円**

海外事業の推移計画 （～経営戦略2033） ※為替影響含む



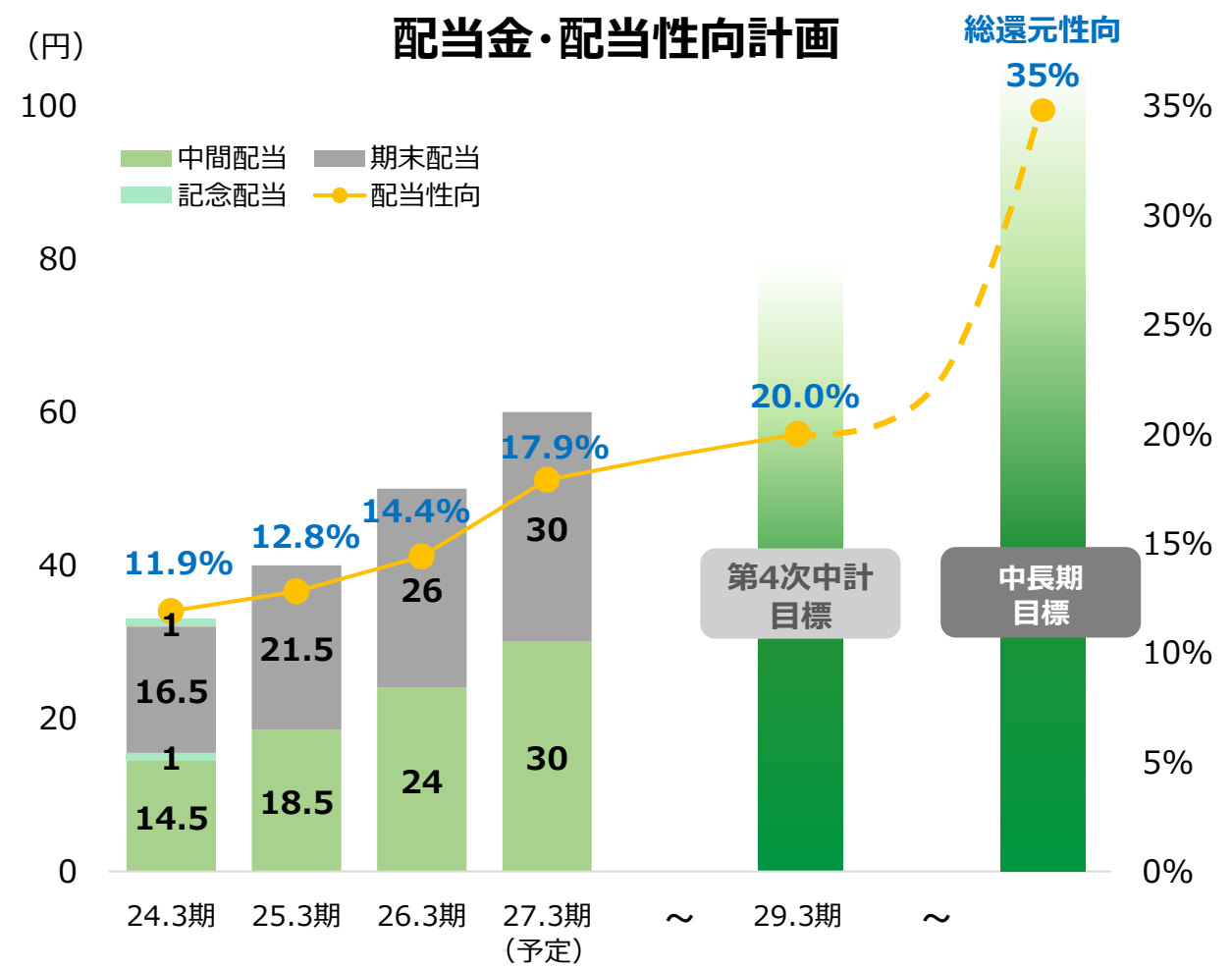
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み

財務戦略（資本政策）

- ▶ **中長期的に総還元性向35%を目標とした安定配当と増配による株主還元強化**
 - 株式分割実施（2025年4月）
 - 株主優待制度の見直し（2026年6月～）
 - **連結配当性向20%以上目標（29年3月期）**
 - 機動的な自己株式取得

- ▶ **政策保有株式等の縮減などによる資本効率向上**
 - 純資産比率20%未滿を基準に、縮減を継続
26年3月期にて4銘柄を売却
 - 政策保有株式等の売却による約20億円の資金創出（第4次中計期間内）

- ▶ **持続的成長を支える人的資本への投資、成長分野への投資**
 - 継続的なベースアップ実施（26年3月期）



※2025年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行いました。24.3期から25.3期については、当該株式分割を考慮した金額を記載しています。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み

財務戦略（キャッシュアロケーション 2027～2029年3月期）



Cash In



Cash Out

成長投資
約230億円

- ▶ タイ工場建設(約35～40億円)
- ▶ パウダールウ専用ライン新設(約80～90億円)
- ▶ その他、M&Aや研究開発

既存投資
約140億円

- ▶ ロボット・AI・IoTなど新技術の積極導入
- ▶ 誰もが働きやすい生産現場の整備
- ▶ その他、生産性改善や老朽化対策

基盤投資
約50億円

- ▶ 持続的成長を支える人財・組織の強化
- ▶ デジタル活用高度化に向けたシステム基盤の整備

株主還元
約50億円

- ▶ 連結配当性向20%以上(29年3月期目標)
- ▶ 機動的な自己株取得
- ▶ 第4次中計期間中の配当額下限設定(60円)

今後の成長に向けた**積極的な設備投資**（将来への留保を含む）や成長の基盤となる**人的資本投資等**を実施し、得られた原資から**株主還元**を強化する

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み

IR・SR強化

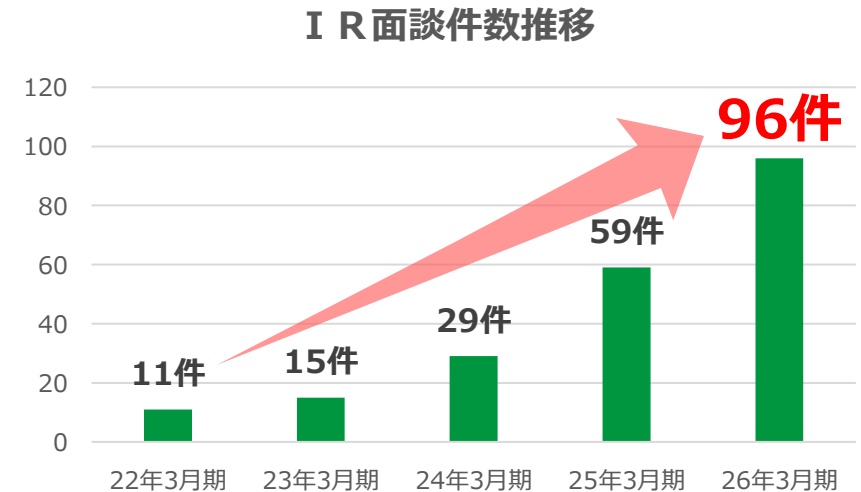
- ▶ **情報開示の拡充**（**成長戦略、事業戦略、財務戦略の明示**）
 - 半期ごとの決算説明会の実施（2025年5月、11月）
 - 海外事業のセグメント化による開示拡充（2025年より）

- ▶ **ステークホルダー（株主、投資家等）との対話の充実**など、**IR・SR活動の継続的な強化**
 - **1on1ミーティングの実施**
 面談に基づく想定株主資本コストへの反映
 - **第2回株主さま向けイベントの実施**（2025年9月）
 - **譲渡制限付株式報酬制度の導入**による、株主さまとの価値共有の促進（2025年6月）

- ▶ **ガバナンスの更なる強化**
 - **執行体制の強化を目的としたC x O制度の導入**（2026年6月～）



2026年3月期中間期決算説明会



企業理念

「食卓に、自然としあわせを。」

経営戦略2033

スパイス&ハーブの価値で
食の世界を変える

長期目標

売上高 2,000億円超
海外売上高比率 40%超

おいしく、
健やかで、
明るい未来

