

2022年6月14日

各位

会社名 日本製麻株式会社
代表者名 代表取締役社長 中本 広太郎
(コード番号 3306 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役経理部長 中川 昭人
TEL (078) 332-8251(代表)

当社株主からの当社第94期定時株主総会における事前質問状に対する 当社見解の公表に関するお知らせ

当社は、当社株主である株式会社ゴーゴーカレーグループ（以下「ゴーゴーカレーグループ」といいます。）様より、2022年6月28日開催予定の当社第94期定時株主総会（以下「本定時株主総会」といいます。）における事前質問状（以下「本事前質問状」といいます。）を、2022年5月31日付で受領しました。

本日、当社は、本定時株主総会における円滑な議事進行および株主の皆様に対する公正な情報開示を図る観点より、本事前質問状におけるご質問およびこれに対する当社見解を公表することといたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

当社としましては、今後も引き続き当社株主・投資家の皆様に必要な情報をお伝えすべく、真摯に対応を行ってまいります。

記

●本事前質問状におけるゴーゴーカレーグループ様のご質問【1】

『1. 2022年4月12日付で当社より提案した「企業価値向上策のためのご提案」に対する貴社のご見解について

- (1) 貴社よりお送りいただきました2022年4月20日付「企業価値向上のためのご提案に対する見解」の中で、「弊社取締役会（令和4年4月19日開催）に諮り内容を精査の上協議しましたところ、今回はご貴意に添うことができないという結論に達しました」とありますが、取締役会においてどのようにして当社提案内容を精査し、協議されたのでしょうか。併せて、貴社取締役会で協議された際、どの取締役がどのような発言をし

たうえで、今回の結論を導き出したかご教示ください。特に社外取締役の青柳様、児玉様におかれましては、当社提案に対して、どのような発言をなされていたかご教示ください。

- (2) 今回、当社提案を貴社としてお受けいただけないとのことですが、その前提として、貴社として当社提案より魅力的な企業価値向上策を準備されているものと理解しております。貴社としてご準備されている当社提案より魅力的な企業価値向上策につき、ご開示ください。仮にご開示できない場合、その理由をご教示ください。付言いたしますと、魅力的な企業価値向上策が2022年5月12日付貴社プレスリリース「新中期経営計画の策定に関するお知らせ」にて記載されている各種施策等である場合には、当社提案より具体的にどこが優れているのか開示内容からは判断できず、上場企業の開示内容としては不十分な開示内容と考えておりますので、より詳細にご開示ください。』

【1】「企業価値向上策のためのご提案」に対する当社の見解

(取締役会におけるご提案内容の検討方法について)

ゴーゴーカレーグループ様からのご提案について(注:当社は2022年4月12日付でゴーゴーカレーグループ様より設備投資に関する第三者割当増資のお申し出を中心とした「貴社企業価値向上のためのご提案」およびその資料を受領しております)、各取締役は資料をすべて事前に共有したうえで取締役会に臨んでおります。本年4月19日における当社取締役会では、ご提案の経緯につき議長より詳細に説明があり、次に、ご提案内容を精査し、以下のような意見が出されました。なお、意見の相当部分は社外取締役からのものであります。

- ゴーゴーカレーグループ様は重要顧客であり、今後とも双方にとってよりよい関係を築くことができるよう努めるべきである。
- 北陸工場を増設してゴーゴーカレーグループ様からより多くの安定的な注文をいただくという方向性は状況に応じてであるものの歓迎できる。
- ゴーゴーカレーグループ様の、売上高を2027年3月期において2021年3月期に比べて1,889百万円増加させるとの見通しは、何をどれだけどのように売なのか、利益をどのように考えるのかなどの具体案がないため、成否を判断できない。
- ご提案の第三者割当増資を実施すれば、ゴーゴーカレーグループ様が株式保有割合では圧倒的な筆頭株主となる。その場合、特にゴーゴーカレーグループ様と同業の他の重要顧客との取引は落ち込みを免れないのではないかと。
- 当社はレトルトカレーのみでなくパスタ、パスタソース、自動車マット、包装資材、黄麻製品等を扱っているが、ゴーゴーカレーグループ様のご提案ではこれらの事業の将来について触れられていない。会社全体の将来像の検討抜きに第三者割当増資を進めることはできない。

- 増資により流通株式割合が低下すれば、当社およびステークホルダーに及ぼす影響が大きく、この点についてゴーゴーカレーグループ様の考えが示されていない。
- 当社は、2016年に資本金を1億円に減資しており、配当可能な状況にするとともに資本金1億円以下である税制上の優遇措置（欠損金の繰越控除が所得に対して全額行えること、外形標準課税が不適用となることなど）を受けているところ、増資となるとこれらの優遇措置が受けられなくなり、相当程度の税負担、経費増が見込まれる。このデメリットを上回るメリットがあると判断できる材料がない。
- 今回の増資を受けた場合、中小企業基本法の定義から外れるため、現在融資を受けている3金融機関から今後融資が受けられなくなる可能性がある。この対策についてどのように考えるのか不明である。
- 一般論として、増資をするだけでは1株当たりの純利益や総資本経常利益率などの指標は悪化する。
- ゴーゴーカレーグループ様は第三者割当増資を引き受ける資金をどのように調達するのか不明であるが、返済の必要がある資金であればその返済計画が当社の経営にも影響する可能性があるため、確認が必要。

結果、現時点において、ご提案いただきました内容が、当社の企業価値を向上させ、株主・従業員・取引先等のステークホルダーの利益に寄与するとは判断できないとの結論に至りました。

もっとも、今後ゴーゴーカレーグループ様からより精緻なご提案があれば、当社としてもその時点で改めて検討をさせていただく所存です。

（企業価値向上のための施策について）

当社としては、企業価値向上のため、3年間の中期経営計画を策定し、その概要を本年5月12日に開示しておりますので、これが基本方針となります。

この機会に若干付言するならば、北陸工場の増設はもちろん念頭に置き、新工場稼働に伴う損益分岐点分析による採算性、資金繰り等を勘案し、企業価値向上を進めております。当社にとってゴーゴーカレーグループ様は重要な取引先の一つではございますが、当社はボルカノブランドによる自社製品、ゴーゴーカレーグループ様以外の重要な取引先へのPB商品の供給も行っており、幅広い取引先それぞれに応じたきめ細かな対応を行うことで販売力を強化しつつ、これらをバランスよく拡充してまいります。

販売戦略としましては、今期当社は設立75周年という節目を迎えるにあたりブランドイメージの再構築をいたします。豊かな自然環境に恵まれた富山の水を使った安心・安全でおいしい食品を提供するボルカノブランドの知名度を、SNSやECサイトも積極的に活用し向上させ、当社の特徴である太麺パスタの販売を強化することによりブランドの浸透を確固たるものにしてまいります。

マット事業につきましては、主に自動車用フロアマットの製造販売を行っておりますが、各自動車メーカーの各車種モデルチェンジごとにコンペにより受注しています。受注獲得は年々競争が激化し新技術・低コストが求められております。今後は生産拠点タイ国において外注等の活用により生産能力の補強を行い、ソフトウェアを強化して顧客ニーズに対応してまいります。既存得意先への販売強化、環境に配慮したマットの開発、マット周辺の商品開発を推進し、日本、東南アジア、中東に加えてインドの販売を進めて売上拡大に努めてまいります。

産業資材事業につきましては、黄麻部門では天然繊維であるジュートが近年SDGsの観点から環境の面で見直されていることを受け、ジュートの新用途を中心に開発を進め、新規案件を取り込むことで売上・利益の増大を図ります。包装資材部門では従来の紙袋の新規得意先、新規銘柄の獲得に加えて紙袋以外の資材、フレコンの販売を強化いたします。また、包装資材の用途拡大に向け、新商品の開発に取り組み、新規需要の掘り起こしを進めてまいります。

●本事前質問状におけるゴーゴーカレーグループ様のご質問【2】

『2.貴社の株価、業績等について

- (1) これまで長年低位で推移している株価や業績について、貴社取締役の方々は今までは無策で放置し続けてきておりますが、なぜ株価や業績を向上させようとしてこなかったのでしょうか。
- (2) 上記(1)に関連して、仮に今後貴社として株価や業績の向上に向けた計画等があれば、ご開示ください。
- (3) 貴社の現経営陣が、現状維持を望まれている背景として、貴社が2009年5月に導入されている買収防衛策の存在が一因であると当社は考えております。昨今の資本市場においては、買収防衛策を廃止される企業が数多く存在している中で、貴社がいまだに買収防衛策を導入しているのは何故でしょうか。また、当社は、買収防衛策の存在が、貴社経営陣の緊張感の欠如を引き起こし、貴社の株価や業績が低位となっている要因と考えますが、その考えにつき貴社のご見解をお示しください。
- (4) 上記(1)～(3)に関連して、貴社が上場企業でなければならない理由はあるのでしょうか。上場企業であるが故に、短期的な利益を追求せざるを得ないため、抜本的な改革が出来ず、株価や業績が長らく低迷しているのではないかと考えております。』

【2】株価・業績等に関する当社の見解

株価につきましては、市場における投資家の評価ですので、当社がその妥当性について申し述べることは適切ではないと判断しております。もちろん、現在の株価が満足のものであると考えているわけではなく、株主様に還元できるよう、従前より当社では3年毎に中期経営計画を策定し企業価値の向上に全力で取り組んでおります。

当社の買収防衛策についての考え方は、2021年5月14日に開示した「当社株式の大量買付行為に関する対応方針（買収防衛策）の継続について」に記載の通りであり、大量買付者から十分な情報を得たうえで、特別委員会の判断を経て相当と考えられるときに買収防衛策を発動するという当社の買収防衛策が、経営陣の緊張感の欠如を引き起こすとは考えておりません。

また、当社は短期的利益だけを求めているとのご指摘にはあたらず、将来にわたる安定した企業価値の向上を目指しております。当社は上場をしていることによる資金調達および社会的信用等のメリットを得る点において十分にそのメリットを享受していると認識しております。

●本事前質問状におけるゴーゴーカレグループ様のご質問【3】

『3.貴社の役職員の報酬について

- (1) 貴社従業員の年間給与に関して、雑誌媒体等でワーストランキングの上位にランクインしておりますが、この事実に対してのご見解をご教示ください。また、従業員の皆様の賞与は、業績に応じて変動されるものなのでしょうか。
- (2) 別紙にて記載しておりますが、貴社役員報酬は、業績との連動が乏しく、直近では業績が落ち込んでいるにも関わらず、役員報酬が減額されていない理由をご教示ください。また、減額される方針であれば、どのようなプロセスを経て、どれほど減額されるのかご教示ください』

※別紙につきましてはゴーゴーカレグループ様の著作権上の問題に配慮し、公表を差し控えます。

【3】役職員の報酬等に関する当社の見解

従業員給与につきましては、以前から大きな経営課題のひとつであると認識しております。従業員賞与は業績に応じて連動させており、好業績時には決算賞与の支給や賞与の原資を増額し、業績低迷時には減額しておりませんので、全体として連動、かつ増額基調になっております。一部マスコミにおける当社給与水準に関する分析は、従業員個別の能力および職務職責による当社基準の待遇差の点を正確に示すものではなく、そのすべてが当社の実

状に即しているとは考えにくく、当社としては、このような分析に士気を落とすことなく事業に専念し、業績のさらなる向上により待遇改善を図っていきたいと考えております。

また、役員報酬につきましては、業績の低迷期に役員報酬の減額をすでに実施しており、その後業績の回復に応じて減額の一部を戻しておりますが、従前の額に戻ってはおりません。

なお、業績の落ち込みと表現されている点につきましては、当社は不採算事業・取引の整理を進めたことにより売上高は減少しておりますが、安定した利益確保を図るための長期的な計画として2008年より意図したものであり、その結果、2017年の復配を行うに至りました。このことから、当社の直近における方針が利益基盤の確立であるという点については一定の成果を上げたと認識しており、売上高の減少は当社の事業戦略の過程において予測されたものとしてご懸念には及ばないと受け止めております。

以 上