

平成 30 年 12 月 21 日開催
「株式譲渡に関する主旨説明会」の主な説明内容及び質疑応答内容の要旨

この説明内容及び質疑応答の要旨は、平成 30 年 12 月 21 日金曜日に開催したアナリスト・機関投資家向け臨時説明会にてご説明差し上げた内容及び、ご出席の皆様から頂いた主な質問をまとめたものです。

理解促進のため一部内容の加筆修正を行っております。

説明者 当社代表取締役社長 田川智樹

当社は、平成 30 年 12 月 14 日付けで当社連結子会社である ARIAKE U. S. A., Inc. の当社の保有する全株式を Kerry Holding Co., (以下 Kerry 社) に譲渡すること、また、本株式譲渡に伴い ARIAKE USA., Inc. は当社の連結子会社から除外され、株式譲渡に伴う特別利益を計上する見込みである旨を公表しました。本日はその主旨についてご説明いたします。

【説明骨子】

- ・ 2017 年にアマゾンがホールフーズを買収して以降、米国食品市場はコスト競争が激化しており、購買部門の強化や企業の不採算部門の解体などが、かなりのペースで進んでいる。当社においても従来の液体商品から安価なスプレー品（粉体商品）への代替えがあり競争が激しくなっておりまた、大手他社の参入やオーガニック商品の需要増で今後原料調達が困難な状況になりつつある。
- ・ 譲渡価格は約 200 億円で純資産の 3.5 倍、今年度の利益予想値をベースに勘案、妥当と考えます。Kerry 社は ARIAKE USA の重要顧客であり、両社が歩み寄った結果、それぞれの思惑が一致しました。
- ・ Kerry 社の連結売上高は 8,000 億円規模の世界的に販売網を持っている国際的な優良会社です。
- ・ アリアケグループは長期を見据えて新たな経営基盤の確立が必要と考えています。2050 年までには米国の GDP はインドに抜かれ、経済新興諸国の成長が注目されています。その中で、当社は 2 ケタの伸びが続く中国への投資を行っていきます。中国の BtoC の市場規模は大きく、現在の BtoB 事業に加え BtoC 事業も進めていく方針です。現地企業と組み今後ブランド化を進める為には今が投資の時期と考えています。売上高 1,000 億円構想を成就させる為には現在検討中の中国新工場建設や新たな事業戦略を推進する組織の拡充など大型投資を行う計画です。
- ・ またアセアン諸国には日本から進出した企業も多く、原料供給メーカーとしてその役割をアリアケグループが担うことを期待されている。
- ・ 当社は新たな抽出技術を絶えず開発し、今後の投資においても従を上回る最先端の技術を立脚している。

【 質 疑 応 答 】

Q : Kerry 社との協業を国際的に行うことを検討するとのことだが、ターゲットとなるエリアや期待できることはどのように考えているか。

A : Kerry 社は末端の顧客が多く、ブランド力も強い。EU にも販売ルートを多く持っており、また、今後当社が注力していく中国・アセアン市場にも安定した顧客基盤を有し、多様な側面で期待できます。

Q : 何年後にどのようなシナジー効果が現れると考えているのか。

A : 具体的なことを今申し上げるのは難しいが、それよりも、当社の目標である「売上高 1,000 億円」が、今回の中国・アセアン等への「選択と集中」による事業戦略を展開することで達成の確度が上がると考えています。

Q : Kerry 社と米国以外で協業することで、今後投資を強化していく中国での影響は。

A : Kerry 社に限りません。地場企業と組んで E コマースや B2C 事業を行う方針であり、売上にしても数 100 億円単位で増加できるとみています。そのためには今後具体的に新工場建設計画を急ぎます。

Q : 米国を売却することによってアリアケジャパンは原料調達に不足しないのか。

A : 工場増設したベルギー工場やフランス工場からの原料調達で十分賄えるので、問題ありません。逆に多くのルートを持つ Kerry 社と協業することによって原料調達面でメリットあると考えています。

以上