

平成31年3月期 第2四半期決算説明会における主な質疑応答内容の要旨

この質疑応答集は、11月8日木曜日に開催したアナリスト・機関投資家向け決算説明会にて、ご出席の皆様から頂いた主な質問をカテゴリ一別にとまとめたものです。理解促進のため一部内容の加筆修正を行っております。

【国内事業について】

Q：国内の業況について教えて欲しい。

A：国内の売上高の横ばいは、昨年獲得した中食部門の一部剥落を総じて好調な外食部門で十分カバーできなかったことによるもの。不採算商品の見直しを実施した結果、増益を確保し営業利益率も上がった。

Q：国内の外食産業の状況について教えて欲しい。

A：外食部門は拡大基調が続き、新規開拓からの掘り起こしを行った成果もでている。また、店舗のオペレーション化が急速に進んでいることが追い風になっており、セントラルキッチンを持たない外食産業は多く、集中調理の外部化ニーズが増えている。

【海外事業について】

Q：米国、中国事業についてどう見ているのか。

A：（米国の状況）

米国の大手顧客の中には、業績低迷に伴う値引き要請の他、顧客の生産ラインの合理的な変更により当社への受注が減少したケースがあった。また、当社製品よりも簡便な他社の粉末製品へのシフトも見られた。引き続きオーガニック製品の需要は強いものの、オーガニックのビーフなどの希少な原料は限られており、その調達は難しく売上げに反映出来なかった。大手顧客で剥落した売上は主に外食部門でカバーしている。

（中国の状況）

外食が好調であった。加工食品メーカーへの販売は安定している一方、外食の伸長は強い。今までのラーメンチェーン店に加え、最近のレストランにスープ・ソースを納入するようになり伸びた。現在の中国のトレンドはレストラン内での提供に加え、出前（ケータリング）が盛んになっており、店内飲食との売上比率が半々に近いシェアとなっている。この傾向は当社への追い風となる。

Q：米国は長期的に売上増のためには大手顧客に対しての粉体製品対応が必要なのでは。

A：現在粉末はドラムドライヤーで行っているが、需要に対応するには設備投資（スプレードライヤー）が必要となり慎重に検討する。

Q：台湾での売上げが低調である背景は何ですか。

A：日本と同様に少子高齢化が進む国。主力製品は中華系（火鍋、ラーメン等）だが今後、洋食系の商品開発を行い洋風マーケットへの展開を強化し、食品メーカー向けとともに新たな顧客を開拓していく。

以上