

2019年3月期 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、5月10日（金）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ご質問をカテゴリ別にまとめたものです。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. 国内の売上計画が今までより抑えてあるがその背景は

- A. 国内は外部要因の逆風が強い環境、特にこれまで急成長していた中食市場が厳しい状況に転じている中で、トップラインを大きく伸ばしていくのは難しいとみている。先期は売上重視から利益重視の方針を転換したことで売上は計画よりショートしたが利益はキープできた。引き続き人口減少が進む環境の中で、今後海外の展開を足掛かりにして国内では売上より利益重視の方針で将来を見据えていく。

Q. BtoBtoCで展開する具体的な商品は

- A. 商品はBtoCに近い当社の名前が出る商品、今後3年間でこの新規マーケットの基盤を作る。展開する商品は高付加価値商品に絞り、すでにスーパー、百貨店、ドラッグストアなどの店頭に並んでいる。

Q. 計画をみると利益率はフラットになっているが、今後国内で収益性改善は難しいと考えているのですか。

- A. 今後BtoBtoCを展開していく中で、原材料仕入れの不安定要素が大きく、厳しい状況になると予測している。しかし、収益性改善のため、工場の合理化、利益の改善などは引き続き厳しく管理をしていくが、容易に収益性を高められる環境ではないとの認識である。

【海外事業について】

Q. 今後の海外展開に方向性について

- A. 変化の激しい海外の環境変化は読み切れない。米国では2017年にアマゾンがホールフーズを買収してから市場環境が劇的に変わった。このような中、今後の市場をどのように見極めるか、原材料の確保をどう行うか、当社に技術的優位性をどう市場に反映するかを検討してきた。

今後3年間で中国、欧州、日本合わせて100億円超の設備投資を計画している。世界の市場動向は不確実性を伴うが、当社の堅調な経営基盤をもとに新たな投資で今後の成長をはかる。

設備投資は将来を見据え、状況をみながら行う。工場建設するにはある程度時間のかかること。但し、当社が各国に設備投資をする事は、それだけの需要があるからだということ汲んでいただきたい。

Q. 事業譲渡で受入れた資金の用途について

- A. まず、欧州での設備投資として、市場のニーズが高い粉末製品に対応する設備の増設としてスプレードライヤーを導入する。

今後の展開としては、アフリカに対するスープの提供、シーフードパウダーをインドネシアから欧州・アフリカへ、また、欧州から畜肉系パウダーの東南アジアへの提供など多くのグローバルなトランザクションの可能性が新たに見えてきている。

中国市場は世界の大消費国で、BtoB、BtoCの魅力的な市場であることには変わらない。中国は統計では2029年をピークに人口減少に転じる。そうなれば少子高齢化、労働人口の減少など、当社がさらに貢献できることが引き続き出てくる。

このように、中国だけではなく広くグローバルな展開を今後想定している。

以上