

平成 30 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 11 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ー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. 2019 年 3 月期の計画について、限界利益率とコストの前提は。

A. 限界利益は 40%目標。コストは原料高止まり継続、LNG 燃料が若干前年より上がるとみている。

Q. エネルギーコストが上昇するとマージン下がるのが普通だが、当社はマージンをキープできているのはどのような対策を取っているのか。

A. 現在、プライベートブランド品の取扱いが増えてきている。P B 品は改良の機会が多くそのタイミングで商品の質を保持したまま自助努力、例えば工場プロセスの見直し、資材や人員の見直し、様々なコストダウンなどにより、マージンをキープする努力をしている。

Q. 国内の売上について。昨年実績 30 億円増加に対し今年計画 10 億円増加の理由は。

A. 当社は主に業務用を対象としてきたが完成品の製造が可能となったことで小売り分野への展開を進めている。この分野に時間をかけて高付加価値の最終商品を投入していく計画で、今年はその仕込みの年としている。よって今年は 10 億円増の計画だが、今後長期的なタームで成果を見てほしい。

【海外事業について】

Q. 中長期の視点で見ると、海外戦略成長に投資することが御社の今後の発展につながると考えているが、現時点で大規模投資などの案件はあるのか。

A. 昨年から今年にかけてインドネシア（PT. ARIAKE EUROPE INDONESIA）に投資を行った。内部留保が多いという指摘もあるが、今後の成長を考えると必要と考えている。決して投資に消極的ではなく、青島有明食品有限公司の新工場建設を始め日本も他の海外工場もある時期に来れば大型の投資が必要となる。

Q. ARIAKE U. S. A. , Inc. の今年の計画が 11%増程度（現地通貨ベース）と昨年実績に比べ抑え気味で、利益計画も横ばいの理由。また、顧客からの値引き要請については。

A. 同社は二桁成長を見込んでいるが、工場の増設が排水設備の条例変更の対応のため工期が伸びていることと、健康志向市場の動向を注視しながらすすめており計画はコンサバティブにみている。値引きの要請については計画に折込済み。

Q. ARIAKE U. S. A. , Inc. のオーガニック原料の調達は問題ないのか。

A. 今のところ問題はない。健康志向市場はオルガニックやコラーゲンなど動向をよく見極めながら進めていきたい。

Q. 青島有明食品有限公司の工場稼働状況は。

A. 現状の稼働率は9割程度。市場は拡大傾向にあり、新工場建設は計画中。

Q. 青島有明食品有限公司の新工場建設が遅れることで売上が頭打ちになるリスクは。

A. なるべく早い時期に新工場を建設することが第一だが、それまでは現在の工場設備でいかに生産効率を上げるかの検討を行い、生産増に対応していく。

Q. アジアの子会社別売上高実績は。

A. [平成30年3月期実績]

・青島有明食品有限公司	43.5億円
・台湾有明食品股份有限公司	18.6億円
・PT. ARIAKE EUROPE INDONESIA	本決算期は工場稼働前のため実績なし。

【その他】

Q. 余剰資金の使い方は。

A. 当社は成長途上にあるので、余剰資金は今後の成長に向けて必要と考えている。

設備投資面では、青島有明食品有限公司は今のままではキャパシティーが足りなくなるので新工場の建設を計画しているが具体的にはこれから。M&A含めた戦略的投資は引き続き検討している。利益還元面では、DOE3.0%以上の配当政策を堅持しながら今後も安定的な配当を行うよう考えている。

以上