

2016年3月期 新中期経営計画「POWER UP 2018」説明会における質疑応答の概要

(2016年5月11日(水)、東京)

【グループ全体】

Q. 中計期間の営業利益の増益率が競合他社に比べて非常に低いように見える。この次の中計期間も含めてどのように考えているのか教えて欲しい。

A. 数値だけを捉えると、確かにもの足りないという印象を与えてしまうかもしれない。一方で、今中計では次の中計期間以降も見据えた事業基盤強化に向けた多額の設備投資を計画しており、減価償却費が大きく増加する見込である。19/3の営業利益236億円を最上限とは捉えていないが、この先の外部環境を見通すと、決して楽観視できないのも事実である。そのあたりを踏まえた結果の数値が236億円であると捉えていただきたい。なお、次の中計期間では今中計をさらに上回る数値が出せると考えている。

【加工食品】

Q. 今中計のテーマの一つが国内事業の採算性の向上とある。一方で、営業利益率を見ると16/3、19/3ともに約4%と変化に乏しい。施策と数値とのギャップが現れているように見える。なぜマージンが改善しないのか？

A. 当社は持株会社体制を敷いていることもあり、各事業会社に対しグループ全体の運営に係るコストを配賦している。今中計期間ではグループ基幹システムの更新などにより当該コストが増加していることも営業利益率が伸び悩む要因の一つと捉えていただきたい。なお、中期的には営業利益率5%を目指していきたいと考えている。

Q. 家庭用調理品の今中計期間の売上高の伸びが前中計期間に比べて鈍化しているがなぜか？

A. 今中計期間においては国内生産体制の再整備を行う予定でいる。具体的には米飯類のような強いカテゴリに関しては一層強化するが、そうではないカテゴリに関してはラインの廃止を考えている。そのため、数量自体の大きな伸びは想定していない。

Q. 今後は家庭用においても採算性の見直しを行っていきと考えてよいのか？

A. その通りである。限界利益が十分に取れない商品は今後の改廃の対象になってくる。

Q. 中計期間の減価償却費の見通しを教えて欲しい。

A. 3年間の見込の開示は行っていない。今期については前期比で約9億円の増加を見込んでいる。次期以降も増加を見込んでいる。

【低温物流】

Q. P25の「成約運賃指数(月別)の推移」を見ると、足元ではコスト上昇が一服したように見受けられる。輸配送コストは引き続き上昇していくのか？作業委託コストも含めて今後の見通しを教えて欲しい。

A. ドライバー不足は慢性化しており、今後も輸配送コストは引き続き上昇していくとみている。荷役作業員の確保という観点では、作業委託料金を高く設定しても、エリアによっては人を集めにくいという状況も出始めている。加えて、倉庫業者の手待時間の問題が顕在化しており、こちらへの対応も新たなコストアップに繋がるとみている。一方で、当社は保管と輸配送の一体型のサービスを展開しているため、競合他社と比べ作業効率の改善によるコストメリットを出せると考えている。

Q. 今中計では食品以外の貨物の取り扱いを増やすなどの施策を新たに掲げているが、その背景についてもう少し詳しく教えて欲しい。

A. 昨今の事業環境を鑑みると、今までの事業モデルだけでなく新たな事業領域の開拓も必要になってきているため、社内に専門部署を立ち上げ種々検討し始めたところである。

Q. 国内での今後の低温物流市場の成長性についてどのように考えているのか？

A. ネット通販などが伸長しつつあるなか、末端到達力という点において低温物流市場は今後も拡大していく余地があると捉えている。また、量販店の再編が進む中で、物流効率化ニーズも増加していくものと認識している。

以 上

※当文書は新中期経営計画「POWER UP 2018」説明会当日の質疑応答内容をすべて記録したものではなく、株式会社ニチレイが編集を加えております。