

2018年3月期 決算説明会における質疑応答の概要

(2018年5月9日(水)、東京)

【グループ全体】

Q.グループ全体の利益に対する考え方を教えて欲しい。先程ROE10%を最低限維持していくという話があったが、18年3月期を見ると、ROEは緩やかに下がっている。長い目で見た場合、営業利益率は1桁後半の水準にないと、ROE10%は持続的に維持できないと思う。次の中計を含めて、今後の利益成長率をどのように考えているか？

A.2 桁の ROE を維持していくという目標に変更はない。ROE の3つの構成要素である利益率、回転率、レバレッジでは、まず利益率を高め、次に資産効率を高めるという視点を大切にしていく。大型の投資案件などが発生すればレバレッジを効かせる必要があるが、財務体質も改善してきたのでその余力は十分にある。

ここ数年の利益成長により、資本の蓄積が進んできたことも ROE が漸減した要因だと考えている。それも踏まえた上で引き続き資本効率を意識した経営をしていく。なお、グループ全体の営業利益率は中期経営計画「POWER UP 2018」では平均すると5%強であるが、中長期的には、当然それ以上の6%~8%の目線を持っており、決して現状の5%強で満足はしていない。

Q.今期はシステム費用が10億円増加する見込みとのことだが、これは一時的なものと考えてよいのか？

A.システム費用の中身は、グループ全体の基幹システムなどの更新に伴う減価償却費と業務委託料である。今期は旧システムとの並行稼働期間となるため、その分費用が高んでいるが、次年度以降は漸減していく見込みである。

【加工食品】

Q.中長期的に営業利益率8%~10%を目指すとのことだが、その時間軸について教えて欲しい。次の中計で8%を期待して良いのか？また、限界利益率を上げていく考え方についても、もう少し詳しく教えて欲しい。

A.時間軸に対する回答はご容赦願いたい。なお、限界利益率を上げるためには、戦略カテゴリーであるチキン加工品と米飯類の貢献が欠かせない。なぜなら、ともに市場規模が大きく、今後も成長していくカテゴリーであるからだ。また、当社が培ってきたノウハウなどもカテゴリーの中では高いという評価をしている。加えて、強い顧客基盤の優位性もある。従って、引き続き両カテゴリーに経営資源を投入し、利益創出の源泉としていきたい。

Q.家庭用調理品のトップラインは前期に9%伸びたが、今期の見込は5%に鈍化している。主な理由は昨春の新商品である「特から」の販売が一巡するためと説明があったが、炒飯は引き続き伸びている。やや保守的な見込に感じるが。

A.米飯類は今期も引き続き伸ばしていく。「特から」は今期も増収を見込んでいるが、販売が一巡するため伸び率は鈍化すると見ている。一方で、チキン加工品は米飯類とともにカテゴリー戦略の中心にあるので、春の新商品である「切れてる！サラダチキン」を含め、今後も引き続き拡販に注力していく。

Q.業務用調理品は前期、四半期ごとに売上の波があったように見える。競争激化による環境の変化が起こっているのか？

A.前期は上期に大手取引先の大型キャンペーンが入り、上期の数字は良かったが下期にその反動が出た。また、第4四半期は雪害の影響があり、当社だけではなく、市場全体が厳しい状況だった。なお、業務用調理品の市場は全体的に見ると底を打って回復傾向にある。伸び率はそれほど高くないが、今後も毎年1~2%程度伸長していく見通しを立てている。

【低温物流】

Q.今期の主な施策が集荷拡大やコスト上昇への対応となっている一方で、営業利益の増減要因を見ると、その効果があまり現れていないようだが。

A. 地域保管を中心とする施策の効果は、営業利益の増減要因の中の「集荷増による業績影響額」や「業務改善効果」などに現れている。一方、今期は輸配送コストや電力料を中心に、コストアップの影響が大きくなるため、前期と比べ営業利益の増益幅は縮小する見込みである。

以上

※当文書は決算説明会当日の質疑応答内容をすべて記録したのではなく、株式会社ニチレイが編集を加えております。