

2022年3月期 第2四半期決算電話会議 質疑応答

日時；2021年11月4日（木） 15:00～16:00

場所；電話会議及びWeb形式併用

当社登壇者；代表取締役社長 大櫛 顕也

取締役執行役員 田口 巧

Q. タイの感染者数は減ってきているように見えるが、ワーカーは戻ってきているのか。工場の稼働状況について、下期（現地7月～12月）は前年比で7割の状態ということだが、8,9月がボトムで、足元7割水準まで実際に戻ってきているのか確認したい。

A. タイの国境封鎖はまだ続いている。現状の労働者をしっかり確保することと、離職をされないような工夫を福利厚生も含めて取り組んでいる。数は少ないがタイ国内の労働者の確保や機械化を進めている。8,9月で稼働は落ち込んだが改善傾向にあり、現地4Q（10～12月）については8割程度の稼働まで戻したいというのが今の状況で、大きく見通しからずれているとは考えていない。

Q. タイ2社のコロナ影響を定量的にお教えいただきたい。利益の増減内訳上では関係会社の中にも含まれているし、OEMへの切替えによるコストアップなどで増収効果にも含まれていると思うが、どのくらいの減益インパクトか。

A. 資料P16 営業利益の増減要因に「関係会社の業績影響額」▲16億円と出している。これは主にタイ2社の損益に加え、生産数量が減ったことによる日本側での利益影響も含めているので、タイに起因するものは▲16億円とご理解いただければと思う。OEMへの切替えによる売上げの増加は「増収効果」にプラスで含めているが、その金額はご容赦いただきたい。

Q. 原材料高に対する加工食品の価格改定について、今期の原材料高の影響と価格改定の状況と効果を教えてほしい。また、来期のコストアップと価格改定効果はどう見ればいいのか。

A. 原材料コストは当初想定よりかなり上がっており、今期は通期で20～30億円程度のコストアップを見込んでいる。価格改定の進捗は、環境は厳しいがご理解いただけるよう計画的に進めており、価格改定でコストアップを吸収できるようにしたい。来期は今期のようなコストアップは今のところ想定しておらず円安は懸念されるが、一定の価格改定効果は出てくるだろう。

Q. 家庭用の伸びが加速している要因について、市場要因と個別要因に分けて教えてほしい。

A. 市場要因では、コロナ禍で冷凍食品の認知度が上がったことや、各種メディアが冷凍食品を取り上げる機会が増え認知されて、美味しさ含め商品の価値をご評価いただけている。そこに当社の主力商品である米飯類やチキン加工品のラインアップを強化し、プロモーションも噛み合って伸びが継続していると見ている。

Q. 下期は家庭用はペースが若干鈍化するということだが、業務用は 52 億円の増収計画で強気な印象である。人の流れの変化も踏まえてこの計画が達成可能なのかどうか確度をお聞きしたい。

A. やや強気かもしれないが、緊急事態宣言の解除により国内の人の移動制限がかなり緩むので、CVS や外食の回復を見込んでの数字となっている。量販店の惣菜向けも順調なので、この部分の数字を取っていきこうということで 52 億円と考えている。コロナ再拡大で業務用に急ブレーキがかかるという可能性もあるが、その場合は家庭用でカバーしたい。

Q. 低温物流について、国内の業績が堅調な要因と、来期の業績も継続的に伸ばすことができると考えて良いのか、少し踊り場なのか、考え方を教えてほしい。

A. 売上げを獲得する体制ができていることと、業務革新の取組みの中で倉庫内や事務所内でのデジタル化を積極的に進め、労働力不足を補っての収益改善効果が出てきている。来期も継続的に伸びていくと考えている。低温物流は 10 年ほど前から営業利益率は 5% 程度で推移し現在は 6% 台になったが、この間ボラティリティがほとんどなく、この事業領域はしっかりとした利益を毎年取っていけると思っている。投資額が大きくなる時期があるので、そこは下がらないように全体の収益成長を見ながら計画を立てていく。

Q. 海外の低温物流における御社の優位性、今後 3 年～5 年後を見たときにどういった事業インパクトを持つのか、将来性についてもコメントをいただきたい。

A. 欧州事業は 1988 年から買収を進め今の事業形態になっている。各国で長期に亘りしっかりと顧客基盤を持っていることが強みの一つである。今回英国の会社を買収したが、欧州全体で事業基盤を強固にしていきたいということで進めている。それぞれの国で特徴があり、運送を強みとしているところ、保管を強みとしているところ、色々あるが、将来的には日本での形態のように、保管と運送の一体化をサービスとして提供することで、他社との差別化ができると考えている。引き続き M & A や設備投資を行いながら、10 年くらいのスパンでさらに強固な形を築きたいというイメージである。

Q. グループ全体の営業利益について、今期はタイや原材料によって実力値よりも押し下げられていると思うが、来期から始まる新中計を考えたときに、どのくらいの利益水準が実力値としてベースとなるのか。特殊要因を除いた利益水準のイメージを教えてください。

A. 元々中計で 350 億円の営業利益ということで皆様にお示ししていたが、外部要因などもあり今期は 330 億円の見通しとなった。長期化はしているが一時的要因としてタイのコロナの感染拡大が終息すれば、加工食品の収益ドライバーであるチキン加工品から売上げと利益を持ってくるので、それなりの底上げはできると思う。実力的に 350 億円は高い望みではないが、次年度のスタートが計画よりも凹むので、どれくらいの伸び幅とするか現在検討中である。

以上