

2023年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答

日時 : 2022年11月2日(水) 15時00分~16時15分

形態 : 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 鈴木 健二

経営管理部長 佐藤 康範

【全体】

Q. 来期の営業利益目標 340 億円の考え方を教えてほしい。今期に下方修正した加工食品事業が来期の増益をけん引するドライバーになると考えてよいか。

A. グループ全体では当初の中期経営計画 340 億円を目線に置くが、詳細についてはこれから検討する。セグメント毎では、今後の加工食品事業の価格改定の進捗なども踏まえながら、若干修正が必要になると考えている。ただ、加工食品が来期の増益をけん引するドライバーになるとの見方に相違はない。

【加工食品】

Q. 2023 年 2 月から実施する価格改定は今年 8 月、9 月に実施済みの価格改定と同程度の効果、規模感になるのか。

A. 同程度の効果、規模感と捉えて頂いても大きな相違はない。

Q. 8 月、9 月に実施した価格改定について、数量影響を含めた状況を教えてほしい。

A. 価格改定は非常に厳しい状況であったがご理解いただき、概ね計画通りに実施できたと考えている。家庭用は計画通りに進捗したが、業務用は一部遅れているものの、規格変更なども含めて対応していく。足元では若干の数量減はあるが大きくはない。

Q. 外部環境が変化中、御社の競争優位性に何か変化は出てきているのか。

A. 特に、コロナ禍で顕在化したのはパーソナルユース需要の増加である。単身世帯は全世帯の4割程度まで増加し、家庭用・業務用共にパーソナルユース商品へのニーズが高まっている。こうしたニーズにもいち早く対応できる商品開発力や生産体制を有している点で、当社の強みを発揮できると考える。

Q. ここ数年、加工食品事業は期初計画が未達の状況が続いている。昨年のタイでの生産減少や今年のコストプッシュインフレなどが具体例となるが、環境変化への対応力をどのように考えているのか教えてほしい。

A. 昨年のタイで発生した事象を契機に、改めて生産拠点やサプライチェーンの在り方について、リスクを鑑みた検討を進めている。また、価格改定については、実施ルールを設定することで現在は迅速に決断して実行できる体制に変わってきている。

Q. 加工食品の売上が、コロナ禍で押し上げられたこの2年を上回り、高い成長を見せている。今後の見通しはどうか。

A. 家庭用は、緊急事態宣言の発令で外出制限が掛かった時のような大きな伸びは期待できないが、コロナ禍を契機に冷凍食品を利用し始めた消費者もいることから伸びは継続していくと考えている。業務用は、価格改定を行っているが、売上はコロナ以前の水準（2019年度）を超えてきている。一部の外食を除けば、業務用の回復は目覚ましく、今後はインバウンドも含めて成長を見込んでいる。

Q. GFPT ニチレイ社（以下 GFN）とイノバジアン・クイジーン社（以下 ICE）についての現状分析と今後の見通しを教えてください。

A. GFN は稼働の回復によって、日本向けの生産が大きく伸長するとともに、欧州・中国・タイ国内向けの販売も好調に推移し収益が大きく改善している。日本以外のマーケットでの成長に目を向け、販売機能を含めて強化を図りたい。

一方、アメリカで事業展開する ICE は、原材料費や物流コストなどの高騰に伴う価格改定により、足元では販売数量がやや減少しているが一時的なものとして捉えており、今後は堅調に推移する見込みである。

【低温物流】

Q. 国内外の電力料金サーチャージの収受の進捗について伺いたい。またサーチャージ導入による他社への顧客流出のリスクはないのか。

A. 現在の電力料金は自助努力だけでは吸収できないほど高騰しており、サーチャージの収受は海外では先んじて進めているが、国内では全荷主様を対象に交渉の最中で、効果が主に発現するのは下期後半になると見込んでいる。交渉は容易ではないが、物流品質の維持・向上を含めた事業継続のため、粘り強く進めている。なお、サーチャージは、あくまで電力料金の一定を超える高騰部分の一部についてご負担をお願いするものであり、荷主様にご理解いただきながら進めていく。

以 上

※当文書は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。