

2018年3月期通期 決算説明会における質疑応答 概要

(2018年5月11日(金) :東洋水産(株) 品川本社)

Q1

前期実績も今期計画も減益とのことだが、少し長い目線での挽回策を頂きたい。

A1

厳しい実績ではあるが、投資時期をずらすというようなことは考えていない。必要な成長投資は、設備投資もブランド育成投資もこれまで通り積極的にやっていく。即席麺だけでなく、チルド麺の「つるやか」、フリーズドライスープ、更に米飯事業、冷蔵事業など、一つ一つのことが近い将来必ず花開いてくると思っている。今期すぐに明るいと言えないことは残念だが、お示しできる時が必ず来るよう絶えず努力をしていきたい。

Q2

海外即席麺について。今まで厳しい環境の中でも営業利益率 15%が維持されてきたが、直近は前期実績が 13%台、今期予想が 11%とレベル感が落ちている印象を受ける。コスト上昇にどのように対応していくのか。また値上げは検討しているのか。

A2

前期については、上期は様々な要素をコントロールできたが、下期に入り販売が計画以上に好調であったことで、製品在庫の適正管理が困難な状況に陥り、配送効率を落としてしまった。売上が大きく上昇したこと自体は、全体の底上げが出来てきたという明るいニュースである。これまでは大手顧客の受注頼みの傾向があったが、特に下期はほぼ全てのお客様で物量が伸びた。その流れを予測しきれなかったことが、在庫計画の見誤りにつながり、営業利益率 15%が確保できない主要因となった。今期利益計画については、原材料の上昇予測分が大きく影響している。値上げについては検討しているが、5期ぶりに上向いた販売の良い流れ、小売との良い取り組みをしっかりと継続したいという気持ちもある。米国は少し利益のコントロールに課題が残るが、メキシコはしっかり売上・利益を確保できる状況にある。値上げの可能性については、まだ原材料についての契約を今期末まで進めていないこともあり、今後の状況を見極めながら慎重に検討を進めていきたい。

Q3

海外即席麺について。米国市場全体のトレンドはどのようになっているのか。昨年の伸びはいびつな伸びという感じもあるが、今後マーケットはどう推移していくのか。

A3

ここ数年、健康という流れが継続してきたが、直近盛り上がり少し欠けてきていると認識している。その背景には小売の戦略の変化があり、少しでもマージンを取れる商品へという動きが加速していると感じる。結果として、即席麺への小売からの引合いは、非常に強い状態が継続している。

Q4

海外即席麺について。原材料費、労務費、物流費等が上昇傾向の中、米国の加工食品メーカーの値上げへのスタンスはどうか。小売側もインターネット販売を強化し、メーカーへの負担要請をしているとの話もあるが、メーカー主導での値上げは、浸透しづらいリスクはあるのか。

A4

他社の話は申し上げられないが、小売が値下げ圧力を強くかけてきているということは事実としてある。人件費については最低賃金の上昇、運賃についてもトラックドライバーへの規制強化等、当社にとってコスト上昇要因もある。このような状況に対処していくためにもテキサス工場の拡張は重要な意味を持つ。新規追加ラインがこの3月から稼働しているが、大手顧客の店舗が多い中央地区での物量が増えてくると、テキサス工場の生産能力増強が更に効果的にプラス要因として寄与するので、今後は運賃のコントロールがこれまでよりは利くと考えている。人件費については、引き続き上昇傾向にあるが、東・中央・西の4工場をうまく活用して、生産、出荷をコントロールしながらやっていきたい。

Q5

加工食品について。設備投資を前期 30 億円、今期以降も米飯の投資 90 億円を予定しているとのこと。今期営業利益が 8 億円減益計画だが、内訳はどうか。

A5

前期比で 8 億円の減益の要因はほぼ減価償却費によるもので、1 月から稼働を開始しているフリーズドライ工場と今期第 2 四半期以降に稼働を開始する米飯工場がある。原料米価格の上昇分については、18 年 3 月からの米飯の価格改定によって吸収する計画となっている。

Q6

国内即席麺について。前期販売費が大きく増加した要因は。今期はコントロール可能なのか。

A6

前期は、MARUCHAN QTTA のブランド育成のために相当の費用をかけたのは事実。数量は、約 4,000 万食と計画まで届かなかった。今期は、ゼロからのスタートではなく、これまでに築いた土台を基に、販売活動をしていく方針なので、十分コントロール可能と考えている。一部の商品については、営業施策の一環として、意識的に販促費の抑制を行う。

Q7

海外即席麺について。値上げについてのご意向をもう一度確認させて欲しい。原材料が予想では 1600 万ドルの減益要因となっているが、どのような前提なのか。

A7

値上げについては主原料の相場等を注視しながら、しっかり検討したい。減益予想については、主原料の相場動向が高止まりするようであれば、減益額が増える可能性もある。

Q8

中期経営計画の発表資料にあった「機動的な自社株買いを検討」について改めてお伺いしたい。

A8

自社株買いについては選択肢の一つとして、検討している。3カ年中期経営計画は、コミュニケーションレポートにも公表しているし、売上利益だけではない部分も含めて目指そうとしていることとセットになって検討すべき話であると考えている。自社株買いについて現時点で申し上げられるのは、直近に行う予定はないということ。今期は、一つ一つ実績を追いかけ、本業で着実に利益を出していくこと。まずは、ここを第一に注力していきたい。

Q9

今の中期経営計画の営業利益目標は 305 億円だが、次期中期経営計画について、どのような利益水準のイメージを持っているのか。

A9

1 月から新フリーズドライ工場が稼働を開始したが、スーパーにおいて従来の乾物コーナー以外の水産コーナー、パンコーナー等へも徐々に浸透している。このようなことに新たな食シーン開拓への手ごたえを感じる。また、東洋水産初の機能性表示食品を発売したが、これもこれまではできていなかった取り組みである。「健康食品」という位置付けとは言えないが、麺づくり、正麺であるといったノンフライ麺で、比較的低カロリーである商品群の売上規模は約 300 億円まで成長してきている。簡便即食や健康、美味しさを意識した施策を念頭に置きながら、次期中期計画を策定し、皆様にお示していきたい。様々な商品を通じて、ワンランク上の価値を具現化し、それを皆様感じていただくことが、結果として利益アップに繋がると考えている。

以 上