

2016年11月4日開催  
2017年3月期第2四半期決算説明会での主な質疑応答

**Q1 国内スナック事業は、上期馬鈴しょ不足の影響を受けて低調だが、売上回復はいつ頃か？**

馬鈴しょ不足の懸念があり、ポテトチップスの売上は実力を下回るペースでした。台風の影響に対しては、早めに手を打ち、不足を相当分補える量を確保しています。売上回復にそれほど時間はかからないと考えています。また、9月からじゃがりこの協力工場での生産を開始、通期の目標達成に向けて積極的な販売を進めます。

**Q2 馬鈴しょ不足の中でポテトチップスの国内シェア拡大へ向け戦略を採ることはできるのか？**

他の地域に比べてシェアの低い関東圏には優先的に製品が配荷されるようにしています。調達については、スポット購入や輸入の増加等の施策を進め、引き続き、ポテトチップスのシェアの拡大に向けて尽力していきます。

**Q3 北米の問題は営業とマーケティングだと思うが、対応策を聞かせてほしい。**

マーケティングは人材不足のため、実質的に機能していません。営業については、特に大手小売向けチームの人員が不足、大口顧客の売上が下がっています。営業は大口顧客向けの人員を補充しており、大口顧客と来年に向けての商談をすすめています。さらに優秀な人材の確保に努めます。

**Q4 北米はガバナンスが弱いのではないか？**

ご指摘の通りで、早くガバナンスのしっかりした組織にする必要があります。現在ひとつずつ対応をすすめています。

**Q5 北米の売上回復についての見通しを聞かせてほしい。**

第2四半期の週平均売上は約200万ドルでした。2018年3月期第1四半期までには250万ドルまで引き上げたい考えです。

**Q6 北米の収益性について考えを聞かせてほしい。**

ミシシッピ州の新しい工場の利益率は悪くありません。カリフォルニア州の既存工場が、稼働率の低さにより人件費負担が重く、あまり利益を出すことができていません。カリフォルニア州の工場の稼働を上げ、利益の出せる工場にすることが急務です。

**Q7 北米の商品力は衰えていないのか？**

Harvest Snapsは200億円程度までは成長できると考えています。そのためには味替わりなどの製品展開が必要で、半年に1度の上市を目指していきます。Harvest Snapsの次の製品はまだ見つかっていません。Jagabeeも独自販売でやっている中、あまり結果が出ていませんが、もうしばらくトライを続けます。新製品については、日本にある様々な製品の中から、今北米にある設備でできるものを試していきたいと考えています。

**Q8 昨年中国の合併事業は撤退しているが、中国への投資は得策なのか？**

中国は巨大な市場であり、今後の成長のために難しいが挑戦すべきマーケットだと考えています。昨年、杭州での合併解消を学びとし、売上だけでなく、いかに利益を出せる事業にするかを考えていきます。

**Q9 将来的なキャッシュの使い方について考えを聞かせてほしい。**

設備投資に全て使うということはずせず、M&A等も含めた良い投資をすることで、リターンを高めていく方針です。

以上