

2017 年2月1日開催 2017 年3月期第3四半期決算説明会での主な質疑応答

Q1 北米の経営体制の現在の状況と今後の方針は？

現在は、暫定的に日本から社長をはじめ3名の人員を派遣し、組織の立て直しを図っています。近々、スナック事業に精通した経営トップを採用し、来期以降は新しい経営体制となります。

Q2 北米の売上拡大のための施策は？

昨年秋から大手顧客とのパイプを持った営業を採用し、商談を進めています。第4四半期には売上増加の一定の効果がでくると想定しています。当面は売上高 1,000 万ドル/月、営業利益率 15%を目指します。

Q3 来期、海外事業の利益は増益が見込めるのか？

北米の利益改善を最優先課題として取り組み、加えて、韓国、インドネシア等の赤字を縮小していくことで、増益は可能だと考えています。韓国は、パートナーとマーケティング・営業方針について合意形成をしながら、日本からも製品開発に参画する体制を整え、売上の拡大、利益の改善を見込んでいます。インドネシアでは、売上高は計画通りに拡大しています。来期は原価率改善に取り組んでいきます。

Q4 第3四半期はフルグラの伸び率が鈍化しているが、現状と今後の見通しは？

フルグラは第3四半期は伸び率が鈍化しましたが、昨年4月に生産能力を拡大し、通期計画の売上 300 億は達成できる見込みです。国内グラノーラ市場は現在 500 億円程度ですが、グラノーラの認知度を上げ、每期 20%程度成長することで、800 億円規模まで拡大すると考えています。来期8月からは北海道工場での生産を開始し、海外の需要に向けても販路を拡大していきます。今後は販売費もコントロールし、一定の利益率を維持していく方針です。

Q5 国内の販売費の増加要因、ならびに今後の見通しを教えてください。

今期はフルグラの拡販注力と馬鈴しょ不足の懸念による商品政策の変更で、販売費が増加しました。4月以降は、販売費のコントロールについて、全社的な統一方針のもと、現場での運用を行います。

Q6 馬鈴しょ不足懸念による来期の売上高への影響を教えてください。

昨年の馬鈴しょを使用する6月までは影響が継続しますが、他の製品の増収でカバーします。天候にもよりますが、夏以降は馬鈴しょの本格的な収穫が始まるため、大きな影響はないと見込んでいます。

以上