

2017 年 10 月 30 日開催
2018 年3月期第2四半期決算説明会での主な質疑応答

Q1 営業利益を下方修正した主な要因は？

営業利益の予想を 25 億円減額した要因は、北米事業の不振によるものです。国内のポテトチップスは好調ですが、北米のマイナスをカバーするまでには至らないと判断しました。

Q2 なぜ配当予想を減額したのか？配当性向が当初予想より上がっても、配当予想を据え置くという選択肢があったのではないか？

取締役会でさまざまな意見を議論した結果、今期は、業績下方修正に応じて配当予想を減額することを決議しました。配当性向は重要な指標の一つであり、これまでのように、今後も継続的に 2% ずつ上げていくことを目標としています。

Q3 北米事業の方針についてどのように考えているか？

ローカライゼーションの基本方針は変わりません。ここ 1~2 年の一番の問題は販売力にありました。製品自体の評判は良いのですが、きちんと棚に製品を置いてもらうためには、大手顧客とのリレーションが最重要課題です。そのため、セールスについては人員を増強しました。一方、生産や SCM、開発ではまだ課題を抱えているため、現地新体制からのサポート要求には、日本から全面的に協力します。

Q4 中国でのフルグラ事業の展開について聞かせてほしい。

2018 年夏の京都工場稼働開始後、すべてを越境 EC で販売できるとは考えていません。リアルチャネルについて、12 月以降取り組みを始める予定です。当面は越境 EC とリアルチャネルをあわせて 10% の利益率は確保するつもりです。税金面で差があるため、利益率がよいのは越境 EC です。しかし、販路が 1 つだけではリスクが高く、また、現在はまだリアルチャネルの市場が圧倒的に大きいので、両方に注力していきます。

Q5 販売費改善は今後も継続し、利益率改善に貢献できるのか？

この上期は、市場全体でポテトチップスが足りなかったため、値引きをコントロールできました。また、得意先別に交渉をすすめた成果が現在出ています。国内事業は利益率が 13% まで上がってきており、今後も直接取引の推進や販売費のコントロールなどにより、さらに利益率改善をすすめることができると考えています。

以上