

2023年10月31日開催 2024年3月期第2四半期決算説明会での主な質疑応答

Q1 当期は営業利益 260 億円(対前年+17%)の見通したが、来期以降の営業利益成長率の考え方を教えてほしい。

成長戦略のガイドラインに準じて、3年間の営業利益成長率8%以上を達成したい。2025年度以降の成長を見据えた投資を続け、国内コア事業の収益力強化により着実に利益を創出していく。

Q2 今後のコスト高騰と価格戦略についてどう考えているか教えてほしい。

コストは来期も上がると考えているが、的確に価格に転嫁していく。一方で足元の消費動向を踏まえると、一律に価格転嫁することは難しいと考えている。お客様に価値を認めて頂ける製品は適正な価格を目指し、消費動向を見ながら柔軟にプライシングを行うことで、利益成長を目指していく。

Q3 S&OP の進捗、手ごたえはどうか。

2025年度までの300SKU削減は、販売・稼働・供給の最適化を目的としており、準備を順調に進めている。この最適化に向けたシステムやSKU毎の損益可視化の仕組みの構築に取り組んでいる。

Q4 通期修正計画で見込んでいる投資の内容を教えてほしい。

上期抑制した販促費を次年度以降の成長に向けて、国内コア事業のブランド強化のマーケティング投資、食と健康等の新規領域やS&OPのシステム構築等の基盤強化に対して投資を行っていく。また、Change2025で掲げる「全員活躍」に資するために人財への投資も強化していく。

Q5 ポテトチップスの下期数量見通しはどうか。

前年9月の値上げ後は非常に高い需要が続いていた。今年6月の値上げ以降も需要は堅調で、前年並みの高い販売水準を見込んでいる。

Q6 北米事業の今後の見通しを教えてほしい。

Harvest Snapsを含む日本発ブランドは好調で、生産の現地化も進め、売上構成比を上げていく。PB・OEMは苦戦が続くが、生産ラインの整備によりコストの改善を進めており、4Q以降は新規顧客の獲得も見込まれる。

Q7 中国事業の環境・状況を教えてほしい。

市場規模や認知度を踏まえると、長期的には重要なマーケットであることに変わりはない。足元はKOLを起用した販促が実施できず、ECの売上が落ち込んでいる。日本以外の生産拠点からの供給拡大準備を進めているが、来期の見通しは立てづらい状況にある。

Q8 英国・インドネシアの好調な業績は今後も継続すると考えているか。

英国は順調に事業を拡大しており、今後も成長を見込む。インドネシアは上期に使用したばれいしょの品質および価格改善の影響が大きいですが、それ以外のコスト削減も進めている。

以上