2022年3月期第2四半期決算説明会　質疑応答概要

日時：	2021年11月1日（月）13：00～14：20
出席者：	株式会社日清製粉グループ本社
	代表取締役　取締役社長　見目　信樹
	執行役員　経理・財務本部長　鈴木　栄一
	執行役員　企画本部長　永木　裕

Q．グループ全体において、今後何を優先事項として取り組むのか。また、それは新型コロナウイルス感染症の影響で変化することがあるのかについても教えてほしい。

A．コロナの影響で消費者の行動が若干変化したと思うが、当社としてやるべきことは変わっていない。当社グループの各事業の位置付けは、国内製粉事業と国内加工食品事業がコア事業であり、キャッシュカウの事業であると考えている。これらの事業をしっかり強化し成長事業に注力していく。例えば、国内製粉事業では、倉敷市水島地区に工場の新設を決めたように、長きにわたってキャッシュカウであり続けるべく取り組んでいる。また、国内加工食品事業では、日清フーズの社名を日清製粉ウェルナに変更することを決定し、次のステージに向けて国内外での収益力及び販売力の強化を図っていく考えである。

成長事業は、海外の製粉事業、加工食品事業、インドイースト事業を考えており、当面は様々なコストがかかると思うが、将来に向けてしっかりとした取組みを実施していきたい。合わせて、中食・惣菜事業にも引き続き注力し、高度に事業化されたビジネスモデルへの転換に取り組んでいく。

Q．2021年12月から実施する国内における業務用小麦粉の値上げを受け、割安な製品へのシフト等により製品ミックスの悪化等に繋がるリスクはあるか。

A．現状では、業務用小麦粉の価格改定後の影響はまだ分からない。但し、製品価格の改定に向け動いているお客様もあり、引き続きお客様の動向をよく注視していきたい。

Q．米国製粉事業の上期の増益要因、及び今後外部環境が変わった場合でも現在の収益性を維持できるのかについて教えてほしい。

A．上期の増益要因として一番大きいのは、販売マージンの改善効果である。業界全体として業績改善への機運が出てきており、同業の上場会社の決算資料を見ても当社の米国製粉事業と同様の業績傾向になっている。但し、今後は現状のように、ふすま相場の上昇や好調な外部環境が続くとは思っておらず、現在の収益性を維持すべく、これから注力していく分野での買収案件の探索を進める等の取組みを強化していきたい。

Q．豪州製粉事業について、2年後にコロナ前の利益水準に戻すとしている背景、及びその達成確度について教えてほしい。

A．生産面やコスト面では、まだ取り組めることがあると考えている。販売面に関しては、販売数量の拡大やマージンの改善に取り組んでいく。現在、取り扱う製品群毎の目標を明確にし、その実行に向けて現地と話を進めている。また、製品ラインアップの強化や新たな販売チャネルの開拓等にも取り組んでいく。昨年度に販売面で失注したものは回復させていきたいと考えており、その際、単純な価格競争に陥らないよう、お客様のニーズに合致した商品提案等を実施していく必要もあり、開発面も更に強化していく。現時点では、 2年後の業績回復の具体的な確度は申し上げられないが、出来る限り早くそれをお伝えできる状態にしていきたい。

Q．日清フーズの商号変更について、具体的にどういった狙いがあり、中長期的に見てどのようなポジティブな要素があるのか教えてほしい。

A．国内・海外で統一したブランドで更なる成長を図っていくという姿勢を社内外に示すといったことも踏まえ、2022年1月より社名を「日清製粉ウェルナ」に変更することとした。ある程度の時間を経ると社名変更、ブランド変更の意味が出てくると考えている。

Q．医薬品原薬（EPA-E）について、来期以降の出荷の見通しについて教えてほしい。

A．当社の出荷について、来期以降におけるネガティブなガイダンスは現時点では入っておらず、当社の原薬需要が落ち込むような動きにはならないと見ている。ただ、今期の業績から飛躍的に伸びるというガイダンスも特には入っていない。

Q．中食・惣菜事業の成長ポイントを教えてほしい。

A．中食・惣菜事業を今後の成長ドライバーとすべく、高付加価値製品の開発を強化していく。また、自動化に向けた取組みも着々と進んできており、これらの取組みを更に進めていくことで目指すビジネスモデルに近づけていきたい。

以上