

森永乳業株式会社

【2016年3月期決算説明会（機関投資家・アナリスト向け） 主な質疑応答】

2016年5月18日開催

- Q 1.** 2016年3月期の業績改善に大きく寄与したのはBtoC事業だと考えますが、それでも利益率が他社と比べまだ低い状態にあります。低収益である理由、会社の弱みは何ですか。
- A 1.** BtoC事業の利益率の低さは課題であると考えており、高コスト、低収益体質からの脱却を掲げ取り組んでおります。利益率の高い商品の拡売にスピードを上げて取り組みます。
- Q 2.** 中期経営計画において、BtoB事業の利益率を現状の5%から8%へと高める計画としていますが、どのように改善を図るのですか。この点は他の乳業会社との差別化を図れるものだと考えてもよいですか。
- A 2.** 当社の有する機能性素材の販売は利益率の高い事業であり、このウェイトを高めてまいります。機能性素材の研究開発は、当社の強みであると考えております。
- Q 3.** BtoB事業で成長が期待できる素材にはどのようなものがありますか。
- A 3.** ビフィズス菌、乳酸菌、ヨーグルトやチーズフレーバーなどさまざまな素材、商品を持っています。当社のBtoC事業の代表商品の一つに「クリープ」がありますが、国内の生乳需給がタイトで、乳製品が手に入りにくい状況にある中で、例えばコーヒー飲料に入れる乳代替原料としての需要は、2014年頃から高まってきております。これは当社の持つ競争力の一つだと考えております。
- Q 4.** 「マウントレニア カフェラッテ」のプレミアム品（「マウントレニア リッチカフェラッテ」）を新たに投入しましたが、販売動向はどうですか。
- A 4.** 「マウントレニア カフェラッテ」は2016年3月期においては価格改定の影響で特に上期において厳しい状況にありましたが、下期は改善し前年並みに近づきました。足元も前年並みで推移し、新商品もほぼ計画通りに進んでおります。
- Q 5.** 海外戦略やM&A戦略についてはどうですか。
- A 5.** 国際事業において、最も利益貢献しているものは粉ミルクです。インドネシアの合併会社からのロイヤリティ収入は一つの大きな柱となっております。他では、パキスタンは輸入品市場において40%超のシェアがあり、第2のインドネシアといえる規模まで育てていきたいと考えています。また、もう一つの大きな事業としては、ドイツ・ミライ社での乳原料の製造販売があります。チーズの副産物であるホエイを高濃縮した「ホエイたんぱく濃縮物」を展開しています。現在設備投資を進めております。M&Aに関しては、海外では特殊原料を供給するメーカーの寡占化が進んでいるという現状があります。当社からM&Aを積極的に進めるということよりは、これら供給サイドと強いパイプでの協力関係を築いていくことが重要だと考えております。

- Q 6. 2017年3月期の原材料価格の低下を10億円としていますが、上期下期に分けるとどのようになりますか。また為替レート的前提はどうか。
- A 6. 上期は+14億円、下期は△4億円となる計画です。下期以降はエネルギーを含めてリスクを想定しています。為替レートは110円/USドルの想定であります。
- Q 7. プロダクトミックス改善はどのように行うのですか。
- A 7. 集中と選択を進め、不採算商品、商品数の削減を行います。2016年3月期は容量変更などによる改善が主となりましたが、2017年3月期は低収益商品を減らし、より高付加価値の商品に注力してまいります。
- Q 8. 2016年3月期のヨーグルトの増収分の多くは「濃密ギリシャヨーグルトパルテノ」の成長によるものだと考えていますが、それ以外の商品ではどうでしたか。
- A 8. ギリシャヨーグルトは2015年春頃より他社の参入があり、市場が急激に拡大しています。需要に十分応えることができず、秋には供給能力を倍増させました。今後に向けて新たな展開を進めてまいります。市場を牽引している機能性ヨーグルトのカテゴリーについては、新商品「アロエステ」に期待しています。「森永アロエヨーグルト」から始まり、アロエの健康への作用は長年研究を行ってきており、その中でコラーゲンやヒアルロン酸を体内から産出できる「アロエステロール[®]」という素材を見出しました。時間をかけてでも当社の主力としたい商品であると考えます。
- Q 9. ヨーグルトの市場成長率と比べ、御社の成長率は低くなっています。販売面での積極性に欠けている印象を持っています。
- A 9. 価格改定・容量変更を実施したことで、ヨーグルトや牛乳は数量が落ちることを想定していましたが、食シーンの変化により逆に拡大しました。機能性、ドリンクヨーグルトで遅れを取ったことが現状の数字であると判断しております。一方、ラクトフェリンとビフィズス菌BB536を配合したドリンクヨーグルトなど、まだ規模としては小さいですが年間を通して拡大を続けており、その他の研究シーズと合わせて取り組みを強化してまいります。
- Q 10. 過去の業績を振り返ると、原材料価格の動向で業績が大きく動いています。利益に対する安定性や信頼性という点において、利益が大きく改善した2016年3月期の流れをそのまま維持できると考えても大丈夫ですか。それともリスク要因となり得るのですか。
- A 10. 過去において、売上志向の考えが強くありましたが、低収益を脱却しようと、利益率を前面にということに数年前から変化してきております。研究開発や商品の作り方など、それに合わせて仕組みが変わってきました。現状、利益率としてはまだまだ低い水準にありますが、利益重視で今後も取り組みを行ってまいります。

注：当内容は全ての質疑応答を内容を記録したものではなく、ご理解いただきやすくするために一部編集を行っております。