

【平成 27 年 3 月期 アナリスト・機関投資家向け決算および中計説明会】 質疑応答概要
※説明会における主な質疑応答をご紹介します。なお、文中は年度で表記しております。

<日 時>	2015 年 5 月 18 日 (月)	15 : 30~17 : 00
<出席者>	明治ホールディングス(株) 代表取締役社長	松尾 正彦
	明治ホールディングス(株) 取締役常務執行役員	平原 高志
	明治ホールディングス(株) 取締役常務執行役員	左座 理郎
	(株)明治 代表取締役社長	川村 和夫
	Meiji Seika ファルマ(株) 代表取締役社長	小林 大吉郎

Q1) 新中期経営計画「STEP UP 17」の営業利益率の計画は 5%です。「2020 ビジョン」で掲げた 20 年度目標の前倒し達成を目指すということですが、ROE についてはどのように考えていますか。

A1) ROE は非常に重要な指標として意識しています。「STEP UP 17」では、ROE は 8%以上の水準を安定的に出していこうと考えています。

Q2) 「STEP UP 17」期間中の自社株買いを含む株主還元や M&A についてはどのような方針を持っていますか。

A2) 「STEP UP 17」では、株主還元は中長期的な事業見通しを踏まえ、連結配当性向 30%を目安とし、安定的・継続的な利益還元を目指す方針です。現時点では、自社株買いは計画に織り込んでいません。また、M&A についても計画には織り込んでいませんが、将来の成長につながる良い案件があれば検討していきます。

Q3) 前中期経営計画「TAKE OFF 14」では食品セグメントの収益性は大幅に改善しました。次の「STEP UP 17」では、どのように収益性向上を実現させていく考えですか。

A3) 「STEP UP 17」では、着実な利益成長を実現していきます。4 月に組織変更をし、「健康な食生活」をテーマとして、どのカテゴリーでも健康という付加価値を追求していく体制を整えました。一方で、コストダウンの取り組みは全事業で継続し、統合シナジーを追求していきます。このような取り組みを通じて、強いものをさらに強くし、見直すべきものは見直しながら、強い事業体質を構築していきます。

Q4) 食品セグメントの利益計画を達成する上で、リスクとして考えていることはありますか。

A4) 原材料コスト増の影響は年々厳しくなり、「STEP UP 17」でも対応策が大きなポイントです。このたび食品セグメントのほぼすべての主力品で価格改定を実施しましたが、これほど多くの価格改定を実施した経験はありません。したがって、価格改定の今後の影響については慎重に見極めていきたいと考えています。

Q5) 食品セグメントの国内の事業はどのように成長させていく考えですか。

A5) 発酵 Dairy 事業では、4 月に新商品として「明治プロビオヨーグルト PA-3」を発売しました。これによって 3 品体制となったプロバイオティクスを、着実に伸ばしていきたいと考えています。新設した加工食品事業は、チーズやアイスクリームなどで高い成長性を期待しています。菓子事業では強みのあるチョコレートを中心に伸ばし、栄養事業では流動食は市場を上回る成長が実現できると考えています。

Q6) 食品セグメントの海外事業は、「STEP UP 17」期間中に大きく伸ばす計画のようですが、どのような戦略ですか。

A6) 食品セグメントの海外事業は、中国、アジア、米国を重点エリアとしています。海外のマーケットは日本のマーケットと全く違います。食文化も含めて現地のニーズに的確に対応することを基本とし、その中で当社ならではの「独自価値」にこだわり、事業成長を実現したいと考えています。

エリア別には、中国事業を大きく伸ばす考えですが、日本で展開している商品をそのまま中国で販売するというのではなく、現地のお客さまのニーズに合わせ、ステップバイステップで成長させていきます。

Q7) 「STEP UP 17」では医薬品セグメントはどのように成長させていきますか。

A7) 「STEP UP 17」期間中は16年度と17年度の2回の薬価改定が予想されますが、国内・海外の医療用医薬品事業の成長、農薬・動物薬事業の構造改革の推進、また新薬の上市などにより計画の達成を目指します。

14年度は薬価改定の厳しい影響を受けましたが、ジェネリック医薬品事業の想定以上の伸長と海外事業の成長で医療用医薬品事業はプラスとなりました。15年度以降も同様に、国内では新薬・ジェネリック含めた主力品の売上増を目指すとともに、新たに連結子会社となったメドライク社を含む海外事業を中核事業の1つとして育成していきます。

以 上