

【平成 28 年 3 月期上期 アナリスト・機関投資家向け決算説明会】 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 11 月 13 日 (金) 10:00~11:30
<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) 取締役専務執行役員 平原 高志 (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) 2015 年通期の利益計画を上方修正しましたが、2016 年度も増益するための課題はどのようなことだと考えていますか。**

A1) 2015-2017 年度中期経営計画「STEP UP 17」で最終年度の営業利益率目標を 5%と発表しましたが、今期で達成できるのではないかと考えています。なお、5%は通過点であり、もう一段上のグローバルに対応できる水準まで着実に引き上げたいというのが、中長期的な考え方です。但し、短期的には、ヨーグルトやチョコレートがこれまでどおり伸長するか、為替がどの様に推移するのか、中国のインバウンド需要は続くのか、来期の薬価改定の影響をどの程度受けるのか等々、不透明な要因が多々あります。従って、こうした点も勘案しながら、今後の増益策を検討してまいります。

**Q2) 食品セグメントにおける 2015 年度上期の価格改定による数量減の影響は、カテゴリーによって差があるように見えますが、カテゴリーごとに価格改定後の数量がどの程度発生しましたか。また、下期への影響をどのように考えていますか。**

A2) 発酵デairy事業や栄養事業については数量減の影響は概ね無かったと言えますが、一方、菓子事業については数量減となった商品もありました。菓子事業は下期が最需要期ですが、今のところは大きなマイナス影響はないと考えています。

**Q3) 他社が機能性表示食品制度を活用した商品を発売しており、食品セグメントのプロバイオティクス事業における競合環境は今後厳しくなってくると感じています。この状況をどのように捉えており、また、どのような対応策を考えていますか。**

A3) 弊社としましても、機能性表示食品制度を活用した商品の開発は検討しています。今後、機能性表示食品制度がどのように市場に定着するのかを見据えた上で対応していきたいと考えています。

**Q4) 「明治プロビオヨーグルト R-1」(以下「R-1」)は、新商品を10月に発売した効果もあり、足元の販売状況も非常に好調かと思いますが、その好調さの背景と今後の成長性についてどのように考えていますか。**

A4) R-1 はこれまで供給体制が追い付かず、新商品がなかなか発売できませんでした。2015年度は需要期である冬場に向けた供給体制が整いましたので、お客様からのご要望にお応えして10月より新商品を投入しました。

また、R-1 はブランド全体でいかに成長性を確保するかが課題と考えています。発売から5年目に入りましたので、これからも商品力の強化を図りつつ、安定した成長を目指してまいります。

**Q5) 2015年度上期において、新たに食品セグメント増収の貢献役として出てきたのがスポーツ栄養事業のSAVASだと思えますが、何故SAVASの売り上げが好調だったのですか。**

また、今後のポテンシャルについて教えてください。

A5) SAVAS 好調の要因として、一つはスポーツ人口が着実に増えてきていること、もう一つは運動する際の筋肉づくりなどに効果的なスポーツフーズの知見が広がりつつあることが挙げられます。日本においてプロテインはこれまで一部のトップアスリートなどに限られた狭くて深いマーケットでしたが、その間口が広がりつつあるというのが現在の認識です。

また、SAVAS はこれまで男性を中心とした商品でしたが、女性のユーザーにも広がりが見られ、今後も市場が大きく成長することが期待されています。

**Q6) 食品セグメントにおける中国市乳事業は、想定よりも早いスピードで拡大していますが、今後の見通しをどのように考えていますか。**

A6) 中国市乳事業はスタートしてまだ2年目ですので、事業基盤もまだ不十分で、課題も山積しています。こうした中で、2015年度上期は差別化した新商品が順調に上市でき、また、北京、青島、広州などにも販売地域を拡大しました。今後も新商品と販売地域拡大で売り上げを伸ばし、2018年度の黒字化を目指し事業を進めてまいります。

**Q7) 医薬品セグメントの2015年度上期決算は好調でしたが、後発医薬品の伸びが計画に達しなかった要因はどのように捉えていますか。また、2016年度100億円の営業利益目標を達成するためのポイントはどのように考えていますか。**

A7) 2015年度上期の後発医薬品の売り上げが計画に達しなかった要因として、オーソライズドジェネリックの伸長による市場競争の激化が挙げられます。但し、今後につきましては経済財政諮問会議が後発医薬品の使用割合を80%に高めると発表したことで、後発医薬品の販売数量はかなり増加すると考えています。

2016年度はこれまで開発を進めてきたアセナピン(統合失調症治療薬)が上市予定であることに加え、主力品のリフレックス(抗うつ薬)の売り上げを伸ばすことで、100億円の営業利益を目指してまいります。

以上