

【平成 29 年 3 月期 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> | 2017 年 5 月 16 日 (火) 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) 2017 年度は食品セグメントの原材料調達コストがアップする計画ですが、販売価格への転嫁についてはどのような方針ですか。

A1) 調達コストアップ分のうち自社で吸収することが困難な部分については、価格改定での対応もやむなしと考えています。2017 年度は乳製品向けの国内生乳取引価格がアップしたので、市販バターについて価格改定をさせていただきました。

Q2) 食品セグメントでは 2017 年度の設備投資額を前期と比べて 115 億円増額する計画です。増額分の設備投資内容としては、プロバイオティクスよりもむしろチョコレートにシフトする戦略でしょうか。

A2) プロバイオティクスからチョコレートへ設備投資の比重をシフトするという考えではなく、プロバイオティクスもチョコレートも必要に応じて生産能力を増強していきます。

プロバイオティクスについては、過去 4 年間連続して生産能力を増強してきましたが、これは需要の急拡大に対応するための投資でした。今後も需要が拡大した場合にチャンスロスが発生しないよう、売り上げ状況を見ながら生産能力を増強していきます。

チョコレートについては、ここ最近高カカオチョコレートを中心に需要が大きく拡大しています。その需要増にしっかりと対応できるようチョコレートの生産能力の増強も検討してまいります。

Q3) 食品セグメントの中国事業は、これから成長を加速させていくとの説明がありましたが、どのような戦略に基づいて中国市場で事業を拡大させていくのでしょうか。

A3) 中国では菓子、牛乳・ヨーグルト、アイスクリームの 3 事業を展開していますが、2017 年度によりやく 3 事業トータルで単年度黒字化の見込みがたちました。

所得水準の向上に伴い、より付加価値の高い商品を求めるようになってきている中国市場に対し、そのニーズにどのように応えていくのか、ということが当社の課題と考えています。牛乳・ヨーグルト事業や菓子事業は、日本国内で評価が高まりつつある「健康」や「プレミアム」などをキーワードとした付加価値の高い商品が、中国でも受け入れられる状況になりつつあると考えています。

ただし、中国のように市場規模が大きいと生産体制の整備が必要となるため、今すぐというわけにはいきません。現在策定している次期中期経営計画の中で、今後の商品構成や生産体制の検討を進めてまいります。

Q4) プロバイオティクスはこれまで二桁成長が続いてきましたが、2017 年度は 102.4%の計画となり、安定成長期に入ったように見えます。今後の売り上げ成長についてどのように考えていますか。

A4) 2016 年度第 4 四半期は前年同期を下回る結果となりました。これは 2015 年度第 4 四半期が、前年同期比 138.6%と大幅に伸長し、相当に高い売り上げ水準だったことも影響しています。ただ、第 3 四半期と比べれば 106%程度と伸長しているため、まだまだ成長力はあると考えています。

プロバイオティクス事業は 2016 年度に約 1,200 億円の売り上げ規模に成長したことから、今後は踊り場と成長期を繰り返しながら持続的に成長していく「安定成長期」を迎えたと思っています。

こうした状況も踏まえて、2017 年度は前期比 102.4%という計画を策定しましたが、中期的にはこれを超える売り上げにしていきたいと考えています。

Q5) 2020 年度には明治グループトータルの営業利益水準を 1,200 億円規模まで成長させることを目標に掲げています。その目標達成に向けて、食品セグメントではこれまでの延長線上ではなく、新たな手を打つ必要があると思いますが、どのような方針をお持ちですか。

A5) 2020 年度までの次期中期経営計画は、2018 年 5 月の発表に向けて現在策定中ですので、具体的内容については言及できませんが、基本的にはコア領域である発酵デイリー、チョコレート、栄養食品などを引き続き成長させていくとともに、海外についても収益面で貢献できる事業として育成していきたいと考えています。

また、これまでの利益成長によって財務体質の改善が進みました。次期中期経営計画では今まで以上の規模となる投資を計画しています。投資の方針としては、必ずしも既存品の生産能力増強だけではなく、新しい付加価値を持った商品の発売に向けた投資も考えていきます。

Q6) 「明治グループ 2026 ビジョン(骨子)」の重点方針として、高付加価値品へのニーズが高い先進国への市場開拓を進めるとの説明がありましたが、具体的にはどのような内容ですか。また、10 年後のビジョンとなると、それまでに環境はかなり変化すると思います。いつ頃までにどのような取り組みを開始する計画ですか。

A6) 当社は先進国でも十分展開できるであろうと思われる商品を有しています。こうした商品を展開するにあたっては、価格政策、生産体制、要員体制などの様々な課題を解決していく必要があります。具体案は、次期中期経営計画の中で検討してまいります。

Q7) 2018 年度以降、毎年の薬価改定が想定される中、医薬品セグメントでは 2017 年度の営業利益計画 110 億円の水準を今後も維持させるためにどのような戦略を考えていますか。

A7) 2020 ビジョンでは、2020 年度営業利益 200 億円を目指していますが、2017 年度以降については、骨太の方針 2017 の動向や薬価制度の抜本改革の具体的内容が決まっておらず、医薬品業界の事業予見性は極めて難しくなっています。

そのような環境下であります。まず 2017 年度は、医療用医薬品事業において、2016 年度に上市したシクレストおよびピラノアの投与期間制限が解除されることを好材料に、リフレックスを合わせた新薬 3 剤の売り上げを伸ばしていくことで利益を確保します。

さらに、次期中期経営計画期間中の 2019 年度に新薬の発売も予定しており、加えて 2020 年度には生物産業事業において、海外で開発を進めている農薬 2 剤からの収入が見込まれます。

今後の課題は、単価下落に抗して販売数量の伸びが利益に繋がるようなバリューチェーン全体の構造を変えていく必要があると認識しており、その解決に向けても取り組んでまいります。

以上