

2018年3月期 アナリスト向け期末決算説明会 議事録

日時 2018年5月15日(火) 10:00~11:40

場所 ステーションコンファレンス東京 501A・B・S

当社登壇者

代表取締役社長 畑 佳秀

代表取締役副社長 食肉事業本部長 井上 勝美

取締役専務執行役員 海外事業本部長 大社 啓二

常務執行役員 関連企業本部長 板東 冠治

常務執行役員 加工事業本部長 井川 伸久

出席者 108名

○業績概要および中期経営計画 2020【補足説明】

資料：5/15「ニッポンハムグループ中期経営計画 2020～未来につなげる仕組み作り～」参照

○決算説明会資料（2018年3月期）【補足説明】

資料：5/10「2018年3月期第4四半期決算説明会資料」参照

(加工事業増減要因変更)

決算期		2018年3月期		2019年3月期
変更点	大項目	「数量拡大」「利益率改善」	⇒	「既存事業」「育成事業」
	内訳	「品種構成（リニューアル）」 「製販部門改善」	⇒	「改善活動」（一部育成事業へ）

「改善活動」	製造、営業部門での改善効果を集約
「育成事業」	ベンダー、物流、冷食に関連する事業
「数量拡大」	大項目から「既存事業」内部要因へ変更

○質疑応答

Q1.過去3ヵ年における食肉事業の利益伸長および今後の計画について

A1.国内食肉相場が高値で推移したことから、生産事業を中心として好調に推移した。今中計では国内相場がすでに一定水準にあることや設備投資が先行することから大幅な増益は見込んでいない。

Q2.豪州牛肉事業の見通しについて

A2.今期は一定の回復を見込んでいる。前期は生体調達コスト上昇と市況価格の低迷等の影響で厳しい状況だった。今期は外部環境の改善に加え、市場価格に見合った仕入れと販売、生産性改善によるコストダウンを見込み収益改善を目指す。この一年は様々な改善に取り組み、豪州牛肉事業の競争力を見極めたい。

Q3.加工事業の低収益要因および改善策について

A3.加工事業の低収益は会社として課題認識しており、引き続き全社課題として対応していく。これまでの「数量・シェア」主体から「利益」を軸に方針を変更し、現状からの脱却を図る。これまで新しいカテゴリ

ーを創造し先駆者利益を確保してきたことを踏まえれば、競争力を回復するには商品開発力がポイントになる。挑戦する意識や機会を創出し、中長期でのカテゴリー創造・商品育成に再度取り組む。また今期より効率性を高めた組織に変更しており、経営スピードを高め利益率向上へつなげたい。

Q4.加工事業の生産コスト改善について

A4.今中計ではデリ商品を中心に組みたい。デリ商品の製造体制は、新商品の製造に合わせた設備増強を優先してきたことで、結果として効率化が図れていない。今中計にて設備投資を積極的に行い解決したい。ハム・ソーセージは設備投資効果が徐々に発現しており改善傾向にある。数量伸長はハム・ソーセージ、デリ商品とも前期比102%程度で試算しているが、設備投資に合わせた高生産性商品の入れ替えが前提。これらの取り組みにより次期中計で営業利益率5%を実現させたい。

Q5.加工事業（デリ商品）のトップライン強化策について

A5.商品施策では収益性の高い既存ブランドを伸ばしながら、新たなカテゴリー、新商品の育成を目指す。一方、チャネル別施策では量販店のほか、CVS、ドラッグストアへのアプローチを強化する。固定概念にとらわれず、営業体制も柔軟に対応できるようにしたい。

Q6.構造改革費用について

A6.グループ内における適材適所の人員配置に向けて、業種ごとの一定の括りで労務コストの標準化を図るとともに、働き方改革を推進することで人財育成・確保につなげたい。労務コスト増加には省人化、省力化などの効率化施策は不可欠だが、人財育成によるレベルアップにより技術開発力、マーケティング力向上を図り、コスト以上の効果を目指したい。

Q7.中計2020におけるグループシナジーについて

A7.各事業本部方針に加え3つの機能戦略がポイントになる。新設したグループ営業企画部、ライフスタイル研究室では、得意先や消費者の期待に応えるべく、グループ横断的な取り組みをさらに加速させる。グローバル市場に向けても、各事業本部の連携を進め効果的に展開していく。

Q8.設備投資計画（3ヵ年2,100億円）について

A8.各事業計画に基づいた投資計画だが、実施のタイミングに合わせて、ROICを指標としながら各案件の最終判断を下しており、引き続き精査していく。前中計比較でも大幅な増額になるため、投資に見合う効果を発現させるためにも結果にこだわり、中計2020計画を達成する仕組みを構築したい。

以上