

2024年3月期第2四半期 連結決算説明会 質疑応答要旨

開催日：2023年11月24日(金)

登壇者：代表取締役社長 池見 賢

代表取締役副社長執行役員 半澤 貞彦

取締役常務執行役員 舟木 謙二

取締役常務執行役員 廣嶋 精一

Q. 上期に魚価が想定ほど下落しなかった背景と、来期にかけての魚価の見通し・業績への影響を教えてください。

水産物は、世界的な需要増加と水産資源の持続性に対する不安感とで、昨年度から全体的に高値傾向にある。それに加え、円安によって調達価格が高くなっており、日本国内の消費が進まない。価格の調整局面にある魚種もあれば、上昇している魚種もある。全体的に当社は多種多様な魚種を扱っているため、相場変動のリスクヘッジができており、またサプライヤーも多いので、水産物の価格のボラティリティについては対応できる自信がある。

来期に向けても魚価は全般的に高い状況にはあると思うが、生産状況や在庫状況によって魚種ごとに動きは異なると見ている。

Q. 海外ユニットは中計最終年度に営業利益 88 億円を掲げているが、現状では来期も減益になるのではないかと？エリアごとの進捗を教えてください。海外ユニットで持続的に利益を積み上げるための事業改革についてどう考えているか。

全般的に海外事業は順調に進捗していると判断している。タイのペットフード事業は、昨年大幅に伸びた。北米スケソウダラ事業は資源のアクセス力を大きく増やした。今年はペットフードの物流状況(昨年コロナ禍での物流停滞を懸念して、主要販売先である北米が在庫を積み増し。今年はその反動による在庫調整があった)やスケソウダラの価格が軟化し、結果として悪かったものの一過性であり、事業環境は来期に向けて改善されていく。欧州の経済環境はあまり良くないものの、当社グループの事業については増収増益で推移している。全体としてあまり悲観的に見てはいない。

Q. 海外ユニットにおける魚価のボラタイルは気にしなくて良いか。

(欧州の水産物販売や北米スケソウダラ事業において)ある程度のアップ&ダウンはあろうが、激しい値動きにはならないとみている。

Q. 上期は増収増益で着地。下期も加工食品や食材流通は好調、タイのペットフード事業も復調予想となると通期業績予想は保守的ではないか？下期にどのようなリスクがあるのか？

一番の懸念事項は、海外ユニットの北米スケソウダラ事業の今後の動向である。一時的なものだと解釈しているが、この状況がいつまで続くか慎重に見たい。この状況さえクリアすれば第3四半期あたりで通期予想を修正するチャンスもあるだろう。

Q. 北米スケソウダラ事業の相場下落はどのくらいの期間続く見通しか。またこの事業をカバーする事業育成は？

相場下落の要因は2つあり、1つめは米ベーリング海の漁獲枠が前年比で増えたこと。2つめはロシア産スケソウダラ製品(中国加工)が市場に出回るようになり、供給が増えたこと。米国はこのような中国加工製品の禁輸を決定し、EUは(ロシア産スケソウダラについて)関税を大幅にかけ動き^{*}が出てきている。すでにフィレの値段も回復傾向にある。来年の米ベーリング海の漁獲枠はまだ決まっていないものの、来年は需要が米国産品に集まると見ている。相場は、来年にはターニングポイントを迎えるだろう。当社は米国ですり身を原料としたカニ風味かまぼこも生産しており、原料価格の下落が最大限生きてくる。右肩上がりに推移しているカニ風味かまぼこの需要に乗って増産していきたい。

^{*}2023年11月27日、2024年1月より13.7%の標準課税を課すことを決定(現状非課税)。

Q. 漁業ユニットは近年苦戦が続いている。収益回復に向けた取組みは？

当社が資源アクセスを確保していくうえで、大事な事業だと認識している。日本の漁船は燃油代の補助金が出ているが、海外は補助がなく苦戦している。資源管理がしっかりなされているエリア(オーストラリア・ニュージーランド)では漁船を新しくして効率的な操業をめざしていく中で、収益を向上していけると考えている。

Q. 中計の成長ドライバー領域の進捗について。ベトナムにおける水産・食品加工の取組みやタイにおけるペットフードの取組みは？

ベトナムのサイゴンフード社は、一昨年買収した。ベトナムの経済回復にはもう少し時間がかかると思うが、期待したい。ペットフードは販売先での在庫調整の影響があったが、ペットフードにおける需要や価格についての落ち込みはない。アメリカが当社における主要マーケットだが、より欧州やアジアでのマーケット伸長があると見ている。将来的にはOEMだけでなく、海外における当社独自のブランドを早い段階で展開していきたい。

Q. 海外での自社ブランドのペットフード事業展開は北米からか？それとも他地域からか？

現在、米国に限らず欧州でも(M&Aの対象となる)ブランドをリサーチ中。どこに投資先があるかによって変わってくる。

Q. 水産が市況下落リスクの憂き目にあると思っている。一方、加工食品関連事業は好調。事業を互いに補完しあうという点で、事業の軸を加工食品へとシフトしていく戦略が良いのではないか。

国内の水産事業についてボラティリティが高いと思われるが、この8年間、水産商事ユニットの営業利益は約44億円ある。

昨年度より食材流通ユニットを設け、水産品と業務用の冷凍食品などを一緒に販売するスキームをつくった。担当役員も水産商事ユニットと食材流通ユニットを兼務している。しっかりと融合させることで、外食や中食に対して水産品も食品のように提供していきたい。

Q. 国内・海外で今後の値上げをどのように考えているか。

国内は、原材料は比較的高止まりの状況だが、昨年ほどの急激な高騰はない。ただし円安が続いているのでじわじわとコストアップはしている。また大きな課題は物流。物流形態が変わり、一次輸送、二次輸送の中で物流費が上がることは確実。まだ価格改定については検討中だが、コストアップの状態にあることは事実である。海外は、国内と比較して価格改定に応じてくれやすい環境にあったが、現在は欧米ともに経済が弱っているために安値志向にある状況と見ている。現状は価格転嫁ができており、増収に繋がっているが、この状況がいつまで続くかは慎重に見ていきたい。 ※2023年12月5日「[家庭用冷凍食品 商品価格改定のお知らせ](#)」公表

Q. ひと通りの商品で価格改定が浸透した中で、今後の価格改定において障壁があるか。

昨年来、商品によって複数回価格を改定させていただき、数量ベースでは落ちている。次回の価格改定は検討中だが、競合各社の状況はあまり変わらないと見ている。これ以上の価格改定によって販売数量の減少が起きるだろうことは、各社想定していること。

冷凍食品は昨年9月に火災で焼失した広島工場のラインを、可能な限り他工場に移管し、生産ラインはフル稼働の状況。生産性の向上、アイテムの削減を行ってきた中で、収益力が向上した。今後さらなる価格改定を実施したとしても、(業界全体での販売数量減はあろうが、)当社としては(工場稼働率が高水準にあるため)、数量減を杞憂する状況にはない。

缶詰は資源不足の影響で大幅な価格改定をさせていただいた。価格以前に、サバやサンマなどの資源不足によって工場の生産稼働が落ちている。優良な輸入原料を使うことで新規商品の開発を伴いながら新規の提案を進めていきたい。

Q. 決算後、株価が上昇しているが、現在の株価をどのように評価しているか。一方 PBR はまだ1倍割れ。まだ株価を上げていく余地があると思うが、どのように対策していくか。

経済価値だけでなく、環境価値・社会価値への取組みの進捗・考えを明確に皆さまへお示しすること。当社がどういった企業であるかということを中心に研究して、皆さまによりよく理解していただけるようにしていきたい。現在の株価には全く満足していないので、しっかりと取り組んでいきたい。

以上