

2024 年 3 月期 連結決算説明会 質疑応答要旨

開催日：2024 年 5 月 17 日(金)

登壇者：代表取締役社長 池見 賢

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

常務執行役員 小梶 聡

常務執行役員 安田 大助

Q. 水産資源セグメントの漁業ユニット・北米ユニットの今期計画について背景を教えてください。

＜漁業ユニット＞前期に漁船の老朽化に伴って稼働低下した漁船の修繕についてはしっかりと進めており、国内・海外含め、通常通りの稼働であれば黒字化できる。

＜北米ユニット＞北米のスケソウダラ相場は徐々に回復している。欧州は売上高・営業利益水準は好調、前期より微増の計画としている。

Q. 北米スケソウダラ事業(北米ユニット)について、今期の相場をどのように見ているか、またサプライチェーン全体で見た場合の収益性を教えてください。

供給力については圧倒的な強みを持っている。一方ですり身については製品化して販売するという川下の部分がまだ強くない。商品開発含め、先般公表した株式会社紀文食品との取組みを軸にバリューチェーンを強化していきたい。前期にスケソウダラの相場が下落して、それに伴いすり身やフィレも価格が軟調となった。フィレの価格は徐々に回復基調にある。今年の(アラスカの)スケソウダラシーズンで各社すり身の生産は抑制し、下期にかけてもその傾向が継続するとみており、それに伴って、すり身の価格も徐々に回復していくとみている。何を生産し、どこへ向けて売ると収益性上有利かを総合的に検討し、またスケソウダラ加工をする 3 工場でいかに生産効率を向上させるか工夫し、製造コストも下げていきたい。

Q. 日本と欧州の水産商事事業の営業利益率の違いと、欧州の収益向上施策について教えてください。

「水産物＝健康、高たんぱく」という点で欧米での水産物需要は高い。残念ながら日本は円安の影響を受けて水産物が高くなっている背景のもと、個人消費も減っており、収益確保は難しくなっている。資源をしっかりと確保したうえで、高い商材はより欧米へ、価格帯が見合うものは日本へといったようなビジネスモデルを今後構築していくべきだと考える。欧州での収

益向上施策については、より一層マーケットでの付加価値をつけることが必要と考えており、M&Aを含めて検討している。次期中期経営計画で分かりやすい目標値を設定していきたい。

Q. 食材流通ユニットが今期(2025 年 3 月期)に減益計画である背景と実力値についての注目点を教えてほしい。

短期的には円安の進行をどれほど収益に織り込むかがポイントとなり、少し保守的に状況を見ている。中期的には水産商事ユニットの新たなマーケット創出において食材流通ユニットの多くの顧客と掛け合わせることによって今後さらに拡大していける。

Q. 加工食品ユニットのタイのペットフード事業における競争環境について教えてほしい。

競合他社が OEM ベースで出てきていることは確かだが、タイはサプライヤーが寡占化されてきており、その背景は受託先の原料におけるサステナビリティ管理(IUU 漁業、児童労働の排除など)が相当厳しいため、その対応ができるサプライヤーが限られてくる。現状タイのペットフード事業は主に OEM 事業だが、自社ブランドでの挑戦もしていく中でさらなる伸び代があると考えている。

Q. 加工食品ユニットのキングフィッシャーホールディングス(タイのペットフード事業を含む)の出資比率を引き上げて 100%子会社化するという選択肢があるか教えてほしい。

出資比率の引き上げも含めて、様々な検討をしている段階である。

Q.かつては二桁台であった PER が、この 3 年間一桁台となった背景と、PER 向上の施策を教えてください。

水産商事ユニットはあらゆる魚種を扱っていること、多くのサプライソースがあることが強み。魚種間のナチュラルヘッジができ、毎年 40 億円くらいの利益が出る。ここ数年の落ち込みはコロナの影響はあるものの、水産は決してボラティリティが高いとは思っていない。これまで海外事業を「水産」に含めてきたことで「強い水産事業はボラティリティが高い」と投資家の皆様に見られてきたのではと思っている。より事業実態を明確にお示しするというところで今回の組織改編に踏み切った。安定した食品事業(食材流通・加工食品セグメント)をより強調させていただくこと、また IR 活動を強化することで向上を図っていきたい。

Q. 今期の営業キャッシュ・フロー、設備投資、財務レバレッジについての考え方を教えてください。

ネット D/E レシオは、前期(2024 年 3 月期)に 1.2 倍、今期は中計目標を上回る 1.1 倍と

なる見通し。設備投資も当初計画していた 3 年間の投資額(約 1,000 億円)について、今期計画ではほぼ予定通りに推移。営業キャッシュ・フローは、400～500 億円で見ており、今期の設備投資額は増えるものの、フリーキャッシュ・フローはポジティブに見ている。

Q. 次期中計に向けて低 ROIC 事業についての継続可否を判断するとあったが、「総合力」が強みとしたときに、どのように低 ROIC 事業の取捨選択を判断していくのか教えてほしい。

例を挙げると、食材流通セグメントの中の畜産事業(農畜産ユニット)にはトレーディング部門があり、お客様を確保するために多くの在庫を抱えるという ROIC が向上しづらい事業となっている。バリューチェーンの中で原料を使えるものに関してはバリューチェーン構築のために継続が必要だが、単なるトレーディング機能に関しては見直す必要性もあらうと考えている。

Q. 今期の実績が計画対比で下振れしたとしても、今期配当予想額である 100 円は、引き下げの可能性は無いとみて良いか、下限設定はあるか、また政策保有株の縮減を進めた場合に自社株買いの可能性はあるかを教えてほしい。

100 円が下限になると思っている。下限を設定するかを含めた配当方針については、次期中期経営計画の中で掲げる予定であるので期待してほしい。政策保有株は今後 2 年程である程度の上場株を売却する予定であり、それを原資にどの程度自社株買いするかについても、次期中期経営計画の中で明確化したい。

以上

※当文書は説明会での質疑応答をすべて記録したものではなく、マルハニチロ株式会社が編集を加えております。