

2015年3月期決算説明会 主な質疑応答

日時：2015/5/12(火) 12:30～14:00
場所：WTCコンファレンスセンター

出席者：代表取締役	社長	清水洋史
取締役専務執行役員	管理本部長	久野貢
取締役専務執行役員	グローバル戦略本部長	吉田友行
取締役常務執行役員	生産管理本部長	小林誠
取締役常務執行役員	事業本部長	木本実

Q ハラルド社のM&Aについて、

- ・M&A成立の背景とは。
- ・今後のハラルド社の売上高とマージンの成長の見通しは。
- ・ブラジルでのオペレーションリスクをどう捉えているか、現状で想定されるリスクはあるか。

A. 清水社長 事業領域の選択と集中は長年検討しており
当社には、原料となる油脂と、チョコレート製品をつくる事業の両方がある事から
チョコレート事業が強みであると考えている。
また、ブラジル市場に2010年から進出しており、ブラジルマーケットを見てきている。
ハラルド社の案件については、先方から話があった。

なおチョコレート市場の中においても特に、弊社が得意とするコンパウンドチョコレート(※1)は
伸びていく余地が大きい。ブラジルなどでは品質面でまだ拡販余地が大きく、
チョコレート市場全体の伸び率を越えて成長していくとみている。

(※1:コンパウンドチョコレート…チョコレートは、カカオ分に油脂・糖類・乳製品を混ぜてつくるが、
カカオ由来の油分であるココアバターを使用したものを「ピュアチョコ」、主にパームを主とした植物油脂からなる
チョコレート用油脂を加えたものを「コンパウンドチョコレート」と分類する。
コンパウンドチョコレートでは、チョコレート用油脂の機能に応じ、溶けやすさや食感などについて
機能性をコントロールする事ができる)

A. 久野専務 ハラルド社が売却を決めた理由として
・競合がブラジル市場に進捗してきており、ハラルド社単独での存続、成長に厳しさが増している
・現ハラルド社長が、コンパウンドチョコレートの今後の成長性に期待を持っている事
などが挙げられる。
ハラルド社株主と経営陣は成長の為に不二製油を評価した。

オペレーションリスクについては認識しているが、日系でもブラジルで成功を収めている企業もあり、
乗り越えられるリスクと考えている。
クロージング後に速やかに不二製油から人を送り、
FUJIWAYをもって特に開発・生産について強化していく。

Q 「ルネサンス不二2017」で2017年度チョコレート事業の営業利益業績予想を85億円以上としているが、 その内ハラルド社の利益貢献はどのくらいか。

A. 久野専務 リリースでは買収価格は240億円と公表したが、その後の対円でのブラジルリアル安から
最終的には220億円程度に着地する見込み。
今期については年間8億円ののれん、および買収に関連した費用等を損金で一括計上し、
差し引きした半期分の利益3億円程度を取り込む予定。

来期以降については、のれん償却後で20億円程度の利益取り込みを見込んでいる。
不二製油の技術の導入により利益率高い製品群へとポートフォリオを入れ替え
収益率をあげていくことを考えている。

**Q 2017年度の海外営業利益目標は、2015年度のほぼ2倍となる93億円としているが
ハラルド社利益の取込以外で何を予定しているのか。**

- A. 清水社長 ・増益の主要因はハラルド社の利益取込である。
・2017年度に向けた大きな変化として、海外事業の戦略の転換がある。

国内では既に、低付加価値である油脂の事業から油脂加工食品へ、あるいは大豆の素材事業から大豆多糖類などというように、加工度の高い製品群へ移行しつつある。一方で、従来の海外事業は依然として油脂事業が中心であり、クリームなどの油脂加工食品の事業規模は大きくなかった。また、油脂と同じように一定のスペックを相場価格で売る商売をしていたが本来、加工食品を販売するのに必要な、地域別嗜好の研究と対応が十分でなかった。

しかし、今後の成長の為にグループ本社制への移行を進めている。各地域に権限委譲する事で、各エリア社長が本社とコミットメントした内容について各エリア社長の権限内でスピーディに実現していく。また、現地マーケティングの元、アジアR&Dセンターを中心に現地に対応していく事で、日本で進めているような付加価値品への移行と提案営業のスタイルを、海外でも実現していく。

Q 2015年営業利益について拡販による増益寄与を30億円程度と予想しているが、実現できるのか。

- A. 清水社長 今年度は昨年度より原料ポジションが良くなっている。
また、期ずれで昨年からずれこんできている値上げ効果の実現してくるため、
拡販が利益に結び付くようになってくる。

Q 2015年度の欧州油脂事業について減益予想の要因とは何か。

- A. 清水社長 従来は独占的に販売をしていた育児粉乳向けなどの健康訴求油脂について、
他社の参入により競争が激化している事による。
- A. 吉田専務 2014年度については原料ポジションなどが良好だった事などあり
想定以上の利益が出ていた事もひとつの要因である。
育児粉乳用油脂については、高い技術を要する製品であり、世界でも3社ほどしか製造していないが
後発の2社が力をつけ、価格面で攻勢してきている。

Q アジアの製菓製パン事業の状況について、

- ①インドネシアにおけるチョコレート事業の競合とは何か
②2014年度、調製品事業が採算悪化していた理由と、2015年の見通しについて
③中国のチョコレート事業の鈍化の回復の兆しについて

- A. 吉田専務 ①インドネシアにおいて業務用チョコレートではトップをはしっていたが、
競合が参入し価格での攻勢をしかけてきている。
ただし、インドネシアでの販売数量自体は伸びている。
- ②調製品には、砂糖とココアを混ぜたもの、ココアと乳製品を混ぜたものなどがあるが
2014年度は全脂粉乳の国際相場が急落し、高値の在庫が残ってしまったため採算を悪化させた。
2015年足元では全脂粉乳の国際相場も下げ止まり、上昇基調に転じている事から
利益もプラス側に転じている。
- ③2014年度については、節約令による贈答品需要減退の影響による
中国の販売数量マイナスが大きく、アジアのチョコレート販売は計画未達となった。
2015年度の中国の販売状況は、想定よりは下回るものの3月には回復基調に転じており
市場の回復を期待している。

Q 製菓製パン素材事業について2015年予想では営業利益率6%台だが、3年前の8%を超える水準に回復させるには何が必要か。

A. 清水社長 生クリームを多く使用したケーキ類が流行らなくなり、利益率の高いクリームの販売数量が減少している。
また、一般的な洋菓子店の減少、およびコンビニエンスストアやスーパーなどへと売り場が移った事から末端価格は下がり、原料販売価格も下がっている。
加えて、乳業メーカーやその他の加工油脂メーカーとの競争激しく、販売価格が上がりにくい市場となっている。

コンビニエンスストアやカフェチェーン等での末端商品価格の上昇は見込みづらいが、健康志向での低油分クリームの需要増や、足元で販売が拡大し始めている
USS製法での豆乳ホイップクリームなど
不二製油ならではの付加価値品で攻めていく事ができると考えている。

Q 大豆たん白部門の業績予想は強気に見えるが、固定費削減などの織込みがあるのか。2014年度の収益構造改革コスト削減額11億円のうち、大豆たん白部門に関するものはいくらか。

A. 木本常務 業績予想では、大豆たん白素材の価格改定による採算改善、および粒状大豆たん白と水溶性大豆多糖類の好調な販売の継続により増益を見込んでいる。

2014年度コスト削減は、エネルギーコスト減などはじめ、数億円。
現状では販売価格面で他社に押されており、アライアンスによってコスト面で構造的に改革をしていく。
また国内外工場は集約し、流動食など差別化領域の技術で回復させていく。

Q 正義油脂で大きな持分法損失を計上しているが現状の進捗と課題、新年度に持分法損失が発生するリスクについて

A. 久野専務 正義油脂とは持ち合いによる出資であり台湾の正義油脂と中国の不二製油に、頂新と不二製油がそれぞれ40%ずつ出資している。

正義油脂については現在も工場を差し押さえられている状態であり損は膨らんでいくと思われるが不二製油は出資限定の契約のため、新たな損失の発生リスクはない。

Q CBEの価格について、長い視点で見るとマージンは上昇していくのか。

A. 吉田専務 CBEについて世界の主なプレーヤーは5社だが、競合他社はシアナッツを原料としており、不二のみ主原料としてヒマワリも使用している。

2~3年前から欧州ではCBEの原料をシア由来に限定する動きがあるが、足元でシアナッツは需給状況タイトであり、不二製油は高い競争力を保っている。

CBEの価格については、中長期的なココア豆・ココアバター相場価格の上昇見込みから、欧州やロシアは大幅な上昇ではないものの、全体的には徐々に上昇していく見通し。