

## 2016年3月期第1四半期決算 電話会議Q&A要旨

日本水産株式会社  
経営企画IR室  
広報IR課

Q. 水産事業の連結調整の考え方について教えてほしい（在池魚評価損益とは別という理解で良いか。）。

A. 在池魚の評価損益は、営業利益の中に数字として入っている。一方、グループ内取引に関する未実現の利益の排除は、連結調整のところに含まれており、在池魚評価損益とは別になっている。

Q. SA社につき、在池魚評価含め2Qの営業利益はどの程度になりそうか。

A. 実現した営業利益は、若干マイナスが正直増えているような状況だが、6月末の在池魚の評価はまだしていないので、この決算を締めた段階でどこまで広がるか不透明である。まだ実際に決算作業をしていないので確定したことは申し上げられないが、6月末の段階で現地のトラウト、ないしは銀鮭の価格が大きく下がっているとは見ていない。米国ブリストル湾の天然紅鮭の来遊が少し遅れたので、6月から7月の中旬ぐらいまでは、逆に少し戻すような動きが現地にあったが、7月末になって急に大豊漁に転じた。これから先魚価がどうなるかというのはまだ本当に見えず、2Qの段階で評価損がどの程度出るのかは、現段階ではわからない。

Q. 1Qの実績は会社の見通しに対してどう（上振れ、下振れ、計画線）だったのか。このまま計画を変えないのであれば、2Qでは大きく減益となるが、そうなると考えているのか。

A. 期初に公表した年間の計画は、昨年度の計画に対して減収減益の発表をしており、そういう意味で今期、**2015**年度の損益に関してはそれほど楽観視できる状況ではないと判断して発表している。その見方に対して、SA社は正直申し上げて、計画で見込んだよりもやはりちょっと厳しい状況になっている。SA社はスケールが大きいだけに、損益のぶれが大きく収支全体に影響する。

これに対して、国内の食品が今のところ結構踏ん張ってくれているということ、それから北米の、K&P、ゴートンズ、それからヨーロッパのシテマリ

ン、これらが計画に対して順調に利益を伸ばしてくれている、この辺が大きく効いている。

Q. ファイン事業につき、グループとニッスイ個別のそれぞれの事業の今の実態について教えてほしい。また、ジェネリックの影響等々は、今どういう形で受けているのか。持田製薬との契約等、アップデートは何かあるのか。

A. グループについては、前年の1Qは、消費増税の駆け込み需要の反動の影響があつてかなり厳しかったが、今期は戻ってきている状況である。

ニッスイ個別は、医薬原料については前年と比べると随分大きく減っているが、年間を通すと下期は逆に前年比で若干のプラスになると計画している。あとは医薬原料以外のところ、機能性原料、それから機能性食品、これらをどこまで今後順調に、計画どおり伸ばしていけるかがキーだと思っている。

また、ジェネリックの影響等々については持田製薬様との間でいろいろ取り組み、議論をさせてもらっているが、現段階ではお話しできるようなことはない。

Q. EPAとDHAのバルクの販売が2割ぐらい伸びたというが、1Q実績の売上高は大体どれぐらいで、通期はどれぐらいの規模を計画しているのか、数字面のレベル感を教えてほしい。

A. 機能性原料、特に機能性油脂が、1Qは国内で伸びた。規模感で言うと、前年9億弱ぐらいだったものが10億円ぐらいになっているというレベル感である。

Q. 期初の見通しでは、シテマリン、ゴートンズ、K&Pなどは利益は増えないということだったが、海外の食品会社は1Q実績は良かったと思う。為替の影響を除いて、実際何がドライバーになっているのか。また、通期のこの3社の計画に対して何か見方を変えるべき点があるのか教えてほしい。

A. 海外の食品事業では、K&Pがファストフードとカジュアルレストランの中間のイメージのファストカジュアルとの取り組みで大きく伸びており、また原料となるえびが一昨年かなり高騰したが、今は下がっていることも影響している。また、アメリカ全体がガソリン代の低下もあり、景気も良いので、うまくいっているということが言える。

それからゴートンズは、カナダの工場集約や効率性を上げる一方、コア商品に集中して勢力を分散しないような打ち手を打ったなど、そういったことが

地道に功を奏している。

シテマリンは、買収以後順調に来ている。金額は大きくないが工場を買収し、そのスペースを使いながら、既存の商品と買収先の商品を、効率性を上げながら生産しており、今後の成長を期待している。

Q. 機能性表示食品について色々問題があると指摘されているが、ニッスイの取り組みに対しては予定どおり機能性食品は販売され、結構期待できるような受注などは出てきているのか。また、例えば太ちくわは通常品でもかなり売上はいいと思うが、中性脂肪を下げるという表示が太ちくわやいわしの缶詰、その他ソーセージなどに入ってきた場合、実際に売上としては結構見込めるのか。そして、既に商談などは進んでいるのか。

A. ニッスイでは6月には食品で**12**品目、それから通販で売っている2品目を申請はしているが、まだ申請受理の連絡が来ていないというのが現状である。ただ、これは承認ではなく届出受理なので、申請後は待つしかない状況である。

また、機能性表示食品については、ちょうど商談の最中で、各スーパー様などを中心に非常に話題になっているアイテム群だが、他メーカーから出ているものはサプリメント、飲料が中心で、当社の冷凍食品などのような商品はなかなか出てきていない。売れるきっかけになるのは多分冷凍食品の例えば売場であるとか、カテゴライズされた、要は棚がある程度とれる、機能性表示という表示がされたときに初めて本当の売り上げがつかれると考えている。まだ、当社が先行で販売しているということもあって、直近すぐに大きな売り上げになるかということとそうでもないと思うが、粘り強くやりたいと思う。

Q. 鮭の今後の市況について、アラスカの漁を終えてどのように考えているのか、また、今後鮭の価格を左右するようなトピックスや気にしなければいけないような点があれば教えてほしい。

A. 結論から言うと、下げに備えている。米国アラスカブリストル湾で当初大豊漁予測だったものが途中で大貧漁じゃないかとされていたところ、最後は結局大豊漁になって今の価格にあるが、この相場は高いと考えており、下げに備えている。

今後のポイントとしては、この後の極東ロシアのカムチャッカの紅鮭とお盆明けに来るカナダのバンクーバー沖の紅鮭なので、この漁模様をしっかりと見た上で決める。ニッスイとしてはロシアの紅鮭ではメジャーのインポーターなので、この漁模様を見て決めるということである。また、為替については

読めない部分があるので、その場その場で判断していくしかないと思っている。

Q. 国内の食品事業について、増益要因は冷凍食品ではなくねり製品だったということか。また、1Qでの値上げ効果による数量の増減や原材料のコストアップは実際どのくらいだったのかを教えてください。

A. 1Qで行くと、市場環境もあり、売上高が104%ということでかなり増えており、その分の限界利益の増加も含めて全般的に営業利益が良かった。市販用の冷凍食品についても、値上げをしているので、粗利率が改善できていてそこそこの利益になっている。そういうことで、1Qは、原材料のアップと為替のアップ分を値上げと売上の増加でカバーできたということで利益が出た。チルド事業もコンビニエンスストア様の状況が非常に良かったこともあり、2億程度増益になっている。1Qはこのような結果だった。2Q以降は、これからまたすりみの価格についてはどうなるかという状況もあるが、原材料はやや上がり基調、それから為替についてもご承知のとおり124円程度の為替になっているので、やや悪化要因が強くなると思っている。市場環境はそんなに変わらないので、売上高をどのくらいキープできるかが収益をとれるキーポイントになると思っている。

Q. 国内の養殖事業について、当初の計画よりも1Qはほぼ前年並みを維持できているので、非常に良かったと思うが、このあたりの感触を教えてください。また、ミールが上がって行って、収益性が厳しくなるという見通しをしていたかと思うが、それにも関わらず利益がきちんと出ている背景と今後の見通しをあわせて教えてください。

A. 黒瀬のぶりでは、早く良い魚を出すという技術を元に若ぶりというブランド品を持っており、若ぶりについては利益が予想どおり出た。秋からは他社の2歳魚が出てくるので、今は若ぶりの販売に注力している。まぐろは在池が全体的に少なかったなので、相場が3,200円程度まで上がり、ニッスイのまぐろは特別他社と違うところはないが、マーケットのいいところをとれた。以上が国内のぶりとまぐろ、大きな2つの養殖魚である。2Qも順調に行くことを期待している。

以上