

2812 焼津水産化学工業

山本 和広 (ヤマモト カズヒロ)

焼津水産化学工業株式会社社長

構造改革が進み今後収益性は改善へ

◆上期業績は大幅な減益に

2016年3月期第2四半期の業績は、売上高は微増となったものの大幅な減益となった。営業利益においては、原価要因でマイナス2億32百万円の影響があり、このうち円安による原材料価格の上昇および動力費の増加が約60百万円である。原料・燃料価格の上昇は、足元では落ち着きを見せているが、その影響はこの2期半で4億円以上に上る。また、掛川新工場が昨年9月に稼働を開始しており、減価償却費が約1億30百万円増加した。掛川新工場はBCPを目的とし、増産を背景とした新設ではないため、投資回収には時間を要する。一方、一部製品の値上げに取り組んでおり、売価要因でプラス24百万円の効果があった。調味料は堅調に推移し、数量要因でプラス14百万円となっている。一方、販管費の増加によりマイナス54百万円の影響があった。新規事業の広告宣伝費等で約1億円を支出したほか、7月からの株価下落に伴い退職給付費用が約40百万円増加した。これらにより、当社単体の営業利益は前年同期に比べ2億48百万円減少した。連結子会社は、3社のうち2社が減益で、34百万円の減少要因となり、連結の営業利益は2億64百万円(前年同期比2億82百万円減)となった。

セグメント別の業績として、調味料は、売上高が44億31百万円(前年同期比2億51百万円増)、営業利益が3億2百万円(同2億15百万円減)であった。機能食品は、売上高が27億48百万円(同1億17百万円減)、営業利益が2億45百万円(同54百万円減)となった。水産物はOEM受託加工が大幅に減少し、売上高が18億94百万円(同1億7百万円減)、営業利益がマイナス1百万円(同26百万円減)であった。その他は、売上高が6億22百万円(同14百万円減)、営業利益が前年同期並みの38百万円であった。

調味料の売上構成は、液体調味料が16億88百万円(前年同期比79百万円増)、粉体調味料が25億44百万円(同1億96百万円増)、香辛料が1億98百万円(同24百万円減)であった。売上は堅調であるが、掛川新工場の償却負担や動力費の増加などにより減益となった。粉体調味料ではCVD(連続式真空乾燥機)を導入している。これは溶解性に優れ、香りを逃がさない効果が高く、国内にある全6台のうち2台を当社が保有している。これを使用したパウダー製品などの受託加工が増加した。

機能食品の売上構成は、機能性食品素材が11億17百万円(前年同期比1億28百万円減)、機能食品が5億77百万円(同22百万円減)、医療栄養食が10億54百万円(同33百万円増)であった。機能性食品素材と機能食品は、素材別にNAG(N-アセチルグルコサミン)を含むグルコサミン類、コラーゲン類、アンセリン類、その他に分類できる。主力のNAGは漸減しており、10億3百万円(同1億79百万円減)となった。一方、アンセリン類が1億65百万円(同94百万円増)となり好調である。これは、まぐろやかつおの缶製品を製造する際に出る煮汁から抽出する。海産物にはヒ素などの不要成分が多く、当社はそれを除去する抽出技術の特許を取得しており、他社が追随できない商品である。主に筋肉に訴求したサプリメント等に使用され、尿酸値を下げる効果も見られ、脚光を浴びている素材である。好調なため原料が不足しており、スペイン産の原料ソースなどにも調達ルートを拡大している。調味料に比べ利益率が高く、引き続き注力していきたい。機能食品は、主に子会社UMI ウェルネスが販売する健康食品である。

◆下期は改善の見通し

通期業績については、上期実績に基づき、10月30日に利益の下方修正を公表した。下期は、値上げの浸透が期待でき、掛川新工場の償却費も前年同期比では減少する。現在進めている構造改革の効果も表れてくると予想する。これらにより下期は上期に比べ利益が回復するが、上期の減益をカバーするまでには至らない見通しである。したがって、通期の営業利益計画は7億円(前期比2億45百万円減)とした。なお、医療栄養食および香辛料からの撤退を決めており、これに伴う減収9億74百万円を見込んでいるが、売上高は期初予想値を確保する計画である。

セグメント別の業績予想として、調味料は売上高が88億24百万円(前期比3億63百万円増)、営業利益が6億34百万円(同1億74百万円減)である。機能食品は、売上高が47億88百万円(同10億22百万円減)、営業利益が4億88百万円(同97百万円減)となる見通しである。水産物は、売上高が35億84百万円(同2億7百万円減)、営業利益が22百万円(同1百万円減)を予定している。その他は、売上高が12億34百万円(同89百万円減)、営業利益が76百万円(同4百万円増)の計画とした。

◆構造改革が進捗

今期は「YSK再興戦略」として、「選択と集中」による収益基盤の再構築に取り組んでいる。

事業構造改革として、医療栄養食事業からの撤退を決め、9月末をもって生産を終了した。前期の売上高は20億96百万円で、この事業では、経鼻栄養食および胃ろう栄養法の経管栄養食を生産していた。しかし、国内上位2社の価格競争となっており、上位2社ではない顧客企業のOEM生産では収益の改善を見込める状況になかった。しかも、当社素材の使用もない単なる受託加工であったため、当社の成長に貢献しないと判断した。この事業に使用していた大東第3工場は賃貸するため、今後は賃貸料が発生する。香辛料事業からも撤退し、9月末をもって生産を終了した。前期の売上高は4億5百万円で、これは各種個包装わさび類など、採算性が低い製品だった。一部の高採算商品は外注化により継続するため、今後は粗利率が向上する。この事業に使用していた静岡工場は今期中に売却する。585坪で市街地にあるため、ハウスメーカーからの引き合いがある。このほか、榛原工場では現在2製品を製造しているが、12月末に生産を終了し、工場を売却する計画である。吉田工場は、9月末をもって、土地・建物を協力会社に賃貸し、設備は売却して外注化した。以上により、今後、調味料の生産は、敷地面積1万4,000坪を有する掛川新工場に集約する。

収益重視の営業推進としては、製品の値上げによる粗利向上に注力している。対象は、為替・相場変動により原材料費がアップしている製品、赤字ないし薄利の製品である。新売価基準の設定により、厳格な採算性管理を開始した。食品製造業の多くが好業績をあげるなか、この機に値上げ交渉を進めていく。これにより来期にかけて増益効果が期待できる。また、開発センターを営業本部に取り込むことにより、営業力を強化していく。

新規事業としては、BtoC市場への展開を進めている。社内の女性社員によるチームで開発した化粧品等の製品の「働く女性研究所」ブランドでのWEB通販を本格稼働させており、先行投資として、広告宣伝費およびコンサル料等で約2億円を予定している。この事業の重要な点はNAGを使用していることで、肌にうるおいを与える効果があり、素材から訴求した商品となっている。「うるん肌ドリンク」は、機能性表示食品の対応をしており、テレビ・ラジオ・雑誌等で広告宣伝を展開し、ブランディングを図っていく。ノンフード製品(農業分野)では、新農業資材「低分子量キチン」と配合肥料「きちんとみの〜」について、県などとエビデンスの共同取得を進めている。これまでの試験結果を基に、販売に向けた取り組みを進めていく。「和風だし」は、ドリップ式で抽出する「だし」飲料で、特許申請中の技術を使った商品として上市も模索していく。

当社は研究に注力しており、研究開発人員は約30名、ドクターは約10名おり、他社の類似品ではない Only One の差別化商品の開発に継続的に取り組んでいる。機能性表示食品への対応として、NAGはドリンクの肌への

効果で取得したが、さらに関節炎への効果についても取得に向けた取り組みを進めている。アンセリン類は、尿酸値低下の効果に関する技術論文の公表を目指すとともに、抗疲労訴求も検討する。茶葉から抽出されるテアフラビン[®]は、産学官で研究を進めており、メタボや冷え性に効果が見られ、ノロウイルスの抑制にも期待がある。調味料関連でも、付加価値のある製品の研究を進めており、新製品の上市を進めていく。

海外展開としては、シンガポールの政府系テマセクセンターと、抗酸化性かつお節エキスやハラール対応 NAG などに関する共同開発を進めている。大連の子会社は 10 年超が経過し、現状では赤字となっているが、東南アジアに第 2 の販売・生産拠点を設置すべく、調査を継続している。

なお、当社は 6 月に、静岡県内で初めて監査等委員会設置会社へと移行した。社外取締役を 3 名選任し、うち 1 人は常勤である。ガバナンスに関しては、YSK ガバナンス報告書を策定し、11 月に公表した。また、ROE 向上のため、分子・分母ともに対策を講じていく。

これまで収益改善に向けた構造改革を進めてきて、まだ引き締め[®]の余地は多くあるが、成長の余地も多い。引き続き、収益向上に向けた取り組みを進めていく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

御社には素晴らしい技術やポテンシャルがあるが、それが業績に結び付いていない。外部との連携または協業などによる営業開発が必要なのではないか。

当社の優位性は商品にあり、その付加価値は非常に高い。海産物を扱っていることも強みである。しかし、デフレが続く経済環境のなか、BtoB ビジネスは低価格競争の影響を受けている。過去に每期最高売上高を更新していた時期にも、利益は減少傾向にあった。開発者も技術者も人員が整っており、課題は販売であると考え。今後は体制を改善するため、新卒での文系の人材の採用および中途採用等を進めていく。

(平成 27 年 12 月 1 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

<http://www.yskf.jp/images/689.pdf>