

2024 年 7 月期 決算説明会 質疑応答集

本日開催されました、2024 年 7 月期決算説明会における主な質疑応答は下記のとおりです。なお、記載内容につきましては、ご理解いただきやすいよう一部に加筆・修正をしております

Q 1. 一点目は、B2C事業について、広告効率化を進める一方で、定期会員を減らしています。ニューモ以外の新製品を強化することのことですが、B2C事業の売上がプラス基調に復帰するのはいつ頃を想定していますでしょうか。その際は、何がけん引役になるイメージでしょうか。

A 1. 新成分を配合した医薬品ニューモの開発、既存商品のリニューアルを実施し、新たに売上を積み上げてまいります。それにより、できるだけ早くプラス基調への復帰を目指します。

Q 2. 中長期の利益ドライバーについて、自社ブランドの睡眠ラボ、血圧ラボや海外向けGABA、次世代繊維、創薬、アグリなどいくつかトピックを挙げていただきましたが、次期中計で利益をドライブするものとしてどのプロダクトに期待すると良いでしょうか？今後 5 年の 300 億円規模の投資に対し、いつ頃、どの程度、売上利益を期待すればよいでしょうか。

A 2. 海外向け（主に北米）でのGABAによる利益に期待しております。
300 億円の投資は、一度に投入するわけではございませんが、工場建設：125 億円、M&A：100 億円、NEDO事業：50 億円、とそれぞれ投資の金額と時期が異なります。NEDO事業であれば、5 年間は投資期間、残り 5 年間で売上をたてて利益回収を予定しております。工場建設であれば、10 年以内に工場投資分を回収できる利益をあげていく計画を立てています。
M&Aについては、売上についてはそのまま加算され、利益についてはのれん代の影響があるものの、PLへの影響がダイレクトであるため、成功に向け進めてまいります。

Q 3. M&Aで売上 1,000 億円を目指す際、具体的にはどのような領域の会社をグループインすることを想定していますでしょうか。

A 3. 食品（機能性、売り場・ブランドを持つ会社）、化粧品、繊維、医薬品を中心に想定しております。医薬品分野では、創薬とは異なる視点での医薬品開発の事業化も目指しています。

Q 4. 売上高 1000 億円達成までは、営業減益を継続しても成長投資をしていきますか。

A 4. 悩ましい部分ではありますが、もちろん増収増益が望ましいと考えております。ただし、将来の成長が強く期待される事業の場合には、投資を優先する場合もあり得ます。

Q 5. 繊維・ナノファイバー、アグリで 50 億円を投じるとのことですが、具体的にどのようなことに投資される予定でしょうか。また、ライフサイエンス領域のM&Aで 100 億円を投資する予定ということですが、現時点でどのような企業・業種への投資を考えておられますか。

A 5. 設備、共同研究、人材に投資していきたい。アグリ・繊維事業ではこの 3 つが重要となります。M&Aの方針としては、従来のセグメントである食品・化粧品・医薬品に加えて、新たな繊維・アグリの分野を新しい柱として育てていきたい。5 つの柱でシナジーのある会社様とタッグを組めるよう進めてまいります。

Q 6. 売上高 1,000 億円の達成時期は、2026 年度から変わりありませんでしょうか。

A 6. 簡単なことではないと認識しておりますが、これまで 3 年間の取組みによる成果も期待されることから、変更の予定はありません。