

株式会社エフピコ
2025年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答（サマリー）
(2024年11月6日)

Q：販売数量について、下期100.0%の計画に対して、102.5%に引き上げた背景を教えてください。

また、年平均成長3%の考え方が変わっていないかを確認したい。

A：シェア争いをしているため値上げは出来ない。前回の第2次製品価格改定によって拡販が遅れたが、その後の営業活動によって第2四半期103.0%と成果が現れている。

今回の値上げによって拡販活動が出来なかったが、下期については現状の103%程度は維持出来る見込み。また、下期に通常の営業活動に戻るため、来期はさらに伸ばせると考えている。年平均成長については、3%くらいは伸びる可能性が十分ある。素材・技術等の優位性によって同業他社と差が広がり、特に物流費においては最も影響が少ないと認識している。

Q：PSの価格について、1月・4月・7月と順次上がった一方で、10月からはキロ当たり10~12円下がっている。例えばユーザーから製品の値下げ要請があった場合、どのように対応するのか。また、国内PSと輸入PSに価格差がある状況において、輸入品に切り替える考えはあるか教えてください。

A：PSは様々なグレードがあり、簡単に輸入品に切り替えることは難しい。また、原料価格の値下がり、製品の値下げ要求につながるほどの下落ではないと見ている。一度値下げすると再び値上げするのは難しい。値上げをいかに維持するかが非常に大切であり、原料が少し下がったからと他社が価格競争を仕掛けてくることはないと認識している。

Q：原料価格について、下期の原料安の見込みは計画に織り込まれていないが、その分は上振れ要因となるか教えてください。

A：過去には製品値上げに伴って安い容器に切り替える動きもあり、第3四半期の結果でその影響が明らかになる。そのため、通期計画は変えていない。計画は十分達成可能と考えている。

Q：ストア to ストアの取り組みについて、エフピコにとってのメリット、例えば販売数量への影響を教えてください。

A：エコ製品の需要が増えるメリットがある。多くのスーパーがCO2削減の数値目標を設定したことで、エコ製品の販売増につながった。来年にはエコ製品の供給を増やすことも含めて、間違いなくプラスに働く。ストア to ストアの取り組みは、現在、80社2,295店舗で展開されている。協働宣言に向けて調整中の会社もあり、今後さらに増える見込みである。

Q：自動化・機械化の対応について、エフピコとして機械を扱うビジネスに参入する可能性について教えてください。

A：機械の取り扱いに参入するつもりはない。機械を公平に評価・紹介出来るため、4月に開催したエフピコフェアでは17社24台の機械を展示し、スーパーの経営層から好評を得た。各機械メーカーからは、当社製品と機械との親和性が良いと評価されている。

Q：軽量化製品について、原材料使用量が減ることによる営業利益率への影響を教えてください。

A：例えば寿司桶容器では、約60%のプラスチック使用量の削減が可能で、原価を抑えることが出来る。金型への投資もあるため、業績には徐々に反映される。重要なのは、そういう投資が出来る体力があるかどうかであり、待遇改善や長期的な成長に向けて投資出来る企業が残っていくと考えている。

以上