

証券アナリスト・機関投資家向け「2022年3月期 決算説明会」

における通信の不具合について

2022年5月13日（金）に開催した、証券アナリスト・機関投資家向け「2022年3月期 決算説明会」において、通信機器の不具合により、視聴できないという事象が一部で発生しました。ご不便をおかけした皆様に対し、お詫び申し上げます。

弊社代表取締役社長：成田 裕が説明した「今後の経営展望」については以下のとおりです。

なお、正式には後日、弊社ホームページ内「IR情報」に「決算説明会情報」として掲載いたします。

<はじめに>

2022年3月期の売上高は、4,151億円、営業利益は532億円。売上高、各段階利益は過去最高となりました。

2023年3月期については、売上高4,465億円、営業利益550億円、親会社に帰属する当期純利益455億円、1株当たり当期純利益は290円67銭という連結業績予想を発表しました。

<資本政策について>

私が社長に就任し、まもなく1年を迎えます。この間、新たな経営体制のもと、ステークホルダーの期待に応えるべく、さまざまなことに取り組んできました。その一つに資本政策があります。

配当については、「継続的な増配を目指すことを最優先とする」という配当方針のもと、昨年5月に1株につき10円増配、11月には更に10円の増配、年間配当金を72円としました。今期についても、企業業績の進捗を踏まえつつ、1株につき10円の増配、年間配当予想を82円と発表しました。

また、本年2月には株主還元の強化および資本効率の向上を図るため、自己株式の取得を発表しました。現在、株式市場において、550万株あるいは300億円を上限とする株式の買い付けを行なっているところです。今後については、財務状況や市場動向などを考慮し、「必要である」との判断に至れば、さらに実施していく考えです。

＜各事業の取り組み＞

【国内飲料食品事業】

(宅配チャンネル)

今期、「Yakult (ヤクルト) 1000」の販売目標を1日当たり145万本としました。

2021年4月から販売地区を全国に拡大した「Yakult (ヤクルト) 1000」は、従来から宅配をご利用のお客さまを優先して導入を進めてきました。今期はヤクルトレディによる新規のお客さまづくりをすすめ、販売本数を増やしていきたいと思えます。

また、Webにて注文を受ける「ヤクルト届けてネット」における「Yakult (ヤクルト) 1000」の販売数量は好調に推移しています。保冷受け箱の利用とクレジット決済により、非対面でのお届けをご希望されるお客さまにも対応しています。この販売方法は、コロナ禍ということもあり、多くのお客さまに受け入れられていますので、ネット環境を利用した価値普及活動についても、さまざまな取り組みを進めていきたいと考えています。

(店頭チャンネル)

「Yakult (ヤクルト) 1000」と同一の機能を持つ商品として導入した「Y1000」が、期間目標を上回って推移しており、品薄状態が続いています。この品薄状態を改善するよう、生産能力の拡大を進めているところです。一時的なストレスがかかる状況での「ストレスの緩和」「睡眠の質向上」といった新たな機能を持った商品を、店頭で気軽に購入したいというお客さまや、試し買いのニーズにお応えできるよう、早期の対応を図ってまいります。

【国際事業】

(中国)

2021年後半からの経済減速に加え、局所的な新型コロナウイルスの感染拡大により、消費活動に影響が出ています。さらに、先般お知らせしたとおり、特に今年3月に入ってからの一部都市のロックダウンでは、当社事業活動にも大きな影響が出ております。取引先店舗の一時閉店、ヤクルトレディの営業活動制限など、店頭、宅配両チャンネルともに販売実績の回復に遅れが出ています。

足もとではこのような状況ではありますが、ポストコロナを見据え、従来から行なってきた活動に加え、インフルエンサーやライブコマースの活用など、SNSを使った情報提供機会をさらに拡大していきます。

現在、中国においては、50か所の販売拠点を設けて営業展開しております。この50の販売拠点を核として、その周辺エリアにおける取引店舗数の拡大を図り、露出を高めることで購買機会を増やしていきたいと考えています。

また、宅配チャンネルについては、より一層、組織強化を進めていきます。先行

する広州では、販売拠点となるセンターの増設を進めており、ヤクルトレディ数も2,100名を超えました。新型コロナウイルスの感染拡大に伴うさまざまな制約を受けながらも、宅配チャネルでは順調に本数を伸ばしており、ヤクルトの強みを活かせるチャネルとして、今後も注力していきます。そして、広州での成功事例を他の地域へ展開し、中国全体で宅配チャネル拡大を進めていきます。

(インドネシア)

今年1月に2年ぶりの値上げを実施しました。値上げ後も販売本数は減少することなく伸びています。ヤクルトレディ数と取引店舗数の増加に加え、価値普及活動やオンライン工場見学の継続実施により、販売本数のさらなる増加を図ってまいります。

(米国)

近年の販売本数が二桁の伸びを示していますが、その要因としては、全米50州での新規取引チェーンの拡大による納品店舗数の増加が挙げられます。そして、さらにポイントとなるのは、本格的な販売を最初にスタートさせたカリフォルニア州を中心とする南西部6つの州においても、1店舗当たりの販売本数が継続して伸びているということです。引き続き、店頭市場におけるヤクルトのポジションを高めていきたいと思っています。

(ブラジル)

消費の低迷が続いています。この影響により、店頭における販売本数の回復はいまだに不透明です。販売本数の約7割がサンパウロ州のため、サンパウロ以外の人口の大きい州への展開に力を入れていますが、今期も厳しい環境が続くそうです。

(メキシコ)

2021年12月度の販売本数は、12月度としては過去最高、そしてヤクルトレディの数も過去最高となりましたが、年間では2019年度の水準にはまだ至っておりません。2022年度も販売基盤の強化・拡大を継続し、以前のような成長路線を作り上げたいと考えています。

【医薬品事業】

今期も4月に薬価改定が実施され、当社医薬品事業全体では、約14%の引き下げとなりました。厳しい状況は続いておりますが、医療ニーズに応える優れた製品の継続的な開発・上市と市場展開を基本戦略とし、事業展開してまいります。

新薬パイプラインとして臨床試験を実施していた「デュベリシブ」については、3月24日に再発・難治性の慢性リンパ性白血病および小リンパ球性リンパ腫の治療薬として、製造販売承認申請を行いました。既にアメリカではどちらも2018年9月に、米国食品医薬局（FDA）から承認を得ていることから、ドラ

ッグ・ラグを少なくすべく、製造販売承認後はすみやかな対応を進めます。

また、「デュベリシブ」については、他のがんの治療についても臨床試験が行なわれていることから、引き続き、導出先とも連携し、さらなる可能性について研究を進めてまいります。

<結び>

最後になりますが、「Yakult Group Global Vision 2030」、そして2024年までの中期経営計画は2年目を迎えました。当社事業を取り巻く環境は、国際情勢の大きな変化やそれに伴う経済への影響など、予断を許さない面もございます。しかし、それぞれの事業部門においては計画した事業戦略にもとづき、定量目標の達成に向けて取り組んでいるところです。

また、ESGに配慮した経営にも取り組んでまいります。当社グループもCO2の排出や、プラスチックの使用など、環境に対するさまざまな責任を負っています。また、サプライチェーンにおいては、大変多くの企業や人々がヤクルトの事業に関わっています。持続可能な社会、持続可能な事業の実現のためには、企業も環境保全や人権配慮に取り組むことが求められています。当社においては、昨年策定した「ヤクルトグループ環境ビジョン」や「ヤクルトグループ人権方針」などをベースに、これらの方針に則った事業活動を推進していきます。そして、管理体制をより強化し、情報開示に努め、ステークホルダーの皆さまのご期待に応えていきたいと思っております。

引き続きご指導、ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

以上