

**株式会社ラクト・ジャパン**  
**2021年11月期 決算説明会 主な質疑応答（要約）**

開催日	2022年1月21日（金）
出席者	代表取締役社長 三浦 元久 取締役 前川 昌之

**Q：重点施策にあげている乳製品の輸出事業の取り組みについて。現状は対策事業の一環としての取り組みだからこそ成り立っているのではないかと。国内の脱脂粉乳在庫が正常化した場合、この乳製品輸出事業にどういった成長性が見込まれているのか。**

A：乳製品の輸出ビジネスの将来性について、これまで日本の乳業界では全く想定をしていなかったことは確かだ。今般の脱脂粉乳の余剰在庫処理を起点とし、乳製品輸出の促進が大きく取り上げられるようになった。

これまで日本では、国内で生産された生乳は第一に飲用に使用され、残りを脱脂粉乳・バターなどの加工乳製品の原料とする構造となっており、需給の調整弁が少なかった。今回のコロナ禍をきっかけに、需給調整に関してより多くのオプションを持ったほうがよいと考えている。

調整弁のひとつとして輸出ビジネスが考えられる。今は脱脂粉乳の輸出に焦点が当たっているが、日本特有の乳製品・高品質の乳製品は海外でも十分ニーズがあり、安定的な輸出も可能だろう。輸出により販売ルートが拡大すればそれは乳製品市場の発展につながり、その際アジアに販路をもつ弊社としてもビジネスチャンスが広がることになると考えている。

**Q：機能性食品原料事業については今期の計画では約4,000トンの販売数量を想定しているとのこと。ここまで急拡大すると見込んでいる背景と今後の成長の目線を教えてほしい。**

A：機能性食品原料事業は、健康食品業界、美容・フィットネス業界などにアプローチを続けてきた。その結果、弊社が得意とする乳製品のなかのホエイプロテインの販売が急拡大した。当事業では他にも各種の機能性食品原料を取り扱っており、今後も商品を増やしていく予定だ。

機能性食品原料事業の競合他社は、商品を単品で取り扱う商社が多いが、弊社は複数の機能性食品原料を組み合わせる提案していく手法をとっている。今はスポーツニュートリション向けの原料販売が多くを占めているが、今後は健康食品向けに対象を広げ、ホエイプロテイン以外の販売を拡充していく予定であり、それを前提に計画を立てている。

**Q：国内の脱脂粉乳在庫や生乳生産の考え方、中期的なラクトの成長性などについてどのように見ているのか、もう少し詳細に説明してほしい。今後どのタイミングで回復してくるのか伺いたい。**

A：皆様がご心配されているのは、国産脱脂粉乳在庫の余剰が「いつ」「どのように」解消されるのかということだと思う。弊社が現時点で入手している情報では、2022年度、酪農・乳業界は引き続き余剰在庫の削減に取り組む方針であると認識している。その内容は既に一部が公表されているが、2022年度は、総額80億円を国や酪農団体が拠出し対策事業を実行することで最低2万5千トンの在庫削減を目指すというものだ。

需要を増やすだけでなく、生乳生産の調整についても議論が始まっている。2021年度の北海道の生乳生産は前年比104%以上と大きな伸びとなったが、2022年度においては生産抑制等により前年比100~101%になるとの見方もある。さらに都府県においては、一昨年の8月あたりから搾乳期の乳牛（生後2年目から約2年程度が搾乳期）の頭数が減少を続けており、今年の夏ごろから生乳生産が減少に転ずる可能性もあるといわれている。以上のような需給両面の調整により、脱脂粉乳在庫の平準化はそう遠くない時期に実現されるのではないかと考えている。

なお、これまでご説明してきた酪農業の離農や担い手不足などの課題は変わっておらず、長期的には輸入乳製品に対する需要は変わらず、弊社事業の成長性は十分にあると考えている。

**Q：成長戦略のなかの中国やアセアン市場の開拓について。成長期待の高い市場なので海外からの参入も多いのではないかとと思うが、競争環境はどうなっているのか。ラクトとしてはどのような優位性が発揮できると考えているか。**

A：確かに競争は激しくなっている。乳原料の販売（トレーディング）については、弊社が得意とする日本流の「お客様に寄り添ったきめ細かな営業手法」に効果があるということをこれまで

の営業経験から実感している。こうした営業体制・対応をアジア地域で広げていくと同時に、弊社が持つ多様なサプライソースを活用することで、厳しい競争のなかでもシェアの拡大ができると確信している。

一方、シンガポール、タイで製造販売しているチーズについては、価格とは別に商品の価値を訴求することで販売拡大ができると考えている。実際、これまでお客様から機能性の高い弊社製品について評価をいただいている。今般、原料価格が高騰したことで大変心配をしていたことは事実。値上げをせざるを得なくなったときにお客様からどのようなリアクションがあるか、市場にどのような影響があるかということを懸念していた。しかし、価格交渉のなかで、時期や条件などはあるものの、ほとんどのお客様からご理解をいただくことができている。そのような反応からも、弊社でご提供しているチーズの価値を評価していただいているということを再認識した。

**Q：トンガの海底火山噴火により、オセアニアからの調達について何らかの影響はあるか。**

A：海底火山噴火の影響についてはまだ全容が明らかになっているわけではないが、トンガではかなり大きな被害が出ているということは承知している。近くには乳業国であるオーストラリア、ニュージーランドがあり、弊社としても噴火発生直後から情報をとっているが今のところ弊社ビジネスへの影響はないという報告を受けている。

以 上

本資料は、フェアディスクロージャーの観点から、決算説明会の質疑応答をもとに作成しております。内容につきましては、ご理解いただきやすいよう一部で加筆・修正しております。また、その情報の正確性・完全性を担保するものではなく、今後予告なく変更される可能性がありますことをご承知おきください。