

## 【決算説明会質疑録】平成 27 年 12 月期 期末決算について

<日時>2月12日 15:30-17:00

<登壇者>代表取締役社長 上條、取締役経営管理部長 溝上、サッポロビール社長 尾賀

Q. 2015 年のビールの販売実績が好調だった。基幹商品の黒ラベル、エビス以外にも伸びているブランドがあると思うが、それらの商品について教えてほしい。

A.(尾賀)黒ラベル、エビスに続くブランドとしてはサッポロクラシックがある。北海道限定販売の商品で、15年連続で売上数量が前年超えとなった。サッポロラガーも瓶のみの商品ではあるが、レトロ感やビールの王道といったイメージがあり、飲食店中心に販売数量が前年比で二桁増となった。また、白穂乃香という酵母をろ過しないビールやエーデルピルスなど業務用の専用商品もある。お客様の嗜好がクラフトビールなど多様なビールにも向かう中で、これら長年をかけて築き上げてきたブランドの地道な努力の積み重ねが実を結んだものと考えている。

Q. 2016 年の業績見通しについて、強気の計画のようにも見えるが、どのように達成していくのか？

A.(溝上、上條)国内酒類事業では月々の進捗管理を確実にを行い、販売動向に応じた経費支出を行うことが重要。事業会社でも毎月販売動向を注視しており、投下する経費の質を追求している。また、基軸ブランドに効果的な販促費の投下を行っていく。

食品・飲料事業は自販機のコラム獲得のための先行投資の結果として売上数量が伸びることがポイント。北米は為替変動のリスクはあるものの、現地通貨ベースでは前年までの実績のトレンドから達成可能と見ている。ベトナムに課題があったが、前年11月に商品のリニューアルを行い、リニューアル後の販売は順調に推移した。今年はその効果をさらに出し売上を伸ばしていく。外食事業では新橋、銀座5丁目の大型旗艦店の開業と、不採算店舗の圧縮による利益改善もあり、懸念はない。不動産事業では計画とのブレはほとんど生じないと見ている。

Q. 経営体質、利益水準の改善に対する考えを教えてほしい。

A.(上條)利益水準については、営業利益200億円、当期純利益100億円以上を安定的に計上できる会社でありたい。この水準は、2016年が計画通り推移すれば達成できる。

中長期的な観点では、当社は食のメーカーであり、酒類だけでなく食品分野での伸張を目指していく。海外では北米、東南アジアを中心に成長させていくが、投資は基本的に営業キャッシュフローの範囲内とする。

課題があるとすれば、成長分野を担っていく人財の確保である。その対策としてダイバーシティを推進しており、社内から初の女性取締役を内定した。また、グループ全体

で力を発揮するためにグローバルベースのマーケティング会議を開催する予定である。  
世界各地の現地法人間での人財交流も考えており、グローバル人財育成の体制を整えて  
いく。

以上