

**【電話会議質疑録】2018年12月期 第3四半期決算について**

<日時>11月2日 17:00-18:00

<登壇者>取締役経営管理部長 征矢、経営管理部IR室長

Q. 第3四半期決算について、計画対比での進捗と、通期計画達成に向けての課題を教えてください。

A. 国内酒類事業と国内の食品・飲料事業が計画に対して進捗が遅れている。

国内酒類事業では、高価格帯ビール市場の需要停滞が続いており、エビスブランドは前年に新発売した「エビス 華みやび」の裏返しによって、売上数量が減少した。

第4四半期は年間で最もエビスの販売数量が多い時期であり、11月の中旬には、エクステンション商品「エビス 薫るルーージュ」を限定発売するなど、通期計画達成に向けて取り組みを進めていく。「サッポロ生ビール黒ラベル」については、特に缶製品に勢いがあり、成長を続けているため、問題はない。また、伸長しているRTD市場に対し、4月に「りらくす」、8月に「サッポロチューハイ99. 99<フォーナイン>」を新発売し、順調に売上数量を伸ばしているが、投資の回収がどこまで進められるかがポイントとなる。

国内の食品・飲料事業では、第3四半期にはコーヒー飲料の落ち込みは下げ止まったが、第4四半期にコーヒー以外のホット商品でどれだけ上乗せできるかがポイントとなる。

Q. 消費増税を控えた来年のビール類市場の見通しを教えてください。

A. 消費増税に向けて、市場が二極化する可能性があると考えている。発泡酒からビールへのシフトが起き、ビールの売上が伸長すると想定する一方で、節約志向により新ジャンル市場の強さが残ることも想定している。また、クラフトビールの流行に飽和感があり、来年はトレンドが変わるのではないかと見ている。ユニークさのあるクラフトビールを飲み慣れたお客様が、同じくユニークさのあるエビスのエクステンション商品へシフトしてくるよう導きたい。

Q. 7月-9月の第3四半期期間の事業利益ベースで、食品・飲料事業と国際事業が増益しているが、背景を教えてください。

A. 食品・飲料事業は、レモン飲料の売上数量が、前年比で7%伸長したことなどが寄与した。国際事業は、前年同期にアンカー社を買収した際の一時費用約4億円が発生したことの裏返しによるものである。

Q. 国際事業では、下期にシルバースプリングスシトラス社(SSC)の大幅な業績改善を見込んでいたが、第3四半期時点では、顕在化しなかった。第4四半期には改善効果が出るのか？

A. SSCの業績については、オレンジジュースの需要減退、果汁原価高騰と工場の製造効率の悪化により、前年下期に10億円を超える損失を計上した。第3四半期時点で2億円程度の改善効果が出てきており、第4四半期には、さらに10億円程度の改善効果を見込んでいる。今後は、4月に経営統合したカントリーピュアフーズ社とのトータルでの商品ミックスを活用し、オレンジではないカテゴリーの商品をいかに受注できるかが重要なカギとなる。

以上