

【電話会議質疑録】平成 29 年 12 月期 第三四半期決算について

<日時>11月6日 11:00-12:00

<登壇者>取締役経営管理部長 征矢、経営管理部IR室長

1. 国内酒類事業について

Q.6月施行の「酒類の公正な取引の基準」への対応によって、営業利益面での影響は出ているのか？状況を教えてほしい。

A.当社は従前より販売条件費の効率的な支出に努めており、基準が変更になったことによって、大きな影響が出るものではない。

Q.夏場の天候不順による販売数量減の影響はどの程度であったか？

A.1-6月累計のビールジャンルの販売数量が、前年同期比で1%の減少であったのに対し、7-9月で4%の減少と天候不順により販売数量に大きな影響を受けた。数量減少による営業利益への影響額は、10~15億円程度であったと試算している。そのような中で、第三四半期の国内酒類の営業利益は前年同期比で3億円の減少に踏みとどまった。発泡酒・新ジャンル減少の影響はあったものの、ビール販売数量の増加による品種ミックスの改善効果と、RTDなど多層化の部分で着実に販売数量を伸ばしたことが奏功したと考えている。

Q.新ジャンルの販売数量が減少している背景を説明してほしい。

A.新ジャンルは「麦とホップブランド」の構成比が高いが、商品リニューアルは行ったものの、広告訴求のトーン等を前年からほとんど変更しなかったため、結果的に新ジャンル市場での流れを変えるまでには至らなかった。今後、戦略を見直していく。

2.北米飲料事業について

Q.シルバースプリングスシトラス社の減益要因について、オレンジジュースの総需要減退とオレンジの収穫量の減少による原価高が影響しているとのことだが、業績回復の見通しについて教えてほしい。

A.構造的な問題のため、一朝一夕に効果が出るものではないと思うが、来年の第一、第二四半期は厳しいとしても、下半期では昨年水準まで回復させたいと考えている。製造数量の減少による生産効率の悪化については、来年1月にカントリーピュアフーズ社と統合することによって、改善していけると考えている。

以上