

【電話会議質疑録】2018年12月期 第一四半期決算について

<日時>5月11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.「サッポロ生ビール黒ラベル」の販売が引き続き好調だが、伸長の背景を教えてください。

一貫した「大人エレベーター」シリーズの広告や、直接お客様に飲んでいただく体験の場を設けるなどのブランド訴求を継続しており、お客様の世代層と展開エリアの二面が広がっている。お店で「黒ラベル」を飲んでいる方に、家で「黒ラベル」の缶を飲んでいただく流れを作ることができている点が、伸長の要因と分析している。

Q.新ジャンルについて、各社が新ジャンルを強化しているが、第一四半期の取組状況と今後の見通しについて教えてください。

A.当社は、従前より「麦とホップ」に集中して取り組んでいるが、第一四半期は商品リニューアル前の在庫削減の影響や市場の競争激化の影響を受け、売上数量が前年同期を下回った。

一方で、高アルコール商品に対する市場ニーズをチャンスと捉え、6月5日にアルコール9%の新ジャンル「LEVEL9 贅沢ストロング」を新発売する予定である。

Q.今期は多層化への取組みに向けて、販促費を積極的に投下する計画となっているが、第一四半期の状況は？

A. RTDの新商品「りらくす」を4月3日に発売したため、3月から広告等の先行投資を行っているが、前年同期には「エビス 華みやび」の新発売に伴うブランド投資を行ったことから、販促費は前年同期並みとなっている。第二四半期以降は、RTDの売上数量伸長に伴う販促費増加が顕在化する予定である。

2.北米飲料事業について

Q.シルバースプリングシトラス社とカントリーピュアフーズ社の経営統合によって、どの程度の業績改善が見込めるのか？

A. 北米飲料事業の第一四半期の業績は、売上数量の減少と製造原価の悪化により、対前年同期比で減益となった。4月28日に二社の経営統合が完了し、カントリーピュアフーズ社の指揮のもと、原価低減の取組みを進めている。年間では約14億円の原価低減を見込んでおり、特に下期に効果が出てくる計画となっている。計画達成に向けて、キャッチアップしていくことが現状の課題である。

3.食品・飲料事業について

Q.第一四半期の国内飲料、減収要因は？

A.市場のペットボトルコーヒーやコンビニのカウンターコーヒーへの流れの中で、缶コーヒーの売上数量が減少した。自販機の商談は、春夏と秋冬の商品入替のタイミングでの交渉がポイントとなるので、しっかりと手を打ち、秋冬の経営成績に活かしていく。

以上