

【決算説明会質疑録】平成 26 年 12 月期 第二四半期決算について

<日時>8月6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

1. 国内酒類事業について

Q. 極 ZERO、税率適用区分の修正により酒税納付差額の自主修正申告を行った経緯と、発泡酒に変更して再発売した後も販売が好調である要因について説明してほしい。

A. (尾賀) 国税当局より、「極ZERO」の税率適用区分に関連し、製造方法に関する情報提供の要請があり、社内において当局の酒税法に関する法令解釈を確認し、これに沿った上で当局から要請されたデータの検証を行う中で、仮に「極ZERO」が「リキュール(発泡性)①」に該当しないこととなった場合、多くのお客様、お取引先様にご迷惑をおかけすることになることから、終売の判断に至った。また、外部専門家の意見も踏まえ、財務的な追加負担軽減の観点から、自主的に修正申告を行った。4月までの出荷分については、6月末に支払を行った。

最終の6月出荷分は8月末が納付期限となっている。なお、当社は「極ZERO」は「リキュール(発泡性)①」に該当するものと認識しており、今後も当社の認識を法令上の手続に則って主張すべく、外部専門家の意見を仰ぎつつ必要な対応を行っていく。

7月15日より発泡酒として極ZEROを再発売したが、販売価格の上昇よりもプリン体を気にするお客様から引き続き強いご支持をいただいております。年間売上数量目標である550万箱は達成できると認識している。ごくごく飲める爽快感、また糖質0、プリン体0のビールジャンル商品として「世界初」の優位性を今後も訴求していく。

Q. 今年のプレミアムビール市場の伸張とエビスの動向は？

A. (尾賀) 今年は年初から各社新商品を投入し、プレミアムビール市場への関心が高まった。その中でエビスは前年同期の販売数量を上回り好調である。市場の活性化がよい影響をもたらしており、今後もエビスならではの価値をお客様に提供していく。

Q. プレミアムビール、機能性商品が話題となる一方で、スタンダードビールでも黒ラベルが堅調である。その背景は？

A. (尾賀) 特に缶の黒ラベルが堅調である。若い世代の方からCMの「丸くなるな、星になれ」のフレーズに共感していただくことができているように思う。今年から、家庭用の缶と業務用の樽生をリンクさせ、ブランドを際立たせる「パーフェクト黒ラベル」の取組みを展開している。

2. 国際事業について

Q. 北米の酒類事業の状況は？

A. (上條)カナダ市場の価格帯は日本と同様に三層構造で、安価の方からバリュー、スタンダード、プレミアムとなっている。価格競争が起きているのはスタンダードの部分。スリーマン社はスタンダード価格帯の製品の取り扱いはないが、1-3月のバリューの製品の売上数量に影響が出た。しかし、4-6月ではキャッチアップできているし、プレミアム製品の売上数量は前年比105%と伸張している。

3. 食品・飲料事業について

Q. グループ内事業再編を行っている背景と食品・飲料事業の業績への影響は？

A. (上條、溝上)グループを効率よく運営するための取組みとして行っている。今回は全国で複数に分かれていた飲料の自動販売機のオペレーター事業をお取引先やエリアで再編した。事業再編により意思決定のスピードを上げたり、営業先の重複を解消することによるベネフィットは、直接・間接的に業績に影響を及ぼすものと考えている。

以上