

【電話会議質疑録】平成 27 年 12 月期 第三四半期決算について

<日時>11月6日 17:30-18:30

<登壇者>取締役経営管理部長 溝上、経営管理部IR室長

1. 国内酒類事業について

Q.国内のビール類の販売数量年間見通しを前年比 96%へと下方修正しているが、9 月末時点での実績は前年比93%となっている。10-12 月の第四四半期にどの程度改善できるのか？

また、来期の見通しは？

A.発泡酒新ジャンルカテゴリーにおいて、他社との競争激化により販売数量への影響が出ている。これをいかに改善するかが重要だが、「麦とホップ The gold」ブランドの新たなエクステンションとして、10月に「麦とホップ The gold 絹のコク」を限定発売し、11月に「麦とホップ The gold コクの極み」の限定発売を予定している。一方、ビールについては、「黒ラベル」が好調であるし、これからギフトの最需要期を迎える「エビス」についても、新たなブランドエクステンション「深み味わうエビス」の限定発売を予定しており、取り戻していけると考えている。

来期についても、今期同様基軸ブランドである「黒ラベル」、「エビス」、「麦とホップ The gold」に注力するという方向性に変更はない。ブランド価値を高めるような新たな取り組みを行っていきたい。

2. 国際事業について

Q.ベトナムでは競合他社がプレミアム市場へ参入したが、市場の状況と、サッポロへの影響について教えてほしい。今期のベトナム事業は 22 億円の営業損失となる見通しだが、来期の収益改善についての考えは？

A. 高価格帯のプレミアムカテゴリーは大手競合の参入があり競争が激化した。中位の価格帯のメインストリームの伸長は顕著である。

当社への影響についてはビアクラブ業態での他社商品のトライアルによる影響は出ている。当社がベトナムに進出してから 3 年半が経過したが、この間の経験を活かして、11 月からより一層現地の方の嗜好にあわせた商品のリニューアルを行っている。

具体的には味・パッケージ・価格の見直しを行っている。

また、ホーチミンだけでなく、ニャチャンやダナンなどの地方都市にも販売を展開していく。これらの取組みにより、来期の収益改善を図っていきたい。

Q.ベトナム事業の合弁相手先であるビナタバ社(Vietnam National Tobacco Corporation)の出資持分 29%を譲り受け、サッポロベトナム社を完全子会社化したが、その背景は？

このことによりオペレーション上の不都合は生じないか？

A. ベトナム政府の国営企業の中核事業強化を目的とした周辺事業の資本引き揚げ方針に沿って

ビナタバ社は出資持分を整理する必要が生じていた。一方、当社側は変化する市場対応への意思決定をより早める必要性が高まっており、譲受合意に至った。発生したのれんの金額は 16 億円程度。引き続き政府との関係は良好であり、セールスオペレーション上で不都合が生じることはない。

3.食品・飲料事業について

Q.食品・飲料事業について、今期売上数量は伸びているが、依然として利益率が低い状況である。今後の改善見通しについて教えてほしい。

A. 今期は自動販売機に関連する費用支出が嵩んでおり、広告宣伝費の削減と相殺しても3億円程度の収益悪化要因となっている。自動販売機に投入する商品の選別、コラムごとの採算の精査を進め、収益性を上げていく。ポッカサッポロ社は、スープやホット商品に強みがあり、10-12月の第四四半期に利益が出る会社である。自販機もホットコーヒーなどがスタートし、缶スープの需要も増加するので、収益は改善される。

4.不動産事業について

Q. 来期の不動産事業の見通しに変化はあるか？

A. YGP の稼働率が年末には99%まで回復する予定なので、来期の見通しに変更はない。
銀座五丁目再開発計画も来期後半から収益貢献する予定である。

以上