

【決算説明会質疑録】平成23年12月期第2四半期決算発表について

《日時》8月5日（金）17:00-18:30

《登壇者》代表取締役社長 三宅占二、代表取締役常務取締役 古元良治、他グループ会社担当長

1. 平成23年度第2四半期業績・通期業績予想修正・中期経営計画について：

Q.通期営業利益予想下方修正 80 億円について。コストダウンで吸収できる規模と思うが、なぜ下方修正をしたのか。

（古元）それぞれの事業会社と戦略的な対話をした結果である。年初目標 1,520 億円を達成したいという思いはあったが、年初から全ての事業（国内・海外）で大きな環境変化があった。それらの状況をきちんとマーケットに対してアップデートすることが責務と考え、このような結果となった。

Q.豪州事業の来期の見通しは。

（LION 担当長）酒類は販売数量の減少が底を打つと思われるが、コスト削減も継続することにより増益を目指す。飲料事業は売上高に見合ったコスト構造にすることで、来期は今年を上回る利益を上げたい。生産拠点最適化の利益貢献は 2013 年以降に大きく貢献を見込む。

Q.国内酒類事業について認識している課題は。

（キリンビール担当長）東日本震災の影響で年初計画通りに進められなかった活動がある一方、SKU が絞込まれ、想定以上に主力ブランドへの集中が進んだ。これを好機として生かしていきたい。今期は商品フォーメーションの基盤再構築に取組み、来期以降はキリン フリーののような新カテゴリー創出へのチャレンジにも取組みたい。

Q.事業環境が大きく変化する中、現時点で中期経営計画目標達成の見込みは。

（三宅）特に営業利益で乖離が大きく、楽に達成できるとは言えない。環境変化がある中、新規事業も加わっていることなどを見極めながら、2012 年の計画を立てる中でお答えしたい。

2. ブラジル スキンカリオール社買収について：

Q.ブラジルスキンカリオール社買収の意義について改めて教えて欲しい。

（三宅）ブラジルは成長性の高いマーケットであり、スキンカリオール社は第二位のシェアを保有しており、また、特に成長性の高い北東部で高いプレゼンスを持っている。スキンカリオール社は優れたブランドを有しており、今後、キリンの知見をプレミアムブランド開発などに生かすことにより、マーケットの成長以上に伸びるポテンシャルはあると考える。同時に、コスト構造改革にも取り組み、収益性を高めていきたい。

Q.スキンカリオール社について、ビール事業と飲料事業のどちらが魅力的か。

（三宅）現状で各事業の売上高構成比はビール約 85%、飲料約 15%だが、今後は都市部の飲料市場で、炭酸飲料から機能性・茶系飲料に消費者の嗜好がシフトしていくと考えており、キリンビバレッジの知見も生かせると考えている。

以 上