

【決算説明会質疑録】2013 年決算ならびに 2014 年事業方針発表について

＜日 時＞ 2014 年 2 月 14 日（金） 10:00－11:30

＜登壇者＞ 代表取締役社長 三宅 占二、取締役 鈴木 政士

＜全体＞

Q.2014 年度、各事業の販売数量が計画に届かなかった場合、利益計画を達成するための方策はあるか。

（三宅）コンティンジェンシープランは当然持っており、トップラインが達成できなくても、利益確保するよう費用をコントロールしていく。昨年度のブラジルキリンのようなサプライズは起こさないことが経営としての責任と考えている。

Q. 今後の自己株式取得の可能性について教えて欲しい。

（三宅）2013－2015 年中期経営計画で目指すフリーキャッシュフロー（4,000 億円以上）目標に対して進捗は順調である。自己株式取得については、中計の財務方針に則って検討する。

＜日本総合飲料事業＞

Q.ビール市場の単価の見通しについて教えて欲しい。

（三宅）この春の消費増税後の動向なども考慮する必要があるが、高付加価値、高価格帯を受け入れるお客様や飲用シーンはあると思う。単に高額商品の品揃えを増やすということではなく、「訳あって高い」「訳あって安い」という提案を行うことが大切だと考えている。

＜ブラジル事業（ブラジルキリン社）＞

Q. 2013 年度のブラジルキリンの営業利益が会社計画未達となった要因と、今後の見通しについて教えて欲しい。

（三宅）2013 年度は、最盛期での売上最大化に向けてマーケティング活動に取り組んだが、第 2 四半期以降の消費の冷え込みと、それに伴う競争激化への対応が遅れ、目標を達成できなかった。今年度は、販売状況等を注視しながら、コストコントロールをしっかりと行い、結果を出していきたい。

また、今後のブラジル市場の見通しについても悲観はしていない。2014 年は FIFA ワールドカップ、その後 2016 年にはオリンピックと、消費拡大が期待できるスポーツイベントが控えているほか、平均年齢も若く、中間所得層の消費拡大が見込める。2013 年度は、インフレが予想以上に進行し、消費がビール・清涼飲料に十分に回らないという状況であったが、中長期的には、成長の期待できる市場であると確信している。

Q. 清涼飲料事業の状況について教えて欲しい。

（三宅）ブラジルキリンの清涼飲料は、日本国内での我々の知見を活用し、健康機能性領域で独自の地位を築いていきたいと思っている。昨年発売した KIRIN Fibz は、2014 年は、サンパウロ、リオデジャネイロに販売を拡大する。女性のお客様にも関心を持って頂いており、南部・南東部の成熟市場で人気を獲得し、しっかりとブランドを成長させたい。

<豪州事業（ライオン社）>

Q. 飲料事業の今後の取組みについて教えて欲しい。

（三宅）一つは、従来から進めている生産拠点最適化などの構造改革を着実に実行していくことである。次に、乳価のボラティリティの影響を受けにくい構造にしていくことである。三つ目として、豪州国内に留まらず、中国・東南アジアへの展開も検討している。

Q.2014 年度、飲料事業の 43 百万豪ドルの減益計画の内訳を教えてください。

（鈴木）ほとんどが乳価高騰による影響である。

以 上