

【決算説明会質疑録】平成 23 年 12 月期決算発表ならびに平成 24 年グループ事業方針について

《日時》 2 月 10 日（金）17：15－18：45

《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

以下、KB:キリンビール、KBC: キリンビバレッジ

【国内総合飲料事業】

Q.今期は、国内酒類・飲料事業ともに販売数量を伸ばす計画だが、その背景を説明してほしい。

（三宅社長）KB は昨年震災の影響が 2~3%あったと考えており、今期ビール類の販売数量目標である前年比 2.0%増は決して背伸びした計画ではない。昨年来、基盤ブランドも好調である。前期は新ジャンルカテゴリー（トータル）では計画を達成できなかったが、今期は現在の消費者のトレンドを捉えた「麦のごちそう」のような新商品も投入し、お客様の支持を獲得したい。また、成長の続く RTD カテゴリーでは、「キリン ワインカクテル ワインスプリッツァ 白」など新商品の訴求余地も高いと考えている。KBC の国内販売数量目標として前年比 9%増は高い目標と思われるかもしれないが、販売数量を 2009 年並みの水準に戻すということである。昨年、震災の影響でできなかった施策も実践することで、KB,KBC いずれについても今期の計画は実現可能と考えている。また、利益の達成は継続的なコスト削減を含む取組みで実現したい。

Q.新たに発足したキリンビールマーケティング社の狙いを教えて欲しい。

（KB 担当長）マーチャンダイジングと営業機能を一体化することで、地域密着の強化とスピーディな対応を可能にすることが大きな狙いである。

Q.先日発表された KB・KBC の新体制はどのような考えに基づくものなのか。

（三宅社長）今年度は 2010-12 年中期経営計画の最終年度であり、且つ 2013 年中期経営計画のゼロ年度でもある。我々の長期経営構想「キリン・グループ・ビジョン 2015」の総仕上げとなるタイミングで、計画の策定者が実際に計画を実行する体制が望ましいと考えた。

【海外総合飲料事業】

Q. 豪州ライオン社（特に飲料事業）とブラジルのスキンカリオール社の 2012 年計画の背景を教えてください。

（三宅社長）ライオンの飲料事業については、抜本的な改善取組みを昨年からスタートしている。課題は全て明らかになっており、それぞれをプロジェクトとして進めている。当初期待していた成果は若干後ろ倒しになるが実現できると考えている。ライオンとして、2011 年度の修正計画（現地通貨ベース）は達成しており、マイナスイスパイラルは脱したと考えている。

スキンカリオールは昨年 8 月（子会社化発表）時にご説明した 2011 年利益見通しよりも実際の着地は下回ったが、2012 年の目標である売上高対前年 12%増は、ボリューム、価格、高付加価値商品へのシフトなどを通じて達成可能と考えている。また、EBIT355 百万ブラジルレアルについても、成長とコスト削減により実現可能と考えている。同社については、買収後の統合作業（Post merger integration）を通じて、生産面での高い管理体制を確認できたほか、サプライチェーンの課題なども分かってきた。これら課題については、全て私が KB で経験・解決したことであり、バリューチェーンの連携を強化することで解決していけると考えている。

以上