

【決算説明会質疑録】2014 年決算ならびに 2015 年計画発表について

<日 時> 2015 年 2 月 13 日（金） 10:00－11:30

<登壇者> 代表取締役社長 三宅 占二、取締役 伊藤 彰浩、他グループ会社ディレクター

<全体>

Q. 今後の方針の説明において、いつにも増して中長期視点という言葉が強調していた背景は？

（三宅）今年の位置づけを考えた場合、今中期経営計画（中計）の最終年度として今年だけ良い数字を出そうとするよりも、次の中計に向けたゼロ年度としてもう一度スタートをきり直し、その中で今年何をすべきかにフォーカスして計画を策定した。課題は日本国内とブラジルであり、最優先課題は国内ビールのシェア下げ止めである。先を見据え、単年度ではなく中長期の視点で取り組むことを強く意識した。

Q. 今中計は株主還元を強化する方針であったが、国内の回復が軌道に乗れば、成長投資を優先していくのか？

（伊藤）今年も今中計の方針に従って、平準化 EPS30%以上の配当を実施する。次期中計の方向性は今後検討する。

<日本総合飲料>

Q. 日本総合飲料の今期の戦略について、ブランド投資を強化するのは分かったが、ブランド投資のみならず、持続的な成長のために、特に根本的に変えていくという点があれば説明してほしい。

（事業担当長）特効薬があるものではなく、継続的な投資によるブランド強化と麒麟の強みである技術力を生かした商品開発に継続して取り組む。

（三宅）風土改革を進めており、現場の士気は上がっている。技術開発力・商品開発力に本来の強みである営業力が加わり、さらに必要なブランド投資があれば必ず成果が出ると考えている。

Q. 今年、ブランド投資による日本総合飲料の減益を、海外、医薬でカバーして増益を目指す計画だが、海外が計画を下回った場合の対応はどうか？

（三宅）日本総合飲料の再成長はグループの最優先課題であり、ブランドへの投資は計画どおりに行う。

<ブラジル総合飲料（ブラジル麒麟社）>

Q. 前期はコスト削減の効果があつたが、今後はどれくらい続くか教えてほしい。また、今期計画で戦略的コスト削減と販売数量の伸びは両立できるのか？

（担当ディレクター）コスト削減の効果は、ワントタイムとサステナブルのものがある。ワントタイムはまだ削減余地があり、まず強化すべきエリアに投資を集中し販促費は変動費化していく。サステナブルな効果については、物流網の見直しに取り組む。現在はまだ最適なネットワークが構築できておらず、今後持続的な効果が見込める。今期は投資にメリハリをつけてコスト削減効果を出すとともに、販売面でも強化するエリアに取り組めば、落ち込みをカバーできる。

<ガバナンス>

Q. 国内酒類強化のもと、麒麟ホールディングスと麒麟を一体的に運営すると、執行者と監督者が同じになることになり、ガバナンスが弱体化してしまうのではないかと？

（三宅）ガバナンス強化のため、麒麟ホールディングスに社外取締役を 1 名追加して 3 名体制とする。

以 上