

【電話会議質疑録】平成 23 年 12 月期 第 3 四半期決算について

<日時> 11月4日（金） 18:30-19:45

<登壇者> 経理部長 伊藤 彰浩、常務取締役 小林 弘武 他グループ会社担当長

伊藤経理部長より 3Q 決算説明

小林常務よりスキンカリオール・グループ完全子会社化について説明

以下、質疑応答：

KB: キリンビール、Lion: ライオン

【海外酒類・飲料事業】

Q. 豪州事業について、足元の状況を踏まえて来期の見通しも併せて教えて欲しい。

（Lion 担当長）酒類は数量も若干底を脱した感がある。価格競争も緩和し正常化に向かっている。一方、飲料は 1\$ 1 L ミルクの過当競争に引き続き巻き込まれている。来期、酒類は価格正常化、数量改善などでやや上回るのではないかと見込んでいるが、飲料の市場環境は引き続き厳しく、コスト削減により増益を達成したい。詳細は次年度計画発表と併せてご説明したい。

Q. 飲料事業、2Q での下方修正に伴う減損リスクを教えてください。

（経理部長）現在、減損テストを実施中である。減損するかどうかも含め現時点ではお答えできない。

Q. プレゼンテーションスライド 7 の飲料事業増減益分析について。その他 +122M 豪ドルの内訳は。

（経理部長）去年の余乳コストの裏返し。その他にコスト削減等の積み上げがある。

Q. 飲料事業は 3Q までの結果から考えるとさらなる上積みが可能に見える。

（経理部長）ミルクコストアップの影響といくつかの前年の特殊要因の裏返しで減益となる。3Q の進捗からは上ブレを考えられると思うが、期央修正予算並みで着地の決算となるだろう。

Q. 今期の酒類事業は最需要期である 1Q（10-12 月）の業績が 36M 豪ドルほど落ち込んだが、来期はその反動分を入れても大きくは伸びないのか。

（LNNF 担当長）YES. クイーンズランドの洪水は、洪水自体は 1 ヶ月で引いたが、観光客の減少はその後も続き、影響は数ヶ月に及んだため 2Q の数字も芳しくなかった。消費マインドの低迷が続く厳しい状況のため、反動分を含めても若干のプラスを狙うのが来期の目標となろう。やや厳しい見方と思われるかもしれないが、そのように見ている。しかし、人口も年 1.5% 伸びており、2speed ではあるが豪州経済全体が悪いわけではなく成長を継続していることから、中長期的には全く悲観していない。

【ブラジル、スキンカリオール】

Q. 今回の 100%化によるバリュエーションは。

（常務取締役）株式 100%取得額合計 63.0 億レアルに 2010 年末時点の純有利子負債 8.28 億レアルを加え、企業価値は 71.28 億レアル。これを前回の発表時と同様に、2011 年 3 月時点の直

近 12 か月 EBITDA5.5 億レアル*で割ると、EV/EBITDA 倍率は約 13.0 倍となる。

* 平準化調整後（一時的なキャンペーン費用、創業家費用負担等も含んだ調整）

Q.ブラジルのビール市場の伸び率は年率 5 %ということ間違いはないか。

（常務取締役）数量ベースでは 4～5%の成長、金額ベースでは、資料にあるとおり、2010～15 年では年平均で 9.8%増（名目ベース）と予測している。

Q. マーケットの伸びが急激に鈍化するリスクはあるか。

（常務取締役）今後、オリンピックやワールドカップも実施されることから、力強い成長が可能だと思う。

Q.足元業績、今期と来期の業績見通しを教えてください。

（常務取締役）足元では、スキンカリオール社の経営における意思決定の混乱や遅れ、原材料価格の高騰などが業績に影響を与えており、6 月時点の直近 12 ヶ月間の利益は 3 月時点よりも下ぶれている模様。今期業績の着地見込みは精査中だが、当初の見込みを下回ることになる。来期は意思決定の混乱による影響もなくなり、ブラジル市場に見合った成長ができるものと期待している。

Q.新しい経営体制をどうするのか。

（常務取締役）来年 1 月までは現 CEO が留任し、その後、内部昇格または外部招聘による新 CEO が就任する予定。今後は豪州ライオンのように取締役会を設置し、有識者、事業経験者、KIRIN からの人間も加わり、マネジメントに対するガバナンスを強化していく。

Q.当初の 50.45%取得時からレアル安が進み円転すると投資額は数百億円目減りする。これらを連結する際、減損のような調整が必要になるのか。また、のれん償却費はどれくらいになるのか。

（経理部長）為替変動による資産評価額への影響は為替換算調整勘定に反映されるが、減損にはならない。のれん償却については今後監査法人と検討の上決定する。総額で 42 億レアル程度出てくる見込みだが、為替や償却期間によっても年間の償却額は変化するだろう。

【国内酒類事業】

Q.来期に向けての今下期のコストアップ（販促増）はどのような進捗か。実際に第 3 四半期は販促費も増加しているが、売上への良い影響はあったか。

（KB 担当長）第 3 四半期は昨年よりも販売費を使っている。上半期にできなかった販促を下半期に実施しているため。短期的な数字につながる投資ではなく、継続的なブランド育成のための投資を行なっている。新商品導入を絞り、主力・定番商品の基盤作りに取り組んでいる。今期は新商品を絞った反動でマイナス幅が市場を上回っているが、ブランド育成が順調に進めば、来期は前年比でプラス要因となるだろう。

Q.販促費削減の余地は。

（KB 担当長）市場での競争が激化していることもあり、これに真正面から参戦することはしないが、現在のところ大幅に販売費を削減することは難しいと考えている。

【連結業績全体】

Q.今期の純利益は大幅な下方修正。特損益はどれくらい織り込んでいるか。実効税率は。

（経理部長）投資有価証券評価損 190 億円、固定資産減損損失 50 億円の他に 10 億円程度を期央修正値に追加計上し、特損益はネットで 330 億円（損失）を見込んでいる。実効税率は、約 59%。

Q.今年度末の有利子負債残高はどうなるか。

（経理部長）D/E ratio は最大で 1.10 倍程度になる見通し。

以 上