

【決算説明会質疑録】平成 26 年 12 月期 第 2 四半期決算発表について

＜日 時＞ 2014 年 8 月 7 日（木） 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

＜日本総合飲料事業＞

Q. 発泡酒市場の変化に対し、カテゴリトップの麒麟としての戦略は。

（三宅）ビール各社が発泡酒カテゴリでプリン体ゼロ商品を投入する。当社も「淡麗プラチナダブル」を投入し、より一層「淡麗」ブランドで発泡酒市場での地位を確固たるものとする。

Q. 清涼飲料事業の収益性を上げるための対策は。

（三宅）収益性を上げるためには、相対的に低い市場地位を向上させることも重要であるため、販売数量を増加させながら、利益率の高い商品構成にしていくことが必要である。

Q. プレミアムビールについての考え方は。

（三宅）成熟市場でコモディティ化しつつあるビール類にお客様が飽き足らなくなり、価格は高くても違った価値のあるものへと関心が集まっていることの一つの表れであると考えている。色々な味のビールが飲みたいというお客様のご要望にお応えするために、プレミアムビールの先にあるクラフトビールの文化をリードしていく。

＜海外総合飲料事業＞

Q. 今後の豪州飲料事業への乳価の影響は。

（経営戦略担当ディレクター）豪州における年度のスタートとなる 7 月から新たな乳価になるが、前年度に比較すれば業績へのネガティブな影響は緩和されるのではないかと考えている。また、国際価格も下落傾向にあり、来年以降、ポジティブな影響が出てくると思われる。

Q. ブラジルの下半期の市場環境及び戦略の方向性は。

（三宅）ワールドカップ開催期間中は、競合他社による激しい低価格競争が生じたが、8 月以降は、極端な価格競争は沈静化の方向へ向かうと考えている。適切な商品、チャネルの組み合わせにより、市場成長分の獲得を狙う。

Q. ブラジルでは、北東部の業務用市場で強みがあるが、シェアを守り切れているのか。

（三宅）ワールドカップ開催中の低価格競争は量販店を中心としたものであり、北東部の業務用市場の強みは維持できている。

Q. ブラジルの利益計画が下方修正されたが、それでも達成できない場合、のれん減損リスクは。

（伊藤）日本総合飲料事業と同様、ブラジル麒麟についても、中長期の持続的成長を見据えた計画の策定に着手しており、今年度の業績だけではなく、新たな計画も踏まえた中長期的な事業価値評価に基づき減損判定を実施する。なお、現時点で減損の兆候はない。

＜中期経営計画及びそれ以降の持続的成長に向けての取組み＞

Q. 「実行能力の強化」という説明があったが、結果につながる実行力とは。

（三宅）国内において、ここ数年、麒麟の強みである新しい価値をもった商品の提案ができておらず、マーケティングにおける実行力に課題がある。また、決めたことを忠実に実行するだけでなく、常に競合他社に視点を置いて営業活動を実行する力も今まで以上に必要と考えている。中長期的に国内を再成長軌道に乗せるための再構築策を作り 2015 年度事業計画に反映させる。

Q. 社内を変えるためにどのようなアクションをとっているのか。

(三宅) トップが全国を回り、社員と直接対話を行うことで、考えを伝えるとともに、課題をつかんでいる。また、今後は、人材配置の最適化にも改めて取組み、実行力を高める。

Q. コスト削減効果が現れるにはある程度時間が必要だと思うが、2015年の営業利益水準は。

(三宅) 最優先課題である国内再成長を実現するために、本来何をしなければならないかという観点で、しっかりと再構築策を作ったうえで、2015年度計画の中で利益計画とともにお示ししたい。

Q. 多角化事業の考え方、特に選択と集中により投資効率を上げる考えはあるか。

(三宅) 以前からキリンの強みが発揮しきれない事業の外部化を行い、強みのある事業へ集中する取組みを行ってきた。既にかなり主力事業中心の会社になったが、事業ポートフォリオは常に念頭に置きながら経営を行っている。

以 上