

【主な質疑応答】2015年12月期 第3四半期決算 電話会議

【国内セグメント】

Q. 修正後の年間予想から、第3四半期累計(1—9月)実績を差し引くと、第4四半期(10—12月)の国内セグメントは28億円の増益となる計算だが、増減要因別に説明してほしい。

A. 商品構成では9億円の増益を見込んでいるが、足元でもトクホ製品や、「BOSS」ブランドが好調に推移している。大容量ペットボトルについても、意識的に数量は追いつけない。生産コスト削減では19億円の増益を見込んでいるが、キャップの軽量化やロールラベル化の活動が前倒しできているほか、コーヒー豆等、原材料をヘッジした効果が想定よりも出てくる。またボトル缶製品等の内製化の効果も貢献する。販売促進費・広告宣伝費についてもしっかりマネジメントしていく。

【国際セグメント】

Q. 欧州が好調だが、その理由は。

A. 夏の天候に恵まれたことと、イベリアでシュウエップスを中心に業務用が好調だったことが大きい。第4四半期については、決して楽観はできないが、為替影響を除くベースで5億円超の増益を見込んでいる。

【ジャパンビバレッジグループ等の連結影響】

Q. 連結子会社化した7月末以降、どのようなシナジーが見えてきたか。

A. ルートの効率化や、機材や部品を含めた細かいところまで意見交換しており、買収前の想定よりも順調に進んでいる。

【インドネシア飲料事業の減損損失】

Q. 減損損失は損益計算書のどこに計上したのか。

A. 営業外費用として58億円、特別損失として97億円を計上した。

Q. 減損したことによる、来期以降の利益押し上げ効果は。

A. のれんやその他の無形固定資産がなくなり、来期以降は、数億円規模で償却負担が減る。

Q. 今後のインドネシア事業は。

A. 商品ポートフォリオや営業体制を抜本的に見直し、早期の収益改善を図る。