

## 【主な質疑応答】2016年12月期 第3四半期決算説明会

### 【全体】

- Q. 今年は、上期のフランスの不調や、円高、ベトナム市場の減速など、様々な逆風があったが、結果として、2016年12月期通期の営業利益予想を上方修正しており、全体の利益のコントロール力が上がっていると感じている。社内でどのようなマネジメントを行っているのか。
- A. 事業をグローバルに拡大させてきたことで、特定のエリアが厳しい時であっても他のエリアがカバーする、といったように、事業ポートフォリオが強固になってきている。加えて、今年は、各エリアで起こった問題に対し、早期に対応できた。ただし、現状に満足はしておらず、今後は、事前に課題を想定し、よりアクティブに、先手を打って対応していきたい。

### 【国内セグメント】

- Q. 飲料市場全体で価格の下げ止まりが見られ、競争環境が緩和してきているように感じるが、先行きをどのように見ているか。
- A. 今年の価格の下げ止まりは、各社が利益重視の経営に移行した結果だと考えており、この傾向は続くと考えている。当社も、小容量の強化、重点ブランド及びトクホへの注力等、収益力強化に向けた戦略を継続する。
- Q. 第3四半期(7-9月)の商品構成の改善による利益増が+10億円となったが、その要因は。
- A. 500ml ペットに注力し、大容量で過度な価格施策を行わないという取組みが進み、第3四半期も着実に商品構成が改善した。また、8月に新発売した特茶カフェインゼロも寄与。なお、1-9月の売上数量は対前年で約2%増であるのに対し、ジャパンプレバレッジグループの連結影響を除いた既存事業ベースの売上高は対前年で約3%増となった。
- Q. 来期の生産コスト削減の見通しは。
- A. 為替はプラスに効くが、原材料市況は悪化しているため、為替と市況の合計では、影響は相殺し合うと見ている。コスト改善活動については、引き続き取り組んでいきたい。

Q. 1-9月のSBFの販売数量の伸び率は市場を下回っているが、トップラインに対する考え方を確認したい。

A. 来期は、市場を上回るトップライン成長を実現したい。収益力強化の戦略は継続し、売上成長を超える利益成長を目指す。

#### 【国際セグメント】

Q. フランスは、デフレが継続する中、来期は大手流通チェーンとの価格交渉において、どのように対応するのか。

A. 今年は、年初の交渉が長引き、効果的なプロモーションを実施できなかった。この反省を活かし、来期分については前倒しで交渉を進める。また、当社の来期方針についても早めに大手流通チェーンと共有し、早いタイミングからプロモーションを実施したい。

Q. 第4四半期(10-12月)のアジアは減益の見通しだが、ベトナムの市場減速の影響はいつまで続くのか。また、タイの健康食品事業において、国王の逝去の影響はないか。

A. ベトナムについては、競合の品質問題の発覚後、飲料業界に対するお客様の信頼が戻っておらず、問題の収束には年末までかかると見ている。また、タイのエッセンスオブチキンはギフト用に購入されることが多いが、特に11-12月はギフト需要期であり、消費の手控えにより、売上に影響が出ると見込んでいる。