

【主な質疑応答】2023年12月期 第2四半期決算発表説明会

【全社】

Q. 社長のミッション、力を入れる重点テーマは？

A. 大きなミッションは、グローバル飲料企業として質の高い成長を目指すこと。

オーガニックと非連続性の成長の両方を視野に入れているが、オーガニックでは国内外で利益率を上げながら事業成長を達成することが重要。

以下3点により企業価値を上げていく。1, RTM（ルートトゥマーケット）・RGM（レベニューグロスマネジメント）の強化 2, ブランド拡充 3, 売上収益・営業利益ともに成長させること。

Q. 原材料コストアップは今期 600 億円程度の計画だが、変化は？

下期・来期の見通しは？

A. 上期 360 億円程の悪化で、想定通りの進捗。

現時点では年間想定 600 億円から大きくぶれない見込みだが、依然不確実性の高い状況。原材料市況は一部安定した部分もあるが、エネルギー価格は非常に流動的。来年については、現時点で見通しをする段階ではなく、コメントは差し控えたい。

Q. M&A について、アップデートできる情報はるか？株主還元の見方は？

A. オーガニック成長に加えて非連続性の成長を実現してこそ、

グローバル飲料企業としての SBF グループの成長があると考えており、当然 M&A は検討している。還元についても、検討はしているが、成長投資が優先。

【日本】

Q. 23 年 10 月価格改定を大容量ペットのみ対象にした背景は？

来期へ向け、小容量ペット価格改定の可能性は？

A. あくまでお客様にご理解いただける範囲で、一部の商品、一定の幅に留めた。

今後も、お客様にご理解いただける範囲で、選択肢として検討していく。

Q. この数年、構造改革でサプライチェーンコストをかなり削減した印象。

今後もさらなる構造改革は可能か？どれ程の余地があるか？

A. 自販機構造改革は、法人営業とオペレーションの効率化の2点を大きく進めている。

法人営業は上期計画を達成し、力をつけている。また、オペレーション、ルートの効率化も計画通り進捗し、コスト削減に大きくつながっている。物流面でも安定供給とサプライチェーントータルの構造改革を推進していく。

【海外】

Q. Beam Suntory との協業において、設備投資の資金配分及びリターンの配分は？
他地域でも今後新たに協業を検討していくのか？

A. 投資主体は Frucor Suntory、SBF。リターンの配分については、これから詳細を詰めていく。

飲料事業が最優先セグメントという考えは変わらないが、RTD カテゴリーは今後も成長が期待できる分野であり、グローバル成長の加速へ向け、当社へのメリットがはっきりすれば他エリアでも検討していきたい。

Q. 欧州と APAC は、1Q 比較でモメンタムが弱まって見えるが、その背景は？

A. 欧州全体としてブランドモメンタムに大きな変化はない。

フランスは、昨年、経済・天候ともに良好で外的要因によるプラス要素があった。

一方、今年は春先の天候不順に加え、社会情勢の影響も若干ではあるものの一時的にあった。

足元の需要は回復基調、ベースとして大きな変化はない。

スペインは、昨年4月以降一気に経済が回復、特に業務用需要が活性化したため、その反動がでた。業務用・家庭用ともに既に手を打っている。

ベトナムはスペイン同様、昨年の経済回復の反動を受けた。また、足元ではベトナムの経済停滞が飲料市場全体へも影響していることは事実ではあるが、下期以降、主力ブランドのプロモーション含め競合対策、需要喚起を行っていく。