# 宝ホールディングス株式会社 2008 年 3 月期 中間決算説明会 質疑応答内容

2007 年 11 月 20 日(火) 野村證券株式会社日本橋本社(東京)

回答者 代表取締役社長 大宮久、代表取締役副社長 大宮正、取締役 IR 室長 松崎修一郎

【質問1】 オープンプライスについて

Q キリンホールディングス社が和酒関係についてもオープンプライスを導入するとアナウンスされたが、御社はどうお考えになられているか。

A メーカーから商品が出て、そこから先はリベート等がでないというのが本来の意味であるオープンプライスだと思うが、その土壌が出来たとは判断していない。そうなれば検討することにやぶさかではないが、現状では、まだ対応していく必要はないのではないかと思う。

【質問2】 甲類焼酎の大型容器商品の納入価格改定について

Q 今回の政策は非常に素晴らしい成績を残されている模様だが、これは甲類焼酎に限って出来た話なのか。それとも業界全体でやると思えばできるという話なのか。

A やはりリーダーシップがとれる会社がある程度覚悟をもってやらなければ、こういう形にならないのではないかと思う。私どもは甲類焼酎で31%のシェアをもっており、また、それが一時的に減ってもいいというような覚悟があった。

そして何より、今回の施策を実施した原因が、数年前から続いている甲類焼酎の原料である粗留アルコールの価格上昇であるからだと思う。企業努力では吸収できないほど原価があがったので、ご理解を賜ったのではないかと思う。

【質問3】 来年の利益と費用の使い方のイメージについて

Q 甲類焼酎が、現状順調に回復してきていることを踏まえると、来年の売上はかなり落ち着いて、また粗留アルコールもこの段階で高止まりをしてきたとすると、総じて、来年は比較的利益が出やすい年になるかなと想像するが、宣伝費等に使用する気もしないでもないので、そのあたり、利益と費用の使い方をイメージで結構なので教えていただきたい。

A 私もそう思ったのだが、よくよく聞いてみると、業界全体で数量減が進んでおり、来年もそれが続くのではないかと思っている。また、石油等もすごく値段が上がってきており、粗留アルコールは、ブラジル等では代替燃料であるので、また価格が沸騰してくる可能性もあるのではないかと考えており、そのへんは慎重にみなければいけないと思っている。

【質問4】 利益がジャンプアップする可能性について

Q 最後のスライドで、確実性と夢を実行していきたい、というお話しがあったが、夢はバイオのところとかで、過去数年間、お酒は確実性だけで、利益がジャンプアップするような事が見えてこなかった。昨年から今年にかけては、色々な戦術が上手くいっているのは分かるのだが、御社のポテンシャルが一気にあがるような戦略は持っているのか。

A 色々な施策をうって、2期連続の営業利益増の見込みとなっている。今おっしゃったのは、もっとダッとジャンプできないかという意味合いだと思う。私どももそう思っており、どこか吸収合併するパートナーを探しているというのが現状であるが、なかなか実現していない。やはり、飛躍的に伸びるためには、提携という事を考えなければいけないと思っている。
私どもの提携についての考えは、私どものやっていないところ、弱いところを補うような、プラスになるようなものであり、足してマーケットシェアがあがる、というような考え方ではない。
あとは自己の改善で飛躍まではいかないにしても確実に伸ばしていきたい。

【質問5】 商品構成の変化による利益の減少について

Q 資料の22ページに記載されている、営業利益の減少の要因である、「その他商品構成の変化等」は、今年一時的に起こっていることなのか。それとも来期以降も続くのか。

A 結局、小売免許の規制緩和の影響がでている。売場が変わってきており、よって置いていただく商品の構成が変わってきている。今後もスーパーや CVS の構成比が増えると思うので、今後も続く傾向があると思っている。そこで、ABC という3つの商品分類での利益管理を行っている。これが上手くいけば、そのような傾向を克服できるのではないかと思っている。

【質問6】 新たな品質訴求商品の上市について

Q 資料の14ページに「新たな品質訴求商品の上市を検討」と記載されているが、この商品は、ある程度見えているものか。

A 商品は出来ている。商品名もデザインもだいたい決まっている。ただ、焼酎というのは、貯蔵して熟成することが必要で、不思議なことに、まろやかさがでてきたり、色々な成分が変化したりする。まだ私が納得しておらず、今は貯蔵中である。

Q その商品のコンセプトはどんな感じなのか。一刻者のように、芋原料100%とかになるのか。

A ライバル会社もいらっしゃるので、あまり内容は言えないが、製法、原料の両方において、差別化されたものにしたい。

【質問7】 米国宝酒造の利益について

Q 米国宝酒造の売上高は、確かに10%伸びて、今期も伸びているが、営業利益は昨年度若干減益で、今期も設備投資をするという事で、増益基調になるのは、まだ先になるのか。

A 設備投資は徐々にしていくので、来期への影響度は小さい。現地で日本食は非常に高いものなので、サブ・プライムローンの影響は若干心配するが、一時的なものとして、引き続き伸びるのではないかと思っている。現在、米国宝酒造は経常利益で3億円ぐらいの利益をあげているので、もう少しプラスの方向にもっていきたい。

【質問8】 ソフトアルコール飲料の動向について

Q ソフトアルコール飲料の売上は、この上期、比較的よい状況であるが、納入価格を見直した効果がでているのか。

A ソフトアルコール飲料も色々ある。まず、「カンチューハイレギュラー」は昭和59年に発売した商品だが、ここにきて CVS やスーパーのほとんどに置いて頂いているようになってきている。それと、「焼酎ハイボール」は、まだ売上規模は小さいが、非常に伸びている。ともにドライタイプの商品であり、消費者の皆さんの嗜好が甘いものからドライタイプに移ってきている人が増えているのかもしれない。当社は、独自の製法で、ドライタイプの商品でもアルコール臭を押さえることができ、差別化されている。それと「直搾り」も若干であるが、伸びており、そういった意味では、当社の商品が、段々見直されてきていると思っている。
但し、この今年度の通期の見込みは、昨年度の3月には新商品の発売があり、今年度は新商品を計画していないため、前年対比では、トントンぐらいになるかと考えている。

以 上

なおバイオ事業に関する決算説明は、当社子会社であるタカラバイオ株式会社(東証マザーズ上場コード番号 4974)が同日に決算説明会を実施しておりますので、そちらをご確認願います。
当日の決算説明会資料は、タカラバイオのホームページ< http://www.takara-bio.co.jp/ir/library/index.html >に掲載されております。