宝ホールディングス株式会社　2011 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会　質疑応答内容

2010 年 11 月 9 日

＜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　松崎 修一郎、IR 室長　木下 勝仁

【質問 1】FOODEX 社について

Q　FOODEX 社の業績が好調な背景は。来期以降はどの程度の伸びを見込んでいるのか。また、利益率も高いが、今後もこの傾向が続くのか。

A　実際にフランスへ訪問した際に、日本食が大変流行しているのを感じました。しかも、パリだけではなく、欧州各地で流行しています。この傾向はこれからも続いていくのではないかと考えています。FOODEX 社については、今後 3 年間、売上高は前期比 20%程度の増収が続くと考えていますが、その先は前期比 3%程度の増収と保守的に見ています。このペースで増収が続くと 10 年間で 2 倍以上になる計算ですが、さらに上回るのではないかと考えています。ただし、利益率については、今後、競争が激しくなってくることが想定されるので、徐々に低下してくると考えていますが、しばらくは高い利益率を維持できると考えています。FOODEX 社の経営陣は、社長をはじめ、熱心で真面目な人たちなので、そういった意味でも手ごたえを感じています。

Q　FOODEX 社の事業（日本食材輸入卸事業）は既存事業とシナジーがあるのか。

A　まずは日本食文化が広がり、その中で、宝酒造の清酒やみりんが徐々に売れていくと考えています。清酒やみりんが先に広がるということはなく、日本食の広がりに清酒やみりんがついてくるという考え方です。まずは日本食材輸入卸事業としての機能をしっかりと確立し、結果として宝酒造の製品も売上が伸びるという形を考えています。すぐにシナジーを求めるというよりも、まずは現在の事業で利益を上げ、その中で徐々にシナジーを発揮していきたいと考えています。

【質問 2】米国宝酒造について

Q　米国でも清酒やみりんの売上が伸びているということだが、最近伸び始めたのか、あるいは過去から同じペースで伸び続けているのか。

A　日本食レストランは総じて高価格なので、リーマンショックの影響でアメリカの景気が悪化した時期は客足も落ちたが、現在は景気が少し回復しているので、元に戻りつつあります。まだまだ清酒の広まっていない地域もあるので、そういった地域へ広めていけば、まだまだ売上は伸びると考えています。最近では、米国のスーパーでも清酒を販売するようになってきているということから考えると、潜在需要は大きいのではないかと思っています。日本食市場の拡大に関しては、共同貿易（MUTUAL TRADING CO., INC.）と提携して行っており、また、最近では米国系のスーパーやリカーストアの開拓も進めています。将来性はまだまだあると考えています。

Q　米国宝酒造の伸びはどうか。

A　前期はリーマンショックの影響で一時的に減収となったが、今期の売上高は（ドルベースでは）前期比二桁増で伸びています。

【質問 3】原材料価格について

Q　原材料価格の動向について、今期および来期以降をどのように見ているか。

A 宝酒造単体では、上期はコストアップ要因が合計で 499 百万円になる想定していたが、321 百万円に抑えることができました。つまり、コストアップを178百万円抑制することができました。一方、コストダウンは270百万円と予想していたが、546百万円のコストダウンを達成しました。つまり、当初の予想より275 百万円多くコストダウンすることができました。このように、コストダウンを前倒しで行ってきたので、下期はコストの大きな変化はないと考えており、下期だけを抜き出すと、コストアップ・ダウンの差し引きで54百万円程度のコストアップになると予想しています。通期では、前期より171 百万円コストが下がると考えています。
今後については、世界の人口は増加し、原材料の量は限られているので、原材料価格は少しずつ上昇するとは思うが、円高によってどの程度緩和されるかということになると思います。

Q 原材料価格について、想定と違ったものは何か。
A ブラジルから輸入している粗留アルコールの価格が高騰すると予想していたが、想定したほどは上昇せず、160 百万円程度、コストアップを抑制することができました。コストダウンについては、細かい項目の積み重ねで達成しており、何かの項目で大きくコストが下がったということはありませんが、上期はコストアップ・ダウンの差し引きで、前期に比べて 225 百万円のコストダウンとなりました。

【質問 4】今後の経営計画について

Q （長期経営構想 TE-100 が今期で終了するが）新たな 10 年計画は策定するのか。
A 現在、策定作業に取り掛かっています。この 10 年間はリーマンショックや世界的な経済不況、円高が想定以上に進むなど、厳しい環境でしたが、どのような経済状況になっても対応できるような戦略をとりながら目標を設定していきたいと考えています。

【質問 5】国内酒類事業について

Q 国内でプライベートブランドが広がっているように見えるが、その影響はどう考えているのか。
A プライベートブランドは伸びているが、当社としては自社ブランドの商品をしっかりと育成しつつ、効率化を図ることで利益を上げていきたいと考えています。想定以上に不況が長引いているので、景気が回復するまでは、こだわりゾーンの商品について、特にじっくりとブランド育成を行って行きたいと考えています。

【質問 6】中国市場について

Q 中国市場についてはどう考えているのか。
A まだまだ日本食および清酒の普及率が低く、もう少し時間が必要ではないかと考えています。今、日本の流通業も中国へ進出していっているので、今後は日本食も広まり、そうなれば、現地に製造販売拠点を持つ優位性を活かすことができると考えています。
現時点では、欧州の方が早く日本食が広がっているので、当面は欧州に注力し、日本食材輸入卸事業についても、FOODEX 社だけではなく、他の地域にも拠点を設けてシナジーを出していきたいと考えており、その方向で将来の投資も考えています。

【質問 7】財務面について

Q 今後の海外展開において M&A を行う局面もあるかと思うが、D/E レシオはどの程度を許容範囲と考えているのか。

A 投資のリスクと回収期間との兼ね合いではありますが、0.5～0.7 程度であれば問題ないと考えています。当社グループの場合、タカラバイオ（東証マザーズ上場 コード番号 4974）は財務上の独立性を持っていなければならないと思うので、グループ全体でのバランス等も考慮が必要であると思います。

【質問 8】のれん償却について

Q FOODEX 社ののれん償却について、上期は営業外収益ということだが、今後はどうなるのか。

A 上期の宝酒造グループ連結では、負ののれん償却の方が大きく、結果的に営業外収益となったが、負ののれん償却は第 2 四半期までで終了するので、下期および通期、また来期以降については販管費に計上することになります。
（追記：宝ホールディングス連結では、上期においても販管費に計上しています。）

【質問 9】酒税について

Q 酒税が改正された場合の影響等について見解を教えてほしい。

A 類似の酒類についてはアルコール度数に着目した税制とすることを検討するとされているようなので、蒸留酒・醸造酒などの種別内での度数別課税と捉えており、そのような形であれば、蒸留酒についてはすでに同様の税率となっているので、（焼酎については）大きな影響はないと思います。また、醸造酒については、現状ではワインの方が清酒より税率が低いので、度数別課税となっても清酒にマイナスの影響が出ることにはならないのではないかと思います。いずれにせよ、未定の状態での話であり、実際に酒税が改正されるという状況になれば、詳しくご説明させていただきたいと考えています。

以 上