

カルビーグループ決算説明会

2011年4月1日～2011年12月31日

カルビー株式会社 2012.2.1



掘りだそう、自然の力。

Calbee

2012年3月期第3四半期決算報告

執行役員 財務經理本部長
平川 功

	2011年3月期 第3四半期	2012年3月期 第3四半期	伸び率	計画比
	百万円	百万円	%	%
売上高	42,077	44,028	+ 4.6	100.1
売上総利益	18,528	19,557	+ 5.6	105.9
販売管理費	14,073	14,781	+ 5.0	103.3
販売費	5,364	5,645	+5.2	105.5
物流費	2,995	3,289	+9.8	104.4
人件費	3,839	3,979	+3.6	105.8
その他	1,874	1,866	△0.4	91.6
営業利益	4,454	4,775	+ 7.2	114.5
経常利益	4,303	4,903	+14.0	118.4
特別損益	△ 160	△ 5	—	—
四半期純利益	2,353	2,553	+ 8.5	102.8

過去最高売上・利益を更新

売上高

ポテト系、小麦系 ⇒ 堅調
新製品(Vegips)、海外 ⇒ 好調

売上総利益

コスト・リダクション効果により
利益率は0.4ポイント改善

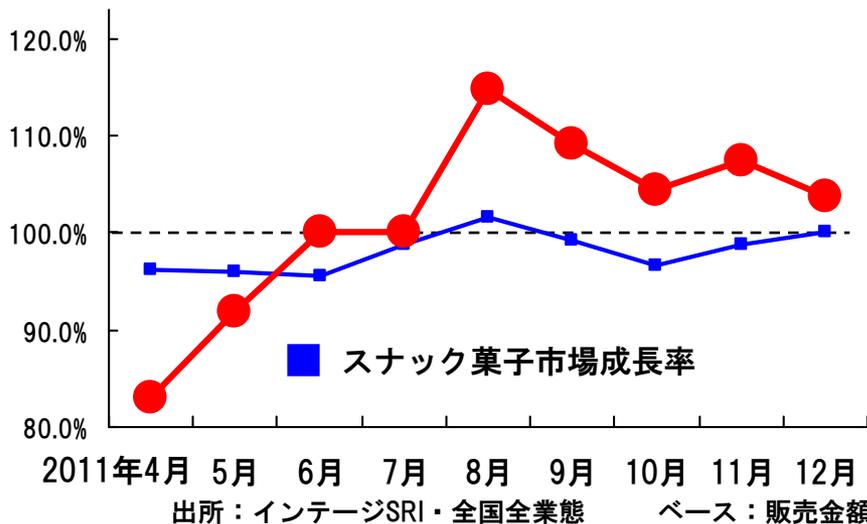
販売管理費

販売費・物流費は増加
その他経費はコスト・リダクション
効果により減少

営業外収益

為替差益 71百万円

■ 連結売上高 前年同月比推移



■ 増収要因 製品別

百万円

売上高	増収要因	百万円
	+	1,950
じゃがりこ	+	400
Jagabee	+	210
ポテト系スナック計	+	260
小麦系スナック	+	382
新製品 (Vegips等)	+	352
海外	+	475
その他	+	480

■ ポテト系スナック

じゃがりこ

期間限定製品『たらこバター』が大ヒット



Jagabee

新フレーバー『ペッパー&ソルト』の販売エリア拡大



■ 新製品 Vegips

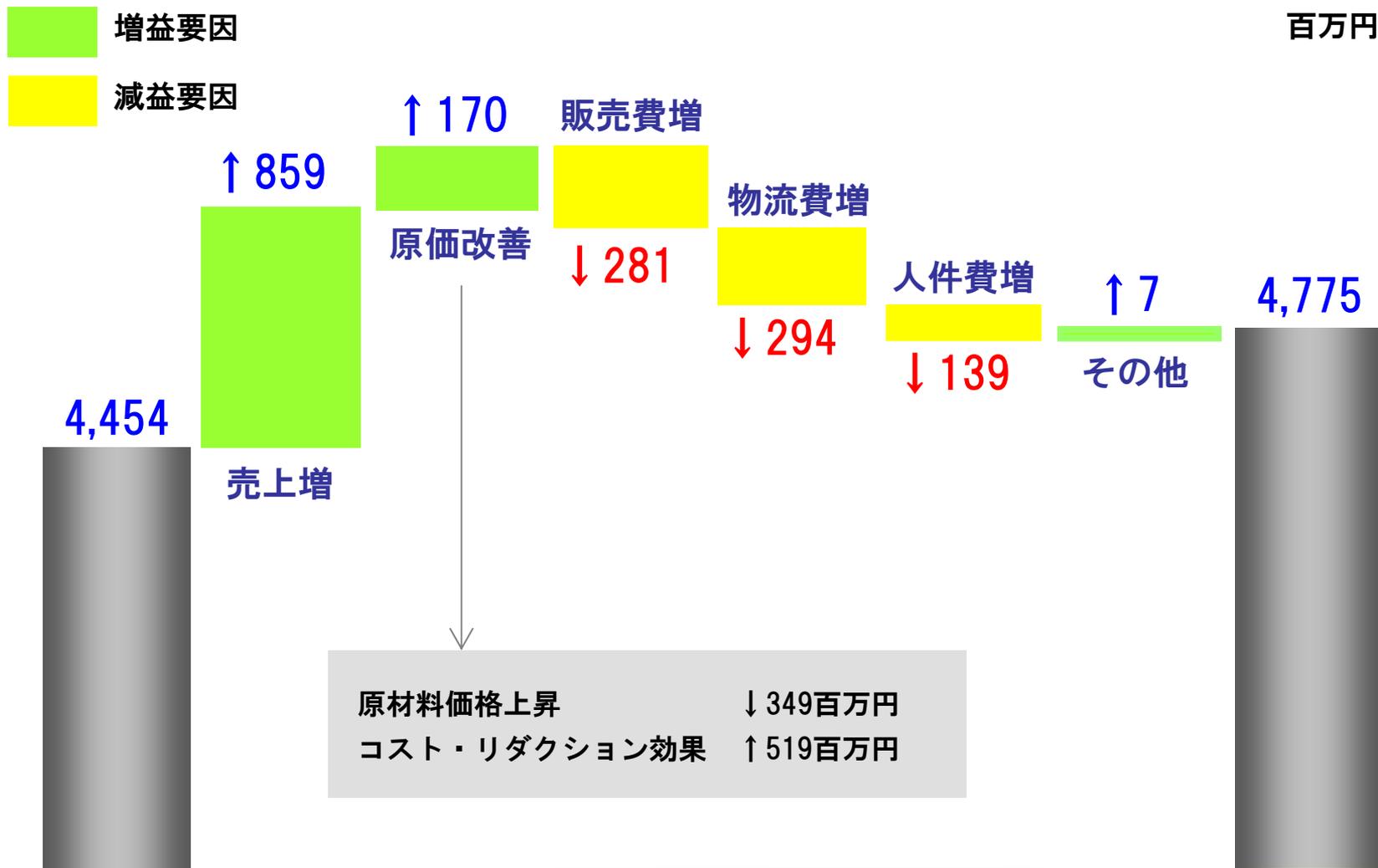
近畿・中部エリアでの販売好調



■ 海外

韓国、タイ、米国 好調





2011年3月期
第3四半期

2012年3月期
第3四半期

	2011年3月期 第3四半期	2012年3月期 第3四半期	伸び率	計画比
	百万円	百万円	%	%
売上高	118,343	120,013	+ 1.4	100.0
売上総利益	49,961	50,467	+ 1.0	102.2
販売管理費	40,866	41,797	+ 2.3	101.2
販売費	15,024	15,333	+ 2.1	102.0
物流費	8,608	9,085	+ 5.5	101.5
人件費	11,243	11,495	+ 2.2	101.9
その他	5,990	5,883	△ 1.8	97.2
営業利益	9,094	8,669	△ 4.7	107.5
経常利益	8,859	8,402	△ 5.1	110.0
特別損益	160	53	△66.6	90.2
四半期純利益	4,789	4,325	△ 9.7	101.6

計画達成に向けて

上級執行役員 総合企画・事業開発本部長
外波山 昇志

成果

■ 国内市場でのシェアアップを達成

- ・ポテトチップスのシェア (2011年9月末) 64.7% → (12月末) **65.7%**
- ・スナック菓子市場シェア (2011年9月末) 50.6% → (12月末) **52.6%**

出所：インテージSRI ベース：販売金額・全国全業態
スナック菓子市場シェアはカルビーとジャパンフリトレーの合計

■ 売上原価率の低減

- ・売上原価率 (計画) 58.0% → (実績) **55.6%**

今後の取組み

- 積極的なマーケティング施策
新フレーバーの積極展開・キャンペーンの実施
- 新製品 (Jagabee、Vegips) の販売拡大
- 海外戦略の推進
- さらなるコスト・リダクションの推進



1月16日発売



1月30日発売



1月23日発売



2月6日発売

■ カルビー遠足に行こう！キャンペーンの実施（2月上旬～5月下旬）

『夢のカルビー遠足』 + 『カルビー遠足セット』を
合計10,000名様にプレゼント

※対象製品 ポテトチップス、じゃがりこ等の定番製品



新製品の販売拡大

■ Jagabee

- 全社キャンペーンに合わせて TVCF投下
- 新フレーバーの発売
チーズポテト：関東CVS限定



■ Vegips

- 2012年3月期の販売計画 10億円は達成できる見通し
- 2013年度中に全国展開へ
投資計画↓
2012年3月 湖南工場稼動予定
2012年秋 下妻・各務原工場稼動予定



海外展開の推進

■ 韓国

2012年1月 Jagabee発売

■ 北米

Snapea Crispが好調
Trader Joe's、Wal-Mart、Costco

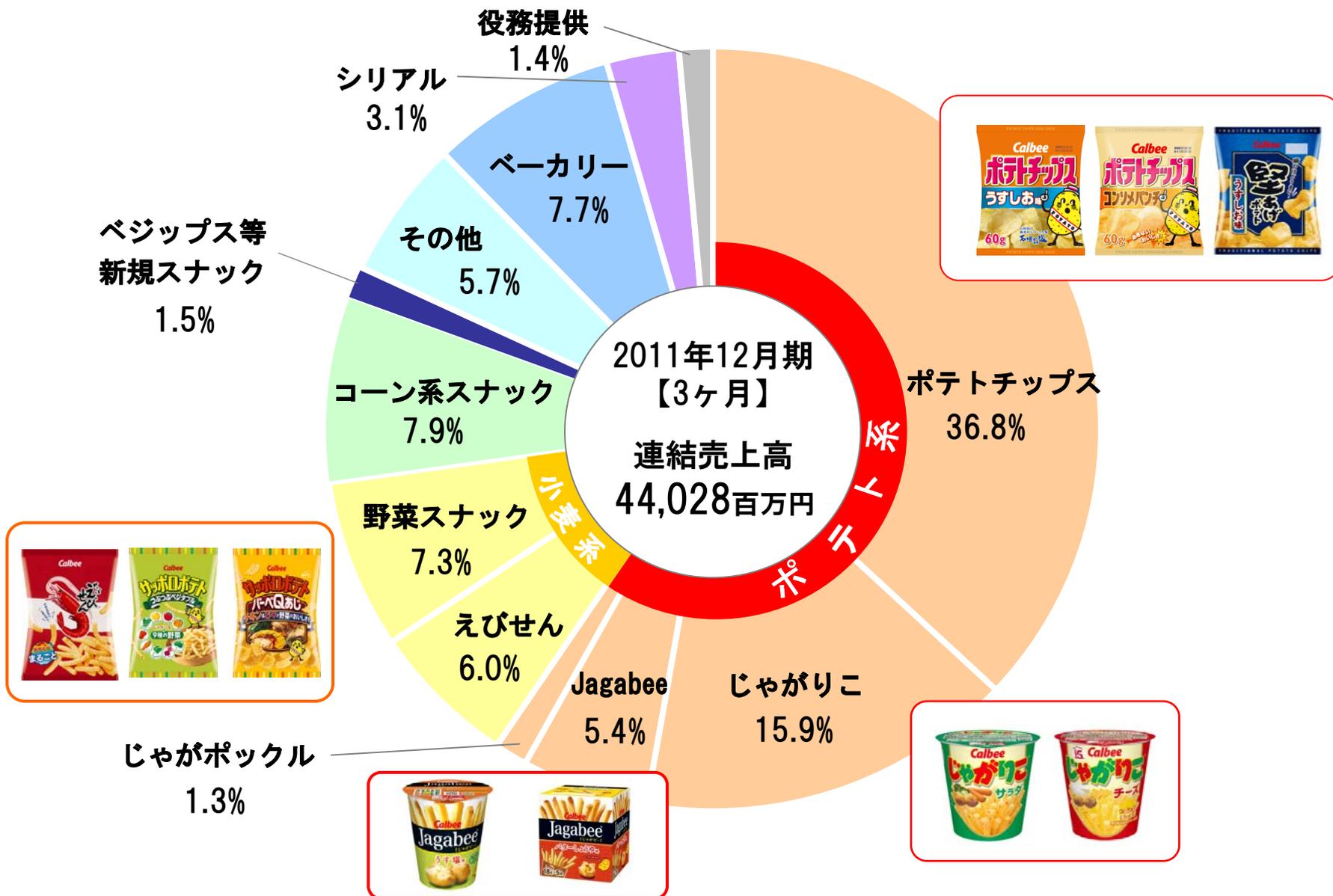


コスト・リダクション

- 経費管理の徹底
- 資材廃棄の削減
- 集中購買とスペック見直しによる
原材料費の削減

参考資料

売上構成比



2012年2月1日開催 2012年3月期第3四半期決算説明会での主な質疑応答

Q1 Vegips の今後の投資額(湖南、下妻、各務原の3工場合計)と投資による増収効果について教えてください。

今期、湖南工場では2度にわけて(第1期は3.4億円、第2期は4.6億円)投資を実施いたしました。来期は全国展開を図るため、2工場に設備投資を実施する予定であり、投資額は約18億円を見込んでおります。それにより、来期は20億円の売上を確保できると見込んでおります。再来期についてはさらに20億円の売上増加を見込んでおります。

Q2 新フレーバーを多く発売し、シェアを拡大しているが、既存顧客の購買数量が伸びているのか？それとも新規顧客を取り込むことができてきているのか？

じゃがりこの売上増加については、「たらこバター」がヒットしたことが大きな要因であり、従来のじゃがりこファンのみならず、新しい味を楽しんでいただいていると判断しております。

Q3 菓子マーケットの状況と、今後の見通しについて教えてください。

菓子マーケットは、震災で一旦シュリンクしましたが、その後急速に回復しました。特に昨年の8月は猛暑の影響もあって拡大しました。その後は、前年比100%前後で推移していると認識しています。基本的には今後も前年比100%前後で大きな増減はないと推測しております。

Q4 コスト・リダクションの年間目標額とその具体的な中身を教えてください。

年間では10億円のコスト・リダクションが見込めると考えております。

今期の第3四半期までの9ヶ月間で、集中購買の推進によるものが8億円、減価償却の減少で1.4億円のコスト・リダクションができました。生産性の向上については、第3四半期では2.3億円の効果がありましたが、震災の影響で第1四半期は生産性が低下しましたので、9ヶ月間ではマイナス1.5億円となっております。

第3四半期のコスト・リダクションの内訳は、集中購買の推進によるものが2.6億円、生産性の向上によるものが2.3億円です。稼働率は、震災の影響で一時、60%台まで低下しましたが、売上が好調であったこともあり、第3四半期は80%台に乗せることができました。

Q5 今期は、原材料価格の上昇によるインパクトはどれくらい見込んでいるか？また来期の見通しについて教えてください。

今期がスタートした段階では、年間で25億円を見込んでいましたが、食油、包装資材などの価格が思ったほど上昇していない状況にあります。

第3四半期につきましても、上期を締めた段階で上昇額を5億円に下方修正しましたが、3.5億円の上昇にとどまっているという状況でございます。原材料価格の上昇3.5億円のうち大半は、食油であります。来期の見通しにつきましては、急激に下がるものはないとみておりますが、計画がまとまりましたら、ご報告させていただきたいと思っております。

Q6 販促費について、第3四半期に増加した要因と足元の状況、来期の方針について教えてください。

第3四半期は最もスナック菓子が売れる期間であるため、シェアの向上と売上拡大を目的に、他の四半期よりも多額の販促費を投下し、積極的な販売活動を行いました。第4四半期については、第3四半期ほど販促費の金額は多くないもの、引続き積極的な販売活動を行っていく方針です。

来期につきましては、昨年の馬鈴薯の収穫も含めて順調に原材料の確保ができているため、積極的なキャンペーン等を実施していきたいと考えております。

Q7 ポテトチップスの売上について、第3四半期は3億円減収となったが、前年の第3四半期の伸び率を教えてください。

前年同期に比べ約 13%増加しました。

Q8 前期の第4四半期は、震災の影響でどれくらい利益が減少したか？

特別損失に計上いたしました 21 億円以外については、震災がなければ 5%増収は見込めたと思いますので、その金額に前期の営業利益率 7%を乗じた金額程度の影響はあったと推測いたします。

Q9 韓国の合弁会社が売上、営業利益がともに計画を上回った要因を教えてください。

2012 年 3 月期の売上高は 10 億円弱、営業利益は設立初年度ということで販促費が多かったが、数千円万円の黒字になると推測しております。当社が生産面だけでなく、マーケティング展開にも積極的に関わったことによるものと考えております。また、1月から Jagabee の販売を開始しており、好調に推移しております。

Q10 北米で展開している Snapea は、今後、どれくらい販売を拡大できそうか？

Snapea は販売チャネルの拡大により売上を伸ばしております。今後も、販売を強化していきます。

Q11 配当性向について、今期は前期よりも低下すると見込まれるが、今期の計画を達成できたら配当について見直しを行うか？

配当については、あくまで最終的な利益が確定してから検討したいと考えています。まずは年度計画達成に向けて最大限努力することに注力しておりますので、利益がどこまで出るかを踏まえて今後検討したいと考えております。

以上