

2026年3月期 第3四半期決算説明会 Q&A

日時：2026年2月10日（火）16:00～17:00

No	項目	Q	A
1	酒類清涼飲料事業 (収益性改善要因)	第3四半期の増益要因として挙げられた「製造工程見直しによる原価低減」「新設備による省エネ効果」について、具体的な内容と影響度について教えてほしい。	最大の要因は「高濃度仕込み」プロセスの導入。 ビールのアルコール濃度を高めて製造することで、光熱費・人件費等が削減でき、想定を上回るコスト削減となった。 設備投資では、老朽化した冷凍機を数億円かけて更新したことにより、消費電力等がかなり削減できた。これらの積み重ねで原価低減を達成した。
2	酒類清涼飲料事業 (県外RTD)	RTD（チューハイ）の施策の月ズレとは具体的にどういうことか。	県外のコンビニエンスストア向けRTDの販売予定が第4四半期に後ろ倒しとなった。 通期では計画通りとなる見込み。
3	酒類清涼飲料事業 (海外)	海外の各拠点の動向と、「収益性の高いビジネスに転換中」との説明について、具体的な内容を教えてほしい。	豪州・米州が非常に好調で、韓国も前年同期比126%と大きく成長している。 収益性改善としては、 ①固定費はそのままに売上を伸ばす、②収益性の高い樽製品や、「オリオン ザ・ドラフト」及びクラフト系などの収益率の高いブランドへのシフト、③UKでのライセンス製造（現地醸造所に製造・販売委託し、ライセンス収入を得るスキーム。リスクが小さく高収益）などを行っている。
4	酒類清涼飲料事業 (ライセンス ビジネス)	ライセンシー希望先の増加に対する手応えは、想定を上回っているか。	非常に好調。ライセンシー数は前年約40社から現在は60社以上となっている。コラボ商品も積極展開し、県外でのポップアップストアも好評。大手企業からのコラボ希望のお声掛けも多く、想定通り、もしくは想定以上に売上を伸ばしている。

5	酒類清涼飲料事業 (全体)	ビールや RTD で商品リニューアル等、発表できるものはあるか。	RTD で「島チュー」(7%) を 1 月 27 日より発売。非常に好評で堅調に推移している。
6	観光・ホテル事業	観光・ホテル事業において、第 3 四半期 (10~12 月) で計画外の費用は発生していないか。	閑散期の業務効率化がうまく回っており、費用面ではかなり効率化が図られている。突発的な修繕等の大きな費用は発生しておらず、一部 FFE (什器備品) 関連の費用化が Q4 にずれ込んだ程度。
7	観光・ホテル事業	オリオンホテルモトブの 11 月・12 月のインバウンド動向に変化はないか。RevPAR 上昇ペースに影響はないか。	OCC・ADR ともに対前年で成長しており、RevPAR も対前年 2 枝の成長。中国からの宿泊客は全体の 2% 未満と低く、インバウンド合計も全体の約 2 割で傾向値に大きな変化はない。
8	全体 (業績予想)	売上下方修正に関して、アサヒ GHD のシステム障害以外の要因はあるか。	アサヒ GHD の影響は約 5 億円であり、下方修正額が 4.9 億円程度。主な要因はシステム障害の影響と認識している。
9	全体 (業績予想)	通期業績予想修正に関して、さらに上振れ・下振れの要因はないか。	基本的にはない。アサヒ GHD の影響の分析精度も高まっており、海外・ライセンス・EC が好調で、ホテルの利益率も向上している。数か月先のホテルの予約状況も把握しており、酒類清涼飲料事業もシステム障害の巻き返し施策を立てているため、今回発表の業績予想から大きく変動するリスクはない。
10	全体 (来期見通し)	来期以降も人件費・物流費・原材料費の増加が見込まれる中、増益ドライバーをどう捉えているか。	コスト面では、設備投資による効率化・プロセスの改善を継続し、原材料の調達に関しては長期契約による価格抑制を実施する。 成長ドライバーとしては、①ライセンスビジネス (前年 1.0 億→今期 2.5 億円)、②海外ビジネス (豪州、米州が好調)。観光・ホテル事業もレベニューマネジメント強化により ADR 平均 (客室単価) 向上を推進してい

			<p>る。</p> <p>また、オフィシャルホテルであるオリオンホテルモトブは、ジャングリアの寄与を受けている。ジャングリア関連の宿泊は想定 10 室/日に対し約 30 室/日と好調。前倒し予約が多いことが、ADR コントロールにも寄与している。</p>
11	全体 (中期経営計画)	中期経営計画がほぼ達成水準に近づいているが、今後の中計に向けた施策はどう考えているか。	<p>現在アップデートを行っており、足元の数字も踏まえて準備中。次回の決算発表（5 月頃）で必要に応じて中期目標をアップデートする予定。</p>