

## 2026年3月期 決算説明会 Q&amp;A

日時：2026年5月14日（木）18:30～19:30、20:30～21:30

No	項目	Q	A
1	全体	2026年3月期の増収増益を牽引した主因は何か？また一過性要因と構造要因の内訳は？	増収増益の主因は、酒類飲料事業における原価改善とポートフォリオの改善（収益性の高いビール比率の引き上げ等）と、観光ホテル事業での直接販売強化・調達最適化・レベニューマネジメント高度化などの収益力向上。前年差で影響の大きい一過性要因と、原価・販売構造の改善や運営改善などの構造要因を切り分けてモニタリングしており、今後の利益水準は構造要因の積み上げをベースに設計している。
2	酒類清涼飲料事業	2026年3月第4四半期が前年実績とほぼ同様となった理由は。	アサヒグループホールディングスのシステム障害の影響、及び2026年4月に値上げに伴う仮需の反動減のため。
3	酒類清涼飲料事業	英国でのライセンスビジネスモデル強化（Sunrise Alliance Beverage Ltd.との連携）と今後の海外展開についての詳細は。	2025年1月から英国で展開開始。ロンドンのパブ約50店舗に導入済みで、「Chill Side of Japan」コンセプトで展開。英国→欧州に加え、今後は北米・南米での同モデルの展開を計画し、収益性向上に貢献させる。ライセンス社数も増加見込み。
4	酒類清涼飲料事業	欧州（英国）での展開の実行可能性は。	ロンドンを中心にオリオン・ザドラフトの樽ビール販売実績（rate of sales）が人気パブでトップ3に入る水準で推移しており、日本食への高評価も追い風。軽い飲み口が受け入れられている点を踏まえ、販売拡大推進する。
5	酒類清涼飲料事業	沖縄料理店1,300店への展開は一巡した中で、今後のチャネル拡大の打ち手は。	沖縄料理店以外のチャネル開拓が課題。ビーチ・リゾートエリアなど沖縄・オリオンの世界観に合う場所を重点開拓する。量販では沖縄フェアの活用（北海道に次ぎ全国2番目の

			実施実績)に加え、「オリオン ザ・ドラフト」や「75 (ナゴ) ビール」の定番化・限定品投入を推進する。
6	酒類清涼飲料事業	2026年10月予定の酒税法改正・特別措置法廃止の影響と対応策は。	約4億円のコスト増を見込む。対応として、ビールラインナップ拡充(ビール比率を39%→61%、下期81%へ)、RTD商品の拡充(新商品投入)、ノンアルコール商品の強化などを進める。
7	観光・ホテル事業	北部エリア強化の背景と、ホテルポートフォリオの考え方は。	IPO後、那覇ホテル売却を契機に北部への人員集中を戦略の中心に据えた。オリオンホテルモトブ(ハイエンド238室)に加え、アネックス棟や自社保有地での新宿泊施設を組み合わせ、異なるクラスのポートフォリオを構築する。
8	観光・ホテル事業	本部リゾートのアネックス新設に関する投資額、完成時期、客室数についての詳細は。	全体で約30億円の成長投資を想定。仕様検討が進行中のため詳細は未定だが、既存施設へのバリューアップ投資を含めて価値創出を図る。
9	マクロ・市場環境	中東情勢悪化による原材料コスト影響は。	原材料は1年契約のため今期の価格面での影響は限定的。現時点で判明している影響は計画に織り込み済みだが、状況悪化時の可能性は残る。
10	財務関連	2027年3月期の原材料コスト前提は。	アルミ缶は前年より上昇を見込み、段ボール・燃料系も現時点で把握できる上昇傾向を織り込んだ計画値としている。
11	財務関連	ROE目標16%達成に向けた自社株買い以外の資本効率改善施策については。	収益性改善がROEのドライバー。配当による還元充実を図る。DOEを7.5%から8%に引き上げた。成長投資によるリターン創出と収益性向上を推進しつつ、強固なバランスシートを活かした改善余地を追求する。
12	財務関連	設備投資の具体的な中身は。(酒類・ノンアルコール・ホテル)	缶設備投資によりユーティリティコストの低減を見込む。ノンアルコールは内製化によりレシピ開発～製造～市場投入までのスピードアップと原価改

			<p>善を狙い、2026年10-12月に内製化商品投入を予定。</p> <p>ホテルでは従業員寮（80室）建設やアネックス建設、自社保有地での新宿泊施設を計画している。</p>
--	--	--	--