

【主な質疑応答】2025年12月期通期 決算発表説明会

日 時 : 2026年2月12日 (木) 17:00開始

登壇者 : 代表取締役社長

取締役専務執行役員 SBFジャパン社長

専務執行役員 経営企画本部長

小野 真紀子

内貴 八郎

沖中 直人

【全社】

Q. ROE9%達成に向けた親会社との議論の内容や、今回の結論に至った背景は？

A. 親会社とも議論は行ったが、SBFとしての判断。成長投資を優先する方針。

これまで掲げてきた「事業成長による株主還元拡大」の基本的な考え方と一致。

Q. 26年の利益率が伸びない最大の理由は？中計の利益成長率目標は達成可能か？

A. 最大の理由は、原材料・物流費を中心としたコスト高騰と、ブランドへの投資等を厚く行うと判断をしたこと。25年実績、26年予想を踏まえると、従来中計の利益成長率目標の達成は厳しいと認識。27年以降の計画は精査中。

Q. M&Aが実現できていない理由は？M&Aの検討体制は？

A. 最終的に実現してはいるが、M&A案件の検討は継続して行っている。事業へのポジティブな影響や将来シナジーが見込める案件に限定し、グローバルメンバーで構成されたチームで検討している。成長投資の早期実現を目指す考えに変わりはない。

Q. 上場している意義はあるのか？

A. 上場している意義がないとは全く考えていない。上場企業としての責任は、企業価値を高め、株主還元を拡大すること。株価も当然意識している。持続的な売上・利益成長と配当を通じた還元を経営の基本に据え、既存事業の成長と非連続成長投資の実現によって企業価値、ROEを高めていく。

【日本】

- Q. 26年業績予想につき、コスト高騰や活動構成の内容も含め、詳しく教えてほしい。
- A. 数量は市場全体が前年並み想定の中、自社は市場を上回る数量成長（約101%）を想定。売上は25年10月実施の価格改定の効果、コアブランド強化、新商品・需要創造により増収。コストは約214億円悪化見込みで、その大半は原材料・物流費。活動構成は約289億円で、価格改定やミックス改善の効果、製造効率の改善等を含む。
- Q. 直近のコーヒー等原材料市況を踏まえると、コスト悪化200億円程度という見立ては保守的では？
- A. コーヒー豆・緑茶市況は不透明で、緑茶は一時の3～5倍の水準。今回の数字は原材料だけでなく、物流費等の上昇も加味した想定。状況を見極めながら対応する。
- Q. 1月の数量が好調だが、BOSSシリーズ、お茶・水カテゴリーの今後は？
- A. 1月はBOSSシリーズが好調。「BOSS世界のTEA」も寄与。お茶・水のカテゴリーはプライベートブランドの影響を受けるが、ウェルネス領域の拡大、新商品投入等を通じて市場を上回る数量成長を目指す。

【海外】

- Q. 26年のアジアセグメント、利益横ばいの理由は？マーケットの状況に変化は？
- A. ベトナム・タイで急速な市場減速と消費行動の変化が発生。需要創造のためのブランド投資を優先した結果、短期的には利益は横ばい計画。1月のベトナム旧正月商戦は、戦略見直しの成果もあり計画どおり進捗し、一定の手応えがある。アジアでは、営業・マーケティング・R&Dが一体となる組織体制に変更し、変化対応力を強化している。