



**SAPPORO**

**2010年度**

# **第2四半期決算説明会**

**2010年8月2日**

**サッポロホールディングス株式会社**

**URL <http://www.sapporoholdings.jp/>**



# アジェンダ

- ・ 2010年度第2四半期決算概況と通期の見通しについて

1. 2010年度第2四半期決算概況

2. 各事業の状況

3. 2010年通期の見通し

4. 重点取組課題について

## 参考資料．不動産事業情報

本資料に記載の予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る本資料発表日現在における仮定を前提としています。実際の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。



1.

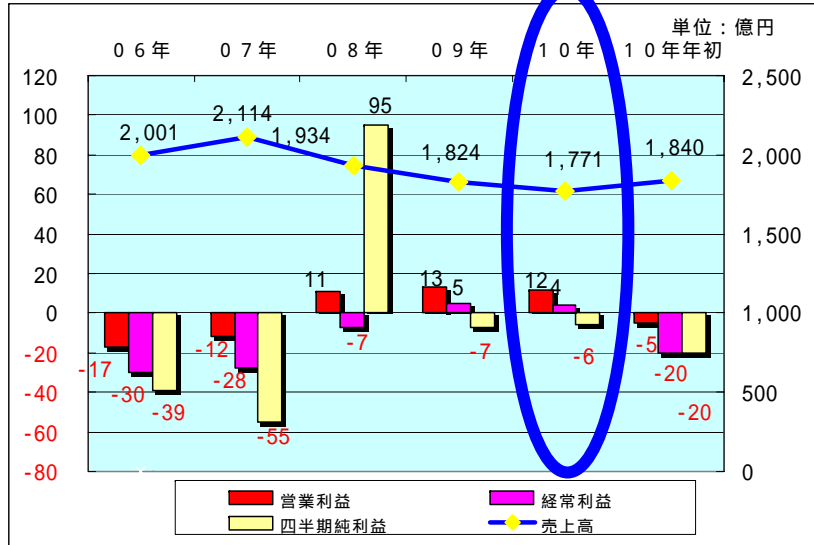
## 2010年度第2四半期決算概況



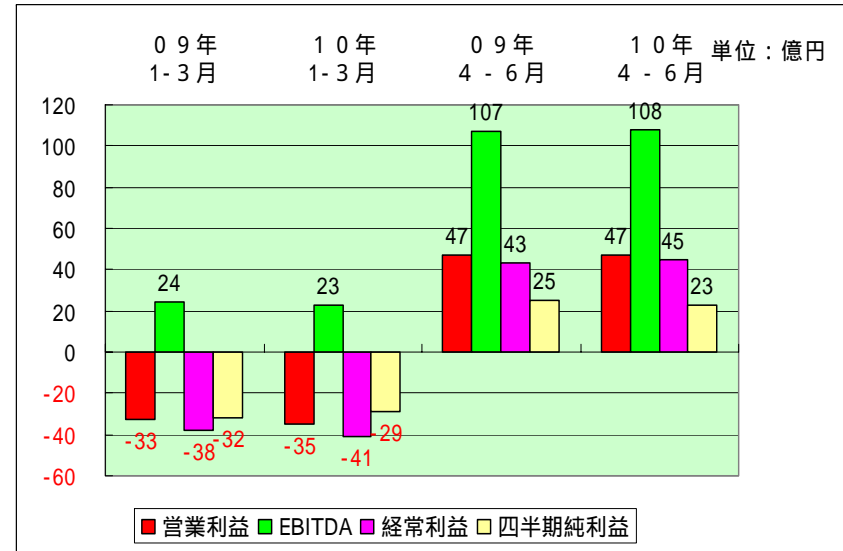
# 2010年度第2四半期決算概況

売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益の推移

～ 決算推移 ～



第2四半期 前年比較



## < 2010年度第2四半期のポイント >

EBITDAは、「営業利益+減価償却費+のれん償却費」にて算出

### 成長戦略のスタート

### 既存事業の強化

中期的な成長シナリオ・戦略課題への取組

主力ブランドへ経営資源集中・環境変化への対応力強化

#### 戦略投資並びに設備投資額

単位: 億円 支払ベース	10年 年初計画 (年間)	10年 1-6月 実績	10年1-6月 主な内訳
戦略投資	255	103	国内酒類: 3 不動産: 97 外食: 3
設備投資	77	33	国内酒類: 22 国際酒類: 2 飲料: 3 外食: 1 不動産: 5
合計	332	136	

営業利益・経常利益とも前年並、年初計画より大幅な増益  
営業利益は、3期連続、経常利益は2期連続黒字確保



2.

## 各事業の状況

各事業の事業計画（年初発表内容）についてはこちらより、ご参照ください  
[http://www.sapporoholdings.jp/ir/report/pdf/management\\_plan.pdf](http://www.sapporoholdings.jp/ir/report/pdf/management_plan.pdf)

各事業の採算状況につきましては、＜補足説明資料＞もご参照ください



# 国内酒類事業

## 財務ハイライト

本年より稼働 新販売物流システム償却負担等 10億円

単位：億円

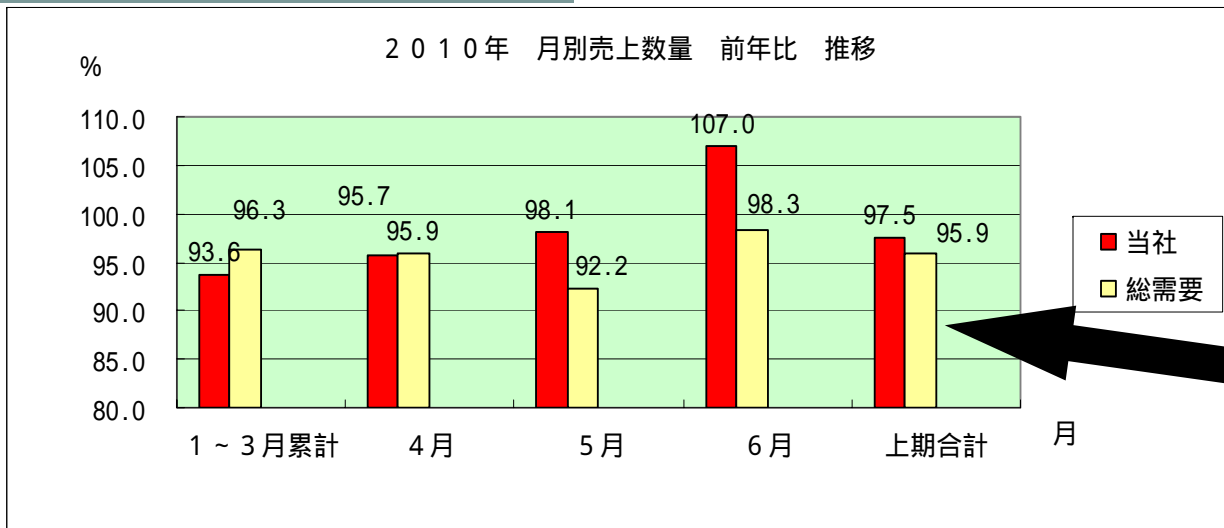
	06年2Q	07年2Q	08年2Q	09年2Q	10年2Q	前年比
売上高	1,471	1,483	1,371	1,327	1,257	69
営業利益	32	29	10	0	1	1

### ◆ 事業計画重点ポイント：取組状況

#### < 1 > 酒類マーケティングの強化

主力ブランドへの経営資源集中による  
ブランド力強化

ビール・発泡酒・新ジャンル合計



1~6月累計  
総需要前年比を  
上回る結果に！



# 国内酒類事業

◆ 事業計画重点ポイント：取組状況

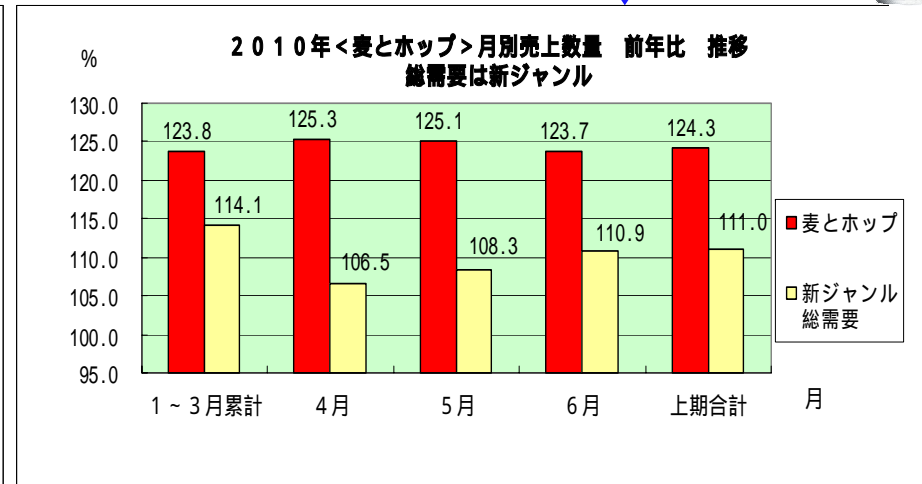
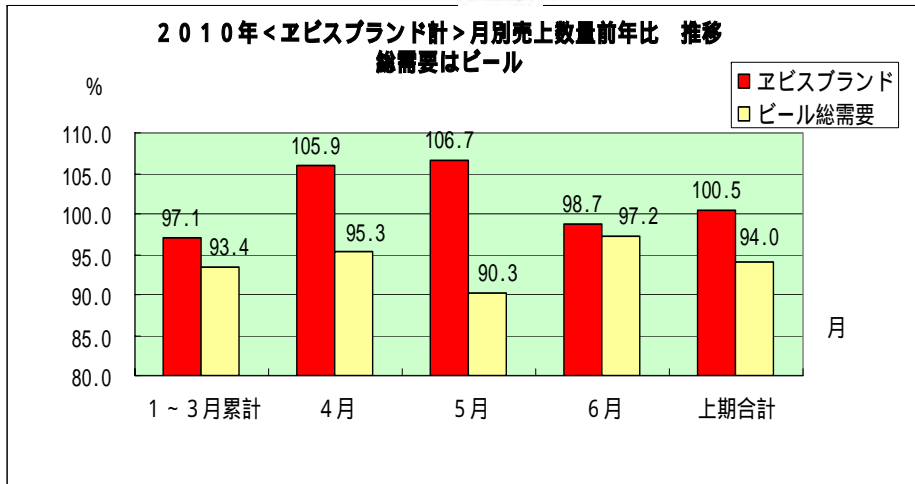
## < 1 > 酒類マーケティングの強化

エビスブランド



主力ブランドへの経営資源集中による  
ブランド力強化

麦とホップ



## < 2 > コスト構造改革の推進

- ・マーケティング費用の効率的な配分と機動的なコスト管理の強化
- ・勝沼ワイナリーの製造停止、岡山ワイナリーへ生産拠点の集約
- ・ビール工場の瓶列、集約化等の取組



# 国際酒類事業

## 財務ハイライト

単位：億円

	06年2Q	07年2Q	08年2Q	09年2Q	10年2Q	前年比
売上高	25	135	124	104	124	+20
営業利益	1	8	0	1	1	+0

◆ 事業計画重点ポイント：取組状況

### < 1 > 北米での事業成長

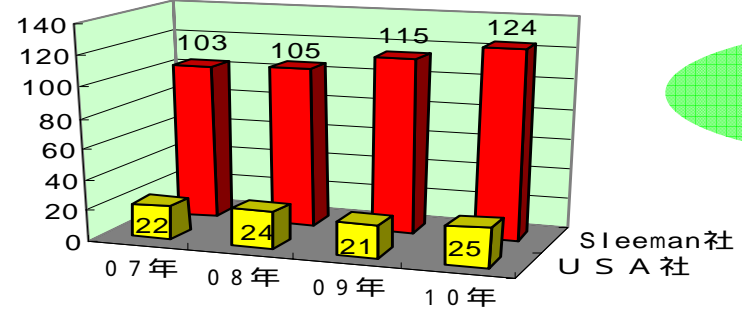


TVC M放映を含む積極的なマーケティング投資

スリーマン(カナダ)：プレミアムブランドへのマーケティング投資強化による売上の伸長

サッポロUSA(米国)：日系市場ベースに米国一般市場、アジア系市場への拡大

現地通貨建売上高の推移  
1～6月



単位：USA社は百万US\$、Sleeman社は百万CAN\$

アジア系市場  
前年比130%

2010年は、総需要(カナダ)より高いパフォーマンス！  
売上数量

売上数量前年比	09年	10年
Sleemanブランド	111%	106%
カナダ総需要	98%	99%

2010年は、総需要(米国)より高いパフォーマンス！  
売上数量



売上数量前年比	09年	10年
USA社	86%	120%
米国輸入ビール総需要	89%	96%



# 国際酒類事業

◆ 事業計画重点ポイント：取組状況

## < 2 > アジア市場への進出



サッポロ・ベトナム・リミテッド 設立



### ベトナムでの事業展開

- ・ 国営企業のビナタバ社との合併によるビールの現地製造、販売に向け、7月より工場建設開始  
( 2011年秋稼働予定 )

### シンガポールでの事業展開

- ・ 提携したポッカ社との連携にて家庭用市場で売上拡大を図る ( ポッカ社茶系飲料シェア約70%:7/1取扱開始 )
- ・ 周辺国への拡販可能性を調査中



### ベトナム市場関連

	数値	内容
人口	8,600万人	
平均年齢	28歳	
総需要 ( 2008年ビール )	200万 K L	アジアでは日本に次ぐ3位市場 2025年には日本レベルの600万KL市場に
2019年当社目標 販売数量	15万 K L	ホーチン市場シェア11% ベトナム国内シェア3%



# 飲料・食品事業

## 財務ハイライト

08年より 売上高 会計方針の変更  
売上値引きに相当する販売奨励金について売上高から控除

単位：億円

	06年2Q	07年2Q	08年2Q	09年2Q	10年2Q	前年比
売上高	267	241	181	148	147	0
営業利益	8	11	3	0	+0	+0



### ◆ 事業計画重点ポイント：取組状況

3年間で30億円以上のコストダウンを推進

#### < 1 > 飲料事業：コスト構造改革の完遂

施策による対前年効果額(単位/億円)

	2008年	2009年	2010年
	実績	実績	計画
1.既存オペレーションの適正化	2	2	-
2.組織の統廃合と 人員の適正化	3	3	-
3.各バリューチェーンに おけるコスト適正化	4	12	5
年度別合計	10	18	5

#### < 2 > 飲料事業：戦略的提携によるシナジーの創出

ポッカ社との戦略的提携推進

- ・缶、ダンボール、PETボトル共同調達
- ・ポッカ社緑茶、烏龍茶受託製造

#### < 3 > 食品事業の展開

- ・首都圏エリアより甲信越・東海・北陸へ拡大
- ・コンソメ味を首都圏エリアにて新発売

#### 菓子事業の展開

- ・ <ポテかるっ> 新商品の首都圏販売
- ・ 商品アイテム、販売エリアの拡大



# 外食事業

## 財務ハイライト

金額単位 / 億円

	06年2Q	07年2Q	08年2Q	09年2Q	10年2Q	前年比
売上高	125	134	140	132	128	4
営業利益	0	1	0	4	4	0

### ◆ 事業計画重点ポイント：取組状況

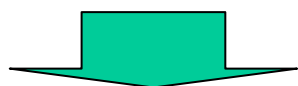
#### < 1 > 事業構造改革

#### コスト削減

- ・人件費コントロール強化
- ・店舗賃料の引き下げ
- ・不採算店舗の閉鎖

#### 外食業界市場環境

消費者節約志向



外食需要減退



低価格競争

- ・人件費コントロール強化
- ・賃料削減
- ・当年第2四半期末まで9店舗閉鎖

#### < 2 > 成長への取組

#### 出店戦略

- ・ < エビスバー > の店舗展開
- ・ 新規出店規模の抑制

- ・ エビスバー 2号店、夏季限定3号店出店
- ・ 年初計画400坪を上限とした出店計画
- ・ 今後の不動産市況を鑑みた上での出店へ



# 不動産事業

## 財務ハイライト

08年4月に恵比寿ガーデンプレイスの  
15%を共有持分として売却

金額単位 / 億円

	06年2Q	07年2Q	08年2Q	09年2Q	10年2Q	前年比
売上高	109	118	117	111	113	+2
営業利益	31	33	37	35	35	0

### ◆ 事業計画重点ポイント：取組状況

#### < 1 > 既存物件の価値向上

都内平均稼働率を大きく上回る高稼働率維持

- ・ 適正な賃料水準の実現
- ・ 高稼働率維持

6月30日現在

敷地面積は<公募面積>、延床面積は<建築確認面積>で記載  
稼働率は、1～6月<期中平均>にて記載

都内23区主な賃貸物件	敷地面積 (㎡)	延床面積 (㎡)	稼働率 (%)	階数
恵比寿ガーデンプレイス 1	56,943	298,007	99%	地下5階付40階建
星和恵比寿ビル	2,617	10,400	100%	地下1階付6階建
恵比寿スクエア	1,561	9,126	100%	地下1階付7階建
渋谷桜丘スクエア	1,200	9,268	100%	地下1階付10階建
サッポロ銀座ビル	530	4,232	100%	地下4階付10階建
ストラータ銀座 2	1,117	11,411	100%	地下1階付13階建

1：左記は100%持分にて記載。当社持分は85%（共有持分）にて記載。  
「階数」はオフィス棟部分のみ、「稼働率」は、オフィス区画にて記載。

2：左記は100%持分にて記載。当社持分は、土地922㎡（区分所有）  
・建物89.72%（共有持分）。

所在地等の詳細については、こちらをご参照ください。  
<http://www.yebisu-gp.jp/business/index.html>

#### < 2 > 成長への取組

- ・ 不動産開発：6月オフィスビル<新宿スクエア>竣工
- ・ 新規物件取得：4月オフィスビル<渋谷桜丘スクエア>取得

- ・ 不動産開発
- ・ 新規物件取得

不動産事業の採算状況については参考資料を  
ご参照下さい。



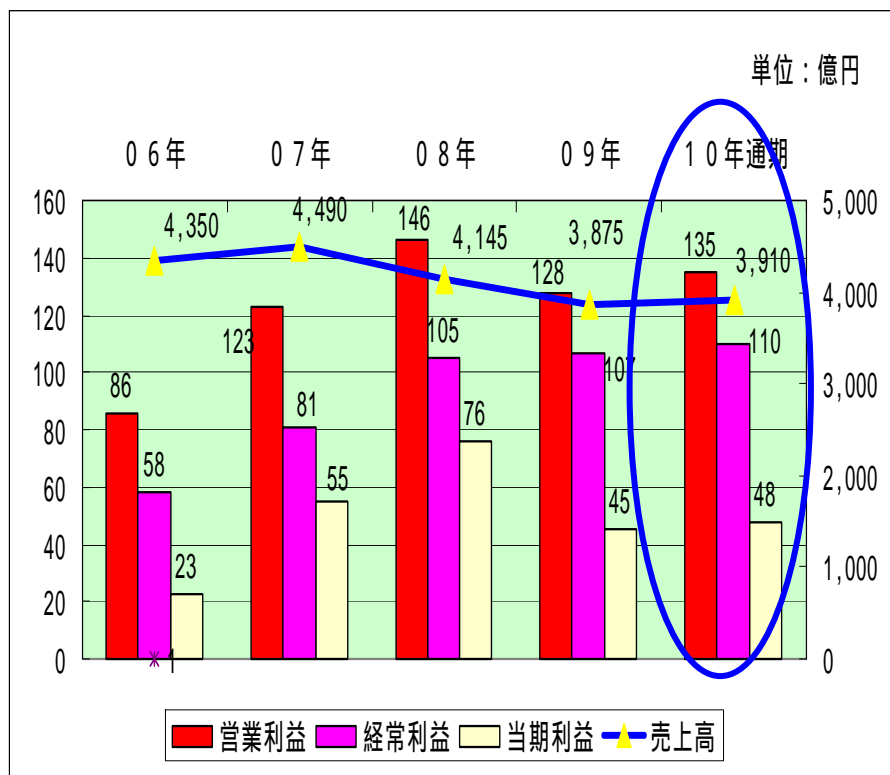
3 .

# 2010年度通期の見通し

# 2010年度通期の見通し

## ～通期の見通し～

通期：売上高、営業利益、経常利益、当期利益の推移



通期見通し前年比較：売上高、営業利益、EBITDA 単位：億円

事業部門別 通期見通し	売上高			営業利益			EBITDA		
	09年	10年	増減	09年	10年	増減	09年	10年	増減
国内酒類	2,829	2,800	29	74	75	-	216	225	9
国際酒類	225	260	34	6	8	1	26	28	2
飲料・食品	307	337	30	3	5	2	7	8	1
外食	280	268	12	1	-	2	7	7	-
不動産	232	245	12	75	80	5	136	138	2
消去全社	-	-	-	29	33	4	29	33	4
連結合計	3,875	3,910	34	128	135	6	363	373	9

EBITDAは、「営業利益+減価償却費+のれん償却費」にて算出

### ◆ 通期見通し・年初計画対比

単位：億円

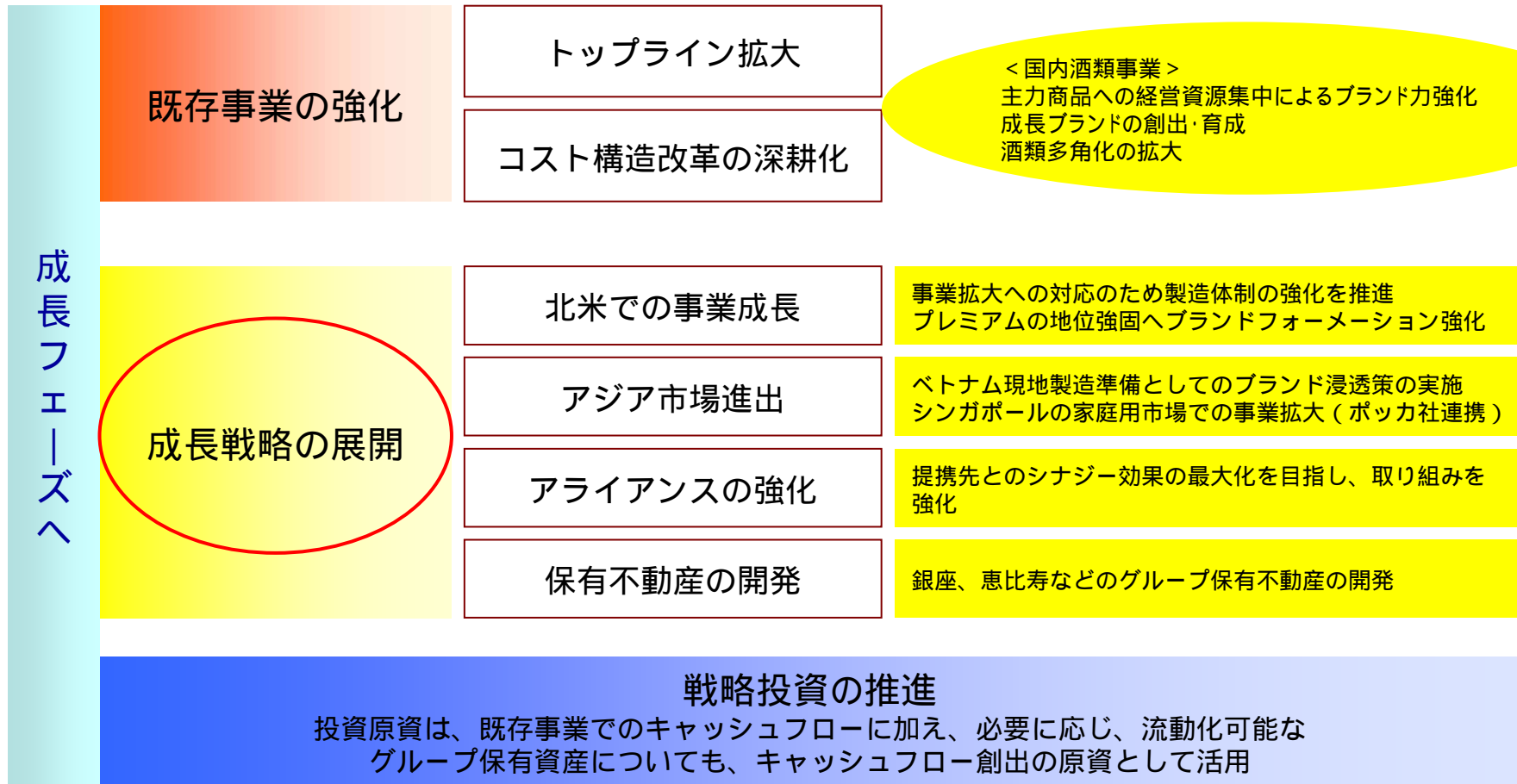
年初計画 通期見通し 対比	売上高			営業利益		
	年初計画	通期見通し	増減	年初計画	通期見通し	増減
国内酒類	2,850	2,800	50	75	75	-
国際酒類	260	260	-	8	8	-
飲料・食品	320	337	17	7	5	2
外食	270	268	2	2	-	2
不動産	245	245	-	80	80	-
消去全社	-	-	-	37	33	4
連結合計	3,945	3,910	35	135	135	-

2010-2011 サッポログループ経営計画基本方針：「成長戦略のスタート」「既存事業の強化」

# 4 . 重点取組課題について

## 戦略テーマ

「収益基盤構築のフェーズ」から、中長期的な企業価値向上への「成長のフェーズ」への転換





# 参考資料

## 不動産事業情報

単位: 億円

営業利益	09年 1-6月	10年 1-6月	増減	09年 通期	10年 通期見込	増減
不動産賃貸事業						
都内23区	32	31	0	65	70	4
その他地区	4	4	0	9	9	0
不動産賃貸事業合計	36	35	1	75	79	4
不動産販売	0	0	0	2	2	0
その他事業	1	1	0	2	1	0
合計	35	35	0	75	80	5

「その他事業」には、間接部門が含まれます

単位: 億円

EBITDA	09年 1-6月	10年 1-6月	増減	09年 通期	10年 通期見込	増減
賃貸事業						
都内23区	57	57	0	116	117	1
その他地区	8	7	0	16	16	0
不動産賃貸事業合計	65	64	0	133	133	1
不動産販売	0	0	0	2	3	1
その他事業	0	0	0	1	1	0
合計	66	66	0	136	138	2

「その他事業」には、間接部門が含まれます

EBITDAは、「営業利益+減価償却費」にて算出

当社の不動産事業は、比較的収益が安定している不動産賃貸事業が営業利益の大半です。不動産賃貸事業の営業利益は概ね都内23区の物件で占めており、都内23区の物件は、P11の<都内23区主な賃貸物件>が大部分となります。