



平成22年3月5日

各 位

会 社 名 サッポロホールディングス株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 村上 隆男
コ ー ド 番 号 2501
上 場 取 引 所 東証・札証
問 合 せ 先 取締役 経営戦略部長 加藤 容一
TEL 03(5423)7407

SPJSFの株主提案に反対する当社の考え方について

平成22年3月30日開催の当社第86回定時株主総会（以下、「本株主総会」といいます。）における株主提案を提出したスティール・パートナーズ・ジャパン・ストラテジック・フアンド（オフショア）、エル・ピー（以下「SPJSF」といいます。）が、ウェブサイトを通じ株主提案にかかるメッセージ等を公表しております。しかしながらその内容には、一方的な当社経営陣の批判、あるいは事実と異なる内容や、誤解を招きかねない内容などが多く含まれております。

当社は、平成22年2月12日発表のリリース「当社定時株主総会における株主提案に対する考え方について」にて、SPJSFの株主提案に対して反対する旨およびその理由を公表しております。

本リリースでは、(1)当社のこれまでの経営改革の内容、新たな経営計画「サッポログループ経営計画2010年-2011年」（以下「新経営計画」といいます。）のポイント、(2)SPJSFのメッセージのうち事実と異なる内容や誤解を招きかねない内容をお伝えするとともに、(3)当社取締役候補者が新経営計画を遂行することが最適であるとする理由につきましてご説明申し上げます。

<お伝えしたい内容のポイント>

1. 現経営陣は、これまでサッポログループの経営改革を牽引し、**2期連続で営業利益・経常利益目標を達成、3期連続で対前年での経常増益を実現**しました。また、戦略的提携や国際展開など、グループの将来の成長へ向けた布石を打ちました。
一方で、SPJSFの主張する、当社のこれまでの業績等に関する意見には**多くの事実誤認があり、その内容は信頼できません**。
2. グループの力を最大限に発揮し**成長軌道への転換を重点課題とする、新たな経営計画を策定し、増収増益の経営目標の達成を目指します**。
一方で、SPJSFが示した**経営改善策は抽象的であり、新規性も、戦略性も見受けられません**。また、その内容の多くは2007年時点の提言と変わりません。
3. 新経営計画の目標達成には、**長期経営方針「新経営構想」に基づく経営改革の継続性、ステークホルダーとの信頼関係の下、グループをまとめ、実行するリーダーシップが重要であり、会社提案の取締役候補者にお任せいただくことが最適**と考えます。
一方で、SPJSFの提案からは、どのような経営方針や経営体制で当社グループを運営していくのか、その方針が明確に示されていません。**SPJSFによる株主提案の取締役候補者が選任された場合、当社の企業価値が毀損されるおそれがあります**。

1. 現経営陣は、これまでサッポログループの経営改革を牽引し、収益目標の達成と成長への布石を打ちました。一方で、SPJSFの主張する、当社のこれまでの業績等に関する意見には多くの事実誤認があり、その内容は信頼できません。

① 景気悪化などにより経営環境の厳しさが増す中、当社は経営改革による収益基盤の強化を進め、2期連続で営業・経常利益の期首目標を達成しました。

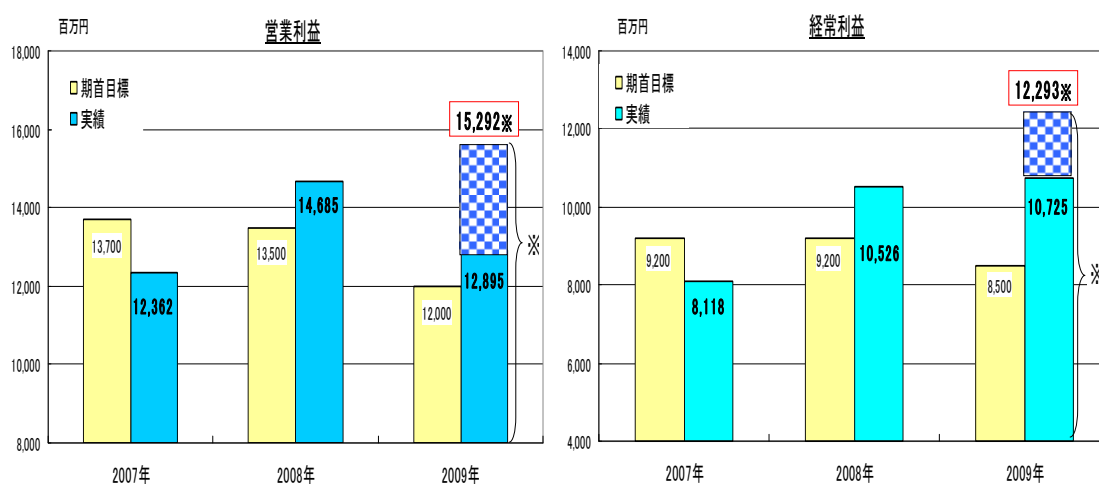
➤ 長期・短期の経営目標を明確にし、その達成に集中するグループ体制を作りました。

当社は、2007年にグループの長期経営方針として「サッポログループ新経営構想」（以下「新経営構想」といいます。）を策定し、長期的なグループの目標を明らかにしました。そして2008年以降、この「新経営構想」に基づく2カ年の経営計画を策定、変化に対応し、確実に収益目標を達成する体制を築いてきました。

その結果、すべての事業で、コスト構造改革と高付加価値化への取り組みを進め、需要減退の中でも、2期連続での営業利益・経常利益の期首目標を達成するとともに、3期連続で対前年での経常増益となりました。更に、2009年より適用された会計・税務制度の変更による要因（※）を除いた場合、営業利益についても実質3期連続での増益を果たすことができました。

【当社業績の推移】

営業利益・経常利益とも2期連続で期首目標を達成しました。



※2009年より適用された会計・税務制度の変更により、旧来の会計・税務制度によった場合に比べ、営業利益が約24億円、経常利益が約15億円、それぞれ減少しています（2009年期首目標は制度変更を加味しております。）。この要因を除いた場合、2009年の実質的な営業利益は約152億円、経常利益は約122億円となります。

- 国内酒類事業では、2期連続で営業利益目標を達成し、3期連続の実質的な営業増益を実現しました。

ビール市場は、飲酒人口の減少、消費者の嗜好の多様化などにより、1994年をピークとし、総需要が減少傾向にあります。こうした中、国内酒類事業では、主力商品である「エビス」、「麦とホップ」を重点化したマーケティング施策を実施し、各ジャンルの中でシェアアップを果たしました。また、消費者嗜好の多様化に対応し、新ジャンルの機能性新商品「オフの贅沢」、限定発売の「シルクエビス」など、明確な差別化要素を持つ新商品を開発し、新しい需要の創出に努めてきました。

さらに、コスト構造改革による損益分岐点の引き下げを図るとともに、販促費を中心とした柔軟なコストコントロール体制を構築しました。この結果、収益の安定化を実現し、2期連続の営業利益目標の達成、更に3期連続の実質的な営業増益を実現しました。

- 不動産事業では、保有物件の価値向上により、安定した収益を持続しました。

不動産事業では、2007年にモルガン・スタンレー・グループとの提携を実施しました。恵比寿ガーデンプレイス物件を共同保有し、同社が持つノウハウや情報を活用し、本物件の強みを一層強化することができました。その結果、賃貸オフィス市場が軟化する中でも、高稼働率を維持すると同時に賃料水準の引き上げを実現しました。

近年はオフィス・住宅需要などの不動産市況は悪化傾向が続いていますが、当社の不動産事業では、保有物件の魅力の創出やサービスの向上を進め、高稼働率・高収益率を実現することに成功しています。

また、不況期は優良な不動産物件の取得が可能となる機会と捉え、厳選した優良アセットの取得を進め、更なる事業拡大を実行いたしました。

- ② **将来のグループの成長に向けて、有力パートナーとの戦略的提携や国際展開などの大胆な戦略を遂行しました。**

- 長期経営方針である「新経営構想」を策定し、将来に向けた成長戦略を掲げました。

「新経営構想」では、「戦略的提携」、「国際展開」を成長のための基本戦略としました。将来のグループの成長へ向けて、相互に信頼・補完しあえるパートナーと連携し、相乗効果を発揮すること、更にグローバルな事業展開を進めることなどにより、グループの成長を実現し、グループの企業価値の最大化につなげることを戦略の柱としました。

- 主力事業で、有力なパートナーとの提携を実施し、その成果を上げました。

2007年、飲料事業にてクレセント・パートナーズとの提携を実施し、翌年より新体制の下で経営改革を進めました。その結果、飲料事業は初年度に営業黒字への転換を実現、昨年は、更なる営業増益を達成しました。

同じく2007年には、上述のとおり、不動産事業にて、モルガン・スタンレー・グループとの提携を実施しました。恵比寿ガーデンプレイス物件を共同保有し、同グループが持つノウハウや情報を活用し、本物件の強みを一層強化することができました。

- 成長市場への進出、事業拡大を目指し、戦略的提携を実施しました。

2008年には丸大食品社との合弁によるヨーグルト・デザート・チルド事業への進出を決定し、翌年、合弁会社をスタートさせました。両社の持つ技術力、マーケティング力等を活用し、食品の中でも高い成長が期待できる市場での事業展開を進めています。

2009年9月には、ポッカコーポレーション（以下、「ポッカ社」といいます。）との戦略的資本・業務提携を実施しました。レモン果汁商品に代表される飲料事業のほか、スープなどの食品事業、シンガポールを中心とした強力な販売網を持つ国際事業など、ポッカ社が保有する多くの強みは、今後のサッポログループ全体の中長期的な成長に向けて幅広い提携効果に結びつくものと期待しています。

丸大食品、ポッカ社との提携による本格的な成果の拡大はこれからとなりますが、昨年の決算において3億円の持分法による利益を計上することができました。

- 国際展開では、成長市場であるベトナムでのビール事業の進出を決定しました。

昨年末、ビール事業の進出を決めたベトナムは、アジアでは、中国、日本に次ぐビール消費国であり、市場は大きく成長を続けています。こうした魅力溢れる市場において、有力国営企業との提携により、日本のビール会社として初めてビール工場を建設し、本格的な事業展開を行うこととしました。

この取り組みは、当社が育成エリアとしているアジア市場での事業展開の橋頭堡となるものであり、グループの将来の成長を牽引する取り組みに繋がるものと考えています。

③ SPJSFの意見には多くの事実誤認があり、その内容は信頼することはできません。

- SPJSFは「業績目標が未達成」と述べていますが、当社は連結ベースで2期連続の営業利益・経常利益の目標達成を果たしています。

- 国内酒類事業（SPJSFの資料では「ビール事業」と表記）に関し、SPJSFは「目標の未達成」、「売上を犠牲にした販促・広告費削減」、と指摘していますが、国内酒類事業では、2期連続で営業利益での目標達成を果たしております。

また、その間、SPJSFの指摘とは異なり、販促費・広告宣伝費の水準は大きく変えておらず、固定費の効率化、売上変動に応じた販促品等のコントロール、およびブランドの強化を進めることで、目標を達成しております。

なお、SPJSFの資料において記載されている「販促費・広告費」は、国内・国際酒類事業のほか、飲料事業や外食事業などを含めたグループ全体の数値であるのに対し、同じ資料の中で「販促費・広告費」と比較して記載されている実績は、国内・国際酒類事業のみの営業利益の数値です。このように、SPJSFの資料における「販促費・広告費」と実績値は、そのベースが異なることから、それらを比較して議論することは適切といえません。

- SPJSFは、国内酒類事業での生産効率性について競合他社と比較して当社の生産効率性が低いことを示しています。しかしながら、当社は、2007年に大阪工場を閉鎖して生産拠点の集約を進めました。更に、その後も製造ラインの集約等を行い、大阪工場

閉鎖後から昨年までに10%以上の生産性向上を達成しております。

また、SPJSFの資料において生産効率性を計る前提となっている工場従業員数の捉え方は、比較する各社により異なるものであり、株主の皆様の判断に資する客観的な比較データの根拠としては適切なものではないと考えます。

- SPJSFは「スリーマン社への投資を不適切」と述べていますが、同社は当社グループによる買収以来3年間で15%以上の売上増加を達成しました。これは、カナダでのビール総需要の伸び率（同期間99.1%）を大きく上回るものです。SPJSFが指摘する減損損失についても、その主な要因は金融危機に伴い、カナダ株式市場で事業を評価する割引率（リスクプレミアム）が上昇したことを受けて、のれんを再評価した結果であり、スリーマン社の業績の悪化によるものではありません。スリーマン社の買収は、当社が強みを持つ北米での更なる事業拡大にとって意義あるものであり、大きな貢献を果たしています。

2. グループの力を最大限に発揮し成長軌道への転換を重点課題とする、新たな経営計画を策定し、増収増益の経営目標の達成を目指します。
SPJSFの意見は抽象的であり、内容の多くは2007年時点の提言と変わりません。

- ① 成長軌道への転換が、現在のサッポログループの重要目標であり、新経営計画に基づく取り組みをスタートさせます。
- 新経営計画では、成長軌道への転換を目指し、増収増益の経営目標の達成を図ります。

新経営計画では、強化してきた事業基盤をベースとし、これまで実施してきた成長への布石となる施策を、進化・発展させ、グループの成長へとつなげることが最大のテーマとなります。

新経営計画の目標では、増益基調を継続し、更に売上の引き上げを目指しています。そのために2年間で650億円以上の資金を戦略投資用として準備し、売上の拡大、将来の成長実現への取り組みを進めます。更に、流動化可能なグループ保有資産についても、キャッシュフロー創出の原資として活用します。

積極的な戦略投資により、高付加価値化をグループ全体の共通目標とし、競争力の向上と事業の拡大を図ります。

【新経営計画での目標】

新経営計画では基盤強化と成長への取り組みにより増収・増益を目指します。

| | 2009年実績 | 2010年計画 | 2011年計画 |
|--------|---------|---------|---------|
| 連結売上高 | 3,875億円 | 3,945億円 | 4,060億円 |
| 連結営業利益 | 128億円 | 135億円 | 170億円 |
| 連結経常利益 | 107億円 | 110億円 | 135億円 |
| 連結当期利益 | 45億円 | 48億円 | 60億円 |
| ROE | 3.9% | 4.0% | 5.0% |

- 強化された基盤をベースに、各事業で強みを活かした戦略を展開、競争力を高めます。

国内酒類事業では、主力3ブランド（黒ラベル、エビス、麦とホップ）に経営資源を集中し、ブランド力の強化を図ります。また、本年より通年発売するシルクエビスや近畿地区限定商品で発売を開始した新ジャンルのクリーミーホワイトなど、明確な特徴を持つ新商品の展開を進めます。また、ワイン・焼酎事業を着実に拡大し、国内酒類事業における売上・利益への貢献度合いを拡大します。

国際酒類事業では、スリーマン社の事業拡大に伴い、生産能力の不足が想定されることから、新たな製造体制について検討を進めます。

飲料事業では、主力ブランド強化への経営資源の集中投下を進めるとともに、ポッカ社との製造、物流、調達などでのシナジーを活かしたコスト構造改革を進めます。

外食事業では、エビスバーのような特徴ある新業態開発、店舗網の首都圏などの大都市への集中化を進めるとともに、コスト構造改革により、本年の黒字転換を果たします。

不動産事業では、恵比寿ガーデンプレイスなど主力物件の価値向上策に取り組み、収益基盤を一層強固にします。また、優良な不動産物件を取得し、事業を拡大します。

- 成長へ向けて、戦略的提携や国際展開などで成果を拡大する段階へと歩を進めます。

ポッカ社との取り組みでは、飲料事業をはじめとし、グループ全体でのコストシナジーの早期獲得、コラボレーション効果の最大化を図ります。

また、国際酒類事業にて、ポッカ社との連携によりシンガポールでのビール事業拡大への取り組みを進めます。

ベトナムについては、2011年秋の稼働を目指し、本年より工場建設に着手するとともに、工場稼働までの期間は、輸出によりビール事業の拡大を進めます。

② SPJSFの経営改善策には、新規性も、戦略性も見受けられません。

- SPJSFの経営改善策は、酒類事業では、「エビスビールへのフォーカス」、「海外事業の更なる強化」との方針が、不動産事業ではいくつかの保有物件の利用アイデアが示されていますが、いずれも当社が既に取り組んでいるか、検討してきたものであり、特段の新規性はありません。

- 今回のSPJSFの意見の多くは、2007年に示された内容とほぼ変わっておりません。しかしながら、2007年以降、現在に至る間でも、各事業を取り巻く環境は変化しており、特に一昨年（2009年）のリーマンショック以降、景気の低迷など企業経営の上では、厳しさを増しております。SPJSFの意見はそのような環境変化を看過するものといえます。

- このように、SPJSFの経営改善策によって当社の「業績及び企業価値向上に必要な

な変化と改革を遂行することができる」とするSPJSFの主張は極めて疑問であると言わざるを得ません。

3. 新経営計画の目標達成のためには、グループ全体をまとめ、実行するリーダーシップが必要であり、会社提案の取締役候補者にお任せいただくことが最適と考えます。

① **会社提案の取締役候補者を取締役に選任いただくことが、企業価値の向上を目指す新経営計画の実現のために最適であると考えます。**

➤ 長期経営方針「新経営構想」に基づく経営改革の継続性が重要と考えます。

前述の通り当社は、企業価値向上の具体的な目標・戦略として、長期経営方針である「新経営構想」の実現により、当社を取り巻く全てのステークホルダーの利益の向上を目指しています。これまでに達成してきた経営改革、収益基盤強化を土台とし、これまでの取り組みと連続性を持った一連の経営改革を推進することこそが、グループの企業価値を高めるために合理的、かつ実現の可能性が高い基本戦略であると考えます。

逆に、現在の厳しい環境下においては、これまで達成・継続してきた経営改革の取り組みの中断や方向転換をすることは、持続的な企業価値向上の観点で、重大な問題を生じさせることになると考えます。明確な戦略に基づく計画に沿って、それを滞ることなく遂行するためにも、経営陣の継続性は、グループ全体にリーダーシップを発揮する経営陣の要素において重要であると考えます。

➤ 経営陣は、ステークホルダーとの信頼関係の下、各事業の内部・外部環境を熟知した上で、グループのメンバーを牽引することが必要と考えます。

当社グループの事業の強みを活かし、新経営計画を着実に遂行するために、当社の経営陣はグループを取り巻く事業環境を十分に理解し、株主・顧客・従業員・取引先などとのつながり、信頼関係を持つことが必要であると考えます。

また、これまで布石を打ってきた戦略的提携、国際展開の取り組みの成果を最大化するのはこれからであり、そのためには、これまでの交渉経緯やパートナーとの信頼関係を活かすことを前提として、予定通り次の成長ステージへと事業内容を発展させることが、重要な経営テーマとなります。

今回の会社提案の取締役候補者はこうした点において、成長に向けた新経営計画遂行のために必要となる要件を、これまで「新経営構想」を策定・実行する中で十分に培ってきていると考えています。

➤ 会社提案の取締役候補者は、新経営計画を遂行する上で必要不可欠なメンバーであり、その構成は新経営計画の目標達成のため最適であると考えます。

当社は、複数の事業を有する持株会社として、総合的な事業展開を進めています。そのため、グループ内の各事業における幅広い経験・実績を有する経営陣7名(当社専任4名、

主要事業会社兼任3名)と、国内有数企業の経営トップとして豊富な経験・実績を有する社外取締役3名で取締役会を構成するという、日本の監査役設置会社としては先進的かつ機能的なガバナンス体制を取っており、このようなガバナンス体制は、新経営計画の迅速かつ円滑な遂行と経営監視機能の強化という両面から、極めて有効に機能するものと考えます。

各取締役の役割としては、代表取締役社長兼グループCEOを含む当社専任の取締役4名が、グループ全体の方向性の策定、戦略的提携、国際展開など、大きな枠組みでのグループ経営戦略を担当しています。主要な事業会社の社長を兼務する取締役3名は、主要事業のトップとして事業運営に責任を持つとともに、グループ全体最適の視点から効率的かつ効果的なグループ運営に寄与しています。

そして、社外取締役の3名は、経営陣から独立した立場で、多様で豊富な経験に基づく多角的な視点を活かし、取締役会の重要な意思決定プロセスにおいて有用な助言・提言を行っており、それらが当社のコーポレートガバナンスの強化に繋がっています。

会社提案の各取締役候補者のプロフィールは以下のとおりですが、各取締役候補者は、目指す経営目標を共有し、互いに協力して経営目標を達成し、株主の皆様のご期待にお応えすべく、強い責任感と決意を持っております。

株主の皆様以下に以下の取締役候補者をご選任いただき、これらの者が株主の皆様の負託に対し責任をもって経営に当たることが、当社の企業価値ひいては株主共同の利益の持続的向上の実現に最適と考えます。

<当社専任の取締役：4名>

村上 隆男 代表取締役社長兼グループCEO

- 2005年3月からグループCEOとして、安全・安心・高品質の商品やサービスの提供を第一とする当社グループの企業姿勢の徹底を図るとともに、2007年10月に「新経営構想」を発表して経営改革を強力に主導し、3期連続の経常増益などを実現した。

上條 努 常務取締役 (M&A・事業構築戦略担当)

- 2007年に不動産事業・飲料事業での外部パートナーとの戦略的業務提携を手掛け、更に2008年以降、丸大食品社やポッカ社との戦略的資本・業務提携、ベトナムでのビール事業進出等を実現し、グループの持続的成長に向けた取り組みを推進してきた。

田中 秀典 取締役 (財務戦略・IR担当)

- 2008年3月から財務戦略・IRを担当し、当社グループの内部統制体制の整備・構築を推進するとともに、有利子負債の削減などによる財務基盤の強化や、グループ全体の収益基盤の構築などに取り組み成果をあげてきた。

加藤 容一 取締役 (経営戦略部長)

- 恵比寿ガーデンプレイス社取締役専務として不動産事業全般の事業運営を統括し収益向上を図り、2009年3月から当社取締役経営戦略部長として、グループ経営戦略の策定・推進を担当し、新経営計画を取りまとめた。

<主要事業会社社長を兼務する取締役：3名>

持田 佳行 常務取締役兼グループ執行役員 (サッポロインターナショナル(株)代表取締役社長)

- サッポロUSA社社長、サッポロビール社国際事業部長を経て、当社取締役経営戦略

部長としてカナダ・スリーマン社の買収を実現し、2009年3月からサッポロインターナショナル社の社長として当社グループの戦略課題である国際展開を推進している。

- 寺坂 史明** ※新任: 常務取締役兼グループ執行役員(サッポロビール株代表取締役社長)に就任予定
- サッポロビール社マーケティング本部長時代に「エビス」ブランドのラインナップ拡充を図り、同ブランドの過去最高販売数量を達成し、2009年3月から同社専務執行役員として社内改革プロジェクトを担当し、同社の営業改革や経営改革を主導してきた。
- 牛尾 和夫** 取締役兼グループ執行役員(恵比寿ガーデンプレイス株代表取締役社長)
- 2007年3月から恵比寿ガーデンプレイス社の社長として保有施設の高稼働率維持・賃料向上・コスト削減などにより収益向上を図ると共に、保有不動産の開発や新規アセットの取得に積極的に取り組み、当社グループの不動産事業拡大を推進している。

＜社外取締役：3名＞

- 衛藤 博啓** 社外取締役(みずほ信託銀行株顧問、元同社代表取締役社長)
- 田中 宏** 社外取締役(株クレハ取締役会長、前同社代表取締役社長)
- 勝俣 宣夫** 社外取締役(丸紅株取締役会長、前同社代表取締役社長)

- 3氏は、それぞれ日本有数の金融機関・メーカー・商社の企業トップとして、長年にわたる豊富な経験と実績を有しており、持株会社として各事業を統括し、経営改革に取り組む当社経営に関し、取締役会において社外取締役の立場から客観的な視点での有用な助言・提言を行っている。

- ② SPJSFによる株主提案の取締役候補者が選任された場合、当社の企業価値が毀損されるおそれがあります。
- SPJSFからは、どのような経営方針のもと、どのような経営体制で当社グループを経営していくのか、その方針が明確に示されていません。

SPJSFからは、その提案する取締役候補者(以下「株主提案候補者」といいます。)が選任された場合の具体的な経営方針や、当社の企業価値を向上させるための各事業の方向性、更にはそれらを責任をもって実行していく経営体制等、株主提案候補者が取締役に選任されることで当社の企業価値を向上させることが可能となることについての明確な説明はなされておられません。また、株主提案候補者のうち当社の取締役に現在就任していない6名(以下「非現任株主提案候補者」といいます。)からも、SPJSFがいうところの革新的な視点や当社の更なる成長に向けた意欲などが特に示されているわけでもありません。すなわち、何を根拠にSPJSFは「株主提案候補者が取締役に選任されれば、サッポロは、業績及び企業価値向上に必要な変化と改革を遂行することができる」と主張しているのか極めて疑問です。

また、非現任株主提案候補者は、当社の企業価値の源泉であるお客様や取引先、従業員との間で信頼関係を構築しているわけでもなく、上記のとおり、SPJSFからはどのような経営方針のもと、どのような経営体制で当社グループを経営していくかも明確に示されていないため、非現任株主提案候補者が選任された場合、当社の各事業の現場が著しく混乱することになりかねず、明確な役割・職責の分担のもと代表取締役社長兼グループCEOを中心に一丸となって経営計画の遂行に当たっている現経営体制と比べ、当社グルー

プの経営がこれまで以上に適切に機能するとは到底考えられません。このように、非現任株主提案候補者が当社の取締役を選任された場合、当社の企業価値が毀損されるおそれがあると考えます。

- 当社の現在の取締役である加藤容一、衛藤博啓、田中宏、勝俣宣夫の4氏は、SPJSFに対し、株主提案候補者となることについて承諾していません。

SPJSFの株主提案候補者の中には、当社の現在の取締役である加藤容一、衛藤博啓、田中宏、勝俣宣夫の4氏が含まれており、SPJSFは、同氏らが取締役に再任されることで、現経営との適切な継続性を維持することができるとしておりますが、同氏らは提案株主から株主提案候補者とする事について何らの説明を受けておらず、SPJSFに対しては取締役候補者となる事について承諾しておりません。

同氏らも含む当社取締役会としては、「株主提案で示されているような取締役構成では、当社の経営がこれまで以上に適切に機能するとは考えられない」との意見で一致しておりません。

- SPJSFの株主提案候補者の中には、当社グループと提携関係にある(株)ポッカコーポレーションや(株)不二家の元社長が含まれていますが、両社は本件について承知しておりません。

SPJSFの株主提案候補者の中には、当社グループと提携関係にあるポッカ社や不二家社の元社長が含まれています。ポッカ社および不二家社は、現在、当社グループと提携関係にあります。両社は、ともに元社長が株主提案候補者となる事について承知しておらず、SPJSFによる株主提案には全く関与していないことを確認しています。

4. まとめ

以上のように、これまで当社グループは、経営改革を断行し、事業基盤の強化により、収益目標を達成してきました。また、将来の成長へ向けた取り組みも実行してきました。

当社グループはステークホルダーの信頼を高める誠実な企業活動の実践により、経営理念である「潤いを創造し豊かさに貢献する」を実現し、持続的な企業価値の向上とステークホルダーの皆様利益向上を目指しております。現在、経営を取り巻く環境は厳しく、更に今後においても一層の悪化も想定されています。しかしながら、当社グループは、厳しい環境の継続を前提として、その中においても企業価値を高めること、に最大限の力を集中すべく、全社での取り組みを進めています。

会社提案の取締役候補者は、こうした、新経営計画の着実な推進に際し、その効果を最大化する上で様々な観点から熟慮を重ねたものであり、最適な構成であると確信しております。

当社グループに対しましては、日ごろから多くのお客様、株主の皆様をはじめ当社グループを取り巻く様々なステークホルダーの皆様から、ご支援、ご声援、ご鞭撻を賜ってお

り、深く感謝いたします。今後も、当社グループを挙げて安全で安心できる高品質の製品・サービスをご提供し、皆様のご期待にお応えしてまいりますので、引き続きのご支援賜りますようお願い申し上げます。

以上

本リリースは、本株主総会における議案及びこれに関する当社の考えについて株主の皆様にご理解いただくために作成されたものです。本リリースは、いかなる意味においても、株主の皆様に対し、本株主総会における議案につき、当社または第三者にその議決権の行使を代理させることを勧誘することを目的とするものではなく、かかる議決権の行使を代理させることの勧誘を構成するものではなく、また、かかる議決権を代理させることを勧誘する内容のものと解釈されるべきものではありません。