



2010年度 第3四半期決算説明資料

2010年10月29日

サッポロホールディングス株式会社

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

-
1. 2010年度第3四半期決算概況
 2. 各事業の状況
 3. (参考)2010年通期見通し

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3四半期決算概況



2010年度第3四半期決算概況 -連結-

7月～9月の国内酒類・飲料事業の上昇トレンドもあり、対前年同期比9億円増収の2,840億円を達成(第2四半期までの連結売上高対前年同期比52億円減より)

営業利益・経常利益・当期純利益とも、前年対比で大幅な増益

単位:億円

	2008年度	2009年度	2010年度	前期比	
				増減額	増減率
連結売上高	3,065	2,831	2,840	9	0.3%
連結営業利益	90	78	94	16	21.1%
連結経常利益	65	62	85	23	36.8%
連結当期純利益	142	23	33	10	44.6%



SAPPORO

2010年度第3四半期決算概況 -セグメント別-

国内酒類事業は新販売物流システム稼動に伴う償却費等負担増14億円があったものの、対前期比大幅増、飲料事業においても対前期比増益を達成

営業利益

単位: 億円

	2008年度	2009年度	2010年度	前期比		
				増減額	増減率	
国内酒類事業	42	38 ₁	50₂	11	30.8%	1: 会計方針変更による影響負担増16億 2: 新販売物流システム償却費等増14億
国際酒類事業 (既存国際酒類事業) (ベトナム事業)	3 (3) (-)	5 (5) (-)	5 (7) (-1)	0 (1) (-1)	0.1% (19.6%) (-)	
飲料・食品事業 (飲料事業) (食品事業)	+0 (+0) (-0)	3 (8) (-4)	6 (13) (-6)	3 (5) (-2)	95.7% (62.3%) (-)	
外食事業	4	-1	-0	1	-	
不動産事業	57 ₃	54	55	0	1.5%	3: 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
全社・消去	-17	-22	-23	-1	-	

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

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



SAPPORO

国内酒類事業(1)

業績ハイライト

売上高において対前期比減収も、ビール類数量ベースにおいては総需要前年同期比及び当社前年数量を上回る水準にて推移

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
 - 「エビス」、「サッポロ生ビール黒ラベル」、「麦とホップ」
- 「サッポロビールらしい」差別化商品の開発
 - 9/22全国発売、新ジャンル「クリーミーホワイト」は、発売1週間で50万函突破（大瓶換算） **クリーミーな泡とまるやかな味を実現**
- 酒類多角化の拡大 RTD新発売 売上計画達成
 - 5月「サッポロ ネクターサワースパークリングピーチ」
 - 9月「サッポロ ネクターカクテルとろとろピーチ」

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、集約化等の取組み

単位:億円

	2009年度	2010年度	前期比	
			増減額	増減率
売上高	2,044	2,008	-35	-1.7%
営業利益	38	50 ⁽¹⁾	11	30.8%

(1) 本年稼働の新販売物流システム償却負担等14億円増含む





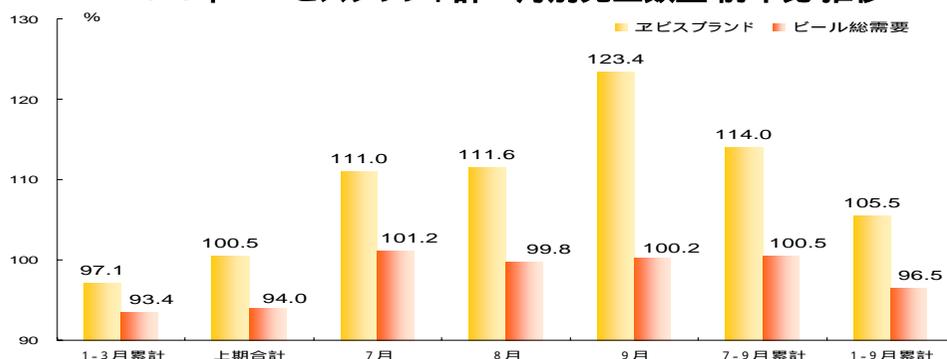
SAPPORO

国内酒類事業(2)

注力ブランドである「エビスブランド」および「麦とホップ」は、売上数量前年同期比ベースにおいて、総需要を大幅に上回る水準にて推移
ビール・発泡酒・新ジャンル合計においても1-9月累計総需要前年同期比を大幅に上回る結果に

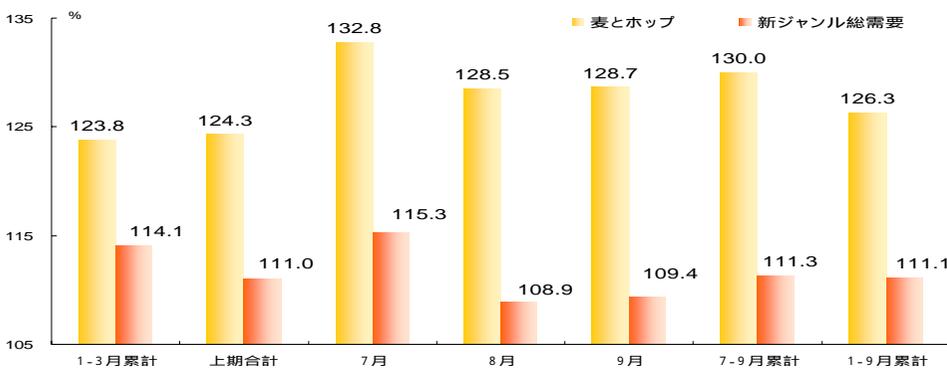
エビスブランド

2010年<エビスブランド計>月別売上数量 前年比 推移

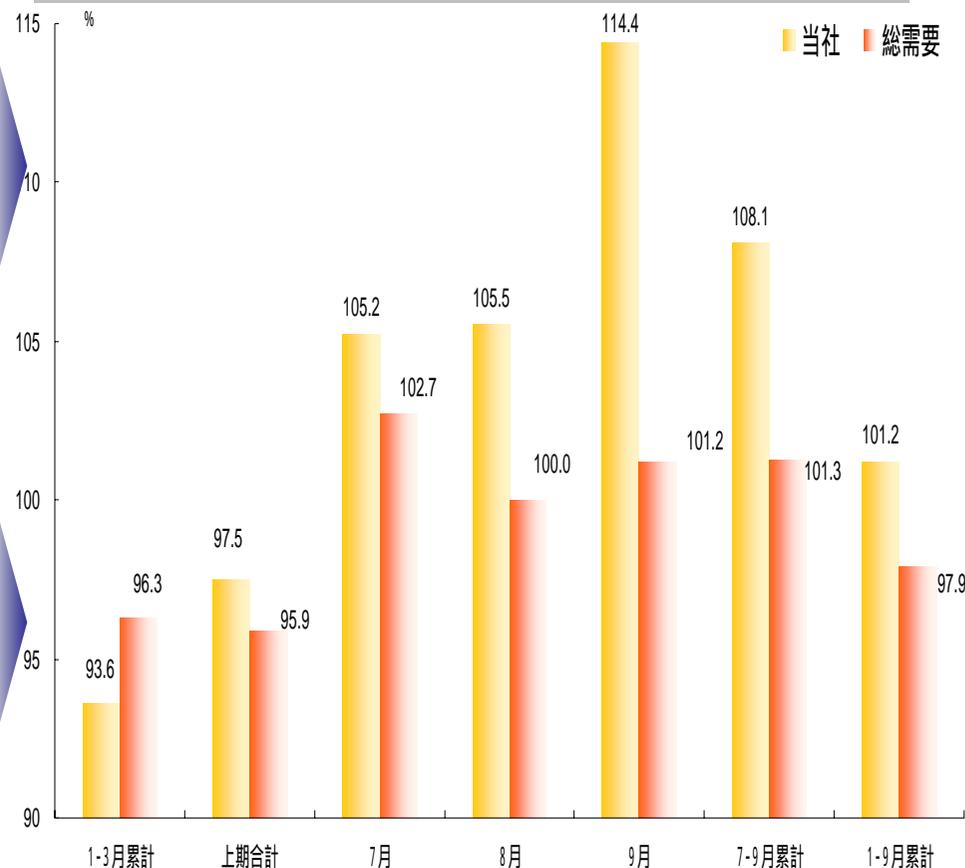


麦とホップ

2010年<麦とホップ>月別売上数量 前年比 推移



ビール・発泡酒・新ジャンル合計





SAPPORO

国際酒類事業(1)

単位: 億円

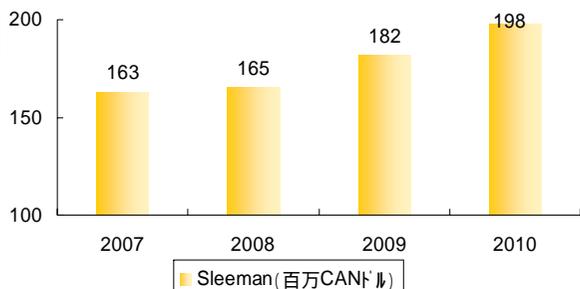
業績ハイライト

北米事業を中心に伸張し、対前年比+14.9%の売上成長を達成

事業計画重点ポイント: 取組状況

	2009年度	2010年度	前期比	
			増減額	増減率
売上高	169	195	25	14.9%
営業利益 (既存国際酒類)	5 (5)	5 (7)	0 (1)	0.1% (19.6)
(ベトナム)	(-)	(-1)	(-1)	(-)

1. 北米における事業成長

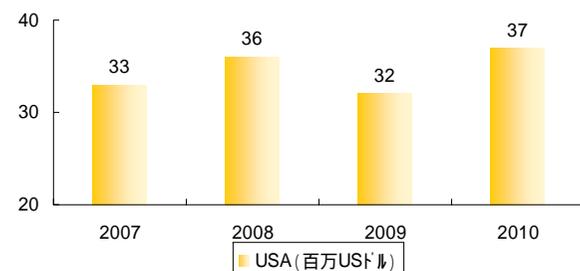


<スリーマン(カナダ)>

- ▶ 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
 - TVCM放映を含む積極的なマーケティング投資を実施

2009年に続き
2010年は、カナダ総需要を上回るパフォーマンス!

売上数量前年比	09年	10年
Sleemanブランド	111%	106%
カナダ総需要	97%	100%



<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
 - アジア系市場前年比150%超

2010年は、米国輸入ビール
総需要を上回るパフォーマンス!

売上数量前年比	09年	10年
USA社	87%	115%
米国輸入ビール 総需要	90%	98%



SAPPORO

国際酒類事業(2)

事業計画重点ポイント:取組状況

2. アジア市場への進出

<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サッポロ・ベトナム・リミテッドを設立(2010年3月)
- ビールの現地製造、販売に向け、7月より工場建設開始(2011年秋稼動予定)



<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輸出ビール売上拡大を図る
(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	備考
人口	8,600万人	
平均年齢	28歳	
総需要 (2008年ビール)	200万KL	<ul style="list-style-type: none"> ➤ アジアでは日本に次ぐ3位市場 過去5年伸び率年平均13% ➤ 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KL	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ホーチミン市場シェア: 11% ➤ ベトナム国内シェア: 3%





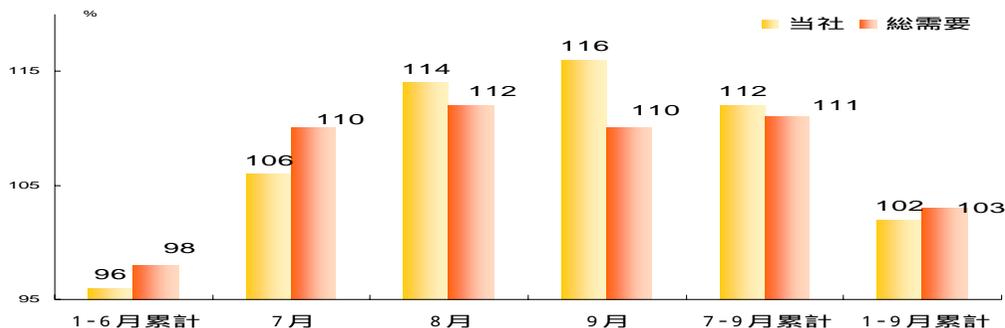
SAPPORO

飲料・食品事業

業績ハイライト

国内市場が縮小傾向にある中、対前期比横ばいの水準

2010年<飲料事業>月別売上数量 前年比 推移



事業計画重点ポイント:取組状況

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年実績	2009年実績	2010年計画
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	4	12	8
4. コスト適正化			
年度別合計	10	18	8

合計36億円

➤ 3年間で35億円以上のコストダウンを推進



単位:億円

前期比

	2009年度	2010年度	増減額	増減率
売上高	235	257	22	9.5%
営業利益	3	6	3	95.7%
(飲料)	(8)	(13)	(5)	(62.3%)
(食品)	(-4)	(-6)	(-2)	(-)

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

<菓子事業の展開>

- <ポテかるっ> 首都圏エリアにて新商品発売
 - 商品ラインアップを6品種にまで拡大
- 商品アイテム、販売エリアの拡大
 - 首都圏エリアより本州・四国エリアへ拡大

単位:億円

業績ハイライト

消費者の節約志向等により競争環境が激化する中、第2四半期までの既存店売上前年同期比94.1%、8月101.6%、9月100.3%と既存店売上前年同期比で増収したものの減収。営業利益はコスト削減により増益。

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
- 賃料削減
 - 店舗賃料の引き下げ
- 不採算店舗の閉鎖
 - 当年第3四半期末までに13店舗閉鎖

	2009年度	2010年度	前期比	
			増減額	増減率
売上高	212	206	-6	-2.8%
営業利益	-1	-0	1	-

2. 成長への取組

<出店戦略>

- 国内酒類事業とのシナジー: <エビスバー>展開
 - エビスバー2号店、夏季限定3号店出店
- <銀座ライオン>の店舗展開
 - 小型「ブラッスリ - 銀座ライオン」出店

不動産事業(1)

単位: 億円

業績ハイライト

首都圏オフィス賃貸市場において空室率上昇・賃料水準下落の傾向が見られる中、引き続き安定した収益体質を維持

事業計画重点ポイント: 取組状況

1. 既存物件の価値向上

- 適正な賃料水準の実現
- 高稼働率維持
 - 都内オフィス賃貸物件の平均稼働率90%程度に対して当社都内の主要物件は右記の通り

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

	2009年度		2010年度		前期比	
	売上高	営業利益	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	169	54	3	2.2%		
営業利益	54	55	0	1.5%		

(9月30日現在)

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	98%	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	98%	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

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、1~9月<期中平均>にて記載

(1): 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): 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)

不動産事業における所在地等の詳細については下記リンクをご参照下さい
(<http://www.yebisu-gp.jp/business/index.html>)



不動産事業(2)

SAPPORO

当社不動産事業の概要

当社の不動産事業においては、営業利益の大半が不動産賃貸事業からの収益

不動産賃貸事業の対象資産は、概ね都内23区の物件(前頁記載)により構成

営業利益

単位: 億円

	09年1-9月	10年1-9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	48	47	-0	65	70	4
其他地区	7	6	-0	9	9	-0
不動産賃貸事業合計	55	54	-0	75	79	4
不動産販売	0	1	1	2	2	0
その他事業	-1	-0	0	-2	-1	0
合計	54	55	+0	75	80	5

EBITDA

単位: 億円

	09年1-9月	10年1-9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	86	85	-0	116	117	1
其他地区	12	11	-0	16	16	-0
不動産賃貸事業合計	99	97	-0	133	133	1
不動産販売	0	1	1	2	2	0
その他事業	1	1	0	1	1	-0
合計	100	100	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



3. (参考)2010年通期見通し

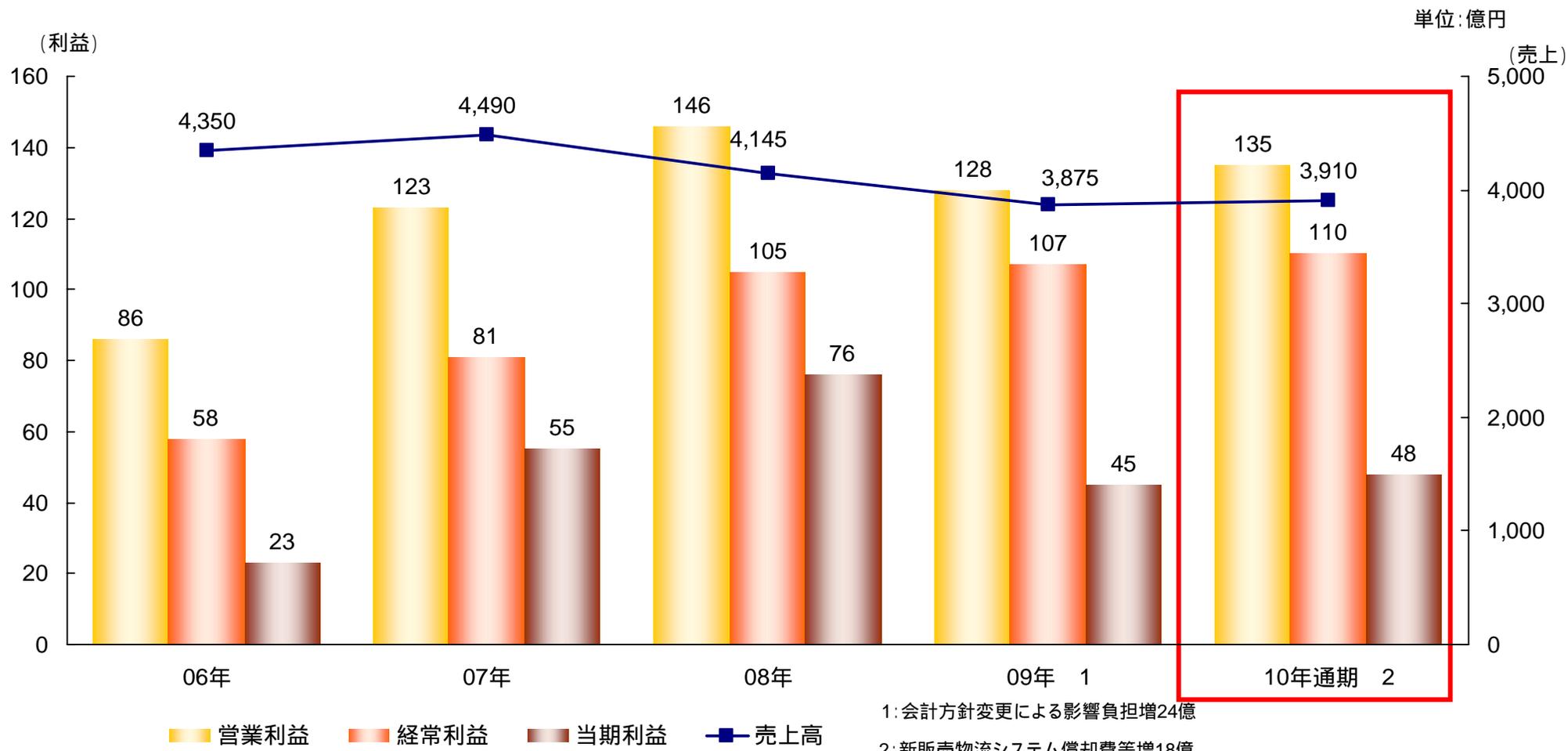


SAPPORO

2010年度通期見通し -連結-

2010年度通期は、第2四半期発表の通期の見通しより変更なし

通期：売上高、営業利益、経常利益、当期純利益の推移





SAPPORO

2010年度通期の見通し -セグメント別-

事業部門別通期見通し対前年比較

単位:億円

	売上高			営業利益			EBITDA		
	2009年度	2010年度	増減	2009年度	2010年度	増減	2009年度	2010年度	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

事業部門別通期見通し対年初計画比較

単位:億円

	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年度 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

