

2012年度 第2四半期決算説明資料

2012年8月8日

サッポロホールディングス株式会社

URL http://www.sapporoholdings.jp





- 1.2012年度 基本戦略 進捗状況
- 2. 2012年度 第2四半期 決算概況
- 3.2012年度 通期業績予想修正

参考. 2012年度 第2四半期 決算補足



1. 2012年度 基本戦略 進捗状況



2012年度 基本戦略-進捗状況-

飛躍的な成長に向けた、3つの基本戦略を推進

各事業での成長に向けたチャレンジ

保有プランドや経営資源の強みを活かし、 競争関係で 勝ち抜くチャレンジを行う 新たな成長機会の創出

国内外を問わず、 積極的なM&Aや提携を 積極的に行う 成長施策の確実な実行

ここ数年間で布石を打ってきた取組み から確実な成果を得るべく、 更なる先行投資も含めて 基盤を強固なものにする

各事業での成長に向けたチャレンジ

<u>< 参考:2012年度第2四半期決算補足></u><u>各事業ページに記載</u>

新たな成長機会の創出

- ▶ 1月31日付で韓国大手乳業メーカー「メイル乳業社」 100%子会社の酒類販売会社「エムズビバレッジ社」の 株式15%取得し(約51百万円)、韓国におけるサッポロ のブランド価値と商品販売体制を強化 非持分法適用関連会社
- ▶ 1月31日付でアメリカ最大手PBチルド飲料メーカー「シルバースプリングスシトラス社」の発行済み株式51%を「豊田通商グループ」より取得し(約18億円)、アメリカにおいての飲料事業の本格参入に着手4月より損益の項目連結開始



2012年度 基本戦略-進捗状況-

成長施策の確実な実行

- ▶ 「恵比寿ガーデンプレイス」のバリューアップに向けた取組み
 - •本年3月に「恵比寿ガーデンプレイス」の持分を100%化し、2014年の20周年に向けてバリューアップに向けた取組みを開始。
 - ・不動産賃貸市場のオフィスビル新築ラッシュによる供給過多が解消する2013年以降の賃料水準回復を睨み、リニューアルによる バリューアップを本年より取組み開始。
 - オフィスの利便性向上に加え、防災対策、安全安心、災害時の電力供給体制を含めた事業継続を意識したオフィスのリニューアル。
 - ・「恵比寿ガーデンプレイス」のみならず、恵比寿全体の街の魅力を向上させる商業・飲食施設のリニューアル。
- ▶ 「ポッカサッポロフード&ビバレッジ社」の2013年1月事業開始に向けた統合進捗状況
 - •統合シナジーを含めた明年以降の事業計画を本年秋の発表に向けて、構築中。
- ▶ 東南アジアにおける酒類·飲料事業の強化
 - •酒類事業:ペトナムを橋頭堡に位置づけ、周辺国へ順次展開、拡大。
 - 飲料事業:ポッカシンガポールを軸とし、周辺国におけるプレゼンス強化策を順次展開。



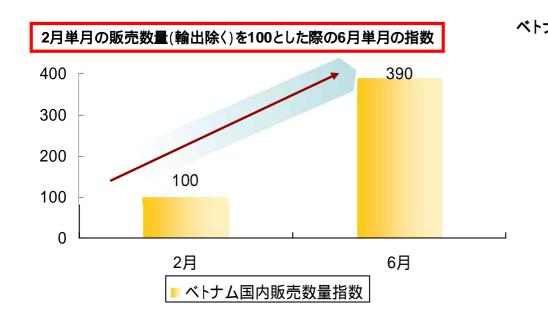
恵比寿ガテンプレイス(1994年開業)



2012年度 基本戦略-進捗状況-

Ⅲ. 成長施策の確実な実行

- 本格的に市場参入したべトナム事業の進捗状況
 - •本年2月末より本格市場参入し、4月よりフルマーケティングを開始したベトナム国内での販売数量及び周辺国への輸出は順調に進捗。
 - •ベトナム国内では、6月末現在、ホーチミン市を中心に業務用市場では、約1,100の飲食店に納入し、流通市場では、CVSや大手スーパーをはじめ約1,400店に納入。
 - 本年より順次、周辺国への輸出を開始し、6月末現在、マレーシア・シンガポール・タイ・オーストラリア・ニュージーランド・韓国へ輸出。







2012年度 戦略投資-進捗状況-

戦略投資の進捗状況(経常設備投資含む)

<シルバースプリングス シトラス社 株式取得>

- > 発行済株式の51%を取得し連結子会社化
- > 3月末より貸借対照表を連結 4月より損益の項目を連結開始
- > 株式取得原価は、約18億円
- ➤ NET金融負債は、約7億円

投資合計は約25億円

- <エムズビバレッジ社 株式取得>
- ▶ 1月末に株式15%を取得(非持分法適用関連会社)

投資合計は約0.5億円

- <恵比寿ガーデンプレイス 信託受益権15%取得>
- > 3月1日に共同保有者より取得、3月より損益の項目を取り込み開始 投資額合計は約405億円
- <設備投資(支払ベース)・リース料>連結合計で約82億円
- ▶ 内訳:国内酒類19億円·国際8億円·飲料1億円· ポッカグループ32億円・外食2億円・不動産10億円 全社7億円 等
- <その他投資>連結合計で約20.5億円
- ▶ 内訳:国内酒類 等
- < 2012年1~6月 戦略投資実績 合計(経常設備投資含む)>
- ▶ 約533億円

格付けの状況

<恵比寿ガーデンプレイス15%信託受益取得のリリース>

- ▶ 2011年12月26日、当社が405億円にて共同保有者より405億円にて 取得のリリースを発表
- <JCRによる格付け>
- ▶ 2012年2月16日、JCRは当社格付けをA-(安定的)と変更なしの リ リースを発表
- <R&Iによる格付け>
- ▶ 2012年3月15日、R&Iは当社格付けをBBB+(安定的)と変更なしの リリースを発表
- <低コストファイナンスの実現>
- > 3月に5年普通計債100億円を低金利にて起債

長期戦略投資の方向性

- > 引き続き、成長を目指し、積極的に成長戦略投資を実施
- ▶ 2012年から2016年の戦略投資規模としては、1.500億円~2.000億円 (基本的に営業キャッシュフローの積み上げ)を想定
 - 経常設備投資(戦略投資規模の約半分)を含む
- ▶ 2012年の戦略投資は、約640億円の予定



2. 2012年度 第2四半期 決算概況



2012年度 第2四半期 決算概況 -特殊要因-

SAPPORO 第2四半期累計の売上高・営業利益を前年比較する上で、単純比較出来ない特殊要因の主な内訳他の事業活動等による増減要因は、<決算短信補足説明資料>参照

売上高

<国際事業>

▶ 4月より「シルバー スプリングス シトラス社」の損益項目連結開始 +23億円 程度

<食品・飲料事業:ポッカグループ>

▶ 前年4月から損益項目連結開始のため本年1-3月純増 +223億円 程度

<不動産事業>

▶ 3月より「複合施設 恵比寿ガーデンプレイス」の15%の 信託受益権を共同保有者より取得し損益の項目を 取り込み +8億円 程度

<合計>

▶ +254億円 程度

営業利益

<国際事業>

▶ 4月より「シルバー スプリングス シトラス社」の損益項目 連結開始 +1億円 程度

<食品・飲料事業:サッポロ飲料>

- ▶「クレセントパートナーズ」所有の発行済みCBを株式転換 後に買取った際の、のれんの償却開始が前年4月であった ため本年1-3月は、のれん償却額純増 2億円 程度
- < 食品・飲料事業:ポッカグループ>
- ▶ 前年4月から損益項目開始のため本年1-3月の営業損失 5億円 程度
- ▶ 前年4月から損益項目開始のため本年1-3月は、「ポッカ グループ」経営統合に伴う追加株式取得の、のれん償却 額純増 4億円 程度

<不動産事業>

▶ 3月より「複合施設 恵比寿ガーデンプレイス」の15%の信託受益権を共同保有者より取得し損益の項目を取り込み +4億円 程度

<合計>

▶ 6億円 程度



2012年度 第2四半期 決算概況

計画比については、

< 2012年度第2四半期計画未達 - 主な要因 - > 参照

▶売上高:対前年 増収

前年に震災による直接的な影響を受けた 国内酒類事業・外食事業が増収したことに 加え、前頁の特殊要因もあり大幅な増収。

▶ 営業利益:対前年 減益

外食事業が増収により増益したものの、国内 酒類、食品・飲料事業で前年同期に対して 販売費を積極的に投入したことや、国際事業 のベトナム市場構築のための投下費用の 増加に加え、前頁の特殊要因もあり 対前年同期比47億円の減益。

▶ 当期純利益:前年並み

四半期純利益は、前年より特別損失が63億円 (前年 資産除去債務による損失10億円、 災害による損失46億円等)減少したことも あり、四半期純利益は前年並み。

当第1四半期より「過年度遡及修正」に対応したことに伴い、「連結売上高」の前年実績は、前年発表数値と連続性なし。

2011年第2四半期よりポッカグループ損益項目を連結開始

	(単位:億円)	2011年度 実績	2012年度 実績	2012年度 計画		朝比 / 率)	計画 (額 /	
	国内酒類事業	1,182	1,226	1,296	44	3.7%	-69	-5.4%
	国際事業	124	160	150	35	28.6%	10	6.7%
	食品・飲料事業サッポロ飲料	394 153	608 143	630 158	213 -10	54.2% -7.0%	-21 -14	-3.4% -9.4%
	ポッカグループ	240	465	472	224	93.3%	-6	-1.4%
	外食事業	105	118	110	12	11.7%	8	7.5%
	不動産事業	110	112	110	2	1.9%	2	2.7%
	その他事業	4	4	4	0	5.7%	0	14.3%
連	結売上高	1,922	2,230	2,300	308	16.0%	-69	-3.0%
	国内酒類事業	0	-26	3	-27	_	-29	_
	国際事業	-2	-3	-14	-1	_	10	_
	北米他ペトナム	2 -4	5 -8	1 -15	3 -4	206.9%	4	388%
					·	_		
	食品・飲料事業 サッポロ飲料	12 5	-11 -1	1 2	-24 -7	_	-12 -3	_
	ポッカグループ のれん償却前営業利益	7 19	-10 1	-1 14	-17	-91.3%	-9 -12	-88.6%
	外食事業	-6	-3	-2	-17 3	-91.3%	-12	-88.6%
	不動産事業	42	44	41	1	4.1%	3	8.3%
	その他事業	-3	-1	-2	1		0	
	全社	-13	-14	-14	-1	_	-0	_
連	結営業利益	30	-17	13	-47	_	-30	_
	れん償却前営業利益	41	1	32	-40	-95.8%	-30	-94.5%
	結経常利益	20	-24	1	-44	_	-25	_
	結四半期純利益	-29	-29	-15	0	_	-14	_



2012年度 第2四半期 計画未達 -主な要因-

第2四半期業績 対計画 ハイライト

食品・飲料事業において震災特需の反動の影響が、想定以上であったことに加え、国内酒類事業と飲料・食品事業において、広告宣伝費、販売促進費を積極的に投下したこともあり、売上高、営業利益ともに計画を下回った。

売上高 対計画 469億円 /営業利益 対計画 430億円 主な内訳

1. 国内酒類事業

売上高計画比 69億円 / 営業利益計画比 30億円

年初計画 1-6月前年比 実績 1-6月前年比()内は総需要前年比

> ビール:98%

▶ 発泡酒:75%

▶ 新ジャンル:120%

▶ 合計:106%

▶ /ンアルコールビール:235%

> RTD:381%

> ピール:100%

▶ 発泡酒:75%

> 新ジャンル:106%

▶ 合計:102% (総需要101%)

> ノンアルコールピール:133%

> RTD:174%

- ビール類合計の販売数量は、前年実績に対して102%と総需要の伸び率も越えシェアアップしたことに加え、ノンアルコールビール・RTDも前年を大幅に超える実績となったものの、計画には及ばず減収。
- ▶ 売上は計画未達であったが、販売費は、最盛期前ということに加え、 ノンアルコールビール・RTDの市場構築のために計画通り積極的に 支出したこともあり減益。

	単位∶億円		当初計画比		
	2012年 計画	2012年度 実績	増減額	増減率	
売上高	2,300	2,230	-69	-3.0%	
営業利益	13	-17	-30	_	

2. 食品·飲料事業:

売上高計画比 21億円(飲料社 14億円 ポッカグループ 6億円) 営業利益計画比 12億円(飲料社 3億円 ポッカグループ 9億円) < 飲料水>

年初計画 1-6月前年比 実績 1-6月 前年比()内は総需要前年比

▶ 飲料社:99%

▶ 飲料社:90% (総需要104%)

▶ ポッカグループ:100%

▶ ポッカグループ:97% (総需要104%)

前年、震災後、大手が欠品する中、飲料社・ポッカグループは震災特需があった。計画に特需の反動を織り込んだものの、見込みを上回る影響があり、計画に及ばず減収減益。

1-6月販売数量実績 2010年対比 飲料社99% ポッカグループ98%

- ► 震災特需の反動:前年3月~8月まで大手の供給不足に伴い、当社の販売数量が増加していたことに加え、前年は、震災後に国産水・無糖系飲料の需要増があった。2010年対比では、微減程度。
- 本年上期の市場は他社の新製品を含む炭酸飲料が伸長。ポッカグループは<キレートレモンスパークリング>が市場の影響を受けた。ことに加え、新商品<やすらぎ気分のコーン茶>市場構築のため販売費を積極投入したこともあり減益。



3. 2012年度 通期業績予想修正



2012年度 通期業績予想 修正

主な変更点については、次頁以降参照

- > 国内酒類事業
- ▶ 食品·飲料事業(飲料社·ポッカグループ)
 - 一時的な要因により、

販売数量の年間見通しを下方修正

当第1四半期より「過年度遡及修正」に対応し たことに伴い、「連結売上高」の前年実績は、 前年発表数値と連続性なし。

2011年第2四半期よりポッカグループ 損益項目を連結開始

	(単位:億円)	2011年度 実績	2012年度 修正計画	2012年度 年初計画		朝比 / 率)	年初計 (額 /	
	国内酒類事業	2,681	2,775	2,880	93	3.5%	-105	-3.6%
	国際事業	258	373	373	114	44.1%	_	_
	食品・飲料事業 サッポロ飲料 ポッカグループ	1,080 322 758	1,281 301 980	1,346 330 1,016	200 -21 221	18.5% -6.6% 29.2%	-65 -29 -36	-4.8% -8.8% -3.5%
	外食事業	240	249	249	8	3.4%	_	_
	不動産事業	224	244	244	19	8.6%	_	_
	その他事業	7	8	8	0	5.9%	_	_
連	結売上高	4,494	4,930	5,100	435	9.7%	-170	-3.3%
	国内酒類事業	93	90	105	-3	-3.3%	-15	-14.3%
	国際事業 北米他 ペトナム	3 14 -10	0 18 -18	0 18 -18	-3 3 -7	28.9% —	_ _ _	_ _
	食品・飲料事業 サッポロ飲料 ポッカグループ のれん償却前営業利益	36 7 29 57	2 -2 4 29	30 8 22 57	-34 -9 -25 -28	-94.6% — -86.4% -49.5%	-28 -10 -18 -28	-93.3% -125.0% -81.8% -49.1%
	外食事業	2	6	6	3	173.8%	_	_
	不動産事業	85	93	93	7	8.7%	_	_
	その他事業	-6	-4	-4	2	_	_	_
	全社	-26	-27	-30	-0	_	3	-10.0%
連	結営業利益	188	160	200	-28	-15.3%	-40	-20.0%
の	れん償却前営業利益	219	199	239	-20	-9.5%	-40	-16.7%
連	結経常利益	168	130	170	-38	-22.7%	-40	-23.5%
連	結当期純利益	31	36	63	4	13.8%	-27	-42.9%



2012年度 通期業績予想 修正-主な変更点-国内酒類事業

SAPPORO

1. ビールテイスト 総需要 前年比 年間見通しの変更

2012年 年初 8/7見直し ビールテイスト飲料 総需要 前年比

- ▶ ビール:97%
- ▶ 発泡酒:93%
- ➤ 新ジャンル:103%
- ▶ 合計:98%
- ▶ ノンアルコールビール:119%

- **▶ ピール:100%** (1月~6月実績:103%)
- **発泡酒:93%** (1月~6月実績:91%)
- 新ジャンル:103% (1月~6月実績:104%)
- <u>合計:100%</u> (1月~6月実績:101%)
- ▶ ノンアルコールビール:146% (1月~6月実績:150%)
- 2. 当社販売数量及び前年比 年間見通しの変更

2012年 年初 8/7 国内ビールテイスト販売数量(大瓶換算) 前年比

- ▶ ビール:2,884万函 97%
- ▶ 発泡酒:150万函 82%
- ➤ 新ジャンル:2,306万函 116%
- ▶ 合計:5,340万函 104%
- > プレミアムアルコールフリー

(ノンアルコールビール):200万函 178%

3. 当社販売計画 見直し後 前年比

- > ビール:2,884万函 97%(変更なし)
- ▶ 発泡酒:143万函 78%
- ▶ 新ジャンル:2,223万函 112%
- ▶ 合計:5,250万函 102%
- > プレミアムアルコールフリー

(ノンアルコールピール):130万函 116%

修正計画ペース 7月~12月 国内ビールテイスト販売計画 前年比

- ▶ ピール:95%(当社:1月~6月実績:100%)
- ▶ 発泡酒:81%(当社1月~6月実績:75%)
- ★ 新ジャンル:118%(当社1月~6月実績:106%)
- ▶ 合計:103%(当社1月~6月実績:102%)
- ▶ 合計 総需要見通し:98%(総需要1月~6月実績:101%)
- プレミアムアルコールフリー: 105% (当社1月~6月実績:133%)

(ノンアルコールビール 総需要): 145% (1月~6月実績:150%)

修正通期業績予想 対年初計画 ハイライト

▶売上高: 105億円

・ビールテイスト類合計販売数量及び RTD 販売数量見通しを下方修正

▶営業利益: 15億円

<ビール等>

•数量差異: 新ジャンル 12億円

•品種構成差異: 3億円

•製造原価 他:+1億円

●販促費:+6億円

•固定費その他:+5億円

< その他 >

•/ンアルコールビール·RTD 他: 14億円

- ⇒ 特にノンアルコールビール・RTDは、本年より市場構築を 行いながらの本格参入のため、下期も一定の販売費を 投入予定。(上期 販売数量実績 前年対比:ノンアルコール ビール:133% RTD:174%)
- ➤ 新ジャンルは7/11に < 北海道PREMIUM > を新発売。 年間計画3,000千函(大瓶換算)に対して7月初動は 計画を上回り順調に推移。
- ▶ ビール文化を継承するために幅広い商品を提供していくことによる成長も目指す。



2012年度 通期業績予想 修正-主な変更点-食品・飲料事業(飲料社・ポッカグループ)

SAPPORO

1. 飲料水 総需要 前年比 年間見通しの変更

2012年 年初 8/7見直し 飲料水 総需要 前年比

▶ 飲料水:99%~100%程度



· 飲料水:100%程度

(1月~6月実績:104%)

2. 当社販売数量及び前年比 年間見通しの変更

2012年 年初 8/7見直し 飲料水 販売数量 前年比

▶ 飲料社:2,150万函 102%

▶ ポッカグループ:2.927万函 100%



▶ 飲料社:1,950万函 92%

、プログループ:2,790万函 95%

3. 当社販売計画 見直 l後 前年比

修正計画ベース 7月~12月 飲料水 販売計画 前年比

- プランプラン アンファイン アンファイ アンファイ アン・ファイン アン・アン・ファイン アン・ファイン アン・ファン アン・ファン アン・ファン・ファン・ファン・ファン アン・ファン アン・ファン・ファン アン・ファン アン・ファン アン・ファン・ファン・ファン・ファン・ファン・ファン・ファン・ファン
- 総需要見通し:96%~97%(総需要1月~6月実績:104%)

ポッカグループは前年4月より損益の項目連結。参考情報で1~12月実績で対比。

- 想定していた以上の震災特需の反動は8月までのため、9月以降は総需要並の販売数量を織り込んだ。
- ▶ 下期の総需要見込み:前年は9月以降、大手の供給体制が復旧していたことに加え、前年7月~8月の高温の反動を見込み前年実績よりマイナスと見込んだ。
- ▶ 但し、下期の総需要見込みが見込み以上に伸びれば、一時的な影響がなくなる9月以降、当社販売数量も総需要に連動していく見込み。

修正通期業績予想 対年初計画 ハイライト

▶売上高: 65億円(飲料社 29億円・ポッカグループ 36億円)

•震災特需の反動を見直し、年間販売計画を下方修正

▶営業利益: 28億円

<飲料社: 10億円>

•数量差異: 8億円 品種構成差異: 1億円 販売費: 1億円

•製造コスト: 1億円 原材料コスト:+2億円

<ポッカグループ: 18億円>

【国内食品飲料】

数量差異: 10

・原材料コスト: +3億円・その他コスト: 3億円

【その他】海外事業 外食事業等: 2億円

【1-3月営業利益】年初計画対比減益: 4億円

- 営業利益減益の主要因は、飲料社・ポッカグループともに、震災特需の反動を見直し、年間販売計画を下方修正したことに加え、ポッカグループによる新商品 < やすらぎ気分のコーン茶 > 市場構築のため販売費を上期に積極投入したことによる一時的な要因。
- 下期は、引き続き基盤ブランドの強化を推進することに加え、 ポッカグループの冬物商品を積極的に 飲料社自販機に投入 していくなど、明年1月の統合を見据えた施策を推進。



参考.2012年度 第2四半期 決算補足

各事業の採算状況につきましては、<決算短信補足説明資料>もご参照ください



国内酒類事業(1)

業績ハイライト

主力3ブランドの堅調や、震災による直接的な影響を受けた 反動もあり増収したものの、多層化を目指し、販売費を積極的 に投入したことに加え、前年「災害による損失」分の「休止期間 中の固定費」の負担増もあり、減益。

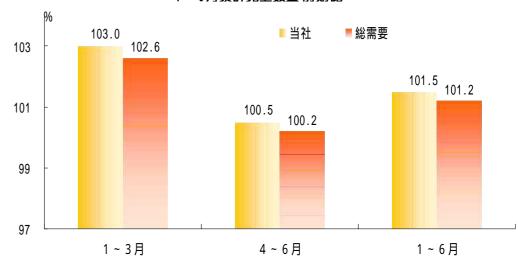
事業計画のポイント:取組状況

1. 主力商品のブランド力強化

- ▶「サッポロ生ビール黒ラベル」「ヱビスビール」「麦とホップ」の 主力3ブランドとノンアルコールビールテイスト飲料 「プレミアム アルコールフリー」の更なるブランド力強化を図る。
- ▶ 震災による直接的な影響を受けた反動もあるが、 主力3ブランドへ集中した結果、1~6月累計のビール・発泡酒・ 新ジャンル合計販売数量は、前年同期比101.5%と総需要 101.2%に対して上回り、シェアアップを達成。
- ▶「プレミアムアルコールフリー」は、5/23より発売した世界初の「ノンアルコールビールティスト飲料<黒>の缶「プレミアムアルコールフリーブラック」も寄与し、1~6月累計で前年同期比130%と大き〈上回ったが、競合他社の新商品の影響も受け計画は未達。
- ▶「麦とホップ黒」は当初目標2倍の300万函(大瓶換算)に上方修正。 計画に対して順調に推移。



1~6月累計売上数量前期比

















国内酒類事業(2)

事業計画のポイント: 取組状況

2. 拡大分野での成長の布石

RTDへの取り組み < サッポロRTDチャレンジ元年: 売上3倍 >

- ▶ 1~6月累計で前年同期比174%と大き〈上回ったが、競合他社 による新商品投入に伴う競争の激化もあり、計画は未達。
- ▶ 今後は、既存商品のリニューアルとラインエクステンションを 実施し、トライアル拡大・市場定着を目指すことに加え、コラボ レーションによる相乗効果・話題喚起を図れる商品開発を行う。
- ▶ 4~6月も下記の通り1~3月同様に商品を積極的に投入。
- ▶ 世界NO.1ラムブランド「バカルディ」を使用した <バカルディ モヒート>を世界初 缶商品で新発売 4/25より
- ▶ 世界NO.1ラムブランド「バカルディ」を使用した < バカルディ キューバリブレ>を日本初 新発売 4/25より
- ▶ 6月 < サッポロネクターサワー バレンシアオレンジ&ピーチ> 期間限定発売









3. ワイン洋酒・焼酎分野の拡大ワイン

- ▶ 輸入ワイン・国産ワインともに前年同期を上回る販売数量を達成し、 前期比、増収増益を達成
- ▶ 輸入ワイン: 「イエローテイル」、「ガルシア・カリオン」好調
- ▶ 国産ワイン:「グランポレール」: 大容量無添加好調

洋酒

- 計画を上回る進捗で推移
- ▶ 世界NO.1ラムブランド等をバカ版、びャパン社と業務提携契約締結前年10月より販売開始(29ブランド90アイテム)
 - ・日本初上陸 ソーダで割るだけで本格派モヒートが楽しめる「バカルディ クラシックカクテルズ モヒート」4/13より発売し3ヶ月で年間計画を達成当初目標3倍の6万函に上方修正
- ▶ 上記2ブランドの商品各種が販売数量増加に寄与

焼酎

- ▶ 前年同期を上回る販売数量を達成、 前期比、増収増益
- ▶ 本格焼酎「和ら麦」「からり芋」好調
- ▶ 梅酒「黒梅酒」も販売数量増加に寄与



国際事業(1)

単位:億円

業績ハイライト

北米事業を中心に円高による減殺があったものの現地通貨建での伸張に加え、シルバースプリングス シトラス社の業績が新たに加わり、売上高は前期比27.8%の増加。 営業利益は、ベトナム市場構築のための費用の影響があり減益となった。

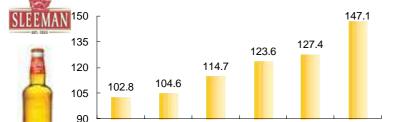
			前期比		
	2011年度	2012年度	増減額	増減率	
売上高	124	160	35	28.6%	
営業利益 (北米他) (ベトナム)	-2 2 -4	-3 5 -8	-1 3 -4	- 206.9% -	

(1-6月)

事業計画のポイント:取組状況

2007

1. 北米での事業成長 現地通貨売上高の推移(1-6月)



2009

Sleeman (百万CAN F II)

2010

2010

2012

<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

カナダ総需要前期比を上回る実績

売上数量前年比	11年	12年
Sleeman社	105%	109%
カナ ダ 総需要	97%	101%

6期連続で前期を上回る売上数量!

桯塻

< サッポロUSA(米国) >

日系市場ベースに米国一般市場、 米国アジア系市場への拡大

1-6月) 前年4月の値上げの仮需の影響もあり

)	売上数量前年比	11年	12年
	USA社	109%	101%
>	米国輸入ビール 総需要	108% 程度	100% 程度

<シルバースプリングス シトラス(米国)>

- 米国最大手PBチルドメーカーの同社に51%出資
- 北米市場での飲料事業の本格参入着手
- 4月より損益の項目連結開始

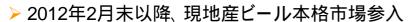


国際事業(2)

事業計画のポイント: 取組状況

2. アジア市場(含むオセアニア)での展開

<ベトナムでの事業展開>



▶ 現地でのビルボード、TVCMを含めたフルマーケティング

を4月より展開





<シンガポールでの事業展開 > POKKA TO

- プポッカとの連携にて家庭用市場で輸出ビールの販路拡大 (シンガポールにて緑茶系飲料 約70% シェアトップ)
- ▶ 販売実績2011年約8万函(355ml×24本換算) 前期比121.4%
- ▶ 販売目標2014年約15万函 (355ml×24本換算) 大瓶換算:10万函
- ➤ 日本ビールブランドNO.1を目指す

<韓国での事業展開>

- ▶ 1月31日付にて提携した「メイル乳業社」(チーズ・低脂肪乳・ チルド珈琲等 韓国シェアトップ) 100%子会社の酒類販売会社 「エムズビバレッジ社」の株式15%取得し、韓国における サッポロのブランド価値と商品販売体制強化非持分法適用関連会社
- ▶ 販売実績2011年23万函(350ml×24本換算) 当初目標30万函 (震災の影響による約2ヶ月半販売不可の中、計画の約2/3達成)
- ▶ 販売目標2012年38万函 2015年150万函(350ml×24本換算)
- ➤ 輸入ブランドNO.1を目指す

<オセアニアでの事業展開>

- ▶ ライセンス契約したクーパーズ社(オ-ストラ リア市場シェア3位・プムヒ アム市場シェア17.3%で2位)を通じ昨年10月よりオーストラリアのプレミアム市場に参入
- ▶ 本年より本格展開 日本ビールブランドNO.1を目指す
- ▶ 販売目標2012年16万函 2016年50万函(355ml×24本換算)









食品・飲料事業-サッポロ飲料-

営業利益)

業績ハイライト

売上数量は、前年の震災特需(国産水)の反動もあり累計で104% の総需要に対して当社は90%と減少。

営業利益は売上数量減少の影響もあり、減少。



- <競争力のあるブランドの育成・強化>
- ▶ 重点カテゴリー・ブランドへの投資集中
 - ●「Ribbon」 前年同期比89%
 - 4月からTVにてショートアニメコーナー『リボンちゃん』を展開し 認知度アップを図る
 - 6月「夕張メロンソーダ」を「Ribbon」ブランドとして新発売
 - •「がぶ飲み」前年同期比84%
 - リニューアル及び景品付きキャンペーンを実施し、販売間口の 拡大と市場定着を図る
 - 「ゲロルシュタイナー」 前年同期比114% 更なるトライアル促進とリピートの醸成を図る
- > その他のブランド
 - •「おいしい炭酸水」前年同期比190% 家飲み需要の拡大等により伸長 引き続き注力







単位:億円

過年度遡及修正後 数値	2011年度	2012年度	増減額	増減率
売上高	153	143	-10	-7.0%
営業利益 (のれん償却前	5 7	-1 3	-7 -4	— -61.7%

基軸ブランド強化に向けた他社との連携

- ▶ 協同乳業社とのコラボレート商品 「朝食フルーツ」をリニューアル(4月)
- ▶ 3月に赤城乳業計とのコラボレート商品 「リボンナポリン アイス」を北海道で限定発売
- ▶「がぶ飲み」等の当社商品と協同乳業社の 「ホームランバー」とのコラボレーション企画を量 販店に対して提案



▶ 1~6月累計で172百万円のシナジー効果 共同調達及び受託製造によるシナジー



前期比



Grape





食品・飲料事業-ポッカグループ(1)-

業績ハイライト

前年4月より新規連結のため単純比較は出来ないため下記参考数値で 比較すると、売上高は、飲料水食品(海外)・外食(国内)が増収したもの の、飲料水食品(国内)の減収が影響して前年並み。

営業利益は、飲料水食品(国内)の減収に加え、サッポログループ共通パレットへの切替や販促費の増加もありグループ合計で減益。

参考: 1-6月セグメント別売上高・合計営業利益 前期対比

		単位∶億円	前期比		
	2011年度 4 - 6月	2012年度 1 - 6月	増減額	増減率	
売上高	240	465	224	93.3%	
営業利益 (のれん償却前 営業利益)	7 11	-10 -1	-17 -12	_ _	

2011年第2四半期以降、損益の項目を連結開始。

1:	グループ間取引消去前	グループ間取引消去前		単位:億円 前期比	
2012年度売上高 = グループ間取引消去前 (消去額4億円)	ı	2011年度	2012年度	増減額	増減率
(113 - 124 - 125 3)	飲料水食品(国内)	353	348	-5	-1.4%
2: 2012年度営業利益 =	飲料水食品(海外)	49	51	2	4.3%
経営統合に伴う のれん償却額 控除前営業利益	外食(国内)	27	29	2	8.7%
(のれん償却額6億円)	外食(海外)	22	23	0	7.3%
	その他事業	41	42	0	3.2%
	ポッカ全社	-25	-25	-0	-
_	売上高合計	469	469 ¹	-0	-0.0%
_	営業利益合計	8	-3 ²	-12	-



食品・飲料事業-ポッカグループ-(2)-

事業計画のポイント: 取組状況

飲料水及び食品事業(国内):(株)ポッカコーポレーション、自販機オペレータ 計6社

1. 飲料事業

中核ブランドへの集中投資 「キレートレモン」

春夏商品リニューアル、新CMオンエア

「アロマックス」

・・創業の地'東海地区'限定「極限の香りBLACK」発売

「やすらぎ気分のコーン茶」

・・お茶飲料市場の新カテゴリー育成にチャレンジ、新CMオンエア

2.食品事業

- ▶ 中核ブランド、育成ブランドへ注力:「じっくりコトコト」「韓湯美味」「ポッカレモン100」 「韓湯美味」
- ・・韓国風調味料・ダシの素・・ナムルの素・発売、ラインナップ拡大「ポッカレモン100」
 - ・・70mlで好評の レモンじゃデザイン」の種類拡大

3. 名古屋工場の整備計画を決定

- ▶ 敷地内に「ポッカレモン」を製造する新建屋建設
 - ・・・主力事業「ポッカレモン100」の成長戦略に対応
- > 既存建物耐震工事
 - ・・・震災時の事業継続対策



















▶ 1~6月累計で約80百万円のシナジー効果◆共同調達及び受託製造によるシナジー





第2四半期 食品・飲料事業-ポッカグループ-(3)-

事業計画のポイント:取組状況

飲料水及び食品事業(海外): ポッカコーポレーショ・シンガポール

- 1.シンガポール近隣国への展開
- ▶ インドネシア、マレーシア、ブルネイ市場の活性化を検討、実施中
- 2. 既存輸出国での販売強化
- ▶ 中東、欧州の代理店との連携強化



その他の事業

・アイスクリーム事業

「フォーモストブルーシール」(沖縄)

▶ 沖縄·那覇市内では、初の直営店がオープン

外食事業(国内):(株)ポッカクリエイト

- 1. 既存店の好調、季節感のある新商品投入で増収
- 店舗数: 160店(関東102/東海32/関西22/九州4)(2012/6月末現在)
- > 効果的な改装計画でブランドを強化中

2. 収益率向上への施策が奏功し増益

- > 原価率の改善
- > 不採算店の整理による収益改善



外食事業(海外):ポッカ香港/ポッカフードシンガポール

- ・香港で新業態を出店 そばレストラン 黒瀧」
- ▶ 店舗数: 合計40店 (2012/6月末現在)
 香港 29店、シンガポール 10店、マカオ 1店
- ▶ 当期(2012.1~6月期)新規出店

香港 「Pokka Café」1店

「黒瀧」1店

シンガポール

「リヴゴーシュ」1店







外食事業

業績ハイライト

前年、東日本大震災の直接的な影響を受けた外食事業は、前年同期比で増収。

1~6月既存店売上は、累計で107.6%となり増収。増収に加え、不採算店舗の閉鎖や コスト削減、新規店の利益寄与により、営業損失が改善。

事業計画のポイント:取組状況

1.成長への取組

<出店戦略>

- ▶ 国内酒類事業とのシナジー: < ヱビスバー > 展開
 - 赤坂、東京駅黒塀横町の2店舗新規出店に加え、大崎、 銀座二丁目 の2店舗を業態転換し、6月末で9店舗まで拡大
- <銀座ライオン>の店舗展開
 - 中小型「銀座ライオン」新規出店
- > 新業態の展開
 - ローストビーフをメインにした<ザ・キッチン 銀座ライオン>新規出店
 - 「かき揚げ丼・海鮮丼 駿河丸」新規出店
 - "北海道"ご当地シリーズ「海鮮居酒屋おおーい北海道 長万部酒場」 新規出店





単位:億円

前期比

	11.			
	2011年度	2012年度	増減額	増減率
上高	105	118	12	11.7%
業利益	-6	-3	3	-





- ▶ 他5店出店 2012年1~6月累計 出店合計 11店舗
 - ・いずれの店舗も売上は、計画通り好調に推移

2. 収益構造改革

- ▶ 2012年1~6月累計 閉鎖店:6店舗閉鎖
- 2012年6月末店舗数:196店舗



不動産事業(1)

単位: 億円

前期比

業績ハイライト

販売用不動産売却の減少があったものの、3月以降 <恵比寿ガーデンプレイス > 物件の信託受益権15%取得 もあり、増収増益。首都圏オフィス賃貸市場の空室率の 高止まりの中、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

保有物件の価値向上

<恵比寿ガーデンプレイス>

- 入居率の維持・向上と適正な賃料水準の実現
 - ・ 3月に15%信託受益権を共同保有者から購入し、100%化
 - ・ 都心5区オフィス賃貸物件の6月末 稼働率90%程度に 対して恵比寿ガーデンプレイス及び都内の主要 物件は 右記の通り高稼働率を維持し賃料水準も維持

<銀座·恵比寿地区再開発>

- 星和恵比寿ビルの再開発
 - 再開発に着手
 - ・ 建替計画に沿った、退去に伴い平均稼働率が順調に減少 (前年同期間平均稼働率83%から59%へ減少)
- ▶ サッポロ銀座ビルの再開発
 - ・ 銀座5丁目の再開発に向けた計画策定
 - 関係先との調整開始

			13.3 %	370
	2011年度	2012年度	増減額	増減率
売上高	110	112	2	1.9%
営業利益	42	44	1	4.1%

稼働率は、1~6月 < 期中平均 > にて記載

敷地面積は<公簿面積>、延床面積は<建築確認面積>で記載

(6月30日現在)

都内23区主な賃貸物件	敷地面積 (m²)	延床面積 (m²)	稼働率 (%)	階数
恵比寿ガーデンプレイス(1)	56,943	298,007	97%	地下5階付40階建
星和恵比寿ビル	2,617	10,400	59%	地下1階付6階建
恵比寿スクエア	1,561	9,126	89%	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	96%	地下4階付10階建
ストラータ銀座(2)	1,117	11,411	98%	地下1階付13階建

(1): 100%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(http://www.sapporo-re.jp/business/index.html#office)



サッポロ銀座ビル (1970年竣工)

ナッポロホールディングス株式会社



不動産事業(2)

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、概ね都心5区の物件により構成(前頁参照)
 - 保有賃貸用不動産の含み益は2011年12月末時点において1,265億円
- ▶ 1月より「恵比寿ガーデンプレイス(株)」より「サッポロ不動産開発(株)」に商号変更し、再開発等を通じサッポログループ の価値向上とグループシナジーの強化を図る

営業利益

「その他事業」には、間接部門が含まれます

単位:億円

	11年1-6月	12年1-6月	増減	11年通期	12年通期見込	増減
不動産賃貸事業						
都内23区	36	41	4	76	87	10
その他地区	4	4	0	8	8	0
不動産賃貸事業合計	40	46	5	85	96	10
不動産販売	4	-	-4	4	0	-3
その他事業	-2	-1	0	-3	-3	0
合計	42	44	1	85	93	7

EBITDA

EBITDAは、「営業利益+減価償却費」にて算出

	11年1-6月	12年1-6月	増減	11年通期	12年通期見込	増減
不動産賃貸事業						
都内23区	53	58	5	110	122	12
その他地区	7	8	0	15	15	-0
不動産賃貸事業合計	61	67	6	126	138	11
不動産販売	4	-	-4	4	0	-3
その他事業	-0	0	0	-0	0	1
合計	64	67	3	129	139	9



潤いを創造し 豊かさに貢献する



本資料で記載している業績予測ならびに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予測であり、 潜在的なリスク・不確実性が含まれています。

そのため、さまざまな要因の変化により、実際の業績は記載されている将来見通しとは、大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。