

2014年度 第1四半期 決算説明資料

2014年5月9日

サッポロホールディングス株式会社

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

1. 2014年度 第1四半期 トピックス

2. 2014年度 第1四半期 決算概況

参考資料：

- ① サッポログループ中期経営計画 2014年－2016年
- ② 2014年度 第1四半期 決算補足（事業別概況）

1. 2014年度 第1四半期 トピックス

2014年度 第1四半期 トピックス (1)

国内酒類事業

➤ **1-3月累計：ビール類（ビール・発泡酒・新ジャンル） 販売数量 前期比 121%（総需要 前期比 109%）**

＜基軸ブランドの状況＞ 年初より前年同期を上回って推移、消費税増税前の3月の駆け込み需要の影響もプラスに寄与
ビール

➤ 「エビスビール」缶の伸長（前期比126%）もあり、**エビスブランド合計は、前期比113%**

➤ 「黒ラベル」缶も前期比109%と伸長

新ジャンル

➤ 年初より伸長していた「麦とホップ」が2月のリニューアル後も順調な推移（前期比125%）

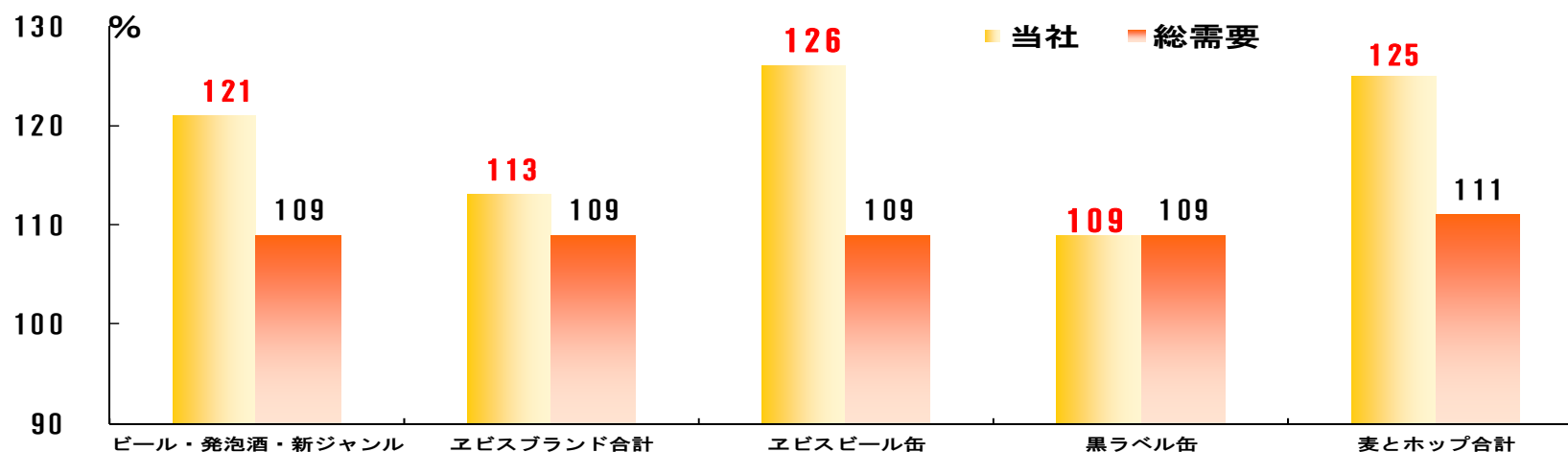
➤ ※「**極ZERO（ゴクゼロ）**」も前期に引き続き計画を上回って推移

※世界初＜糖質0・プリン体0.00＞の新ジャンル 2013年6月発売

2014年計画：5,500千箱（前期比154%）



1～3月累計売上数量 前期比



※総需要※エビス・黒ラベルはビール総需要と対比 麦とホップは新ジャンル総需要と対比



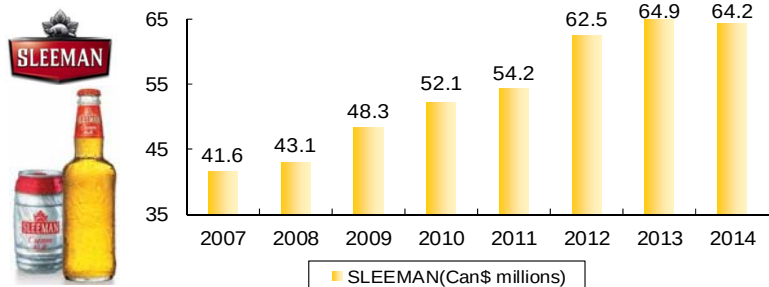
SAPPORO

2014年度 第1四半期 トピックス (2)

国際事業

<北米>

スリーマン：現地通貨売上高（連結消去前）の推移（1-3月）



<スリーマン社（カナダ）>

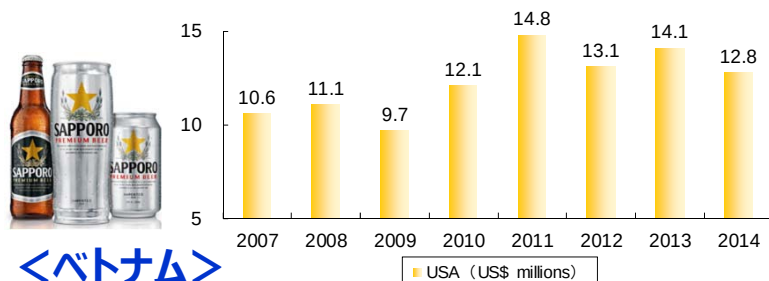
- カナダ国内、価格競争激化の中、前期実績を下回ったものの、総需要の前期比は上回る実績
- 年間目標達成に向けリカバリー策を実施予定

(1-3月)

売上数量前期比	13年	14年
SLEEMAN社※	104%	98%
カナダ総需要	97% 程度	97% 程度

※サッポロブランドを除く

サッポロUSA：現地通貨売上高（連結消去前）の推移（1-3月）



<サッポロUSA社（米国）>

- 1月、2月の寒波の影響による配送遅延が影響し1Qは前期を下回った
- 配送遅延の解消によってリカバリー可能

(1-3月)

売上数量前期比	13年	14年
USA社※	110%	87%
米国輸入ビール 総需要	95% 程度	96% 程度

※サッポロブランド

<ベトナム>

➢ 年初より想定していた下記影響により、ベトナム国内では、1Qは前年を下回った

- 本年のテト（旧正月）商戦期間が短かったこと
- 前年4月の酒税増税前の3月の仮需の反動

➢ ベトナム国内では、引き続き、ホーチミン市を中心にインストアシェアの拡大に注力

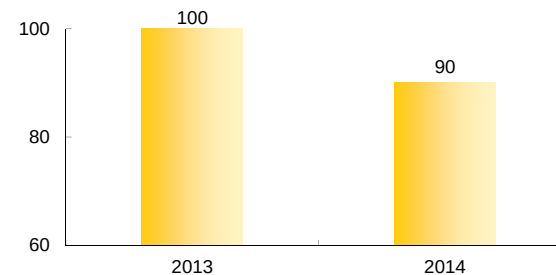
- 業務用市場では、約2,300の飲食店に納入（3月末現在）
- 流通市場では、C V Sや大手スーパーをはじめ約2,600店に納入（3月末現在）

➢ 周辺国への輸出を順次展開、3月末現在、12の国と地域へ輸出

- A S E A N加盟国10ヶ国中、8ヶ国へサッポロブランド展開



前年1～3月ベトナム販売数量（輸出除く）を100とした際の本年1～3月の前年比（%）



2014年度 第1四半期 トピックス (3)

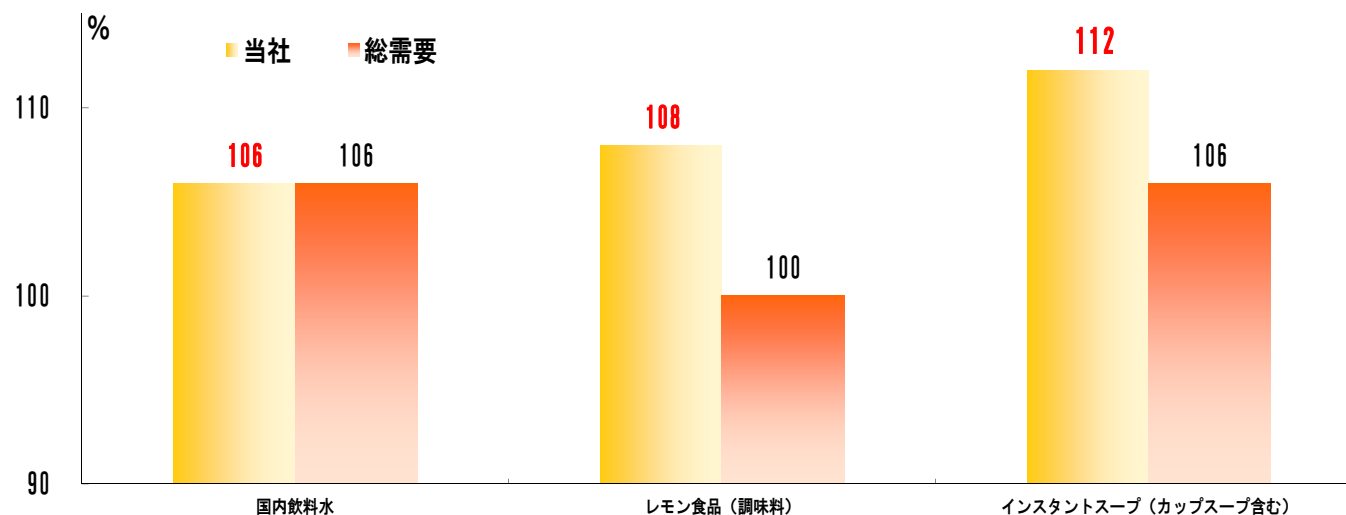
食品・飲料事業

➤ 2年目を迎えた統合会社「ポッカサッポロフード&ビバレッジ社」：年初より前年同期を上回って推移

消費税増税前の3月の駆け込み需要は、当社にとって国内飲料水への影響は少なかったものの、食品にはプラスに寄与

- ・前期に、商品アイテムの削減に加え、統合による準備が通常の営業活動に年初より影響を与えた 国内飲料の販売数量が、前期を上回ったことに加え、国内食品のレモン食品、インスタントスープの販売数量も前期を上回り増収。
営業利益は、増収に加え、コストコントロールも寄与し、損失額が大幅に減少。

1～3月累計売上数量 前期比



食品・飲料事業 営業利益※ 前期比

単位：億円

1～3月

2014年
営業利益

-7

2013年
営業利益

-18

増減

11

※営業利益は、のれん償却後の金額にて記載

2014年度 第1四半期 トピックス (4)

不動産事業

➤ 既存物件のバリューアップに向けた取組み

- 今後の賃料水準回復を睨み、リニューアルによる既存物件のバリューアップへの取組みを推進。

<恵比寿ガーデンプレイス>

➤ 本年20周年を迎えるにあたりバリューアップへの取組み

- オフィスの利便性向上に加え、災害時の非常用発電設備増設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
- 非常用発電設備の増設工事は3月完成
- 地下2階飲食フロアの共用部分改装も3月に完工
- 都心5区オフィス賃貸物件の3月単月の稼働率93%程度に 対して恵比寿ガーデンプレイス1-3月期中平均稼働率93%
- 5月末の大型テナントが賃貸契約終了予定の中、後継テナントのリーシングも順調に進捗



恵比寿ガーデンプレイス

<銀座・恵比寿地区再開発>

➤ 「星和恵比寿ビル」の再開発

- 延べ床面積拡大を伴う再開発
- 地下1階6階建⇒地下1階12階建 延床面積10,400㎡⇒15,178㎡
- 2014年秋竣工に向けて順調に進捗（仮称：サッポロ恵比寿ビル）

➤ 銀座4丁目交差点に位置する「サッポロ銀座ビル」の再開発

- 地下4階10階建⇒地下2階12階建 延床面積4,232㎡⇒7,082㎡
- 2016年6月末の竣工に向けて2014年4月より解体に着手



(建替イメージ図)
仮称：サッポロ恵比寿ビル

サッポロ銀座ビル
(1970年竣工)



SAPPORO

2014年度 第1四半期 トピックス (5)

戦略投資の進捗状況（支払ベース・経常設備投資含む）

<設備投資・リース料> 連結合計で約54億円

- 有形固定資産・無形固定資産・リース料 等

主な内訳：

- 名古屋工場（食品・飲料）約3億円・マレーシア工場（食品・飲料）約6億円
仮称：サッポロ恵比寿ビル建築（不動産）約16億円
恵比寿ガーデンプレイス バリユーアップ（不動産）約4億円
リース料（食品・飲料/その他）約9億円他

<その他投資> 連結合計で約9億円

- 長期前払費用・投資有価証券 等

主な内訳：

- 長期前払費用（国内酒類/食品・飲料）約5億円・投資有価証券等 約4億円

<2014年1～3月 戦略投資実績 合計（支払ベース・経常設備投資含む）>

- **約63億円**

格付けの状況

<JCRによる格付け>

- 2014年5月9日現在：A-（安定的）

<R&Iによる格付け>

- 2014年5月9日現在：BBB+（安定的）

<低コストファイナンスの実現>

- 2013年3月 5年普通社債100億円を**0.39%**と低金利にて起債
- 2013年12月 7年普通社債100億円を**0.614%**と低金利にて起債

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年戦略投資実績：約657億円
 - 2013年戦略投資実績：約235億円
 - **2014年戦略投資計画：約339億円**

2. 2014年度 第1四半期 決算概況



SAPPORO

2014年度 第1四半期 決算概況

(単位：億円)

	2013年度 実績	2014年度 実績	前期比 (額／率)	
国内酒類事業	502	592	90	17.9%
国際事業	99	104	4	4.9%
食品・飲料事業	276	298	21	7.8%
外食事業	57	56	-0	-1.2%
不動産事業	53	56	2	4.0%
その他事業	15	13	-2	-14.3%
連結売上高	1,004	1,120	115	11.5%
のれん償却前営業利益	-37	-7	29	—
国内酒類事業	-33	-11	22	—
国際事業	-1	-8	-7	—
北米他	2	-3	-5	—
ベトナム	-4	-5	-1	—
食品・飲料事業	-18	-7	11	—
外食事業	-3	-3	-0	—
不動産事業	21	22	1	6.0%
その他事業	-1	0	1	—
全社	-10	-8	1	—
連結営業利益	-47	-17	30	—
連結経常利益	-51	-23	28	—
連結四半期純利益	-30	-38	-7	—

➤ 売上高：対前年 増収

・国内酒類事業：ビール類の売上数量が年初より前年同期を上回ったことに加え、4月の消費税増税前の3月の駆け込み需要もあり増収

・食品・飲料事業：食品、飲料の売上が伸長したことに加え、3月の駆け込み需要もプラスに寄与し、増収

➤ 営業利益：対前年 増益

・国内酒類事業：増収により大幅な増益

・国際事業：北米及びベトナムでの売上数量減少により減益

・食品・飲料事業：増収に加え、コストコントロールも寄与し損失額減少

➤ 当期純利益：対前年 減益

特別利益：前年の投資有価証券売却益35億円減少がマイナス要因

特別損失：本年「サッポロ銀座ビル」再開発に伴う解体・撤去費用等23億円計上がマイナス要因

参考. ①サッポログループ中期経営計画 2014年-2016年

※2/12発表数値より変更ございません。



SAPPORO

2014年-2016年 現事業ベース計画

参考

中期経営計画

	2006年実績	2013年実績	2014年計画	2015年計画	2016年計画	2016年 新経営構想
連結売上高 ※酒税込	4,350億円	5,098億円	5,377億円	5,630億円	5,950億円	6,000億円
(酒税抜き)	2,940億円	3,953億円	4,301億円	4,543億円	4,844億円	4,500億円
連結営業利益	86億円	153億円	150億円	195億円	275億円	400億円
(のれん償却前)	86億円	193億円	190億円	234億円	312億円	
連結経常利益	58億円	151億円	136億円	178億円	257億円	-
連結当期純利益	23億円	94億円	50億円	86億円	134億円	-
連結営業利益率 ※酒税抜	2.9%	3.9%	3.5%	4.2%	5.2%	9.0%
(のれん償却前)	2.9%	4.9%	4.4%	5.2%	6.4%	
D/Eレシオ	2.1倍	1.6倍	1.6倍	1.5倍	1.3倍	1倍程度
ROE	2.1%	6.7%	3.3%	5.5%	8.1%	8%以上
(のれん償却前)	2.1%	9.5%	5.9%	8.0%	10.4%	

※為替レート換算：2014-2016年 US\$=¥105.00、CAN\$=¥101.00

※新経営構想で掲げた「2016年新経営構想」は、「中期経営計画2014年-2016年」における現事業ベースの計画の達成に加え、更に、一層のコスト削減・グループシナジーの創出・M&Aを実現することで、その達成を目指します。



SAPPORO

2014年-2016年 現事業ベース計画-セグメント別-

参考

中期経営計画

		2013年実績	2014年目標	2015年目標	2016年目標
売上高	国内酒類	2,749億円	2,843億円	2,924億円	3,052億円
	国際	482億円	572億円	616億円	680億円
	食品・飲料	1,306億円	1,400億円	1,478億円	1,548億円
	外食	268億円	281億円	306億円	335億円
	不動産	227億円	223億円	246億円	269億円
	その他	64億円	58億円	60億円	66億円
	連結合計	5,098億円	5,377億円	5,630億円	5,950億円
営業利益	国内酒類	99億円	90億円	90億円	120億円
	国際	12億円	11億円	24億円	38億円
	食品・飲料	▲14億円	1億円	11億円	24億円
	外食	4億円	10億円	13億円	16億円
	不動産	86億円	72億円	94億円	115億円
	その他	2億円	2億円	2億円	2億円
	消去全社	▲36億円	▲36億円	▲39億円	▲40億円
	連結合計	153億円	150億円	195億円	275億円
	連結合計（のれん償却前）	193億円	190億円	234億円	312億円

※為替レート換算：2014-2016年 US\$=¥105.00、CAN\$=¥101.00

参考.②2014年度 第1四半期 決算補足（事業概況）

※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

SAPPORO

業績ハイライト

売上高は、ビール類合計の販売数量が前期比121%と伸長した
ことに加え、ワイン・洋酒・焼酎もそれぞれ増収し、前期を上回った。
営業利益も増収により、大幅な増益。

事業計画のポイント：取組状況

<ビール類以外の取組み>

RTD

- 価格別のコラボレーション商品の展開が奏功し、販売数量は前期比171%と伸長
- バカルディRTDが前期を大きく上回って順調に推移
 - ・ 「バカルディ エート」を中心に缶商品を@¥189で展開
 - ・ 「バカルディ エート ボトル」を中心に瓶商品を@¥230で展開
- 前期9月より通年発売「サッポロ 男梅サワー」も好調に推移
 - ・ 350ml缶を@¥160で展開、500ml缶も@¥217で発売決定
- グループコラボレーション商品「キレートレモンサワー」を@¥160で発売決定
※価格はいずれも参考小売価格（税抜）



※売上高：酒税込

単位：億円

前期比

	2013年度	2014年度	増減額	増減率
売上高※	502	592	90	17.9%
営業利益	-33	-11	22	-

ワイン

- 輸入ワイン・国産ワイン合計で売上高は、前期比116%
- 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」好調 新製品「サングリアリコ」も計画を上回って推移

洋酒

- 世界NO. 1ラムブランド等をバカルディジャパン社と業務提携契約
 - ・ 売上高は、前期比117%
 - ・ 家庭用・業務用ともに積極的な展開を引き続き推進
- RTS※「バカルディ」も、前期を大きく上回る売上高

※Ready to Serveの略。

ソーダなどで割るだけでカクテルが作れるリキュール。

焼酎

- 売上高は、前期比124%
- 甲類乙類混和「芋焼酎 こくいも」「麦焼酎 こいむぎ」が伸長





SAPPORO

国際事業

業績ハイライト

カナダで価格競争の激化、アメリカで1月・2月の寒波の影響により現地通貨建てで減収したものの、円安の影響により若干増収。

営業利益は、北米での販売数量減少が影響し、減益。

事業計画のポイント：取組状況

北米（除く スリーマン社・USA社）

<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（51%出資）
 - ・ 北米市場での飲料事業にて業績は堅調に推移

アジア・オセアニア市場（除くベトナム）

<韓国>

- 2012年1月に提携した「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
持分法非適用関連会社
- 販売目標2012年38万函：販売実績42万函目標達成（350ml×24本換算）
- 販売目標2015年150万函（350ml×24本換算）
- 輸入ブランドNO.1を目指す
- **2014年実績：前年比2桁増の実績**

<シンガポール>

- ポッカとの連携にて家庭用市場にてベトナム産ビールも販路拡大
- 販売目標2014年約15万函（355ml×24本換算）
- 日本ビールブランドNO.1を目指す
- **2014年実績：前年並で推移**



<オセアニア>

- ライセンス契約したクーパーズ社（オーストラリア市場シェア3位・プレミアム市場シェア17.3%で2位）を通じオーストラリア・ニュージーランドのプレミアム市場に参入
- 2012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：販売実績16万函目標達成（355ml×24本換算）
- 販売目標2016年50万函（355ml×24本換算）
- **2014年実績：前年比2桁増の実績**





SAPPORO

食品・飲料事業 (1)

業績ハイライト

統合2年目を迎えた国内飲料、国内食品・飲料が増収し、売上高は前期を上回った。

営業利益は増収に加え、コストコントロールもあり、損失額が大幅に減少。

事業計画のポイント：取組状況

単位：億円

前期比

	2013年度	2014年度	増減額	増減率
売上高	276	298	21	7.8%
営業利益	-18	-7	11	-
のれん償却前 営業利益	-11	-1	10	-

■ 飲料・食品事業（国内）：ポッカサッポロフード&ビバレッジ（株）、自販機オペレータ各社

- 独自性のある飲料の開発、新規カテゴリーへの取り組み
- レモン・スープを中心としたコアブランドの規模拡大

レモン・ ナチュラルフード



「ポッカレモン100」
大幅リニューアルで
再活性化

飲 料



「がぶ飲み」
リニューアル・キャンペーンで
中高生を応援

スープ・食品



「じっくりコトコト」
春夏向けフレーバー
投入

海外ブランド



「ゲイッテル」「コントレックス」
2014年1月より
発売

業務用



「男梅シロップ」
取扱店が
順次拡大

自販機チャレ
10万台体制



法人営業体制の
更なる強化



食品・飲料事業(2)

事業計画のポイント:取組状況

■ 飲料事業（国際）：ポッカコーポレーション・シンガポール

- マレーシア新工場稼働による生産能力増強
- シンガポール国内での茶系飲料トップシェア維持拡大
- シンガポール以外の展開国でのポッカブランドの浸透加速



シンガポールで高いシェアを持つ
POKKAブランドの茶系飲料



「マレーシア工場」
7月稼働予定



「INFLUENTIAL BRANDS AWARDS 2013」
非炭酸カテゴリー
POKKAブランド NO.1



■ 外食事業（国内）：（株）ポッカクリエイト

- F C店サポート体制の一層の向上
- 高質新規店の展開拡充
- F Cビジネス人材の育成 教育・研修体制の充実

店舗数：171店（2014/3月末現在）

（直営：84店舗 F C：87店舗）

関東98店 東海35店
関西28店 九州7店 四国3店



■ 外食事業（国際）：ポッカ香港

- 店舗数：合計35店（2014/3月末現在）
・香港 34店、マカオ1店





SAPPORO

外食事業

業績ハイライト

既存店売上が、3月累計で98.3%となったこともあり若干減収。
大雪の影響で2月単月の既存店売上が92%となった影響が大。

営業利益は、減収があったものの前年並みを確保。

事業計画のポイント：取組状況

店舗展開状況

- 2014年1～3月累計新規出店合計7店（国内）
- 国内酒類事業とのシナジー：＜エビスバー＞の展開
 - 1月：西新宿に出店 3月末で13店舗に拡大
- 新業態の出店
 - 3月：恵比寿に生ビールとグリル料理を楽しむカジュアルビアホール「恵比寿ビヤホール」を出店
- 2014年1～3月累計 閉鎖店：9店舗閉鎖（国内）
- **2014年3月末店舗数：国内188店舗**



シンガポール
銀座ライオンビヤホール

2014年3月末店舗数：シンガポール13店舗

- ・「銀座ライオン」（ビヤホール）：1店舗
- ・「とん吉」（トンカツ）：4店舗
- ・「ドマーニ」（イタリアン）：1店舗
- ・「リヴゴーシュ」（洋菓子）：7店舗



単位：億円

	前期比			
	2013年度	2014年度	増減額	増減率
売上高	57	56	-0	-1.2%
営業利益	-3	-3	-0	—



エビスバー新宿アイランドタワー店



恵比寿ビヤホール

シンガポールでの外食事業

- ・2013年よりサッポロライオン社がポッカフードシンガポール社よりシンガポールでの外食事業を譲受
- ・**2013年10月「銀座ライオン」シンガポール1号店を計画より1年前倒してオープン**
- ・ビヤホール文化を世界へ 国際展開に着手
- ・シンガポールをはじめとした東南アジアで展開地域拡大を目指す



SAPPORO

不動産事業

業績ハイライト

当社の不動産事業は、営業利益の大半が不動産賃貸事業からの収益

— 不動産賃貸事業対象資産は、概ね都心5区の下記物件で構成

稼働率は、1～3月＜期中平均・契約ベース＞にて記載

都内23区主な賃貸物件	敷地面積 (㎡)	延床面積 (㎡)	平均稼働率 (%)	階数
恵比寿ガーデンプレイス ⁽¹⁾	56,943	298,007	93%	地下5階付40階建
星和恵比寿ビル※	2,617	—	※0%	—
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	※58%	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＜公簿面積＞、延床面積は＜建築確認面積＞で記載 ※は、再開発物件

(1)：「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）

営業利益

単位：億円

	13年1-3月	14年1-3月	増減
不動産賃貸事業			
都内23区	19	21	1
その他地区	3	3	-0
不動産賃貸事業合計	22	24	1
不動産販売	—	—	—
その他事業※	-0	-1	-0
合計	21	22	1

※「その他事業」には、間接部門が含まれます

Copyright, 2014 SAPPORO HOLDINGS LTD. All rights reserved.

単位：億円

前期比

	2013年度	2014年度	増減額	増減率
売上高	53	56	2	4.0%
営業利益	21	22	1	6.0%

保有賃貸用不動産含み益:2013年12月末時点約 1, 277 億円

連結貸借対照表計上額：約 2, 100 億円

期末時価：約 3, 377 億円

EBITDA

EBITDAは、「営業利益+減価償却費」にて算出

単位：億円

	13年1-3月	14年1-3月	増減
不動産賃貸事業			
都内23区	27	29	1
その他地区	4	4	-0
不動産賃貸事業合計	32	33	1
不動産販売	—	—	—
その他事業※	-0	-0	-0
合計	32	33	0

※「その他事業」には、間接部門が含まれます

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。