

2014年度 第3四半期 決算説明資料

2014年11月5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3四半期 トピックス

2. 2014年度 第3四半期 決算概況

参考資料：

- ① 2014年度 第3四半期 決算補足（事業別概況）
- ② サッポログループ中期経営計画 2014年－2016年

1. 2014年度 第3四半期 トピックス

2014年度 第3四半期 トピックス (1)

国内酒類事業

➤ 1-9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103%（総需要 前期比98%）

7月に再発売した発泡酒「極ZERO」は引き続き好調、プレミアムビール「エビス」、新ジャンル「麦とホップ」が牽引しビール類全体でシェアアップ

<基軸ブランドの状況>

ビール

➤ エビスブランド合計は、中元ギフト限定商品が好評、9月には「琥珀エビス」を発売し前期比104%



発泡酒

※世界初<糖質0・プリン体0.00>の新ジャンルとして 2013年6月 新発売

本年7/15に<発泡酒>として再発売：「極ZERO」7月～9月計画通り推移

1～6月の新ジャンルと合わせ 累計445万函（大瓶換算） 2014年計画550万函は変更なし

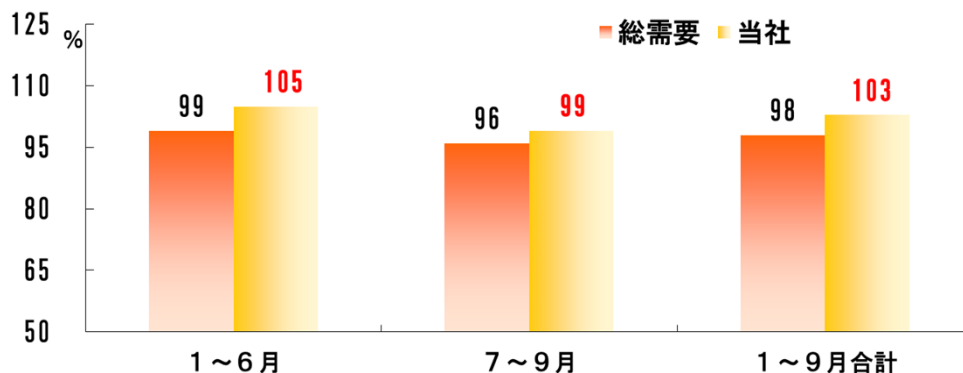


新ジャンル

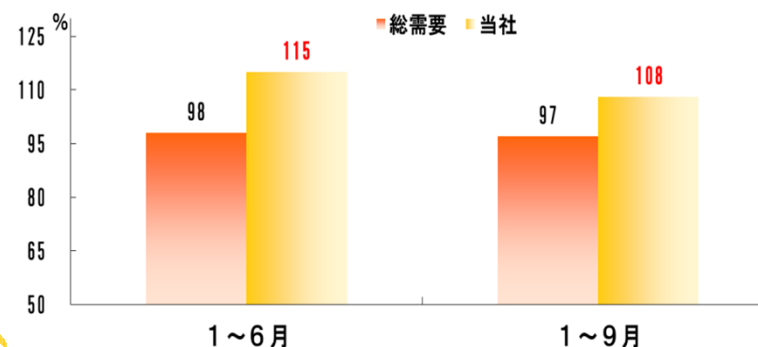
➤ 2月リニューアル「麦とホップ The gold」が順調に推移、9月には「麦とホップ<赤>」を発売



1～9月累計売上数量 前期比（ビール・発泡酒・新ジャンル 合計）



1～9月累計売上数量 前期比（発泡酒+新ジャンル 合計）





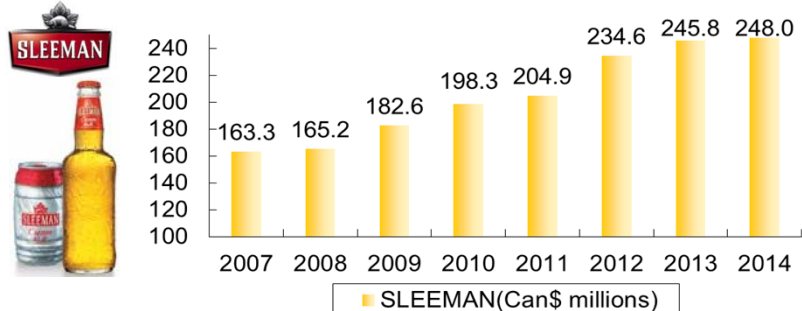
SAPPORO

2014年度 第3四半期 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（1-9月）



<スリーマン社（カナダ）>

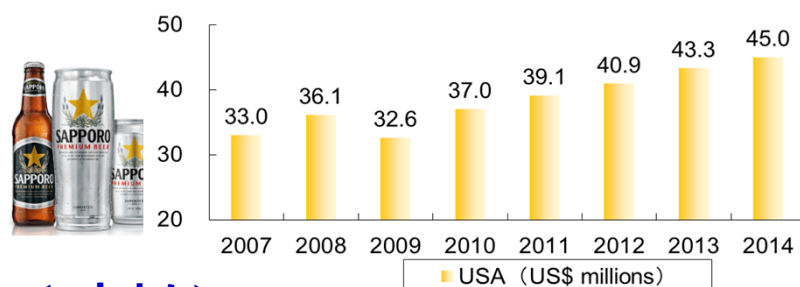
- バリュー商品の価格競争激化の中、前期実績は下回ったものの、総需要の前期比を上回る実績
- 1-9月累計：プレミアム104%・バリュー97%
- 4月以降の値下げによりバリュー商品の売上減少は下げ止まり

(1-9月)

売上数量前期比	13年	14年
SLEEMAN社※	104%	99%
カナダ総需要	97%程度	98%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（1-9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は前期比87%
- 4～9月は、配送遅延も解消し、前期比106%
- 1～9月累計で前年並みにリカバリー

(1-9月)

売上数量前期比	13年	14年
USA社※	107%	100%

※サッポロブランド

<ベトナム>

➤ベトナム国内は、

前年4月の酒税増税前の3月の仮需の反動もあったが、4月以降大きく販売数量が伸長し、**3Q累計で前年同期比139%**

➤ブランド確立・販路拡大のために販促費積極投入を継続

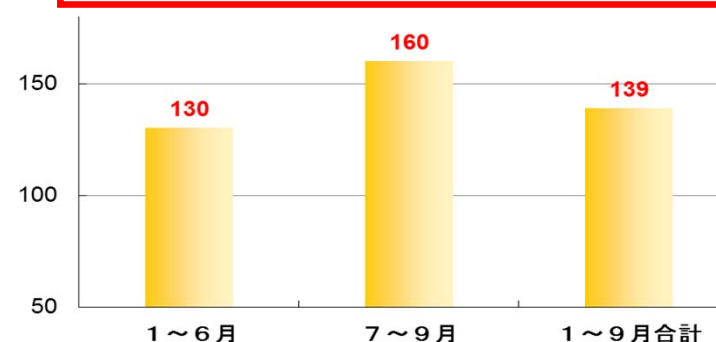
➤周辺国への輸出を順次展開、9月末現在、12の国と地域へ輸出

・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

<サッポロベトナム・ロンアン工場缶ライン>



ベトナム販売数量（輸出除く）1～9月の前年比（%）



2014年度 第3四半期 トピックス (3)

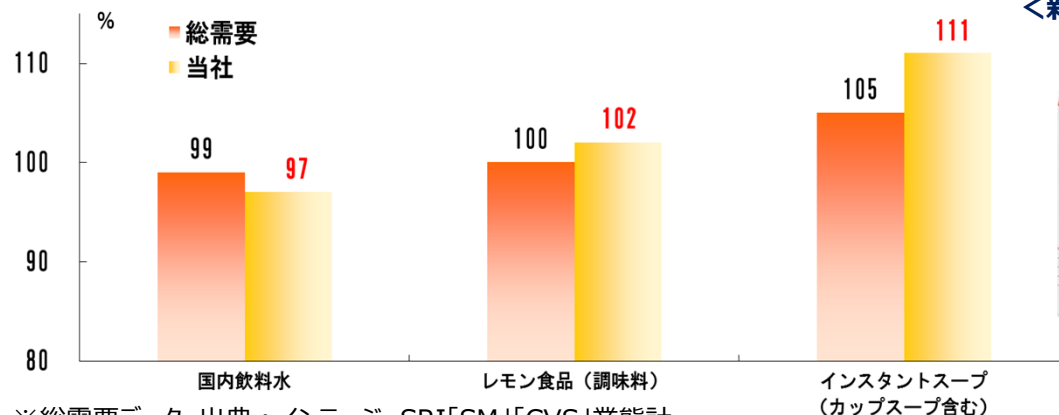
食品・飲料事業

▶ 統合2年目の「ポッカサッポロフード&ビバレッジ社」：売上高微増、営業利益前年並で推移

- ・国内飲料の販売数量は、前年の猛暑に対し本年は天候不順のため前年比97%（総需要99%）
- ・リニューアル「キレートレモンスパークリング」好調、レモン食品、インスタントスープ引き続き堅調
- ・海外飲料はシンガポールを拠点に国内・輸出ともに順調に売上を伸ばし、売上高前年比116%

4/14「グリーンシャワー」
新発売
年間計画75万箱に対して
累計実績60万箱

国内飲料・食品 1～9月累計売上数量 前期比



※総需要データ 出典：インテージ SRI「SM」「CVS」業態計
レモン食品市場（当社定義）インスタントスープ市場 2014年1月～2014年9月 累計販売金額前年比

＜新製品・栄養サポートスープ＞ 「メディッシュスープ」



▶ 飲料事業（海外）：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

＜ポッカマレーシア工場竣工＞

- ▶ 10月より製造開始
- ▶ 生産能力：600万箱/年
- ▶ 世界的に信頼のある
マレーシアのハラール認証取得



2014年度 第3四半期 トピックス (4)

外食事業

➤ 1-9月既存店売上は、前年比100%（本年建替えによる休業中の銀座5丁目、新橋店除く）

全店売上は、銀座・新橋の基幹店舗が入居ビルの再開発に伴い減収

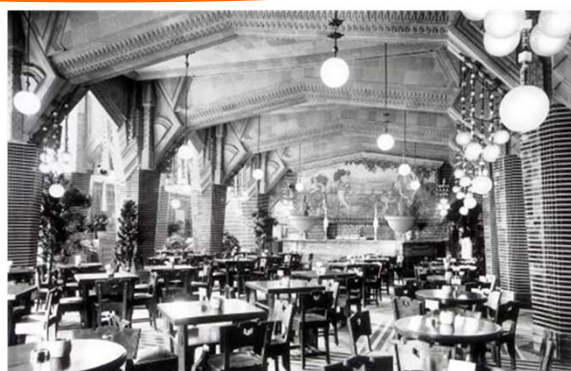
既存店売上は2月の大雪、8月の天候不順があったが1-9月で前年並みをキープ
9月に新業態「BIER KELLER（ビヤケラー） 東京」のほか、「銀座ライオン」業態が新規オープン



<周年記念の「感謝祭」>

- 4月：現存する日本最古のビヤホール（改築なし）「ビヤホールライオン銀座七丁目」（銀座）が創建80周年
- 5月：「ビヤホールライオン狸小路店」（札幌）が開業100周年

昭和9年（1934年）竣工当時（銀座）



ビヤホール
Bier Keller Tokyo
 SHIMBASHI

新業態
 カジュアルビヤホール
 「BIER KELLER
 （ビヤケラー） 東京」



2014年度 第3四半期 トピックス (5)

不動産事業

➤ 既存物件のバリューアップに向けた取組み

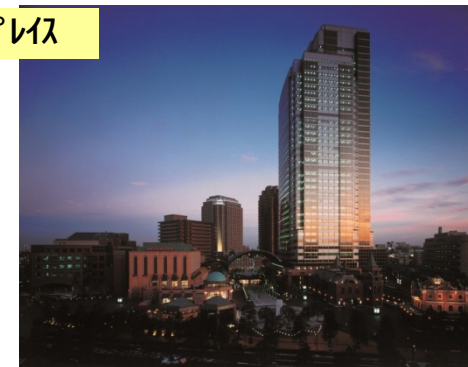
- 保有不動産の適正価値実現のために、リニューアルによる既存物件のバリューアップを推進。

<恵比寿ガーデンプレイス>

➤ 本年開業20周年を機にバリューアップ、収益力向上への取組み

- 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階飲食フロアは4月の大型高級レストランの開店に合わせ共用部分も改装
- 5月末大型テナントの賃貸契約終了、後継テナントのリーシングは年内完了予定**

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」の跡地に「恵比寿ファーストスクエア」竣工

- 2014年9月30日、コスト・工期も含め計画通り **満室稼働にて竣工**
- 地下1階6階建⇒地下1階12階建 **延床面積10,400㎡⇒15,496㎡**
- 省エネ、免震構造、非常用発電72時間対応と安全・環境性能にすぐれたオフィスビル

恵比寿ファーストスクエア



➤ 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11階建 **延床面積4,232㎡⇒7,082㎡**
- 2016年5月の竣工に向けて2014年4月より解体に着手
- 外観デザイン決定、銀座のさらなる活性化と賑わいの創出に寄与する複合商業施設



サッポロ銀座ビル
(建て替え後イメージ)



SAPPORO

2014年度 第3四半期 トピックス (6)

戦略投資の進捗状況（支払ベース・経常設備投資含む）

① <設備投資・リース料> 連結合計で約 1 6 9 億円

- 有形固定資産・無形固定資産・リース料 等

<主な内訳>

- 千葉工場 極ZERO生産対応（国内酒類） 約 2 億円
- 名古屋工場 増築関係（食品・飲料） 約 1 2 億円
- 群馬工場 太陽光発電（食品・飲料） 約 3 億円
- マレーシア工場 建築（食品・飲料） 約 1 4 億円
- 恵比寿ファーストスクエア 建築（不動産） 約 3 0 億円
- 恵比寿ガーデンプレイス バリューアップ（不動産） 約 1 0 億円
- リース料（食品・飲料/他） 約 2 5 億円他

② <その他投資> 連結合計で約 4 8 億円

- 長期前払費用・投資有価証券・支払補償 等

<主な内訳>

- 長期前払費用（国内酒類/食品・飲料） 約 2 8 億円
- 投資有価証券等 約 5 億円
- サッポロ銀座ビル支払補償 約 1 5 億円

① + ② <2014年1～9月 戦略投資実績 合計> (支払ベース・経常設備投資含む)

- 約 2 1 7 億円

格付けの状況

<JCRによる格付け>

- 2014年 1 0 月 5 日現在 : A- (安定的)

<R&Iによる格付け>

- 2014年 1 0 月 5 日現在 : BBB+ (安定的)

<低コストファイナンスの実現>

- 2013年12月 7年普通社債100億円を0.614%と低金利にて起債
- 2014年9月 5年普通社債100億円を0.308%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（年初計画）
(内訳) 設備投資232億円、その他の投資107億円

2. 2014年度 第3四半期 決算概況



2014年度 第3四半期 決算概況

SAPPORO

➤ 売上高：対前年 増収

・国内酒類事業：ビール類の売上数量が前年同期を大きく上回ったこともあり増収

・食品・飲料事業：国内食品・飲料の売上数量は前年比微減、海外飲料が伸び増収

➤ 営業利益：対前年 減益

・前年は下回るが計画を上回って推移

・国内酒類事業：販促費投入はあったが増収効果が上回り増益

・国際事業：北米での価格対応・ベトナムでのブランド構築投資により減益

・不動産事業：再開発物件の不稼働期間中の賃料減により減収

➤ 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
本年「極ZERO」の税率適用区分を自主的に修正申告したことに伴う酒税納付額の差額116億円計上
がマイナス要因

(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	1,953	2,040	87	4.5%
国際事業	362	370	7	2.2%
食品・飲料事業	959	976	16	1.7%
外食事業	202	199	▲3	▲1.7%
不動産事業	168	162	▲5	▲3.4%
その他事業	48	44	▲4	▲8.3%
連結売上高	3,695	3,793	98	2.7%
のれん償却前営業利益	124	111	▲13	▲10.8%
国内酒類事業	55	59	4	8.0%
国際事業	10	▲0	▲11	—
北米他	23	16	▲8	▲33.5%
ベトナム	▲13	▲16	▲3	—
食品・飲料事業	▲15	▲12	2	—
外食事業	2	0	▲1	▲57.7%
不動産事業	67	62	▲5	▲7.8%
その他事業	1	2	0	83.5%
全社	▲27	▲29	▲1	—
連結営業利益	94	82	▲11	▲12.2%
連結経常利益	88	76	▲12	▲13.5%
連結四半期純利益	54	▲66	▲120	—

参考.①2014年度 第3四半期 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



SAPPORO

国内酒類事業

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103%と伸長したことに加え、ワイン・焼酎・RTDもそれぞれ増収し、前期を上回った。
販促費投入後も増収効果大きく、営業利益は増益。

事業計画のポイント：取組状況

<ビール類以外の取組み>

RTD

- 「サッポロ 男梅サワー」をはじめとした価格別コラボレーション商品が引き続き好調に推移、販売数量は前期比174%と大きく伸長
- バカルディRTDが前期を上回って順調に推移
 - ・ 「バカルディ モーティ」を中心に缶商品を@¥189で展開
 - ・ 「バカルディ モーティ ボトル」を中心に瓶商品を@¥230で展開
- 「サッポロ 男梅サワー」販売計画を大きく上回って推移
 - ・ 350ml缶を@¥160で展開、500ml缶も@¥217で展開
- グループコラボ商品「キレートレモンサワー」@ ¥ 160をパッケージリニューアル

※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※	1,953	2,040	87	4.5%
営業利益	55	59	4	8.0%

ワイン

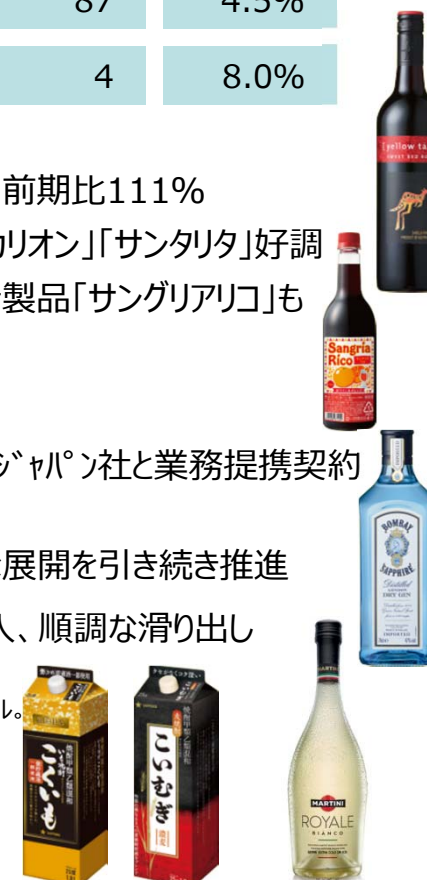
- 輸入ワイン・国産ワイン合計で売上高は、前期比111%
- 輸入ワイン：「イエローテイル」「ガルシア・カリオン」「サンタリタ」好調
- 国産ワイン：「グランポレール」好調 新製品「サングリアリコ」も好調に推移 販売計画を上方修正

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100%
 - ・ 家庭用・業務用ともに積極的な展開を引き続き推進
- 「マルティーニ ロワイヤルRTS※」を投入、順調な滑り出し

※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112%
- 甲類乙類混和「芋焼酎 こいも」「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減収したものの、数量ベースでは前年並みに回復。現地通貨では減収だが通貨影響により増収。

営業利益は、北米・ベトナムの販促費投入で減益。

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**



単位：億円

前期比

	2013年度	2014年度	増減額	増減率
売上高	362	370	7	2.2%
営業利益	10	-0	-11	-
（北米他）	23	16	-8	-33.5%
（ベトナム）	-13	-16	-3	-



SAPPORO

食品・飲料事業 (1)

業績ハイライト

統合2年目の国内食品・飲料は前年微減となったが、海外飲料が大きく増収し、売上高は前期を上回った。

営業利益は統合後の効率化とコストコントロールにより、損失額が減少。

事業計画のポイント：取組状況

■ 飲料・食品事業(国内)：ポッカサッポロフード&ビバレッジ(株)

(除く：国内飲料、レモン食品、インスタントスープ)

海外ブランド
硬水



「ヴィテル」「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

自販機チャネル
10万台体制



法人営業体制の
更なる強化



単位：億円

前期比

	2013年度	2014年度	増減額	増減率
売上高	959	976	16	1.7%
営業利益 のれん償却前 営業利益	-15 5	-12 6	2 0	- %

■ 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：182店 (2014/9月末現在)

(直営：93店舗 FC：89店舗)

北海道1店 関東104店 東海38店

関西29店 九州7店 四国3店



■ 外食事業(海外)：ポッカ香港

➢ 店舗数：合計32店 (2014/9月末現在)

・香港31店、マカオ1店





SAPPORO

外食事業

業績ハイライト

既存店売上は、9月累計で100.1%と回復傾向にあるものの、銀座、新橋の基幹店舗が入居ビルの再開発に伴い、長期休業となったこともあり減収。営業利益は、減収により若干の減益。

事業計画のポイント：取組状況

店舗展開状況

- 2014年1～9月累計新規出店合計15店（国内）
- 国内酒類事業とのシナジー：＜エビスバー＞の展開
 - 1月に西新宿、4月に上野に出店 6月末で14店舗に拡大
- 新業態の出店
 - 7月：「しゃぶしゃぶ＆ワイン熟成旨肉六（ROKU）」
東京・六本木にオープン
- 2014年1～9月累計 閉鎖店：17店舗閉鎖（国内）
- **2014年9月末店舗数：国内188店舗**
- **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
 - ビヤホール文化を世界へ シンガポールをはじめとした東南アジアで国際展開を推進、新規出店候補地の検討実施



単位：億円

			前期比	
	2013年度	2014年度	増減額	増減率
売上高	202	199	-3	-1.7%
営業利益	2	0	-1	-57.7%



シンガポール・銀座ライオンビヤホール2号店

しゃぶしゃぶ＆ワイン
熟成旨肉六（ROKU）

➤ 2014年10月「銀座ライオン」シンガポール2号店をオープン

➤ 2014年9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



SAPPORO

不動産事業

業績ハイライト

サッポロ銀座ビル建て替えに伴う賃料減により前年比減収・減益

※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、1～9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	87%	地下5階付40階建
恵比寿ファーストスクエア※	2,596	15,496	※0%	地下1階付12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※	644	7,082	※19%	地下2階付11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。稼働率は旧、面積は新築物件

(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

	13年1-9月	14年1-9月	増減
不動産賃貸事業			
都内23区	59	55	-4
その他地区	9	9	-0
不動産賃貸事業合計	68	64	-4
不動産販売	—	—	—
その他事業※	-1	-2	-1
合計	67	62	-5

単位：億円

EBITDA

	13年1-9月	14年1-9月	増減
不動産賃貸事業			
都内23区	85	78	-6
その他地区	15	15	-0
不動産賃貸事業合計	101	94	-6
不動産販売	—	—	—
その他事業※	-0	-0	-0
合計	101	94	-6

EBITDAは、「営業利益+減価償却費」にて算出

単位：億円

単位：億円

前期比

	2013年度	2014年度	増減額	増減率
売上高	168	162	-5	-3.4%
営業利益	67	62	-5	-7.8%

保有賃貸用不動産含み益:2013年12月末時点約 1, 2 7 7 億円

連結貸借対照表計上額：約 2, 1 0 0 億円

期末時価：約 3, 3 7 7 億円

※「その他事業」には、間接部門が含まれます

※「その他事業」には、間接部門が含まれます

参考. ②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2014年計画のみ変更しております。

(2014年計画変更箇所：当期純利益、および当期純利益変更に連動する数値のみ)



SAPPORO

2014年-2016年 現事業ベース計画

2014年計画修正後

中期経営計画

	2006年実績	2013年実績	2014年計画 (修正後)	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	-20億円	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	1.7倍	1.5倍	1.3倍	1倍程度
ROE	2.1%	6.7%	—	5.5%	8.1%	8%以上
(のれん償却前)	2.1%	9.5%	1.3%	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。



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。