

2015年度 第2四半期 決算説明資料

2015年8月6日

サッポロホールディングス株式会社

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

1. 2015年度 第2四半期 トピックス

2. 2015年度 第2四半期 決算概況

参考資料：

- ① サッポログループ経営計画 2015年－2016年
- ② 決算補足及びデータ

1. 2015年度 第2四半期 トピックス

2015年度 第2四半期 ～グループトピックス～

決算－営業利益▲22億円減益（前期比）

- 連結全体では営業損失▲12億円（前期比▲22億円）、国内酒類事業で▲19億円減益
- 発泡酒・新ジャンルにおいて新製品が増加、競争激化。ビール類売上数量は前期比約92%

「強み」への投資を継続

- 基軸ブランドへの投資を継続、ビールでは前期比約100%に踏みとどまった
- 国内飲料は前期比103%、「ENERGIE」の新発売などでレモン飲料が大きく伸びる
- 「恵比寿ガーデンプレイス」オフィス稼働率は年内には回復。商業エリアリニューアル本格スタート

成長戦略の新展開

- 「カントリー ピュア フーズ社」を2月より連結開始、米飲料事業を強化。海外売上高比率24.3%（酒税抜）
- 輸入ワイン「トレジャリー・ワイン・エステーツ・ジャパン社」、シャンパン「テタンジェ社」パートナーシップ契約締結
- ベトナム事業は環境変化に対応して事業戦略見直しのステージ

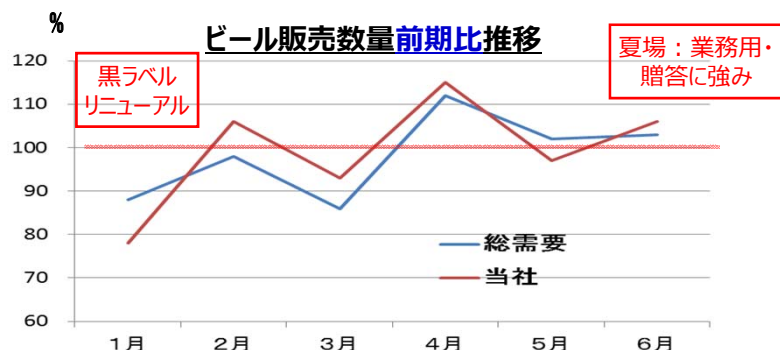


SAPPORO

2015年度 第2四半期 事業別トピックス (1)

国内酒類事業

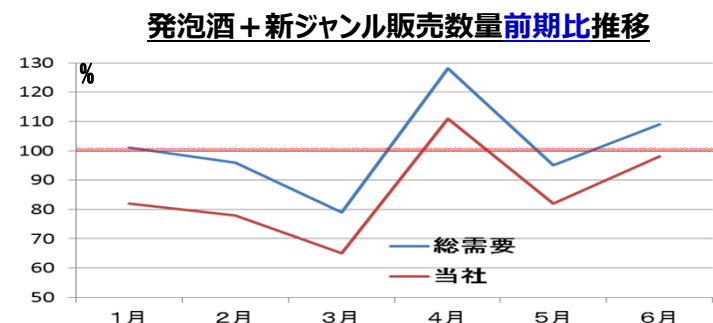
▶ ビール類販売数量 前期比92% (総需要 99%) – 発泡酒・新ジャンルでの競争激化



国内ビール事業

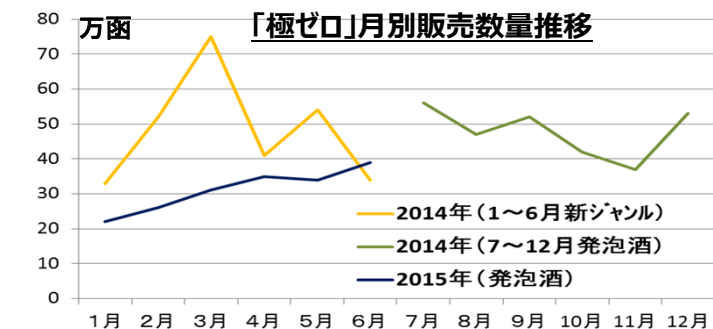
<ビール> 1~6月 前期比99.6% (総需要98%)

- ▶ **「黒ラベル」** リニューアル効果、缶製品が前期比102%
- ▶ パーフェクト黒ラベルアンテナショップ大阪に出店、西日本で売上拡大
- ▶ **1~6月ビール構成比** '14年・52%→'15年・56% (業界48%)



<発泡酒+新ジャンル> 1~6月 前期比84% (総需要99%)

- ▶ 機能系中心に競合他社からの新製品増加、競争激化
- ▶ **「極ZERO」** 1~6月売上数量188万函 (前期は新ジャンルで290万函)
- ▶ **「麦とホップ The gold」** 前年リニューアルの反動もあり前期比86%
4~6月では前期比100%



<機能系市場への新しい価値提案>

「SAPPORO+ (プラス)」

史上初 ノンアルコールホ
5月26日~6月 売上数量28万函 (大瓶換算)





SAPPORO

2015年度 第2四半期 事業別トピックス (2)

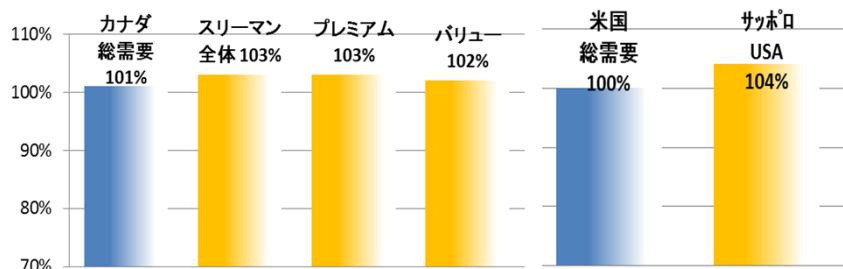
国際事業

北米ビール事業は回復基調、ベトナムはプレミアム市場の競争激化、新展開を検討

北米ビール事業

プレミアム市場に注力、売上増

北米ビール 1～6月売上数量



米国飲料事業

シナジー創出をねらう

シルバー スプリングス シトラス社 取得 2012年

持分	'14末資本金	'14売上高	工場数	主な製品
51%	32.5百万\$	116億円	1(フロリダ)	大手小売のPB果汁チルド飲料

カントリー ピュア フーズ社 連結開始日 2015年2月24日

持分	'14末資本金	'14売上高	取得原価	のれん	償却年数
51%	37.1百万\$	155百万\$	48億円	38億円	9年
工場数			主な製品		
4 (オハイオ、フロリダ、コネチカット、テキサス)			業務用果汁飲料、大手メーカーからの受託製造		

ベトナムビール事業

ベトナム国内 1～6月売上数量の推移

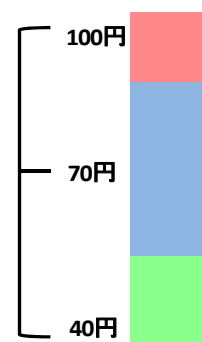


競合参入もあり競争激化

- ベトナム国内売上数量は前期比95% (輸出120%)
- プレミアム市場に競合の参入、競争激化
- 事業戦略の見直しを検討

ベトナム ビール市場 価格帯別カテゴリー

● 330ml缶当たりの価格



<プレミアム>

サッポロ、ハイネケン、バドワイザーなど

<メインストリーム>

タイガー、サイゴンスペシャルなど

<エコノミー>

サイゴンビール、バーバーバーなど





SAPPORO

2015年度 第2四半期 事業別トピックス (3)

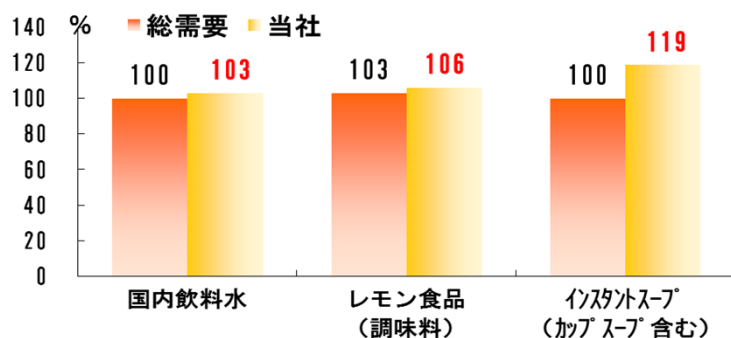
食品・飲料事業

➤ 国内飲料売上数量は前期比103%(総需要100%)、国内食品、海外飲料も前期比プラスで折り返し

国内食品・飲料事業

レモン飲料・無糖茶が牽引、コーヒーも回復

国内食品・飲料 1～6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 2015年1月～6月累計販売金額前年比

<国内飲料> 売上数量 2,148万箱

- **レモン飲料**：新製品「キレートレモンエナジエ」はじめ「キレートレモン」シリーズが好調 **前期比134%**
- **コーヒー飲料**：自販機の価格見直しが奏功 **前期比100%**



<国内食品>

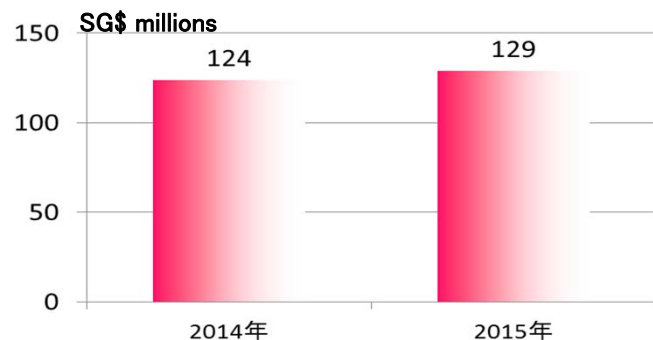
- **インスタントスープ**：「湖池屋」とのコラボなど、「じっくりコトコト こんがりパン」シリーズのラインアップ強化、**前期比119%**



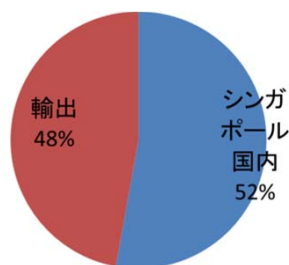
海外飲料事業

海外売上高前期比104% (現地通貨建て) と堅調

海外飲料 1～6月累計 売上金額 (現地通貨)



POKKAブランド
1～6月累計 売上高比率



<シンガポールNon-Chilled Juice市場>



**2014年度 (2014年4月～2015年3月)
マーケットシェアトップ※達成
茶系飲料に続く柱に成長**

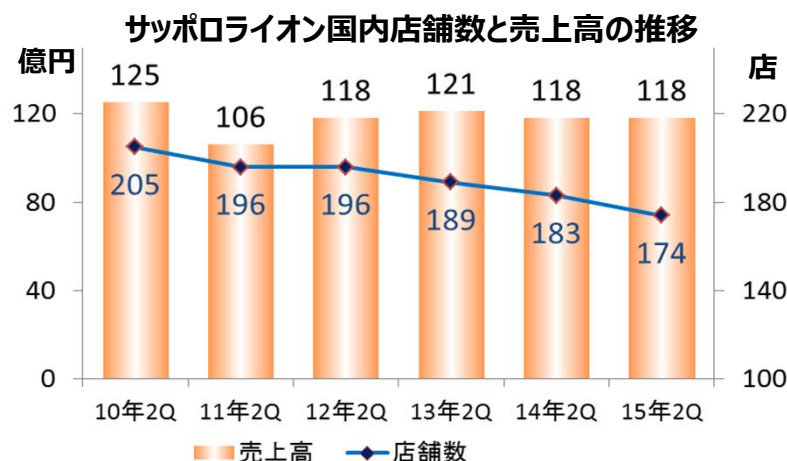
※ Nielsen MarketTrack データに基づく
(Copyright C 2015, The Nielsen Company)

2015年度 第2四半期 事業別トピックス (4)

外食事業

➤ 国内外食売上高は、不採算店舗圧縮を進める中で前期比100%を維持

国内外食事業



➤ 「サッポロライオン」既存店売上 前期比104%

➤ 1～6月新規1店、業態転換2店

➤ 原材料費、人件費の高騰と厳しい環境、
不採算店舗の閉店を進める

4月リニューアルオープン
「エビスバー」北海道第1号店



4月オープン
「ガーデンテラスライオン」
立命館大学いばらきキャンパス
(大阪府茨木市)

海外外食事業

「GINZA LION BEER HALL」シンガポール2店舗にて
SAPPOROブランドのうまさを伝道

第1号「ロディック」店

第2号「サンテック」店



2015年度 第2四半期 事業別トピックス (5)

不動産事業

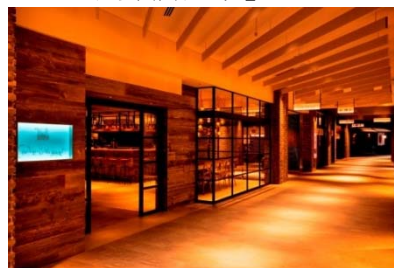
➤ 恵比寿ガーデンプレイスはオフィス稼働率回復、街の魅力アップのためリニューアル進める

<恵比寿ガーデンプレイス>

- テナントリーシングは順調に進み、稼働率は本年中に回復
- バリューアップ推進
 - 3月に新しいコンセプトの映画館オープン
 - B1F「**グラススクエア**」飲食エリアを6月にリニューアルオープン
日本初出店となる店舗を含め**新規6店が出店**
 - 38、39F飲食フロアもリニューアルを計画



B1F「グラススクエア」



「恵比寿ガーデンプレイス」オフィス平均稼働率推移
(入居ベース)

'14年 1~2Q	'14年 3~4Q	'15年 1Q	'15年 2Q	'15年 3Q見 込み	'15年 4Q見 込み	'16年 1~2Q 見込み
93%	77%	87%	91%	93%	98%	99%

<銀座5丁目再開発計画>

- 2016年夏の開業をめざし、3月に新築工事着手
 - 銀座の中心・銀座四丁目交差点に面する敷地の再開発計画
 - 地下2階11階建 **延床面積4,232㎡⇒7,082㎡**
 - 銀座の新しいランドマーク、情報発信拠点となる商業施設へ

「銀座5丁目再開発計画」外観デザイン



2. 2015年度 第2四半期 決算概況

2015年度 第2四半期 決算概況(1)

第1～2四半期決算特殊要因

<売上高>

<国内酒類事業> <外食事業>

- 「ニュー三幸社」セグメント変更
 - 国内酒類事業 → 外食事業にセグメント変更
 - 影響額 売上高、営業利益ともに軽微（前年に遡及して変更）

<国際事業> 為替+26億円

- 「シルバー スプリングス シトラス社」連結取り込み期間変更
 - 従来、第2Qは前年10月～当年3月の6カ月間
→ '14年10月～'15年6月の9カ月間を取り込み
 - 影響額 +約23億円（為替影響+4億円、合計27億円）
- 「カントリー ピュア フーズ社」新規連結
 - 株式を取得した'15年2月24日より連結開始
 - 影響額 +約62億円

<食品・飲料事業> 為替+9億円

- 海外外食事業を売却
 - '14年12月に香港の外食事業を売却
 - 影響額 ▲約26億円（営業利益の影響は軽微）

<不動産事業>

- スポーツ事業売却及び物件流動化
 - '14年12月にスポーツ事業売却及び一部賃貸物件売却
 - '15年2月に「渋谷桜丘スクエア」信託受益権売却
 - 影響額 合計▲約10億円（スポーツ▲6、物件売却▲4）

<営業利益>

<国際事業>

- 「シルバー スプリングス シトラス社」
連結取り込み期間変更
 - '14年10月～'15年6月の9カ月間を取り込み
- 「カントリー ピュア フーズ社」新規連結
 - 株式を取得した'15年2月24日より連結開始
- 影響額 合計▲約1億円

<不動産事業>

- スポーツ事業売却及び物件流動化
 - '14年12月にスポーツ事業売却及び一部賃貸物件売却
 - '15年2月に「渋谷桜丘スクエア」信託受益権売却
 - 影響額 合計▲約3億円

<為替の影響>

- 売上高 +約35億円（国際+26、食品・飲料+9）
- 営業利益 軽微なマイナス

期中平均レート
(1～6月)

	2014年	2015年
US \$	102.46	120.31
CAN \$	93.40	97.33



SAPPORO

2015年度 第2四半期 決算概況(2)

(単位：億円)

	2014年度 実績	2015年度 実績	前期比 (額／率)	
国内酒類事業	1,268	1,216	▲51	▲4.0%
国際事業	237	347	110	46.5%
食品・飲料事業	627	639	11	1.8%
外食事業	127	128	0	0.7%
不動産事業	109	98	▲11	▲10.1%
その他事業	28	28	▲0	▲0.7%
連結売上高	2,398	2,458	60	2.5%
のれん償却前営業利益	28	7	▲21	▲75.0%
国内酒類事業	13	▲6	▲19	—
国際事業	▲5	▲7	▲1	—
食品・飲料事業	6	3	▲2	▲43.5%
外食事業	▲12	▲11	1	—
不動産事業	▲18	▲14	3	—
その他事業	▲3	▲2	1	—
全社	43	37	▲5	▲13.1%
連結営業利益	1	▲0	▲1	—
連結経常利益	▲19	▲20	▲0	—
連結四半期純利益	10	▲12	▲22	—
	2	▲14	▲17	—
	▲109	11	120	—

➤ 売上高：対前年 増収

- ・国内酒類事業：ビール類の売上数量は発泡酒・新ジャンルでの競争激化のため前年同期を大きく下回る。
- ・国際事業：「SSC社」の連結取り込み期間変更により9カ月分を連結、また、「CPF社」の新規連結を2月24日より開始したため、また、為替の影響もあり、前年同期を大きく上回る。

➤ 営業利益：対前年 減益

- ・国内酒類事業：固定費を中心にコスト削減を行ったがビール類の減収が響き大きく減益
- ・国際事業：米国飲料事業のオレンジ原価高騰を受け減益
- ・食品・飲料事業：国内飲料、海外飲料の売上数量増加を受け増益
- ・不動産事業：前年・本年の物件売却及び「恵比寿ガーデンプレイス」の一時的な稼働率低下により減益

➤ 当期純利益：対前年 増益

特別利益：本年「渋谷桜丘スクエア」の信託受益権売却により売却益73億円計上

特別損失：前年「サッポロ銀座ビル」再開発に伴う解体・撤去費用等23億円と「極ZERO」税率区分変更に伴う酒税追加納付116億円を計上



SAPPORO

2015年度 第2四半期 決算概況(3)

売上高増減主な要因

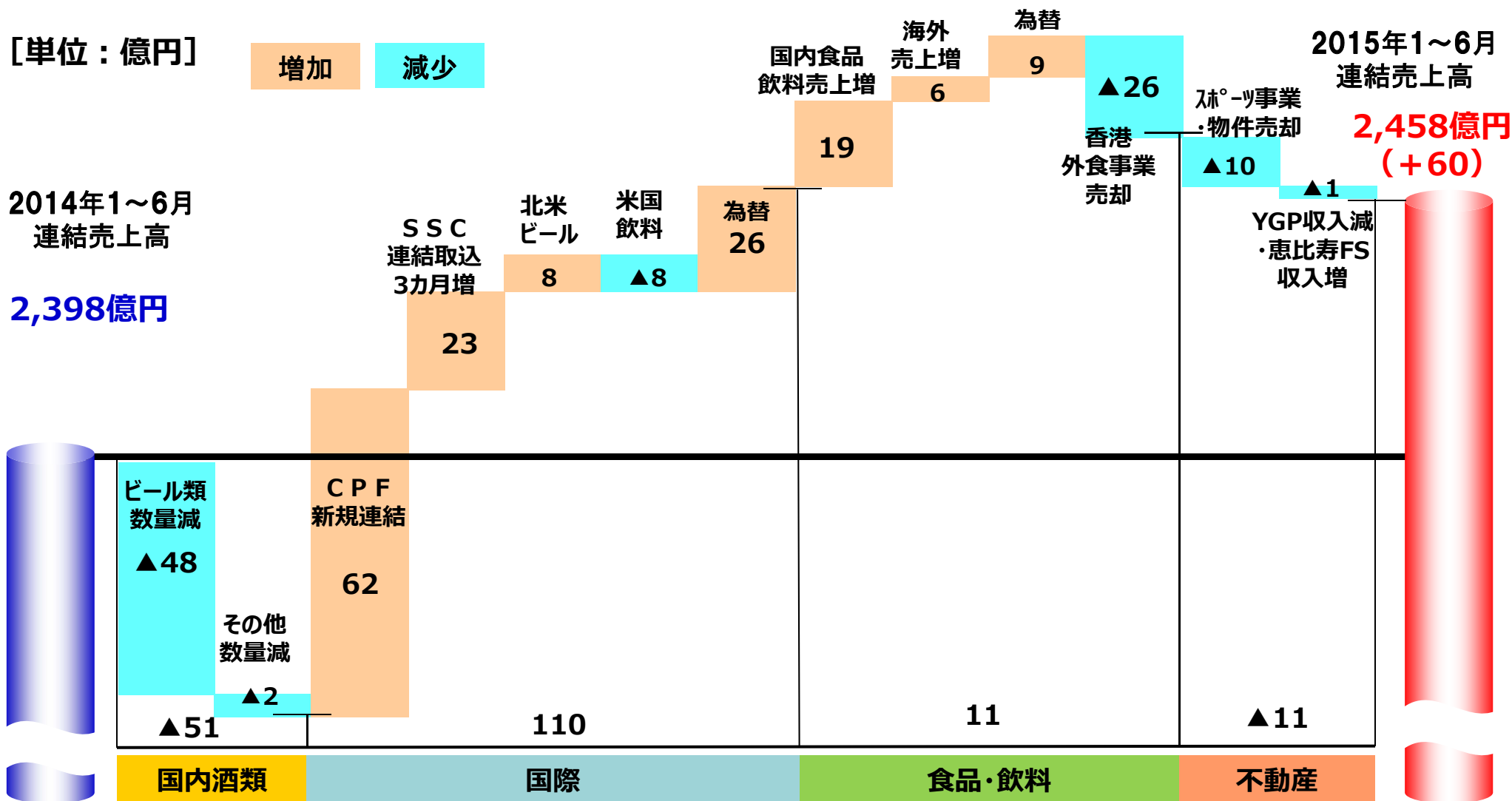
[単位：億円]

増加

減少

2014年1～6月
連結売上高

2,398億円





SAPPORO

2015年度 第2四半期 決算概況(4)

営業利益増減要因

2014年1～6月
連結営業利益

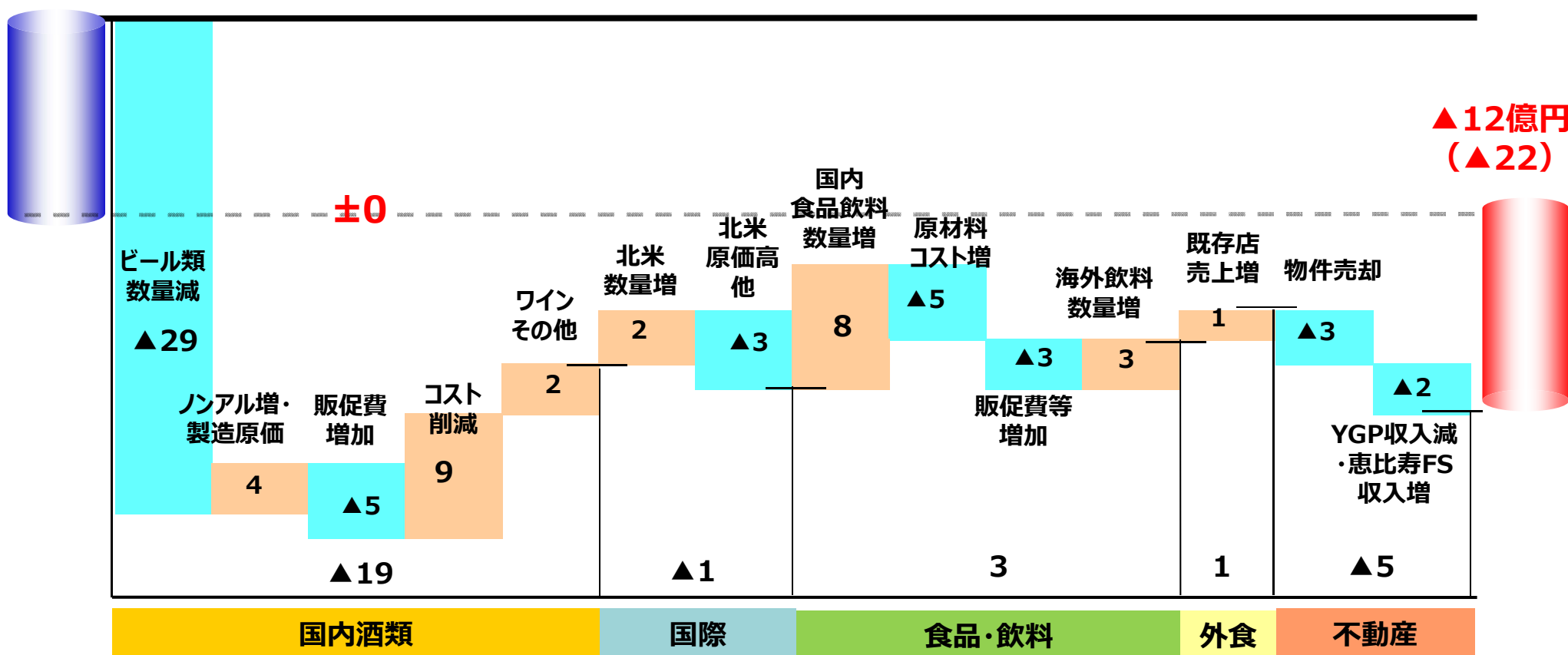
[単位：億円]

増加

減少

10億円

2015年1～6月
連結営業利益





SAPPORO

2015年度 第2四半期 決算概況(5)

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 150 億円

- 有形固定資産・無形固定資産・リース料 等

<主な内訳>

- 尾島工場 紙パックライン更新（国内酒類） 約3 億円
- 名古屋工場 隣地購入・ライン更新（食品・飲料） 約5 億円
- 銀座5丁目開発計画（不動産） 約3 7 億円
- 恵比寿ファーストスクエア（不動産） 約1 8 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 9 億円
- リース料（食品・飲料／他） 約1 5 億円

② <その他投資> 連結合計で約 100 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 2 億円
- 子会社株式 約6 6 億円（C P F取得 4 8 億円他）
- 投資有価証券等 約1 1 億円

① + ② <2015年1～6月 戦略投資実績 合計>

（支払ベース・経常設備投資含む）

- 約 250 億円

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**
- **1～6月戦略投資実績推移**
 - 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533億円（通期約657億円）
 - 2013年戦略投資実績：約125億円（通期約235億円）
 - 2014年戦略投資実績：約148億円（通期約295億円）
 - **2015年戦略投資実績：約250億円（通期計画351億円）**
（通期内訳：設備投資198億円、その他の投資153億円）

参考. ①サッポログループ経営計画 2015年-2016年

※2/12発表数値より変更ございません。

2015－2016年 現事業ベース計画

経営計画	2014年実績	2015年目標	2016年目標	新経営構想
連結売上高 ※酒税込	5,187 億円	5,457 億円	5,795 億円	6,000 億円
連結営業利益 (のれん償却前)	184 億円	207 億円	280 億円	400 億円
連結営業利益	147 億円	163 億円	235 億円	—
連結経常利益	145 億円	152 億円	221 億円	
連結当期純利益	3 億円	80 億円	114 億円	
D／Eレシオ	1.5 倍	1.3 倍	1.2 倍	1 倍程度
ROE (のれん償却前)	2.7 %	7.8 %	9.6 %	8 %以上
ROE	0.2 %	5.0 %	6.9 %	

※為替レート換算：2015-2016年 US\$=¥113.00 CAN\$=¥99.00



SAPPORO

2015－2016年 現事業ベース計画 –セグメント別–

経営計画		2014年実績	2015年目標	2016年目標
売上高	国内酒類	2,818 億円	2,902 億円	3,050 億円
	国際	496 億円	678 億円	760 億円
	食品・飲料	1,334 億円	1,337 億円	1,417 億円
	外食	263 億円	272 億円	275 億円
	不動産	215 億円	208 億円	228 億円
	その他	59 億円	60 億円	65 億円
	連結合計	5,187 億円	5,457 億円	5,795 億円
営業利益	国内酒類	102 億円	95 億円	120 億円
	国際	1 億円	10 億円	26 億円
	食品・飲料	1 億円	7 億円	14 億円
	外食	2 億円	9 億円	13 億円
	不動産	76 億円	79 億円	99 億円
	その他	1 億円	2 億円	2 億円
	消去全社	▲39 億円	▲39 億円	▲39 億円
	連結合計	147 億円	163 億円	235 億円
	連結合計 (のれん償却前)	184 億円	207 億円	280 億円

※為替レート換算：2015-2016年 US\$=¥113.00 CAN\$=¥99.00

参考. ②決算補足及びデータ

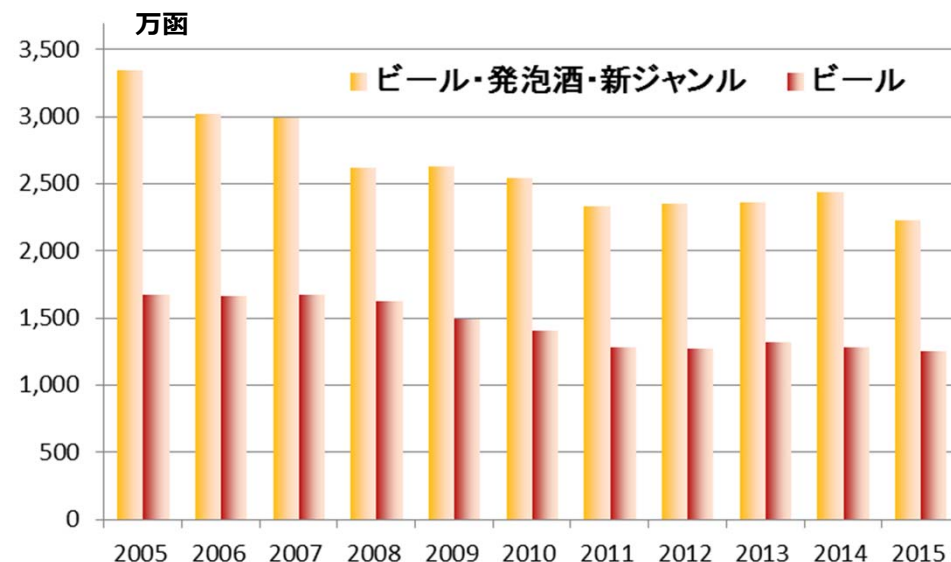
※各事業の採算状況につきましては、〈決算短信補足説明資料〉もご参照ください



SAPPORO

補足資料(1) 国内酒類事業～ビール類データ～

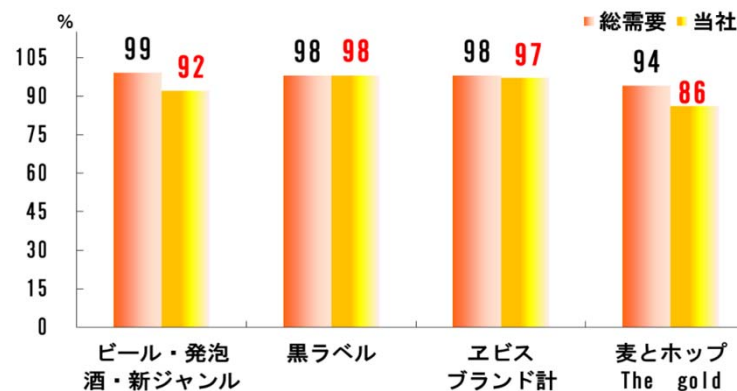
<ビール類及びビールジャンル1～6月売上数量推移>



<ビール類1～6月売上金額（酒税込み）>

(億円)	2014年	2015年	増減
ビール	680	678	▲1
発泡酒	18	87	69
新ジャンル	365	245	▲120
合計	1,064	1,011	▲52

<ビール類1～6月基軸ブランド売上数量前期比>



<下期注目点>

<麦芽100%ビール、今年30周年>



「サッポロクラシック」

麦芽100%、北海道限定販売
14年連続売上増（2014年度）
 1～6月前期比107%



<7月発売 新ジャンル新製品>

「サッポロ -0℃（マイナスレイド）」

-1℃～0℃の温度で熟成、シャープな喉ごしとキレを実現
 販売計画 120万箱





SAPPORO

補足資料(2) 国内酒類事業～多層化～

世界ブランドとの戦略的提携

トレジャリー・ワイン・エステート・ジャパン社 (TWE) との戦略的パートナーシップ契約

- 伸長するファインワイン (※) 市場への世界的ブランドの提案
- 本年7月以降、国内にて順次販売開始
- あらたに7ブランドの販売契約

※1,500円以上の中高級価格帯ワイン

【主なブランド】

- ・Penfolds (ペンフォールズ) : オーストラリアワイン
- ・Matua (マトウア) : ニュージーランドワイン
- ・Chateau St. Jean (シャトー セント ジーン) : アメリカワイン



テタンジェ社との戦略的パートナーシップ契約

- 世界的なシャンパンメーカー「テタンジェ社」との販売契約
- 本年9月以降、国内にて順次販売開始

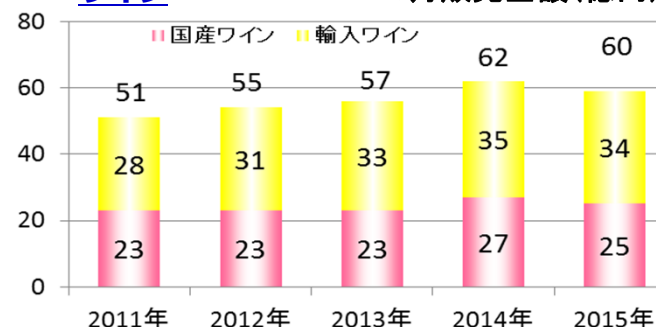
【主なブランド】

- ・コント・ド・シャンパーニュ
- ・ブリュット レゼルヴ
- ・ノクターン

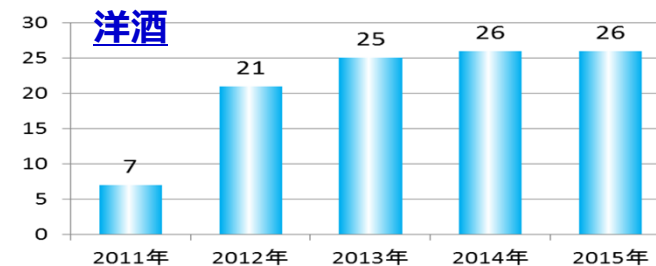


ワイン

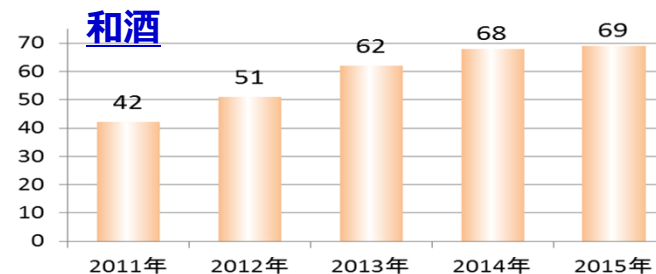
1～6月販売金額(億円)



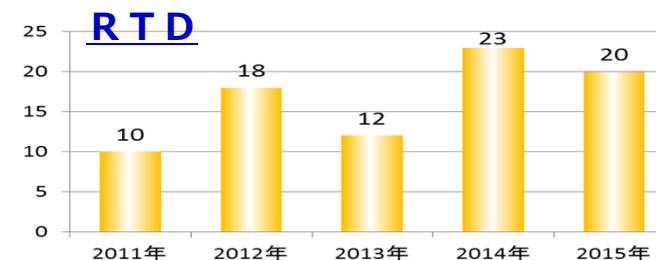
洋酒



和酒



RTD



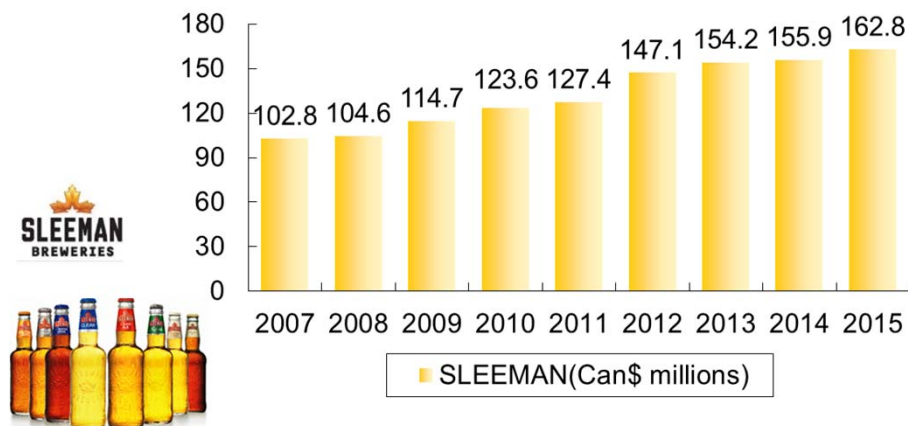


SAPPORO

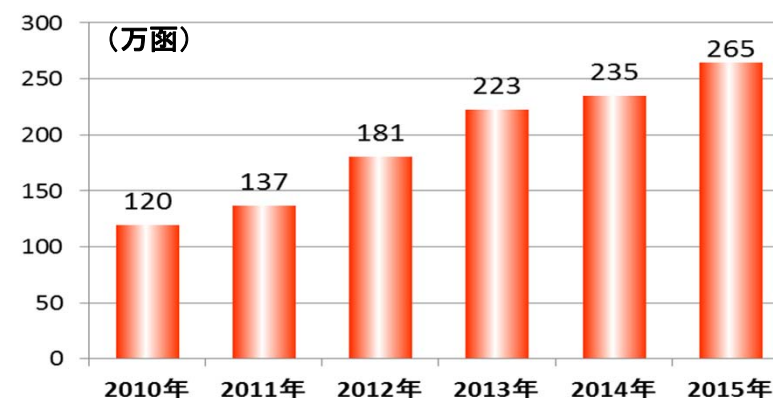
補足資料(3) 国際事業～データ～

「SAPPORO」ブランドの海外展開

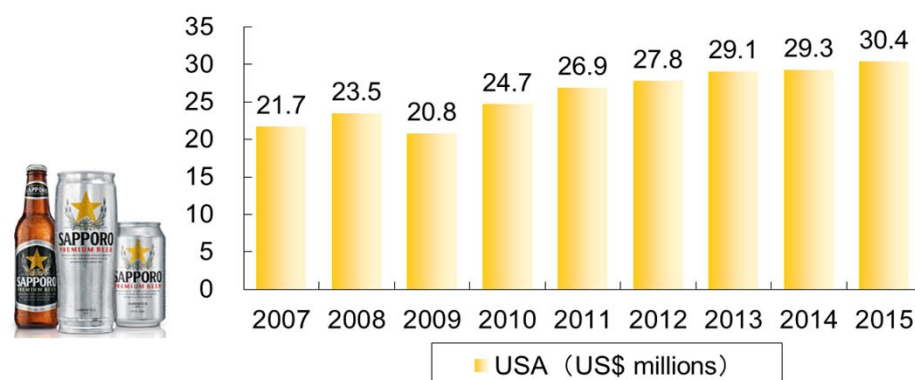
スリーマン：現地通貨売上高（連結消去前）の推移（1～6月）



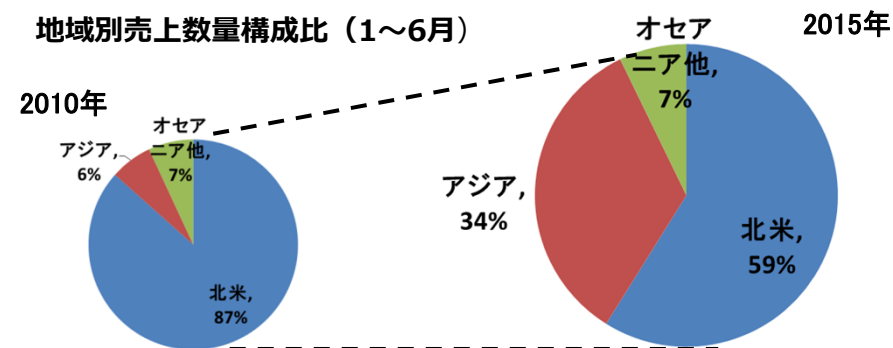
「SAPPORO」ブランド海外売上数量の推移（1～6月）



サッポロUSA：現地通貨売上高(連結消去前)の推移（1～6月）



地域別売上数量構成比（1～6月）



北米：カナダ、アメリカ

アジア：ベトナム、シンガポール、韓国他

オセアニア・その他：オーストラリア、欧州他



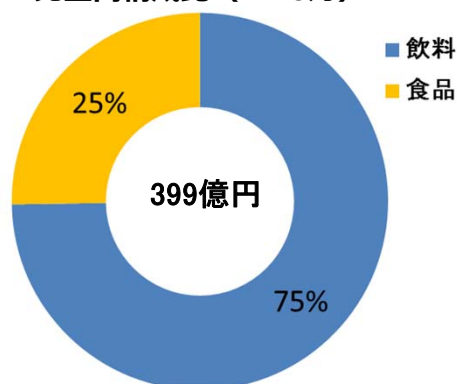
SAPPORO

補足資料(4) 食品・飲料事業～データ～

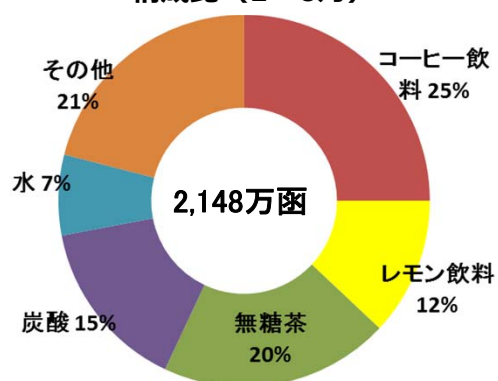
食品・飲料事業

<国内飲料事業：ポッカサッポロフード&ビバレッジ>

ポッカサッポロフード&ビバレッジ
売上高構成比（1～6月）



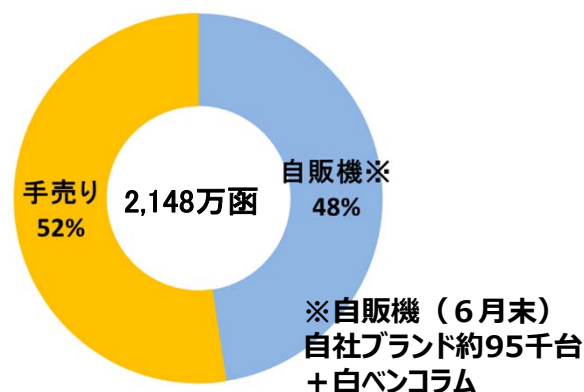
国内飲料ジャンル別販売数量
構成比（1～6月）



<レモン飲料>



国内飲料チャネル別
売上構成比（1～6月）



<海外飲料事業：ポッカコーポレーション・シンガポール>

売上拡大に向け製造体制を拡充

	製造開始	概要
シンガポール	1977年	自社工場、ハラル認証取得
マレーシア	1993年	現地企業と合併、ハラル認証取得
マレーシア新	2014年秋	自社工場、ハラル認証取得
インドネシア	2016年夏予定	現地企業と合併
ミャンマー	2016年春予定	現地企業によるライセンス生産

<国内外食事業：（株）ポッカクリエイト>

- 「カフェ・ド・クリエ」新規エリアへの出店、新メニューの提案を積極的に展開、売上高は前期比107%と好調
- 病院内、郊外型など新しいマーケットでの展開を図る

店舗数：180店（2015/6月末現在）
（直営：92店舗 FC：88店舗）
北海道3店 関東99店 東海38店
関西29店 九州8店 四国3店





SAPPORO

補足資料(5) 不動産事業～データ～

不動産事業

主要物件概要・稼働率：＜1～6月平均・入居ベース＞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	89%	地下5階付40階建
恵比寿ファーストスクエア	2,596	15,496	100%	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
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

(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）

＜賃貸等不動産2014年12月末時点＞

連結貸借対照表計上額：約2,078億円（※）

期末時価：約3,482億円

※ 2015年2月売却「渋谷桜丘スクエア」を含む
（売却時簿価約96億円）

営業利益

単位：億円

	14年1-6月	15年1-6月	増減
不動産賃貸事業			
都内23区	39	35	-4
其他地区	5	5	-0
不動産賃貸事業合計	45	40	-5
不動産販売	—	—	—
その他事業※	-2	-3	-0
合計	43	37	-5

※「その他事業」には、間接部門が含まれます

EBITDA

EBITDAは、「営業利益+減価償却費」にて算出

単位：億円

	14年1-6月	15年1-6月	増減
不動産賃貸事業			
都内23区	55	51	-4
其他地区	9	8	-0
不動産賃貸事業合計	64	60	-4
不動産販売	—	—	—
その他事業※	-0	-2	-1
合計	64	58	-5

※「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。