

第82期  
中間事業報告書

BUSINESS REPORT

平成17年1月1日から平成17年6月30日まで



## Contents

株主の皆様へ	1
連結業績・財務ハイライト	2
特集／サッポロビール 福永社長に聞く	3
営業の概況	6
グループ概要	9
株式の状況	10
中間財務諸表	11
会社概要	13
アンケート集計	14
トピックス	15

### 株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

本年上半期の日本経済は、原油価格の高止まりや厳しさが残る雇用情勢等一部に懸念材料はあるものの、個人消費や企業の設備投資の拡大傾向も出始め、緩やかながら回復に向っていると考えられます。サッポログループ各社が置かれている酒類・飲料・外食などの業界においては、消費の二極化、カテゴリー間のボーダレス化、嗜好の多様化等がますます顕著となり、お客様が望まれる商品・サービスをいかに的確に捉え、提供するかといった、企業の総合力が試される状況が続いております。

サッポログループは一昨年7月の「純粋持株会社体制」への移行以来、酒類、飲料、外食、不動産の各事業会社が自主独立したスピード経営を行うことや、当社を中心にグループ全体のシナジーを創出しグループとしての企業価値向上を図ってきており、将来のさらなる成長に向けての基盤作りを行ってきました。しかしながら当中間期においては、酒類事業における「新ジャンル」での競争激化等、予測を上回る厳しい競争が各事業分野で行われ、結果として当中間期の連結売上高は2,086億円（前年同期比7%減）、中間純損失は52億円（前年同期比81億円減益）となりました。

当社では2004年～2006年中期経営計画の経営目標を昨年末に前倒しで達成したことから、新たな成長ステージに向け「2006年～2008年中期経営計画」を策定中です。現有事業での収益基盤を確固たるものに加え、グループの将来の収益源を創出するための新たな挑戦も盛り込んでいきたいと思っております。

株主の皆様におかれましては、今後ともより一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

平成17年9月



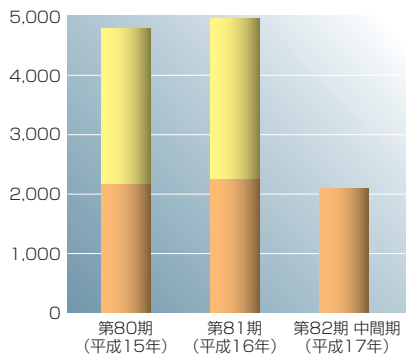
代表取締役社長  
兼グループCEO

村上隆男

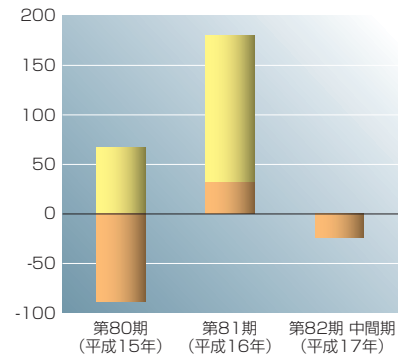
# 連結業績・財務ハイライト

	第80期(平成15年)		第81期(平成16年)		第82期(平成17年)	
	通期	中間期	通期	中間期	中間期	
売上高(億円)	4,795	2,155	4,949	2,243	2,086	
経常利益(△は損失)(億円)	67	△88	180	32	△24	
中間(当期)純利益(△は損失)(億円)	24	△133	46	28	△52	
総資産(億円)	6,306	10,367	6,021	6,255	5,550	
株主資本(億円)	873	925	922	911	870	
株主資本比率(%)	13.9	8.9	15.3	14.6	15.7	
1株当たり株主資本(円)	245.80	273.46	259.81	256.42	245.14	
1株当たり中間(当期)純利益(△は損失)(EPS・円)	6.95	△39.47	13.07	8.02	△14.89	

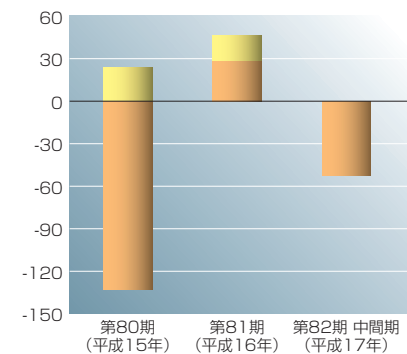
売上高 (億円) ■ 上半期 ■ 下半期



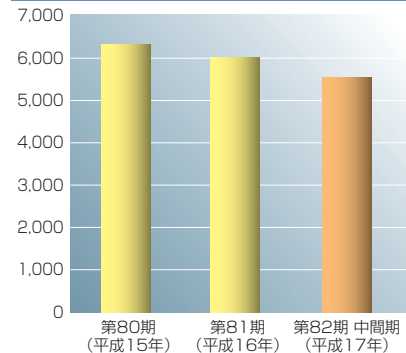
経常利益 (億円) ■ 中間期 ■ 通期



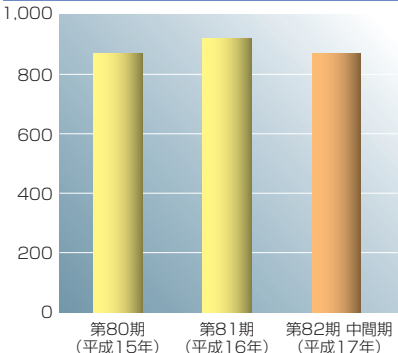
中間(当期)純利益 (億円) ■ 中間期 ■ 通期



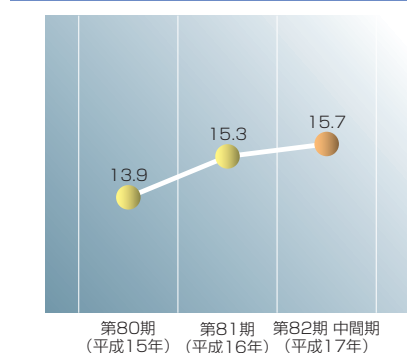
総資産 (億円) ■ 中間期 ■ 通期



株主資本 (億円) ■ 中間期 ■ 通期



株主資本比率 (%) ■ 中間期 ■ 通期



## 新ジャンル市場のパイオニアはサッポロです。

福永 勝 グループ執行役員・サッポロビール株式会社社長

——昨年、業界初となる新ジャンル「ドラフトワン」で、新たな市場を創出しました。今年は早くも他社がこの分野に追随しましたが、新商品「スリムス」を発売して、パイオニアならではの商品戦略を行っています。

グループ執行役員（酒類事業担当）サッポロビール株式会社社長の福永勝に、酒類事業の前半戦と今後の展開について聞きました。



### 相変わらず「ドラフトワン」が好調ですね。

「ドラフトワン」は、原料に麦芽も麦も使用せず、エンドウたんぱくを使用した、全く新しい商品です。『新しいスッキリ味』とお求めやすい価格が人気で、新たなアルコール飲料市場を創出しました。当社はまさに、このジャンルのパイオニアといえます。

お蔭様で、本年6月に「ドラフトワン」の新発売以来の累計販売数量が10億本（缶350ml換算）を突破するなど、すっかりご家庭での定番として、無くてはならない商品になりました。



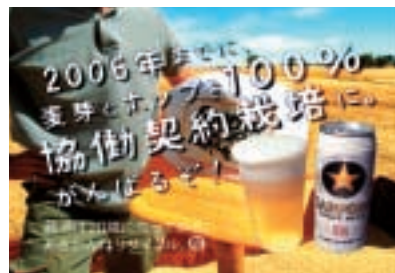
## 今年はその新ジャンルに、 他社が続々と参入しましたが、 状況はいかがですか？

4月には2社がこのジャンルに大型新商品を発売しました。それぞれの会社も積極的な販促を行ったこともあり、新ジャンル市場が一気に拡大しました。販売数量でも大きな影響を受けるかもしれないと、多少心配もしましたが、4月以降も常に前年を上回る実績を獲得しています。

新ジャンルのパイオニアとしての優位性を発揮して、昨年からの固定ファンだけではなく、多くの新規のお客様を獲得しました。1～6月では前年同期比127%で、他社参入後の4～6月でも109%と、市場拡大を追い風にして、着実な市場定着を果たせました。

## 新ジャンルに 早くも新商品を出しましたね。

今年の5月から関東甲信越で、6月には全国で新商品「スリムス」を発売しました。この商品は、お客様の健康志向ニーズにいち早くお応えし、『カロリー40%OFF、糖質70%



OFF、プリン体30%OFF』（ドラフトワンとの比較）を実現したものです。『軽くやばい』というCMでも話題を呼び、1～6月の売上は「ドラフトワン」と合わせた新ジャンル合計で前年同期比137%と、順調に推移しています。

## 前半戦を振り返って、いかがでしたか？

当社では、昨年から主力4ブランドに絞ったマーケティングを展開しています。プレミアムビールの「エビス」、スタンダードビールの「サッポロ生ビール黒ラベル」、発泡酒の「北海道生搾り」、そして新ジャンルの「ドラフトワン」です。これら4ブランドは、価格も味わいも異なる、それぞれに独自の個性や価値観をもった商品です。

上半期をそれぞれのブランド別に振り返ってみますと、「エビス」は前年を上回る実績を獲得できました。ビールの総需要が前年同期比92%という状況下では、かなり好調な数字だと自負しています。この勢いを持続させ、エビスブランドが13年連続でシェアアップすることは確実だと思います。これは消費の2極化に代表される『少し高くても納得できる良いものを』というお客様に、「エビス」の価値が認められているということでしょう。今ではプレミアムビールの

代名詞の地位を不動のものとししました。

もう一つのビール「黒ラベル」も、前年同期比はビール総需要と同じ92%と、堅調な売上です。

「エビス」と「黒ラベル」を中心とした当社ビール合計では、総需要を大きく上回る前年同期比95%と、シェアアップを果たしています。

次に発泡酒ですが、新ジャンルの影響を大きく受けて、総需要は前年同期比80%を割り込みました。その中で主力の「北海道生搾り」は約72%と、課題を残す結果となりました。下半期には、この課題の解決をはかります。

そして既にご説明した「ドラフトワン」は、他社参入にもかわらず、計画通りの売上で順調に推移しています。

## 今後の酒類事業の施策は？

「ドラフトワン」の成功により確立した、当社ならではの4価格帯マーケティングとブランドビルディングをさらに強化します。加えて『2006年までに、麦芽とホップを100%協同契約栽培にする』という取組みを通じてコーポレートブランドの確立をめざします。

また、9月に発売した缶入りチューハイ市場に向けた新商品「ザ・フルーツパークリング」にも注力していきます。これは『果汁そのものをお酒にする』ことにこだわった商品です。既存の缶入りチューハイに飽き足らないお客様からも、『こんな商品を待っていたんだ！』という声が届き始めています。「ザ・フルーツパークリング」は、下半期の最重要商品の一つです。「ドラフトワン」のように、お客様に驚きを与え、新たな市場を創出するような商品に育てていきたいと考えています。

これからは、お客様のニーズはますます多様化していくの

ではないかと思います。この変化にお応えする、様々な価値観を持った新たな商品の開発に力を入れ、サッポロならではの提案をしていきたいと思っています。

## サッポログループの 主要事業としての役割を、 どのようにお考えですか？

グループ再編以来、酒類事業に特化できることで、柔軟で迅速な意思決定ができるようになったと感じています。また、「ドラフトワン」の成功により、社員の士気も大いに上がってきました。

サッポロビールは、お客様から『サッポロビールを選んで良かった』といわれる会社をめざしています。そして、グループの中核を担う酒類事業会社として、経営目標を達成し、グループの業績に貢献していかなければならないと考えています。どうぞ今後ともご支援をよろしくお願い申し上げます。



# 営業の概況

当中間連結会計期間における当社グループの連結業績は、ビール・発泡酒・新ジャンル合計の売上数量が前年同期を下回る結果となったことなどにより、売上高2,086億円（前年同期比156億円、7%減）、営業損失7億円（前年同期比68億円減益）経常損失24億円（前年同期比57億円減益）、中間純損失52億円（前年同期比81億円減益）となりました。

以下、事業セグメント別の概況は記載の通りです。

## 酒類事業

【サッポロ Draft One（ドラフトワン）】が創出した新ジャンル市場に対し、4月に各社商品が出揃い市場が活況を呈する一方、ビール・発泡酒・新ジャンル合計の総需要では低迷が続く状況でした。このような中で、ビール事業では以下のマーケティング施策を展開しました。

昨年2月に全国発売した【ドラフトワン】は、発売2年目でもその人気は衰えず、他社の参入にも関わらず順調に売上を伸ばしています。また新ジャンルの健康系商品として【サッポロ Slims（スリムス）】を6月に全国発売し、このジャンルのパイオニアとしての地位を確実なものにしています。【ドラフトワン】と【スリムス】の新ジャンル合計では、前年同期比137%と好調を維持しています。

【エビス】ブランドにおいては、4月に【エビス超長期熟成】を限定発売し好評を博すなど、エビスならではのブランド価値を高めており、ビール総需要が低迷する中、【エビス】

ブランド全体では前年同期比101%となりました。

【サッポロ生ビール黒ラベル】は、麦芽とホップの100%協働契約栽培化に向けて『うまいビールを収穫するんだ！』というキャッチコピーで原料へのこだわりを訴求しましたが、ビール総需要並みの前年同期比92%となりました。

発泡酒では【北海道生搾り】に注力し、北海道日本ハムファイターズの新庄選手を起用したCMなどで『協働契約栽培』への当社の取り組みをアピールしましたが、新ジャンル市場拡大の影響を受け、【北海道生搾り】では前年同期比72%、発泡酒合計では、前年同期比62%となりました。

上記の結果、ビール・発泡酒・新ジャンル合計の売上数量は、前年同期比96%と総需要を1ポイント下回る実績となりました。

国際事業では、アイルランド・カナダ・中国・台湾で現地生産を行っています。日本ブランドの中で20年連続No.1の米国では、業務用樽詰めビールの展開や、ライトビール【SAPPORO Light】を発売するなど北米市場での地位を確固たるものにしていきます。

ワイン事業では、国産フラッグシップブランド【グランボレール】で品質の高さをアピールする一方、国産デイリーワイン商品【うれしいワイン】【クリアドライ】のダブルブランドが、この分野のトップシェアを堅持しており、新商品では健康・機能志向に対応した【ボレールアミノナチュレ】を発売しました。輸入ワインでは、昨年発売した豪州【イエローテイル】にメルローを加え、一層のパワーブランド化を推し進めるとともに、米国【ベリンジャー】、

フランス「ラ・キューベ・ミティーク」なども順調に育っています。

アグリ事業では、世界各地で大麦やホップの育種開発を行う一方、『2006年までに麦芽とホップを100%協働契約栽培にする』という当社独自の取り組みを牽引し、原料へのこだわりを推進しています。

プラント事業では、ビール製造で培ったサニタリーエンジニアリング技術を中心に展開しています。

食品事業では新たに「**食品事業部**」を立ち上げ、既存の乾燥酵母や酵母エキスに加えて、大麦を活用した健康食品についても新たな商品開発に着手しています。

酒類事業の売上高は1,555億円（前年同期比72億円、4%減）、営業損失は16億円（前年同期比59億円減益）となりました。

## 飲料事業

飲料市場は、緑茶、ミネラルウォーターを中心に無糖系飲料が需要を拡大し、総市場は前年同期比103%程度と推定されます。

当社では成長カテゴリーである無糖系飲料の強化、市場での評価が高まっている炭酸および果汁カテゴリーでのブランド確立などに取り組みました。

伸長の続く緑茶については、基軸ブランドである「**玉露入りお茶**」を中心に拡販しました。玉露などの高級茶葉に含まれる成分「テアニン」を強化した高付加価値型の商品を投入するなど積極的な取り組みを行いました。各社が緑茶カテゴリーの強化に力を注ぐ中、前年同期を下回る実績となりました。

炭酸および果汁カテゴリーについては、大人向けの炭酸飲

料をコンセプトにした「**Sparkling**」シリーズや、果実の食感が楽しめるとして好評の「**美味しぼり**」が支持され、前年同期を大きく上回る実績を上げることができました。また、マスコットキャラクターである「リボンちゃん」をデザインに復活採用した果汁100%飲料「**Ribbon**」ブランドを発売しました。

飲料事業の売上高は298億円（前年同期比13億円、4%減）、営業損失は9億円（前年同期比7億円減益）となりました。

## 外食事業

外食事業では、業態別共通メニューの品質向上と季節感を訴求したおすすめメニューに加え、地域のニーズに即した料理を各店ごとに開発・提供できるという強みを活かした「**かわら版メニュー**」の提案などにより、競合他社との差別化を推進しました。

その結果、既存店部門につきましては、第1四半期までは天候不順や昨年が閏年であったことの影響を受けましたが、ファミリー客を対象とした連休対策の成果や愛知万博による中部地区店舗の好調などもあり、前年同期に引き続き売上増となりました。

新規出店では、「**かこいや**」を東京の池袋など3カ所に出新店し多店舗化を推進したほか、新業態店舗「**海鮮厨房J's Table (ジェイズテーブル)**」を東京の秋葉原再開発エリアに開店するなど6店舗を出店し、売上の拡大をはかりました。

一方、ゴルフ場内レストランや老朽化した店舗など16店舗を閉鎖しましたので、当中間期末の店舗数は197店となりました。

外食事業の売上高は124億円（前年同期比4億円、3%減）、営業利益は0億円（前年同期比1億円増益）となりました。

## 不動産事業

不動産業界では、首都圏オフィスビル空室率は改善傾向にあります。賃料水準は都心の一部を除き、依然として上昇に転ずるまでに至らない状況にあります。

このような中、賃貸オフィスビルや賃貸住宅においては、稼働率・賃料水準の維持・向上に向け、計画的な改修や機能強化に向けた投資を行うとともに、積極的なリーシングを展

開しました。また、商業施設を有する「**恵比寿ガーデンプレイス**」「**サッポロファクトリー**」においては、各種イベントやフェアを開催するなど、話題性を高め集客力強化に努めました。

不動産事業の売上高は105億円（前年同期比3億円、3%減）、営業利益は28億円（前年同期比2億円、8%減）となりました。

## ●通期の見通し

### 【酒類事業】

酒類事業では、主力のビール事業において、引き続きサッポロビールならではの4価格帯のマーケティングを前面に「ブランドビルディング」を進め、『2006年までに麦芽とホップを100%協働契約栽培にする』という取り組みにより「コーポレートブランドの強化」を図ります。

新ジャンルでは、「**ドラフトワン**」に「**スリムス**」を加えた両ブランドで、新ジャンルのパイオニアとしての地位を一層強固なものとしていきます。

「**北海道生搾り**」や「**サッポロ生ビール黒ラベル**」では、「協働契約栽培」への取り組みをCMなどを通じてお客様に訴えていき、当社の原料へのこだわりを引き続き訴求します。

「**エビス**」ブランドは、“季節と食”をテーマにCMと店頭との連動を図り、ビールの新たなおいしさも提案します。

また、昨年近畿圏で先行発売した「**シングルメイド**」の『果汁そのものをお酒にする』というコンセプトはそのまま

に、さらに強かにブラッシュアップした新商品「**ザ・フルーツパークリング**」を9月に全国発売しました。

国産ワインでは、品質のフラッグシップ「**グランボレル**」と、トップシェア「**うれしいワイン**」「**クリアドライ**」を中心に展開するとともに、健康系市場に投入した「**ボレールアミノナチュレ**」を拡販します。輸入ワインでは、「**イエローテイル**」を始めとしたパワーブランドの育成に積極的に取組みます。

### 【飲料事業】

昨年の夏は記録的な猛暑であり、本年はこの反動から、飲料市場は通期ではほぼ横這いとなるものと見込まれています。

当社では、緑茶カテゴリーの強化のため新商品を発売するとともに、炭酸、果汁飲料カテゴリーでの一層の存在感確保のため「**Sparkling**」「**美味しぼり**」といった定評あるブランドの新商品を投入するなど、下半期についても積極的な商品展開を通じて成長をはかっていきます。

【外食事業】

外食事業では、サッポロビール旧埼玉工場跡地に新業態店舗「ピッツァ&パスタ工房ジオー・パンチェッタ」を開店するなど、大型店舗を含む新規出店を推進していきます。また、既存店舗部門の売上増とWeb発注システムの全国展開による仕入れコストの引き下げなどにより、収益の向上をはかっていきます。

さらに、食材のトレーサビリティ向上のためのシステム開発を進め、安心・安全・本物志向のメニューを提供することに努めていきます。

【不動産事業】

中核である「恵比寿ガーデンプレイス」と「サッポロファ

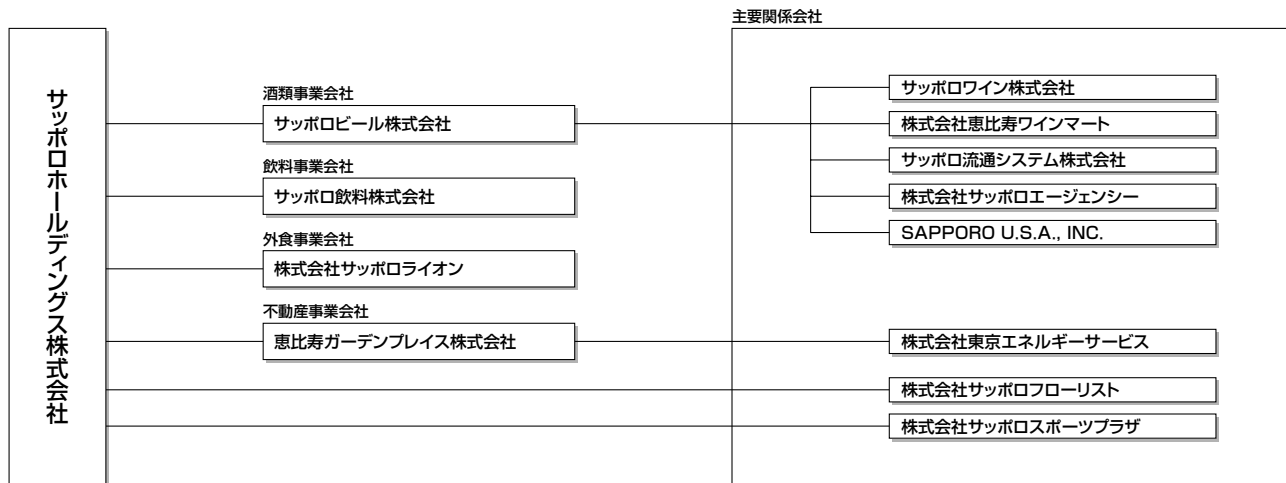
クトリー」では、設備や店舗のリニューアルなど、街や施設の機能・魅力向上をはかるとともに、情報発信力を強化し話題喚起をはかり、収益力の向上に努めていきます。

また、銀座7丁目の新規商業ビル建設計画については、平成18年秋の開業をめざします。

以上により、本年通期の業績は、売上高4,620億円（前期比329億円、7%減）、経常利益100億円（前期比80億円、44%減）、当期純利益48億円（前期比1億円、3%増）となる見通しです。

なお、個別の業績については営業収益32億円、経常利益21億円、当期純利益15億円、配当金については前期と同様1株当たり5円とさせていただきます予定であります。

グループ概要

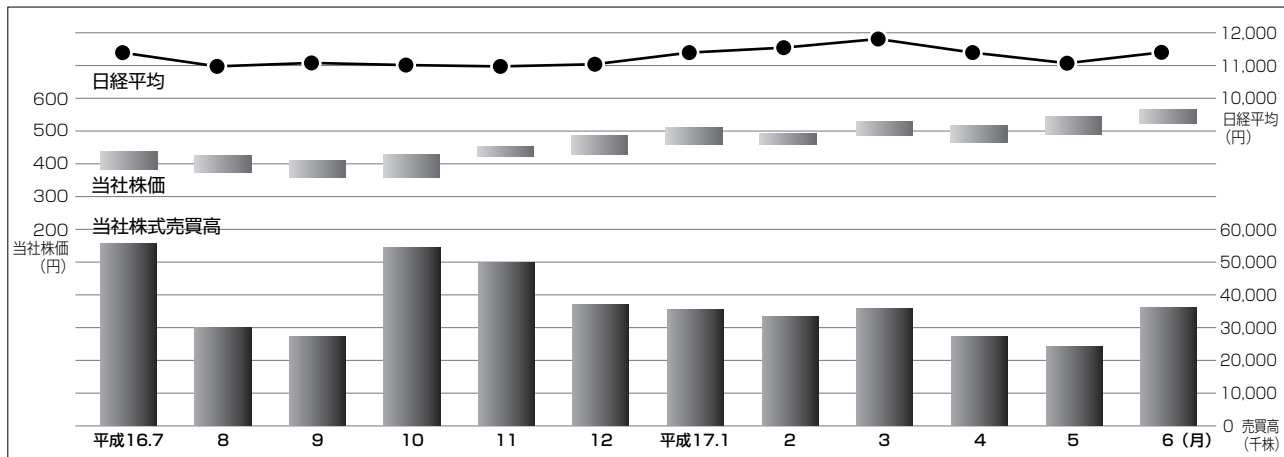


当社グループは、当社、子会社25社および関連会社14社で構成されております。

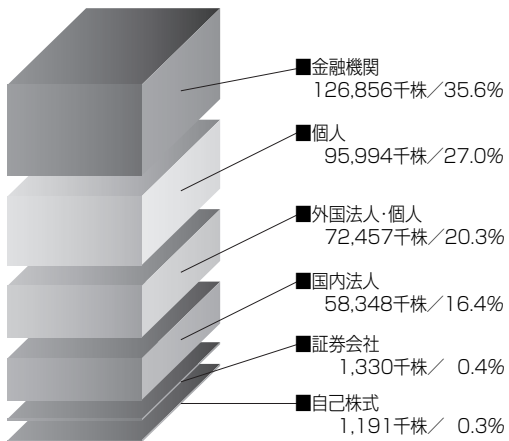
●発行済株式総数……………356,179,485株

●株主数……………58,808名

●株価および株式売買高の推移 (東京証券取引所市場第一部におけるものです。)



●株式分布状況



●大株主上位10名およびその持株数

順位	株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
1	スティーロパートナーズ ジャパン ストラテジックファンド (オフショア) エルビー	45,191	12.7
2	日本生命保険相互会社	14,976	4.2
3	明治安田生命保険相互会社	10,434	2.9
4	みずほ信託銀行株式会社	10,162	2.9
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	9,867	2.8
6	農林中央金庫	9,375	2.6
7	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	8,758	2.5
8	株式会社みずほコーポレート銀行	8,698	2.4
9	丸紅株式会社	8,246	2.3
10	大成建設株式会社	7,000	2.0

中間連結貸借対照表(要旨) 6月30日現在

(単位：億円)

科目	平成17年度 (当中間期)	平成16年度 (前中間期)
<b>資産の部</b>		
流動資産	1,409	1,361
現金・預金	332	219
受取手形・売掛金	652	680
たな卸資産	264	276
その他	160	183
固定資産	4,140	4,893
有形固定資産	3,464	4,213
建物・構築物	2,201	2,689
機械装置・運搬具	487	548
土地	702	911
その他	72	63
無形固定資産	21	28
投資その他の資産	655	652
資産合計	5,550	6,255
<b>負債の部</b>		
流動負債	2,180	1,949
支払手形・買掛金	348	356
短期借入金等	839	672
未払酒税	260	282
その他	731	638
固定負債	2,499	3,394
社債	497	997
長期借入金	1,321	1,699
受入保証金	340	369
その他	340	328
負債合計	4,679	5,343
少数株主持分	—	—
<b>資本の部</b>		
資本金	438	438
資本剰余金	362	362
利益剰余金	10	63
その他有価証券評価差額金	66	53
為替換算調整勘定	△2	△3
自己株式	△4	△2
資本合計	870	911
負債・少数株主持分・資本合計	5,550	6,255

(注) 有形固定資産の減価償却累計額 平成16年度中間期 3,498億円  
平成17年度中間期 3,438億円

●Point1

昨年、下半期に「固定資産の減損に係る会計基準」を早期適用。

●Point2

金融負債残高の減少。

中間連結キャッシュ・フロー計算書(要旨) 1月1日~6月30日

(単位：億円)

科目	平成17年度 (当中間期)	平成16年度 (前中間期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	31	57
投資活動によるキャッシュ・フロー	△183	△41
財務活動によるキャッシュ・フロー	△258	117
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	0
現金及び現金同等物の増減額	△410	133
現金及び現金同等物の期首残高	587	84
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	1
連結子会社の決算期変更に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	0
現金及び現金同等物の中間期末残高	176	219

## 中間連結損益計算書(要旨) 1月1日~6月30日

(単位：億円)

科目	平成17年度 (当中間期)	平成16年度 (前中間期)
売上高	2,086	2,243
売上原価	1,436	1,553
販売費及び一般管理費	657	627
営業利益又は損失(△)	△7	61
営業外収益	11	11
営業外費用	29	39
経常利益又は損失(△)	△24	32
特別利益	13	8
特別損失	27	8
税金等調整前中間純利益又は損失(△)	△38	32
法人税、住民税及び事業税	4	4
法人税等調整額	9	△0
少数株主損失	—	0
中間純利益又は損失(△)	△52	28

(単位：億円)

### ●セグメント別営業利益

	平成17年度 (当中間期)	平成16年度 (前中間期)
酒類事業	△16	42
飲料事業	△9	△2
外食事業	0	△1
不動産事業	28	30
その他	△0	△1
共通他	△9	△7

### ●Point3

昨年下半年に経営改革と財務体質改善を目的にホテル事業を売却。

## 単体中間貸借対照表(要旨) 6月30日現在

(単位：億円)

科目	平成17年度 (当中間期)	平成16年度 (前中間期)
<b>資産の部</b>		
流動資産	836	932
固定資産	2,961	3,590
資産合計	3,797	4,522
<b>負債の部</b>		
流動負債	847	697
固定負債	1,839	2,707
負債合計	2,687	3,405
<b>資本の部</b>		
資本金	438	438
資本剰余金	364	364
利益剰余金	293	299
株式等評価差額金	17	16
自己株式	△4	△2
資本合計	1,110	1,117
負債・資本合計	3,797	4,522

## 単体中間損益計算書(要旨) 1月1日~6月30日

(単位：億円)

科目	平成17年度 (当中間期)	平成16年度 (前中間期)
営業収益	15	16
営業費用	12	8
営業利益	3	8
営業外収益	24	33
営業外費用	17	26
経常利益	10	15
特別利益	0	4
特別損失	—	—
税引前中間純利益	11	20
法人税、住民税及び事業税	△0	4
法人税等調整額	4	0
中間純利益	6	15

- 商号 サッポロホールディングス株式会社
- 設立 昭和24年9月1日(創業明治9年)
- 本社 東京都渋谷区恵比寿四丁目20番1号  
(恵比寿ガーデンプレイス内)
- 会社連絡先 経営戦略部  
03(5423)7209(電話)/2048(FAX)
- 資本金 43,831,645,301円
- 事業内容 持株会社
- 発行済株式数 356,179,485株
- 従業員数 84名
- ホームページアドレス <http://www.sapporoholdings.jp/>

## ●役員

- |                     |  |
|---------------------|--|
| 代表取締役社長<br>兼グループCEO | 村上 隆男                                      |
| 代表取締役専務             | 齊藤 慎二                                      |
| 取締役相談役              | 岩間 辰志                                      |
| 取締役                 | 衛藤 博啓<br><small>みずほ信託銀行株式会社 顧問</small>     |
| 取締役                 | 持田 佳行                                      |
| 常勤監査役               | 野口 聰                                       |
| 監査役                 | 岡本 囀衛<br><small>日本生命保険相互会社 代表取締役社長</small> |
| 監査役                 | 辺見 紀男<br><small>弁護士</small>                |
| 監査役                 | 甲斐 和典                                      |

## ●グループ執行役員 兼 事業会社社長

- |         |                          |
|---------|--------------------------|
| 酒類事業会社  | 福永 勝 (サッポロビール(株)社長)      |
| 飲料事業会社  | 岡 俊明 (サッポロ飲料(株)社長)       |
| 外食事業会社  | 山崎 範夫 ((株)サッポロライオン社長)    |
| 不動産事業会社 | 芦部 之夫 (恵比寿ガーデンプレイス(株)社長) |

会計監査人/新日本監査法人  
東京都千代田区内幸町二丁目2番3号 日比谷国際ビル

## INFORMATION

単元未満株式の整理につきましては、単元未満株式の買増請求制度および買取請求制度がご利用できます。

### ①買増請求制度

単元株式(1,000株)に不足する数の当社株式を当社に対してご請求いただき、当社が保有する自己株式を市場価格にて株主様に売却する制度です。お手続きには、株券(株券が発行されているとき)、単元未満株式買増請求書、買増代金、手数料および消費税が必要です。

### ②買取請求制度

ご所有の単元未満株式の売却をご希望の場合、当社に対してご請求いただき、当社が市場価格にて株主様から当社株式を買取る制度です。お手続きには、株券(株券が発行されているとき)、単元未満株式買取請求書、手数料および消費税が必要です。

いずれのご請求も、当社の名義書換代理人が窓口となります。お手続き方法の詳細等は、下記にお問合せください。

### ●お問合せ先

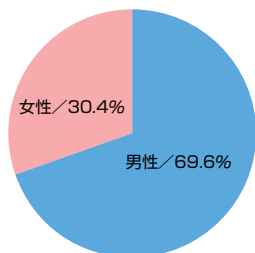
東京都江東区佐賀一丁目17番7号  
みずほ信託銀行株式会社証券代行部 電話センター  
電話 0120-288-324 (フリーダイヤル)

なお、証券保管振替制度をご利用の株主様は上記でのお取扱いはできませんので、お取引の証券会社等へお問合せください。

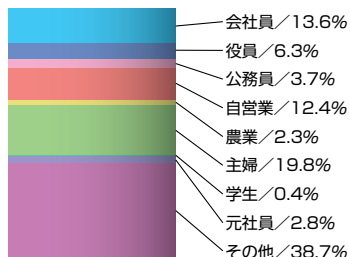
前号（第81期事業報告書）で株主様にアンケートをお願いいたしましたところ、1,300通を上回るご回答をいただきました。いつも多数のご回答を賜り、誠にありがとうございました。集計結果の概要は次のとおりです。

## 1. サッポロホールディングスの株主様像

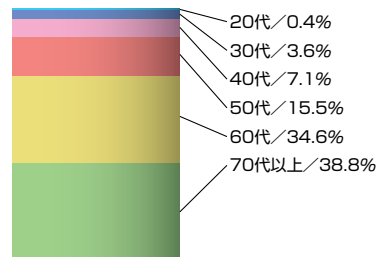
男女比



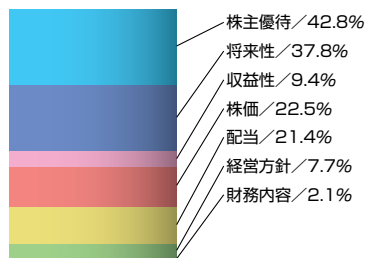
ご職業



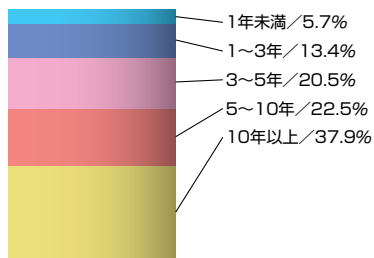
ご年齢



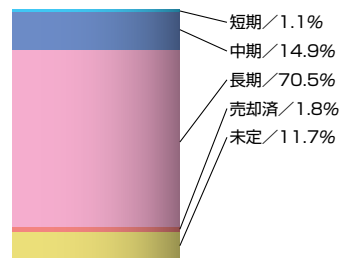
購入理由（複数回答あり。上位より）



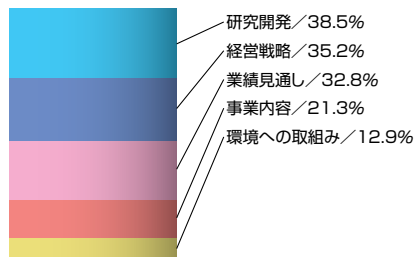
保有年数



今後の方針



株主様の求める情報（複数回答あり。上位より）



## 2. 株主様のメッセージ 一部をご紹介します。

- 引き続き収益改善につとめると共に有利子負債の削減を一層はかっていただきたい。
- ドラフトワンの成功をもとに、第2、第3の開発商品に期待しています。
- 社会に対する存在価値を高めることで売上高、株価がついてくるもの。これからも信頼できる商品を作る努力をしてほしい。
- 環境問題にも目を向け、未成年の飲酒などにも配慮をお願いします。
- 株主優待にさらなる期待を寄せています。割引券は利用できる店舗に地域差があるので配慮してほしい。

励まし、お叱りのメッセージ、ご提案など多数お寄せいただきありがとうございました。皆様のご意見は今後のグループ経営、各事業運営に活かしてまいります。

## 新ジャンルが好調です

ドラフトワンにスリムスを加えた両ブランドで、新ジャンルのパイオニアとしての地位を一層強固なものにしていきます。

### 「ドラフトワン」が10億本突破

「サッポロ ドラフトワン」が6月17日に10億本（缶350ml換算）を突破しました。ドラフトワンは、原料に麦芽も麦も使用せず、エンドウたんぱくを使用することで実現した「新しいスッキリ味」と、お求めやすい価格が人気となり、ご家庭での新たな定番商品としてお楽しみいただいています。

当社では、ドラフトワンを10億本お飲みいただいたお客様に感謝するとともに、引続き変わらぬご愛飲を賜りたく「ドラフトワン10億本突破感謝100万本サンプリング」を7月上旬から行いました。ドラフトワンをご愛飲されているお客様はもとより、これまで飲用する機会がなかったお客様にも「新しいスッキリ味」を実感していただくことで、ドラフトワンならではの新しい飲用シーンが大きく広がり、さまざまな場面でお客様にご愛飲いただけるものと期待しています。



### 健康志向ニーズにお応えして、「スリムス」新発売

スッキリおいしい健康系アルコール飲料「サッポロ スリムス」を5月の関東・甲信越地区を皮切りに、全国で新発売しました。

「サッポロ ドラフトワン」が築いたビール、発泡酒に次ぐ、新ジャンル市場は、お客様のご支持や業界他社の参入などにより、本年は一段と拡大するものと予想しています。

当社では、「ドラフトワン」のヒットは、今までのアルコール飲料になかった新しいスッキリ味にあると分析。この市場のパイオニアとして、「新スッキリ味市場」でのさらなる拡大をめざすため、お客様の関心が高い健康志向のニーズにいち早くお応えし、「カロリー-40%OFF、糖質70%OFF、プリン体30%OFF」（ドラフトワンとの比較）を「スリムス」で実現しました。

「ドラフトワン」に加えて、「スリムス」をご提案することで、スッキリ味の新しい酒文化がより多くのお客様に実感いただけるものと確信しています。



## エビスビールがヤフーとWEB小説で競演

エビスビールのWEBサイト『YEBISU BAR』で好評をいただいているオリジナルWEB小説「プレミアムストーリーズ」を、本年4月より『Yahoo! JAPAN』の『Yahoo! Books』とのコラボレート企画としてさらに充実させました。本企画は、「最後の恋」という共通テーマのもとに、第一線で活躍中の8人の女流作家たちがオリジナル小説を書き下ろし、春・夏・秋・冬と季節ごとに2人ずつが、2つのサイトに分かれて競作していくというものです。

〈春編〉YEBISUサイト：三浦しをんさん「春太の毎日」 /Yahoo!サイト：谷村志穂さん「ヒトリシズカ」

〈夏編〉YEBISUサイト：阿川佐和子さん「海辺食堂の姉妹」 /Yahoo!サイト：沢村凜さん「スケジュール」

〈秋編〉YEBISUサイト：柴田よしきさん「最後の恋」 /Yahoo!サイト：松尾由美さん「わたしは鏡」

このWEB小説には朗読機能がついており、ちょっと贅沢な“聴く小説”としてもお楽しみいただけます。10月中旬からは冬編がスタートします。ご期待ください。

<YEBISU BARサイト> <http://www.yebisubar.jp/stories>

<Yahoo! Booksサイト> <http://books.yahoo.co.jp/special/yebisubar>

## 果汁をお酒にした「ザ・フルーツスパークリング」を新発売

本年9月から新しい低アルコール飲料「ザ・フルーツスパークリング」を新発売しました。グレープフルーツ、アップル、レモンの果汁を発酵させて仕上げた新しいタイプのフルーツスパークリングです。製造にあたっては、ビール製造で行っているフレッシュキープ製法とワイン製造技術を融合し、「果汁そのものの発酵」由来の自然な口当たりとすっきりした後味を実現しています。



## 世界初「新しい酵母を使用し、味わいを豊かにした画期的なワイン」を新発売

ぶどうに含まれる天然アミノ酸をほとんど損なわずに発酵できる新しい酵母<アミノリッチ酵母>を使用した、「ポレール アミノナチュレ」(赤・白 720ml)を新発売しました。

当社は、国産ワインの品質向上をめざす研究の過程で、ワインの味わいに「深み」「コク」「まろやかさ」「複雑さ」を与えるアミノ酸の影響に着目。通常、発酵段階で失われるアミノ酸を損なわない酵母の研究を行い、このほど新酵母(特許出願中)を見出しました。

この酵母を使うことにより、通常のワインと比べてぶどう由来の天然アミノ酸が1.5倍(当社比)も多く含まれたワインができます。

さらに独自の<ダブルリッチ製法>により、赤ワインにはポリフェノールを調和させたコクのあるまろやかさを、白ワインには有機酸を調和させたやわらかですっきりしたおいしさを実現したのが、「ポレール アミノナチュレ」です。



## 川口リボンシティ 再開発進む

サッポロビール工場跡地（埼玉県川口市）にて、複合都市「リボンシティ」の再開発が進められています。当社グループからは、サッポロライオンが新業態店舗を出店し、サッポロススポーツプラザがスポーツクラブを先行リニューアルオープンしました。

なお、他の商業施設、住宅開発、市の公園等は本年末から来年にかけて順次オープンが予定されています。

### 「ピッツァ&パスタ工房 ジョー・パンチェッタ」がオープン



7月20日、ピッツァ&パスタ工房「ジョー・パンチェッタ」がオープンしました。同地で昨年未まで営業していた「川口ビール園」の後継レストランにあたり、地域に根ざしたレストランとして、近隣在住のファミリー層をメインターゲットとしています。おいしい料理やおしゃれな飲食店を知っていて、ファミリーレストランでは物足りないという世代に合わせ、本格的イタリアンの味を追求しました。「ジョー・パンチェッタ」はパンチェッタおじさんという意味です。

なお、ここでは飲食業界では珍しい本格的な太陽光発電システムを設置し、環境にやさしいレストランをめざしています。このシステムは、新エネルギー・産業技術総合開発機構(通称NEDO)との共同研究事業として設置されたもので、屋根の南側に太陽電池を設置し、年間約10,600kW(一般家庭3軒分の年間消費量に相当)を発電、店舗の厨房や照明などで消費する年間使用電力量の4%を削減する計画です。

埼玉県川口市並木元町1-63 048-250-2711

### 「新・サッポロススポーツプラザPAL川口」グランドオープン

サッポロススポーツプラザは、サッポロビール埼玉工場跡地が「リボンシティ」に生まれ変わるのを機に、「サッポロススポーツプラザPAL川口」を移転・新設し、本年8月にグランドオープンさせました。

PAL川口は、1988（昭和63）年に同地に開業以来16年に亘り地域密着型のスポーツクラブとして地元の皆様にご愛顧いただけてきました。新施設は、最新のフィットネス機器を導入、ウォーキング専用プール、インドアテニスコート、大型アリーナスタジオ等を備え、温浴施設も充実、まさに首都圏最大級の規模のクラブとなっています。

PAL川口は、「幅広い年齢層の方にご利用いただける、親しみやすいフレンドリーなクラブ」を目指しています。トレーニングマシンやスタジオプログラムも、初心者の方や年配の方にも安心してご利用いただけるようにし、気さくなスタッフが親身にアドバイスさせていただきます。

工場創設から数えて80年、引続き地域の皆様の明るく健やかな生活に貢献できるよう、努力してまいります。

埼玉県川口市並木元町1-64 048-257-5151



## 「リボンちゃん」キャラクターを生かした新商品が続々登場

1950年代の後半に登場し、コマースで一躍人気となった「リボンちゃん」キャラクターが、「Ribbon」ブランド商品やマスコットキャラクター商品として再登場、昭和レトロブームもあって注目を集めています。

サッポロ飲料では、3月から「リボンちゃん」のイラストを配した「Ribbon Orange 100」と「Ribbon APPLE 100」を発売、7月からは「Ribbon 白ぶどう100 スパークリング」を発売しました。また、(株)ソニー・クリエイティブプロダクツと提携し、3月から文具を中心にキャラクター雑貨を全国26カ所の同社の直営店などで発売しています。

また、飲料メーカーであるダイドードリンコ(株)とサッポロ飲料が協力し、明治42年の誕生以来、ロングセラー商品として親しまれている「リボンシトロン」をダイドードリンコが昨年から展開している「復刻堂」ブランドでリメイクし、5月からダイドードリンコ自動販売機で発売しています。

「リボンちゃん」キャラクターは、子供から大人まで、誰からも愛されるキャラクターであり、今後の展開が楽しみです。



## 「海鮮厨房 J's Table」を秋葉原にオープン

秋葉原駅前に「海鮮厨房J's Table (ジェイズテーブル)」がオープンしました。「地中海沿岸から市場開拓のために来日した貿易商ホセの邸宅」というストーリーを仕立て、そこから東洋のノスタルジーと地中海の陽気な社交的な性格が同居するシックな内装デザインと、シーフードをメインとしたメニューが生まれました。料理を選ぶ「プリフィクスコース」を導入するなど、「リーズナブルな価格で楽しめる、カジュアルなディナーレストラン」です。

秋葉原は、IT関連産業の世界的拠点の形成をめざした再開発が進められており、飲食・物販・多機能イベントホールなどを備えた「秋葉原UDX」(2006年3月竣工)の建設や、つくばと都心を結ぶ「つくばエクスプレス」の開通など、これまでとは違う魅力のある町に変貌しようとしています。

東京都千代田区外神田1-18-18 秋葉原駅前プラザビル5F 03-3526-5275



## 「社会・環境レポート2005」を刊行

サッポログループでは、グループの社会的責任(CSR)の取組みをまとめた「サッポログループ社会・環境レポート2005」を刊行しました。このレポートでは、持続可能な社会の実現をめざしたサッポログループの「社会的分野」および「環境保全」の取組みをわかりやすく報告するよう心掛けました。

レポートの情報はインターネットホームページでもご覧いただけます。

<http://www.sapporoholdings.jp/ecology/index.html>





サッポロホールディングス株式会社  
<http://www.sapporoholdings.jp/>



サッポロビール株式会社  
<http://www.sapporobeer.jp/>



サッポロ飲料株式会社  
<http://www.sapporo-inryo.jp/>



株式会社サッポロライオン  
<http://www.ginzalion.jp/>



恵比寿ガーデンプレイス株式会社  
<http://www.gardenplace.co.jp/>

## 株主メモ

決算期	12月31日
配当金受領の株主確定日	12月31日および中間配当を実施するときは6月30日
定時株主総会	3月下旬
基準日	12月31日そのほか臨時に必要あるときは、あらかじめ公告
株式取扱手数料	名義書換/無料。新株交付/新券1枚につき印紙税相当額。分割、併合および満欄による再発行は無料。
名義書換代理人	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
事務取扱場所	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社本店証券代行部
郵便物送付/電話お問合せ先	〒135-8722 東京都江東区佐賀一丁目17番7号 みずほ信託銀行株式会社証券代行部 電話0120-288-324(フリーダイヤル)
取次所	みずほ信託銀行株式会社 全国各支店 みずほインベスターズ証券株式会社 本支店 専用ホームページ“お手続き内容”で一部届出用紙の出力ができます。 <a href="http://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/">http://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/</a>
公告掲載新聞	東京都において発行する日本経済新聞 (ただし、決算公告はホームページ)



# SAPPORO