



表

裏



「品質は、銀から。」マーク



# 第83期 中間期 株主通信

平成18年1月1日から平成18年6月30日まで

サッポロホールディングス株式会社



## 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。

本年より、株主の皆様に従来お送りしておりました「事業報告書」の名称を変更し、新たに「株主通信」として記載の内容も刷新お届けすることになりました。従来の「事業報告書」同様ご高覧賜れば幸いと存じます。

本年上半期の日本経済は、原油価格高騰等の懸念材料や、金利が上昇局面に差し掛かっていること等、環境変化の要因は一部にあるものの、好調な企業業績に支えられた設備投資の拡大や個人消費も増加基調にあることから、全般的には緩やかな拡大を続けていると見られています。

サッポログループ各社が事業を展開している各業界においては、消費の二極化、嗜好の多様化などの傾向は依然として続いており、お客様に選んでいただける確かな商品・サービスの提供が求められ、ブランド力、商品開発力、コスト競争力といった企業の総合力をより一層高めていく必要があります。

サッポログループは本年2月に、「グループの収益構造改革をスピードアップし、将来に向けた持続的成長

を促進する」ため、新たなグループ中期経営計画を発表しました。本年は新中期経営計画の初年度となりますが、上半期は酒類事業における「新ジャンル」での競争激化による販売数量の減少等があり、そのスタートとしては満足のいくものではありませんでした。しかし、中期経営計画に掲げたグループ各社でのコストダウンや、新たな成長事業の育成は着実に進んでおり、平成20年での経営目標達成に向けて、よりスピードを上げて各事業での戦略展開を図ってまいります。

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18年9月



代表取締役社長  
兼グループCEO

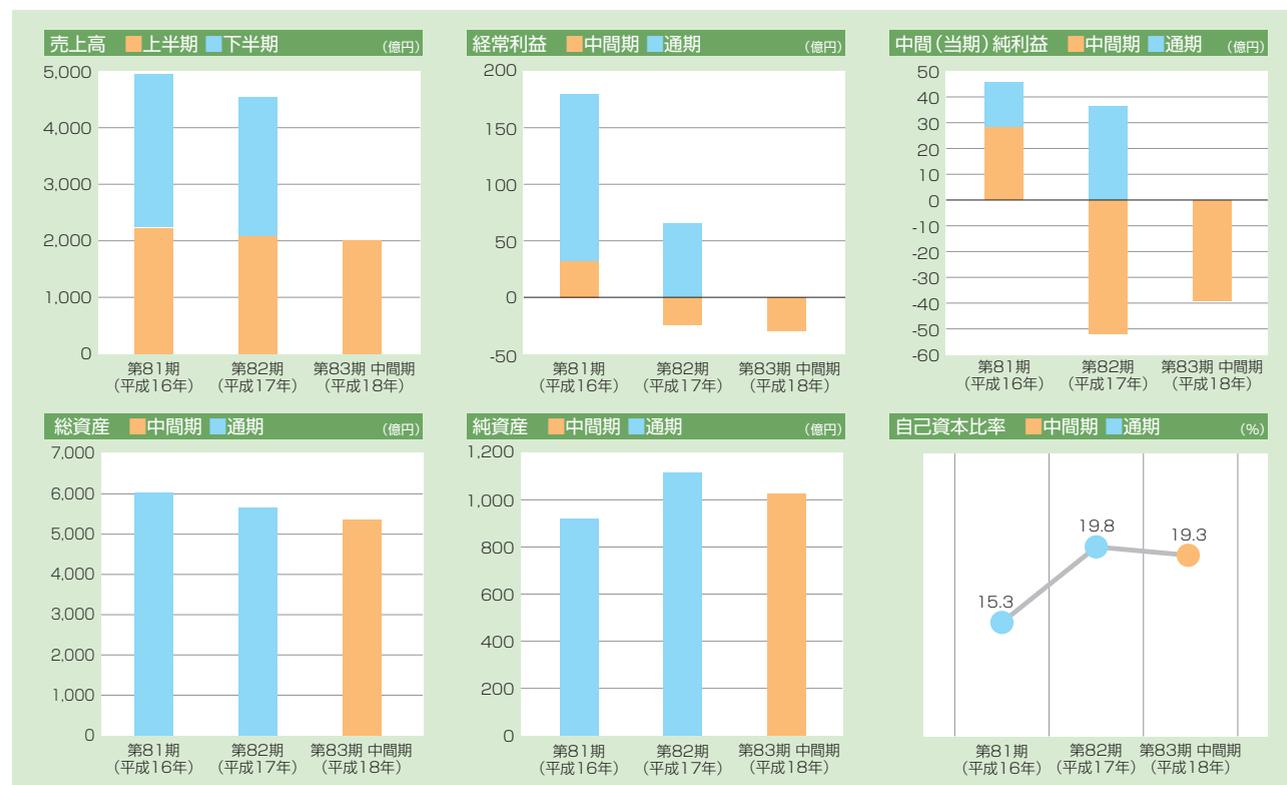
村上隆男

## Contents

株主の皆様へ	1	トピックス	11
連結財務ハイライト	2	株主様アンケート集計	14
特集／「新価値創造企業」としての提案力強化に向け、 焼酎事業を展開	3	財務諸表	15
事業の概況	6	会社概要	17
CSR基本方針策定／CSRレポート発行	10	株式の概要	18

# 連結財務ハイライト

	第81期 (平成16年)		第82期 (平成17年)		第83期 (平成18年)
	通期	中間期	通期	中間期	中間期
売上高 (億円)	4,949	2,243	4,536	2,086	2,001
経常利益 (△は損失) (億円)	180	32	66	△24	△30
中間 (当期) 純利益 (△は損失) (億円)	46	28	36	△52	△39
総資産 (億円)	6,021	6,255	5,638	5,550	5,334
純資産 (億円)	922	911	1,114	870	1,027
自己資本比率 (%)	15.3	14.6	19.8	15.7	19.3
1株当たり純資産 (円)	259.81	256.42	305.00	245.14	281.25
1株当たり中間 (当期) 純利益 (△は損失) (EPS・円)	13.07	8.02	10.20	△14.89	△10.75



## 「新価値創造企業」としての提案力強化に向け、焼酎事業を展開



### 福永 勝

サッポロビール株式会社社長

昭和22年5月28日生

昭和46年4月 当社入社

新潟支社長、東北支社長、東北本部長を歴任。

平成14年12月 ビール事業本部副本部長

平成15年7月のグループ再編時にサッポロビール(株)専務執行役員経営戦略本部長に就任。

平成17年3月から、同社 代表取締役社長

## 「新価値創造企業」としての提案力強化に向け、焼酎事業を展開

サッポロビールでは、本年4月に焼酎事業に参入、主力の「トライアングル」のリニューアル発売など、甲類焼酎を中心とした商品展開を開始しました。さらに6月には本格焼酎の製造子会社を設立し、焼酎事業の基盤を整えました。

提案力のさらなる拡大をはかり、コーポレートブランドを一層強化していきます。

グループ執行役員 サッポロビール株式会社社長、福永勝が事業の展開について語ります。

### 焼酎事業に参入した狙いは何ですか？

当社では、「新価値創造企業」を目指し「ドラフトワン」「ザ・フルーツスパークリング」などの商品開発や「麦芽とホップの協働契約栽培」の取り組みなど、サッポロならではの新しい価値提案を行い、お客様から高い評価をいただきました。

今般、焼酎事業に参入することで、提案力のさらなる拡大を図り、コーポレートブランドを一層強化していきたいと考えています。

そもそも焼酎市場はビールに次ぐ大きな市場であり、急速にお客様の支持を得ているカテゴリーです。その中で、サッポロビールがつくった、サッポロらしい焼酎を、たくさんのお客様にお届けしたい。

「生活者」のお酒の飲み方を調べてみると、まずはビール、そして焼酎に移るといった飲まれ方が非常に多い。つまり、ビ



サッポロビール尾島工場

ールと焼酎は飲用傾向、飲用場面がとても近いので、当社の経営資源を効率的に活用し、シナジー効果を最大限に発揮できるものと考えます。

さらに、当社にない新たな技術を取り込むことで、従来の枠組みにとらわれない、まったく新しい商品開発が可能となることも狙いのひとつでした。

### 新しい工場の概要について教えてください。

群馬県太田市にあるキッコーマン社酒造工場尾島製造部を本年4月1日に譲り受け、焼酎甲類・乙類、合成清酒、スピリッツ類原料用アルコール、リキュール類の事業を継承いたしました。敷地面積にして約110,000平米、製造能力は年間35,000KLの規模を誇る新鋭工場です。名称は「サッポロビール(株)尾島工場」となりました。

### どのようなブランドがありますか？

キッコーマン社から譲り受けた主力ブランド「トライアングル」と「トライアングル インディゴ」を「サッポロ☆焼酎 トライアングル」「サッポロ☆焼酎 トライアングル インディゴ」にリニューアルし、本年4月7日(金)より全国で新発売しました。

1984年に発売された「トライアングル」、1997年にファミリーブランドとして発売された「インディゴ」は、発売以来、多くの皆様から親しまれてきました。

当社では、両ブランドの基本アイデンティティを踏襲しな



がら、中味、デザインともに現代的感覚あふれるスタイルにブラッシュアップしました。麦とコーンの原酒を絶妙にブレンドし、パーフェクトバランスとなったスタイリッシュ・トライアングルを提案しています。

その他、大型容器の新商品「サッポロ☆焼酎 一等星」(甲類焼酎)、「本格麦焼酎 がつん」(乙類焼酎)など様々なブランドを幅広く取り揃えています。

### 本格焼酎の製造会社も設立しましたね。

さらに本年6月15日に、株式会社林田商店(所在地・福岡)の発行済全株式を譲り受け、福岡県久留米市田主丸(たぬしまる)町に製造子会社楽丸(たのしまる)酒造を設立しました。

自社でつくること、九州の地に根ざした伝統の技術を譲り受け「本物」をつくることにこだわった結果です。

一方で、当社の協働契約栽培の大麦を使った本格焼酎づくりに積極的に取り組み、当社独自の原料に対するこだわりを本格焼酎においても実現し、お客様にご提案させていただく予定です。

まずは、9月下旬から本格麦焼酎の新商品「和ら麦〔わらむぎ〕」を新発売いたします。

当社では、楽丸酒造の設立で焼酎事業を一層強化し、収益の柱として大きく育成することを目指します。



### その他酒類事業や他の事業との相乗効果はありますか？

焼酎の製造には、現在当社が保有している醸造技術とはまったく違う製造技術が必要なので、商品開発のベースが広がり、他の酒類の開発に大きくプラスになるでしょう。

営業面においては、特に業務用市場で、ビールが売れてい

る業態と焼酎が売れている業態が近似しており、シナジーを追求しやすいと考えています。またグループ内においても、当社の焼酎がグループの外食事業の各店舗でお客様に評価されていくことで、相乗効果を期待できると考えています。

### 今後の酒類事業の展開は？

焼酎事業に関しては、フラッグシップである「トライアングル」をさらにメガブランドに育成するとともに、お客様ニーズの高い大型容器や、お客様ニーズが幅広い本格焼酎の開発を推進し、焼酎市場での確固たる地位の確立を図ってまいります。当面の目標として、08年に焼酎事業の売上180億円を目指します。

当社では、お客様の酒類への価値観が大きく変化していることを踏まえ、成長への投資を研究開発・企業ブランド構築に集中していきます。また、業界を取り巻く環境の厳しさに対応し、既存事業の収益向上に取り組んでいます。

一方、従来の枠にとらわれることのない新たな価値を追求し、消費行動や嗜好の変化による「酒類市場のボーダレス化」に的確に対応することで、新しい需要をいち早く開拓していきます。

### サッポログループの主要事業としての役割は？

グループ再編以来、酒類事業に特化できることで、柔軟で迅速な事業展開ができるようになったと感じています。また、焼酎事業への新規参入により、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、グループの重要な一角を担う酒類事業として、経営課題を達成してグループの業績に貢献していきたいと思っております。どうぞ今後ともご支援をよろしく願い申し上げます。



### 当上半期の概況

当期は、グループ新中期経営計画（2006年～2008年）の初年度にあたります。

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、不動産事業が堅調だった一方、酒類事業および飲料事業の売上数量が前年同期を下回り、コスト削減を計画通り着実に実行したものの、売上高2,001億円（前年同期比85億円、4%減）、営業損失17億円（前年同期比10億円減益）、経常損失30億円（前年同期比5億円減益）、中間純損失39億円（前年同期比13億円増益）となりました。

事業セグメント別の概況は以下の通りです。

### 【酒類事業】

ビール事業では、ビール・発泡酒・新ジャンルを合計した総需要が前年同期比101%程度と推定される中、以下のようなマーケティング施策を展開しました。

「サッポロ生ビール黒ラベル」は、原料にこだわる当社の姿勢と協働契約栽培訴求のフラッグシップ商品としてPRを行いました。売上数量は前年同期比97%でした。

「エビスビール」は、引き続き高いブランド力を維持し、売上数量は前年同期比で105%となりました。エビスブランド全体での売上数量は、昨年発売した数量限定商品「エビス超長期熟成」の影響から、前年同期比99%となっております。

輸入ビールの「ギネス」は、好調を維持しており、売上数量は前年同期比113%となりました。

発泡酒は、主力の「北海道生搾り」が新ジャンルの影響を受けたものの、5月に発売した「雫[生]」が好調に推移し、発泡酒合計の売上数量は前年同期比92%と、総需要を上回ったと見られます。

当社が「ドラフトワン」で新たに切り拓いた新ジャンルは、ますます競争が激化しています。当上半期も各社の新商品が相次いだことからトライアル需要に押され、同ジャンル売上数量は前年同期比77%となりました。

以上により、ビール・発泡酒・新ジャンル合計の売上数量は、前年同期比91%となりました。

低アルコール分野では、昨年9月に発売した、既存の缶チューハイとは一線を画す「ザ・フルーツスパークリング」の新フレーバー「ホワイトグレープ」を3月に、「トロピカルスパーク」を6月に発売しました。

ワイン事業では、伸張著しい酸化防止剤無添加市場に健康機能をプラスした「ポリフェノール／有機酸たっぷり無添加ワイン」を3月に発売し、国産ワインの新たな柱の育成を図っています。輸入ワインでは、「イエローテイル」をはじめ、「ベリンジャー」、「ラ・キューベ・ミティーク」などのブランド強化を図っています。国産・輸入ワインの合計売上数量は前年同期比100%となりました。

4月から参入した焼酎事業は、主力の「トライアングル」、「トライアングル インディゴ」を中心に計画通り推移しています。

ビール・発泡酒をはじめ、多くの商品の販売数量が概ね年初計画通りまたは計画以上に推移いたしました。新ジャンルの売上数量が計画を下回ったことが影響し、販売促進費の削減、製造原価等のコストダウンを着実に実行したものの、当上半期の酒類事業は、売上高が、1,497億円（前年同期比58億円、4%減）、営業損失は31億円（前年同期比14億円減益）となりました。

### 【飲料事業】

飲料市場では、炭酸ガス入りを含むミネラルウォーターは引き続き伸張しているものの、無糖系お茶がひと段落したこ

と、また天候要因も相俟って、総需要は前年同期比99%と推定されます。

当社では、高級茶の代名詞である「玉露入りお茶」、若年層に人気の「がぶ飲みシリーズ」、マスコットキャラクター『リボンちゃん』でおなじみの「リボンシリーズ」等、既存重点ブランドを強化すべく、TVCMの投入やウェブサイトを更新するなど、積極的な取り組みを行いました。

無糖茶カテゴリーでは、基軸ブランドである「恵比寿茶房玉露入りお茶」を中心に、新感覚の緑茶飲料「恵比寿茶房緑茶ウォーター」を新たに投入するなど、話題喚起に努めましたが、構成比の高い烏龍茶が、同市場全体の落ち込み同様大きくマイナスとなったこともあり、十分な成果を上げるに至りませんでした。

炭酸および果汁カテゴリーでは、「リボンシトロン」「リボンナポリン」の全面リニューアルを実施、また低果汁飲料「Ribbon 爽快オレンジ」「Ribbon まろやかりんご」「Ribbon あっさりグレープフルーツ」を新たに発売しましたが、全体の落ち込みをカバーすることができませんでした。

売上数量が計画を下回ったものの、着実にコストダウンを実行した結果、当上半期の飲料事業は、売上高が267億円（前年同期比30億円、10%減）、営業損失が8億円（前年同期比1億円増益）となりました。

## 【外食事業】

外食業界は、客単価の上昇や高額メニューの売上が伸びるなど景気の回復を反映した動きが見られました。しかしながら酒類売上比率の高い居酒屋業態では出店競争が再び激しくなっています。

このような中で、外食事業は積極的な新規出店による売上の拡大と、既存店の業態転換や改装による活性化を推進

いたしました。

新規出店としては、「ビヤダイニングライオン汐留店」を東京・汐留シオサイトの旧新橋停車場内に開店するなど計6店舗を出店いたしました。また、仙台の「ライオン一番町店」を「和食・うま酒 SENDAI Lion」に業態転換したほか、新宿1階ブラスリーの居住性を向上させる改装などを行いました。一方、入居するビルの建替えなどにより、12店舗を閉鎖しましたので、当上半期末の店舗数は196店舗となりました。

以上の結果、当上半期の外食事業は、売上高が125億円（前年同期比1億円、1%増）となりましたが、中間期末に新規出店が集中したことに伴う開店経費の計上などにより、営業損失は0億円（前年同期比1億円減益）となりました。

## 【不動産事業】

不動産業界では、首都圏を中心にオフィスビル空室率の低下が進み、賃料水準も都心の大型ビルを中心に上昇に転じています。

このような事業環境の中で、不動産事業としては「開発創造型」事業を積極的に進めています。具体的には、本年に入り「サッポロファクトリー」（札幌市）の増設、学生向け賃貸マンションの建設（仙台市・福岡市）、スポーツ施設（札幌市）の増設等に着手しました。

また、「恵比寿ガーデンプレイス」をはじめとする賃貸オフィスビルでは、機能強化等の設備投資とともに積極的なテナント誘致を行い、高水準での稼働率の維持・向上に努めました。

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」では、各種イベント・フェアの開催や店舗のリニューアル等、お客様へのサービス向上と販売促進に努め、

競合施設との差別化を進め集客力強化を図りました。

さらに、スポーツ事業においては、昨年8月に開業した首都圏最大級の施設である「サッポロスポーツプラザPAL川口」(川口市)の業績が順調に推移しています。

以上の結果、当上半期の不動産事業は、不動産賃貸事業における賃料収入増等により、売上高が109億円(前年同期比4億円、4%増)、営業利益は31億円(前年同期比3億円、12%増益)となりました。

## 通期の見通し

### 【酒類事業】

酒類事業では、本年9月に創業130周年を迎えることから、主力のビール事業において、創業以来の原料へのこだわりと「協働契約栽培」への取り組みを一層強かに訴求し、「コーポレートブランドの強化」を図ります。「サッポロ生ビール黒ラベル」や「北海道生搾り」では、協働契約栽培への取り組みをTVCM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。「エビスビール」は、歴史と伝統に裏付けられたエビスならではの世界観をさらに訴求し、プレミアムビール市場での存在感を一層強固にしていきます。当社が開拓した新ジャンルは、ドラフトワンを軸に、新スッキリ味訴求を強化します。

国産ワインでは、「グランポレール」、「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、3月に発売した「ポリフェノール／有機酸たっぷり無添加ワイン」を拡販します。輸入ワインでは、「イエローテイル」、「ベリンジャー」をはじめとしたパワーブランドの育成に積極的に取り組めます。

焼酎事業では、主力の「トライアングル」「トライアン

グル インディゴ」に加え、9月下旬から本格焼酎にも参入します。

### 【飲料事業】

通期の飲料市場の総需要は、横這いまたは微減になるものと見込まれますが、その中において企業理念である『もっと、おいしい驚き。ずっと、実感できる健康。』の具現化に向けた商品群を投入するとともに、評価をいただいている炭酸、果汁飲料カテゴリーでの新商品を発売するなど、お客様にご満足いただける商品の提供を通じて成長を図っていきます。

### 【外食事業】

外食事業では、来客数が回復傾向にある既存店部門のさらなる売上拡大を目指し、宴会需要の獲得策やおすすめメニューの販売による客単価の向上策などを推進します。また、引き続き積極的な新規出店を計画しております。店舗閉鎖は上期で予定通りほぼ完了しており、今後については堅調な既存店に加えて新規店の売上高が上乘せされ、増収・増益基調が顕著になると見通しています。

### 【不動産事業】

「恵比寿ガーデンプレイス」「サッポロファクトリー」を中核とする不動産賃貸事業は、引き続きハード・ソフト両面の機能の充実に努め、それぞれの特長を活かした運営を行うことにより、さらなる収益力向上を目指します。

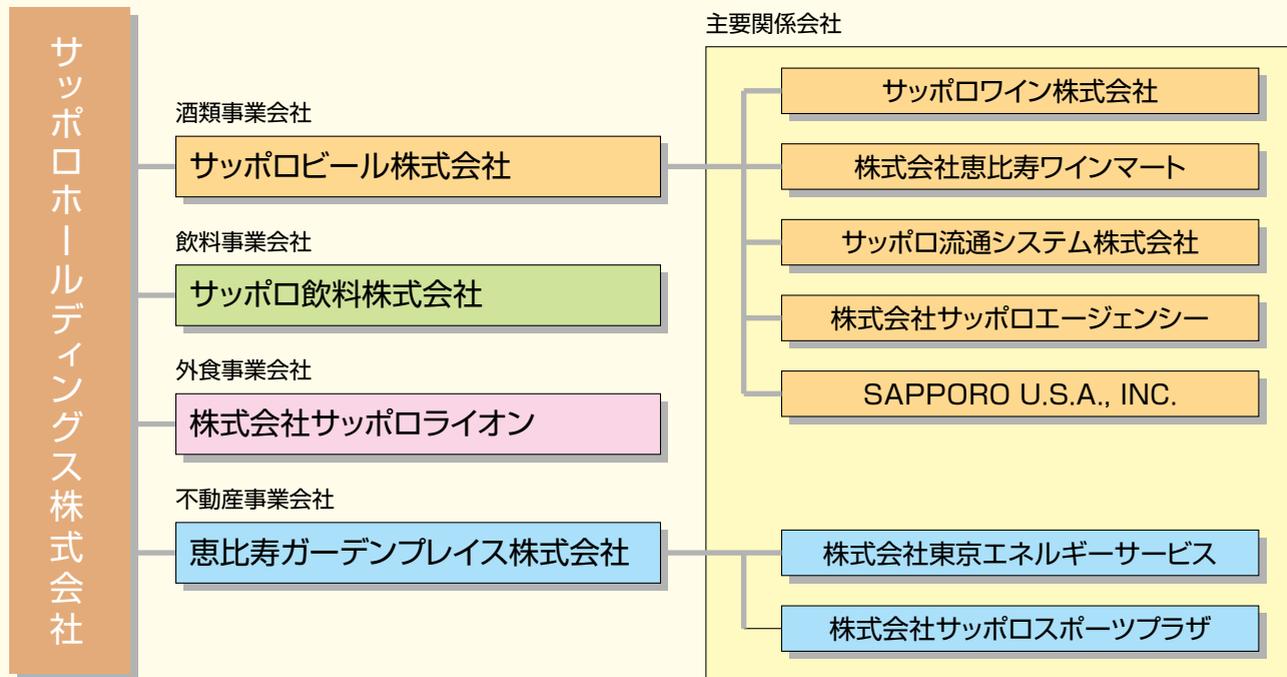
また、本年度着手した不動産開発の内「サッポロファクトリー」(札幌市)の増設、スポーツ施設(札幌市)の増設と、既に開発工事を進めている「銀座7丁目の商業ビル(名称:STRATA GINZA)」は、本年秋の開業を予定しております。本年度にはこれら不動産開発に伴う開業経費

が一時的に発生することとなりますが、明年以降は利益に貢献できるよう取り組みを進めています。

以上により、本年通期の業績は、売上高4,440億円（前期比96億円、2%減）、営業利益102億円（前期比1億円、1%減）、経常利益62億円（前期比4億円、6%減）、当期純利益20億円（前期比16億円、45%減）となる見通しです。

なお、個別の業績については営業収益51億円、営業利益22億円、経常利益32億円、当期純利益23億円となる見通しであり、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。

## グループ概念図



当社グループは、当社、子会社26社および関連会社14社で構成されております。

## CSR基本方針策定／CSRレポート発行

第82期事業報告書でもご報告申し上げました通り、本年を起点とする新しい中期経営計画をスタートさせましたが、その大きな柱の一つとしてCSR経営を掲げております。

サッポログループのCSRを『経営理念、経営方針の具現化を通じて、社会に対する責任を果たし、ステークホルダーの信頼を高め、企業の価値を向上させること』と定義し、グループ全体でCSRに取り組んでいくことと致しました。

まず、取り組みの実効性を高めていくために、CSRの目的や意義を全従業員と共有することが大切と考え、CSR基本方針を制定しました。

### ★サッポログループのCSRとは★

『経営理念、経営方針の具現化を通じて、社会に対する責任を果たし、ステークホルダーの信頼を高め、企業の価値を向上させること』です。

サッポログループ経営理念  
潤いを創造し豊かさに貢献する  
顧客第一 社会調和 人間尊重

サッポログループ経営方針  
株主、顧客、従業員等すべての  
ステークホルダーの満足を追求する

### CSR基本方針

『わたしたちは、いつもお客様に喜んでいただける企業活動を通じて、社会に信頼されるグループであり続けます』

1876年のサッポログループ創業以来、わたしたちは社会と共生し、お客様の喜びを糧とし、歩んできました。これからもわたしたちサッポログループは、『潤いを創造し豊かさに貢献する』という経営理念のもと、お客様に喜んでいただける誠実なグループであり続けることによって、企業としての発展を目指すとともに持続可能な社会づくりに貢献してまいります。

CSR基本方針には、創業以来130年にわたって貫いてきた私たちの企業姿勢を盛り込みました。すなわち、すべての人と深く関わる『食』と『生活空間』の分野で良質な製品・サービスを提供し、お客様の喜びや満足を自らの喜びとして誠実な企業活動に努める事です。これがサッポログループのCSRの原点であると考えています。

2006年度版より、「社会・環境レポート」を「CSRレポート」と名称変更し、サッポログループのCSRに関わる取り組みの現状をご報告しております。CSRの取り組みをより確かなものとするために、ステークホルダーの皆様との双方向のコミュニケーションを図り、その声を謙虚に受け止め、自らの行動に反映していくことが重要であると考えております。

株主の皆様におかれましても、ぜひ、私たちの活動について忌憚のないご意見をお寄せいただきたくお願い申し上げます。

CSRレポート



レポートの情報はインターネットのホームページでもご覧いただけます。  
<http://www.sapporoholdings.jp/ecology/2006/index.html>

### 中味もパッケージも一新 新「ドラフトワン」

エンドウたんぱくを使用した「新スッキリ味」で好評の「サッポロ ドラフトワン」が、このたび味もパッケージも一新し、9月13日に全国発売しました。

新「ドラフトワン」は、エンドウたんぱくを増量し、欧州産ファインアロマホップを一部使用することで「ごくごく飲めるおいしさ」「飲み飽きないおいしさ」をプラスしました。

パッケージはシンボルの星を大きく目立たせることで、「ドラフトワン」のさらなる進化をアピールしています。

また、テレビCMには、好感度の高い俳優の阿部寛さんを起用し、「スッキリ ゴクッと！」をメインコピーに、さらにおいしくなった新スッキリ味を訴求していきます。



### 創業130周年の感謝を込めて 限定醸造ビール「畑から百三十年」を発売

サッポロビールは、本年9月に創業130周年を迎えました。これを機に、130年にわたる原料へのこだわりを込めて限定醸造ビール「サッポロ 畑から百三十年」を発売しました。

当社は、1876（明治9）年に北海道の地で開拓史麦酒醸造所として創設されました。北海道の地がビールの原料となる大麦・ホップの栽培に適していたためです。「畑から百三十年」は、130年の歳月をかけて築き上げた麦芽・ホップの協働契約栽培システムから得られる選りすぐりの原料だけを使っています。副原料を一切使わず、麦芽使用量を1.5倍（当社ビール比）にすることにより、まろやかなコクと華やかな香りを実現しました。



### 麦芽のうまみが味わえる 「雫（しずく）[生]」を新発売

1日のご褒美にふさわしい、グラスで楽しみたい発泡酒の誕生です。協働契約栽培原料を使用し、スローメード製法（麦汁ろ過時間を長めに取ることで麦芽のうまみを丁寧に抽出する）を採用すること



で、麦芽のうまみが口いっぱいに広がりながらも、後味がすっとキれるバランスの良い味わいを実現しました。麦芽のうまみを象徴的に表現するため、ネ



ーミングは「雫（しずく）」とし、パッケージにもあしらいました。

脚本家・構成作家・俳優としてマルチに活躍する宮藤官九郎さんを起用した「発泡酒がすごいことになってきた！」をメインコピーとするテレビCMも話題になっています。

## 米国を代表するプレミアム・ワイナリーから 2品種のワインを世界に先駆けて新発売

米国ベリンジャー社が手がける「カリフォルニア・カベルネ・ソーヴィニヨン」「カリフォルニア・シャルドネ」を新発売しました。ベリンジャー社は、米国を代表するワイナリーとして知られ、わが国を最重要マーケットとして位置づけています。新発売される2品種は、日本市場での味覚調査などに基づき、世界に先駆けて発売したものです。既に同社が日本で発売している全米売上ナンバー1ワイン「カリフォルニア・ホワイト・ジンファンデル」と合わせると3アイテムとなります。2006年中に3アイテム合計で15,000函の販売を目指します。



## ザ・フルーツパークリングに 「ホワイトグレープ」を追加

果汁を発酵させてお酒にした「ザ・フルーツパークリング」に期待の新フレーバー「ホワイトグ



レープ」が追加されました。白ワインに使用されるブドウ（マスカット）果汁を使用したもので、マスカットの素材を生かした華やかな香りと上品な味わいが特長です。「ホワイトグレープ」の発売に合わせて、既存の「グレープフルーツ」「アップル」「レモン」のパッケージも一新しました。

人気の女性コンビ、オセロの二人が登場するテレビCMでは、味のわかる大人のためのお酒を訴求しています。

## 「Ribbonシトロン」と「Ribbonナポリン」を リニューアル発売

サッポロ飲料は、「Ribbonシトロン」と「Ribbonナポリン」をリニューアル発売しました。

「Ribbonシトロン」は、発売以来、1世紀近くにわたって親しまれている安心と信頼のブランドです。今回のリニューアルでは純水を使用し、甘さを抑え、すっきりとした味わいと爽やかな炭酸感が楽しめる、飲みやすい安心サイダーを実現しました。一方、「Ribbonナポリン」は、シャンペン調の口当たりと柑橘系の丸みのある後味が特長ですが、こちらも純水を使用し、甘さを抑え、すっきりとした味わいと爽やかな炭酸感が楽しめます。「ナポリン」は北海道限定発売で、北の大地を訪れる、お客様からも愛されています。



## ウォーター感覚の 「クランベリー」果汁入り飲料が新登場

サッポロ飲料は、クランベリー果汁入り飲料「オーシャンスプレー クランベリーウォーター」を発売しました。

クランベリーは、健康ポリフェノールたっぷりの果実として注目されており、果実・果汁の輸入量が急速に伸びています。

当社がオーシャンズプレー社と共同開発した「オーシャンズプレー クランベリーウォーター」は、500mlペットボトル1本あたり、健康ポリフェノール50mgとビタミンC125mgが補給でき、甘酸っぱいおいしさとすっきりした後味で「喉の渇きを癒すウォーター感覚」の新しい健康志向飲料として、女性を中心に支持を広げています。



## 銀座7丁目に新ビル

恵比寿ガーデンプレイスが、東京・銀座7丁目に建設を進めていたビルが本年10月に竣工、開業します。新ビルの名称は、「**STRATA GINZA(ストラータ ギンザ)**」。STRATAは英語で“地層”を意味し、銀座の歴史と未来を表しています。

新ビルの地下1階には飲食店、1～2階には物販店、3～13階には藤田観光(株)が運営するワシントンホテルが入居します。また、80台収容の機械式駐車場も併設しています。



## 「BEER DINING LION」を 汐留にオープン

サッポロライオンは、東京・汐留にある旧新橋停車場内に「**BEER DINING LION 汐留店**」を開店しました。

1階は「麦畑を目指す列車の旅」というコンセプトをもつダイニング、2階はご宴会やご接待など各種会合にご利用いただける特別室になっています。

客席から焼きあがり具合がご覧いただけるグリルメニューをはじめ、旬の素材や産地直送の食材を使ったジャンルを問わない料理と、オープンカウンターで注がれる生ビール、焼酎、日本酒、ワインといった幅広い品揃えの酒類をお手ごろな価格で提供しています。



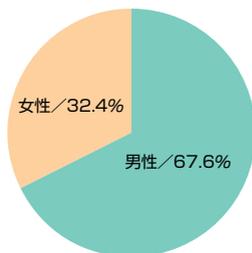
東京都港区東新橋1-5-3 旧新橋停車場内 03-5568-7536

# 株主様アンケート集計

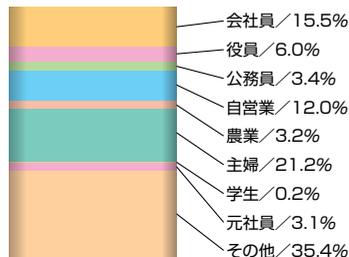
前号（第82期事業報告書）で株主様にアンケートをお願いいたしましたところ、約1000通のご回答をいただきました。いつも多数のご回答を賜り、誠にありがとうございました。集計結果の概要は次の通りです。

## 1. サッポロホールディングスの株主様像

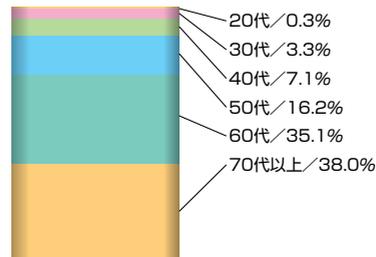
男女比



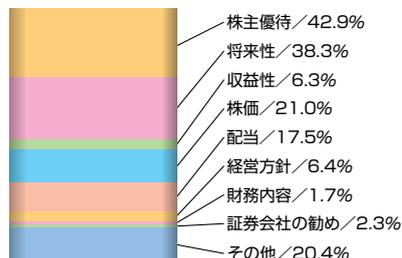
ご職業



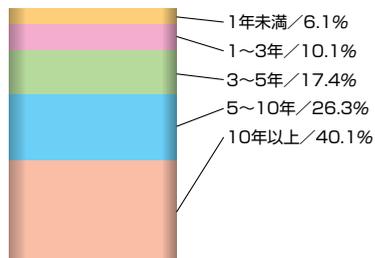
ご年齢



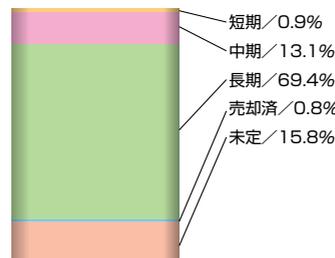
購入理由（複数回答あり。）



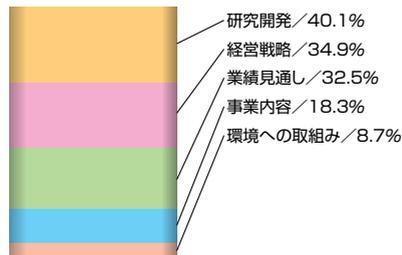
保有年数



今後の方針



株主様の求める情報（複数回答あり。）



## 2. 株主様のメッセージ 一部をご紹介します。

- 2008年の新中期経営計画の目標達成を注意深く見守っております。
- 新企画商品を生み出す反面、伝統のビールも魅力的なものにしてほしい。伝統と新商品のバランスを重視して。
- 焼酎事業に期待しています。
- 少子高齢化の時代なので幼児、高齢者の健康増進のための飲料や食品の開発を進めてください。
- 北海道のおいしい食材とサッポロがでてくるお店が東京にもっとあるといいですね。
- 配当の増額と中間配当の復活を。長期株式保有者に優遇策を検討してほしい。

励まし、ご提案、ご指摘のメッセージ、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いきたいと思っております。

# 財務諸表

## 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18年度 (当中間期)	平成17年度 (前中間期)
<b>資産の部</b>		
<b>流動資産</b>	<b>1,102</b>	<b>1,409</b>
現金・預金	87	332
受取手形・売掛金	613	652
たな卸資産	242	264
その他	157	160
<b>固定資産</b>	<b>4,232</b>	<b>4,140</b>
有形固定資産	3,446	3,464
建物・構築物	2,164	2,201
機械装置・運搬具	453	487
土地	721	702
その他	106	72
無形固定資産	26	21
投資その他の資産	759	655
<b>資産合計</b>	<b>5,334</b>	<b>5,550</b>
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>	<b>2,417</b>	<b>2,180</b>
支払手形・買掛金	298	348
短期借入金等	1,049	839
未払酒税	261	260
その他	807	731
<b>固定負債</b>	<b>1,889</b>	<b>2,499</b>
社債	297	497
長期借入金	865	1,321
受入保証金	340	340
その他	386	340
<b>負債合計</b>	<b>4,307</b>	<b>4,679</b>
少数株主持分	—	—

Point1

Point2

Point2

Point2

(注) 有形固定資産の減価償却累計額 平成17年度中間期 3,438億円  
平成18年度中間期 3,499億円

(単位：億円)

科目	平成18年度 (当中間期)	平成17年度 (前中間期)
<b>資本の部</b>		
<b>資本金</b>	<b>—</b>	<b>438</b>
資本剰余金	—	362
利益剰余金	—	10
その他有価証券評価差額金	—	66
為替換算調整勘定	—	△2
自己株式	—	△4
<b>資本合計</b>	<b>—</b>	<b>870</b>
<b>負債・少数株主持分・資本合計</b>	<b>—</b>	<b>5,550</b>
<b>純資産の部</b>		
<b>株主資本</b>	<b>893</b>	<b>—</b>
資本金	465	—
資本剰余金	390	—
利益剰余金	42	—
自己株式	△5	—
<b>評価・換算差額等</b>	<b>134</b>	<b>—</b>
その他有価証券評価差額金	136	—
為替換算調整勘定	△2	—
<b>純資産合計</b>	<b>1,027</b>	<b>—</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>5,334</b>	<b>—</b>

Point1

焼酎事業参入による設備増分を含む。

Point2

金融負債の減少

## 中間連結株主資本等変動計算書 1月1日~6月30日

(単位：億円)

	株主資本					評価・換算差額等			純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	為替換算調整勘定	評価・換算 差額等合計	
平成17年12月31日 残高	465	390	99	△4	951	165	△1	163	1,114
中間連結会計期間中の変動額									
剰余金の配当			△18		△18				△18
中間純損失(△)			△39		△39				△39
自己株式の取得				△0	△0				△0
自己株式の処分		0		0	0				0
株主資本以外の項目の中間連結 会計期間中の変動額(純額)						△28	△0	△28	△28
中間連結会計期間中の 変動額合計	—	0	△57	△0	△57	△28	△0	△28	△86
平成18年6月30日 残高	465	390	42	△5	893	136	△2	134	1,027

## 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18年度 (当中間期)	平成17年度 (前中間期)
<b>Point3</b>	売上高	2,001	2,086
	売上原価	1,389	1,436
	販売費及び一般管理費	630	657
	営業利益又は損失(△)	△17	△7
	営業外収益	13	11
	営業外費用	25	29
	経常利益又は損失(△)	△30	△24
	特別利益	3	13
	特別損失	11	27
<b>Point3</b>	税金等調整前中間純利益又は損失(△)	△38	△38
	法人税、住民税および事業税	3	4
	法人税等調整額	△3	9
	中間純利益又は損失(△)	△39	△52

### Point3

ビール類の販売数量減により売上高は減少するが、税金等調整前中間純損失は前期並となる。

(単位: 億円)

### ●セグメント別営業利益

	科目	平成18年度 (当中間期)	平成17年度 (前中間期)
	酒類事業	△31	△16
	飲料事業	△8	△9
	外食事業	△0	0
	不動産事業	31	28
	その他	0	△0
	共通他	△9	△9

## 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18年度 (当中間期)	平成17年度 (前中間期)
	営業活動によるキャッシュ・フロー	△11	31
	投資活動によるキャッシュ・フロー	△136	△183
	財務活動によるキャッシュ・フロー	△18	△258
	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	△166	△410
	現金及び現金同等物の期首残高	247	587
	現金及び現金同等物の中間期末残高	81	176

## 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18年度 (当中間期)	平成17年度 (前中間期)
	<b>資産の部</b>		
	流動資産	582	836
	固定資産	2,890	2,961
	資産合計	3,472	3,797
	<b>負債の部</b>		
	流動負債	1,077	847
	固定負債	1,202	1,839
	負債合計	2,279	2,687
	<b>資本の部</b>		
	資本金	—	438
	資本剰余金	—	364
	利益剰余金	—	293
	株式等評価差額金	—	17
	自己株式	—	△4
	資本合計	—	1,110
	負債・資本合計	—	3,797
	<b>純資産の部</b>		
	株主資本	1,154	—
	評価・換算差額等	38	—
	純資産合計	1,193	—
	負債純資産合計	3,472	—

## 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18年度 (当中間期)	平成17年度 (前中間期)
	営業収益	26	15
	営業費用	14	12
	営業利益	11	3
	営業外収益	20	24
	営業外費用	13	17
	経常利益	18	10
	特別利益	1	0
	特別損失	0	—
	税引前中間純利益	20	11
	法人税、住民税及び事業税	2	△0
	法人税等調整額	2	4
	中間純利益	15	6

●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）
●電話	03（5423）7209（経営戦略部）
●FAX	03（5423）2048（同）
●資本金	46,595,897,801円
●事業内容	持株会社
●発行済株式数	366,571,406株
●従業員数	87名（グループ従業員数 3,843名）
●ホームページアドレス	<a href="http://www.sapporoholdings.jp/">http://www.sapporoholdings.jp/</a>

## ●役員

代表取締役社長 兼グループCEO	村上 隆男
代表取締役専務	齊藤 慎二
取締役	衛藤 博啓 <small>（みずほ信託銀行株式会社 顧問）</small>
取締役	持田 佳行
取締役	牛尾 和夫
取締役	芦部 之夫 <small>（恵比寿ガーデンプレイス株式会社 代表取締役社長）</small>
常勤監査役	野口 聡
監査役	岡本 囂衛 <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 <small>（弁護士）</small>
監査役	甲斐 和典

## ●グループ執行役員

福永 勝（サッポロビール株式会社 代表取締役社長）
赤坂 敏明（サッポロ飲料株式会社 代表取締役社長）
山崎 範夫（株式会社サッポロライオン 代表取締役社長）
辻田 光（サッポロホールディングス株式会社）

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

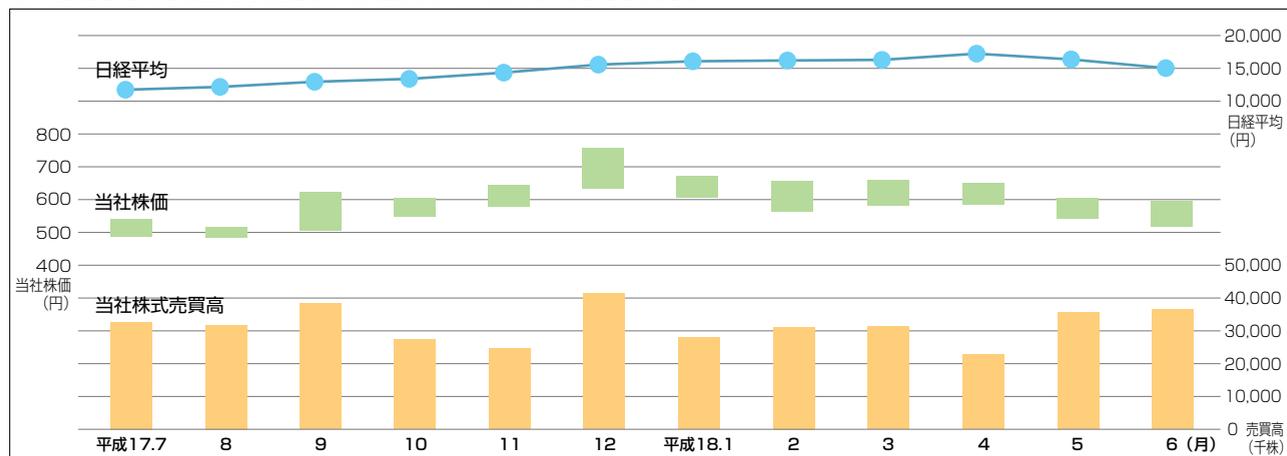
## 株主メモ

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なときは、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。
株主名簿管理人	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>
公告方法	電子公告により行い、公告掲載場所は 当社のホームページ <a href="http://www.sapporoholdings.jp/">http://www.sapporoholdings.jp/</a> と いたします。 ただし、電子公告によることができない 場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

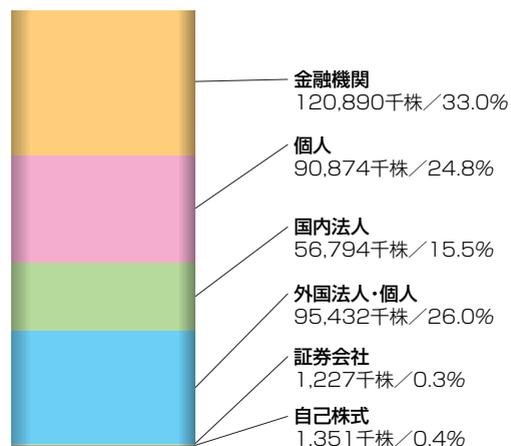
# 株式の概要 (平成18年6月30日現在)

- 発行済株式総数 ……………366,571,406株
- 株主数 ……………57,090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。)

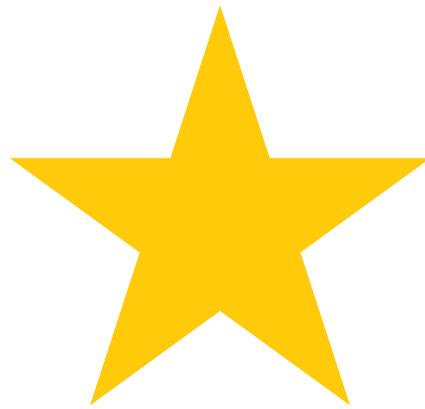


## ● 株式分布状況



## ● 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	スティーロート・アジアパシフィック・ストラテジック・ファンド (オアソア) エルピー	64,220	17.5
2	日本生命保険相互会社	12,332	3.4
3	明治安田生命保険相互会社	10,434	2.8
4	みずほ信託銀行株式会社	10,162	2.8
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	9,399	2.6
6	農林中央金庫	9,375	2.6
7	株式会社みずほコーポレート銀行	8,698	2.4
8	丸紅株式会社	8,246	2.2
9	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	8,234	2.2
10	大成建設株式会社	7,000	1.9



# SAPPORO



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.ginzaion.jp/>



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