

第84期 中間期 株主通信

平成19年1月1日から平成19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慶び申し上げます。第84期中間期の株主通信をお届けするにあたり、一言ご挨拶申し上げます。

日本経済は、堅調な企業業績を背景とした設備投資の増加や雇用環境の改善などにより、緩やかな景気回復の局面にあります。しかし一方で原材料・資材等の価格高騰や金利水準の動向など先行きには不透明な要素があります。

サッポログループでは、昨年策定した平成18年をスタートとする3ヵ年の中期経営計画に基づく取組みを進めております。しかしながら、事業を取り巻く環境変化の中で、着実な成長を遂げるためには、経営資源の重点分野への集中、明確な価値提案に基づく差別化、新たな市場への進出・拡大などの「攻めの経営」を一層推進していかなければならないと考えております。

サッポログループでは、酒類・飲料事業での新商品提案、外食事業での新業態店舗展開、不動産事業での新規開発など、お客様に新価値を提案するとともに、すべての事業でのコスト削減等の構造改革を推進しております。また、将来の収益の柱となる新たな事業創出へ向けても積極的な投資を実施しております。

特に、新規投資による事業拡大については、昨年、カナダのスリーマン社をグループに加え、グループの国際展開

を担当する新たな会社としてサッポロインターナショナル社を設立しました。同社の具体的な取組みは本書の特集でご紹介いたしますが、これらによりグローバル戦略を推進する体制を構築することができました。

今後の目標達成に向けては、まだまだいくつもの解決すべき課題があると考えております。持株会社である当社を中核として、各事業会社が積極的に業容を拡大し、グループとして継続的な企業価値の最大化を図ることで、株主様を始めとするすべてのステークホルダーの皆様へに評価いただける企業グループとなるよう努めてまいります。

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19年9月



代表取締役社長
兼グループCEO

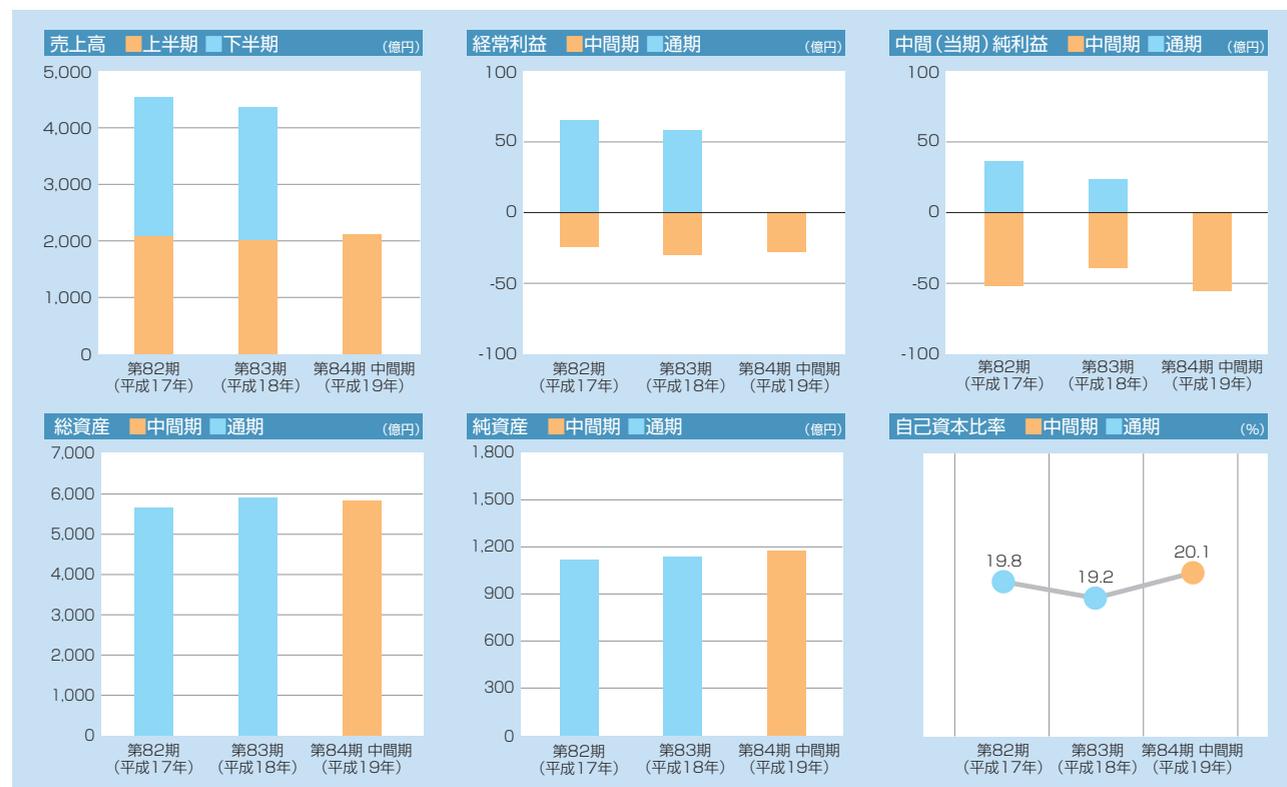
村上隆男

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1／北米を中心とする海外戦略強化	3	財務諸表	15
特集2／当社株券等の大規模買付行為への 対応方針について	5	会社概要	17
事業の概況	7	株式の概要	18

連結財務ハイライト

	第82期 (平成17年)		第83期 (平成18年)		第84期 (平成19年)
	通期	中間期	通期	中間期	中間期
売上高 (億円)	4,536	2,086	4,350	2,001	2,114
経常利益 (△は損失) (億円)	66	△24	58	△30	△28
中間 (当期) 純利益 (△は損失) (億円)	36	△52	23	△39	△55
総資産 (億円)	5,638	5,550	5,895	5,334	5,821
純資産 (億円)	1,114	870	1,134	1,027	1,172
自己資本比率 (%)	19.8	15.7	19.2	19.3	20.1
1株当たり純資産 (円)	305.00	245.14	300.13	281.25	298.83
1株当たり中間 (当期) 純利益 (△は損失) (EPS・円)	10.20	△14.89	6.38	△10.75	△14.24



北米を中心とする海外戦略強化



羽柴 伸宏

サッポロインターナショナル株式会社代表取締役 兼 CEO

昭和21年4月26日生

昭和44年4月 当社入社

昭和57年1月～昭和62年1月 米国駐在

宣伝部長、コーポレートコミュニケーション部長等を歴任

平成15年7月のグループ再編時にサッポロビール(株) 取締役兼常務執行役員に就任

平成16年3月 国際事業部長を兼務

同年9月 人事総務部長を兼務、経営戦略本部長を経て、

平成18年12月 サッポロインターナショナル株式会社代表取締役 兼 CEOに就任

グループの「新たな収益の柱」として、第5の主力事業会社設立

サッポログループでは、これまでの主力4事業（「酒類事業」「飲料事業」「外食事業」「不動産事業」）に加え、酒類事業を国内事業と国際事業に分割する形で、国際酒類事業を担う第5の主力事業会社「サッポロインターナショナル株式会社」を昨年12月に設立いたしました。

新たな収益の柱として期待される同社の事業戦略につきまして、グループ執行役員 サッポロインターナショナル株式会社代表取締役 兼 CEO 羽柴伸宏が語ります。

サッポロインターナショナル株式会社のミッションは何ですか？

当社のミッションは、海外における酒類事業を統括し、それぞれの事業を収益の柱として育成していくことで、グループの業容拡大・発展に寄与することです。

ミッション達成に向けては、昨年グループ会社となったカナダのスリーマン社に加え、本年7月に当社の子会社としたサッポロUSA社の2社を拠点とする北米市場の強化を

最重点課題として取り組みます。また、同じく7月にサッポロビール社から引き継いだ輸出事業および海外現地生産についても、生産ラインの見直しや流通体制構築による基盤強化、新規地域への進出を図ります。

何故、北米を重点エリアとしたのですか？

北米のビール消費量は約2,600万KLあり日本市場の4倍以上になります。北米は成熟したビール市場ではありますが、

プレミアムビールやクラフトビールの増加等により、総需要は今後も堅調に増加していくと見ています。米国における「サッポロ」は、1985年以降、日本のブランドとして22年間連続で米国内売上No.1であり、アジアブランドとしても1991年以降16年間連続でNo.1の地位を保ち続けています。また、スリーマン社は総販売数量ではカナダ第3位のビール会社ですが、プレミアムカテゴリーの販売数量は上位2社に拮抗し、強い競争力を持っています。米国・カナダとも、当社がコア・コンピタンスを持つ市場であり、それぞれの市場で、ブランド力の一層の強化、販売網の拡充、生産・流通効率の向上により、事業規模・収益性ともに大きく発展させることができると考えています。

具体的な活動内容を教えてください。

米国市場では、現在の強みである、日系レストランへの高い納入率と、消費者にも好評のシルバー缶をベースに、面の一層の拡大に取り組めます。米国では、家庭用・業務用とも全国チェーンが大きな影響力を持っています。従来は、各地区ごとに個別対応を行ってきましたが、本年より、チェーン本部工作を強化するため専任のマネージャーを配置し、積極的な本部提案・工作活動を展開しています。既に幾つかのスーパーマーケットチェーン等で納入が決定し、店頭販促が開始されています。

カナダ市場では、国際酒類事業の収益の柱であるスリーマン社の強化がポイントです。昨年末に発足したSCMプロジェクトによるバリューチェーン全体を通じた効率化の推進に加え、本年年初には、より機動的な営業体制を確立するため組織変更を行いました。マーケティング面では、創業者であ

るジョン・スリーマンによるラジオ広告の展開や、ケベック州におけるユニブルー・ブランドのプレゼンスの強化などにより、ブランド力の向上を図り、営業の強化と効率化の両面から収益性の向上を図っていきます。

グループ内の他事業会社とどのような相乗効果が期待できますか？

サッポロビール社のビール事業に関する長年の事業経験と技術的なノウハウは、スリーマン社製品の品質向上や製造・販売・管理に亘る効率化推進に貢献しています。また、日本とカナダの相互の販売チャネルを活用した売上の拡大等も短期間で期待できる項目と考えています。人材育成の点でも、外国での事業経営の経験や幅広い視野を得た人材が将来的に、他のグループ事業会社の様々な分野で活躍できることになると期待しています。

最後にグループ貢献に向けた抱負をお聞かせください。

経営計画を確実に達成し、グループの新たな収益の柱となることでグループ全体の持続的な発展へ貢献していきたいと思えます。

従来から国際事業に従事してきた社員も、また、新たにグループに加わったスリーマン社のメンバーも、高いモチベーションを持って計画達成に取り組んでいます。株主の皆様におかれましては、これまでのサッポログループへのご支援と同様、当社にも暖かいご支援を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

当社株券等の大規模買付行為への対応方針について

当社は、本年3月29日の第83回定時株主総会におきまして、平成18年2月17日に導入した「当社株券等の大規模買付行為への対応方針」（以下、「旧対応方針」という。）を一部修正した新たな対応方針（以下、「新対応方針」という。）を、会社提案の議案として付議いたしました。同議案に対しまして、当社株主のスティール・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・ピー（以下、「SPJ」という。）が反対意見を表明され、株主の皆様への委任状勧誘などをなされましたが、同議案は、株主の皆様より多数のご賛同をいただき、原案通り承認されましたので、改めて株主の皆様にご報告させていただくとともに、承認されました新対応方針の概要につきまして、以下のとおりご案内申し上げます。

当社としては、このたびの株主の皆様のご意思に基づきまして、新対応方針に則り、株主共同の利益の保護ならびに企業価値の向上に努めてまいり所存であります。なお、本年2月15日にSPJより受領した当社株式の買付提案に対しましては、新対応方針の附則により、引き続き旧対応方針を適用してまいります。新・旧対応方針の詳細、ならびにSPJからの買付提案に関する経過等につきましては、当社ホームページ（<http://www.sapporoholdings.jp/>）に掲載のニュースリリースにてご案内しておりますのでご参照ください。

新たな対応方針の概要

1. 大規模買付ルール導入にあたっての基本考え

大規模買付行為に応じて当社株式の売却を行うか否かは、最終的には当社株式を保有する株主の皆様のご判断に委ねられるべきものと考えます。しかし、十分な情報および適切な評価期間なしには判断し難い場合も想定されるため、大規模買付ルールが必要であると考えます。

2. 大規模買付ルール導入の目的

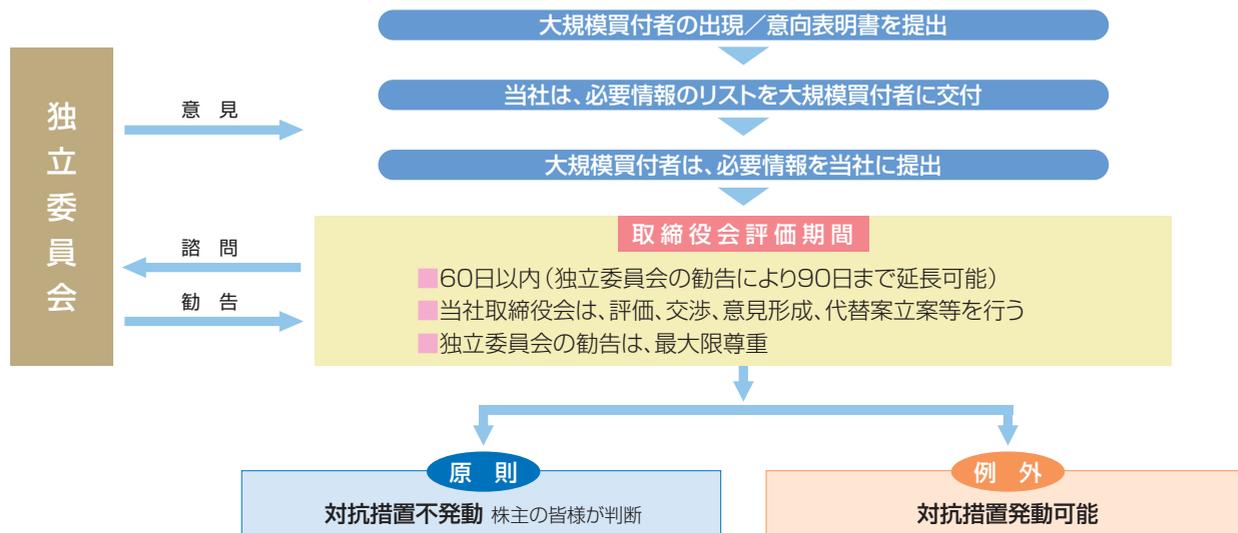
- (1) 大規模買付ルールは、株主の皆様にご判断いただくために必要かつ十分な情報と、適切な評価期間を確保し、株主の皆様が売り急ぎを迫られるような事態を防止します。また、当社株主共同の利益を著しく損なうような濫用的な買付行為がなされないようチェックを行います。
- (2) 適切な評価期間を確保することで、当社取締役会は当該買付提案に対し慎重かつ十分な検討を行ったうえで意見形成を行うことができ、また必要に応じて代替案を提示することもありますので、株主の皆様にご幅広い選択肢を提供することが可能となります。

3. 当社役員のご地位の維持を目的としないための仕組み

当社の大規模買付ルールの仕組みは、透明性・客観性を備えております。

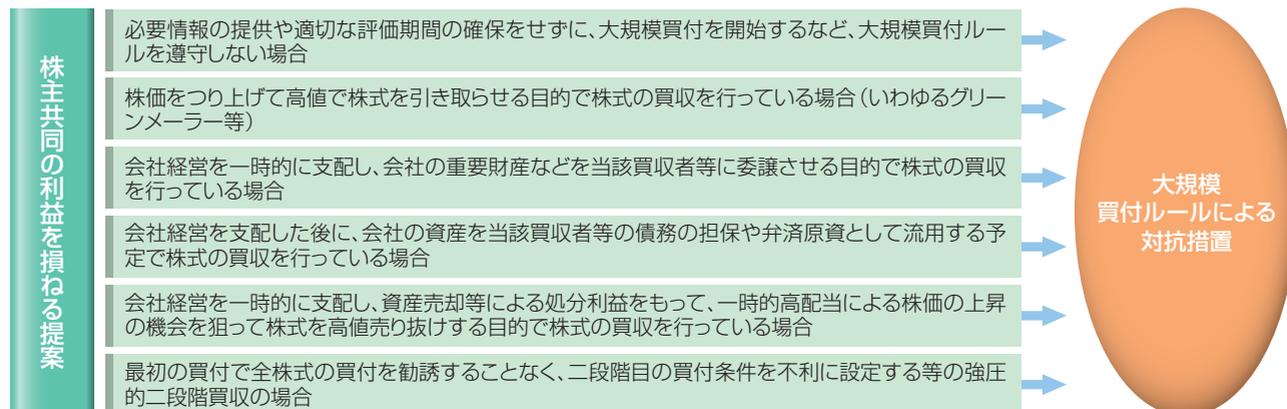
対抗措置の発動に関しては、当社取締役会から独立している委員で構成される独立委員会へ諮問し、その勧告を最大限尊重します。更に、毎年の定時株主総会において大規模買付ルールの発効・延長について株主の皆様にご承認をいただきます。

大規模買付ルールの流れ



大規模買付ルールにより、対抗措置をとることができる場合

当社の大規模買付ルールは、対抗措置（新株予約権の発行等、会社法その他の法律および当社定款が定めるもの）をとることができるケースを限定しており、株主共同の利益に資する提案の場合は対抗措置をとりません。



当中間期の概況 (平成19年1月1日～平成19年6月30日)

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、飲料事業の売上数量が前年同期を下回ったものの、国内酒類事業の売上高が前年同期を上回ったことに加え、本年よりカナダのスリーマン社を新たに連結したこと、外食事業、不動産事業とも堅調に推移したことにより、売上高2,114億円(前年同期比113億円、6%増)、営業損失12億円(前年同期比5億円増益)、経常損失28億円(前年同期比1億円増益)となりました。

但し、国内酒類事業において大阪工場の生産停止(平成20年3月の予定)を決定したことに伴う臨時償却の計上により、中間純損失は55億円(前年同期比16億円減益)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。

【国内酒類事業】

上半期の国内ビール類市場は、各社が多数の新商品を市場に投入しましたが、どれも需要を大きく喚起することができず、総需要は前年比98%(推定)にとどまりました。

そのような市場環境の中、当社は新ジャンルの新商品発売による売上寄与、高価格ビールである「**エビス**」の伸張に加えて、「**エビス〈ザ・ブラック〉**」のリニューアル及び「**エビス〈ザ・ホップ〉**」の新発売によりエビスブランド全体が大きく伸張したこと、樽生ビールが堅調に推移したこと等が売上高を増加させる要因となりました。

また、市場全体が回復基調にあるワイン市場において、当社のワイン事業は国産・輸入とも堅調な伸びを示しており、全体で3億円の売上高増加要因となりました。なお、焼酎事業については昨年4月からの参入のため、第1四半期の売上が純増となることもあり、上半期で18億円の売

上高増加要因となりました。

一方、発泡酒の販売数量が減少し、売上高の減少要因となりました。

以上により上半期の国内酒類事業の売上高は1,483億円(前年同期比12億円、1%増)となりました。

営業利益においては、高価格ビール構成比の上昇に伴う粗利益率の改善、新たに開発した新ジャンル製造方法による原料コストの削減、ワイン事業における輸入ワインの値上げ効果及び販売促進費削減等が増益要因となりました。

しかし、ビール類売上数量減少に伴う粗利益減、アルミ缶を中心とする原材料コストの上昇、新商品発売に伴うユニシャルコスト増、焼酎事業通年化に伴う経費増等が減益要因となりました。

以上により上半期の国内酒類事業の営業損失は29億円(前年同期比3億円増益)となりました。

〈通期の見通し〉

通期については、上半期の状況からビール類の総需要は前年比で99%程度になると推定しています。

当社は、本年も伸張している高価格市場において、好調に推移している「**エビスブランド**」をさらに拡大することによって、このカテゴリーでの競争優位を堅持していくこと、樽生ビールの好調トレンドの維持、新ジャンル市場において6月末に発売した「**ダブルドライ**」による巻き返し、そして発泡酒市場では「**北海道生搾り**」のリニューアルによる売上回復を重点課題として年間計画の達成に向けて取り組んでいきます。また、焼酎事業の通年寄与やワイン売上の拡大も見込まれています。

以上により通期の国内酒類事業の売上高は3,229億円(前期比18億円、1%増)となる見込みです。

営業利益においては、品種ミックスの改善、製造コスト低減による原材料高騰分の吸収、販売促進費を中心とした固定

費の削減を実施し、売上高が大きく伸びない中でも利益を確保できる経営体質作りを進めていきます。

以上により通期の国内酒類事業の営業利益は56億円（前期比17億円、47%増）となる見込みです。

【国際酒類事業】

上半期の米国・カナダのビール類市場は、総需要は微増程度と見込まれる中で全体としては市場の競争が厳しくなっています。但し、輸入ビール、クラフトビール等一部のプレミアムカテゴリーについては引き続き堅調に伸張していると見られています。

当社では本年度よりカナダのスリーマン社の収益を連結したことで、及びサッポロUSA社の増収もあり、国際酒類事業の売上高は大幅に伸張しています。

上半期の国際酒類事業の売上高は135億円（前年同期比109億円、427%増）となりました。

またこれにより営業利益も増加し、上半期の国際酒類事業の営業利益は8億円（前年同期比6億円、421%増）となりました。

〈通期の見通し〉

通期については、新たに連結対象となったスリーマン社の業績が好調に推移していることや、米国でのビール販売も増加する見通しであり、上半期同様に売上高は前年に比べて大幅に伸張する見通しです。

通期の国際酒類事業の売上高は258億円（前期比205億円、388%増）となる見込みであり、それに伴い営業利益についても20億円（前期比16億円、420%増）となる見込みです。

【飲料事業】

上半期の飲料市場は、昨年から引き続きミネラルウォーター

一カテゴリーが伸張し、野菜系飲料市場の成長や全国的に気温が高かったことも相俟って、総需要は前年比4%増程度と見られています。

当社はキャンペーン等の実施による「かぶ飲み」「恵比寿茶房」といった重点ブランドの復調、「Ribbon低果汁シリーズ」の好調な販売に加え、「生粹」「クランベリーシリーズ」に見られる独自の価値を持った新商品の積極的な投入を行いました。不二家ブランドの飲料商品の欠減分をカバーすることができませんでした。

以上により上半期の飲料事業の売上高は241億円（前年同期比25億円、10%減）となりました。

営業利益においては、品種ミックスの改善による粗利益の増加に加え、原材料コストアップの抑制、委託加工費・自販機費用・運搬費等の削減により利益確保に努めましたが、売上減少による粗利益減をカバーすることはできませんでした。

以上により上半期の飲料事業の営業損失は11億円（前年同期比3億円減益）となりました。

〈通期の見通し〉

通期については、取引条件の改善、不採算取引の見直しを進める一方、得意先の販売意欲の向上に繋がるよう、常に先手の施策として、既存重点ブランドによる更なる間口拡大や新規獲得、市場へ定着する新商品育成をさらに進めていきます。また、上半期の売上高減少の大きな要因となった不二家商品についても早期に売り場の回復に努めていきます。

以上により通期の飲料事業の売上高は556億円（前期比31億円、5%減）となる見込みです。

営業利益については、「生粹」ラインナップの充実、大型PET容器構成比の抑制、新商品を中心とした小型PET容器の拡大により、引き続き品種ミックスの改善に努めますが、

上半期の売上減に伴う減益が大きく、さらに様々なコスト削減も果汁やアルミ缶などの原材料コストアップと相殺されることが想定されます。

以上により通期の飲料事業の営業損失は6億円（前期比2億円減益）となる見込みです。

【 外 食 事 業 】

上半期の外食市場は、全業態では年初より6ヶ月連続で既存店売上高が対前年増となっています。しかし、ファーストフード業態が高い伸び率を示す一方で、ファミリーレストラン業態は低迷が続いており、居酒屋業態も新規出店や客単価の上昇は続いているものの、既存店売上の前年割れは拡大しています。

当社では既存店の売上高が客単価の上昇や和食業態における宴会客の増加等により、前年同期比2%増と好調に推移しました。また、新規出店としては「かこいや」「入木屋」など9店舗（1,099坪）を開店し、上半期の段階で昨年通期の出店坪数を上回っています。

以上により上半期の外食事業の売上高は134億円（前年同期比9億円、7%増）となりました。

営業利益においては、原価率の低減により粗利益は増加となりましたが、パート・アルバイト採用難に伴う人件費の上昇や新規出店に伴う開店経費がコストアップ要因となりました。

以上により上半期の外食事業の営業損失は1億円（前年同期比0億円減益）となりました。

〈通期の見通し〉

通期については、宴会需要の獲得による客単価のアップと来客数の増加により、引続き既存店売上が拡大することが見込まれます。また、既に2店舗285坪の出店が決定しており、年間では11店舗（1,384坪）の新規出店になる予定で

す。一方、店舗閉鎖も2店舗を予定しており、年間では5店舗の閉鎖となる予定ですが、売上高への影響は軽微であると見ています。

以上により通期の外食事業の売上高は291億円（前期比21億円、8%増）となる見込みです。

営業利益については、上半期に引き続き原価率の低減効果が出ることや、年間出店坪数の8割を上半期に行ったため下期は開店経費負担が少なく、これらの新規店と好調な既存店の増収が人件費負担の増加等をカバーし、増益となる見通しです。

以上により通期の外食事業の営業利益は8億円（前期比4億円、75%増）となる見込みです。

【 不 動 産 事 業 】

不動産業界では、首都圏・地方中核都市の土地取引価格は依然高値が続いており、大規模オフィスビルの賃料も上昇傾向にあります。一方で住宅取引については、地価や資材価格の上昇さらには供給過剰感もあり、都心部物件を除いてやや弱含みとなっています。

当社においては、不動産賃貸事業の稼働率・賃料アップ、昨年開業した都内と札幌市内の開発物件の通年寄与、さらには3月に開業した賃貸マンション2棟（仙台・福岡）の寄与、スポーツ事業の売上増等により、上半期の不動産事業の売上高は118億円（前年同期比8億円、8%増）となりました。

営業利益においては、販売用不動産の売却がなかったことによる減益要因はあるものの、「STRATA GINZA（ストラータギンザ）」をはじめとした新規開発物件の利益貢献と不動産賃貸事業の高稼働率維持・賃料増額改定等が増益要因となり、上半期の不動産事業の営業利益は33億円（前年同期比1億円、6%増）となりました。

〈通期の見通し〉

通期については、事業環境は上半期と同様のトレンドと見ており、オフィスの高稼働率維持と賃料増額改定を進めることにより、売上高は前年を上回る見通しです。

不動産開発では、事業の成長拡大に向けて札幌市で3棟の商業施設建設を進めており、年内には竣工の予定です。

以上により通期の不動産事業の売上高は246億円（前期比18億円、8%増）となる見込みです。

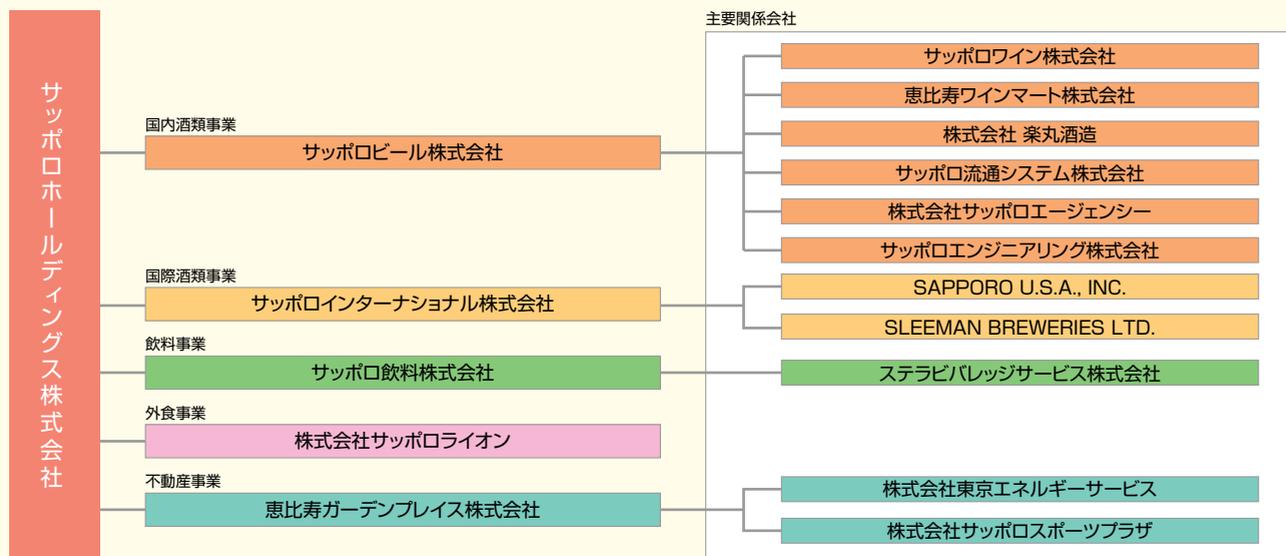
営業利益においては、保有施設のハード・ソフト両面でのサービスレベルの向上のための人件費・設備費増加や、販売用不動産の売却を予定していないことによる減益が見込まれ

ますが、前述の開発物件開業による増益効果や、オフィスの稼働率維持・賃料増額改定が通期で寄与する見通しであり、通期の不動産事業の営業利益は69億円（前期比5億円、8%増）となる見込みです。

以上により、本年通期の連結業績は、売上高4,580億円（前期比229億円、5%増）、営業利益125億円（前期比38億円、45%増）、経常利益80億円（前期比21億円、37%増）、当期純利益30億円（前期比6億円、28%増）となる見通しです。

グループ概念図

当社グループは、当社および子会社37社、関連会社14社によって構成されております。



売上好調なエビスブランド 昨年より1ヵ月早く500万函を突破

エビスブランドは、今年4月に発売した「**エビス〈ザ・ホップ〉**」の好調な売上もあり、6月30日で500万函を達成しました。昨年より26日早い突破です。

「エビス〈ザ・ホップ〉」は、当社の高価格ビールの発売月の売上で過去最大の54万函（大ビン換算）となるなど、好調に売上を伸ばしています。また、一部地域で先行発売となっていた業務用の中ビンも受注が当初計画の倍に達するなど好調であったため、6月より全国販売を開始しました。

エビスブランドは、1890年（明治23年）の発売以来、昨年の実績は過去最高の1,013万函の売上を達成し、今年は前期比128%の1,300万函を販売目標にしています。

当社では、「エビスでありながら、エビスを超えていく」をテーマに、お客様の生活をもっと楽しく豊かにする新しい価値提案を積極的に行うことで、ビール総需要内で15年連続のシェアアップを目指しています。



麦芽の協働契約栽培で 南オーストラリア州政府から認定証を授与



サッポロビールが進める麦芽・ホップ協働契約栽培は、ビール会社の新しい試みとして、国際的にも高い評価を受けています。

今年5月には南オーストラリア州政府から、現地の生産者、大麦団体、麦芽会社の発展に貢献した功績を認める認定証が新たに授与されました。昨年のカナダ連邦政府からの表彰に続くものです。

協働契約栽培は、「おいしいビール」に必要な厳選された良質な麦やホップを安定的に調達するために、産地・品種・生産者を選定して契約を行い、当社が栽培から加工までの管理に関わりながら、生産者や製麦業者、ホップ加工業者と協働で畑から「品質」と「おいしさ」をつくりこんでいくシステムです。「生産者の顔が見える原料」を使用し、「おいしさ」と同時に「安心」もお届けします。

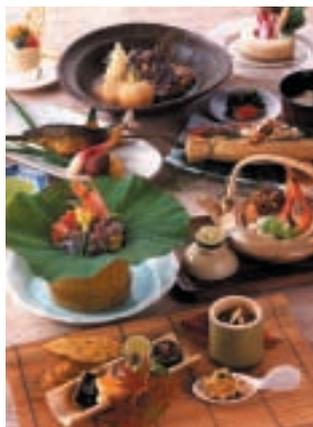
全席個室「入母屋」を池袋・新宿にオープン ～クラシックな個室空間で日本の粋を味わう～

サッポロライオンは「和食・うま酒 入母屋（いりもや）」を今年2月に池袋で、3月に新宿でそれぞれオープンしました。

「入母屋」は2003年10月に銀座に1号店をオープン。ノスタルジーとラグジュアリーを感じる空間と、産直の天然魚などの素材にこだわった料理、豊富な焼酎や地酒が若い女性から近隣オフィスのビジネスマンまで幅広い支持を得て、さまざまなメディアでご紹介いただきました。

「入母屋」は、かつては寺社の屋根に用いられていた、重厚で格調高い屋根の建築様式である「入母屋造り」から名付けました。その後、お城や殿舎にも用いられ、明治の頃からは豪商や豪農の屋根に使われるようになりました。

当店ではそんなワンランク上のクラス感を味わっていただける空間を完全個室にて演出し、素材にこだわった料理と上質なサービスを提供していきます。9月には銀座コリドー街に4号店を出店する予定です。



入母屋 池袋店 / 東京都豊島区南池袋1-19-5
南池袋共同ビル8階 03-6907-8944



入母屋 新宿店 / 東京都新宿区西新宿1-6-1
新宿エルタワー地下2階 03-5909-3521

「音楽ビヤプラザライオン銀座店」が 20周年を記念して大型イベントを計画

ライオン銀座七丁目店の5階で営業する「音楽ビヤプラザライオン銀座店」が、2008年春に開店20周年を迎えます。

通称“音プラ”と呼ばれる同店は、昭和63年3月にオープン。その後にライブ演奏を行うビヤホールが次々と姿を消す中で、経営努力を続けて“音プラ”の灯を守ってきました。

“音プラ”はクラシック歌曲を志す歌手の卵たちにも発表の場を提供してきました。開業以来の出演者は500名を超え、出演者の多くが二期会や藤原歌劇団の中心的メンバーとなっており、“音プラ”を愛する気持ちから有名になっても出演を続け、お客様に感動を与えるステージづくりに努めてくれています。

今では音楽ビヤホールの代名詞となっている“音プラ”は、一つの文化を形づくっており、続けていくことが当社の使命であると考えています。20周年記念にあたり、記念コンサートを開催する予定です。



音楽ビヤプラザライオン銀座店
東京都中央区銀座7-9-20 銀座ライオンビル5階 03-3573-5355

「ナノテクFine製法」で野菜まるごと ～新・野菜飲料《完食野菜》好評発売中！～

サッポロ飲料が2月に新発売した《完食野菜》は、独自の「ナノテクFine製法」の採用により、ジュースのようでジュースでない、スープのようでスープでない、青汁のようで青汁でない、これまでにない食感と味わいを実現。まったく新しいタイプの野菜健康飲料としてご好評いただいています。

栄養バランスに優れたケールをベースに、ゴマの香りが香ばしい「**ゴマ&ケール**」と、大豆の風味が活かしている「**大豆&ケール**」。お好みに合わせて2つの味をラインナップ。

素材を「搾る」のでも「潰す」のでもなく、液体に近いナノレベルまで「砕く」ことで、素材をまるごと使い切る。搾りかすの出ない新製法だからこそ実現できた、独特の風味や味わいが健康志向のお客様に支持され、〔通信販売限定〕で好評発売中です。



福岡と仙台に 学生専用マンションを竣工

恵比寿ガーデンプレイスは、本年3月に福岡市と仙台市に学生専用マンションを相次いで竣工しました。

福岡市は「**ファインテラス藤崎**」（全66室）、仙台市は「**ファインテラス大手町**」（全40室）。どちらも大学に近接しており、学生向け賃貸マンションとしては好立地にあります。両マンションともすでに満室となっています。



ファインテラス藤崎
福岡県福岡市早良区藤崎1-9-1
平成19年3月築 鉄筋コンクリート造
学生専用マンション



ファインテラス大手町
宮城県仙台市青葉区大手町5-27
平成19年3月築 鉄筋コンクリート造
学生専用マンション

2007年度版CSRレポートを発行 サッポロの「伝統」と「社会的責任」を特集

『社会・環境報告書』から『CSRレポート』となって2回目の『サッポログループCSRレポート2007』を発行しました。今年はその歴史の始まりから130年間にわたり、それぞれの時代の要請に応えながら社会と共生してきた歴史、すなわちサッポログループのCSRの歴史を振り返り、「サッポロの伝統と社会的責任」を特集。品質へのこだわり、地域との共存共栄、環境との共生を取り上げています。また、2006年に実施した社外の方との意見交換会の内容も記載。新九州工場における水資源の保全や地域とのコミュニケーションについてご意見をうかがいました。株主の皆様からも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。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。

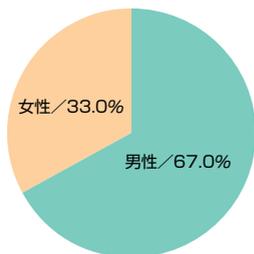
<http://www.sapporoholdings.jp/ecology/index.html>



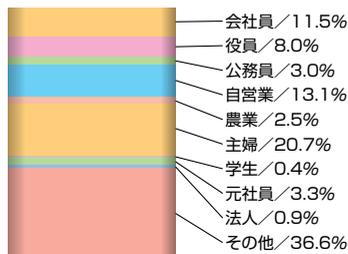
株主様アンケート集計

前号（第83期株主通信）で株主様にアンケートをお願いいたしましたところ、900通を上回るご回答をいただきました。いつも多数の株主様のご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。集計結果の概要は次のとおりです。

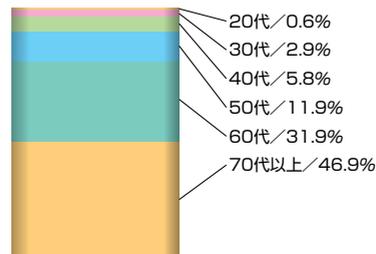
男女比



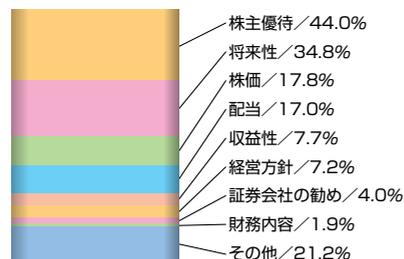
ご職業



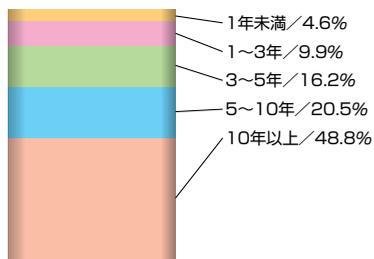
ご年齢



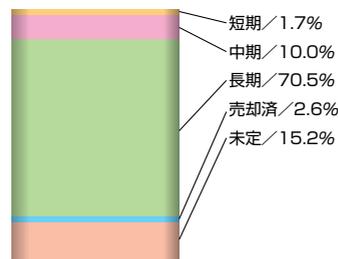
購入理由（複数回答あり）



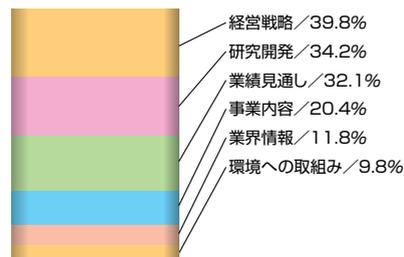
保有年数



今後の方針



株主様の求める情報（複数回答あり）



株主様のメッセージ 一部をご紹介させていただきます。

- 歴史ある会社として今後更に企業価値の向上に努められ、株主から信頼される経営に邁進してください。
- 飲料、外食事業はもっと伸ばせたいと思います。力をいれてほしい。
- 他社に比べてビールの営業が保守的な感じがします。もっと元気を出して。
- 宣伝はもっと大きく。かつての「ミュンヘン＝ザッポロ＝ミルウォーカー」のようなグローバルなものは考えられませんか？
- ライオンでは、友人と時々食事を楽しんでいます。北海道から九州までその土地の素材を生かしたメニューを企画してください。
- 飲酒運転撲滅の取組みには期待しています。酒を作る会社として意識を高めてほしい。

激励、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19年度 (当中間期)	平成18年度 (前中間期)
資産の部		
流動資産	1,269	1,102
現金・預金	74	87
受取手形・売掛金	703	613
たな卸資産	285	242
その他	206	157
固定資産	4,551	4,232
有形固定資産	3,470	3,446
建物・構築物	2,151	2,164
機械装置・運搬具	517	453
土地	713	721
その他	87	106
無形固定資産	344	26
投資その他の資産	736	759
資産合計	5,821	5,334

(注) 有形固定資産の減価償却累計額 平成18年度中間期 3,499億円
平成19年度中間期 3,631億円

Point1

無形固定資産のうち、スリーマン社営業権他の「のれん」が283億円

Point2

平成18年12月、普通社債200億円発行。平成19年6月普通社債200億円発行

Point3

転換社債型新株予約権付社債の権利行使に伴う増額

(単位: 億円)

科目	平成19年度 (当中間期)	平成18年度 (前中間期)
負債の部		
流動負債	2,468	2,417
支払手形・買掛金	317	298
短期借入金等	842	1,049
未払酒税	383	261
その他	924	807
固定負債	2,179	1,889
社債	697	297
長期借入金	707	865
受入保証金	340	340
その他	434	386
負債合計	4,648	4,307
純資産の部		
株主資本	1,026	893
資本金	538	465
資本剰余金	463	390
利益剰余金	32	42
自己株式	△7	△5
評価・換算差額等	145	134
その他有価証券評価差額金	129	136
為替換算調整勘定	16	△2
少数株主持分	0	—
純資産合計	1,172	1,027
負債純資産合計	5,821	5,334

Point2

Point3

Point3

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			少数株主持分	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18年12月31日 残高	500	424	104	△5	1,024	113	△2	110	0	1,134
中間連結会計期間中の変動額										
新株の発行	38	38			76					76
新規連結による増加高			2		2					2
剰余金の配当			△18		△18					△18
中間純損失(△)			△55		△55					△55
自己株式の取得				△1	△1					△1
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)						16	19	35	0	35
中間連結会計期間中の 変動額合計	38	38	△72	△1	2	16	19	35	0	37
平成19年6月30日 残高	538	463	32	△7	1,026	129	16	145	0	1,172

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19年度 (当中間期)	平成18年度 (前中間期)
売上高	2,114	2,001
売上原価	1,440	1,389
販売費及び一般管理費	686	630
営業損失(△)	△12	△17
営業外収益	11	13
営業外費用	27	25
経常損失(△)	△28	△30
特別利益	2	3
特別損失	84	11
税金等調整前中間純損失(△)	△110	△38
法人税、住民税および事業税	5	3
法人税等調整額	△60	△3
少数株主損失(△)	△0	—
中間純損失(△)	△55	△39

Point4

Point4

大阪工場の生産停止決定に伴う臨時償却費の計上(72億円)

(単位: 億円)

●セグメント別売上高

	平成19年度 (当中間期)	平成18年度 (前中間期)
酒類事業	1,619	1,497
(国内酒類事業)	1,483	1,471
(国際酒類事業)	135	25
飲料事業	241	267
外食事業	134	125
不動産事業	118	109
その他	—	1

Point5

Point5

国際酒類事業には、サッポロインターナショナル社、サッポロビール社の輸出事業、スリーマン社、サッポロUSA社を含む

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19年度 (当中間期)	平成18年度 (前中間期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	114	△11
投資活動によるキャッシュ・フロー	△101	△136
財務活動によるキャッシュ・フロー	△21	△18
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	△8	△166
現金及び現金同等物の期首残高	82	247
新規連結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	74	81

中間個別貸借対照表(要旨) 6月30日現在

(単位: 億円)

科目	平成19年度 (当中間期)	平成18年度 (前中間期)
資産の部		
流動資産	544	582
固定資産	3,034	2,890
資産合計	3,579	3,472
負債の部		
流動負債	877	1,077
固定負債	1,397	1,202
負債合計	2,274	2,279
純資産の部		
株主資本	1,266	1,154
評価・換算差額等	37	38
純資産合計	1,304	1,193
負債純資産合計	3,579	3,472

中間個別損益計算書(要旨) 1月1日~6月30日

(単位: 億円)

科目	平成19年度 (当中間期)	平成18年度 (前中間期)
営業収益	30	26
営業費用	18	14
営業利益	11	11
営業外収益	22	20
営業外費用	16	13
経常利益	17	18
特別利益	—	1
特別損失	—	0
税引前中間純利益	17	20
法人税、住民税及び事業税	2	2
法人税等調整額	1	2
中間純利益	12	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)
●電話番号	03(5423)7209(経営戦略部)
●FAX	03(5423)2048(同)
●資本金	53,886,649,941円
●事業内容	持株会社
●発行済株式総数	393,971,493株
●従業員数	98名(グループ従業員数4,122名)
●ホームページアドレス	http://www.sapporoholdings.jp/
●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
常務取締役	持田 佳行
取締役	衛藤 博啓 (みずほ信託銀行株式会社 顧問)
取締役	関 哲夫 (新日本製鐵株式会社 常任監査役)
取締役	上條 努
取締役 兼グループ執行役員	福永 勝 (サッポロビール株式会社 代表取締役社長)
取締役 兼グループ執行役員	牛尾 和夫 (恵比寿ガーデンプレイス株式会社 代表取締役社長)
常勤監査役	野口 聡
監査役	竹原 功 (株式会社ニッセイ基礎研究所 代表取締役社長)
監査役	辺見 紀男 (弁護士)
監査役	甲斐 和典
グループ執行役員	羽柴 伸宏 (サッポロインターナショナル株式会社 代表取締役兼CEO)
グループ執行役員	赤坂 敏明 (サッポロ飲料株式会社 代表取締役社長)
グループ執行役員	山崎 範夫 (株式会社サッポロライオン 代表取締役社長)

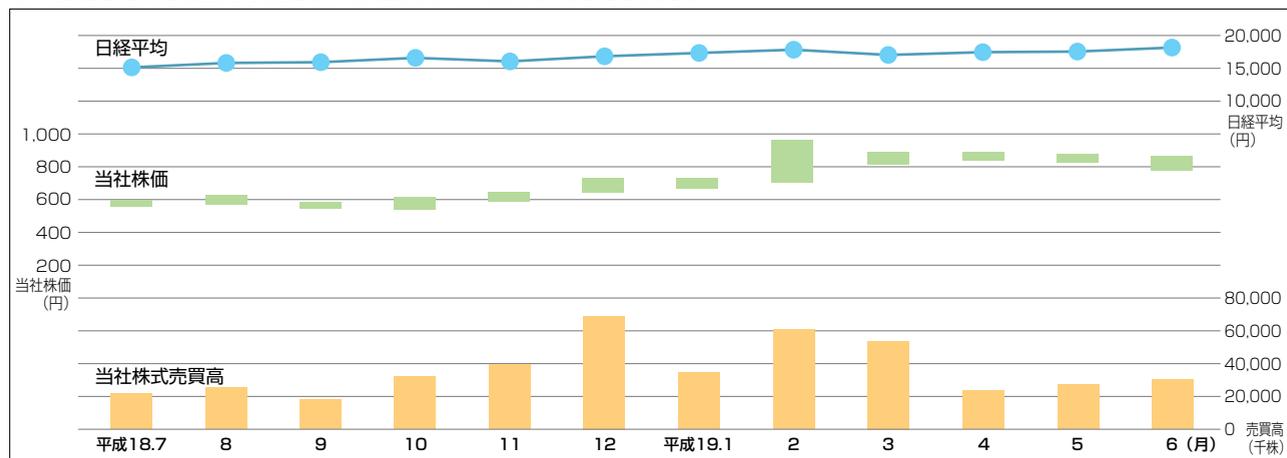
株主メモ

事業年度	1月1日から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。
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
公告方法	みずほ信託銀行株式会社の専用ホーム ページ“お手続き内容”で一部届出用紙 の出力ができます。 http://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/ 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 http://www.sapporoholdings.jp/ 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。

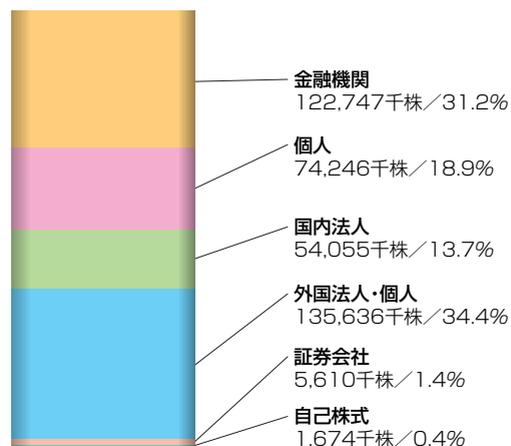
株式の概要 (平成19年6月30日現在)

- 発行済株式総数 393,971,493株
- 株主数 51,445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。)



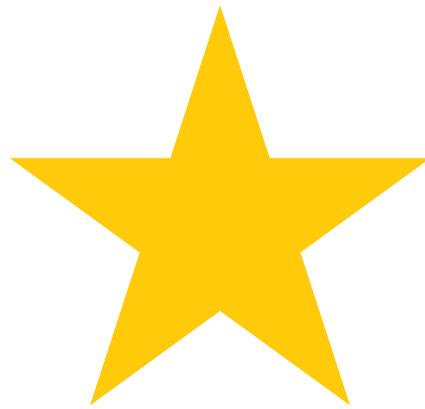
● 所有者別株式分布状況



● 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)	出資比率 (%)
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 (オアショア) エルピー	66,500	17.0
2	日本生命保険相互会社	12,332	3.1
3	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	10,579	2.7
4	明治安田生命保険相互会社	10,434	2.7
5	みずほ信託銀行株式会社	10,162	2.6
6	農林中央金庫	9,375	2.4
7	ドイチェバンク アーゲー ロンドン 610	8,730	2.2
8	株式会社みずほコーポレート銀行	8,698	2.2
9	丸紅株式会社	8,246	2.1
10	シババンクニューヨーク サード アヴェニュー-スモール キャピタル フォンド	7,302	1.9

※上記大株主の状況は株主名簿によります。また、出資比率は自己株式 (1,674,611株) を控除して計算しています。



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/>