

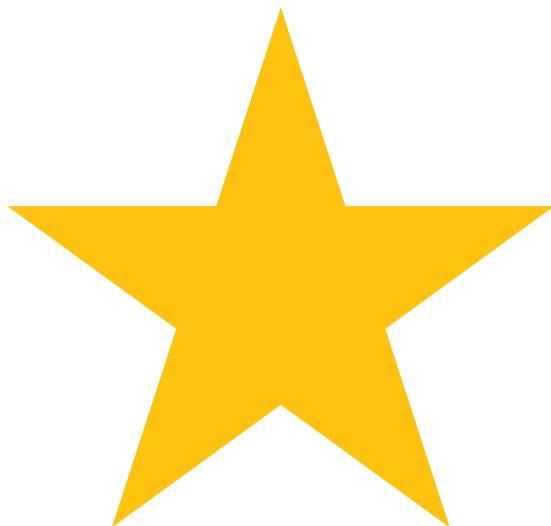
第
88

期

株
主
通
信

2011年1月1日から2011年12月31日まで

SAPPOROの「今日」をお伝えします。



SAPPORO

サッポロホールディングス株式会社

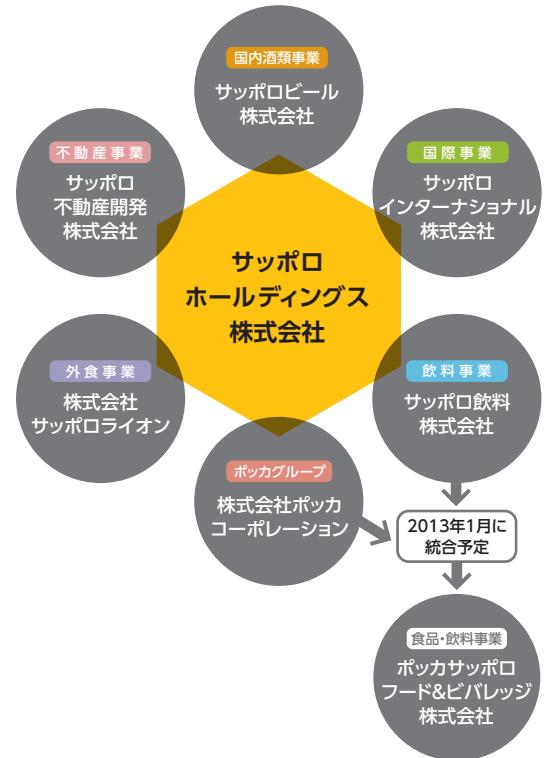


サッポログループ経営理念

潤いを創造し豊かさに貢献する

経営の基本方針

サッポログループは、
ステークホルダーの信頼を高める
誠実な企業活動を実践し、
持続的な企業価値の向上を目指します



グループ全体の 飛躍的成長を目指し、 新たな経営体制を スタートします

代表取締役社長 兼
グループCEO

上條 努

Tsutomu
Kamijo



Question 1

サッポロホールディングスの社長兼グループCEOに就任されて最初の年度が終了しました。ご感想をお聞かせください。

Answer 1

東日本大震災により工場設備や営業施設が被災したこともあり、3月末の就任直後から、事業の見通しがつきにくい状況が続きました。一部の商品についてはやむなく生産を休止したため、多くのサッポロファンのお客様にご迷惑もおかけしました。

一方で、限られた生産能力を結集して市場にお届けした商品については、お客様からの力強いご支持を頂戴することができました。2011年3月16日に発売した「サッポロ プレミアムアルコールフリー」は、販促活動を満足にできない厳しい時期の船出を乗り越えて「新しいマーケットを切り開く」というサッポロらしさを打ち出すヒット商品となりました。

グループ全体の業績面でも、長期の指針として「新経営構想」を打ち出した2007年以来、5期連続での経常増益を達成するなど、計画を上回る成果を上げることができました。

2012年も期するところ大ですので、昨年ご迷惑をおかけした分、やり残した分を取り返すのだという気持ちをお忘れずに、前向きに取り組んでいきます。

Question 2

新たな中期経営計画では2012-13年を「飛躍的成長に向けた経営体制のスタート」と位置づけました。お考えをお聞かせください。

Answer 2

業績が堅調に推移する中、既存事業ではこれまで以上にサッポロの強みを活かしたチャレンジを継続します。ホールディングス(持株会社)体制の利点を活かし、グループ各社は自らの事業について自由な発想と裁量、そして責任を持ちながら力を発揮していきます。

グループ全体の成長というテーマにおいては、ホールディングスも積極的に方向性を打ち出し、各社をリードします。「新経営構想」において一つの区切りとしている2016年の目標に向け、事業拡大のための投資や戦略遂行の面でも着実に前進しています。

特に、酒類、不動産に続く3本目の経営の柱として食品・飲料事業を成長させていく上で、ポッカが連結化し、本格的にグループの仲間入りを果たしたことの意味は大きいと感じています。サッポロ飲料との統合に向けた新会社を2012年4月に

発足させ、今後の成長への道筋を確立していきます(P5参照)。

酒類事業においても、韓国・オセアニアでのサッポロブランドのビール販売をスタートした一方、国内では韓国のCJ(チェイルジェダン)や世界一のラムブランド「バカルディ」との提携を通じ、拡大するRTD*市場への取り組みも強化しています。

「信頼できるパートナーとの事業を通じて価値を生み出す」という私たちの強みを今後も最大限に活かし、既存事業の成長に向けたチャレンジと、新しい分野・成長機会の創出を両輪としながら、2012-13年の2年間も着実に歩を進めてまいります。

※RTD: Ready to Drink。栓を開けてそのまま飲める低アルコール飲料の総称。

Question 3

積極的な事業展開の一方で、サッポログループは、自らのブランド価値や「サッポロらしさ」をとて大切にしていると感じます。

Answer 3

昨今話題になることの多いグローバル展開において、私たちは「自分たちのブランドを現地のお客様に可愛

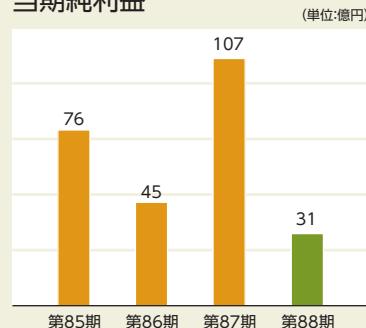
売上高



経常利益



当期純利益





るステークホルダーの皆様に向き合い、お約束したことをしっかりと果たすことをご声援にお応えしていく——その目的のために、グループ一丸となって、堅実に前を向いて進んでいきたいと考えています。

聞き手：山岡 三四郎（一橋大学大学院国際企業戦略研究科 特任准教授）

がっていただく」という強い意志を持って生産・営業活動をしてきました。北米市場において四半世紀にわたりサッポロブランドのビールをお届けしてきた経験は、シンガポールの飲料市場において広くブランドが浸透しているポッカの海外事業のあり方にも通じます。

また昨年11月にはベトナムのビール工場が竣工し、今春からは本格的に現地のお客様に「Sapporo」をお届けしてまいります。他の地域と同様に、自らのブランドや商品を大切に、それを愛する私たち社員一人ひとりの熱意を通じてお客様にお届けすることで、市場を開拓していきたいと思っています。私自身も再びベトナムを訪問し、現地におけるサッポロプレミアムの消費や市場の様子を体感するつもりです。

国内・海外いずれの市場においても、自分たちが持つブランドの価値を徹底的に磨いていくことこそが、成功に導く最大の要因です。社外の方々からは「あなたたちはサッポロというブランドの価値をまだまだ活かし切れていない」とのご指摘をしばしば頂戴します。他社との比較に気を取られるのではなく、お客様や株主の方々をはじめとす

サッポログループ経営計画 2012年 - 2013年 経営目標

(単位:億円)

	2011年実績	2012年計画	2013年計画
連結売上高(酒税込)	4,540	5,100	5,350
国内酒類	2,681	2,880	3,000
国際	258	373	440
食品・飲料	1,127	1,346	1,400
外食	240	249	260
不動産	224	244	240
その他	7	8	10
連結営業利益 (のれん償却前)	219	239	248
連結営業利益	188	200	210
国内酒類	93	105	120
国際	3	0	2
食品・飲料	36	30	31
外食	2	6	8
不動産	85	93	86
その他	△6	△4	△4
全社	△26	△30	△33
連結経常利益	168	170	180
連結当期純利益	31	63	74



飛躍的成長に向けた取り組みを グループ各社で進めています

2012年2月10日に発表した「サッポログループ経営計画2012年-2013年」では、2012~2013年を「飛躍的成長に向け新たな経営体制をスタートさせる期間」と位置づけ、グループ内の各事業で取り組みを加速させています。ここでは、2011年後半から2012年にかけて始動させた新たな取り組みの一部をご紹介します。

北米・アジアにおける 「サッポロプレミアム」の拡大と 北米における飲料事業への着手

2011年のベトナム・ロンアン工場の竣工により、アジアの拠点を加え、サッポロの国際事業は大きな転機を迎えました。

北米市場において、アメリカでは、昨年初めて売上300万箱(355ml×24本換算)を突破し、順調に拡大を続けています。カナダのスリーマンは、サッポロの買収後5期連続で総需要を上回る成長を続けており、好調なプレミアムビールブランドへのマーケティング投資を継続し、さらに売上の伸長を目指します。

一方、アジア・韓国では、2012年1月に提携先のメイル乳業の販売会社に出資し、販売体制を強化しています。ベトナムは、今春からTVCMも含めた本格的なマーケティング展開を開始します。オセアニアではオーストラリアのビールメーカーであるクーパーズとライセンス契約を結び、2011年10月から現地生産による販売を開始しました。

こうした取り組みにより、北米・アジアを中心とした環太平洋エリアに自社ブランドである「サッポロプレミアム」を拡大する



基本戦略の基盤が整いました。そして、2012年1月31日には、アメリカの最大手PBチルド飲料メーカーであるシルバー スプリングス シトラスの発行済株式を51%取得し(トピックス参照)、昨年来掲げてきた「国際酒類事業」から「国際事業」への転換の布石を打ち出しました。

昨年グループに加わったポッカのシンガポールを中心とするアジアでの飲料・外食事業ともシナジーを発揮し、サッポログループとして独自の海外戦略で、着実な成長を目指していきます。

社長メッセージ

2012年は「挑」の一文字をテーマに掲げ、北米、ベトナム、韓国、オセアニアなど、事業展開するあらゆる地域で挑戦を続け、サッポロの国際事業の価値を高めていきます。



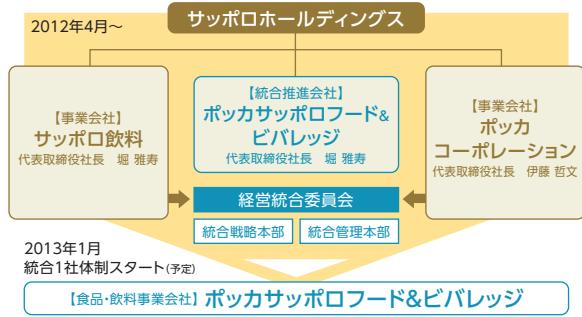
サッポロインターナショナル株式会社
代表取締役社長

持田 佳行

サッポロ飲料と ポッカコーポレーションの 統合推進に向けた新会社設立着手

2013年1月から、サッポロ飲料とポッカが統合した「ポッカサッポロフード&ビバレッジ株式会社」が事業を開始するのに向けて、統合推進会社を2012年4月に設立することになりました。社長には、ポッカコーポレーション代表取締役会長であった堀雅寿が就任します。統合業務を促進させるためホールディングスに設置していた「経営統合委員会」を移管し、統合の軸となる組織として「統合戦略本部」「統合管理本部」の二つの本部を立ち上げます。酒類、不動産事業に次ぐ第3の柱として、食品・飲料事業を成長させるために、統合準備のスピードを加速させていきます。

●統合準備期間の食品・飲料事業体制



社長メッセージ

「ポッカサッポロフード&ビバレッジ」は来年1月の事業開始に向けて第一歩を踏み出しました。新会社は大きな飛躍の可能性を秘めた会社であり、サッポログループにおける柱の一つとして成長させるため、まずはその基盤となる統合の準備を進めてまいります。

ポッカサッポロフード&ビバレッジ株式会社
代表取締役社長

堀 雅寿



「サッポロ不動産開発」への 社名変更と保有物件の 価値向上に向けた取り組み

国内酒類事業に次ぐ収益の柱となっている不動産事業は、サッポログループ縁の地である「恵比寿」「銀座」「札幌」の3エリアを中心に展開し、保有物件の価値向上に取り組んでいます。2012年1月より、社名をサッポロ不動産開発と改め、サッポログループの不動産事業会社であることを明確にしました。サッポロらしい取り組みで、「豊かな時間」と「豊かな空間」をはぐくむ上質な街づくりにより、グループの価値向上に貢献していきます。

恵比寿



恵比寿ガーデンプレイス

恵比寿



星和恵比寿ビル

銀座



サッポロ銀座ビル

社長メッセージ

2012年3月に社長に就任いたしました。恵比寿ガーデンプレイスをはじめとする恵比寿、銀座などの保有物件の一層の価値向上にスピードを上げて取り組み、収益基盤の一翼を担う不動産事業のさらなる成長を通じて、グループ新経営構想の達成に全力を尽くします。

サッポロ不動産開発株式会社
代表取締役社長

加藤 容一





成長軌道確立への取り組みを加速し 連結経常利益において5期連続の 増益を達成しました。

セグメント別売上高構成比



国内酒類事業	2,681	(59.1%)
国際事業	258	(5.7%)
飲料事業	368	(8.1%)
ポッカグループ	758	(16.7%)
外食事業	240	(5.3%)
不動産事業	224	(4.9%)
その他事業	7	(0.2%)

※当冊子の表記について：収益関連数値については、期初からの「累計値」を用いています。
 ※当期より報告セグメントを変更しています。

2011年12月期の日本経済は、東日本大震災によって大きな影響を受けました。また、欧州の財務危機や円高の進行などにより景気の本格回復には至りませんでした。

こうした状況のもと、サッポログループは「経営計画2011-2012」を「成長軌道を確立する期間」と位置づけ、同計画の基本戦略である「新たな分野での成長」「各事業での成長」「成長を支えるマネジメント体制の強化」に注力しました。ポッカグループとの統合準備やベトナム新工場の稼働開始など、将来を見据えた取り組みを一段と加速させています。

この結果、当期の連結業績は、売上高・営業利益ともに前期を大幅に上回り、経常利益は5期連続の増益となりました。

国内酒類事業



事業の概況

コストコントロールの強化により 営業利益の増益を実現しました。

- 主力3ブランド(黒ラベル、エビス、麦とホップ)の缶製品は前期実績を上回る
- 新発売の「プレミアムアルコールフリー」が好調に推移
- 「ネクターサワー」のリニューアルなどにより、RTDは前期実績を上回る
- ワイン、焼酎事業は前期比増収増益を達成
- 韓国CJ、バカルディ ジャパンと提携し、マッコリ、洋酒を拡大



今後の展望

主力ブランドへの注力に加え、 成長分野での拡大を目指します。

- ビールテイストは堅調な主力3ブランドに経営資源を集中投下
- 「プレミアムアルコールフリー」の販売数量倍増を計画
- 低アルコール飲料では積極的な商品展開を推進
- ワイン、洋酒、焼酎など、ビール以外のカテゴリーで効果的なマーケティング投資を実施

国際事業



事業の概況

ベトナムのロンアン工場が竣工し、現地産ビールの生産を開始しました。

- 得意とするプレミアム市場で積極的な販売活動を展開
- スリーマン(カナダ)は5期連続で売上数量増加を記録、サッポロUSAのサッポロブランドも伸長
- サッポロベトナムのロンアン工場が生産をスタート
- 成長戦略の一環として、シンガポール、韓国、オセアニアで市場の開拓に邁進

売上高／営業利益



今後の展望

アジア、北米地域を中心に市場の開拓・深耕に注力します。

- スリーマンは、ブランド価値のさらなる向上を追求
- 米国SSCに出資し、北米飲料事業への参入に着手
- ベトナム事業は、春より本格的なマーケティングを開始するが、先行投資の影響が続くため、本格稼働から3年目の単年黒字化を目指す
- 韓国はメイル乳業との合併会社を核にビール販売を加速
- 豪州クーパーズとの提携を基盤に、オセアニア地域でビール事業を本格展開

食品・飲料事業



(サッポロ飲料)

事業の概況

より一層の持続的成長に向け利益体質の定着を図りました。

- 2011年以降3年間を飲料事業の成長フェーズと位置づけ、利益体質の定着とブランドの育成に経営資源を投入
- 効果的な販促策で「がぶ飲み」シリーズの市場定着を促進
- 「リボン」シリーズはキャラクターを活かした販促を実施
- 天然炭酸水「ゲロルシュタイナー」の需要喚起に注力
- 選択と集中の徹底によるコスト構造改革を推進

売上高／営業利益



- 2012年度より「飲料事業」及び「ポッカグループ」を統合し、「食品・飲料事業」に変更いたします。

今後の展望

一層の体質強化に努め、利益ある成長を実現します。

- 2013年に控えたポッカとの統合を見据え、基軸ブランドにマーケティング投資と営業力を集中
- 価値提案の進化を図り、商品を通したお客様とのコミュニケーションを拡大
- 「選択と集中」の徹底による収益力強化施策を推進し、さらなるローコストオペレーションを実現



食品・飲料事業

(ポッカグループ)



事業の概況

国内主カブランドの価値向上と海外事業の収益力強化に注力しました。

- 「キレートレモン」「ポッカコーヒー」などの主カブランドにマーケティング投資を集中
- 群馬工場でカップ入りスープの新ラインが稼働
- コーヒーショップ「カフェ・ド・クリエ」は好調を維持
- 海外飲料事業で原価率改善とコスト削減が着実に進展
- 香港での新店効果により海外外食事業の売上が拡大

売上高 / 営業利益

(単位:億円)



●2012年度より「飲料事業」及び「ポッカグループ」を統合し、「食品・飲料事業」に変更いたします。

今後の展望

サッポロ飲料との統合を見据え収益基盤の強化を進めます。

- モノづくりの強化と食品事業の拡充を加速
- 持続的成長へ向け、海外事業のインフラを強化
- 国内飲料事業の安定収益基盤を維持
- 成長を促進するマーケティング戦略を構築
- サッポロ飲料との経営統合に向け準備作業を本格化
- 「ポッカファンづくり」意識を全ての事業活動へ展開

外食事業



事業の概況

「エビスバー」と「別海町酒場」を核に新業態の積極展開を進めました。

- 「エビスバー」3店舗を含む計7店舗を新規出店
- 既存店3店を「おおい北海道 別海町酒場」に業態変更
- 収益構造改革としてコスト圧縮と不採算店舗の閉鎖を実施
- 既存店の来客数回復を図るため各種キャンペーンを展開
- 予約宴会の需要喚起策として法人向け営業活動を強化
- 当期末の店舗数は191店舗

売上高 / 営業利益

(単位:億円)



今後の展望

引き続き戦略的な新規出店と業態転換を推進します。

- 「エビスバー」業態などで中小型店舗を中心に出店
- 地方自治体との相互協力により「おおい北海道 別海町酒場」のほか北海道地域シリーズ業態を展開予定
- 地域特性の変化に合わせ、既存店の業態転換を促進
- 物流コストの削減をはじめとする収益構造改革を継続
- 営業推進活動などを通じて既存店の売上拡大に注力

不動産事業



その他事業



事業の概況

主要物件は高稼働率を維持、営業利益は前期比で伸長しました。

- 稼働率・賃料水準の維持と一層のコスト削減に傾注
- 「恵比寿ガーデンプレイス」など首都圏の主要物件は高稼働率を維持
- 各施設で節電対策等の省エネルギー施策を継続
- フィットネス施設「PAL浦安」の新館をリニューアル
- 新規取得の賃貸住宅「ストーリー白金台」が収益に貢献

売上高／営業利益

(単位:億円)



事業の概況

「サッポロ ポテかるっ」の売上数量が前期比132%を達成しました。

- 業界唯一の油で揚げないポテトチップス「サッポロ ポテかるっ」の売上数量が前期比132%を達成
- 「サッポロ ポテかるっ」のラインアップを強化
- スナック菓子「ビール屋さんのおつまみ」を限定発売
- サッポログループで初めて食品安全マネジメントシステム「ISO22000」を取得

売上高／営業利益

(単位:億円)



今後の展望

社名変更を機に、ブランド価値のさらなる向上に邁進します。

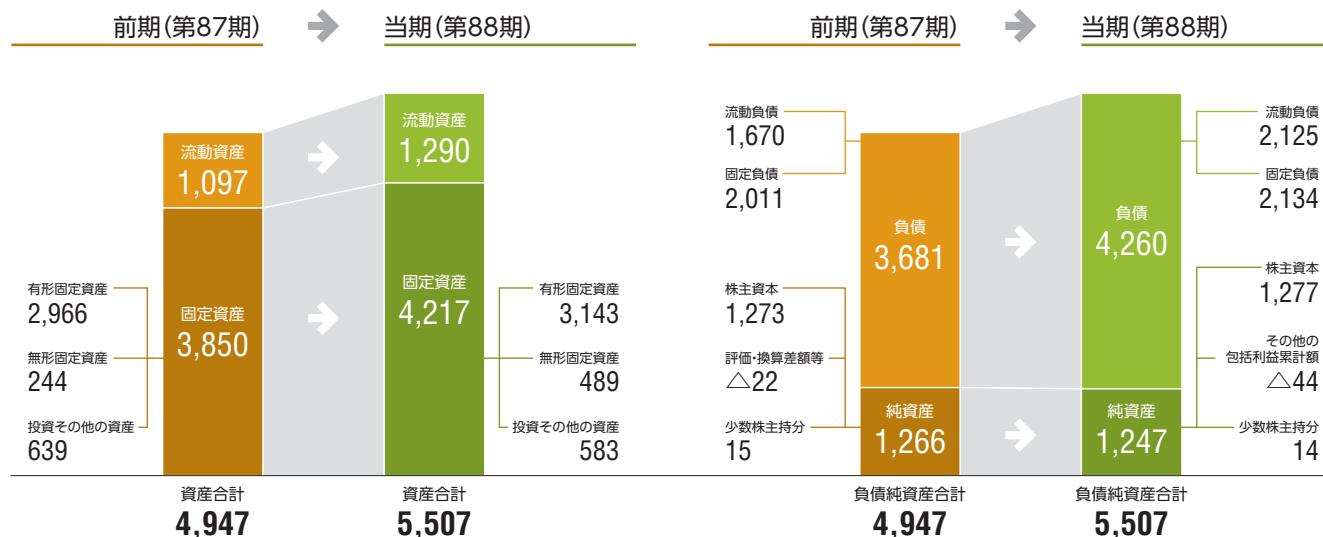
- サッポロブランドの価値を優良物件の提供を通じて幅広く訴求
- 「恵比寿ガーデンプレイス」物件の100%保有化と、2014年の20周年に向けたリニューアルを推進
- 「星和恵比寿ビル」は恵比寿地区の新たなキースポットに、「サッポロ銀座ビル」はグループを代表する施設にするべく再開発を検討。

今後の展望

「食」の安全品質向上と新たな商品提案に取り組みます。

- 「サッポロ ポテかるっ」の拡販とラインアップ強化を継続
- 「新しく楽しくそして自然な食生活を」をスローガンに、市場にない新しい商品を提案
- 「食」の安全品質の徹底に邁進

II 連結貸借対照表の概要 12月31日現在 (単位:億円)



II 資産について

ポッカグループの新規連結、サッポロ飲料(株)の株式購入時に発生したのれんの増加等によって、前期末と比較して559億円増加し、5,507億円となりました。

II 負債について

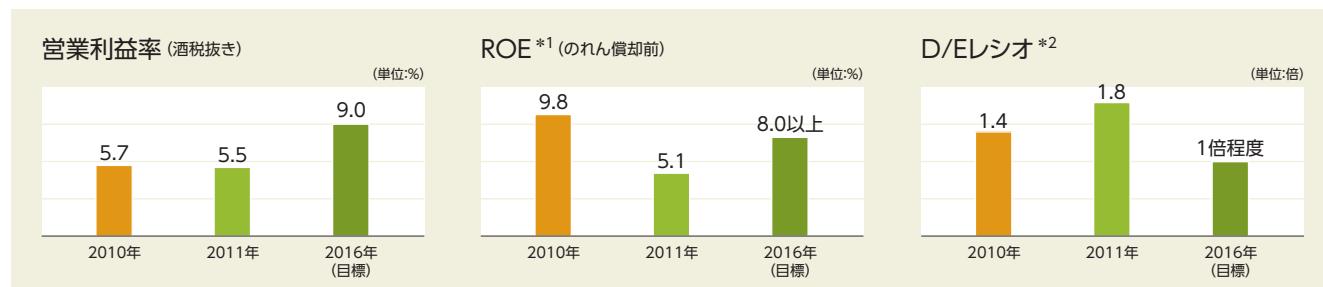
預り金の減少、社債の減少等があった一方、前述の新規連結、コマーシャル・ペーパーの発行等によって、前期末と比較して578億円増加し、4,260億円となりました。

II 純資産について

期末配当の実施、円高による為替換算調整勘定の減少等によって、前期末と比較して18億円減少し、1,247億円となりました。

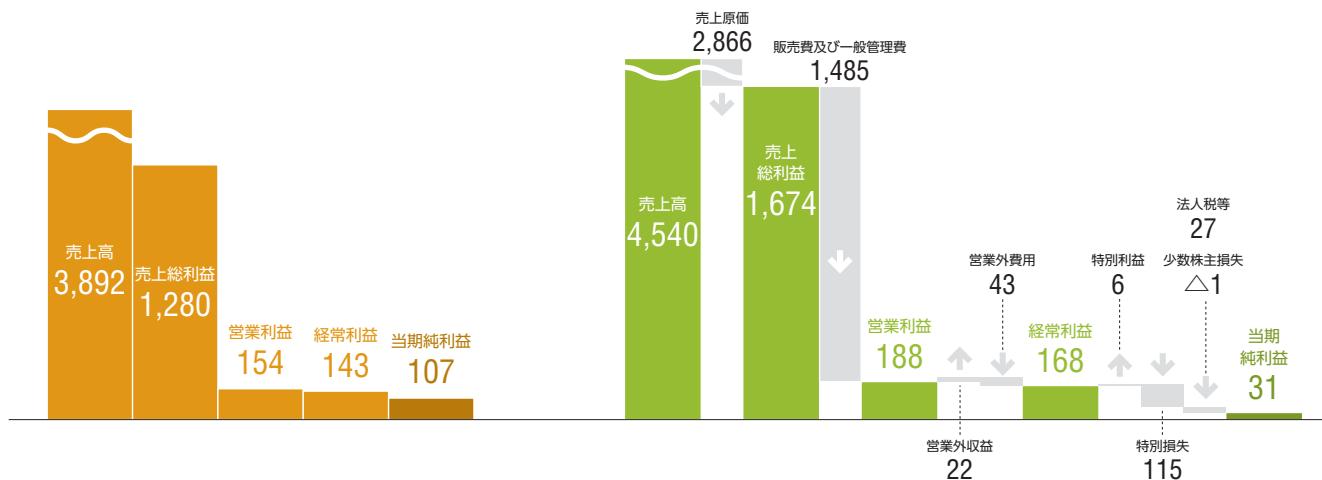
II サッポログループ新経営構想における経営指標

*1 ROE:自己資本利益率 *2 D/ELシオ:負債資本比率



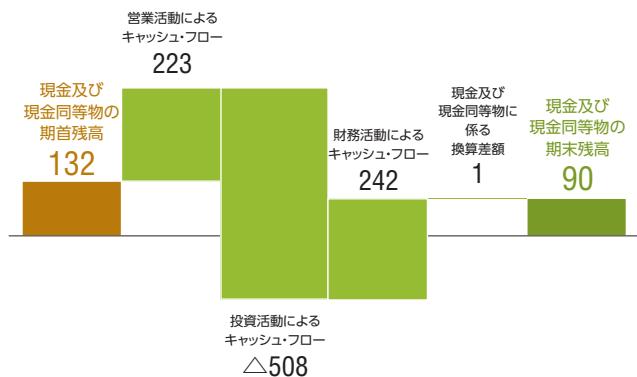
II 連結損益計算書の概要 1月1日~12月31日 (単位:億円)

前期(第87期) → 当期(第88期)



II 連結キャッシュ・フロー計算書の概要 1月1日~12月31日 (単位:億円)

当期(第88期)



II 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は、223億円(前期比51億円、19%減)となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益58億円、減価償却費244億円等による増加要因と、売上債権の増加47億円、預り金の減少41億円、未払酒税の減少16億円、たな卸資産の増加15億円等の減少要因によるものです。

II 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果使用した資金は、508億円(前期比482億円、1,861%増)となりました。これは主に、連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出186億円、関係会社株式の取得による支出161億円、有形固定資産の取得による支出116億円等があったことによるものです。

II 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果得られた資金は、242億円(前期は181億円の支出)となりました。これは主に、コマーシャル・ペーパーの純増加額130億円、短期借入金の純増加額131億円、長期借入れによる収入386億円、社債の発行による収入99億円等があった一方、長期借入金の返済による支出249億円、社債の償還による支出200億円等があったことによるものです。



会社概要 (平成23年12月31日現在)

商号	サッポロホールディングス株式会社 SAPPORO HOLDINGS LIMITED
設立	1949年9月1日(創業明治9年)
資本金	53,886,649,941円
事業内容	持株会社
連結対象会社数	63社(連結子会社55社、持分法適用会社8社)
従業員数	45名(グループ従業員数: 6,649名)
本社	〒150-8522 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	03-6859-2303(経営戦略部)

役員 (平成24年3月29日現在)

代表取締役会長	村上 隆男
代表取締役社長兼グループCEO	上條 努
常務取締役	田中 秀典
常務取締役兼グループ執行役員	持田 佳行 サッポロインターナショナル株式会社 代表取締役社長
常務取締役兼グループ執行役員	寺坂 史明 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	加藤 容一 サッポロ不動産開発株式会社 代表取締役社長
取締役	森本 達二 経営戦略部長
取締役(社外)	田中 宏 株式会社クレハ 相談役
取締役(社外)	服部 重彦 株式会社島津製作所 代表取締役会長 田辺三菱製薬株式会社 社外取締役 文部科学省宇宙開発委員会委員
取締役(社外)	池田 輝彦 花王株式会社 社外取締役 横河電機株式会社 社外監査役 株式会社エフエム東京 社外監査役
常勤監査役	山田 良一
監査役	飯田 啓二
監査役(社外)	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(社外)	佐藤 順哉 弁護士 生化学工業株式会社 社外監査役 三井金属鉱業株式会社 社外監査役 株式会社ニッキ 社外取締役
グループ執行役員	堀 雅寿 サッポロ飲料株式会社 代表取締役社長 株式会社ポッカコーポレーション 取締役会長
グループ執行役員	平町 聡 サッポログループマネジメント株式会社 代表取締役社長
グループ執行役員	刀根 義明 株式会社サッポロライオン 代表取締役社長

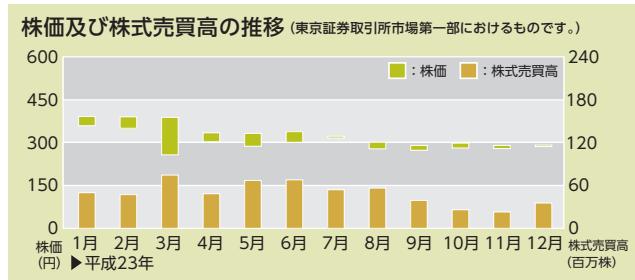
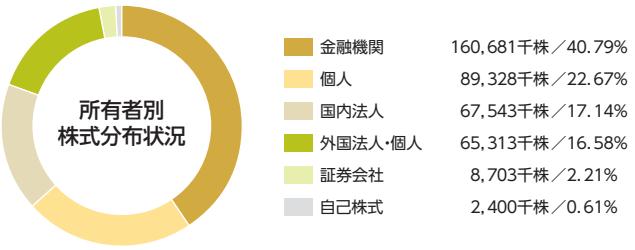
株式の状況 (平成23年12月31日現在)

発行済株式総数……393,971,493株
株主数……………57,700名

大株主(上位10名及びその状況)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	20,427	5.22
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	18,187	4.64
日本生命保険相互会社	12,332	3.15
資産管理サービス信託銀行株式会社 退職給付信託 みずほ信託銀行口	12,212	3.12
明治安田生命保険相互会社	10,434	2.66
農林中央金庫	9,375	2.39
株式会社みずほコーポレート銀行	8,698	2.22
丸紅株式会社	8,246	2.11
大成建設株式会社	7,000	1.79
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	4,838	1.24

*上記大株主の状況は株主名簿によります。また、持株比率は自己株式(2,400,991株)を控除して計算しています。





株主メモ

事業年度	1月1日から12月31日まで
配当金受領の株主確定日	12月31日及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
単元株式数	1,000株
上場証券取引所	東京(第一部)、札幌
証券コード	2501
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
同連絡先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 (フリーダイヤル)0120-288-324 (ご利用時間:土・日・休日を除く9:00~17:00) 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/
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 http://www.sapporoholdings.jp/ といたします。 ただし、やむを得ない事由により、電子公告をす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。
特別口座	特別口座とは、株券電子化前に証券会社等に口座を開設し、証券保管振替機構に株券を預託されなかった株主様の権利を保全するために、当社が上記のみずほ信託銀行株式会社に開設した口座のことをいいます。

ホームページのご案内

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

当社のホームページでは株主の皆様に対して、IR情報や決算情報をはじめとした情報開示を行っていますので、是非ご利用ください。

また、当ホームページから各事業会社のホームページサイトへ入ることができます。



株式事務に関するご案内

証券会社でお取引をされている株主様

お手続き
お問い合わせ先 お取引のある証券会社

お手続き内容 住所変更、氏名・名称・代表者変更、単元未満株式の買取・買増請求、配当金受取り方法のご指定、相続に伴うお手続き等

特別口座に記録されている株式をお持ちの株主様

＜特別口座の口座管理機関＞
左記の株主名簿管理人(みずほ信託銀行株式会社証券代行部)

お手続き
お問い合わせ先 取次所
みずほ信託銀行株式会社 全国各支店
みずほインバスターズ証券株式会社 本店
及び全国各支店

お手続き内容 住所変更、氏名・名称・代表者変更、単元未満株式の買取・買増請求、配当金受取り方法のご指定、相続に伴うお手続き等

特別口座では、株式の売却はできません。売却するには、証券会社にお取引の口座を開設し株式の振替手続きが必要となります。

特別口座での留意事項 ※単元未満株式の買取・買増請求は特別口座のままで可能です。詳しくは、左記の株主名簿管理人(みずほ信託銀行株式会社証券代行部)にお問い合わせください。

※未払配当金のお支払いにつきましては、両株主様ともに上記の取次所が承ります。

※未払配当金のお支払いのうち、配当金額収証でのお受け取りにつきましては、上記取次所に加え、株式会社みずほ銀行の本店でも承ります。



ホームページ機能が充実しました!



サッポログループの業績内容をよりご理解いただけるように、
当社ホームページ上に、オンライングラフシステムを導入しました。

特徴

- グラフ化することで、決算情報を視覚的にご理解いただけます。
- 決算短信に掲載している数値をすべてグラフ化できます。
- グラフの種類や項目を、お好みに合わせて自由に選択して表示することができます。
- 過去10年間の四半期ごとのデータを保持しているため、業績推移も容易にわかります。

是非一度、お試しください!

オンライングラフの掲載場所

トップページ ▶ 株主・投資家の皆様へ ▶ オンライングラフ

第88回定時株主総会 決議ご通知

平成24年3月29日開催の当社第88回定時株主総会において、
下記のとおり報告並びに決議されましたので、ご通知申し上げます。

記

報告事項

- 第88期(平成23年1月1日から平成23年12月31日まで)事業報告、連結計算書類並びに会計監査人及び監査役会の連結計算書類監査結果報告の件
- 第88期(平成23年1月1日から平成23年12月31日まで)計算書類報告の件
本件は、上記につき、各内容を報告いたしました。

決議事項

第1号議案 剰余金の配当の件

本件は、原案のとおり承認可決され、期末配当は1株につき7円と決定いたしました。

第2号議案 取締役10名選任の件

本件は、原案のとおり、取締役に村上隆男、上條努、田中秀典、持田佳行、寺坂史明、加藤容一、田中宏の7氏が再選され、新たに、森本達二、服部重彦、池田輝彦の3氏が選任され、それぞれ就任いたしました。
なお、田中宏、服部重彦、池田輝彦の3氏は、社外取締役であります。

第3号議案 監査役3名選任の件

本件は、原案のとおり、監査役に竹原功氏が再選され、新たに、飯田啓二、佐藤順哉の両氏が選任され、それぞれ就任いたしました。
なお、竹原功、佐藤順哉の両氏は、社外監査役であります。

第4号議案 補欠監査役1名選任の件

本件は、原案のとおり、補欠監査役に矢田次男氏が選任されました。
なお、同氏は社外監査役の補欠監査役として選任されております。

第5号議案 退任取締役に対し退職慰労金支給の件

本件は、原案のとおり承認可決されました。

以上

第88回定時株主総会における議決権行使結果について

議決事項に対する、賛成、反対の意思表示に係る議決権の数、結果等については当社ウェブサイト(<http://www.sapporoholdings.jp/>)をご覧ください。

恵比寿ガーデン プレイスにおける 省エネ活動

サッポロ不動産開発

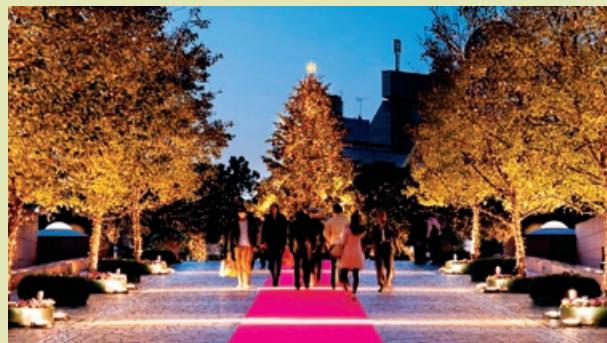
サッポロ不動産開発(旧社名:恵比寿ガーデンプレイス)では、地球温暖化防止のために、さまざまな取り組みをしています。

皆様に提供するサービスを通じて、設備面・運用面の両面から省エネルギーに積極的に取り組むとともに、利用者の皆様への情報発信をしていきます。

ISO50001

—業界初の認証取得—

恵比寿ガーデンプレイスへの熱供給を担う東京エネルギーサービスで2011年8月にエネルギーマネジメントシステム「ISO50001」の認証を、日本のエネルギー業界及び不動産業界では、初めて取得しました。ISO50001は、エネルギーパフォーマンス、エネルギー効率や省エネルギーの継続的改善を図ることを目的としています。すでに取得している環境マネジメントシステム「ISO14001」とあわせて、最適な運用を追求しています。



クリスマスイルミネーション

—消費電力を従来の1/6に—

毎年恒例となっているクリスマスイルミネーションに太陽光発電のパネルを導入しました。さらに、全ての電球をLEDに変更し、電球の数を10万個から6万個に減らすことで、消費電力を従来の1/6にまで減らすことができました。



太陽光発電

—エントランスホールの照明に利用—

恵比寿ガーデンプレイス施設内にあるガラススクエア屋根に太陽光パネルを88枚設置しました。この設備は、最大20kWh(年間約19,000kWh)を発電するシステムです。発電した電気は、恵比寿ガーデンプレイスタワーの1階エントランスホール照明用電源として供給しています。

エントランスホールには42インチモニターを設置し、現在の発電状況、CO₂削減量を表示。太陽光発電の利用が地球温暖化にどのようにつながるかも含めた映像を提供し、施設全体として地球温暖化防止に取り組む施設を目指しています。



ブランド SAPPORO Brand Story ストーリー

Vol.1 ポッカレモン100

発売から55年 主役をいつも引き立てる、 健康とおいしさの名脇役

初任給が数千円だった1950年代、レモンは1個100円以上する高級品でした。当時、バーを経営していたポッカの創業者 谷田利景が、カクテルによく使われる生レモンの代替品として合成レモン液を開発したところ、“便利で安価”と他の店からも引き合いが殺到。この合成レモン液を瓶詰製品で販売したのが当社創業のきっかけです。

1960年には食生活の洋風化に合わせて家庭向けに「ポッカレモン」を発売。いっきに浸透し大ヒット商品となりました。その後、100%レモン果汁が主流となり、時代に合わせて容器を進化させながら常にそのおいしさと品質を守り続けています。これからも、レモンのおいしさ、レモンの持つ素晴らしい健康価値をお届けしながら、お客様の健やかな食生活に貢献してまいります。



レモン忍者「レモンじゃ」が、レモンの魅力や使い方を伝える!

レモンはビタミンC、クエン酸、ポリフェノール、リモネンなどのカラダにうれしい成分を含み、料理や飲み物を引き立てる名脇役。そんなレモンが持つさまざまなチカラを、秘伝の術でわかりやすく伝えていきます。



レモンじゃ

1957
Debut!



1960

家庭用
「ポッカレモン」発売



1972

100%レモン果汁
「ポッカ100レモン」発売



1986

グリーンビン化



2000

樹脂キャップ、
エコロジーボトルへ



2007

持ちやすいビン型、
ビンに点字を刻印

2012現在

発売55周年



サッポロインターナショナル

アメリカの最大手 PBチルド飲料メーカーの 株式を51%取得

～北米における存在感を高めています～

サッポロインターナショナルは、アメリカのPBチルド飲料メーカー、シルバースプリングスシトラス(SSC)の発行済株式の51%を2012年1月に取得しました(P4参照)。SSCは、アメリカ、カナダで大手組織小売チェーンや大手飲料メーカーを取引先とする、PBチルド飲料のアメリカ最大手メーカーです。1994年にトヨタウシオウアメリカが100%の株式を取得し、着実に成長してきましたが、飲料の商品開発品質管理などのノウハウを持つサッポログループと取り組むことで、さらなる成長を目指します。

サッポログループは、北米における飲料事業の知見を深め、新たな事業の柱を構築してまいります。



アメリカは、現在も毎年約300万人もの人口増加が続いています。PB商品は、流通チェーンにとって、差別化・ブランド力強化のための重要な商材となっていることに加え、健康志向の高まりから、同社の主力商品である100%ジュースのニーズも高まっています。

外食事業

「YEBISU BAR」

出店加速と

「銀座ライオン」

ブランドのPR強化

～中小店舗の出店に注力します～

2009年から東京・大阪に展開している「エビスの魅力と世界観を楽しむ」がコンセプトのエビス専門ビヤバー「YEBISU BAR」を、2月に赤坂、3月に東京駅黒塀横丁、銀座二丁目、大崎ニューシティと、連続して4店舗出店しました。これで「YEBISU BAR」は9店舗となります。

また、2月にサッポロライオンの旗艦店舗「ビヤホールライオン銀座七丁目店」の内装イメージを踏襲したコンパクトなお店「銀座ライオン丸の内センタービル店」を開店しました。歴史と伝統を守り続けてきた「銀座ライオン」ブランドの価値を見直し、今後の展開に力を入れています。

2012年は、30～50坪程度の中小店舗を中心に出店の機動力を上げ、積極的な店舗展開を進めてまいります。



●YEBISU BAR 赤坂店(写真上)
東京都港区赤坂3-10-17 マーカスビル1F
TEL:03-3560-9280

●銀座ライオン 丸の内センタービル店(写真下)
東京都千代田区丸の内1-6-1 丸の内センタービルB1F
TEL:03-5293-5036



サッポロ飲料

ハーブが香る天然水

天然水にハーブとほんのりとした甘さを加え、ハーブが心地よく香るリフレッシュ系レタウォーター。



500mlペットボトル
3月12日(月)発売
価格/140円(税抜)

サッポロ飲料

ソルティ・バブルス グレープフルーツ

グレープフルーツの甘さと酸味を塩で引き立てた、大人が楽しめる炭酸飲料です。



400mlペットボトル
4月2日(月)発売
価格/140円(税抜)

ポツカ

ポツカ 韓湯美味 韓流ダシの素

牛の旨みに、ニンニク、玉ねぎの風味を活かして濃厚に仕上げた韓国風だし。素。韓湯美味ナムルの素(キムチ味、うま塩味、各157円)も同時発売。



2月20日(月)発売
価格/210円(税込)

Column

「グランポレール 勝沼ワイナリー」が リニューアルオープン!

1976年創業のグランポレール勝沼ワイナリーは、日本ワインの世界的な高評価や、国産ぶどう100%ワインへの関心の高まりを受け、国産原料と手間隙かけた醸造にこだわったプレミアムワイナリーにリニューアルし、4月17日にグランドオープンします。

新ワイナリーは、国産ぶどう100%のプレミアムワイン「グランポレール」シリーズのこだわりを体感いただくため、つくり手が直接ワインづくりやその想いをお伝えするツアーやセミナーを開催します。ぶどう園やゆったりと試飲ができるサロンも新設いたしましたので、ぜひ一度、勝沼へお越しください。



つくり手によるツアー、セミナーを実施中。完全予約制(有料)です。

グランポレールブランドサイトはこちら <http://www.sapporobeer.jp/wine/gp/>

●ワイナリーの情報は、4月上旬頃に掲載する予定です。

サッポロファインフーズ

「サッポロポテかるっ スパイシーレモン味」

ポツカのレモンパウダーを使用した、ポツカコーポレーションと初のグループコラボレーション商品。



3月5日(月)
沖縄を除く全国で発売
価格/参考小売価格150円(税抜)



サッポロビール

エビスへザ・ホップ

特長は、爽やかなホップの香り。今回はチエゴ政府認証エリートグレードのザーツ種苗から収穫された希少なエリートザーツホップを本商品のために調達しました。原料にこだわるエビスだからこそ提供できる一品です。

350ml缶、500ml缶
4月4日(水)限定アンコール発売
価格／オープン



サッポロビール

北海道限定商品 「サッポロ大地のZERO」

サッポロビール初、糖質ゼロの新ジャンルを北海道限定で発売。北海道産原料にこだわりの北海道産大麦麦芽全量と希少な富良野産ホップを一部使用。素材の香り・味を活かした、爽やかな味わいを実現しました。

350ml缶、500ml缶
4月11日(水)発売
価格／オープン



サッポロビール

「バカルディモヒート」 「バカルディキューバリブレ」

昨年5月に提携したバカルディジャパンとサッポロビールによる商品。世界NO.1ラムブランド「バカルディ」ラムを使用した、本格カクテルを、家庭でも手軽に楽しんでもいただけます。

350ml缶
4月25日(水)発売
価格／189円(税抜)



サッポロビール

いも焼酎こくいも 1.8リットル紙パック

すっきりとした味わいをベースに、黒麹で仕込んだ粗濾過(あらろか)原酒で香りとコクを実現。甕(かめ)貯蔵酒の一部使用でまろやかな深みをプラスし、辛い味わいをお手頃価格でお楽しみいただける商品です。

3月14日(水)発売
価格／参考小売価格1,386円(税抜)





「黒ラベル」発売35周年 さらなるロングセラーへ

★担当が「びん」です



2012年、発売35周年を迎える「黒ラベル」。ロングセラー商品でありながら、つまさを進化させることで、現在もファンを増やし続けています。昨年の対前年販売数量比は、ビールカテゴリの総需要の伸びを上回り、特に缶商品は103%に伸びました。発売35周年を記念して行うキャンペーンでは、CM「大人エレベーター」の撮影現場にご招待する企画に始まり、TVCMや店頭での商品展開、イベントなどでの情報発信を続けていきます。

お客様との出会いの場を広げ、さらにはブランド価値を高めてまいります。



サッポロ生ビール黒ラベル

サッポロブランド戦略部
マネージャー

武内 亮人

「サッポロ生ビール黒ラベル」のルーツは、1977年4月1日に発売された「サッポロびん生」。当時、黒いラベルが印象的だったことから、お客様から「黒ラベル」の愛称で親しまれました。その後、1989年に「黒ラベル」が正式ブランド名に。お客様が名付け親の、ロングヒット商品です。

キャンペーンに関する情報は、ブランドサイトをご参照ください。 <http://www.sapporobeer.jp/beer/index.html>

サッポロビール

4月から発売する バカルディカクテルの 由来をご紹介します

キューバ発の国民的人気カクテル

「モヒート」

16世紀頃から飲まれていた「ドラケ」というカクテルに、19世紀のキューバで生まれた上質な「バカルディ」ラムを使ったレシピが躍人気に。これが「モヒート」と名付けられ、キューバ発の国民的人気カクテルとして、世界中で楽しめるようになりました。なお、「モヒート」(MOJITO)という名前は、ブードゥー教の「MOJO(魔法をかける)」という言葉に由来しています。



キューバ独立に縁の深い、有名なロングカクテル

「キューバリブレ」

独立を果たした1898年のキューバにて、アメリカ軍ラッセル大尉が、キューバで人気の「バカルディ」ゴールド・ラムをアメリカのコーラで割り、ライムを搾り入れて飲んだレシピが広がったことが始まりです。このカクテルは、ラッセル大尉とその仲間たちによって、キューバ独立にちなみ、「キューバリブレ(キューバの自由)」と命名されました。



詳しくは次ページをご覧ください

4月発売の「バカルディ モヒート」「バカルディ キューバリブレ」

CM of SAPPORO

エビスビール
「傘づくし」篇



美しい日本のもてなしの心、 その魅力を伝えます

発売から2012年で122年目の「エビスビール」。新CMでは「エビスビール」のイメージとして持たれている「日本」の美しさだけでなく、日本人の心のつながりや優しさ、思いやりの気持ちを『もてなし』という言葉で表現しています。イメージキャラクターにはお馴染みの役所広司さんに加え、挑戦し続けるエビスの躍動感を表現するために松山ケンイチさんを新キャラクターとして起用し、より幅広い層からの共感を狙いました。真っ赤に染まった和傘を背景にお二人が「エビスビール」を堪能するシーンは、四季の豊かな日本特有の文化である「色彩美」を意識した新たなエビスの世界観を表現しました。

もてなしの国の「傑作」「エビスビール」を、新CMで感じてください。



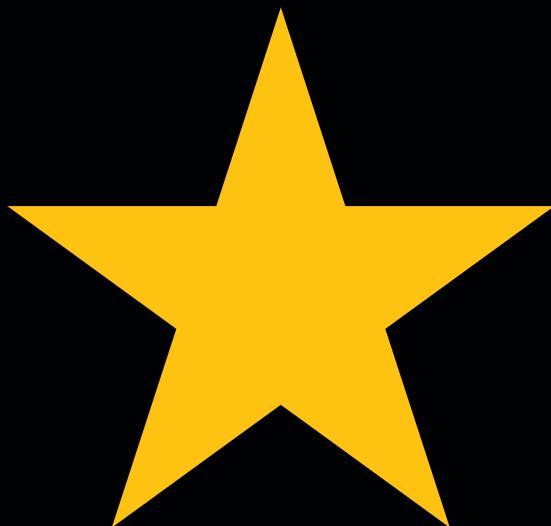
CMエピソード

松山ケンイチさんは、今回が初めてのエビスの撮影でしたが、「早く飲みたい」とずっとワクワクされていました。いよいよ松山さんが「エビスビール」を飲むシーン。思わず「うまいっ!」と言葉がこぼれ、現場のスタッフから思わずため息が漏れ出るほど気持ちの乗った撮影ができました。

Vol.8

新経営体制スタート

SAPPOROの「明日」をお伝えします。



SAPPORO

サッポロホールディングス株式会社