

平成16年1月15日

サッポロビール株式会社

課税移出(引取)数量報告 平成15年・年間分

サッポロビール(株) 広報室

下記の通りご連絡申し上げますので、よろしく御取計ください。

単位:KL、千函、%

<課税移出・年間計>		本年キロリットル	本年大瓶換算	前年比	前年キロリットル	前年大瓶換算
①ビール	国産	535,396	42,290	▲ 8.0	581,701	45,948
	輸入	4,103	324	▲ 0.8	4,136	327
	小計	539,499	42,614	▲ 7.9	585,837	46,275
②発泡酒	国産	314,632	24,852	▲ 19.0	388,218	30,665
	輸入	0	0	-	0	0
	小計	314,632	24,852	▲ 19.0	388,218	30,665
③ドラフトワン		2,882	228	-	0	0
総計(①+②+③)		857,012	67,694	▲ 12.0	974,055	76,940
ビール+発泡酒(①+②)		854,131	67,467	▲ 12.3	974,055	76,940
発泡酒+ドラフトワン(②+③)		317,514	25,080	▲ 18.2	388,218	30,665

*③の項目の品目・税率区分は「雑酒 その他雑酒②」だが、当社の当該品は一つだけなので「ドラフトワン」と記した。

*国産は課税移出、輸入は課税引取り。大瓶換算は1函=12.66%。 *全ての数は表示の1桁下を四捨五入して算出。

*前年比は1函単位の実数から算出しているため、千函・万函単位の本表の表示数からの逆算とは異なることがある。

<ブランド別販売状況>

単位:万函、%

	<下期>			<累計>		
	本年函数	前年比	前年函数	本年函数	前年比	前年函数
黒ラベル	1,617	▲ 12.5	1,848	3,031	▲ 14.2	3,534
エビス計	645	25.0	516	1,002	16.8	858
ギネス	17	6.6	16	32	6.2	30
生搾り計	1,075	6.4	1,011	2,155	7.5	2,005
鮮烈発泡	0	-	0	70	-	0
のみごたえ	41	-	0	101	-	0
ドラフトワン	21	-	0	21	-	0

<トピックス>

市場動向 : ビールは約91%、発泡酒は約99%、合計では約94%と前年を大きく下回ったと推定されます。発泡酒増税、記録的冷夏、更に長引く不況が影を落とし、きわめて厳しい市場環境になっています。

当社全般 : 当社ビールは、エビス及びエビス黒の健闘で、ビール総需要を超える水準まで回復してきました。発泡酒は、基幹の北海道生搾りがファミリーブランドを加えて順調な市場定着を示したのに対し、新製品群が予想外の不調となり、トータルでは前年水準を割り込みました。この結果、合計では数量減となり、2年連続のシェアダウンとなりました。

黒ラベル : 架空のビール祭りを描いたTVCMも好評で、一貫したブランドイメージの蓄積を進めています。前年比では総需要に及びませんでしたが、業務用樽生設置店増加などの効果が出始めています。

エビス : エビスは856万函(前年比99.7%)とビール総需要を1割近く凌駕し11年連続シェアアップを達成しました。5月発売のエビス黒は当初計画60万函を大きく超える146万函と大ヒット。相乗効果で既存エビスは下半期524万函(前年比101.5%)と、上半期(97.0%)より前年比も上昇しました。その結果、合計1002万函(前年比116.8%)と、史上初の1000万函超を達成しました。

ギネス : 02年に前年比147%と急伸長を果たし過去最高の30万函を達成したギネスですが、03年も成長を続けています。近年のアイリッシュパブ展開が奏功し、ブランド拡大が進んでいます。

生搾り : 生搾りという定番ブランドの上に機能性を付加してのファミリーブランド展開が奏効し、発売以来3年連続で2000万函を達成しました。生搾り独自の鮮度感がブランドの基調として評価されています。

「生搾りHalf&Herb:3月発売:152万函販売」「生搾りFIBER:9月発売:100万函販売」

「生搾りとれたてホップ:11月発売:39万函販売:数量限定」がファミリーブランドの3品種です。

ドラフトワン : 9月に九州北部4県限定で発売し、当初計画17万函を大きく凌駕する21万函を販売しました。かつてないスッキリした味わいと125円という価格の実現が人気の秘密です。

本年2月4日から全国展開を開始し、年間1000万函を計画しています。

以上