



SAPPORO

2023年度 第1四半期決算説明資料

※資料中、会社名の記載については以下の略称を使用しております。

SH社：サッポロホールディングス株式会社 SB社：サッポロビール株式会社 SLN社：株式会社サッポロライオン

PS社：ポッカサッポロフード&ビバレッジ株式会社 SRE社：サッポロ不動産開発株式会社

2023年5月11日

URL <https://www.sapporoholdings.jp>

1. 決算概要	・・・ P.3~P.14
2. 参考資料	・・・ P.15~P.27

決算：増収・事業利益改善

(億円)	2022 Q1 実績	2023 Q1 実績	増減	増減率
売上収益	932	1,088	155	16.6%
事業利益 (売上収益 - 売上原価 - 販管費)	▲64	▲29	35	—
営業利益	▲45	▲33	12	—
税引前利益	▲43	▲38	5	—
親会社の所有者に帰属する当期利益	▲40	▲36	4	—

- 全ての段階損益が改善
- 原材料高騰等のコストアップは価格改定で着実に吸収
- 売上収益、事業利益ともにコロナ前（2019年）を超える水準に
- 計画に対しては想定通りの進捗

主要なトピックス

- 酒類事業において業務用販売数量および外食事業既存店売上高が順調に回復
- 黒ラベル缶は+2%と前年越え（ビール缶総需要▲9%）
新商品「ニッポンのシン・レモンサワー」好調、RTDを牽引
- 海外でのサッポロブランド売上好調トレンドは継続
- コロナ禍で実施した外食事業、食品飲料事業の構造改革が着実に利益寄与

2023年Q1 決算ハイライト



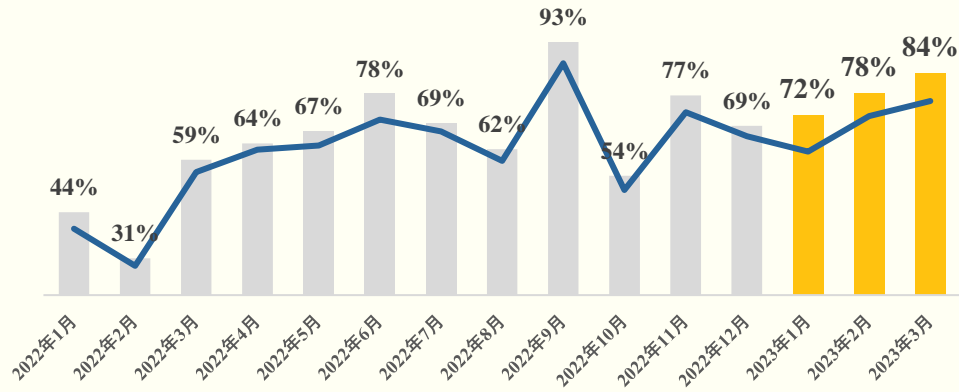
(億円)	2022 Q1 実績	2023 Q1 実績	増減	増減率
売上収益	932	1,088	155	16.6%
売上収益（酒税抜き）	720	852	131	18.2%
海外売上収益	183	259	76	41.7%
EBITDA	▲14	20	34	—
事業利益 <small>（売上収益－売上原価－販管費）</small>	▲64	▲29	35	—
事業利益率	▲6.9%	▲2.7%	—	—
その他の営業収益・費用	19	▲3	▲22	—
営業利益	▲45	▲33	12	—
税引前利益	▲43	▲38	5	—
親会社の所有者に帰属する当期利益	▲40	▲36	4	—

業績に影響を及ぼす外部環境の状況

新型コロナウイルスの影響に関して

- 国内酒類事業の業務用販売数量および外食事業の売上高は回復基調

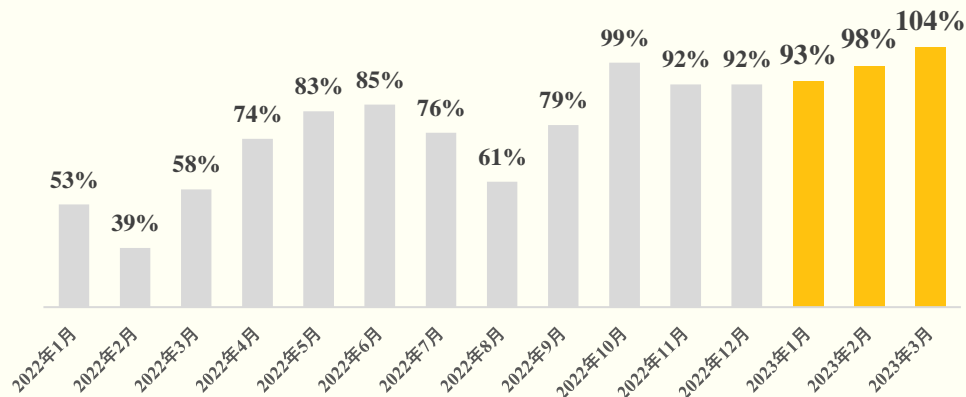
国内酒類



棒グラフ：業務用（瓶・樽）販売数量実績（2019年比）

折れ線グラフ：当社推計_業務用総需要（2019年比）

外食

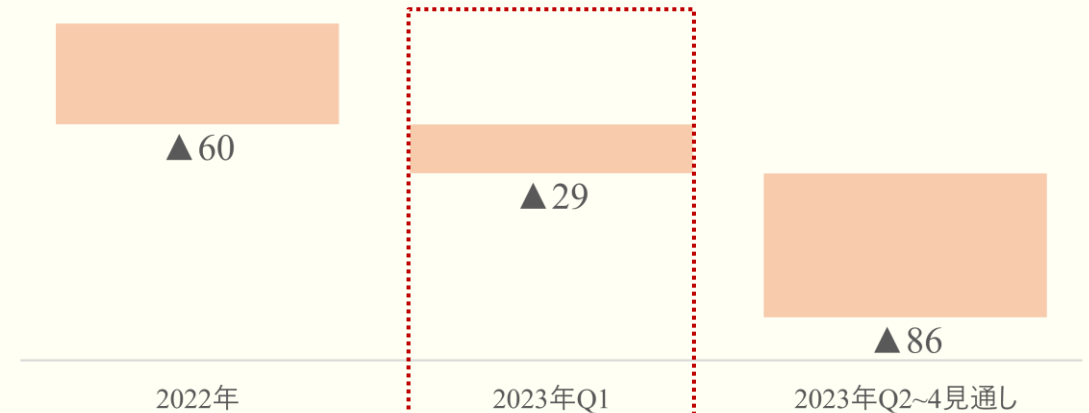


棒グラフ：SLN社既存店売上実績（2019年比）

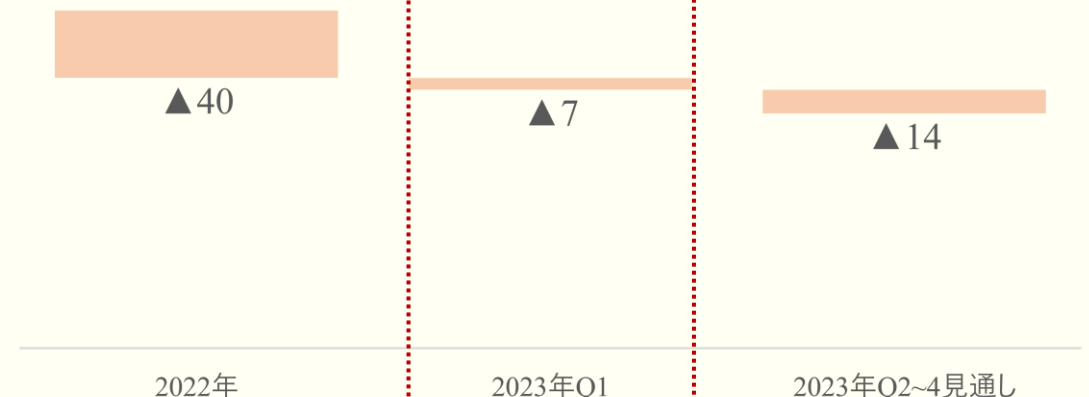
原材料高騰等のコストアップに関して

- 対2022年で▲135億円のコストアップが見込まれるが、各種価格改定で対応。追加のコストアップリスクは状況を注視しながら対策を行う。

国内



海外



2023年Q1 決算ハイライト



(億円)	2022 Q1 実績	2023 Q1 実績	増減	増減率
売上収益	932	1,088	155	16.6%
酒類事業	606	766	160	26.5%
国内酒類	461	540	79	17.2%
海外酒類	121	183	62	51.1%
外食	23	43	19	83.4%
食品飲料事業	277	268	▲ 9	▲ 3.1%
国内食品飲料	223	202	▲ 21	▲ 9.4%
海外飲料	54	66	12	22.8%
不動産事業	50	53	4	7.1%
その他・全社	0	0	0	7.0%

(億円)	2022 Q1 実績	2023 Q1 実績	増減	増減率
事業利益	▲ 64	▲ 29	35	—
酒類事業	▲ 39	▲ 5	34	—
国内酒類	▲ 28	▲ 2	26	—
海外酒類	▲ 1	▲ 4	▲ 3	—
外食	▲ 10	1	11	—
食品飲料事業	▲ 10	▲ 3	7	—
国内食品飲料	▲ 13	▲ 7	6	—
海外飲料	3	4	1	26.6%
不動産事業	1	▲ 0	▲ 1	—
その他・全社	▲ 16	▲ 21	▲ 5	—

*SPB: SAPPORO PREMIUM BEER

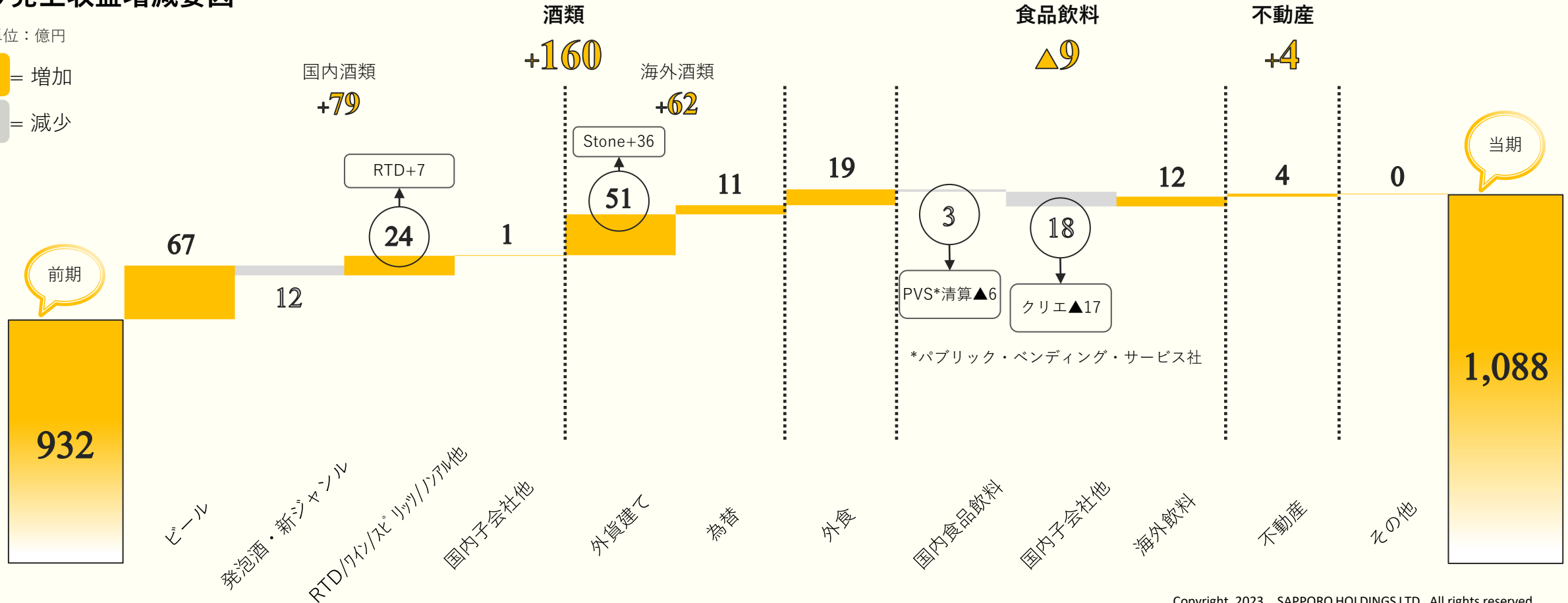
食品飲料事業は前年のカフェ事業譲渡、自動販売機オペレーター子会社の清算などにより減収だが、国内のビール・RTD数量増や海外のSPB*好調に加えて、価格改定効果やStone社新規連結効果もあり増収

売上収益増減要因

単位：億円

■ = 増加
■ = 減少

為替の影響+19億円：海外酒類+11億円、海外飲料+8億円



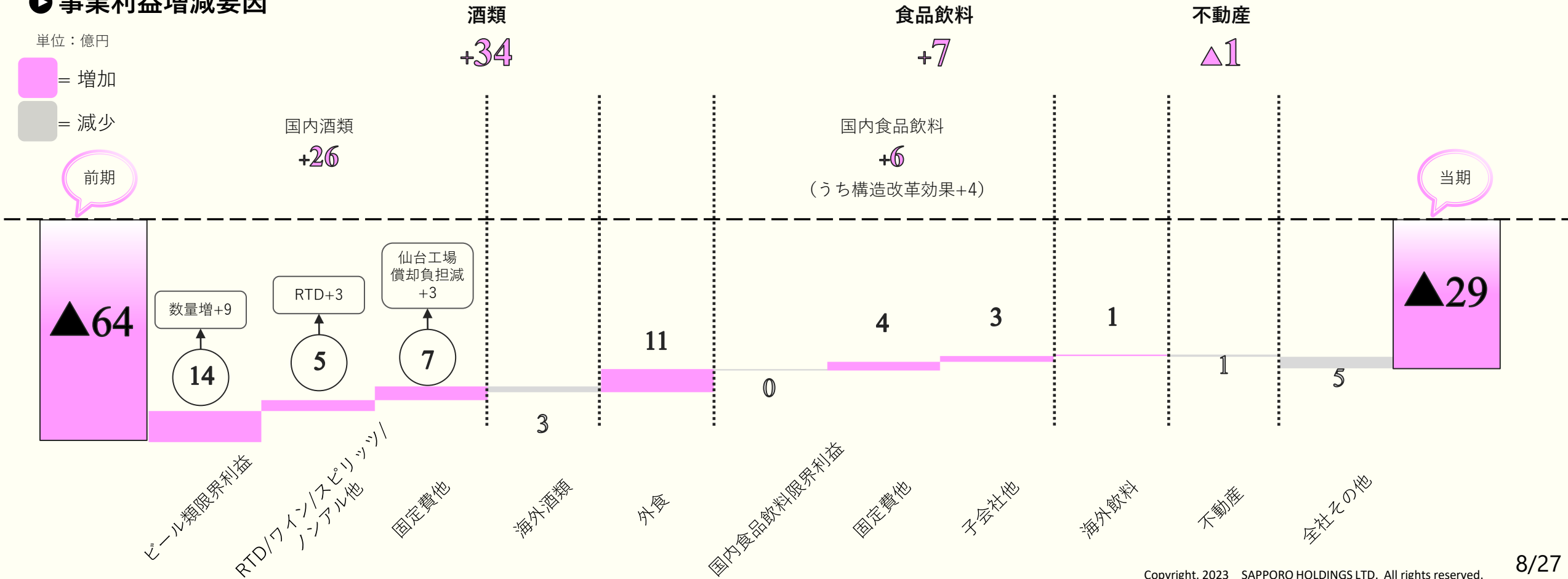
増収効果や外食事業、食品飲料事業の構造改革効果により増益

事業利益増減要因

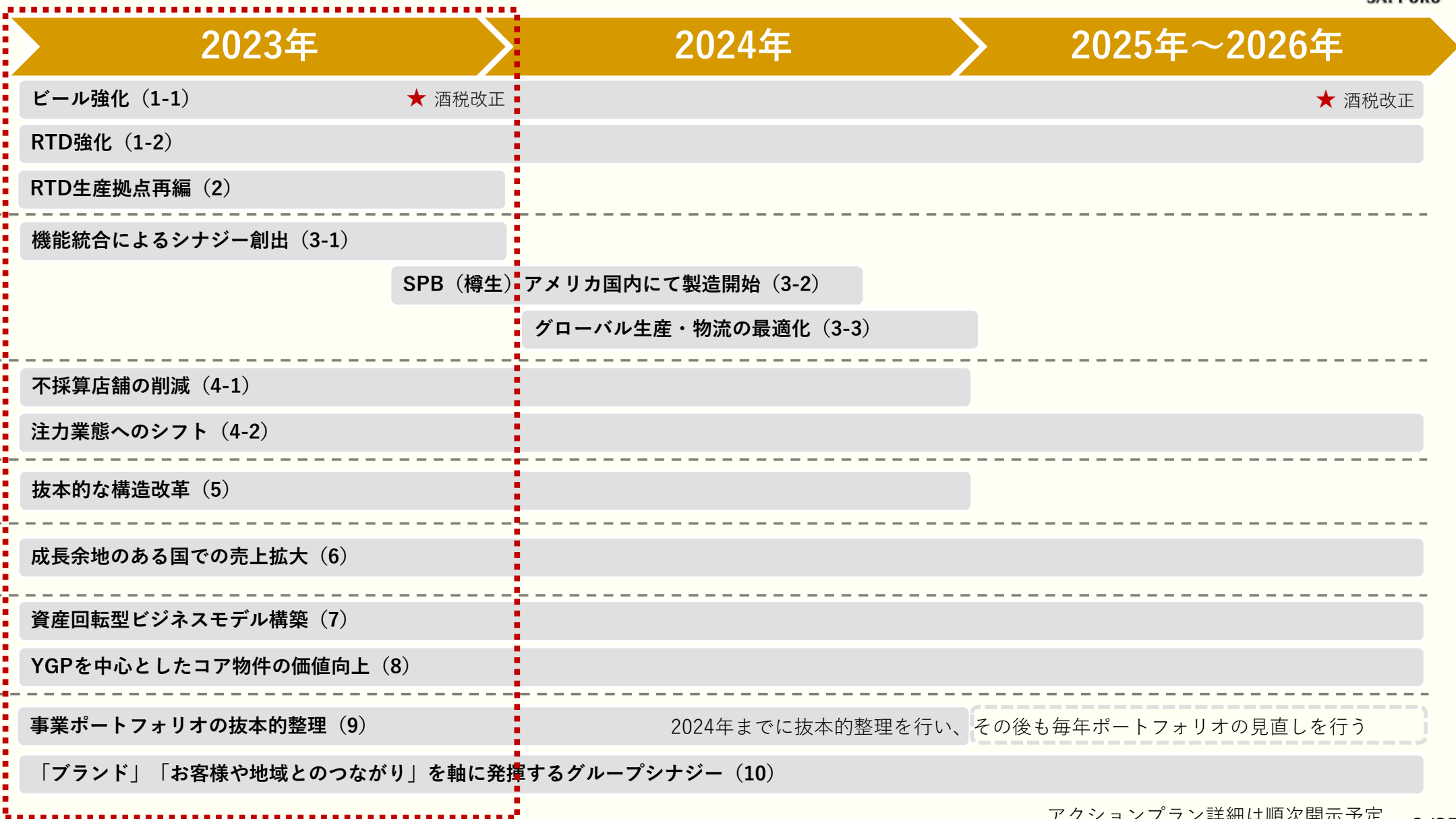
原材料高騰等の影響：▲35億円

単位：億円

■ = 増加
■ = 減少



アクションプラン



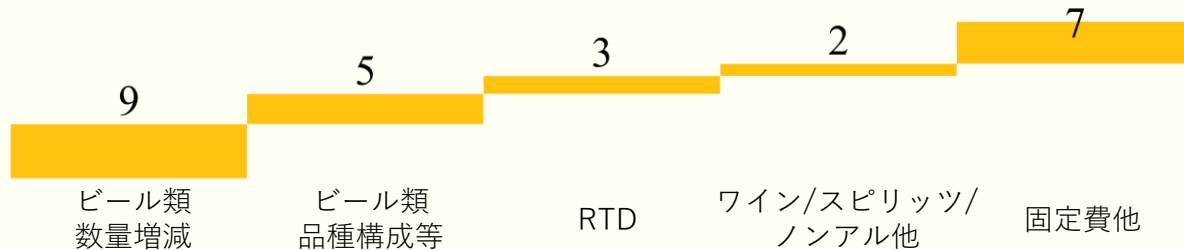
国内酒類

売上収益：540億円（前年比+79億円、+17.2%）

事業利益：▲2億円（前年比+26億円）

事業利益増減要因

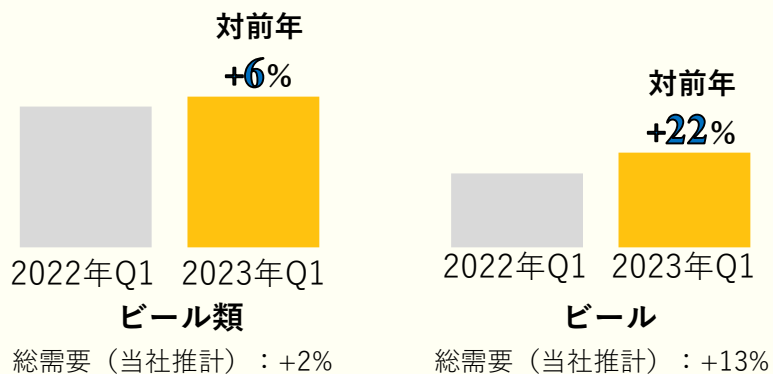
前年比+26億円



▶ ビール強化 (1-1) 順調にビール強化が進捗

▶ 10月の酒税改正に向け、取り組みを継続

▶ ビール類・ビール販売数量の状況



▶ ビール構成比 59% (2022年Q1) ▶ 68% (2023年Q1)

▶ ビール類酒税抜き売上単価 対前年+12%

▶ RTD強化 (1-2) 濃いめのレモンサワー、シン・レモンサワーが牽引

▶ 基軸ブランドへの重点投資を継続

▶ RTD (缶) 計 対前年+9%

(売上金額ベース)



濃いめのレモンサワー
発売3年目となるが
堅調に推移



シン・レモンサワー
3/22に発売
3月単月：計画を上回る出荷

▶ RTD生産拠点再編 (2) 10月の製造開始に向け順調に進捗

海外酒類

*SPB: SAPPORO PREMIUM BEER

売上収益：183億円（前年比+62億円、+51.1%）

事業利益：▲4億円（前年比▲3億円）

▶ 事業利益増減要因



➤ 各国の状況

カナダ：業務用市場の回復により、総需要は前年超え
当社実績も+7%（対前年）と好調に推移

アメリカ：西海岸を中心とした豪雨や寒波の影響で総需要は前年を下回る
当社実績はSPB*好調により+9%（対前年）

ベトナム：樽は好調に推移する一方、缶は市況、当社実績ともに低調

▶ Stone社とのシナジー早期創出 (3-1~3)

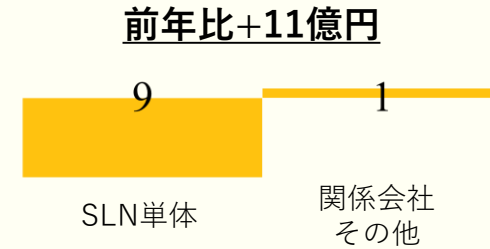
機能統合は着実に進捗 ▶ SPB*製造開始に向け準備を進める

外食

売上収益：43億円（前年比+19億円、+83.4%）

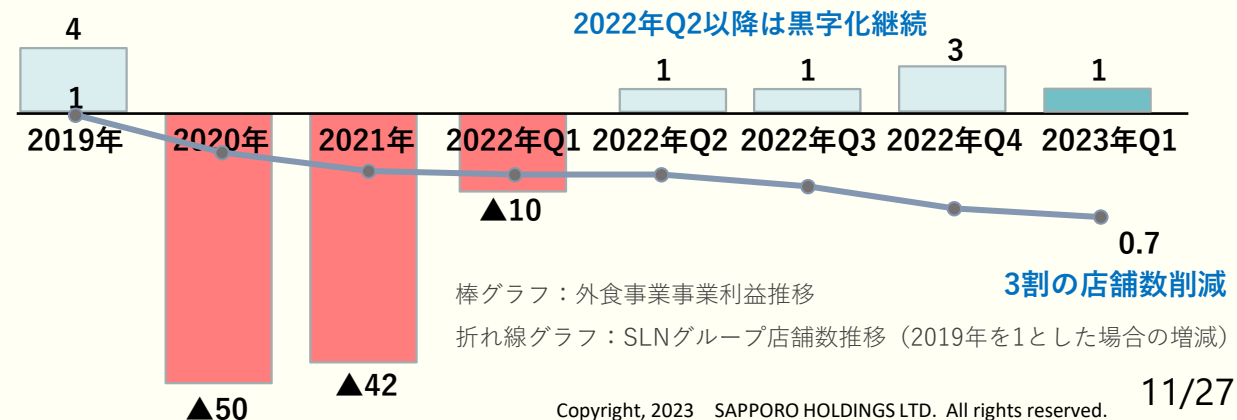
事業利益：1億円（前年比+11億円）

▶ 事業利益増減要因



▶ 不採算店舗の削減・注力業態へのシフト (4-1~2)

2023年Q1も黒字化継続 ▶ 注力業態へのシフトを進める



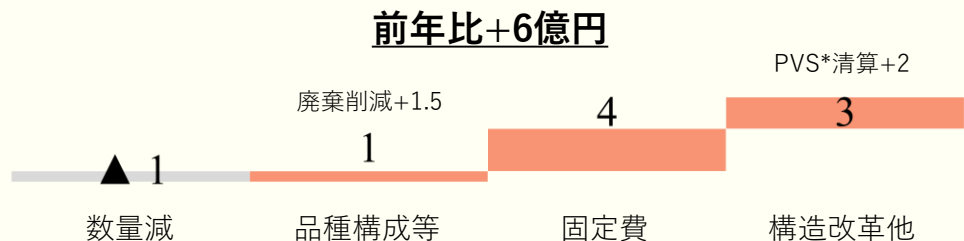
国内食品飲料

*PVS社:パブリック・ベンディング・サービス社

売上収益：202億円（前年比▲21億円、▲9.4%）

事業利益：▲7億円（前年比+6億円）

事業利益増減要因

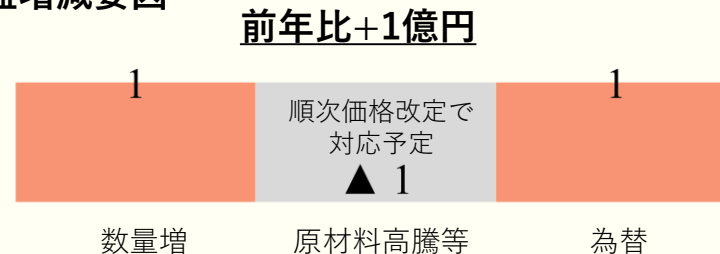


海外飲料

売上収益：66億円（前年比+12億円、+22.8%）

事業利益：4億円（前年比+1億円）

事業利益増減要因



抜本的な構造改革 (5)

これまで実施した構造改革効果が着実に利益寄与

▶ 中計で掲げたアクションを実行する

▶ 廃棄削減の状況

SKU削減などの取り組みにより、廃棄金額は着実に減少



成長余地のある国での売上拡大 (6)

売上は順調に推移 ▶ 販路拡大の取り組みを継続する

▶ 売上拡大の状況

シンガポール	対前年+3%	(現地通貨売上金額ベース)
マレーシア	対前年+14%	(現地通貨売上金額ベース)
輸出	対前年+7%	(現地通貨売上金額ベース)

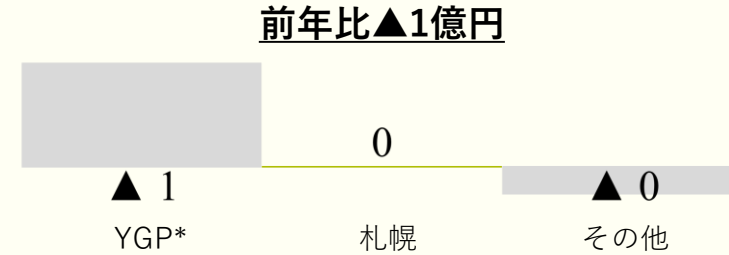
不動産

売上収益：53億円（前年比+4億円、+7.1%）

事業利益：▲0億円（前年比▲1億円）

事業利益増減要因

*YGP: 恵比寿ガーデンプレイス



資産回転型ビジネスモデル構築 (7)

▶ 私募ファンド・私募リートの組成に向け準備を進める

➤ 収益構造多様化の状況

エクイティ投資実施（23億円）

3月にREIT準備室を新設、

本年中の投資顧問会社設立に向けて、取り組みを進める

YGP*を中心としたコア物件の価値向上 (8)

▶ 長期的な時間軸で物件価値向上とまちづくりを推進し、競争力強化を図る

YGP*センタープラザ

来街者数はリニューアル*後1.5倍～2倍に
（期間：リニューアル～本年2月）



*2022年11月リニューアルオープン

YGP*オフィス

空調工事*により稼働率は低下
（フロアごとの入退去状況に応じて実施）
物件価値向上を進め賃料単価の維持向上を図る



*22年～約10年程度空調工事を実施

アクションプランKPI



※1 為替前提130円

※2 現地通貨ベース (シンガポール通貨)

*はQ2もしくはは期末決算にて開示予定

		Q1実績		通期		中計目標
		2022年Q1	2023年Q1	2022年	2023年計画	2026年目標
国内酒類	ビール強化・ビール類利益率改善					
	ビール強化：ビール構成比 (1-1)	59%	68%	68%	71%	79%
	利益率改善：酒税抜き売上単価 (1-1)	-	+12% (前年比)	-	+9% (前年比)	+11% (22年比)
	RTD事業の成長・生産効率化 他					
	RTDの成長：RTD (缶) 売上金額 (1-2)	-	+9% (前年比)	-	+23% (前年比)	+74% (22年比)
	生産効率化：自社製造比率 (2)	-	*	73%	64%	88%
海外酒類	Stone社買収シナジー/サッポロブランド成長					
	サッポロブランド数量 (3-1~3)	145万函	169万函 (対前年+17%)	661万函	747万函	1,000万函
	コストシナジー (3-1~3) ※1	-	*	-	\$4M	\$23M
国内食品飲料	コスト構造改革 (5)		-	2億円	-	10億円
海外飲料	売上拡大 海外売上金額 (6) ※2		-	+7% (前年比)	-	+3% (前年比)
不動産	収益構造多様化 流動化事業の資産構成比 (7)		-	*	3.7%	7.2%
	YGP*の価値向上 平均賃料単価増加率 (8)		-	*	-	+0.4% (前年比)
		*YGP: 恵比寿ガーデンプレイス				
全社	事業ポートフォリオの抜本的整理 (9)		-	*	10億円 (前年比)	5億円 (前年比)

参考資料

	財務指標				
	Q1実績		通期		中計目標
	2022年Q1	2023年Q1	2022年	2023年計画	2026年目標
ROE	-	-	3.3%	3.3%	8.0%
(目安) 事業利益 ※	▲64億円	▲29億円	93億円	135億円	250億円
EBITDA 年平均成長 (CAGR)		-		16.2%	10%程度
(目安) EBITDA ※	▲14億円	20億円	299億円	347億円	500億円
海外売上収益 年平均成長 (CAGR)		41.7%		9.4%	10%程度
(目安) 海外売上収益 ※	183億円	259億円	1,022億円	1,118億円	1,400億円

※財務目標を達成するための目安

	事業利益率				
	Q1実績		通期		中計目標
	2022年Q1	2023年Q1	2022年	2023年計画	2026年目標
国内酒類	▲6.2%	▲0.4%	3.5%	5.0%	5.7%
海外酒類	▲1.0%	▲2.3%	▲0.4%	0.6%	6.2%
外食	▲41.3%	3.0%	▲3.3%	2.1%	5.0%
国内食品飲料	▲6.0%	▲3.4%	0.9%	1.3%	3.8%
海外飲料	5.5%	5.6%	3.6%	4.2%	5.0%
不動産 ※	0.6%	0.5%	4.9%	4.6%	5.7%

財政状態計算書の状況

(億円)



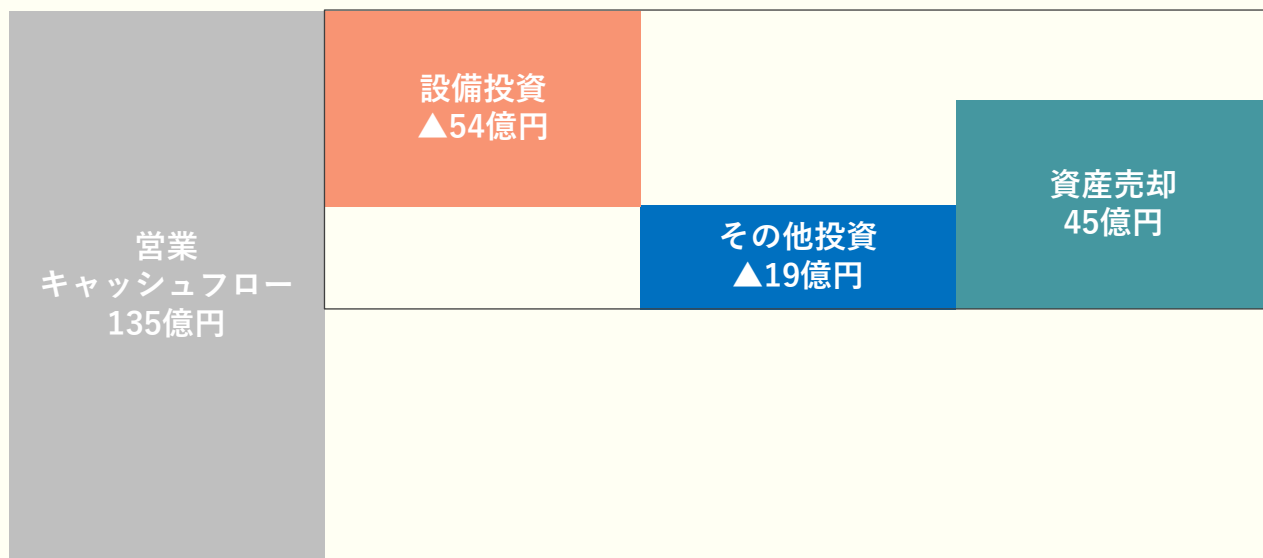
資産	2022期末	2023Q1	増減
現預金	154	141	▲13
営業債権	966	736	▲230
棚卸資産	475	483	8
流動資産その他	199	175	▲24
固定資産及び無形資産	1,384	1,402	17
投資不動産	2,096	2,106	9
のれん	338	339	1
非流動資産その他	778	823	44
資産合計	6,391	6,205	▲186

負債・純資産	2022期末	2023Q1	増減
営業債務	357	320	▲38
短期金融負債	865	722	▲143
流動負債その他	973	941	▲32
長期金融負債	1,554	1,609	55
退職給付に係る負債	35	34	▲0
非流動負債その他	936	950	14
負債合計	4,719	4,575	▲144
親会社所有持分	1,663	1,621	▲42
非支配持分	9	9	0
資本合計	1,672	1,630	▲42
負債・資本合計	6,391	6,205	▲186
ネットD/Eレシオ (倍)	1.4	1.3	—
金融負債残高	2,419	2,330	▲88

財務の状況



(億円)	2022Q1 実績	2023Q1 実績	増減	増減率
営業活動によるCF	▲ 8	135	143	—
投資活動によるCF	▲ 36	▲ 28	8	—
フリーCF	▲ 44	107	151	—
財務活動によるCF	116	▲ 133	▲ 249	—



キャッシュイン
135億円

キャッシュアウト
▲28億円

<投資金額 (①+②+③)> ▲28 億円

① 設備投資 (支払ベース) : ▲54 億円
(有形固定資産・無形固定資産・投資不動産)

<主な内訳>

・酒類 : ▲17億円
国内 : 9億円 海外 : 8億円

・食品飲料 : ▲4億円
国内 : 4億円

・不動産 : ▲27億円
投資不動産取得他

・全社 : ▲6億円

② その他投資 : ▲19 億円
(不動産エクイティ投資他)

③ 資産売却 : 45 億円
(投資有価証券償還・売却他)

国内酒類

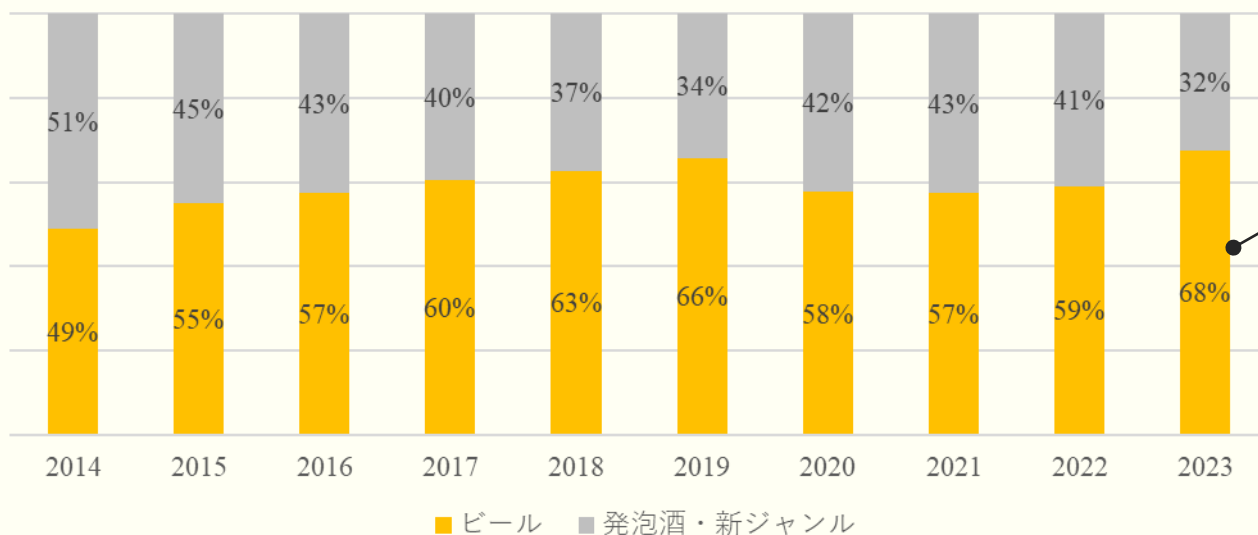
(万函 ※1)

国内酒類 売上数量 (※2)	2022Q1	2023Q1	前期比
①ビール計	—	—	21.7%
黒ラベル計	—	—	25.2%
エビス計	—	—	2.5%
②発泡酒計	—	—	▲8.4%
③新ジャンル計	—	—	▲17.1%
ビールテイスト合計 (①+②+③)	—	—	6.1%

※1：大瓶換算

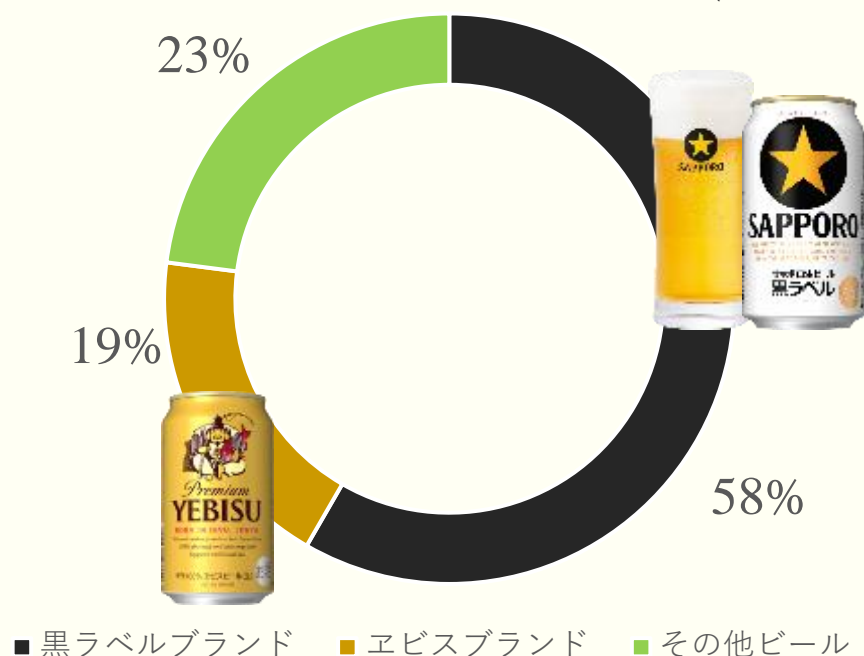
※2：ビール酒税組合での合意により、国内ビール類の売上数量実績は、第2四半期及び第4四半期のみ開示しております。

<ビール構成比10年推移>



<ビールカテゴリー 売上数量構成比>

(1~3月累計)



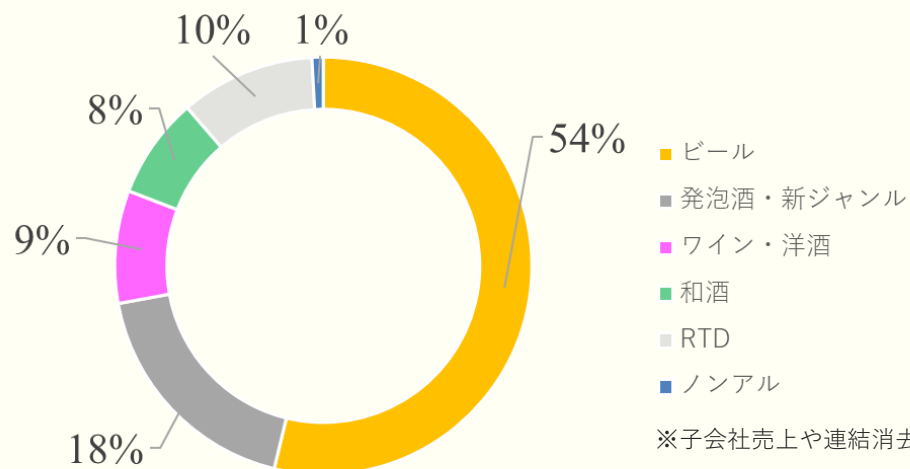
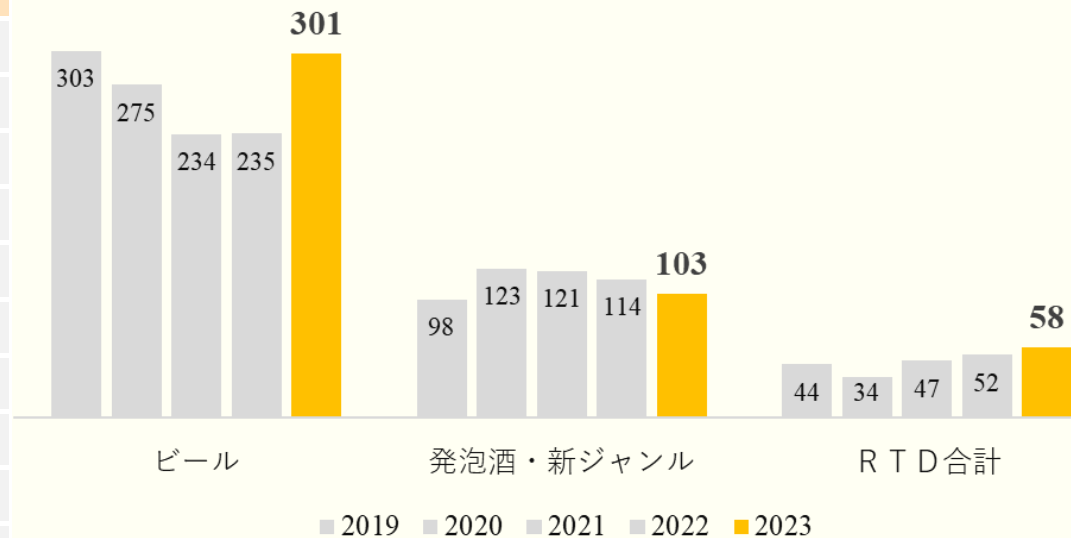
酒類事業データ



国内酒類

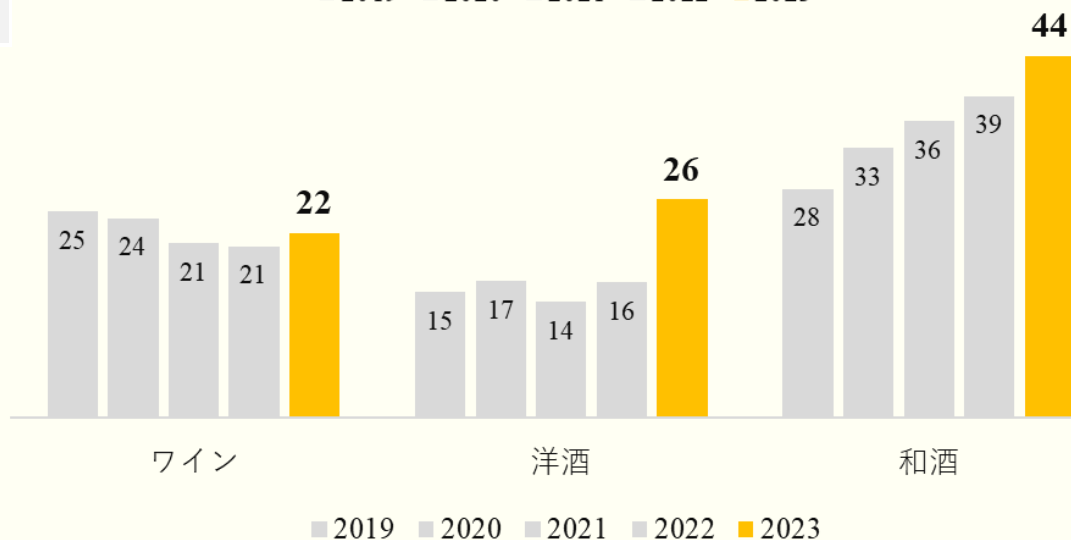
(億円)

国内酒類 売上金額	2022Q1	2023Q1	前期比
ビール	235	301	28.4%
発泡酒	13	12	▲2.1%
新ジャンル	102	90	▲11.4%
ビールテイスト合計	349	404	15.7%
RTD	52	58	12.3%
国産ワイン	8	8	7.5%
輸入ワイン	13	14	8.2%
ワイン計	21	22	7.9%
スピリッツ (洋酒・焼酎)	55	70	26.8%
合計	477	555	16.3%



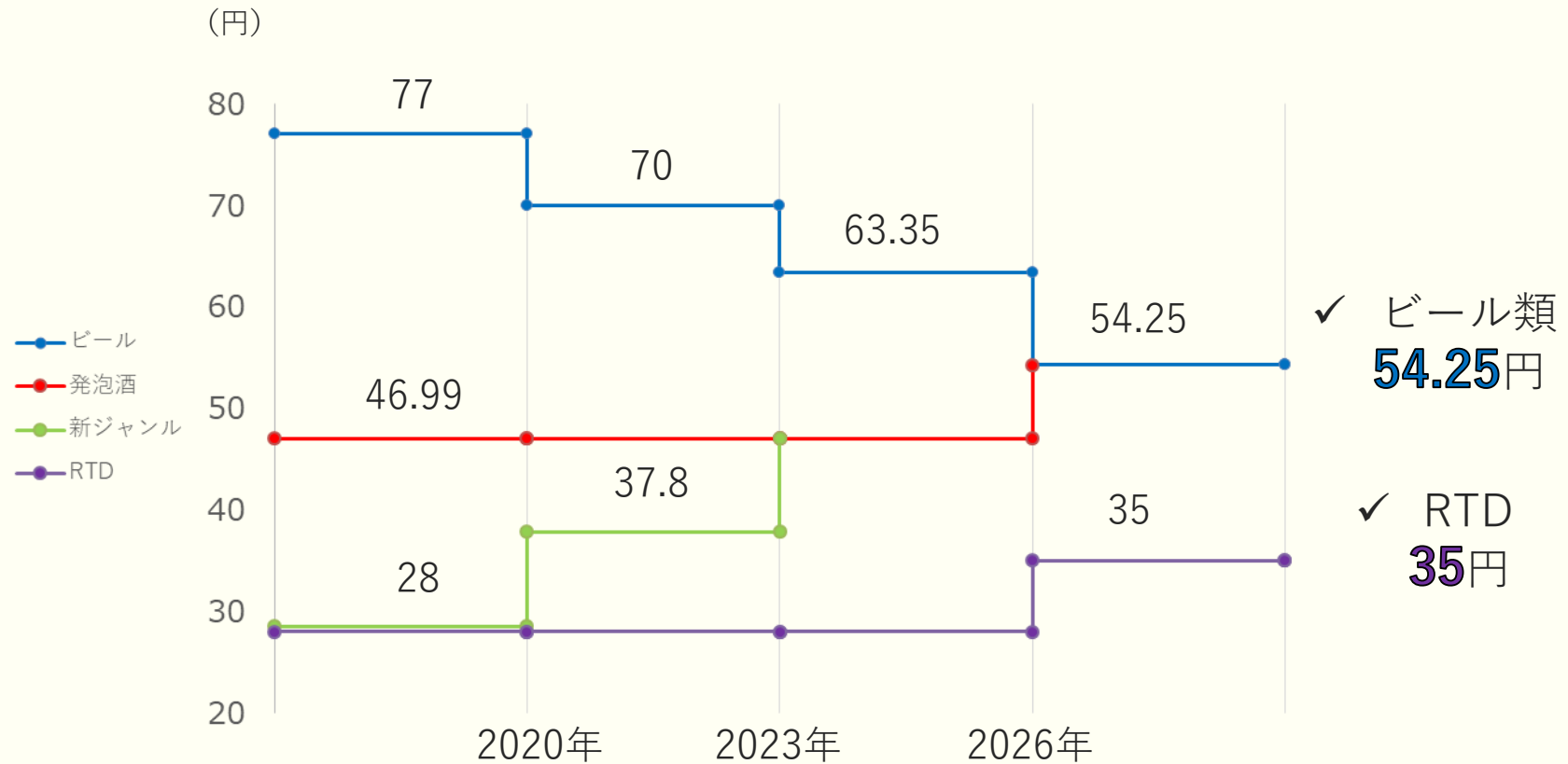
※子会社売上や連結消去、リベート控除を除く

※2021年から氷彩サワー+99.99樽は洋酒→RTDへ組替



国内酒類

<ビール類酒税一本化：350ml当たりの酒税額の推移>



海外酒類

(億円)

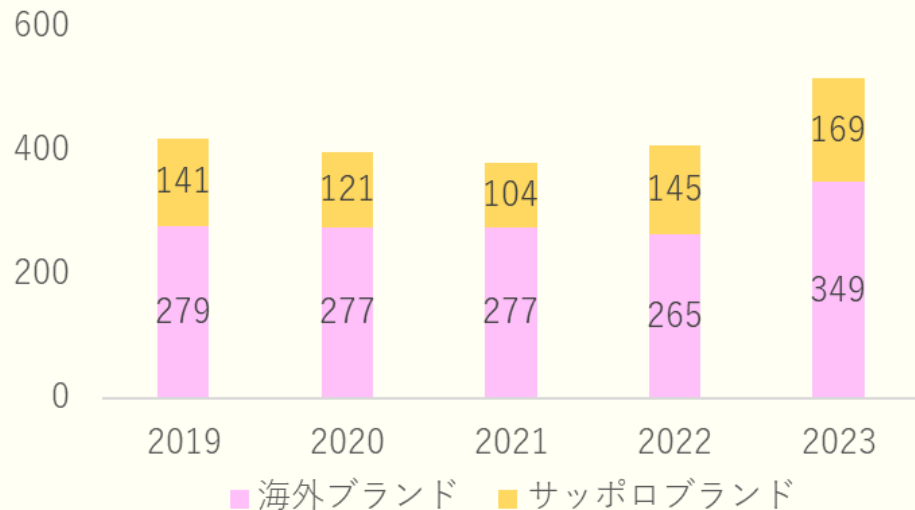
海外ビール類 売上数量	2022Q1	2023Q1	前期比
海外ブランド (※1)	265	349	31.8%
サッポロブランド	91	100	10.5%
①北米	355	449	26.4%
サッポロブランド	54	69	27.2%
②その他地域	54	69	27.2%
合計 (①+②)	410	518	26.5%

※1：スリーマン社、アンカー社、ストーン社を含む。

<海外ビール ブランド別 売上数量 推移>

(万函/大瓶換算)

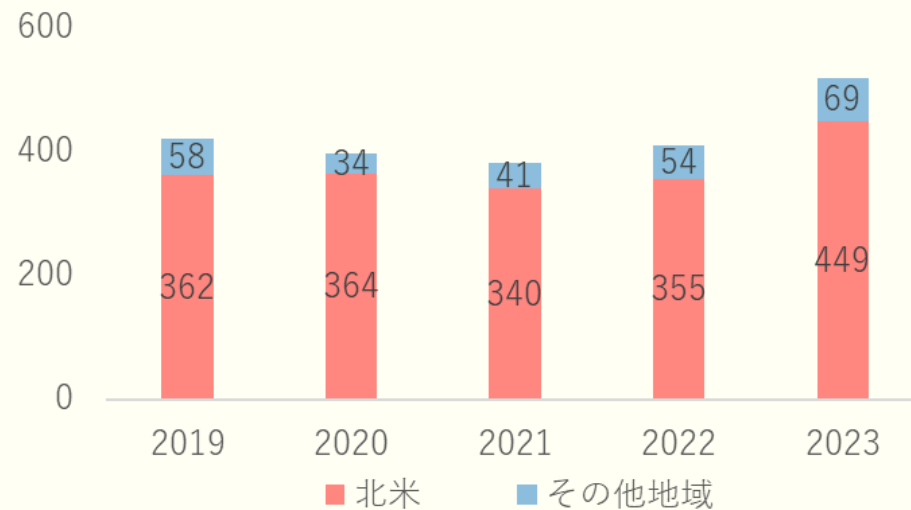
(1~3月累計)



<海外ビール エリア別 売上数量 推移>

(万函/大瓶換算)

(1~3月累計)



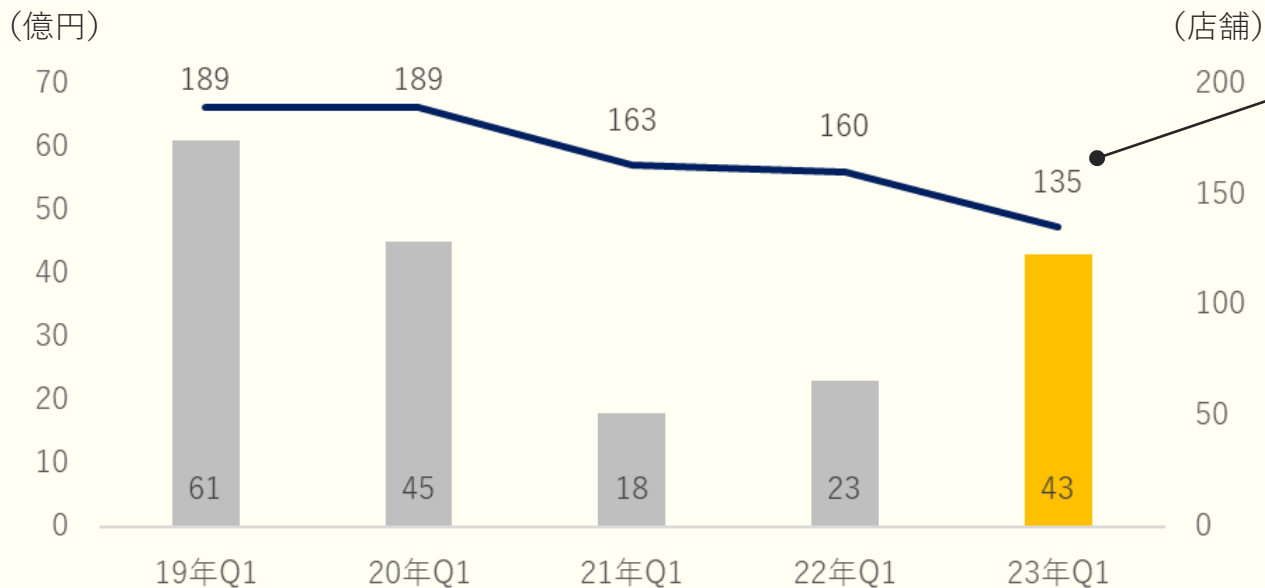
酒類事業データ



外食

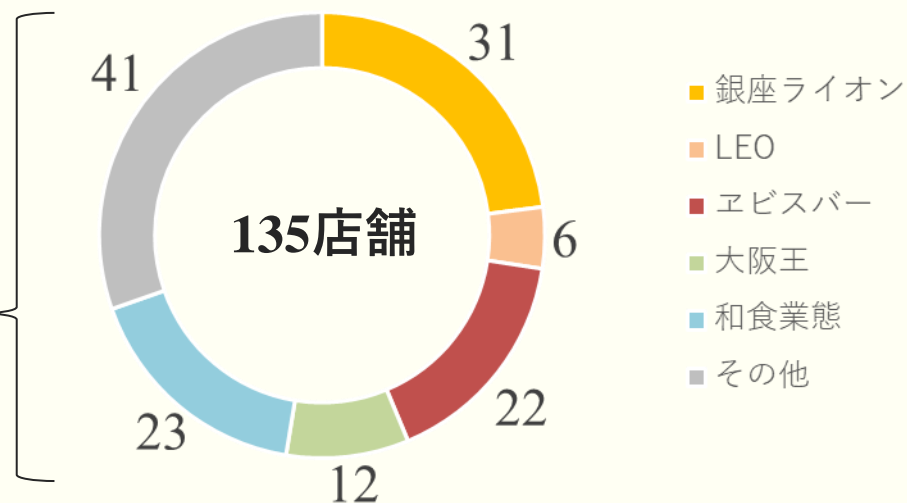
外食	2022Q1	2023Q1	前期比
売上収益 (億円)	23	43	83.4%
店舗数	160	135	▲15.6%

<外食事業の売上収益と店舗数の推移> (1~3月累計)

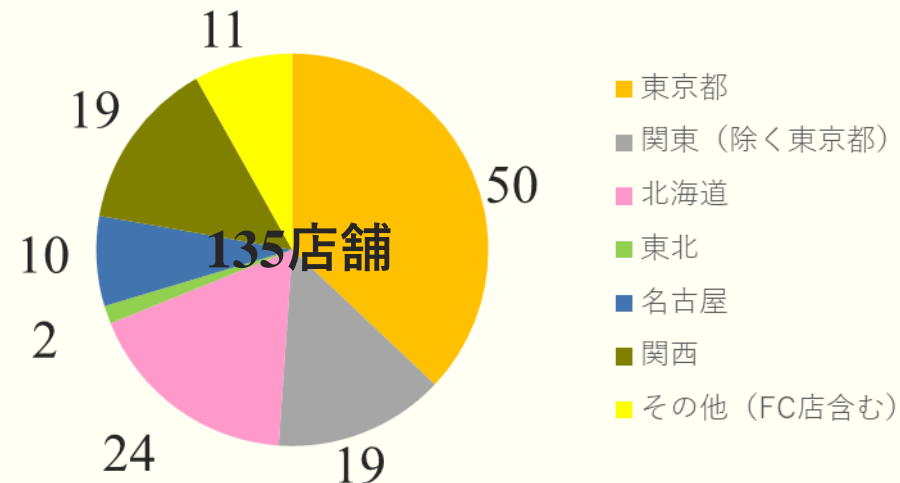


棒グラフ：外食事業売上収益推移
折れ線グラフ：SLNグループ店舗数推移

<店舗数業態構成比>



<店舗数地域別構成比>



食品飲料事業データ



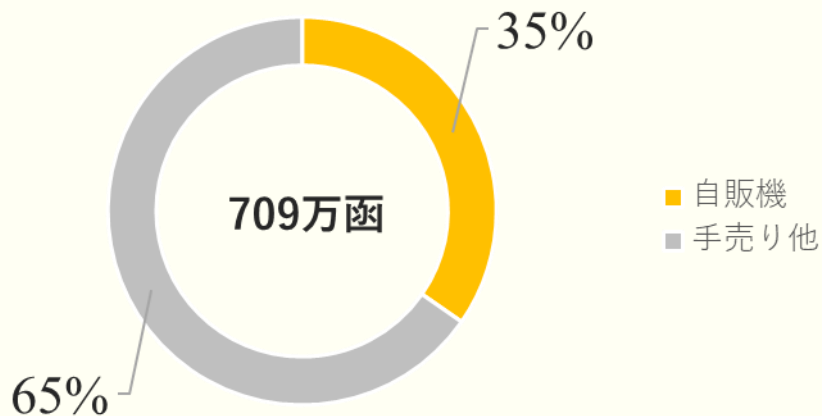
国内食品飲料

(億円)

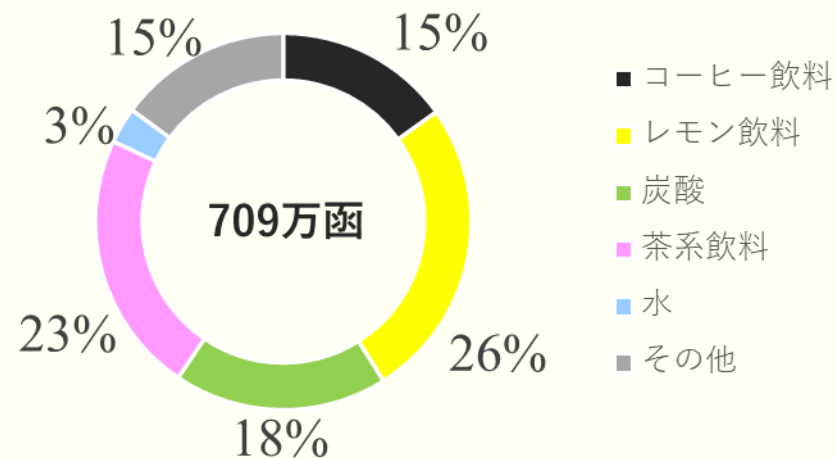
国内食品飲料 売上金額 (※1)	2022Q1	2023Q1	前期比
飲料水	124	121	▲2.2%
食品 (レモン・スープ・プランツミルク)	74	74	▲0.6%

※1：ポッカサッポロフード&ビバレッジ単体 国内売上のみ。(リポート控除前)

<ポッカサッポロフード&ビバレッジ>
国内飲料チャネル別販売数量 構成比 (1~3月累計)



<ポッカサッポロフード&ビバレッジ>
国内飲料ジャンル別販売数量 構成比 (1~3月累計)



海外飲料

(百万/シンガポール・輸出はSGD、マレーシアはMYR)

海外飲料 売上金額 (※2)	2022Q1	2023Q1	前期比
シンガポール	37	38	2.7%
マレーシア	18	20	14.4%
輸出	13	14	7.0%

※2：OEM除く、リポート控除前

不動産事業データ

不動産

< 主要物件概要・稼働率 : (1~3月平均・入居ベース) >

	敷地面積 (㎡)	延床面積 (㎡)	平均 稼働率 (%)	階数
恵比寿ガーデンプレイス ⁽¹⁾	56,943	298,007	77	地下5階 地上40階建
銀座プレイス	645	7,350	90	地下2階 地上11階建
ストラータ銀座 ⁽²⁾	1,117	11,411	100	地下1階 地上13階建

(1) : 「階数」はオフィス棟部分のみ、「稼働率」はオフィス区画にて記載

(2) : 100%持分にて記載。当社持分は、土地922㎡(区分所有)、建物89.72%(共有持分)

< 事業利益の内訳 >

(億円)

	2022 Q1	2023 Q1	増減
恵比寿ガーデンプレイス関連	2	1	▲ 1
賃貸運営	3	2	▲ 0
札幌	▲ 1	▲ 1	0
エクイティ他	▲ 3	▲ 3	▲ 0
合計	1	▲ 0	▲ 1

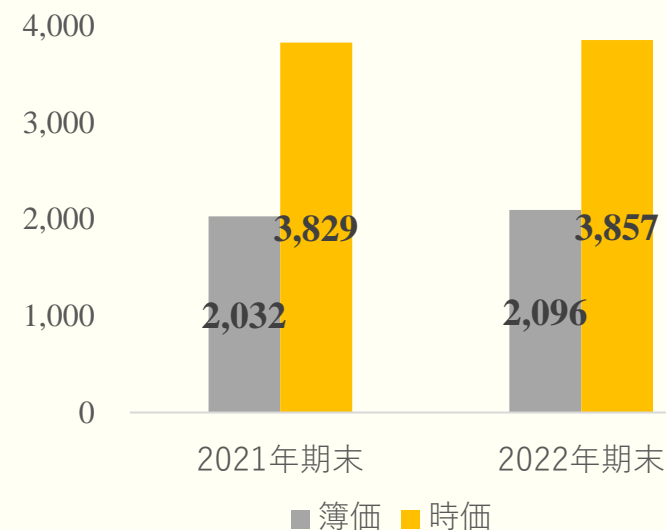
< EBITDAの内訳 >

(億円)

	2022 Q1	2023 Q1	増減
恵比寿ガーデンプレイス関連	10	10	1
賃貸運営	4	4	▲ 0
札幌	1	1	▲ 0
エクイティ他	▲ 1	▲ 2	▲ 1
合計	14	13	▲ 0

< 賃貸等不動産期末時価情報 >

(億円)



潤いを創造し 豊かさに貢献する



本資料は、投資判断の参考となる情報提供のために作成されたものであり、投資勧誘又はそれに類する行為を目的としたものではありません。
また、本資料に記載された業績予測ならびに将来予測は、資料作成時点での弊社の判断であり、潜在的なリスクや不確実な要素が含まれています。

従って、将来実際に公表される業績等は、本資料に記載されている内容とは大きく異なる結果となる可能性があります。

弊社は、本資料の情報を使用されたことにより生じるいかなる損害についても責任を負うものではありませんので、ご了承ください。