



2019年12月期 決算短信〔IFRS〕（連結）



2020年2月13日

上場会社名 サッポロホールディングス株式会社 上場取引所 東 札
 コード番号 2501 URL <http://www.sapporoholdings.jp>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 尾賀 真城
 問合せ先責任者 (役職名) コーポレートコミュニケーション部長 (氏名) 小林 勇立 TEL 03-5423-7407
 定時株主総会開催予定日 2020年3月27日 配当支払開始予定日 2020年3月30日
 有価証券報告書提出予定日 2020年3月30日
 決算補足説明資料作成の有無：有
 決算説明会開催の有無：有（機関投資家・アナリスト向け）

(百万円未満四捨五入)

1. 2019年12月期の連結業績（2019年1月1日～2019年12月31日）

(1) 連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上収益		営業利益		税引前利益		当期利益		親会社の所有者に 帰属する当期利益		当期包括利益 合計額	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2019年12月期	491,896	△0.4	12,208	5.3	11,588	9.0	3,820	△50.5	4,356	△48.9	15,915	—
2018年12月期	493,908	—	11,588	—	10,629	—	7,721	—	8,521	—	△8,003	—

	基本的1株当たり 当期利益	希薄化後 1株当たり当期利益	親会社所有者帰属持分 当期利益率	資産合計 税引前利益率	売上収益 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
2019年12月期	55.92	52.74	2.6	1.8	2.5
2018年12月期	109.40	104.46	5.1	1.6	2.3

(参考) 持分法による投資損益 2019年12月期 18百万円 2018年12月期 19百万円

(注) 当連結会計年度より、北米飲料事業を統括する持株会社であるCountry Pure Foods, Inc. を非継続事業に分類しております。これにより、非継続事業からの利益は、連結損益計算書上、継続事業と区分して表示しており、売上収益、営業利益、税引前利益は継続事業の金額を表示しております。なお、対応する2018年12月期についても同様に組み替えて表示しているため、これらの対前期増減率は記載しておりません。

(2) 連結財政状態

	資産合計	資本合計	親会社の所有者に 帰属する持分	親会社所有者 帰属持分比率	1株当たり親会社 所有者帰属持分
	百万円	百万円	百万円	%	円 銭
2019年12月期	638,722	174,524	174,071	27.3	2,234.65
2018年12月期	639,692	164,735	161,501	25.2	2,073.54

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2019年12月期	36,069	△24,930	△5,984	15,215
2018年12月期	30,830	△18,727	△14,521	9,989

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	親会社所有者 帰属持分配当 率(連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
2018年12月期	—	0.00	—	42.00	42.00	3,277	38.4	2.0
2019年12月期	—	0.00	—	42.00	42.00	3,277	75.1	1.9
2020年12月期(予想)	—	0.00	—	42.00	42.00		—	

3. 2020年12月期の連結業績予想（2020年1月1日～2020年12月31日）

（％表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率）

	売上収益		事業利益		営業利益		当期利益		親会社の所有者に 帰属する当期利益		基本的1株当たり 当期利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期（累計）	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
通期	504,400	2.5	14,000	19.4	8,500	△30.4	5,000	30.9	5,000	14.8	64.19

※年次で業績管理を行っておりますので、第2四半期（累計）の連結業績予想の記載を省略しております。

※事業利益とは、事業の恒常的な業績を測る利益指標で、売上収益から売上原価並びに販売費及び一般管理費を控除した段階利益です

※ 注記事項

（1）期中における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：有
除外1社（社名）サッポロインターナショナル株式会社

（2）会計方針の変更・会計上の見積りの変更

- ① IFRSにより要求される会計方針の変更：無
② ①以外の会計方針の変更：無
③ 会計上の見積りの変更：無

（3）発行済株式数（普通株式）

- ① 期末発行済株式数（自己株式を含む）
② 期末自己株式数
③ 期中平均株式数

2019年12月期	78,794,298株	2018年12月期	78,794,298株
2019年12月期	898,162株	2018年12月期	907,931株
2019年12月期	77,892,507株	2018年12月期	77,890,590株

（参考）個別業績の概要

1. 2019年12月期の個別業績（2019年1月1日～2019年12月31日）

（1）個別経営成績

（％表示は対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2019年12月期	16,644	△14.2	8,766	△33.5	8,128	△39.9	4,390	△68.8
2018年12月期	19,406	65.3	13,175	135.6	13,522	122.3	14,063	56.1

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり当期純利益
	円 銭	円 銭
2019年12月期	56.36	53.17
2018年12月期	180.55	172.35

（2）個別財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2019年12月期	408,817	171,677	41.9	2,201.58
2018年12月期	402,051	170,405	42.3	2,185.53

（参考）自己資本 2019年12月期 171,495百万円 2018年12月期 170,223百万円

※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

（将来に関する記述等についてのご注意）

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料5ページ「1. 経営成績等の概況（4）今後の見通し」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 経営成績に関する分析	2
(2) 財政状態に関する分析	4
(3) キャッシュ・フローの状況に関する分析	5
(4) 今後の見通し	5
(5) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	8
2. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	8
3. 連結財務諸表及び主な注記	9
(1) 連結財政状態計算書	9
(2) 連結損益計算書	11
(3) 連結包括利益計算書	12
(4) 連結持分変動計算書	13
(5) 連結キャッシュ・フロー計算書	15
(6) 連結財務諸表に関する注記事項	17
(継続企業の前提に関する注記)	17
(報告企業)	17
(作成の基礎)	17
(重要な会計方針)	17
(重要な会計上の見積り及び見積りを伴う判断)	17
(セグメント情報)	17
(1株当たり情報)	19
(重要な後発事象)	19

1. 経営成績等の概況

(1) 経営成績に関する分析

(1) 当期の経営成績の概況

① 全般的概況

	売上収益	営業利益	税引前利益	親会社の所有者に 帰属する当期利益
	百万円	百万円	百万円	百万円
2019年12月期	491,896	12,208	11,588	4,356
2018年12月期	493,908	11,588	10,629	8,521
増減率 (%)	△0.4	5.3	9.0	△48.9

当期の日本経済は、消費税の引き上げや自然災害等を背景に国内需要が減少したものの、堅調な企業業績により設備投資は増加、個人の雇用・所得の改善も着実に進み、全体的には底堅く推移しました。一方、世界経済は、米中貿易摩擦、米イラン対立の激化等の地政学リスクの高まりを受け、先行きが不透明な状況となりました。

酒類業界では、国内は消費者の節約志向から、低価格商品への需要シフトが一層顕著となりました。北米ビール市場は、主に寒波の影響により前期を下回ったものと推定されます。アジアのビール市場は各国で状況が異なりますが、ベトナムは引き続き成長しています。飲料業界では、国内は主に台風の影響により総需要は前期を下回ったものと推定されます。不動産業界では、首都圏オフィス賃貸市場において引き続き需要が堅調であったことから、賃料水準も緩やかな上昇傾向が継続しました。

このような状況の下、当社グループでは「サッポログループ長期経営ビジョン『SPEED150』」及び「第一次中期経営計画2020」に基づく成長戦略を加速させ、「世界に広がる『酒』『食』『飲』で個性かがやくブランドカンパニー」になることを目指し、2019年度の財務目標達成に向かい歩んできました。

なお、当連結会計年度において、食品飲料事業に含まれる北米飲料事業を統括する持株会社であるCountry Pure Foods, Inc.における当社保有の全株式をBPCP CPF Holdings Inc.に譲渡したため、北米飲料事業に関連する損益を非継続事業に分類しております。

売上収益

酒類事業では、主力ブランドの「サッポロ生ビール黒ラベル」や、積極投資を行った「サッポロ チューハイ 99.99<フォーナイン>」等が好調に推移しましたが、新ジャンルの売上数量が前期を下回ったことから減収となりました。食品飲料事業では、缶コーヒー市場の停滞や天候不良による需要の落ち込みがあったものの、ヤスマ社の新規連結により増収となりました。不動産事業では、主力物件の賃料収入が増加し、増収となりました。

以上の結果、連結売上収益は4,919億円（前期比20億円、0%減）となりました。

営業利益

酒類事業では、国内のコストコントロール、商品ミックスの改善、及び前期に計上したアンカー社の減損損失が当期には計上がなかったことにより、増益となりました。食品飲料事業では、国内の売上数量が減少した影響で減益となりました。不動産事業では、主力物件の賃料収入の増加に加え、物件ポートフォリオの見直しによる不動産売却益が貢献し、増益となりました。

以上の結果、連結営業利益は122億円（前期比6億円、5%増）となりました。

税引前利益

税引前利益は116億円（前期比10億円、9%増）となりました。

親会社の所有者に帰属する当期利益

Country Pure Foods, Inc.の株式譲渡に伴う非継続事業からの当期損失の増加により、親会社の所有者に帰属する当期利益は44億円（前期比42億円、49%減）となりました。

② 報告セグメント別の概況

	売上収益 (百万円)			営業利益 (百万円)		
	2018年 12月期	2019年 12月期	増減率 (%)	2018年 12月期	2019年 12月期	増減率 (%)
酒類事業	330,009	324,438	△1.7	3,856	7,877	104.3
食品飲料事業	133,384	136,876	2.6	1,910	△1,151	—
不動産事業	24,483	24,690	0.8	12,047	12,714	5.5

以下、事業セグメント別の概況は記載のとおりです。また、当期よりマネジメントアプローチによる管理を一層強化するため、これまでの5報告セグメントを3報告セグメントへ変更しております。

これに伴い、前期比較につきましては、前年数値を変更後の報告セグメントに組み替えた数値で比較しております。

〔酒類事業〕

(日本・アジア)

国内のビール類の総需要は、前期比99%程度と推定されます。

このような中、国内酒類事業は、ビジョンとして「オンリーワンを積み重ね、No. 1へ」を継続し、独自の新価値の提供を積み重ねることによって、成長を目指しました。

ビールでは、「ビール再強化宣言」の事業方針のもと、「サッポロ生ビール黒ラベル」「サッポロラガービール」「サッポロクラシック」が好調に推移し、ビールの売上数量は前期比101%となりました。

一方、新ジャンルでは市場の競争激化により売上数量が減少し、ビール類合計の売上数量は前期比97%となりました。

RTD(※1)では、2018年8月に発売した「サッポロ チューハイ99.99<フォーナイン>」が好評を得たことにより、「男梅サワー」等のコラボRTDの軸商品に比肩するまでに成長したことで、売上収益は前期を大幅に上回りました。

ワインでは、輸入ワインの「ペンフォールズ」、シャンパーニュ「テタンジェ」や、日本ワイン「グランポレール」などのファインワイン(※2)の販売を強化しました。一方、デイリーワイン(※2)が伸び悩んだことなどから、売上収益は前期を下回りました。

洋酒では、「デュワーズ」等の主力ブランドが好調に推移したことで、売上収益は前期を上回りました。

和酒では、甲乙混和芋焼酎売上No. 1(※3)の「こくいも」ブランドが堅調に推移したものの、売上収益は前期を下回りました。

アジアでは、ベトナムにおいて、持続的に利益を創出できる販売体制の確立に取り組みました。

(北米)

北米のビール市場の総需要は、アメリカ、カナダともに前期を下回ったと推定されます。

このような中、北米酒類事業は、プレミアムビールを中心に主力ブランドの強化と各ブランドのポートフォリオ強化に取り組みました。

カナダでは、スリーマン社が主力のプレミアムブランドへのマーケティング投資を継続しましたが、総需要の落ち込みが影響し、ビール売上数量(「サッポロ」ブランドを除く)は前期を下回りました。

アメリカでは、サッポロUSA社がアメリカ一般市場やアジア系市場へ「サッポロ」ブランドの販売促進活動を強化したことで、同社の「サッポロ」ブランドのビール売上数量は前期を上回りました。一方、アンカー社は、主戦場であるサンフランシスコにおけるクラフトビール需要の落ち込みが続く厳しい経営環境のなか、サッポロUSA社とのセールスシナジー強化に取り組みました。

(外食)

国内の外食市場は前期から増収傾向が続く一方、人手不足に伴う採用コストや原材料の仕入価格等が上昇基調にあり、依然として厳しい経営環境にありました。

このような中、サッポロライオン社は企業理念である「JOY OF LIVING～生きている喜び～」のもと、安全・安心な商品の提供を心がけ「お客様へ100%満足の提供」を目指す店舗づくりを進めました。

国内では、店舗改装に伴う休業、不採算店舗の閉店等の影響があったものの、既存店が好調だったこと、及びハンエイ社の新規連結により、増収となりました。新規店は、東京・銀座に「留萌マルシェ」、大阪・梅田に「グランポレールバー」2号店、基幹業態である「エビスバー」を静岡に1店舗と大阪に2店舗、その他含め合計9店舗の出店を行いました。店舗改装は、新橋店1階を初の研修店舗「銀座ライオン新橋トレーニングセンター店」としてリニューアルオープンするなど、合計4店舗の改装を行いました。一方、契約満了や不採算等の事由により16店舗を閉鎖し、当期末の国内店舗数は195店舗となりました。今後も店舗数の拡大を図るとともに、既存店の店舗改装・業態変更を積極的に行ってまいります。

シンガポールでは、ピヤホール文化を世界に発信すべく、引き続き取り組みました。

以上の結果、酒類事業の売上収益は3,244億円(前期比56億円、2%減)となり、営業利益は79億円(前期比40億円、104%増)となりました。

※1 RTD : Ready To Drinkの略。栓を開けてそのまま飲めるアルコール飲料

※2 ファインワイン : 中高級価格(1本1,500円以上)のワイン、デイリーワイン : 低価格(1本1,500円未満)のワイン

※3 インタージェSRI甲乙混和芋焼酎市場2018年4月～2019年12月累計販売金額全国SM/ CVS/酒DSの合計

〔食品飲料事業〕

国内の飲料の総需要は、前期比98%と推定されます。

このような中、ポッカサッポロ社は、飲料事業では独自の価値提案を強化し、食品事業では今後の事業成長の布石となる積極的な投資を行いました。

国内飲料では、自社の強みを活かした商品展開が奏功し、レモン飲料が好調に推移、新ブランド「LEMON MADE」も好評を得ました。「加賀棒ほうじ茶」シリーズもお客様の支持を集め好調に推移し、売上数量は前期を上回りました。一方、缶コーヒー市場の低迷、天候の影響を受け、飲料合計の売上数量は前期を下回りました。

国内食品では、レモン食品が健康ニーズを捉え、基幹商品である「ポッカレモン100」を中心に好調に推移し、売上数量は前期比107%となりました。また、4月には大崎上島町（広島県）で国産レモンの生産振興を目的とした自社栽培を開始、夏には全国レモンサワーグランプリ2019を開催するなど、レモンの需要と接点拡大に取り組みました。スープ食品は、当期に新設した仙台工場の稼働により自社生産能力を増強し、「じっくりコトコトシリーズ」に特徴あるラインナップを投入するなど基幹商品の強化を図りましたが、暖冬の影響により売上数量は前期を下回りました。大豆・チルドは、3月に豆乳ヨーグルト製造ラインが稼働し、「SOYBIO（ソイビオ）」ブランドを付した無糖の大容量サイズやストロー付きタイプを発売するなど、様々なシーンに適した商品を強化した結果、売上数量は前期比113%と伸ばしました。

2月に香辛料など食品原料を製造するヤスマ社がグループに加わり、売上収益に貢献しました。

カフェチェーン「カフェ・ド・クリエ」においては、季節やトレンドに合わせた限定メニュー等が好調で、売上収益は前期を上回りました。

海外飲料では、シンガポールからの輸出事業は回復傾向にあり、シンガポール国内でも売上収益は前期を上回りました。

以上の結果、食品飲料事業の売上収益は1,369億円（前期比35億円、3%増）となり、営業損失は12億円（前期は19億円の利益）となりました。

〔不動産事業〕

不動産業界は、首都圏オフィス賃貸市場において、大量供給の影響による市況の悪化が懸念されていましたが、堅調な企業業績等を背景に引き続き需要は底堅く、依然として空室率は低い水準で推移しました。それを受けて賃料水準も緩やかな上昇傾向が継続しました。

このような中、不動産賃貸では、収益の柱である「恵比寿ガーデンプレイスタワー」をはじめ、首都圏を中心に保有する各物件で高稼働率を維持しました。また、既存テナントの賃料水準引き上げにも積極的に取り組みました。

開業25周年を迎えた複合商業施設「恵比寿ガーデンプレイス」では、11月にガラススクエアの一部がコワーキングスペースを中心とした複合施設「PORTAL POINT -Ebisu-」に生まれ変わり、そこで働く方々と来街者がつながる機会を生む複合的なエリアとなりました。恵比寿のランドマークとして、これまで以上にお客様に「豊かな時間」「豊かな空間」を感じていただける「大人の街」となるべく、ブランド力強化と利便性向上による資産価値向上に向けて取り組みました。

複合商業施設「GINZA PLACE（銀座プレイス）」は、地下1階の全面リニューアルを行いました。7月には通年型アンテナショップ「サッポロ生ビール黒ラベルTHE BAR」などもオープンし、賑わいを見せています。

複合商業施設「サッポロファクトリー」では、札幌市が進めている創成川以東地区の再整備計画に合わせ改装を進めており、一部のフロアをリニューアルオープンしました。周辺環境が変化する中、新たなライフスタイルの提案と利便性向上に取り組み、エリアの発展に寄与しています。

併せて、不動産事業全体の価値向上を図るため、長期的な視点から物件ポートフォリオの戦略的な組替えを継続し、新規事業開発等に取り組みました。

以上の結果、不動産事業の売上収益は247億円（前期比2億円、1%増）、営業利益は127億円（前期比7億円、6%増）となりました。

(2) 財政状態に関する分析

当期末の資産合計は、その他の金融資産（非流動）の増加があった一方、有形固定資産、無形資産、のれんの減少により、前連結会計年度末と比較して10億円減少の、6,387億円となりました。

負債は、その他の金融負債（非流動）の増加等があった一方、退職給付に係る負債、社債及び借入金（流動）の減少により、前連結会計年度末と比較して108億円減少の、4,642億円となりました。

資本は、非支配持分の減少があった一方、親会社の所有者に帰属する当期利益、その他の資本の構成要素の増加により、前連結会計年度末と比較して98億円増加の、1,745億円となりました。

(3) キャッシュ・フローの状況に関する分析

当連結会計年度における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前期末に比べ52億円（52%）増加し、当連結会計年度末には152億円となりました。

当期における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりです。

（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、361億円（前期比52億円、17%増）となりました。これは主に減価償却費及び償却費282億円、非継続事業の売却損49億円による増加要因があったことによるものです。

（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、249億円（前期比62億円、33%増）となりました。これは主に、信託受益権（投資不動産）の売却による収入86億円があった一方、有形固定資産の取得による支出150億円、投資不動産の取得による支出132億円があったことによるものです。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動の結果使用した資金は、60億円（前期比85億円、59%減）となりました。これは主に、長期借入による収入214億円、社債の発行による収入200億円があった一方、長期借入金の返済による支出215億円、社債の償還による支出100億円、リース負債の返済による支出70億円、コマーシャル・ペーパーの減少額65億円があったことによるものです。

（参考）キャッシュ・フロー関連指標の推移

	2018年12月期	2019年12月期
親会社所有者帰属持分比率（%）	25.2	27.3
時価ベースの親会社所有者帰属持分比率（%）	27.9	31.5
キャッシュ・フロー対有利子負債比率（年）	9.4	8.0
インタレスト・カバレッジ・レシオ（倍）	14.0	17.2

親会社所有者帰属持分比率：親会社の所有者に帰属する持分／資産合計

時価ベースの親会社所有者帰属持分比率：株式時価総額／資産合計

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

（注1）株式時価総額は自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しております。

（注2）キャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローを利用しております。

（注3）有利子負債は連結貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っているすべての負債を対象としております。

(4) 今後の見通し

① 全般的見通し

	売上収益	事業利益	営業利益	親会社の所有者に帰属する当期利益
	百万円	百万円	百万円	百万円
2020年12月期見通し	504,400	14,000	8,500	5,000
2019年12月期	491,896	11,724	12,208	4,356
増減率（%）	2.5	19.4	△30.4	14.8

次期は、「サッポログループ長期経営ビジョン『SPEED150』」における「グループ経営計画2024」の1年目として、引き続きコア事業と位置付けた『酒』『食』『飲』分野で特長ある商品・サービスをグローバルに展開し、お客様との接点拡大を図ることで、力強い成長を目指します。

なお、次期より、事業の恒常的な業績を測る独自の利益指標として事業利益（※）を使用いたします。また、「その他事業」に区分していた物流事業を、「酒類事業」に区分いたします。これに伴い、前期比較につきましては、前年数値を変更後セグメント区分に組替えた数値で比較しております。

連結業績の見通しは次のとおりです。

※事業利益は、売上収益から売上原価並びに販売費及び一般管理費を控除して計算しております。

売上収益

酒類事業において、国内ではビール強化を継続しつつ、新ジャンルの立て直し、RTD事業の更なる拡大にも取り組み、事業全体の売上数量増加を目指します。ベトナムでは、国内におけるサッポロブランドの育成に注力しつつ、周辺諸国への輸出拡大も狙います。北米では、カナダにおけるスリーマン社の成長、アメリカにおけるサッポロUSA社、アンカー社のセールスシナジーの発揮により、売上収益の成長を目指します。

食品飲料事業において、国内では当社の優位性を発揮できるレモン・スープや豆乳ヨーグルトといった分野で新たな価値を提案していきます。海外では、主力のシンガポール市場や周辺諸国での「POKKA」ブランドの強化を行います。

以上により、連結売上収益は5,044億円（前期比125億円、3%増）となる見通しです。

事業利益

酒類事業では、引き続き主力ブランドの強化による売上数量増加、及び国内における固定費圧縮により増益となる見込みです。

食品飲料事業では、レモン、スープの強化、豆乳ヨーグルトでの事業拡大により、増益となる見込みです。

不動産事業では、「恵比寿ガーデンプレイス」や「GINZA PLACE（銀座プレイス）」などが安定して収益に貢献し、増益となる見込みです。

以上により、連結事業利益は140億円（前期比23億円、19%増）となる見通しです。

営業利益

連結営業利益は85億円（前期比37億円、30%減）となる見通しです。

親会社の所有者に帰属する当期利益

親会社の所有者に帰属する当期利益は50億円（前期比6億円、15%増）となる見通しです。

以下、事業セグメント別の見通しは記載のとおりです。

② 報告セグメント別の見通し

	売上収益（百万円）			事業利益（百万円）			営業利益（百万円）		
	2019年 12月期	2020年 12月期	増減率 (%)	2019年 12月期	2020年 12月期	増減率 (%)	2019年 12月期	2020年 12月期	増減率 (%)
酒類事業	330,178	336,700	2.0	8,520	9,200	8.0	7,694	7,800	1.4
食品飲料事業	136,876	142,300	4.0	△470	400	—	△1,151	100	—
不動産事業	24,690	25,300	2.5	10,737	11,100	3.4	12,714	12,300	△3.3

〔酒類事業〕**（日本・アジア）**

新しいビジョンとして「誰かの、いちばん星であれ ひとりひとりの心を動かす物語で お酒と人との未来を創る 酒類ブランドカンパニーを目指す <プレミアム&リーズナブル><グローバル&パーソナル>」に改めます。「私たちにしかできない」プレミアム価値の提供品質を磨き続けると同時に、高品質なものをより安くお届けするリーズナブル価値の提供に関しても、私たちらしい商品・サービスの提供を充実させていきます。

ビール事業では、多様なビールブランドを持つ強みを活かし、ビール強化を最優先で継続し、「サッポロ生ビール黒ラベル」「エビス」を中心としたブランドプレゼンスの向上を図ります。加えて、新ジャンル市場では、新商品「サッポロゴールドスター」を2月に発売し、「サッポロ麦とホップ」とのツートップ戦略でおいしさ価値を徹底追求していきます。

RTDでは、食中酒としてのポジション確立に向け、主力ブランドの「サッポロ チューハイ99.99<フォーナイン>」をさらに強化し、「男梅サワー」などのコラボレーションによる独自価値商品とともに成長を加速させます。

ワインでは、引き続きファインワインの提案強化を行い、ブランドイメージの構築と販売拡大を行うとともに、デリーワインではブランドの認知とユーザーの裾野拡大を図ります。

スピリッツ（洋酒・和酒）においては、世界販売量・販売金額No.1ラム「バカルディ」をはじめとして、「デュワーズ」「ボンベイサファイア」、そして好調な甲乙混和芋焼酎「こくいも」の拡販に注力し、情報発信を継続して話題喚起を図ります。

（北米）

アメリカでは、通商政策の不確実性はあるものの、緩和的な金融環境と好調な雇用動向に支えられた消費が緩やかな経済成長を牽引すると考えられます。カナダでは、好調な雇用動向、輸出動向が経済成長率を押し上げることが想定されます。ただし、北米のビール市場の総需要は、酒類における嗜好の多様化を背景にほぼ横ばい圏に留まるものと見込まれます。

このような中、北米酒類事業は、「Sapporo Premium Beer」をはじめとしたプレミアムブランドの浸透を図り、それぞれのエリア特性を踏まえた戦略を遂行することで、市場において独自の地位を築いていきます。

カナダ市場においては、スリーマン社は戦略ブランドの強化やポートフォリオの最適化を行い、プレミアムブランドへの経営資源投入を継続するとともに、RTD強化に向けて取り組んでいきます。

アメリカ市場においては、サッポロUSA社とアンカー社は、製造・販売両面におけるシナジー効果を最大限発揮し「Sapporo Premium Beer」「Anchor」ブランドの販売強化を図るとともに、収益構造の改善を図ります。

また、2020年4月1日に、スリーマン社、サッポロUSA社、アンカー社をサッポロビール社の子会社とし、国内外で一貫したブランド戦略を実施し、グローバルサプライチェーンマネジメントの最適化を推進します。

(外食)

国内外食業界では、人手不足に伴う採用コストや原材料仕入価格等の継続的な上昇に加え、業界を超えた競争の激化により、今後も厳しい経営環境が継続するものと予想されます。

このような中、サッポロライオン社は「お客様へ100%満足の提供」を軸に、基本となる商品・サービス・店舗環境等の品質の向上を図るとともに、安全・安心な商品の提供に向けて取り組んでいきます。

新規出店では基幹業態である「銀座ライオン」「エビスバー」を中心に展開エリアの拡大を図るとともに、新たな業態開発や新規事業への参入にも注力します。また、将来に亘る収益力の維持・向上に向けて既存店舗の改装・不採算店舗の閉鎖・業態変更にも積極的に取り組み、既存事業の抜本的なコスト改革を実施していきます。

[食品飲料事業]

国内の食品飲料事業は、「毎日の生活に彩りと輝きをくわえる、新しい『おいしい』を次々と生み出し続けま

す」というビジョンの下、経営資源の選択と集中でこれまで以上に食の領域を拡大し、自社の優位性を発揮しながらお客様に喜ばれるものづくりで新たな価値を提案していきます。

国内飲料では、「キレートレモン」ブランドに磨きをかけながら「LEMON MADE」を育成すると共に、自社ならではの個性的な商品展開で独自のポジションを確立していきます。

国内食品のスープでは、新工場稼働で市場への柔軟な対応が可能となり、主力の「じっくりコトコト」ブランドを再活性化させることに加え、時代にマッチした新商品を発売することで、カップ入り食品の確実な市場浸透を推進します。レモン食品では、レモンの活用シーンの提案や健康価値発信を行う等、「ポッカレモン100」やレモン酢商品の更なる需要拡大を後押しする活動をしていきます。大豆・チルドでは、豆乳ヨーグルトの認知向上とお客様接点の拡大を図り、「食」分野の成長を加速させていきます。業務用は、サッポログループのシナジーを活かしながら、レモン原料、粉末スープ、粉末茶等の売上収益の拡大を図ります。

国内外食では、「カフェ・ド・クリエ」においてきめ細かなマーケティングを行い、既存店の活性化を図ります。また新規出店を加速させ、クリエブランドの価値向上を進めていきます。

海外飲料では、主力のシンガポール市場での茶系飲料や果汁飲料での優位性を維持しつつ、売上拡大と効率化を引き続き進めていきます。また各区の市場ニーズに合わせた商品を展開しプレゼンスを高めていきます。

[不動産事業]

不動産業界は、首都圏オフィス賃貸市場において、大規模な新規供給が予定されていますが、企業の需要は底堅く、短期的には大きく需給バランスが崩れることはないかと予測しています。しかし、世界情勢や東京オリンピック、パラリンピック後の経済の動向等、先行き不透明感が払拭されない中、景気減速や競争激化による空室率の上昇、賃料の下落等、市況が変化する可能性があるかとみています。

このような中、不動産賃貸は、ハード・ソフト両面における競争力強化を継続し、保有物件の稼働率及び賃料水準の維持向上に取り組んでいきます。

中核施設である「恵比寿ガーデンプレイス」では、多様なライフスタイル・ワークスタイルの変化にあわせ、利便性向上を図るとともに、新たな機能・付加価値を提供することで引き続き収益の維持向上とまち全体のブランド価値向上を目指します。

また、複合商業施設「サッポロファクトリー」では、札幌市が進めている創成川以東地区の再整備計画や周辺環境の変化にあわせ、同地区のフラッグシップとして今後も新たなライフスタイルの提案と魅力ある都市空間づくりに努めていきます。

不動産事業全体の価値向上を図るために、保有物件ポートフォリオの戦略的な組替え等を通じて、恵比寿・札幌でのまちづくりを推進するとともに、新たな事業領域での収益獲得に取り組んでいきます。

(注) 上記の予想は本資料の発表日現在において入手可能な情報及び将来の業績影響を与える不確実な要因に係る本資料発表日現在における仮定を前提としています。実際の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

(5) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、株主の皆様への適切な利益還元を経営上の重要政策と位置付けており、業績や財務状況を勘案して安定した配当を行うことを基本的な方針としております。

また、2016年11月に公表しました「サッポログループ長期経営ビジョン『SPEED150』」に基づき、2017年より取り組んでおります「第一次中期経営計画2020」のなかで、株主の皆様への利益還元として、配当性向30%を目安とする財務指標を掲げております。ただし、親会社の所有者に帰属する当期利益が、特殊要因にかかる損益等により大きく変動する場合には、その影響を考慮して配当金額を決定することがあります。内部留保資金については、将来の企業価値向上に資する事業投資や設備投資に充当いたします。

当期につきましては、上記の方針どおり当期の業績や今後の経営環境等を勘案して、1株当たり42円の配当を実施しました。当社は、中間配当を支払うことができる旨を定款で定めておりますが、現在年間を通しての配当とさせていただきます。これらの剰余金の配当の決定機関は、期末配当につきましては株主総会、中間配当につきましては取締役会であります。

次期の剰余金の配当につきましては、年間42円の配当とする予定です。

2. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループは、資本市場における財務情報の国際的な比較可能性の向上を目的として、2018年度より、国際財務報告基準（IFRS）を任意適用しております。

3. 連結財務諸表及び主な注記

(1) 連結財政状態計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2018年12月31日)	当連結会計年度 (2019年12月31日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	9,989	15,215
営業債権及びその他の債権	93,340	92,529
棚卸資産	37,109	36,528
その他の金融資産	4,790	5,403
その他の流動資産	8,316	6,090
流動資産合計	153,544	155,765
非流動資産		
有形固定資産	152,676	147,014
投資不動産	215,522	219,589
のれん	21,229	18,358
無形資産	12,056	8,844
持分法で会計処理されている投資	410	428
その他の金融資産	70,205	78,728
その他の非流動資産	8,526	7,445
繰延税金資産	5,523	2,551
非流動資産合計	486,148	482,957
資産合計	639,692	638,722

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2018年12月31日)	当連結会計年度 (2019年12月31日)
負債及び資本		
負債		
流動負債		
営業債務及びその他の債務	35,292	34,475
社債及び借入金	73,863	72,121
リース負債	6,743	6,538
未払法人所得税	1,527	2,414
その他の金融負債	33,905	33,021
その他の流動負債	63,260	61,903
流動負債合計	214,591	210,472
非流動負債		
社債及び借入金	154,483	155,220
リース負債	24,495	23,921
その他の金融負債	45,733	46,624
退職給付に係る負債	11,715	5,007
その他の非流動負債	2,991	2,828
繰延税金負債	20,950	20,125
非流動負債合計	260,367	253,725
負債合計	474,957	464,197
資本		
資本金	53,887	53,887
資本剰余金	40,998	40,958
自己株式	△1,822	△1,792
利益剰余金	46,065	51,521
その他の資本の構成要素	22,373	29,497
親会社の所有者に帰属する持分合計	161,501	174,071
非支配持分	3,234	454
資本合計	164,735	174,524
負債及び資本合計	639,692	638,722

(2) 連結損益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
継続事業		
売上収益	493,908	491,896
売上原価	335,631	336,682
売上総利益	158,277	155,213
販売費及び一般管理費	143,118	143,490
その他の営業収益	3,009	3,528
その他の営業費用	6,580	3,044
営業利益	11,588	12,208
金融収益	1,139	1,227
金融費用	2,117	1,864
持分法による投資利益	19	18
税引前利益	10,629	11,588
法人所得税	2,023	4,259
継続事業からの当期利益	8,606	7,329
非継続事業		
非継続事業からの当期損失	△886	△3,509
当期利益	7,721	3,820
当期利益の帰属		
親会社の所有者	8,521	4,356
非支配持分	△801	△536
当期利益	7,721	3,820
基本的1株当たり当期利益(△損失) (円)		
継続事業	114.55	99.39
非継続事業	△5.15	△43.46
基本的1株当たり当期利益	109.40	55.92
希薄化後1株当たり当期利益(△損失) (円)		
継続事業	109.37	93.55
非継続事業	△4.91	△40.81
希薄化後1株当たり当期利益	104.46	52.74

(3) 連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
当期利益	7,721	3,820
その他の包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目		
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産	△9,201	6,411
確定給付制度の再測定	△3,688	4,595
純損益に振り替えられることのない項目合計	△12,890	11,006
純損益に振り替えられる可能性のある項目		
在外営業活動体の換算差額	△2,765	885
キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の純変動の有効部分	△69	204
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	△2,834	1,090
税引後その他の包括利益合計	△15,724	12,095
当期包括利益	△8,003	15,915
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	△6,987	16,104
非支配持分	△1,016	△188
当期包括利益	△8,003	15,915

(4) 連結持分変動計算書

前連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

(単位:百万円)

	資本金	資本剰余金	自己株式	利益剰余金	その他の資本の構成要素				
					在外営業活動体の換算差額	キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の純変動の有効部分	その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産	確定給付制度の再測定	合計
2018年1月1日残高	53,887	40,825	△1,807	44,491	1,137	△191	33,712	—	34,659
当期利益				8,521					
その他の包括利益					△2,622	2	△9,200	△3,688	△15,508
当期包括利益	—	—	—	8,521	△2,622	2	△9,200	△3,688	△15,508
自己株式の取得			△20						—
自己株式の処分		0	5						—
転換社債型新株予約権付社債の発行		182							—
配当				△3,122					—
株式に基づく報酬取引		△9							—
利益剰余金への振替				△3,826			△466	3,688	3,222
所有者との取引額合計	—	173	△15	△6,947	—	—	△466	3,688	3,222
2018年12月31日残高	53,887	40,998	△1,822	46,065	△1,485	△188	24,046	—	22,373

	親会社の所有者に帰属する持分合計	非支配持分	資本合計
2018年1月1日残高	172,055	3,655	175,710
当期利益	8,521	△801	7,721
その他の包括利益	△15,508	△215	△15,724
当期包括利益	△6,987	△1,016	△8,003
自己株式の取得	△20	—	△20
自己株式の処分	6	—	6
転換社債型新株予約権付社債の発行	182	—	182
配当	△3,122	△8	△3,130
株式に基づく報酬取引	△9	—	△9
利益剰余金への振替	△603	603	—
所有者との取引額合計	△3,566	595	△2,972
2018年12月31日残高	161,501	3,234	164,735

当連結会計年度(自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)

(単位: 百万円)

	資本金	資本剰余金	自己株式	利益剰余金	その他の資本の構成要素				合計
					在外営業活動体の換算差額	キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の純変動の有効部分	その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産	確定給付制度の再測定	
2019年1月1日残高	53,887	40,998	△1,822	46,065	△1,485	△188	24,046	-	22,373
当期利益				4,356					
その他の包括利益					622	120	6,411	4,595	11,748
当期包括利益	-	-	-	4,356	622	120	6,411	4,595	11,748
自己株式の取得			△9						-
自己株式の処分		0	39						-
配当				△3,277					-
連結子会社の売却等による変動				△245					-
株式に基づく報酬取引		△41							-
利益剰余金への振替				4,623			△28	△4,595	△4,623
所有者との取引額合計	-	△41	30	1,100	-	-	△28	△4,595	△4,623
2019年12月31日残高	53,887	40,958	△1,792	51,521	△863	△68	30,428	-	29,497

	親会社の所有者に 帰属する 持分合計	非支配持分	資本合計
2019年1月1日残高	161,501	3,234	164,735
当期利益	4,356	△536	3,820
その他の包括利益	11,748	348	12,095
当期包括利益	16,104	△188	15,915
自己株式の取得	△9	-	△9
自己株式の処分	39	-	39
配当	△3,277	△12	△3,289
連結子会社の売却等による変動	△245	△2,580	△2,826
株式に基づく報酬取引	△41	-	△41
利益剰余金への振替	-	-	-
所有者との取引額合計	△3,534	△2,592	△6,126
2019年12月31日残高	174,071	454	174,524

(5) 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前利益	10,629	11,588
非継続事業からの税引前損失 (△)	△1,137	△5,102
減価償却費及び償却費	28,512	28,242
減損損失	5,430	1,342
非継続事業の売却損	-	4,886
受取利息及び受取配当金	△1,123	△1,185
支払利息	2,368	2,248
持分法による投資損益 (△は益)	△19	△18
有形固定資産及び無形資産除売却損益 (△は益)	△659	△1,599
営業債権及びその他の債権の増減額 (△は増加)	4,209	849
棚卸資産の増減額 (△は増加)	70	△210
営業債務及びその他の債務の増減額 (△は減少)	△830	△754
未払酒税の増減額 (△は減少)	△1,950	△1,414
その他	△2,968	274
小計	42,533	39,149
利息及び配当金の受取額	1,150	1,188
利息の支払額	△2,197	△2,101
法人所得税等の支払額	△10,657	△2,167
営業活動によるキャッシュ・フロー	30,830	36,069
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△13,581	△14,995
有形固定資産の売却による収入	1,729	387
投資不動産の取得による支出	△4,712	△13,211
無形資産の取得による支出	△2,220	△2,917
投資有価証券の取得による支出	△6,345	△1,710
投資有価証券の売却による収入	1,455	1,045
連結の範囲の変更を伴う子会社株式等の取得による支出	-	△1,633
連結の範囲の変更を伴う子会社株式等の売却による支出	-	△491
非継続事業の売却による収入	-	1,798
信託受益権 (投資不動産) の取得による支出	△2,523	-
信託受益権 (投資不動産) の売却による収入	7,239	8,586
貸付けによる支出	△139	△182
貸付金の回収による収入	4,081	129
その他	△3,712	△1,735
投資活動によるキャッシュ・フロー	△18,727	△24,930

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	△264	920
コマーシャル・ペーパーの純増減額 (△は減少)	△3,500	△6,500
長期借入による収入	12,000	21,370
長期借入金の返済による支出	△22,524	△21,486
社債の発行による収入	20,021	20,000
社債の償還による支出	△10,068	△10,013
配当金の支払額	△3,133	△3,290
リース負債の返済による支出	△7,038	△7,016
自己株式の取得による支出	△20	△9
その他	6	39
財務活動によるキャッシュ・フロー	△14,521	△5,984
現金及び現金同等物に係る為替変動による影響	△130	71
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△2,548	5,226
現金及び現金同等物の期首残高	12,537	9,989
現金及び現金同等物の期末残高	9,989	15,215

(6) 連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(報告企業)

サッポロホールディングス株式会社(以下「当社」という。)は日本に所在する株式会社であります。その登記されている本社及び主要な事業所の住所は東京都渋谷区です。当社の連結財務諸表は、2019年12月31日を期末日とし、当社及びその子会社(以下「当社グループ」という。)、並びに当社の関連会社に対する持分により構成されております。当社グループの事業内容及び主要な活動は、(セグメント情報)に記載しております。

(作成の基礎)

(1) IFRSに準拠している旨

当社グループの連結財務諸表は、IFRSに準拠して作成しております。当社は、連結財務諸表規則第1条の2に掲げる「指定国際会計基準特定会社」の要件を満たしていることから、同第93条の規定を適用しております。

(2) 測定の基礎

当社グループの連結財務諸表は、公正価値で測定している特定の金融商品等を除き、取得原価を基礎として作成しております。

(3) 表示通貨

当社グループの連結財務諸表は、当社の機能通貨である日本円を表示通貨としており、百万円未満を四捨五入にて表示しております。

(重要な会計方針)

当社グループの連結財務諸表において適用する重要な会計方針は、前連結会計年度において適用した会計方針と同一です。

(重要な会計上の見積り及び見積りを伴う判断)

IFRSに準拠した連結財務諸表の作成において、経営者は、会計方針の適用並びに資産、負債、収益並び費用の金額に影響を及ぼす判断、見積り及び仮定を行うことが要求されております。実際の業績は、これらの見積りとは異なる場合があります。

見積り及びその基礎となる仮定は継続して見直されます。会計上の見積りの見直しによる影響は、見積りを見直した会計期間及びそれ以降の将来の会計期間において認識されます。

連結財務諸表における重要な会計上の見積り及び見積りを伴う判断は、前連結会計年度に係る連結財務諸表と同様です。

(セグメント情報)

(1) 報告セグメントの概要

当社グループの報告セグメントは、当社グループの構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社グループは、純粋持株会社である当社の下、各事業会社が、取り扱う製品・サービス・販売市場についての事業展開・戦略を立案し、事業活動を行っております。

当社グループの報告セグメントは、主に事業会社及びその関係会社を基礎とした製品・サービス・販売市場別に構成され、「酒類事業」、「食品飲料事業」、「不動産事業」の3事業を報告セグメントとしております。

「酒類事業」は、酒類の製造・販売、各種業態の飲食店の経営等を行っております。

「食品飲料事業」は、食品・飲料水の製造・販売等を行っております。

「不動産事業」は、不動産賃貸等を行っております。

(報告セグメントの変更等に関する事項)

当社グループは、2017年1月発足の新経営体制のもと、2016年11月発表の長期経営ビジョン「SPEED150」の第一次中期経営計画において、グループの成長促進へ「経営資源の戦略的シフト・セグメント経営の事業構造変革と推進」による「基盤機能強化」を掲げております。

今般、グループの持つブランドを育成・強化しながら、確実な成長を目指して、マネジメントアプローチによる管理を一層強化するため、事業軸による国際事業の推進と事業の組み替えを実行し、当連結会計年度よりこれまでの「国内酒類事業」「国際事業」「食品・飲料事業」「外食事業」「不動産事業」の5報告セグメントを「酒類事業」「食品飲料事業」「不動産事業」の3報告セグメントへ変更しております。

この変更に伴い、従来の「国際事業」を「酒類事業」と「食品飲料事業」の2つの報告セグメントに分割したほか、従来の「外食事業」を「酒類事業」に、従来の「その他事業」に区分していた食品事業を「食品飲料事業」にそれぞれ含めております。

前連結会計年度のセグメント情報は、区分変更後の報告セグメントの区分方法に基づき作成したものを開示しております。

なお、当連結会計年度において、当社グループは食品飲料事業に含まれる北米飲料事業を統括する持株会社であるCountry Pure Foods, Inc.について、当社保有の全株式をBPCP CPF Holdings Inc.に譲渡いたしました。これに伴い、北米飲料事業を非継続事業に分類しているため、北米飲料事業に関する損益はセグメント情報には含めておりません。

(2) セグメント収益及び業績

当社グループの報告セグメントによる収益及び業績は、以下のとおりであります。当社グループは営業利益に基づき、セグメントの業績をモニタリングしております。

前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

(単位: 百万円)

	酒類	食品飲料	不動産	その他	合計	調整額	連結
売上収益							
外部収益	330,009	133,384	24,483	6,033	493,908	—	493,908
セグメント間収益	408	275	2,824	21,585	25,093	△25,093	—
合計	330,417	133,659	27,307	27,618	519,001	△25,093	493,908
営業利益又は営業損失(△)	3,856	1,910	12,047	177	17,990	△6,401	11,588

(注) セグメント間の売上は、市場実勢価格に基づいております。

当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)

(単位: 百万円)

	酒類	食品飲料	不動産	その他	合計	調整額	連結
売上収益							
外部収益	324,438	136,876	24,690	5,892	491,896	—	491,896
セグメント間収益	579	295	2,704	22,203	25,780	△25,780	—
合計	325,017	137,171	27,393	28,095	517,676	△25,780	491,896
営業利益又は営業損失(△)	7,877	△1,151	12,714	△169	19,272	△7,065	12,208

(注) セグメント間の売上は、市場実勢価格に基づいております。

「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、物流事業等を含んでおります。調整額には、各報告セグメントに配分していない全社費用及びセグメント間消去取引が含まれております。全社費用は、報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

(1株当たり情報)

基本的1株当たり当期利益、希薄化後1株当たり当期利益及びその算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当連結会計年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
親会社の所有者に帰属する継続事業からの当期利益 (百万円)	8,922	7,742
当期利益調整額(百万円)	13	19
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する当期利益 (百万円)	8,936	7,761
親会社の所有者に帰属する非継続事業からの当期利益 (百万円)	△401	△3,386
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する非継続 事業からの当期利益(百万円)	△401	△3,386

期中平均普通株式数(千株)	77,891	77,893
希薄化効果を有する潜在的普通株式の影響(千株)		
転換社債型新株予約権付社債	3,783	5,048
株式給付信託(BBT)	25	18
希薄化後の期中平均普通株式数(千株)	81,699	82,959

基本的1株当たり当期利益		
継続事業	114.55	99.39
非継続事業	△5.15	△43.46
基本的1株当たり当期利益(円)	109.40	55.92
希薄化後1株当たり当期利益		
継続事業	109.37	93.55
非継続事業	△4.91	△40.81
希薄化後1株当たり当期利益(円)	104.46	52.74

(注) 「株式給付信託(BBT)」制度に関する資産管理サービス信託銀行株式会社(信託E口)が所有する自社の株式は、1株当たり当期利益の算定上、期中平均普通株式数の計算において控除する自己株式に含めております。1株当たり当期利益の算定上、控除した当該自己株式の期中平均株式数は、前連結会計年度において148,386株、当連結会計年度において140,336株であります。

(重要な後発事象)

早期退職優遇制度の実施

当社は、2020年2月13日に開催された取締役会において、当社グループで酒類事業セグメントを所管する事業会社であるサッポロビール株式会社の従業員を対象とした早期退職優遇制度の実施を決議いたしました。

(早期退職優遇制度実施の理由)

当社グループは、「グループ経営計画2024」を達成するために、その基本方針(ビール事業の強靱化、食品をはじめとする成長分野へのシフト、グローバル展開の加速など)に沿い、人員配置の最適化を進めていきます。この大きな転換期に際し、社外に新たなキャリアを志向する従業員に対する選択肢として、現行セカンドキャリア支援施策を拡充する形で早期退職優遇制度を実施します。

(早期退職優遇制度の概要)

(1) 対象者 サッポロビール社に在籍し、勤続10年以上かつ満45歳以上の社員(一部対象外の職務あり)

(2) 募集人数 設定しない

(3) 募集期間

①一次募集 2020年4月1日～2020年6月10日

②二次募集 2020年10月1日～2020年12月10日

(4) 退職日

①一次募集 2020年11月20日

②二次募集 2021年5月20日

(5) 支援内容

通常の退職金にセカンドキャリア支援金を上乗せすることに加え、本制度適用者に対して再就職支援サービスの提供を行う。

(業績への影響)

現時点で募集期間前であることからセカンドキャリア支援金等の損失は未定です。