



2025年1月30日

各位

会社名 サッポロホールディングス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 尾賀 真城  
コード番号 2501  
上場取引所 東証プライム・札証  
問合せ先 経営企画部長 中村 洋輔  
TEL 03(5423)7407

## 通期業績予想の修正及び減損損失（連結決算）の計上に関するお知らせ

サッポロホールディングス株式会社（以下、「当社」といいます。）は、2024年12月期におきまして、2024年11月12日に公表しました2024年12月期連結業績予想を修正するとともに、減損損失（連結）を計上する見込みとなりましたので、下記の通りお知らせいたします。

### 記

#### 1. 連結業績予想の修正

##### (1) 2024年12月期連結通期業績予想数値（2024年1月1日～2024年12月31日）

	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
前回発表予想 (A)	526,000	19,000	17,600	10,030	10,000	128.37
今回修正予想 (B)	530,000	22,000	10,500	7,530	7,500	96.25
増減額 (B - A)	4,000	3,000	△7,100	△2,500	△2,500	
増減率 (%)	0.8%	15.8%	△40.3%	△24.9%	△25.0%	
(ご参考) 前期通期実績 (2023年12月期通期)	518,632	15,633	11,820	8,758	8,724	111.99

##### (2) 修正の理由

売上収益、事業利益につきましては、主に国内酒類及び不動産事業での売上増加等に伴い、売上収益は前回発表の5,260億円から0.8%増加の5,300億円、事業利益は190億円から15.8%増加の220億円を見込んでいます。一方で、営業利益、当期利益及び親会社の所有者に帰属する当期利益につきましては、後述の通りに、「STONE BREWING CO., LLC（以下、Stone社）」における「減損損失」の計上により、前回発表予想を下回る見込みです。

## 2. 減損損失（連結）について

当社の連結子会社である Stone 社は、米国内でビールの製造・販売をしています。今般、この「Stone 社」の株式を取得した際に生じた「のれん」の一部につきまして、今期約 139 億円を「減損損失」として「その他の営業費用」に計上することとなりました。

クラフト市場の長期的軟化による Stone ブランドの売上減少及びコストインフレ等による採算悪化から販売数量及び足元の利益水準は見込みを下回る状況で推移しました。

このような状況下、企業価値の再評価に際し、資産性を多角的に分析した結果、2024 年 12 月期において、約 139 億円の「減損損失」を計上することといたしました。

### ※将来に関する記述等についての留意事項

上記の予想に関する記述は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。実際の業績は今後の様々な要因により予想数値と異なる場合があります。開示すべき事項が発生した場合には、速やかに業績への影響をお知らせいたします。

以 上



**SAPPORO**

# 適時開示補足説明資料

※資料中、以下については略称を使用しております。

SB社：サッポロビール株式会社 SPB：SAPPORO PREMIUM BEER

2025年1月30日

# 米国事業における減損認識



- サッポロブランドの成長に向け現地生産・販売体制を確立したが、当初想定外の課題にも直面し採算が大幅に悪化
- 短期的な改善が難しく、Stone社買収当時の計画との乖離も大きいため、事業見通しを修正しのれんの減損を認識

## 背景・経緯

- 2022年8月Stone社買収。米国で需要が高まるサッポロブランドのさらなる成長を企図し、従来のカナダ・ベトナムから製品を輸入し米国で販売する事業モデルから、Stone社保有の生産拠点を活用した米国における生産・販売体制への転換を図る
- 2023年末から製造移管開始。2024年末時点で米国における生産体制構築が完了

- 買収当時の計画に対して、成果と課題がそれぞれ発生  
⇒買収によるシナジーは発現したものの、想定との乖離が諸点発生。結果的に採算構造が悪化した

### 成果

- ✓ サッポロブランドの成長（売上シナジー）  
⇒SPB数量：22年比+16%
- ✓ 海外輸送コスト・固定費等の削減（コストシナジー）  
⇒24年末：22年比10百万\$

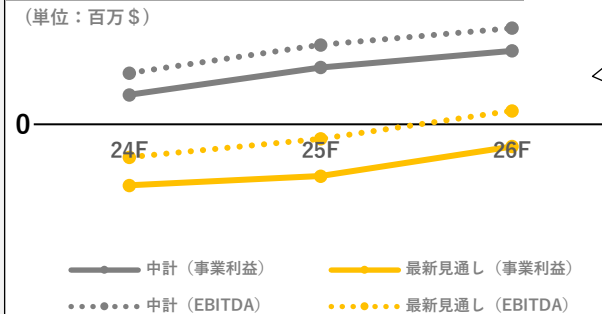
### 課題 (想定との乖離)

- ✓ クラフト市場の長期的軟化（Stoneブランドの売上減少）  
⇒Stoneブランド数量：22年比▲16%（通年ベース比較）
- ✓ コストインフレ（原材料費・人件費等）：22年比10%
- ✓ 米国内生産・物流面における非効率（想定外の統合コスト）

## 減損認識

- Stoneブランドの売上減少およびコストインフレによる採算悪化は外部環境への依拠が大きく、生産・物流面の効率化・改善は製造移管後間もないことから、改善には時間がかかる状況
- 構造的な採算悪化に対して短期的な改善が難しく、事業見通しを修正し、のれん約139億円（約92百万\$）の減損を認識
- 抜本的な改善に早期に取り組むため、次項にて今後の対応を整理。具体的なアクションについては着手を始めた

### 事業利益・EBITDAの見通し（米国事業）



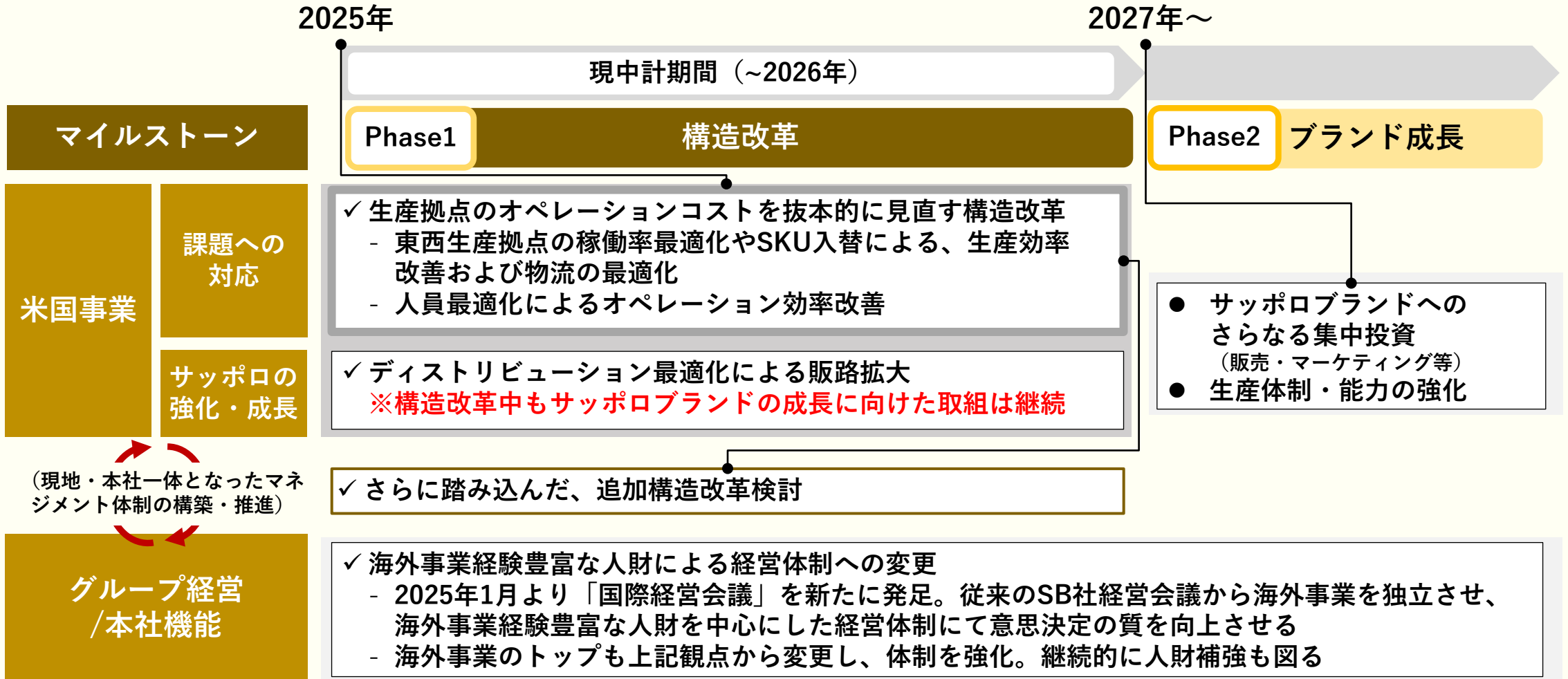
✓ 米国事業において、現中計策定時と最新見通し（25・26年は次項にて示す構造改革実施後の見通し）との乖離は大きく、現中計期間内でのリカバリーは困難

✓ 26年において事業利益黒字化が難しい状況（EBITDAは26年黒字化を目指す）

# 米国事業における今後の対応



- 今後の海外酒類の成長において米国事業の立て直しは喫緊の課題と認識
- 米国現地に留まらず、グループ全体での海外マネジメントのあり方を見直し、現中計期間内（2026年）を目途に米国現地における構造改革、および日本本社における組織体制を中心とした改革を断行。同時にさらに踏み込んだ構造改革についても検討を進め、経営・事業基盤を再構築する



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。