



2026 年 8 月 7 日

各 位

会 社 名	サッポロビール株式会社
代 表 者 名	代表取締役社長 時松 浩
コ ー ト 〃 番 号	2 5 0 1
上 場 取 引 所	東証プライム・札幌
問 合 せ 先	広報部長 白井 圭一
	TEL 03 (5423) 7407

「中期経営計画 2027-2030」策定に関するお知らせ

サッポロビール株式会社（以下、「当社」といいます。）は、2027 年を初年度とする 4 か年計画「中期経営計画 2027-2030」（以下、「新経営計画」といいます。）を策定し施行することを、本日開催の取締役会において決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画（2023～26）（以下、「前経営計画」といいます。）の振り返り

サッポログループは、前経営計画で掲げた 2026 年の財務目標 ROE 8%を 1 年前倒しで達成しました。国内事業では構造改革、ビールへの集中戦略が奏功して、収益力は大幅に向上しました。海外事業も財務目標（海外売上高年平均成長率）は未達となる見込みであるものの、「SAPPORO PREMIUM BEER」の販売数量は順調に伸長し、2026 年目標を既に達成しております。前経営計画における取り組みを通じて、次の成長に向けた基盤を構築することができました。

2. 「中期経営計画 2027-2030」

（1）基本方針

サッポログループは、新たな経営理念として「より豊かな未来を開拓する / Pioneering the legacy of tomorrow」を掲げ、ビールを中核に日本の食と文化を広げる「JAPAN PREMIUM BEER No.1 “SAPPORO”」を目指し、長期価値創造に向けて取り組んでいきます。街の名を冠した個性的なブランド、物語性のある体験、自然の恵み・素材へのこだわりというサッポロならではの強みを生かし、人生の豊かさを感じられる顧客価値を磨き続けます。

新経営計画では、長期価値創造に向けた成長ステージとして、「Bonds with Community」と「Healthier Choice」を成長戦略の軸に嗜好性の高い顧客価値を創造していきます。国内事業のプレミアム化を推進し、海外へと拡張することで SAPPORO ブランドの量的成長をグループ一体となって目指します。また、成長投資と適正資本水準の実現による企業価値・株主価値の向上を図ります。

（2）戦略骨子

① Bonds with Community

「Bonds with Community」は、地域・まち・コミュニティの発展と共に育んできた顧客との直接的かつ情緒的なつながりを基盤に、プレミアム化を実現するサッポログループの成長の核となる戦略です。

国内では、「サッポロ生ビール黒ラベル」と「エビスビール」を中心にビールブランドへの投資を継続的に強

化し、独自の顧客接点を通じたブランド体験によるプレミアム化を推進することで収益力をさらに高めていきます。ビールを中核として、RTD・ノンアルコールビールの高付加価値商品の展開を進めます。海外では、SAPPOROブランドへの投資拡大、Carlsberg 社との戦略的資本業務提携を通じてグローバル展開を加速し、北米・アジアを中心にプレミアムブランドとして持続的な成長を目指します。

② Healthier Choice

「Healthier Choice」は、健康意識の高まりやライフスタイルの多様化を成長機会と捉え、「好きなモノやコトを、長く楽しむ」ための健康や安心といった選択肢の提供を通じて、新たな成長の柱をつくる戦略です。

国内では、レモンの圧倒的シェアと専門知見を競争優位の源泉とし、素材や機能を起点とした新たな健康機能価値の創造に取り組みます。また、お酒と飲料の強みを融合して新たな体験と市場を創出し、新価値創造を加速していきます。海外では、ノンアルコールビールや無糖・低糖茶の拡大、JAPAN PREMIUM としての新たな価値創造を進めていきます。

③ 成長投資領域

成長投資の優先領域は、海外は北米およびベトナムにおけるビール製造能力拡大、またアジアでのビール販売拡大に資する販路の獲得です。また国内は顧客体験の接点づくりのための投資に加え、RTD 展開のケイパビリティ獲得、ビールのプレミアム化を目的とした製造設備投資を実施していきます。

また、将来的な環境変化に対応し、「Healthier Choice」領域での能力、事業の獲得も検討していきます。

(3) 財務目標、財務方針および株主還元方針

(2030 年財務目標)

- ・ ROE: 8.0%以上 (中長期的には 10.0%以上)
- ・ EBITDA 成長率 (CAGR) : 10.0%以上 (2026 年計画対比)
- ・ EPS 成長 : 1.5 倍以上 (CAGR10%台後半、2026 年計画対比) (注 1)

(注 1) 2026 年計画 EPS 51 円 (調整後) を基準とし、2030 年に 80~100 円程度を目標とします

(キャッシュ・アロケーション方針)

成長投資による企業価値向上と株主還元の拡大を基本方針とし、営業キャッシュフローに加え、不動産外部資本の導入および財務レバレッジの活用により確保した資金を、以下のレンジで配分することを基本とします。

- ・ 通常・基盤投資 : 1,000 億円程度
- ・ 成長投資枠 : 3,000~4,000 億円程度 (注 2)
- ・ 株主還元枠 : 2,500 億円程度

(注 2) 2026 年実施見込みを一部含む

(株主還元方針)

株主の皆様への利益還元は、経営上の重要施策と位置付け、配当の段階的な引き上げを図ってまいります。自己株式取得については、適正資本水準の実現による資本効率の向上を目的とし、機動的に実施いたします。

- ・ DOE 3%以上を目安とし、2030 年までに DOE 5%以上を目指した累進配当の導入
- ・ 新経営計画の期間における配当総額は 800 億円程度を予定
- ・ 2030 年までに総額 1,700 億円程度の自己株式取得を実施予定

(4) 非財務目標、マテリアリティ

(2030 年主要非財務目標)

- ・ GHG 排出量の削減
スコープ 1、2 42%削減 (2022 年比) / スコープ 3 25%削減 (2022 年比)

- ・循環型社会に対応した PET 容器比率（サーキュラーエコノミー社会実現への取り組み） 50%以上
- ・「適正飲酒」に関する発信や体験活動（適正飲酒の発信、啓発・体験価値提案） 延べ 3,000 万人以上
- ・女性管理職比率 20%以上

（マテリアリティ）

サッポログループは、サステナビリティに関する基本方針として「経営戦略とサステナビリティの一体化」を掲げ、社会的価値と経済的価値の創出の両立を目指します。

新経営計画の策定にあたり、その実現に向けて取り組むべきマテリアリティを特定しました。マテリアリティは、「事業成長実現に向けたマテリアリティ」と「サッポロの強みを支えるマテリアリティ」の2つに分類し、以下の項目を設定しています。

- ・事業成長実現に向けたマテリアリティ：「Bonds with Community（つながりを育み、感情の質を高める顧客体験の創造）」、「Healthier Choice（人生を豊かに楽しみ続けるための健康的な選択肢の提供）」
- ・サッポロの強みを支えるマテリアリティ：「Protect & Revitalize our Environment（地球環境の保全と再生）」、「Build a Sustainable Supply Chain（持続可能なサプライチェーン構築）」、「Promote Responsible Drinking（責任ある飲酒の推進）」、「Driving Growth Through Diverse Talent（多様な人財で開拓する組織）」

当社は、この計画を実現し、お客様・従業員をはじめとする全てのステークホルダー、ひいてはグループの持続的な発展につなげていきます。

詳細につきましては、「[中期経営計画 2027-2030](#)」をご参照ください。

以上