



## 2019年12月期 決算短信〔IFRS〕（連結）

2020年2月13日

上場会社名 アサヒグループホールディングス株式会社 上場取引所 東  
 コード番号 2502 URL <https://www.asahigroup-holdings.com/>  
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 兼 CEO (氏名) 小路 明善  
 問合せ先責任者 (役職名) 広報部門ゼネラルマネジャー (氏名) 田中 隆之 (TEL) 03-5608-5126  
 定時株主総会開催予定日 2020年3月25日 配当支払開始予定日 2020年3月26日  
 有価証券報告書提出予定日 2020年3月26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

(百万円未満切捨て)

### 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		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		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	2,089,048	△1.5	212,971	△3.8	201,436	△4.9	141,290	△6.4	142,207	△5.9	149,721	249.9
2018年12月期	2,120,291	1.7	221,383	12.7	211,772	15.6	150,938	8.7	151,077	7.1	42,795	△86.7

	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	%	%	%	%	円	%
2019年12月期	310.44		310.42		11.9		6.3		9.6	
2018年12月期	329.80		329.79		13.2		6.5		10.0	

(参考) 持分法による投資損益 2019年12月期 872百万円 2018年12月期 887百万円  
 売上収益事業利益率 2019年12月期 10.2% 2018年12月期 10.4%  
 税引前利益 2019年12月期 197,391百万円 (△4.8%) 2018年12月期 207,308百万円 (5.2%)

※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た恒常的な事業の業績を測る当社独自の利益指標です。  
 IFRSで定義されている指標ではありませんが、財務諸表利用者にとって有用であると考え自主的に開示しております。

#### (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	円	百万円	円	百万円	%	%	円	銭	
2019年12月期	3,140,788		1,248,279		1,246,314	39.7		2,720.76		
2018年12月期	3,079,315		1,149,647		1,146,420	37.2		2,502.67		

#### (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	円	百万円	円	百万円	円	百万円	円
2019年12月期	253,469		△103,666		△158,841		48,489	
2018年12月期	252,441		22,505		△270,564		57,317	

### 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	%	%
2018年12月期	—	45.00	—	54.00	99.00	45,353	30.0	4.0
2019年12月期	—	52.00	—	48.00	100.00	45,811	32.2	3.8
2020年12月期 (予想)	—	53.00	—	53.00	106.00		34.0	

当社は、Anheuser-Busch InBev SA/NVグループが豪州で保有するビール・サイダー事業（以下、「CUB事業」といいます。）の取得（以下、「CUB事業の買収取引」といいます。）についてAnheuser-Busch InBev SA/NV社と合意に達し、2019年7月19日付で、株式売買契約を締結しておりますが、CUB事業の買収取引は豪州競争法当局等の豪州の関連政府機関の承認等の売買実行のための先行条件の充足が前提となり、本書作成時点においては、CUB事業の買収取引のクロージングの実行は2020年第1四半期中を予定しています。また、CUB事業の取得に関連し、資本調達を含めたファイナンス・プランを検討していますが、上記の次期の配当予想の内容は、CUB事業の取得及びそれに伴う資金調達による影響を考慮しておりません。当社は、CUB事業の買収取引のクロージングの実行後、これらの影響を考慮の上、次期の配当予想の見直しを予定しております。

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）	994,000	1.0	87,000	△2.9	83,700	△5.4	59,000	△4.3	59,600	△3.1	130.11
通期	2,135,000	2.2	218,500	2.6	203,500	1.0	142,000	0.5	143,000	0.6	312.17

（参考）税引前利益 2020年12月期通期業績予想 200,000百万円（1.3%）

<為替一定>

（％表示は、対前期増減率）

	売上収益		事業利益	
	百万円	%	百万円	%
2019年12月期 ※1	2,138,277	0.8	219,060	△1.0
2020年12月期（予想） ※2	2,149,730	2.9	220,441	3.3

※1 2019年の外貨金額を、2018年の為替レートで円換算

※2 2020年の外貨金額を、2019年の為替レートで円換算

当社は、サマリー情報「2. 配当の状況」の注記に記載の通り、2020年第1四半期中にCUB事業の買収取引を予定しております。また、それに関連し、資本調達を含めたファイナンス・プランを検討していますが、上記の2020年12月期の連結業績予想の内容は、CUB事業の取得及びそれに伴う資金調達による影響を考慮しておりません。当社は、CUB事業の買収取引のクロージングの実行後、これらの影響を考慮の上、中期経営方針／当期の業績予想等の見直しを予定しております。

※ 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）：無  
新規 一社（社名）、除外 一社（社名）

（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：有
- 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

（注）詳細は、短信（添付資料）28ページの「5. 連結財務諸表及び主な注記（5）連結財務諸表注記（会計方針の変更）」をご参照ください。

（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）	2019年12月期	483,585,862株	2018年12月期	483,585,862株
② 期末自己株式数	2019年12月期	25,509,372株	2018年12月期	25,506,181株
③ 期中平均株式数	2019年12月期	458,078,035株	2018年12月期	458,088,184株

（注）期末自己株式数及び期中平均株式数の算定上控除する自己株式数には、業績連動型株式報酬制度の信託財産として、日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社が保有する当社株式が含まれております（2019年12月期 35,742株、2018年12月期 38,700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)

	営業収益		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	200,895	△17.7	166,294	△22.3	162,562	△23.0	159,957	△30.5
2018年12月期	244,201	79.0	213,897	104.3	211,037	110.1	230,230	249.0

	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	349.19	349.17
2018年12月期	502.59	502.57

(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	1,901,105	896,646	47.2	1,957.42
2018年12月期	1,894,557	753,180	39.8	1,644.21

(参考) 自己資本 2019年12月期 896,646百万円 2018年12月期 753,180百万円

<個別業績の前期実績値との差異理由>

当社は純粋持株会社であり、当年度において連結子会社からの配当金が減少したことや、前年度において関係会社株式売却益を計上していたことによる影響等により、前年度の実績と当年度の実績との間に差異が生じております。

※ 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

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、実際の業績等は様々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、7ページ「1. 経営成績等の概況 (5) 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) 当期の経営成績の概況	2
(2) 当期の財政状態の概況	6
(3) 当期のキャッシュ・フローの概況	6
(4) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	7
(5) 今後の見通し	7
(6) 事業等のリスク	8
2. 企業集団の状況	17
3. 経営方針	18
(1) 経営の基本方針	18
(2) 中長期的な経営戦略	18
(3) 目標とする経営指標	19
(4) 対処すべき課題	19
4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	19
5. 連結財務諸表及び主な注記	20
(1) 連結財政状態計算書	20
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	22
(3) 連結持分変動計算書	24
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書	26
(5) 連結財務諸表注記	28
(継続企業の前提に関する注記)	28
(報告企業)	28
(作成の基礎)	28
(会計方針の変更)	28
(重要な会計方針)	29
(連結損益計算書関係)	37
(連結キャッシュ・フロー計算書関係)	37
(セグメント情報等)	39
(1株当たり情報)	41
(重要な後発事象)	41
6. その他	42
(1) 役員の変動	42
(2) その他	42

## 1. 経営成績等の概況

文中には、中期経営方針等に関する様々な業績予想及び目標数値、並びにその他の将来に関する情報が開示されています。これらの業績予想及び目標数値、並びにその他の将来に関する情報は、将来の事象についての現時点における仮定及び予想、並びにアサヒグループが現在入手可能な情報や一定の前提に基づいているため、今後様々な要因により変化を余儀なくされるものであり、これらの予想や目標の達成及び将来の業績を保証するものではありません。

## (1) 当期の経営成績の概況

**(当期の経営成績)**

当期における世界経済は、雇用者数の増加や個人消費の拡大を背景に米国の景気が堅調に推移したことなどにより、全体としては回復基調が継続しましたが、アジアや欧州において景気に弱さが見られました。日本経済におきましては、輸出の弱さが続いているものの、雇用・所得環境の改善による個人消費の持ち直しなどにより、景気は緩やかに回復しました。

こうした状況のなかアサヒグループは、グループ理念「Asahi Group Philosophy」のもと、「中期経営方針」に基づき“グローバルな価値創造経営”を推進しています。「中期経営方針」では『稼ぐ力の強化』、『経営資源の高度化』、『ESGへの取組み深化』の3つを重点課題に設定し、特に『稼ぐ力の強化』においては、国内外の各事業における高付加価値ブランドの育成や収益構造改革などに取り組みました。

その結果、主力ブランドの価値向上やお客様への新たな価値提案を行ったものの、国内では最盛期の天候不順や競争激化の影響を受けたことに加え、海外においては、欧州を中心にプレミアム化が進展した一方で、為替変動のマイナス影響を受けたことなどにより、アサヒグループの売上収益は、2兆890億4千8百万円（前期比1.5%減）となりました。また、利益につきましては、事業利益<sup>※1</sup>は2,129億7千1百万円（前期比3.8%減）、営業利益は2,014億3千6百万円（前期比4.9%減）、親会社の所有者に帰属する当期利益は1,422億7百万円（前期比5.9%減）となりました。

なお、為替変動によるマイナス影響を除くと、売上収益は前期比0.8%の増収、事業利益は前期比1.0%の減益となりました。<sup>※2</sup>

※1 事業利益とは、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た、恒常的な事業の業績を測る当社独自の利益指標です。

※2 2019年の外貨金額を、2018年の為替レートで円換算して比較しています。

アサヒグループの実績 (単位：百万円)

	実績	前期比
売上収益	2,089,048	△1.5%
事業利益	212,971	△3.8%
営業利益	201,436	△4.9%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	142,207	△5.9%
調整後親会社の所有者 に帰属する当期利益	142,207	△5.6%

※調整後親会社の所有者に帰属する当期利益は、親会社の所有者に帰属する当期利益から事業ポートフォリオ再構築など一時的な特殊要因を控除したものであります。

セグメントの業績は次の通りです。各セグメントの売上収益はセグメント間の内部売上収益を含んでおります。

なお、当年度より酒類事業に含まれていた輸出ビールの販売分について、報告セグメントの区分を国際事業に変更しており、国際事業に含まれていた一部の会社の報告セグメント区分を飲料事業に変更しております。また、事業利益の「調整額計」に含まれていた「IFRS調整額」を、各事業に配賦する開示方法に変更しております。以下の前期比較は前期の数値を変更後のセグメント区分に組み替えた数値で比較しております。

## 事業セグメント別の実績

(単位：百万円)

	売上収益	前期比	事業利益	前期比	売上収益 事業利益率	営業利益	前期比
酒類	886,860	△2.9%	105,543	△3.6%	11.9%	102,957	△3.0%
飲料	376,240	1.5%	33,239	△10.8%	8.8%	30,576	△11.9%
食品	117,645	1.4%	13,013	5.3%	11.1%	12,622	7.3%
国際	699,596	△1.5%	102,448	1.8%	14.6%	76,118	△1.6%
その他	109,191	△0.3%	2,267	△10.3%	2.1%	1,910	△17.5%
調整額計	△100,485	—	△22,342	—	—	△22,750	—
無形資産償却費	—	—	△21,198	—	—	—	—
合計	2,089,048	△1.5%	212,971	△3.8%	10.2%	201,436	△4.9%

※営業利益における無形資産償却費は各事業に配賦しています。

## 〔酒類事業〕

酒類事業につきましては、「基幹ブランドの強化と新需要の創造」をテーマに、最高品質の提供と飲用機会の拡大による市場全体の活性化や新需要の創造に向けた商品提案に取り組みました。

ビール類については、ビールにおいて、『アサヒスーパードライ』のブランドテーマを“THE JAPAN BRAND”と設定し広告訴求を強化するとともに、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会の応援デザイン商品を展開する※1などにより、ビール需要の活性化に取り組みました。さらに、飲食店における新たな飲用シーンを提案する『アサヒスーパードライ ザ・クール』を発売するなど、若年層の需要拡大に向けた取組みを強化しました。新ジャンルにおいては、麦の味わいと心地よい香りを高めた『クリアアサヒ』の販売促進活動を強化したほか、冴えるシャープなキレと麦100%※2の飲みごたえを実現した『アサヒ 極上<キレ味>』を発売し、市場における存在感の向上を図りました。

ビール類以外については、RTD※3において、強炭酸の爽快感が特長の『ウィルキンソン・ドライセブン』や『ウィルキンソン・ハイボール』を発売したほか、洋酒において、主力ブランド『ブラックニッカ』の様々なシーンでの飲用提案を強化しました。また、アルコールテイスト清涼飲料において『アサヒドライゼロ』で新たな需要創出に向けた活動を行うなど、各カテゴリーにおける主力ブランドの強化・育成に取り組みました。

以上の結果、酒類事業の売上収益は、ビール類以外の売上では、RTDや洋酒などが好調に推移し増収となったものの、ビール及び発泡酒の販売数量が市場の縮小などを受けて前年実績を下回ったことにより、前期比2.9%減の8,868億6千万円となりました。

事業利益については、製造原価の低減やZBB（ゼロベース予算）導入による収益構造改革などに取り組みましたが、売上収益の減少などにより、前期比3.6%減の1,055億4千3百万円となりました（営業利益は、前期比3.0%減の1,029億5千7百万円）。

※1 アサヒビール株式会社は、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会ゴールドパートナー（ビール&ワイン）です。

※2 麦芽、大麦、スピリッツ（大麦）を使用。ホップ使用量を除きます。

※3 RTD：Ready To Drinkの略。購入後、そのまま飲用可能な缶チューハイなどを指します。

## 〔飲料事業〕

飲料事業につきましては、主力ブランドへの経営資源の集中に加え、健康機能領域での高付加価値商品の取組み強化など、新たな成長基盤の構築や最適生産物流体制の推進による収益構造改革に取り組みました。

主力ブランドにおいては、『三ツ矢』ブランドでは、日本各地の特産果実を厳選して使用した『特産三ツ矢』シリーズの販売を強化したほか、『ウィルキンソン』ブランドでは、積極的な広告訴求に加えて商品ラインアップを拡充しました。また、発売100周年を迎えた『カルピス』ブランドでは、限定商品として『匠の「カルピス」』を発売するとともに、様々な記念日を応援する「人を想う記念日ACTION!」や発酵食品の魅力を伝える「発酵BLEND PROJECT」などの新しい取組みを積極的に展開するなど、ブランド価値の向上に努めました。

健康機能領域においては、「カルピス酸乳」の認知機能研究から生まれた「ラクトノナデカペプチド」を配合した機能性表示食品『はたらくアタマに』シリーズを『ワnda』、『カルピス』などのブランドを横断して発売するなど、高付加価値商品への取組みを強化しました。

以上の結果、飲料事業の売上収益は、最盛期の天候不順の影響などにより『三ツ矢』や『カルピス』の各ブランドが前年実績を下回ったものの、無糖炭酸市場で成長が続く『ウィルキンソン』ブランドや健康機能領域の高付加価値商品が堅調に推移したことなどにより、前期比1.5%増の3,762億4千万円となりました。

事業利益については、最盛期の天候不順の影響などを受けて、工場稼働率が低下したことに伴い製造原価が上昇したことや、市場活性化に向けて広告・販促費を積極的に投入したことなどにより、前期比10.8%減の332億3千9百万円となりました（営業利益は、前期比11.9%減の305億7千6百万円）。

## 〔食品事業〕

食品事業につきましては、主力ブランド・カテゴリへの経営資源の集中による市場競争力の強化や、最適生産物流体制の構築による収益性の向上など、成長基盤の盤石化に取り組みました。

タブレット菓子『ミンティア』については、主力商品のリニューアルのほか、ミントのおいしさとともに食べ始めから食べ終わりまでスッキリ・クリア感が楽しめる『ミンティアブリーズ クリアプラス』の発売などにより、ユーザー層の拡大を図りました。

サプリメントについては、『ディアナチュラ』において、主力商品を中心に販売促進活動を積極的に展開するとともに、商品ラインアップを拡充するなど、ブランド力の向上を図りました。

ベビーフードについては、離乳食期に3種の食材を体験することで味覚を広げることをサポートする『WAKODO GLOBAL』シリーズを発売し、新たな価値を提案しました。

フリーズドライ食品については、食事を彩る8種の食材と香り引き立つ2種の食材を使用したみそ汁の新シリーズ『10品目の一杯』を発売したほか、アンテナショップを新たに2店舗展開するなど、市場における地位の更なる向上に取り組みました。

以上の結果、食品事業の売上収益は、『ミンティア』や『ディアナチュラ』など主力ブランドが好調に推移したことに加え、ベビーフードやフリーズドライ食品での「強み」を活かした新たな価値提案などにより、前期比1.4%増の1,176億4千5百万円となりました。

事業利益については、増収効果に加えて、固定費全般の効率化や商品カテゴリ構成の改善などにより、前期比5.3%増の130億1千3百万円となりました（営業利益は、前期比7.3%増の126億2千2百万円）。

## 〔国際事業〕

国際事業につきましては、各事業における高付加価値商品を核としたブランド力の強化や地域横断的な展開によるシナジー創出などにより、成長基盤の一層の拡大に取り組みました。

欧州事業については、西欧において、『Peroni Nastro Azzurro』や『アサヒスーパードライ』を中心にプレミアム化を推進したほか、4月に取得した英国の「The Fuller's Beer Company Limited」の主力商品である『London Pride』の展開によって高付加価値商品を核としたブランドポートフォリオを強化するなど、成長基盤の強化を図りました。中東欧においては、チェコの『Pilsner Urquell』やポーランドの『Lech』など、主力プレミアムブランドのマーケティング活動を強化するとともに、ポーランドの『Tyskie』のリニューアルなどを実施し、ブランド価値の向上に努めたほか、ビールテイスト清涼飲料の展開を強化するなど、各国におけるプレミアム化の推進と新たな成長ドライバーの育成を図りました。

オセアニア事業については、飲料において、炭酸カテゴリを中心にノンシュガー商品やプレミアム商品などを積極的に展開しました。酒類においては、現地製造を開始した『アサヒスーパードライ』や『Peroni Nastro Azzurro』を中心としたプレミアムビールのマーケティング活動を強化し、ブランド価値の向上に取り組みました。

東南アジア事業については、マレーシアにおいて、加糖飲料課税の導入などにより健康志向が高まるなか、付加価値を高めた健康機能商品の展開を強化しました。

中国事業については、『アサヒスーパードライ』や『Peroni Nastro Azzurro』、『Pilsner Urquell』の販売強化により、プレミアムビール市場における存在感の向上に取り組みました。

以上の結果、国際事業の売上収益は、プレミアム化の推進や高付加価値商品を拡大展開した欧州事業やオセアニア事業は好調に推移しましたが、各地域での円高のマイナス影響に加えて、前期に実施した中国事業子会社の持分法適用会社への一部移行や韓国での不買運動の影響による輸出の減少などにより、前期比1.5%減の6,995億9千6百万円となりました。

事業利益については、円高や韓国事業の減収などによる減益要因があったものの、好調が続く欧州事業やオセアニア事業の増益により、前期比1.8%増の1,024億4千8百万円となりました（営業利益は、前期比1.6%減の761億1千8百万円）。

なお、為替変動によるマイナス影響を除くと、売上収益は前期比5.4%の増収、事業利益は前期比9.1%の増益となりました。\*

※ 2019年の外貨金額を、2018年の為替レートで円換算して比較しています。

[その他の事業]

その他の事業の売上収益は、健康食品の売上減少などにより、前期比0.3%減の1,091億9千1百万円となりました。

事業利益については、人件費など固定費の増加により、前期比10.3%減の22億6千7百万円となりました（営業利益は、前期比17.5%減の19億1千万円）。

[「中期経営方針」のガイドラインの進捗]

## 中期経営方針

### Asahi Group Philosophy に基づく “グローバルな価値創造経営”の推進

#### 主要指標のガイドライン

	2017年実績	2018年以降のガイドライン（3年程度を想定）
売上収益	20,849億円	・主力事業の安定成長－事業再構築＋新規M&A
事業利益	1,964億円	・CAGR（年平均成長率）：一桁台半ば～後半
EPS（調整後*）	262.2円	・CAGR（年平均成長率）：一桁台半ば～後半
ROE（調整後*）	13.7%	・13%以上の水準の維持

※ 調整後とは、事業ポートフォリオの再構築や為替変動など一時的な特殊要因を除いたものです。

#### 財務、キャッシュ・フローのガイドライン

	2019年以降のガイドライン
キャッシュ・フロー	・フリー・キャッシュ・フロー：年平均1,700億円以上
成長投資・債務削減	・M&Aなどの成長投資を優先しつつ、投資余力を高める債務削減を推進（Net debt/EBITDA*1：2021年末には2倍以下）
株主還元	・配当性向*235%（～2021年）を目指した安定的な増配（将来的な配当性向は40%を目指す）

※1 Net debt/EBITDA（EBITDA純有利子負債倍率）＝（金融債務－現預金）／EBITDA

※2 配当性向は、親会社の所有者に帰属する当期利益から事業ポートフォリオ再構築などに係る一時的な損益（税金費用控除後）を控除して算出しております。

「中期経営方針」の「主要指標のガイドライン」の進捗としては、事業利益については、主に2019年の円高や国内の最盛期における天候不順の影響などによる減益により、CAGR（年平均成長率）は+4.1%となり、ガイドラインを下回る進捗となりました（為替変動の影響を除いたベースでは、ガイドライン通りの進捗）。EPS（調整後\*）のCAGR（年平均成長率）は+8.8%、ROE（調整後\*）は13.0%となり、それぞれのガイドライン通りに進捗しています。

「財務、キャッシュ・フローのガイドライン」に対しては、キャッシュ・フローについては、2019年の事業利益の減益に伴って税引前利益が減少したものの、資産効率の向上に取り組んだことなどにより、1,730億円のフリー・キャッシュ・フローを創出することができ、ガイドライン通りに進捗しています。成長投資・債務削減については、フリー・キャッシュ・フローを債務削減に充当した結果、Net debt/EBITDAは2.93倍となり、ガイドライン通りに進捗しています。また、株主還元については、ガイドライン（2021年までに配当性向35%を目指した安定的な増配）の達成に向けて段階的に引き上げ、当期（2019年度）においては32.2%とする予定です。



当社は、サマリー情報「2. 配当の状況」の注記に記載の通り、2020年第1四半期中にCUB事業の買収取引を予定しております。また、それに関連し、資本調達を含めたファイナンス・プランを検討していますが、上記の「中期経営方針」のガイドラインの内容は、CUB事業の取得及びそれに伴う資金調達による影響を考慮しておりません。当社は、CUB事業の買収取引のクロージングの実行後、これらの影響を考慮の上、中期経営方針／当期の業績予想等の見直しを予定しております。

また、中期経営方針に記載の「ROE（調整後）」は、CUB事業の買収取引のクロージングが延期となり、かつ、有効な財務施策を実施できない場合には、2020年度における予想数値はガイドラインを下回りますが、今後の経営努力によりガイドラインの達成に向けて取り組んでいきます。

(2) 当期の財政状態の概況

(資産、負債及び資本の状況)

当年度の連結総資産は、前年度末比円高及び償却に伴う無形資産が減少したものの、IFRS第16号「リース」※の適用による有形固定資産の増加や、為替予約に伴うその他の金融資産の増加等により、前年度末と比較して614億7千3百万円増加の、3兆1,407億8千8百万円となりました。

負債は、IFRS第16号「リース」の適用によりその他の金融負債が増加したものの、社債及び借入金の減少等により、前年度末と比較して371億5千8百万円減少し、1兆8,925億9百万円となりました。

資本は、前年度末に比べ986億3千2百万円増加し、1兆2,482億7千9百万円となりました。これは、配当金支出により利益剰余金が減少したものの、親会社の所有者に帰属する当期利益の計上に伴い利益剰余金が増加したこと等によるものです。

この結果、親会社所有者帰属持分比率は39.7%となりました。

※詳細は、28ページの「5. 連結財務諸表及び注記（5）連結財務諸表注記（会計方針の変更）」をご参照下さい。

(3) 当期のキャッシュ・フローの概況

当年度の営業活動によるキャッシュ・フローは、税引前利益が1,973億9千1百万円となりましたが、法人所得税等の支払による減少があった一方で、減価償却費等の非キャッシュ項目による増加があり、2,534億6千9百万円（前期比：10億2千7百万円の収入増）の収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、欧州事業における子会社株式の取得などにより、1,036億6千6百万円（前期比：1,261億7千1百万円の支出増）の支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、主に長期借入金の返済による金融債務の減少があり、1,588億4千1百万円（前期比：1,117億2千2百万円の支出減）の支出となりました。

以上の結果、当年度末では、前年度末と比較して現金及び現金同等物の残高は88億2千8百万円減少し、484億8千9百万円となりました。

(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 (%)	37.2	39.7
時価ベースの親会社所有者帰属持分比率 (%)	63.5	72.7
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	4.1	4.1
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	37.0	36.9

(注) 親会社所有者帰属持分比率：親会社所有者帰属持分／総資産

時価ベースの親会社所有者帰属持分比率：株式時価総額／総資産

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

※ 各指標はいずれも連結ベースの財務数値により算出しております。

※ 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。

※ キャッシュ・フローは営業キャッシュ・フローを使用しております。

(4) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、「中期経営方針」に基づいて、創出されるフリー・キャッシュ・フローは、M&Aなどの成長投資を優先しつつ、投資余力を高める債務削減の推進に活用します。また、株主還元は2021年までに配当性向※35%を目指した安定的な増配を目指します。

当期の期末配当は、連結財務状況や通期の連結業績等を勘案し、1株当たり48円とすることを予定しており、中間配当の52円と合わせて、年間では1円増配の100円の普通配当となる予定です。なお、本件は2020年3月25日開催予定の第96回定時株主総会に付議する予定です。

次期の配当金は、1株当たり中間配当53円、期末配当53円の年間では6円増配の106円の普通配当となる予定です。

当社は、サマリー情報「2. 配当の状況」の注記に記載の通り、2020年第1四半期中にCUB事業の買収取引を予定しております。また、それに関連し、資本調達を含めたファイナンス・プランを検討していますが、上記の次期の配当予想の内容は、CUB事業の取得及びそれに伴う資金調達による影響を考慮しておりません。当社は、CUB事業の買収取引のクロージングの実行後、これらの影響を考慮の上、次期の配当予想の見直しを予定しております。

※算出する際の「親会社の所有者に帰属する当期利益」は、事業ポートフォリオの再構築など一時的な特殊要因を除くベース

(5) 今後の見通し

2020年は、「中期経営方針」に基づいて、国内外での高付加価値ブランドの育成やZBB（ゼロベース予算）の推進などにより『稼ぐ力の強化』に努めます。さらに、イノベーションの実現に向けた無形資産（研究開発、人材力等）への投資などにより『経営資源の高度化』を図るとともに、アサヒ独自の強みを活かす『ESGへの取組み深化』により、「Asahi Group Philosophy」の具現化に向けた“グローバルな価値創造経営”を推進します。

これらの取組みにより、2020年度の売上収益は2兆1,350億円、事業利益は2,185億円、営業利益は2,035億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は1,430億円（調整後親会社の所有者に帰属する当期利益は1,430億円）を見込んでおります。

当社は、サマリー情報「2. 配当の状況」の注記に記載の通り、2020年第1四半期中にCUB事業の買収取引を予定しております。また、それに関連し、資本調達を含めたファイナンス・プランを検討していますが、上記の2020年12月期の連結業績予想の内容は、CUB事業の取得及びそれに伴う資金調達による影響を考慮しておりません。当社は、CUB事業の買収取引のクロージングの実行後、これらの影響を考慮の上、中期経営方針/当期の業績予想等の見直しを予定しております。

アサヒグループの業績予想 (単位：百万円)

	業績予想	前期比
売上収益	2,135,000	2.2%
事業利益	218,500	2.6%
営業利益	203,500	1.0%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	143,000	0.6%
調整後親会社の所有者 に帰属する当期利益	143,000	0.6%

(注) 上記の予想は現時点で入手可能な情報に基づいたものであり、実際の業績は今後様々な要因によって異なる可能性があります。

(6) 事業等のリスク

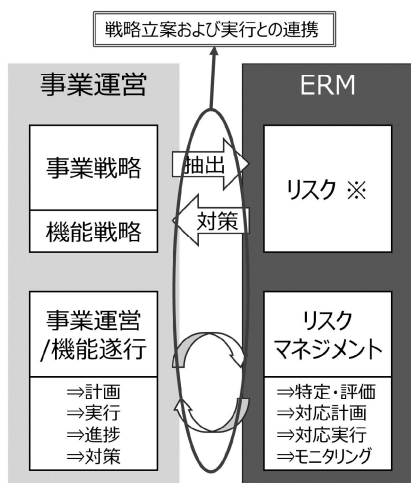
1. アサヒグループのリスクマネジメント体制

アサヒグループは、2019年1月より、エンタープライズリスクマネジメント（事業目的を達成するために、組織全体の視点からリスクを管理する取り組み。以下「ERM」といいます。）を導入しました。この取り組みの中で、「Asahi Group Philosophy」の具現化、並びに「中期経営方針」の戦略遂行及び目標達成を阻害しうる重大リスクを、戦略、オペレーション、財務、コンプライアンスなど全ての領域から特定及び評価し、対応計画を策定、その実行及びモニタリングを継続的に実施することで、効果的かつ効率的にアサヒグループのリスク総量をコントロールします。

ERMを推進するにあたり、代表取締役社長をはじめとする業務執行取締役及び代表取締役社長が指名する執行役員で構成される、リスクマネジメント委員会を設置しています。ERMはグループ全体を対象とし、リスクマネジメント委員会の委員長である代表取締役社長が実行責任を負います。

アサヒグループ各社は、事業単位毎にERMを実施し、リスクマネジメント委員会に取組内容を報告します。同委員会はそれらをモニタリングするとともに、委員自らがグループ全体の重大リスクを特定、評価、対応計画を策定、その実行及びモニタリングを実施します。これらの取組みは取締役会に報告され、取締役会ではこれらをモニタリングすることで、ERMの実効性を確認します。

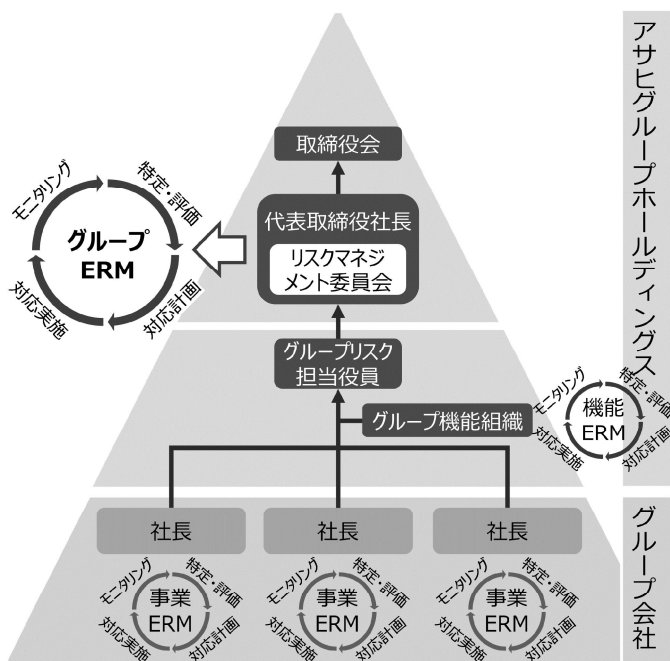
アサヒグループERM



※リスクの定義

「Asahi Group Philosophy」の具現化、「中期経営方針」目標達成に影響を及ぼす若しくはそれを阻害する、又は戦略の遂行を妨げる潜在要因

グループERMのマネジメント体制

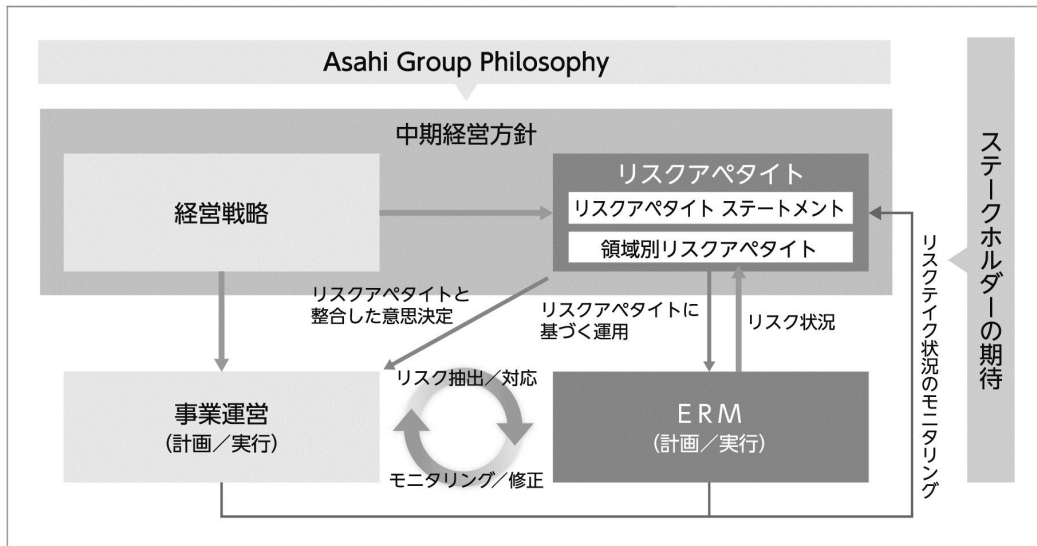


2. アサヒグループ リスクアペタイト

アサヒグループは、ERMを推進するとともに、「中期経営方針」の目標達成のために、「とるべきリスク」と「回避すべきリスク」を明確化する、「アサヒグループ リスクアペタイト」を制定しました。

「アサヒグループ リスクアペタイト」は、アサヒグループのリスクマネジメントに関する「方針」です。ERMの運用指針及び意思決定の際のリスクテイクの指針となるものであり、リスクに対する基本姿勢を示す「リスクアペタイト ステートメント」と、実務的な活用を想定した、事業遂行に大きく影響する主要なリスク領域に対する姿勢（アペタイト）を示す「領域別リスクアペタイト」で構成されます。グループ戦略、リスク文化とリスク状況、及びステークホルダーの期待をもとに検討し、取締役会にて決定、グループ全体に適用され、実施状況はリスクマネジメント委員会でモニタリング、取締役会へ報告されます。本取組みを通じて、アサヒグループ全体で適切なリスクテイクを促進してまいります。

アサヒグループ リスクアペタイト フレームワーク



アサヒグループ リスクアペタイト ステートメント

アサヒグループは、持続的な企業価値向上を実現するため、「Asahi Group Philosophy (AGP) に基づく“グローバルな価値創造経営”の推進」を中期経営方針としています。

その達成に向けて、

アサヒグループは、国内外での高付加価値ブランドの育成を中心とした持続的成長を実現するとともに、非連続な成長を支えるM&Aやイノベーションの創出について、財務健全性と株主価値のバランスをとり、リスクをコントロールする取組みを行いつつ、果敢に挑みます。

アサヒグループは、事業運営において、お客様に最高品質の製品をお届けすること、及びアサヒグループで働く全ての人々に安全な労働環境を提供することを、最重要課題と位置付けています。

アサヒグループは、自然環境に影響を与えるリスクを低減する取組みを進めるとともに、社会により多くの環境価値を創出するための取組みに挑戦します。

「アサヒグループ行動規範」、「アサヒグループ人権方針」を遵守することはもちろんのこと、これらの遵守を妨げうるリスクもとりません。

### 3. 主要リスク

当社グループでは、「1. アサヒグループのリスクマネジメント体制」記載の通り、当社代表取締役社長をはじめとする業務執行取締役及び執行役員で構成されるリスクマネジメント委員会で、中期経営方針の事業遂行及び目標達成を阻害しうる特に重大なリスクを特定及び評価し、以下の②から⑭までの事項をかかえるリスクとして認識しております。

加えて、それ以外に考えられる当社グループの事業等のリスクについても、⑮にまとめて記載しております。但し、以下に記載したリスクは当社グループに関する全てのリスクを網羅したものではなく、記載されたリスク以外のリスクも存在します。かかるリスク要因のいずれによっても、投資者の判断に影響を及ぼす可能性があります。

また、前述の、当社グループリスクマネジメントの取組みの中で、以下に記載する各リスクに対する対応策を含む種々の対応策をとりますが、それらの対策が有効に機能しない等によりリスクが解消できず、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

なお、文中においては、将来に関する事項が含まれておりますが、別段の記載が無い限り、当該事項は提出日現在において判断したものです。

#### ① 中期経営方針について

当社グループは、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指して、2019年に、「Asahi Group Philosophy (AGP)」を制定し、それに基づいて中期経営方針を更新しました。「3. 経営方針」に記載の通り、本方針では、3年程度を想定した主要指標のガイドラインや、財務・キャッシュ・フロー方針を示しておりますが、これらのガイドライン・方針は、策定時に当社グループが入手可能な情報や適切と考えられる一定の前提に基づき、将来の事象に関する仮定及び予想に依拠して策定されたものです。そのため、本「(6) 事業等のリスク」に記載の各リスク等を含む様々な要因により変更を余儀なくされるものであり、当社グループの事業や業績が中期経営方針内の同ガイドライン・方針等を達成できない可能性があります。

#### ② 技術革新による新たなビジネスモデルの出現

当社グループが国内外で事業を展開する、酒類・飲料・食品業界は、その製造販売に関して、技術革新による競争環境の変化が比較的少ない安定した業界ですが、最近では、アルコールテイスト清涼飲料による新たな飲用シーンの提案ができるようになり、IoTによる付加価値の提供、AI活用によるサプライチェーンの効率化、あるいはアルコール代替品など、技術革新による新たなビジネスモデルの可能性も示されております。

これらの新たなビジネスモデルが、短期的に当社グループ事業に影響を及ぼす可能性は低いと考えますが、中長期的には、コスト構造や顧客体験で劣後し、業界での主導権喪失や競争力の低下につながり、売上収益、事業利益の低下など、当社グループ業績に影響を及ぼす可能性もあります。その一方で、当社グループがこのようなイノベーションを先導することができれば、市場優位性獲得や、新規市場創出につながることを期待できます。

本件に対しては、単なるリスク対応に留まることなく技術革新を先取りすることを目指して、中期経営方針において「イノベーション、ディスラプションを実現する風土改革、無形資産（研究開発・人材力等）への投資」及び「デジタルトランスフォーメーションによる構造改革、ビジネスモデルの進化」を掲げ、領域を特定した戦略的R&D及びIT投資を推進しています。また、各事業領域においてもイノベーションは重点課題の一つと認識し、取り組みを進めています。以上の取り組みを加速すべく、革新的技術の早期認識及びグループへの取込み、並びに事業化を支援する体制の構築を推進しております。その取り組みの一環として、本年度、研究戦略の立案、研究開発、及び新規事業創出に取り組む新会社、アサヒクオリティーアンドイノベーションズ株式会社を設立しました。当社では、これまで蓄積してきた酵母や乳酸菌研究の知見等を深掘りし、新たな事業や価値の創出を目指すとともに、AIなどの新技術やオープンイノベーションを積極的に活用し、従来の研究開発領域に捉われない取り組みを進めています。また、中期経営方針に掲げた『稼ぐ力の強化』、「新たな成長の源泉獲得」及び「イノベーション文化の醸成」を目的として、「ADX (Asahi Digital Transformation) 戦略モデル」を策定し、新たな価値体験の創出等、デザイン思考によるアイデアの創出やオープンイノベーションに積極的に取り組んでいます。

#### ③ 事業拡大について

当社グループは、Schweppes Australia社の買収（2009年、買収額1,185百万豪ドル（適時開示の際に公表した金額、以下同じ））、カルピス社の買収（2012年、買収額920億円）、旧SAB Miller社の西欧ビール事業の取得（2016年、買収額2,550百万ユーロ）、及び中東欧ビール事業の取得（2017年、買収額7,300百万ユーロ）をはじめとして、国内外での事業領域拡大のため、積極的に外部の経営資源を獲得してきました。中期経営方針において「既存事業を補完するボルトオン型M&Aや競合・異業種とのアライアンスの拡大」を掲げ、現在、Anheuser-Busch InBev SA/NVが豪州で保有するビール・サイダー事業の買収成立に向けて取り組んでおり、今後、成長のために、外部の経営資源を活用していきます。

外部の経営資源獲得にあたっては、慎重に検討を行い、一定の社内基準をもとに、将来の当社グループの業績に貢献すると判断した場合のみ実行致します。しかしながら、営業、人員、技術及び組織の統合ができずコスト削減等の期待したシナジー効果が創出できなかった場合、アルコールや砂糖の摂取に対する社会の価値観の変化や人口動態の変化等により、買収した事業における製品に対する継続的な需要を維持できない場合、買収した事業における優秀な人財を保持し又は従業員の士気を維持することができない場合、高付加価値ブランドの育成不振等、効果的なブランド及び製品ポートフォリオを構築することができない場合、並びに異なる製品ラインにおける販売及び市場戦略の連携（クロスセルの拡大）ができない場合等により、当社グループの期待する成果が得られない可能性があります。

当社グループは、買収に伴い、相当額ののれん及び無形資産を連結財政状態計算書に計上しており、当年度末現在、のれん及び無形資産の金額はそれぞれ、連結総資産の22.4%（7,029億円）及び22.1%（6,955億円）を占めております。当社グループは、当該のれん及び無形資産につきまして、それぞれの事業価値及び将来の収益力を適切に反映したものと考えておりますが、事業環境や競合状況の変化等により期待する成果が将来にわたって大きく損なわれると判断された場合、又はカントリーリスクの顕在化による金利高騰や市場縮小等により適用される割引率や長期成長率が大きく変動した場合等は、減損損失が発生し、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループでは、AGP及び中期経営方針に基づいたグローバルな価値創造経営により、事業の持続的成長と中長期的な企業価値向上を目指しており、『稼ぐ力の強化』、『経営資源の高度化』や、『ESGへの取り組み深化』の一環としてグループガバナンスの更なる実効性向上に向けた取り組みを実施することで、グループ戦略の実行と期待成果をより確実なものとしします。

#### ④ 情報セキュリティ

当社グループは、高い市場競争力を確保するため、事業活動の多くをITシステムに依存しており、停電、災害、ソフトウェアや機器の欠陥、あるいはサイバー攻撃によって、事業活動の混乱、機密情報の喪失、個人情報の漏洩、詐欺被害、EU一般データ保護規則（GDPR）などの各国法令違反が発生する可能性があります。

このようなリスクが顕在化した場合、事業の中断、損害賠償請求やセキュリティ対策費用の増加等によるキャッシュアウト、GDPR違反による制裁金等により、当社グループの業績及び財政状態、並びに企業ブランド価値に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループでは、2016年8月にASAHI-CSIRTを設置し、ITシステム上でサイバーセキュリティインシデントが起きていないかどうか監視すると共に、万が一インシデントが発生した場合には、その適切な対応を行うことは勿論のこと、原因解析や影響範囲の調査を行い、再発防止並びに防御の最適化を図る体制を敷いています。そのうえで、ソフトウェアや機器でのセキュリティ対策、及び社員教育や訓練を実施し、本件リスクが顕在化しないように取り組んでいます。

#### ⑤ アルコール摂取に対する社会の価値観

アルコールの摂取は、人々の生活を豊かにしてきた一方で、その不適切な摂取は、健康面あるいは社会的悪影響が指摘されています。WHOにおいては、世界的な規模での酒類販売に関する規制が検討されており、当社グループの予想を上回る規制強化が行われる可能性があります。また、世界的健康志向の高まりにより、アルコールに対する消費者需要が縮小する可能性もあります。これらの要因により、規制に対応するための費用支出による利益圧迫や、酒類の消費が減少することによる売上収益の縮小、さらにはアルコールを製造・販売する当社グループのレピュテーション及びブランド価値を毀損するなどし、その結果、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、アルコール飲料を製造・販売する企業として、企業の社会的責任を果たすため、WHOの目指すアルコールの有害な使用の低減による健康被害の予防について、酒類事業を行う各地の関連法令遵守のほか、IARD※をはじめとする業界団体や業界と協力、連携して、販売や広告に関する自主基準を設け、責任あるマーケティングに取り組んでおります。2020年1月28日には、IARDに加盟する企業のCEOによる、未成年飲酒防止に向けた取り組みを推進する共同声明を公表しました。また、適正飲酒の啓発活動を積極的に推進し、不適切な飲酒の撲滅に取り組んでいます。また、アルコールテイスト清涼飲料など、健康に配慮した商品の展開により、新しい飲用機会の創出に取り組んでいます。

※IARD=International Alliance for Responsible Drinking（責任ある飲酒国際連盟）の略称。不適切な飲酒の撲滅と、責任ある飲酒を促進するという共通の目的のもとに、世界のビール、ワイン、スピリッツの製造業者である大手企業12社の加盟企業で構成される非営利団体。

## ⑥ 国内事業環境

当社グループの売上収益において国内事業の占める割合は約66.5%となっております。今後の日本国内での景気の動向によって、酒類・飲料・食品の消費量に大きな影響を与える可能性があり、人口の減少、少子高齢化が進んでいくと、酒類・飲料・食品の消費量が減少する可能性があります。また、これまでのデフレ環境が想定以上に継続することにより、国内での競争環境がさらに激化する結果、販売単価の下落を招き、当社グループ事業の収益性が、想定より損なわれる可能性があります。以上の要因により、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

国内事業の売上収益のうち、ビール類は約5割を占めます。このような状況は、当社ビール類商品に対するお客様の信頼を反映したものであり、当社グループ国内酒類事業での効率的な利益創出に寄与しておりますが、消費者の嗜好性の変化、世代交代等により、お客様の支持を失ってしまうと、本商品群の売上が低下し、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、中期経営方針に『稼ぐ力の強化』を掲げ、『アサヒスーパードライ』など主力ブランドの価値向上や新市場の創造を目指すとともに、最適生産物流体制の構築など収益構造改革に継続して取り組むことで、本リスクが顕在化した場合の業績及び財政状態への影響の低減を図っていきます。また、ビール類以外にも酒類全般における商品のラインアップを充実させることで売上収益を増加させるとともに、飲料、食品事業において、消費者の健康志向の高まり及び高齢化社会に対応する領域へ挑戦することで、事業拡大を図っていきます。

しかしながら、経済不況、消費者の嗜好の変化等、市場の需要動向によって酒類、飲料、食品の消費量の大幅な減少を余儀なくされる等、予期せぬ事態が発生した場合は、上記対策が有効に機能せず、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

## ⑦ 国内物流需給ギャップの拡大

当社グループが事業展開する、酒類・飲料・食品の製造販売業界においては、物流は重要、かつ費用の構成比も高い機能です。国内の物流環境は、少子高齢化による労働人口減少に加え、電子商取引の拡大による宅配便の増加等の影響もあり、ドライバー需給ギャップの拡大が予想されます。さらには、物流業界特有の長時間労働の削減、生産性の向上等、社会問題の積極的な解消無くしては、今後想定を上回る需給ギャップが生じる可能性も否めません。

これらの事業環境の変化により、当社グループ全事業の、売上収益ベースで66.5%、事業利益ベースで56.3%を占める国内事業において、運搬費の増嵩に留まらず、製品の運搬に必要な量の物流機能を適切な費用にて確保することができないこと等により、製品供給が滞るリスクをも想定しておく必要があります。

本件リスクは、日本社会全体の課題とも密接に関連しており、当社グループは、国土交通省・経済産業省・農林水産省が推進する「ホワイト物流」推進運動の趣旨に賛同する旨を表明しております。

当社グループは、本件リスクへの具体的な対応として、地産地消ロジスティクスの実現による効率的な物流体制の実現及び輸送量の削減、並びに物流機器・システムの導入による物流業務省人化及び物流負荷低減を目的として、アサヒビール名古屋工場でアサヒ飲料製品の製造ラインを新設するとともに自動倉庫を建設しています(2021年稼働予定)。また、従来から取り組んでいるモーダルシフト(鉄道・船舶輸送)や、効率化・省人化を目指した新たな幹線輸送スキームの確立など、同業他社や異業種、物流事業者との連携による効率性の高い輸送の実現を推進しています。

但し、これらの対策の実施を妨げる事象が発生する又は対策が有効に機能しない、あるいは物流需給ギャップが想定をはるかに上回ってしまう等により、上記リスクが解消しなかった場合、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

## ⑧ 多様で有能な人材の確保

中期経営方針に掲げる目標達成のためには、多様な価値観や専門性を持った社員の力が必要不可欠です。そのため、当社グループは、社員の多様性を尊重するとともに、一人ひとりが成長できる人材育成プログラムへの投資を拡大し、必要に応じて、経営幹部、一般社員問わず、外部からの登用も進めております。

それでも、日本国内での少子高齢化による労働人口減少、及びグローバルな事業地域の拡大にともなう人材需要の増高及び必要スキルの変更及び高度化により、多様で有能な経営幹部並びに一般社員を、必要数確保、育成及び定着させることができず、中期経営方針の戦略を実行し目標を達成する能力を損ねる可能性があります。

本件リスクに対して、中期経営方針に「グローバルタレントマネジメントやダイバーシティの推進」を掲げ、取り組みを進めております。将来の経営幹部候補のサクセッション・プランを策定し、それに基づいたグローバルリーダーシッププログラム等の育成施策を連動させることによって、人材パイプラインの拡充・強化を進めています。加えて、グローバル人材会議等を通じて各国の人材の可視化を図り、グローバルでの適材適所配置も推進し、能力と適性のある人材を積極的に登用していきます。また、日本を含めて、地域を越えた人材交流の活性化、国籍や性別を超えた登用など、ダイバーシティを推進しております。

⑨ 品質について

当社グループは、最高の品質をお客様にお届けすることをグループ理念に掲げ、いずれのグループ会社も品質を通して、お客様との信頼関係を築くことに不断の努力を続けています。お客様の健康に密接に関連する事業を展開しているため、万一、不測の事態により、お客様の健康を脅かす可能性が生じたときは、お客様の安全を最優先に考え、迅速に対応します。

当社グループは、品質確保及び向上の取組みとして、商品設計から販売に至るまでのプロセス毎に、品質に影響を与える業務や注意すべき事項を抽出し、その点検と是正を実施しています。また、品質保証技術の高度化のため、AI等先端技術の導入にも取り組んでいます。特に、生産工程においては、重要な管理項目を整理し、必須要求事項として展開し、工場毎の自己点検や生産工程の監査へ活用しています。これらの取組については、今後も深化させていきます。

また、当社グループでは、食の安全に関わる最新の分析技術を開発しています。その対象は、微生物・農薬・カビ毒・重金属・樹脂・放射性物質など多岐にわたっており、海外も含めたグループ全体の高度な品質保証体制を技術面から支えています。

さらに、各グループ会社の商品特性や製造工場の環境に応じて、国際的な品質・食品安全マネジメントシステムの考え方を取り入れ、必要に応じて外部認証取得しています。

しかしながら、以上並びにその他の品質リスクに対する対策にもかかわらず、万一、品質に問題が生じて、商品の安全性に疑義が持たれた場合には、商品の回収や製造の中止を余儀なくされ、その対応に費用や時間を要するだけでなく、お客様からの信頼を失う可能性があります。このような事象が発生した場合、中期経営方針に掲げた

「国内外での高付加価値ブランドの育成とクロスセルの拡大などによる売上成長」の未達を含む、当社グループの業績及び財政状態、並びにレピュテーション及びブランド価値に対して影響を及ぼす可能性があります。

⑩ 大規模自然災害

大規模な地震、津波、台風、洪水等の自然災害に関連するリスクは年々高まっており、近年国内外問わず、世界各地で大規模災害が現実のものとなっています。今後も、中長期的に継続するとともに規模の拡大が懸念されています。このような大規模な自然災害の発生により、従業員の被害、工場損壊、設備故障及びユーティリティー（電気、ガス、水）遮断により製造が停止、倉庫損壊及び保管製品破損により出荷が停止、並びに物流機能停止により原材料資材の調達及び製品の出荷が不能になる可能性があります。更に、事務所施設の損壊、交通機関マヒによる従業員の通勤不能、及びシステム障害に伴う重要データの消失等もあわせて、事業活動が停止する可能性があります。事業活動の復旧に長期を要した場合、施設等の改修に多額の費用が発生した場合、消費マインドが落ち込んだ場合など、当社グループの業績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

当社グループは、大規模災害が発生した際に、いち早く従業員（及びその家族）の安否を確認する仕組みとして、安否確認システムを導入するとともに、早急に被災地の被害状況を把握するため、衛星携帯電話の配備をはじめとした緊急時通信体制の強化を進めています。そのうえで、定期的な訓練を実施することで、有事の対応力を強化するとともに、災害対応意識の啓発に努めています。

生産工場では、建物倒壊対策のため、国内全建物対象に耐震診断を完了。対策が必要な物件については、順次計画的に補強工事を実施中です。ボイラー、冷凍機等の大型エネルギー供給設備には大地震(震度5弱相当)を検知すると、安全に自動停止する機能が付属し、大型ビール工場では電力供給が遮断した場合でも、自家発電によりタンクを冷却させることで、半製品の大量腐敗を防止するなど2次災害のリスク逓減対策を進めています。

また、主要グループ会社において、過去の地震防災対策の実績及び東日本大震災の経験を踏まえた「事業継続計画（BCP）」の策定を行い、主要商品の供給を継続するための需給調整機能を早急に復旧する体制を構築するとともに、受発注処理等に関する重要なデータを処理する関東のサーバーセンターのバックアップセンターを関西に設置し、大規模な自然災害が起こった場合であっても被災地以外での事業活動に支障が無いように備えています。

これらの事前対策により災害による被害の最小化、当社グループの業績及び財政状態に対する影響の低減に努めています。

⑪ プラスチック使用

近年、廃棄プラスチックの規制強化の動きが活発化しております。同時に、プラスチックを大量に使用する製品に対する社会の目は厳しくなっており、容器包装をプラスチック素材に依存している当社グループの飲料・食品製品の需要が著しく低下し、売上に影響を与えるだけでなく、対応不十分とのことで、当社グループに対するレピュテーションが低下する可能性があります。また、リサイクル費用の負担が増加することや、生分解性素材などの代替素材を使用した場合の材料費が増加することなどで、製造原価が増高する可能性があります。



本件リスクへの対応として、当社グループは、「アサヒグループ環境ビジョン2050」の中で、「持続可能な資源利用100%を目指す（農産物原料、容器包装、水）」ことを目標に掲げ、容器包装に関しては、グループ各社において、海洋汚染や生態系への影響が世界的に問題視されている海洋プラスチック問題への対応を、国内外で様々な取組みを進めています。

国内では、アサヒ飲料株式会社が「容器包装2030」を制定し、リサイクルペット・環境配慮素材の使用、リデュースの推進、環境への配慮を前提とした新容器開発等に取り組んでおり、ラベルの無い「ラベルレスボトル」、さらにリサイクル素材を20%使用したペットボトル入りの『カルピス』等を販売しています。また海外では、オーストラリアの飲料子会社Asahi Beverages Pty Ltdが、リサイクル素材を100%使用したペットボトル入りのミネラルウォーター『Cool Ridge』を販売しています。

当社グループ全体としては、更なる環境配慮素材の活用を推進してまいります。

⑫ 気候変動にかかわるリスク

国連気候変動枠組条約第21回締約国会議（COP21）においてパリ協定が採択、各国で批准されたのを機に、気候変動や地球温暖化の原因とされる温室効果ガスの削減を目的とした取組みが世界的に進められています。

当社グループは、将来的な気候変動が、その業績及び財政状態に重大な影響を与える可能性がある物理リスクとして、以下の通り認識しています。海外の生産拠点における干ばつが深刻化し、水需給が逼迫、水価格の高騰による操業コストが上昇する可能性があります。気温上昇（生育環境や労働環境の変化）・天候・自然災害・CO2濃度などが需給バランスや品質に影響し、主要な原材料価格が変動する可能性があります。更に、必要な水資源が確保できない場合、操業停止による機会損失と工場移転費用が発生する可能性があります。異常気象の激甚化により、深刻な風水害及び土砂災害が発生することで生産ラインや物流が停止し、設備被害や機会損失、製品廃棄による損失が発生する可能性があります。

また、将来的な気候変動を見据えた低炭素社会への移行リスクを以下の通り認識しております。炭素税が導入され、製品原材料への価格転嫁や生産拠点の操業コストが上昇する可能性があります。水ストレスの高い地域の生産拠点において取水制限を受けて操業が停止、機会損失が発生する可能性があります。エシカル志向の高まりにより、環境配慮が不十分な製品があった場合、その需要が低下し、当社売上に影響を与える可能性があります。

当社グループは、新たに制定した「アサヒグループ環境ビジョン2050」の中で、CO2排出量を、2030年までに2015年比30%を削減し、2050年迄にゼロとする目標掲げ、更なる省エネルギーと再生可能エネルギーの活用に取り組み、水リスクへの対応としましては、グループ全体として、水使用量削減に向け、取り組んでまいります。また、当社は、2019年5月、「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD：Task Force on Climate-related Financial Disclosures）」の提言に賛同しました。気候変動が事業に及ぼすリスクと機会の分析と対応について積極的に取り組み、今後、統合報告書やホームページ等において情報開示を行ってまいります。

⑬ 事業展開国のカントリーリスク

現在、当社グループは20を超える国に拠点を構え、世界経済全体の動向に加え、各国固有の政治、経済、社会、法規制、自然などの要素が、各国事業に影響を与える可能性があります。具体的なリスクとしては、政情不安、経済危機、関税報復措置、難民排斥運動、人種差別、規制強化、税制改正、自然災害、新興感染症等が想定されます。2019年7月以降、韓国での日本商品の不買運動により、同国での当社グループ製品の販売数量が大幅に減少しました。これらリスクに対しては、グループ各社での情報収集や外部コンサルタント起用等を通じて早期に認識し、顕在化する前に具体的かつ適切な対処をするよう取り組むことで、その予防・回避に努めるとともに、重大インシデント発生に備えた事業継続計画の策定などを行っていますが、これらのリスクが顕在化した場合には、関税引き上げなど、在外資本企業に対する不利益条件によるコスト競争力の低下、利益の圧縮、政治的・軍事的・社会的圧力による営業困難あるいは営業停止、社員の安全不安、経営計画未達、中長期的損失計上、さらには事業撤退の可能性もあります。また、当社グループは、今後の更なるグローバル化により収益源の分散化を進め、本件リスク顕在化時の、グループ全体への影響の低減を図ってまいります。当社想定を大きく超える事態が発生した場合、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

⑭ 法規制とソフトローのコンプライアンス

当社グループは事業の遂行にあたって、食品衛生法、製造物責任法、労働関連規制、贈収賄規制、競争法、GDPR等の個人情報保護規則、環境関連法規等の様々な法規制の適用を受けています。これらの法令が変更される、又は予期し得ない法律、規制等が新たに導入される等の理由による法令違反や社会規範に反した行動等により、法令による処罰・訴訟の提起・社会的制裁を受け、規制遵守対応のためのコストが増加し、又はお客様をはじめとしたステークホルダーの信頼を失うことにより、レピュテーションやブランド価値が毀損し、当社グループの業績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

当社グループは、「アサヒグループ行動規範」を制定し、事業活動を行う全ての国・地域において、適用される法令・ルールを遵守することを含め、「Asahi Group Philosophy」で示したステークホルダーに対する5つのPrinciplesに基づき、企業倫理・コンプライアンスを実践するための10条の行動規範を規定しました。そして、代表取締役社長が委員長を務め、業務執行取締役及び委員長が任命した執行役員で構成される「コンプライアンス委員会」を設置し、グループ全体の企業倫理・コンプライアンスを推進・監督するとともに、「アサヒグループ行動規範」に関する社員の研修などを通じてコンプライアンスのレベルを高め、法令違反や社会規範に反した行為等の発生可能性を低減するよう努めています。

また、グローバルな事業地域が大きく拡大した今、当社グループにとって、人権保護並びに関連法規制の遵守は特に重要と認識しています。そこで、『ESGへの取組み深化』における重点課題の一つとして「人権マネジメント体制の構築」を掲げ、第一ステップとして、2019年、人権に関する最上位の方針として、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に準拠した「アサヒグループ人権方針」を制定しました。本方針で掲げた人権デューデリジェンスについては、2017年に実施した現代奴隷リスク分析の結果に基づき、2020年にサプライチェーンから開始する予定です。今後、人権マネジメント体制の更なる高度化を図り、人権侵害リスク低減に向けた取り組みを推進します。

⑮ その他のリスク

財務リスク

為替変動

：当社グループはグローバルに事業を展開しているため為替リスクを負っています。このうち、海外子会社及び関連会社における資産や負債については円高が進行すると在外営業活動体の換算差額を通じて自己資本が減少するリスクがあります。このため、必要に応じて為替リスクのヘッジをするなどの施策を実行していますが、完全にリスクが回避できるわけではありません。また、海外連結子会社等の損益の連結純利益に占める割合が比較的高く、これらの収益の多くが外貨建てであり、当社の報告通貨が円であることから、外国通貨に対して円高が進むと、連結純利益にマイナスのインパクトを与えます。一方、本国で行う輸出入、及び外国間などの貿易取引から発生する、外貨建債権及び債務等は為替レートの変動によるリスクを有しておりますが、このリスクは為替予約等と相殺されるため影響は限定されます。

金利変動

：当社グループは銀行預金や国債等の金融資産及び銀行借入金や社債、リース負債等の負債を保有しております。これらの資産及び負債に係る金利の変動は受取利息及び支払利息の増減、あるいは金融資産及び金融負債の価値に影響を与え、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。当社グループは、金利リスクを回避する目的で、金利を実質的に固定化する金利スワップを利用しております。またヘッジ会計の要件を満たす取引については、ヘッジ会計を適用しております。

格付低下

：当社グループに対する外部格付機関による格付けが引き下げとなり、当社グループの資本・資金調達取引条件の悪化、もしくは取引そのものが制限される場合には、当社グループの業務運営や業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

保有資産の価格変動：当社グループが保有する土地や有価証券等の資産価値の下落や事業環境の変化等があった場合、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

税務リスク

当社グループはグローバルに事業を展開しており、本国をはじめとする、各国の税制による適用を受けており、予期し得ない改正や税務当局からの更正処分を受けた場合、大幅なコストの増加、競争環境の悪化、事業活動の制限等が懸念され、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

訴訟リスク

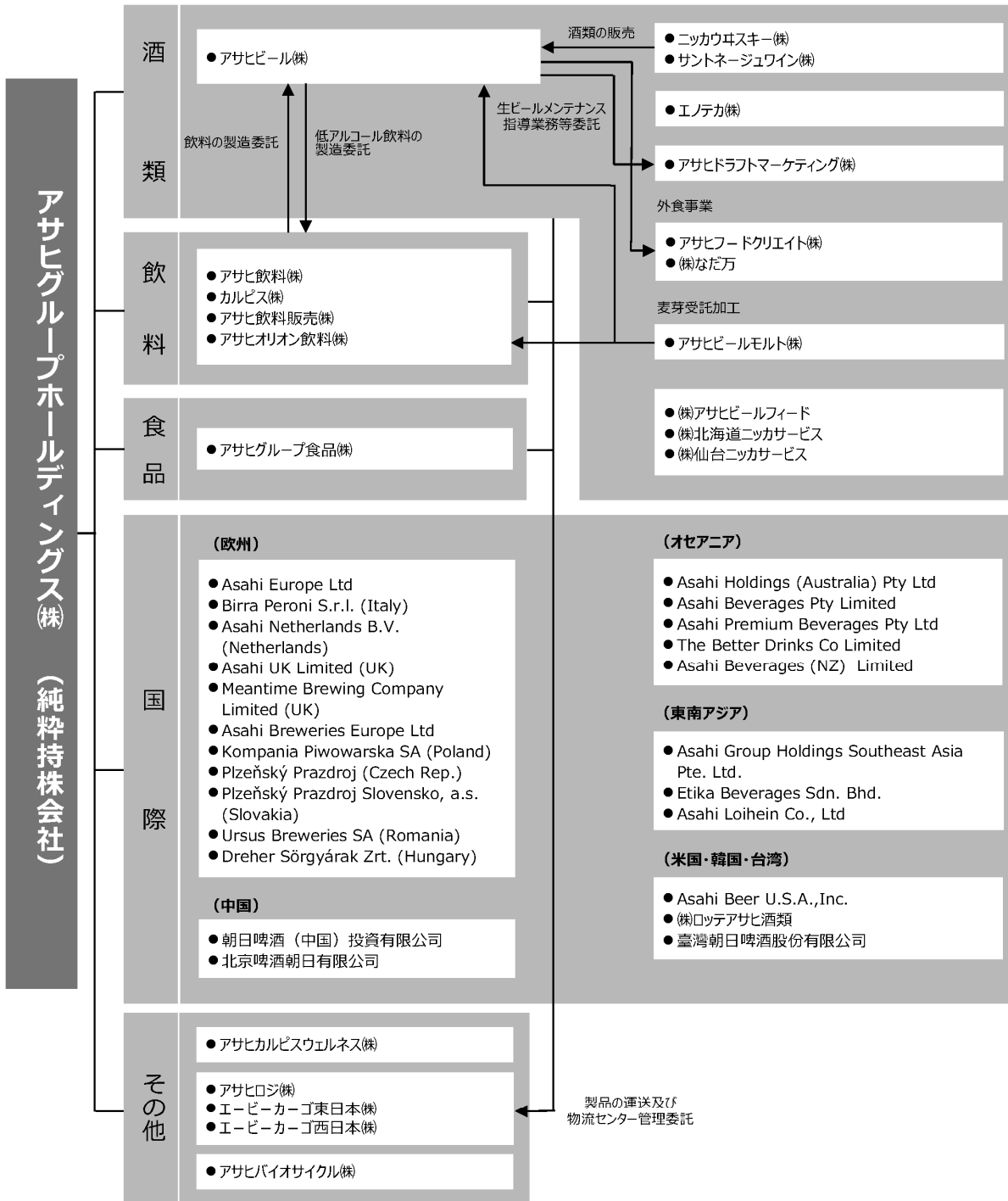
当社グループは、事業を遂行していくうえで、訴訟を提起される可能性があります。万一当社グループが訴訟を提起された場合、また訴訟の結果によっては、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

方針・戦略との関連性

← 方針への当該リスクの影響 → 当該リスクへの対応方針

中期経営方針の概要		国内酒類	国内飲料	国内食品	国際事業
①高付加価値化や収益構造改革による『稼ぐ力の強化』		(5)	アルコール摂取に対する 社会の価値観	(5)	
・国内外での高付加価値ブランドの育成とクロスセルの拡大などによる売上成長	←	(6) 国内事業環境			
		(9) 品質			
・ZBB（ゼロベース予算）の導入や調達体制の最適化などによる収益構造改革	←	(7) 国内物流需給ギャップの拡大		(13)	
		(12) 気候変動に関するリスク			
・ROICを活用した事業管理、キャッシュフロー最大化などによる資産・資本効率の向上		(11) プラスチック使用			事業展開国の カントリーリスク
②新たな成長源泉の拡大に向けた『経営資源の高度化』		(2) 技術革新による新たなビジネスモデルの出現			
・イノベーション、ディスラプションを実現する風土改革、無形資産（研究開発・人材力等）への投資	⇒				
・既存事業を補完するボルトオン型M&Aや競合・異業種とのアライアンスの拡大	←	(3) 事業拡大について			
・デジタルトランスフォーメーションによる構造改革、ビジネスモデルの進化	⇒	(2) 技術革新による新たなビジネスモデルの出現			
③持続的な価値創造プロセスを支える『ESGへの取組み深化』		(12) 気候変動にかかわるリスク			
・「環境ビジョン2050」の設定、強みを活かした価値創造によるサステナビリティの向上	⇒	(12) プラスチック使用			
・グローバルタレントマネジメントやダイバーシティの推進、人権マネジメント体制の構築	⇒	(8) 多様で有能な人材の確保			
・リスクマネジメントの高度化（ERM）やグループ・グローバル成長を支えるガバナンス改革	⇒	(14) 法規制とソフトローのコンプライアンス			
		(3) 事業拡大について			
共通インフラ	←	(4) 情報セキュリティ			
		(10) 大規模自然災害			

2. 企業集団の状況



(※) 上記のほかに、アサヒクリティカルティーンズ(株)(連結子会社)は、アサヒグループの企業価値向上につながる研究戦略の立案、それに基づく研究開発を行っています。また国内において、アサヒプロマネジメント(株)(連結子会社)は、ホールディングス機能会社として財務、ITなどのグループ本社機能を担うとともに、グループ関係会社に共通する給与・福利厚生、経理などの間接業務サービスを集約・効率化するシェアード機能を担っております。アサヒビジネスソリューションズ(株)(持分法適用関連会社)は、情報処理の受託業務を行っており、アサヒグループ全体の情報処理業務を行っております。(株)アサヒビールコミュニケーションズ(持分法適用関連会社)は、アサヒビール工場・アサヒ飲料工場の工場見学運営業務全般等を行っております。アサヒグループエンジニアリング(株)(連結子会社)は、製造設備等の建築、設備の新設・更新、メンテナンス等を行っております。

### 3. 経営方針

#### (1) 経営の基本方針

アサヒグループは、純粋持株会社であるアサヒグループホールディングス株式会社のもと、酒類、飲料、食品事業をグローバルに展開しています。

2019年より、グループ理念「Asahi Group Philosophy (AGP)」を制定し、持続的な成長と中期的な企業価値の向上を目指しています。AGPは、Mission、Vision、Values、Principlesで構成され、グループの使命やありたい姿に加え、受け継がれてきた大切にする価値観とステークホルダーに対する行動指針・約束を掲げています。国内外の事業会社は、AGPに基づいた戦略を策定、実行していくことにより、グループ一丸となって企業価値の向上に努めていきます。

## Asahi Group Philosophy

### Our Mission 社会における使命・存在価値

期待を超えるおいしさ、  
楽しい生活文化の  
創造

### Our Vision アサヒグループのありたい姿・目指す姿

高付加価値ブランドを核として成長する  
“グローバルな価値創造企業”を目指す

### Our Values ミッションを果たし、ビジョンを実現するための価値観

挑戦と革新 最高の品質 感動の共有

### Our Principles ステークホルダーへの行動指針・約束

すべてのステークホルダーとの共創による企業価値向上

顧客: 期待を超える商品・サービスによるお客様満足の追求

社員: 会社と個人の成長を両立する企業風土の醸成

社会: 事業を通じた持続可能な社会への貢献

取引先: 双方の価値向上に繋がる共創関係の構築

株主: 持続的利益成長と株主還元による株式価値の向上

#### (2) 中長期的な経営戦略

AGPに基づいて更新した「中期経営方針」では、3年程度先を想定した「主要指標のガイドライン」や「財務、キャッシュ・フローのガイドライン」を示しつつ、以下の3つの重点課題を設定し、“グローバルな価値創造経営”を推進します。

##### ① 高付加価値化や収益構造改革による『稼ぐ力の強化』

- ・国内外での高付加価値ブランドの育成とクロスセル※1の拡大などによる売上成長
- ・ZBB（ゼロベース予算）の導入や調達体制の最適化などによる収益構造改革（ZBBを含む収益構造改革の効率化効果（2019年～2021年累計）は300億円以上を目指す）
- ・ROIC※2を活用した事業管理、キャッシュ・フロー最大化などによる資産・資本効率の向上

##### ② 新たな成長源泉の拡大に向けた『経営資源の高度化』

- ・イノベーション、ディスラプション※3を実現する風土改革、無形資産（研究開発・人材力等）への投資
- ・既存事業を補完するボルトオン型M&Aや競合・異業種とのアライアンスの拡大
- ・デジタルトランスフォーメーションによる構造改革、ビジネスモデルの進化

##### ③ 持続的な価値創造プロセスを支える『ESGへの取組み深化』

- ・「環境ビジョン2050」の設定、強みを活かした価値創造によるサステナビリティの向上
- ・グローバルタレントマネジメントやダイバーシティの推進、人権マネジメント体制の構築
- ・リスクマネジメントの高度化やグループ・グローバル成長を支えるガバナンス改革

こうした3つの重点課題をエンゲージメント・アジェンダ（建設的な対話の議題）としてステークホルダーとの対話を深め、持続的な成長と中期的な企業価値の向上を目指します。

※1 当社グループの各国の商品を他の国・地域で販売する施策のことを指します。

※2 税引後事業利益を投下資本で除すことで求められる指標（投下資本利益率）のことを指します。

※3 デジタル技術等の活用により既存市場を破壊（ディスラプト）し、新たな市場を創造することを指します。

## (3) 目標とする経営指標

「中期経営方針」における主要指標のガイドラインは、事業利益およびEPS（基本的1株当たり当期利益※1）のCAGR（年平均成長率）で一桁台半ばから後半の成長を目指すとともに、ROE（親会社所有者帰属持分当期利益率※2）で13%以上の水準の維持を図ることを、主な経営指標の目標としています。

財務、キャッシュ・フロー方針のガイドラインとしては、フリー・キャッシュ・フローは年平均1,700億円以上を目指し、これを原資としてM&Aなどの成長投資を優先しつつ、投資余力を高める債務削減を推進していきます（大きな投資案件がない場合は、Net debt/EBITDAは、2021年までには2倍以下に低下する見込み）。株主還元については、2021年までに、配当性向を35%（※2）に引き上げていく方針です（将来的な配当性向は40%を目指す）。

（※1）算出する際の「親会社の所有者に帰属する当期利益」は、事業ポートフォリオの再構築など一時的な特殊要因を除くベース

（※2）算出する際の「親会社の所有者に帰属する当期利益」及び「親会社の所有者に帰属する持分合計」は、事業ポートフォリオの再構築や為替変動など一時的な特殊要因を除くベース

当社は、サマリー情報「2. 配当の状況」の注記に記載の通り、2020年第1四半期中にCUB事業の買収取引を予定しております。また、それに関連し、資本調達を含めたファイナンス・プランを検討していますが、前述の「中期経営方針」のガイドライン及び重点課題の内容は、CUB事業の取得及びそれに伴う資金調達による影響を考慮しておりません。当社は、CUB事業の買収取引のクロージングの実行後、これらの影響を考慮の上、中期経営方針／当期の業績予想等の見直しを予定しております。

## (4) 対処すべき課題

今後の外部環境としては、世界経済全体の不確実性が増しているものの、グローバルな消費構造の多価値化やプレミアム化の進展に加えて、国内では東京オリンピック・パラリンピックの開催や酒税の改正などにより、多様なチャンスとリスクが拡大することが想定されます。また、価値創造プロセスを支えるESGに対しても、ますますその取組みを深化させていくことが求められています。

そのような状況の中、アサヒグループは、『稼ぐ力の強化』においては、国内では『アサヒスーパードライ』など主力ブランドの価値向上や新市場の創造を目指すとともに、最適生産物流体制の構築など収益構造改革に継続して取り組みます。海外では、国際ビール事業を再編し、グローバルとローカルの各市場に注力できる体制に移行するなど、更なるグローバルプレミアムブランドを強化するとともに、ローカル市場での成長基盤を拡大していきます。

『経営資源の高度化』においては、2019年7月にAnheuser-Busch InBev SA/NVと株式売買契約を締結したオーストラリアのビール・サイダー事業を行うCUB Pty Ltdなどの取得成立を目指し、日本、欧州、オセアニアの3極を核としたグローバルプラットフォームの構築を推進します。また、イノベーションやディスラプションを実現するための風土改革、無形資産（研究開発・人材力等）への投資も強化していきます。

『ESGへの取組み深化』においては、環境、人権、アルコール関連問題に加え、アサヒグループの強みを活かした価値創造を軸に持続可能な社会の形成を目指していきます。また、エンタープライズリスクマネジメント

(ERM) やリスクアペタイトの効果的な運用※1により、適切なリスク管理とリスクテイクを推進していきます。

※1 エンタープライズリスクマネジメント (ERM) 及びリスクアペタイトの詳細は、8～9ページに記載の通りです。

## 4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

アサヒグループは、財務情報の国際的な比較可能性の向上や開示の充実により、株主・投資家の皆さまをはじめとしたステークホルダーに対して、より有用性の高い情報を提供し利便性を高めることを目的として、2016年度より、国際会計基準（以下「IFRS」という。）を適用しております。

## 5. 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)

	前年度 (2018年12月31日)	当年度 (2019年12月31日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	57,317	48,489
営業債権及びその他の債権	427,279	407,621
棚卸資産	160,319	171,717
未収法人所得税等	37,308	24,940
その他の金融資産	7,025	51,277
その他の流動資産	25,324	31,067
流動資産合計	714,576	735,113
非流動資産		
有形固定資産	689,985	735,022
のれん及び無形資産	1,428,543	1,398,422
持分法で会計処理されている投資	8,668	8,755
その他の金融資産	184,533	198,657
繰延税金資産	16,300	15,734
確定給付資産	19,282	20,655
その他の非流動資産	17,424	28,424
非流動資産合計	2,364,738	2,405,674
資産合計	3,079,315	3,140,788

(単位：百万円)

	前年度 (2018年12月31日)	当年度 (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	416,842	423,810
社債及び借入金	262,620	408,259
未払法人所得税等	39,624	39,555
引当金	17,655	14,407
その他の金融負債	62,027	56,265
その他の流動負債	140,821	133,375
流動負債合計	939,591	1,075,673
非流動負債		
社債及び借入金	764,768	534,955
確定給付負債	25,517	24,778
繰延税金負債	137,277	147,969
その他の金融負債	59,776	106,240
その他の非流動負債	2,736	2,890
非流動負債合計	990,076	816,835
負債合計	1,929,668	1,892,509
資本		
資本金	182,531	182,531
資本剰余金	119,128	119,163
利益剰余金	821,120	918,523
自己株式	△76,997	△77,011
その他の資本の構成要素	100,637	103,107
親会社の所有者に帰属する持分合計	1,146,420	1,246,314
非支配持分	3,227	1,965
資本合計	1,149,647	1,248,279
負債及び資本合計	3,079,315	3,140,788



(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書  
連結損益計算書

(単位：百万円)

	注記	前年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
売上収益		2,120,291	2,089,048
売上原価		△1,303,246	△1,297,302
売上総利益		817,044	791,745
販売費及び一般管理費	※1	△595,661	△578,774
その他の営業収益		4,369	6,078
その他の営業費用		△13,980	△17,613
営業利益		211,772	201,436
金融収益		8,282	8,094
金融費用		△12,731	△13,012
持分法による投資損益		887	872
持分法で会計処理されている投資の売却損益		△901	—
税引前利益		207,308	197,391
法人所得税費用		△56,370	△56,100
当期利益		150,938	141,290
当期利益の帰属：			
親会社の所有者		151,077	142,207
非支配持分		△139	△916
合計		150,938	141,290
基本的1株当たり利益(円)		329.80	310.44
希薄化後1株当たり利益(円)		329.79	310.42

## 連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	前年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
当期利益	150,938	141,290
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される金融 商品への投資の公正価値の変動	△15,865	13,785
確定給付制度に係る再測定	△4,401	2,298
純損益に振り替えられる可能性のある項目		
キャッシュ・フロー・ヘッジ	△211	33,806
ヘッジコスト	△659	714
在外営業活動体の換算差額	△89,386	△41,963
持分法適用会社に対する持分相当額	2,383	△211
その他の包括利益合計	△108,142	8,430
当期包括利益合計	42,795	149,721
当期包括利益合計の帰属：		
親会社の所有者	42,327	150,815
非支配持分	467	△1,094

(3) 連結持分変動計算書

前年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

(単位:百万円)

区分	親会社の所有者に帰属する持分						
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素		
					その他の包括利益を通じて公正価値で測定される金融商品への投資の公正価値の変動	確定給付制度に係る再測定	キャッシュ・フロー・ヘッジ
2018年1月1日現在の残高	182,531	119,051	713,146	△76,747	71,386	—	△624
会計方針の変更による累積的影響額							
会計方針の変更を反映した2018年1月1日現在の残高	182,531	119,051	713,146	△76,747	71,386	—	△624
当期包括利益							
当期利益			151,077				
その他の包括利益					△15,865	△4,380	△377
当期包括利益合計	—	—	151,077	—	△15,865	△4,380	△377
非金融資産等への振替							360
所有者との取引							
剰余金の配当			△41,229				
自己株式の取得				△250			
自己株式の処分		0		0			
連結子会社の売却による変動							
連結範囲の変動							
株式報酬取引		76					
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替			△1,875		△2,505	4,380	
その他の増減							
所有者からの拠出及び所有者への分配合計	—	76	△43,104	△250	△2,505	4,380	—
所有者との取引合計	—	76	△43,104	△250	△2,505	4,380	—
2018年12月31日現在の残高	182,531	119,128	821,120	△76,997	53,015	—	△641

区分	親会社の所有者に帰属する持分					非支配持分	資本合計
	その他の資本の構成要素			売却目的で保有する処分グループに関連するその他の資本の構成要素	親会社の所有者に帰属する持分合計		
	ヘッジコスト	在外営業活動体の換算差額	その他の資本の構成要素合計				
2018年1月1日現在の残高	△1,179	141,010	210,592	△3,440	1,145,135	7,612	1,152,748
会計方針の変更による累積的影響額			—		—		—
会計方針の変更を反映した2018年1月1日現在の残高	△1,179	141,010	210,592	△3,440	1,145,135	7,612	1,152,748
当期包括利益							
当期利益			—		151,077	△139	150,938
その他の包括利益	△659	△90,906	△112,190	3,440	△108,750	607	△108,142
当期包括利益合計	△659	△90,906	△112,190	3,440	42,327	467	42,795
非金融資産等への振替			360		360		360
所有者との取引							
剰余金の配当			—		△41,229	△463	△41,692
自己株式の取得			—		△250		△250
自己株式の処分			—		0		0
連結子会社の売却による変動			—		—	△1,711	△1,711
連結範囲の変動			—		—	△2,703	△2,703
株式報酬取引			—		76		76
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替			1,875		—		—
その他の増減			—		—	25	25
所有者からの拠出及び所有者への分配合計	—	—	1,875	—	△41,403	△4,853	△46,256
所有者との取引合計	—	—	1,875	—	△41,403	△4,853	△46,256
2018年12月31日現在の残高	△1,839	50,103	100,637	—	1,146,420	3,227	1,149,647

当年度（自 2019年1月1日 至 2019年12月31日）

（単位：百万円）

区分	親会社の所有者に帰属する持分						
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素		
					その他の包括利益を通じて公正価値で測定される金融商品への投資の公正価値の変動	確定給付制度に係る再測定	キャッシュ・フロー・ヘッジ
2019年1月1日現在の残高	182,531	119,128	821,120	△76,997	53,015	—	△641
会計方針の変更による累積的影響額			△1,993				
会計方針の変更を反映した2019年1月1日現在の残高	182,531	119,128	819,126	△76,997	53,015	—	△641
当期包括利益							
当期利益			142,207				
その他の包括利益					13,785	2,300	33,831
当期包括利益合計	—	—	142,207	—	13,785	2,300	33,831
非金融資産等への振替							△392
所有者との取引							
剰余金の配当			△48,556				
自己株式の取得				△31			
自己株式の処分		0		17			
連結子会社の売却による変動							
連結範囲の変動							
株式報酬取引		34					
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替			5,746		△3,446	△2,300	
その他の増減							
所有者からの拠出及び所有者への分配合計	—	34	△42,809	△14	△3,446	△2,300	—
所有者との取引合計	—	34	△42,809	△14	△3,446	△2,300	—
2019年12月31日現在の残高	182,531	119,163	918,523	△77,011	63,354	—	32,797

区分	親会社の所有者に帰属する持分					非支配持分	資本合計
	その他の資本の構成要素			売却目的で保有する処分グループに関連するその他の資本の構成要素	親会社の所有者に帰属する持分合計		
	ヘッジコスト	在外営業活動体の換算差額	その他の資本の構成要素合計				
2019年1月1日現在の残高	△1,839	50,103	100,637	—	1,146,420	3,227	1,149,647
会計方針の変更による累積的影響額			—		△1,993		△1,993
会計方針の変更を反映した2019年1月1日現在の残高	△1,839	50,103	100,637	—	1,144,426	3,227	1,147,653
当期包括利益							
当期利益			—		142,207	△916	141,290
その他の包括利益	714	△42,023	8,608		8,608	△178	8,430
当期包括利益合計	714	△42,023	8,608	—	150,815	△1,094	149,721
非金融資産等への振替			△392		△392		△392
所有者との取引							
剰余金の配当			—		△48,556	△167	△48,723
自己株式の取得			—		△31		△31
自己株式の処分			—		17		17
連結子会社の売却による変動			—		—		—
連結範囲の変動			—		—		—
株式報酬取引			—		34		34
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替			△5,746		—		—
その他の増減			—		—		—
所有者からの拠出及び所有者への分配合計	—	—	△5,746	—	△48,535	△167	△48,702
所有者との取引合計	—	—	△5,746	—	△48,535	△167	△48,702
2019年12月31日現在の残高	△1,125	8,080	103,107	—	1,246,314	1,965	1,248,279

## (4) 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	注記	前年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当年度 (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		207,308	197,391
減価償却費及び償却費		109,206	113,036
減損損失		294	57
受取利息及び受取配当金		△3,115	△3,103
支払利息		6,753	7,390
持分法による投資損益 (△は益)		△887	△872
持分法で会計処理されている投資の売却損益 (△は益)		901	—
関係会社株式売却益		—	△298
固定資産除売却損益 (△は益)		4,148	3,926
営業債権の増減額 (△は増加)		△2,759	22,881
棚卸資産の増減額 (△は増加)		△8,966	△10,722
営業債務の増減額 (△は減少)		△3,397	2,955
未払酒税の増減額 (△は減少)		△3,799	△9,214
確定給付資産負債の増減額 (△は減少)		655	1,338
その他		52,319	△14,572
小計		358,664	310,192
利息及び配当金の受取額		3,662	3,818
利息の支払額		△6,831	△6,875
法人所得税の支払額		△103,053	△53,666
営業活動によるキャッシュ・フロー		252,441	253,469

(単位：百万円)

	注記	前年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
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		△78,891	△74,312
有形固定資産の売却による収入		2,027	4,564
無形資産の取得による支出		△8,997	△11,009
投資有価証券の取得による支出		△986	△5,841
投資有価証券の売却による収入		10,591	8,856
持分法で会計処理されている投資の売却による収入		101,646	—
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	※2	—	△23,942
連結の範囲の変更を伴う子会社株式等の売却による収入	※3	989	741
その他		△3,874	△2,721
投資活動によるキャッシュ・フロー		22,505	△103,666
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入金の増減額 (△は減少)		△105,281	38,736
リース負債 (前年度：リース債務) の返済による支出		△9,087	△22,113
長期借入による収入		2,566	1,579
長期借入の返済による支出		△96,821	△94,569
社債の償還による支出		△20,000	△35,000
自己株式の取得による支出		△250	△31
配当金の支払		△41,229	△48,556
非支配株主からの払込		48	—
その他		△508	1,113
財務活動によるキャッシュ・フロー		△270,564	△158,841
現金及び現金同等物に係る為替変動による影響		△4,416	209
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)		△33	△8,828
現金及び現金同等物の期首残高	※1	58,054	57,317
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)		△703	—
現金及び現金同等物の期末残高	※1	57,317	48,489

(5) 連結財務諸表注記

(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)

アサヒグループホールディングス株式会社(以下「当社」という。)は日本に所在する企業であります。当社及び子会社(以下総称して「当社グループ」という。)は、酒類、飲料及び食品の製造・販売等を行っております。

(作成の基礎)

当社グループの連結財務諸表は、「連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和51年大蔵省令第28号)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全て満たすことから、同第93条の規定により、IFRSに準拠して作成しております。

当社グループの連結財務諸表は、「重要な会計方針」に記載している金融商品等を除き、取得原価を基礎として作成しております。

IFRSに準拠した連結財務諸表の作成にあたり、一部の重要な事項について会計上の見直しを行う必要があります。また、当社グループの会計方針を適用する過程において、経営者が自ら判断を行うことが求められます。

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により表示されております。なお、当社グループの連結財務諸表において、百万円未満の端数は切り捨てて表示しております。

(会計方針の変更)

リース

当社グループは、当年度よりIFRS第16号「リース」(以下「同基準」という。)を適用しております。

(i) 借手としてのリース

同基準では、原則として借手のリースをオンバランス処理する単一の会計モデルが導入され、借手は原資産を使用する権利を表象する使用权資産と、リース料を支払う義務を表象するリース負債を認識することになります。当社グループは、連結財政状態計算書において、使用权資産を「有形固定資産」に、リース負債を「その他の金融負債」に含めて表示しています。

比較情報において当社グループは、借手として、所有に伴うリスクと経済価値が実質的に全て移転するリースをファイナンス・リースとして分類し、リース取引に関連する資産・負債を計上しております。当年度において当社グループは比較情報の修正再表示は行わず、同基準適用の累積的影響は2019年1月1日の利益剰余金の期首残高の調整として認識されます。

また、当社グループは、移行時におけるリースの定義の適用免除に関する実務上の便法を適用しております。この場合、2019年1月1日より前に締結し、IAS第17号「リース」及びIFRIC解釈指針第4号「契約にリースが含まれているか否かの判断」に基づきリースとして識別された全ての契約に同基準が適用されることとなります。なお短期リース及び少額資産のリースにつき、認識の免除規定を適用しております。

従来、IAS第17号のもとでオペレーティング・リースに分類されていたリースにつき、移行時のリース負債は、リースの計算利率又は計算利率を容易に算定できない場合には当社グループの追加借入利率で割り引いた、移行日時点の残存リース料総額の現在価値で当初測定しています。通常、当社グループは割引率として追加借入利率を用いています。

使用权資産は、以下のいずれかの方法で測定しました。

- －リース開始時点から同基準を適用していたと仮定して算定した帳簿価額。ただし、割引率については、適用開始日現在の借手の追加借入利率を用いる。

- －リース負債の測定時に、前払リース料と未払リース料を調整した金額。

加えて当社グループは、従来IAS第17号のもとでオペレーティング・リースに分類されていたリースに同基準を適用する際に、以下の実務上の便法を適用しました。

- －特性が類似したリースのポートフォリオに単一の割引率を適用する。

- －減損レビューの代替として、適用開始日の直前におけるIAS第37号に基づく不利な契約に係る引当金の金額で使用权資産を調整する。

- －残存リース期間が12ヶ月以内のリースに、使用权資産とリース負債を調整しない免除規定を適用する。

- －適用開始日の使用权資産の測定から当初直接コストを除外する。

- －延長又は解約オプションが含まれている契約のリース期間を算定する際に、事後的判断を使用する。

## (ii) 貸手としてのリース

当社グループが貸手となるリースについては、サブリースを除き、同基準への移行時に調整は必要ありません。当社グループは、適用開始日から同基準に基づいて会計処理しています。

同基準では、原資産ではなく使用権資産を参照して、サブリースを分類することが要求されます。移行時において、当社グループは、従来IAS第17号のもとでオペレーティング・リースに分類していたサブリース契約の分類を再評価し、サブリースは同基準のもとでファイナンス・リースであると結論付けました。当社グループは、連結財政状態計算書において、当該サブリースに係る貸手のファイナンス・リースを「営業債権及びその他の債権」及び「その他の非流動資産」に含めて表示しています。

## (iii) 連結財務諸表への影響

同基準の適用により、当年度末における資産合計は49,424百万円増加し、負債合計は51,811百万円増加しております。また当年度における当期利益及びキャッシュ・フローへの影響は軽微であります。

## (重要な会計方針)

## (1) 連結

## (i) 子会社

子会社とは、当社グループにより支配されている企業をいいます。投資先への関与により生じる変動リターンに対するエクスポージャー又は権利を有し、かつ、投資先に対するパワーにより当該リターンに影響を及ぼす能力を有している場合には、当社グループは投資先を支配していると判断しております。

子会社の財務諸表は、支配開始日から支配終了日までの間、連結財務諸表に含まれております。子会社の財務諸表は、当社グループが適用する会計方針と整合させるため、必要に応じて調整しております。

グループ会社間の債権債務残高、取引、及びグループ内取引によって発生した未実現損益は、連結財務諸表作成にあたり消去しております。

なお、決算日が異なる子会社の財務諸表は、連結決算日現在で実施した仮決算に基づく財務諸表を使用しております。

## (ii) 関連会社及び共同支配企業

関連会社とは、当社グループがその財務及び経営方針に対して重要な影響力を有している企業をいいます。当社グループが他の企業の議決権の20パーセント以上を保有する場合、当社グループは当該他の企業に対して重要な影響力を有していると推定しております。共同支配企業とは、取決めに対する共同支配を有する当事者が当該取決めの純資産に対する権利を有している共同支配の取決めをいいます。

関連会社及び共同支配企業に対する持分は、持分法を用いて会計処理しております（持分法適用会社）。これらは、当初認識時に取得原価で認識し、それ以後、当社グループの重要な影響力又は共同支配が終了する日まで、持分法適用会社の純資産に対する当社グループの持分の変動を連結財務諸表に含めて認識しております。当社グループの投資には、取得時に認識したのれんが含まれております。

関連会社及び共同支配企業の会計方針が、当社グループが採用した方針と異なる場合には、一貫性を保つため必要に応じて調整しております。

## (iii) 企業結合

企業結合は取得法を用いて会計処理しております。取得対価は、被取得企業の支配と交換に譲渡した資産、引き受けた負債及び当社が発行する資本性金融商品の取得日の公正価値の合計として測定されます。

のれんは、移転した企業結合の対価、被取得企業の非支配持分の金額及び取得企業が以前に保有していた被取得企業の資本持分の公正価値の合計額が、取得日における識別可能資産及び引受負債の正味価額を上回る場合に、その超過額として測定しております。下回る場合は、純損益として認識しております。当社グループは、非支配持分を公正価値で測定するか、又は識別可能な純資産の認識金額の比例持分で測定するかを個々の取引ごとに選択しております。発生した取得費用は費用として処理しております。なお、支配獲得後の非支配持分の追加取得については、資本取引として処理し、当該取引からののれんは認識しておりません。

また、共通支配下の企業又は事業が関わる企業結合（全ての結合企業又は結合事業が最終的に企業結合の前で同じ当事者によって支配され、その支配が一時的でない企業結合）については、帳簿価額に基づき会計処理しております。



## (2) 金融資産

## (i) 当初認識及び測定

当社グループは、契約の当事者となった時点で金融資産を認識しております。通常の方法で売買される金融資産は取引日に認識しております。金融資産は事後に償却原価で測定される金融資産又は公正価値で測定される金融資産に分類しております。

純損益を通じて公正価値で測定される金融資産は公正価値で当初認識しております。その他の包括利益を通じて公正価値で測定される金融資産及び償却原価で測定される金融資産は、取得に直接起因する取引コストを公正価値に加算した金額で当初認識しております。ただし、重大な金融要素を含んでいない営業債権は取引価格で当初認識しております。

## (a) 償却原価で測定される金融資産

当社グループの事業モデルの目的が契約上のキャッシュ・フローを回収するために資産を保有すること、また、契約条件により、元本及び元本残高に対する利息の支払いのみであるキャッシュ・フローが特定の日に生じるという条件がともに満たされる場合にのみ、償却原価で測定される金融資産に分類しております。

## (b) 公正価値で測定される金融資産

上記の2つの条件のいずれかが満たされない場合は公正価値で測定される金融資産に分類されます。

当社グループは、公正価値で測定される金融資産については、純損益を通じて公正価値で測定しなければならない売買目的で保有する資本性金融商品を除き、個々の金融商品ごとに、その他の包括利益を通じて公正価値で測定するという取消不能の指定を行うかを決定しております。指定を行わなかった資本性金融商品は、純損益を通じて公正価値で測定しております。

デリバティブについては「(14) デリバティブ及びヘッジ会計」に記載しております。

## (ii) 事後測定

金融資産は、それぞれの分類に応じて以下のとおり事後測定しております。

## (a) 償却原価で測定される金融資産

実効金利法による償却原価で測定しております。

## (b) 公正価値で測定される金融資産

期末日における公正価値で測定しております。

公正価値の変動額は、金融資産の分類に応じて純損益又はその他の包括利益で認識しております。

なお、その他の包括利益を通じて公正価値で測定すると指定された資本性金融商品から生じる受取配当金については純損益で認識し、公正価値が著しく下落した場合又は処分を行った場合は、その他の包括利益累計額を利益剰余金に振り替えております。

## (iii) 認識の中止

金融資産は、投資からのキャッシュ・フローを受け取る契約上の権利が消滅したとき又は当該投資が譲渡され、当社グループが所有に係るリスクと経済価値のほとんど全てを移転したときに認識を中止します。

## (3) 金融資産の減損

当社グループは、償却原価で測定される金融資産の回収可能性に関し、期末日ごとに予想信用損失の見積りを行っております。

当初認識後に信用リスクが著しく増大していない金融商品については、12ヶ月以内の予想信用損失を損失評価引当金として認識しております。当初認識後に信用リスクが著しく増大している金融商品については、全期間の予想信用損失を損失評価引当金として認識しております。ただし、営業債権については、常に全期間の予想信用損失で損失評価引当金を測定しております。

信用リスクが著しく増大している金融資産のうち、減損している客観的証拠がある金融資産については、帳簿価額から損失評価引当金を控除した純額に実効金利を乗じて利息収益を測定しております。

金融資産の全部又は一部について回収ができず、又は回収が極めて困難であると判断された場合には債務不履行と判断しております。

減損の客観的な証拠が存在するかどうかを判断する場合に当社グループが用いる要件には以下のものがあります。

- ・発行体又は債務者の重大な財政的困難
- ・利息又は元本の支払不履行又は延滞などの契約違反
- ・借手の財政的困難に関連した経済的又は法的な理由による、そうでなければ当社グループが考えないような、借手への譲歩の供与
- ・借手が破産又は他の財務的再編成に陥る可能性が高くなったこと
- ・当該金融資産についての活発な市場が財政的困難により消滅したこと

金融資産の全体又は一部を回収するという合理的な予想を有していない場合は、当該金額を金融資産の帳簿価額から直接減額しております。以後の期間において損失評価引当金の変動は、減損利得又は減損損失として純損益に認識します。

(4) 棚卸資産

棚卸資産は、取得原価と正味実現可能価額のいずれか低い額で認識しております。原価は、商品、製品及び半製品については主として総平均法、原材料及び貯蔵品については主として移動平均法を用いて算定しております。商品、製品及び半製品の取得原価は、原材料費、直接労務費、その他の直接費及び関連する製造間接費（正常生産能力に基づいている）から構成されます。正味実現可能価額は、通常の事業の過程における予想売価から関連する見積販売費を控除した額であります。

(5) 売却目的で保有する資産又は処分グループ

継続的な使用ではなく、売却により回収が見込まれる資産又は処分グループのうち、売却する可能性が非常に高く、かつ現在の状態で即時に売却可能である場合には、売却目的で保有する資産又は処分グループとして分類しております。売却目的で保有する資産又は処分グループの一部である資産は減価償却又は償却は行いません。売却目的で保有する資産又は処分グループは、帳簿価額と売却コスト控除後の公正価値のうち、いずれか低い方の金額で測定しております。

(6) 有形固定資産

建物及び構築物、機械装置及び運搬具、工具、器具及び備品並びに土地は、主に製造・加工設備、本店設備で構成されております。有形固定資産は、取得原価から減価償却累計額及び減損損失累計額を控除した価額で計上しております。取得原価には、当該資産の取得に直接関連する費用、解体、除去及び設置していた場所の原状回復費用並びに資産計上すべき借入費用が含まれます。

取得後支出は、当該項目に関連する将来の経済的便益が当社グループに流入する可能性が高く、かつ、その費用を合理的に見積ることができる場合には、当該資産の帳簿価額に含めるか又は適切な場合には個別の資産として認識しております。取り替えられた部分についてはその帳簿価額の認識を中止しております。その他の修繕及び維持費は、発生した会計期間の純損益として認識しております。

土地は減価償却していません。他の資産の減価償却額は、各資産の取得原価を残存価額まで以下の主な見積耐用年数にわたって定額法で配分することにより算定しております。

建物及び構築物	3年から50年
機械装置及び運搬具	2年から15年
工具、器具及び備品	2年から20年

有形固定資産の残存価額、耐用年数及び減価償却方法は各期末日に見直し、必要があれば修正しております。処分に係る利得又は損失は、対価と帳簿価額を比較することで算定し、純損益として認識しております。

(7) のれん及び無形資産

(i) のれん

のれんは、毎期減損テストを実施し、取得原価から減損損失累計額を控除した額が帳簿価額となります。のれんの減損損失は戻入れを行いません。事業の売却による損益には、その事業に関連するのれんの帳簿価額が含まれております。

のれんは企業結合から便益を受けることが期待される資金生成単位又は資金生成単位グループに配分されます。

(ii) 商標権

個別に取得した商標権は、取得原価により表示しております。企業結合により取得した商標権は、取得日の公正価値により認識しております。商標権については、耐用年数が確定できないものを除き一定の耐用年数を定め、取得原価から償却累計額及び減損損失累計額を控除した金額で計上されます。償却額は、商標権の取得原価を主に20年から40年の見積耐用年数にわたって定額法で配分することにより算定しております。

(iii) ソフトウェア

ソフトウェアは、取得原価から償却累計額及び減損損失累計額を控除した額を帳簿価額として認識しております。

当社グループ独自のソフトウェアの設計及びテストに直接関連する開発費は、信頼性をもって測定可能であり、技術的に実現可能であり、将来経済的便益を得られる可能性が高く、当社グループが開発を完成させ、当該資産を使用する意図及びそのための十分な資源を有している場合にのみ無形資産として認識しております。

これらの要件を満たさないその他の開発費は、発生時に費用として認識しております。過去に費用として認識された開発費は、その後の会計期間において資産として認識されることはありません。

ソフトウェアは、主として5年の見積耐用年数にわたり定額法により償却しております。

ソフトウェアの保守に関連する費用は、発生時に費用認識しております。

(iv) その他無形資産

その他無形資産は、取得原価に基づき認識しております。その他無形資産については一定の耐用年数を定め、取得原価から償却累計額及び減損損失累計額を控除した金額で計上されます。しかし、一部の無形資産（借地権等）は事業を継続する限り基本的に存続するため、耐用年数が確定できないと判断し、償却しておりません。償却額は、各その他無形資産の取得原価を見積耐用年数にわたって定額法で配分することにより算定しております。

無形資産の残存価額、耐用年数及び償却方法は各期末日に見直し、必要があれば修正しております。

(8) リース

当社グループは、当年度よりIFRS第16号「リース」（以下「同基準」という。）を適用しております。

(i) 借手としてのリース

同基準では、原則として借手のリースをオンバランス処理する単一の会計モデルが導入され、借手は原資産を使用する権利を表象する使用権資産と、リース料を支払う義務を表象するリース負債を認識することになります。当社グループは、リースの開始日に使用権資産とリース負債を認識します。使用権資産は、取得原価で当初測定しています。この取得原価は、リース負債の当初測定額に、開始日又はそれ以前に支払ったリース料を調整し、発生した当初直接コストと原資産の解体及び除去、原資産又は原資産の設置された敷地の原状回復の際に生じるコストの見積りを加え、受領済みのリース・インセンティブを控除して算定します。当社グループは、連結財政状態計算書において、使用権資産を「有形固定資産」に、リース負債を「その他の金融負債」に含めて表示しています。

当初認識後、使用権資産は、開始日から使用権資産の耐用年数の終了時又はリース期間の終了時のいずれか早い方の日まで、定額法により減価償却します。使用権資産の見積耐用年数は、自己所有の有形固定資産と同様に決定します。さらに、使用権資産は、該当ある場合、減損損失によって減額され、特定のリース負債の再測定に際して調整されます。

リース負債は、開始日時点で支払われていないリース料をリースの計算利率又は計算利率を容易に算定できない場合には当社グループの追加借入利率で割り引いた現在価値で当初測定しています。通常、当社グループは割引率として追加借入利率を用いています。

また、当社グループは、短期リース及び少額資産のリースにつき、認識の免除規定を適用しております。

## IAS第17号のもとでの方針

比較対象期間において当社グループは、借手として、所有に伴うリスクと経済価値の実質的に全てが当社グループに帰属するものをファイナンス・リースとして分類し、リース取引に関連する資産・負債を計上しております。ファイナンス・リースの場合、リース物件の公正価値又は最低支払リース料総額の現在価値のうちいずれか低い金額により、リースの起算日時時点で資産認識しております。

各リース料の支払は、負債と金融費用に配分されます。金融費用である利息要素は、各期において負債残高に対して一定の期間利率となるように、リース期間にわたり純損益として費用処理しております。ファイナンス・リースにより取得した有形固定資産及び無形資産は、資産の耐用年数又はリース期間のうちいずれか低い方の期間にわたって減価償却又は償却しております。

ファイナンス・リース以外のリースは、オペレーティング・リースに分類されます。オペレーティング・リースによる支払額（貸手から受取インセンティブ控除後）は、リース期間にわたり定額法で純損益として認識しております。

## (ii) 貸手としてのリース

当社グループが貸手となるリースについては、リース契約時にそれぞれのリースをファイナンス・リース又はオペレーティング・リースに分類します。

それぞれのリースを分類するにあたり、当社グループは、原資産の所有に伴うリスクと経済価値が実質的に全て移転するか否かを総合的に評価しています。移転する場合はファイナンス・リースに、そうでない場合はオペレーティング・リースに分類します。この評価の一環として、当社グループは、リース期間が原資産の経済的耐用年数の大部分を占めているかなど、特定の指標を検討します。

当社グループが中間の貸手である場合、ヘッドリースとサブリースは別個に会計処理します。サブリースの分類は、原資産ではなくヘッドリースから生じる使用権資産を参照して判定します。ヘッドリースが上記の免除規定を適用して会計処理する短期リースである場合、サブリースはオペレーティング・リースとして分類します。当社グループは、連結財政状態計算書において、当該サブリースに係る貸手のファイナンス・リースを「営業債権及びその他の債権」及び「その他の非流動資産」に含めて表示しています。

比較対象期間において、当社グループが貸手としてリースに適用する会計方針は、同基準と変わりません。ただし、当社グループが中間の貸手となる場合、サブリースは原資産を参照して分類しています。

## (9) 非金融資産の減損

のれん及び耐用年数が確定できない無形資産は償却の対象ではなく、毎期減損テストを実施しております。その他の非金融資産は、事象の発生あるいは状況の変化により、その帳簿価額が回収できない可能性を示す兆候がある場合に、減損について検討しております。資産の帳簿価額が回収可能価額を超過する金額については減損損失を認識しております。回収可能価額とは、資産の処分コスト控除後の公正価値と、使用価値のいずれか高い金額であります。減損を評価するために、資産は個別に識別可能なキャッシュ・フローが存在する最小単位（資金生成単位）に分けられます。のれんを除く減損損失を認識した非金融資産については、減損損失が戻入れとなる可能性について、各期末日に再評価を行います。

## (10) 引当金

当社グループは過去の事象の結果として現在の法的又は推定的債務を有しており、当該債務を決済するために資源の流出が必要となる可能性が高く、その金額について信頼性をもって見積ることができる場合に引当金を認識しております。

同種の債務が多数ある場合、決済に要するであろう資源の流出の可能性は同種の債務全体を考慮して決定しております。同種の債務のうちある一つの項目について流出の可能性が低いとしても、引当金は認識されます。

引当金は、現時点の貨幣の時間価値の市場評価と当該債務に特有なリスクを反映した税引前の割引率を用いて、債務の決済に必要とされると見込まれる支出の現在価値として測定しております。時の経過による引当金の増加は利息費用として認識しております。

## (11) 従業員給付

## (i) 退職後給付

グループ会社は、さまざまな年金制度を有しております。当社グループは確定給付制度を採用し、一部の連結子会社において退職給付信託を設定しております。当該制度に加えて、一部の連結子会社は確定拠出制度及び退職金前払制度を導入しております。

確定給付制度は、確定拠出制度以外の退職後給付制度であります。確定拠出制度は、雇用主が一定額の掛金を他の独立した企業に拠出し、その拠出額以上の支払について法的又は推定的債務を負わない退職後給付制度であります。

確定給付制度においては、制度ごとに、従業員が過年度及び当年度において提供したサービスの対価として獲得した将来給付額を見積り、当該金額を割り引くことによって確定給付制度債務の現在価値を算定しております。確定給付制度債務の現在価値から制度資産の公正価値を控除した金額を確定給付負債（資産）として認識しております。確定給付制度債務は予測単位積増方式により算定しております。割引率は、将来の毎年度の給付支払見込日までの期間を基に割引期間を設定し、割引期間に対応した期末日時点の優良社債の市場利回りに基づき決定しております。制度への拠出金は、定期的な数理計算により算定し、通常、保険会社又は信託会社が管理する基金へ支払を行っております。

計算の結果、当社グループにとって確定給付制度が積立超過である場合は、制度からの将来の払戻額又は制度への将来拠出額の減額の形で享受可能な経済的便益の現在価値を限度として確定給付資産を測定しております。経済的便益の現在価値の算定に際しては、当社グループの制度に対して適用されている最低積立要件を考慮しております。経済的便益については、それが制度存続期間内又は年金負債の決済時に実現可能である場合に、当社グループは当該経済的便益を享受することが可能であるとしております。

当社グループは、確定給付制度から生じる確定給付負債（資産）の純額の再測定をその他の包括利益に認識し、直ちに利益剰余金に振り替えております。

なお、確定拠出制度への拠出は、従業員がサービスを提供した期間に、従業員給付費用として純損益で認識しております。

## (ii) 短期従業員給付

短期従業員給付については、割引計算は行わず、関連するサービスが提供された時点で費用として認識しております。賞与については、当社グループが従業員から過去に提供された労働の結果として支払うべき現在の法的又は推定的債務を負っており、かつ、その金額を信頼性をもって見積ることができる場合に、それらの制度に基づいて支払われると見積られる額を負債として認識しております。

## (12) 収益

当社グループは、下記の5ステップアプローチに基づき、収益を認識しております。

- ステップ1：顧客との契約を識別する
- ステップ2：契約における履行義務を識別する
- ステップ3：取引価格を算定する
- ステップ4：取引価格を契約における履行義務に配分する
- ステップ5：企業が履行義務の充足時に収益を認識する

当社グループは、物品の販売については、通常は物品の引渡時点において顧客が当該物品に対する支配を獲得することから、履行義務が充足されると判断しており、当該物品の引渡時点で収益を認識しております。また、収益は、返品、リベート及び割引額を差し引いた純額で測定しております。

取引の対価は履行義務を充足してから主に1年以内に受領しているため、実務上の便法を使用し、重要な金融要素の調整は行っておりません。

顧客に約束した財を移転する前に、当社グループがその財を支配している場合には本人として取引を行っているものと考え、移転する特定された財と交換に権利を得ると見込んでいる取引の総額を収益として認識しております。

(13) 外貨換算

(i) 機能通貨及び表示通貨

当社グループの各企業の財務諸表に含まれる項目は、その企業が業務を行う主要な経済環境における通貨（「機能通貨」）を用いて測定しております。連結財務諸表は日本円により表示されており、これは当社グループの表示通貨であります。

(ii) 取引及び取引残高

外貨建取引は、取引日の為替レートを用いて、機能通貨に換算しております。取引の決済から生じる外国為替差額並びに外貨建の貨幣性資産及び負債を期末日の為替レートで換算することによって生じる外国為替差額は、純損益において認識しております。ただし、その他の包括利益を通じて測定される金融資産及び適格キャッシュ・フロー・ヘッジ、在外営業活動体に対する純投資ヘッジから生じる換算差額については、その他の包括利益として認識しております。

(iii) 在外営業活動体

表示通貨とは異なる機能通貨を使用している全ての在外営業活動体の業績及び財政状態は、以下の方法で表示通貨に換算しております。なお、在外営業活動体には、超インフレ経済の通貨を使用している会社は存在しません。

(a) 資産及び負債は、期末日現在の決算日レートで換算

(b) 収益及び費用は、平均レートで換算（ただし、当該平均レートが取引日における換算レートの累積的な影響の合理的な概算値とはいえない場合は除く。この場合は収益及び費用を取引日レートで換算）

(c) 結果として生じる全ての為替差額はその他の包括利益で認識し、その他の資本の構成要素である在外営業活動体の換算差額に累積

在外営業活動体の部分的処分又は売却時には、その他の包括利益に認識された為替差額は売却に伴う利得又は損失の一部分として純損益で認識しております。

(14) デリバティブ及びヘッジ会計

デリバティブはデリバティブ契約を締結した日の公正価値で当初認識を行い、当初認識後は期末日ごとに公正価値で再測定を行っております。再測定の結果生じる利得又は損失の認識方法は、デリバティブがヘッジ手段として指定されているかどうか、また、ヘッジ手段として指定された場合にはヘッジ対象の性質によって決まります。

当社グループは一部のデリバティブについてキャッシュ・フロー・ヘッジ（認識されている資産もしくは負債に関連する特定のリスク又は可能性の非常に高い予定取引のヘッジ）のヘッジ手段として指定を行っており、一部の外貨建借入金については、在外営業活動体に対する純投資のヘッジ手段として指定を行っております。

当社グループは、取引開始時に、ヘッジ手段とヘッジ対象との関係並びにこれらのヘッジ取引の実施についてリスク管理目的及び戦略について文書化しております。また、当社グループはヘッジ開始時及び継続的に、ヘッジ取引に利用したデリバティブ又はデリバティブ以外のヘッジ手段がヘッジ対象のキャッシュ・フロー又は在外営業活動体に対する純投資の為替の変動を相殺するために有効であるかどうかについての評価も文書化しております。

ヘッジの有効性は継続的に評価しており、ヘッジ対象とヘッジ手段との間に経済的関係があること、信用リスクの影響が経済的関係から生じる価値変動に著しく優越するものではないこと並びにヘッジ関係のヘッジ比率が実際にヘッジしているヘッジ対象及びヘッジ手段の数量から生じる比率と同じであることの全てを満たす場合に有効と判定しております。

キャッシュ・フロー・ヘッジのヘッジ手段として指定され、かつ、その要件を満たすデリバティブの公正価値の変動のうち有効部分は、その他の包括利益で認識しております。非有効部分に関する利得又は損失は、直ちに純損益として認識しております。

その他の包括利益を通じて認識された利得又は損失の累積額は、ヘッジ対象から生じるキャッシュ・フローが純損益に影響を与える期に純損益に振り替えております。しかし、ヘッジ対象である予定取引が非金融資産（例えば、棚卸資産又は有形固定資産）の認識を生じさせるものである場合には、それまでその他の包括利益に繰り延べていた利得又は損失を振り替え、当該資産の当初の取得原価の測定に含めております。繰り延べていた金額は最終的には、棚卸資産の場合には売上原価として、また有形固定資産の場合には減価償却費として認識されます。

ヘッジ手段の失効又は売却等によりヘッジ会計の要件をもちや満たさなくなった場合には、将来に向かってヘッジ会計の適用を中止しております。ヘッジされた将来キャッシュ・フローがまだ発生すると見込まれる場合は、その他の包括利益に認識されている利得又は損失の累積額を引き続きその他の包括利益累計額として認識しております。予定取引の発生がもはや見込まれなくなった場合等は、その他の包括利益に認識していた利得又は損失の累積額を直ちに純損益に振り替えております。

在外営業活動体に対する純投資の為替変動リスクをヘッジする目的で保有するデリバティブ及び借入金等のデリバティブ以外のヘッジ手段は、在外営業活動体に対する純投資のヘッジとして、為替変動額をヘッジ効果が認められる範囲内でその他の包括利益として認識しております。デリバティブ及びデリバティブ以外のヘッジ手段に係る為替変動額のうち、ヘッジの非有効部分及びヘッジ有効性評価の対象外の部分については純損益として認識しております。

純投資ヘッジにより、その他の包括利益として認識した利得又は損失の累積額は、在外営業活動体の処分時に純損益に振り替えております。

(15) 消費税等の会計処理

顧客から預かり、税務当局に納付される消費税は、連結損益計算書上で売上収益、売上原価及び費用から除外しております。

(連結損益計算書関係)

※1 販売費及び一般管理費の内訳は以下のとおりであります。

(単位：百万円)

	前年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
販売促進費	125,713	120,241
広告宣伝費	63,559	61,099
運搬費	74,900	75,743
従業員給付費用	159,014	159,582
減価償却費及び償却費	55,897	55,487
その他	116,575	106,619
合計	595,661	578,774

(連結キャッシュ・フロー計算書関係)

※1 現金及び現金同等物の期末残高と連結財政状態計算書に掲記されている科目の金額との関係

前年度及び当年度の連結財政状態計算書における現金及び現金同等物の残高と連結キャッシュ・フロー計算書上の現金及び現金同等物の残高は一致しております。

現金及び現金同等物の内訳は以下のとおりであります。

(単位：百万円)

	前年度 (2018年12月31日)	当年度 (2019年12月31日)
現金及び預金	57,317	48,489
合計	57,317	48,489

※2 株式の取得により新たに連結子会社となった会社の資産及び負債の主な内訳

前年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

該当事項はありません。

当年度(自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)

株式の取得により新たにASAHI UK HOLDINGS LTD他5社を連結したことに伴う連結開始時の資産及び負債の主な内訳並びに、当該会社株式等の取得価額と取得による支出(純額)との関係は、次のとおりであります。

流動資産	6,591百万円
非流動資産	22,111 "
のれん	16,697 "
流動負債	△16,878 "
非流動負債	△3,356 "
株式等の取得価額	25,165百万円
現金及び現金同等物	△539 "
条件付対価	△684 "
差引：取得による支出	23,942百万円

発生したのれんの金額、企業結合日に受け入れた資産及び引き受けた負債の金額等については、企業結合日における識別可能資産及び負債の特定を精査しており、取得価額の配分が完了していなかったため、暫定的な会計処理を行っておりましたが、当第4四半期連結会計期間に確定したことにより、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。



※3 株式の売却により連結子会社でなくなった会社の資産及び負債の主な内訳

前年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

株式の売却により子会社でなくなったPT Asahi Indofood Beverage Makmur他2社の支配喪失時の資産及び負債の主な内訳並びに受取対価と売却による収支の関係は、次のとおりであります。

流動資産	6,129百万円
非流動資産	13,615 "
流動負債	△8,823 "
非流動負債	△8,114 "
非支配持分	△1,711 "
関係会社株式売却益	62 "
株式等の売却価額	<u>1,157百万円</u>
支配喪失時の資産のうち現金及び現金同等物	<u>△168 "</u>
差引：売却による収支(△支出)	<u>989百万円</u>

当年度(自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)

重要性が乏しいため、記載を省略しております。

(セグメント情報等)

(1) 一般情報

当社グループは、経営陣のレビューを受け戦略的意思決定において活用されている報告書に基づき事業セグメントを決定しております。

当社グループの事業セグメントは、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、経営陣が経営資源の配分の決定等のために、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、国内においては、主に酒類、飲料、食品の製造・販売を行っており、また、海外においては主に酒類、飲料の製造・販売を行っております。

したがって、当社グループは、「酒類」、「飲料」、「食品」、「国際」の4つを報告セグメントとしております。

「酒類」・・・ビール、発泡酒、焼酎、ウイスキー他酒類製品の製造・販売、外食事業、卸事業他

「飲料」・・・清涼飲料他の製造・販売

「食品」・・・食品、薬品の製造・販売

「国際」・・・ビール他酒類製品、清涼飲料の製造・販売他

「その他」・・・物流事業他

経営陣は、セグメント利益又は損失の測定結果に基づいて、事業セグメントの実績を評価しております。

前年度(自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)

(単位:百万円)

	酒類	飲料	食品	国際	その他 (注)	計	調整額	連結
売上収益								
対外売上収益	884,804	362,382	114,652	710,227	48,223	2,120,291	—	2,120,291
セグメント間売上収益	28,583	8,393	1,321	176	61,243	99,718	△99,718	—
売上収益合計	913,387	370,776	115,973	710,403	109,467	2,220,009	△99,718	2,120,291
セグメント利益又は損失(△)	106,154	34,707	11,762	77,365	2,315	232,305	△20,532	211,772
セグメント資産	710,535	292,642	91,270	1,917,908	25,930	3,038,287	41,028	3,079,315
その他の項目								
減価償却費及び償却費	25,807	20,716	3,512	54,778	624	105,439	3,766	109,206
減損損失	22	—	272	—	—	294	—	294
持分法による投資損益	38	—	0	772	—	812	74	887
持分法で会計処理されている投資	692	—	417	6,758	—	7,868	799	8,668
非流動資産に追加される支出 (金融商品及び繰延税金資産を 除く)	32,079	19,201	3,727	41,903	657	97,570	2,757	100,327

(注) 「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、物流事業他を含んでおります。

セグメント利益又は損失(△)の調整額△20,532百万円には、各報告セグメントに配分していない全社費用△20,668百万円、セグメント間取引消去等135百万円が含まれております。全社費用は、主として純粋持株会社である当社において発生するグループ管理費用であります。セグメント間の内部取引における価額は、外部顧客との取引価額に準じております。

セグメント資産の調整額41,028百万円には、各報告セグメントに配分していない全社資産71,185百万円、セグメント間の債権と債務の相殺消去額等△30,157百万円が含まれております。全社資産は、主として純粋持株会社である当社における資産であります。

当年度（自 2019年1月1日 至 2019年12月31日）

（単位：百万円）

	酒類	飲料	食品	国際	その他 (注)	計	調整額	連結
売上収益								
対外部売上収益	859,221	367,315	116,562	699,363	46,585	2,089,048	—	2,089,048
セグメント間売上収益	27,638	8,925	1,082	233	62,605	100,485	△100,485	—
売上収益合計	886,860	376,240	117,645	699,596	109,191	2,189,533	△100,485	2,089,048
セグメント利益又は損失(△)	102,957	30,576	12,622	76,118	1,910	224,186	△22,750	201,436
セグメント資産	674,236	313,169	96,077	1,933,709	34,860	3,052,053	88,735	3,140,788
その他の項目								
減価償却費及び償却費	24,352	20,799	3,921	55,258	4,105	108,437	4,598	113,036
減損損失	—	37	19	—	—	57	—	57
持分法による投資損益	43	—	△19	769	—	793	79	872
持分法で会計処理されている投資	719	—	389	6,816	—	7,926	829	8,755
非流動資産に追加される支出 (金融商品及び繰延税金資産を 除く)	30,705	25,267	5,685	54,002	4,534	120,194	4,188	124,383

(注) 「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、物流事業他を含んでおります。

セグメント利益又は損失(△)の調整額△22,750百万円には、各報告セグメントに配分していない全社費用△23,203百万円、セグメント間取引消去等453百万円が含まれております。全社費用は、主として純粋持株会社である当社において発生するグループ管理費用であります。セグメント間の内部取引における価額は、外部顧客との取引価額に準じております。

セグメント資産の調整額88,735百万円には、各報告セグメントに配分していない全社資産112,638百万円、セグメント間の債権と債務の相殺消去額等△23,903百万円が含まれております。全社資産は、主として純粋持株会社である当社における資産であります。

(報告セグメントの変更に関する事項)

当年度より、国際セグメントに含まれていた一部の会社について、報告セグメントの区分を飲料セグメントに変更しております。また、酒類セグメントに含まれていた輸出業務について、報告セグメントの区分を国際セグメントに変更しております。

なお、前年度のセグメント情報は、変更後の報告セグメントの区分に基づき作成したものを開示しております。

(2) 製品及びサービスに関する情報

「(1) 一般情報」に同様の情報を開示しているため、記載を省略しております。

(3) 地域に関する情報

地域に関する情報は、対外部収益は顧客の所在地を基礎とし、非流動資産は資産の所在地を基礎として日本及び海外に分類しております。

対外部売上収益

(単位：百万円)

	前年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
日本	1,401,104	1,380,376
海外	719,187	708,671
合計	2,120,291	2,089,048

非流動資産

(単位：百万円)

	前年度 (2018年12月31日)	当年度 (2019年12月31日)
日本	519,902	528,409
海外	1,616,051	1,633,461
うち、チェコ及びスロバキア	680,555	661,668
合計	2,135,953	2,161,870

(4) 主要な顧客に関する情報

(単位：百万円)

顧客の名称又は氏名	関連するセグメント名	前年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
国分ホールディングス(株)	酒類、飲料、食品	176,945	158,294
伊藤忠食品(株)	酒類、飲料、食品	213,425	208,144

(1株当たり情報)

(1) 基本的1株当たり利益及び希薄化後1株当たり利益

	前年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)
基本的1株当たり利益(円)	329.80	310.44
希薄化後1株当たり利益(円)	329.79	310.42

(2) 基本的1株当たり利益及び希薄化後1株当たり利益の算定の基礎

	前年度 (自 2018年1月1日 至 2018年12月31日)	当年度 (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当期利益(百万円)	151,077	142,207
基本的加重平均普通株式数(株)	458,088,184	458,078,035
希薄化効果の影響(株)：		
役員向け株式交付信託	21,057	35,742
希薄化効果の影響調整後加重平均普通株式数(株)	458,109,241	458,113,777
希薄化効果を有しないため、 希薄化後1株当たり当期利益の算定に 含まれなかった潜在株式の概要	—	—

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

6. その他

(1) 役員の変動

役員の変動については添付の「役員人事について」をご覧ください。

(2) その他

添付の「2019年 決算補足資料」をご覧ください。

## 役員人事について

2020年2月13日開催の取締役会において、下記の通り役員人事が内定いたしましたのでご連絡申し上げます。

### 記

#### < 取締役・監査役の異動 >

1. 3月25日開催の定時株主総会において、次のとおり昇任、退任、異動予定

##### <取締役昇任予定者>

専務取締役 兼 専務執行役員 兼 CFO

勝 木 敦 志 (現 常務取締役 兼 常務執行役員 兼 CFO)

##### <監査役退任予定者>

角 田 哲 夫 (現 常勤監査役)

<注>・常勤監査役を退任する角田哲夫氏は、同日付でアサヒグループ社友に就任予定

##### <新任監査役予定者>

常勤監査役 西 中 直 子 (現 執行役員 品質保証部門ゼネラルマネジャー)

#### < 執行役員の異動 >

2. 3月25日開催の取締役会において、次のとおり選任予定

##### <新任執行役員候補者>

常務執行役員 加賀美 昇 (現 アサヒグループ食品株式会社 専務取締役 兼 専務執行役員)

執行役員 伊 藤 義 訓 (現 アサヒビール株式会社 常務取締役 兼 常務執行役員)

<注>・常務執行役員に就任する加賀美昇氏は、アサヒグループ芸術文化・学術振興財団、医療法人財団アサヒ健友会を担当予定

- ・執行役員に就任する伊藤義訓氏は、グローバル生産技術を担当予定

以 上

2019年決算  
2020年業績予想  
**補 足 資 料**

<2019年実績（国際財務報告基準(IFRS))>

財務ハイライト	1
通期実績（損益計算書・財政状態計算書等）	2
個社別実績（売上収益・事業利益）	3
事業別実績（為替一定）	4
無形資産償却費明細／欧州事業明細／為替レート	5
売上・利益増減明細（酒類事業）	6
売上・利益増減明細（飲料事業）	7
要約財政状態計算書	8
要約キャッシュフロー計算書／セグメント別情報	9

<2020年予想（国際財務報告基準(IFRS))>

財務ハイライト	10
通期予想（損益計算書・財政状態計算書等）	11
個社別業績予想（売上収益・事業利益）	12
事業別業績予想（為替一定）／無形資産償却費明細／為替レート	13
利益増減明細（酒類・飲料事業）	14
要約キャッシュフロー計算書／セグメント別情報	15
中間業績予想	16

2020年2月

アサヒグループホールディングス株式会社



2019年財務ハイライト(連結)

◆業績ハイライト

(億円)

	2019年	2018年	前年比		備考
売上収益	20,890	21,203	△ 312	△ 1.5%	
国内事業	10,336	10,401	△ 65	△ 0.6%	
国際事業	5,774	5,864	△ 91	△ 1.5%	
売上収益(酒税抜き)	16,109	16,265	△ 156	△ 1.0%	
事業利益 ※1	2,130	2,214	△ 84	△ 3.8%	
営業利益	2,014	2,118	△ 103	△ 4.9%	
EBITDA ※2	3,048	3,185	△ 136	△ 4.3%	
税引前当期利益	1,974	2,073	△ 99	△ 4.8%	
当期利益	1,413	1,509	△ 96	△ 6.4%	
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,422	1,511	△ 89	△ 5.9%	
調整後親会社の所有者に帰属する当期利益 ※3	1,422	1,507	△ 85	△ 5.6%	

<参考: 為替一定(前年同期の為替レート円換算)>

売上収益	21,383	21,203	180	0.8%	
事業利益 ※1	2,191	2,214	△ 23	△ 1.0%	

※1 事業利益とは、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た恒常的な事業の業績を測る利益指標。

※2 EBITDAは、事業利益に無形資産償却費及び減価償却費を加えた金額。

※3 親会社の所有者に帰属する当期利益から事業ポートフォリオ再構築など一時的な特殊要因を控除したもの。

◆参考指標

	2019年	2018年	前年比
酒類事業(酒税込み)	11.9%	12.0%	△ 0.1%
(酒税抜き)	19.9%	20.2%	△ 0.3%
飲料事業	8.8%	10.0%	△ 1.2%
食品事業	11.1%	10.7%	0.4%
国際事業(酒税込み)	14.6%	14.2%	0.4%
(酒税抜き)	17.7%	17.2%	0.5%
事業利益率(酒税込み)	10.2%	10.4%	△ 0.2%
(酒税抜き)	13.2%	13.6%	△ 0.4%
EBITDA比率(酒税込み)	14.6%	15.0%	△ 0.4%
(酒税抜き)	18.9%	19.6%	△ 0.7%
EPS(円)	310.4	329.8	△ 19.4
調整後EPS(円) ※4	310.4	329.0	△ 18.5
ROE	11.9%	13.2%	△ 1.3%
調整後ROE ※5	13.0%	15.2%	△ 2.2%
Net DEレシオ	0.72	0.85	△ 0.13
Net Debt/EBITDA	2.93	3.05	△ 0.11
配当性向	32.2%	30.0%	2.2%
調整後配当性向 ※6	32.2%	30.1%	2.1%

※4 調整後親会社の所有者に帰属する当期利益に基づいて算出。

※5 調整後親会社の所有者に帰属する当期利益を親会社の所有者に帰属する持分合計(但し、在外営業活動体の換算差額とその他の包括利益を通じて公正価値で測定される金融商品への投資の公正価値の変動などを控除したもの)を除いて算出。

※6 調整後EPSに基づいて算出。

2019年通期実績(連結)

◆損益計算書

(億円)

	2019年	2018年	前年比		備考
酒類事業 ※1	8,869	9,134	△ 265	△ 2.9%	内訳(補足P.3)
飲料事業 ※2	3,762	3,708	55	1.5%	
食品事業	1,176	1,160	17	1.4%	
国際事業 ※1、2	6,996	7,104	△ 108	△ 1.5%	
その他事業	1,092	1,095	△ 3	△ 0.3%	
調整額(全社・消去)	△ 1,005	△ 997	△ 8	-	
売上収益	20,890	21,203	△ 312	△ 1.5%	
酒類事業 ※1	1,055	1,095	△ 40	△ 3.6%	内訳(補足P.3)
飲料事業 ※2	332	373	△ 40	△ 10.8%	
食品事業	130	124	7	5.3%	
国際事業 ※1、2	1,024	1,006	18	1.8%	
その他事業	23	25	△ 3	△ 10.3%	
調整額(全社・消去)	△ 223	△ 189	△ 35	-	
買収に伴い生じた無形資産償却費	△ 212	△ 220	8	-	内訳(補足P.5)
事業利益	2,130	2,214	△ 84	△ 3.8%	
事業利益からの調整項目	△ 115	△ 96	△ 19	-	
固定資産除売却損益	△ 39	△ 41	2	-	
関係会社再評価損益	-	14	△ 14	-	
事業統合関連費用	△ 55	△ 30	△ 25	-	
減損損失	△ 1	△ 3	2	-	
その他	△ 21	△ 36	15	-	
営業利益	2,014	2,118	△ 103	△ 4.9%	
金融収支	△ 43	△ 36	△ 6	-	
持分法投資損益	9	9	△ 0	△ 1.6%	
持分法で会計処理されている投資の売却損益	-	△ 9	9	-	
その他	△ 6	△ 8	2	-	
税引前当期利益	1,974	2,073	△ 99	△ 4.8%	
法人所得税費用	△ 561	△ 564	3	-	
当期利益	1,413	1,509	△ 96	△ 6.4%	
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,422	1,511	△ 89	△ 5.9%	
非支配持分に帰属する当期利益	△ 9	△ 1	△ 8	-	

※ 2019年から、全社調整項目(IFRS調整)について、売上収益、事業利益ともに、各事業会社に配賦する開示方法に変更。

それに伴い、各事業会社の比較対象年度の2018年業績は「IFRS調整」を含む。

※ 2019年1月1日の事業再編等により、以下の※1、2の変更に伴う影響を比較対象年度の2018年業績に反映。

※1 酒類事業の「アサヒビール㈱」に含まれていた輸出ビールの販売分を国際事業の「その他・事業内消去」へ移管するなど、輸出スキームの変更影響を含む。

※2 国際事業の「その他・事業内消去」に含まれていた台湾カルピスを飲料事業の「アサヒ飲料㈱」へ移管。

◆財政状態計算書

(億円)

	2019年	2018年	前期末比		備考
資産合計	31,408	30,793	615	2.0%	
資本合計	12,483	11,496	986	8.6%	
親会社の所有者に帰属する持分合計	12,463	11,464	999	8.7%	
金融債務残高	9,432	10,274	△ 842	△ 8.2%	

◆その他

(億円)

	2019年	2018年	前年比		備考
設備投資	861	782	79	10.1%	
減価償却費	707	751	△ 44	△ 5.8%	

※ 設備投資及び減価償却費には、リース資産及び子会社取得時の商標権は含まず。

## 個社別実績

### ◆売上収益

(億円)

	2019年	2018年	前年比		備考
アサヒビール ※1	8,634	8,893	△ 259	△ 2.9%	
その他・事業内消去	235	240	△ 6	△ 2.5%	
酒類事業	8,869	9,134	△ 265	△ 2.9%	
アサヒ飲料 ※2	3,762	3,708	55	1.5%	
その他・事業内消去	-	-	-	-	
飲料事業	3,762	3,708	55	1.5%	
アサヒグループ食品	1,177	1,160	17	1.4%	
その他・事業内消去	△ 0	△ 0	△ 0	-	
食品事業	1,176	1,160	17	1.4%	
欧州事業 ※3 (詳細P5)	4,633	4,678	△ 45	△ 1.0%	コンテナデポジット(保証金)制度 会計処理変更+99億円含む
オセアニア事業	1,788	1,747	41	2.4%	
東南アジア事業	438	459	△ 21	△ 4.6%	
中国事業 ※4	53	98	△ 45	△ 45.9%	
その他・事業内消去 ※1、2、3	83	121	△ 38	△ 31.7%	
国際事業	6,996	7,104	△ 108	△ 1.5%	
その他事業	1,092	1,095	△ 3	△ 0.3%	
調整額(全社・消去)	△ 1,005	△ 997	△ 8	-	
連 結 合 計	20,890	21,203	△ 312	△ 1.5%	

### ◆事業利益

(億円)

	2019年	2018年	前年比		備考
アサヒビール ※1	1,049	1,087	△ 37	△ 3.4%	
その他・事業内消去	6	9	△ 3	△ 31.3%	
酒類事業	1,055	1,095	△ 40	△ 3.6%	
アサヒ飲料 ※2	332	373	△ 40	△ 10.8%	
その他・事業内消去	-	-	-	-	
飲料事業	332	373	△ 40	△ 10.8%	
アサヒグループ食品	125	120	5	4.4%	
その他・事業内消去	5	4	1	34.2%	
食品事業	130	124	7	5.3%	
欧州事業 ※3 (詳細 P5)	846	813	34	4.1%	CUB買収に伴う一時費用△3億円を含む
オセアニア事業	152	148	4	2.9%	
東南アジア事業	23	22	1	2.5%	
中国事業 ※4	△ 4	5	△ 8	-	
その他・事業内消去 ※1、2、3	6	18	△ 12	△ 64.5%	
国際事業	1,024	1,006	18	1.8%	
その他事業	23	25	△ 3	△ 10.3%	
調整額(全社・消去) ※5	△ 223	△ 189	△ 35	-	ホールディングス社のグループ管理費用を含む
買収に伴い生じた無形資産償却費	△ 212	△ 220	8	-	
連 結 合 計	2,130	2,214	△ 84	△ 3.8%	

※ 2019年から、全社調整項目(IFRS調整)について、売上収益、事業利益ともに、各事業会社に配賦する開示方法に変更。

それに伴い、各事業会社の比較対象年度の2018年業績は「IFRS調整」を含む。

※ 2019年1月1日の事業再編等により、以下の※1、2の変更に伴う影響を比較対象年度の2018年業績に反映。

※1 酒類事業の「アサヒビール㈱」に含まれていた輸出ビールの販売分を国際事業の「その他・事業内消去」へ移管するなど、輸出スキームの変更影響を含む。

※2 国際事業の「その他・事業内消去」に含まれていた台湾カルピスを飲料事業の「アサヒ飲料㈱」へ移管。

※ 2019年4月1日の事業再編等により、以下の※3の変更に伴う影響を2019年年初からの業績及び比較対象年度の2018年業績に反映。

※3 国際事業の「その他・事業内消去」に含まれていたAsahi Beer U.S.A., Inc.を国際事業の「欧州事業(西欧事業)」へ移管。

※4 2018年業績において、青島ビール株式の売却に伴い、連結子会社から持分法適用会社となった煙台ビールの業績は、1-3月分のみ含む。

※5 事業利益の調整額には、アサヒグループホールディングス社の費用全般を含む。

なお、アサヒグループホールディングス社の単体決算上では、別途主要子会社からのマネジメントフィーやブランド使用料等、収入が発生するが、セグメント上の各事業の事業利益には当該マネジメントフィーやブランド使用料の費用支出を含まず。

参考:事業別実績(為替一定)

◆売上収益

(億円)

	2019年	2018年	前年比		備考
酒類事業 ※1	8,869	9,134	△ 265	△ 2.9%	
飲料事業 ※2	3,762	3,708	55	1.5%	
食品事業	1,176	1,160	17	1.4%	
欧州事業 ※3	4,939	4,678	261	5.6%	コンテナデポジット(保証金)制度 会計処理変更+107億円含む
オセアニア事業	1,948	1,747	201	11.5%	
東南アジア事業	457	459	△ 3	△ 0.6%	
中国事業 ※4	56	98	△ 42	△ 42.7%	
その他・事業内消去 ※1、2、3	88	121	△ 33	△ 27.5%	
国際事業	7,488	7,104	384	5.4%	
その他事業	1,092	1,095	△ 3	△ 0.3%	
調整額(全社・消去)	△ 1,005	△ 997	△ 8	-	
連結合計	21,383	21,203	180	0.8%	

◆事業利益

(億円)

	2019年	2018年	前年比		備考
酒類事業 ※1	1,055	1,095	△ 40	△ 3.6%	
飲料事業 ※2	332	373	△ 40	△ 10.8%	
食品事業	130	124	7	5.3%	
欧州事業 ※3	905	813	92	11.3%	CUB買取に伴う一時費用△3億円を含む
オセアニア事業	166	148	18	12.1%	
東南アジア事業	24	22	2	6.9%	
中国事業 ※4	△ 4	5	△ 8	-	
その他・事業内消去 ※1、2、3	7	18	△ 12	△ 63.9%	
国際事業	1,098	1,006	92	9.1%	
その他事業	23	25	△ 3	△ 10.3%	
調整額(全社・消去) ※5	△ 223	△ 189	△ 35	-	ホールディングス社のグループ管理費用を含む
買取に伴い生じた無形資産償却費	△ 224	△ 220	△ 4	-	
連結合計	2,191	2,214	△ 23	△ 1.0%	

※ 2019年の外貨金額を、2018年同期の為替レートで円換算。

※ 2019年1月1日の事業再編等により、以下の※1、2の変更に伴う影響を比較対象年度の2018年業績に反映。

※1 酒類事業の「アサヒビール(株)」に含まれていた輸出ビールの販売分を国際事業の「その他・事業内消去」へ移管するなど、輸出スキームの変更影響を含む。

※2 国際事業の「その他・事業内消去」に含まれていた台湾カルピスを飲料事業の「アサヒ飲料(株)」へ移管。

※ 2019年4月1日の事業再編等により、以下の※3の変更に伴う影響を2019年年初からの業績及び比較対象年度の2018年業績に反映。

※3 国際事業の「その他・事業内消去」に含まれていたAsahi Beer U.S.A., Inc.を国際事業の「欧州事業(西欧事業)」へ移管。

※4 2018年業績において、青島ビール株式の売却に伴い、連結子会社から持分法適用会社となった煙台ビールの業績は、1-3月分のみ含む。

※5 事業利益の調整額には、アサヒグループホールディングス社の費用全般を含む。

なお、アサヒグループホールディングス社の単体決算上では、別途主要子会社からのマネジメントフィーやブランド使用料等、収入が発生するが、セグメント上の各事業の事業利益には当該マネジメントフィーやブランド使用料の費用支出を含まず。

**無形資産償却費明細／欧州事業明細／為替レート**

◆買収に伴い生じた無形資産償却費明細

(億円)

	2019年	2018年	前年比	備考
酒 類 事 業	△ 2	△ 2	-	
飲 料 事 業	△ 16	△ 16	-	
食 品 事 業	-	-	-	
西欧事業	△ 49	△ 45	△ 4	
中東欧事業	△ 123	△ 132	9	
欧州事業	△ 172	△ 177	5	
オセアニア事業	△ 20	△ 23	3	
東南アジア事業	-	-	-	
国 際 事 業	△ 192	△ 200	8	
そ の 他 事 業	△ 2	△ 2	-	
連 結 合 計	△ 212	△ 220	8	

◆欧州事業明細

<売上収益(酒税込み)>

(億円)

	2019年	2018年	前年比		備考
西欧事業 ※1	1,589	1,518	71	4.7%	
中東欧事業	3,044	3,161	△ 116	△ 3.7%	
欧州事業	4,633	4,678	△ 45	△ 1.0%	

<事業利益>

(億円)

	2019年	2018年	前年比		備考
事業利益 ※1	244	226	18	7.8%	
一時費用	△ 5	△ 2	△ 3	-	
欧州事業	239	224	15	6.6%	
事業利益	607	599	8	1.3%	
一時費用	△ 0	△ 11	11	-	
中東欧事業	607	588	19	3.2%	
欧州事業	846	813	34	4.1%	

※ 2019年4月1日の事業再編等により、以下の※1の変更に伴う影響を2019年年初からの業績及び比較対象年度の2018年業績に反映。

※1 国際事業の「その他・事業内消去」に含まれていたAsahi Beer U.S.A Inc.を国際事業の「欧州事業（西欧事業）」へ移管。

◆為替レート

(円)

	2019年 (平均)	2018年 (平均)
USドル	109.0	110.4
欧州ユーロ	122.0	130.4
豪ドル	75.8	82.6
マレーシアリングgit	26.3	27.4
人民元	15.8	16.7

## 売上・利益増減明細(酒類事業)

### <販売数量>

(万箱)

	2019年	2018年	前年比		備考
ビール	8,839	9,351	△ 512	△ 5.5%	
発泡酒	1,319	1,389	△ 71	△ 5.1%	
新ジャンル	4,038	3,975	63	1.6%	
販売数量合計	14,196	14,716	△ 519	△ 3.5%	

### <売上収益>

(億円)

	2019年	2018年	前年比		備考
アサヒビール ※1	8,634	8,893	△ 259	△ 2.9%	
その他・事業内消去	235	240	△ 6	△ 2.5%	
売上収益合計	8,869	9,134	△ 265	△ 2.9%	

### <参考:カテゴリー別売上収益(リベート控除前)>

(億円)

ビール ※1	4,860	5,138	△ 278	△ 5.4%	
発泡酒	501	529	△ 28	△ 5.3%	
新ジャンル	1,339	1,318	21	1.6%	
ビール類合計	6,701	6,985	△ 284	△ 4.1%	
洋酒	607	578	29	5.0%	
RTD	455	444	11	2.4%	
ワイン	421	422	△ 1	△ 0.3%	
焼酎	265	274	△ 9	△ 3.4%	
アルコールテイスト清涼飲料	331	332	△ 1	△ 0.3%	

### <損益計算書>

(億円)

	2019年	2018年	前年比		備考
売上増減影響等 ※2	-	-	△ 80		ビール類数量増減 △85、その他売上増減 11、構成差異等
変動費コストダウン	-	-	20		原材料 4、ビール類以外 11 他
変動費コストアップ	-	-	△ 21		原材料 △5、運搬費 △5、ユーティリティ △2 他
広告・販促費増減 ※3	-	-	9		広告費 △8、販促費 17 (※ビール類 △1、他 10)
その他経費増減	-	-	36		
(人件費増減)	-	-	6		
(減価償却費増減)	-	-	0		
(販売器具関係費増減)	-	-	△ 3		
(その他増減)	-	-	33		
アサヒビール ※1	1,049	1,087	△ 37	△ 3.4%	
その他・事業内消去	6	9	△ 3	△ 31.3%	
酒類事業(事業利益)	1,055	1,095	△ 40	△ 3.6%	

※1 2019年1月1日の事業再編等により、以下の変更に伴う影響を比較対象年度の2018年業績に反映。

酒類事業の「アサヒビール(株)」に含まれていた輸出ビールの販売分を国際事業の「その他・事業内消去」へ移管するなど、輸出スキームの変更影響を含む。

※2 売上控除対象のリベート増減影響を含む。

※3 売上控除対象のリベート増減影響を除く。(2019年実績: 広告費292億円、販促費346億円)

## 売上・利益増減明細(飲料事業)

### ＜販売数量＞

(万箱)

	2019年	2018年	前年比		備考
炭酸飲料	7,298	6,726	572	8.5%	
乳性飲料	4,887	4,953	△ 66	△ 1.3%	
コーヒー飲料	4,115	4,211	△ 97	△ 2.3%	
お茶飲料	3,996	4,129	△ 133	△ 3.2%	
ミネラルウォーター	1,992	2,396	△ 403	△ 16.8%	
果実飲料	1,922	2,120	△ 198	△ 9.3%	
その他飲料	2,305	2,077	227	10.9%	
<b>販売数量合計</b>	<b>26,515</b>	<b>26,613</b>	<b>△ 98</b>	<b>△ 0.4%</b>	

### ＜売上収益＞

(億円)

	2019年	2018年	前年比		備考
アサヒ飲料 ※	3,762	3,708	55	1.5%	
その他・事業内消去	-	-	-	-	
<b>売上収益合計</b>	<b>3,762</b>	<b>3,708</b>	<b>55</b>	<b>1.5%</b>	

### ＜損益計算書＞

(億円)

	2019年	2018年	前年比		備考
売上増減影響等	-	-	△ 7		数量増減 △7、構成差異等
変動費コストダウン	-	-	20		原料 9、資材 5、操業度向上・内製効果 7
変動費コストアップ	-	-	△ 31		原料 △4、資材 △27
広告・販促費増減	-	-	△ 2		広告費 2、販促費 △4
その他経費増減	-	-	△ 20		減価償却費 他
アサヒ飲料	332	373	△ 40	△ 10.8%	
その他・事業内消去	-	-	-	-	
<b>飲料事業(事業利益)</b>	<b>332</b>	<b>373</b>	<b>△ 40</b>	<b>△ 10.8%</b>	

※ 2019年1月1日の事業再編等により、以下の変更に伴う影響を比較対象年度の2018年業績に反映。  
国際事業の「その他・事業内消去」に含まれていた台湾カルピスを飲料事業の「アサヒ飲料(株)」へ移管。

## 要約財政状態計算書

(億円)

	2019年	2018年	前期末増減	備考
流動資産	7,351	7,146	205	
現金及び現金同等物	485	573	△ 88	
営業債権及びその他の債権	4,076	4,273	△ 197	
棚卸資産	1,717	1,603	114	
未収法人所得税	249	373	△ 124	
その他の金融資産	513	70	443	
その他の流動資産	311	253	57	
非流動資産	24,057	23,647	409	
有形固定資産	7,350	6,900	450	
のれん及び無形資産	13,984	14,285	△ 301	
持分法で会計処理されている投資	88	87	1	
その他の金融資産	1,987	1,845	141	
繰延税金資産	157	163	△ 6	
確定給付資産	207	193	14	
その他の非流動資産	284	174	110	
資産合計	31,408	30,793	615	
流動負債	10,757	9,396	1,361	
営業債務及びその他の債務	4,238	4,168	70	
社債及び借入金(流動)	4,083	2,626	1,456	
未払法人所得税等	396	396	△ 1	
引当金	144	177	△ 32	
その他の金融負債	563	620	△ 58	
その他の流動負債	1,334	1,408	△ 74	
非流動負債	8,168	9,901	△ 1,732	
社債及び借入金(非流動)	5,350	7,648	△ 2,298	
確定給付負債	248	255	△ 7	
繰延税金負債	1,480	1,373	107	
その他の金融負債	1,062	598	465	
その他の非流動負債	29	27	2	
負債合計	18,925	19,297	△ 372	
資本金	1,825	1,825	-	
資本剰余金	1,192	1,191	0	
利益剰余金	9,185	8,211	974	
自己株式	△ 770	△ 770	△ 0	
その他の資本の構成要素	1,031	1,006	25	
非支配持分	20	32	△ 13	
資本合計	12,483	11,496	986	
負債及び資本合計	31,408	30,793	615	

### 主な財政状態計算書増減ポイント

資産合計・・・円高及び償却に伴う無形資産が減少したものの、IFRS第16号「リース」の適用により有形固定資産の増加や、為替予約に係るその他の金融資産の増加などにより、資産合計は前期末と比較して615億円増加となった。

資本合計・・・配当金支出により利益剰余金が減少したものの、親会社の所有者に帰属する当期利益の計上に伴う利益剰余金の増加により、資本合計は前期末と比較して986億円増加となった。



## 要約キャッシュフロー計算書

(億円)

	2019年	2018年	前年増減	備考
営業活動によるキャッシュフロー	2,535	2,524	10	
（税引前利益）	(1,974)	(2,073)	(△ 99)	
（減価償却費）※1	(707)	(751)	(△ 44)	
（買収に伴い生じた無形資産償却費）	(212)	(220)	(△ 8)	
（法人税等の支払額）	(△ 537)	(△ 1,031)	(494)	
投資活動によるキャッシュフロー	△ 1,037	225	△ 1,262	
（事業投資の売却による収入）	(7)	(1,026)	(△ 1,019)	
（連結子会社の株式取得）	(△ 239)	(-)	(△ 239)	
（設備投資）※1	(△ 861)	(△ 782)	(△ 79)	
財務活動によるキャッシュフロー	△ 1,588	△ 2,706	1,117	
（金融債務の増減額）※2	(△ 842)	(△ 2,345)	(1,504)	
（自己株式の取得）※3	(-)	(-)	(-)	
（配当金支払額）	(△ 486)	(△ 412)	(△ 73)	
換算差額等	2	△ 44	46	
現金及び現金同等物の増減額	△ 88	△ 0	△ 88	
連結範囲変更に伴う現金増減	-	△ 7	7	

※1 設備投資及び減価償却費には、リース資産及び子会社取得時の商標権は含まず。

※2 金融債務の増減額は、それぞれの期末残高の前期末からの増減額。

※3 取締役会において決議した自己株式の取得のみ記載。

## セグメント別情報

### ◆2019年

(億円)

	酒類	飲料	食品	国際	その他	調整額 (全社・消去)	無形資産 償却費	連結合計
売上収益	8,869	3,762	1,176	6,996	1,092	△ 1,005	-	20,890
事業利益	1,055	332	130	1,024	23	△ 223	△ 212	2,130
減価償却費 ※1	220	106	38	302	5	37	-	707
買収に伴い生じた無形資産償却費	2	16	-	192	2	-	-	212
EBITDA ※2	1,275	439	168	1,326	28	-	-	3,048
設備投資 ※1	219	179	55	367	8	32	-	861

※ 2019年から、全社調整項目（IFRS調整）について、売上収益、事業利益ともに、各事業会社に配賦する開示方法に変更。

それに伴い、比較対象年度の2018年業績は「IFRS調整」を含む。

※1 設備投資及び減価償却費には、リース資産及び子会社取得時の商標権は含まず。

※2 連結合計：EBITDA=事業利益+買収に伴い生じた無形資産償却費+減価償却費

各事業別：EBITDA=事業利益+減価償却費（各事業の事業利益には買収に伴い生じた無形資産償却費を含まず。）

### ◆2018年

(億円)

	酒類	飲料	食品	国際	その他	調整額 (全社・消去)	無形資産 償却費	連結合計
売上収益	9,134	3,708	1,160	7,104	1,095	△ 997	-	21,203
事業利益	1,095	373	124	1,006	25	△ 189	△ 220	2,214
減価償却費 ※1	222	108	35	346	5	35	-	751
買収に伴い生じた無形資産償却費	2	16	-	200	2	-	-	220
EBITDA ※2	1,318	481	159	1,352	30	-	-	3,185
設備投資 ※1	231	120	31	369	6	24	-	782

### ◆増 減

(億円)

	酒類	飲料	食品	国際	その他	調整額 (全社・消去)	無形資産 償却費	連結合計
売上収益	△ 265	55	17	△ 108	△ 3	△ 8	-	△ 312
事業利益	△ 40	△ 40	7	18	△ 3	△ 35	8	△ 84
減価償却費 ※1	△ 2	△ 2	2	△ 45	0	2	-	△ 44
買収に伴い生じた無形資産償却費	-	-	-	△ 8	-	-	-	△ 8
EBITDA ※2	△ 42	△ 42	9	△ 26	△ 2	-	-	△ 136
設備投資 ※1	△ 12	59	24	△ 2	2	8	-	79

# － 2020年業績予想 －

(国際財務報告基準(IFRS)ベース)

2020年2月

2020年財務ハイライト(連結)

◆業績ハイライト

(億円)

	2020年予想	2019年	前年比		備考
売上収益	21,350	20,890	460	2.2%	
国内事業	10,591	10,346	245	2.4%	
国際事業	5,944	5,763	181	3.1%	
売上収益(酒税抜き)	16,535	16,109	426	2.6%	
事業利益※1	2,185	2,130	55	2.6%	
営業利益	2,035	2,014	21	1.0%	
EBITDA※2	3,135	3,048	87	2.9%	
税引前当期利益	2,000	1,974	26	1.3%	
当期利益	1,420	1,413	7	0.5%	
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,430	1,422	8	0.6%	
調整後親会社の所有者に帰属する当期利益※3	1,430	1,422	8	0.6%	

<参考:為替一定(前年同期の為替レート円換算)>

売上収益	21,497	20,890	607	2.9%	
事業利益※1	2,200	2,130	71	3.3%	

※1 事業利益とは、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た恒常的な事業の業績を測る利益指標。

※2 EBITDAは、事業利益に無形資産償却費及び減価償却費を加えた金額。

※3 親会社の所有者に帰属する当期利益から事業ポートフォリオ再構築など一時的な特殊要因を控除したものの。

◆参考指標

	2020年予想	2019年	前年比
酒類事業(酒税込み)	12.0%	11.9%	0.1%
(酒税抜き)	20.0%	19.9%	0.1%
飲料事業	9.6%	8.9%	0.7%
食品事業	11.0%	11.1%	△0.1%
国際事業(酒税込み)	14.4%	14.6%	△0.2%
(酒税抜き)	17.4%	17.7%	△0.3%
事業利益率(酒税込み)	10.2%	10.2%	0.0%
(酒税抜き)	13.2%	13.2%	0.0%
EBITDA比率(酒税込み)	14.7%	14.6%	0.1%
(酒税抜き)	19.0%	18.9%	0.1%
EPS(円)	312.2	310.4	1.7
調整後EPS(円)※4	312.2	310.4	1.7
ROE	11.2%	11.9%	△0.7%
調整後ROE※5	12.0%	13.0%	△1.0%
Net DEレシオ	0.61	0.72	△0.11
Net Debt/EBITDA	2.57	2.93	△0.36
配当性向	34.0%	32.2%	1.8%
調整後配当性向※6	34.0%	32.2%	1.8%

※4 調整後親会社の所有者に帰属する当期利益に基づいて算出。

※5 調整後親会社の所有者に帰属する当期利益を親会社の所有者に帰属する持分合計(但し、在外営業活動体の換算差額とその他の包括利益を通じて公正価値で測定される金融商品への投資の公正価値の変動などを控除したものを)を除いて算出。

※6 調整後EPSに基づいて算出。

2020年通期予想(連結)

◆損益計算書

(億円)

	2020年予想	2019年	前年比		備考
酒類事業	8,874	8,869	6	0.1%	内訳(補足P.12)
飲料事業 ※1	3,900	3,769	131	3.5%	
食品事業	1,214	1,176	37	3.2%	
国際事業 ※1	7,222	6,985	237	3.4%	
その他事業	1,104	1,092	12	1.1%	
調整額(全社・消去)	△ 965	△ 1,001	36	-	
売上収益	21,350	20,890	460	2.2%	
酒類事業	1,065	1,055	10	0.9%	内訳(補足P.12)
飲料事業 ※1	375	334	41	12.2%	
食品事業	134	130	4	2.8%	
国際事業 ※1	1,037	1,023	14	1.4%	
その他事業	20	23	△ 2	△ 10.8%	
調整額(全社・消去)	△ 235	△ 223	△ 12	-	
買収に伴い生じた無形資産償却費	△ 210	△ 212	2	-	内訳(補足P.14)
事業利益	2,185	2,130	55	2.6%	
事業利益からの調整項目	△ 150	△ 115	△ 35	-	
固定資産除売却損益	△ 48	△ 39	△ 9	-	
事業統合関連費用	-	△ 55	55	-	
減損損失	-	△ 1	1	-	
その他	△ 102	△ 21	△ 81	-	
営業利益	2,035	2,014	21	1.0%	
金融収支	△ 40	△ 43	3	-	
持分法投資損益	5	9	△ 3	△ 39.9%	
その他	-	△ 6	6	-	
税引前当期利益	2,000	1,974	26	1.3%	
法人所得税費用	△ 580	△ 561	△ 19	-	
当期利益	1,420	1,413	7	0.5%	
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,430	1,422	8	0.6%	
非支配持分に帰属する当期利益	△ 10	△ 9	△ 1	-	

※ 2020年1月1日の事業再編等により、以下の※1の変更に伴う影響を2020年年初からの業績及び比較対象年度の2019年業績に反映。

※1 国際事業の「その他・事業内消去」に含まれていたCalpis Beverage U.S.A.を飲料事業の「アサヒ飲料㈱」へ移管。

◆財政状態計算書

(億円)

	2020年予想	2019年	前期末比		備考
資産合計	31,100	31,408	△ 308	△ 1.0%	
資本合計	13,170	12,483	687	5.5%	
親会社の所有者に帰属する持分合計	13,160	12,463	697	5.6%	
金融債務残高	8,460	9,432	△ 972	△ 10.3%	

◆その他

(億円)

	2020年予想	2019年	前年比		備考
設備投資	1,010	861	149	17.3%	
減価償却費	740	707	33	4.7%	

※ 設備投資及び減価償却費には、リース資産及び子会社取得時の商標権は含まず。

## 2020年個社別業績予想

### ◆売上収益

(億円)

	2020年予想	2019年	前年比		備考
アサヒビール	8,636	8,634	2	0.0%	
その他・事業内消去	239	235	4	1.7%	
酒類事業	8,874	8,869	6	0.1%	
アサヒ飲料 ※1	3,900	3,769	131	3.5%	
その他・事業内消去	-	-	-	-	
飲料事業	3,900	3,769	131	3.5%	
アサヒグループ食品	1,214	1,177	37	3.2%	
その他・事業内消去	-	△ 0	0	-	
食品事業	1,214	1,176	37	3.2%	
欧州事業 ※2	3,918	3,883	35	0.9%	
オセアニア事業	1,970	1,788	181	10.1%	
東南アジア事業 ※3	444	449	△ 5	△ 1.0%	
アサヒインターナショナル社 ※2	1,119	1,043	76	7.3%	
その他・事業内消去 ※1、3	△ 229	△ 178	△ 52	-	
国際事業	7,222	6,985	237	3.4%	
その他事業	1,104	1,092	12	1.1%	
調整額(全社・消去)	△ 965	△ 1,001	36	-	
連 結 合 計	21,350	20,890	460	2.2%	

### ◆事業利益

(億円)

	2020年予想	2019年	前年比		備考
アサヒビール	1,057	1,049	7	0.7%	
その他・事業内消去	8	6	2	40.3%	
酒類事業	1,065	1,055	10	0.9%	
アサヒ飲料 ※1	375	334	41	12.2%	
その他・事業内消去	-	-	-	-	
飲料事業	375	334	41	12.2%	
アサヒグループ食品	130	125	5	3.8%	
その他・事業内消去	4	5	△ 1	△ 23.6%	
食品事業	134	130	4	2.8%	
欧州事業 ※2	767	777	△ 11	△ 1.4%	
オセアニア事業	165	152	12	8.1%	
東南アジア事業 ※3	24	22	2	11.0%	
アサヒインターナショナル社 ※2	86	71	16	22.3%	
その他・事業内消去 ※1、3	△ 5	0	△ 6	-	
国際事業	1,037	1,023	14	1.4%	
その他事業	20	23	△ 2	△ 10.8%	
調整額(全社・消去) ※4	△ 235	△ 223	△ 12	-	ホールディングス社のグループ管理費用を含む
買収に伴い生じた無形資産償却費	△ 210	△ 212	2	-	
連 結 合 計	2,185	2,130	55	2.6%	

※ 2020年1月1日の事業再編等により、以下の※1の変更に伴う影響を2020年年初からの業績及び比較対象年度の2019年業績に反映。

※1 国際事業の「その他・事業内消去」に含まれていたCalpis Beverage U.S.A.を飲料事業の「アサヒ飲料株」へ移管。

※2 国際ビール事業の再編に伴い、中東欧事業は欧州事業へ名称を変更し、従来の西欧事業に含まれているイタリア、オランダ事業を同事業へ移管。

西欧事業はアサヒインターナショナル社へ名称を変更し、日本、オセアニア、欧州事業が管轄する国を除く欧州以外のエリアでの輸出・ライセンス事業を同社に集約。

※3 国際事業の「その他・事業内消去」に含まれていたCalpis Indonesiaを東南アジア事業に移管。

※4 事業利益の調整額には、アサヒグループホールディングス社の費用全般を含む。

なお、アサヒグループホールディングス社の単体決算上では、別途主要子会社からのマネジメントフィーやブランド使用料等、収入が発生するが、セグメント上の各事業の事業利益には当該マネジメントフィーやブランド使用料の費用支出を含まず。

## 2020年事業別業績予想（為替一定）

### ◆売上収益

（億円）

	2020年予想	2019年	前年比		備考
酒類事業	8,874	8,869	6	0.1%	
飲料事業 ※1	3,900	3,769	131	3.5%	
食品事業	1,214	1,176	37	3.2%	
欧州事業 ※2	3,985	3,883	102	2.6%	
オセアニア事業	2,017	1,788	229	12.8%	
東南アジア事業 ※3	458	449	9	2.0%	
アサヒインターナショナル社 ※2	1,138	1,043	95	9.1%	
その他・事業内消去 ※1、3	△ 228	△ 178	△ 51	-	
国際事業	7,369	6,985	384	5.5%	
その他事業	1,104	1,092	12	1.1%	
調整額(全社・消去)	△ 965	△ 1,001	36	-	
連結合計	21,497	20,890	607	2.9%	

### ◆事業利益

（億円）

	2020年予想	2019年	前年比		備考
酒類事業	1,065	1,055	10	0.9%	
飲料事業 ※1	375	334	41	12.2%	
食品事業	134	130	4	2.8%	
欧州事業 ※2	779	777	2	0.3%	
オセアニア事業	169	152	16	10.7%	
東南アジア事業 ※3	25	22	3	14.5%	
アサヒインターナショナル社 ※2	88	71	17	24.3%	
その他・事業内消去 ※1、3	△ 6	0	△ 6	-	
国際事業	1,055	1,023	33	3.2%	
その他事業	20	23	△ 2	△ 10.8%	
調整額(全社・消去) ※4	△ 235	△ 223	△ 12	-	ホールディングス社のグループ管理費用を含む
買収に伴い生じた無形資産償却費	△ 214	△ 212	△ 2	-	
連結合計	2,200	2,130	71	3.3%	

※ 2020年の外貨金額を、2019年同期の為替レートで円換算。

※ 2020年1月1日の事業再編等により、以下の※1の変更に伴う影響を2020年年初からの業績及び比較対象年度の2019年業績に反映。

※1 国際事業の「その他・事業内消去」に含まれていたCalpis Beverage U.S.A.を飲料事業の「アサヒ飲料株」へ移管。

※2 国際ビール事業の再編に伴い、中東欧事業は欧州事業へ名称を変更し、従来の西欧事業に含まれているイタリア、オランダ事業を同事業へ移管。

西欧事業はアサヒインターナショナル社へ名称を変更し、日本、オセアニア、欧州事業が管轄する国を除く欧州以外のエリアでの輸出・ライセンス事業を同社に集約。

※3 国際事業の「その他・事業内消去」に含まれていたCalpis Indonesiaを東南アジア事業に移管。

※4 事業利益の調整額には、アサヒグループホールディングス社の費用全般を含む。

なお、アサヒグループホールディングス社の単体決算上では、別途主要子会社からのマネジメントフィーやブランド使用料等、収入が発生するが、セグメント上の各事業の事業利益には当該マネジメントフィーやブランド使用料の費用支出を含まず。

## 無形資産償却費明細／為替レート

### ◆買収に伴い生じた無形資産償却費明細

（億円）

	2020年予想	2019年	前年比		備考
酒類事業	△ 2	△ 2	-		
飲料事業	△ 16	△ 16	-		
食品事業	-	-	-		
欧州事業	△ 142	△ 145	3		
オセアニア事業	△ 20	△ 20	1		
東南アジア事業	-	-	-		
アサヒインターナショナル社	△ 29	△ 27	△ 3		
国際事業	△ 190	△ 192	2		
その他事業	△ 2	△ 2	-		
連結合計	△ 210	△ 212	2		

### ◆為替レート

（円）

	2020年予想 (平均)	2019年 (平均)
USドル	108.0	109.0
欧州ユーロ	120.0	122.0
豪ドル	74.0	75.8
マレーシアリンギット	25.5	26.3

## 利益増減明細(酒類・飲料事業)

＜酒類事業＞

(億円)

	2020年予想	2019年	前年比		備考
アサヒビール	8,636	8,634	2	0.0%	
その他・事業内消去	239	235	4	1.7%	
<b>売上収益</b>	<b>8,874</b>	<b>8,869</b>	<b>6</b>	<b>0.1%</b>	
売上増減影響等 ※1	-	-	32		ビール類数量増減 11、その他売上増減 12、構成差異等 原材料 6、ユーティリティ 6、ビール類以外 2 他 原材料 △6、運搬費 △8 他 広告費 4、販促費 △4 (※ビール類 △20、他 21)
変動費コストダウン	-	-	26		
変動費コストアップ	-	-	△ 15		
広告・販促費増減 ※2	-	-	0		
その他経費増減	-	-	△ 36		
（人件費増減）	-	-	△ 12		
（減価償却費増減）	-	-	1		
（販売器具関係費増減）	-	-	3		
（その他増減）	-	-	△ 28		
アサヒビール	1,057	1,049	7	0.7%	
その他・事業内消去	8	6	2	40.3%	
<b>事業利益</b>	<b>1,065</b>	<b>1,055</b>	<b>10</b>	<b>0.9%</b>	

※1 売上控除対象のリポート増減影響を含む。

※2 売上控除対象のリポート増減影響を除く。(2020年予想: 広告費288億円、販促費350億円)

＜飲料事業＞

(億円)

	2020年予想	2019年	前年比		備考
アサヒ飲料	3,900	3,769	131	3.5%	
その他・事業内消去	-	-	-	-	
<b>売上収益</b>	<b>3,900</b>	<b>3,769</b>	<b>131</b>	<b>3.5%</b>	
売上増減影響等	-	-	32		数量増減 26、構成差異等 原料 6、資材 18、操業度向上・内製効果 30 原料 △7 広告費 △1、販促費 △1 減価償却費増 他
変動費コストダウン	-	-	54		
変動費コストアップ	-	-	△ 7		
広告・販促費増減	-	-	△ 2		
その他経費増減	-	-	△ 36		
アサヒ飲料	375	334	41	12.2%	
その他・事業内消去	-	-	-	-	
<b>事業利益</b>	<b>375</b>	<b>334</b>	<b>41</b>	<b>12.2%</b>	

※ 2020年1月1日の事業再編等により、以下の変更に伴う影響を比較対象年度の2019年業績に反映。

国際事業の「その他・事業内消去」に含まれていたCalpis Beverage U.S.A.を飲料事業の「アサヒ飲料㈱」へ移管。

## 参考: 飲料事業 販売数量

	2020年予想	2019年	前年比		備考
炭酸飲料	7,728	7,298	430	5.9%	
乳性飲料	5,005	4,887	118	2.4%	
コーヒー飲料	3,951	4,115	△ 164	△ 4.0%	
お茶飲料	3,875	3,996	△ 121	△ 3.0%	
ミネラルウォーター	1,960	1,992	△ 32	△ 1.6%	
果実飲料	1,731	1,922	△ 191	△ 10.0%	
その他飲料	2,801	2,305	496	21.5%	
<b>販売数量合計</b>	<b>27,050</b>	<b>26,515</b>	<b>535</b>	<b>2.0%</b>	

## 要約キャッシュフロー計算書

(億円)

	2020年予想	2019年	前年増減	備考
営業活動によるキャッシュフロー	2,610	2,535	75	
（税引前利益）	(2,000)	(1,974)	(26)	
（減価償却費）※1	(740)	(707)	(33)	
（買収に伴い生じた無形資産償却費）	(210)	(212)	(△ 2)	
（法人税等の支払額）	(△ 560)	(△ 537)	(△ 23)	
投資活動によるキャッシュフロー	△ 960	△ 1,037	77	
（連結子会社の株式取得）	(-)	(△ 239)	(239)	
（設備投資）※1	(△ 1,010)	(△ 861)	(△ 149)	
財務活動によるキャッシュフロー	△ 1,740	△ 1,588	△ 152	
（金融債務の増減額）※2	(△ 972)	(△ 842)	(△ 130)	
（自己株式の取得）※3	(-)	(-)	(-)	
（配当金支払額）	(△ 463)	(△ 486)	(23)	
換算差額等	5	2	3	
現金及び現金同等物の増減額	△ 85	△ 88	3	

※1 設備投資及び減価償却費には、リース資産及び子会社取得時の商標権は含まず。

※2 金融債務の増減額は、それぞれの期末残高の前期末からの増減額。

※3 取締役会において決議した自己株式の取得のみ記載。

## セグメント別情報

### ◆2020年予想

(億円)

	酒類	飲料	食品	国際	その他	調整額 (全社・消去)	無形資産 償却費	連結合計
売上収益	8,874	3,900	1,214	7,222	1,104	△ 965	-	21,350
事業利益	1,065	375	134	1,037	20	△ 235	△ 210	2,185
減価償却費 ※1	214	118	40	314	9	44	-	740
買収に伴い生じた無形資産償却費	2	16	-	190	2	-	-	210
EBITDA ※2	1,279	493	174	1,351	29	-	-	3,135
設備投資 ※1	298	145	55	452	11	48	-	1,010

※1 設備投資及び減価償却費には、リース資産及び子会社取得時の商標権は含まず。

※2 連結合計：EBITDA=事業利益+買収に伴い生じた無形資産償却費+減価償却費

各事業別：EBITDA=事業利益+減価償却費（各事業の事業利益には買収に伴い生じた無形資産償却費を含まず。）

### ◆2019年

(億円)

	酒類	飲料	食品	国際	その他	調整額 (全社・消去)	無形資産 償却費	連結合計
売上収益	8,869	3,769	1,176	6,985	1,092	△ 1,001	-	20,890
事業利益	1,055	334	130	1,023	23	△ 223	△ 212	2,130
減価償却費 ※1	220	106	38	302	5	37	-	707
買収に伴い生じた無形資産償却費	2	16	-	192	2	-	-	212
EBITDA ※2	1,275	440	168	1,324	28	-	-	3,048
設備投資 ※1	219	179	55	367	8	32	-	861

### ◆増 減

(億円)

	酒類	飲料	食品	国際	その他	調整額 (全社・消去)	無形資産 償却費	連結合計
売上収益	6	131	37	237	12	36	-	460
事業利益	10	41	4	14	△ 2	△ 12	2	55
減価償却費 ※1	△ 6	12	3	13	4	8	-	33
買収に伴い生じた無形資産償却費	-	-	-	△ 2	-	-	-	△ 2
EBITDA ※2	4	53	6	27	1	-	-	86
設備投資 ※1	80	△ 35	△ 0	85	3	15	-	148



## 2020年中間業績予想（連結）

### ◆損益計算書

(億円)

	2020年予想	2019年	前年比		備考
酒類事業	4,111	4,109	2	0.0%	
飲料事業 ※1	1,853	1,818	36	2.0%	
食品事業	579	563	17	3.0%	
国際事業 ※1	3,338	3,313	25	0.8%	
その他事業	525	531	△ 6	△ 1.1%	
調整額(全社・消去)	△ 467	△ 495	28	-	
売上収益	9,940	9,838	102	1.0%	
酒類事業	431	428	3	0.7%	
飲料事業 ※1	169	169	0	0.0%	
食品事業	66	66	0	0.0%	
国際事業 ※1	423	446	△ 23	△ 5.2%	
その他事業	△ 0	1	△ 2	-	
調整額(全社・消去)	△ 113	△ 110	△ 4	-	
買収に伴い生じた無形資産償却費	△ 105	△ 105	△ 1	-	
事業利益	870	896	△ 26	△ 2.9%	
営業利益	837	885	△ 48	△ 5.4%	
四半期利益	590	617	△ 27	△ 4.3%	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	596	615	△ 19	△ 3.1%	

<参考: 為替一定(前年同期の為替レート円換算)>

	2020年予想	2019年	前年比		備考
売上収益	10,079	9,838	241	2.4%	
事業利益	882	896	△ 14	△ 1.5%	

※ 2020年1月1日の事業再編等により、以下の※1の変更に伴う影響を2020年年初からの業績及び比較対象年度の2019年業績に反映。

※1 国際事業の「その他・事業内消去」に含まれていたCalpis Beverage U.S.A.を飲料事業の「アサヒ飲料株」へ移管。