

2025年度 決算説明会

2026年2月12日
サントリー食品インターナショナル株式会社

2025年度 振り返り

2026年度 業績予想

代表取締役社長 小野真紀子

2025年度 振り返り

2025年度 実績のポイント

2025年度実績は增收減益、概ね修正予想通りの着地

売上収益

販売数量減を価格改定やミックス改善等により補い、グループ計で增收

- 日本は販売数量は減少したものの、価格改定やミックス改善等により増収
- APACはオセアニアでのアルコールRTD販売が寄与したものの、ベトナム/タイ飲料事業における年初からの販売数量減により減収
- 欧州は英国を中心にコアブランドの販売が堅調に推移したことにより増収

営業利益

コスト及び持続的な成長に向けた投資等の増加により、グループ計で減益

- 日本は最盛期における販売数量減に伴う製造・在庫関連コスト増等により減益
- APACはベトナム/タイ飲料事業における販売数量減の影響に加え、回復に向けた追加のマーケティング投資の影響により減益
- グローバルでの新商品開発投資や事業環境の変化に対応するための組織再編費用等の全社的なプロジェクト費用の増加影響

■ 2025年度 通期（1-12月）実績

	2025年度 実績	対前年（為替込）		対前年（為替中立）		(億円) 修正予想 との差異
		増減	増減率	増減	増減率	
売上収益	17,154	187	1.1%	127	0.7%	△56
営業利益	1,487	△115	△7.2%	△126	△7.8%	17
非経常項目	△80	△4	-	△5	-	0
既存事業ベース 営業利益*	1,567	△111	△6.6%	△121	△7.2%	17
親会社の所有者に 帰属する当期利益	887	△48	△5.1%	△54	△5.8%	42

*営業利益から非経常的要因により発生した要素及び譲渡事業の損益影響を控除した値

変化の激しい事業環境の中でも、各戦略テーマを着実に推進

ブランド戦略

コアブランドイノベーション

日本

APAC

欧州



コアブランド育成と新需要の創造

戦略カテゴリー全球展開

APAC



各展開国で販売好調



豪州RTD製造販売開始

新たな容器・容量展開

APAC



ニーズの変化を捉えた新商品投入

新たな価値創造

グローバル



新商品開発に向けた投資を強化

持続可能な事業成長を支える基盤強化を推進

戦略的設備投資 / 構造改革

日本



自販機事業成長投資

- キャッシュレスサービス
ジハンピ対応自販機
約18万台設置
- ジハンピ導入により
平均売上金額 +3%*

生産能力強化

豪州 スワンバンク工場

- 自社生産拠点の整備による
コスト/リードタイム最適化

APAC



DEI / サステナビリティ

DEI

サステナビリティ

2030年目標達成に向けた活動推進

- 女性管理職比率：2025年実績10%程度の見込み^{*1}
- “水”原単位の削減^{*2}
- “温室効果ガス”排出量の削減^{*3}
- “プラスチック”ペットボトルのサステナブル素材使用^{*4}

日本

Alliance for Water Stewardship(AWS)認証において
「サントリー天然水」4工場すべてで最高位「Platinum」を取得



(*1) 3月開示予定 (*2) サントリーグループ目標：自社工場の水使用量の原単位を2015年比で グローバルで35%削減 (SBF目標は20%削減)

(*3) サントリーグループ/SBF共通目標：2019年の排出量を基準として、自社拠点でのGHG排出量を50%削減 (*4) サステナブル素材（リサイクル素材あるいは植物由来素材等）の使用比率100%（重量ベース）

2026年度 業績予想

■ 2026年度 通期（1-12月）業績予想

	2026年度 業績予想	(億円)			
		対前年（為替込）	対前年（為替中立）	増減	増減率
売上収益	18,260	1,106	6.4%	869	5.0%
営業利益	1,550	63	4.2%	41	2.7%
非経常項目	△80	0	-	4	-
既存事業ベース 営業利益*	1,630	63	4.0%	37	2.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	890	3	0.3%	0	0.0%

*営業利益から非経常的要因により発生した要素及び譲渡事業の損益影響を控除した値

グローバルで積極的な投資を推進
価値創造を通じた数量拡大と収益成長の両立を目指す

イノベーションの加速

コアブランドイノベーション

戦略的設備投資 / 構造改革

イノベーションの加速

グループの知見・技術・リソースを結集
新ブランド開発や新カテゴリー創造をより一層強化

ウェルネスケア領域での
ブランド展開拡大

ハイドレーション*領域での
新ブランド展開

環境変化やニーズを
捉えた持続的な技術革新

サントリーグループの
ブランド資産を活用

日本で培われた技術を
グローバルに活用

サントリー独自の
技術開発力を強化

(*) 水分補給を主目的とした飲料

持続的なブランド価値向上を目指し、常に進化し続ける

コアブランドイノベーション

ブランドの魅力をさらに磨き、 ファン拡大を通じ収益基盤を強化

商品設計変更

- 持続的な美味しさの追求
- 嗜好の多様化への対応

容器・容量の多様化

- 消費行動の変化への対応



戦略的設備投資/構造改革

能力強化/収益性向上を図り、 ブランド展開基盤を強化



日本 高砂工場

- ライン増設、物流機能向上



英国 コルフォード工場

- ライン増設、内製比率向上



ベトナム ロンアン工場

- 25年新設、自動化・高速化



タイ サラブリ工場

- ライン増設、内製化で収益性向上

成長投資の実現を最優先し、追加の株主還元策は現時点では実施せず
既存事業の成長と成長投資の実現を通じ、持続的な還元拡大を目指す

	2025年度 実績	2026年度 予想
配当性向	41.8%	41.7%
配当金（年間）	120円／株	120円／株
ROE	7.0%	6.6%

■ 新たなマネジメント体制

取締役*



代表取締役社長
(CEO)
木村 穩介



取締役
専務執行役員
沖中 直人



取締役
仙波 匠



取締役
(常勤監査等委員)
神田 秀樹



社外取締役
中村 真紀



社外取締役
(監査等委員)
三村 まり子



社外取締役
(監査等委員)
増山 美佳

リージョン



Japan CEO (兼務)
木村 穗介



Europe CEO
Pierre Decroix



Asia CEO
Jahanzeb Khan



Oceania CEO
港 大介



Americas CEO
Derek Hill

(*) 2026年3月下旬開催予定の定時株主総会での承認を経て、その後に開催される取締役会・監査等委員会で正式決定される予定です。

決算補足説明

専務執行役員 沖中 直人

2025年度 振り返り

■ 2025年度 実績 (セグメント別) - 既存事業ベース

	2025年 実績	対前年 (為替込)		対前年 (為替中立)		(億円) 修正予想 との差異
		増減	増減率	増減	増減率	
売上収益	日本	7,352	34	0.5%	-	-
	APAC	3,941	△68	△1.7%	△53	△1.3%
	欧州	3,902	221	6.0%	119	3.2%
	米州	1,960	12	0.6%	39	2.0%
	連結	17,154	199	1.2%	139	0.8%
セグメント利益	日本	470	△24	△4.8%	-	-
	APAC	450	△70	△13.4%	△68	△13.1%
	欧州	660	49	8.1%	34	5.4%
	米州	239	0	0.2%	4	1.6%
	調整額	△251	△68		△67	14
	連結	1,567	△111	△6.6%	△121	△7.2%

既存事業ベース = 売上収益からは譲渡事業の売上収益を、セグメント利益からは非経常的要因により発生した要素及び譲渡事業の損益影響を控除した値

■ 日本：2025年度 実績 - 既存事業ベース

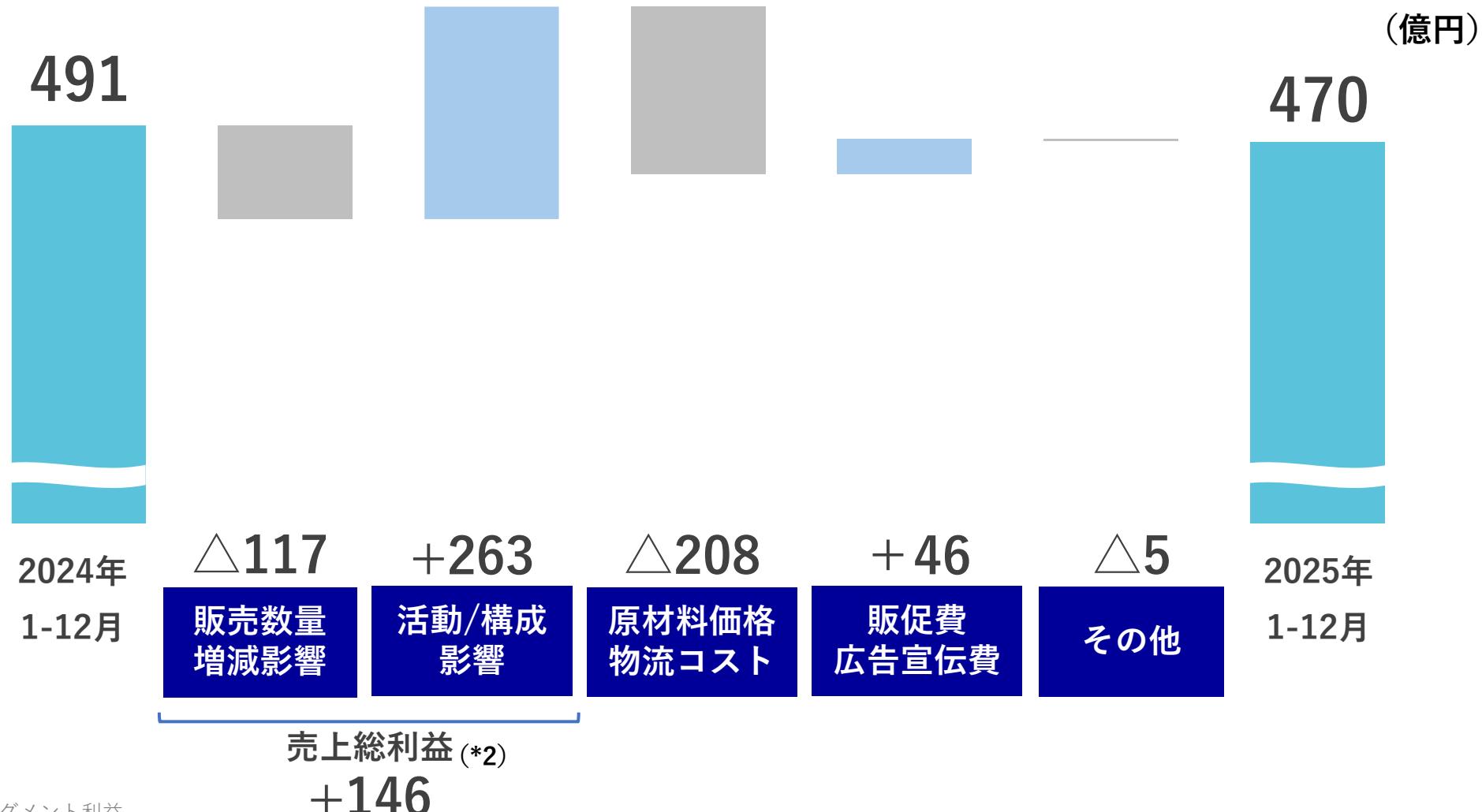
売上収益	増減率		セグメント 利益	増減率	
	為替込	為替中立		為替込	為替中立
7,352 億円	0.5%	—	470 億円	△4.8%	—

- 販売数量は、飲料市場は前年比 97%（推定）、当社は前年比96%。価格改定や最盛期における悪天候の影響、前年の備蓄需要増の反動等により前年・想定をともに下回った
- 売上収益は、販売数量減の影響を受けたものの、価格改定とミックス改善により、想定通り增收
- セグメント利益は、原材料・物流コスト高騰に加え、最盛期の販売数量減に伴う製造・在庫関連コスト増の影響で減益となったものの、想定は上回った

既存事業ベース = 売上収益からは譲渡事業の売上収益を、セグメント利益からは非経常的要因により発生した要素及び譲渡事業の損益影響を控除した値



■ 日本：2025年度 利益増減分析^(*1)



(*1) 非経常項目を含むセグメント利益

(*2) 原材料価格・物流費影響を除く売上総利益

売上収益	増減率		セグメント 利益	増減率	
	為替込	為替中立		為替込	為替中立
3,941 億円	△1.7%	△1.3%	450 億円	△13.4%	△13.1%

	売上収益	増減率		
		為替込	為替中立	
飲料事業 (ベトナム)	1,343 億円	△13.9%	△9.5%	飲料市場全体の消費低迷や旧正月向け在庫の解消遅れによる販売数量減
飲料事業 (タイ)	1,023	△2.9%	△8.4%	低気温や雨期の早期到来に伴う飲料市場全体の消費低迷による販売数量減
健康食品 (*)	430	4.5%	△1.4%	消費低迷や観光客減少の中でも販売は堅調だったものの一部タイ国外向け輸出分における販売数量減
飲料事業 (オセアニア)	952	27.3%	32.9%	エナジーカテゴリー市場が好調、加えて豪州におけるアルコールRTD生産・販売開始による販売数量増

(*) 健康食品は、タイ及びインドシナ半島の実績

既存事業ベース = 売上収益からは譲渡事業の売上収益を、セグメント利益からは非経常的要因により発生した要素及び譲渡事業の損益影響を控除した値



売上収益	増減率		セグメント 利益	増減率	
	為替込	為替中立		為替込	為替中立
3,902 億円	6.0%	3.2%	660 億円	8.1%	5.4%

売上収益	増減率	
	為替込	為替中立
フランス 1,380 億円	2.5%	△0.6%

砂糖税増税の影響に加え、消費減退による市場の縮小もあり販売数量減少

英國	1,213	11.1%	9.0%
(*1)			

スペイン	693	3.7%	0.5%
(*2)			

「Lucozade」における積極的なマーケティング活動が奏功し欧州全体を牽引

業務用トニック市場の縮小を他ブランドの強化で補い前年を上回った

(*1) 英国、アイルランド (*2) スペイン、ポルトガル

既存事業ベース = 売上収益からは譲渡事業の売上収益を、セグメント利益からは非経常的要因により発生した要素及び譲渡事業の損益影響を控除した値



売上収益	増減率		セグメント 利益	増減率	
	為替込	為替中立		為替込	為替中立
1,960 億円	0.6%	2.0%	239 億円	0.2%	1.6%

- 販売数量は、水カテゴリーにおける一部商品の取扱い減の影響はあったものの、炭酸および非炭酸ともに堅調に推移
- 売上収益は、堅調な販売に加え新商品の投入効果もあり、增收
- セグメント利益は、水カテゴリーにおける一部商品の取り扱い減による影響を他商品の增收により補い、増益



既存事業ベース = 売上収益からは譲渡事業の売上収益を、セグメント利益からは非経常的要因により発生した要素及び譲渡事業の損益影響を控除した値

2026年度 業績予想

■ 2026年度 業績予想 (セグメント別) - 既存事業ベース

	業績予想	(億円)			
		対前年 (為替込)		対前年 (為替中立)	
売上収益	日本	7,675	323	4.4%	-
	欧州	4,215	313	8.0%	129 3.2%
	アジア	3,120	132	4.4%	118 3.9%
	オセアニア	1,265	313	32.8%	279 28.3%
	米州	1,985	25	1.3%	20 1.0%
	連結	18,260	1,106	6.4%	869 5.0%
セグメント利益	日本	490	20	4.4%	-
	欧州	710	50	7.6%	25 3.7%
	アジア	347	0	0.0%	1 0.4%
	オセアニア	142	39	38.0%	36 33.8%
	米州	241	2	0.9%	2 0.7%
	調整額	△300	△49		△47
	連結	1,630	63	4.0%	37 2.3%

既存事業ベース = 売上収益からは譲渡事業の売上収益を、セグメント利益からは非経常的要因により発生した要素及び譲渡事業の損益影響を控除した値

外部環境の不透明感は強いが、各市場の特性に応じた取組みを強化

日本

コアブランド強化や新たな価値と需要の創造を通じ、着実な成長を実現

欧州

長く愛されてきたコアブランドの価値向上を通じ、さらに競争力を強化

アジア

ポートフォリオ拡充やペプシコ社との協働強化を通じ、成長軌道へ早期に回復

オセアニア

ポートフォリオ拡充やアルコールRTDの安定拡大を通じ、持続的に成長

米州

コアブランド強化と成長カテゴリーでの新商品展開を通じ、堅実な収益伸長を図る

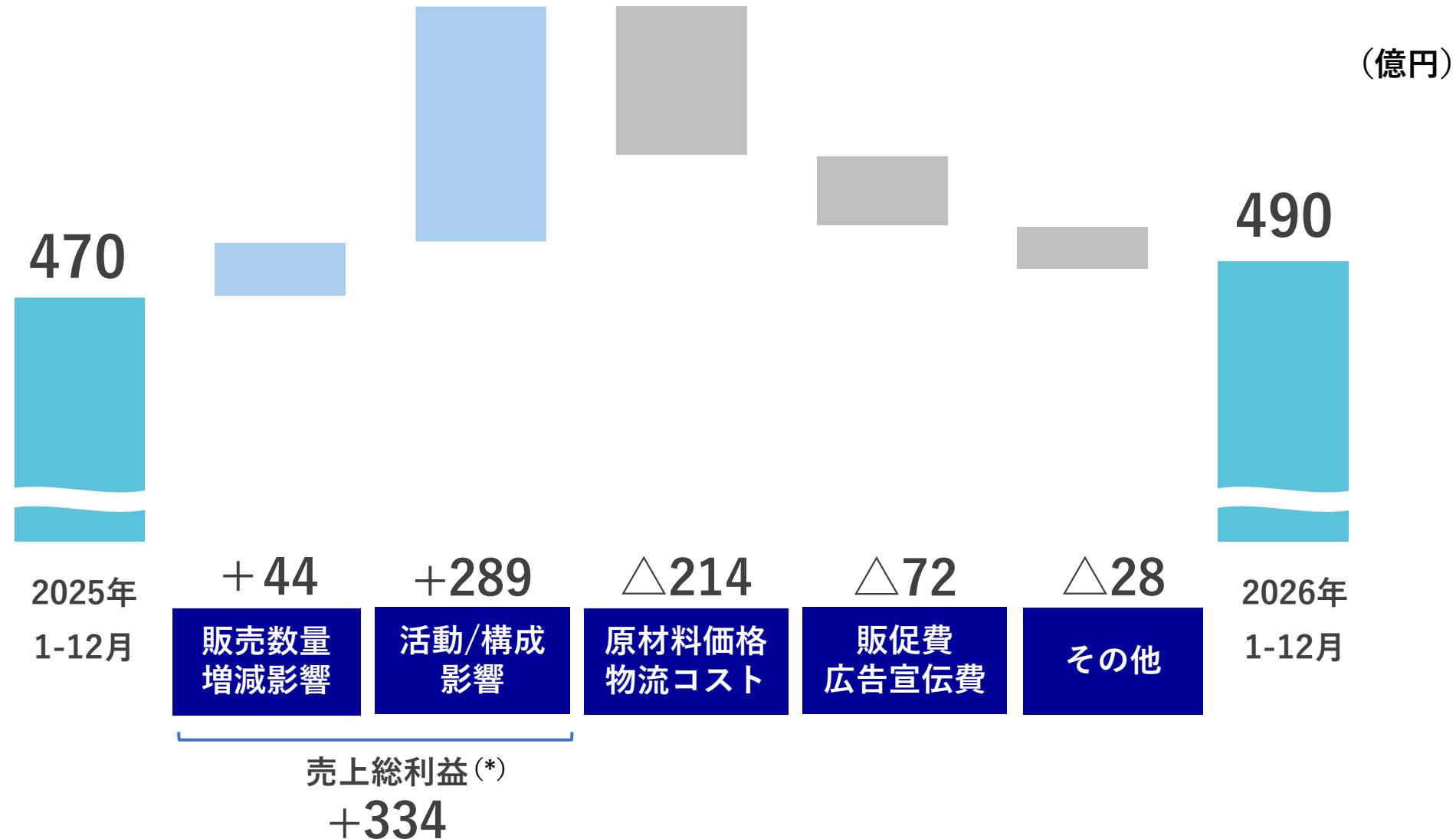
売上収益	増減率		セグメント 利益	増減率	
	為替込	為替中立		為替込	為替中立
7,675 億円	4.4%	—	490 億円	4.4%	—

- 販売数量は、飲料市場は前年並みと想定する中、当社は前年比101%を想定
- 売上収益は、販売数量の増加に加え、価格改定効果により增收を見込む
- セグメント利益は、原材料・物流コスト高騰の影響を想定するものの、增收効果により増益を目指す
- コアブランド強化および新ブランド育成に向けた投資にも積極的に取り組む

既存事業ベース = 売上収益からは譲渡事業の売上収益を、セグメント利益からは非経常的要因により発生した要素及び譲渡事業の損益影響を控除した値



■ 日本：2026年度 業績予想 利益増減分析- 既存事業ベース



(*) 原材料価格・物流費影響を除く売上総利益

■ 欧州/アジア：2026年度 業績予想- 既存事業ベース

売上収益	増減率		セグメント 利益	増減率	
	為替込	為替中立		為替込	為替中立
4,215 億円	8.0%	3.2%	710 億円	7.6%	3.7%

欧
州

フランス : 砂糖税対応で中味設計を変更した「Oasis」「Orangina」のプロモーションを強化



英国^{*1} : 「Lucozade Sport」の拡充による更なる伸長、生産効率改善

スペイン^{*2} : 「Schweppes」のフルーツ炭酸等に続く新商品投入によるポートフォリオ拡充

3,120 億円	4.4%	3.9%	347 億円	0.0%	0.4%
----------	------	------	--------	------	------

ア
ジ
ア

飲料事業
(ベトナム) : ペプシコ社ブランドのマーケティング活動強化に加え、新商品の開発強化



飲料事業
(タイ) : 主力であるペプシコーラのマーケティング活動強化およびポートフォリオ拡充

健康食品^{*3} : 機能訴求によるコアブランド強化および新需要創造に向けた開発強化

(*1) 英国、アイルランド (*2) スペイン、ポルトガル (*3) 健康食品は、タイ及びインドシナ半島の実績
既存事業ベース=売上収益からは譲渡事業の売上収益を、セグメント利益からは非経常的要因により発生した要素及び譲渡事業の損益影響を控除した値

■ オセアニア/米州：2026年度 業績予想 - 既存事業ベース

オセアニア	売上収益	増減率		セグメント利益	増減率	
		為替込	為替中立		為替込	為替中立
	1,265 億円	32.8%	28.3%	142 億円	38.0%	33.8%

- エナジーカテゴリーでの競争力強化、およびアルコールRTDの通年寄与・ニュージーランドへの展開を通じ売上収益拡大を図る
- スワンバンク新工場の稼働安定化を推進し生産性の最大化を目指す



米州	1,985 億円	1.3%	1.0%	241 億円	0.9%	0.7%
----	-----------------	------	------	---------------	------	------

- 前年末に投入した成長カテゴリーにおける新商品の通年寄与に加え、引き続き既存ブランドにおける販売拡大強化に取組み増収を目指す
- 水力カテゴリーの一部商品取り扱い減の通年影響があるものの、生産・配送の効率化を通じ、収益性向上を図る



既存事業ベース = 売上収益からは譲渡事業の売上収益を、セグメント利益からは非経常的要因により発生した要素及び譲渡事業の損益影響を控除した値

SUNTORY

SUNTORY BEVERAGE & FOOD

参考資料については、サントリー食品インターナショナル（株）のHPに別途開示しております。
以下URLよりご参照ください。

掲載先URL：

（日本語HP） https://www.suntory.co.jp/softdrink/ir/library_earnings/

（英 語HP） https://www.suntory.com/softdrink/ir/library_earnings/

■ 本資料取扱上の注意点

本資料は情報提供のために作成されたものであり、日本国内外を問わず
一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。

本資料には、当社又は当社グループの今後の業績等に関連して将来に関する記述を含んでおります。将来に関する記述は、現在入手可能な情報を踏まえて、当社が現時点で合理的であると判断する一定の前提に基づくものであり、経済動向、業界での競争、市場需要、為替レート、税制や諸制度等に関わるリスクや不確実な要素を含んでいます。従って、将来、実際に公表される業績等は、これらの種々の要素によって変動するため、本書作成時点と異なる可能性もあります。

当社は、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。