

キリンググループ 2017年度決算、2018年度計画

2018年2月14日
キリンホールディングス株式会社

2017年度決算、2018年度計画

2017年度決算の概要

- ・ 事業利益は、日本総合飲料、医薬・バイオケミカルの増益により、+123億円
- ・ IFRSでは非継続事業となるブラジルキリンの株式譲渡影響により、当期利益が+931億円
- ・ 2016年中計達成に向けて、着実なROE向上、平準化EPS成長を実現

(億円)	2017年実績	2016年実績	対前年増減	
売上収益	18,637	18,539	98	0.5%
事業利益 ^{※1}	1,943	1,820	123	6.8%
税引前利益	2,338	2,082	256	12.3%
親会社の所有者 に帰属する 当期利益	2,421	1,489	931	62.5%

※1 事業の経常的な業績を測る利益指標として、売上収益から売上原価並びに販売費及び一般管理費を控除して算出

定量目標	2017年実績	2016年実績	対前年増減	
ROE ^{※2}	29.1%	22.0%	-	-
平準化EPS ^{※2}	151円	139円	12円	8.6%

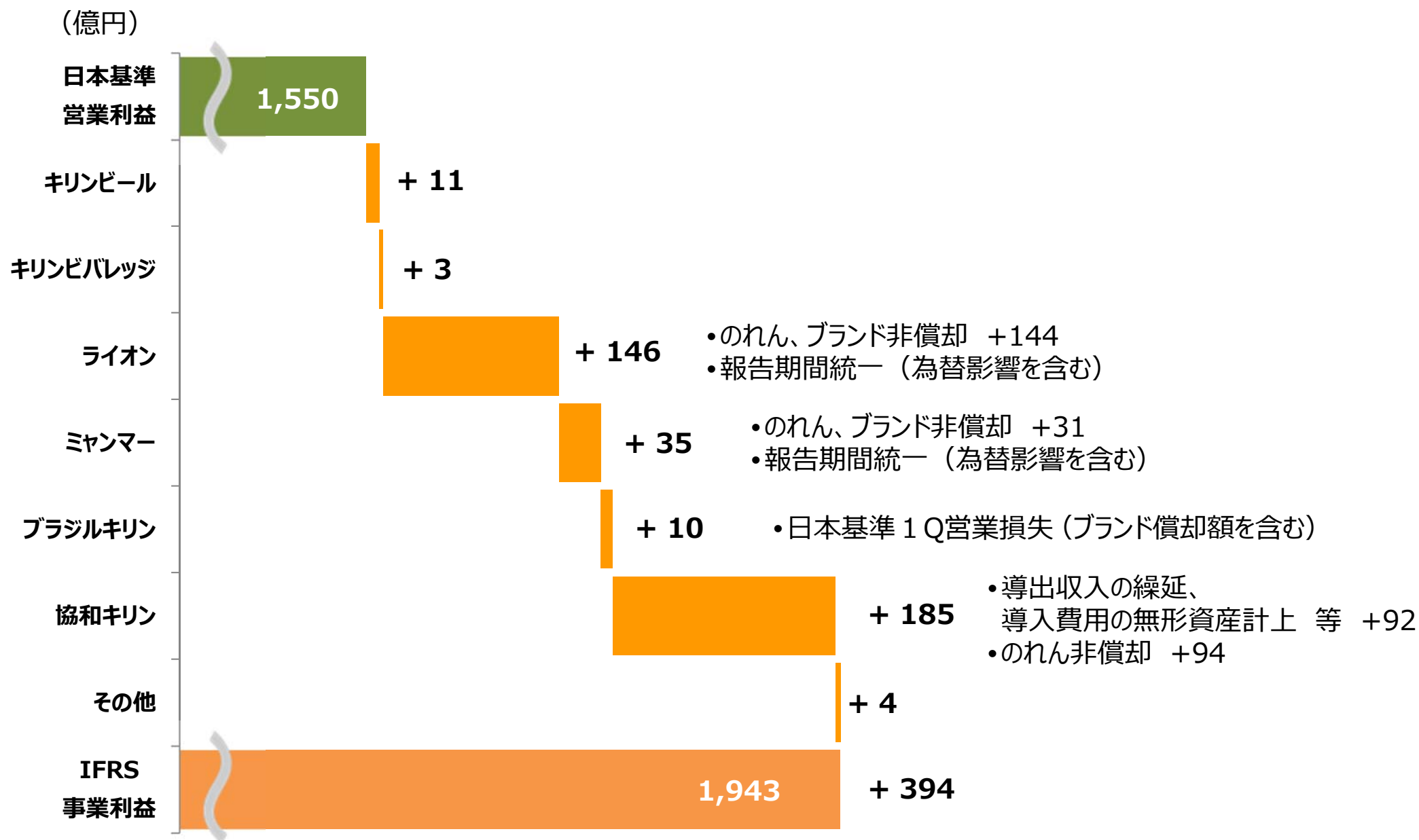
※2 明細はp.30参照

財務指標	2017年実績	2016年実績	対前年増減	
EPS (円)	265.24	163.19	102.05	62.5%

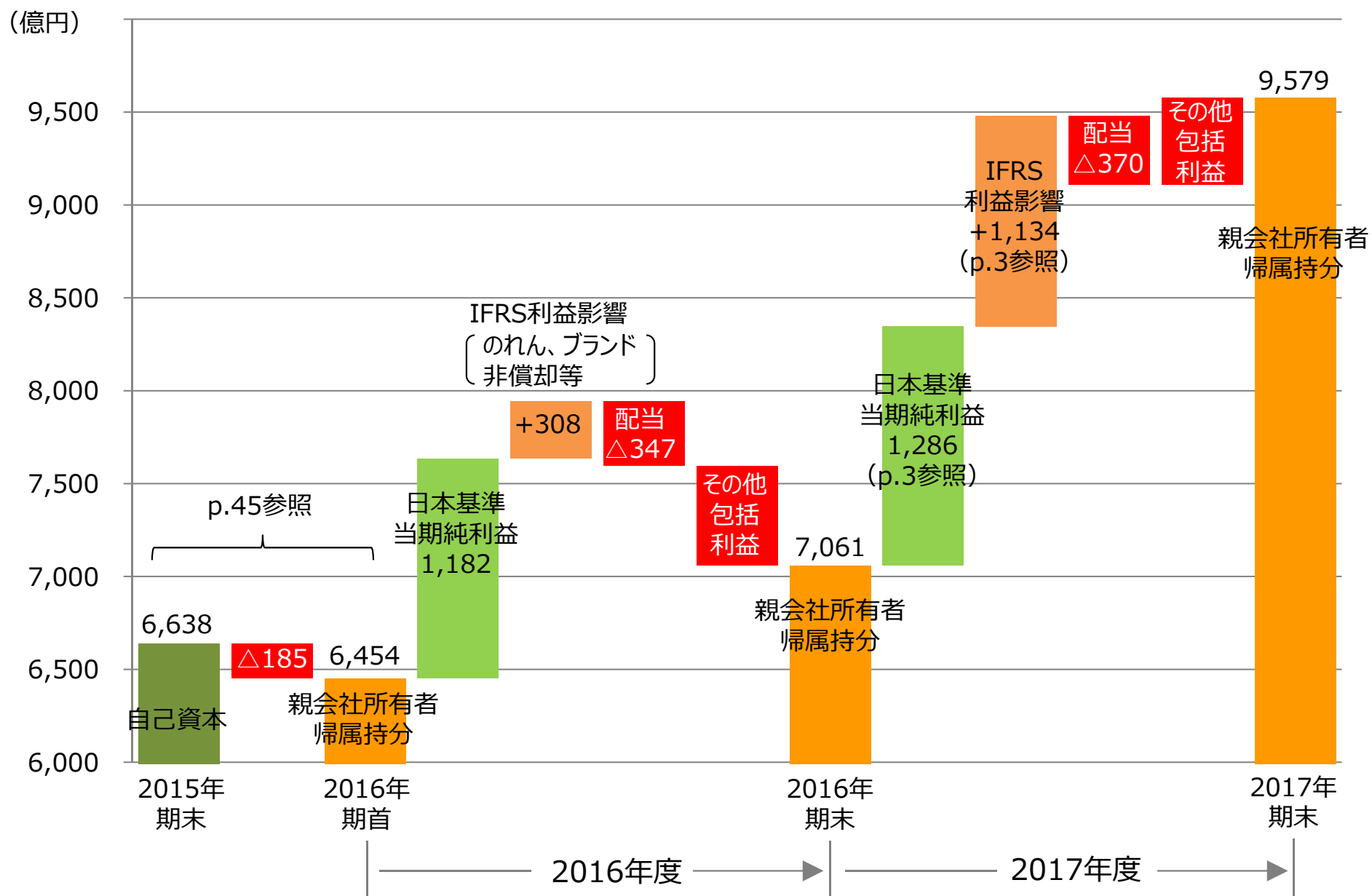
2017年度決算 日本基準とIFRSの差異

日本基準	IFRS	主な差異
売上高 19,708 売上原価 販管費 販管費 (一部)	売上収益 18,637 △販管費 (一部) 売上原価 販管費	売上高と売上収益の差異 △ 1,071億円 ・売上に関連する販促費 △ 819 ・ブラジルキリン 1 Q売上 △ 316 ・報告期間統一 (ライオン、ミャンマー) + 29 ・導出収入の繰延 (協和発酵キリン) + 43
営業利益 1,550 営業外損益 金融収支 持分法投資損益 その他営業外損益 特別損益	事業利益 1,943 其他営業収益・費用 金融収益・金融費用 持分法投資損益 持分法投資売却益	営業利益と事業利益の差異 + 394億円 ・のれん、ブランド等の非償却 + 277 ・ブラジルキリン 1 Q損益 + 8 ・報告期間統一 (ライオン、ミャンマー) + 5 ・導出収入の繰延、導入費用の無形資産計上 等 (協和発酵キリン) + 92
税引前利益 1,410 法人税等 非支配帰属当期利益	税引前利益 2,338 法人所得税費用 非継続事業当期利益 非支配帰属当期利益	当期利益の差異 + 1,134億円 ・事業利益影響 (税効果、非支配持分調整後) + 296 ・のれん、ブランド等の非償却 (持分法適用会社) + 102 ・キリン・アムジェン取込期間差異 △ 16 ・ブラジルキリン為替換算調整勘定 + 758 (初度適用の免除規定に基づき、2016年期首に為替換算調整勘定をゼロクリアした影響)
当期純利益 1,286	当期利益 2,421	

(参考) 2017年度事業利益 日本基準とIFRSの差異



資本（親会社の所有者に帰属する持分）の変動

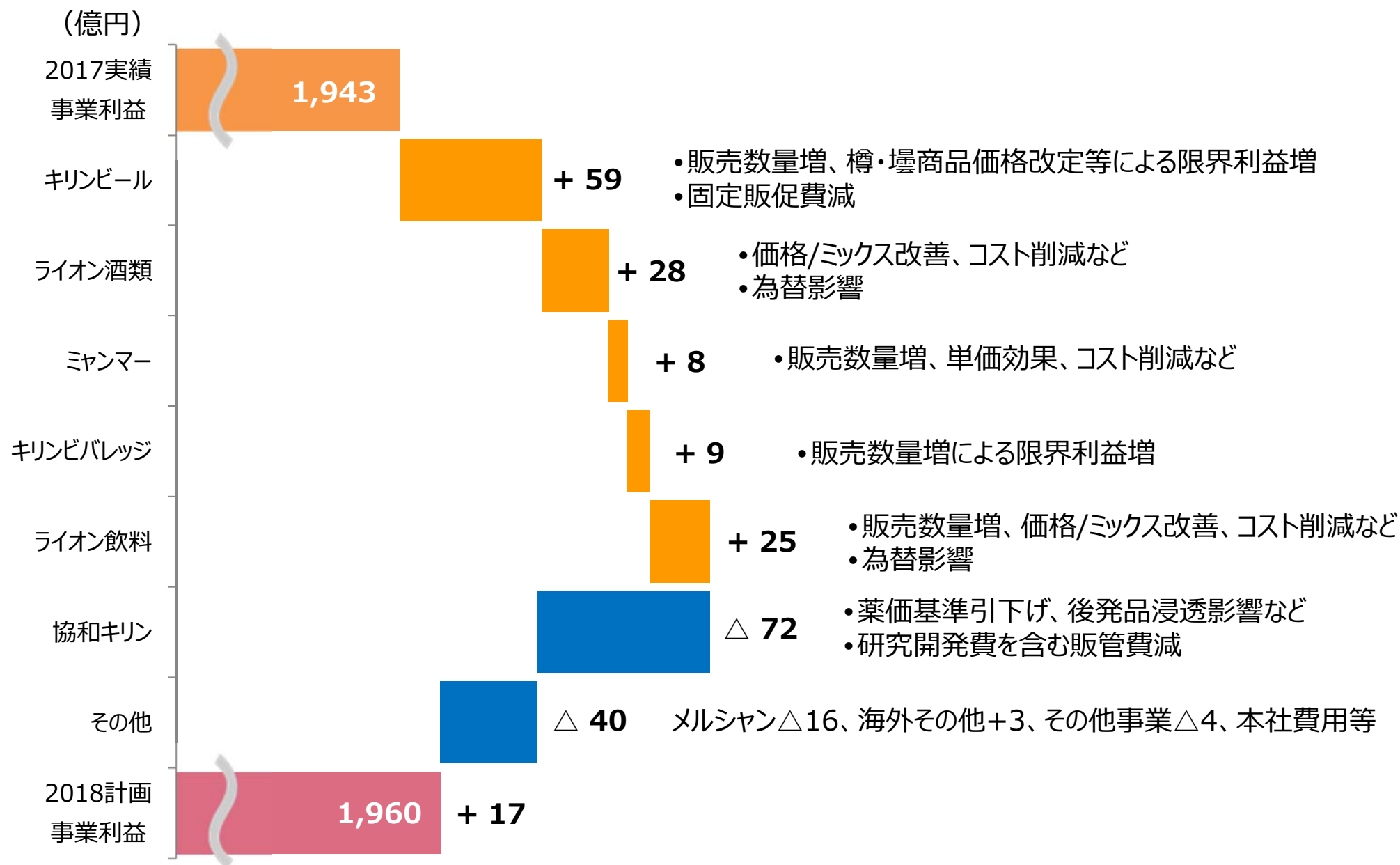


2018年度計画の概要

- ・ 医薬・バイオケミカルは減益を見込むものの、日本総合飲料、海外総合飲料の増益でカバーし、事業利益1,960億円（日本基準営業利益1,600億円水準）を目指す
- ・ 前年度のブラジルキリン株式譲渡影響、固定資産売却益計上等の反動減により、当期利益は減少を見込む

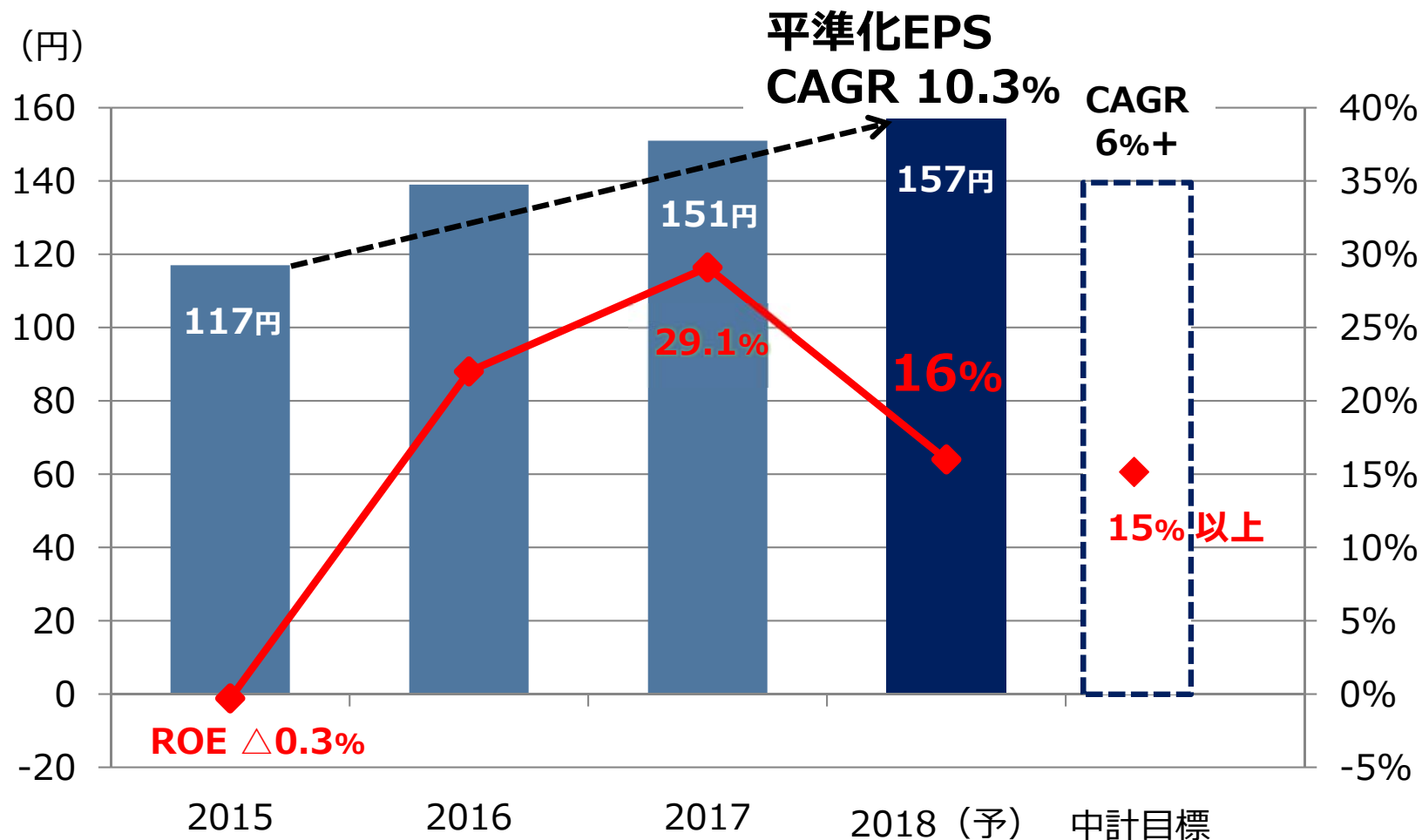
（億円）	2018年計画	2017年実績	対前年増減	
売上収益	19,600	18,637	963	5.2%
日本総合飲料	10,800	10,510	290	2.8%
海外総合飲料	5,360	4,486	874	19.5%
医薬・バイオケミカル	3,270	3,467	△ 197	△ 5.7%
事業利益	1,960	1,943	17	0.9%
日本総合飲料	760	725	35	4.8%
麒麟ビール	775	716	59	8.2%
麒麟ビバレッジ	226	217	9	4.2%
メルシャン	23	39	△ 16	△ 41.5%
その他	△ 264	△ 247	△ 17	-
海外総合飲料	705	660	45	6.7%
ライオン	559	526	33	6.2%
ミャンマー・ブルワリー	107	99	8	8.5%
その他	39	36	3	9.5%
医薬・バイオケミカル	550	622	△ 72	△ 11.6%
親会社の所有者に 帰属する 当期利益	1,550	2,421	△ 871	△ 36.0%

(参考) 2018年度計画 事業利益増減内訳



2016年中計 定量目標

- ROE、平準化EPSは、2016年中計目標を達成する見通し

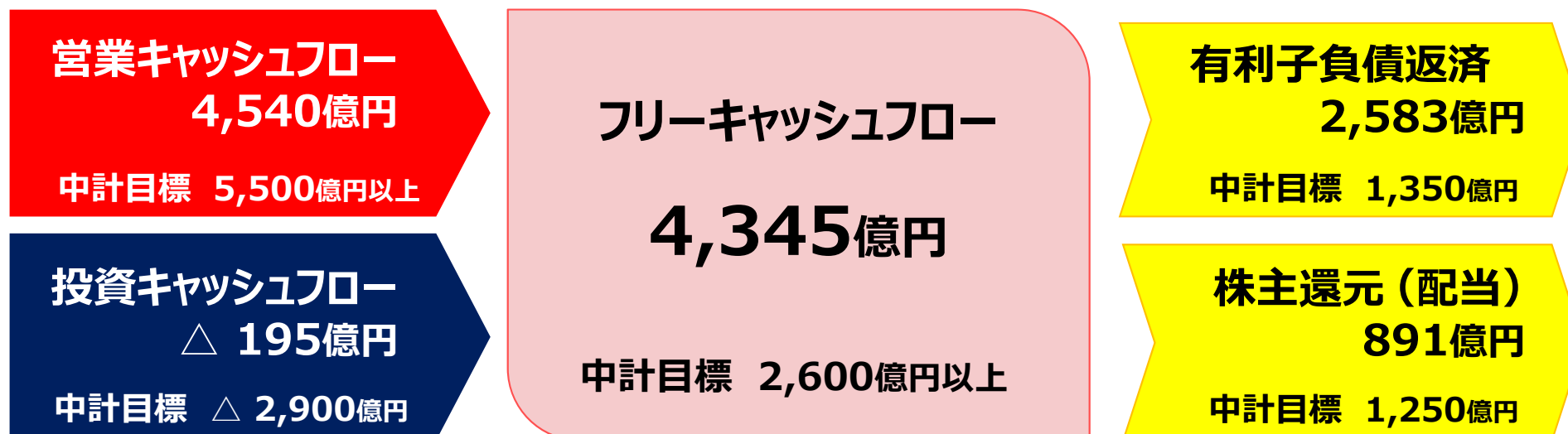


(注) 2015年度のROE、平準化EPSは、日本基準に基づく
のれん等償却前ROE、平準化EPS
2016年度以降は、IFRSに基づくROE、平準化EPS

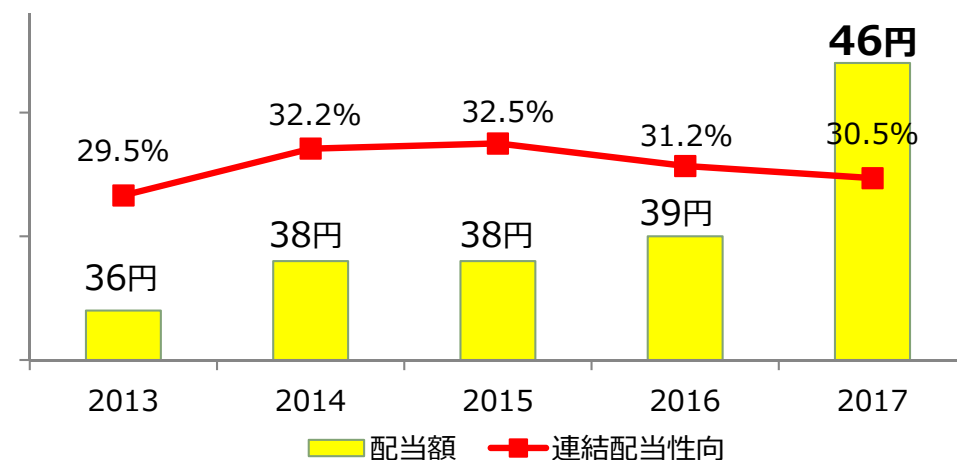
ブラジルキリン株式売却、
固定資産売却益計上等
により、ROEが上昇

キャッシュフロー進捗

- 2016-2017年の2年間で中計目標を超える4,345億円のフリーキャッシュフローを創出
- 有利子負債返済を前倒しで進め、2017年度末のD/Eレシオは0.51(2015年度末：1.14)
- 年間配当金は、1株につき7円増配の46円

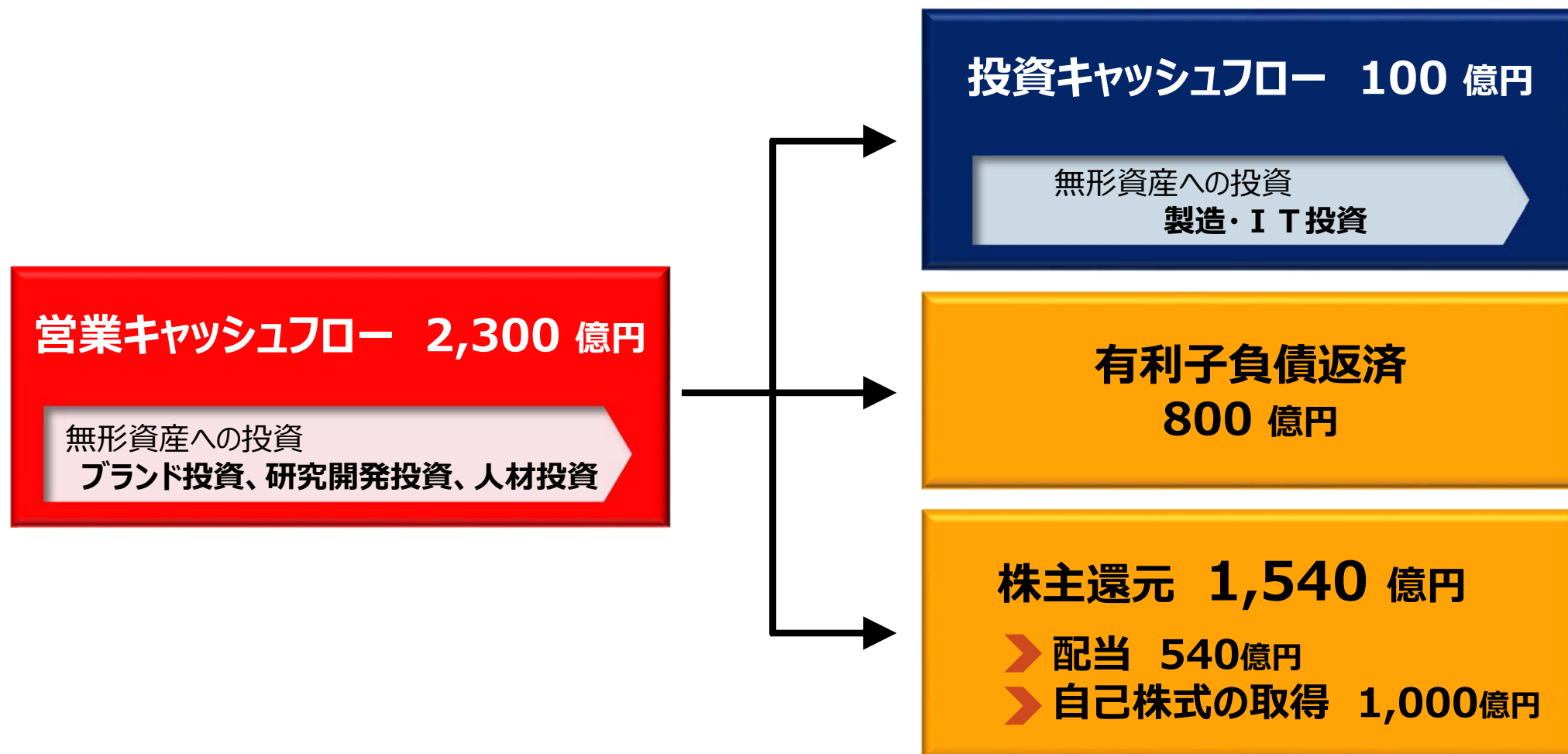


	2016年	2017年
営業キャッシュフロー	2,323 億円	2,217 億円
投資キャッシュフロー	△ 827 億円	632 億円
フリーキャッシュフロー	1,496 億円	2,849 億円
有利子負債返済	1,110 億円	1,473 億円
株主還元 (配当)	432 億円	459 億円



2018年度財務戦略

- 2018年度は、営業キャッシュフロー2,300億円のほか、麒麟・アムジェン社株式譲渡によるキャッシュインを見込む
- 今後は、グループの持続的成長を支える無形資産への投資（ブランド、研究開発、人材、製造・IT）を強化していく



2018年度 株主還元

- 前年に引き続き、平準化EPSの成長、連結配当性向30%以上に基づき、1株につき2円増配の48円を予定
- 追加的株主還元として、自己株式の取得を実施

自己株式の取得 実施内容

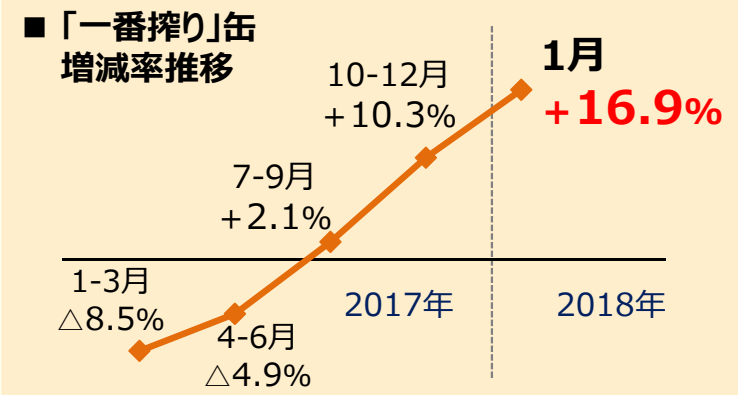
1. 実施理由	株主還元の更なる充実
2. 取得価額の総額	上限1,000億円
3. 取得株式の総数	上限5,000万株
4. 取得期間	2018年12月28日まで

2018年度計画の概要 キリンビール

- ・ 注力するブランドを絞り込むことで投資対効果を最大化し、限界利益増加と販売費低減を実現する

ビールカテゴリーの魅力化

➤ 「一番搾り」を日本のビールの本流に!!



新ジャンルお客様支持回復

➤ 変化し続けるお客様の需要に応える



1月発売

のどごし
STRONG



麦系新ジャンル

ほんきりん
本麒麟

3/13 発売

(億円)

2017 事業利益

716

酒類等限界利益増

+72

原材料費増

△15

販売費減

+31

その他費用増

△28

2018 事業利益(予)

775

+59

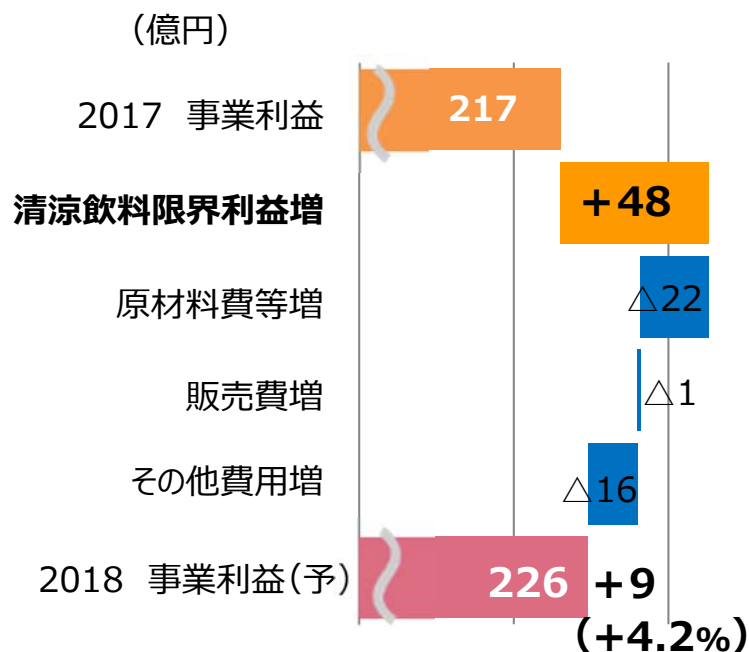
(+8.2%)

2018年度計画の概要 キリンビバレッジ

- ・ 主力ブランドの販売数量増加による限界利益増加を目指す

➤ 強固なブランド体系の構築

基盤強化 ビジネスの核			
育成 収益・ボリューム確保			
チャレンジ 空白カテゴリー開拓	健康・国産水・無糖茶への継続チャレンジに加え、新たなカテゴリー攻略にチャレンジ		



■「生茶」ブランド考慮率推移 (2017～)



3/6
より洗練された
デザインへ
リニューアル



キリングroupコスト削減の取組み

- ・ 2016年中計のコスト削減目標300億円を2年間で達成
- ・ 2018年度は、更にグループ全体で46億円のコスト削減に取り組む

(億円)	2016-2017 コスト削減実績	2018年度 目標	3カ年通算	2018年度の主な取組み
麒麟ビール	99	13	112	原材料調達ほかサプライチェーンコスト削減
麒麟ビバレッジ	78	13	91	原材料調達、廃棄削減等
その他	79	20	99	メルシャン、ライオン、ミヤンマー・ブルワリー
ブラジル麒麟	84	—	84	—
合計	340	46	386	

株主価値最大化に向けて

2016年中計の進捗と成果

「低収益事業」に位置づけた事業の構造改革

「酒類の公正な取引の基準」への適切な対応

非中核資産の流動化

成果

- フリーキャッシュフロー創出目標の1年前倒し達成による追加的株主還元
- 過去最高の利益水準を達成

各事業の中計ガイド達成見通し

1. ビール事業の収益基盤強化

- ▶ **麒麟ビール** 2018年度計画：事業利益率20%（酒税抜）
- ▶ **ライオン酒類**
 - ABIブランド喪失後の市場ポジションはNo.2
 - 2018年度計画：事業利益率約28%
- ▶ **ミャンマー・ブルワリー**
 - マーケットシェア約8割を維持
 - 2018年最需要期前に生産設備増強完了予定

中計 2018年ガイド

営業利益率17%以上

- 市場ポジション維持
- 高収益率維持

- 市場ポジション維持
- 市場成長分獲得

2. 低収益事業の再生・再編

- ▶ **ブラジル麒麟** 全株式譲渡を完了
- ▶ **麒麟ビバレッジ** 事業利益率7.6%とガイドを大きく上回る達成度
- ▶ **ライオン飲料** 外部環境変化による影響を除き事業利益率約5%

中計 2018年ガイド

2019年黒字化に目途

営業利益率3%以上

営業利益率5%以上

3. 医薬・バイオケミカル事業の飛躍的成長

- ▶ **協和発酵麒麟** グローバル戦略品目の開発が順調に進捗

中計 2020年ガイド

コア営業利益1,000億以上

2018年度の経営方針

引き続き2016年中計定量目標と
利益ガイダンスの達成を目指すと同時に、
株主価値最大化に向けて取り組む

2018年
株主価値の最大化
に向けた取組み

**2016年
中計**

**中核となる事業領域での収益性
向上によるROE、EPS向上**

**既存の事業領域に
とらわれない価値創造**

株主価値最大化に向けた取組み

2015年度以降に確立してきた基盤のもと
株主価値最大化に向けて3つの取組みを実行していく

1. 既存事業の利益成長
2. 事業の強みを活かしたシナジー創出
3. 資本コストを意識した財務戦略、将来リスクを低減する非財務戦略

ハズオン経営

- ▶ 本社と国内統括会社の一体運営
- ▶ 執行役員制による迅速な意思決定

コーポレートガバナンス進化

- ▶ 取締役会の監督機能強化
- ▶ 透明性・公正性の一層の向上
 - ・体制強化：
〔指名・報酬諮問委員会、
グループリスク・コンプライ
アンス委員会〕
 - ・役員報酬体系整備

CSVコミットメント

- ▶ 3つのCSV重点課題および「酒類メーカーとしての責任」への取組みを通じた持続的成長の具現化
 - ・CSV重点課題：
「健康」
「地域社会への貢献」
「環境」

既存事業の利益成長

麒麟ビールの再成長に向け、中期的に
収益性をグローバル競合並みに高めるとともに、
麒麟ビバレッジと協和発酵麒麟の利益成長を実現する

➤ 収益性の高い事業へ

麒麟ビール

- 販売費の「コスト」から「投資」への転換
- 成長カテゴリーへの積極投資

ライオン酒類

- 「Post ABI 戦略」の着実な実行

➤ グループの成長を牽引する事業へ

ミャンマー・ブルワリー

- 主力ブランド強化による成長の実現

麒麟ビバレッジ

- 「利益ある成長」から「成長による利益創出」のステージへ

協和発酵麒麟

- グローバル・スペシャリティファーマ (GSP) への飛躍を実現

ライオン飲料については、引き続き収益性の向上に努める

キリンビール

- ・ 2017年の「酒類の公正な取引の基準」及びこれへの対応のためのビール類取引条件見直し等により、競争の軸は「価格」から「ブランド」へ
- ・ 販売費を「コスト」から「投資」へ転換することでブランド競争に勝ち抜き、高収益な事業へ

～2016年

2017年

2018年～

共通する社会課題への
取組み

「酒類の公正な取引の基準」
への適切な対応

競争の軸は「価格」
から「ブランド」へ
ブランド投資の観点で
マーケティングを変革

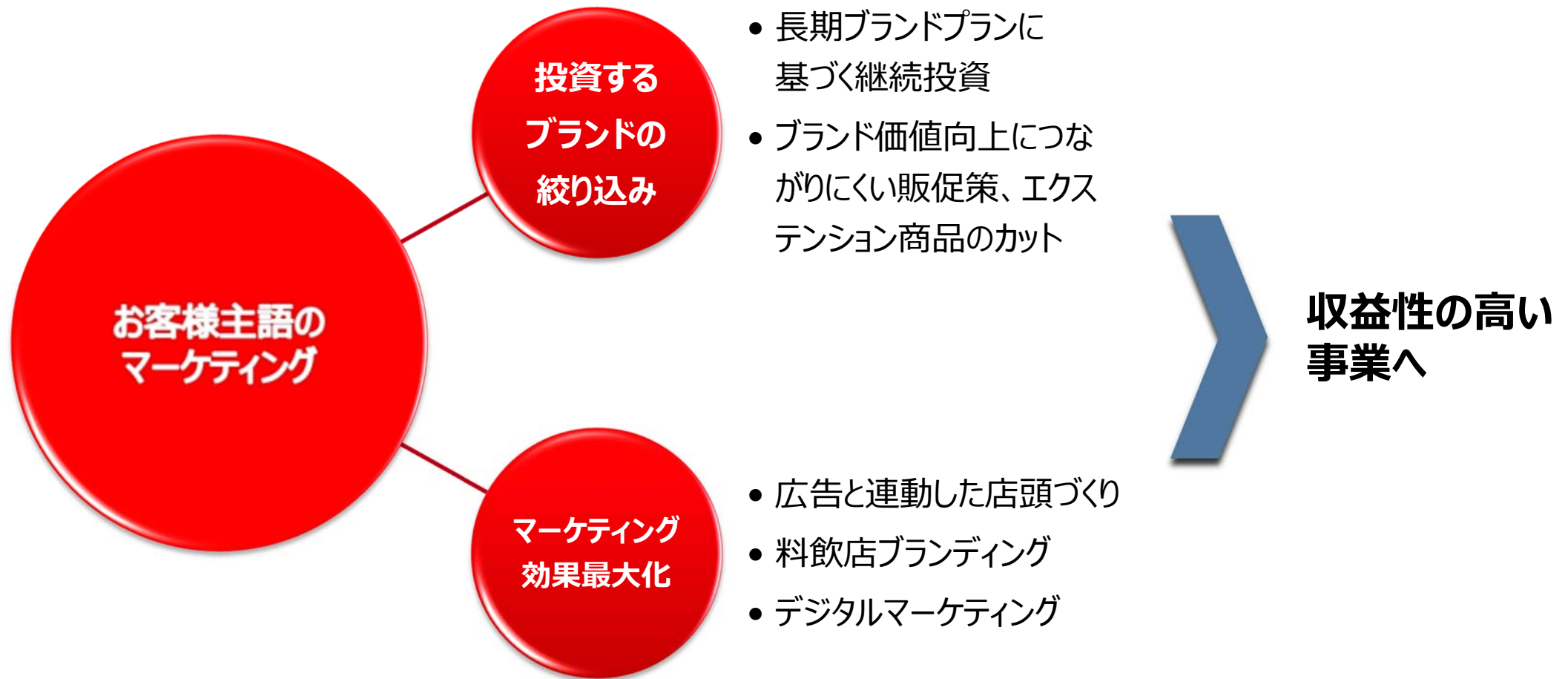
「9工場の
一番搾り」

地域の人々と一緒に作った商品
「47都道府県が一番搾り」の展開

事業を通じた
地域とのつながり
強化

キリンビール：マーケティングの変革 — お客様主語のマーケティング —

- 投資する商品を一層絞り込み、お客様から長期的に支持されるブランドを構築
- 量販店での店頭づくり、料飲店でのブランディング等により投資対効果を最大化



キリンビール：成長カテゴリーへの積極投資

- ・クラフトビールへの積極投資により市場を拡大させ、価格によらない新たなビール選択基準を確立していく
- ・成長するRTDカテゴリーの生産拠点を拡充し、需要増に対応する

クラフトビール

タップ・マルシェ全国展開により、料飲市場からクラフトビール市場の拡大を牽引

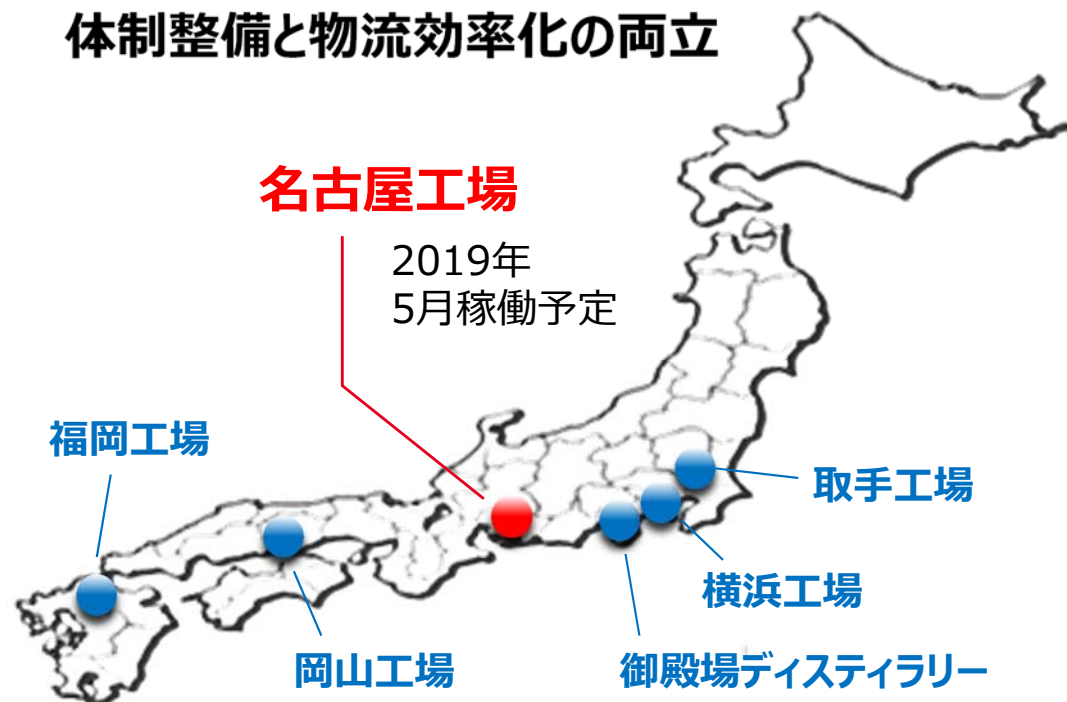
Tap Marché



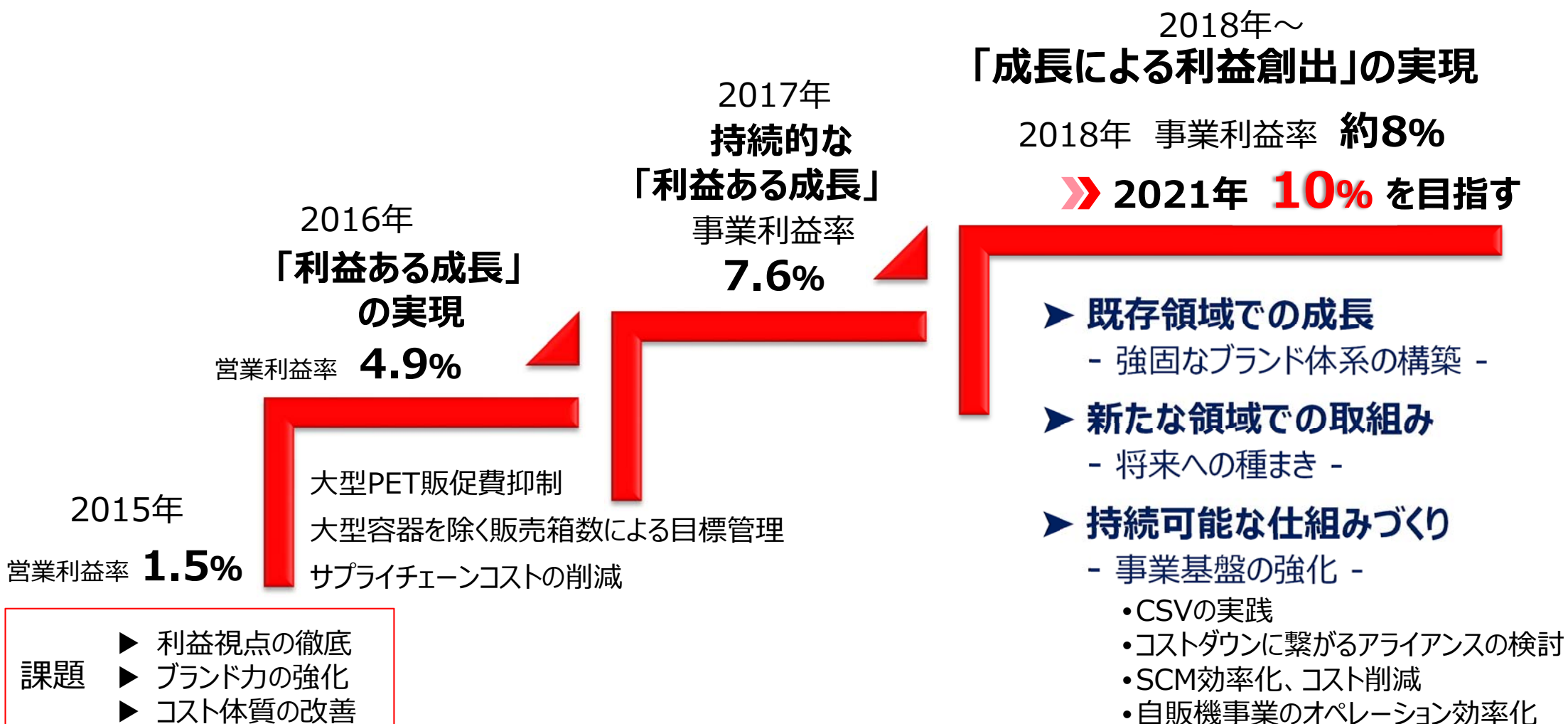
2018年度に取扱い店舗6,000店を目指す

RTD

製造設備新設により6工場体制へ体制整備と物流効率化の両立



課題の解決を着実に進め、 「成長による利益創出」のステージへ



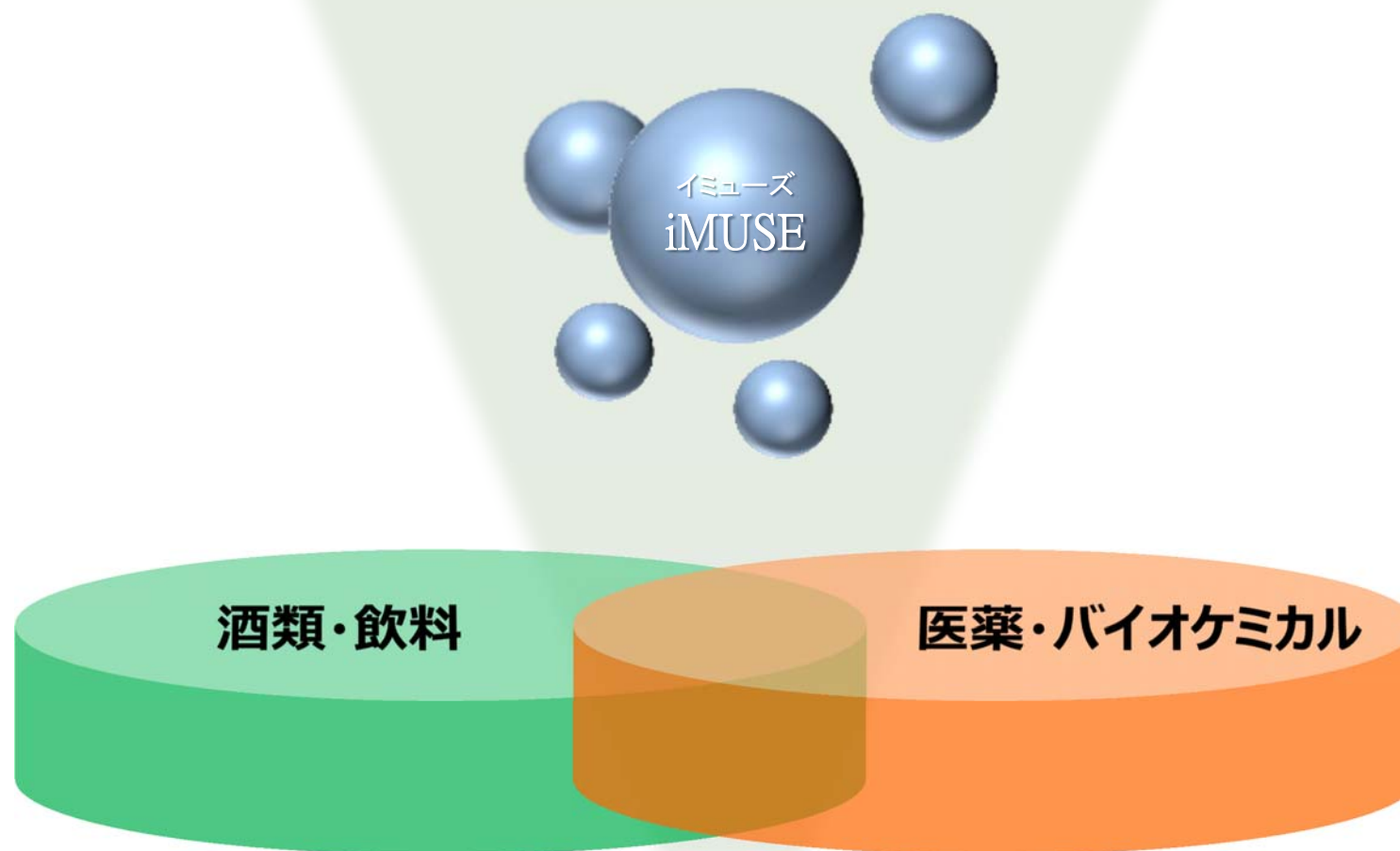
グローバル戦略品上市準備を着実に進め、 5か年中計に基づく「GSP※への飛躍」実現を目指す

※ Global Specialty Pharmaceutical Company（グローバル・スペシャリティファーマ）



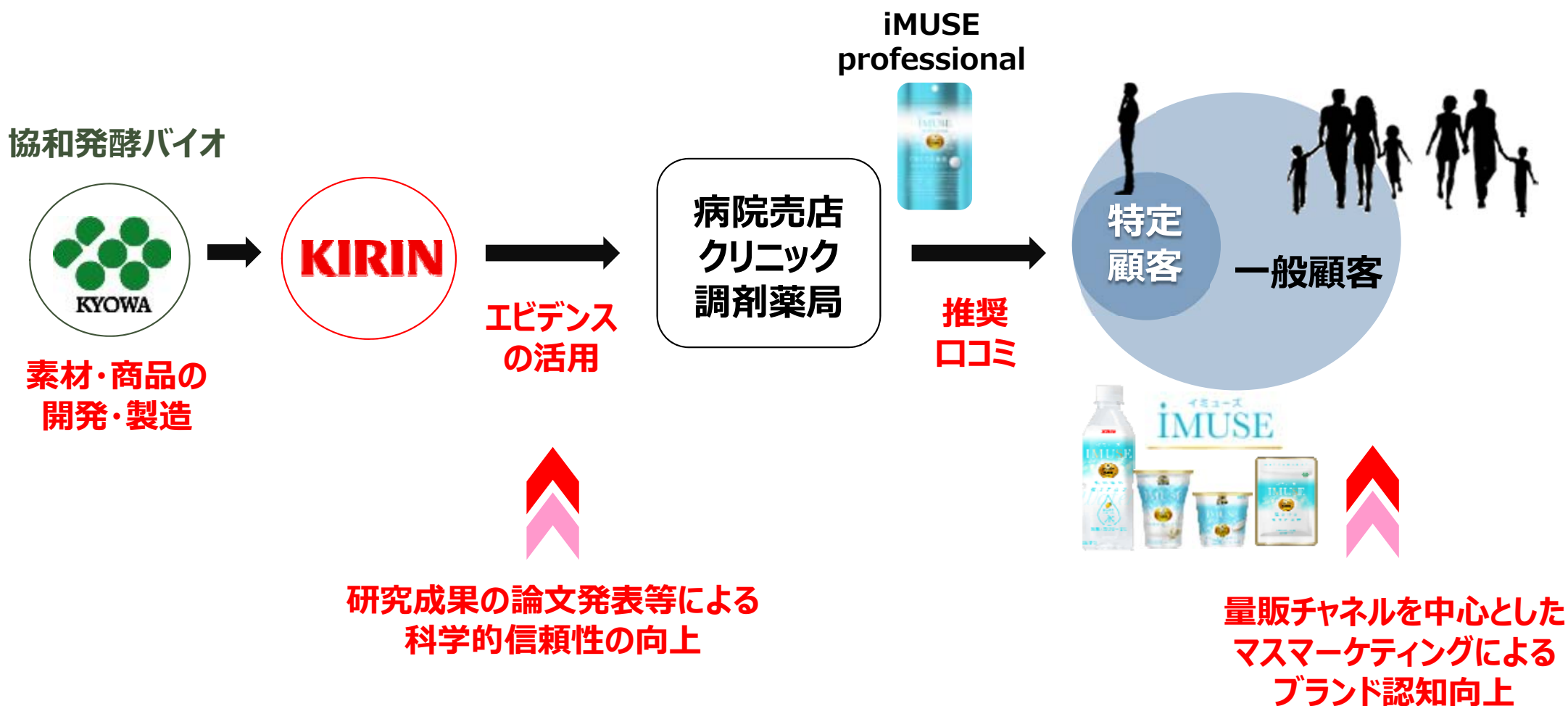
事業の強みを活かしたシナジーの創出

酒類・飲料と医薬・バイオケミカルを中核とする
ユニークな事業ポートフォリオにより、
社会課題の「健康」を重要な事業機会と捉える



事業の強みを活かしたシナジーの創出

共通する領域における研究開発力、各事業の知見を活用し
長期的視点で成長ドライバーを創出、育成する



株主価値最大化に向けて

- ▶ 既存事業の利益成長に第一優先で取り組む
- ▶ これによりグループのキャッシュ創出力を高めたうえで、資本コストを意識したバランスシートマネジメントを目指す
- ▶ CSVコミットメントの実行により、社会課題から事業機会を創出するとともに持続可能性を高める

資料編

ROE、平準化EPS 明細

■ ROE

	2018年計画	2017年実績	2015年実績
R O E (%)	16.0	29.1	△ 0.3
親会社の所有者に帰属する 当期利益率 (%)	7.9	13.0	△ 0.1
総資産回転率	0.82	0.77	0.85
財務レバレッジ	2.5	2.9	3.1

(注) 2015年実績は、日本基準ののれん等償却前ROE（利益率は、のれん等償却前当期純利益率）

■ 平準化EPS

	2018年計画	2017年実績	2015年実績
親会社の所有者に帰属する 当期利益（損失）	1,550	2,421	△ 473
非継続事業からの当期利益 (2015年：のれん等償却額)	-	850	447
税金等調整後 その他営業収益／費用	△ 147	△ 194	1,096
平準化当期利益	1,403	1,377	1,070
平準化 E P S (円)	157	151	117

(注) 2015年の平準化当期利益は、日本基準ののれん等償却額、税金等調整後特別損益を足し戻して算出

2017年度実績 セグメント別業績

(億円)	2017年 実績	2016年 実績	対前年 増減	
				%
売上収益	18,637	18,539	98	0.5%
日本総合飲料	10,510	10,616	△ 106	△ 1.0%
海外総合飲料	4,486	4,285	201	4.7%
医薬・バイオケミカル	3,467	3,414	53	1.5%
その他	175	224	△ 49	△ 22.1%
事業利益	1,943	1,820	123	6.8%
日本総合飲料	725	678	47	6.9%
海外総合飲料	660	664	△ 3	△ 0.5%
医薬・バイオケミカル	622	515	107	20.9%
その他	9	32	△ 23	△ 72.8%
全社費用・消去	△ 73	△ 69	△ 4	
親会社の所有者に 帰属する 当期利益	2,421	1,489	931	62.5%

売上収益

- キリンビール、キリンビバレッジの販売数量減少により日本総合飲料が減収となったものの、海外総合飲料、医薬・バイオケミカルの増収により、全体としては前年並み。
海外総合飲料の連結為替影響 +201億円

事業利益

- キリンビバレッジの商品ミックス改善、コスト削減効果による増益、協和発酵キリンの技術料収入増加及び研究開発費を含む販管費減少による増益などにより、全体として123億円の増益。
海外総合飲料の連結為替影響 +25億円

当期利益

- 固定資産売却益の計上、持分法投資損益の増加（サンミゲルビール社業績好調ほか）、ブラジルキリン株式譲渡に伴う譲渡益及び税効果等により、931億円（62.5%）の大幅増益

2017年度実績 日本総合飲料・海外総合飲料

(億円)	2017年実績	2016年実績	対前年増減	
日本総合飲料 売上収益	10,510	10,616	△106	△1.0%
麒麟ビール	6,470	6,555	△84	△1.3%
麒麟ビバレッジ	2,857	2,925	△68	△2.3%
メルシャン	653	664	△11	△1.7%
その他・内部取引消去	530	472	57	12.1%
日本総合飲料 事業利益	725	678	47	6.9%
麒麟ビール	716	708	8	1.1%
麒麟ビバレッジ	217	173	44	25.1%
メルシャン	39	36	3	9.0%
その他・内部取引消去	△ 247	△ 240	△ 8	-
海外総合飲料 売上収益	4,486	4,285	201	4.7%
ライオン	3,487	3,576	△89	△2.5%
ミャンマー・ブルフリー	256	226	30	13.1%
その他・内部取引消去	743	482	261	54.1%
海外総合飲料 事業利益	660	664	△ 3	△0.5%
ライオン	526	528	△ 2	△0.3%
ミャンマー・ブルフリー	99	89	9	10.3%
その他・内部取引消去	36	47	△ 11	△23.9%

2018年度計画 日本総合飲料・海外総合飲料

(億円)	2018年計画	2017年実績	対前年増減	
日本総合飲料 売上収益	10,800	10,510	290	2.8%
麒麟ビール	6,623	6,470	152	2.4%
麒麟ビバレッジ	2,955	2,857	98	3.4%
メルシャン	648	653	△ 5	△0.7%
その他・内部取引消去	575	530	45	8.5%
日本総合飲料 事業利益	760	725	35	4.8%
麒麟ビール	775	716	59	8.2%
麒麟ビバレッジ	226	217	9	4.2%
メルシャン	23	39	△ 16	△41.5%
その他・内部取引消去	△ 264	△ 247	△ 17	-
海外総合飲料 売上収益	5,360	4,486	874	19.5%
ライオン	3,700	3,487	213	6.1%
ミャンマー・ブルフリー	285	256	29	11.3%
その他・内部取引消去	1,375	743	632	85.0%
海外総合飲料 事業利益	705	660	45	6.7%
ライオン	559	526	33	6.2%
ミャンマー・ブルフリー	107	99	8	8.5%
その他・内部取引消去	39	36	3	9.5%

2017年度実績 日本総合飲料 キリンビール

		2017年 実績	2016年 実績	対前年 増減
売上数量 (千KL)	ビール	627	649	△3.3%
	発泡酒	455	471	△3.3%
	新ジャンル	543	578	△6.0%
	計	1,626	1,698	△4.2%
	RTD	318	293	8.4%
	ノンアルコール飲料	42	26	58.7%

売上収益 (億円)	6,470	6,555	△1.3%
酒税売上収益 (億円)	3,721	3,731	△0.3%

2016年度	事業利益	708	主な内容
対前年増減 (億円)	酒類等限界利益増	6	ビール類計 △77億 (ビール減 △22千kl、発泡酒減 △15千kl、新ジャンル減 △35千kl) ビール類以外計 50億 (RTD増 25千kl、ノンアル増 15千kl) 品種構成差異等 33億
	原材料費減	26	
	販売費増	△8	販売促進費減 24億、広告費増 △20億(計 672億→669億) 他
	その他費用増	△16	減価償却費増 他
	計	8	
2017年度	事業利益	716	

ビール市場全体

個人消費の低迷が続く中、6月からの酒税法等改正に伴う店頭価格上昇、更に夏から秋にかけての天候不順等の影響により、市場全体は△2.6%（課税移出数量）。

キリンビール販売数量

- ビール類は、市場全体が低調に推移したことに加え、1月からの自主ガイドライン改定により競合他社品との店頭価格差が生じた影響などにより、約72千KLの減少（△4.2%）
- 一方、RTDは好調を維持し約25千KLの増加（+8.4%）、ノンアルカテゴリーは約15千KLの増加（+58.7%）。
- 「一番搾り」ブランドは市場並みの△2.4%だったが、9月にリニューアル活動を集中させた「一番搾り」の缶は+0.6%
- 「淡麗」ブランドは△3.2%、「のどごし」ブランドは△4.9%
- RTD「氷結」は+11.0%、「本搾り」は+14.0%と好調
- 4月発売のノンアルコール飲料「零ICHI」は、二度にわたる上方修正目標には届かなかったものの、約28千KLを販売

2018年度計画 日本総合飲料 キリンビール

		2018年 計画	2017年 実績	対前年 増減
売上数量 (千KL)	ビール	610	627	△2.8%
	発泡酒	448	455	△1.7%
	新ジャンル	573	543	5.3%
	計	1,630	1,626	0.2%
	RTD	360	318	13.3%
	ノンアルコール飲料	50	42	20.1%

売上収益 (億円)	6,623	6,470	2.4%
酒税抜売上収益 (億円)	3,846	3,721	3.4%

2017年度 事業利益	716	主な内容
対前年増減 (億円)	酒類等限界利益増	ビール類計 2億 (ビール減 △17千kl、発泡酒減 △8千kl、新ジャンル増 29千kl)
		72 ビール類以外計 44億 (RTD増 42千kl、ノンアル増 8千kl)
		品種構成差異等 26億
	原材料費増	△15
	販売費減	31
	その他費用増	△28
	計	59
2018年度 事業利益	775	

ビール市場全体

市場全体のマイナス傾向に加え、前年6月からの店頭価格上昇影響が一巡するまでのマイナスも鑑み、△3%程度と予測

キリンビール販売数量

ビール：「一番搾り」ブランド全体では△4.7%を見込むが、前年から好調の缶で前年プラスを目指す

新ジャンル：「のどごし」ブランド強化、アルコール度7%の新商品「のどごしストロング」、麦系新商品「本麒麟」の発売などにより、全体で+5.3%を目指す

RTD：引き続きストロング市場でのプレゼンスを高めるとともに、「氷結」「本搾り」の更なるブランド強化により+13.3%

ノンアルコール飲料：「零ICHI」について、リニューアルによりトライアルを獲得するとともに、新規ユーザーの開拓にも取り組み、全体で+20.1%を目指す

2017年度実績 日本総合飲料 キリンビバレッジ

販売数量（万ケース）		2017年 実績	2016年 実績	対前年 増減
カテゴリー別	紅茶	5,293	5,265	0.5%
	日本茶	3,086	2,877	7.2%
	コーヒー飲料	3,080	3,235	△4.8%
	果実・野菜飲料	2,471	2,732	△9.5%
	炭酸飲料	2,110	2,313	△8.8%
	健康・スポーツ飲料	1,004	903	11.3%
	水	4,041	4,169	△3.1%
	その他	1,741	※ 1,838	△5.3%
容器別	缶	3,939	4,170	△5.5%
	大型PET	7,589	7,617	△0.4%
	小型PET	9,199	9,320	△1.3%
	その他	2,099	※ 2,225	△5.6%
計		22,826	23,332	△2.2%

売上収益（億円）	2,857	2,925	△2.3%
----------	-------	-------	-------

2016年度 事業利益		173	主な内容
対前年 増減 （億円）	清涼飲料限界利益増	6	販売数量減 △506万ケース △24億 商品・容器構成差異等 30億
	原材料費等減	28	原料費増 △3億、材料費減 18億、加工費減 13億
	販売費増	△0	販売促進費減 18億、広告費増 △18億(計 402億→402億)
	その他費用減	10	人件費減 他
計		44	
2017年度 事業利益		217	

清涼飲料市場全体

対前年±0%となった模様

キリンビバレッジ販売数量

清涼飲料合計：△2%

注力ブランド、カテゴリー：

- ・「午後の紅茶」は+2%となり、販売数量の過去最高実績を更新
- ・「生茶」は前年のリニューアル効果を含め+5%となり、「FIRE」は△8%と減少
- ・健康・スポーツ飲料は「サプリ」ブランドの好調により+11%

容器：

- ・缶・小型PETは△2%

チャネル：

- ・量販チャネルでは「生茶」「午後の紅茶」「FIRE」が増加、「アルカリイオンの水」が減少
- ・CVSチャネルでは「午後の紅茶」「生茶」が増加、「FIRE」等が減少
- ・自販機チャネルは、「メッツ」が増加するも、「FIRE」の減少等により微減

※2017年連結除外の製造子会社受託販売分を除く

2018年度計画 日本総合飲料 キリンビバレッジ

販売数量（万ケース）		2018年 計画	2017年 実績	対前年 増減
カテゴリー別	紅茶	5,380	5,293	1.6%
	日本茶	3,370	3,086	9.2%
	コーヒー飲料	3,237	3,080	5.1%
	果実・野菜飲料	2,597	2,471	5.1%
	炭酸飲料	2,118	2,110	0.4%
	健康・スポーツ飲料	1,225	1,004	22.0%
	水	4,134	4,041	2.3%
	その他	1,539	1,741	△11.6%
容器別	缶	4,138	3,939	5.0%
	大型PET	7,640	7,589	0.7%
	小型PET	9,537	9,199	3.7%
	その他	2,285	2,099	8.9%
計		23,600	22,826	3.4%

売上収益（億円）	2,955	2,857	3.4%
----------	-------	-------	------

2017年度 事業利益		217	主な内容
対前年 増減 （億円）	清涼飲料限界利益増	48	販売数量増 774万ケース 38億 商品・容器構成差異等 10億
	原材料費等増	△22	原料費増 △4億、材料費増 △15億、加工費増 △3億
	販売費増	△1	販売促進費・広告費増（計 402億→403億）
	その他費用増	△16	自販機償却費増 他
	計	9	
2018年度 事業利益		226	

清涼飲料市場全体

対前年±0%程度と予測

キリンビバレッジ販売数量

紅茶、緑茶、コーヒーカテゴリーの基盤ブランドを強化するとともに、健康、国産水、無糖茶のほか新たなカテゴリー攻略にも挑戦し、対前年+3%を目指す

カテゴリー：

- ・「午後の紅茶」+2%、「生茶」+9%、「FIRE」+5%を目指す

容器：

- ・基盤ブランドを中心に缶・小型PET販売数量+4%を目指す
- ・大型PETは+1%を見込む

2017年度実績 海外総合飲料 ライオン

	円ベース（億円）				豪ドルベース（百万豪ドル）			
	2017年 実績	2016年 実績	増減額	増減%	2017年 実績	2016年 実績	増減額	増減%
売上収益	3,487	3,576	△ 89	△2.5%	4,044	4,406	△ 362	△ 8.2%
酒類	1,953	2,104	△ 151	△7.2%	2,265	2,592	△ 327	△ 12.6%
飲料	1,534	1,472	61	4.2%	1,779	1,814	△ 35	△ 1.9%
事業利益	526	528	△ 2	△ 0.3%	609	650	△ 41	△ 6.3%
酒類	545	554	△ 9	△ 1.6%	632	683	△ 51	△ 7.5%
飲料	54	50	5	9.1%	62	61	1	2.3%
本社	△ 73	△ 76	3	-	△ 85	△ 94	9	-

連結期間：2017年1月～12月 平均為替レート：【売上収益】86.23円、【事業利益】86.33円

※前年同期：売上収益、事業利益ともに81.17円

	酒類	飲料
販売数量増減	△ 10.5%	△ 3.0%

事業利益 増減 (百万豪ドル)	2016年	683	61
	販売数量 増減	△ 122	△ 22
	その他	71	23
	2017年	632	62

売上
収益

酒類：豪州酒類の販売数量減少の影響により減収。ABIライセンスブランド影響を除く売上はほぼ前年並み 連結為替影響 115億円
飲料：注力カテゴリーの販売は堅調、果汁カテゴリーは原料価格高騰の影響を受け販売数量が減少し、全体でも減少 連結為替影響 90億円

事業
利益

酒類：主に豪州酒類事業の販売数量減により減益。ABIライセンスブランド影響を除く事業利益は前年並み 連結為替影響 32億円
飲料：オレンジ果汁原料価格高騰の影響により原材料費が増加、販売数量が減少したが、2016年10月に実施した棚卸資産の評価減の反動増等により事業利益は微増 連結為替影響 3億円

2018年度計画 海外総合飲料 ライオン

	円ベース（億円）			
	2018年 計画	2017年 実績	増減額	増減%
売上収益	3,700	3,487	213	6.1%
酒類	2,063	1,953	110	5.6%
飲料	1,637	1,534	103	6.7%
事業利益	559	526	33	6.2%
酒類	573	545	28	5.1%
飲料	79	54	25	46.6%
本社	△ 93	△ 73	△ 20	-

	豪ドルベース（百万豪ドル）			
	2018年 計画	2017年 実績	増減額	増減%
売上収益	4,205	4,044	161	4.0%
酒類	2,344	2,265	80	3.5%
飲料	1,860	1,779	81	4.6%
事業利益	635	609	26	4.2%
酒類	651	632	19	3.0%
飲料	90	62	28	44.2%
本社	△ 106	△ 85	△ 21	-

連結期間：2018年1月～12月 為替レート：88.00円

※前年同期：【売上収益】86.23円、【事業利益】86.33円

売上 収益	酒類：豪州ビール市場縮小、2州における容器保証金制度導入の影響などにより販売数量は減少を見込むものの、価格/ミックス改善により増収 連結為替影響 41億円
	飲料：注力カテゴリーMilk Based Beverage、高価格帯チーズ、ヨーグルトの販売数量増により増収 連結為替影響 33億円
事業 利益	酒類：エネルギーコスト上昇影響を見込むものの、価格/ミックス改善効果、マーケティング費等のコントロール、コスト削減により増益 連結為替影響 11億円
	飲料：エネルギーコスト上昇影響、注力カテゴリーへのマーケティング投資強化などのコスト増加要因を、数量増、価格/ミックス改善効果、部門横断の合理化などによりカバーし増益 連結為替影響 1億円

■ 事業利益率

%	2018 計画	2017 実績
酒類	27.8	27.9
飲料	4.8	3.5

2017年度実績 海外総合飲料 ミャンマー・ブルワリー

	円ベース（億円）				チャットベース（Billionチャット）			
	2017年 実績	2016年 実績	対前年増減		2017年 実績	2016年 実績	対前年増減	
売上収益	256	226	30	13.1%	311	257	54	21.2%
事業利益	99	89	9	10.4%	120	101	19	18.3%

連結期間：2017年1月～12月 為替レート：1,000チャット＝82.33円（前年同期：88.25円）

■ 販売数量増減

(%)	対前年
ビール	+17.1

- ・メインブランドの「ミャンマービール」は、壺のプロモーション等が奏功し+4%
- ・エコノミーカテゴリーの市場伸長、缶シフトの流れ等を背景に、「アンダマン ゴールド」が大幅に増加（+85%）
- ・容器別では、缶と壺の販売数量が増加

売上収益

- ・販売数量の大幅な増加、前年度、今年度を実施した値上げ効果により増収
- ・商品ミックスは、エコノミーカテゴリーの構成比が上がったため、マイナス要因
- ・連結為替影響 △18億円

事業利益

- ・販売数量の大幅な増加、値上げ効果により、為替影響による原材料費増、販売費（広告費）増を吸収し増益
- ・サプライチェーンコスト削減の取組みも増益に貢献
- ・商品ミックスは、エコノミーカテゴリーの構成比が上がったため、マイナス要因
- ・連結為替影響 △7億円

2018年度計画 海外総合飲料 ミャンマー・ブルワリー

	円ベース（億円）				チャットベース（Billionチャット）			
	2018年 計画	2017年 実績	対前年増減		2018年 計画	2017年 実績	対前年増減	
売上収益	285	256	29	11.3%	343	311	32	10.4%
事業利益	107	99	8	8.5%	129	120	9	7.7%

連結期間：2018年1月～12月 為替レート：1,000チャット＝83.00円（前年同期：82.33円）

売上収益	- 市場を上回る1桁後半%の販売数量増を目指す - 前年の値上げによる増収効果を見込む - 連結為替影響 +2億円
事業利益	- 販売数量増加及び調達コスト削減による粗利増、その他サプライチェーンコスト削減の取組みによる効果を見込み、増益を目指す - 連結為替影響 +1億円

2017年度実績 医薬・バイオケミカル

(億円)	2017年実績	2016年実績	対前年増減	
売上収益	3,467	3,414	53	1.5%
協和発酵キリン	3,542	3,487	55	1.6%
医薬	2,748	2,693	55	2.0%
バイオケミカル	794	794	△1	△0.1%
その他・内部取引消去	△75	△73	△2	-
事業利益	622	515	107	20.9%
協和発酵キリン	622	515	107	20.9%
医薬	550	459	91	19.9%
バイオケミカル	72	56	16	29.4%

売上収益	医薬：薬価基準引下げや後発医薬品浸透の影響により国内医薬品の売上は減少したものの、KHK4563に関する海外技術収入の増加が大きく貢献し、増収 バイオケミカル：医薬用原料や健康食品用原料、通信販売などが堅調に推移し、国内売上は増加したものの、海外売上などが減少し、微減
事業利益	医薬：海外技術収入が増加したことに加え、後期開発品の順調な進捗、前年からの時期ずれなどにより研究開発費が減少し、増益 バイオケミカル：前年に比べ、収益性の高い売上の構成比が上がったことなどにより、増益

2018年度計画 医薬・バイオケミカル

(億円)	2018年計画	2017年実績	対前年増減	
売上収益	3,270	3,467	△ 197	△5.7%
協和発酵キリン	3,350	3,542	△ 192	△5.4%
医薬	2,610	2,748	△ 138	△5.0%
バイオケミカル	740	794	△ 54	△6.8%
その他・内部取引消去	△ 80	△ 75	△ 5	-
事業利益	550	622	△ 72	△11.6%
協和発酵キリン	550	622	△ 72	△11.6%
医薬	470	550	△ 80	△14.6%
バイオケミカル	80	72	8	11.3%

売上収益	医薬：海外は増収を見込むものの、国内における薬価基準引下げの影響、診断薬事業の連結子会社の株式譲渡等により、売上収益は減少 バイオケミカル：植物生長調整剤事業の譲渡、海外における医薬用原料の売上減により減収
事業利益	医薬：海外売上総利益は増加を見込むものの、国内における薬価基準引下げの影響、海外における医薬品上市のための費用増により、減益 バイオケミカル：通信販売の売上増加、海外における医薬用原料の原価改善などにより、増益

(参考) 持分法適用関連会社 サンミゲルビール社

■ サンミゲルビール社 現地ベースの連結業績状況 (2016年10月～2017年9月)

(百万ペソ)	2016年10-12月		2017年1-3月		2017年4-6月		2017年7-9月		2017年度累計	
	実績	増減	実績	増減	実績	増減	実績	増減	実績	増減
Sales	27,862	18%	25,364	9%	27,696	14%	27,596	26%	108,518	16%
Operating Income	8,474	23%	6,677	10%	7,363	12%	7,368	20%	29,882	16%
Operating Income Ratio	30.4%		26.3%		26.6%		26.7%		27.5%	

出所 : San Miguel Brewery Inc. Financial Highlights

■ サンミゲルビール社 配当金データ (2016年10月～2017年9月)

(百万ペソ)	2016年 10-12月	2017年 1-3月	2017年 4-6月	2017年 7-9月	2017年度 累計
Cash Dividend	2,765	2,765	2,765	2,765	11,060
Cash Dividend Per Share	0.18	0.18	0.18	0.18	0.72

出所 : San Miguel Brewery Inc. Financial Highlights

■ 持分法による連結取込み (連結期間 : 2016年10月～2017年9月)

(億円)	2017年 4Q	2016年 4Q	増減
当期利益(SMB)	433	384	13%
連結取込	210	187	13%

為替レート : 1ペソ = 2.24 円 (前年同期 : 2.38円)

(参考) 2016年1月1日におけるIFRS適用前後のバランスシート

(億円)	日本基準 2015年期末	IFRS 2016年期首	差 異	
資産 合計	24,438	24,903	465	
有形固定資産	7,118	6,331	△ 787	土地：移行日現在の公正価値をみなし原価として適用 △ 617 等
のれん	2,692	2,720	28	ライオン、ミャンマー・ブルワリー：報告期間統一影響 等
無形資産	1,893	2,067	174	ブランド等の過去償却分引戻し +71 協和発酵キリン：導入費用の無形資産計上 +284 導入にかかる無形資産の減損処理 △ 219
その他非流動資産	4,915	5,898	982	持分法適用会社におけるブランド等の過去償却分引戻し +138 会計基準差による資産・負債グロス表示 等
流動資産	7,819	7,887	68	
負債 合計	15,057	15,901	844	
社債及び借入金	7,571	7,918	347	会計基準差による資産・負債グロス表示 等
その他	7,486	7,982	497	協和発酵キリン：導出収入の繰延 +171 会計基準差による資産・負債グロス表示 等
資本 合計	9,381	9,002	△ 379	
親会社所有持分	6,638	6,454	△ 185	上記のほか、為替換算調整勘定をゼロクリアし利益剰余金へ振替え (資本内の組替。ブラジルキリン分△758億円を含む)
非支配持分	2,742	2,549	△ 194	

KIRIN

この資料は投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。

銘柄の選択、投資の最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

This material is intended for informational purposes only and is not a solicitation or offer to buy or sell securities or related financial instruments.