

キリンググループ2012年第2四半期決算

2012年8月3日
キリンホールディングス株式会社

・ 第2四半期連結業績ハイライト	・・・ P 3
・ 年間目標（期央修正）	・・・ P 4
・ 上半期総括および年間目標達成に向けた今後の課題	・・・ P 5
・ 国内総合飲料事業	・・・ P 6-8
・ ライオン	・・・ P 9-10
・ スキンカリエール	・・・ P 11-13
・ 医薬・バイオケミカル事業	・・・ P 14
・ 【参考】指標一覧・CCT進捗	・・・ P 15

第2四半期連結業績ハイライト

売上反転・拡大を目指し海外事業の貢献で増収、四半期純利益上半期目標を達成

(億円)	2Q実績	対前年増減	
国内酒類	3,886	▲36	▲0.9%
国内飲料	1,512	54	3.8%
海外酒類・飲料	2,937	612	26.3%
医薬・バイオケミカル	1,615	▲196	▲10.8%
その他	464	▲32	▲6.5%
売上高	10,416	402	4.0%
国内酒類	214	▲74	▲25.9%
国内飲料	▲25	▲14	—
海外酒類・飲料	117	2	2.3%
医薬・バイオケミカル	268	▲44	▲14.2%
その他	17	▲14	▲44.2%
営業利益	572	▲156	▲21.4%
持分法による投資損益	▲1	▲58	—
経常利益	494	▲230	▲31.8%
特別損益	5	129	—
税金等調整前四半期純利益	500	▲101	▲16.8%
四半期純利益	131	▲48	▲26.9%

➤ 売上高

- ・国内飲料事業の販売増
 - ・ブラジル事業の損益取込みによる海外酒類・飲料事業の増収 など
- 402億円増の1兆416億円

➤ 営業利益

- ・海外酒類・飲料事業が概ね計画通り推移
 - ・国内酒類事業が販売数量減と販売費増により減少
 - ・協和発酵キリン化学品事業外部化（昨年3月）など
- 156億円減の572億円

➤ 経常利益

- ・持分法による投資損益の減少
- 230億円減の494億円

➤ 四半期純利益

- ・48億円減の131億円（上半期目標を達成）

年間目標（期央修正）

ブランド強化の継続・海外での堅調な進捗を踏まえ増収増益を目指す。当期純利益は年初目標を堅持

（億円）	年間目標 （期央修正）	年初 差異	対前年増減	
国内酒類	8,680	▲150	▲2	▲0.0%
国内飲料	3,360	▲40	214	6.8%
海外酒類・飲料	5,930	60	1,387	30.6%
医薬・バイオケミカル	3,240	60	▲88	▲2.7%
その他	990	▲30	▲29	▲2.9%
売上高	22,200	▲100	1,482	7.2%
国内酒類	650	▲85	▲55	▲7.9%
国内飲料	40	▲20	11	42.7%
海外酒類・飲料	275	—	121	78.7%
医薬・バイオケミカル	550	40	55	11.2%
その他	65	—	2	3.8%
営業利益	1,550	▲70	121	8.5%
持分法による投資損益	▲7	▲19	▲113	—
経常利益	1,340	▲60	▲28	▲2.1%
特別損益	▲20	100	498	—
税金等調整前当期純利益	1,320	40	470	55.4%
当期純利益	480	—	405	548.0%

- 国内酒類・飲料事業
 - ・ 上半期および足元の販売状況を勘案
 - ・ 基盤ブランド強化に向けた投資
 - 売上高・営業利益を下方修正
- 海外酒類・飲料事業
 - ・ 年初計画通りの進捗
 - 営業利益年初目標据え置き
- 医薬・バイオケミカル事業
 - ・ 主力製品の販売好調等
 - 売上高・営業利益を上方修正
- 当期純利益
 - ・ 資産圧縮等の一層の推進
 - 年初目標据え置き

上半期総括および年間目標達成に向けた今後の課題

海外の進捗は順調。国内総合飲料事業における基盤ブランドの成長実現が課題

■ 海外総合飲料事業の収益力強化に向けて

成果

- ライオン：酒類事業が増収増益達成、成長カテゴリーの商品ポートフォリオ強化
- スキンカリオール：販売数量の上半期累計が年間計画ラインに。PMI活動も順調

課題

- ライオン：飲料事業での高付加価値カテゴリー強化と調達コストの最適化
- スキンカリオール：環境変化への対応と市場プレゼンスの維持・拡大

■ 国内総合飲料事業の再成長に向けて

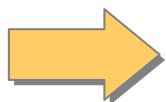
成果

新しいお客様価値の創造：

- キリンビバレッジ 史上初特保のコーラ「キリン メッツ コーラ」大ヒット
- キリンビール 新食感の生ビール「一番搾りフローズン〈生〉」大反響

課題

基盤ブランドの成長実現



- ・選択と集中によるブランド強化の取り組み継続、一層のコスト効率化徹底
- ・お客様視点のブランド訴求を徹底したマーケティング活動による一層の店頭露出強化

国内総合飲料事業 上半期実績

既存カテゴリーにこれまでにない発想の新提案。売上反転実現のため基盤ブランドに積極投資

(億円)		2 Q実績	対前年増減	
	麒麟ビール※2	3,448	▲22	▲0.6%
	メルシャン	323	▲34	▲9.6%
	麒麟ビバレッジ	1,520	45	3.1%
売上高※1		5,398	18	0.3%
	麒麟ビール※2	193	▲78	▲28.8%
	メルシャン	5	▲2	▲29.7%
	麒麟ビバレッジ	▲25	▲16	—
営業利益※1		188	▲89	▲32.1%

※1 国内酒類+国内飲料

※2 麒麟ビール+麒麟ビールマーケティング

- 麒麟ビール
 - ・「一番搾りフローズン〈生〉」効果によりビールが健闘、RTDも好調持続
 - ・「のどごし〈生〉」「麒麟 フリー」をリニューアル
- メルシャン
 - ・ワイン販売好調、収益構造改革の成果もあり、営業利益も計画達成
- 麒麟ビバレッジ
 - ・「メッツコーラ」好調等により販売目標ほぼ達成
 - ・水需要の高止まりにより「アルカリイオンの水」の販売増



国内総合飲料 下半期の取り組み

コスト効率化をより徹底し、来期以降につながる基盤ブランド強化を継続

<下半期対前年比較>

(億円)	年間目標 (期央修正)	年初 差異	対前年増減	
キリンビール※2	7,677	▲220	▲75	▲1.0%
メルシャン	695	▲7	▲23	▲3.3%
キリンビバレッジ	3,372	▲50	201	6.3%
売上高※1	12,040	▲190	211	1.8%
キリンビール※2	600	▲100	▲66	▲10.0%
メルシャン	14	1	1	10.7%
キリンビバレッジ	38	▲20	11	44.8%
営業利益※1	690	▲105	▲43	▲6.0%

下半期目標	対前年増減	
4,229	▲52	▲1.2%
371	10	3.0%
1,851	155	9.2%
6,641	193	3.0%
406	11	3.0%
8	3	72.7%
63	28	81.1%
501	45	10.0%

※1 国内酒類+国内飲料

※2 キリンビール+キリンビールマーケティング

➤ キリンビール

- ・「のどごし〈生〉」リニューアル後、徹底した店頭露出を通じブランド鮮度アップを図る
- ・成長途上であるノンアルコール市場でキリンフリーに加え「ゼロハイ」で新領域を拡大

➤ キリンビバレッジ

- ・「キリン メッツ コーラのブランド育成と基盤ブランドの再強化

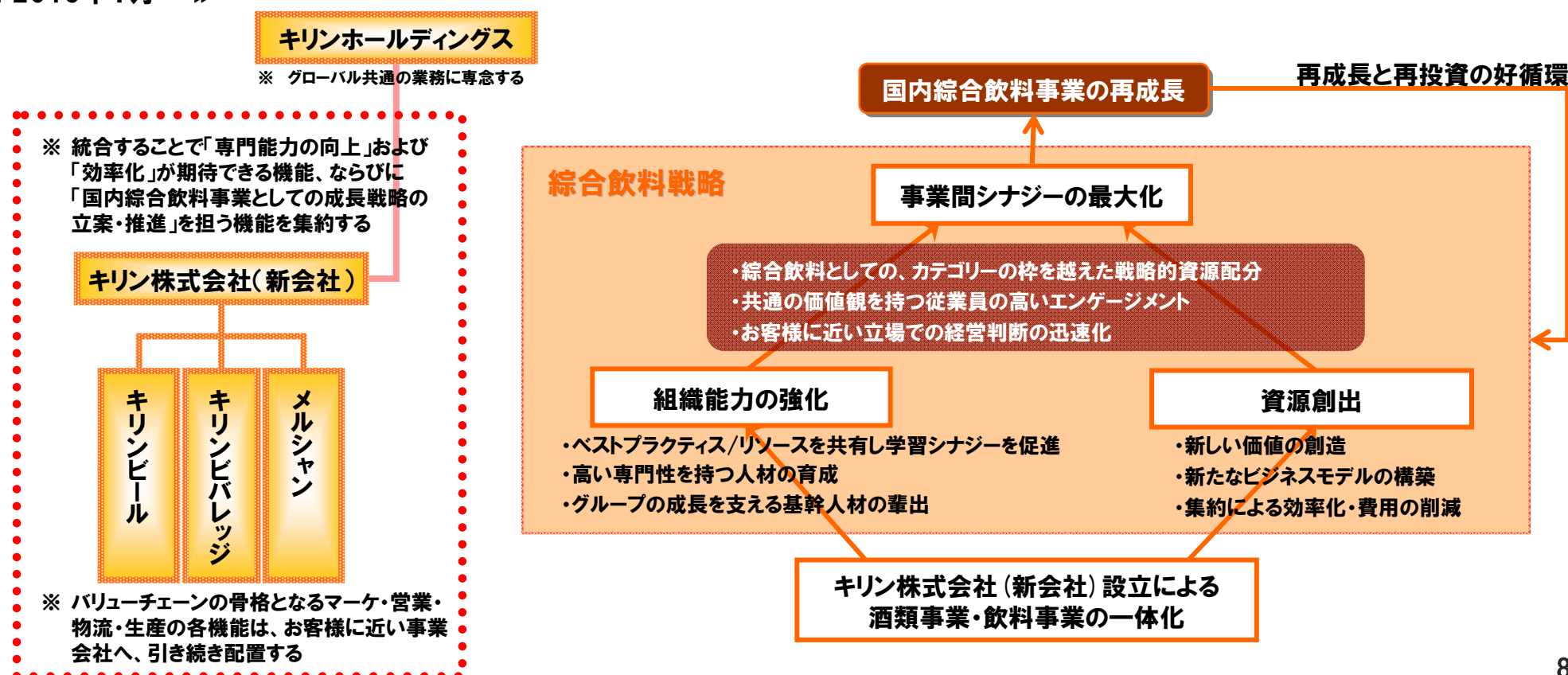
➤ 「ブランドを基軸とした経営」を核とした戦略推進 ～ 総合飲料トータル視点でのブランド構築に取り組む



国内総合飲料事業の中期的成長に向けて

- 国内総合飲料事業の再成長に向け、麒麟ビール、麒麟ビバレッジ、メルシャン、キリングroupオフィス、麒麟ホールディングスの一部機能を集約した「麒麟株式会社(新会社)」を、2013年1月に設立する
- 新会社と、麒麟ビール・麒麟ビバレッジ・メルシャンの3社が一体となって戦略立案・実行できる体制を構築し、カテゴリーの枠を越えた戦略的資源配分により、「ブランドを基軸とした経営」を推進
- 麒麟ホールディングスは、グローバル本社の役割に特化し、グローバル共通の業務に専念する

◀ 2013年1月～ ▶



海外総合飲料事業 ライオン上半期実績

好調な豪州酒類事業が牽引し、飲料事業は販売減少続くも、全社利益は計画通りの進捗

2012年 2 Q		KH連結ベース		現地ベース	
		億円	対前年増減	百万AUD	対前年増減
	酒類	986	1.8%	1,197	1.7%
	飲料	1,084	▲8.8%	1,316	▲8.9%
売上高 計		2,071	▲4.1%	2,514	▲4.2%
	酒類	266	5.1%	323	5.0%
	飲料	40	▲21.5%	48	▲21.5%
	本社費用	▲34	35.2%	▲42	35.1%
営業利益 計		272	▲2.5%	330	▲2.6%
のれん償却		▲127	0.3%	▲154	0.2%
ブランド償却		▲19	▲58.1%	▲23	▲58.1%

➤ 酒類

- ・主力の豪州を中心に基盤ブランド強化と成長カテゴリでの新提案により、市場が縮小する中で販売数量+1.8%を達成、増収増益
- ・「コロナ」、「ステラ・アルトア」等国際ショナルプレミアムブランド取得やクラフトビールのリトル・ワールド・ビバレッジ社100%子会社化に向けての手続き開始合意等、成長カテゴリの商品ポートフォリオを強化

➤ 飲料

- ・白牛乳を中心に低価格化が続く中、PB契約の減少等に加え費用の期ずれもあり、減収減益。構造改革を継続

<のれん・ブランド償却前営業利益 増減要因>

百万AUD	2012年 2 Q	2011年 2 Q	増減	主な要因
酒類	323	308	15	販売数量増 6 (販売数量 1.8%) 原材料コストアップ ▲1 その他 10
飲料	48	62	▲13	販売数量減 ▲60 (販売数量 ▲12.6%) 原材料コストアップ ▲57 その他 104

※為替換算レート 2012年：1AUD=82.38円、 2011年：1AUD=82.31円

海外総合飲料事業 ライオン下半期の取り組み

豪州酒類事業の好調維持、飲料事業の構造改革の継続により、現地ベースで対前年増益計画の達成を目指す

年間目標（期央修正）	KH連結ベース		現地ベース	
	億円	対前年増減	百万AUD	対前年増減
酒類	1,940	4.0%	2,366	5.6%
飲料	2,116	▲9.8%	2,581	▲8.4%
売上高 計	4,056	▲3.7%	4,947	▲2.2%
酒類	496	4.0%	605	5.6%
飲料	79	1.9%	96	3.5%
本社費用	▲84	32.3%	▲103	34.4%
営業利益 計	491	▲0.1%	598	1.5%
のれん償却	▲253	▲1.6%	▲308	-
ブランド償却	▲40	▲57.5%	▲48	▲56.8%

※為替換算レート 2012年：1AUD＝82.00円、 2011年：1AUD＝83.30円



➤ 酒類

- ・豪州では、プレミアム化と成長市場への集中投資によりミックス改善を進める中、「コロナ」、「ステラ・アルトア」、「ヒューガルテン」等の取得によりインターナショナルプレミアムポートフォリオを強化
- ・NZでは、経済成長の鈍化や低価格化による競争環境激化等の市場変化を踏まえ、クラフトビール、サイダー、スピリッツ、ワインカテゴリーを含めた総合酒類化を更に推進
- ・リトル・ワールド・ビバレッジ社100%子会社化の実現によって、拡大が続く豪州クラフトビール市場において更なる成長を目指す（クラフトビール市場の過去5年間の平均成長率は数量ベースで約20%）

➤ 飲料

- ・引き続き構造改革を推進し、主力ブランドへの集中投資と高付加価値カテゴリー強化によるミックス改善、調達コストマネジメント等のコスト削減を継続

海外総合飲料事業 スキンカリアル上半期実績

4－6月で1Qの販売未達を補い上半期累計で年間計画ラインに。PMI活動も順調

2012年2Q	KH連結ヘース (億円)	現地ヘース (百万BRL)
酒類	+2.3%	
飲料	+8.1%	
販売数量（前年増減）	+4.4%	
売上高	698	1,627
酒類・飲料合計	30	71
のれん償却額	▲48	▲112
営業利益	▲17	▲41
EBITDA	73	172

連結期間：2012年1月～6月 為替換算レート：1BRL=42.91円

<売上高明細※>

酒類	466	1,088
飲料	133	312

※ 制度会計上含まれる税金等を除く管理会計ベース売上高

	1-3月	4-6月	上半期
酒類	▲5.5%	+12.0%	+2.3
飲料	1.8%	+15.9%	+8.1
販売数量（前年増減）	▲3.0%	+13.4%	+4.4

成果

- キリンによる100%子会社化後の新マネジメント体制下で、PMI活動は計画以上の進捗：
 - ・調達プロセスの抜本的改善
 - ・日本・豪州との共同調達の検討
- 価格改定（5月末）の実施
- 新商品発売（6月）：「SCHIN NO GRAU」



海外総合飲料事業 スキンカリオール下半期の取り組み

環境変化にも適切に対応し、販売計画の達成を通じて初年度売上・利益目標実現へ

年間目標		KH連結ベース (億円)	現地ベース (百万BRL)
販売数量	酒類	市場（前年+2.8%）並み	
	飲料	市場（前年+3.8%）以上	
売上高		1,505	3,500
	酒類・飲料合計	152	355
	のれん償却額	▲96	▲225
営業利益		55	129
EBITDA		236	550

連結期間：2012年1月～12月／為替換算レート：1BRL=43.00円

<売上高明細※>

酒類	997	2,320
飲料	318	740

※制度会計上含まれる税金等を除く管理会計ベース売上高

取り組み・見通し

➤ 販売数量増：

- ・ ブラジル経済は若干弱含むもビール・清涼飲料市場に減速感なし。10月に予定される増税も想定内の上げ幅に留まり、販売計画に変更なし
- ・ 新商品「SCHIN NO GRAU」の戦略的展開で北東部の販売強化

➤ コスト削減：

- ・ レアル安による原料コスト高の影響は、調達プロセスの改善で吸収できる見通し

➤ 適切なプライシング：

- ・ 5月に価格改定実施済み

【参考】スキンカリオールの市場プレゼンスと商品ラインアップ

人口分布※1

北東部 27.8%

南東部 42.1%

GDP成長率※2

北東部 +4.7%

南東部 +3.6%

市場成長率の高い北東部に強み



SCHINCARIOL



イトウ（本社所在地）

リオデジャネイロ

サンパウロ

最大市場の南東部では
都市部を中心に展開



「NOVA SCHIN」を中心とした商品ラインアップ



医薬・バイオケミカル事業 上半期実績および年間計画

主力製品 腎性貧血治療剤「ネスプ®」の好調等を背景に、年間目標を上方修正

(億円)		2 Q実績	対前年増減	
	医薬	1,227	103	9.2%
	バイオケミカル	393	12	3.3%
売上高※		1,615	▲196	▲10.8%
	医薬	233	▲17	▲7.1%
	バイオケミカル	20	▲4	▲19.0%
営業利益※		268	▲44	▲14.2%

年間目標 (期央修正)	年初 差異	対前年増減	
2,480	60	188	8.2%
790	10	46	6.2%
3,240	60	▲88	▲2.7%
487	30	73	17.9%
30	10	1	3.6%
550	40	55	11.2%

※協和発酵ケミカル連結除外の影響は、売上高▲327億円、営業利益▲21億円

- 主力製品である腎性貧血治療剤「ネスプ®」等が引き続き好調に推移している他、輸出・技術収入が予定を上回る見通しであり、年間目標を上方修正（売上高+60億円、営業利益+40億円）
- 成人T細胞白血病リンパ腫（ATL）治療剤「ポテリジオ®点滴静注20mg」を5月下旬に新発売
- 新薬開発が順調に進捗
 - ・ 腎領域では、国内において2月に2型糖尿病を合併する慢性腎臓病を対象としたRTA 402の第Ⅱ相臨床試験を開始
 - ・ 中枢神経領域では、国内において3月にパーキンソン病治療剤 KW-6002 の承認申請を実施

【参考】指標一覧・CCT進捗

(億円)		年間目標 (期央修正)	2012年 2 Q実績	2010年 中計目標
酒税抜き売上高		18,960	8,956	21,300
営業利益	のれん等償却前	2,067	831	2,310
	のれん等償却後	1,550	572	1,880
営業利益率	のれん等償却前	10.9%	9.3%	10.8%
	のれん等償却後	8.2%	6.4%	8.8%
E B I T D A		3,030	1,290	3,410

ROE (のれん等償却前)	11.6%	—	10%以上
EPS (のれん等償却前)	115円	—	※ 115円
酒税抜き売上高海外比率	36%	38%	29%
D/Eレシオ	1.06	1.11	0.50

※2012年年初予想

(億円)		年間目標	2 Q実績	進捗
	生産・物流	38	17	44.7%
	調達	13	16	123.1%
	I T 他	25	13	52.0%
C C Tコストシナジー合計		76	45	59.2%
資産流動化		340	303	89.3%

おいしさを笑顔に
KIRIN