

キリンググループ 2018年12月期 第2四半期決算

2018年8月7日
キリンホールディングス株式会社

第2四半期決算概要

2018年2Q決算

- ▶ 日本総合飲料、海外総合飲料の販売数量増により連結売上収益が約400億円増加。
- ▶ 連結事業利益は対前年では減益。一方、麒麟ビールの好調等により、計画は上回った。
- ▶ 親会社の所有者に帰属する四半期利益は、昨年計上したブラジル麒麟売却によるプラス影響の反動により大幅減。

2018年通期業績見通し

- ▶ 通期為替レート見通しの引下げによる海外総合飲料の下方修正分を、好調な国内酒類事業や、グループを横断したコスト管理の徹底によりカバー。
- ▶ 引き続き、1,960億円の通期連結事業利益計画達成に向けた活動に注力する。

(億円)	2018年 2Q実績	2017年 2Q実績	対前年増減	
売上収益	9,182	8,782	401	4.6%
事業利益 ※1	861	899	△38	△4.3%
税引前四半期利益	1,312	1,231	81	6.6%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	861	1,698	△837	△49.3%

※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

	2018年 2Q実績	2017年 2Q実績	対前年増減	
平準化EPS (円) ※2	71	73	△2	△2.7%

※2 明細はp.28参照

注：2018年4月～12月にかけ、1,000億円を上限とする自己株式取得を実施中。

■ 財務指標

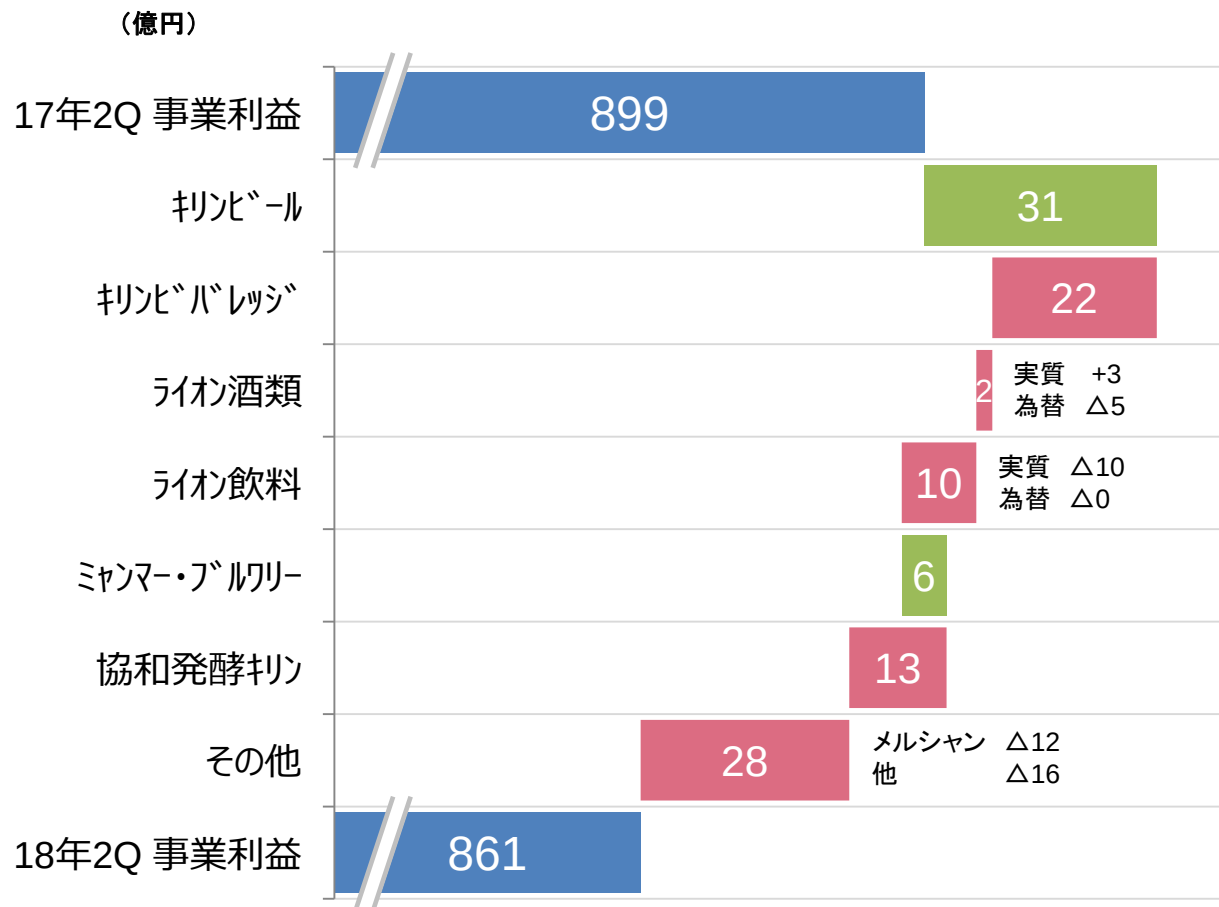
	2018年 2Q実績	2017年 2Q実績	対前年増減	
EPS (円)	94.79	186.05	△91.26	△49.1%

- ▶ 日本総合飲料事業、海外総合飲料事業の増収により売上収益は前年比+4.6%で着地。
- ▶ 対前年では減益となるも、日本総合飲料事業の好調により連結事業利益は上半期計画を上回る進捗。

(億円)	2018年 2Q実績	2017年 2Q実績	対前年 増減	
				%
売上収益	9,182	8,782	401	4.6%
日本総合飲料	4,992	4,914	79	1.6%
海外総合飲料	2,423	2,038	385	18.9%
医薬・バイオケミカル	1,689	1,739	△ 50	△ 2.9%
その他	79	91	△ 13	△ 13.7%
事業利益	861	899	△ 38	△ 4.3%
日本総合飲料	298	298	△ 0	△ 0.1%
海外総合飲料	278	301	△ 22	△ 7.4%
医薬・バイオケミカル	312	325	△ 13	△ 3.9%
その他	1	7	△ 6	△ 83.5%
全社費用・消去	△ 28	△ 31	3	-
親会社の所有者に 帰属する 四半期利益	861	1,698	△ 837	△ 49.3%

2Q事業利益 事業会社別増減（対前年）

KIRIN



増減要因

キリンビール

- ▶ 一番搾り、本麒麟、RTD等の販売好調による限界利益増、および販売費の削減等によるコスト減。

キリンビバレッジ

- ▶ ファイアの数量減による商品・容器構成差異等の悪化。

ライオン酒類

- ▶ 注力カテゴリーへの活動強化によるミックス改善、コスト削減効果により現地ベースでは増益。一方、為替影響を受け円ベースではマイナス。

ライオン飲料

- ▶ 低収益の果汁飲料SKU削減の影響が継続。

ミャンマー・ブルフリー

- ▶ 販売数量増と昨年6月の値上げ効果等。

協和発酵キリン

- ▶ 薬価改定による国内医薬品の売上収益減少や、海外での新製品販売準備に伴う販管費の増加。

その他

- ▶ メルシャンは、注力カテゴリーへの積極的な投資により販促費や物流費（保管料等）が増加。
- ▶ CCNNE社は、原油価格の高騰に伴い原材料費が増加。

キリンビール

ビール、新ジャンルの主力商品の販売好調により、増収・増益。

- 2018年上半期のビール類計での販売数量は+2.6%となり、3年ぶりのプラス着地。
- 一番搾り缶が11か月連続で対前年プラスを達成。
- 6月にのどごしく生をリニューアル。本麒麟を加えた盤石なブランドポートフォリオで、新ジャンルカテゴリーの販売数量は対前年+18.7%となった。

新ジャンルポートフォリオ



キリンビバレッジ

販売数量は上半期対前年プラス。ミックス悪化により減収・減益。



キリンレモンリニューアル
(4月10日)



生茶デカフェリニューアル
(5月22日)



午後の紅茶リニューアル
(6月12日)



- 午後の紅茶、生茶、キリンレモンのリニューアルなどにより清涼飲料全体の販売数量は対前年+2.5%で増加。
- キリンレモンは、発売3ヶ月で年間計画を当初の約4割増へ上方修正。
- 一方、ファイアの前年減により、商品容器構成差異等が悪化。
- 固定販売費の一部未消化等により、上半期の利益計画は達成。

ライオン酒類

注カブランドの販売好調。高単価商品へのシフトを継続。

- 引き続き、コンテンポラリー、クラフト、プレミアムといった注カカテゴリーへの活動を強化。
- 結果、注カブランドであるIron Jack、Furphy、James Squire、Heinekenの販売数量が対前年増。
- 前年および通期予想に対して、円高・豪ドル安に振れたことから、連結取り込み時に売上収益・事業利益にネガティブに影響。



ライオン飲料

果汁飲料の数量減や容器保証金制度の導入が収益を圧迫。

- 主力商品のDareは対前年+8.3%と好調、計画も超過。
- 収益性が低下した果汁飲料のSKU削減や、容器保証金制度導入の影響などにより売上収益、事業利益が減少。



ミャンマー・ブルワリー

増収・増益。市場を上回る販売数量増率。

- アンダマン・ゴールドの販売数量増によりミックスは若干悪化。
- 一方、販売数量の増加および、昨年6月に行った値上げの影響により、売上収益・事業利益は増加。



➤ 為替レート引下げ※などによる海外総合飲料の下方修正分を、好調なキリンビール等でカバーし、引き続き、通期連結事業利益計画の達成を目指す。

※豪ドル通期予想レートを88円から83円に修正。ただし、ライオン社計の現地通貨ベースでは通期利益計画に変更なし。

■ 通期業績予想

億円	通期予想 (期央)	事業ごとの修正額
売上収益	19,600	キリンビール+164、キリンバレッジ△28、 メルシャン+4、国内他+59、ライオン△287 (酒類△64、飲料△12、為替△210)、海外他+87
事業利益	1,960	キリンビール+32、メルシャン+6、国内他+7、 ライオン△32 (酒類0、飲料△9、本社 +8、為替△32)、海外他△14
税引前利益	2,350	
親会社の所有者 当期利益	1,550	

■ 定量目標

	通期予想 (期央)	通期予想 (年初)	差異
ROE	16.0%	16.0%	-
平準化EPS	157円	157円	-

2017年 実績	対前年 増減	通期予想 (年初)	差異
18,637	963	19,600	-
1,943	17	1,960	-
2,338	12	2,350	-
2,421	△871	1,550	-

2017実績	対前年増減
29.1%	-
151円	+6円

事業利益 修正額内訳

+45億円

国内その他
+13

キリンビール
+32

日本
総合飲料

ライオン
為替影響
△32

海外その他
△14

海外
総合飲料

△45億円

キリンビール

一番搾りの年間販売数量を上方修正

- 2017年8月以降、好調な販売を続けてきた一番搾りの通期販売数量計画を上方修正。
- 既に上方修正を実施した本麒麟、のどごしSTRONG、キリン・ザ・ストロングなど合わせ、通期計画達成を目指す。

	上方修正 (対年初)	対前年増率 (2Q修正)	対前年増率 (年初)
一番搾りブランド計	+12,600 kl	△1.9%	△4.7%
一番搾り（単体）	+13,500 kl	+2.6%	△0.9%



トピックス

タップ・マルシェの取り扱いブランドを拡充

- 株式会社ヤッホーブルーイングのブランド「水曜日のネコ」、「インドの青鬼」を、8月6日より新たにラインアップに追加。



農業法人「BEER EXPERIENCE社」に出資

- 農林中央金庫と共に、日本産ホップ有数の産地である岩手県遠野市が掲げる「ビールの里構想」の実現と、社会課題「地域創生」を実現するビジネスモデルを目指す。

“BEER TO GO” by SVB、銀座にオープン



- 2018年8月9日に開園するGinza Sony Park（銀座ソニーパーク）の中に期間限定のSpring Valley Breweryの新コンセプトデリをオープン。

麒麟ビバレッジ

- › 基盤3ブランドへの注力を継続し、数量構成比を高める。
- › リニューアル後好調に販売が推移する生茶や、麒麟レモンを中心に小型PET容器の販売強化を図る。
- › 年初計画通り、下半期でミックス改善を図り計画達成を目指す。

トピックス

Tappiness自動販売機のデータ活用

- › 自動販売機コミュニケーションサービス「Tappiness」によって得られた販売データに基づき、ユーザーの分析を実施。
- › 4月～6月に実施されたFIREブランドのデジタルクーポンキャンペーンなどを通じて抽出された購買行動パターンを基に、シーンとターゲットに応じた販促施策を行う。



ライオン

酒類

- › 好調な「Iron Jack」ブランドに、新たにFull Strengthsのラインナップを追加するなどし、主要カテゴリーへの注力を継続する。



飲料

- › 引き続きMilk Based Beverageの販売増によるミックス改善、およびコスト削減により、修正計画の達成を目指す。

トピックス

- › 英国のクラフトビールメーカーFourpureを完全子会社化。現地ブランドと共に、豪州・NZブランドの展開も視野に。
- › ニュージーランドで最も歴史のあるクラフトビールメーカー、Harrington'sの完全子会社化も決定。

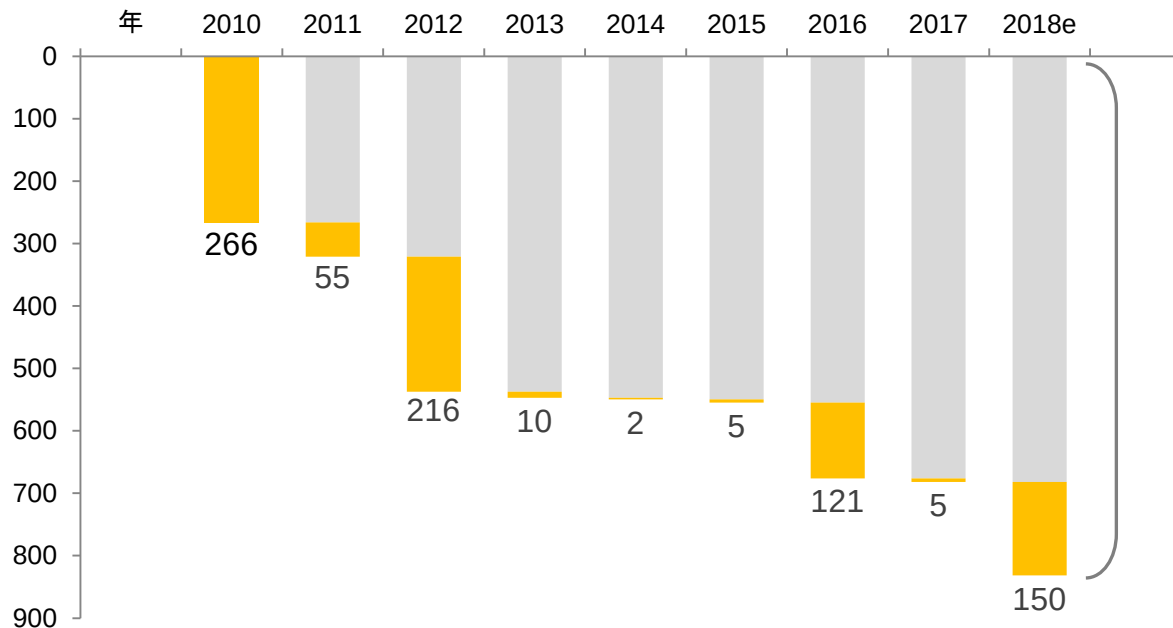


- 2016年中計のコスト削減目標300億円を2年間で達成した。
- 今期の削減計画46億円に対し、上期実績を踏まえ、**各社のコスト削減目標を上方修正。**

	2016-2017 コスト削減 実績	2018 通期目標 (2Q修正)	2016-2018 通算	2018年度の主な取組み	2018 通期目標 (年初)
麒麟ビール	99	19	118	原材料調達、新商品・リニューアルでの商品原価低減ほか サプライチェーンコスト削減	13
麒麟ビバレッジ	78	18	96	原材料調達、廃棄削減など	13
その他	79	24	103	メルシャン、ライオン、ミヤンマー・ブルワリー	20
ブラジル麒麟	84	-	84		-
合計	340	61	401		46

今中計でグループトータル約**400億円**のコスト削減を達成見込み。
収益性向上に大きく寄与。

政策保有株式の売却金額推移（億円）



累計
約**830**億円
(見込み)

- 2010年以降、累計800億円を超える政策保有株式の売却を実施。
- 長年にわたる主体的な取組みを更に加速。資本コストに見合わない政策保有株式は原則保有しない方針のもと、今後一層の削減に着手していく。
- 株主価値の最大化に向けて、資本コストを意識した財務戦略を進めていく。



2016年中計進捗の振り返りと、 株主価値最大化に向けた取組み

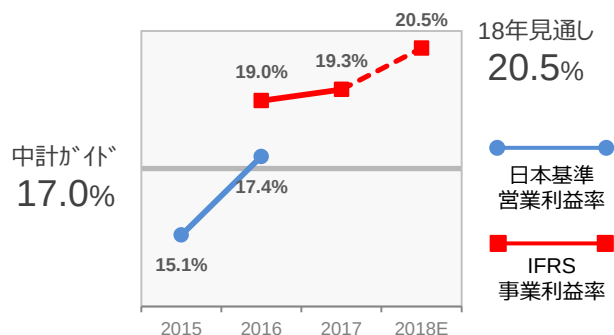
キリングroup2016年中計の方針

- ▶ 収益性改善に向けた構造改革を、迅速に、広範かつ大胆に進める
- ▶ 取り組むべき重要課題を明確にし、事業間の資源配分にメリハリをつける
- ▶ 結果にこだわり、計画をやり切る

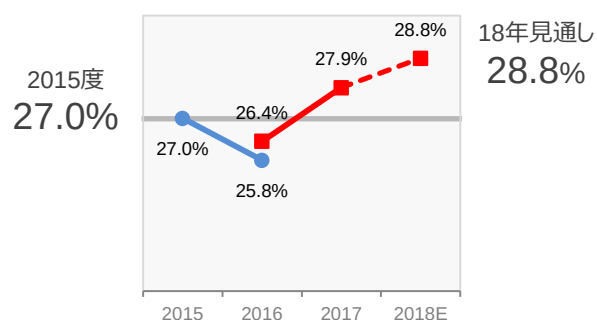
2016年2月発表 キリングroup中期経営計画資料より抜粋

1. ビール事業の収益基盤強化：増益額 +106億円

麒麟ビール



ライオン酒類



ミャンマー・ブルワリー

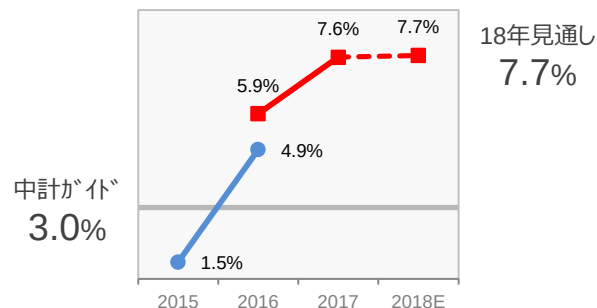
中計がトク：
市場ポジション維持 & 市場成長分獲得

▼

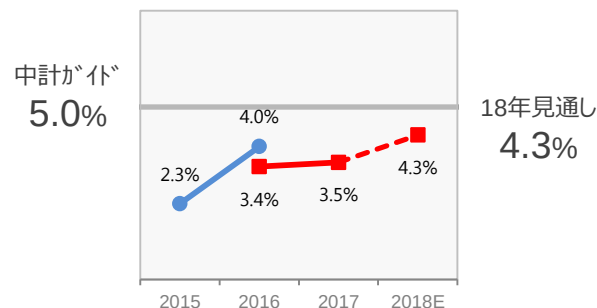
18年見通し：
市場シェア8割を維持
生産設備増強完了

2. 低収益事業の再生・再編：増益額 +243億円

麒麟ビバレッジ



ライオン飲料



ブラジル麒麟

中計がトク：
2019年黒字化に目途

▼

進捗：
全株式譲渡を完了

3. 医薬・バイオミカ事業の飛躍的成長

協和発酵麒麟

2020年がトク：
コア営業利益1,000億円以上

2018年進捗：
KRN23が欧米承認、独・米で販売開始

麒麟ビールの中計テーマ

「増収増益を達成し、V字回復を本物にする」

ビールカテゴリーの魅力化

「一番搾り」の
継続強化



発泡酒・新ジャンルカテゴリー
におけるお客様支持回復

麦系新ジャンル
ブランドの確立



ブランドに継続投資
するための事業基盤強化

高い生産性の実現

2016-2018年
コスト削減見込み額

118億円

※内99億円は実現済み

2016

2017

2018

最優先課題であった麒麟ビールの再成長に着実な成果。

- 16年中計達成に取り組む一方で、次期中計以降にも繋がる持続的成長を加速させるための取組みを強化。

1 既存事業の利益成長

収益性の高い事業へ	➤ キリンビール
	➤ ライオン酒類
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
	➤ キリンビバレッジ
	➤ 協和発酵キリン

2 事業の強みを活かしたシナジー創出

- 長期的視点での成長ドライバーの創出・育成

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

- ※P13参照

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

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

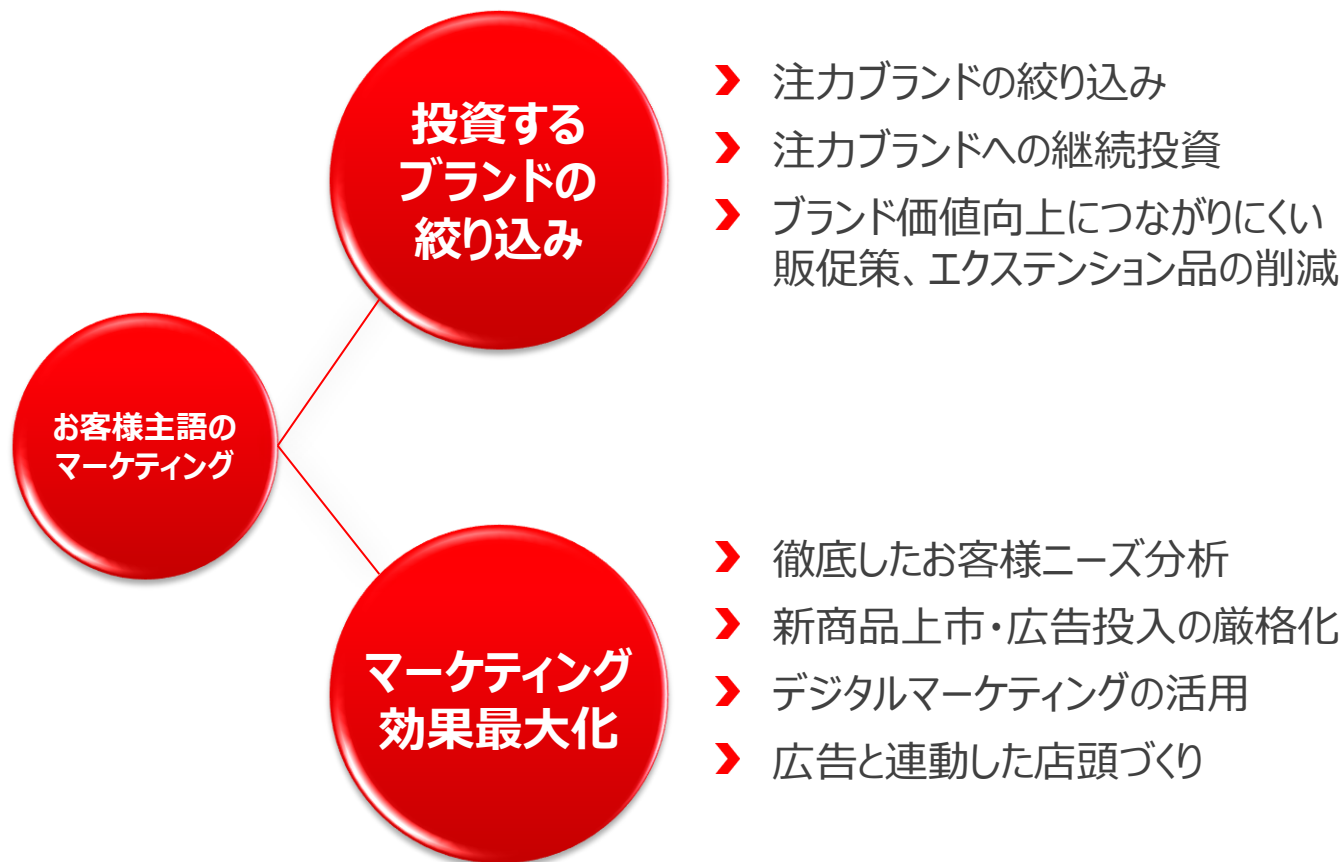
2018年
株主価値の最大化
に向けた取組み

既存の事業領域にと
られない価値創造

2017年度期末決算発表資料より抜粋

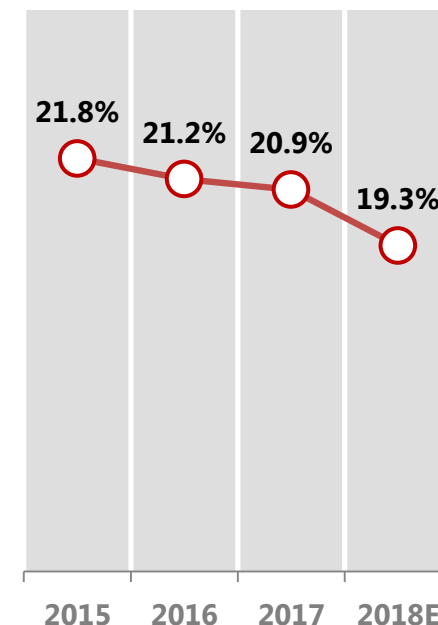
マーケティングの改革

➤ 絞りの効いたマーケティングによる販売費の「コスト」から「投資」への転換を実現。



ビール類 販売費率

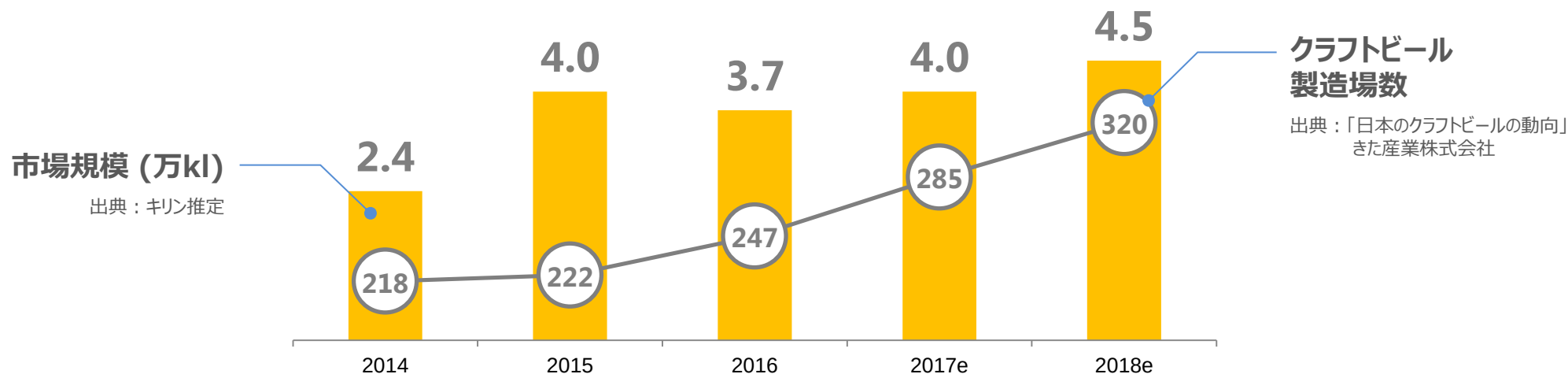
(対酒税売上高、管理ベース)



クラフトビールへの継続投資

- ▶ 「体験」を軸とした活動により市場は着実に拡大。製造場数も過去5年間で急増。
- ▶ タップ・マルシェの設置店舗数は6月末で累計**4,000店**を突破。

クラフト市場規模とクラフトビール醸造所数の推移



キリンの取組み



ヤッホーブルー
イング提携



体験型直営
ブルワリーの立上げ



ブルックリン
ブルワリーと提携



タップ・マルシェ
首都圏で展開



タップ・マルシェ
全国展開

ライオン酒類

2016年中計策定時に
想定していなかった環境変化

ABI ブランド
の喪失

容器保証金
制度の導入

エネルギー
コスト上昇



約80百万豪ドル (約65億円)の利益影響



成長カテゴリーに
おけるブランド強化

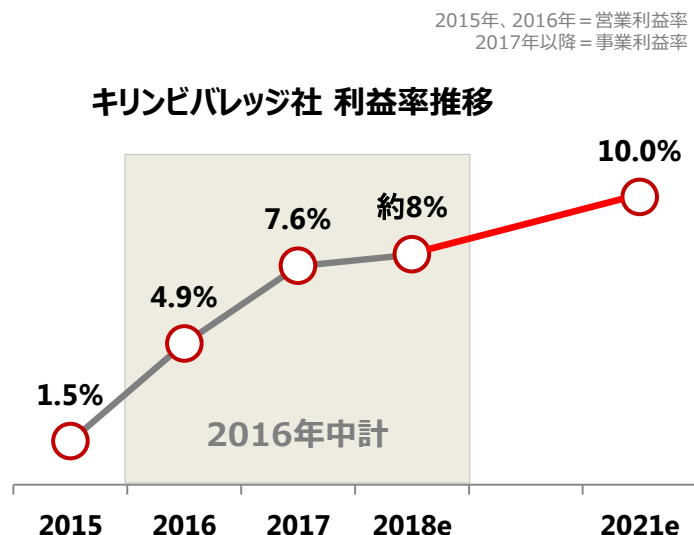
クラフトビールへの
継続投資による
単価/ミックス改善

業務プロセス改革
によるコスト削減

利益回復に向け、激しい環境変化にスピーディーに対応。

- 利益視点の徹底、コスト体質の改善により、自助努力での収益改善は大幅に進捗。
- トップラインを意識した「成長による利益創出」のステージへ踏み出すと共に、更なる利益成長に向けた取り組みとして他社企業とのアライアンスを検討。

アライアンスの進捗



2021年 事業利益率10%に向け、
他社企業とのアライアンスが重要な選択肢に。

2018年7月末
アサヒ飲料社との協働を発表

非競争領域での協働
を通じた課題の解決

今後も協業領域の拡大の
可能性を検討

医薬・バイオケミカル事業の飛躍的成長に向け、
5カ年中計で「**グローバル競争力の向上**」を戦略の柱として位置づけ。

グローバル戦略品の要となる「**ブロスマブ (KRN23)※**」が
2018年2月の欧州承認に加え、同4月には米国でも承認**

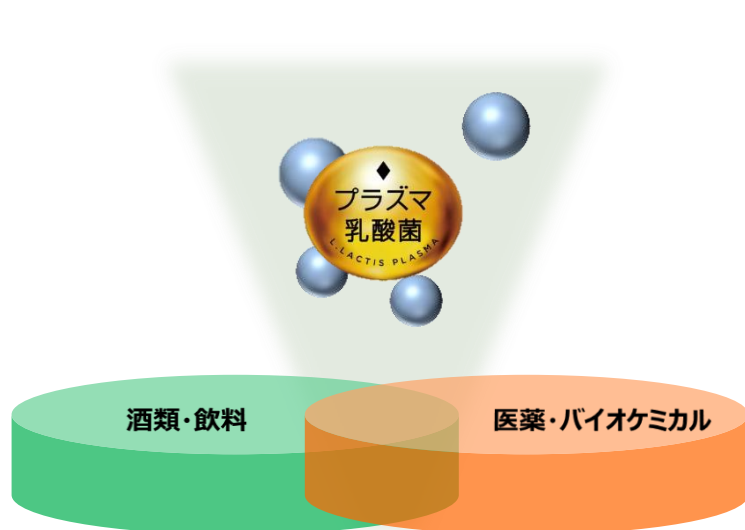
2Q以降、ドイツ・米国内にて販売開始

※欧米での製品名：Crysvita®

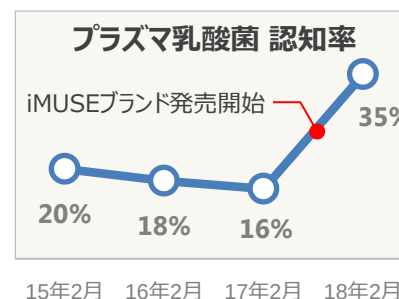
※※欧州＝小児用、米国＝小児用＋成人用

グローバル・スペシャリティファーマへの飛躍に向けた重要な一歩。

- キリン、協和発酵バイオ、小岩井の共同研究による「プラズマ乳酸菌」を商品化。
- 2017年9月以降、グループ横断ブランド「iMUSE」として展開を開始。



- 独自のメカニズム並びに、豊富なヒト試験データに基づくエビデンスを有する。
- 調剤薬局やクリニック等での商品販売、食品企業とのブランド協働取り組み等。



プラズマ乳酸菌関連商品
2018年1月～6月
対 年間売上収益目標

進捗率 **78%**

- 2018年7月 米国・Thorne Research社への三井物産との共同出資を発表。
- Thorne社は、豊富な科学的エビデンスに裏付けられた高機能サプリメントの開発・製造や、主に医療従事者を通じた製品の販売において強固な事業基盤を有する。
- 同社のビジネスモデルは、キリンが進める健康・未病領域における価値創造の方向性に合致。



キリングループの強みである研究開発力を活かした 健康・未病領域でのビジネスモデル構築に向けた一手。

出資先	Thorne Holding Corp (Thorne Research Incの持ち株会社) 所在地: 米国 ニューヨーク、サウスカロライナ州チャールストン 事業内容: 高機能サプリメントの開発・製造・販売、及び個別化栄養事業
出資方法	第三者割当増資
想定出資比率	キリン、三井物産でそれぞれ約40%(計80%)を出資
スケジュール	7月 : 契約署名、Merger filing process開始 10月頃 : クロージング



Thorne社工場



サプリメント、家庭用検査キット

既存事業の更なる利益成長、シナジー創出、
資本コストを意識した財務戦略により、
引き続き**株主価値の最大化**に努め、
キリングループの持続的成長に繋げる。

資料編

平準化EPS

(億円)		2018年 2Q実績	2017年 2Q実績
親会社の所有者に帰属する四半期利益	①	861	1,698
非継続事業からの四半期利益	②	-	818
税金等調整後その他営業収益／費用	③	△ 217	△ 215
平準化 四半期利益	④ = (① - ②) + ③	644	665
期中平均株式数 (千株)	⑤	908,137	912,548
平準化 E P S (円)	④ ÷ ⑤	71	73

(億円)	2018年 2Q実績	2017年 2Q実績	対前年 増減	
				%
日本総合飲料 売上収益	4,992	4,914	79	1.6%
麒麟ビール	3,076	3,018	57	1.9%
麒麟ビバレッジ	1,334	1,340	△ 6	△ 0.4%
メルシャン	293	307	△ 14	△ 4.4%
その他・内部取引消去	290	249	41	16.3%
日本総合飲料 事業利益	298	298	△ 0	△ 0.1%
麒麟ビール	310	279	31	10.9%
麒麟ビバレッジ	100	122	△ 22	△ 18.0%
メルシャン	8	20	△ 12	△ 61.7%
その他	△ 120	△ 123	3	-

海外総合飲料 売上収益	2,423	2,038	385	18.9%
ライオン	1,592	1,654	△ 62	△ 3.7%
ミャンマー・ブルワリー	144	136	8	6.2%
その他・内部取引消去	687	248	439	176.9%
海外総合飲料 事業利益	278	301	△ 22	△ 7.4%
ライオン	204	222	△ 18	△ 8.0%
ミャンマー・ブルワリー	66	60	6	9.8%
その他	8	18	△ 10	△ 56.1%

通期業績予想修正 日本総合飲料、海外総合飲料

KIRIN

(億円)	2018年通期 (期央予想)	2017年通期 (実績)	期央対前年 増減		通期予想 (年初)	期央対年初 予想増減
				%		
日本総合飲料 売上収益	11,000	10,510	490	4.7%	10,800	200
麒麟ビール	6,787	6,470	317	4.9%	6,623	164
麒麟ビバレッジ	2,927	2,857	70	2.4%	2,955	△ 28
メルシャン	652	653	△ 0	△ 0.1%	648	4
その他・内部取引消去	634	530	104	19.7%	575	59
日本総合飲料 事業利益	805	725	80	11.0%	760	45
麒麟ビール	807	716	91	12.7%	775	32
麒麟ビバレッジ	226	217	9	4.2%	226	-
メルシャン	29	39	△ 10	△ 25.4%	23	6
その他	△ 257	△ 247	△ 10	-	△ 264	7
海外総合飲料 売上収益	5,160	4,486	674	15.0%	5,360	△ 200
ライオン	3,413	3,487	△ 74	△ 2.1%	3,700	△ 287
ミャンマー・ブルワリー	285	256	29	11.3%	285	-
その他・内部取引消去	1,462	743	719	96.8%	1,375	87
海外総合飲料 事業利益	660	660	0	-	705	△ 45
ライオン	527	526	1	0.2%	559	△ 32
ミャンマー・ブルワリー	107	99	9	8.8%	107	0
その他	26	36	△ 10	△ 28.4%	39	△ 14

販売数量 (千kl)	販売数量 2Q実績	2017年 2Q実績	対前増減
ビール類計	778	758	2.6%
ビール	272	284	△ 4.3%
発泡酒	201	217	△ 7.5%
新ジャンル	306	258	18.7%
RTD	165	147	12.1%

ブランド別	販売数量 前年対増減
一番搾り計	△ 3.1%
淡麗計	△ 7.3%
のどごし計	△ 5.0%
氷結計	2.9%
本搾り計	10.4%

(億円)	2018年 2Q実績	2017年 2Q実績	対前年増減	
売上収益	3,076	3,018	57	1.9%
酒税売上収益	1,799	1,742	56	3.2%
事業利益	310	279	31	10.9%

ビール市場

- 2Qのビール類市場は前年比△3.6%（課税ベース）。
- 市場の継続的な縮小に加え、昨年6月の酒税法等改正、リターナブル容器商品価格改定等がマイナス要因となった。

当社の状況

販売数量

- 市場がマイナスとなるなか、ビール類計は+2.6%。
- 「一番搾り」は缶が+15%の大幅増、ブランド計でも市場を上回った。
- 「本麒麟」のヒットが牽引し、新ジャンルカテゴリーが+18.7%の大幅増。

業績補足

- ビール類、RTDの販売数量増により、限界利益が増加。
- 新商品発売や「のどごし<生>」リニューアルにより広告費は増加したが、キャンペーン削減等の効率化により販売促進費が減少。

2017年度2Q 事業利益		279	主な内容
対前年 増減 (億円)	酒類等限界利益増	14	ビール類計 8億（ビール減 △12千kl、発泡酒減 △16千kl、新ジャンル増 48千kl） ビール類以外計 13億（RTD増 18千kl、ノンアル減 △0千kl） 品種構成差異等 △7億
	原材料費減	2	
	販売費減	25	販売促進費減 37億、広告費増 △12億(計 348億→323億)
	その他費用増	△ 10	消耗品費増、電力・燃料費増 他
	計	31	
2018年度2Q 事業利益		310	

販売数量 (千kl)	18年通期 (期央予想)	17年通期 (実績)	対前年 増減	18年通期 (年初)	対前年 増減
ビール類計	1,739	1,626	6.9%	1,630	0.2%
ビール	612	627	△ 2.4%	610	△ 2.8%
発泡酒	436	455	△ 4.2%	448	△ 1.7%
新ジャンル	691	543	27.1%	573	5.3%
RTD	350	318	10.2%	360	13.3%

(億円)	18年通期 (期央予想)	17年通期 (実績)	対前年 増減	18年通期 (年初)
売上収益	6,787	6,470	4.9%	6,623
酒税抜売上収益	3,946	3,721	6.1%	3,846
事業利益	807	716	12.7%	775

販売数量・売上収益

- 好調の「一番搾り」を上方修正、6月に上方修正した「本麒麟」を中心に新ジャンルを上方修正することにより、ビール類は通期+6.9%を目指す。
- RTD、ノンアルは下方修正。
- 販売数量増による増収を目指す。

事業利益

- ビール類、RTDの販売数量増により限界利益の大幅増を見込む。
- 原材料費は、更なるコスト削減の取組みにより低減を図る。
- 販売費は、年初計画どおりの削減を目指す。
- その他費用は、新規の備品消耗品の費用、光熱費等の上昇による電力・燃料費等が増加する見込み。

17年通期事業利益 (実績)		716	主な内容
対前年 増減 (億円)	酒類等限界利益増	84	ビール類計 63億 (ビール減 △15千kl、発泡酒減 △19千kl、新ジャンル増 147千kl) ビール類以外計 20億 (RTD増 32千kl、ノンアル減 △5千kl) 品種構成差異等 1億
	原材料費減	8	
	販売費減	31	販売促進費・広告費減 (計 669億→638億)
	その他費用増	△ 32	消耗品費増、電力・燃料費増 他
	計	91	
18年通期事業利益 (期央予想)		807	

17年通期事業利益 (実績)		716
対前年 増減 (億円)	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
	計	59
18年通期事業利益 (年初)		775

販売数量（万ケース）		2018年 2Q実績	2017年 2Q実績	対前年 増減
カテゴリー別	紅茶	2,438	2,495	△ 2.3%
	日本茶	1,576	1,421	10.9%
	コーヒー飲料	1,334	1,469	△ 9.2%
	果実・野菜飲料	1,262	1,184	6.6%
	炭酸飲料	1,013	1,000	1.3%
	健康・スポーツ飲料	500	418	19.6%
	水	2,008	1,873	7.2%
	その他	753	757	△ 0.5%
容器別	缶	1,770	1,896	△ 6.7%
	大型PET	3,643	3,495	4.2%
	小型PET	4,411	4,240	4.0%
	その他	1,060	986	7.6%
計		10,884	10,617	2.5%

清涼飲料市場

- 2Qの清涼飲料市場は+2%で推移。

当社の状況

販売数量

- 清涼飲料計+2.5%で着地。
- 生茶好調により日本茶カテゴリーが前年二桁増。
- ファイアは対前年、対計画ともに未達。
- 水カテゴリーは大型PETの需要増や、1Qに発売した晴れと水により前年増。

業績補足

- 缶構成比減、基盤3ブランド構成比減によって限界利益は対前年減。
- 固定販売費の一部未消化等により、上半期の利益計画は達成。

売上収益（億円）	1,334	1,340	△ 6	△ 0.4%
事業利益（億円）	100	122	△ 22	△ 18.0%

2017年度2Q 事業利益		122	主な内容
対前年 増減 (億円)	清涼飲料限界利益減	△ 19	販売数量増 268万ケース 13億 商品・容器構成差異等 △32億
	原材料費等減	5	原料費減 1億、材料費増 △1億、加工費減 4億
	販売費増	△ 3	販売促進費増 △2億、広告費増 △2億(計 162億→165億)
	その他費用増	△ 5	
	計	△ 22	
2018年度2Q 事業利益		100	

販売数量（万ケース）		18年通期 (期央)	17年通期 (実績)	対前年 増減	18年通期 (年初)
カテゴリー別	紅茶	5,420	5,293	2.4%	5,380
	日本茶	3,500	3,086	13.4%	3,370
	コーヒー飲料	2,960	3,080	△ 3.9%	3,237
	果実・野菜飲料	2,650	2,471	7.2%	2,597
	炭酸飲料	2,110	2,110	0.0%	2,118
	健康・スポーツ飲料	1,140	1,004	13.5%	1,225
	水	4,080	4,041	1.0%	4,134
	その他	1,540	1,741	△ 11.6%	1,539
容器別	缶	3,807	3,939	△ 3.3%	4,138
	大型PET	7,669	7,589	1.1%	7,640
	小型PET	9,755	9,199	6.0%	9,537
	その他	2,169	2,099	3.3%	2,285
計		23,400	22,826	2.5%	23,600

売上収益（億円）	2,927	2,857	2.4%	2,955
事業利益（億円）	226	217	4.2%	226

17年通期事業利益（実績）		217	主な内容
対前年 増減 (億円)	清涼飲料限界利益増	30	販売数量増 574万ケース 28億 商品・容器構成差異等 2億
	原材料費等増	△ 5	原料費減 1億、材料費増 △7億、加工費減 2億
	販売費増	△ 0	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	
18年通期事業利益（期央予想）		226	

清涼飲料市場	
▶	清涼飲料全体で年初計画から200万箱の下方修正。
▶	計画未達となっているファイアの販売数量を修正。
▶	販売数量に伴い売上収益についても下方修正を行うが対前年増収を目指す。

当社の状況	
▶	販売数量修正に伴い、限界利益を下方修正。
▶	原材料費は計画を上回るコスト削減と、見込んでいたものの2Qまでに発現しなかった市況悪化分を修正。

2017年実績 事業利益		217
対前年 増減 (億円)	清涼飲料 限界利益増	48
	原材料費等増	△22
	販売費増	△1
	その他費用増	△16
計		9
18年通期事業利益（年初）		226

	円ベース(億円)			
	2018年 2Q実績	2017年 2Q実績	増減額	増減%
売上収益	1,592	1,654	△ 62	△ 3.7%
酒類	878	906	△ 28	△ 3.1%
飲料	713	747	△ 34	△ 4.5%
事業利益	204	222	△ 18	△ 8.0%
酒類	229	231	△ 2	△ 0.9%
飲料	11	21	△ 10	△ 47.7%
本社	△ 36	△ 30	△ 6	-

	豪ドルベース(百万豪ドル)			
	2018年 2Q実績	2017年 2Q実績	増減額	増減%
売上収益	1,912	1,943	△ 30	△ 1.6%
酒類	1,055	1,065	△ 10	△ 0.9%
飲料	857	878	△ 21	△ 2.3%
事業利益	246	261	△ 15	△ 5.9%
酒類	275	272	3	1.3%
飲料	13	24	△ 11	△ 46.6%
本社	△ 43	△ 35	△ 8	-

販売数量増減		酒類	飲料
		△1.4%	△6.2%

事業利益 増減 (百万豪ドル)	2017年2Q	272	24
	販売数量 増減	△ 10	△ 18
	その他	13	7
	2018年2Q	275	13

業績補足

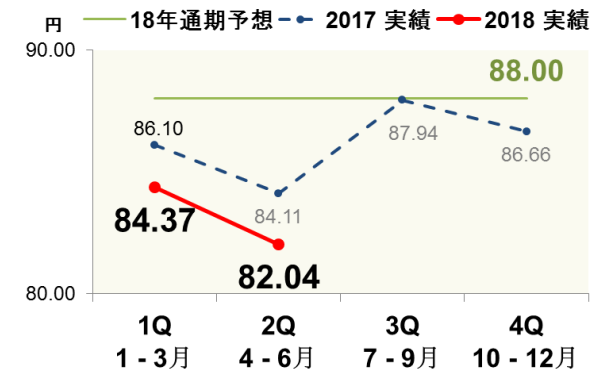
ライオン酒類

- ▶ 販売数量減をIron Jack、Furphyといった高単価商品の売上増加でカバー。売上収益（現地通貨ベース）は、やや減少。
- ▶ 販売好調な注カブランドによるミックス改善、サプライチェーンや間接費のコスト削減により事業利益は対前年で増加。
- ▶ 連結為替影響：売上収益 △20億、事業利益 △5億

ライオン飲料

- ▶ 果汁飲料のSKU削減による売上収益への影響が継続。
- ▶ Milk Based Beverageの主力商品、Dareの販売数量は、対前年で1割程度増加するなど好調。
- ▶ 今後、Milk Beverageカテゴリーへの注力とコスト削減を継続。
- ▶ 連結為替影響：売上収益 △16億、事業利益 △0.3億

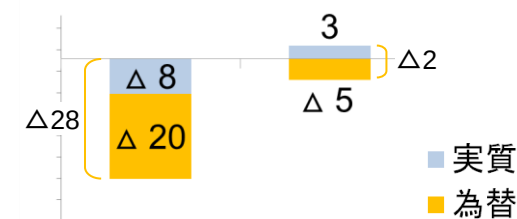
AUD (オーストラリア・ドル) *3か月平均



ライオン社は、IFRS会計上3か月毎の平均レートを積上げる。

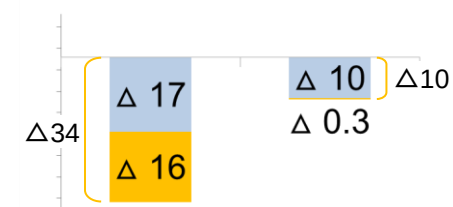
連結為替影響 ライオン酒類 (億円)

売上収益 事業利益



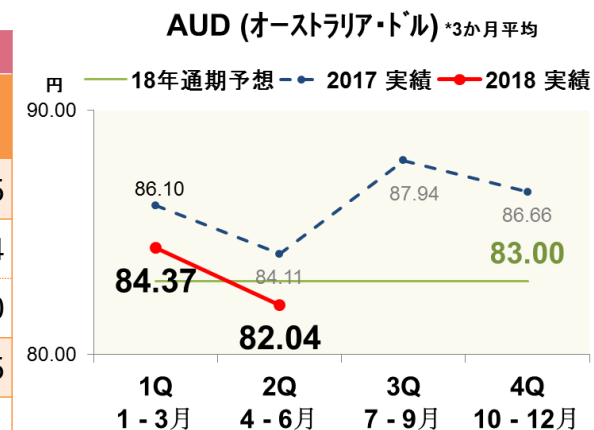
連結為替影響 ライオン飲料 (億円)

売上収益 事業利益



	円ベース(億円)			
	18年通期 (期央)	17年通期 (実績)	対前年 増減	18年通期 (年初)
売上収益	3,413	3,487	△ 2.1%	3,700
酒類	1,881	1,953	△ 3.7%	2,063
飲料	1,531	1,534	△ 0.1%	1,637
事業利益	527	526	0.2%	559
酒類	541	545	△ 0.8%	573
飲料	66	54	21.8%	79
本社	△ 80	△ 73	8.7%	△ 93

	豪ドルベース(百万豪ドル)			
	18年通期 (期央)	17年通期 (実績)	対前年 増減	18年通期 (年初)
売上収益	4,112	4,044	1.7%	4,205
酒類	2,267	2,265	0.1%	2,344
飲料	1,845	1,779	3.7%	1,860
事業利益	635	609	4.2%	635
酒類	652	632	3.1%	651
飲料	79	62	27.1%	90
本社	△ 96	△ 85	-	△ 106

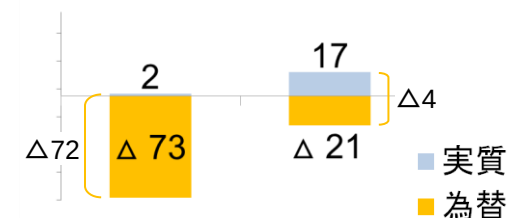


通期為替予想レートを88円から83円に修正。

Lion社は、IFRS会計上3か月毎の平均レートを積上げ

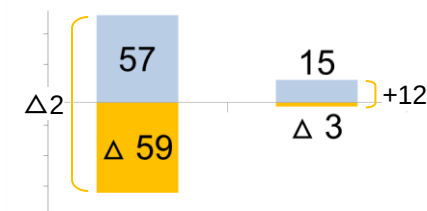
る。
連結為替影響 ライオン酒類 (億円)

売上収益 事業利益



連結為替影響 ライオン飲料 (億円)

売上収益 事業利益



売上収益

ライオン酒類

- ▶ 上半期の販売数量減による影響を、売上収益に反映して微修正。
- ▶ 連結為替影響 △73億

ライオン飲料

- ▶ 果汁飲料やWhite Milkの販売数量減が年初計画よりも大きく、実態に合わせるため下方修正。
- ▶ 連結為替影響 △59億

事業利益

ライオン酒類

- ▶ 年初計画からほぼ変更せず、達成を目指す。
- ▶ 連結為替影響 △21億

ライオン飲料

- ▶ 販売数量減に伴う利益の減少が年初計画よりも大きく、下方修正。下半期は計画の着実な達成を目指す。
- ▶ 連結為替影響 △3億

	円ベース(億円)			
	2018年 2Q実績	2017年 2Q実績	増減額	増減%
売上収益	144	136	9	6.2%
事業利益	66	60	6	9.8%

	チャットベース(Billionチャット)			
	2018年 2Q実績	2017年 2Q実績	増減額	増減%
売上収益	179	165	15	9.0%
事業利益	82	73	9	12.7%

ビール市場

- 年初見込の通り、市場拡大は一行半ば～後半%の伸び率と推定。
- 経済環境に大きな変化はなく引き続きエコノミーカテゴリーが成長し、オフチャネルが増加傾向。

当社の状況

	対前年
販売数量	+12.8%

販売数量

- 1Qにおいて拠出した販促施策の現物条件分と、販売増により対前年大幅増。
- ミャンマービールは計画オントラックで推移。
- アンダマンゴールドは6月実施のCP効果もあり大幅増。

業績補足

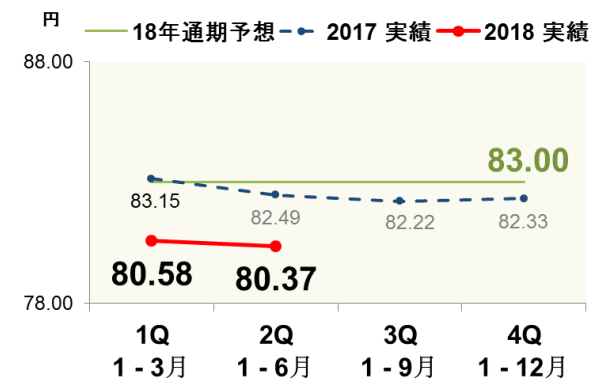
- 売上収益は数量増と前年6月実施の値上げ効果により増収。
- Mixはアンダマンゴールド構成比増によって悪化したが、Mixによる減益を数量増による増益が上回っている。
- 連結為替影響 売上収益 △4億、事業利益 △2億

通期業績予想

	円ベース(億円)			
	18年通期 (期央)	17年通期 (実績)	増減額	増減%
売上収益	285	256	29	11.3%
事業利益	107	99	9	8.8%

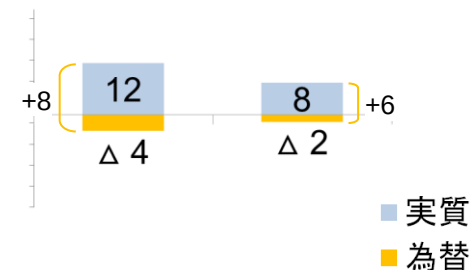
	チャットベース(Billionチャット)			
	18年通期 (期央)	17年通期 (実績)	増減額	増減%
売上収益	343	311	32	10.4%
事業利益	129	120	9	7.9%

1,000 MMK (ミャンマー・チャット) *累月平均



連結為替影響 ミャンマー・ブルフリー (億円)

売上収益 事業利益



(修正なし) 通期業績予想

(億円)	2018年 2Q実績	2017年 2Q実績	増減額	増減%
売上収益	1,689	1,739	△ 50	△ 2.9%
協和発酵キリン	1,725	1,774	△ 49	△ 2.8%
医薬	1,338	1,375	△ 37	△ 2.7%
バイオケミカル	387	399	△ 12	△ 3.0%
その他・内部取引消去	△ 36	△ 35	△ 1	-
事業利益	312	325	△ 13	△ 3.9%
協和発酵キリン	312	325	△ 13	△ 3.9%
医薬	274	291	△ 17	△ 5.9%
バイオケミカル	34	32	2	6.0%
その他	4	1	2	227.4%

(億円)	18年通期 (期央)	17年通期 (実績)	増減額	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%
その他	-	0	△ 0	-

当社の状況

売上収益

- ▶ 医薬事業は、4月からの薬価改定や後発品浸透・競合品伸張により国内医薬品の売上が減少し、さらに協和メデックスの連結除外もあり、減収。但し技術収入は「Crysvita®」(KRN23)の優先審査バウチャー売却により、対前年では増加。
- ▶ バイオケミカル事業は、前年の植物成長調整剤事業譲渡の影響等で、減収。

事業利益

- ▶ 医薬事業は、売上収益の減少に加え、海外での新製品発売準備に伴う販管費が増加し、減益。
- ▶ バイオケミカル事業は、商品ミックスの改善に伴う利益率の向上等により、若干増益。

パイプライン

2Qでの進捗

- ▶ ブロスマブ (KRN23) が米国で成人・小児の販売承認を取得。さらに小児のPh 3 試験で主要評価項目を達成。4月から米国・ドイツで販売開始。
- ▶ モガムリズマブ (KW-0761) は審査期間が90日間延長され、9月に審査終了予定。
- ▶ バルドキシロンメチル (RTA402) について、日本で5月から、糖尿病性腎臓病を対象としたPh 3 試験を開始。

■ サンミゲルビール社 現地ベースの連結業績状況 (2017年1月～2018年3月)

(百万ペソ)	2017年1-3月		2017年4-6月		2017年7-9月		2017年10-12月		2017年累計		2018年1-3月	
	実績	増減	実績	増減	実績	増減	実績	増減	実績	増減	実績	増減
Sales	25,364	9%	27,696	15%	27,596	26%	32,599	17%	113,255	17%	29,814	18%
Operating Income	6,677	10%	7,363	13%	7,368	20%	9,753	15%	31,161	15%	8,313	25%
Operating Income Ratio	26.3%		26.6%		26.7%		29.9%		27.5%		27.9%	

2Q連結取込み期間

■ サンミゲルビール社 配当金データ (2017年1月～2017年12月)

(百万ペソ)	2017年 1-3月	2017年 4-6月	2017年 7-9月	2017年 10-12月	2017年 累計
Cash Dividend	2,765	2,765	2,765	3,072	11,368
Cash Dividend Per Share	0.18	0.18	0.18	0.20	0.74

■ 持分法による連結取込み (2017年10月～2018年3月)

(億円)	2018年 2Q	2017年 2Q	増減
当期利益 (SMB)	255	218	17%
連結取込	124	106	17%

為替レート：1ペソ＝2.17円（前年同期：2.26円）

出所：San Miguel Brewery Inc. Financial Highlights

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.