



KIRIN

よろこびがつなぐ世界へ
Joy brings us together

キリングループ 2025年12月期 第2四半期決算

2025年8月7日

- 皆様、こんにちは。キリンホールディングスの磯崎です。
- 日頃より、キリングループの企業活動へのご理解とご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

地政学リスクやAIの劇的な進化などで、今後、キリングroupを取り巻く事業環境の変化のスピードはグローバルで加速度的に早まる

その中で持続的に企業価値を高めるためには、**資本市場の声を経営に生かしていくことがより一層、重要かつ不可欠**となっていく

© Kirin Holdings Company, Limited

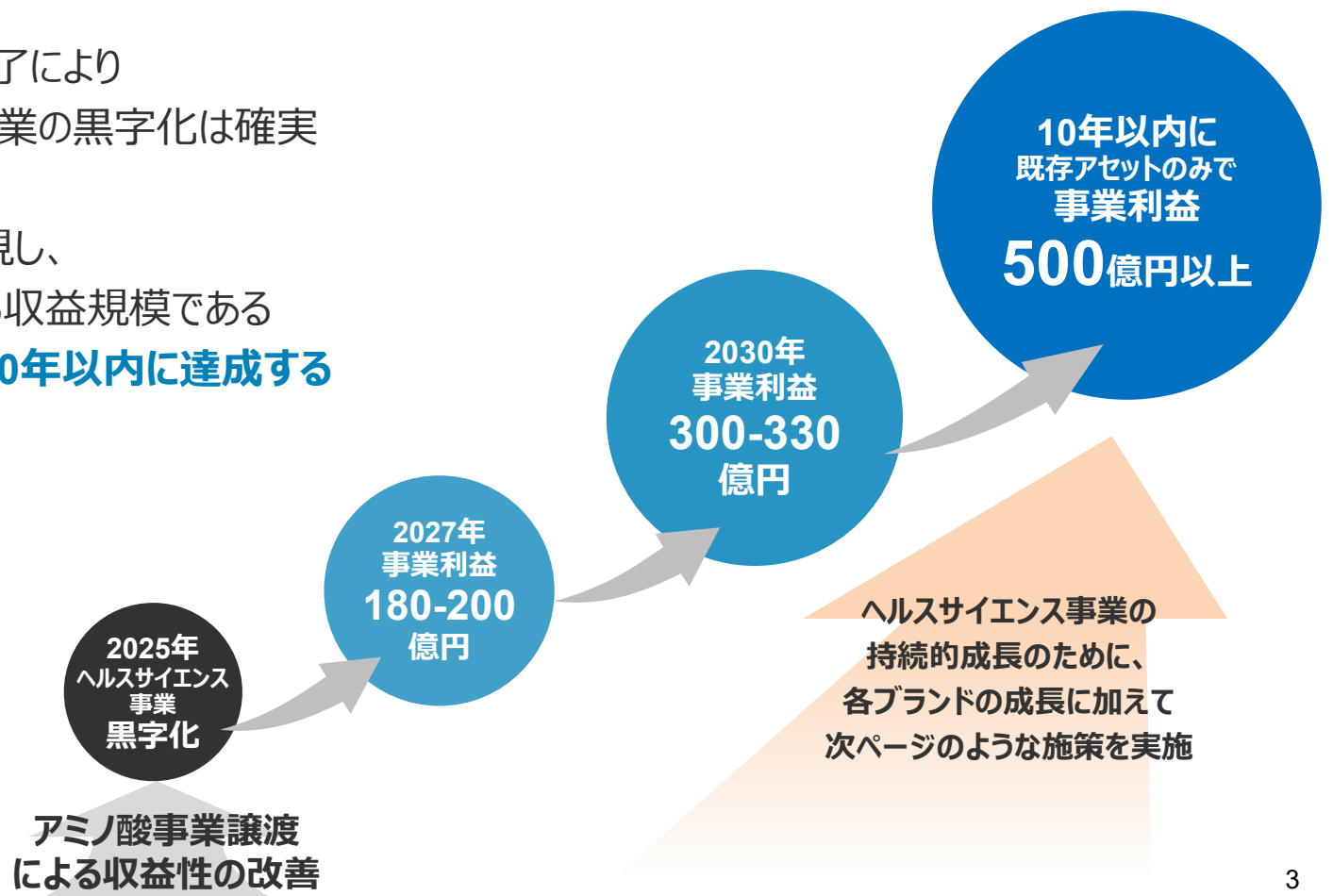
上半期において資本市場の関心が特に高かった事項

-  **ヘルスサイエンス事業の成長規模と確度は？**
-  **酒類事業は今後も主要な収益源か？**
-  **医薬事業の保有意義・割合の考え方は？**
-  **今後の事業ポートフォリオに変化は？**
-  **自己株式取得の実施の可能性は？**

- さて、近年、キリングroupを取り巻く経営環境は、かつてないほどの変化に直面しています。
- 今後の5年、10年先を見据えると、地政学リスクの高まりやAI技術の進化により、変化のスピードはさらに加速していくと考えています。
- このような不確実性の高い時代に、企業価値を持続的に高めるには、資本市場の皆様との対話をこれまで以上に行い、それを経営に反映させることが必要だと考えています。
- 上半期には、国内外の投資家の皆様と対話を重ねてまいりました。
- 本日は、その中でも特に関心が高かったテーマについて、あらためて考えをご説明したいと思います。

アミノ酸事業の早期譲渡完了により
本年度のヘルスサイエンス事業の黒字化は確実

今後は持続的な成長を実現し、
グループの中で存在感がある収益規模である
事業利益500億円以上を10年以内に達成する



© Kirin Holdings Company, Limited

3

- まず、今後の成長を牽引するヘルスサイエンス事業です。
- 7月1日に公表した通り、収益性に懸念のあったアミノ酸事業の譲渡が予定よりも大幅に前倒しで完了しました。
- これにより、ヘルスサイエンス事業は本年度、確実に黒字化できる見通しとなりました。
- 2027年に約200億円、2030年に300億円以上の事業利益を目標としておりますが、これで充分だとは考えていません。
- グループの収益の柱と位置づける以上、事業利益で500億円を超える規模が必要だと考えています。
- この目標は、追加のM&Aに依存せず、現在のアセットで10年以内に確実に達成してまいります。

➤ コストの最適化とトップラインの成長のための施策を次々と実行することにより、収益の成長スピードを上げていく

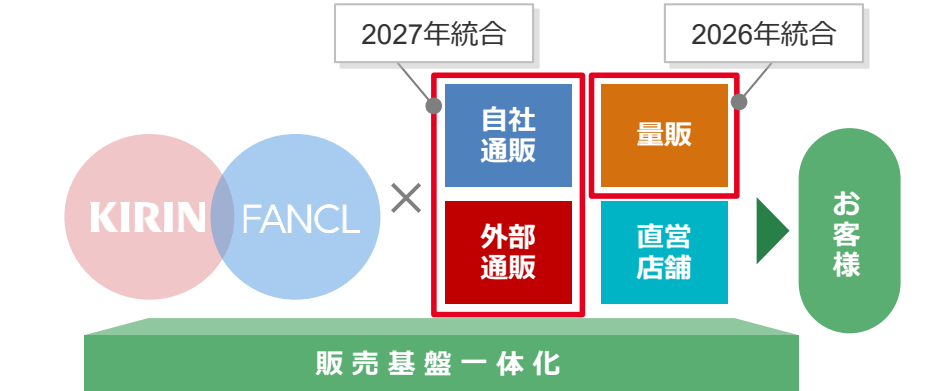
豪州のサプライチェーン変革



- 製造ラインをメルボルンに集約し、物流を外部化するなどサプライチェーンを効率化
- これによりお客様ニーズにさらに柔軟に対応できる体制を整備
- 2028年からコスト削減に寄与

自社拠点	As Is	To Be
製剤ライン	メルボルン	メルボルン
パッケージングライン	シドニー	メルボルンの自社工場内に移管
物流倉庫	シドニー郊外	メルボルン近郊にて外部委託

FANCLとKIRINの国内事業基盤統合



- 販売基盤について、2026年に量販を、2027年に通販を統合
- FANCLのシステムとノウハウを活用したCRM強化により、KIRINサプリメントの飛躍的成長を実現
- 将来的に2ブランドの成長に伴うコスト増の最適化が可能

© Kirin Holdings Company, Limited

- この500億円の達成に向けて、現在進行中の施策を紹介します。
- 自社で進めることのできるコスト削減策の一つとして、豪州のサプライチェーン再構築があります。
- 現在、分散している製造・物流拠点をメルボルンに集約することで、Blackmoresのサプライチェーンを最適化します。これにより、2028年以降、コスト効果が期待できます。
- また、FANCLとの販売基盤の統合も順調に進行しており、2026年には量販、2027年には通販の統合を予定しています。
- これにより将来的なコスト増加の抑制に加え、統合による効果でKIRINブランドのサプリメント事業の成長も加速することを見込んでいます。

➤ コストの最適化とトップラインの成長のための施策を次々と実行することにより、収益の成長スピードを上げていく



スキンケアとサプリメントの両事業を、成長率の高い海外市場で着実に伸ばしていく



スキンケア事業

- FANCLの製品を、成長が見込める東南アジア・中国を中心に海外展開
- ブランドは国ごとに最適なブランドを選択する
- Blackmoresの事業基盤を活用



サプリメント事業

- 各国でのブランド強化・展開拡大
- 以下の掛け合わせで成長を実現
 - ◆ 単価アップ
 - ◆ 既存国の新チャネルに進出
 - ◆ 新しい国への参入
- グループのアセットを活用して高マージンの新商品を次々と上市
 - ◆ キリンの研究開発力による素材の活用（プラズマ乳酸菌、シチコリンなど）
 - ◆ AIを活用した新商品開発
 - ◆ 規制対応力や販路

内外アプローチを
店頭やECで訴求

新たな商品・
サービスを開発

APAC市場の高い成長率

プラズマ乳酸菌

豪州で2027年上市予定

シチコリン

2026年より順次上市予定

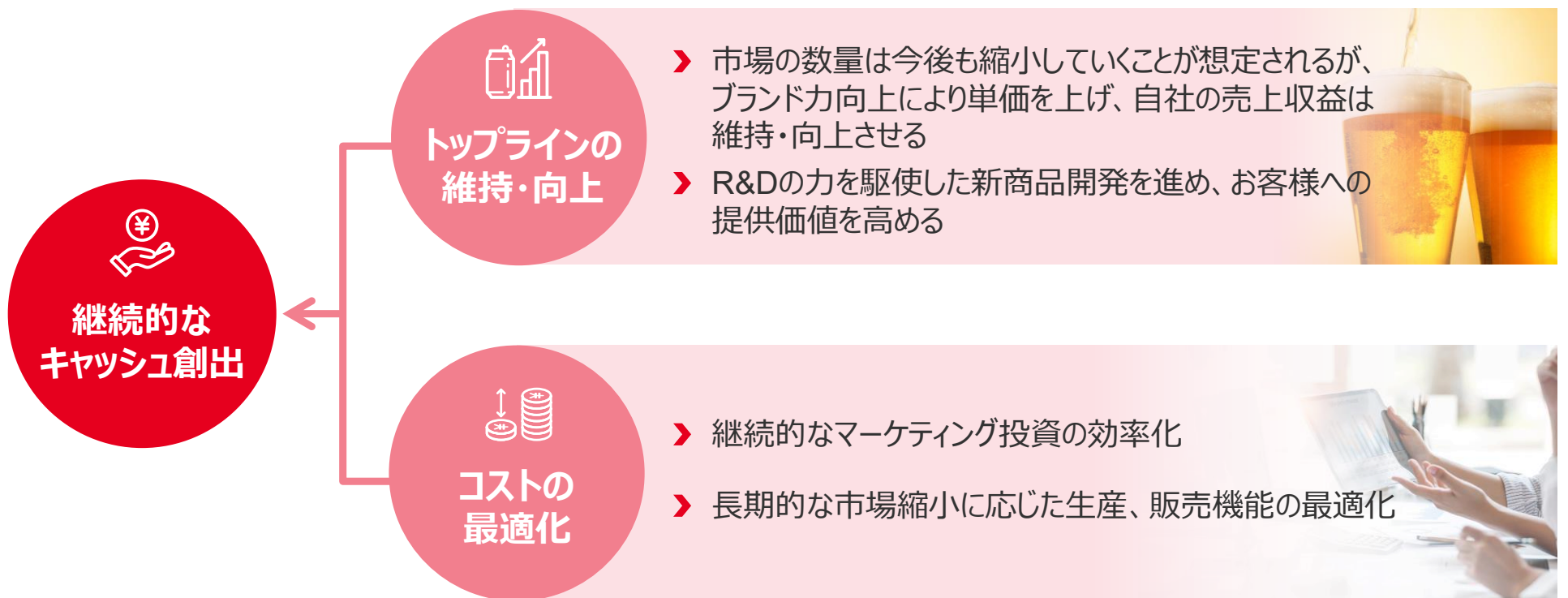


© Kirin Holdings Company, Limited

5

- 収益拡大には、トップラインの成長も不可欠です。
- スキンケアとサプリメントの両事業を、高い成長が見込める海外市場で積極的に展開してまいります。
- スキンケア事業については、FANCLによる製品を成長余地の大きい東南アジアや中国で展開していきます。
- この展開にあたっては、Blackmoresの事業基盤を活用しつつ、国ごとに最適なブランドを選択することで、効率的かつ効果的に市場への浸透を図ります。
- サプリメント事業については、すでに多くの国でブランド展開をしていますが、今後は新たな販売チャネルやまだ進出していない国への展開により成長を加速させます。
- 加えて、単価アップも重要な成長ドライバーです。グループのアセットを活用し、高いマージンの商品開発を推進します。
- 例えば、プラズマ乳酸菌の新商品や、脳機能に作用するシチコリンを配合した商品など、期待の高い製品群が上市を控えています。
- また、現在、AIを活用した新商品開発も進行中です。
- さらに、スキンケアとサプリメントの両事業を活かした「内（うち）と外からのアプローチ」を、実店舗やEコマースを通じて訴求し、新たな商品やサービスの展開も視野に入れています。
- このようにグループ全体で収益拡大の道筋が見えてきました。今後も適宜進捗をお知らせしてまいります。

➤ 酒類事業が今後もキリングroupの大きな収益の柱であり続けるための取り組みを継続する



© Kirin Holdings Company, Limited

6

- 投資家の皆様からは、酒類事業の将来的なキャッシュ創出力についても多くのご質問をいただいております。
- 酒類事業が主要な収益源であるという位置づけは、今後も変わりません。
- 継続的なキャッシュ創出には、トップラインの維持・向上とコスト最適化の両輪を回すことが不可欠です。
- ビール市場は数量ベースでは縮小傾向にありますが、我々の売上収益の金額は堅調に推移しております。
- これはブランド力の強化と、着実な価格戦略の成果によるものです。
- 今後は、キリンのR&Dの力を活かし、より付加価値の高い商品の開発に注力します。
- もう一つはコストの最適化です。
- 市場における激しい競争下では、マーケティングのためのコストが上がる傾向にありますが、利益成長のために、常にコスト削減を図っていきます。
- また、以前ご紹介した、競合との生産・物流機能の一步進んだ協働も視野に入れ、市場の規模に応じた事業構造の見直しも行っていきます。

医薬とヘルスサイエンスの価値向上

ヘルスサイエンス事業の成長・競争力強化に必要な事業



R&Dの過程で生まれる
素材や知的財産は
医薬とヘルスサイエンス
の両事業で活用可能

素材・IP

医薬

ヘルス
サイエンス



協和キリンの技術を
ヘルスサイエンスへ応用

例) 薬効最適化技術の
サプリメントへの応用



医薬とヘルスサイエンス
の中間領域での協働

例) 病後のアピランスケアの
取り組み



両社間での
相互の人財交流

例) ヘルスサイエンス研究所で
協和キリンの社員が活躍

協和キリンの新薬開発力

直近の開発進捗は満足できる水準にはない

Kyowa KIRIN

協和キリンの
抗体医薬の強み

Orchard
therapeutics

Orchardの細胞遺伝子
治療研究の強み



AIやデータサイエンスによる創薬手法の進化

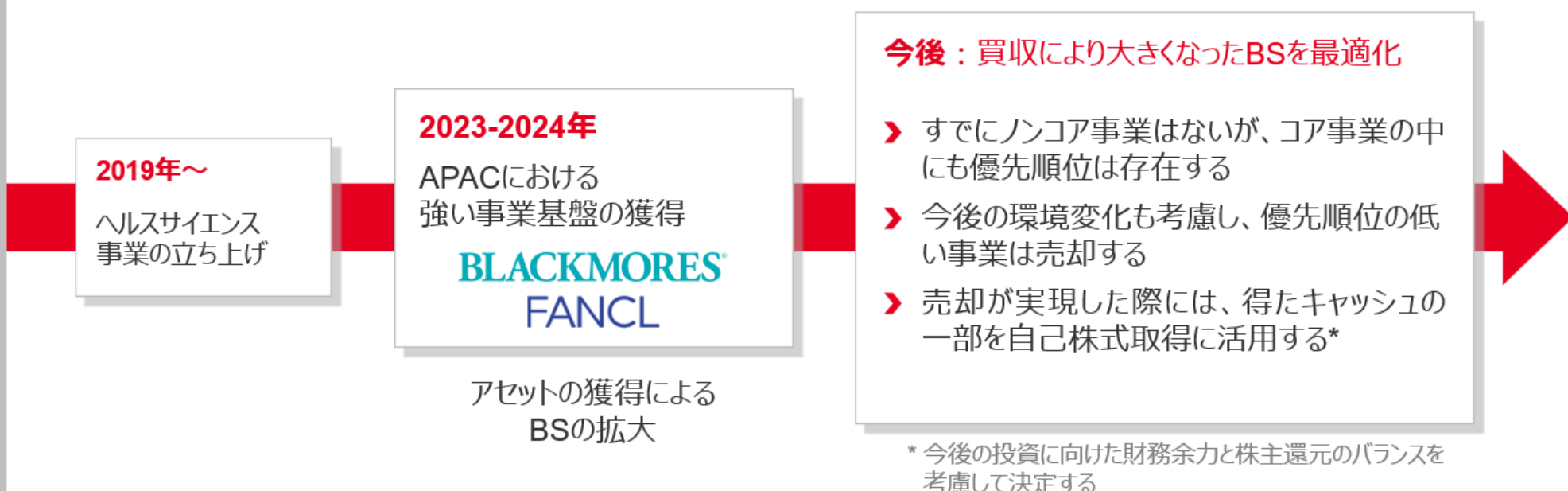
開始したばかりの上記取り組みを加速することで、
創薬の力を飛躍的に伸ばしていく

保有する割合については今後も継続的に議論をする一方で

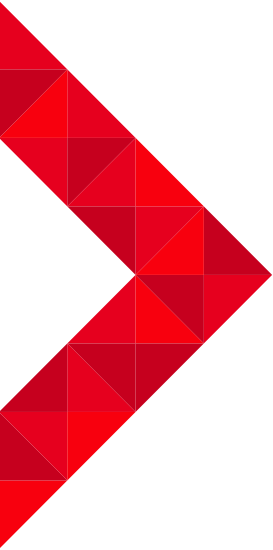
グループで医薬事業を保有する意義をこれまで以上に高めていく

- また、医薬事業の今後についても、高いご関心をいただいております。
- 医薬事業はキリンのR&Dから生まれ、その技術力を背景に40年にわたり成長してきた重要な事業です。
- 現在では、ヘルスサイエンス事業の拡大においても、その存在が必要だと考えています。
- 例えば、プラズマ乳酸菌など、医薬とヘルスサイエンスの両事業で活用可能な素材も出てきているように、2つの事業の境目は次第になくなっていくと考えています。
- また、協和キリンの技術をサプリメントに応用する検討や、医薬の枠を超えた分野にいらっしゃる患者さんやお客様のニーズに応える協働の取り組みも推進中です。
- ヘルスサイエンスの研究所では医薬の出身者が活躍するなど、人財交流も活発に行っています。
- 一方で、医薬事業の中長期的な収益力を支える新薬の開発力には課題があり、近年はパイプラインの開発中止が続いています。私は、この状況には決して満足していません。
- 協和キリンでは、抗体医薬と遺伝子治療技術を融合させた新たな創薬体制の構築、そして、創薬におけるAI活用などを、今後、より加速させていくことが必要です。
- これらの、ヘルスサイエンス事業への貢献と新薬開発力の向上の2つにより、グループ内に医薬事業を持つ意義がさらに高まると考えています。

➤ 買収により膨らんだBSは、常に最適な形に見直していく。追加的な株主還元も含めて総合的に判断する



- 2019年にヘルスサイエンス事業を立ち上げて以来、2つの大型M&Aを実施しました。
- 今後は、獲得したアセットから着実にリターンを創出するとともに、大きくなったバランスシートの最適化にも取り組みます。
- その一環として、事業ポートフォリオの見直しの議論を進めています。
- ノンコア事業については整理が完了しておりますが、コア事業の中にも優先順位は存在します。
- 優先順位が低い事業については、売却をすべきだと考えています。
- 株主還元も重要な優先事項ですので、売却が実現した場合には、自己株式の取得を実施する方向で検討しています。
- 今後も、投資家の皆様との対話を積み重ね、課題を一つずつ解決することで、企業価値向上を実現してまいります。
- キリングroupの次なる成長ステージに、ぜひご期待ください。



2025年 第2四半期決算概要

Joy brings us together



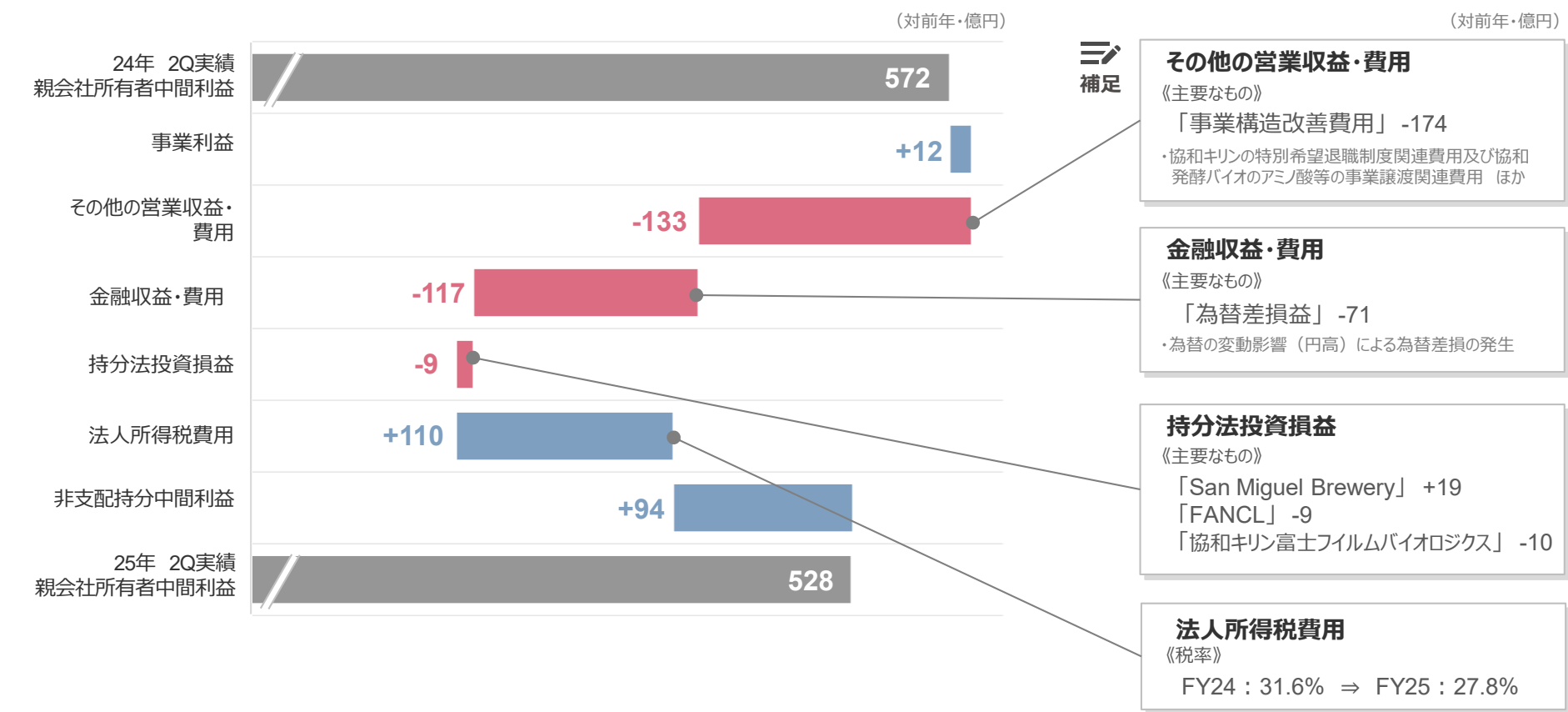
- 皆様、こんにちは。麒麟ホールディングスの秋枝です。
- 私からは、決算概要についてご説明いたします。

(億円)	25年2Q 実績	24年2Q 実績	増減	%
売上収益	11,363	10,958	405	3.7%
事業利益 *	942	931	12	1.3%
税引前中間利益	838	1,085	-248	-22.8%
親会社の所有者に帰属する 中間利益	528	572	-44	-7.7%
期中平均株式数 (百万株)	810	809	0	0.0%
EPS (円)	65	71	-6	-7.7%

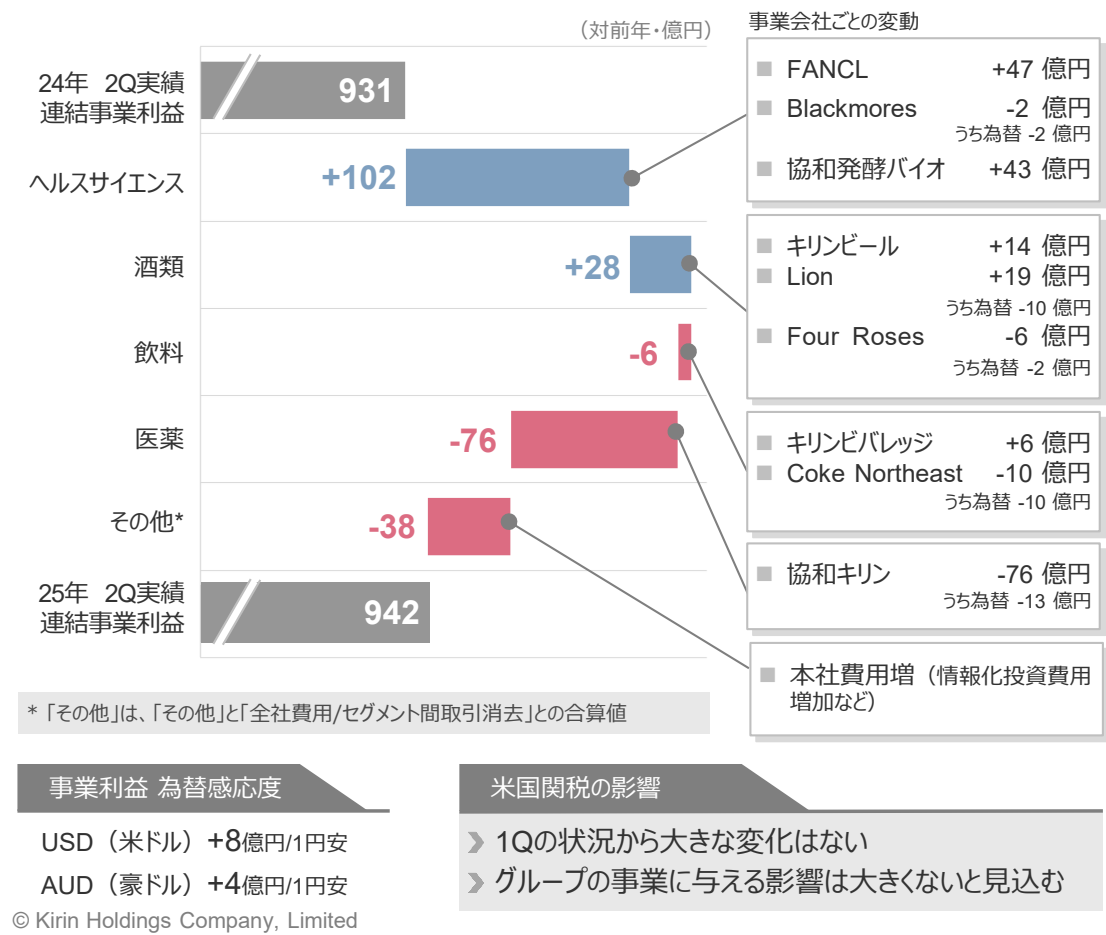
- 協和キリンの特別希望退職制度による事業構造改善費用の発生や円高方向への為替相場の変動影響により、税引前中間利益と親会社所有者中間利益は前年を下回って推移
- EPSは、親会社所有者中間利益の減少により対前年減で推移
- 他方で、事業利益は、各事業の順調な進捗とFANCLの年初からの寄与により、計画・前年を上回って推移

* 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。

- 連結の売上収益と事業利益は、前年同期比で増収増益となりました。
- 事業利益は、各事業の順調な進捗により、前年だけでなく、計画も上回って推移しています。
- 一方で、一時的コストや為替差損等により、親会社所有者利益とEPSは前年を若干下回る結果となりました。



- 親会社所有者利益の減益要因は、事業構造改善費用と為替差損です。
- 事業構造改善費用は、協和キリンの特別希望退職制度による影響が最も大きく、加えてアミノ酸事業譲渡に伴う一時費用も発生しました。
- 為替は、米ドル・豪ドルともに円高方向に推移したことが影響しています。
- 為替要因を除けば、対前年では親会社所有者利益も増益だったと言えます。



ポイント

ヘルスサイエンス事業

- ▶ FANCLは値上げをした国内サプリメントや「アテニア」好調継続等、全体で堅調に推移
- ▶ 協和発酵バイオのアミノ酸事業における仮需による業績改善が継続
- ▶ アミノ酸等の事業譲渡が3Q期首の7/1に完了

酒類事業

- ▶ 国内では4月の価格改定後の数量減が想定以上であった
- ▶ 豪州市場は依然として縮小傾向にあるものの、減少幅は過去数年と比べて緩やかである

医薬事業

- ▶ KHK4083のPh3試験は順調に進捗。研究開発費増加や昨年のAPAC事業再編に伴う売上減少などに伴い、減益

- 事業利益を牽引したのはヘルスサイエンス事業で、FANCLの連結化に加え、協和発酵バイオのアミノ酸事業譲渡前の仮需も寄与しました。
- 酒類事業は厳しい競争環境下でも、増益を確保しています。
- 医薬事業は減益が継続していますが、年初計画どおりで進捗しています。
- 事業会社ごとの増減の詳細は、後ほどご確認ください。
- なお、米国関税による影響の見通しに1Qからの大きな変化はありません。

- 第2四半期における通期業績予想の修正はない
- 協和キリンの特別希望退職制度関連費用やアミノ酸等の事業譲渡に伴う一時費用、為替差損など、事業利益より下に減益要因はあるが、協和発酵バイオの事業利益上振れや、その他のリカバリー策等を講ずることで、期初計画のEPS185円の達成を目指す

セグメントの見通しのポイント



ヘルスサイエンス事業

- 協和発酵バイオ：アミノ酸の事業譲渡の早期完了により赤字幅は縮小するものの、赤字は継続する見込み
- FANCL・Blackmores：足元の販売動向から売上未達リスクがあるものの、事業利益は年初計画の達成を目指す



酒類事業・飲料事業

- キリンビール：4月価格改定後の想定以上の数量減により若干の売上未達リスクがあるが、コスト最適化により事業利益は達成を見込む
- Lion：北米クラフトは米国の景気後退によるビール消費の縮小の影響を受けて売上収益・事業利益ともに未達のリスクはあるが、消費が底を打ちつつある豪州でカバーをして年初計画の達成を見込む
- キリンビバレッジ・Coke Northeast：いずれも若干の売上未達リスクがあるが、事業利益は達成を見込む



医薬事業

- 協和キリン：2Qまでは研究開発費の計上が増加したことで減益となったものの計画通りに進捗し、通期も年初計画通りの着地を見込む

- 通期の業績予想修正は今回、行いません。
- 事業利益以下では、一時コスト等による下振れリスクはありますが、グループ全体でカバーし、期初に設定したEPSの達成を目指します。
- 各セグメントの事業利益見通しは、基本的に年初計画通りの着地を見込んでおります。

- 昨年11月に発表した事業譲渡を前倒しで完了。残る事業も早期に構造改革の取り組みを進めていく
- 今後はスペシャリティ事業に注力するが、全体の事業規模は大幅に縮小。2027年に黒字化を目指す

アミノ酸事業等の事業譲渡完了

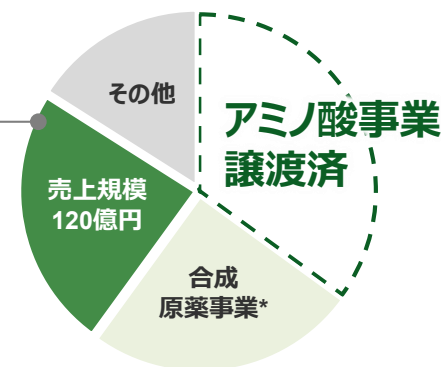
- 7月1日に中国の大手バイオ産業会社への事業譲渡完了
- 譲渡前倒しにより、事業利益の赤字額は減少見込み
- 事業譲渡に伴う一時コスト(契約にかかる弁護士費用や退職費用等)を計上

早期に構造改革に注力する体制が整った

今後の事業規模

- 今後はシチコリン等のスペシャリティ事業に注力
- 全体の事業規模は大幅に縮小

協和発酵バイオの売上収益構成



* 協和ファーマケミカルによる合成原薬事業等。
主要な商品はトラネキサム酸とプロスタグランジン。

- 医薬用アミノ酸製品（譲渡対象外で終売予定）に供給責任があり、2026年まで国内の製造体制の維持が必要
- このことから、2026年までは人件費を中心とした固定費の負担が重く、赤字が継続する
- 2026年中に、抜本的な固定費削減を終え、2027年には黒字化を達成する

- アミノ酸事業の譲渡を早期に完了させることで、協和発酵バイオの事業利益は、年初計画より赤字幅が減少する見込みです。
- 一方で、事業利益以下で発生する一時コストが想定より増加する見込みです。
- 今後は、シチコリンを始めとしたスペシャリティ事業に注力しますが、アミノ酸事業の譲渡により事業規模は大きく縮小します。合成原薬事業の協和ファーマケミカルなどを除くと、スペシャリティ事業の事業規模は120億円程度になります。
- なお、アミノ酸事業の多くは売却しましたが、すでに終売が決まっていた品目は梅花への譲渡対象外となっています。これらの医薬用アミノ酸は当局から供給責任を果たすことを求められており、最終的に2026年期央前後まで製造する必要があります。
- そのため、防府工場の製造体制を製造終了まで維持せざるを得ないため、2026年までは赤字が継続します。2026年中に製造体制縮小を完了させ、2027年には黒字化させます。

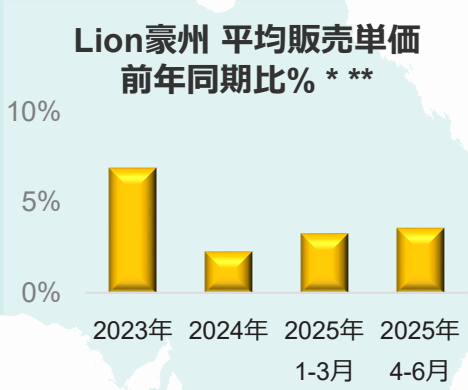
▶ 国内では、ブランドファミリーのブランド力に寄与するマーケティング活動により、
一番搾りブランドが市場をアウトパフォーム

▶ 豪州では、健康ニーズを捉えた商品群の好調もあり、
数量が市場をアウトパフォームし対前年もプラスで進捗
▶ 単価も過去から継続的に上げられており豪州では増収

一番搾りブランド計
1-6月 対前年 + **5%**



各ブランドから発売した
ULTRAシリーズが好調



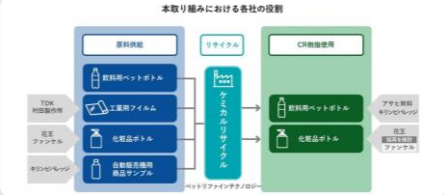
- 酒類事業は日本及び豪州で堅調さが継続しています。
- 国内では、一番搾りブランド全体への価値向上を狙って発売した「一番搾りホワイト」の好調も寄与し、一番搾りブランド合計で、対前年 5 % 増となっています。
- オセアニアでは、麒麟ビールの糖質オフ技術を活用した健康系のウルトラシリーズが好調で、市場全体のマイナス基調が続く中、数量ベースでも対前年プラス、マーケットシェアもアップしています。
- また、高単価商品の拡売や、コストアップに対応した適切な値上げの実施などによって、厳しい市場環境の中でも、販売単価は継続的にアップしています。このように利益を重視した販売方針の成果で、オセアニア全体の利益も増益となっています。
- 私からのご説明は以上となります。
- ご清聴ありがとうございました。

Environment

ペットボトル以外のPET樹脂などから飲料用ペットボトルへ再生

業界を超えた9社での連携により、飲料用ペットボトルと非食品用途PET*を原料とするケミカルリサイクルにより各種ペットボトルへリサイクルする取り組みを開始

* ポリエチレンテレフタレート の略。





詳細はこちら

Social

「氷結®mottainaiプロジェクト」が企業横断プロジェクトへと進化

キリンビールは、オイシックス・ラ・大地社とビビッドガーデン社と協働して果実のフードロス削減・果実農家支援を目指す取り組みを開始





詳細はこちら

スリランカ紅茶農園の社会的・環境的インパクト評価に向けた共同研究を開始

キリンホールディングスは、東京大学と共同して、スリランカ紅茶農園従業員のウェルビーイングとネイチャー・ポジティブに向けた取り組みの社会的・環境的インパクト評価に向けた研究を開始



詳細はこちら

キリングroupで「子どもの健康」をサポートする「キリンキッズケア」プロジェクト始動

未来を担う子どもたちにフォーカスを当て、子どもの健やかな毎日をサポートする「キリンキッズケア」を始動





詳細はこちら

豪州ニューサウスウェールズ州の洪水復旧を応援

LionはTooheysブランドにおいて、豪州ニューサウスウェールズ州で発生した洪水からの復旧を応援するためドネーションを実施





詳細はこちら

外部評価

CDP「サプライヤーエンゲージメント評価」で7年連続で最高評価を獲得

CDPの「サプライヤーエンゲージメント評価」で、「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」に選出





詳細はこちら

開示媒体

「統合レポート2025」発行

4事業を持つ多様で盤石な事業ポートフォリオ経営で、持続的な成長に向けて価値創造に取り組む姿を表現



「環境報告書2025」発行

ISSB（国際サステナビリティ基準審議会）基準を取り入れ統合的な環境経営情報を開示

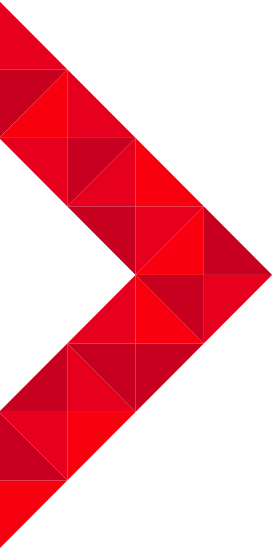




詳細はこちら

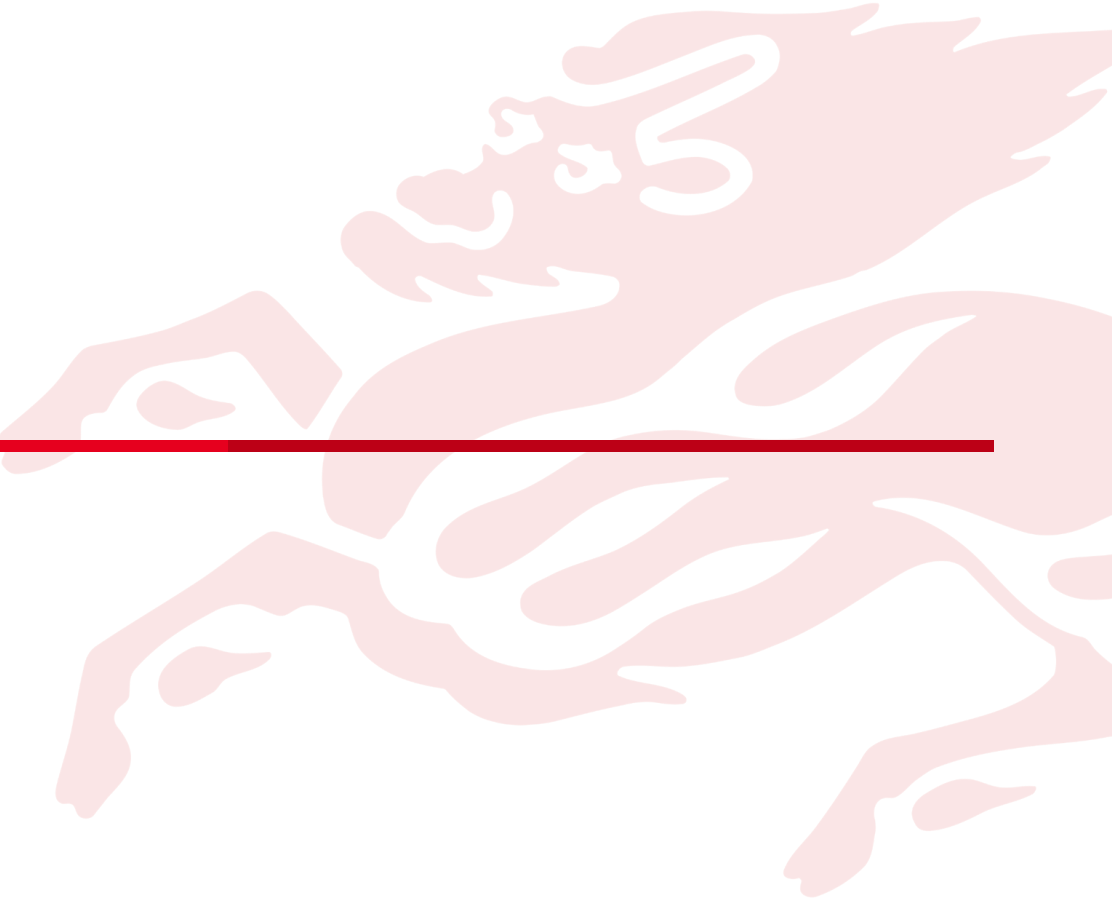
© Kirin Holdings Company, Limited

16



資料編

Joy brings us together



2025年度 2Q実績：セグメント別 売上収益



(億円)		2025年2Q実績	2024年2Q実績	増減	%
連結 売上収益		11,363	10,958	405	3.7%
酒類		4,926	5,125	-199	-3.9%
	麒麟ビール	3,014	3,103	-89	-2.9%
	Lion	1,312	1,433	-121	-8.5%
	うち豪州・NZ	870	952	-82	-8.6%
	うち北米クラフト他	442	481	-40	-8.3%
	Four Roses	122	125	-2	-1.8%
	その他・内部及びセグメント間取引消去	478	464	14	3.0%
飲料		2,718	2,700	18	0.7%
	麒麟ビバレッジ	1,253	1,237	16	1.3%
	Coke Northeast	1,423	1,417	6	0.4%
	その他・内部及びセグメント間取引消去	42	46	-4	-8.5%
医薬		2,305	2,328	-23	-1.0%
	協和麒麟	2,307	2,330	-23	-1.0%
	セグメント間取引消去	-2	-1	-0	—
ヘルスサイエンス		1,272	696	577	82.9%
	FANCL	544	—	544	—
	Blackmores	329	334	-4	-1.3%
	協和発酵バイオ	299	254	45	17.8%
	その他・内部及びセグメント間取引消去	100	108	-8	-7.4%
その他		141	109	33	30.0%

2025年度 2Q実績：セグメント別 事業利益



(億円)

連結 事業利益	
酒類	麒麟ビール
	Lion
	うち豪州・NZ
	うち北米クラフト他
	Four Roses
	その他
飲料	麒麟ビバレッジ
	Coke Northeast
	その他
医薬	協和麒麟
ヘルスサイエンス	FANCL
	Blackmores
	協和発酵バイオ
	その他
その他	
全社費用・セグメント間取引消去	

2025年2Q実績	2024年2Q実績	増減	%
942	931	12	1.3%
532	503	28	5.7%
318	304	14	4.5%
126	108	19	17.2%
86	64	22	34.7%
40	44	-4	-8.5%
49	55	-6	-11.1%
39	36	2	6.7%
295	301	-6	-2.0%
75	69	6	8.2%
215	224	-10	-4.2%
6	8	-2	-24.9%
335	411	-76	-18.4%
335	411	-76	-18.4%
86	-16	102	—
47	—	47	—
29	31	-2	-7.6%
12	-31	43	—
-2	-16	14	—
-6	-3	-3	—
-300	-265	-35	—

FANCL

(億円)	25年 2Q実績*	[参考]	25年2Q 実績	24年2Q 実績	%
売上収益**	544	売上収益**	544	521	4.5%
化粧品(スキンケア)	304	化粧品 (スキンケア)	304	292	4.2%
サプリメント	209	サプリメント	209	198	5.1%
事業利益*** [事業利益率]	47 8.7%				

[参考]	25年 2Q実績 地域別金額 対前年増減	%
	国内	1%
	海外	52%

・ FANCLの連結取り込み開始は24年4Qのため、1Qから3Qまでの前年実績記載はない
** その他事業を含む
*** PPA(Purchase Price Allocation)による無形資産等の償却費を含む

売上
収益
(参考)

化粧品(スキンケア)事業：
▶「アテニア」好調継続や、海外で前年から後ろ倒しした分の出荷があったことにより、全体として増収となった

サプリメント事業：
▶ 国内は前年に実施した大型施策の反動影響は残るが、4月に実施した値上げや海外におけるセルアウトが好調に推移し、全体として増収となった

事業
利益
(参考)

▶ 増収に伴う粗利の増加に加え、広告販促費の減少により増益となった
※キリン連結取込前(日本基準・無形資産償却前)

トピック

▶ 4月上市の抗老化サプリ「ウェルエイジプレミアム」は、計画超過により出荷停止となっているが、3Qに販売を再開予定

Blackmores

豪ドルベース (million AUD)	25年2Q実績	24年2Q実績	増減	%
売上収益*	352	330	23	6.9%
豪州・NZ	158	147	11	7.5%
東南アジア・韓国	93	79	14	17.7%
中国	100	101	-1	-1.1%
事業利益** [事業利益率]	31 8.8%	31 9.4%	0	0.1%

* その他受託業務を含む合計
** PPA による無形資産等の償却費を含む
通期予想レート：95.00円(豪ドル) /25年2Q実績：93.52円(豪ドル)
24年2Q実績：101.27円(豪ドル)

売上
収益

▶ 豪州・東南アジアを中心に主要市場で増収を実現
・ 豪州・NZ：セット販売等の販促や新商品に下支えされ、昨年からの好調なモメンタムが継続
・ 東南アジア・韓国：マレーシア・インドネシアを筆頭に、引き続き複数の注力商品が好調に推移
・ 中国：輸出チャネルにおけるディストリビューターとの取組拡大は進捗しているものの、引き続き市場環境は厳しく、減収

事業
利益

▶ 増収を達成した一方で、成長投資のために積極的に販促費等を投下した結果、事業利益は前年並みの水準となった

(億円)	25年2Q実績	24年2Q実績	増減	%
売上収益	3,014	3,103	-89	-2.9%
ビール類計*	2,282	2,360	-77	-3.3%
RTD	526	523	4	0.7%
ノンアルコール飲料	42	46	-4	-9.1%
酒税売上収益	1,858	1,886	-28	-1.5%
事業利益	318	304	14	4.5%
[事業利益率]**	17.1%	16.1%		

* 2025年度よりカテゴリー開示は販売数量ベースから金額ベース（売上収益）の前年比へ変更
** 対酒税売上収益

24年2Q 事業利益（億円）	304	主な内容
酒類等 限界利益減	-7	ビール類計 △45億 ビール類以外計 △11億 価格改定・品種構成差異等 49億
対前年増減 原材料費減	11	市況影響等
販売費減	13	マーケ費減等
その他費用増	-4	経費増 他
計	14	
25年2Q 事業利益	318	

(千KL)	25年2Q実績	24年2Q実績	増減 %	市場（カテゴリー）
一番搾りブランド計	177	168	5.4%	±0%
一番搾り計	138	139	-0.7%	±0%
晴れ風	30	36	-16.3%	±0%
淡麗グリーンラベル	61	66	-7.6%	-8%***
本麒麟	74	86	-13.0%	-8%***
氷結ブランド計	137	140	-1.9%	3%

*** 発泡酒・新ジャンル（発泡酒②）合算のエコノミーカテゴリー前年比を記載

- 売上収益
- 事業利益
- 4月の価格改定以降、市場全体の販売数量が落ち込んだ影響もあり、減収となった

➤ 「一番搾りブランド計」は、4月に新発売した「一番搾りホワイトビール」が好調で、一番搾り製品内でのカニバリも想定より少なく、前年・市場を上回った

➤ 販売数量減により限界利益は減ったものの、市況影響による原材料費減や、マーケ費用の投下タイミングの影響もあり、増益となった

豪ドルベース (million AUD)	25年2Q実績	24年2Q実績	増減	%
売上収益	1,403	1,415	-12	-0.9%
うち豪州・NZ	931	940	-9	-1.0%
うち北米クラフト他	472	475	-3	-0.7%
事業利益 [事業利益率]	135 9.6%	107 7.5%	29	26.9%
うち豪州・NZ [事業利益率]	92 9.9%	63 6.7%	29	45.9%
うち北米クラフト他 [事業利益率]	43 9.1%	43 9.1%	-0	-0.9%

通期予想レート：95.00円 (豪ドル) / 25年2Q実績：93.52円(豪ドル)
24年2Q実績：101.27円(豪ドル)

豪州・NZ事業利益増減 (million AUD)

24年2Q 事業利益		63
豪州・NZ	数量	1
	その他*	28
25年2Q 事業利益		92

* 本社コストは、豪州・NZを含む

販売数量前年比

豪州・NZ・北米クラフト他合計	-0.8%
豪州のみ	1.3%

豪州・NZ

売上
収益

- ▶ 豪州では「Hahn」及び「Stone&Wood」の販売が前年・市場を上回り好調に推移し増収となった
- ▶ 一方で、市場悪化に伴うNZの数量減が影響し、豪州・NZトータルで前年並みとなった

事業
利益

- ▶ 豪州の数量増や各エリアでの単価増加による売上総利益増加に加え、構造改革に伴う固定費の削減、費用投下タイミングのズレもあり大幅増益となった

北米クラフト他

売上
収益

- ▶ 「Voodoo Ranger」ブランドの堅調な販売により市場を上回ったものの、外部環境の悪化に伴う市場縮小の加速が影響し、前年並みとなった

事業
利益

- ▶ 数量減があったものの販売状況を加味したコスト削減や、費用の投下タイミングの影響もあり、前年並みとなった

Kirin Beverage

(億円)	25年2Q実績	24年2Q実績	増減	%
売上収益	1,253	1,237	16	1.3%
ヘルスサイエンス飲料	198	165	33	19.7%
事業利益 [事業利益率]	75 5.9%	69 5.6%	6	8.2%
販売数量 (万ケース)	25年2Q実績	24年2Q実績*	増減	%
午後の紅茶	2,234	2,365	-5.5%	
生茶	1,231	1,498	-17.8%	

売上
収益

▶ 価格改定に伴う単価上昇及びヘルスサイエンス飲料の売上拡大により、増収となった

事業
利益

▶ 原材料費の高騰や販売数量の減少の影響を、価格改定の効果によって吸収し、増益となった

*プラズマ乳酸菌入り飲料等の一部商品について、「ヘルスサイエンス飲料」とする算出方法への変更に伴い、2024年2Qの数字を遡及修正しています。

Coke Northeast

USDベース (million \$)	25年2Q実績	24年2Q実績	増減	%
売上収益	965	920	45	4.9%
事業利益 [事業利益率]	145 15.1%	145 15.8%	0	0.0%
通期予想レート：145.00円（米ドル） / 25年2Q実績：147.48円(米ドル) 24年2Q実績：154.06円(米ドル)				

売上
収益

▶ 営業活動による販売数量の維持、及び価格マネジメントによる単価上昇が寄与し、増収となった

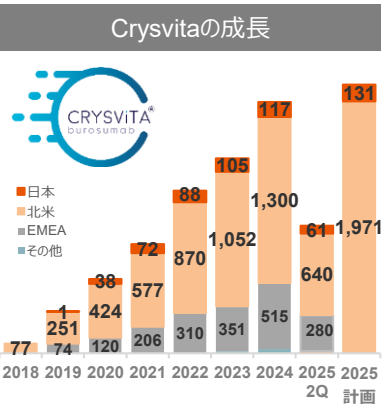
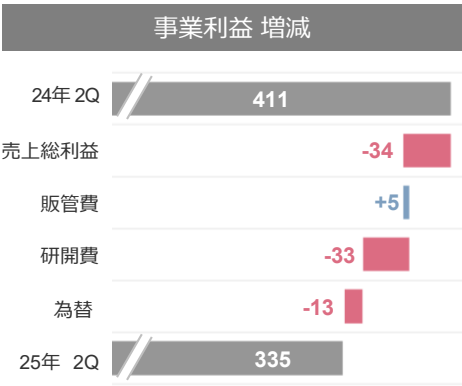
事業
利益

▶ 売上収益の増加に加え、オペレーションの効率化により原材料費等のコスト上昇の影響を相殺し、前年並みとなった

(億円)	25年2Q実績	24年2Q実績	増減	%
売上収益	2,307	2,330	-23	-1.0%
事業利益 [事業利益率]	335 14.5%	411 17.6%	-76	-18.4%

(億円)	Crysvita クリスビータ		Poteligeo ポテリジオ	
	25年2Q実績	24年2Q実績	25年2Q実績	24年2Q実績
日本	61	54	7	10
北米	640	587	160	141
EMEA	280	254	49	39
その他	17	13	1	1
合計	998	909	216	190

協和キリンの決算発表はこちら
<https://ir.kyowakirin.com/ja/library/earnings.html>



売上
収益

「Crysvita」と「Poteligeo」の販売が前年を上回り好調に推移したものの、為替のネガティブな影響や日本国内の薬価改定、並びに前年のAPAC事業再編に伴う売上減少の影響により、全体としてはやや減収となった。

事業
利益

売上収益の減少や研究開発費の計上が増加したことにより減益となったものの、計画通りに進捗



2025年7月31日現在

	開発中の疾患 ^{*1}		承認予定年 ^{*2}	開発ステータス	市場規模 ^{*3}	患者さんの数 ^{*4}
Rocatinlimab KHK4083/AMG 451	中等度から重症のアトピー性皮膚炎		2026/2027	P3（グローバル）	★★★★★	16M
	結節性痒疹		TBD	P3（グローバル）	★★★★	1M
	中等度から重症の喘息		TBD	P2（グローバル）	★★★★★	13.5M
Infigratinib KK8398	軟骨無形成症		TBD	P3（日本）準備中	★	6K
Ziftomenib	急性骨髄性白血病 (NPM1変異又はKMT2A再構成)	再発・難治 (2L+)	2025 (単剤、米国)	P2（米・欧）	★★★★	20K
		1次治療 (1L)	TBD	P1（米国）		
KHK4951 tivozanib 点眼	滲出型加齢黄斑変性		TBD	P2（日・米）	★★★★	3810K
	糖尿病黄斑浮腫		TBD	P2（日・米）	★★★★	3470K
OTL-203	ムコ多糖症I型（Hurler症候群）		2029/2030	ピボタル試験 ^{*5} (米・欧)	★	生児出生の 10万人に1人 ^{*6}
OTL-201	ムコ多糖症IIIA型（Sanfilippo症候群A型）		TBD	POC試験 ^{*7}	★	生児出生の 10万人に1人以下

^{*1} 本資料の発表時点で開発中の疾患であり、最終的に規制当局から承認される適応症とは異なる可能性があります。^{*2} 最初に承認が期待される年です。^{*3} 「開発中の疾患」に対する全製品の総和を基に協和キリンが独自に推計した市場規模です。色付き部分はグローバル、それ以外は日本国内についての値です。★: 500億円未満、★★: 500億円以上-1000億円未満、★★★: 1000億円以上-5000億円未満、★★★★: 5000億円以上-1兆円未満、★★★★★: 1兆円以上 ^{*4}協和キリン独自の推計値です。色付き部分はグローバル、それ以外は日本国内についての値です。 ^{*5} P3試験相当。^{*6} 「10万人に1人」はMPS-I全体の値であり、Hurler症候群はこのうちの60%になります。^{*7} P1/2試験相当。



- 販売数量は減少したものの、製造原価の低下や広告費の期ズレにより営業利益は増加
- 当期利益が増加した結果、配当金も増加となった

(百万ペソ)	2024年10月-2025年3月		前年同期
	実績	増減 %	実績
売上高*	78,439	2.7%	76,381
営業利益*	18,204	18.0%	15,425
営業利益率	23.2%	3.0%	20.2%
減価償却費及び償却費他*	3,979	17.1%	3,397
EBITDA (営業利益+減価償却費及び償却費他)	22,183	17.9%	18,822

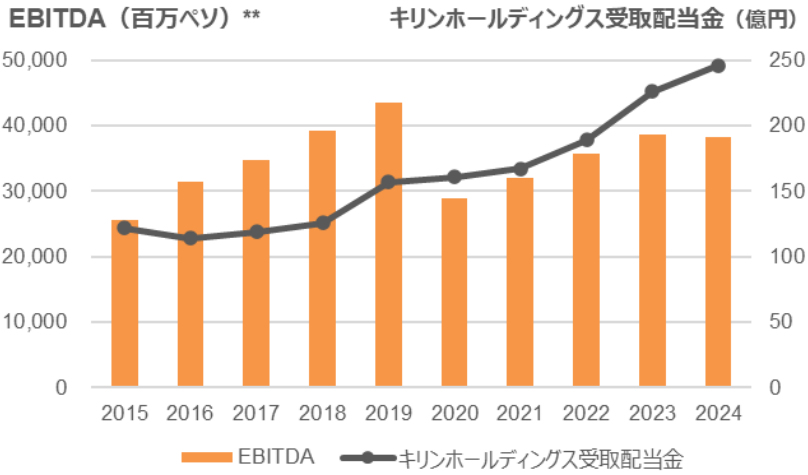
* 現地開示ベース（キリンホールディングス 2025年度2Q決算への取り込み期間：2024年10月～2025年3月）
出所：San Miguel Brewery Inc. Financial Highlights, Quarterly Reports

持分法による連結取込み及びキリンホールディングス受取配当金

(億円)	25年2Q	24年2Q	増減 %
当期利益 (SMB)	362	330	9.7%
連結取込	175	157	12.1%
配当金（億円）	134	120	12.2%
1株当たり配当金（ペソ）	0.68	0.60	13.3%

為替レート：1ペソ= 2.65円（前年同期：2.66円）
（キリンホールディングス 2025年度決算への取り込み期間：2024年10月～2025年3月）
配当金についてはキャッシュインベースで計上

EBITDAと受取配当金の推移



- フィリピンの2025年GDP予測は約5%***
- 堅調な内需が成長を牽引し、2027年頃まで同程度の経済成長率で推移すると予測***
- San Miguel Breweryのフィリピンでの市場シェアは9割を超える

財政状態計算書 キャッシュ・フロー計算書



(億円)	25年2Q 実績	24年4Q 実績	増減
資産合計	33,013	33,542	-529
資本合計	14,073	15,337	-1,265
負債合計	18,940	18,204	736
ROIC*	—	4.1	—
グロスDEレシオ	0.91	0.73	—
ネットDebt／平準化EBITDA**	—	2.39	—
PBR(株価純資産倍率) ***	1.5	1.4	—

ROIC・ネットDebt／平準化EBITDAは4Qのみ開示

(億円)	25年2Q 実績	24年2Q 実績	増減
営業活動CF	673	1,087	-415
投資活動CF	-616	-1,160	545
フリーCF	57	-73	130
財務活動CF	358	-216	574

* 利払前税引後利益／(有利子負債の期首期末平均＋資本合計の期首期末平均) にて算出
** 平準化EBITDA＝事業利益＋減価償却費及び償却費(注)＋持分法適用会社からの受取配当金にて算出
 (注) 減価償却費及び償却費は使用権資産の償却費を除いております。
*** 期末株価終値／（親会社の所有者に帰属する持分／期末発行済株式数（自己株式除く））にて算出



財政状態計算書

- ▶**資産合計**：前年度末が休日であったこと等による営業債権及びその他の債権の減少等により、前年度末に比べ529億円減少して3兆3,013億円となりました。
- ▶**資本合計**：FANCLの追加取得に伴う非支配持分の減少及び為替変動の影響等によるその他の資本の構成要素の減少等により、前年度末に比べ1,265億円減少して1兆4,073億円となりました。
- ▶**負債合計**：前年度末が休日であったこと等による営業債務及びその他の債務の減少があった一方で、新規発行によるコマーシャルペーパーや社債の増加等により、前年度末に比べ736億円増加して1兆8,940億円となりました。
- ▶**グロスDEレシオ**：有利子負債が19%増加したことに加え、自己資本が5%減少したことで、前年度末から増加しました。
- ▶**PBR**：期末株価終値が1%低下した一方で、親会社の所有者に帰属する持分も5%減少したことから、前年度末から増加しました。

キャッシュ・フロー計算書

- ▶**営業活動CF**：営業活動による資金の収入は前年同期に比べ415億円減少の673億円となりました。運転資金の流出は300億円増加、法人所得税の支払額は68億円減少しました。
- ▶**投資活動CF**：投資活動による資金の支出は前年同期に比べ545億円減少の616億円となりました。事業譲渡により169億円の収入がありました。一方、有形固定資産及び無形資産の取得については前年同期に比べ38億円増加の722億円を支出、また、預託金の預入により77億円を支出しました。
- ▶**財務活動CF**：財務活動による資金の収支は358億円の収入（前年同期は216億円の支出）となりました。コマーシャル・ペーパーの増加により1,080億円、社債の発行により1,000億円の収入がありました。一方、非支配持分からの子会社持分取得により816億円、配当金の支払により357億円、社債の償還により250億円、長期借入金の返済により200億円の支出がありました。

➤ キリンホールディングス
IR情報



<https://www.kirinholdings.com/jp/investors/>

➤ キリンホールディングス
Investor's Guide*



<https://www.kirinholdings.com/jp/investors/guide/>

➤ キリンホールディングス
統合レポート



<https://www.kirinholdings.com/jp/investors/library/integrated/>

* 「Investor's Guide」は、投資家様向けにキリングループの経営計画、事業概要や各事業の保有意義などをまとめた資料です。

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.

