

KIRIN

Investor Day 2024

CSV経営の進捗報告

2024年12月18日

キリンホールディングス株式会社

常務執行役員 CSV戦略 広報戦略担当 藤川 宏



- ▶ 祖業の酒類・飲料事業を持続し収益性を高めながら、ヘルスサイエンス事業や医薬事業で成長をドライブするキリンの長期経営構想（KV2027）を、企業の社会的存在価値の視点から表現したのがCSVパーパスであり、裏表の関係で一体のもの。



アルコール・リスクに適応する
ため、ヘルスサイエンス事業の
ポートフォリオを拡充

酒類・飲料事業の持続とESG
投資の促進（トランスフォー
メーションの支援）に資する、
環境経営の推進

酒類の社会的な財としての役
目を果たし続けるため、外部不
経済を最小化

➤ 「環境」で先進的に進化をしてきた取り組みは、コミュニティの場所固有の社会課題解決へとつながり、商品・サービスが生まれ、経済的価値創発につながっている。



ARP

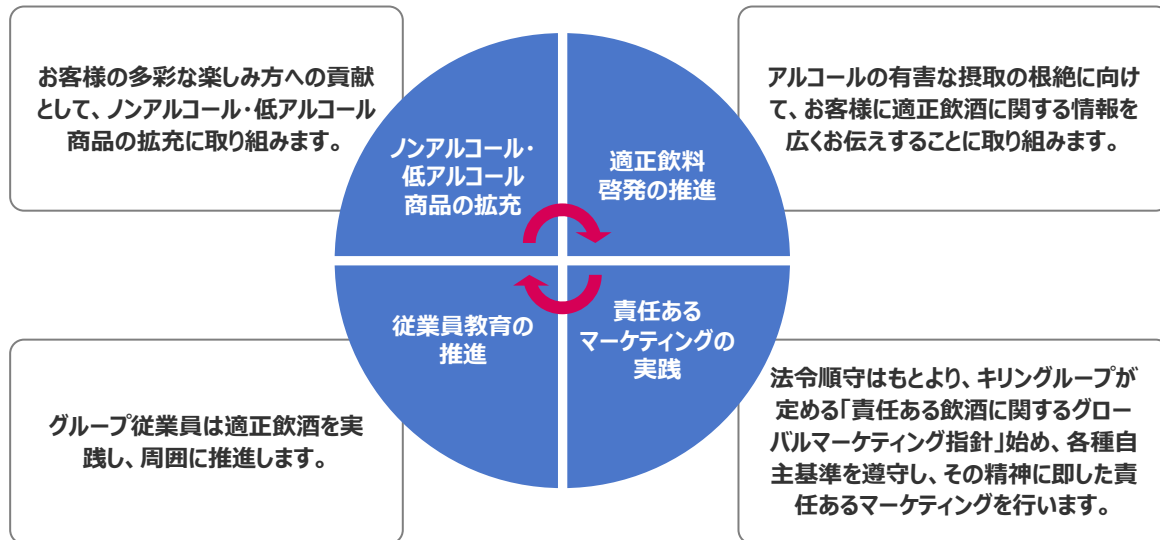
- キリンのCSV経営の進化は、「環境」から始まっている。早期にCDPへ対応し把握した「リスクと機会」の認識をベースに2013年には「キリングroup長期環境ビジョン」を策定。TCFDシナリオ分析を踏まえ、昨年からはTNFD提言も加味し統合的開示を実施。
- TCFD、TNFDの先行開示を踏まえ、ISSBのルールに則した非財務情報開示義務化に向けた準備も開始している。



- ▶ 祖業の酒類事業は、キリングループの事業拡張においても土台となる位置づけ。一方で、国連・WHOの動きや厚労省ガイドラインなども含めて、批判や規制もある中、キリングループとしての考え方を示すポリシーを今期新たに策定(2024年9月HP公開)。
- ▶ アルコールの有害摂取の根絶に向けて取り組むとともに、お酒のポジティブな側面を捉え、人と人とのつながりに貢献しお酒の文化を醸成する使命がある。

キリングループのアクション

私たちは飲酒に関する情報を広くお伝えし、法定飲酒可能年齢以上の方で飲酒することを選択された方が、節度あるお酒を楽しめる世の中を作っていくことを支持し、実現のため行動します。



(参考) 国連・WHOの動き

	国連・WHOの動き
2010年	● アルコールの有害な使用を低減するための世界戦略」を決議 (2010~2020のプラン)
2013年	● 「非感染性疾患・生活習慣病予防のためのアクションプラン2013~2020」を決議 ● アルコールの有害接種の10%削減が目標に
2017年	● 「非感染性疾患・生活習慣病予防のためのアクションプラン」の付帯資料3改訂版を決議 ● 広範かつ画一的な事前規制である”Best buys”政策の推奨に軸足を移行
2022年	● 「アルコール世界戦略アクションプラン (2022~2030)」決議 ● アルコールの有害接種削減目標が20%に ● クロスボーダー・アルコールマーケティングに関するテクニカルレポートを発表 インターネットやスポーツイベントなど国をまたぐマーケティングの規制強化が狙い
2025年	● 非感染性疾患の予防と制御に関する国連ハイレベル会合開催予定 アルコール規制強化の動きの次の山場となる非感染症対策が審議される
2030年	● 「アルコールの有害な使用を低減するための世界戦略」見直し予定

➤ アルコールの有害摂取の根絶に向けて取り組むとともに、節度ある飲酒文化の醸成に貢献するため、ノンアルコールの強化や各種啓発活動を積極的に推進している。

ノンアルコール商品販売状況

「キリン グリーンズフリー」は、
2020年発売以来
2億本突破

2024年11月12日時点 (350ml換算)

メルシャンノンアルコール
カテゴリー10月累計は、
前年比247%と好調

ノンアルコールワイン+ノンアルコール梅酒の合計

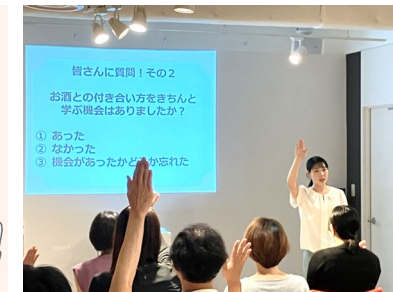


各種啓発活動

スロードリンクの提唱

適正飲酒セミナーの実施

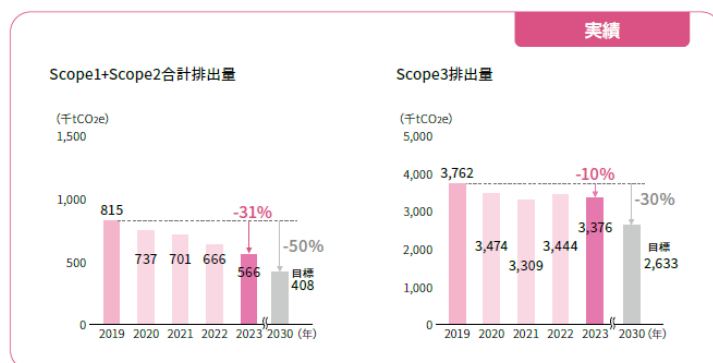
大学でのセミナー実施



- CSV経営の進化の源泉だった環境は、キリン環境ビジョン2050の実現に向けて国内外で連携した取り組みが進む。
- 事業を通じて気候変動(ネットゼロ)、循環経済(サーキュラーエコノミー)、生物多様性(ネイチャーポジティブ)の統合的な実現に向け、これまでの取り組みをさらに拡張しながらポジティブインパクトを目指す。

気候変動

- **Scope1、2** : 順調な推移
- **Scope3** : 目標達成のためにロードマップ策定中



容器包装

- リサイクル樹脂採用拡大
- PETケミカルリサイクルの事業化検討とプラント基本設計開始

水資源

- リスクが高い拠点での節水および水リサイクルシステムの立ち上げ (例: Lion社Tooheys工場における逆浸透膜システム)



写真: キリンの豪州子会社が醸造所に導入した水の再生設備

生物資源(生物多様性)

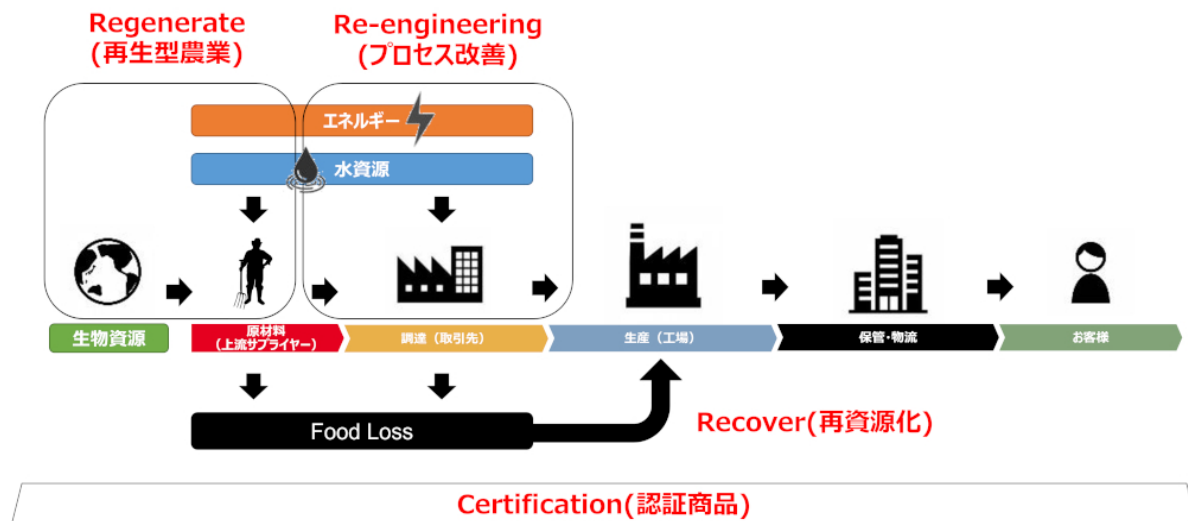
- シャトールシャン 自然共生サイト30by30追加申請中
- 主要原料(海外クラフトビール・R&D)で環境再生型農業の実証実験中



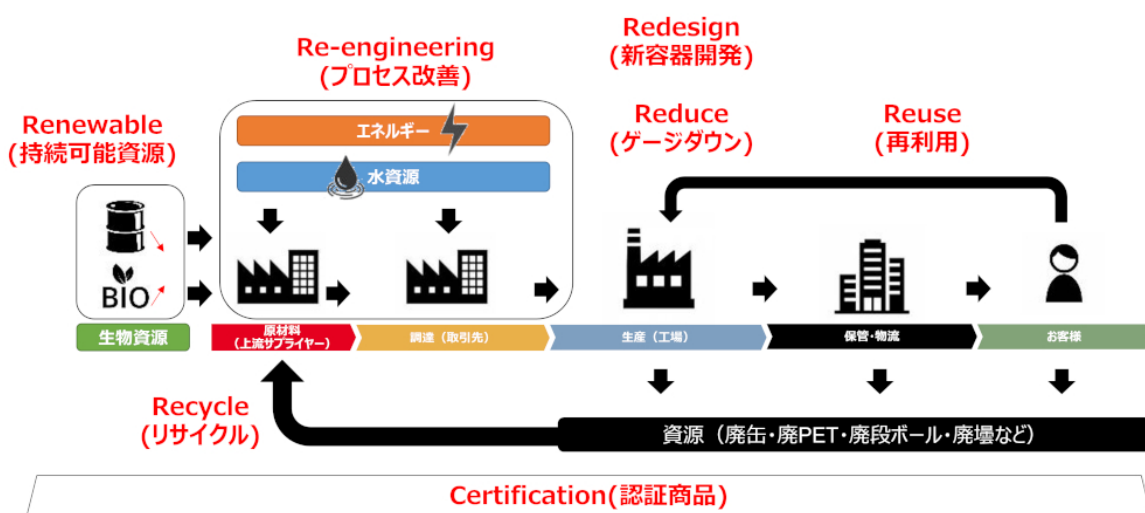
写真(左): Lionのリジェネラティブ農業への取り組み
写真(右): 栃木県農業総合研究センターのビール大麦試験圃場

- GHG Scope3排出量の削減に向けた取り組みを推進するため、「キリンサプライチェーン環境プログラム」を2024年4月より開始。
- 当社にとってGHG Scope3排出量の多い19社※1のサプライヤーが参加し、「GHGの実排出量データの相互開示」「SBT※2水準のGHG排出量削減目標設定依頼・支援」「GHG排出量削減に向けた協働取り組み」を推進し、目標達成確度を高める。

GHG削減アイデア①：持続可能な農業・食（原料）



GHG削減アイデア②：持続可能な容器包装（資材）



※1 2024年11月末時点の参加サプライヤー数

※2 Science Based Targets：科学的根拠に基づいた温室効果ガス削減目標

- ▶ キリングroupはレインフォレスト・アライアンスと共同で、紅茶葉栽培における再生型農業のスコアカードの開発を2023年開始。現状中身開発は終了。農園を選定し、実施に向けたアプローチを行っている。
- ▶ 生物多様性の回復と気候変動の緩和策としても有用性が高いため、現地と協力しながら推進していく。

再生型農業の実践をサポートする 「リジェネラティブ・ティー・スコアカード」を レインフォレスト・アライアンスと共同で開発 ～実行フェーズへ～

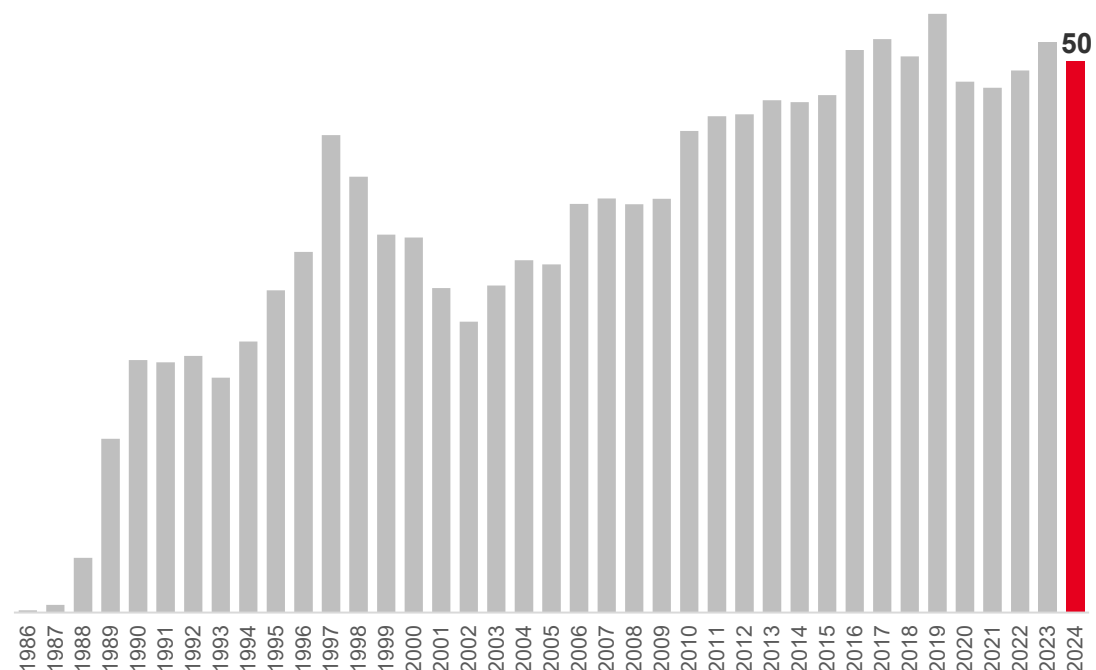


～紅茶農園の持続可能性向上と「午後の紅茶」のさらなる安定供給へ～

- 「キリン 午後の紅茶」に使用されている紅茶葉の主な生産国であるスリランカの一部の紅茶農園を対象に2023年より開発開始。中身開発を終了し、実行フェーズへ。
- 「スコアカード」は、地球環境にやさしい農法と統合システム管理戦略を組み合わせることで、農業に対して自然の保全と再生のアプローチを取るレインフォレスト・アライアンスの再生型農業の定義に基づいている。
- 紅茶農園は「スコアカード」を使用することで、農業の実践と再生型農業に移行する際に改善すべき範囲を識別することができ、農業の実施状況の評価と、再生型農業への移行に向けた改善点を明らかにすることができる。

経済的価値

午後の紅茶販売箱数 (百万箱)



- ▶ スリランカの紅茶農園は、人権アセスメントの結果高リスクと分類され、優先順位が高い項目。2023年の人権デューデリジェンスの結果、軽微ではあるが課題があることが分かった。そのため、デューデリジェンスだけではなく、チェックリストに基づいて確認し、課題解決を図る。
- ▶ ビジネスパートナーとともに2030年までに是正フォローを行い、100農園でPDCAを回していく。

【定量目標(案)】

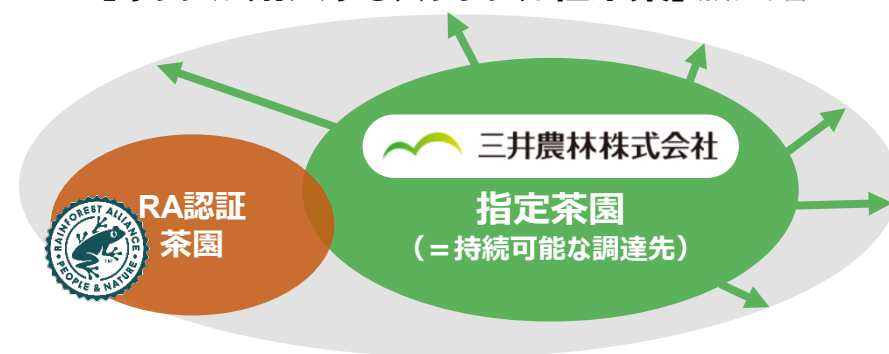
スリランカ紅茶葉における持続可能な調達先^{※1}からの調達数量(2030年に80%)^{※2}

2030年までの経過確認はアンケート実施先農園数 (25年：4農園、26年10農園、27年：30農園、以降20農園/年間)

^{※1} 持続可能な調達先とは、レインフォレストアライアンス認証農園及び三井農林の指定茶園を指し、人権のリスクが低減されている調達先。

^{※2} 年末時点の購入数量のうち、同時点の指定農園からの購入数量を分子とする。

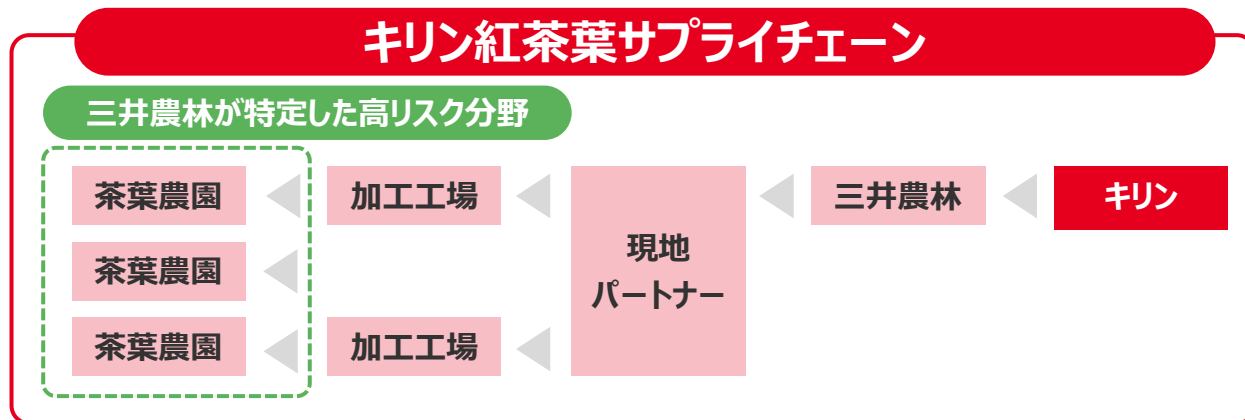
【キリンが購入するスリランカ紅茶葉】^{※イメージ図}



【現状は下記ステップ3】

- **ステップ0**：紅茶葉サプライヤーの三井農林では、方針策定及び事業における高リスク分野をスリランカ茶園と特定。(実施済)
- **ステップ1**：三井農林自ら人権デューデリジェンスを実施し、調査・改善を行った先を三井農林指定茶園とする。
- **ステップ2**：キリンの人権デューデリジェンスの実施指定茶園からの購入を増やしていく。
- **ステップ3**：キリンは、これまでの人権デューデリジェンスの知見やノウハウを三井農林に提供し、人権DDを確立させる。(2027年までに完了)

【具体的な手段】^{※イメージ図}



- ▶ RTDカテゴリーでは「フードロス削減」×「農家支援」の社会課題解決と、経済的価値創発を両立させる商品を上市。第2弾も好調。
- ▶ 「環境」の社会課題解決は「コミュニティ」の場所固有の社会課題解決と両輪であることが多く、長期的な視点が求められる。今後もお客様が手に取れる商品やサービスを継続して提供し、CSV経営を進化させていく。

氷結®mottainai プロジェクト概要

- 規格外果実の活用でフードロス削減
- 売上の一部を果実農家へ寄付し、原料原産地の持続的発展のための支援を実施



氷結®mottainai 販売数量・フードロス削減実績

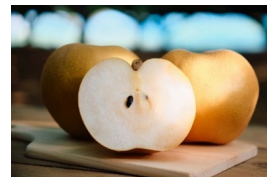
- おいしさに加え社会性が共感を呼び、若年層を中心に購入者を拡大。第1弾は直近3年間の限定品販売実績1位に。

第1弾 横浜特産 浜なし(2024年5月発売)



「浜なし」約**34,000**個

実績27万ケース※1
 直近3年間※2の限定品販売数量1位



※1 350ml換算 ※2 浜なし発売以前

第2弾 高知県産 ぽんかん(2024年10月発売)



「ぽんかん」約**200,000**個

発売初日で
 販売目標18万ケース※3突破し、
 目標削減量も達成



※3 10月22日時点出荷実績/350 ml換算

- ▶ ビール事業では、17年ぶりの新ブランドを上市。お酒離れが進む若年層の獲得によるビール市場活性化のみならず、商品購入による寄付で風物詩の支援を行う「晴れ風Action」を全国92自治体で実施。各自治体から感謝のコメントが多数寄せられる。
- ▶ 伝統の維持・継承や自治体の関係人口増加など、地域社会の発展やコミュニティ形成につながるCSV経営の進化の事例の一つ。

キリン 晴れ風 販売数量

上方修正した年間販売数量を達成見込み【計画】
年初計画比 約1.3倍の550万ケース※1



※1 大びん換算

地域社会・自治体への貢献

山形県白鷹町(樹齢500年以上の“古代桜”の保全)



保護が必要な桜が11本あり、うち6本は樹齢500年以上の“古典桜”と呼ばれます。これらの桜を後世へ桜を残すため、これまでも各桜の保存会のみなさんが中心となって、毎年1本ずつ、保全活動を行ってきました。
 この度は「晴れ風ACTION」で貴重なチャンスをいただき、真冬の1~2m積雪から古木を守る設備を整えることができました。これからも、白鷹の春の訪れを告げる町内の桜群を後世へ引き継いでまいります。

大分県杵築市(半世紀以上続く伝統的なイベントの交流人口増加)



人口減少や少子高齢化が進む杵築市に、花火大会を通じて多くの方が訪れ、交流人口が増加したことで、今後の地域活性化にも期待が高まっています。
 日本の夏の風物詩である花火は、この先も多くの方々に楽しみを提供する存在であり、その伝統を途絶えさせることなく守り続け、100年以上続く城下町の花火大会として発展していくことを願っています。

ステークホルダーエンゲージメント(社会課題解決型商品を通じて)

- ▶ お客様の社会課題への意識は世代差により共通点と相違点が明確となった。「環境問題」「食料問題」「資源・エネルギー問題」「住み続けられる街づくり」は、自分事化しやすい課題として意識されている。
- ▶ 氷結mottainaiや晴れ風など社会課題解決型の商品は、お客様にもビジネスパートナーにも受容され継続的活動を期待された。

お客様(サステナビリティ高意識・行動層 x 酒類飲用者)



2024年7月実施

ビジネスパートナー(主要流通サステナ担当者、バイヤー)

サステナのライフスタイルへの取り込み方を見ていると、今年の中学2年生と3年生の間に差がある。**今の中学2年生以降世代が成人し消費の中心世代になっていくことを考えると、今から準備をしておかないといけないのでは思う。**



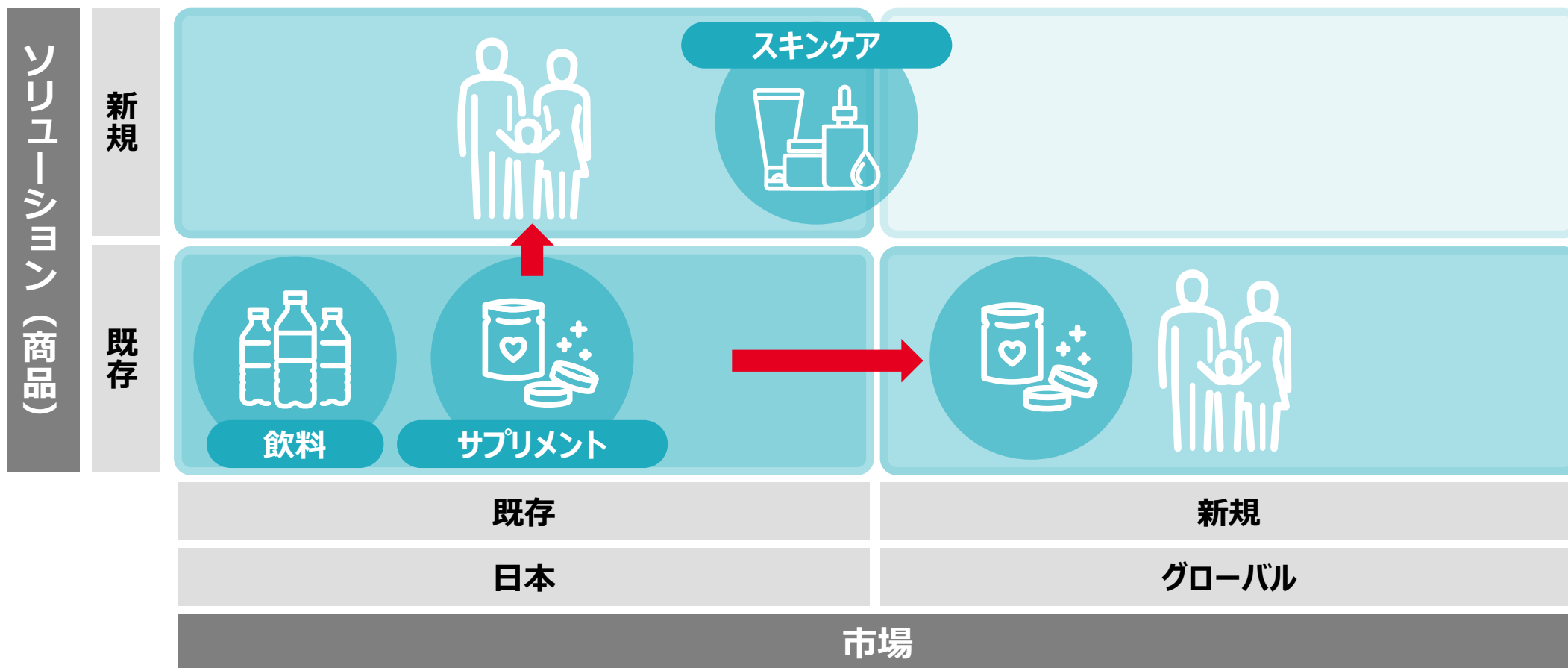
大量消費・生産の時代を経て、食と農が離れてしまった。食の産業化で、規格が生まれ、結果規格外・産地課題が生まれてしまっている。**氷結mottainaiは「新しい生産現場との情報発信」を行っており、生活者がライフスタイルや食生活を見直すきっかけになっているのではないかと。**



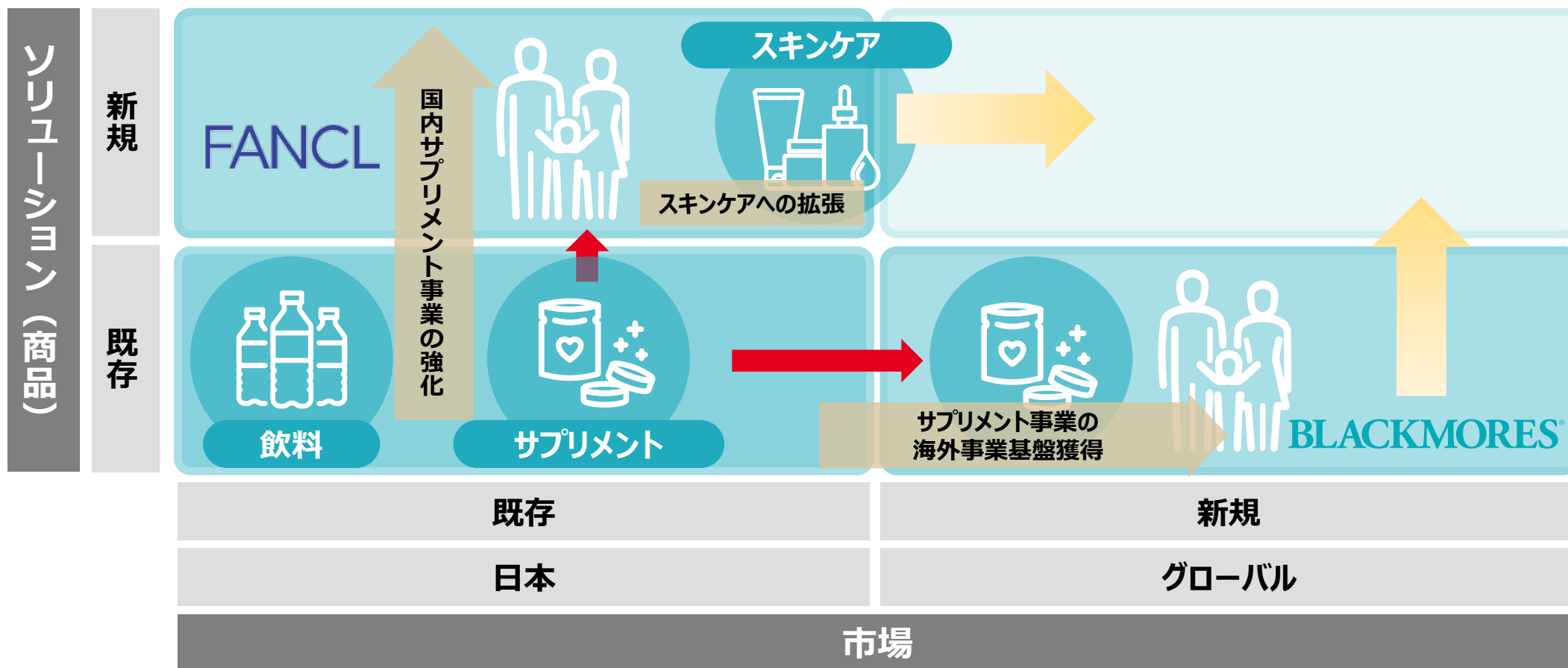
将来的に購入動機になるかもしれない**社会に良い取り組みや啓発活動は、キリンに是非続けてほしい。**



- ▶ ヘルスサイエンス事業は、事業そのものがCSVの考えに根差しており、Blackmoresやファンケルの連結化により、展開エリアやソリューションが増加し、健康課題解決の影響範囲が広がった。
- ▶ 今後は、新しい展開地域 x ソリューションでのリーチする人数を拡大し、より多くの健康課題を解決することで経済価値も拡大させていく。



- ▶ ヘルスサイエンス事業は、事業そのものがCSVの考えに根差しており、BlackmoresやFANCLの連結化により、展開エリアやソリューションが増加し、健康課題解決の影響範囲が広がった。
- ▶ 今後は、新しい展開地域 x ソリューションでのリーチする人数を拡大し、より多くの健康課題を解決することで経済価値も拡大させていく。



【再掲】CSV経営の進化

▶ 「環境」で先進的に進化をしてきた取り組みは、コミュニティの場所固有の社会課題解決へとつながり、商品・サービスが生まれ、経済的価値創発につながっている。



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.



よろこびがつなぐ世界へ

Joy brings us together