

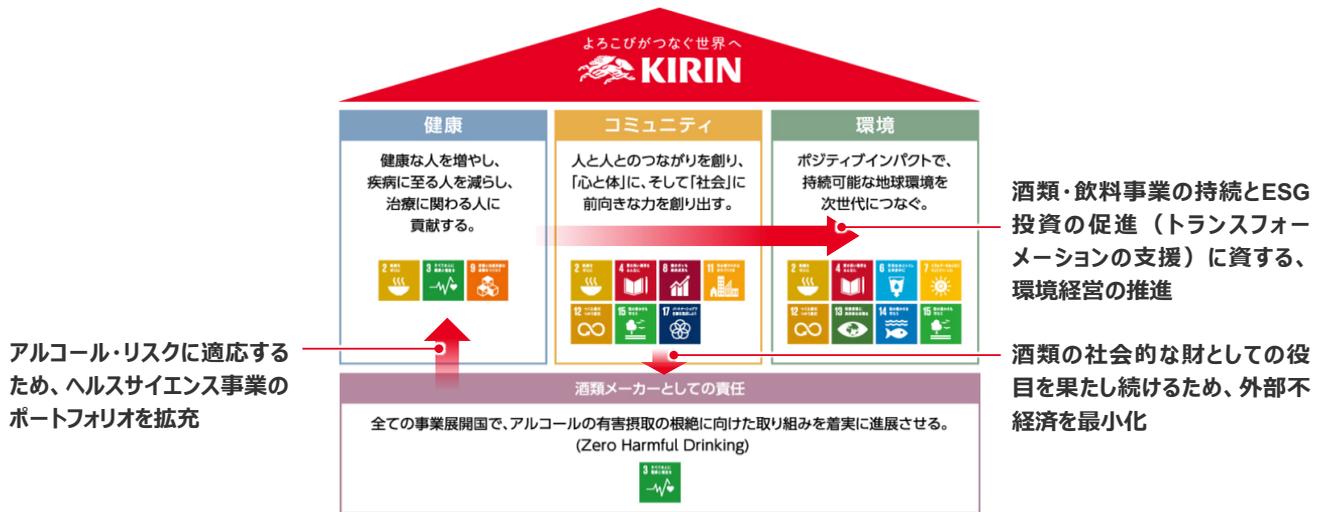
Investor Day 2024

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。



- キリンは酒類メーカーとしての責任を発揮することを前提として、健康、コミュニティ、環境の3領域で社会課題の解決に貢献していくのがキリンのCSVパーパスとしております。
- このCSVパーパスを経済的価値の側面から読み解くと、①外部不経済を解消して酒類事業を持続させながら、②健康関連事業とコミュニティにおける経済価値の拡大でグループの成長を牽引し、③環境経営を通して農産物を原料とする食品事業を持続させるとともに、ESGファイナンスを活用して時間を要するヘルスサイエンス事業へのトランスフォーメーションの側面支援をする、という意味です。
- 要するにCSVパーパスは食領域で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長期経営ビジョンの目指すところそのものであります。

「環境」で先進的に進化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。

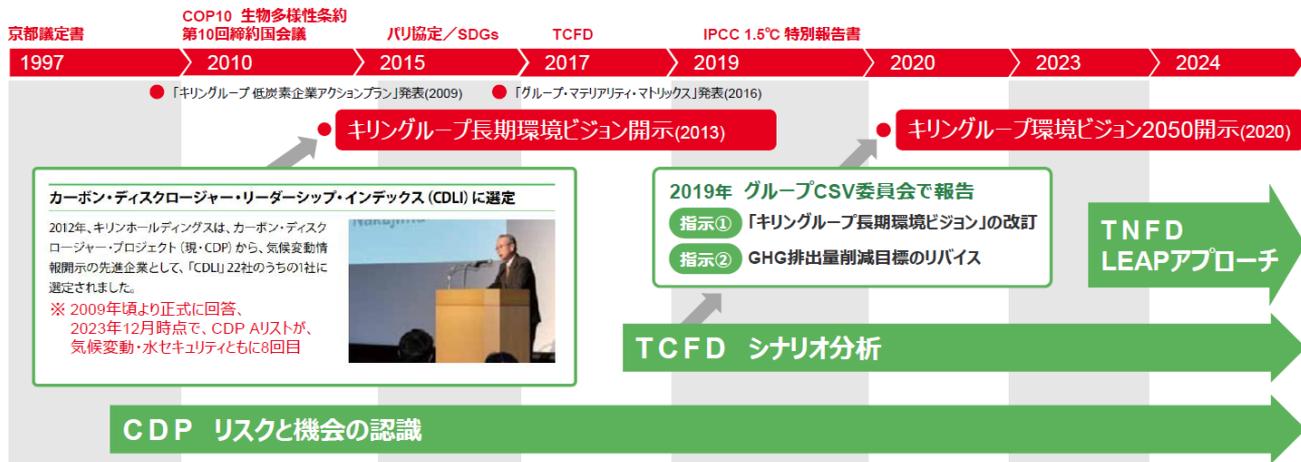


© Kirin Holdings Company, Limited

2

- キリンのCSV経営を時間軸で考えてみますと、まずは「環境」で先進的に取り組みを進めてきました。この環境は継続して先進性を進化させながら、今年はコミュニティの社会課題解決へとつながる商品・サービスを生み、経済的価値創造につながりはじめたと考えています。
- 健康領域のうち、ヘルスサイエンス事業ではBlackmoresとファンケルへの出資によって、事業基盤をアジア・オセアニアで獲得しました。今後ヘルスサイエンス事業をCSV経営の新たな柱にさせていきたいと思っています。

- ▶ 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「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。

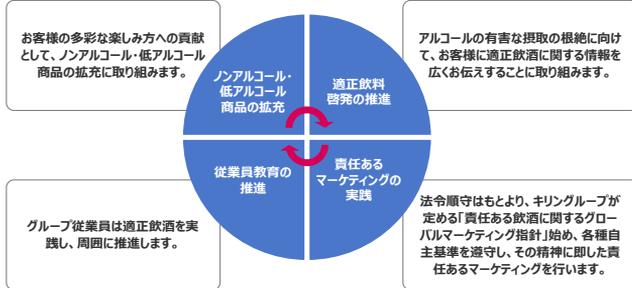


- 今までのグローバル対応についても、CDPへの対応やTCFDやTNFD等への積極的関与を試みてきました。これらのグローバルなイニシアチブへの関与は継続して強化していきたいと思えます。
- さらに新たなルールである国際プラスチック条約についても、企業連合に参加して、日本政府や、さらには国際条約に一定程度の影響を与えていきたいと思えます。
- ISSBのルールに則した非財務情報の開示についても、日本では来春にルールが確定されていくと思えますが、早期の対応のための準備をしっかりと進めてまいります。

- ▶ 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

- これよりCSVパーパス一つ一つについて状況をアップデートしていきます。
- まずはARPの課題です。皆様ご理解の通り、キリングループの祖業はビール事業です。CSVパーパスの土台の部分に「酒類メーカーとしての責任」を設定しているのは先ほどご説明した通りです。
- キリンはアルコールの有害な摂取が様々な悪影響を与えていることを強く認識し、酒類を扱う企業として、アルコールの有害な摂取による様々な問題の防止に向けて行動する社会的責任を果たしてまいります。
- 一方で、世界各地にそれぞれ特有の料理があるように、その土地のお酒が存在し、それぞれ特有の食文化とともにお酒の文化が豊かに育ってきたことも事実だと考えています。また、酒類をたしなむ方にとっては、人と人とのつながりにも一定程度の役割を果たしていると思います。数千年続いてきたこのお酒の文化を次世代に継承することも、役割と考えています。
- 今期新たに策定した「キリングループのアルコール方針」では、ノンアルコール・低アルコール商品の拡充、適正飲酒・啓発、従業員教育の推進、責任あるマーケティングの実践をアクションとして掲げました。
- これらの活動は、IARDの方針とも平仄を取りつつ、国連やWHOの動きにもしっかり対処していきます。

- ▶ 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



© Kirin Holdings Company, Limited

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



- 具体的な取り組みのご説明になりますが、ノンアルコールは、キリンビール、メルシャンで多様な選択肢を提供し、多くのお客様に支持されています。
- また、国内外で各種啓発活動を実施しています。日本では各種セミナーの開催に加えて、企業オウンドサイトでの啓発動画により、再生数・リーチ数合算で50万人強のお客様にリーチしました。
- Lionは、アルコールが心身に及ぼす影響をお客様に伝える啓発プログラム「Alcohol&Me」を開発し、2013年から実施しており、10年以上継続しています。

- ▶ 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)

- シャトーメルシャン 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

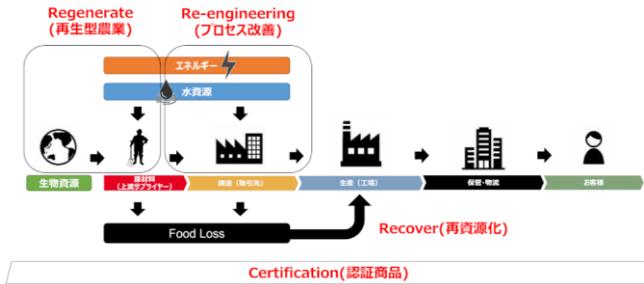


写真(左)：Lionのリジネラティブ農業への取り組み
写真(右)：栃木県農業総合研究センターのビール大麦試験圃場

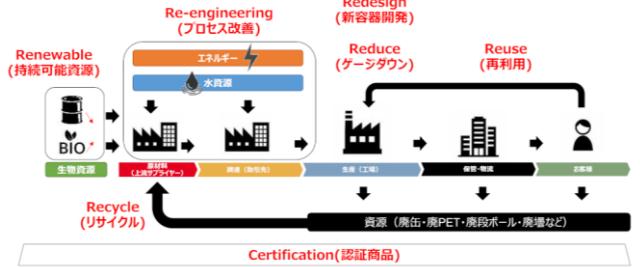
- 次に「環境」に関する進捗です。我々の環境への取組のアプローチは、気候変動、水資源、生物資源、容器包装を包括的に対応していく事です。
- 気候変動は、Scope1-2が順調に推移し、Scope3は目標達成に向けたロードマップを策定中です。またサプライチェーン環境プログラムにより、バリューチェーンの上流工程のGHG削減を加速させる取り組みを開始しました。
- 水資源は、リスクの高い領域で節水やリサイクルシステムを立ち上げました。特にLionの主力工場であるシドニーのTooheys工場に、逆浸透膜システムを導入し、ワールドクラスの節水を実現しています。一方、今年9月末にノースカロライナを襲ったハリケーンの影響でNew Belgium Breweryのアッシュビル工場が水没してしまった事実を鑑み、水リスクに関しては、今後見直しをかけます。
- 容器包装は、ケミカルリサイクルの取り組みを推進していますが、大量生産に向けて技術面や採算の課題があり当初の予定通りには進んでいませんが、引き続きプロジェクトを進めています。
- 生物資源は、グループワイン事業のシャトーメルシャンの椀子以外のワイナリーで、自然共生サイト30by30を追加申請し、事業を通じたCSV経営を実践するとともに、生物多様性保全と気候変動対策の両面から環境再生型農業の実証実験も開始しました。

- ▶ 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

- 気候変動Scope3の取り組みとして、「キリンサプライチェーン環境プログラム」を開始しました。当初の17社のサプライヤーから、現状19社となり、お声掛けしたすべてのサプライヤーから参加賛同をいただいています。
- 長期目標の達成に向けた中期目標として、2030年までに2019年比でScope3排出量30%削減を掲げており、各社との連携を強め達成確度の向上をまもっています。

- ▶ 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～



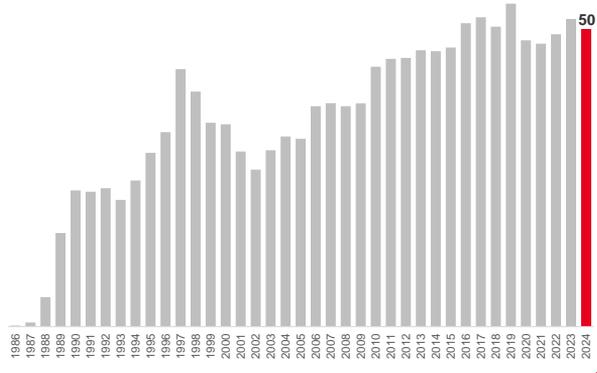
～紅茶農園の持続可能性向上と「午後の紅茶」のさらなる安定供給へ～

- 「Kirin 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。

© Kirin Holdings Company, Limited

経済的価値

午後の紅茶販売箱数 (百万箱)



- 「コミュニティ」では、2013年から11年間スリランカの紅茶葉農家に対し、社会・経済・環境の面で持続的な農業の規格であるレインフォレスト・アライアンス認証の取得支援を実施しております。また2023年からは「再生型農業のスコアカード」の開発をレインフォレスト・アライアンスと共同で開始しました。
- 「再生型農業のスコアカード」とは、土壌の健全性や生物多様性の保全・回復、気候変動への緩和や適応とともに、生活向上のための方法論を示すツールです。
- レインフォレスト・アライアンスによる紅茶葉の再生型農業のスコアカードの開発は世界で3例目となります。
- 現在スコアカードの中身の開発は終わり、農園の選定も決定し、今後実行に向けたフェーズに移行します。自然資本として生物多様性への対応には水資源への影響も含まれますが、気候変動の緩和策としても有用性が高いため、強力に推進していきます。

- ▶ 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、レイノ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。

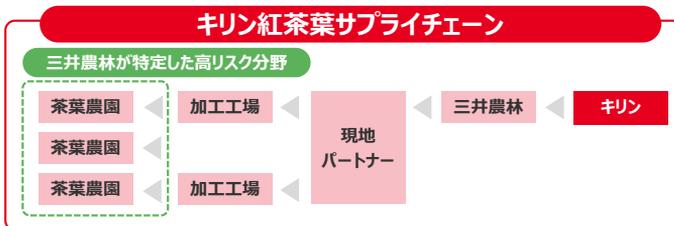
【現状は下記ステップ3】

- **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)

【キリンが購入するスリランカ紅茶葉】※イメージ図



【具体的な手段】※イメージ図



- スリランカ紅茶葉は、人権アセスメントの結果において高リスクと分類され、優先順位が高い品目です。「午後の紅茶」ブランドの成長のためにも、人権リスクを低減させ、将来にわたり持続可能な調達を行う必要があります。
- キリンと三井農林社は、安定した品質の茶葉を供給する農園を育成するために指定した農園から茶葉を調達・供給する「指定茶園制度」の取り組みを開始します。
- 2025年より指定農園に対し新たにアンケート実施や現地訪問を実施し、人権への負の影響を特定することで予防、軽減を行っていきます。初年度は4農園での実施を予定し、2030年までに100農園に実施していきたいと計画しています。

- ▶ 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



© Kirin Holdings Company, Limited

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 ぼんかん(2024年10月発売)



「ぼんかん」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

- 「環境」「コミュニティ」の両面での社会課題解決型の商品として、氷結mottainaiを2024年5月に上市しました。「おいしく社会貢献ができる」というコンセプトの伝達により若年層を中心としたノンユーザーを獲得できました。
- 第1弾は、直近3年間の限定品で出荷実績1位となり、さらに第2弾は発売初日で販売目標の18万ケースを突破しました。
- お客様が手に取れる商品やサービスを通して、原料原産地の持続的な発展のための取り組みや農家支援など、コミュニティの課題解決につながります。また廃棄予定だった果実のロス削減し、廃棄にかかるGHG排出量の抑制など環境課題への対応も実現します。今後も、流通企業の方々やお客様とのコミュニケーションもしっかり行って継続して販売してまいります。

- ▶ 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

© Kirin Holdings Company, Limited

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)

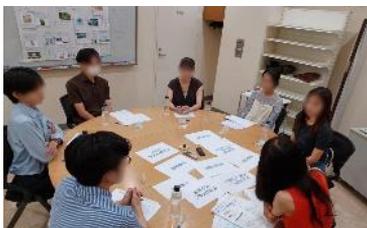


人口減少や少子高齢化が進む杵築市に、花火大会を通じて多くの方が訪れ、交流人口が増加したことで、今後の地域活性化にも期待が高まっています。日本の夏の風物詩である花火は、この先も多くの方々に楽しみを提供する存在であり、その伝統を途絶えさせることなく守り続け、100年以上続く城下町の花火大会として発展していくことを願っています。

- 2024年はビール事業で17年ぶりの新ブランド「晴れ風」を上市しました。商品購入につき1本約1円の寄付で風物詩の支援を行う「晴れ風アクション」で全国92自治体の人と人がつながる時間や場所の創出に貢献しています。
- ビールは昔からお花見や花火大会など、人と人が集まる風物詩の場で楽しまれてきました。地域社会で人が集まる四季折々の日本の風物詩が各地域の資金難や後継者問題などにより、存続の危機を迎えている中、「お花見や花火大会など、ビールを飲むよろこびを広げてくれた「日本の風物詩」を守り、そこに集まる人々の笑顔を未来に繋げていきたい。」という思いから晴れ風ACTIONはスタートしました。
- 上方修正した当初計画比1.3倍の550万ケースも達成見込みです。また寄付活動により支援した自治体からは感謝のコメントが寄せられており、コミュニティの発展に寄与できたと考えています。

- ▶ 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

© Kirin Holdings Company, Limited

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。**



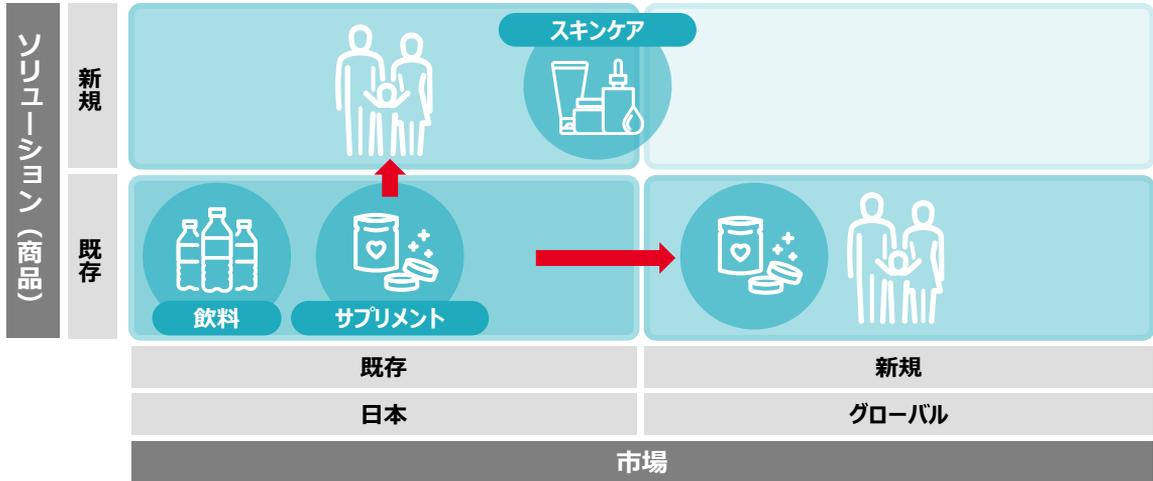
将来的に購入動機になるかもしれない**社会に良い取り組みや啓発活動は、キリンに是非続けてほしい。**



2024年8-9月実施 12

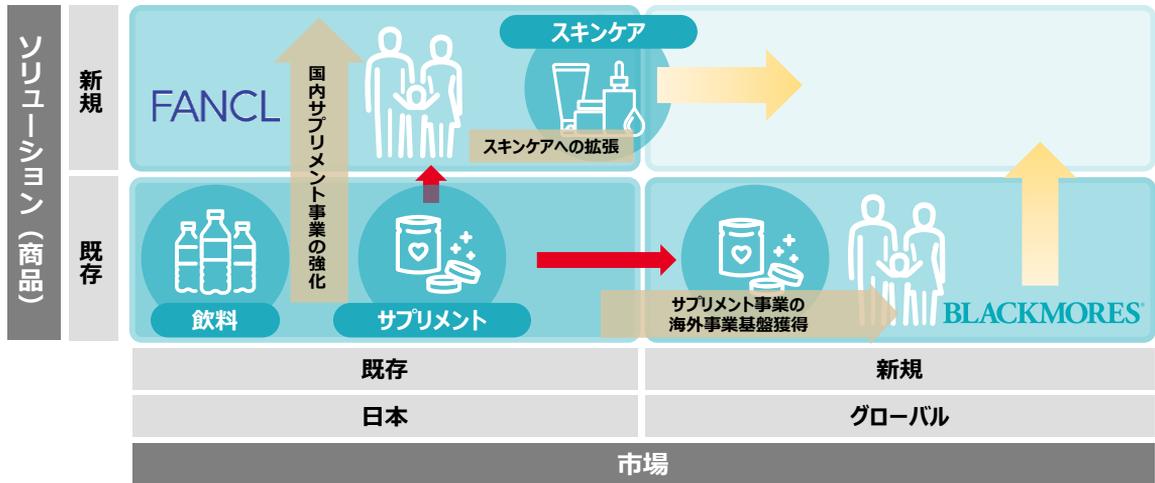
- 社会課題解決型商品の上市を期に、2024年はマルチステークホルダーのエンゲージメントも一歩進化し、サステナビリティを題材にお客様やビジネスパートナーとエンゲージメントを実施しました。
- CSV経営の進化の第2ステップである「コミュニティ形成」に寄与するような大衆消費財を多く扱う企業としては、マルチステークホルダーのエンゲージメントが改めて重要であり、色々な方々の話を聞き、理解してもらうということの必要性を感じています。
- Z世代などSDGsの教育を受けて育っている世代の意識や、その世代を子供に持つ親世代の影響など世代差が認識できましたが、お客様は自分にとって良いもので社会のためになるものを購入したいと思っても、社会のためになるということだけでは購入には至らないということも確認しました。
- また多くの方が自分一人ですることには限界があると思っており、企業が社会や世の中のためになる取り組みや啓発活動を実施し、自分たちが参画できる仕組みを作ってくれることに期待があることも確認できました。
- CSV経営の進化の第3ステップである「健康」は、個々の健康課題により、パーソナライズした領域で課題解決を求められます。この度のエンゲージメント調査でも50代以上では「健康寿命」や「健康な生活を通したコミュニティとのつながり」などへの関心がより確認できました。今後、食から医の領域でさらなるCSV経営を推進していきます。

- ▶ 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。



- 最後に健康分野特にヘルスサイエンス領域での進化をお話しします。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りました。
- 人財戦略のパートでもご説明した通り、Blackmoresとファンケルをグループ会社とすることでヘルスサイエンス事業のケイパビリティも一定程度確保できたと考えています。
- 今後はBlackmoresやファンケルの組織・人材を、キリンのR&Dやマーケティング力とどのように連携させていくかというのが成功のカギになります。

- ▶ 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。



「環境」で先進的に進化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。



© Kirin Holdings Company, Limited

15

- キリングループはもともと環境分野でCSV経営をけん引してきましたが、環境分野は今後もさらに進化させながら、コミュニティに対してもキリン独自の社会課題の解決につながるような価値ある商品やサービスを提供し、経済的価値も創出してまいります。
- そして中期的にヘルスサイエンス分野のBlackmoresとファンケルの事業基盤や人材を最大限に活用することでAPAC最大級のヘルスサイエンスカンパニーを目指します。このような取り組みを通し、すべての人の生きるよるこびと豊かな生活を実現し、CSV経営をますます進化させていきたいと思っております。

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.



よろこびがつなぐ世界へ Joy brings us together