



平成 28 年 2 月 15 日

各 位

会 社 名 キリンホールディングス株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 磯崎 功典
(コード番号 2503)
本 社 所 在 地 東京都中野区中野四丁目 10 番 2 号
問 合 せ 先 グループコーポレートコミュニケーション
担当ディレクター 藤原 哲也
(03-6837-7015)

「キリングroup 2016 年-2018 年中期経営計画」の策定 及び 長期経営構想「KV2021」から「新 KV2021」への更新

構造改革による、キリングroupの再生を目指す

キリンホールディングス株式会社（社長 磯崎功典）は、構造改革による、キリングroupの再生を目指す「キリングroup 2016 年 - 2018 年中期経営計画」を策定しました。また、中期経営計画の策定に先立ち、2021 年に向けたキリングgroup長期経営構想「キリン・グループ・ビジョン 2021」（略称：KV2021）を「新 KV2021」に進化させ、「2021 年のビジョン」と「価値創造に向けた戦略の枠組み」を明確にしました。

「キリングgroup 2016 年-2018 年中期経営計画」

昨今のキリングgroupにおいては、国内酒類事業が回復の兆しを見せ、2015 年には成長著しいミャンマーの酒類市場への進出を果たし、さらには医薬事業における海外開発品目が着実に進展するなどの成果がみられる一方で、ブラジル事業が厳しい収益環境におかれるなど、企業グループとして、依然厳しい経営環境にあります。

そこで、2016 年からの中期経営計画においては、これまでの延長線上の取り組みにとどまることなく、より深く、より広範に構造改革を迅速に進め、キリングgroupの再生を確実に進めます。

【基本方針】

構造改革による、キリングgroupの再生

【重要課題】

1. ビール事業の収益基盤強化
2. 低収益事業の再生・再編
3. 医薬・バイオケミカル事業の飛躍的成長

【定量目標】

- のれん等償却前 ROE 15%以上 (2018 年)
- 平準化*EPS 年平均成長率 6%以上

※平準化：特別損益等の非経常項目を除外し、より実質的な収益力を反映させるための調整

平準化 EPS = 平準化当期利益 / 期中平均株式数

平準化当期利益 = 当期利益 + のれん等償却額 ± 税金等調整後特別損益

定量目標達成時のガイダンス：2018年グループ連結営業利益 1,600 億円以上

ROE 向上に向けては、各事業の収益力の改善に優先的に取り組む

【重要課題への取組み】

1. ビール事業の収益基盤強化

(1) キリンビール社

ビール主力ブランドの継続強化や、クラフトビールの育成により、ビールカテゴリーの魅力化に引続き取り組むとともに、機能系カテゴリー強化、さらにコスト削減に取り組む、回復を本物にします。

(2) ライオン社酒類事業

豪州ビール市場の活性化や、クラフトビール、シードルなど成長カテゴリーの販売強化に取り組めます。

(3) ミャンマー・ブルワリー社

拡大するミャンマーのビール市場に対し、ブランドポートフォリオの拡充や、生産設備の増強、販売チャネルの増強、拡大など事業基盤の強化を図ります。

2. 低収益事業の再生と再編

(1) ブラジルキリン社

ブランド力強化による販売増や、販売費の効率的な使用、製造拠点の最適化と資産売却の検討など、事業規模に合わせた構造改革を推進します。

(2) キリンビバレッジ社

利益ある成長に向け、ボリュームカテゴリーでのブランド育成など強固なブランド体系の構築と、サプライチェーン全体にわたるコスト削減や、収益性の高い小型容器を中心とした販売マネジメントへの変更、さらには労働生産性向上など収益構造改革に取り組めます。

(3) ライオン社飲料事業

重点カテゴリーや商品への優先的な資源配分や、健康志向、自然志向に応える価値提供、生産拠点再編による製造原価低減など、サプライチェーン全体での構造改革を行います。

3. 医薬・バイオケミカル事業の飛躍的成長

協和発酵キリン社

グローバル戦略3品（開発番号 KRN23、KW-0761（日本製品名「ポテリジオ®」）、KW-6002（日本製品名「ノウリアスト®」）の欧米での上市や、米国における自社販売体制の構築など、グローバル競争力の向上を図ります。

【グループ全体方針】

1. 財務方針

収益性向上により創出した営業キャッシュフローについては、投資と株主還元、有利子負債の返済に充当します。投資については、優先順位を明確にし、ビール事業と医薬事業へは先行投資する一方で、低収益事業への設備投資は縮小します。また、営業キャッシュフローから投資キャッシュフローを除いたフリーキャッシュフローについては、約半分を株主還元、残りの半分を有利子負債の返済に充当します。

今中期経営計画においても、株主還元を重視し、平準化EPSの30%以上を目安に、安定的な株主配当を行います。

2. コーポレートガバナンスの強化

取締役会による経営監督機能を強化するため、社外取締役を1名増員し、社外取締役4名、社外監査役3名体制にするとともに、取締役会議長を社外取締役に変更します。また、経営の透明性・公正性の向上に向け、指名諮問委員会と報酬諮問委員会を統合し、社外取締役を委員長かつ過半数とする指名・報酬諮問委員会へ変更します。

なお、中期経営計画達成へのインセンティブ強化のため、定量目標（ROE・EPS）やガイダンス（営業利益）、株価水準と、役員賞与の連動性を強化します。

「新・キリン・グループ・ビジョン2021（新KV2021）」

今中期経営計画の策定に先立ち、2021年に向けたキリングroup長期経営構想「キリン・グループ・ビジョン2021」（略称：KV2021）を「新KV2021」に進化させました。

お客様の期待に応える価値創造に加え、社会課題への取り組みを通じた価値創造を新たな成長機会と位置付け、「2021年のビジョン」及び「価値創造に向けた戦略の枠組み」を明確にしました。

改めてキリングroupの強みを「技術力」と定義し、酒類、飲料、医薬・バイオケミカルを中核とした事業を通じ、グループの強みである技術力をグループ横断で活かしながら、社会課題の解決とお客様への価値提供を両立し、経済的価値の創造と社会的価値の創造を実現していく、「キリングroupならではのCSV」を展開し、社会とともに持続的な成長を目指します。

【2021Vision】

酒類、飲料、医薬・バイオケミカルを中核としたキリングroupの事業を通じて社会課題に向き合い、お客様を理解して、新しい価値を創造することで、社会とともに持続的に成長する。

【経営成果】

経済的価値の創造・社会的価値の創造

(財務目標・非財務目標を各中計で設定)

【価値創造に向けた戦略の枠組み】

キリングroupならではの CSV

以上