

2026 年 キリンビール事業方針 ～お酒のイノベーションを通じて、お客様価値の創造にチャレンジ～

キリンビール株式会社（社長 堀口英樹）は、激しい環境変化の中でも、「お酒の未来を創造し、人と社会に、つながるよろこびを届け続ける会社となる」ため、CSV※¹経営をベースにお酒のイノベーションを通じて、お客様価値の創造にチャレンジすることで、お客様と社会に貢献していきます。

※¹ Creating Shared Value の略。お客様や社会と共有できる価値の創造

1. 2025 年の振り返り

当社は、「全員でお客様価値の創造にチャレンジ」をテーマに、「お客様価値の創造に向けたブランド育成」と「お酒の未来を創る両面のアクション」の 2 つの戦略を軸に取り組みを推進しました。ビール類計は前年比 100%、ビールカテゴリーでは、主力商品の「キリン一番搾り生ビール」ブランドから「キリン一番搾り ホワイトビール」を発売し、ラインアップを強化したことにより「一番搾り」ブランド計では前年比 104%で着地するとともに、10 月に発売した「キリングッドエール」は年間販売目標※¹の約 2.2 倍となる 130 万ケース※²を達成し、市場をけん引しました。また、「キリン 氷結®」ブランドはスタンダード・無糖に加え、mottainai シリーズを発売し、多様なお客様ニーズに対応したおいしさの提案を行うことで、前年比 100%で着地しました。さらに、ノンアルコール・ビールテイスト飲料では、9 月に発売した「キリン本格醸造ノンアルコール ラガーゼロ」が年間販売目標※³の約 1.1 倍にあたる 55 万ケース※⁴を達成しました。

※¹・³ 発売当初の年間販売目標に対して

※²・⁴ 大びん換算

【2025 年販売実績（金額ベース前年比）】

ビール類計	RTD 計	洋酒計	ノンアルコール飲料計
±0%	+1%	-4%	+10%

* ノンアルコール飲料は、ノンアルコール・ビールテイスト飲料とノンアルコール RTD の合算

2. 2026 年の取り組み

2026 年は、「お客様価値の創造にチャレンジ」をテーマに、「お客様価値の創造に向けたブランド育成」、「お酒の未来を創る両面のアクション」、「海外事業の成長による収益力の拡大」、「攻めの技術開発によるイノベーションの創出」を軸とした事業戦略で取り組むことで、社会的価値と経済的価値を両立し、持続的な事業の実現していきます。

（1）お客様価値の創造に向けたブランド育成

10 月の酒税一本化を機会と捉え、環境の変化を先取りした商品ポートフォリオを構築し、ブランドを育成することでお客様価値を創造し、お酒の未来を創るイノベーション創出にチャレンジしていきます。

（2）お酒の未来を創る両面のアクション

2025 年から開始した、「つながるよろこびを、未来へ」のスローガンの下、各ブランドと「人と人、人と社会をつなげる」ためのアクションを紐づけたコミュニケーションをさらに進化させ、お酒のもつポジティブな価値を感じていただく取り組みを実行します。また、酒類事業を営む企業として、アルコールの有害摂取根絶に向けた啓発活動とともに商品展開を連動させることで、節度ある飲酒文化の醸成とこころ豊かな社会の実現を目指し、未来に向けた責任を果たします。

（3）海外事業の成長による収益力の拡大

アジア、北米、オセアニアの 3 ブロックで構成される APAC 地域を海外事業における最重点エリアに設定し、各国と地域にあわせた商品展開と、現地パートナー連携の強化を通じて、海外のお客様にも手に取っていただける環境作りを更に推進します。

（4）攻めの技術開発によるイノベーションの創出

今後、お酒のイノベーションを通じた価値創造を推進していくため、2026 年 4 月に「技術イノベーションセンター」を新設し、体制を強化します。合わせて、新しい領域として、お酒の楽しみを広げる価値の創造にチャレンジしていきます。

【2026 年販売目標（金額ベース前年比）】

ビール類計	RTD 計	洋酒計	ノンアルコール飲料計
-3%	+6%	+9%	+38%

キリングroupは、自然と人を見つめるものづくりで、「食と健康」の新たなよろこびを広げ、こころ豊かな社会の実現に貢献します。

（お客様お問い合わせ先）

キリンホールディングス株式会社 キリンビールお客様相談室（フリーダイヤル）0120-111-560

企業情報 Web サイト <https://www.kirinholdings.com/> 商品・サービス情報 Web サイト <https://www.kirin.co.jp/>