

キリンホールディングス株式会社
キリン・ソーシャルファイナンス・フレームワーク



よろこびがつなぐ世界へ



KIRIN

キリンホールディングス



2025年2月

目次

1 はじめに.....	1
1.1 会社概要.....	1
1.2 キリングroupのサステナビリティ経営.....	1
1.2.1 グループ経営理念.....	1
1.2.2 キリングroupのCSV 経営.....	1
1.2.3 キリングroupとして取り組むべき課題.....	2
1.2.4 CSV パーパス.....	3
1.2.5 CSV コミットメント.....	4
1.2.6 ガバナンス体制.....	4
1.3 キリングroupのヘルスサイエンス事業について.....	5
1.3.1 事業ポートフォリオの位置づけ.....	5
1.3.2 ヘルスサイエンス事業のビジョン.....	6
1.3.3 対象とする社会課題.....	6
1.3.4 目指す姿.....	7
2 ソーシャルファイナンス・フレームワーク.....	7
2.1 調達資金の使途.....	8
2.1.1 除外クライテリア.....	8
2.1.2 適格プロジェクト/Blackmores 概要.....	8
(1)Blackmores 概要.....	8
(2)買収におけるシナジー.....	9
(3)適格プロジェクト概要と充当可能額の評価.....	9
2.1.3 適格プロジェクト/ファンケル概要.....	10
(1)ファンケル概要.....	10
(2)完全子会社化によるシナジー.....	10
(3)適格プロジェクト概要と充当可能額の評価.....	11
2.2 プロジェクトの評価と選定プロセス.....	11
2.2.1 プロジェクトの評価.....	11
2.2.2 社会リスク・環境リスクを低減するためのプロセス.....	11
2.3 調達資金の管理.....	12
2.4 レポーティング.....	12
2.4.1 資金充当状況レポーティング.....	12
2.4.2 インパクト・レポーティング.....	12
2.5 外部レビュー.....	13
2.5.1 アニュアル・レビュー.....	13
3 参考書類.....	13
4 改訂履歴.....	13

1 はじめに

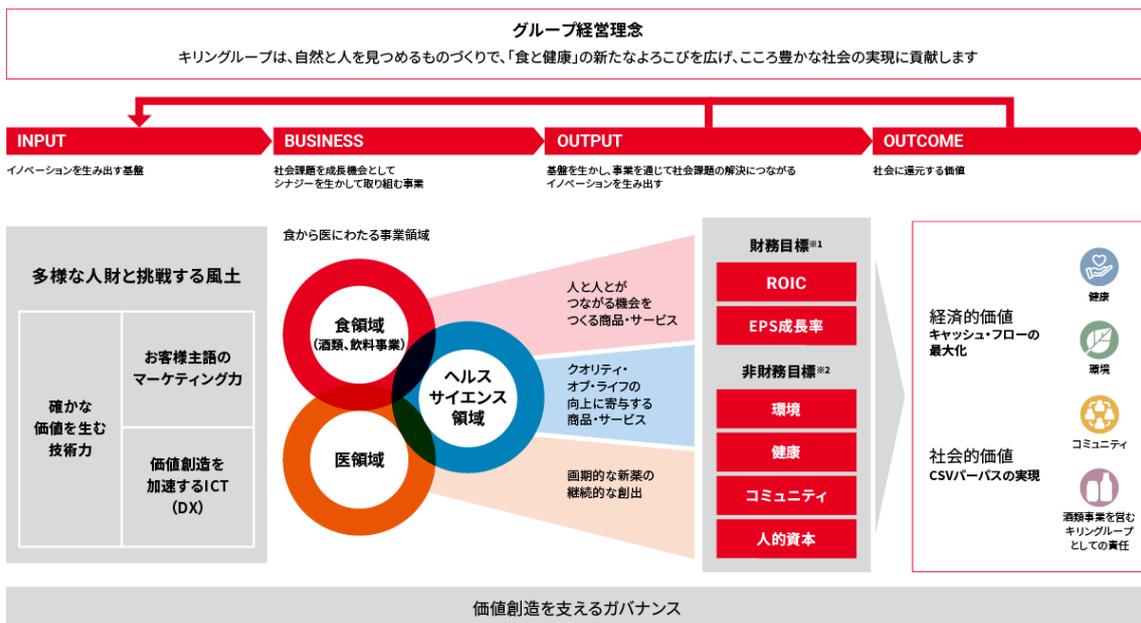
1.1 会社概要

当社は、麒麟ビール株式会社、麒麟ビバレッジ株式会社、Lion Pty Ltd、協和麒麟株式会社、メルシャン株式会社、Coca-Cola Beverages Northeast, Inc.、協和発酵バイオ株式会社等によって構成されるキリングループの持株会社です。東京に本社を置き、日本及びアジア、オセアニア地域を中心に、祖業より培った発酵・バイオテクノロジーを生かし「食領域」（酒類・飲料事業）と「医領域」（医薬事業）に加え、2つの中間領域である「ヘルスサイエンス領域」（ヘルスサイエンス事業）を展開しています。

1.2 キリングループのサステナビリティ経営

1.2.1 グループ経営理念

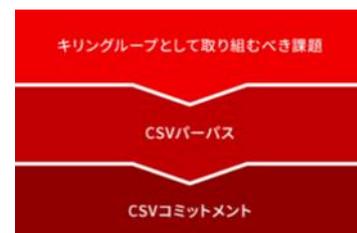
キリングループは、自然と人を見つめるものづくりで、「食と健康」の新たなよるこびを広げ、こころ豊かな社会の実現に貢献します。



1.2.2 キリングループのCSV経営

キリングループは、ステークホルダーの皆様と共に社会的価値と経済的価値を創出し、社会と共に持続的な成長を続けていきます。そのために、解決すべき社会課題を「キリングループとして取り組むべき課題」として特定し、その中でも特に取り組むべき「酒類事業を営むキリングループとしての責任」「健康」「コミュニティ」「環境」の4つを「CSV重点課題」に選定しております。

そして、重点課題別に今日の社会において期待される役割・存在意義としての指針をまとめた



ものとして「CSV パーパス」を策定し、その指針の実現に向けたアクションプランを「CSV コミットメント」として定め、グループ全体で取り組んでいます。

1.2.3 キリングroupとして取り組むべき課題

社会とともに持続的に存続・発展していく上での重要テーマを「持続的成長のための経営諸課題（グループ・マテリアリティ・マトリックス GMM）」（下図ご参考）に整理しています。グループを取り巻く社会課題を踏まえ、「酒類事業を営むキリングroupとしての責任」を果たすことを前提に、「健康」「コミュニティ」「環境」の4つを「CSV 重点課題」に選定しています。

「持続的成長のための経営諸課題（グループ・マテリアリティ・マトリックス GMM）」

● 酒類事業を営むキリングroupとしての責任 ● 健康 ● コミュニティ ● 環境 ● 企業としての普遍的な責務

大 ステークホルダーへのインパクト	● 栄養へのアクセス向上	<ul style="list-style-type: none"> ● 医薬品にとどまらない医療ニーズへの新たな取組 ● 生活習慣病の予防支援 ● 原料生産地と事業展開地域におけるコミュニティの持続的な発展 ● 持続可能な生物資源の利用 ● 持続可能な水資源の利用 ● 容器包装資源の持続可能な循環 ● 気候変動の克服 	<ul style="list-style-type: none"> ● アルコール関連問題への対応 ● 食の安全・安心の確保 ● 医薬品の品質保証と安定供給 ● Life-changingな医薬品の創出と提供 ● ウェルビーイングを育むつながりと信頼の創出 ● 人権の尊重 	
	● 食の選択の自由の確保	<ul style="list-style-type: none"> ● 心身のパフォーマンスの維持・向上の支援 ● コンプライアンスと倫理を重視した事業活動 	<ul style="list-style-type: none"> ● 免疫機能の維持支援 ● 労働安全衛生の確保 ● 価値創造を実現する人財育成 ● ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進 ● コーポレートガバナンスの実効性向上 ● リスクマネジメントの強化 ● 個人情報の保護 	
	● 租税の透明性確保	<ul style="list-style-type: none"> ● 食に関わる経済の活性化 ● 持続可能な物流の構築 ● サイバー攻撃への対策 	<ul style="list-style-type: none"> ● 健康経営の実現 ● 従業員が活き活きと働くことができる職場の実現 ● グループガバナンスの強化 	
小	中	グループの事業へのインパクト		大

1.2.4 CSV パーパス

キリングroupは、長期経営構想キリングroupビジョン 2027 の指針として、特に取り組むべき4つの重点課題ごとに CSV パーパスを策定しています。CSV パーパスは長期経営目標を達成するための指針です。CSV 重点課題の解決に事業を通じて取り組むことで、こころ豊かな社会を実現し、お客様の幸せな未来に貢献します。



*1 「企業としての普遍的な責務」は、CSVパーパスには含まれない経営諸課題である“人権”や“人財”、“ガバナンス”、“道義的責任”など

1.2.5 CSV コミットメント

「CSV パーパス」の実現に向けて、各事業が取り組む中長期アクションプランとして、CSV コミットメントを設定しています。CSV コミットメントへの取り組みを通じて、グループ全体で社会的価値を創出するとともに、競争力強化と事業の成長という経済的価値につなげて CSV 経営を深化させていきます。

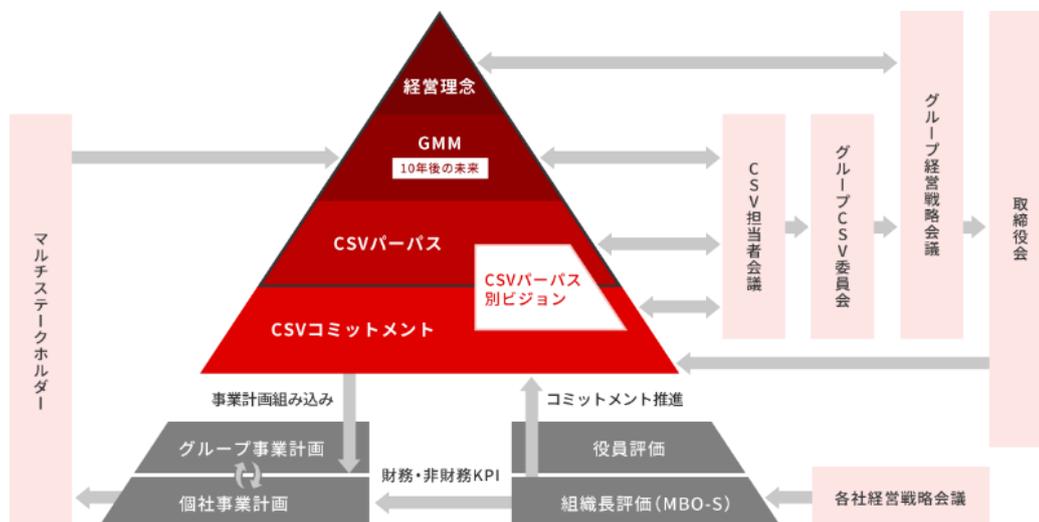
※下表は、CSV コミットメントの一部を抜粋したものです

重点課題	経営諸課題	成果指標	会社/部門	目標値 (2027年)
酒類事業を営む キリングroup > としての責任	アルコール関連問題への対応	適正飲酒啓発プログラムの参加・閲覧数	麒麟ビール	2,000万人以上 (25~27年累計)
			メルシャン	8,550人(25~27年 累計)
			ライオン	Alcohol&Me(適正 飲酒啓発)のエンゲ ージメント指数の 向上(2026年比)
健康 >	免疫機能の維持支援	自社免疫商品でリーチした人数	麒麟ホールディングス ヘルスサイエンス事業部	25.3万人
		プラズマ乳酸菌継続摂取人数	麒麟ビバレッジ	100万人
		免疫ケア商品群の摂取人数	小岩井乳業	8.2万人
コミュニティ >	原料生産地と事業展開国におけるコミュニティの持続的な発展	スコアカードの展開農園数	麒麟ビバレッジ	スリランカのキャン ディエリアにおけ る、調達量および調 達農園の50%以上 をレインフォレスト アライアンス・スコ アカード農園とする
環境 >	気候変動の克服	GHG排出削減率:Scope1+2 ※ GHG (Green House Gas)	麒麟ビール	55%(19年比) *目標年:2030年
			麒麟ビバレッジ	
			メルシャン	
			ライオン	
			協和発酵バイオ	
			協和麒麟	

1.2.6 ガバナンス体制

キリングroupでは、CSV を積極的・自主的に推進していくため、当社会長、社長を委員長とする「グループ CSV 委員会」を設置し、CSV 方針・戦略、取り組み計画策定、ESG リスクに関する討議や、計画実行状況のモニタリングを行い、必要に応じて取締役会へ付議・報告を行っていま

す。決定した CSV 方針・戦略の実効性を高めるため、当社の各部門及び主要事業会社企画部門の実務担当者で構成される「CSV 担当者会議」を設置し、情報共有と意見交換を行っています。



1.3 キリングループのヘルスサイエンス事業について

1.3.1 事業ポートフォリオの位置づけ

当社グループが展開している酒類・飲料事業、医薬事業、そしてヘルスサイエンス事業は、それぞれビジネスのステージが異なり、短期と中長期の時間軸において果たす役割が異なります。酒類・飲料事業は現在のグループ経営を支えています。主に成熟市場を対象としており、将来の酒類事業の市場環境を見据え、約 40 年前に医薬事業に戦略的に参入し、ここまで成長させてきました。さらに、今後の 10 年、20 年先を見据えると、酒類・飲料事業、医薬事業に次いでヘルスサイエンス事業を第 3 の柱に育てていくことが、当社グループの成長をより確実にするものと考えています。

短期・中期・長期における事業ポートフォリオの考え方



1.3.2 ヘルスサイエンス事業のビジョン

酒類・飲料事業と医薬事業で培った、発酵&バイオテクノロジーを中心とした技術を基盤に、長年信頼を築いてきた幅広い顧客接点で、サイエンスに基づく嘘・偽りのない商品とサービスを提供し、人間が元来もっている力を高めることで、人種や性別、年齢などに関係なく全ての人の生きるよるこびと、心豊かな生活の実現を目指します。



1.3.3 対象とする社会課題

「健康長寿社会の実現」を、ヘルスサイエンス事業が対象とする社会課題としています。いつまでも元気でいたいという人々の健康/長寿への願いをかなえるために、免疫機能の維持によって健康の土台作りを進めることに加え、感染症の予防や生活習慣病の予防、脳機能の維持、ストレスの緩和などの個別の健康課題に取り組み、心豊かな生活の実現を目指しています。

1.3.4 目指す姿

ヘルスサイエンス事業として当社の強みである R&D のコア技術を活用した素材開発に加え、ブランドビジネスとしての BtoC 事業を通じて、世界の人々に幅広くリーチし、健康課題解決に貢献していく、独自のビジネスモデル構築を実現し、アジア・パシフィック最大級のヘルスサイエンス・カンパニーとなることを目指しています。



目指す姿の実現に向け、2023年にBlackmoresを買収しアジア・パシフィックにおけるブランド、マーケティング・ケイパビリティ、各国における販売チャネル、規制対応ノウハウを獲得いたしました。加えて、2024年には、強固な国内BtoC事業基盤の獲得、Blackmoresなどグループ知見を活用した海外成長の加速などの強みの相互補完、機能の共通化・効率化を目的としてファンケルの完全子会社化を実施しております。今後はまず、Blackmoresやファンケルが強みを持つエリアでの展開・事業基盤の更なる強化を通じて、経済的価値・社会的価値を創出し、アジア・パシフィック最大級のヘルスサイエンス・カンパニーを目指していきます。

2 ソーシャルファイナンス・フレームワーク

当社はソーシャルファイナンスによる資金調達を社会とともに持続的な成長を続けていくための調達として位置付けており、社会的価値と経済的価値を同時創出する当社のCSV経営の取り組みを改めてステークホルダーの皆様に対して発信する契機となるものと考えています。今回、当社の成長戦略および重点領域に対するコミットメントをステークホルダーの皆様にご理解いただくための機会と捉え、2023年9月に策定した「キリン・ソーシャルボンド・フレームワーク」を一部改訂し、ヘルスサイエンス事業にかかる社会課題解決に向けた買収を適格プロジェクトとする、ソーシャルファイナンス・フレームワーク（以下、「本フレームワーク」）を策定することいたしました。

本フレームワークは、国際資本市場協会（ICMA）の定めるソーシャルボンド原則（SBP）2023、ローン・マーケット・アソシエーション等（LMA等）の定めるソーシャルローン原則（SLP）2023、金融庁の定めるソーシャルボンドガイドライン（SBGL）2021年版に基づき策定しており、これらの原則等との適合性に対するセカンド・パーティ・オピニオンをDNVビジネス・アシュアランス・ジャパン株式会社より取得しております。

2.1 調達資金の用途

キリングroupは、CSV パーパスにおける重点課題のひとつに「健康」を掲げ、「健康な人を増やし、疾病に至る人を減らし、治療に関わる人に貢献する」事に取り組んでおり、本フレームワークに基づき調達された資金は、以下の適格クライテリアを満たす新規又は既存のプロジェクトに係る新規投資又は既存投資のリファイナンスに充当します。当該プロジェクトを通じて、幅広い地域・年齢層のお客様の健康増進・免疫機能維持等にかかる栄養補助食品等へのアクセス向上や、より健康的な商品の研究開発、販売・流通につながり、健康課題の解決に貢献すると考えています。

事業カテゴリー	適格クライテリア	関連するSDGs
<ul style="list-style-type: none"> ■ 必要不可欠なサービスへのアクセス (健康・健康管理) ■ 食料の安全保障と持続可能な食料システム (食料必要要件を満たす、安全で栄養価の高い 十分な食品への物理的、社会的、経済的なアクセス・食生活改善・未病対策) 	幅広い地域・年齢層のお客様の健康増進・免疫機能維持にかかる栄養補助食品などへのアクセス向上や、より健康的な商品の研究開発、販売・流通につながり、健康課題の解決に貢献する M&A 資金	  

2.1.1 除外クライテリア

本フレームワークに基づき調達された資金は下記に関連するプロジェクトには充当しません。

- ・ 所在国の法令を遵守していない不公正な取引、贈収賄、腐敗、恐喝、横領等の不適切な関係
- ・ 人権、環境等社会問題を引き起こす原因となり得る取引

2.1.2 適格プロジェクト/Blackmores 概要

(1)Blackmores 概要

Blackmores は主に「Blackmores (サプリメント・粉ミルク)」「BioCeuticals (医療機関向けサプリメント)」「PAW by Blackmores (ペット向けサプリメント)」ブランドをアジア・パシフィックにて展開しております。

Blackmores は、「To give people a choice to make living well each day a natural way of life. (自然な暮らしで日常生活を豊かにできる選択肢を提供する)」をパーパスに、「Combine our knowledge of nature and science to deliver quality solutions to bring wellness to people and their pets everywhere, everyday. (自然と科学との融合により、人々とそのペットに日常生活に健康をもたらす高品質のソリューションを提供する)」をミッションに掲げ、ナチュラルヘルス・自然療法の研究・開発を通じて、一世紀近くアジア・パシフィックの人々の健康に貢献してまいりました。

1976 年より東南アジアへの進出も開始し、現在マレーシア、タイ、インドネシア、ベトナムやシンガポールにおいて、高いプレゼンスと消費者からの信頼を獲得しております。2013 年には中国市場に

も進出し、外資系サプリメント／栄養補助食品企業としての強固な地位を確立しております。また、近年では、インドなどの新たな市場への展開にも積極的に取り組んでおります。

このような長い歴史と品質への高い意識が評価され、豪州において 14 年連続でビタミン・サプリメントの「Most trusted brand」(注 1) を獲得しております。

(注 1) Trusted Brands Award は、オーストラリア人が最も信頼するブランドを表彰するものです。

(2)買収におけるシナジー

本株式取得により、ヘルスサイエンス事業の商品ラインアップやケイパビリティが充実し、展開地域と共に成長機会と事業規模が拡大いたします。そして、Blackmores の販売網を活かし、キリンのスペシャルティ素材等についてアジア・パシフィックの顧客へのアクセスを向上させることで、素材の価値向上を図ります。そして、Blackmores の消費者ニーズや各国規制に対する深い知見を活用し、BtoB 事業の課題解決提案力をさらに高めることで、BtoB と BtoC 事業の連携を深め、ヘルスサイエンス事業の継続的な成長の実現を目指してまいります。また、両社の技術活用による新たな商品開発を通じて、より多くの健康に関する社会課題を解決に貢献してまいります。

 成長機会の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● Blackmores社の販売チャネルとケイパビリティの活用によりスペシャルティ素材の展開加速が可能 <div style="display: flex; align-items: center; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; margin-right: 5px;">例</div> <ul style="list-style-type: none"> ✓ プラズマ乳酸菌の免疫サプリへの導出 ✓ シチコリンのドリンクサプリへの導出 <div style="margin-left: 20px;">   </div> </div>
 成長機会の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 当社技術の活用により新たな商品開発が可能 ● FANCLとの商品共同開発が可能 <div style="display: flex; align-items: center; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; margin-right: 5px;">例</div> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 新たな商品形態の開発・展開 ✓ 容器包装の更なる環境対応 etc </div>
 組織能力の向上	<ul style="list-style-type: none"> ● ヘルスサイエンス事業の組織能力向上が可能 <div style="display: flex; align-items: center; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; margin-right: 5px;">例</div> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 人材交流（両社の従業員にとって活躍できるフィールドが拡大） ✓ ナレッジシェアリング（R&Dやマーケティング）etc </div>

(3)適格プロジェクト概要と充当可能額の評価

当社は、表 1 の通り、SBP、SLP、SBGL に基づき適格クライテリアを満たす適格プロジェクトとしての特定をしています。

表 1：社会課題の特定とソーシャルプロジェクトの対象となる人々

適格プロジェクト	社会課題	対象となる人々
Blackmores の株式取得	健康・長寿の達成 超高齢化社会への対応 「治療」から「予防」（未病対策）	一般大衆 疾病等により特定の栄養素を必要とする人々

当社は下記のプロセスを通じて適格プロジェクトにおける充当可能額の検証を行っています。適格プロジェクトにおける充当可能額は、SBP、SLP、SBGL を踏まえた算出を行っており、その

充当可能額については、第三者評価機関によって適切な検討プロセスの一部として評価を得ています。

- ① Blackmores の事業セグメント分類
- ② 事業セグメント毎の主要な取扱商品のソーシャル性の評価
- ③ 上記①、②を通じた充当可能額の算出

2.1.3 適格プロジェクト/ファンケル概要

(1)ファンケル概要

ファンケルは「美」と「健康」を中心に、世の中の「不」の解消に取り組んでいます。美の領域では化粧品事業、肌着・雑貨事業を、健康の領域ではサプリメント事業、発芽米事業、青汁事業を、日本・中国等のアジアを中心に展開しています。

ファンケルは「正義感を持って世の中の“不”を解消しよう」を創業理念に掲げ、不安・不便・不満、「不」のつく言葉を世の中からなくすことに取り組んでまいりました。化粧品による肌トラブルが社会問題になっていた 1980 年に、「添加物をいっさい使わず、使う人の肌を美しくする本物の化粧品を届けたい」という想いから、無添加化粧品が誕生しました。また、高価なイメージが定着していた栄養補助食品を「サプリメント」という言葉と共に世の中へ定着させ、青汁・発芽米などの高付加価値商品を送りだしてきました。化粧品関連事業、栄養補助食品関連事業を中心に事業を展開してきたファンケルは、「美」と「健康」の領域において、世界中のお客様の美しく健康で豊かな生活を支え、信頼され愛される企業集団になることを目指しています。日本においては、日常生活を不自由なく自立して健康に暮らせる「健康寿命」が伸び悩んでいる中で、確かな機能を持つ健康食品を提供することで、「健康寿命の延伸」と医療費の削減に貢献することを使命として捉え、このような社会課題の解決に取り組むことで成長を目指してきました。

(2)完全子会社化によるシナジー

社会課題の解決を通じて成長を目指すという理念や方向性が一致していたことを背景に、当社は、2019 年にファンケルと資本業務提携契約を締結し、ファンケル創業者である池森賢二氏他数名の株主から 33.00%を取得することによりファンケルの筆頭株主となりました。以降、当社及びファンケルはシナジー創出領域である「素材・商品・ブランド開発」、「共同研究・事業開発の推進」、「インフラの相互利用」において、シナジー創出のための協働を行ってきましたが、両社にとってこれらの領域にとどまらない様々なシナジーを創出できる可能性についても次第に検討を深めるようになっておりました。

2024 年の公開買付けによる完全子会社化により、両社グループの国内の広範な販売網を活用した商品展開、競合関係解消による統合的な販売戦略の推進、EC・通信販売インフラ共有によるデータ活用機能強化や効率化、技術面においては、既に一定の成果が出ている共同研究を進化させることによる差別優位性の高い商品開発を見込んでおります。加えて、化粧品事業の獲得を通じ、健康課題に対して、サプリメントや飲料等の内側からのアプローチに加えて、外側（スキンケア）からもアプローチが可能となり、ヘルスサイエンス事業全体におけるシナジー創出の取り組みが加速すると考えます。

**国内における収益基盤の確立 及び
ヘルスサイエンス事業全体における各付加価値創出の取り組みが加速**

01 	強固な国内BtoC 事業基盤の獲得	<ul style="list-style-type: none"> FANCLが持つ国内の強固なDtoC顧客基盤(リアル店舗及びECチャネル)を活用し、グループの国内収益基盤を確立 FANCLのCRM*を強みを活かして国内のDtoC事業を強化
02 	各社の強みの 相互補完	<ul style="list-style-type: none"> 健康食品事業(サプリメント等)・化粧品事業の獲得により、健康課題に対して、サプリメントや飲料等の内側からのアプローチに加えて、外側(スキンケア)からもアプローチが可能となる グループ(Blackmores含む)の知見によるFANCLの海外成長の加速
03 	機能の共通化・ 効率化	<ul style="list-style-type: none"> 本社機能・SCM**等の共通化・効率化

(3)適格プロジェクト概要と充当可能額の評価

当社は、表 2 の通り、SBP、SBGL に基づき適格クライテリアを満たす適格プロジェクトとしての特定をしています。

表 2：社会課題の特定とソーシャルプロジェクトの対象となる人々

適格プロジェクト	社会課題	対象となる人々
ファンケルの株式取得	健康・長寿の達成 超高齢化社会への対応 「治療」から「予防」(未病対策) 女性活躍推進	一般大衆 疾病等により特定の栄養素を必要とする人々

当社は下記のプロセスを通じて適格プロジェクトにおける充当可能額の検証を行っています。適格プロジェクトにおける充当可能額は、SBP、SLP、SBGL を踏まえた算出を行っており、その充当可能額については、第三者評価機関によって適切な検討プロセスの一部として評価を得ています。

- ① ファンケルの事業セグメント分類
- ② 事業セグメントのソーシャル性の検証
- ③ ソーシャル性の評価が可能な事業セグメントにおける主要な取扱商品のソーシャル性の検証
- ④ 上記②、③を通じた充当可能額の算出

2.2 プロジェクトの評価と選定プロセス

2.2.1 プロジェクトの評価

当社の財務担当部門、CSV 担当部門が 2.1 にて定めた適格プロジェクトを選定し、適格プロジェクトを資金用途とするソーシャルファイナンスの調達は財務担当部門の執行役員が最終決定を行います。

2.2.2 社会リスク・環境リスクを低減するためのプロセス

事業の実施にあたって、当社はプロジェクトの実行及び事業期間の全てにおいて環境関連法令

及び当該地域との協定を順守するほか、社会倫理に適合した誠実な行動を取るために、キリングループコンプライアンスガイドラインに従います。また、適格プロジェクトに関連する ESG 関連の論争が生じていた場合、適切に対処し、開示する予定です。

また、適格プロジェクト固有のリスクについては、デューデリジェンスの際に各種リスク項目の抽出を行い、適切な対応・手続きを実施しています。

2.3 調達資金の管理

本フレームワークに基づいて調達された資金について、全額が償還されるまで、当社の財務担当部門が内部管理システムを用いて調達資金の充当状況を管理します。関係会社が主体となる適格プロジェクトについては、当社からプロジェクトを実施する事業会社に貸付・出資等を行います。追跡結果は、当社の財務担当部門による確認を予定しております。調達資金の全額が充当されるまでの間は、現金又は現金同等物等にて管理されます。

また、適格プロジェクトへの充当期の遅れ以外の理由により未充当金が発生することが明らかになった場合は、プロジェクトの評価及び選定のプロセスに従い、適格クライテリアを満たす他のプロジェクトを選定し、資金を充当します。資金充当完了後も、資金使途の対象となるプロジェクトに当初の想定と異なる事象の発生が生じた場合、当該事象及び未充当金の発生状況に関し、当社ウェブサイト等で速やかに開示を行います。

2.4 レポートニング

2.4.1 資金充当状況レポートニング

当社は、本フレームワークに基づいて調達された資金が適格プロジェクトに全額充当されるまで、調達資金の充当状況（充当額および未充当額）を年次でウェブサイト上に公表します。初回のレポートニングは、資金調達後の翌年度に公表します。なお、調達資金の全額充当後、大きな変更が生じる等の重要な事象が生じた場合は適時に開示します。

2.4.2 インパクト・レポートニング

当社は本フレームワークに基づいて調達された資金が償還されるまでの間、年次で当社ウェブサイトにてレポートニングします。初回のレポートニングは、資金調達後の翌年度に公表します。

現時点で想定するレポートニング指標については、下記の通りですが M&A 後の PMI 進捗状況等に応じて、実務上可能な範囲でその取組内容についてレポートニングすることと致します。

適格クライテリア	アウトプット	アウトカム	インパクト
幅広い地域・年齢層のお客様の健康増進・免疫機能維持にかかる栄養補助食品などへのアクセス向上や、より健康的な商品	M&A を通じた子会社化	<ul style="list-style-type: none"> ・M&A により子会社化した企業の商品へのアクセス ・「機能性素材」「プロズマ乳酸菌」等を活用した商品開発 	「健康な人を増やし、疾病に至る人を減らし、治療に関わる人に貢献」することを目指し、全世界の人々の

の研究開発、販売・流通につながり、健康課題の解決に貢献する M&A 資金			より多くの健康課題の解決に貢献
--------------------------------------	--	--	-----------------

2.5 外部レビュー

2.5.1 アニュアル・レビュー

当社は、資金充当レポートの内容及びインパクト・レポートの内容が本フレームワークに適合しているかを評価するためのレビューを、独立した外部機関である DNV ビジネス・アシュアランス・ジャパン株式会社から取得致します。このレビューは、ソーシャルファイナンスにより調達された資金が全額充当完了するまで行い、初回のアニュアル・レビューは、ソーシャルファイナンス調達の翌年度に公表する予定です。

3 参考書類

- ソーシャルボンド原則 2023 (ICMA)
- ソーシャルローン原則 2023 (LMA, APLMA, LSTA)
- ソーシャルボンドガイドライン 2021 年版 (金融庁)
- 豪州の健康食品 (ナチュラル・ヘルス) 会社 Blackmores Limited 社の株式取得 (子会社化) に向けた契約の締結に関するお知らせ (リリース資料/説明会資料)
- 株式会社ファンケル株券等 (証券コード 4921) に対する公開買付けの開始に関するお知らせ (リリース資料/説明会資料)
- 統合レポート 2024 (会社 Web サイト)

4 改訂履歴

年月	主な内容
2023 年 9 月	初版
2025 年 2 月	適格クライテリア (M&A 資金) を新たに設定 適格プロジェクトとしてファンケルの買収資金を追加

以上