

プレスリリース

2017年7月27日、ヴェヴェー発



ネスレ 2017年 上半期の業績を報告

- オーガニックグロースは2.3%、内訳は実質内部成長率1.4%とプライシング0.9%。
- 売上には、事業売却が買収との相殺で-2.3%（主に合併企業 Froneri の創設によるもの）、為替変動が-0.3%それぞれ影響しました。報告ベースでの総売上は-0.3%で430億スイスフランでした。
- 基礎となる資産ベースの営業利益*率は為替変動の影響を除いて10ベースポイント(以下bps)向上、報告ベースで15.8%と堅調でした。
- 組織再編活動の強化により営業利益率は、為替変動の影響を除いて20bps減少、報告ベースで30bps減少して15.0%でした。
- 実質ベースの一株当たり利益は為替変動の影響を除いて3.4%、報告ベースで2.1%上昇して1.68スイスフランでした。
- 2017年通年ではオーガニックグロースは2%から4%の間の前半になると予想しています。営業利益率は組織再編費用がかなり増大した結果、為替変動の影響を除いた実質ベースで現状維持の見込み、為替変動の影響を除いた実質ベースの一株当たり利益、および資本効率は改善の見通しです。

ネスレ CEO マーク・シュナイダー:

「2017年前半での私たちの価値創造の進捗を喜ばしく思っています。これにはオペレーション上の堅実な改善やポートフォリオ管理におけるさまざまな選択、そしてバランスシートの効率向上に向けた決断が含まれます。

上半期のオーガニックグロースは私たちの期待に十分沿うものではありませんでした。数量ベースでの成長率は業界では高水準を維持しましたが、プライシングが引き続き軟調でした。アジアとアフリカはプラス成長の勢いを改めて示しました。西ヨーロッパの売上は数量ベースで下落しましたが、これは総じて一時的なものとしています。南北アメリカは数量ベースの売上がけん引する形で若干改善しました。コーヒー、水、ペットケアの上半期の業績は堅調で、それぞれの成長の可能性を証明しました。

利益率は、組織再編によるコスト節減と効率化が原材料費の上昇を相殺した結果、私たちの期待に応えるものとなりました。更なる利益率向上に向けた取り組みを加速させています。

2017年通年ではオーガニックグロースは2%から4%の間の前半になると予想しています。2020年に向けてのオーガニックグロースの中期予想に変更はありません。」

* 基礎となる資産ベースの営業利益の定義は、他の正味営業所得・経費を考慮する以前の営業利益とします。他の正味営業所得・経費には主に、再編費用、減損や有形固定資産の処分、訴訟や義務負担をとまなう契約等が含まれます。

グループ全体の業績

	グループ事業合計	ゾーン AMS	ゾーン EMENA	ゾーン AOA	ネスレ ウォーターズ	ネスレ ニュートリション	その他の事業
売上 2017年 1-6月 (100万スイスフラン)	43'023	13'314	7'800	7'902	4'025	5'184	4'798
売上 2016年 1-6月 (100万スイスフラン)	43'155	12'938	8'694	7'799	3'937	5'171	4'616
実質内部成長率	1.4%	-0.1%	0.6%	3.0%	3.5%	-0.2%	4.5%
プライシング	0.9%	1.4%	0.4%	1.8%	0.5%	1.1%	-0.8%
オーガニックグロース	2.3%	1.3%	1.0%	4.8%	4.0%	0.9%	3.7%
買収・売却	-2.3%	-0.9%	-9.3%	-0.5%	-0.3%	-0.3%	0.2%
為替変動	-0.3%	2.5%	-2.0%	-2.9%	-1.7%	-0.2%	0.0%
売上伸長率	-0.3%	2.9%	-10.3%	1.4%	2.0%	0.4%	3.9%
営業利益率 2017年 1-6月	15.0%	17.2%	16.9%	19.6%	12.0%	24.3%	13.1%
営業利益率 2016年 1-6月	15.3%	17.7%	16.8%	20.1%	12.4%	23.2%	15.6%

ゾーン AMS (南北アメリカ)、ゾーン EMENA(ヨーロッパ・中東・北アフリカ)、ゾーン AOA (アジア・オセアニア・サハラ以南アフリカ)

売上

総売上は 0.3%減の 430 億スイスフランで、事業売却が買収との相殺で-2.3% (主に合併企業 Froneri の創設によるもの)、為替変動が-0.3% それぞれ影響しました。オーガニックグロースは 2.3%と私たちの期待を下回りました。実質内部成長率は粘り強さを見せて 1.4%でしたが、プライシングは引き続き軟調で 0.9%でした。

ゾーン 南北アメリカ(AMS)は米国でのペットケアが年初の出遅れから回復し、全体的には私たちの期待に沿う数字となりました。ゾーンヨーロッパ・中東・北アフリカ(EMENA)は第 2 四半期の成長が予想を下回りました。西ヨーロッパでの選択的な値上げと 6 月の天候不順が実質内部成長率に短期的にマイナスの影響を与えました。

ゾーン アジア・オセアニア・サハラ以南アフリカ(AOA)は連続 5 四半期目となるプラス成長を加速させ、グループ全体の成長エンジンとしての地位を改めて確立しました。ネスレ ウォーターズは着実な成長ぶりでした。ネスレ ニュートリションは中国市場が引き続き苦戦し、先進国市場が全般的にわずかながらマイナス成長で、全体として低い成長でした。ネスレ スキンヘルスは厳しい競合状況と処方箋医薬品事業でのジェネリック製品からの圧力により、グループ全体の売上の伸びを押し下げました。ネスプレッツは依然としてグループの成長の主なけん引事業の一つです。

先進国市場全体では、実質内部成長率は 1.1%と堅調ながらもマイナス 0.3%のプライシングに相殺され、オーガニックグロースは 0.8%と軟調でした。新興国市場では実質内部成長率 1.9%、プライシング 2.5%で、オーガニックグロースは 100bps 減少の 4.4%でした

カテゴリー別の成長は広範囲にわたり、水、コーヒー、ペットケアが主導しました。菓子が唯一のマイナス成長のカテゴリーでしたが、第 2 四半期には持ち直しました。

営業利益

基礎となる資産ベースの営業利益は 68 億スイスフランと前年並みでした。営業利益率は 15.8%と安定的でしたが、為替変動の影響を除いて 10bps 上昇しました。

効率化のプロジェクト、プライシングとポートフォリオ管理で 100bps の付加価値を生み出しました。しかし、ネスレが使用する原材料群が 2 年ぶりの価格上昇でほぼ同じ規模のコスト増となったため、これはすべて吸収される形となりました。消費者向けマーケティング支出の減少は小幅でした。

構造的コスト削減のプロジェクトの実施により、組織再編費用とその他費用は、予想通りそれぞれ 1 億 6,600 万スイスフランと 3 億 4,900 万フランに上昇し、合わせて 77%の上昇となりました。結果として、営業利益は 2.5%減の 64 億スイスフランでした。営業利益率は報告ベースで 30bps 減(為替変動の影響を除いて 20bps 減)の 15.0%でした。

純利益

純利益は 19%増の 49 億スイスフランでしたが、これは前年、繰延税金勘定への単発の非資金調整項目の影響があったためです。同じ理由で、報告ベースの一株当たり利益も 19%増の 1.58 スイスフランでした。実質ベースの一株当たり利益は 2.1%増(為替変動の影響を除いて 3.4%増)の 1.68 スイスフランでした。

キャッシュフロー

フリーキャッシュフローは前年の 33 億スイスフランから 20 億スイスフラン減少して 13 億スイスフランとなりました。この減少に最も大きく貢献したのは運転資本で、13 億スイスフランの資金支出がありました。原材料価格の上昇とマーケティング費用と設備投資の支払いタイミングの関係で、2017 年上半期の運転資本の増加は前年同期と比べて大きくなりました。

バランスシート上では、構造的に正味運転資本を減らすべく継続的に取り組んでおり、2017 年 6 月時点では、前年の同時点と比べ、さらに 5 億スイスフランの削減を実現しました。

ゾーン 南北アメリカ(AMS)

- オーガニックグロース 1.3%、実質内部成長率 -0.1%、プライシング 1.4%
- 北米のオーガニックグロースは第 2 四半期に実質内部成長率主導で改善し、ほぼゼロとなりました。
- 中南米はプライシング主導で一桁台半ばのオーガニックグロースを達成、実質内部成長率は小幅ながらプラスに転じました。
- 本ゾーンの基礎となる資産ベースの営業利益率は 30bps 上昇しましたが、組織再編費用が増加したため営業利益率は 50bps 減の 17.2%でした。

	売上 2017年 1-6月	売上 2016年 1-6月	実質 内部 成長率	プライ シング	オーガニック グロース	営業利益 2017年 1-6月	営業利益 2016年 1-6月	営業利益率 2017年 1-6月	営業利益率 2016年 1-6月
ゾーン AMS	133 億スイスフラン	129 億スイスフラン	-0.1%	1.4%	1.3%	23 億スイスフラン	23 億スイスフラン	17.2%	17.7%

ゾーン AMS の報告ベースでの売上は 2.9%増の 133 億スイスフランでした。オーガニックグロースは 1.3%と低めでしたが、第 2 四半期に実質内部成長率が勢いを増して堅実な改善を見せたことでもたらされた結果です。プライシングの 14%は主に中南米が主導、北米のプライシングは若干のプラスでした。買収・売却の相殺は、報告ベースの売上を 0.9%押し下げましたが、為替変動の影響が 2.5%押し上げました。

北米では消費者需要が弱く、厳しい事業環境でした。これを受けて、米国ではコーヒークリーマーが引き続きプラスの勢いを保ち、ペットケアが堅実な成長軌道に戻ったものの、全体としてはゼロ成長でした。菓子は依然として低調で、アイスクリームは天候不順のため減速しました。冷凍食品は厳しい競争のなか、わずかながらマイナスでした。ブラジルはマイナスでしたが、実質内部成長率がプラスに転ずるなど、第 1 四半期の低迷からは著しく好転しています。メキシコは順調で、ペットケアは中南米全体で力強い伸びを維持しました。

本ゾーンの基礎となる資産ベースの営業利益率は、効率化と組織再編プロジェクトの最初の効果が原材料費の上昇を上回ったため、30bps の改善となりました。営業利益率は、組織再編の費用が主に米国、ブラジル、メキシコのプロジェクト関連で大きく増えたため、50bps 減の 17.2%でした。

ゾーン ヨーロッパ・中東・北アフリカ(EMENA)

- オーガニックグロース 1.0%、実質内部成長率 0.6%、プライシング 0.4%
- 西ヨーロッパはオーガニックベースで若干のマイナス、実質内部成長率はマイナス、プライシングは横ばいでした。
- 中央、東ヨーロッパは一桁台半ばのオーガニックグロース、実質内部成長率は堅調で、プライシングもプラスでした。
- 中東、北アフリカ地域は一桁台低めのオーガニックグロースで、実質内部成長率、プライシングともにプラスでした。
- 本ゾーンの基礎となる資産ベースの営業利益率は 50bps 上昇、営業利益率も組織再編費用の増加にもかかわらず 10bps 増の 16.9%でした。

	売上	売上	実質	プライ	オーガニック	営業利益	営業利益	営業利益率	営業利益率
	2017年	2016年	内部	シング	グロース	2017年	2016年	2017年	2016年
	1-6月	1-6月	成長率			1-6月	1-6月	1-6月	1-6月
ゾーン EMENA	78億スイスフラン	87億スイスフラン	0.6%	0.4	1.0%	13億スイスフラン	15億スイスフラン	16.9%	16.8%

ゾーン EMENA の報告ベースの売上は 10.3%減の 78 億スイスフランでした。オーガニックグロースが 1.0%と、第 1 四半期から減少したのは、プライシングの上昇が実質内部成長率の低下で相殺されたからです。買収と売却との相殺、主にアイスクリーム事業 Froneri の合併企業への移管により、報告ベースの売上が 9.3%減少しました。為替変動の逆風は報告ベースの売上をさらに 2.0%押し下げました。

ゾーン全体で、特に「ネスカフェ」で値上げを実施したことで、第 2 四半期の実質内部成長率に短期的な影響がありました。6 月は暑かったため、西ヨーロッパの主要カテゴリーに悪影響を及ぼしました。ペットケアはゾーン全体、特にロシアで引き続き力強い成長を示しています。北アフリカは値上げが主導して好調でしたが、中東は依然として政情不安と引き続きデフレーションの影響を受けました。

原材料費の上昇にもかかわらず、値上げ、ポートフォリオ管理とコスト削減が奏功し、ゾーンの基礎となる資産ベースの営業利益率は 50bps 上昇しました。営業利益率も、効率改善の効果が組織再編コストを上回り、10bps 増の 16.9%となりました。

ゾーン アジア・オセアニア・サハラ以南アフリカ(AOA)

- オーガニックグロース 4.8%、実質内部成長率 3.0%、プライシング 1.8%
- 中国のオーガニックグロースは第 2 四半期にプラスに転じました。
- 東南アジアは一桁台半ばの実質内部成長率がけん引し、高いオーガニックグロースを維持しました。
- サハラ以南アフリカはプラスの実質内部成長率とプライシングで力強い成長を維持しました。
- 先進国市場は、マイナスのプライシングに一部相殺されながらも、引き続き好調な実質内部成長率により堅調でした。
- ゾーン AOA の基礎となる資産ベースの営業利益率は 20bps 下落、営業利益率は組織再編費用の上昇により 50bps 減の 19.6%でした。

	売上	売上	実質	プライ	オーガニック	営業利益	営業利益	営業利益率	営業利益率
	2017年	2016年	内部	シング	グロース	2017年	2016年	2017年	2016年
	1-6月	1-6月	成長率			1-6月	1-6月	1-6月	1-6月
ゾーン AOA	79億スイスフラン	78億スイスフラン	3.0%	1.8%	4.8%	16億スイスフラン	16億スイスフラン	19.6%	20.1%

本ゾーンの報告上の売上は 1.4%増の 79 億スイスフランでした。オーガニックグロースは 5 四半期連続で加速し、4.8%となりました。実質内部成長率は 3.0%と堅調で、プライシングは 1.8%に改善しました。買収・売却との相殺は、報告

ベースの売上を 0.5%押し下げ、為替変動もマイナス要因となり、売上を 2.9%減少させました。

中国は Yinlu、菓子、そして食品が勢いを得たため、第 2 四半期にプラス成長へと転じました。東南アジアとサハラ以南アフリカが中心となり、ゾーン全体の成長を主導しました。インドは物品サービス税(GST)の導入に関わる不確定要素にもかかわらず順調な伸びでした。日本は引き続き好調でした。オセアニアはプライシングへの圧力のためマイナス成長となりました。

ゾーン AOA の基礎となる資産ベースの営業利益率は、原材料費上昇と Yinlu の安定化のための商業投資により 20bps 下落しました。営業利益率は組織再編費用の上昇により、50bps 減の 19.6%でした。

ネスレ ウォーターズ

- オーガニックグロースは 4.0%、実質内部成長率 3.5%、プライシング 0.5%
- 米国はプライシングが若干マイナスでしたが、一桁台前半のオーガニックグロースを達成しました。
- ヨーロッパはマイナスのプライシングでしたが、一桁台半ばのオーガニックグロースへ加速しました。
- 新興国市場は全体として一桁台半ばの成長でした。
- 基礎となる資産ベースの営業利益率は堅調でしたが、営業利益率は組織再編費用の上昇により 40bps 減の 12.0%でした。

	売上 2017 年 1-6 月	売上 2016 年 1-6 月	実質 内部 成長率	プライ シング	オーガニック グロース	営業利益 2017 年 1-6 月	営業利益 2016 年 1-6 月	営業利益率 2017 年 1-6 月	営業利益率 2016 年 1-6 月
ネスレ ウォーターズ	40 億スイスフラン	39 億スイスフラン	3.5%	0.5%	4.0%	5 億スイスフラン	5 億スイスフラン	12.0%	12.4%

ネスレ ウォーターズの売上は報告ベースで 2%増の 40 億スイスフランでした。4.0%のオーガニックグロースは第 2 四半期での加速を反映しています。実質内部成長率は 3.5%に改善、プライシングは 0.5%と伸び悩みました。買収と売却との相殺と為替変動が報告上の売上をそれぞれ 0.3%、1.7%押し下げました。

ネスレ ウォーターズは全ての地域で引き続き伸長、ヨーロッパでも天候が有利に働き成長を加速させました。米国も第2四半期に多少の改善があり、堅実なオーガニックグロースを示しました。新興国市場では東南アジアが手堅い成長を見せ、中国は年初に出遅れた後、好調に転じ、中南米は二桁台成長でした。中東とトルコでは成長は緩慢でした。

ネスレ ウォーターズの基礎となる資産ベースの営業利益率は、効率化と構造改変によるコスト削減が進み、原材料費高の逆風(特に PET)に打ち勝った結果、堅調でした。しかしながら、営業利益率は組織再編費用の上昇で 40bps 減少の 12.0%でした。

ネスレ ニュートリション

- オーガニックグロースは 0.9%、実質内部成長率 -0.2%、プライシング 1.1%
- 中国ではオーガニックグロースがわずかながらプラスでした。
- Gerber ブランドが第 2 四半期に持ち直したことで、米国も若干のプラス成長でした。
- ブラジル、メキシコでは値上げがそれぞれの実質内部成長率に影響しましたが、フィリピン、インドは好調でした。
- 基礎となる資産ベースの営業利益率は 130bps と著しい伸びを見せ、営業利益率も 110bps 伸びて 24.3% でした。

	売上	売上	実質 内部 成長率	プライ シング	オーガニック グロース	営業利益	営業利益	営業利益率	営業利益率
	2017 年	2016 年				2017 年	2016 年	2017 年	2016 年
	1-6 月	1-6 月				1-6 月	1-6 月	1-6 月	1-6 月
ネスレ ニュートリション	52 億スイスフラン	52 億スイスフラン	-0.2%	1.1%	0.9%	13 億スイスフラン	12 億スイスフラン	24.3%	23.2%

ネスレ ニュートリションの報告ベースの売上は 0.4% 増の 52 億スイスフランでした。オーガニックグロースは 0.9% と低調で、実質内部成長率は -0.2%、プライシングが 1.1% でした。買取と売却との相殺、為替変動がそれぞれ 0.3% と 0.2%、報告ベースの売上のマイナス要因となりました。

中国の成長はさまざまな様相を呈し、Illuma と NAN がプラスであった一方、S-26 Gold は並行輸入が活発化したせいで数字を落としました。カテゴリーの状況が脆弱だった先進国市場では若干のマイナス成長でした。米国のニュートリション事業は軟調でしたが、第 2 四半期に持ち直した Gerber が後押ししました。ブラジルとメキシコでは値上げが実質内部成長率に悪影響を及ぼしましたが、フィリピンとインドは好調でした。

ネスレ ニュートリションの基礎となる資産ベースの営業利益率は 130bps 改善しました。営業利益率も原材料費高の逆風にもかかわらず 110bps 伸びて 24.3% でした。これは値上げ、プレミアム化、そして主に米国と中国において消費者に直接関わらない分野での大幅な構造的コスト改善が奏功したものです。

その他の事業

- オーガニックグロースは 3.7%、実質内部成長率 4.5%、プライシング -0.8%
- ネスプレッツォは北米での二桁台の成長に支えられ、オーガニックグロースは好調でした。
- ネスレ ヘルスサイエンスは一桁台半ばのオーガニックグロースを維持しました。
- ネスレ スキンヘルスは第 2 四半期に実質内部成長率とプライシングが下落しました。
- 全体として基礎となる資産ベースの営業利益率は 270bps 下落しました。営業利益率も成長に向けた投資が要因となって 250bps 下落し、13.1% となりました。

	売上 2017年 1-6月	売上 2016年 1-6月	実質 内部 成長率	プライ シング	オーガニック グロース	営業利益 2017年 1-6月	営業利益 2016年 1-6月	営業利益率 2017年 1-6月	営業利益率 2016年 1-6月
その他の事業	48億スイスフラン	46億スイスフラン	4.5%	-0.8%	3.7%	6億スイスフラン	7億スイスフラン	13.1%	15.6%

その他の事業における報告ベースの売上は3.9%増の48億スイスフランでした。オーガニックグロースは3.7%で、実質内部成長率4.5%はマイナスのプライシングにより0.8%相殺されました。買収と売却との相殺は報告ベースの売上を0.2%押し上げましたが、為替変動の影響はありませんでした。

ネスプレzzoは全ての地域が勢いを増して第2四半期に加速し、一桁台半ばの成長となりました。北米での成長は二桁台を維持しています。ネスレヘルスサイエンスは、米国でメディカルニュートリションが高成長だった一方でコンシューマーケア部門が振るわず、引き続き一桁台半ばの成長でした。ネスレスキンヘルスはプラス成長を維持しましたが、厳しい競争状況と処方箋医薬品事業でのジェネリック製品からの圧力により、第2四半期にかなりの減速となりました。

これら3事業の全てでマーケティングと販売に投資していることで、基礎となる資産ベースの営業利益率は全体として270bps下落しました。結果的に営業利益率は250bps下落の13.1%でした。

2017年見通し

通年ではオーガニックグロースは2%から4%の間の前半になると予想しています。将来に向けた利益率向上のため、組織再編の費用をかなり増大させています。結果として、営業利益率は為替変動の影響を除いた実質ベースで現状維持の見込みです。為替変動の影響を除いた実質ベースの一株当たり利益、および資本効率は改善の見通しです。

【本プレスリリースに関するお問い合わせ先】

報道関係者の皆様	担当: Robin Tickle	Tel.: +41 21 924 2200
投資家の皆様	担当: Steffen Kindler	Tel.: +41 21 924 3509

添付資料

2017年1月1日から、ネスレ プロフェッショナルは地域管理の事業として各ゾーンの数字に含まれています。また同日よりベネズエラは、基本的な業績の実情をよりよく表すため、実質内部成長率、プライシング、オーガニックグロースの数字から除外されています。

2017年上半期売上高および営業利益一覧 - 事業分野別

	グループ事業合計	ゾーン AMS	ゾーン EMENA	ゾーン AOA	ネスレ ウォーターズ	ネスレ ニュートリション	その他の事業
売上 2017年1-6月(100万スイスフラン)	43'023	13'314	7'800	7'902	4'025	5'184	4'798
売上 2016年1-6月(100万スイスフラン)	43'155	12'938	8'694	7'799	3'937	5'171	4'616
実質内部成長率	1.4%	-0.1%	0.6%	3.0%	3.5%	-0.2%	4.5%
プライシング	0.9%	1.4%	0.4%	1.8%	0.5%	1.1%	-0.8%
オーガニックグロース	2.3%	1.3%	1.0%	4.8%	4.0%	0.9%	3.7%
買収・売却	-2.3%	-0.9%	-9.3%	-0.5%	-0.3%	-0.3%	0.2%
為替変動	-0.3%	2.5%	-2.0%	-2.9%	-1.7%	-0.2%	0.0%
売上伸長率	-0.3%	2.9%	-10.3%	1.4%	2.0%	0.4%	3.9%
営業利益 2017年1-6月(100万スイスフラン)	6'449	2'284	1'315	1'550	481	1'260	628
営業利益 2016年1-6月(100万スイスフラン)	6'611	2'290	1'461	1'570	487	1'199	718
営業利益率 2017年1-6月	15.0%	17.2%	16.9%	19.6%	12.0%	24.3%	13.1%
営業利益率 2016年1-6月	15.3%	17.7%	16.8%	20.1%	12.4%	23.2%	15.6%

2017年上半期売上高および営業利益一覧 - 製品別

	グループ 事業合計	粉末・ 液体飲料	ウォーター	乳製品・ アイスクリーム	ニュートリション & ヘルスサイエンス	調剤済み食品・ 調剤用食品	菓子	ペットケア
売上 2017年1-6月 (100万スイスフラン)	43'023	9'814	3'772	6'499	7'476	5'732	3'703	6'027
売上 2016年1-6月 (100万スイスフラン)	43'155	9'653	3'680	6'991	7'364	5'903	3'735	5'829
実質内部成長率	1.4%	1.7%	3.7%	0.1%	1.2%	1.2%	-0.6%	2.6%
プライシング	0.9%	1.5%	0.5%	2.1%	0.2%	1.5%	-1.0%	0.6%
オーガニックグロース	2.3%	3.2%	4.2%	2.2%	1.4%	2.7%	-1.6%	3.2%
営業利益 2017年1-6月(100万スイスフラン)	6'449	2'192	460	1'065	1'376	857	322	1'246
営業利益 2016年1-6月(100万スイスフラン)	6'611	2'204	461	1'220	1'359	897	384	1'200
営業利益率 2017年1-6月	15.0%	22.3%	12.2%	16.4%	18.4%	15.0%	8.7%	20.7%
営業利益率 2016年1-6月	15.3%	22.8%	12.5%	17.5%	18.5%	15.2%	10.3%	20.6%