

プレスリリース

2018年2月15日、ヴェヴェー発

ネスレ S.A. 2017 年の業績を発表

- オーガニックグロースは 2.4%、内訳は実質内部成長率が 1.6%、プライシングが 0.8%。
- 報告ベースの総売上は 0.4%増の 898 億スイスフラン(2016 年は 895 億スイスフラン)。事業売却と買収との相殺が 1.9%のマイナス影響(主に合弁企業 Froneri の創設によるもの)。
- 基礎となる資産ベースでの営業利益率は想定を上回り、為替変動を除いた実質ベースで 50 ベースポイント(以下 bps)向上、報告ベースで 40bps 向上し 16.4%。
- 報告ベースの営業利益率は、2017 年 10 月時点での想定通り、60bps 減の 14.7%。これには 9 億スイスフラン増加して 15 億スイスフランに上った、主に組織再編とその関連費用が含まれる。
- 基礎となる資産ベースでの一株あたりの利益は 3.55 スイスフランで、為替変動を除いた実質ベースで 4.7%向上、報告ベースで 4.6%向上。
- 一株当たりの配当は 2.35 スイスフランへ、5 サンチーム(2.2%)の引き上げを提案。
- Gerber 生命保険事業とロレアルへの出資に関する決定を発表。
- 2018 年の見通し:オーガニックグロースは 2%から 4%の間を見込む。基礎となる資産ベースでの営業利益率向上は 2020 年に向けた目標に沿ったもの。組織再編費用^(注1)は約 7 億スイスフランと想定。基礎となる資産ベースでの一株あたりの利益は為替変動を除いた実質ベースで改善、資本効率もまた改善の見通し。

ネスレ CEO マーク・シュナイダー:

2017 年のオーガニックグロースは想定範囲内でしたが、年末に向けての売上が伸び悩み、私たちの期待には及びませんでした。ヨーロッパとアジアでの売上の伸びは励みになりましたが、北米とブラジルは引き続き厳しい事業環境に直面しました。

原材料価格のかなりの上昇にも関わらず、私たちのコスト削減プロジェクトは 2017 年の期待以上の営業利益率改善をもたらしました。

この数か月間で、非常に良い結果とともに最初のポートフォリオ整備を完了することができました。私たちはこの積極的なポートフォリオ管理のアプローチを、統制の取れた方法で、ネスレの戦略に完全に沿って続けていきます。核となるポートフォリオについては、製品のイノベーションとリニューアルを通じて成長を加速させていきます。

2018 年にはオーガニックグロースの改善を見込んでおり、ネスレは 2020 年に向けた営業利益率向上目標に向け、確実に歩みを進めています。

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 (100 万スイスフラン)	89'791	28'479	16'535	16'224	7'955	10'361	10'237
売上 2016 年 (100 万スイスフラン)	89'469	28'130	17'428	15'904	7'926	10'326	9'755
実質内部成長率(RIG)	1.6%	0.2%	1.7%	2.9%	1.8%	0.9%	4.5%
プライシング	0.8%	0.7%	0.6%	1.8%	0.3%	0.2%	0.3%
オーガニックグロース	2.4%	0.9%	2.3%	4.7%	2.1%	1.1%	4.8%
買収・売却	-1.9%	-0.5%	-8.0%	-0.4%	-0.5%	-0.4%	-0.8%
為替変動	-0.1%	0.8%	0.6%	-2.3%	-1.4%	-0.2%	1.0%
売上伸長率	0.4%	1.2%	-5.1%	2.0%	0.2%	0.5%	5.0%
基礎となる資産ベースでの 営業利益率 2017 年	16.4%	20.3%	18.1%	20.1%	12.7%	23.0%	15.9%
基礎となる資産ベースでの 営業利益率 2016 年	16.0%	19.7%	17.3%	19.9%	12.5%	23.1%	15.4%

売上

オーガニックグロースは 2.4%で、第 4 四半期が 1.9%という軟調な成長率であったため、私たちの想定範囲の下限となりました。実質内部成長率は通年で 1.6%、食品飲料業界では高い水準を維持しました。プライシングは 0.8%で前年並みでした。オーガニックグロースは先進国市場で 0.7%、新興国市場で 4.8%でした。事業売却と買収との相殺が売上を 1.9%押し下げました。主に合弁企業 Froneri の創設によるものです。為替変動は 0.1%と僅かながらもマイナスの影響を与えました。報告ベースでの通年売上は 0.4%増の 898 億スイスフランでした。

ゾーン 南北アメリカ(AMS)のオーガニックグロースは低調で、年後半で失速しました。菓子事業を除き、米国は低調な消費需要と厳しいカテゴリーダイナミクスを反映して、ゼロ成長でした。ブラジルは難しい事業環境のなか、堅調な実質内部成長率を維持しましたが、デフレ圧力によりプライシングがマイナスでした。メキシコは粘り強さを見せ、中南米の他の市場も勢いを保ちました。

ゾーン ヨーロッパ・中東・北アフリカ(EMENA)は年後半で大きく盛り返し、2 四半期連続で 3%を超える成長を見せて成長率は向上しました。特にペットケアとコーヒーの健闘が貢献しました。

ゾーン アジア・オセアニア・サハラ以南アフリカ(AOA)は、実質内部成長率、プライシングともにプラスで、この 4 年間で最高の成長を遂げました。これは、春節の時期のずれにより不利な第 4 四半期であったにもかかわらず、中国がプラス成長に転じたことが大きな要因でした。ゾーン内の他の地域においても堅調な成長が継続しました。

ネスレ ウォーターズは国際プレミアムブランドが一桁台後半の成長を記録しました。北米の地域ブランドは需要の停滞と価格への圧力の影響を受けました。ネスレ ニュートリションは、売上が北米で不振、ブラジルで減少したため緩やかな成長に留まりました。中国は新たなオーガニック製品群により、ゆるやかな改善を示しました。ネスプレッツォは全ての地域で勢いがあり、北米では 10%台半ばの成長を維持して、全体では安定した一桁台半ばの成長を見せました。ネスレ ヘルスサイエンスは引き続き堅調な成長を遂げ、ネスレ スキンヘルスは僅かながらも改善しました。

コーヒー、ペットケア、ネスレ ヘルスサイエンスにけん引され、全てのカテゴリーがプラス成長でした。

基礎となる資産ベースの営業利益

基礎となる資産ベースの営業利益は 2.9%増の 147 億スイスフランでした。基礎となる資産ベースでの営業利益率は為替変動の要因を除いた実質ベースで 50 bps 向上、報告ベースで 40bps 向上の 16.4%でした。この改善により 2020 年の目標達成に向かって順調に進むことができます。

オペレーションの効率化と進行中の組織再編プロジェクトを成功裏に進めていることが利益率の拡大を支えました。これらのコスト削減により、約 9 億スイスフランの原材料コストの上昇をほぼ相殺することができました。

組織再編プロジェクトの加速により、組織再編費用とその他の費用項目が 9 億スイスフラン増の 15 億スイスフランとなりました。その結果、営業利益は 3.4%減の 132 億スイスフランとなり、営業利益率は私たちの想定通り、報告ベースで 60bps 減の 14.7%となりました。

純利益と一株当たり利益

純利益は 15.8%減の 72 億スイスフラン、一株当たり利益は 15.8%減の 2.32 スイスフランでした。これは主にネスレ スキンヘルスに関わる営業権の減損会計によるもので、現在の同事業の見通しを反映させるための処理となります。

基礎となる資産ベースでの一株当たり利益は為替変動の影響を除けば 4.7%増、報告ベースで 4.6%増の 3.55 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 101 億スイスフランから 85 億スイスフランへと減少しました。これは前年の例外的に大きな減少の後で比較的穏やかな改善率を示した運転資本の展開によるものです。

米国の法人税制改革の影響

米国の法人税制改革により、2018 年 1 月より米国法人税費用が 1 年につき約 3 億スイスフラン減少すると見込んでいます。他に変更がないと仮定した場合、2018 年以降、グループの基礎となる税率が約 200bps 下落することになります。加えて、この税率引き下げにより 2017 年に一時的な繰延税による利益がおおよそ 8 億 5 千万スイスフラン発生しました。

ネスレ ニュートリションの組織改編

2017 年 11 月 15 日に発表した通り、ネスレの取締役会は、この高成長カテゴリーで勝つためにネスレの能力を高めることを目的として、乳児栄養事業の組織を改編することを決定しました。2018 年 1 月 1 日から、乳児栄養部門は、グローバル管理のネスレ ニュートリションから離れて地域管理の事業となり、AMS, EMENA, AOA の各ゾーンに含ま

れることとなりました。

この新たな組織はより機敏で効率的な構造となります。従って、急速に変化する現地消費者の嗜好、進化していく法規制、顧客やチャネルの個別ソリューションの要求に対し、乳児栄養事業がよりスピーディーに対応できるようになるでしょう。

事業ポートフォリオ管理

私たちのポートフォリオ管理戦略の実施は順調に進んでいます。ネスレのポートフォリオを、差別化と価値創造の機会を提供する高成長で高利益率のポートフォリオへと積極的に進化させています。

2017年12月5日に発表した通り、ネスレは、栄養と健康関連製品の世界的なリーダー企業で株式非公開の Atrium Innovations 社を 23 億 USドルの現金で買収することで合意しました。これはネスレの中心となる高成長食品飲料カテゴリーを補完すべく、コンシューマーヘルスケア分野での機会を慎重に探るという戦略の一環です。この買収に伴う手続きは慣例的な承認と完了条件の締結を経て、2018年第1四半期中には終了する予定です。

2018年1月16日には、米国の菓子事業をフェレロ社に現金 28 億 USドルで売却することで合意したことを発表しました。この売却に伴う手続きは慣例的な承認と完了条件の締結を経て、2018年第1四半期の終わる頃に終了する予定です。

2018年の戦略的な展開

ネスレの取締役会は Gerber 生命保険事業について、売却を含む戦略的な選択肢の検討を行うことを決定しました。この事業は 2007年にノバルティスから買収した Gerber の一部であり、本事業の 2017年の売上は 8 億 4 千万スイスフランでした。Gerber のベビーフード事業については引き続きネスレの乳児栄養の成長基盤における不可欠な事業として、維持し、発展させていきます。

ロレアル社への出資は引き続きネスレにとって重要な投資であり、長年にわたり高い利益をもたらしてくれた同社との関わりを重視してまいります。私たちはロレアル社の経営陣と戦略的な方向性に全幅の信頼を置いています。ネスレと Bettencourt 家との間の株主間契約は 2018年3月21日をもって終了する予定です。ネスレの株主の皆様は利益を考え、全ての行使可能な選択肢を維持するため、取締役会はこの契約を更新しないことを決定しました。私たちはロレアル社への出資を増額する意思は無く、Bettencourt 家とは建設的な関係を維持してまいります。

ゾーン 南北アメリカ(AMS)

- オーガニックグロース 0.9%: 実質内部成長率 0.2%; プライシング 0.7%。
- 北米はプライシングがプラスでしたがオーガニックグロースは僅かながらマイナスでした。
- 中南米は実質内部成長率とプライシングはプラスでしたが、オーガニックグロースはブラジルでのプライシング低下のため減速しました。
- 基礎となる資産ベースの営業利益率は 60bps 増の 20.3%でした。

	売上 2017年	売上 2016年	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	営業利益 2016年	営業利益率 2017年	営業利益率 2016年
ゾーン AMS	285 億 スイス フラン	281 億 スイス フラン	0.2%	0.7%	0.9%	58 億 スイス フラン	55 億 スイス フラン	20.3%	19.7%

オーガニックグロースは 0.9%と不振、北米での失速が響き実質内部成長率は 0.2%でした。プライシングも中南米、主にブラジルからの低い貢献の低下を反映して 0.7%と低調でした。事業売却と買収との相殺が報告ベースの売上を 0.5%減少させましたが、為替変動が 0.8%増加させました。ゾーン AMS の報告ベースの売上は 1.2%増の 285 億スイスフランでした。

米国では、年間を通じて消費需要が弱かったため食品飲料のカテゴリーが伸び悩み、僅かながらマイナスのオーガニックグロースとなりました。北米ではコーヒークリーマーとペットケアが成長しましたが、菓子とアイスクリーム事業の減退に相殺されました。菓子事業を除き、米国はゼロ成長でした。

ブラジルでは実質内部成長率は堅調でしたが、デフレ圧力がプライシングの低下を特に乳製品にもたらした結果、オーガニックグロースはマイナスでした。メキシコは粘り強く、主にプライシングにより一桁台半ばの成長を維持しました。これは不安定な経済環境のなか、また自然災害の影響もあったなかで実現したものです。ペットケアは中南米全体にわたって二桁成長を遂げ、引き続き好調な 1 年となりました。プロフェッショナル事業も新製品導入が成功し、一桁台後半の成長を見せました。

本ゾーンの基礎となる資産ベースの営業利益率は、進行中の組織再編プロジェクトが構造コストの低減をもたらした結果、60bps 改善しました。オペレーション効率化によるコスト削減が原材料価格高騰と為替変動によるコスト増の相殺の一助となりました。

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 2.3%: 実質内部成長率 1.7%; プライシング 0.6%。
- 西ヨーロッパは実質内部成長率とプライシングがバランス良く貢献してプラスのオーガニックグロースを維持しました。
- 中東ヨーロッパは、実質内部成長率のみで一桁台半ばの成長を実現しました。
- 中東と北アフリカは実質内部成長率とプライシングがともにプラスでオーガニックグロースは一桁台半ばでした。
- 基礎となる資産ベースの営業利益率は 80bps 増の 18.1%でした。

	売上 2017年	売上 2016年	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	営業利益 2016年	営業利益率 2017年	営業利益率 2016年
ゾーン EMENA	165 億 スイス フラン	174 億 スイス フラン	1.7%	0.6%	2.3%	30 億 スイス フラン	30 億 スイス フラン	18.1%	17.3%

本ゾーンは2四半期連続で3%を超える成長を見せるなど、勢いを保って2017年を終え、オーガニックグロースは2.3%に上昇しました。実質内部成長率は1.7%と引き続き堅調で、プライシングが西ヨーロッパでプラスに転じたことにより0.6%に改善しました。事業売却と買収との相殺が報告ベースの売上を8.0%減少させました。売却は主にアイスクリーム事業のFroneri合併事業への移管を反映したものです。しかしながら、為替変動の影響が報告ベースの売上を0.6%増やしました。本ゾーンの報告ベースの売上は5.1%減の165億スイスフランでした。

ゾーンEMENAは、とりわけペットケアとコーヒーが貢献して、全てのゾーン内地域とカテゴリーでプラス成長を遂げました。ペットケアはロシアと他の新興市場での顕著な成長に支えられました。「ネスカフェ」は2017年に実施の値上げ後、西ヨーロッパ、中東、北アフリカで順調に伸びました。菓子、食品、乳製品は新製品導入が成功し、成長率が改善しました。英国は年初の困難を乗り越え、実質内部成長率、プライシングともにプラスで、堅実な成長に回帰しました。

本ゾーンの基礎となる資産ベースの営業利益率は、原材料コスト上昇にもかかわらず、80bps上昇しました。これは値上げ、ポートフォリオ管理、オペレーションの効率化、構造コスト削減がもたらした成果です。

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 4.7%: 実質内部成長率 2.9%; プライシング 1.8%。
- 春節の時期のずれにより不利だったにもかかわらず中国はプラス成長に転じました
- 東南アジアと南アジアは力強い実質内部成長率とプラスのプライシングにより好調な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実質内部成長率、プライシングともにプラスで快調に二桁成長を見せました。
- 先進国市場は、好調な実質内部成長率が一部マイナスのプライシングに相殺されましたが堅調を維持しました。
- 基礎となる資産ベースでの営業利益率は20bps増の20.1%でした。

	売上 2017年	売上 2016年	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	営業利益 2016年	営業利益率 2017年	営業利益率 2016年
ゾーン AOA	162 億 スイス フラン	159 億 スイス フラン	2.9%	1.8%	4.7%	33 億 スイス フラン	32 億 スイス フラン	20.1%	19.9%

オーガニックグロースは4.7%と力強い伸びでした。実質内部成長率は2.9%と前年並みでしたがプライシングは1.8%に改善しました。事業売却と買収との相殺が0.4%、為替変動が2.3%、それぞれ報告ベースの売上を減少させました。ゾーンAOAの報告ベースの売上は2.0%増の162億スイスフランでした。

ゾーンAOAのオーガニックグロースには実質内部成長率とプライシングがバランス良く寄与しました。本ゾーンは春節の時期のずれにより不利な第4四半期であったにもかかわらず、この4年間で最高の成長を遂げました。中国はYinlu事業が安定したことと、コーヒー、アイスクリーム、食品の堅実な貢献により、若干ながらプラス成長に転じました。本ゾーンの成長は幅広く、特にネスレプロフェショナルとペットケアの加速が顕著でした。インドでの物品サービス税(GST)導入の影響にもかかわらず、サハラ以南アフリカ、東南アジアと南アジアで大きく成長しました。先進国

市場、特に日本が目覚ましい実質内部成長率を示しましたが、一部マイナスのプライシングにより相殺されました。

本ゾーンの基礎となる資産ベースでの営業利益率は、プライシング、オペレーション効率化、構造コスト削減が原材料コストの高騰を相殺する以上の効果を上げた結果、20bps 改善しました。

ネスレ ウォーターズ

- オーガニックグロス 2.1%: 実質内部成長率 1.8%; プライシング 0.3%。
- 北米はプライシングがマイナスながら実質内部成長率のみで、僅かながらプラスのオーガニックグロスを達成しました。
- ヨーロッパは通年で一桁台前半のオーガニックグロスを維持しました。
- 新興国市場全体では一桁台後半の成長を実現しました。
- 基礎となる資産ベースでの営業利益率は 20bps 増の 12.7%でした。

	売上 2017 年	売上 2016 年	実質内部 成長率	プライシング	オーガニック グロス	営業利益 2017 年	営業利益 2016 年	営業利益率 2017 年	営業利益率 2016 年
ネスレ ウォーターズ	80 億 スイス フラン	79 億 スイス フラン	1.8%	0.3%	2.1%	10 億 スイス フラン	10 億 スイス フラン	12.7%	12.5%

2017 年の後半が不振だったためオーガニックグロスは 2.1%に減速しました。実質内部成長率も北米とヨーロッパの成長鈍化を反映して、1.8%に下落しました。プライシングはデフレ環境のなか、0.3%と限られた伸びに留まりました。事業売却と買収との相殺が 0.5%、為替変動の影響が 1.4%と、それぞれ報告ベースの売上を減少させました。ネスレ ウォーターズの報告ベースの売上は 0.2%増の 80 億スイスフランでした。

ネスレ ウォーターズは国際プレミアムブランドで一桁台後半の成長を記録しました。北米の地域ブランドは需要低迷と価格圧力に直面しました。実質内部成長率は先進国市場では堅調でしたがプライシングは引き続きマイナスでした。中南米では力強い成長が続き、ゾーン AOA も堅調を維持しました。

ネスレ ウォーターズは 2017 年、商品原価の上昇に直面しました。基礎となる資産ベースでの営業利益率は効率化とより進んだ構造コスト削減により 20bps 改善しました。国際ブランドの力強い成長はプレミアム化による利益率改善の原動力にもなりました。

ネスレ ニュートリション

- オーガニックグロス 1.1%: 実質内部成長率 0.9%; プライシング 0.2%
- 中国のオーガニックグロスは軟調で推移しましたが年の後半で若干改善しました。
- 米国のオーガニックグロスは値上げにより小幅なプラスとなりました。
- ブラジルは値下がりりと低調な需要を反映してマイナス成長となりました。
- ネスレ ニュートリションの基礎となる資産ベースでの営業利益率は 10bps 減の 23.0%でした。

	売上 2017年	売上 2016年	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	営業利益 2016年	営業利益率 2017年	営業利益率 2016年
ネスレ ニュートリション	104億 スイス フラン	103億 スイス フラン	0.9%	0.2%	1.1%	24億 スイス フラン	24億 スイス フラン	23.0%	23.1%

オーガニックグロースは1.1%と軟調。内訳は実質内部成長率0.9%とプライシング0.2%でした。事業売却と買収との相殺が0.4%、為替変動が0.2%、それぞれ報告ベースの売上を減少させました。ネスレ ニュートリションの報告ベースの売上は0.5%増の104億スイスフランでした。

中国の成長は引き続き低かったものの、*NAN*と*illumina*のオーガニックの新製品がけん引し、前年からは改善しました。米国はカテゴリダイナミクスが弱いまま推移し、小幅なプラス成長に留まりました。*Gerber*のベビーフード製品群の全面的なリニューアルが、新たにオーガニックと自然派のシリーズを加えながら続いています。ネスレ ニュートリションの成長はブラジルの数字がマイナスとなったため、特に年の後半に影響を受けました。ブラジルの乳製品市場での大幅なデフレーションがマイナスのプライシングという結果となり、需要も低調なまま推移しました。南アジアと中東は一桁台半ばの成長で大きく貢献しました。

ネスレニュートリションの基礎となる資産ベースでの営業利益率は、主にブラジルでプライシングがデフレ圧力に晒されて利益率が下落したことにより、10bps減少しました。

その他の事業

- オーガニックグロース4.8%: 実質内部成長率4.5%;プライシング0.3%
- ネスプレッツォは北米で10%台半ばの勢いを保ち、高いオーガニックグロースを達成しました。
- ネスレ ヘルスサイエンスは実質内部成長率、プライシングともにプラスで一桁台半ばの成長を維持しました。
- ネスレ スキンヘルスの成長率は若干改善しました。
- その他の事業の基礎となる資産ベースでの営業利益率は50bps増の15.9%でした。

	売上 2017年	売上 2016年	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	営業利益 2016年	営業利益率 2017年	営業利益率 2016年
その他の事業	102億 スイス フラン	98億 スイス フラン	4.5%	0.3%	4.8%	16億 スイス フラン	15億 スイス フラン	15.9%	15.4%

オーガニックグロース4.8%は力強い実質内部成長率4.5%とプライシング0.3%によるものでした。事業売却と買収との相殺が報告ベースの売上を0.8%減少させ、為替変動が1.0%プラスの影響を与えました。その他の事業の報告ベースの売上は5.0%増の102億スイスフランでした。

ネスプレッツォは、全ての地域でのプラス成長と北米での持続的な10%台半ばの成長の勢いによって、安定した一桁台半ばの成長を示しました。新たに80のプティックをオープンさせたネスプレッツォは年間を通じて世界での存在感を拡

大しました。米国、カナダ、フランスでの導入の成功をベースに、ネスプレッツは *Vertuo* システムを英国とオーストラリアにも導入しました。ネスレ ヘルスサイエンスはメディカルニュートリションが堅調な成長をけん引しました。ネスレ スキンヘルスの成長は若干改善しましたが、当初の計画にははるかに及ばないのが現状です。

その他の事業の基礎となる資産ベースでの営業利益率は 50bps 向上しました。これは主にネスレ スキンヘルスの持ち直しによりもたらされたものですが、この事業の利益率は未だに過去の水準をはるかに下回っています。

年次株主総会での取締役会の提案

2018 年 4 月 12 日の年次株主総会で、取締役会は一株当たり 5 サンチーム増の 2.35 スイスフランの配当を提案する予定です。配当受領権のある最終取引日は 2018 年 4 月 13 日です。正味配当金は 2018 年 4 月 18 日から支払われます。2018 年 4 月 5 日正午 12 時(中央ヨーロッパ夏時間)の時点で議決権株主名簿に記録されている株主には、議決権を行使する権利があります。

ネスレは 2018 年 1 月 18 日、ネスレの取締役会は Inditex 社の CEO 兼会長の Pablo Isla 氏、adidas 社 CEO の Kasper Rorsted 氏、そして Baker Hughes 社の元 CFO の Kimberly A. Ross 氏を新たな社外取締役として選任することを提案する、と発表いたしました。

3 名の現取締役、Andreas Koopmann 氏、Steven G. Hoch 氏、Naïna Lal Kidwai 氏は任期の限度に達したため、再選には立候補しません。取締役会はこの 3 名の取締役の尽力と多大な貢献に対し、心から感謝の意を表します。

2018 年 1 月 18 日に発表した通り、取締役会は会長としてポール・ブルケ氏の再選、他の現取締役の個別再選、加えて報酬委員会のメンバーの個別選任、そして KPMG を法定監査人として、次の年次株主総会が終了するまでを任期として選任することを同様に提案します。取締役会はまた取締役とエグゼクティブボードの報酬を提出し、株主の承認を仰ぐとともに現在進行中の自社株買戻しプログラムにおいて買い戻した株式を消却するために減資を提案します。

2018 年見通し

オーガニックグロースは 2%から 4%の間を見込んでいます。基礎となる資産ベースでの営業利益率向上は 2020 年に向けた目標に沿ったものとなります。組織再編費用(注 2)は約 7 億スイスフランと予測しています。基礎となる資産ベースでの一株あたり利益は為替の要因を除いた実質ベースで改善、資本効率もまた改善の見通しです。

注 1、2: 固定資産の減損、訴訟費用、有償契約は含みません

【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: Christoph Meier	Tel.: +41 21 924 2200
・投資家の皆様	担当: Dessi Temperley	Tel.: +41 21 924 3509

添付資料

2017年1月1日からのネスレ プロフェッショナル(NP)の事業構造の変更(グローバル管理ビジネスから地域管理ビジネスへ変更)に伴い、2016年の情報が修正されました。

通年売上と基礎となる資産ベースでの営業利益(TOP):事業区分別

	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 (100 万スイスフラン)	89'791	28'479	16'535	16'224	7'955	10'361	10'237
売上 2016 年 (100 万スイスフラン)	89'469	28'130	17'428	15'904	7'926	10'326	9'755
実質内部成長率(RIG)	1.6%	0.2%	1.7%	2.9%	1.8%	0.9%	4.5%
プライシング	0.8%	0.7%	0.6%	1.8%	0.3%	0.2%	0.3%
オーガニックグロース	2.4%	0.9%	2.3%	4.7%	2.1%	1.1%	4.8%
買収・売却	-1.9%	-0.5%	-8.0%	-0.4%	-0.5%	-0.4%	-0.8%
為替変動	-0.1%	0.8%	0.6%	-2.3%	-1.4%	-0.2%	1.0%
売上伸長率	0.4%	1.2%	-5.1%	2.0%	0.2%	0.5%	5.0%
基礎となる資産ベースでの 営業利益 2017 年	14'729	5'791	2'990	3'265	1'012	2'384	1'625
基礎となる資産ベースでの 営業利益 2016 年	14'307	5'537	3'020	3'171	990	2'389	1'503
基礎となる資産ベースでの 営業利益率 2017 年	16.4%	20.3%	18.1%	20.1%	12.7%	23.0%	15.9%
基礎となる資産ベースでの 営業利益率 2016 年	16.0%	19.7%	17.3%	19.9%	12.5%	23.1%	15.4%

通年売上と基礎となる資産ベースでの営業利益(TOP):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	調理済み食品・ 調理用食品	菓子	ペットケア
売上 2017 年 (100 万スイスフラン)	89'791	20'408	7'455	13'447	15'257	10'361	8'805	12'462
売上 2016 年 (100 万スイスフラン)	89'469	19'792	7'414	14'331	15'038	10'326	8'679	12'067
実質内部成長率(RIG)	1.6%	2.1%	2.1%	0.4%	1.9%	0.9%	1.4%	2.5%
プライシング	0.8%	1.5%	0.3%	1.6%	0.2%	0.2%	-1.1%	0.5%
オーガニックグロース	2.4%	3.6%	2.4%	2.0%	2.1%	1.1%	0.3%	3.0%
基礎となる資産ベースで の営業利益 2017 年	14'729	4'461	968	2'509	2'961	2'384	1'387	2'678
基礎となる資産ベースで の営業利益 2016 年	14'307	4'270	950	2'759	2'900	2'389	1'237	2'554
基礎となる資産ベースで の営業利益率 2017 年	16.4%	21.9%	13.0%	18.7%	19.4%	23.0%	15.8%	21.5%
基礎となる資産ベースで の営業利益率 2016 年	16.0%	21.6%	12.8%	19.3%	19.3%	23.1%	14.3%	21.2%