



ネスレ日本 2019年秋 事業戦略発表会

2019年10月8日

ネスレ日本株式会社
代表取締役 社長 兼 CEO
高岡 浩三

本日のアジェンダ

- 2019年上半期 業績レビュー
- 2019年秋 事業戦略
- 質疑応答

2019年上半期 ネスレグループ業績

2019年上半期 ネスレグループの業績

売上

455億スイスフラン
〔約5兆10億円〕

日本円表示は
以下レートによる参考額:
2019年1-6月の平均相場
1スイスフラン=110.1円

オーガニックグロース*1

3.6%

実質内部成長率*2

2.6%

営業利益率*3

17.1% (+100 bps*4)

*1: 為替変動、買収売却等の影響を除いた売上の対前年同期伸び率

*2: オーガニックグロースから価格変動を除いた数量ベースの伸び率

*3: 基礎となる資産ベースの営業利益率

*4: 為替の要因を除いた実質ベース

2019年上半期 地域別ネスレグループ業績

南北アメリカ

ヨーロッパ
中東
北アフリカ

アジア
オセアニア
サハラ以南アフリカ

売上
(スイスフラン)

205億

実質内部
成長率

+2.1%

オーガニック
グロース

+4.4%

131億

+2.7%

+2.2%

119億

+3.3%

+4.0%

*各ゾーン、ネスレウォーターズ、ネスレニュートリション、ネスレプロフェショナル、ネスプレッツ、ネスレヘルスサイエンス、ネスレスキンヘルスを含む

2019年上半期 ネスレ日本の業績

2019年上半期 ネスレ日本の業績

重要指標 *

2019年
通期予測

売上成長率 +4.2%

+4.9%

営業利益額 (対前年同期比) -5.9%

+0.1%

営業利益率 (対前年同期比) -110bps

+10bps

2019年 ネスレ日本 上半期サマリー

スターバックス家庭用新製品 &
店舗以外のコーヒー提供サービス
4月～



動物病院専用の
デジタルプラットフォーム
「ピュリナ プロプラン
ベッツサポート」6月～

PURINA
PRO PLAN
ベッツサポート

ここだけの栄養を あなたのものと



PURINA
PRO PLAN
VETERINARY
DIETS



新・宅配サービス
MACHI ECO便
順調に拡大



ネスレ
Nestlé
Good Food, Good Life

SAGAWA



2019年 ネスレ日本 下半期イニシアチブ

<家庭内>

スターバックス家庭用製品の販売拡大



<家庭外>

“We Proudly Serve Starbucks™”事業の展開拡大



2019年 ネスレ日本 下半期イニシアチブ

キットカット主力大袋製品の外袋を、プラスチックから紙パッケージへ



2019年秋 事業戦略

「バリスタ」からこの秋、新モデルが登場！

ネスカフェ ゴールドブレンド バリスタ デュオ

ネスカフェ ゴールドブレンド バリスタ デュオプラス



11/1
発売開始

牛乳が無くても手軽に
おいしいラテが楽しめる

顧客の
問題解決



11/15
サービス開始

人手不足に対応する
集金代行サービス

「バリスタ デュオプラス」導入テスト事例

キャッシュレス決済で、人手や手間をかけずに、
新たなコーヒー提供が可能に



外食店
(テイクアウト)



花屋
(待ち時間)



オフィス
(集金)



家庭外におけるコーヒー需要

カフェ
(大手チェーン)

外食・ファストフード
(大手チェーン)

コンビニエンスストア

自動販売機

ネスレの強み

外食店・喫茶店
レストラン・ホテル
(ネスカフェ サテライト)

非飲食店
(カフェ・イン・ショップ)

オフィス
(ネスカフェ アンバサダー)

2,300

4,200

460,000

