ネスレ日本
2016年下半期　事業戦略発表会

2016年8月26日

ネスレ日本株式会社
代表取締役 社長 兼 CEO
高岡 浩三

2016年上半期　ネスレグループ業績

2016年上半期　ネスレグループの業績

売上	432億スイスフラン 〔約4兆 8816億円〕
オーガニックグロース*1	3.5%
実質内部成長率*2	2.8%
営業利益率	15.3%　(+ 30 bps*3)

日本円表示は2016年上半期の平均相場による参考額:
1スイスフラン＝　113円

*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: 為替の要因を除いた実質ベース

2016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）	187億	134億	111億
実質内部成長率	+2.8%	+2.8%	+2.9%
オーガニックグロース	+4.7%	+2.5%	+2.3%

＊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、ネスプレッソ、ネスレヘルスサイエンス、ネスレスキンヘルスを含む

2016年上半期　ネスレ日本の業績

2016年上半期　ネスレ日本の業績

重要指標 *

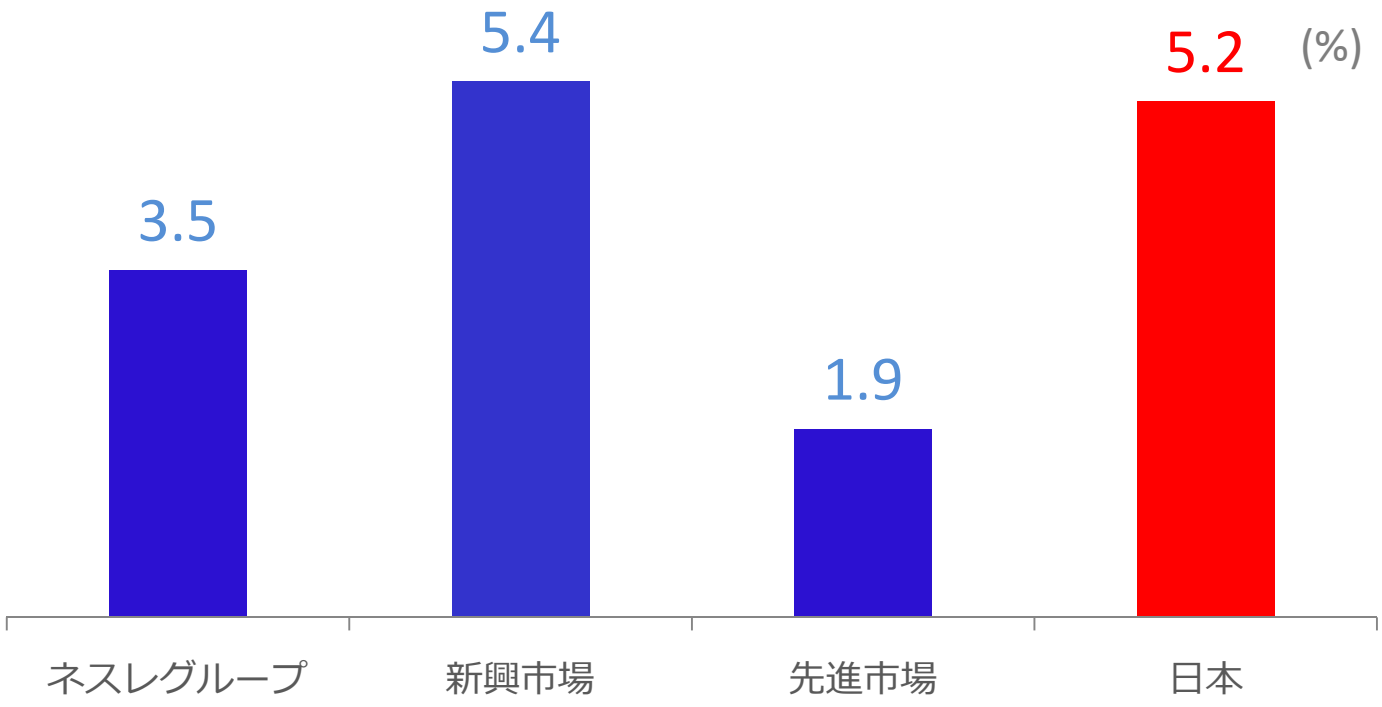
オーガニックグロース　＋ 5.2%

営業利益額（対前年同期比）　＋ 7.3%

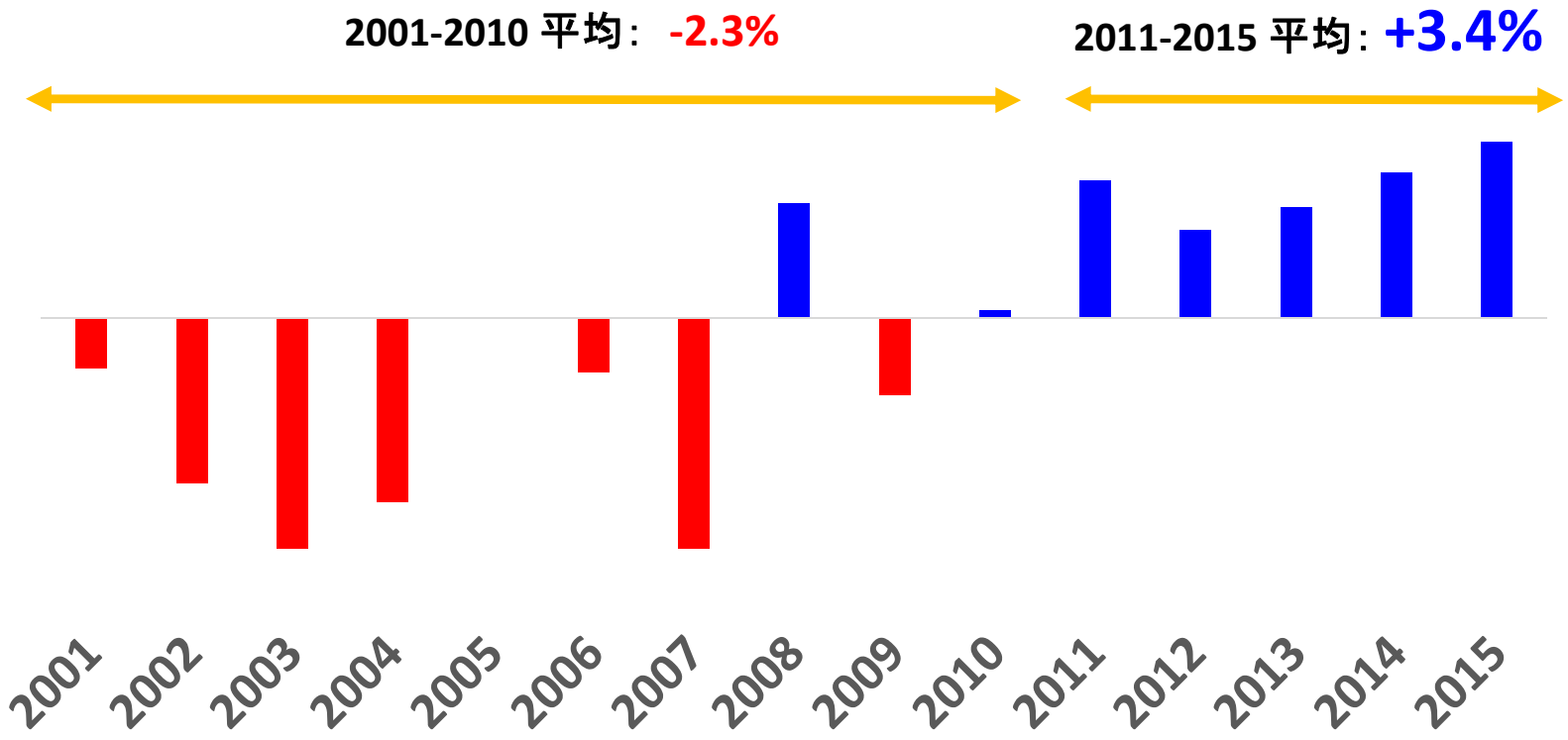
営業利益率（対前年同期比）　＋ 41bps

（* Food & beverage business）

2016年上半期　オーガニックグロース比較



ネスレ日本のオーガニックグロース（2001–2015）



* 2001-2015に買収・売却したビジネスを除く、Food&Beverage

2011～2015 ハイライト

「新しい現実」を捉えた顧客の問題解決

製品　20世紀型（モノ）

レギュラーソリュブルコーヒー

一杯抽出型コーヒーマシン

キットカット オトナの甘さ

キットカット ショコラトリー

サービス　21世紀型（インターネット）

ネスカフェ アンバサダー

ネスレシアター

Eコマース

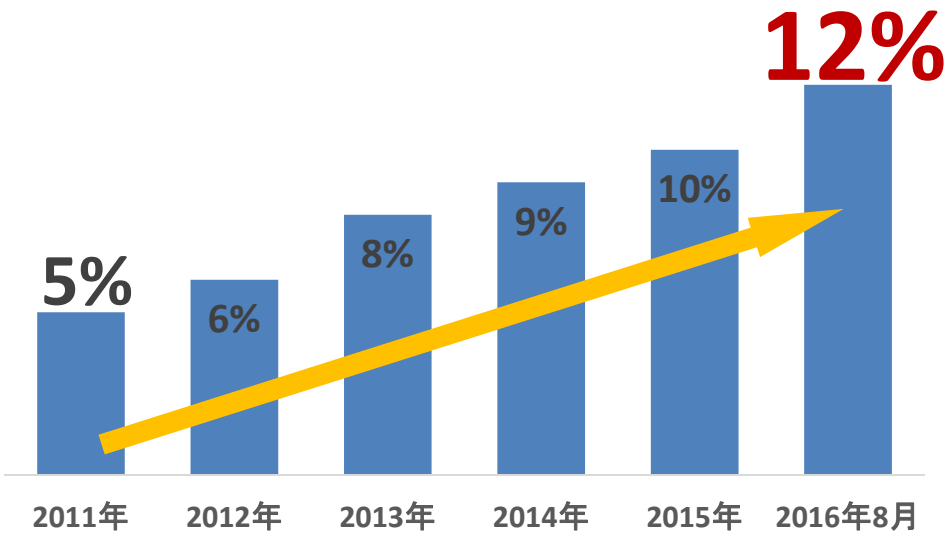
ネスカフェ システム インサイド

	ネスカフェ サテライト	カフェ・イン・ショップ	ネスカフェ アンバサダー
2016年 8月現在	800	2,300	260,000
2020年目標	2,000	4,000	500,000

Eコマース

買い忘れない、便利な「定期便」サービスを拡大

ネスレ日本の直販比率



定期便サービスの利用者

2016年上半期　成長要因

2016年上半期　成長要因「ネスカフェ」

ネスカフェシステム x　カートリッジ

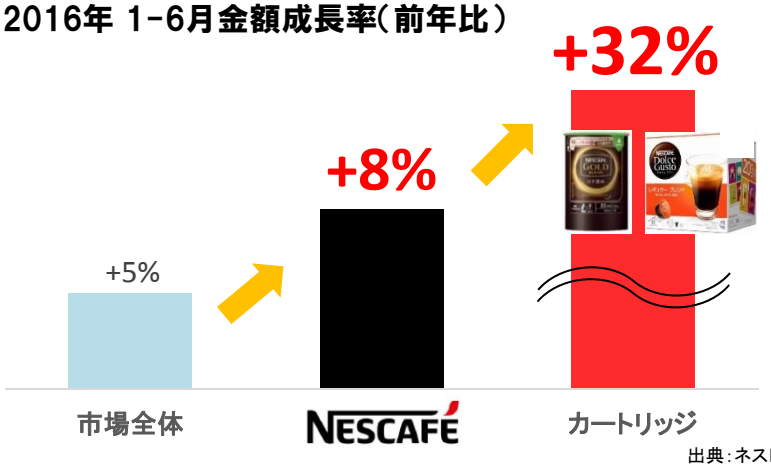
システム普及台数は順調に拡大

累計普及台数

540万台突破

レギュラーソリュブルコーヒー＋レギュラーコーヒー

2016年 1-6月金額成長率（前年比）



出典：ネスレ調べ

「ネスカフェ」全体で力強い成長
特にカートリッジが成長を牽引

2016年上半期　成長要因「ネスカフェ」

ネスカフェ　ペットボトルコーヒー

市場を上回る成長（前年比+7%）

マーケットシェアNo.1をより強固に

出典：インテージSRI「500ml以上ペットボトルコーヒー」市場
指標：販売金額前年比（ネスカフェ計）　期間：2016年1月～2016年6月　エリア：全国
業態：スーパーマーケット、コンビニエンスストア、ドラッグストア、ディスカウント/ホームセンター

職場向けの新ソリューション

春夏の「ネスカフェ アンバサダー」

＜応募数＞ 前年比 2.5倍

＜売上＞　前年比 2倍

2016年上半期　成長要因「キットカット」

プレミアム

「キットカット ショコラトリー」8店舗

＋

EC展開で、いつでもどこでも買いやすく

店舗＋ECで累計売上**30億円**以上

ご当地土産店でも

一般スーパーでも「オトナの甘さ プレミアム」

2016年下半期　事業戦略

2016下半期の注力ポイント

「新しい現実」を捉えた顧客の問題解決

製品　20世紀型（モノ）

家庭で手軽に飲める本格的な「抹茶」

サービス　21世紀型（インターネット）

IoT・AIを活用した新サービス

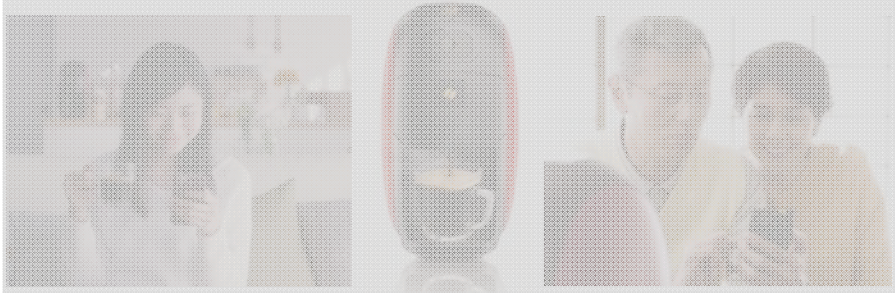
2016下半期の注力ポイント

「新しい現実」を捉えた顧客の問題解決

製品　20世紀型（モノ）

家庭で手軽に飲める本格的な「抹茶」

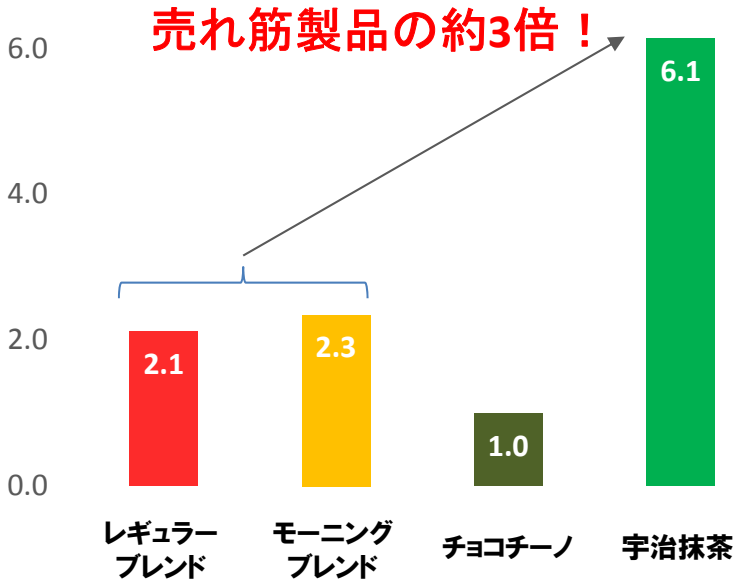
サービス　21世紀型（インターネット）



IoT・AIを活用した新サービス

「ネスカフェ ドルチェ グスト 宇治抹茶」

テスト販売時　販売実績（2015年北海道）



出典：ネスレ調べ

希望小売価格：908円（税抜）／16個入り

日本発のイノベーション
日本国内に専用製造ラインを新たに導入
今年10月から全国で販売開始

「抹茶」はポテンシャル大

「抹茶」の購入率は1-2%程度
購入者あたりの消費量も1ヶ月平均で2杯程度

茶道の作法や茶道具が必要
個人で気軽に楽しむのは簡単ではない

通常のお茶の3倍以上！

ポリフェノール
214 mg/100 ml

＞

70 mg/100 ml

※参考　7訂　日本食品標準成分表
京都府農林水産技術センター　茶葉研究所

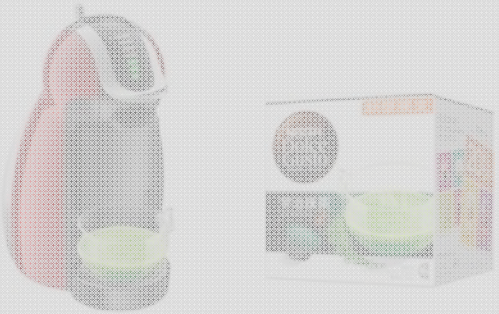
■「ネスカフェ ドルチェ グスト 宇治抹茶」の特長

・茶せんで点てる伝統的な抹茶と同等の味わい
・ボタンを押すだけで、茶せんで点てたようなきめ細かな泡立ち
・カプセル式なので面倒なお手入れは不要

2016下半期の注力ポイント

「新しい現実」を捉えた顧客の問題解決

製品　20世紀型（モノ）



家庭で手軽に飲める本格的な「抹茶」

サービス　21世紀型（インターネット）

IoT・AIを活用した新サービス

ネスレ日本 IoTロードマップ

2016年10月

Bluetooth搭載型マシンを発売

スマートフォンアプリを活用

今後の展開

新サービスを開始

SONY

デバイスとの連携で、
より自然なコミュニケーションを実現

Barista i（バリスタ アイ） 10月1日　新発売

希望小売価格：7,389円（税抜）

＊顧客からの好評による需要増への対応のため、当初の9月1日から発売日を順延

ネスレ
Nestlé
Good Food, Good Life

SONY

IoTコラボレーション

離れて暮らす大切な人を
より自然に「見守れる」サービス

孤独の解消

安否確認

Nestlé ネスレ
Good Food, Good Life

SONY

離れて暮らす大切な人を
より自然に「見守れる」サービス

孤独の解消
エージェントとの対話

安否確認
好きな頻度やきっかけで見守れる

ハンズフリー
話すだけで子供のLINEに送れる

LINEコミュニケーション
自然に日頃のツールでつながれる

ネスレ日本の働き方改革による「健康経営」

栄養・健康・ウェルネスのリーディングカンパニーとして、社員の健康管理を経営の重要課題として取り組み、社員一人ひとりが最大限にパフォーマンスを発揮する組織を目指す。

人事制度

パフォーマンス重視の報酬、評価体系

働き方改革

ワークライフハーモニーの推進

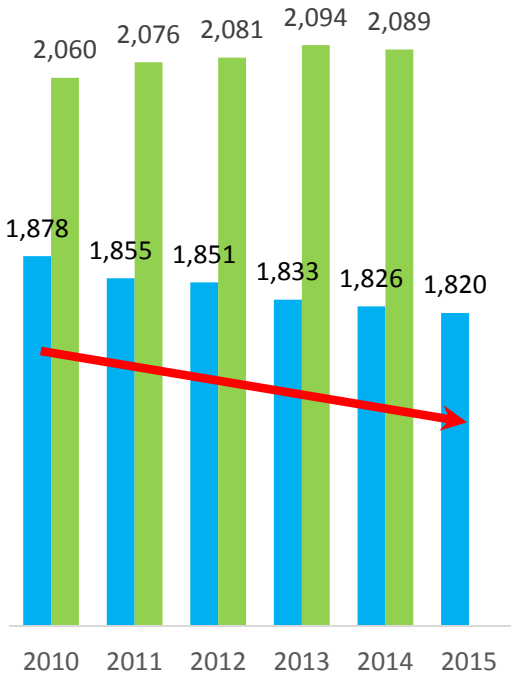
- 午後7時以降のオフィス労働の原則禁止
- 5日連続計画有休取得の奨励
- フレキシブルワーキング制度
- ホワイトカラー・エグゼンプション型

健康促進（健保事業）

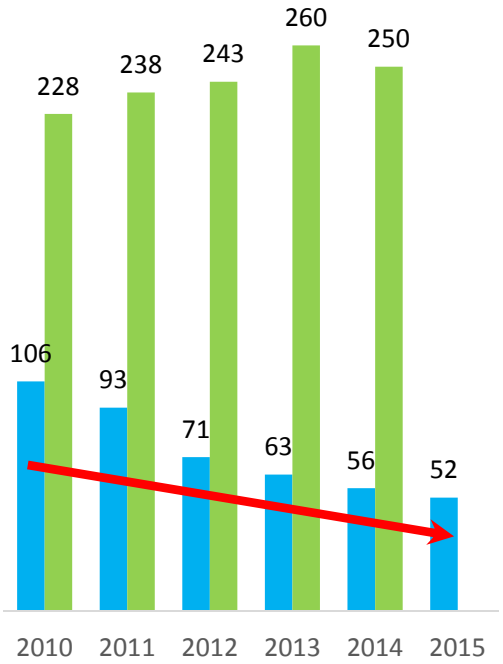
- 人間ドック／定期健診
- メンタルケア、相談窓口
- 健康指導

「健康経営」指標

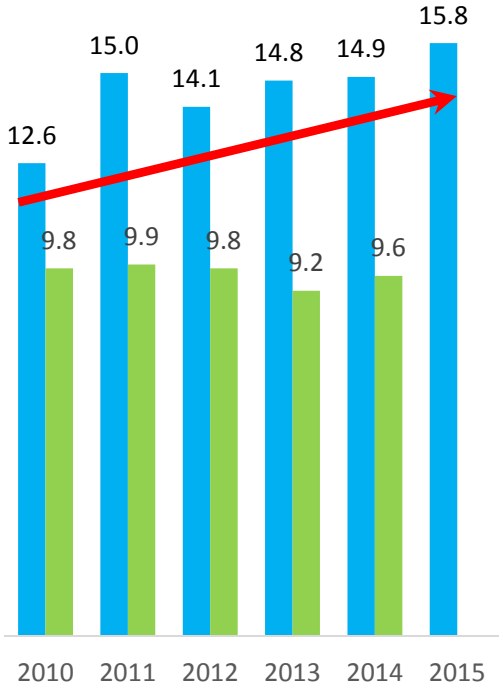
年間総労働時間



年間時間外労働時間



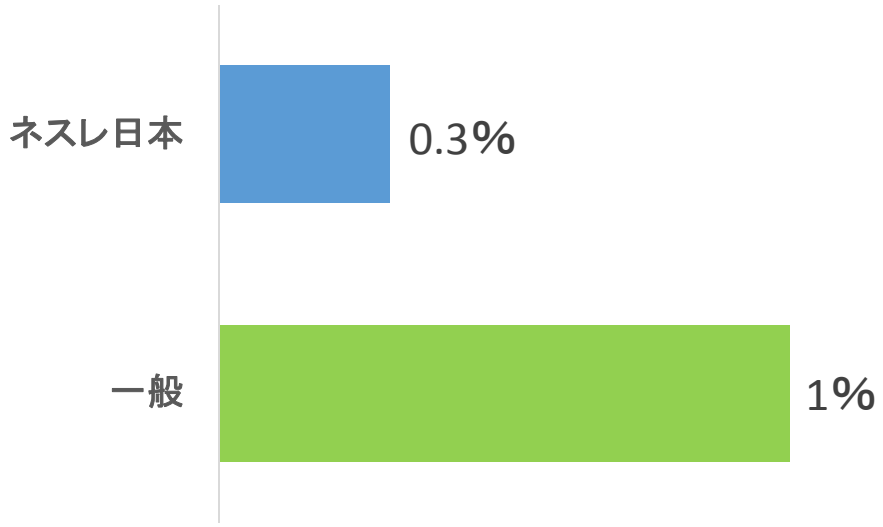
年間有給休暇取得日数



■ネスレ日本　■全産業1,000人以上の企業150社（労政時報）

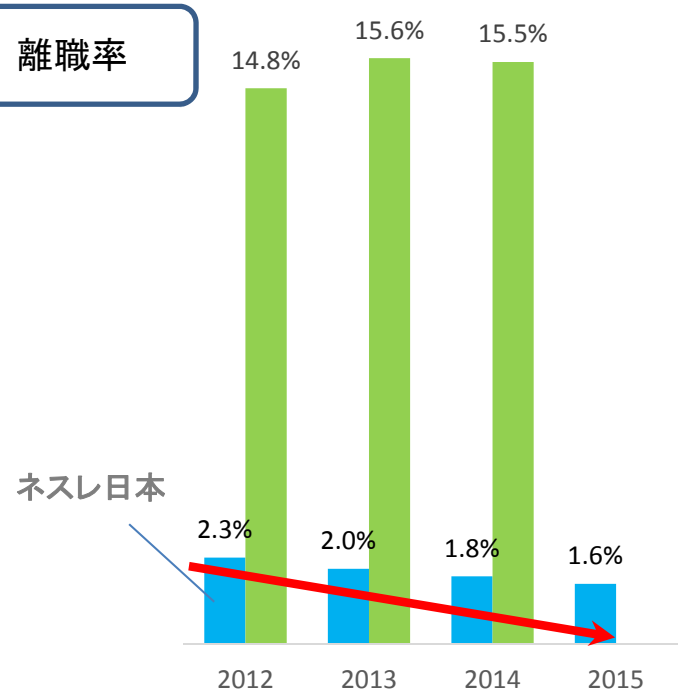
「健康経営」指標

メンタルによる休職率



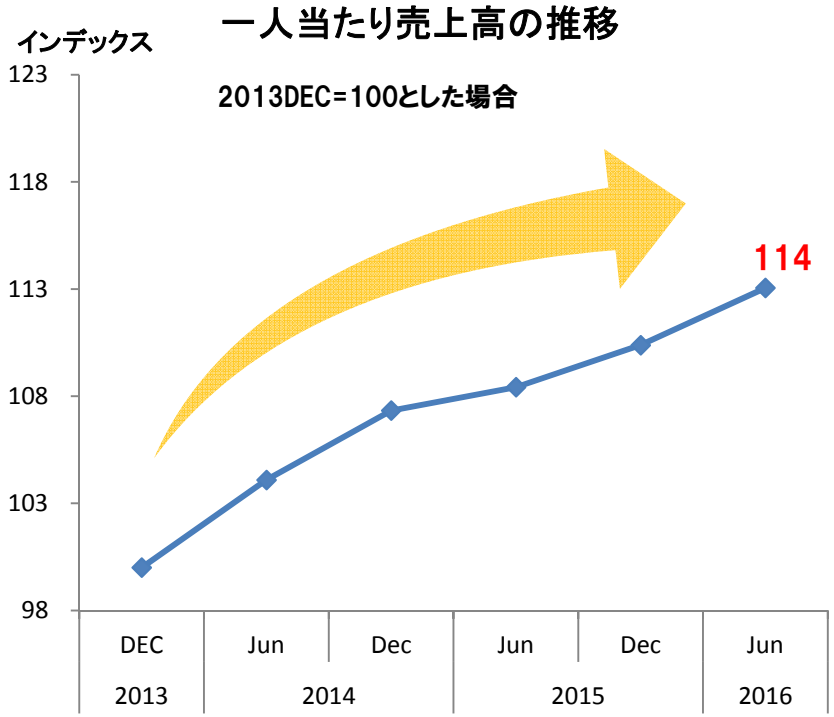
日経BP BizCOLLEGE「精神科医・富高辰一郎氏に聞く」より

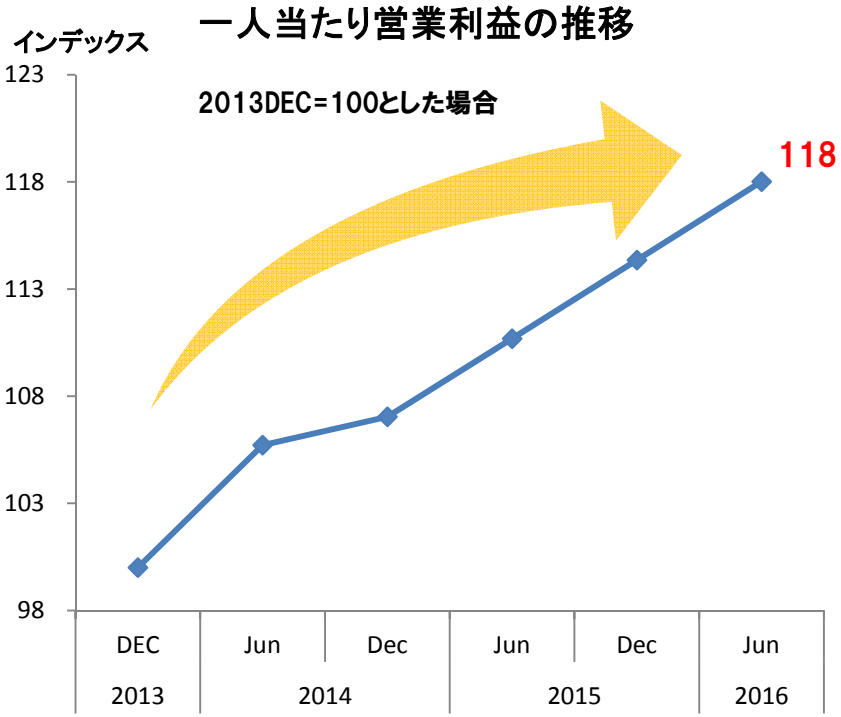
離職率



雇用動向調査-離職率：年初の常用労働者数に対する離職者数の割合（厚生労働省）

持続的な成長と労働生産性の効率の向上





2016年の見通し

イノベーションを通じて、成長を継続

ネスレ

Nestlé

Good Food, Good Life