

プレスリリース

2019年2月14日、ヴェヴェー発



ネスレ S.A. 2018 年の業績を報告

- オーガニックグロースは 3.0%、内訳は引き続き好調な実質内部成長率が 2.5%、プライシングが 0.5%。米国と中国、および乳児用製品が成長に貢献。
- 売上は 2.1%増の 914 億スイスフラン(2017 年は 896 億スイスフラン)。事業買収が売却との相殺で売上を 0.7%押し上げた一方で、為替変動の売上への影響はマイナス 1.6%。
- 基礎となる資産ベースの営業利益(UTOP)率は 50 ベーシスポイント(以下 bps)上昇して 17.0%に。営業利益(TOP)率は組織再編関連費用の上昇を反映して 30bps 上昇の 15.1%。
- 1 株当たり利益は 45.5%増の 3.36 スイスフラン。基礎となる資産ベースでの 1 株当たり利益は為替変動を除いた実質ベースで 13.9%向上、報告ベースで 13.1%向上し 4.02 スイスフラン。
- フリーキャッシュフローは 15.0%増の 108 億スイスフラン。
- 1 株当たりの配当は 10 サンチーム引き上げ、2.45 スイスフランを提案。ネスレは好調なフリーキャッシュフローを背景に、現在の 200 億スイスフラン規模の自社株買戻しプログラムを 6 カ月前倒して 2019 年末までに完了の予定。2018 年中に 139 億スイスフランを配当と自社株買戻しを通じて株主に還元。
- ネスレは事業ポートフォリオをさらに魅力ある高成長カテゴリー構成とするための施策の 1 つとして *Herta* 調理済み肉製品事業について戦略的な選択肢の検討を計画。
- 2019 年の見通し: 2020 年の目標に向けてオーガニックグロースと基礎となる資産ベースの営業利益率を引き続き改善。為替変動を除いた実質ベースで、基礎となる資産ベースでの 1 株当たり利益と資本効率は改善の見通し。

ネスレ CEO マーク・シュナイダー: 「2018 年の進捗を喜ばしく思います。すべての財務パフォーマンス指標は大幅に改善し、ネスレの最大の市場である米国と中国、また乳児用製品が成長路線へ回帰を見せました。ネスレは将来の成長への投資を続けると同時に、配当と自社株買戻しプログラムを通じて株主に還元したキャッシュの総額を増やしました。

ポートフォリオ整備は大きく前進し、その過程で主要な成長カテゴリーと地域の強化を進めてグループの戦略的なフォーカスはより鮮明なものとなりました。食品、飲料、栄養と健康のための製品を核とした私たちのユニークな栄養・健康・ウェルネスの戦略は、すでに完了した相当数の事業買収・売却と、ネスレ スキンヘルスと *Herta* 事業の戦略的見直しの発表によってますます明確になったのです。

2018年は、継続的に技術面でリードし続けることに加え、市場への製品投入への時間を短縮するためイノベーションを特に加速しました。変化の速い食品飲料の世界で、ネスレは意味のあるイノベーションと必ず欲しくなる製品で消費者に喜びをもたらすことができるのです。

世界中の消費者と規制機関が、今日における環境と社会の諸問題の解決策を探っている今この時、ネスレはサステナビリティにおけるリーダーシップを再確認しました。世界の包装廃棄物問題に対するネスレの確固たる行動と強いコミットメントはその好例と言えます。

私たちは2020年の目標に向け順調に進んでおり、ネスレはそれ以降においても継続的な、そして持続可能な成長を遂げていくべく体制を整えつつあります。」

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	その他の 事業
売上2018年(100万スイスフラン)	91,439	30,975	18,932	21,331	7,878	12,323
売上2017年(100万スイスフラン)*	89,590	31,255	18,478	20,878	7,882	11,097
実質内部成長率 (RIG)	2.5%	1.3%	2.6%	3.6%	-0.6%	5.4%
プライシング	0.5%	0.7%	-0.7%	0.7%	2.7%	0.3%
オーガニックグロース	3.0%	2.0%	1.9%	4.3%	2.1%	5.7%
買収・売却	0.7%	0.3%	0.1%	0.0%	-1.0%	5.6%
為替変動	-1.6%	-3.2%	0.5%	-2.1%	-1.2%	-0.2%
売上伸長率	2.1%	-0.9%	2.5%	2.2%	-0.1%	11.1%
基礎となる資産ベースでの営業利益 2018年(100万スイスフラン)	15,521	6,521	3,590	4,866	865	2,036
基礎となる資産ベースでの営業利益 2017年(100万スイスフラン)*	14,771	6,425	3,354	4,644	1,022	1,763
基礎となる資産ベースでの営業利益率 2018年	17.0%	21.1%	19.0%	22.8%	11.0%	16.5%
基礎となる資産ベースでの営業利益率* 2017年	16.5%	20.6%	18.2%	22.2%	13.0%	15.9%

* 2017 年の数字は以下を反映するために修正しています。

- IFRS(国際会計基準)第 15 号「顧客との契約から生じる収益」、第 16 号「リース」、IFRIC(国際財務報告解釈指針)第 23 号「法人所得税の処理に関する不確実性」および他の会計方針と表示形式の変更の適用。
- ネスレ ニュートリションの組織変更。2018 年 1 月 1 日から、ネスレ ニュートリションは地域管轄の事業として各ゾーンに含めて報告し、Gerber 生命保険事業はその他の事業に含めて報告しています。

売上

オーガニックグロースは 3.0%で、2018 年 2 月に示した見通しと完全に合致しました。グループの実質内部成長率は通年で 2.5%に上昇し、食品飲料業界では高水準を維持しました。これは確実な計画実行、迅速なイノベーション、そして新製品発売の成功により実現したものです。プライシングは 0.5%で、上半期 0.3%から下半期 0.9%へ改善した結果です。事業買収が売却との相殺で売上を 0.7%押し上げました。これは主にスターバックスのライセンス取得と Atrium Innovations の買収によるものです。その大部分を米国の菓子事業が占める売却を相殺して余りあるものとなりました。為替変動は、いくつかの新興国市場の通貨がスイスフランに対して下落したため、売上に 1.6%減少の影響を与えました。報告ベースの総売上は 2.1%増の 914 億スイスフランでした。

2018 年のオーガニックグロースは、ネスレの二大マーケット、米国と中国における勢いの改善によるものです。また、乳児用製品事業、菓子事業でオーガニックグロースが伸長しました。ペットケア、コーヒー、ネスレ ヘルスサイエンスが高成長を維持し、引き続き大きく貢献しました。グループのオーガニックグロースは先進国市場で 1.6%、新興国市場で 4.9%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 5.1%増の 155 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を除いた実質ベースおよび報告ベースで 50bps 増の 17.0%でした。

オペレーションの効率化、組織に関するコストの削減、および製品ミックスの改善は物流費用の増加を相殺し、さらに利益率の改善に寄与しました。農産物費用は、ゾーン AMS とネスレ ウォーターズで上昇しましたが、他の地域やカテゴリーで下落したことで補われ、全体として影響に大きな変化はありませんでした。消費者向けのマーケティング費用は為替変動の影響を除いた実質ベースで 1.3%増大しました。

組織再編費用とその他費用は 2 億 3,800 万スイスフラン増加して 17 億スイスフランとなりました。これは主に減損と他の組織再編関連の費用が増加したためです。営業利益は 3.9%増の 138 億スイスフランでした。営業利益率は報告ベースで 30bps 増の 15.1%でした。

正味財務費用と所得税

正味財務費用は主に純負債の増加を反映して 9.3%増の 7億 6,100 万スイスフランとなりました。

グループの税率は 280bps 下落して 26.5%でした。基礎となる資産ベースでの税率は主に米国の税制改革の結果により 320bps 下落の 23.8%となりました。

純利益と1株当たりの利益

純利益は 41.6%増の 101 億スイスフラン、1 株当たりの利益は 45.5%増の 3.36 スイスフランでした。純利益は、事業整理による収入を含め、いくつかの単発大型案件の恩恵を受けました。またオペレーションの改善も寄与しました。

基礎となる資産ベースの 1 株当たりの利益は為替変動の影響を除いた実質ベースで 13.9%、報告ベースで 13.1% 向上の 4.02 スイスフランでした。ネスレの自社株買戻しプログラムは財務費用を差し引いて、基礎となる資産ベースの 1 株当たりの利益に 2.0%貢献しました。

キャッシュフロー

フリーキャッシュフローは 15%増え 108 億スイスフランとなりました。この増加は主に営業利益の増加、運転資本の改善、規律ある資本支出によるものです。

自社株買戻しプログラム

2018 年、グループは 68 億スイスフランに相当するネスレの株式を買戻しました。2018 年 12 月 31 日時点で、グループは 2017 年に発表した 200 億スイスフランの自社株買戻しプログラムの 52%にあたる 103 億スイスフラン相当の買戻しを実行しました。好調なキャッシュフローを背景にネスレは現在のプログラムのスケジュールを 6 カ月前倒して 2019 年 12 月までに完了する予定です。

純負債

純負債は 2018 年 12 月 31 日時点で 303 億スイスフランと、2017 年末における 214 億スイスフランから増加しました。増加分は主に 2018 年内に実施した 68 億スイスフランに上る自社株買戻しと買収・売却のための 52 億スイスフランの正味資金支出によるものです。

投下資本利益率

グループの投下資本利益率は 12.1%に上昇しました。この改善は営業権減損の減少、オペレーションの改善、規律ある資本配分の結果です。

ポートフォリオ管理

2018年、ネスレが行った買収・売却の取引総額は約140億スイスフランに上りました。これにはスターバックスのライセンス取得、Atrium Innovations社の買収、そして米国の菓子事業とGerber生命保険事業の売却が含まれます。ネスレはまたネスレ スキンヘルスの戦略的選択肢検討に入ることを決断しました。この検討は2019年半ばまでに終える予定です。

戦略の進展

取締役会は *Herta* 調理済み肉製品事業について、売却の可能性も含めた戦略的な選択肢検討に入ることを決定しました。検討対象はフランス、ドイツ、ベルギー、ルクセンブルク、英国、アイルランドにおける *Herta* 調理済み肉製品事業です。2018年の売上は約6億8,000万スイスフランでした。*Herta* ブランドのドウ(パンなどの生地)やベジタリアン製品事業はネスレが引き続き保持、成長させる予定です。

この決定はネスレが注力する高成長な植物由来製品を拡大させる方向性を明確に示すものです。ヨーロッパにおける *Garden Gourmet* の製品群や米国の *Sweet Earth* ブランドの植物由来製品もこれに沿ったものです。消費者がたんぱく質摂取のバランスを取りつつ、食事の環境フットプリントを減らす方法を模索する中、野菜や植物由来製品を中心にした食習慣はますます人気となっています。

Herta 調理済み肉製品事業の戦略的検討は2019年末までに完了の予定です。

ゾーン 南北アメリカ(AMS)

- オーガニックグロース 2.0%、実質内部成長率 1.3%、プライシング 0.7%。
- 北米は実質内部成長率、プライシングともにプラスでオーガニックグロースはプラスでした。
- 中南米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となりました。
- 基礎となる資産ベースでの営業利益率は 50bps 増の 21.1%でした。

	売上 2018年	売上 2017年	実質内部 成長率	プライ シング	オーガニック グロース	基礎となる 資産ベース での営業利益 2018年	基礎となる 資産ベース での営業利益 2017年	利益率 2018	利益率 2017
ゾーン AMS	310億 スイスフラン	313億 スイスフラン	1.3%	0.7%	2.0%	65億 スイスフラン	64億 スイスフラン	21.1%	20.6%

北米での追い風を受け1.3%に上昇した実質内部成長率が、オーガニックグロースの2.0%への上昇を支えました。プライシングは0.7%と引き続き軟調でしたが、年後半には改善を示しました。事業買収が売却との相殺で売

上を0.3%押し上げました。為替変動は3.2%のマイナスの影響を与えました。ゾーン AMS の報告ベースの売上は0.9%減の310億スイスフランでした。

第4四半期の強い勢いにけん引され、北米は2018年にプラス成長へと転じました。これを支えたのはピュリナ ペットケア、特に「プロプラン」、*Fancy Feast*、*Tidyca* および e コマースの持続的で堅調な成長でした。*Coffee-mate* クリーマーとネスレ プロフェッショナルも高い成長を維持しました。乳児用製品事業は第4四半期にプラス成長に回帰しました。ライセンスを取得したスターボックスの事業の統合は順調で、コーヒー製品に対する需要は高いものでした。ピザを含む冷凍食品は伸び悩みました。

中南米はほとんどのカテゴリーが幅広く貢献し、プラスのオーガニックグロスでした。成長の勢いは四半期ごとに徐々に改善し、プライシングの上昇にも助けられて、第4四半期には1桁台半ばの成長率となりました。ブラジルの事業環境は厳しいまま推移しましたが、プライシングの上昇とほとんどのカテゴリー、特に菓子事業と乳児用製品が加速して、年後半にはオーガニックグロスはプラスに転じました。メキシコは「ネスカフェ」と乳児用調整粉乳の NAN が大きく貢献し、1桁台半ばのオーガニックグロスを一貫して維持しました。ピュリナ ペットケアは中南米で10億スイスフラン以上を売上げ、またも2桁成長の年となりました。

進行中の組織再編プロジェクトにより組織に関するコストが削減されたため、本ゾーン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。オペレーションの効率化とプライシングは、農産物費用や運賃の値上がりによる大幅なコストの上昇と為替変動の影響を補いました。

ゾーン ヨーロッパ・中東・北アフリカ(EMENA)

- オーガニックグロス 1.9%、実質内部成長率 2.6%、プライシング -0.7%。
- 西ヨーロッパはプラスの実質内部成長率でした。プライシングは後退し、結果としてオーガニックグロスはマイナスでした。
- 中央および東ヨーロッパは主に実質内部成長がけん引して1桁台半ばのオーガニックグロスを維持しました。プライシングもプラスでした。
- 中東、北アフリカは引き続き1桁台半ばのオーガニックグロスでした。実質内部成長率、プライシングともにプラスでした。
- 基礎となる資産ベースでの営業利益率は80bps 上昇し19.0%でした。

	売上 2018年	売上 2017年	実質内部 成長率	プライ シング	オーガニック グロス	基礎となる 資産ベース での営業利益 2018年	基礎となる 資産ベース での営業利益 2017年	利益率 2018年	利益率 2017年
ゾーン EMENA	189億 スイスフラン	185億 スイスフラン	2.6%	-0.7%	1.9%	36億 スイスフラン	34億 スイスフラン	19.0%	18.2%

2.6%という堅調な実質内部成長率に支えられオーガニックグロースは 1.9%でした。西ヨーロッパの大部分の市場でのデフレ傾向が食品、小売り部門に引き続き影響し、プライシングは 0.7%後退しました。買収が売却との相殺で 0.1%、為替変動が 0.5%それぞれ売上を押し上げました。ゾーン EMENA の報告ベースの売上は 2.5%増の 189 億スイスフランでした。

ゾーン EMENA は 2018 年、堅調なオーガニックグロースを維持しました。実質内部成長はすべての地域で回復を見せプラスでした。西ヨーロッパのビジネス環境はデフレ傾向が続き、プライシングはマイナスとなりました。本ゾーンの成長は主にピュリナ ペットケア、乳児用製品、ネスレ プロフェショナルが主導しました。プレミアム製品群はゾーンの売上の 22%を占め、約 10%という高い成長を示しました。この高い成長力の源となったのは「フィリックス」、Gourmet キャットフードや HMOs(ヒトミルクオリゴ糖)を使用した NAN 乳児用調整粉乳などでした。「ネスカフェ」はコーヒー農産物価格の下落や厳しい競合状況にもかかわらずプラス成長を遂げました。菓子事業はイノベーションが奏功しプラス成長でした。自然素材、ベジタリアン、グルテンフリーのスナックバー Yes! を 9 月に新発売しました。

本ゾーンの基礎となる資産ベースでの営業利益率は80bps上昇しました。製品ミックス、組織に関するコストの削減、オペレーションの効率化、農産物費用の下落がこの改善を支えました。

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 4.3%、実質内部成長率 3.6%、プライシング 0.7%
- 中国は前年をかなり上回る 1 桁台半ばのオーガニックグロースを記録しました。
- 東南アジアは実質内部成長率、プライシングともにプラスで、オーガニックグロースは 1 桁台半ばでした。
- 南アジアは好調な実質内部成長に加えてプライシングもプラスで、オーガニックグロースは 1 桁台半ばでした。
- サハラ以南アフリカは実質内部成長率、プライシングがバランス良くプラスで、オーガニックグロースは 1 桁台半ばでした。
- 日本とオセアニアは 1 桁台の成長でした。プラスの実質内部成長率は一部マイナスのプライシングで相殺されました。
- 基礎となる資産ベースでの営業利益率は 60bps 増の 22.8%でした。

	売上 2018年	売上 2017年	実質内部 成長率	プライ シング	オーガニック グロース	基礎となる 資産ベース での営業利益 2018年	基礎となる 資産ベース での営業利益 2017年	利益率 2018年	利益率 2017年
ゾーン AOA	213億 スイスフラン	209億 スイスフラン	3.6%	0.7%	4.3%	49億 スイスフラン	46億 スイスフラン	22.8%	22.2%

オーガニックグロースは 4.3%と力強く、内訳は実質内部成長率 3.6%とプライシング 0.7%でした。買収・売却は売上への影響はありませんでした。為替変動は売上を 2.1%押し下げました。ゾーン AOA の報告ベースの売上は 2.2%増の 213 億スイスフランでした。

ゾーン AOA は着実に 1 桁台半ばのオーガニックグロースを維持しました。中国は 2017 年に比べ成長が回復しました。乳児用製品、コーヒー、食品のイノベーションに加え e コマースの好調な伸びが成長を支えました。東南アジアは、ベトナムとインドネシアでとりわけ「ミロ」と *Bear Brand* がけん引して、2 桁成長を実現し堅調な成長を見せました。南アジアの力強い成長は「マギー」、「ネスカフェ」、「キットカット」の好調といくつかの新製品発売によるものです。サハラ以南アフリカはプライシングの貢献が低かったものの、1 桁台半ばの成長を示しました。日本とオーストラリアは共にプラス成長で、オーストラリアでは「ネスカフェ ゴールド」と「キットカット ゴールド」の新発売の成功が貢献しました。ゾーン全体としては乳児用製品、ピュリナ ペットケア、ネスレ プロフェッショナルが特に年の後半に伸び、1 桁台半ばの成長率を達成しました。

本ゾーンの基礎となる資産ベースでの営業利益率はオペレーションの効率化、プライシング、販売数量の増加で 60bps 向上しました。

ネスレ ウォーターズ

- オーガニックグロース 2.1%、実質内部成長 -0.6%、プライシング 2.7%。
- 北米はプライシングが上昇しましたが、実質内部成長は後退しました。
- ヨーロッパの実質内部成長率はプラスでしたがプライシングはわずかにマイナスでした。
- 新興国市場はプライシングが主導して 1 桁台低めのオーガニックグロースでした。
- 基礎となる資産ベースでの営業利益率は 200bps 下落して 11.0%でした。

	売上 2018年	売上 2017年	実質内部 成長率	プライ シング	オーガニック グロース	基礎となる 資産ベース での営業利益 2018年	基礎となる 資産ベース での営業利益 2017年	利益率 2018年	利益率 2017年
ネスレ ウォーターズ	79億 スイスフラン	79億 スイスフラン	-0.6%	2.7%	2.1%	9億 スイスフラン	10億 スイスフラン	11.0%	13.0%

オーガニックグロースは 2.1%でした。プライシングの 2.7%への改善は主に北米での値上げによるものでした。これは、北米がやはり主因となる実質内部成長率の 0.6%下落により、一部相殺されました。買収は売却との相殺は売上を 1.0%押し下げ、為替変動も 1.2%のマイナス影響を与えました。ネスレ ウォーターズの報告ベースの売上は 79 億スイスフランでした。

北米の成長は、パッケージングと物流の大幅なコスト高騰を反映した、米国での値上げが支えました。国際的なプレミアムブランドの「サンペレグリーノ」と「ペリエ」、*Poland Spring* と *Zephyrhills* 等のスパークリングウォーターの新発売、そして直販ビジネスの *ReadyRefresh* が大きく成長に貢献しました。ヨーロッパは特に英国とフランスが好調で、年後半で成長が1桁台半ばまで回復した結果、プラス成長となりました。国際的なプレミアムブランドのスパークリングウォーター、「サンペレグリーノ」と「ペリエ」は引き続き順調に成長しました。

基礎となる資産ベースでの営業利益率は200bps減少しました。利益率はPET包材と物流の高騰の影響を受けました。オペレーションの効率化、組織に関するコストの削減、2018年6月に実施した値上げによる相殺の効果は限られたものでした。

その他の事業

- オーガニックグロス 5.7%、実質内部成長率 5.4%、プライシング 0.3%
- ネスプレッツォは北米で非常に強い勢いがあり、1桁台半ばのオーガニックグロスを維持しました。
- ネスレ ヘルスサイエンスは堅調な実質内部成長率が主導して、1桁台半ばの成長を示しました。
- ネスレ スキンヘルスのオーガニックグロスは1桁台半ばでした。実質内部成長率はプラスでしたがプライシングが若干のマイナスでした。
- 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60bps増の16.5%でした。

	売上 2018年	売上 2017年	実質内部 成長率	プライ シング	オーガニック グロス	基礎となる 資産ベースで の営業利益 2018年	基礎となる 資産ベースで の営業利益 2017年	利益率 2018年	利益率 2017年
その他 の事業	123億 スイスフラン	111億 スイスフラン	5.4%	0.3%	5.7%	20億 スイスフラン	18億 スイスフラン	16.5%	15.9%

5.7%というオーガニックグロスは力強い実質内部成長率5.4%とプライシング0.3%によるものです。買収は売却との相殺で報告ベースの売上を5.6%押し上げた一方、為替変動は0.2%のマイナ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11.1%増の123億スイスフランでした。

ネスプレッツォはすべての地域がプラス成長で、着実に1桁台半ばの成長を記録しました。北米と新興国市場の成長率は2桁台でした。最近発売された「マスターオリジン」やパリのカフェに着想を得た最新のリミテッドエディションといったコーヒーに対する高い需要が示すとおり、この勢いはイノベーションに支えられています。5種類の力

プセルサイズに対応した多機能コーヒーシステム *Vertuo* は世界的にさらに人気を集め現在では世界 14 市場で販売されています。ネスプレッソは 2018 年も引き続き世界で販路を広げ、ブティック数は 792 店に達しました。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とコンシューマーケア製品の貢献により 1 桁台半ばの成長でした。Atrium Innovations はその革新的な、遺伝子組み換えでない、オーガニックでナチュラルな製品への需要が高く、2 桁成長を遂げました。ネスレ スキンヘルスの成長は 1 桁台半ばでした。

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 60bps 向上しました。これは主にネスレ スキンヘルスの改善とネスプレッソによるものです。

年次株主総会での取締役会の提案

2019 年 4 月 11 日の年次株主総会において、取締役会は 1 株当たり 10 サンチーム増の 2.45 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 2019 年 4 月 12 日です。正味配当金は 2019 年 4 月 17 日から支払われます。2019 年 4 月 4 日正午(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。

ネスレは本日 Ahold Delhaize 社の元社長兼 CEO の Dick Boer 氏と Harman International 社の社長兼 CEO の Dinesh Paliwal 氏を取締役として選任することを取締役に提案することを発表しました。(別途[英文プレスリリース](#)参照)

2019 年の見通し

2020 年の目標に向けてオーガニックグロースと基礎となる資産ベースの営業利益率を引き続き改善。組織再編費用(注 1)は約 7 億スイスフランと想定。為替変動を除いた実質ベースで基礎となる資産ベースでの 1 株当たり利益と資本効率改善の見通しです。

注1: 固定資産、訴訟費用、有償契約に関わる減損は含みません

【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	Christoph Meier	Tel.: +41 21 924 22 00
投資家の皆様	Luca Borlini	Tel.: +41 21 924 38 20

添付資料

2018年 売上と基礎となる資産ベースでの営業利益(UTOP) 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	その他の事業
売上2018年 (100万スイスフラン)	91,439	30,975	18,932	21,331	7,878	12,323
売上2017年 (100万スイスフラン) *	89,590	31,255	18,478	20,878	7,882	11,097
実質内部成長率 (RIG)	2.5%	1.3%	2.6%	3.6%	-0.6%	5.4%
プライシング	0.5%	0.7%	-0.7%	0.7%	2.7%	0.3%
オーガニックグロース	3.0%	2.0%	1.9%	4.3%	2.1%	5.7%
買収・売却	0.7%	0.3%	0.1%	0.0%	-1.0%	5.6%
為替変動	-1.6%	-3.2%	0.5%	-2.1%	-1.2%	-0.2%
売上伸長率	2.1%	-0.9%	2.5%	2.2%	-0.1%	11.1%
基礎となる資産ベースでの営業利益 2018年 (100万スイスフラン)	15,521	6,521	3,590	4,866	865	2,036
基礎となる資産ベースでの営業利益 2017年 (100万スイスフラン) *	14,771	6,425	3,354	4,644	1,022	1,763
基礎となる資産ベースでの営業利益率 2018年1-6月	17.0%	21.1%	19.0%	22.8%	11.0%	16.5%
基礎となる資産ベースでの営業利益率 2017年1-6月*	16.5%	20.6%	18.2%	22.2%	13.0%	15.9%

2018 年売上と基礎となる資産ベースでの営業利益(UTOP) 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 2018年 (100万スイスフラン)	91,439	21,620	7,409	13,217	16,188	12,065	8,123	12,817
売上 2017年 (100万スイスフラン) *	89,590	20,388	7,382	13,430	15,247	11,938	8,799	12,406
実質内部成長率	2.5%	2.5%	-0.6%	1.3%	4.5%	1.2%	3.2%	3.5%
プライシング	0.5%	0.8%	2.9%	0.5%	0.1%	0.0%	-0.5%	1.0%
オーガニックグロース	3.0%	3.3%	2.3%	1.8%	4.6%	1.2%	2.7%	4.5%
基礎となる資産ベースで の営業利益 2018年 (100万スイスフラン)	15,521	4,898	775	2,521	3,337	2,176	1,403	2,768
基礎となる資産ベースで の営業利益 2017年 (100万スイスフラン) *	14,771	4,478	978	2,515	3,063	2,108	1,393	2,673
基礎となる資産ベースで の営業利益率 2018年	17.0%	22.7%	10.5%	19.1%	20.6%	18.0%	17.3%	21.6%
基礎となる資産ベースで の営業利益率 2017年*	16.5%	22.0%	13.2%	18.7%	20.1%	17.7%	15.8%	21.5%

* 2017 年の数字は以下を反映するために修正しています。

- IFRS(国際会計基準)第 15 号「顧客との契約から生じる収益」、第 16 号「リース」、IFRIC(国際財務報告解釈指針)第 23 号「法人所得税の処理に関する不確実性」および他の会計方針と表示形式の変更の適用。
- ネスレ ニュートリションの組織変更。2018 年 1 月 1 日から、ネスレ ニュートリションは地域管轄の事業として各ゾーンに含めて報告し、Gerber 生命保険事業はその他の事業に含めて報告しています。