

プレスリリース

2018年7月26日、ヴェヴェー発



ネスレ S.A. 2018 年 上半期の売上を報告

- ネスレの価値創造のモデルは引き続き進化しており、米国と中国の市場、および乳児用製品が好調なため、通年の目標達成に向け順調に推移。
- オーガニックグロースは 2.8%で、内訳は実質内部成長率 2.5%とプライシング 0.3%。
- 売上は 2.3%増の 439 億スイスフラン(2017 年前期売上は 429 億スイスフラン)。事業買収と売却は相殺されプラスマイナスゼロ。為替変動の売上への影響はマイナス 0.5%。
- 基礎となる資産ベースの営業利益率は 16.1%で、為替変動の影響を除いた報告ベースで 20 ベーシスポイント(以下 bps)の向上。
- 営業利益率は 14.6%で、組織再編コストとその他費用の増大により報告ベースで 50bps の減少。
- 一株当たりの利益は報告ベースで 21.4%増の 1.92 スイスフラン。基礎となる資産ベースでの一株当たりの利益は為替変動の影響を除いて 9.2%改善、報告ベースでは 10.4%改善して 1.86 スイスフラン。
- フリーキャッシュフローは 19 億スイスフランから 52%増の 29 億スイスフラン。
- 2018 年通年の見通しを再確認。オーガニックグロースの予想範囲は約 3%に狭まり、基礎となる資産ベースでの営業利益率の改善見通しは 2020 年の目標に合致。組織再編の費用^(注1)は約 7 億スイスフランと予想。基礎となる資産ベースでの一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改善、資本効率も改善の見通し。

ネスレ CEO マーク・シュナイダー:「上半期の業績は、私たちの戦略的な取り組みと厳密な計画実行が明らかに実を結んでいることを示しています。ネスレは年初から力強い収益の成長を維持してきました。特に米国と中国の市場の状況の改善は意味のあるものでした。またネスレの事業の核である乳児用製品カテゴリーでのオーガニックグロースの伸長にも励まされました。

利益率の向上は私たちの 2020 年の目標に完全に合致しています。ネスレは成長と利益をバランス良く追求し、価値を創造しています。この取り組みに沿って、ネスレは将来の成長をけん引する製品のイノベーションを加速し、大規模なコスト削減の努力に、特にゾーン ヨーロッパ・中東・北アフリカ(EMENA)とコーポレートセンターで着手しています。

2018 年下半年期においては、さらなるオーガニックな収益の伸長を見込んでいます。効率化プログラムの効果と農産物価格の好転により、利益率の改善も加速すると予想しています。」

注 1: 固定資産の減損、訴訟費用、有償契約は含みません

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1-6月(100万スイスフラン)	43,920	14,153	9,303	10,634	3,967	5,863
売上2017年1-6月(100万スイスフラン)*	42,926	14,689	8,741	10,273	3,988	5,235
実質内部成長率 (RIG)	2.5%	1.0%	3.1%	3.7%	-0.7%	5.4%
プライシング	0.3%	0.0%	-0.6%	0.7%	1.7%	0.3%
オーガニックグロース	2.8%	1.0%	2.5%	4.4%	1.0%	5.7%
買収・売却	0.0%	-1.0%	-0.2%	-0.1%	-0.8%	4.9%
為替変動	-0.5%	-3.6%	4.1%	-0.8%	-0.7%	1.4%
売上伸長率	2.3%	-3.6%	6.4%	3.5%	-0.5%	12.0%
基礎となる資産ベースでの営業利益率 2018年1-6月	16.1%	18.9%	18.9%	22.9%	10.0%	16.4%
基礎となる資産ベースでの営業利益率 2017年1-6月*	15.9%	18.6%	18.2%	23.1%	12.7%	14.8%

* 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。
- 乳児用製品事業の組織変更。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

上半期のオーガニックグロース 2.8%は、私たちの予測に合致するもので、2018年の通年目標の範囲内でした。実質内部成長率は 2.5%で、食品飲料業界における高水準を維持しました。プライシングの貢献は 0.3%で、ヨーロッパにおける環境の厳しさと一部の新興市場での低いインフレ率を反映しています。上半期のオーガニックグロースは北米と中国で大幅に改善しました。コーヒー、ペットケア、ネスレヘルスサイエンスがけん引し、すべてのカテゴリーでプラス成長を示しました。乳児用製品における売上成長はすべての地域で幅広く改善し、HMOs(ヒトミルクオリゴ糖)製品など、最近の新製品発売の後押しもあり、成長が加速しました。

事業の買収と売却は、Atrium Innovations や他の買収が、主に米国の菓子事業の売却で相殺された結果、報告ベースの売上に影響はありませんでした。為替変動は 0.5%のマイナスの影響がありました。報告ベースの売上は 2.3%増の 439 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

基礎となる資産ベースの営業利益は 3.5%増の 71 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

は為替変動の影響を除いて 20bps 向上、報告ベースで 20bps 向上の 16.1%でした。

利益率向上には、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の順調な進捗が貢献しました。これらのコスト削減は、高騰した農産物と包材材料費が 9,000 万スイスフランに上り、20bps の逆風となって一部相殺されました。流通費用も上昇しました。

基礎となる資産ベースでの営業利益率は効率化プログラムの成果と農産物価格の好転により、下半期にはさらに改善すると予想しています。

組織再編とその他費用は 3 億 2,300 万スイスフラン増の 6 億 7,200 万スイスフランに上りました。その結果、営業利益は 1.3%減の 64 億スイスフランとなり、報告ベースの営業利益率は 50bps 減の 14.6%となりました。

純利益と一株当たりの利益

純利益は 19.0%増の 58 億スイスフランで、一株当たりの利益は 21.4%増の 1.92 スイスフランでした。この増益は主に、事業整理による収入、減税、ならびにオペレーションの改善によるものでした。

基礎となる資産ベースでの一株当たりの利益は為替変動の影響を除いて 9.2%向上、報告ベースで 10.4%向上の 1.86 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除いて基礎となる資産ベースでの一株当たりの利益改善に 1.5%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 19 億スイスフランから 52%増えて 29 億スイスフランとなりました。主として運転資本の改善、減税、営業利益の増加によるものです。

ポートフォリオ管理

ネスレは、ポートフォリオを高成長で高利益率のカテゴリーとブランドへ積極的に進化させる取り組みをさらに推し進めました。

2018 年 5 月 7 日、ネスレは、スターバックス店舗外での、スターバックスの小売用・業務用製品を世界的に販売する無期限の権利を取得することで合意したと発表しました。この取引の一環として、スターバックスは年間売上高 20 億米ドルを創出した事業に対して、前払いの現金支払額 71.5 億米ドルを受け取る予定です。この合意手続きは 2018 年 8 月末までに完了する見通しです。

Gerber 生命保険事業について戦略的な選択肢検討の作業は進んでおり、2018 年中には完了予定です。

ゾーン 南北アメリカ(AMS)

- オーガニックグロス 1.0%、実質内部成長率 1.0%、プライシング 0.0%。
- 北米は米国の勢いが増し、上半期のオーガニックグロースはプラスとなりました。実質内部成長率、プライシングともにプラスでした。
- 中南米はプラスの実質内部成長率、およびオーガニックグロースを達成しました。プライシングはマイナスでしたが第2四半期に大幅に伸びました。
- 基礎となる資産ベースの営業利益率は 30bps 上昇して 18.9%でした。

	売上 2018年 1-6月	売上 2017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	基礎となる 資産ベースでの 営業利益 2018年1-6月	基礎となる 資産ベースでの 営業利益 2017年1-6月	基礎となる資産 ベースでの 営業利益率 2018年1-6月	基礎となる資産 ベースでの 営業利益率 2017年1-6月
ゾーン	142億	147億	1.0%	0.0%	1.0%	27億	27億	18.9%	18.6%
AMS	スイス フラン	スイス フラン				スイス フラン	スイス フラン		

オーガニックグロースは実質内部成長率のみで 1%。プライシングの貢献はゼロでした。事業売却と買収との相殺は売上を 1.0%減少させましたが、大部分は米国の菓子事業売却によるものです。為替変動は売上に 3.6%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 3.6%減の 142 億スイスフランでした。

北米は、上半期オーガニックグロースとプライシングがプラスでした。実質内部成長率は米国とカナダにおいて前年からかなりの改善を見せました。「ピューリナ」ペットケア、*Coffee-mate* クリーマーとコーヒーが、特に e-コマースで堅調な成長ぶりでした。*Hot Pockets* とピザ、特に *DiGiorno* ブランドの製品が成長に貢献しました。

中南米はプラスのオーガニックグロースでしたが、前年からは減速しました。ブラジルでは 5 月の運送業者による全国規模のストライキが操業と流通を混乱させ、第2四半期に本ゾーンの成長を約 80bps 鈍化させました。メキシコは「ネスカフェ」が好調で、一桁台半ばの成長を維持しました。中南米の他の地域も健闘しました。

本ゾーンの基礎となる資産ベースでの営業利益率は、進行中の組織再編プロジェクトが構造コストを引き下げた結果 30bps 改善しました。オペレーションの効率化が農産物や運賃の値上がり、および為替変動によるコスト上昇を補って余りあるコスト削減をもたらしました。

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 2.5%、実質内部成長率 3.1%、プライシング -0.6%。
- 西ヨーロッパは第2四半期にプラスのオーガニックグロースに転じました。実質内部成長は加速し、プライシングのマイナスを相殺しました。
- 中央および東ヨーロッパは一桁台半ばの成長で、実質内部成長が好調でした。プライシングはマイナスでし

た。

- 中東、北アフリカ地域は一桁台半ば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。
- 基礎となる資産ベースの営業利益率は 70bps 上昇して 18.9%でした。

	売上 2018年 1-6月	売上 2017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	基礎となる 資産ベースで の営業利益 2018年1-6月	基礎となる 資産ベースで の営業利益 2017年1-6月	基礎となる 資産ベースでの 営業利益率 2018年1-6月	基礎となる 資産ベースでの 営業利益率 2017年1-6月
ゾーン	93億	87億	3.1%	-0.6%	2.5%	18億	16億	18.9%	18.2%
EMENA	スイス フラン	スイス フラン				スイス フラン	スイス フラン		

オーガニックグロースは 2.5%に伸長しました。実質内部成長率は第 2 四半期に加速して 3.1%と好調で、プライシングのマイナスを十二分に埋め合わせました。事業売却は売上を 0.2%押し下げましたが、為替変動は 4.1%のプラスの影響を及ぼしました。報告ベースの売上は 6.4%増の 93 億スイスフランでした。

ゾーン EMENA はほとんどの地域、カテゴリーでプラス成長でした。ペットケア、コーヒー、ニュートリションが主に貢献しました。ペットケアはロシアで「フィリックス」が成功して非常に好調でした。コーヒーも「ネスカフェ ゴールド」のリローンチが奏功し、力強い実質内部成長を見せ、好調でした。ニュートリションと乳製品は中央、東ヨーロッパ、中東、北アフリカで健闘しました。菓子は特に英国で成長が改善しました。「キットカット ルビー」、ネスレの画期的な化学構造を使い糖類を 30%削減したチョコレートバーの新製品 *MilkyBar Wowsomes* などを新発売しました。

本ゾーンの基礎となる資産ベースでの営業利益率はオペレーションの効率化、構造コストの削減、農産物コストの下落により 70bps 上昇しました。力強い実質内部成長により設備稼働率が上がり営業レバレッジが改善しました。

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 4.4%、実質内部成長率 3.7%、プライシング 0.7%。
- 中国は一桁台半ばの成長を示し、前年に比べ改善しました。実質内部成長率とプライシングもプラスでした。
- 東南アジアは一桁台半ばの成長で、実質内部成長率とプライシングがバランスよく貢献しました。
- 南アジアは一桁台半ばのオーガニックグロースでした。実質内部成長率は堅調でしたがプライシングは前年並みでした。
- サハラ以南アフリカは一桁台高めのオーガニックグロースでした。実質内部成長率は力強く、プライシングもプラスでした。

- 日本とオセアニア市場は前年並みでした。実質内部成長は堅調でしたがマイナスのプライシングにより相殺されました。
- 基礎となる資産ベースの営業利益率は 20bps 下落して 22.9%でした。

	売上 2018年 1-6月	売上 2017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	基礎となる 資産ベースで の営業利益 2018年1-6月	基礎となる 資産ベースで の営業利益 2017年1-6月	基礎となる 資産ベースでの 営業利益率 2018年1-6月	基礎となる 資産ベースでの 営業利益率 2017年1-6月
ゾーン	106億	103億	3.7%	0.7%	4.4%	24億	24億	22.9%	23.1%
AOA	スイス フラン	スイス フラン				スイス フラン	スイス フラン		

オーガニックグロースは 4.4%で、内訳は実質内部成長率が 3.7%、プライシングが 0.7%でした。事業売却と買収の相殺で 0.1%、為替変動で 0.8%、それぞれ売上を押し下げました。報告ベースの売上は 3.5%増の 106 億スイスフランでした。

ゾーンAOAは、ほとんどの地域とカテゴリーがプラスの貢献で、一桁台半ばの成長を達成しました。中国は、上半期、コーヒー、食品、e-コマースに勢いがあり、オーガニックグロースが加速しました。東南アジアは、ベトナムとインドネシアが特に「ミロ」の健闘により大きく貢献して好業績でした。南アジアの一桁台半ばの成長は、特に「マギー」、「キットカット」、そして「ネスカフェ」のイノベーションとリノベーションによるものでした。サハラ以南アフリカはインフレによるプライシング上昇が前年より鈍化しましたが、一桁台高めの成長でした。日本とオセアニアは、実質内部成長率はプラスでしたが、デフレ環境の中、マイナスのプライシングに相殺され、前年並みの売上でした。ニュートリションは、ほとんどの市場で販売が上向きしました。

ゾーンの基礎となる資産ベースでの営業利益率は引き続き高く、グループ全体に大きく貢献しました。20bps の減少は特定の費用の計上時期によるものです。

ネスレ ウォーターズ

- オーガニックグロース 1.0%、実質内部成長率 -0.7%、プライシング 1.7%。
- 北米はプラス成長でした。プライシングは上昇し、実質内部成長は第 2 四半期の炭酸水シリーズの発売が主導して改善しました。
- 実質内部成長の不調とわずかにプラスのプライシングを反映して、ヨーロッパの成長は若干のマイナスでした。
- 新興市場は中国とブラジルで売上の伸びがマイナスだったため、前年並みでした。
- 基礎となる資産ベースの営業利益率は、原材料、流通コスト高を受けて 270bps 減の 10.0%でした。

	売上 2018年 1-6月	売上 2017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	基礎となる 資産ベースで の営業利益 2018年1-6月	基礎となる 資産ベースで の営業利益 2017年1-6月	基礎となる 資産ベースでの 営業利益率 2018年1-6月	基礎となる 資産ベースでの 営業利益率 2017年1-6月
ネスレ	40億	40億	-0.7%	1.7%	1.0%	4億	5億	10.0%	12.7%
ウォーターズ	スイス フラン	スイス フラン				スイス フラン	スイス フラン		

北米が主導する形で第2四半期に徐々に改善が進み、上半期のオーガニックグロースは1.0%となりました。実質内部成長率は主にヨーロッパと新興市場の一部の不調により0.7%減でした。プライシングは1.7%に改善しました。事業売却と買収の相殺で0.8%、為替変動で0.7%、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0.5%減の40億スイスフランでした。

米国では包装、流通費の大幅な上昇を受けて6月に値上げを実施しました。ネスレの地域湧水ブランド(*Poland Spring, Deer Park, Zephyrhills, Ozarka, Ice Mountain, Arrowhead*)から新発売した炭酸水のシリーズが成長に貢献しました。ヨーロッパは、高成長だった前年同期の反動で、オーガニックグロースは若干のマイナスでした。新興市場は中国での販売の落ち込みとブラジルでの事業売却が保留の状況にあるため前年並みでした。国際プレミアムブランド、「サンペレグリノ」と「ペリエ」は引き続き順調な成長を達成しました。

PET包材と流通に関わるコスト高騰が値上げによっても十分には吸収されなかったため、基礎となる資産ベースでの営業利益率は270bps減少しました。

その他の事業

- オーガニックグロース 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とアジアが好調で一桁台半ばの成長を維持しました。
- ネスレヘルスサイエンスは力強い実質内部成長で一桁台半ばのオーガニックグロースを達成しました。
- ネスレスキンヘルスは、実質内部成長率はプラスでしたが、プライシングがマイナスで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160bps上昇して16.4%でした。

	売上 2018年 1-6月	売上 2017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	基礎となる 資産ベースで の営業利益 2018年1-6月	基礎となる 資産ベースで の営業利益 2017年1-6月	基礎となる 資産ベースでの 営業利益率 2018年1-6月	基礎となる 資産ベースでの 営業利益率 2017年1-6月
その他の 事業	59億 スイス フラン	52億 スイス フラン	5.4%	0.3%	5.7%	10億 スイス フラン	8億 スイス フラン	16.4%	14.8%

オーガニックグロースは 5.7%で、内訳は好調な実質内部成長率 5.4%とプライシング 0.3%でした。事業買収と売却の相殺が報告ベースの売上を 4.9%押し上げましたが、その大部分は 2018 年 3 月からの Atrium Innovations のネスレ ヘルスサイエンスへの統合でした。為替変動も 1.4%のプラスの影響を及ぼしました。その他の事業の報告ベースの売上は 12.0%増の 59 億スイスフランでした。

ネスプレッツは一桁台半ばの成長を維持しました。南北アメリカとアジアでは順調に成長し、西ヨーロッパでは競合の圧力が高まるなか粘り強さを発揮しました。Vertuo システムの発売の進捗とブティック展開の拡大が成長を支えました。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好調で一桁台半ばの成長を示しました。Atrium Innovations の買収は同社の遺伝子組み換え作物不使用製品、オーガニックや自然志向製品への強い需要を反映して第 2 四半期に勢いを増しました。ネスレ スキンヘルスは一桁台半ばの成長でしたが、プライシングはマイナスでした。

基礎となる資産ベースの営業利益率は 160bps 上昇しました。これは主にネスレ スキンヘルスとネスプレッツの業績改善によるものでした。

2018 年見通し

2018 年通年の見通しを再確認いたします。オーガニックグロースの予想範囲は約 3%に狭まり、基礎となる資産ベースでの営業利益率の改善見通しは 2020 年の目標に合致したものとなっています。

組織再編^(注2)の費用は約 7 億スイスフランと予想しています。基礎となる資産ベースでの一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改善、資本効率も改善の見通しです。

注 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	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

* 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。
- 乳児用製品事業の組織変更。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。

上半期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1-6月 (100万スイスフラン)	43,920	14,153	9,303	10,634	3,967	5,863
売上2017年1-6月 (100万スイスフラン)*	42,926	14,689	8,741	10,273	3,988	5,235
実質内部成長率 (RIG)	2.5%	1.0%	3.1%	3.7%	-0.7%	5.4%
プライシング	0.3%	0.0%	-0.6%	0.7%	1.7%	0.3%
オーガニックグロース	2.8%	1.0%	2.5%	4.4%	1.0%	5.7%
買収・売却	0.0%	-1.0%	-0.2%	-0.1%	-0.8%	4.9%
為替変動	-0.5%	-3.6%	4.1%	-0.8%	-0.7%	1.4%
売上伸長率	2.3%	-3.6%	6.4%	3.5%	-0.5%	12.0%
基礎となる資産ベースでの営業利益 2018年1-6月 (100万スイスフラン)	7,063	2,680	1,758	2,435	398	960
基礎となる資産ベースでの営業利益 2017年1-6月 (100万スイスフラン)*	6,821	2,734	1,593	2,377	505	777
基礎となる資産ベースでの営業利益率 2018年1-6月	16.1%	18.9%	18.9%	22.9%	10.0%	16.4%
基礎となる資産ベースでの営業利益率 2017年1-6月*	15.9%	18.6%	18.2%	23.1%	12.7%	14.8%

上半期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1-6月 (100万スイスフラン)	43,920	10,265	3,729	6,385	7,912	5,819	3,634	6,176
売上 2017年1-6月 (100万スイスフラン)*	42,926	9,805	3,734	6,492	7,471	5,724	3,700	6,000
実質内部成長率	2.5%	2.8%	-0.4%	0.8%	4.5%	1.4%	4.1%	3.2%
プライシング	0.3%	0.6%	1.7%	0.2%	-0.4%	0.1%	-1.3%	0.6%
オーガニックグロース	2.8%	3.4%	1.3%	1.0%	4.1%	1.5%	2.8%	3.8%
基礎となる資産ベースで の営業利益 2018年1-6月 (100万スイスフラン)	7,063	2,394	352	1,128	1,603	1,010	449	1,295
基礎となる資産ベースで の営業利益 2018年1-6月 (100万スイスフラン)*	6,821	2,256	486	1,172	1,477	959	388	1,248
基礎となる資産ベースで の営業利益率 2018年1-6月	16.1%	23.3%	9.4%	17.7%	20.3%	17.4%	12.4%	21.0%
基礎となる資産ベースで の営業利益率 2017年1-6月*	15.9%	23.0%	13.0%	18.1%	19.8%	16.8%	10.5%	20.8%