

2016年3月期
通期決算報告
(2016年5月12日)

 **日清食品ホールディングス株式会社**

(2897)

EARTH FOOD CREATOR

 GROUP

発表者：取締役・CFO 横山 之雄

- ・ 皆様、本日はお忙しい中、当社決算説明会にお集まりいただきありがとうございます。
- ・ これより、「2016年3月期 通期決算」についてご報告申し上げます。
- ・ この後、CEOから中期経営計画の説明もごございますので、ポイントをかいつまんで説明させていただきます。
- ・ ではスライド3をご覧ください。

- このプレゼンテーション資料は、PDF形式で当社ウェブサイト「決算説明会資料」に掲載しています。
<http://www.nissin.com/jp/ir/library/>
- この資料の金額は、億円単位未満を四捨五入して表示しているため、内訳と合計金額等があわない場合があります。
- 国内事業会社は原則として、2015年4月1日～2016年3月31日を「2015年度」とします。
- 海外エリアは原則として、2015年1月1日～2015年12月31日を「2015年度」とします。
 - ※米州地域(コロンビアを除く)は、2015年4月～2016年3月31日を「2015年度」とします。
 - ※中国地域は、2015年4月～2016年3月を「2015年度」とします。
 - ※インド事業は2016年度から決算期変更により、2016年4月～2017年3月が「2016年度」となります。
- 新規連結等に関して
 - ※ぼんち(株)は、2015年度 期末からBS連結、2016年度 第1四半期からPL連結。
 - ※ブラジル日清は、2015年度 第3四半期から新規連結
 - ※インドネシア日清は2016年度 第1四半期から新規連結。
- 売上・利益の「増減率」は決算短信と同じ±%表記を適用しています。
- 資料中の三角表記について:絶対値のマイナスは△、増減のマイナスは▲で表記しています。
- 海外の関連会社の収益・費用は累計期間の期中平均為替レートを適用しています。
- 「スライドNo.」は右上に付記しています。



経営テーマ

1. グループ連結売上高 過去最高の更新を目指す。
2. グループ力強化のため、コスト増を吸収し増益を目指す。

国内

- 即席めん事業の価格改定のスムーズな浸透（価格改定:2015年1月実施）
- コアブランドへのマーケティング投資
 - ✓ ‘カップヌードル’、‘どん兵衛’、‘一平ちゃん夜店の焼そば’などのコアブランドの強化
- 成長市場、新規カテゴリーへのマーケティング投資
 - ✓ ‘カップヌードル ライトプラス’、‘低糖質麺’の発売・育成
 - ✓ 成長するグラノーラ市場への商品提案力強化‘ごろっとグラノーラ’

海外

- ブラジル事業の完全子会社化
- 中国の大陸事業における‘合味道’の販売強化とエリア拡大
- インドにおける自主回収

その他

- グローバル成長を支える人材の採用・育成強化
- グループインフラ(ERP)の稼働

EARTH FOOD CREATOR

NISSIN

当社は、2015年度、二つの経営テーマに取り組んでまいりました。

- 一つ目は、グループ連結売上高で過去最高売上を達成すること、
- 二つ目は、グループ力の強化の為、コスト増を吸収して増益を図るというテーマでした。

2015年度の国内外の主なトピックスをあげますと、

- ・ 国内においては、
即席めん事業で昨年1月に実施した価格改定がスムーズに市場へ浸透し、売上・利益の増加に大きく貢献しました。
また、コアブランドや成長市場、新規カテゴリーへのマーケティング投資を強化した結果、カップヌードルなど、ロングセラーブランドの売上が大きく伸びただけでなく、‘カップヌードルライトプラス’、‘低糖質麺’、‘ごろっとグラノーラ’など新しいブランドも売り上げの伸びに大きく貢献しました。
- ・ 海外に目を向けますと、
10月に、ブラジル事業を完全に子会社化しています。これを新規連結したことで半期ではありますが、米州地域の売上・利益の増加に大きく貢献しました。
中国は引き続き‘合味道’が好調でエリア拡大も順調に進み業容は順調に拡大しています。
アジアはインドでの自主回収の影響もありまして、売上・利益とも苦戦しております。
- ・ また、ERPシステムを前倒しで導入するなど、将来の成長戦略についてこれを成功に結び付けるべく、グローバル体制を支えるインフラの強化を図ってきました。

では、次のスライドをご覧ください。

- 売上高 : 過去最高の売上高を更新
- 営業利益 : 2015.11.12公表の修正計画260億円を達成
- 親会社株主に帰属する当期純利益 : 2015.11.12公表の修正計画250億円を達成

	2015年度			前期 通期実績	2015年度 修正計画	(参)2015年度 期初計画
	通期実績	前期比	修正計画比			
売上高(億円)	4,681	+8.5%	+0.0%	4,316	4,680	4,680
営業利益(億円)	264	+8.6%	+1.5%	243	260	245
経常利益(億円)	307	△6.8%	△2.4%	330	315	300
親会社株主に帰属する 当期純利益(億円)	269	+45.3%	+7.5%	185	250	200
営業利益率	5.6%	+0.0pt	+0.1pt	5.6%	5.6%	5.2%
経常利益率	6.6%	△1.1pt	△0.2pt	7.6%	6.7%	6.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益率	5.7%	+1.5pt	+0.4pt	4.3%	5.3%	4.3%
ROE	7.4%	+2.1pt	-	5.3%	-	5.4%

EARTH FOOD CREATOR

NISSIN

その結果、

- ・ 2016年3月期の売上高は、過去最高の売上を更新しました。
- ・ 前期比+365億円の4,681億円で着地しました。
- ・ 営業利益は、修正計画260億円を4億円上回る264億円で着地。
- ・ 経常利益は急激な円高による為替差損もあり、307億円と修正計画には届きませんでした。が、期初の計画は達成しております。
- ・ 当期純利益も修正計画の250億円を19億円上回る269億円で着地しております。

では、次のスライドをご覧ください。

2015年度 日清食品グループ セグメント別 売上実績

5

- 国内事業 : 183億円の増収、前期比 +5.3%で着地
- 海外事業 : 182億円の増収、前期比 +22.0%で着地

(為替影響、ブラジルの新規連結含む)

(億円)

	2015年度 通期実績	2015年度 期初計画	対期初計画増減額/率		前期 通期実績	対前期増減額/率	
日清食品	2,236	2,227	+9	+0.4%	2,158	+78	+3.6%
明星食品	416	416	+0	+0.0%	392	+24	+6.2%
即席めん事業計	2,652	2,643	+9	+0.3%	2,550	+103	+4.0%
低温事業	598	572	+26	+4.6%	566	+32	+5.6%
菓子・飲料事業	386	387	▲1	▲0.3%	343	+43	+12.5%
その他	35	31	+4	+14.0%	30	+6	+19.7%
国内計	3,671	3,633	+38	+1.1%	3,488	+183	+5.3%
米州地域	483	413	+70	+16.9%	357	+125	+35.1%
中国地域	409	469	▲60	▲12.8%	345	+64	+18.5%
アジア地域	72	106	▲34	▲32.1%	78	▲6	▲8.0%
EMEA地域	46	59	▲13	▲22.3%	47	▲1	▲2.1%
海外計	1,009	1,047	▲38	▲3.6%	828	+182	+22.0%

※修正計画は個別セグメント別に公表していないため、2015年度の売上計画は期初計画を表示しています。

EARTH FOOD CREATOR

NISSIN

つづいて国内・外の実績についてご説明します。

売上については、

- ・ 国内は、6事業会社すべてが増収で着地しております。
前期比+183億円増収で3,671億円で着地しております。
- ・ 海外は、米州地域でブラジル事業が第3四半期から連結になったことによる大幅な増収とまた、中国地域では‘合味道’効果が寄与し増収となりました。
この増収が、アジア・EMEA地域の減収をカバーして、前期比、+182億円の1,009億円で着地しております。

では、次のスライドをご覧ください。

2015年度 日清食品グループ セグメント別 営業利益実績

6

- 国内事業 : 11億円の増益、前期比 +4.0%で着地
- 海外事業 : 12億円の増益、前期比 +76.0%で着地
- グループ全体 : 21億円の増益、前期比 +8.6%で着地

(億円)

	2015年度 通期実績	2015年度 期初計画	対期初計画増減額/率		前期 通期実績	対前期増減額/率	
日清食品	240	206	+34	+16.3%	236	+3	+1.4%
明星食品	14	8	+6	+71.7%	14	▲1	▲3.6%
即席めん事業計	253	214	+39	+18.4%	251	+3	+1.1%
低温事業	7	3	+4	+138.5%	△2	+9	-
菓子・飲料事業	13	17	▲4	▲23.7%	13	▲0	▲1.3%
その他	△2	14	▲16	-	△1	▲1	-
国内計	272	248	+24	+9.5%	261	+11	+4.0%
米州地域	11	5	+6	+112.0%	7	+4	+60.1%
中国地域	41	41	+0	+1.1%	33	+9	+26.4%
アジア地域	△20	△18	▲2	-	△22	+2	-
EMEA地域	△4	△2	▲2	-	△1	▲2	-
海外計	28	26	+2	+8.8%	16	+12	+76.0%
調整額	△36	△29	▲7	-	△34	▲2	-
営業利益計	264	245	19	+7.8%	243	+21	+8.6%
(退職給付会計の影響を除く)	247	226	21	+9.3%	232	+15	+6.3%

※修正計画は個別セグメント別に公表していないため、2015年度の営業利益計画は期初計画を表示しています。

EARTH FOOD CREATOR

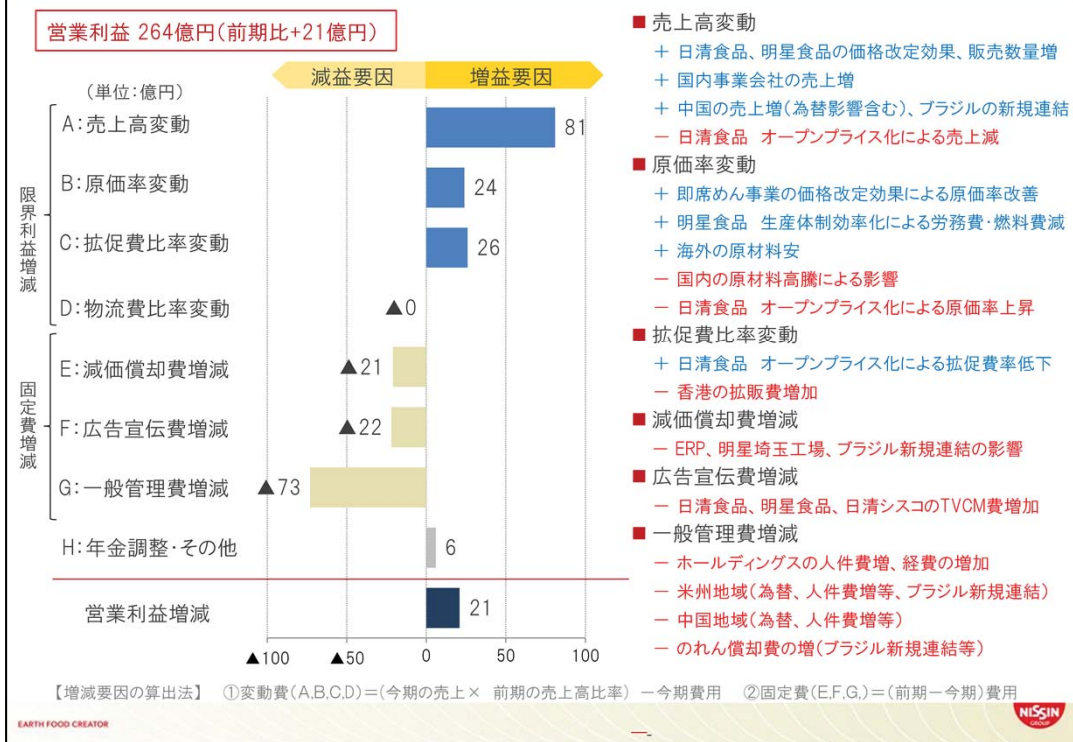


つづいて、営業利益についてご説明します。

- ・ 国内は、
日清食品で、スムーズに価格改定を浸透させることができたため、特別予算をほとんど使用することなく済んでいます。また、低温事業でチルド、冷凍ともに売り上げが好調だったことから、前期比+11億円の272億円で着地しております。
- ・ 海外は、
前期比+12億円増益の28億円で着地しております。
米州地域におけるブラジル事業の新規連結、中国地域における特に大陸の伸びが貢献しています。
- ・ グループ全体では、前期比+21億円の264億円で着地しております。
- ・ 各事業・各地域の詳しい定性的な情報はスライド11～スライド14に記載しておりますので、後程ご確認ください。

では、次のスライドをご覧ください。

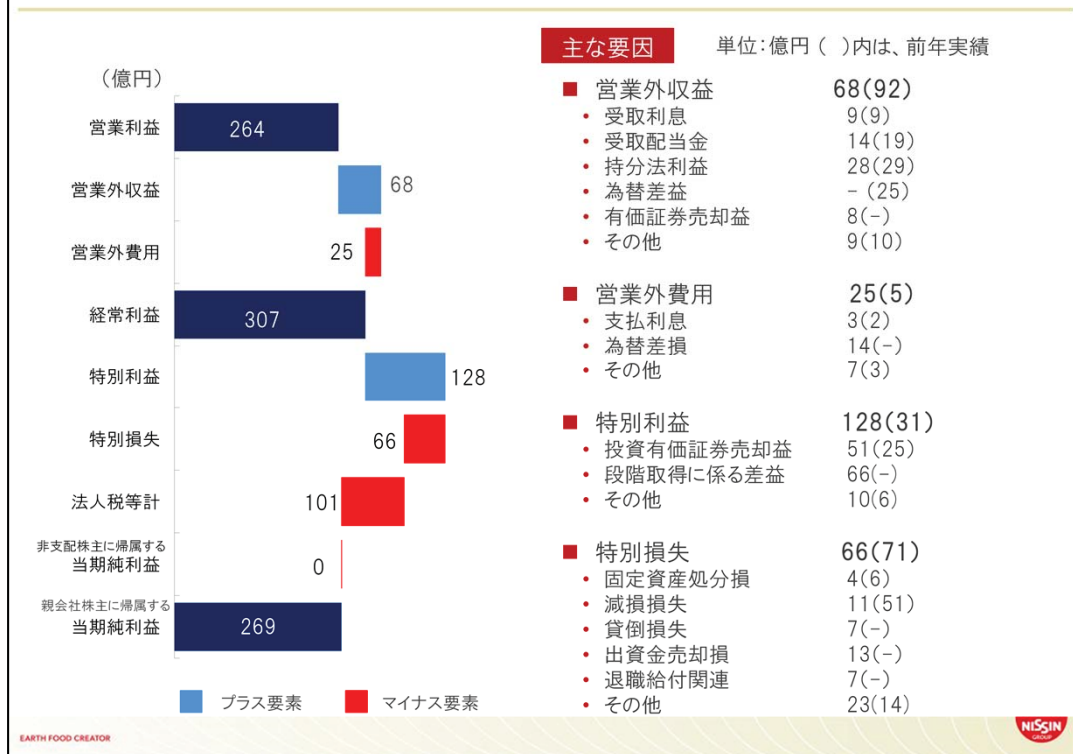
2015年度 日清食品グループ 通期営業利益 増減要因分析



つづいて、日清食品グループの通期営業利益の増減要因の分析でございます。
 右サイドに詳細を書いておりますが、全体をかいつまんで報告いたします。

- ・ 売上高変動による影響で81億円の増益となりました。
 日清・明星の価格改定、国内事業会社の売上増、中国の売上増、ブラジル新規連結効果。
 - ・ 原価率変動による影響で24億円の増益、
 - ・ 拡促費比率の変動による影響で26億円の増益となりました。
 - ・ 減価償却費の増加の影響で21億円の減益となりました。
 - ・ 広告宣伝費の増加の影響で22億円の減益となりました。
 - ・ 一般管理費の増加の影響で73億円の減益となりました。
- ホールディングス、米州、中国における人件費・経費増とブラジルの新規連結による経費増、為替、のれん償却費増が主な要因です。

では、次のスライドをご覧ください。



続いて、営業外損益、特別損益についてご説明いたします。

先ず営業外損益ですが

- 2014年度は円安の影響で25億円の為替差益がありましたが、一方、2015年度は年初からの円高の影響で14億円の為替差損が発生し、結果として営業外損益は+43億円となり、経常利益は307億円となりました。
- 特別損益の項目ですが、投資有価証券の売却益を51億円とブラジル日清の段階的取得に係る差益が66億円発生しております。これにより、特別利益を128億円計上しました。
- 特別損失は、「今麦郎」との合併解消に伴う出資金売却損13億円を計上しています。
- また日清シスコの年金制度の見直しによる退職給付関連費用が7億円発生しております。この結果、特別損失は66億円となりました。
- これにより最終的に親会社株主に帰属する当期純利益は269億円となりました。

では、次のスライドをご覧ください。

投資計画	
設備投資	
(方針)	(2015年度計画) 382億円
<ul style="list-style-type: none"> 成長セグメント・成長エリアでの生産能力拡充 生産の効率化、コスト削減のための設備投資 安全安心を確立するための設備投資 グループインフラの強化 	(2015年度実績) 328億円
(主な設備投資)	3か年累計 833億円
<ul style="list-style-type: none"> 明星食品 埼玉第2工場 日清シスコ グラノーライン増設 日清ヨーク 関東新工場 中国新工場(東莞、福建、香港、浙江) グローバル食品安全研究所 究理棟 	等
事業投資	
(方針)	(中計3か年計画) 650億円
<ul style="list-style-type: none"> グループ成長を加速するM&A案件など、国内・海外の競争力強化のための投資を適宜検討 	(2015年度実績) 331億円
(主な投資実績)	3か年累計 411億円
<ul style="list-style-type: none"> ブラジル事業 完全子会社化 ぼんち(株)への出資比率引き上げ 	
減価償却費	
(主な増加要因)	(2015年度計画) 178億円
<ul style="list-style-type: none"> 日清シスコ グラノーライン、明星食品 埼玉第2工場 ブラジル新規連結、中国 等 	(2015年度実績) 175億円
	(参考)2014年度実績 154億円

つづいて財務政策・資本政策についてご説明いたします。

- ・ 設備投資金額は中国の新規工場、国内事業会社における工場や新規ラインの増設で328億円となりました。
- ・ 事業投資はブラジル事業の完全子会社化、「ぼんち」の株式比率を50%まで引き上げたことで331億円となりました。

では、次のスライドをご覧ください。

株主還元施策

(方針)

- ① 配当 … 連結配当性向40%以上
- ② 自己株式取得…必要に応じ適宜自己株式取得を検討。ROEを意識した経営

(実績)

- ① 配当 … 当初計画通り 1株当たり年間80円を配当予定(上期:40円、下期:40円)

(2015年度配当計画) 80円/1株

(2015年度配当予定) 80円/1株

総額 87億円

- ② 自己株式取得 … 2015年12月3日 自己株式立会外取引(TosTNet-3)による自己株式の取得

(取得理由) 資本効率の向上を図るため

(取得した株式の種類) 当社普通株式

(取得した株式の総数) 2,214,500株

総額 142億円

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
配当性向	43.8%	42.9%	44.7%	32.6%
総還元性向	43.8%	42.9%	44.7%	85.2%

※ブラジル日清の完全子会社に伴う「特別利益」計上等により、「親会社株主に帰属する当期純利益」が膨らんだため、配当性向は当初方針の40%を下回ったが、自己株式取得を実施したことで、総還元性向は80%を超える水準で着地

EARTH FOOD CREATOR

NISSIN

- ・ 株主還元につきましては、年間配当金を5円引き上げました。1株当たり80円の配当を実施いたします。
- ・ また、昨年の12月に自己株式の取得を行い、142億円を投じて約220万株を取得しました。
- ・ 特別利益の計上による当期純利益の増益により、配当性向は40%を下回りましたが、自己株式取得により、総還元性向としては80%を超えました。
- ・ また、前中計期間の平均値では配当性向は40%を超えており、株主の皆様のご期待に沿ったのではないかと考えています。

続いて、2016年事業計画につきご説明いたします。

では、スライド16をご覧ください。

即席めん事業 **価格改定のスムーズな浸透**

- 日清食品 … **前期比 / 売上 +3.6%** **営業利益 +1.4%**
 - ✓ 即席めん事業 過去最高売上高を更新(過去最高値は2003年度実績)
 - ✓ 100年ブランドカンパニーに向けた消費者コミュニケーション強化
 広告宣伝(TVCM、WEB広告、SNS)効果の最大化 / ‘カップヌードル’シリーズ、‘どん兵衛’シリーズの売上拡大
 - ✓ 新たな価値の提案 / ‘カップヌードル ライトプラス’発売
- 明星食品 … **前期比 / 売上 +6.2%** **営業利益 △3.6%**
 - ✓ 主カブランドの徹底強化/一平ちゃん夜店の焼そば、‘チャルメラ(袋)’の売上拡大
 - ✓ 新概念商品の開発と育成 / ‘低糖質麺’シリーズの発売
 - ✓ 効率化を追求した生産工場の刷新(埼玉第2工場)
 - ✓ 広告宣伝強化によるブランド認知度アップ

(参考) 明星食品グループ売上高

	2015年度		15/14増減		前期 通期実績
	通期実績	額	率	率	
明星食品グループ	478	+38	+8.7%		439
(セグメント間取引)	(62)	(+14)	(+29.4%)		(48)
明星食品G 消去後	416	+24	+6.2%		392

低温事業 **チルド・冷凍ともに増収・増益**

- 日清食品チルド … **前期比 / 売上 +6.1%** **営業利益 増益**
 - ✓ 付加価値ブランドの徹底強化
 ‘行列のできる店のラーメン’ / 品質訴求の徹底
 ‘太麺焼そば’ / 品質強化、TVCMの投入
- 日清食品冷凍 … **前期比 / 売上 +5.4%** **営業利益 増益**
 - ✓ 成長カテゴリーへの集中/‘スパ王’、‘もちっと生パスタ’、‘具多辣椒担々麺’、‘汁なし中華麺’の売上拡大
 - ✓ 新チャネルの開拓/CVSとの取り組み強化

菓子・飲料事業**シスコ・ヨークともに売上前期比2桁増**

- 日清シスコ … **前期比 / 売上 +12.6%** **営業利益 減益**
成長事業(シリアル)と創業事業(菓子事業)の両輪による成長
 - ✓ ‘ごろっとグラノーラ’の売上拡大 / カバー率の拡大、広告宣伝による認知度アップ
 - ✓ 生産能力の各拡大 / グラノーララインの増設(7月～)
 - ✓ ‘ココナッツサブレ’50周年キャンペーンの成功

- 日清ヨーク … **前期比 / 売上 +12.3%** **営業利益 大幅増益**
 - ✓ ‘ビルクル’の売上拡大 / 特保訴求による売上拡大と‘ビルクル1.3倍’売上寄与
 - ✓ ‘十勝のむヨーグルト’の売上拡大 / フレーバー展開とカバー率拡大
 - ✓ PBの取り組み強化

国内その他

- ✓ グループ人材強化のための中途採用強化、グローバル人材の育成強化
- ✓ グループ共通システム(ERP)の導入
- ✓ 組織構造の強化
- ✓ 研究設備の充実

米州地域

ブラジルの連結効果で、米州地域 増収・増益

- アメリカ … 前期比 / 売上 前年並み 営業利益 減益 (現地通貨ベース)
 - ✓ 既存商品(‘TOP RAMEN’、‘CUP NOODLES’)の収益性維持
 - ✓ 高付加価値商品の育成
- メキシコ … 前期比 / 売上 増収 営業利益 増益 (現地通貨ベース)
 - ✓ 税制改正(IEPS)の影響からの脱却
- ブラジル事業の新規連結(味の素社の持分50%を取得) … 2016年3月期第3四半期から新規連結
 - ✓ インフレ経済、GDPマイナス成長で市場は縮小傾向
 - ✓ 価格改定の実施(2月 / レアル安、インフレによる原材料コストの急増に対応)
 - ⇒ 営業利益率の大幅改善

中国地域

即席めん市場が縮小する中、中国地域 増収・増益

- 香港 … 前期比 / 売上 +0.4% 営業利益 増益 (現地通貨ベース)
 - ✓ 大陸からの観光客の減少で、香港経済は停滞するものの、当社は前年の売上を維持
- 大陸 … 前期比 / 売上 +8.6% 営業利益 増益 (現地通貨ベース)
 - ✓ 華南エリアで価格改定を実施 / ‘合味道’ 小売価格 5.0元 ⇒ 5.5元
 - ✓ 営業所網の拡大
 - 60都市への展開完了(2014.12)
 - 営業拠点の拡大 / 34営業所(2016.3時点) ← 30営業所(2015.3)

アジア地域

インドでの製品自主回収の影響も響き、アジア地域 減収・減益

- シンガポール
 - ✓ 'CUP NOODLES'のコンポジットカップ化(6月)と新フレーバーの投入
 - ✓ 「Cop Noodles 12 Girls Campaign」による露出の拡大
- インド
 - ✓ 大都市における'CUP NOODLES'の売上拡大
 - ✓ 'TOP RAMEN'自主回収(6月末に自主回収、8月末に再店頭化)の影響軽減・回復へ注力
⇒ 直近では、自主回収前を上回る販売実績を記録
- タイ
 - ✓ 自社営業体制による店舗開拓強化
 - ✓ 'CUP NOODLES'のエコカップ化と価格改定による利益強化
- ベトナム
 - ✓ 重点エリアへの営業力集中による効率の改善

EMEA地域

トルコでの苦戦とマーケティング投資により、EMEA地域 減収・減益

- 欧州 … 前期比 / 売上 +8.6% 営業利益 減益 (現地通貨ベース)
 - ✓ 'Soba'、'CUP NOODLES'の販売エリア拡大とマーケティング投資
 - ✓ 英国プレミアフーズへの出資 ※参考(2016.4.22 Relationship Agreement締結)
- トルコ … 前期比 / 売上 ▲34.2% 営業利益 減益 (現地通貨ベース)
 - ✓ 'MakarNeks'カップの発売、広告宣伝の実施



新中期経営計画の初年度として、スタートダッシュを図る

国内

- コアブランドの強化と収益力の向上
- 新価値提案と成長市場への提案力強化

海外

- 成長セグメントへの経営資源の配分
 - ✓ 中国地域における生産体制の強化
 - ✓ ブラジルマーケットにおける‘カップめん市場’の創造・育成
- インドでの自主回収の影響の早期解消と売上拡大

その他

- グローバル人材の育成
- コーポレート・ガバナンスを意識した経営

告知事項

- 会計方針の変更（国内の減価償却方法を定率法から定額法に変更）
- 退職給付債務計算の割引率の変更等

EARTH FOOD CREATOR

NISSIN

新中期経営計画のスタートの年となる2016年度事業計画のトピックスについて簡単にお話しいたします。

- ・ 国内では、引き続き、コアブランドの強化、新価値提案と成長市場への提案力の強化により収益性の向上を目指していきます。
- ・ 海外では、成長セグメントへの経営資源の配分を強化して、グローバル成長を加速していきます。
- ・ 2016年度から会計方針を一部変更いたします。
- ・ 国内の減価償却費の計算方法を定率法から定額法に変更します。
- ・ また、金利の低下に伴う、退職給付債務計算の割引率変更の影響が出ており、当社では2016年度にこの影響額を一括処理いたします。

では、スライド18をご覧ください。



日清食品グループ初の連結売上高 **5,000億円** を目指す

	事業計画	前期比	前期実績	
売上高(億円)	5,000	+6.8%	4,681	<ul style="list-style-type: none"> ■ ぼんち(株)の新規連結 B/S 2015年度期末、 P/L 2016年度第1四半期から ■ ブラジル日清の新規連結 2015年度第3四半期から ■ インドネシア日清の新規連結 2016年度第1四半期から ■ インド日清の連結決算期変更 12月決算 ⇒ 3月決算 ■ 会計方針の変更 国内の減価償却方法(定率法 ⇒ 定額法) ■ 退職給付債務計算の割引率変更の影響等
うち 海外売上高	1,162	+15.1%	1,009	
営業利益(億円)	270	+2.3%	264	
経常利益(億円)	310	+0.9%	307	
親会社株主に帰属する 当期純利益(億円)	220	▲18.2%	269	
営業利益率	5.4%	▲0.2pt	5.6%	
経常利益率	6.2%	▲0.4pt	6.6%	
当期純利益率	4.4%	▲1.3pt	5.7%	

EARTH FOOD CREATOR

NISSIN

それでは、2016年度の事業計画のサマリーです。

- ・ 売上高は、前期比+319億円、日清食品グループ創業以来初めてとなる5,000億円の売上を目指したいと思えます。
- ・ 営業利益は、前期比+6億円の270億円、
- ・ 経常利益は、前期比+3億円の310億円を目指します。
- ・ 当期純利益は、前期の特別利益の計上の影響もあり、前期比49億円減益の220億円を目標といたします。

では、次のスライドをご覧ください。

- 国内事業は、167億円の増収、前期比 +4.5%を目指す
- 海外事業は、153億円の増収、前期比 +15.1%を目指す

(億円)

	2016年度 事業計画	前期 通期実績	対 前期増減額/率	
日清食品	2,283	2,236	+47	+2.1%
明星食品	429	416	+13	+3.1%
即席めん事業計	2,712	2,652	+60	+2.3%
低温事業	605	598	+7	+1.2%
菓子・飲料事業※1	490	386	+104	+27.0%
その他	31	35	▲4	▲12.3%
国内計	3,838	3,671	+167	+4.5%
米州地域※2	600	483	+117	+24.3%
中国地域	421	409	+12	+3.0%
アジア地域※3	89	72	+17	+23.7%
EMEA地域	52	46	+6	+13.5%
海外計	1,162	1,009	+153	+15.1%
合計	5,000	4,681	+319	+6.8%

※1 ぼんち(株)の新規連結
B/S 2015年度期末・
P/L 2016年度第1四半期から

※2 ブラジル日清の新規連結
2015年度第3四半期から

※3 インドネシア日清の新規連結
2016年度第1四半期から

EARTH FOOD CREATOR

NISSIN

セグメント別の売上計画ですが、

- ・ 国内は、即席めん事業の売上増に「ぼんち」の連結効果を加え167億円増収の3,838億円を目指します。
- ・ 海外は、主にブラジル事業の連結効果で、153億円増収の1,162億円の売上を目指します。
- ・ 各事業、各地域の詳しい事業方針については、アペンディックス以降、スライド29～スライド36に記載しておりますのでご覧いただければと思います。

では、次のスライドをご覧ください。

- 国内事業は、70億円の増益、前期比 +25.7%を目指す
- 海外事業は、14億円の増益、前期比 +50.4%を目指す
- グループータルで、6億円の増益、前期比 +2.3%を目指す。

(億円) (参考)

	2016年度 事業計画 (国内:定額)	前期 通期実績 (国内:定率)	対 前期増減額/率		2016年 事業計画 (国内:定率)	対前期 増減額
日清食品	267	240	+27	+11.3%	247	+7
明星食品	21	14	+8	+54.7%	15	+2
即席めん事業計	288	253	+35	+13.6%	262	+8
低温事業	13	7	+6	+78.4%	9	+2
菓子・飲料事業	27	13	+14	+108.2%	22	+9
その他	14	△2	+15	-	9	+11
国内 計	341	272	+70	+25.7%	302	+30
米州地域	23	11	+13	+120.0%	23	+13
中国地域	35	41	▲6	▲15.6%	35	▲6
アジア地域	△16	△20	+4	-	△16	+4
EMEA地域	1	△4	+4	-	1	+4
海外計	43	28	+14	+50.4%	43	+14
調整額※1	△114	△36	▲78	-	△114	▲78
営業利益 計	270	264	+6	+2.3%	230	▲34
(退職給付会計の影響を除く)	315	247	69	+27.9%	276	+29

※1 2016年度の調整額には、退職給付会計の影響(△45億)が含まれています。

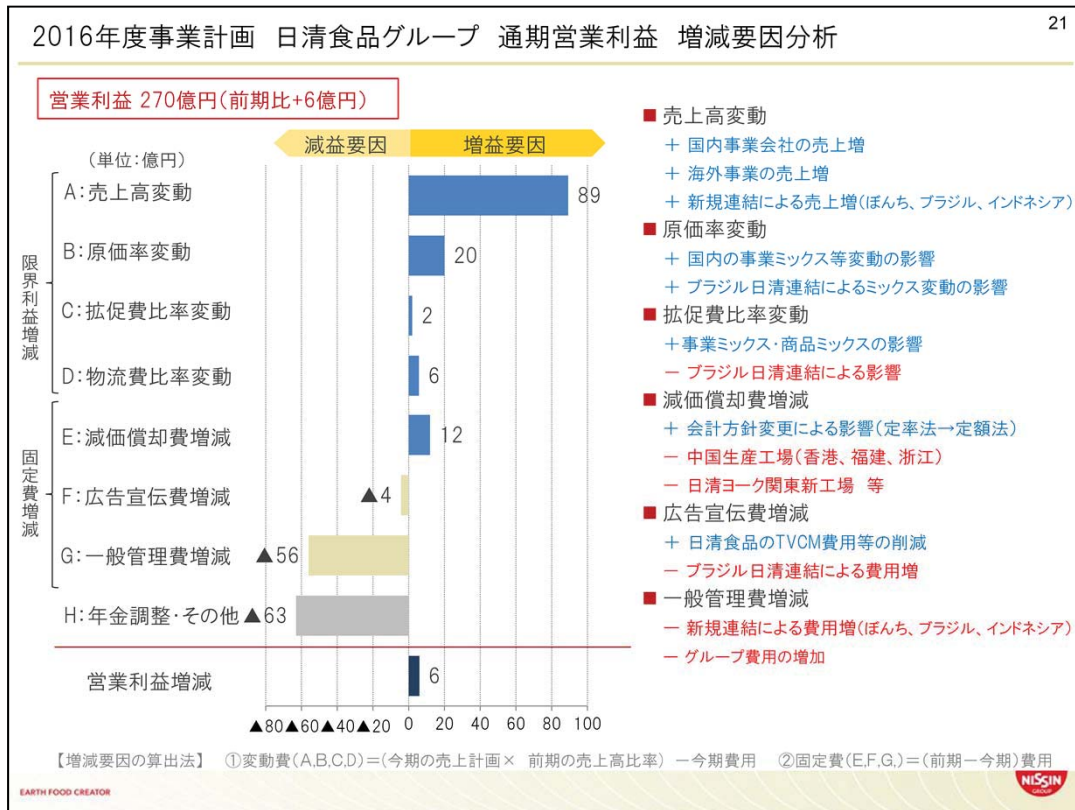
EARTH FOOD CREATOR

NISSIN

つづいて国内・外の営業利益計画について説明いたします。

- ・ 先ほどもお話しさせていただきましたが、会計方針の変更の影響、退職給付費用の影響があります。
- ・ 右横に定率法の場合の計画も記載していますので参考にさせていただければと思います。
- ・ 国内では、前期比+70億円増益の341億円の計画です。
- ・ 海外は、前期比+14億円増益の43億円の計画です。
- ・ 調整額には、のれん償却費、退職給付費用の影響、グループ間調整費用などが含まれており、前期比78億円減益のマイナス114億円を予定しております。
- ・ 国内では、定率から定額への変更で40億円ぐらいのプラスの影響が出ています。
- ・ 調整額のマイナスには退職給付の影響の45億円のマイナスが含まれています。

では、次のスライドをご覧ください。



つづいて、営業利益の増減分析です。

- 大きくプラスになっているのが、売上高変動による増が89億円、大きくマイナスになっているのが、一般管理費の増による56億円、年金調整等の63億円です。
- 原価率に関しては、国内事業のミックス等の影響、ブラジルの新規連結による率減少によるもので、国内の原材料コストは、前期並みで計画しております。
- 一般管理費の増加は、「ぼんち」、「インドネシア日清」、「ブラジル日清」が連結になりますので、その費用の増加の影響と、ホールディングス費用の増加の影響です。

では、次のスライドをご覧ください。

投資計画

設備投資・事業投資は、中計期間5か年の総額2,500億円の範囲内でコントロールして使用

設備投資 2016年度(計画) 439億円

(方針)

- 成長セグメント・成長エリアでの生産能力拡充
- 生産の効率化、コスト削減のための設備投資
- 安全安心を確立するための設備投資
- グループインフラの強化

(主な設備投資計画)

- 中国事業 新工場(香港、浙江)
- 日清ヨーク 関東新工場
- 国内コージェネ対応 など
- ERP 第2期(チルド・冷凍)

事業投資

(方針)

- グループ成長を加速するM&A案件など、国内・海外の競争力強化のための投資を適宜検討

減価償却費 2016年度(計画) 163億円

(会計方針の変更)

- ✓ 国内の減価償却方法を定率法から定額法へ変更

(主な増加要因)

- ✓ 日清ヨーク 関東新工場
- ✓ 中国事業 新工場(福建工場、香港ライン増設、浙江工場)

減価償却費

(億円)

	2015年度	2016年度(計画)
変更前	175	203
償却方法変更後	—	163

つづいて、投資計画です。

- ・ 設備投資は、439億円を予定しております。投資対象は記載の通りです。
- ・ 中国をはじめとする海外の投資や、日清ヨークの関東新工場、国内工場のコージェネ対応、ERPが主な設備投資の内容になります。
- ・ 事業投資については、当社の成長戦略に有効と考えられる案件を国内外問わず引き続き検討していきます。
- ・ 減価償却費の増加については、日清ヨークの関東新工場の稼働、中国地域の新規工場の稼働などが大きく影響してきます。

では、次のスライドをご覧ください。

株主還元

2016年度(計画) 年間配当金 80円/1株当たり

(方針)

- ① 配当性向/‘中期経営計画2020’ 期間平均配当性向40%以上を目標とする
- ② 自己株式取得/経営環境・事業環境に応じ、機動的に自己株式取得を検討する

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度 (計画)
配当性向	43.8%	42.9%	44.7%	32.6%	39.3%
総還元性向	43.8%	42.9%	44.7%	85.2%	—

キャッシュフロー

営業CF
327億円

資金の不足分は、現預金及び投資有価証券の取り崩しや、各種ファイナンスを検討



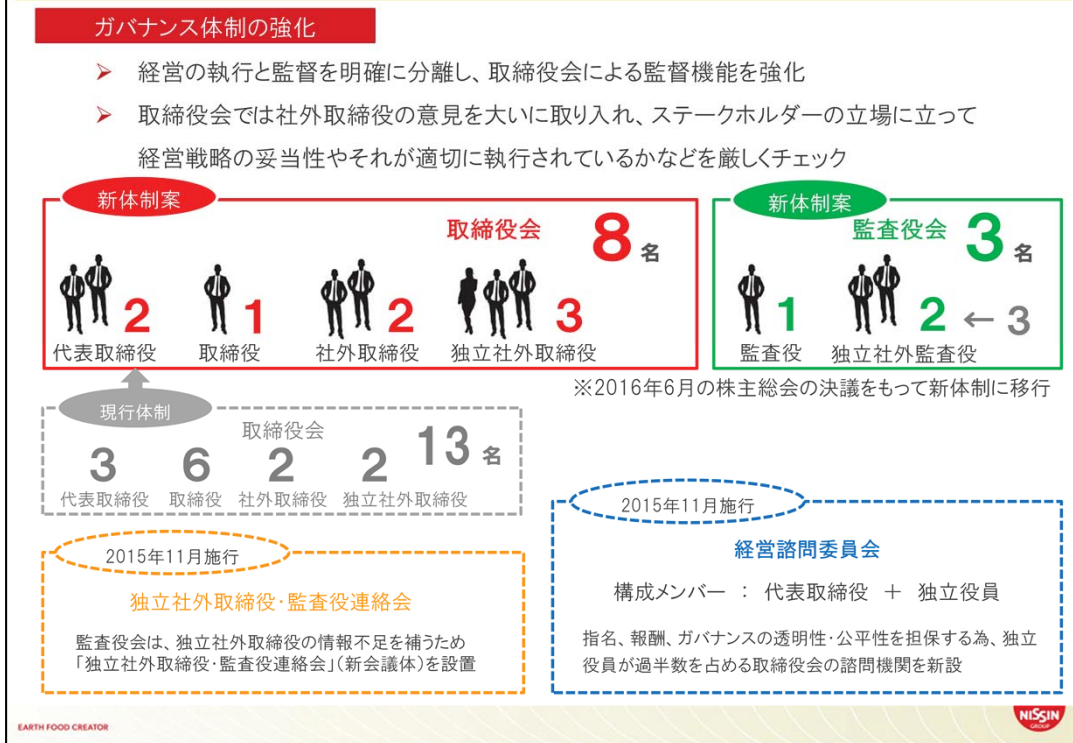
株主還元
見込み配当総額 86 億円 1株当たり配当計画:80円 (上期40円、下期40円)
投資予算
設備投資 439億円 事業投資

設備投資・事業投資は、中計期間5か年の総額2,500億円の範囲内でコントロールして使用

今期の株主還元方針ですが、

- ・ 配当につきましては、昨年に引き続き、1株当たり80円の配当を予定しております。
- ・ 全体のキャッシュフローですが、営業キャッシュフロー327億に対して、株主還元で86億円、投資予算で439億円、事業投資の追加も含め不足分は、現預金・投資有価証券の取り崩しや各種ファイナンスで対応する予定です。

では、次のスライドをご覧ください。



- ・ 昨年の11月4日、コーポレートガバナンス報告書を公表しましたが、経営諮問委員会を新たに設置するなど、当社は積極的にコーポレートガバナンスの強化に取り組んでいます。
- ・ 5月9日に東証適時開示にてアナウンスさせていただきましたが、当社のガバナンス体制に関して変更がありましたので、ご説明いたします。
- ・ 経営の執行と監督を明確に分離していくこと、取締役会の監督機能の強化していくことを目的に、取締役会の構成を大幅に変更しました。
- ・ 取締役会の構成メンバーを13名から8名に減らす一方で、新たに独立社外取締役を1名増員しました。
- ・ これにより、社外取締役の構成比が過半数以上になります。

以上にて、2015年度通期決算、2016年度事業計画の発表を終わらせていただきます。



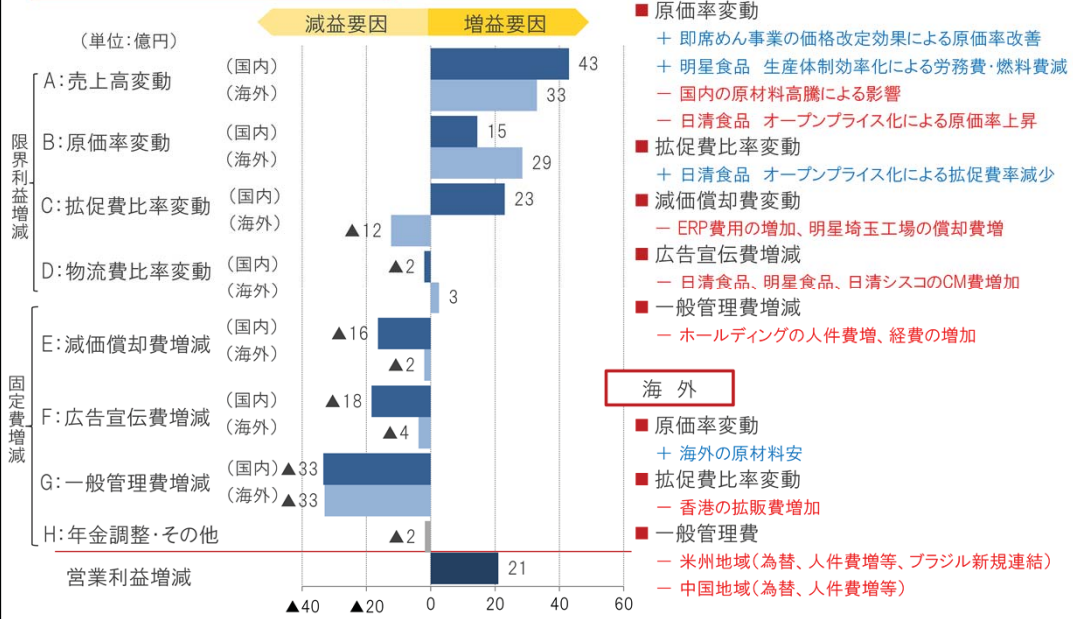
日清食品ホールディングス株式会社

EARTH FOOD CREATOR





営業利益 264億円(前期比+21億円)



【増減要因の算出法】 ①変動費(A,B,C,D)=(今期の売上計画×前期の売上高比率) - 今期費用 ②固定費(E,F,G)=(前期 - 今期)費用

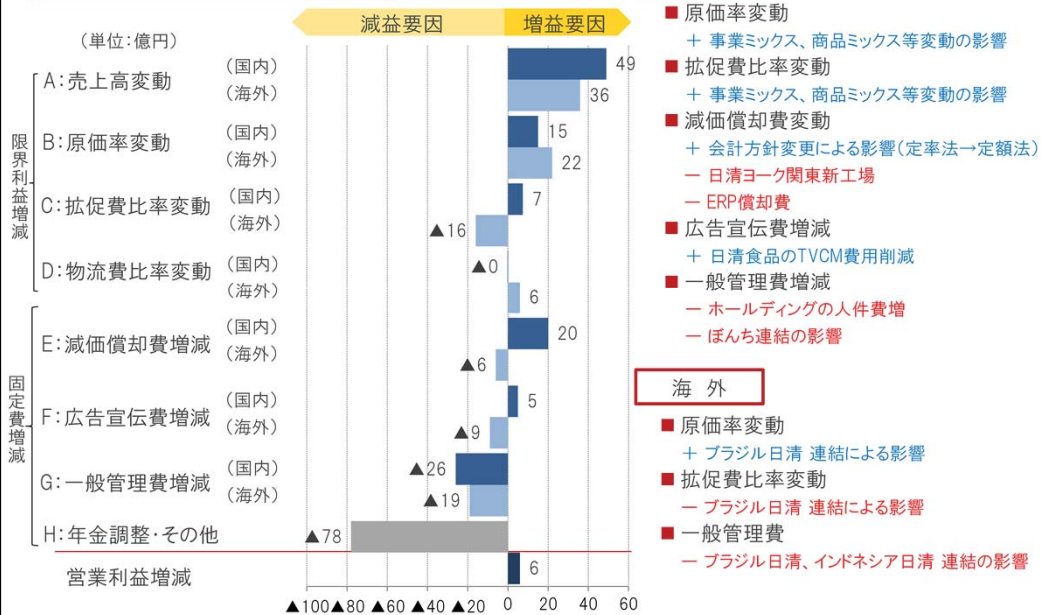
EARTH FOOD CREATOR

【注意】 国内・海外の事業ミックス変化による影響、グループ間の調整の影響により、各分析項目の和はp7資料と差が生じています。



2016年度 日清食品グループ 通期営業利益 増減要因分析 (国内・海外)

営業利益 270億円(前期比+6億円)



【増減要因の算出法】 ①変動費(A,B,C,D)=(今期の売上× 前期の売上高比率) - 今期費用 ②固定費(E,F,G)=(前期-今期)費用

EARTH FOOD CREATOR

【注意】 国内・海外の事業ミックス変化による影響、グループ間の調整の影響により、各分析項目の和はp.21資料と差が生じています。



<p>日清食品</p> <p>Anniversary Year</p>     <p>チキンラーメン 58th カップヌードル 45th 日清のどん兵衛 40th 日清焼そばU.F.O. 40th</p>				<p>日清シスコ</p>   <p>シスコーン 53rd コナッツサブレ 51st</p>	
<p>Anniversary Year</p>   <p>チャルメラ 50th 夜店の焼きそば 21st</p>		<p>100年ブランドカンパニーに向けた挑戦</p> <p>主カブランドの強化</p> <p>ブランド強化 × 売上拡大 × 収益力の向上</p>			
<p>Anniversary Year</p>   <p>行列のできる店 20th 太麺焼そば 6th</p>		<p>日清食品冷凍</p>   <p>スバ王 17th 日清具多 14th</p>		<p>日清ヨーク</p>   <p>十勝のもヨーグルト 46th ビルクル 23rd</p>	

EARTH FOOD CREATOR 



ブラジル日清:ブラジルマーケットにおける‘カップめん市場’の創造

【市場シェア(数量)】

■ ブラジル日清
■ その他メーカー

※2015年1月～12月(自社調べ)

ブラジル即席めん市場における
【カップめん数量構成比】

■ 袋めん
■ カップめん

- ブラジルの即席めん市場において「ブラジル日清」は圧倒的なシェアを誇る。
- ブラジルの即席めん市場において、カップめん市場は、まだ未成熟。

ブラジルでのカップめん市場の創造に
更なるビジネスチャンスがある

経営の一本化による意思決定のスピードアップで戦略を加速

中国地域:‘合味道’ブランドの強化と香港製‘出前一丁’の大陸での販売強化

福建日清食品
即席めん工場
(2016.4 稼働スタート)

浙江日清食品
即席めん工場
(2017.1 稼働予定)

日清食品(香港)
袋めんライン
(2016.8 稼働予定)

- ‘合味道’の需要増に対応し生産体制を強化
- 香港品質‘出前一丁’を大陸に輸出し需要を喚起

EARTH FOOD CREATOR

日清食品
キャッシュの創出と収益力の強化

- 100年ブランドカンパニーに向けた挑戦
～既存のブランド価値の極大化～
- Beyond Instant Foods
～新しい価値と市場の創造～
- 2期連続の売上高、過去最高の更新を目指す



カップヌードル
45th



日清のどん兵衛
40th



日清焼そばU.F.O.
40th

‘Anniversary Year’の活用



カップヌードル
リッチ



カップヌードル
ライトプラス



カップヌードル
ライトプラス



カップヌードル
ライトプラス



チキンラーメン



日清 ラ王



日清 麺職人

シニア層と女性層の取り込み
コアブランドの売上拡大

明星食品
主カブランドの強化と提案型マーケティングの実践

- 主カブランドの徹底強化
～広告展開によるコミュニケーション強化～
- 新コンセプト商品の育成
～低糖質麺の拡販～
- チャンネル毎の戦略を明確化



一平ちゃん 夜店の焼そば
焼そばジャンルNO.1を目指す



チャルメラ
Anniversary Year



低糖質麺
新コンセプト

EARTH FOOD CREATOR

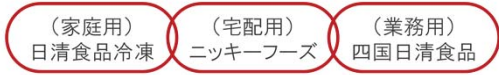

日清食品チルド 付加価値ブランドの育成と技術の活用

- 主力ブランドの強化
～伸びる商品への集中、商品の絞り込み～
- 次世代ブランドの育成
～新しい価値の提案と市場ニーズの取り込み～
- オリジナリティのある商品開発



日清食品冷凍 成長カテゴリへの集中、戦略商品強化、新チャネル開拓

- 冷凍食品事業3本柱の強化
～「家庭用」「宅配用」「業務用」3本の柱を育てる～
- 単品力の強化
～単品力強化による収益性の改善～
- 販売チャネル別の戦略構築
～成長するCVS冷食への対応～



日清シスコ 成長事業(シリアル)と創業事業(菓子)の両輪による成長

- 「ごろっとグラノーラ」のブランド価値向上
～プレミアム化と他社にはない品揃え～
～広告宣伝による、更なるブランド認知拡大～
- 「ココナッツサブレ」 100年ブランドを目指す
～質と利便性の向上～



贅沢果実



充実大豆



宇治抹茶



厳選
じゃがコーン

日清ヨーク 関東 新工場稼働による生産性の改善・生産能力拡大

- 関東 新工場の稼働による供給量のアップと生産性の改善
～11月本格稼働予定～
- 2大ブランド「ピルクル」、「十勝のむヨーグルト」の販売強化
～「ピルクル」の機能的価値訴求の強化～
「ピルクルはトクホ」
～「十勝のむヨーグルト」の導入店舗増による売上拡大



ピルクル



十勝
のむヨーグルト

ぼんち 2015年度期末からBS連結、2016年4月からPL連結開始

- 2016年度から連結決算に組み入れて売上・営業利益を取り込む
- 日清シスコ、(株)フレンテとのシナジーを模索

米州地域 市場環境の変化への対応とブラジル日清の戦略強化

- アメリカ
 - ✓ 既存ブランドの売上・利益の確保
 - ✓ 消費者意識の変化に対応したマーケティングの実践
- メキシコ
 - ✓ IEPS課税の解除を追い風とした売上の拡大
 - ✓ 価格改定による収益の改善
- ブラジル
 - ✓ 新営業体制による経営の意思決定のスピードアップ(価格戦略、製品戦略)
 - ✓ マーケットリーダーとしてカップめん市場創造の足掛かりをつくる



CUP NOODLES (Mexico)



Top Ramen (US)



CUP NOODLES (US)



Nissin Lamen (Brazil)



CUP NOODLES (Brazil)

中国地域 売上拡大に伴う生産体制の強化

- 香港
 - ✓ 既存ブランドの売上・利益の確保
 - ✓ 大陸向け‘出前一丁’の生産能力拡充(香港袋めん工場…8月稼働予定)
- 大陸
 - ✓ 営業網の更なる拡充
 - ✓ ‘合味道’を中心とした営業力の強化
 - ✓ 香港製‘出前一丁’の売上拡大
 - ✓ 生産工場拡充による商品供給力のアップ(福建工場…4月稼働、浙江工場…来年1月稼働予定)
- 他
 - ✓ 菓子ビジネス(日清湖池屋)の拡大



合味道 (香港)



出前一丁 (香港・大陸)



合味道 (大陸)

アジア地域

インド事業の早期回復、成長セグメントへの集中、三菱商事とのアライアンス

- インド
 - ✓ 昨年の自主回収からの早期回復
 - ✓ メトロポリタン(8大都市)を中心とした‘CUP NOODLES’の売上拡大
- タイ
 - ✓ ‘CUP NOODLES’の若者へのアプローチ
 - ✓ 自社営業体制による店舗開拓強化
- シンガポール
 - ✓ 収益基盤の安定
- ベトナム
 - ✓ 新製品に対する感度が高い都市での営業に集中
- インドネシア … 今期から新規連結
 - ✓ 中国に次ぐ即席めん消費国でのチャレンジを開始



EMEA地域

売上拡大に伴う生産体制の強化

- 欧州
 - ✓ 安定した経営基盤の構築
 - ✓ 新規マーケットの拡大
 - ✓ 英国プレミアフーズとの協業の検討
- トルコ
 - ✓ 即席パスタ‘MakarNecks’の配荷の維持と営業体制の見直し





日清食品ホールディングス株式会社

EARTH FOOD CREATOR

