

NISSIN REPORT

VOL.
65

2012.4.1-2013.3.31



戦略 トップインタビュー

新・中期経営計画始動!!
安藤CEOが語る日清食品グループの未来

特集 日清食品グループ周年記念特別企画

すぐおいしい、すぐおいしい。が55周年!



安藤宏基 Koki Ando

代表取締役社長・CEO

1972年米国日清入社、翌年日清食品入社。76年「日清焼そばU.F.O.」「日清のどん兵衛きつね」を開発。85年代表取締役社長。2007年安藤スポーツ・食文化振興財団理事長。世界ラーメン協会(WINA)会長。08年より現職。現在、日本食品・バイオ知的財産権センター会長、日本経済団体連合会常任理事、国際連合世界食糧計画WFP協会会長など。

新・中期経営計画始動!! 安藤CEOが語る日清食品グループの未来

日清食品ホールディングスは、2013年度(2014年3月期)からの3カ年を対象とする「中期経営計画2015」を策定しました。本計画では、グループ理念である“EARTH FOOD CREATOR”の実現に向けて、グローバルカンパニーへの推進に注力していくことを掲げています。計画策定の背景と全社戦略、ならびにグローバル・国内各市場における具体的な取り組みについて安藤CEOにインタビューしました。

新たな中期経営計画を策定

最初に前中期経営計画を総括してください。

前中期経営計画では、売上高の伸長は実現できたものの、東日本大震災の発生も影響し、計画数値を達成するには至りませんでした。しかしながら、この期間で国内事業の収益力向上と、海外事業の成長に向けた基盤構築は実現できたと考えております。

国内事業では、将来につながる技術革新と、それらを活用した新製品の投入を行うことができました。例えば即席めん事業では、“まるで、生めん。”の品質を実現した袋めんの「日清う王」が計画を大きく上回るペースで販売食数を伸ばしておりますし、米飯事業では「カップヌードルごはん」や「カップヌードルおにぎり」を通じて新たな価値を訴求しました。

一方、海外事業においては、中国では消費者の購買力の上昇とともに「カップヌードル」の販売が大きく伸びた結果、大幅な事業

拡大と収益性改善を達成し、成長市場と呼ばれるインド、タイ、ベトナムでも生産体制を確立・拡充することができました。また中東など新規参入エリアで、地域展開の足掛かりとして合弁事業をスタートさせております。

このように、前中期経営計画に取り組んだ3カ年は、新しい中期経営計画につながる実りある時期であったと捉えております。

今回の中期経営計画の基本方針をご説明ください。

当社グループは“EARTH FOOD CREATOR”というグループ理念のもと、グローバルに「食」の楽しみや喜びを提供し、社会や地球に貢献することを目指しております。このビジョンを具現化するためには、日本だけではなく海外の人びとにも当社グループの製品をより多くお届けしていくことが必要です。つまり、まだ進出していない新興国、まだ麺文化の根づいていない国と地域へ「安心」「安全」な製品を発信し、さらにはすでに進出している国と地域でも即席めんという文化を定着させるという使命があるので

す。今回策定した中期経営計画は、そうした“EARTH FOOD CREATOR”の実現に向けた種まきの期間であり、世界の日清食品グループへ、真のグローバルカンパニーへと進化する転換点と捉えております。そのために国内事業における収益力強化、海外事業での成長拡大、ならびにグローバルカンパニーとしてのプラットフォーム機能の充実を基本方針に掲げました。

グローバルカンパニーへ向けて 確固たる地位獲得を目指す

グローバルカンパニーへの進化における

国内事業の位置づけをお教えてください。

近年日本では人口の減少と少子高齢化が進み、食品業界も厳しい経営環境に直面しております。しかし、国内市場が縮小傾向に

あるので海外にシフトしていくという後ろ向きの姿勢ではありません。当社グループの成長コアである“イノベーション&マーケティング”によって、国内でもしっかりした収益基盤を確立し、売上・利益の成長を実現できるものと確信しております。

具体的には、新しいビジネスモデル「ハイスピードブランディングシステム」を導入してマーケティング力を強化するとともに、新研究所を設立し、各社の開発機能を集約して技術イノベーション力を高めます。また、収益力のさらなる強化を見据えて、グループ会社すべてにおいてコストダウンへの取り組みをこれまで以上に徹底し、グループ横断的にさまざまなシナジーの可能性を抽出してまいります。そして国内で構築した収益基盤を確固たるものとしてグローバルカンパニーを目指してまいります。

海外の即席めん市場の状況はいかがですか。

今年は、当社グループの創業者である安藤百福が「チキンラーメン」を発明して55年という記念すべき年ですが、即席めんは新興国や元来めんの喫食習慣のない地域でも需要が広がり、総需要が世界で1,000億食を突破、今や日本だけでなく世界中に広がる普遍的な食となっております。

本中期経営計画の達成目標

	2012年度(実績)	2015年度(計画)
売上高	3,828	4,500
うち海外売上高	535	985
営業利益	240	310
経常利益	310	360
当期純利益	189	230

当社グループは即席めんの創業メーカーとして、世界中にこの簡便かつ「安心」「安全」で「おいしい」食品を提供し、グローバル事業の拡大を図ってまいります。また同時に、海外における市場の進化度は国や地域によって大きく異なり、市場の特性に応じた事業展開が必要だと考えています。

市場の特性に応じた事業展開とはどういったものでしょうか。

本中期経営計画では、海外市場を大きく「成熟市場」「成長市場」「新規市場」の3つに分けました。

まず成熟市場とは、欧州や北米など、麺文化が根づいており今後さらなる強化・効率化によって収益性改善が望まれる地域です。北米では特定顧客層に注力することで、日清食品ブランドの強化と新たな価値提案による収益確保を目指します。欧州では既存展開国での収益改善と展開エリアの拡大を図ります。

次に成長市場とは、東南アジア、中国、インドおよびその周辺を指します。もともと麺文化が根づいている地域ですが、年齢層の低い人口も多く、即席めん市場の一層の拡大が見込まれる市場ですので、これまで培ってきたブランド力を活かして売上増加に取り組んでいく考えです。中国では、圧倒的なシェアを有する香港地区を中心にカップヌードルの収益力強化に努めるとともに、華南での成功モデルを華東・華北・西南地域へ展開します。アジア地域では特定顧客層・地域に注力し、その領域でブランディングを行った上で、ボリュームゾーンでシェアの拡大と横展開を進めてまいります。

そして新規市場とは、アフリカや南米など、成長市場と同様に需要拡大の可能性はあるものの、麺文化が根づいておらず、今後市場性を見極めていく必要のある地域を指します。この地域では、既存の拠点を活用した地理的拡大に取り組んでまいります。

当社グループは、確かな技術力とマーケティング力により現地競合との差別化を図っていく戦略に手応えを感じています。国内で培った強固な基盤と経営資源を活かし、海外各地域の市場特性に即した効率的な事業戦略を推進してまいります。

持続的な成長を図り 株主価値の向上を実現

最後に、株主の皆様への利益還元についてお聞かせください。

当社では、配当性向40%を当面の目標とするとともに、弾力的な自己株式の取得により株主価値の向上を図ることを利益還元の基本方針としており、今後もこの方針は変わりません。第65期の年間配当金は1株当たり75円で、配当性向は43.8%と前年同様の水準を維持しました。第66期の年間配当も1株当たり75円の予定で、配当性向は43%を見込んでおります。

当社グループは今後もグローバル戦略の着実な遂行を通じて持続的な成長を実現し、株主価値の向上に努めてまいります。

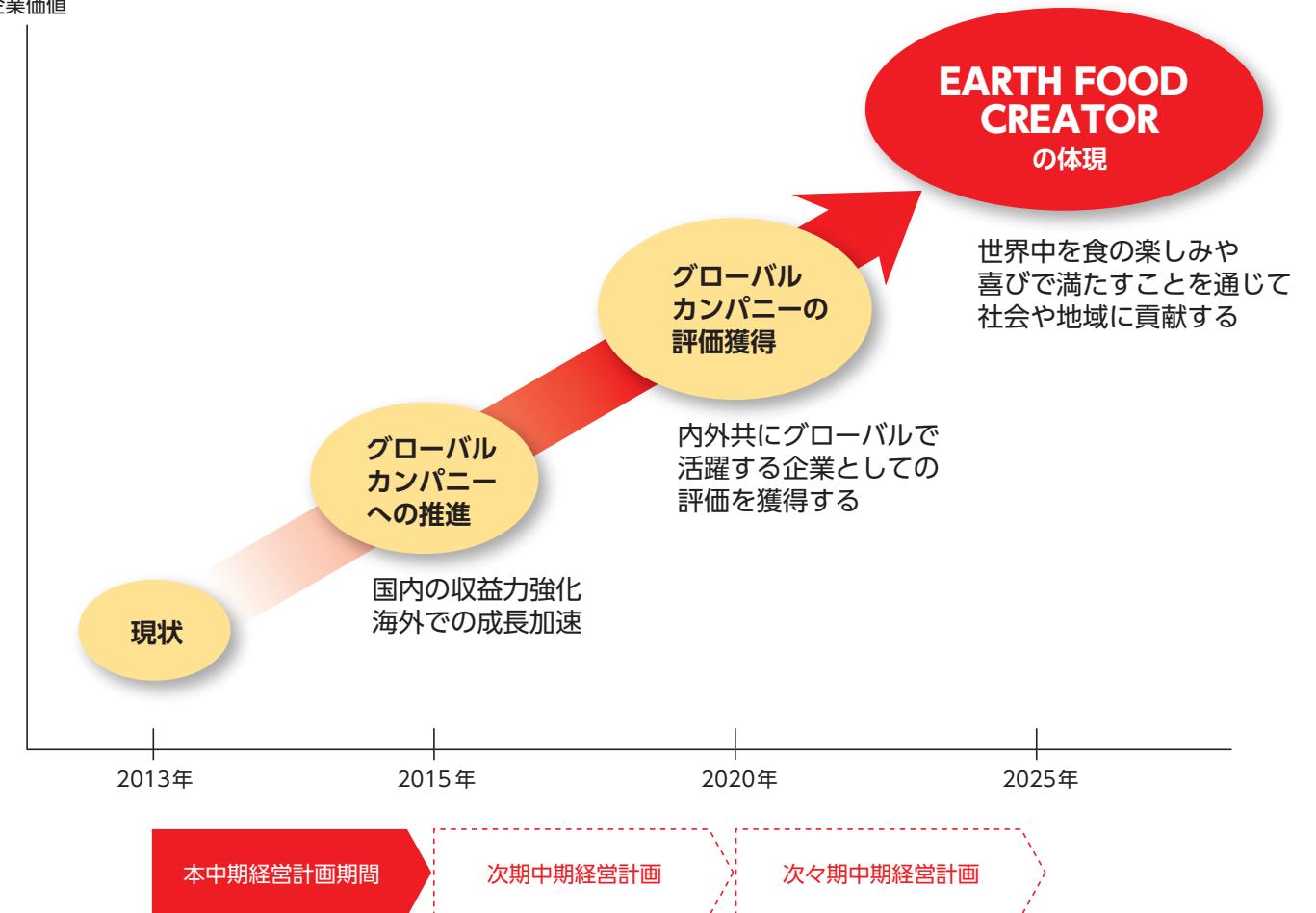
株主の皆様には、これまでと同様のご理解、ご支援を賜りたく心よりお願い申し上げます。



グローバルカンパニー推進に向けて

“EARTH FOOD CREATOR”の実現を目指すためのステップとして、国内の収益力強化を図るとともに、海外での成長を加速させてまいります。

企業価値



すぐおいしい、すごくおいしい。が55周年!

世界初のインスタントラーメンである「チキンラーメン」が発売55周年を迎えたのをはじめ、今年は日清食品グループを代表する長寿ヒット商品が記念すべき周年を迎えました。これからも強力な複数ブランドを有するブランディングコーポレーションとして躍進してまいります。



丸一年の研究の末、世界初のインスタントラーメンが誕生

「チキンラーメン」は、創業者である安藤百福が、もっと手軽に食べられるラーメンをという思いから、大阪・池田市の自宅裏庭に建てた小屋で丸一年を費やした研究の結果、1958年8月25日に誕生しました。以来55年、幅広い世代に愛されるブランドへと進化を続けています。



■ チキンラーメンの新しい仲間たち

「チキンラーメン」のおいしさをさらに広げる、さまざまな商品ラインアップも続々と登場しています。



2013年7月発売予定 2013年4月発売

■ しょくいく幼稚園キャラバン

2009年8月から「最初のおいしいは、ずっとおいしい。」をテーマに全国の幼稚園を訪問し、子供たちとご家族に食について学んでいただいています。



参加者にはチキンラーメンやひよこちゃんどんぶりのお土産も。

■ かわいいひよこちゃんが大活躍! Facebookページも大好評!

ひよこちゃんが、Facebookで楽しい情報を幅広いファン層に発信。チキンラーメンのおいしさの秘密やおすすめレシピなどを伝えています。



Facebook

50th Anniversary

日清食品 日清焼そば

研究員がたまたま「チキンラーメン」をフライパンで焼いてみたところ、香ばしくておいしいことを発見。その偶然から商品が誕生。全社を挙げた宣伝により爆発的にヒットしました。



since 1963

50th Anniversary

日清シスコ シスコーン

日本の朝食に新たな食文化を創造するため、コーンフレークを日本国内で初めて工業生産、全国販売しました。2013年4月現在、コーンフレークジャンル売上No.1ブランドです。



since 1963

30th Anniversary

日清食品チルド チルド事業

即席めんが続く新たな事業としてスタート。以降「日清焼そば」「中華風涼麺」「ラーメン屋さん」「つけ麺の達人」等のブランドで、フレッシュなおいしさをお伝えし続けています。



since 1983

20th Anniversary

明星食品 一平ちゃん

徹底的な市場調査から、こってり系カップ麺という新ジャンルを見出した草分け的存在。「いっぺん食べたら、やめられない。」濃厚な味は、発売当初から今日まで受け継がれています。



since 1993

20th Anniversary

日清ヨーク ピルクル

ゴクゴク飲める乳酸菌飲料が欲しい。開発者の子供の頃の憧れがヒントとなって誕生。カゼイ菌(NY1301株)の働きによりおなかの調子を良好に保つ、特定保健用食品です。



since 1993

製品のご案内

TOPICS

日清食品



日清ラ王
醤油5食パック / 味噌5食パック
発売地区: 全国

麺のつるみ、コシ、そしてもちりとした食感。
“まるで、生めん。”のようなおいしさがお鍋ひとつでいつでも手軽にご家庭で味わえる、袋麺タイプのラ王を是非ご家庭でお楽しみください。



カップヌードルごはん
発売地区: 全国

「カップヌードル」が、おいしく炊けました。スープの味だけでなく、麺の味やフライの風味にまでこだわって「カップヌードル」の味をごはんで忠実に再現。ローストしょうゆと、ペッパーのアクセントで特徴付けました。新容器で「簡単調理」と「お手頃価格」を実現しました。

<http://www.nissinfoods.co.jp>

明星食品



明星 Quick1
発売地区: 全国

「1分クッキング 食べるスープ&ヌードル」をコンセプトとした、1分間で湯戻しできる新開発の麺と、煮込んだようなおいしさが詰まったスープメニューを組み合わせたタイムコンシャス商品です。素材を煮込んだおいしさがギュッと詰まった欧風のスープ料理をベースに、「チキンコンソメ」「ブイヤベース」「ミネストローネ」の3種類のメニューを揃えました。いずれのメニューも、“おいしい、嬉しい198kcal”です。

<http://www.myjojofoods.co.jp>

日清食品チルド



日清のサラダ麺焙煎ごまマヨネーズ味
／**サラダ麺特製和風醤油味**
発売地区: 全国 (北海道・沖縄を除く)

たっぷりのサラダといっしょに食べる、ヘルシーで新しい冷し中華です。醤油味は青じそ風味のさっぱりとした和風ドレッシング、ごま味は練りごまにマヨネーズを加えたクリーミーなドレッシングに、しっかりとした食感の手もみ風麺を合わせました。

<http://www.nissinfoods-chilled.co.jp>

日清食品冷凍



冷凍 日清カップセルスタイル
カップヌードルおにぎり
発売地区: 全国

プリプリとした食感と旨み特徴の存在感のある大きなエビを使用しました。また当社独自の製法でお米をふっくらつややかに炊き上げています。さらに「カップヌードル」ならではのペッパーの後引くおいしさそのままに、食欲をそそる食べやすい風味にしました。カプセルに入った食べ応えのある1個100gのおにぎりが1パック3個入りでさまざまなシーンでお楽しみいただけます。

<http://www.nissinfoods-frozen.co.jp>

日清シスコ



GooTa グラノーラ
たっぷりフルーツ
発売地区: 全国

「具」が多いをコンセプトとした、贅沢なグラノーラ。オーツ麦をはじめ、小麦や玄米などの穀物をバランス良く配合したサクサクの生地に5種類のフルーツ(レーズン、マンゴー、いちご、りんご、パパイヤ)をふんだんにミックスし、見た目も彩りあざやかです。栄養バランスにも優れているので、日々の生活をおいしくサポートします。

<http://www.nissincisco.co.jp>

日清ヨーグ



ピルケル 500ml

1993年に「思い切りゴクゴク飲む乳酸菌飲料」をコンセプトとして発売された「ピルケル」が、多くの消費者の方々にご愛飲いただき、発売20周年を迎えることができました。2001年には「特定保健用食品」として安全で健康に寄与する食品であることが許可されました。発売20周年を迎えた「ピルケル」は、皆様の長年のご愛顧に感謝するとともに、さらなるブランド活性化を図ります。

<http://www.nissinyork.co.jp>

味の民芸フードサービス



noodle & cafe
ASIAN LEAF

丸ノ内線大手町駅直結の「大手町フィナンシャルシティ」にオープンしました。ランチはアジアの麺を中心にリーズナブルな価格で料理をご提供し、夜はアジアを感じるくつろぎの空間の中、おいしいアジア料理と現地のビールやカクテルなどのお酒をゆっくりとお楽しみいただけます。

<http://www.ajino-mingei.co.jp>

<業績報告>

当連結会計年度における連結売上高は、期初計画4,000億円には未達となったものの、対前期比では、0.6%増の3,827億93百万円となり21億18百万円の増収となりました。

地域別セグメントにおける国内売上高は、日清食品で袋めん「日清ラ王」や「日清のどん兵衛」が好調でしたが、明星食品が競合他社との激しい販売競争に苦戦し、また低温事業がチルド食品市場の環境悪化の影響を受けたことにより、対前期比では、0.3%減の3,292億48百万円となり、8億98百万円の減収となりました。

一方、海外売上高は、米州地域において「BIG CUP NOODLES」が好調だったこと、中国地域においてカップヌードルの販売が好調であったことにより売上を伸ばし、対前期比では、6.0%増の535億44百万円となり、30億16百万円の増収となりました。

営業利益は、期初計画270億円には未達となり、対前期比は8.6%減の239億54百万円となりました。この主な要因は、拡促費比率の上昇によるものですが、これは国内におけるオープンプライス商品の建値化による影響が20億円あったためです。なお、同じような変動は、原価率の変動においても10億円以上あり、実質的な増益効果は10億円弱となっております。

経常利益は、持分法投資利益、配当金および為替差益などの営業外収支70億10百万円により、309億64百万円と期初計画300億円を上回るとともに、対前期比10.2%増となりました。

当期純利益は、ほぼ期初計画通りとなり、対前期比では1.7%増の188億55百万円となりました。

売上高	3,828億円	前期比	100.6%
営業利益	240億円	前期比	91.4%
経常利益	310億円	前期比	110.2%
当期純利益	189億円	前期比	101.7%

(注) 表とグラフ内記載金額は、表示単位未満の端数を四捨五入して表示しています。

<次期業績予想>

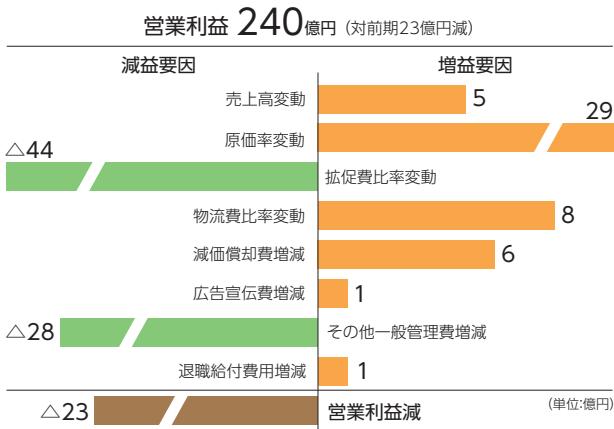
次期の連結業績予想につきましては、連結売上高4,100億円、営業利益255億円、経常利益300億円、当期純利益192億円を見込んでおります。

国内では、日清食品において袋めん「日清ラ王」の全国発売による売上の拡大、日清食品冷凍における、米飯カテゴリーの育成・拡大を図ることで3,395億円の売上高を見込んでおります。海外では、米州地域においては中南米諸国への販売エリア拡大、中国地域においては新ブランド導入による香港市場でのさらなるシェア拡大と中国本土におけるエリア拡大戦略の継続により増収を見込んでおります。また、アジア地域でも国ごとの特性を見極め、国民性・慣習に合わせたマーケティングを展開し、急成長する市場に対応し増収を見込んでおります。これにより海外では705億円の売上高を見込んでおります。

利益面においては、売上高の増加や売上原価の低減に努め、当期純利益192億円を見込んでおります。

株主の皆様におかれましては、今後ともより一層のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

営業利益の減益要因(連結)



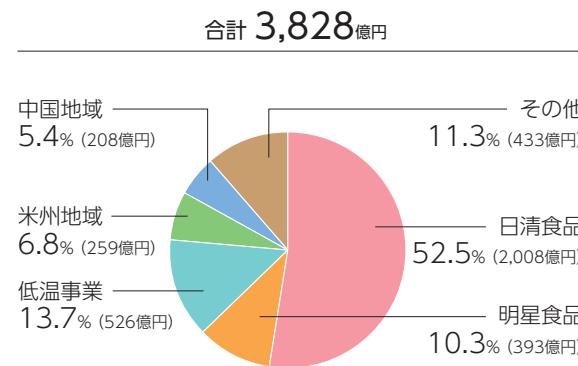
主な経営指標(連結)

(単位:百万円)

科目	第63期	第64期	第65期	第66期(予想)
売上高	374,932	380,674	382,793	410,000
営業利益	34,537	26,211	23,954	25,500
経常利益	36,418	28,099	30,964	30,000
当期純利益	20,756	18,538	18,855	19,200
総資産	409,748	414,717	446,132	—
純資産	277,595	286,657	315,026	—
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	7.7	6.7	6.4	6.2
1株当たり当期純利益(円)	187.56	167.97	171.12	174.24
1株当たり純資産(円)	2,454.67	2,545.31	2,782.25	—
自己資本比率(%)	66.3	67.6	68.7	—
1株当たり配当金(円)	70	75	75	75

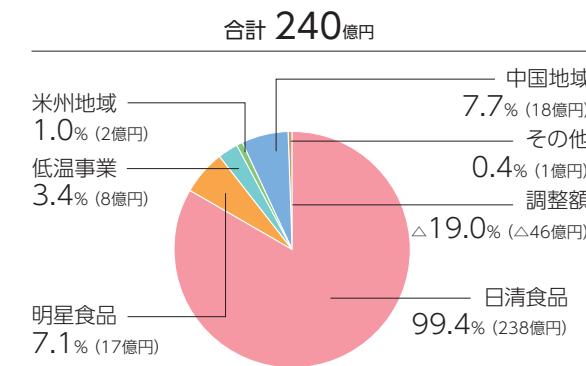
(注) 記載金額は、表示単位未満の端数を切捨てて表示しています。

セグメント別売上高



(注) グラフ内記載金額は、表示単位未満の端数を四捨五入して表示しています。

セグメント別営業利益



「第11-12回
株主懇親会」を開催



2012年11月30日に、第11回「株主懇親会」をホテルニューオータニ東京にて開催し、また2013年2月21日に、第12回「株主懇親会」をホテルニューオータニ大阪にて開催いたしました。第12回では、1,892名の株主様にご出席いただきました。当社からは代表取締役社長・CEOの安藤宏基をはじめ、役員・執行役員ならびにグループ会社の役員が出席いたしました。日清食品グループの経営状況についての説明に続き、試食ブースにて、グループ各社の製品を株主様にご試食いただきました。懇親会の最後には、「ひよこちゃんロボット掃除機」などのキャラクターグッズが当たる「抽選会」が行われました。

「個人投資家向け
会社説明会」を開催



2012年4月から2013年3月まで、カップヌードルミュージアム、野村証券、大和証券、SMBC日興証券において、「個人投資家向け会社説明会」を計19回開催いたしました。当社取締役・執行役員が日清食品グループの企業概要、業績、利益還元方針、主要な取り組みなどについて説明を行い、合計1,400名以上の個人投資家の皆様にご参加いただきました。

株主優待



2012年度製品詰合せセット例
(1,000株以上3,000株未満)

対象株主	100株以上 500株未満	500株以上 1,000株未満	1,000株以上 3,000株未満	3,000株以上
A (製品)	1,500円相当の グループ会社製品	2,500円相当の グループ会社製品 + 味の民芸フード サービス[2,000円] 分のお食事券	3,500円相当の グループ会社製品 + 味の民芸フード サービス[3,000円] 分のお食事券	4,500円相当の グループ会社製品 + 味の民芸フード サービス[4,000円] 分のお食事券
B (寄付)	「国連WFP」へ 1,500円の寄付	「国連WFP」へ2,500 円の寄付	「国連WFP」へ3,500 円の寄付	「国連WFP」へ4,500 円の寄付
基準日 (贈呈日)	3月末日現在の株主様に対し、原則として6月に贈呈いたします。 9月末日現在の株主様に対し、原則として12月に贈呈いたします。			

※株主優待(A)、株主優待(B)のいずれかを選択

当社株主優待における寄付のご報告

2013年3月31日を基準日とする当社「株主優待制度」において寄付を選択していただいた株主様は、下記の通りとなりました。ご協力を賜りました株主様には心より御礼申し上げます。

- (1) 株主数 774名(累計 6,356名)
- (2) 寄付金総額 160万6,000円(累計 1,315万1,000円)
- (3) 寄付先 認定NPO法人「国連WFP」

※本選択は、2011年3月31日を基準日とする株主優待よりご案内いたしております。

ひやくふくし
百福士プロジェクト
第10弾



「全日本 育麺(イクメン)メニューコンテスト」

厚生労働省は、男性が子育てを楽しみ、育児についての社会的な気運を高める「イクメンプロジェクト」を、2010年からスタートさせました。これを機に、育児を積極的に行う「イクメン」と呼ばれる男性が増えてきています。

しかし、「イクメン」であっても、家事や育児が手間だと感じている人が4割以上にもなったり、「時間がないから」「効率的なやり方がわからないから」などがその理由としてあげられています。

一方、育児と料理に関する意識調査からは、世の中のお父さんの4人に1人は、週1日以上、家族のために料理をしており、約3割ものお父さんが、家事・育児の一環として料理に取り組んでいることが分かりました。また、お父さんが家族のために作るメニューでは、「簡単」で「早い」「麺類」が多いということも分かりました。

このような状況を踏まえ、日清食品グループは「身近な即席麺を通じて子育てを楽しみたいお父さん」を「育麺」と名づけ、お父さんと子供が協力しながら即席麺を使った料理を作ること、「創造」「楽しさ」「経験」を共有し、父子の絆を深めてもらおうと「全日本 育麺メニューコンテスト」を2012年10月より実施しました。

2013年3月に開催された決勝大会では、予選を通過した全国10組の父子が料理の腕と息のあったチームワークを披露し、コンテスト会場は大盛況となりました。

百福士とは？

日清食品グループでは、創業50周年を迎えた2008年から「百福士プロジェクト」を実施しています。

社会貢献活動に熱心だった日清食品創業者安藤百福にちなんで、未来のためにできることを実行していく活動です。テーマは「創造」「食」「地球」「健康」「子供たち」の5つ。創業100周年を迎える2058年までの50年間に、合計で100の社会貢献活動を行い、より豊かな地球社会全体の未来づくりに貢献していきます。



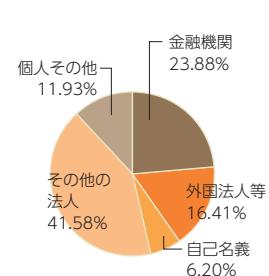
会社概要

商号 日清食品ホールディングス株式会社
(NISSIN FOODS HOLDINGS CO.,LTD.)
設立 1948年9月
資本金 25,122,718,774円
従業員数 461名(連結7,822名)
東京本社の所在地 東京都新宿区新宿六丁目28番1号
大阪本社の所在地 大阪市淀川区西中島四丁目1番1号
事業内容 グループ事業会社(国内・海外)への経営サポート等

株式の状況

発行可能株式総数…………… 500,000,000株
発行済株式総数…………… 117,463,685株
株主数…………… 45,306名
1単元の株式数…………… 100株
単元株主数…………… 43,160名

所有者別状況



所有数別状況



大株主の状況

株主名	持株数(百株)	持株比率(%)
公益財団法人安藤スポーツ・食文化振興財団	79,043	7.17
三菱商事株式会社	78,000	7.08
伊藤忠商事株式会社	78,000	7.08
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー株式会社	74,495	6.76
株式会社安藤インターナショナル	40,000	3.63
株式会社みずほコーポレート銀行	33,750	3.06
株式会社三菱東京UFJ銀行	26,285	2.39
小野薬品工業株式会社	24,604	2.23
江崎グリコ株式会社	23,610	2.14
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	22,206	2.02

(注1)当社は、自己株式72,719百株を保有しておりますが、上記の大株主の状況から除いております。
(注2)持株比率の算定にあたっては、自己株式数を除いて算出しております。

役員及び執行役員 (2013年6月26日現在)

代表取締役 取締役社長・CEO 安藤 宏基
代表取締役 取締役副社長・COO 中川 晋
専務取締役・CSO 安藤 徳隆
常務取締役 生産・資材管掌 松尾 昭英
兼 チルド・冷凍事業管掌
常務取締役・CBO 木島 綱雄
取締役・CDO 田中 充
取締役・CFO 横山 之雄
取締役 兼 日清食品(株)社長 三浦 善功
取締役(社外取締役) 小林 健
取締役(社外取締役) 岡藤 正広
取締役(社外取締役・独立役員) 石倉 洋子
常勤監査役 鉄林 修
常勤監査役(社外監査役) 金森 一雄
監査役(社外監査役) 堀之内 徹
監査役(社外監査役・独立役員) 高野 裕士
上席執行役員 ロシア事業担当 成戸 隆之
上席執行役員・CQO 山田 敏広
執行役員・中国総代表 兼 香港日清社長 安藤 清隆
執行役員・CIO 喜多羅 滋夫
執行役員・CRO 楠本 一人
執行役員 生産本部 技術管理部長 坂井 孝司
執行役員・CAO 佐々木 智均
執行役員 経営戦略本部 宣伝統括部長 鈴木 均
執行役員・CHO 田所 一弘
執行役員・CCO 服部 秀樹
執行役員・CLO 本間 正浩
執行役員・CPO 山田 恭裕

(注)石倉洋子氏につきましては、そのお名前が高名であるため、上記のとおり表記しておりますが、戸籍上のお名前は、栗田洋子氏であります。

CEO (グループ最高経営責任者)= Chief Executive Officer
COO (グループ最高執行責任者)= Chief Operating Officer
CSO (グループ経営戦略責任者)= Chief Strategy Officer
CBO (グループ営業責任者)= Chief Business Officer
CDO (グループ食品総合研究責任者)= Chief Development Officer
CFO (グループ財務責任者)= Chief Financial Officer
CQO (グループ安全研究責任者)= Chief Quality Officer
CIO (グループ情報責任者)= Chief Information Officer
CRO (グループ資材調達責任者)= Chief Resourcing Officer
CAO (グループ管理責任者)= Chief Administrative Officer
CHO (グループ人事責任者)= Chief Human Resources Officer
CCO (グループコミュニケーション責任者)= Chief Communication Officer
CLO (グループ法務責任者)= Chief Legal Officer
CPO (グループ生産責任者)= Chief Production Officer
の略記とする。

株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日までの1年間
配当金受領株主確定日 期末配当金 3月31日
中間配当金 9月30日
単元株式数 100株
定時株主総会 6月中に開催
基準日 3月31日
公告の方法 その他必要あるときは、あらかじめ公告して定めます。
電子公告の方法により行います。ただし、電子公告による
ことができない事故その他のやむを得ない事由が生じた
ときは、日本経済新聞に掲載する方法により行います。
(公告掲載URL)
http://www.nissinfoods-holdings.co.jp/koukoku/

株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関 みずほ信託銀行株式会社
株主名簿管理人 事務取扱場所 大阪市北区曽根崎二丁目11番16号
みずほ信託銀行株式会社 大阪支店 証券代行部
郵便物送付先 〒168-8507
及びお問合せ先 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
TEL 0120-288-324(フリーダイヤル)
上場金融商品取引所 東京証券取引所市場第一部
大阪証券取引所市場第一部

ご案内

(1) 株式に関するお手続きについてのお問合せ先について

	証券会社等に口座をお持ちの場合	証券会社等に口座をお持ちでない場合(特別口座の場合)
郵送物送付先		〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
電話お問合せ先		フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く9:00~17:00)
各種手続お取扱店 (住所変更、株主配当金 受取り方法の変更等)	お取引の証券会社等になります。	みずほ証券株式会社 本店及び全国各支店 プラネットブース(株式会社みずほ銀行内の店舗)でもお取扱いいたします。 *カスタマープラザでは、お取扱いできませんのでご了承ください。 みずほ信託銀行株式会社 本店及び全国各支店 *トラストラウンジでは、お取扱いできませんのでご了承ください。
未払配当金のお支払	みずほ信託銀行株式会社 本店及び全国各支店 (みずほ証券株式会社では、取次のみとなります)	株式会社みずほ銀行 本店及び全国各支店
ご注意	支払明細発行については、右の「特別口座の場合」の郵便物送付先・電話お問合せ先・各種手続お取扱店をご利用ください。	特別口座では、単元未満株式の買取・買増以外の株式売買はできません。 証券会社等に口座を開設し、株式の振替手続を行っていただく必要があります。

(2) 電子メールアドレスのご案内

当社は、株主様からのご意見をお電話、お手紙の他に電子メールを利用してお寄せいただくための電子メールアドレスを設けております。
当社についてのお気付きの事柄がございましたら、次のメールアドレスまでご意見を
お寄せください。
なお、お電話、お手紙でもお待ち申し上げております。
①株主様用電子メールアドレス
E-mail soumu@nissinfoods-holdings.co.jp

②ご連絡先

〒160-8524 東京都新宿区新宿六丁目28番1号
日清食品ホールディングス株式会社
総務部 株主様係
TEL 0120-938-366(フリーダイヤル)
FAX (03)3205-5059
E-mail soumu@nissinfoods-holdings.co.jp



この冊子の印刷・製本に係るCO₂はPROJECT-With the Earthを通じてオフセット(相殺)しています。



見やすく読みまちがえにくいユニバーサルデザインフォントを採用しています。



ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C013080



株主様向けアンケート結果ご報告

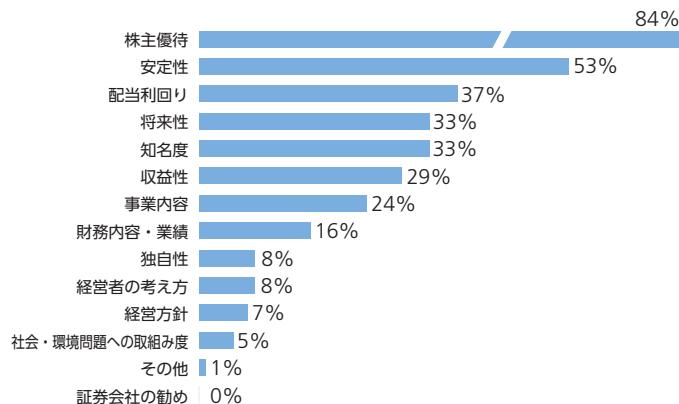
SHAREHOLDERS QUESTIONNAIRE

アンケートのご回答ありがとうございました

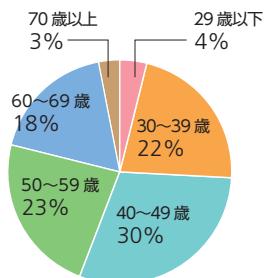
2012年9月30日現在の株主様を対象に、当社に対するご意見、株式投資上の関心事項、ご要望等を把握し、今後の株主通信に反映させていくために、「株主アンケート」を実施し、732件のご回答を頂戴いたしました。ご協力をいただきました株主様に心より御礼を申し上げますとともに、以下に、集計結果の要旨をご報告させていただきます。今回の結果を活かし、株主様にとってより分かりやすい株主通信をお届けできるよう、今後とも取り組んでまいります。

※男女構成比 男性561件(77%)：女性171件(23%)

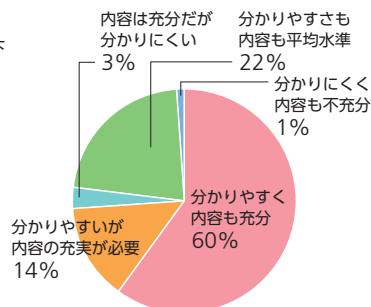
当社株式を購入された理由(複数回答)



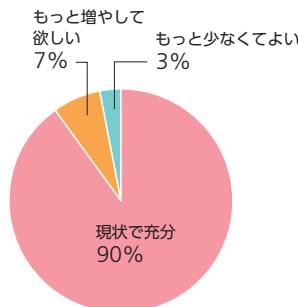
年齢構成比



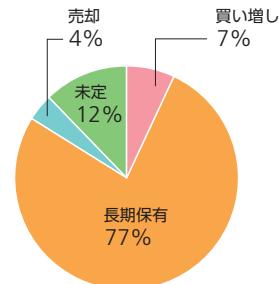
株主通信への満足度



株主通信の発行頻度



当社株式に対する今後の方針



《株主様から寄せられたご意見・ご感想(一部抜粋)》

●期待・ご支持

『トップのメッセージがクリア。会社としても、安藤百福氏ゆかりの際立った個性を放っている。未永く応援したいと考えています。』

●ご要望

『独自性のある製品を今後もどんどん出して欲しい。』

●株主還元

『株主に対する配慮が良い。今後も発展を祈念します。』