


2019年3月期
第1四半期決算(参考資料)
(2018年8月7日)

 **日清食品ホールディングス株式会社**
(2897)

即席めん誕生60周年の節目にさらなる飛躍を目指す！

2018年度 経営方針

- 国内：ロングセラーブランドの徹底強化で日本を熱くする
- 「チキンラーメン」の60周年をはじめ、周年商品の強化により売上の最大化を目指す
 - 関西工場の建設により中長期の持続的成長の布石を打つ
- 海外：カップヌードル戦略を基軸に、世界を沸騰させる
- カップヌードルのグローバル化を中心に高付加価値商品の提案で市場を変革する
 - 市場環境の変化を的確に捉え、エリア戦略を加速する

連結：増収・増益（営業利益、親会社の所有者に帰属する四半期利益）

国内：増収・増益

- 日清食品：主要ブランド（カップヌードル、どん兵衛、U.F.O.、チキンラーメン）が売上を牽引し増収、増益。
- 明星食品：夜店の焼そばを中心としたカップめん、袋めんともに好調で増収、増益。
- 低温事業：チルド事業・冷凍事業ともに増収。営業利益は冷凍事業が貢献し増益。
- 菓子・飲料事業：3事業会社ともに微減収、営業利益はシスコ増益もセグメント全体では微減益。
- 国内その他：不動産売却益を計上。

海外：増収・減益

- 米州地域：ブラジル、メキシコが現地通貨ベース売上を牽引するも為替影響もあり減収。営業利益は米国におけるコスト増、ブラジルの火災保険受取（昨年度）の反動もあり減益。
- 中国地域：香港・大陸ともに増収。営業利益は主に一般管理費増により減益。
- アジア地域：主にインド、タイが貢献し増収。営業利益はタイ、インド、持分法による投資利益増が貢献し増益。
- EMEA地域：欧州・トルコともに増収。営業利益は持分法による投資利益の減少の影響もあり減益。

第1四半期 の 振り返り

第1四半期 総括

国内事業は即席めん事業、冷凍事業を中心に増収増益に貢献した。一方で海外事業は米国での市場環境の変化による影響もあり増収減益となった。
引き続き、各事業・エリアともに環境変化に対応していくことで期初計画の達成を目指す。

(単位: 億円)

	2018年度			2017年度 第1四半期
	第1四半期	前期差異	前期比	
売上収益	1,034	+21	+2.0%	1,013
営業利益	128	+40	+44.9%	89
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	83	+19	+30.2%	64
営業利益率	12.4%	+3.7pt	/	8.7%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益率	8.0%	+1.7pt		6.3%

セグメント別 売上実績

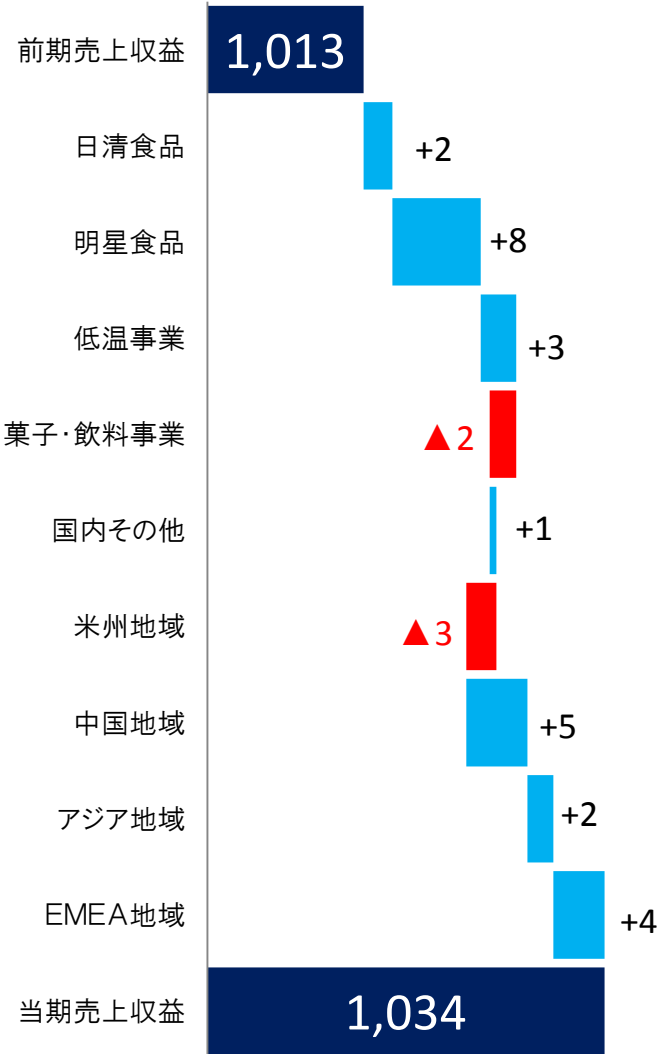
(単位: 億円)

	2018年度			2017年度 第1四半期
	第1四半期	前期差異	前期比	
即席めん事業	513	+10	+2.0%	503
日清食品	431	+2	+0.6%	429
明星食品	81	+8	+10.3%	74
低温事業	137	+3	+2.3%	134
菓子・飲料事業	109	▲2	▲2.1%	111
国内その他	10	+1	+5.9%	10
国内 計	769	+11	+1.5%	757
米州地域	131	▲3	▲1.9%	134
中国地域	92	+5	+6.0%	87
アジア地域	24	+2	+10.0%	22
EMEA地域	18	+4	+33.1%	13
海外 計	265	+9	+3.6%	256
連結売上収益	1,034	+21	+2.0%	1,013

※中国地域の実績は、日清食品HDの連結方針に基づくもので、香港日清の開示とは異なる可能性があります。

セグメント別 売上貢献度

(単位: 億円)



■ プラス要素 ■ マイナス要素

	増減	要因
日清食品	+2	カップめん(+2%):「カップヌードル」、「どん兵衛」、「U.F.O.」など主カブランドが大きく増収に寄与 袋めん(+2%):60周年を迎えた「チキンラーメン」ブランドが好調、「お椀」シリーズが純増 その他(-5%):「ぶっこみ飯」、「カレーメシ」の売上が一巡
明星食品	+8	カップめん(+10%):「夜店の焼そば」が売上を牽引し増収 袋めん(+2%):「中華三昧」が売上を牽引し増収
低温	+3	チルド(+2%):市販用商品は前年並み、その他ルートの上増で増収 冷凍(+3%):市販用は特にラーメン群が好調、共同企画の「中本」が純増
菓子・飲料	▲2	シスコ(-3%):菓子事業は増収、シリアル事業は回収の影響もあり減収 ヨーク(-1%):「ピルクル」好調もヨーグルト市場の低迷の影響もあり、微減収 ぼんち(-2%):米菓市場の落ち込みの影響を受け減収
国内その他	+1	
米州地域	▲3	*為替影響額(▲10) 米国(-3%):販売数量は増加、厳しい販売環境等による売価ダウンの影響で減収 メキシコ(+15%):販売数量増と価格改定効果で増収 ブラジル(+14%):袋めん、カップヌードル共に売上大幅増、4月実施の価格改定も増収に貢献
中国地域	+5	*為替影響額(+1) 香港(+3%):「出前一丁プレミアム」、「一風堂」、「ビッグカップヌードル」などの高級めんの販売が牽引し増収 大陸(+5%):「カップヌードル」、「拉王」、「一風堂」の売上が順調で増収
アジア地域	+2	*為替影響額(▲0)売上額が多い順 インド:増収、タイ:増収、シンガポール:微減収、インドネシア:減収、ベトナム:増収
EMEA地域	+4	*為替影響額(+1) 欧州地域:「Soba」の売上拡大、プレミアムフーズのOEM受注で増収 トルコ事業:増収
合計	+21	*為替影響額(▲7)

※日清食品、明星食品の()内の前年比は、各カテゴリーのメーカー出荷額ベースの前年比でIFRS売上収益の前年比ではありません。
※海外のコメント、前年比はすべて現地通貨ベースの売上収益に基づいて記載しております。

セグメント別 営業利益実績

(単位: 億円)

	2018年度			2017年度 第1四半期
	第1四半期	前期差異	前期比	
即席めん事業	66	+4	+5.9%	63
日清食品	59	+2	+4.3%	56
明星食品	8	+1	+19.9%	6
低温事業	7	+0	+4.1%	6
菓子・飲料事業	8	▲0	▲1.4%	8
国内その他	55	+53	+3,170.4%	2
国内 計	135	+57	+72.7%	78
米州地域	△3	▲14	-	11
中国地域	4	▲2	▲37.6%	7
アジア地域	5	+2	+73.4%	3
EMEA地域	1	▲1	▲46.3%	3
海外 計	7	▲16	▲68.3%	23
グループ間調整	△13	▲1	-	△12
その他調整額	△1	▲0	-	△1
連結営業利益	128	+40	+44.9%	89

※中国地域の実績は、日清食品HDの連結方針に基づくもので、香港日清の開示とは異なる可能性があります。

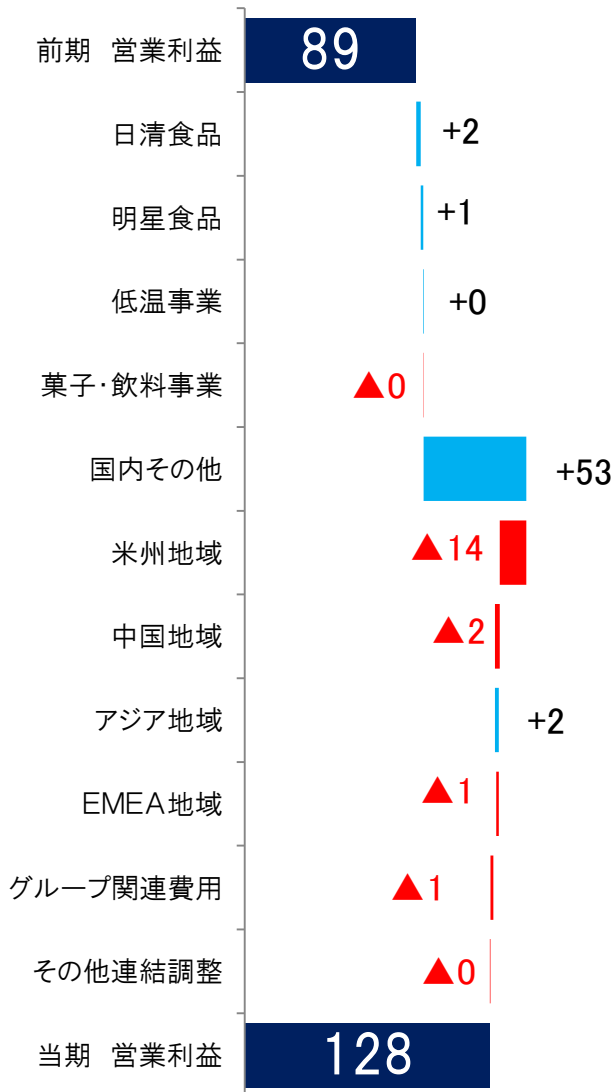
営業利益の主な差異要因(非経常損益の影響)

(単位:億円)

	2018年度 第1四半期	2017年度 第1四半期	営業利益 差異	非経常損益 差異	非経常損益の主な内容
日清食品	59	56	+2	▲ 0	
明星食品	8	6	+1	+1	
低温事業	7	6	+0	+0	
菓子・飲料事業	8	8	▲ 0	▲ 0	
国内その他	55	2	+53	+52	(18年度)不動産売却益+52 他
米州地域	△ 3	11	▲ 14	▲ 4	(17年度)火災保険受取+4 他
中国地域	4	7	▲ 2	▲ 1	
アジア地域	5	3	+2	▲ 0	
EMEA地域	1	3	▲ 1	▲ 0	
連結調整変動	△ 14	△ 13	▲ 2	+0	

セグメント別 営業利益貢献度

(単位: 億円)



	増減	主な要因
日清食品	+2	+ 売上増の影響、原価率の減少、広告宣伝費減 - 販売費のミックス影響、関西工場立上げ費用、物流費比率増(在庫増)、減価償却費増
明星食品	+1	広告宣伝費増、原材料コスト増はあったが、売上増による利益貢献が上回り増益
低温	+0	チルド: 減益 原材料コスト増、物流コスト増 冷凍: 増益 売上増による利益貢献が、原材料コスト増の影響をカバー
菓子飲料	▲0	シスコ: 原価等のコストダウンにより増益 ヨーク: 微減益 ぼんち: 微減益。 持分法による投資損益: 増益
国内その他	+53	不動産売却益 (+52)
米州地域	▲14	*為替影響額 (▲1) 米国: 製造原価、営業費用、物流費増により減益。メキシコ: 価格改定効果もあり増益 ブラジル: 昨年の火災保険受取の反動で減益(それを除くと増益)
中国地域	▲2	*為替影響額 (▲0) 香港: 新製品の導入料、人件費増が影響し減益 大陸: 浙江・香港工場を含む設備投資による償却費増、人件費増等により減益
アジア地域	+2	*為替影響額 (+0) 利益額が多い順(持分法適用会社除く) タイ: 増益、シンガポール: 減益、ベトナム: 前年並みの赤字 インドネシア: 赤字幅拡大、インド: 赤字縮小。 持分法による投資損益: 増益
EMEA地域	▲1	*為替影響額 (+0) 欧州: 償却費増により微減益 トルコ: 微増益 持分法による投資損益: 減益
調整額	▲2	
合計	+40	*為替影響額 (▲0)

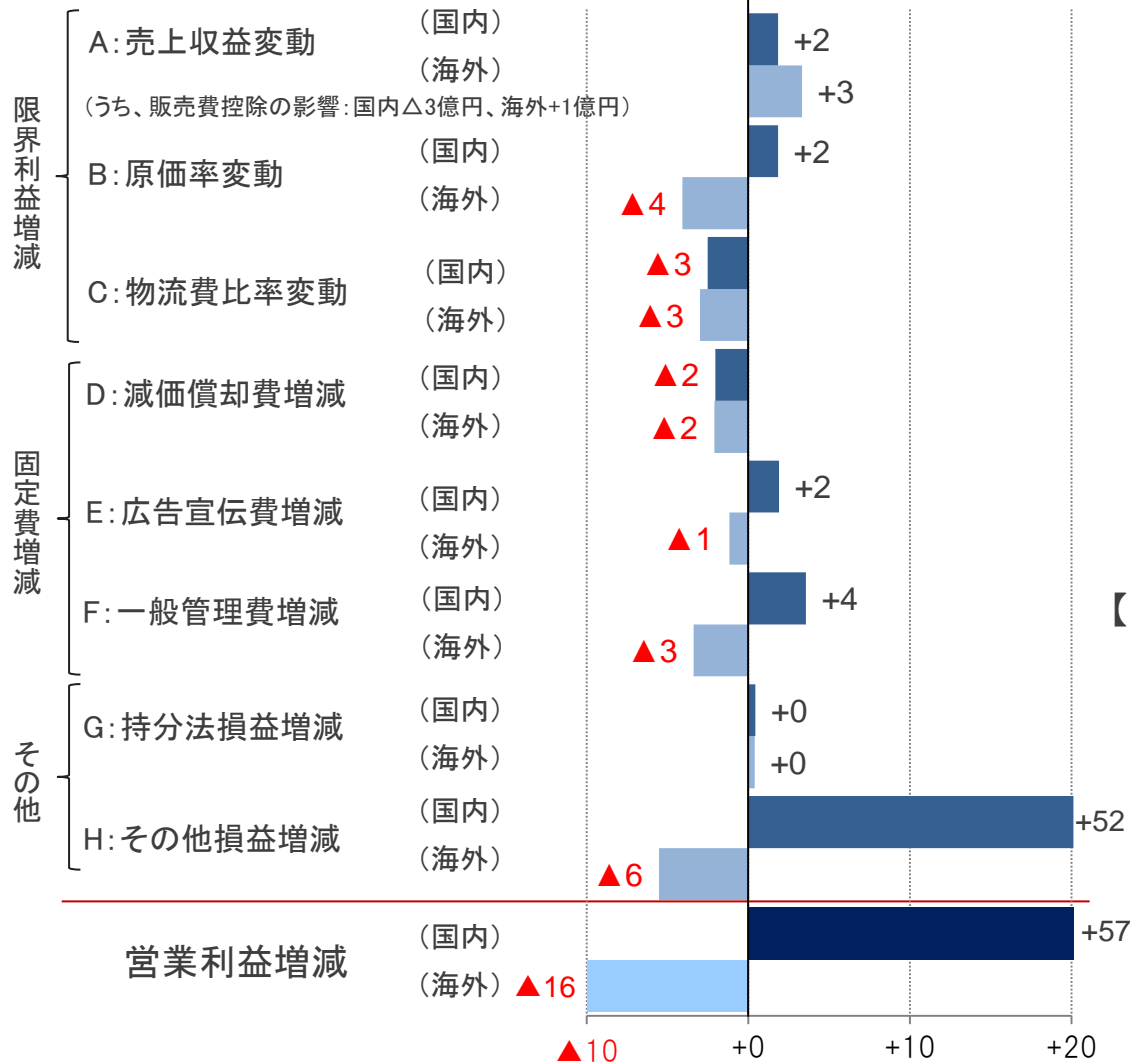
■ プラス要素 ■ マイナス要素

※海外のコメントはすべて現地通貨ベースに基づいて記載しております。

前期比較

(単位: 億円)

減益要因 増益要因



【国内】

- 原価率変動
 - + 品種構成変化の影響、事業ミックスの影響 等
 - 原材料コスト増(-2) 等
- 物流費比率変動
 - 生産移管のための在庫量増加による影響 等
- 減価償却費変動
 - 昨年中に発生した更新投資、設備投資の影響 等
- 広告宣伝費増減
 - + 日清食品等の費用減 等
 - 明星食品、日清ヨークの費用増 等
- 一般管理費増減
 - + グループ各社管理費減 等
- その他損益増減
 - + 今期、不動産売却益の計上(+52) 等

【海外】

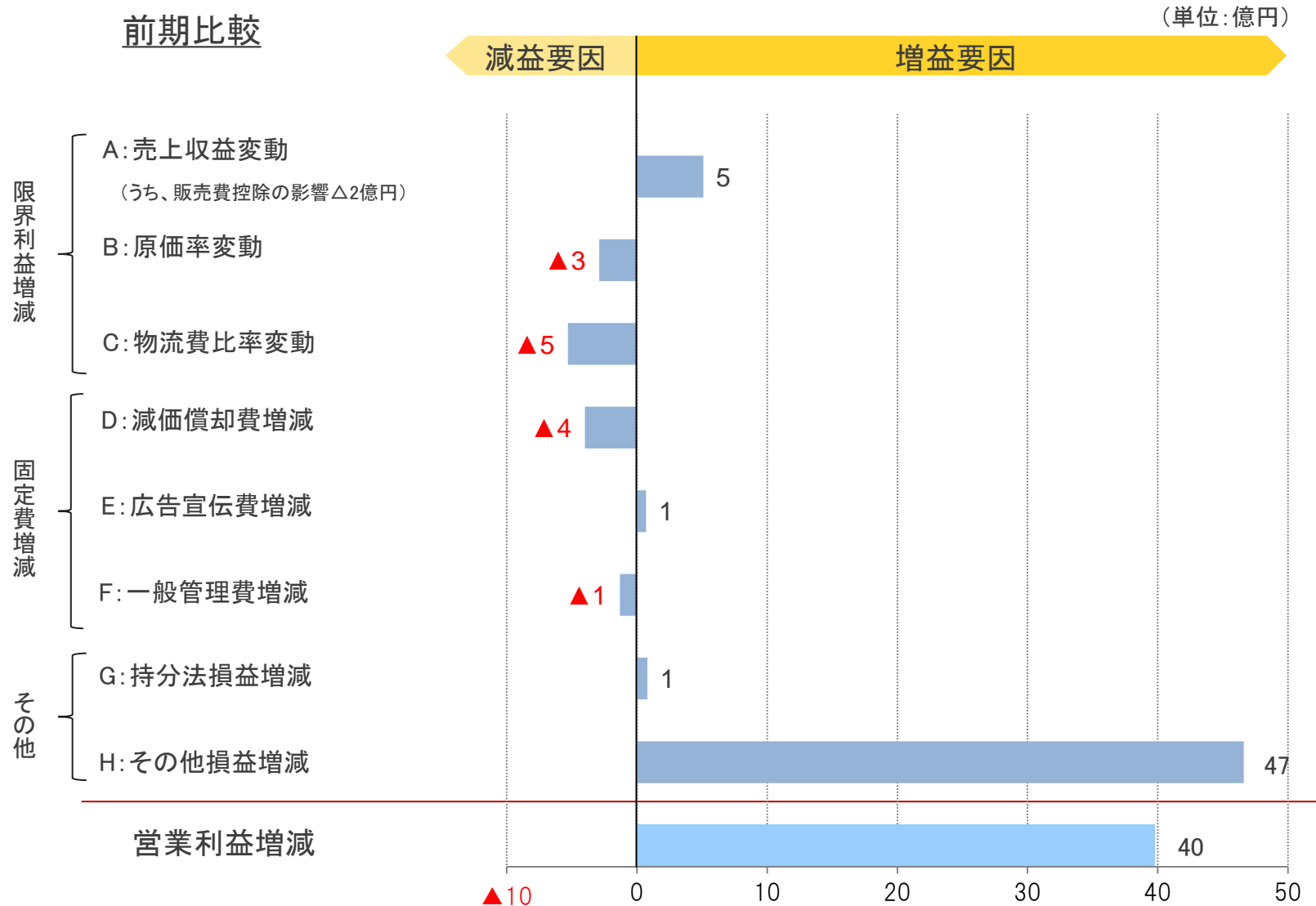
- 原価率変動
 - 米国における原価コストの増加 等
- 物流費比率変動
 - 米国における物流費増の影響 等
- 減価償却費変動
 - 中国、EMEAを中心とした設備投資増の影響 等
- 広告宣伝費増減
 - 米国、香港での費用増 等
- 一般管理費増減
 - 主に中国における費用増 等
- その他損益増減
 - 昨年の火災保険受取の反動(-4) 等

※「調整額」として別途 前年比▲1.7億円の差異発生

※ 限界利益分析は、売上収益に販売費控除額を足し戻した額を元に算定しています。

【増減要因の算出法】 ①限界利益(A,B,C) = (今期の売上収益 × 前期の売上収益比率) - 今期費用 ②固定費(D,E,F) = 前期費用 - 今期費用
③その他(G,H) = 前期実績 - 今期実績

APPENDIX



※ 限界利益分析は、売上収益に販売費控除額を足し戻した額を元に算定しています

【増減要因の算出法】 ①限界利益(A,B,C) = (今期の売上収益 × 前期の売上収益比率) - 今期費用 ②固定費(D,E,F) = 前期費用 - 今期費用
③その他(G,H) = 前期実績 - 今期実績

2017年度 IFRS実績のアップデート

(単位:億円)

	2018年度			2017年度 実績 (IFRS)
	計画 (IFRS)	前期差異	前期比	
売上収益	4,550	+141	+3.2%	4,409
営業利益	360	+8	+2.3%	352
親会社の所有者に帰属する 当期利益	260	▲31	▲10.8%	291
営業利益率	7.9%	▲0.1pt	/	8.0%
親会社の所有者に帰属する 当期利益率	5.7%	▲0.9pt		6.6%
ROE	-	-		9.2%
EPS(円)	249.7	▲30.1	/	279.8
調整後EPS(円) ^{※1}	246.9	▲15.6		262.5

※1 調整後EPS=(IFRS営業利益±その他収益・費用 - 税金費用 - 非支配持分に帰属する当期利益)÷期中平均発行済株式数(自己株式控除後)
 ※2018年度からは調整後営業利益を主要KPIから外した為、項目を削除しています。

2017年度 IFRS実績のアップデート

(単位:億円)

	計画 (IFRS)	2018年度		2017年度 実績 (IFRS)
		前期比 (前期IFRSとの比較)		
即席めん事業	2,275	+54	+2.4%	2,221
日清食品	1,950	+40	+2.1%	1,910
明星食品	325	+13	+4.3%	312
低温事業	555	+12	+2.3%	543
菓子・飲料事業	440	+14	+3.3%	426
国内その他	40	▲1	▲2.5%	41
国内 計	3,310	+79	+2.4%	3,231
米州地域	650	+25	+3.9%	625
中国地域	420	+19	+4.7%	401
アジア地域	100	+8	+8.4%	92
EMEA地域	70	+11	+18.6%	59
海外 計	1,240	+62	+5.3%	1,178
連結売上収益	4,550	+141	+3.2%	4,409

※中国地域の事業計画は日清食品ホールディングスが独自に設定した目標です。

2017年度 IFRS実績のアップデート

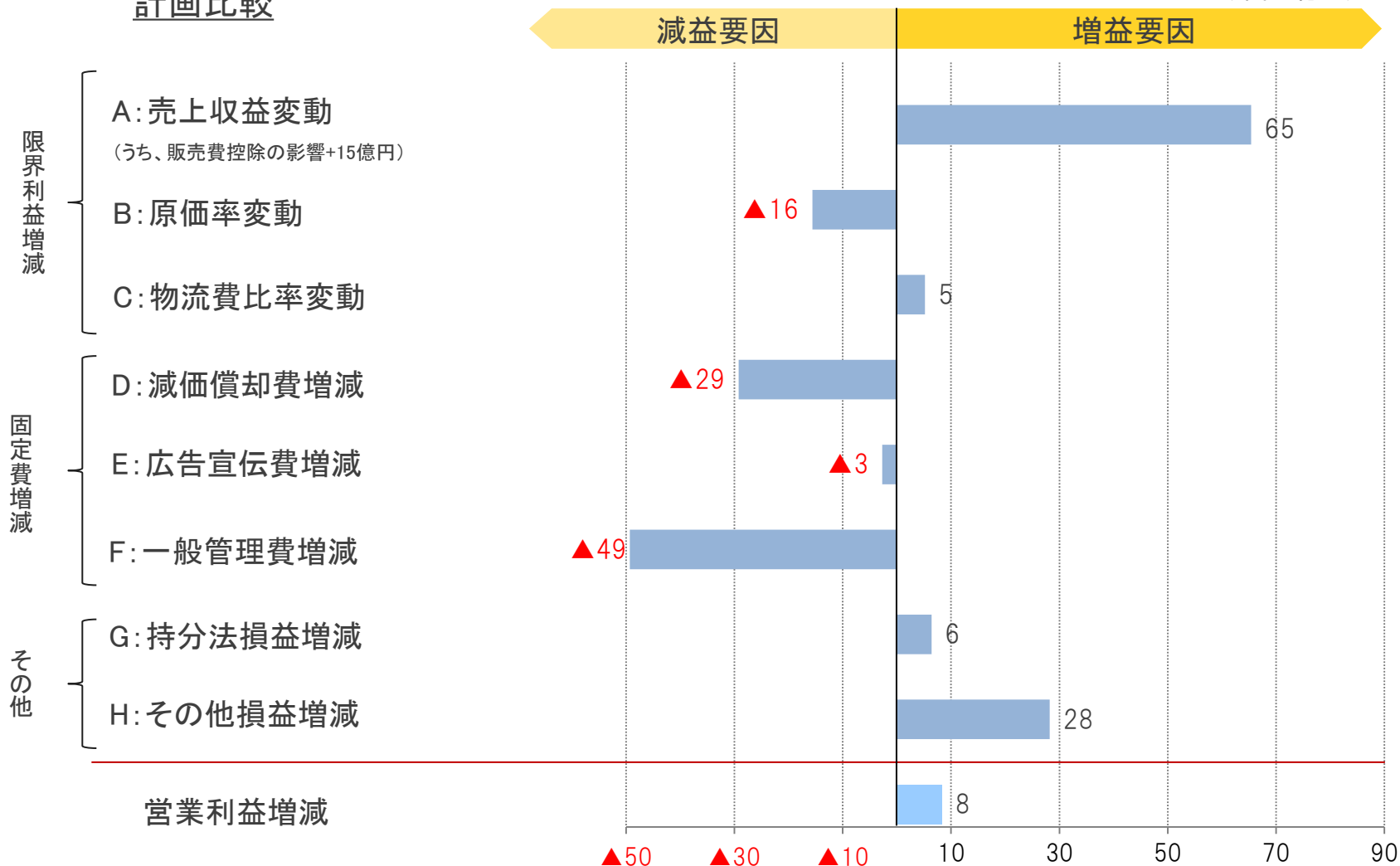
(単位:億円)

	計画 (IFRS)	2018年度		2017年度 実績 (IFRS)
		前期比 (前期IFRSとの比較)		
即席めん事業	273	+15	+5.7%	258
日清食品	253	+14	+5.9%	239
明星食品	20	+1	+3.9%	19
低温事業	22	+26	—	△4
菓子・飲料事業	26	+7	+33.9%	19
国内その他	50	+35	+231.8%	15
国内 計	371	+83	+28.6%	288
米州地域	27	+3	+10.3%	24
中国地域	34	▲7	▲16.8%	41
アジア地域	14	+18	—	△4
EMEA地域	11	+9	+581.7%	2
海外 計	86	+23	+36.6%	63
調整額・その他	△97	▲97	—	0
連結営業利益	360	+8	+2.3%	352

※中国地域の事業計画は日清食品ホールディングスが独自に設定した目標です。

計画比較

(単位: 億円)

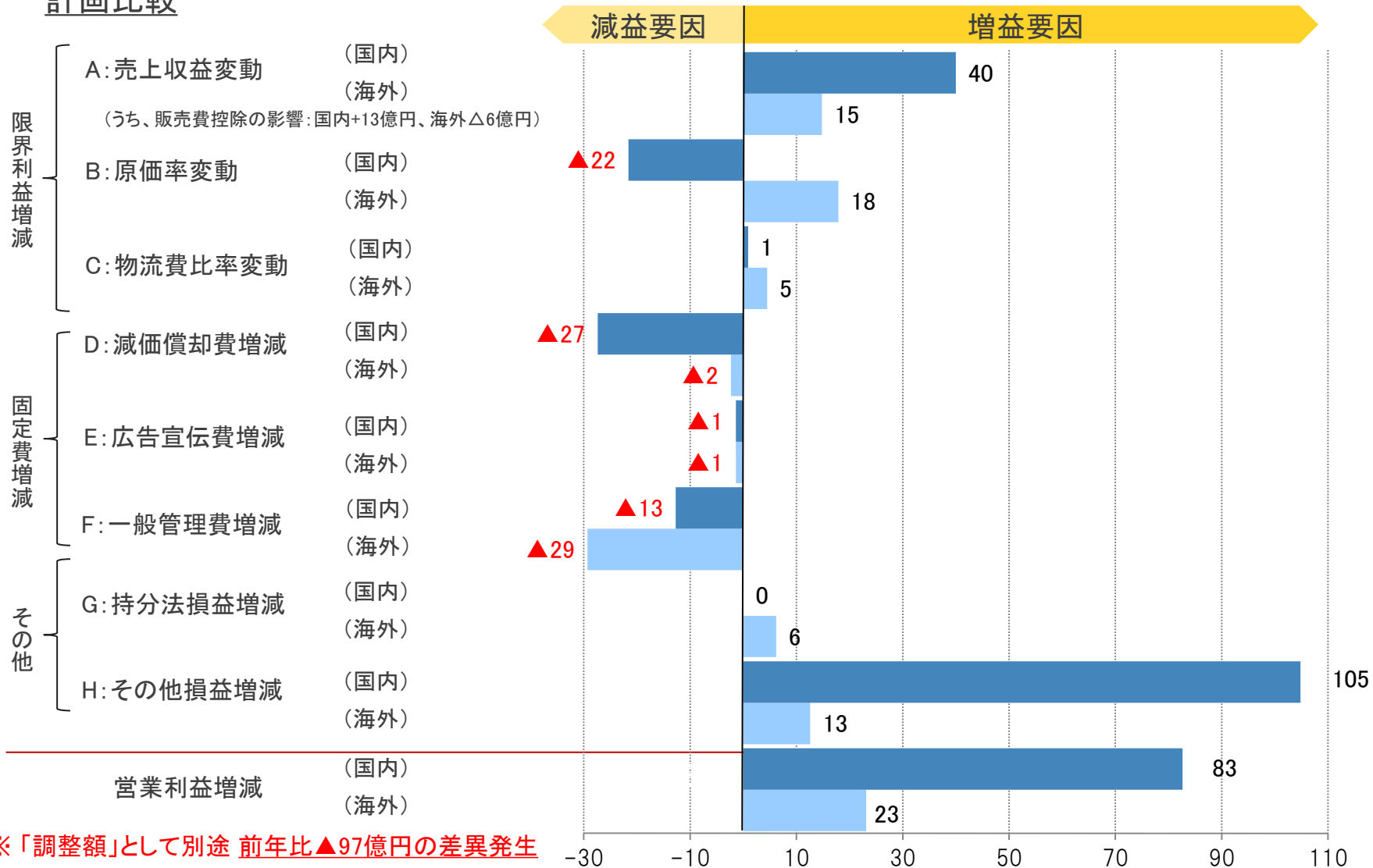


※ 限界利益分析は、売上収益に販売費控除額を足し戻した額を元に算定しています。

【増減要因の算出法】 ①限界利益(A,B,C) = (今期の売上収益 × 前期の売上収益比率) - 今期費用 ②固定費(D,E,F) = 前期費用 - 今期費用
③その他(G,H) = 前期実績 - 今期実績

計画比較

(単位:億円)



※ 限界利益分析は、売上収益に販売費控除額を足し戻した額を元に算定しています。

【増減要因の算出法】 ①限界利益(A,B,C) = (今期の売上収益 × 前期の売上収益比率) - 今期費用 ②固定費(D,E,F) = 前期費用 - 今期費用 ③その他(G,H) = 前期実績 - 今期実績

この資料に掲載しております当社の計画及び業績の見通し、戦略などは、発表日時点において把握できる情報から得られた当社の経営判断に基づいています。あくまでも将来の予測であり、「市場における価格競争の激化」、「事業環境をとりまく経済動向の変動」、「為替の変動」、「資本市場における相場的大幅な変動」他、様々なリスク及び不確定要因により、実際の業績と異なる可能性がございますことを、予めご承知おきくださいますようお願い申し上げます。



日清食品ホールディングス株式会社

(ご参考) 資料の表記について

- 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「決算説明会関連資料」に掲載しています。

<https://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、2018年4月1日～2019年3月31日を「2018年度」とします。
- 海外エリアは原則として、2018年4月1日～2019年3月31日を「2018年度」とします。
- 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。
- 中国地域の実績は、日清食品HDの連結方針に基づくもので、香港日清の開示とは異なる可能性があります。また、中国地域の事業計画は日清食品ホールディングスが独自に設定した目標です。
- 「スライドNo.」は右上に付記しています。