

NISSIN 日清食品ホールディングス

NISSIN REPORT

NISSINの「今」を伝える報告書

vol.

66

中間期

2013.4.1



2013.9.30

証券コード：2897

NISSIN'S NOW

安藤CEOが語る「今」そして未来

日本生まれの
FOOD POWER
を世界に!!

FOCUS NOW

NISSINの成長エネルギー

グローバルマーケットをつかめ!



日本生まれの FOOD POWERを 世界に!!

グローバルカンパニーへの推進を掲げる「中期経営計画2015」とともに、その一歩を踏み出した日清食品グループ。安藤CEOに海外事業拡大に向けた取り組みを中心に話を伺いました。

代表取締役社長・CEO

安藤 宏基

K o k i A n d o



Q 海外事業拡大に向けた取り組みの全体像をお聞かせください。

本年4月に「中期経営計画2015」をスタートしました。本計画の柱は「海外での成長」です。3年後の2015年にグローバルカンパニーへと推進できる基盤を作ることをポイントとしています。そのため、日清食品グループでは本計画期間を海外への戦略的投資期間と位置づけ、各国・地域で3年～5年をめどに売上の急成長を実現することを目指しています。具体的には、2012年に535億円だった海外売上高を、2015年には約2倍の985億円に、海外売上比率は20%まで高める計画です。

この計画の背景には、急速に拡大している世界の即席麺市場があります。即席麺の世界需要^{※1}は年々増加し続けており、2012年には1,000億食を突破しました。その成長を牽引しているのは新興国であり、これからも伸びていくでしょう。次はいつ2,000億食に到達するかを視野に、当社グループは即席麺のパイオニアとして世界市場を牽引すべく、グローバル展開を加速する必要があります。

世界でいかに勝つか。巨大な世界市場では、すでに強い競争がひしめく国、即席麺の文化が根付いていない国など、各国・地域で状況はさまざまです。そこで当社グループでは、世界を「成熟市場」「成長市場」「新規市場」の3つに分けた上で、「先行参入」「後発差別化」どちらかのモデルを基本に市場展開を進めます。「先行参入」は、中東や南米、アフリカやトルコなど、即席麺市場

がまだ存在していない新規市場に対し、いち早く参入してデファクトスタンダード^{※2}となれるよう取り組みを強化します。「後発差別化」は、すでに大きな競争のいる東南アジア各国などにおいて、日本で培った技術力を導入し、先行する競争と差別化できる製品で消費者の支持を獲得します。

※1 出典：WINA（世界ラーメン協会）

※2 市場の実勢によって事実上の標準とみなされるようになった規格・製品のこと。

Q ケニア、コロンビアへの進出、トルコでの即席パスタの発売が始まりましたが。

中計初年度の大きな動きとしては、ケニアとコロンビアへの初進出が挙げられます。いずれも「先行参入」モデルといえる地域です。

海外の中期経営計画期間の目標

(単位：億円)

		2012年 (実績)	2015年 (計画)	増分
米州	売上	259	378	+119
	営業利益	2	8	+6
中国・香港	売上	208	322	+114
	営業利益	18	27	+8
アジア	売上	40	180	+140
	営業利益	△5	1	+6
欧州 中東・アフリカ	売上	27	105	+77
	営業利益	2	10	+8
合計	売上	535	985	+450
	営業利益	18	46	+28

日本の即席麺メーカーとして初のアフリカ進出となったケニア参入のきっかけは、「百福土」という当社グループの社会貢献活動です。2008年「百福土」第1弾プロジェクトとして、ケニアで国立ジョモケニヤッタ農工大学(JKUAT)の協力のもと、即席麺による学校給食支援活動や即席麺技術の教育を通じた自立支援活動を始めました。今回の進出は、この社会貢献活動のパートナーでもあるJKUATとの合併事業によるものです。東アフリカに位置するケニアは今後、急激な人口増加や経済成長が見込まれており、徐々に輸入品の即席麺も浸透しつつあります。今回、世界でも珍しい大学と企業の合併事業が実現したわけですが、現地パートナーとの協働により即席麺

市場が確立する前の段階で早期参入することで、当社グループの強みを生かし、市場の拡大を図ってまいります。

南米第2位の人口を有しているコロンビアは、近年では政治も安定してきており、GDPは数年のうちにアルゼンチンを抜き、南米第2位になると見込まれています。即席麺の市場はまだ形成されていませんが、パスタやスープの文化が根付いており、潜在需要は高いと見ています。当面の間はアメリカ日清からの輸入販売となりますが、現地生産も視野に販売拡大を目指してまいります。

さらに10月には、トルコ最大の食品関連財閥である「ユルドゥズ・ホールディング」との合併により2012年に設立した「日清ユルドゥズ」において、

トルコで初となる即席麺の製造販売を開始しました。人口増加、経済成長、生活スタイルの変化を背景に、トルコの即席麺の潜在市場は大きいと想定しています。当社の製品開発力とマーケティング力、「ユルドゥズ・ホールディング」の流通網を最大限に活用しながら、両者の強みを融合させることで即席麺市場を開拓していきます。

Q アジア市場での取り組みについても教えてください。

アジアでは、2012年7月にベトナム、2013年8月にはタイに工場をそれぞれ新設し、販売活動を積極化しています。いずれも豊富な労働人口を有し、引き続き消費量の拡大が見込まれる有望地域ですが、競合が大きなシェアを握る「後発差別化」モデルの地域といえます。そんな中、当社グループでは日本で培ってきた技術的優位性のある商品を投入することで、他社との差別化を図ってまいります。

例えば、フライ麺の消費が高いベトナムには、日本の最先端技術であるノンフライ麺を導入しました。発売以降、健康志向が高いベトナム人の中で人気を博し、販売数を増やしています。

Q 国内でも従来にない新しい商品がぞくぞくと投入されていますね。

麺の技術革新により実現したノンフライ麺が特徴の「日清ラ王」に、新しく「豚骨」が登場しま

した。このシリーズはまるで生めんのような品質が評判で、年内にも生めん風袋麺市場でナンバーワンになると考えています。近年では麺類だけでなく米飯関係の商品にも力を入れおり、水を入れて電子レンジで5分半加熱するだけでカレーができる「日清カップカレーライス」という商品も登場しました。また菓子関係では、これまで不可能だと言われてきたノンフライのポテトチップス「ポテのん」を(株)湖池屋と共同開発しました。たった105キロカロリーなのにヘルシーな食べごたえが特徴の「ポテのん」は、「日清ラ王」などに使われているノンフライ麺の技術に菓子に活用した最先端の製法で作られています。

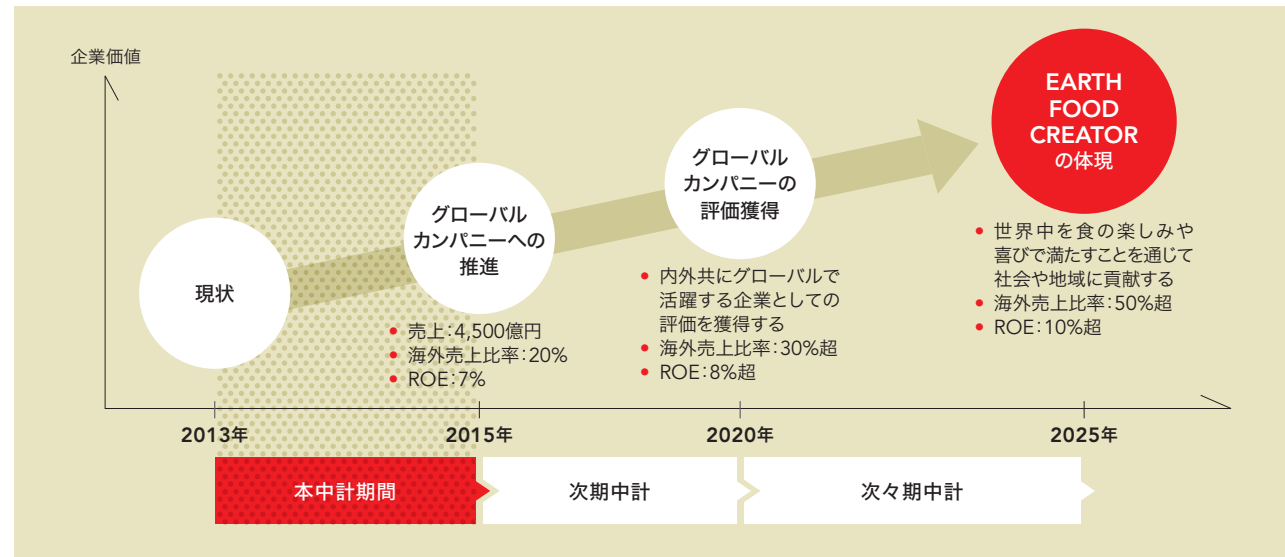
当社グループの経営の基軸は「イノベーションとマーケティング」です。一見不可能なものを可能にし、今までになかったものを創造していくこと。それが日本であれ海外であれ、当社グループの商品開発の基本です。

当第2四半期は売上高、利益ともに前年比・計画比を上回り、「中期経営計画2015」の実現に向け順調な滑り出しとなりました。株主還元については配当性向40%を基本に、常にグローバルな視点で株主価値の向上に努めてまいります。真のグローバルカンパニーになるべくまい進してまいりますので、今後のNISSINにご期待ください。



「イノベーションとマーケティング」で世界の食を動かす。

日清食品グループの目指す姿



グローバル マーケットをつかめ!

日清食品グループは、海外での成長をさらに加速し、世界市場をリードすべく取り組みを進めています。海外事業の「今」を大解剖します!

POINT 市場の成熟度で
戦い方を変える!


世界でいかに勝つか。日清食品グループは市場の成熟度に応じた戦い方で効率的な成長を目指します。具体的には、世界を「成熟市場」「成長市場」「新規市場」の3つに分けて戦い方を変えます。その中で特に「成長市場」と位置づけている中国や東南アジアなどはもともと麺食文化が存在することもあり、中長期的な成長を実現する重要地域として積極投資を行っています。また「新規市場」と位置づけている中南米、中東、アフリカは、まだ即席麺は普及していませんが、大きな可能性のある地域です。現地パートナーとの協働や少額投資でリスクを抑えつつ早期の参入で「即席麺=NISSIN」となるべく市場を開拓しています。

新規市場 中東

トルコ

即席パスタという新ジャンル

即席麺の市場は形成されていませんがパスタの需要が大きいトルコでは、徹底的な現地化でできあがった即席パスタという新しいジャンルで市場を開拓します。即席麺の市場は将来的には年間10億食を超えると見込んでいます。





新規市場 アフリカ

ケニア

日本の即席麺メーカー初!


ケニアの食文化に合わせ新しく開発した汁なしタイプの袋麺でアフリカ進出の第一歩を踏み出しました。5年後の即席麺需要推定2億食のうち、シェア50%の獲得を目標にしており、将来的には周辺諸国での展開も視野に入れています。



成長市場 アジア

武器はメイドインジャパンの技術力!

即席麺の総需要が大きく、伸長率も大きいアジア。しかし各国には有力な現地競合が存在するため、明確な差別化戦略が求められます。2011年に現地法人「ベトナム日清」を設立したベトナムでは、ノンフライの袋麺「NISSIN」を投入。日本のノンフライ麺の技術でベトナムにはなかったカテゴリーを生み出しました。また、これまでカップ麺を中心に事業展開を進めていたタイでは、新たに袋麺市場へ参入。タイ人の“麺”に対するこだわりに着目し、見た目にも味にもこだわった麺で競合との差別化を図ります。



新規市場 中南米

コロンビア

将来需要を発掘

北米でも人気のChop麺(短くカットしスプーンでスープと一緒に食べられる麺)に、現地の嗜好に合わせたスープを使ったカップ麺と袋麺を新しく開発。将来的には周辺諸国を合わせ12億食の市場を見込み、早期の事業展開を進めます。



GET THE
GLOBAL
MARKET!!

1963



マスコットキャラクター「シスコーン坊や」も今では4代目。1963年当時はテレビCMもオンエアされました。



発売 **50** 周年!!

愛され続けるブランドへ

栄養機能食品(鉄・ビタミンB1)である「シスコーン」は、牛乳200mlをかけて食べると1食分で1日に必要な9種類のビタミン、カルシウム、鉄の1/3以上が摂取できます。今年で発売から50周年を迎えました。

PICK UP!

日清食品グループの仲間を紹介しします!

当社グループは総合食品メーカーとしてさまざまな食を提供しており、長年愛されているブランドを有したグループ企業も多く存在します。ここではその一部、日清シスコと日清ヨークをピックアップ!



日清シスコ株式会社



NISSIN CISCO CO., LTD.

日清食品グループが菓子事業に参入したのは1988年。1991年にはシスコ(現「日清シスコ」)がグループに加わりました。日清シスコにはロングセラーブランドが多数ありますが、そのうちのひとつが1963年に誕生し、今年で50周年を迎えた「シスコーン」です。今では栄養バランスに優れた手軽でおいしい朝食シリアル定番としてトップブランドに成長した「シスコーン」ですが、開発当時、コーンフレークに対する日本人の認知度はゼロ。しかしアメリカでコーンフレークに出会った創業者が「誰も知らない、だから作る」と開発を決意。試行錯誤を続けながら日本初のコーンフレーク「シスコーン」は誕生しました。現在でも幅広いジャンルの製品を開発し、多様なラインナップを展開している日清シスコ。これからもあらゆるニーズに応えてまいります。



日清ヨーク株式会社



NISSIN YORK CO., LTD.

ヨーク本社(現「日清ヨーク」)が日清食品グループに加わったのは1991年。その2年後の1993年、日清ヨークの代表的ブランドのひとつ、乳酸菌飲料「ピルクル」が誕生しました。コンセプトは「思いっきりゴクゴク飲める大容量の乳酸菌飲料」。たくさん飲んでもらえるよう控えめな甘さとコクを実現し、当時としては大きなサイズでの発売となりました。さらに2001年には、特定保健用食品(トクホ)の許可を取得し、健康志向のお客様からも支持されるブランドに成長しています。今後も消費者の皆様の健康により寄与する製品をお届けしてまいります。

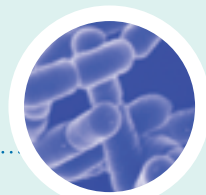
日本初! 飲むタイプのヨーグルト

1970年、日本で初めて飲むタイプのヨーグルトとして誕生したのが日清ヨークのもうひとつのトップブランド「ヨーク」(現「十勝のむヨーグルト」)です。時代に合わせ名前やパッケージを変化させながら、幅広いお客様に長く愛され続けています。



はっ酵に

約 **100** 時間



おいしさのヒミツ

ピルクルの独特な風味と、なめらかなどろしを作るのは、約100時間もの間、丹念にじっくり乳酸はっ酵を行うから。さらにおいしいだけでなく、ピルクルのカゼイ菌(NY1301株)は生きたまま腸に届き、おなかの調子を整えます。



1993年に発売された1000mlの「ピルクル」は65mlのプラボトルX15本分という表示を加え、大容量と割安感をアピールしました。

1993

製品で知る「今」

皆様の食卓を彩る日清食品グループの製品群。
グループの製品を一部ご紹介します。

全国
発売



全国
発売



全国
発売



全国
発売



全国
発売



全国
発売



全国
発売



01

日清食品

日清ラ王

醤油 5食パック/塩 5食パック

「日清ラ王」シリーズは、麺のつるみやコシ、もっちりとした食感など“まるで、生めん。”のようなおいしさが味わえると多くのお客様からご好評をいただいている商品です。8月に発売した「日清ラ王 塩」で徹底的にこだわったのは、麺のおいしさを存分に引き出す“塩味のスープ”です。じっくりと炊き出した鶏のむね肉をベースに、魚介、昆布、香味野菜などの旨みを加えた、上品で味わい深い清湯スープは、まさに「王道スープ」と呼ぶにふさわしい仕上がります。

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

日清食品

日清のどん兵衛

生うどん食感
昆布の旨みつゆ付 5食パック
生そば食感
鯉の旨みつゆ付 5食パック

めんが最もおいしい状態といわれる「生うどん」「生そば」のようなおいしさを実現した「ノンフライ袋麺」のどん兵衛です。即席めんならではの簡単な調理で、うどんは豊かな小麦の風味にコシとつるみのある“生うどん食感”、そばは香り高いそば粉の風味となめらかなどごしの“生そば食感”が味わえます。また、そばは冷やして食べる「ざるそば」でも一味違うおいしさを味わっていただけます。ぜひご家庭でお楽しみください。

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

日清食品

日清 カップカレーライス

ビーフカレー
甘口/中辛/辛口

日清から、カレーライスの新しいカタチ。インスタントラーメンと「日清のごはんシリーズ」で培った技術を応用した「カレーライス」の即席カップライス商品です。水を入れて、レンジでチンするだけで、カレーライスができて上がります。甘口・中辛・辛口の3つの辛さを揃えました。

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

02

明星食品

明星 究麺

豚骨 5食パック

「明星 究麺」シリーズは、それぞれのスープに合わせて麺の太さを変え、硬さやなめらかさ、歯切れの良さなどにこだわった“生めん級”の食感に最適な麺質を組み合わせ、本格的なラーメンの美味しさを目指した袋めんです。今回の新商品「明星 究麺 豚骨 5食パック」は、本場のお店で食べる豚骨ラーメンのように、歯切れが良く、中心部に粉っぽさを残したバリカタのストレート細麺に、まるやかでコクのある豚骨スープを合わせました。お店の味わいそのままに、自然な豚骨の風味が生きた液体スープで仕上げた“お店品質”の本格豚骨ラーメンです。

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

03

日清食品チルド

行列のできる店の ラーメン

鯛だし醤油/
海老だし塩豚骨

人気のブランド「行列のできる店のラーメン」から、コクのある海鮮だしにこだわった新シリーズの登場です。濃厚で香ばしい「海老だし塩豚骨」と、上品ですっきりとした「鯛だし醤油」をラインナップ。贅沢な一杯をご家庭でお楽しみください。

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

04

日清食品冷凍

冷凍 日清カプセルスタイル カップヌードルおにぎり チキンラーメンおにぎり

ペッパーと醤油の香りがきいた「カップヌードルおにぎり」は、存在感のある大きなエビをおにぎりの中に入れ、肉をダイスミンチに変更し肉の割合を増やしました。ロースト醤油の香りと鶏がらスープが特徴的な「チキンラーメンおにぎり」は、具にチキンラーメン、鶏肉、タマゴ、ネギを入れています。どちらも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。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/>

05

日清シスコ

GooTaグラノーラ たっぷりフルーツ 280g/600g

「具」が多いをコンセプトとした、贅沢なグラノーラです。フルーツの粒数をアップし、さらに生地部分のサクサク食感が牛乳やヨーグルトに浸しても長続きするようリニューアルしました。感謝の気持ちを込めて50g増量し、280gで発売中。同時に、よりお得な600gの大容量サイズもご用意しています。

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

06

日清ヨーク

十勝のむヨーグルト いちご 1000g

長時間丹念にはっ酵させることで、なめらかな口あたりや、乳製品のコク、風味、おいしさを引き出し、多くの消費者の方々に長年ご愛飲いただいている「十勝のむヨーグルト」。冬期限定フレーバーとして人気のいちごを今年も発売します。いちごの甘さがほんのり香る優しい味わいです。

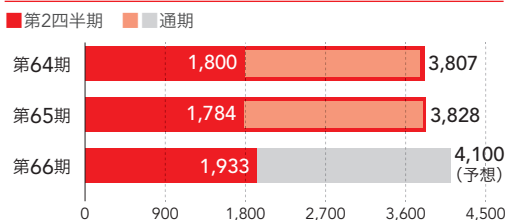
<http://www.nissinyork.co.jp/>

数字で見る「今」

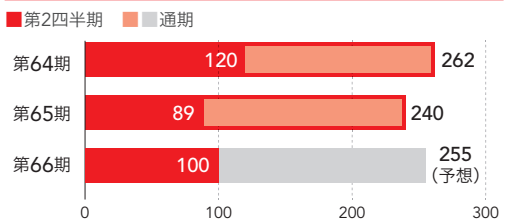
日清食品ホールディングスの主な経営指標を基に、
当第2四半期の業績について解説いたします。

売上高	1,933 億円	前年同期比 108.3%
営業利益	100 億円	前年同期比 112.0%
経常利益	136 億円	前年同期比 122.1%
四半期純利益	85 億円	前年同期比 137.7%

■ 連結売上高 (単位: 億円)



■ 連結営業利益 (単位: 億円)



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

第2四半期業績報告

当第2四半期における連結売上高は、1,933億円となり、前年同期に比べ149億円の増収(8.3%増)となりました。

その主な要因は、国内即席めん事業の日清食品セグメントにおける袋めん類「日清ラ王」群の売上が引き続き好調に推移したことや、中国地域セグメントでカップヌードル「合味道」の積極的な販売戦略を推進したことによって売上を大きく伸ばしたことによるものです。

営業利益は、100億円となり、前年同期に比べ11億円の増益(12.0%増)となりました。この要因については、原価率と払取費比率が高まったことや広告宣伝費、一般管理費が増加したことなどの減益要因があったものの、売上高の増加による増益要因がそれらを上回ったことによるものです。

経常利益は、営業利益の増加に加え、為替差益の増加、有価証券売却益、持分法による投資利益の増加などの影響により営業外収支が前年同期に比べ14億円増加し、前年同期に比べ25億円増益(22.1%増)の136億円となりました。

四半期純利益は、経常利益が増加したことや前期計上した投資有価証券評価損がなくなったこともあり、特別損益収支が前年同期に比べ5億円改善したことから、前年同期に比べ23億円増益(37.7%増)の85億円となりました。

通期業績につきましては、4月に発表しました期初計画から変更はなく、売上高4,100億円、営業利益は255億円、経常利益は300億円、当期純利益は192億円を予想しております。

株主還元

当社は、常にグループ収益力の強化に努め、企業価値向上と株主の皆様に対する適切な利益還元を最重要経営課題と認識し、連結業績や今後の資金需要を勘案しながら、継続的かつ安定的な利益還元を行っていくことを基本方針としております。

株主配当金につきましては、連結配当性向40%以上を目処としております。なお、今期中間配当は、前期と同額の1株当たり40円とさせていただきます。

これに期末予想配当35円と合わせると、年間配当は75円となり、連結配当性向は43.1%となる見込みです。

株主の皆様には、引き続きご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

主な経営指標(連結)

(単位: 百万円)

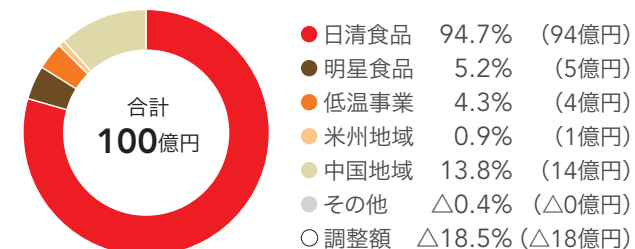
科目	第64期 第2四半期	第65期 第2四半期	第66期 第2四半期	第66期 通期(予想)
売上高	180,034	178,398	193,258	410,000
営業利益	12,033	8,897	9,968	25,500
経常利益	13,215	11,124	13,586	30,000
四半期(当期)純利益	10,619	6,203	8,544	19,200
総資産	407,293	405,277	452,220	—
純資産	285,580	290,175	327,723	—
1株当たり四半期(当期)純利益(円)	96.05	56.30	77.52	174.2
1株当たり純資産(円)	2,535.61	2,573.89	2,885.04	—
自己資本比率(%)	68.6	70.0	70.3	—

(注) 記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てて表示しています。

セグメント別売上高



セグメント別営業利益



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

詳しくは当社ウェブサイト「株主・投資家情報」をご覧ください。 >>> <http://www.nissinfoods-holdings.co.jp/ir/>

NISSINが「今」できること



百福士プロジェクト

第11弾



「東北の未来へ RUN RUN!プロジェクト」始動!

東日本大震災による避難者は、現在でも28万人にのぼるとされています*。また、その約8割にあたる22万人は、甚大な被害を受けた岩手県、宮城県、福島県で、今なお仮設住宅や親戚宅などで避難生活を余儀なくされており、子どもたちの中には不安やストレスを抱えながら日常生活を送っているといわれています。

このような中、日清食品グループの陸上競技部の選手から「被災地の子どもたちのために



行動を起こしたい」との声がかねてより上がっていました。そこで、陸上競技部の選手たちが、安藤百福のクリエイティブシンキング(創造的思考)や陸上競技を通じて、子どもたちに「夢や希望を持つ大切さ」「あきらめない心」「走ることの楽しさ」を伝え、明日への活力につながってもらおうと実施するのが、「東北の未来へ RUN RUN!プロジェクト」です。

* 2013年10月25日、復興庁公表「全国の避難者等の数」より



日清食品の創業者安藤百福にちなんだ「未来のためにできることを実行していく」活動です。

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。

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。



カップヌードルミュージアムニュース

!!! 来館200万人を突破しました!!

CUPNOODLES MUSEUM NEWS



2011年9月、横浜市みなとみらいにオープンした「カップヌードルミュージアム」は、世界初のインスタントラーメン「チキンラーメン」を発明した日清食品創業者・安藤百福の功績を伝える記念館です。見て、さわって、遊んで、食べて、楽しみながらインスタントラーメンのすべてを学べる体験型ミュージアムとして、オープン以来、予想を大きく上回る数のお客様にお越しいただき、2013年8月には、来館者が200万人を突破しました。

2013年9月からは2周年を記念した新アトラクション「マイカップヌードルごはんファクトリー」もスタート*。世界にひとつだけの「カップヌードルごはん」を作ることができます。ぜひ遊びにきてください。



<http://www.cupnoodles-museum.jp/>

* 平日の特定日のみに開催する特別企画です。開催スケジュールはミュージアムのウェブサイトでご案内します。

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

株式のお手続きに関するお問合せ先		
口座の種類	証券会社の一般口座	当社の特別口座利用(※)
お手続き内容	証券会社の一般口座	特別口座の口座管理機能みずほ信託銀行株式会社証券代行部
住所変更、単元未満株式買取請求など各種手続	一般口座など開設の証券会社	TEL0120-288-324 (フリーダイヤル)
特別口座から証券会社の個人口座への振替請求	—	—

(2) 株主様用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、お手紙のほか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
TEL0120-938-366(フリーコール) FAX(03)3205-5059
E-mail soumu@nissinfoods-holdings.co.jp

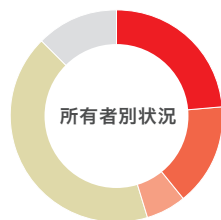
* 2009年1月5日の株券電子化時に株券をお手元で保管されていた株主様の株式につきましては、当社が開設しました特別口座において管理されております。特別口座で管理されております株式を一般口座(株主様が証券会社に開設されました口座)に振替させていただくことができますので、上記のみずほ信託銀行株式会社証券代行部までお問合せください。

会社概要 (2013年9月30日現在)

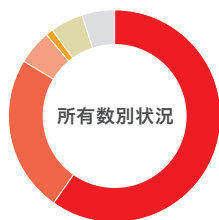
商号	日清食品ホールディングス株式会社 (NISSIN FOODS HOLDINGS CO., LTD.)
設立	1948年9月
資本金	25,122,718,774円
従業員数	478名(連結8,155名)
事業内容	グループ事業会社(国内・海外)への 経営サポートなど

株式の状況 (2013年9月30日現在)

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	48,568名
1単元の株式数	100株
単元株主数	46,453名



● 金融機関	23.56%
● 外国法人	16.45%
● 自己名義	6.18%
● その他の法人	41.48%
● 個人その他	12.33%



● 100万株以上	59.78%
● 10万株以上	23.92%
● 1万株以上	5.38%
● 5,000株以上	0.93%
● 1,000株以上	5.06%
● 1,000株未満	4.93%

(単元未満株式を除く)

株主メモ (2013年9月30日現在)

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 その他必要あるときは、あらかじめ公告して定めます。
公告の方法	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/koukou/
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 および問合せ先	〒168-8507 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

免責事項

この報告書に掲載しております当社の計画および業績の見通し、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の大幅な変動」他、さまざまなリスクおよ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。

NISSIN 日清食品ホールディングス株式会社

東京本社 〒160-8524 東京都新宿区新宿六丁目28番1号
大阪本社 〒532-8524 大阪市淀川区西中島四丁目1番1号
ウェブサイト <http://www.nissinfoods-holdings.co.jp/>

