

2017年3月期 決算説明会資料

(2871)

株式会社ニチレイ

【お問合せ先】

財務IR部 IRグループ

TEL: 03-3248-2167

E-mail: irinfo@nichirei.co.jp

URL : <http://www.nichirei.co.jp/ir/index.html>

目次

<連結グループ>

(前期)加工食品と畜産が増益に大きく貢献し最高益を更新	1
(今期)コスト上昇の影響を吸収し主力事業の営業利益は前期並みを確保	2
(中計の進捗)持続的成長と資本効率向上の施策は順調に推移	3
(財務戦略)営業キャッシュ・フローを設備投資と株主還元の充実へ	4
持続的成長を支えるCSR基本方針を改定	5

<加工食品事業>

前期は商品の差別化集中戦略が奏功し大幅な増益	6
原材料・仕入コスト上昇を増収効果や生産性の改善で吸収する	7
(国内)主力商品の強化に加え、消費形態の多様化に対応した商品も拡充	8
(海外)米国のイノバジアンはアジアンフーズ市場で更なる成長を目指す	9

<低温物流事業>

既存事業の強化や積極的な投資により収益基盤を固める	10
(国内)東京港湾地区で能力を増強し集荷拡大を図る	11
(海外)欧州では基盤強化に向けた設備投資を進める	12
(業務革新)倉庫内の作業革新に向けた施策を推進する	13
(参考)低温物流事業のビジネスモデル(国内)	14

<水産・畜産事業>

水産、畜産ともに引き続き安定利益の確保へ	15
----------------------	----

<参考資料>

営業利益の増減要因(16/3-18/3)	16
営業外収支・特別損益の変動要因	17
各中計期間の業績の推移	18
データ集	19~23

注:

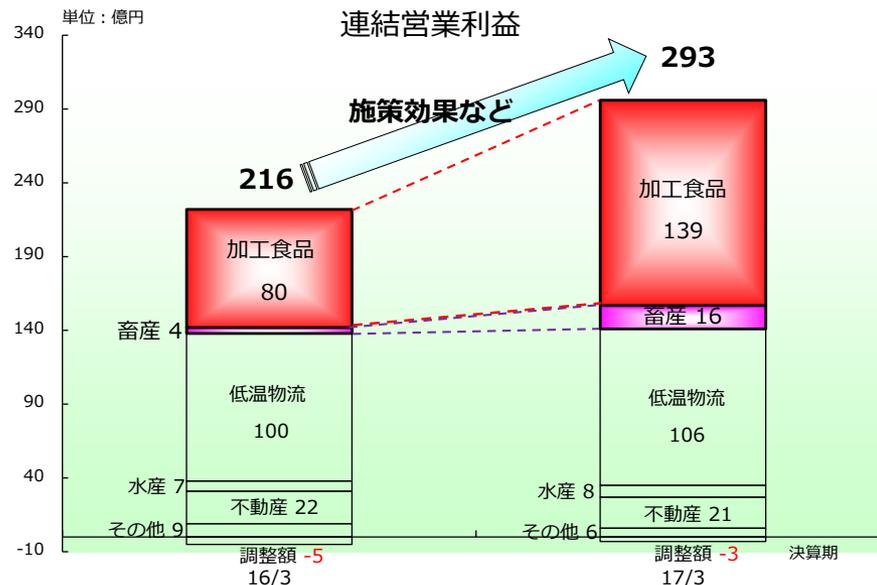
①当資料のグラフ・表などで表示されている数値は、別途断り書きがある場合を除き、金額単位表示未満は四捨五入し、一部で端数調整のため切り上げ・切り捨てを行っている。

②中計最終年度(19/3P)の数値は、2016年11月1日に発表した中期経営計画(修正)の数値を据え置いている。

加工食品と畜産が増益に大きく貢献し最高益を更新

単位：億円

	2017年3月期		
	実績	前年同期間比	
		増減	率
加工食品	2,050	58	3%
水産	694	6	1%
畜産	881	-39	-4%
低温物流	1,869	20	1%
不動産	46	-0	-0%
その他	45	-7	-14%
調整額	-189	5	-
売上高合計	5,397	43	1%
加工食品	139	59	74%
水産	8	1	22%
畜産	16	12	321%
低温物流	106	7	7%
不動産	21	-1	-3%
その他	6	-3	-33%
調整額	-3	1	-
営業利益合計	293	77	36%
経常利益	291	77	36%
純利益	188	53	39%



1.加工食品:

- ①主力商品を拡販、自営工場の生産ラインの稼働が向上
- ②業務用を中心とした採算性重視の商品施策を実施
- ③畜肉類などの原材料コストが低位・安定推移

2.低温物流:

- ①大都市圏での貨物の集荷が好調に進捗
- ②エンジニアリング事業の工事受注も拡大

3.水産:主力商材であるエビの採算が大きく改善

4.畜産:

- ①輸入チキンを中心に利益面を重視した販売を徹底
- ②国産チキンなど畜肉相場が安定的に推移

単位：億円

	2017年3月期						2018年3月期					
	実績	前年同期間比		前回見込比		見込	前年同期間比		中計比			
		増減	率	前回見込	増減		増減	率	中計	増減	率	
加工食品	2,050	58	3%	2,057	-7	2,130	80	4%	2,100	30	1%	
水産	694	6	1%	700	-6	725	31	5%	725	-	-	
畜産	881	-39	-4%	874	7	860	-21	-2%	850	10	1%	
低温物流	1,869	20	1%	1,870	-1	1,940	71	4%	1,950	-10	-1%	
不動産	46	-0	-0%	46	0	43	-3	-7%	45	-2	-4%	
その他	45	-7	-14%	46	-1	55	10	23%	56	-1	-2%	
調整額	-189	5	-	-193	4	-193	-4	-	-201	8	-	
売上高合計	5,397	43	1%	5,400	-3	5,560	163	3%	5,525	35	1%	
加工食品	139	59	74%	140	-1	140	1	1%	130	10	8%	
水産	8	1	22%	8	-0	7	-1	-12%	7	-	-	
畜産	16	12	321%	16	0	10	-6	-38%	6	4	67%	
低温物流	106	7	7%	105	1	107	1	1%	106	1	1%	
不動産	21	-1	-3%	20	1	21	-0	-1%	20	1	5%	
その他	6	-3	-33%	5	1	6	-0	-1%	7	-1	-14%	
調整額	-3	1	-	-4	1	-6	-3	-	-6	-	-	
営業利益合計	293	77	36%	290	3	285	-8	-3%	270	15	6%	
経常利益	291	77	36%	287	4	282	-9	-3%	263	19	7%	
純利益	188	53	39%	180	8	185	-3	-1%	168	17	10%	

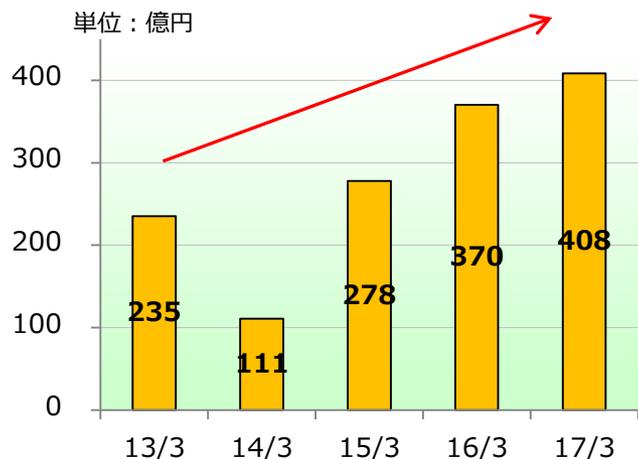
為替レート	2016年度 実績	2017年度 見込
米ドル/円	108.87	116.00
ユーロ/円	120.36	122.00

注：①純利益は「親会社株主に帰属する純利益」を表している
 ②2016年度の為替レートの実績は1月～12月までの期中平均で算出している

- 1.売上高は主力事業である加工食品と低温物流が全体を牽引し増収を見込む。
- 2.増収効果や効率化の推進などにより、主力事業の営業利益は前期並みの水準を見込む。

持続的成長と資本効率向上の施策は順調に推移

営業CFの推移



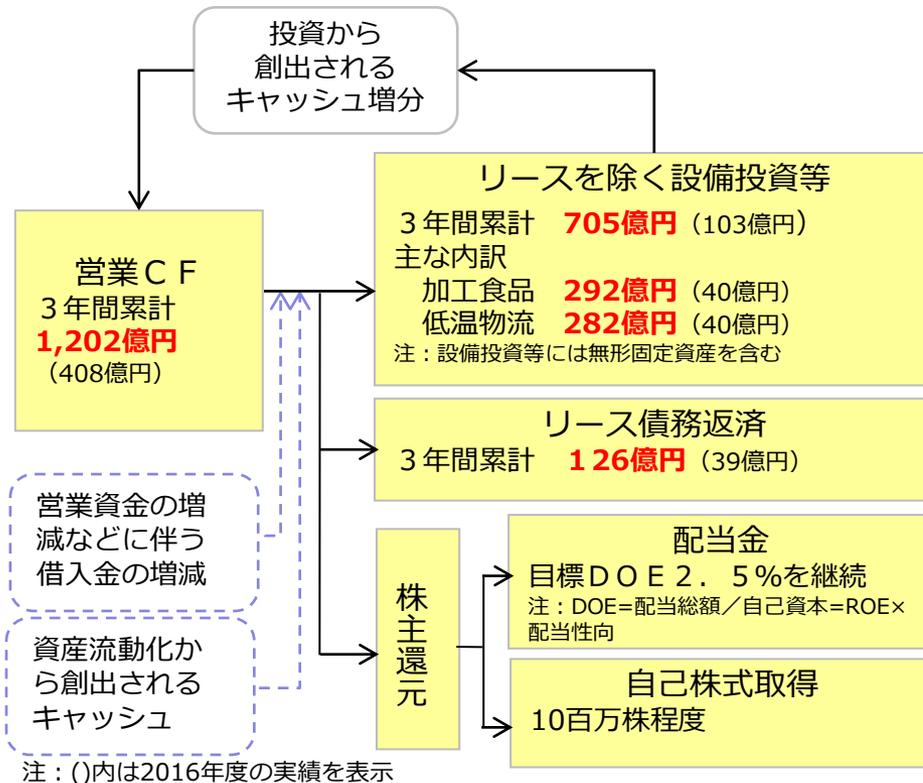
資本効率の向上 17/3期

<p>ROEは12%に 上昇</p> <p>ROE 12.1%</p> <p>(中計は10%以上)</p>	<p>営業利益の増加に よりROAが向上</p> <p>ROA* 8.5%</p> <p>売上高営業利益率 5.4%(中計比+0.6p)</p> <p>総資産回転率 1.6回</p> <p><small>*総資産経常利益率</small></p>	<p>自己資本は適正 レベルを維持</p> <p>自己資本比率 46.0%</p> <p>有利子負債 898億円</p> <p>自己株式取得 約5.3百万株 (約100億円)</p>
--	--	--

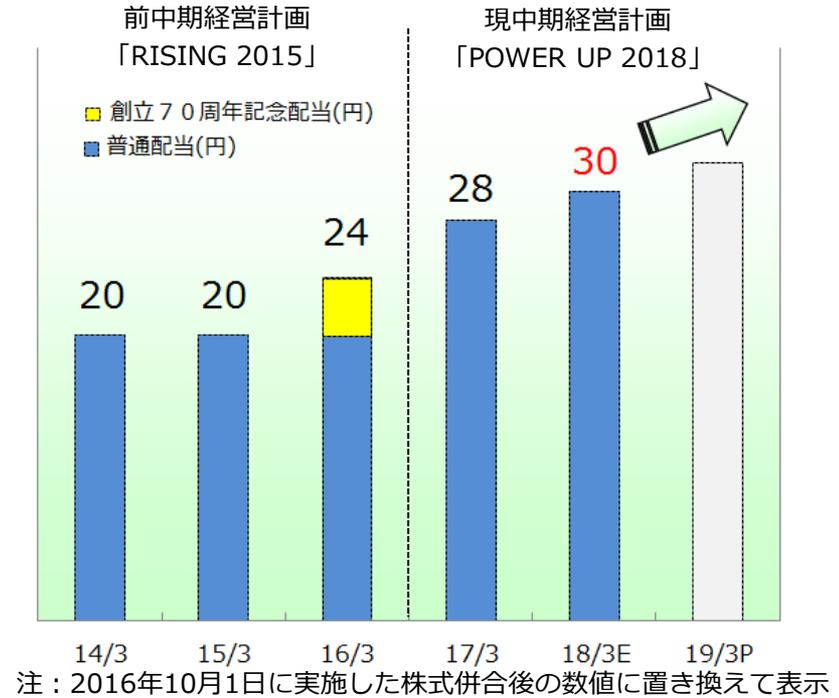
(事業)	(主な施策)	(進捗)
加工食品	採算性の向上への取り組みを継続	↗ 主力商品の販売が好調で営業利益率は大幅に向上 (営業利益率6.8% (中計比+0.9p))
	(海外) 米国を中心に事業規模を更に拡大	→ 米国は競争激化のなか、売上高 (現地通貨ベース) は順調に推移
低温物流	物流ネットワーク事業の規模拡大	→ 計画通り進捗
	(海外) 欧州での積極投資による事業基盤の拡充	→ 一部遅れはあるものの計画通り実施予定
水産・畜産	利益率及び資産回転率の向上	↗ 水産、畜産ともに利益率が改善
全体	営業CFを主力事業への設備投資と株主還元へ適切に配分	↗ 営業CFは着実に拡大し増配へ (1株当たり配当金 16/3期24円→17/3期28円)

営業キャッシュ・フローを設備投資と株主還元の充実へ

営業キャッシュ・フロー（3年間累計）の配分



1株当たり配当金の推移



1. 今期は主力事業への成長投資に加え、中長期的な競争力の維持を目的とした基盤整備への投資も強化。

2. 株主還元の充実

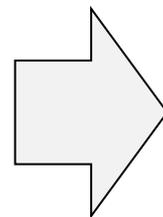
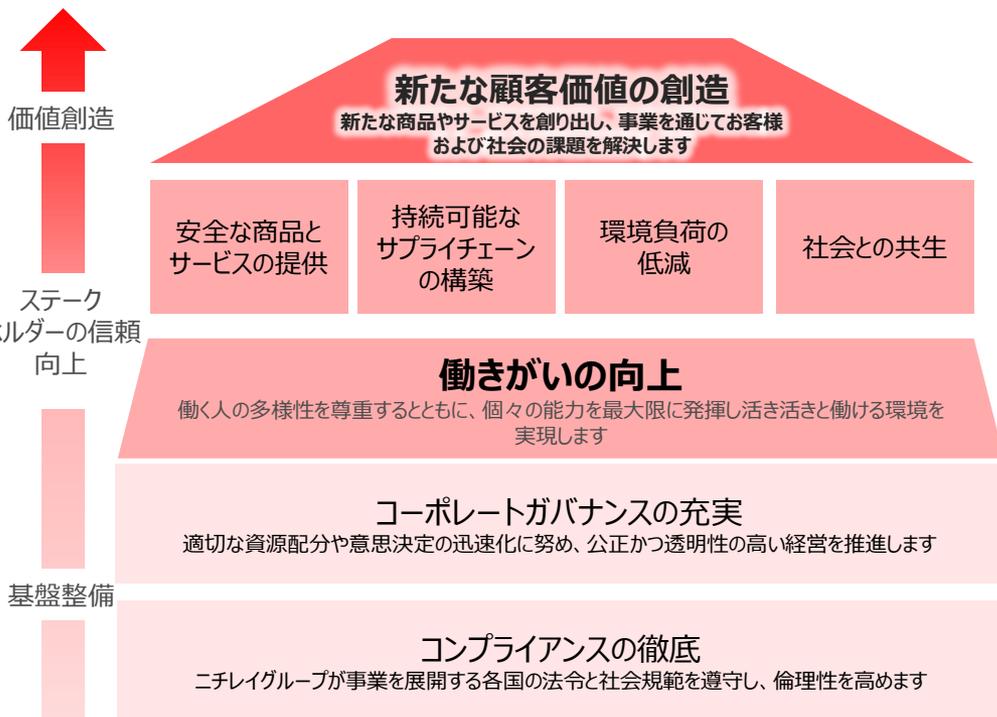
① 配当金はDOE（自己資本配当率）2.5%を目標に安定的な配当を継続、今期は普通配当を2円増配し年間で30円を予定。

② 中計期間中に予定していた自己株式取得10百万株（うち約5.3百万株を取得済）のうち、残りの約4.7百万株の取得を新たに決定。併せて、8百万株の消却も行う。

ニチレイの約束 ～持続可能な社会の実現に向けて～

ニチレイグループの働き方改革

2021年度までの実現を目指して
取り組みをスタート



1.多様な働き方の実現
①就業における選択肢の拡充
②キャリア継続の仕組みを構築
2.長時間労働の是正
3.公平な機会の提供
①女性活躍の推進
②障がい者が生き活きと働く場を提供
③シニア雇用の創出

- 今年4月にニチレイグループのCSR基本方針を改定、名称を「ニチレイの約束」と改める。食と健康を支える企業として、経済的・社会的・環境的側面に配慮しながら事業活動を行うなかで新たな顧客価値を創造し、社会課題の解決に貢献する。
- 「ニチレイの約束」のもと、働きがいと生産性の向上を推進するため、働き方改革の方針を制定。従業員が多様な価値観や発想を活かすことで、グループの持続的成長に繋げる。

加工食品事業 ほんの少しの、その差にこだわる。



前期は商品の差別化集中戦略が奏功し大幅な増益

【大幅増益の背景】

今までの施策

- 自営工場生産品の商品力・生産体制強化と、採算を重視した販売戦略による利益率の向上

商品力・生産体制の強化

- ・主力商品に資源を集中し、新たな製法やメニューを投入
- ・米飯、チキン加工品、春巻ラインへの設備投資
- ・船橋第二工場新設を起点とした国内生産体制の最適配置
- ・2013～2015年度の設備投資 総額247億円

販売戦略

- ・業態別のニーズに合わせた商品提供
- ・積極的なプロモーションの実施
- ・単品別収益管理の徹底による低収益商品の入れ替え

事業部制導入による機能連携強化

外部環境

- 食の外部化進展に伴う冷食需要拡大
- ・ 中食市場の伸長
- ・ 冷凍食品の認知度向上、主食主菜需要の増加



- 前期は原材料相場が低位安定、為替相場も円高傾向に

成果

1. チキン加工品や米飯類など自営工場生産品の売上げが大幅に伸長。
2. 自営工場の稼働率が上昇し生産効率が向上、単位当たりコストダウンが進む。
3. 低収益商品の改善も順調。

(前期比増減要因)	増収による利益増加	+25
	生産性改善	+24
	関係会社の業績影響額	+13
	原材料・仕入コスト低減	+12
	広告宣伝費・販促費増加	▲15
	合計	+59億円

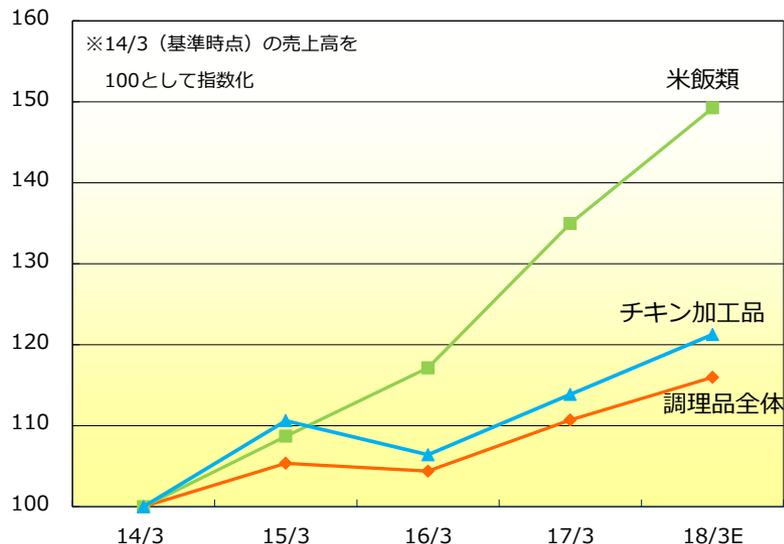
成果を生み出す施策を継続

単位：億円

		2017年3月期					2018年3月期			
		実績	前年同期間比		前回見込比		見込	前年同期間比		
			増減	率	前回見込	増減		増減	率	
加工食品	売上高 計	2,050	58	3%	2,057	-7	2,130	80	4%	
	家庭用調理品	525	55	12%	519	6	550	25	5%	
	業務用調理品	888	26	3%	902	-14	930	42	5%	
	農産加工品	188	3	2%	182	6	184	-4	-2%	
	海外	285	-20	-7%	298	-13	297	12	4%	
	その他	164	-5	-3%	156	8	169	5	3%	
	営業利益	139	59	74%	140	-1	140	1	1%	

1. 家庭用調理品は主力の米飯類に加え、春の新品である「特から」を含めたチキン加工品の販売を強化する。
2. 業務用調理品は採算性重視の商品施策を継続しつつ、好調に推移する中食ルート向けにチキン加工品や春巻などの主力商品を拡販する。
3. 営業利益は米や畜肉類など原材料・仕入コストの上昇を、調理冷凍食品の増収効果や生産性の改善などで吸収し前期並みを見込む。

当社の調理冷凍食品の売上高の推移



当社家庭用の春の新品「特から」



1. 家庭用調理品

- ① テレビCMや消費者キャンペーンなどの販売促進策を効果的に実施することで、ブランド認知度の向上を図り、米飯類やチキン加工品などの主力商品の回転を一層高める。
- ② 引き続き新規需要を創造するため、個食向け商品や食卓向け惣菜を拡充する。

2. 業務用調理品

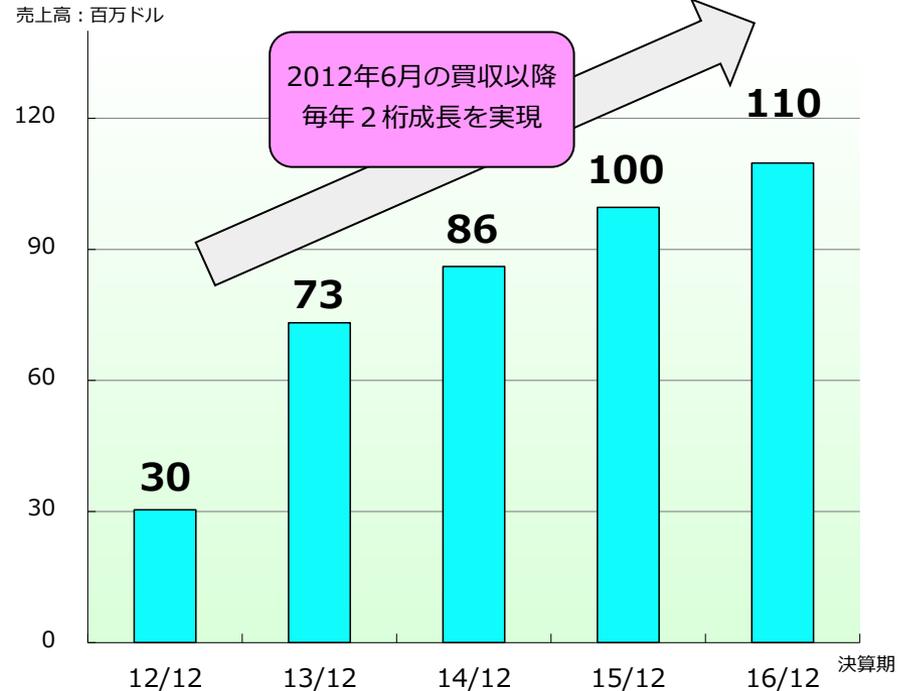
- ① 中食向けの商品開発を更に強化し、主力のチキン加工品などを大手ユーザーへ拡販する一方で、採算性を重視した商品施策も継続する。
- ② チキン加工品への旺盛な需要に対応するため、タイのG F P Tニチレイの第5加工ライン増設（今年8月に稼働予定）などにより、供給体制を強化する。

米国のイノバジアンはアジアンフーズ市場で更なる成長を目指す

イノバジアン・クイジーンの概要

	家庭用	業務用
強み	<ul style="list-style-type: none"> ・アメリカ人視点によるマーケットトレンドに基づいた商品開発力 ・米国の主要大手量販店への販売力・到達力 	
商品	【イノバジアン】 アメリカで最も 認知度の高い チャイニーズを中心 としたファミリー向け商品 	デリカテッセン売場を中心とした アジアンフーズ・ソリューション を提供 ※メニュー・提供方法を プログラムとして提案 
	【レモングラスキッチン】 トrendを先取りした 東南アジアメニューの 高級志向ブランド 	
主力 カテゴリ	主菜(チキン加工品など)、炒飯等の米飯類	
主要 チャネル	<ul style="list-style-type: none"> ・大手量販店冷凍食品売場 	<ul style="list-style-type: none"> ・大手量販店デリカテッセン売場 ・学校給食・レストランチェーン など

イノバジアン・クイジーンの売上高 (現地通貨ベース)



注：①12/12は半期分の実績で表示

②16/12から会計整理を変更 (販売費で計上していた費用の一部を売上高から控除)。当グラフ上は過年度との比較可能性を考慮し、会計整理変更前の数値で表示

1. 家庭用は広告宣伝などのマーケティング施策を強化し、商品のブランド認知度を高めることで店頭回転率を向上させる。また、高級ブランド「レモングラスキッチン」を定着させる。
2. 業務用は業態別の顧客ニーズに迅速に対応できる営業体制の強化により、デリカや給食ルートなどの新規販路の開拓を推進する。

低温物流事業

選ばれつつける仕事。



		2017年3月期					2018年3月期		
		実績	前年同期間比		前回見込比		見込	前年同期間比	
			増減	率	前回見込	増減		増減	率
低温物流	売上高計	1,869	20	1%	1,870	-1	1,940	71	4%
	国内小計	1,507	24	2%	1,507	0	1,564	57	4%
	物流ネットワーク	885	-23	-3%	886	-1	926	41	5%
	地域保管	622	48	8%	621	1	638	16	3%
	海外	320	-19	-5%	322	-2	327	7	2%
	その他・共通	42	14	53%	41	1	49	7	17%
	営業利益計	106	7	7%	105	1	107	1	1%
	国内小計	94	6	7%	95	-1	98	4	4%
	物流ネットワーク	29	-5	-14%	30	-1	35	6	20%
	地域保管	65	11	20%	65	0	63	-2	-4%
	海外	11	-2	-18%	10	1	10	-1	-11%
その他・共通	1	3	-	0	1	-1	-2	-	

注：①17/3も地域保管事業へ物流ネットワーク事業の業務の一部を移管

②エンジニアリング事業はその他・共通に含まれる

1. (国内)

①物流ネットワーク事業の伸長や集荷拡大により増収を見込む。

②荷役作業や輸配送コストに加え電力料の上昇が見込まれるが、業務効率化の推進や適正料金の收受などにより前期並みの利益を確保。

2. (海外)

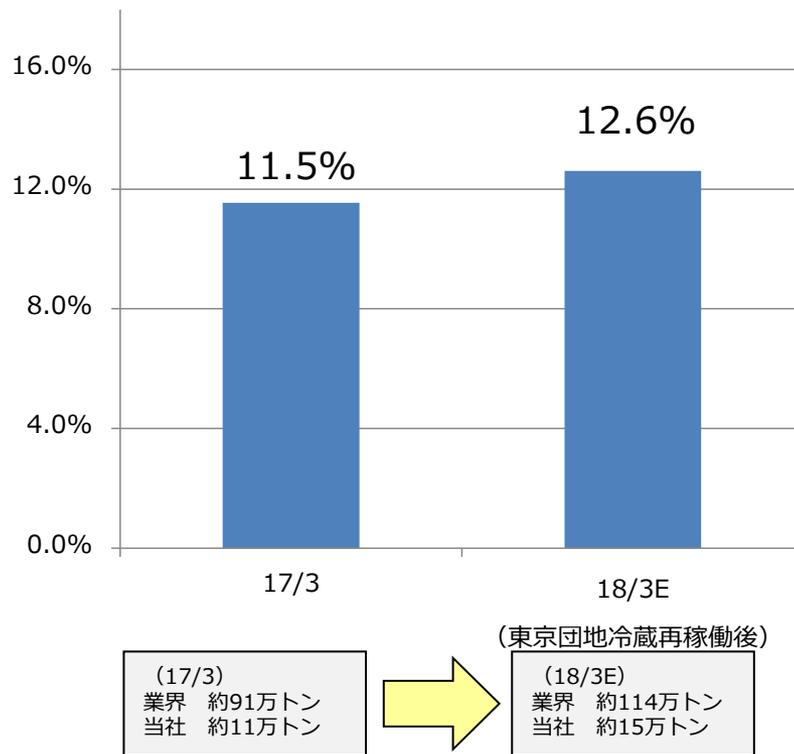
欧州では中期的な利益成長に向け、ロッテルダム港湾機能強化の投資を実施し、同港での取扱貨物のシェア拡大を図る。

東京港湾地区で能力を増強し集荷拡大を図る

ニチレイロジグループの東京港湾地区の拠点網



東京港湾地区における当社の設備能力シェア



- 1.東京団地冷蔵の2018年3月（予定）の再稼働に伴い、輸入貨物の搬入量が多い東京港湾地区における当社の設備能力シェアが拡大。
- 2.平和島DC（仮称）の稼働に向けて、立地の優位性や付帯サービスを活かし新規貨物の集荷拡大を進めるとともに、拠点特性に合わせた保管貨物の最適配置を行う。

欧州では基盤強化に向けた設備投資を進める



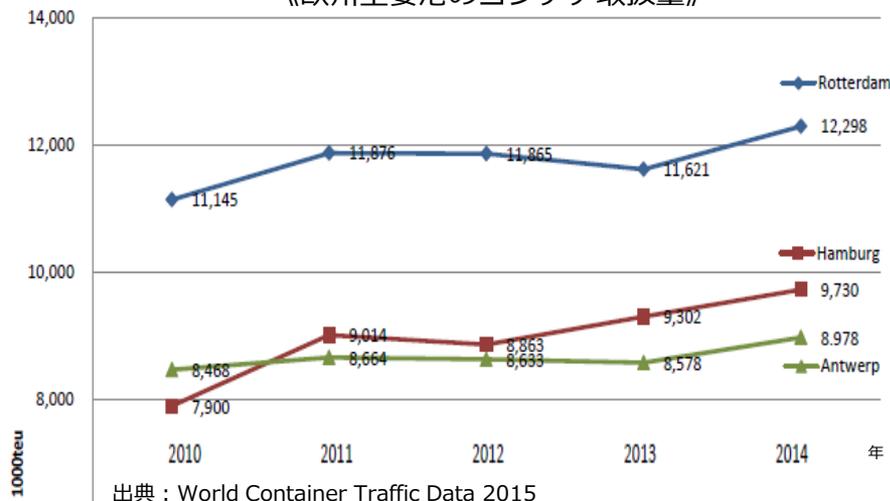
1. (オランダ)

EU最大のロッテルダム港における競争優位の強化のため、マースフラクタ地区に冷蔵倉庫を増設。付加価値サービスの提供や検疫所機能の強化により、取扱貨物のシェア拡大を図る。

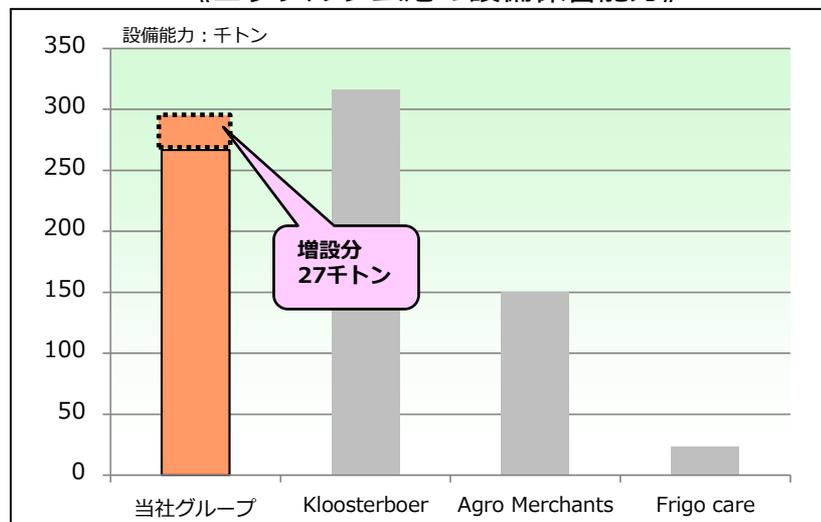
2. (ポーランド)

国内の大手小売顧客向けの保管・配送業務が通年で安定的に稼働し、収益は順調に回復。一層の業容拡大に向けた施策を進める。

《欧州主要港のコンテナ取扱量》



《ロッテルダム港の設備保管能力》



出典：Agri-Food Logistics Proposition the Netherlands Version 1.8 FINAL November 14, 2016 (Holland International Distribution Council)のデータを当社が加工

倉庫内の作業革新に向けた施策を推進する

(食品物流の特性)

現状

- 川上～川下まで多種多様の貨物が存在
- 季節による物量波動大
- 先入れ・先出しの原則



- 倉庫スペースの高密度活用 (貨物の頻繁な荷繰り、配置換えなど)
- 従来は人手で対応 (労働集約型作業)

人手不足・作業コスト上昇により、労働集約型作業の収益性は大幅低下



作業革新が必要

作業データ化フェーズ
作業負荷軽減

<優先順位をつけて順次実施>

- **ラック設備導入**
 - ・荷繰り、配置換えの作業負荷の軽減
 - ・パレット単位での貨物位置の把握
- **フォークリフト車載端末導入**
 - ・作業指示効率化
 - ・作業データの蓄積
- **無人フォークリフト導入実験**
省人化への取組み



(移動ラック)



(車載端末)

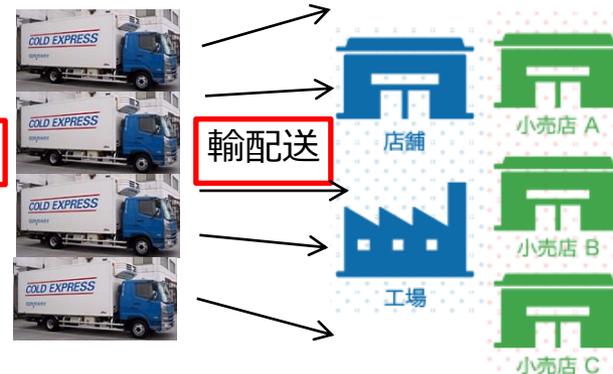
今後

- 更新された設備と蓄積された作業データをベースに、A I 技術等の活用により省人化と生産性向上を目指す
 - ・作業別収支管理の精緻化
 - ・作業の最適化・作業平準化・人員最適配置の実現

トータル低温物流サービス

(DC・TC)

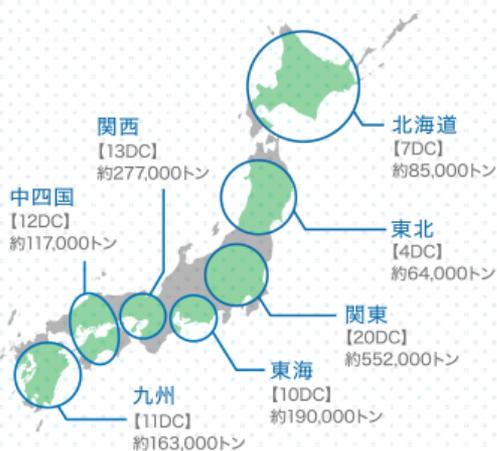
外国・国内貨物



(付帯サービスの例)



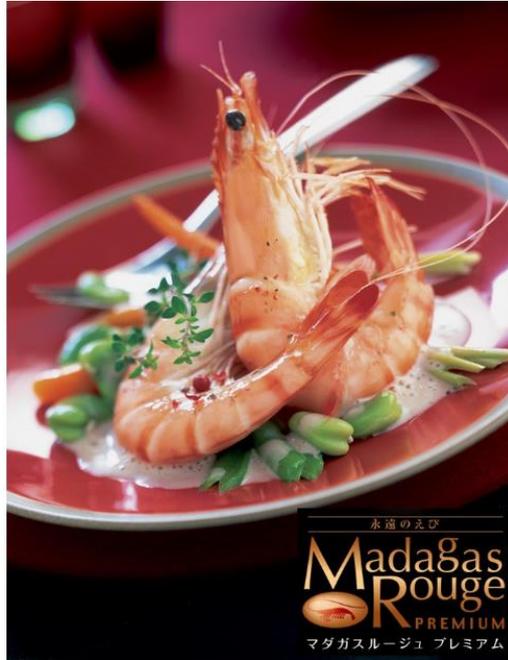
(が主なサービス)



(当社グループの強み)

- 設備能力・集荷力
 - 国内保管能力は約145万トンで、**シェアトップ** (約10%)
 - 物量が多く**立地優位性**の高い大都市圏のほか、農産・畜産品の生産地にも倉庫を有する
- 多様なサービス
 - 全国の保管拠点と配送網を活かし、保管・付帯サービス・配送に至るまでトータルサービスを展開
 - 大手小売店様向けの配送センターを34カ所運営
- 品質管理・信用力
 - 高品質な運営を可能とする**ノウハウ**
 - ニチレイブランドの信用力をベースに年間約5000社との取引実績

水産・畜産事業 大地と海と人をつなぐ。



単位：億円

		2017年3月期					2018年3月期		
		実績	前年同期間比		前回見込比		見込	前年同期間比	
			増減	率	前回見込	増減		増減	率
水産	売上高	694	6	1%	700	-6	725	31	5%
	営業利益	8	1	22%	8	-0	7	-1	-12%
畜産	売上高	881	-39	-4%	874	7	860	-21	-2%
	営業利益	16	12	321%	16	0	10	-6	-38%

1. 独自性のある素材の扱いを高めるとともに、顧客ニーズに合った最適な加工度の商品を、外食や中食ルートを中心に引き続き拡販する。
2. 水産は取り扱いに強みを持つエビなどの魚種を中心に、産地の多様化などを通じて安定的な調達と販売を図る。
3. 畜産は国産品の調達力を強化し拡販に努める。輸入品は素材や品質管理などに裏打ちされた商品に注力する。

參考資料

営業利益の増減要因 (16/3 - 18/3)

加工食品事業

単位：億円

16/3期 営業利益	80
増益要因	74
増収効果	25
生産性改善	24
関係会社の業績影響額	13
原材料・仕入コストの低減	12
減益要因	-15
広告宣伝費・販売促進費の増加	-15
17/3期 営業利益	139
増益要因	32
増収効果	22
生産性改善	10
減益要因	-31
原材料・仕入コストの上昇	-16
関係会社の業績影響額	-13
その他	-2
18/3期 営業利益見込	140

低温物流事業

単位：億円

16/3期 営業利益	100
増益要因	17
業務改善効果	4
運送効率化	3
集荷増による業績影響額	5
電力料の変動影響額	2
エンジニアリング事業の拡大	3
減益要因	-11
輸配送コスト増（純額）	-4
新規T Cの立ち上げコスト増	-3
作業委託コスト上昇（純額）	-2
為替影響	-2
17/3期 営業利益	106
増益要因	14
業務改善効果	4
幹線輸送の収支改善	4
3PL事業の拡大	2
運送効率化	2
集荷増による業績影響額	2
減益要因	-13
輸配送コスト増（純額）	-4
新設D Cの立ち上げによる業績影響額	-3
作業委託コスト上昇（純額）	-2
電力料の変動影響額	-1
海外事業の業績影響額	-1
B C P 関連費用など	-2
18/3期 営業利益見込	107

営業外収支・特別損益の変動要因

単位：億円（未満切り捨て）

プラス表示は利益を示す	2017年3月期		2018年3月期	
	17/3	前期比	見込	前期比
【営業外収支】 (主要項目)	△2	△0	△3	△0
金融収支	△2	1	△1	0
持分法による投資損益	2	1	0	△2
【特別損益】 (主要項目)	△12	△4	△4	8
固定資産売却益	4	3	0	△3
固定資産売却損・除却損	△8	△1	△4	3
退職給付制度改定損	△2	△2	-	2
減損損失	△2	△1	-	2

各中計期間の業績の推移

単位：億円

	中計 (07~09年度)			energy 2012 (10-12年度)			RISING 2015 (13-15年度)			POWER UP 2018 (16-18年度)		
	08/3	09/3	10/3	11/3	12/3	13/3	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3E	19/3P
加工食品事業	1,750	1,740	1,621	1,619	1,742	1,616	1,807	1,939	1,992	2,050	2,130	2,150
水産事業	747	761	672	668	657	637	686	687	688	694	725	750
畜産事業	839	925	776	783	756	755	801	895	920	881	860	850
低温物流事業	1,387	1,423	1,390	1,394	1,495	1,564	1,684	1,783	1,849	1,869	1,940	2,030
不動産事業	75	74	70	66	49	47	50	47	46	46	43	45
その他の事業	63	66	69	62	60	58	37	44	52	45	55	61
調整額	△ 226	△ 244	△ 217	△ 215	△ 210	△ 200	△ 191	△ 196	△ 194	△ 189	△ 193	△ 216
売上高合計	4,636	4,745	4,381	4,378	4,549	4,477	4,874	5,200	5,354	5,397	5,560	5,670
加工食品事業	41	20	26	46	52	60	34	54	80	139	140	140
水産事業	△ 5	3	9	6	2	1	4	2	7	8	7	8
畜産事業	6	△ 0	7	4	5	5	1	4	4	16	10	8
低温物流事業	85	82	79	73	74	86	89	87	100	106	107	110
不動産事業	43	40	37	36	24	23	24	21	22	21	21	20
その他の事業	2	2	4	4	5	4	4	6	9	6	6	6
調整額	1	4	7	△ 2	0	0	1	0	△ 5	△ 3	△ 6	△ 6
営業利益合計	174	151	168	167	162	179	158	174	216	293	285	286
経常利益	169	142	155	161	153	172	144	169	214	291	282	283
親会社株主に帰属する当期純利益	96	60	91	40	79	98	89	95	135	188	185	182
設備投資等 (リース資産を含む)	-	149	244	221	122	132	240	242	162	139	320	386
(リース資産を除く)	78	128	180	181	94	107	212	198	132	103	280	322
有利子負債 (リース債務を含む)	-	1,105	858	970	978	969	1,061	1,077	947	898		
(リース債務を除く)	661	879	609	725	748	754	857	873	755	709		
D/Eレシオ (倍)	-	1.0	0.7	0.8	0.8	0.8	0.8	0.7	0.6	0.5		
(リース債務を除く)	0.6	0.8	0.5	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.5	0.4		
自己資本比率 (%)	44.3	38.6	43.1	40.4	40.2	41.3	41.9	43.0	44.4	46.0		
ROE (自己資本利益率) (%)	8.5	5.3	7.9	3.4	6.8	8.2	6.9	6.8	9.1	12.1	10%以上	

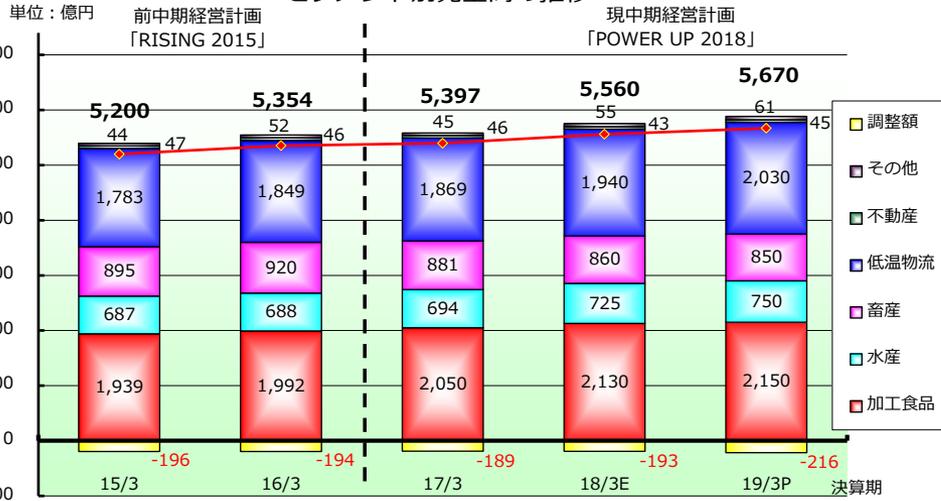
注：①リース会計基準の変更に伴い、09/3よりリース資産、リース債務をオンバランス化

②設備投資等には無形固定資産を含む

③13/3より、加工食品の売上高は、売上計上基準の変更（従来、販売費で計上していたものの一部を売上高から控除）による影響を反映

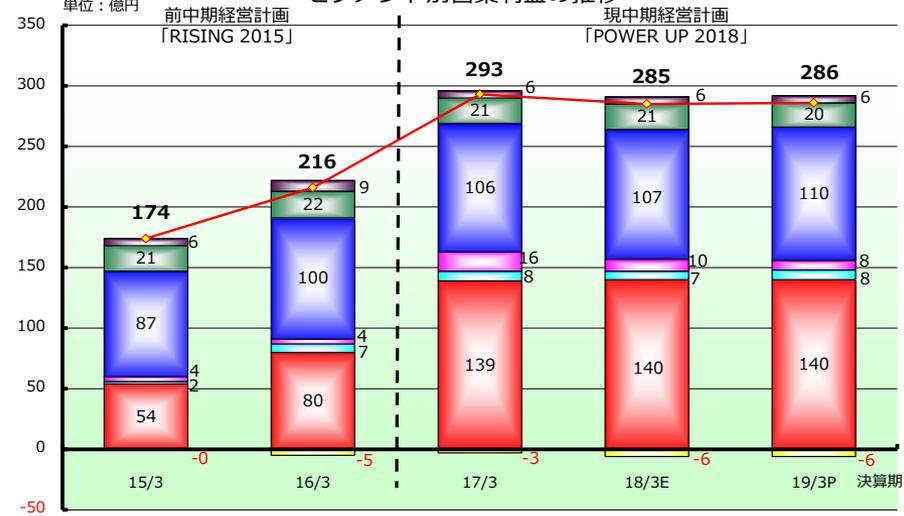
④中計最終年度（19/3P）の数値は、2016年11月1日に発表した中期経営計画（修正）の数値を据え置いている

セグメント別売上高の推移



注：加工食品事業の売上計上基準変更（従来、販売費で計上していたものの一部を売上高から控除）による影響を反映

セグメント別営業利益の推移



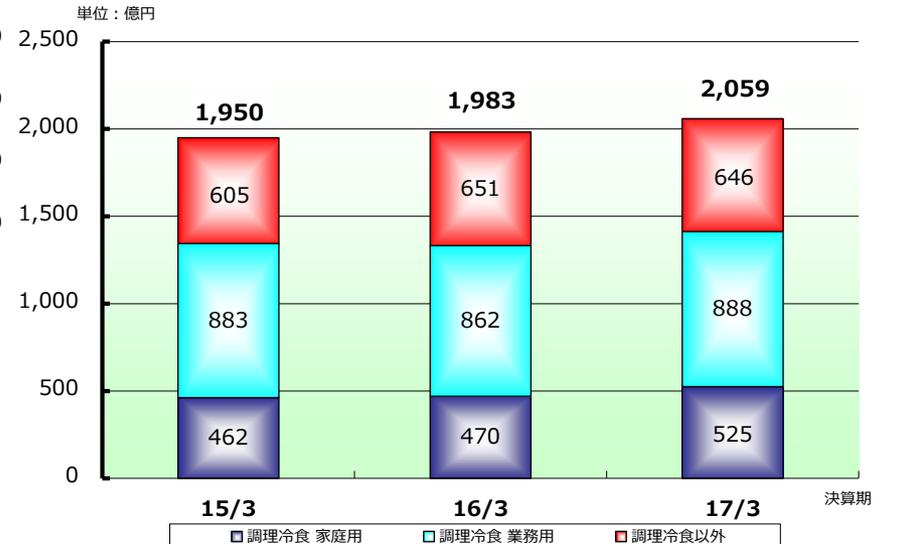
加工食品事業の売上高・営業利益・EBITDA 推移



注：13/3より、売上計上基準の変更（従来、販売費で計上していたものの一部を売上高から控除）による影響を反映

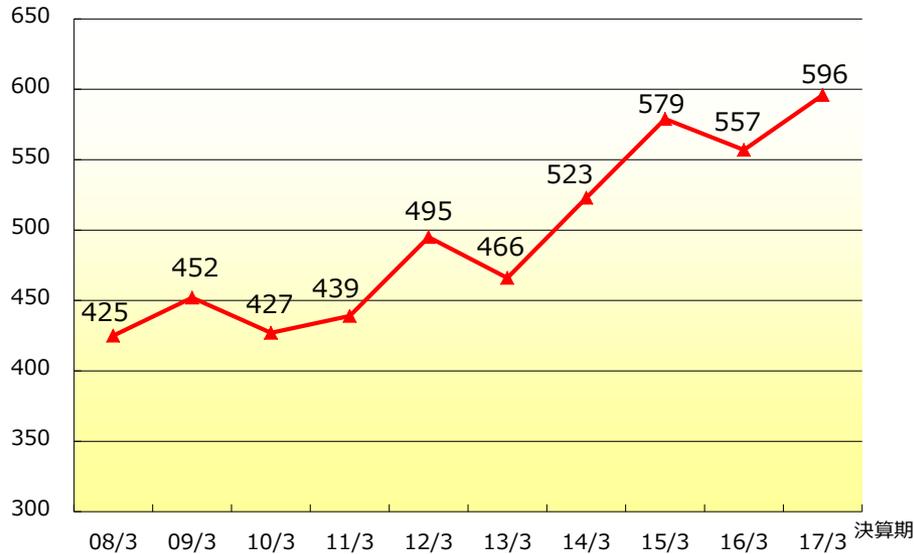
冷凍食品売上高の推移

（日本冷凍食品協会定義にもとづき、加工食品のほか水産畜産の売上も含む）



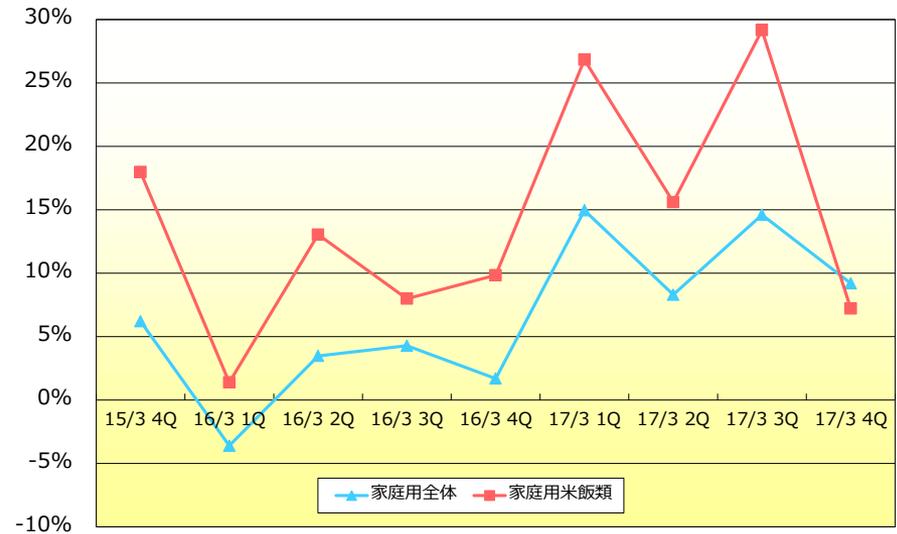
注：売上計上基準の変更（従来、販売費で計上していたものの一部を売上高から控除）による影響を反映

単位：億円 当社のチキン加工品の売上高推移（日本国内販売のみ）

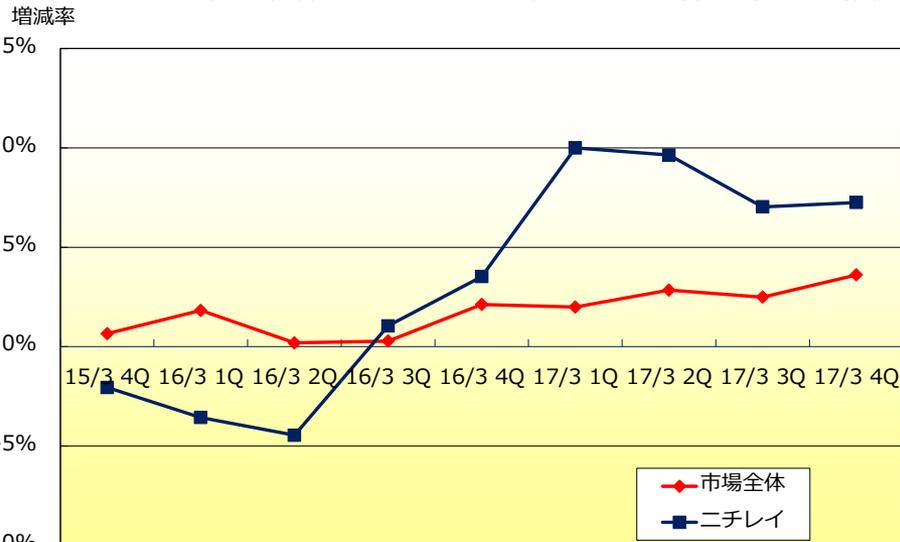


注：13/3より、売上計上基準の変更（従来、販売費で計上していたものの一部を売上高から控除による影響を反映）

当社の家庭用調理冷蔵の売上高前年同四半期比の推移

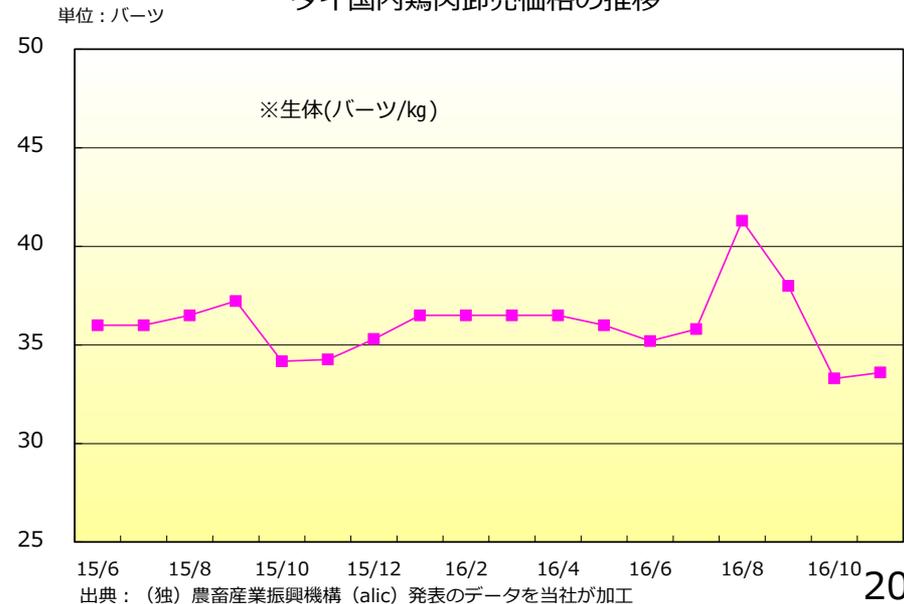


SCI 家庭用調理冷凍食品 100人当たり購入金額の前年同四半期比の推移



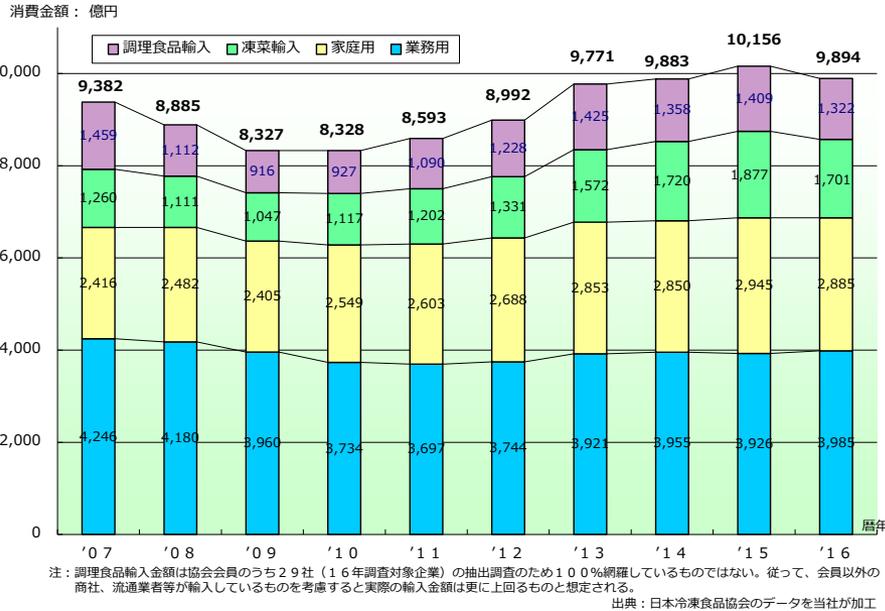
出典：インテージSCI（冷凍調理 100人当たり購入金額の前年同四半期比。購入ルート=生協店舗を含む）

タイ国内鶏肉卸売価格の推移

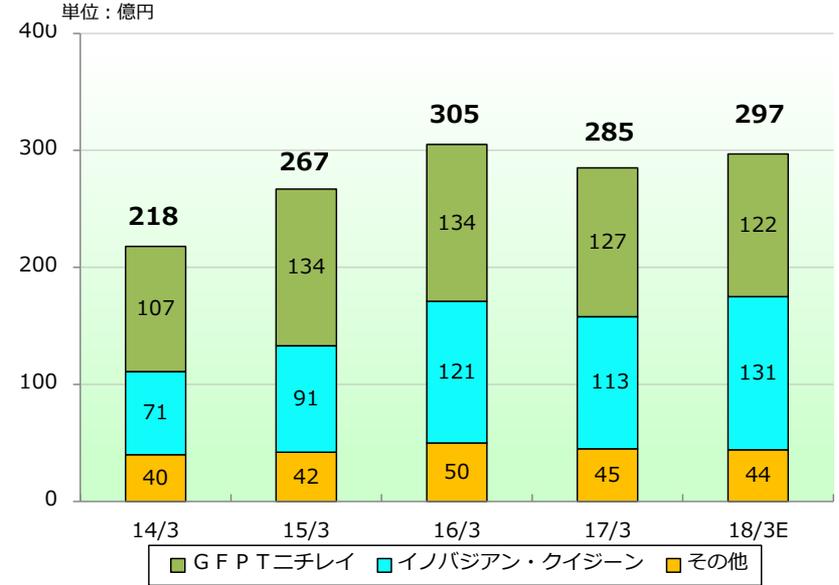


出典：（独）農畜産業振興機構（alic）発表のデータを当社が加工

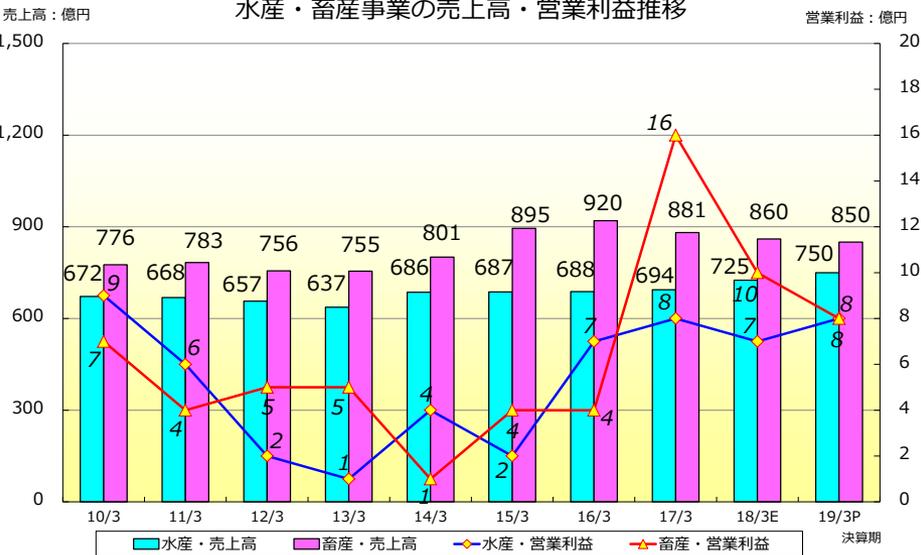
冷凍食品の市場動向



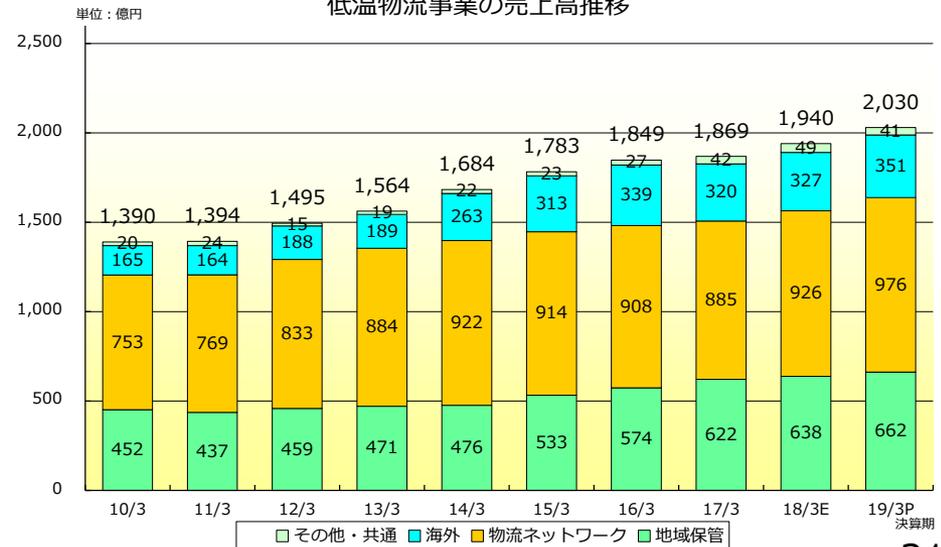
加工食品事業の海外売上高の推移



水産・畜産事業の売上高・営業利益推移

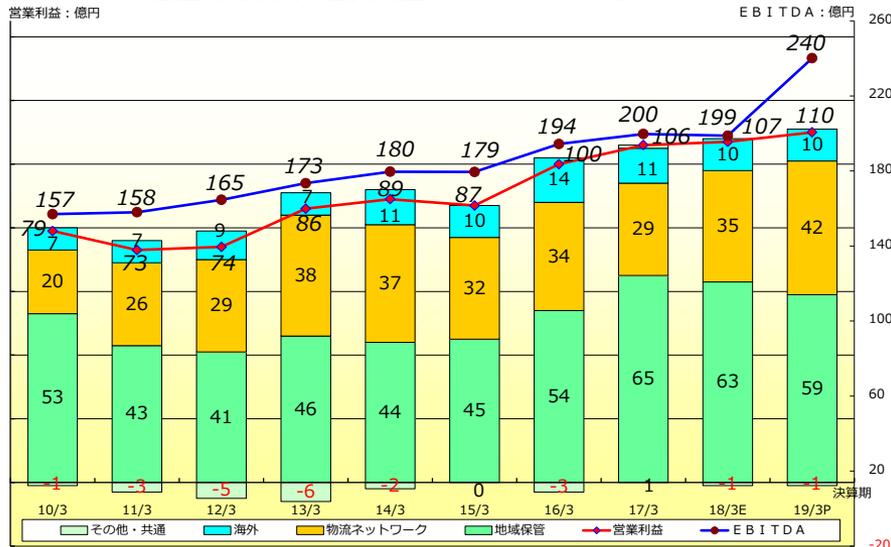


低温物流事業の売上高推移



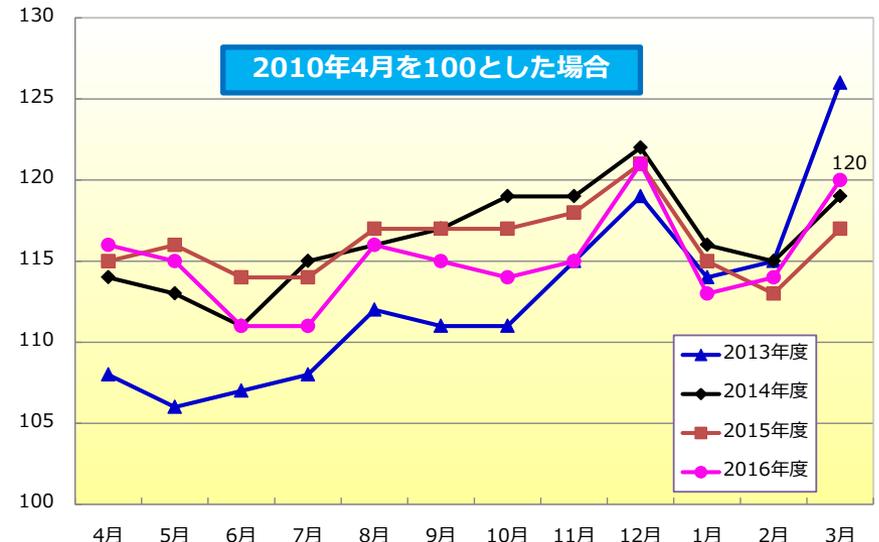
注：14/3から17/3の各年度に地域保管事業へ物流ネットワーク事業の業務の一部を移管

低温物流事業の営業利益・EBITDA推移



注：14/3から17/3の各年度に地域保管事業へ物流ネットワーク事業の業務の一部を移管

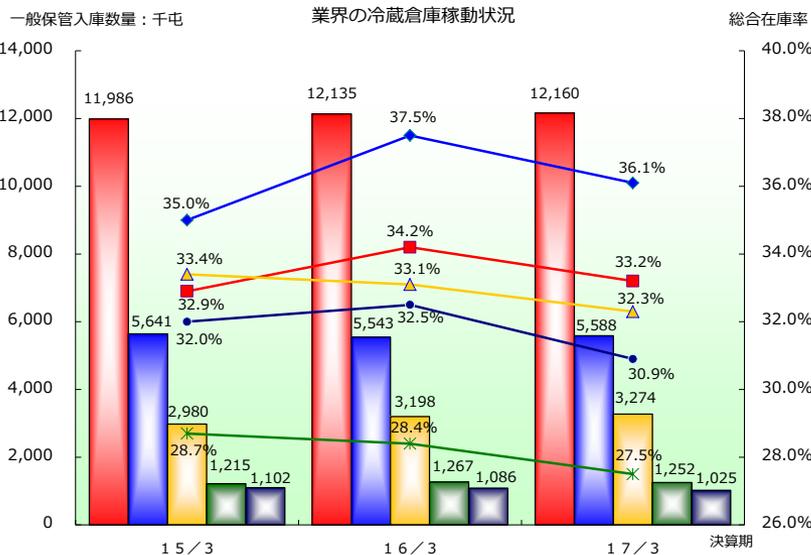
成約運賃指数（月別）の推移



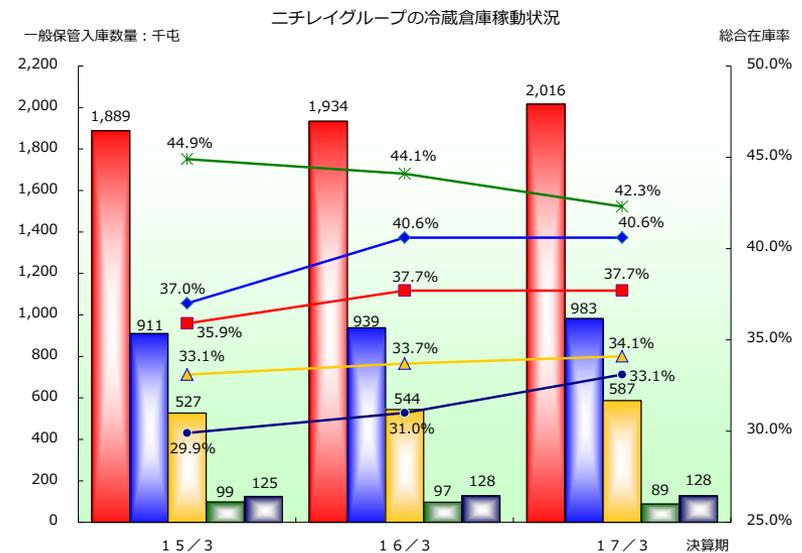
出典：(社)全日本トラック協会発表のデータを当社が加工。常温を含む全温度帯が対象

冷蔵倉庫の稼働状況（業界は日本冷蔵倉庫協会資料を当社で加工）

注：日本冷蔵倉庫協会に加盟している会員のみのデータを用いて作成（一部推計を含む）

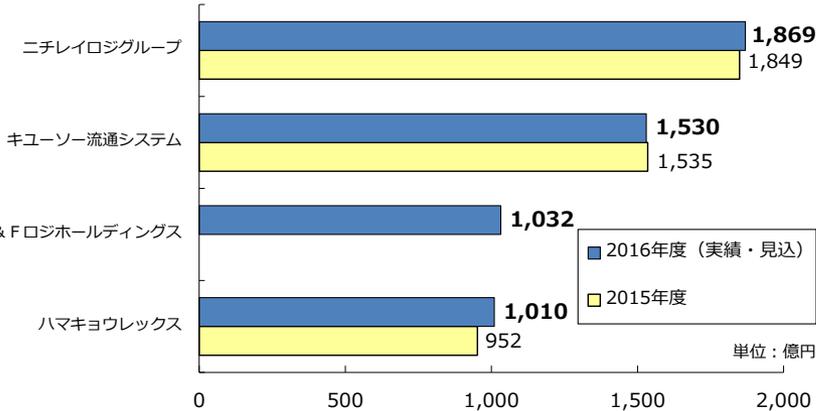


注：在庫率は冷蔵倉庫内の全スペースにおいて貨物が占める割合を指す。スペースには通路や作業空間などの荷物が置けない空間が通常半分程度含まれる



【国内】

主要低温物流企業の売上高推移



冷蔵倉庫業界収容容積国内シェア上位20社

(日本冷蔵倉庫協会資料を当社で加工)

(2017年4月現在)

順位	社名・グループ名	能力 万ト	16/4比 能力増減	能力 シェア	主たる営業地域
1	ニチレイグループ	145	0	10%	全国
2	横浜冷凍	85	4	6%	全国
3	マルハニチログループ	63	0	4%	全国
4	東洋水産グループ	48	0	3%	全国
5	C & F ロジホールディングス	48	-2	3%	全国
6	日本水産グループ	41	0	3%	全国
7	松岡	27	0	2%	関東、関西、九州
8	キューソー流通システム	26	1	2%	全国
9	湖池運輸	25	0	2%	全国
10	二葉グループ	22	0	2%	関東
11	五十嵐グループ	22	0	1%	関東
12	日本物流センター	17	0	1%	関東、関西
13	兵食グループ	16	1	1%	関西
14	ハウスイ	16	2	1%	関東
15	第一倉庫冷蔵	16	-1	1%	関東
16	藤林グループ	15	1	1%	関西、九州
17	賢船冷蔵	14	0	1%	関西
18	上組	11	0	1%	全国
19	山手冷蔵	10	0	1%	関東
20	日本デイリーネット	10	2	1%	全国
	その他	800	30	54%	
	合計	1,477	38	100%	

注：今回より日本冷蔵倉庫協会に加盟していない非会員のデータも含めて作成

【海外】 冷蔵倉庫業界設備能力世界シェア上位10社

(世界冷蔵倉庫協会資料を当社で加工)

(2016年6月28日 現在)

順位	社名・グループ名	能力 万ト	主たる事業展開国
1	Americold Logistics	1,124	米国など
2	Lineage Logistics	690	米国
3	Swire Group	464	米国など
4	Preferred Freezer Services	369	米国など
5	AGRO Merchants Group, LLC	248	米国など
6	Nichirei Logistics Group, Inc.	178	日本など
7	Kloosterboer	171	オランダなど
8	VersaCold Logistics Services	130	カナダ
9	Partner Logistics (ICSH B.V.)	114	オランダなど
10	Interstate Warehousing, Inc.	114	米国

出典：I A R W (世界冷蔵倉庫協会) “Global Top 25 List”

冷蔵倉庫業界設備能力欧州シェア上位10社

(世界冷蔵倉庫協会資料を当社で加工)

(2016年6月28日 現在)

順位	社名・グループ名	能力 万ト	主たる事業展開国
1	Kloosterboer	171	オランダなど
2	Partner Logistics	114	オランダなど
3	AGRO Merchants Group, LLC	75	オランダなど
4	NewCold Cooperatief U.A.	63	ドイツなど
5	Gruppo Marconi Logistica Integrata	62	イタリア
6	Nichirei Logistics Group, Inc.	44	オランダなど
7	Bring Frigo	38	スウェーデンなど
8	Claus Sørensen A/S	29	デンマーク
9	Agri-Norcold A/S	27	デンマーク
10	Frigolanda Cold Logistics	21	ドイツなど

出典：I A R W (世界冷蔵倉庫協会) “European Top 10 List”

当資料取扱い上のご注意

当資料に記されたニチレイの現在の計画・見通し・戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであります。将来の業績に関する見通しは、将来の営業活動や業績に関する説明における「確信」、「期待」、「計画」、「戦略」、「見込み」、「予測」、「予想」その他これらの類義語を用いたものに限定されるものではありません。これらの情報は、現在において入手可能な情報から得られたニチレイの経営者の判断に基づいております。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これらの業績見通しとは大きく異なる結果となる場合があります。このため、これらの業績見通しのみで全面的に依拠して投資判断されることは、お控えいただくようお願いいたします。また、新たな情報、将来の事象、その他の結果にかかわらず、常にニチレイが将来の見通しを見直すとは限りません。実際の業績に影響を与え得るリスクや不確実な要素には、以下のようなものが含まれます：

- ①ニチレイグループの事業活動を取り巻く経済情勢および業界環境
- ②米ドル・ユーロを中心とした為替レートの変動
- ③商品開発から原料調達、生産、販売まで一貫した品質保証体制確立の実現性
- ④新商品・新サービス開発の実現性
- ⑤成長戦略とローコスト構造の実現性
- ⑥ニチレイグループと他社とのアライアンス効果の実現性
- ⑦偶発事象の結果

など

ただし、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。また、リスクや不確実な要素には、将来の出来事から発生する重要かつ予測不可能な影響も含まれます。当資料は、あくまでニチレイをより深く理解していただくためのものであり、必ずしも投資をお勧めするためのものではありません。