おいしい瞬間を届けたい　ニチレイ

２０１８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

© Nichirei Corporation. All rights reserved.

目次

＜中期経営計画の進捗＞

2018/3期実績 1

経営戦略 2

経営戦略（基盤強化への投資） 3

2019/3期予想（グループ全体） 4

2019/3期予想（セグメント別） 5

財務戦略 6

多様な人材の活躍推進 7

＜加工食品事業＞

償却負担増などを施策効果で吸収し今期も増益へ 8

生産能力の増強に向けた設備投資を今後も継続 9

商品力の強化により、冷凍炒飯の更なる需要創出へ 10

米国のアジアンフーズ市場で更なる売上成長を目指す 11

＜低温物流事業＞

コスト増加を吸収し今期も増益を確保 12

既存事業の収益拡大 13

新たな成長領域の開拓 14

業務革新の推進による更なる生産性の向上 15

物流基幹システムの事業継続計画（BCP） 16

＜水産・畜産事業＞

水産、畜産ともに引き続き安定利益の確保を目指す 17

国産チキンの事業基盤の強化に向けた取り組み 18

＜参考資料＞

【トピック】「企業価値向上表彰」の優秀賞を受賞 19

営業利益の増減要因（17/3－19/3） 20

営業外収支・特別損益の変動要因 21

各中計期間の業績の推移 22

データ集 23～27

注：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。

2018/3期実績

おいしい瞬間を届けたい ニチレイ

➢ 主力の加工食品と低温物流が順調に推移し増収増益

単位：億円

	2018年3月期				
	実績	前年同期間比		前回見込比	
		増減	率	前回見込	増減
加工食品	**2,207**	157	8%	2,223	-16
水産	**715**	21	3%	730	-15
畜産	**904**	23	3%	890	14
低温物流	**1,951**	82	4%	1,925	26
不動産	**49**	2	5%	48	1
その他	**53**	9	19%	52	1
調整額	**-199**	-10	-	-198	-1
売上高合計	**5,680**	284	5%	5,670	10
加工食品	**146**	7	5%	147	-1
水産	**3**	-5	-62%	7	-4
畜産	**13**	-3	-19%	14	-1
低温物流	**113**	6	6%	115	-2
不動産	**22**	0	1%	21	1
その他	**8**	2	34%	7	1
調整額	**-5**	-2	-	-6	1
営業利益合計	**299**	6	2%	305	-6
経常利益	**307**	15	5%	306	1
当期純利益	**191**	3	2%	195	-4

【前期比】

(売上高)

・主力事業の加工食品と低温物流が伸長し５%の増収

(営業利益)

・水産、畜産は減益となったが、加工食品と低温物流が順調に推移し２%の増益

(経常利益)

・一時的な要因により持分法投資損益が拡大し、５%の増益

(当期純利益)

・固定資産除却損など、特別損益は▲14億円となり、当期純利益は191億円で２%の増益

経営戦略

おいしい瞬間を届けたい ニチレイ

- 持続的な利益成長に向けた経営戦略を着実に実行

	主な施策	進捗	2019/3期(Ｅ)
グループ全体	主力事業への集中投資 ■成長投資に加え、基盤強化への投資を実施		
グループ全体	成長投資	**＜加工食品＞** ・生産ラインの新増設（米飯類、チキン加工品） **＜低温物流＞** ・平和島ＤＣ新設（賃借）、曽於ＤＣ・仙台ＤＣ増設	・生産ラインの増設 ・中国事業のエリア拡大 ・マレーシアに合弁会社を設立
グループ全体	基盤強化	**中長期的な競争力維持・向上を目的とした投資を継続的に実施** ①事業継続・災害安全・環境対応投資 ②生産性向上に向けた投資 ③ＩＴ投資	
加工食品	採算性の向上と海外事業の規模拡大	主力商品の販売拡大などにより、前中計に比べ利益率が向上	・主力商品の販売拡大や生産性改善 ・北米での更なる成長に向けた取組みを継続
低温物流	既存事業の収益拡大と事業基盤の強化	大都市圏での集荷拡大や運送収支の改善	・集荷拡大やコスト増加への対応 ・業務革新による生産性向上を促進

＜中期経営計画の進捗＞
経営戦略（基盤強化への投資）

おいしい瞬間を届けたい

- 19/3期は、中長期的な競争力の維持・向上を目的とした基盤強化のための投資を継続

項目	内容	2019/3(E) 投資額
①事業継続・ 災害安全・ 環境対応投資	＜継続的に実施＞ ・設備の長期利用対応（老朽化対応、耐震補強など） ・生産ラインのフリーザー更新 ・冷凍機の自然冷媒化	66億円
②生産性向上に 向けた投資	＜継続的に実施＞ ・労働力不足への対応 ・低温物流の倉庫内業務革新	
③ＩＴ投資	・基幹ERPシステムの更新 ・グループウェア入れ替え　など	27億円

<中期経営計画の進捗>
2019/3期予想（グループ全体）

おいしい瞬間を届けたい ニチレイ

➢ 設備増強や基盤強化への投資などにより減価償却費が増加するが、営業利益は4%の増益を確保、EBITDAは引き続き拡大

	POWER UP 2018				
(金額：億円)	2017/3期	2018/3期	2019/3期(E)	前期比	増減率
売上高	5,397	5,680	5,860	180	3.2%
(海外売上高)	708	732	765	33	4.5%
営業利益	293	299	310	11	3.7%
営業利益率	5.4%	5.3%	5.3%	0.0%	
経常利益	291	307	310	3	1.1%
当期純利益	188	191	198	7	3.7%
EBITDA	454	461	490	29	6.3%
(加工食品)	187	196	207	11	5.6%
(低温物流)	200	207	215	8	3.8%
EBITDAマージン	8.4%	8.1%	8.4%	0.3%	
ROE	12.1%	11.9%	10%以上		
EPS	135.1円	142.2円	148.6円	6.3円	4.5%

*EBITDAマージン：（営業利益＋減価償却費）／売上高

2019/3期予想（セグメント別）

おいしい瞬間を届けたい ニチレイ

➢ コストアップ要因はあるが、主力事業が牽引し増収増益へ

単位：億円

		2019年3月期					
		見込	前年同期間比		中計比		
			増減	率	中計	増減	率
	加工食品	**2,290**	83	4%	2,150	140	7%
	水産	**750**	35	5%	750	0	0%
	畜産	**920**	16	2%	850	70	8%
	低温物流	**2,000**	49	3%	2,030	-30	-1%
	不動産	**48**	-1	-1%	45	3	7%
	その他	**57**	4	7%	61	-4	-7%
	調整額	**-205**	-6	-	-216	11	-
売上高合計		**5,860**	180	3%	5,670	190	3%
	加工食品	**150**	4	3%	140	10	7%
	水産	**7**	4	129%	8	-1	-13%
	畜産	**14**	1	8%	8	6	75%
	低温物流	**115**	2	2%	110	5	5%
	不動産	**22**	0	2%	20	2	10%
	その他	**8**	-0	-1%	6	2	33%
	調整額	**-6**	-1	-	-6	0	-
営業利益合計		**310**	11	4%	286	24	8%
経常利益		**310**	3	1%	283	27	10%
当期純利益		**198**	7	4%	182	16	9%

為替レート		2017年度 実績	2018年度 見込
	米ドル／円	**112.19**	**108.00**
	ユーロ／円	**126.66**	**130.00**
	バーツ／円	**3.31**	**3.45**

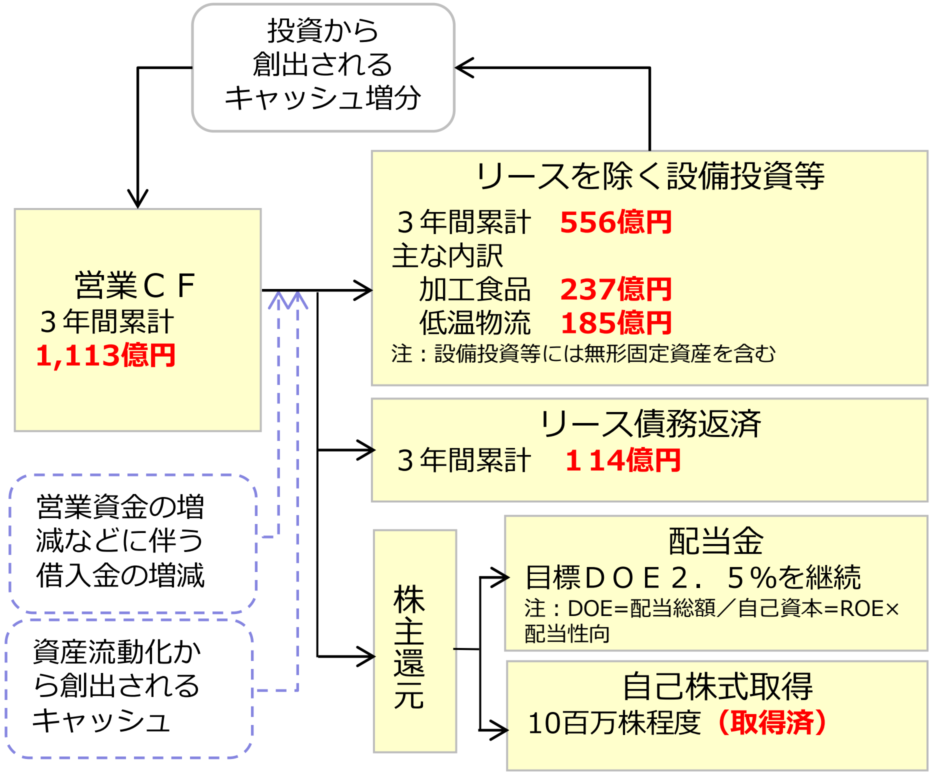
注：①当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を表している
②2017年度の為替レートの実績は１月～12月までの期中平均で算出している

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

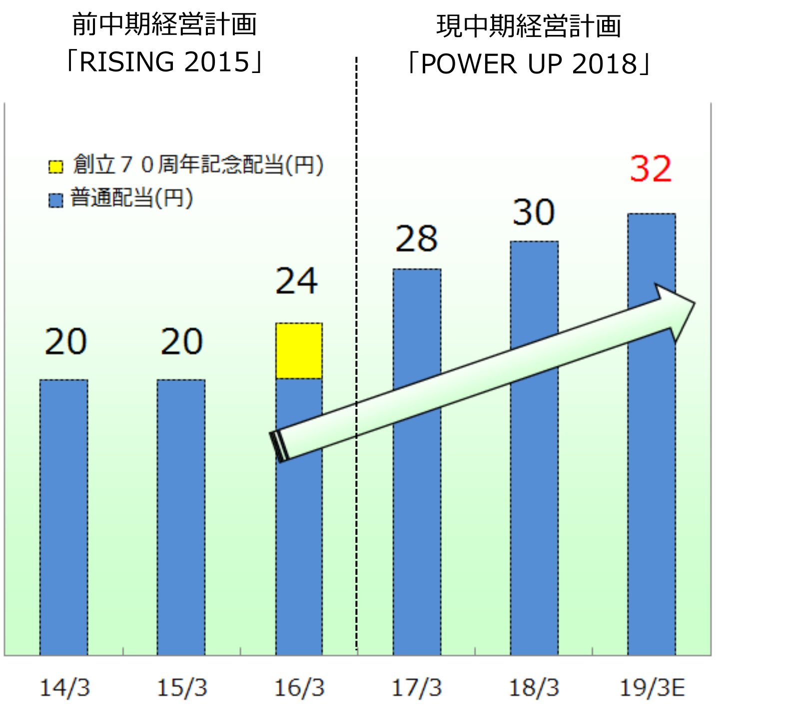
2.営業利益は減価償却費やシステム費用などの増加を吸収し増益を見込む

財務戦略

■中計期間の営業キャッシュ・フローの配分（見込）



■１株当たり配当金の推移



注：2016年10月1日に実施した株式併合後の数値に置き換えて表示

1.引き続き成長投資に加え、中長期的な競争力の維持・向上を目的とした基盤強化への投資を実施

2.株主還元の充実
配当金はＤＯＥ（自己資本配当率）2.5%を目安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32円を予定

多様な人材の活躍推進

【ニチレイグループ働き方改革の方針】

- ■ 「企業経営理念」及び「ニチレイの約束」に描かれている職場づくりや働きがい向上を推進するために、「ニチレイグループ働き方改革の方針」を定め、2021年度までの実現を目指して取り組みます
- ■ ニチレイグループの事業特性に適した「働き方改革」を推進することにより、多様な価値観や発想を受け入れ、活かし、組織を活性化し、生産性の向上を目指します

（ニチレイグループ働き方改革2018）

		（2021年までの目標）
多様な働き方の実現	就業における選択肢の拡充	• 働く場所や時間に自由度を持たせた制度構築
多様な働き方の実現	キャリア継続の仕組みを構築	• ライフイベントや成長のためのキャリア継続支援施策の導入 • 他企業と連携したマルチキャリア形成の検討と導入要否
長時間労働の是正		• 総実労働時間の削減 • 有給休暇取得率 ＵＰ
公平な機会の提供	女性活躍の推進	• 女性役職者比率、女性採用比率の増加
公平な機会の提供	障がい者が活き活きと働く場を提供	• 法定雇用率以上である現雇用率の維持
公平な機会の提供	シニア雇用の創出	• 選択制コースの導入 • 定年延長

加工食品事業

ニチレイ
16年連続 売上No.1
増えた！
ゴロゴロ焼豚
1.2倍!!
本格炒め
炒飯
450g
要冷凍

ニチレイ
若鶏の唐揚げ
特から
じゅわ旨っ。
香り高い秘伝の醤油ダレ、
"二度揚げ"で味わい深く。
415g
要冷凍 油で揚げてあります

ほんの少しの、
その差にこだわる。
ニチレイ
株式会社ニチレイフーズ

ニチレイ
我が家の小さな人気者
新製法
ぬって焼いて
ぬって焼いて
美味しくなった！
焼
おにぎり
10個入
(480g)
使用していません
こだわりの北海道産一等米使用
要冷凍

＜加工食品事業＞

償却負担増などを施策効果で吸収し今期も増益へ

おいしい瞬間を届けたい ニチレイ

単位：億円

		2018年3月期			2019年3月期		
		実績	前年同期間比 増減	前年同期間比 率	見込	前年同期間比 増減	前年同期間比 率
加工食品	売上高　計	**2,207**	157	8%	**2,290**	83	4%
	家庭用調理品	**572**	47	9%	**598**	26	5%
	業務用調理品	**973**	83	9%	**1,017**	44	4%
	農産加工品	**194**	6	3%	**200**	6	3%
	海外	**305**	20	7%	**311**	6	2%
	その他	**163**	1	0%	**164**	1	1%
	営業利益	**146**	7	5%	**150**	4	3%

春の新商品
「切れてる！サラダチキン」

1.家庭用調理品は主力である米飯類とチキン加工品の販売を引き続き強化するとともに、大手ユーザーのニーズに対応した個食向けの商品開発を強化

①米飯類は炒飯と焼おにぎりの拡販

②チキン加工品は「特から」の更なる拡販と春の新商品「切れてる！サラダチキン」の販売強化

2.業務用調理品は販売が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引き続き拡販

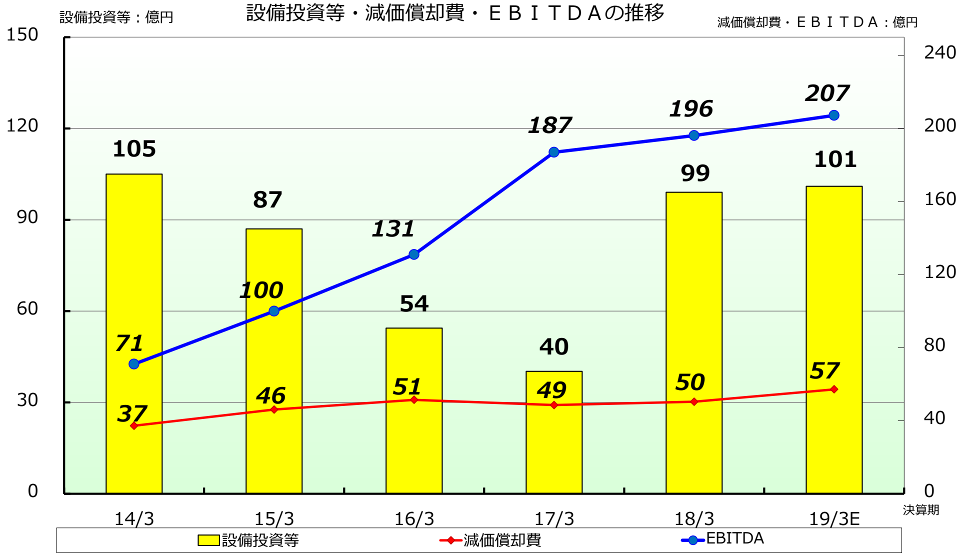
3.営業利益は償却負担増などを増収効果や生産性改善で吸収し増益を見込む

＜加工食品事業＞

生産能力の増強に向けた設備投資を今後も継続

おいしい瞬間を届けたい ニチレイ

- 戦略カテゴリであるチキン加工品・米飯類を中心に設備投資を実施
- 需要の拡大に合わせ、今後も生産能力の増強に向けた成長投資を継続



■減価償却費の増加などにより、19/3EはEBITDAで207億円を見込む

■成長投資以外に、生産性向上に向けた省人化投資などを含む

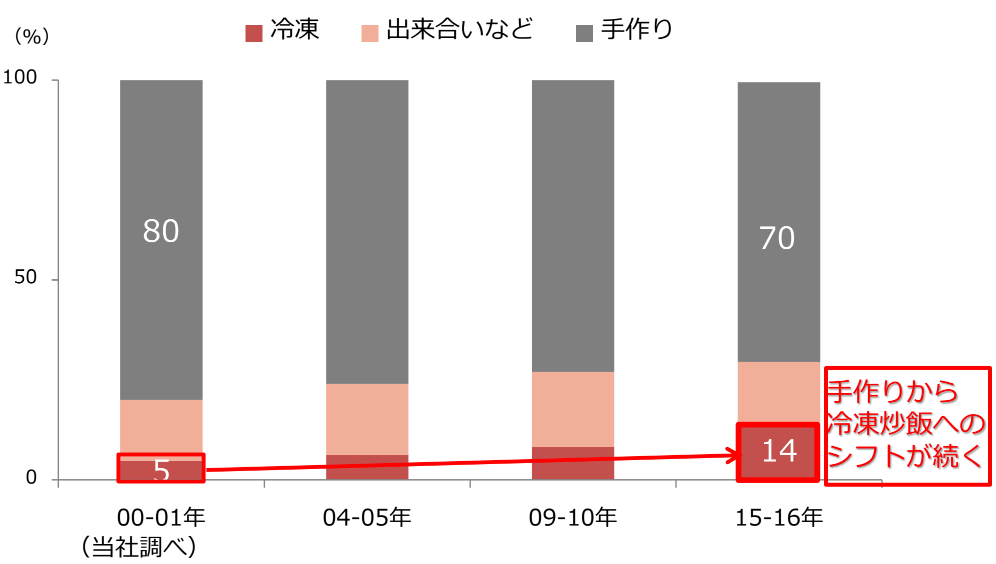
■14/3～18/3の５年間で、生産能力を国内で１割以上、海外で2割以上増強

【主な成長投資の推移】

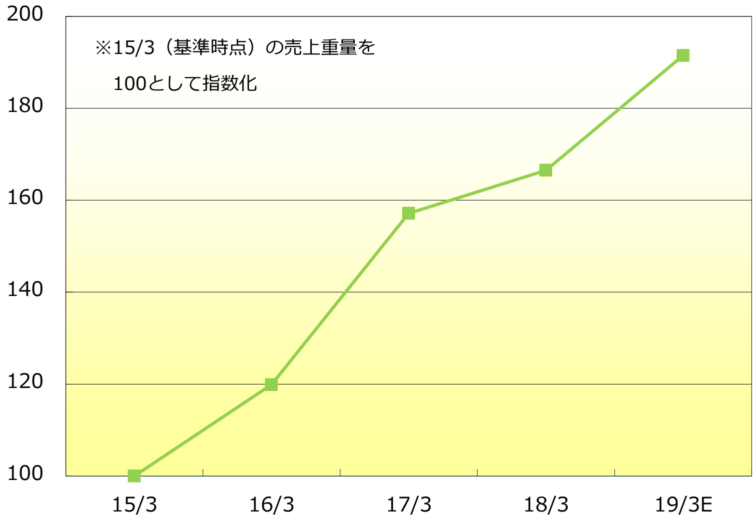
	RISING 2015			POWER UP 2018		
	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期（E）
国内	船橋第二工場／新設	船橋工場／炒飯ラインの集約・増設 船橋第二工場／フライ・シューマイライン移設・更新	白石工場／春巻ライン増設	－	船橋工場／炒飯ライン増設 船橋第三工場／チキン加工品ライン増設 関西工場／焼おにぎりライン増設	生産ライン増設など
海外	GFPTニチレイ／第３加工ライン増設	－	GFPTニチレイ／第４加工ライン増設	－	GFPTニチレイ／第５加工ライン増設	生産ライン増設など

商品力の強化により、冷凍炒飯の更なる需要創出へ

調理形態別の炒飯食卓出現構成比



当社の家庭用炒飯類の売上重量の推移



1．調理の簡便化ニーズの高まりや、製造技術の進化による美味しさ・品質の向上などから、冷凍炒飯の使用頻度は今後も増加する見通し

2．炒飯類の売上NO.1の「本格炒め炒飯」は、2001年の発売以来成長を続け、売上高100億円（18/3出荷ベース）を達成

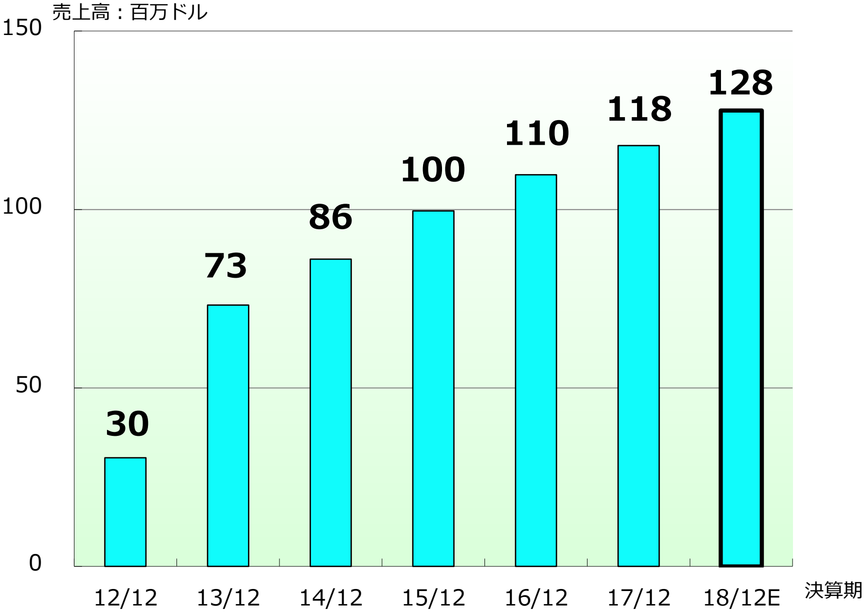
3．今年２月、船橋工場に炒飯ラインを増設し生産能力を増強

4．今後も技術改良による商品力の強化とテレビＣＭなどのプロモーションを継続的に実施し、炒飯の更なる需要を創出

米国のアジアンフーズ市場で更なる売上成長を目指す

おいしい瞬間を届けたい ニチレイ

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は半期分の実績を表示（2012年6月に買収）
　　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

イノバジアン・クイジーン
家庭用個食向け新商品

1.家庭用は既存商品の高い配荷率を維持し、店頭回転率を向上させるとともに、
　成長ドライバーである個食向け新商品の投入により、新たな顧客層を開拓

2.業務用は大手量販店（デリカテッセン売場）や全米展開のレストランチェーンなどの
　新規顧客獲得に注力

3.従来からの強みである商品の企画・提案力に加え、当社による製造委託先への技術指導を
　通じて商品力を強化し、アジアンフーズ市場での競争力を高める

低温物流事業

選ばれつづける仕事。

コスト増加を吸収し今期も増益を確保

おいしい瞬間を届けたい ニチレイ

単位：億円

		2018年3月期			2019年3月期		
		実績	前年同期間比		見込	前年同期間比	
			増減	率		増減	率
低温物流	売上高 計	1,951	82	4%	2,000	49	3%
	国内小計	1,542	36	2%	1,563	21	1%
	物流ネットワーク	905	20	2%	914	9	1%
	地域保管	637	16	3%	649	12	2%
	海外	353	33	10%	374	21	6%
	その他･共通	55	13	32%	63	8	14%
	営業利益 計	113	6	6%	115	2	2%
	国内小計	103	9	9%	105	2	2%
	物流ネットワーク	36	7	24%	37	1	2%
	地域保管	67	2	2%	68	1	2%
	海外	10	-1	-10%	11	1	8%
	その他･共通	-1	-1	-	-1	-0	-

1.売上高は地域保管や海外が伸長し３％の増収を見込む
2.労働力不足によるコスト上昇に加え、システム費用などが膨らむが、集荷拡大や運送効率化などにより営業利益は２％の増益を見込む

既存事業の収益拡大

➢ 増強した設備の活用などにより既存事業の収益拡大を図る

【今期の主な施策】

■物流ネットワークの規模拡大	(輸配送) (３ＰＬ)	・運送収支のさらなる改善や車両調達基盤の強化 ・新たに沖縄に進出し全国ネットワークを確立、拠点を活かした新規顧客開拓を促進
■地域保管の収益拡大	(大都市圏) (地方エリア)	・平和島ＤＣの早期安定稼働と、関東港湾地区の保管貨物の最適配置による効率化 ・拠点の最大活用による旺盛な保管需要の取り込み ・保管・運送機能を一体とした地場貨物の取扱拡大
■コスト上昇対応	(人件費、輸配送コスト等)	・業務改善や効率化などコスト吸収策の推進と適正料金の収受
■海外での基盤強化	(欧州)	・通関－保管－輸配送の一貫サービスの提供と高在庫の維持

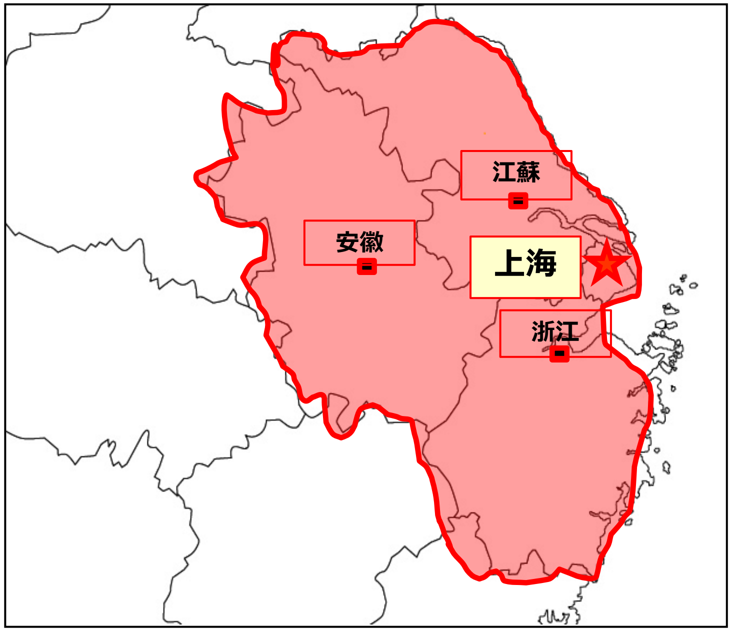
【主な成長投資の推移】(国内)

	RISING 2015			POWER UP 2018		
	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期（E）
(大都市圏)	東扇島ＤＣ（２期棟）	咲洲ＤＣ	船橋ＤＣ（増設）		平和島ＤＣ（賃借）	名古屋港湾地区（工事着工）*2020/3稼働予定
(地方エリア)		十勝ＤＣ			曽於ＤＣ、仙台ＤＣ（増設）	那覇港ＤＣ（仮称）、十勝ＤＣ（増設）
(ＴＣ拠点)			盛岡西ＴＣ、佐賀武雄ＴＣ	新潟江南ＴＣ		

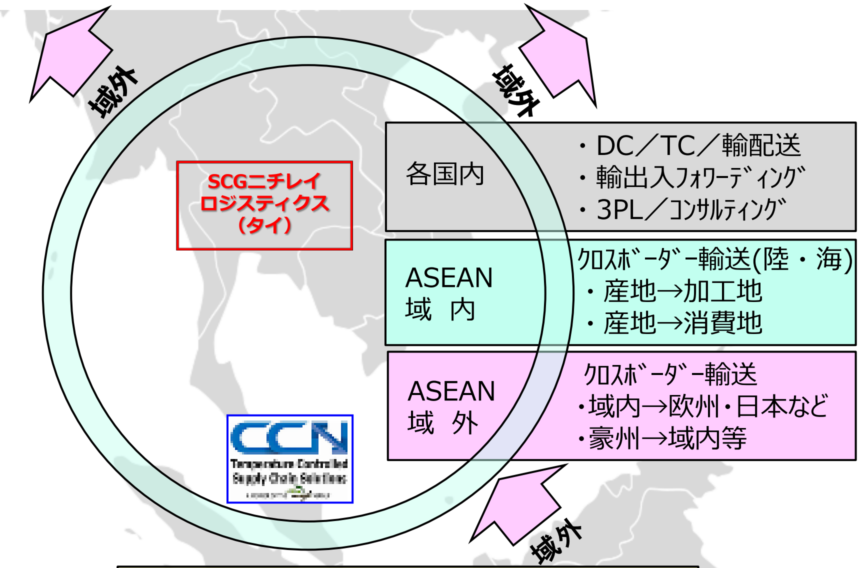
新たな成長領域の開拓

➢ 中国事業の拡大と東南アジアでの基盤拡充

中国事業の拡大



ASEAN事業の基盤拡充



【出資先会社の概要】

名称：:Cold Chain Network(M)SDN BHD

事業内容：:冷蔵・冷凍倉庫業、輸配送業

資本金：:3,330万リンギット（約9億円）

出資比率：40%　設備能力：約3万トン

【中国】

中国ではＣＶＳ物流業務のエリアを拡大、上海に加え江蘇省へ進出

【東南アジア】

ASEAN事業の基盤拡充に向けて、新たにマレーシアに拠点設置を決定

- 経済成長に伴う国内での高品質な低温物流ニーズの高まり
- ハラル物流への対応によるノウハウの蓄積
- 既存のタイ事業とのシナジー効果によるASEAN事業の拡大

業務革新の推進による更なる生産性の向上

おいしい瞬間を届けたい ニチレイ

➢ 業務革新のベースとなる庫内デジタル化と省力化・省人化施策を実施

現中計の施策

庫内作業デジタル化

省力化・省人化推進

施策の狙い

・車載端末および入力補助機能を導入
→作業指示、作業実績データをリアルタイムに送受信

作業負荷軽減と作業データを蓄積

・事務作業、庫内オペレーションの効率化
→人の手による介在を減らし作業負荷を軽減

進捗

庫内ラック設備	・2018年度に30拠点へ導入予定 ・22,000パレットを置換予定
フォークリフト車載端末	・2018年4月から試験導入
タブレット検品端末	・2017年度に27拠点導入済 ・年度内に40カ所導入予定
R&Dセンターの設置	・ロジネット船橋DCの8期棟内に設置 ・集中的な技術導入による実験 ・社内での業務革新への意識を醸成

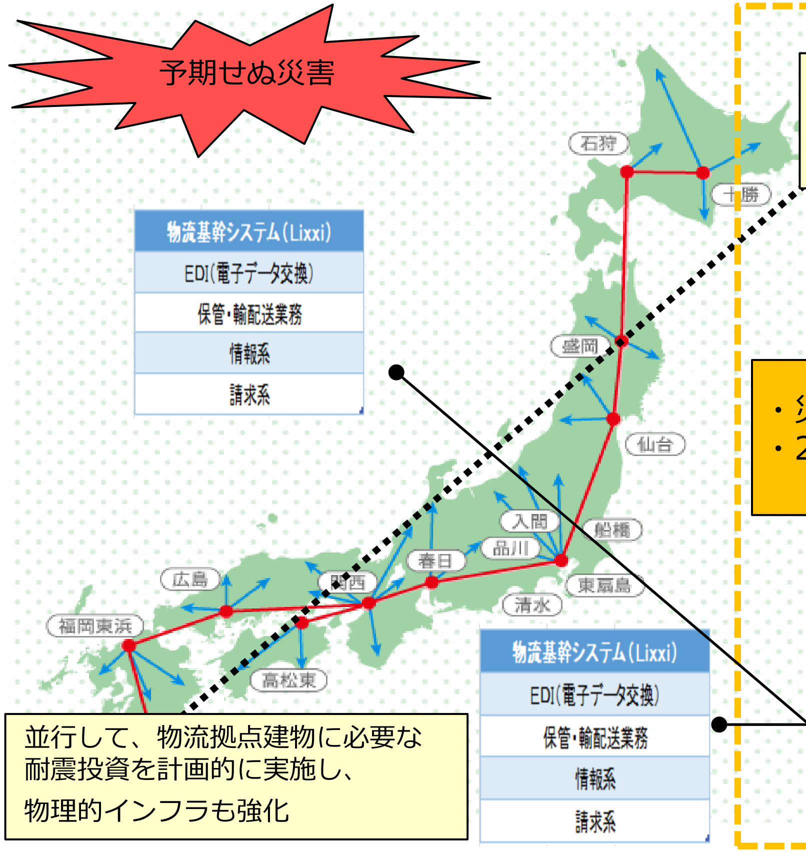
無人フォークリフト	・2018年5月より キョクレイ大黒DCで実証実験を開始
トラック予約システム	・杉戸・大阪埠頭DCで運用開始 ・年度内に26カ所導入予定
自動配車システム	・春日・入間DCで運用開始 ・年度内に12カ所導入予定

物流基幹システムの事業継続計画（BCP）

＜リスクマネジメント＞
大規模災害による基幹システムへの影響を最小化

（1）システム基盤の２拠点化 ⟶ メインデータセンターを西日本に設置し災害リスクを分散

（2）最新クラウドサービスの導入 ⟶ 西日本被災時には東日本サイトへ1時間以内で切替が可能



並行して、物流拠点建物に必要な耐震投資を計画的に実施し、物理的インフラも強化

西日本サイト被災時には速やかに東日本サイトへと切替を行い迅速に復旧

・災害発生時のリスクを逓減
・24時間365日のサービス提供

東西2拠点にデータセンターを設置し、大規模災害のリスクを分散

持続可能な物流サービスの提供を実現

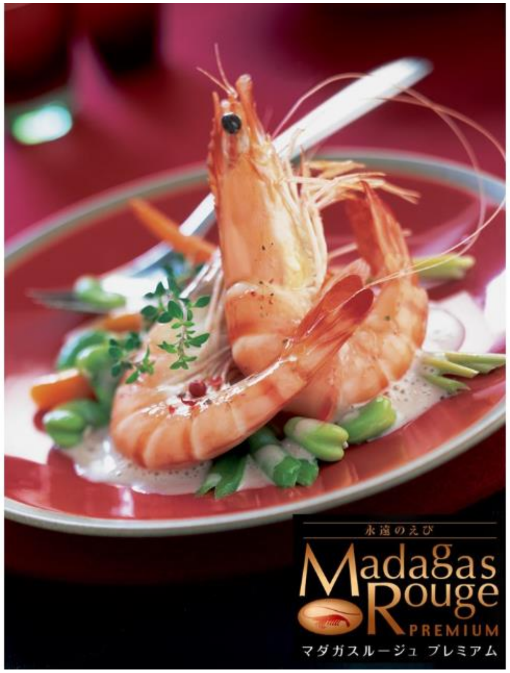
→取引先の事業継続に貢献

物流基幹システムが停止した場合・・・

・全国114拠点の倉庫業務が中断
・約4000台の車両運行が停止

→取引先約5000社の事業継続に影響

水産・畜産事業　海と大地と人をつなぐ



<水産・畜産事業>

水産、畜産ともに引き続き安定利益の確保を目指す

おいしい瞬間を届けたい ニチレイ

単位：億円

		２０１８年３月期			２０１９年３月期		
		実績	前年同期間比		見込	前年同期間比	
			増減	率		増減	率
水産	売上高	**715**	21	3%	**750**	35	5%
	営業利益	**3**	-5	-62%	**7**	4	129%
畜産	売上高	**904**	23	3%	**920**	16	2%
	営業利益	**13**	-3	-19%	**14**	1	8%

1.「こだわり素材」*の取扱比率を高めるとともに、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.水産は調達・加工・販売に強みを持つエビなどの４つの魚種に経営資源を集中的に投入し、調達力の強化と安定的な販売に繋げる

3.畜産は「オメガバランスミート」*の取扱を拡大する一方で、輸入品は素材や品質管理などで優位性のある商品の販売に注力する

*「こだわり素材」：「おいしさ」「安全」「安心」「鮮度」「健康」「環境にやさしい」の６つのキーワードに沿って開発した独自性のある素材です

*「オメガバランスミート」:人の健康に欠かすことのできないオメガ３系脂肪酸（α-リノレン酸）をバランス良く飼料に配合することで、健康とおいしさを両立させたお肉です

国産チキンの事業基盤の強化に向けた取り組み

おいしい瞬間を届けたい ニチレイ

- 2007年から「こだわり素材」の一つである「純和鶏」の生産を開始
- 今年３月に養鶏農場を増設し、新たに「オメガバランスチキン あまに鶏」の生産を開始
- 自社養鶏による調達比率を高め、国産チキンの事業基盤を強化

【養鶏】

ニチレイフレッシュファーム 岩手県九戸郡洋野町 2007年5月設立	
洋野農場	有家（うげ）農場
2007年11月～	2018年3月～
「純和鶏」を生産し、年間約140万羽を出荷	「オメガバランスチキン あまに鶏」を生産し、年間約43万羽を出荷予定

→

【食肉加工】

フレッシュチキン軽米
岩手県九戸郡軽米町
2012年2月設立

→

【仕入・販売】

ニチレイフレッシュが小売店などに販売

「純和鶏」

（独）家畜改良センター兵庫牧場が基礎鶏から育種改良した純国産鶏種「小雪」と「紅桜」を交配して生まれた純国産の鶏種。日本人が求める肉質、美味しさを追求

「オメガバランスチキン あまに鶏」

α-リノレン酸を豊富に含む亜麻仁を配合した飼料を、独自の配合割合で給餌することで、オメガ３系脂肪酸の含有率が一般の鶏肉に比べ大幅に増えた鶏。健康と美味しさの両立を実現

参考資料

【トピック】「企業価値向上表彰」の優秀賞を受賞

- 東京証券取引所主催の「第６回企業価値向上表彰」にて、優秀賞を受賞
- 今後も資本コストを意識した経営を継続し、企業価値向上を図る

※詳細はこちらをご覧ください
東証ウェブサイト URL
http://www.jpx.co.jp/equities/listed-co/award/01.html

（当社・大谷社長　　東証・宮原社長）

- 「企業価値向上表彰シンポジウム２０１８」 にて当社の実践事例を紹介

（当社・田口取締役）

（事例紹介）

■2001年より継続している独自指標「REP」を用いて、資本コストを意識した経営管理を実践

■グループ全体の投資計画の実現性を高めるために、2015年より投資のPDCAサイクルを導入

※詳細はこちらをご覧ください
東証ウェブサイト URL
http://www.jpx.co.jp/equities/listed-co/award/04.html

営業利益の増減要因（17/3－19/3）

おいしい瞬間を届けたい ニチレイ

加工食品事業

単位：億円

17/3期　営業利益		**139**
増益要因		**33**
	増収効果	28
	生産性改善	5
減益要因		**-26**
	原材料・仕入コストの上昇	-13
	関係会社の業績影響額	-15
	広告宣伝費の増減	8
	その他	-6
18/3期　営業利益		**146**
増益要因		**26**
	増収効果	17
	原材料・仕入コストの低減	5
	生産性改善	4
減益要因		**-22**
	関係会社の業績影響額	-7
	減価償却費増	-7
	広告宣伝費の増減	-3
	その他	-5
19/3期　営業利益見込		**150**

低温物流事業

単位：億円

17/3期　営業利益		**106**
増益要因		**21**
	集荷増による業績影響額	7
	幹線輸送の収支改善	6
	業務改善効果	4
	３ＰＬ事業の拡大	2
	運送効率化	2
減益要因		**-14**
	ＢＣＰ関連費用など	-5
	輸配送コスト増（純額）	-3
	電力コスト増（純額）	-3
	作業委託コスト増（純額）	-1
	その他	-2
18/3期　営業利益		**113**
増益要因		**15**
	集荷増による業績影響額	5
	業務改善効果	5
	運送効率化	3
	その他	2
減益要因		**-13**
	ＢＣＰ関連費用など	-5
	輸配送コスト増（純額）	-3
	電力コスト増（純額）	-3
	作業委託コスト増（純額）	-2
19/3期　営業利益見込		**115**

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	2018年3月期		2019年3月期	
	実績	**前期比**	**見込**	**前期比**
【営業外収支】	7	9	△0	△7
（主要項目）				
金融収支	△0	1	△2	△1
持分法による投資損益	7	4	2	△4
【特別損益】	△14	△1	△9	4
（主要項目）				
固定資産売却益	0	△3	0	△0
固定資産売却損・除却損	△11	△3	△11	0
減損損失	△0	1	△0	0

各中計期間の業績の推移

おいしい瞬間を届けたい ニチレイ

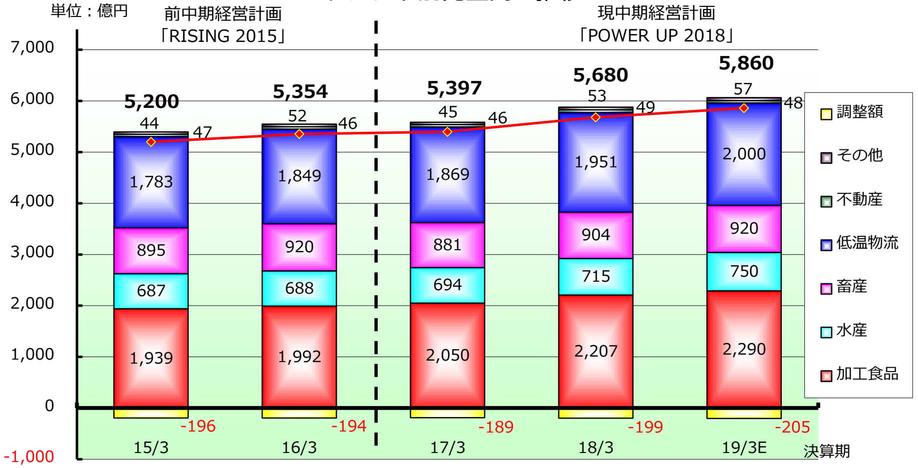
単位：億円

		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	18/3	19/3E
	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	2,207	2,290
	水産事業	747	761	672	668	657	637	686	687	688	694	715	750
	畜産事業	839	925	776	783	756	755	801	895	920	881	904	920
	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	1,951	2,000
	不動産事業	75	74	70	66	49	47	50	47	46	46	49	48
	その他の事業	63	66	69	62	60	58	37	44	52	45	53	57
	調整額	△ 226	△ 244	△ 217	△ 215	△ 210	△ 200	△ 191	△ 196	△ 194	△ 189	△ 199	△ 205
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	5,680	5,860
	加工食品事業	41	20	26	46	52	60	34	54	80	139	146	150
	水産事業	△ 5	3	9	6	2	1	4	2	7	8	3	7
	畜産事業	6	△ 0	7	4	5	5	1	4	4	16	13	14
	低温物流事業	85	82	79	73	74	86	89	87	100	106	113	115
	不動産事業	43	40	37	36	24	23	24	21	22	21	22	22
	その他の事業	2	2	4	4	5	4	4	6	9	6	8	8
	調整額	1	4	7	△ 2	0	0	1	0	△ 5	△ 3	△ 5	△ 6
営業利益合計		174	151	168	167	162	179	158	174	216	293	299	310
経常利益		169	142	155	161	153	172	144	169	214	291	307	310
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	191	198

	08/3	09/3	10/3	11/3	12/3	13/3	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3E
設備投資等（リース資産を含む）	－	149	244	221	122	132	240	242	162	139	250	278
（リース資産を除く）	78	128	180	181	94	107	212	198	132	103	223	231
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	977	
（リース債務を除く）	661	879	609	725	748	754	857	873	755	709	798	
D/Eレシオ（倍）	－	1.0	0.7	0.8	0.8	0.8	0.8	0.7	0.6	0.5	0.6	
（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	0.5	
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	44.1	
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	11.9	

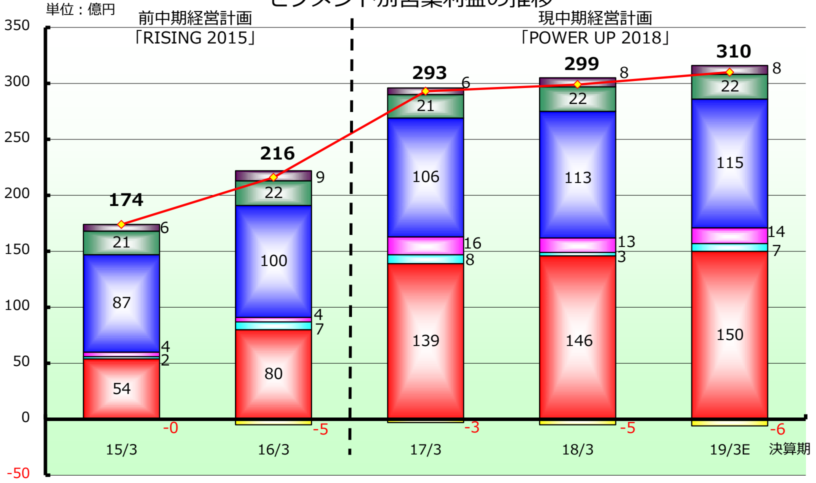
注：①リース会計基準の変更に伴い、09/3よりリース資産、リース債務をオンバランス化
②設備投資等には無形固定資産を含む
③13/3より、加工食品の売上高は、売上計上基準の変更（従来、販売費で計上していたものの一部を売上高から控除）による影響を反映

セグメント別売上高の推移

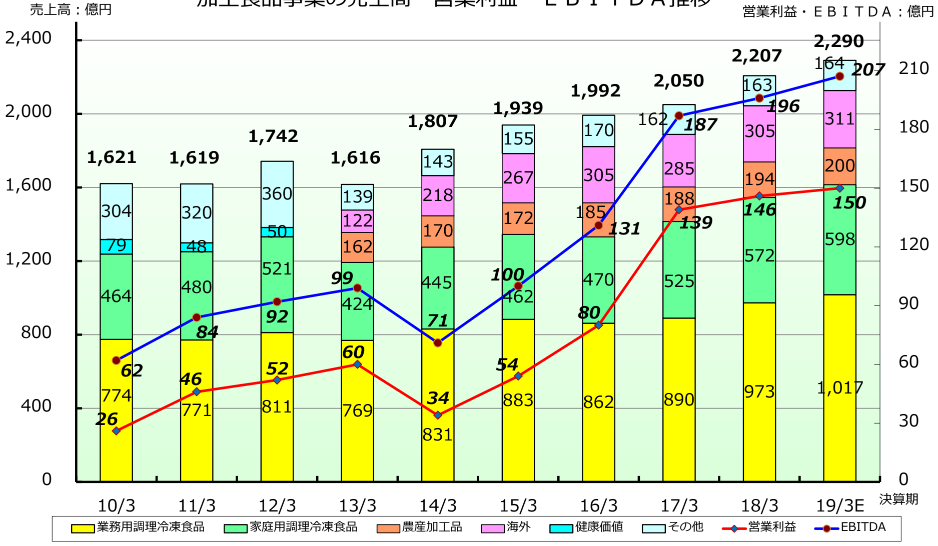


注：加工食品事業の売上計上基準変更（従来、販売費で計上していたものの一部を
売上高から控除）による影響を反映

セグメント別営業利益の推移



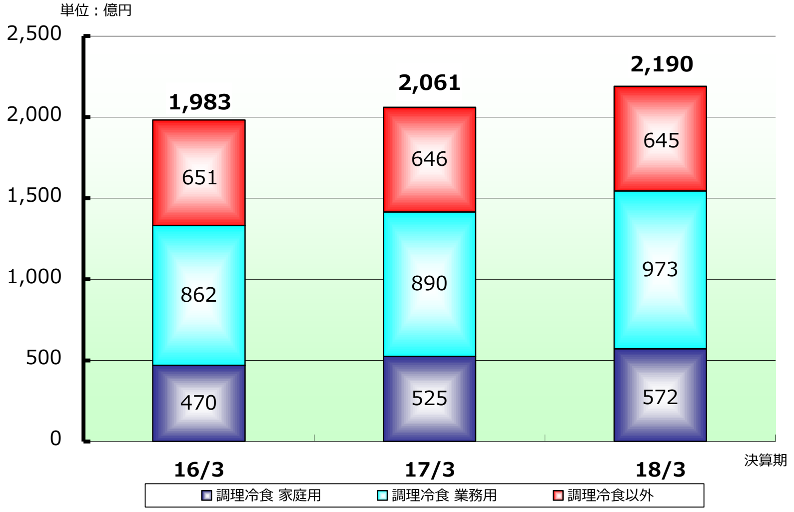
加工食品事業の売上高・営業利益・ＥＢＩＴＤＡ推移



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

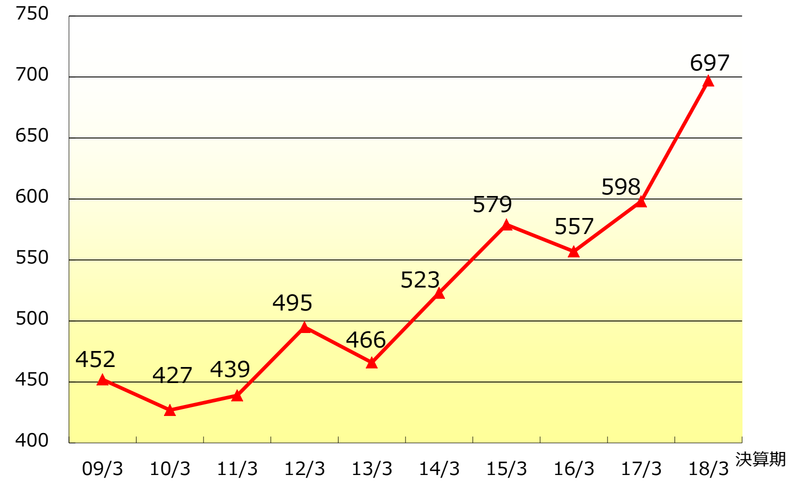
冷凍食品売上高の推移

（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）



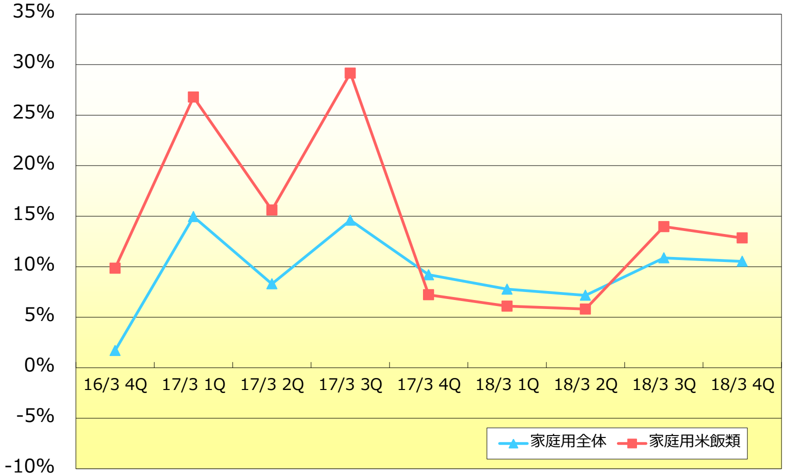
注：売上計上基準の変更（従来、販売費で計上していたものの一部を売上高から控除）
による影響を反映

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）

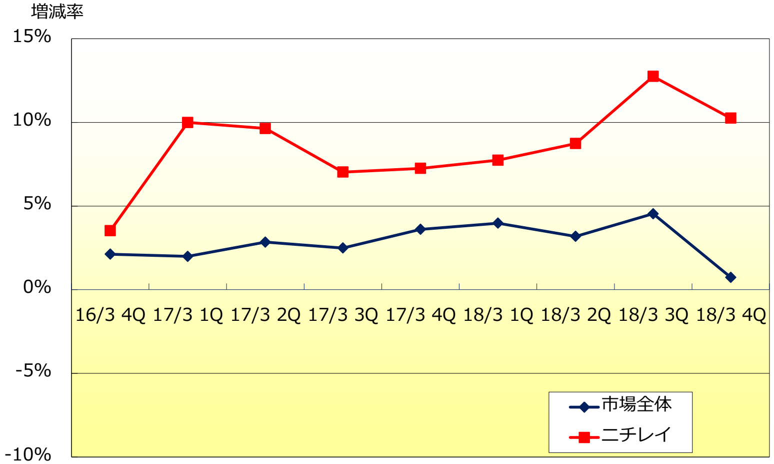


注：13/3より、売上計上基準の変更（従来、販売費で計上していたものの一部を売上高から控除による影響を反映

当社の家庭用調理冷食の売上高前年同四半期比の推移

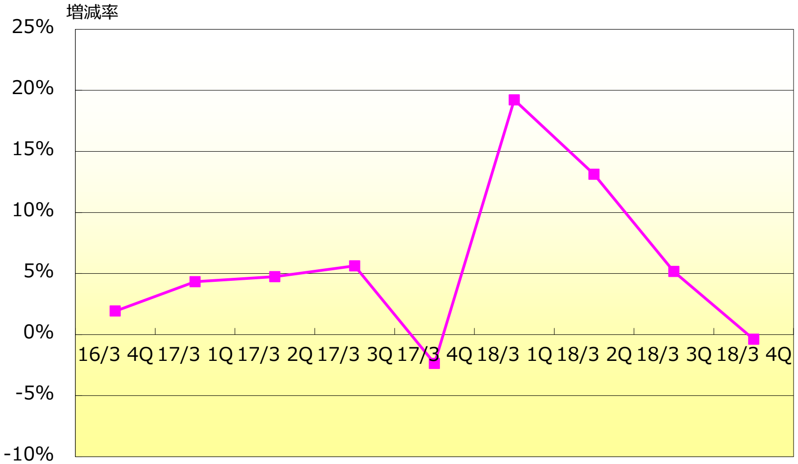


SCI 家庭用調理冷凍食品　100人当たり購入金額の前年同四半期比の推移

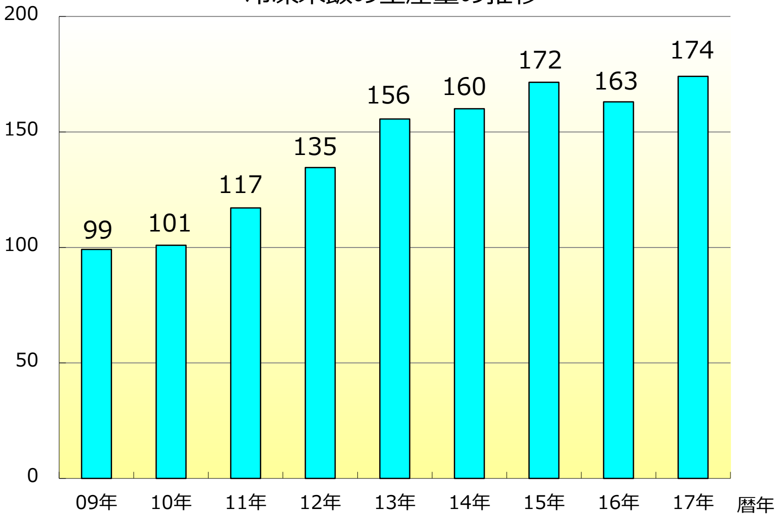


出典：インテージSCI（冷凍調理　100人当たり購入金額の前年同四半期比。購入ルート＝生協店舗を含む）

当社の業務用調理冷食の売上高前年同四半期比の推移

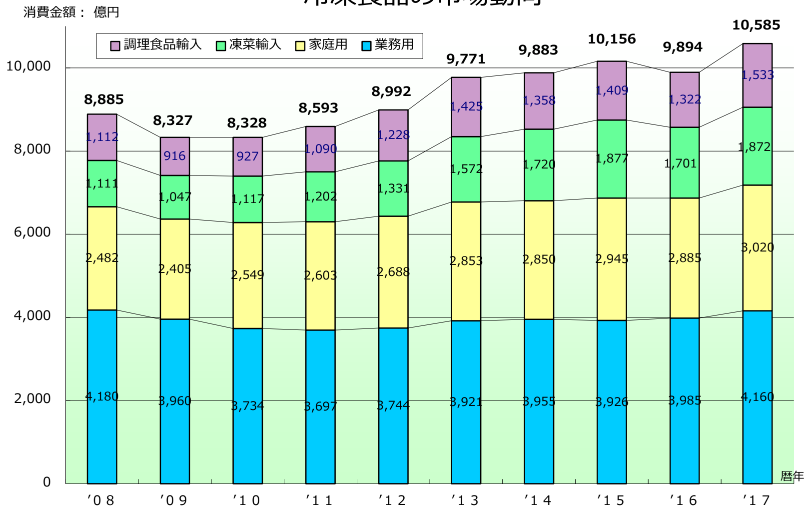


冷凍米飯の生産量の推移



出典：農林水産省「食品製造業の生産動向」のデータを当社が加工

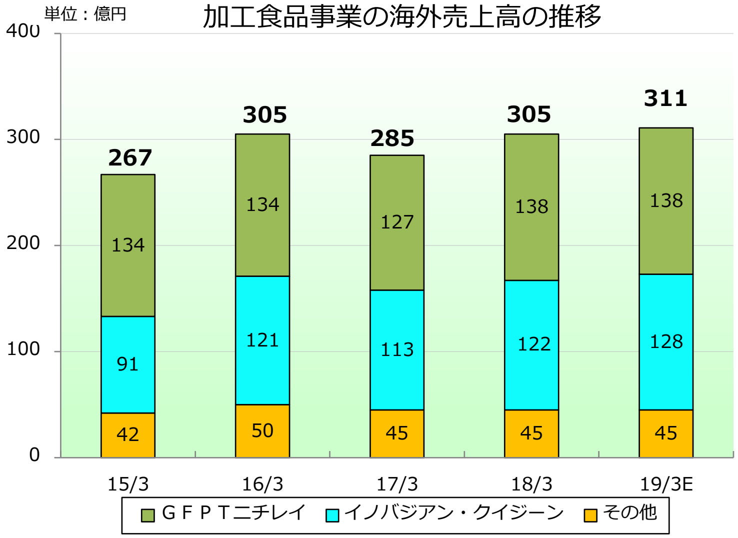
冷凍食品の市場動向



注：調理食品輸入金額は協会会員のうち３８社の抽出調査のため１００%網羅しているものではない。従って、会員以外の商社、流通業者等が輸入しているものを考慮すると実際の輸入金額は更に上回るものと想定される。

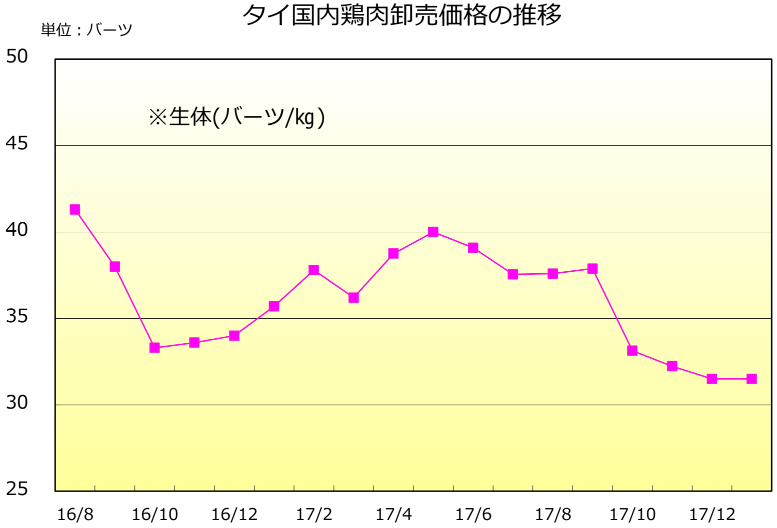
出典：日本冷凍食品協会のデータを当社が加工

加工食品事業の海外売上高の推移



注：①GFPTニチレイの売上高は欧州向けとタイ国内向けの合計
②イノバジアンは17/3から会計整理変更（販売費で計上していた費用の一部を売上高から控除）後の数値で表示

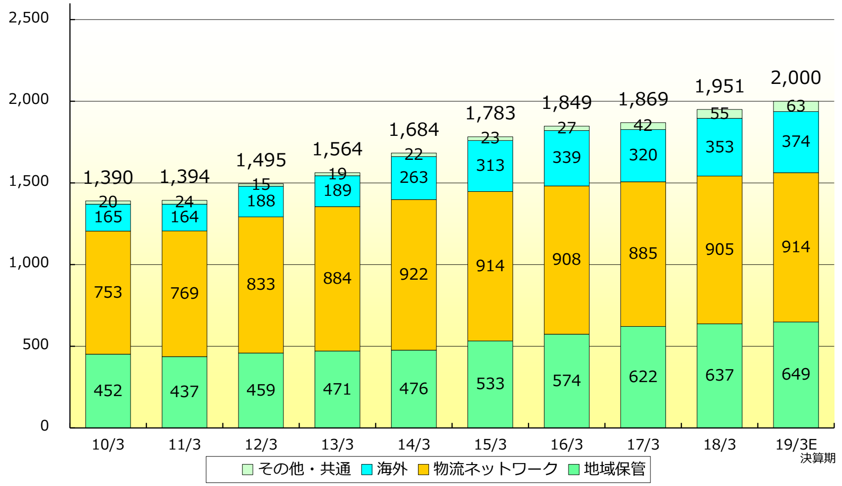
タイ国内鶏肉卸売価格の推移



出典：（独）農畜産業振興機構（alic）発表のデータを当社が加工

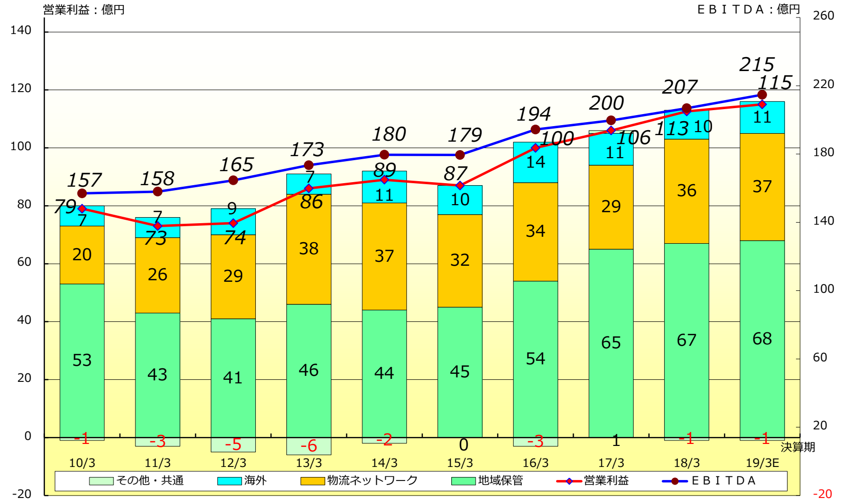
おいしい瞬間を届けたい ニチレイ

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

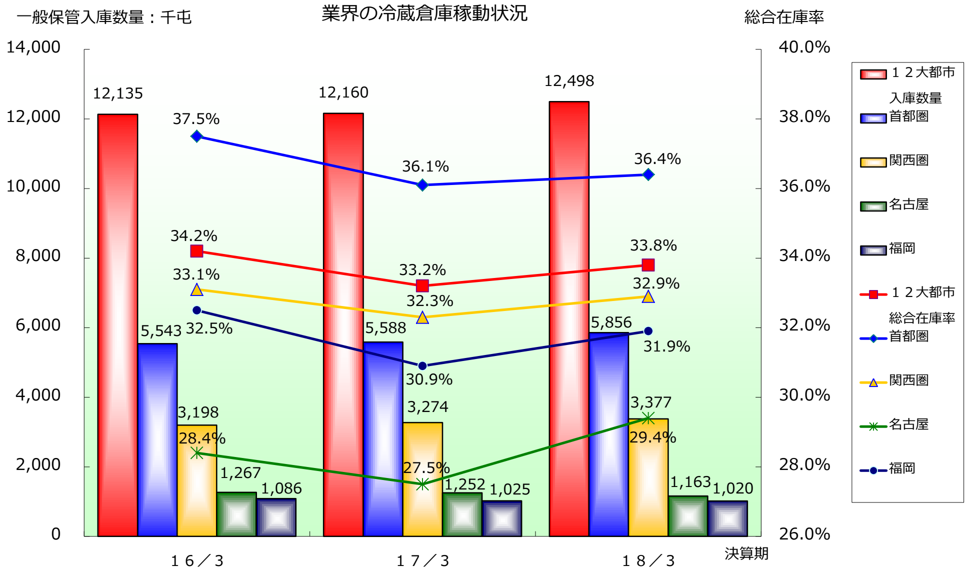


注：14/3から17/3の各年度に地域保管事業へ物流ネットワーク事業の業務の一部を移管

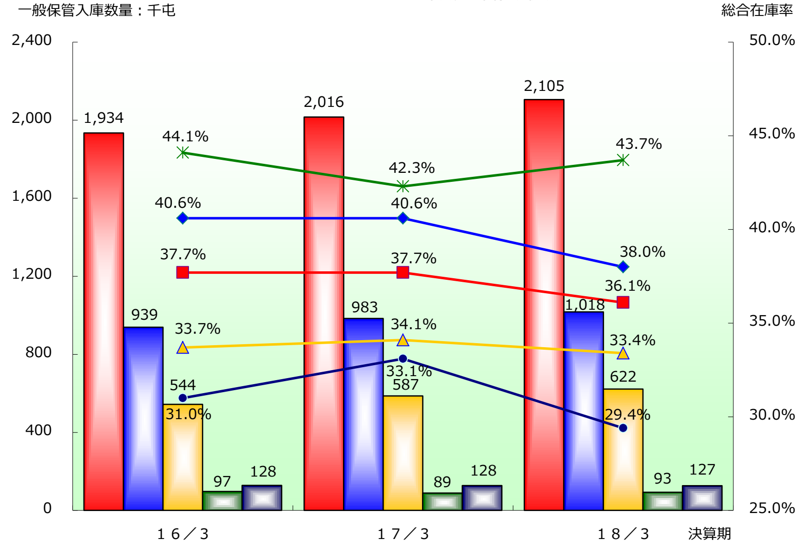
冷蔵倉庫の稼働状況（業界は日本冷蔵倉庫協会資料を当社で加工）

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）

業界の冷蔵倉庫稼動状況



ニチレイグループの冷蔵倉庫稼動状況



注：在庫率とは冷蔵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

冷蔵倉庫業界設備能力世界シェア上位10社

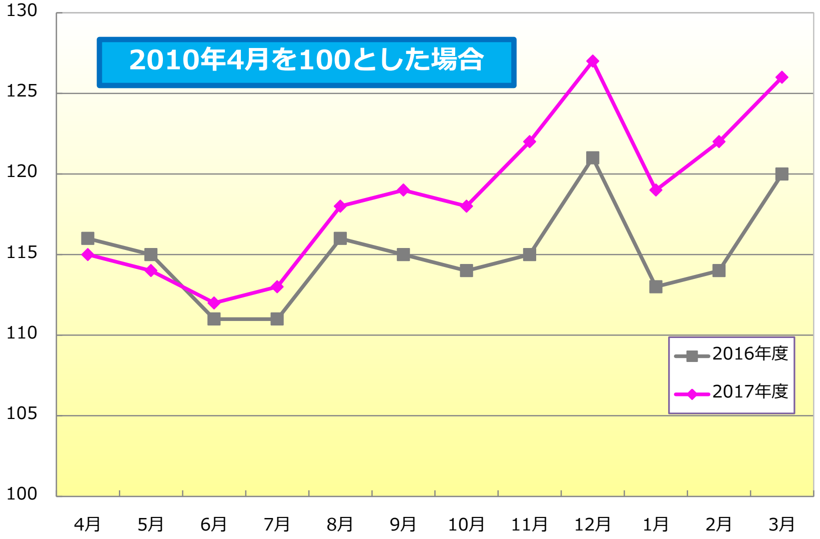
（世界冷蔵倉庫協会資料を当社で加工）

（2018年4月現在）

順位	社名・グループ名	能　力 万ﾄﾝ	主たる事業展開国
1	Americold Logistics	1,083	米国など
2	Lineage Logistics	869	米国など
3	Swire Cold Storage	406	米国など
4	AGRO Merchants Group, LLC	245	米国など
5	Nichirei Logistics Group, Inc.	197	日本など
6	Kloosterboer	187	オランダなど
7	NewCold Coöperatief U.A.	159	オランダなど
8	VersaCold Logistics Services	150	カナダ
9	Interstate Warehousing, Inc.	114	米国
10	Frialsa Frigorificos S.A. De C.V.	110	メキシコ

出典：ＩＡＲＷ（世界冷蔵倉庫協会）　“Global Top 25 List”

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

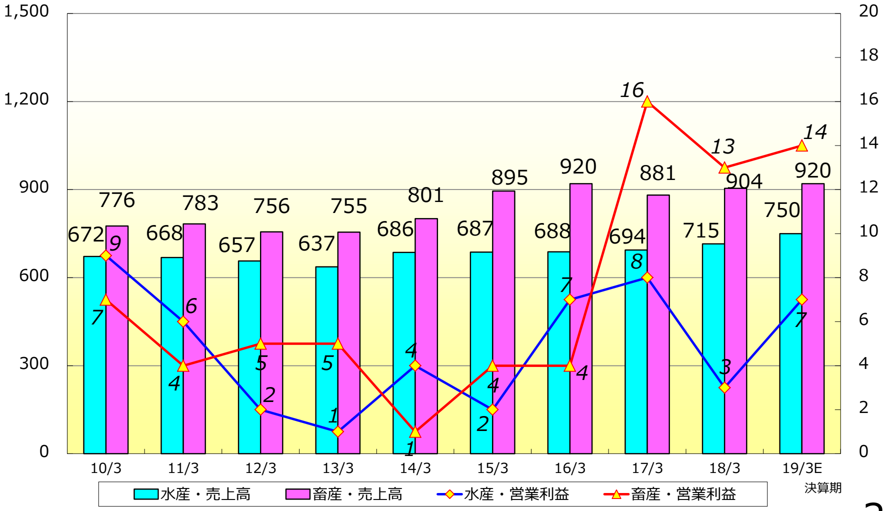
（世界冷蔵倉庫協会資料を当社で加工）

（2018年4月現在）

順位	社名・グループ名	能　力 万ﾄﾝ	主たる事業展開国
1	Kloosterboer	180	オランダなど
2	Lineage Logistics	108	オランダなど
3	AGRO Merchants Group, LLC	91	オランダなど
4	NewCold Cooperatief U.A.	87	ドイツなど
5	Nichirei Logistics Group, Inc.	63	オランダなど
6	Gruppo Marconi Logistica Integrata	62	イタリア
7	Agri-Norcold A/S	40	デンマーク
8	Bring Frigo	36	スウェーデンなど
9	Claus Sørensen A/S	29	デンマーク
10	Stockhabo	26	ベルギー

出典：ＩＡＲＷ（世界冷蔵倉庫協会）“European Top 10 List”

水産・畜産事業の売上高・営業利益推移



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に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。