

**16.5期 決算説明会**  
**グループの新たな挑戦で**  
**飛躍的な成長を実現**  
**1st Stage 中間報告**



2016年7月5日

**キューピー株式会社**

※この資料の数値は、表示単位未満をすべて四捨五入しております。  
また、比率と差額は百万円単位で計算しております。

## = 目次 =

1. 16.5期 業績
2. 16.11期 年間計画
3. 事業別の主な取り組み
4. 海外展開 業績と主な取り組み
5. 配当金について
6. 参考資料

# 16.5期 業績

## 16.5期 業績

### 売上高42億円増、営業利益10億円増の増収増益(前年対比)

	※1 15.5(補正後)	16.5実績	前年比	前年差	※3 年初計画差
売上高	2,692 億円	2,734 億円	101.6 %	+42 億円	△96 億円
国内	2,518	2,542	101.0	+24	△76
海外 ※2	174	192	110.2	+18	△21
営業利益	131 億円	142 億円	108.0 %	+10 億円	+24 億円
国内	113	122	108.2	+9	+24
海外 ※2	18	20	106.7	+1	+1
営業利益率	4.9 %	5.2 %		+0.3 %	+1.0 %
経常利益	135 億円	148 億円	109.5 %	+13 億円	+27 億円
親会社株主に帰属する 四半期純利益	96 億円	82 億円	84.9 %	△15 億円	+25 億円

※1. 15.5期は、売上高の計上基準変更による影響を補正した数値を使用

※2. 海外の数値は、10月から3月が対象。日本からの輸出を含む(日本からの輸出は 12月から5月が対象)

※3. 年初計画差とは、16年1月公表計画との差

## 16.5期 売上高の状況

### 調味料事業やタマゴ事業、サラダ・惣菜事業の好調により増収

	15.5(補正後) <sup>※</sup>	16.5実績	前年比	前年差
売上高	2,692 億円	2,734 億円	101.6 %	+42 億円
調味料	700	718	102.6	+18
タマゴ	507	519	102.2	+11
サラダ・惣菜	484	541	111.7	+57
加工食品	286	257	89.8	△29
ファインケミカル	55	53	96.3	△2
物流システム	631	623	98.7	△8
共通	29	25	85.2	△4

#### ■事業別の状況

調味料	海外での拡大が進むとともに、国内はサラダ調味料が堅調に推移し増収
タマゴ	鶏卵相場の安定の影響は受けたが、価格改定や外食・中食向け凍結卵の伸張で増収
サラダ・惣菜	加工食品事業からの商品移管、宅配や外食などの新販路への展開により増収
加工食品	サラダ・惣菜事業への商品移管により減収となったが、ジャムや育児食は好調に推移
ファインケミカル	医薬用EPAの出荷減少が影響し減収となったが、ヒアルロン酸は好調に推移
物流システム	取引先の物流体制見直しなどにより、既存取引が減少し減収

※ 15.5期は、売上高の計上基準変更による影響を補正した数値を使用<sup>-4-</sup>

## 16.5期 営業利益の状況

### 付加価値の高い商品の伸張やコスト改善により増益

	15.5(補正後) <sup>※</sup>	16.5実績	前年比	前年差
営業利益	131億円	142 億円	108.0 %	+10 億円
調味料	63	62	98.9	△1
タマゴ	27	32	115.3	+4
サラダ・惣菜	11	15	140.1	+4
加工食品	1	3	250.1	+2
ファインケミカル	1	6	478.1	+5
物流システム	22	21	97.9	△0
共通	6	3	44.1	△3

#### ■事業別の状況

調味料	減価償却の会計方法変更の影響で減益となったが、海外での拡大は利益に寄与
タマゴ	付加価値品の伸張や国内の鶏卵相場の安定により増益
サラダ・惣菜	売上の拡大に伴う利益増に加え、減価償却の会計方法変更の影響により増益
加工食品	ジャムの伸張や不採算商品の見直しにより増益
ファインケミカル	医薬用ヒアルロン酸の伸張や原料調達コストの改善により増益
物流システム	既存取引の減少や新拠点稼働によるコスト増加などで減益となったが、保管・運送の合理化は進展

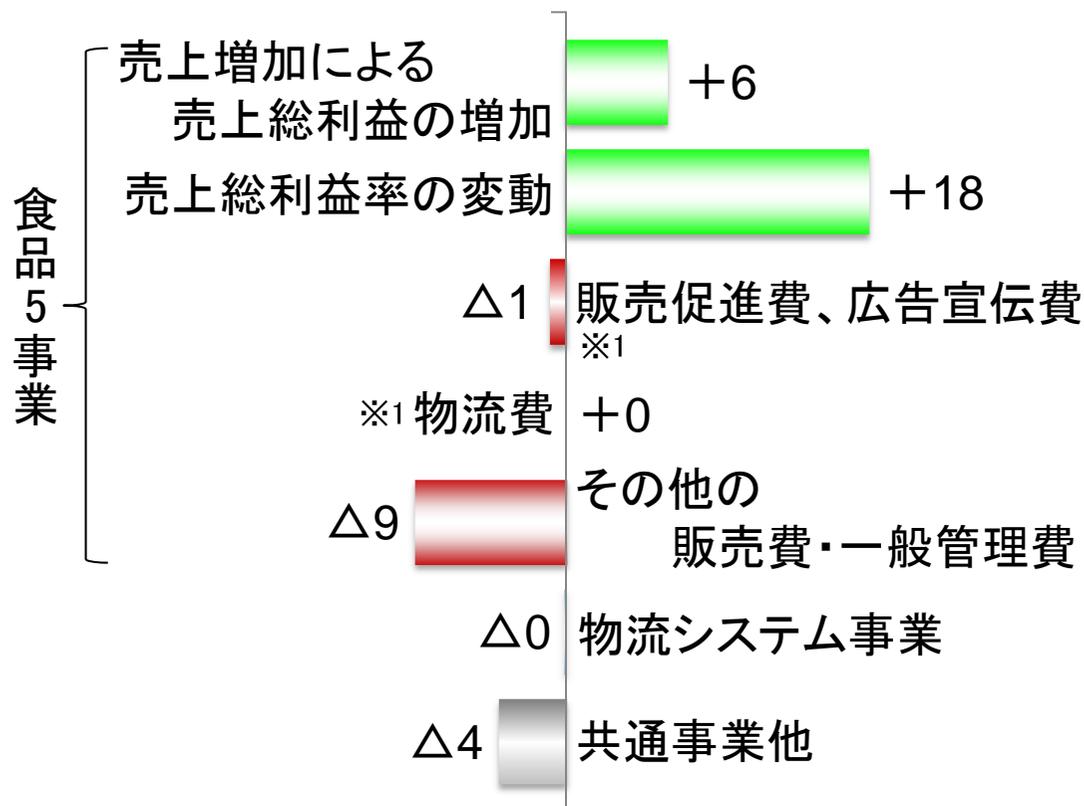
※ 15.5期は、売上高の計上基準変更による影響を補正した数値を使用<sup>-5-</sup>

# 営業利益の増減要因(前年差)

(億円)

	15.5(補正後)	16.5 実績	前年差
営業利益	131	142	+10

## 主要内容



### 【売上総利益率の変動】

- 利益創出に向けた取り組み等+33  
(付加価値商品へのシフト、タマゴ商品の価格改定、コスト改善等)
- 減価償却費の増加  $\Delta 9$  ※2
- 原資材コストの上昇  $\Delta 6$

### 【その他の販管費】

- 労務費の増加  $\Delta 4$
- 本社移転に伴う費用増加  $\Delta 5$

△の合計 14

← +10 →

の合計 24

※1. 15.5期の販売促進費および物流費は、売上高控除による補正した数値を使用

※2. 償却方法の変更による影響は  $\Delta 4$ 億円

# 営業外損益・特別損益等のポイント

(億円)

	15.5 (補正後)	16.5 実績	前年差
営業利益	131	142	+10
<b>営業外損益</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>+2</b>
経常利益	135	148	+13
<b>特別損益</b>	<b>15</b>	<b>△6</b>	<b>△21</b>
税引前利益	150	142	△8
<b>法人税等 非支配株主に帰属 する四半期純利益</b>	<b>54</b>	<b>60</b>	<b>+6</b>
親会社株主に帰属 する四半期純利益	96	82	△15

## <営業外損益のポイント>

持分法による投資利益の増加 + 1

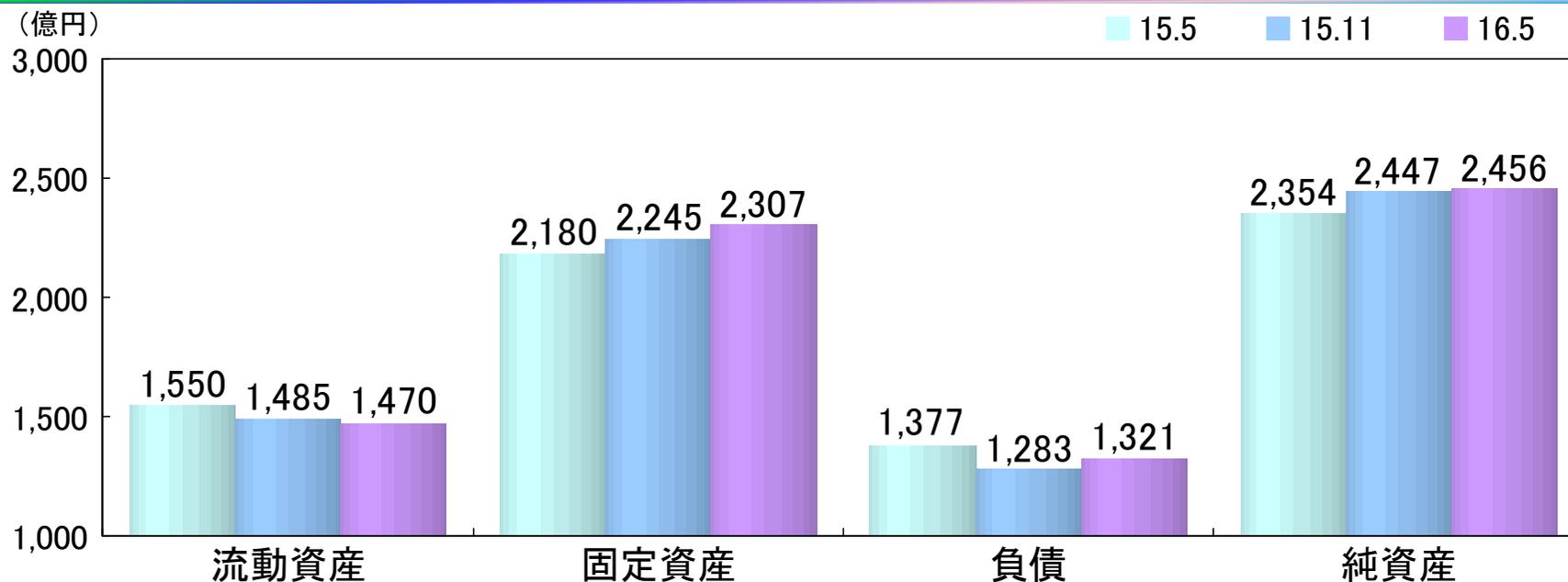
## <特別損益のポイント>

アヲハタ(株)連結子会社化  
による特別利益の減少 △ 19

## <法人税等、非支配株主に帰属する 四半期純利益のポイント>

営業利益増による増加 + 6

# バランスシートの増減ポイント



## 15.11期との比較

### 流動資産は15億円減少

- ・ 現預金の減少  $\Delta$  37
- ・ 売掛債権の増加 + 7
- ・ 繰延税金資産の増加 + 9

### 固定資産は62億円増加

- ・ 有形無形固定資産の取得による増加 + 150
- ・ 減価償却による減少  $\Delta$  103
- ・ 退職給付に係る資産の増加 + 9

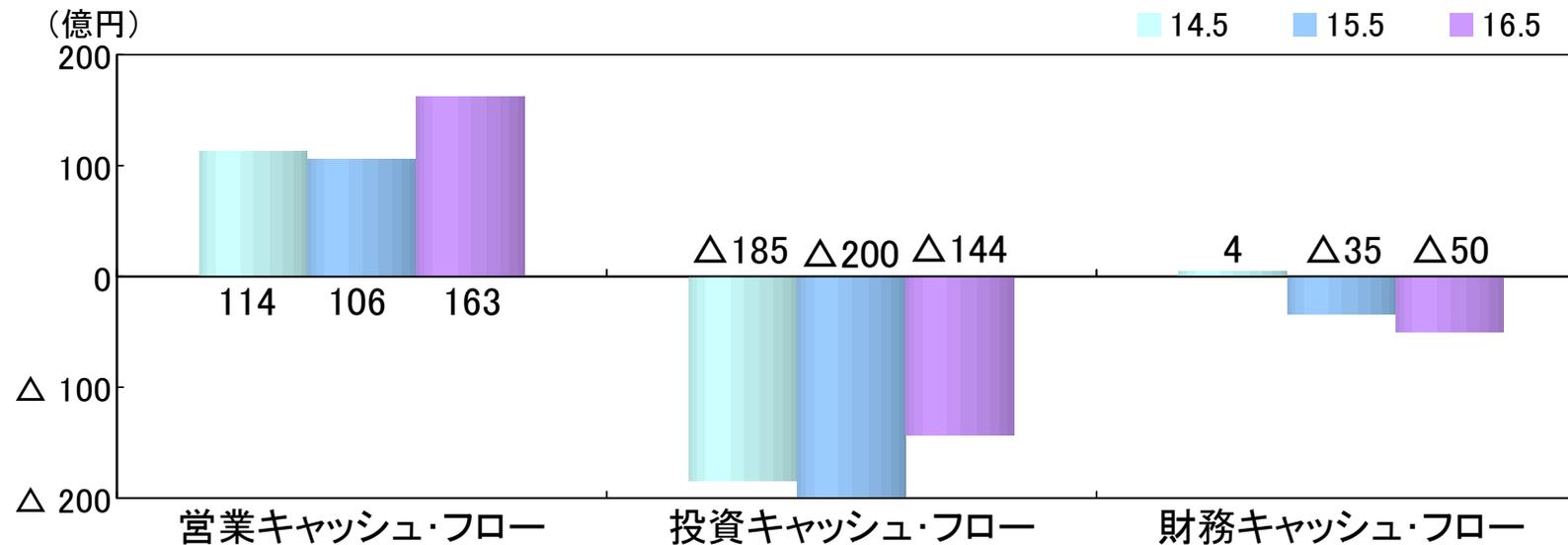
### 負債は38億円増加

- ・ 未払法人税等の増加 + 25
- ・ 引当金の増加 + 19
- ・ 未払費用の減少  $\Delta$  35
- ・ 借入金増加 + 31

### 純資産は9億円増加

- ・ 利益剰余金の増加 + 57
- ・ 自己株式の増加  $\Delta$  47

# キャッシュ・フローの増減ポイント



## 15.5期との比較

### 営業キャッシュ・フロー

- ・ 減価償却費の増加 + 14
- ・ たな卸資産の減少 + 18
- ・ 仕入債務の増加 + 29

### 投資キャッシュ・フロー

- ・ 有形固定資産の  
取得の減少 + 53

### 財務キャッシュ・フロー

- ・ 借入金の増加 + 32
- ・ 自己株式取得の増加 △ 47

## 設備投資の状況

16.5 実績	16.11 計画
151 億円	391 億円

# 16.11期 年間計画

## 16.11期 年間計画

### 売上高102億円増、営業利益26億円増の増収増益

	15.11(補正後) <sup>※1</sup>	16.11計画	前年比	前年差
売上高	5,498 億円	5,600 億円	101.9 %	+102 億円
国内	5,121	5,217	101.9	+96
海外 <sup>※2</sup>	377	383	101.8	+7
営業利益	264 億円	290 億円	110.0 %	+26 億円
国内	223	256	114.6	+33
海外 <sup>※2</sup>	40	34	84.9	△6
営業利益率	4.8 %	5.2 %	—	+0.4 %
経常利益	272 億円	301 億円	110.6 %	+29 億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	170 億円	159 億円	93.7 %	△11 億円
ROE(自己資本純利益率)	8.3 %	7.4 %	—	△0.9 %
ROA(総資産経常利益率)	7.5 %	7.8 %	—	+0.3 %
EBITDA(営業利益+減価償却費)	454 億円	471 億円	—	+17 億円

※1. 15.11期は、売上高の計上基準変更による影響を補正した数値を使用

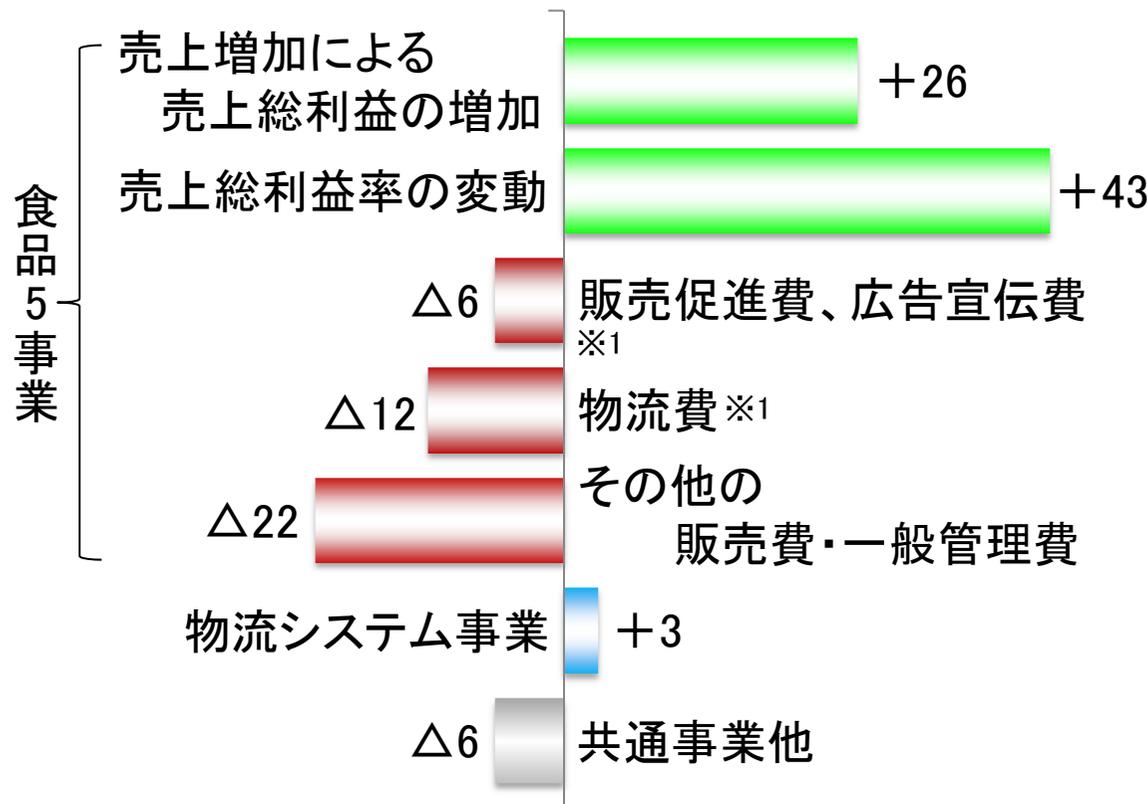
※2. 海外の数値は、10月から9月が対象。日本からの輸出を含む(日本からの輸出は12月から11月が対象)

# 営業利益の増減要因(前年差)

(億円)

	15.11(補正後)	16.11 計画	前年差
営業利益	264	290	+26

## 主な内容



### 【売上増加による売上総利益増加】

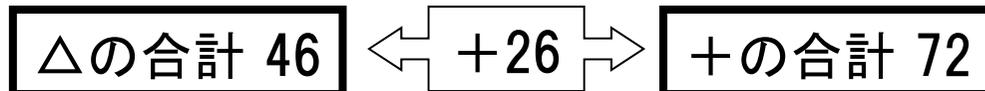
- 国内での売上伸張 +19  
(マヨネーズ、ドレッシング、カット野菜)
- 海外での売上伸張 +7

### 【売上総利益率の変動】

- 利益創出に向けた取り組み等 +44  
(付加価値商品へのシフト、タマゴ商品の価格改定、コスト改善等)
- 減価償却費の減少 +8 ※2
- 原資材コストの上昇 △9

### 【その他の販管費】

- 労務費の増加 △10
- 本社移転に伴う費用増加 △9



※1. 15.11期の販売促進費および物流費は、売上高控除による補正した数値を使用

※2. 償却方法の変更による影響は +22億円

# 利益創出に向けた新たな取り組み

---

効果的な商品開発・育成

物流効率の改善

生産効率の向上

# 事業別の主な取り組み

# 16.11期 事業別計画

(億円)

	事業別売上高			事業別営業利益		
	15.11(補正後) <sup>※</sup>	16.11計画	前年差	15.11(補正後) <sup>※</sup>	16.11計画	前年差
合計	5,498	5,600	+102	264	290	+26
調味料	1,422	1,475	+53	125	129	+4
タマゴ	1,046	1,055	+9	54	55	+1
サラダ・惣菜	1,004	1,130	+126	28	39	+11
加工食品	575	520	△55	△3	4	+7
ファインケミカル	113	110	△3	4	9	+5
物流システム	1,277	1,255	△22	48	51	+3
共通	59	55	△4	9	3	△6

※ 15.11期は、売上高の計上基準変更による影響を補正した数値を使用

# 調味料事業

(億円)	16.11 計画	15.11差
売上高	1,475	+53
営業利益	129	+4
営業利益率	8.7%	△0.1%

## 【営業利益の増減要因(前年差)】

(億円)	16.5 実績 (上期)	16.11 計画 (年間)
売上増加による 売上総利益の増加	+5	+22
売上総利益率の 変動※	△3	△5
販売促進費 広告宣伝費	+2	△1
物流費	△1	△4
その他の販管費	△4	△8
合計	△1	+4

※「売上総利益率の変動」には、原資材コスト  
上昇が、上期△6・年間△9 含まれる

## 【主な取り組み】

※( )の数値は、16.11計画と15.11実績との営業利益の差(億円)

### ◇マヨネーズ(国内) (+2)

- 機能性表示食品をラインアップに加え  
ハーフを中心に健康訴求タイプを拡大
- SNSの活用で若年層を取り込み  
需要を底上げ



マヨネーズ初の  
機能性表示食品  
(16.11 売上高5億円)

### ◇ドレッシング(国内) (+1)

- 新しいサラダスタイルの浸透と  
ニーズをとらえた新商品で需要を拡大
- 商品育成は主力商品に集中し  
需要を底上げ



200ml 中国  
25ml マレーシア  
東アジアでも人気の  
ごまドレッシング

### ◇海外展開 (+4)

- 中国を中心に東アジアでの  
マヨネーズ・ドレッシングの拡大を加速

# タマゴ事業

(億円)	16.11 計画	15.11差
売上高	1,055	+9
営業利益	55	+1
営業利益率	5.2%	+0.0%

※1. 国内の鶏卵相場影響は 売上高△7億円  
営業利益+2億円 (15.11差)

※2. 米国子会社の影響は 売上高△16億円  
営業利益△12億円 (15.11差)

## 【営業利益の増減要因(前年差)】

(億円)	16.5 実績 (上期)	16.11 計画 (年間)
売上増加による 売上総利益の増加	+1	△1
売上総利益率の 変動	+5	+9
販売促進費 広告宣伝費	+0	△1
物流費	+0	△2
その他の販管費	△2	△3
合計	+4	+1

## 【主な取り組み】

※( )の数値は、16.11計画と15.11実績との営業利益の差(億円)

### ◇業務用殻付卵市場への深耕(+2)

※業務用殻付卵市場とは、料飲(外食)、給食、惣菜業態を中心とした殻付卵の市場

- ▶ 小型包装形態の凍結卵の拡大
- ▶ 「お客様のニーズ」をとらえた商品開発

「お客様のニーズ」

- ・卵の機能(起泡性、色など)
- ・割卵作業の削減 ・少量 ・衛生的 など



温かいごはんに向  
だし醤油入り  
小容量(20g)凍結卵

### ◇収益力の強化(+12)

- ▶ 価格改定の着実な浸透 (価格改定効果+10)
- ▶ 生産コストの低減 (茹卵、タマゴサラダなど)

### ◇北米展開(△12) (米国鶏卵相場下落の影響を受ける)

～次年度に向けた取り組み～

- ▶ 原料調達と販売の価格コントロールを強化
- ▶ 生産合理化によるコスト改善

# サラダ・惣菜事業

(億円)	16.11 計画	15.11差
売上高	1,130 ※	+126
営業利益	39	+11
営業利益率	3.5%	+0.7%

※ LLサラダ移管による売上高への影響は+64億円

## 【営業利益の増減要因(前年差)】

(億円)	16.5 実績 (上期)	16.11 計画 (年間)
売上増加による 売上総利益の増加	+9	+21
売上総利益率の 変動	+7	+17
販売促進費 広告宣伝費	+0	△3
物流費	△4	△10
その他の販管費	△7	△15
合計	+4	+11

## 【主な取り組み】

※( )の数値は、16.11計画と15.11実績との営業利益の差(億円)

### ◇カット野菜 (+4)

#### ➤ 付加価値の高い商品の拡大

「家庭用(パッケージサラダ)」



ケールサラダ



キヌアミックス  
(サラダ用トッピング)

「外食向け新販路」



カップ型の  
1人前タイプ

### ◇惣菜 (+2)

#### ➤ 宅配ルート of 拡大

首都圏中心から全国へ水平展開

#### ➤ 外食やオフィスなどの新販路を開拓

### ◇米飯 (+5)

#### ➤ 量販店向け販路を拡大

#### ➤ ロボットの活用による生産合理化

おにぎり積み付けロボットを今期中に順次導入予定

# 加工食品事業

(億円)	16.11 計画	15.11差
売上高	520※	△55
営業利益	4	+7
営業利益率	0.8%	—

※ LLサラダ移管による売上高への影響は  
△69億円

## 【営業利益の増減要因(前年差)】

(億円)	16.5 実績 (上期)	16.11 計画 (年間)
売上増加による 売上総利益の増加	△9	△15
売上総利益率の 変動	+5	+12
販売促進費 広告宣伝費	+0	+0
物流費	+3	+5
その他の販管費	+3	+5
合計	+2	+7

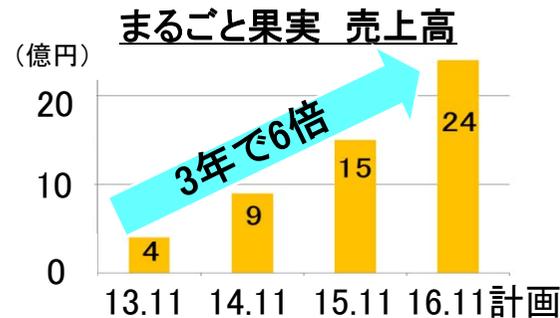
## 【主な取り組み】

※( )の数値は、16.11計画と15.11実績との営業利益の差(億円)

### ◇家庭用ジャム・スプレッド

➡ 「まるごと果実」 小容量品の展開で新規顧客層を獲得

(+1)



小容量125g  
(既存品の1/2の容量)

### ◇在宅向け介護食(+1)

➡ 「とろみ剤」も加え、店頭・通販商品のラインアップを拡充

➡ 宅配の新販路を開拓



やわらか食



とろみ剤  
(8月新発売)



栄養補助

### ◇カテゴリー精鋭化(+3)

➡ 赤字商品や不採算カテゴリーの見直し

# ファインケミカル事業

(億円)	16.11 計画	15.11差
売上高	110	△3
営業利益	9	+5
営業利益率	8.2%	+4.7%

※ 医薬用EPAの競争環境激化による影響は  
売上高△11億円、営業利益△1億円

## 【営業利益の増減要因(前年差)】

(億円)	16.5 実績 (上期)	16.11 計画 (年間)
売上増加による 売上総利益の増加	+0	△1
売上総利益率の 変動	+5	+9
販売促進費 広告宣伝費	+0	△1
物流費	+0	△0
その他の販管費	+0	△1
合計	+5	+5

## 【主な取り組み】

※( )の数値は、16.11計画と15.11実績との営業利益の差(億円)

### ◇付加価値品(ヒアルロン酸、卵黄レシチン)への特化

- ➡ コスト改善や原料調達体制の再構築を継続 (+5)
- ➡ アジア・北米での販売を強化

### ◇通信販売の強化 (+1)

- ➡ 新たな広告手法の導入により顧客数を拡大
  - ・機能性表示制度の活用  
(定期顧客数が2015年11月から6カ月で1.5倍増加)
  - ・映像広告の展開を強化
- ➡ 若年層向け商品の展開を強化し、新たな顧客を獲得
  - ・美容雑誌とのコラボレーションも展開



30代をターゲットにした  
『ヒアロビューティ』(16年6月発売)

# 物流システム事業

(億円)	16.11 計画	15.11差
売上高	1,255	△22
営業利益	51	+3
営業利益率	4.1%	+0.3%

## 【営業利益の増減要因(前年差)】

(億円)	16.5 実績 (上期)	16.11 計画 (年間)
新規・既存領域 の拡大	+9	+16
運送・保管機能の 強化、適正料金化	+9	+24
運送コストの影響 (車両調達・燃料影響等)	+1	0
販管費・労務費等	△9	△22
既存取引減少 (不採算解消等)	△10	△15
合計	△0	+3

## 【主な取り組み】

### ◇共同物流

- 収益力の強化
  - ・適正料金の収受、業務の標準化
- ネットワーク再編
  - ・エリア再編後の収益安定化(関西・東北)
- 成長に向けた新たな展開
  - ・菓子共配の確立、チルド物流の構築

### ◇専用物流

- 専用物流センター構築
  - ・センター統合による効率化
  - ・コンビニエンスストアとの取引の受託エリア拡大

### ◇物流品質の向上

- 環境に配慮した機器の導入
  - ・自然冷媒の冷凍設備の更新
- 魅力ある職場づくり
  - ・多様な人材の活躍の推進
  - ・女性が活躍できる環境の整備

新デザインのキューソー便



“環境と人にやさしい”という  
ブランディングを高めていく

# 海外展開 業績と主な取り組み

# 海外展開 16.5期 業績

## 【売上高】 ※3 (億円)

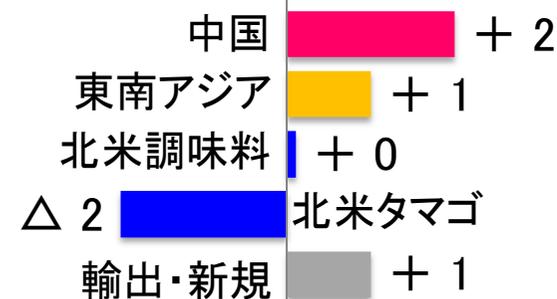
15.5(補正後)	16.5 実績	前年差 ※1
174	192	+18



※1. 為替影響を△5 億円含む

## 【営業利益】 (億円)

15.5	16.5 実績	前年差 ※2
18	20	+1



※2. 為替影響を△0 億円含む

(億円)	売上高 ※3		現地通貨 前年比
	16.5 実績	前年比	
中国	74	118%	122%
東南アジア	39	97%	106%
北米	63	110%	108%
調味料	30	124%	122%
タマゴ	34	99%	98%
輸出・新規	15	114%	—
海外合計	192	110%	113%

営業利益		現地通貨 前年比
16.5 実績	前年比	
9	124%	128%
1	244%	273%
7	74%	73%
2	105%	104%
5	66%	65%
3	166%	—
20	107%	109%

※3. 15.5期の売上高は、計上基準変更による影響を補正した数値を使用

※4. 「輸出・新規」は、主に日本からの輸出。日本からの輸出以外の数値は、10月から3月が対象

# 海外展開 16.11期 計画

## 【売上高】 ※3 (億円)

15.11(補正後)	16.11計画	前年差 ※1
377	383	+7



※1. 為替影響を△29億円含む

## 【営業利益】 (億円)

15.11	16.11計画	前年差 ※2
40	34	△6



※2. 為替影響を△3億円含む

(億円)	売上高 ※3		現地通貨 前年比
	16.11計画	前年比	
中国	159	112%	122%
東南アジア	77	97%	109%
北米	118	91%	95%
調味料	59	109%	114%
タマゴ	59	79%	82%
輸出・新規	29	111%	-
海外合計	383	102%	109%

営業利益		現地通貨 前年比
16.11計画	前年比	
21	120%	131%
2	477%	539%
7	37%	38%
4	91%	94%
3	19%	20%
5	142%	-
34	85%	91%

※3. 15.11期の売上高は、計上基準変更による影響を補正した数値を使用

※4. 「輸出・新規」は、主に日本からの輸出。日本からの輸出以外の数値は、10月から9月が対象

# 海外のエリア別の主な取り組み

## 中国が成長を牽引、東南アジアの利益改善が進む

### 【中国】

◇ 新しい食シーン提案とエリア毎の商品展開で  
コンシューマー市場を深耕

- ・イベントや広告と連動した販促の強化で  
マヨネーズ、ドレッシングの販売を拡大
- ・ニーズをとらえた新たな商品を発売し  
ドレッシング市場を深耕

◇ ソリューション提案で業態毎に深耕し  
フードサービス向け商品を拡大

- ・中華料理業態への提案を強化し  
マヨネーズ、ドレッシングを拡大

◇ 新規カテゴリーの展開を加速

- ・南通丘比の稼働に向けて  
タマゴ加工品の展開を加速

16.11計画 | 営業利益 21億円 (131%)

### 【東南アジア】

- ◇ マヨネーズ、ドレッシングの販売を拡大
- ◇ インドネシアでフードサービス向け販売を拡大
- ◇ シンガポール、オセアニア向け輸出が拡大

16.11計画 | 営業利益 2億円 (539%)

### 【北米】

- ◇ KEWPIEドレッシングの販売を拡大
- ◇ タマゴ子会社は来期に向けた取り組みに着手

16.11計画 | 営業利益 7億円 (38%)

### 【輸出・新規】

- ◇ 欧州は現地製造の開始でブランド浸透を強化
- ◇ アジア向けにヒアルロン酸の輸出を拡大

16.11計画 | 営業利益 5億円 (142%)

※ 15.11期の売上高は、計上基準変更による影響を補正した数値を使用

※ 「輸出・新規」は、主に日本からの輸出。日本からの輸出以外の数値は、10月から9月が対象

※ ( )は、現地通貨ベースでの前年比、「輸出・新規」は円貨ベースでの前年比

# 配当金について

# 配当金について

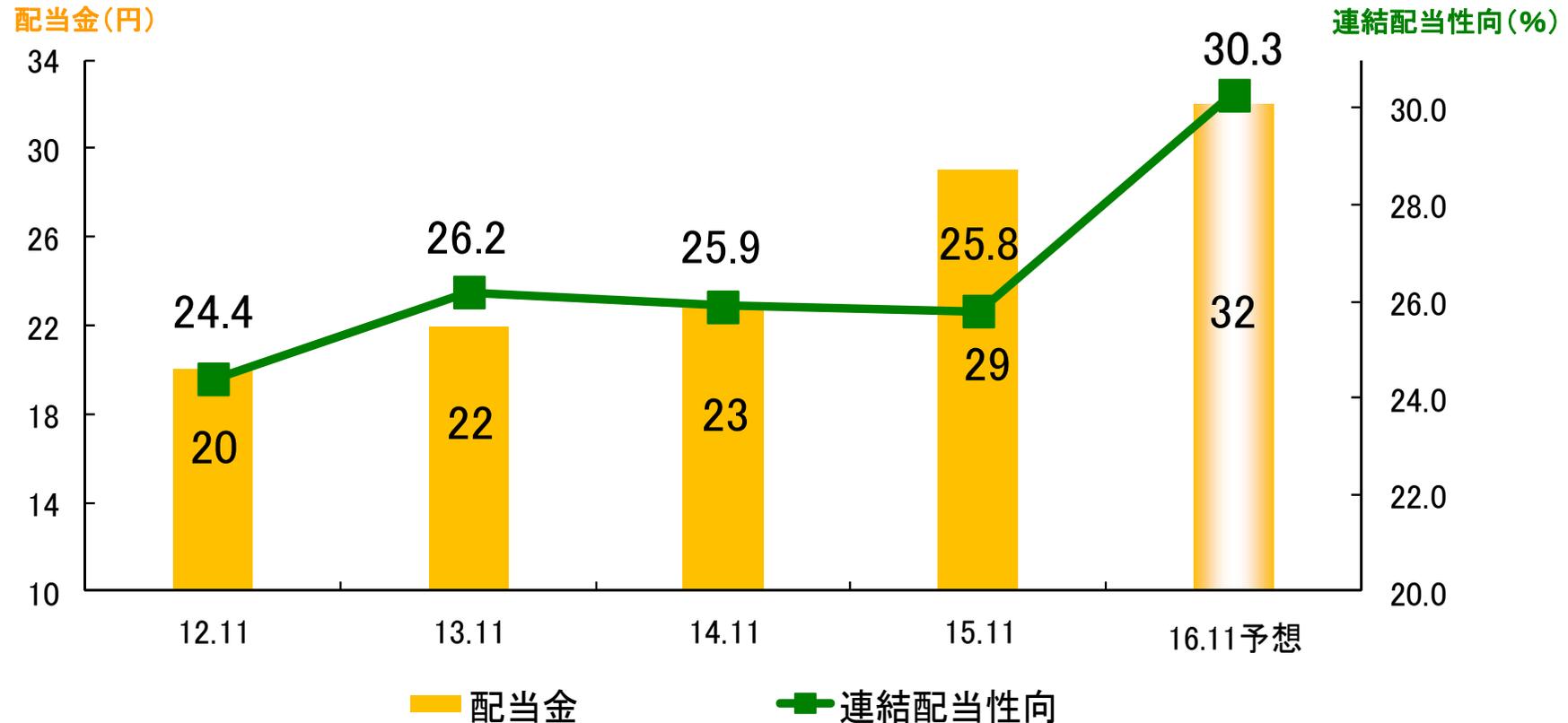
## 16.11期 配当金は 3円増配の32円へ

### 【株主還元の基本方針】

**配当金を最優先**  
長期的に着実な増配をめざす

### 【配当金決定の基準】

**連結配当性向 30%以上**  
DOE<sup>※</sup> 2.2%を目安



※ DOE : 連結自己資本配当率

# 參考資料

## 参考) 業績推移

(億円)

	12.11	13.11	14.11	15.11	16.11計画
《新会計方法》					
調味料事業				1,422 125	1,475 129
タマゴ事業				1,046 54	1,055 55
サラダ・惣菜事業				1,004 28	1,130 39
加工食品事業				575 △ 3	520 4
ファインケミカル事業				113 4	110 9
物流システム事業				1,277 48	1,255 51
共通事業				59 9	55 3
合計				5,498 264	5,600 290
《旧会計方法》					
調味料事業	1,386 115	1,454 115	1,515 115	1,571 125	
タマゴ事業	856 49	912 34	995 38	1,048 54	
サラダ・惣菜事業	916 31	980 35	1,022 33	1,091 27	
加工食品事業	591 △ 10	584 △ 9	572 2	623 △ 3	
ファインケミカル事業	83 10	97 9	107 10	113 4	
物流システム事業	1,157 32	1,203 32	1,268 36	1,277 48	
共通事業	62 8	76 8	55 10	59 9	
合計	5,050 234	5,305 224	5,534 243	5,782 264	

## 参考) 設備投資と主要な販売費・一般管理費等

(億円)

		12.5	13.5	14.5	15.5	16.5	15.11	16.11計画
設備投資		121	148	163	205	151	324	391
減価償却費		66	68	76	90	103※	191	181※
販売促進費	新会計方法				17	17	35	41
	旧会計方法	93	97	101	112			
広告宣伝費		42	42	41	43	42	87	87
物流費	新会計方法				125	125	250	262
	旧会計方法	142	148	157	164			
労務費		120	123	130	140	145	287	300
研究開発費		16	17	18	19	18	42	43

※16.5期より固定資産の償却方法を定率法から定額法へ変更しております。

## 参考) 減価償却の会計方法変更による営業利益への影響

(億円)

	第1四半期	第2四半期	第2四半期累計
調味料	△ 7	3	△ 5
タマゴ	△ 2	2	0
サラダ・惣菜	1	2	2
加工食品	△ 3	1	△ 2
ファインケミカル	△ 1	1	△ 0
物流システム	△ 3	4	1
共通	△ 1	0	△ 1
合計	△ 17	12	△ 4

※第1四半期には、残存簿価の一括償却(△28億円)が含まれる

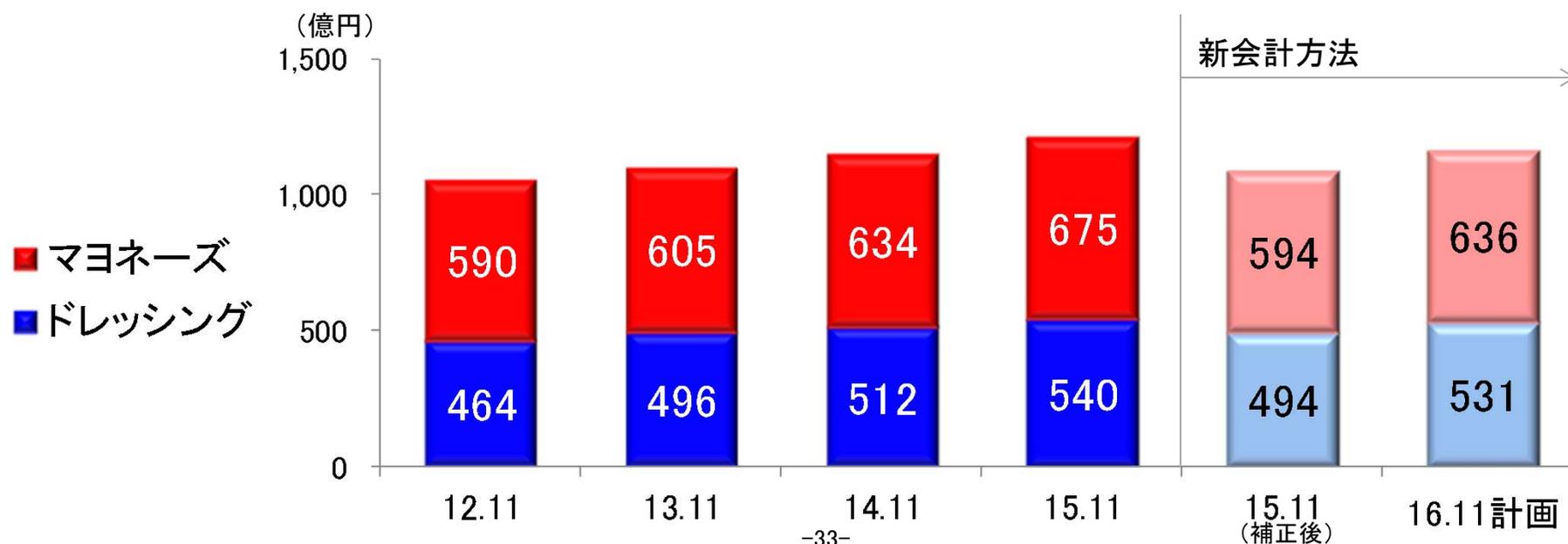
## 参考) 国内におけるサラダ調味料業態別販売状況

			12.5	13.5	14.5	15.5	16.5	前年比	
家庭用	数量 (千t)		63	65	64	63	65	102.5%	
	金額 (億円)	新会計方法					321	325	101.1%
		旧会計方法	365	377	387	388			
業務用	数量 (千t)		53	53	53	53	53	100.3%	
	金額 (億円)	新会計方法					206	204	99.3%
		旧会計方法	200	203	210	208			
合計	数量 (千t)		116	118	117	116	118	101.5%	
	金額 (億円)	新会計方法					527	529	100.4%
		旧会計方法	565	580	597	595			

# 参考) マヨネーズ・ドレッシング 売上高の推移(海外含む)

(億円)

	12.11	13.11	14.11	15.11	16.11計画
《新会計方法》					
マヨネーズ				594	636
ドレッシング				494	531
合計				1,088	1,167
《旧会計方法》					
マヨネーズ	590	605	634	675	
ドレッシング	464	496	512	540	
合計	1,054	1,101	1,146	1,215	

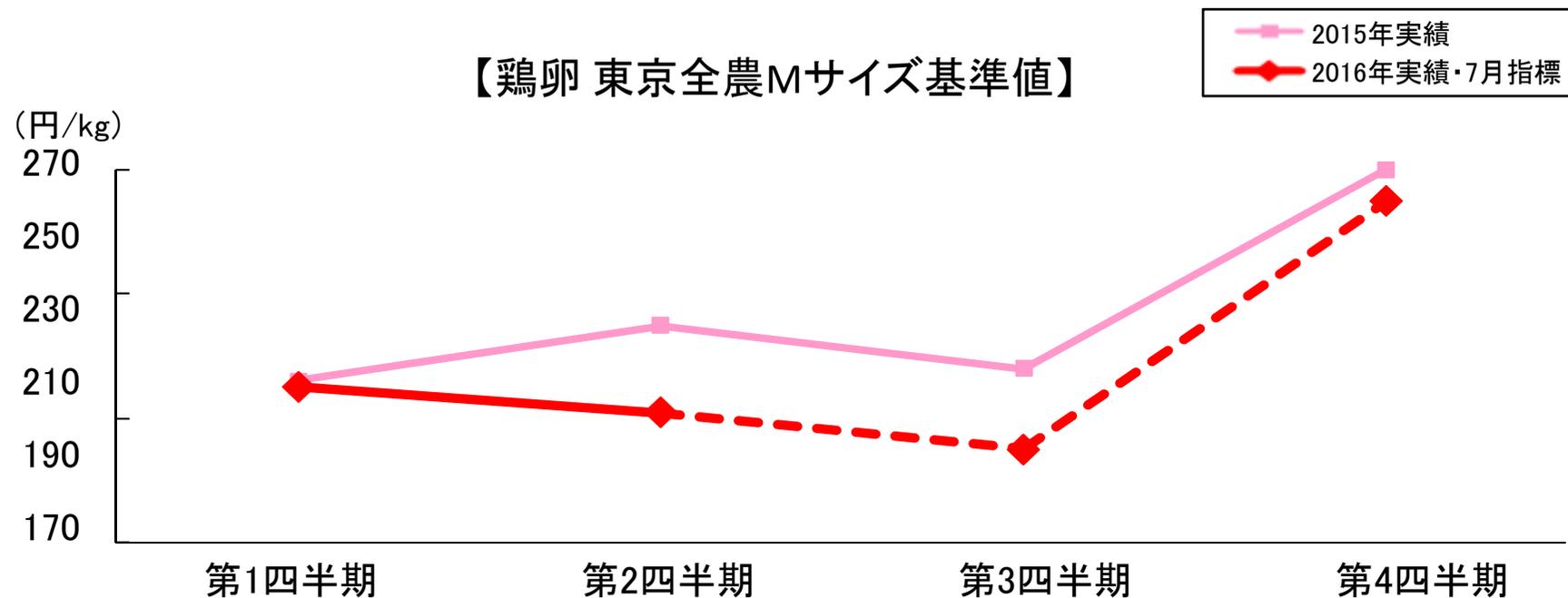
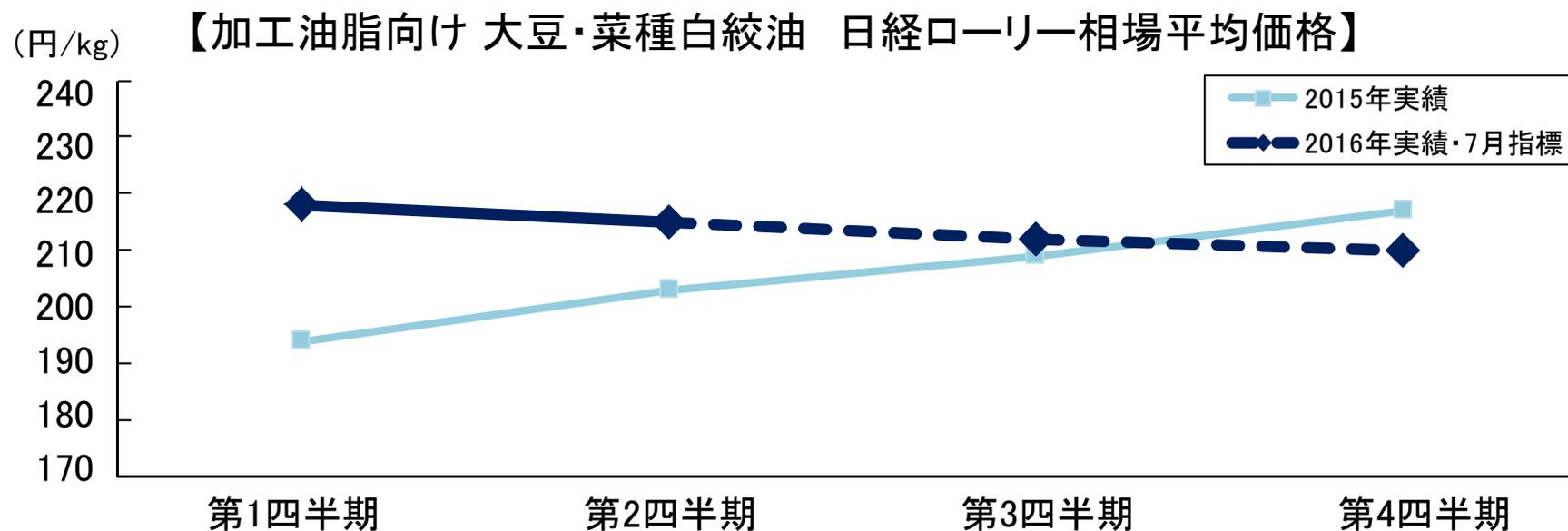


## 参考) 主要相場の実績・指標

(円)

	15.5	16.5 実績	15.11	16.11 年初指標	16.11 7月指標
加工油脂向け ローリー相場平均価格 (1kg当たり)	198	216	206	210	214
全農東京 鶏卵相場 Mサイズの平均価格 (1kg当たり)	221	213	227	235	219
米国ドル 為替相場(期間平均) (1\$当たり)	117	118	119	125	114
中国元 為替相場(期間平均) (1元当たり)	18.8	18.3	19.0	20.0	17.5

# 参考)主原料相場の状況



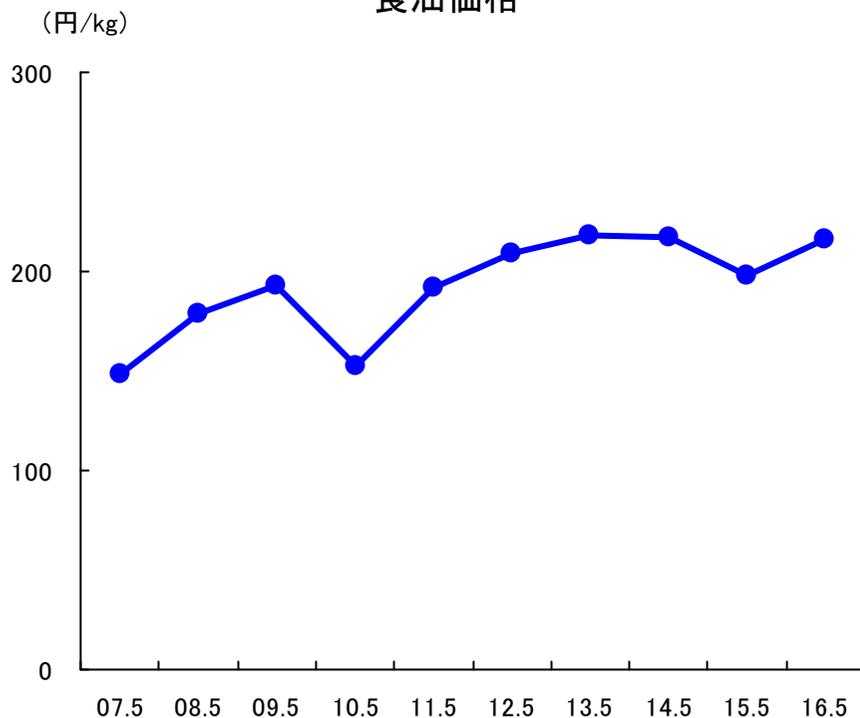
# 参考) 食油価格と鶏卵価格の推移

(円)

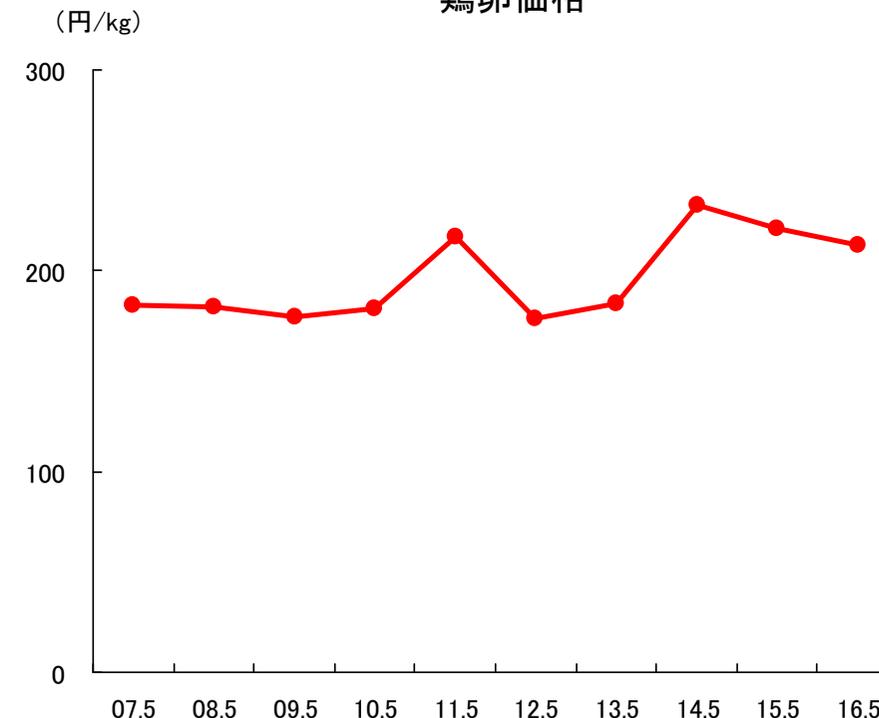
	07.5	08.5	09.5	10.5	11.5	12.5	13.5	14.5	15.5	16.5
加工油脂向け ローリー相場平均価格 (kg当たり)	148	179	193	153	192	209	218	217	198	216
全農東京 鶏卵相場 Mサイズの平均価格 (kg当たり)	183	182	177	181	217	176	184	233	221	213

(各年12月～翌年5月の平均)

食油価格



鶏卵価格



## 注意事項

この説明会資料に掲載されている、キューピー株式会社の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、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。これらは、現在入手可能な情報から得られたキューピー株式会社の経営者の判断に基づいており、過度の信用を置かれませぬようお願いいたします。

内容の正確さについては細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りによって生じた障害等に関しまして、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。

また、この説明会資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は利用者ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

《お問い合わせ先》

キューピー株式会社

株式IR部 部長 小田 秀和

TEL : 03-3486-3055

FAX : 03-3486-6144

E-mail : [hidekazu\\_oda@kewpie.co.jp](mailto:hidekazu_oda@kewpie.co.jp)