

## 【資料の一部訂正のお知らせ】

2008年10月30日に掲載いたしました当資料の5ページ「中食市場への積極的な取り組みが今後も業務用拡大継続の力に」

に使用したグラフ<業務用調理品売上高前年同期間比率増減>の数値に誤りがございました。また、本文の項目1、上から4行目「実質11%の増収となる」は「実質12%の増収となる」に修正いたします。

当該ページ(5ページ)を修正後のものに差し替えておりますので、以後はこちらをご参照いただきますようお願いいたします。お手数をおかけいたしまして申し訳ございません。お詫び申し上げます。

2008年11月12日

株式会社ニチレイ 広報IR部

今後の環境激変に備え  
さらに収益基盤の強化を進める  
—環境変化に対応するための09/3下半期の事業戦略—

(2871)

株式会社ニチレイ

【お問合せ先】

広報IR部 田中 久

TEL: 03-3248-2235

E-mail: tanakah@nichirei.co.jp

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

# 目次

## 【概要】

09／3Eは加工食品の不振を反映し下方修正する 1

「中国産冷凍いんげん」より殺虫剤が検出された件の影響に関して 2

## 【加工食品事業の戦略】

増収だがコスト上昇が値上効果を上回り通期30億円減益修正 3

原材料コスト上昇が想定を上回り値上効果での完全吸収が難しい 4

中食市場への積極的な取り組みが今後も業務用拡大継続の力に 5

チキン製品供給体制強化のためタイ大手チキン生産者と業務提携 6

健康価値事業は各分野とも進捗に遅れ本格的な成長は来期以降に 7

## 【水産事業の戦略】

1人当り売上高の向上とともに商品構成も改善し収益構造が安定化 8

## 【低温物流事業の戦略】

地域保管が引続き堅調で下支え、欧州は景気減速で今後に翳り 9

海外は景気悪化に慎重に対処しつつ東欧・中国の基盤拡大を進める 10

地域保管は前年並みを維持 新增設投資は3件が2010年度稼働に 11

進捗遅れが見られるネットワーク事業はTCの新規受託が順次決定 12

## 【参考資料】

データ集 13

## 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 グラフ中の‘E’は見込み‘P’は中期計画を示している。
- ③ ‘前回E’は2008年7月29日の第1四半期決算の際に発表した09／3期修正見込み、‘当初E’は2008年5月13日の08／3期決算発表した際の09／3期見込みで、両者は同じ数値である。
- ④ 文中の‘Q’は四半期を示している、2Qは第2四半期のこと。

# 09／3Eは加工食品の不振を反映し下方修正する

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

金額：単位未満切り捨て

	08／3	09／3前回E	09／3E	前回E比	08／3比
売上高	4,635億円	4,796億円	4,773億円	▲23億円	103%
営業利益	173億円	178億円	170億円	▲8億円	98%
経常利益	168億円	162億円	160億円	▲2億円	95%
当期純利益	96億円	90億円	77億円	▲13億円	80%
EPS	31円	29円	24円	▲4円	▲6円
ROE	9%	8%	7%	▲1%	▲2%

注09／3前回Eは7月29日に発表したもので、5月13日のものを修正していない。

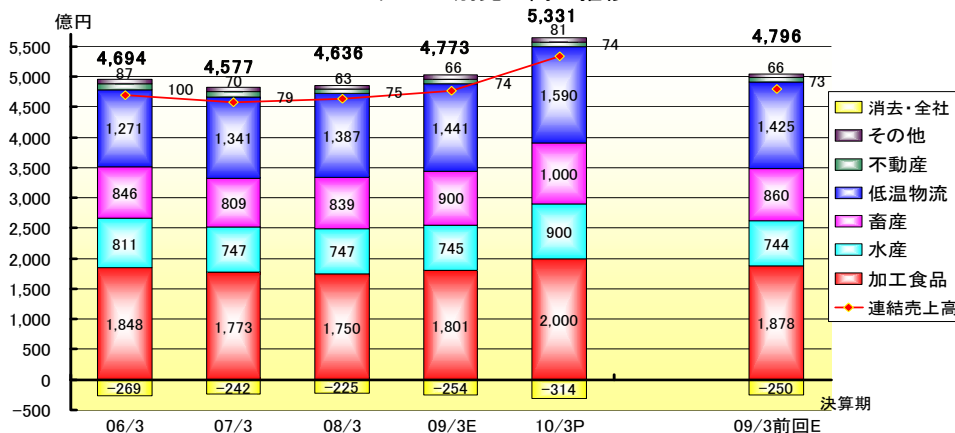
1.09／3Eは売上高を23億円、営業利益を8億円下方修正する。

①売上高は、アセロラ・農産品の減少を見込む加工食品で77億円下方修正するが、一方で畜産は40億円、低温物流で16億円上方修正する。

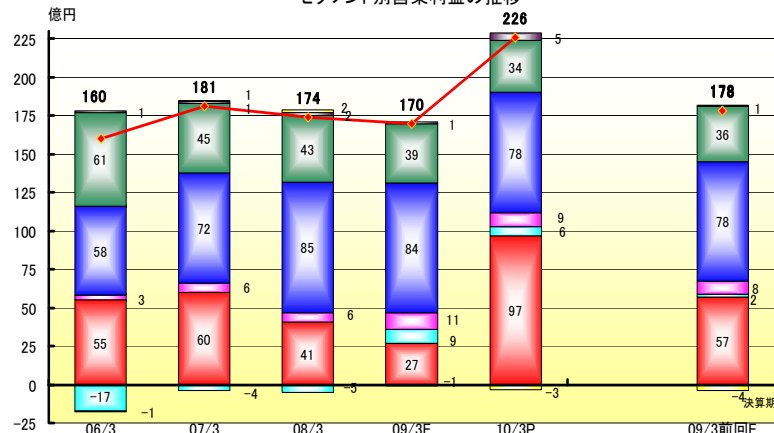
②営業利益は、加工食品でアセロラの不振に加え製造コスト上昇を値上で吸収しきれず30億円下方修正するが、水産7億円、畜産3億円、低温物流6億円、不動産で3億円それぞれ上方修正する。

2.経常利益の下方修正に加え特別利益も土地売却益13億円の見込みが白紙となり当期純利益も修正。

セグメント別売上高の推移



セグメント別営業利益の推移



# 「中国産冷凍いんげん」より殺虫剤が検出された件の影響に関して

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 

## 1. 本件の経緯

- ① 当社が輸入した「中国産冷凍いんげん」をスーパーマーケットで購入し10月12日に食されたお客様が口の中の痺れを訴え入院、警察や保健所の現品検査で殺虫剤成分のジクロロボスが高濃度で検出された。
- ② 当社は被害の報告と殺虫剤成分が検出されたことを受けて、同一の賞味期限表示の同商品の回収を実施中。農場や製造工場でのジクロロボスの保管・使用はない。
- ③ 本件に関しては警察の捜査が継続中、本件以外には被害の報告は無く、現品以外からは農薬など殺虫剤成分は検出されていない。

## 2. 中国産冷凍食品の売上構成

07年度売上高 (億円)	調理品小計	業務用調理冷食		農産品	合計
		業務用調理冷食	家庭用調理冷食		
加工食品事業 取扱いの冷凍食品	1,304 100.0%	838 100.0%	466 100.0%	162 100.0%	1,466 100.0%
うち中国	136 10.4%	127 15.2%	9 1.9%	43 26.5%	179 12.2%

## 3. 業績予想に織り込んだ本件の影響について

- ① 09/3加工食品業績に対する影響額:売上高30億円減、営業利益4億円減

# 加工食品事業の戦略

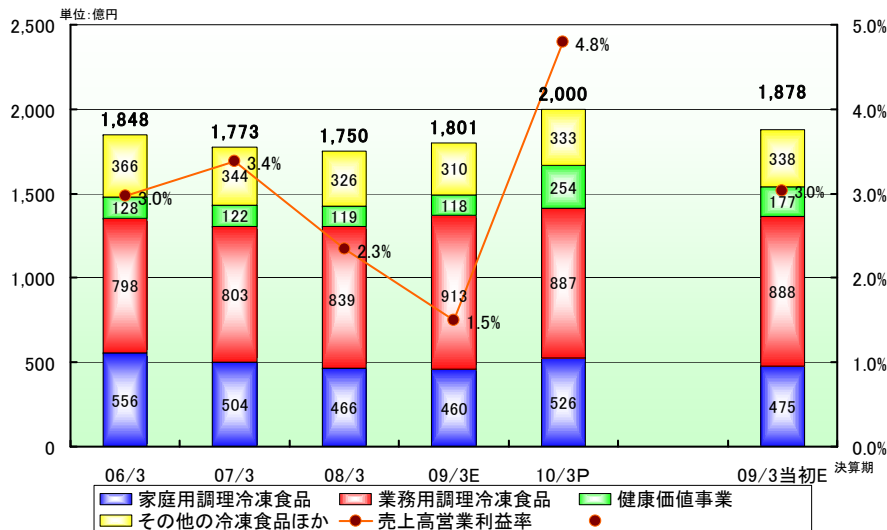
---

# 増収だがコスト上昇が値上効果を上回り通期見込30億円減益修正

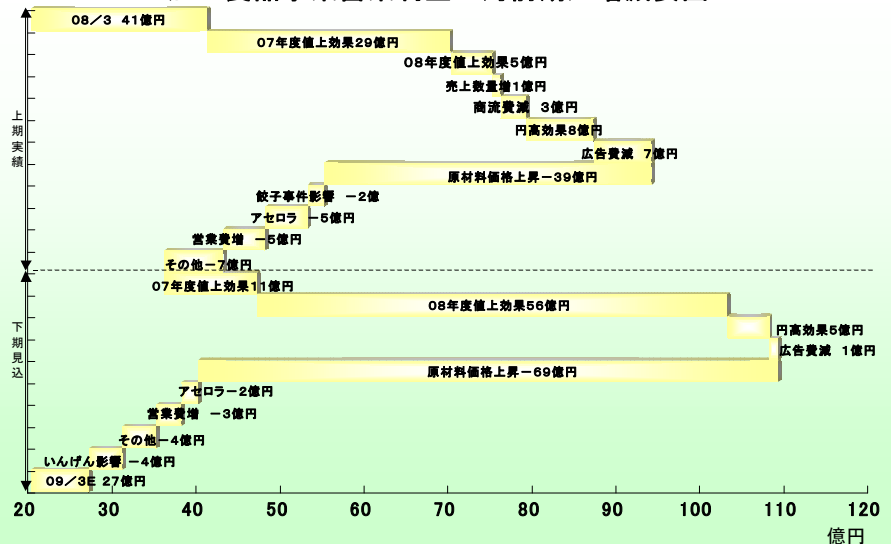
「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

1. 原材料コスト上昇が当初見込を大幅に上回る。値上げは家庭用・業務用とも07年下半期に続き08年度も実施、当初見込を上回る効果が期待できるが、円高効果を含めてもコスト上昇すべてを吸収できず通期13億円の減益修正要因。
2. 家庭用調理冷食は1%減収の見込み、「中国産冷凍いんげん」事件の影響を織り込む。
3. 業務用調理冷食は、2Qは中国のチキン製品輸出停止の影響を受け前年並みとなったが、中食市場向けを中心に増収基調が継続、通期で9%増収を見込む。
4. アセロラは今春のリニューアル後に大幅にダウン、挽回策を打つが当初見込比大幅未達の主因に、ウエルネス食品も計画の進捗遅れがあり本格的な成長は来期となる、アセロラ・ウエルネス合わせて通期15億円の減益修正要因。

加工食品事業の売上高と営業利益率の推移



加工食品事業営業利益の対前期比増減要因



# 原材料コスト上昇が想定を上回り値上効果での完全吸収が難しい

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 

## 1. 価格改定の進捗状況

今年度の価格改定は家庭用では当初想定を上回る進捗。業務用は一部得意先で実現時期にばらつきはあるものの通年では当初想定以上の値上効果を見込む。

## 2. コストアップの概要

原材料を主とした製造コストの上昇総額は、年初の想定額77億円を31億円上回る108億円に達する見通し。

## 3. 主なコストアップ要因

当初想定額超過分31億円のうち、鶏肉の原料価格上昇分とチキン製品OEM先からの調達コスト上昇分が8割近くを占める。

## 4. 今後の主要原料の動向

- ① 穀物相場下落が鮮明になり、鶏肉・牛肉・食用油など国内の主要原材料価格は低下傾向。
- ② 一方穀物価格低下の飼料価格への反映にタイムラグがあることやチキン製品の主生産地タイでは中国産からのシフトで輸出用チキン加工品の需要が増大しており、年度内の調達価格引下げは困難な状況である。

	5月15日 説明会	今回 修正見通し	うち	
			上半期分	下半期分
原材料を主とした 製造コスト上昇	77億円	108億円	39億円	69億円
値上効果計	83億円	101億円	34億円	67億円
07年度実施分 値上効果	47億円	40億円	29億円	11億円
08年度実施分 値上効果	36億円	61億円	5億円	56億円

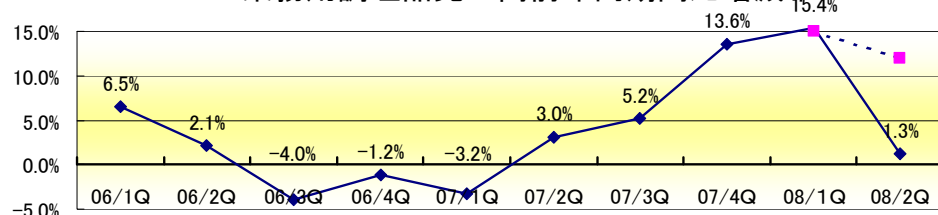


# 中食市場への積極的な取り組みが今後も業務用拡大継続の力に

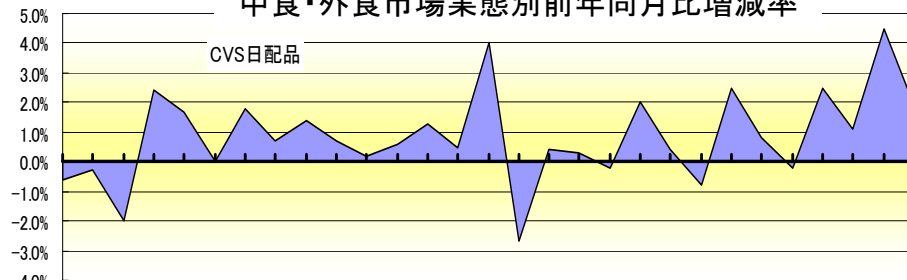
「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

- 08/2Qが前年並みとなったのは、中国当局による中国から日本へのチキン加工品の輸出停止によるものでその影響を除くと実質12%の増収となる。(販売再開は11月)
- 業務用調理品は07/2Q以降5四半期連続で増収。
- 中食市場はCVS日配品(弁当、惣菜、FF等)が継続的な伸長、スーパーの惣菜売場も07年末以降上昇基調に転じている。
- 当社では中食市場向けにチキンやポテト製品導入が続く、当社の伸長率は市場の伸びを上回って推移している。
- 当社は伸長する市場に対し、今後も安定して競争力ある商品を提供できるよう、昨年度実施したコロッケライン新設に続き、チキン製品の供給体制を強化するためタイの大手チキン生産者との業務提携を決定した。

業務用調理品売上高前年同期比増減率

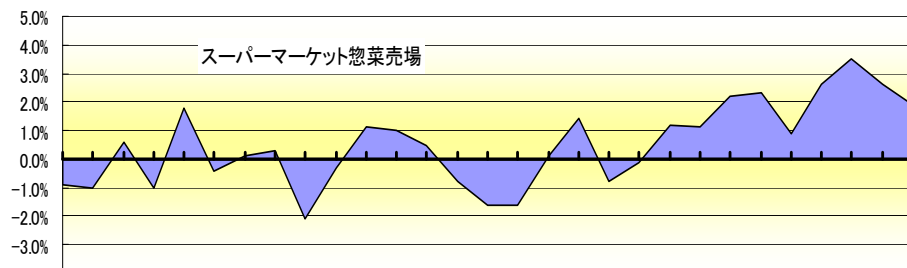


中食・外食市場業態別前年同月比増減率



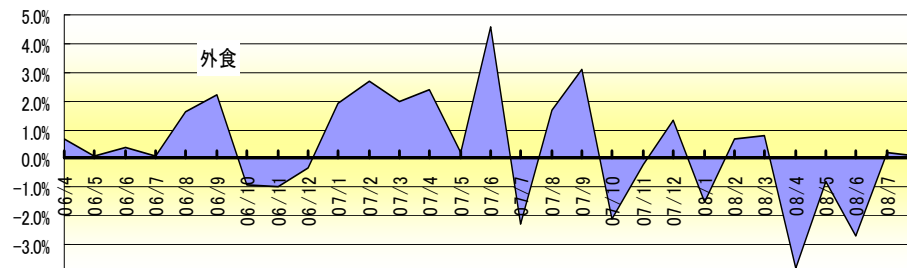
出展: 日本フランチャイズチェーン協会発表データを弊社で加工

スーパーマーケット惣菜売場



出展: 日本チェーンストア協会発表データを当社で加工

外食



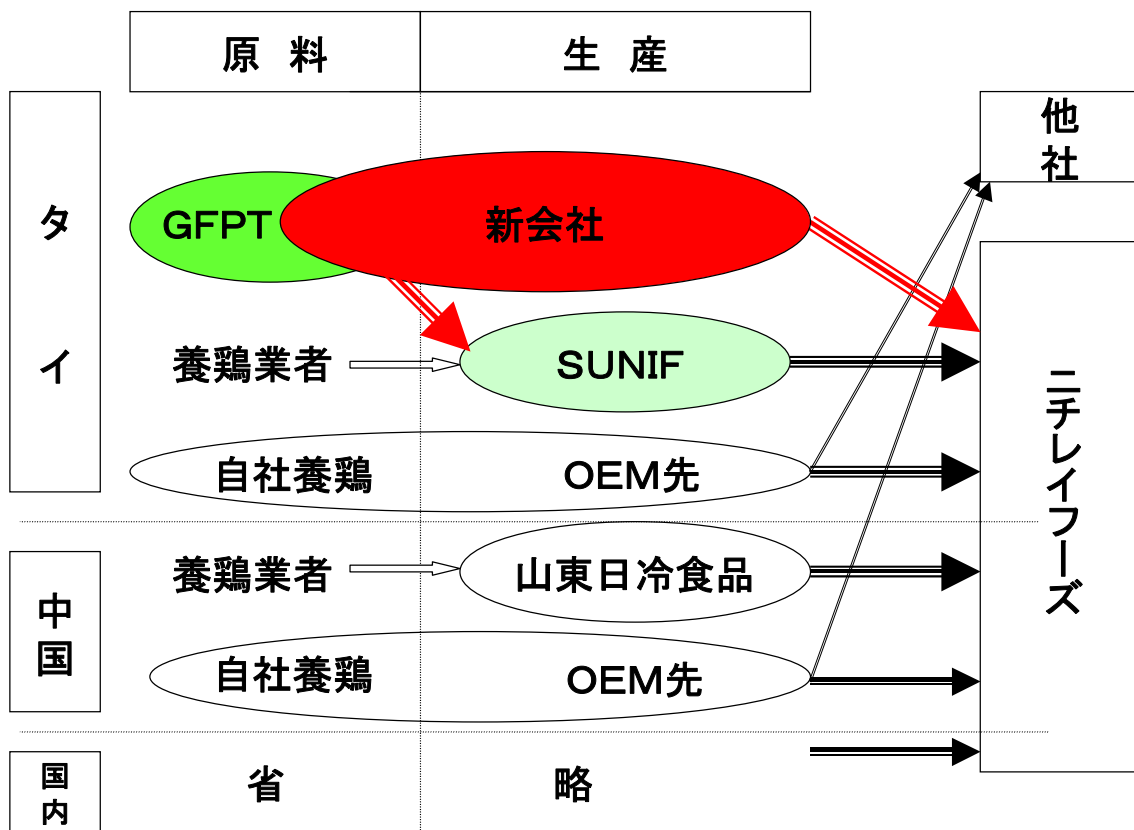
出展: 日本フードサービス協会発表データを当社で加工

# チキン製品供給体制強化のためタイ大手チキン生産者と業務提携

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

## 1.チキンカテゴリの対応強化

- ①GFPT社と合併(ニチレイフーズ出資51%)でチキン原料処理、製品加工を行う新会社を設立。
- ②当社にとっては原料から製品までの一貫生産(フルインテグレーション)を確立し自社内に取り込むことで、スラポンニチレイフーズ(SUNIF)の原料確保の安定化とチキン製品の供給力拡大に繋がる。
- ③また、一貫生産の実現でトータル利益が確保できることになりコスト競争力が強化される。



## 2.GFPT Public Company Limited について

- ①資本金:1,253百万バーツ
- ②売上高:8,122百万バーツ(07年度)
- ③従業員数:約3,600名
- ④事業内容:飼料、養鶏、鶏肉処理加工事業等、タイで大手のチキン生産者
- ⑤タイ王国証券市場上場企業
- ⑥従来よりSUNIFの生鶏肉原料調達先

## 3.新会社の概要

- ①資本金:780百万バーツ  
(ニチレイフーズ51%、GFPT49%)
- ②売上高:2010年より200億円規模の原料・製品を生産予定

<加工食品事業の戦略>

# 健康価値事業は各分野とも進捗に遅れ本格的な成長は来期以降に

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

対象市場		メタボリックシンドローム予防		ダイエット	アンチエイジング	09/3売上高 (当初↓修正)
		特定保健指導	通常物販			
コアターゲット 市場特性		40~65歳メタボ 特定検診でメタボ指 定、保険者には指導 義務が発生 健保財政の影響大	健康感度高い30 ~70歳代 特定保健指導により 健康のための食生活 改善に関心が高まる	30~40歳代女性 従来の美容ダイエット 食を冷凍食品の利用 により品質・満足度を 大幅に向上	50歳代以上男女 骨粗鬆症・前立腺疾 患・認知症予防・低栄 養改善等の高齢者向 け食事の給食・配食	
5年後の想定市場規模		1,700億円		900億円	1,000億円	
ダイレクト ニチレイ フーズ	BtoC(一般顧客向け通販) Webサイト・DM・TV通販	気づき食(食事教材)	冷凍きくばり御膳 冷凍シェフズバランス 常温・冷凍糖尿病食	単品ダイエット 冷凍弁当型ダイエット	アンチエイジング対 応惣菜等	20 ↓ 13
	08/3売上高 11億円					
直販	BtoB(他社通販ルート等) 特定検診業者、健康保険組合 に拡販	気づき食(食事教材) LiSM10!プログラム	気くばり御膳 糖尿病食他 自販機向け冷凍弁当	単品ダイエット 冷凍弁当型ダイエット		14 ↓ 8
	7億円					
チャネル 商事合弁 スマイルダイ ナー(三菱)	BtoBtoC (医療紹介ルート向け通販)	気づき食(食事教材) (医師監修)ドクター ズ弁当、スマートデリ	(医師監修)ドクター ズ弁当、スマートデリ 常温・冷凍糖尿病食	単品ダイエット 冷凍弁当型ダイエット	アンチエイジング対 応惣菜等	8 ↓ 2
	0億円					
サポート あとライフ はーと&は	配食・給食 京都での配食事業、通所介護 施設での給食事業				アンチエイジング対 応惣菜等の宅配 通所介護施設給食	6 ↓ 6
	(6ヶ月分) 3億円					
X社	BtoC(通販業者向けOEM)			プログラムダイエット		-
	-					
08/3売上高 21億円		09/3増収額見込 (当初→修正) 4→0	11→3	4→2	8→3	48 ↓ 29

販促の見直しに伴う  
売上減(新聞広告か  
らネット・CS放送へ  
シフト)

医療紹介ルートの  
開拓開始が  
半年程度の遅れ

特定保健指導市場の立上りに遅れ

単品ダイエット、アンチエイジングの投入は次年度に

# 水産事業の戦略

---

# 1人当り売上高の向上とともに商品構成も改善し収益構造が安定化

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

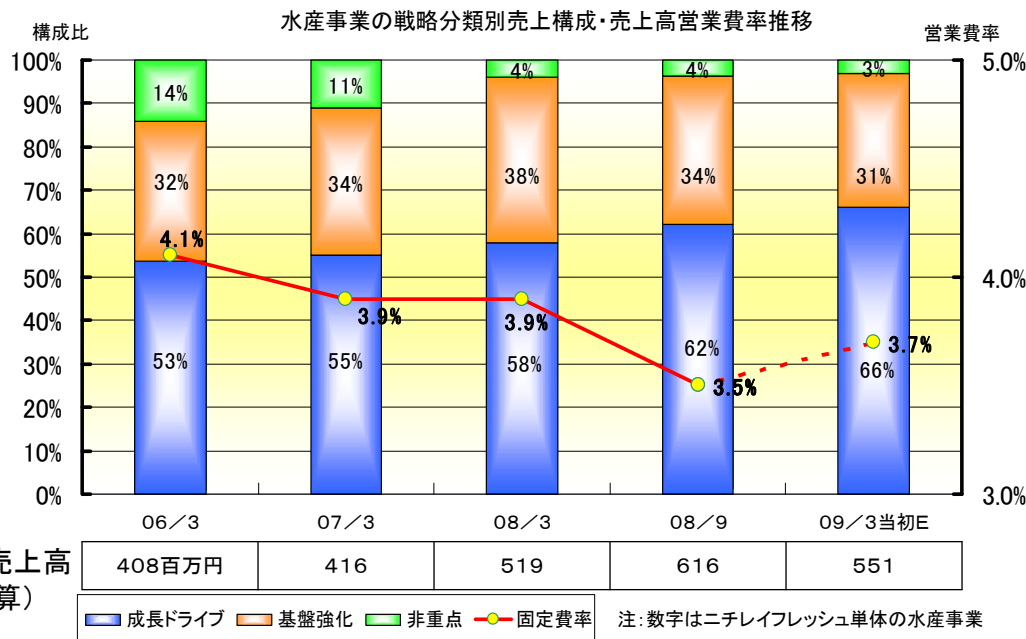
## 1.成長ドライブへ集中と強化

再生プランで掲げた魚卵・エビ加工品など、成長ドライブ領域の商品構成比が引続き拡大、エビ加工品など産地を中国産から他の地域へ早期に移していたことや、寿司ネタなどの取扱い拡大で採算性が向上した。

## 2.固定費の圧縮と1人当り売上高の向上

①06/3、09/3の2回に亘り合わせて要員が40%削減され固定費を圧縮

②営業拠点の集約、取扱い商材の絞込みを進めた結果08/3以降1人当り売上高の向上が顕著になる。



3.08/9は円高も追い風となり利益率も大幅に上昇したが、下半期は上半期の牽引役であったエビの競争激化が予想されること、さらに急速に円高が進行していることから相場の急落などが懸念され、慎重な業績見通しとしている。

# 低温物流事業の戦略

---

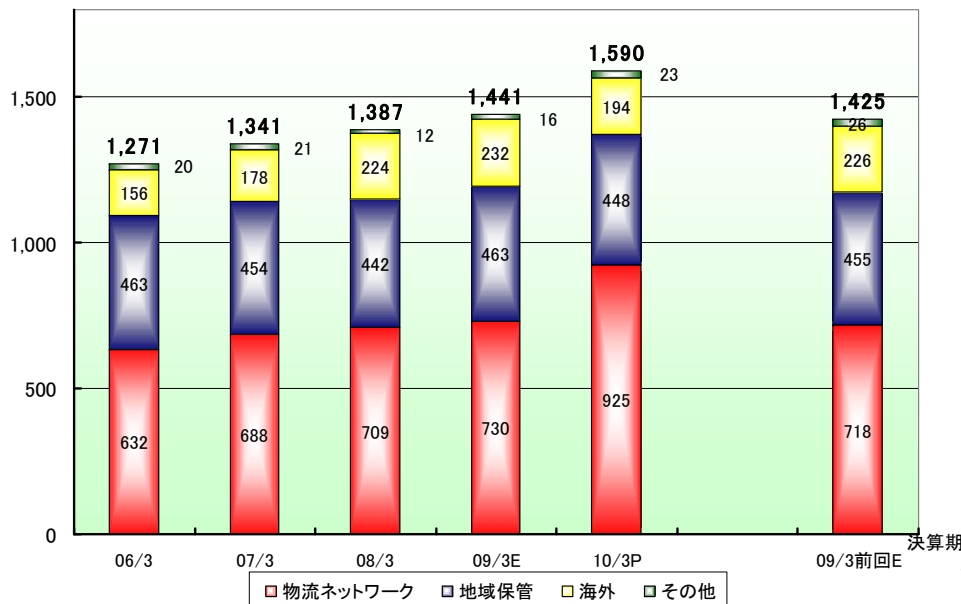
# 地域保管が引続き堅調で下支え、欧州は景気減速で今後に翳り

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

1. 前期より拡大基調を続けてきた欧州の事業は景気の減速から今後に翳りが見られる状況となり、物流量減少への対応を急ぐとともに、進行中のポーランドでの基盤拡充を着実に進める。
2. 地域保管は、減価償却費や電力料が当初見込み程増加せず、また厳しい環境の中で在庫率を前年並みに維持できていることから、営業利益は当初見込みを上回る。
3. 物流ネットワークは、売上は計画を上回るがサーチャージの収受が燃油価格上昇に追いつかず営業利益を下方修正、TCの新規受託が新たに3件決定。

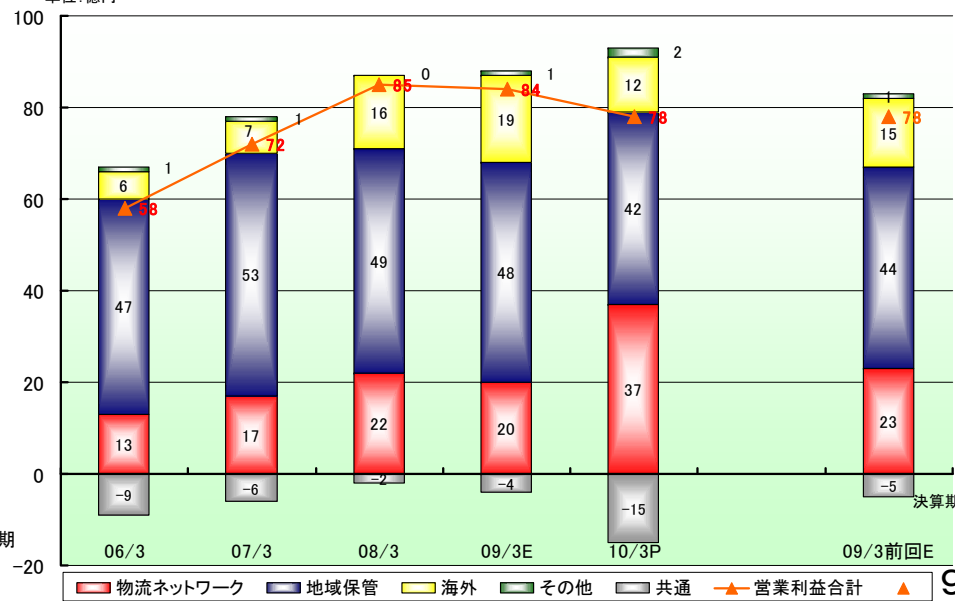
単位: 億円

低温物流事業のサブセグメント別売上高推移



単位: 億円

低温物流事業のサブセグメント別営業利益推移



# 海外は景気悪化に慎重に対処しつつ東欧・中国の基盤拡大を進める

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 

1. 海外事業は欧州の景気悪化による物流需要の減少が懸念材料となるが
2. 一方物流品質高度化のニーズがあり今後の成長が期待できる東欧圏や中国上海地区での事業基盤拡大に取り組む

種別	会社名	所在地	売上高		設備能力	概要	強み	市場動向	課題と展開
			07年度 X100万	08年度(E) X100万					
保管 が 中心	ヒワ・ロッテルダム	オランダ ロッテルダム 港湾	¥=161.0 € 23.30	¥=160.0 € 22.00	134千トン	果汁専門、品質検査・デドラミング・プレンドレンジングに対応する設備	品質検査・プレンドレンジングなど飲料メーカーの生産前工程を請負うソリューションを提供	果汁原料価格の高騰やキューバでのハリケーン被害の影響を受け、今後一時的な物量減少を予想	中期的な需要拡大を見込み設備増強を継続コストコントロールの徹底による利益確保
	ユーロフリゴ・ロッテルダム	オランダ ロッテルダム 港湾に2拠点	€ 16.70	€ 19.00	110千トン	畜肉、水産物、凍菜等の扱い多い、動物検疫設備併設	域外からEUへの食品輸入の最大の拠点、通関、検疫、輸配送など一貫サービス可能	欧州の景気悪化が懸念	設備は現状の能力を維持、保管スペースの有効活用による最大集荷、欧州景気の冷え込みによる物量減少への対応を早期に進める
	ユーロフリゴ・フェンロ	オランダ 内陸に4拠点	€ 7.00	€ 9.00	123千トン	農産物の保管を中心にPVBフィルムも取扱う	食品のカット・リパックなど保管以外の軽加工にも対応	昨年の農産物の豊作に支えられて、冷凍野菜の保管需要が一時的に拡大している、景気の悪化が懸念	
	フリゴロジスティクス	ポーランド 西部ズニンに1拠点 09年10月稼働の新拠点を中南部ラドムスコに建設中	¥=42.1 PLN 15.70	¥=45.0 PLN 17.00	26千トン (外50千トン建設中)	05年に経営不振の冷蔵倉庫を買収、アイスクリームや冷凍食品が主力貨物	買収後荷役作業の改善などに取り組み主力顧客の信頼を獲得。温度管理、配送スケジュール等、ポーランドではNo1の物流品質	EU加盟後ポーランドでは個人消費が大きく伸長を続け、西欧圏の小売業の進出が依然活発で高度な品質管理での物流ニーズは高まっている	09年10月稼働の冷蔵倉庫の安定稼働と輸配送業務の受託拡大を積極的に進める。
輸配 送が 中心	テルモトラフィック テルモトラフィック・オランダ	ドイツ・オランダ・ベルギーを中心にヨーロッパ全域	€ 91.30	€ 94.00	利用運送 事業 車両550台	ヨーロッパ全域をカバーするフォワーディング業務	貨物の通関・保管・輸配送を一括して受託、対EUへの輸出業者にとってワンストップでのソリューション提供。	欧州好景気に支えられ、ブラジルチキンを中心に取引量が増加してきた。食料品フォワーディングは今後も拡大が期待できるが、短期的には欧州景気の冷込みが懸念材料。	新規顧客の獲得、備車拡大、欧州景気の冷え込みによる物量減少への対応
	上海鮮冷運	中国上海にTC(通貨型センター)1拠点	¥=15.5 CNY 19.60	¥=15.0 CNY 23.30	車両63台 (庸車含む)	上海市内のCVS配送業務を中心に、メーカーや卸の市内配送業務を受託拡大中。	中国国内にはない高い物流品質	日系を含めた外資参入が拡大中。現状では中国国内で提供される物流品質は水準が低く、高品質の物流へのニーズは高まっている。	中期的な需要拡大を見込む、自社車両の拡大とセンタースペースの拡大大型の冷蔵倉庫を含む新センターを早期に立ち上げ



# 地域保管は前年並みを維持 新增設投資は3件が2010年度稼動に

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 **Nニチレイ**

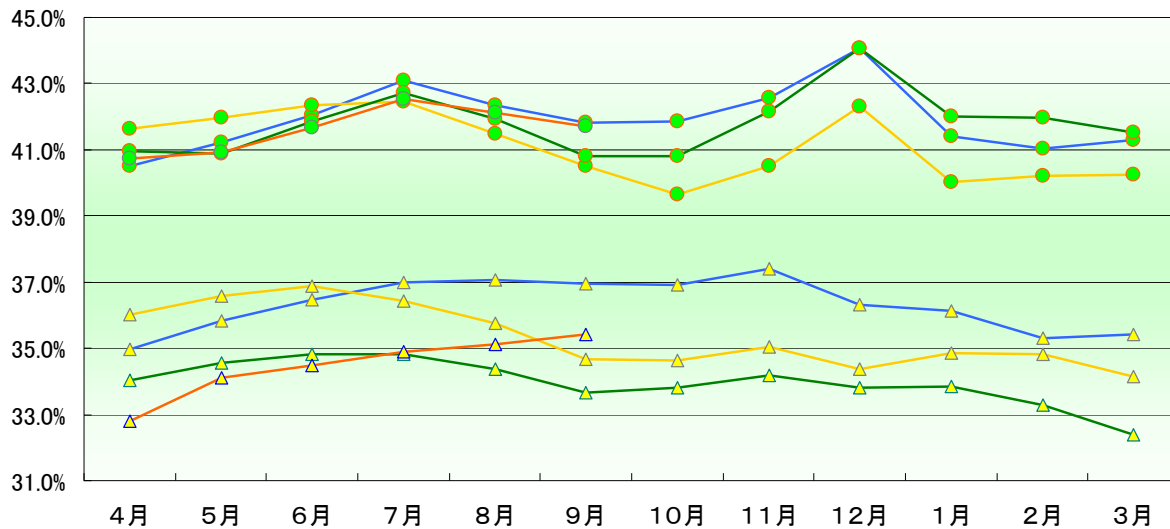
1. 業界では2006年度から畜産物を中心に在庫量の低下が顕著となっていたが、今年度に入り底打ち傾向が見られる。当社は引続き前年並の在庫率を維持している。

当社の在庫率は常に業界を上回り、3月末にはその差は9(%)ポイントとなっている。強みの要因は、

- ① 業界最大の設備能力を全国に展開する低温物流ネットワークを持つ
- ② 蓄積された保管貨物の品質保持能力、大手小売の物流センター受託実績を活かした物流品質構築力への信頼感・安心感
- ③ 2004年4月に地域分社化を実施、独立採算制を強めたことにより地域密着営業が定着し、細かな顧客ニーズの早期吸い上げと対応が可能となった

2. 冷蔵倉庫のスクラップ&ビルド投資を積極的に進めているが、中期計画に対しては半年程度の遅れで、2010年度稼動が3拠点となる見込み

冷蔵倉庫総合在庫率の推移



**【進行中の冷蔵倉庫投資案件】**  
 大阪：09年度下期営業開始予定  
 冷蔵20,000トン規模  
 横浜：10年度上期営業開始予定  
 冷蔵10,000トン規模  
 福岡：10年度上期営業開始予定  
 冷蔵20,000トン規模  
 川崎：10年度下期営業開始予定  
 冷蔵40,000トン規模

●ニチレイ2005年度 ●ニチレイ2006年度 ●ニチレイ2007年度 ●ニチレイ2008年度  
 ▲業界2005年度 ▲業界2006年度 ▲業界2007年度 ▲業界2008年度

注：ニチレイは地域保管全国、業界は12大都市  
 出典：業界は日本冷蔵倉庫協会データより作成

# 進捗遅れが見られるネットワーク事業はTCの新規受託が順次決定

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。  ニチレイ

1. ネットワーク事業は燃油費高騰の影響から、燃油サーチャージの收受率が悪化したが3Qは改善方向に進む見込み
2. 中期計画には大幅な遅れがあるものの、主力のTC(通過型物流センター)受託が進み始めたのに加えメーカー物流ではアイスクリームやパンメーカーの共同物流など進捗が見え始めている

## 物流ネットワーク事業の進捗状況

	推定 市場規模 (億円)	対象顧客	営業展開・提案内容	中計 3年間の 増収計画 (億円)	07~08 2年間の 増収見込 (億円)	現状・進捗 課題、 今後の見通し
調達物流	5,500	GMS 既存TC顧客	既存顧客への配送網を活かし 一次製品の大型輸送 既存TCへ搬入される商材の 取り込み	38	4	既存TC顧客への誘致が大幅に遅れる、基盤整備中
TC	3,300	リージョナル スーパー 既存顧客 CVS	これまで培った実績を強みに 提案営業展開 青果専用センターの受託 既存TCの通過高拡大	110	39	リージョナルスーパーの案件を順次受注。進捗遅れはあるが08年度1拠点、09年度に1拠点、10年度に2拠点開業。新規受託3件で50億円程度の取扱い
メーカー物流	3,800	冷食メーカー 製パンメーカー 地場加工メーカー	ニチレイフーズの物流を軸に 共同物流や混載輸送の拡大 小口商材の混載輸送の拡大	65	28	軸としていた冷食メーカーの共同配送の取組が遅延 アイスクリームやパンメーカーの共同配送は拡大
B to b	8,700	菓子メーカー 外食チェーン 百貨店	東海地区で培ったノウハウの横展開 物流共同化提案による荷主拡大	25	6	百貨店物流は需要が伸び順調に拡大 外食も既存取引先の成長に合わせ拡大基調
合計	21,300			237	77	

# 參考資料

---

# データ集

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。 

## セグメント別売上高と営業利益の推移

単位：億円(単位未満四捨五入、一部で端数調整あり)

	06/3	07/3	08/3	09/3E		10/3P
				今回	前回	
<b>(売上高)</b>						
加工食品	1,848	1,773	1,750	1,801	1,878	2,000
水産	811	747	747	745	744	900
畜産	846	809	839	900	860	1,000
低温物流	1,271	1,341	1,387	1,441	1,425	1,590
不動産	100	79	75	74	73	74
その他	87	70	63	66	66	81
全社または消去	-269	-242	-225	-254	-250	-314
合計	4,694	4,577	4,636	4,773	4,796	5,331
<b>(営業利益)</b>						
加工食品	55	60	41	27	57	97
水産	-17	-4	-5	9	2	6
畜産	3	6	6	11	8	9
低温物流	58	72	85	84	78	78
不動産	61	45	43	39	36	34
その他	1	1	2	1	1	5
全社または消去	-1	1	2	-1	-4	-3
合計	160	181	174	170	178	226

# 当資料取扱い上のご注意

「おいしさ」と「新鮮」をネットワークする。  ニチレイ

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。