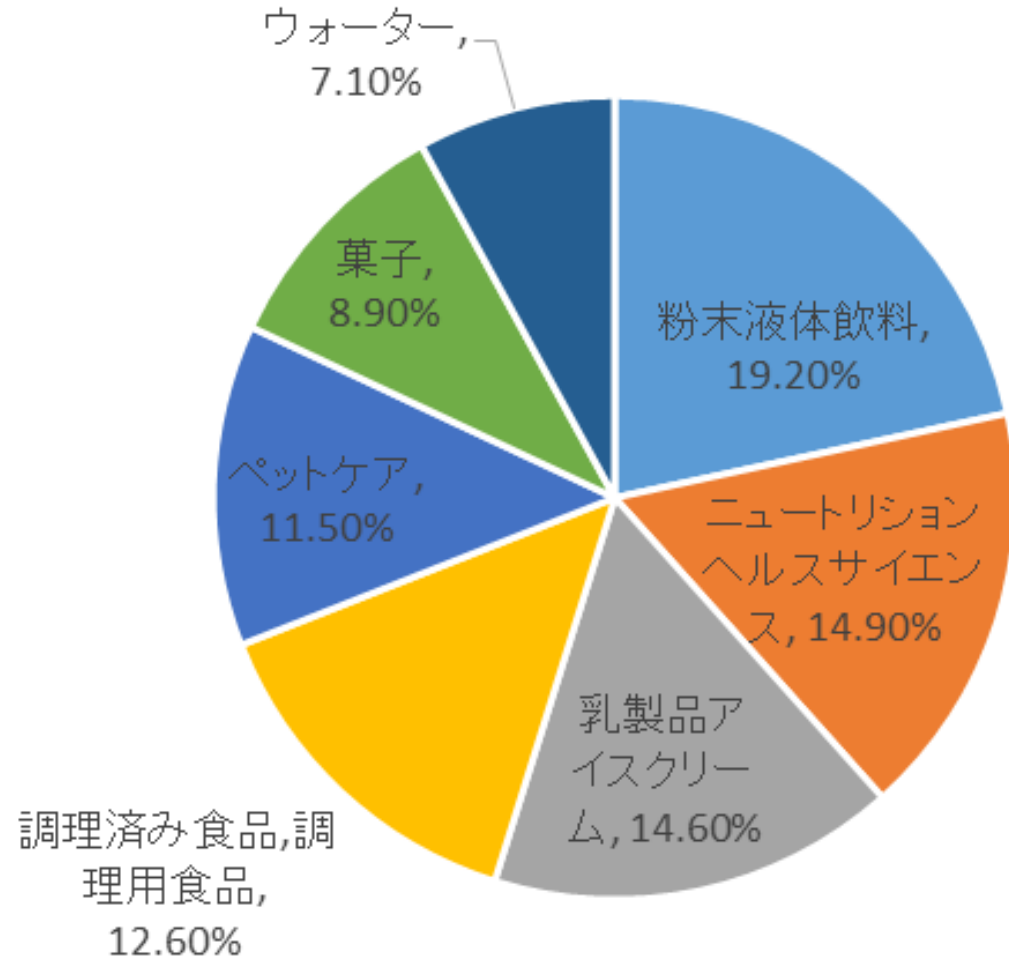


Nestle/味の素/キューピー

# 3社の大きさの比較

- 1フラン=121.62円
- 売上高(2015年)
  - Nestle 10,798,032(百万円)
  - 味の素 1,185,980(百万円)
  - キューピー 578,192(百万円)
- 総資産額(2015年)
  - Nestle 15,079,907(百万円)
  - 味の素 1,263,264(百万円)
  - キューピー 372,419(百万円)

# ネスレ



社長はポウル・ブルケ

地域別売上高

南北アメリカ 39.1%

ヨーロッパ・中東・北アフリカ 27.5%

アジア・オセアニア・サハラ以南アフリカ 22.2%

従業員数 35万人

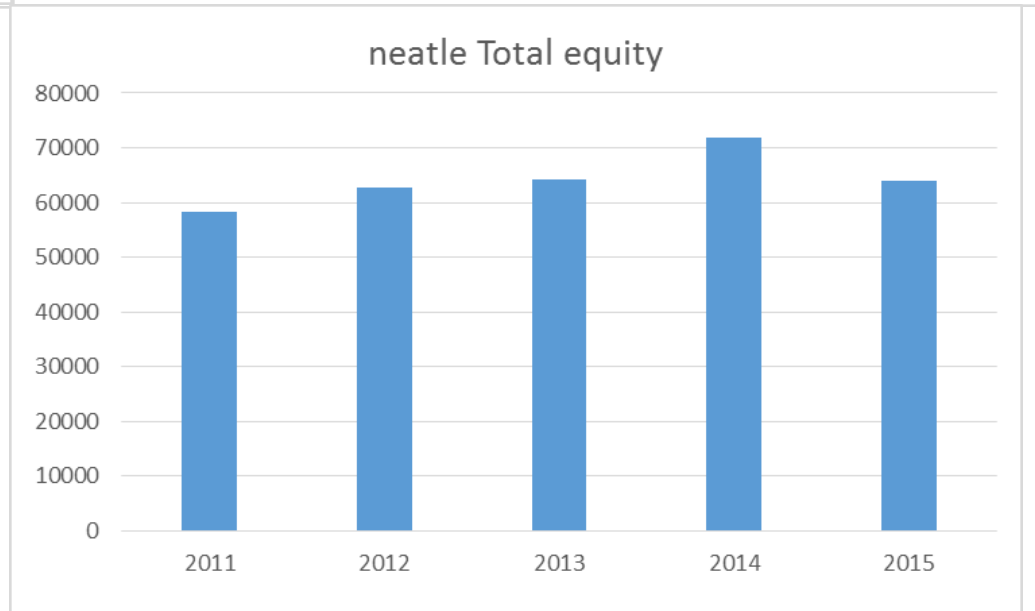
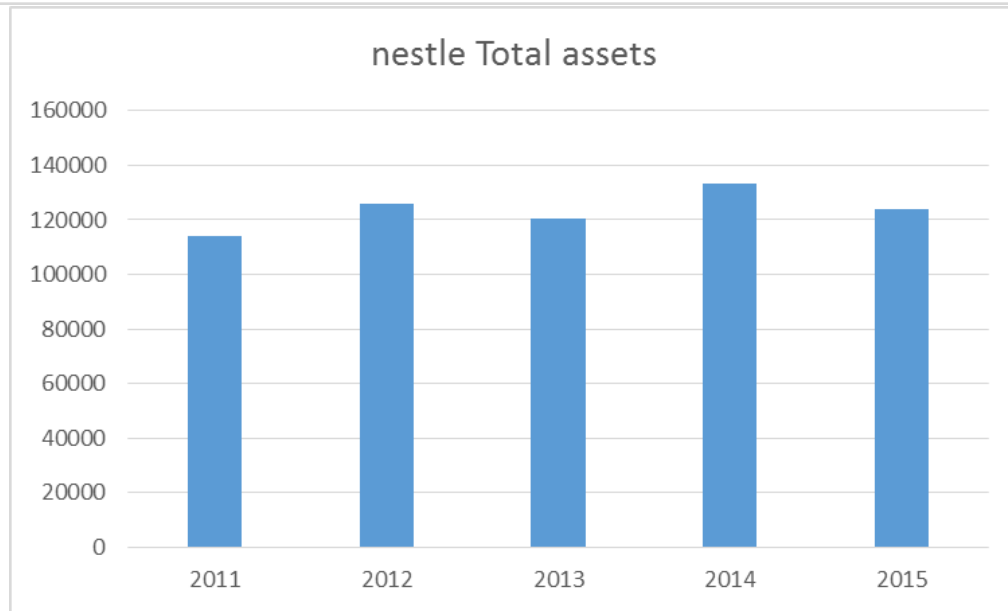
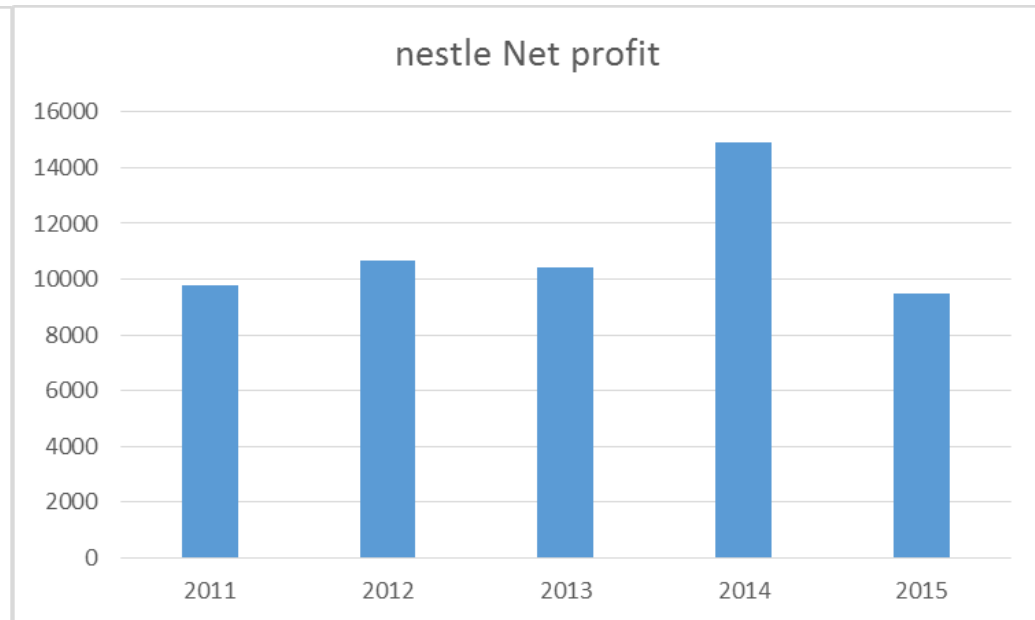
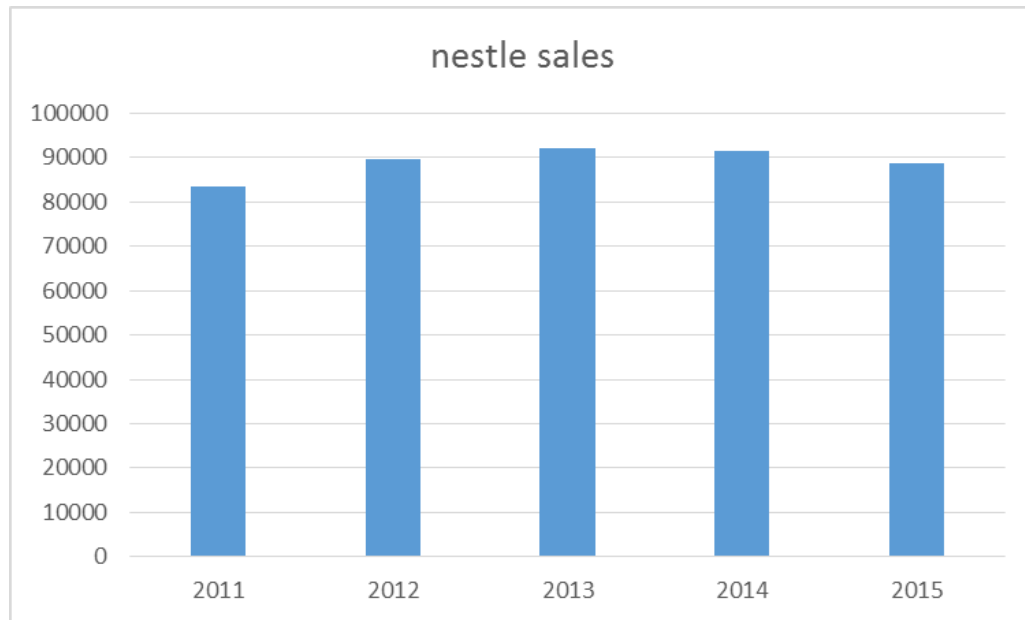
# 味の素

- 社長 西井孝明 社員→社長
- 従業員数 36,772名
- 海外においての事業を積極的に行っている。
  - 売上高の5割以上が海外
- 「アミノ酸」を使って食、バイオ・ファイン、医療、健康事業を展開。
  - アミノ酸を使った調味料、加工食品、甘味料、アミノ酸含有食品・飲料

# キューピー

- 社長 三宅峰三郎 社員→社長
- 創業1919年 従業員数13,478名
- 主な事業  
調味料、タマゴ、サラダ・惣菜、加工食品、ファインケミカル、物流など  
マヨネーズの国内シェア6割
- 売上高の9割以上が国内での売り上げ

# Nestle



# 成長性・売上高分析

- 2014年に当期純利益が上がった理由



ネスレは化粧品会社大手ロレアル(フランス)に株式を売却した。  
売却した理由は→2013年の11月から不振事業の売却を進めているから。

- 成長率分析

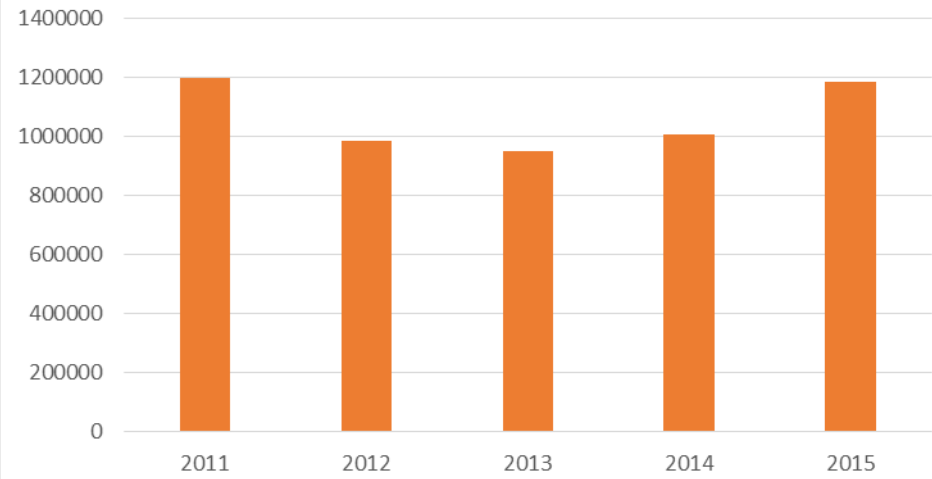
5年前を基準年とした売上高の成長率は6.1%

総資産額の成長率は8.6%

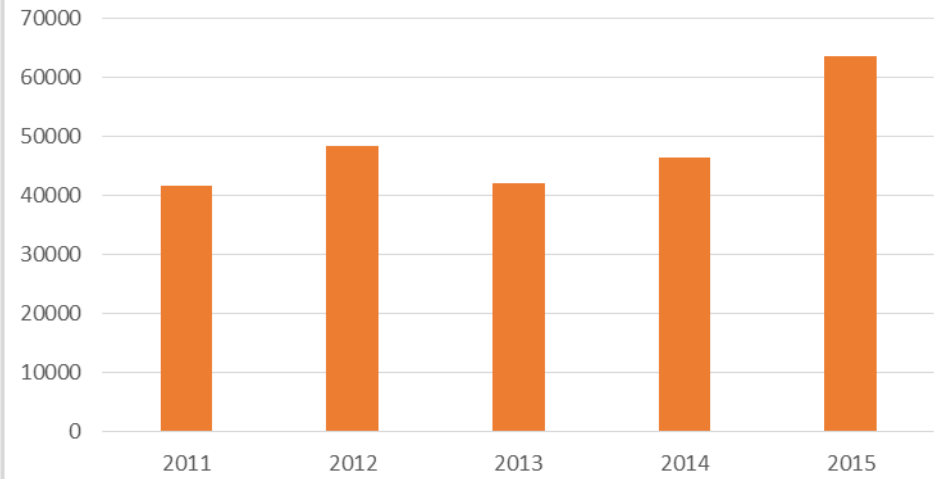
成長率が上がった理由は新商品が販売されて顧客からの期待が上がっているから。

# 味の素

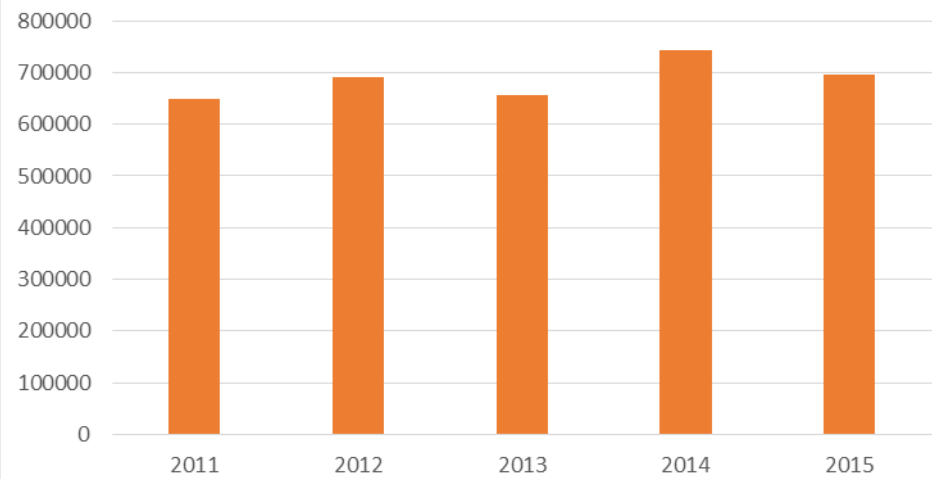
味の素 売上高



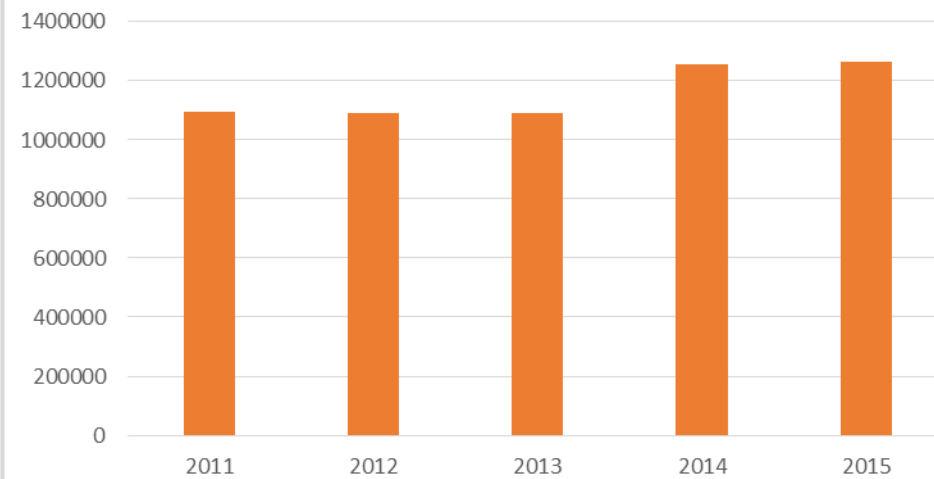
味の素 当期純利益



味の素 純資産



味の素 総資産

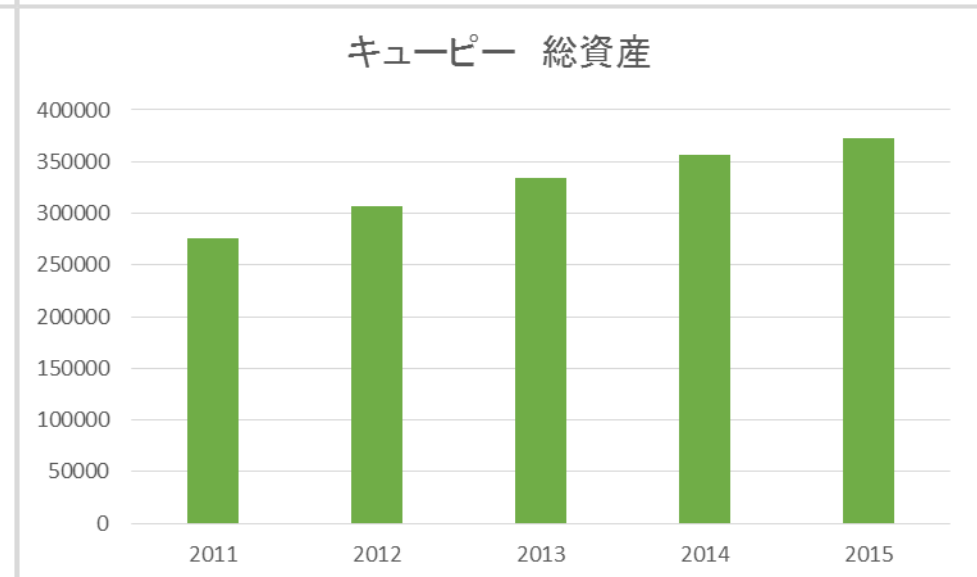
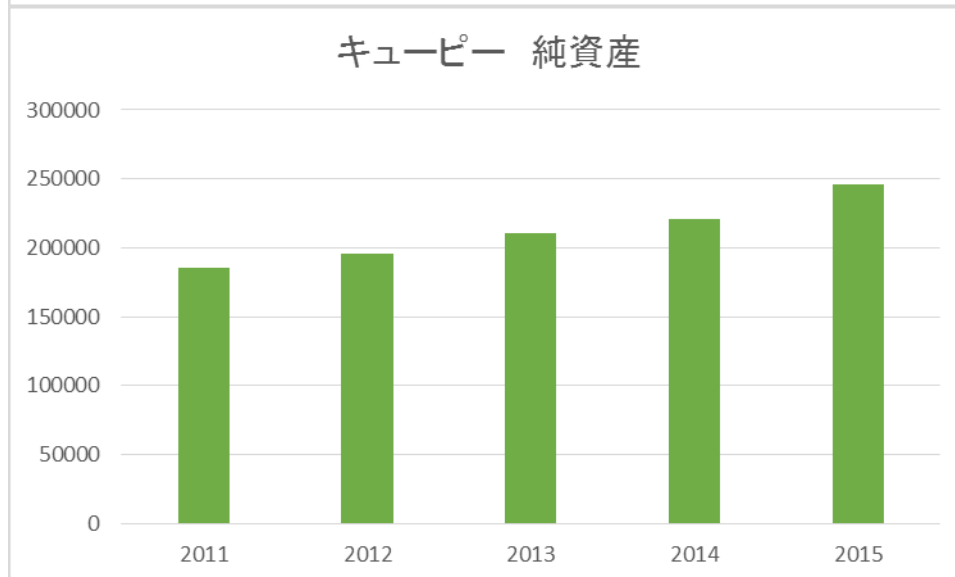
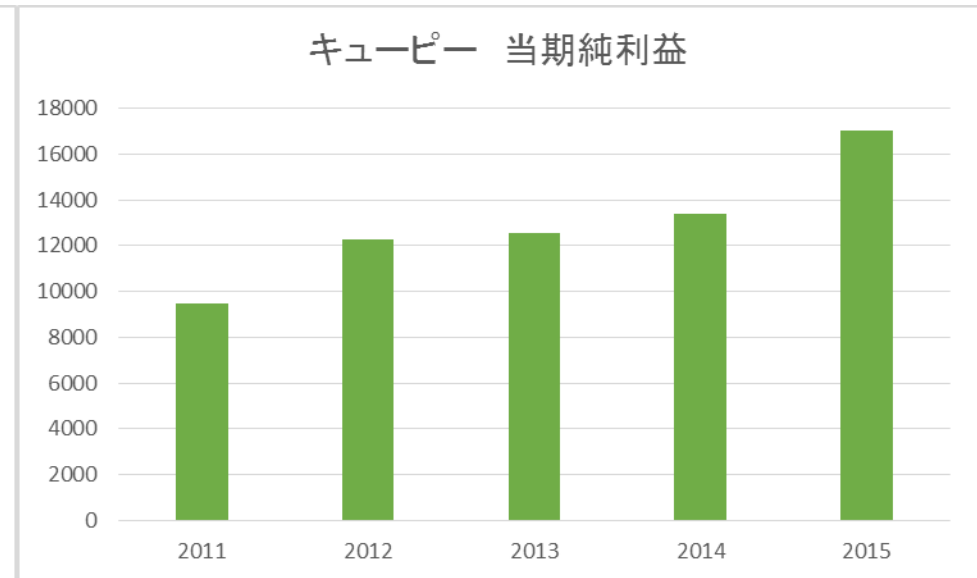
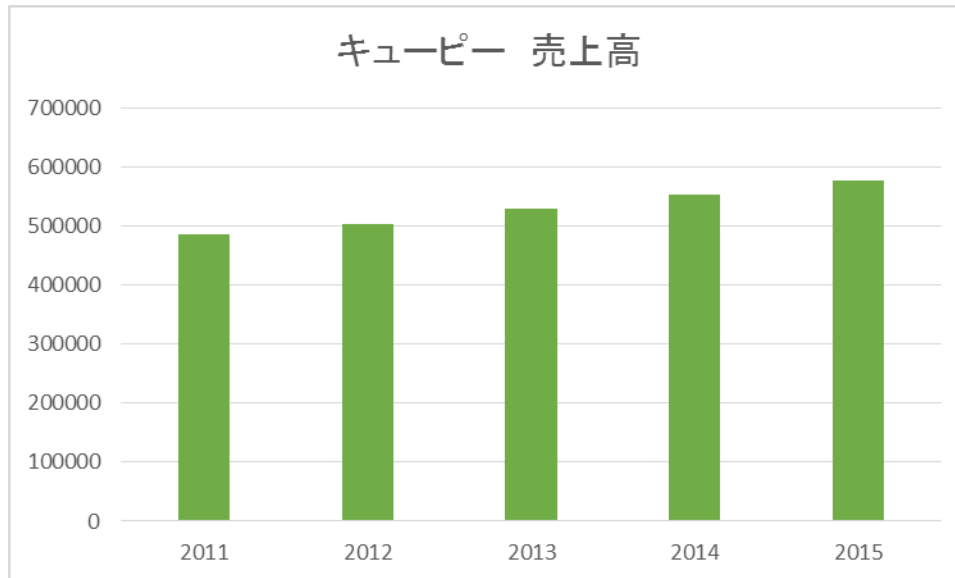




# 成長性・売上分析

- 2012年に、売上が下がりましたが当期純利益は上がった  
→カルピスの売却益と厚生年金基金代行返上益が原因
- 2014年からは、新商品が大ヒットし、売上が戻り始めている
- 2015年には、アリメントス社の持ち株を売り当期純利益が上がった
- 成長性分析は、 $-0.94\%$ と、成長していませんが  
海外食品セグメントの売上が伸びているので今後成長すると考えられる

# キューピー



# 成長性・売上分析

- 当期純利益が2015年に上がっている
- →その年に事業をアヲハタに分割譲渡。連結子会社化したことで特別利益が出た。
- 売上高成長率は18.86%総資産成長率は35%
- キューピーの得意な分野での高い信頼を消費者から得ている。

# ROE分析

## nestle

	2011	2012	2013	2014	2015
収益性	11.72%	11.90%	11.33%	16.27%	10.66%
効率性	0.73	0.71	0.77	0.69	0.72
レバレッジ	1.96	2.01	1.88	1.86	1.94
ROE	16.82%	17.04%	16.28%	20.73%	14.80%

ネスレ 収益性が高いが、効率性がほかの2社に比べて低くなっている。

＝ネスレの商品は高付加価値の商品だと考えられる。

## 味の素

	2011	2012	2013	2014	2015
収益性	3.49%	4.91%	4.43%	4.62%	5.36%
効率性	1.09	0.90	0.87	0.80	0.94
レバレッジ	1.69	1.58	1.67	1.69	1.81
ROE	6.42%	6.99%	6.43%	6.25%	9.13%

味の素 収益性も効率性も低く、キューピーよりもレバレッジがたかく、あまり安定した企業ではない。

## キューピー

	2011	2012	2013	2014	2015
収益性	1.94%	2.43%	2.37%	2.42%	2.95%
効率性	1.76	1.65	1.59	1.55	1.55
レバレッジ	1.49	1.56	1.59	1.62	1.51
ROE	5.10%	6.27%	5.98%	6.06%	6.93%

キューピー 収益性は3社で一番低いが、効率性は3社で一番高く、レバレッジもそこまで高くない

＝薄利多売の企業といえる。

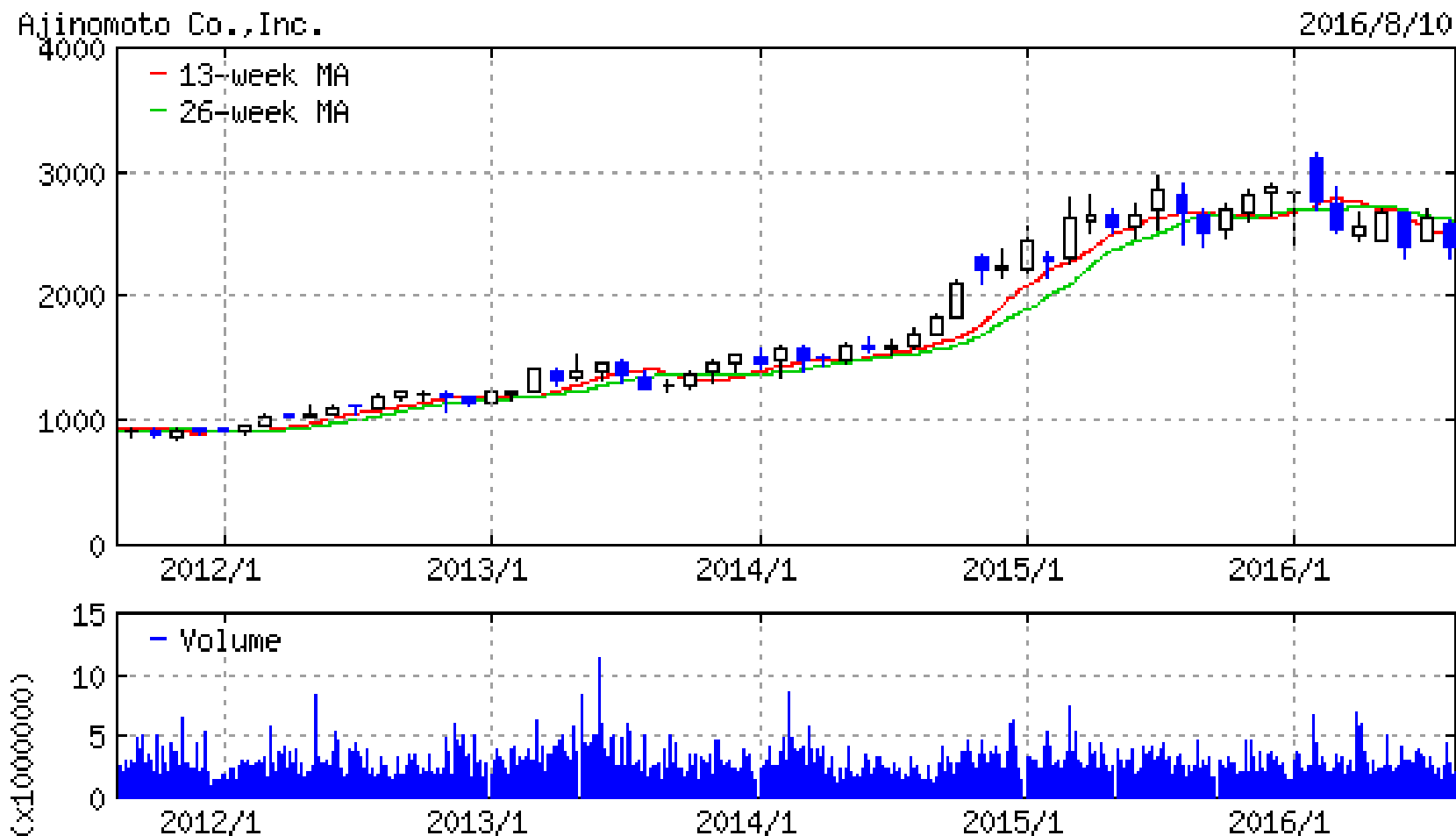
# Nestle

ヘルスサイエンスとスキンヘルスの創立を考えていて食品だけでなくほかの事業にも手を出しているのも期待が高まって株価が上がったと考えられます。

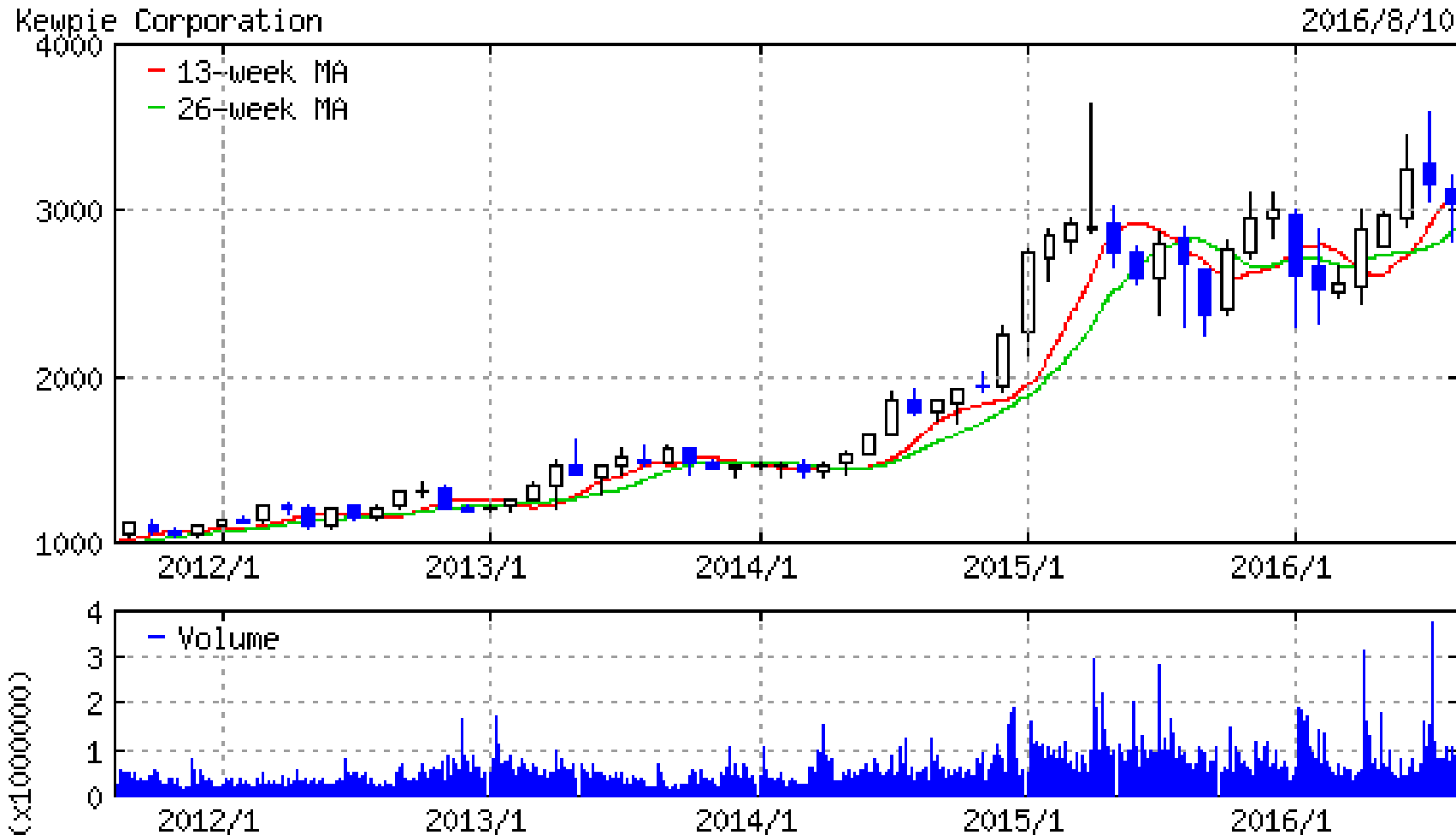


# 味の素

2015年に、ヘルスケアでの売上が112億上がり、営業利益が4倍になっているので、味の素への期待が高まって上がったと考えられます。



# キューピー



中国都市部でのマヨネーズシェアが60%を超えるなど、海外でのキューピーの商品の人気は高く、これから海外に進出を考えているので、成長が見込まれ、株価が上昇している。

# まとめ

- 海外に力を入れ始めて、今後成長が期待できるので株を買うならキューピーが良いと思いました。
- 味の素は株価の変動はあまりなかったが、ROE分析をして安定している会社でないことが分かった。
- マヨネーズの国内シェアが6割と知ってそれだけの顧客を獲得するのは難しいと思ったので、キューピーが良い会社だと思った。