



本プレスリリースは Danone (本社: フランス・パリ、会長兼 CEO: エマニュエル・ファベール) が 2019 年 2 月 19 日 (現地時間) に発表した英文プレスリリースの抄訳です。

報道関係各位

2019 年 3 月 26 日
ダノンジャパン株式会社

2018 年度通期の業績 堅調な 2018 年度業績: 売上成長と効率化が加速

2018 年度業績: 通期業績予想を達成

- 非常に好調な営業活動に係る EPS の増加: ヤクルト関連の影響を除き、恒常為替レート⁽¹⁾で **12.8%増**
- 売上が 2017 年度比で加速: 第 4 四半期に 2.4%増加し、同一条件下⁽²⁾で 2.9%増(モロッコの消費者不買運動の影響⁽³⁾を除くと 3.6%増)
- 営業活動に係る利益率の改善: 同一条件下⁽²⁾で 51 ベースポイント上昇し、14.45%
 - 2018 年度は 9 億ユーロを超える記録的な効率化を実現
 - プロテイン(Protein)効率化プログラムが計画を上回る年間約 3 億ユーロを達成
- 上半期の Centrale Danone 減損(6 億 6,200 万ユーロ減)が経常利益率へ悪影響
- ヤクルト株の株式譲渡益が 7 億 100 万ユーロ
- 潤沢なフリーキャッシュフロー: 7.1%増の 22 億ユーロ
- 配当提案: 1 株当たり 1.94 ユーロを現金配当

2019 年度業績予想

- 同一条件下で約 3%の売上高成長
- 15%以上の営業活動に係る利益率

(1) IAS 第 29 号の影響を除く。詳しくは 9 ページ(原文)をご参照ください。

(2) New Danone 同一条件下(Like for Like New Danone)での比較

(3) 詳しくは 8 ページの補足情報(ADDITIONAL INFORMATION)の項目(原文)をご参照ください。

2018 年度主要ハイライト

単位: 100 万ユーロ(別途記載がない場合)	2017 年度	2018 年度	報告書ベースの変動	New Danone 同一条件下の比較
売上高	24,812	24,651	-0.7%	+2.9%
営業活動に係る利益	3,537	3,562	+0.7%	+6.7%
営業活動に係る利益率	14.26%	14.45%	+20bps	+51bps
その他の収益・費用	192	(821)	(1,013)	
経常利益	3,729	2,741	-26.5%	
経常利益率	15.03%	11.12%	-391bps	
営業活動に係る純利益: グループシェア	2,186	2,304	+5.4%	
その他の純利益: グループシェア	263	46	(217)	
当期純利益: グループシェア	2,449	2,349	-4.1%	
営業活動に係る EPS(ユーロ)	3.48	3.56	+2.2%	
EPS(ユーロ)	3.90	3.63	-7.0%	
フリーキャッシュフロー	2,083	2,232	+7.1%	
営業活動によるキャッシュフロー	2,958	3,111	+5.2%	

本プレスリリースに記載されている「New Danone 同一条件下(LFL)」の変動、営業活動に係る利益および利益率、営業活動に係る純利益、営業活動に係る所得税率、営業活動に係る EPS、ヤクルト関連の影響、フリーキャッシュフロー、純有利子負債等に関する全記述は、IFRS で定義されている財務指標には一致しません。これらの定義および財務諸表との調整については、10 ページから 13 ページ(原文)に掲載されています。本プレスリリースに記載されている第 1 四半期、第 2 四半期、第 3 四半期、第 4 四半期および 2017 年度の数値は IFRS 第 15 号を適用しています。詳しくは 10 ページ(原文)の説明文をご覧ください。第 3 四半期、第 4 四半期および 2018 年度の数値は 2018 年 7 月 1 日からのアルゼンチンへの IAS 第 29 号適用(超インフレ経済下における財務報告)を考慮したもので、2018 年 1 月 1 日から有効です。詳しくは 9 ページ(原文)をご参照ください。モロッコの消費者不買運動の影響は 8 ページの補足情報(ADDITIONAL INFORMATION)の項目(原文)に記載されています。投下資本利益率(ROIC)および純負債/EBITDA の計算については、半期の中間財務報告書および年次の開示書類に詳述されています。

For more information, please contact:

Corporate Communications: +33 1 44 35 20 75 – Investor Relations: +33 1 44 35 20 76
Danone: 17, Boulevard Haussmann, 75009 Paris, France

会長兼 CEO エマニュエル ファベールのコメント

「2018年にダノンのチームが成し遂げた成果を誇りに思います。

当社は日々組織の俊敏性を高めており、仕事のやり方を最適化し効率化を図っています。たとえばイノベーション率を目覚ましく加速しており、2年前のわずか16%から2018年は全売上の4分の1とし、昨年の電子商取引が40%増加となるなど、変化し続ける周囲の環境に適応しています。

Specialized Nutrition(専門栄養食品)事業、ウォーター事業、White Wave社の世界的な植物由来製品ブランドは不安定な商環境にかかわらず引き続き堅調で、欧州におけるEDP(チルド乳製品と植物由来の製品)事業も昨年の第4四半期に安定し、心強い進展を見せています。これはActiviaの多面的な改革がなければ起こり得ないことで、何年間か低迷し続けた後でも、恐れずに新たなパラダイムを進んで受け入れることで大きなグローバルブランドに変えられることを実証しています。

また、旧来の大手食品企業の基盤だったピラミッド型モデルから脱却するため、当社はさらに踏み込んで積極的に組織のフラット化に取り組んでいます。これによって、業界で最も地域に溶け込んだ組織となり、新たな飲食のパラダイムに調和しながら、各地域の食文化や農業における生物多様性の根幹となる価値観を捉えることができるようになるのです。

2019年はダノン100周年を祝う特別な年であり、その節目の年にダノンで働くすべての人を会社の株主として迎えることを非常に嬉しく思っています。さらに、昨年開始した10万人規模の世界的な協議に基づき、チームメンバー全員の声が定期的に経営陣に届き、長期目標の立案と理事会の意思決定に反映されるようになります。

最後に、成長の段階的加速と利益率の大幅増加をバランス良く推進することで短期的なコミットメントを達成し、同時に2020年までのコミットメントへの道筋をつけることで将来への準備を整える能力を示してくれたチームに感謝を述べたいと思います。これは私たちのように、多くのパートナーの支援を得ながらフード・レボリューションを通じて成功するという真の野心的目標を掲げる企業にとって不可欠なのです」

2018年度第4四半期および通期の売上

単位:100万ユーロ (%を除く)	2017年度 第4四半期	2018年度 第4四半期	報告書ベースの変動	LFL 売上増減	ボリューム 増減	2017年度	2018年度	報告書ベースの変動	LFL 売上増減 ⁽¹⁾	ボリューム 増減 ⁽¹⁾
部門別										
EDP: インターナショナル	2,129	2,007	-5.7%	+2.0%	-5.1%	8,612	8,015	-6.9%	+0.1%	-5.5%
EDP: 北米	1,246	1,309	+5.1%	+2.2%	+1.9%	4,492	5,041	+12.2%	+1.5%	+2.5%
専門栄養食品	1,791	1,754	-2.1%	+1.1%	-0.6%	7,079	7,115	+0.5%	+5.9%	+1.2%
ウォーター	974	939	-3.7%	+5.6%	+1.1%	4,630	4,480	-3.2%	+5.3%	+2.1%
地域別										
欧州および北米	3,398	3,422	+0.7%	-0.3%	-0.1%	13,192	13,654	+3.5%	-0.8%	-0.4%
その他の各国	2,743	2,587	-5.7%	+5.7%	-2.7%	11,620	10,997	-5.4%	+7.6%	-0.6%
合計	6,140	6,009	-2.1%	+2.4%	-1.4%	24,812	24,651	-0.7%	+2.9%	-0.7%

⁽¹⁾ New Danone 同一条件下 (Like for Like New Danone) での比較

2018年度の連結売上は247億ユーロで、同一条件下で前年比2.9%増となりました。この売上高の3.6%増加は複合的要素の継続した改善とポートフォリオの価格安定化によるもので、販売数量の0.7%減少を大幅に相殺しています。すべての報告対象事業部門が成長に貢献しました。第4四半期は同一条件下で2.4%増となりました。

モロッコの消費者不買運動の影響を除くと、通期の売上が3.6%増、販売数量が0.6%増、第4四半期の売上が3.2%増、販売数量が0.2%増となっています。

報告書ベースの2018年度通期売上は2017年度通期に対し0.7%減で、内訳は以下の通りです。

- 2017年4月12日からのWhite Wave社の連結によるWhite Wave社のベース効果で4.0%増、主に2017年8月のStonyfield売却によるその他の連結範囲の変動で-0.8%減

- アルゼンチンペソ、米ドル、新興国通貨(ロシアルーブル、トルコリラ、ブラジルリアルなど)に対するユーロ高の影響による為替差損で6.6%減、アルゼンチンでのIAS第29号(超インフレ経済下における財務報告)適用に関連する悪影響で0.2%減(詳しくは9ページ(原文)をご覧ください)

EDP(チルド乳製品と植物由来の製品事業)国際

チルド乳製品と植物由来の製品事業 国際の2018年度純売上は同一条件下で0.1%増、モロッコの消費者不買運動の影響を除くと2.1%増となりました。

年間を通して成長を加速し、第4四半期は同一条件下で2.0%増加しました。モロッコの消費者不買運動の影響を除くと、チルド乳製品と植物由来の製品事業 国際の第4四半期売上は4.5%増、販売数量は0.8%減です。業績は欧州の安定化、引き続き勢いのあるCIS、中南米の業績改善に牽引されました。欧州では、Activiaの売上が概ね横ばいとなり、ダノンブランドの成長が第2四半期以降も続き、Alproの売上が二桁成長を続けていることから、2017年度期首からの継続的改善が確認されました。CISリージョンでは、新製品の投入、強力なコミュニケーション・キャンペーン、フレッシュな乳製品に牽引されたポジティブな相乗効果により、引き続き売上は堅調に推移しました。中南米は、植物由来製品群のイノベーションと拡大により一桁後半の売上の伸びを示したメキシコ、販路と製品群の改革の恩恵を受けたブラジルに牽引され、大幅な成長を示しました。モロッコの売上傾向は前四半期と同様でした。

EDP(チルド乳製品と植物由来の製品事業)北米

チルド乳製品と植物由来の製品事業 北米の2018年度純売上は同一条件下で1.5%増となりました。

第4四半期は引き続き堅調で同一条件下の売上が2.2%増となり、これには売上高の0.3%増、販売数量の1.9%増が反映されています。Fresh Food(生鮮食品)を除く第4四半期売上は3.1%増でした。ヨーグルトは競争が激しい分野ながら、特にギリシャヨーグルトのセグメントでは緩やかな成長を示し、Activiaブランドと植物由来の製品が非常に好調で、またカナダでも好調でした。植物由来セグメントの業績は堅調で、大豆カテゴリーは減少しましたが、ナッツベースのセグメントに牽引されました。コーヒークリーマーは引き続き好調でした。Premium Dairy(プレミアム乳製品)は、第4四半期にWhite Wave社の買収以来初めて増加を記録し、これは特に高付加価値製品と子ども向けのシングルサーブ飲料の成功によりマーケットシェアを拡大し、販売数量が増加したことによるものです。11月の米国ロメインレタス・サラダに対するFDSA(米国食品医薬品局)の勧告はFresh Foods(生鮮食品)の売上に不利な影響を与えました。

SPECIALIZED NUTRITION(専門栄養食品事業)

専門栄養食品事業の2018年度純売上は同一条件下で5.9%増となりました。

第4四半期の前年同期比は同一条件下で1.1%増となり、これには販売数量の0.6%減、売上高の1.7%増が反映されています。Advanced Medical Nutrition(医療用栄養食)は第4四半期にすべてのリージョンで増加し、一桁後半の成長を示しました。欧州の四半期業績は堅調です。中国では特にアレルギー治療用製品が好調で二桁の成長となっています。Early Life Nutrition(乳幼児向け食品)の第4四半期売上は僅かに減少しました。中国以外の地域での売上は堅調かつ広範に拡大しており、欧州の大半では大幅な加速が見られ、アフリカ、中東、米国での増加が貢献してオーガニック・ベビーフード(離乳食)のリーダーであるHappy Familyが全ベビーフード・カテゴリーで2番目の規模に成長しました。Early Life Nutrition(乳幼児向け食品)事業における売上の約30%を占める中国では、間接販売チャネルの売上減少が続いたことで第4四半期はマイナス成長となりましたが、直接販売チャネルの販売は非常に好調で、ママと赤ちゃんの店のような最もダイナミックな直接販売チャネルではシェアを拡大しています。

ウォーター事業

ウォーター事業の2018年度純売上は同一条件下で5.3%増となりました。

第4四半期の売上は、同一条件下で販売数量1.1%増、売上高4.5%増、トータル5.6%増となった第3四半期までと同様好調に推移しました。欧州では、高い比較基準であったにもかかわらず、エビアンのミッキーマウス生誕90周年キャンペーンなどのブランド活性化が奏功し、緩やかな成長を示しました。北欧とポーランドのローカルブランドは非常に力強い成長を記録しています。北米ではエビアンの売上が20%以上増加し、先ごろ米国内のKeurig Doctor Pepperと締結した販売契約における最初の販促効果が現れています。アジアの成長は一桁台中盤でした。インドネシアのローカルブランドAquaは業績に大きく貢献しました。中国の業績は、マーケットシェアは量的に安定していましたが、夏期の低迷が足を引っ張りました。中南米は、特に価格安定策が奏功して全般的に成長しましたが、販売数量は依然として低調でした。

2018年度の営業活動に係る利益率: 51 ベーシスポイント上昇 (New Danone 同一条件下)

2018年度のダノンの営業活動に係る利益は36億ユーロでした。営業活動に係る利益率は報告書ベースで20ベーシスポイント上昇の14.45%で、以下が含まれます。

- 2017年1月1日から4月12日までの期間に実施したWhite Wave社への出資に伴う希薄化の影響(28ベーシスポイント低下)
- 2017年8月のStonyfield社の売却による連結範囲の変動による影響(6ベーシスポイント上昇)
- 為替差損によるマイナスの影響(10ベーシスポイント低下。これにはアルゼンチンのIAS第29号の超インフレ経済下における財務報告の適用に関連する9ベーシスポイント低下を含む)

営業活動に係る利益率はNew Danone 同一条件下で51ベーシスポイント上昇しました。モロッコの消費者不買運動の影響を除くと58ベーシスポイント上昇です。この大幅な上昇は、とりわけPETプラスチックの包装材料、米国の輸送費といったコスト高騰の環境にもかかわらず達成されたものです。

この上昇には以下が反映されています。

- 価格安定化のイノベーションと複合的要素におけるポジティブな改善に基づくダノンの収益性の高い成長モデル
- 主にWhite Wave社の統合による1億8,000万ドル以上の相乗効果と、コスト高騰の環境を相殺する「プロテイン(Protein)」効率化プログラムによる約3億ユーロの成果
- 厳格なリソース配分の維持

営業活動に係る利益率(%)	2017年度	2018年度	変動率 (New Danone 同一条件下)
部門別			
EDP: インターナショナル	8.81%	9.06%	+29 bps
EDP: 北米	12.31%	11.71%	+25 bps
専門栄養食品	23.82%	24.77%	+139 bps
ウォーター	11.66%	10.79%	-82 bps
地域別			
欧州および北米	15.45%	14.12%	-55 bps
その他の各国	12.90%	14.86%	+182 bps
合計	14.26%	14.45%	+51 bps



単位：100万ユーロ（%を除く）	2017年度			2018年度		
	営業活動	その他	合計	営業活動	その他	合計
営業活動に係る利益	3,537		3,537	3,562		3,562
その他の収益・費用		192	192		(821)	(821)
経常利益	3,537	192	3,729	3,562	(821)	2,741
純債務に係る費用	(263)		(263)	(231)		(231)
その他の金融収益・費用	(136)	(38)	(174)	(119)	2	(117)
税引前利益	3,138	153	3,292	3,213	(819)	2,393
所得税	(953)	111	(842)	(895)	179	(716)
実効税率	30.4%		25.6%	27.9%		29.9%
完全連結会社による当期純利益	2,185	264	2,450	2,318	(640)	1,678
関連会社による当期純利益	111	(2)	109	79	683	762
当期純利益	2,297	262	2,559	2,397	43	2,440
・親会社の所有持分	2,186	263	2,449	2,304	46	2,349
・非支配持分	111	(1)	110	93	(3)	90
EPS（ユーロ）	3.48		3.90	3.56		3.63

その他の収益・費用は8億2,100万ユーロの費用増加となっています。主に上半期に計上した非現金費用6億6,200万ユーロの影響が大きく、これはCentraleブランドの減損および2018年4月に始まったモロッコの消費者不買運動によるCentrale Danoneの営業権の減損関連費用に相当します。その他の収益・費用には、特にWhite Wave社の統合による1億4,000万ユーロの再編費用も含まれます。

純債務に係る費用は、2017年度の2億6,300万ユーロから2018年度の2億3,100万ユーロへ絶対額が減少しました。これは主に純負債の米国ドル建て部分で為替の好影響を受けたことと、White Wave社の利率5.375%の優先債の未払い分5億ドルを2017年10月に繰上償還したことが反映されています。

2018年度の営業活動に係る所得税率は27.9%で2017年度に比べ2ポイント以上減少しました。これは主に2017年12月に制定された米国の税制改革が有利に作用したことと、地理的条件の混成がもたらす好影響によるものです。

関連会社からの営業活動に係る純利益は7,900万ユーロに減少しました。これは主にヤクルト株のダノン持分を2018年3月に21.3%から6.6%へ減少させたことを反映するものです。当該取引に伴い、7億100万ユーロのその他の収益としてキャピタルゲインが生じました。

営業活動に係る純利益：2018年度のグループシェアは23億400万ユーロで前年比5.4%増でした。営業活動に係るEPSは2.2%増の3.56ユーロで、恒常為替レートでは、ヤクルト関連の影響およびIAS第29号の影響を除いて12.8%増です。

営業活動に係る非支配持分は、2017年度下半期にUnimilk社の所有権を93%から98%に増加させたことで9,300万ユーロに減少しました。

2018年度のその他の純利益(グループシェア)は総額で4,600万ユーロになり、特に2017年のStonyfield売却によるキャピタルゲインと繰延税金負債の再評価による1回限りのメリットに関連する2017年度の例外的な2億6,300万ユーロから減少しました。2018年度のその他の純利益の4,600万ユーロは主に、ヤクルト株のダノン持分の一部売却で得た7億100万ユーロが、Centrale Danone減損関連費用の6億6,200万ユーロによって部分的に相殺されたものです。

結果として、当期純利益：2018年度の親会社の所有者に帰属する持分は23億4,900万ユーロとなり、2017年度より4.1%減、EPSは2017年度より7.0%減の3.63ユーロとなりました。

2018年度のキャッシュフローと負債

フリーキャッシュフローは営業活動に係る利益の増加および設備投資が売上の3.8%にあたる9億4,100万ユーロとなったことにより、2017年度から7.1%増加して2018年度は22億ユーロとなりました。

ダノンの純負債は、デレバレッジプランよりも早く、2017年12月31日から26億ユーロ減少しました。これはヤクルト株の一部売却および潤沢なフリーキャッシュフローによるものです。純負債は2018年12月31日には127億ユーロとなり、2018年末時点で純負債/EBITDAの比率が2.9倍となり、2017年末の3.3倍から減少しています。

配当

2019年4月25日に開催される年次株主総会においてダノンの取締役会は株主の皆様へ1株当たり1.94ユーロの2018年度配当を提案する予定で、これは営業活動に係るEPSの成長に伴い増額されています。この配当は、会社の堅牢な財務状況並びに持続可能な収益率の成長が順調に推移していることを反映したものです。この提案が承認された場合、配当落ち予定日は2019年5月7日となり、配当金は2019年5月9日に支払われる予定です。

社会、環境、健康面での進捗

「One Planet. One Health」のビジョンのもと、「より多くの人々に、食を通じて健康をお届けする」という使命を果たすために、ダノンは社会、環境、健康の3つの側面での成果について、とりわけ「健康と栄養」「気候変動対策」「サーキュラーエコノミー(循環型経済)」「インクルーシブダイバーシティ(多様性の受容)」において、最も高いスタンダードを目指して努力しています。

- **健康と栄養**: 2018年、販売量の89%が、毎日の摂取¹が奨励されるヘルシーカテゴリでした。飲食習慣、地域的文化的背景、公衆衛生における優先事項に関する深い知識を積み上げることで、製品の栄養的側面の改善に取り組んでいます。
- **気候変動対策**: ダノンは2050年までにカーボンニュートラルになることを公約しています。この目標を達成するため、ダノンは2015年を基準として2030年に向けた中間的な温室効果ガス(GHG)削減目標を設定しました。全スコープ(スコープ1、2、3)²の排出濃度³の50%削減、GHGプロトコルで定義されているスコープ1と2の排出量の30%絶対的削減の達成です。これら両方の目標がScience Based Targets イニシアチブから正式に承認されました。2018年12月末までに、ダノンは2015年以降の全スコープで温室効果ガスの排出濃度⁴を15.6%削減し、スコープ1と2の排出量の20.3%絶対的削減を果たしました。また2018年、気候変動など環境分野に取り組む国際NGOのCDP Climate Changeプログラムにおけるダノンのランキングは最高評価の「Aリスト」にアップグレードされました。
- **サーキュラーエコノミー(循環型経済)**: 2018年、ダノンは包装材に関する新たな方針を打ち立て、包装材の資源循環に向けた会社の新たなコミットメントを強調しています。この方針は、「循環型の包装材」「リユース、リサイクル、堆肥化の実施」「包装材に使用されるリサイクル素材およびバイオプラスチックの量を増やすことによる天然資源の保護」の3本柱から構成されています。(詳しくは8ページ(原文)をご覧ください)
- **インクルーシブダイバーシティ(多様性の受容)**: 2018年、ダノンのマネージャー、ディレクター、経営幹部の50%が女性になりました。ダノンは、組織内のダイバーシティのさらなる強化に取り組んでいます。目標は、2020年までに経営幹部の30%、西ヨーロッパ以外の国々を代表する経営幹部の30%を女性にします。2018年末時点で、この2つの指標は28%でした。
- **Bコーポレーション(B-Corp)**: ダノンの野心的な目標は、グローバルでB-CorpTMとして認証されることです。会社は、2018年に目標よりも2年早くダノン北米とダノンカナダのB-CorpTM認証を達成しており、大きな進展を遂げました。2018年12月31日時点で、11の事業所がB-CorpTM認証を受けており、ダノンの連結売上の約30%がB-CorpTM認証を受けた事業所によってもたらされています。

¹ ウォーター、ヨーグルト、ミルクおよびその他の乳製品、糖分0%の飲料製品、乳幼児向け食品(3歳未満の子ども向けのビスケットと飲料製品を除く)、医療用栄養食を指す。残りのカテゴリは主に低糖飲料製品とおやつ

² スコープ1、2、3

● スコープ1: ダノンが所有する装置又はダノンの管理下にある装置(ボイラー内の燃料の燃焼、移動式の燃焼発生源、冷媒ガスの漏れに関する一時的な排出)による

For more information, please contact:

Corporate Communications: +33 1 44 35 20 75 – Investor Relations: +33 1 44 35 20 76

Danone: 17, Boulevard Haussmann, 75009 Paris, France

る直接的な排出が対象

- スコープ2: 電力、スチーム、加熱冷却を発生させるためにダノンが購買又は消費するエネルギーの間接的な排出
- スコープ3: 原材料の使用、製品の輸送および流通、製品の使用および廃棄を含む、ダノンの活動によるすべての間接的な排出が対象

³販売された製品1キログラムあたりに換算されたCO₂のグラム数

⁴一定の連結範囲および一定の方法論に基づく

2019 年度見通し

マクロ経済の見通し

2019 年、ダノンは原材料や包装材のコストが一桁台中盤から後半で上昇すると見込んでいます。

- 需給のリバランスを背景に、ミルク価格は全体で一桁台後半のインフレ
- マーケット需要の継続により PET 価格は引き続きインフレ
- 砂糖や果物など、その他の原材料のインフレ傾向

2019 年度の通期業績予想

2019 年、ダノンは、「成長の加速」「効率性の最大化」「厳格な資本配分」の3つの優先課題を通じて運営モデルの強化を図り、2020 年目標に向けてさらなる進展を遂げます。売上成長の加速と営業活動に係る利益率の改善は、価格安定化のイノベーション、積極的なポートフォリオ・マネジメント、「プロテイン(Protein)」効率化プログラムおよび White Wave 社統合の相乗効果によるさらなる効率性向上によって下支えされます。

2019 年度、ダノンは同一条件下の売上成長を約 3%、営業活動に係る利益率 15%以上を目標としています。

最高財務責任者のセシル・カパニスは次のように述べています。

「2018 年度、当社は堅調な業績をあげ、将来に向けた変革を着実に継続してきました。オペレーティング・モデルの強化によって、予想外の逆風を受け止め、年度目標を達成することができました。2019 年度は、上半期における不利な比較基準が緩やかになるため、年間を通じた成長と利益率の増加の加速が見込め、2020 年の売上目標に合致する成長率で年度を終えられると予測しています。当社は目標達成に向けて順調に進んでおり、より持続的な利益率の成長のため、積極的な変化を引き続き追求していきます。当社の財務的な強みと今後の見通しを確信しておりますため、利益剰余金の増加に基づき、1 株あたり 1.94 ユーロの配当金を支払う旨提案致します。」