

2026年 3 月期 第2四半期
決算説明資料

2025年11月13日

ブルドックスソース株式会社

証券コード：2804

目次

1. 2026年3月期第2四半期決算について ————— P 3
2. 2026年3月期通期業績予想 ————— P 15
3. 参考資料 ————— P 22

1 2026年3月期 第2四半期決算について

決算ハイライト

2026年3月期第2四半期実績

- 売上高は前期比0.9%増の73.7億円
 - ・ 国内は米価高騰により粉もののメニューと合わせる「お好み焼・焼そばソース」は好調に推移、主力商品の「ウスター・中濃・とんかつソース」は低調に推移
 - ・ 輸出は米国・アジアを中心に売上が伸長
- 営業利益は3.0億円（前年同期の営業利益より3.6億円増加）
 - ・ TATEBAYASHIクリエイションセンターの生産性向上により増益
 - ・ 販売戦略の変更等により収益性が改善
- 経常利益は前期比227.3%増の8.1億円
 - ・ 投資有価証券売却益等により増益

重要な取り組み

- 保有資産の活用
 - ・ 2025年5月 鳩ヶ谷工場跡地の譲渡が完了
- 自己株式の取得及び消却

トピックス

- 株主還元方針の変更および2026年3月期配当の増配および特別配当の実施を発表
- 当社の株式の大規模買付行為に関する対応方針(買収への対応方針)の継続の決定
- ブルドックソース、イカリソース新商品発売
- TATEBAYASHIクリエイションセンター「館林ファクトリー」において、厚生労働省より「食品衛生優良施設」に選定

2026年3月期第2四半期決算 実績

(単位：百万円)	2025.3期2Q 実績	2026.3期2Q		
		実績	増減額	増減率
売上高	7,312	7,375	63	0.9%
売上原価	5,270	4,995	△275	△5.2%
売上原価率	72.1%	67.7%	—	—
売上総利益	2,041	2,380	338	16.6%
売上総利益率	27.9%	32.3%	—	—
販売費及び一般管理費	2,102	2,077	△24	△1.1%
販管費率	28.7%	28.2%	—	—
営業利益又は営業損失 (△)	△60	302	362	—
営業利益率	△0.8%	4.1%	—	—
経常利益	247	810	562	227.3%
経常利益率	3.4%	11.0%	—	—
親会社株主に帰属する中間純利益	183	2,069	1,886	—
親会社株主に帰属する中間純利益率	2.5%	28.1%	—	—
EPS (円)	13.72	159.57	145.85	—
一株配当 (円)	17.00	20.00	3.00	17.6%
配当性向 (%)	123.9%	12.5%	—	—
設備投資額	46	73	27	58.5%
減価償却費	566	572	6	1.1%
EBITDA (営業利益+減価償却費)	506	875	368	72.8%

2026年3月期第2四半期決算 BS及びCF

(単位：百万円)	2025.3期 実績	2026.3期2Q	
		実績	差額
流動資産	8,153	10,127	1,973
固定資産	24,320	25,914	1,593
資産合計	32,474	36,041	3,567
流動負債	4,689	4,792	102
固定負債	6,339	6,840	501
負債合計	11,029	11,632	603
純資産	21,445	24,408	2,963
負債純資産合計	32,474	36,041	3,567
自己資本比率	66.0%	67.7%	1.7%

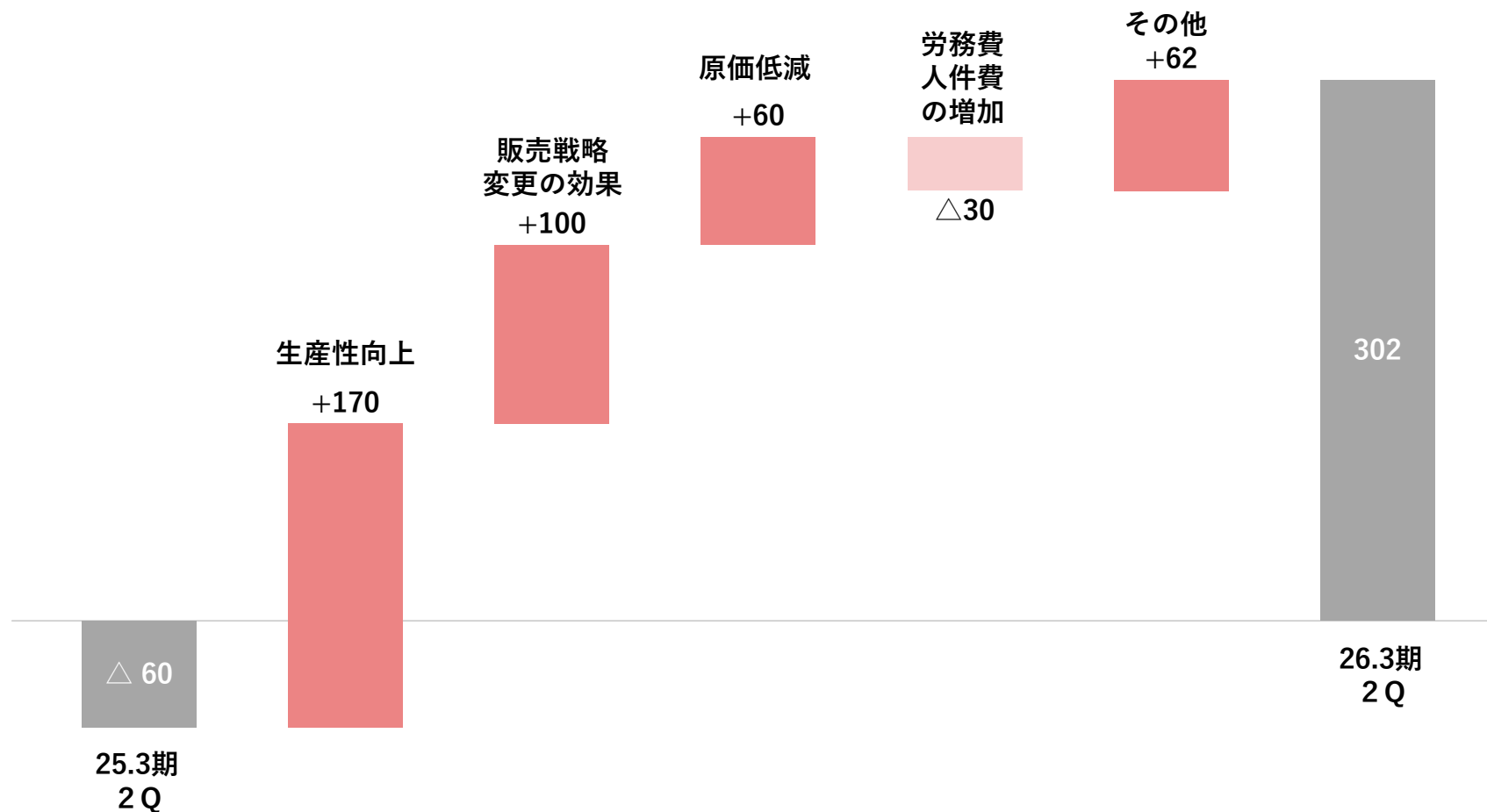
(単位：百万円)	2025.3期2Q 実績	2026.3期2Q	
		実績	差額
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,373	567	△806
投資活動によるキャッシュ・フロー	125	2,499	2,373
財務活動によるキャッシュ・フロー	△570	△949	△379
現金及び現金同等物に係る換算差額	4	2	△2
現金及び現金同等物の増減額	934	2,118	1,184
現金及び現金同等物の中間期末残高	2,912	4,575	1,662

2026年3月期第2四半期 カテゴリー別売上高

(単位：百万円)		2025.3期2Q 実績	実績	2026.3期2Q		コメント	
				構成比	増減率		
国内商品	家庭用ソース		4,079	4,021	54.5%	△1.4%	- レギュラーソースが低調に推移 - お好み焼・焼そばソースが好調に推移
	業務用ソース		1,954	2,158	29.3%	10.4%	- インバウンド需要により外食が好調 - 加工食品向けの売上が好調に推移
	家庭用 (ソース以外)	ドレッシング・たれ等	691	585	7.9%	△15.3%	「& Bull-Dog」定番導入店増加 「野菜のドレス」が低調に推移
		その他	286	270	3.7%	△5.6%	もんじゃ焼材料セットが低調に推移
	計		7,012	7,036	95.4%	0.3%	
海外商品	輸出 家庭用・業務用ソース		246	271	3.7%	10.2%	米国、アジアを中心に売上伸長
	現地法人（上海・新規）		53	68	0.9%	26.7%	業務用を中心に伸長
	計		300	339	4.6%	13.2%	
合計		7,312	7,375	100.0%	0.9%		

2026年3月期第2四半期決算 営業利益 増減分析

■ 営業利益の推移（百万円）



生産体制再構築等により生産性向上

■ 生産性向上のための施策を実施し、原価率低減

労務費

時間外：58%減

勤務体系の見直し、
多能職化による柔軟な人員配置

歩留率

5 pts改善

工程改善による
生産ロスの削減

時間あたりの生産箱数

11%改善

追加設備投資による
稼働時間の短縮

運賃率

1 pts削減

TCC立上げ時に要した
外部倉庫費用の削減

売上原価率

72.1% → 67.7%

△4.4pts

ブルドックブランドの価値向上

家庭用レギュラーソース

取り組み → 価値訴求

- 添加物（着色料、増粘剤、甘味料）不使用
- 需要拡大のための施策
 - かけるだけじゃない、料理にも使える点を訴求、SNS連動



& Bull-Dog 素材を味わうドレッシング

取り組み

配荷店：約**23%増**
(前年同期比)



- 添加物（増粘剤、甘味料、香料）不使用
- Instagram等を活用したアンバサダーによるレシピ投稿



ブルドックブランドの価値向上へ

ブルドックソース業務用の状況

■ 市場動向に合わせた提案の効果が表れ上期は好調

原料加工

上期売上伸長率

前年同期比
約**112%**

米の価格高騰をはじめ、
物価高・生活防衛意識による
品揃えの変化

即席めんや惣菜パンの提案を実施



外食

上期売上伸長率

前年同期比
約**108%**

外食店等では「ブルドックテーブルソース」が
発売から好調に推移

- ・ 詰め替え不要 ⇒ **人手不足の対応**
- ・ 液だれしにくい容器 ⇒ **衛生的**



ブルドックテーブルソース

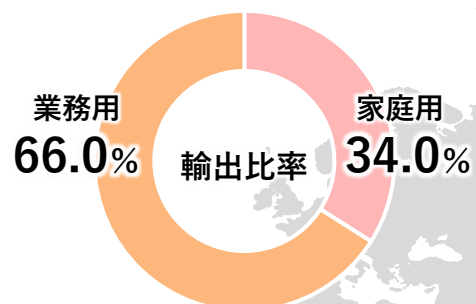
上期売上伸長率

前年同期比
約**144%**

ブルドックソース 輸出の状況

- 米国、アジア・オセアニアの重要エリアで売り上げが好調に推移
- アジア・オセアニアで& Bull-Dog素材を味わうドレッシングの新規導入が決定

世界50か国以上の国で販売。今後も拡大予定



アジア
約115%
(前年同期比)

米国
約107%
(前年同期比)

オセアニア
約124%
(前年同期比)

ドレッシング

豪州 タイ 香港



& Bull-Dog
素材を味わうドレッシング 新規導入
今後も継続的な輸出先拡大を予定

ソース

消費者向けプロモーションにより
販売数の拡大を目指す

- 新規顧客を獲得
米国を中心に 約40件
- チラシ掲載等による露出
米国 カナダ



イカリソースの状況

- イカリソース 価格改定後も、消費者に商品価値が支持され売上・利益ともに伸長

SIMPLE PREMIUM

リニューアルを機にイカリ定番商品の価値を再訴求



SIMPLE

- ・食品添加物不使用
- ・アレルギー28品目不使用
- ・わかりやすい原材料を使用

PREMIUM

- ・15種類の香辛料を使用
- ・10種類の野菜・果実を使用
- ・国産の鰹節エキス・昆布粉末・オ伊斯ターエキスを使用

パッケージリニューアル

- ・商品の価値をわかりやすく表示

配荷店舗数が拡大

前年同期比

約**110%**

(300ml商品)

業務用商品

業務用ソース

前年同期比

約**110%**



- 業務用売上増の要因

外食

- ・外食向け業務用商品がインバウンド、大阪・関西万博により売上拡大

中食

- ・CVSの新規メニュー獲得による売上伸長
- ・事業所給食の新規採用による売上拡大

マーケティングの状況

■ ソースカテゴリー・ドレッシング拡大に向けてのマーケティング戦略

ブルドックソース

うまソース

シリーズ累計
1,500万本 突破!

※2012年発売より

- ・ 添加物（着色料、増粘剤、甘味料）不使用
- ・ レギュラーソースに続く、次世代の柱を育成する

パッケージリニューアル



新発売



レギュラーソース

「アゲフェス」
ソース需要拡大のリアル接点

揚げ物×ソース

- ・ 2025年11月
- ・ ソース食べくらべ
- ・ ソース販売

「パンどろぼう」
IPを活用したコラボ企画



©Keiko Shibata/KADOKAWA

パン×ソース

- ・ 2026年1月～3月
- ・ 店頭CP動画
- ・ マストバイCP
- ・ XコラボCP

イカリソース

ノンオイルドレッシング
野菜のドレッシング

発売より
35年のロングセラー!



新発売・リニューアルを実施
配荷店増を目指す



2 | 2026年3月期通期業績予想

2026年3月期予想 連結業績

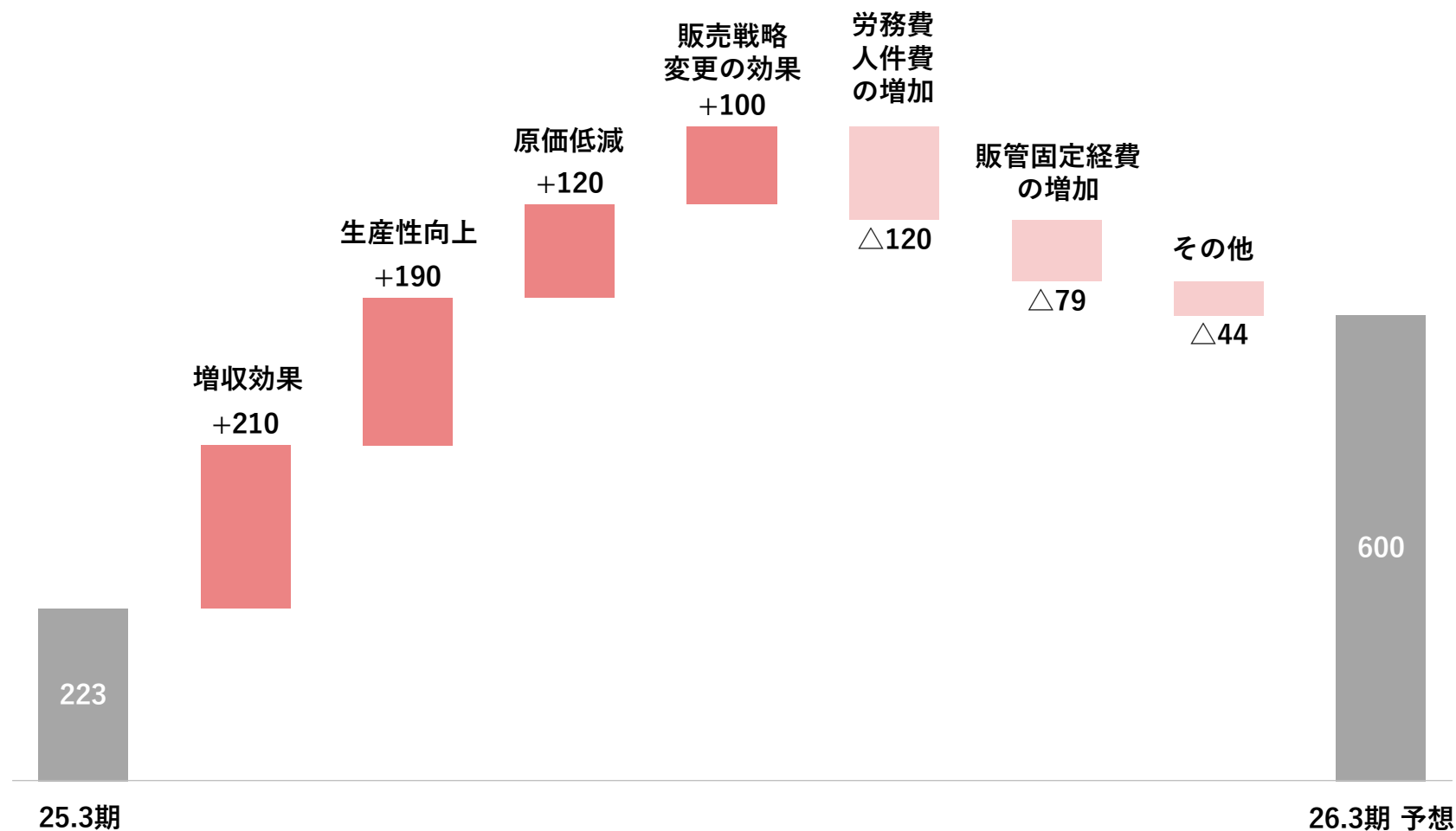
(単位：百万円)	2025.3期 実績	予想	2026.3期	
			増減額	増減率
売上高	14,617	15,300	682	4.7%
営業利益	223	600	376	169.0%
営業利益率	1.5%	3.9%	—	—
経常利益	864	1,300	435	50.4%
経常利益率	5.9%	8.5%	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	623	2,300	1,676	268.8%
親会社株主に帰属する当期純利益率	4.3%	15.0%	—	—
EPS（円）	46.91	177.32	130.41	278.0%
一株配当（円）	35.00	45.00	10.00	28.6%
配当性向（%）	74.6%	25.4%	—	—
設備投資額	175	300	124	70.5%
減価償却費	1,136	1,160	23	2.1%
EBITDA（営業利益+減価償却費）	1,359	1,760	400	29.5%

2026年3月期予想 カテゴリー別売上高

(単位：百万円)		2025. 3 期 実績	予想	2026. 3 期		コメント	
				構成比	増減率		
国内商品	家庭用ソース		8,227	8,270	54.1%	0.5%	新商品発売 動画と売場と連動しソース需要拡大
	業務用ソース		4,024	4,460	29.2%	10.8%	業態別のニーズを捉えた商品提案、メニュー提案
	家庭用 (ソース以外)	ドレッシング・ たれ等	1,162	1,180	7.7%	1.5%	新商品発売、公式サイトに新商品ページを開設
		その他	547	570	3.7%	4.1%	粉もの・鉄板企画を提案
	計		13,961	14,480	94.6%	3.7%	
海外商品	輸出 家庭用・業務用ソース		536	620	4.1%	15.7%	米国を中心に輸出拡大
	現地法人（上海・新規）		120	200	1.3%	66.5%	中華系顧客開拓促進
	計		656	820	5.4%	25.0%	
合計		14,617	15,300	100.0%	4.7%		

2026年3月期予想 営業利益 増減分析

■ 営業利益の推移予想（百万円）



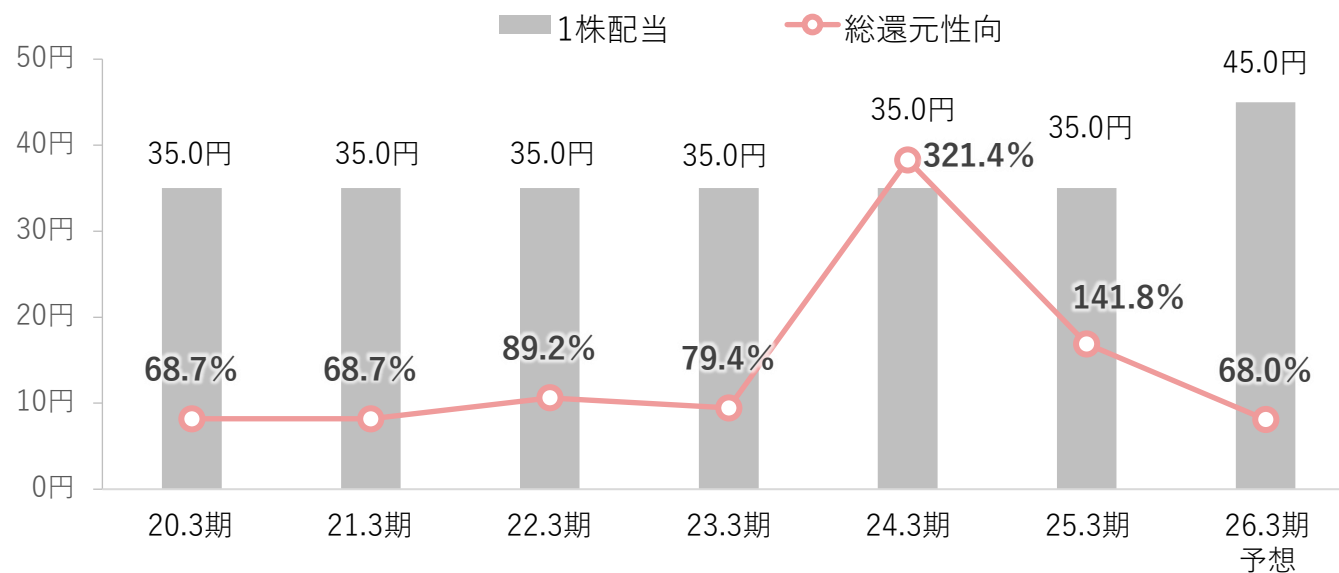
2026年3月期施策の進捗

	26.3期施策	上期の進捗・成果	下期の見通し・施策
国内	価値訴求をテーマにエリア別マーケティング戦略に基づいた営業活動	東西エリア別マーケティング戦略に基づき販売実施	- 東日本は秋冬メニューの提案に注力し関連販売強化 - 西日本はレギュラーソース、ごまとんかつソース、うまソース定番店舗拡大
	ソースと親和性の高いメニューの使用シーンを想起したプロモーションと販売との連動	動画を活用した生鮮・惣菜との関連販売	イベント出店、コラボ企画を活用し関連食材と絡めた販売強化
海外	市場環境の変化に伴うユーザーニーズに応じた提案強化	米価高騰に対応したメニュー提案を実施	外食及び原料加工ユーザーニーズに合った提案を強化
	- 輸出 - 現地ディストリビューターとの緊密な連携を行い、現地系顧客の開拓を推進	現地ディストリビューター主催の展示会に出展、新規顧客開拓	食材とソースを組み合わせた現地外食店向けの提案を進める
V C	- 中国事業 - 現地SNS「小紅書」 - 現地展示会を通して新規顧客開拓	- 家庭用商品のレシピ動画配信 - 展示会を通し新規開拓に寄与	- 家庭用商品のレシピ動画配信を継続 - 中華系顧客との新規取引
	- 海外進出 - 事業化内容／事業化方針の策定	事業化案検討、アライアンス先調査	事業化方針の策定
	主力商品のワンウェイプラスチック使用量削減	主力商品の容器変更プラスチック量を20%削減(2024年度より実施)	—
	生産段階におけるCO₂排出削減	工場照明をLED化、太陽光発電設置(2024年度より実施)	バイオマスボイラー設置予定
	D X・リスキル教育等の人材育成プログラムを計画・実施	社員サポート研修を毎月実施、リスクリリング休暇を新設	- D X専担者の育成のため、外部研修を実施 - D X専担者を軸に各部門にてD X化を促進
	Microsoft365導入	Microsoft365契約・環境構築	2026年1月運用開始

株主還元

- 総還元性向：株主還元方針で掲げた60%を上回る68%を予想。
- 配当：26.3期の配当は増配と特別配当を実施し、1株あたり45円を予想。

26.3期 株主還元	総還元性向	配当	自己株式取得
	68%	1株配当 45円 (普通配当40円+特別配当5円)	約1,000百万円



株主還元方針

総還元性向

60%

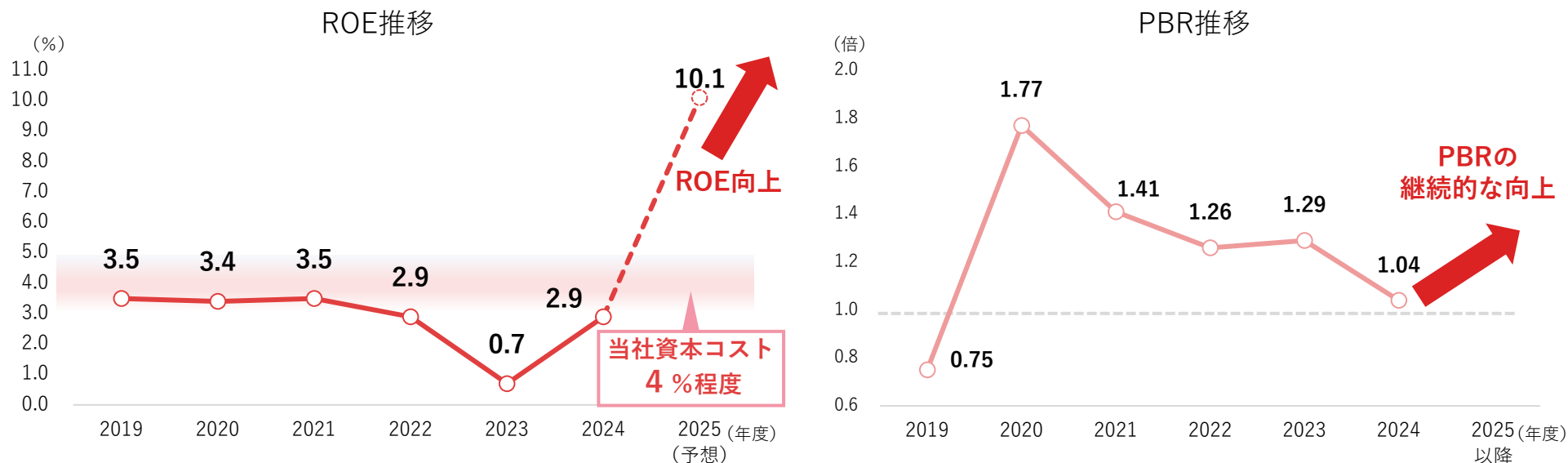
業績や財務状況、成長戦略等を総合的に勘案し、株主の皆様への利益還元を行う

自己株式取得額 (百万円)	164	—	—	415	約1,000
------------------	-----	---	---	-----	--------

機動的・継続的な施策の
継続・実行

資本コストや株価を意識した取り組みについて

ROE/PBRの現状



具体的な取り組みの実行

自己株式の取得

2024年10月から2025年10月まで実施・・・ 10億円(上限)・60万株(上限)
2025年11月から2026年3月まで予定・・・ 4億円(上限)・24万株(上限)

中期経営計画の目標である **ROE : 5 %** の達成を目指す

3 参考資料

会社概要

商 号	ブルドックソース株式会社 [英文名] BULL-DOG SAUCE CO.,LTD.
創 業	1902（明治35）年：食料品卸商三澤屋商店を開業 （1905（明治38）年：ソースの製造・販売を開始）
設 立	1926（大正15）年 9月21日
事 業 内 容	ソース、その他調味料の製造・販売
資 本 金	10.4億円 [2025年 3 月期]
従 業 員 数	連結：295名 [2025年 3 月末現在]
売 上 高	連結：146億円 [2025年 3 月期]
関 連 会 社	・ イカリソース株式会社（100％出資） ・ サンフーズ株式会社（100％出資） ・ 富留得客食品(上海)有限公司（100％出資）

財務データ推移

(百万円)

	20.3期	21.3期	22.3期	23.3期	24.3期	25.3期	26.3期予想
売上高	17,235	17,708	13,300	13,529	14,482	14,617	15,300
営業利益	639	721	651	430	163	223	600
経常利益	1,040	985	1,013	1,234	674	864	1,300
ROE	3.5%	3.4%	3.5%	2.9%	0.7%	2.9%	10.1%
EBITDA	1,276	1,435	1,360	1,173	1,095	1,359	1,760



業績予想の適切な利用に関する説明

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が本資料の発表日現在において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

また、実際の業績等は様々な要因により、大きく異なる可能性があります。

その他留意事項

資料内数値は百万円未満切捨て表示し、百分率は元データから算出しております。

