

食の幸せのとなりに。

# 2021年3月期第2四半期 決算説明資料

ブルドックソース株式会社 (2804)

2020年11月12日



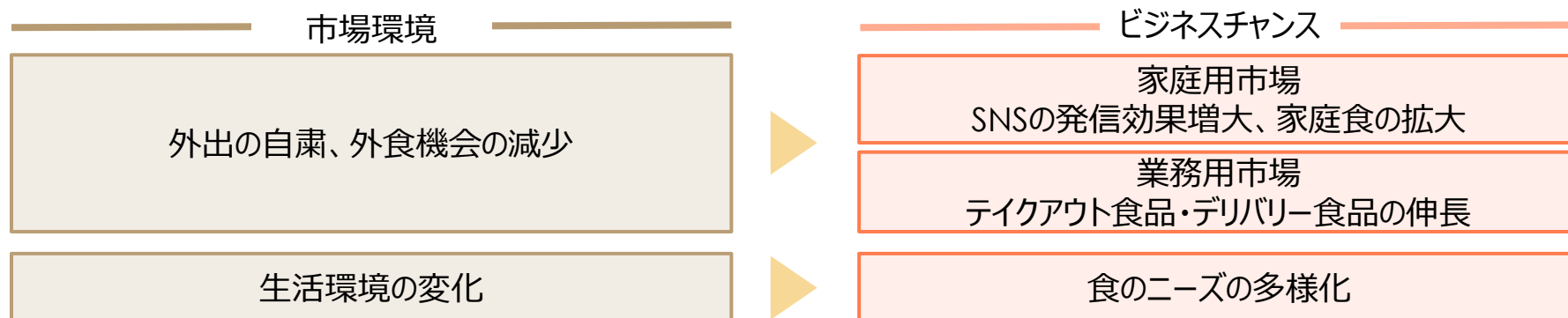
1. 2021年3月期第2四半期決算及び2021年3月期業績予想 — P. 2
2. 中期経営計画「B-UP120」 \_\_\_\_\_ P.16
3. 会社概要 \_\_\_\_\_ P.24



1. 2021年3月期第2四半期決算及び2021年3月期業績予想

◆ 市場環境と当社事業への影響

新型コロナウイルス感染拡大に伴う市場環境の大きな変化



21.3期第2四半期業績

増収増益

- 市場環境の変化を捉え家庭用営業体制を強化
- グループ各社で業務を効率化し生産性を向上

21.3期予想

期初計画通り

- 営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は「B-UP120」の1年目計画を上回る
- 市場環境の変化を踏まえ、2020年度マーケティング戦略を家庭用商品強化に変更
  - ① 家庭用市場へ新商品投入
  - ② 業務効率化を通じた生産性の向上

中期経営計画「B-UP120」

- 最終目標変更なし

## 2021年3月期第2四半期実績

- 売上高は前期比5.2%増の90.7億円
  - グループによる販売強化
    - － サンフーズ商品をグループの営業体制を通して全国で販売
  - 家庭用ソース類10.7%増～家庭用営業を強化～
    - － 新型コロナウイルス感染症拡大に伴うマーケティング戦略の変更、家庭用簡便商品需要への対応（お好み焼材料セット）
    - － オンライン親子料理教室の開催等積極的なプロモーションの実施による新たな顧客層の獲得
  - 業務用商品15.0%減
    - － コロナ禍による外食産業の売上減
- 営業利益は前期比48.4%増の5.1億円
  - 減価償却費の増加等減益要因があったものの、増収効果および業務の生産性向上による経費削減
- 経常利益は前期比31.8%増の6.8億円、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年比40.1%増の4.7億円
- 重要な取り組み
  - 生産性向上（グループを挙げた業務改革：創意工夫による生産性向上）
    - － 働き方改革：在宅勤務や有給休暇取得の奨励、時差出勤・フレックスタイムの実施、TV会議の活用、社員教育の充実、ハラスメント相談窓口の拡充
- その他トピック
  - 地域限定「だし香るおうちで本格お好み焼材料セット」発売（2020年7月）
  - 「やみ旨スパイス醤油 ドレッシングソース 200ml」「やみ旨ほっと生姜 ドレッシングソース200ml」発売（2020年8月）
  - 「ブルドック かけるデミグラスソースチューブ 290g」リニューアル（2020年8月）
  - (株)不二家様とのコラボ商品「milkyホワイトソース 200ml」リニューアル（2020年8月）

(百万円)

	20.3期	21.3期		
	2Q 実績	2Q 実績	増減額	増減率
売上高	8,628	9,077	448	5.2%
売上原価	4,203	4,391	187	4.5%
売上原価率	48.7%	48.4%	—	—
売上総利益	4,425	4,686	260	5.9%
売上総利益率	51.3%	51.6%	—	—
販売費及び一般管理費	4,079	4,171	92	2.3%
販管費率	47.3%	46.0%	—	—
営業利益	346	514	167	48.4%
営業利益率	4.0%	5.7%	—	—
経常利益	518	682	164	31.8%
経常利益率	6.0%	7.5%	—	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	339	475	136	40.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	3.9%	5.2%	—	—
EPS(円)	25.33円	35.46円	10.13円	40.0%
一株配当(円)	17.50円	17.50円	0.00円	0.00%
配当性向(%)	69.1%	49.4%	—	—
設備投資額	154	79	△74	△48.3%
減価償却費	301	345	44	14.8%
EBITDA	647	860	212	32.8%

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

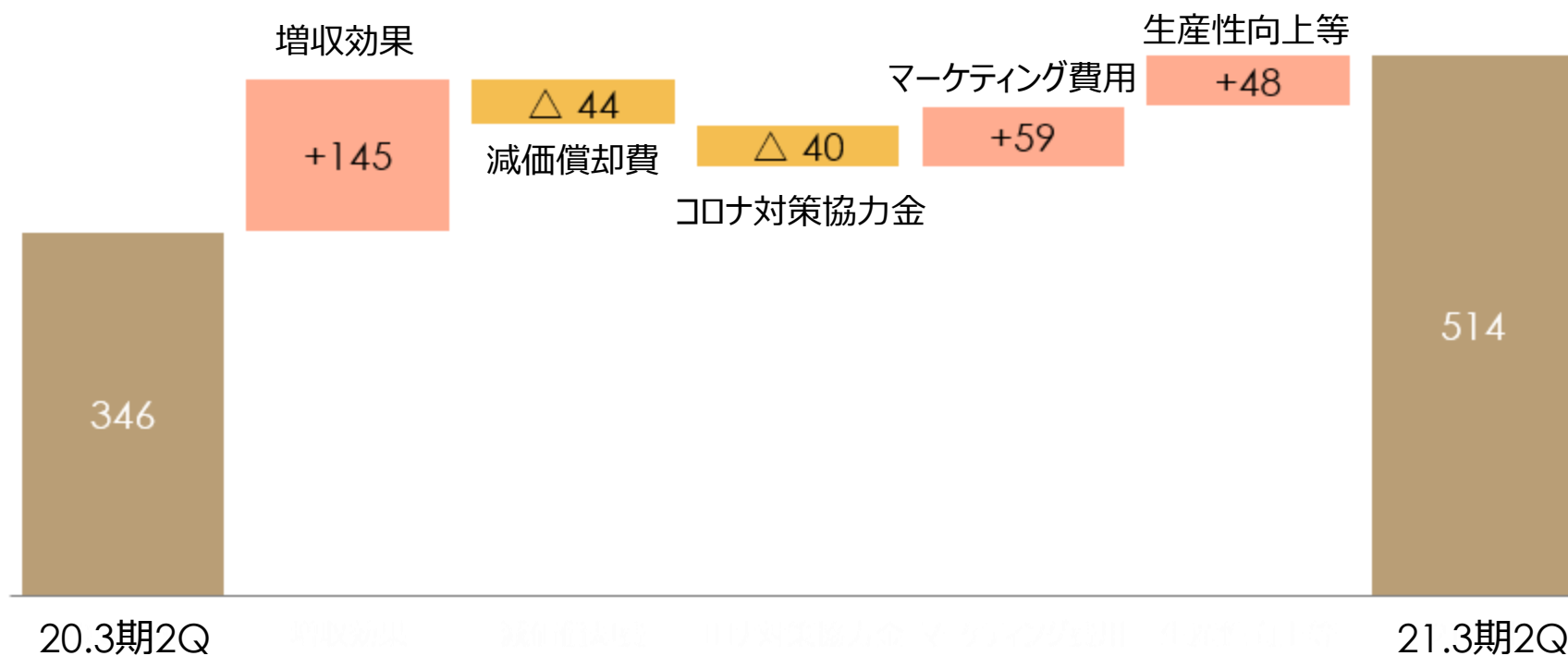
※2019年8月1日付で普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っております。

※上記数値は、前連結会計年度の期首に分割が行われたと仮定して計算しております。

(百万円)

		20.3期	21.3期		コメント	
		2Q 実績	2Q 実績	構成比		増減率
家庭用商品	ソース類 ウスター・中濃・ とんかつ、専用 他	5,278	5,906	65.1%	11.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 定番のウスター・中濃・とんかつソースは家庭内需要の高まりにより伸長</li> <li>● たこ焼・お好みソース等の専用ソースが好調</li> </ul>
	ドレッシング類 たれ・ケチャップ 他	1,504	1,601	17.6%	6.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ドレッシングは健康志向の高まりを背景に好調</li> <li>● 家庭内調理機会の増加を受けて手軽に作れる月島もんじゃ焼材料セットが伸長</li> </ul>
	計	6,782	7,508	82.7%	10.7%	
業務用商品		1,845	1,569	17.3%	△15.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● コロナ禍による外食自粛の影響で既存外食店の売上減</li> </ul>
合計		8,628	9,077	100.0%	5.2%	

営業利益（百万円）





(百万円)

	20.3期 実績	21.3期	
		2Q 実績	差額
流動資産	9,419	9,718	299
固定資産	16,411	16,373	△38
流動負債	3,823	3,533	△289
固定負債	2,198	2,238	39
負債合計	6,021	5,771	△250
純資産額	19,809	20,320	511
自己資本額	19,809	20,320	511
<b>負債純資産合計</b>	<b>25,830</b>	<b>26,092</b>	<b>261</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>76.7%</b>	<b>77.9%</b>	<b>1.2%</b>

(百万円)

	20.3期 2Q実績	21.3期	
		2Q 実績	差額
営業活動によるキャッシュフロー	454	734	279
投資活動によるキャッシュフロー	△56	30	86
財務活動によるキャッシュフロー	36	△359	△396
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>434</b>	<b>404</b>	<b>△30</b>
<b>現金及び現金同等物期末残高</b>	<b>4,028</b>	<b>4,680</b>	<b>651</b>

## ■ 国内市場のビジネスチャンス

### 市場環境

外出の自粛  
外食機会の減少

生活環境の変化

### ビジネスチャンス

#### 家庭用市場

SNSの発信効果増大  
家庭食の拡大

#### 業務用市場

テイクアウト食品の伸長  
デリバリー食品の伸長

食のニーズの多様化

- 市場変化への迅速な対応～家庭用営業を強化・業務用ニーズの変化に合わせた対応
- グループブランド販売体制の構築～1セールス3ブランドの取り組みを推進～
- SNS情報発信を通して双方向コミュニケーションを実現

### 市場変化への迅速な対応

- 家庭用商品販売  
SNSを通じたソース・ドレッシングの 프로모ーション実施
- 業務用テイクアウト・デリバリー向け商品拡充  
弁当用小袋、デリカメニュー用ピロー商品の新規獲得

### 情報発信の促進

- 新設オウンドメディアを起点に、消費者との双方向コミュニケーションを実現  
2020年度会員1,000人目標  
2020年度フォロワー数15,000人目標
- リモート親子料理教室の発信



### グループブランド販売体制の構築

- ブルドックソース、イカリソース、サンフーズ商品をグループ営業体制を通して全国販売（1セールス3ブランド）



### ぶるキッチン 新設

- 献立・レシピ情報を中心としたレシピ共有機能や掲示板などお客様との双方向のコミュニケーションサイト



## ■ 業務効率化を通じた生産性の向上

- ◆ グループシナジー追求
- ◆ 働き方改革

### グループシナジー追求による生産性向上

従来の業務の見直しやグループ間での共通化等を推進

- グループ間で原材料費削減
- 人事異動によるグループシナジー効果
- 子会社規程の拡充



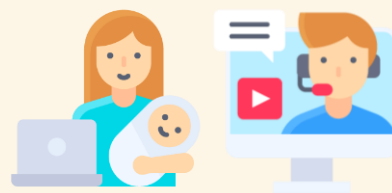
### 社員力を最大限に発揮する働き方改革

- 休憩時間変更・フレックスタイム推奨
- リモート環境推進を図るための機器・備品等の補助  
※コロナ対策協力金の支給
- 紙書類の削減、ハンコ使用の廃止
- パートタイマー昇格・昇給対応



### 自己啓発、ワークライフバランス、子育て支援

- 終業後にリモートで学べるビデオ研修
- 育児休業期間を勤続年数に加算
- ベビーシッター、保育園の送迎費用の一部負担
- 就業時間を7時間40分から7時間に変更
- 短時間制度拡充



### コミュニケーション強化

- 入社3年目若手社員による新卒採用で「将来に亘り一緒に働きたい人」を採用する
- 若手社員発案の研修実施
- グループ若手営業社員交流会
- ジェネレーションミーティング（同世代交流会）の実施



(百万円)

	20.3期実績	21.3期 通期予想		
			増減額	増減率
売上高	17,235	17,800	565	3.3%
売上原価	8,432	8,820	388	4.6%
売上原価率	48.9%	49.6%	—	—
売上総利益	8,802	8,980	178	2.0%
売上総利益率	51.1%	50.4%	—	—
販売費及び一般管理費	8,162	8,310	148	1.8%
販管費率	47.4%	46.7%	—	—
営業利益	639	670	31	4.7%
営業利益率	3.7%	3.8%	—	—
経常利益	1,040	980	△60	△5.8%
経常利益率	6.0%	5.5%	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	692	670	△22	△3.2%
親会社株主に帰属する当期純利益率	4.0%	3.8%	—	—
EPS(円)	51.63円	49.94円	△1.69円	△3.3%
一株配当(円)	35.00円	35.00円	0.00円	0.00%
配当性向(%)	67.8%	70.1%	—	—
設備投資額	344	700	356	103.5%
減価償却費	636	726	90	14.2%
EBITDA	1,276	1,396	120	9.4%

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

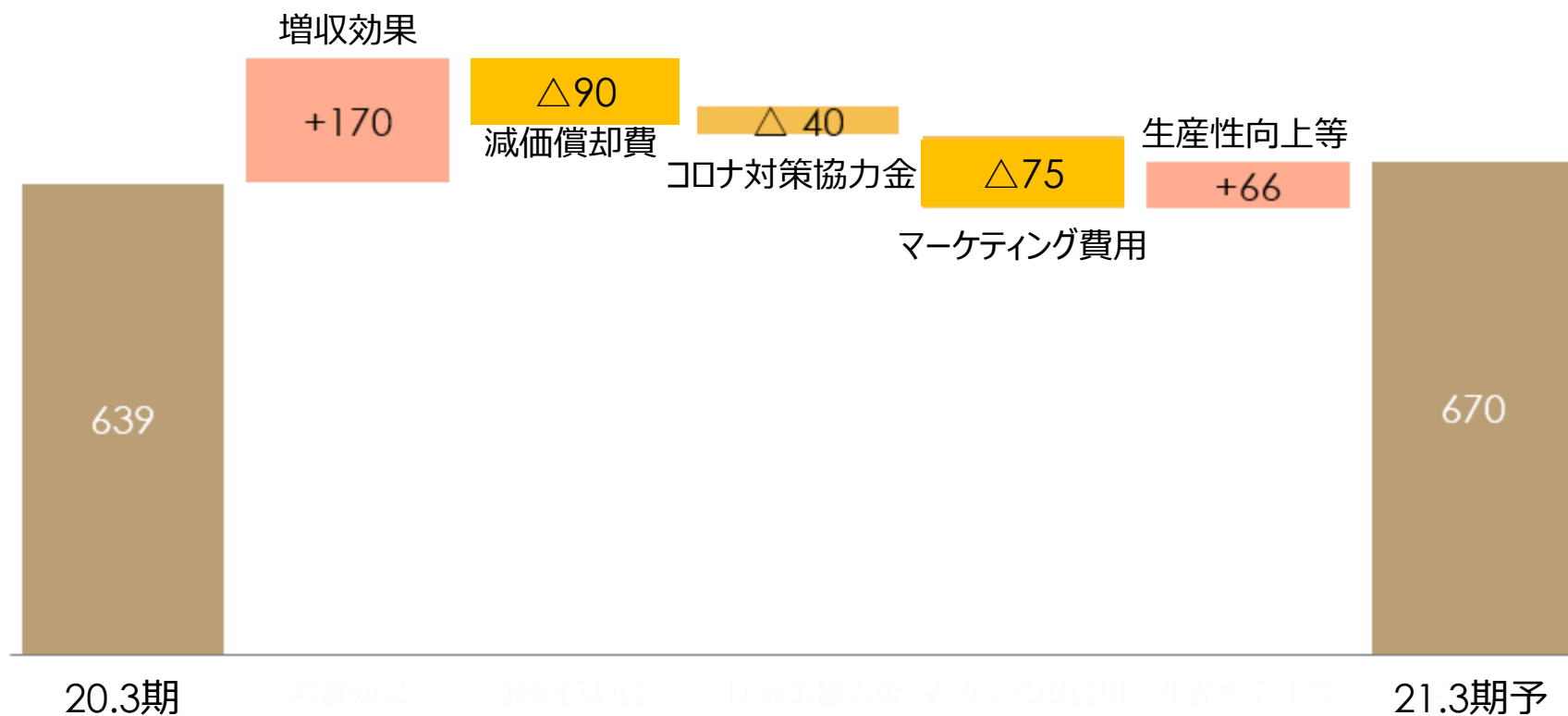
※2019年8月1日付で普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行っております。

※上記数値は、前連結会計年度の期首に分割が行われたと仮定して計算しております。

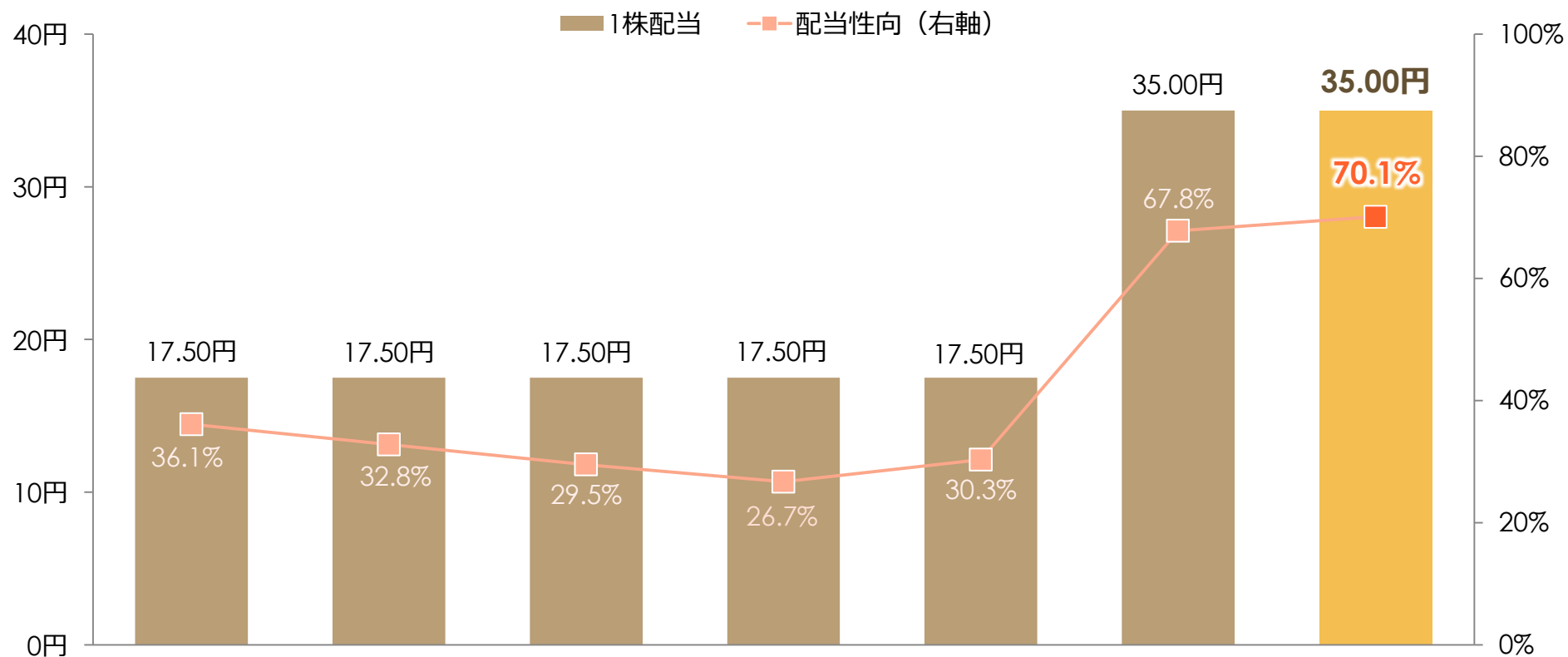
(百万円)

		20.3期	21.3期予想		コメント	
			構成比	増減率		
家庭用商品	ソース類 ウスター・中濃・ とんかつ、専用 他	10,769	11,730	65.9%	8.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売れ行き好調の専用商品企画導入（鉄板、ホットプレート）</li> <li>● 引き続き、ウスター・中濃・とんかつソースと専用ソースにシフト</li> </ul>
	ドレッシング類 たれ・ケチャップ 他	2,848	3,000	16.9%	5.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● もんじゃ焼、お好み焼、たこ焼材料セットで売上拡大</li> <li>● 新型コロナウイルス感染の収束後に店内企画提案</li> <li>● ドレッシング類新商品の定番導入による売上拡大</li> </ul>
	計	13,617	14,730	82.8%	8.2%	
業務用商品		3,618	3,070	17.2%	△15.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● デリカ・テイクアウト市場への集中提案</li> <li>● 新規原料加工ユーザーへのアプローチ強化</li> <li>● 今期よりサンフーズが連結対象</li> </ul>
合計		17,235	17,800	100.0%	3.3%	

営業利益（百万円）



- 21.3期は1株配当予定額は35円、配当性向は70.1%を予定
- 次期以降も継続的に35円予定



	15.3期	16.3期	17.3期	18.3期	19.3期	20.3期	21.3期予
1株配当	17.50円	17.50円	17.50円	17.50円	17.50円	35.00円	35.00円

※19.3期以前の数値は以下の株式併合・分割を換算して修正

- ・株式併合：2016年10月1日付で10株⇒1株
- ・株式分割：2019年8月1日付で1株⇒2株



A bowl of fresh fruits including corn, apples, and tomatoes, with two bottles of B-UP120 supplement overlaid. The bottles are dark with white caps and labels. The label on the right bottle features a circular logo with a face and the text 'B-UP120' and 'ビタミン剤' (Vitamin Supplement). The label on the left bottle has the text 'B-UP120' and 'ビタミン剤' (Vitamin Supplement).

## 2. 中期経営計画「B-UP120」

# B-UP120

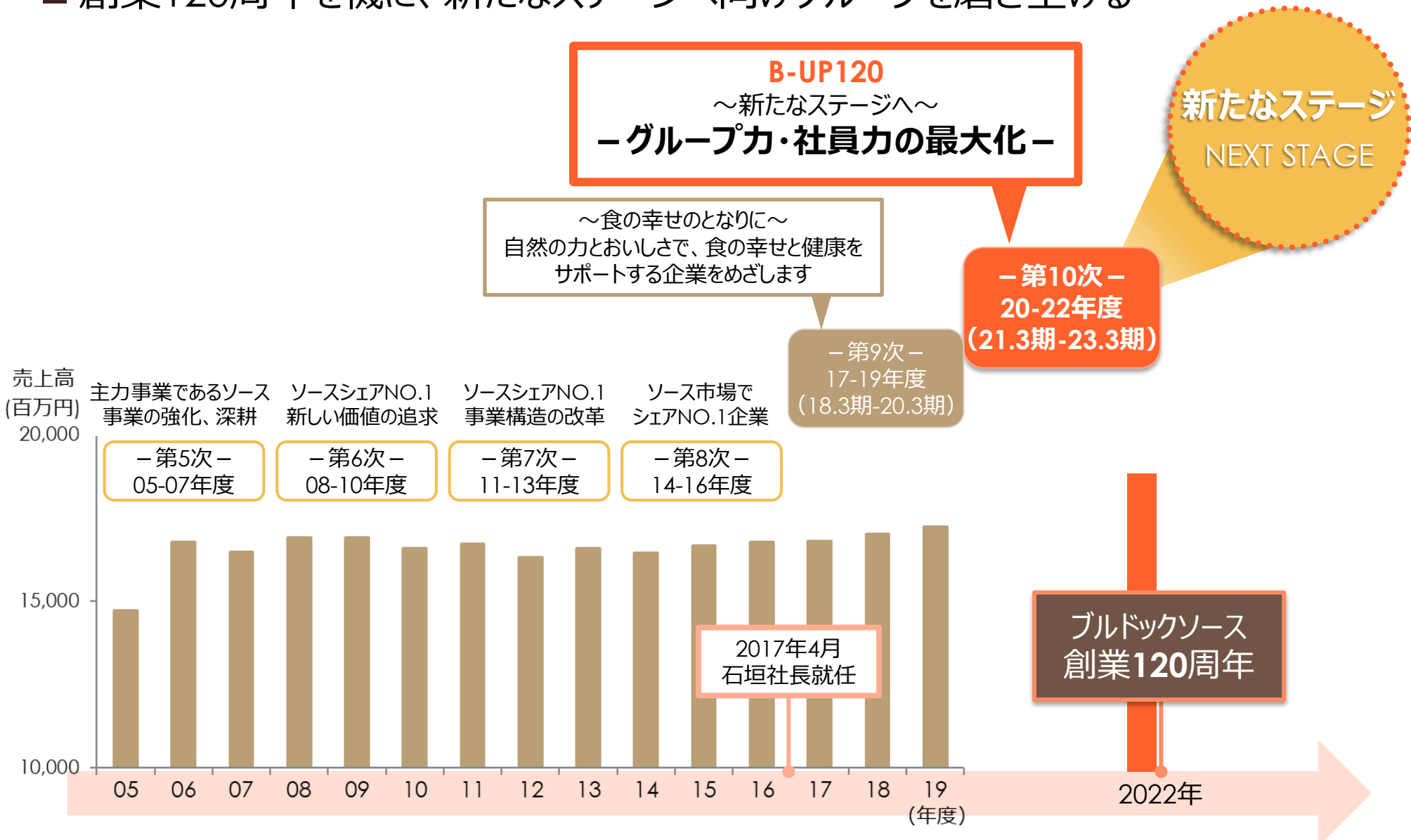
Brush Up Plan 120

～新たなステージへ～

ーグループカ・社員力の最大化ー

創業120周年（中計最終年度の2022年度）を機に、  
新たなステージへ向けグループを磨き上げる Brush UP

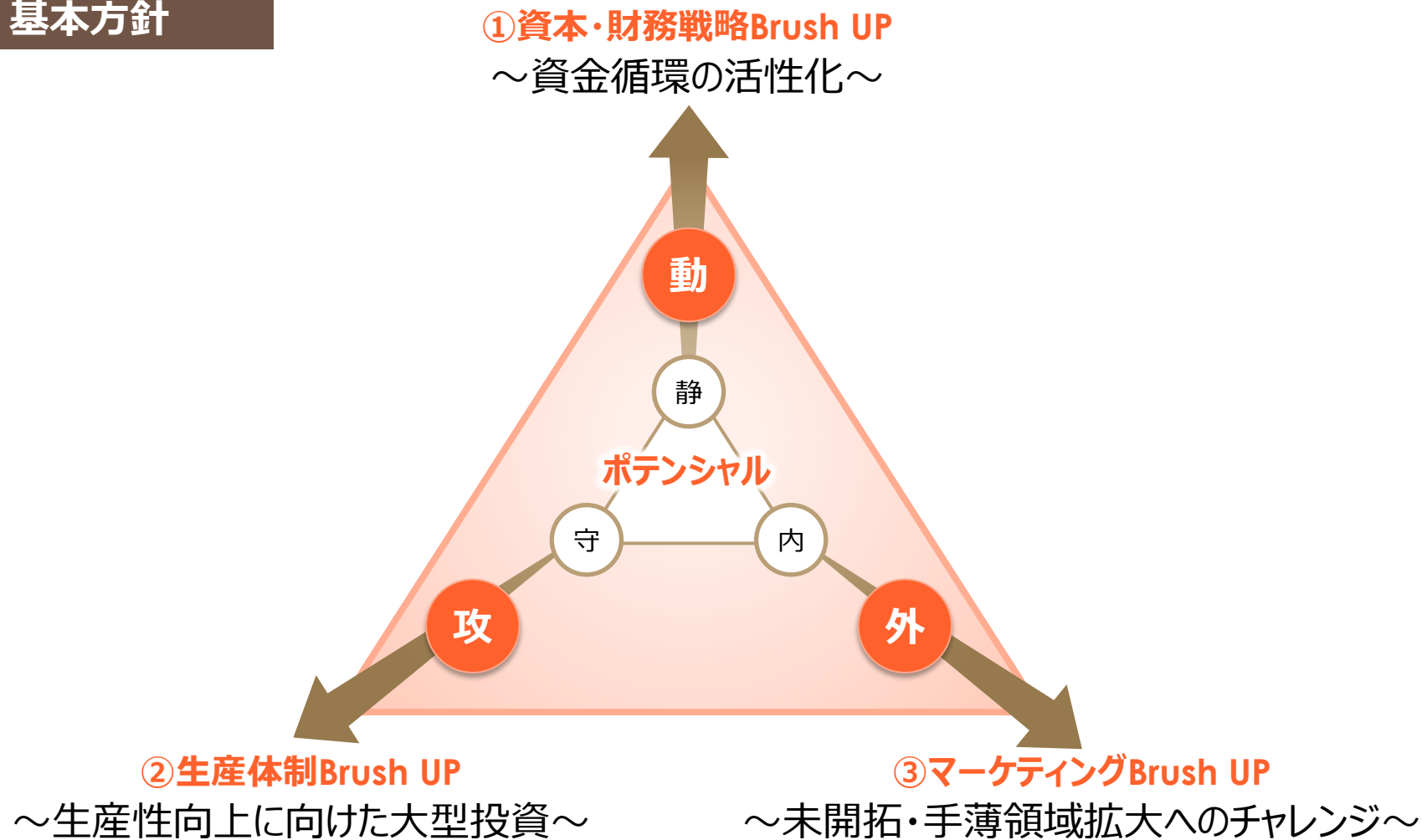
■ 創業120周年を機に、新たなステージへ向けグループを磨き上げる



目指す姿

## グループカ・社員力の最大化

基本方針

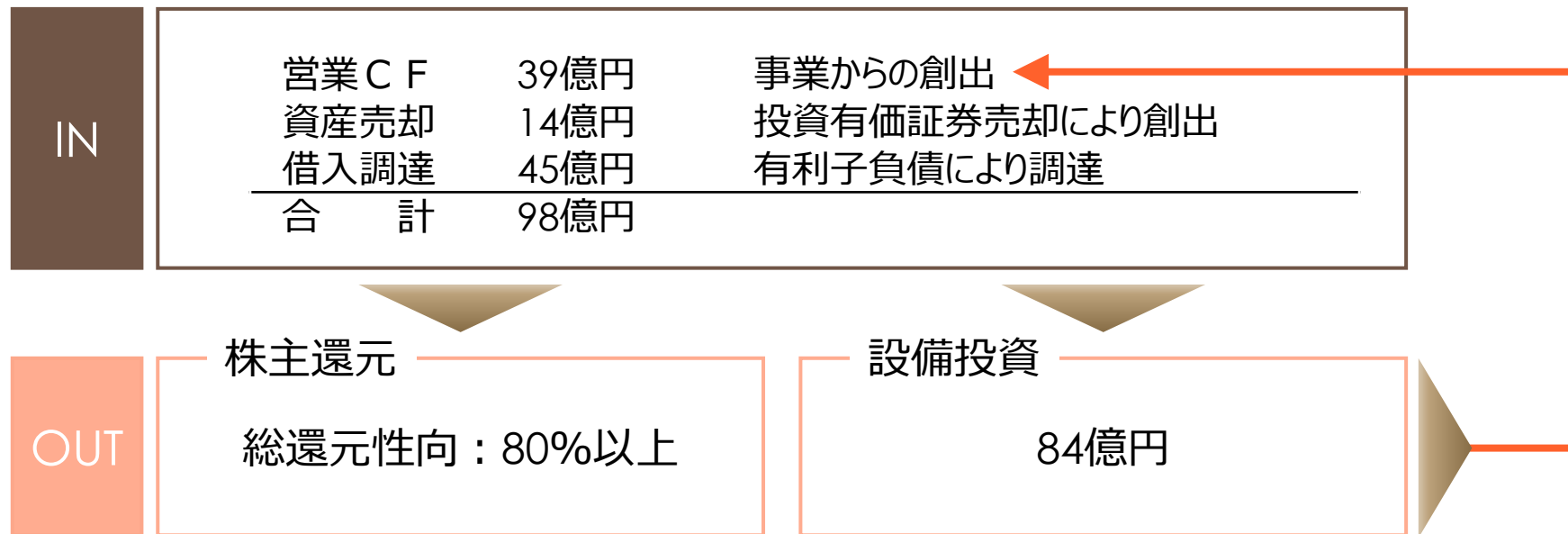


数値目標

項目	目標
1. 総還元性向	80%以上 (23.3期)
2. 設備投資	84億円 (累計)
3. EBITDA	16億円 (23.3期)

CFと資金配分

第10次中期経営計画 B-UP120期間中の累計CF



## ■ 中期経営計画B-UP120の進捗状況

### 2020年度～2022年度 中計目標

### 2020年計画

### 進捗

#### 資本・財務戦略Brush UP

資金循環の活性化

株主還元強化の継続  
保有株式の見直しの推進

株主還元強化の継続

#### 生産体制Brush UP

生産性向上に向けた総額84億円の大型投資  
営業利益換算で40%の生産性向上を目指す

3工場を2工場へ再構築  
生産性向上への取り組み

基本設計案作成中  
スケジュール通り進行中

#### マーケティングBrush UP

未開拓・手薄領域拡大へのチャレンジ

- ・業務用の拡販
- ・ドレッシング類市場の強化
- ・エリア展開
- ・海外展開

- ・中食業界へのアプローチ
- ・オウンドメディア事業によりグループブランドのファンを増やす
- ・グループシナジー効果を発揮して売上拡大
- ・中国市場販売強化

- ・テイクアウトメニュー提案による新規獲得
- ・ぶるキッチン10月新設で消費者との双方向コミュニケーションを実現
- ・1セールス3ブランド体制で全国販売
- ・新規生産委託先契約

## 創業120周年からの、新たなステージ

自然の恵みのおいしさで、  
食の幸せを世界に広げる  
ブルドックソースグループ

最大化された  
グループカ・社員力

第10次中期経営計画  
B-UP120

(単位：百万円)

	20.3期 実績	21.3期 業績予想	B-UP120 計画			20.3期→23.3期	CAGR
			21.3期計	22.3期計	23.3期計		
売上高	17,235	17,800	17,650	17,800	18,000	+ 765	1.5%
営業利益	639	670	620	690	800	+ 161	7.8%
経常利益	1,040	980	950	1,020	1,590	+ 550	15.2%
当期純利益	692	670	650	700	1,090	+ 398	16.4%
EBITDA	1,276	1,396	1,420	1,490	1,600	+ 324	7.8%
営業利益率	3.7%	3.8%	3.5%	3.9%	4.4%	+ 0.7%	
売上高EBITDA比率	7.4%	7.8%	8.0%	8.4%	8.9%	+ 1.5%	
ROE	3.5%	3.4%	3.2%	3.4%	5.3%	+ 1.8%	
自己資本比率	76.7%	77.7%	77%	71%	66%	△10.7%	
DELシオ	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2		
設備投資額	344	700	700	2,700	5,020	3期累計額→	8,420
減価償却費	636	726	800	800	800	3期累計額→	2,326

	20.3期実績	21.3期予想	21.3期計	22.3期計	23.3期計	20.3期→23.3期	CAGR
営業CF	1,244	1,270	1,270	1,330	1,250	+ 6	
投資CF	△270	△460	△460	△2,470	△4,180	△3,910	
財務CF	△292	△520	△520	1,440	1,630	+1,922	
現金同等物増減	682	290	290	300	△1,300	△1,982	
期首残高	3,594	4,276	4,276	4,566	4,866	+1,272	
期末残高	4,276	4,566	4,566	4,866	3,566	△ 710	

※2021年4月1日より「収益認識に関する会計基準」が適用されますが、上記数値は、当該会計基準適用前の数値であります。

※変更点：21.3期業績予想と「B-UP120」の21.3計画を対比させて表示しました。



### 3. 会社概要



## 「幸福感を味わえる商品をお客様に提供すること」

- ◆ 「お客様やそのご家族が毎日元気で暮らしていただけること」こそが私たちグループが果たすべき使命と考えるからです。
- ◆ ブルドックソースグループは、この社会的使命を果たし、全てのお客様にその価値をご提供できるよう全社員一丸となって「食の幸せのとなりに」をそのスローガンとし、努力してまいります。
- ◆ 今後ともよりいっそうのご愛顧のほど、よろしくお願い申し上げます。



代表取締役 社長執行役員  
石垣幸俊

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 [2020年3月期]
従業員数	連結：311名 [2020年3月末現在]
売上高	連結：172億円 [2020年3月期]
関連会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ イカリソース株式会社 (100%出資)</li> <li>■ 株式会社Bullフーズ (100%出資)</li> <li>■ サンフーズ株式会社 (100%出資)</li> <li>■ 富留得客食品(上海)有限公司 (100%出資)</li> </ul>



Bull-Dog

## 食の幸せのとなりに。

洋食はいまや、日本の文化です。西洋の料理そのものではなく、日本人の口に合うよう進化した料理です。私たちブルドックソースは、そんな洋食に合ったソースを開発し、日本の洋食を支えてきたと自負しています。

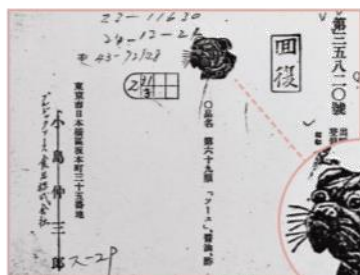
時代が変わり、味覚の嗜好が変わっても、それに合わせたソースをお届けし続けることで、いつも「食の幸せのとなり」にいたいと考えています。



「BULL-DOG」

## ブルドックソースの名前の由来

ソース発祥の地であるイギリスで、ブルドッグはシンボル犬として愛されていました。ソースが日本の家庭に馴染んできた大正末期に、ソースと故郷を同じくするこのペット同様に人々に広く愛されるようにと、商品名に「ブルドック」として採用、マークとしました。



明治42年(1909年)  
4月5日 申請時の呼  
称どおり「ブルドック」  
として商標登録



「IKARI」

## イカリソースの名前の由来

1895(明治28)年の秋、旧イカリソースの創業者が乗り込んだ船が火事に遭い、彼は自分の救命袋を妻子のいる友人に譲り、観念して海に飛び込みました。もう駄目だと諦めかけていたとき、目の前に救命ランチの錨(いかり)網が。九死に一生を得たことから、このときの感謝の気持ちを忘れないよう、イカリを社名とマークに採用しました。



イカリマークの変遷



1. 明治



2. 大正



3. 昭和初期



4. 昭和15年以降

イカリマークのデザインは、現在までに5度変わっております

# 洋食が始まる明治期に創業し、日本の食生活とともに成長



## ブルドックソース



鳩ヶ谷工場・館林工場、FSSC22000取得

うまソース発売

2010年モンドセレクションの金賞受賞

中国現地法人「富留得客(北京)商貿有限公司」設立

イカリソースをグループ化

館林工場を新設。鳩ヶ谷と館林の2工場体制

株式を東京証券取引所市場第二部に上場

中濃ソース発売

2010

2012

2014

2015

2017

西宮工場  
FSSC22000  
取得

イカリソース特許登録

ブルドックソースグループとしてスタート

ノンオイルドレッシング「野菜のドレス」発売

業界初のビタミン入り低塩ソース「健康ライフ」発売

西宮工場竣工

九州工場竣工

業界初のプラスチック容器を採用した「ポリパック」発売

唐辛子の辛味成分を抽出する特許取得

業界として日本初の全自動びん詰めラインを設置し稼働

大阪市此花区伝法に工場を設立

1896

1902

1905

1909

1912

1929

1935

1951

1953

1963

1964

1966

1970

1973

1981

1983

1990

1998

2005

2009

2010

2012

2014

2015

2017



鳩ヶ谷工場

埼玉の鳩ヶ谷に工場を新設

とんかつソース発売



現在の茅場町交差点に新社屋が完成

「ブルドック」の商標を登録  
「NO.1特製ブルドックソース」として販売

犬印ソースとして  
自社ブランド商品を製造

創業者、初代小島仲三郎  
は日本橋に当社の前身で  
ある三澤屋商店を創業



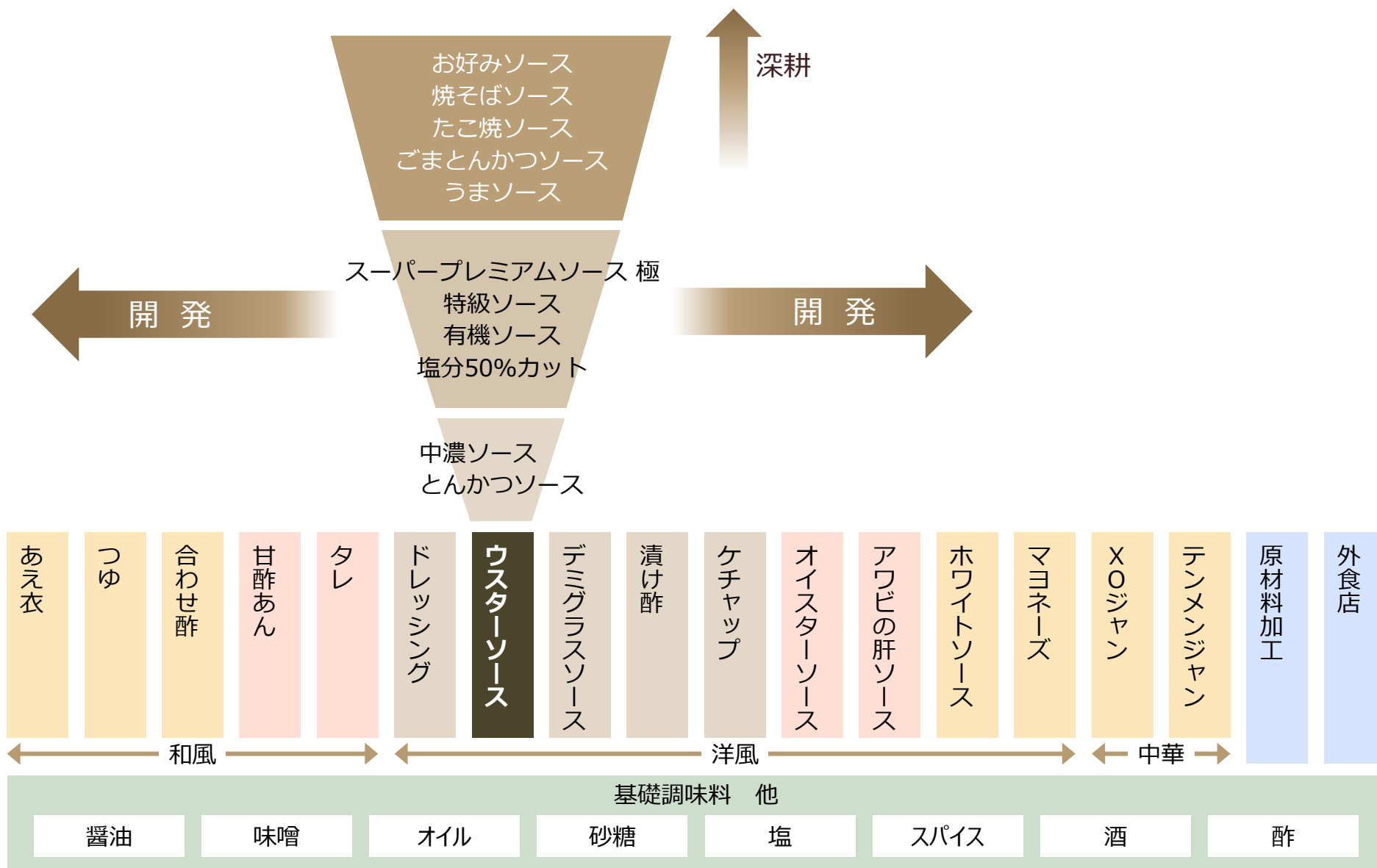
## イカリソース

IKARI SAUCE CO., LTD.

イカリソース誕生

本格的ソースとしては、国産第1号となった「錨印ソース」を発売

	主な製品	パッケージ
<p>家庭用商品 ソース類 (ウスター・中濃・ とんかつ、専用)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ レギュラーソース(ブル/イカリ)</li> <li>◆ お好みソース(ブル/イカリ)</li> <li>◆ うまソース(ブル)</li> </ul>	
<p>家庭用商品 ドレッシング類 たれ・ケチャップ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 月島もんじゃ焼(ブル)</li> <li>◆ &amp; Bull-Dog (ブル)</li> <li>◆ 野菜のドレ、たれ(イカリ)</li> <li>◆ 季の皿(イカリ)</li> </ul>	
<p>業務用商品</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 小袋、1L、1.8L、10L、20L</li> <li>◆ 他PB多数(ブル/イカリ)</li> </ul>	



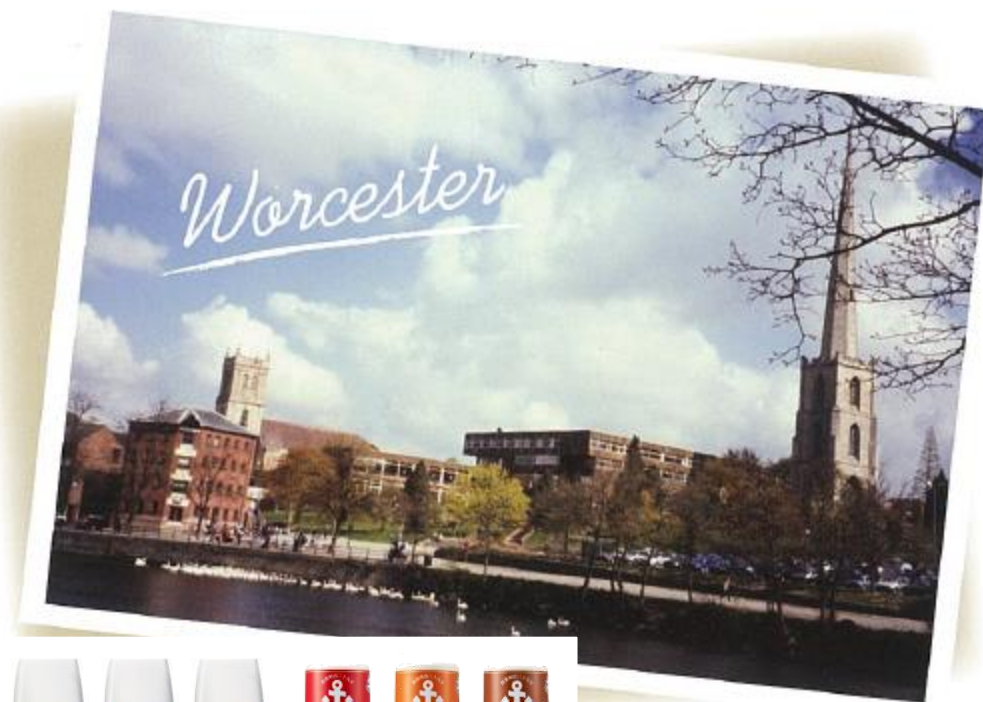


- ブルドックソースはイギリス伝統のウスターソースを日本風にアレンジ
  - ソースの本流を司る会社

## ソースの歴史

### ソースの発祥

ソースはロンドンの北西180kmほどの、イングランド中央、ウスターシャー地方のウスター市に住む主婦が、野菜や果物を香辛料や塩と一緒につぼに入れて保存しておいたところ、しばらくして食欲をそそる美味しそうな香りの液体になっていたのがはじまりと言われています。その後、ソースのおいしさに着目したリー・アンド・ペリンス社によりウスターソースとして商品化されました。



■ たくさんの自然素材の力を引き出して、安心な商品を作っています。

レギュラーソースは食品添加物を加えておりません！

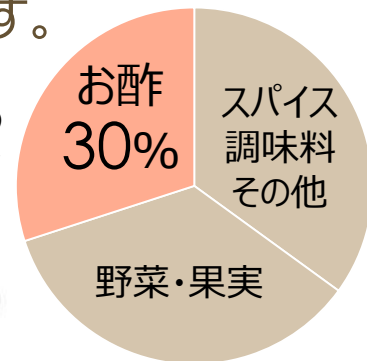
10種類以上のスパイス

主なソースにはと唐辛子や生姜をはじめ、10種類以上のスパイスがブレンドされています。ブレンドのバランスがソースの味の秘訣に！



お酢が約30%も入ってます。

ソースはその30%がお酢でできています。疲労回復や食欲増進に効果があると言われるお酢。ソースの味を引き締めるだけでなく、防腐・殺菌の効果もあります。



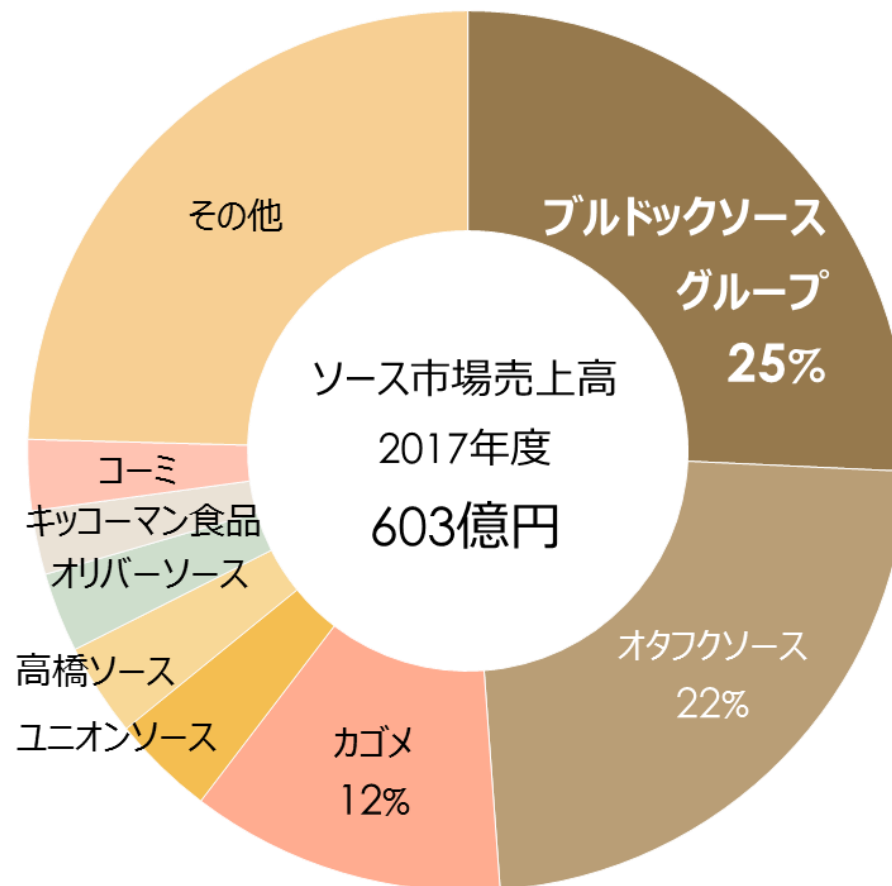
原材料に占めるお酢の比率

ソースは、かける野菜・果物！

ソースには、トマト、たまねぎ、リンゴなどの野菜や果物が豊富に含まれています。その味が自然な甘さや酸味となり、ソースのおいしさとなっているのです。自然素材のチカラとおいしさを存分に引き出すため、素材そのものの味わいや風合い、色合いなどを出せるよう、日々の研究開発に注力しています

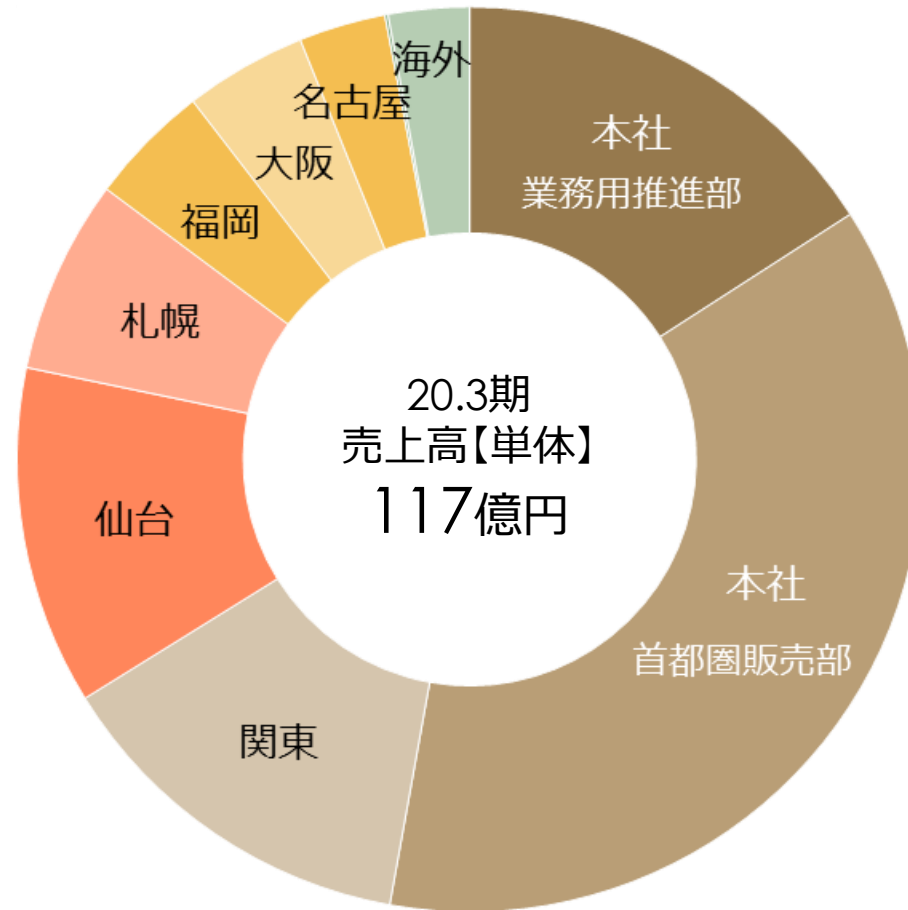


ソース市場 メーカーシェア



出所) 「2020年食品マーケティング便覧No. 4」富士経済

### ブルドックソース拠点別売上構成比





## ■ 食品安全への取り組み

- お客様やご家族が毎日元気で暮らせるために、安全・安心・信頼できる企業であり続ける事を前提として、グループで食品安全を最優先に企業活動を取り組みます。



毎日安心してお召し上がりいただくために、徹底した衛生管理がなされた工場生産されています。原料についても素材にこだわり品質をチェックし合格したものだけを受け入れております。素材の力を引き出しておいしいものを届けたいその思いから、主力商品は、カラメル色素・増粘剤・化学調味料・甘味料などの食品添加物を加えておりません。総合的な衛生管理システムで生産から出荷までの製造工程を厳しく管理しております。

### 食品安全システム

ブルドックソース、イカリソースは、  
FSSC22000を取得致しました。

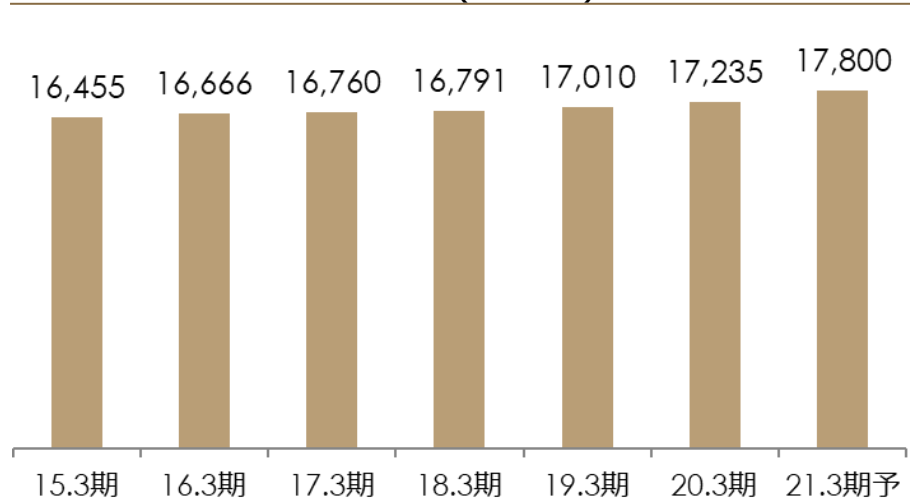
ブルドックソース鳩ヶ谷工場・館林工場、及びイカリソース西宮工場は、食品安全FSSC22000を取得しました。FSSC(Food Safety System Certification)22000は、食品製造組織に向けた、新しい食品安全システムの国際規格です。



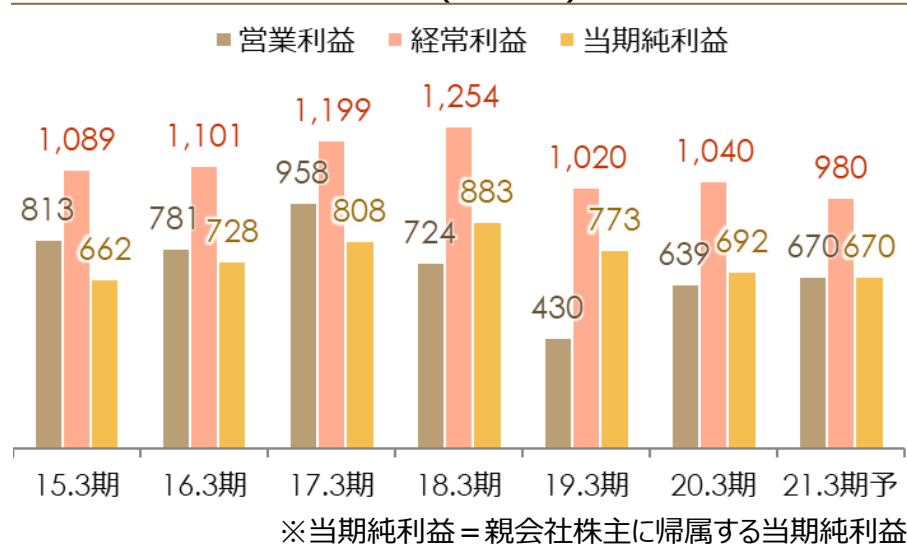
### 食品安全方針

1. 食品安全関連法規制及び当社が同意したお客様要求内容について遵守します。
2. フードチェーンの一員として常に食品安全を優先し、お客様との食品安全に関するコミュニケーションを大切にして食品安全に影響する問題を全従業員に周知徹底します。
3. 食品安全の意識・知識・行動を身につけるため全従業員に教育を実施します。
4. 食品安全行動を実施するために、組織と具体的な行動規定・手順を策定します。
5. 定期的なマネジメントレビューを実施し、法規制対応・方針・規定・手順等の有効性確認と見直しをして継続的且つ適切に実行します。

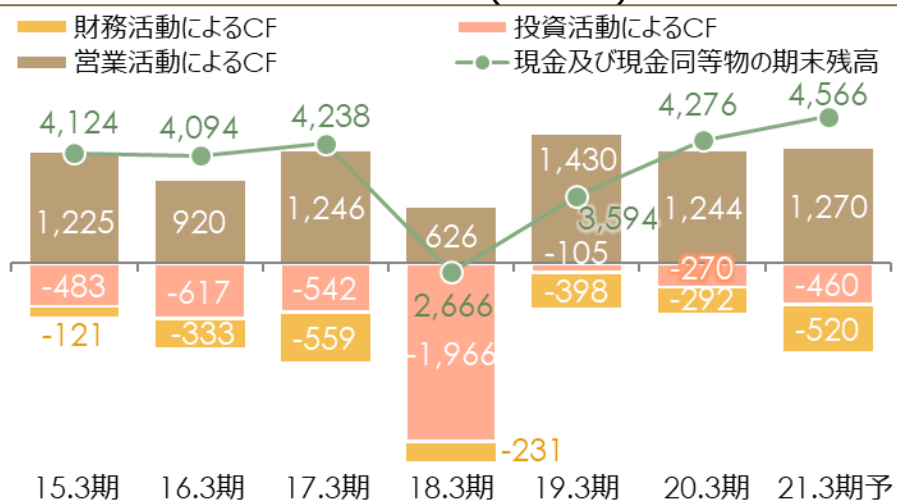
売上高 (百万円)



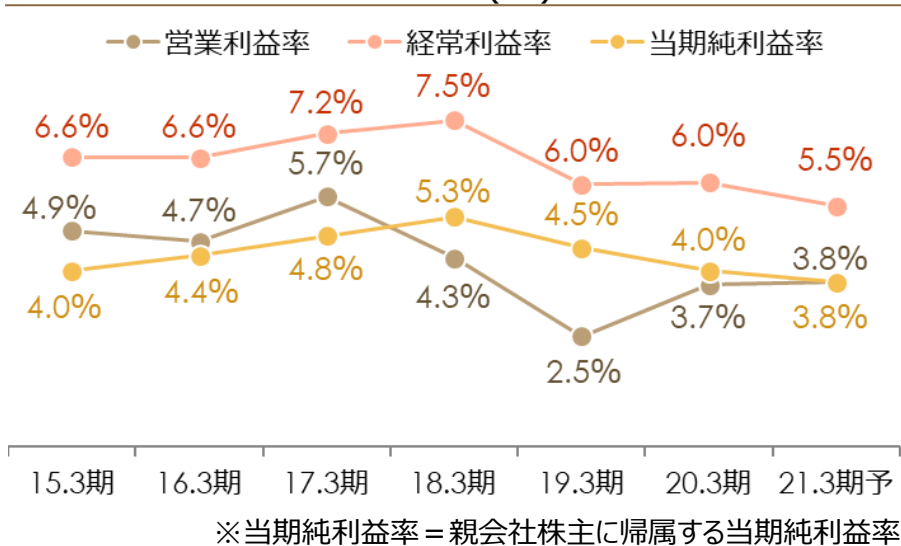
利益 (百万円)



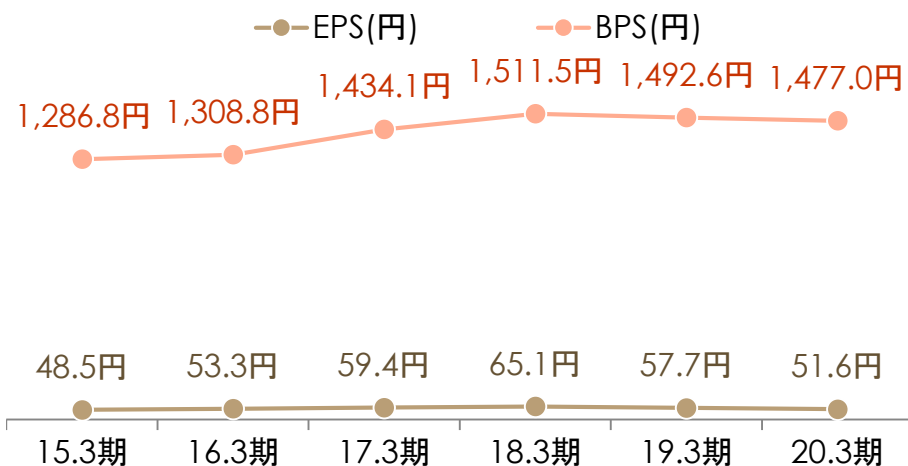
キャッシュフロー(百万円)



利益率 (%)

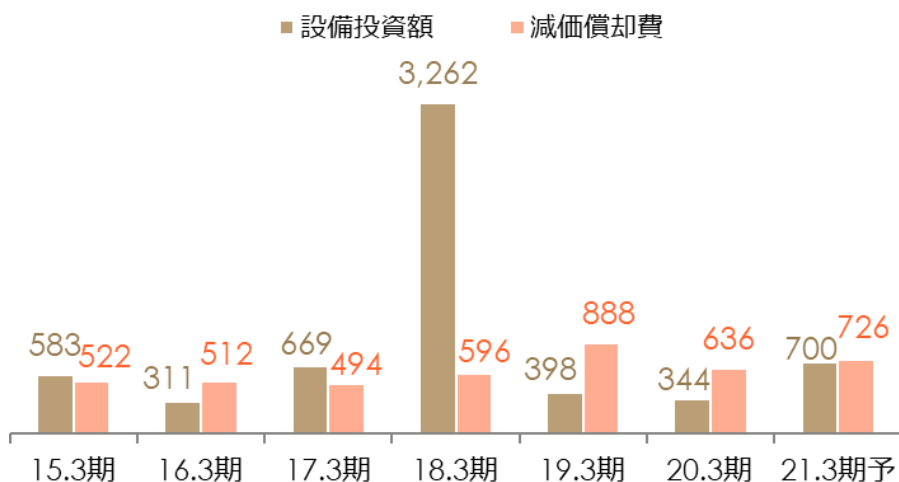


EPS・BPS (円)

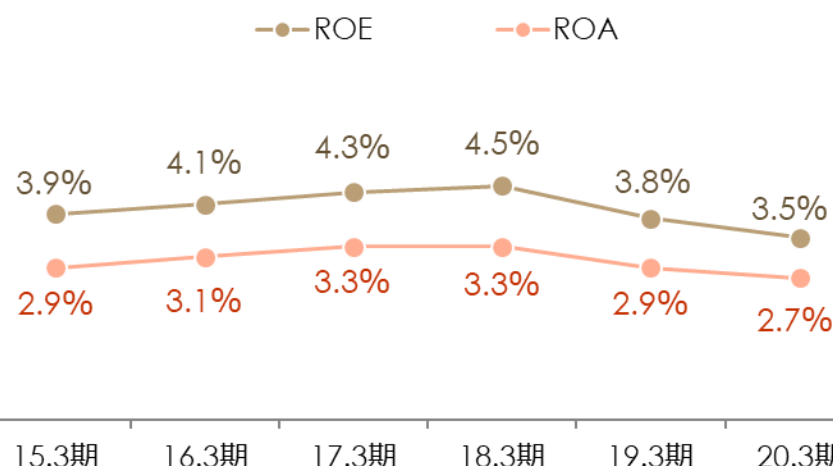


※19.3期以前の数値は以下の株式併合・分割を換算して修正  
 ・株式併合：2016年10月1日付で10株⇒1株  
 ・株式分割：2019年8月1日付で1株⇒2株

設備投資額及び減価償却費 (百万円)

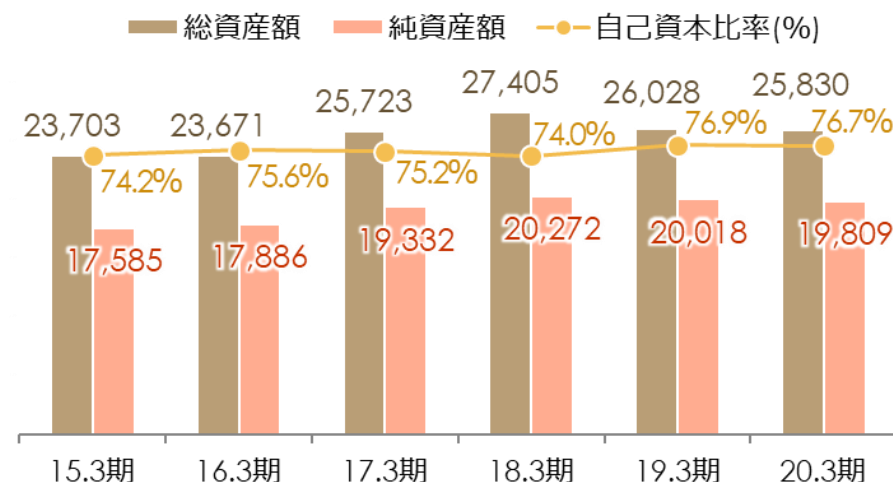


ROE・ROA (%)



※ROA = 当期純利益 / 期中平均総資産額

総資産額・純資産額、自己資本比率 (百万円、%)





## 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。