

食の幸せのとなりに。

2023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）

2022年11月24日



ブルドックソースは
創業120年を迎えました

1. 2023年3月期第2四半期決算及び
2023年3月期業績予想 P 2
2. 中期経営計画「B-UP120」 P15
3. 長期ビジョン P27
4. 会社概要 P34



1. 2023年3月期第2四半期決算及び
2023年3月期業績予想

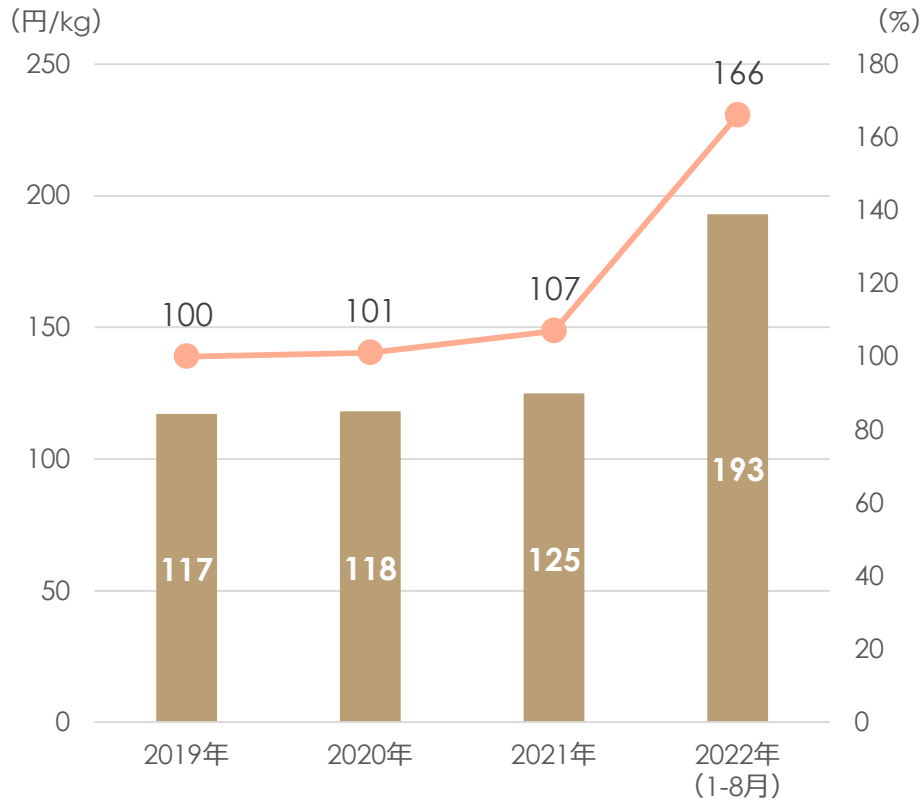
2023年3月期第2四半期実績

- 売上高は前年同期比0.5%減の66.5億円
 - 家庭用商品：48.0億円
 - 価格改定による買い控え等の影響で消費者の節約志向が顕著になり低調に推移
 - 120周年記念材料セット企画品を発売
 - 大幅リニューアルしたドレッシングが好調に推移
(& Bull - Dog前年同期比26%増、季の皿45%増)
 - 業務用商品：18.4億円
 - 新規ユーザー獲得とデリカ及び外食業態での新規メニュー導入により伸長
 - 経済活動の回復・正常化が進み、アジア向け輸出が好調 前年同期比30%増
- 営業利益は原料高騰等により前年同期比53.6%減の1.5億円
- 経常利益は前年同期比7.6%減の5.5億円、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比13.9%減の3.6億円
- 重要な取り組み
 - 【価格改定】ブルドックソースグループ商品価格一部改定を実施（2022年6月）
 - 館林工場 生産体制再構築関連工事着工
 - 着工：2022年4月 完成予定：2023年12月
 - 投資総額：約85億円
- その他トピック
 - 買収防衛策の継続について（2022年5月）
 - 規格外野菜の食品ロス削減活動（2022年5月、8月）
 - 120周年記念スマイルロゴをポジティブシールに反映（2022年9月）
 - Jソースつり革広告を実施（2022年3月～2023年2月）
 - & Bull-Dog、季の皿ドレッシングリニューアル（2022年8月）



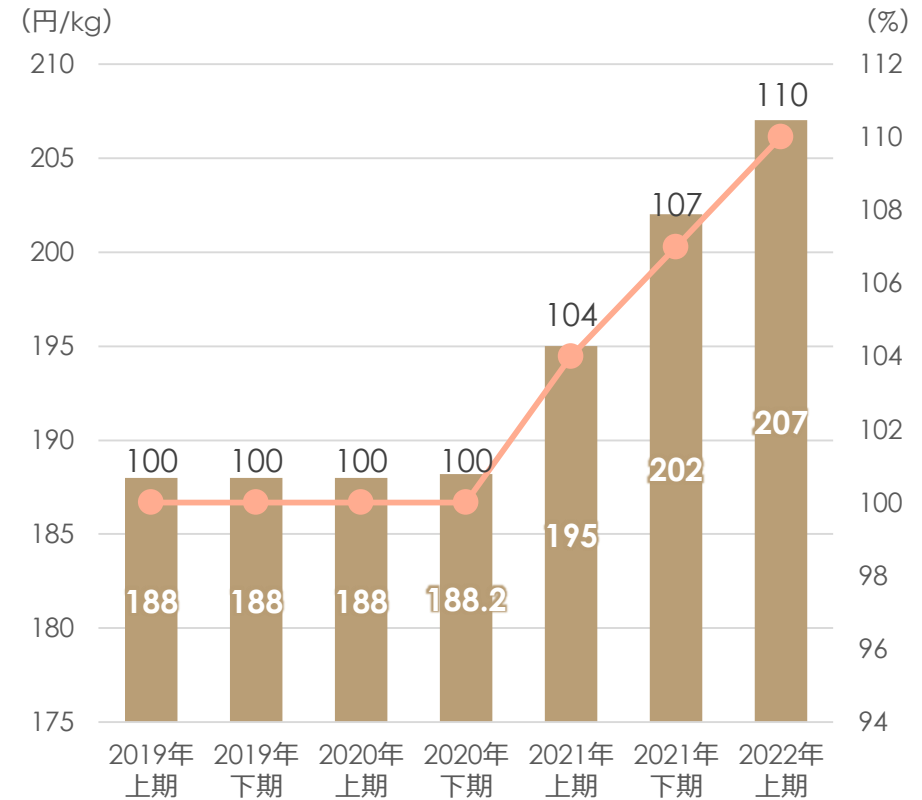
- ◆ 主要原料である、野菜・果実類や砂糖類の大幅な値上がりが影響。海外から輸入する原材料が多く、円安や海上運賃の上昇、エネルギー関連コストの急騰などの影響を大きく受ける
- ◆ 原油価格の高騰により、ソース容器の仕入れ価格も大幅に上昇

トマトペースト価格の推移



出典 e-Stat (政府統計の総合窓口) : 貿易統計 (輸入) 農産物 (農産品)

砂糖価格の推移



出典 農林水産省：令和4砂糖年度における砂糖及び異性化糖の需給見通し（第1回）
日本経済新聞の市中相場（東京、上白、大袋30kg入り）の月平均価格（消費税抜）
※上期4-9月、下期10-3月の平均値

➡ 23年2月出荷分より7~23%の価格改定を実施することで対応

(百万円)

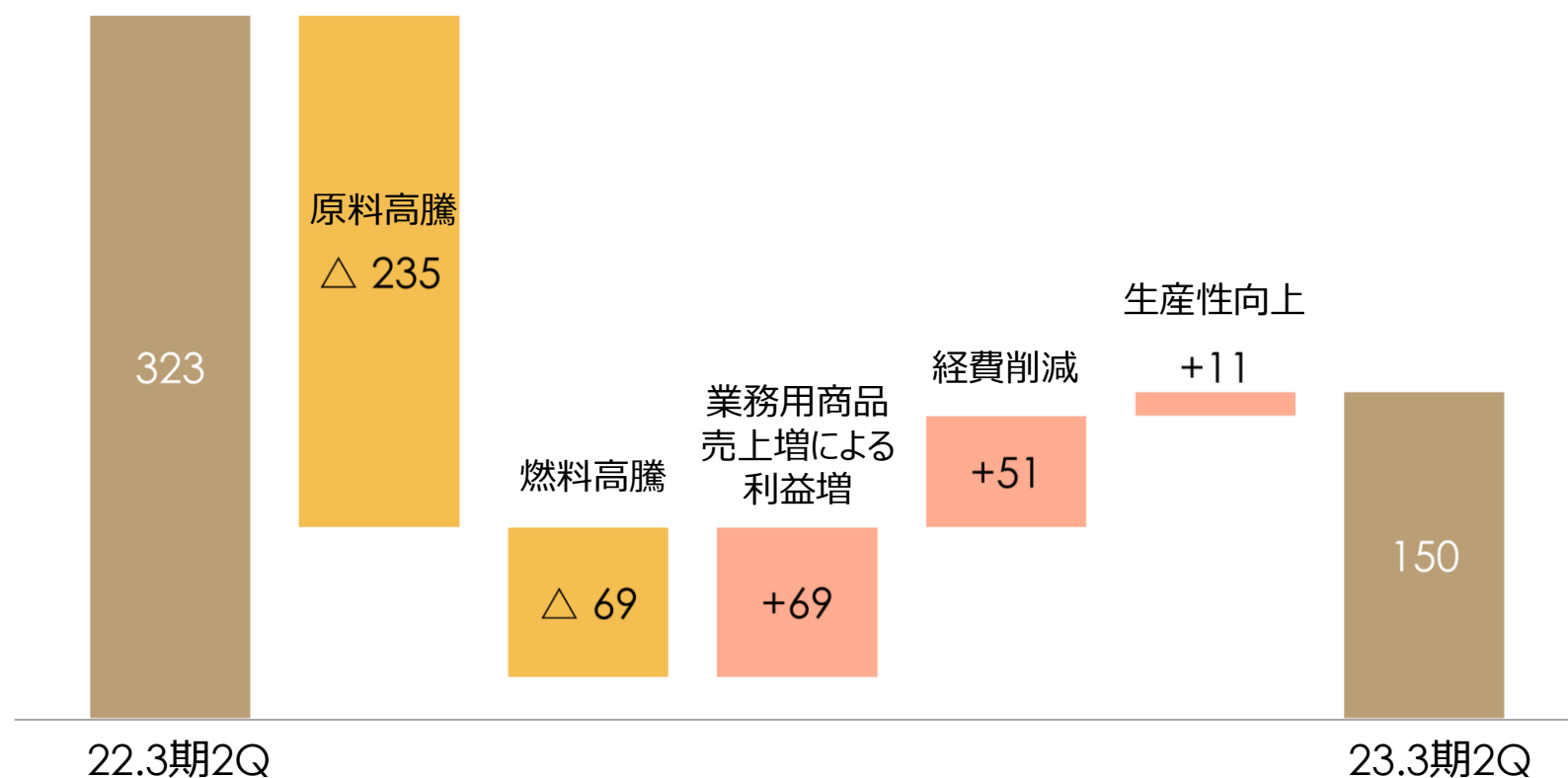
	22.3期	23.3期		
	2Q 実績	2Q 実績	増減額	増減率
売上高	6,686	6,656	△30	△0.5%
売上原価	4,363	4,489	126	2.9%
売上原価率	65.3%	67.4%	—	—
売上総利益	2,323	2,166	△156	△6.7%
売上総利益率	34.7%	32.6%	—	—
販売費及び一般管理費	1,999	2,016	16	0.8%
販管費率	29.9%	30.3%	—	—
営業利益	323	150	△173	△53.6%
営業利益率	4.8%	2.3%	—	—
経常利益	605	559	△46	△7.6%
経常利益率	9.1%	8.4%	—	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	420	361	△58	△13.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	6.3%	5.4%	—	—
EPS(円)	31.31円	27.10円	△4.21円	△13.4%
一株配当(円)	17.50円	17.00円	△0.5円	△2.9%
配当性向(%)	55.9%	62.7%	—	—
設備投資額	726	464	△261	△36.0%
減価償却費	353	360	6	1.9%
EBITDA	677	510	△167	△24.6%

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

(百万円)

		22.3期	23.3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	4,070	3,883	58.3%	△4.6%	<ul style="list-style-type: none"> ● 消費者の節約志向が顕著になり低調に推移 ● レギュラーソース小容量ボトルが伸長
	ドレッシング類 たれ・ケチャップ 他	984	925	13.9%	△6.0%	<ul style="list-style-type: none"> ● ドレッシングリニューアルにより前年同期比 & Bull - Dog 26%増、季の皿 45%増 ● 材料セットの前年同期比12%減
	計	5,054	4,808	72.2%	△4.9%	
業務用商品		1,632	1,847	27.8%	13.2%	<ul style="list-style-type: none"> ● 新規ユーザー獲得とデリカ及び外食業態での新規メニュー導入により伸長
合計		6,686	6,656	100.0%	△0.5%	

営業利益（百万円）



(百万円)

	22.3期	23.3期	
	実績	2Q 実績	差額
流動資産	9,793	8,969	△823
固定資産	19,969	19,850	△119
資産合計	29,763	28,819	△943
流動負債	7,317	3,983	△3,333
固定負債	2,306	4,603	2,297
負債合計	9,623	8,586	△1,036
純資産額	20,139	20,233	93
負債純資産合計	29,763	28,819	△943
自己資本比率	67.7%	70.2%	2.5%

(百万円)

	22.3期	23.3期	
	2Q実績	2Q 実績	差額
営業活動によるキャッシュフロー	413	297	△116
投資活動によるキャッシュフロー	△71	△3,278	△3,207
財務活動によるキャッシュフロー	△350	2,207	2,557
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	7	7
現金及び現金同等物の増減額	△8	△766	△758
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	65	65
現金及び現金同等物期末残高	4,842	3,669	△1,173

(百万円)

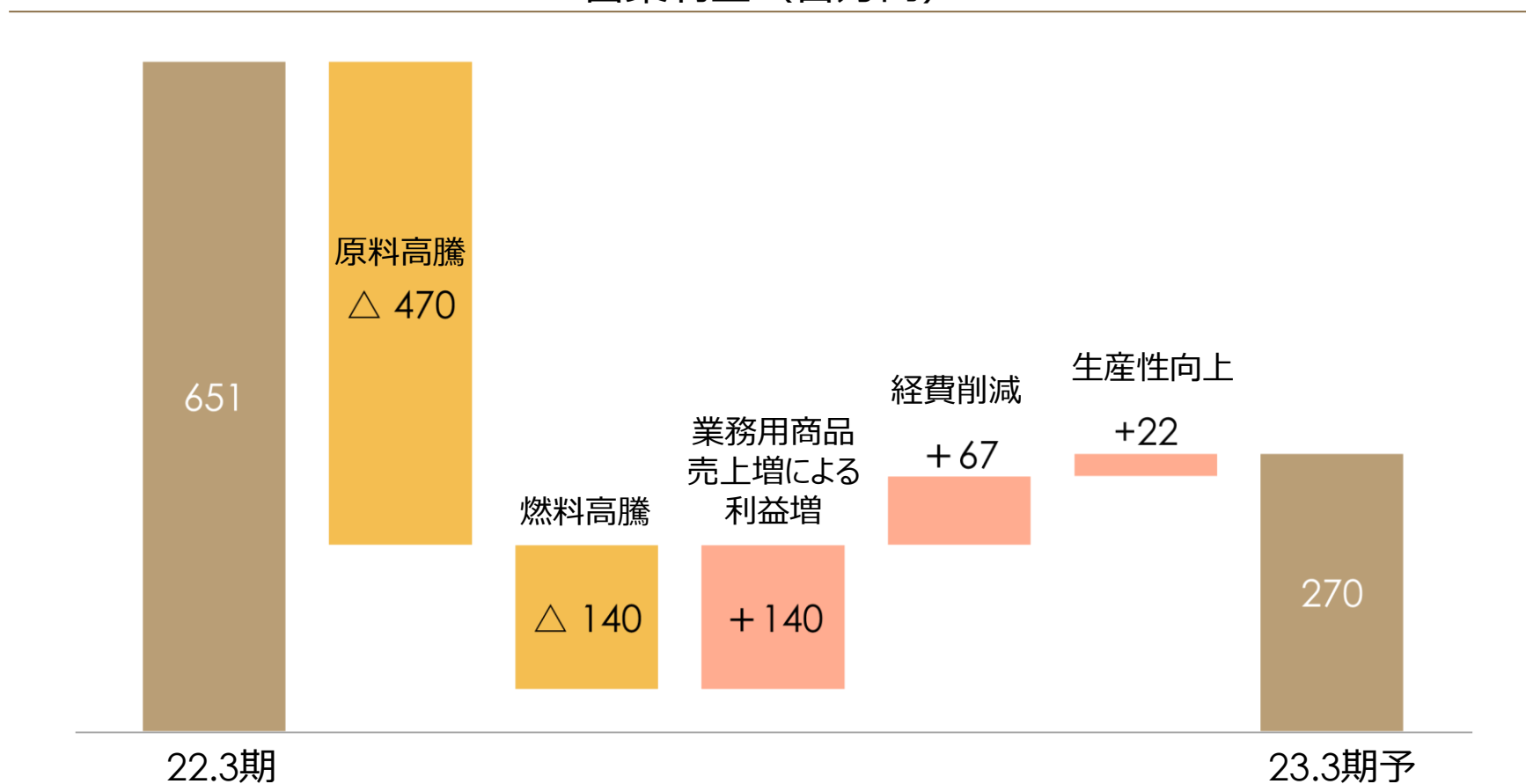
	22.3期実績	23.3期当初予想	23.3期 修正予想 (10/28開示)		
				修正後予想の 対前年実績増減額	修正後予想の 対前年実績増減率
売上高	13,300	13,750	13,500	199	1.5%
売上原価	8,733	8,790	9,260	526	6.0%
売上原価率	65.7%	63.9%	68.6%	—	—
売上総利益	4,567	4,960	4,240	△327	△7.2%
売上総利益率	34.3%	36.1%	31.4%	—	—
販売費及び一般管理費	3,915	4,160	3,970	54	1.4%
販管費率	29.4%	30.3%	29.4%	—	—
営業利益	651	800	270	△381	△58.6%
営業利益率	4.9%	5.8%	2.0%	—	—
経常利益	1,013	1,540	980	△33	△3.3%
経常利益率	7.6%	11.2%	7.3%	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	716	970	570	△146	△20.5%
親会社株主に帰属する当期純利益率	5.4%	7.1%	4.2%	—	—
EPS(円)	53.48円	72.68円	42.71円	△10.77円	△20.1%
一株配当(円)	35.00円	35.00円	35.00円	—	—
配当性向(%)	65.4%	48.2%	81.9%	—	—
設備投資額	4,459	4,653	4,653	193	4.3%
減価償却費	709	760	730	20	2.9%
EBITDA	1,360	1,560	1,000	△360	△26.5%

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

(百万円)

		22.3期	23.3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	8,074	7,910	58.6%	△2.0%	<ul style="list-style-type: none"> ● 商品認知拡大に向けたプロモーション活動を実施 ● 「J」ソースアンバサダー」により100万人へメニュー発信 ● ソースを使用した新たなレシピの認知拡大に向け、他社とコラボレーション企画を実施
	ドレッシング類 たれ・ケチャップ 他	1,815	1,760	13.0%	△3.1%	<ul style="list-style-type: none"> ● 「& Bull - Dog」ドレッシング及びたれ市場の獲得に向けた拡販 ● 新商品発売予定
	計	9,890	9,670	71.6%	△2.2%	
業務用商品		3,410	3,830	28.4%	12.3%	<ul style="list-style-type: none"> ● 新規ユーザー獲得、新規メニュー導入に向けた提案の継続
合計		13,300	13,500	100.0%	1.5%	

営業利益（百万円）



2023年3月期施策

- 業務用・家庭用各種製品
 - ・業務用商品：デリカ向け商品拡充
 - ・& Bull-Dog：商品大幅リニューアル
 - ・Jソース：消費者向けプロモーション強化継続

➡ **提案力強化**

- 価格改定による利益の確保

上期の進捗・成果

- 業務用・家庭用各種製品
 - ・業務用商品：新規ユーザー獲得とデリカ及び外食業態での新規メニュー導入により売上高前年同期比13%増
 - ・家庭用商品：創業120周年を切り口としたプロモーションを展開
 - ・& Bull-Dog：22年8月にリニューアル取扱店舗数増加により売上高前年同期比26%増
 - ・Jソース：SNSを利用したキャンペーンを実施
- 22年6月出荷分より価格改定を実施

下期の見通し・施策

- 業務用・家庭用各種製品
 - ・業務用商品
 - 回復が見込まれる外食へのメニュー提案及び、好調なデリカ市場に提案を強化
 - ・家庭用商品
 - SNSを活用した卸店とのコラボ企画を実施
 - 新商品発売予定
 - ・& Bull-Dog
 - 導入店の拡充と新商品発売
 - 規格外野菜の食品ロス削減活動による商品認知拡大
- 23年2月出荷分より価格改定を実施

ブルドックソース

海外市場

- 富留得客食品(上海)有限公司
 - ・連結子会社化
 - ・中国専用家庭用シリーズの発売
 - ・現地顧客向けソースのラインアップ強化

➡ **中国市場において
ブルドックブランドの認知、浸透**

- 海外市場でのプロモーション活動実施
(現地でのサンプル配布・展示会出展 等)

- 富留得客食品(上海)有限公司
 - ・連結子会社化実施済
 - ・現地顧客向けに業務用新商品6品発売

- 動画やグローバルサイトを通じたプロモーション活動を実施

- 中国国内で家庭用ソース新商品を発売予定

- 店頭プロモーション活動や展示会出展を継続。引き続き海外市場でのブランドの浸透を図る

2023年3月期施策

- 超減塩ソース
 - ➡ 近年高まっている健康志向に
応える減塩商品を展開
- 季の皿
 - ➡ ドレッシング市場強化に向けて
高付加価値品のラインアップ
拡充



上期の進捗・成果

- 超減塩ソース
 - 積極的な販促活動により、
多くの小売店で定番品として展開
- 季の皿
 - ・4アイテムから5アイテムに拡充
 - ・認知度向上を図り、SNSを利用した
プロモーション活動や広告を実施
- ソース新商品7品発売
- 22年6月出荷分より価格改定を実施

下期の見通し・施策

- 超減塩ソース
 - 商品サンプリングを実施し、さらなる認知度
拡大を図る
- 季の皿
 - 新商品発売予定
- 上期に発売した新商品の売上拡大
- 23年2月出荷分より価格改定を実施

イカリソース

- 冷凍・冷蔵お好み焼
 - ➡ 伸長している冷凍食品市場への
商品展開



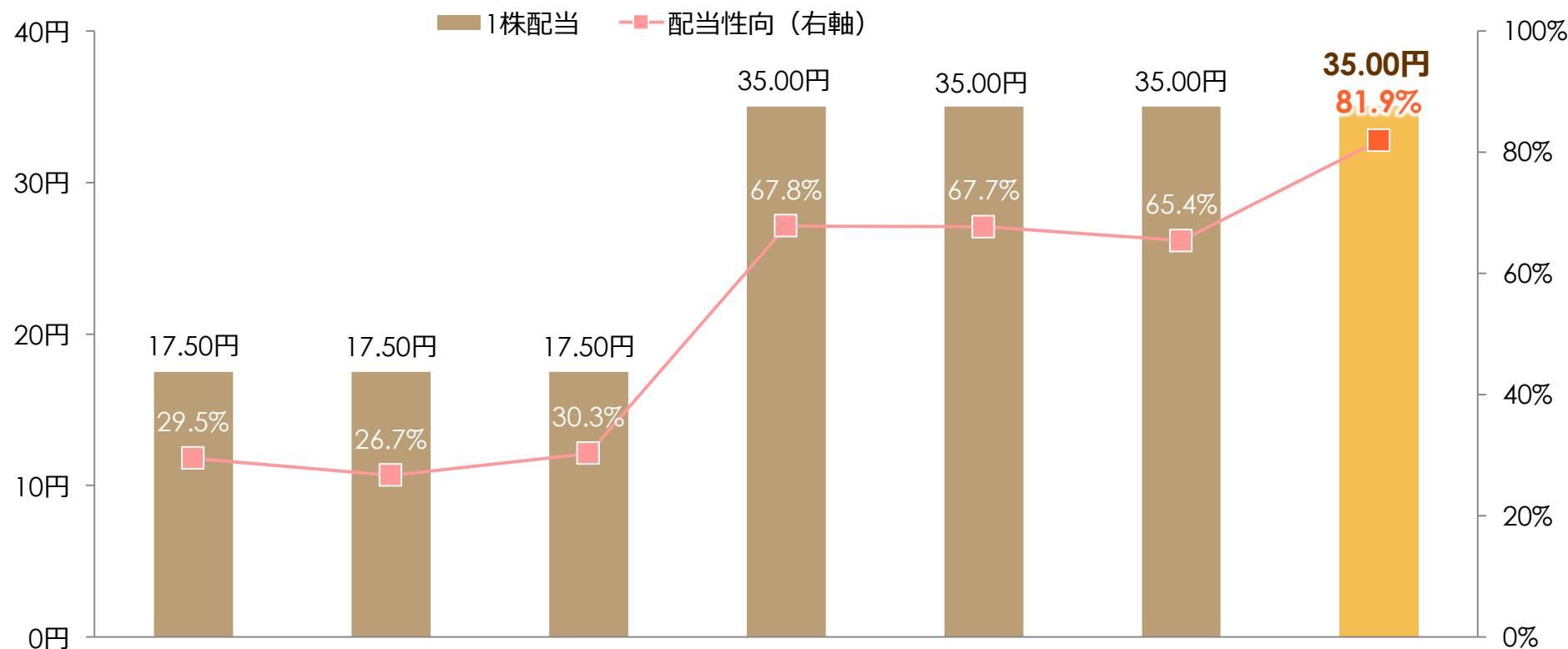
- 冷凍・冷蔵お好み焼
 - ・通販や広島県外量販店へ販路を拡
大 **前年同期比95%増**
- コスト削減の取り組みを実施
 - ・原材料の見直し（産地、形態、ロット）、
副資材の統一
 - ・冷凍冷蔵物流業者の見直しによる物流
費の削減

- 引き続き販路拡大を図るとともに
コスト削減の取り組みを継続する

サンフーズ

将来に向けた資本政策も勘案し、23.3期は35円配当を継続予定

■ 23.3期は1株配当予定額は35円、配当性向は81.9%を予定



	17.3期	18.3期	19.3期	20.3期	21.3期	22.3期	23.3期予
1株配当	17.50円	17.50円	17.50円	35.00円	35.00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



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

新たなステージ
NEXT STAGE

B-UP120
～新たなステージへ～
－グループカ・社員力の最大化－

～食の幸せのとなりに～
自然の力とおいしさで、食の幸せと健康を
サポートする企業をめざします

－第10次－
20-22年度
(21.3期-23.3期)

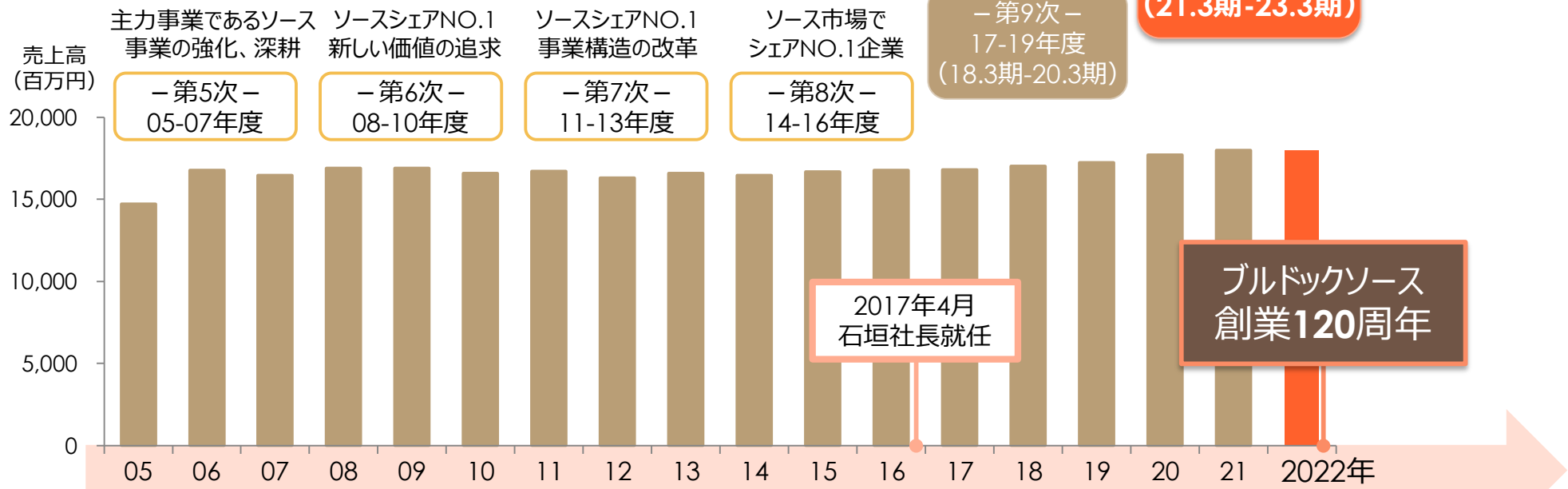
－第9次－
17-19年度
(18.3期-20.3期)

－第8次－
14-16年度

－第7次－
11-13年度

－第6次－
08-10年度

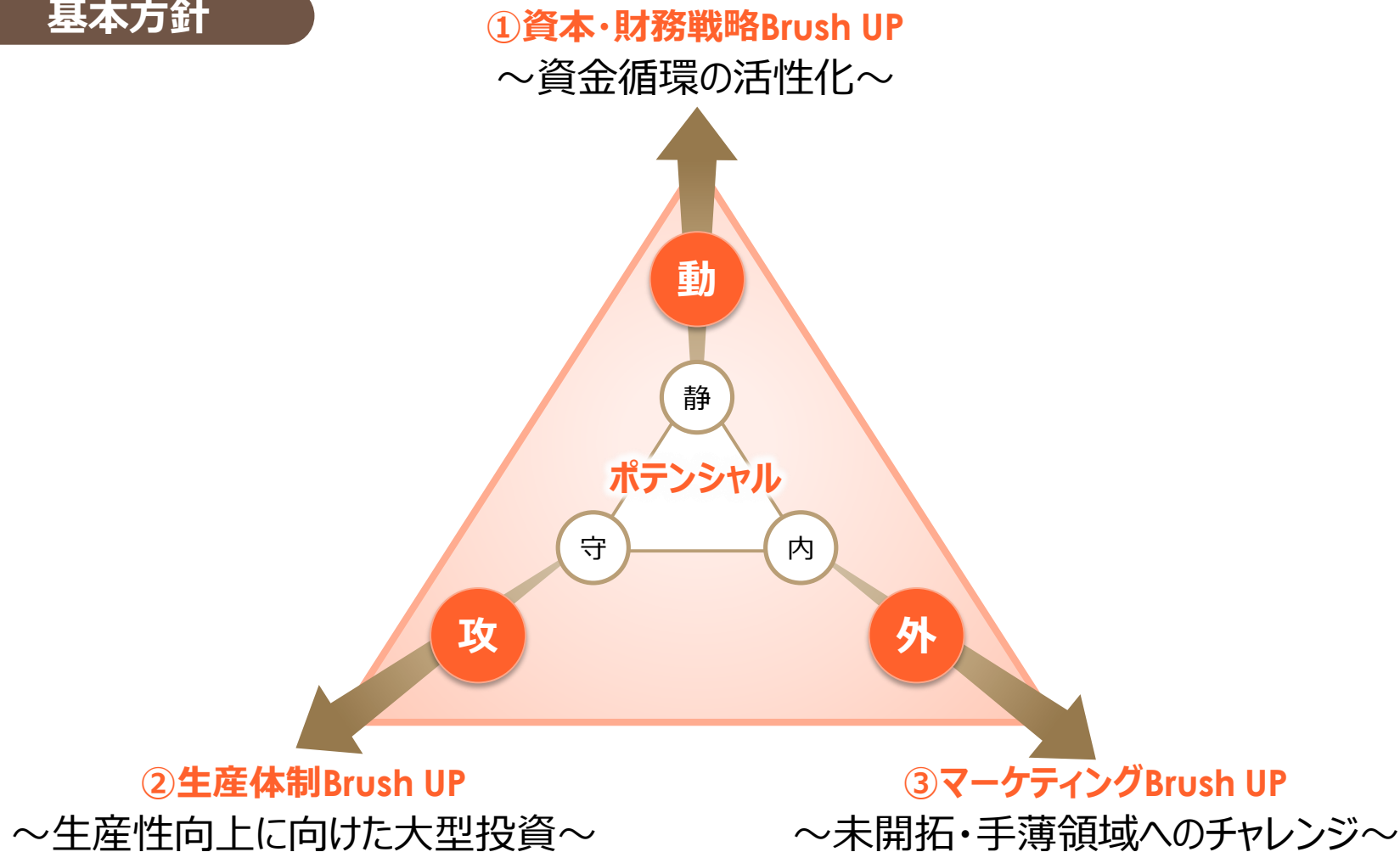
－第5次－
05-07年度



目指す姿

グループカ・社員力の最大化

基本方針

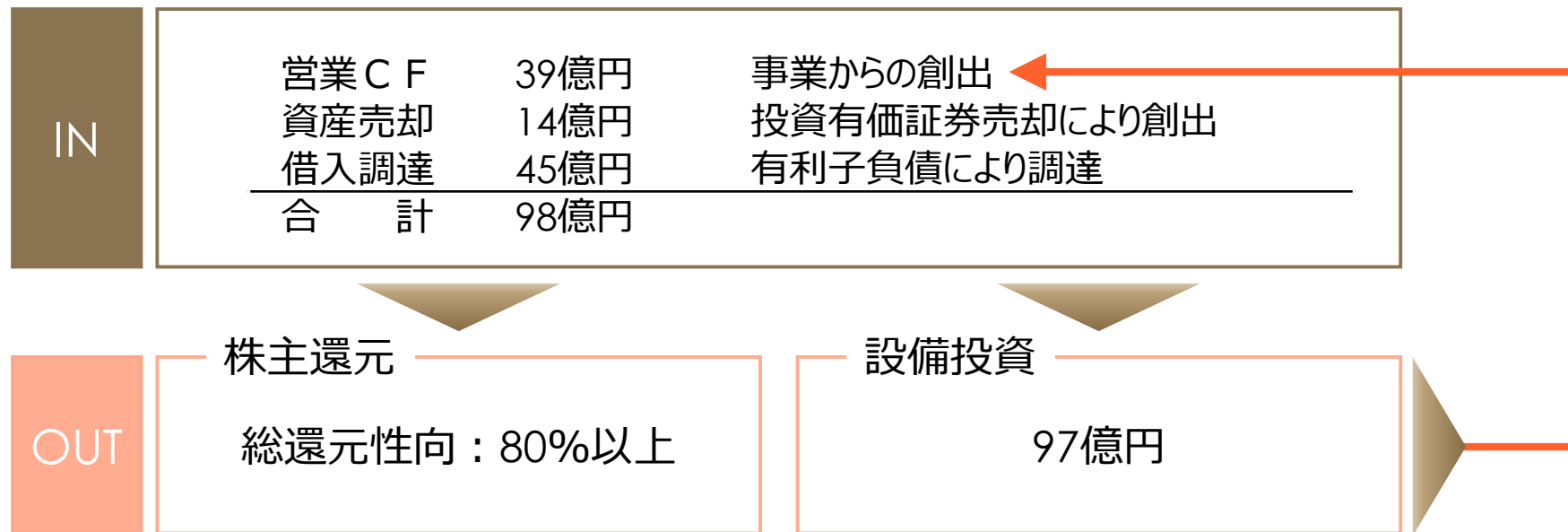


数値目標

項目	目標
1. 総還元性向	80%以上 (23.3期)
2. 設備投資	97億円 (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



■ 資金循環の活性化

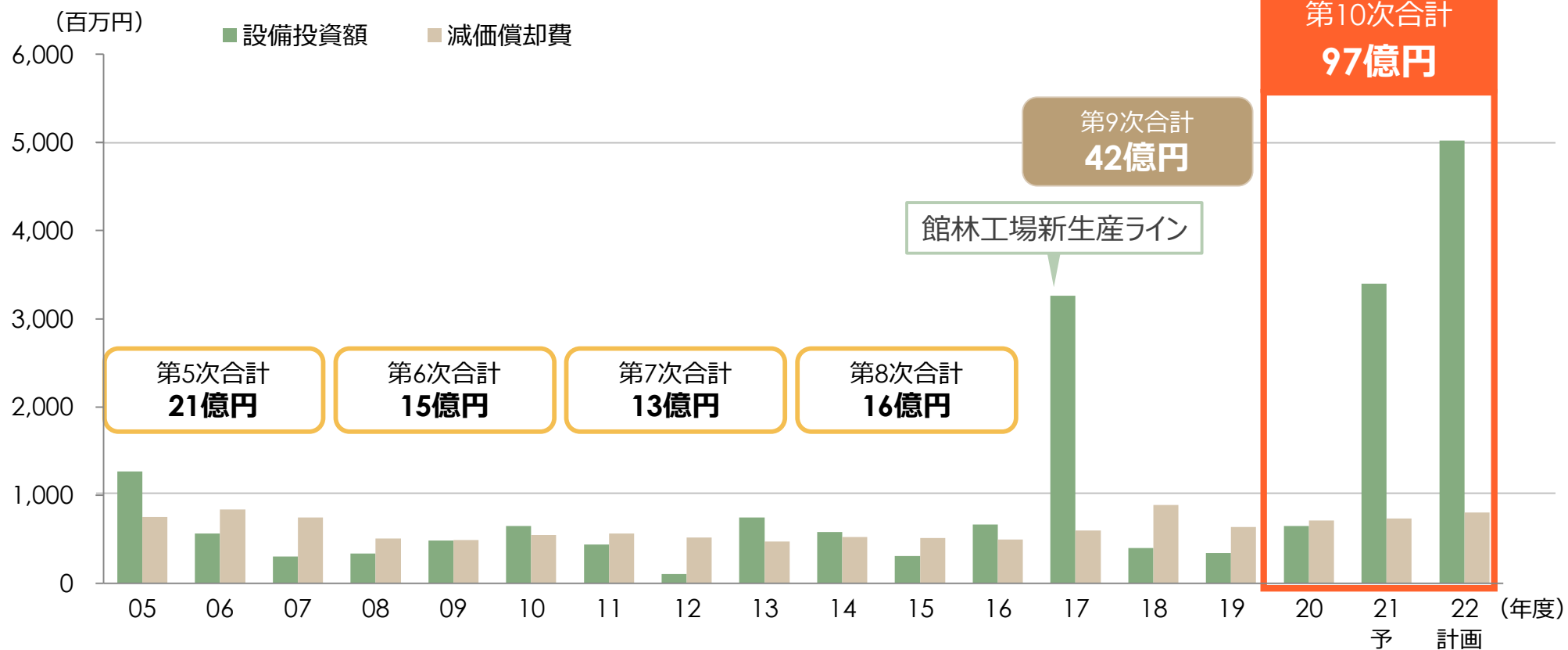
OUT	◆ 株主還元の推進：総還元性向80%以上
	◆ 設備投資：97億円
IN	◆ 保有株式の見直し：14億円 株式保有金額15%削減（84億円→70億円）
	◆ 有利子負債による調達：45億円



項目	23.3期
有利子負債合計	4,550百万円
DELシオ	0.22倍
自己資本比率	66%

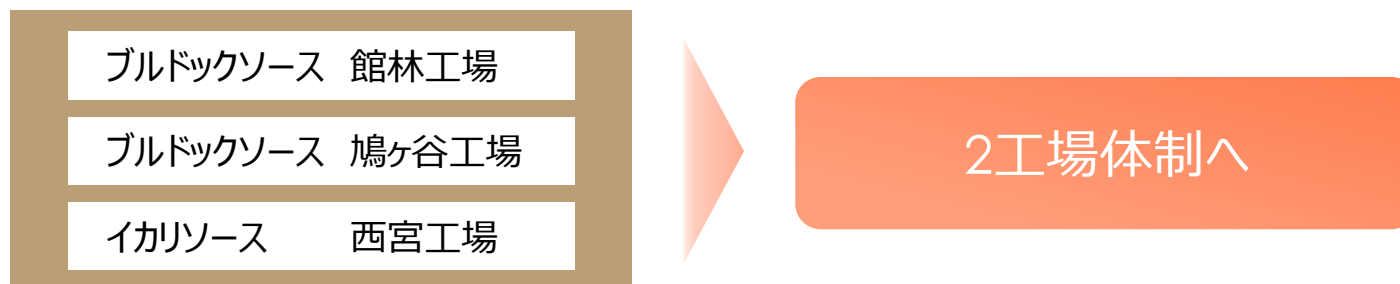
■ 生産性向上に向けた総額97億円の大型投資を実施

- **生産体制Brush Up : 85億円**
 <竣工予定> 23年度中
- **設備メンテナンス : 12億円**



■ 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



算出方法

$$\frac{(3.5\text{億円})}{(8\text{億円})} = \text{効率アップ効果}$$

23年3月期営業利益

● 新体制により実現する効率化

項目	効率アップ要因	効率アップ効果予定額 (3工場→2工場)	金額
原材料費	・ 原材料副資材の共通化・ 統合による価格交渉	65億円→64億円	1億円
外注加工費		1億円→0.5億円	0.5億円
物流費	・ 拠点再配置による配送費増	9.6億円→10.6億円	△1億円
鳩ヶ谷工場閉鎖削減分		0.9億円→0億円	0.9億円

● 省力化投資により実現する効率化

項目	効率アップ要因	効率アップ効果 (3工場→2工場)	金額
労務費	・ 省力化投資により実現	9億円→6.9億円	2.1億円

■ 未開拓・手薄領域へのチャレンジ

業務用の拡販

中食業界へのアプローチ

- ・ グループシェアの低い中食業態へ小袋・ピロー・PB商品で徹底アプローチ

数値目標：10%アップ、4億円増
(20.3期予想比)

ドレッシング類市場の強化

商品Brush Up

- ・ 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

数値目標：4%アップ、1億円増
(20.3期予想比)

ソース

エリア展開

広島：サンフーズをグループ化

- ・ 広島の有名お好み焼ソースブランドを販売面でのグループシナジー効果を発揮して売上拡大

数値目標：2億円獲得

海外展開

中国市場の開拓

- ・ 上海現法からの展開
- ・ 日本で培ったノウハウを活かし中国の人々にソースの美味しさを広める

数値目標：中国で売上1億円獲得

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

2021.3期～2023.3期中計目標

資本・財務戦略Brush UP

資金循環の活性化

進捗

- 保有株式一部売却（9.9億円）



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

3工場から2工場体制へ再編し
営業利益換算で40%の生産性向上を目指す

- 2022.4着工、計画通り進行中



マーケティングBrush UP

未開拓・手薄領域へのチャレンジ

- 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

- 業務用：デリカ向けを中心とした新規ユーザーの獲得により、好調に推移
- ドレッシング類市場：商品大幅リニューアル（& Bull - Dog前年同期比26%増、季の皿45%増）
- エリア展開：冷凍お好み焼による様々なチャネルを利用した拡販を実施
- 海外展開：中国国内向けの新商品や家庭用商品を中心に新規販路拡大



(単位：百万円)

	22.3期実績	23.3期 業績修正予想	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	13,300	13,500	17,650	17,800	18,000	+ 765	1.5%
営業利益	651	270	620	690	800	+ 161	7.8%
経常利益	1,013	980	950	1,020	1,590	+ 550	15.2%
当期純利益	716	570	650	700	1,090	+ 398	16.4%
EBITDA	1,360	1,000	1,420	1,490	1,600	+ 324	7.8%
営業利益率	4.9%	2.0%	3.5%	3.9%	4.4%	+ 0.7%	
売上高EBITDA比率	10.2%	7.4%	8.0%	8.4%	8.9%	+ 1.5%	
ROE	3.5%	2.8%	3.2%	3.4%	5.3%	+ 1.8%	
自己資本比率	67.7%	60.0%	77%	71%	66%	△10.7%	
DEレシオ	0.0	0.3	0.0	0.1	0.2		
設備投資額	4,459	4,653	700	2,700	5,020	3期累計額→	8,420
減価償却費	709	730	800	800	800	3期累計額→	2,326

	22.3期実績	23.3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	1,127	430	1,270	1,330	1,250	+ 6	
投資CF	△1,192	△3,190	△460	△2,470	△4,180	△3,910	
財務CF	△413	4,620	△520	1,440	1,630	+1,922	
現金同等物増減	△479	1,860	290	300	△1,300	△1,982	
期首残高	4,850	4,371	4,276	4,566	4,866	+1,272	
期末残高	4,371	6,300	4,566	4,866	3,566	△ 710	

※「B-UP120」計画数値は、「収益認識に関する会計基準」適用前の数値であります。

※23.3期の期首より富留得客食品（上海）有限公司を連結の範囲に含めております。

3. 長期ビジョン



2022年、ブルドックソースは創業120年を迎えました



私たちは 創業120周年記念のコンセプト STEP120 に基づき
明るくのびのびと豊かな気持ちで
健全な精神とチャレンジ精神をもって
私たちの将来とグループの将来を話し合い、考え、
それを皆に伝えることによって
真に「自然の恵みのおいしさ、食の幸せを世界に広げる」組織をつくります。



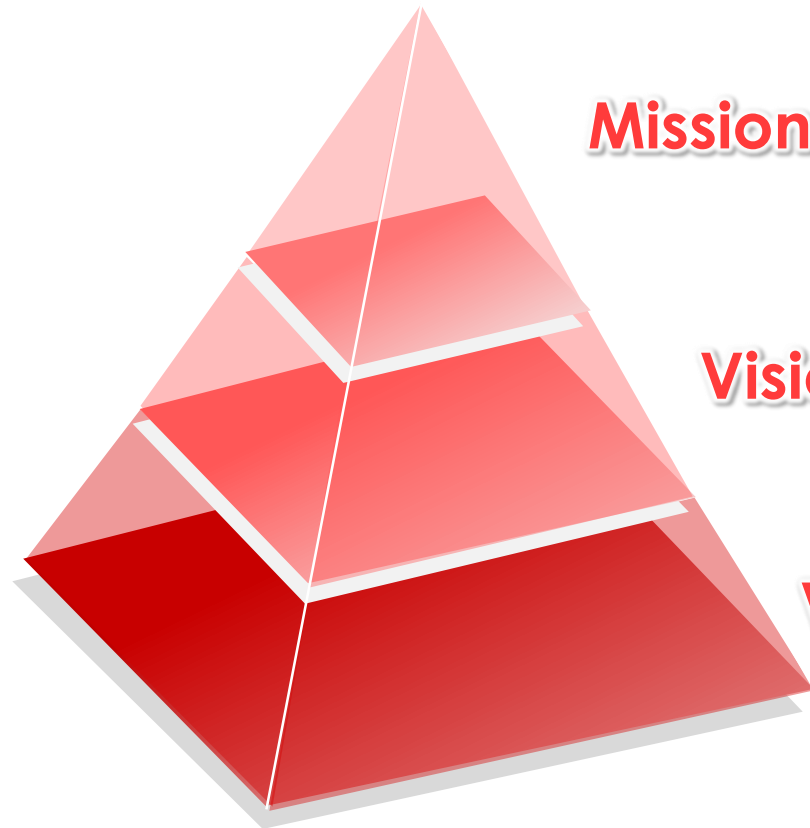
ブルドックグループ 長期ビジョン

BGI 2032

Bull-Dog Global Innovation 2032

～ソースのしあわせを、もっともっとカラフルに～





Mission

ブルドックグループが目指すべき社会的価値

世界のSauceを創造する
ブルドックグループ

Vision

ブルドックグループが2032年にあるべき姿

Sauceの魅力でホッとするおいしさを
世界へ伝える

Value

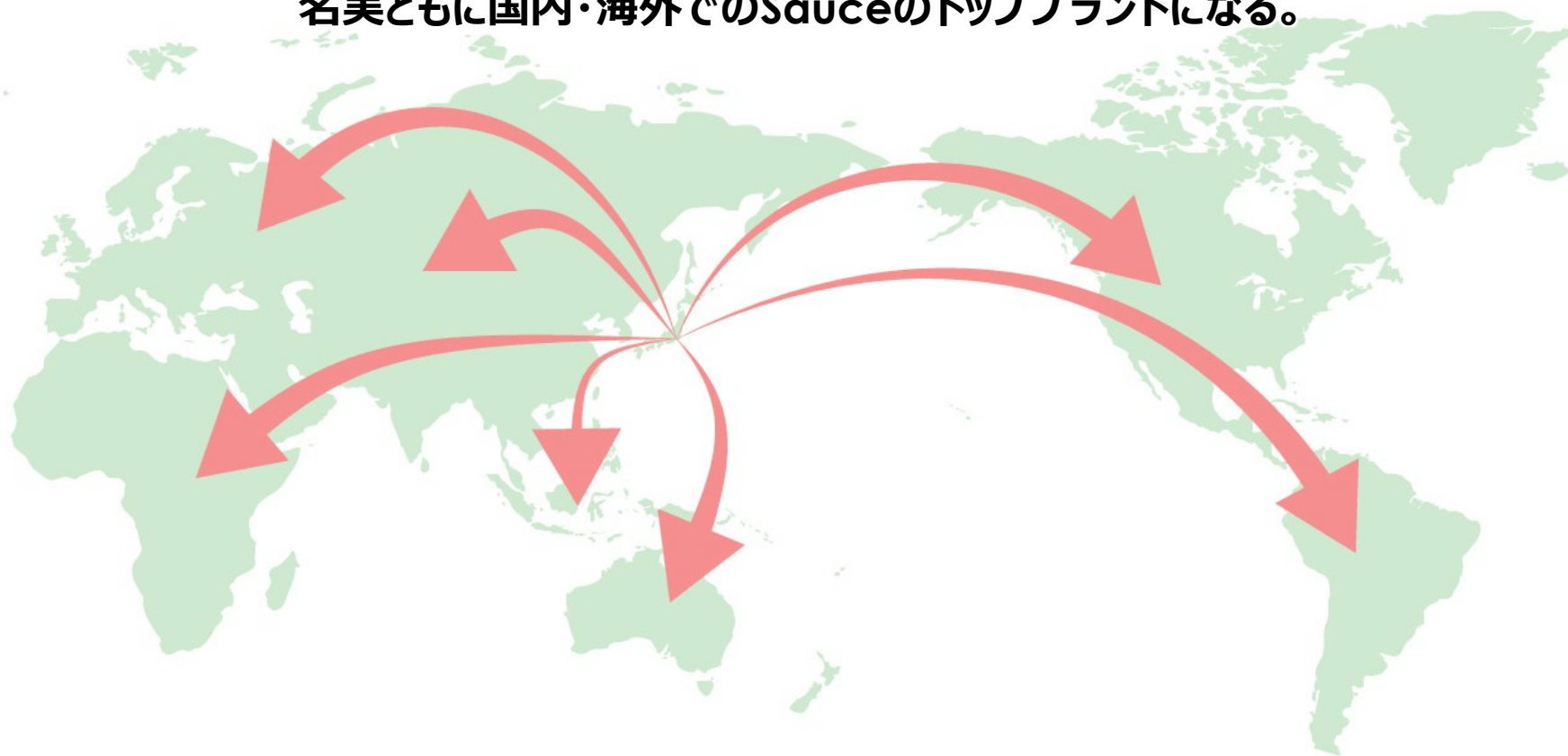
ブルドックグループ社員の価値判断基準（行動基準）

ひとりひとりに食のこだわりを届ける

- ①おいしさを届ける
- ②安全・安心を届ける
- ③高品質を届ける

「Sauce」を極める世界ブランドに成長する

ソースメーカーとしての付加価値を極めることで、
名実ともに国内・海外でのSauceのトップブランドになる。



Vision

Sauceの魅力でホッとするおいしさを世界へ伝える

国内外に向けた攻勢

国内戦略

国内ソース市場における
リーディングカンパニーの地位確立

競合シェア奪取を狙った
新商品投下・エリア展開により
国内ソーストップメーカーへ

海外戦略

ブルドックグループの
海外ローカライズ

海外ローカライズにより、
現地ニーズに合わせたSauceを
拡販し世界シェアを獲得する

増産体制

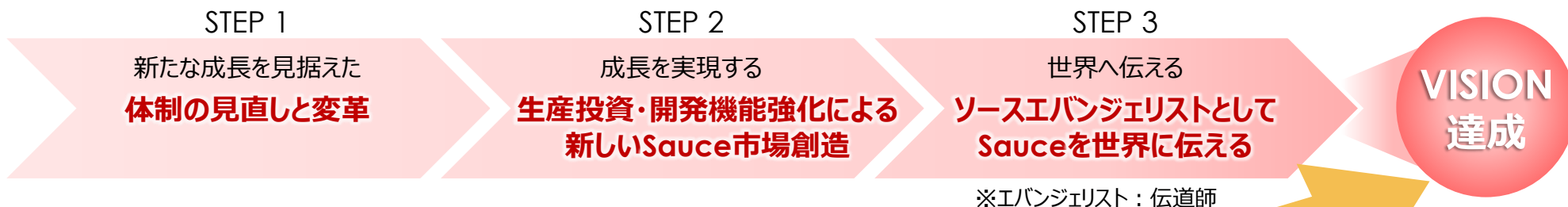
VC戦略

※VC=バリューチェーン

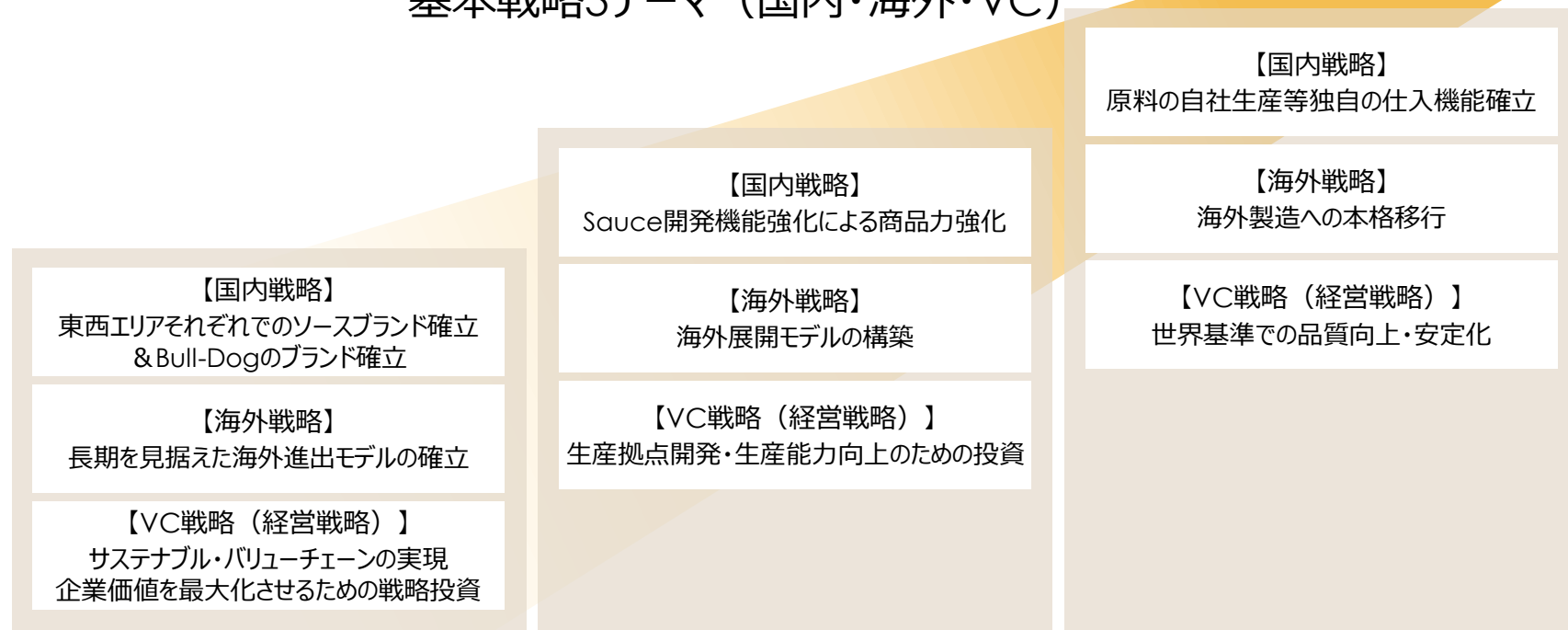
持続的成長を実現するための経営変革

SDGsやESGなど環境への対応も重視しながら大幅な成長を狙い、
人・工場への先行投資を行うことで生産能力・品質管理の両軸での向上を達成する

■ ビジョン実現までのシナリオステップ



基本戦略3テーマ（国内・海外・VC）



現在

2023

2032

4. 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 [2022年3月期]
従業員数	連結：318名 [2022年3月末現在]
売上高	連結：133億円 [2022年3月期]
関連会社	<ul style="list-style-type: none">■ イカリソース株式会社 (100%出資)■ 株式会社Bullフーズ (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)



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。



幸福感を味わえる商品の提供を通じて未来の笑顔とすべての人の健康に貢献します。

テーマ	中長期目標（具体的なアクションプラン・詳細）	目標年・値	関連する目標
安全・安心な商品開発	<ul style="list-style-type: none"> ① 国際的な食品安全システム(FSSC22000)の手法または準ずる基準を取り入れた商品管理および商品開発の維持・継続 ② ぶるキッチン等を通じて健康や栄養を意識した献立、メニュー提案 ③ 健康や栄養に貢献する商品の開発 	<ul style="list-style-type: none"> ① 2030年：全グループで検討・推進 ② 2030年：HPのサイトで毎月更新 ③ 2030年：全カテゴリーにラインナップする 	 
多様性を尊重した人材の活用	<ul style="list-style-type: none"> ① サプライヤー等を含めた人権方針の開示 ② 人権やダイバーシティ&インクルージョンの理解・浸透 ③ 人財育成方針の策定 ④ CG方針で開示 	<ul style="list-style-type: none"> ①② 2024年：人権方針の策定・開示 ③④ 2023年：人財育成方針の策定・開示 	  
気候変動の緩和	CO2排出量 △46%（2013年度比） ※ブルドックソースのみの目標：グループ関連会社は別途設定していく	2030年：△46%（2013年度比） ※ブルドックソースのみの目標 グループ関連会社は別途設定していく	  
持続可能な原材料の調達	<ul style="list-style-type: none"> ① 原料調達方針の策定（人権、労働、環境） ② 方針に基づく調達 	<ul style="list-style-type: none"> ① 2024年：原料調達方針の策定・開示 ② 2025年：方針に基づく調達100% 	     
資源循環の推進	<ul style="list-style-type: none"> ① 環境配慮素材の採用 ② ワンウェイプラスチック使用量削減 ③ ペーパーレス化による廃棄物削減 ④ 製品の廃棄の削減 ⑤ ソース類は1年以上の賞味期間をめざす 	<ul style="list-style-type: none"> ① 2030年：80% ② 2030年：30% ③ 2025年：20% ④ 2024年：ゼロNB商品 ⑤ 2025年：100%（主力商品） 	   
食と健康をテーマにした食文化の啓発	<ul style="list-style-type: none"> ① 原材料の可能性を広げる未来チーム ② 食育の強化 ③ 地域共創 	<ul style="list-style-type: none"> ① 2025年：コンテンツ設置 ② 2025年：Sauceカフェオープン ③ 2025年：コンテンツ設置 ※年1回イベント開催	  

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

創業120周年

プライム市場上場



ブルドックソース

サンフーズ株式会社

株式を東京証券取引所市場
第一部銘柄に指定
サンフーズ株式会社をグループ化

新ブランド「& Bull-Dog」発売



うまソース発売



2010年モンドセレクションの金賞受賞

鳩ヶ谷工場・
館林工場
FSSC22000取得

2019

2022



鳩ヶ谷工場



とんかつソース発売



埼玉の鳩ヶ谷に工場を新設

現在の茅場町交差点に
新社屋が完成

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

2010

2009

2005

1998

1990

1983

1981

1973

1970

1966

1964

1963

1953

1951

1935

1929

1912

1909

1905

1902

1896

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

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

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

「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



中国現地法人
富留得客食品（上海）
有限公司設立

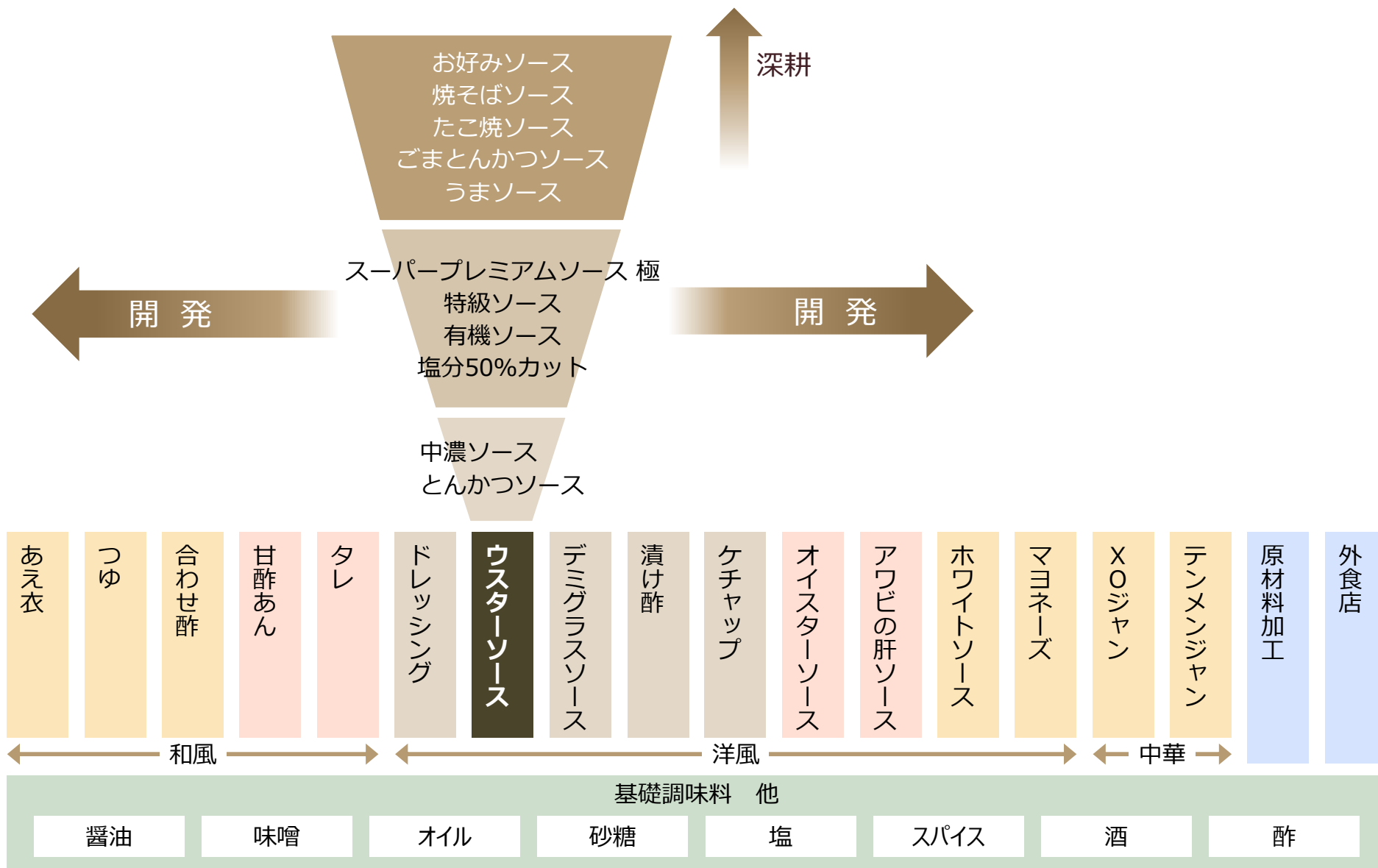


イカリソース

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"> ◆ レギュラーソース(ブル/イカリ) ◆ お好みソース(サンフーズ) ◆ Jソース(ブル) 	
<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"> ◆ 月島もんじゃ焼材料セット(ブル) ◆ & Bull-Dog (ブル) ◆ 季の皿(イカリ) ◆ 野菜のドレッシング(イカリ) 	
<p>業務用商品</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 小袋、1L、1.8L、10L、20L ◆ 他PB多数(ブル/イカリ) 	



■ 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！

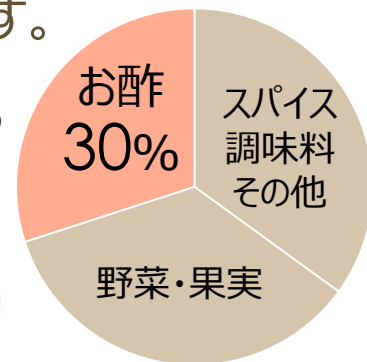
10種類以上のスパイス

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。



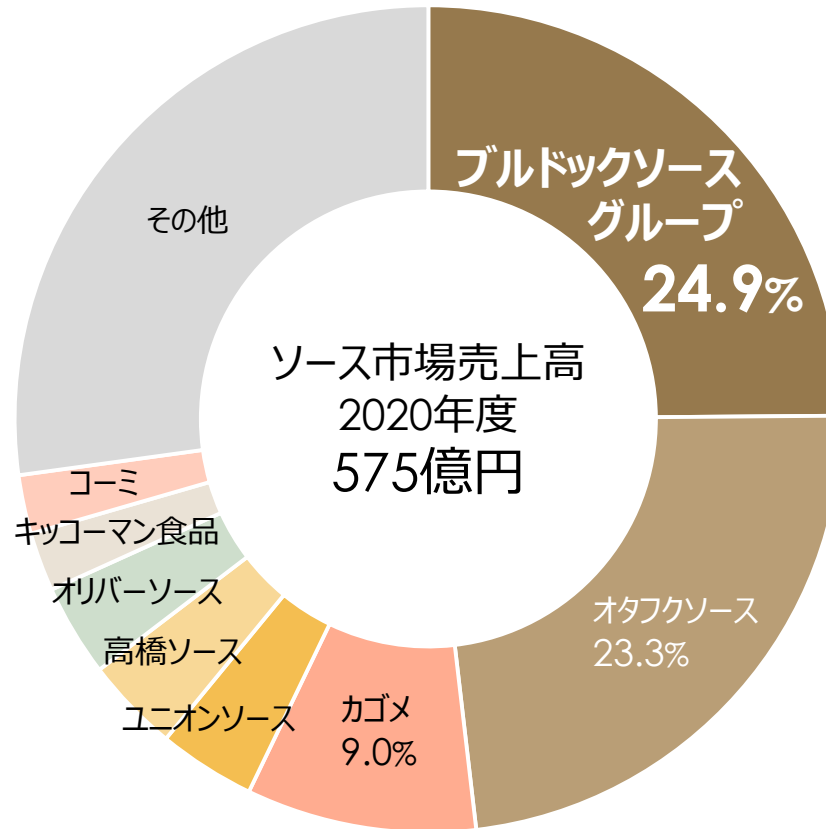
原材料に占めるお酢の比率

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)「2022年食品マーケティング便覧No.5」富士経済



■ 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で生産されています。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。

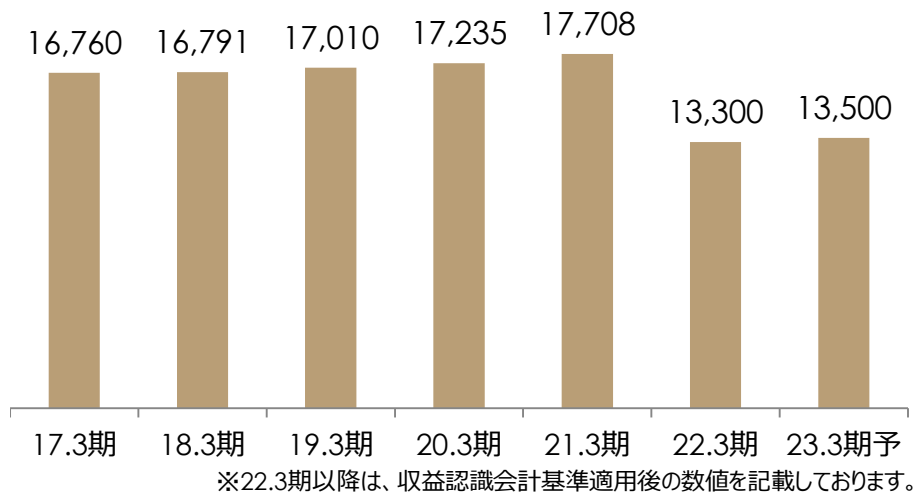
FSSC(Food Safety System Certification)22000は、食品製造組織に向けた、新しい食品安全システムの国際規格です。



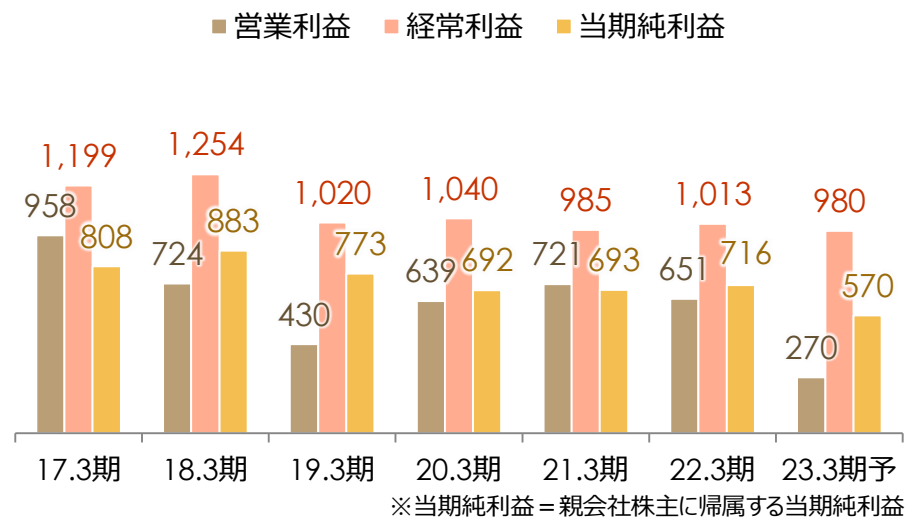
食品安全方針

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. 食品安全目標を設定し、目標達成に向けた取り組みを継続的に実施します。
4. 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。
5. 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。
6. 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。

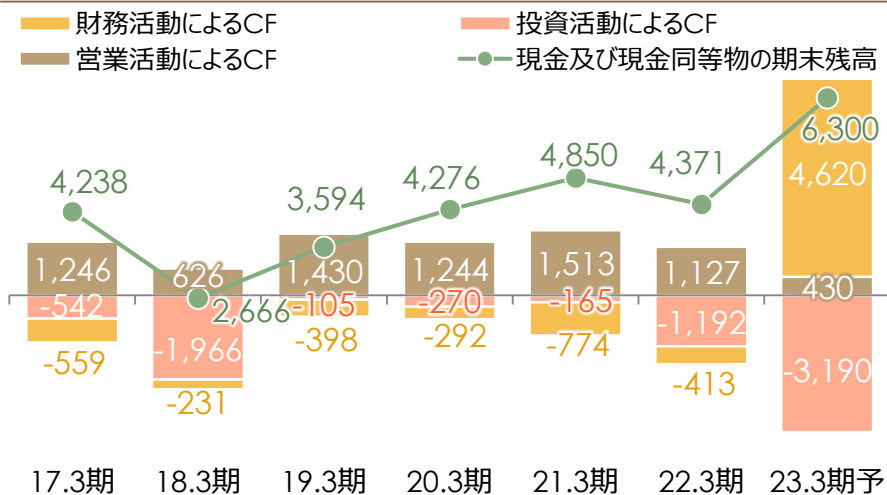
売上高 (百万円)



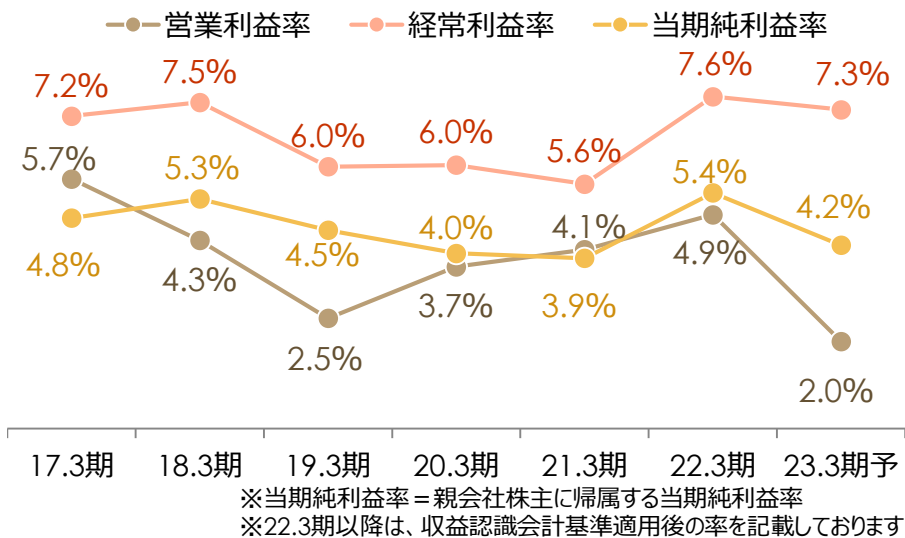
利益 (百万円)



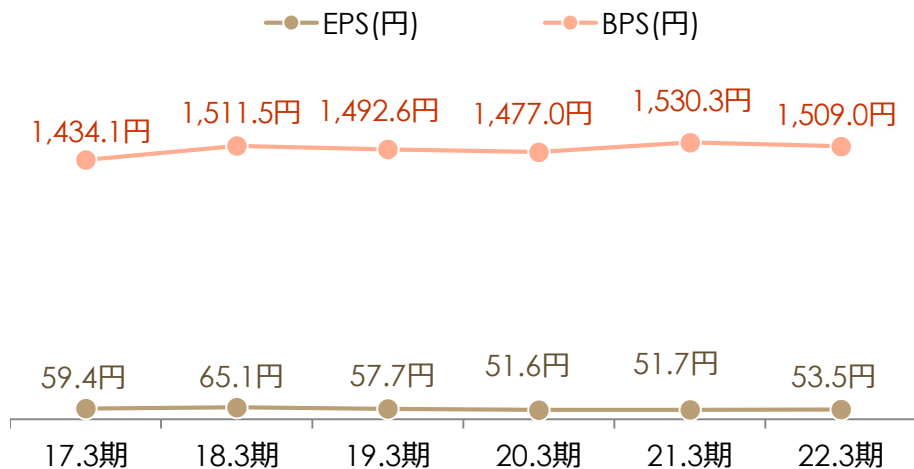
キャッシュフロー (百万円)



利益率 (%)

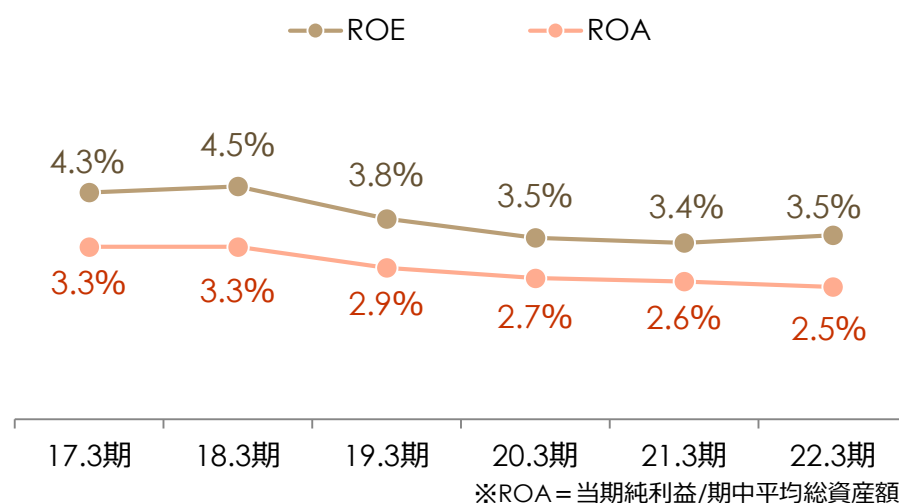


EPS・BPS (円)

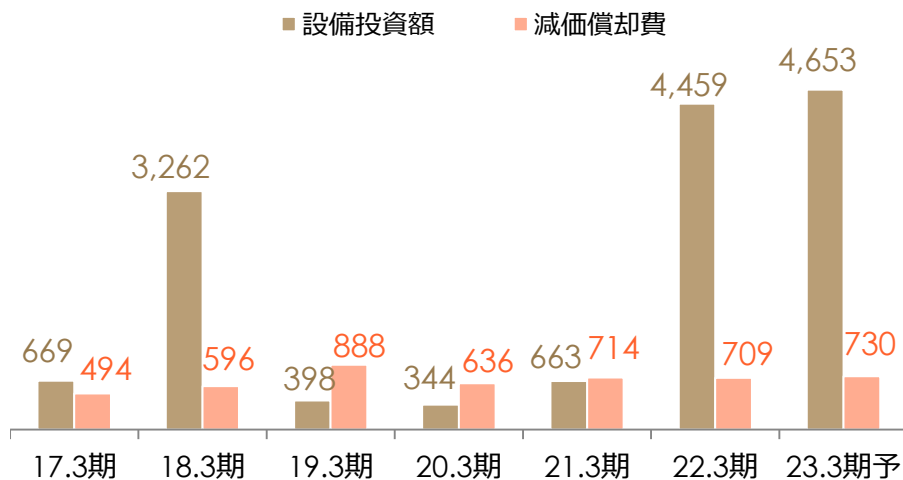


※19.3期以前の数値は以下の株式併合・分割を換算して修正
 ・株式併合：2016年10月1日付で10株⇒1株
 ・株式分割：2019年8月1日付で1株⇒2株

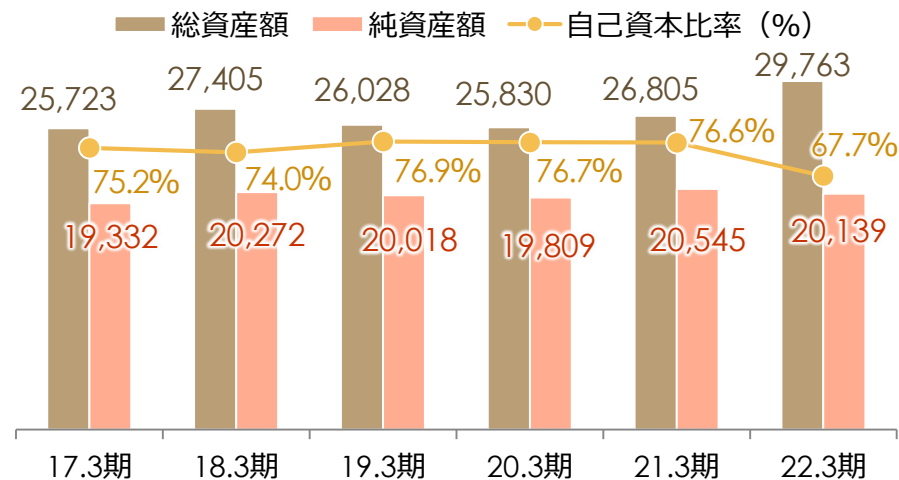
ROE・ROA (%)



設備投資額及び減価償却費 (百万円)



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。