

2024年12月期 決算説明資料

2025年3月6日

六甲バター株式会社

(証券コード:2266)

1. 会社概要

2. 2024年12月期の振り返り

3. 2025年12月期の計画

4. ビジョン2030・中期経営計画2027

5. Appendix

会社名	六甲バター株式会社
英文表記	ROKKO BUTTER CO.,LTD.
本社所在地	神戸市中央区坂口通1丁目3-13
設立年月日	1948年12月13日
資本金	28億4,320万円
上場区分	東証プライム市場
従業員数	474名(2024年12月末現在)
代表者	代表取締役会長 三宅宏和 代表取締役社長兼CEO 塚本浩康

六甲バターの経営理念

健康で、明るく、楽しい食文化の
提供によって社会に貢献する



代表取締役会長 三宅宏和



代表取締役社長兼CEO 塚本浩康

ブランド力×企画開発力×事業基盤 = 六甲バター



信頼と安心のQ・B・Bブランド

- **Q・B・B=Quality's Best&Beautiful**
⇒おいしい品質へのこだわり
- **国内トップブランドとして抜群の知名度**
⇒家庭用の他、学校給食や業務用でも幅広く商品展開
- **家庭用プロセスチーズ国内購買金額シェア14年連続No.1** (*1)
⇒ベビーチーズシェア約6割・年間生産2億本以上 (*2)



(*1)インテージSCI プロセスチーズ市場 2011年1月～2024年12月 各年購買金額シェア

(*2)インテージSCI ベビー4P市場 2011年1月～2024年12月 購買金額シェア

おいしいって、生きること。



独創的な商品企画・開発力

- **多数の世界初・国内初の商品開発実績**
⇒スティックチーズ・個包装スライスチーズ等
- **常にニーズの先取りを追求する開発体制**
⇒「チーズデザート」・「包み」等オリジナリティ溢れる商品を市場投入
- **「開発先導型活力企業」を標榜**
⇒新たな価値の創造に挑戦

「開発先導型活力企業」

六甲バターでは「社員一人ひとりが変革にチャレンジし、新しい考え方や新しいやり方を取り入れていくことで、活気に満ちあふれた会社」を目指す姿を考えています。

確固とした事業基盤

- **戦略的投資を可能とする強固な財務基盤**
⇒純資産額308億円・自己資本比率60%(2024年12月末時点)
- **安定した流通網・取引基盤**
⇒「いつでも、どこでも、誰でも」食べられる社会の実現を目指す
- **「六甲バターフィロソフィ」の実践**

「六甲バターフィロソフィ」

六甲バターでは、経営の判断基準や行動指針を「六甲バターフィロソフィ」として体系化していますが、その中で「全従業員の物心両面での幸福追求」を大切な価値として掲げています。

1. 会社概要
2. 2024年12月期の振り返り
3. 2025年12月期の計画
4. ビジョン2030・中期経営計画2027
5. Appendix

前期比・計画比とも減収増益

売上高：429億円(前期比▲13億円・計画比▲23億円)

営業利益：18億円(前期比+12億円・計画比+0億円)

売上高

- 上半期は比較的堅調に推移するも、猛暑影響等から年度後半想定以上の販売量減となり前期比・計画比とも下回る結果となった

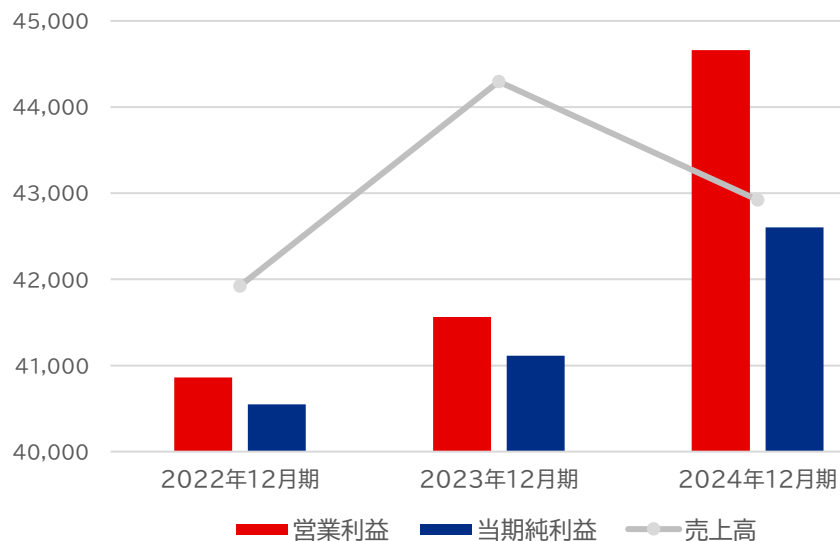
営業利益

- 2022年度に実施した価格改定が定着、さらに原料価格も比較的 low 水準に抑えられたことで利益率が大幅改善
- 販売量減と再度の円安進行で年度後半にかけ利益率は減少傾向

(百万円)

	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期計画	2024年12月期 通期実績	対前年増減額	対前年増減率	対計画増減額	対計画増減率
売上高	44,296	45,300	42,924	▲ 1,372	▲3%	▲ 2,376	▲5%
営業利益	626	1,800	1,865	+1,239	+198%	+65	+10%
経常利益	652	1,900	1,957	+1,305	+200%	+57	+9%
当期純利益	446	1,050	1,041	+595	+133%	▲ 9	▲2%
売上高 営業利益率	1.4%	4.0%	4.3%				
一株当たり 配当金	25円	20円	20円				

(売上高・百万円)



(利益・百万円)

営業外損益主な増減要因(前期比)

- ・為替差益+76百万円
- ・関係会社支援費用▲60百万円

特別損益主な増減要因(前期比)

- ・関係会社株式評価損▲306百万円
- ・建物解体費用引当金繰入▲250百万円

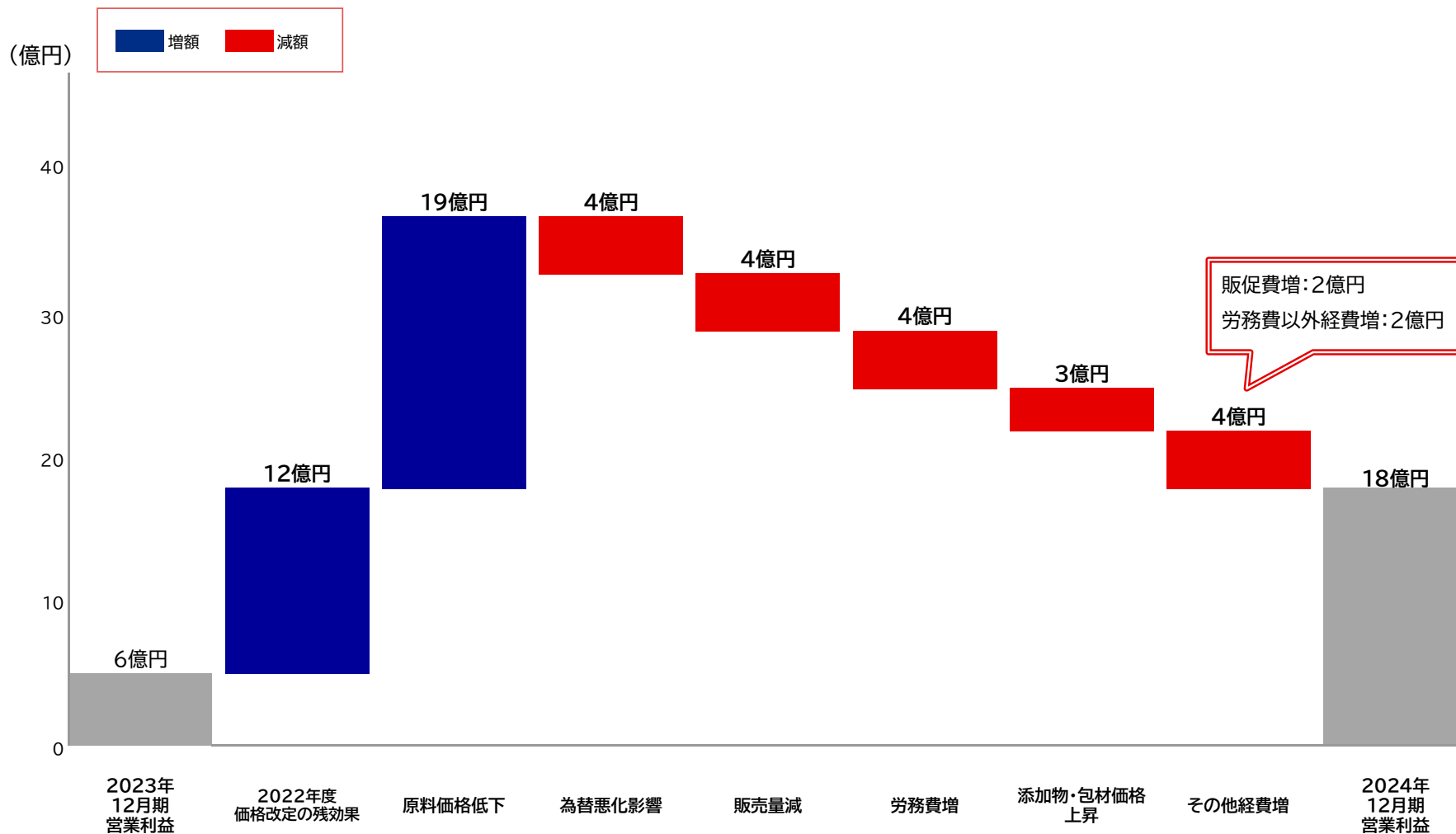
(青字:利益、赤字:損失・費用)

(百万円)

	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期計画	2024年12月期 通期実績	対前年増減額	対前年増減率	対計画増減額	対計画増減率
チーズ	42,358	44,250	41,942	▲ 416	▲1%	▲ 2,308	▲5%
ナッツ	612	630	636	+24	+4%	+6	+1%
チョコレート	1,080	0	0	▲ 1,080	▲100%	-	-
デザート・その他	244	420	344	+100	+41%	▲ 76	▲18%
合計	44,296	45,300	42,924	▲ 1,372	▲3%	▲ 2,376	▲5%

- 2023年度に終売したチョコレート部門のマイナスを主力のチーズ部門でカバーする計画であったが、猛暑影響等による想定を超える販売量減でチーズ部門は前期比▲1%・計画比▲5%と減収
- ナッツ部門は前期比・計画比ともプラスと堅調
- デザート・その他部門はオーツミルク等新規商品の拡販により前期比プラスとなるも計画に届かず

■ 2022年度価格改定の残効果と原料価格の低下が円安・各種経費増を吸収し前期比+12億円の増益



(百万円)

資産	2023年12月期	2024年12月期	増減
流動資産	24,738	24,889	+151
固定資産	26,246	26,513	+267
有形固定資産	21,012	19,461	▲1,551
無形固定資産	141	177	+36
投資その他資産	5,092	6,874	+1,782
資産合計	50,985	51,403	+418

負債	2023年12月期	2024年12月期	増減
流動負債	16,045	19,013	+2,968
固定負債	4,843	1,526	▲3,317
負債合計	20,888	20,540	▲348
純資産			
純資産合計	30,096	30,863	+767
自己資本比率	59.0%	60.0%	+0

【主な増減項目】

減価償却費▲2,004百万円
 投資有価証券+362百万円
 (→期末評価増によるもの)
 関係会社株式+1,595百万円
 (→ミツヤグループ本社株式取得)

【主な増減項目】

短期借入金+2,000百万円
 (→シンジケートローンによる運転資金調達)
 建物解体費用引当金+250百万円
 長期借入金▲3,000百万円
 (→既存タームローンの返済)

(百万円)

	2023年12月期	2024年12月期	増減
営業活動によるキャッシュフロー	3,238	3,668	+430
投資活動によるキャッシュフロー	▲ 995	▲ 1,650	▲ 655
財務活動によるキャッシュフロー	▲ 1,403	▲ 1,500	▲ 97
現金及び現金同等物の換算差額	0	0	+0
現金及び現金同等物の増減額	839	517	▲ 322
現金及び現金同等物の期末残高	5,662	6,179	+517

- 投資活動によるキャッシュフローの主な内訳
関係会社株式取得(ミツヤグループ本社)▲1,895百万円
- 財務活動によるキャッシュフローの主な内訳
短期借入金借入+2,000百万円
長期借入金返済▲3,000百万円

「事業成長」×「基盤強化」= 更なる企業価値向上へ

事業成長に向けて

■既存事業の高付加価値化追求

→株式会社ミツヤグループ本社の株式49%取得
本格的なシナジー発揮に向けた取組み開始

■海外事業セクターの強化

→ベトナム製造拠点立上げ準備進捗

■新規事業の成長促進

→万博での植物性製品PR準備
→オーツミルク・チーズアイスとも拡大途上

■新製品開発機能強化

■ブランド価値向上への取組み強化

→商品認知率をKPIに設定し動向をフォロー

基盤強化に向けて

■中長期的な成長・投資戦略の策定

→「ビジョン2030・中期経営計画2027」を公表

■高付加価値人材の育成と環境整備

→人事制度・教育研修制度見直し検討着手

■食品安全文化構築に向けた取組み

→FSSC22000(食品安全システム認証) Ver.6
移行審査対応完了

■サステナビリティ推進強化

→GHG排出量・食品廃棄物量単年削減目標達成

■各部門業務の一層の効率化

→新基幹システム2025年立上げ予定
九州デポ開設(物流2024年問題対応)

1. 会社概要
2. 2024年12月期の振り返り
- 3. 2025年12月期の計画**
4. ビジョン2030・中期経営計画2027
5. Appendix

原材料等高騰への対応(計画)

2025年上期に仕入れる原材料のコストアップ対応の為、
2025年度春に追加の価格改定実施

2025年上期
原材料価格UP
影響額12億円



- ◆家庭用商品：2025年4月より**価格改定**
(62品目・+4%~+13%)
- ◆業務用商品：2025年4月より**価格改定**
(99品目・平均+5%)

(百万円)

	2024年12月期 実績	2025年12月期 計画	対前年増減額	対前年増減率
売上高	42,924	43,500	+576	+1%
営業利益	1,865	1,000	▲ 865	▲46%
経常利益	1,957	900	▲ 1,057	▲54%
当期純利益	1,041	600	▲ 441	▲42%
売上高 営業利益率	4.3%	2.3%		
一株当たり 配当金	20円	20円		

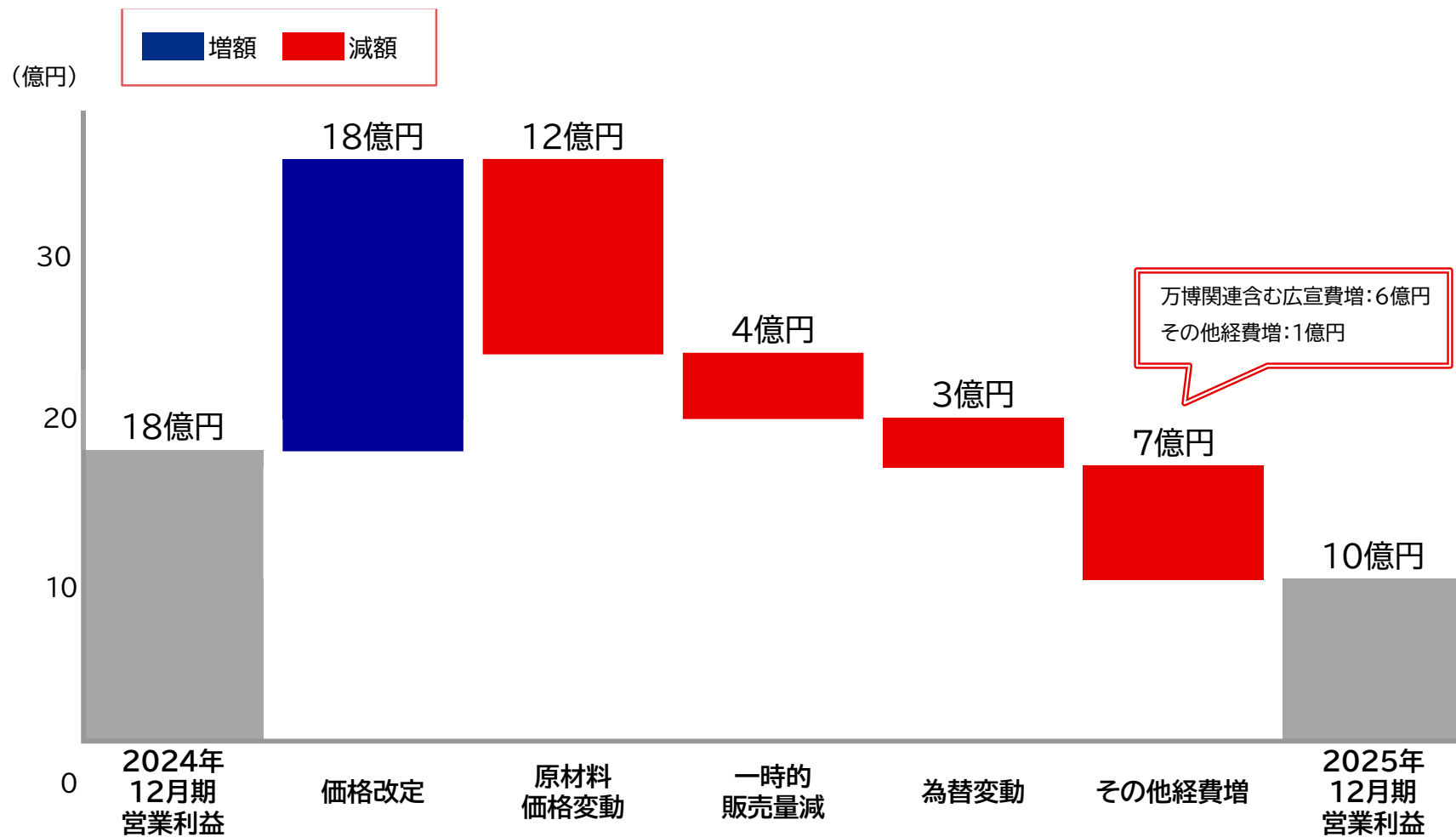
- 今春より実施する価格改定を念頭に、これによる一時的な需要減も織り込んだ上で前期比+1%の増収を計画
- 価格改定で相応収益環境は改善するが、価格改定前の原料価格悪化影響や大阪・関西万博出展費用計上等を踏まえ営業利益ベースで前期比▲46%の減益を計画

(百万円)

	2024年12月期 実績	2025年12月期 計画	対前年増減額	対前年増減率
チーズ	41,942	42,325	+383	+1%
ナッツ	637	750	+113	+18%
デザート・その他	345	425	+80	+23%
合 計	42,924	43,500	+576	+1%

- チーズ部門は環境厳しい中ではあるが家庭用・業務用ともに増収を計画
特に伸びしろの大きな業務用チーズについて拡大を見込む
- オーツミルク・チーズアイス・植物性商品等の新商品についても本格展開・販路拡大による増収を
計画(特に植物性は万博出展による認知度UP効果を見込む)

■原材料価格高騰に対し再度価格改定を実施するが、価格改定に伴う一時的な販売数量減や万博関連費用をはじめとする広告宣伝費負担増等から前期比▲8億円の減益を計画



【株主配当】

■2024年12月期は1株当たり20円の普通配当を実施予定

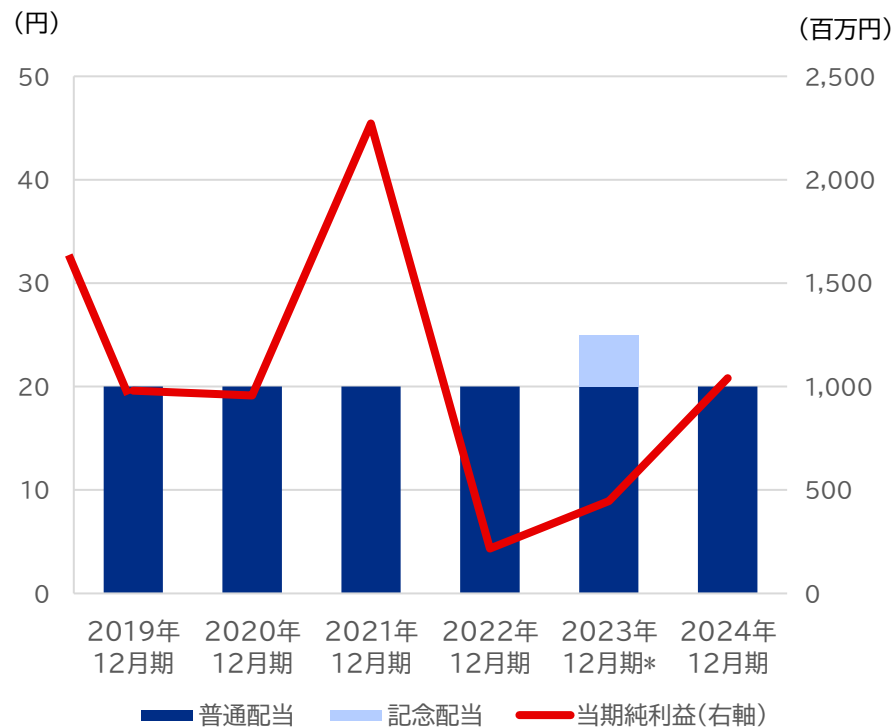
【自己株式取得】

■自己株式取得については足許の株価動向等を総合的に勘案し実施せず



2025年度は業績動向等も踏まえながら株主還元の基本方針について改めて検討

当期純利益推移と配当実施状況



*100期決算記念として1株当たり5円の記念配当を実施。



ベビーチーズ
炙り明太子風味



ベビーチーズ
ゆず胡椒入り



チーズデザート6P
白桃&アールグレイ



ひとくちチーズデザート
あまおう® 苺





Q・B・B Pシユレツド150g
*パッケージリニューアル



Q・B・B Pシユレツド
のびーるタイプ150g



有機栽培ナッツ&フルーツ100g



はちみつ入りプルーン140g



黒酢入りプルーン140g



* デザインリニューアル



*新発売



・環境問題の深刻化やインバウンド急増によって、マーケットの拡大が期待される植物性食品。今年3月に、『QBB PLANT MADE』シリーズの家庭用第二弾、『Pシュレッド のびーるタイプ』の販売を開始します。

・第一弾『Pシュレッド』は、去年の国際味覚審査機構の優秀味覚賞に続き、CO2排出相当量73%削減のデカボスコア*も獲得。おいしさと環境負荷低減効果の両方で、その価値が認められました。

*デカボスコア:商品やサービスのCO2排出相当量削減率をスコア化した指標。シュレッドタイプのプロセスチーズと比較し計算。



* 画像はイメージです

・万博において、ALL植物性のメニューを提供するレストラン『QBB これもいいキッチン』を出店します。そこで本ブランドのおいしさを体験していただき、チーズ代替植物性食品の市場拡大、およびそのカテゴリーリーダーとしての販売額拡大を目指します。

こだわり抜いて作られた、
濃厚でほんのり甘く、香ばしいオーツミルク

OATSIDE

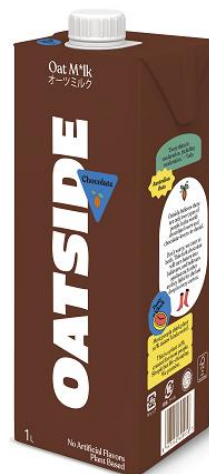
オーツサイドとは

オーツサイドは厳選されたオーストラリア産のオーツ麦を使用し、濃厚で香ばしい味わいに定評があるオーツミルクブランド。焙煎加工したオーツ麦を使用し、独自の酵素加工を施すことで、オーツ麦由来の甘みと香ばしさを最大限に引き出しています。乳糖不耐症の方にも安心して飲んでいただける植物性ミルク*です。



オーツミルク バリスタブレンド

ほんのり甘く、まろやかで濃厚な口当たり。
そのまま飲んでも、コーヒーや抹茶、ほうじ茶などとの相性も抜群。
泡立ちもよく、ラテアートも描けるオーツミルク。



オーツミルク チョコレート

カカオたっぷり、甘さ控えめ。
お子様も喜ぶチョコレート味のオーツミルク。

*牛乳や乳飲料ではありません。

1. 会社概要
2. 2024年12月期の振り返り
3. 2025年12月期の計画
- 4. ビジョン2030・中期経営計画2027**
5. Appendix

◆ 2024年6月に「**ビジョン2030・中期経営計画2027**」をリリース

- ① 2030年になりたい姿 = **高付加価値創造企業**であることを宣言
- ② 2027年までの3か年を第1ステージとして数値目標を設定



代表取締役社長 兼CEO
塚本 浩康

「2030年 六甲バター株式会社は**高付加価値創造企業**へ」

収益と投資の好循環を実現
高付加価値創造企業への変革

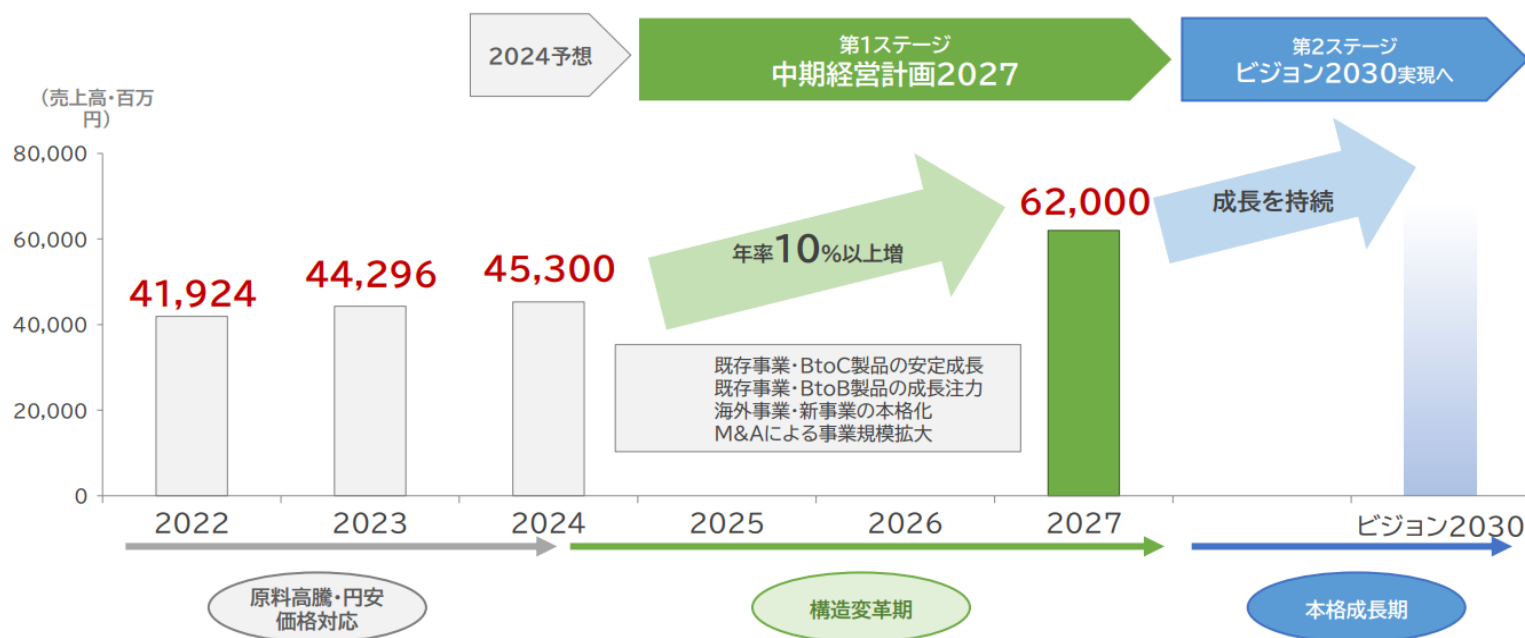
六甲バター株式会社は、経営理念「健康で、明るく、楽しい食文化の提供によって社会に貢献する」の実現のため、ビジョン「世界一のプロセスチーズメーカーを目指す」に向かい、日々企業活動を行っております。

この度、当社はそのマイルストーンとして、中長期経営方針「ビジョン2030」、第1ステージ「中期経営計画2027」を策定し、経営理念・ビジョン実現への方針と実施計画を決定いたしました。

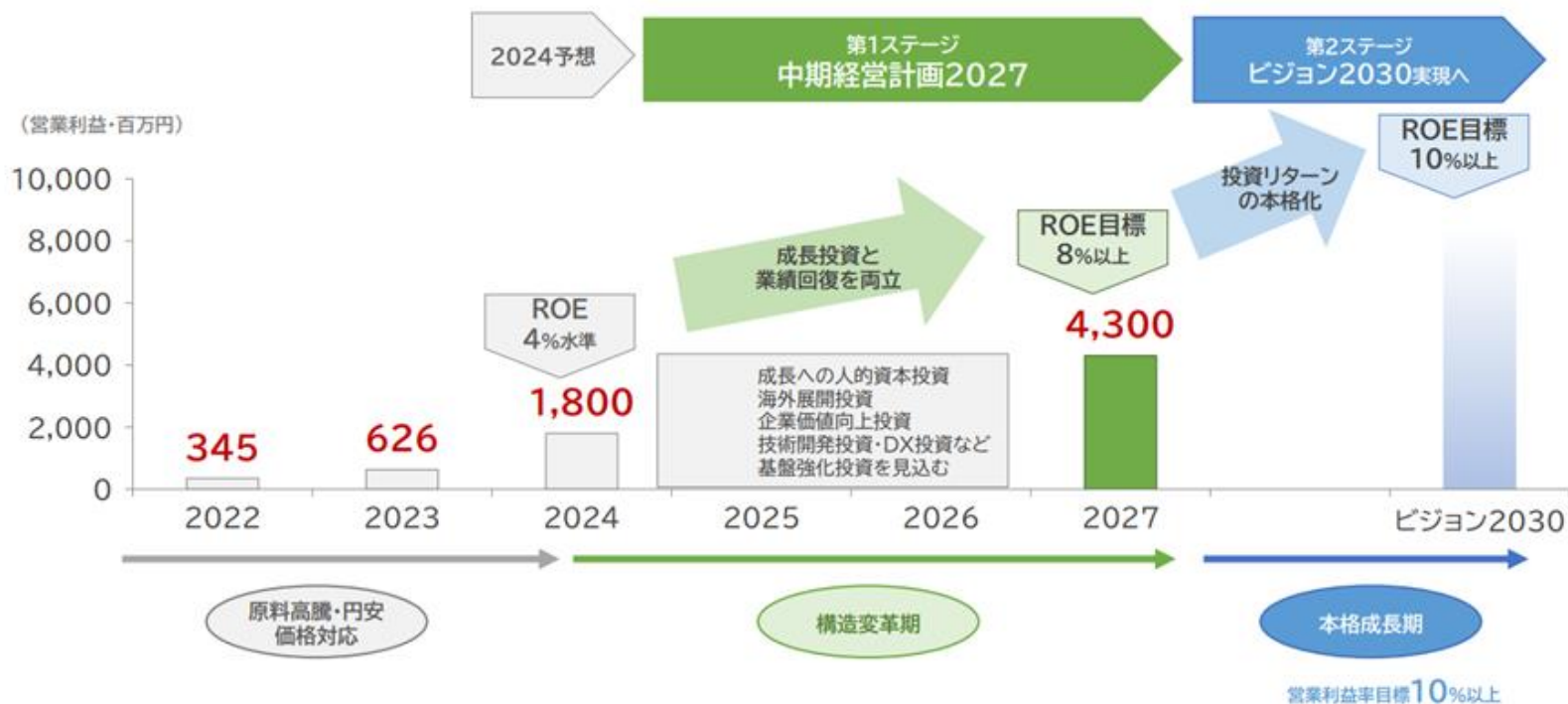
このビジョン2030は「事業成長方針」と「基盤強化方針」で構成されております。この2軸の方針(収益と投資)の好循環を中期経営計画で実行に移し、2030年に向けて『高付加価値創造企業』への変革と、持続的な収益拡大・企業価値向上を実現してまいります。



ステージの位置づけと戦略構成		
	第1ステージ 中期経営計画2027	第2ステージ
期間	2025年-2027年	2028年-2030年
位置づけ	投資開始・構造変革期	本格成長期
方針実行 戦略構成	【事業成長戦略】 ① 既存事業成長戦略 ② 海外事業成長戦略 ③ 新事業成長戦略	【基盤強化戦略】 ① 高付加価値開発投資 ② 高付加価値人材投資 ③ 高付加価値経営投資



- ◆中期経営計画第1ステージの最終年度(2027年12月期)売上目標を620億円に設定
- ◆既存事業(BtoC、BtoB)・海外事業・新事業(植物性商品等)の各部門の拡大に加え M&Aを通じた事業規模拡大も視野
- ◆収益環境の変化から中計初年度である2025年度の売上計画は非常に厳しい内容
→M&Aも視野に各事業部門の拡大を通じ中計目標の早期キャッチアップを図る



- ◆中期経営計画第1ステージの最終年度(2027年12月期)営業利益目標を43億円、ROE目標を8%以上に設定
- ◆目標達成に向け、高付加価値投資に重点的に経営資源を配分
- ◆売上と同様、収益環境の変化により中計初年度の利益計画は非常に厳しい内容
→高付加価値投資の加速等を通じ中計目標の早期キャッチアップを図る

ビジョン2030 第1ステージ 中期経営計画2027

海外事業成長戦略

海外事業 売上高目標

アジアNo.1のプロセスチーズメーカーへ

2017年
販売開始

中計期間目標
年率**30%**以上成長

2027年
売上目標
約**20**億円

輸入品高単価にも関わらず
消費者の支持を獲得
東南アジアを中心に**輸出事業を拡大**

独自の進化を遂げた
日本のプロセスチーズ技術で
高成長市場へ展開

2023年輸出先の実績



ベトナムを当社にとっての重点国と位置づけ

2023年

輸入販売会社 QBB VIETNAM COMPANY LIMITED 設立

2025年

製造・販売会社 QBB ASIA COMPANY LIMITED (予定) 設立

これまで培った開発提案力、高い品質や供給力を活かして既存需要の獲得と新たな需要の創出に取り組むことで事業拡大を推進してまいります。また、ベトナム国内に加えて周辺国への展開も視野に入れ、早期に事業を拡大することで、チーズ事業のグローバルな成長をさらに促進してまいります。



株式会社ミツヤ

【会社概要】
 商号 株式会社ミツヤ
 代表者 代表取締役 原田 耕次
 創業 昭和23年6月
 設立 昭和38年9月
 資本金 3,000万円
 従業員数 328名
 事業内容 豆菓子 ナッツ類製造・販売
 製菓原料製造・販売
 所在地 福岡県福岡市南区





千成堂
SENNARIDO

【会社概要】
 商号 株式会社千成堂
 代表者 代表取締役 原田 耕次
 創業 昭和22年
 設立 昭和59年
 資本金 1,000万円
 従業員数 56名
 事業内容 ビーナッツ 木の実
 豆菓子の製造販売
 所在地 熊本県上益城郡益城町




乳山三矢食品有限公司 日本向けビーナッツ加工事業




おいしいって、生きること。
Q・B・B

長年当社ナッツ事業
 OEM先として
 信頼関係を構築

ミツヤグループ	+	六甲バター株式会社
高品質な豆菓子・ナッツ を西日本・BtoC中心に展開 OEM含め国内上位のシェアを誇る		Q・B・Bナッツ事業を展開 全国販売網・経営資源・ブランドの共有

シナジー・価値創造

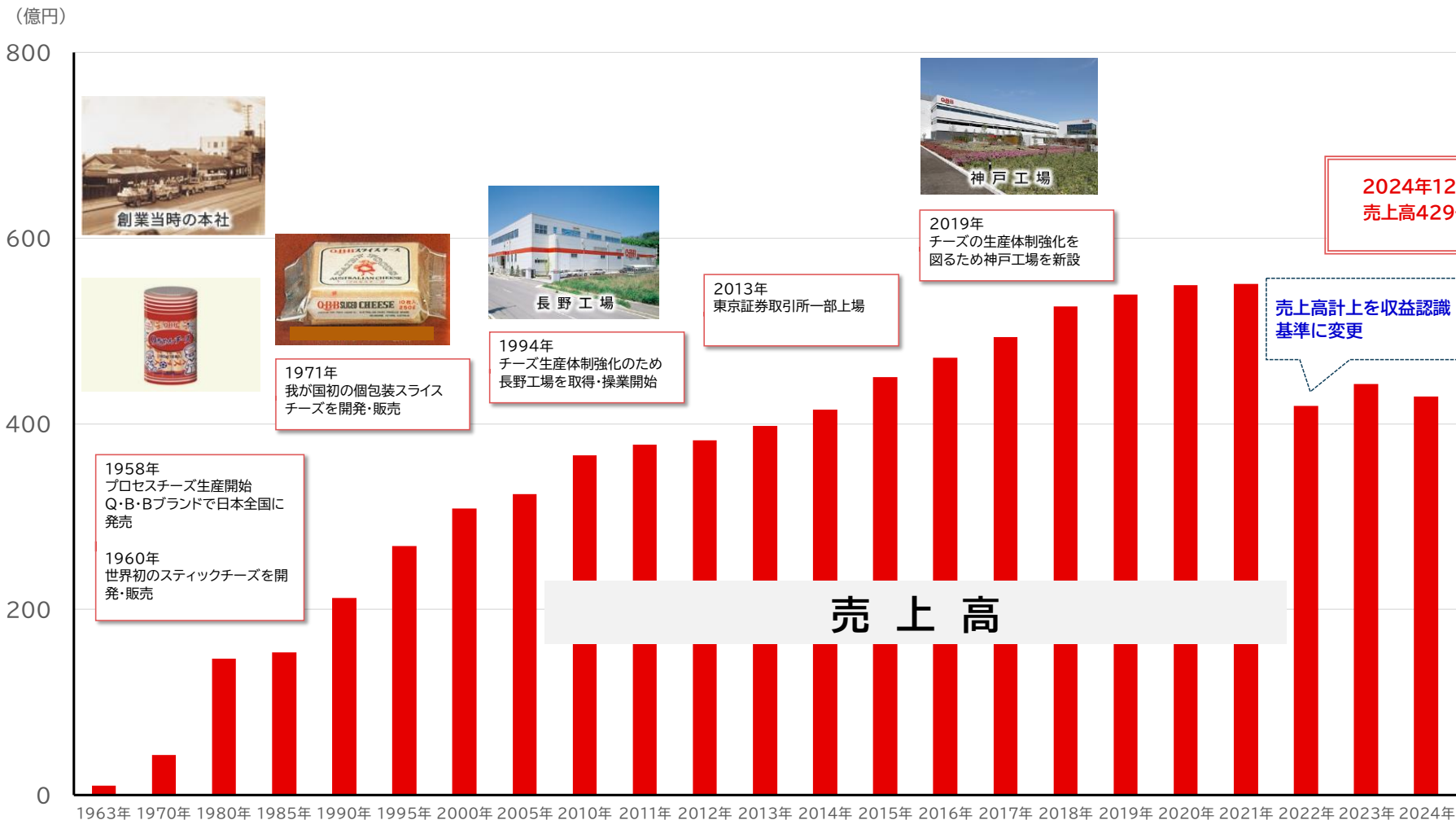
当社ナッツ事業との融合	
販売エリアの拡大	海外輸出・インバウンド需要
BtoB展開	事業効率化・経営基盤強化

2024年に49%株式を取得し関係強化
 時期は未定も、今後残り51%の株式の追加取得を協議

- ◆2024年7月株式会社ミツヤグループ本社の発行済株式の内49%を取得
- ◆ナッツ事業の融合と経営資源共有によるシナジー実現を通じ、グループの成長戦略を今後推進

1. 会社概要
2. 2024年12月期の振り返り
3. 2025年12月期の計画
4. ビジョン2030・中期経営計画2027
5. Appendix

「世界一のプロセスチーズメーカー」を目指して



(百万円)

	2014年12月期	2015年12月期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
売上高(*)	41,522	45,001	47,115	49,374	52,672	53,947	54,948	55,073	41,924	44,296	42,924
売上原価	24,732	26,022	24,863	26,359	29,155	31,887	32,487	32,180	35,452	37,589	34,619
粗利益	16,789	18,979	22,251	23,014	23,517	22,059	22,460	22,892	6,471	6,706	8,305
売上高粗利益率	40.4%	42.2%	47.2%	46.6%	44.6%	40.9%	40.9%	41.6%	15.4%	15.1%	19.3%
販売管理費	14,869	15,984	17,054	18,143	19,159	19,825	20,520	20,526	6,126	6,079	6,439
営業利益	1,920	2,994	5,197	4,871	4,358	2,234	1,940	2,366	345	626	1,865
売上高営業利益率	4.6%	6.7%	11.0%	9.9%	8.3%	4.1%	3.5%	4.3%	0.8%	1.4%	4.3%
営業外収益	135	75	72	82	95	96	71	217	224	212	337
営業外費用	28	32	63	67	129	149	344	352	210	186	242
経常利益	2,027	3,038	5,205	4,886	4,324	2,181	1,667	2,232	359	652	1,959
売上高経常利益率	4.9%	6.8%	11.0%	9.9%	8.2%	4.0%	3.0%	4.1%	0.9%	1.5%	4.6%
当期純利益	1,019	1,945	3,431	3,330	2,935	980	956	2,271	219	446	1,050
売上高当期純利益率	2.5%	4.3%	7.3%	6.7%	5.6%	1.8%	1.7%	4.1%	0.5%	1.0%	2.4%

*2022年12月期より収益認識基準適用

1948年12月	平和油脂工業株式会社として創立(12月13日/資本金200万円) 当初は農林省指定のマーガリン製造工場で製品は全て農林省に納入
1954年7月	六甲バター株式会社と社名を変更
1958年11月	オーストラリアから輸入した原料チーズでプロセスチーズを生産 Q・B・Bブランドで日本全国に発売
1959年11月	三菱商事株式会社と取引が成立、当社チーズの販売網拡大
1960年10月	世界で最初のスティックチーズを開発、発売
1963年5月	大阪証券取引所第2部に上場(資本金1億円)
1965年2月	東京都中央区日本橋に社屋を新築し、東京支店を開設(現 東京支社)
1968年9月	稲美工場増築工事完成 月産1,000トンの設備をもって稼働
1971年12月	我が国で最初に個包装のスライスチーズを開発、発売
1972年3月	Q・B・Bナッツでナッツ市場に参入
1982年6月	Q・B・Bレアチーズケーキを開発、発売
1985年3月	マドリードで行われた第24回モンドセレクションでレアチーズケーキ・スライスチーズ・ポコットチーズが金賞を受賞
1988年3月	パークドチーズケーキを開発、発売
1989年12月	スイスのリンツ&シュプルングリー社と日本における同社製チョコレート製品の輸入販売契約を締結
1994年12月	チーズ生産体制の強化をはかるため長野工場を取得、操業開始
2000年11月	ISO9001を認証取得
2001年8月	ISO14001を認証取得
2012年12月	大阪証券取引所 第1部上場
2013年7月	東京証券取引所 第1部上場
2019年2月	チーズの生産体制の強化をはかるため神戸工場を新設
2019年5月	長野工場において、FSSC22000を認証取得
2020年9月	神戸工場において、FSSC22000を認証取得

楽曲タイアップショートドラマの配信 『1ピースの、しあわせ』



ミリオンセラーの歌詞に沿い当社商品を中心に繰り広げられる、全3部構成のドラマです。

配信時期:2024年12月20日(金)~2025年3月19日(水)

配信媒体:YouTube

対象商品:デザートチーズ6P (マダガスカルバニラ、ラムレーズン、瀬戸内レモン)

サンプリングイベントの実施

より一層の認知拡大と購買促進を目指します！



働く男女を対象に新商品を提供し、『1ピースの、しあわせ』を感じていただきます。

実施時期: 2025年3月28-29日(金-土)

実施場所: 有楽町駅前イベント広場(東京都 千代田区)

対象商品: デザートチーズ6P 白桃&アールグレイ



東京マラソン・東京レガシーハーフマラソンに協賛 QBBブランドの健康価値をより一層強化します！



マラソン当日に、ランナーの栄養補給としてベビーチーズのサンプリングを実施します。
また、チーズの栄養に関するコラムと動画広告を配信し、消費者認知の獲得を目指します。

時 期:【東京マラソン】

マラソン:2025年3月2日(日) EXPO:2025年2月27日-3月1日(木-土)

【東京レガシーハーフマラソン】

マラソン:2025年10月19日(日) EXPO:2025年10月17-18日(金-土)

神戸マラソンに協賛

地元企業として地域社会への貢献を目指します！



ランナーに対してサンプリングを行うとともに、神戸学院大と協業しマラソンレシピブックの作成・配布を実施します。

時 期： マラソン：2025年11月16日(日)

EXPO :2025年11月14-15日(金-土)



GHG排出量 (SCOPE1・2)

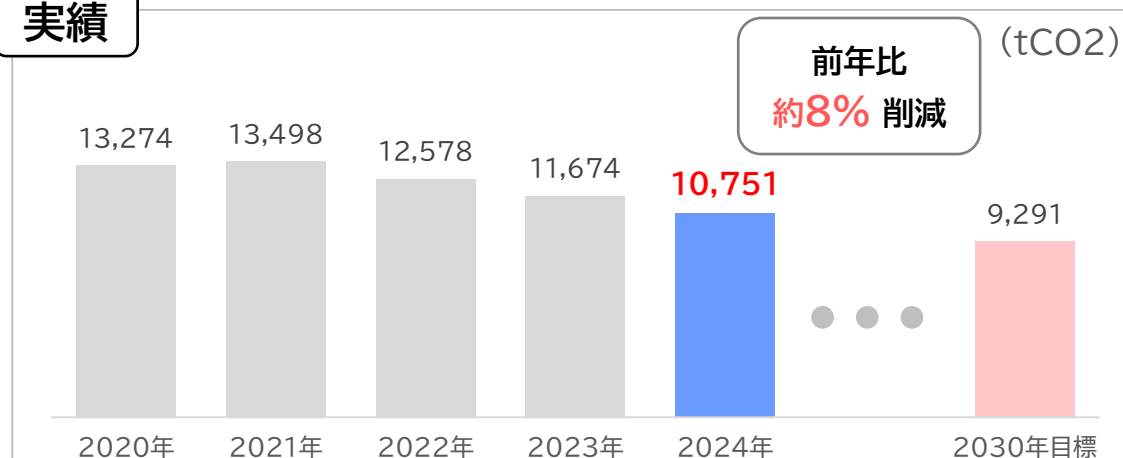
目標

30%削減
(2020年度比)



実績

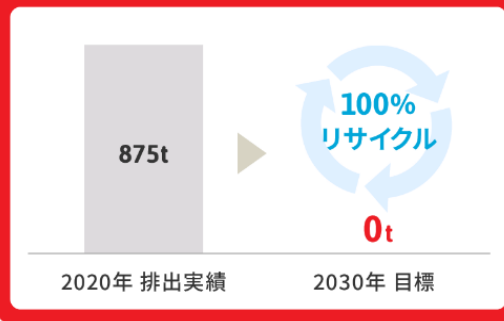
※SCOPE2の排出原単位は環境省の電気事業者別排出係数-R4年度実績-を使用しているため、GHG排出量については暫定の数値です。



食品廃棄物量

目標

0
(リサイクル率100%)



実績



在籍人数

(人)

	2020	2021	2022	2023	2024
全従業員数	784	759	768	759	759
男性	490	485	490	481	492
女性	294	274	278	278	267
うち外国籍の方	11	12	12	9	10

※全従業員数に派遣社員の方は含まれていません

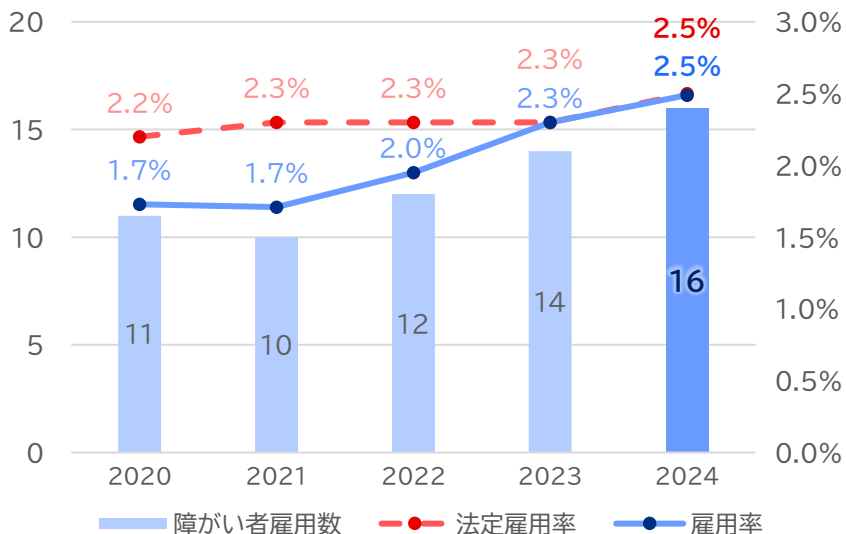
女性管理職・リーダー数の割合

(人)

	2020	2021	2022	2023	2024
女性管理職	3	3	3	3	3
管理職数に占める割合	4.3%	4.5%	4.4%	4.9%	5.1%
女性リーダー	4	4	5	8	8
リーダー数に占める割合	3.3%	3.3%	4.0%	6.3%	6.4%

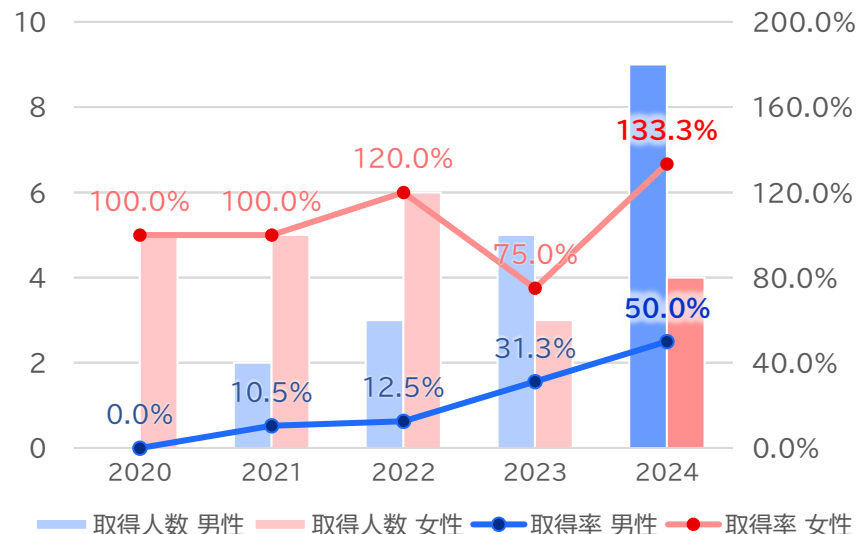
障がい者雇用数と雇用率

(人)



育休取得人数と取得率

(人)



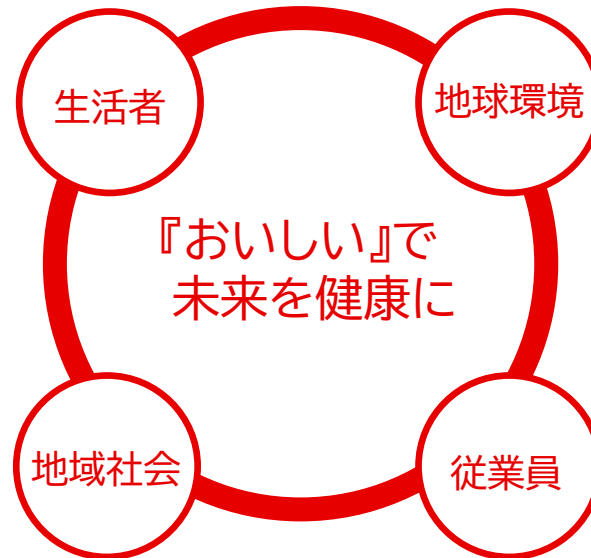
アクションプランの実行を通じ、「『おいしい』で未来を健康に」の実現を目指す

アクション 「いつでもどこでも誰でも食べられる社会の実現」

- 世界の子どもたちに栄養を提供
- みんなが食べられる「おいしい」の開発
- 海外へのプロセスチーズ文化の普及
- 新たな「おいしい」の開発

アクション 「豊かな自然環境を次世代へ」

- クリーンな工場から「おいしさ」を提供
- 工場からの廃棄物をなくす
- サプライチェーンで協力して、「おいしさ」を無駄にしない
- 環境にやさしい包材で無駄のない包装に



アクション 「住み続けたい地球に向けて」

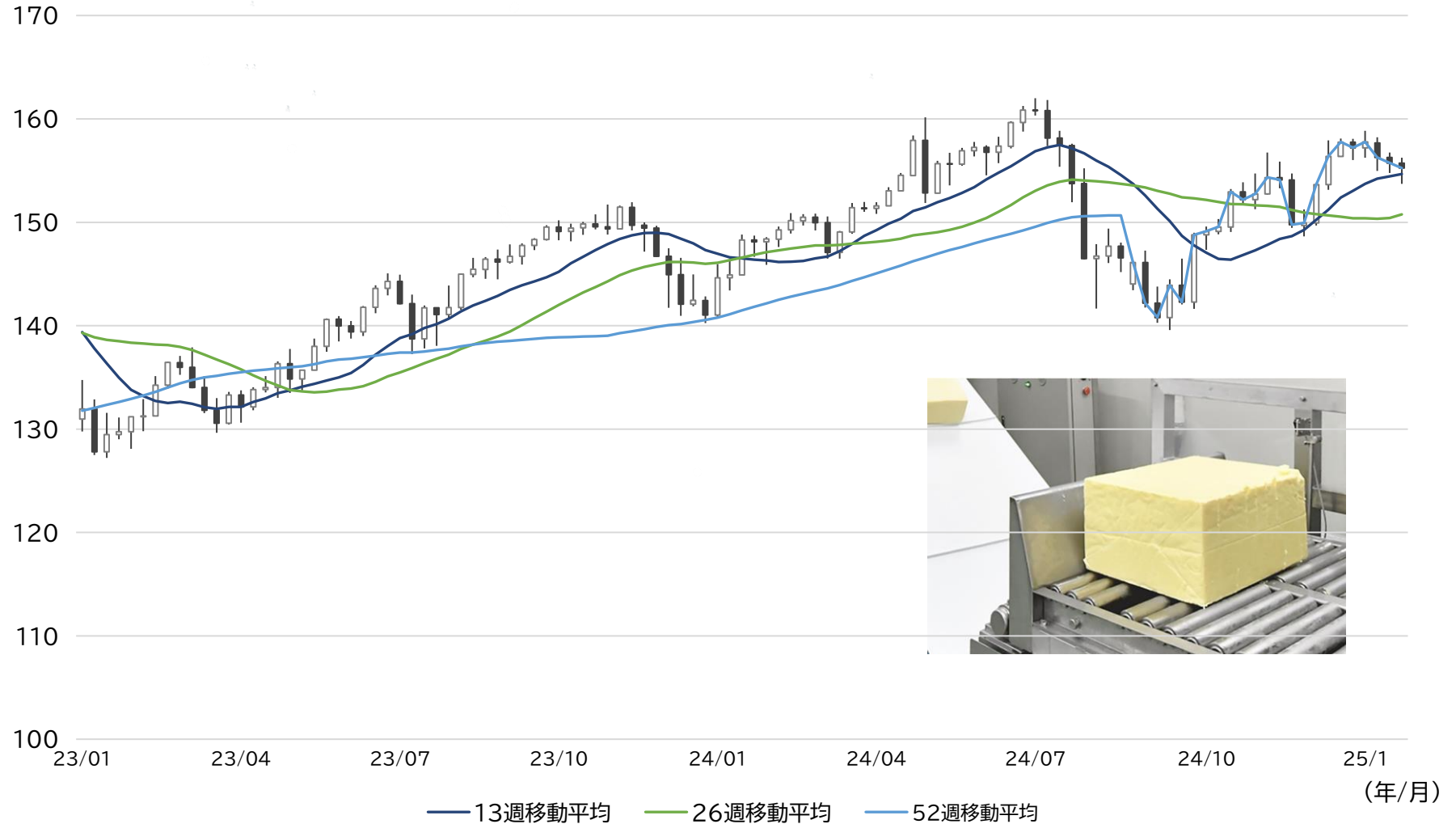
- 給食を通じて、地域社会に貢献
- イベント・支援事業などを通じて、地域社会に「おいしい」を伝道
- 非常時、地域との深い連携

アクション 「ここで働く人みんなを幸せに」

- 先端技術を活用し、必要な人材を必要な場所へ
- 社内教育・制度の充実
- 時代に合わせ、多様な働きかたへの対応を

USDドル/円為替相場推移

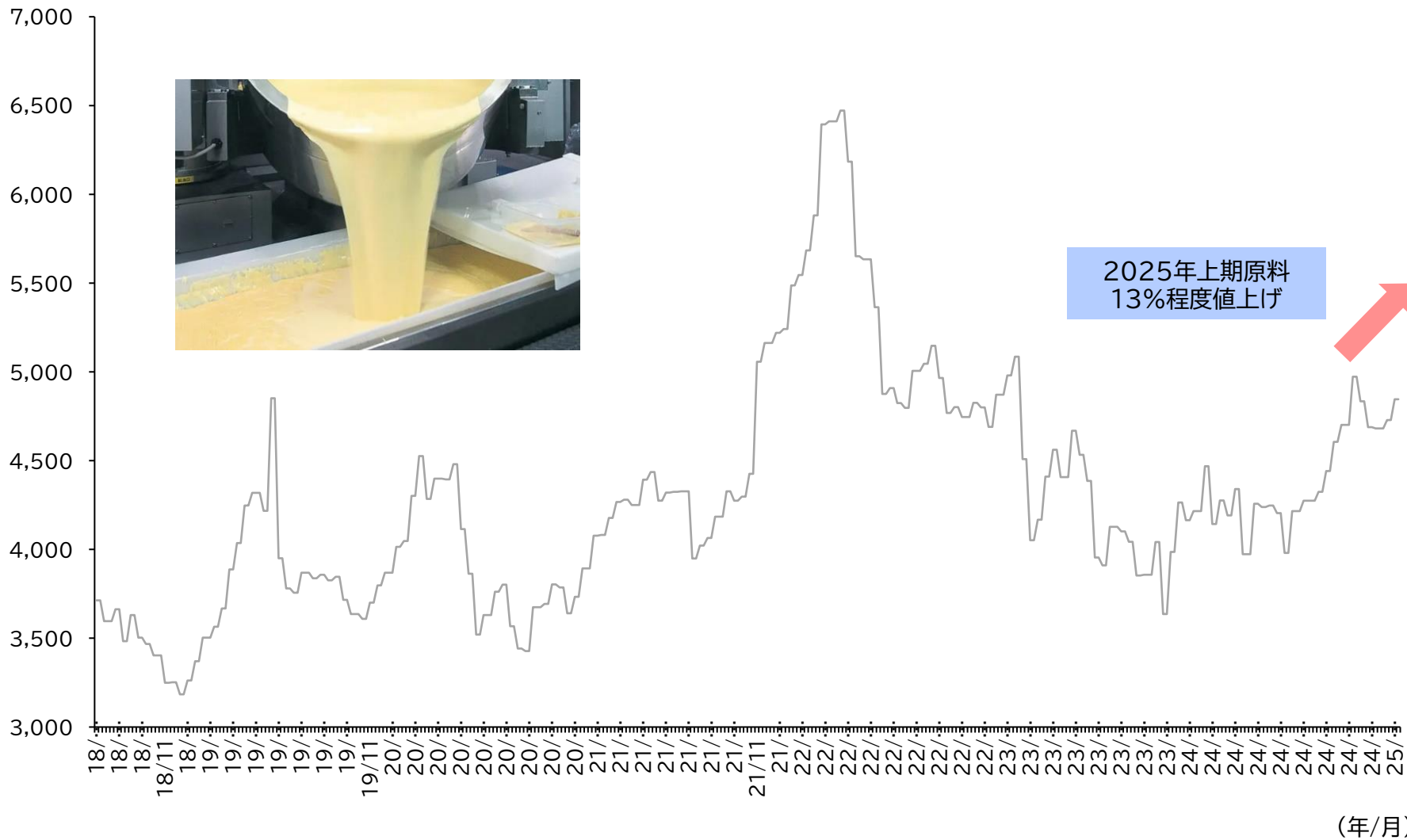
(USD/円)



出所:QUICKのデータをもとに当社作成

チーズ原料価格推移(GLOBAL DAIRY TRADE チェダーチーズ価格)

(USD/トン)



出所: Bloombergのデータをもとに当社作成



神戸工場の見学施設

Q・B・B

プロセスチーズパーク

見学申込み最小人数が2名となり
さらに利用しやすくなりました！

見学施設について

Q・B・Bプロセスチーズパークとは

東京ドームと同じ広さで、年間25,000
トンの生産を行う当社神戸工場内に併設
された施設です。

チーズの歴史や栄養について学ぶことが
できるほか、実際にチーズが作られる様子
をのぞくこともできます。





- ◆ 本資料は投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。銘柄の選択、投資の最終決定はご自身でご判断をお願いします。
- ◆ 本資料に記載された業績計画などの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報、および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績などはさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。
- ◆ 本資料には、監査を受けていない参考数値が含まれます。