

2025年12月期 第2四半期(中間期)  
決算説明資料

2025年9月5日

六甲バター株式会社

(証券コード:2266)

1. 2025年12月期第2四半期(中間期)業績
2. 2025年12月期通期計画
3. 重点取組み項目の進捗状況
4. ビジョン2030・中期経営計画2027
5. Appendix

1. 2025年12月期第2四半期(中間期)業績
2. 2025年12月期通期計画
3. 重点取組み項目の進捗状況
4. ビジョン2030・中期経営計画2027
5. Appendix

**前年同期比減収減益・計画比減収増益****売上高：205億円**(前年同期比▲8億円・計画比▲10億円)**営業利益：4億円**(前年同期比▲6億円・計画比+3億円)**売上高**

- 物価上昇に伴う消費者の節約志向の高まり等を背景に販売数量が減少、今年4月からの価格改定効果はあったものの、結果として前年同期比・計画比共にマイナスの実績となった

**営業利益**

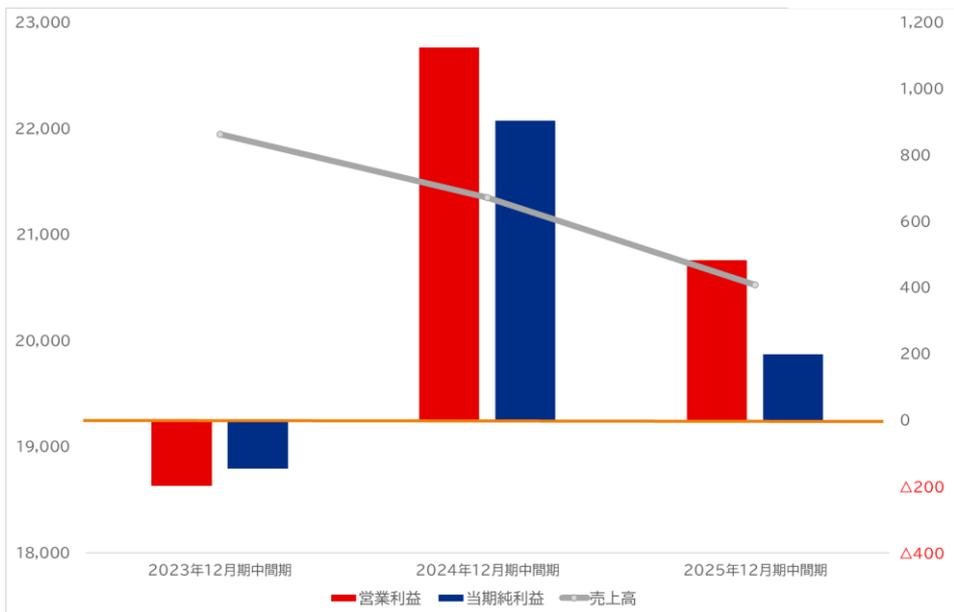
- 昨年来の原材料高騰および円安による原価UPを受け4月に価格改定を実施するも、当期における収益水準を前年同期並みまで改善するには至らず
- 一方、当初計画で上半期に一括計上していた万博出店費用を期間按分に変更したことで計画を上回る利益実績となった

(百万円)

|              | 2024年12月期<br>第2四半期(中間期)実績 | 2025年12月期<br>第2四半期(中間期)計画 | 2025年12月期<br>第2四半期(中間期)実績 | 対前年同期増減額 | 対前年同期増減率 | 対計画増減額 | 対計画増減率 |
|--------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|----------|----------|--------|--------|
| 売上高          | 21,349                    | 21,500                    | 20,527                    | ▲ 822    | ▲4%      | ▲ 973  | ▲5%    |
| 営業利益         | 1,123                     | 200                       | 482                       | ▲ 641    | ▲57%     | +282   | +25%   |
| 経常利益         | 1,233                     | 100                       | 341                       | ▲ 892    | ▲72%     | +241   | +20%   |
| 中間純利益        | 903                       | 70                        | 199                       | ▲ 704    | ▲78%     | +129   | +14%   |
| 売上高<br>営業利益率 | 5.3%                      | 0.9%                      | 2.3%                      |          |          |        |        |

(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▲157百万円

受取利息・配当金+31百万円

為替差損+119百万円

棚卸資産廃棄損▲20百万円

特別損益主な増減要因(前期比)

建物解体工事引当金繰入+26百万円

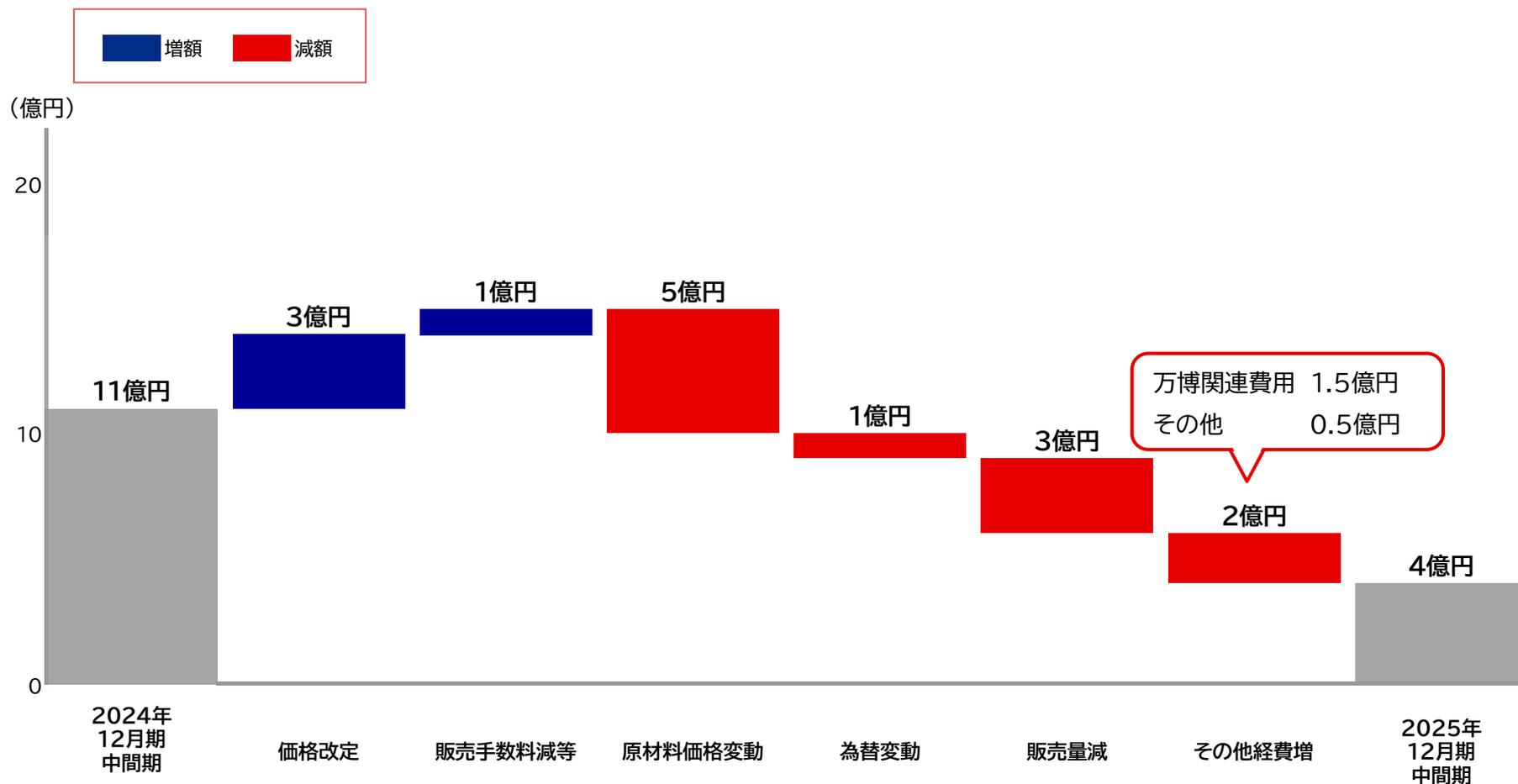
(青字:利益、赤字:損失・費用)

(百万円)

|          | 2024年12月期<br>第2四半期(中間期)実績 | 2025年12月期<br>第2四半期(中間期)計画 | 2025年12月期<br>第2四半期(中間期)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      | 20,896                    | 21,000                    | 19,972                    | ▲ 924  | ▲4%    | ▲ 1,028 | ▲5%    |
| ナッツ      | 303                       | 300                       | 307                       | +4     | +1%    | +7      | +2%    |
| デザート・その他 | 149                       | 200                       | 247                       | +98    | +66%   | +47     | +24%   |
| 合計       | 21,349                    | 21,500                    | 20,527                    | ▲ 822  | ▲4%    | ▲ 973   | ▲5%    |

- 主力のチーズ部門が前年同期比・計画比ともマイナス  
特に家庭用チーズが他社製品との競争激化等を背景に苦戦
- ナッツ部門、デザート・その他部門は堅調に推移

- 2025年4月からの価格改定で原料価格上昇分すべてをカバーするに至らず
- 万博関連経費は開催期間に応じ按分計上



(百万円)

| 資産      | 2024年12月期 | 2025年12月期<br>第2四半期(中間期) | 増減   |
|---------|-----------|-------------------------|------|
| 流動資産    | 24,889    | 24,424                  | ▲465 |
| 固定資産    | 26,513    | 26,169                  | ▲344 |
| 有形固定資産  | 19,461    | 18,908                  | ▲553 |
| 無形固定資産  | 177       | 179                     | +2   |
| 投資その他資産 | 6,874     | 7,081                   | +207 |
| 資産合計    | 51,403    | 50,593                  | ▲810 |

| 負債         | 2024年12月期 | 2025年12月期<br>第2四半期(中間期) | 増減     |
|------------|-----------|-------------------------|--------|
| 流動負債       | 19,013    | 17,727                  | ▲1,286 |
| 固定負債       | 1,526     | 2,040                   | +514   |
| 負債合計       | 20,540    | 19,767                  | ▲773   |
| <b>純資産</b> |           |                         |        |
| 純資産合計      | 30,863    | 30,826                  | ▲37    |
| 自己資本比率     | 60.0%     | 60.9%                   | +0.9%  |

## 【主な増減項目】

現預金▲3,314百万円  
 売掛金+2,415百万円 } (回収条件変更が主な要因)  
 機械設備等新規計上+462百万円  
 減価償却費▲985百万円  
 投資有価証券評価増+287百万円

## 【主な増減項目】

短期借入金▲500百万円  
 未払金・未払費用▲762百万円  
 リース債務+229百万円 (神戸工場太陽光発電設備)  
 繰延税金負債+184百万円

(百万円)

|                 | 2024年12月期<br>第2四半期(中間期) | 2025年12月期<br>第2四半期(中間期) | 増減      |
|-----------------|-------------------------|-------------------------|---------|
| 営業活動によるキャッシュフロー | 1,787                   | ▲ 2,136                 | ▲ 3,923 |
| 投資活動によるキャッシュフロー | ▲ 189                   | ▲ 202                   | ▲ 13    |
| 財務活動によるキャッシュフロー | ▲ 992                   | ▲ 904                   | +88     |
| 現金及び現金同等物の換算差額  | 0                       | ▲ 70                    | ▲ 70    |
| 現金及び現金同等物の増減額   | 605                     | ▲ 3,314                 | ▲ 3,919 |
| 現金及び現金同等物の期末残高  | 6,267                   | 2,865                   | ▲ 3,402 |

- 営業活動によるキャッシュフローの主な内訳  
売上債権増2,405百万円、法人税等支払409百万円
- 投資活動によるキャッシュフローの主な内訳  
生産設備等支払256百万円、システム更新費用11百万円
- 財務活動によるキャッシュフローの主な内訳  
借入金返済500百万円、配当金支払389百万円

1. 2025年12月期第2四半期(中間期)業績
2. 2025年12月期通期計画
3. 重点取組み項目の進捗状況
4. ビジョン2030・中期経営計画2027
5. Appendix

(百万円)

|              | 2024年12月期<br>実績 | 2025年12月期<br>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<br>営業利益率 | 4.3%            | 2.3%            |         |        |
| 一株当たり<br>配当金 | 20円             | 20円             |         |        |

■ 足許の状況に鑑み、期初の通期計画を維持

■ 今春実施した価格改定影響を念頭に、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

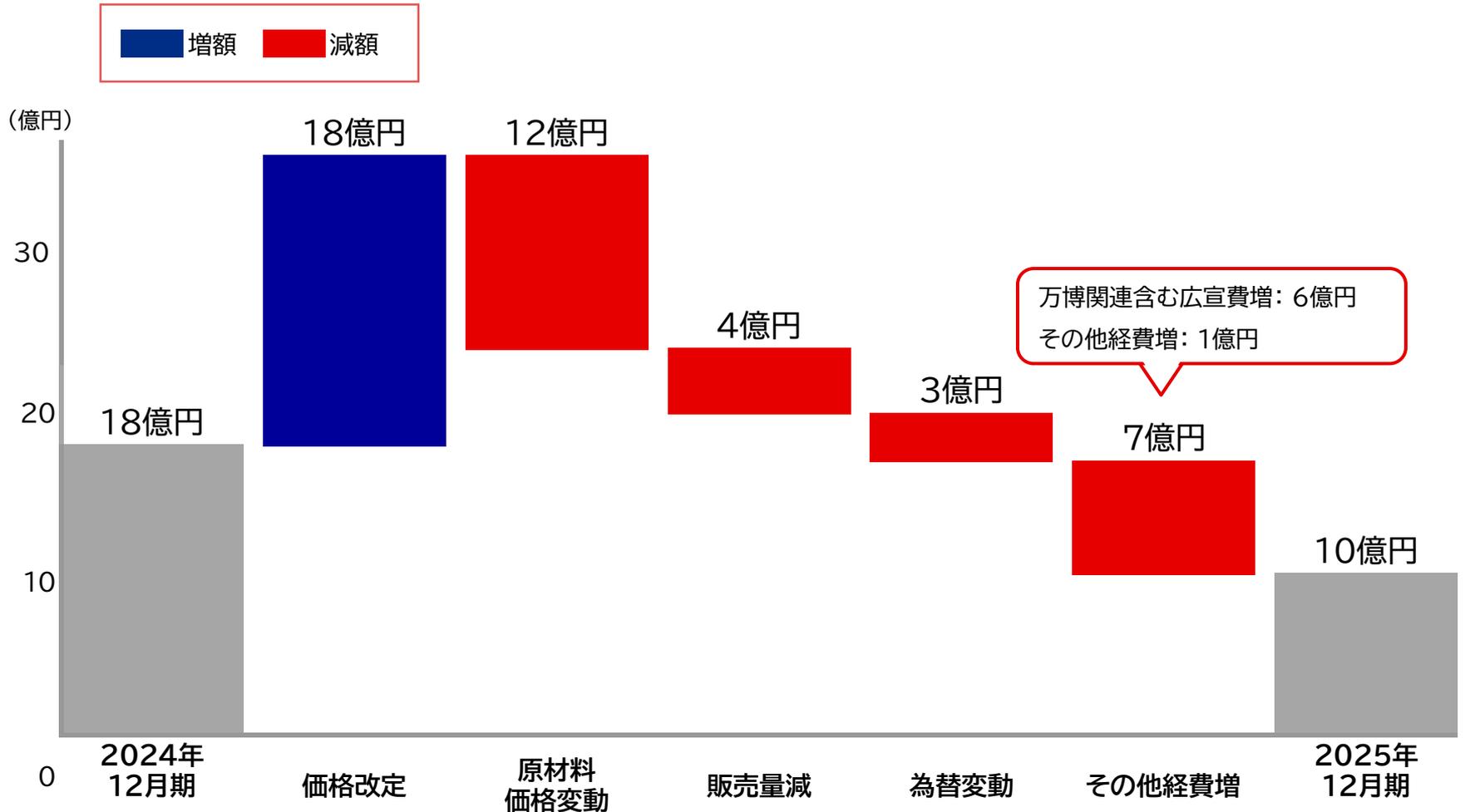
■ 価格改定で相応収益環境は改善する一方、価格改定前の原料価格悪化影響や大阪・関西万博出店費用計上等を踏まえ営業利益ベースで前期比▲46%の減益を計画

(百万円)

|          | 2024年12月期<br>実績 | 2025年12月期<br>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             | 680             | +43    | +7%    |
| デザート・その他 | 345             | 495             | +150   | +43%   |
| 合計       | 42,924          | 43,500          | +576   | +1%    |

- チーズ部門は引続き厳しい環境にあるが、一層の販売促進施策強化により家庭用・業務用ともに前年実績比増収を計画
- ナッツ部門はミツヤグループとのシナジーを追求しつつ更なる販売拡大を目指す
- デザート・その他部門はオーツミルク・チーズアイス等新商品の本格展開・販路拡大による増収を計画
- 万博出店は植物性商品の認知度UP効果に加え、店舗売上の寄与(その他部門)も見込む

■原材料価格高騰に対し再度価格改定を実施、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

【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。

1. 2025年12月期第2四半期(中間期)業績
2. 2025年12月期通期計画
- 3. 重点取組み項目の進捗状況**
4. ビジョン2030・中期経営計画2027
5. Appendix

## 「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

- 家庭用プロセスチーズシェア27%達成
- 業務用製品販売の一層の拡大
- 労働生産性向上

## ■海外事業セクターの強化

- 東南アジア中心に売上を拡大
- ベトナム製造現法稼働に向けた準備を進める

※ベトナム現法設立(P.22)

## ■新規事業の成長促進

- 万博を起点に新たな植物性食品市場を創出
- ミツヤグループとのシナジー追求

※ミツヤグループへの追加出資(P.23)

## 基盤強化に向けて

## ■高付加価値開発投資

- 新たな製造技術を通じ生産性アップを実現
- 安全・安心なものづくり体制のレベルアップ
- 新基幹システムの安定稼働実現

## ■高付加価値人材投資

- 自己啓発支援/実務力向上支援制度の充実
- 海外を含めた幅広い人材の育成強化

## ■高付加価値経営投資

- 電力料削減・食品廃棄物量・休業災害目標の達成
- 稲美工場跡地有効活用

※2025年4月 株式会社マルアイ店舗保有と  
事業用定期借地権設定予約契約を締結



プレミアムベビーチーズ  
クリーミークリームチーズ



ひとくちチーズデザート  
シャインマスカット



チーズデザート6P  
キャラメルナッツショコラ



チーズDE鉄分ベビチーズ

チーズDEカルシウムベビチーズ

※定番品をNo.1パッケージに変更

大きいスライスチーズ7枚入

大きいとろけるスライス7枚入



チーズデザート6P 定番品





※ デザインリニューアル

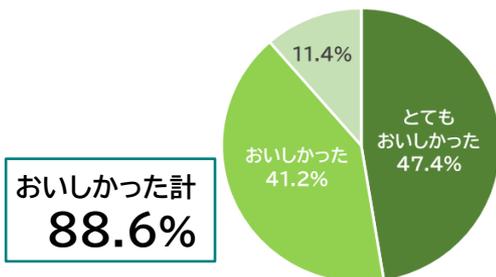


※ 新発売



QBB これもいいキッチン (大阪ヘルスケアパビリオン内)

お召し上がりいただいたメニューに使われていた  
チーズ代替植物性食品はどうか？ n = 114



■ とてもおいしかった
 ■ おいしかった  
■ どちらとも言えない
 ■ おいしくない

・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 のびるタイプ』の販売を開始しました。  
また、業務用においても『PLANT MADEシュレッド』に続き、『PLANT MADEクリーミーソフト』の販売を開始しました。

・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』を出店中。

累計提供商品数は15万食を突破し(8月8日時点)、「チーズ代替植物性食品」をはじめとする、ミライの食文化をたくさんの方に体験いただいています。

・店舗利用者を対象にアンケートを実施。約89%の方が、メニューに使用されている「チーズ代替植物性食品」をおいしかったとご評価くださいました。食の多様性・食の持続性に貢献するミライの食は、味わいの満足度においても確かな評価を得ています。

1. 2025年12月期第2四半期(中間期)業績
2. 2025年12月期通期計画
3. 重点取組み項目の進捗状況
4. ビジョン2030・中期経営計画2027
5. Appendix

- ◆ 2024年6月「**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<br>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<br>戦略構成   | <b>【事業成長戦略】</b><br>① 既存事業成長戦略<br>② 海外事業成長戦略<br>③ 新事業成長戦略 | <b>【基盤強化戦略】</b><br>① 高付加価値開発投資<br>② 高付加価値人材投資<br>③ 高付加価値経営投資 |

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**

2024年輸出先の実績(※インドネシアは対象外)



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

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更に加速させていく



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 日本向けピーナッツ加工事業



おいしいって、生きること。

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

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

六甲バター株式会社

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

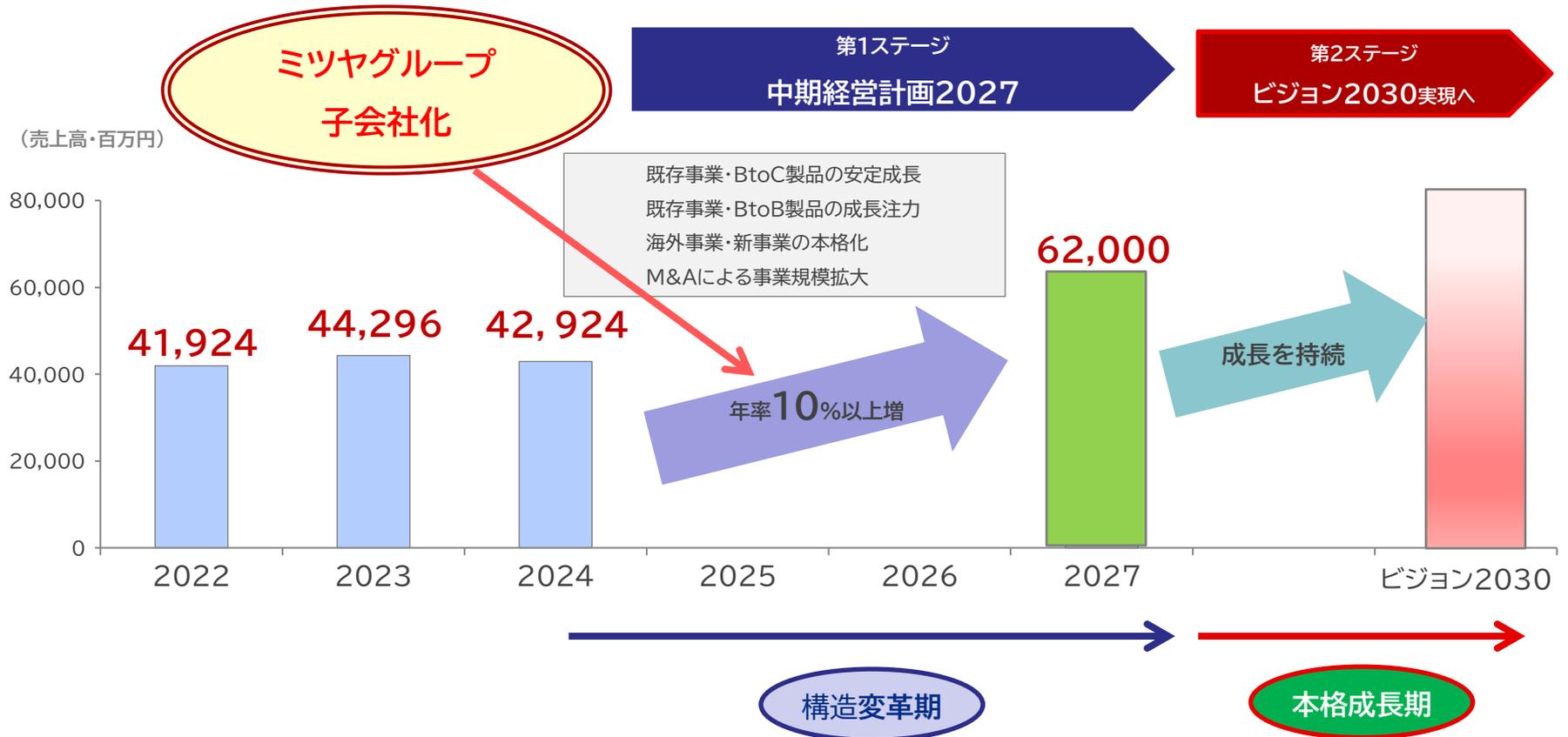
BtoB展開

事業効率化・経営基盤強化

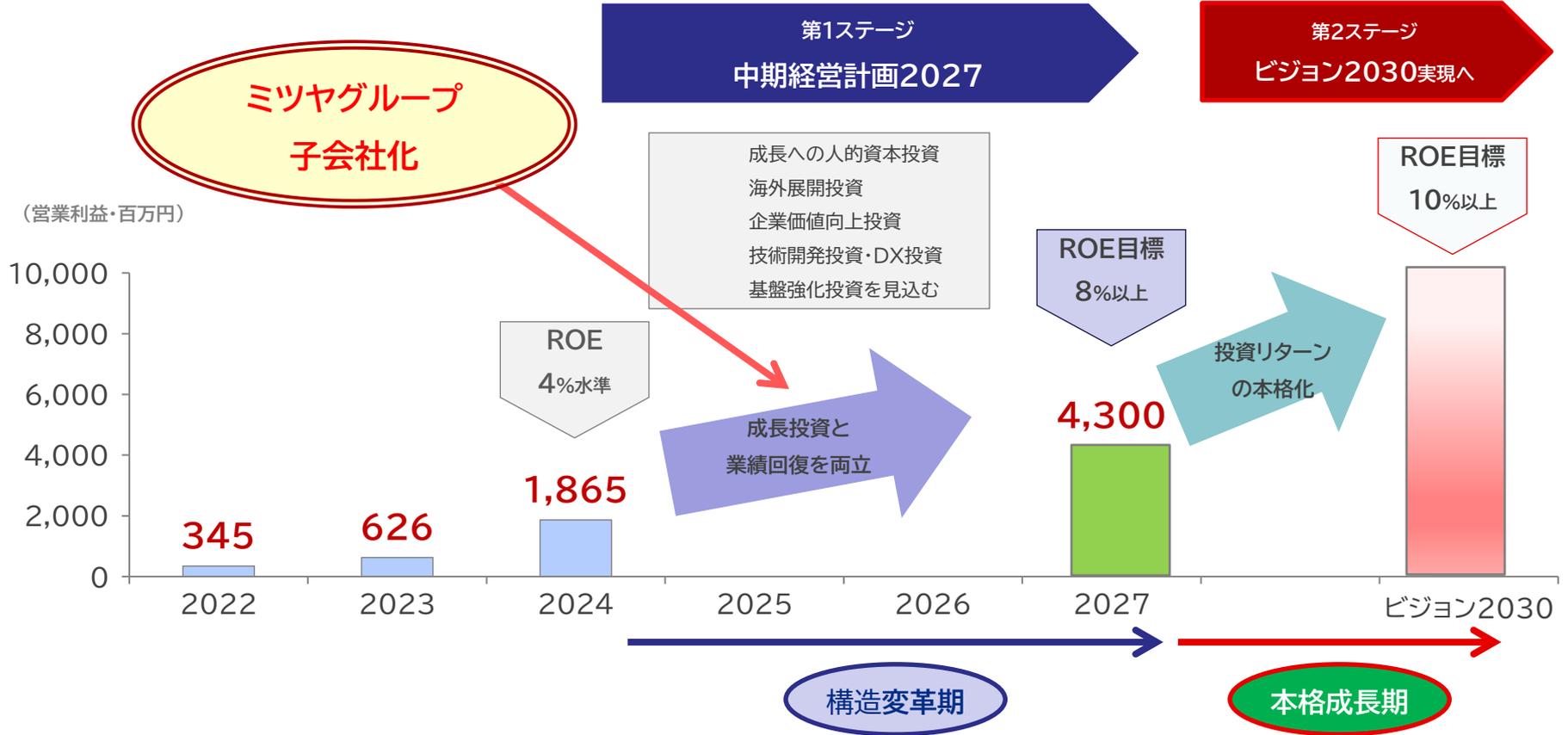
2024年7月49%株式を取得済み

◆2025年11月に残りの株式51%を追加取得し完全子会社化を実現、シナジー追求を加速

◆完全子会社化によりこれまで当社が培ったブランディング、商品開発力、販売チャネルの融合や資本・人材など経営資源共有、新たな市場開拓、海外輸出事業によるシナジーを生み出すことでミツヤグループの事業拡大と当社の成長戦略を推進



- ◆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
- ◆ミツヤグループの子会社化により売上目標に向け一歩前進、既存事業を始めその他部門での計画達成に向けた取組みを今後更に加速させていく



◆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

◆ミツヤグループ子会社化により利益目標も一步前進となるが、更なる収益の積み上げと生産性の一層の向上に向けた取組みが必要

(百万円)

|              | 2025年12月期<br>計画(単体) | 2025年12月期<br>計画(連結) | 増減額  | 増減率   |
|--------------|---------------------|---------------------|------|-------|
| 売上高          | 43,500              | 43,500              | +0   | +0%   |
| 営業利益         | 1,000               | 1,000               | +0   | +0%   |
| 経常利益         | 900                 | 1,000               | +100 | +11%  |
| 当期純利益        | 600                 | 1,200               | +600 | +100% |
| 売上高<br>営業利益率 | 2.3%                | 2.3%                |      |       |

- ◆ミツヤグループ完全子会社化に伴い、2025年12月期本決算より連結決算を実施
- ◆連結初年度のためミツヤグループの売上は合算せず(2026年度より合算)、また利益についても今期はECI(インドネシア合併)等他の関連会社を含めた持分法損益(49%分)を営業外収益として計上
- ◆ミツヤグループ株式買収に伴う「負ののれん」を特別利益として計上

## 六甲バター株式会社



グループ統括  
チーズ製造販売  
企画研究開発



▲ 六甲バター神戸工場  
2019年稼働開始  
プロセスチーズ工場として日本最大級の生産能力



### ナッツ・豆菓子事業



- 西日本を中心にナッツ・豆菓子の製造販売

### 海外チーズ事業(ベトナム)

- ベトナムに当社100%出資で設立
- 現在当社製品を日本から輸入し販売

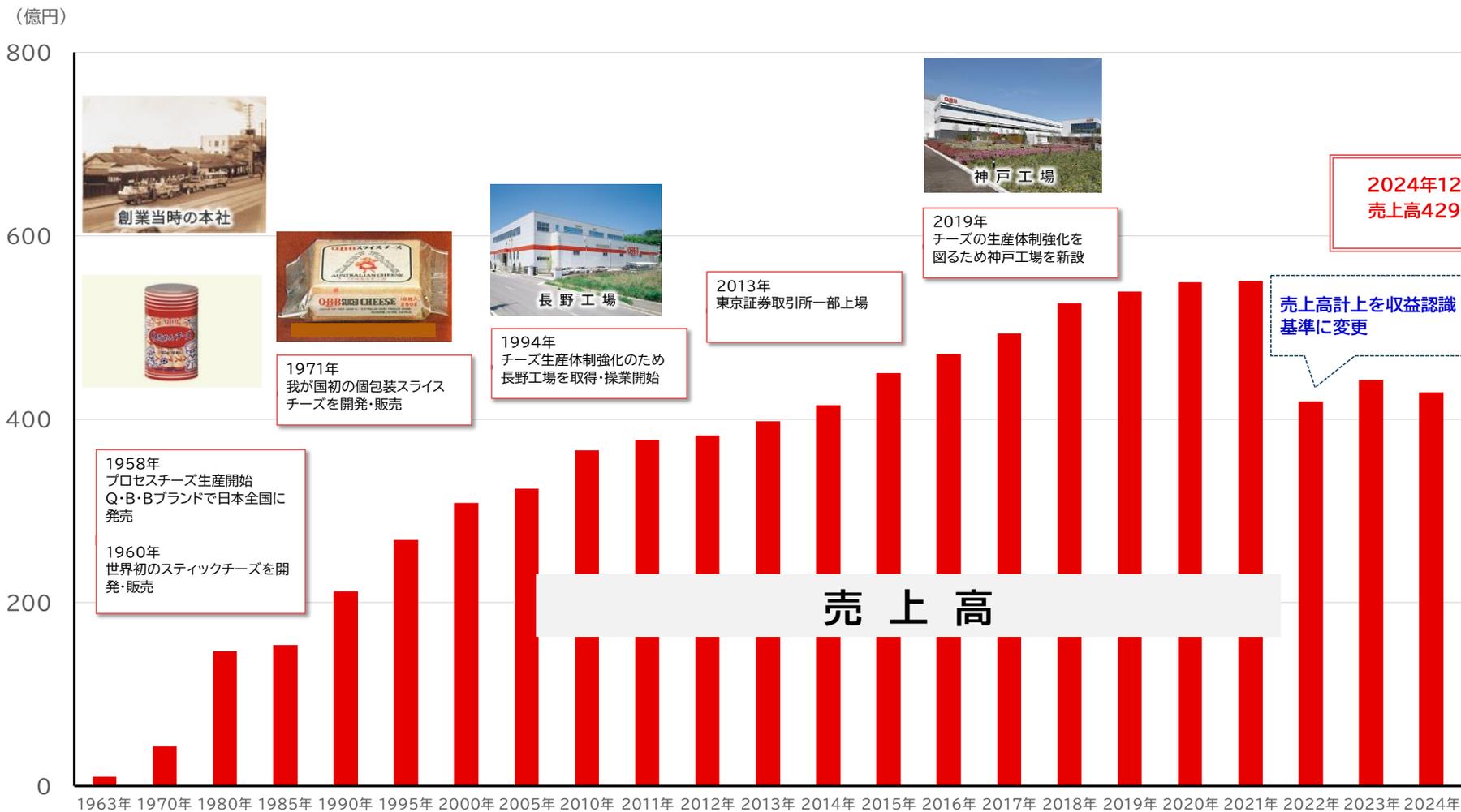
- ベトナムに当社100%出資で設立予定
- ベトナムにおける製造・販売の拠点
- 2027年度中の生産開始を予定

### 海外チーズ事業(インドネシア)

- 三菱商事(株)と合併で設立(当社49%)
- 現在インドネシア・マレーシアなどイスラム圏向けハラール対応製品を製造販売

1. 2024年12月期第2四半期(中間期)業績
2. 2024年12月期通期計画
3. 重点取組み項目の進捗状況
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)

|           | 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<br>第2Q(中間期) | 2024年12月期 | 2025年12月期<br>第2Q(中間期) |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------------------|-----------|-----------------------|
| 売上高(*)    | 45,001    | 47,115    | 49,374    | 52,672    | 53,947    | 54,948    | 55,073    | 41,924    | 44,296    | 21,349                | 42,924    | 20,527                |
| 売上原価      | 26,022    | 24,863    | 26,359    | 29,155    | 31,887    | 32,487    | 32,180    | 35,452    | 37,589    | 17,121                | 34,619    | 16,694                |
| 粗利益       | 18,979    | 22,251    | 23,014    | 23,517    | 22,059    | 22,460    | 22,892    | 6,471     | 6,706     | 4,227                 | 8,305     | 3,833                 |
| 売上高粗利益率   | 42.2%     | 47.2%     | 46.6%     | 44.6%     | 40.9%     | 40.9%     | 41.6%     | 15.4%     | 15.1%     | 19.8%                 | 19.3%     | 18.7%                 |
| 販売管理費     | 15,984    | 17,054    | 18,143    | 19,159    | 19,825    | 20,520    | 20,526    | 6,126     | 6,079     | 3,103                 | 6,439     | 3,350                 |
| 営業利益      | 2,994     | 5,197     | 4,871     | 4,358     | 2,234     | 1,940     | 2,366     | 345       | 626       | 1,123                 | 1,865     | 482                   |
| 売上高営業利益率  | 6.7%      | 11.0%     | 9.9%      | 8.3%      | 4.1%      | 3.5%      | 4.3%      | 0.8%      | 1.4%      | 5.3%                  | 4.3%      | 2.3%                  |
| 営業外収益     | 75        | 72        | 82        | 95        | 96        | 71        | 217       | 224       | 212       | 235                   | 337       | 95                    |
| 営業外費用     | 32        | 63        | 67        | 129       | 149       | 344       | 352       | 210       | 186       | 125                   | 242       | 236                   |
| 経常利益      | 3,038     | 5,205     | 4,886     | 4,324     | 2,181     | 1,667     | 2,232     | 359       | 652       | 1,233                 | 1,959     | 341                   |
| 売上高経常利益率  | 6.8%      | 11.0%     | 9.9%      | 8.2%      | 4.0%      | 3.0%      | 4.1%      | 0.9%      | 1.5%      | 5.8%                  | 4.6%      | 1.7%                  |
| 当期純利益     | 1,945     | 3,431     | 3,330     | 2,935     | 980       | 956       | 2,271     | 219       | 446       | 903                   | 1,050     | 199                   |
| 売上高当期純利益率 | 4.3%      | 7.3%      | 6.7%      | 5.6%      | 1.8%      | 1.7%      | 4.1%      | 0.5%      | 1.0%      | 4.2%                  | 2.4%      | 1.0%                  |

\* 2022年12月期より収益認識基準適用

GHG排出量 (SCOPE1・2)

目標

**30%削減**  
(2020年度比)



実績



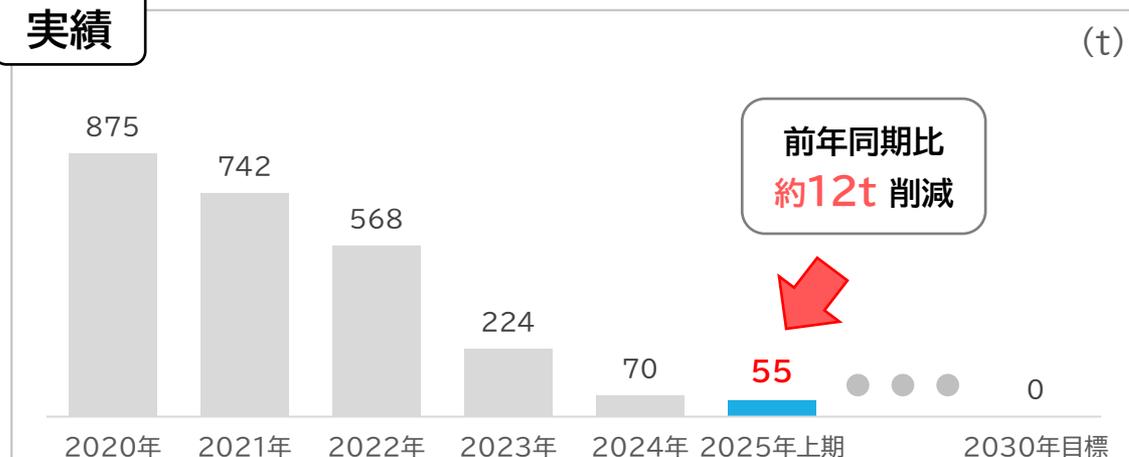
食品廃棄物量

目標

**0**  
(リサイクル率100%)



実績



在籍人数

(人)

|         | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025.6月末 |
|---------|------|------|------|------|----------|
| 全従業員数   | 759  | 768  | 759  | 759  | 782      |
| 男性      | 485  | 490  | 481  | 492  | 508      |
| 女性      | 274  | 278  | 278  | 267  | 274      |
| うち外国籍の方 | 12   | 12   | 9    | 10   | 10       |

※全従業員数に派遣社員の方は含まれていません

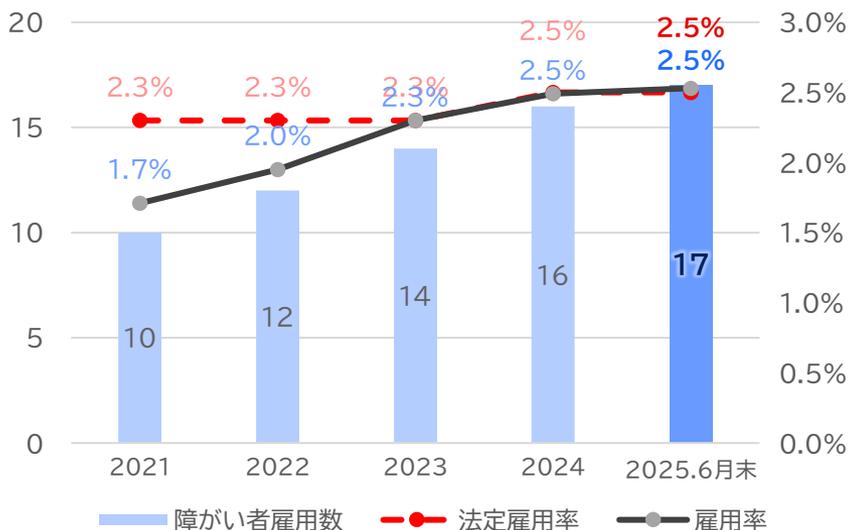
女性管理職・リーダー数の割合

(人)

|             | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025.6月末 |
|-------------|------|------|------|------|----------|
| 女性管理職       | 3    | 3    | 3    | 3    | 4        |
| 管理職数に占める割合  | 4.5% | 4.4% | 4.9% | 5.1% | 6.8%     |
| 女性リーダー      | 4    | 5    | 8    | 8    | 8        |
| リーダー数に占める割合 | 3.3% | 4.0% | 6.3% | 6.4% | 5.5%     |

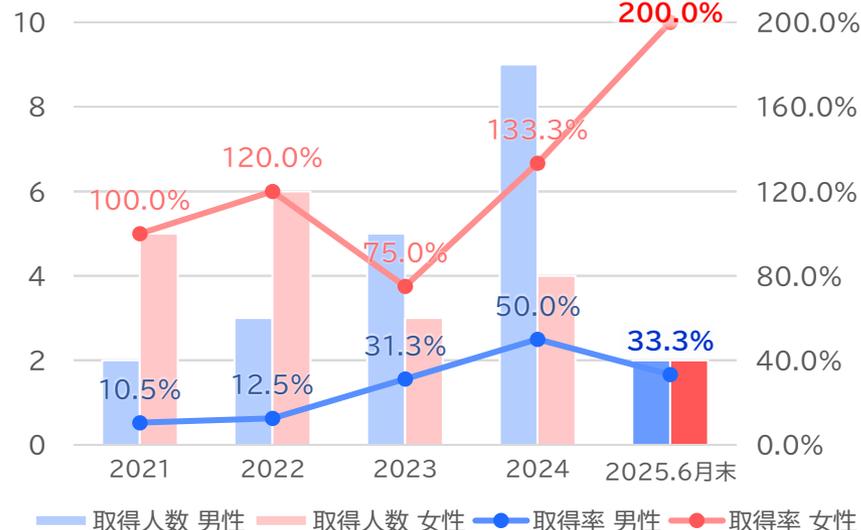
障がい者雇用数と雇用率

(人)



育休取得人数と取得率

(人)



## 新商品プレミアムベビーチーズクリーミークリーム 認知獲得と喫食経験の創出に向けて



新商品「プレミアムベビーチーズ クリーミークリームチーズ」の発売に合わせ、各種キャンペーンなどを実施予定です。

実施時期：2025年9月以降順次

対象商品：「プレミアムベビーチーズ クリーミークリームチーズ」

実施内容：10,000人を対象としたマストバイキャンペーン、SNSキャンペーン 等

ロングセラー商品周年

より一層の認知拡大と購買促進を目指して



発売20周年を迎える「大きいスライスチーズ」シリーズ、発売65周年を迎える「スティックチーズ」に関する各種キャンペーンやイベントなどを実施予定です。

実施時期: 2025年9月以降順次

対象商品: 「大きいスライスチーズ」シリーズ、徳用スティック14本入

実施内容: 記念イベント・キャンペーンの実施、コラボ商品の展開など(予定)

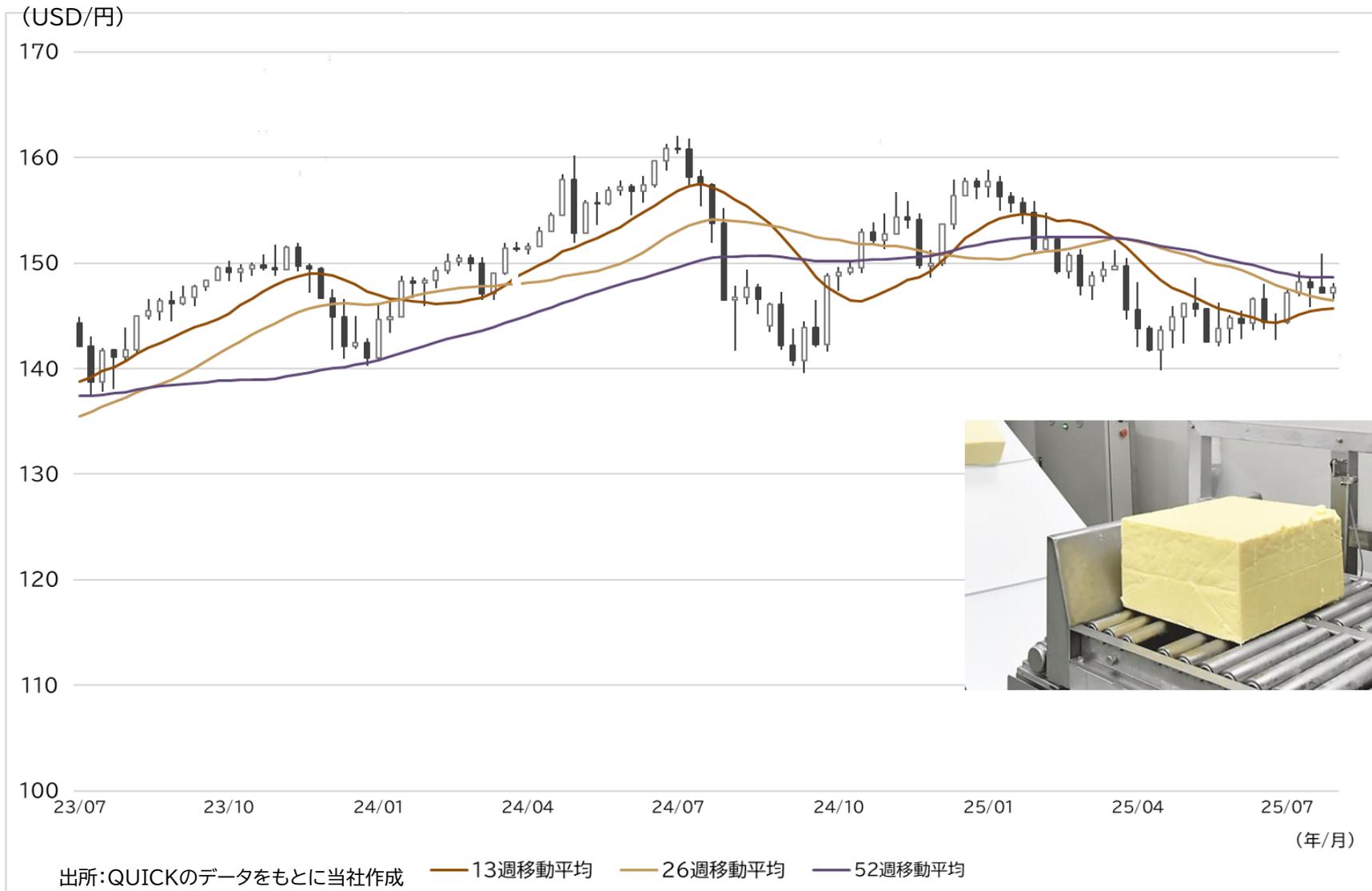
## 東京レガシーハーフマラソン・神戸マラソンへの協賛 皆様の健康とブランド価値の向上を目指して



各種マラソンへ協賛し、ランナーへの商品サンプリング等を実施します。  
神戸マラソンでは神戸学院大と協業しレシピブックの作成・配布を行います。

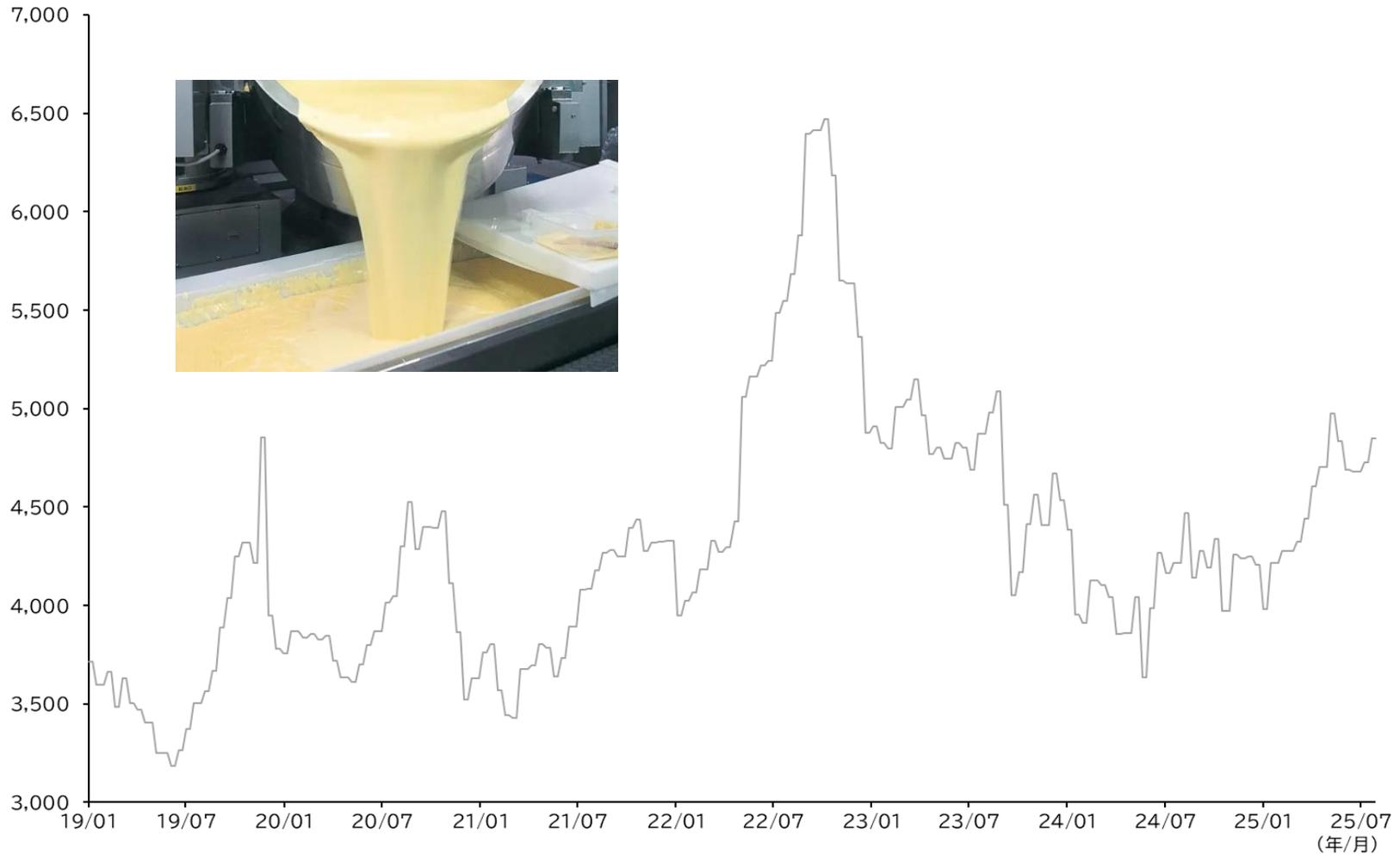
実施時期： 東京レガシーハーフマラソン  
大会/2025年10月19日(日) EXPO/10月17-18日(金-土)  
神戸マラソン  
大会/2025年11月16日(日) EXPO/11月14-15日(金-土)

### USD/円為替相場推移



### 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



## 「2030年 六甲バター株式会社は高付加価値創造企業へ」

- ◆ 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。