

2025年3月期 第2四半期
決算説明資料

2024年11月21日

ブルドックソース株式会社

証券コード：2804

目次

1. 2025年3月期 第2四半期決算について P 3
2. 2025年3月期通期業績予想 P 13
3. 参考資料 P 21

1 2025年3月期 第2四半期決算について

決算ハイライト

2025年3月期第2四半期 実績

- 売上高は前期比0.8%増の73.1億円
 - ・ 国内：前期比0.4%増の70.1億円
主力商品「ウスター・中濃・とんかつソース」のうち小容量商品が好調に推移
外食・加工食品向けの業務用ソースが好調に推移
 - ・ 海外：前期比11.1%増の3.0億円
北米・欧州を中心に好調に推移
- 営業損失は0.6億円（前年同期の営業利益は3.6億円）
 - ・ 戦略拠点である「TATEBAYASHIクリエイションセンター」新設に伴う減価償却費の増加や原材料費の増加があった一方で、諸経費の削減等にも努めたものの減益
- 経常利益は前期比49.0%減の2.4億円
 - ・ 投資有価証券売却益はあったものの、営業利益の減少に伴い減益
- 親会社株主に帰属する中間純利益は前期比247.3%増の1.8億円
 - ・ 前期に事業再構築費用等の特別損失の計上があったため増益

重要な取り組み

- 固定資産の活用
 - ・ 鳩ヶ谷工場跡地の譲渡を決定 [2025年5月受渡し予定]
- 自己株式の取得及び消却 [2024年10月から2025年10月迄予定]

トピックス

- ブルドックソース、イカリソースでベースアップを実施 [2024年4月]
- TCCにて太陽光発電PPA導入、稼働開始 [2024年4月]
- イカリソース、ブルドックソース一部商品価格を改定 [2024年5・9・11月]
- 「アゲフェス」イベントに出店 [2024年6月・11月]
- 第1回TCCふれあい会を実施 [2024年11月]

2025年3月期第2四半期決算 実績

(単位：百万円)	2024.3期2Q	実績	2025.3期2Q	
	実績		増減額	増減率
売上高	7,257	7,312	55	0.8%
売上原価	4,846	5,270	424	8.8%
売上原価率	66.8%	72.1%	—	—
売上総利益	2,411	2,041	△369	△15.3%
売上総利益率	33.2%	27.9%	—	—
販売費及び一般管理費	2,049	2,102	52	2.5%
販管费率	28.2%	28.7%	—	—
営業利益又は営業損失 (△)	361	△60	△421	—
営業利益率	5.0%	△0.8%	—	—
経常利益	485	247	△238	△49.0%
経常利益率	6.7%	3.4%	—	—
親会社株主に帰属する中間純利益	52	183	130	247.3%
親会社株主に帰属する中間純利益率	0.7%	2.5%	—	—
EPS (円)	3.95	13.72	9.77	247.3%
一株配当 (円)	17.00	17.00	—	—
配当性向 (%)	430.4%	123.9%	—	—
設備投資額	322	46	△276	△85.6%
減価償却費	398	566	167	42.1%
EBITDA (営業利益+減価償却費)	760	506	△253	△33.4%

2025年3月期第2四半期決算 BS及びCF

(単位：百万円)	2024.3期 実績	2025.3期2Q	
		実績	差額
流動資産	8,939	8,467	△472
固定資産	24,808	24,002	△805
資産合計	33,747	32,469	△1,278
流動負債	5,708	5,131	△577
固定負債	6,577	6,194	△383
負債合計	12,286	11,326	△960
純資産	21,460	21,143	△317
負債純資産合計	33,747	32,469	△1,278
自己資本比率	63.6%	65.1%	1.5%

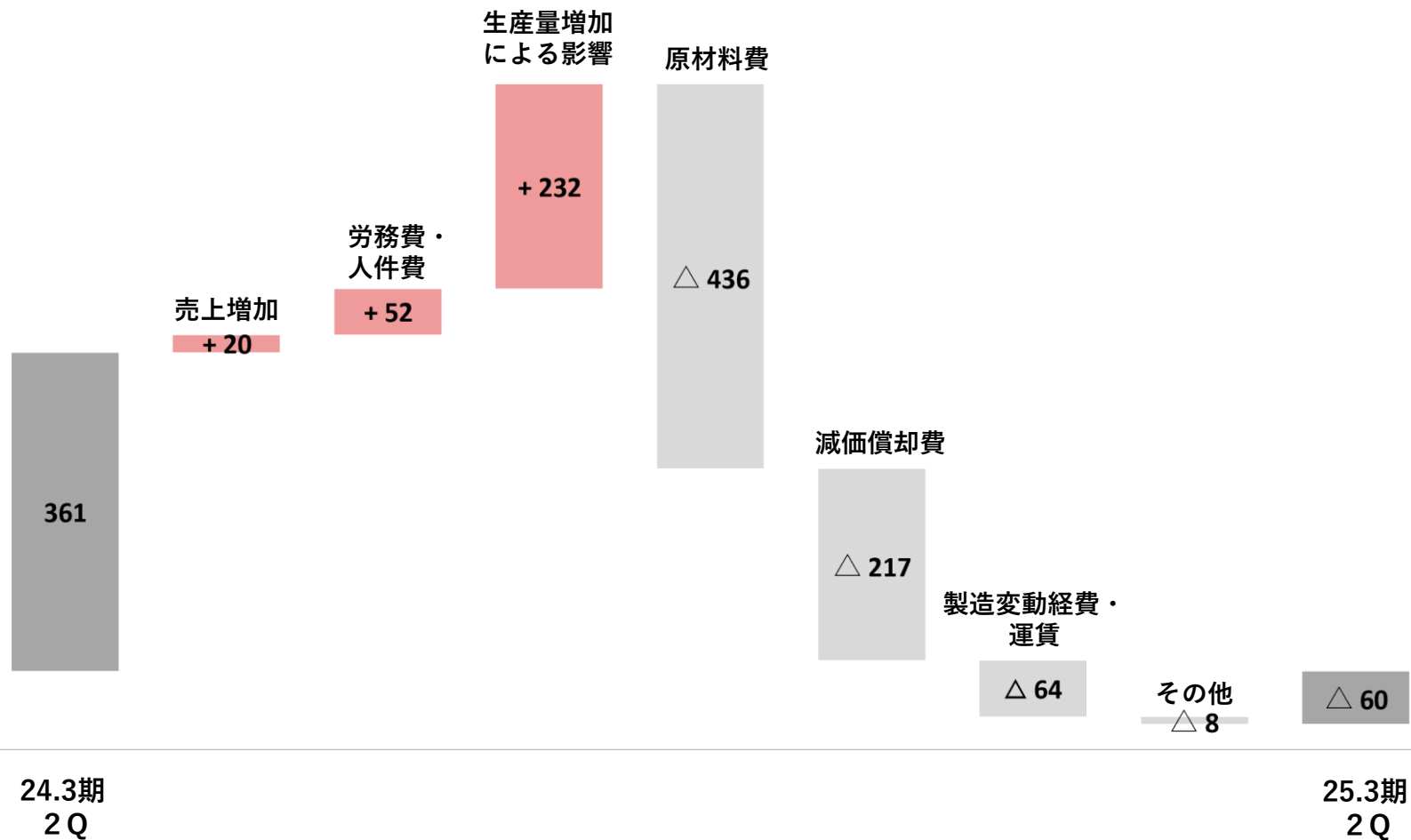
(単位：百万円)	2024.3期2Q 実績	2025.3期2Q	
		実績	差額
営業活動によるキャッシュ・フロー	△570	1,373	1,944
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,862	125	3,988
財務活動によるキャッシュ・フロー	△292	△570	△277
現金及び現金同等物に係る換算差額	2	4	2
現金及び現金同等物の増減額	△4,723	934	5,657
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,207	2,912	1,705

2025年3月期第2四半期 カテゴリー別売上高

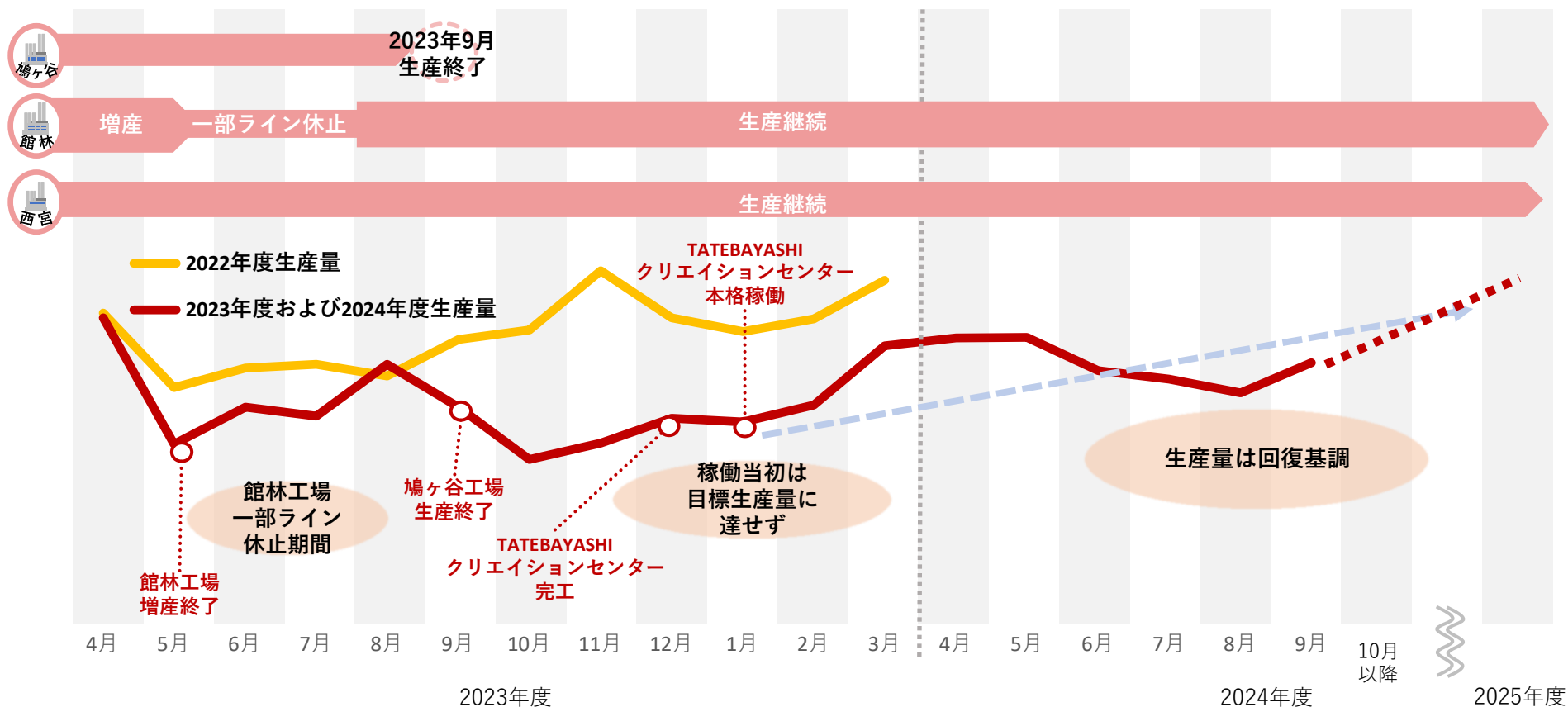
(単位：百万円)		2024.3期2Q 実績	実績	2025.3期2Q		コメント	
				構成比	増減率		
国内商品	家庭用ソース	4,153	4,079	55.8%	△1.8%	<ul style="list-style-type: none"> レギュラーソース（ウスター・中濃・とんかつ）小容量は好調に推移 消費者の節約志向により売上鈍化 	
	業務用ソース	1,845	1,954	26.7%	5.9%	<ul style="list-style-type: none"> 外食市場への売上増加 加工食品向け売上好調に推移 	
	家庭用 (ソース以外)	ドレッシング・たれ等	702	691	9.5%	△1.6%	<ul style="list-style-type: none"> 定番導入店舗の増加により好調に推移（&ブルドックドレッシング） 販売戦略変更に伴う一時的な販売店舗縮小により売上減（野菜のドレス）
		その他	285	286	3.9%	0.4%	<ul style="list-style-type: none"> 外食回帰の影響はあったものの前年並みで推移
	計	6,987	7,012	95.9%	0.4%		
海外商品	輸出 家庭用・業務等ソース	222	246	3.4%	10.7%	<ul style="list-style-type: none"> 北米を中心とする現地商社との取組みにより好調に推移 	
	現地法人（上海・新規）	47	53	0.7%	12.8%	<ul style="list-style-type: none"> 新規顧客獲得により好調に推移 	
	計	270	300	4.1%	11.1%		
合計商品		7,257	7,312	100.0%	0.8%		

2025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）



TATEBAYASHIクリエイションセンター本格稼働後、種々の取組みにより生産性向上



生産性向上のための施策

- ①2024年 6月～ 工程改善による稼働時間の短縮及びひとりひとりの業務負担の軽減
- ②2024年 7月～ 生産部門の人員配置、勤務体系の見直しによる労務費の削減
- ③2024年10月～ 追加設備投資による生産能力の向上
- ④2024年10月～ 保管倉庫費等の物流コスト削減

プロモーション強化による販売促進

ガッツリだって、ヘルシーじゃん！レギュラープロモーション

新たなターゲット層に対する プロモーションを強化

若年層を主要ターゲットとして顧客接点を創出し、SNS連動型プロモーションの強化とイベントを通じてコミュニケーションを取りながら新たなファン層の獲得

認知・購入のさらなる促進へ

店頭・SNS連動による
レギュラープロモーション



フェス等のイベント
による顧客接点の拡大



アゲフェス2024
～気分アガるお酒と揚げ物～
atおかちまちパンダ広場

第5期ブルドックソース
アンバサダー



Instagram等を活用した
口コミの拡散



ガッツリだって、ヘルシーじゃん!
投稿キャンペーン

■ 市場動向に合わせた提案の効果が表れ上期は好調。下期も引き続き施策を実行

上期好調要因

市場動向

外食

- 人流の回復やインバウンドの増加
- 原材料のコストアップ

原料加工

- コメ不足による簡易食品（製パン、麺類等）の増加
- 生活防衛意識の高まりによる品揃えの変化

惣菜

- 人手不足の解消と利益改善が課題

上期実施施策

- コスト改善提案の実施によるブランドチェンジ
- ご当地をキーワードとした新規メニューの採用

- 市場ニーズや原料加工に合わせた商品提案

- お客様の課題を解決するメニュー提案

上期売上伸長率 (前期比)

111.1%

106.6%

111.6%

下期の施策

2024年11月1日(金)出荷分より
出荷価格に対し10~15%の
価格改定を実施
(業務用商品 45品目)

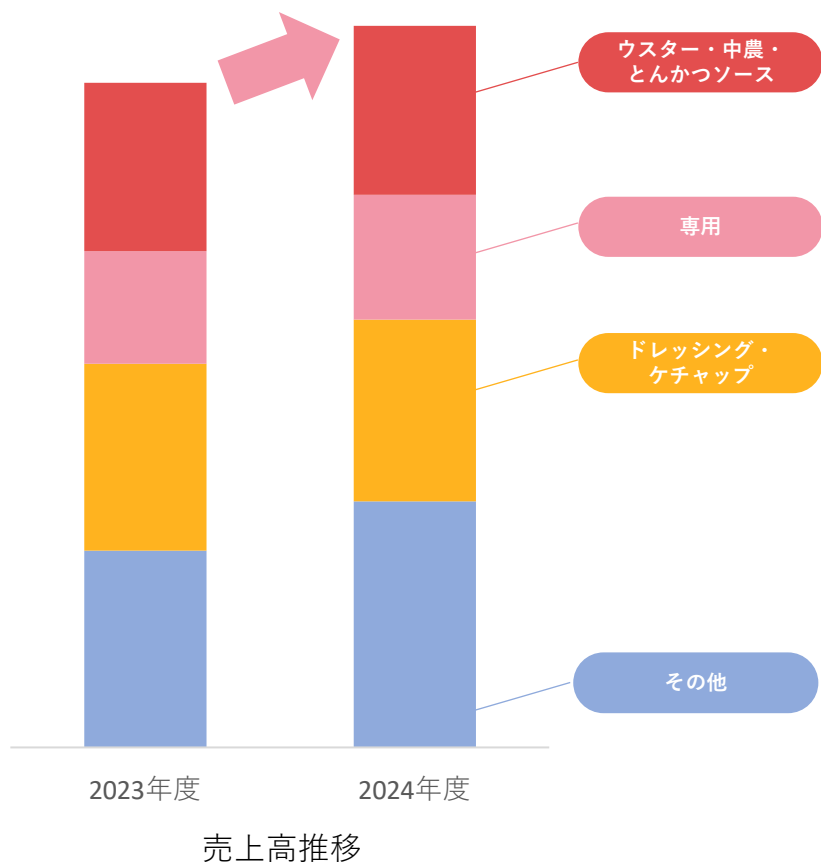
- 幅広いメニューの提案継続
- 商品の付加価値提案

- ニーズに即応したメニューの提案継続

- 利益改善を含めたブラッシュアップ提案
- 共同メニュー開発提案継続

西日本エリアの状況

- 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・オイスターエキスを使用

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

前期比 約**20%**増

(300ml商品)

2 2025年3月期業績予想



2025年3月期予想 連結業績

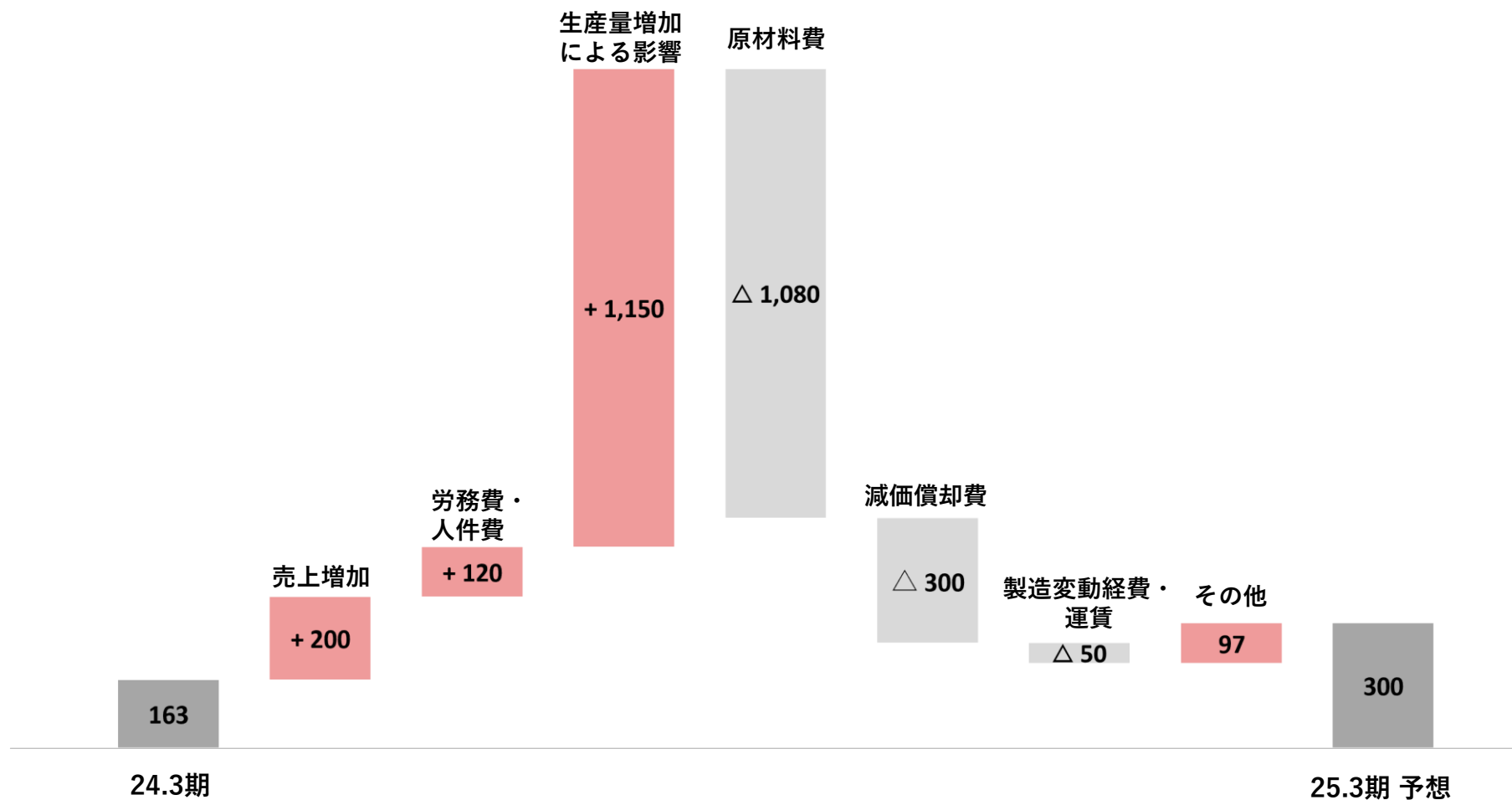
(単位：百万円)	2024.3期 実績	予想	2025.3期	
			増減額	増減率
売上高	14,482	15,050	567	3.9%
営業利益	163	300	136	83.1%
営業利益率	1.1%	2.0%	—	—
経常利益	674	700	25	3.7%
経常利益率	4.7%	4.7%	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	145	490	344	237.0%
親会社株主に帰属する当期純利益率	1.0%	3.3%	—	—
EPS (円)	10.89	36.69	25.80	236.9%
一株配当 (円)	35.00	35.00	—	—
配当性向 (%)	321.4%	95.4%	—	—
設備投資額	604	283	△321	△53.2%
減価償却費	931	1,200	268	28.8%
EBITDA (営業利益+減価償却費)	1,095	1,500	404	36.9%

2025年3月期予想 カテゴリー別売上高

(単位：百万円)		2024.3期 実績	予想	2025.3期		コメント	
				構成比	増減率		
国内商品	家庭用ソース	8,288	8,300	55.1%	0.1%	<ul style="list-style-type: none"> ● 新商品発売 ● レギュラーソース販売強化（ソース需要喚起） 	
	業務用ソース	3,706	4,130	27.4%	11.4%	<ul style="list-style-type: none"> ● 伸長業態における新規ユーザー及び新規メニュー獲得 ● 2024年11月出荷分より価格改定（NB商品45品） 	
	家庭用 (ソース以外)	ドレッシング・ たれ等	1,334	1,280	8.5%	△4.1%	<ul style="list-style-type: none"> ● SNSを活用し認知向上を目的とした、プロモーションの実施
		その他	589	620	4.1%	5.2%	<ul style="list-style-type: none"> ● 「おうちで韓国食堂」特設サイトでメニュー訴求
	計	13,917	14,330	95.2%	3.0%		
海外商品	輸出 家庭用・業務用ソース	463	520	3.5%	12.3%	<ul style="list-style-type: none"> ● 北米を中心に輸出拡大 	
	現地法人（上海・新規）	101	200	1.3%	97.2%	<ul style="list-style-type: none"> ● 中華系顧客開拓促進 	
	計	564	720	4.8%	27.5%		
合計		14,482	15,050	100.0%	3.9%		

2025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)

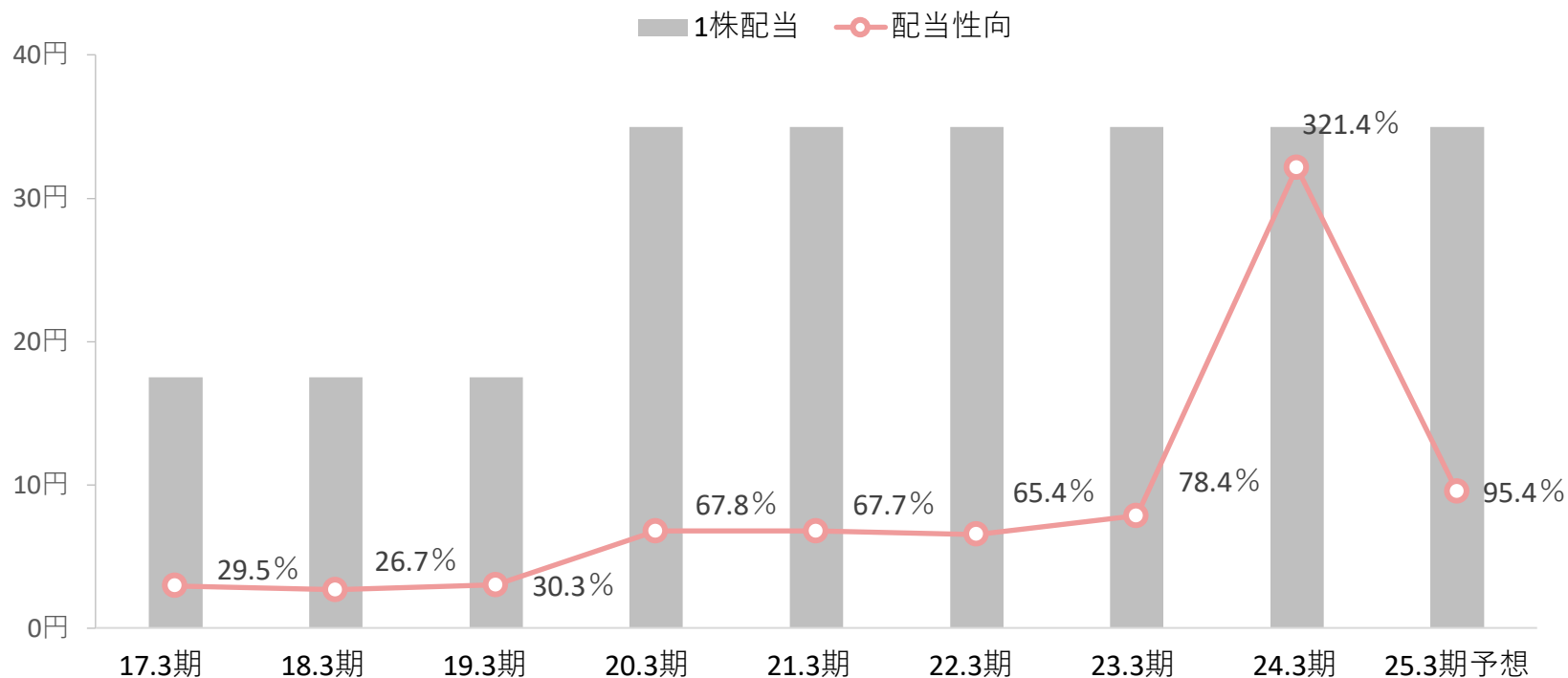


25年3月期施策の進捗

	25.3期施策	上期の進捗・成果	下期の見通し・施策
国内	■ エリア別マーケティング戦略に基づいた営業活動	・ 東西エリア別のマーケティング戦略に基づく販売実施。西日本売上伸長	・ イカリソース レギュラー300ml定番店舗拡大
	■ 商品認知の周知活動	・ イベント出店、店頭・SNSを活用しターゲット層に向けた認知活動	・ TCCふれあい会や地域の小学校等で商品紹介、サンプリングを実施
	■ 使用シーンを想起したプロモーションと販売の連動	・ 「ガッツリだって、ヘルシーじゃん！」をテーマに惣菜との関連販売実施。動画配信・イベント実施	・ 動画を活用し使用シーンを想起させ、惣菜・生鮮との関連販売強化
	■ 伸長業態別提案強化	・ 人流回復やインバウンドによる需要が拡大している外食を中心に伸長	・ 外食は伸長継続。節約志向に対応している原料加工ユーザーへの提案強化
	■ 市場動向に応じた提案強化	・ 競合他社の動向に応じた販売強化	・ 業務用商品の価格改定。外食ユーザーニーズに合わせた提案を強化
海外	■ 輸出 ターゲット国を米国・中国とし現地マーケティング強化	・ 輸出商品の拡張と現地ディストリビューターとの連携強化	・ 現地系量販店で採用・販売開始
	■ 中国事業 ・ NB品露出拡大・開発力強化 ・ 中華系顧客開拓促進	・ NB商品の現地外食店での採用 ・ 新規顧客ニーズを捉えた商品開発	・ NB商品の催事企画等を実施 ・ 現地系の新規顧客開拓推進
	■ 海外進出 ベトナム市場調査及び事業化方針策定	・ 現地市場調査及び参入方法の検討	・ 事業化内容の策定を推進
V C	■ TATEBAYASHIクリエイションセンターに4部門を集約	・ 立上げ時の課題に対し生産改善に取り組む	・ TCC安定稼働推進
	■ 原料調達方針の策定・開示	・ 現状課題の洗い出し	・ 人権と労働環境に配慮し、サプライヤーとの最良のパートナーシップを築く
	■ ジョブ型人材マネジメント検討	・ 人材育成方針に基づいた、ジョブ（階層）別教育方法の策定	・ ジョブ（階層）別教育方法に基づき社内教育を実施
	■ 人権、ダイバーシティ&インクルージョンの推進	・ 「人権について」オンライン教育プログラムの実施 ・ 「ハラスメント」社内ポスターなどによる啓発活動	・ 「ダイバーシティ」「ハラスメント」オンライン教育の実施
	■ 定型業務自動化システムによる業務効率化・省力化	・ RPAによる業務プロセスの効率化	・ RPAによりグループ全体の生産性向上

株主還元

- 25.3期は1株配当35円の安定配当を継続予定
- 配当性向は95.4%を予定
- 自己株式の取得 [2024年10月から2025年10月迄予定 10億円(上限)・60万株(上限)]



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	35.00円	35.00円
------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

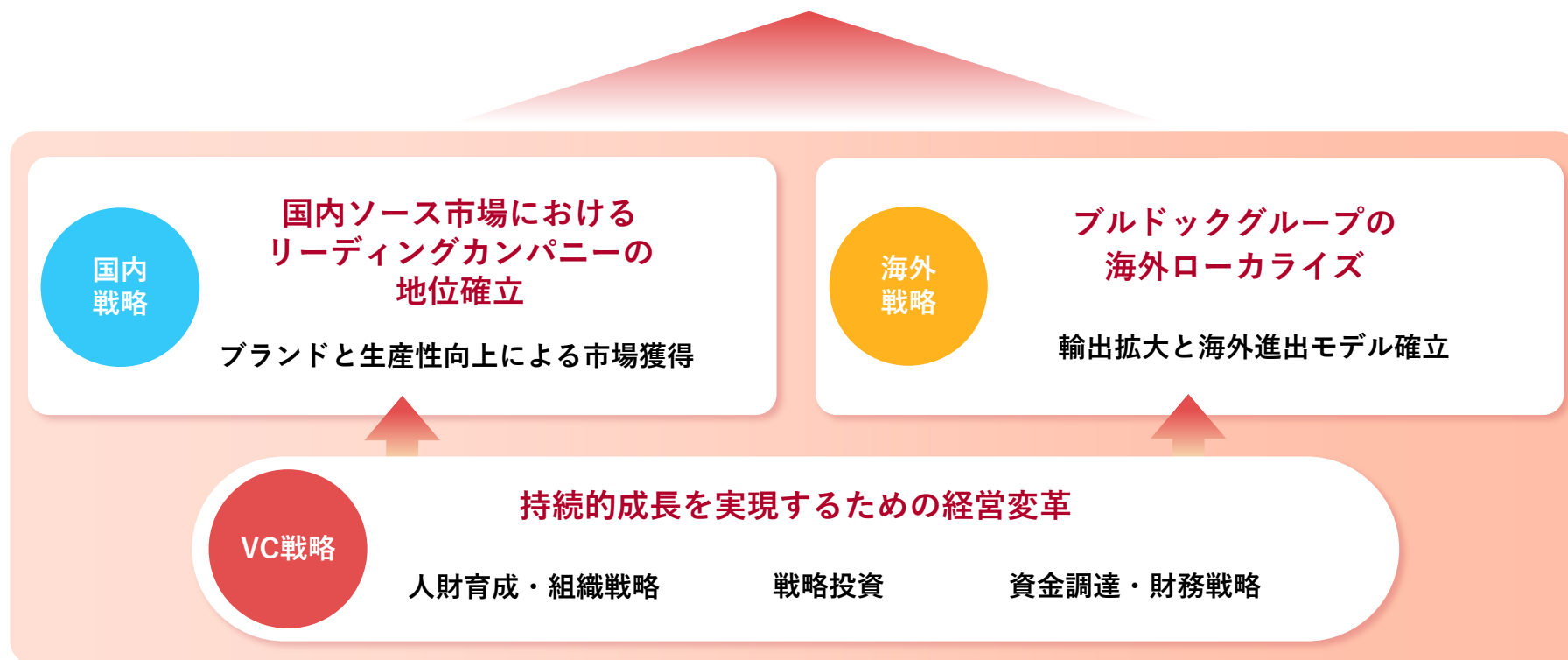
※19.3期以前の数値は以下の株式併合・分割を換算して修正

・ 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

中期経営計画の目指す姿と基本戦略

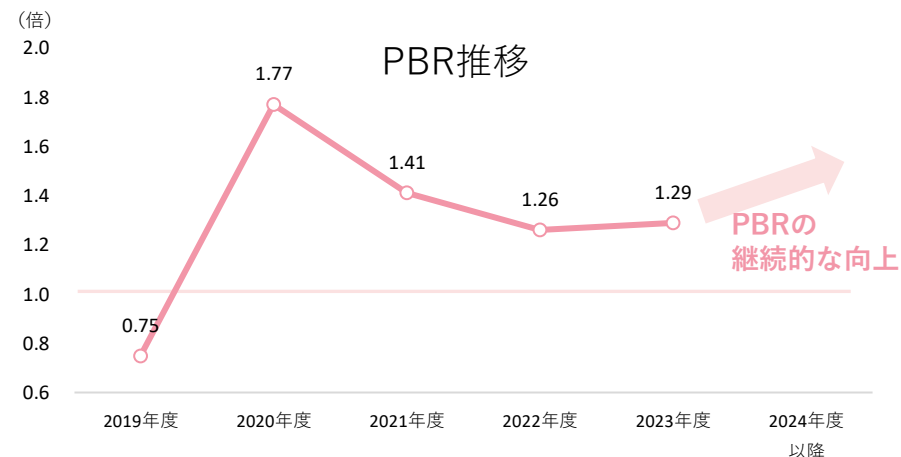
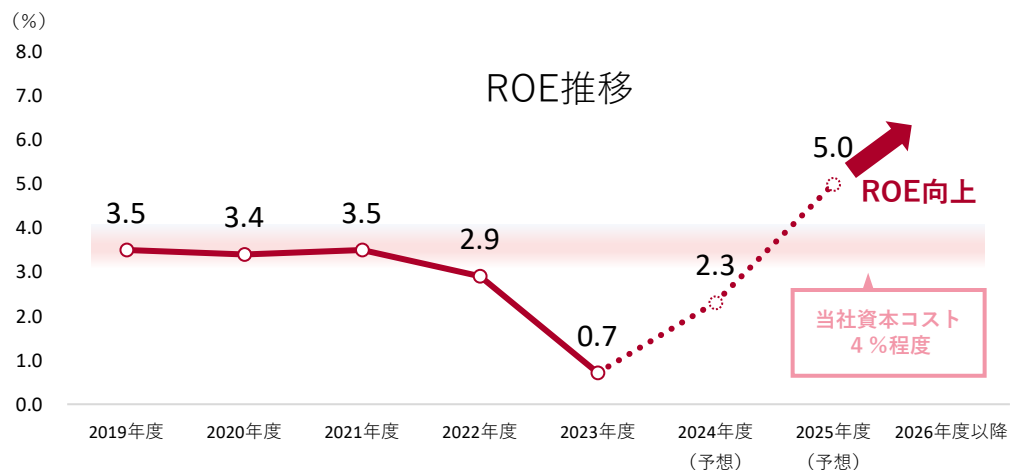
2025年度経営指標と基本戦略

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	純資産
160億円	8億円	14億円	12億円	216億円



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



ブルドックグループ財務戦略の基本方針

中期経営計画の目標である **ROE 5%** の達成を目指す

1. 戦略投資の実施

成長分野・DX投資・サステナビリティ投資 (30億円)

2. 保有株式の削減

保有株式10億円を売却

3. 保有資産の活用

鳩ヶ谷工場跡地売却と本社自社ビルの有効活用
 ※鳩ヶ谷工場跡地は住宅系用途を中心に一括売却することを決議

4. 株主還元

総還元性向60%以上
 (安定配当 + 自社株取得)

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 [2024年3月期]
従業員数	連結：302名 [2024年3月末現在]
売上高	連結：144億円 [2024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）・ 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期予想
売上高	17,235	17,708	13,300	13,529	14,482	15,050
営業利益	639	721	651	430	163	300
経常利益	1,040	985	1,013	1,234	674	700
ROE	3.5%	3.4%	3.5%	2.9%	0.7%	2.3%
EBITDA	1,276	1,435	1,360	1,173	1,095	1,500



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。

