



アリアケジャパン株式会社

2025年3月期 決算説明会資料

2025年5月9日

アリアケジャパン株式会社（証券コード2815）

目次

02-03	2025年3月期決算概要	30	プラントベース製品の拡販
04-05	売上高（対前年実績）	31-33	サステナビリティ取り組み
06-07	営業利益（対前年実績）	34-35	アリアケファーム
08-09	アリアケジャパン単体の状況	36	アリアケグループ「世界7極体制」
10	単体業績の概要〔利益変動要因〕（前期比較）	37-43	年次資料
11	単体業績の概要〔利益変動要因〕（計画比較）	44	本資料に関する注記
12	海外グループ会社の状況		〔補足資料〕 決算のポイント
13-16	2026年3月期計画及び各社概況		
17-22	中期3年事業計画		
23	アリアケジャパン成長のビジョン		
24-28	資本コストや株価を意識した経営		
29	ガバナンスの強化の取り組み		

2025年3月期決算 概要

□ **連結** 単体、グループ子会社とも堅調で増収・増益

売上654.0億円 対前年+9.0% 営業利益111.2億円 対前年+28.3%

営業利益率17.0% 対前年+2.6p 対計画+1.2p

経常利益120.0億円 対前年+12.0% 純利益82.1億円 対前年+11.6%

□ **アリアケジャパン単体** 外食主体の売上増と大幅な利益改善が進み増収・増益

売上475.2億円 対前年+6.3% 営業利益77.8億円 対前年+31.3%

□ **グループ子会社全体** 成長鈍化の中国を欧州がカバーし増収・増益

売上178.8億円 対前年+17.0% 営業利益33.4億円 対前年+21.8%

□ **増配による株主還元実施**

年間配当金130円/株 DOE3.4% 配当性向 50.5%

2025年3月期決算概要（売上・利益一覧）

項目	実績	前年	前年 増減	前年 比	計画	計画 増減	計画 比
連結売上	654.0	599.8	+54.2	9.0%	628.0	+26.0	4.1%
連結営業利益	111.2	86.6	+24.5	28.3%	99.0	+12.2	12.3%
連結経常利益	120.0	107.1	+12.9	12.0%	114.0	+6.0	5.3%
連結純利益	82.1	73.5	+8.5	11.6%	78.0	+4.1	5.3%
単体売上	475.2	447.0	+28.2	6.3%	460.0	+15.2	3.3%
単体営業利益	77.8	59.2	+18.6	31.3%	69.0	+8.8	12.8%
単体経常利益	87.2	79.2	+8.0	10.1%	84.0	+3.2	3.8%
単体純利益	63.8	55.6	+8.2	14.8%	58.9	+4.9	8.3%

※単位は億円 四捨五入して記載 前年比・計画比は、%表記 符号未記載は+

[グループ別] 売上高 (対前年実績)

※子会社は連結調整後

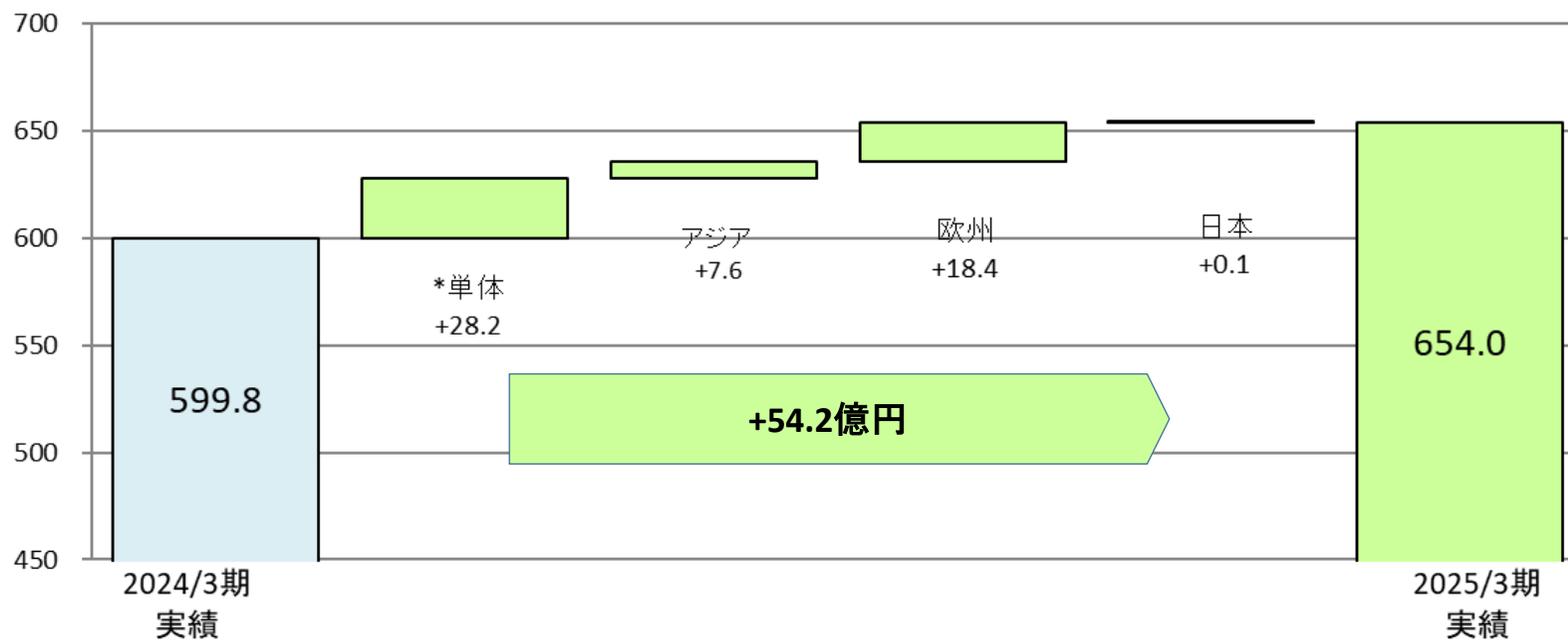
(単位：億円)

	2025/3期 (A)	2024/3期 (B)	増 減 (A-B)	増 減	
				%	為替中立
アリアケジャパン	475.2	447.0	28.2	6.3%	-
子会社 計 ※	178.8	152.8	26.0	17.0%	10.2%
アジア	103.0	95.4	7.6	7.9%	0.6%
欧州	72.7	54.4	18.4	33.8%	27.5%
日本	3.1	3.0	0.1	2.0%	-
連結	654.0	599.8	54.2	9.0%	7.3%

EUR	164.92	157.12	7.80
人民元	21.67	19.93	1.74
台湾ドル	4.84	4.62	0.22
ルピア	0.0098	0.0092	0.0006

売上高（対前年実績）

（単位：億円）



[グループ別] 営業利益（対前年実績）

営業利益

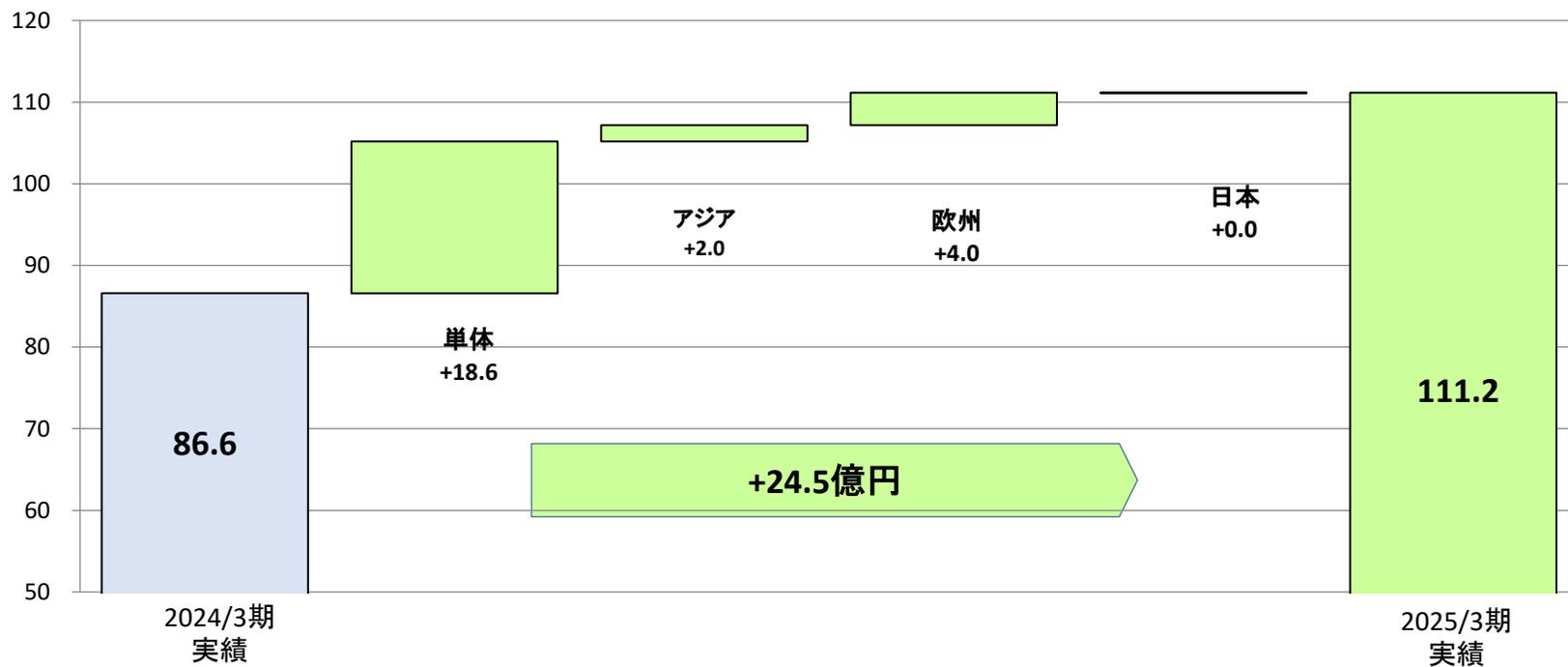
※子会社は連結調整後

（単位：億円）

	2025/3期 (A)	2024/3期 (B)	増 減 (A-B)	増 減	
				%	為替中立
アリアケジャパン	77.8	59.2	18.6	31.3%	-
子会社 計 ※	33.4	27.4	6.0	21.8%	14.5%
アジア	25.1	23.0	2.0	8.8%	1.7%
欧州	8.1	4.2	4.0	94.8%	85.6%
日本	0.2	0.2	0.0	1.1%	-
連結	111.2	86.6	24.5	28.3%	26.0%

営業利益（対前年実績）

(単位：億円)



アリアケジャパン単体の状況

□売上

- 外食需要に牽引され売上が伸長、価格改訂効果も合わさり、売上高475.2億円、対前年+28.2億円、+6.3%の伸びとなりました。
- 人流回復、人手不足需要、インバウンド効果などによる外食需要は引き続き活発で、対前年+9%となりました。
- 加工食品メーカー向けは価格改訂効果および節約志向などによる需要増で同+8%となりました。
- CVS・中食向けは、当社の強みを活かした製品の提案により、同+2%となりました。
- 対前年売上増6.3%の内訳は、数量の増が2%、単価の増が4.3%でした。

□営業利益

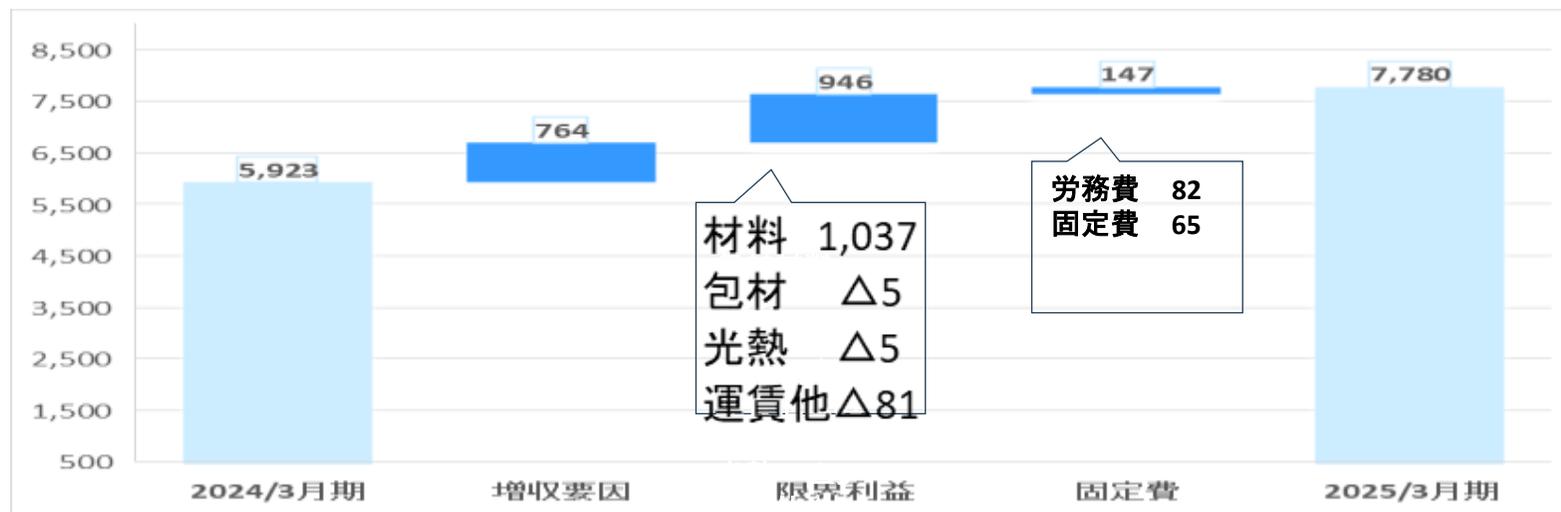
- 工場のコストダウン活動と営業の価格改訂の両輪を回す施策が実を結び、営業利益は77.8億円、対前年+18.6億円、+31.3%と大幅に利益改善できました。
- 営業利益率は、計画の15.0%を1.4p上回る16.4%となりました。対前年では、前年13.3%に対し+3.1pです。

[アリアケジャパン単体]カテゴリー別売上比率及び増減

カテゴリー	売上比率	前年比増減
食品メーカー	20%	+8%
外食	46%	+9%
中食(CVS、他)	33%	+2%
輸出	1%	+17%
合計	100%	+6.3%

【前期比較】 単体業績の概要〔利益変動要因〕

■ **営業利益 7,780百万円** 前年比1,857百万円 (+31.3%) (単位：百万円)



■ **経常利益 8,718百万円** 前年比 +803百万円 (+10.1%)

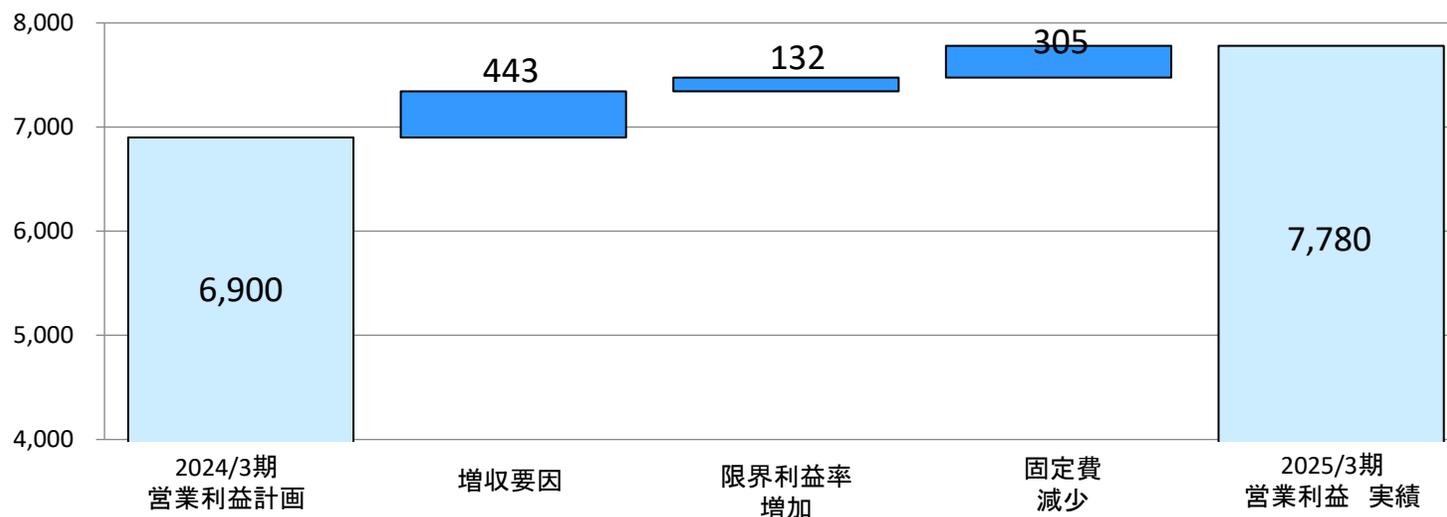
(単位：百万円)

増加要因	営業利益増加	1,857
	受取配当金他	170
減少要因	為替差益	△ 1,101
	貸倒引当金繰入	△ 1
	デリバティブ評価損の増	△ 122
	合計	803

【計画比較】 単体業績の概要〔利益変動要因〕

■ 営業利益 7,780百万円 計画比880百万円 (12.8%)

(単位：百万円)



■ 経常利益 8,400百万円 計画比+319百万円 (+3.8%)

(単位：百万円)

増加要因	営業利益の増	880
	受取配当金他	214
減少要因	為替差損	△ 606
	デリバティブ評価損	△ 92
	貸倒引当金繰入	△ 77
合計		319

海外グループ会社の状況

□中国 増収・増益

期の後半に外食を中心に消費控えが顕著に現れましたが、既存顧客の深耕、新規顧客の開拓に取り組み前年を上回る結果となりました。

□台湾 増収・増益

台湾国内外食顧客の深耕により、順調に売上を伸ばすとともに、利益率も向上しました。

□インドネシア 増収・減益

日本向け輸出減に対し、インドネシア国内販売、ASEANへの輸出に注力しグループ外売上比率は、前年40%から60%へ伸長した一方、国内向け製品の利益率が低く、減益となりました。

□ベルギー 増収・減益

既存製品の欧州圏内での販売増により売上増となりましたが、減価償却負担増により減益となりました。

□フランス 増収・増益

欧州圏内での販売増と期の後半の日本向け輸出増により、売上増を達成するとともに、固定費を吸収し、計画を上回る増益となりました。

□オランダ（ヘニングセン） 増収・増益

長年の実績があるインダストリー向けの製品が堅調で売上、営業利益とも順調に伸長しました。

2026年3月期計画

※子会社は連結調整後

(単位：億円)

	売上高			営業利益		
	2026/3期 計画 (A)	2025/3期 実績 (B)	増減 A-B	2026/3期 計画 (A)	2025/3期 実績 (B)	増減 A-B
アリアケジャパン	490	475	15	84	78	6
子会社 計 ※	181	179	2	38	33	4
アジア	106	103	3	27	25	2
欧州	73	73	0	11	8	3
日本	3	3	0	0	0	0
連結	671	654	17	122	111	11

EUR	162.08	164.92	△ 2.84
人民元	20.59	21.67	△ 1.08
台湾ドル	4.51	4.84	△ 0.33
ルピア	0.009	0.010	△ 0.001

2026年3月期 アリアケジャパン

□売上

- 490億円（対前年+15億円、+3.2%）を計画しております。
- 引き続き堅調な外食向けの売上伸長（大手外食顧客フォロー、新規開拓、輸出・海外進出対応）、まだ伸び代が期待できるメーカー向け営業の強化を図ります。
- 成長が頭打ちになっているCVS向けは、高付加価値製品、差別化製品など提案営業に力を入れます。また、伸長しているスーパー・ドラッグ業界のバックヤード、プロセスセンターなどの惣菜用調味料の拡販を行います。
- 新規領域として大豆を原料としたプラントベースの製品、B2B2Cを主体とした消費者向け最終製品などの拡販を行います。

□営業利益

- 84.3億円（対前年+6.5億円、+8.3%）、営業利益率17.2%（対前年+0.8p）を計画しております。
- 今期も原材料費、包材費、ユーティリティ（主に電気代）、労務費、運賃などの増加要因があります。前年に引き続き、工場側の原材料・包材コストダウン、VA、歩留改善、生産性向などの実行（目標 約15億円）、営業側の価格改訂、リニューアルによる利益改善（目標 約15億円）により、営業利益率を改善いたします。

2026年度3月期 海外グループ会社（アジア）

□中国

- 消費控えにより外食が低調ですが、既存顧客の深耕とともに、新規顧客の積極的開拓を行い売上伸長を図ります。
- アリアケジャパンと同様に加工度の高い川下製品、最終B2C製品の開発・販売に注力します。流通向け調理製品の製造を開始、業務スーパー向け最終製品企画など進行中です。
- 新工場は最適な建設候補地を再調査中です。当面の販売には現有設備で対応可能です。

□台湾

- 外食に節約志向が現れておりますが、中国同様に既存顧客の深耕と新規顧客の積極的開拓を行います。
- 今期は、インダストリー（食品メーカー）向けとB2C製品の営業強化を図ります。

□インドネシア

- インドネシア、ASEANへの輸出に注力し売上増を図ります。特にハラル圏への積極的営業を行います。
- インドネシア、ハラル圏への日本外食顧客の進出時のフォローを行います。
- 日本向けにハラル製品、地域特性を生かした製品の輸出・販売を進めます。

2026年3月期 海外グループ会社（欧州）

□ベルギー

- 既存製品の欧州圏内での販売促進とUHT製品の拡販、日本（アリアケジャパン）向け製品の増産を行います。
- 2024年からUHT製品の販売を開始致しましたが、まだ認知が不足しており、マーケティングと販売・管理体制の強化、製品の追加などを進行中です。
- 減価償却費増に対し、売上増、生産性向上、経費削減に取り組み、利益改善を図ります。

□フランス

- 欧州圏内でのエキス・ストック類の販売促進とスプレー粉末製品の拡販を行います。
- 日本（アリアケジャパン）向け製品の増加により、利益改善が進みます。
- スプレー粉末製品（半製品）の日本輸出を行います。また、引き続き欧州圏内での営業を進めます。

□オランダ（ヘニングセン）

- 長年の欧州圏内での実績をベースに堅調な売上増と営業利益の確保を計画しております。

中期3年事業計画

□ 連結

成長戦略を推進し、特に成長余地の大きい海外グループ会社の売上を伸長させ、期間中に最高売上高を更新するとともに、最高営業利益額を達成いたします。

□ 単体（アリアケジャパン）

好調な外食向けを中心に積極的な提案営業を行い既存領域での売上を伸長させ、大豆を原料としたプラントベースの製品やB2B2C主体の消費者向け製品で新規領域を開拓します。

□ 海外グループ会社

当社グループの強みであるエキス・ストック類を主体にB2B顧客の深耕及び新規顧客の開拓を進めるとともに、ベルギーにおけるUHTブイヨンや中国における予製菜（調理済製品）などの消費者向けB2C製品の販売に取り組みます。また、大きな可能性がある米国市場への進出に向け、米国子会社の設立、工場建設予定地の土地調査、現地拠点の設置など進行中です。期間内に工場建設し、開発中の新規製品の製造・販売をB2C、B2B双方に行う計画です。

中期3年事業計画のポイント

□ 2025年～2027年 利益改善フェーズ 中期3年の課題

- ・売上の持続的伸長と営業利益率の改善
- ・売上増に対応する既存設備の最大活用と効率化 大型設備投資は次期フェーズで
- ・創業60周年（2026年度）レガシーの総括とあらたな価値創造への取り組み

□ 売上 着実な売上増 成長の継続

- ・連結：3年間で12.6%（年平均4.2%）の売上成長 2027年度737億円
- ・単体：3年間で10.3%（年平均3.4%）の売上成長 2027年度524億円

□ 営業利益 段階的な営業利益率の改善 2027年度は連結20%を目指す

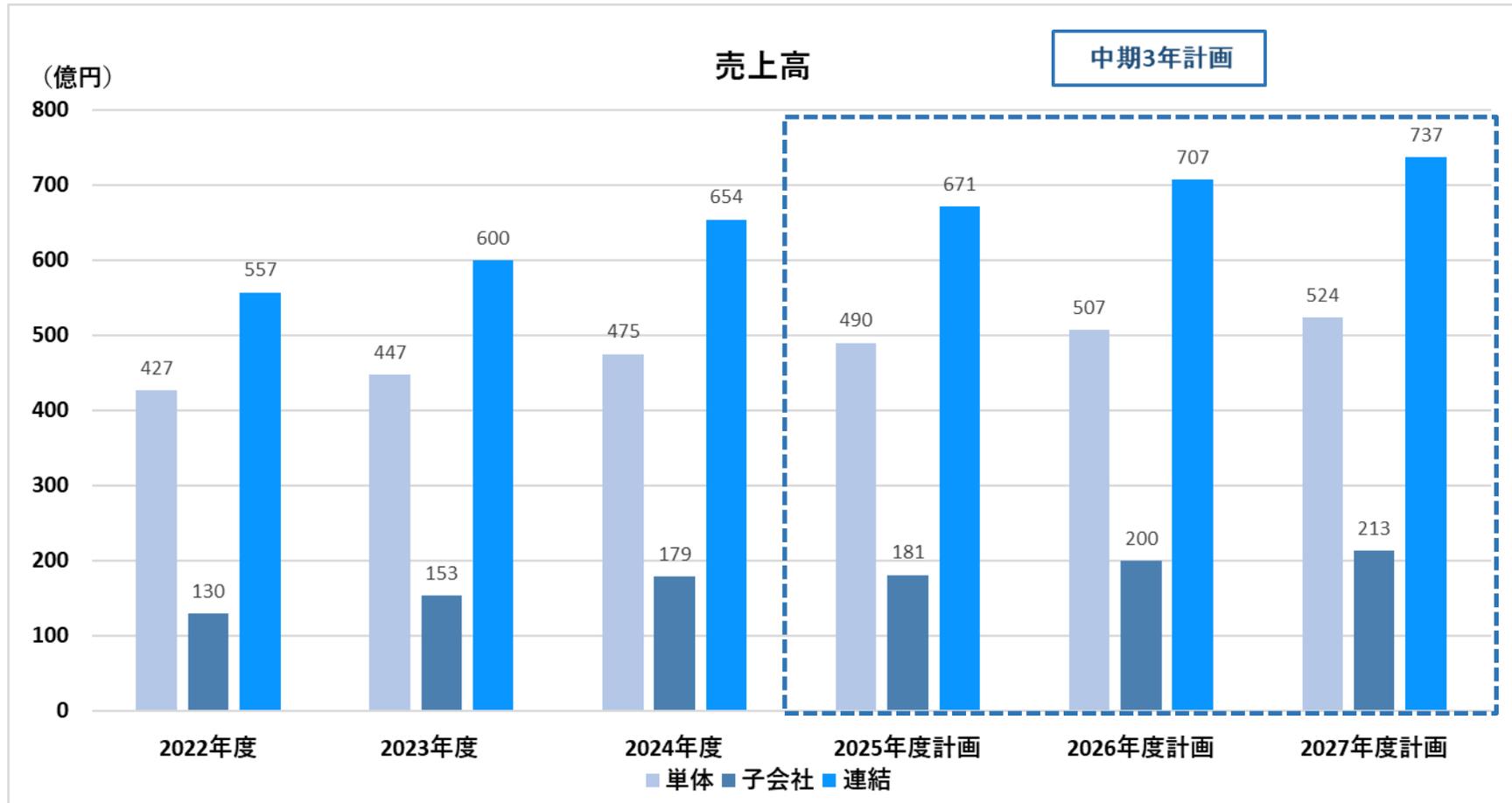
- ・連結：3年間で32.4%（年平均10.8%）の利益上積み 2027年度147億円
- ・単体：3年間で29.5%（年平均9.8%）の利益上積み 2027年度101億円
- ・海外：ベルギー工場の利益改善 黒字化 海外子会社の営業利益率を20%超へ

中期3年事業計画

(単位：億円)

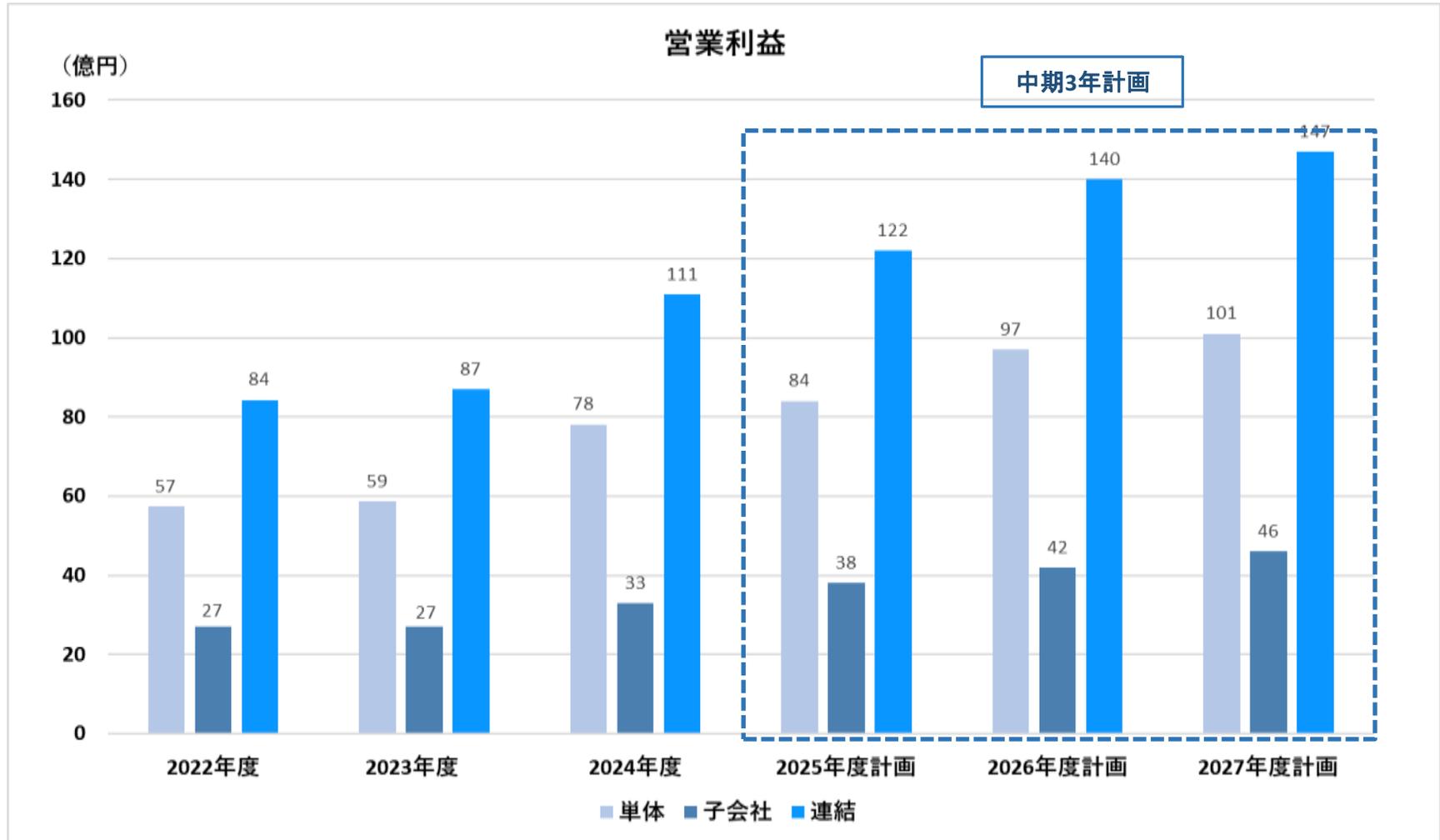
		実績		計画		
		2024/3期	2025/3期	2026/3期	2027/3期	2028/3期
売上高	単体	447	475	490	507	524
	連結 子会社	192	206	214	238	253
	連結 調整	△ 39	△ 28	△ 33	△ 37	△ 40
	連結売上高	600	654	671	707	737
営業利益	単体	59	78	84	97	101
	連結 子会社	27	33	38	42	46
	連結営業利益	87	111	122	140	147

中期3年事業計画 売上高



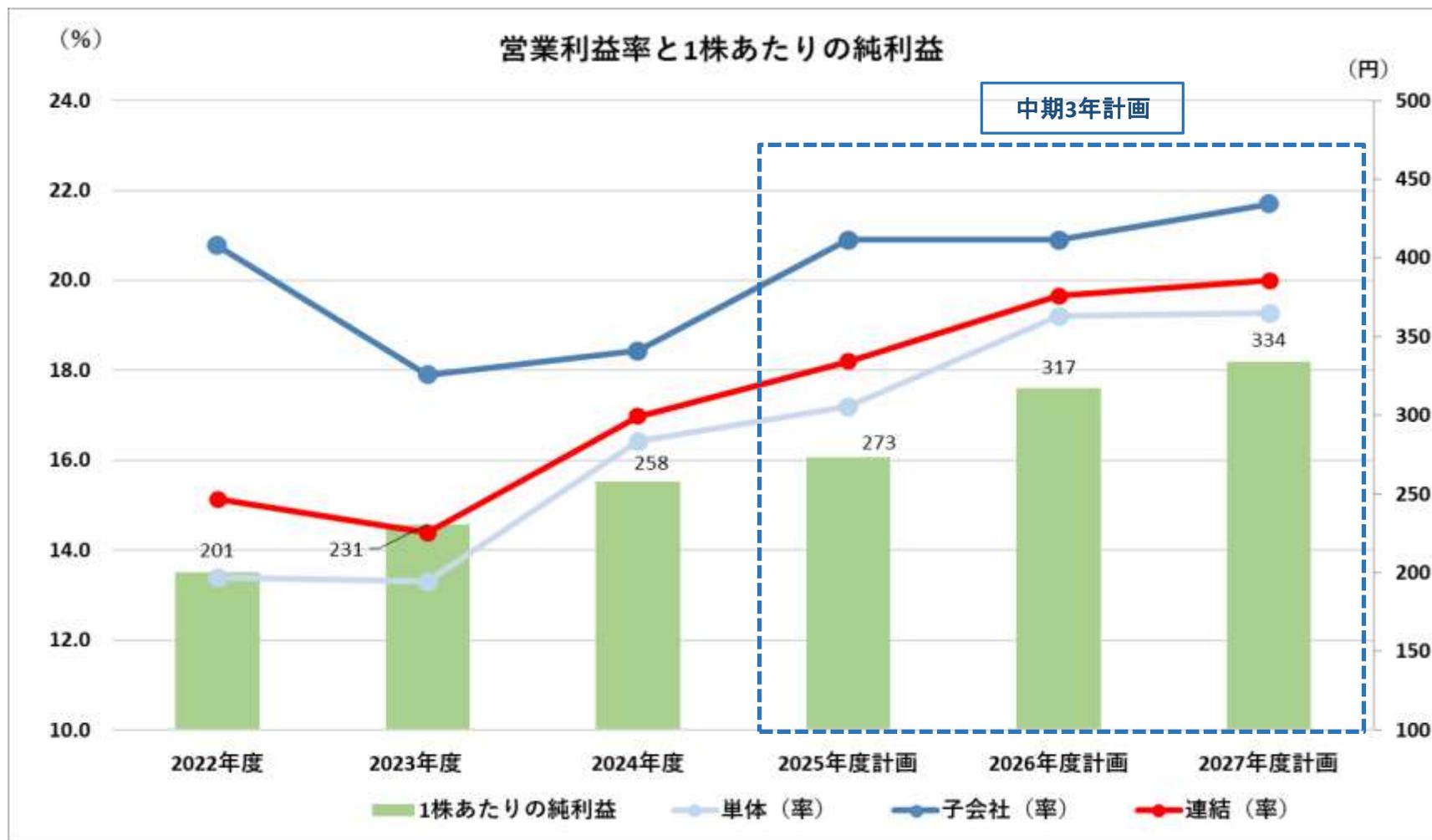
- ・ 国内は外食主体に、海外は、B2B既存顧客の深耕と新規開拓、B2C拡販により売上伸長
- ・ 創業60周年（2026年6月）を迎える2026年度は、国内500億円超、連結700億円超

中期3年事業計画 営業利益



- 2024年度利益伸長の勢いを次の3年に引継ぎ、3年間で連結ベースで36億円（32.4%）の利益を上積み
- 2025年度連結過去最高益（119.5億円/2018年度）、2026年度単体過去最高益（90億円/2019年度）

中期3年事業計画 営業利益率と純利益



- 製販の利益改善活動を推進し、2027年度に連結の営業利益率20%達成を目指す。
- 中期3年目の2027年度には、一株当たりの純利益を2024年度の1.3倍に。

アリアケグループ成長のビジョン

□2030年連結売上高1000億円

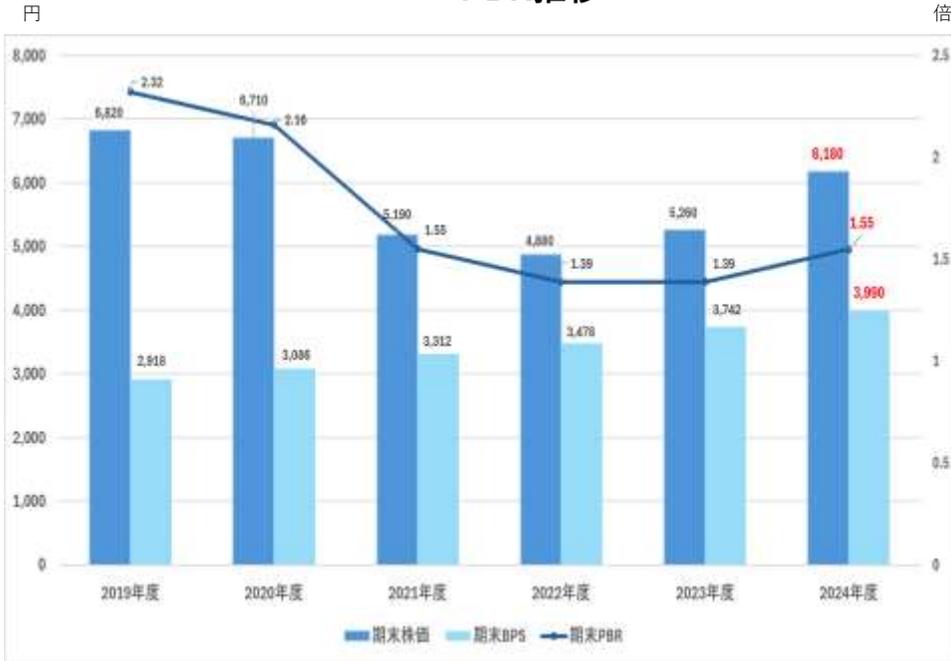
- 2025年を起点とした2027年までの3年間は、利益改善フェーズとして、2022年度以降低下している営業利益率の改善に取り組み、連結営業利益率20%を目指します。
- 2028年から2030年に向けては、成長投資フェーズとして、2030年連結売上高1000億円達成に向けて、特に既存海外グループへの積極投資と米国工場稼働に向けての投資を行います。この期間の投資には、2030年以降の売上増のための投資も含まれます。
- アリアケジャパン単体は、現行路線を継続し、2025年を起点とした中期3年計画期間内に売上高500億円を達成し、2030年には550億円を目指します。
- 海外グループは、中国の景気低迷、UHTの販売不振など想定より厳しい事業環境ですが、既存、新規双方に注力し、目標に向けて売上増を進めて参ります。

□創業60周年をあらたな出発点として

- アリアケジャパンは2026年6月に創業60周年を迎えます。この機にこれまでの歴史を振り返るとともに、あらたな価値創造の出発点と位置づけ、さらなる企業価値向上に向けて取り組みを進めて参ります。
- 社員の個の力、組織風土の向上のため、人材育成、インナーブランディングに注力します。
- 人口減、市場縮小により伸びが鈍化すると予想される国内市場においては、2030年以降の成長の基盤となる、隣接領域、飛び地領域での事業の探索、具現化を行います。

資本コストや株価を意識した経営 現状分析

PBR推移



ROE・PER推移



- 指標 株主資本コスト (CAPMベース) 資本収益性 = ROE 市場評価 = 株価、PBR、PER
- ROEはCAPMベースの株主資本コスト (5.7%) を上回り、PBRは1倍を超えているが、低下傾向にある。
資本コストに対する超過 (エクイティ・スプレッド) を拡大し、継続的にROEを向上させる必要がある。
- 原材料高、円安等の影響を受け、収益性が低下していたが、2024年度は計画以上に改善している。
- 資本の活用と成長戦略の外部アピールが不足、資本市場、ステークホルダーの期待感が不足。

資本コストや株価を意識した経営 方針・目標と取り組み

$$PBR = ROE \text{ (収益率)} \times PER \text{ (成長期待)}$$

収益性の改善と資本市場の成長期待感を向上

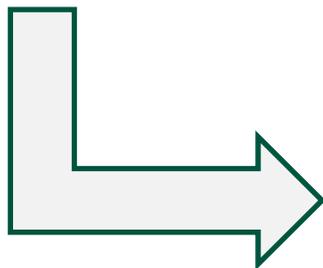


- 中長期的に収益性（営業利益率）の改善に取り組む。価格改訂、リニューアル、コストダウン、VAなどによる利益改善実施。
- 収益性改善によるROEの向上。中期的にはROE8%、長期的には10%を目標とする。
- 資本市場との丁寧な対話と情報開示の充実を図る。中長期的な成長戦略の発信強化。
- 成長余地の大きい海外グループ会社に資源を集中。設備投資を行い売上を伸長させ、2030年に連結1000億円を目指す。
- 将来に向けた成長投資として、DX、人的資本、研究開発に投資。M & A、2030年以降の国内事業展開の資金確保。
- DOE3%以上の基本方針を維持し、配当性向も考慮し純資産に見合う株主還元を実施。
- 政策保有株の中長期的な企業価値向上への貢献度を検証、保有量の縮減を推進。

資本コストや株価を意識した経営 キャッシュアロケーション

成長戦略と株主還元(2025~2030年 6年間)
 2025年~2027年:利益改善フェーズ
 2028年~2030年:設備投資・成長投資フェーズ

6年間の営業CF
 約670億円
 +
 2025年3月31日
 ネットキャッシュ
 (現預金+有価証券)
 約790億円
 合計約1460億円

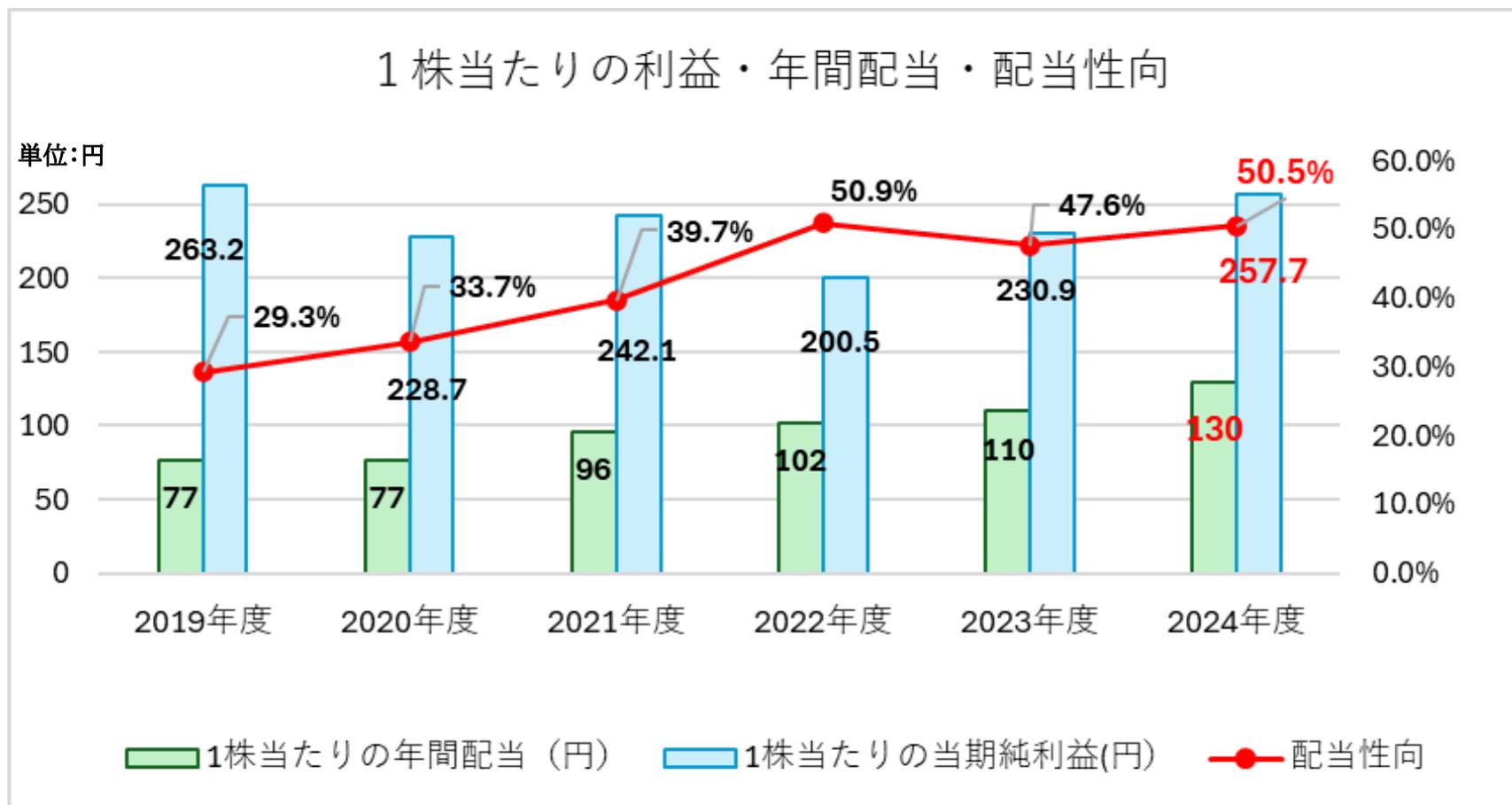


項目	内容	金額
株主還元	配当DOE3%以上、併せて配当性向も考慮 自社株買いは機動的に実施を検討	300億円
設備投資	海外子会社設備大型投資(~2027):150億円 海外子会社設備大型投資(~2030):350億円 アリアケジャパン年次増強(~2030):90億円 海外子会社年次増強(~2030):60億円	650億円
成長投資	DX投資 人的資本投資・研究開発投資 新規事業開拓、M&A投資 2030年以降国内成長投資	260億円
運転資金	売上高増加、環境変化・リスク対応	250億円

資本コストや株価を意識した経営 設備投資予定

区分	2025年～2027年	2028年～2030年
中国 新工場建設・増設	50億円	50億円
米国 新工場建設・増設	100億円	160億円
台湾 工場増設	—	30億円
ベルギー 工場増設	—	40億円
フランス 工場増設	—	30億円
オランダ 工場増設	—	40億円
アリアケジャパン 工場増設	—	—
アリアケジャパン 年次増強	45億円	45億円
海外グループ会社 年次増強	30億円	30億円
合計	225億円	425億円

資本コストや株価を意識した経営 株主還元の推移



- 1株あたりの純利益が過去の水準に戻り、今後更新を見込む。
- DOE3%以上を適用し、配当性向も考慮。配当金は2020年度の1.7倍に。今後も同方針を継続の予定。

ガバナンス強化の取り組み

□取締役会及び執行役員

- 社内取締役4人、社外取締役4人の新体制となります。監査等委員である社外取締役は2名が新任、うち1名は女性取締役です。（2025年6月株主総会議決後）
- （取締役でない）執行役員5名（営業1名、工場4名）をあらたに任命し、体制強化を図りました。（2025年4月1日付け）

□取締役の報酬制度

- 2025年度をもって、取締役の退職慰労金制度を廃止し、業績連動型RS（譲渡制限付き株式報酬）制度をあらたに導入いたします。（2025年6月株主総会議決後）
- RS制度を適用して従業員にも業績に応じて同様の株式報酬制度を導入いたします。（2025年度末から）

□サステナビリティ

- サステナビリティに関する体制強化とTCFDに基づく開示の取り組みを行います。（2025年度）
- 非財務情報開示の改善に注力いたします。

プラントベース製品の拡販

□ 大豆でつくったマヨネーズタイプ B2B、B2Cで営業中

- 動物系原料を一切使用していない植物生まれのヘルシーマヨタイプです。
- 一般的に、市販されているマヨネーズの脂肪分は70%前後です。本品は、脂肪分は17%と低く、一般的なマヨネーズと比べたん白は同等レベルで、カロリーは約1/3です。
- 本品は、大豆を丸ごと使用し、おからごときめ細かく磨砕した濃厚なベースを原料としております。おからも丸ごと使用しているため、大豆の栄養素を余すことなく使用しております。また、SDGsの観点から、廃棄物のないサーキュラーエコノミーに取り組んでおります。

□ アニマルフリーのラーメンスープ



九州豚骨ラーメンTaste



東京担担麺Taste



大豆マヨネーズタイプ

スプレッドタイプバリエーションも多種開発中です。



動物由来原料を一切使用せず大豆のコクと旨味を活かした濃厚なアニマルフリーラーメンです。

事業活動とサステナビリティの調和



サステナビリティへの取組

- サステナビリティ経営戦略の策定（基本方針、ビジョン、経営方針）、サステナビリティ委員会の設置、マテリアリティ（重要課題）の特定プロセスの整備、マテリアリティの特定及び主要な取組指標KPIの設定などを行い、具体的な取り組み事例とともに、当社ホームページ上に開示いたしております。
- 脱炭素にも積極的に取り組み、2021年4月より、九州第一・第二工場で使用する全電力を再生可能エネルギーへ変換、2022年5月より、自家消費型太陽光発電システム（オンサイトPPA）による再生可能エネルギー電気の使用を開始いたしました。
- その他、LNG気化器の空温化、ボイラー設備からの廃熱利用、野菜原料の再利用などに取組み、2023年度は2020年度比55%のCO₂削減を達成いたしました。
- 2025年度から、廃棄物（食品残渣）の一部をバイオマス発電の原料に利用開始しました。



九州第二工場 自家消費型太陽光発電システム



LNG気化器空温式変換及び冷熱再利用

環境にやさしい地域共創型プロジェクト

□廃棄魚資源を活用した「長崎だし」の開発

- 廃棄物削減・地産地消の観点から、地元スーパー「エレナ様」との協業によりこれまで廃棄されていた魚（真鯛・ヒラマサ）の頭や中骨を活用した「長崎だし」を開発いたしました。
- この“もったいない”資源を、美味しさと価値に変えることで、食品ロスの削減と地域資源の有効活用を同時に実現。現在、長崎地区にて販売を開始しており、地元消費者の皆様にもご好評いただいています。
今後こうした環境にやさしい取り組みを全国へと広げてまいります。



アリアケファーム 循環型農業への取り組み

1 有機栽培による野菜の栽培 ※無農薬・無化学肥料

1. 玉ネギ (2,500 t)、ニンジン (300 t)、白ネギ (160 t) 等を自家栽培
2. 全量天然調味料原料として使用



■ 諫早湾干拓地(中央干拓) 全面積：587ha



2 スープガラの発酵肥料化による

循環型農業の実践



◀ 認定証

水耕栽培実証プラント
化学肥料を使わない水耕栽培野菜工場

設備概要

建築面積
約300坪 (1,135㎡)



栽培ベッド
定植パネル
月間生産能力

34.5m×1.1m×15レーン
60枚/レーン
こまつな2,100kg
ほうれんそう900kg

水耕栽培への取り組み

□低硝酸(1/2)、高収穫量(3倍)コマツナの栽培法の確立

- 水耕栽培のコマツナは、有害とされる硝酸塩含量が高い傾向にありますが、栽培期間や液肥成分を独自の手法でコントロールすることで、市販平均（4,000ppm）以下の約2,000ppmで栽培可能となりました。
- 収量も市販平均の約3倍に育てることが可能です。
- コマツナその他、レタス、ハーブ類などの栽培も可能です。

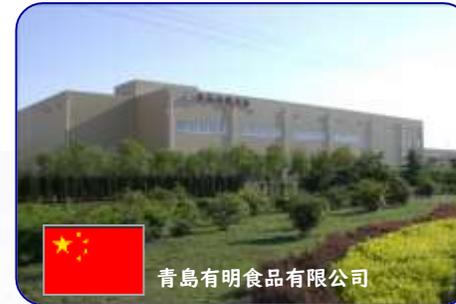


□水耕栽培による高品質大豆栽培技術の開発

- 大豆は畑で1年に1回しか栽培できませんが、水耕栽培にて光、温度など環境を制御することで1年に2回栽培できるようになりました。
- 多段栽培や照明効率の向上により、施設面積あたりの生産性を高めつつ、環境負荷を低減した高タンパクな大豆を安定して栽培する技術確立に向けて試験中です。
- 大豆を主原料としたプラントベース製品に、水耕栽培で栽培した高品質大豆を原料とすることで差別化が出来ないか研究を進めております。



アリアケグループ「世界7極体制」



Henningens
Nederland B.V.

青島有明食品有限公司

Ariake Europe NV

F. P. Natural
Ingredients SAS

アリアケジャパン株式会社
台湾有明食品股份有限公司

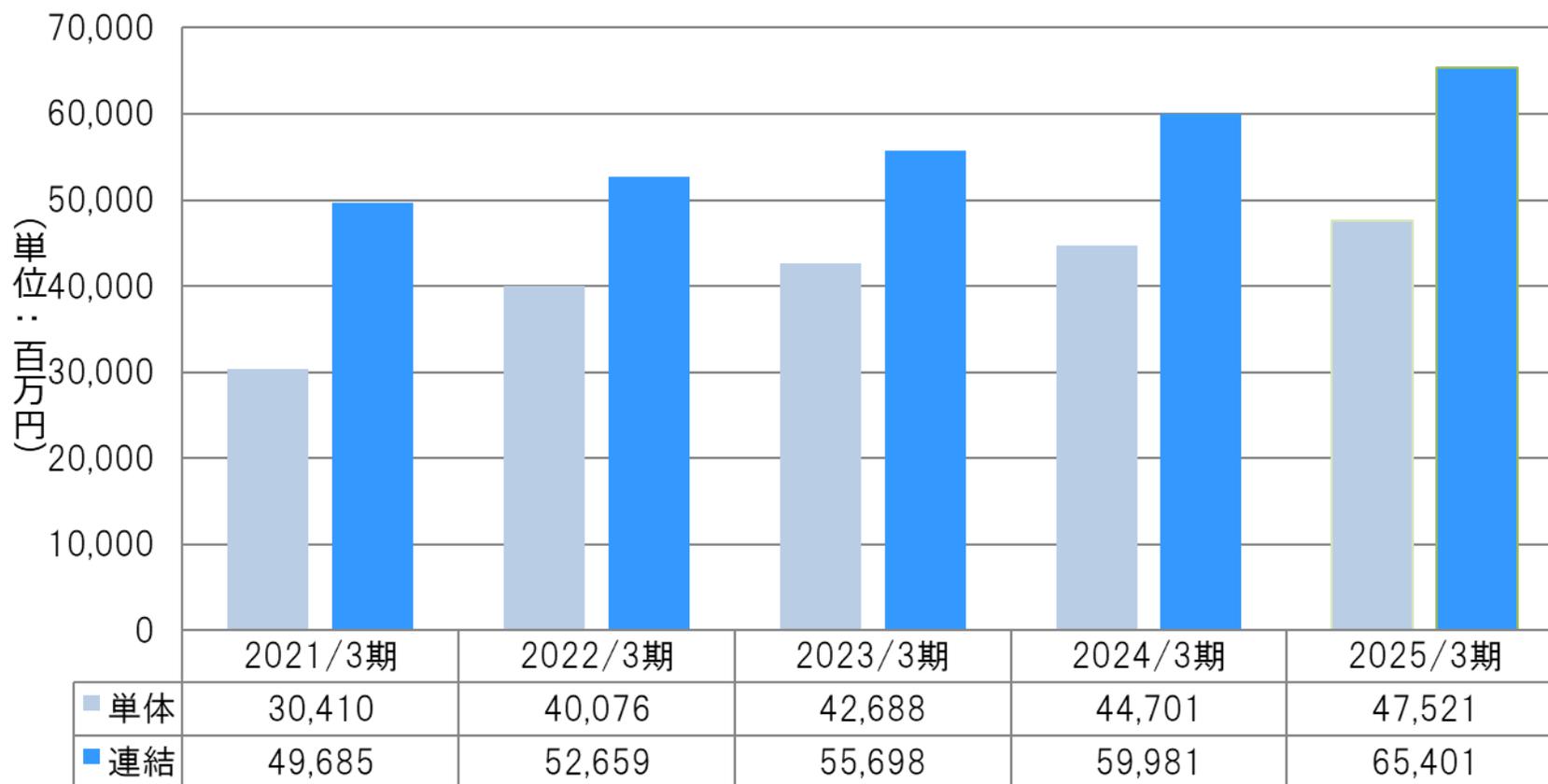


PT. Ariake Europe Indonesia

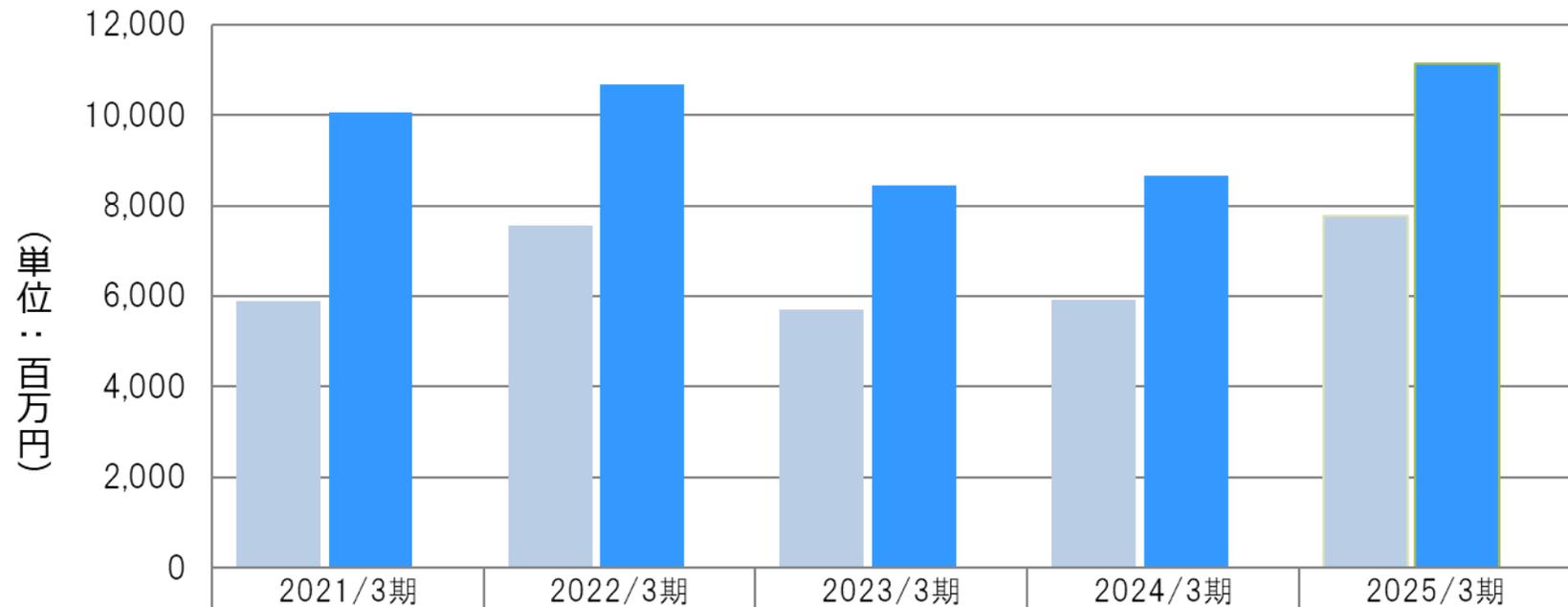


年次資料

売上高の推移（単体・連結）

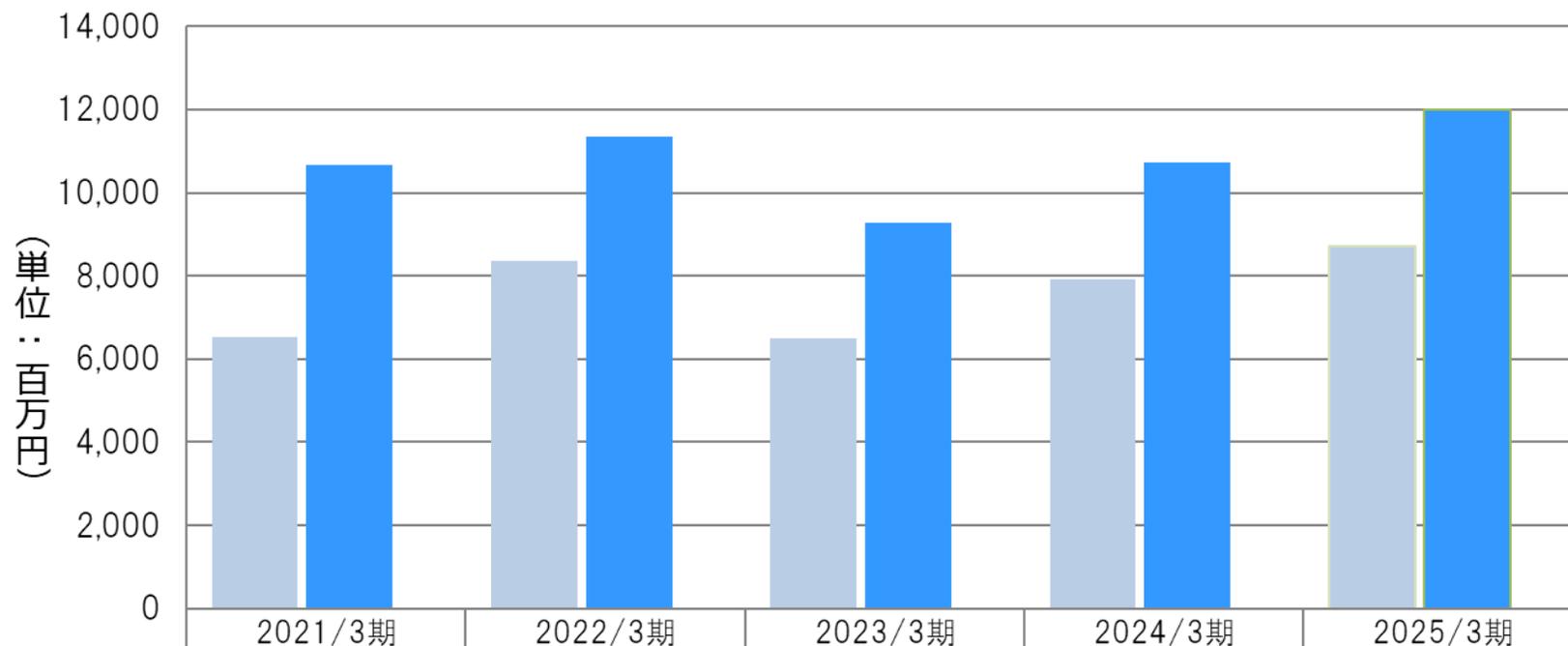


営業利益の推移（単体・連結）



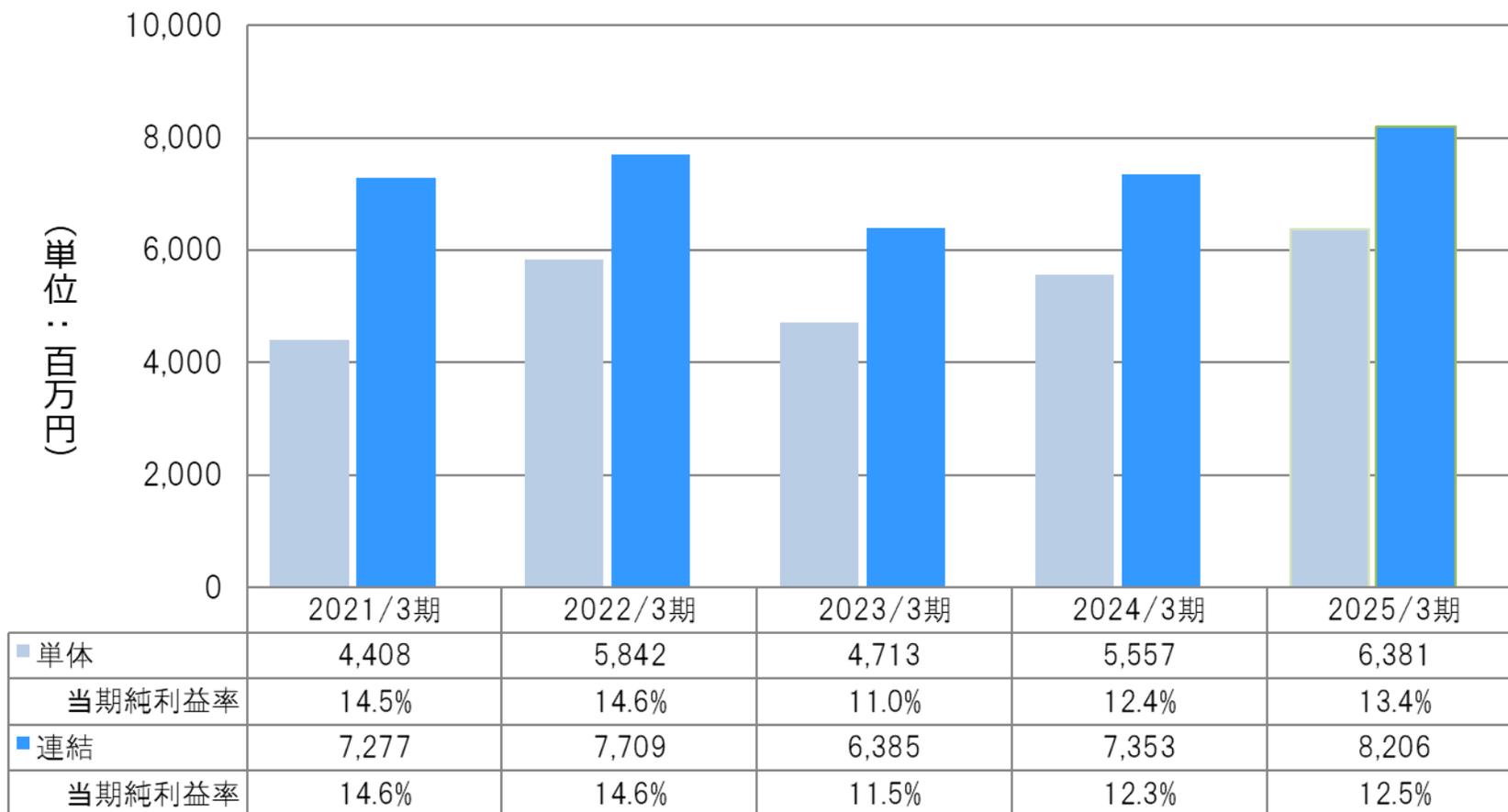
■ 単体	5,890	7,551	5,714	5,924	7,780
営業利益率	19.4%	18.8%	13.4%	13.3%	16.4%
■ 連結	10,046	10,683	8,456	8,663	11,117
営業利益率	20.2%	20.3%	15.2%	14.4%	17.0%

経常利益の推移（単体・連結）

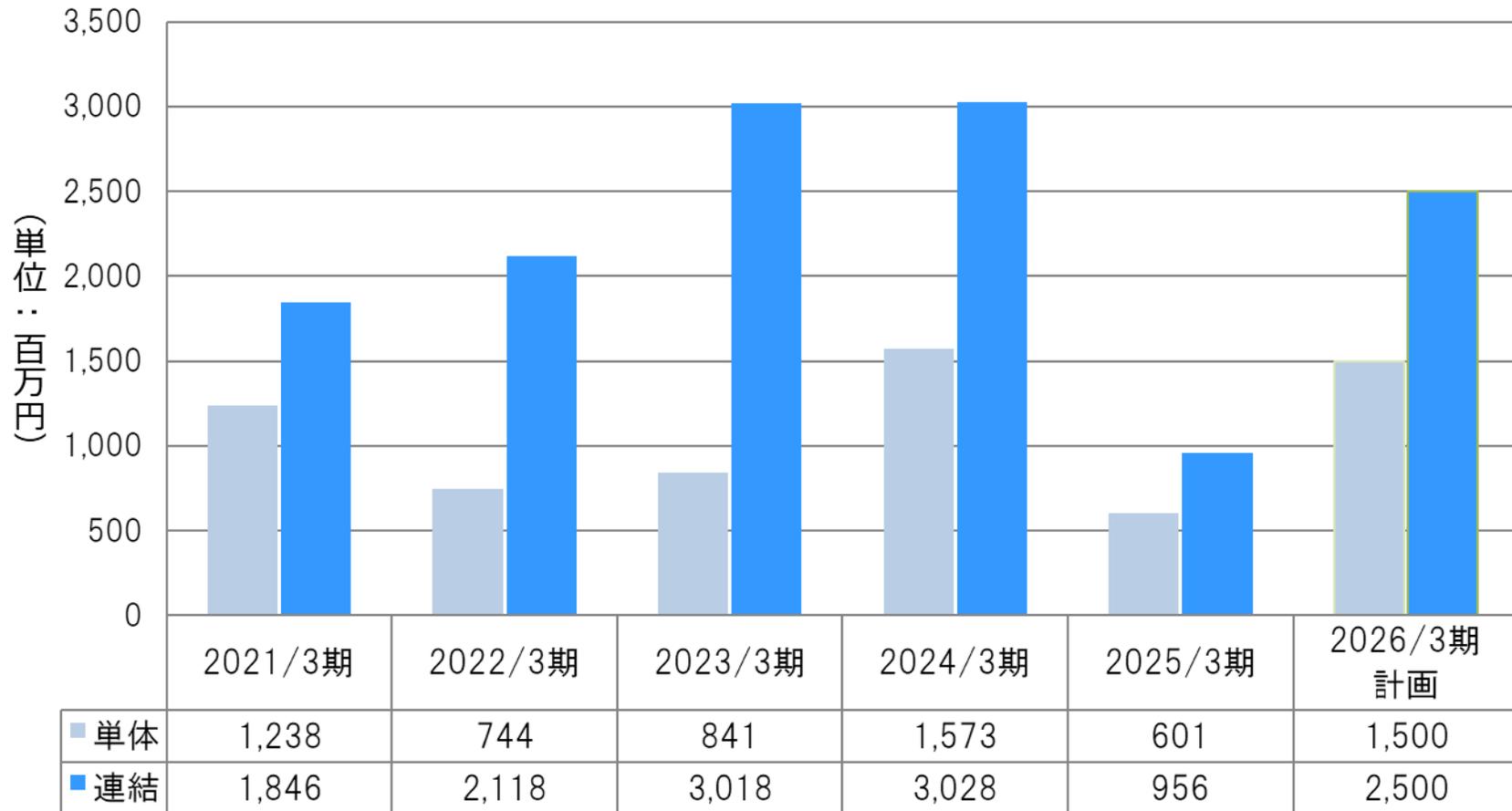


■ 単体	6,523	8,357	6,492	7,915	8,719
経常利益率	21.4%	20.9%	15.2%	17.7%	18.3%
■ 連結	10,675	11,340	9,271	10,712	12,002
経常利益率	21.5%	21.5%	16.6%	17.9%	18.4%

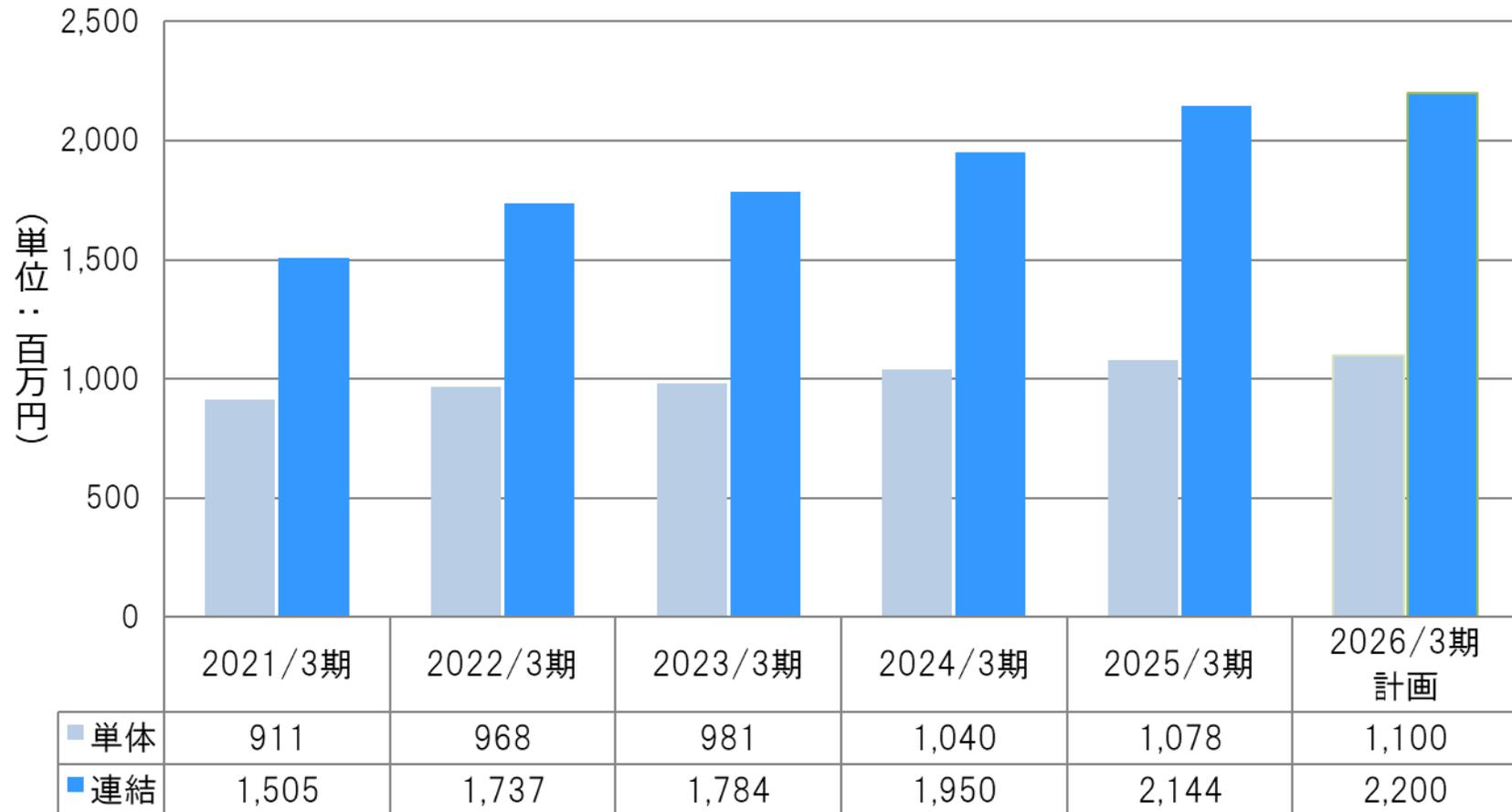
親会社株主に帰属する当期純利益の推移（単体・連結）



設備投資の推移（連結・単体）



減価償却費の推移（連結・単体）



- 本資料は、会社内容をご理解いただくための資料であり、投資勧誘を目的とするものではありません。
- 本資料に記載されている業績予想（計画）及び、将来の予測につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものです。これには為替や金利、国際情勢、市場動向や経済状況、競争環境、生産能力、将来における売上、収益性、設備投資、その他の財務指標の状況、法的、政治的、または規制上の状況、疫病や健康問題の影響など、さまざまな不確定要素が内在しており、実際の業績は異なる場合があります。当社はこうした情報の正確性または完全性を保証しません。