



meito

東証プライム市場・名証プレミアム市場
おいしさ、たのしさ、健康。 証券コード：2207

決算説明資料

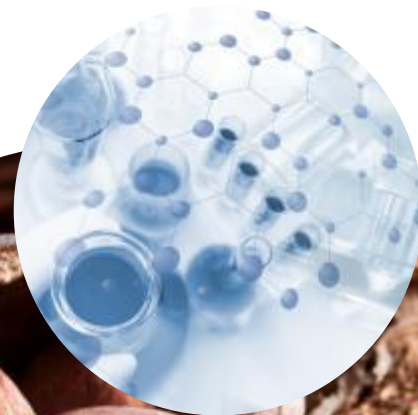
名糖産業株式会社

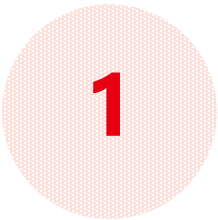
2024年5月28日



目次

- 1 2024年3月期 決算概要..... P. 2
- 2 2025年3月期 業績予想..... P.12
- 3 中期経営計画..... P.20
- 4 Appendix..... P.29



1

2024年3月期 決算概要

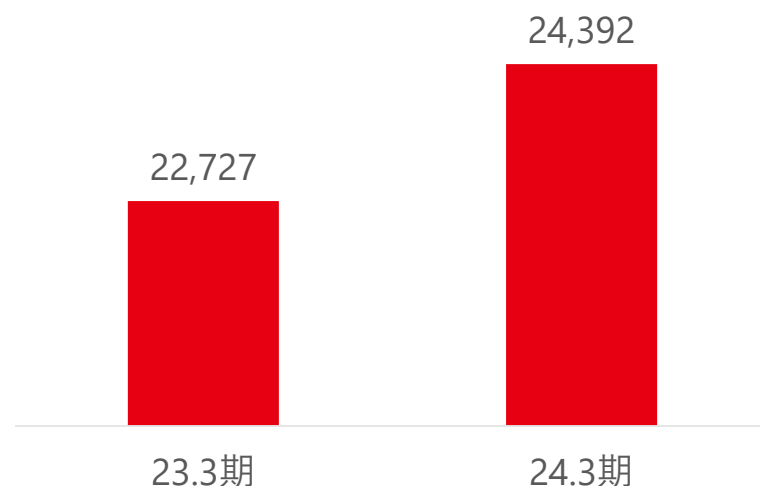
増収、営業増益ながら、減損計上により703百万円の純損失となる

- 売上高 : 前連結会計年度比7.3%増の24,392百万円
- 営業利益 : 増収や商品内容量変更・価格改定の効果により、144.1%増の232百万円
- 経常利益 : 受取配当金が増加したことなどにより、26.3%増の1,430百万円
- 当期純損失* : 主に粉末飲料部門や子会社エースベーカリーにて原材料価格やエネルギーコストの高騰などによる収益性の低下に伴い、固定資産の評価額を減額。減損損失2,231百万円を特別損失に計上した結果、703百万円の純損失

*親会社株主に帰属する当期純損失

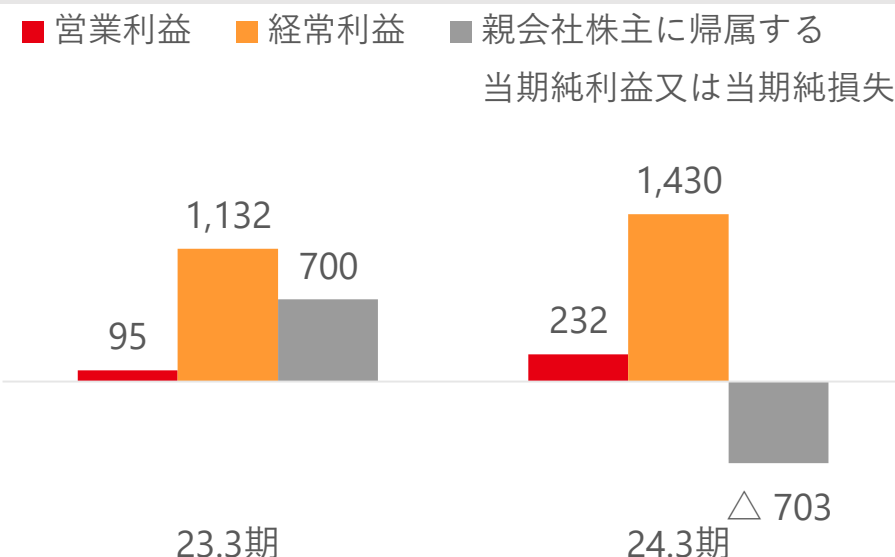
売上高

(単位：百万円)



利益

(単位：百万円)



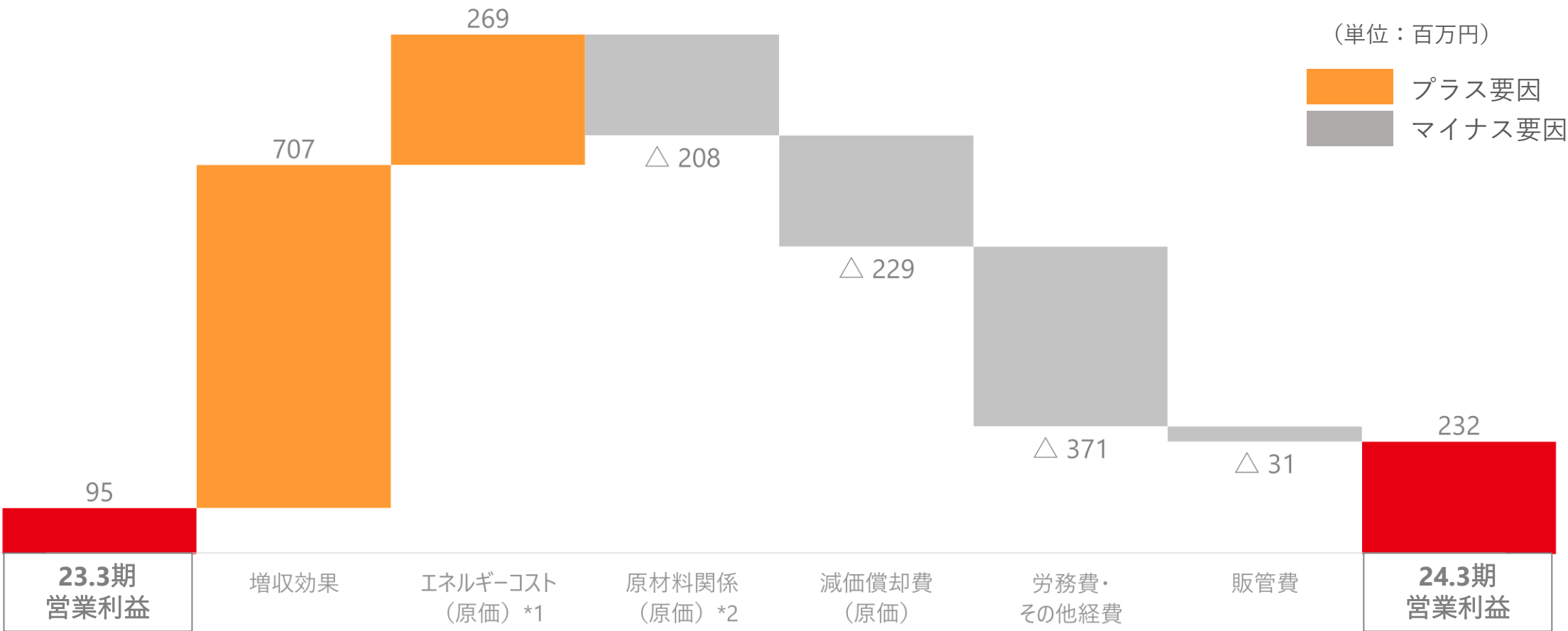
※ 2024年2月においもやと平松商店の株式を取得し子会社化。
両社ともに2023年12月31日をみなし取得日としているため、今期の決算では
貸借対照表のみを連結し、損益計算書は連結していません。

(単位：百万円)

	23.3期	24.3期		
	実績	実績	増減額	増減比
売上高	22,727	24,392	1,665	7.3%
食品事業	19,437	21,035	1,598	8.2%
化成品事業	3,007	3,074	66	2.2%
不動産事業	282	283	0	0.2%
売上総利益	5,087	5,372	284	5.6%
売上総利益率	22.4%	22.0%	—	—
販売管理費	4,992	5,140	147	3.0%
営業利益	95	232	137	144.1%
営業利益率	0.4%	1.0%	—	—
受取配当金	834	968	134	16.1%
経常利益	1,132	1,430	297	26.3%
経常利益率	5.0%	5.9%	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益又は当期純損失	700	△703	△ 1,404	—
当期純利益率	3.1%	—	—	—
EPS	41.47円	△41.59円	—	—



原材料価格の高騰が続いているが、売上高の増加や商品の内容量変更・価格改定を実施したことにより増益



*1 エネルギーコストは上昇したが、補助金により増益要因。前年と同様、高騰の影響により利益を圧迫
*2 原材料価格の高騰に対して一部商品の内容量変更を実施
*3 増収による生産増加の為、労経費が増加

(単位：百万円)

売上高	23.3期		24.3期			
	実績	構成比	実績	増減額	増減比	構成比
食品事業	19,437	85.6%	21,035	1,598	8.2%	86.2%
化成品事業	3,007	13.2%	3,074	66	2.2%	12.6%
不動産事業	282	1.2%	283	0	0.2%	1.2%
合計	22,727	100.0%	24,392	1,665	7.3%	100.0%

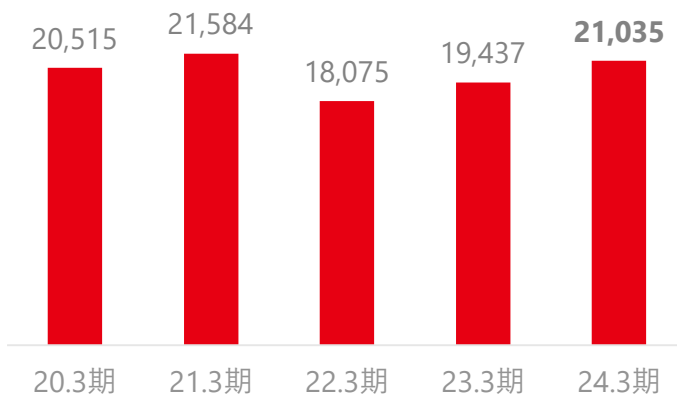
セグメント利益	23.3期		24.3期			
	実績	構成比	実績	増減額	増減比	構成比
食品事業	263	32.9%	378	115	43.6%	35.0%
化成品事業	436	54.5%	603	166	38.0%	55.8%
不動産事業	101	12.6%	99	△ 1	△1.6%	9.2%
小計	802	100.0%	1,081	279	34.8%	100.0%
調整額	△ 707	—	△ 849	-	-	-
合計	95	—	232	137	144.1%	-

8.2%増収、43.6%営業増益

- 原材料価格の高騰やエネルギーコストの高止まりなどの厳しい経営環境により、一部商品の内容量の変更や価格改定などを実施
- テレビCMなどの販売促進活動を展開したことにより、主力の菓子部門が増収
- 主力ブランドの「アルファベットチョコレート」などのファミリーサイズの商品や人気キャラクター“ちいかわ”とコラボした「ちびさく」などのポケットサイズの商品も順調に売上を伸ばしたことに加え、受託商品の売上も大きく伸長
- 子会社のエースベーカリーは、バウムクーヘン類が液卵の供給制限により売上を落としたが、ゼリー類が大きく伸長したことにより、増収
- 粉末飲料部門もテレビCMや増量企画などの販売施策に取り組んだ結果、分包アソートタイプの「スティックメイト」シリーズや「香り高いミルクココア」などの売上が伸びて増収

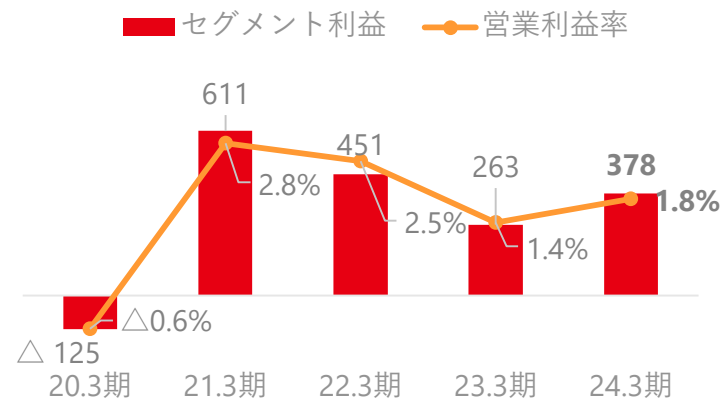
売上推移

(単位：百万円)



セグメント利益推移

(単位：百万円)



売上詳細

(単位：百万円)

	20.3期	21.3期	22.3期	23.3期	24.3期
菓子部門	15,157	15,698	13,477	14,461	15,737
粉末飲料部門	3,542	3,757	2,642	2,691	2,838
冷菓部門	1,617	1,869	1,657	1,956	2,097
その他	197	258	298	327	360
合計	20,515	21,584	18,075	19,437	21,035

*:22.3期以降の売上は、「収益認識に関する会計基準」を適用後の数値

2023年7月と9月、2024年3月の3回に分け、原材料価格やエネルギーコストの高騰などへの対策を講じる。
売上高は内容量変更、価格改定後も前年を上回り推移

2023年7月
(8～20%の内容量変更及び価格改定)

■ チョコレート類
アルファベットチョコレート、
エアインチョコシリーズなど

15商品

■ 粉末飲料
ココア類

3商品

2023年9月
(6～23%の内容量変更及び価格改定)

■ チョコレート類
つぶより苺チョコレートなど

7商品

■ 粉末飲料
レモンティー、ロイヤルミルクティー、
スティックメイトシリーズなど

17商品

■ キャンディ類
ビタミンCのど飴など

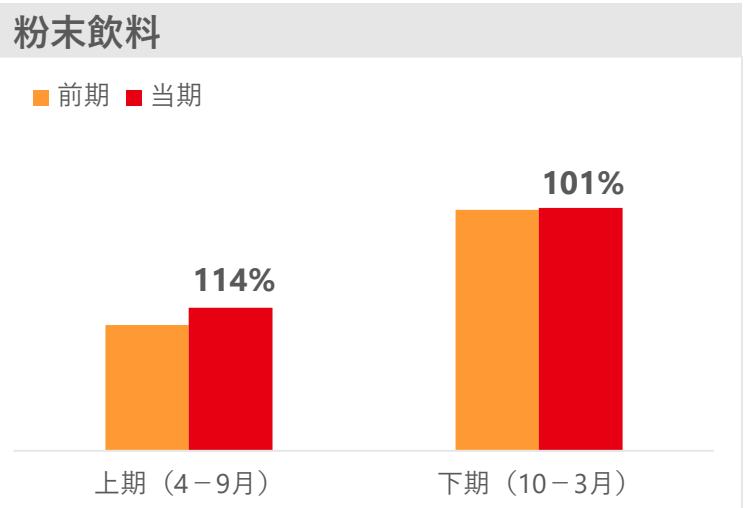
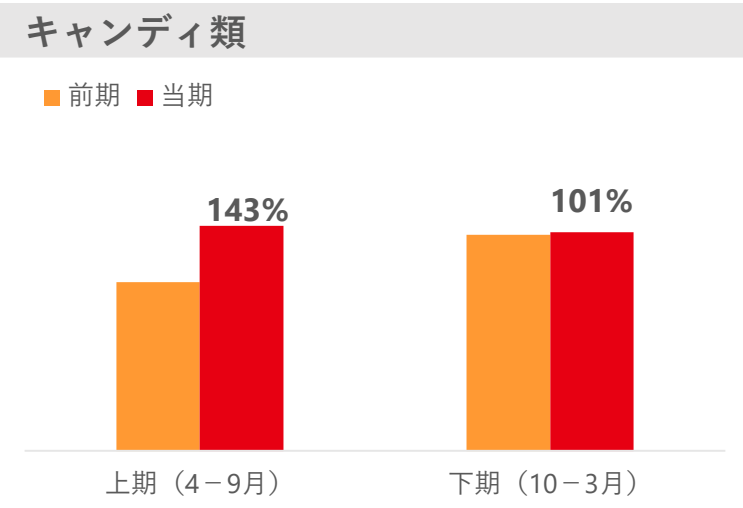
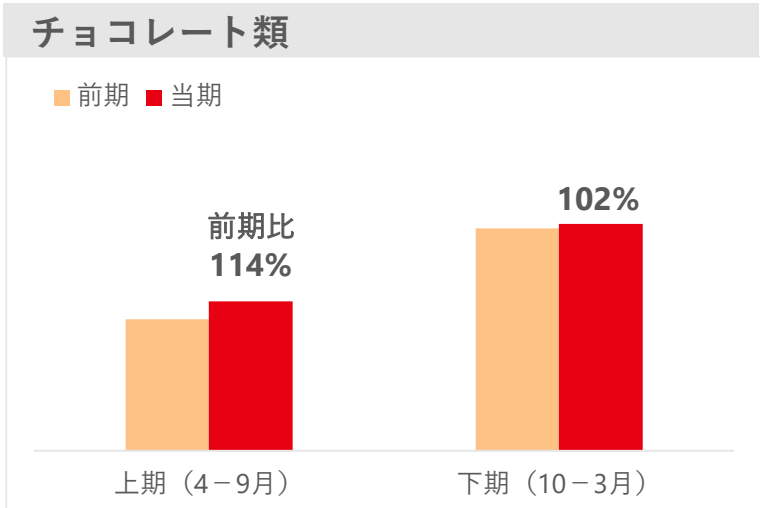
10商品

2024年3月
(8～20%の内容量変更)

■ チョコレート類
アルファベットチョコレートなど

6商品

売上高 対前年同期比

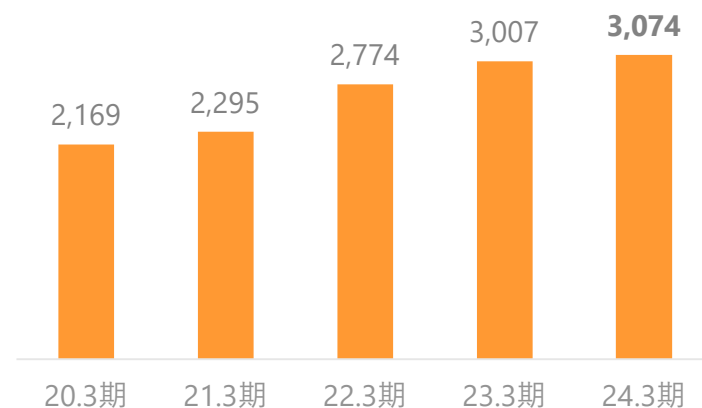


2.2%増収、38.0%の営業増益

- 酵素部門はチーズ用凝乳酵素「レンネット」の売上は減少したが、脂肪分解酵素「リパーゼ」が海外市場で売上を伸ばしたことにより前連結会計年度並みの売上
- 薬品部門は医療機器材料等で使用される「デキストラン硫酸」の売上が拡大したことなどにより増収
- 一部商品の価格改定の実施や輸出運賃などの販売費が減少したこともあり、増益

売上推移

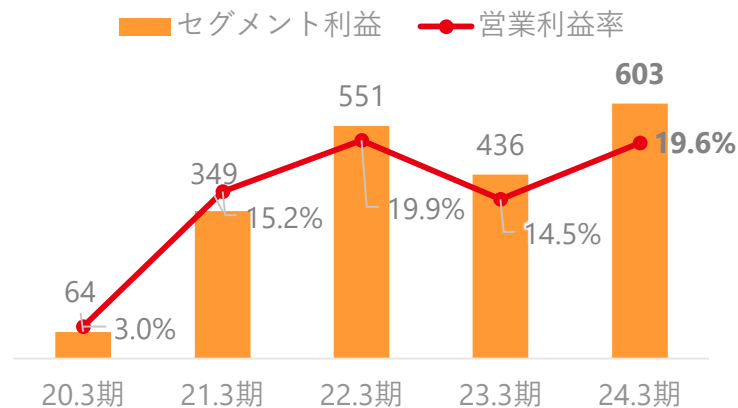
(単位：百万円)



* 21.3期までは収益認識基準前の数値

セグメント利益推移

(単位：百万円)



売上詳細

(単位：百万円)

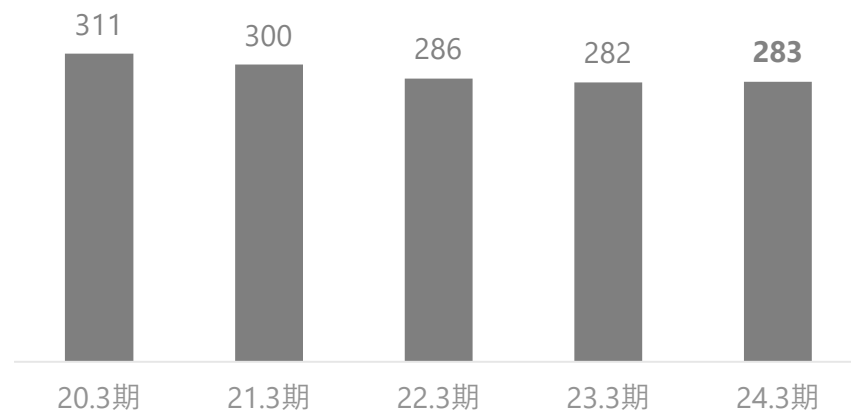
	20.3期	21.3期	22.3期	23.3期	24.3期
酵素部門	1,178	1,206	1,609	1,762	1,749
薬品部門	801	902	974	1,056	1,137
その他	188	186	190	188	187
合計	2,169	2,295	2,774	3,007	3,074
海外売上	1,178	1,269	1,590	1,969	1,934

0.2%増収、1.6%の営業減益

- 賃貸工場の設備更新に伴う減価償却費の増加などにより、減益

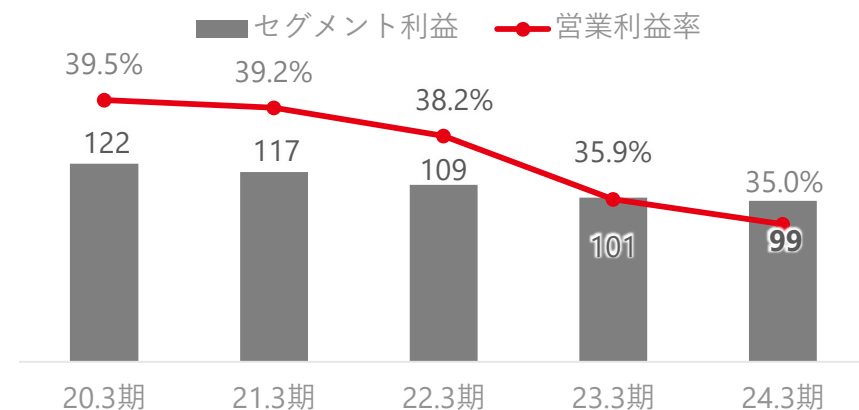
売上推移

（単位：百万円）



セグメント利益推移

（単位：百万円）



貸借対照表

(単位：百万円)

	23.3期末	24.3期末		
	実績	実績	増減額	
流動資産	17,033	16,998	△ 34	
現預金	4,251	6,362	2,110	
受取手形及び売掛金	5,281	6,119	838	
有価証券	3,000	250	△ 2,750	
商品及び製品	1,317	1,756	438	
固定資産	53,242	64,727	11,484	
有形固定資産	18,903	18,843	△ 60	
投資有価証券	33,815	43,793	9,977	*1
流動負債	7,868	10,998	3,130	
支払手形及び買掛金	3,138	3,067	△ 70	
短期借入金	100	3,070	2,970	
長期（1年以内）借入金	765	765	－	
未払法人税等	14	232	217	
固定負債	17,770	19,658	1,888	
長期借入金	9,844	9,079	△ 765	
繰延税金負債	4,678	7,536	2,858	
純資産	44,637	51,068	6,431	
負債純資産	70,276	81,726	11,449	

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23.3期	24.3期		
	実績	実績	増減額	
営業CF	△ 85	2,903	2,988	
投資CF	1,207	△3,611	△4,819	*2
財務CF	△ 1,249	1,718	2,967	
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△ 126	1,010	1,137	
期首残高	5,478	5,351	△126	
期末残高	5,351	6,362	1,010	

*1 株価上昇により投資有価証券が増加

*2 小牧新工場の製造設備や新本社建設による設備投資等

2

2025年3月期 業績予想

(単位：百万円)

	24.3期	25.3期		
	実績	予想	増減額	増減比
売上高	24,392	28,000	3,607	14.8%
営業利益	232	800	567	244.7%
営業利益率	1.0%	2.9%		
経常利益	1,430	2,000	569	39.8%
経常利益率	5.9%	7.1%		
親会社株主に帰属する当期純利益	△703	1,400	2,103	—
当期純利益率	—	5.0%		
EPS（一株当たり当期純利益）	△41.59円	82.76円	—	—
一株配当	28円	30円	—	—
配当性向	—	36.3%	—	—



(単位：百万円)

売上高	24.3期		25.3期			
	実績	構成比	予想	増減額	増減比	構成比
食品事業	21,035	86.2%	24,350	3,314	15.8%	87.0%
化成品事業	3,074	12.6%	3,350	275	9.0%	12.0%
不動産事業	283	1.2%	300	16	6.0%	1.0%
合計	24,392	100.0%	28,000	3,607	14.8%	100.0%

食品事業

3月発売の新商品

菓子部門

チョコレート

ファミリーサイズの商品

アルファベットチョコレート
抹茶ティラミス

香り高い宇治抹茶と甘みのあるマスカルポーネチーズでまろやかな抹茶ティラミス風味の仕上がり。



ポケットサイズの商品

こそっと
グラノーラチョコ

スキマ時間にこそっと食べられるひとくちチョコ。1日分のビタミンC、1/3日分の鉄分、食物繊維入り。



子供向け菓子

つくってたべよう！
幼虫3Dゼリー



出来上がりがカブトムシの幼虫をリアルに表現。その見た目のインパクトから、スーパーなどでも高評価。

粉末飲料部門

とけだす果実の紅茶
パイナップル＆マンゴー



じんわりとけだすパイナップルとマンゴーの甘みと香り。フリーズドライのつぶつぶ果実入り。

ハニーレモネード



すっぱいレモンの味わりに、はちみつの華やかな香りがアクセント。

食品事業

3月発売の新商品

冷菓部門

チョコバナナ



エクアドル産完熟バナナを使用したアイスを相性抜群のパリパリのチョコでコーティング。お子様から大人まで楽しめる祭りの定番。

フルーツポンチ



3種の果肉入りかき氷を、サイダー風味のアイスクャンデーで包みました。懐かしのフルーツポンチをイメージした、夏の暑い日にぴったりのアイス。



2025年3月期の施策②プロモーション戦略



化成品事業

現在の強みと成長路線を維持強化

酵素部門

海外市場での展開を強化

- 食品用酵素類の米国でのGRAS認証取得の推進
- 欧州及び主要国の食品規制への登録
- 新規用途/新規顧客の開拓
- 研究開発による生産性の向上、需要増への対応

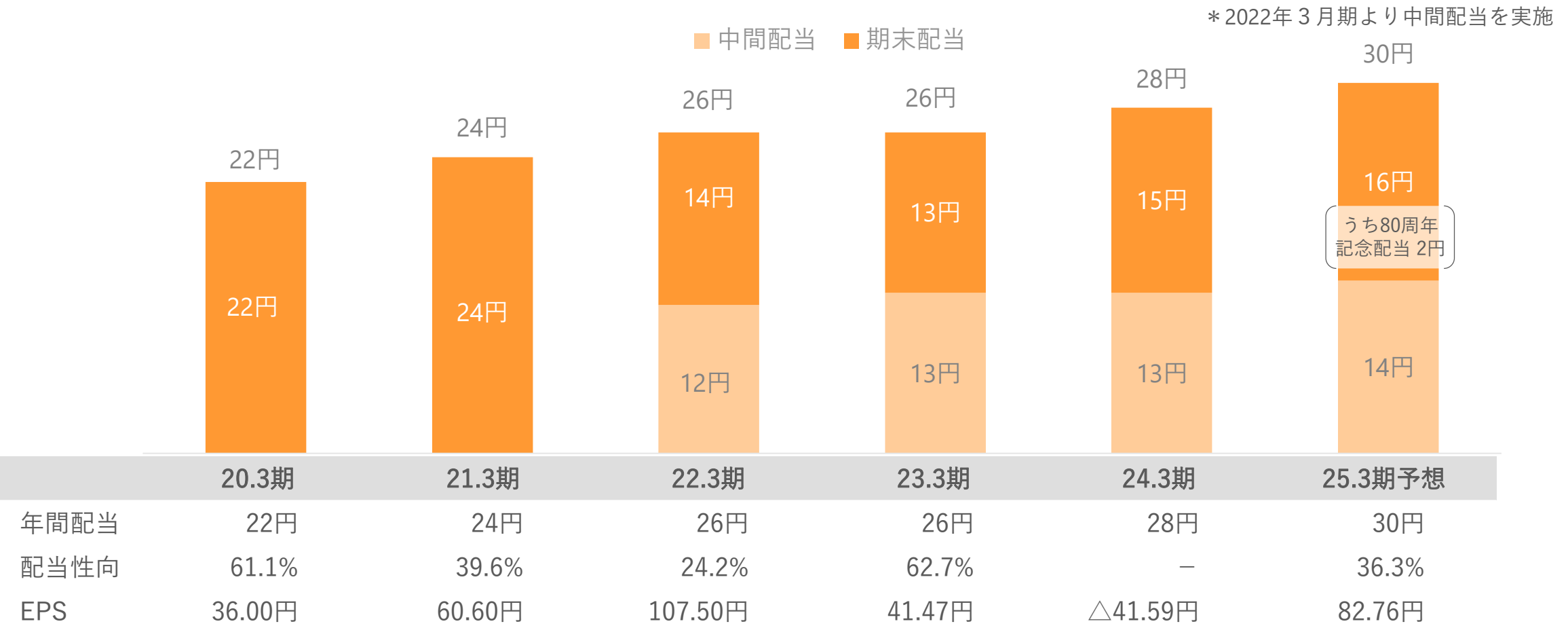
薬品部門

持続的な成長に向けた投資

- 増員及び設備導入による需要増への対応
- 研究開発による生産の効率化
- 新規用途開発による顧客開拓



一株当たり配当金及び配当性向の推移



3

中期経営計画

MEITO CHALLENGE 2026

	計画		実績
ブランド強化	【食品事業】 - 中核ブランド売上30%以上増 - 新規ブランドの売上10.5億円創出	➡	- 中核ブランドへの戦略的な経営資源投入による売上拡大は、アルファベットチョコブランド、スティックメイトブランドを中心に計画どおり伸長した - 新工場で製造する新規ブランドの売上創出は、ポケットサイズの商品が売上に貢献するもブランド育成の課題は残る結果であった
	【化成品事業】 高付加価値製品の販売強化	➡	新規用途開発を始めとする高付加価値製品の販売強化は、ニーズを汲み取り大幅な売上増・利益増に貢献した
工場の生産性・品質の向上	【食品事業】 製造高増加への対応と生産性・品質の向上	➡	設備運用・工程システム最適化による製造原価率の低減は、工程システムの全工場導入に一部遅れがあるが、製造原価率の低減に繋がった
	【化成品事業】 製造技術の最適化による生産性の向上と多様化する品質・性能要求への対応	➡	製造技術の最適化による生産性の向上と多様化する品質・性能要求への対応は、各種製品の生産性は向上し、顧客からの要求に応え、売上増・利益増に寄与した
組織・人事活性化	- 従業員満足度・働きがいの向上 - 多様な人材の活用	➡	- 従業員満足度・働きがいの向上を図る制度の構築は、教育制度を拡充するとともに、テレワーク制度、フレックスタイム制度を導入し、社員の成長や柔軟な働き方を後押しした - 多様な人材活用の推進は、女性管理職比率の課題は残ったが、女性役員の登用や積極的なキャリア採用を推し進めた。また、社内の意識改革のためダイバーシティフォーラムを開催した
M & A 等による事業拡張	- 業容拡大・利益創出に向けたM&Aへのチャレンジ - グループ会社間のシナジー強化	➡	- 容拡大・利益創出に向けたM&Aへのチャレンジは、両社の強みを生かした事業展開が可能な(株)おいもやを子会社化 - グループ会社間のシナジー強化は、社員派遣、原材料供給、共同配送などに取り組み、ノウハウの共有、コスト削減に繋がった

「MEITO CHALLENGE 2023」の振り返りー売上・利益拡大



ブランド強化を中心とした成長戦略が功を奏し、売上高は2019年度比24.8%増の244億円となった。
利益面については原材料・エネルギーコストの高騰などが影響し未達

2024年3月期（連結）

計画

実績

売上高

260億円

244億円

営業利益

8億円

2.3億円

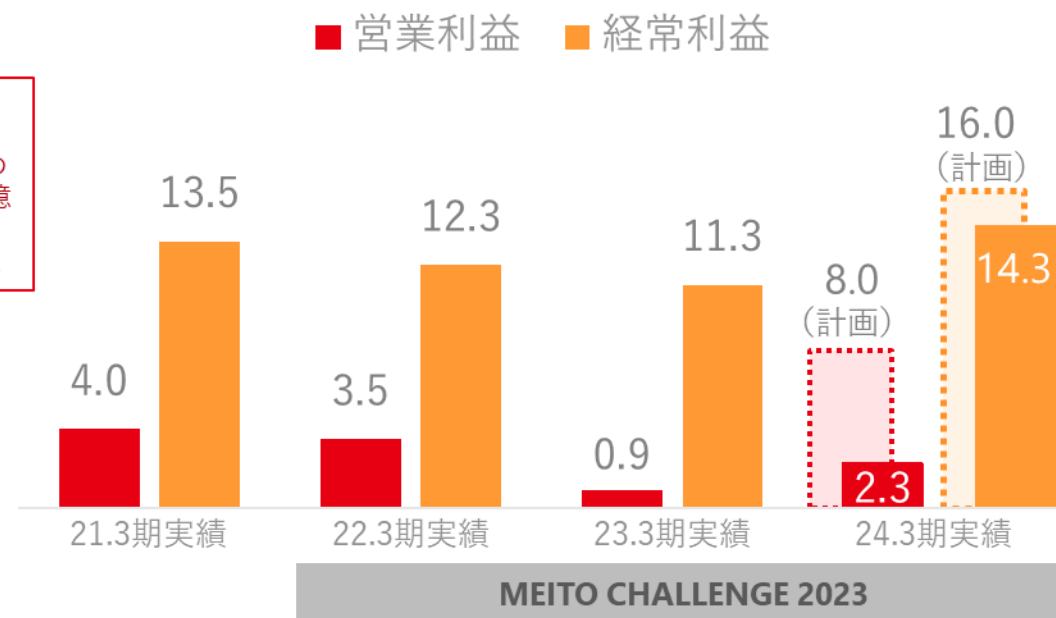
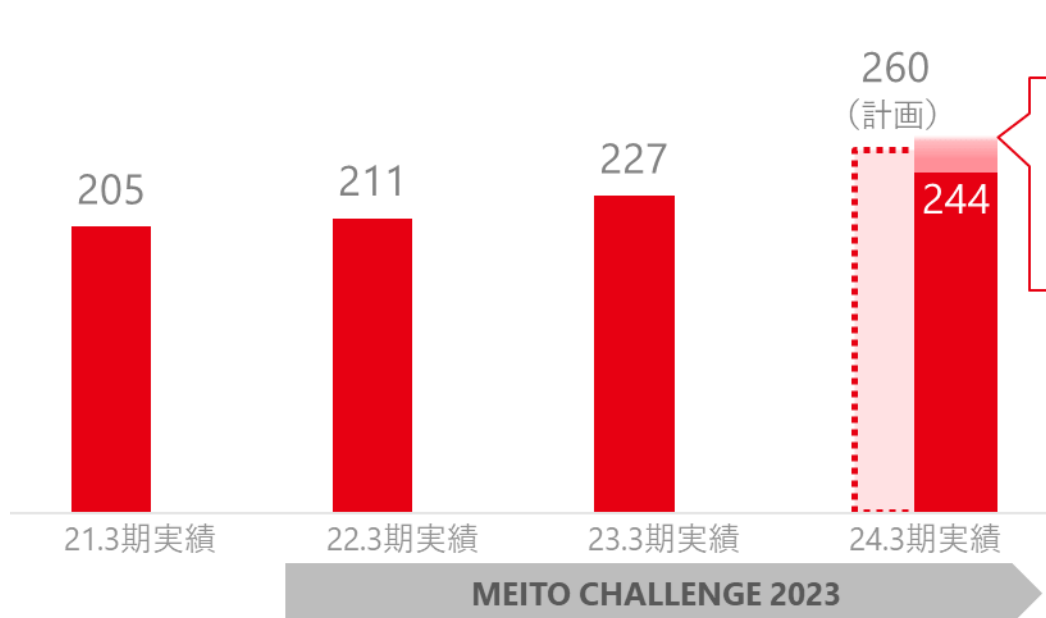
経常利益

16億円

14.3億円

売上高計画及び実績（億円）

利益計画及び実績（億円）



2024年2月、「株式会社おいもや」「株式会社平松商店」の株式の取得（子会社化）

さつまいもを主力品目とした菓子・スイーツ商品のインターネット通販を中心に展開している
「株式会社おいもや」と製造販売会社の「株式会社平松商店」を子会社化

両社の強みを活かした事業展開を推進し、当社グループの更なる業容拡大を目指す。

株式会社おいもや

<https://www.oimoya.net/>

- 通販サイトを通じた菓子・スイーツ商品の販売
- 通販サイトを通じたフラワーギフトの販売
- 店舗及びイベントを通じた菓子・スイーツ商品の販売

設 立： 2007 年 10 月 25 日

代表取締役： 関谷 夕佳



2023 年 9 月期

売 上 高	2,139 百万円
営業利益	186 百万円

株式会社平松商店

- 干し芋及び焼き芋の製造販売

< 沿革 >

1977年 干し芋の生産・卸の「有限会社平松商店」創業

2002年 ネット通販を開始

2007年 販売部門を分社化し、「株式会社おいもや」設立

設 立： 1986 年 8 月 1 日

代表取締役： 関谷 和貴

2023 年 7 月期

売 上 高	83 百万円
営業利益	△14 百万円



スローガン

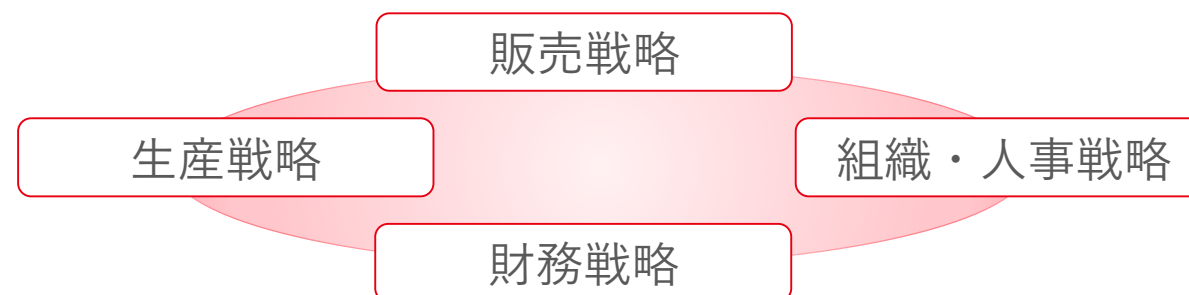
Challenge for the future

未来を創造する挑戦

コンセプト

- 持続的な成長に資するバックキャスト思考
- 事業ポートフォリオの最適化に向けた戦略の推進
- 人的資本、資本コスト・株価を意識した経営の強化

成長戦略



2024年度を初年度とする3ヵ年計画である新中期経営計画を策定

27.3期経営目標

売上高

300億円

営業利益

18.0億円

経常利益

30.0億円

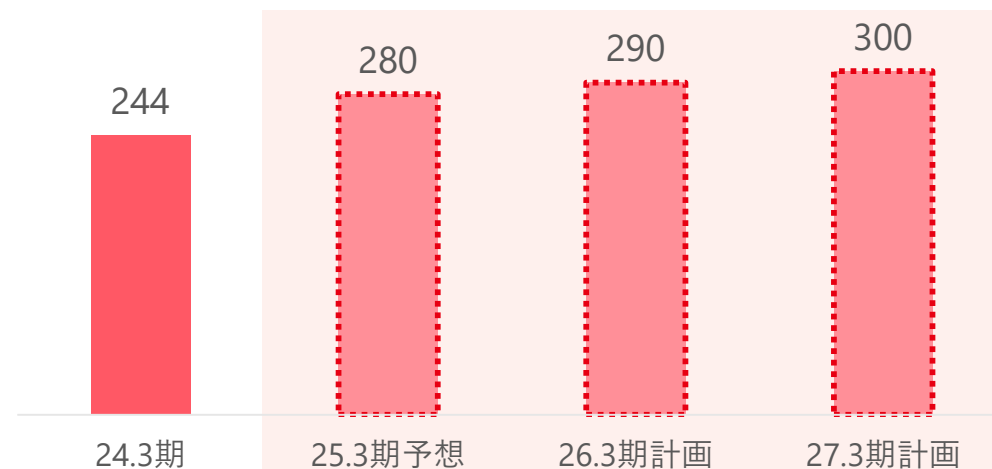
ROE

5.0%以上

PBR

1.0倍

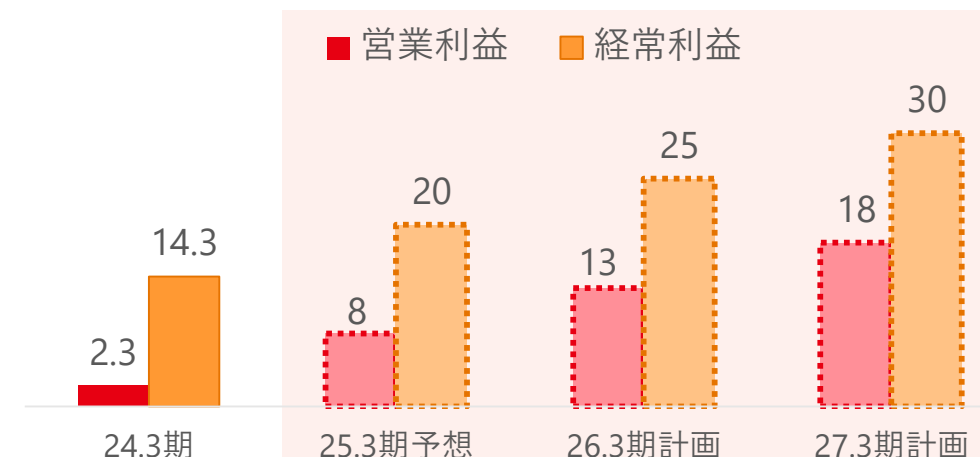
売上高（億円）



MC 2023

MEITO CHALLENGE 2026

利益（億円）



MC 2023

MEITO CHALLENGE 2026

4つの成長戦略を重点施策として推進

販売戦略

食品事業

- 中核ブランドへの戦略的な経営資源投入による売上拡大
- グループ会社間のシナジー強化を含む新需要の創造

化成品事業

- 高付加価値製品の世界市場でのプロモーション強化（グローバルニッチトップの維持）
- 新規用途開発による新規顧客獲得

生産戦略

食品事業

- 安全・品質・生産の向上に直結するDX化（スマートファクトリー化）
- 設備投資・増員及び予知予防保全による増産体制の確立

化成品事業

- 製造技術・プロセスの最適化及び設備増強、増員による厳格化する品質要求への対応と生産性の向上

組織・人事戦略

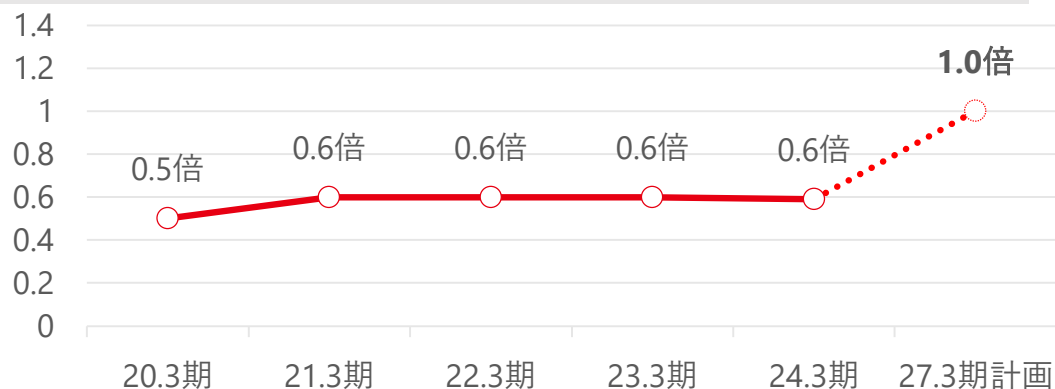
- 組織力向上のための組織再構築、コミュニケーション促進（課題解決プロジェクト発足、グループ会社間交流）
- 人的資本強化のための教育・リスクリングの充実（拡充）及びダイバーシティ推進

財務戦略

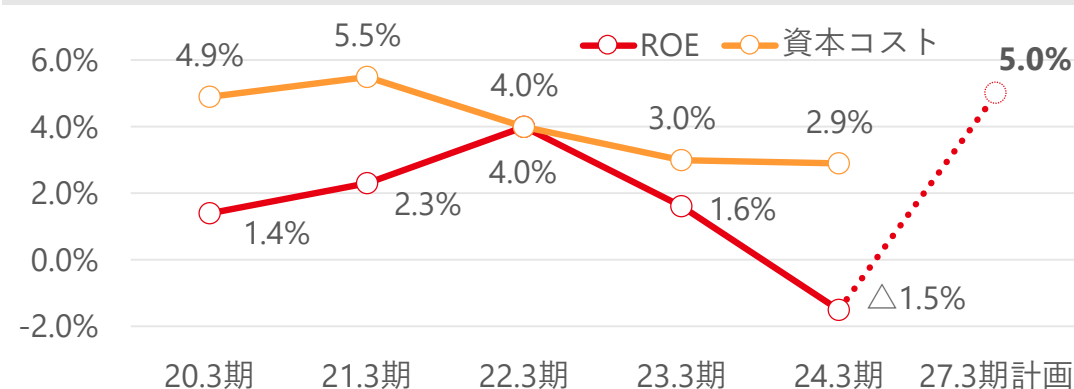
- 経営資源の再配分による事業ポートフォリオの最適化（ROEの向上）
- 累進配当等による株主還元の強化

- 経営資源の再配分による事業ポートフォリオの最適化（ROEの向上）
- 累進配当による株主還元の強化 2026年度までに1株当たり40円
- 課題は、①収益力の向上と資本効率の改善、②継続的かつ安定的な株主還元

PBR推移

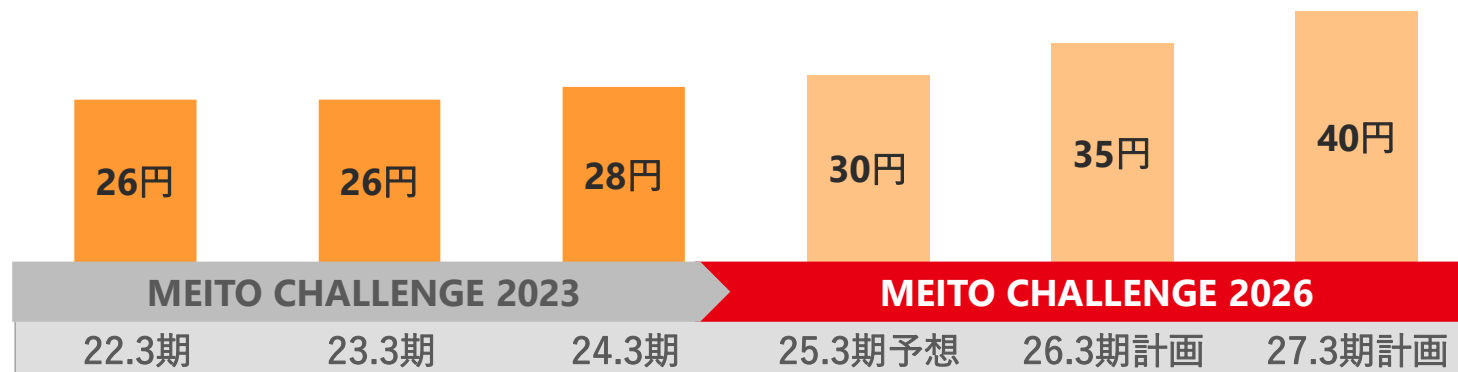


ROEと株主資本コスト比較



配当方針（累進配当の導入）

当社は将来に向けた成長投資を行い、収益力の向上と資本効率の改善を図りつつ、株主の皆様に対しては安定的な配当を維持継続することを利益配分の基本とし、累進配当を継続して実施する方針であります。
（2024年5月13日発表）



この資料には、当社の現在の計画や業績見通しなどが含まれております。それら将来の計画や予想数値などは、入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。実際の業績などは、様々な条件・要素によりこの計画や予想数値とは異なる結果になることがあります。この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。

名糖産業株式会社 IR担当
E-mail:IR@meito-sangyo.co.jp

A red circle with a fine dotted pattern, containing the white number '4'.

4

Appendix



会社概要



(2024年3月末)

社名	名糖産業株式会社（Meito Sangyo Co., Ltd.）		
本社	愛知県名古屋市西区笹塚町二丁目41番地		
代表者	代表取締役社長 三矢 益夫		
設立	1945年2月		
資本金	13億2,357万円		
証券コード	2207 （東京証券取引所 プライム市場、名古屋証券取引所 プレミア市場）		
事業内容	■ 医薬品、医薬部外品、医療用具、動物用医薬品、化粧品、その他化成品の製造及び販売 ■ 菓子、飲料、調味食品、食品添加物、その他食品の製造及び販売 ■ ゴルフ場の建設・経営 ■ 不動産の賃貸 ■ 前各号に関連及び付随する一切の事業		
主要な連結子会社	株式会社エースベーカリー 名糖乳業株式会社 プリンスゴルフ株式会社 株式会社おいもや 株式会社平松商店	（愛知県小牧市） （福岡県飯塚市） （福岡県宮若市） （静岡県掛川市） （静岡県掛川市）	- バウムクーヘン・ゼリーの製造・販売 - 冷菓の製造・販売 - パブリックゴルフ場 - さつまいも菓子・スイーツの通販等 - 干し芋及び焼き芋の製造販売
持分法適用関連会社	名糖アダムス株式会社	（愛知県清須市）	- チューインガムの製造
従業員数 （2024年3月期末）	連結：590名 単体：386名		

企業理念

食品と化成品の関連分野をベースとしておいしさ、たのしさ、健康を追求し
お客様に喜ばれる商品を提供します。

経営基本姿勢

① お客様重視の経営

② 迅速、確実な仕事とたゆまぬ
創意工夫に基づく独自性のある経営

③ 人間性を尊重し、能力、意欲を
最大限に発揮する活力ある経営

企業行動憲章

1 — 安全・安心で高品質な商品の提供

私たちは、おいしさ、たのしさ、健康を追求し、お客様にとって安全・安心で、高品質な商品やサービスを提供します。

2 — 法令等の遵守と公正・透明な事業活動

私たちは、国内外の法令・社内規則を遵守し、社会的良識をもって行動します。
また、自由競争に基づく公正・透明な事業活動を行います。

3 — 社会とのコミュニケーション

私たちは、広く社会とのコミュニケーションをはかり、企業情報を正確かつ公正に適時開示します。

4 — 情報管理

私たちは、業務上知りえた機密情報・個人情報を厳重に管理し、不正使用は行いません。

5 — 環境保全

私たちは、環境保全・省資源・省エネルギーに取り組み、環境にやさしい事業活動を進めます。

6 — 社会貢献

私たちは、よき企業市民として社会の経済・文化発展に貢献します。

7 — 働きやすい職場環境

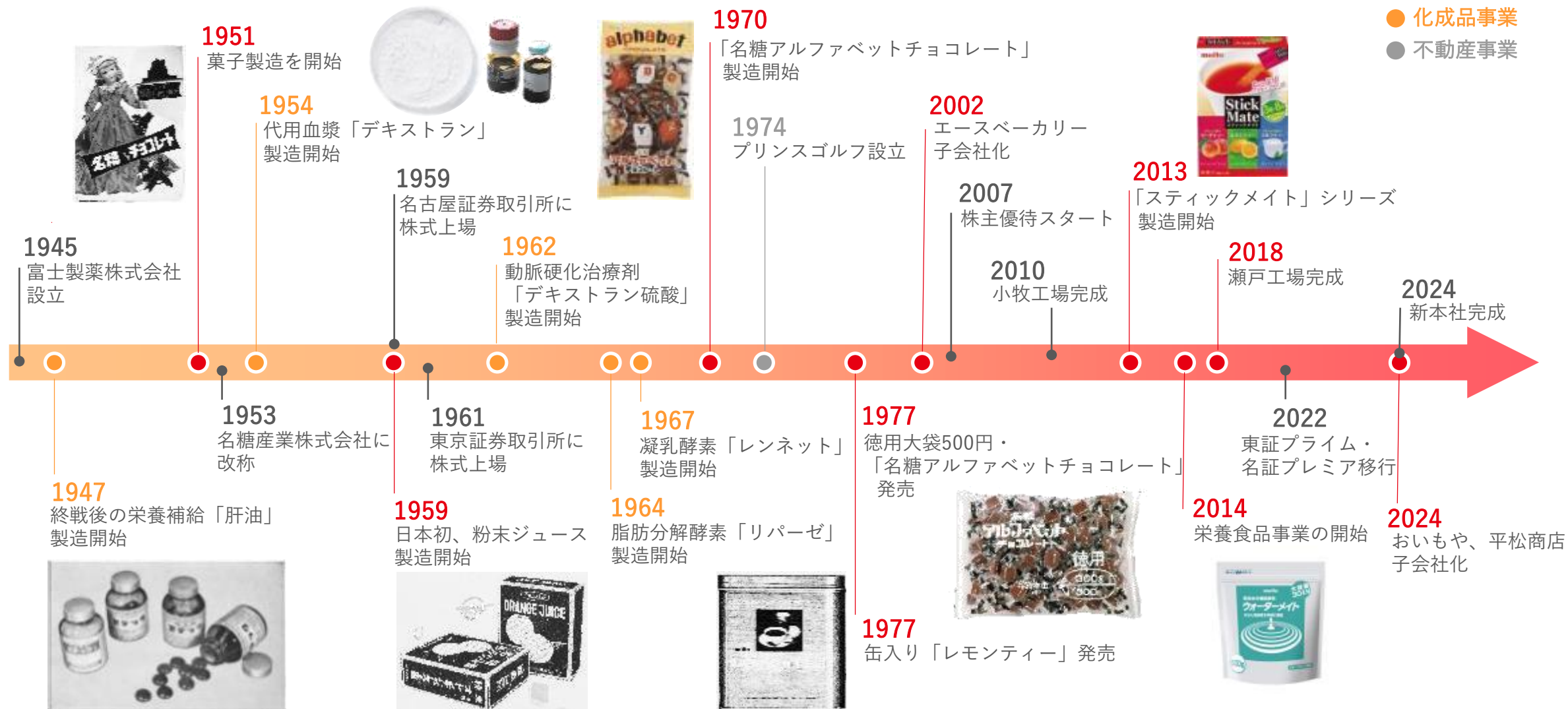
私たちは、人間性を尊重し、健康的で安全な働きやすい職場環境を確保します。

8 — 新しい技術への挑戦

私たちは、常に新しい技術に挑戦し、お客様の満足が得られる商品作りを目指します。

1970年代までに構築した事業基盤を礎に、さらなる飛躍に向けた挑戦へ

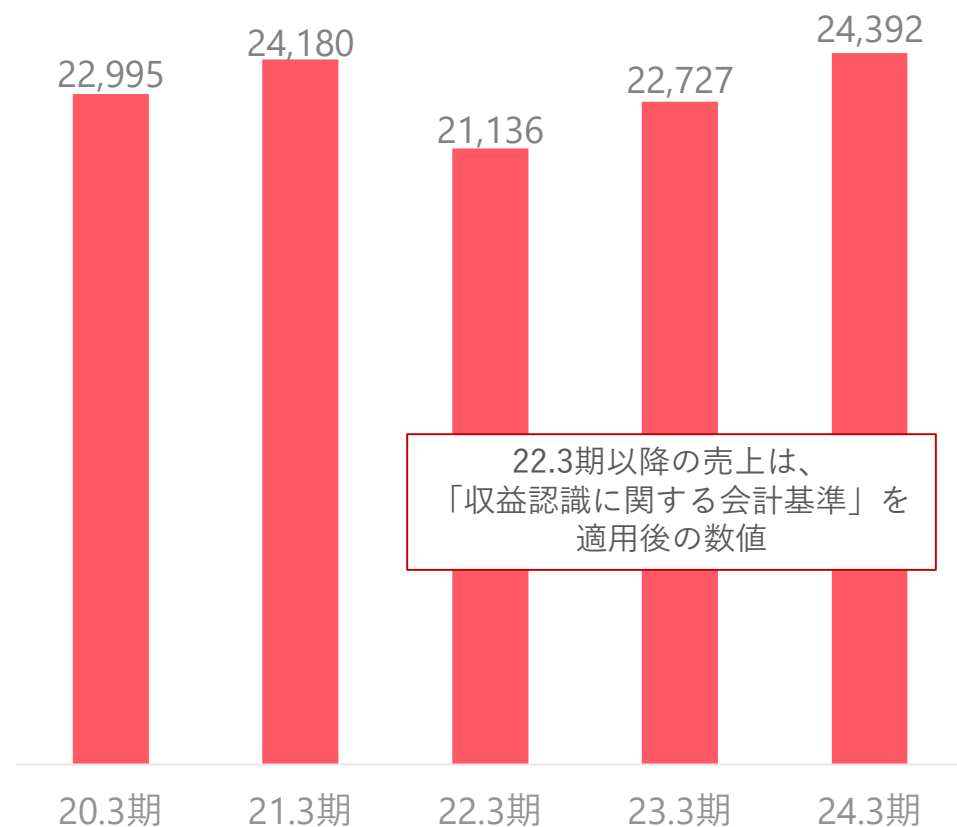
- 食品事業
- 化成品事業
- 不動産事業



コロナ禍による事業環境の変化に対応し、収益を確保

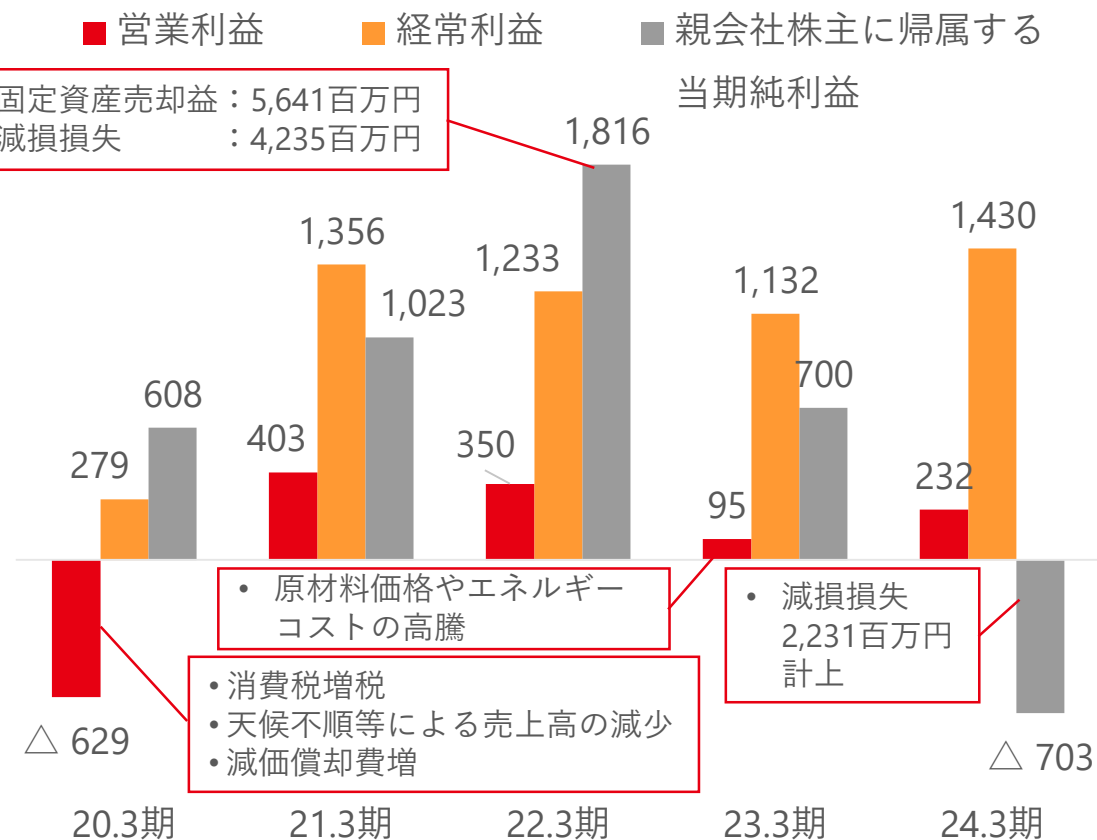
売上高

(単位：百万円)



利益

(単位：百万円)

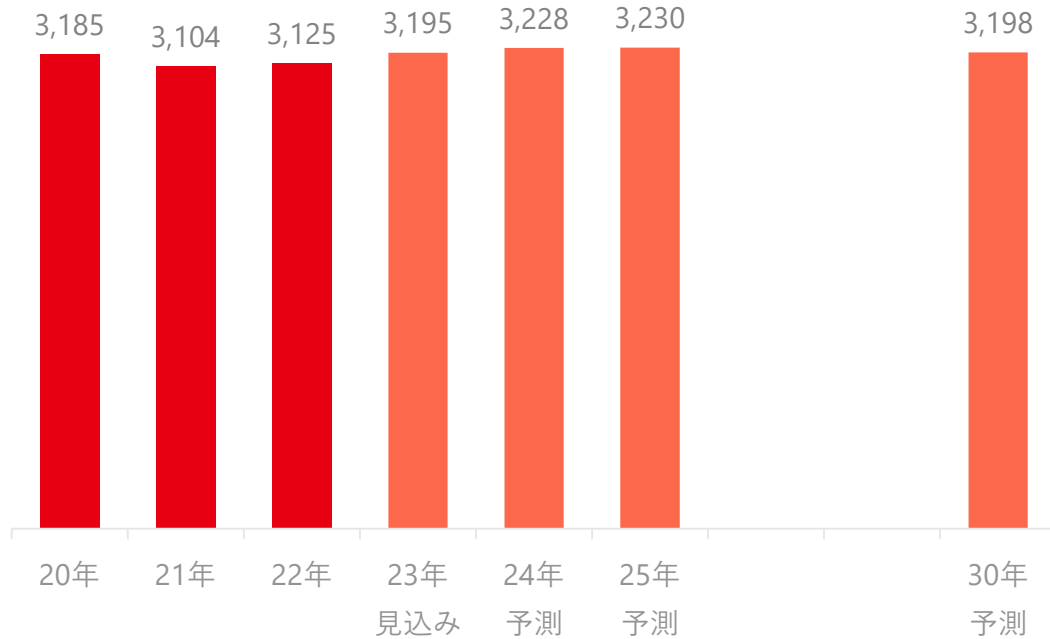


※今期子会社化したおいもやと平松商店の業績は含まれません。

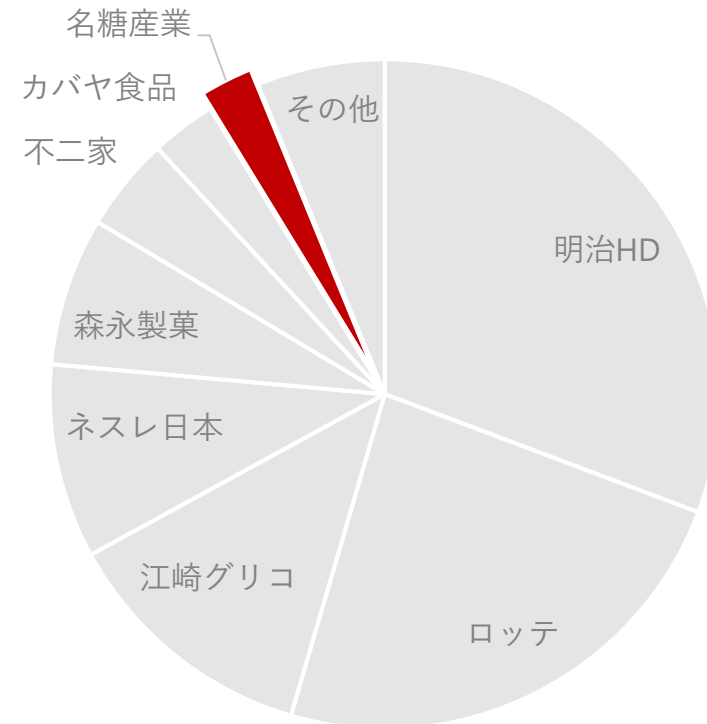
日本のチョコレート市場は2030年に向けて堅調に推移すると予測

日本のチョコレート販売額（億円）

- 2022年は全体で値上げが行われたが、販売額ベースでは前年を上回り着地
- 2023年は、インバウンド需要の回復などが追い風となり、販売額ベースでの拡大が続く見込み



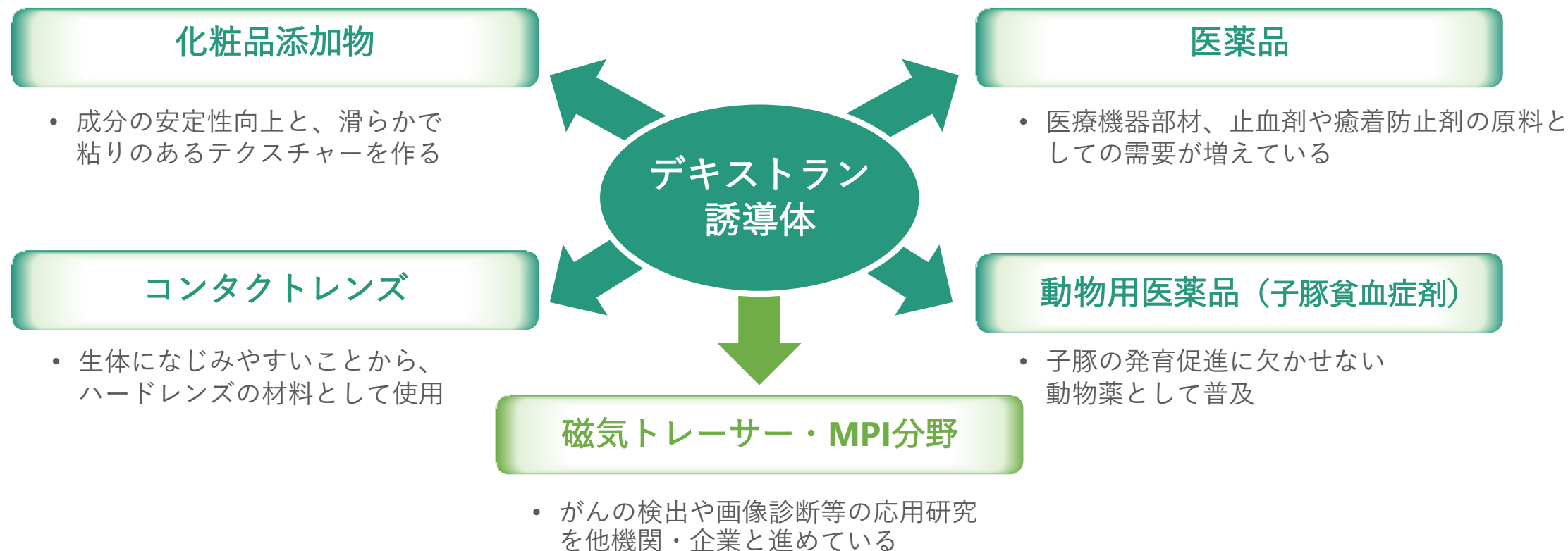
販売額ベースのシェア



出所) 富士経済「2024年 食品マーケティング便覧」より当社作成
 * 販売額はメーカー出荷ベース
 * 他社数値は2023年見込み、当社売上は23.3期実績

デキストラン誘導体の用途開発による潜在成長性

デキストラン誘導体の用途開発



チョコレートを始めとする食品事業と化成品事業を主力とする

食品事業

菓子部門

- チョコレート類
大袋チョコ、エアインチョコ ほか
- キャンディ類
- バウムクーヘン類
- ゼリー類
- 芋菓子類 ほか



粉末飲料部門

- レモンティー
- スティックメイト ほか



冷菓部門

- チョコボール、ベレレ ほか



栄養食品部門

- おいしく健康応援チョコレート ほか

化成品事業

酵素部門

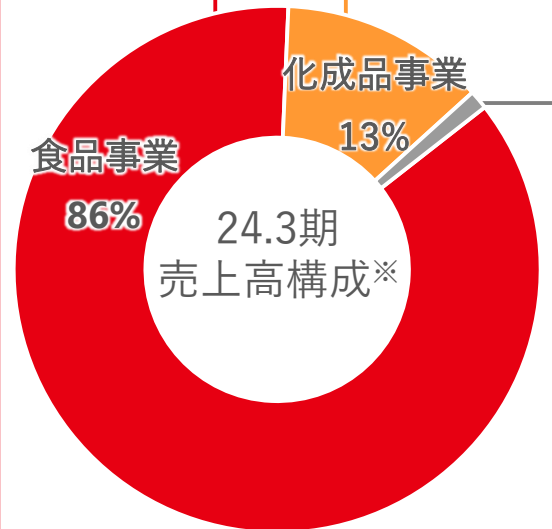
- レンネット
チーズ用凝乳酵素
- リパーゼ
脂肪分解酵素

薬品部門

- デキストラン
血漿増量剤・血流改善剤等
- デキストランマグネタイト
MRI造影剤・医療機器材料等

不動産事業

- ゴルフ場の経営・不動産賃貸



※今期子会社化したおいもやと平松商店の業績は含まれません。

全国の営業・生産・研究開発拠点が連携し、名糖産業の理念を実践

- 本社
- 支店 4カ所
- 化成品営業部
- 研究所／食品開発部 5カ所
- 工場 6カ所
- 主要な子会社 5カ所



本社



八王子工場



瀬戸工場



小牧工場



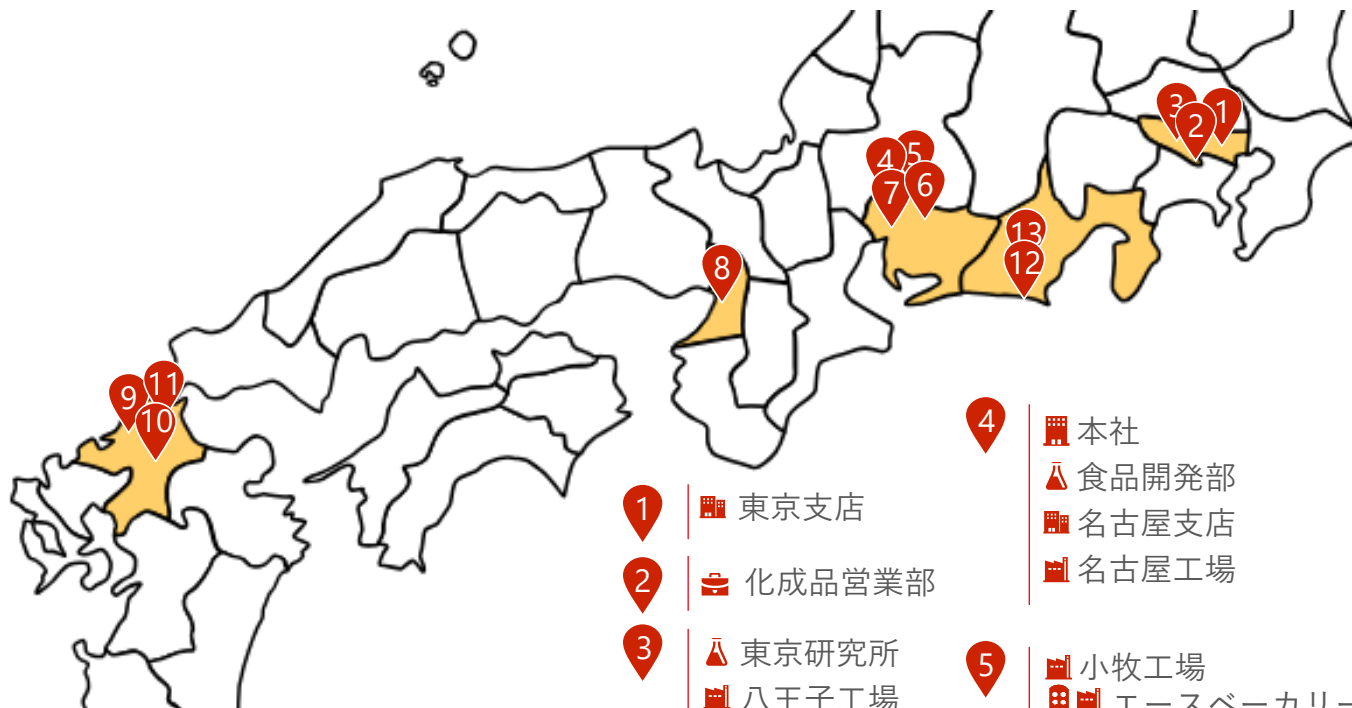
名古屋工場



枇杷島工場



福岡工場



- 1 東京支店
- 2 化成品営業部
- 3 東京研究所
八王子工場

- 4 本社
食品開発部
名古屋支店
名古屋工場
- 5 小牧工場
エースベーカーリー

- 6 瀬戸工場
食品開発部
- 7 名古屋研究所
枇杷島工場
- 8 大阪支店
- 9 福岡支店
福岡工場
- 10 名糖乳業
- 11 プリンスゴルフ
- 12 おいもや
- 13 平松商店

1

先駆的な取り組みにより
構築した事業基盤

2

一貫生産による
こだわりの品質と展開力

3

グローバルニッチトップ

4

3つの事業のバランス経営

独創とチャレンジが、事業化や業界標準の確立に貢献



デキストランマグネタイトの工場生産開始

- 2001年にはMRI用肝臓造影剤が欧州で認可され商業生産を開始する

1992年



徳用大袋チョコ発売

- 大袋市場の嚆矢となる

1977年

1964年

微生物レンネットを世界で初めて開発

- 動物レンネットの代替となる微生物レンネット



1959年

粉末ジュースを発売

- 砂糖に果汁、酸味料、香料、着色料を配合した画期的な商品



1953年

中身の見える個別「捻り包装」

- 時代を先取りし、製菓業界に包装革命を起こす



代用血漿デキストラン工業化に成功

- 原薬、医薬品・食品添加物、化粧品、工業用途など幅広く展開



口溶けや滑らかさの食感、味づくりの決め手となる生地で差別化



一次加工から、こだわりの一貫生産

一貫生産
ならではの
展開力により、
開発に成功

- 気泡を混ぜたチョコレート「エアインチョコ」



- チョコレートの技術を生かした「栄養食品」

低GI*の糖質「還元麦芽糖」を主原料としたチョコレート



※GI：食後血糖値の上昇度合

世界屈指のメーカーとして、成長軌道を歩む化成品事業



デキストラン
デキストラン誘導体



日本初

- 代用血漿デキストラン・MRI造影剤用途としてのデキストランマグネタイトの**工業生産**に成功



日本唯一

- **大規模**な工業生産



チーズ用凝乳酵素
微生物レンネット



世界初

- 動物レンネットの代替となる微生物レンネットを**開発**



世界唯一

- 動物レンネットと同等品質の次世代微生物レンネットを**開発**



脂質関連酵素
リパーゼ・ホスホリパーゼ



日本初

- 日本で初めてリパーゼの大規模な**工業生産**を開始

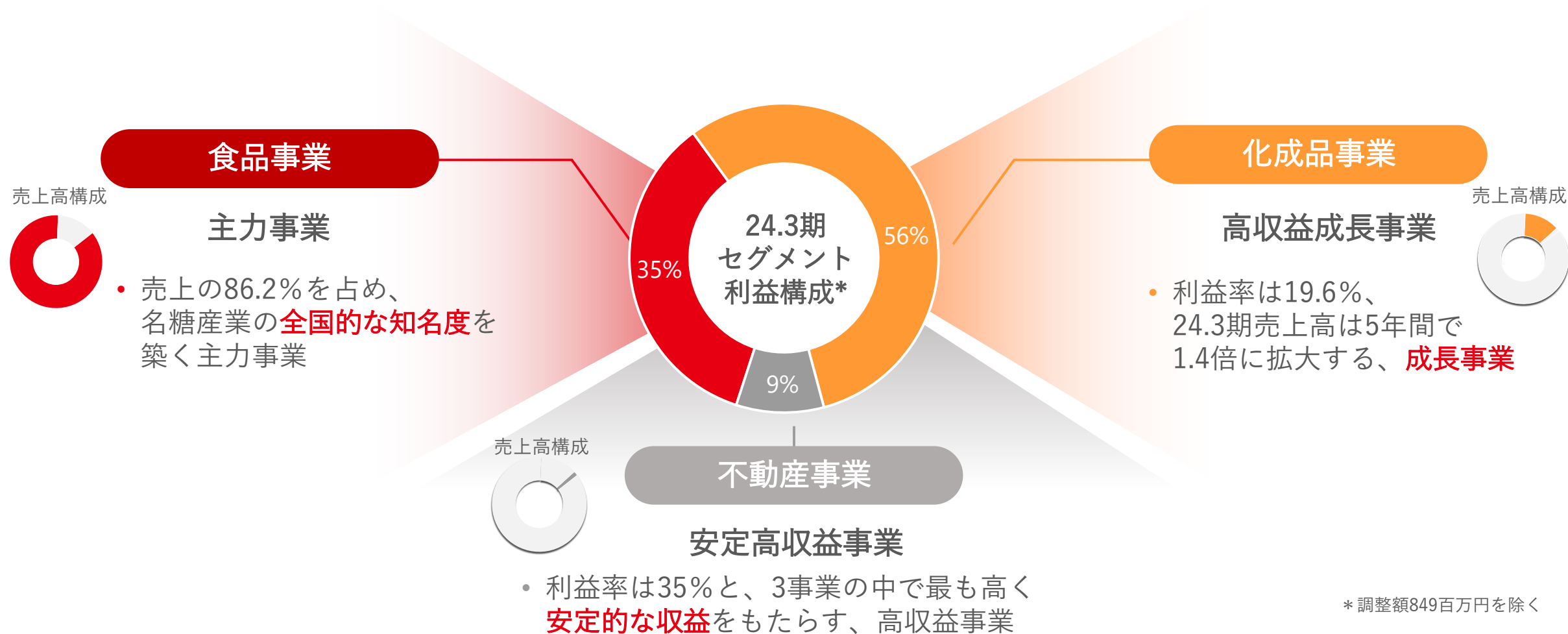


日本唯一

- ホスファチジルセリン*向けのホスホリパーゼDを**工業生産**

※ホスファチジルセリン：脳機能改善やストレス対策のサプリメント

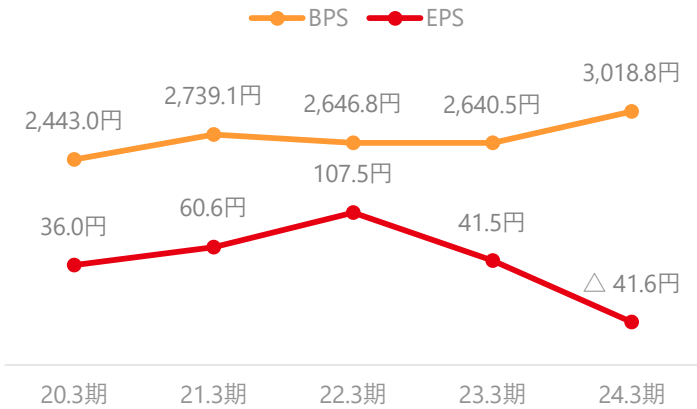
事業領域が異なる3つのセグメントが補完し合い、景気変動の影響を回避した安定利益を確保



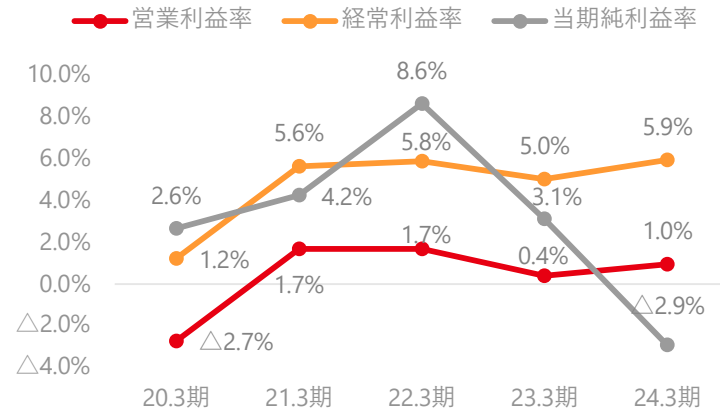
* 調整額849百万円を除く

※今期子会社化したおいもやと平松商店の業績は含まれません。

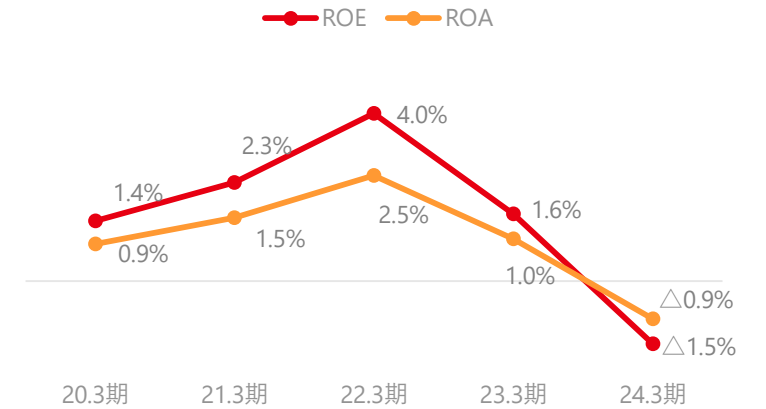
EPS・BPS（単位：円）



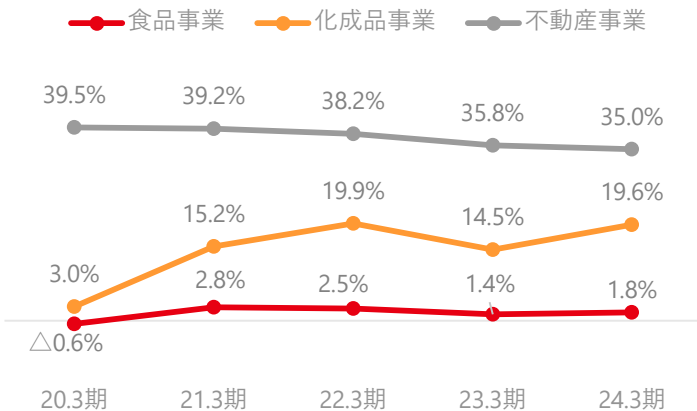
利益率（単位：％）



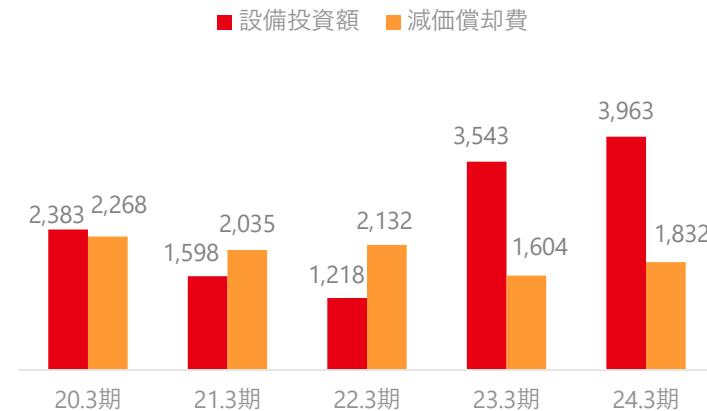
ROE・ROA（単位：％）



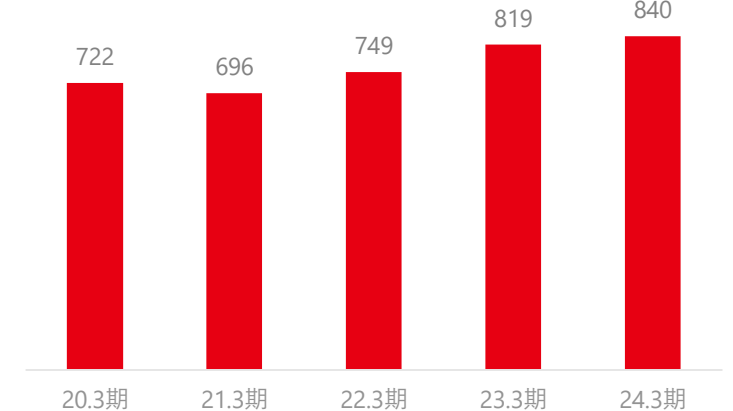
セグメント利益率（単位：％）



設備投資額・減価償却費（単位：百万円）



研究開発費（単位：百万円）



各マテリアリティに対する取り組み

環境負荷削減

<共通>

- ・省エネ設備への更新
- ・環境に配慮した商品設計
- ・社内書類提出資料の電子化、ペーパーレス化推進継続

<食品事業>

- ・瀬戸工場に太陽光発電を設置
- ・包装材料におけるプラスチック使用量の削減
- ・食品工場での食品残渣削減
- ・フードロス削減に取り組む企業と取引

<化成品事業>

- ・廃棄物の有効活用



捕虫器誘導灯 LED化



包装フィルムの薄肉化
(プラスチック削減)

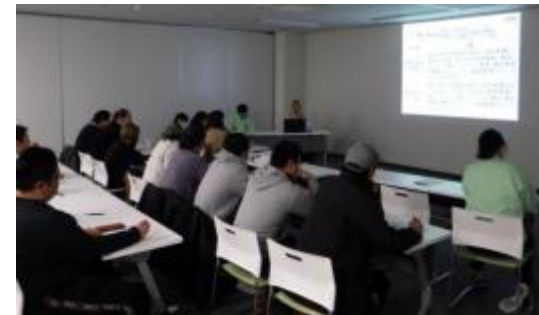
食の安全安心

<食品事業>

- ・FSSC22000の運用による品質維持
- ・「おいしさ、たのしさ、健康」を追求した商品の開発

<化成品事業>

- ・FSSC22000・医薬品及び医薬部外品の製造管理及び品質管理規則（GMP）の認証維持
- ・ハラール（イスラム教）、コーシャ（ユダヤ教）の認証維持



品質向上セミナーの様子



栄養食品商品（健康貢献）

各マテリアリティに対する取り組み

人権・ダイバーシティの推進



<共通>

- ・一般職を廃止し、総合職へ統合する人事制度改訂の実施
- ・ダイバーシティフォーラムの開催
- ・男性社員の育児参加を推進するため育児休暇制度の導入
- ・障がい者雇用の推進
- ・eラーニングによるハラスメントの全社員教育



第2回ダイバーシティフォーラム
(2023年1月Web開催)

社会貢献活動



<共通>

- ・カカオ生産地への支援を行う非営利の国際会員組織・世界カカオ財団へ2021年より加盟
- ・持続可能なチョコレート原料の調達に関わるネットワークに参画
- ・共同募金会を通じて児童養護施設などへのチョコレート寄贈
- ・フードバンクへの商品寄贈
- ・直売店運営による地域との交流



愛知県共同募金会様からの感謝状



お礼の手紙

ガバナンス



<共通>

- ・取締役会の定期開催（2022年度は9回開催）
- ・指名・報酬委員会の定期開催（2022年度は4回開催）
- ・コンプライアンス委員会の定期開催（2022年度は1回開催）
- ・2022年度中間決算より決算説明会の動画配信を開始

サステナビリティ推進体制

