

2023年12月期 第2四半期 決算説明資料

2023年9月4日

六甲バター株式会社

(証券コード:2266)

1. 2023年12月期第2四半期業績結果
2. 2023年12月期通期計画(修正)
3. 重点取組み項目の進捗状況
4. Appendix

1. 2023年12月期第2四半期業績結果

前期比増収減益・計画比増収増益

売上高 : 219億円(前期比+18億円・計画比+4億円)

営業利益: △2億円(前期比△6億円・計画比+3億円)

売上高

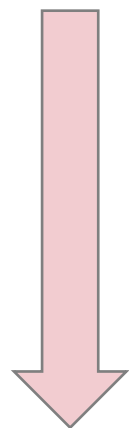
- 昨年からの価格改定で販売単価が上昇、販売量は減少したものの想定を上回る着地
- 特に業務用製品がコロナ禍収束に伴う需要回復で想定以上に好調に推移

営業利益

- 昨年後半の円安・原材料費高騰の影響を大きく受け前期比マイナスで営業赤字に
- 生産性向上による原価率低減、設備メンテナンス計画の変更による修繕費の抑制、原材料費・電力費等のコスト低減努力等が奏功し、計画比ではプラスの実績

- 原材料価格の高騰・円安急伸に伴う原価UPに対応するため、昨年度に引続き2023年4月からの価格改定を目指し交渉を実施

(2022年12月期決算説明資料P.19より抜粋)2023年価格改定計画内容



2023年上期
原材料価格UP
(原価UP額43億円)



- ◆家庭用商品: 2023年4月より価格改定
(64品目・+6%~+12%)
- ◆業務用商品: 2023年4月より価格改定
(121品目・平均+12%)

【価格改定の定着について】

- 全取引先に対し価格改定交渉完了(但し価格改定時期は取引先ごとに多少前後)

【価格改定に伴う物量影響について】

- 価格改定による販売量について想定ほどの落ち込みは見られず
(計画:全体で▲2.3%の販売量減⇒実績:全体で▲1.5%の販売量減)

(百万円)

	2022年12月期 第2四半期実績	2023年12月期 第2四半期計画(当初)	2023年12月期 第2四半期実績	対計画増減額	対計画増減率
売上高	20,195	21,500	21,944	+444	+2%
営業利益	378	△ 500	△ 198	+302	-
経常利益	444	△ 480	△ 139	+341	-
当期純利益	309	△ 340	△ 147	+193	-
売上高 営業利益率	1.9%	-	-		

■ 営業外損益+59百万円

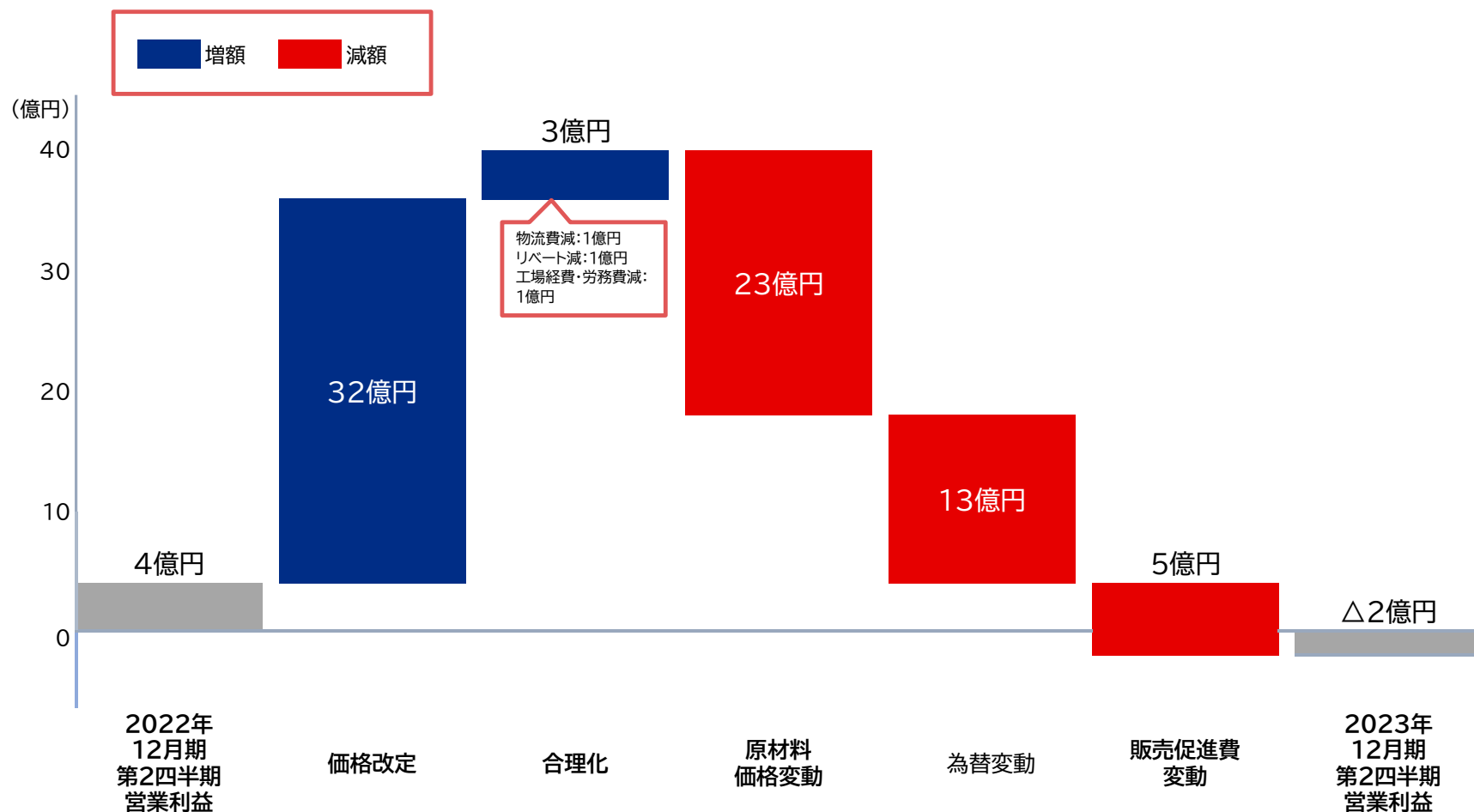
(主な内訳: 為替差益89百万円、受取利息27百万円、受取配当金29百万円、
遊休資産費用△28百万円、支払手数料△21百万円、支払利息△10百万円)

(百万円)

	2022年12月期 第2四半期実績	2023年12月期 第2四半期計画(当初)	2023年12月期 第2四半期実績	対計画増減額	対計画増減率
チーズ	18,770	19,900	20,472	+572	+3%
ナッツ	314	350	288	△ 62	△18%
チョコレート	1,059	1,200	1,080	△ 120	△10%
その他	50	50	103	+53	+106%
合 計	20,195	21,500	21,944	+444	+2%

- チーズ部門は値上げ効果で計画比プラス
- ナッツ部門は価格改定による販売量減・スポット増収要因の剥落等から伸び悩み
- チョコレート部門は5月31日をもって販売終了
- その他部門はオーツミルク等の新商品売上が寄与し計画比プラス

■ 原材料価格の高騰と円安進行による収益悪化を価格改定と各種合理化でカバーするべく取り組むも、販売促進費負担もあり営業利益ベースで赤字を計上



2023年12月期第2四半期資産負債状況

(百万円)

資 産	2022年12月期	2023年12月期 第2四半期	増減
流動資産	24,109	23,674	△ 435
固定資産	27,312	27,190	△ 122
有形固定資産	22,710	21,980	△ 730
無形固定資産	137	123	△ 14
投資その他資産	4,464	5,086	+622
資産合計	51,421	50,865	△ 556

負 債	2022年12月期	2023年12月期 第2四半期	増減
流動負債	14,425	15,249	+824
固定負債	7,762	6,288	△ 1,474
負債合計	22,188	21,537	△ 651
純資産			
純資産合計	29,233	29,327	+94
自己資本比率	56.8%	57.7%	+0.9%

【主な増減項目】

減価償却費 △1,074百万円
 投資有価証券+424百万円
 長期性預金+300百万円

【主な増減項目】

短期借入金+1,000百万円
 長期借入金△1,500百万円

⇒運転資金安定調達の見地より新たにシンジケートローン
 調達枠(100億円)を設定(2023年3月)

(百万円)

	2022年12月期第2四半期	2023年12月期第2四半期	増減
営業活動によるキャッシュフロー	1,068	2,037	+969
投資活動によるキャッシュフロー	△ 128	△ 717	△ 589
財務活動によるキャッシュフロー	△ 2,396	△ 895	+1,501
現金及び現金同等物の換算差額	112	0	△ 112
現金及び現金同等物の増減額	△ 1,344	424	+1,768
現金及び現金同等物の期末残高	5,926	5,246	△ 680

- 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226百万円、長期性預金振替300百万円
- 財務活動によるキャッシュフローの主な内訳
借入金減少500百万円、配当金支払389百万円

2. 2023年12月期通期計画(修正)

通期計画を修正⇒前期比・当初計画比ともに **増収増益**

売上高：430億円(前期比+11億円・当初計画比+15億円)

営業利益：5億円(前期比+1億円・当初計画比+3億円)

売上高

- 第2四半期までの実績や足許の価格改定状況・販売数量動向等を踏まえ当初計画を上方修正(2023年7月31日)
- チョコレート部門終了に伴うマイナスはチーズ部門の増収でカバー

営業利益

- 足許輸入原料価格が低下したことも踏まえ、売上同様利益についても当初計画を上方修正(2023年7月31日)
- 変動要因であるUSD円為替相場については今後も引続き注視していく

(百万円)

	2022年12月期 通期実績	2023年12月期 通期計画(当初)	2023年12月期 通期計画(修正)	対当初計画増減額	対当初計画増減率
売上高	41,924	41,500	43,000	+1,500	+4%
営業利益	345	130	500	+370	+107%
経常利益	359	170	600	+430	+120%
当期純利益	219	100	370	+270	+123%
売上高 営業利益率	0.8%	0.3%	1.2%		
一株当たり 配当金	20円	20円	20円		

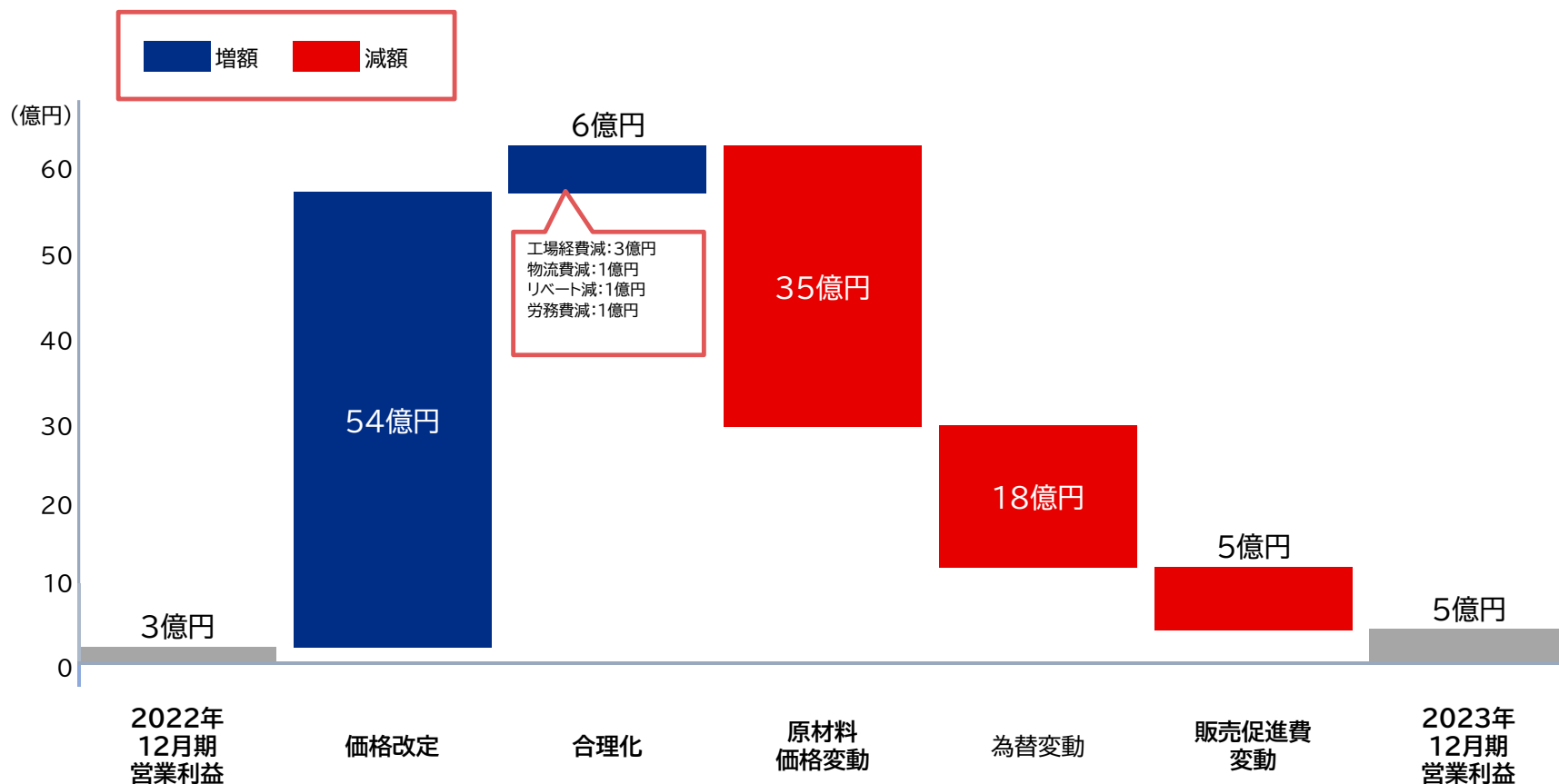
- 価格改定による単価UP効果: 足許実績勘案、当初計画 +6%⇒ +10%に上方修正
- 価格改定による販売量影響: 前期実績比△4%でほぼ当初計画通りと見込む
- 営業外損益+100百万円(主なプラス要因: 為替差益55百万円)

(百万円)

	2022年12月期 通期実績	2023年12月期 通期計画(当初)	2023年12月期 通期計画(修正)	対当初計画増減額	対当初計画増減率
チーズ	38,950	39,485	41,190	+1,705	+4%
ナッツ	638	700	580	△ 120	△17%
チョコレート	2,213	1,200	1,080	△ 120	△10%
その他	123	115	150	+35	+30%
合 計	41,924	41,500	43,000	+1,500	+4%

■ チョコレート部門のマイナス影響で当初計画では通期ベース減収としていたが、チーズ部門の価格改定による増収貢献が当初想定を上回りトータルで増収を見込む

- 価格改定効果が第3四半期以降フルで貢献することもあり、年度ベースでは前期比増益となる見込み
- 価格改定に加え、工場経費削減や物流・労務費削減等による合理化効果も相応見込む



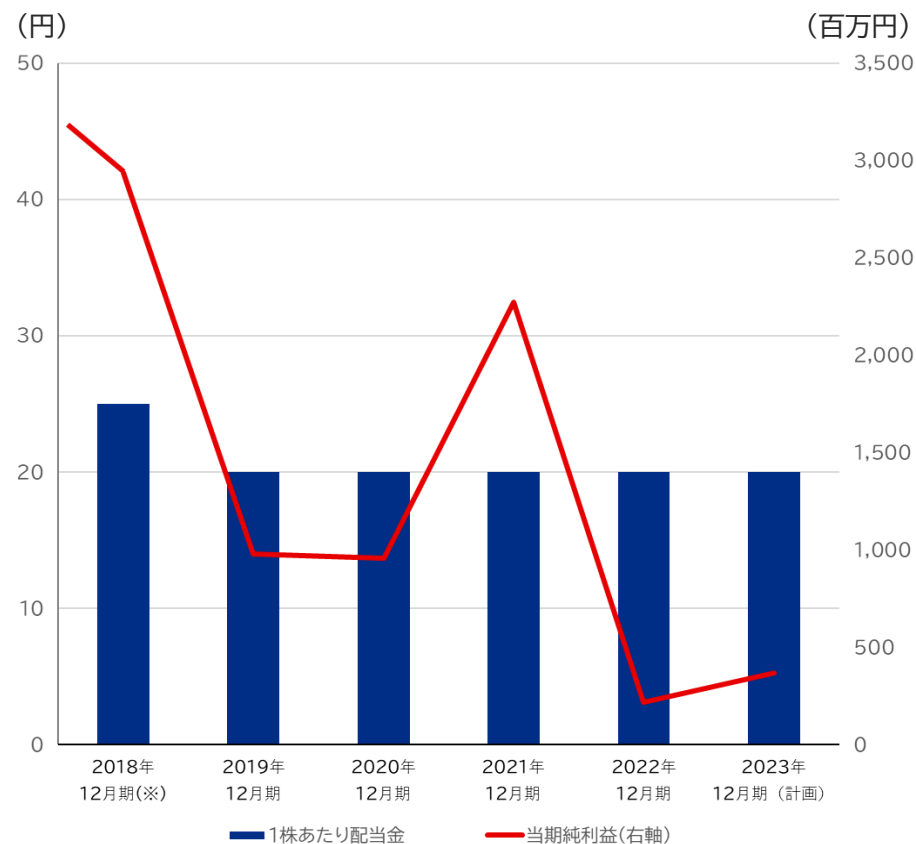
【株主配当】

- 2023年12月期は足許の業績計画修正も踏まえ、引続き**1株当たり20円**の株主配当を実施する計画

【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、当面実施せず

当期純利益推移と配当実施状況



※70周年記念として1株当たり5円の記念配当を実施

3. 重点取組み項目の進捗状況

SORAMOMICUP

#SORAMOMICUPをつけてスケボー動画をSNSに投稿しよう！

COME ON! KIDS SKATER!

5/27 (sat)～8/1 (Tue)

SORA賞



MOMIJI賞



QBB賞



SORA賞&MOMIJI賞：選手サイン入りユーズドデッキ入賞者各1名様 QBB賞：ベビースチーズ詰め合わせ 抽選で20名様

2023年3月撮影

原価高騰への対策強化

- 追加価格改定の円滑な実施
⇒2023年4月より全販売先を対象に順次値上げ実施
- 生産性向上・販売量の維持回復に注力
- 諸経費の見直し・削減徹底
⇒役員報酬・賞与支給額の一部削減

中長期的課題の解決に向けて

- 中長期事業計画策定に着手
○2024年度中の完成・リリースを目指す
- コーポレートガバナンス高度化への取組み推進
- 「六甲バターサステナビリティ宣言」の更なる深化
○気候変動・人的資本に関わるガバナンス体制・
リスク管理プロセスの強化、具体的戦略及び
数値目標の設定
⇒「2030年環境目標」を開示(2023年4月)

P.23~26

商品開発/販路開拓

- 「開発先導型活力企業」の真価を発揮、
時代の要請(サステナビリティ)も踏まえた
商品開発展開を推進
 - 既存商品ラインナップを一層強化
 - チーズアイスクリームの市場拡大
 - 植物性代替チーズの商品化加速
- 将来有望な販路開拓
 - オーツミルクの市場拡大
 - 輸出拡大に向けた海外販売拠点の強化

P.19~22



AI検査装置で省力化を実現(神戸工場)

●家庭用商品



厳選おつまみベビーチーズ
だし香る柚子七味風味



チーズデザート6P
ピスタチオショコラ

●業務用商品



The Cheddar 200g



チーズ屋さんの
レアチーズケーキバナナ40g

●ナッツ・菓子類



コーヒービーンズ
ストロベリーチョコ40g



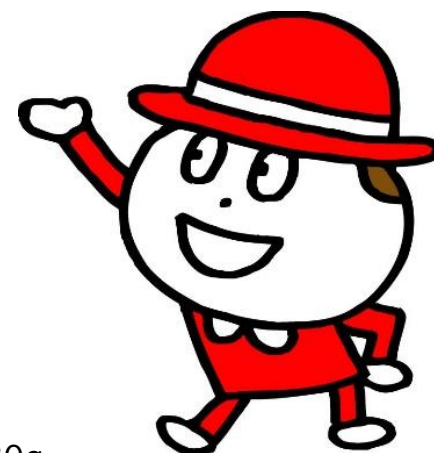
コーヒービーンズ
クランチチョコ40g



わさびピーナッツ140g



ロカボ
4種の素焼きミックスナッツ280g



”ちょっとクセがあるから、すごくクセになる”



- ・おいしさを追求のために、取扱いの難しい“生のナチュラルチーズ”をふんだんに使用したチーズ専門メーカーならではのこだわりの商品です。
- ・ゴルゴンゾーラ/青カビ系、ブリー/白カビ系を使用し、従来のプレーンなチーズだけでは出せない深い味わいに仕上げています。
- ・徐々に販売地域を拡大中です。
小さく始めて、着実に大きく育てるブランド戦略を展開しています。
商品イメージを大切に、お客様に選ばれることで店頭に定着する、高利益商品を目指します。



ゴルゴンゾーラ味

ゴルゴンゾーラ・ピカンテの塩味がミルクの甘味と絡み合って蜂蜜の香りが鼻に抜けるアイスクリーム



ブリーチーズ味

ブリーチーズのまろやかなミルク感がリンゴの香りと溶け合って、最後はココの余韻に浸るアイスクリーム

”チーズ食文化を持続可能な形で発展させる”



※商標登録済み



調理例

- ・『Q・B・B PLANT MADE』を「チーズ好きのためのおいしい植物性」のブランドとして育成します。
- ・健やかなカラダ、健やかな地球環境を維持するため、チーズ専門メーカーとして当社はチーズで植物性代替食品市場に参入します。
- ・先行メーカー以上においしさにこだわった商品を実現。2023年6月に第一弾として業務用シュレッドタイプを発売開始しました。
- ・当社が出展予定である、2025年の大阪・関西万博を起爆剤とし、事業拡大を図ります。

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

バリスタブレンド

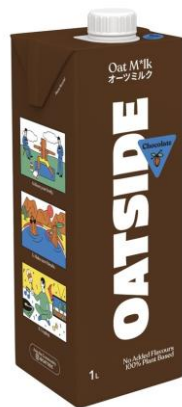
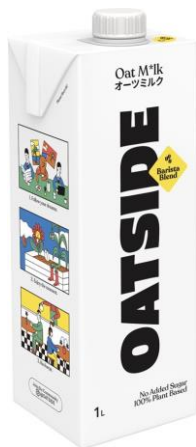
ほんのり甘く、まろやかで濃厚な口当たり。
そのまま飲んでも、コーヒーや抹茶、ほうじ
茶などとの相性も抜群。
泡立ちもよく、ラテアートも描けるオーツミ
ルク。

チョコレート

インドネシア産のカカオブレンドを使用。
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。

- オーツサイドは健康や環境への配慮はもちろん、どこよりも「美味しい」オーツミルクづくりにこだわるシンガポール発のブランドです。
- ラクトースフリー(乳糖不使用)なのでお腹にも優しく、乳糖不耐症の方にも安心して飲んでいただけます。
- 2022年1月発売以来、オーツサイドはシンガポール・インドネシア・韓国・台湾などすでに10か国以上に展開、アジアを代表する新しいオーツミルクブランドとして急成長を続けています。
- 日本では六甲バターがオーツサイド社と輸入販売代理店契約を締結、国内市場での拡大を目指しています。
現在、約1,250店舗でお取り扱い頂いております。

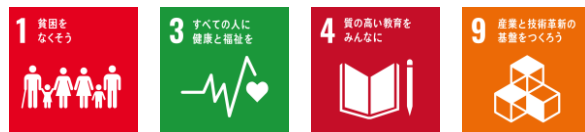
※牛乳や乳飲料ではありません



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

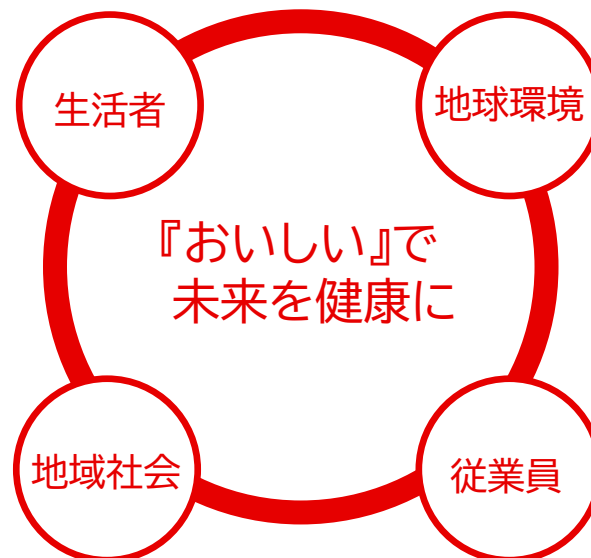
アクション 「いつでもどこでも誰でも食べられる社会の実現」

- 世界の子だ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

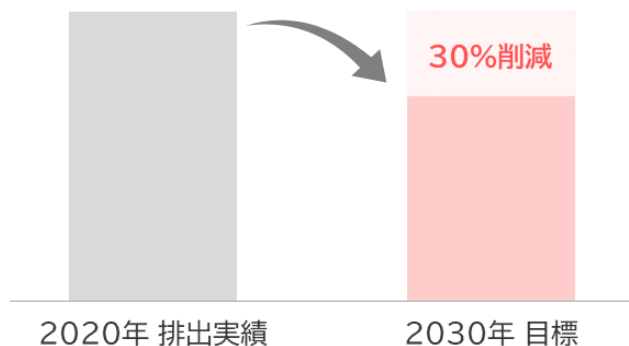
アクション 「ここで働く人みんなを幸せに」

- 先端技術を活用し、必要な人財を必要な場所へ
- 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



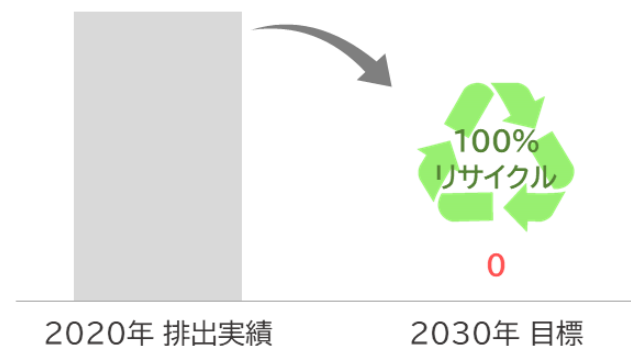
GHG排出量(SCOPE1・2)

30%削減
(2020年度比)



食品廃棄物量

0
(リサイクル率100%)



2023年4月に当社ホームページにて「**六甲バター2030年環境目標**」を開示いたしました。
2030年の時点でGHG(温室効果ガス)の排出量のうち、自社排出の**SCOPE1・2を30%削減**
(2020年度比)、**食品廃棄物量を0**(リサイクル率100%)にすることを目標に掲げております。

神戸工場の屋上に設置された太陽光パネルによって年間約100万kWhの電気を発電し、GHGの削減に貢献しています。

製造上どうしても発生してしまうロスチーズを利用して肥料を作成し、それを使って野菜の栽培実験を行っています。食品廃棄物の再利用による排出量の削減に加え、循環する仕組みづくりも進めてまいります。



チーズから作った肥料で野菜の栽培実験



神戸工場の屋上に設置された太陽光パネル

「2030年環境目標」の達成に向け、サステナブルな企業活動を今後も継続してまいります。

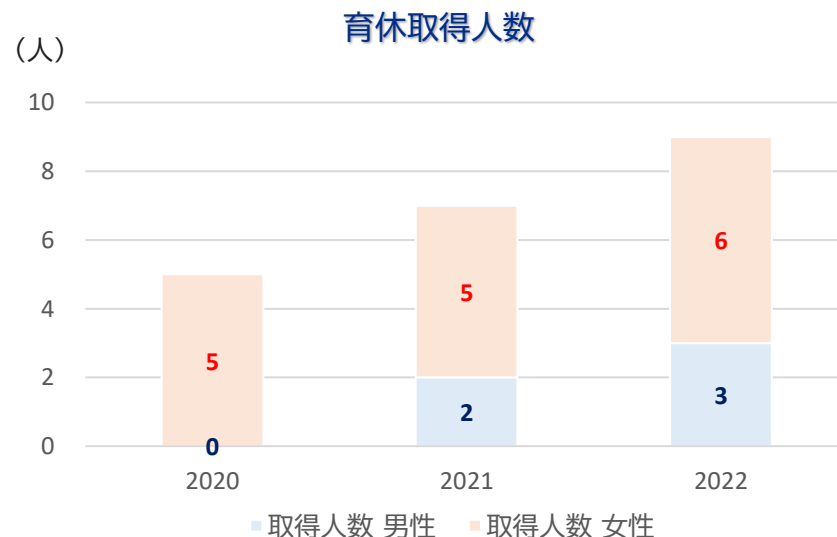
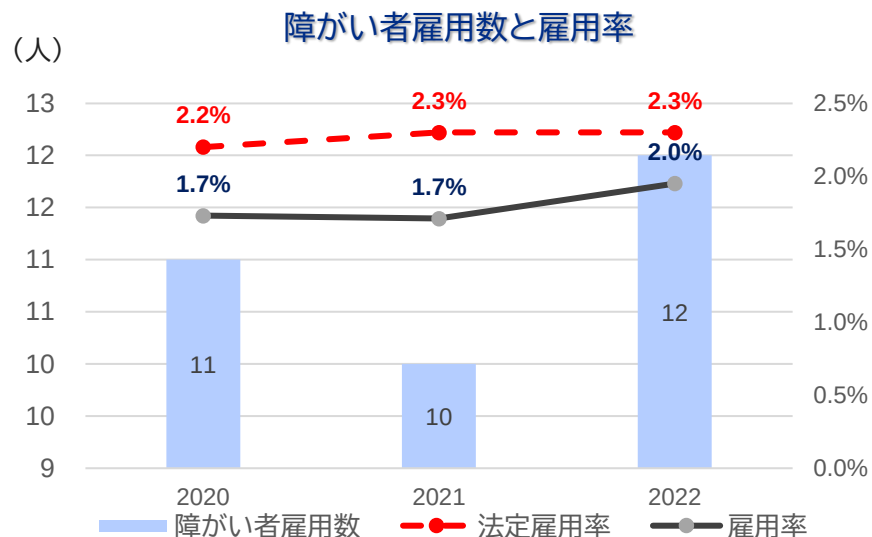
在籍人数 (人)

	2020	2021	2022
全従業員数	784	759	768
男性	490	485	490
女性	294	274	278
うち外国籍の方	11	12	12

※全従業員数に派遣社員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
女性管理職	3	3	3
管理職数に占める割合	4.3%	4.5%	4.4%
女性リーダー	4	4	5
リーダー数に占める割合	3.3%	3.3%	4.0%



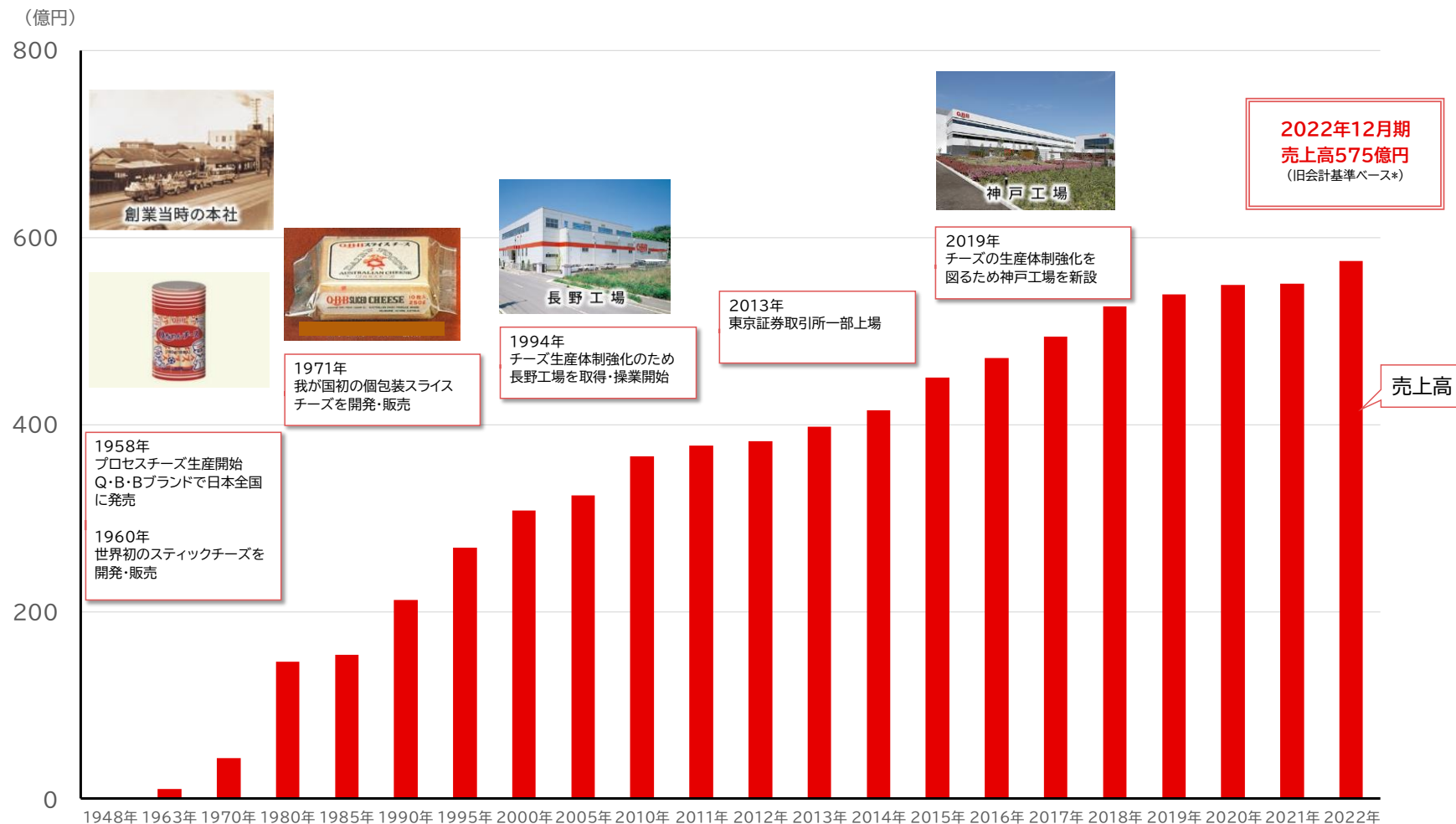
六甲バターサステナビリティ宣言のステークホルダーである従業員へのアクションとして、次世代育成支援行動計画並びに女性活躍推進行動計画に基づいた活動を推進しています。

4. 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	448名(2022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

「世界一のプロセスチーズメーカー」を目指して



(※)「収益認識に関する会計基準」等を当会計期間の期首から適用しておりますが、実績トレンドを明確にするためここでは便宜上旧基準で説明しております。

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12年連続No.1**
⇒ベビーチーズシェア約6割・年間生産2億本以上 (*)



(*)インテージSCI(15-69歳・沖縄含む) プロセスチーズ市場 2011年～2022年購買金額シェア



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、活力に満ちあふれた会社＝開発先導型活力企業」を目指す姿と考えています。

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292億円・自己資本比率57%(2022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**
⇒高い従業員定着率(新入社員直近3年離職率0.0%)

「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。

(百万円)

	2013年12月期	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 (第2四半期)	2022年12月期	2023年12月期 (第2四半期)
売上高(※)	39,790	41,522	45,001	47,115	49,374	52,672	53,947	54,948	55,073	20,195	41,924	21,944
売上原価	22,628	24,732	26,022	24,863	26,359	29,155	31,887	32,487	32,180	16,678	35,452	19,081
粗利益	17,162	16,789	18,979	22,251	23,014	23,517	22,059	22,460	22,892	3,516	6,471	2,863
売上高粗利益率	43.1%	40.4%	42.2%	47.2%	46.6%	44.6%	40.9%	40.9%	41.6%	17.4%	15.4%	13.0%
販売管理費	14,863	14,869	15,984	17,054	18,143	19,159	19,825	20,520	20,526	3,138	6,126	3,062
営業利益	2,299	1,920	2,994	5,197	4,871	4,358	2,234	1,940	2,366	378	345	▲ 198
売上高営業利益率	5.8%	4.6%	6.7%	11.0%	9.9%	8.3%	4.1%	3.5%	4.3%	1.9%	0.8%	▲0.9%
営業外収益	129	135	75	72	82	95	96	71	217	196	224	156
営業外費用	30	28	32	63	67	129	149	344	352	130	210	97
経常利益	2,398	2,027	3,038	5,205	4,886	4,324	2,181	1,667	2,232	444	359	▲ 139
売上高経常利益率	6.0%	4.9%	6.8%	11.0%	9.9%	8.2%	4.0%	3.0%	4.1%	2.2%	0.9%	▲0.6%
当期純利益	1,459	1,019	1,945	3,431	3,330	2,935	980	956	2,271	309	219	▲ 147
売上高当期純利益率	3.7%	2.5%	4.3%	7.3%	6.7%	5.6%	1.8%	1.7%	4.1%	1.5%	0.5%	▲0.7%

※2022年12月期より収益認識基準適用

USD/円為替相場推移

(USD/円)



出所:QUICKのデータをもとに当社作成

— 13週移動平均

— 26週移動平均

— 52週移動平均

(年/月)

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

(年/月)

おいしいって、生きること。



- ◆ 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。