

## 【2025年12月期決算説明会 質疑応答】

実施日:2026年3月13日

説明者:代表取締役社長兼 CEO 塚本浩康

上席執行役員活性本部長 丸山泰次

### 主な質疑応答内容

(全ての質疑応答の内容を記録したものではなく、ご理解いただきやすくするために一部編集を行っております)

Q1:ミツヤグループを完全子会社化したことで今後期待できる「シナジー効果」についてもっと詳しく説明して欲しい

A1:ミツヤグループの営業販売網は西日本中心であり、首都圏を含む東日本および海外への販路強化が課題でしたが、六甲バターが有する販売網を活用することで販売増へつながることを期待しています。また、商品ブランドにつきましても知名度の高い「Q・B・B ブランド」に統合することで販売増につながるのではないかと考えております。

なお、これらの施策については六甲・ミツヤの協働プロジェクトチームを中心に既に取り組みを開始しております。

Q2:旧稲美工場跡地の有効活用策が決まったと資料のP.16で説明があったが、どのような内容か

A2:旧稲美工場跡地を対象に2025年4月に「マルアイ店舗保有」様との間で事業用定期借地権設定予約契約を締結いたしました。

今後兵庫県を地盤とするスーパーマーケットチェーン「マルアイ」様を中心としたショッピングモールが建設される予定であり、2026年度後半より一部賃料受取が発生します(営業外収益)。

Q3:2026 年度の業績計画で広告宣伝費の増額を打ち出しているが、仮に広告宣伝効果が期待したほど出ていないと判断した場合、さらに広告宣伝費を増額する考えはあるのか

A3:2026 年度はプロモーション強化の一環として広告宣伝を強化していく方針ですが、プロモーション強化の施策は店頭販促の強化など他の手段もあり得ると考えておりますので、ご質問のような事態になった場合に広告宣伝費を追加投入するといった考えは現時点ではございません。

以 上