

掘りだそう、自然の力。

Calbee



— 2020年 春・夏号 —



Contents

- P.01 トップメッセージ
- P.03 **カルビーグループ**
中期経営計画について
- P.07 CSR通信 Vol.19
- P.09 **カルビーグループ**
財務ハイライト
- P.10 企業情報・株式情報



カルビーのさまざまな情報は
こちらから

<https://www.calbee.co.jp/>

カルビー株式会社

証券コード：2229



このたびの新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになられた方々に謹んでお悔み申し上げますとともに、罹患された方々の一日も早い回復をお祈り申し上げます。株主の皆様におかれましても日々ご心配が続いていることと拝察いたします。また医療従事者の皆様をはじめ、社会機能の維持にご尽力いただいている方々に心より感謝いたします。

かつてない危機への対応の中で、当社グループの商品がお客様の日常生活に欠かせないものとしてご愛顧いただいていることをあらためて実感しております。私たちは食品メーカーとして、すべての人々がこの困難を克服し、平穏を取り戻すことができるよう、豊かで楽しい食の提供に努め、持続的な社会の実現に向けた取り組みを継続していきます。

2019年度を振り返って

国内・海外各地域で増収、営業利益も増加

5か年中期経営計画の初年度となった当期(2020年3月期)は、国内事業においてスナック菓子・シリアルとも堅調に推移し、海外事業も重点4地域がいずれも増収を確保したことから、前期比2.9%増の売上成長を遂げました。

利益面は、国内で原材料費や物流費等のコスト上昇が生じましたが、海外の増収効果等でカバーし、営業利益は

持続可能な 事業基盤への転換を 目指して

代表取締役社長兼CEO

伊藤 秀二

前期比2.6%の増益となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、設備等の減損損失の発生と前期に計上した株式譲渡益の反動により前期比9.7%の減益となりました。

なお、当期の事業活動は、第4四半期において新型コロナウイルス感染症の拡大によってインバウンド需要等が大きく減少し、当社においても土産用商品の販売数や直営販売店舗の来客数が減少しました。その一方で、外出制限の中、「巣ごもり消費」として家庭での食品需要が増加したことで、国内外の小売店でのスナック、シリアルの需要は強く、当期の連結業績には大きな影響はありませんでした。

中期経営計画初年度の進展

収益向上と基盤強化への確実な立ち上がり

私たちは、2030年のあるべき姿として「カルビーグループ長期ビジョン(2030ビジョン)」を掲げ、その実現に向けて策定した5か年中期経営計画(2019年度~2023年度)を推進中です。計画初年度における進捗は、確実な立ち上がりを示していると捉えています。

国内事業の重点テーマは、新たな価値の創出と高収益の実現です。当期は、収益改善に向けてポテトチップスの価格改定を実施し、コスト上昇による原価悪化の抑制につなげることができました。また、機能性・携帯性に着目したシリアルの新ブランド商品を発売し、顧客層の拡大を図りました。

海外事業の重点テーマは、重点4地域における収益基盤の確立です。当期はそのための体制を構築すべく、北米においてスナック菓子の受託製造を行うWarnock社を買収

中期経営計画
重点課題

- ① 国内既存事業 ▶ 新たな価値の創出と高収益の実現
- ② 海外事業 ▶ 重点4地域での収益基盤確立
- ③ 新規事業 ▶ 新たな食領域での事業確立
- ④ 経営基盤 ▶ グローバル経営と持続的成長を支える基盤への変革
- ⑤ 社会共創 ▶ 持続可能社会の実現
- ⑥ ペプシコとの連携 ▶ 国内、海外でペプシコとの連携強化

し、中国では販売体制の強化・ブランド浸透に向けてカルビー(中国)管理有限公司を設立するなど、将来に向けた布石を打ちました。

新規事業については、新たな食領域での事業確立を目指しています。当期はその一環として、甘しょ(さつまいも)事業に参入すべく、(株)ポテトかいつかの買収を決定(2020年4月1日付で株式取得)しました。

さらにこの中期経営計画では、持続可能社会の実現に向けて、さまざまな形で社会共創に取り組んでいきます。当期は、国内の農業の維持と活性化に向けた消費拡大のために、国産馬鈴しょ調達量40万トン体制の構築を進めつつ、フードロス削減に向けて賞味期限延長・年月表示を実施し、環境に配慮したパーム油の生産と利用を促進する非営利組織「RSPO」に加入するなど、持続可能なサプライチェーンの構築に努めました。

今後の課題と2020年度の見通し

感染症対応を優先しつつ、成長課題に注力

中期経営計画の達成に求められる条件として、私たちは以下の課題を認識しています。

国内事業は、スナック菓子の主力アイテムが工場稼働率9割を超えている現状を踏まえ、需要変化への対応力を高めていく必要があります。加えて、サプライチェーンマネジメントの強化を図り、効果的な販売費の投下と流通改革の推進を目指します。シリアルは、主力商品の強化と顧客層の拡大に向けた商品展開に注力し、同時に原材料の見直しと生産工程の改善による原価低減を図ります。

海外事業は、重点4地域の各ターゲット市場で確実に需要を取り込むことが課題です。競争優位性を地域ごとに

選択して組み合わせ、市場特性に合わせて展開します。

新規事業は、甘しょ事業をスタートさせ、馬鈴しょで培った技術の横展開などにより、早期のシナジー創出を目指します。

2020年度は、新型コロナウイルス感染症への危機対応を最優先にしながら、ここに挙げた課題への対応を確実に進めていきます。

「2030ビジョン」の実現に向けて

環境の変化を乗り越え、持続成長性を維持

新型コロナウイルス感染症という過去にない脅威がもたらす市場変化に対応し、持続的な成長を実現していくために、次世代型事業基盤(生産・物流体制)の早期確立を進めます。中期経営計画の方針に「持続可能な事業基盤への転換」を組み込み、課題解決を通して「2030ビジョン」の実現を目指します。

具体的な方向性として、デジタルトランスフォーメーション(DX)の推進と生産部門の強化に重点を置き、労働負荷の軽減および市場対応力向上への投資を促進します。同時に、事業の集中と分散化のバランスを再構築し、BCP(事業継続計画)を着実に進めることで、事業環境の変化を乗り越え、持続成長性を維持していきます。

私たちカルビーは「食の未来をつくりだす」企業として、これからも自然の恵みを活かし、世界中の皆様においしさ・楽しさをお届けしてまいります。株主の皆様におかれましては、引き続き長期的なご支援を賜りますようお願い申し上げます。



カルビーグループ中期経営計画について

カルビーグループ長期ビジョン(2030ビジョン)を実現するために、「次世代へ続く成長への変革と挑戦」を基本方針とした中期経営計画を進行しています。持続的成長を実現する重点課題への取り組みをご紹介します。

シリアル 事業の 拡大



開発者コメント

お客様から多く寄せられていた「『フルグラ®』は甘い」というご指摘に対応するため社内でプロジェクトを発足し、試行錯誤を重ねました。甘さを抑えようとすると、物足りなくなってしまう等、とても悩みましたが、何度も配合を調整して試作を繰り返した結果、『フルグラ®』らしいザクザクした食感を保ちつつ、甘さを抑えたうえ、酸味や香ばしさがより感じられる自信をもってお届けできる商品になりました。



もっと飽きない味わいへ

『フルグラ®』がリニューアル

カルビー『フルグラ®』は女性の健康をサポートしたいと1991年に発売されて以来、おかげさまで多くの皆様に愛されるブランドに成長しました。2017年には海外への輸出、販売も開始し、そしてこの度さらなる事業拡大に向けてブランド力の強化を図るべくリニューアルを実施しました。中身のリニューアルは11年ぶりとなります。

消費者調査を行ったところ、「毎日食べると飽きる」「甘すぎる」等の意見が寄せられたため、スッキリとした後味と、生地全体で香ばしさを感じられ、さらに食べ続けたいくなる味わいに仕上げています。

※新型コロナウイルスの影響でシリアル食品の一部を休売しています。

朝食から間食へ！「フルグラ®」がま〜るくなってひとくちサイズに！

『カルビッツフルグラ®』

「フルグラ®」の新機軸商品として、「フルグラ®」のザクザクした食感やおいしさはそのままに、新しい形態の商品が完成しました。手でつまみやすく、コロコロ可愛らしいまるい形状で、おいしくひとくちでスマートに食べられます。学校や職場、アウトドア等、朝食シーン以外の幅広い間食シーンでの小腹満たしにピッタリ。食物繊維・鉄分・8種のビタミンたっぷり、栄養素をおいしく摂ることができます。



スナック
事業の
革新



素材の力を最大限に引きだした“fine snack”

いつでもどこでもおいしく楽しめる

『miino』シリーズ

素材丸ごとのおいしさを、いつでもどこでもおいしく味わえる「miino(ミーノ)」ブランドから、豆丸ごとのおいしさをナッツと一緒に楽しめる『miinoMIX』2品を発売しました。カルビーではお菓子に留まらないカラダ想いの軽食としての“fine snack”を提案しています。その取り組みの一環として豆素材を活用した商品である「miino」ブランドを今後もさらに展開していきます。



2020年5月
発売

新しい食感が続々と誕生!!



うすしお味
くせない軽い風味と食感に合うあっさりとしたしお味
サワークリーム味
さわやかな酸味とほどよいコク、ほんのりとした甘みが絶妙な味わいで、軽い食感にマッチ

カルビー最薄!! 小さく軽〜い 新製法ポテトチップス

『シンポテト』

カルビー最薄の“THINカット”で、“くしゃっ”とした軽いTHIN食感が楽しめるひとくちサイズのポテトチップス。カルビー初のフライ技術とひまわり油100%にするなど薄さを最大限に活かす試作を数百回繰り返し、6年もの歳月をかけ、小さな形状と軽い食感を実現しました。チャック付きのスタンドパックで持ち運びに便利です。現在、北海道～近畿エリアで先行発売中。今夏に全国展開予定です。



カルビー最堅のポテトチップス!

『クランチポテト』

ザクザクカットのじゃがいもをじっくりフライすることにより、バリバリとしたカルビー最堅の食感を実現。いろいろな食感を試してみたいというお客様のニーズに合わせて生まれた商品で、強い歯ごたえと濃厚な味付けにすることで、気分を発散して気持ちを切り替えられるポテトチップスです。



ソルト味
シンプルな塩味に旨味成分の昆布エキスパウダー等を加え、最後まで濃厚な味に
サワークリームオニオン味
サワークリームのさわやかな酸味とコクにオニオンの甘み、隠し味としてガーリックを加えた濃厚な味に



カルビー 商品情報

検索

<https://www.calbee.co.jp/products/>



カルビーグループ中期経営計画について

海外事業の拡大を中長期の成長戦略の一つとして位置づけています。

重点4地域(北米、中華圏、英国、インドネシア)での事業拡大を図ります。



重点4地域での成長を目指す

海外事業におけるカルビーの競争優位性

カルビーの海外事業は進出国の拡大とともに成長してきました。2016年の後半より「選択と分散」をキーワードとして、優先エリアの絞り込みや投資の最適化を行い、売上構成は1つのエリアに過度に集中することのないバランスの良いポートフォリオを実現しています。重点4地域はいずれもスナック市場規模が大きい、または今後の市場成長が見込め、カルビーの競争優位性を発揮することでさらなるシェアの拡大が期待できるエリアです。

カルビーの海外事業展開における競争優位性は食感、バリエーション、フレーバー、改善力、ブランド力の5つです。これらの優位性を活かして重点4地域での展開を進めています。

カルビーの競争優位性

		市場規模	市場成長 (年間成長率)	市場特性	
<ul style="list-style-type: none"> 食感 フレーバー ブランド力 	<ul style="list-style-type: none"> バリエーション 改善力 	 <p>北米</p>	<ul style="list-style-type: none"> スナック市場 2.5兆円 BFY* & Premium 5,000億円 	+4%	<ul style="list-style-type: none"> BFY&Premiumおよびアジア市場の拡大 新製品への高感度
<ul style="list-style-type: none"> 食感 フレーバー ブランド力 	<ul style="list-style-type: none"> バリエーション 改善力 	 <p>中華圏</p>	<ul style="list-style-type: none"> スナック市場 1兆円 (富裕層 1,000億円) RTE*シリアル 1,000億円 	+4%	<ul style="list-style-type: none"> 新しいもの好き Eコマースでの購買比率高 カルビーの知名度高
<ul style="list-style-type: none"> 食感 フレーバー ブランド力 	<ul style="list-style-type: none"> バリエーション 改善力 	 <p>英国</p>	<ul style="list-style-type: none"> スナック市場 5,000億円 -ポテトチップス市場 3,000億円 -パフ市場 1,500億円 	+3%	<ul style="list-style-type: none"> ポテトチップス嗜好性高 製品バリエーション少
<ul style="list-style-type: none"> 食感 フレーバー ブランド力 	<ul style="list-style-type: none"> バリエーション 改善力 	 <p>インドネシア</p>	<ul style="list-style-type: none"> スナック市場 1,000億円 	+8%	<ul style="list-style-type: none"> トラディショナルマーケット比率大

*BFY: Better for you 「からだにおいしい」をテーマにしたスナック新カテゴリー *RTE: Ready to eat 調理のいらぬ食事として食べられるシリアルのカテゴリー

カルビーの競争優位性

食感	加工技術の秀逸性に伴う独特な食感	バリエーション	加工バリエーションの豊富さ	フレーバー	味材の組み合わせによるユニークなフレーバー
改善力	改善力に基づく高い品質と原価低減	ブランド力	各国のアジア市場におけるブランド認知度		



北米市場の展開 Warnock社の子会社化

ポテトチップス、トルティーヤ、パフスナックなど多岐にわたるスナック菓子の受託製造を行う米国スナック菓子メーカーWarnock社を子会社化しました。

世界最大のスナック菓子市場である米国において、Warnock社のスナック菓子の商品開発力と販売網の活用を通じて、商品ポートフォリオを拡大し、Calbee North America社との協業により、北米ブランドのすそ野を広げ、当社グループの北米事業の拡大を目指します。



未だかつて知られていなかったじゃがいもの
新たな自然の力を掘りだし、
お客様に届けられるよう日々研究を重ねています。

研究
開発



未利用資源の有効活用

じゃがいもの皮の新規機能性の探索

じゃがいもは私たちが普段食べている「塊茎(かいけい)」以外の部分はあまり研究がされていないため、皮に含まれる成分や機能性については未知の部分が多く、あらゆる技術を駆使して研究しています。その中で、じゃがいもの「皮」がヒトの肌に対して与える効果について調査した結果、老化により崩れるコラーゲンの合成と分解のバランスを整える効果が期待できる成分の存在がわかりました。今後はこのような研究成果を活かした商品開発に注力していきたいと考えています。



カルビー 研究開発 | 検索 | <https://www.calbee.co.jp/rd/>

新規
事業



長期ビジョンにおいて新たな食領域を成長の軸として確立することを目指し、同時に中期経営計画中でも、「新たな食領域での事業確立」を重点課題のひとつとして掲げています。

甘しょ事業への参入

(株)ポテトかいつか子会社化

国内さつまいも市場では、さつまいもの品種改良が進み、糖度の高い品種への需要が高まっていることに加え、小売店舗における焼き芋機の導入により、需要が拡大しています。また、中華圏および東南アジアにおいて焼き芋の認知度が高まり、近年は輸出も増加しています。

「ポテトかいつか」は1967年にさつまいもの卸問屋として創業。現在はオリジナルブランドのさつまいも「紅天使」を主体として、焼き芋用原料の小売向け販売に加えて、焼き芋等の直販も手掛けています。「ポテトかいつか」が有するさつまいもの専門知識や技術と、当社グループが有するじゃがいもの品種開発や貯蔵技術等の資産を活用することで、甘しょ事業の拡大を目指します。

ポテトかいつか | 検索 | <http://www.potetokaitsuka.co.jp/>

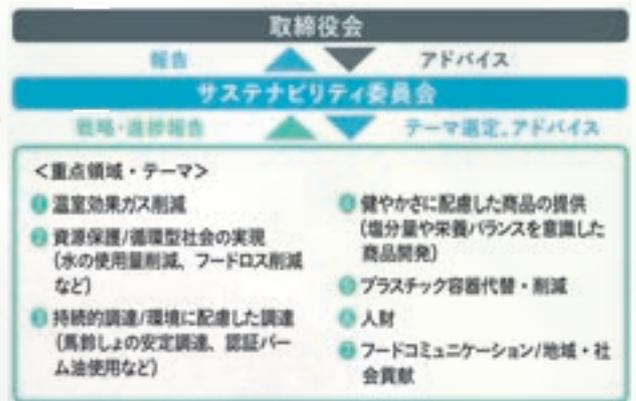
■ サステナブル経営の実践と強化

カルビーグループは、中期経営計画の基本方針として「次世代に続く成長への変革と挑戦」を策定しています。この方針の下、当社の持続的成長と持続可能な社会の実現を目指し、地球、地域、社会、経済などの企業を取り巻く中長期視点での環境の変化と課題を捉え、社会(ステークホルダー)との共創により新たな価値を創造する「サステナブル経営」の実践と強化を図るため、サステナビリティ委員会を設置しました。

サステナビリティ推進室設置

近年のサステナビリティ活動は法令遵守を主軸とした「守り」の部分だけでなく、環境・社会の変化を捉えて将来のための事業を創出するとともに、ステークホルダーとリターンを共有する「攻め」の部分を含む新たな時代へと変化しています。企業の経営戦略として、サステナブルな視点を持っていかにイノベーションを起こしていくかが求められています。カルビーグループは中期経営計画で「社会共創:持続可能社会の実現」を重点課題に設定しました。その動きを加速させるために既存の組織であるESG推進室を発展させ新たな組織としてサステナビリティ推進室を設置しました。

サステナビリティ推進室ではサステナビリティ経営の重点テーマの決定および進捗レビューを実施す



るサステナビリティ委員会の運営を行い、環境課題の温室効果ガス削減やプラスチック容器の代替・削減などの環境課題解決に取り組むための戦略立案と仕組み・構築、ロードマップ作成の支援を行います。

～未来のお客様に 商品を提供し続けるために～

カルビーグループは20年後、30年後の未来のお客様にも変わらず商品を提供し続け、喜んでいただくためにサステナビリティ活動を進めていきます。今後さらなる気温上昇による原料生育の変化や収穫高の減少、洪水・大雨による生産・物流活動への大きな混乱が起こる可能性は十分にあります。当社はじゃがいもをはじめとする自然の恵みをいただくことで事業活動をしている以上、新たな原料開拓や、社内の省エネ活動による温室効果ガスの削減など、未来に向けて活動することは企業としての使命と考えております。



執行役員 IR本部本部長 兼
サステナビリティ推進室室長
岡藤 由美子



CSR communication

取り組み例

TCFD賛同表明

カルビーグループはこのたびTCFD*(気候変動関連財務情報開示タスクフォース)による提言への賛同を表明し、「TCFDコンソーシアム」に加入いたしました。当社では今後、世界的な気温上昇が原料である農産物の収穫や、生産・物流などのサプライチェーンに与える影響など、気候変動がもたらす中長期のリスクを想定し、持

続的原料調達やサプライチェーンでの温室効果ガスの排出削減を推進していきます。この度の提言への賛同表明、並びにTCFDコンソーシアムへの加入により、提言に基づく自主的かつ積極的な情報開示を進め、持続可能な社会の実現とともに新たな価値を提供し続けてまいります。



*TCFD

企業が気候変動への対応を経営の長期的リスク対策および機会の創出として捉え、投資家等に向けた情報開示や対話を促進することを旨とする国際的なイニシアティブ

CO₂削減に向けて



カルビーグループでは中期経営計画の非財務指標として、2030年までに温室効果ガス総排出量30%削減(2019年3月期比)を掲げています。これ

を達成するために環境配慮型のエネルギー使用や物流効率の向上など、さまざまな取り組みを実施してきましたが、電力切り替えによってその動きを加速させ

ていきます。2019年2月よりカルビーグループは、温室効果ガス削減の取り組みの一環としてグループ会社を含む関東地区5事業所で使用する電力をJ-クレジット活用によるカーボンオフセット電力*へ切り替えました。この仕組みにより、各事業所の電力使用における温室効果ガスの排出が相殺されることとなります。

今後もカルビーグループは、温室効果ガス削減をはじめとする社会への貢献を果たしつつ、持続的な成長を目指してまいります。

*カーボンオフセット電力

再生可能エネルギー発電由来のJ-クレジットによりCO₂をオフセットした電力で、東京ガスエンジニアリングソリューションズ株式会社との電力契約に基づき提供されるもの

RSPOに加盟

パーム油は、アブラヤシの果実から採れる油の総称で、食用油のほかマーガリン、ショートニング、石鹼の原料用として、世界で最も生産されている植物油です。当社でも主に商品生産におけるフライ工程で使用しています。近年、パーム油の生産地では、農場開発における熱帯雨林の伐採や労働者の人権問題、泥炭地帯のCO₂排出等、さまざまな問題が指摘されています。カル

ビーグループは、これまで、「カルビーグループCSR調達ポリシー」の考えのもと、パーム油のサステナブルな調達に取り組んでまいりましたが、これらの問題の解決と持続可能なパーム油の生産、利用促進にさらに寄与すべく、RSPO*に加盟しました。今後も、当社は持続可能なパーム油への取り組みを推進することで、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

*RSPO

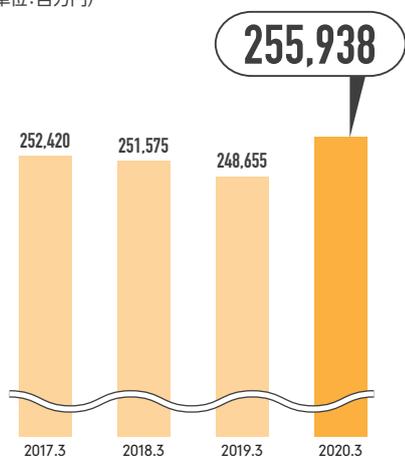
世界自然保護基金(WWF)を含む関係団体が中心となり、2004年に設立された国際NPO。世界的に信頼される認証基準の策定と、ステークホルダーの参加を通じ、持続可能なパーム油の生産と利用を促進することを目的としている



カルビーグループ財務ハイライト

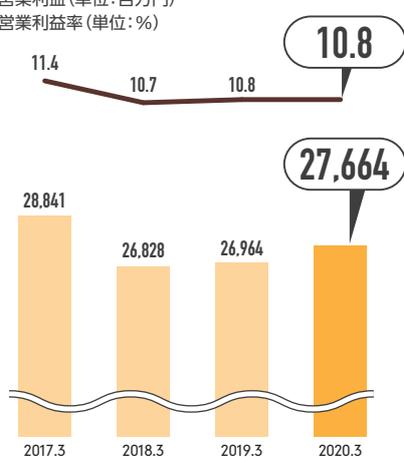
売上高

(単位:百万円)



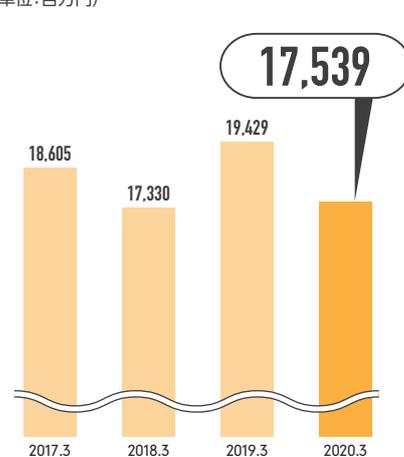
営業利益・営業利益率

■営業利益 (単位:百万円)
-営業利益率 (単位:%)



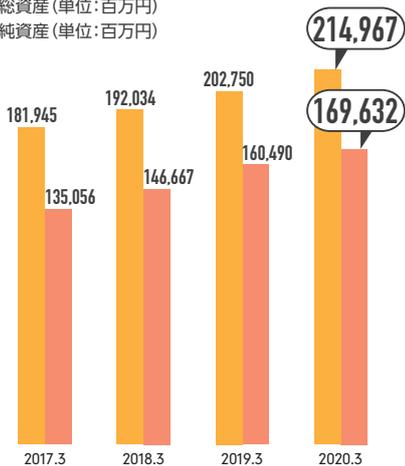
親会社株主に帰属する当期純利益

(単位:百万円)



総資産／純資産

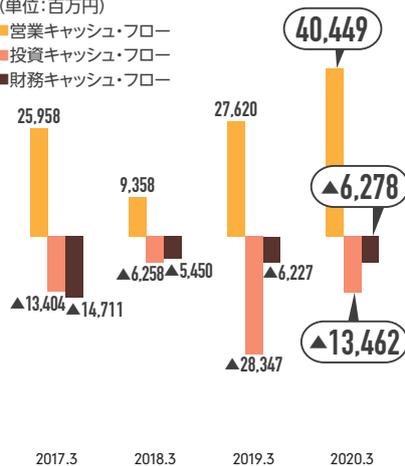
■総資産 (単位:百万円)
■純資産 (単位:百万円)



キャッシュ・フロー

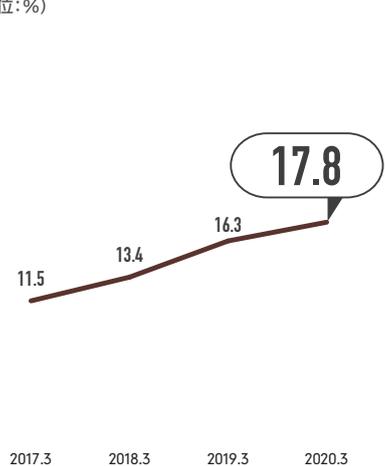
(単位:百万円)

■営業キャッシュ・フロー
■投資キャッシュ・フロー
■財務キャッシュ・フロー



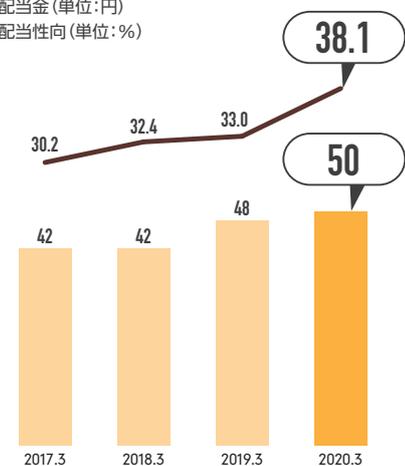
海外売上高比率

(単位:%)



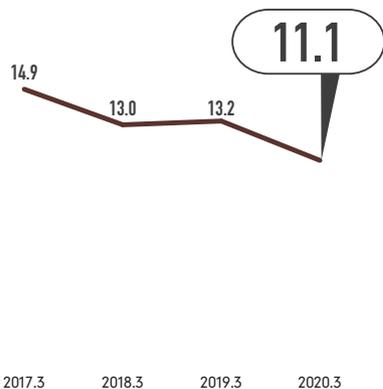
1株あたり配当金／配当性向

■配当金 (単位:円)
-配当性向 (単位:%)



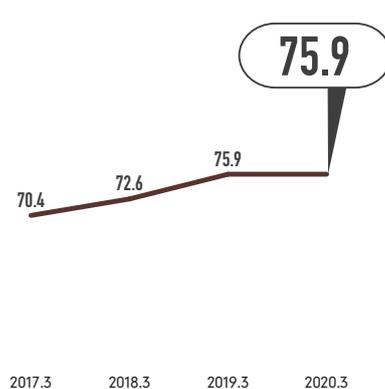
ROE

(単位:%)



自己資本比率

(単位:%)



財務情報についてはこちらから
<https://www.calbee.co.jp/ir/>



企業情報・株式情報

(2020年3月31日現在)

会社概要

社名 カルビー株式会社
 本社所在地 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3
 丸の内トラストタワー本館22階
 設立 1949年4月30日
 従業員数 1,765名(連結4,053名)
 ※臨時従業員は含んでおりません。

役員(2020年6月24日現在)

代表取締役社長 **伊藤 秀二** ※取締役 **宮内 義彦**
 代表取締役副社長 **江原 信** ※取締役 **シルビア・ドン**
 専務取締役 **菊地 耕一** *常勤監査役 **出村 泰三**
 ※取締役 **茂木 友三郎** ※監査役 **石田 正**
 ※取締役 **高原 豪久** ※監査役 **大江 修子**
 ※取締役 **福島 敦子** ※社外取締役 *社外監査役

株式の状況

発行可能株式総数	発行済株式の総数	株主数
176,000,000株	133,929,800株*	28,467名

*自己株式数911株を含む

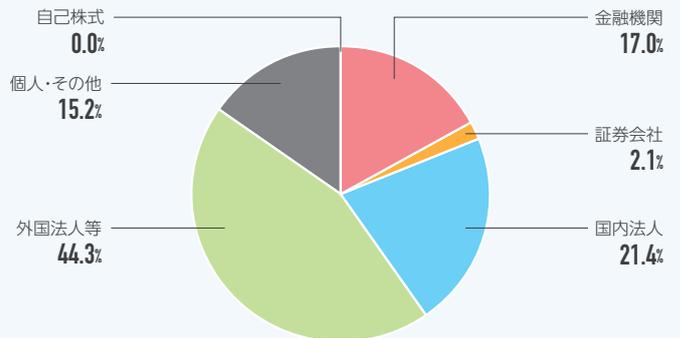
大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
FRITO-LAY GLOBAL INVESTMENTS B.V.	26,800	20.01
一般社団法人幹の会	18,940	14.14
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	6,313	4.71
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	4,233	3.16
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	2,329	1.74

(注)1.持株比率は、自己株式911株を控除して計算しております。

2.持株比率は、「株式付与ESOP信託口」が所有する67,290株および「役員報酬BIP信託口」が所有する186,300株を含めて計算しております。

所有者別分布状況



株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
 定時株主総会 毎年6月開催
 株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
 (郵便物送付先) 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 〒137-8081
 新東京郵便局私書箱第29号
 (電話照会先) 0120-232-711 (通話料無料)
 特別口座の
 口座管理機関 三井住友信託銀行株式会社
 (電話照会先) 0120-782-031 (通話料無料)
 公告方法 電子公告により行います。
 (下記の当社ホームページに掲載いたします。)
<https://www.calbee.co.jp/>
 ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子
 公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行
 います。

📄 カルビーサイトのご案内

大幅リニューアルしました!



企業理念やコーポレートメッセージ、カルビーのDNAなどを改めてお伝えするとともに、お客様からいただいたお声を反映し、閲覧機能・操作性の向上を目指しました。投資家向け開示情報へのアクセスも向上しています。ぜひご覧ください。

カルビー オンラインショップのご紹介

ご自宅に居ながらカルビー商品が注文できるオンラインショップ。
お好みやライフスタイルにあわせてご利用いただけます。



カルビー 通販 検索

<https://www.calbee.co.jp/shop/>

1 カルビーフルグラオンラインショップ



ちょっと幸せな朝を迎えるために。1日を元気に過ごすために、カルビーがお届けするフルグラの定期配送サービスです。

2 カルビーオンラインショップ ロハコ店



アスクル株式会社が運営する通販サイトです。

3 Amazon カルビーストア



Amazon.com, Inc.が運営する通販サイトです。

4 グランカルビー(GRAND Calbee)公式通販サイト



阪急百貨店が運営する通販サイトです。

カルビー株式会社

<https://www.calbee.co.jp/>



見やすく読みまちがえにくいユニバーサルデザインフォントを採用しています。