

掘りだそう、自然の力。

Calbee

TSE code : 2229

カルビー株式会社

2026.2.2

カルビーグループ決算説明会

2026年3月期 第3四半期

2025年4月1日～2025年12月31日



CFOの田邊です。

2026年3月期第3四半期の業績についてご説明申し上げます。

■ 第3四半期決算は、四半期・累計ともに増収減益

(業績) 四半期：売上高 43億円の増収、営業利益 5億円の減益
累計：売上高 130億円の増収、営業利益 53億円の減益

- ・ 国内は、ばれいしょ収量減の影響を打ち返して第3四半期でも増収を実現
せとうち広島工場稼働に伴う固定費増、ばれいしょ収量減や低品質に起因する原価悪化で減益
- ・ 海外は、現地通貨ベースで二桁増収を実現し、北米や中華圏を中心に増益

■ 第4四半期も、限られた原料ばれいしょを有効活用し、機動的な拡売と 継続したコストリダクションに取り組み、通期修正計画達成を目指す

■ 来期も見込まれるインフレ環境に対応し、戦略的に価格・規格改定を適宜実行

© Calbee 1

スライド1をご覧ください。
本日ご説明するサマリーです。

第3四半期の連結決算では、10-12月の四半期で、43億円の増収、5億円の減益。
4-12月の累計期間で、130億円の増収、53億円の減益となりました。

国内では、ばれいしょ収量減の影響を打ち返して、第3四半期でも増収を実現いたしました。せとうち広島工場稼働に伴う固定費の増加に加えて、ばれいしょ収量減や低品質に起因する原価悪化により減益となりました。
海外は、現地通貨ベースで2桁増収を実現し、営業利益は北米や中華圏を中心に増益となりました。

第4四半期も、限られた原料ばれいしょを有効活用し、機動的な拡売と継続したコストリダクションに取り組み、通期修正計画の達成を目指します。

来期もインフレが続くと見込んでおります。これに対応し、適宜、戦略的な価格・規格改定を実行してまいります。

2026年3月期第3四半期累計業績（9か月）

掘りだそう、自然の力。
Calbee

(億円)	2025年3月期 第3四半期累計 実績	2026年3月期 第3四半期累計 実績	伸び率	2026年3月期 第3四半期累計 修正計画	修正計画比
売上高	2,438	2,567	+5.3%	2,559	100.3%
国内	1,836	1,913	+4.2%	1,910	100.1%
海外	602	655	+8.7%	649	100.9%
営業利益	252	200	△20.8%	203	98.5%
営業利益率	10.4%	7.8%	△2.6pts	7.9%	△0.1pts
国内	221	170	△22.8%	173	98.5%
海外	32	30	△7.5%	30	98.1%
経常利益	264	206	△21.8%	205	100.5%
当期純利益 ※	184	136	△25.8%	133	102.1%
EBITDA	354	326	△7.9%	328	99.4%
EBITDA率	14.5%	12.7%	△1.8pts	12.8%	△0.1pts
国内	294	266	△9.6%	268	99.4%
海外	60	60	+0.5%	61	99.4%

※親会社株主に帰属する当期純利益

【参考】：月末為替レート（円/\$）

	前期末	12月末	修正計画 レート
2025年3月期	151.41	158.18	-
2026年3月期	149.52	156.56	147.6

スライド2をご覧ください。

2026年3月期第3四半期累計期間の連結業績についてご説明いたします。

売上高は 2,567億円で、前年同期比 5.3%増、計画比 100.3%

営業利益は 200億円で、前年同期比 20.8%減、計画比 98.5%

当期純利益は 136億円で、前年同期比 25.8%減、計画比 102.1% となりました。

次のページから第3四半期（3か月）の業績の詳細をご説明いたします。

2026年3月期第3四半期業績（3か月） サマリ

掘りだそう、自然の力。
Calbee

(億円)	2025年3月期 第3四半期 実績	2026年3月期 第3四半期 実績	伸び率	2026年3月期 第3四半期 修正計画	修正計画比
売上高	867	910	+4.9%	902	100.9%
国内	660	676	+2.5%	673	100.4%
海外	207	234	+12.7%	228	102.4%
営業利益	103	98	△4.8%	101	96.9%
営業利益率	11.9%	10.8%	△1.1pts	11.2%	△0.4pts
国内	94	86	△8.5%	88	97.1%
海外	9	12	+31.9%	13	95.5%
経常利益	116	102	△11.7%	101	101.0%
当期純利益 ※	77	68	△11.5%	66	104.2%
EBITDA	139	142	+2.7%	144	98.7%
EBITDA率	16.0%	15.7%	△0.3pts	16.0%	△0.4pts
国内	119	119	△0.3%	121	98.7%
海外	19	23	+21.4%	24	98.4%

※親会社株主に帰属する当期純利益

＜対前年＞

- ・国内・海外ともに増収
- ・営業利益は、海外は増益となるも、国内は減益せとうち広島工場稼働による減価償却費等の増加に加え、ばれいしょ原料製品の原価悪化や製品ミックスの悪化が影響

＜対修正計画＞

- ・売上計画達成も、国内での製品ミックスの悪化が影響し、営業利益は計画に届かず

【参考】：月末為替レート（円/\$）

	9月末	12月末	修正計画 レート
2025年3月期	142.73	158.18	—
2026年3月期	148.88	156.56	147.6

スライド3をご覧ください。

2026年3月期第3四半期の連結業績についてご説明いたします。

売上高は 910億円で、前年同期比 4.9%増、計画比 100.9%
 営業利益は 98億円で、前年同期比 4.8%減、計画比 96.9%
 当期純利益は 68億円で、前年同期比 11.5%減、計画比 104.2% となりました。

売上高は、国内・海外ともに増収となりました。

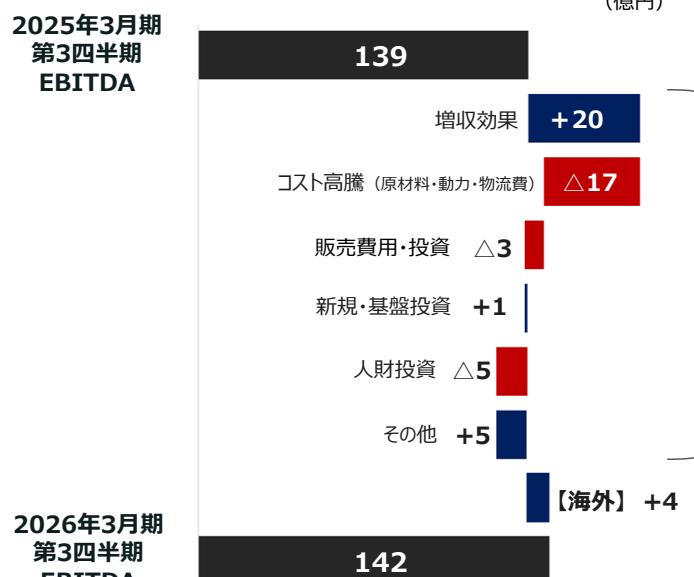
営業利益は、海外では増益となりましたが、国内の減益がこれを相殺いたしました。

せとうち広島工場稼働による減価償却費などの固定費が増加したことや、ばれいしょ原料製品の原価悪化や製品ミックスによる収益悪化が影響いたしました。

計画に対しては売上高を達成しましたが、営業利益は3億円の未達となりました。

国内での製品ミックスの悪化が影響いたしました。

2026年3月期第3四半期業績（3か月）EBITDA分析



【補足】

- ・増収効果：
数量伸長（+2億円）、単価改善効果*1（+18億円）
*1 改定効果、SKU別PL活用効果（S&OP）、MIX改善等
- ・コスト高騰：
国産ばれいしょ（△5億円）、輸入原料（△5億円）、
食油（△3億円）、物流費（△3億円）
- ・販売費用・投資：
販促活動抑制前の積極的拡販によるリペート費用の増加
マーケティング投資は予定通り抑制
- ・その他：
費用抑制等

スライド4をご覧ください。
EBITDAの増減分析について、ご説明いたします。

連結全体では前年同期比4億円の増益となりました。
内訳は国内事業は前年並み、海外事業で4億円のプラスです。

国内は、上期に段階的に実施した価格・規格改定効果や、S&OPの取り組み効果でコスト高騰を打ち返しました。
販促活動やマーケティング投資、その他の費用の抑制は予定通り実行しました。

2026年3月期第3四半期業績（3か月） 国内事業

(億円)	2026年3月期第3四半期		
	前年同期比		
国内売上高	676	+16	+2.5%
スナック	624	+20	+3.4%
ポテトチップス	276	△4	△1.5%
じゃがりこ	132	+4	+3.5%
その他スナック	216	+20	+10.3%
シリアル	78	+2	+3.2%
その他（アグリ・食と健康・役務提供）	54	△0	△0.7%
リペート等控除	△79	△6	—
国内営業利益	86	△8	△8.5%
営業利益率	12.7%	△1.5pts	—
EBITDA	119	△0	△0.3%
EBITDA率	17.6%	△0.5pts	—
土産用製品	52	+2	+2.9%

※「スナック」「シリアル」「その他（アグリ・食と健康・役務提供）」の売上高はリペート等控除前の金額を記載しています。

ばれいしょ収量減影響でポテトチップスは減収も、その他のスナックやシリアルを拡売して増収

■スナック

- 原料不足に対し、早期のマーケティング・営業対応やサプライチェーン連携の強化で、スナック全体での安定供給を実現

■シリアル

- 企画品の貢献や積極的拡売で増収し、第3四半期のシリアル市場シェアは40%超え(+0.4pts)※

■その他

- パーソナルフードプログラム「Body Granola」や甘しょ事業は伸長も、その他の事業で相殺

※出所：(株)インテージSRI + © Calbee 5

スライド5をご覧ください。

国内製品別の売上高についてご説明いたします。

ばれいしょ収量減の影響で、「ポテトチップス」は減収となりましたが、その他のスナックやシリアルを拡売して増収となりました。

スナックは全体では、前年同期比20億円の増収。

内訳は、「ポテトチップス」△4億円、「じゃがりこ」+4億円、その他スナック+20億円です。

原料不足に対し、早期のマーケティング・営業対応やサプライチェーン連携の強化で、スナック全体での安定供給を実現いたしました。

シリアルは、企画品の貢献や積極的拡売により、2億円の増収となりました。

第3四半期でもシリアル市場シェアは伸長し、40%を超えるました。

その他事業は、前年並み。

パーソナルフードプログラム「Body Granola」や甘しょ事業は伸長しましたが、その他の事業で相殺しました。

詳細要因については、次のスライドでご説明します。

2026年3月期第3四半期業績（3か月） 国内事業

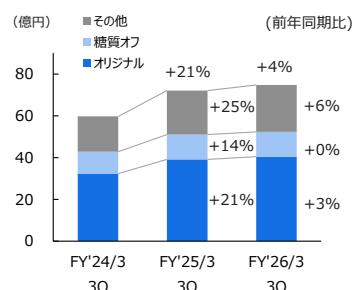
スナック（売上高 +3%）

- ポテトチップス：（数量 △3%）
- じゃがりこ：（数量 △1%）
 - ・ばれいしょ収量減と品質低下の影響を受け、年末の需要期に販促活動を抑制
 - ・新工場のせとうち広島工場で輸入ばれいしょ使用量を増やし、ポテトチップス定番品の安定供給を継続
- その他スナック：
 - ・すべてのカテゴリーで増収
 - ・成型ポテトチップス「クリスピ」、小麦系スナック「サッポロポテト」、豆系スナック「miino」等の生ばれいしょ以外を原料とした製品が伸長
 - ・フリトレーの主要ブランドも増収持続

シリアル（売上高 +3%）

- ・定番のオリジナルと企画品が好調
- ・3年目となる企画品「フルグラ ブラックサンダー味」は引き続き好評で、前年を超える販売数量を記録

シリアル売上高（国内消費）



「フルグラ ブラックサンダー味」

スライド6をご覧ください。

ポテトチップスは前年同期比で減収、数量は△3%。

じゃがりこは、前年同期比で増収、数量は△1%の減少となりました。

ばれいしょ収量減と品質低下の影響を受け、年末の需要期に販促活動を抑制したことが影響しました。

新工場のせとうち広島工場で、輸入ばれいしょ使用量を増やし、ポテトチップス定番品の安定供給を継続しています。

その他スナックは、すべてのカテゴリーで増収となりました。

生ばれいしょ以外を原料とした製品が伸長しました。具体的には、成型ポテトチップス「クリスピ」、小麦系スナック「サッポロポテト」、豆系スナック「miino」です。

フリトレーの主要ブランドも増収を維持しています。

シリアルは、前年同期比で増収。

定番のオリジナル製品や企画品が好調でした。

3年目となる期間限定の企画品「フルグラ ブラックサンダー味」は引き続き好評で、前年を超える販売数量を記録いたしました。

2026年3月期第3四半期業績（3か月） 海外事業

掘りだそう、自然の力。
Calbee

(億円)	2026年3月期第3四半期			
	前年同期比		為替影響除く 実質伸び率	
海外売上高 ※1	234	+26	+12.7%	+11.3%
欧米 ※2	121	+12	+11.2%	+9.0%
北米（既存）※3	74	+1	+1.7%	+1.2%
アジア・オセアニア ※4	133	+12	+9.8%	+8.8%
中華圏 ※4	46	△0	△0.8%	△2.6%
リペート等控除	△20	+2	—	—
海外営業利益	12.4	+3.0	+31.9%	—
営業利益率	5.3%	+0.8pts	—	—
欧米	2.9	△1.2	△29.2%	—
北米（既存）	3.5	+0.2	+5.1%	—
アジア・オセアニア	9.5	+4.2	+78.1%	—
中華圏	4.2	+1.0	+32.4%	—
EBITDA	23.4	+4.1	+21.4%	—
EBITDA率	10.0%	+0.7pts	—	—
欧米	11.1	△0.3	△2.4%	—
北米（既存）	7.4	△0.5	△6.6%	—
アジア・オセアニア	12.3	+4.4	+55.8%	—
中華圏	5.0	+1.0	+26.2%	—

欧米、アジア・オセアニアともに売上成長継続

■欧米

- 北米・英国のコアブランドの販売拡大や8月に連結子会社化したHodo, Inc.の売上も貢献し、増収
- 米国（既存）の増益を英国等の減益で相殺

■アジア・オセアニア

- 豪州/ニュージーランドやインドネシアを中心に、中華圏を除く各地域で増収
- 増収やインドネシアの原価改善により増益
- 中華圏は、春節需要の後ずれで減収も、効果的な販売費の活用で増益

※1 地域別の売上高はリペート等控除前の金額を記載しています。

※2 欧米には新規事業のHodo, Inc.が含まれます。

※3 北米（既存）はHodo, Inc.を含みません。

※4 2026年3月期から中華圏のリペート等控除前売上高の計上方法を変更したことに合わせて前年同期の数値を補正しています。

スライド7をご覧ください。
海外事業の地域別業績について、ご説明いたします。

欧米、アジア・オセアニアともに売上成長を継続しています。

欧米は、+12億円の増収、△1.2億円の減益となりました。

北米、英国ともコアブランドの販売拡大や、8月に連結子会社化したHodoの売上貢献も増収に寄与しています。

営業利益は、北米（既存）は増益となったものの、英国等の減益で相殺しました。

アジア・オセアニアは、売上高は+12億円の増収、+4.2億円の増益となりました。

豪州/ニュージーランドやインドネシアを中心に、中華圏を除く各地域で増収。

増収やインドネシアでの原価改善により増益となりました。

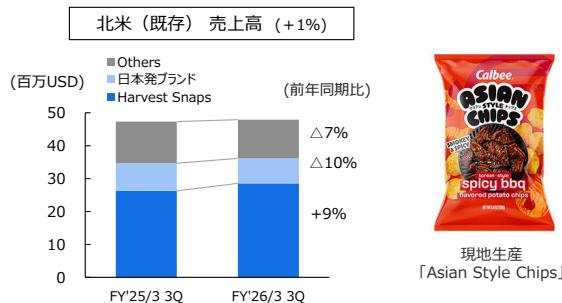
中華圏は、春節需要のタイミングが後ずれしたことによる減収も、効果的な販売費の活用で増益となりました。

2026年3月期第3四半期業績（3か月） 海外事業

欧米

■ 北米（既存）：

- ・「Harvest Snaps」は重点小売チェーンを中心に配荷拡大
- ・日本発ブランドは、現地生産の「Asian Style Chips」が伸長するも、競合環境の悪化により減収
- ・現地生産の増産と継続的な生産性改善が増益に寄与
- ・関税政策など外部環境による影響は引き続き注視



■ 英国：

- ・厳しい競争環境の中でも、「Seabrook」ブランドの伸長により増収
- ・派生ブランドの好調や大手小売りチェーンでの拡売が貢献
- ・インフレは継続するも、生産性は改善に向かっており、上期よりも利益が回復
- ・不採算アイテムの供給停止による減収も生産性の改善に寄与



スライド8をご覧ください。

欧米地域について詳細をご説明いたします。

北米は、増収、増益。

「Harvest Snaps」は重点小売りチェーンを中心に配荷を拡大し、増収に寄与しています。

日本発ブランドは、現地生産の「Asian Style Chips」が伸長するも、競合環境の悪化により減収となりました。

現地生産の増産と継続的な生産性改善が増益に寄与しています。

関税政策などの外部環境による影響は引き続き注視してまいります。

英国は、増収、減益。

厳しい競争環境の中でも、「Seabrook」ブランドの伸長により増収となりました。

派生ブランドの好調や大手小売りチェーンでの拡売が貢献しています。

インフレは継続していますが、生産性は改善に向かっており、上期よりも利益が回復いたしました。

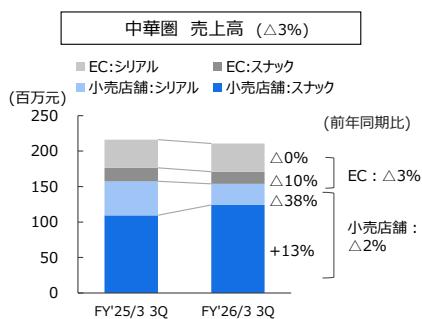
不採算アイテムの供給停止は減収となるも、生産性の改善に寄与しています。

2026年3月期第3四半期業績（3か月） 海外事業

アジア・オセアニア

■ 中華圏：

- 中国国内や周辺国から供給を拡大した「Jagabee」は、現地ニーズに合わせた手ごろな価格帯と小売店舗への営業活動強化が奏功し、販売伸長継続
- シリアルでも競争力のある価格帯を展開するため、2025年11月より現地OEM生産の「マイグラ」の販売を開始



現地OEM生産
「マイグラ」



「Japota」



「GuriBee」

■ インドネシア：

- 売上高は、「Japota」の拡売によるポテトチップスや「GuriBee」の好調継続で二桁伸長
- 合弁パートナーの配荷力を活かしたトラディショナルトレードへの配荷や、マーケティングを引き続き強化
- 相対的に収益性の高い「GuriBee」の生産能力増強により、収益性向上を目指す

スライド9をご覧ください。

アジア・オセアニア地域について詳細をご説明いたします。

中華圏は、減収、増益。

季節要因として、春節需要のタイミングが後ずれましたが、小売店舗向けのスナック製品の売上は拡大いたしました。

中国国内や周辺国から供給を拡大した「Jagabee」は、現地ニーズに合わせた手ごろな価格帯と小売店舗への営業活動強化が奏功し、販売伸長が継続しました。

シリアルでも競争力のある価格帯を展開するため、2025年11月より現地OEM生産の「マイグラ」の販売を開始しています。

最後に、インドネシアについてご説明いたします。インドネシアは増収、増益。

売上高は、「Japota」の拡売によるポテトチップスや「GuriBee」の好調継続で二桁伸長しています。合弁パートナーの配荷力を活かしたトラディショナルトレードへの配荷や、マーケティングを引き続き強化してまいります。

また、相対的に収益性の高い「GuriBee」の生産能力増強により、収益性向上を目指してまいります。

2026年6月 価格・規格改定

© Calbee 10

最後に、スライド10をご覧ください。

本日発表しました価格・規格改定についてご説明いたします。

2026年6月に、「ポテトチップス」と「Jagabee」の価格改定を行います。想定改定率は、「ポテトチップス」は5-10%、「Jagabee」は30%です。

以上で、説明を終了いたします。
ご清聴ありがとうございました。

參考資料

連結損益計算書

掘りだそう、自然の力。
Calbee

(百万円)	2026年3月期 第3四半期			2026年3月期 第3四半期累計		
	構成比 (%)	前年同期比 (%)	修正計画比 (%)	構成比 (%)	前年同期比 (%)	修正計画比 (%)
売上高	90,994	100.0	+4.9	100.9	256,740	100.0
売上総利益	31,679	34.8	+1.7	100.9	83,548	32.5
販売管理費	21,850	24.0	+5.0	102.8	63,561	24.8
販売費	3,873	4.3	+0.8	97.7	10,766	4.2
物流費	6,778	7.4	+9.0	106.0	19,395	7.6
人件費	6,592	7.2	+0.8	99.4	19,662	7.7
その他経費	4,606	5.1	+9.4	108.0	13,737	5.4
営業利益	9,828	10.8	△4.8	96.9	19,987	7.8
経常利益	10,238	11.3	△11.7	101.0	20,636	8.0
当期純利益※	6,832	7.5	△11.5	104.2	13,621	5.3

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

財政状況及びキャッシュフロー

掘りだそう、自然の力。
Calbee

(百万円)	2025年3月末	2025年12月末	増減
資産合計	319,169	328,167	+8,998
流動資産	133,837	135,601	+1,763
固定資産	185,331	192,566	+7,235 *1
負債合計	104,101	111,596	+7,494
流動負債	55,705	71,696	+15,991 *2
固定負債	48,396	39,899	△8,496
純資産	215,067	216,571	+1,503
Net Cash	20,194	△18,361	△38,555
自己資本比率	64.3%	62.6%	△1.7pts

(百万円)	2024年12月末	2025年12月末	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,922	702	△8,220 *3
投資活動によるキャッシュ・フロー	△31,028	△21,210	+9,818 *4
財務活動によるキャッシュ・フロー	11,264	△1,516	△12,781 *5

【補足】

*1 固定資産：有形固定資産 +7,645百万円
(主に関東新工場の土地に係るもの)

*2 流動負債：短期借入金 +16,209百万円

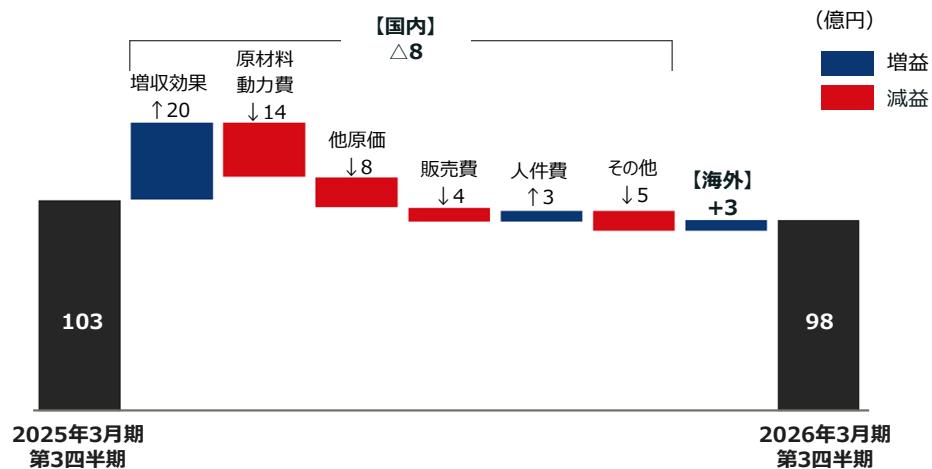
*3 営業CF：売上債権の増減額 △12,721百万円

*4 投資CF：有形固定資産の取得による支出 +8,091百万円

*5 財務CF：長期借入による収入 △10,000百万円
自己株式の取得による支出 △9,999百万円

2026年3月期第3四半期業績（3か月） 営業利益分析（科目別）

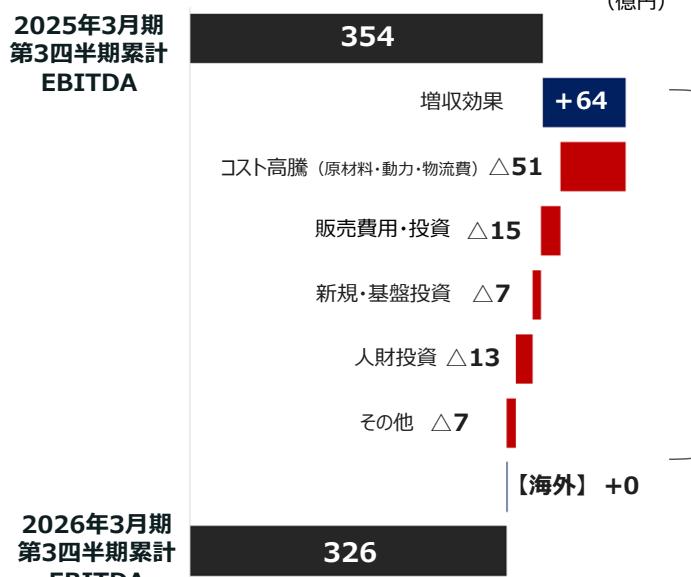
掘りだそう、自然の力。
Calbee



- 【補足】**
- 原材料・動力費：国産ばれいしょ△5億、輸入原材料△5億円、食油△3億円
 - 他原価：せとうち広島工場稼働に伴う費用増△9億円
 - 販売費：販促活動抑制前の積極的拡販によるリペート費用の増加
 - その他：物流費△3億円

2026年3月期第3四半期累計業績（9か月）EBITDA分析

掘りだそう、自然の力。
Calbee

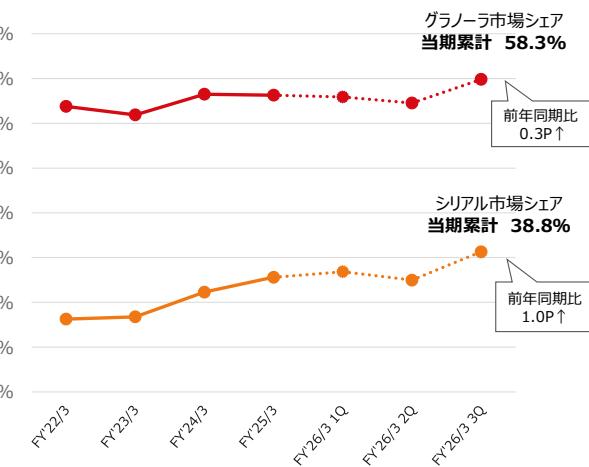
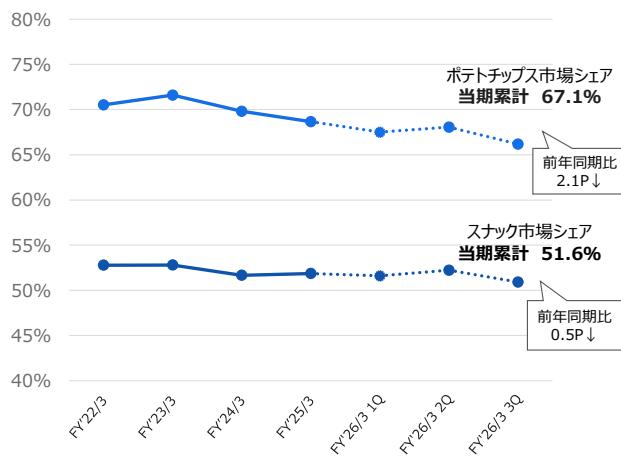


【補足】

- ・増収効果：
数量伸長 (+15億円)、単価改善効果^{*1} (+50億円)
^{*1}改定効果、SKU別PL活用効果 (S&OP)、MIX改善等
- ・コスト高騰：
輸入原料 (△14億円)、食油 (△10億円)、
国産ばれいしょ (△10億円)、包材 (△5億円)
物流費 (△9億円)
- ・販売費用・投資：
積極的なマーケティング・営業活動に伴う増加
販促費の四半期計上基準変更の影響^{*2} (△7億円)
^{*2}通期業績への影響なし
- ・新規・基盤投資：
新規M&A関連費用やR&D機能の強化
- ・その他：
新工場稼働やインフレに伴う費用の増加、
原材料再利用費用など

国内市場シェア

掘りだそう、自然の力。
Calbee



出所：(株)インテージSRI+ 全国全業態 金額ベース

当期累計：2025年4月～2025年12月
前年同期：2024年4月～2024年12月
FY'22/3-FY'25/3：2021年4月～2025年3月

スナック市場シェア：カルビーやジャパンフリッターの合計
ポテトチップス市場：ポテトチップス(生薄切り・生厚切り)・ポテトシュースト・
ケル合算、非公開PB含む
グラノーラ市場：シリアル市場・グラノーラカテゴリ

国内コア事業で培ったアセット（営業力・販売チャネル・物流ネットワーク）を活用し、
スナック菓子・シリアル食品の既存領域を超えた新たなカテゴリーに展開

- 販売開始時期：2026年11月～
- 主な販売ブランド：「フリスク」「メントス」「チュッパチャップス」

ペルフェッティ・ヴァン・メレ社：<https://www.perfettivanmelle.jp/>



本資料に関するお問い合わせ :

カルビー株式会社 IR

E-mail : 2229ir@calbee.co.jp

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

- グラフ上の事業年度表記はFY(Fiscal Year)を用いています。FY2026/3(FY'26/3)は2026年3月期を指しております、他の事業年度も同様に表記しております。特にその指定がない表記は、曆年を表しています。
- 本資料に掲載されている、当社の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関係する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた当社の判断に基づいております。当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績は、今後様々な要因によって、大きく異なる結果と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。

2026年2月2日開催
2026年3月期第3四半期決算説明会での主な質疑応答

Q1. 第3四半期に発生した製品ミックスの悪化とは何か？一過性なのか？継続するのか？

利益商材である「じゃがりこ」は原材料制約により販売数量が減少した。その売上をリカバーするためシリアルやその他スナックを拡販したが、製品ミックスにより利益額が悪化した。第4四半期も継続すると見込んでいる。

Q2. 国内の利益見通しについて、第4四半期の増益は達成できるのか？

修正計画で掲げた営業利益260億円の目標に変更はない。ばれいしょ品質については今後も注視が必要ではあるが、バランスの取れた水準と判断している。製品ミックスの悪化は継続するが、2月より販促解禁を行い、修正計画の売上を上回ることで260億円の営業利益計画達成を目指す。

Q3. 販促解禁にあたり、ばれいしょの状況に変更はあるのか？

ばれいしょの収量はほぼ見込み通りだが、比重などの品質は想定より上振れる見込みのため、販促解禁を判断した。

Q4. 第4四半期の増益予想の背景は？

国内は、せとうち広島工場の減価償却費が一巡し、順次稼働を上げてきたことによる利益増を見込む。加えて、マーケティング費用等のコスト削減の継続、業績予想修正に伴う賞与引当金の取り崩し、販促費の四半期計上変更の影響が増益に寄与する見込みである。

海外は、第3四半期からのモメンタムは変わらない。前期の第4四半期からの反動増もある。海外全体としては修正計画レベルと見込んでいる。

Q5. 来期は増益が達成できるのか？

来期計画は現在作成中で具体的な数値は開示できない。国内は、当期順次稼働したせとうち広島工場の稼働増が見込め、生産性も徐々に上げていく。海外についても売上成長に伴う利益増加を目指し、今期課題である英国・インドネシアの収益性も改善を図っていく。1月29日発表したペルフェッティ・ヴァン・メレ社の独占販売代理店契約による売上・利益貢献も織り込んでいく。

Q6. 来期の値上げの考え方は？

来期も原材料等の変動費が上がるものについては、価格・規格改定により適宜打ち返していく。利益率が悪い商材については、個別に適時適正に見直していく。

Q7. 段階的に値上げをする中で、シェアが下がっていることをどう評価するか。

構造的に売り負けているわけではないと認識している。

以上