

経営方針

① 経営の基本方針

当社は、「お客様に幸福感を味わっていただける商品を提供する」ことを経営理念として掲げております。

新時代にふさわしい商品を提供することですべてのお客様に毎日元気で安心して暮らしていただくこと、また、当社の商品に出会うことで「ほっとする美味しさ」「今までにない楽しさ」を味わっていただくことを、最大の企業の目標としております。

具体的には「ソースを核に日本の洋食を進化させる企業ブルドックソース」という事業目的に基づき、新しい存在価値をもった企業像「FOOD ESSENCE COMPANY」をめざしてまいりたいと考えております。

② 利益配分に関する基本方針

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な政策と考えております。

利益配分につきましては、財務体質強化及び将来の経営基盤の拡充に備えた内部留保に努めながら、利益状況や業界状況を総合的に勘案の上、安定的な配当を継続的に実施することを基本としております。

③ 投資単位の引下げに関する考え方及び方針等

当社は、投資家の皆様による当社株式の長期安定的な株式保有を促進するとともに、投資家層の拡大を図ることを、資本政策上の重要課題と認識しております。

従いまして、投資単位の引下げにつきましても現在の投資金額等を勘案し、検討してまいります。

④ 中長期的な会社の経営戦略と対処すべき課題

当社は「ソースを核に日本の洋食を進化させる」という事業目的達成に向けて中長期的に下記の事業戦略方針を掲げております。

1. 主力事業であるソース事業の強化、深耕
2. ソース事業以外の新規家庭用調味料の事業展開

時代の価値観に合った付加価値の高い新商品の開発、スピーディーな市場への投入、そして新しい市場の開拓により売上拡大を図ります。

また、利益成長を経営目標に株主価値の最大化を図るために資本効率を高め、売上高経常利益率及び株主資本利益率(ROE)が現在の水準よりさらに向上することをめざしてまいります。

⑤ コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方及びその施策の実施状況

(コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方)

当社では、経営の透明性の向上とコンプライアンス遵守の経営を徹底するため、コーポレートガバナンスの充実を図りながら、経営環境の変化に迅速に対応できる組織体制を構築することが重要な施策と位置付けた上で機構改革を実施しております。

さらに、当社は企業倫理の徹底を行動規範に掲げ、企業倫理を社内に普及・浸透させるために様々な施策を講じて全社的な活動を展開しております。

(コーポレートガバナンスに関する施策の実施状況)

1. 監査役制度を採用しております。
2. 社外監査役は監査役4名中3名であります。
3. 顧問契約を締結している顧問弁護士より、コーポレートガバナンス体制の充実についても、必要に応じてアドバイスを受けております。

⑥ 経営管理組織の整備等に関する施策

当社の取締役会は、重要な業務に関する意思決定機関及び代表取締役並びに業務担当役員業務執行に関する監督機関として、月1回の開催を基本とし、また必要に応じて随時開催しております。

さらに月3回、経営会議を開催しております。この経営会議では業務執行に関する基本事項のほか経営に関する事項を広く審議し、意思決定のスピード化を図っております。

(3) 経営成績及び財政状態

① 当中間期の概況

当中間期のわが国の経済は、設備投資の増加、企業収益の改善、輸出の増加により景気は持ち直しに向けた動きはあるものの、公共投資の低調な推移、雇用情勢の依然とした厳しさから個人消費にも盛り上がりが見られずに推移いたしました。

食品業界におきましては、長期化する消費の低迷や熾烈な価格競争により、市場及び経営環境はまことに厳しい状況でありました。

このような状況の下、当中間期の売上高は69億4千6百万円(前年同期比0.6%減)、経常利益は6億3千万円(前年同期比17.2%増)、中間純利益は3億4千1百万円(前年同期比140.3%増)となりました。

ソース類及びその他調味料

家庭用商品ではお客様の健康的な食生活をサポートするためにブレンドされたソースシリーズ「Your Blends(ユアブレンズ)」を新容器で、また、粒ごま・すりごまが香ばしい「ごまとんかつソースチューブ400g・300g」をリニューアル発売し、市場の活性化と需要の掘り起こしを図ってまいりました。

また、「FOOD ESSENCE COMPANY」の実現に向け、お母さんの味をお手伝いする調理ソースシリーズ「クッキングソース(ボトルタイプ・パウチタイプ)」のパッケージを一新するとともに3品を追加し全国で発売いたしました。

更には、ソースのもつすばらしさを消費者の皆様にお伝えするために、素材は同じでもソースの違いによりメニューが広がることを体験していただくイベントを開催いたしました。

一方、業務用商品では、産業給食や外食産業の新規チャネルの開拓を積極的に進めるとともに、コンビニエンスストア向けの弁当・惣菜のメニュー提案を行い新規商材の獲得に努めた結果、小袋商品やプライベート・ブランド商品の売上は順調に推移しました。

その他の調味料では、小売店向け「月島もんじゃ焼」商品の育成を図り、認知度を高めるために店頭での販売促進活動を積極的に展開してまいりました。

以上のような結果、売上高は69億1千5百万円(前年同期比0.6%減)となりました。

その他

不動産賃貸収入は、マンション及びビルの入居者の増加により3千万円(前年同期比2.5%増)となりました。