

決算説明資料

2026年3月期

2026年5月28日 証券コード 2804

ブルドックソース株式会社



 目次

1. 2026年3月期 決算概況


 P 3
2. 前中期経営計画振り返り

 P 15
3. 長期ビジョン達成に向けた道筋

 P 19
4. 2027年3月期 通期業績予想

 P 23
5. 参考資料

 P 31



01 2026年3月期
決算概況

決算ハイライト

2026年3月期 実績

- 売上高は前期比0.5%増の146.8億円
 - ・ 国内:前期比0.2%増の139.9億円
米価高騰の影響で「お好みソース」「焼そばソース」等の専用ソース類が伸長、主力商品の「ウスター・中濃・とんかつソース」は低調に推移
業務用ソースは好調な外食産業を中心に売上増
 - ・ 海外:前期比6.3%増の6.9億円
欧州、アジア・オセアニアを中心に伸長
- 営業利益は前期比174.9%増の6.1億円
 - ・ TATEBAYASHIクリエイションセンター(TCC)の生産能力向上に向けた取組みを継続
 - ・ イカリソースの販売戦略変更、西宮工場の生産効率化により収益性が大幅に向上
- 経常利益は前期比52.5%増の13.1億円
 - ・ 投資有価証券売却により経常利益が増加
- 親会社株主に帰属する当期純利益は291.3%増の24.4億円

重要な取り組み

- 旧鳩ヶ谷工場跡地を売却
- 株主還元方針を変更し、2026年3月期は増配(特別配当含む)を予定
- 自己株式の取得及び消却の実施

トピックス

- 「パンどろぼうと、もっとソースを楽しもう！」キャンペーンを実施
- 株主優待制度を選択式に拡充
- 3年連続でベースアップを実施
- イカリソース130周年、サンフーズ110周年を迎える

2026年3月期決算 実績

(単位:百万円)	2025.3期 実績	実績	2026.3期	
			増減額	増減率
売上高	14,617	14,688	71	0.5%
売上原価	10,307	9,947	△359	△3.5%
売上原価率	70.5%	67.7%	—	—
売上総利益	4,310	4,740	430	10.0%
売上総利益率	29.5%	32.3%	—	—
販売費及び一般管理費	4,087	4,127	40	1.0%
販管費率	28.0%	28.1%	—	—
営業利益	223	613	390	174.9%
営業利益率	1.5%	4.2%	—	—
経常利益	864	1,318	454	52.5%
経常利益率	5.9%	9.0%	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	623	2,440	1,817	291.3%
親会社株主に帰属する当期純利益率	4.3%	16.6%	—	—
EPS(円)	46.91	190.21	143.30	305.5%
一株配当(円)	35.00	45.00	10.00	28.6%
配当性向(%)	74.6%	23.7%	—	—
設備投資額	175	270	94	53.7%
減価償却費	1,136	1,150	13	1.2%
EBITDA(営業利益+減価償却費)	1,359	1,763	403	29.7%

2026年3月期決算 BS及びCF

(単位:百万円)	2025.3期	2026.3期	
	実績	実績	差額
流動資産	8,153	10,142	1,989
固定資産	24,320	27,166	2,846
資産合計	32,474	37,309	4,835
流動負債	4,689	4,960	270
固定負債	6,339	7,087	748
負債合計	11,029	12,047	1,018
純資産	21,445	25,261	3,816
負債純資産合計	32,474	37,309	4,835
自己資本比率	66.0%	67.7%	1.7%

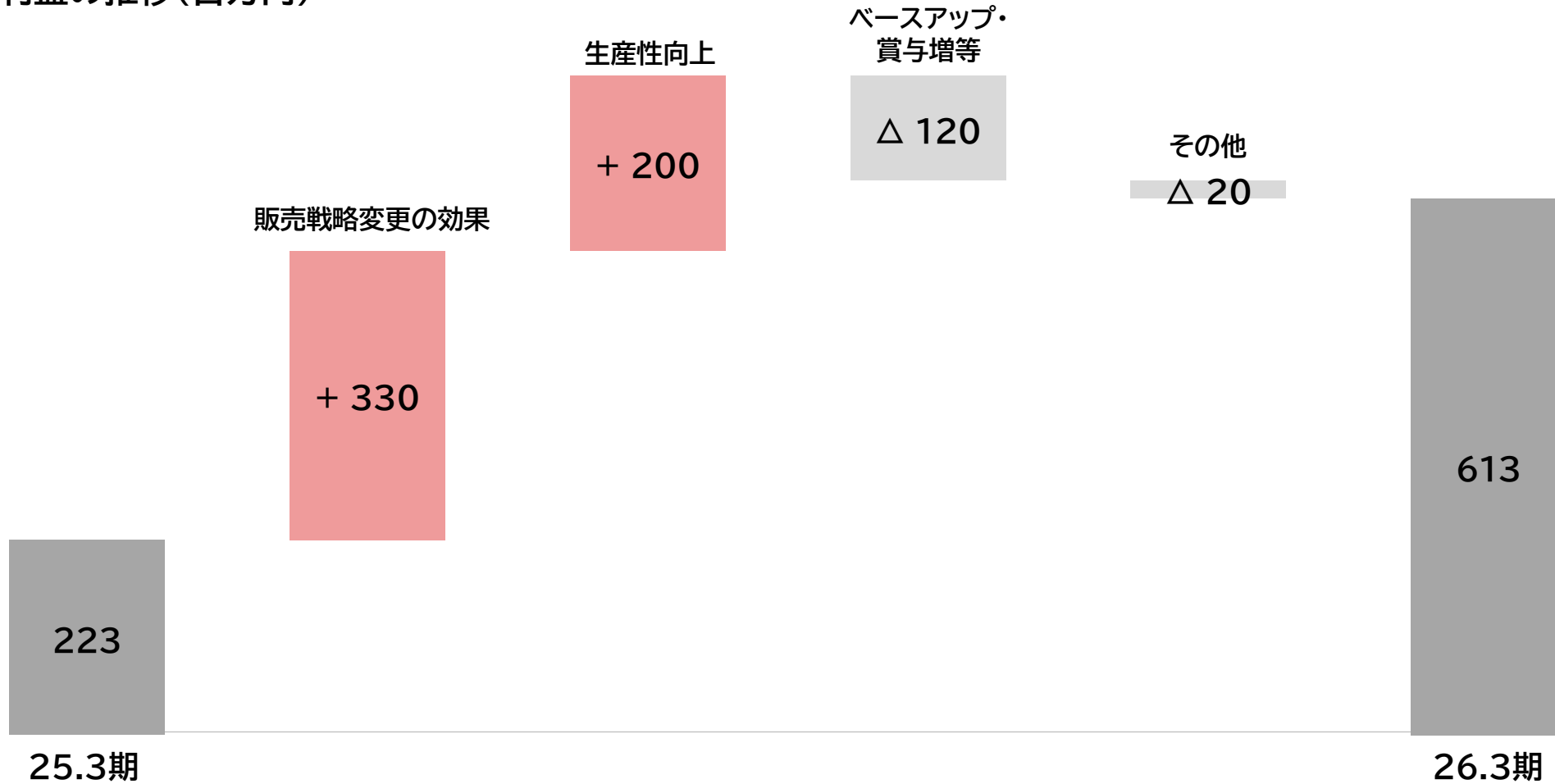
(単位:百万円)	2025.3期	2026.3期	
	実績	実績	差額
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,330	1,638	△692
投資活動によるキャッシュ・フロー	635	2,536	1,900
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,491	△1,902	588
現金及び現金同等物に係る換算差額	3	0	△2
現金及び現金同等物の増減額	478	2,272	1,794
現金及び現金同等物の期末残高	2,456	4,729	2,272

2026年3月期カテゴリー別売上高

(単位:百万円)		2025.3期 実績	実績	2026.3期		コメント	
				構成比	増減率		
国内商品	家庭用ソース	8,227	8,120	55.3%	△1.3%	<ul style="list-style-type: none"> 米価高騰の影響で「お好みソース」「焼そばソース」等の専用ソースが好調 主力商品「ウスター・中濃・とんかつソース」が低調に推移 	
	業務用ソース	4,024	4,277	29.1%	6.3%	<ul style="list-style-type: none"> 外食、惣菜、事業所給食向けが好調に推移 新規顧客獲得及びメニュー提案の実施 	
	家庭用 (ソース以外)	ドレッシング・たれ等	1,162	1,053	7.2%	△9.4%	<ul style="list-style-type: none"> 「&Bull-Dog」定番ラインナップは好調に推移 「野菜のドレス」販売戦略変更により販売店減少
		その他	547	538	3.7%	△1.6%	<ul style="list-style-type: none"> 「もんじゃ焼材料セット」が低調に推移
	計	13,961	13,991	95.3%	0.2%		
海外商品	輸出 家庭用・業務用ソース	536	547	3.7%	2.1%	<ul style="list-style-type: none"> 欧州、アジア・オセアニアを中心に好調に推移 現地系新規顧客獲得 	
	現地法人(上海・新規)	120	150	1.0%	25.2%	<ul style="list-style-type: none"> 新規PB(外食・量販店向け)獲得で伸長 	
	計	656	697	4.7%	6.3%		
合計		14,617	14,688	100.0%	0.5%		

2026年3月期決算 営業利益 増減分析

■ 営業利益の推移(百万円)



ブランド強化のためのプロモーション活動

新たなターゲット層に対するプロモーション強化

「レギュラーソース」の需要拡大



マストバイCP、XコラボCP

店頭でソース×パンのCP動画を放映

若年層の嗜好に振り切ったフレーバーやイベント参加で 新規チャネルへの挑戦



外食の激辛メニュー、事業所給食、アミューズメントショップの景品に採用 X(旧Twitter)キャンペーンも実施



アゲフェス2025
揚げ物+ソースのコラボメニュー

企業価値向上に向けた啓発活動

ブルフェス



- ・ソースの残渣を肥料に使用した野菜を販売
- ・高校生考案のメニューによる Sauceを使用した料理の提供

地域社会との共創



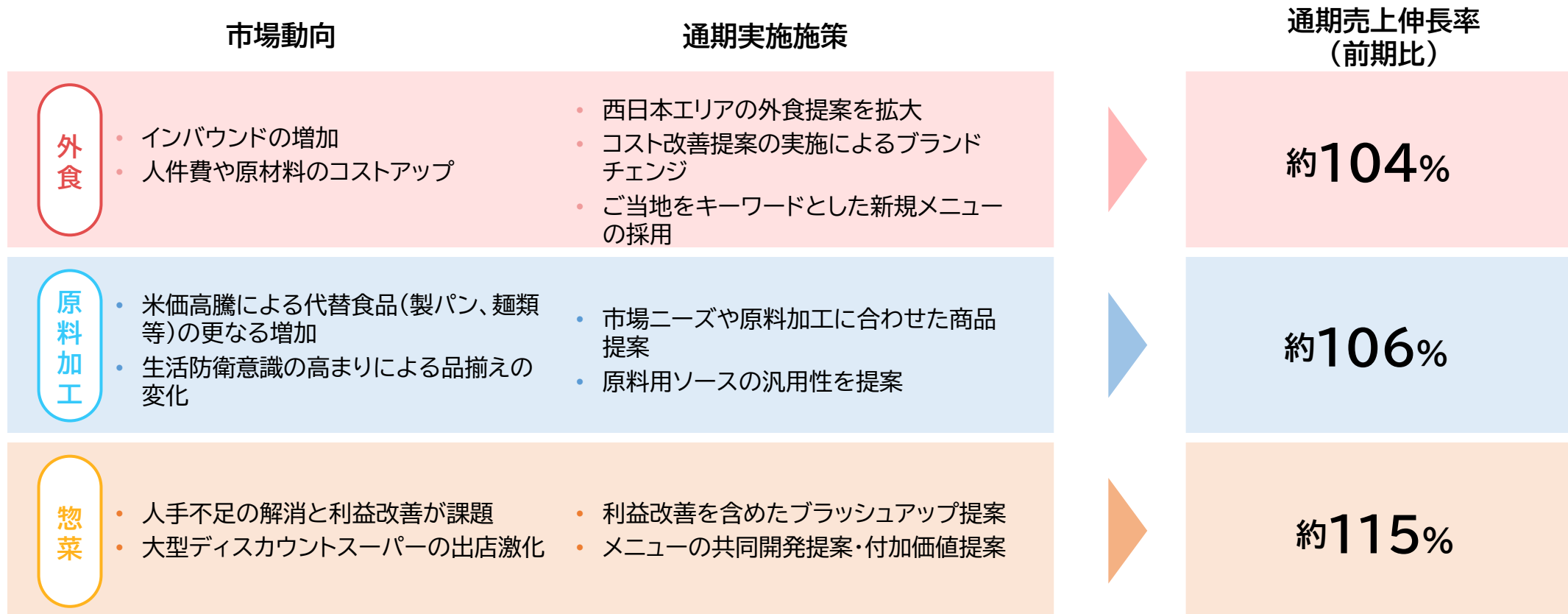
- ・高校生と群馬県の地元野菜を使用した料理教室を開催
- ・社会科見学でのもんじゃ焼の歴史と魅力を伝える活動



- ・「ソースの原料を知ろう」をテーマにお仕事体験イベントに出展

業務用での販売活動

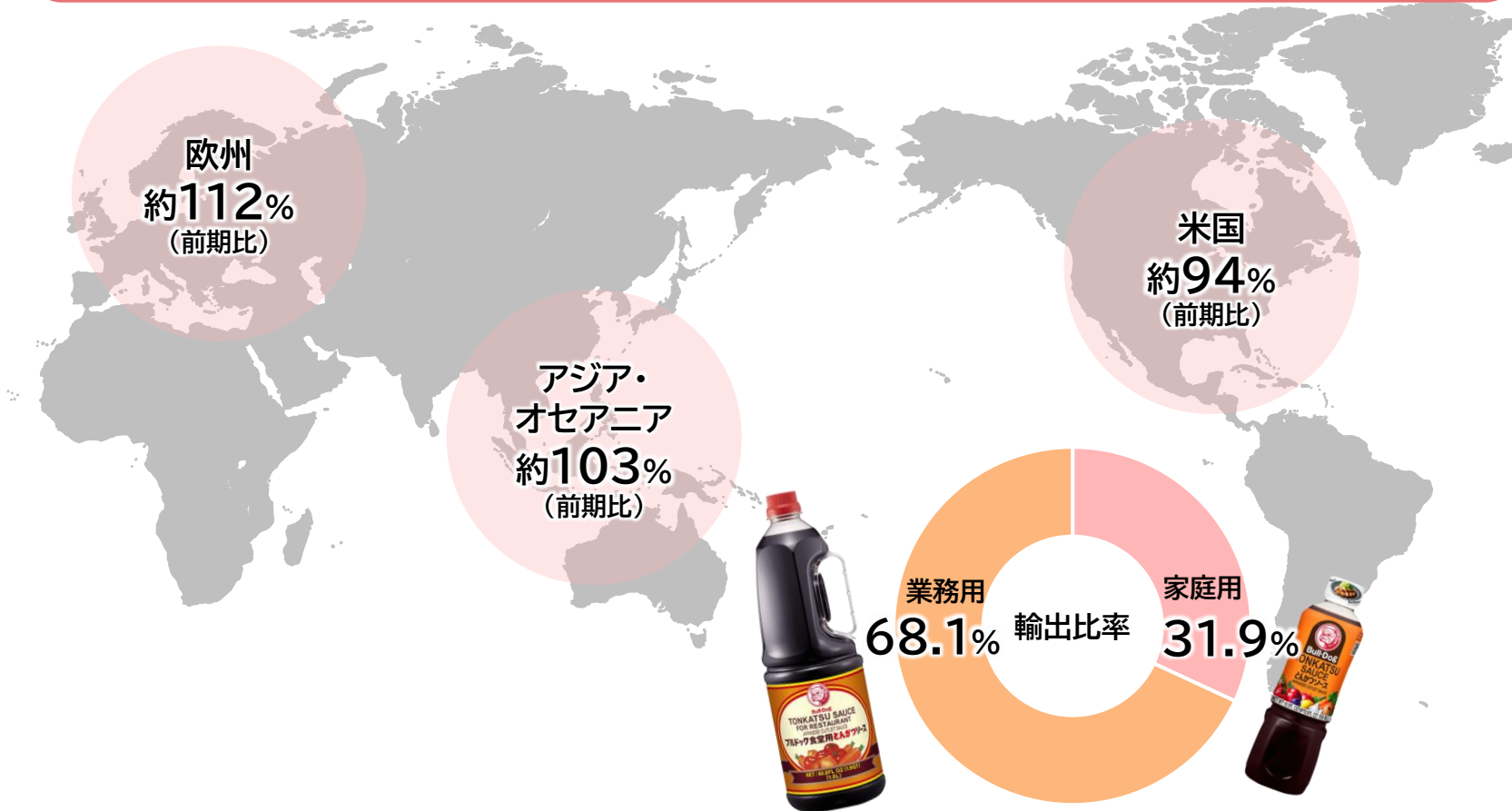
■ 好調な外食市場を中心に、惣菜や原料加工等の各カテゴリーで伸長



ブルドックソース 輸出の状況

■ 米国の売上はやや低調、欧州、アジア・オセアニアは好調に推移

世界50か国以上の国で販売。今後も拡大予定



取組み

米国

- ・第二四半期までは現地系量販店で採用が進んだものの、リピート獲得に苦戦
- ・ソースの認知度を高める施策として動画を作成

アジア・オセアニア

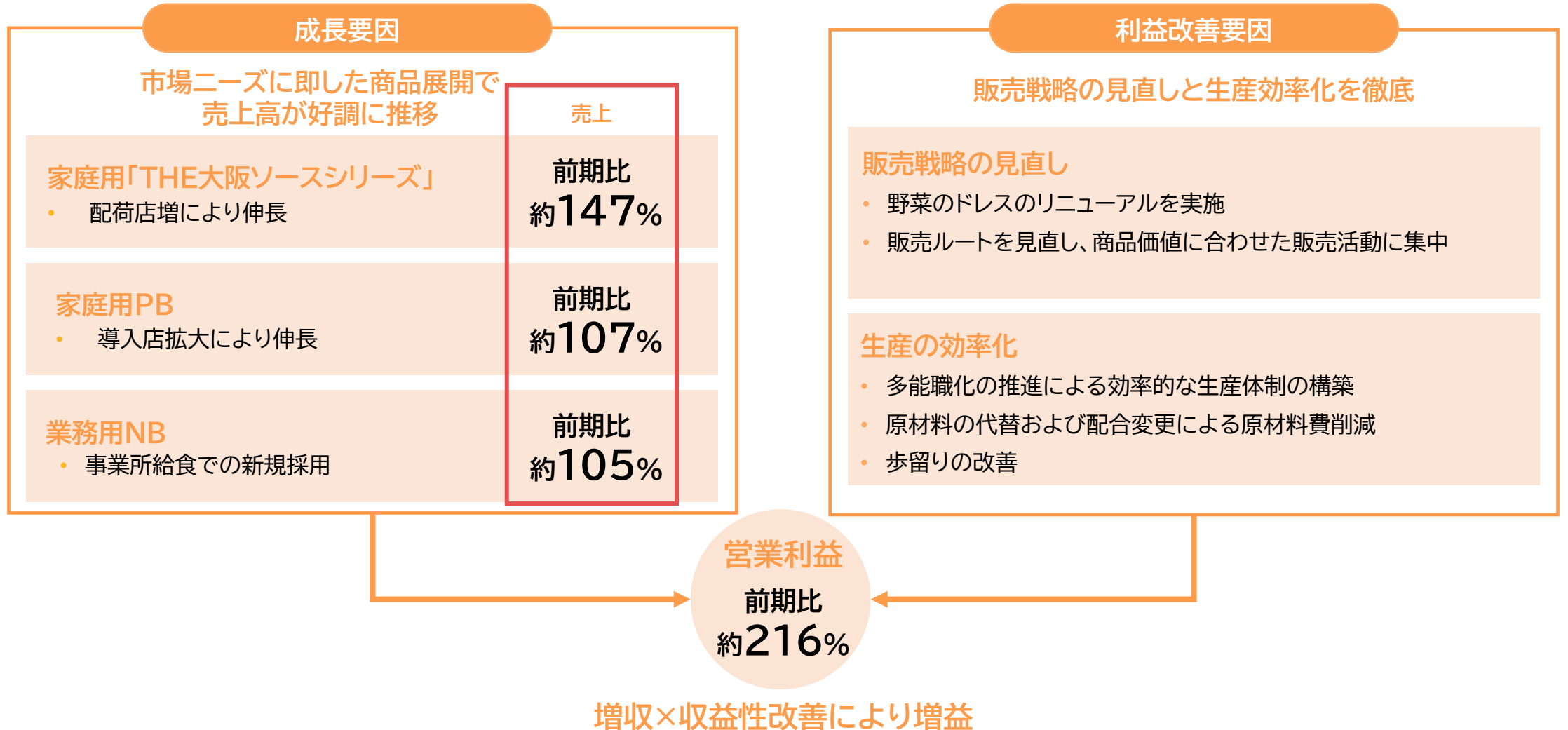
- 家庭用
- ・フィリピンでは現地系量販店で家庭用ソース新規採用
- ・& Bull-Dogドレッシング輸出開始
香港、タイ・インドネシア、豪州で新規採用
- 業務用
- ・コンビニ向けカツサンド、焼そばパン用の業務用ソースが採用

欧州

- ・和食レストラン向けの売上が伸長

イカリソースの状況

■ 販売戦略と生産の両側面から構造改革に取り組み、増益となった



サンフーズの状況

■ 新規開拓によるシェア拡大を目指す、小容量ソースは好調、お好み焼は苦戦

業績

お好み焼(冷凍・冷蔵)の企画販売が
前期を下回り業績に影響

小容量360ml

- プロ推奨のお好みソースを訴求し、新規を獲得



売上前期比
約**108%**

大容量 1.8Lハンディボトル

- 米国向け輸出が低調に推移



売上前期比
約**94%**

お好み焼(冷凍・冷蔵)

- 量販店での催事企画を実施
- 新規ECサイトを開拓したものの前年度を大きく下回る

売上前期比
約**58%**

トピックス

「お好み焼(冷凍・冷蔵)」が JFS-B規格認証取得



- 食品安全に関わるJFS-B規格認証において、濃厚ソース、焼肉のたれ、ウスターソースに加えて新たに「お好み焼(冷凍・冷蔵)」も認証取得

ホームページをリニューアルし
オンラインショップでお求めやすく

職人が1枚1枚
丁寧に焼き上げた
手焼きの広島風お好み焼き
電子レンジで数分温めるだけで
本場広島の味をお楽しみいただけます。



[詳しくはこちら](#)

職人が一つひとつ手作り
消費者様へ安全・安心訴求



富留得客食品(上海)の状況

■ 新規顧客獲得と既存顧客の売上拡大により好調に推移

■ 新規顧客の多様な開拓

- ・ベーカリー、外食、量販チェーン、事業所給食等の開拓

■ 顧客のニーズを捉えた商品提案

売上前期比
約**125%**



ブランド認知活動

リアル×SNSの融合で「Sauce」の美味しさを広める

リアル



量販店での試食販売



原料加工用にソース採用

SNS



現地飲食店とのコラボ



他社メーカーとコラボ



02 前中期経営計画振り返り

B-Challenge2025 コンセプト・基本戦略

B-Challenge2025 コンセプト

国内ソース市場におけるリーディングカンパニーの確固たる地位を確立する



数値目標と実績

2025年度 実績

売上高

146.8億円

営業利益

6.1億円

経常利益

13.1億円

ROE

10.5%

EBITDA

17.6億円

(単位:百万円)

	中計策定時指標 (2022年度)	2023年度目標	2024年度目標	2025年度目標	伸び率 (2022年度 →2025年度)	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績	伸び率 (2022年度 →2025年度)
売上高	13,500	14,230	15,050	16,000	118.5%	14,482	14,617	14,688	108.8%
営業利益	270	80	500	800	296.3%	163	223	613	227.1%
経常利益	980	180	600	1,400	142.9%	674	864	1,318	134.6%
ROE	2.8%	0.1%	2.2%	5.0%	—	0.7%	2.9%	10.5%	—
EBITDA	1,000	1,070	1,720	2,000	200.0%	1,095	1,359	1,763	176.3%

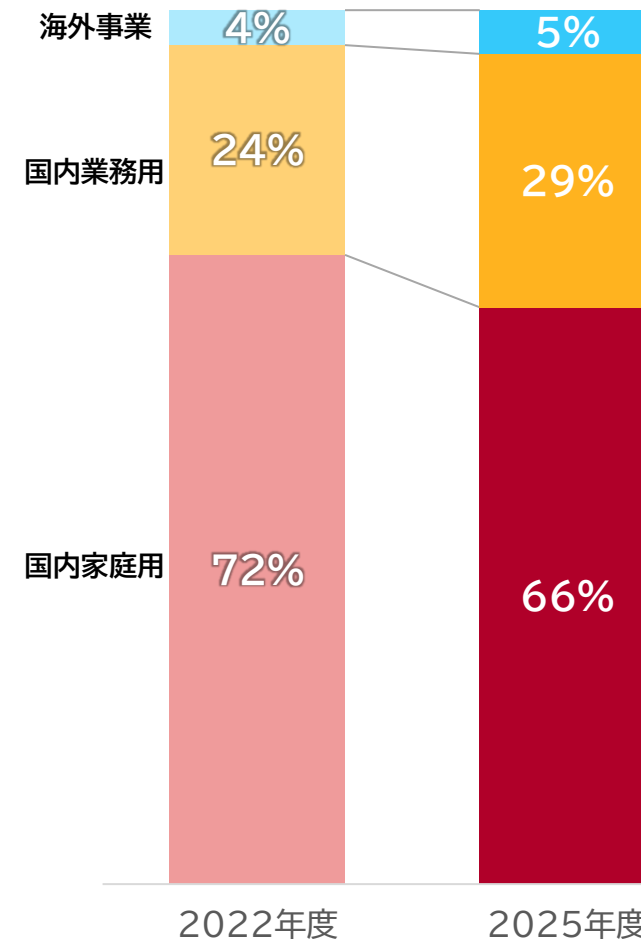
事業ポートフォリオの推移

カテゴリ別売上目標と実績

(単位:百万円)

		中計策定時指標 (2022年度)	2025年度				
			目標	伸び率 (2022年度 →2025年度)	実績	伸び率 (2022年度 →2025年度)	
国内商品	家庭用ソース	7,950	8,670	109.1%	8,120	102.1%	
	業務用ソース	3,350	4,020	120.0%	4,277	127.7%	
	家庭用 (ソース以外)	ドレッシング・ たれ等	1,240	1,540	124.2%	1,053	85.0%
		その他	460	470	102.2%	538	117.1%
	計	13,000	14,700	113.1%	13,991	107.6%	
海外商品	輸出 家庭用・業務用ソース	400	1,000	250.0%	547	136.8%	
	現地法人(上海・新規)	100	300	300.0%	150	150.4%	
	計	500	1,300	260.0%	697	139.5%	
	合計	13,500	16,000	118.5%	14,688	108.8%	

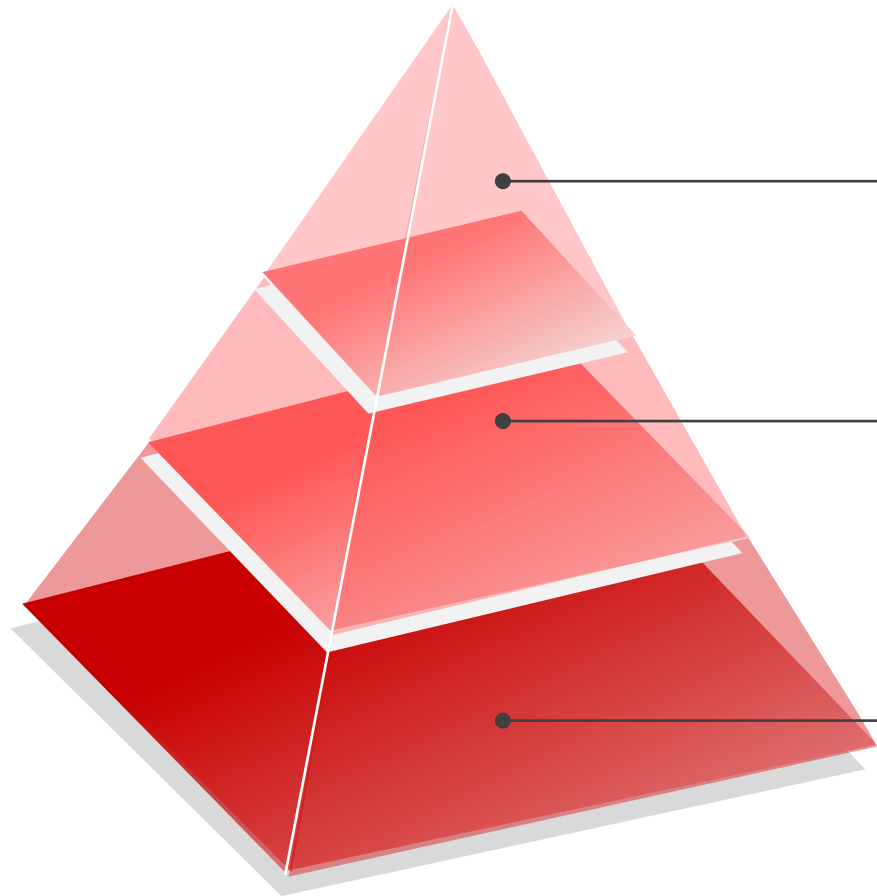
事業ポートフォリオの変化





03 長期ビジョン達成に向けた道筋

ブルドックグループ長期ビジョン Bull-Dog Global Innovation 2032(BGI 2032) Mission・Vision・Value



Mission

ブルドックグループが目指すべき社会的価値

世界のSauceを創造する
ブルドックグループ

Vision

ブルドックグループが2032年にあるべき姿

Sauceの魅力でホッとするおいしさを
世界へ伝える

Value

ブルドックグループ社員の価値判断基準(行動基準)

ひとりひとりに食のこだわりを届ける

- ① おいしさを届ける
- ② 安全・安心を届ける
- ③ 高品質を届ける

Sauce の定義

中濃ソース等のブラウンソースを意味する「ソース」という狭義の意味ではなく、
ホワイトソースやブル・ブランなどを含む、広義の「Sauce」を意味します。

ブルドックグループ長期ビジョン Bull-Dog Global Innovation 2032(BGI 2032) 基本戦略3テーマ(国内・海外・VC)

戦略の方向性

「Sauce」を極める世界ブランドに成長する

ソースメーカーとしての付加価値を極めることで、
名実ともに国内・海外でのSauceのトップブランドになる。

Vision

Sauceの魅力でホッとするおいしさを世界へ伝える

国内外に向けた攻勢

国内戦略

国内ソース市場における リーディングカンパニーの地位確立

競合シェア奪取を狙った
新商品投下・エリア展開により
国内ソーストップメーカーへ

海外戦略

ブルドックグループの 海外ローカライズ

海外ローカライズにより、
現地ニーズに合わせたSauceを
拡販し世界シェアを獲得する

増産体制

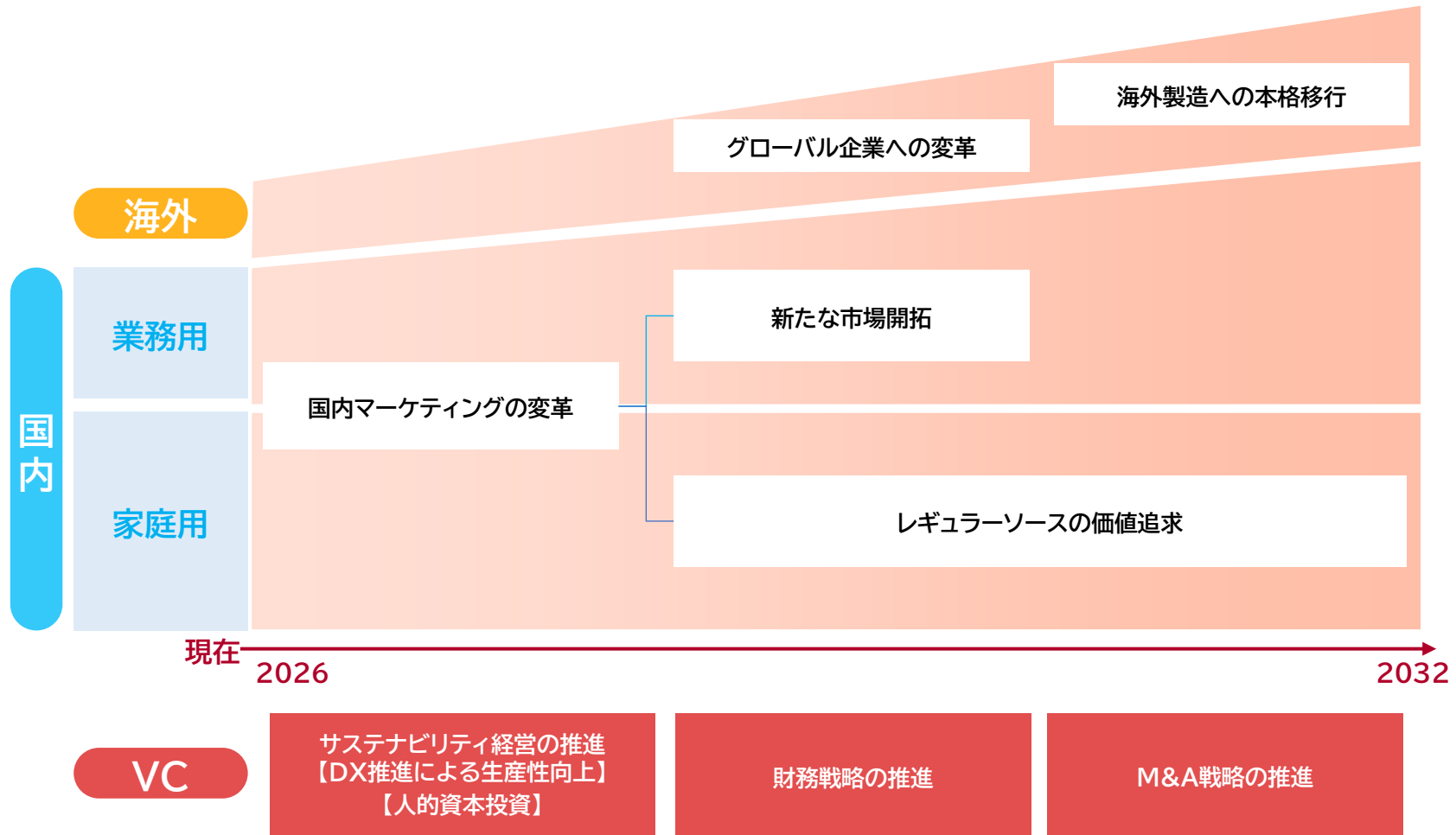
VC戦略

持続的成長を実現するための経営変革

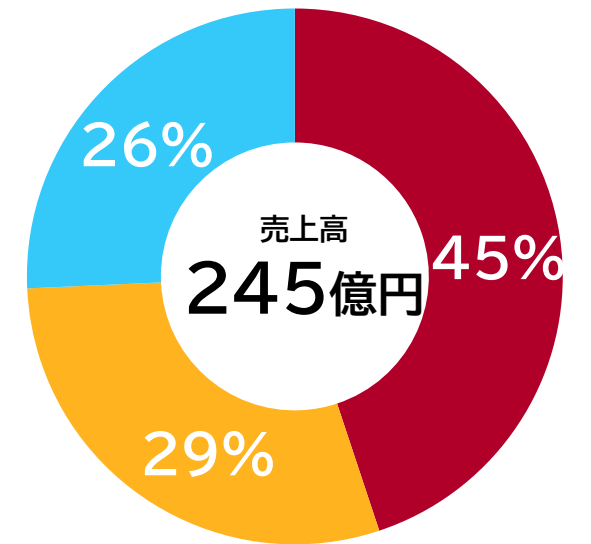
SDGsやESGなど環境への対応も重視しながら大幅な成長を狙い、
人・工場への先行投資を行うことで生産能力・品質管理の両軸での向上を達成する

※VC=バリューチェーン

実行プロセス



2032年度目標



■ 国内家庭用 ■ 国内業務用 ■ 海外事業





04 2027年3月期
通期業績予想

業績への影響が懸念される外部環境の状況

外部環境認識 中東情勢、価格高騰、人件費増加等の様々な要因により事業への影響が懸念される

食品業界を取り巻く状況

- ・主要原料(小麦・油脂・大豆)の国際価格は高値圏で推移(人口増加・異常気象・供給不足)
- ・国内コストの上昇(人件費・物流費・副資材)(慢性的な人材不足、運賃高騰、PET樹脂調達難)
- ・中東情勢の長期化による原油・ナフサ価格の高止まり(ホルムズ海峡封鎖 → 輸送停滞 → 原料価格上昇)

事業への影響

中東情勢等については一部事業への影響が発生している。今期の業績予想に関しては、現時点で把握できる影響について織り込み済み

対策・取組み

- 原材料の安定供給に向けた取組みの推進 → 産地の分散化、原料代替
- 設備改善などを含めたより一層の生産性向上への取組み → 各生産工程における歩留り改善
- 販売・管理領域まで含めたDX、業務改革の推進 → AIの活用、RPAの推進

2027年3月期予想 連結業績

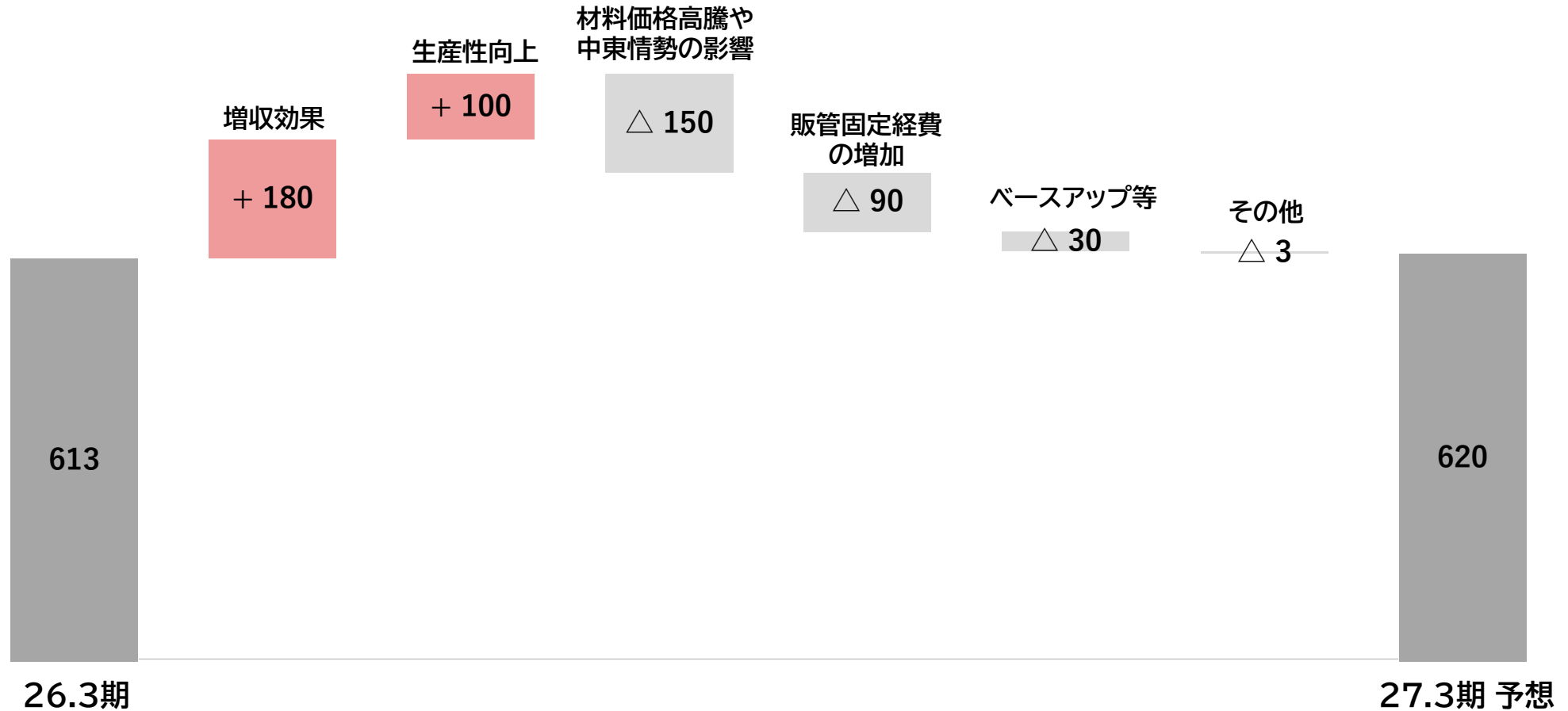
(単位:百万円)	2026.3期 実績	予想	2027.3期	
			増減額	増減率
売上高	14,688	15,200	511	3.5%
営業利益	613	620	6	1.1%
営業利益率	4.2%	4.1%	—	—
経常利益	1,318	1,350	31	2.4%
経常利益率	9.0%	8.9%	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	2,440	950	△1,490	△61.1%
親会社株主に帰属する当期純利益率	16.6%	6.3%	—	—
EPS(円)	190.21	74.03	△116.18	△61.1%
一株配当(円)	45.00	45.00	—	—
配当性向(%)	23.7%	59.7%	—	—
設備投資額	270	350	79	29.4%
減価償却費	1,150	1,158	8	0.7%
EBITDA(営業利益+減価償却費)	1,763	1,778	15	0.9%

2027年3月期予想 カテゴリ別売上高

(単位:百万円)		2026.3期 実績	予想	2027.3期		コメント	
				構成比	増減率		
国内商品	家庭用ソース	8,120	8,000	52.6%	△1.5%	<ul style="list-style-type: none"> ● 新商品発売 ● プロモーションと連動した売場展開によるソース使用量拡大 	
	業務用ソース	4,277	4,490	29.5%	5.0%	<ul style="list-style-type: none"> ● 惣菜カテゴリに対して商品提案、メニュー提案 ● 西日本エリア強化 	
	家庭用 (ソース以外)	ドレッシング・ たれ等	1,053	1,250	8.2%	18.6%	<ul style="list-style-type: none"> ● プレミアムドレッシングの認知拡大 ● アンバサダーを活用し、SNSでのレシピ配信
		その他	538	530	3.5%	△1.6%	<ul style="list-style-type: none"> ● トレンドに沿った商品提案による新規顧客の獲得
	計	13,991	14,270	93.9%	2.0%		
海外商品	輸出 家庭用・業務用ソース	547	730	4.8%	33.4%	<ul style="list-style-type: none"> ● SNSを活用した商品認知拡大 	
	現地法人(上海・新規)	150	200	1.3%	33.0%	<ul style="list-style-type: none"> ● 新規顧客開拓(ベーカリー・外食・量販チェーン・事業所給食等) 	
	計	697	930	6.1%	33.3%		
合計		14,688	15,200	100.0%	3.5%		

2027年3月期予想 営業利益 増減分析

■ 営業利益の推移予想(百万円)



2027年3月期施策

国内

国内ソース市場におけるリーディングカンパニーの地位確立

課題 国内マーケティングの変革

家庭用

- 中濃ソースをはじめとする重点商品に集中、動画放映や販促を実施
- &Bull-Dog配荷店拡大

業務用

- 惣菜カテゴリーの情報活用と商談機会増加
- 「カツ+ソース」価値深耕による外食チェーンの新規獲得
- ブルドック、イカリブランドを活用した提案

海外

ブルドックグループの海外ローカライズ

課題 グローバル企業への変革

輸出

- 「カツ+ソース」を現地系外食から消費者へ浸透
- 現地系外食との直接商談を推進

中国事業

- 英斗ブランドの確立と中華系顧客へのアプローチ強化

海外進出

- ベトナム現地でのテストマーケティングの検討

VC

持続的成長を実現するための経営変革

課題 サステナビリティ経営の推進

ブランディング

- レギュラーソースの価値追求
- 社員全員がお客様にブランド価値を伝える活動
- SNSを活用した顧客との交流
- イベント出店、料理教室を実施

人財

- 社員力向上に向けた人的資本への投資
- 階層別研修、成長のためのスキルアップ研修を計画・実施

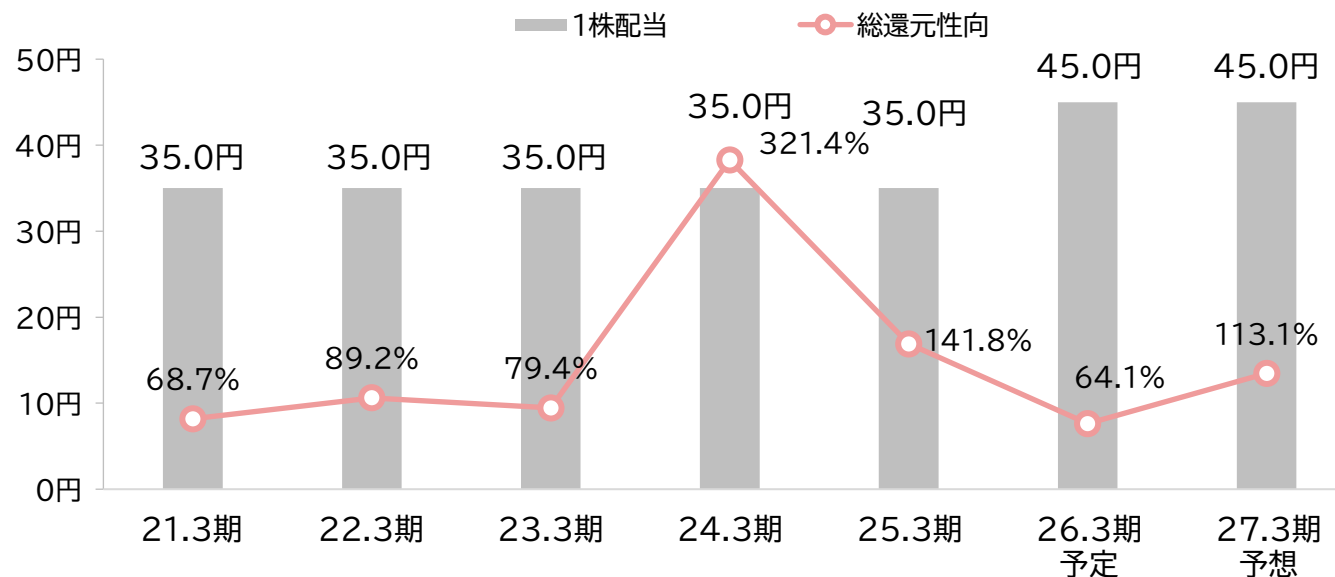
DX

- DX推進による生産性向上
- 需給調整システムの導入
- 発注業務のEDI化

株主還元

- 総還元性向:株主還元方針で掲げた60%を上回る113%を予想
- 配当:27.3期の配当は普通配当の増配5円を実施し、1株あたり45円を予想

27.3期 株主還元	総還元性向 113%	配当 1株配当 45円 (普通配当5円増配)	自己株式取得 上限500 百万円
---------------	----------------------	-------------------------------------	----------------------------



自己株式取得額 (百万円)	0	—	415	985	上限500
------------------	---	---	-----	-----	-------

株主還元方針

総還元性向

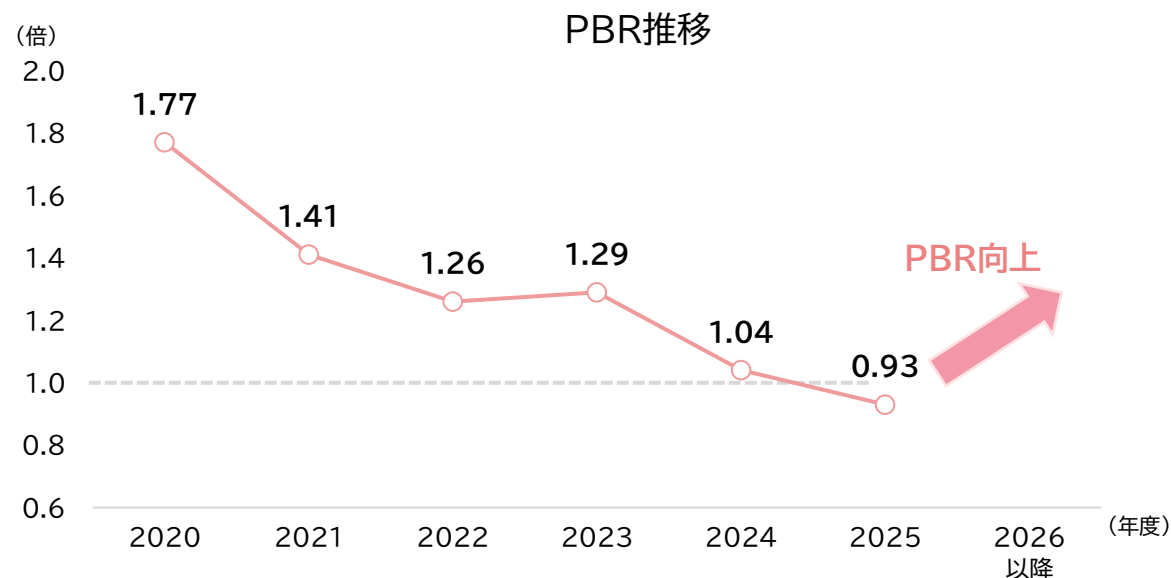
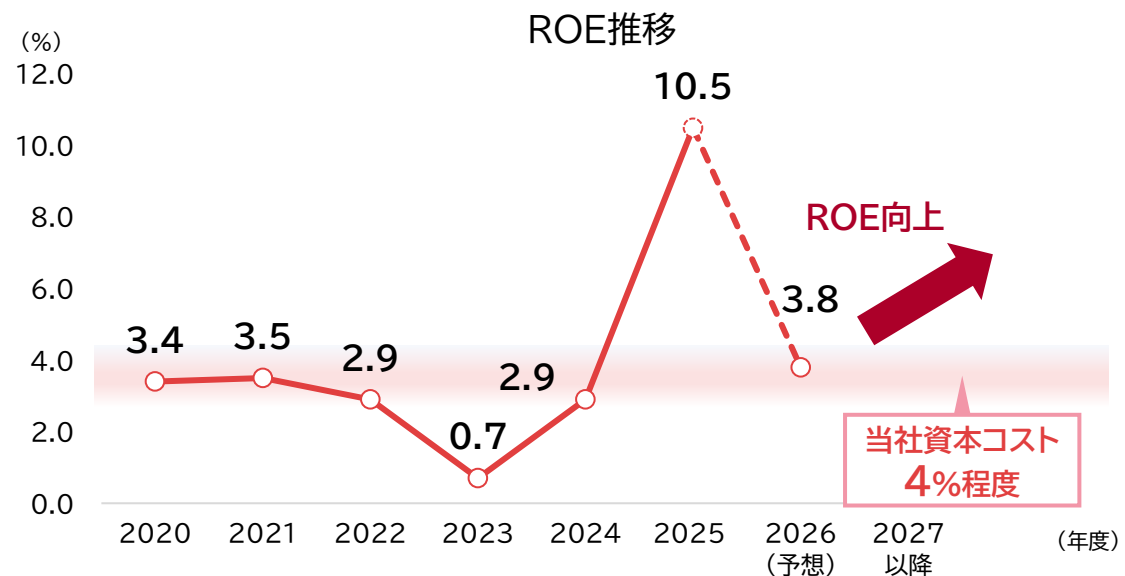
60%

業績や財務状況、成長戦略等を総合的に勘案し、株主の皆様への利益還元を行う

機動的・継続的な施策の
継続・実行

資本コストや株価を意識した取組みについて

ROE/PBRの現状



※2025年度は旧鳩ヶ谷工場跡地売却に伴う固定資産売却益を含んでおります。

具体的な取組みの実行

保有資産の活用

2025年5月 旧鳩ヶ谷工場跡地売却 売却益約21億円

自己株式の取得

2024年10月から2025年10月まで実施 999百万円・535千株
 2025年11月から2026年3月まで実施 399百万円・210千株

資本コストに対する収益性を改善し、**ROE5%**の達成及びPBR水準の向上を目指す



05 參考資料

商号	ブルドックソース株式会社 [英文名]BULL-DOG SAUCE CO.,LTD.
創業	1902(明治35)年:食料品卸商三澤屋商店を開業 (1905(明治38)年:ソースの製造・販売を開始)
設立	1926(大正15)年 9月21日
事業内容	ソース、その他調味料の製造・販売
資本金	10.4億円[2026年3月期]
従業員数	連結:282名[2026年3月末現在]
売上高	連結:146億円[2026年3月期]
関連会社	<ul style="list-style-type: none">イカリソース株式会社(100%出資)サンフーズ株式会社(100%出資)富留得客食品(上海)有限公司(100%出資)

(単位:百万円)

	21.3期	22.3期	23.3期	24.3期	25.3期	26.3期	27.3期予想
売上高	17,708	13,300	13,529	14,482	14,617	14,688	15,200
営業利益	721	651	430	163	223	613	620
経常利益	985	1,013	1,234	674	864	1,318	1,350
ROE	3.4%	3.5%	2.9%	0.7%	2.9%	10.5%	3.8%
EBITDA	1,435	1,360	1,173	1,095	1,359	1,763	1,778

業績予想の適切な利用に関する説明

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が本資料の発表日現在において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。
また、実際の業績等は様々な要因により、大きく異なる可能性があります。

その他留意事項

資料内数値は百万円未満切捨て表示し、百分率は元データから算出しております。