



**不二製油株式会社**

2026年3月期 決算説明会

2026年5月13日

## イベント概要

---

[決算期]	2026 年度 通期
[日程]	2026 年 5 月 13 日
[時間]	10:00 – 11:05 (合計：65 分、登壇：32 分、質疑応答：33 分)
[形式]	会場開催、インターネット配信
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 最高経営責任者 (CEO) 大森 達司 (以下、大森) 取締役 上席執行役員 最高執行責任者 (COO) 田中 寛之 (以下、田中) 取締役 上席執行役員 最高財務責任者 (CFO) 前田 淳 (以下、前田)

注：本資料は全ての質疑応答の記録に、ご理解いただきやすくするための編集を行っております。

## 登壇

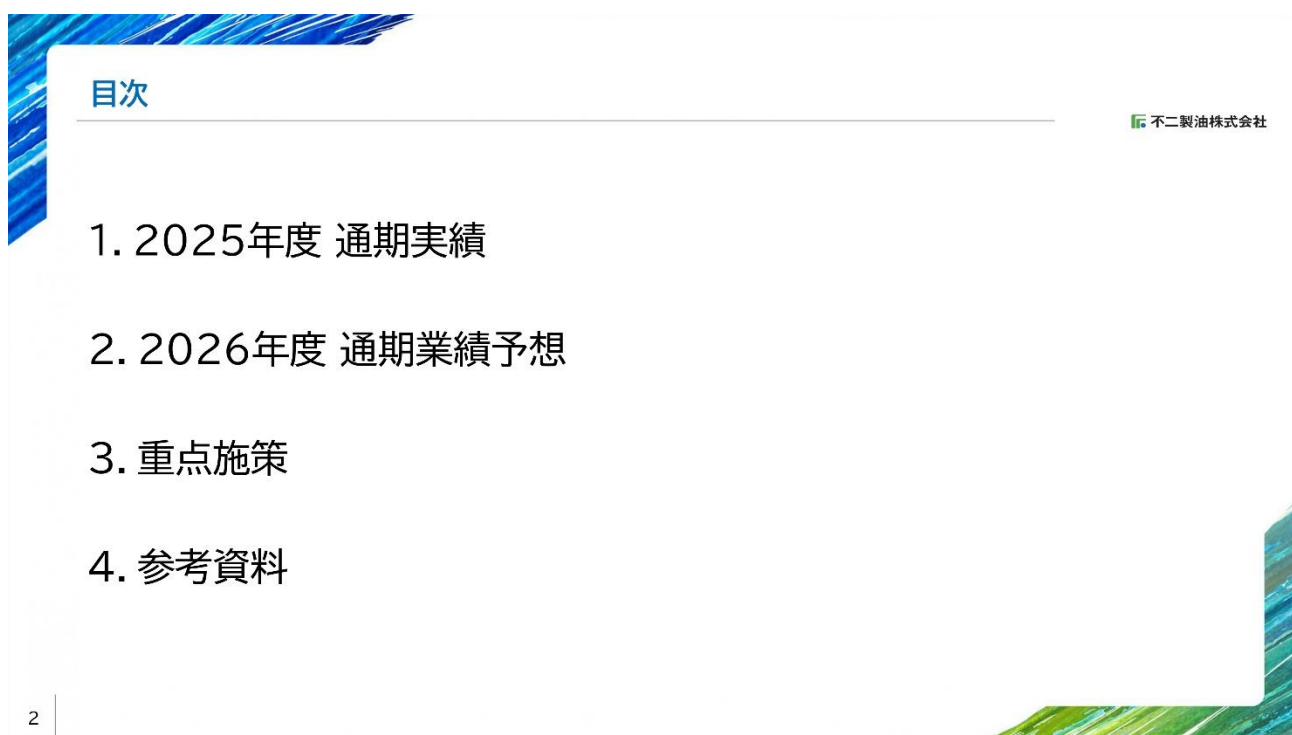
---

**司会**：定刻となりましたので、ただ今より、不二製油株式会社、決算説明会を開催いたします。

初めに、出席者のご紹介をいたします。代表取締役社長、最高経営責任者、大森達司でございます。取締役兼上席執行役員、最高執行責任者、田中寛之でございます。取締役兼上席執行役員、最高財務責任者、前田淳でございます。以上3名でございます。

終了時刻は11時を予定しております。

社長の大森よりご説明いたします。大森さん、お願いいたします。



目次

不二製油株式会社

1. 2025年度 通期実績
2. 2026年度 通期業績予想
3. 重点施策
4. 参考資料

2

**大森**：本日は、不二製油決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。CEOの大森でございます。昨日公表いたしました2025年度の決算および2026年度の業績予想につきまして、ご説明をさせていただきます。

2ページをご覧ください。本日の目次でございます。

2025年度の実績、2026年度の業績予想、重点施策の順でご説明いたします。

## 2025年度 通期実績

## 2025年度通期 連結業績

(単位:億円)

	FY2024 通期実績	FY2025 通期実績	前期比
売上高	6,712	7,723	+1,011
事業利益	133	360	+228
ブラマー カカオ特殊要因	▲305	▲104	+201
親会社の所有者に帰属する 当期利益	39	111	+73

ブラマーに係る減損損失の計上及び  
繰延税金資産の取崩しについて

米国における需要の低迷による販売数量の減少や管理強化に伴う固定費増加等により2025年度において当初の事業計画と実績に乖離が生じたことから、減損損失の計上及び繰延税金資産の取崩しを実施。

(単位:億円)

	金額
のれんの減損損失	▲41
繰延税金資産の取崩し	▲51
計	▲93

## 売上高 7,723億円 前期比 +1,011億円

植物性油脂事業及び業務用チョコレート事業の原材料価格上昇に伴う販売価格の上昇により増収。

## 事業利益 360億円 前期比 +228億円

植物性油脂事業のチョコレート用油脂(CBE)の堅調な販売や、業務用チョコレート事業ブラマーでのカカオに関連した特殊要因(以下、カカオ特殊要因)の費用減少を主因に増益。

## 当期利益 111億円 前期比 +73億円

業務用チョコレート事業でブラマーに係る減損損失の計上、繰延税金資産の取崩しを実施したが、植物性油脂事業の伸長やブラマーでのカカオ特殊要因の費用減少により増益。

4 ページをご覧ください。2025 年度通期の実績でございます。

売上高は 1,011 億円増収の 7,723 億円、事業利益は 228 億円増益の 360 億円、当期利益は 73 億円増益の 111 億円となりました。

売上高につきましては、主要原材料であるパーム油、カカオなどの原材料価格上昇に伴い、販売価格の適正化を進めた結果、増収となりました。

事業利益ですが、植物性油脂事業では、チョコレート用の油脂 (CBE) の販売が堅調に推移するなど、大きく伸長いたしました。業務用チョコレート事業における米国ブラマーでは、カカオに関連した特殊要因の費用が、2024 年度の 305 億円から、2025 年度には 104 億円に縮小した結果、増益になりました。

なお、4 月 24 日に開示しました通り、ブラマーに関わる減損損失の計上と繰延税金資産の取り崩しを行っております。これはアメリカにおける需要低迷の長期化による販売数量の減少や、管理強化に伴う固定費の増加などにより、当初の事業計画と実績に乖離が生じたため、必要な処置をいたしました。計上額としましては、のれんの減損損失で 41 億円、繰延税金資産の取り崩しが 51 億円、合計で 93 億円となります。

この結果、2025 年度の当期利益は 111 億円となりました。

## 2025年度通期 事業別業績

(単位:億円)

	FY2024 通期実績	FY2025 通期実績	前期比
売上高	6,712	7,723	+1,011
植物性油脂事業	2,073	2,711	+637
業務用チョコレート事業	3,347	3,709	+362
乳化・発酵素材事業	943	974	+32
大豆加工素材事業	349	329	▲21
事業利益	133	360	+228
植物性油脂事業	268	334	+66
業務用チョコレート事業	▲142	24	+166
乳化・発酵素材事業	17	11	▲6
大豆加工素材事業	▲8	▲9	▲1
連結調整	▲2	▲0	+2

## 事業別 事業利益



## 植物性油脂

- 上期には原材料価格の安定に伴い原料差益を確保。
- チョコレート用油脂(CBE)の販売は堅調に推移し、販売価格の上昇も増益に寄与。



## 業務用チョコレート

- コンパウンドチョコレートの販売は堅調に推移。
- プラマーは米国チョコレート消費の減退に伴いピュアチョコレートの販売数量が減少したが、価格適正化に加えて、カカオ特殊要因の費用が減少。



## 乳化・発酵素材

- 原材料価格の上昇や、アジアでの需要低迷に伴う販売数量の減少により減益。



## 大豆加工素材

- 機能剤の販売数量が減少。

\* 2025年度第1四半期より国際財務報告基準(IFRS)を任意適用。2024年度の数値はIFRSベースに組み替えて表示。  
\* 上記の連結業績は億円未満を四捨五入した数値を表示。

5 ページをご覧ください。事業利益について、事業別にご説明いたします。

植物性油脂事業では、上期を中心に、主原料であるパーム油の安定した価格推移により、原料差益を確保することができました。また CBE については、堅調な販売に加え、販売価格の適正化も寄与しました。結果、増益となりました。

業務用チョコレート事業では、コンパウンドチョコレートの販売が堅調に推移しました。また、プラマーは米国でのチョコレート消費の減退に伴い、ピュアチョコレートの販売数量が減少しましたが、価格の適正化に加え、カカオ特殊要因の費用が減少しました。結果、増益となりました。

乳化・発酵素材事業では、原材料価格の上昇に加え、中国をはじめ、アジアでの需要低迷に伴う販売数量の減少により、減益となりました。

大豆加工素材事業では、事業再編を推進するなど、固定費の削減を進めましたが、飲料向けの機能剤の販売数量が減少し、減益となりました。

## 2025年度 通期事業利益増減分析

チョコレート用油脂(CBE)の需要拡大により、事業利益は228億円増益の360億円を達成。

## 前期比 事業利益増減分析

(単位:億円)



数量要因	業務用チョコレート事業ブラマーの販売数量が減少も、植物性油脂事業のCBEの販売数量増加が寄与。
単価要因	原材料価格の上昇に対応する販売価格適正化に加え、CBEの販売価格上昇が寄与。
固定費・経費・為替等	人件費等の固定費が上昇。

\* 2025年度第1四半期より国際財務報告基準(IFRS)を任意適用。2024年度の数値はIFRSベースに組み替えて表示。

6 ページをご覧ください。通期事業利益における前期比でのウォーターフォールチャートです。

数量要因につきましては、業務用チョコレート事業のブラマーでの販売数量が減少しましたが、植物性油脂事業のCBEの販売数量の増加により、プラス7億円となりました。

単価要因につきましては、原材料価格の上昇に伴う販売価格の適正化に加え、植物性油脂事業のCBEの販売価格が上昇、これが寄与しまして、プラス328億円となりました。

固定費・経費・為替等につきましては、人件費等の固定費の上昇により、マイナス107億円となりました。

以上により、事業利益は228億円増益の、360億円となりました。

1. 2025年度 通期実績  
**ブラマー業績**

不二製油株式会社

**2025年度 ブラマー業績** (単位:億円)

	FY2024 通期実績	FY2025 通期実績	FY2025 通期修正予想	修正予想比
売上高	1,809	1,843	1,900	▲57
事業利益	▲311	▲114	▲84	▲30
内)カカオ特殊要因	▲305	▲104	▲95	▲9
カカオ特殊要因を除く事業利益	▲5	▲10	11	▲21

		FY2025 通期修正 予想	FY2025 実績	
カカオ 特殊 要因	先物 評価	—	—	2024年度第4四半期以降、 自社アカウントでのカカオ先物ポジションを縮減。
	販売 期ズレ	0億円	▲1億円	想定並みの着地。
	先物限月 乗換 コスト	▲95億円	▲103億円	販売数量の減少の影響を受け、 想定より損失が増加。
カカオ特殊要因を 除く事業利益		11億円	▲10億円	第4四半期に一過性の費用を計上したことに加え、 市況低迷を受け、顧客での在庫調整等の影響によ り、販売数量が想定よりも減少。

- ✓ カカオ特殊要因は、2025年度第4四半期に影響が縮小。
- ✓ 2026年度は上期を中心に乗換コストを含むカカオ在庫が残るも、販売価格への転嫁により影響は限定的と想定。

7

\* 2025年度第1四半期より国際財務報告基準(IFRS)を任意適用。2024年度の数値はIFRSベースに組み替えて表示。  
 \* 2025年度の通期修正予想は2026年2月の公表値。

7 ページをご覧ください。ブラマーの業績についてご説明いたします。

2025年度は、ブラマー構造改革の施策の実行継続を最大のテーマとしまして取り組んできました。カカオ高騰の影響は引き続き残りましたが、改革は前進しています。

事業利益はマイナス 114 億円、そのうちカカオ特殊要因はマイナス 104 億円でございました。

2月に発表しました計画値よりも、カカオ特殊要因が下振れしておりますが、期末に向けて一部販売が低調に推移したことにより、費用が先行する形となっております。カカオ特殊要因を除く事業利益につきましては、第4四半期に一過性費用を計上したことから悪化をしておりますが、収益構造の改善は進んでおります。

カカオ高騰以降、カカオ特殊要因低減に向け、さまざまな施策を実行し、2025年度末において管理可能な水準となりました。2026年度においては、一部影響は残るものの、限定的と見ています。

2026年度のブラマーの成長戦略については、後ほどご説明いたします。

## 2026年度 通期業績予想

(単位:億円)

	FY2025 通期実績	FY2026 通期予想	前期比
売上高	7,723	7,540	▲183
植物性油脂事業	2,711	2,638	▲73
業務用チョコレート事業	3,709	3,519	▲190
乳化・発酵素材事業	974	1,038	+64
大豆加工素材事業	329	345	+16
事業利益	360	375	+15
植物性油脂事業	334	243	▲91
業務用チョコレート事業	24	155	+131
乳化・発酵素材事業	11	16	+5
大豆加工素材事業	▲9	▲4	+5
連結調整	▲0	▲35	▲35
親会社の所有者に帰属する 当期利益	111	195	+84

**売上高 7,540億円 前期比 ▲183億円**

原材料価格の下落に伴う、販売価格の下落を見込み減収を計画。

**事業利益 375億円 前期比 +15億円**

原材料価格の変動などの外部環境の変化が見られるが、業務用チョコレート事業での利益伸長を中心に増益を計画。

**植物性油脂** チョコレート用油脂(CBE)の堅調な販売を見込むが、2025年度上期を中心に確保した原料差益は織り込まず減益を計画。

**業務用チョコレート** ブラマーにおける収益性改善に加え、各エリアで稼働を予定している新設備の効果により増益を計画。

**乳化・発酵素材** グローバルでの拡販に向けた製造最適化の推進に加え、挑戦領域製品群の販売拡大により増益を計画。

**大豆加工素材** 高付加価値製品の拡販による収益性改善を中心に増益を計画。

**当期利益 195億円 前期比 +84億円**

前年度のブラマーの減損損失等の反動に加え、事業利益の伸長により増益を計画。

2026年度の業績予想についてご説明をいたします。

9ページをご覧ください。2026年度の業績予想でございます。

売上高は183億円減収の7,540億円、事業利益は15億円増益の375億円、当期利益は84億円増益の195億円を計画しております。

売上高は、カカオなどの原材料価格下落に伴う販売価格の下落を見込み、減収を計画しています。

事業利益については、業務用チョコレート事業での利益伸長を中心に、増益を計画しております。事業別につきましては、次のページでご説明いたします。

当期利益については、前年度に計上しましたブラマーでの減損損失等の反動に加え、事業利益の伸長により、増益を計画しています。

## 2026年度 通期事業利益増減分析

ブラマーの収益性改善を中心とした業務用チョコレート事業での利益伸長により増益を目指す。

## 事業利益増減分析

(単位:億円)



業務用チョコレート事業	ブラマーにおける収益性改善に加え、各エリアで稼働を予定している新設備の効果により増益を計画。
植物性油脂事業	チョコレート用油脂(CBE)の堅調な販売を見込むが、2025年度上期を中心に確保した原料差益は織り込まず減益を計画。
その他	中東情勢や米国関税、主原料相場変動、市場動向などのリスクを織り込む。

10 ページをご覧ください。2026 年度予想の事業利益における 2025 年度比でのウォーターフォールチャートです。

業務用チョコレート事業では、ブラマーにおける収益性改善に加え、各エリアで稼働を予定している新設備の効果により、プラス 131 億円の改善を見込んでおります。

乳化・発酵素材事業、大豆加工素材事業では、それぞれ 5 億円の改善を見込みます。

植物性油脂事業においては、2025 年度には原料差益を確保しましたが、足元では植物油脂市況が高い水準で推移していることから、2026 年度には原料差益を織り込まないことを主要因といたしまして、マイナス 91 億円を見込んでおります。この考え方については後ほどご説明いたします。

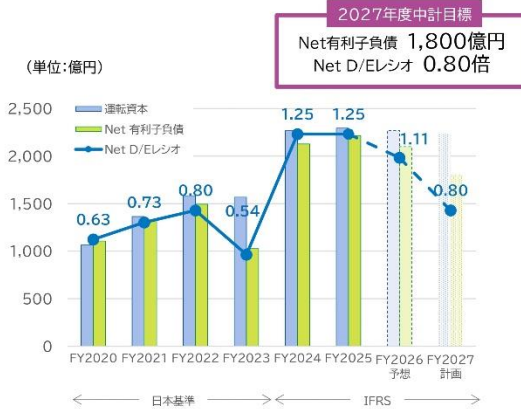
グループ全体において、中東情勢やアメリカの関税動向、また原料相場や市場動向の変動といったリスクを考慮し、その他としてマイナス 35 億円を折り込み、2026 年度の事業利益は 375 億円を計画しております。

## B/S、C/F

利益の伸長により営業キャッシュフローは大幅に改善し、黒字化。財務基盤の強化を進める。

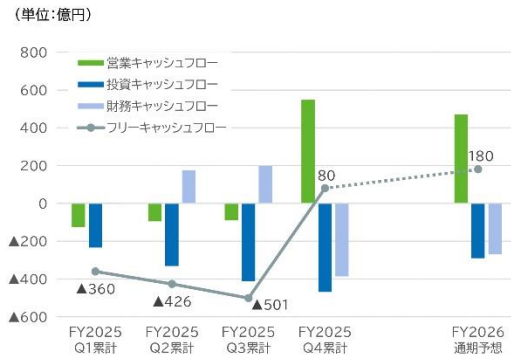
## B/S

2025年度は事業投資等により、Net有利子負債が増加。中期経営計画の目標達成に向けて、運転資本の効率化とNet有利子負債の削減を進める。



## C/F

利益の伸長、プラマーにおける運転資本の改善により、2025年度第4四半期に営業キャッシュフローは大きく改善。2026年度も継続的な改善を見込む。



11 ページをご覧ください。バランスシート、キャッシュフローの状況についてご説明いたします。

バランスシートです。

2025年度は事業投資等により、Net有利子負債は増加しました。運転資本に関しては、カカオ価格高騰の影響により高い水準ではございますが、第4四半期に大きく改善いたしました。

2026年度においては、期末にかけてカカオ在庫の価格も低下し、資金の回収も進むことで、Net有利子負債の削減、Net D/Eレシオの改善が進むと想定しています。戦略投資の支出のタイミング等も加味すると、2027年度のNet D/Eレシオや、Net有利子負債の目標に向けて、若干の遅れはありますが、中計目標達成に向けて引き続き施策を実行してまいります。

キャッシュフローです。

利益の伸長や、プラマーにおける運転資本の改善により、2025年度第4四半期に営業キャッシュフローは大きく改善し、フリーキャッシュフローもプラスに転じました。

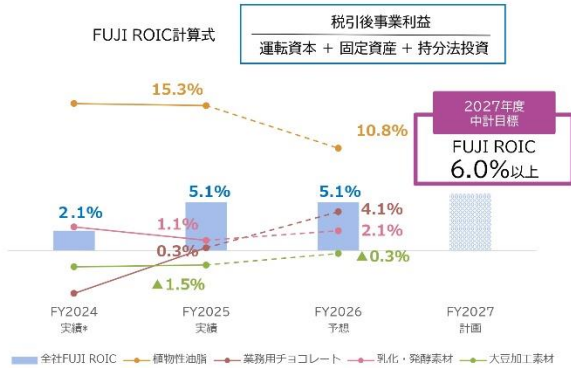
2026年度においても、原料価格の平準化と利益伸長により、改善を進めてまいります。

## FUJI ROIC、配当方針

収益性改善が進みFUJI ROICは向上。利益伸長に伴い、2026年度は年間10円の増配を計画。

## FUJI ROIC

各事業での収益性改善の取組みに加え、大豆加工素材事業での事業再編等により資本効率の向上を図る。



\* 2025年度からのIFRS任意適用に伴い、FUJI ROICの算出式を変更。2024年度実績は、IFRSベースの事業利益に組み替えて算出。

## 配当

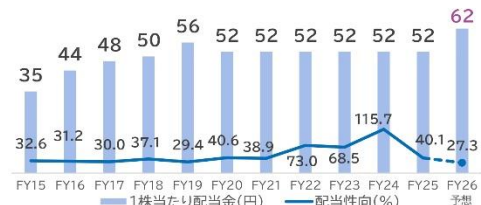
利益伸長に伴い、2026年度は年間10円の増配を計画。利益進捗や市場環境等を踏まえ、追加的還元を検討。

## 配当方針

- ・ 配当性向30%~40%
- ・ 安定的かつ継続的な配当を実施

FY2025 52円/年間（期初計画どおり）  
FY2026予想 62円/年間を計画

1株当たり年間配当金/配当性向



\* 2024年度配当性向は、IFRSベースに組み替えて算出。

12 ページをご覧ください。FUJI ROIC と配当方針についてご説明いたします。

FUJI ROIC です。

2025 年度は植物性油脂事業において、利益の伸長により高い水準を維持しました。また業務用チョコレート事業では、運転資本は引き続き高いものの、ブラマーでの損失改善により、FUJI ROIC は 2024 年度から改善いたしました。これらの結果、全社での FUJI ROIC は 2024 年度の 2.1% から、2025 年度、5.1%へと大きく改善いたしました。

2026 年度は、業務用チョコレートでの利益伸長が成長ドライバーとなり、加えて大豆加工素材事業での事業の再編を含め、各種施策を着実に実行することで、2027 年度目標であります FUJI ROIC 6%以上の達成に向けて、引き続き取り組んでまいります。

配当についてご説明します。

2025 年度は 1 株当たり年間配当 52 円を予定しています。期末に当期利益の下方修正がございましたが、期初にお約束いたしました配当の実施を予定しております。

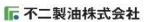
2026 年度におきましては、利益の伸長を背景に、年間 10 円の増配となる 62 円の配当を計画しています。従来より、当社の配当方針は配当性向 30%から 40%を基本とし、安定的かつ継続的な配当の実施をしてきました。株主の皆さんのご期待にしっかりとお応えしていくことが重要と考えており、2026 年度の配当性向は 27%と、レンジを下回る水準ではございますが、利益の進捗や市場環境等を踏まえ、追加的還元も視野に入れながら検討してまいります。

13 ページは、2026 年度の通期業績予想に関する事業とエリア別のマトリクスですので、ご参考にしてください。

### 3. 重点施策

## 植物性油脂事業

チョコレート用油脂(CBE)は堅調な需要を見込む。中長期的な成長に向け、サプライチェーン強化を推進。




**2026年度業績予想 事業利益 243 億円 (前期比 ▲91 億円)**

#### 付加価値訴求によるCBEの収益性維持

カカオ価格高騰以降、需要の高まりが継続。品質や機能的、安定供給体制等の競争優位性を活かし、顧客ニーズへの対応を進める。

CBEの販売数量  
(不二製油グループ会社向けの販売を含む。2023年度を100)





**数量** 2025年度は前期比106%。2026年度も堅調な需要を見込む。

**収益** 2025年度は高まる需要に応じた販売により収益性が向上。2026年度はカカオ価格の下落を踏まえて予想を作成。

#### サプライチェーン強化による高付加価値化の推進

2026年度下期よりJPGフジ\*が稼働予定。パーム農園とパートナーシップ強化を進め、高品質でサステナブルな原料供給体制を強化。植物性油脂事業の中長期的な利益成長に向け、サプライチェーンの強化により付加価値向上を図る。

\* JPG フジ: Johor Plantations社との合弁会社で一次精製を行う油脂拠点(マレーシア)。

ここからは、事業別に重点施策をご説明いたします。

15 ページをご覧ください。植物性油脂事業について説明します。

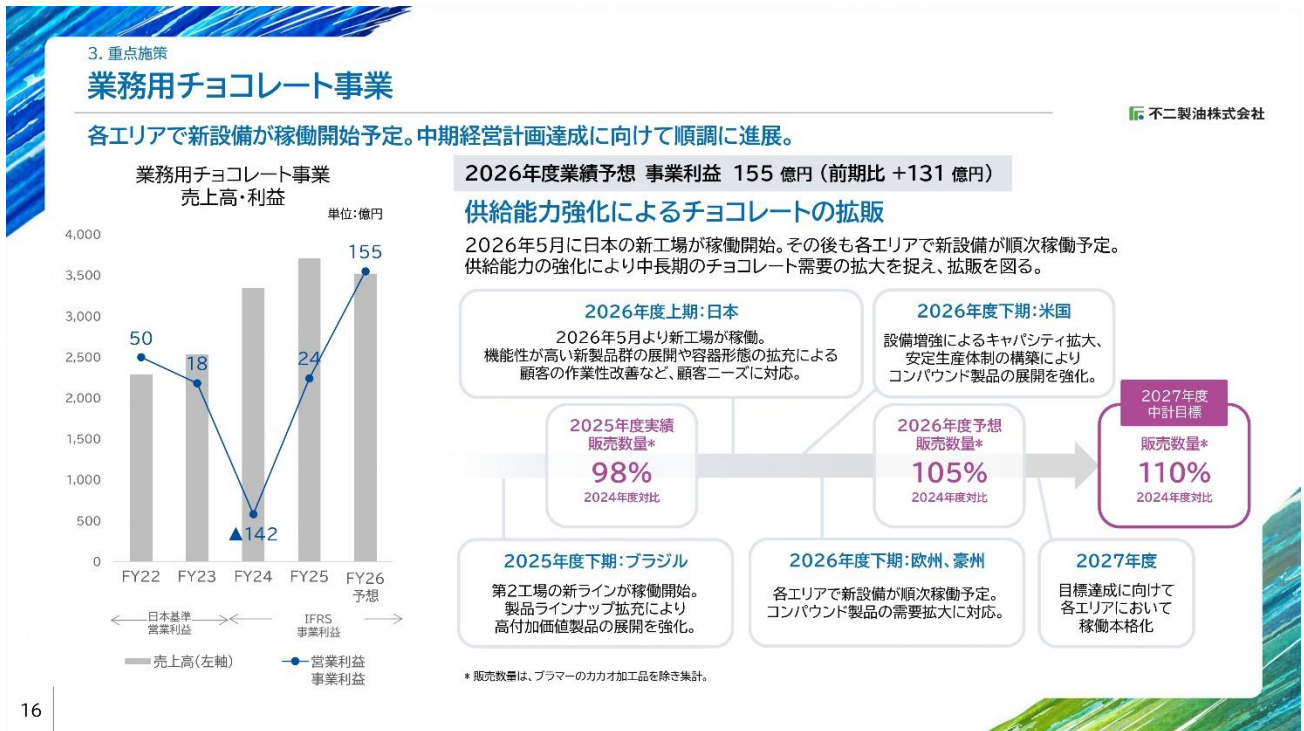
2026 年度事業利益は、91 億円減益の 243 億円を計画しております。

2025 年度は、期初から上期にかけて、主原料のパーム油の相場が安定的に推移したことで、原料差益を確保することができました。2026 年度につきましては、中東情勢の影響もあり、足元では植物性油脂市況が高い水準で推移していることから、2025 年度の増益要因の一つであった原料差益は織り込まずに計画を作成しています。

チョコレート用油脂 (CBE) につきましては、カカオ価格高騰以降、需要は引き続き堅調に推移し、新規の顧客からも高い評価をいただいております。2026 年度におきましても、自社コンパウンドチョコレートへの供給を含め、数量面では引き続き堅調な需要を想定しております。

また収益に関しても、2025 年度は高まる需要に応じた販売により、収益性が向上しました。2026 年度においても、競争優位性を生かした販売戦略を進めてまいります。一方、年明け以降、カカオの価格が下落した影響として、2026 年度下期には一部販売価格の調整が入るリスクがあります。この点については織り込んだ上で予算を作成いたしております。

サプライチェーンの強化につきまして、2026年度下期より、認証油など、環境対応に特化した油脂精製を行う合併会社、JPG フジが稼働を開始する予定です。これにより、農園から搾油、生成までを一貫して管理することが可能になります。供給の安定性と品質の信頼性を高め、植物性油脂事業の中長期的な競争力強化につなげていきます。



16 ページをご覧ください。業務用チョコレート事業について説明します。

2026年度の事業利益は、131億円増益の155億円を計画しております。

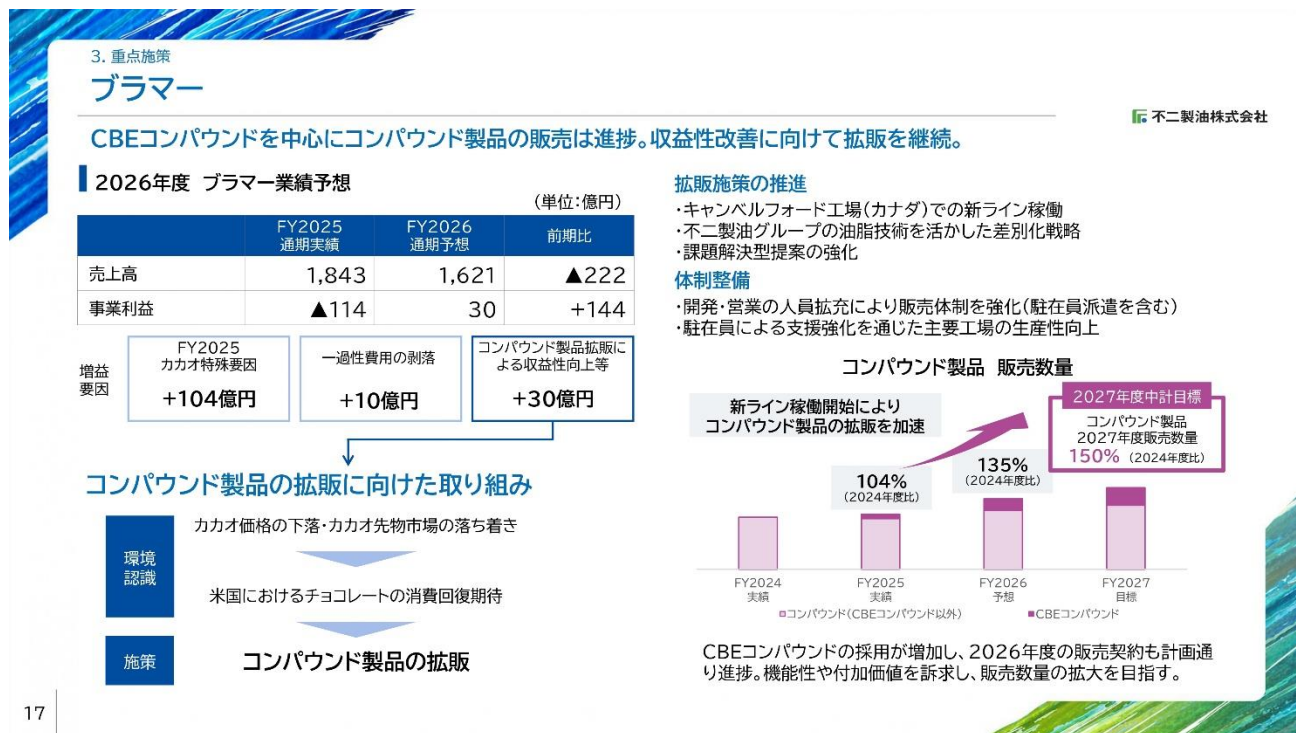
この2年間、カカオ価格の高騰により、世界的にチョコレート菓子の消費が冷え込む局面が続きましたが、そのような環境下においても、不二製油グループでは、油脂技術を活用したコンパウンドチョコレートの販売を着実に拡大することができました。品質安定性・機能性といった強みについて、市場での認知を高めることができた点、大きな成果だったと考えています。

歴史的な高値を記録したカカオ価格は下落基調が継続し、今後チョコレート市場の回復や需要拡大が見込まれていることから、コンパウンドチョコレートの拡販を進めてまいります。

そのため、今中計においては、世界5拠点において設備投資を実行しています。2025年度下期には、ブラジルにおいて新ラインが開始しました。さらに2026年度では、上期に日本、下期にはアメリカのブラマー、欧州、オーストラリアで新ラインが稼働する予定です。

これらの施策により、不二製油グループ全体のチョコレートの販売数量は、2025年度において、ブラマーの減少はありましたが、全体として2024年度に近い水準を確保することができました。

2026年度は2024年度比で105%、2027年度は2024年度比で110%まで引き上げ、設備増設の効果により、利益成長を達成いたします。



17

17 ページをご覧ください。ブラマーにおける施策をご説明します。

2026年度のブラマーの業績計画は、売上高は222億円減収の1,621億円、事業利益は144億円増益の30億円を計画しています。

2025年度、ブラマーでは、カカオ特殊要因の継続やカカオ価格高騰により、アメリカ国内でのチョコレート消費が低迷し、非常に厳しい市場環境でありました。その一方で、構造改革の発表以降に取り組んできました価格改定の実行や、原料収益管理の見直しなど、立て直しに向けた取り組みを着実に進めた1年となりました。

2026年度は、カカオ特殊要因の改善、一過性費用の改善、コンパウンドチョコの拡販、この三つの要因により、ブラマーの大幅な改善を計画しております。

カカオ特殊要因につきましては、2026年度上期まで続きますが、販売価格の改定により、通期ではカカオ特殊要因の解消を見込んでいます。一過性費用の改善につきましては、2025年度ではシカゴ工場に関する償却の変更、また第4四半期における一過性の費用など、約10億円が発生しましたが、これは2026年度には発生しない見込みであり、増益の要因となります。さらにコンパウンドの拡販効果による収益性改善の成果も着実に現れ、30億円の改善を見込んでおります。

市場認識ですが、アメリカのチョコレート市場は、カカオ価格の安定とともに回復が期待されています。市況回復の中、ブラマーにおいても着実にコンパウンド製品の拡販を進めてまいります。

拡販施策については、カナダ、キャンベルフォード工場の新ラインは、2026年度下期の稼働開始を予定しています。この新ラインでは不二製油の油脂技術を活用したコンパウンドチョコレートを製造し、顧客の課題に応える課題解決型の提案を強化してまいります。

併せて、これらの施策を支えるため、体制の整備も同時に進めております。販売体制につきましては、日本から開発・営業の駐在員派遣を含め、人員の拡充を進めています。生産体制につきましては、主力工場であるイーストグリーンビル工場の生産性改善を目的に、日本から生産関連の駐在員を大幅に増強し、キャンベルフォード工場における新ラインの稼働サポートを含めて、生産体制の強化を実施しております。

これらの取り組みにより、CBE コンパウンドの販売数量拡大を目指しています。2025年度の発売以降、顧客からは品質・機能性の面で評価をいただいております。2026年度分の販売契約についても計画通り進捗しています。今後も、CBE コンパウンドをはじめとする、コンパウンド製品の機能性を訴求することで、2027年度には、販売数量 2024年度比 150%まで引き上げていきます。

これらの取り組みを通じ、ブラマーの収益基盤を着実に立て直していきます。

3. 重点施策

## 乳化・発酵素材事業、大豆加工素材事業

不二製油株式会社

**乳化・発酵素材事業**

2026年度業績予想 事業利益16億円（前期比+5億円）

**挑戦領域製品群の拡大**

**日本** 新技術による挑戦領域製品群の開発・拡販。

**海外** 日本の技術を活用した挑戦領域製品群の拡充及び、グループ内販売・製造の最適化。

乳化・発酵素材事業  
売上高・利益

年度	売上高 (億円)	利益 (億円)
FY22	15	38
FY23	17	17
FY24	11	11
FY25	16	16
FY26 予想	16	16

一部製品の製造移管

技術のグローバル展開により高付加価値製品群の拡充に注力

**大豆加工素材事業**

2026年度業績予想 事業利益▲4億円（前期比+5億円）

**ニーズの高まりに対応し、拡販を推進**

**大豆たん白素材** 動物性タンパク質不足や、タンパク質摂取ニーズの高まりに対し、顧客の課題解決に貢献する製品の提案を強化。

**機能剤** 機能剤の販売数量改善に向けて、拡販体制を強化。

大豆加工素材事業  
売上高・利益

年度	売上高 (億円)	利益 (億円)
FY22	13	10
FY23	8	8
FY24	9	9
FY25	4	4
FY26 予想	4	4

大豆たん白素材の積極的な拡販を進め、販売数量増加により収益改善を推進。

大豆たん白素材を生産する千葉工場

18

18 ページをご覧ください。乳化・発酵素材事業および大豆加工素材事業についてご説明します。

乳化・発酵素材事業です。

2026 年度事業利益は、5 億円増益の 16 億円を計画しています。

2025 年度も日本市場ではインフレに伴う消費動向が低迷する中、新しい商品提案を含め、一定の販売は確保できたと捉えています。

2026 年度において、日本では、新技術を活用した高付加価値製品群の拡充・拡販を進めます。海外では、日本でのアプリケーションを、東南アジアや中国のグループ会社に展開すること、また海外拠点間での製造の最適化により、収益性を高めてまいります。

大豆加工素材です。

2026 年度事業損益は、5 億円改善のマイナス 4 億円を見込んでおります。

ただし足元では、ホエープロテインをはじめとするタンパク質の摂取ニーズが高まり、当社のソイプロテインにも注目が集まっています。

2025 年度は、飲料向けの機能剤において販売数量が低調に推移しましたが、販売体制の強化を進めております。

2026 年度において、大豆タンパク素材および機能剤の積極的な拡販を図ることで、売上の回復と併せて、収益性の改善を着実に進めてまいります。

3. 重点施策  
**挑戦領域の拡大**

不二製油株式会社

2025年度は挑戦領域製品群の拡充に注力。挑戦領域を事業の柱とすべく各事業、各エリアで取り組みを推進。

**Melavio®(メラビオ)**  
植物性油脂事業の新ブランド。  
2025年10月より展開開始し、採用が拡大。

**CBEコンパウンド(ブラマー)**  
課題解決型の提案で採用が進捗。  
新製造ラインの本格稼働により拡販を図る。

**MIRA-Dashi®**  
動物性食品特有の風味や満足感を表現した植物性ダシ。  
顧客のメニュー開発や作業工程改善に貢献。  
製品ラインナップを順次拡大。

新しい技術  
新しい市場  
新しい売り方

**植物ミルク発酵素材シリーズの新ブランド「DEALI®(デアリ)」**  
植物原料(大豆、オーツ麦)を当社で丁寧に搾り、「発酵」という自然の力を活かして仕上げた、自然で軽やかな乳風味が特徴の植物ミルク発酵素材シリーズ。

**課題解決型大豆たん白「サンラバー-SY2000」**  
ミキサーで均一な生地を作製できる大豆たん白素材を開発。  
顧客における製造工程の簡略化(工程短縮・省人化)に貢献。  
加工食品メーカーでの採用が進む。

食肉加工品等で採用が進捗

Melavio®(メラビオ): [https://www.fujioil.co.jp/news/2025/20251001\\_2.html](https://www.fujioil.co.jp/news/2025/20251001_2.html)  
DEALI®(デアリ): <https://www.fujioil.co.jp/news/2026/20260421.html>  
MIRA-Dashi®: <https://mira-dashi.com/>

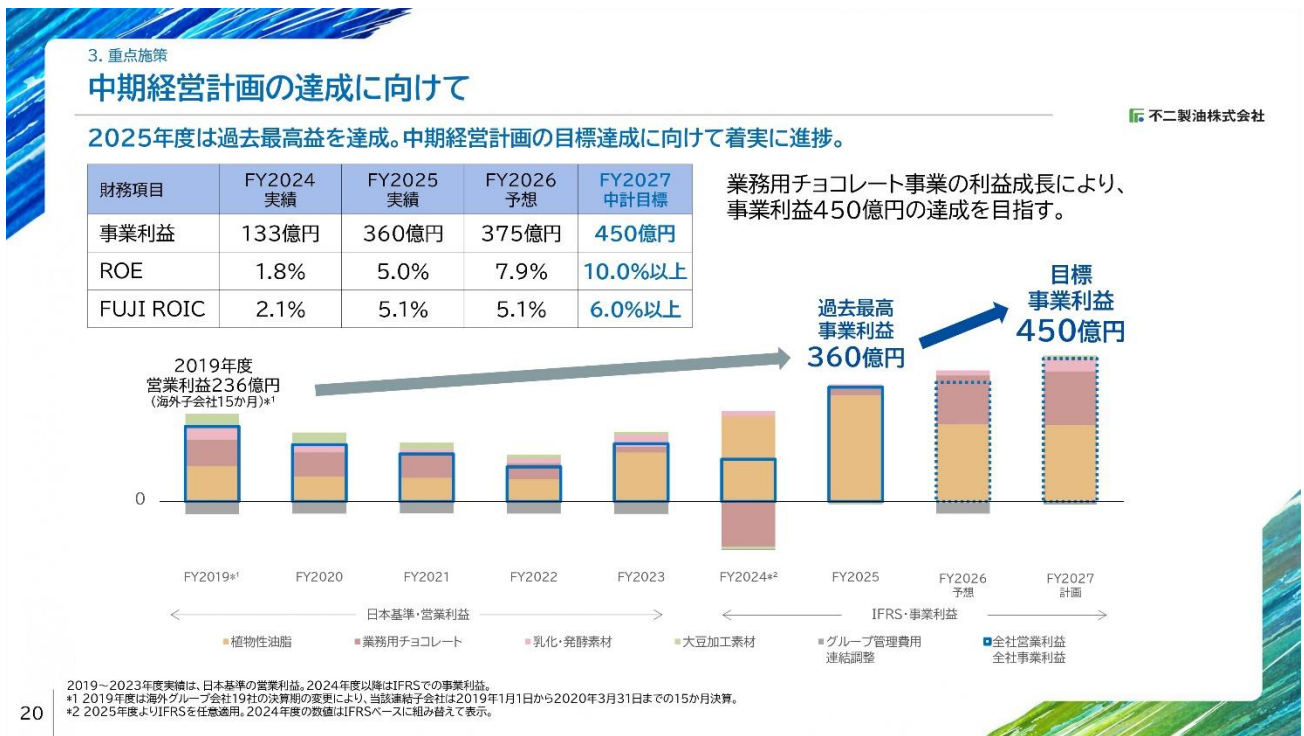
19 ページをご覧ください。挑戦領域についてご説明いたします。

2025年度は、挑戦領域製品群の拡充に注力した1年でした。顧客や社会が抱える課題に応える製品を形にすることで、いくつかの取り組みが数量・収益の両面で成果として現れ始めています。

具体的には、植物性油脂事業のメラビオ、業務用チョコレート事業のブラマーでのCBEコンパウンドチョコレートについては、成果が現れています。

乳化・発酵素材事業では、2026年4月に植物性発酵素材の新ブランド、デアリシリーズを上市いたしました。大豆加工素材事業においても、顧客での作業工程の簡略化につながる課題解決型製品を発売し、着実に採用が進んでいます。さらに、油脂・乳化・大豆の技術を掛け合わせて開発した植物性のダシ、MIRA-Dashiについては、製品ラインアップの拡充を進めるとともに、日本にとどまらず、海外での拡販も進めています。

現時点では、挑戦領域の規模はまだ全社業績の一部ではありますが、将来の事業の柱となる領域として、確かな手応えを感じています。2026年度においても、これらの挑戦領域の取り組みを継続強化してまいります。



20ページをご覧ください。中期経営計画達成に向けた進捗をご説明いたします。

2025年度は、事業持株会社制に移行した初年度であります。組織面でも事業面でも、次の成長に向けた土台作りができた1年として、手応えを感じております。

業績面においては、ブラマーは2024年度から、カカオ特殊要因とアメリカ市場の需要低迷の影響により、皆様には大変ご心配をおかけしておりますが、ご説明した通り、2026年度の回復につながる施策をしっかりと打つことができました。

不二製油グループとして、新体制の下、各事業本部長が中心となり、事業利益360億円と、過去最高益を更新することができました。ROEは5%、FUJI ROICは5.1%と、まだまだ満足のいく水準ではありませんが、2024年度から改善が進んでいます。

2026年度計画も含め、中計の2027年度目標達成に向けて、全体的に計画通りの進捗でございます。今回お示ししました、2026年度の事業利益目標375億円については、保守的と受け止められる方もいらっしゃるかもしれません。しかしこの目標は、中東情勢、アメリカの関税、原料相場の変動など、私たちを取り巻くリスクを織り込んだ上で設定した、必達の計画でございます。

2026年度、2027年度に、業務用チョコレート事業を中心に業績の伸長を果たし、加えて事業全体でシナジーを生み出すことで、不二製油グループの成長を確かなものとし、中期経営計画の目標を必ず達成してまいります。

今後とも、不二製油グループをどうぞよろしく願いいたします。ありがとうございました。

## 質疑応答

---

**司会：**これより、質疑応答に移りたいと思います。

**質問者：**1点目が、今期のガイダンスの前提や考え方について、改めて教えていただきたい。植物性油脂の大幅減益計画の中でも、原料差益の剥落、CBEの価格下落、そして業務用チョコレートでもブラマー除きでは減益と、おっしゃっていただいたように、一見すると保守的で、なかなか理解が難しい点が多い状況かなと思う。なぜこうした見せ方になっているのか、実態はどういった動きになると考えられているのかについて、まずお伺いしたいです。

**大森：**COOの田中からお答えさせていただきます。

**田中：**田中でございます。ご質問の内容は、今期の2026年度予想における植物性油脂と、業務用チョコレート事業に関するご質問だと理解しました。

油脂事業に関しましては、先ほど大森からもご説明申し上げたように、昨年度、2025年においては、CBEの販売は好調に推移した中で、相場の展開の中で25年度、24年度もでしたけれども、期初から主原料であるパーム油が下落する展開が続きましたので、一過性という表現になりますが、原価差を認識することができました。

ただ今年度に関しましては、足元は、イラン情勢も含めた形と、北米におけるrenewable energyの影響もありますが、植物性油脂の市況が堅調に推移している部分がありますので、昨年とは環境が違うというところで、今期に関してはその点は考慮していません。

CBEの販売に関しましては、引き続き昨年度来、経済性のみならず、CBEをお使いいただくことの機能性をご理解されること、それと、当社、内的な需要であります。コンパウンドチョコレートの増産を進めておりますので、グループ内でのCBE使用量が増加することから、数量的には堅調な推移を見込んでおります。

価格に関しましては、経済性を求めるお客様に関しては、昨今この12月末からココア相場も下落する展開になっておりますので、下期のビジネスに関しては一定の影響を勘案した形で、今回の設計としています。

業務用チョコレートの事業に関しましては、先ほどご質問の中でもありましたが、ブラマー社は、2024年に発生した特殊要因が、2025年度にも相場が再急騰したことで継続する展開になりました。2026年度は一部上期に影響が残りますが、年間を通じて影響は限定的と見ています。

一方で、ブラマー以外の業務用チョコレートは、新しい設備のスタートも含めて、数量的にも成長を期待しております。一部中国などで2025年度に一過性の利益が出た事業もありましたので、その点を含んだ今回の設計とさせていただいております。

業務用チョコレート全般に関しては、ブラマーの改善に加え、その他の事業に関しても、着実に数量的にも改善・成長を図る計画とさせていただいております。

**質問者：**補足でお伺いしたい。植物性油脂について、まず原料差益のところに関して、足元の相場水準であれば、御社が見立てているように、原料差益の部分が剥落すると考えられているのか。

あとCBEの価格について、実際、足元交渉している中で、販売価格の下落は実際に顕在化しているのか。

**田中：**引き続いて田中からお答え申し上げます。

前半の部分に関しては、先ほどもお伝え申し上げましたが、今年度の相場としては、イラン情勢や北米の状況を踏まえて、植物性油脂の市況は堅調に推移しており、昨年、一昨年とは違う様相を見せているということで、そのような判断をしているとご理解ください。

CBEの価格に関しましては、二つありまして、2024年から始まったカカオショックで、従来から当社のCocoa Butter Equivalent、チョコレート用油脂は、いわゆる物性とか機能性を評価していただいておりますお客様に加えて、ココアバターの高騰に伴い、その代替として使い始めていただく方も増えました。

後者の方においては、一部収益性の部分に関し、ココアバターの価格が戻ってきておりますので、まだ本格的な交渉には入っておりませんが、これからの価格交渉において価格調整の可能性はあるだろう。ただ一方で、お使いいただき始めた後で、当社のCocoa Butter Equivalent、チョコレート用油脂を使うことで、ココアバターと比較した品質の安定性等に関する評価をいただいておりますので、価格調整の影響度に関しては最小限に抑えた形で、2026年度は対応できると判断しているものです。

**質問者：**2点目が、ブラマーに関してお伺いしたいです。ブラマーの収益性向上のプラス30億円の成長はどう実現していけるのか。昨年度もここは計画未達にとどまったところだと思います。今年、キャンベルフォードの新工場の件もあるとは思いますが、本当に販売数量を伸ばしていけるのか。そもそもアメリカの消費環境の回復が期待できるような状況なのか。

**田中：**引き続き、田中から回答させていただきます。

ブラマーに関しましては、先ほど大森からのご説明申し上げましたが、2025年の最終実績に関しては、皆さんの期待を応えられなかったということで反省をしております。

ご質問においては、北米のデータによりますと、チョコレート菓子の消費動向に関しては年間ベースで、前年と比べて約1.7%の減少数値になっておりますので、当社もその影響を受け、2025年度はチョコレートの販売数量は減少いたしました。

2026年度に関しましては、まだ詳細データはありませんが、2025年12月末から反転を大きく迎えており、3月末あたりで一旦3,000ドルまで下がった後、今、4,500ドルまで戻ってきていますが、着実に相場環境は、いつかの1万ドルを超える状況から修正局面に入っています。

この観点から、2026年度の後半に関しては、この今の相場の動きがチョコレートの価格に転嫁される時期を踏まえて、2025年度には数量抑制や内容量の減少がございましたが、需要に関しては戻ってくることを肌感の中でつかんでおります。

一方、2025年度におきましても、コンパウンドチョコレートに関しては、ピュアチョコレートの需要減退に対して、いわゆるクッキーや他のお菓子にけるようなチョコレートの需要は、アメリカの中でも増加している部分があり、当社のコンパウンドチョコレートに関しては、2025年度においても、前年からは数量が伸びている形になっております。

この環境は2026年も続くということで、販売に関しましては確信を持って、達成できると考えております。

**質問者：**1点目、ブラマーのところで、昨年コンパウンド製品の販売は一応伸びたといえども4%程度。今年からCBEコンパウンドはしっかり伸びていくという話ですが、アメリカにおいて、そもそもCBEコンパウンドに対する需要は本当に高まっているのでしょうか。つまり、新工場の稼働によって、その需要を満たしていけるのか、まず確認させてください。

**大森：**引き続き、COOの田中からお答え申し上げます。

**田中：**ご質問に対して、田中からお答え申し上げます。

前回の説明会の中でもお話がありましたが、米国の消費者が目にするのはピュアチョコレートがメインですが、いわゆるお菓子とかコーティング、アイスクリームとか、ここにいわゆるコンパウンドチョコレートの需要は非常に大きくあります。

今回、カカオバターの上昇に伴い、ELEVATEというブランドを使ってご提案する中で、いくつかの大手のお客様も含めた反応がありました。元々CBEのコンパウンドチョコレートは、一部の特定のお客様がお使いになっておりましたが、今回の相場展開の中で、他のお客様も興味を引かれ

て、当社よりご提案をさせていただく中で 2025 年度においても、いくつか採用いただいた形になっております。

このカカオ相場下落に伴う不安はありますが、今、肌感で感じている部分に関しては、先ほどもお伝え申し上げましたが、お使いいただいたお客様は、カカオバターに比べて、私たちが提供するチョコレート用油脂は非常に品質が安定していて、機能性の部分も示しやすいと、ここで高い評価を頂いておりますので、引き続きこの需要は堅調に続くのではないかと考えております。

**質問者：**業務用チョコレートに関して、カカオ相場が下がってきましたときに、例えば同業他社でも、少し販売単価を下げるような動きも出始めていますが、御社から見て、例えばブラマー、あるいはブラマー以外のところで、業務用チョコレートの販売単価を今、どのように見通しているか、この点補足いただけますか。

**田中：**引き続き、田中からお答え申し上げます。

基本的には、カカオバターやカカオリカーの価格が下落することは、販売価格にも転嫁させていただきます。ただ一方で、着実にヘッジを行うため、それが収益性に対して、何か影響を与えることにはならないと判断しています。

**質問者：**2 点目、中計目標の 450 億円に向けて、先ほどから伺っている業務用チョコレートがドライバーになってくるのは重々分かりますが、一方で植物性油脂について、本当に、2026 年度下期に CBE の単価リスクが出てきたときには、2027 年度にも影響してくるわけです。そうしたときに 2027 年度に植物性油脂の事業の利益をしっかりと維持できるのでしょうか。

**大森：**大森からお答えいたします。

CBE については、先ほどより申し上げている通り、機能性や品質の安定性を評価いただいています。日本市場を例にとると、過去、この CBE の価格とカカオバターの価格が逆転したことがあります。カカオバターのほうが安い。その時販売数量がゼロになったかということ、決してそういう状況にはなっていない。従って、当社の持つ CBE の安定性や物性機能面、これをグローバルな市場で今、説明させていただいているところで、お客様からもその点評価いただいています。

カカオバターの相場がさらに下がったとしても CBE の数量、収益性を含めて、維持していくと判断いたしております。

**質問者：**1 点目、数字を確認させていただきたいです。去年の上期、植物性油脂は 73 億円増益になっています。CBE も結構、増益に寄与したと思いますが、差益の上期分が剥落するっておし

やっています。2026年度計画での91億円の減益の中で、差益分剥落はそんなに大きなウエートを占めないと、私は思います。

その91億円の減益要因を、どのような形で組み立てられているかご解説をいただけますでしょうか。

**大森：**CFOの前田からお答えさせていただきます。

**前田：**CFOの前田からご回答申し上げます。

油脂事業における原料差益の剥落は、どの程度の規模かという質問と理解しました。今回、2025年度の実績におきまして、価格差要因で328億は、ウォーターフォールチャートでお示ししていますが、このうち200億円がブラマーの特殊要因によるもので、それ以外が100億円等になります。この大部分が油脂事業によるものになりますが、2026年度におきまして、油脂事業91億円減益という中で、原料差益の剥落は約半分を見込んでいます。

その他の部分につきましては、人件費、物流費等を中心にしたコストアップと、あとCBEの販売利益の一部減少を織り込んで、油脂事業におきましては91億円の減益という予想値とさせていただいています。

**質問者：**ちなみにCBEは、数量は1桁台前半%ぐらい伸びると伺っていますが、そうすると、CBEは価格を入れると減益の前提ということでしょうか。

**前田：**引き続き、前田からご回答申し上げます。

CBEの販売数量につきましては、2025度も1桁台の増加ということで106%、2026年度におきましても1桁台の増加を見込んでいます。

カカオ価格の変動も含めまして、CBEの採算の一定程度の下落は織り込む必要があるのですが、おっしゃられた通り、数量の増加、あと一部採算単価の減少を織り込んだ業績予想とさせていただいております。

**質問者：**Netで減益ってということでしょうか。

**前田：**販売に直接関わる部分につきましては、Netで減益という形で織り込んでおります。

**質問者：**2点目は大森さんに伺いたいです。

社長就任されて、いろんな取り組みをされていて、特に挑戦領域へのお話が、非常に熱が入っているように感じます。社長就任後やられていたことで、われわれは資本効率改善を伴って、中期的に

利益成長率がオーガニックで着実に安定成長していくのを期待しています。こういったことを重要視している投資家は多いと思います。

特に大森さんが就任されて以降、例えば潜在成長力を高めることができたこと、リーダーシップを発揮できたこと、あるいは思っている以上に課題が浮き彫りになって、何か新しい手を打っていないといけないと思っていることなど、社長就任後の取り組みで、マーケットでの少し深掘りした見方を教えていただけますでしょうか。

**大森：**中期経営計画の中でも、既存の成長領域のさらなる強化、これはコストダウンを含めた形になりますが、もう一つの柱としまして、挑戦領域の拡大ということで取り組んでまいりました。基本的に当社は BtoB の中間素材メーカーとして、課題解決型ビジネスと、もちろん地球の課題、社会の課題、顧客企業の課題をどう解決していくかを考えています。

この 2025 年度を振り返りますと、課題解決型、挑戦領域の製品群、またその基盤となる技術についてはかなり出てきました。また、製品も上市できました。引き続き、大豆加工素材事業は赤字ですが、タンパククライシスと言われる中、需要は強まっていくと考えております。この挑戦領域拡大により上市させていただいた製品群が、本中計、また来期中計の柱になっていく確信は強く感じております。

**質問者：**2024 年度に挑戦領域は全体の事業利益の 5%を占めていて、2027 年度にはこれを 15%まで高めるという中計になっている。たぶん CBE コンパウンドが結構なウエートを占めると思うんですが、2025 年度はどれぐらいを占めていて、15%に対しての手応えをコメントいただけますか。

**大森：**この挑戦領域というのは、品目としては増えていってますので、現状のまま 27 年度があるわけではなくて、この挑戦領域拡大ということで、どんどんその製品群を増やしていますので、これは拡大していく。

**質問者：**27 年度 15%の達成は大丈夫ですか。

**大森：**これはもうやらなければいけないと考えています。

製品群を増やしていくのと、新しい技術が生まれていますので、例えば乳化・発酵のところの乳代替やチーズ代替、この辺りをグローバルに広げて拡大しようと計画していますので、ここはできると考えています。

**質問者：** グローバルのマネジメント体制に関しての考え方で、去年マネジメントアプローチに変更という形で、22 ページにお示しいただいておりまして、地域別から、事業別のマネジメントになりました。

この1年間で、この変更によってどんな成果があったのかとか。あと従来から日本の知見をグローバルにどう活用していくかといった課題感もあったかと思いますが、この進展が見られたのか。あとはブラマーのところで、駐在員の方も増やされるようなお話もありましたが、こういったところで今後さらにグローバルでのマネジメントがより進んでいく、改善されていくような手応えはお持ちでしょうか。

**大森：** 本来の目的であります。事業本部制にすることで、日本に多く抱える人材アセットを、適正に配置ができるようにしています。これは生産関連の人間も、安全・衛生、財経含めて、機能軸のメンバーも含めてです。

従来、エリア別の時は、エリアでまずは課題解決をして、どうしても支援が必要になったときに支援の依頼が出るようになっていましたが、事業本部制になりまして、各エリア、グループ会社の課題に対して、スピーディーに手が打てるようになったと考えております。

事業本部を実際、運営している田中から補足の回答をさせていただきます。

**田中：** 事業本部制に切り替えたことのメリットに関しては、原料相場も含めた不確実性が高まっているところで、事業環境を踏まえたリスクマネジメント、いわゆる原料のポジションや、事業ごとに伴うリスクの分析は、事業本部制を取ったことによって、網羅的にリスクマネジメント力が高まったと思っております。

また、ブラマーへの派遣の部分も含めては、事業本部制を取ったことで、経営のリソースの配分が、従来からも行っておりましたが、よりスムーズに、端的にスピードアップした形ができているなと思っています。

特に油脂事業に関しては、各エリアでの生産能力を活用した形で、世界全体での最適配分ということで、アメリカからシンガポールへ、ヨーロッパからシンガポールへ、グループ間での供給が進んでいます。植物性油脂事業ならびに、今、手掛けているのは乳化・発酵素材事業に関しても、中国とシンガポールとタイ、この3拠点の中の協調は進んでいる。

もちろん課題もまだまだ残っておりますけれども、当初の狙い通りに進行していると理解しています。

**質問者：**一つ目は、今期のガイダンス。資料の10ページに、あらゆるリスク要因として35億円を織り込んでいると思います。実際、御社にとってどんな追加的なリスクがあるのでしょうか。既に植物性油脂のところで、一定程度リスクを織り込んでいると思いますが、中東情勢とかアメリカの関税、どの事業にどんな影響が出る可能性があるかと見ているのでしょうか。

二つ目が、このカカオ安の影響が業務用チョコレートに与える影響。これは原料が上がった時はマージンが悪化したわけですが、下がったらマージンには効かない、改善には効かないと、そういう理解でよろしいのでしょうか。

あと、ブラマーの特殊要因も、管理可能になったと冒頭おっしゃりましたが、去年も同じような形だったのが、なぜ今年から管理可能になるのかをご解説ください。

**大森：**35億円の部分については、様々なリスクを想定する中で、ミニマイズして35億円にまとめました。それぞれの額が何億かは、今日申し上げられません。

例えば中東のリスクにしましても捉えようがなく、実際、ナフサ由来の資材につきましては、値上げの話がサプライヤーから来てまして、フィルムや塗料、われわれ使う生産機能剤につきましても上がっています。

2番目のカカオにつきましては、田中から説明申し上げます。

**田中：**引き続きまして、二つ目以降にご質問いただいた、業務用チョコレート事業とカカオ相場の関係性についてです。

冒頭でお伝えしたように、基本的には業務用チョコレートの場合は二つパターンがあり、一つは、特定顧客のお客様とバック・トゥ・バックでビジネスをさせていただく場合に関しては、先ほど私からご説明申し上げたように、原料相場に基づき価格設計をするので、カカオ原料が下がったといえども、採算性に大きく影響を与えるものではありません。

一方で、BtoCに近いところの、特にフードサービスのような形の業務用チョコレートのビジネス、これは、ブラジルとか中国で行っております。この点に関しては、原料価格が下がることに関しては若干追い風の形で進む効果は出てくると思っています。

ブラマーの部分に関して、なぜ管理が可能になってきたのかという部分に関しましては、これは購買部門や販売部門をつなぐミドルオフィスで、従来通り契約管理を徹底的に管理するシステムを作り上げたことで、変化に対するアクションが早く取れることと、原料の買い付けに関しましても、西アフリカを中心に買い付けしておりますが、中米も含めた産地の多角化が図れることができて、その体制が整いつつあります。

その辺りの観点より、従来と比べると相場環境の変化に対する柔軟性は高まったと、ご説明申し上げます。

**質問者：**直近、5月にカカオの相場上がってきています。こうなったときブラマーではコスト高によるリスクは、あまり考えなくてよいということですか。

**田中：**ご理解の通りで、カカオ相場そのものの変動に関しては、着実にヘッジをしていますので、そこのリスクは少ないと思っています。

**質問者：**今のお話聞いていると、ブラマーの原料安効果は出るように思いますが、そのような前提は置いていないと理解いたしました。

**司会：**まだご質問は頂戴しておりますけれども、お時間となりましたので、以上で質疑応答を終了させていただきます。

以上をもちまして、不二製油株式会社、決算説明会を終了させていただきます。本日はお忙しい中ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。