

2026年3月期 第2四半期(中間期)決算説明会資料 (2025年4月－2025年9月)

2025年11月12日

マルハニチロ株式会社(TSE:1333)



1. 2026年3月期 第2四半期(中間期)概況・通期計画	4ページ
2. 中期経営計画に掲げた注力テーマと取組み状況	19ページ
Appendix	31ページ

水産資源の調達から流通・加工までを一貫して展開する川上～川下統合型の事業モデル



2026年3月マルハニチロは、Umiosへ

目指す姿 : 海を起点とした価値創造力で「食」を通じて人も地球も健康にするソリューションカンパニー

1. 2026年3月期 第2四半期(中間期)概況・通期計画

決算ハイライト① 連結全体

- 1Qに続き、営業利益は中間期最高の187億円を達成し、上方修正した通期計画達成に向けて順調に進捗
- 特に北米ユニットの収益大幅改善と欧州事業の好調が貢献
- 政策保有株式の縮減により投資有価証券売却益38億円を特別利益に計上(前期は71億円を計上)

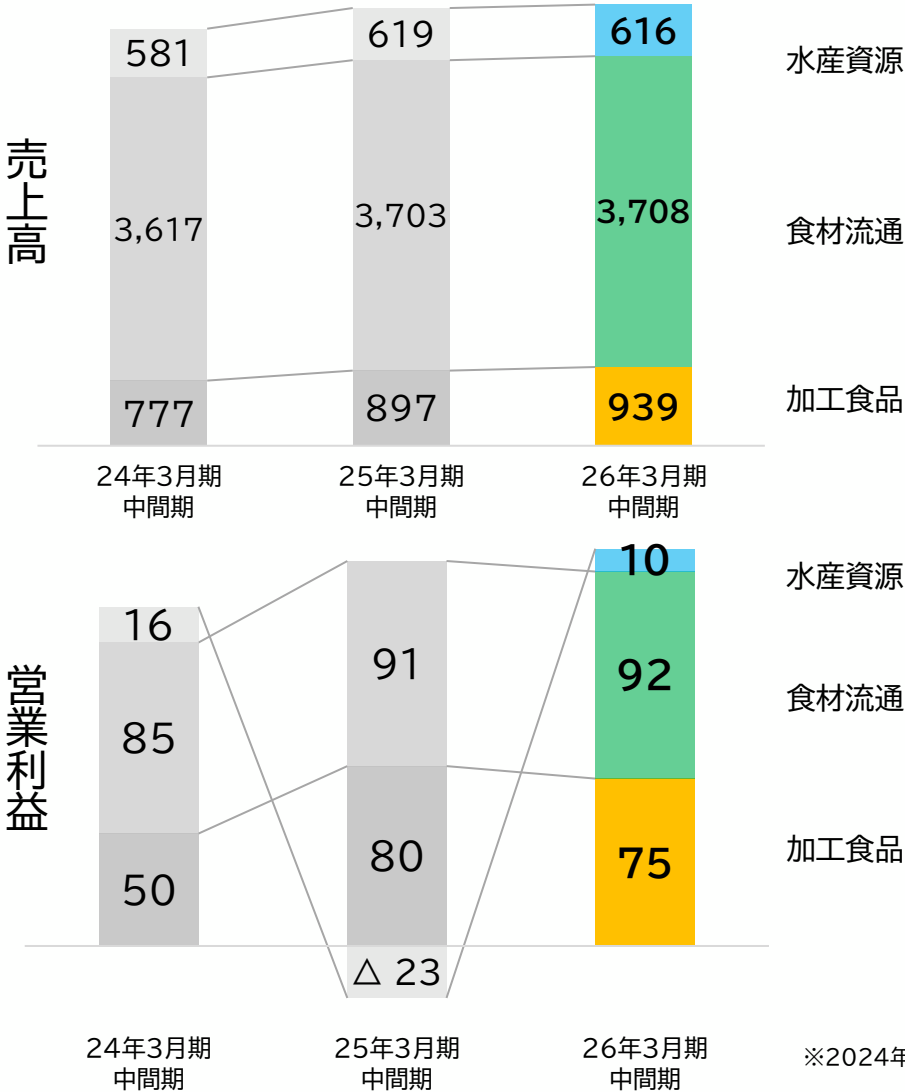
(単位:億円)

	26年3月期 中間期	25年3月期 中間期	前年対比	
			増減	増減率
売上高	5,367	5,321	46	+0.9%
営業利益 (営業利益率)	187 (3.5%)	161 (3.0%)	27	+16.6%
経常利益 (海外経常利益比率)	183 (50.4%)	157 (43.2%)	26	+16.8%
親会社株主に帰属する中間純利益	125	138	△ 14	△ 9.8%

期中平均為替レート	26年3月期 中間期	25年3月期 中間期
米ドル	149.01円	152.31円
ユーロ	162.62円	164.83円
タイバーツ	4.45円	4.22円

決算ハイライト② セグメント別概況

(単位:億円)



水産資源

売上前年並み、増益(セグメント利益**10**億円 前年比+33億円)

北米ユニットの主力製品のスケソウダラ相場が堅調に推移。生産拠点統合などによるコスト低減効果や、米国でのカニカマ製品の販売好調などが貢献し、売上前年並みも、増益

食材流通

売上、利益ともに前年並み(セグメント利益**92**億円 前年比+1億円)

国内外における水産物の販売単価上昇や2025年5月に取得した欧州子会社の利益も貢献するも、畜産事業の収益構造の見直しにより、売上、利益ともに前年並み

加工食品

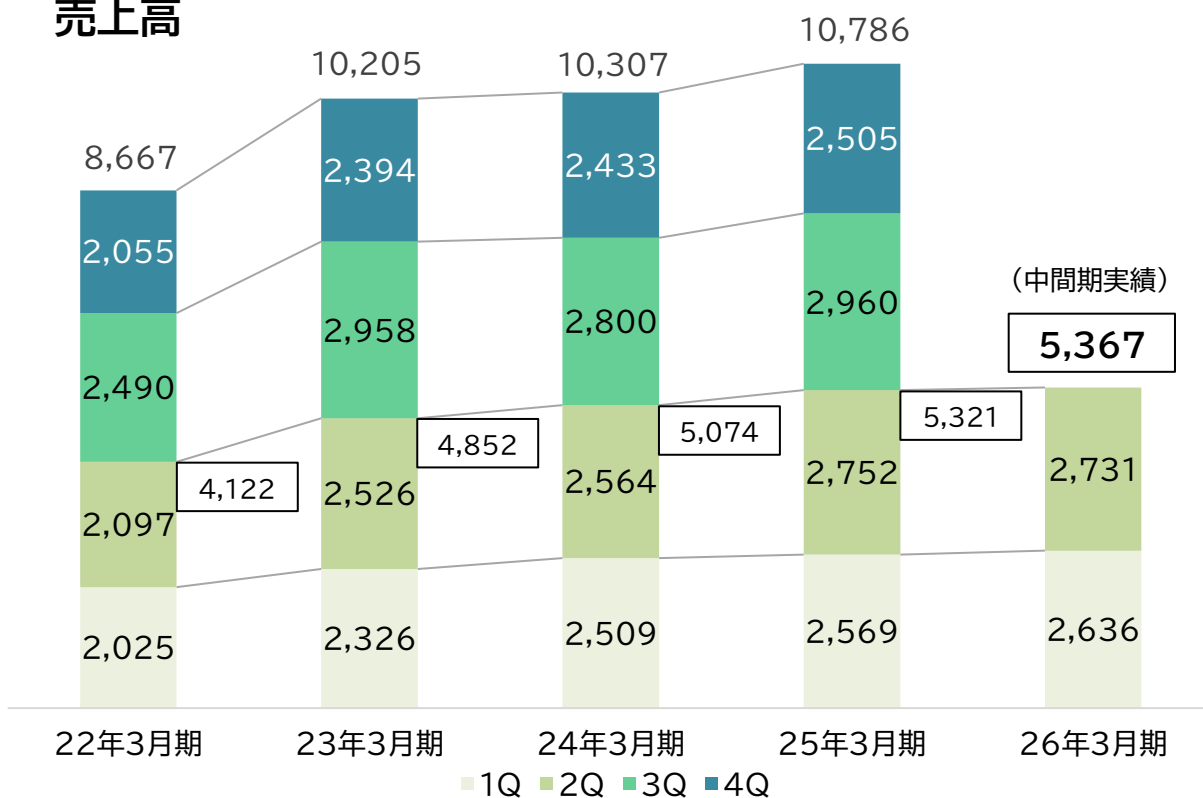
増収減益(セグメント利益**75**億円 前年比△5億円)

ペットフード事業(タイ)における北米向け販売や国内事業の価格改定効果に加え、医薬品向け素材の販売も堅調に推移し、増収。一方で、原材料高値水準継続およびコスト増により減益

決算ハイライト③ 四半期業績推移

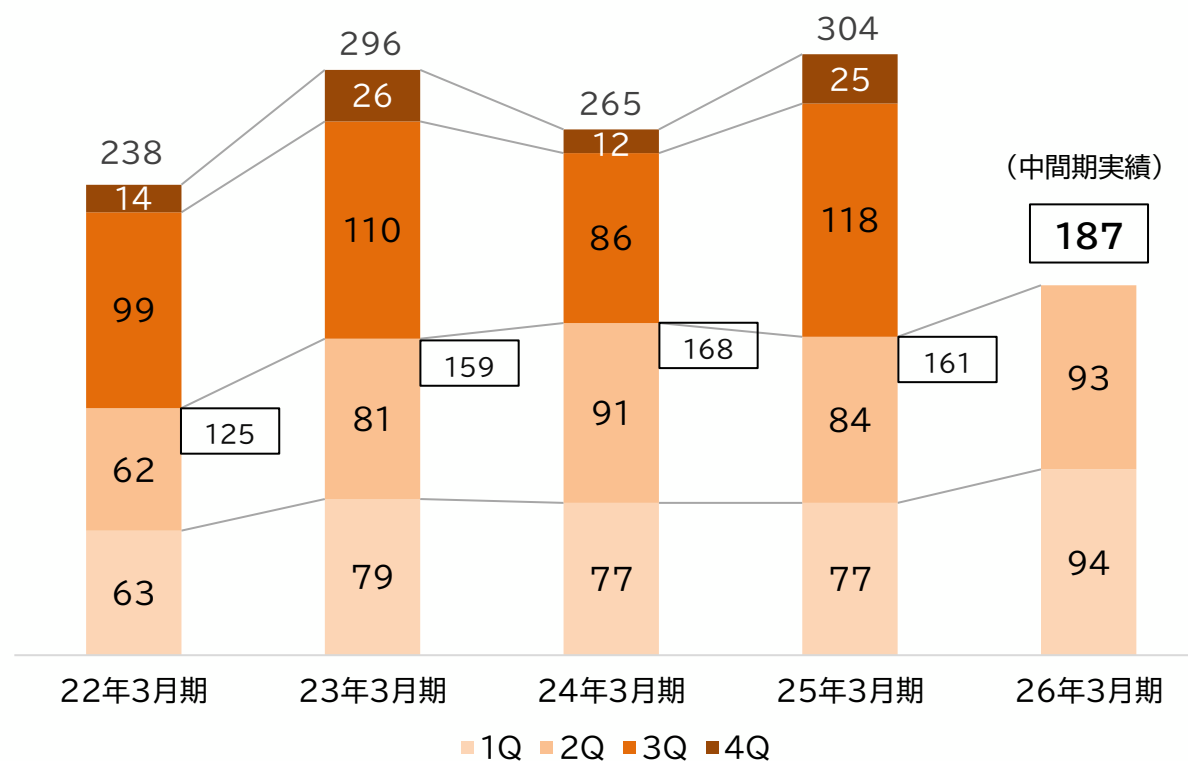
営業利益は中間期として過去最高となる187億円を達成し、安定した利益成長を確保

売上高



営業利益

(単位:億円)

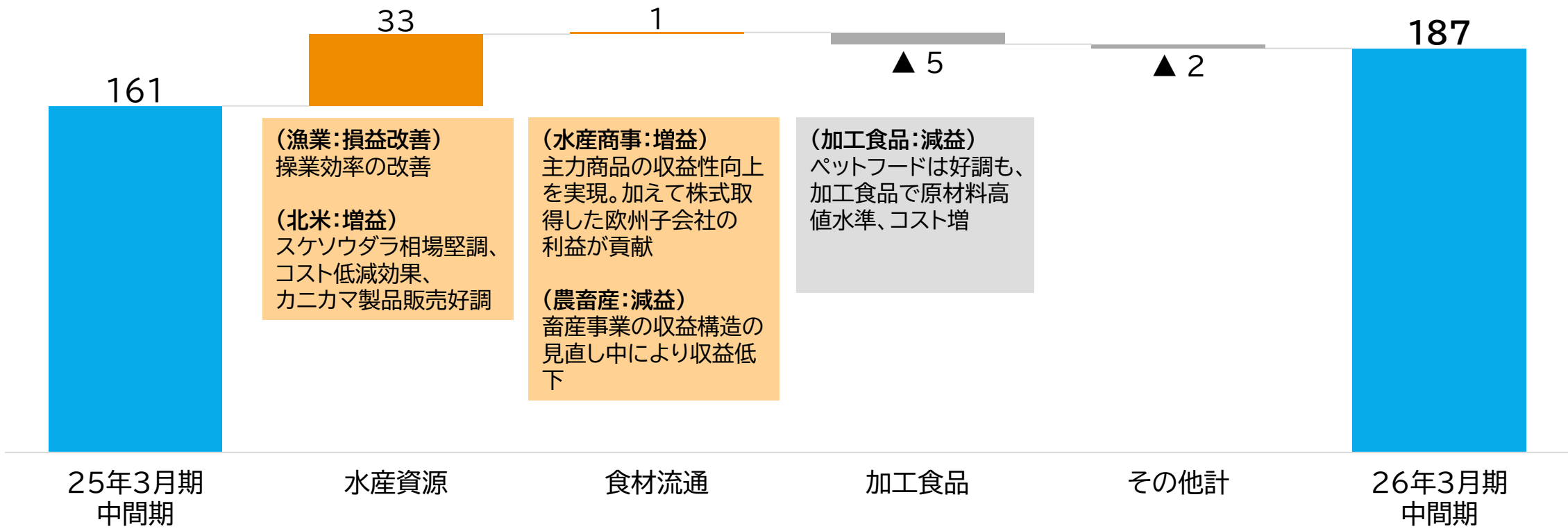


営業利益の増減要因(前年対比)

水産資源セグメント大幅改善、食材流通セグメントは前年並みも加工食品セグメントは減益

(単位:億円)

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



中期経営計画で掲げた北米の収益改善や漁業の操業効率改善により、全体で前年対比33億円増益

(単位:億円)					
	ユニット	26年3月期 中間期	25年3月期 中間期	前年対比	
				増減	増減率
売上高	漁業	163	183	△ 21	△11.3%
	養殖	95	79	16	+19.9%
	北米	359	357	1	+0.4%
	セグメント計	616	619	△ 4	△0.6%
営業利益	国内	△ 4	△ 12	7	—
	海外	15	△ 12	26	—
	セグメント計	10	△ 23	33	—
	営業利益率(%)	1.6%	—	—	—

営業利益の詳細はこちら

ユニット	中間期の状況
漁業 (減収損益改善)	ミクロネシア海域のカツオの漁獲減や魚価低迷により減収。スナッパー(オーストラリア)やアジ(ニュージーランド)などの漁獲増、カナダ沖カラスガレイの魚価上昇、インド洋のキンメダイ事業からの撤退により、損益改善。
養殖 (増収増益)	ブリ・カンパチの販売価格が堅調。生産コスト(資材費、人件費、物流費など)の高止まり継続も、増収効果ならびに歩留まり改善により、増益。
北米 (売上前年並み、増益)	スケソウダラ相場が堅調に推移。生産拠点の統合などによるコスト低減効果やカニカマ製品の販売が好調。

国内外における水産物の販売単価上昇や主力商品の収益性が向上

(単位:億円)

	ユニット	26年3月期 中間期	25年3月期 中間期	前年対比	
				増減	増減率
売上高	水産商事	2,090	2,019	70	+3.5%
	食材流通	1,225	1,188	36	+3.1%
	農畜産	393	496	△ 102	△20.6%
	セグメント計	3,708	3,703	4	+0.1%
営業利益	国内	61	68	△ 6	△9.5%
	海外	31	23	7	+31.3%
	セグメント計	92	91	1	+0.9%
	営業利益率(%)	2.5%	2.5%	0.0	—

[営業利益の詳細はこちら](#)

ユニット	中間期の状況
水産商事 (増収増益)	<国内> ホタテ、エビなど水産物全般の販売単価上昇。 <欧州> 主力商品の収益性向上に加え、2025年5月に取得した欧州子会社の利益も貢献。
食材流通 (増収減益)	グループ内連携を強化し、業態ニーズを的確に捉えて、販路を拡大し、増収。一方で、業務効率の改善や生産性向上に努めたものの、コスト上昇分を補いきれず、減益。
農畜産 (減収減益)	畜産事業の収益構造の見直しを継続中。加えて、国内市場における輸入冷凍豚肉の需給調整に伴う価格変動の影響により減収減益。

原材料高値水準およびコスト増により、前年対比5億円減益となるも想定通りの推移

(単位:億円)					
	ユニット	26年3月期 中間期	25年3月期 中間期	前年対比	
				増減	増減率
売上高	加工食品	900	861	39	+4.5%
	ファインケミカル	39	36	3	+8.6%
	セグメント計	939	897	42	+4.7%
営業利益	国内	25	30	△ 5	△15.8%
	海外	50	50	△ 1	△1.5%
	セグメント計	75	80	△ 5	△6.9%
	営業利益率(%)	7.9%	8.9%	△ 1.0	—

営業利益の詳細はこちら

ユニット	中間期の状況
加工食品 (増収減益)	ペットフード事業(タイ)における北米向け販売好調、および国内事業の価格改定効果により増収。一方で、原材料高値水準およびコスト増により減益。
ファイン ケミカル (増収、 利益前年並)	ヘパリンならびに医薬品向けの販売が堅調に推移。

連結貸借対照表

(単位:億円)

	25年9月末	25年3月末	増減	主な内容(前期末比)
流動資産	4,369	4,146	223	現預金(+14)、売上債権(+85)、 棚卸資産(+114)
固定資産	2,773	2,666	107	有形固定資産(+31)、無形固定資産(+11) 投資有価証券(+29)
資産合計	7,142	6,812	330	
流動負債	2,602	2,369	233	仕入債務(+54)、短期借入金(+28) コマーシャルペーパー(+100)
固定負債	1,798	1,689	109	長期借入金(△71)、社債(+180)
負債合計	4,400	4,058	342	
株主資本	2,016	1,971	45	利益剰余金(+94)
その他包括累計	302	325	△ 22	
非支配株主持分	423	458	△ 35	
純資産合計	2,742	2,754	△ 12	
負債純資産合計	7,142	6,812	330	
有利子負債	2,947	2,709	237	
ネットD/Eレシオ	1.1倍	1.0倍	0.1	
自己資本比率	32.5%	33.7%	△ 1.2	

連結キャッシュフロー計算書

(単位:億円)

	26年3月期 中間期	25年3月期 中間期	増減	主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	113	89	24	・税金等調整前中間純利益 (222) ・減価償却費(のれん含む) (98) ・投資有価証券売却損益<益:△> (△38) ・売上債権の増減額<増加:△> (△77) ・棚卸資産の増減額<増加:△> (△97) ・仕入債務の増減額<減少:△> (53) ・法人税等の支払額 (△66)
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 161	30	△ 191	・有形固定資産の取得による支出 (△110) ・利息および配当金の受取額 (14)
財務活動による キャッシュ・フロー	82	△ 101	182	・短期借入金の増減額<減少:△> (△86) ・コマーシャルペーパーの増減額<減少:△> (100) ・長期借入金の増減額<減少:△> (47) ・社債の発行による収入 (179) ・配当金の支払額 (△30)
現金・現金同等物の 期末残高	499	406	93	—

- 上方修正計画(2025年8月5日発表)の達成に向けて順調に進捗

(単位:億円)

		25年3月期 実績(A)	26年3月期 修正計画(B)	増減額 B-A	26年3月期 中間期実績 (C)	進捗率 C÷B
売上高	(億円)	10,786	10,800	14	5,367	49.7%
営業利益	(億円)	304	300	△ 4	187	62.5%
(営業利益率)	(%)	(2.8%)	(2.8%)	△ 0	(3.5%)	
経常利益	(億円)	323	290	△ 33	183	63.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	(億円)	233	175	△ 58	125	71.2%
(ご参考) 1株当たり当期純利益	(円)	461.90	347.44	△ 114.46	247.23	-

2026年3月期 セグメント別概況(通期計画・中間期実績・施策)



(単位:億円)

	25年3月期 実績(A)	26年3月期 修正計画(B)	増減 (B-A)	26年3月期 中間期実績	進捗率
売上高					
水産資源セグメント	1,276	1,348	72	616	45.7%
食材流通セグメント	7,511	7,316	△ 195	3,708	50.7%
加工食品セグメント	1,798	1,926	128	939	48.8%
その他	202	210	8	104	49.5%
合計	10,786	10,800	14	5,367	49.7%
営業利益					
水産資源セグメント	△ 39	6	45	10	166.7%
食材流通セグメント	180	170	△ 10	92	54.1%
加工食品セグメント	139	136	△ 3	75	55.1%
その他	23	△ 12	△ 35	11	—
合計	304	300	△ 4	187	62.3%

国内外営業利益内訳

	修正計画	中間期実績
国内	132	90
海外	168	98
合計	300	187

施策

- 水産資源セグメント:
 - ・コスト低減や操業体制見直しなどによる効率化
 - ・川下戦略の強化
- 食材流通セグメント:
 - ・欧州事業の拡大
 - ・顧客ニーズに対応した効率的な販売体制構築と運営
- 加工食品セグメント:
 - ・生産体制の最適化などによる収益性向上
 - ・グローバル展開強化

セグメント別の業績見込みとユニット別の事業環境

セグメント・ユニット		業績見込みと事業環境
水産資源	(業績見込み)中間期で通期計画を超過も、下期は各ユニットとも慎重な業績見込み	
	漁業	構造改革は進むも、マグロ、カツオ、イワシの価格が低迷しており、厳しい収支状況が続く見込み
	養殖	生産コスト(資材費、人件費、物流費など)は高止まりが継続する見込み
	北米	スケソウダラ相場、米国カニカマは依然堅調に推移する見込みも、生産コストは継続的に高水準となる見込み
食材流通	(業績見込み)国内・海外ともに順調な進捗を見込む	
	水産商事	商材価格は高値圏継続も、消費は底堅く推移
	食材流通	需要は堅調も原料、物流費などコストは依然、高値水準を見込む
	農畜産	調達コストは高値水準が継続、国内市場は低価格志向
加工食品	(業績見込み)中間期の減益は想定ライン、下期は海外が継続して堅調な見込み	
	加工食品	ペットフード(タイ)は堅調の見込みも、米国関税影響は注視
	ファインケミカル	主要顧客の在庫調整やサプリメントなど健康食品の需要低下

- 【株式分割】 投資家層の拡大と流動性の向上を目的として1:3の株式分割を実施
- 【株主優待】 新社名の認知向上およびパーパスへご理解いただくことを目的として、新社名記念株主優待(期間限定)を導入

株式分割について

分割基準日	2025年12月31日
分割比率	普通株式1株を3株に分割



株式分割について

[https://www.maruha-nichiro.co.jp/corporate/ir/library/pdf/20251110.jp Notice stock split.pdf](https://www.maruha-nichiro.co.jp/corporate/ir/library/pdf/20251110.jp%20Notice%20stock%20split.pdf)



株主優待について

[https://www.maruha-nichiro.co.jp/corporate/ir/library/pdf/20251110.jp Notice shareholder benefit.pdf](https://www.maruha-nichiro.co.jp/corporate/ir/library/pdf/20251110.jp%20Notice%20shareholder%20benefit.pdf)

株主優待について

権利確定日 および 実施期間	2026年3月末、2027年3月末、2028年3月末の計3回	
	新社名記念という設計のため、2028年3月期を最終年度とする 中計期間中(3年間)に実施	
内容 (2026年3月末)	保有株数に応じて下記の優待品を進呈	
	100－499株	Umiosオリジナルギフトカード 500円分
	500－999株	当社商品 3,000円相当
	1,000株以上	当社商品 5,000円相当

※内容設計中の為、変更が生じる可能性があります。内容は改めて公表いたします。
※本株主優待制度に係る費用は、中計期間中に計画している企業変革費用の中に含まれております。

(参考)株式分割考慮後の配当金について

- 2026年3月期の配当は、配当性向30%(累進配当)にもとづき、株式分割前換算で年間110円
(第2四半期末50円、期末60円を予定)
- 2025年12月31日を基準日とした1:3の株式分割を考慮すると、期末配当は1株当たり20円
- 株式分割前と分割後では、配当金における実質的な変更はない

1株当たり年間配当金

	第2四半期末	期末	合計
2025年3月期末	50円	60円	110円
2026年3月期末 (株式分割前換算)	50円	20円 (60円)	—※ (110円)

※2026年3月期末の合計につきましては、株式分割の実施により単純比較ができないため表示しておりません。

2. 中期経営計画に掲げた注力テーマと取組み状況

(再掲)中期経営計画方針と営業利益目標

「バリューサイクル」「グローバル戦略」に加え「挑戦と共創」で営業利益400億円を目指す

新長期ビジョンの実現に向けたアクション



バリューサイクル

×



グローバル戦略

×



「挑戦」と「共創」



営業利益 **400**億円

ROIC **5%**

成長投資 **1,400**億円
以上

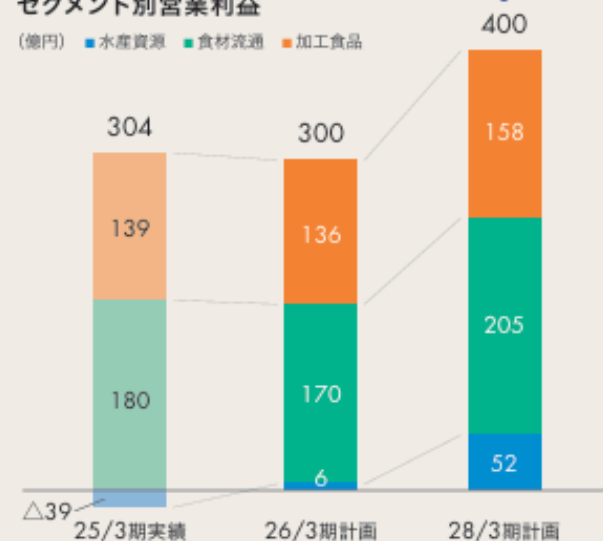
R&I格付 **A⁻** 格維持

配当性向 **30%以上**
(累進配当)

PBR **1倍**以上

セグメント別営業利益

(億円) ■水産資源 ■食材流通 ■加工食品



※本グラフの数値は主要項目のみを表示しており、その他項目は含まれていません。
そのため、グラフ上の数値の合算と、全体の合計数値は一致しない場合があります。

(再掲)2028年3月期に向けたユニット別事業方針

各ユニットごとに事業方針を設定して推進

セグメント	テーマ	ユニット	事業方針
水産資源	持続可能な事業の選択と集中	漁業	持続可能な体制に向けて再構築
		養殖	次なる資源調達の柱とすべく強化
		北米	生産性向上・コスト低減 川下戦略の強化
食材流通	川下戦略とグローバル戦略へ投資	水産商事	グローバルな水産物流強化
		食材流通	グループ内販売連携強化
		農畜産	収益構造の見直し(畜産) グループ内販売連携強化
加工食品	付加価値創出を強化	加工食品	収益改善、生産体制最適化加速 グローバル展開の強化
		ファインケミカル	価値創造力強化のための積極投資

中期経営計画の中で、特に注力している3つのテーマとその取り組み状況をご説明します

水産資源セグメント

北米ユニット

(テーマ)
生産性向上・コスト低減
川下強化

食材流通セグメント

水産商事ユニット・海外
(欧州事業)

(テーマ)
グローバルな水産物流通強化

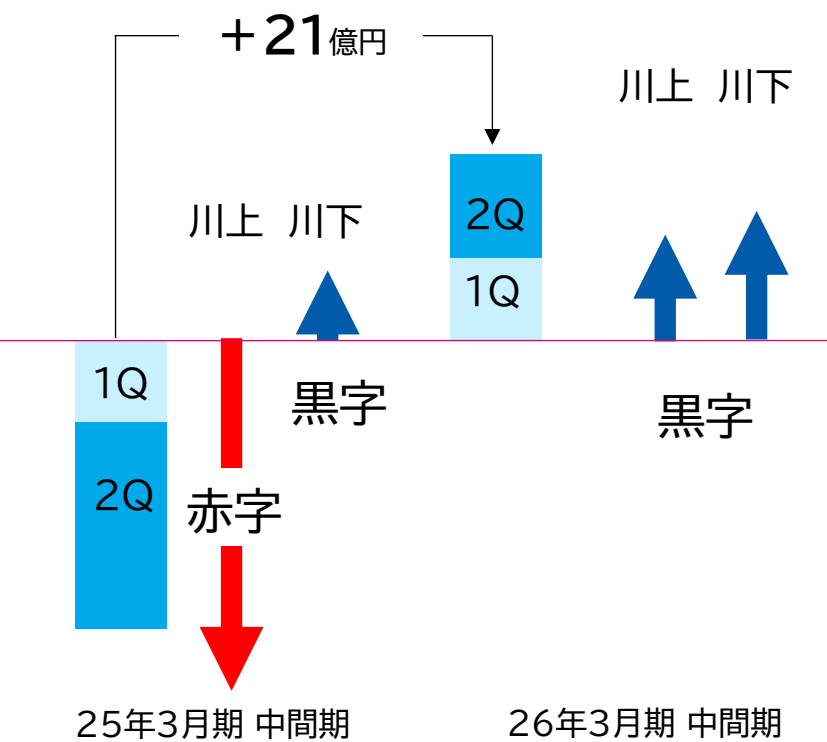
加工食品セグメント

加工食品ユニット
(ペットフード事業)

(テーマ)
グローバル展開の強化

中期経営計画で掲げた事業方針の進捗により、1Qに引き続き川上が赤字から黒字へ大きく改善

北米ユニットの営業利益推移
北米現地子会社の赤字・黒字イメージ



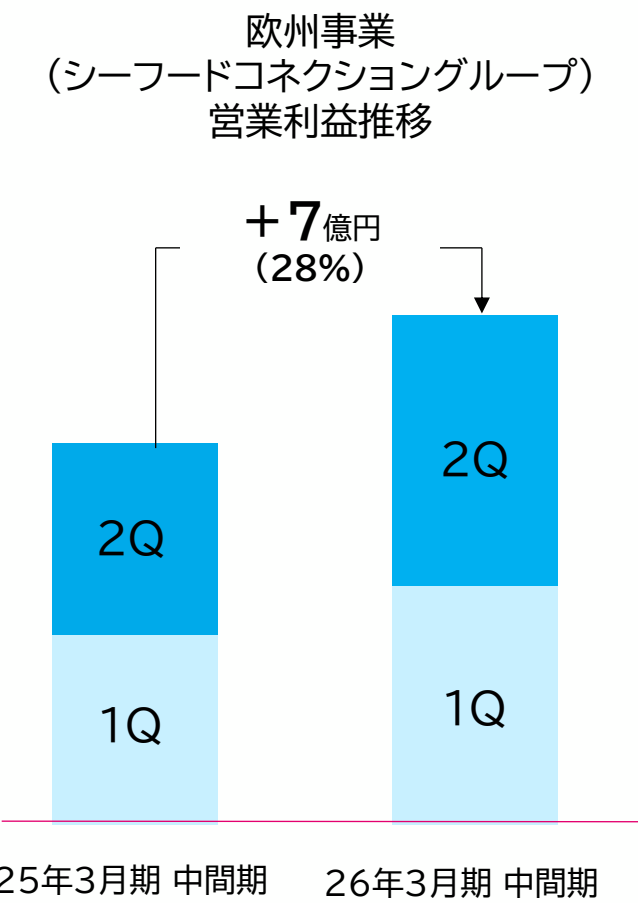
<業績改善の要因>

川上	スケソウダラ相場が堅調に推移
	生産拠点統合などによるコスト低減効果
川下	米国でのカニカマ製品の販売好調

<今後の川下強化について>

現在	✓ カニカマ拡張工事が進行中 ✓ 25年12月完了(製造能力が約25%増強)
本中計期間中 (28年3月末)	北米で加工・販売会社のM&Aや業務提携を推進 → スケソウダラなどの加工製品販売を強化

欧州全体の底堅い消費動向の中、価格改定による収益性向上やM&Aの貢献もあり、28%の増益



<増益の要因>

営業利益率向上	主力商品の価格改定が奏功し営業利益率が向上 (北米のスケソウダラフィレ、エビ、タコ、アジア商材など)
子会社連結化	2025年5月に取得した水産加工会社 → 今期約6億円の利益増加

<欧州域内の水産物消費動向(2023年)>

- コロナ禍で一時的に消費は落ち込むも、回復傾向へ
- 小売の販売額は価格上昇もあり、前年対比1%の減少
- 外食はコロナ禍以降の回復が継続し、前年対比7%の増加

価格志向は強いも、消費動向は底堅く推移。特に外食は継続して増加する見込み



欧州事業を展開するシーフードコネクショングループについて

- オランダを拠点として欧州全域の量販・外食や水産加工会社に冷凍水産物や冷凍加工品を提供
- 主な販売拠点は欧州5か国(オランダ、イギリス、スペイン、ポーランド、イタリア)

優位性

①規模・希少性

- ・欧州域内で**最大級規模**の冷凍水産物トレーディング
- ・欧州全域をカバーできる企業は極めて希少



成長戦略

販路拡大

外食市場を
中心に攻略

主要水産消費国
(スペイン、イタリア、ポルトガルなど)

② 総合提案力

- ・多様な製品群 ・顧客対応能力 ・効率的な営業体制

スケソウダラフィレ、エビ、タコ、アジア商材など多彩な冷凍加工品を提供



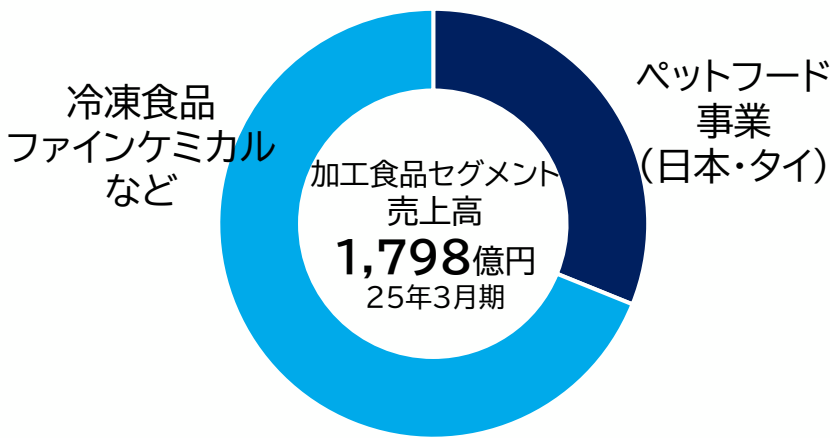
M&A

グループ
機能強化

ペットフードの製造・加工・販売を展開、2026年3月(計画)は2022年と比較して1.5倍の成長を目指す

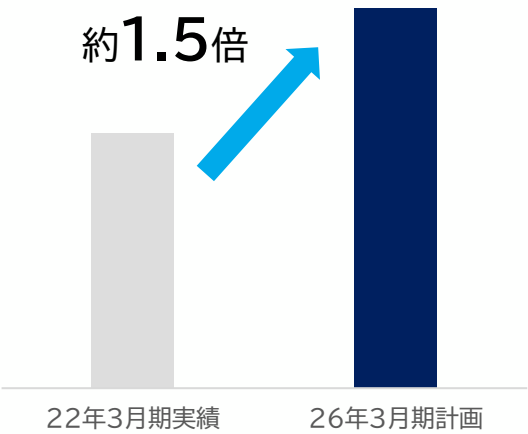
所在国	事業会社	事業内容
日本	アイシア AIXIA	1990年設立、国内で自社ブランドペットフードの販売を展開。ウェットキャットフード分野では国内シェアNo.2※ ※出所:富士経済
タイ	シーパック KINGFISHER HOLDINGS LIMITED	米国を中心に世界各国の顧客にペットフード(キャットフード中心)などをOEM製造・販売。 プレミアムペットフードの製造に強み

売上構成比



Copyright ©Maruha Nichiro Corporation

売上推移(日本+タイ合算)



アイシアの自社ブランド(商品一例)



<世界ペットフード市場は米国を中心に堅調な成長>

- 市場規模は2024年時点で約18兆円
- ペット飼育者数の増加を背景に今後も増加
- CAGR5～8%の増加が見込まれる

<プレミアムペットフードが特に伸長している背景>

※プレミアムペットフード:安全・栄養・機能性に配慮したフード
ブランド価値により価格プレミアムを実現

Humanization
ペットの家族化

Health & Wellness
安全・健康への意識

Premiumization
高付加価値フード
ヘシフト

出所:Fortune Business Insights

当社事業の優位性と今後の戦略

<優位性>

- ✓ **プレミアムペットフードに対応した生産体制**
 - ・トレーサビリティや原材料の管理を徹底した体制
 - ・顧客のニーズに応じた多様な製品を柔軟に生産可能

<今後の戦略>

- ✓ **グループ内における製造と販売の連携を強化**
 - タイで製造した製品をアイシアブランドとして販売(グループ内での収益取り込み)
- ✓ **安全・健康に配慮した製品の開発と販売強化**

中間期で実施済のM&A案件などあり。現在もさまざまな案件を検討中

2026年3月期－2028年3月期(3年間)の
キャッシュアロケーション



成長投資 約1,400億円の進捗状況

1 川下領域強化に向けたM&A・業務提携

- ✓ 欧州で水産加工会社(VDLグループ)を取得(2025年5月)
- ✓ 欧州・北米でのさらなる案件を精査中

2 北米でのカニカマ工場ライン増設

- ✓ 需要増加に対応するため既存工場のライン拡張工事を実施済み(2025年12月完了予定)

3 主要子会社への追加出資(ガバナンス強化・グループ利益拡大)

- ✓ シーフードコネクショングループ子会社(King Fish Selection)へ追加出資(2025年5月)

4 企業変革投資

- ✓ 「挑戦」と「共創」の企業文化醸成など人的資本投資
- ✓ 「Umios」グループ各社の連携強化のためのデジタル投資

サンマの試験養殖に成功

季節性の高いサンマの安定供給をめざす
先駆的な養殖への取り組み

- ・2023年10月
(公財)ふくしま海洋科学館とともにサンマ養殖の研究に着手
- ・2024年6月
出荷目安を超えるサイズへ成長



▲マルハニチロ養殖技術開発センター
で25年8月に水揚げされた養殖サンマ

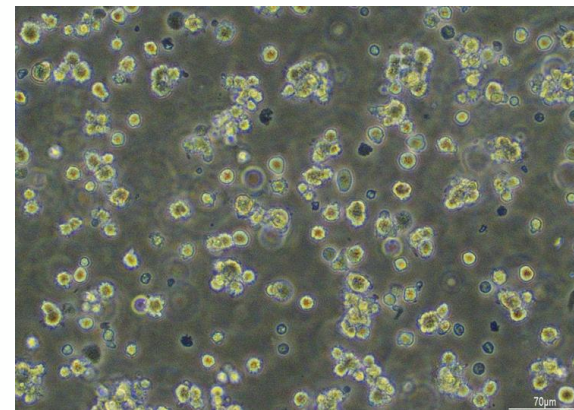


▲開発センターの陸上水槽で
飼育試験中のサンマ

細胞性クロマグロの開発に着手

養殖技術(高品質なクロマグロの細胞)×培養技術
⇒細胞性クロマグロの実用化をめざす

- ・2010年
民間企業として初めてクロマグロの完全養殖に成功し、
天然資源に依存せず卵から成魚まで育てる技術確立
- ・2023年8月
UMAMI Bioworksと細胞性水産物の共同研究開発を開始



▲浮遊培養中の完全養殖クロマグロの細胞
(画像提供:UMAMI Bioworks)

- 営業利益は1Qに続き、過去最高の数値を更新
- 中期経営計画で掲げた方針を着実に推進中
- 下期業績を慎重に見込む事業はあるも、通期計画達成に向けて順調な推移
- 成長投資については、実施済の案件も出てきており、今後に向けて案件を検討中

Appendix

2026年3月期中間期 連結損益計算書

(単位:億円)

	26年3月期 中間期	25年3月期 中間期	増減
売上高	5,367	5,321	46
売上原価	4,587	4,588	△ 1
売上総利益	780	733	46
販売費・一般管理費	592	573	20
営業利益	187	161	27
営業外収益	31	30	1
営業外費用	35	34	1
経常利益	183	157	26
特別利益	40	77	△ 37
特別損失	2	3	△ 1
税金等調整前中間純利益	222	231	△ 9
法人税等	62	62	0
非支配株主に帰属する中間純利益	35	31	4
親会社株主に帰属する中間純利益	125	138	△ 14

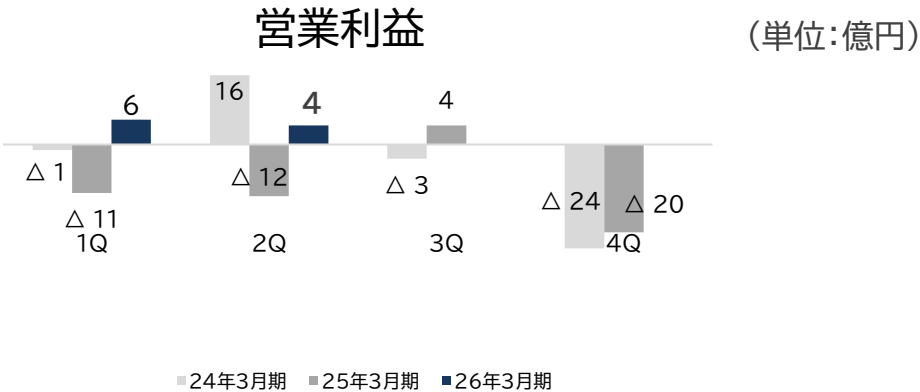
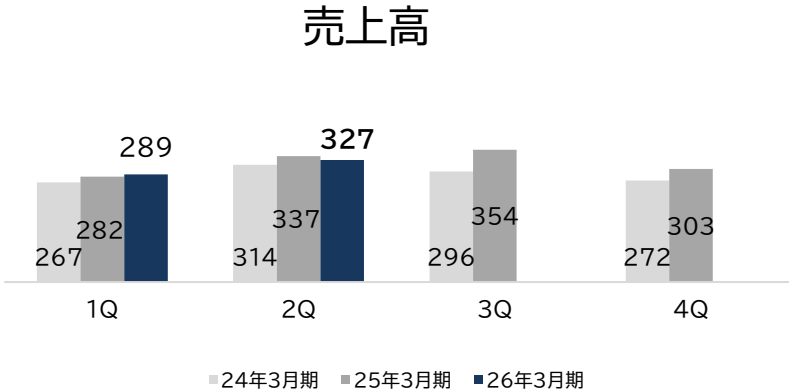
<営業外費用の内訳>

・為替差損 11 億円

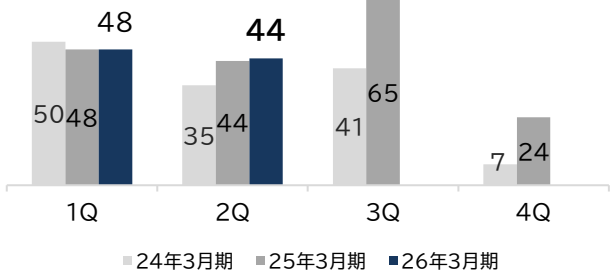
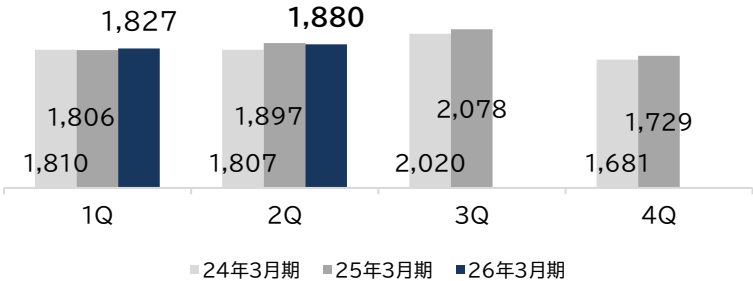
<特別利益の内訳>

・投資有価証券売却益 38億円

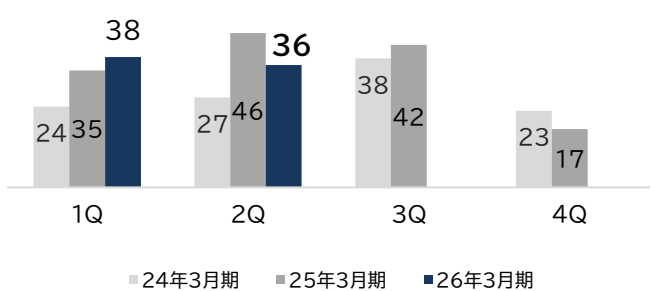
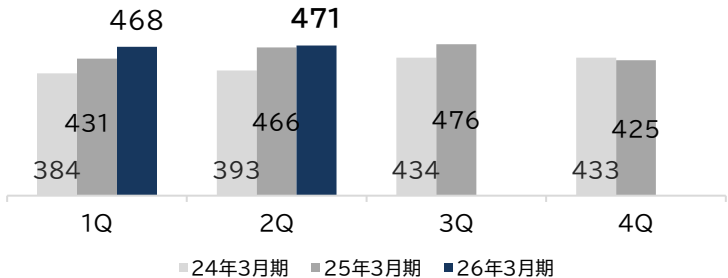
水産資源



食材流通



加工食品



企業変革費用の内容と四半期別の支出イメージ



中計で掲げた「バリューサイクル」「グローバル戦略」の実現の土台となる「挑戦」と「共創」の企業文化醸成のために、企業変革を実施

＜項目別の年度別・四半期支出イメージ＞ ※色が濃いほど支出が多いことを示す

項目	狙う効果	26/3期				27/3期	28/3期
		1Q	2Q	3Q	4Q		
本社移転費用 (2026年3月に実施)	従業員の意識改革・「挑戦」と「共創」の企業文化醸成						
CIブランディング費用 (2026年3月に社名変更)	社外:新CI認知向上及びブランド力強化 (新社名記念株主優待制度含む) 社内:新CIのもとでグループ一体感醸成、シナジー効果創出						
パッケージ改定費用	社外:新CI認知向上						
費用合計		50億円				30億円	20億円



左記QRコードまたは下記URLよりご覧ください。
<https://www.maruha-nichiro.co.jp/corporate/sustainability/report/>

■ ソリューションカンパニーへの変革

社名を **Umios**(株)に変更し、次の100年に向けた新たな一歩。「食」を通じて社会課題を解決するソリューションカンパニー への変革を紹介。



■ 企業価値向上への取組み

10年後に向けた新長期ビジョン、および2026年3月期からの3カ年を対象とする中期経営計画「For the ocean, for life 2027」について、セグメント別の事業戦略を含めて解説。

■ 「企業価値の算定式」を軸に構成

経営戦略と企業価値向上のつながりを算定式で可視化。

$$\text{企業価値向上} \uparrow = \frac{\text{利益の拡大} \uparrow}{\text{資本コストの低減} \downarrow - \text{成長率の向上} \uparrow}$$

企業価値の算定式

セグメント・ユニット別、四半期別の実績推移をExcel形式でご用意いたしました。
[こちら](#)からダウンロードしていただきますようお願いいたします。

Thank You



MARUHA NICHIRO

For the ocean, for life

当資料に記載されております計画や見通し、戦略など歴史的事実でないものは将来の業績に関する見通しであり、これらは現時点で入手できる情報から得られた判断に基づいております。実際の業績は様々な重要要素により、これらの見通しとは異なる結果をもたらしうることをご承知おきください。また、本資料の著作権やその他書類にかかる一切の権利はマルハニチロ株式会社に属します。