



Joy for Life

2026年3月期 通期決算概況

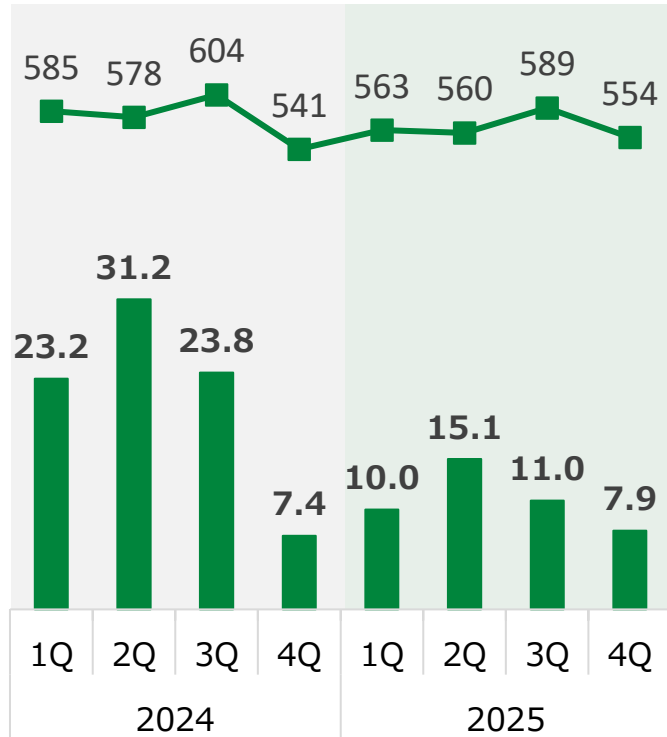
2026年5月14日

株式会社 J-オイルミルズ
問い合わせ先:
財務部財務企画グループ Tel. 03-5148-7100

2025年度実績および2026年度業績予想サマリー

■ 営業利益 ■ 売上高

(単位:億円)



2025年度 実績

連結売上高は2,266億円、連結営業利益は44億円と減収減益

- コスト上昇の常態化に対し、価格改定が想定に届かず減収減益となり、修正予想（営業利益50億円）に対しても未達となった
- 価格改定の浸透に向けた取り組みに加え、高付加価値領域の拡充やスペシャリティフード事業の改善など、収益構造の見直しと成長に向けた施策は着実に実行

2026年度 業績予想

連結売上高は2,430億円、連結営業利益は55億円と予想

- 厳しいコスト環境を前提に、価格改定の完遂とd Xの推進による業務効率化や高付加価値領域の拡大を通じ、増収増益を見込む
- 短期および中長期の施策を着実に実行し、収益力の早期回復に取り組むことで、2026年度の配当は10円増配の年間80円を予定

Agenda

- 1 2025年度 通期決算概況
- 2 2026年度 業績予想
- 3 第六期中期経営計画進捗と次期中期経営計画の方向性
- 4 参考資料

2025年度 連結業績概要

(単位:億円)

	2024年度 実績	2025年度 実績			2025年度 通期予想	予想比
			前年差	前年比		
売上高	2,307.8	2,265.7	▲42.1	98.2%	2,260.0	100.3%
営業利益	85.7	44.0	▲41.7	51.4%	50.0	88.1%
経常利益	100.3	57.8	▲42.5	57.6%	61.0	94.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	70.0	47.5	▲22.4	67.9%	41.0	115.9%
営業利益率	3.7%	1.9%	-	-	2.2%	-
ROE	6.7%	4.4%	-	-	3.9%	-
ROIC	4.6%	2.4%	-	-	2.8%	-
EPS (円)	211.5	143.6	-	-	123.8	-

2025年度 セグメント別業績

(単位:億円)

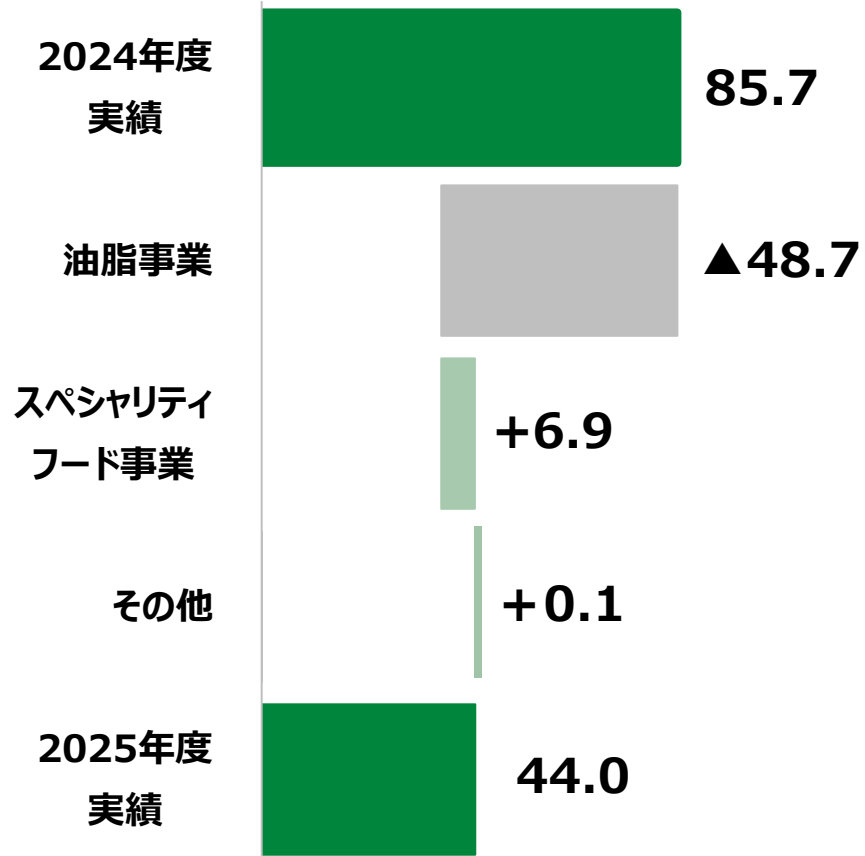
売上高	2024年度 実績	2025年度 実績	2024年度		2025年度 通期予想	予想比
			前年差	前年比		
油脂事業	2,092.3	2,068.5	▲23.8	98.9%	2,065.0	100.2%
スペシャルティフード事業	205.7	189.9	▲15.7	92.3%	187.0	101.6%
(内乳系PBF)	109.7	112.2	+2.6	102.4%	110.0	102.0%
(内食品素材)	96.0	77.7	▲18.3	80.9%	77.0	100.9%
その他事業	9.9	7.3	▲2.5	74.5%	8.0	91.7%
連結合計	2,307.8	2,265.7	▲42.1	98.2%	2,260.0	100.3%

営業利益	2024年度 実績	2025年度 実績	2024年度		2025年度 通期予想	予想比
			前年差	前年比		
油脂事業	82.4	33.8	▲48.7	40.9%	41.0	82.3%
スペシャルティフード事業	1.4	8.3	+6.9	613.1%	8.0	103.6%
(内乳系PBF)	▲0.8	3.8	+4.6	-	4.0	-
(内食品素材)	2.1	4.5	+2.4	209.9%	4.0	112.7%
その他事業	1.9	2.0	+0.1	104.0%	1.0	200.7%
連結合計	85.7	44.0	▲41.7	51.4%	50.0	88.1%

2025年度 営業利益増減分析

■セグメント別 営業利益増減

(単位:億円)



油脂事業

	Net	販売価格	販売重量	原材料他
家庭用		▲19.2	+2.8	
業務用		+42.5	+3.1	
合計	▲48.7	+23.3	+5.9	▲77.9

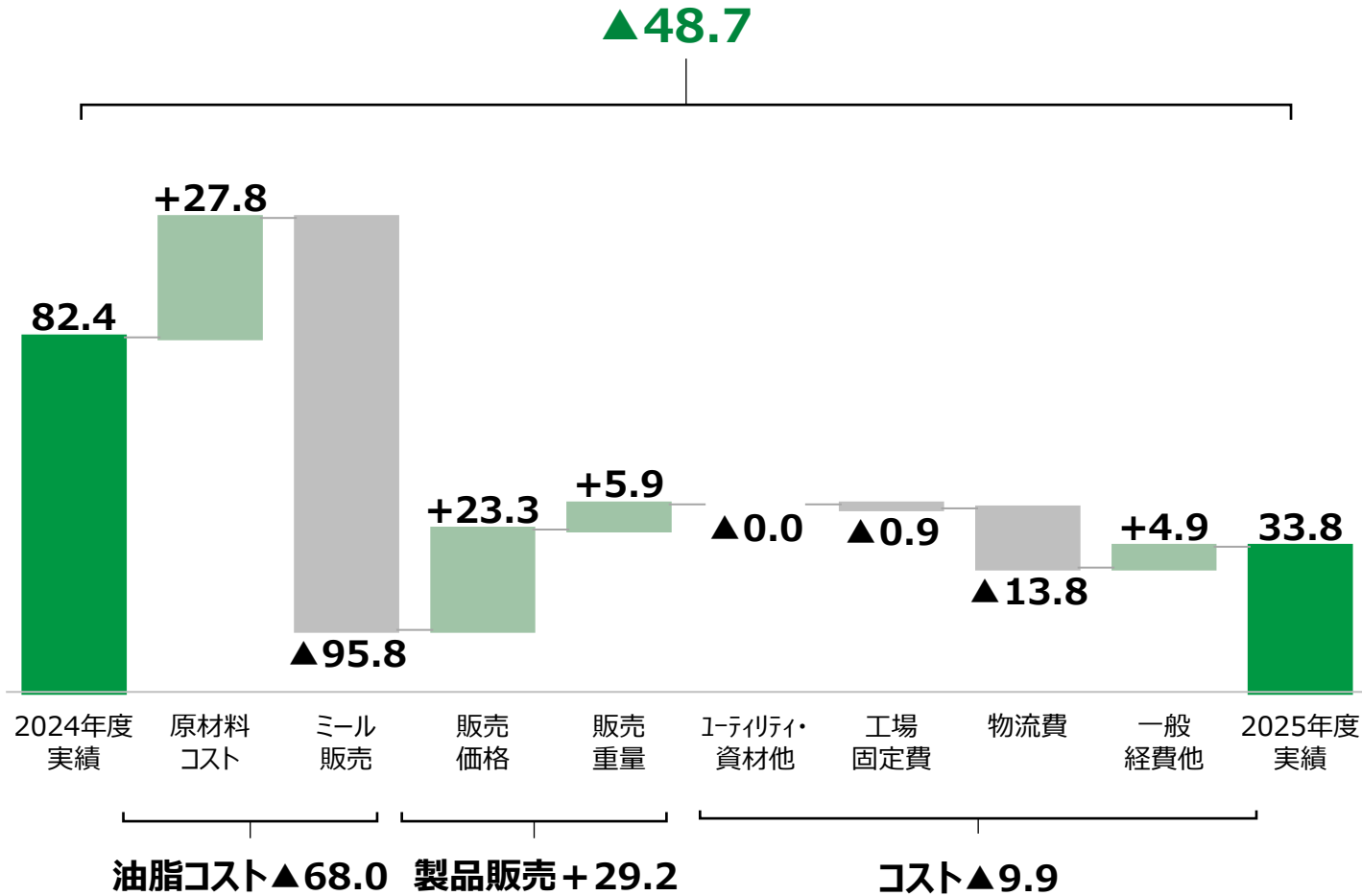
スペシャルティフード事業

	Net	販売価格	販売重量	原材料他
乳系PBF	+4.6	+11.8	▲3.9	▲3.4
食品素材	+2.4	+1.7	▲5.5	+6.2
合計	+6.9	+13.5	▲9.4	+2.9

2025年度 営業利益増減分析

■ 油脂事業 営業利益増減

(単位:億円)



油脂コスト詳細			
原材料コスト	+27.8	大豆	+24.8
		菜種	▲21.9
		為替	+13.1
		購入油	+20.6
		在庫影響他	▲8.9
ミール販売	▲95.8	販売価格	▲99.4
		販売重量	+3.6
コスト詳細			
1-ティリティ・資材他	▲0.0	1-ティリティ・資材他	+2.9
			▲2.9
一般経費他	+4.9	人件費	+1.9
		広告費	+5.6
		販促費	+0.6
		その他	▲3.2

高付加価値品の状況

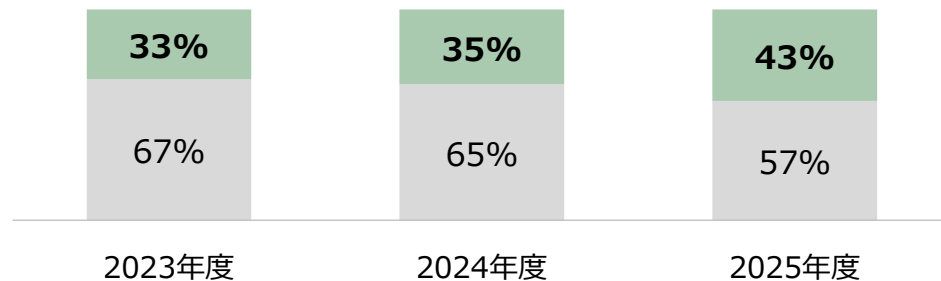
■ 高付加価値品連結売上高・粗利益

(単位：億円)

	2024年度	2025年度	前年比
家庭用	186.4	169.5	90.9%
業務用	395.9	431.0	108.9%
油脂事業	582.3	600.5	103.1%
スペシャリティ フード事業	120.9	115.8	95.8%
売上高	703.2	716.3	101.9%
粗利益	134.9	147.8	109.6%
粗利益率	19.2%	20.6%	+1.4Ppt

■ 連結粗利構成比推移

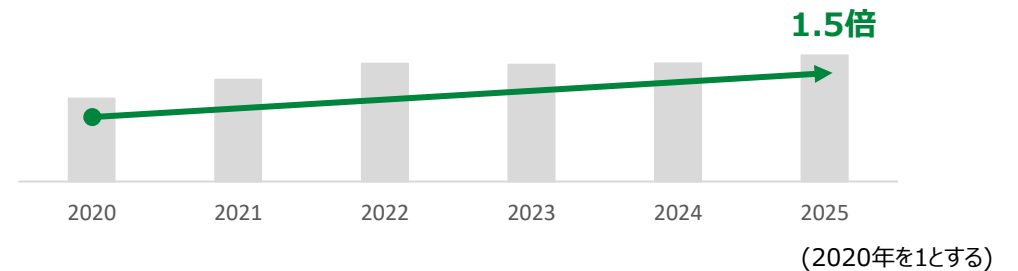
■ 汎用品 ■ 高付加価値品



■ 主な高付加価値品の売上高構成比



長持ち油SUSTEC®シリーズの販売重量推移



B/S・C/Fの状況

■ 連結貸借対照表

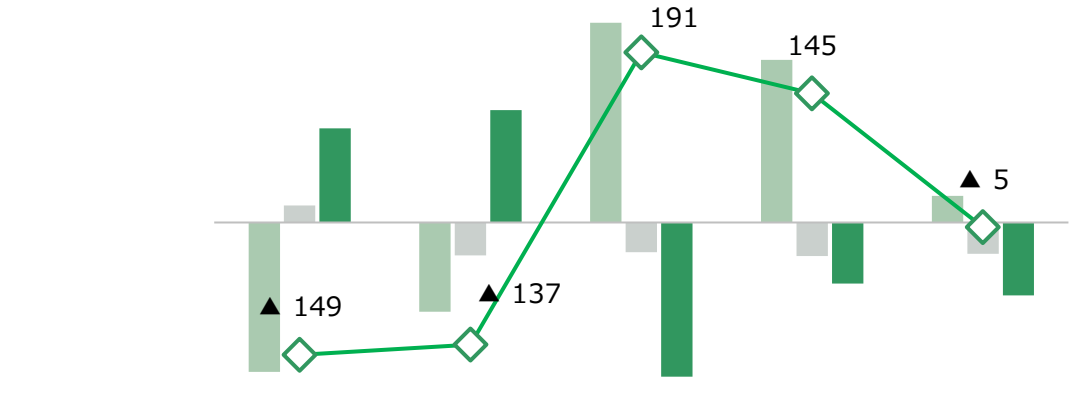
	24年期末	25年期末	増減
流動資産	1,014	957	▲ 57
現預金	120	33	▲ 86
売上債権	408	417	+8
棚卸資産	458	469	+11
その他	29	39	+10
固定資産/繰延資産	687	706	+19
有形・無形資産	459	461	+2
投資その他	228	245	+17
資産計	1,702	1,663	▲ 38

	24年期末	25年期末	増減
負債	639	552	▲ 87
仕入債務	150	146	▲ 4
有利子負債*	242	187	▲ 55
引当金	45	36	▲ 9
その他	201	183	▲ 18
純資産	1,063	1,111	+48
株主資本	1,002	1,026	+23
包括利益他	56	80	+24
非支配株主持分	5	5	+1
負債・純資産計	1,702	1,663	▲ 38

*有利子負債・・・社債と借入金の合計値を使用

(単位:億円)

■ キャッシュフロー



(年度)	2021	2022	2023	2024	2025
営業C/F	▲168	▲100	225	183	30
投資C/F	19	▲37	▲33	▲38	▲35
財務C/F	106	126	▲173	▲69	▲82
フリー-C/F	▲149	▲137	191	145	▲5

【資本の財源及び資金の流動性についての分析】

(年度)	2021	2022	2023	2024	2025
自己資本比率(%)	58.2	52.5	57.1	62.2	66.5
キャッシュ・フロー対有利子負債比率(年)	-	-	1.4	1.5	7.4
インスタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	-	-	174.9	161.5	26.9

Agenda

1

2025年度 通期決算概況

2

2026年度 業績予想

3

第六期中期経営計画進捗と次期中期経営計画の方向性

4

参考資料

2026年度 連結業績予想

(単位:億円)

	2025年度 実績	2026年度 予想	前年差	前年比
売上高	2,265.7	2,430.0	+ 164.3	107.2%
営業利益	44.0	55.0	+ 11.0	124.9%
経常利益	57.8	62.0	+ 4.2	107.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	47.5	50.0	+ 2.5	105.2%
営業利益率	1.9%	2.3%	-	-
ROE	4.4%	4.5%	-	-
ROIC	2.4%	2.8%	-	-
EPS (円)	143.6	151.0	-	-

2026年度 セグメント別業績予想

(単位:億円)

売上高	2025年度 実績	2026年度 予想		
			前年差	前年比
油脂事業	2,068.5	2,227.6	+159.1	107.7%
スペシャルティフード事業	189.9	193.5	+3.6	101.9%
(内乳系PBF)	112.2	121.6	+9.4	108.4%
(内食品素材)	77.7	71.9	▲5.8	92.5%
その他事業	7.3	8.9	+1.6	121.3%
連結合計	2,265.7	2,430.0	+164.3	107.2%

営業利益	2025年度 実績	2026年度 予想		
			前年差	前年比
油脂事業	33.8	44.5	+10.7	131.8%
スペシャルティフード事業	8.3	8.6	+0.3	103.5%
(内乳系PBF)	3.8	3.8	+0.0	100.9%
(内食品素材)	4.5	4.8	+0.3	105.6%
その他事業	2.0	1.9	▲0.1	96.8%
連結合計	44.0	55.0	+11.0	124.9%

2026年度 収益力強化の実現に向けて

外部環境の変化を前提に、収益回復と次期中計に向けた収益基盤を構築

外部環境

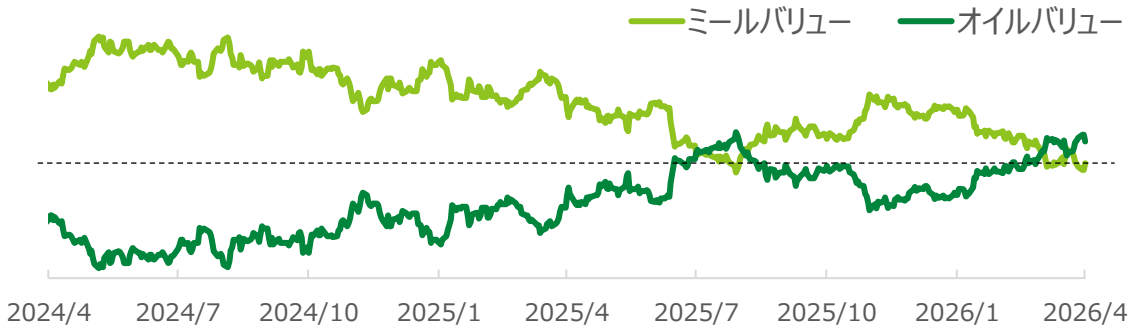
コスト上昇が常態化

■ 原材料・為替の状況

原料価格は、世界的需要拡大と円安、各種コスト高を背景に上昇基調。地政学リスクも重なり、原料コストの先行きは不透明

■ ミールバリュー・オイルバリュー

バイオ燃料の需要拡大を受け、油脂コストの高止まりが継続



■ 資材費高騰・エネルギー費の高止まり

■ 物流費・人件費等、社会的責任を果たすために必要なコストの継続的な増加

重点施策

価格改定の完遂、基礎収益力の強靱化

■ 価値とコスト構造を踏まえた販売価格の早期実現

原料・コスト変動を踏まえ、事業環境の変化を適切に反映した価格改定の実行

改定時期	対象/改定幅・額
2026/4/1 納品分より	(1) 家庭用油脂 9%~14% (2) 業務用油脂・加工用油脂 7%~11%
2026/6/1 納品分より	(1) 家庭用油脂 11%~16% (2) 業務用油脂・加工用油脂 17%~22%

■ dX推進による業務改革

- データベースマネジメントの徹底
- 顧客・市場変化に応じたSKU構成の継続的見直し

2026年度末までに基礎収益力を強靱化させ、次期中計を成長のステージへ引き上げる

2026年度 収益力強化の実現に向けて 付加価値領域での成長を通じ、収益性の向上を図る

おこづな

「おいしさデザイン®」提案拡大（調味油×スターチ）



調味油
JOYLPRO美味得徳®こくアップオイル
×
スターチ ハイトラスト®

→スターチが肉表面をコーティングし肉汁を保持、調味油によりコクと後味の向上

- 調理現場の課題やおいしさへのニーズに応えるため、おいしさデザイン®によるソリューション提案を拡大

オリーブオイルラインアップの拡充



小容量

大容量

- 生活者の嗜好や用途の広がり背景に、多様なニーズに応えるオリーブオイルのラインアップを拡充

健康

サプリメントオイルカテゴリーの拡販



- 多様化する健康ニーズに応えるサプリメントオイルの開発・提供を通じ、持続的な健康価値の提供に貢献

低負荷

SUSTEC®×フライエコ®システム



「SUSTEC®」技術を用いたフライオイル「長徳®」

アプリ

クラウド

- 油脂劣化測定によるフライ油の使用延長支援、業務自動化でお客様の課題解決を強化

Agenda

1

2025年度 通期決算概況

2

2026年度 業績予想

3

第六期中期経営計画進捗と次期中期経営計画の方向性

4

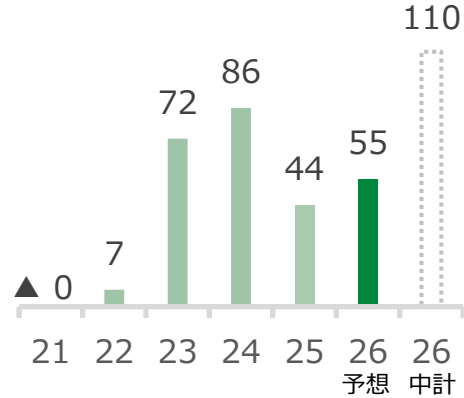
参考資料

第六期中期経営計画の進捗状況

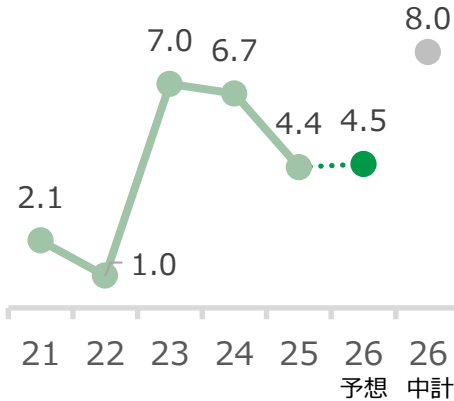
外部環境変化を受け、基礎収益力と成長分野の収益化に課題が残る

定量目標進捗

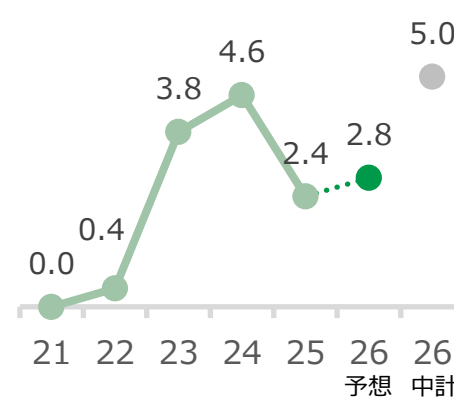
営業利益 (億円)



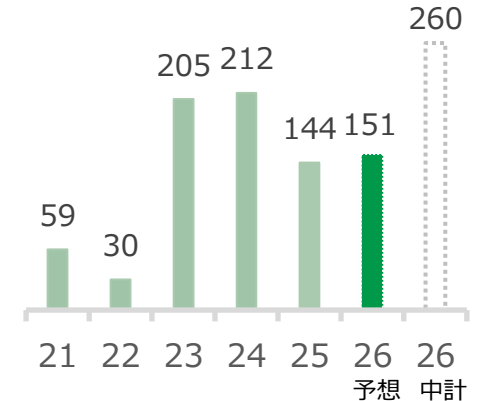
ROE (%)



ROIC (%)

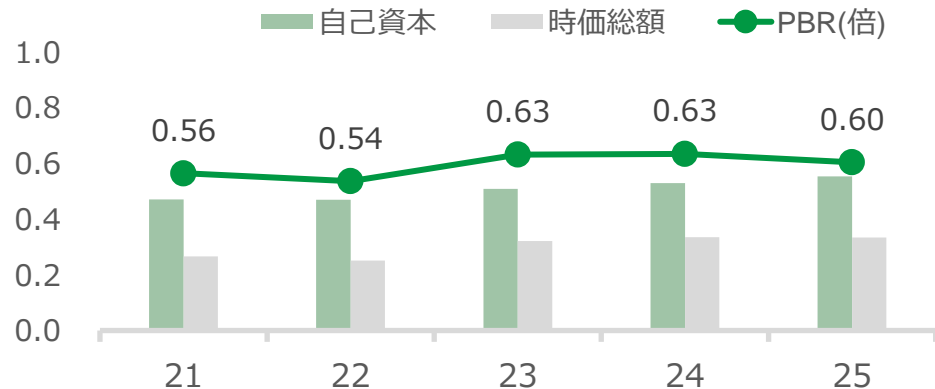


EPS (円)



中計KPIは回復途上にあるが、目標水準には未達予想

市場評価



株主資本コスト 7%※

※:当社の認識する株主資本コスト (CAPMベース)

利益率水準およびROEの安定性が十分ではなく、**利益率改善と期待収益率を高める**取り組みが、次期中計に向けた重要な出発点になると認識

2025年度の進捗と次期中計に向けたアクション

2025年度の進捗を踏まえ、2026年度に次期中計への布石を打つ

		2025年度進捗	2026年度アクション
成長戦略	高付加価値品の拡大	<ul style="list-style-type: none"> おいしさデザイン®提案商品 (調味油・テクスデザイン) の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 環境負荷低減型サービス(フライエコ®等)の拡大 おいしさデザイン®ナレッジの組織知化
	海外展開の加速	<ul style="list-style-type: none"> AHN社*1との協業体制の構築 海外戦略策定・推進を主導する組織体制確立 	<ul style="list-style-type: none"> ASEAN・北米を中心としたオーガニック成長による収益力強化と非連続成長戦略の追求
構造改革	採算性改善	<ul style="list-style-type: none"> 事業見直しによる スペシャルティフード事業収益改善 (+6.9億円) 	<ul style="list-style-type: none"> 適正価格の早期実現とサプライチェーン全体の効率化で基礎収益基盤を構築
	資本効率改善	<ul style="list-style-type: none"> 資産効率向上 (政策保有株式削減、CCC4日削減) 	<ul style="list-style-type: none"> 配当など株主還元・資本政策見直し 資産効率向上 (政策保有株式削減・CCC6日削減)
経営基盤強化		<ul style="list-style-type: none"> 研究開発拠点統合に向けた準備の完了 従業員エンゲージメント*2向上(47%→51%) 業務改革を中心としたdX推進 (全社総労働時間削減約1%) DX認定制度の取得 子会社統廃合によるガバナンス強化 (JWS*3,PF*4) 	<ul style="list-style-type: none"> 研究開発拠点統合によるシナジー発揮 従業員エンゲージメント向上(55%) 次期中計と連動した人財戦略具体化 次世代経営人財育成の推進 dXを活用したビジネス変革の推進

*1: Ajinomoto Health & Nutrition North America, Inc. *2: マネジメントの組織影響力強化スコア *3: 株式会社J-若松サービス *4: Premium Fats Sdn Bhd

油脂業界を取り巻く外部環境変化と成長機会

油脂業界を取り巻く環境は厳しさを増す一方、顧客ニーズの高度化・多様化は新たな成長機会を創出

マクロトレンドの変化

- 食糧需要増加
- サステナビリティ意識高まり
- 原料ボラティリティ上昇
- 国内需要減少

原料環境の変化

- バイオ燃料需要拡大
- 油脂事業拡大
- ミールバリュー低下継続

ミール需要変化

- 畜肉代替としての大豆たんぱく価値再評価

事業環境変化

- 人件費・物流費上昇継続
- 国内市場縮小に伴うシェア競争激化
- 設備老朽化によるサステナビリティ対応投資増加

顧客ニーズ変化

- 外食・中食事業者の人手不足による半製品・調理済食品ニーズ拡大
- 外食/小売の寡占化とECの発展

生活者変化

- 時短や個食による家庭調理機会減少
- 所得二極化による食にかける費用格差拡大
- AIによる食のパーソナライズ化

構造変化を背景とした新規顧客ニーズ創出機会の拡大

200年の歴史で培った当社の強み“顧客志向”を
深化させることにより新たな成長機会を創出

顧客志向：客観的なデータに基づき、顧客のニーズを的確にとらえ、顧客ニーズを起点に価値を生み出す

顧客志向の深化を起点とした成長戦略

市場・顧客起点で注力領域を明確にし、経営資源の集中により成長を実現する

顧客志向の深化 顕在化したニーズへの対応から顧客の事業課題を起点に価値提供のあり方を高度化

コア事業の強靱化・高度化

リソースの創出

注力領域

提供モデルの高度化

**統合ソリューション
デザイナーへの進化**

新しい価値創造

**生活者未充足
ニーズ解決**

競争軸の高度化

**サステナビリティ
貢献**

成長戦略

事業ポートフォリオの高度化

海外展開の加速

新たな市場・顧客への価値提供

経営基盤強化

dX推進

dXによるビジネス変革、社会変革を推進

人的資本経営推進

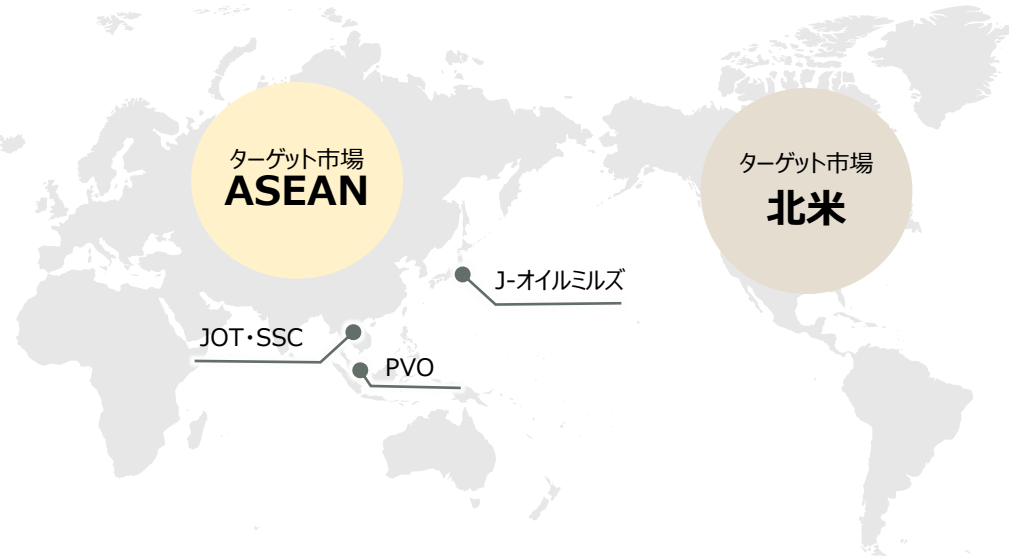
成長分野をリードする人財強化

事業ポートフォリオの高度化

既存事業で培ってきた強みを基盤とし、新たな市場・顧客に向けた価値創出の取り組みを強化

海外展開の加速

- 伸長市場であるASEAN・北米に経営資源を投入し、独自の技術・強みを活かし成長を加速



ASEAN

油脂・スターチ・油脂加工品の事業基盤を整備・強化「おいしさデザイン®」をASEAN市場において展開加速

北米

AHN社*との連携のもと、現地特性を踏まえた販売戦略を構築し、市場検証を着実に推進

*AHN: Ajinomoto Health & Nutrition North America, Inc.

新たな市場・顧客への価値提供に向けた挑戦

- 有望領域検討より
2026年度中に新製品を上市予定

新たな油脂の喫食体験を提供する食品を2026年度中に上市し、事業性を検証



製品イメージ



喫食イメージ

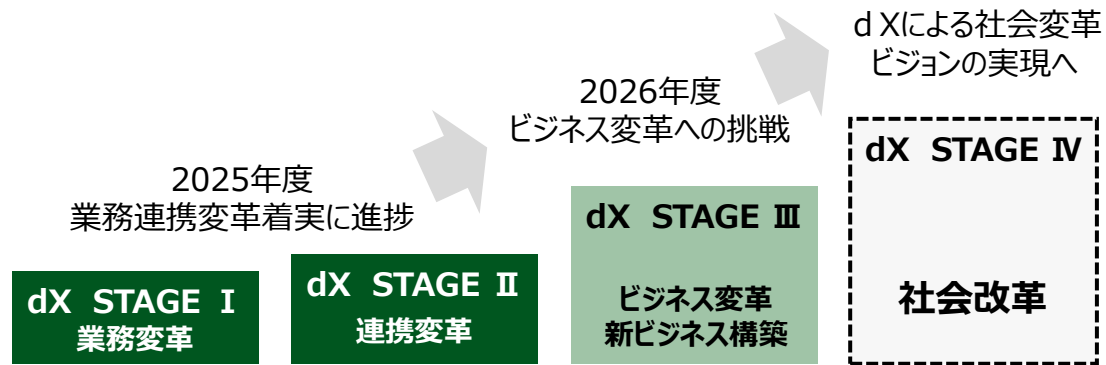
- ・市場ニーズの変化スピードが加速するなか、小規模に上市を行いながら蓋然性を検証するスキームを構築
成長テーマに対して、今後もスピード感をもって検証のうえ、新市場・顧客に向けた価値創出に挑む
- ・市場導入プロセスのノウハウ蓄積により、人財育成に繋げる

経営基盤強化の推進

dX推進と人的資本経営を経営基盤として一体で強化し、2026年度以降の変革実行段階へ移行

dX推進

■ dXによるビジネス変革、社会変革を推進



2025年度成果

業務・連携変革が進捗
ビジネス変革に向けた基盤を確立

業務改革	約2.5万時間/年の業務削減
SCM・物流改革	出荷・在庫・生産をつなぐ、連携変革の推進
営業マーケティング改革	データドリブンな提案型営業を実現する基盤構築
人財育成・風土改革	dX推進を主導するリーダー育成

2026年度方針

ビジネス変革(dXステージⅢ)への挑戦

人的資本経営推進

■ 成長分野をリードする人財強化

取り組みの方向性

一人ひとりの ケイパビリティの拡大 人財育成	全マネジメント層の 重点強化 意識改革・ 評価力向上	最適人員の 最適配置 組織力向上	成長を促す 環境の整備 DE&I、 能力発揮・挑戦
------------------------------	-------------------------------------	------------------------	------------------------------------

「壁を越え、共に挑み、期待を超える」チームづくりの推進

2025年度成果

成長分野をリードする次世代経営人財の育成基盤を整備

- ・ 未来志向を持ち、全社視点で事業・経営を担う次世代経営人財の要件定義を策定
- ・ 次世代経営人財育成における設計と計画を策定

2026年度方針

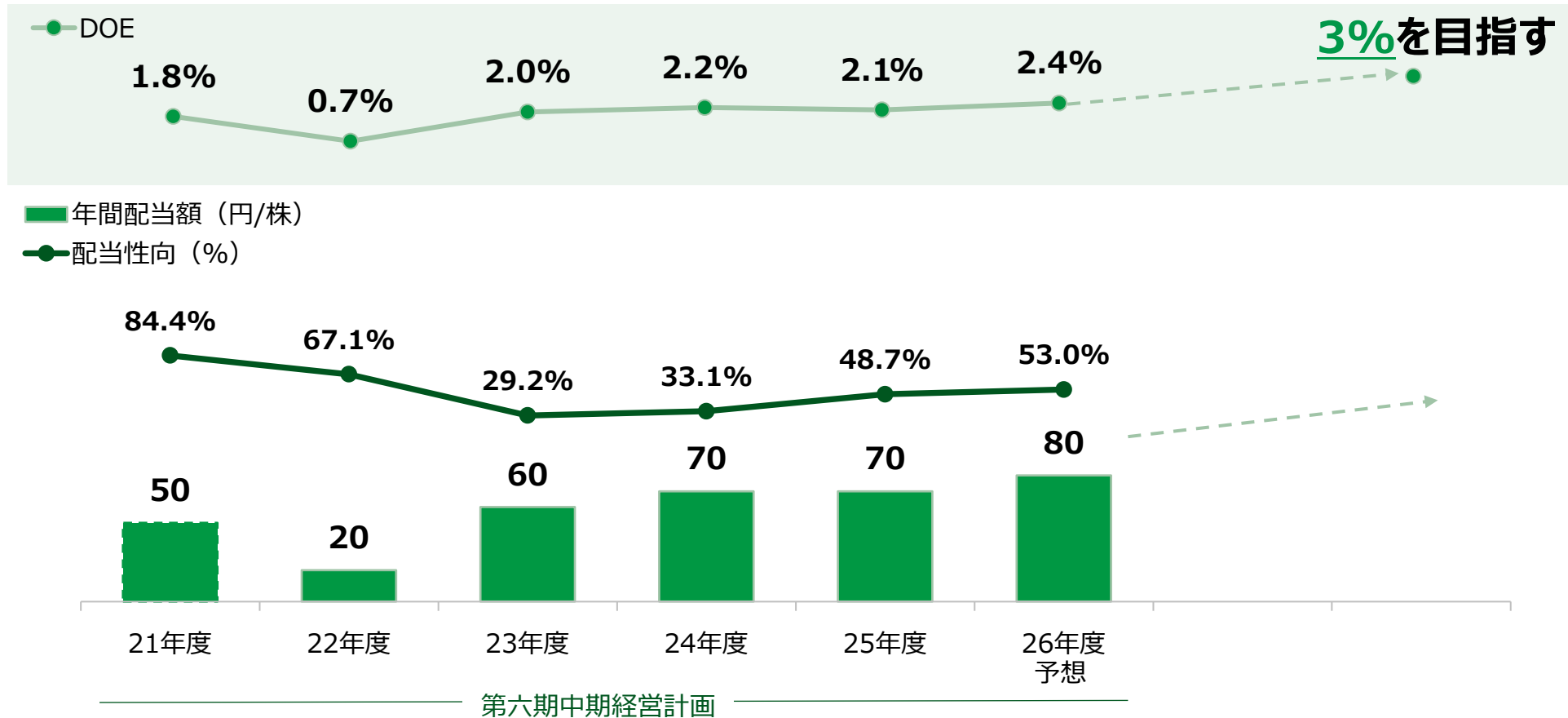
成長戦略実現に必要な人財への投資を拡充

- ・ 次世代経営人財育成の推進
- ・ 次期中計と連動した人財戦略（配置・採用・育成）の具体化

株主還元強化

事業成長および基盤強化のための投資を実行しつつ、株主還元を安定的に継続・強化

- 事業構造の安定化と収益の質向上を進めていくことを前提に、中期的にDOE（純資産配当率）3%水準を意識した安定的な株主還元を実現していく



Agenda

1

2025年度 通期決算概況

2

2026年度 業績予想

3

第六期中期経営計画進捗と次期中期経営計画の方向性

4

参考資料

サステナビリティへの取り組み

気候変動や調達、DE&I、商品開発への取り組みを実施中

	主な取り組み	FY30 目標
環境	<ul style="list-style-type: none"> CO₂排出量削減（再エネ転換推進など） 気候変動のリスクと機会の財務インパクト評価およびその対応 水資源の効率的利用 	<ul style="list-style-type: none"> CO₂排出量50%削減（Scope 1+2 FY2013対比） FY50まで ・カーボンニュートラル（Scope 1+2） 水使用量30%削減（FY2019対比）
サステナブル調達	<ul style="list-style-type: none"> サプライチェーンマネジメント （当社サステナブル調達方針への同意書締結、SAQ調査など） パーム油トレーサビリティ向上、認証油供給体制強化 	<ul style="list-style-type: none"> サステナブル調達の深化 パーム農園までのトレーサビリティ100%
ダイバーシティ エクイティ& インクルージョン	<ul style="list-style-type: none"> 次世代マネジメント研修 仕事と育児が両立できる環境づくり 若手社員キャリア形成支援 	<ul style="list-style-type: none"> 女性管理職比率20% 男性育児休職取得比率100%
サステナブル商品開発	<ul style="list-style-type: none"> 低負荷商品化の推進 環境配慮型容器の開発と展開 カーボンフットプリント認証維持 	<ul style="list-style-type: none"> プラスチック廃棄ゼロ 自社包材への循環採用開始

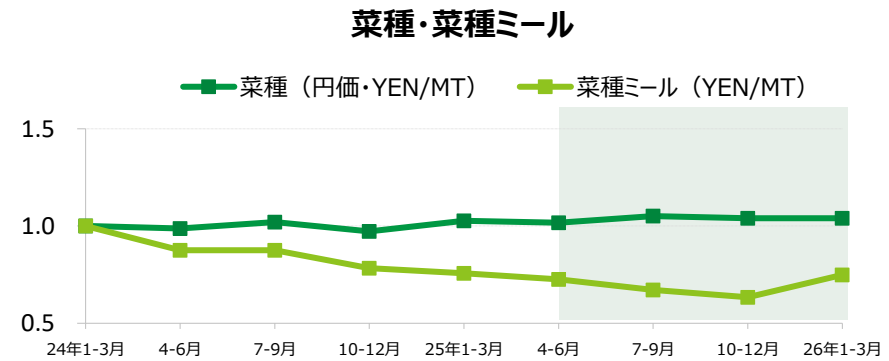
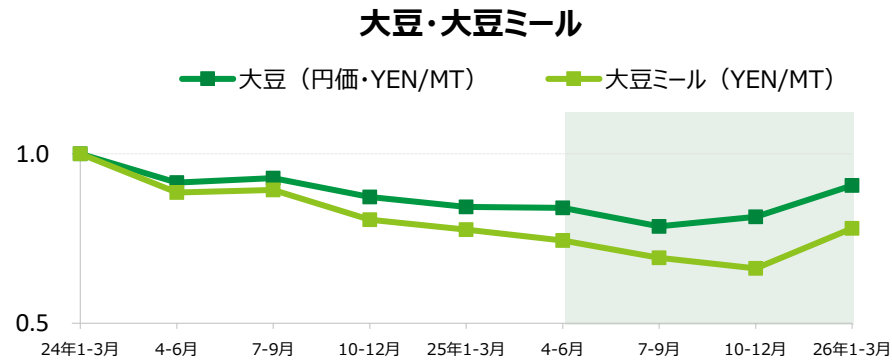
原料動向

原料・為替状況※1

	25'1Q	25'2Q	25'3Q	25'4Q	26'1Q		26'2Q		26'3Q		26'4Q	
	結果	結果	結果	結果	結果	前年差	直近相場	前年差				
大豆 ¢/Bu※2	1,025.0	1,043.7	1,012.4	1,076.2	1,115.3	+90.3	1,171.5	+127.9				
菜種C\$/MT※3	627.3	693.2	659.2	620.6	670.8	+43.5	724.3	+31.2				
ミルリ-%	57.5	54.2	51.1	54.5	51.2	▲6.3	47.6	▲6.6				
海上運賃us\$/t※4	50.0	46.9	58.1	58.3	58.3	+8.4	69.1	+22.2				
為替レート円/us\$※5	153.7	145.6	148.5	155.2	158.0	+4.2	159.9	+14.3				

※1: 搾油原料の買付けは基本的に約3カ月前の時点にて行っており、本図では各期の業績に影響のある期間相場の平均値を示しています
 ※2: シカゴ相場 ※3: ウィニペグ相場 ※4: US Gulf-Japan PANAMAX ※5: 為替TTSレート

原料価格推移



※2024年3月を1として算出

2025年度 営業利益増減分析詳細

営業利益 前年比較

(単位:億円)

	2024年度	2025年度	対前年増減額	詳細
油脂事業	82.4	33.8	▲48.7	
家庭用				販売価格:▲19.2、販売重量:+2.8
業務用				販売価格:+42.5、販売重量:+3.1
スペシャルティフード事業	1.4	8.3	+6.9	
乳系PBF	▲0.8	3.8	+4.6	販売価格:+11.8、販売重量:▲3.9
食品素材	2.1	4.5	+2.4	販売価格:+1.7、販売重量:▲5.5
その他	1.9	2.0	+0.1	
総計	85.7	44.0	▲41.7	

■ 油脂事業 営業利益増減分析詳細

	対前年増減額	詳細
製品販売	+29.2	
販売価格	+23.3	汎用品:+21.7、高付加価値品:+1.6
販売重量	+5.9	汎用品:+0.0、高付加価値品:+5.8
参考) 高付加価値品	+7.5	家庭用:▲19.0、業務用:+26.5
油脂コスト	▲68.0	
原料コスト	+27.8	大豆:+24.8、菜種:▲21.9、為替:+13.1、購入油:+20.6、在庫影響他:▲8.9
ミール販売	▲95.8	販売価格:▲99.4、販売重量:+3.6
その他コスト	▲9.9	
1-ティリティ・資材他	▲0.0	1-ティリティ:+2.9、資材他:▲2.9
工場固定費	▲0.9	
物流費	▲13.8	
一般経費他	+4.9	人件費:+1.9、広告費:+5.6、販売促進費:+0.6、その他:▲3.2
油脂事業	▲48.7	

*為替 (期中平均レート)
2024年度:150円/1ドル
2025年度:149円/1ドル

2026年度業績予想 営業利益増減分析詳細

営業利益 前年比較

(単位:億円)

	2025年度	2026年度 通期予想	対前年 増減額	詳細
油脂事業	33.8	44.5	+ 10.7	
家庭用				販売価格: + 16.0、販売重量: + 4.2
業務用				販売価格: + 109.5 販売重量: + 2.8
スペシャルティフード事業	8.3	8.6	+ 0.3	
乳系PBF	3.8	3.8	+ 0.0	販売価格: + 4.5、販売重量: ▲1.1
食品素材	4.5	4.8	+ 0.3	販売価格: + 1.1、販売重量: ▲1.9
その他	2.0	1.9	▲0.1	
総計	44.0	55.0	+ 11.0	

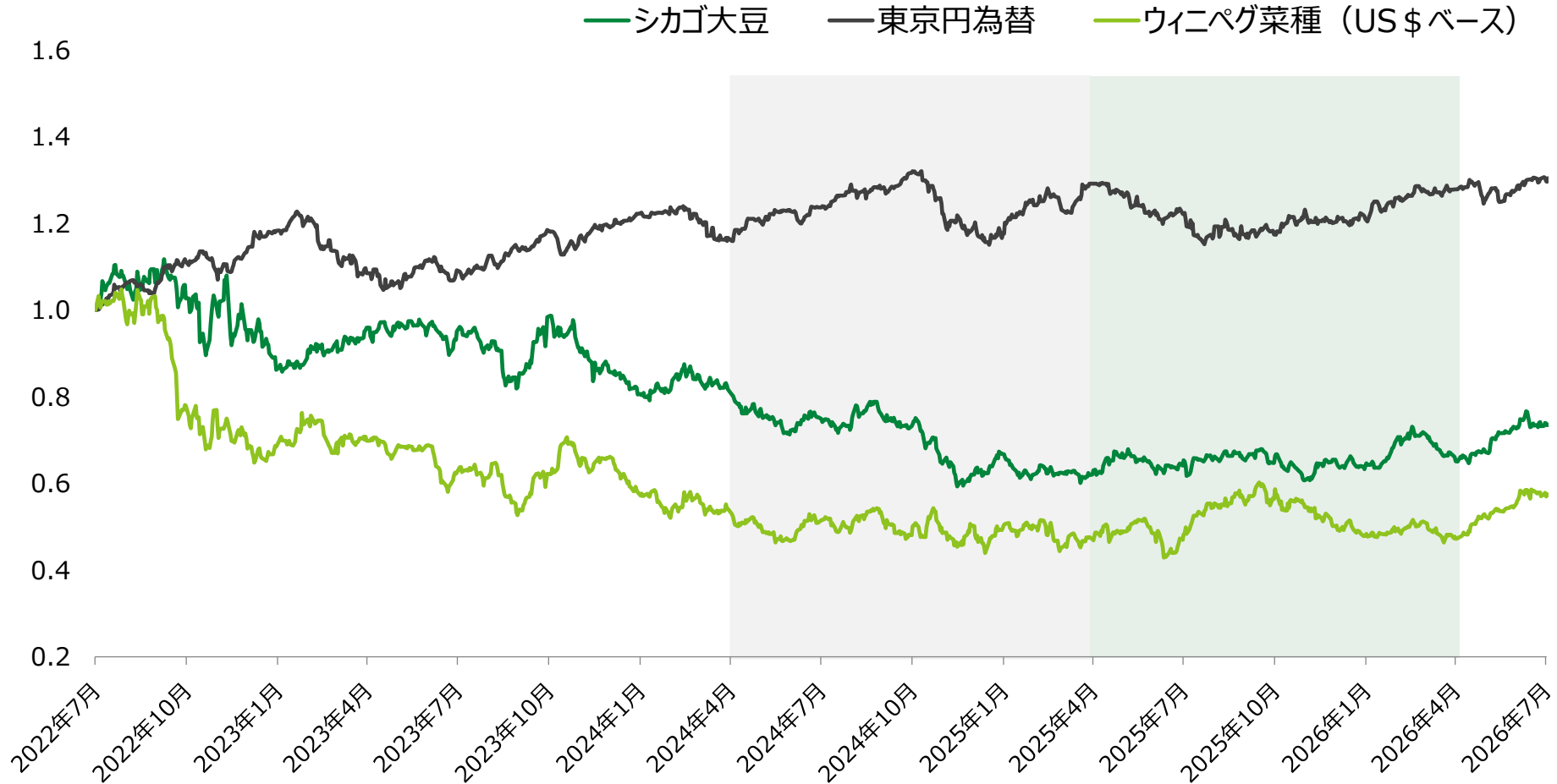
■ 油脂事業 営業利益増減分析詳細

	対前年 増減額	詳細
製品販売	+ 132.5	
販売価格	+ 125.5	汎用品: + 100.7、高付加価値品: + 24.7
販売重量	+ 7.0	汎用品: ▲0.9、高付加価値品: + 7.9
参考) 高付加価値品	+ 32.6	家庭用: ▲0.6、業務用: + 33.3
油脂コスト	▲79.0	
原料コスト	▲131.3	大豆: ▲64.2、菜種: ▲41.3、為替: ▲51.2、購入油: ▲9.6、在庫影響他: + 35.0
ミール販売	+ 52.3	販売価格: + 52.1、販売重量: + 0.2
その他コスト	▲43.0	
1-ティリティ・資材他	▲1.2	1-ティリティ: + 2.8、資材他: ▲4.0
工場固定費	▲10.0	
物流費	▲8.4	
一般経費他	▲23.5	人件費: ▲2.9、広告費: ▲0.6、販売促進費: ▲0.9、その他: ▲19.1
油脂事業	+ 10.7	

*為替 (期中平均レート)
2025年度: 149円/1ドル
2026年度予想: 155円/1ドル

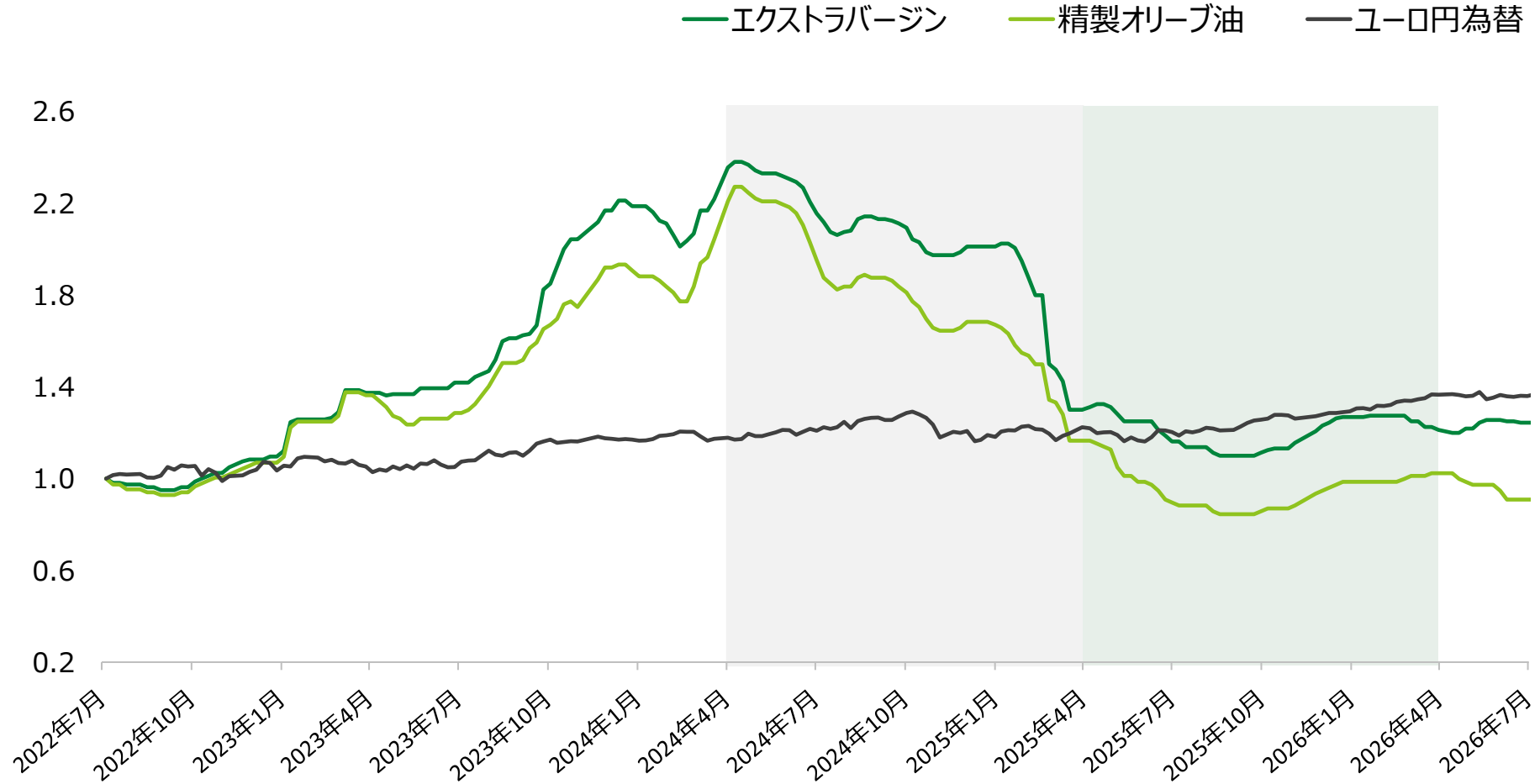
大豆、菜種、為替(米ドル)の相場動向

* 原料調達状況に近づけるため、相場データを3ヶ月ずらして表示(2022年4月を1とする(図中では2022年7月が1となる))

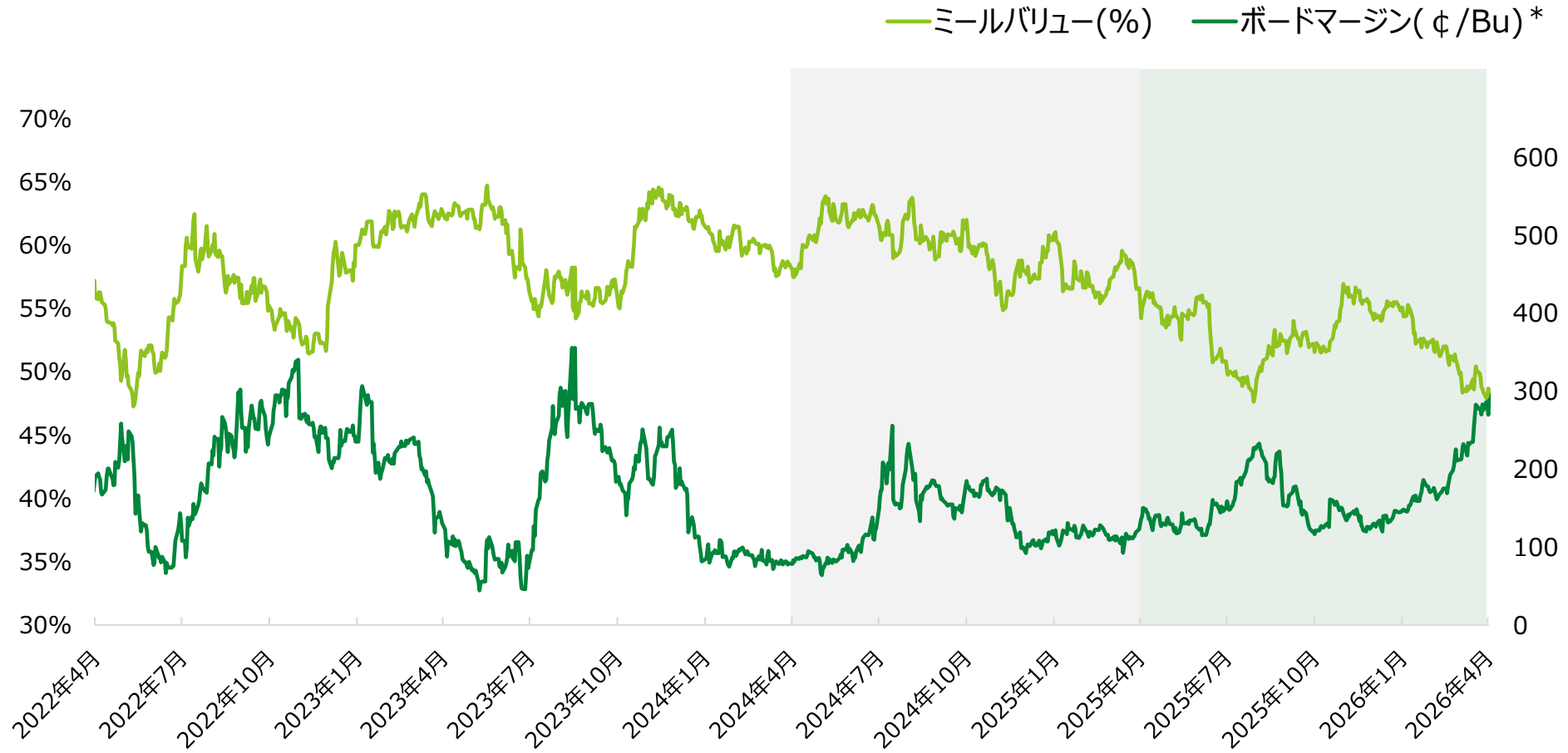


オリーブ、為替(ユーロ)の相場動向

*原料調達状況に近づけるため、相場データを3ヶ月ずらして表示(2022年4月を1とする(図中では2022年7月が1となる))



ミールバリューの動向



* シカゴ大豆定期 1 ブッシェルから産出する大豆油と大豆ミールの価値の合計と大豆 1 ブッシェルの価格の差



JOYL

Joy for Life