



平成 30 年 5 月 15 日

各 位

会 社 名 林兼産業株式会社
代表者名 取締役社長 熊山 忠和
(コード番号 2286 東証第一部)
問合せ先 管理本部総務部長 小野 康之
(TEL. 083 - 266 - 0210)

新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、別紙のとおり「第四次中期経営計画（2019年3月期～2020年3月期）」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

以上

林兼産業株式会社

第四次中期経営計画

2019年3月期～2020年3月期

2018年5月15日

経営理念・経営ビジョン

前中期経営計画の総括

第四次中期経営計画の取組み

経営理念

「売り手によし、買い手によし、世間によし、三方よし」を規範とし、「安全・安心」で「良質」な製品を提供することを通じて、豊かな食文化の実現に貢献する。

経営ビジョン

1. 経営資源の選択と集中により構造改革を進め、収益基盤の改善を図る。
2. 安定的な利益確保に向けて構造強化を図り、持続的な事業発展を目指す。



第四次中期経営計画

前進～次のステージへ

中期ビジョン

第四次中期経営計画

「前進」

第三次中期経営計画

・ 基盤確立

「強化」

第二次中期経営計画

・ 人財育成 ・ 基盤整備

「拡大」

第一次中期経営計画

・ 売上最大 ・ 品質最高 ・ 経費最小

「構造改革」

・ 選択と集中

経営理念・経営ビジョン

前中期経営計画の総括

第四次中期経営計画の取組み

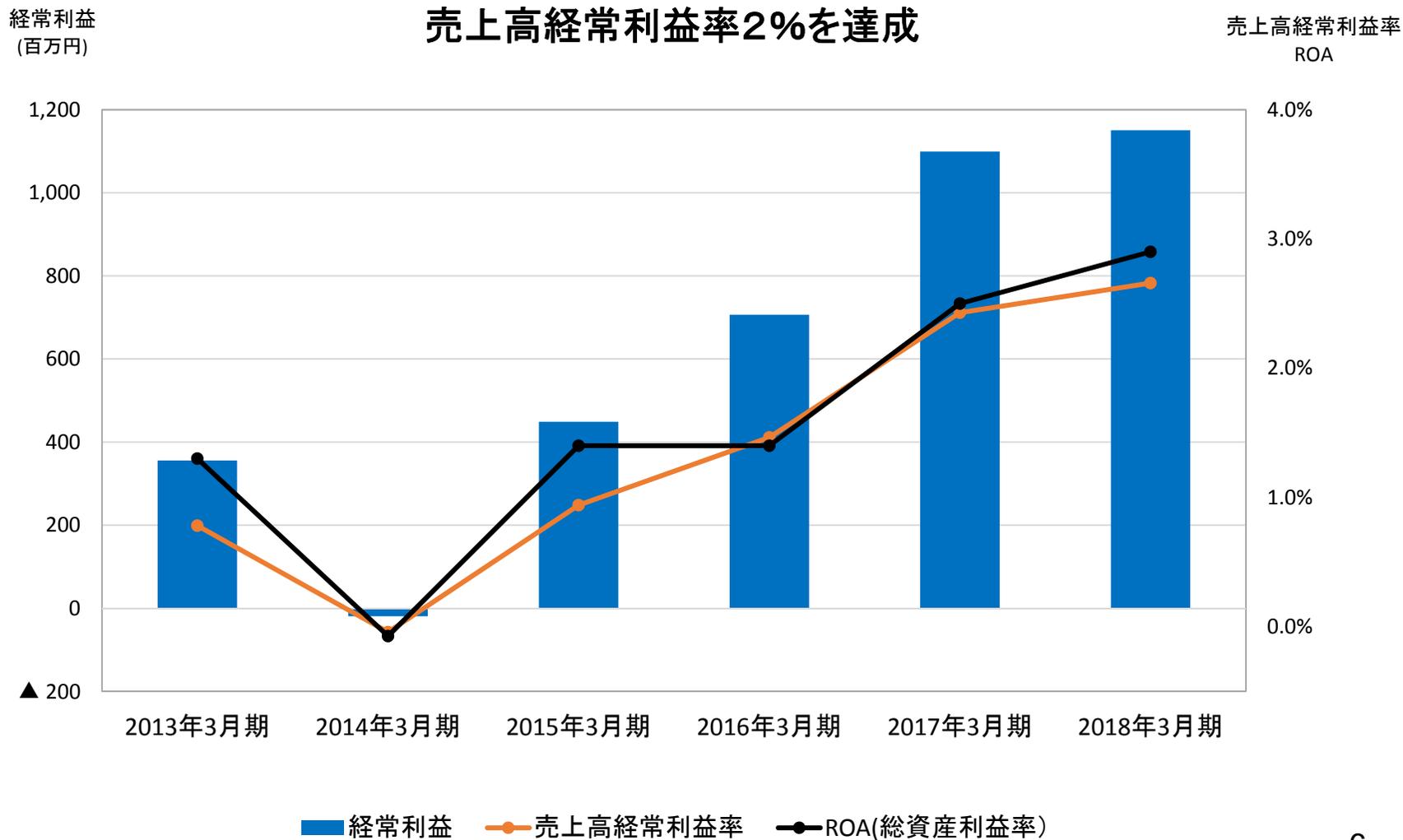
前中期経営計画の総括

「第三次中期経営計画」においては、「人財育成」と「基盤整備」を基本方針として企業体質の強化を図り、外部環境の変化に柔軟に対応し得る「ぶれない事業」の構築を目指してまいりました。その結果として、売上は計画を下回ったものの、利益面では全セグメントが黒字化し計画を達成することができました。当面の目標としていた売上高経常利益率2%も達成し、期末配当を実施いたしました。

(単位:百万円)

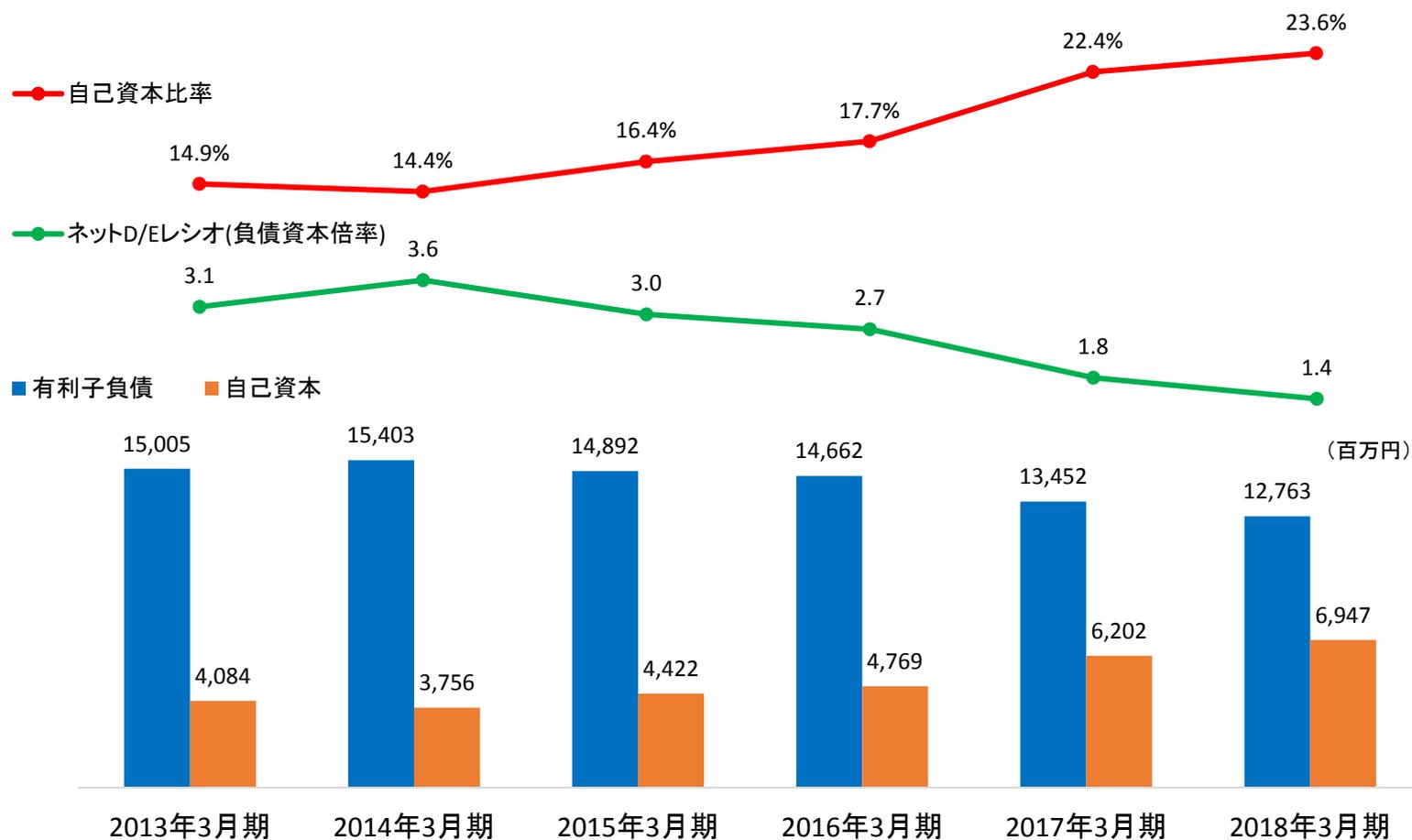
		第一次計画		第二次計画		第三次計画	
		2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
売上高	当初計画	45,800	46,800	47,000	47,800	48,500	49,500
	実績	45,482	45,939	47,664	48,245	45,235	43,274
経常利益	当初計画	490	580	400	600	740	900
	実績	355	▲19	448	706	1,099	1,150

前中期経営計画の総括



前中期経営計画の総括

財務体質改善



水産食品事業

施策

■ 魚肉ねり製品の販売拡大

- ・海外輸出の取組み強化
- ・新製品開発の促進
- ・最適生産性追及



実施状況

- ・中国、香港への輸出増加
- ・長期保存ソーセージの生産開始
- ・ロボット包装ライン導入による生産性向上

■ 機能性食品の販売拡大

- ・機能性素材としての新エビデンス取得と販路拡大
- ・下関、大阪、東京の営業3拠点からの市場アプローチによる業容拡大



- ・機能性素材「エラスチン」「ヒシエキス」「アスコフィラン」のエビデンス取得増加(肌・膝・バスト等)
- ・エラスチンの国内海外需要が急拡大(生産設備の増強)
- ・ソフミート切り身販売開始
- ・「ソフト食の肉」牛、豚、鶏の納品開始
- ・「行事用和菓子」「季節の練切和菓子」をはじめとする和菓子の販売伸長
- ・企画開発チームによる企画販促力の向上

前中期経営計画の総括

畜産食品事業

施策

■大阪支社開設による販売拡大

- ・関西、東海、北陸地区への販売強化
- ・林兼産業グループの特性を生かした販売拡大



■スターゼングループとの連携強化

- ・協働販売の強化
- ・新規アイテムの共同開発
- ・原料肉仕入拡大



■霧島黒豚の販売強化

- ・ブランド販売力の強化



実施状況

- ・関西、東海、北陸地区での霧島黒豚の販売伸長
- ・都城工場製品(みそ漬けアイテム)の新規導入

- ・霧島黒豚の協働販売
- ・共同開発新製品の供給開始
- ・輸入原料を主体に原料肉の仕入拡大

- ・「霧島黒豚」標準文字登録商標取得
- ・霧島黒豚プレミアムウインナーの販売開始

前中期経営計画の総括

飼料事業

施策

実施状況

■ 養魚用飼料の販売強化

- ・新規輸出先の開拓
- ・魚粉事情に影響されにくい新時代飼料の開発
- ・魚類診療所の技術力活用



- ・東南アジア方面に輸出国拡大
- ・新時代飼料シリーズ「フグ用」「ヒラメ用」の販売開始
- ・養殖ぶり寄生虫の予防法を開発

■ 水産物の収支改善

- ・平安海産のブランドぶり「うまかぶり」の販売拡大
- ・「うまかぶり」養殖提携先の育成改善
- ・桜林養鰻の育成改善



- ・「うまかぶり」のフィレ販売伸長
- ・「うまかぶり」の成長速度アップ
- ・鰻の成長速度アップ

経営理念・経営ビジョン

前中期経営計画の総括

第四次中期経営計画の取組み

基本方針

事業基盤の確立

- 「**収益基盤**」 急拡大している機能性食品の増産対応や加工食品工場の最適生産体制を構築するとともに、投資効果の検証等を通じて収益体制を確立
- 「**財務基盤**」 有利子負債や在庫の圧縮による財務改善を図りつつ成長事業、利益拡大が見込める分野へ集中投資
- 「**経営基盤**」 コーポレートガバナンスを更に強化し継続的な企業価値向上を図る



「第四次中期経営計画」においては、これまでの取組みにより整いつつある収益構造を確実なものとするため、持続的な成長を可能とする事業基盤の確立に取組み、次のステージに向けて**前進**いたします。

第四次中期経営計画の取組み

売上最大

～売上拡大戦略～

- ・機能性素材
「エラスチン」販売拡大
- ・海外向け魚肉ソーセージ
販売拡大
- ・霧島黒豚肉および加工品の
販売拡大
- ・マグロ用飼料
「ツナフード」販売拡大

経費最小

～ゼロベース思考による業務の見直し～

- ・人時生産性の向上
- ・最適生産体制の構築
- ・原料調達範囲の拡大
- ・在庫の圧縮
- ・投資効果の検証強化

品質最高

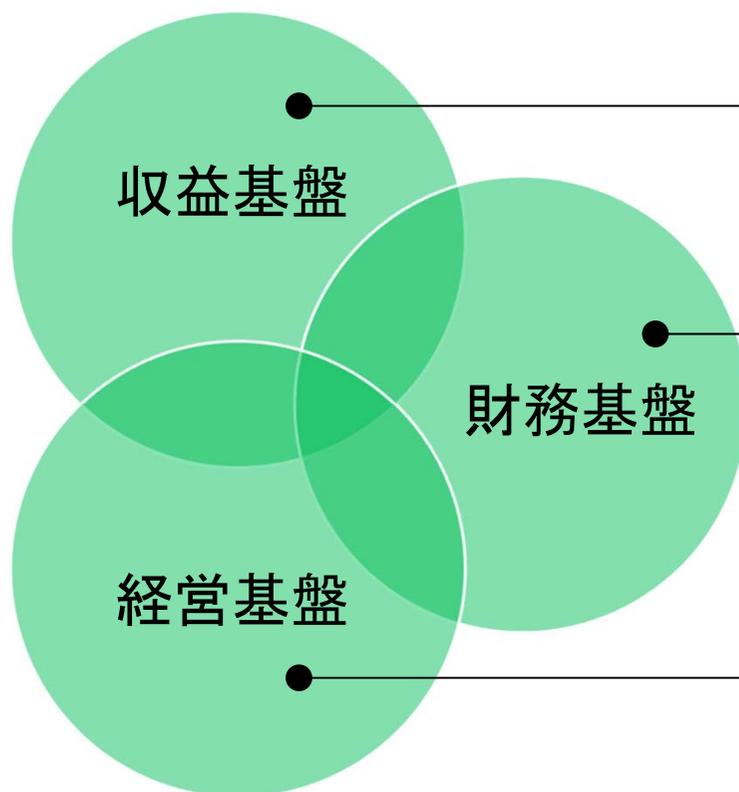
～高品質を追求した製品づくり～

- ・クレーム、ミスの撲滅
- ・フードディフェンス強化による安全対策
- ・飼料事業部長府工場の
GMP(適正製造規範)導入
- ・ポルフ活動の推進

※「ポルフ=PPORF」
(Practical Program of Revolutions Factories)とは、
“工場革新のための実践的プログラム”のことで
製造体質を抜本的に革新する具体的な進め方と
やさしい改善手法のこと

第四次中期経営計画の取組み

事業戦略



機能性食品の業容拡大
魚肉ねり製品の輸出強化、生産性向上
加工食品の最適生産体制確立
養魚用飼料の販売強化、水産物収支改善

有利子負債圧縮
在庫削減
成長事業への投資

社外取締役複数体制
経営の透明性確保
品質管理体制強化

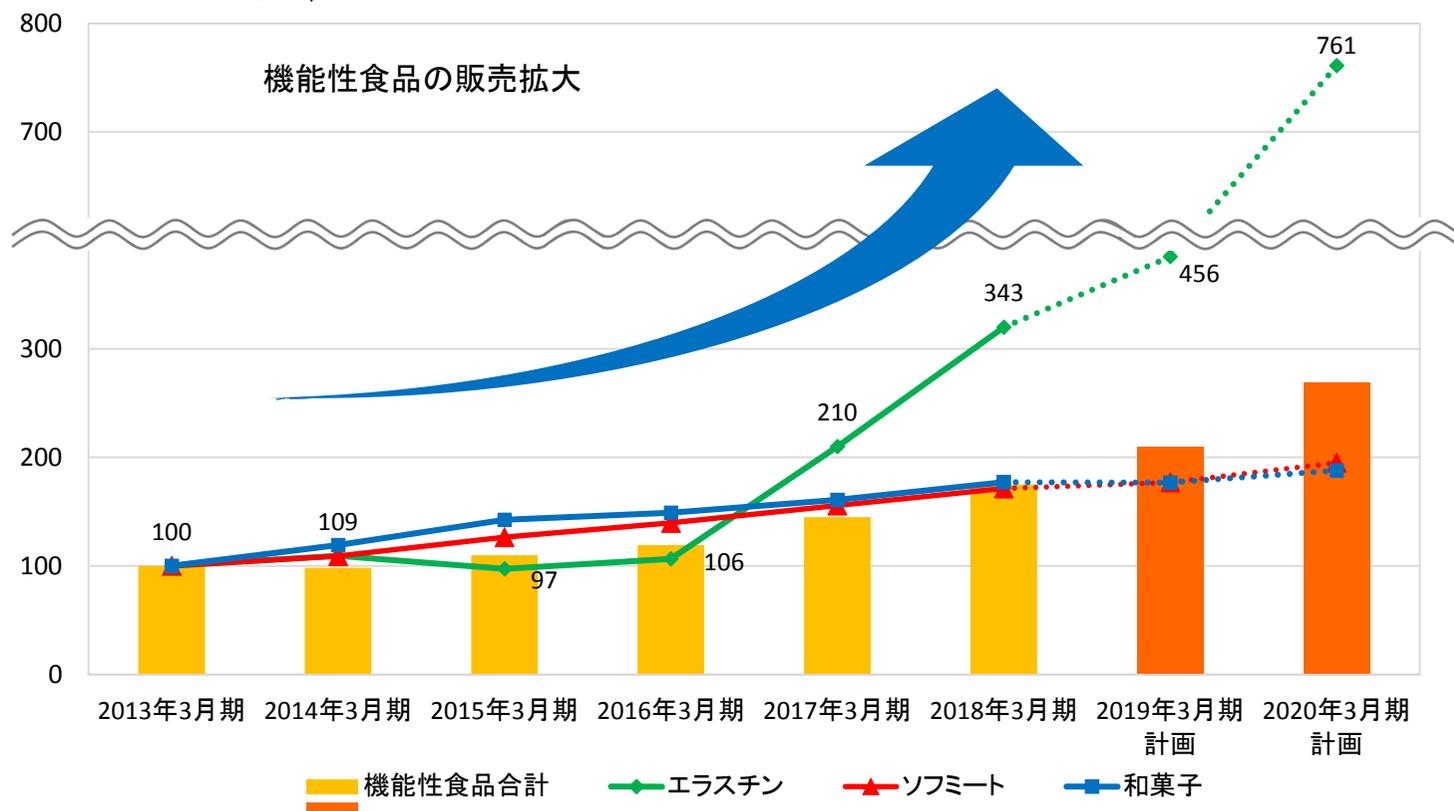
第四次中期経営計画の取組み

事業戦略

機能性食品を基幹事業へ

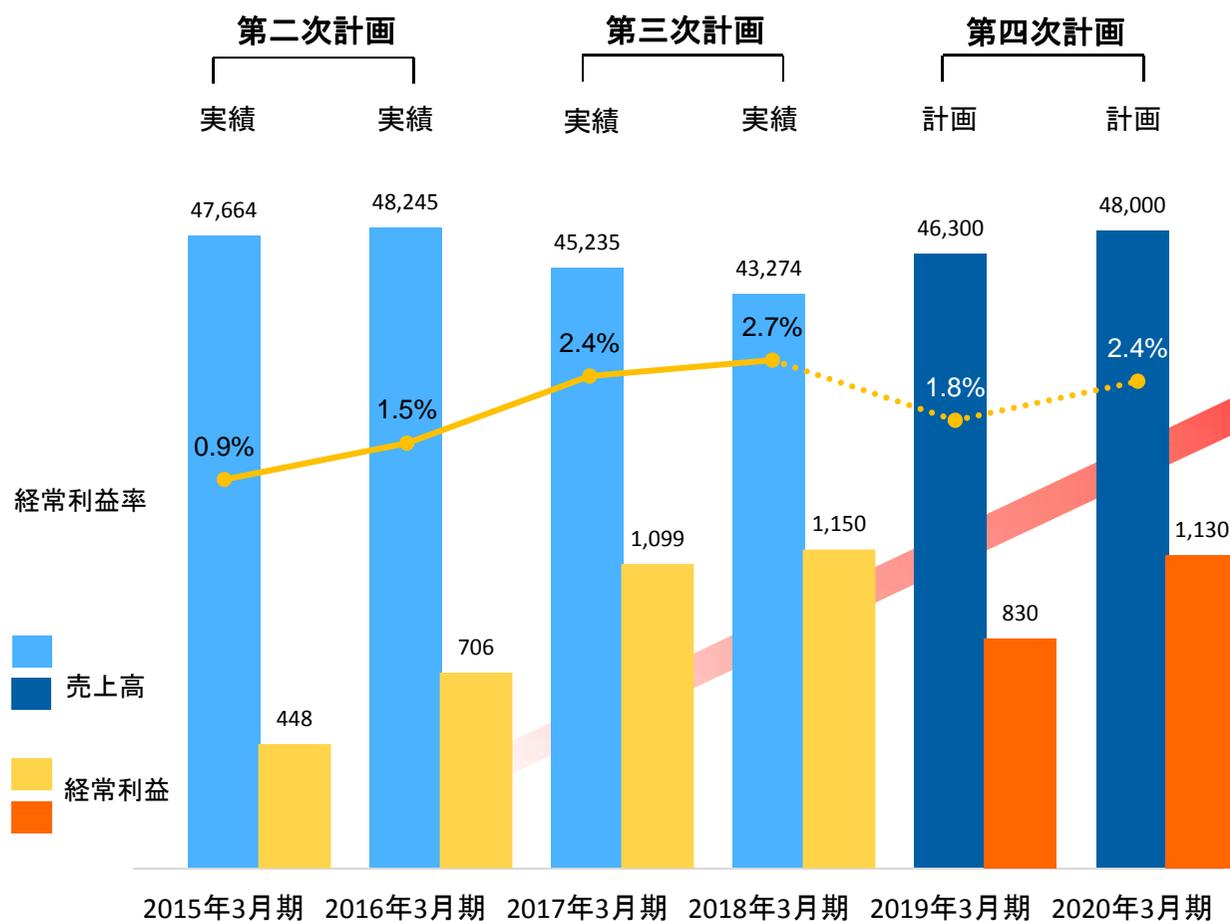
エラスチンは国内の需要の急進に加え海外からの受注も高まり販売量が急拡大
その他、第二・第三の柱となる機能性素材の上市も進め、販売拡大を図る
ソフミート、和菓子も一層の販売強化

(2013年3月期売上高を100とする)



第四次中期経営計画の取組み

売上高・利益計画



持続的な成長
次のステージへ

目標

- 売上高 500億円
- 経常利益 15億円
- 経常利益率 3%超

安定配当

(単位:百万円)

第四次中期経営計画の取組み

売上高・利益計画

(単位:百万円)

	2018年3月期実績	2019年3月期計画	2020年3月期計画
売上高	43,274	46,300	48,000
水産食品事業	4,496	4,900	5,500
畜産食品事業	20,238	21,300	22,100
飼料事業	16,569	18,100	18,400
その他の事業	1,970	2,000	2,000
営業利益	1,014	660	1,020
水産食品事業	339	270	480
畜産食品事業	561	600	660
飼料事業	990	750	880
その他の事業	161	130	150
消去又は全社	▲1,038	▲1,090	▲1,150
経常利益	1,150	830	1,130
親会社株主に帰属する 当期純利益	817	560	790

第四次中期経営計画の取組み セグメント施策

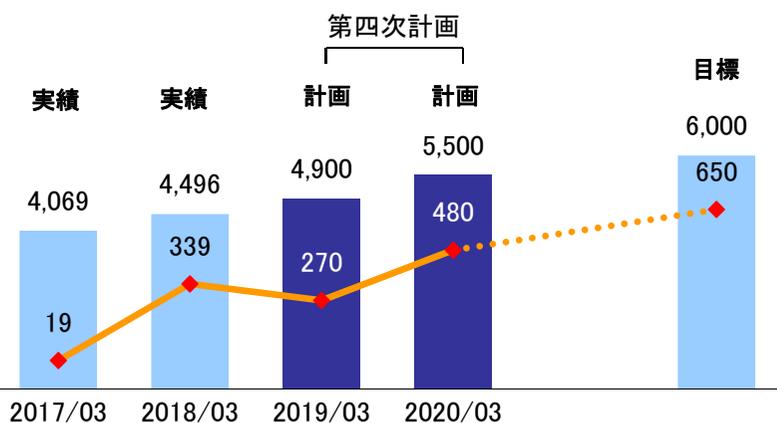
水産食品事業

重点施策

魚肉ねり製品の収益改善 機能性食品の事業基盤拡充

収益数値

(単位:百万円)



セグメント計画

(単位:百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	目標
売上高	4,900	5,500	6,000
営業利益	270	480	650

第四次中期経営計画の取組み セグメント施策

水産食品事業

アクションプラン

魚肉ねり製品の収益改善

- ・中国、香港、台湾向けの輸出拡大
- ・国内の業務用市場への販路拡大
- ・下関第一工場の生産性向上
- ・長期保存魚肉ソーセージの販売開拓

機能性食品の事業基盤拡充

- ・機能性素材「エラスチン」の生産設備増強
- ・機能性素材「エラスチン」「ヒシエキス」「アスコフィラン」の販売拡大
- ・ソフミートの商品開発と販売拡大(大規模病院、委託給食、介護食弁当)
- ・和菓子の商品開発と販売拡大(食べやすさ、機能性、季節、行事)

第四次中期経営計画の取組み セグメント施策

畜産食品事業

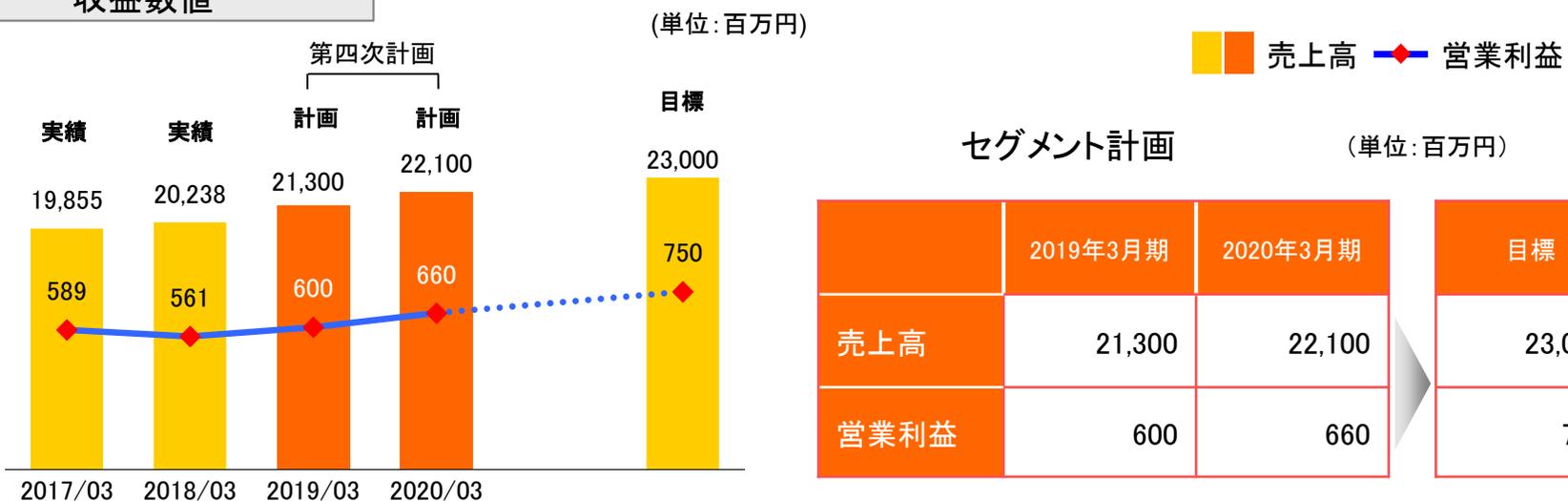
重点施策

加工食品販売および食肉販売の強化拡大

下関第二工場および都城工場の最適生産体制構築

スターゼングループとの連携強化

収益数値



セグメント計画

(単位: 百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	目標
売上高	21,300	22,100	23,000
営業利益	600	660	750

第四次中期経営計画の取組み セグメント施策

畜産食品事業

アクションプラン

加工食品販売および食肉販売の強化拡大

- ・霧島黒豚の大手量販向け販売拡大
- ・食肉惣菜の販売強化
- ・関西、東海、北陸への販売活動の強化
- ・林兼産業グループの特性を生かした付加価値商品の開発

下関第二工場および都城工場の最適生産体制構築

- ・ハム・ソーセージ、惣菜を含めた生産体制の見直し
- ・生産拠点の利便性を追求した生産体制の構築

スターゼングループとの連携強化

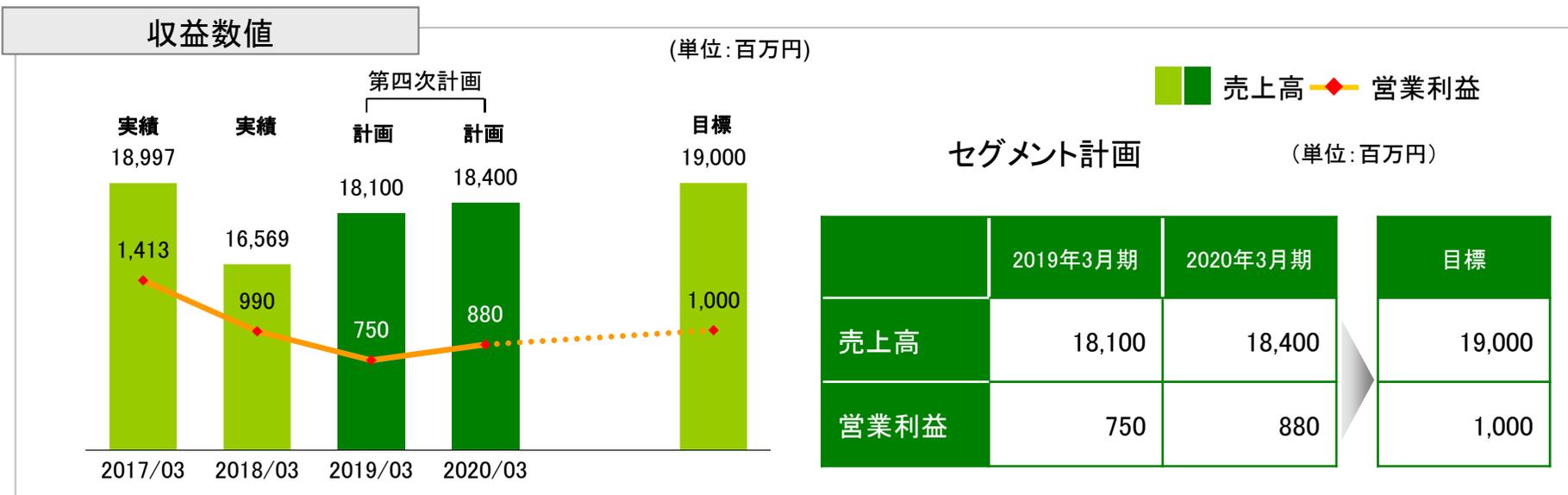
- ・協働販売の強化と新規取引開拓
- ・新規アイテムの共同開発
- ・スターゼングループからの原料肉仕入拡大

第四次中期経営計画の取組み セグメント施策

飼料事業

重点施策

養魚用飼料の販売強化 水産物の収支改善



第四次中期経営計画の取組み セグメント施策

飼料事業

アクションプラン

養魚用飼料の販売強化

- ・魚粉事情に影響されにくい新時代飼料の対象魚種拡大と既存魚種用の性能向上
- ・マグロ用飼料ツナフードのユーザーニーズに対応した改良と性能向上
- ・マグロ種苗用飼料の商品化
- ・長府工場のGMP(適正製造規範)導入
- ・東南アジア向け輸出拡大
- ・養殖ぶり寄生虫の予防法普及
- ・原料調達範囲の拡大(取引先の開拓強化)

水産物の収支改善

- ・平安海産のブランドぶり「うまかぶり」の付加価値販売
- ・桜林養鰻の育成改善による生産効率向上と品質向上

 林兼産業株式会社

本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。

そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることを御承知おき下さい。

IRお問い合わせ先

林兼産業株式会社 管理本部総務部

TEL 083-266-0210

IRサイト <http://www.hayashikane.co.jp/ir/index.html>