



2018年8月14日

各 位

会 社 名 株式会社やまみ
代表者名 代表取締役社長 山名 清
(コード番号 2820 東証 J A S D A Q)
問合せ先 取締役管理本部長 林 辰男
電話番号 (0848-86-3788)

中期経営計画の見直しに関するお知らせ

当社は、2017年8月31日に公表いたしました2020年6月期を最終年度とする中期経営計画の見直しを行い、2019年6月期から2021年6月期までの3ヶ年を対象とする中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

1. 見直しの理由

2018年7月20日に公表いたしました当社新工場の建設、2018年8月14日に公表いたしました2018年6月期の業績並びに2019年6月期の業績予想、及び直近の事業環境等を踏まえ精査しました結果、中期経営計画を見直しすることといたしました。

なお、中期経営計画において掲げている配当政策につきましては、変更はございません。

2. 長期ビジョン

流通業者においては大手の寡占化が進んでおり、日本における上位5社の市場シェアが概ね20%程度であるケースが多いのに対して、欧米主要各国における市場シェアは50%を超えるケースも多く見受けられ、日本においてもさらに、寡占化が進むと考えられます。そのためサプライチェーンの一員である当社が属する大豆製品製造業界においても物流の効率化が必要であり、食品製造業者としての衛生面での担保を行いつつ、事業規模の拡大、製造原価の低減が必要であると認識しており、安心・安全な製品を安定的に供給する体制の整備を継続的に行ってまいります。

また将来的には、大規模な流通業者に対し、商品を提供するメーカー側も競争力の高い少数の製造業者に絞られる可能性もあるとして、将来に備えた成長戦略を実践し、さらなる事業競争力の強化を図ってまいります。

3. 事業戦略の概要

当社は、消費者のみなさまに商品の安全と安心をお届けすることを最優先と位置付けております。常に最新装置の導入を行い、自動化による衛生面と製造効率の強化を図ってまいりました。

2018年6月期における売上高は10,499百万円（前期比7.2%増）となっております。当社は売上高を重要な経営指針の一つと考えており、中期戦略といたしまして、売上高の増加を目指し、既存の取引先はもとより、

新規取引先の開拓に注力してまいります。

また、加工度が高く、他社が大量生産できない商品に対して、他社が真似できないスピードをもって、設備投資・設備の更新を行います。他社を圧倒する製造量を保つことで加工費を抑え、低価格で、加工度の高い商品を、お客様に提供してまいります。

現在、広島の本社工場及び滋賀の関西工場が製造拠点となっており、中国・四国地方から関西地域へと事業領域を着実に拡大してきておりますが、将来を見据えた事業拡大の一環として、国内最大の市場規模を有する関東地域への本格的な進出に向け、静岡県東部に新工場を建設することを決定しております。新工場は2020年6月期の稼働を予定し、以降、売上高への貢献を見込んでおり、当社は、関東の大手流通業者を主とするサプライチェーンの一員としての商品供給を、充分満足していただけるスケールでお届けします。

4. 数値目標

上記の状況を踏まえ、2019年6月期から2021年6月期における売上高、利益の目標を以下のとおり計画しております。

(単位：百万円)

	2019年6月期		2020年6月期		2021年6月期	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
売上高	11,300	7.6%	13,000	15.0%	15,000	15.4%
営業利益	988	0.5%	1,033	4.6%	1,560	51.0%
経常利益	980	△1.6%	1,000	2.0%	1,530	53.0%
当期純利益	692	7.0%	909	31.3%	989	8.8%

(注) 上記の数値目標は、当社が達成を目指すとした数値目標であります。現時点で入手可能な情報に基づき経営判断したものであります。その実現を確約し、または内容の正確性を保証するものではありません。実際の業績は、様々な要因により当該目標数値と異なる可能性があります。

(ご参考 2017年8月31日公表数値：前中期経営計画)

	2018年6月期		2019年6月期		2020年6月期	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
売上高	10,200	4.2%	11,000	7.8%	13,000	18.2%
営業利益	984	4.4%	1,065	8.2%	1,500	40.8%
経常利益	965	2.6%	1,045	8.3%	1,480	41.6%
当期純利益	636	1.0%	690	8.5%	978	41.7%

以上