



2019年1月15日

各位

会社名 株式会社ラクト・ジャパン
代表者 代表取締役社長 三浦 元久
(コード番号：3139 東証一部)
問合せ先 IR広報部長 分銅 健二
(TEL. 03-6281-9752)

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、2019年11月期から2021年11月期の3カ年を対象とする中期経営計画を下記のとおり策定いたしましたので、お知らせいたします。

当社は、経営環境の変化等に柔軟に対応するためローリング方式により中期経営計画を毎年度改定することとしております。

記

1. 中期経営計画策定の背景

我々ラクト・ジャパングループは、2017年9月に東京証券取引所市場第一部銘柄に指定され、また、2018年5月には創業20周年を迎えました。食品原料・製品をお届けする企業として「安心、安全な商品をお届けする」とともに、「日本をはじめとする世界の食文化の発展に貢献する」ことをモットーに日々精進しております。

経済のグローバル化に伴い、後進国や発展途上国と言われた国々が経済成長を遂げ、食生活が豊かになり食品原料に関し世界的に需要が増しております。一方で、食料自給率の低い我が国では、食料品への輸入依存度は高く、今後、食料品の買付けにおいては世界中で競争が激化することが考えられます。

当社グループでは、世界中に有力なサプライソースを多く抱え、「いつでも」、「どこからでも」お取引様のニーズに合った商品を調達してまいります。

こうした事業環境のもと、当社は永続して発展し続ける企業となるべく、中期経営計画「NEXT-L J 2021」を策定することいたしました。

2. 基本方針

- ・「既存ビジネスの深掘り」と「新規ビジネスの開拓による顧客基盤の拡充」を行い、日本における食品専門商社としての事業基盤を確固たるものとします。
- ・アジアにおける商社事業（乳原料）ならびにメーカー事業（チーズ）を拡充してまいります。
- ・次世代ビジネスを構築いたします。

⇒「Global Food Professional Company」としての地位を確立し、事業を通じて生活者の皆様に健康と食の楽しさを提供いたします。

3. 重点施策

- ・既存ビジネスの深掘り
仕入、販売先との関係を強化し、双方にとっての最重要パートナーとなる。
- ・新規ビジネスの開拓による顧客基盤の拡充
新規商品の開発と新規顧客の開拓を推進する。
- ・アジアでの事業拡大
＜商社事業（乳原料）＞
既存取引先向けの販売を強化するとともに未進出の東南アジア諸国への販売ルートを開拓する。
＜メーカー事業（チーズ）＞
高価格帯から低価格帯または業務用から小売用など製品群を拡充し、当社ブランドの浸透と事業の拡大を図る。
- ・次世代ビジネスの構築
事業提携やM&Aなどにより既存事業とシナジー効果のある新規ビジネスを構築する。

4. 数値目標

	2018年11月期 (実績)	2019年11月期 (予想)	2021年11月期 (目標)
売上高	115,440百万円	125,200百万円	145,000百万円
経常利益	2,612百万円	2,800百万円	3,400百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	1,784百万円	1,930百万円	2,400百万円

5. 配当政策

当社の利益配分につきましては、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題と位置づけ、安定的かつ着実な配当を継続することを基本方針としております。

一方、当社は企業価値向上のため中長期的な成長を実現すべく、今後アジア・チーズ製造事業における販売拡大に伴う設備増強等への投資やサプライソース確保に向けた取り組みへの投資等も検討しており、それらのための財務体質の強化にも取り組んでまいりたいと考えております。

従いまして、当社の配当につきましては、当面は「安定配当・増額配当」を基本とし、配当性向のより一層の向上に取り組んでまいりたいと存じます。

以上