



2020年1月14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 I R広報部長 分銅 健二
(TEL. 03-6281-9752)

中期経営計画のローリングに関するお知らせ

当社は、2019年1月15日付けで、2019年11月期から2021年11月期までの3ヵ年における中期経営計画「NEXT-L J 2021」を公表しておりますが、改めて2020年11月期からの3ヵ年中期経営計画となる「NEXT-L J 2022」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画ローリングの背景

我々ラクト・ジャパングループは、乳製品原料を主とした食品原料・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。国内市場においては、2019年度は、TPP11や日欧EPAなどの新たな自由貿易制度が誕生し、さらに2020年度は日米貿易協定が開始されます。一方、海外市場においては、新興国などの経済発展によりグローバルに加速する乳製品需要の拡大など、当社をとりまく事業環境は年々大きく変化を遂げております。当社ではこうした経営環境の変化に柔軟に対応するため、原則として每期改定を行うローリング方式にて中期経営計画を策定しております。

2. 前提条件

中長期的な事業環境の前提として以下の通り変更はございません。

<日本市場>

国内生乳生産の減少傾向／自由貿易協定による関税低減 ⇒ 輸入乳製品原料需要の増加
⇒ 当社のビジネスチャンス拡大

<アジア市場>

アジアにおける食の欧米化の進捗 ⇒ 乳製品原料やチーズ製品の販売拡大

3. 基本方針

「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。

- 「既存ビジネスの深掘り」および「新規ビジネスの開拓」による「顧客基盤」の更なる拡充
- 成長著しい「アジア」での事業拡大
- 「次世代ビジネス」の構築

4. 重点施策

- 「既存ビジネスの深掘り」および「新規顧客の開拓」

- ・ 既存顧客とのビジネスの「進化」

既存顧客とのビジネスにおいては「進化」をテーマに取り組みを進めて参ります。「進化」とは、長年培った食品原料商社のノウハウに加え、TPP11や日欧EPA、日米貿易協定といった新たな貿易制度を活用し、原産地・コスト・品質・納期等において顧客ニーズに沿った最適な原料をより積極的に提案・供給することを意味します。これによりさらなるシェア獲得を図ってまいります。

- ・ 新規顧客の開拓

乳原料ニーズがありながら、これまで取引がなかった業界へのアプローチをこれまで以上に積極化してまいります。

- 「アジア」での事業拡大

- ・ 販売エリアの拡充

食の欧米化が加速する地域を重点地域に定め、代理店となる現地企業の開拓と「Lacto Approach」による営業の展開

- ・ 販売ネットワークの強化

既存の販売エリアにおいて、「Lacto Approach」営業を継続・深化することで、One of Supplier から Main Supplierへのポジションアップを図る。

- ・ 製造事業の拡充

アジアにおけるBtoBプロセスチーズメーカーとしてのブランドを確立し、アジア地域においてトップブランドを目指します。

※Lacto Approach: 日本市場で長年培ってきた顧客ニーズの最適化を目指す営業スタイル。具体的にはグローバルなサプライネットワークを駆使した情報提供や安定・安心な原料の供給体制、さらにはプロフェッショナル人材による知見・ノウハウの提供による顧客対応など。

○ 次世代ビジネスの構築

- ・ 新規商材を開発し、取扱いを開始

開発テーマ：機能性乳原料・加工食材・ヘルスケア関連原料

- ・ 既存事業とシナジー効果の高い「新規事業」への参入

5. 数値目標

	2019年11月期 (実績)	2020年11月期 (予想)	2022年11月期 (目標)
売上高	116,794百万円	130,000百万円	141,000百万円
経常利益	2,746百万円	3,000百万円	3,500百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	1,963百万円	2,100百万円	2,500百万円

6. 想定している中長期的な資金使途

- アジア事業・チーズ製造販売部門拡大のための資金需要

- ・ 設備の増強（製造ラインの拡充、新工場設置など）

- 財務体質のさらなる向上

- ・ 事業形態の多様化（商社主体から商社プラスメーカー機能）に備えた自己資本の充実（ターゲットは30%台後半～40%）

- 新規事業立ち上げのための資金需要

- ・ 現時点で決定している事項はございません。

- 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、アジア事業のチーズ製造販売部門における設備増強等への投資や、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。

以上を踏まえ、当社の配当方針につきましては、「安定配当・増額配当」を基本とし、配当性向のさらなる向上にも積極的に取り組んでまいります。

以上