



2021年8月12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 東証一部)
問合せ先 取締役副社長 山名 徹
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、2020年8月12日に公表いたしました2023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、2022年6月期から2024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

2021年8月12日に公表いたしました2021年6月期の業績並びに2022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す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。昨今、当社が属する大豆製品製造業界においてもより一層の寡占化が進んでおり、大豆価格の上昇や国内労働人口の減少による人件費の増加も避けえないことから、事業者数の減少は今後も加速度的に進んでいくものと考えられます。そのような背景の中、当社は静岡県東部に建設した富士山麓工場の稼働を高め、国内最大の市場規模を有する関東圏でのシェアを着実に拡大していく方針であり、そのシェア拡大は、当社が長期的な目標として展望する、6,000億円程度と推定される豆腐・豆腐関連製品市場におけるシェア10%に向けた重要な戦略と位置付けております。

また、作りにくいがお客様からの需要は高い製品の自動化に取り組むことで、より強い製品を生み出し、利益改善とお客様の満足度向上に取り組んでいきます。そしてサプライチェーンの一員として、安心・安全な製品を安定的に供給する体制を継続的に整備し、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、物流の効率化、製造原価の低減などに取り組み、将来に備えた成長戦略を実践、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製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。

2021年6月期における売上高は13,619百万円（前期比7.7%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、新規の取引先の開拓を進めてまいります。

また、小口製品や、売価が低くお取引先様にとっても利益率の低い製品を、付加価値の高い製品へと集約することで、お客様にもお取引先様にもメリットを提供できる製品提案を行ってまいります。販売単価を上昇させ、製品を集約する取り組みを引き続き行うことで、製造原価の低減と物流の効率化を図り、利益率を向上させ、更なる設備投資の原資を確保してまいります。

それらに加えて、加工度が高く、他社が大量生産できない製品に対して、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、加工度の高い製品を、お客様に提供してまいります。

これらの品質・製品力を共に向上させる改善を更に推進すべく、人材の採用・育成について、新卒採用、中途採用共に強化することで、マネジメント力を高め、収益改善を目指してまいります。

従前より、広島の本社工場及び滋賀の関西工場を主な製造拠点とし、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圏への本格的な進出に向け、静岡県東部に第1期工事として、最新鋭の製造設備を導入した新工場を建設し、2019年12月より稼働させております。今後、関東圏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、十分満足していただけるスケールでの製品供給力の構築を目指してまいります。富士山麓工場については、2022年6月期中に当該工場単体での単月営業利益を黒字とするべく、関東圏における主力製品の営業に加え、当社の製品供給力をお取引先様にご理解いただけるように注力してまいります。

また、SDGsの達成に向けた取り組みの一環として、広島ガス株式会社備後工場から未利用LNG冷熱の融通と高効率冷凍機導入及び、全工場への太陽光パネル設置による省エネ・CO2削減事業へ取り組みます。これらの取り組みにより、約10%のCO2削減を想定しております。

なお、原材料の上昇などのコスト増加要因については、上記の取り組みを推し進めることに加え、本社・関西工場における設備投資が一巡し、減価償却費がピークアウトしたことも踏まえ、想定する営業利益によってコスト負担増加を吸収し、収益拡大を図ってまいります。

4. 数値目標

上記の状況を踏まえ、2022年6月期から2024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)

	2022年6月期		2023年6月期		2024年6月期	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
売上高	13,160	2.8%	14,100	7.1%	15,040	6.7%
営業利益	1,000	36.5%	1,500	50.0%	1,800	20.0%
経常利益	1,040	39.3%	1,600	53.8%	1,900	18.8%
当期純利益	670	31.1%	1,040	55.2%	1,235	18.8%

(注) 2022年6月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用するため、上記の数値目標は当該会計基準を適用した後の金額となっており、2022年6月期の増減率については、2021年6月期に当該会計基準を適用したと仮定して算定した増減率を記載しております。

(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が、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① 「収益認識に関する会計基準」等適用前ベースでの数値目標)

(単位：百万円)

	2022年6月期		2023年6月期		2024年6月期	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
売上高	14,000	2.8%	15,000	7.1%	16,000	6.7%
営業利益	1,000	36.5%	1,500	50.0%	1,800	20.0%
経常利益	1,040	39.3%	1,600	53.8%	1,900	18.8%
当期純利益	670	31.1%	1,040	55.2%	1,235	18.8%

(ご参考② 2020年8月12日公表数値：前中期経営計画)

表中()内は※2021年6月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用したと仮定する数値を記載しております。

(単位：百万円)

	2021年6月期		2022年6月期		2023年6月期	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
売上高	13,020 (12,238)	3.0%	14,000 (13,160)	7.5%	15,000 (14,100)	7.1%
営業利益	461	27.2%	700	51.7%	1,200	71.4%
経常利益	501	22.3%	750	49.6%	1,300	73.3%
当期純利益	325	-60.0%	487	49.6%	845	73.3%

以上