



2023年8月9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 徹
(コード番号 2820 東証 プライム市場)
問合せ先 管理本部長 六車 祐介
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、2022年8月9日に公表いたしました2025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、2024年6月期から2026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

2023年8月9日に公表いたしました2023年6月期の業績並びに2024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。

2023年6月期の売上高は、全工場の売上高が伸びて計画を上回りました。各段階利益につきましては、原材料費の高騰、原油を始めとする資源価格の上昇がありましたが、ローコスト運営の推進により計画を上回りました。今後も原油価格や原材料価格の高止まりは続くものと予想しておりますが、国内産大豆による高付加価値商品への切り替えが進んでいること、関東圏での認知度も高まってきていること、ローコスト運営の推進も図られてきていることから、2024年6月期以降の中期数値目標を売上高・各段階利益とも上方修正することといたしました。

なお、2023年7月14日に公表した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、当社が属する豆腐製造業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られないことから、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。以上のような環境下、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、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、製造の難易度は高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、より競争力のある商材を生み出し、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衛生面を担保しつつ、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。

2023年6月期における売上高は16,178百万円（前計画15,000百万円）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、輸入大豆が高騰しているため、製品原価も高くなっていますが、同じ商品での納入先への価格変更ができていない状況にあります。消費者の方に支持される国内産大豆に原料を変更し、北海道とよまさりシリーズとして、新しく販売しております。それを時間当たりの生産能力が高い弊社、工場量産ラインで製造することで、今までにない商品をお手頃価格で提供することが可能となっております。お客様にもお取引先様にも喜んでいただける商品をこれからも提案していきます。

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いきます。

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。

4. 数値目標

上記の状況を踏まえ、2024年6月期から2026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)

| | 2024年6月期 | | 2025年6月期 | | 2026年6月期 | |
|-------|----------|-------|----------|-------|----------|-------|
| | 金額 | 増減率 | 金額 | 増減率 | 金額 | 増減率 |
| 売上高 | 17,800 | 10.0% | 19,500 | 9.6% | 21,500 | 10.3% |
| 営業利益 | 1,200 | 15.5% | 1,450 | 20.8% | 1,850 | 27.6% |
| 経常利益 | 1,202 | 13.3% | 1,453 | 20.9% | 1,855 | 27.7% |
| 当期純利益 | 815 | 1.6% | 940 | 15.3% | 1,200 | 27.7% |

(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 2022年8月9日公表数値：前中期経営計画)

(単位：百万円)

| | 2023年6月期 | | 2024年6月期 | | 2025年6月期 | |
|-------|----------|-------|----------|-------|----------|-------|
| | 金額 | 増減率 | 金額 | 増減率 | 金額 | 増減率 |
| 売上高 | 15,000 | 8.6% | 15,946 | 6.3% | 16,884 | 5.9% |
| 営業利益 | 905 | 0.3% | 1,100 | 21.5% | 1,300 | 18.2% |
| 経常利益 | 920 | 1.9% | 1,102 | 19.8% | 1,303 | 18.2% |
| 当期純利益 | 700 | 15.5% | 727 | 3.9% | 859 | 18.2% |

(注) 2023年6月期の数値は2023年2月14日に公表した通期業績業績予想の修正数値を記載しております。

以 上