



2024年5月10日

各位

会社名 神 栄 株 式 会 社
代表者名 代表取締役社長 赤澤 秀朗
(コード番号3004 東証スタンダード)
問合せ先 経営企画室長 上田 英樹
(TEL. 078-392-6911)

中期経営計画「神栄チャレンジプロジェクト2026」策定に関するお知らせ

当社グループでは、2025年3月期（2024年度）から2027年3月期（2026年度）までの3年間を対象とする新たな中期経営計画「神栄チャレンジプロジェクト2026～創立140周年に向けた新たなアプローチ～」を策定しましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 策定の背景

当社グループは、2022年3月期（2021年度）から2024年3月期（2023年度）までの3年間を対象とする中期経営計画「神栄チャレンジプロジェクト2023」において、環境変化にも適切に対応し安定的に連結経常利益10億円を創出できる企業・収益体質を構築することを目標に掲げ、すべてのセグメントが収益を拡大しつつバランスの取れた事業ポートフォリオを構築することを目指し、最終年度である2024年3月期（2023年度）の連結経常利益1,250百万円を計画して取組みを進めてまいりました。

連結経常利益については、2023年3月期（2022年度）に1,340百万円を計上し、1年前倒しで計画値に到達したうえ、2024年3月期（2023年度）にはさらに伸長して1,909百万円を計上いたしました。

一方、事業ポートフォリオについては、食品関連・物資関連が大幅に収益が伸長した一方で、電子関連は苦戦し、繊維関連は事業基盤の確立を目指したものの赤字から脱却できず、今後の事業拡大が見込まれる一部事業を除き撤退を決断することとなり、計画していた事業ポートフォリオの構築には至りませんでした。しかしながら、不採算事業の撤退により、新たな中期経営計画のスタートに向けて、今後の企業成長に結び付く、より収益力を強化した事業ポートフォリオへと転換させることにつながりました。

新たな中期経営計画においては、期間終了直後となる2027年5月24日に会社創立140周年を迎えることを踏まえ、今以上に健全で強靱な企業体質を持った状態で創立140周年を迎える準備のための3年間として、プロアクティブな人材*の育成を通じて収益基

盤・収益体質のさらなる強化を図ることとし、2031年3月期（2030年度）に連結経常利益25億円以上、ROE12%以上維持の達成を目標として、策定いたしました。

*自分自身や環境に影響を及ぼす先見的・変革的な行動を自ら取れる人材

2. 新中期経営計画「神栄チャレンジプロジェクト2026～創立140周年に向けた新たなアプローチ～」の概要

1) 数値目標（連結）

① 経常利益	（3年累計）	55億円以上
② 自己資本比率	（2026年度末）	35%以上
③ ROE	（2026年度）	15%以上
④ 配当性向	（各年度）	30%程度
⑤ 有利子負債残高	（2026年度末）	120億円以下
⑥ PER	（2026年度末）	12倍以上

2) 基本方針

- ① 競争力のある事業ポートフォリオの組成による安定した収益の確保
- ② 人的資本経営の推進と機会付与による人材力拡充や次世代育成・登用による事業承継の基盤づくりおよび健康経営の推進
- ③ 社内外と協働する企業風土の醸成
- ④ サステナブル経営の推進、CSV*をベースとするビジネスの展開
- ⑤ DXの推進やデジタル技術の活用による、新たなビジネスモデルの構築、生産性改善・業務効率向上
- ⑥ コーポレートガバナンス・コンプライアンス・リスクマネジメントの強化継続

*Creating shared value（共通価値の創造）：企業が自社の強みを用いて、事業を通じて社会的課題の解決、すなわち「社会価値（環境、社会へのポジティブな影響）」と「経済価値（事業利益、成長）」の両立を目指す考え方

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

神栄グループ中期経営計画

(2024年度～2026年度)

「神栄チャレンジプロジェクト2026」

～創立140周年に向けた新たなアプローチ～

2024年5月10日



豊かな社会へのパートナー 神栄グループ

神栄株式会社

証券コード:3004

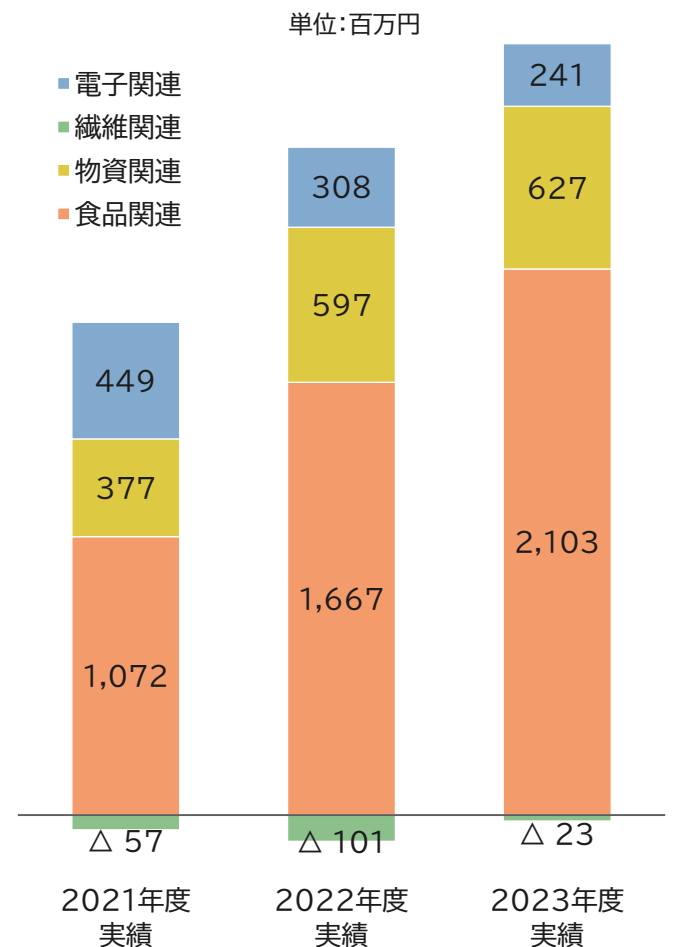
環境変化にも適切に対応し安定的に連結経常利益10億円を創出できる企業・収益体質を構築

- ◆ 前中期経営計画の最終年度である2023年度の連結経常利益目標1,250百万円については、1年前倒しで2022年度に到達
2023年度についてもさらに伸長

連結 経常利益 (百万円)	前中期経営計画			合計
	2021年度	2022年度	2023年度	
当初計画	750	1,000	1,250	3,000
実績	634	1,340	1,909	3,884

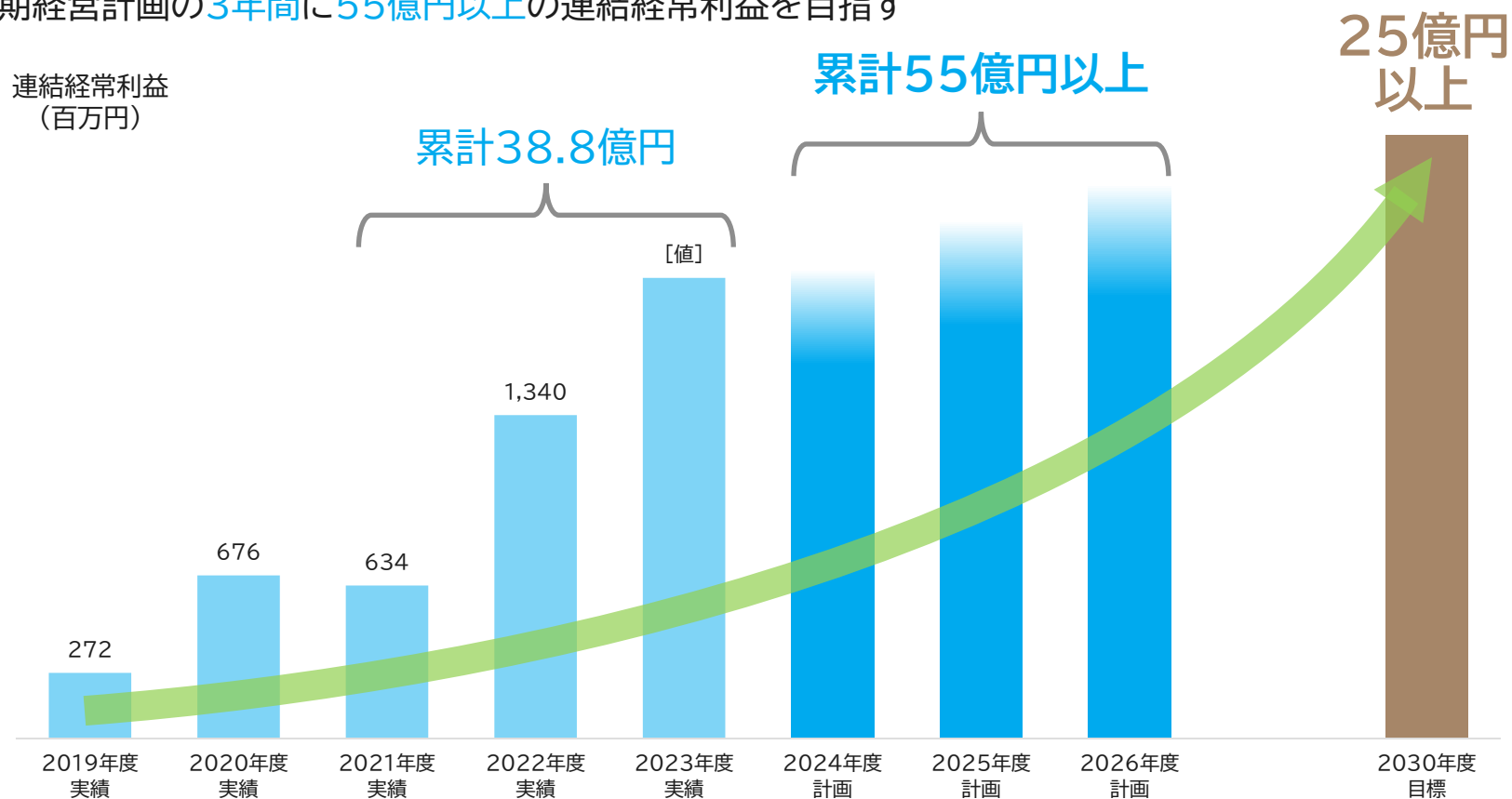
- ◆ 「新たな事業ポートフォリオの組成」については、**食品関連・物資関連**が大幅に収益が伸長した一方で、**電子関連**は苦戦し、**繊維関連**は事業基盤の確立を目指したものの赤字から脱却できず、今後の事業拡大が見込まれる一部事業を除き撤退を決断
すべてのセグメントが収益を拡大しつつバランスの取れた事業ポートフォリオを構築するには至らず
⇒しかし、不採算事業の撤退により、新たな中期経営計画のスタートに向け、今後の企業成長に結び付く、より**収益力を強化した事業ポートフォリオ**へと転換

セグメント利益の推移



2030年度目標：連結経常利益 25億円以上、ROE 12%以上維持

- ◆ 2027年5月に今以上に健全で強靱な企業体質を持った状態で創立140周年を迎える準備のための3年間
- ◆ プロアクティブな人材*の育成を通じて収益基盤・収益体質のさらなる強化を図る
*自分自身や環境に影響を及ぼす先見的・変革的な行動を自ら取れる人材
- ◆ 本中期経営計画の3年間に55億円以上の連結経常利益を目指す



数値目標(連結)



	2019年度 実績	2020年度 実績	前中期経営計画			本中期経営計画		
			2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度 計画	2025年度 計画	2026年度 計画
経常利益 (百万円)	272	676	634	1,340	1,909	累計 5,500以上		
期末自己資本比率 (%)	7.3	12.6	14.6	19.3	28.7	—	—	35以上
ROE (%)	△30.5	23.2	15.5	23.5	27.0	—	—	15以上
配当性向 (%)	—	—	—	17.1	19.7	30程度		
期末有利子負債残高 (百万円)	15,604	14,096	15,188	14,684	13,823	—	—	12,000 以下
期末PER (倍)	—	9.80	7.06	3.66	4.16	—	—	12以上
(参考)期末株価 (円)	558	1,284	861	854	1,684			

*期末有利子負債には、割引手形の期末残高を含む

- ◆ 競争力のある事業ポートフォリオの組成による安定した収益の確保
- ◆ 人的資本経営の推進と機会付与による人材力拡充や次世代育成・登用による事業承継の基盤づくりおよび健康経営の推進
- ◆ 社内外と協働する企業風土の醸成
- ◆ サステナブル経営の推進、CSV*をベースとするビジネスの展開
- ◆ DXの推進やデジタル技術の活用による、新たなビジネスモデルの構築、生産性改善・業務効率向上
- ◆ コーポレートガバナンス・コンプライアンス・リスクマネジメントの強化継続

*Creating shared value (共通価値の創造): 企業が自社の強みを用いて、事業を通じて社会的課題の解決、すなわち「社会価値(環境、社会へのポジティブな影響)」と「経済価値(事業利益、成長)」の両立を目指す考え方

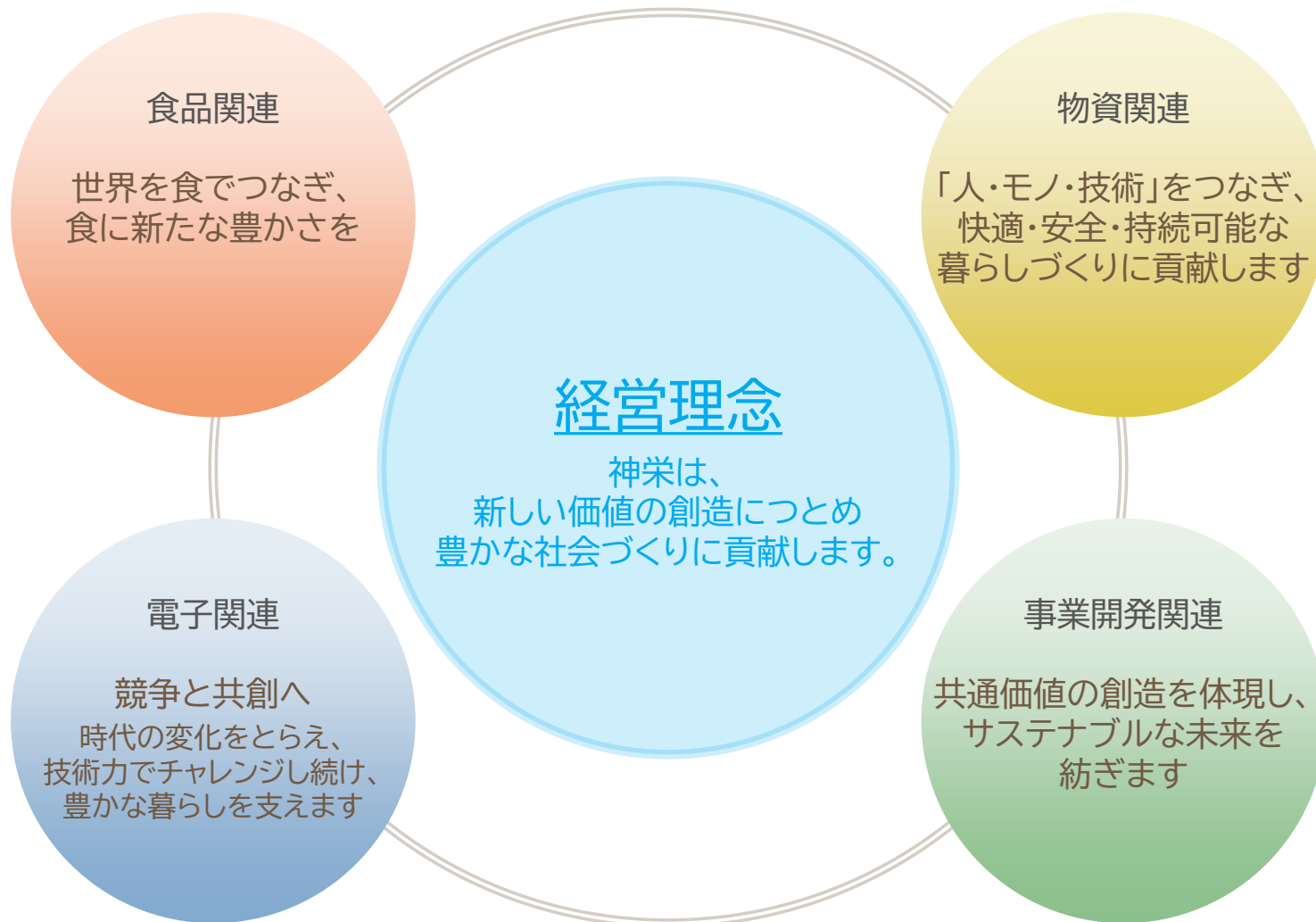
セグメントの再構成

「**繊維関連**」を「**事業開発関連**」に再編

事業開発関連

- ① 新規事業および新たなビジネスモデルの開発
- ② アパレル通販の収益拡大
- ③ 日本産食品の海外輸出の事業基盤確立

- ◆ 「経営理念」の下、商事部門である食品・物資と製造部門である電子に加え、新たな事業開発を通して、さらなる社会課題の解決と企業成長の両立を目指して事業を展開
- ◆ 「経営理念」を事業セグメント別に具体化するものと位置付けた「パーパス」を策定



- ◆ 物流業界における2024年問題や原油をはじめとする資源高、人件費増加等によるコストアップが今後も続くという前提に立ち、食品・物資・電子関連分野での利益拡大に加え、新たな事業での成長基盤を固めることにより、神栄グループとしてさらなる成長を成し遂げる
- ◆ 人的資本経営の推進により、事業および組織の機能の維持・拡大のための人材の確保・育成を進めるとともに、従業員の働きがいの増進およびより働きやすい職場環境を実現させる

食品関連

食品業界において確固たるプレゼンスを築いているリーディングインポーター&ディストリビューターとして、持続的に成長できる販売力・収益力を持ち、引き続き神栄グループを力強くけん引している

物資関連

様々な産業において、国内市場のみならず、海外市場向け輸出事業のDNAを継承し、「人・モノ・技術」をつなぎ、快適・安全・持続可能な暮らしづくりに貢献している

電子関連

独自の開発力・技術力と販売力をベースに、民生用途を中心とした事業から、さらに産業・物流・車載用途の高付加価値製品やサービス事業の展開へと大きくシフトさせ、より収益性の高いビジネスモデルを展開するメーカーへの変貌を遂げている

事業開発関連

新規事業は試行錯誤を通じて革新的なビジネスモデルを生みだし、成長途上にある事業は黒字化に向けて進化させ、社会課題の解決やサステナブルな社会の実現に貢献し、かつ多様な収益源により神栄グループに貢献できる事業基盤を構築している

各セグメントの計画

単位:百万円	2019年度 実績	2020年度 実績	前中期経営計画			本中期経営計画
			2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度~2026年度 計画
経常利益	272	676	634	1,340	1,909	累計 5,500以上
			累計 3,884			
食品関連	1,440	1,304	1,072	1,667	2,103	累計 6,600以上
			累計 4,843			
物資関連	276	276	377	597	627	累計 1,700以上
			累計 1,602			
繊維関連	△170	30	△57	△101	△23	
電子関連	109	368	449	308	241	累計 1,100以上
			累計 999			
事業開発関連						累計 0以上
全社費用等	△1,383	△1,302	△1,208	△1,131	△1,039	累計 △3,900以内
			累計 △3,379			

・経常利益：目標 3年累計 55億円以上

- ◆ 2023年度は、特に上期において冷凍食品事業が想定以上の利益率が確保できたことや、1年を通して為替差益を計上したことなどで、大きく伸長
- ◆ 2024年度については、これらの反動や2024年4月から実施するベースアップなどに伴う人件費の増加、物流費などのコスト上昇を見込むため、一時的には利益額の低下を想定
- ◆ 2025年度と2026年度はそれぞれ前年度比増益を計画
- ◆ 各年度における進捗のズレを考慮し、期間累計(3年間)での利益目標を設定
- ◆ 前中期経営計画(3年累計 38.8億円)から40%以上の増益を計画
- ◆ **食品関連**は、強固なサプライチェーンをベースにさらなる業容拡大を図り、成長ドライバーとして神栄グループを力強くけん引
- ◆ **物資関連**は、前中期経営計画中に確立した収益基盤を維持・拡大
- ◆ **電子関連**は、高収益事業モデルへの転換を成し遂げ、収益力回復と将来の成長に向けた基礎固め
- ◆ **事業開発関連**は、事業開発コストが先行するも、新規事業や事業基盤の確立にまい進

食品関連

国内冷凍食品事業

強固なサプライチェーンを持つ強みを磨きながら、多様なニーズに対応した商品開発の推進や、調達・販売ルートの拡充を進め、既存分野での深耕と業容拡大による持続的安定成長基盤を確保し、さらなる収益力の強化を図る

農産事業

ナッツ・落花生類の原料取引でのシェア拡大と採算性の向上の両立で、持続的成長力のある事業基盤の確立を目指す

海外事業

日本国内冷食販売モデルの海外展開をさらに推進し、収益基盤の確立と成長軌道を確保できるレベルに到達する

物資関連

防災コンサル事業

アゼルバイジャンの社会インフラ関連の調査・分析を行い、ソリューションの提供につなげ、社会課題解決に貢献する

北米輸出事業

日本の優れた技術・製品の輸出による米国産業への貢献をさらに進める

物資輸出入事業

生活関連物資の輸出入を通じての人々の豊かな暮らしづくりに貢献する

建築金物・資材事業

建築雑金物の総合ファブレスメーカー第2位の確固たる存在感を示すとともに、輸入ガラスのナンバーワン独立系インポーター&ディストリビューターとして機能する

電子関連

センサ・計測・試験 機器事業

民生用途のセンサ大量販売モデルから産業・物流・車載用途向けに、より付加価値の高い製品の開発販売へのシフト、顧客のDX化ニーズのプラットフォーム*としての進化によるシステムやサービス事業で、高収益事業モデルの基盤作りを実現する

*各種センサを使って空気質を測ろうとする企業に対して、センサ機器単体だけでなく、データ収集や保管を行えるシステムやサービス、クラウド機能まで総括的に提供すること

医薬品物流分野での安定した収益を確保する事業基盤の確立を実現する

コンデンサ事業

製品開発による産業・新エネルギー用途での受注基盤の確保に加え、車載向け量産品を安定的・継続的に受注できる新たな事業基盤を確立し、収益力と成長基盤を持つ事業を目指す

事業開発関連

新規事業開発

CSVの体現による新規事業を開発する

アパレル通販事業

中高年向けファッションを牽引するテレビショッピング業界の風雲児として躍り出たうえで、このビジネススキームを他の通販ルートへも活用して事業の拡大を目指す

食品輸出事業

日本製品の海外輸出における持続可能なサプライチェーンを確立する

具体的な取組み(4)

- ・期末自己資本比率：目標 2026年度 35%以上
- ・ROE：目標 2026年度 15%以上

- ◆ 財務体質の強化と収益性のバランスを考慮
- ◆ 持続的な企業成長の基盤となる自己資本は利益計上による拡充を基本
- ◆ 自己資本が増加しても、株主資本コスト(6~8%程度)を大きく上回るROEを維持

- ・配当性向：目標 各年度 30%程度

- ◆ 株主の皆さまへの利益還元は経営の最重要課題との位置付け
- ◆ 財務体質の強化を考慮しつつ、明確な数値基準を設定し利益に応じた分配を実施
- ◆ 2024年度~2026年度の各年度の期末日を基準日とする各期末配当において実行

・期末有利子負債残高：目標 2026年度 120億円以下

- ◆ 財務体質強化のため、利益計上に加え運転資金の効率運用などにより有利子負債のさらなる圧縮を推進
- ◆ 売上伸長に伴う運転資金増加には柔軟に対応
- ◆ 3年間で約20億円の削減を計画

・期末PER：目標 2026年度 12倍以上

- ◆ 好調な業績を背景としたIRの強化により、株式市場での認知度を高め株式流動性(時価総額や出来高)を向上
- ◆ 決算説明資料など、株式市場が求める情報を適時適切に発信
- ◆ 個人投資家向け説明会の継続をはじめ、神栄グループの事業や今後の成長性に対する理解促進につながる様々な取組みを推進

・人的資本経営

- ◆ 事業戦略と連動した人材戦略に基づく人材の確保・育成・活用を推進
- ◆ 多様な働き方を可能とする「働きやすさ」と従業員の満足度を高める「仕事のやりがい」を向上させるための制度改定や職場環境整備を促進
- ◆ 女性管理職比率や男性の育児休業取得率の向上に向けた制度整備や環境づくりを検討・実施
- ◆ 研修の充実、リスキリングや自己啓発への支援拡充など人材育成に注力

<参考>

物価上昇が続く中、従業員の生活を保障する観点から、前年に引き続き、2024年4月に神栄および国内子会社4社において、管理職を含む正社員の基本賃金を一律に引き上げるベースアップを実施

	ベースアップ額 (一律月額)	定期昇給と併せたグループ全体 (対象5社)の組合員平均の賃上げ率
2023年4月	10,500円	5.59%
2024年4月	7,500円	3.92%
2年累計	18,000円	9.78%

・サステナブル経営

- ◆ 各セグメントにおいて、パーパスと連動した社会・環境に貢献する事業展開を促進
- ◆ **食品関連**
 - ・食品ロス削減や人手不足解消に貢献する冷凍食品のさらなる普及
 - ・世界から日本へ、日本から世界へ、安全・安心で豊かな食文化を提供
- ◆ **物資関連**
 - ・日本の優れた技術を海外へ提供し、産業の発展や安全・安心な社会づくりに貢献
 - ・暮らしの質を高める高付加価値で安全・安心な建築金物・生活資材を国内で提供
- ◆ **電子関連**
 - ・輸送に係る高度な製品・サービスの提供で包装材料削減など効率的な物流に貢献
 - ・メディパル社*とのコラボレーションにより医薬品の品質・有効性・安全性を確保

*株式会社メディパルホールディングス
- ◆ **事業開発関連**
 - ・社会課題の解決やサステナブルな社会の実現に貢献する新規事業を開発
 - ・アパレル事業での商品廃棄ゼロを目指したサプライチェーン最適化・物流効率向上
- ◆ 各事業所における温室効果ガス(CO₂)・廃棄物の削減など環境に配慮した取組みを促進

・DX推進、デジタル技術活用

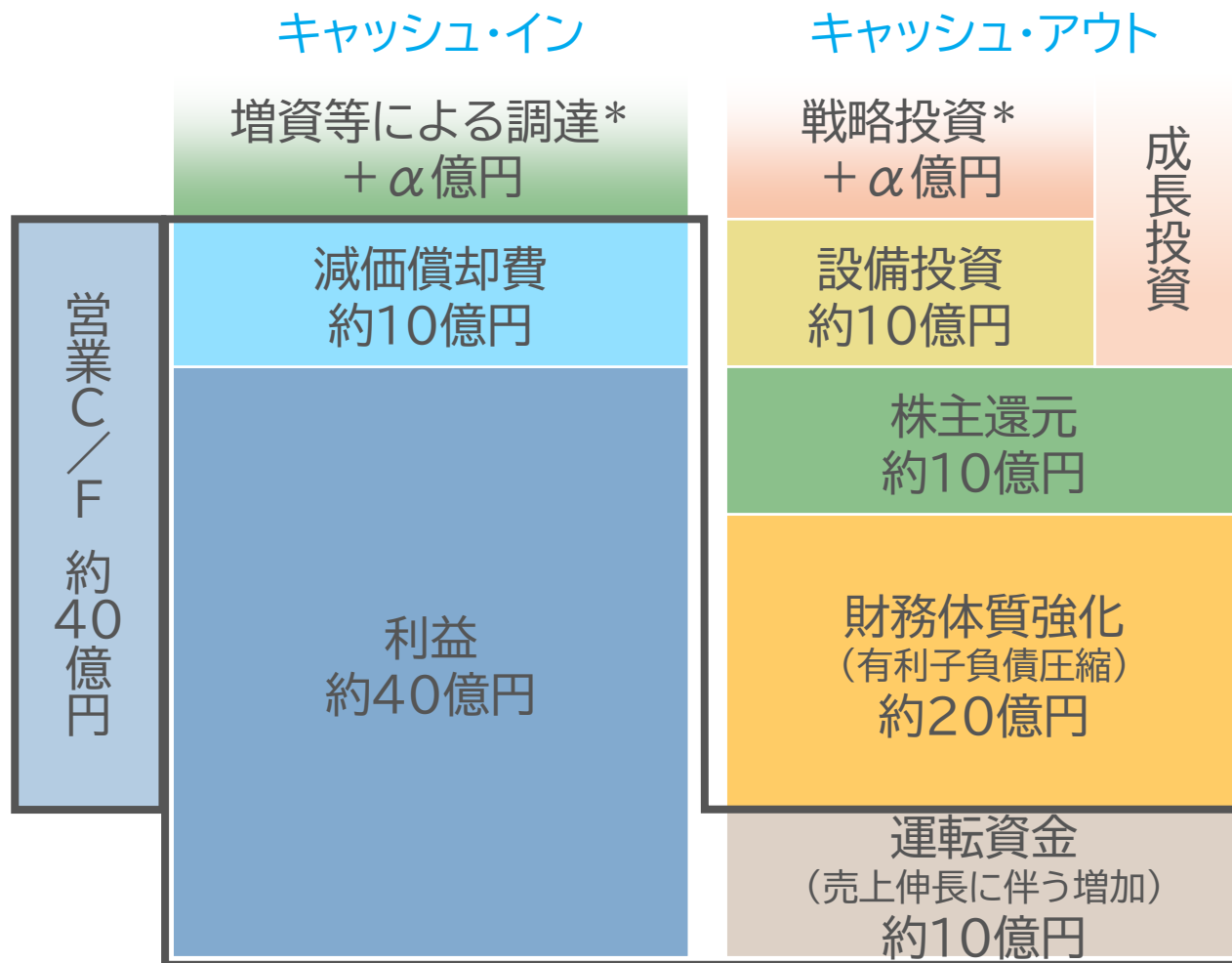
- ◆ クラウドサービスやシステムの提供など、ビジネスモデルの変革につながる製品・サービスを拡充
- ◆ 生成AIを含む新たなデジタルツールを活用した業務改革を実現
- ◆ ICT活用の基礎となる強固な情報セキュリティを維持・強化

・コーポレートガバナンス・コンプライアンス強化

- ◆ 全取締役に占める独立社外取締役の割合3分の1以上維持と取締役会の多様性を確保
- ◆ 各種経営会議・委員会の事務局機能を強化するなど適時適切かつ透明性ある意思決定を促進
- ◆ 監査等委員会・会計監査人と連携した内部統制を実践

(ご参考)キャッシュ・アロケーション計画

3年間累計(連結経常利益55億円を前提)



*戦略投資および増資等による調達は、必要な場合に必要額を行う

注意事項

事業の展望、業績予想等の将来の動向にかかる記載につきましては、歴史的事実ではないため、不確定な要素を含んでおります。

現在入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績は、今後の様々な要因により予想と異なる結果となる可能性があることをご了承願います。