

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ヤマタネ

9305 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年1月8日(水)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2025年3月期第2四半期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	01
3. 新中期経営計画「ヤマタネ 2028 プラン」	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	06
1. 物流事業	06
2. 食品事業	06
3. 情報事業	07
4. 不動産事業	07
■ 業績動向	08
1. 2025年3月期第2四半期の業績概要	08
2. セグメント別の業績概要	09
3. 財務状況	10
■ 今後の見通し	12
1. 2025年3月期の業績見通し	12
2. セグメント別の業績見通し	13
■ 長期ビジョンと中期経営計画	14
1. 長期ビジョン「ヤマタネ 2031 ビジョン」	14
2. 新中期経営計画「ヤマタネ 2028 プラン」	15
■ 株主還元	21
1. 配当	21
2. 株主優待	21

## 要約

### 2025年3月期第2四半期はシヨクカイの寄与で大幅増収ながら、成長に向けた投資で減益に

ヤマトネ<9305>は1924年7月3日(大正13年)に山崎種二が廻米問屋として創業し、2024年7月にグループ創業100周年を迎えた。コメ卸売販売の食品事業を祖業に、大きく変動する社会情勢、市場のニーズに応え、事業領域を拡大しており、現在は「物流(国内物流・国際業務)」「食品(コメ卸売販売・加工食品卸売販売)」「情報(メインフレームの技術支援やソフトウェアの開発・販売・サポート)」「不動産(オフィスビル賃貸)」と4つの事業を展開する総合サービス企業である。

#### 1. 2025年3月期第2四半期の業績概要

2025年3月期第2四半期の連結業績は、売上高38,273百万円(前年同期比38.4%増)、営業利益1,489百万円(同18.7%減)、経常利益1,430百万円(同4.5%減)、親会社株主に帰属する中間純利益975百万円(同31.1%減)と大幅な増収ながら、各段階利益は減益となった。同社は中間期決算発表に併せて通期業績予想の一部修正を発表した。売上高は上方修正し、営業利益及び経常利益を下方修正した。親会社株主に帰属する当期純利益は期初予想を据え置いた。大幅増収の主因は、2023年10月に子会社化した(株)シヨクカイの業績寄与である。精米販売や玄米販売が前年同期を下回ったものの、シヨクカイの売上が事業所給食向けを中心に堅調に推移した結果、シヨクカイの売上が減収をカバーし増収で着地した。物流部門は倉庫事業に関する新規受託業務や国際業務の取扱件数が増加したほか、情報部門は汎用機基盤の開発・運用関連の業務受注が堅調で増収となった。不動産部門は2024年3月期取得の賃貸用物件をはじめ、既存物件の高稼働率維持により増収を確保した。利益面では食品部門でシヨクカイの連結効果があったものの、物流部門での外注費用や本牧新倉庫に係る不動産取得税や減価償却費の増加のほか、情報部門におけるセキュリティ強化対策に伴う費用計上が響き、総体で前年同期比減益となった。今後IT関連や人的資本関連の将来に向けた投資が予定されているため、業績予想の下方修正に踏み切ったが、将来の業績拡大に向けた一時的な成長投資と留意しておきたい。

#### 2. 2025年3月期の業績見通し

修正後の2025年3月期連結業績予想は、売上高81,300百万円(前期比26.0%増)、営業利益3,230百万円(同7.3%減)、経常利益3,100百万円(同2.5%減)、親会社株主に帰属する当期純利益2,640百万円(同6.1%増)と大幅な増収となるが、営業利益及び経常利益については減益を見込む。2024年3月期にグループ入りしたシヨクカイの通期寄与を主因に増収となることに加え、上期に見られたコメの卸売販売における供給面の課題が新米の流入で緩和され、下期にかけては量販店を中心に精米販売の好調が期待されることなどを受け、売上高を上方修正した。一方、利益面では減益要因として、物流部門における一部荷主の解約による影響や、IT関連や人的資本などの将来に向けた基盤整備に係る投資の増加が挙げられる。IT関連投資では、セキュリティ強化施策のほか、倉庫管理システムの刷新に向けた投資を行う予定である。人的資本投資については、2023年10月に発表した、社員に対する譲渡制限付株式報酬制度などが挙げられる。なお、当期純利益については一部事業の売却などによる特別利益の計上が見込まれるため、予想を据え置いた。業績予想を一部下方修正したが、将来の成長などに向けた前向きな投資が主因であることから、特に不安材料は見当たらないと弊社では見ている。

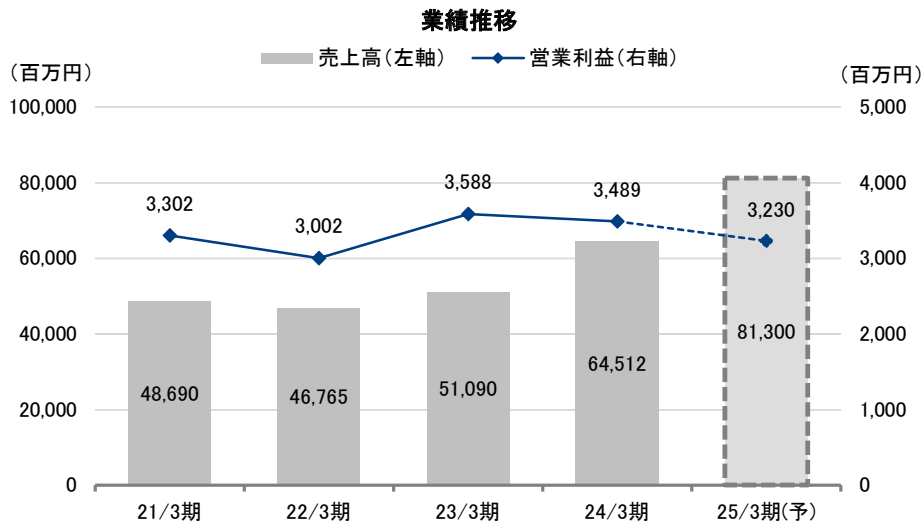
要約

### 3. 新中期経営計画「ヤマタネ 2028 プラン」

同社グループは2022年5月、変貌する外部環境の中でサステナビリティ経営の高度化を目指し、目指すべき企業像を描いた長期ビジョン「ヤマタネ 2031 ビジョン」(2023年3月期～2031年3月期)を策定した。9ヶ年を通じて目指す姿(ビジョン)として、「物流と食の流通を通じ、より豊かな社会づくりにチャレンジしていく」を設定した。この長期ビジョンにおいて着実に前進するため、同社はさらに3ヶ年の中期経営計画「ヤマタネ 2025 プラン」(2023年3月期～2025年3月期)を策定した。最終年度の2025年3月期業績予想を達成することで主要KPIを達成する見込みだ。また、新中期経営計画として「ヤマタネ 2028 プラン」(2026年3月期～2028年3月期)を策定した。長期ビジョンの成長期と位置付け、将来の企業価値および株主価値の向上に向けて、投資効果を最大化するための施策を展開する。KPIとして、2028年3月期において売上高880億円、営業利益47億円、EBITDA92億円、ROE6.5%以上、総還元性向70～80%という目標を掲げた。CAGR(年平均成長率)については売上高2.7%、営業利益13.7%と、特に利益面で高い成長を目指す。最重要課題のROEはバランスシートを改善することで達成を図る。

#### Key Points

- ・大型 M&A により 100% 連結子会社となったシヨクカイが業績に大幅に寄与
- ・2025年3月期は将来に向けた成長投資を行うことで減益となる見込み
- ・新中期経営計画「ヤマタネ 2028 プラン」を策定、2028年3月期に ROE6.5% 以上の達成を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### グループ創業 100 周年を迎えた総合サービス企業

同社は1924年7月3日（大正13年）に山崎種二が廻米問屋として創業し、2025年3月期にグループ創業100周年を迎えた。コメ卸売販売の食品事業を祖業に、大きく変動する社会情勢、市場のニーズに応え、事業領域を拡大しており、現在は「物流（国内物流・国際業務）」「食品（コメ卸売販売・加工食品卸売販売）」「情報（メインフレームの技術支援やソフトウェアの開発・販売・サポート）」「不動産（オフィスビルを中心とした不動産賃貸）」と4つの事業を展開する総合サービス企業である。

創業者山崎種二氏は、人の信用を得ることがすべての基本との思いから、「信は万事の本を為す」の言葉を信奉した。あらゆる面で誠実に実行することで大きな信用を得て、同社の基盤を築きあげており、同社の企業理念として現在も引き継がれている。また、創業者は、江戸時代中期の大名である上杉鷹山の名言「働き一両 考え五両」を常に意識し、行動した。「ただ体ばかりで他人並みのことをしてもたいした者にはならない、頭を使うことで何倍もの成果を出すことができる」という意味の名言のもと、同社は深いつながりがある4つの事業をさらに融合させていくことで、新たなサービスを創出していく考えである。

同社は、1950年10月に東京証券取引所に上場した。倉庫会社の吸収合併を皮切りに営業所（倉庫拠点）の新設を進め物流事業を拡大し、1962年10月には不動産事業に進出した。1989年10月に山種米穀（株）と合併した後、1995年8月に社名を現在の「（株）ヤマタネ」に変更した。1993年2月に国際航空運送協会（IATA）代理店資格を取得し、同年10月に国際引越協会（OMNI）に加入して国際物流の基盤を築き、1998年3月にはSBS輸入商社資格を取得しさらなる強化を図った。2022年4月に食品輸送に特化した冷凍・常温輸送を手掛ける（株）シンヨウ・ロジを、2023年10月には総菜を中心に冷凍・冷蔵・常温の3カテゴリ5つのオリジナルブランドを展開する冷凍食品卸売業のシヨクカイを子会社化した。

## 会社概要

## 沿革

年月	沿革
1924年 7月	廻米問屋 山崎種二商店創業
1940年 5月	山崎種二、辰巳倉庫(株)の経営権を取得
1950年10月	東京証券取引所に株式上場
1950年12月	山種米穀(株)設立(取締役社長 山崎種二)
1954年 9月	山崎埠頭倉庫(株)を吸収合併
1955年 5月	神戸 6 突倉庫新設
1956年 7月	東京中央倉庫(株)を吸収合併
1959年 9月	神戸 7 突倉庫新設
1962年 8月	山下埠頭倉庫新設
1962年10月	不動産事業に進出
1966年11月	深川 100 号配送センター新設
1967年11月	大黒橋(現鶴見営業所) 1 号配送センター新設
1968年11月	深川 200 号配送センター新設
1969年10月	大黒橋(現鶴見営業所) 2 号配送センター新設
1970年 6月	平和島営業所開設
1972年12月	深川 300 号配送センター新設
1973年 8月	板橋営業所開設
1974年10月	北大阪営業所開設
1977年 4月	足立営業所開設
1978年 5月	深川 500 号配送センター新設
1978年10月	立川 200 号配送センター新設
1979年 6月	大黒橋(現鶴見営業所) 3 号配送センター新設
1981年 3月	ポートアイランド営業所新設
1981年 6月	深川 600 号配送センター新設
1981年10月	滋賀営業所開設
1982年 2月	一般港湾運送事業認可
1984年11月	社名を「(株)山種産業」に変更
1985年 9月	大黒埠頭営業所新設
1986年 9月	大井埠頭営業所新設
1988年 7月	東京精米工場新設
1989年 8月	ヤマタネビル(旧 YK ビル) 竣工
1989年10月	山種米穀(株)と合併
1991年 3月	大井埠頭営業所(第2期)新設
1991年 8月	大黒埠頭営業所(第2期)新設
1993年 2月	国際航空運送協会(IATA)代理店資格取得
1993年10月	国際引越協会(OMNI)加入
1995年 8月	社名を「(株)ヤマタネ」に変更
1998年 3月	SBS 輸入商社資格取得
1999年 2月	第二種利用運送事業(国際航空貨物に係る一般混載事業)認可
1999年 3月	食品本部 ISO9002 認証取得(2002年11月 ISO9001 <sup>※1</sup> に移行)
2000年 3月	(株)山種システムサイエンスを合併
2001年 3月	舞浜営業所新設
2001年 4月	岩槻精米工場新設
2001年11月	海外引越国際規格 FAIM 取得
2002年 3月	平和島営業所開設(建替)
2004年 3月	平和島第2配送センター開設

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

年月	沿革
2007年 1月	安善営業所新設
2008年 3月	AEO（特定保税承認者）承認取得
2010年 2月	AEO（認定通関業者）認定取得
2013年 8月	市川営業所開設
2014年 2月	食品本部（東京・岩槻精米工場）SQF 認証※ <sup>2</sup> 取得
2017年 6月	物流本部（関東支店 業務部 大井埠頭営業所）ISO13485 ※ <sup>3</sup> 認証取得
2019年 4月	物流本部（関東支店、営業部 営業課、業務部 大黒埠頭営業所）ISO9001 ※ <sup>1</sup> 認証取得
2021年 4月	印西アーカイブズセンター開設
2021年 8月	「KABUTO ONE」開業
2022年 2月	印西精米センター開設
2022年 4月	（株）シンヨウ・ロジを子会社化
2023年10月	（株）シヨクカイを子会社化
2024年 6月	本牧埠頭営業所新設
2024年 9月	（株）ブルーシード新潟設立

※ 1 ISO（International Organization for Standardization）が制定した国際規格で、全ての業種・業態に適用可能な最も一般的な「品質マネジメントシステム」を表す。

※ 2 Safe Quality Food の略で、食品の安全と品質の確保に向けた国際規格を指す。食品の安全性を管理する「HACCP」と品質マネジメントシステムである「ISO9001」の要素が取り入れられている。

※ 3 ISO が制定した国際規格で、医療機器の安全性と品質の維持に特化した「品質マネジメントシステム」を表す。  
 出所：同社ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 事業の変遷を重ね、物流・食品・情報・不動産事業を展開。 物流と食品で売上高の9割超を占める

同社は、「物流（国内物流・国際業務）」「食品（コメ卸売販売・加工食品卸売販売）」「情報（メインフレームの技術支援やソフトウェアの開発・販売・サポート）」「不動産（オフィスビルを中心とした不動産賃貸）」と4つの事業を展開する総合サービス企業である。

#### 1. 物流事業

物流事業の売上高は全体の32.9%（2025年3月期第2四半期）を占め、国内物流が約85%、国際物流が約15%の構成となっている。最新設備を誇る物流センターのほか多数の拠点首都圏・近畿圏に有し、沿岸部を軸に倉庫業を中心とする総合物流サービスを提供する。国内外を問わず保管・配送・流通加工及びそれらにかかわる全ての物流業務を引き受けており、実際の物流現場で長年にわたり培ったノウハウを基に、調達物流からリサイクル物流まで、包括的に物流業務を請け負う3PL（サード・パーティー・ロジスティクス）業者として、ロジスティクス実態調査から実際の改善オペレーションまで幅広いサービスを提供する。共同配送では、集荷後、東京、横浜、神戸、大阪などの共配センターに集約・仕分けし、納品先に一括で配送する。家電や飲食料品の分野では業界に先駆けて共同配送を事業化しており、多くの企業に利用されている。実際に同社の取り扱い品目の大半は、飲食料品と輸入家電となっているようだ。国際物流においては、世界85カ国300都市の海外代理店と連携し、グローバルなネットワークを生かして、安全・確実な海上及び航空フォワーディングを実現している。海外引越は1984年から事業を展開しており、カスタムメイドのサービス提供により、日系・外資系企業や在日大使館などの顧客から高い評価を得ることで、Win-Winの関係を構築している。現在では170を超える国との間にネットワークを有する。

#### 2. 食品事業

食品事業の売上高は全体の58.9%（2025年3月期第2四半期）を占め、祖業であるコメ卸売販売業と、加工食品卸売業に大別される。1924年から現在まで100年間継続しているコメ卸売販売においては、その業歴と信頼で東北地方を中心とした全国の優良産地と取引関係を構築している。今後は生産者年齢の高齢化に伴い、稲作人口の減少が見込まれるが、顧客が求める「安全」「安心」「良食味」のコメを確保し、その安定供給を実現するために、引き続き産地支援を含めた購買ルートの開拓を強化する。生産拠点の印西精米センターでは、顧客のニーズに合わせた商品を製造しており、SQFやISOなどの国際規格に基づいた製造管理を行う。商品の品質検査のみならず、原料受け入れ段階においても厳格な検査を実施し品質の安定化を図っている。確かな商品を提供するため、DNA検査装置を用いた検査を自社で実施している。2023年10月に子会社化したシヨクカイは、給食事業において、一日100万食以上の弁当・給食業界に特化した商品を全国の顧客に提供している、産業給食業界のリーディングカンパニーである。デリカ事業ではスーパーマーケット向けの総菜を提供する。商品の8割近くが自社開発の独自性のあるプライベートブランドで構成されているため、150社以上の仕入先と連携し、顧客が求める商品をいち早く市場に供給することができる。新たな取り組みとしては、ミールキット・冷凍弁当向け商品や高齢者施設に向けた商品の提案を実施した。2024年3月には、インターネット・ショッピングモール「楽天市場」にて、業務用冷凍食品専門「フーデリッシュ」としてオンラインショップを開設し、業務用商品のインターネット販売を始めた。



## 事業概要

### 3. 情報事業

情報事業の売上高は全体の2.3%（2025年3月期第2四半期）を占めている。グループ会社のヤマタネシステムソリューションズを主体にメインフレーム及びオープン系システムを取り巻く各種ソフトウェア、ハードウェア、ネットワークなどを対象として、豊富な経験と実績を持つエンジニアによる技術支援サービスを提供する。創業者である山崎種二が設立した証券会社が抱えていたシステム部隊をスピンアウトしたことが同事業の始まりだ。金融が前身ということもあって、前述したメインフレーム、汎用系ビジネスを中心に展開している。物流、流通、製造、金融などの業種向けにシステム開発サービスのほか、24時間365日対応の安心・安全なシステム運用・保守サービスを提供する。また、ハンディターミナルをレンタルできるサービス（ストックテイ君）を業界初・最大の規模で展開し、百貨店業界ではスタンダード化している。なお、現在はアプリへの切り替えを推進中だ。

### 4. 不動産事業

不動産事業の売上高は全体の5.9%（2025年3月期第2四半期）を占める。グループ会社の山種不動産を主体に、茅場町、門前仲町、西新宿、池袋、高崎などに数多くのオフィスビルを展開しており、保有するオフィスビルでは賃貸に重点を置き、物流・商業施設、駐車場などを効率的に運営する。また、不動産の売買や仲介など不動産経営に関する業務を代行するプロパティマネジメントにも注力している。

グループ企業については、「物流」において、（株）ヤマタネロジスティクスが業界に先駆けて家電や飲食料みに特化して共同配送を開始するなど、多種多様な輸配送サービスを提供している。他にも、シンヨウ・ロジが、食品輸送に特化し、スーパーマーケットの配送センターの運営を展開し、（株）ヤマタネロジワークスが倉庫荷役業務、流通加工業務を担っている。「食品」では、総菜を中心に冷凍・冷蔵・常温保存の3カテゴリと、5つのオリジナルブランド、1,200の豊富な商品ラインナップを有するショクカイが、一日100万食以上の弁当・給食業界に特化した商品を全国の顧客に提供している。ショクカイは、産業給食業界のリーディングカンパニーである。「情報」では、（株）ヤマタネシステムソリューションズがメインフレームの技術支援のほか、システムの開発・構築・運用・保守などのトータルサービスを展開する。「不動産」では、山種不動産（株）が、不動産事業において関東のオフィスビルなどの賃貸を中心に、不動産の売買と仲介を展開する。なお、同社は2025年2月に山種不動産を吸収合併する予定である。

## 業績動向

### 2025年3月期第2四半期はショックカいの寄与で大幅増収、減益ながら上期業績予想は達成

#### 1. 2025年3月期第2四半期の業績概要

2025年3月期第2四半期の連結業績は、売上高 38,273 百万円(前年同期比 38.4% 増)、営業利益 1,489 百万円(同 18.7% 減)、経常利益 1,430 百万円(同 4.5% 減)、親会社株主に帰属する中間純利益 975 百万円(同 31.1% 減)と大幅な増収ながら、各段階利益は減益となった。但し上期業績予想(売上高 37,500 百万円、営業利益 1,440 百万円、経常利益 1,390 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益 810 百万円)は全て達成した。なお、同社は中間期の決算発表にあわせて通期業績予想の一部修正を発表した。

前年同期比大幅増収の要因は、2023年10月に子会社化したショックカイから、2025年3月期より通期での業績寄与が始まったことである。コメ卸売販売業においては昨年の猛暑の影響により原料調達が軟調だったことから、精米販売や玄米販売が前年同期を下回ったものの、ショックカイの売上が事業所給食向けを中心に堅調に推移して減収をカバーし、食品部門の売上高を引き上げた結果、前年同期比 82.4% 増で着地した。物流部門は5月より倉庫事業に関する新規受託業を開始したほか、国際業務において海外引越などの取扱件数が増加したことにより売上高は同 1.9% 増と微増となった。情報部門は汎用機基盤の開発・運用関連の業務受注が堅調に推移し、売上高は同 2.8% 増となった。不動産部門は2024年3月期に取得した賃貸用物件の稼働が順調であったことや、既存物件の高稼働率を維持できたことから、売上高は同 8.3% 増と増収を確保した。利益面では食品部門でショックカイの連結効果により大幅増益となったものの、物流部門での外注費用、本牧新倉庫に係る不動産取得税や減価償却費の増加のほか、情報部門におけるセキュリティ強化対策に伴う費用計上が響き、総体で前年同期比減益となった。さらに今後はIT関連や人的資本関連の将来に向けた投資が予定されているため、業績予想の下方修正に踏み切ったが、将来の業績拡大に向けた一時的な成長投資と留意しておきたい。

#### 2025年3月期第2四半期の業績

(単位：百万円)

	24/3 期 2Q		25/3 期 2Q			
	実績	実績	売上高利益率	前年同期比	上期予想	達成率
売上高	27,663	38,273	-	38.4%	37,500	102.1%
売上総利益	3,985	4,553	11.9%	14.3%	-	-
営業利益	1,831	1,489	3.9%	-18.7%	1,440	103.4%
経常利益	1,497	1,430	3.7%	-4.5%	1,390	102.9%
EBITDA	3,155	3,570	9.3%	13.2%	-	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,416	975	2.5%	-31.1%	810	120.4%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. セグメント別の業績概要

物流事業は、売上高が前年同期比 1.9% 増の 12,604 百万円、セグメント利益が同 29.1% 減の 849 百万円だった。国内物流では、既存顧客の解約があったものの、5月より既存顧客から受託した新規業務の開始で穴埋めしたほか、国際業務では海外引越を中心とした取扱件数が順調に伸び、前年同期を上回ったことで増収を確保した。利益面では、本牧埠頭の新倉庫竣工に伴う不動産取得税や減価償却費の負担（140 百万円）のほか、庸車や外注業者などの運送関連費用の増加（59 百万円）などの要因により減益となった。物流関連費用の増加を価格に転嫁させることや、業務の効率化を並行して行っているが、上期は費用増加に追い付かなかった。

食品事業は、売上高が前年同期比 82.4% 増の 22,528 百万円、セグメント利益が同 249.0% 増の 608 百万円だった。2024年3月期下期よりグループ入りしたシヨクカイの業績が増収に寄与した。またコメの卸売販売については、昨年の猛暑の影響からコメの生産量が減少したことに加え、2024年8月の宮崎県日向灘地震を契機とした南海トラフ地震に対する注意喚起により、コメの買い溜めが起こったことから需給がタイトになった。このため原料の玄米調達が進まず、精米販売は 30 千玄米トン（前年同期比 18.5% 減）、玄米販売は 7 千玄米トン（同 31.7% 減）と総販売数量が減少した。シヨクカイについては事業所給食向けを中心に売上が堅調に推移したほか、小売店や量販店向けの総菜販売が好調であった。同社が持つ量販店向け販売や輸送ルートを活用することでシヨクカイの売上拡大を目指しており、上期に早速シナジーを発揮した結果、シヨクカイの堅調な業績が主力のコメ卸売の減収をカバーした。利益面では原料玄米の急激な価格上昇があったものの、8月以降は新米販売が始まり需給面が緩和したほか、仕入価格上昇分の価格転嫁が進んだことや、シヨクカイの連結効果により、最終的に前年同期比大幅増益で着地した。

情報事業は、売上高が前年同期比 2.8% 増の 893 百万円、セグメント利益が同 16.4% 減の 46 百万円だった。同事業の主力である SE 派遣の常駐型ビジネスで汎用機基盤の開発や運用業務の受注が堅調に推移したものの、利益面では 2024年3月期のインボイス対応特需がなくなったことや、セキュリティ強化対策コストの増加により減益となった。食品や物流など、消費者生活の重要インフラを担う企業として、企業経営の重要課題であるサイバー攻撃や情報漏洩などに対し、グループを挙げて本腰でセキュリティ強化に対応した。ほかにも、社員のセキュリティ教育などに関する施策も並行して進めている。

不動産事業は、売上高が前年同期比 8.3% 増の 2,247 百万円、セグメント利益が同 9.7% 減の 1,000 百万円だった。既存賃貸物件の稼働率が堅調であったほか、2024年3月期に取得した賃貸物件からの賃料収入が寄与し増収となった。各物件とも好立地のため、稼働率は 99% と大変高い水準を維持している。利益面では平和不動産<8803>などと共同開発したオフィスビル「KABUTO ONE」の不動産取得税の減少効果がなくなったことなどもあり、セグメント利益は減益となった。

## 業績動向

## セグメント別業績

(単位：百万円)

事業セグメント		24/3期2Q	セグメント 利益率	25/3期2Q	セグメント 利益率	前年同期比
物流	売上高	12,369		12,604		1.9%
	営業利益	1,198	9.7%	849	6.7%	-29.1%
食品	売上高	12,350		22,528		82.4%
	営業利益	174	1.4%	608	2.7%	249.0%
情報	売上高	868		893		2.8%
	営業利益	55	6.3%	46	5.2%	-16.4%
不動産	売上高	2,074		2,247		8.3%
	営業利益	1,107	53.4%	1,000	44.5%	-9.7%
調整	売上高	-	-	-	-	-
	営業利益	-705	-	-1,016	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 3. 財務状況

2025年3月期第2四半期末の資産合計は、前期末比1,125百万円増加の157,031百万円だった。流動資産は同90百万円増加の22,562百万円となった。主な要因は売上債権及び契約資産の増加461百万円、棚卸資産の増加309百万円、現金及び預金の減少965百万円である。固定資産は同1,058百万円増加の134,404百万円となった。主な要因は建物及び構築物の増加2,707百万円、投資有価証券の増加1,244百万円である。

負債合計は同818百万円減少の99,037百万円となった。主な要因は1年内返済予定の長期借入金の増加1,023百万円、1年内償還予定の社債の増加657百万円、長期借入金の減少2,294百万円、社債の減少926百万円である。純資産合計は同1,942百万円増加の57,993百万円となった。主な要因は親会社株主に帰属する中間純利益の計上による利益剰余金の増加566百万円、及びその他有価証券評価差額金の増加866百万円である。

この結果、2024年9月末の自己資本比率は34.1%と前期末比0.9ポイント上昇した。一方、流動比率は97.5%と同7.8ポイント低下したが、長期借入金や社債の返済・償還期限が近付いたことによる一時的な影響と考えられる。

## 業績動向

## 簡易貸借対照表 (連結)

(単位: 百万円)

	24/3 期	25/3 期 2Q	増減額
流動資産	22,472	22,562	90
現金及び預金	6,348	5,383	-965
受取手形、売掛金及び契約資産	9,146	9,607	461
棚卸資産	2,331	2,640	309
固定資産	133,346	134,404	1,058
有形固定資産	94,337	94,518	181
無形固定資産	13,566	13,253	-313
投資その他の資産	25,442	26,631	1,189
資産合計	155,906	157,031	1,125
流動負債	21,355	23,152	1,797
営業未払金	5,063	5,175	112
短期借入金	5,800	5,800	0
1年内返済予定の長期借入金	5,375	6,398	1,023
1年内償還予定の社債	1,938	2,595	657
固定負債	78,500	75,885	-2,615
社債	18,409	17,483	-926
長期借入金	39,024	36,730	-2,294
負債合計	99,855	99,037	-818
純資産合計	56,051	57,993	1,942
負債純資産合計	155,906	157,031	1,125

出所: 決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年3月期は、将来への成長投資を継続しつつ、 中期経営計画のKPI達成を目指す

#### 1. 2025年3月期の業績見通し

2024年11月に修正した2025年3月期の通期業績予想は、売上高81,300百万円（前期比26.0%増）、営業利益3,230百万円（同7.3%減）、経常利益3,100百万円（同2.5%減）、親会社株主に帰属する当期純利益2,640百万円（同6.1%増）と増収ながら、営業利益及び経常利益については減益を見込む。2024年3月期にグループ入りしたシヨクカイの通期寄与を主因に増収となることに加え、上期に見られたコメの卸売販売における供給面の課題が新米の流入で緩和され、下期にかけては量販店を中心に精米販売の好調が期待されることなどを受け、売上高を上方修正した。市場での米価は高止まりが続いており、収益面で有利な状況にあるが、需給面ではまだまだ予断を許さないようだ。同社は産地との間で築いた協力関係に基づき、安定した仕入に努める。一方、利益面では減益要因として、物流部門における一部荷主の解約による影響や、IT関連や人的資本などの将来に向けた基盤整備に係る投資の増加が挙げられる。IT関連投資では、前述のセキュリティ強化施策のほか、倉庫管理システムの刷新に向けた投資を行う予定である。人的資本投資については、2024年7月、社員に対して譲渡制限付株式を付与しており、インセンティブが給与に還元されることで社員の働きがいをサポートし、生産性向上を実現する。当期純利益については一部事業の売却などによる特別利益の計上が見込まれるため、予想を据置いた。業績予想を一部下方修正したが、将来の成長などに向けた前向きな投資が主因であることから、特に不安材料は見当たらないと弊社では見ている。

#### 2025年3月期の業績予想

（単位：百万円）

	24/3期 実績	25/3期		
		予想	売上高利益率	前期比
売上高	64,512	81,300	-	26.0%
営業利益	3,483	3,230	4.0%	-7.3%
経常利益	3,178	3,100	3.8%	-2.5%
EBITDA	6,947	7,520	9.2%	8.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,487	2,640	3.2%	6.2%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. セグメント別の業績見通し

物流事業では、期初予想の売上高 24,950 百万円（前期比 2.2% 増）、セグメント利益 2,250 百万円（同 2.3% 減）を、売上高 25,000 百万円（同 2.5% 増）、セグメント利益 1,900 百万円（同 17.5% 減）に見直した。上期の増収要因であった新規事業の受託や国際業務の好調さが継続する見通しに加え、本牧埠頭営業所の業務が本格的に収益寄与することを見込んだ。一方で、一部荷主の解約による影響のほか、外注費や人件費、システム投資費用の増加を見込み、減益幅を見直した。同社では、物流業界は資源価格の高止まりや物価上昇により消費関連・生産関連貨物輸送量は低調に推移し、建設関連貨物輸送量も減少することで、総輸送量は底堅いながらも前期を下回ると予測している。上期は遅れがちであった料金改定を下期に着実に進めることで増収を狙い、利鞘を確保して計画達成を図る考えである。

食品事業では、売上高 45,100 百万円（前期比 32.1% 増）、セグメント利益 1,460 百万円（同 86.5% 増）の期初計画を、売上高 49,800 百万円（同 45.9% 増）、セグメント利益 1,250 百万円（同 59.6% 増）に修正した。シヨクカイの業績寄与は基本的に変わらず、加えて新米販売における仕入価格上昇分の価格転嫁が進むことを考慮してさらなる増収を見込んだ。シヨクカイについては主軸の給食事業が堅調なほか、デリカ事業として小売店や量販店向け総菜販売が増加している。前述の通り、同社が有する量販店向けの販売や物流ルートを活かして販路を拡大しており、下期も成長が見込める。精米販売については安定した仕入れが業績面の鍵を握るが、同社は従来からの産地業者との強固な繋がりが強みで、仕入れ安定化の武器になると確信しているようだ。利益面ではシヨクカイの業績寄与は見込めるものの、コメ不足による想定以上の調達費の増加などを踏まえて増益の幅をやや控えめに見直した。

情報事業は、期初計画の売上高 1,750 百万円（前期比 0.9% 増）、セグメント利益 60 百万円（同 45.0% 減）を見直し、売上高 1,800 百万円（同 3.7% 増）、セグメント利益 70 百万円（同 35.8% 減）とした。主力の汎用機基盤の開発・運用業務は下期においても堅調な推移が見込まれることから売上面、利益面ともわずかに上方修正した。IT 業界では DX の流れを受けて、従来の大型汎用系システムからオープンシステムやクラウドへ移行する流れが強まっている。システム移行の際に必要なとされる汎用系エンジニアへの需要はこれまでになく高まっていることから、汎用機基盤の運用に強みを持つ同社は業績を堅調に伸ばしていると考えられる。利益面では 2025 年 3 月期はセキュリティ対策強化などで一定の投資が必要になるが、以降は落ち着くと予想される。

不動産事業では、期初業績予想の売上高 4,700 百万円（前期比 11.1% 増）を据え置き、セグメント利益は 2,080 百万円（同 1.1% 増）から 2,150 百万円（同 4.5% 増）に上方修正した。上期同様に既存賃貸物件の安定稼働や新規取得の賃貸用不動産の賃料収入の寄与を見込むが、利益面は上期の実績を踏まえて増益幅を若干見直した。不動産業界については、賃貸オフィスビル需要の緩やかな回復を見込む。国内の主要都市ではオフィスビルの大量供給が予測されるものの、事務所移転や拡大の需要から、賃料は底堅く推移すると予想している。中長期修繕計画に基づき、物件の付加価値や安全性の向上を図るとともに再生可能エネルギーの活用など、環境に配慮したオフィスビル運営により、既存物件の品質、サービスの高度化を図り、高稼働率を維持する。2023 年 6 月には、地下鉄東西線・大江戸線門前仲町駅直結のプラザ門前仲町を新規取得しており、不動産に関する減価償却費増があるものの、好立地から安定賃料と高稼働が想定され、全体として増収増益を見込む。越中島開発プロジェクトに関しては、越中島開発推進室を軸に（株）日本総合研究所など外部専門家と連携して具体的な計画・スケジュール策定を推進しており、2025 年 5 月に「越中島ランドビジョン」を公表予定である。江東区からの期待も大きく、行政や地域社会とも協議・対話をしながら、魅力的な街づくりを目指す。

今後の見通し

### セグメント別業績予想

(単位：百万円)

事業セグメント		24/3 期	セグメント 利益率	25/3 期 (予)	セグメント 利益率	前期比
物流	売上高	24,401		25,000		2.5%
	営業利益	2,302	9.4%	1,900	7.6%	-17.5%
食品	売上高	34,143		49,800		45.9%
	営業利益	783	2.3%	1,250	2.5%	59.6%
情報	売上高	1,735		1,800		3.7%
	営業利益	109	6.3%	70	3.9%	-35.8%
不動産	売上高	4,232		4,700		11.1%
	営業利益	2,058	48.6%	2,150	45.7%	4.5%
調整	売上高	-	-	-	-	-
	営業利益	-1,764		-2,140		-21.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 長期ビジョンと中期経営計画

### 新中期経営計画「ヤマタネ 2028 プラン」を発表

#### 1. 長期ビジョン「ヤマタネ 2031 ビジョン」

同社グループは2022年5月、変貌する外部環境のなかでサステナビリティ経営の高度化を目指し、あるべき企業像を描いた長期ビジョン「ヤマタネ 2031 ビジョン」(2023年3月期～2031年3月期)を策定した。最も重要な同社のパーパス(存在意義)は「多様な人財が集い、社会に貢献する力を生み出す」と定めた。これは、同社の創業者である山崎種二が15歳で上京して、丁稚奉公から身を起し、事業だけでなく学術文化を通じて社会に貢献した志と精神を大切にすること、そして社員に果敢な行動を起こす勇気を与え、多様な人財が手と手を取り合い、一体となってステークホルダーの期待に応え、価値を提供し、ひいては豊かな社会の実現に貢献することを表している。そのうえで、9ヶ年を通じて目指す姿(ビジョン)として、「物流と食の流通を通じ、より豊かな社会づくりにチャレンジしていく」を設定した。これは、前述した同社のパーパスを確かなものにするため、全ステークホルダーと目指す姿を共有し、その実現を通じて、顧客、従業員、取引先、地域社会、地球環境に向けて価値を提供していく。そして、事業を通じて社会貢献するために同社に必要な資本を提供する存在である株主に対しても、長期的な価値を創出していくことを表したものだ。また、「企業理念に基づく『信義・信頼・信用』のサイクルを原点に、バリューチェーン上の各ステークホルダーとの適切な連携・協働を通じて、社会に安心と安全、効率性を提供する」ことをバリュー(提供する価値)としている。



長期ビジョンと中期経営計画

## 2. 新中期経営計画「ヤマタネ 2028 プラン」

2024年11月、新中期経営計画「ヤマタネ 2028 プラン」を発表した。長期ビジョン「ヤマタネ 2031 ビジョン」の第1フェーズと位置付けられる「ヤマタネ 2025 プラン」については、主要財務目標のうち、売上高（目標 56,500 百万円）を2024年3月期において1年前倒しで、営業利益（目標 3,200 百万円）は2023年3月期に2年前倒しで達成した。その他の目標についても2025年3月期での達成を見込んでいる。一方、財務目標のROEが目標値の5.0%前後で推移するなど伸び悩み、想定株主資本コストの7~8%を下回っていることから、「ヤマタネ 2028 プラン」では収益性とバランスシートの改善を推進する。PBRの向上など、株主価値向上を図り、市場評価の回復を目指す。さらに、事業、財務、ガバナンス、長期ビジョンの点から課題を整理し、「ヤマタネ 2031 ビジョン」の成長期と位置付け、目標の達成を目指す。

### 「ヤマタネ 2028 プラン」の概要

KPI	売上高	営業利益	EBITDA	ROE	総還元性向																				
	880億円	47億円	92億円	6.5%以上	70~80%																				
全社戦略	01 カンパニー制導入による部門別収益管理の徹底 02 事業間シナジー創出を通じた収益性の更なる向上																								
事業戦略	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="background-color: #0056b3; color: white;">物流</td> <td style="background-color: #0056b3; color: white;">「食x物流」シナジー創出</td> <td colspan="3">①収益力強化 ②業界特化型プラットフォーム構築 ③コールドチェーン参入検討</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #f4a460;">食品</td> <td style="background-color: #f4a460;">バリューチェーン拡大</td> <td colspan="3">①米事業収益改善 ②川下戦略(新規顧客開拓) ③川上参入(生産への進出)</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #00a09a; color: white;">情報</td> <td style="background-color: #00a09a; color: white;">特化型SI展開</td> <td colspan="3">①ヤマタネグループDX支援 ②機器販売サービス展開 ③地方展開</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #0056b3; color: white;">不動産</td> <td style="background-color: #0056b3; color: white;">CRE戦略高度化</td> <td colspan="3">①保有不動産有効活用 ②不動産流動化事業開始 ③新たな分野への取り組み</td> </tr> </table>					物流	「食x物流」シナジー創出	①収益力強化 ②業界特化型プラットフォーム構築 ③コールドチェーン参入検討			食品	バリューチェーン拡大	①米事業収益改善 ②川下戦略(新規顧客開拓) ③川上参入(生産への進出)			情報	特化型SI展開	①ヤマタネグループDX支援 ②機器販売サービス展開 ③地方展開			不動産	CRE戦略高度化	①保有不動産有効活用 ②不動産流動化事業開始 ③新たな分野への取り組み		
物流	「食x物流」シナジー創出	①収益力強化 ②業界特化型プラットフォーム構築 ③コールドチェーン参入検討																							
食品	バリューチェーン拡大	①米事業収益改善 ②川下戦略(新規顧客開拓) ③川上参入(生産への進出)																							
情報	特化型SI展開	①ヤマタネグループDX支援 ②機器販売サービス展開 ③地方展開																							
不動産	CRE戦略高度化	①保有不動産有効活用 ②不動産流動化事業開始 ③新たな分野への取り組み																							
財務・資本政策	01 総還元性向:70~80%(総還元額:70~80億円程度) 28/3期 DOE3%の達成に向けて配当性向を継続的に引き上げ予定 02 BSマネジメント高度化:キャッシュアロケーションの見直し																								
ガバナンス	01 政策保有株式の縮減(2030年迄に純資産対比で20%以下に削減) 02 取締役会の更なる機能強化と役員報酬業績連動比率及びKPIの見直し検討																								

出所：新中期経営計画より掲載

### (1) 財務目標

新中期経営計画のKPIとして、2028年3月期において売上高880億円、営業利益47億円、EBITDA92億円、ROE6.5%以上、総還元性向70~80%という目標を掲げた。CAGRについては売上高2.7%、営業利益13.7%と、特に利益面の高い成長を目指す。最重要課題のROEはバランスシートを改善することで達成を図る。セグメント別に見ると、売上高については、物流事業270億円(CAGR2.6%)、食品事業535億円(同2.4%)と比較し、情報事業では21億円(同5.3%)、不動産事業では54億円(同4.7%)と高い成長を目指す。営業利益では物流事業で24億円(同8.1%)、食品事業で18億円(同12.9%)、情報事業で1.4億円(同26.0%)、不動産事業で24億円(同3.7%)と、特に食品事業や情報事業で高い収益性の改善を計画している。売上目標の約9割を占める物流事業と食品事業を成長ドライバーと位置付け、シナジー最大化でKPI達成を目指す。

長期ビジョンと中期経営計画

(2) 全社戦略

全社戦略として「カンパニー制への移行」と「事業部間シナジーの創出」を実施する。「カンパニー制への移行」は、現在の4事業をそれぞれ独立したカンパニーとし、コーポレート本部（仮称）が経営管理や戦略機能を担う体制とする。各カンパニー長の下、部門別収益管理を徹底することで、資本効率を意識した事業運営を推進し、カンパニー毎の収益力向上と次世代経営陣育成を目指す。カンパニー長には投資判断に関する決裁権限を拡大するほか、人事権の一部を移譲するなど、意思決定スピードの向上で迅速な決断を実現し、収益獲得機会を最大化する。「事業部間シナジーの創出」では、コーポレート本部が旗振り役となり、カンパニー間のシナジー創出に繋がる連携や新規事業開発をアレンジして推進する。特に新中期経営計画期間中は、物流カンパニーと食品カンパニーのシナジー発揮に向けた施策を最優先に進める。コメ卸売販売事業については物流部門との協業によりサプライチェーンマネジメントの高度化を図る。物流カンパニーが生産者、食品メーカー、飲食店などの小売業者間のサプライチェーンを全体最適化し、精米販売での物流プラットフォームとして機能することで、効率化を実現して収益拡大を目指す。ショクカイについては給食事業や総菜事業といった利益率の高い事業の成長加速に向けて、物流の高度化や地方への拡販戦略などで協業を進める。

カンパニー制への移行



出所：新中期経営計画より掲載

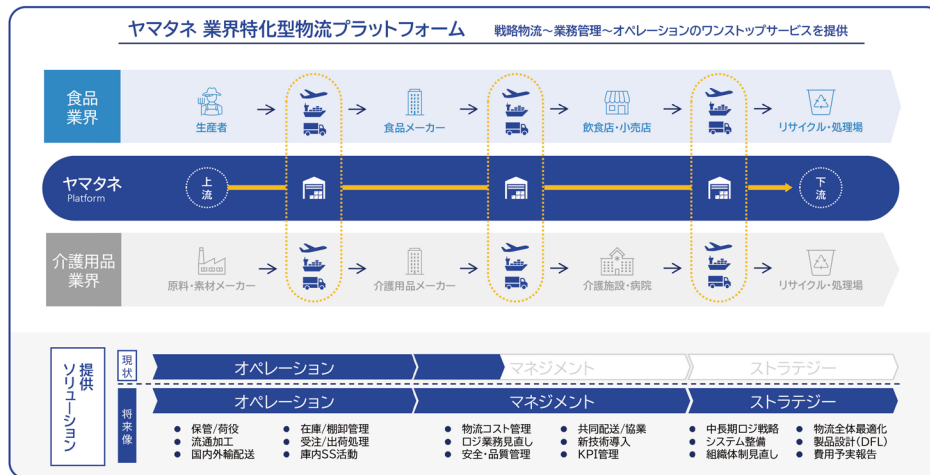
長期ビジョンと中期経営計画

(3) 事業別戦略

1) 物流事業

食品事業とのシナジー拡大が最大のテーマとなる。食品事業とのシナジーによって確立したサプライチェーンマネジメントを充実させるとともに全体最適化を図る。施策として「既存事業領域の収益力強化」「業界特化型物流プラットフォーム」「コールドチェーン参入」の3点を実行する。「既存事業領域の収益力強化」では、竣工した本牧埠頭営業所をはじめ全国の倉庫を有効活用し、既存顧客との物流取引の深耕を図る。具体的には、既存顧客に提供しているサービス（保管・荷役・輸配送など）内容を精査し、未取引分野を取り込む。「業界特化型物流プラットフォーム」では、食品及び介護用品業界を対象に、同社の物流インフラやノウハウを活用し、商品を取り扱う仕入先や販売先など、流通に関連するあらゆる企業をサプライチェーンに組み入れ、業界特化型の物流プラットフォームを構築する。食品業界ではコメ卸売販売やシヨクカイの取引ルートを、介護用品業界ではヤマタネロジスティクスが手掛ける医療・介護用品の配送ルートを中心に攻略し、上流から下流までサプライチェーンを確立する。さらに、物流のオペレーションだけでなく、マネジメントやストラテジーに向けてソリューション提案する計画である。「コールドチェーン参入」では、シヨクカイについて、中国からの冷凍食品輸入を物流部門に移管することや、地方など未開拓地域に対して物流部門が支援することを検討し、販売力強化を目指す。ほかにも、中小食品メーカーの海外展開を物流で支援する。

「業界特化型物流プラットフォーム」のイメージ



出所：新中期経営計画より掲載

## 2) 食品事業

「米卸売事業の収益性改善」のほか、川下戦略として「新規顧客開拓」、川上戦略として「生産への進出」を図る。「米卸売事業の収益性改善」では、米の仕入量の確保、印西精米センターの精米品質や生産性向上、及び単価管理に重点を置く。仕入量の確保については自社生産のほか、提携先を拡大する。同社は2024年10月に中森農産(株)、同11月には(株)NEWGREENへの出資を相次いで決定した。中森農産は東京ドーム約64個分の大規模農場を保有し付加価値の高い有機米栽培を行っており、NEWGREENは自動抑草ロボを使用した有機米栽培で高単価と低コストを実現する農業生産法人である。同社はこれら出資先との協業により仕入量を確保・拡大する。単価管理については、販売先や商品毎に販売差益を管理し、販売数量や差益率を調整することにより差益単価の10%アップを目指す。将来的に米の国内生産量の縮小が予想される中、同社は仕入ボリュームを確保して市場でのプレゼンスを高め、競争力を一層強化して収益性を改善する考えである。川下戦略の「新規顧客開拓」では、従来の精米中心の卸売販売に留まらず、米の加工・販売に参入する。加工においては、ぬかや碎米、ヤケ米などの精米時副産物の活用や、冷凍おにぎり、米粉、おこわなどの加工食品の取扱いを検討する。販売面では、ショクカイとの協業によるクロスセルや、有機米・Scope3対応米(サプライチェーン上で間接的に排出したCO2量の把握が可能な米)など、高付加価値米の販売を進める。川上戦略「米生産への進出」では、2024年9月に設立した農業生産法人(株)ブルーシード新潟が米生産事業へ参入する。農業IoT導入による生産性向上、農業機械の効率的な運用、新たな栽培技術や資材の導入といった技術面から稲作の生産コスト低減を図る。また、提携先との協業では、農地や設備の貸付、人材派遣、生産ノウハウなど、複数領域を連携して複合経営モデルを構築する。

## 3) 情報事業

ヤマトネグループのDX支援を通じて獲得した、物流や食品業界特有のシステム課題への対応ノウハウを活かし、顧客ニーズに即したサービスを開発して提供価値の高度化を図り、顧客基盤を拡大する。具体的には「ヤマトネグループDX支援」「機器販売サービス展開」「地方拠点におけるサービス展開」の3施策を実行する。「ヤマトネグループDX支援」ではグループ内システムの課題解決により業務効率化を進めると同時に、得られたノウハウで顧客向けサービスを高度化して還元するほか、グループDX推進を担う人材を育成する。「機器販売サービス展開」ではエンジニアが有する汎用機インフラ開発などスキルと機器販売とのワンストップ提供で事業領域の拡大を図る。「地方拠点におけるサービス展開」では、地方におけるDX人材不足に向けて、物流・食品事業で得た事業基盤を活用し、積極的なDX提案で需要取り込みを図る。

## 4) 不動産事業

現在進行中の越中島の大規模開発プロジェクトをはじめとするCRE戦略の推進に加え、不動産流動化事業を開始する。2024年11月に子会社の山種不動産の吸収合併を発表しており、2025年2月から新体制で、グループの有する不動産を一体管理し、効率的に活用する方針である。具体的には「保有不動産の有効活用」「不動産流動化事業の開始」「新たな分野への取り組み」の3施策を遂行する。「保有不動産の有効活用」では、事業部横断で保有不動産の活用方針を策定し、遊休不動産の収益化や、築古物件から築浅物件への入れ替えを推進する。「不動産流動化事業の開始」はバランスシート改善の一環で、流動化で調達した資金を新たな投資に振り向ける。また棚卸資産と固定資産の区分の定期的な見直しにより、計画的に含み益を実現する。「新たな分野への取り組み」では、不動産マーケットの状況を見極めつつ、アセットの入れ替えや、外部デベロッパーとの協業による新スキームでの共同事業、エクイティ投資、M&Aなどを検討する。

## 長期ビジョンと中期経営計画

## 保有不動産の有効活用及び不動産流動化事業

	プロジェクト	エリア	竣工予定	2025年 2026年 2027年			2028年 2029年 2030年			利益貢献	
再開発案件	竣工予定	西立川	東京都立川市	2026年4月	[Bar]					2.1億円	
		小網町	東京都中央区	2027年1月	[Bar]						
		印西北側	千葉県印西市	2027年3月		[Bar]					
	開発開始	新宿サンエービル	東京都新宿区	検討中				[Bar]			未定
		越中島開発	東京都江東区	検討中				[Bar]			
	流動化	既存収益物件	-	-	[Bar]					検討中	
物件売買	新規物件購入	-	-								
	既存物件の売却	-	-								
				2025年～2027年 想定投資額70億円程度			建築費高騰や自治体との調整を考慮し検討中				

出所：新中期経営計画より掲載

## (4) 財務・資本戦略

継続的な企業価値向上に向けた資本収益性改善策として、新たな株主還元方針を策定した。新中期経営計画期間における株主還元方針として総還元性向を約70～80%とすることとし、2028年3月期はDOE3%、及び3ヶ年で自己株式の取得を30～40億円規模で行うことを決定した。期間中の株主還元額は累計で70～80億円規模となる見込みだ。現中期経営計画期間中の株主還元額累計約20億円を踏まえると、株主還元の強化に向けて大きく舵を切ったと言える。さらに、従来の配当性向に加えて、安定的な配当を実施するべく、株主還元指標としてDOEを導入した。自己株式取得については、資本市場の動向や株価水準などを勘案の上、機動的に実施する。

## 新たな株主還元方針

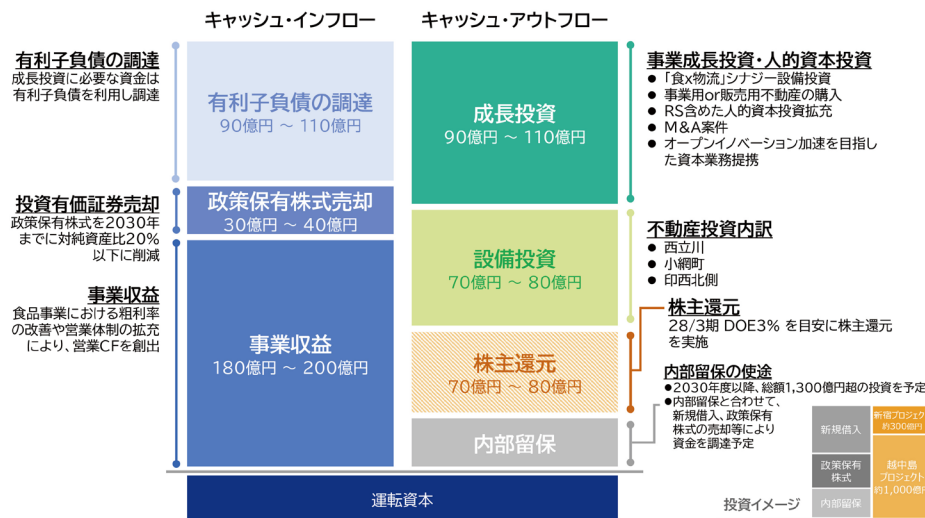
従来		新中期経営計画期間
配当性向35%	株主還元方針	28/3期 DOE3% + 自己株式取得30億円～40億円 (総還元性向約70～80%)
約20億円 (現中期経営計画期間累計)	株主還元額	70億円～80億円 (見込み)
<ul style="list-style-type: none"> <li>株主の皆様への利益還元を強化するべく、累進配当を導入した</li> <li>機動的な資本政策を実施するべく適時自己株買いを実施した</li> </ul>	株主還元の考え方	<ul style="list-style-type: none"> <li>28/3期(新中期経営計画最終期)におけるROE6.5%の必達に向けて株主還元を実施する</li> <li>計画期間中の利益変動にかかわらず、安定的な配当を実施するべく、株主還元指標としてDOEを導入する</li> <li>資本市場の動向、当社の株価水準等を勘案の上、機動的な自己株式取得を実施する予定</li> </ul>

出所：新中期経営計画より掲載

長期ビジョンと中期経営計画

財務戦略としては、事業収益として180～200億円を確保するほか、政策保有株式の売却により30～40億円を調達する。また成長投資向け資金として有利子負債を90～110億円調達する。これらの資金を成長投資に90～110億円、設備投資に70～80億円、株主還元で70～80億円振り向ける計画である。残りは内部留保に回し、2030年度以降の投資に充てる方針である。

財務戦略の概要



出所：新中期経営計画より掲載

(5) ガバナンス強化

「政策保有株式の縮減」及び「取締役会の更なる機能強化」を推進する。「政策保有株式の縮減」は東京証券取引所プライム市場に上場する企業を中心に進んでおり、同社も資産有効活用の観点から実施する。具体的には2030年までに対純資産対比で20%以下となるよう削減を進める考えだ。「取締役会の更なる機能強化」については、コーポレートガバナンス強化に向け、2024年に3名の独立社外取締役を招聘し、独立社外取締役比率を50.0%以上に上げた。新中期経営計画の開始に合わせ、各取締役の経験や知見・専門性を結集した、実効性の高い施策の展開が予想される。また役員報酬における業績連動比率や業績評価指標の見直しも行う方針である。

## ■ 株主還元

### 2025年3月期の配当性向は、「ヤマタネ 2025 プラン」財務目標の35%以上を計画

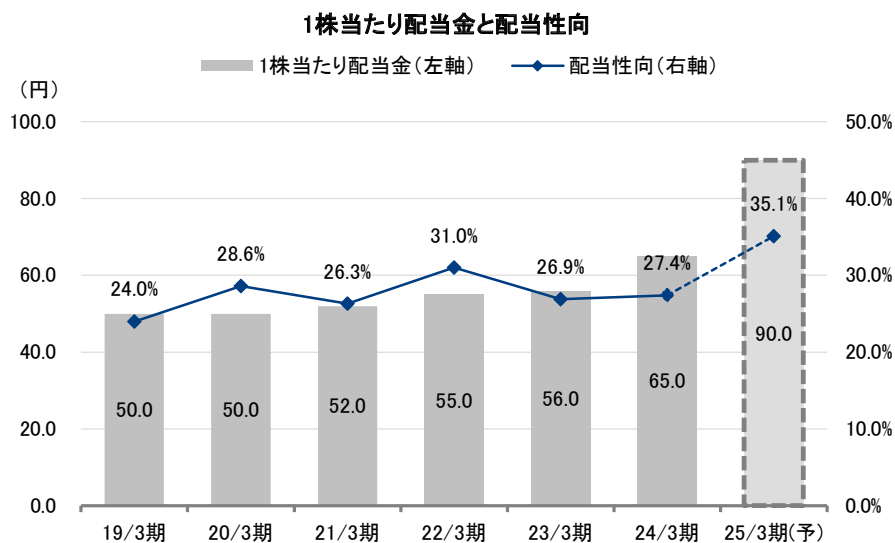
#### 1. 配当

同社は、中長期的な視点に立った事業収益の拡大と財務体質の強化を図りながら、株主への安定配当の継続を基本方針としている。中期経営計画「ヤマタネ 2025 プラン」では配当性向 35% 以上を目標に掲げているが、最終年度となる 2025 年 3 月期は創業 100 周年を迎えたことも踏まえ、年間配当は 1 株につき前期比 25.0 円増額となる 90.0 円（配当性向 35.1%）を計画している。

#### 2. 株主優待

同社は 2023 年 11 月の取締役会において、株主優待制度を変更（拡充）することを決議した。これまでは保有株式数及び継続保有期間に応じて、お米及びカレンダーを贈呈してきた。今回の変更では、同社のサステナビリティ方針に共感する株主の増加を目的として、優待品の内容を拡充した。

新しい株主優待制度では存続の危機に直面している棚田の保全活動に取り組むこととし、9 月末基準で 1,000 株以上保有の株主に星峠（新潟県十日町市）で収穫されたお米 10kg を贈呈する。さらに、申込制（申し込み多数の場合には抽選）により田植え、稲刈りを体験することができる。その他、3 月末基準で株数に応じて、ジュース 2～3 本、棚田米を原料とした日本酒 2 合もしくは 8 合から選べるほか、9 月末基準では、山種美術館のカレンダーに加えて、株数に応じて厳選こだわり米もしくは棚田米を贈呈する。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp