



2026年6月期

決算説明資料

株式会社みのや

2026年 8 月13日

証券コード：386A

01 事業内容

02 2026年6月期 決算概要

03 2027年6月期 業績予想

04 株主還元

05 IR活動の強化

06 APPENDIX

会社概要、特徴、成長戦略、ESGへの取組み

01

事業内容

お菓子専門店「おかしのまちおか」をチェーン展開

大手菓子メーカーのナショナルブランドをはじめ、トレンド商品、オリジナルタイアップ商品、輸入菓子等まで、商品のバリエーションを充実、幅広い年齢層からの支持を獲得

多くのお客様の
多様なニーズに応える
限定商品を含む豊富な商品数



年間を通じて根強い支持が得られる定番商品

期間限定特売商品

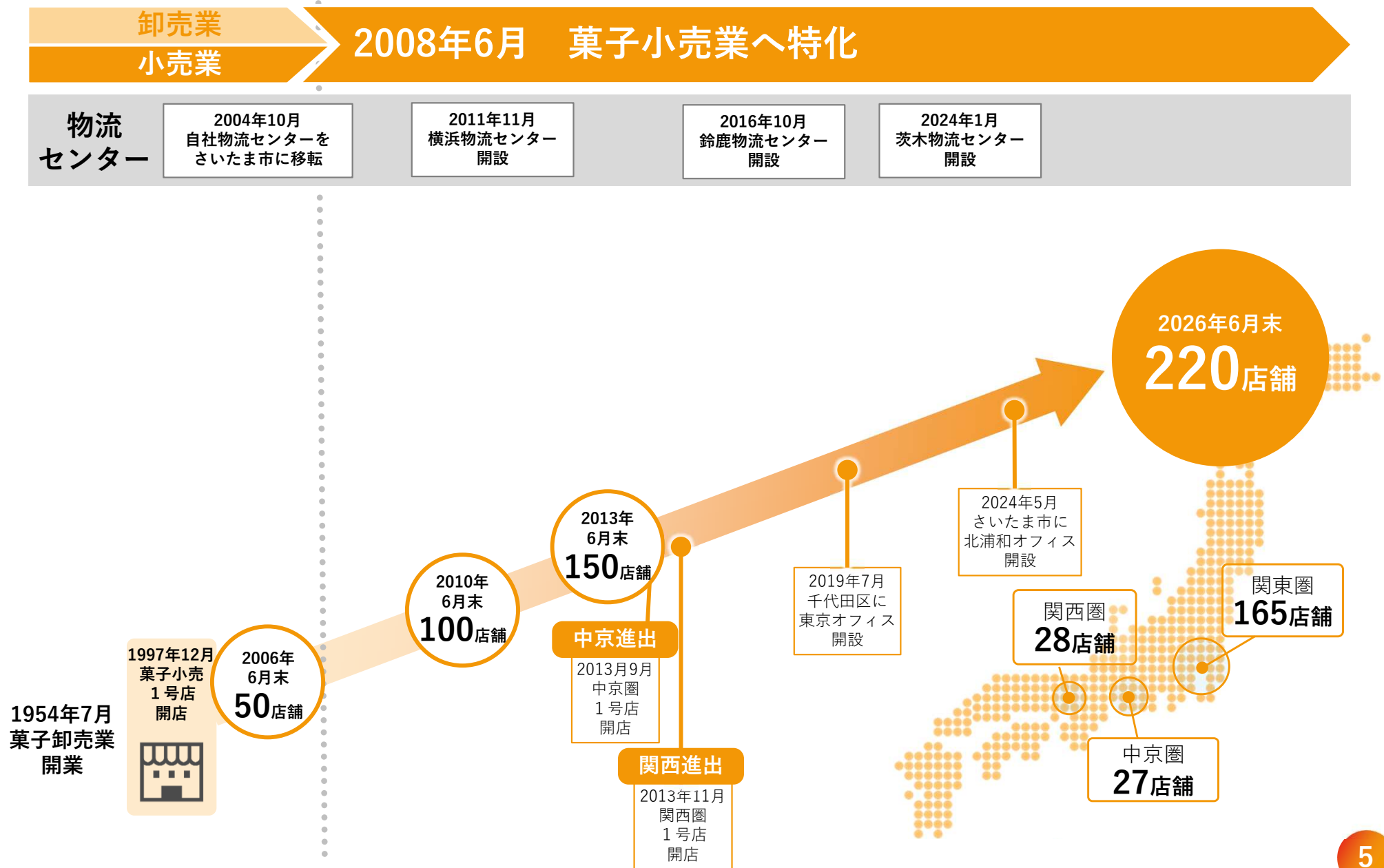
常に変化に富んだ商品陳列による
「飽きさせない売場作り」を追求



- 独自の売場レイアウト
- 店内装飾
- POP展開



菓子小売業・卸売業から事業を開始し、2008年菓子小売業へ特化 関東・中京・関西圏に的を絞ったドミナント出店で着実に成長



02

2026年 6 月期 決算概要

26年6月期実績

- 26/6月期売上高は約257億円と過去最高となるも、直近にオープンした新店の売上高が計画どおり伸長せず、通期業績予想を下回った
- 一部店舗における収益性の低下により減損損失を計上

27年6月期予想

- 27/6月期売上高は約272億円と増収基調を見込む
- 既存店リニューアル等の集客強化により収益改善を図る
- 出店基準を見直し、店舗運営の収益性を重視しつつ、出店戦略は継続

株主還元

- 26/6月期の年間配当額（期末配当）は当初予想どおり24.66円
- 27/6月期の年間配当額（期末配当）は30円を計画
- 株主優待：期末基準日において当社株式200株以上保有の株主様に2,000円相当の商品券またはお米券を進呈

- ・ 店舗増、客単価UPにより売上高は増収基調を維持するも直近にオープンした新店の伸び悩み、競争激化や各種コスト増により計画未達
- ・ 一部店舗での収益性の低下により減損損失209百万円を計上、税金費用（法人税等）の増加により当期純利益は前期比大幅減

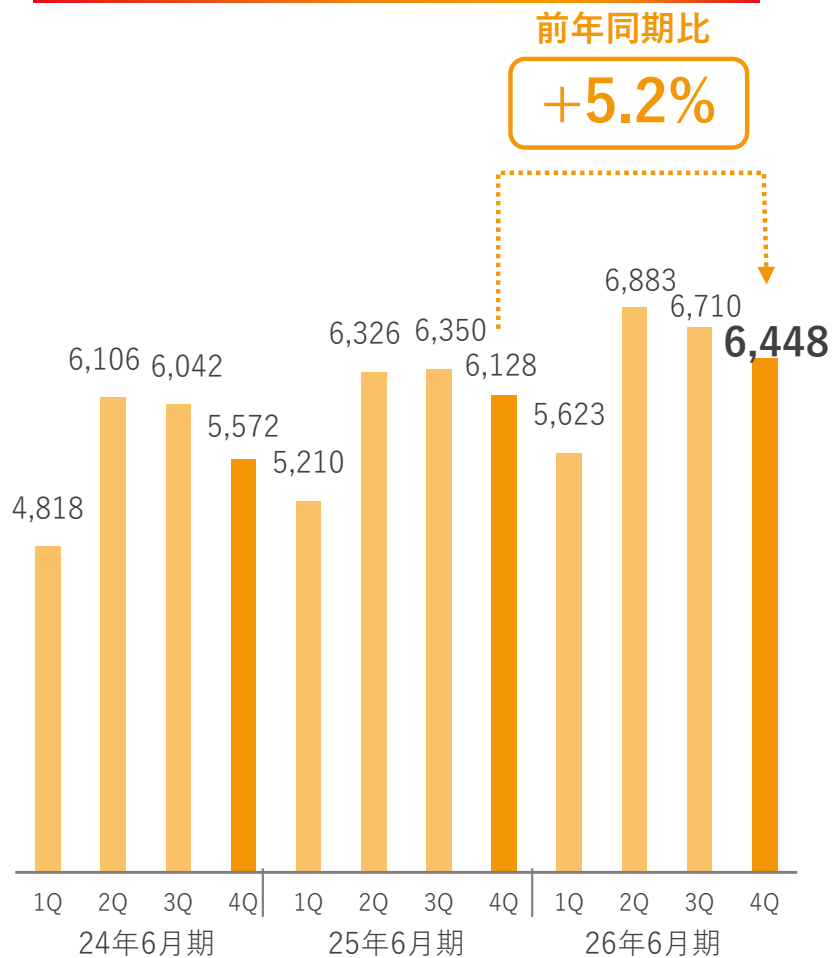
	2025年 6 月期		2026年 6 月期		前期比	(ご参考) 26/6期 当初予想
	額	売上比率	額	売上比率		
売上高	24,016	-	25,666	-	+6.9%	26,356
売上原価	14,981	62.4%	15,995	62.3%	+6.8%	-
売上総利益	9,035	37.6%	9,670	37.7%	+7.0%	-
販管費	8,356	34.8%	8,997	35.1%	+7.7%	-
営業利益	678	2.8%	673	2.6%	-0.8%	786
経常利益	764	3.2%	735	2.9%	-3.8%	849
特別損失	195	0.8%	209	0.8%	+6.8%	
当期純利益	404	1.7%	200	0.8%	-50.5%	479
店舗数	208	新店17店舗 退店 5店舗	220	新店16店舗 退店4店舗		

売上高は第4四半期において、過去最高を継続するも 各種コスト増等により経常利益は前年同期比減

季節変動要因

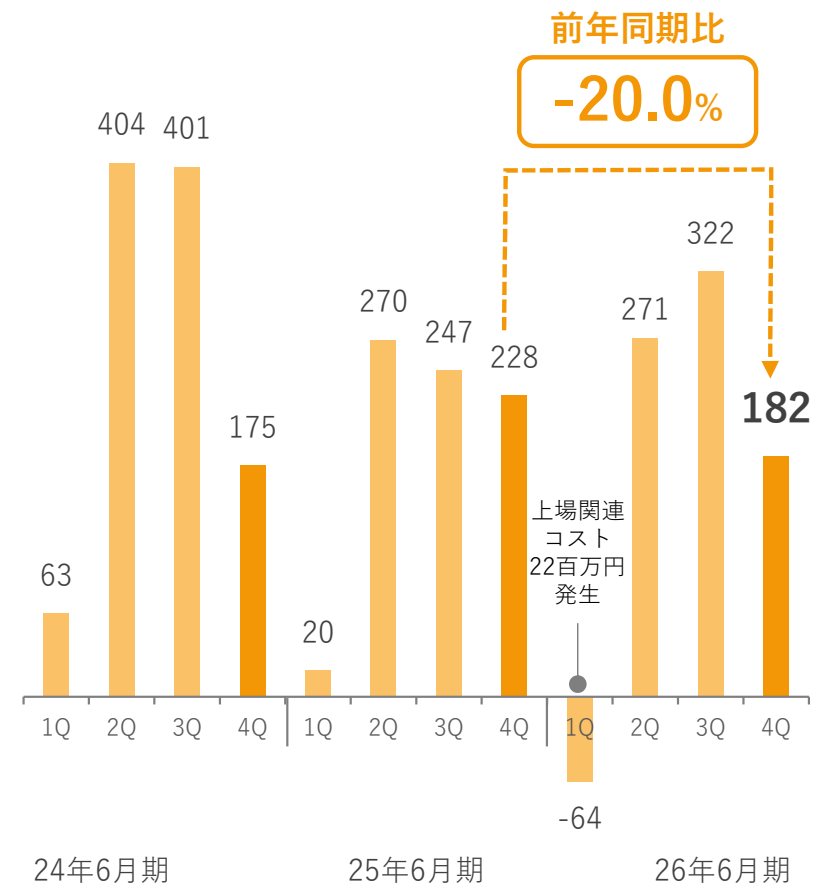
1Q(7月～9月)の夏季は売上高は軟調のトレンド。2Qと3Qの10月から3月までの約半年間は各種イベントが多くあり、また新商品発売により売上高は好調に推移。4Qの4月から6月は売上好調の2Q・3Qの流れを継続する一方、梅雨入りタイミングや天候に左右される場合があります。

売上高



経常利益

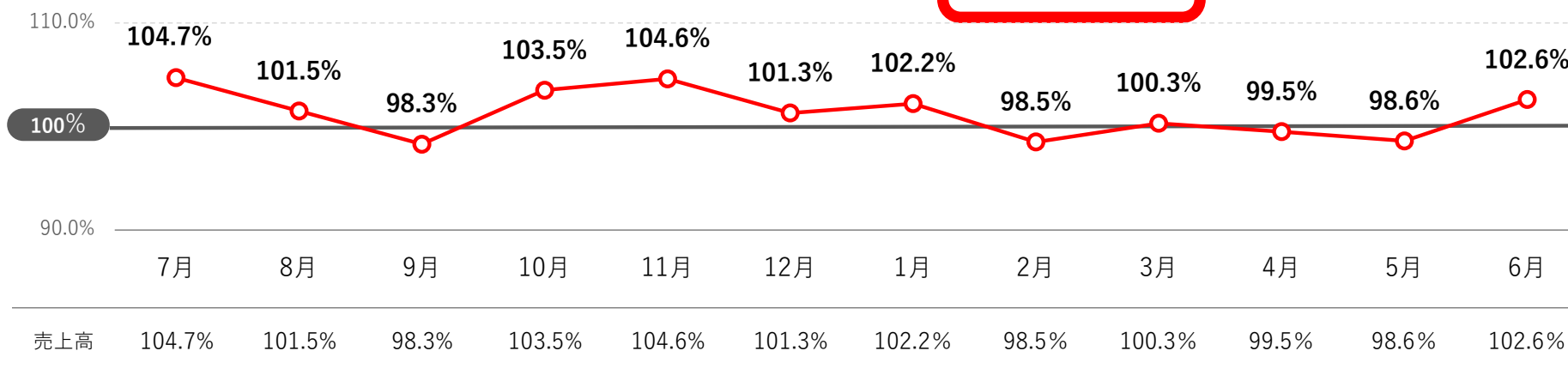
(単位：百万円)



年平均売上高、客単価は前期比増の一方、客数は前期比減

既存店 売上高

売上高平均
101.2%

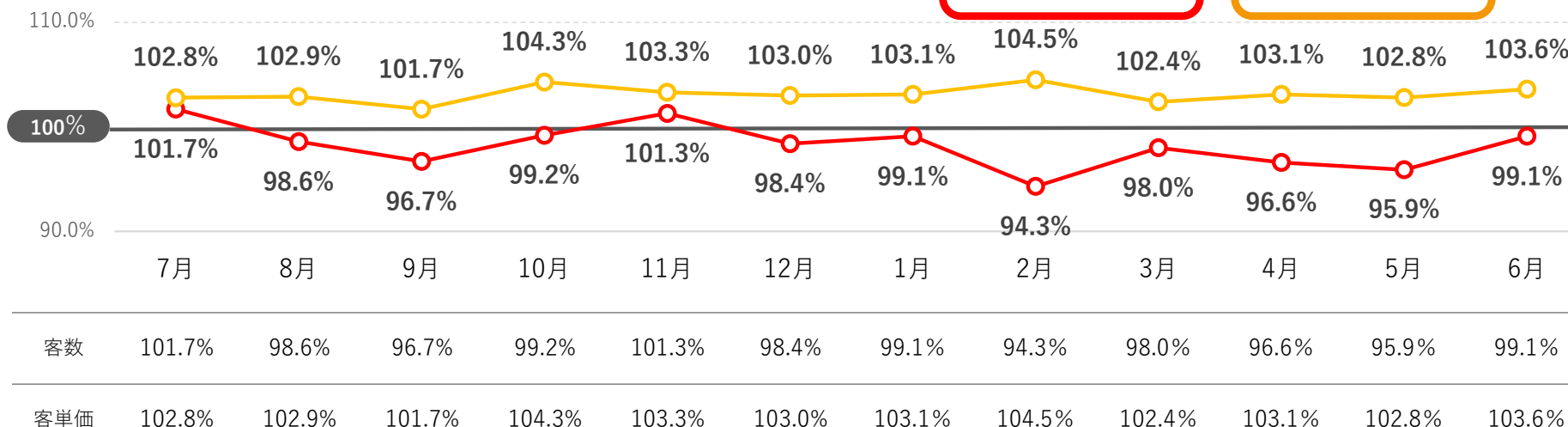


既存店 客数/客単価

● 客数 ● 客単価

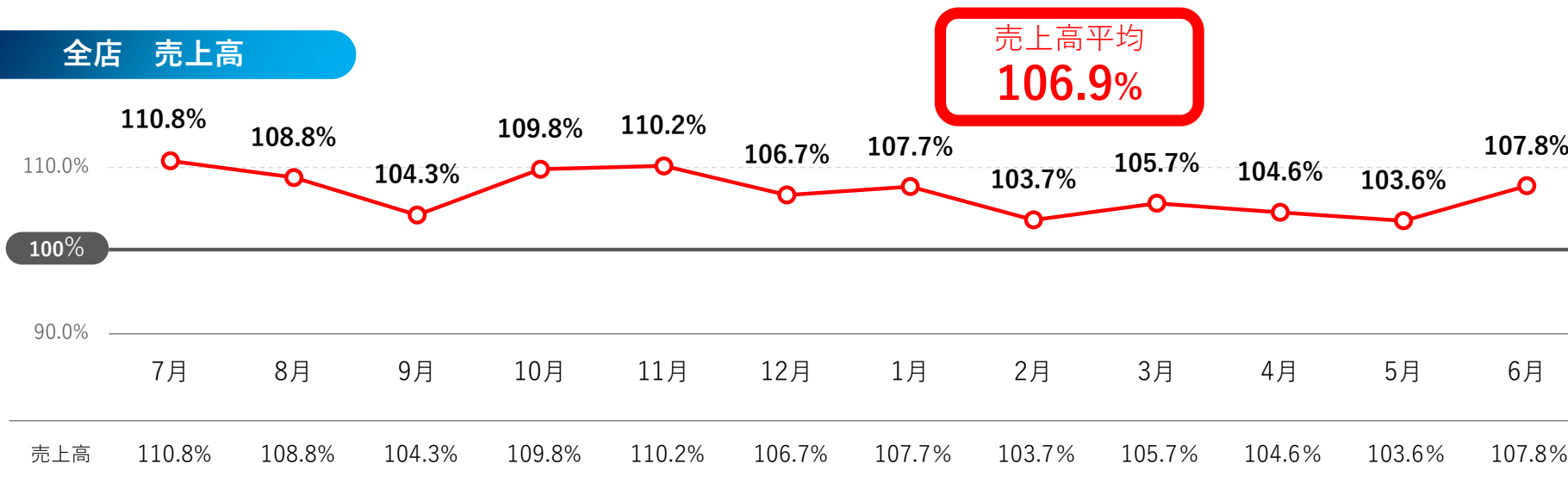
客数平均
98.2%

客単価平均
103.1%

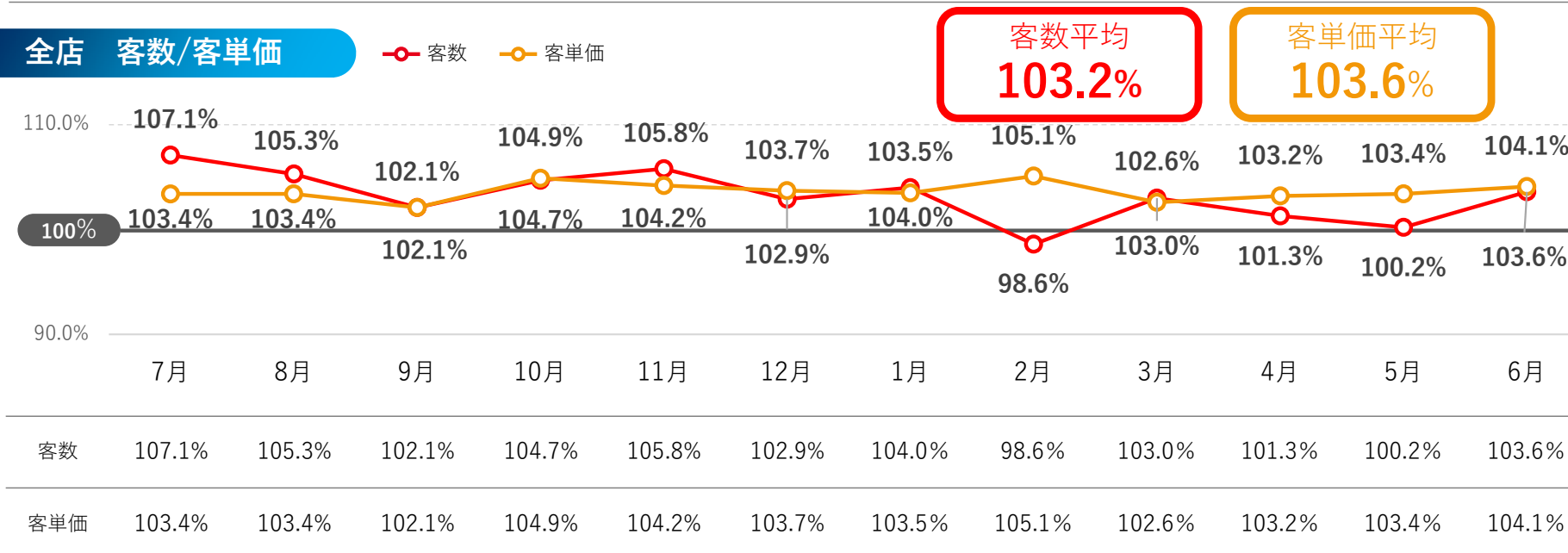


年平均売上高、客数、客単価ともに前期比増

全店 売上高

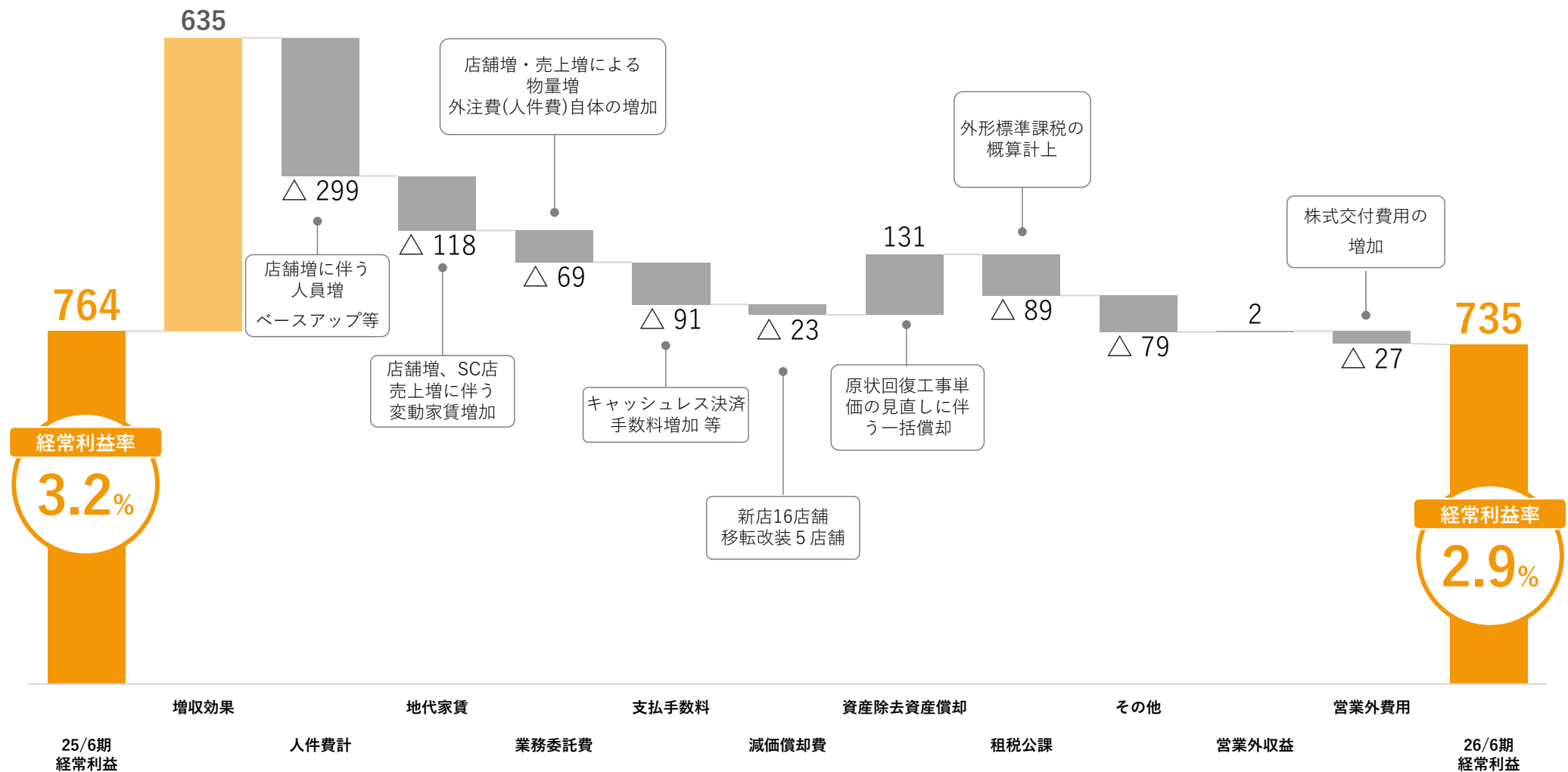


全店 客数/客単価



新規出店の加速に伴うコスト増、外形標準課税の概算計上、株式交付費用が増加 各種コストを吸収できず前期比減

(単位：百万円)



※営業外収益：事業に供していない不動産賃貸収入等

純増12店舗、期末店舗数は220店舗

形態別

	25/6期 店舗数	26/6期				(ご参考) 26/6期 通期出店 計画
		出店	退店	純増	店舗数	
路面店	83	0	3	-3	80	0
SC店	125	16	1	15	140	13
店舗数合計	208	16	4	12	220	13

エリア別

	25/6期 店舗数	26/6期				(ご参考) 26/6期 通期出店 計画
		出店	退店	純増	店舗数	
関東圏	161	8	4	4	165	5
中京圏	24	3	0	3	27	3
関西圏	23	5	0	5	28	5
店舗数合計	208	16	4	12	220	13

2026年6月期 新規出店は16店舗 全てSC店

   「おかしのまちおか」出店エリア
※店舗数は2026年6月末時点

関西圏

2025年7月
イオンモール堺北花田店

2025年7月
イオンモールりんくう泉南店

2025年8月
イオンモール鶴見緑地店

2025年11月
イオン藤井寺ショッピングセンター店

2026年3月
ポップタウン住道オペラパーク店

関東圏

2025年7月
イオンモール川口前川店

2025年8月
イオンモール水戸内原店

2025年11月
イオンモール羽生店

2025年11月
カエデウォーク長津田店

2025年12月
戸塚モディ店

2026年2月
南砂町SUNAMO店

2026年3月
横浜四季の森フォレオ店

2026年5月
コトエ橋本店

中京圏

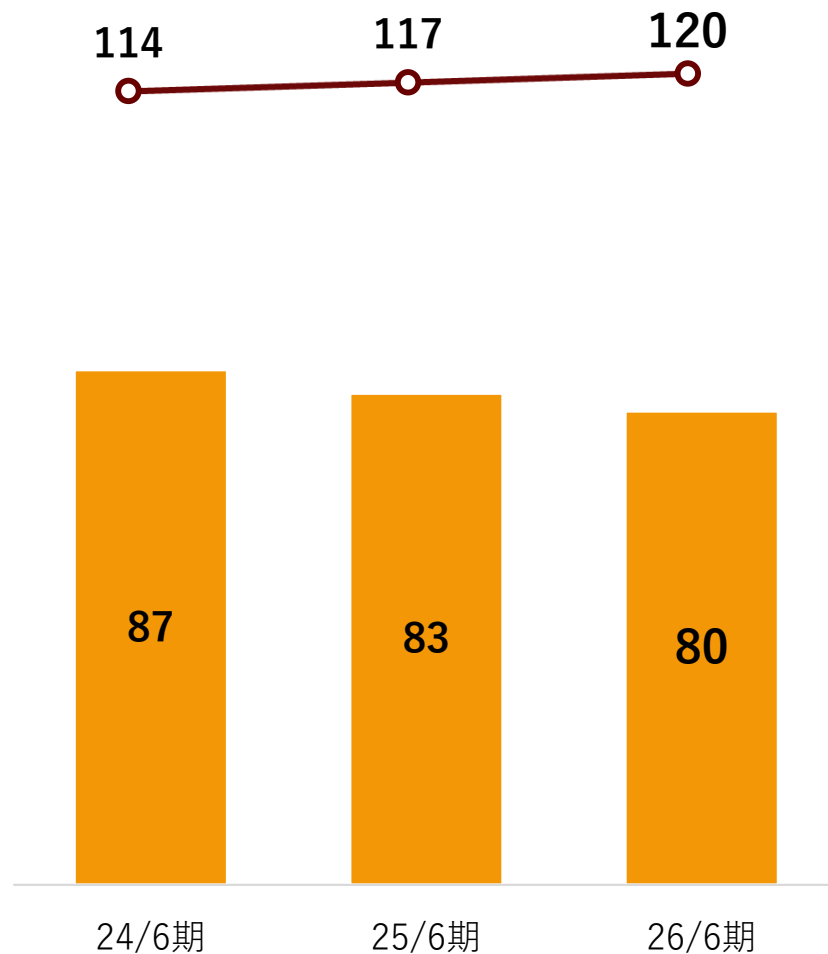
2025年9月
エアポートウォーク名古屋店

2025年10月
カラフルタウン岐阜店
イオンモール大垣店

路面店、SC店ともに1店舗当たりの平均売上高は増加

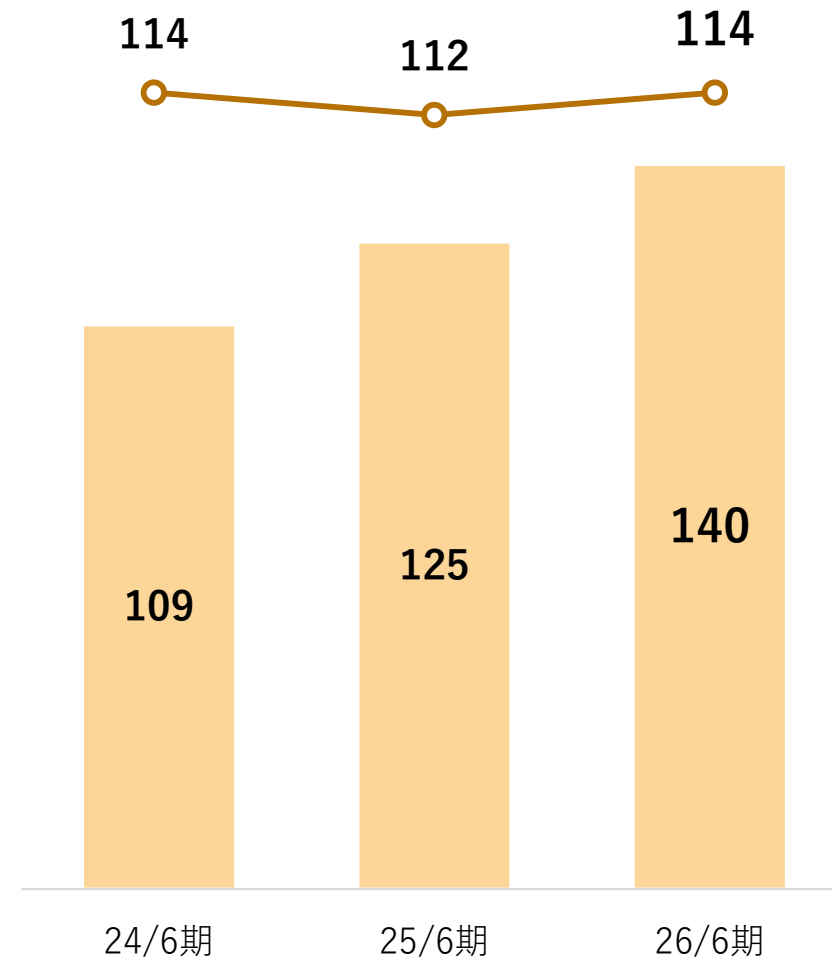
路面店 店舗数と1店舗当たり平均売上高推移

■ 店舗数 ● 売上高（百万円）



SC店 店舗数と1店舗当たり平均売上高推移

■ 店舗数 ● 売上高（百万円）



店舗数増加により資産が増加

(単位：百万円)

	25/6月期	26/6月期	増減	主な内訳
流動資産	3,620	4,484	863	・ 店舗数の増加に伴う売上増加・現預金増加 ・ 売上増に伴う売上増に伴う商品仕入の増加
固定資産	4,824	4,849	24	
有形固定資産	2,005	1,890	-115	店舗資産の減損処理等
無形固定資産	21	14	-7	
投資その他の資産	2,796	2,944	147	新規出店に伴う敷金及び保証金の増加
資産合計	8,445	9,334	888	
流動負債	3,416	3,643	226	・ 未払法人税の増加 ・ 商品仕入の増加に伴う買掛金の増加
固定負債	2,160	1,780	-379	長期借入金の減少
負債合計	5,576	5,423	-152	
純資産合計	2,868	3,910	1,041	
負債・純資産合計	8,445	9,334	888	
自己資本比率 (%)	34.0%	41.9%		

(単位：百万円)

	25/6月期	26/6月期	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	716	619	店舗増加に伴う売上債権・棚卸資産・仕入債務の増加
投資活動による キャッシュ・フロー	-475	-547	・ 店舗出店に係る内装工事等の有形固定資産の取得による支出 ・ 店舗出店契約に係る敷金及び保証金の差入による支出
財務活動による キャッシュ・フロー	-45	227	新規上場に伴う株式発行による収入
現金及び現金同等物の 期末残高	1,172	1,471	

03

2027年 6 月期 業績予想

収益性の改善を最優先に以下の対策に取り組む



売上高は約272億円(前期比+5.9%)、営業利益は約7億円(前期比+5.1%)
 経常利益約7.8億円(前期比+6.4%)を目指す

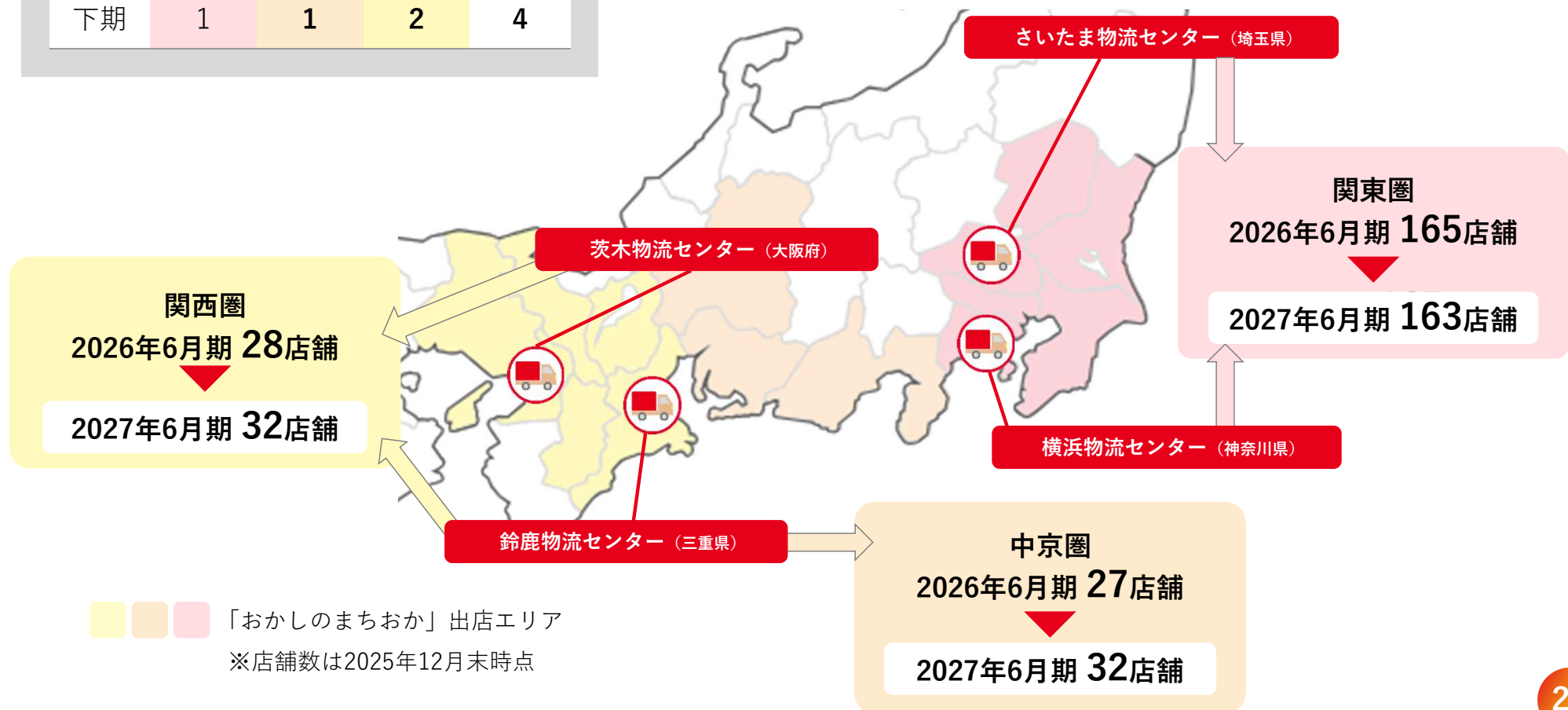
(単位：百万円)

	2026年6月期		2027年6月期予想		前期比
	額	売上比率	額	売上比率	
売上高	25,666	-	27,183	-	+5.9%
営業利益	673	2.6%	707	2.6%	+5.1%
経常利益	735	2.9%	782	2.9%	+6.4%
当期純利益	200	0.8%	346	1.3%	+73.2%
店舗数	220	新店16店舗 退店 4店舗	230	新店13店舗 退店 3店舗	+10

茨木物流センター開所に伴う中京・関西圏の出店強化を継続 新規出店13店舗は全てSC店を計画

中京・関西圏で9店舗出店計画

計画	関東圏	中京圏	関西圏	合計
上期	3	4	2	9
下期	1	1	2	4



既存店のリニューアル

遮熱性向上、通路幅を拡張するなど店内回遊性を高め、快適にお買い物ができる環境に大幅な定番改廃による取り扱いアイテムの見直し等、お客様の購買力を高める

埼玉県新座市
志木店



リニューアル前



リニューアル後



リニューアル後

神奈川県川崎市
武蔵新城店



リニューアル後

東京都練馬区
中村橋店



SNS活用による集客強化

クリエイティブの見直しと動画コンテンツの活用に注力

また、月間強化販売品施策の実施等による集客強化も図る

季節に合わせたおすすめ商品の紹介を定期的に行い、
新店オープン情報や上場記念セール、創業祭、
まちおか誕生の日、だがしの日といった

店舗情報・イベントの発信を引き続き実施



Instagramフォロワー



約 **4** 万人
(2026年6月末現在)

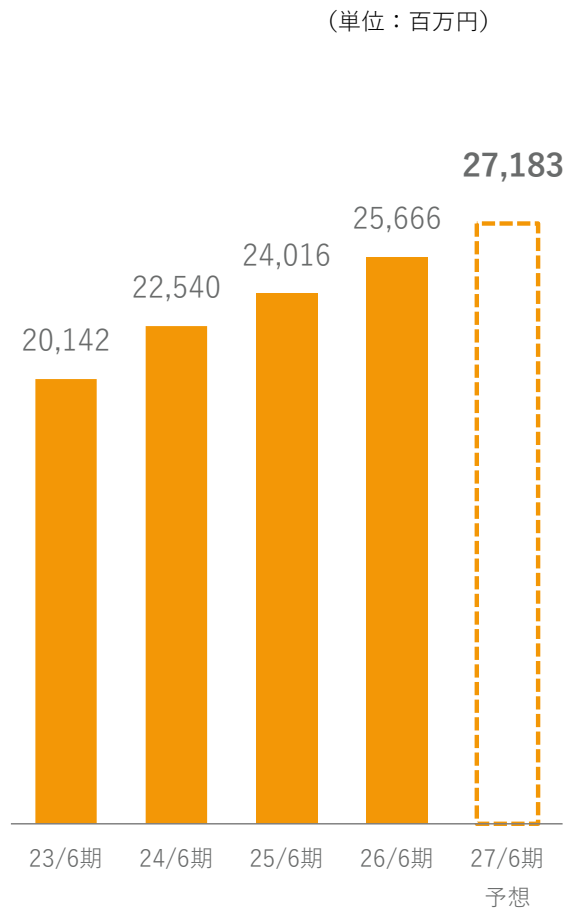
Xフォロワー



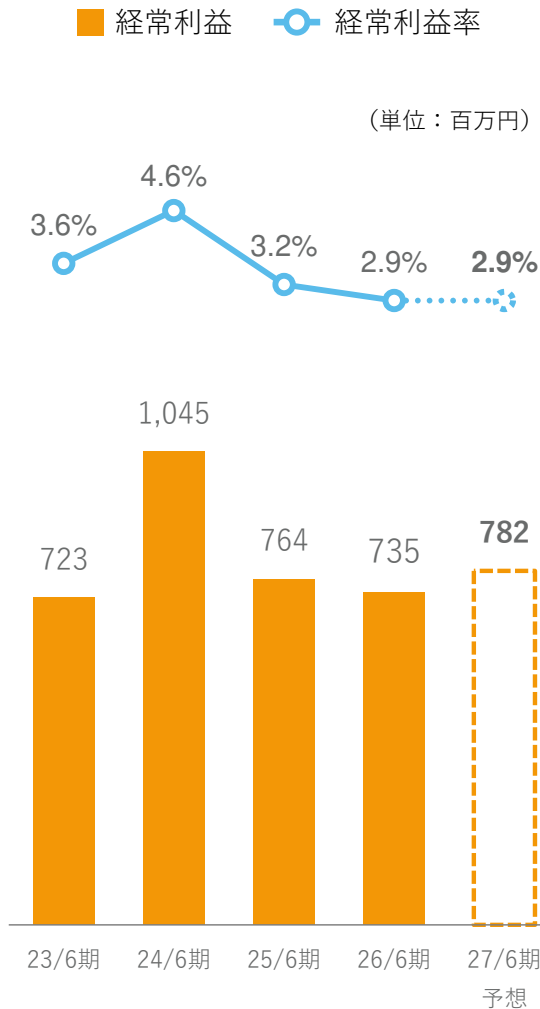
約 **17** 万人
(2026年6月末現在)

売上高を伸長しつつ、収益性の改善を図る

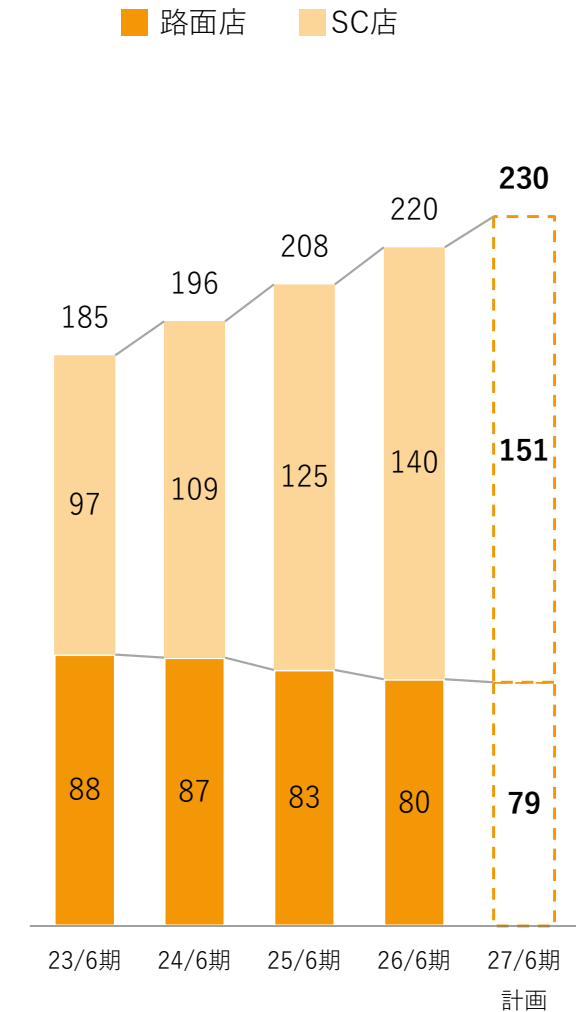
売上高



経常利益/経常利益率



店舗数



04

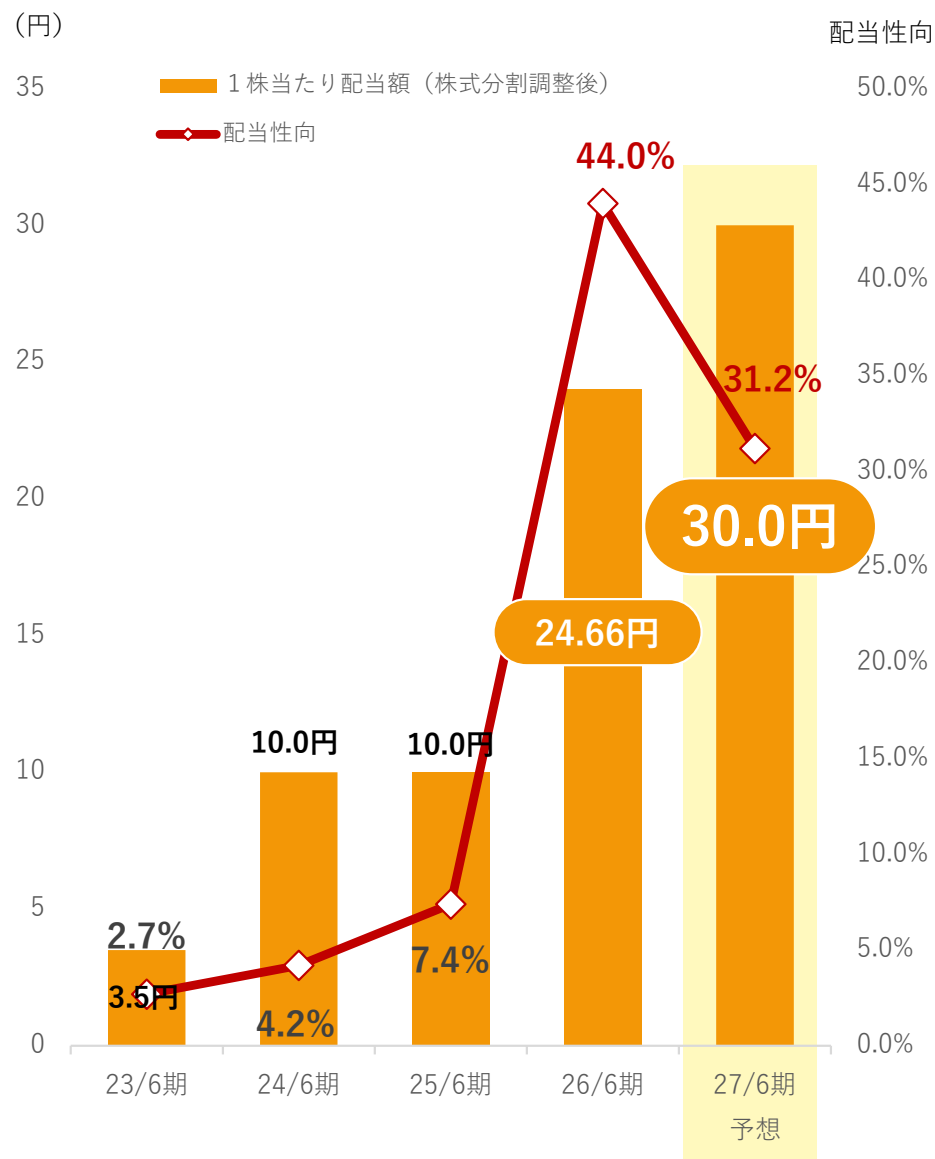
株主還元

企業体質の強化及び将来投資のための財源等を勘案したうえで、
安定した配当を継続して実施することを基本方針としつつ、株主優待などを含めた利益還元策を図る

配当



株主優待（新設）



株主優待制度を導入

200株以上保有の株主様を対象に
年間2,000円相当の
「おかしのまちおか」商品券
またはお米券を贈呈

対象となる株主様

基準日（毎年6月末）現在の当社株主名簿に記載または記録された、200株（2単位）以上を保有する株主様のうち、継続して1年以上保有している株主様を対象といたします。
なお、初回の2026年6月末日基準に限り、継続保有条件を設けておりません。

詳細は[IRニュース](#)をご覧ください



05

IR活動の強化

IRサイトからの情報発信強化中！「ファン株主の皆様へ」ぜひご覧ください

正木社長にお菓子に対する思い、
これからのまちおかの成長について聞きました。

IRサイトトップページのバナーから！



IRサイトから決算動画を配信



株主様、投資家様に「おかしのまちおか」の魅力を伝える
IRコンテンツを充実化していきます。
引き続きご支援のほどよろしくお願いいたします。

06

APPENDIX

会社概要、特徴、成長戦略、ESGへの取組み

商 号	株式会社みのや
店 名	おかしのまちおか
代 表 者	代表取締役社長 正木宏和
本 社	埼玉県さいたま市中央区下落合1050-2 与野太平ビル3F
資 本 金	528百万円（2026年6月末現在）
決 算 期	6月30日
従 業 員	正社員181名 パートナー社員 [※] 2,518名 （2026年6月末現在）
仕 入 先	三菱食品株式会社、森永製菓株式会社、 株式会社明治、株式会社ロッテ、 江崎グリコ株式会社、株式会社不二家、 亀田製菓株式会社、他100社
事 業 所	東京オフィス：東京都千代田区神田 北浦和オフィス：埼玉県さいたま市 さいたま物流センター：埼玉県さいたま市 横浜物流センター：神奈川県横浜市 鈴鹿物流センター：三重県鈴鹿市 茨木物流センター：大阪府茨木市

※ パート・アルバイト従業員



当社のマスコット
キャラクター
まちこちゃん

経営理念

お菓子を通じて人と人との繋がりを大切にし、
社員相互の協調体制と社会への奉仕の精神を常に忘れることなく
「みのや」は弛まぬ経営努力をする

1. 地域密着の多店舗販売により、社会に欠かす事の出来ないお菓子を多くのお客様に提供してゆく
2. お客様に感謝の気持ちを決して忘れません
3. メーカー様が心を込めて製造した商品を決して無駄に致しません
4. 「みのや」の社員である事に自覚と誇りを持ち行動する
5. お菓子業界の発展に「みのや」は全社員一丸となって貢献致します

経営方針

1. 我々の使命は仕事を通じて社会に貢献し、すべてのステークホルダーに必要とされる会社を、全員一致協力して創り上げることである
2. 商品の価値をお客様に知って頂く努力を惜しんではない
3. どのような商品がどのような時に必要とされるかを常に分析し、お客様と真摯に向き合い、時代の変化を捉え先進的なアイデアを出し続けていく覚悟を持つ

代表取締役社長 正木 宏和

商事会社を経て、1977年当社に取締役として入社。
1980年専務取締役を経て1995年代表取締役社長に就任し、現在に至る。



常務取締役

高橋 浩章

小売業で数社勤務し、2008年当社入社。主に店舗開発に従事し、
2014年常務取締役就任。その後も店舗開発部門、直営販売部門、販売企画部門を管掌し、
2020年当社常務取締役店舗開発部門管掌（現任）

取締役

佐々木 康宏

税務会計事務所、学習塾事業会社の経理部長を経て、2017年当社に管理部長として入社。
その後取締役管理部長となり、2020年当社取締役管理部門管掌（現任）

取締役

正木 惇也

2013年カバヤ食品株式会社入社。2015年当社入社。当社商品部次長を経て、
2021年当社取締役直営販売部門、商品部門、物流部門管掌（現任）

取締役（社外）

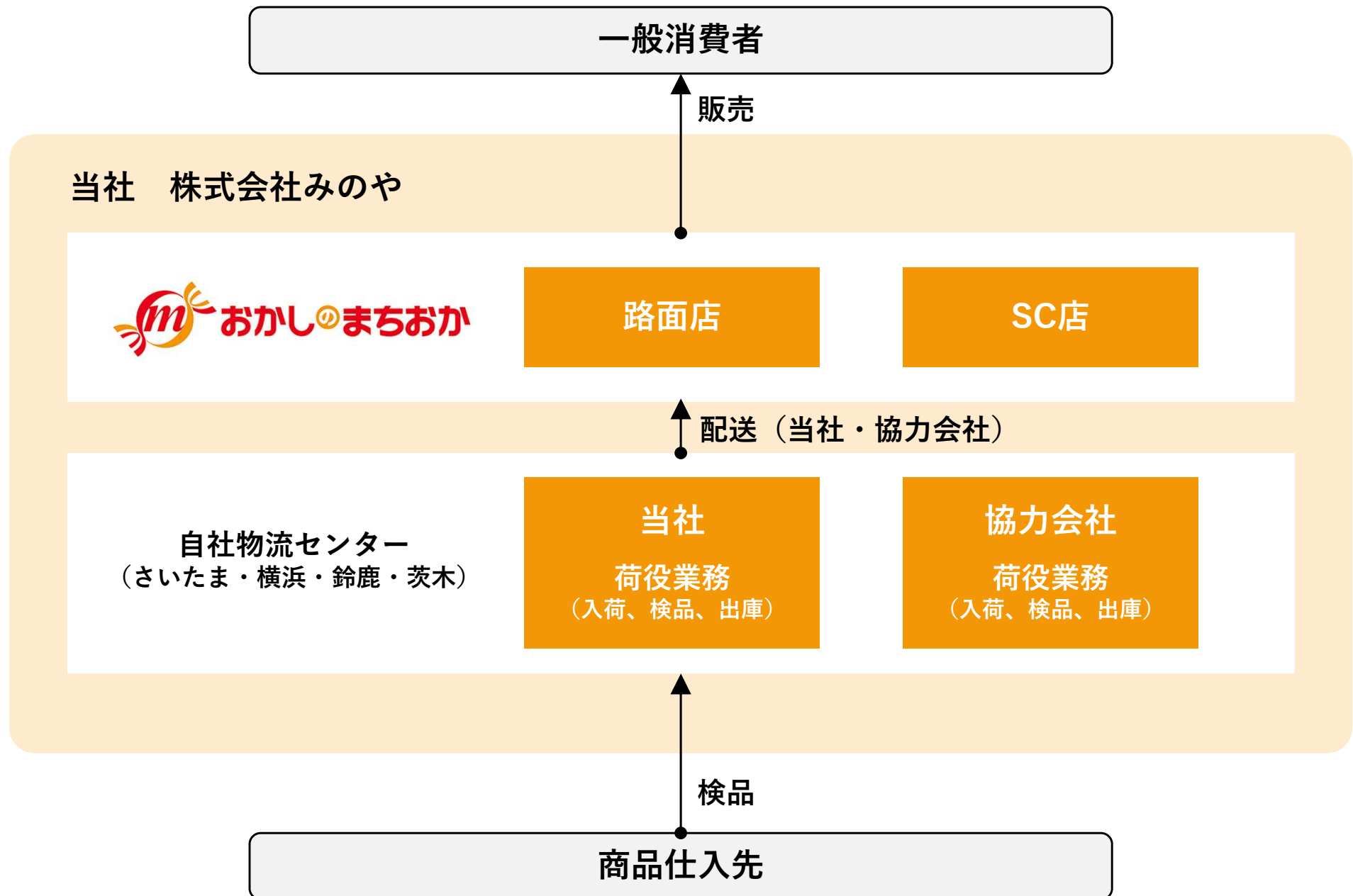
戸名 厚

三菱商事株式会社、外資系企業、日本食品化工株式会社代表取締役社長、カンロ株式会社
代表取締役社長等を歴任後、2017年当社顧問を経て社外取締役就任（現任）

取締役（社外）

森 智佳子

有限責任監査法人トーマツを経て、2019年森智佳子公認会計士事務所開設（現任）
2023年当社社外取締役就任（現任）





お菓子専門店として
価格競争力のある独自のポジショニング



生活圏集中型のドミナント出店



好調な菓子小売市場

お菓子に特化して200店舗以上を展開する独自のポジショニング



価格競争力がある理由

- 1 お菓子専門店として
大量仕入れ・大量販売が可能
- 2 祖業が菓子卸売業のため、
各メーカーとの直取引ルート確保
- 3 「スポット商品※2」の高い販売力

※1：2026年6月末時点

※2：メーカー様から当社の様なディスカウンターに特価品として流通してくる旧規格品（規格や入数、パッケージの変更等）や処分品等に該当する商品

スポット商品の高い販売力で参入障壁の高さを維持
各メーカー・卸売業者の過剰在庫を一挙に解消し、課題を解決



課題

メーカー側で過剰在庫になりやすい「スポット商品」

「スポット商品」

- ①賞味期限が迫った商品
- ②季節性のある商品
- ③製造過多となった商品



解決

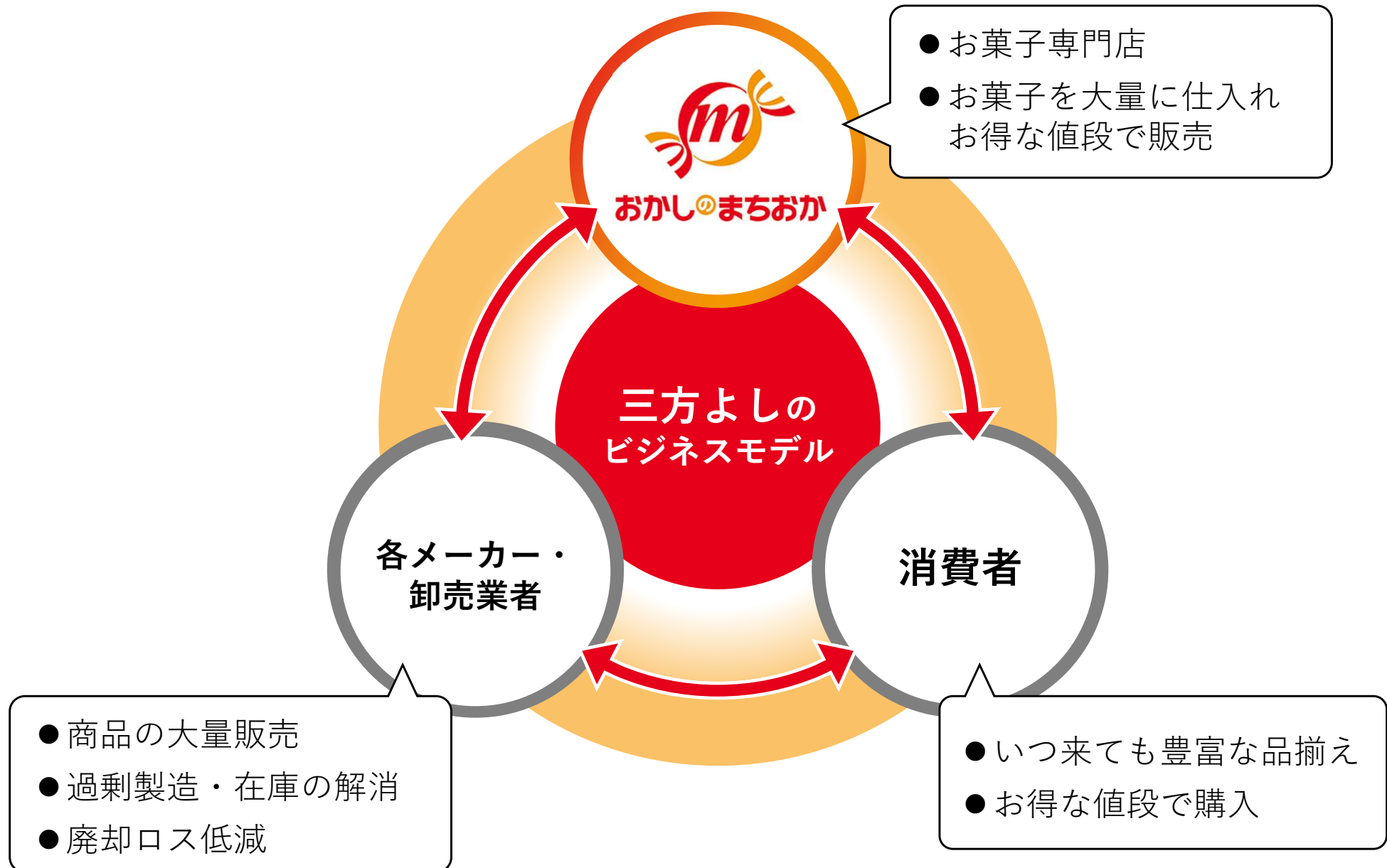
お菓子専門店としての
圧倒的な店舗網を保有する当社が
有利な条件で仕入れ、大量販売

販売実績から依頼が続き、
割安な価格で販売することで
安いイメージを定着

約**50%**

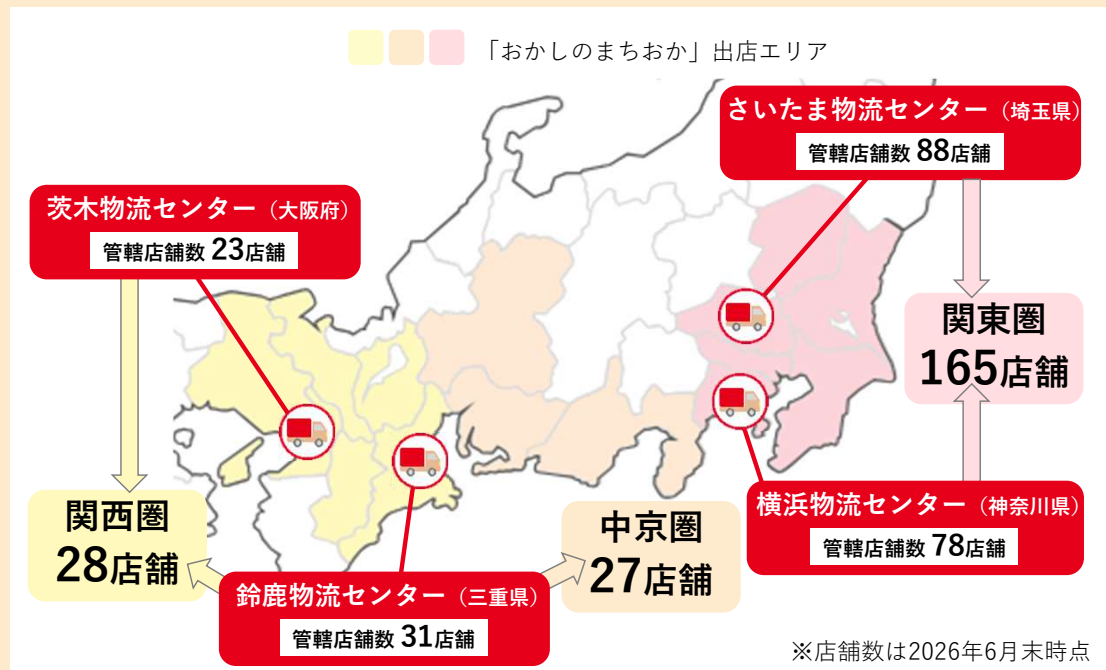
スポット商品
売上高比率
(26年6月期)

お菓子専門店ならではの大量仕入、大量販売で、
各メーカー・卸売業者、消費者が喜ぶ三方よしのビジネスモデルを構築



直営店のみによる、関東・中京・関西圏に的を絞った生活圏集中型ドミナント出店

地域別店舗網



自社物流センター

関東圏2か所及び関西圏2か所の計4拠点
複数店舗の一括配送が可能となり、輸送距離の短縮とコスト最適化を実現

当社が販売するすべての商品の荷受、検品、保管を行い、各店舗からの発注に基づき、商品のピッキングから仕分け、出荷、配送までの一連の業務を一括管理。配送業務は協力会社に一部依頼

ドミナント出店による効果

生活範囲への密着力

- 消費活動範囲に出店。ユーザーの視認性向上、「ついで」買いの販売機会を提供

人員確保力

- 生活範囲に出店しているため、パートやアルバイトなどの人員を確保しやすい
- 店舗運営はお昼の時間帯がメインのため、主婦層をターゲットに人員を確保
- 店舗間で人材を活用

店舗オペレーション力

- 店長兼務などマネジメントの効率化
- 店舗間の人材交流や欠員時の応援など人材配置を柔軟に実行

配送力

- 輸送距離の短縮
- 自社物流センターからの輸送効率UPで物流コストを最適化

路面店とSC店の多店舗展開

不採算店舗の退店も機動的に実施し、収益力を維持・向上

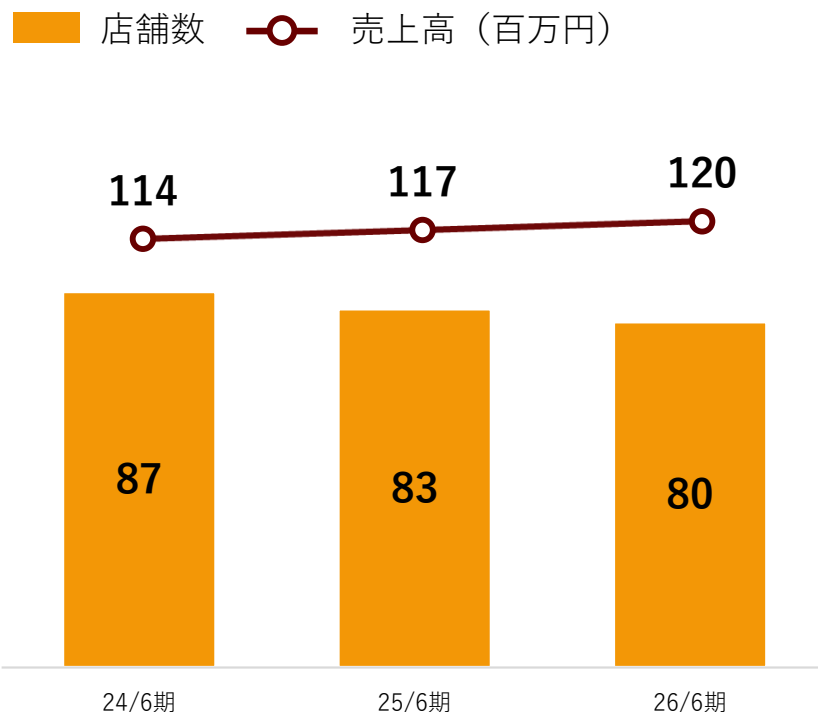
路面店

お子様からご年配の方まで幅広くご利用いただけるよう、乗降客の多い主要な駅前立地や商店街を中心に出店

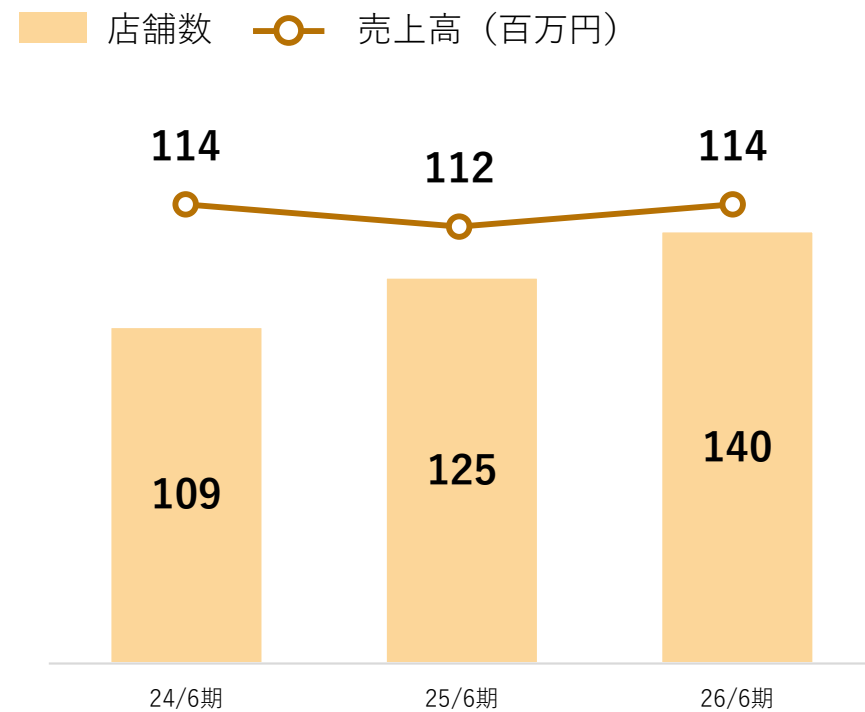
SC店

郊外ロードサイドの比較的規模が大きな商業施設及び一部百貨店に出店
天候や気温等にも左右されにくいSC店独自の集客力を活かし、家族連れを中心に多くのお客様が利用

路面店 店舗数と1店舗当たり平均売上高推移



SC店 店舗数と1店舗当たり平均売上高推移



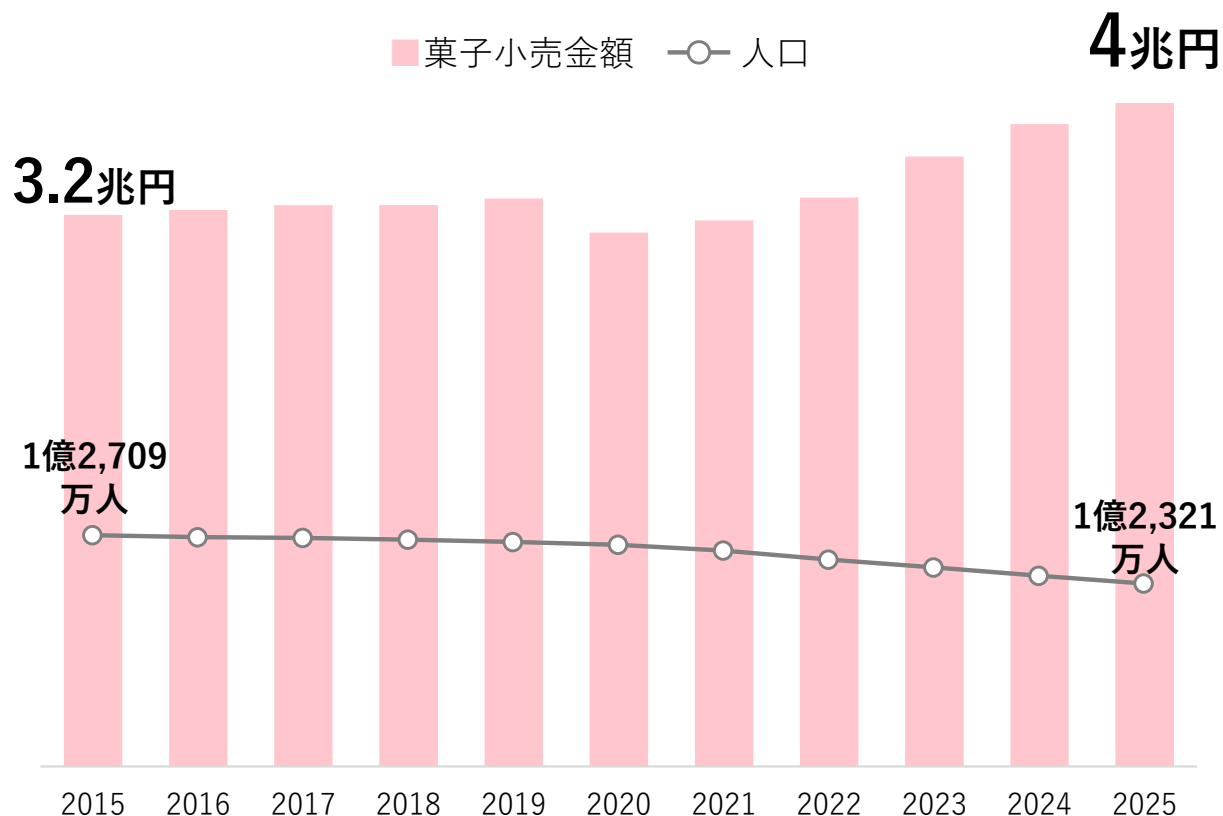
人口減少にもかかわらず菓子小売金額は増加傾向 年間1人当たりの菓子小売り金額が増加

年間一人当たりの菓子小売金額

2015年
26,202円

2025年
33,271円

2015年vs2025年
年間1人当たりの
菓子小売り金額
7,069円増加



菓子小売金額
約7,694億円増加

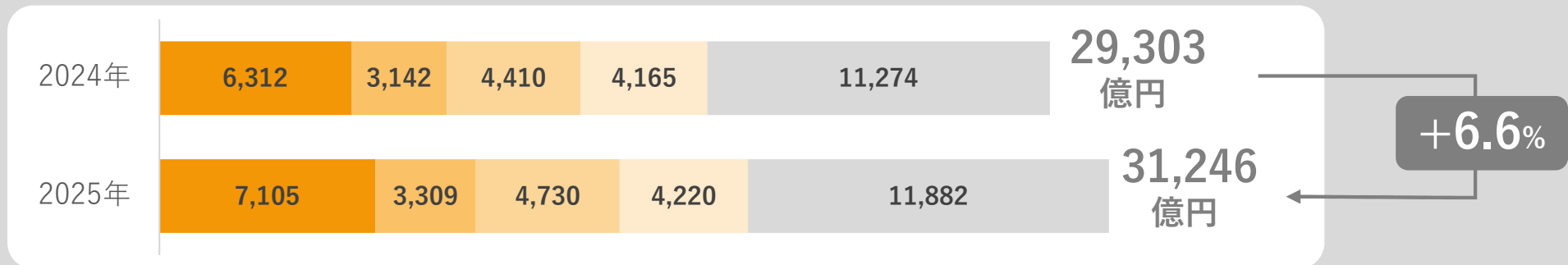
人口
約387万人減少

出所：人口データ総務省統計局 人口推計 菓子小売金額：全日本菓子協会「菓子データ」
年間一人当たりの菓子小売金額は年間小売金額を総人口で除した金額で当社作成

菓子類市場対比、当社の売上高は菓子類市場小売金額増加率と同水準で推移

■ チョコレート ■ キャンディ ■ ビスケット ■ 米菓 ■ その他

菓子類市場小売金額※ (単位：億円)



おかしのまちおか販売額 (単位：億円)



※ 出所：全日本菓子協会 e-お菓子ねっと/統計資料（当社取り扱いのない「和生菓子」「洋生菓子」を除く）

お菓子のリーディングカンパニー
としての地位を確立
中長期的に安定着実な成長を目指します

01 出店戦略（每期 約10店舗の純増を計画）

02 商品販売戦略の強化

03 価格競争力を維持するための
コストコントロール戦略

関東・中京・関西圏へのドミナント出店を強化し、
「地域密着の多店舗販売」のさらなる拡大を図る

每期 約10店舗の純増ペースを目指す

- ・ 駅前立地の視認性を活かした路面店と、天候に左右されない強みを活かしたSC店との双方の利便性を追求しながら、柔軟に店舗形態を選択
- ・ 出店候補地に関する積極的な情報収集や現地調査の精度向上を心掛け、**好条件、好立地な店舗出店に重点を置き、収益力向上に努める**

出店基準



路面店

お子様からご年配の方まで幅広くご利用いただけるよう、乗降客の多い主要な駅前立地や商店街を中心に店舗、足元商圈人口(夜間人口)等を考慮し出店

SC店

郊外ロードサイドの比較的規模が大きな商業施設及び一部百貨店など、足元商圈人口(夜間人口)等を考慮し出店



出店戦略 1

集客力のあるSC出店強化

郊外ロードサイドの比較的規模が大きな商業施設及び一部百貨店に出店。
SC店の規模感、天候や気温等にも左右されないSC独自の集客力を活かす

2026年 6 月期新規出店実績

オープン年月	店舗名	地域	形態
2025年	7月 イオンモール川口前川	関東圏	SC
	7月 イオンモール堺北花田	関西圏	SC
	7月 イオンモールりんくう泉南	関西圏	SC
	8月 イオンモール水戸内原	関東圏	SC
	8月 イオンモール鶴見緑地	関西圏	SC
	9月 エアポートウォーク名古屋	中京圏	SC
	10月 カラフルタウン岐阜	中京圏	SC
	10月 イオンモール大垣	中京圏	SC
	11月 イオンモール羽生	関東圏	SC
	11月 カエデウォーク長津田	関東圏	SC
	11月 イオン藤井寺ショッピングセンター	関西圏	SC
2026年	12月 戸塚モディ	関東圏	SC
	2月 南砂町SUNAMO	関東圏	SC
	3月 ポップタウン住道オペラパーク	関西圏	SC
	3月 横浜四季の森フォレオ	関東圏	SC
	5月 コトエ橋本	関東圏	SC



出店戦略 2

茨木物流センター開所に伴う 中京圏・関西圏の出店強化

2027年 6 月期出店計画 13店舗を計画

	関東圏	中京圏	関西圏	合計
上期	3	4	2	9
下期	1	1	2	4

取扱商品を拡充し、販売戦略を徹底することで売上高最大化を図る

取扱商品のさらなる拡充

既存取引先

長期にわたる
良好な信頼関係

安定的な商品の確保



新規取引先

積極的に開拓

新しい商品の
バリエーション

既存取引先 + 新規取引先への積極的開拓
により、商品バリエーションを拡充
お客様の興味を惹くことで売上拡大へ

販売戦略の強化

数量を確保し売上と粗利を最大化

長期好調販売商品

長期の好調販売を狙える大量のスポット品等は極力数量確保

早急な商品確保 & 追加投入

新商品、新規テスト商品

特に入荷直後の売上速報値をチェック。
数字の動きに大きく踏み込める要素があれば確保、追加投入

こまめな商品入替

販売商品を毎日入れ替え

店頭に並ぶ商品は毎日異なるため、来店たびに新しい商品と
出会うことができる楽しみからお客様の来店頻度向上

物流オペレーションの最適化

- ・ 店舗の売上規模や倉庫スペース等を総合的に勘案し、適切な物量と回数にて納品できる配送体制を整備。
店舗への納品回数は基本的には平均で週3回
- ・ 自社による臨時配送が可能なため、店舗からの突発的な配送依頼等に対して速やかに柔軟に対応

協力会社、各物流拠点による協力体制を構築

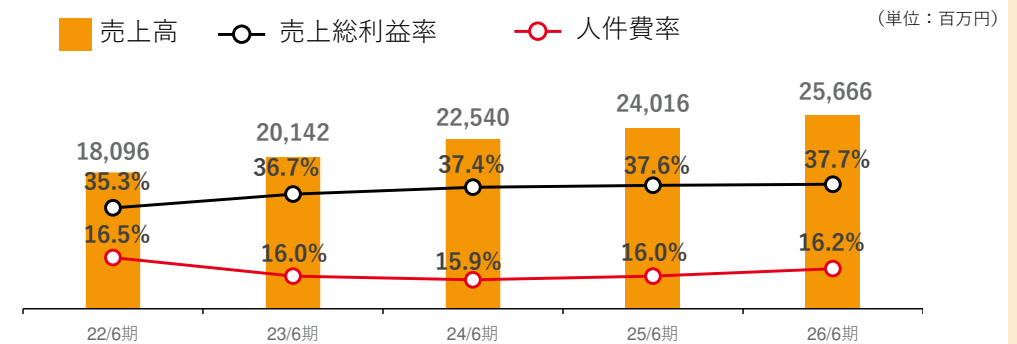
出荷、在庫精度の向上

時短配送の実現

店舗運営の最適化

人件費コントロールと効率的なコスト管理

- ・ 各店舗における適切な人員配置、作業割振の見直し
- ・ 店長兼務など管理人員を最小限に
- ・ パート・アルバイトを活用し、人件費を変動費化
- ・ 店舗運営における発注業務やシフト表作成自動化導入



	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期
店舗数	178	185	196	208	220
従業員数(名)	216	201	189	177	181
パートナー従業員数(名)	1,859	1,928	2,082	2,361	2,518

実現可能な取組みを行い、中長期的な企業価値の向上へ

正確かつ迅速な情報開示へ



株主・投資家

株主総会

決算説明動画の配信

CG報告書

IR情報発信の強化

顧客満足度UPを目指した店舗運営



お客様

上場記念感謝セール

SNS情報発信

(新店情報・新商品の紹介等)

創業祭(まちおか誕生の日)

各種SCイベント

HPお問い合わせフォーム

関係性の強化と公正取引の推進



取引先様

パートナーシップ構築宣言

お取引先様懇親会

(まちおか会・周年記念式典等)

マルチステークホルダー方針

エンゲージメントのさらなる向上へ



従業員

内部通報窓口

ストレスチェック

カスハラポスター

コンプライアンス通信

表彰制度

社内研修やセミナーの受講による啓発活動

環境負荷の低減とコスト抑制により、事業運営のさらなる成長へ

ESG	マテリアリティ	具体的な取組み	SDGs
E 環境	フードロス削減	✓ 廃棄菓子の堆肥化リサイクルの導入	 
		✓ 賞味期限が迫った商品の値引き販売	 
	省エネルギー	✓ LED照明の導入による消費電力削減	 
		✓ 適切な温度管理による省エネルギー推進と電力コスト削減	 
	環境への配慮	✓ 配送効率改善によるCO ₂ 削減	
		✓ バイオマス30%のレジ袋導入によるプラスチック削減	   
		✓ 社内資料等のペーパーレス化	  

多様な働き方に対応した従業員のエンゲージメント向上へ

ESG	マテリアリティ	具体的な取り組み	SDGs
S 社会	職場環境の整備 多様な働き方	✓ 安全衛生委員会の開催	 
		✓ 育児休業制度・育児短時間勤務・在宅勤務など柔軟な就業	 
		✓ 埼玉県多様な働き方推進企業	  
		✓ 外国人雇用・障がい者雇用の実施	  
	健康経営の推進	✓ 健康診断・人間ドック・予防接種の斡旋と費用補助	
		✓ ストレスチェック（メンタルヘルスのサポート）	
	社会貢献・ 地域活動	✓ 企業連携のさらなる強化、取引先との関係性構築 ・パートナーシップ構築宣言の公表（2026年1月） ・マルチステークホルダー方針の開示（2026年2月）	   
		✓ 日本赤十字社への活動支援金	   

公正なガバナンス経営により社会と株主に応える統治へ

ESG	マテリアリティ	具体的な取組み	SDGs
G 企業 統治	職場環境の整備 多様な働き方	✓ コンプライアンスの徹底	
		✓ 「内部通報窓口」や「リスク・コンプライアンス委員会」の設置・運用	 
		✓ 指名・報酬委員会の設置・運用	
		✓ 女性社外取締役 1 名就任	
	健康経営の推進	✓ 投資家との対話を強化	 
		✓ IRサイトの活用 ・ MACHI REPO で株主からの主なQAを開示 ・ 決算説明動画 半期ごとに配信 ・ 決算説明資料 半期ごとに開示	 

- 本プレゼンテーション資料は、株式会社みのや（以下「当社」といいます。）の関連情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、米国、日本国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。米国、日本国またはそれ以外の一切の法域において、適用法令に基づく登録もしくは届出またはこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集または販売を行うことはできません。
- 本プレゼンテーション資料に記載されている情報または意見は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性または完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。本プレゼンテーション資料の使用または内容等に関して生じたいかなる損害についても、当社または当社のアドバイザーは一切の責任を負いません。
- 本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本プレゼンテーション資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、何人も、その他の目的で公開または利用することはできません。
- 将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、予想、目標に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なりスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来予想に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
- 本プレゼンテーション資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報および第三者の作成に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。