

2025年8月1日

各位

上場会社名	シンボ株式会社	
代表者	代表取締役社長	安藤紀彦
(コード番号)	5903)	
問合せ先責任者	取締役管理本部長	田口茂樹
(TEL	052-776-2231)	

中期経営計画の振り返り（進捗状況）に関するお知らせ

当社は、2024年8月2日公開の中期経営計画（第55期～第59期）につきまして、第55期（初年度）の振り返りとして、添付資料「第55期の振り返りと経営目標・戦略」のとおり進捗状況を取りまとめましたのでお知らせいたします。

※ 本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績等は今後様々な要因によって異なる結果となる場合があります、本資料はその実現を確約、保証するものではありません。

以上

第55期の振り返りと経営目標・戦略

中期経営計画

第55期 - 第59期

2024.7.1 - 2029.6.30

世界中の人々を
焼肉で笑顔にする

シンポ株式会社

代表取締役社長 安藤 紀彦

2025.8.1

目次

01	第55期の振り返りと経営目標	02
02	経営戦略	05
	事業戦略	07
	基盤戦略	18
	財務戦略	20

01 第55期の振り返りと経営目標

第59期は、売上高 **84億円** 営業利益率 **17%** 海外売上比率 **20%** ROE **12%**を目標に**10%以上**を維持
 配当性向については**40%以上**を目標に**35%以上**を維持します。

	— 2024年6月度 — 第54期	— 2025年6月度 — 第55期計画	第55期実績	— 2026年6月度 — 第56期計画	»	— 2029年6月度 — 第59期計画
売上高	7,211百万円	7,500百万円	7,368百万円	7,550百万円	»	8,400百万円
営業利益率	14.1%	16.0%	13.2%	13.0%	»	17.0%
海外売上比率	8.9%	10.0%	9.8%	12.5%	»	20.0%
ROE	10.1%	10%以上	8.6%	10%以上	»	12%を目標に10%以上を維持
配当性向	34.2%	30%以上	39.8%	»	40%以上を目標に35%以上を維持	

【売上高・営業利益率】

売上高は過去最高値を更新しましたが、営業利益は計画値を下回りました。

- ▶ 国内事業においては、市場環境の変化に伴い上引きフードの製品販売が増加する一方で、主力製品である無煙ロースター(下引き)の製品販売は伸び悩みました。
- ▶ ワンストップサービスの営業活動を積極的に展開し、製品販売のみならず、店舗環境工事まで積極的に受注を着実に獲得しました。
- ▶ 焼肉店における店内および厨房の給換気工事が高く評価されたことを受け、その他の飲食店においても店舗環境工事の受注が増加しました。
- ▶ 粗利率の低い店舗環境工事の受注が増加した結果、全体としての営業利益率が低下する要因となりました。
- ▶ 海外事業においては、台湾・香港をはじめとする東アジア地域を中心に受注が堅調に推移し、売上高ならびに営業利益率の向上につながりました。
- ▶ 名古屋アミ洗浄工場の稼働によりアミレンタルの受注は順調に拡大しましたが、稼働に伴う初期費用の増加により営業利益率が低下しました。

【海外売上比率】

訪日外国人数の増加に加え、日系チェーン店の出店情報を積極的に収集したことで、東アジアおよび東南アジア地域における売上が増加し、海外売上比率の向上につながりました。特に東南アジアでは、日系チェーン店の出店に伴い、フィリピン・タイ・ベトナムにおける受注が増加しています。

【ROE】

ROE向上の一環として、ToSTNeT-3による自己株式164,900株(取得価額222百万円)の取得を実施しましたが、特別損失の計上も重なり、当期純利益が減少した結果、ROEは10%を下回る水準となりました。

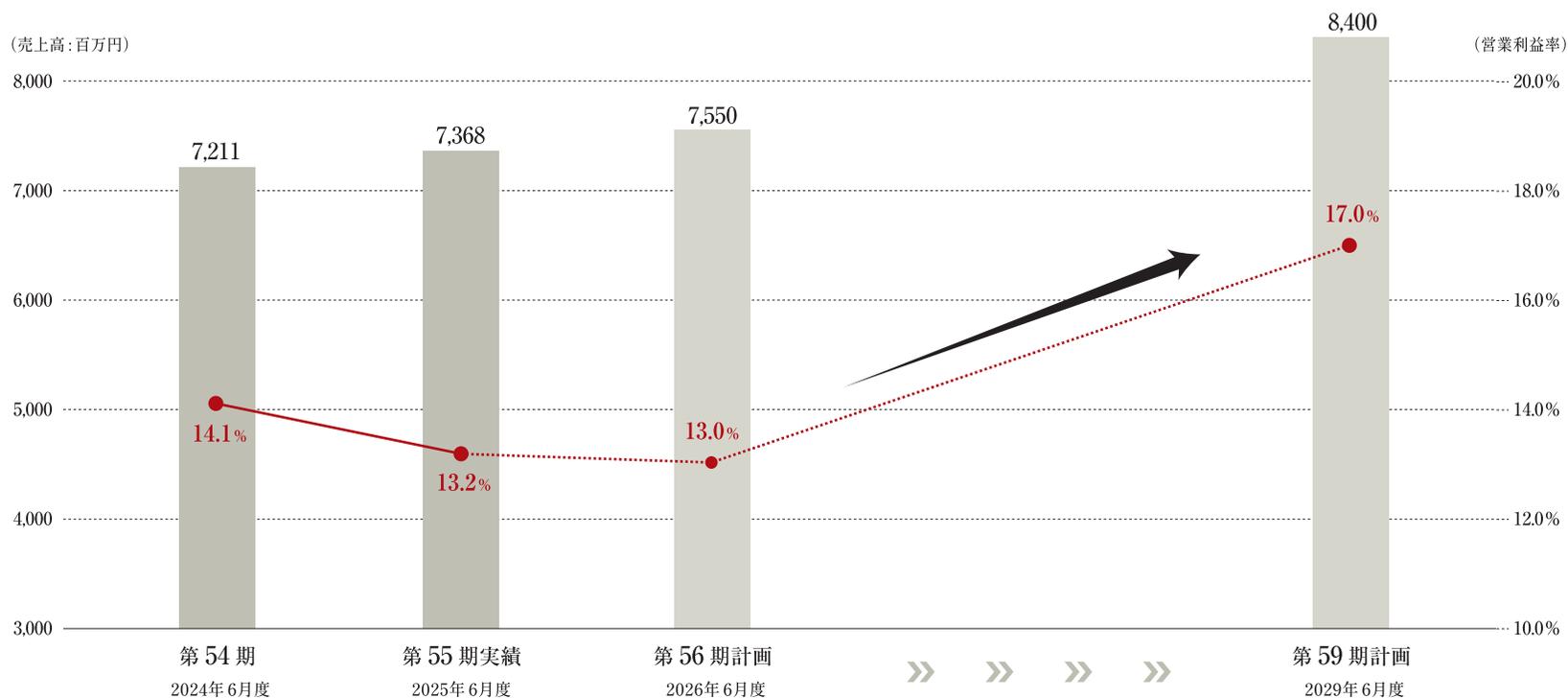
【配当性向】

業績を鑑みた安定的な配当を行う方針に基づき配当性向を39.8%とし、前期比2円の増配となる1株あたり年間42円とする予定です。

01 第55期の振り返りと経営目標

業績推移と計画 (定量目標: 売上高・営業利益率)

■ 売上高 ● 営業利益率



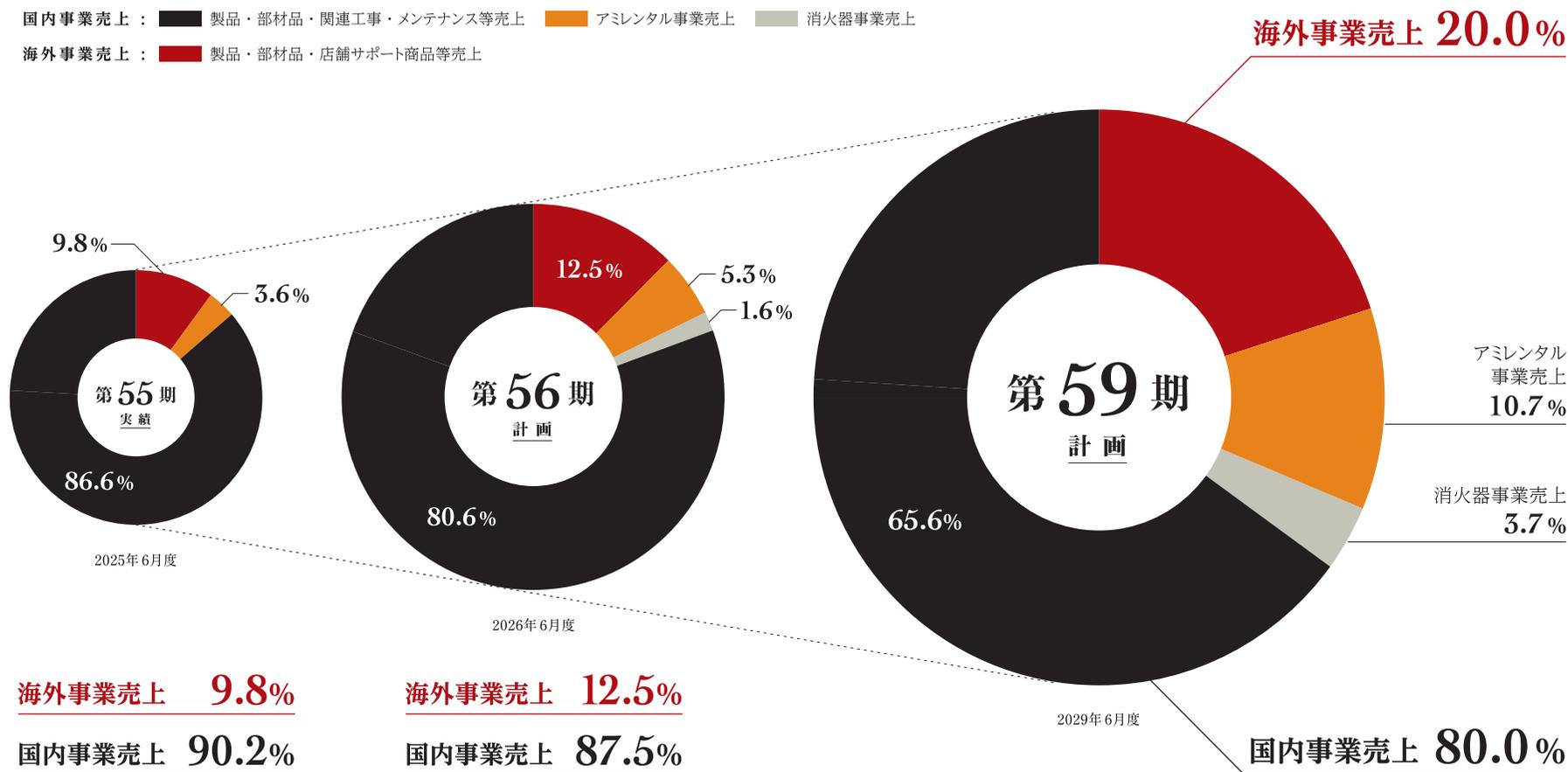
第56期においては、将来の高収益体質の確立を目指し、働き方改革の推進、海外市場攻略に向けた人材採用、店舗環境工事の施工管理体制の強化、ならびに研究開発への積極的な投資を実施いたします。これに伴い、営業利益率は一時的に減少する傾向にありますが、営業利益額は第55期と同水準を維持する計画です。

なお、第59期における売上高および営業利益率の計画値に変更はございません。

01 第55期の振り返りと経営目標

業績推移と計画 (定量目標: 売上割合)

国内事業売上: ■ 製品・部材品・関連工事・メンテナンス等売上 ■ アミレタル事業売上 ■ 消火器事業売上
 海外事業売上: ■ 製品・部材品・店舗サポート商品等売上



02 経営戦略 / SHINPO の行動指針



SHINPO 無煙ロースター

私たちは、主体性と自己責任能力を高め自身及び社業の成長を通じ、物心両面の幸せを継続実現して行きます。

経営理念

- ▶ **顧客**に奉仕すること
- ▶ **社会**に貢献すること
- ▶ **会社**を繁栄させること

ミッション

使命

**世界中の人々を
焼肉で
笑顔にする**

ビジョン

ありたい姿

無煙ロースターを通じ
「**焼く食文化**」の発展と
美味しく楽しい
焼肉料理を**世界に広め**
笑顔を創造する企業で
あり続ける

バリュー

行動指針

無煙ロースターを軸とした
店舗・産業の進化による

「焼く食文化」の発展

- ▶ より快適な店舗空間の提供
- ▶ 脱炭素社会の実現に向けた省エネ製品の提供
- ▶ 安心して安全な店舗環境の提供
- ▶ 持続的成長に向けた経営基盤の確立
- ▶ 店舗で働く方に優しいサービスの提供

事業
戦略

1

ワンストップサービスで
安心・安全・快適な店舗

無煙ロースターを軸とした店舗づくりの進化



無煙ロースター×DXで、業務効率の向上とともに、店舗運営のスマート化を実現

→ 事業戦略 1-1 p08

事業
戦略

1

安心・安全・快適な店舗
ワンストップサービスで

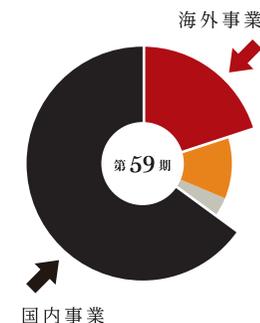
無煙ロースターを軸とした店舗づくりの進化

事業戦略
1-1

DXによる店舗オペレーションと生産性アップの「創造」

省人化・省力化・省エネルギー化を実現し、店舗運営のスマート化をサポート

- ▶ 業界で蓄えたノウハウを活かしたシステムを開発
- ▶ 「美味しく焼ける」ことの追求と、無煙ロースターの多機能化を通じて、顧客に選ばれるブランド力の強化



メニューブックのDX化により注文から会計まで
テーブルのワンストップソリューションを実現

SHINPO TOTAL SYSTEM PRODUCT

無煙ロースター × DX

- ▶ セルフオーダーシステム
- ▶ 食材別美味しい焼き方指南
- ▶ 食材とドリンクのマッチング
- ▶ 用途別(網交換等)スタッフ呼び出し
- ▶ タクシー・運転代行手配
- ▶ テーブルでのQR決済
- ▶ セルフレジ(カード決済)
- ▶ テーブル稼働時間記録

第58期(2028年6月度)から順次リリース予定



事業
戦略

1

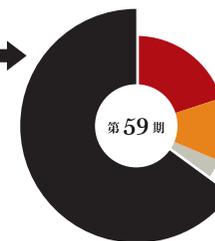
事業戦略

1-2

快適な店舗空間の「創造」

SHINPOだからできる、空調・厨房給排気の責任施工

国内事業 →

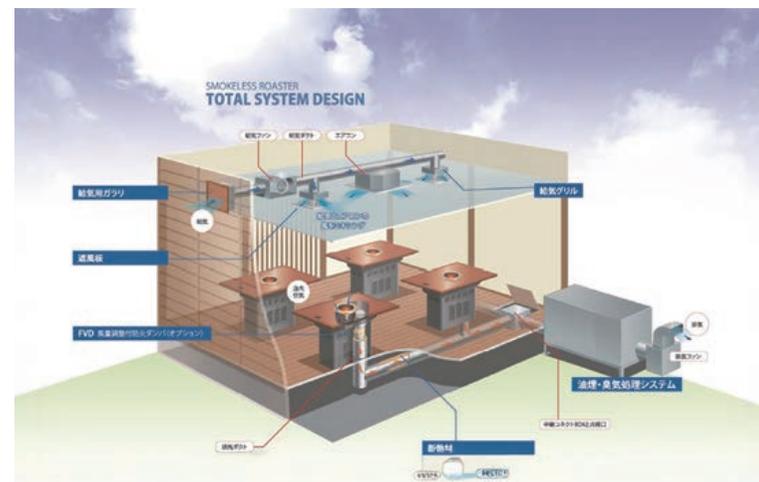


安心・安全・快適な店舗
ワンストップサービスで

無煙ロースターを軸とした店舗づくりの進化

豊富な経験を活かした 快適空間の提案

40年以上の経験で培ったノウハウを活かし、厨房から客席まで店舗全体の空気（冷暖房、給気、換気）を最適化する事で、快適性と空調効率を両立した理想的な店舗空間の創造が可能。焼肉店の新規出店や改装時はもちろん、他業態や大手飲食チェーンへの提案活動を通じて、受注拡大に積極的に取り組んでいきます。



施工実績店

- ▶ 株式会社物語コーポレーション 焼肉きんぐ／丸源ラーメン／焼きたてのかるび／寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵
- ▶ 株式会社トリドールホールディングス 丸亀製麺／肉のヤマ牛
- ▶ 株式会社Genki Global Dining Concepts 魚べい／うな釜

事業
戦略

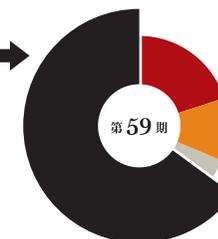
1

事業戦略

1-3

MS (メンテナンスソリューション) 事業拡大により、 安心安全の「創造」

国内事業 →



安心・安全・快適な店舗
ワンストップサービスで

無煙ロースターを軸とした店舗づくりの進化

全国のパートナー企業と連携し 顧客に安心をお届け

当社は、東名阪エリアで培ったメンテナンス協力体制を活かし、地方都市(北海道・東北・九州エリア)にも信頼できるメンテナンス施工店の展開を積極的に進めています。これにより、全国でより安心安全なサポート体制の構築を目指し、顧客満足度の向上とともにサービス品質の均一化を図ります。また、MS事業ではメンテナンス業務にとどまらず、当社の強みである快適な店舗空間の「創造」にも注力し、店舗改装の提案を通じて、より魅力的で機能的な空間づくりを支援し、顧客体験の向上と店舗価値の最大化に貢献していきます。



事業
戦略

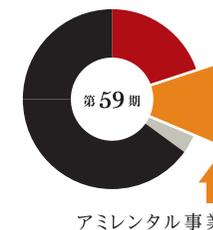
2

アミレンタル事業の拡大

アミレンタル導入店を拡大 働きやすい店舗環境を「創造」



名古屋アミ工場



焼肉店の労働環境改善と 環境負荷削減

人手不足対策にも大きく貢献

アミレンタルへの切り替えにより、店舗での負担が大きかったアミの洗浄作業が不要となり、店舗で働くスタッフの労働環境が大幅に改善。これにより、離職率の低減や生産性向上にもつながります。

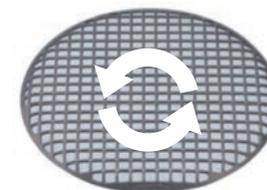


名古屋アミ洗浄工場内部

▶ 焼肉店の付加価値

環境負荷大幅削減

使い捨てアミからリユース可能なアミレンタルへの切り替えにより、店舗から排出される産業廃棄物(使用済み使い捨てアミ)ゼロの実現が可能となります。さらに、月間2,000枚の使い捨てアミを使用している店舗では、アミレンタルへの移行によ



って年間約2.7トンのCO₂排出削減が見込まれ、環境負荷の大幅な削減に貢献します。

CO₂削減実績

(事業開始~2025年6月まで)

概算削減量：約743トン

杉の木換算：

約84,000本の植林が必要

※総洗浄アミ枚数の60%が
使い捨てアミと想定の場合

美味しさ品質のアップ

当社のアミレンタルサービスは、洗浄・乾燥・滅菌済みで衛生的です。使い捨てアミと比べ“ジュー”というシズル感が際立ち、焼き上がりも早く、食材の旨みを最大限に引き出し、消費者満足度の向上を実現します。



事業
戦略

3

自動消火器の開発と製造

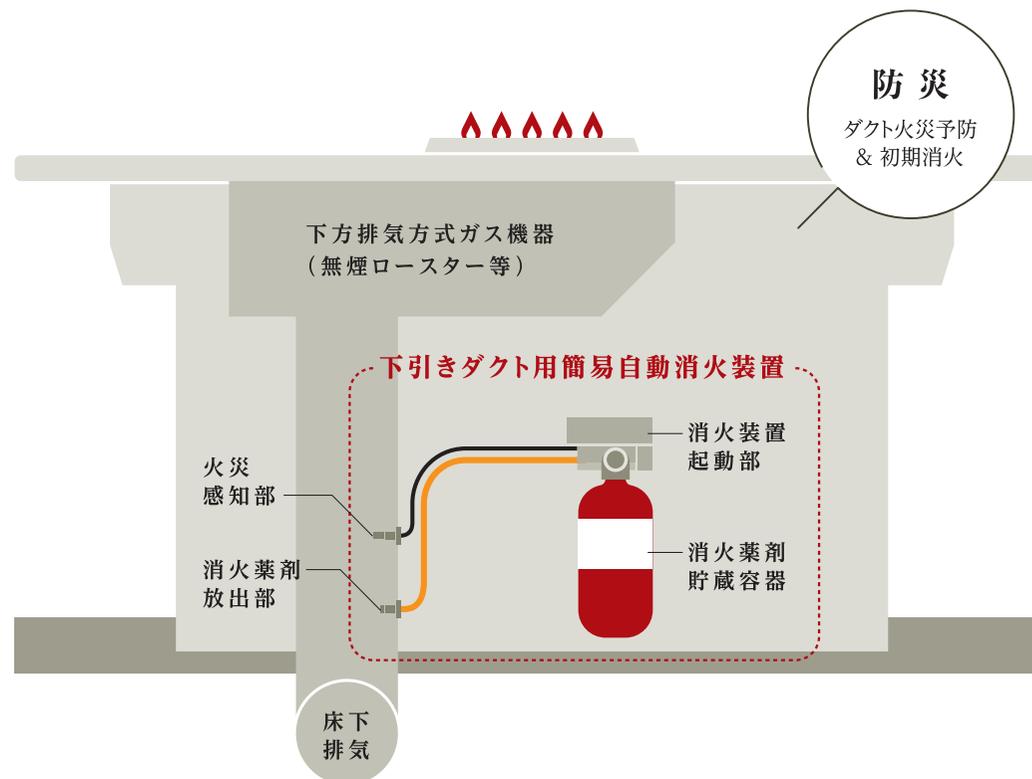
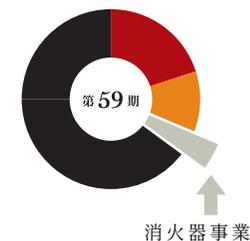
店舗の安心安全を「創造」

火災を未然に防ぐ自動消火装置の開発

店舗の安全を守ることが 業界の未来へ繋がる

火災リスクを抑える無煙ロースター用自動消火装置を自社開発し、競合が少ないブルーオーシャン市場に参入。本装置は使用期限である5年ごとの交換需要も見込まれるほか、他社製品にも設置可能な設計により、業界トップの設置実績を目指します。

2026年1月販売予定



事業
戦略

4

海外マーケットの攻略

海外販売チャネルの創造 経済成長率の高いアセアン地域の販売体制を強化

地域ごとにスタッフを専任 海外での販売代理店の拡充

市場規模の大きい海外への販売強化に向け、地域ごとに専任スタッフを配置するとともに、販売代理店の期別拡充地域目標を設定。各国の食文化やサービスニーズに合わせた柔軟な提案を可能にすることで、海外市場でのさらなる拡販につなげます。

なお好調な台湾の他、アセアン地域（ベトナム・フィリピン・シンガポール・インドネシア・タイ）を重点地域と位置付け、販売店の拡充を優先的に進めていきます。

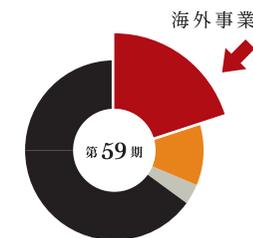


アセアン地域における販売体制の強化計画

56期 上半期 アセアン地域において2社の販売店を新たに設置

56期 下半期 総合厨房事業を海外で展開する日系企業と提携しアセアン地域及びオセアニア地域において販売店を拡充

57期 ローカル販路拡大の為、現地総合厨房商社を含みアセアン地域で各国5社程度の販売店を設置。情報及び販売網の拡充を目指す



Jyu Jyu Yakiniku/ マレーシア



焼肉 矢澤 / ベトナム



YAZAWA/ シンガポール



The Gyu Bar/ シンガポール



Yakiniku Don-Don 1st/
シンガポール

事業
戦略

5

持続可能な製品開発

持続可能な製品開発を「創造」 環境に配慮した製品開発



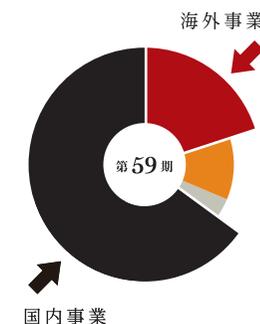
▶ **水素式無煙ロースター**（CO₂を出さないクリーンエネルギー利用）

2026年1月販売予定



▶ **電気式無煙ロースター**（再生可能エネルギー利用）

2025年12月 新型電気式無煙ロースター販売開始



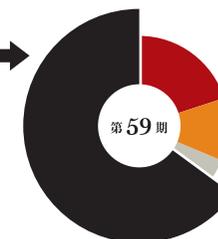
SHINPOが描く未来 持続可能な熱源を創造

世界全体の温室効果ガス排出量のうち、約3分の1が「食」の分野から発生しています。カーボンニュートラル社会の実現に向け、クリーンエネルギーや再生可能エネルギーを活用した無煙ロースターの開発に着手。国内市場にとどまらず、国際的な安全認証の取得を通じて、世界標準となる製品の展開を進めていきます。

その他の事業戦略

他業種、他業態へ無煙ロースター活用提案の「創造」

国内事業 →



▶ ゴルフ場



▶ ホテル・旅館



▶ 牧場・ビール園



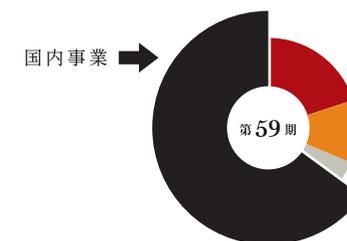
新市場の開拓と認知度向上

新たな市場の開拓とSHINPOブランドの認知度向上を目的として、焼肉業態以外の新規顧客へのアプローチを積極的に推進。営業活動においては、無煙ロースター導入後の成功事例の紹介や、具体的な活用方法の提案を通じて、SHINPOブランドの価値を広く伝え、認知度の向上と新規顧客層の獲得を目指します。

その他の事業戦略

製品入替需要の「創造」

廃盤製品納品店・他社製品使用店への定期訪問を強化

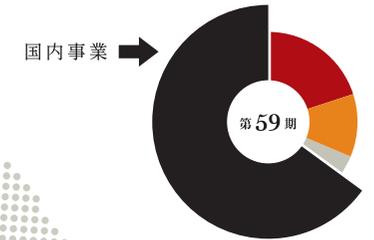


事業戦略の一環として、廃盤製品および他社製品使用店舗への対応を強化

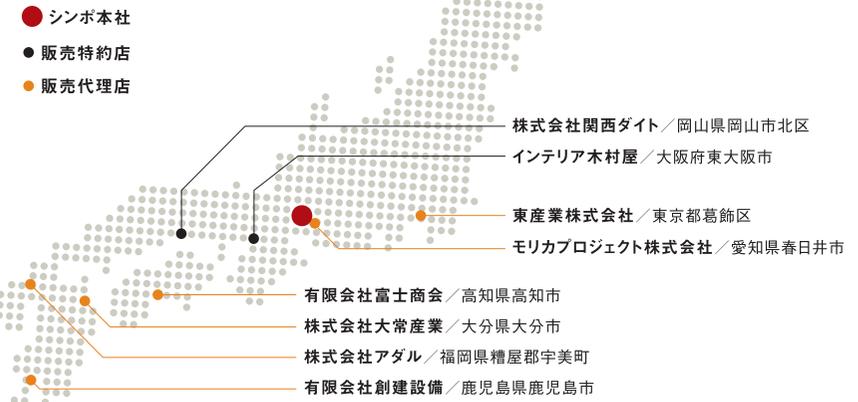
- ▶ 専属・専任スタッフの配置によるサポート体制の構築
製品入替を担当する専属・専任スタッフを配置し、店舗ごとの状況に応じたきめ細やかなサポートを提供します。
- ▶ 補助金・助成金制度の活用支援による製品入替の促進
専門コンサルタントを活用し、補助金・助成金制度の活用を支援することで、当社製品へのスムーズな入替を促進します。
- ▶ 他社製品使用店舗向けキャンペーンの展開
他社製品を使用している店舗を対象に特化型キャンペーンを展開し、営業接点の最大化と当社製品への入替・新規導入の機会創出を図ります。

その他の事業戦略

販売チャネルの「創造」 「販売協力店」制度を導入し、国内販売を強化



SERVICE NETWORK



「販売協力店」制度の導入 市場占有率80%を目指す

既存の販売代理店および販売特約店制度に加え、新たに「販売協力店制度」を導入。本制度は販売活動に特化した契約形態であり、年間販売金額に応じた優遇措置を講じることで、販売意欲の向上を図ります。支店・販売代理店・販売特約店のカバーが行き届いていない地方都市を中心に販売協力店を設置し、既存制度と併用することで制度全体の活性化を促進。これにより、国内市場のさらなる伸長を目指します。

基盤
戦略

6

人的資本の強化

従業員のエンゲージメント向上▶ 人事評価制度の再構築

与えられた役割を発揮する「成果」とそれに結びつく「行動」により、評価・処遇する人事評価制度に刷新し「**社員一人ひとりが自分らしく正々堂々と意見を表明し、最大限の力を発揮し成長する**」ために

もっと「お客様に必要とされる会社になろう!!」
もっと「良い会社になろう!本気で全員で」

を掲げ、多様な属性・能力を持つ人材が活躍できる職場環境の整備に努めていきます。

▶ 従業員の健康増進を重視

個人別の時間外労働時間を可視化し、全社で認識、意識する事で時間外労働を抑制し、過重労働による健康障害を防止します。

従業員の働きやすさだけでなく、

**健康増進、生産性の向上、
離職率の低下、優秀な人材の確保**

を目的とした、**健康経営優良法人**の認定取得を目指します。

2026年3月認定予定

基盤
戦略

7

サステナビリティの推進

サステナビリティ 基本方針

当社グループは、「世界中の人々を焼肉で笑顔にする」を使命とし、無煙ロースターを通じ「焼く食文化」の発展と美味しく楽しい焼肉料理を世界に広め、笑顔を創造する企業であり続ける為に、SDGsへの取り組みを通じて、持続可能な社会へ貢献する取り組みを行います。

▶ 重要課題

▶ 課題に対する活動内容

	SDGs	重要課題	課題に対する活動内容
E 環境	5 ジェンダー平等を 実現しよう	▶ 環境負荷の低減 ▶ カーボンニュートラル ▶ ペーパーレス化	▶ リユースできるアミで店舗でのリデュースを促進 ▶ 電気式及び水素式無煙ロースターの開発・販売 ▶ ペーパーレス化を推進し事務作業の生産性向上
	7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに		
S 社会	8 働きがいも 経済成長も	▶ ダクト火災の低減 ▶ 飲食店の安全性 ▶ ダイバーシティ & インクルージョン	▶ ダクト火災予防の為、ダクト洗浄サービスの積極提案 ▶ ダクト火災を未然に防ぐ、無煙ロースター専用の自動消火器開発 ▶ 多様な属性・能力を持つ人材が能力を 最大限に発揮できる組織づくり ▶ 従業員のエンゲージメント向上
	9 産業と技術革新の 基盤をつくろう		
	10 人や国の不平等 をなくそう		
	11 住み続けられる まちづくりを		
G ガバナンス	12 つくる責任 つかう責任	▶ 取締役会の実効性評価 ▶ 役員トレーニング ▶ 内部統制の強化 ▶ 経営体制の透明性向上	▶ 取締役会がその役割と責務を実効的に果たすよう評価 ▶ 期待される役割・責務・コンプライアンスに関する 知識習得を目的とする研修を実施 ▶ 健全かつ効率的に組織を運営するために必要な仕組みの見直し ▶ 取締役スキルマトリックスの整理・策定を通じ、役割と責任を明確化
	13 気候変動に 具体的な対策を		
	15 陸の豊かさも 守ろう		

財務
戦略

8

配当・株主還元

ROE 10% 以上に向けて株主還元を強化

〔従来の方針〕

配当性向 **30% 以上**

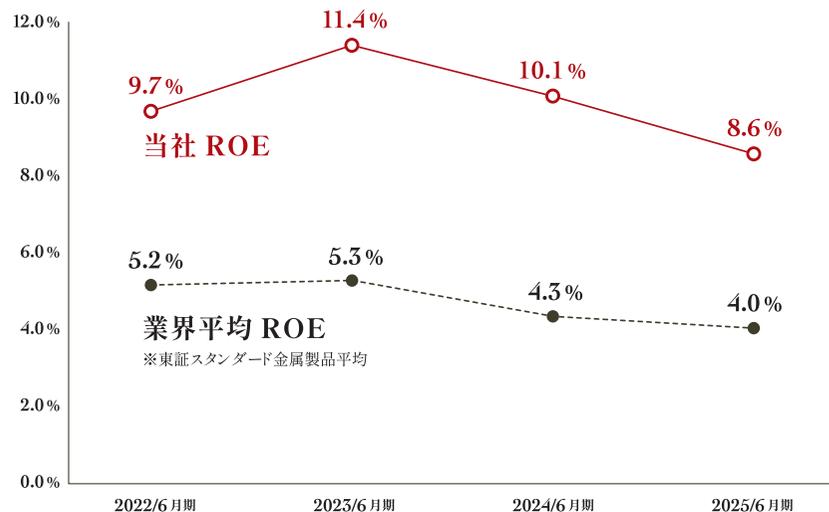
中長期的に 40% を目指す

株主還元方針

〔今後の方針〕

配当性向 **40% 以上** を
目標に **35% 以上** を維持

- ▶ 中間配当の実施（予定）
- ▶ 積極的な自社株買いの実施



財務
戦略

9

キャッシュアロケーション

営業キャッシュフローと投資キャッシュフローのバランスを図り、 財務の健全性を維持

5年間のキャッシュアロケーション(第55期～第59期計画)

《キャッシュイン》

《キャッシュアウト》



研究開発

- ▶ カーボンニュートラルをテーマとした製品開発
- ▶ 店舗運営のスマート化をサポートとするシステム開発

設備投資

- ▶ 名古屋アミ洗浄工場の建設
- ▶ 自動消火装置生産のために新名古屋工場の増築

デジタル投資

- ▶ 業務効率化のための基幹システムの改修
- ▶ 電子帳簿保存に対応した業務のクラウド化

人的投資

- ▶ 人事評価システムの構築
- ▶ 海外市場攻略に向けた人材採用
- ▶ 店舗環境工事の施工管理体制の強化

株主還元

- ▶ 配当(配当性向40%以上を目標に35%以上を維持)
- ▶ 積極的な自己株買いの実施

将来予測に関するご注意

- ▶ 本資料に掲載されている業績見通し等の将来予測は、現在入手可能な情報に基づき当社グループで判断したものでありますが、潜在的リスクおよび不確実性が含まれます。したがって、今後様々な要因の変化により、実際の業績等は予想数値とは大きく異なる可能性がありますことをご承知おきください。
- ▶ 本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願いいたします。



〒465-0015 愛知県名古屋市名東区若葉台110番地 TEL:052-776-2231 FAX:052-776-2263