



平成 28 年 5 月 13 日

各 位

会 社 名 株式会社ヤマタネ
代表者名 代表取締役社長 山崎 元裕
(コード：9305、東証1部)
問合せ先 管理本部経営企画部長 平田 実
(TEL. 03-3820-1111)

「ヤマタネ 2024ビジョン」及び「ヤマタネ中期経営計画 2019プラン」に関するお知らせ
～ 創業100周年に向けて、次の100年のために ～

当社グループは、平成36年(2024年)に迎える創業100周年に向け、めざすべき企業像を示した長期ビジョンとして「ヤマタネ 2024ビジョン」を策定しました。また、同時にこのビジョンの実現に向け、平成28年4月から平成31年3月までの3か年計画として「ヤマタネ中期経営計画 2019プラン」を策定しましたので、下記に概要をお知らせします。

記

1. 実績回顧と今後の外部環境変化

(1) 「ヤマタネ中期経営計画 2016プラン」の実績回顧

当社グループでは、平成25年4月から3か年計画「ヤマタネ中期経営計画 2016プラン」を推してまいりました。本計画におきましては、「社会の信頼を得て持続的な事業の発展をめざす」という経営方針に基づき、利益水準や財務体質の一段のレベルアップにより、社内外に「誇れる企業」となることを目標としてきました。

この間、世界同時株安の進行や資源価格の下落による企業の景況感の悪化や消費マインドの減退により、我が国経済は足踏み状態が長期化し厳しい業務環境となりました。売上目標に関しましては、コメ取引価格の大幅な変動影響等もあり未達となりましたが、利益目標に関しましては、営業利益・経常利益ともに当初の目標をクリアすることができました。特に、経常利益に関しましては7期連続の増益となりました。

物流部門は、市川営業所の立上げや新規荷主の獲得により、配送センター等の一括受託業務を拡大しました。食品部門は米価が大きく変動する中で厳しい運営を強いられ、利益は確保したものの目標には届きませんでした。情報部門は、セキュリティ強化の流れもあり基幹系システムの改修案件等を中心に売上を伸ばしました。不動産部門は、東京・高崎での賃貸ビル購入により、増収増益となりました。

財務的には、有利子負債の削減と利益の蓄積により財務体質が計画を超えて改善しました。また、2016プランの3か年で一株当たり配当金を1円50銭増配し4円50銭といたしました。

(2) 今後の外部環境の変化

今後の当社を取巻く外部環境としては、

- ① 国内マーケットの縮小及びT P Pの進展等による競争激化
- ② 少子高齢化等による採用難の継続
- ③ 設備投資における建設費の高騰（平成 32 年五輪前後まで）
- ④ 構造改革要請に基づく自由化の進展（食糧・エネルギー等）
- ⑤ I o Tの進展・ビッグデータの活用・A Iの進化による産業モデルの変革等により、更なる激化が見込まれます。

また、コーポレートガバナンス・コードの制定により株主をはじめとしたステークホルダーの関心は、これまで以上に持続的な成長と中長期的な企業価値の向上にシフトしていくものと思われま

2. 長期ビジョン「ヤマタネ 2024ビジョン」の概要

(1) 基本方針

【めざすべき企業像】

◆お取引先様にとって『不可欠な存在（=ONLY ONE）』であり続ける

当社企業理念「信は万事の本を為す」及び、平成 27 年 12 月に定めました「コーポレートガバナンスに関する基本方針」の主旨を鑑み、

- 「信義・信頼・信用」の 3つの信を背景に
- 当社の幅広いステークホルダーと適切な関係を構築し

企業価値を持続的に向上する企業をめざします。

そのために、企業活動に不可欠な「プラットフォームの提供(*)」をビジネスの中心に据え、お取引先様にとって「不可欠な存在（=ONLY ONE）」であり続けることをめざします。

*プラットフォームの提供 : お取引先様の事業推進の基盤となるサービスやシステム等の提供

(2) 基本戦略

【3つの基盤強化】

◆営業基盤の強化

- ・得意な分野・地域の徹底強化により、市場での存在価値を高めてまいります。
- ・生活関連産業（食・住・物流・情報）のプラットフォーム提供型ビジネスを追及します。

◆事業基盤の強化

- ・社内外の環境の変化を踏まえ戦略的に設備投資を実施します。
- ・効果的な業務提携・資本提携の実施を模索していきます。
- ・社内各部門・グループ間の協業体制を強化します。

◆組織基盤の強化

- ・新たに制定した基本方針を実践すべくコーポレートガバナンスの強化に努めてまいります。
- ・業務標準化・システム化により、生産性・安全性を向上します。

(3) 2024ビジョンまでのロードマップ

【3つのフェーズ】

- ◆第1次中期経営計画（2016～2018年度）・・・「H O P」
 - ・既存事業の戦略的スクラップ&ビルドを中心に成長基盤を構築します。
- ◆第2次中期経営計画（2019～2021年度）・・・「S T E P」
 - ・新規開発投資を中心に成長基盤を構築します。
- ◆第3次中期経営計画（2022～2024年度）・・・「J U M P」
 - ・投資成果の刈取りと新規・既存先への更なる投資により成長基盤の拡大をめざします。

(4) 展望する主要指標

◆売上高	800億円
◆営業利益	80億円
◆ROE	8%維持

3. 「ヤマタネ中期経営計画 2019プラン」の概要

(1) 位置付け

【成長基盤の構築】

- ◆2024ビジョンの達成に向けた第1フェーズ（HOPフェーズ）として既存事業の戦略的スクラップ&ビルドを中心に成長基盤を構築

(2) 基本方針

【持続的成長をめざして】

① 新規顧客の開拓と顧客満足度向上によるベース収益の増強

i. 物流部門

物流アウトソーシング受託業務の拡大や賃借倉庫を活用したノンアセット型営業の拡大をめざしてまいります。また、国内輸送体制の強化と共同配送の拡大に努めてまいります。国際物流関連では、国内倉庫と配送に繋がるトータルでの営業を推進します。海外引越業務ではネットワークの充実等により、新規顧客の獲得と既存顧客の取引拡大に注力いたします。

ii. 食品部門

信頼される「ヤマタネブランド」の確立をめざしてまいります。提案営業と焦点を絞った新規顧客開拓を実施するとともに、産地連携事業の拡大に注力いたします。また、生産管理体制の強化による安全・品質の追求と効率改善、業務手順の見直しによる差益率の向上もめざしてまいります。

iii. 情報部門

棚卸システム機器のレンタルビジネスでは、機器の機能強化や新型機種を試行導入等により収益の拡大をめざしてまいります。システム開発業務に関しましては、他社との提携等による営業基盤の強化と業務拡大に見合う組織基盤の強化に注力してまいります。

iv. 不動産部門

長期保守計画に基づく設備更新・修繕の実施により、品質の保持と高稼働率の維持に努めてまいります。また、既存物件の再開発や新規設備投資の推進にも注力してまいります。

② 新規事業戦略を含む中長期戦略の策定と推進

これからの持続的成長の糧となる新規案件を含む大型の事業について積極的に取り組んでまいります。特に中期経営計画の期間を超える長期案件についても事前準備や進捗管理を怠らず重点課題として進めてまいります。

③ 企業価値の向上

有利子負債の削減により財務体質の継続的な強化に取り組む一方、既存事業の戦略的スクラップ&ビルドを中心に、企業価値の向上に資する投資について積極的に推進してまいります。

④ 組織基盤の整備

新たに制定した基本方針を実践すべくコーポレートガバナンスの強化に努めてまいります。また、ヤマタネグループ全社レベルでの人材の活用と教育・研修の充実により、人材マネジメントを強化してまいります。ITインフラの整備とルール化・標準化を推進し、生産性の向上とリスク管理の強化をはかってまいります。

(3) 業績目標

① 最終年度において営業利益 50 億円、経常利益 45 億円の達成

② ROE：8%、自己資本比率：38%、DER：1.0 倍以下

<連結計数計画>

単位：億円

	平成 28 年 3 月期実績	平成 31 年 3 月期目標	3 カ年増
売上高	518	630	+112
営業利益	48	50	+2
経常利益	41	45	+4
ROE (%)	7.6	8.0	+0.5
自己資本比率(%)	33	38	+5
DER (倍)	1.3	1.0	△0.3

以 上