



2024年5月13日

各 位

会 社 名 名糖産業株式会社
代表者名 代表取締役社長 三矢 益夫
(コード：2207、東証プライム・名証プレミア)
問合せ先 取締役管理本部長兼総務部長 内木 裕之
(TEL. 052-521-7112)

中期経営計画に関するお知らせ

当社は、2024年度から2026年度を対象とする中期経営計画を策定し、本日開催の取締役会にて決議いたしましたのでお知らせいたします。なお、本計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

※本資料に掲載されている内容は、現時点で入手可能な情報及び一定の前提に基づき作成したものであり、記載された数値目標、施策等の実現を確約し、保証するものではありません。今後の業績等の結果は、様々な要因により、本資料の記載内容と異なる可能性がございます。

以 上

名糖産業株式会社

中期経営計画

MEITO CHALLENGE 2026

1. MEITO CHALLENGE 2023振り返り

ブランド強化を中心とした成長戦略が功を奏し、売上高は2019年度比24.8%増の244億円となった。参考までに中期経営計画最終年度に子会社化した(株)おいもや社の売上21億円(2023年9月期)を加えると連結売上高については計画の260億円を超過する。また、利益面については想定を超える原材料・エネルギーコストの高騰などが影響し、未達となった。



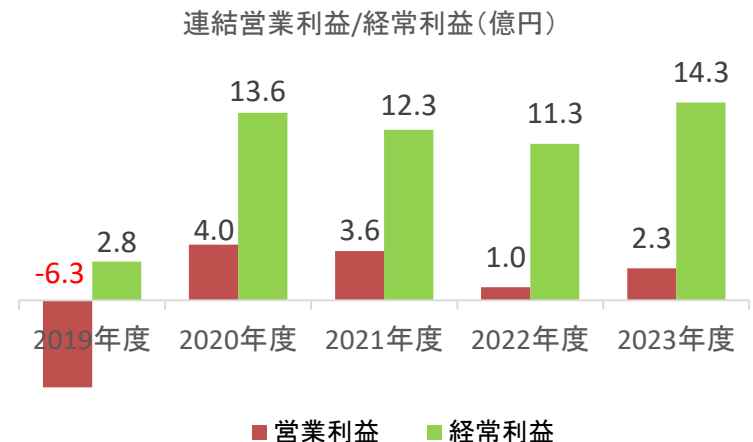
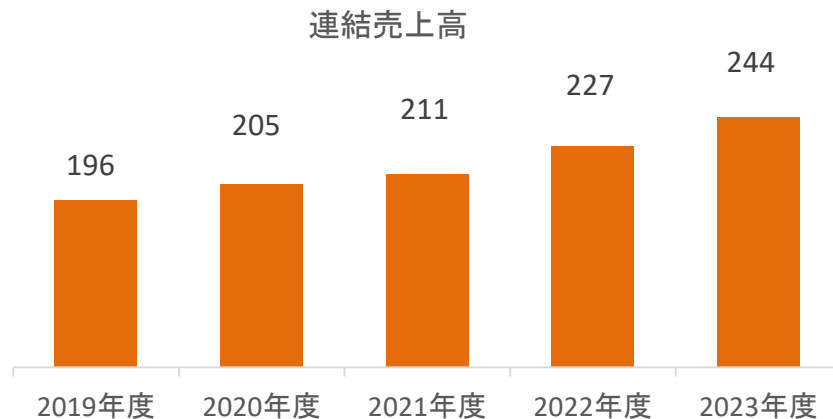
CHALLENGE 2023 計画

- ・2023年度連結売上高: 260億円
- ・2023年度連結営業利益: 8億円
- ・2023年度連結経常利益: 16億円



CHALLENGE 2023 実績

- ・2023年度連結売上高: 244億円
- ・2023年度連結営業利益: 2.3億円
- ・2023年度連結経常利益: 14.3億円



1. MEITO CHALLENGE 2023振り返り

ブランド強化

【食品事業】

- 😊 中核ブランドへの戦略的な経営資源投入による売上拡大は、アルファベットチョコブランド、スティックメイトブランドを中心に順調に推移した。
- 😊 新工場で製造する新規ブランドの売上創出は、ポケットサイズの商品が売上に貢献するもブランド育成の課題は残る結果であった。

【化成品事業】

- 😊 新規用途開発を始めとする高付加価値製品の販売強化は、ニーズを汲み取り大幅な売上増・利益増に貢献した。

工場の生産性 品質の向上

【食品事業】

- 😊 設備運用・工程システム最適化による製造原価率の低減は、工程システムの全工場導入に一部遅れがあるが、製造原価率の低減に繋がった。

【化成品事業】

- 😊 製造技術の最適化による生産性の向上と多様化する品質・性能要求への対応は、各種製品の生産性は向上し、顧客からの要求に応え、売上増・利益増に寄与した。

組織・人事 活性化

- 😊 従業員満足度・働きがいの向上を図る制度の構築は、教育制度を拡充するとともに、テレワーク制度、フレックスタイム制度を導入し、社員の成長や柔軟な働き方を後押しした。
- 😊 多様な人材活用の推進は、女性管理職比率の課題は残ったが、女性役員の登用や積極的なキャリア採用を推し進めた。また、社内の意識改革のためダイバーシティフォーラムを開催した。

M&A等 による 事業拡張

- 😊 業容拡大・利益創出に向けたM&Aへのチャレンジは、両社の強みを生かした事業展開が可能な(株)おいもや(※)を子会社化。
(※さつまいもを主力品目とした菓子・スイーツ商品のインターネット通販を中心に展開している製造販売会社)
- 😊 グループ会社間のシナジー強化は、社員派遣、原材料供給、共同配送などに取り組み、ノウハウの共有、コスト削減に繋がった。

2. MEITO CHALLENGE 2026

スローガン

Challenge for the future 未来を創造する挑戦

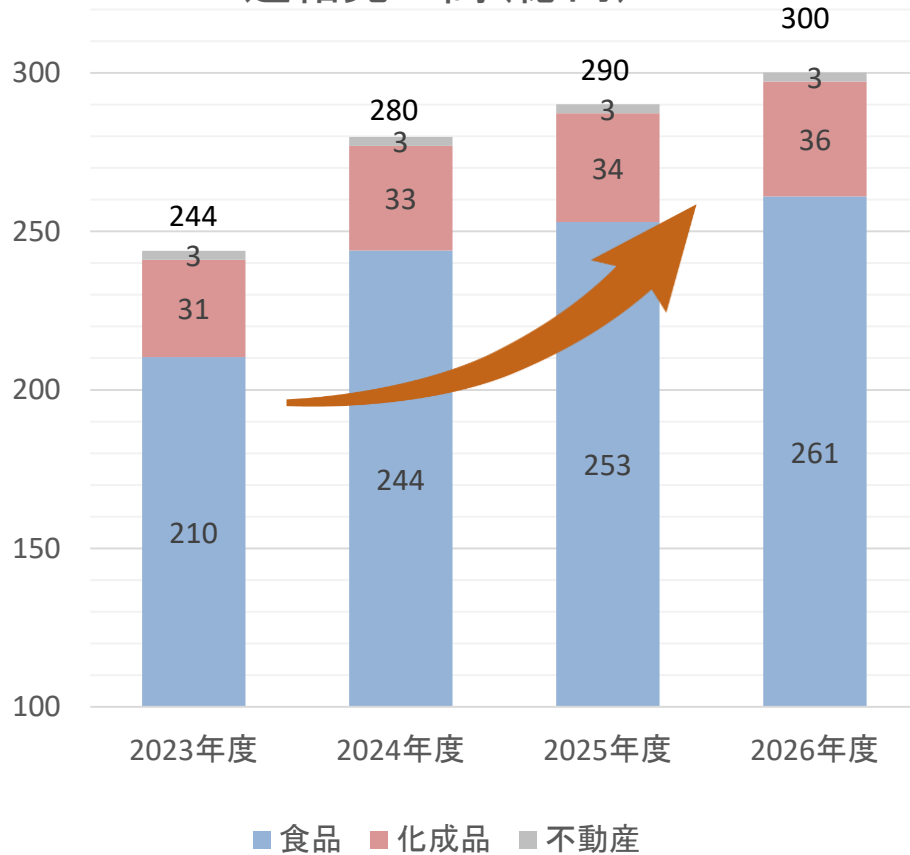
中期経営計画のコンセプト

- 持続的な成長に資するバックキャスト思考
- 事業ポートフォリオの最適化に向けた戦略の推進
- 人的資本、資本コスト・株価を意識した経営の強化

2. MEITO CHALLENGE 2026

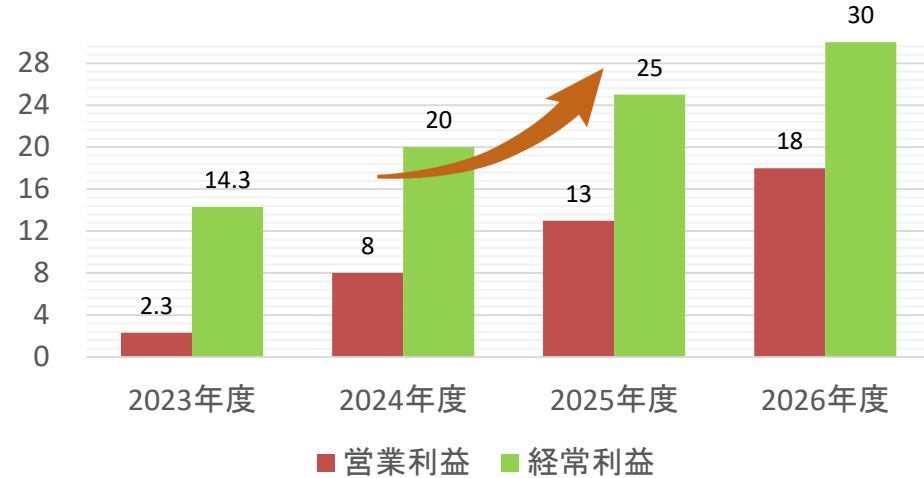
経営目標(経営指標)

連結売上高(億円)



(売上高は現行会計基準に基づく)

連結営業利益/経常利益(億円)



ROEおよびPBR

<2026年度に目指す水準>

| | |
|-----|------|
| ROE | 5%以上 |
| PBR | 1倍 |

2. MEITO CHALLENGE 2026

① 販売戦略

- 【食品事業】
 - ・ 中核ブランドへの戦略的な経営資源投入による売上拡大
 - ・ グループ会社間のシナジー強化を含む新需要の創造
- 【化粧品事業】
 - ・ 高付加価値製品の世界市場でのプロモーション強化（グローバルニッチトップの維持）
 - ・ 新規用途開発による新規顧客獲得

② 生産戦略

- 【食品事業】
 - ・ 安全・品質・生産の向上に直結するDX化（スマートファクトリー化）
 - ・ 設備投資・増員および予知予防保全による増産体制の確立
- 【化粧品事業】
 - ・ 製造技術・プロセスの最適化および設備増強、増員による厳格化する品質要求への対応と生産性の向上

2. MEITO CHALLENGE 2026

③ 組織・人事戦略

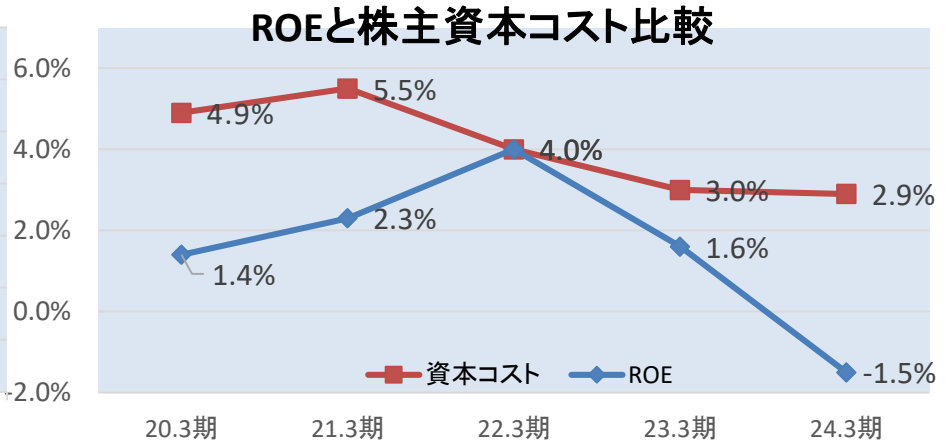
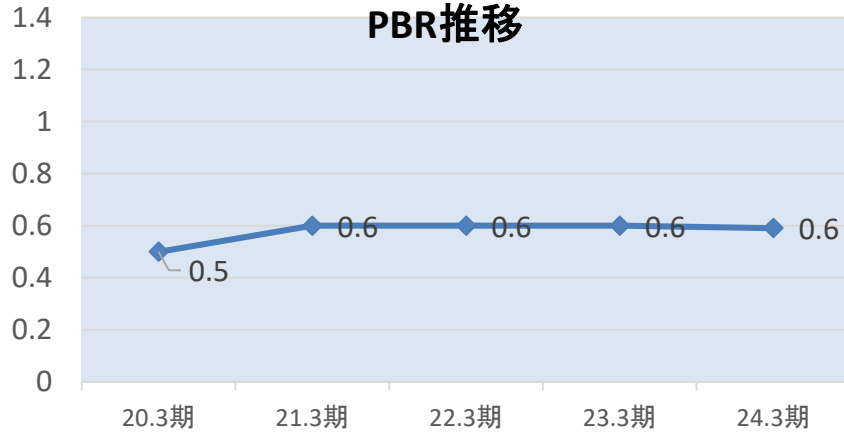
- 組織力向上のための組織再構築、コミュニケーション促進
(課題解決プロジェクト発足、グループ会社間交流)
- 人的資本強化のための教育・リスキリングの充実(拡充)および
ダイバーシティ推進

④ 財務戦略

- 経営資源の再配分による事業ポートフォリオの最適化(ROEの向上)
- 累進配当等による株主還元強化
(次頁の配当方針参照)

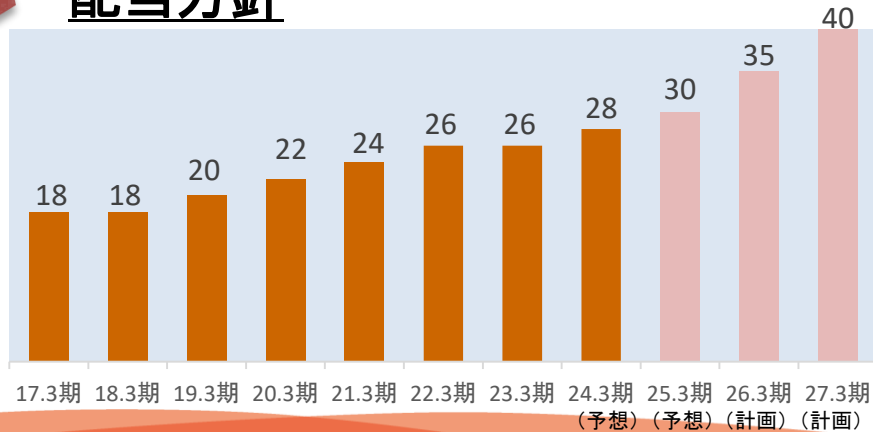
3. (参考) 資本コストや株価を意識した経営について

現状分析: PBRおよび資本コストの認識



- 課題は、①収益力の向上と資本効率の改善、②継続的かつ安定的な株主還元

配当方針



2025年3月期から累進配当を導入し、株主還元を強化する。

| | 2024年3月期 (予想) | 2025年3月期 (予想) | 2026年3月期 (計画) | 2027年3月期 (計画) |
|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 1株当たり配当金 (DPS) | 28 | 30 | 35 | 40 |

※本資料に掲載されている内容は、現時点で入手可能な情報及び一定の前提に基づき作成したものであり、記載された数値目標、施策等の実現を確約し、保証するものではありません。
今後の業績等の結果は、様々な要因により、本資料の記載内容と異なる可能性があります。