



2025年3月5日

各位

会社名 シノブフーズ 株式会社  
代表者名 代表取締役社長 松本 崇志  
(コード 2903 東証スタンダード)  
問合せ先 取締役執行役員経営財務本部長  
長尾 正史  
(TEL. 06 - 6477 - 0113)

### 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2026年3月期から2030年3月期までの5カ年の中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 経営理念

『おいしさと楽しさ』をモットーに、消費者ニーズに応える商品づくりを通じ、健康で豊かな食文化の向上に貢献し、顧客、取引先、社会に信頼され、そして従業員、株主、企業それぞれが充足することを目指してまいります。

#### 2. 中期経営計画のテーマ

「良品づくり」を基礎とした新たな価値・市場への挑戦

培った「良品づくり」を基礎とし、3温度帯（定温、チルド、冷凍）へ対応した効率的な生産体制を整えるとともに、独自の製法や内製化により新たな価値を創出し、シェアの拡大を図ります。また冷凍事業では、日本の美味しさを世界にお届けするために海外での販売を目指します。

#### 3. 中期経営計画における基本戦略

当社グループでは、経営理念に則した「良品づくり」を基礎とした新たな価値・市場への挑戦に向けて4つの基本戦略をもとに取り組みでまいります。

##### (1) 販売戦略

良品を基礎とし、「製造力」「開発力」「営業力」に磨きをかけ、3温度帯（定温、チルド、冷凍）の生産体制を整えるとともに海外も視野に入れた新規事業、新規市場へ挑戦してまいります。

##### (2) コスト戦略

良品を継続的にお届けするためにスピード感を持った原価管理、原材料高騰への柔軟な対応、機械化やデジタル化を進め、コスト削減に取り組んでまいります。

##### (3) サステナビリティ戦略

製品を通じた環境負荷の軽減やフードロスの削減、障がい者雇用を推進し、誰もが安心して

て働ける職場環境の整備、次世代を担う人財の育成にも力を注ぎ、持続的な成長を目指してまいります。

(4) 財務戦略

成長事業への戦略的な投資を行い、資本コストや株価を意識した経営を目指し、収益力の強化による ROE の向上を図りつつ、株主還元も積極的に取り組んでまいります。

4. 数値目標

中期経営計画の数値目標として、2030 年 3 月期において売上高 700 億円、経常利益率 5.0%、ROE 10.0%を目指してまいります。

**第 60 期 (2030 年 3 月期)**

**売上高 700 億円**

**経常利益率 5.0%**

**ROE 10.0%**

以 上

[本資料に関する注記事項]

本資料における業績目標等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、さまざまな不確定要素が内在しております。実際の業績等はさまざまな要因により本資料記載のものと異なる可能性があります。

したがいまして、本資料の利用は利用者の判断によって行いますようお願いいたします。本資料の利用によって生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負うものではないことをご認識いただきますようお願い申し上げます。

証券コード:2903  
(東証スタンダード)



# シノブコーズ株式会社

## 中期経営計画 説明資料

本資料における業績目標等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、さまざまな不確定要素が内在しております。実際の業績等はさまざまな要因により本資料記載のものと異なる可能性があります。したがって、本資料の利用は利用者の判断によって行いますようお願いいたします。本資料の利用によって生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負うものではないことをご認識いただきますようお願い申し上げます。

【お問い合わせ】

TEL:06-6477-0113

# 会社概要



会社名	シノブフーズ株式会社
創業/設立	1961年 5月 / 1971年 5月
事業内容	米飯、調理パン、惣菜等の製造販売
代表者	代表取締役社長 松本 崇志
本社	大阪市西淀川区竹島2丁目3番18号
資本金	46億93百万円
製造起点	日本国内に8工場
従業員数	543名(アルバイト 2,352名)
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場

## 米飯



## チルド商品



## 冷凍





## CVS事業

- ・大手コンビニエンスストア向けの商品を製造
- ・弁当、おにぎり、寿司、サンドイッチ、パスタ、惣菜などを製造
- ・大阪府、滋賀県、広島県、香川県に4工場を配置



## NB事業

- ・スーパーマーケットやドラッグストア、カフェチェーン向けの商品や生活協同組合向けの夕食宅配弁当を製造
- ・弁当、おにぎり、寿司、サンドイッチ、冷凍弁当、冷凍おせちなどを製造
- ・大阪府、愛知県、千葉県、岡山県に4工場を配置

## 工場の配置

関東～中四国まで全8工場から、各スーパーやコンビニエンスストア、カフェチェーン、生活協同組合などに商品を供給しています。



- ◆ 人口の減少による国内市場の変化
- ◆ 単身・共働き世帯の増加に伴う生活スタイルの変化
- ◆ 業界の垣根を超えた競争の激化
- ◆ 品質クオリティに対する期待の高まり
- ◆ 原材料・エネルギー価格の高騰
- ◆ 労働人口減少による人員不足
- ◆ 働き方に対する考え方の変容
- ◆ 環境問題への意識の高まり

### 経営理念

『おいしさと楽しさ』をモットーに、消費者ニーズに応える商品づくりを通じ、健康で豊かな食文化の向上に貢献し、顧客、取引先、社会に信頼され、そして従業員、株主、企業それぞれが充足されることを期する。

### 目指すべき姿

- ◆ 消費者ニーズに応えるため、3温度帯（定温、チルド、冷凍）の生産体制を確立し、日本全国に高品質なシノブクオリティの商品をお届けします。
- ◆ 日本の『おいしさ』を世界にお届けするため、国々の特色に合わせた食の安全性と高品質を確保するとともに、さまざまな文化に対応した商品を提供いたします。
- ◆ 社会、取引先、そして従業員のそれぞれが満足し、共に発展できる持続可能な関係を築きます。



テーマ:「良品づくり」を基礎とした新たな価値・市場への挑戦

培った「良品づくり」を基礎とし、3温度帯(定温、チルド、冷凍)へ対応した効率的な生産体制を整えるとともに、独自の製法や内製化により新たな価値を創出し、シェアの拡大を図ります。また冷凍事業では、日本の美味しさを世界にお届けするために海外での販売を目指します。

4つの基本戦略「販売戦略」、「コスト戦略」、「サステナビリティ戦略」、「財務戦略」を実行し、持続可能な成長を目指します。

# 中期経営計画 基本戦略 (2026年3月期~2030年3月期)



『良品づくり』を基礎とした新たな価値・市場への挑戦に向けて  
**4つの基本戦略**をもとに取り組んでまいります。

## 01 販売戦略

良品を基礎とし、「製造力」「開発力」「営業力」に磨きをかけ、3温度帯の生産体制を整えるとともに海外も視野に入れた新規事業、新規市場へ挑戦してまいります。

## 02 コスト戦略

良品を継続的にお届けするためにスピード感を持った原価管理、原材料高騰への柔軟な対応、機械化やデジタル化を進め、コスト削減に取り組んでまいります。

## 03 サステナビリティ戦略

製品を通じた環境負荷の軽減やフードロスの削減、障がい者雇用を推進し、誰もが安心して働ける職場環境の整備、次世代を担う人財の育成にも力を注ぎ、持続的な成長を目指してまいります。

## 04 財務戦略

成長事業への戦略的な投資を行い、資本コストや株価を意識した経営を目指し、収益力の強化によるROEの向上を図りつつ、株主還元も積極的に取り組んでまいります。

## 中期経営計画 数値目標 (2026年3月期～2030年3月期)



2030年3月期に売上高 **700** 億円を目指してまいります。

2030年3月期  
目標

売上高

**700** 億円

経常利益

**35** 億円

経常利益率

**5.0** %

ROE

**10.0** %