

2024年3月期

決算説明資料

2024年5月24日

株式会社ヤマタネ（証券コード：9305）

INDEX

1	企業価値向上に向けて	...	P1
	－「ヤマタネ2025プラン」の進捗状況	...	P2
	－次期中期経営計画の策定に向けた検討状況	...	P8
	－当社のガバナンス体制強化	...	P10
2	2024年3月期 決算概要	...	P13
3	2025年3月期 決算見通し	...	P23

「ヤマタネ2025プラン」の進捗状況① – 「2031ビジョン」における位置づけ

2031 VISION 物流と食の流通を通じ、より豊かな社会づくりにチャレンジしていく



ヤマタネ2025プラン

積極的な大規模投資による
2031ビジョンの種蒔き

課題
認識

コア事業における収益性の改善

チャレンジ戦略の見直し

保有不動産の活用(CRE戦略)

バランスシートマネジメント

2023年3月期～2025年3月期



2025年3月期第2四半期決算で公表予定

次期中期経営計画

投資回収に向けた育成期

検討
中

部門別の収益管理・権限移譲

越中島グランドビジョンの公表

物流と食のシナジーの推進

政策保有株式の縮減

2026年3月期～2028年3月期



長期ビジョン最終

投資の回収・収益刈り取り

次の100年に向けた
企業価値及び
株主価値の最大化

物流と食の
シナジーの実現



2029年3月期～2031年3月期

「ヤマタネ2025プラン」の進捗状況② – 概要

ヤマタネ2025プラン

創業100周年に向けて、豊かな社会づくりにチャレンジしていく

- 1 「チャレンジ領域」と「コア事業領域」に分け、経営資源を適切に配分し規模を最適化する
- 2 環境に配慮した事業活動を推進し、社会に安心と安全、効率性を提供する
- 3 これまで築いてきた資本(財務、製造、知的、人的、社会関係、自然)を基盤に、長期的な展望に基づいた事業展開を行う

財務目標 ROE 5%以上 配当性向 35%以上 売上高 565億円 営業利益 32億円 EBITDA 66億円

チャレンジ領域

物流部門

- 新たな事業領域への進出のため、食品量販店センター運営等に取り組む

食品部門

- 気候変動リスクや消費者ニーズの変化を踏まえ、新たな品種や商品の開発に着手する

情報部門

- 棚卸機器レンタルのノウハウが詰まったスマホ用棚卸アプリを提供し、幅広い顧客の棚卸ニーズに応える

不動産部門

- 倉庫業併営を活かして物流不動産等の仲介ビジネスを強化する

管理部門

- 本社が所在する越中島地区の再開発の方向性をまとめる

コア事業領域

物流部門

- 荷主やサプライチェーン上の各プレイヤーと連携・協働し、物流の効率化や高度化を目指す
- 収益力向上のため、新倉庫の開設や既存倉庫のリプレースを行う

食品部門

- 米流通の各段階において品質と安全性を保ち、安心できる商品を消費者に対して安定的に供給する
- 生産・流通コストの低減を追求し、産地との結びつきを強化する

情報部門

- DXに必要な技術を提供するパートナーとして、幅広い高度なITスキルを有する技術者を育成して顧客に供給する

不動産部門

- 所有物件の品質(安全性・利便性・快適性・環境性)を高め、不動産価値を向上させる
- 不動産管理をクラウドデータベースによって効率化し、プロパティマネジメント領域のビジネスを拡大する

管理部門

- 教育・研修などの人的資本への投資を拡充するとともに、専門能力や経験を有する高齢者雇用や女性管理職の登用を推進し、多様な人財基盤を構築する
- 取締役会がリスクと機会の実態を把握・監督できるようにガバナンス体制を強化する

「ヤマタネ2025プラン」の進捗状況③ – 数値目標

「ヤマタネ2025プラン」の数値目標は1年前倒しで達成

	2024年3月期実績	2025年3月期予想		2025年3月期目標	
売上高	645.1億円	765億円	>>	565億円	達成
営業利益	34.8億円	35億円	>>	32億円	達成
EBITDA	69.4億円	77億円	>>	66億円	達成
ROE	5.1%	5.0%以上	>>	5.0%以上	達成
配当性向	27.4%	35.1%	>>	35.0%以上	達成予定

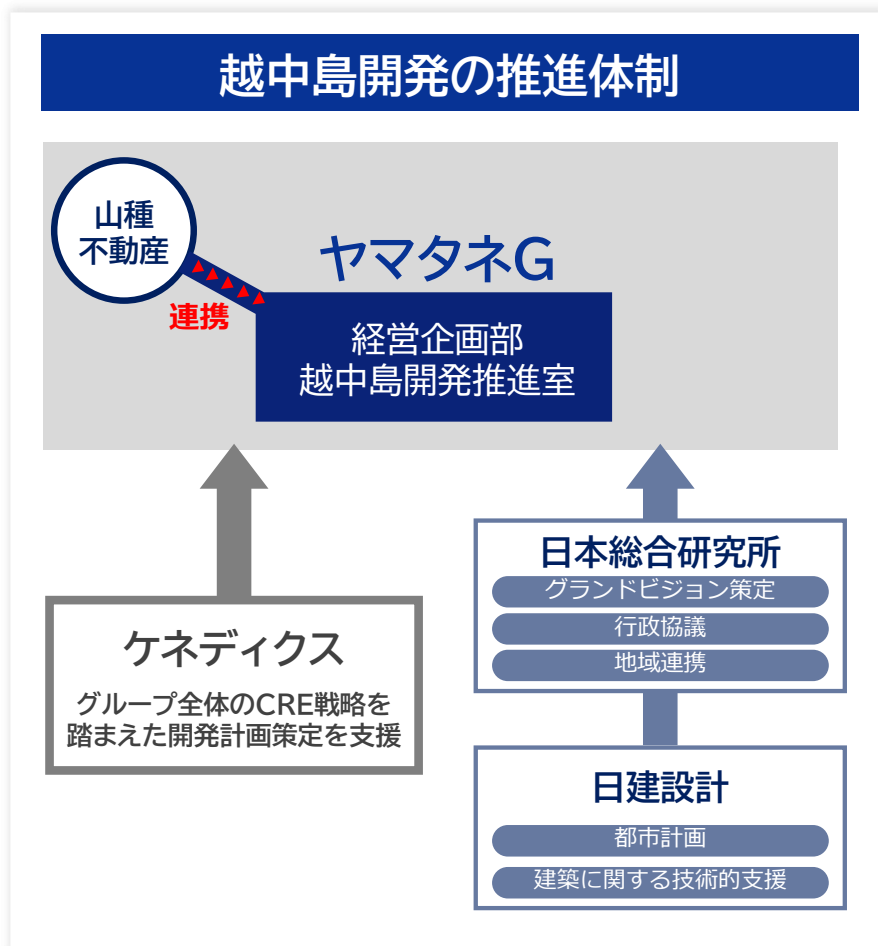
「ヤマタネ2025プラン」の進捗状況④ – 部門別目標に対する定性評価

部門別に定めたコア事業領域・チャレンジ領域の目標に関して、
進捗のあった主たる取り組みは下記の通り

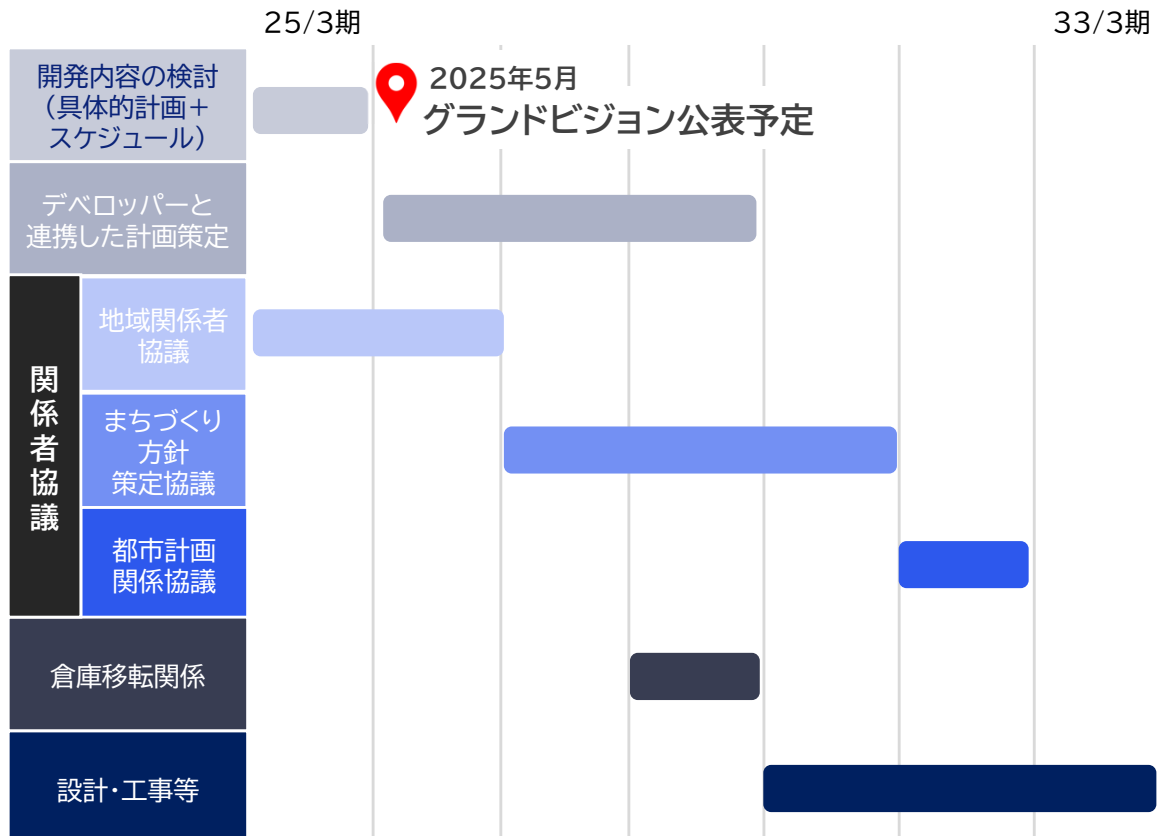
コア事業領域	部門	目標	進捗	判定
	物流	● 収益力向上のため、新倉庫の開設や既存倉庫のリプレイスを行う	本牧埠頭新倉庫については、2024年6月の稼働に向け集荷活動は計画通りの進捗	○
	不動産	● 所有物件の品質(安全性・利便性・快適性・環境性)を高め、不動産価値を向上させる	小網町:資産価値向上のため隣地との土地交換に合意 新木場:工場跡地の開発に着手 西立川:開発について顧客と基本合意を締結	△→○
	食品	● 生産・流通コストの低減を追求し、産地との結び付きを強化する	「日本の農業で、世界を驚かす。」をミッションに掲げ生産から輸出まで手掛ける日本農業への出資と協業を発表	○
チャレンジ領域	部門	目標	進捗	判定
	不動産	● 本社が所在する越中島地区の再開発の方向性をまとめる	担当部署となる「越中島開発推進室」を発足。 外部専門家との連携を行い、 不動産資本の最大活用に向け進行中 ※6P参照	進行中
	食品	● 気候変動リスクや消費者ニーズの変化を踏まえ、新たな品種や商品の開発に着手する	シヨクカイとのシナジー効果として新たな販路を開拓。 商品開発にも着手している ※7P参照	△→進行中

「ヤマタネ2025プラン」の進捗状況⑤ – 越中島不動産開発プロジェクト

外部専門家と連携し、具体的な計画・スケジュールを策定中
2025年5月に「越中島グランドビジョン」を公表予定



現時点の想定スケジュール



「ヤマタネ2025プラン」の進捗状況⑥ – 食品事業におけるショクカイの買収

ショクカイと連携した商品開発・販路拡大を模索するも利益貢献は限定的 物流事業とのシナジー効果の発揮に向けた施策を検討

商品開発

当社と取引関係のある大手食品量販店と
商品開発に向けた取り組みに着手

冷凍おにぎり商品の試験販売

- 大手食品量販店に冷凍おにぎり商品を提案
- ショクカイの冷凍販売機能を活用
- 今年度中に試験販売を予定
- 将来的には当社の米を使用した商品開発を検討

新商品の開発

- 大手食品量販店の冷凍加工食品サプライヤーと商品開発に向け協議開始(冷凍米飯／冷凍ピザ／冷凍野菜など)

販路拡大(クロスセールス)

当社と継続的に米の取引をしている大丸松坂屋に、
ショクカイを紹介し、商品導入を開始

大丸松坂屋百貨店が手掛ける冷凍グルメ定期便「ラクリッチ」

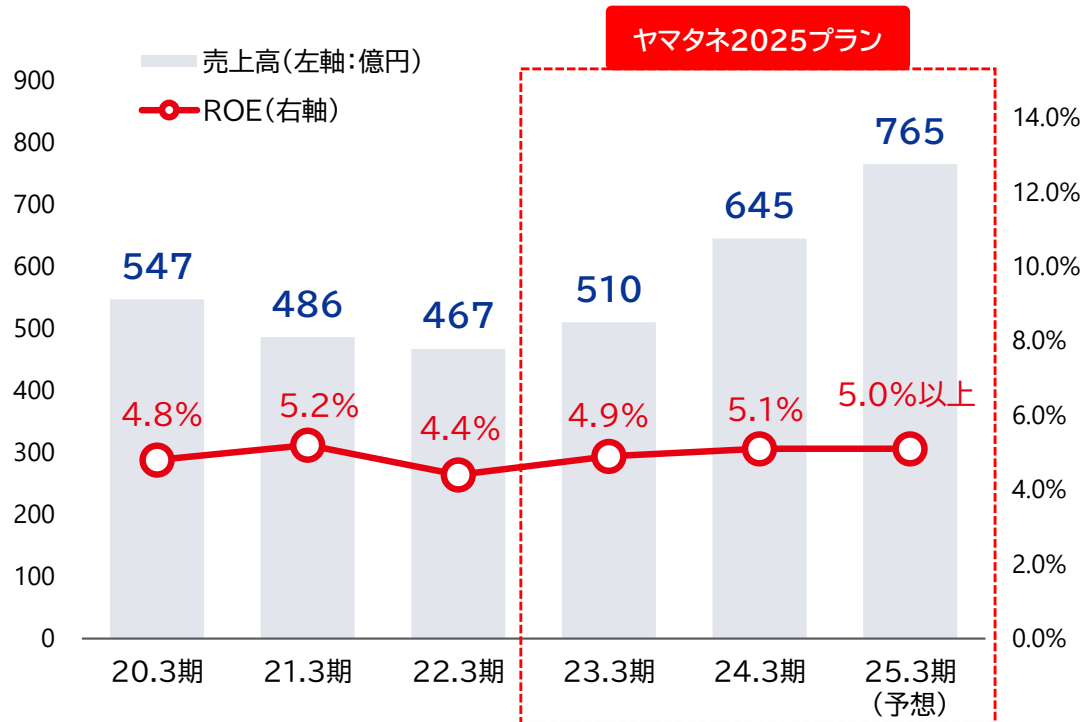


◆ ラクリッチ

大丸・松坂屋を代表する食通のバイヤーが、豊富な経験と目利き力を活かし独自にセレクトした冷凍グルメをお届けするサブスクリプションサービス
同社の中期経営計画の柱である「リアル×デジタル戦略」を活用した新たな取り組みの1つで、今後更なる販売の拡大を見込む

1. 企業価値向上に向けて

次期中期経営計画の策定に向けた検討状況① – ヤマタネ2025プランの振り返り



	23.3期	25.3期(予想)
売上高	510億円	765億円
営業利益	35億円	35億円
EBITDA	68億円	77億円
ROE	4.9%	5.0%以上
配当性向	26.9%	35.1%

成果

- ① 食品事業におけるショクカイの買収
食品事業の収益を改善。物流事業とのシナジーを模索
- ② 物流事業における新物流センター建設
横浜港本牧埠頭に物流拠点を建設しキャパシティを拡張
- ③ 不動産事業における越中島開発計画の始動
外部サポーターを選定。公共団体との交渉を推進

課題

- ① 更なる利益成長と資本収益性の向上
コア事業領域とチャレンジ領域の両輪での成長投資
- ② 部門別の収益管理と資産効率性の向上
資本収益性(ROIC)の管理とCRE戦略の実行
- ③ バランスシートマネジメントの導入
政策保有株式の売却と株主還元を含めた資本政策の実行

次期中期経営計画の策定に向けた検討状況② – 取り組みの方向性

新中期経営計画の策定における取り組みの方向性は下記の通り
2025年3月期第2四半期決算での公表に向けて検討を加速

**社会課題の解決 と 社会的価値の創造を通じて
 持続的な企業価値の向上を図ります**

事業戦略・成長戦略

- 物流と食のシナジーの推進(ショクカイとのシナジー発揮、食品事業のサプライチェーンの高度化 等)
- CRE戦略の具体化(越中島開発の具体化、ケネディクスなど外部専門家との連携) 等

財務・資本収益性

- 資本コストを意識した資本収益性改善施策の実行
- キャッシュアロケーションを意識したバランスシートの見直し
- 政策保有株式の売却

ガバナンス体制の強化 及び 人的資本投資

次頁参照

- 新中期経営計画の策定・実行に資する取締役会の機能強化（多様な知見・経験を有する独立社外取締役の増員等の体制変更）
- 企業価値向上・株主利益と連動したインセンティブの向上
- 人的資本投資を通じて、持続的成長の原動力となる専門性の高い多様な人材基盤を構築

1. 企業価値向上に向けて

当社のガバナンス体制強化① – 取締役会の機能強化

当社グループの持続的成長と更なる企業価値の向上を図るべく、
独立社外取締役の増員により監督機能を強化した新経営体制へ移行

① 新中期経営計画の策定・実行に資する取締役会の機能強化

氏名 地位及び担当	知識・経験を有する分野									属性		知識・経験を有する分野に○を付けた主な理由
	企業経営	営業	事業経営・M&A	財務・会計	人事・人材育成	ESG・サステナビリティ	法務・リスク管理	事業革新・DX	国際	指名・報酬諮問委員会	独立役員	
山崎元裕 代表取締役会長	○	○	○		○	○	○	○		○ 委員		・当社物流部門・食品部門・管理部門担当役員の経験
河原田岩夫 代表取締役社長執行役員	○	○	○	○	○	○	○	○		○ 委員		・当社経営企画担当役員の経験 ・大手金融機関役員の経験
溝口健二 取締役常務執行役員	○		○	○		○	○					・当社管理部門・経営企画部門担当役員の経験
岡 伸浩 取締役(社外)			○		○	○	○	○		○ 委員長	○	・弁護士 ・慶應義塾大学法科大学院法務研究科教授
岩見博之 取締役(社外)	○	○	○	○	○				○	○ 委員	○	・大手金融機関役員の経験
伊藤朋子 取締役(社外)	○		○		○	○	○	○		○ 委員	○	・大手金融情報サービス会社役員の経験
サミュエル・デビッド・スノディ 取締役(社外)	○	○	○	○	○			○	○	○ 委員	○	・投資顧問会社役員の経験
土屋 修 取締役(常勤監査等委員)	○			○			○					・当社経理部門担当役員の経験
内藤 潤 取締役(監査等委員・社外)			○		○	○	○					・弁護士
太田律子 取締役(監査等委員・社外)				○	○	○	○			○ 委員	○	・税理士 ・東京国税局部長の経験

※ 上記「地位及び担当」の記載内容のうち各取締役(監査等委員である取締役を除く。)候補者については、本株主総会において選任された場合に予定されているものとなります。
※ 本マトリックスは各氏の有するすべての知識・経験等を表すものではありません。

取締役会構成

- 独立性:独立社外取締役比率 50.0%以上
- 多様性:女性2名、外国人1名

機関

取締役会

構成



委員会の設置状況

- 指名・報酬諮問委員会
- リスクマネジメント委員会

1. 企業価値向上に向けて

当社のガバナンス体制強化② – 新任独立社外取締役3名の選任

定時株主総会において新任独立社外取締役3名を選任する予定
取締役会における率直・活発で建設的な検討への貢献を期待

② 新任独立社外取締役の選任

岩見 博之

略歴

1979年 4月 株式会社住友銀行(現株式会社三井住友銀行)入行
1999年10月 同行日本橋法人第三部長
2002年 6月 同行法人業務部外国業務推進室長
2002年12月 同行外国業務部長
2004年 4月 同行ソウル支店長
2007年 4月 同行執行役員本店営業第三部長
2010年 4月 同行常務執行役員
2010年 7月 同行常務執行役員欧州本部長兼欧州三井住友銀行社長
2013年 8月 同行常務執行役員欧州三井住友銀行副会長
2014年 5月 SMBC日興証券株式会社顧問
2014年 8月 同社常務執行役員事業法人・投資銀行副統轄
2015年 1月 同社専務取締役事業法人・投資銀行統轄
2017年 7月 株式会社日本経済新聞社Special Executive Officer
2024年 6月 同社Special Executive Officer退任予定

選任理由

金融機関で培った豊富な国際経験と経営に関する高い見識を有しております。当社の経営全般に対する監督及び助言等により、社外取締役としての役割を適切に果たしていただけると判断し、社外取締役候補者といたしました。

伊藤 朋子

略歴

1979年 4月 株式会社市況情報センター(現株式会社QUICK)入社
2001年 3月 同社秘書室部長
2003年 3月 同社社長室秘書部長
2005年 4月 同社総務本部教育・研修部長
2010年 3月 同社総務本部長補佐兼教育・研修部長
2011年 3月 同社カスタマーサポート本部長
2013年 3月 同社取締役カスタマーサポート本部長
2015年 1月 同社取締役カスタマーサポート本部長業務改革推進担当補佐
2016年 3月 同社常務取締役カスタマーサポート本部長業務改革推進担当補佐
2016年 4月 同社常務取締役人財・総務・労務担当業務改革推進担当補佐
2017年 4月 同社常務取締役StepUp推進統括
人財・総務・労務担当業務改革推進担当補佐
2018年 1月 同社常務取締役StepUp推進統括人財・総務・労務担当
2018年 3月 同社常務取締役人財・総務・労務、StepUp推進統括
2019年 1月 同社常務取締役ひとづくり・労務統括
2019年 3月 同社専務取締役ひとづくり・労務担当
2021年 3月 同社顧問人財担当
2024年 3月 同社顧問退任

選任理由

労務や人事・人財開発に関する豊富な経験と高い見識を有しております。当社の経営全般に対する監督及び助言等により、社外取締役としての役割を適切に果たしていただけると判断し、社外取締役候補者といたしました。

1. 企業価値向上に向けて

当社のガバナンス体制強化③ – 譲渡制限付株式報酬制度の導入

企業価値向上への貢献意欲を従来以上に高めるため、
対象役員に対し譲渡制限付株式を割り当てる報酬制度を導入予定

② 新任独立社外取締役の選任

サミュエル・デビッド・スノディ

略歴

1991年 4月 SG ウォーバーグ、東京保険アナリスト
1992年 8月 ジャーディン・フレミング、東京金融アナリスト
1996年 1月 ワンガーアセットマネジメント、シカゴ・日本中小型株ファンドマネージャー
1998年 2月 ソロス・ファンド・マネジメント、東京日本代表者
1999年 6月 タイガーマネジメント合同会社、東京取締役社長
2000年 7月 スピードウェル・アドバイザーズ株式会社、東京日本代表者
2005年12月 スピードウェル株式会社東京代表取締役
2011年 1月 Nezu Asia Capital Management LLC、ニューヨーク業務執行社員
2024年 1月 根津アジアキャピタルリミテッド、ファンドマネージャー(現在)

<重要な兼職の状況>

根津アジアキャピタルリミテッド、ファンドマネージャー

選任理由

大手投資会社日本法人代表を歴任し、長年にわたる日本株投資に関する豊富な経験と幅広い見識を有しております。当社の経営全般に対する監督及び助言等により、社外取締役としての役割を適切に果たしていただけると判断し、社外取締役候補者となりました。

③ 譲渡制限付株式報酬制度の導入

当社の企業価値の持続的な向上を図る
インセンティブを与えるとともに、株主の皆さまとの
一層の価値共有を進めることを目的として、
当社取締役に対する譲渡制限付株式報酬制度
の導入を決議

※ 定時株主総会で当該議案が承認されることを条件に、当社の
執行役員及び当社子会社の取締役に対しても割り当てる予定

今後の検討事項

- 役員報酬体系の改定
- 政策保有株式の売却

INDEX

1	企業価値向上に向けて	… P1
2	2024年3月期 決算概要	… P13
	－ 連結決算概要	… P14
	－ セグメント別決算概要	… P16
	－ 連結財政状況	… P21
	－ 連結キャッシュフロー	… P22
3	2025年3月期 決算見通し	… P23

2. 2024年3月期 決算概要

連結決算概要

売上高

前期比

26.3%増

物流セグメントにおける
海外引越の取り扱いの増加、
食品セグメントにおける
シヨクカイ寄与および
コメ販売数量の増加など

営業利益

前期比

2.8%減

物流セグメントに
おける外注コストの増加、
M&Aに伴う費用計上、
人的資本投資を含む
戦略経費増等

経常利益

前期比

9.0%減

M&Aに伴うシンジケート
ローン手数料の計上等

親会社株主に帰属する
当期純利益

前期比

13.6%増

遊休不動産の売却による
固定資産売却益等

単位:百万円

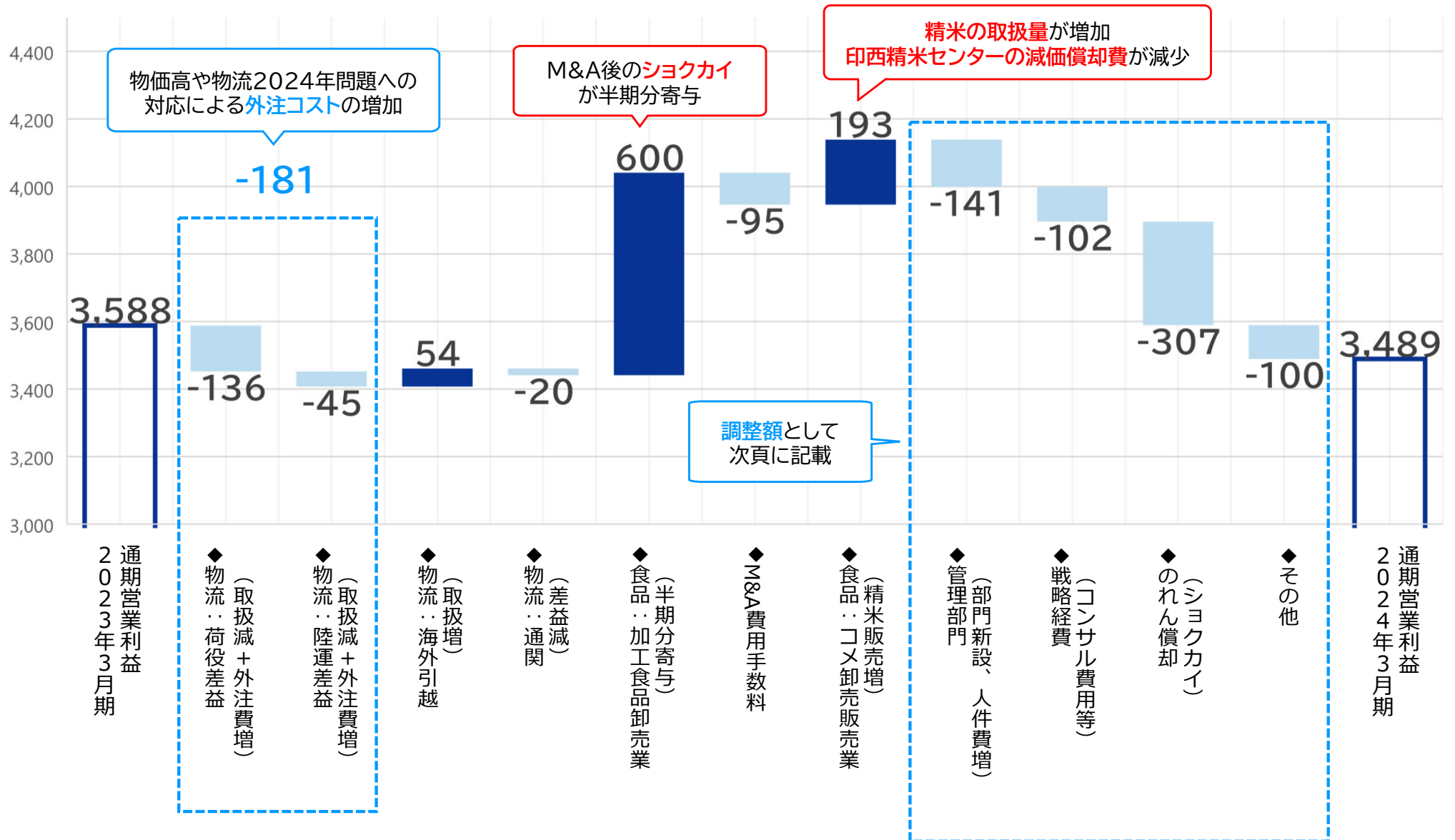
	23年3月期実績	24年3月期実績	増減(前期比)
売上高	51,090	64,512	+ 13,421
営業利益	3,588	3,489	▲ 99
営業利益率	7.0%	5.4%	—
経常利益	3,501	3,184	▲316
EBITDA	6,899	6,947	+48
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,150	2,442	+ 292

2. 2024年3月期 決算概要

営業利益増減(前期比)

2024年3月期 営業利益 前期比

(百万円)



セグメント別収益・利益

単位:百万円

事業セグメント		23/3期	24/3期	前期比	増減率
物 流	売上高	24,348	24,401	52	0.2%
	営業利益	2,494	2,302	▲191	▲7.7%
食 品	売上高	20,966	34,143	13,177	62.9%
	営業利益	74	783	708	949.6%
情 報	売上高	1,693	1,735	41	2.4%
	営業利益	102	109	6	6.5%
不動産	売上高	4,081	4,232	150	3.7%
	営業利益	2,037	2,058	21	1.0%
調 整	売上高	—	—	—	—
	営業利益	▲1,121	▲1,764	▲643	▲57.4%
合 計	売上高	51,090	64,512	13,421	26.3%
	営業利益	3,588	3,489	▲99	▲2.8%

物流セグメント

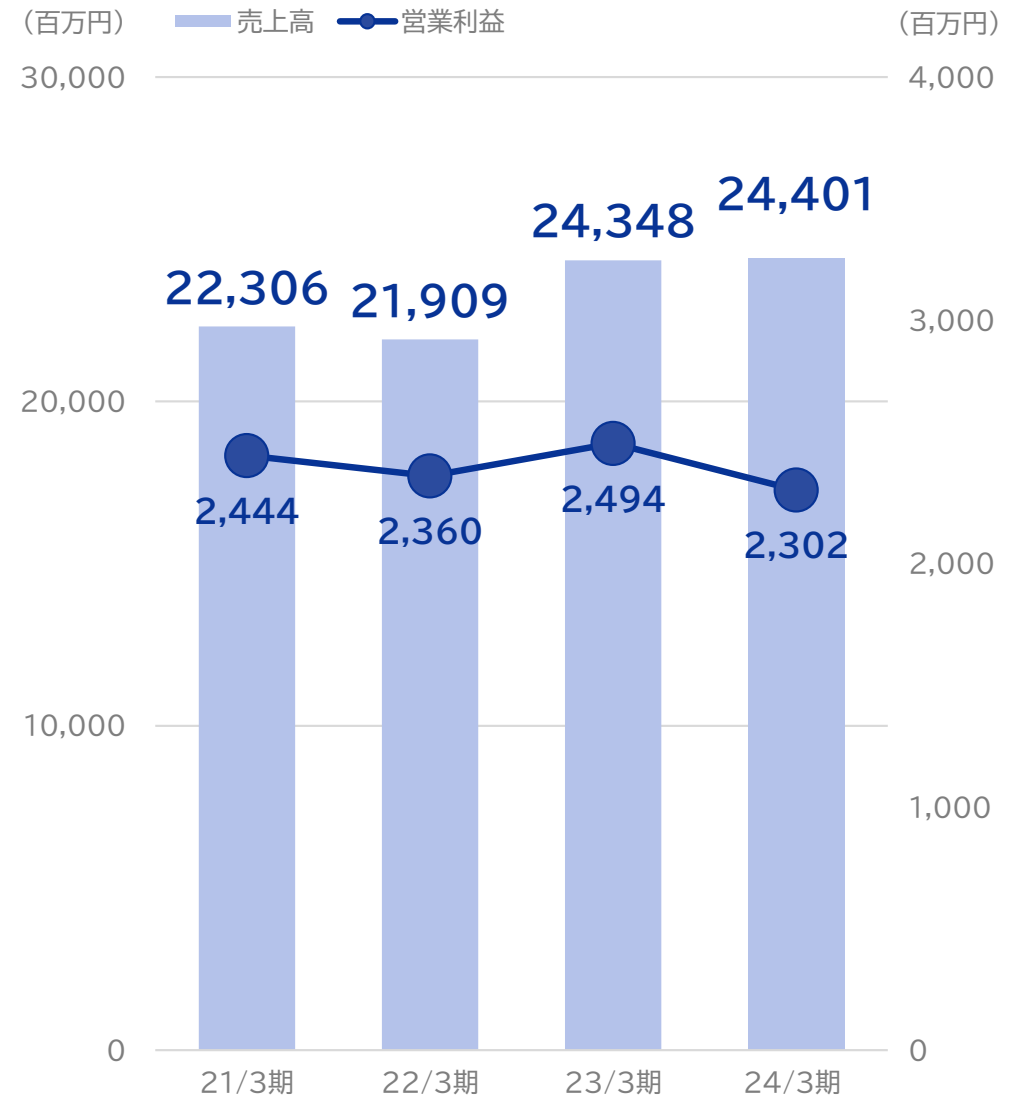
増収減益

ポイント

売上高：国際業務において海外引越を中心に取扱い件数が前期を上回ったことにより前期比0.2%増

営業利益：コスト面において庸車費用や外注作業費用等が増加したことにより、前期比7.7%減

■ 売上高	24,401 百万円
前期比(増減) +0.2%	+52百万円
■ 営業利益	2,302 百万円
前期比(増減) ▲7.7%	▲191百万円



食品セグメント

増収増益

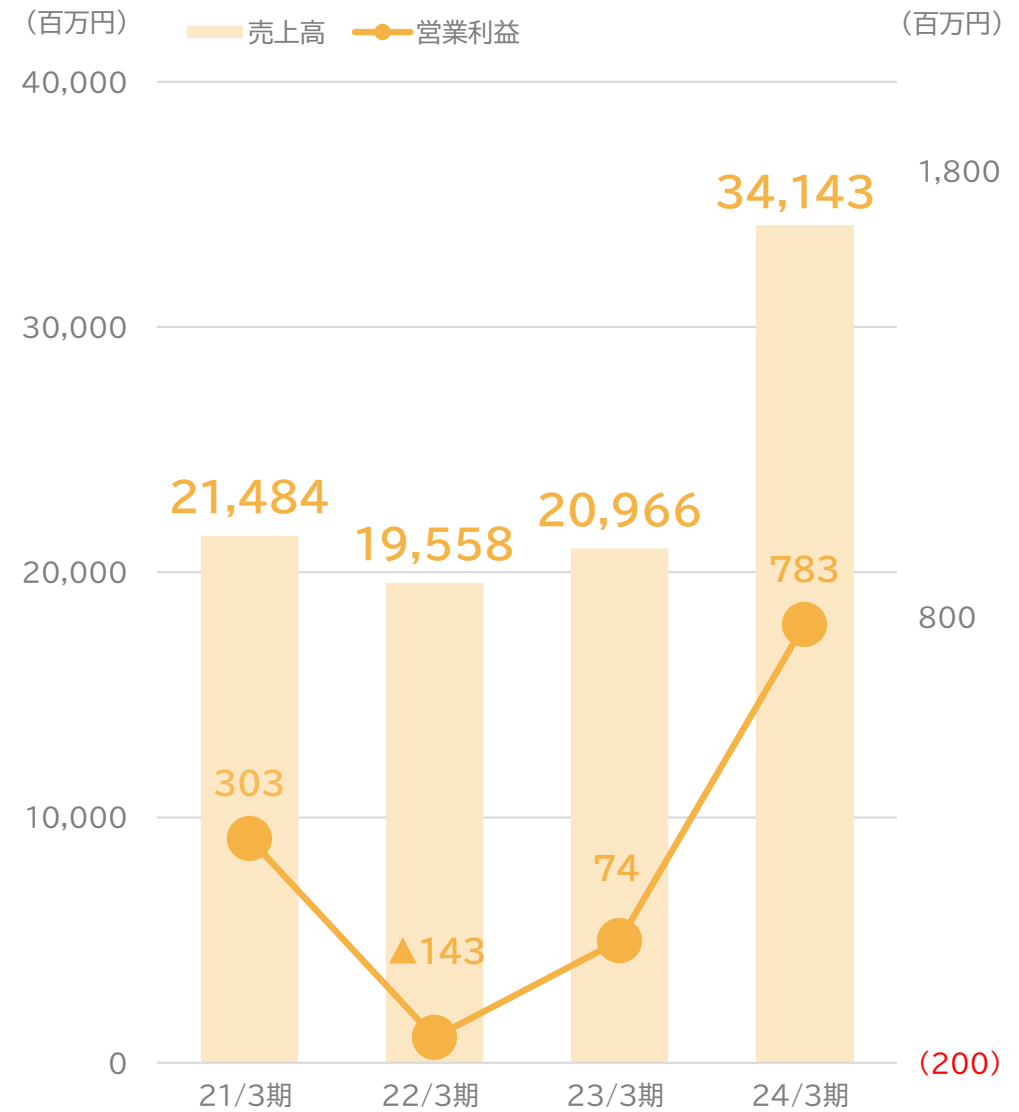
ポイント

売上高：下期よりM&Aしたシヨクカイの業績が寄与。新型コロナウイルス禍からの経済回復を受けて中食や外食向けの需要が復調し精米販売量が増加したことで前期比62.9%増

営業利益：下期よりM&Aしたシヨクカイの業績が寄与。印西精米センターでの太陽光発電システム活用による動力費抑制や、同センターの減価償却費の費用減少等により前期比949.6%増

■ **売上高** **34,143 百万円**
前期比(増減)+62.9% +13,177 百万円

■ **営業利益** **783 百万円**
前期比(増減)+949.6% +708 百万円



情報セグメント

増収増益

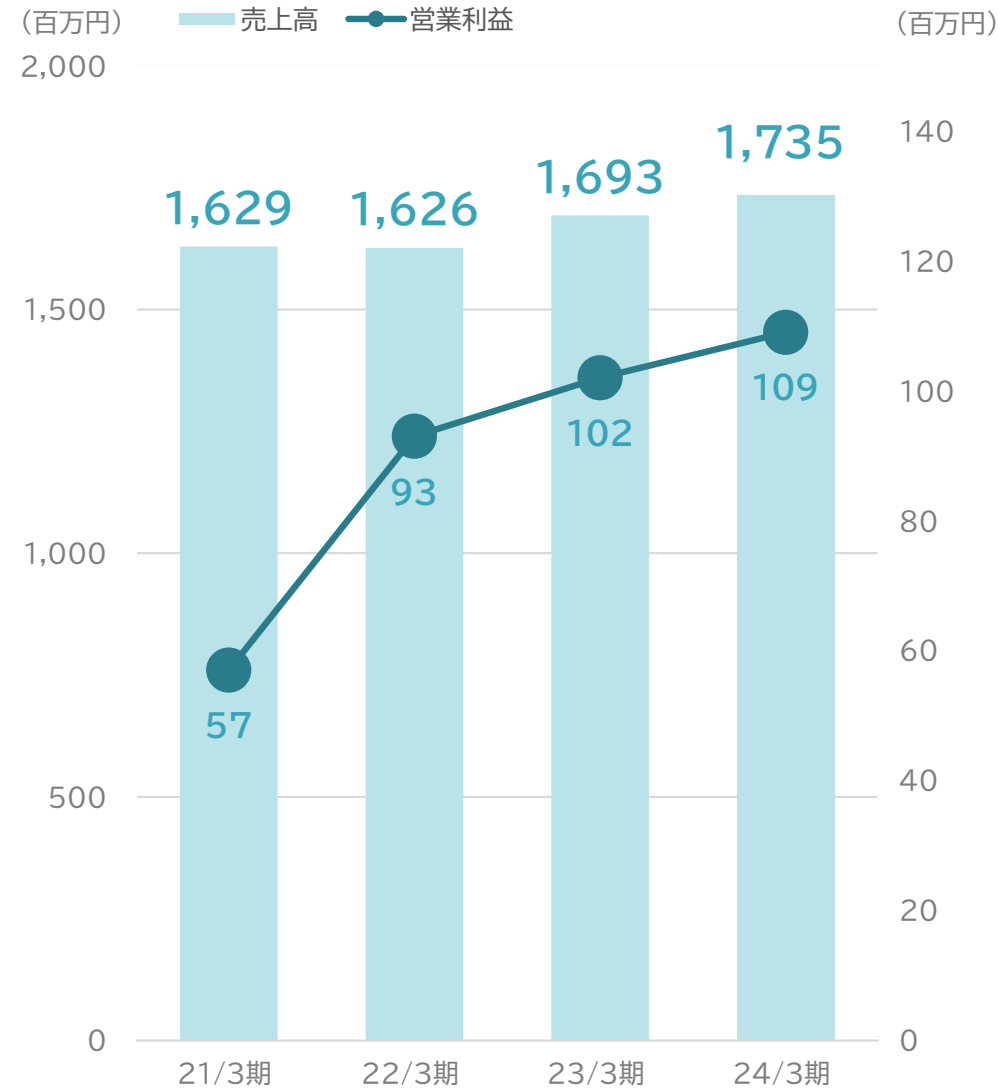
ポイント

売上高：汎用機基盤の開発、運用業務は堅調に推移。顧客のインボイス対応へのシステム開発請負案件等により前期比2.4%増

営業利益：同要因により前期比6.5%増

■ **売上高** **1,735 百万円**
前期比(増減) + 2.4% +41百万円

■ **営業利益** **109 百万円**
前期比(増減) + 6.5% +6百万円



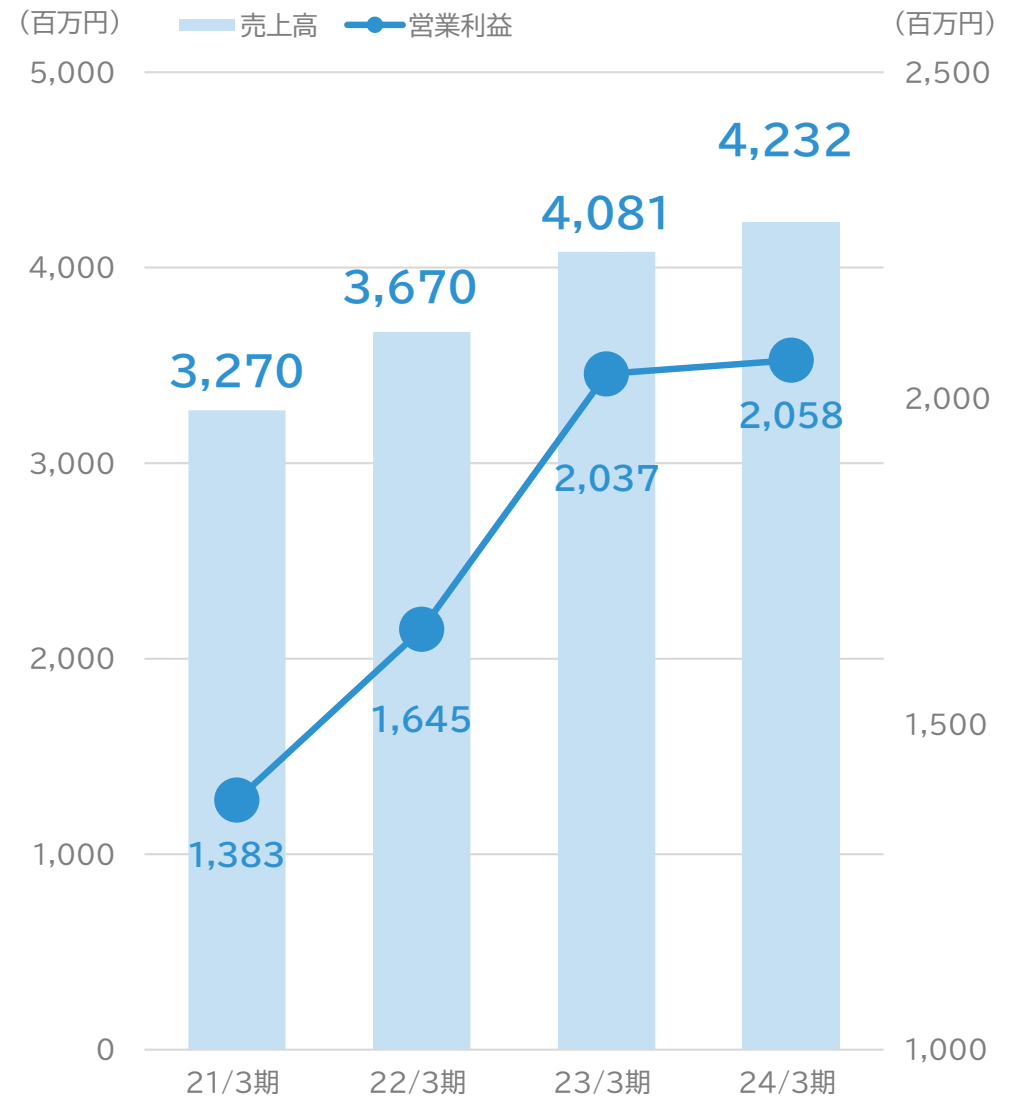
不動産セグメント

増収増益 ポイント

売上高：賃貸用不動産を新規取得したこと等により前期比3.7%増

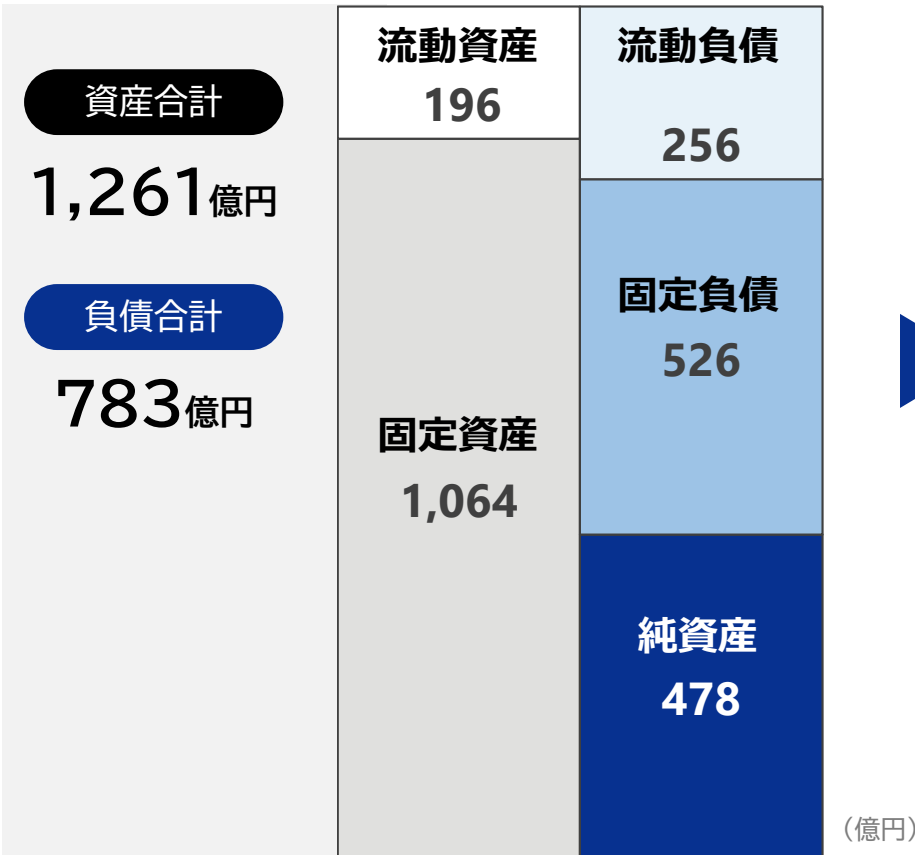
営業利益：「KABUTO ONE」の不動産取得税が減少したこと等により前期比1.0%増

■ 売上高	4,232 百万円
前期比(増減) + 3.7%	+150 百万円
■ 営業利益	2,058 百万円
前期比(増減) + 1.0%	+21 百万円

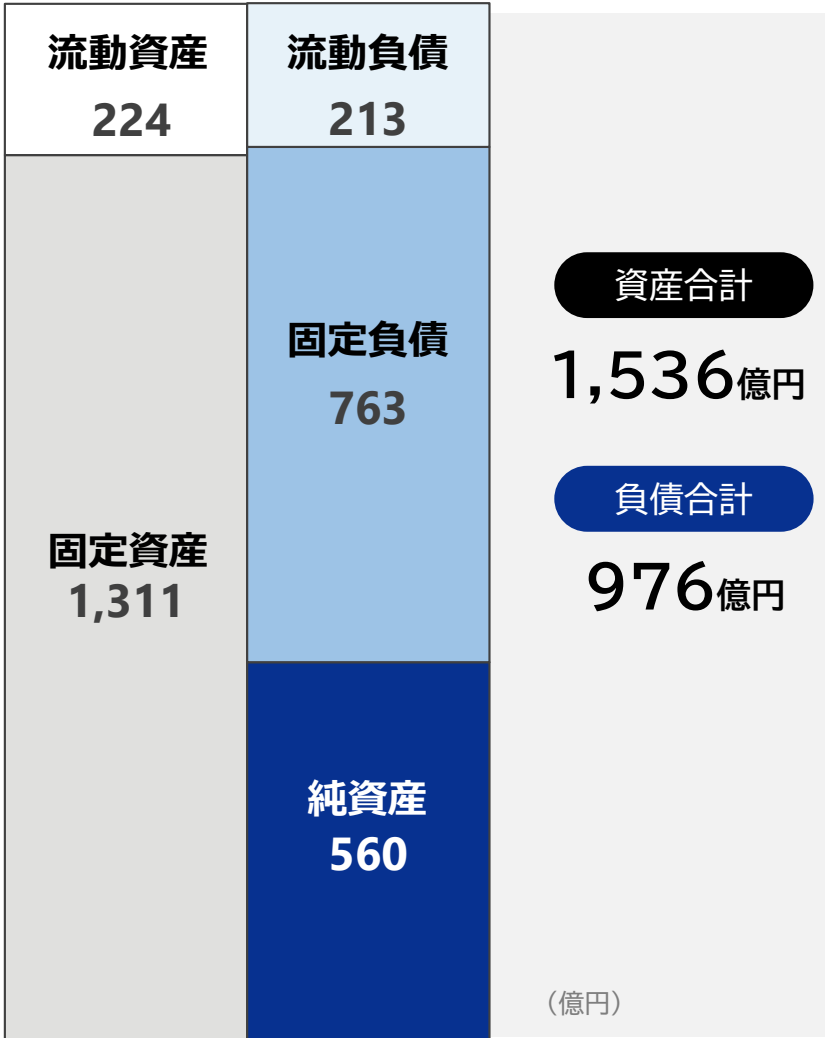


2. 2024年3月期 決算概要
連結財政状況

2023年3月末



2024年3月末



2. 2024年3月期 決算概要

連結キャッシュフロー

単位:百万円

	23/3期	24/3期	前期比
期首残高	7,459	8,415	+955
営業C/F	6,982	3,683	▲3,298
投資C/F	▲3,051	▲16,973	▲13,921
財務C/F	▲2,974	11,221	+14,196
期末残高	8,415	6,347	▲2,068
増減額	955	▲2,068	▲3,023

INDEX

1	企業価値向上に向けて	… P1
2	2024年3月期 決算概要	… P13
3	2025年3月期 決算見通し	… P23
	— 連結決算見通し	… P24
	— セグメント別決算見通し	… P25
	— 配当金の状況	… P30
	— Appendix	… P31

3. 2025年3月期 決算見通し

連結決算見通し

- 2023年10月2日に株式会社シヨクカイの全株式を取得し子会社化したことで**売上高は増収見込み**
- 他方、物価上昇の影響による諸経費の増加、人的資本投資の拡充に向けた研修費用等の人件費の増加、DX推進及び情報セキュリティ対応等のIT投資の拡充等による費用の増加があり**営業利益は微増を見込む**
- M&Aに伴うシンジケートローン手数料がないことから**経常利益は増益**、また投資有価証券売却等により**親会社株主に帰属する当期純利益も増益を見込む**

単位:百万円	22年3月期 実績	23年3月期 実績	24年3月期 実績	25年3月期 見通し	前期比	3か年伸び率	ヤマタネ 2025プラン	
売上高	46,765	51,090	64,512	76,500	+11,987	+63.6%	56,500	達成
営業利益	3,002	3,588	3,489	3,500	+10	+16.6%	3,200	達成
営業利益率	6.4%	7.0%	5.4%	4.6%	-	-	-	
経常利益	2,655	3,501	3,184	3,310	+125	-	-	
EBITDA	5,317	6,899	6,947	7,700	+752	+44.8%	6,600	達成
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,832	2,150	2,442	2,640	+198	-	-	

3. 2025年3月期 決算見通し

セグメント別決算見通し

物流

4月に新設したSCM推進部における物流効率化とサービス高度化を図る。一方、本牧新倉庫稼働による一時的な費用増があり増収減益を見込む

食品

ショクカイのM&Aにより冷凍卸販売が年間で業績寄与。また、コメ卸販売は量販店を中心に精米販売が堅調に推移することにより増収増益を見込む

情報

汎用機基盤の開発、運用業務が堅調に推移する。一方で、インボイス対応による特需が減少することにより増収減益を見込む

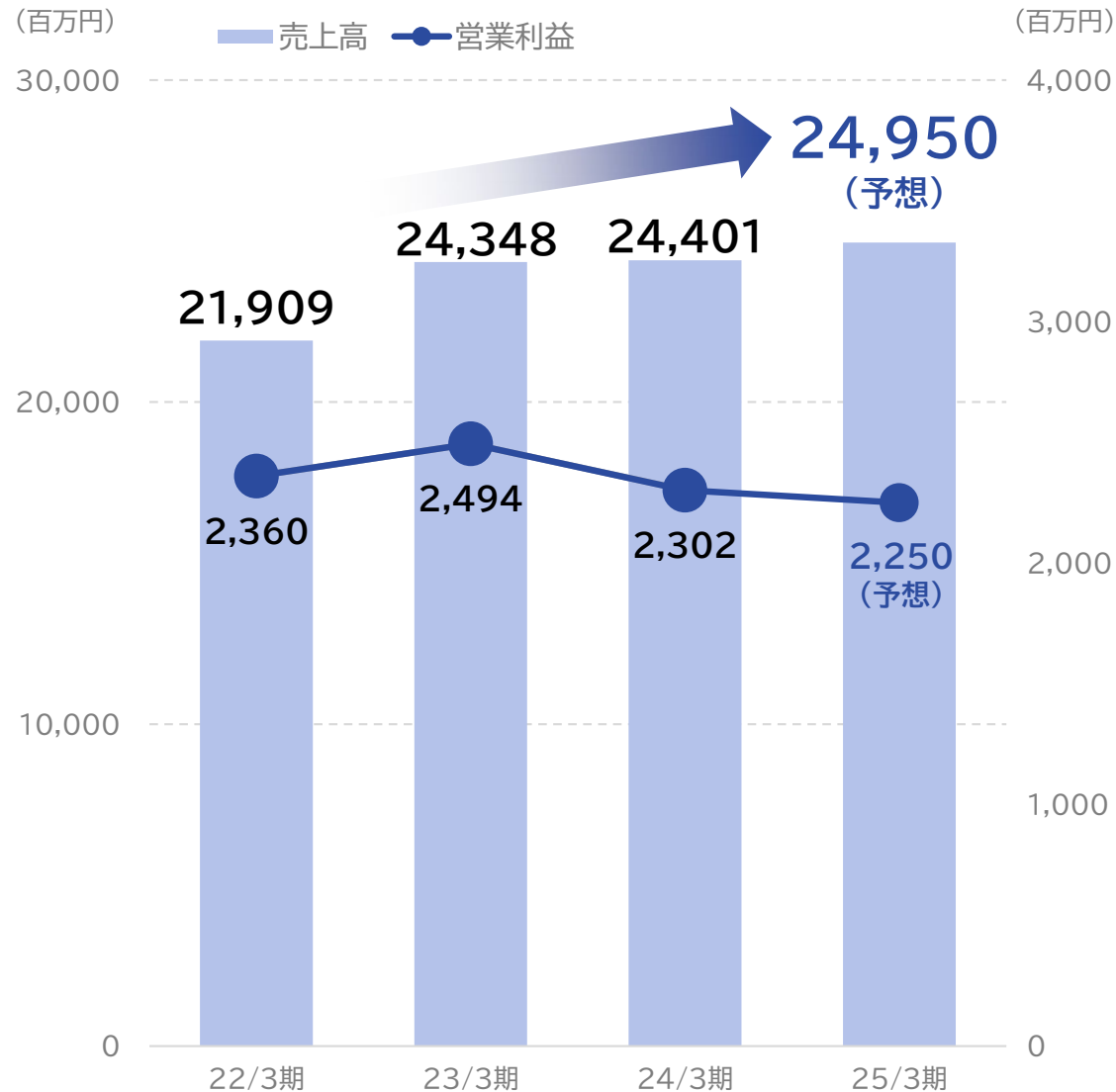
不動産

新規取得不動産の減価償却費増がある一方で、当該不動産が業績に寄与するため、増収増益を見込む

単位:百万円

事業セグメント		24/3期実績	25/3期予想	前期比	増減率
物流	売上高	24,401	24,950	548	2.2%
	営業利益	2,302	2,250	▲52	▲2.3%
食品	売上高	34,143	45,100	10,956	32.1%
	営業利益	783	1,460	676	86.5%
情報	売上高	1,735	1,750	14	0.9%
	営業利益	109	60	▲49	▲45.0%
不動産	売上高	4,232	4,700	467	11.1%
	営業利益	2,058	2,080	21	1.1%
調整	売上高	—	—	—	—
	営業利益	▲1,764	▲2,350	▲585	▲33.2%
合計	売上高	64,512	76,500	11,987	18.6%
	営業利益	3,489	3,500	10	0.3%

物流セグメント



■ 売上高(予想)

24,950 百万円

前期比(増減)

+2.2%

548 百万円

■ 営業利益(予想)

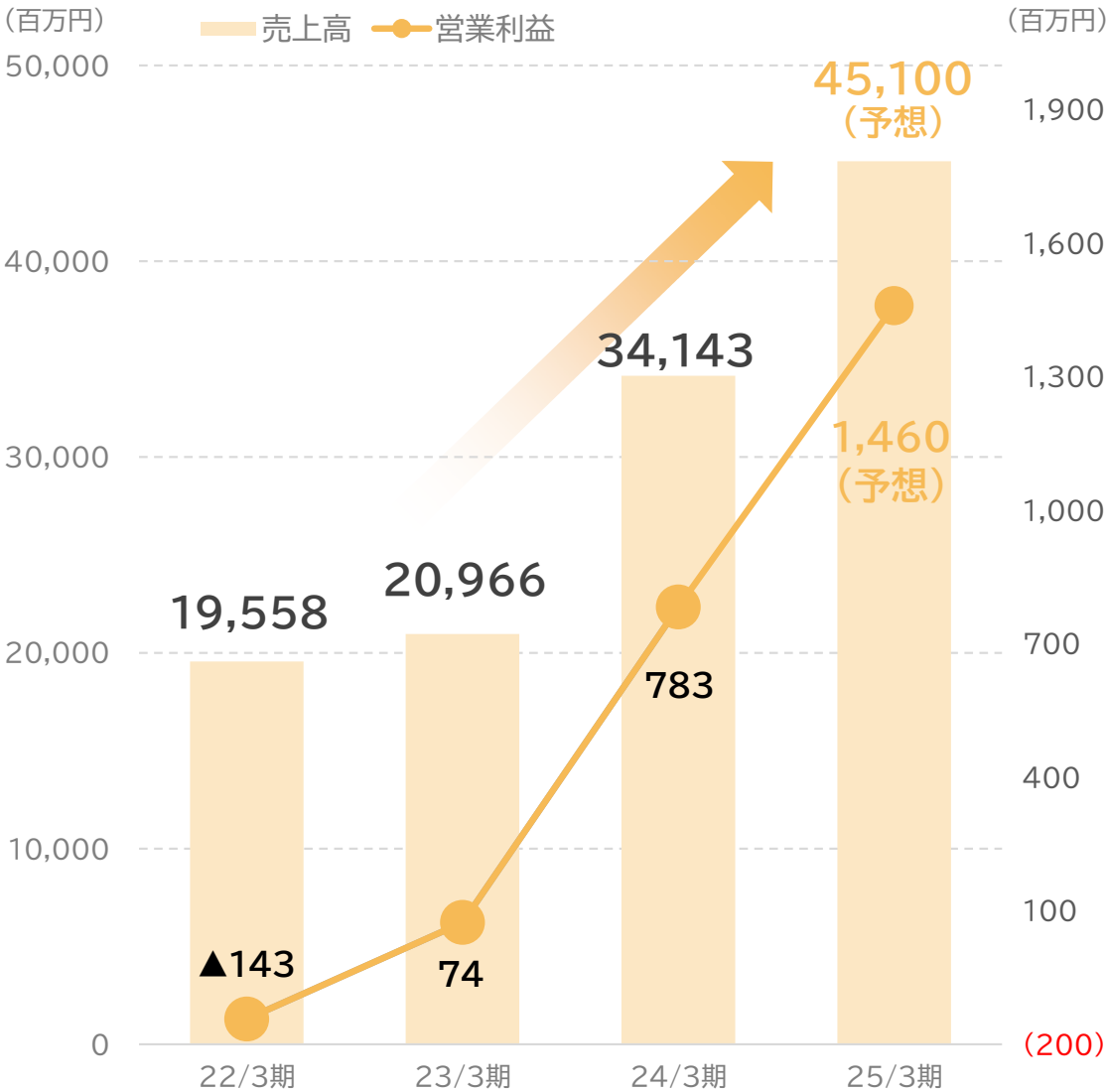
2,250 百万円

前期比(増減)

▲2.3%

▲52 百万円

食品セグメント



売上高(予想)

45,100 百万円

前期比(増減)

+32.1% 10,956 百万円

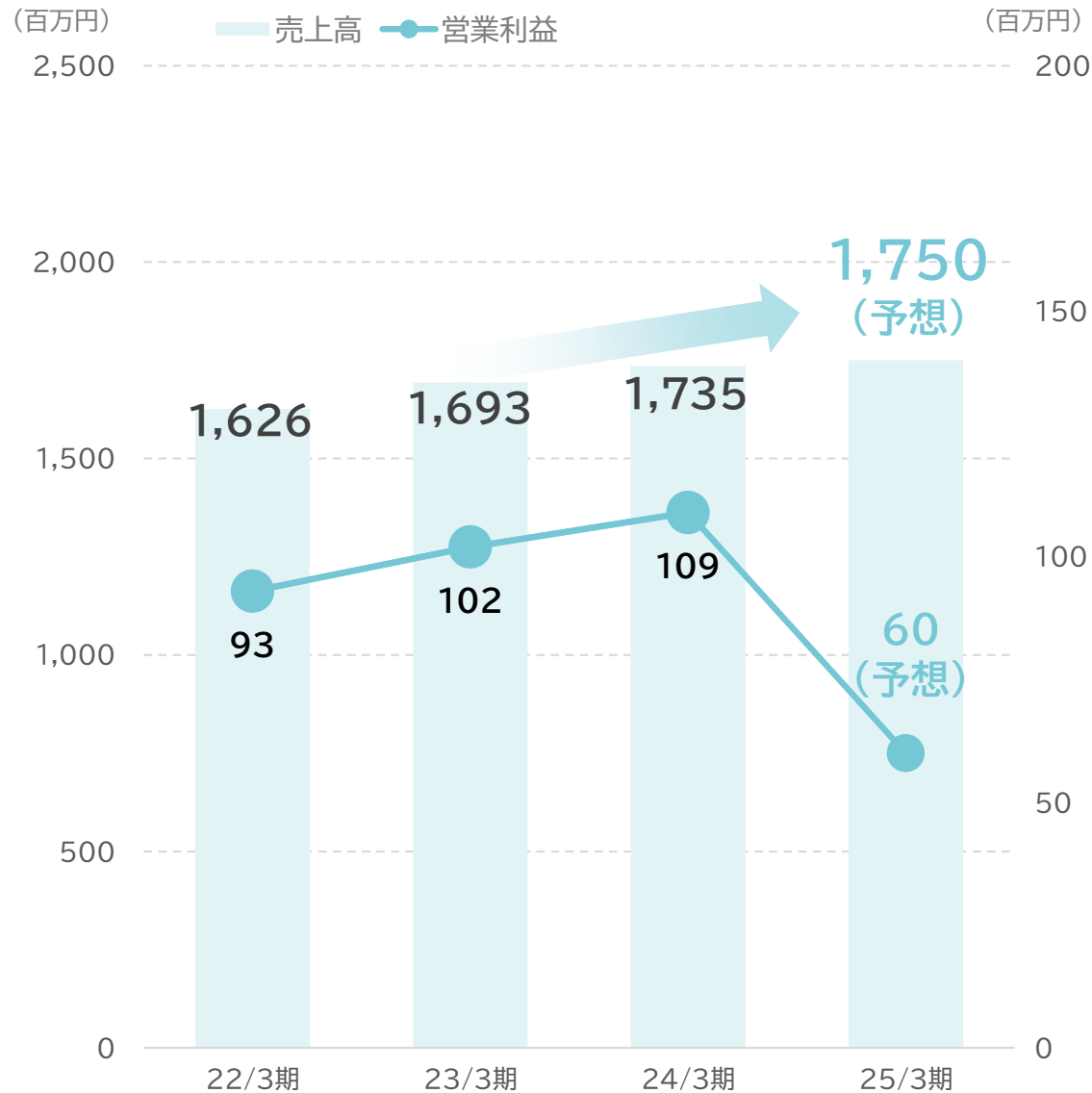
営業利益(予想)

1,460 百万円

前期比(増減)

+86.5% 676 百万円

情報セグメント



■ 売上高(予想)

1,750 百万円

前期比(増減)

+0.9%

14 百万円

■ 営業利益(予想)

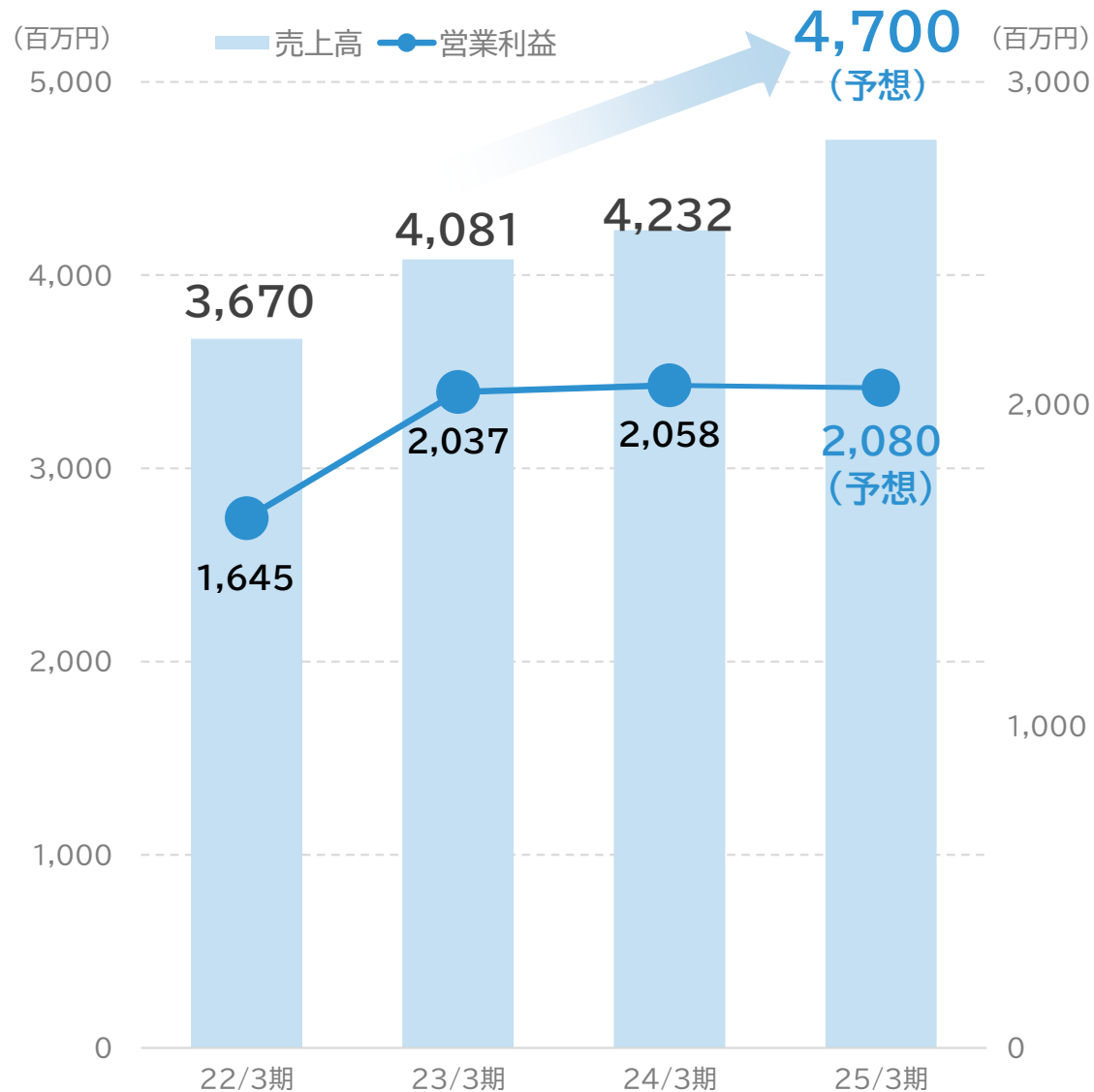
60 百万円

前期比(増減)

▲45.0%

▲49 百万円

不動産セグメント



■ 売上高(予想)

4,700 百万円

前期比(増減)

+11.1%

467 百万円

■ 営業利益(予想)

2,080 百万円

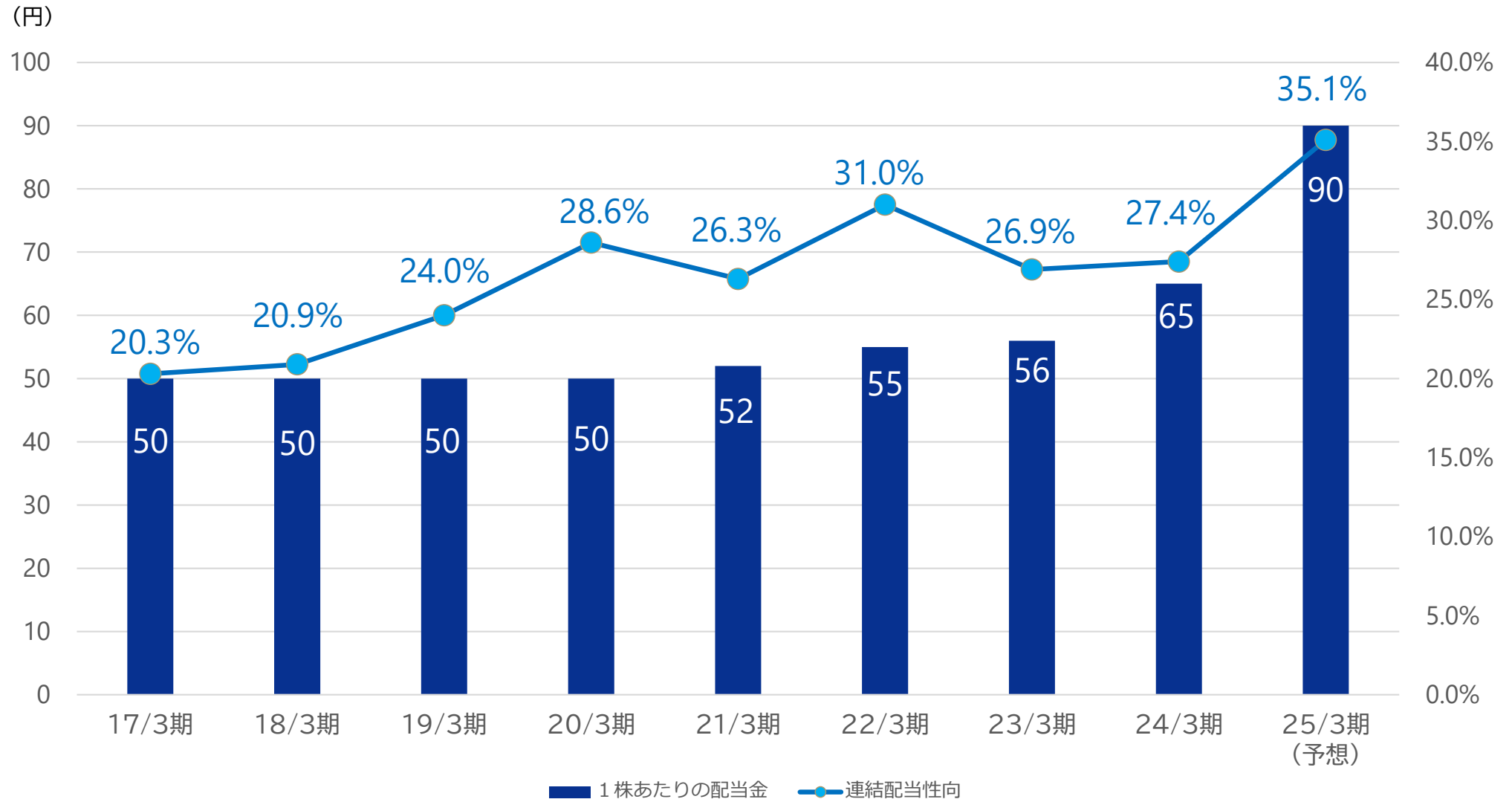
前期比(増減)

+1.1%

21 百万円

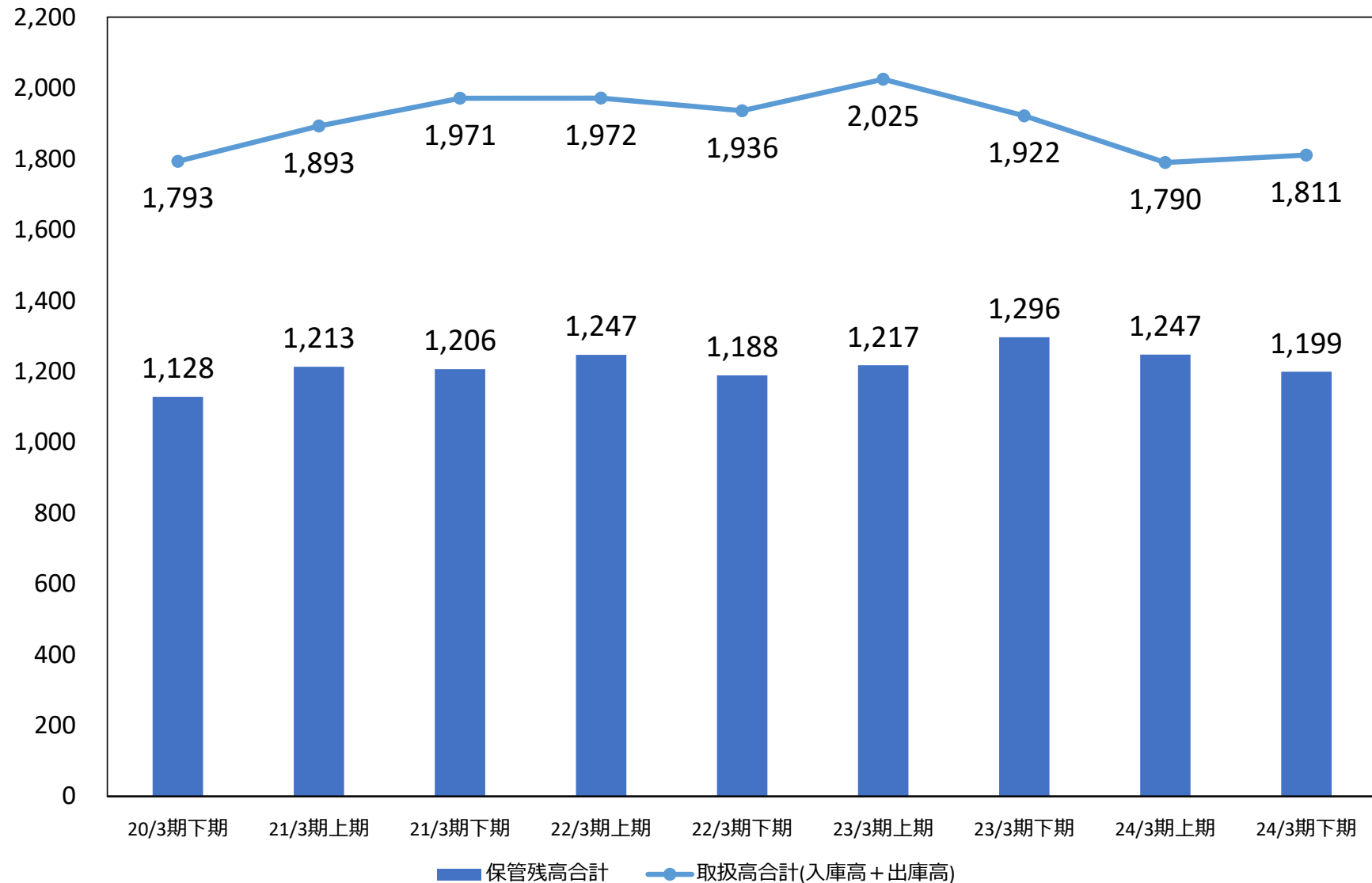
配当金の状況

2024年3月期の期末配当は1株につき40円と決議(年間配当金は65円)
2025年3月期の年間配当は現時点において1株につき90円を予想



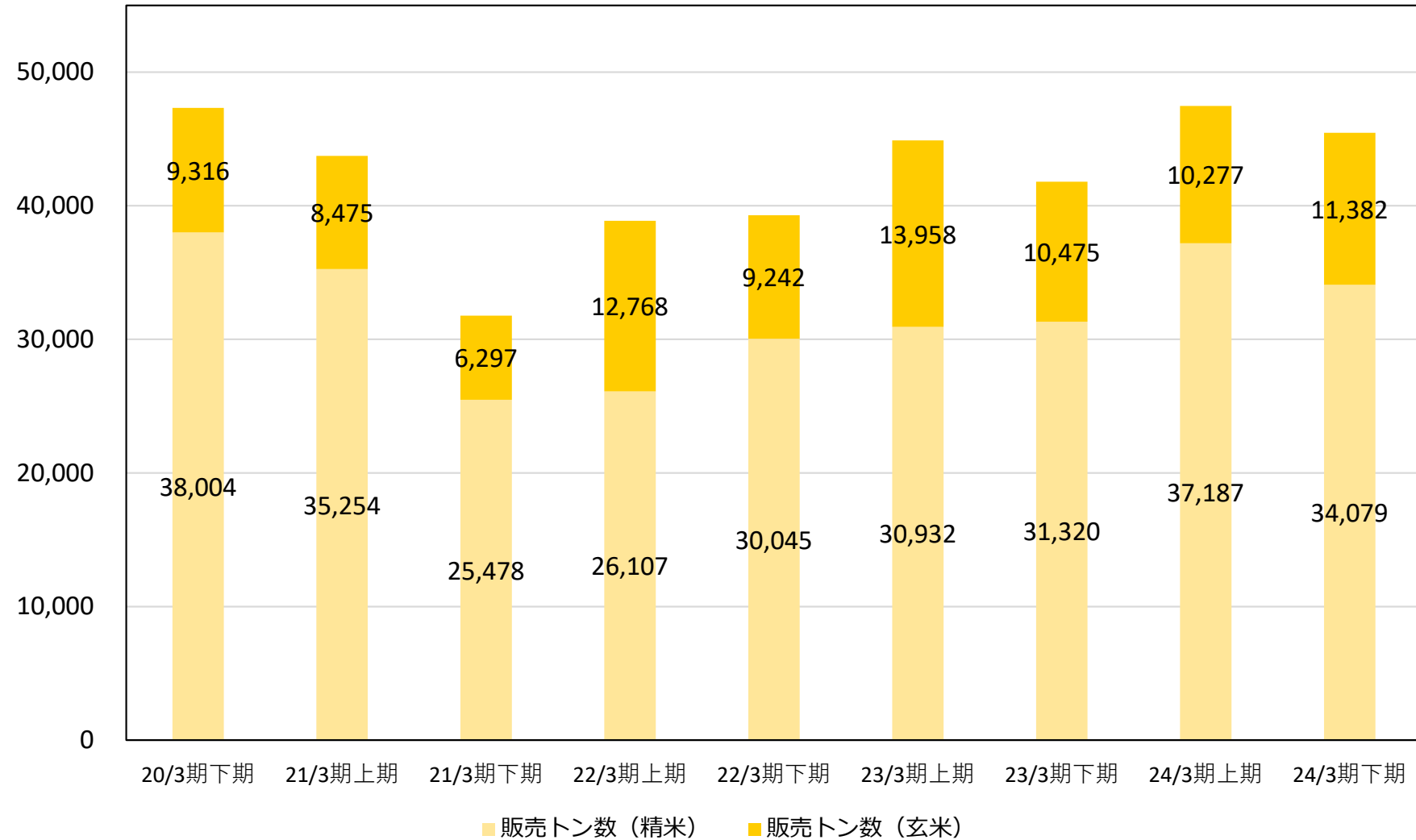
Appendix :【物流】保管残高合計／取扱高合計

(単位:千トン)



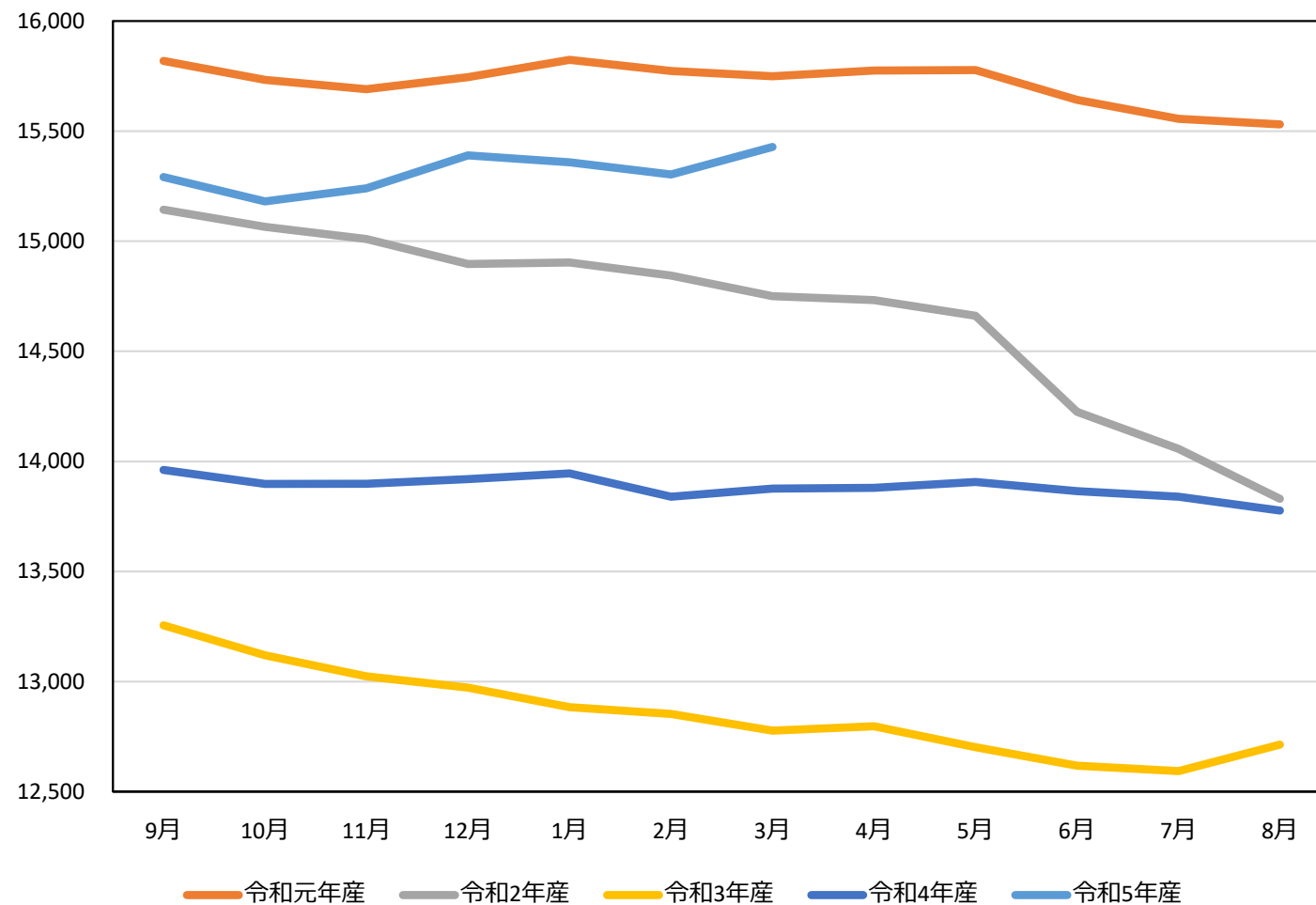
Appendix :【食品】販売数量(精米／玄米)

(単位:トン)



Appendix :【食品】コメの年産別相対取引価格

(単位:円／60キロ)



平均価格	
令和元年産	15,716
令和2年産	14,616
令和3年産	12,835
令和4年産	13,865
令和5年産	15,286

ご留意事項

- 本資料は、(株)ヤマタネの業績動向及び事業内容について、(株)ヤマタネによる現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しております。
- これらの将来の展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- (株)ヤマタネの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来の展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来の展望に関する表明は、本資料開示時点(2024年5月24日現在)において利用可能な情報に基づいて(株)ヤマタネによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来の展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

お問い合わせ

T E L :03(3820)1111(代表)

E-mail :kikaku@yamatane.co.jp