

「続く」を支える。

ヤマタネ

2024 年 3 月期 決算説明会における主な質疑応答

2024 年 5 月 24 日開催

(食品部門について)

【Q1】

年間の玄米・精米の販売数量と前年比について

A) 玄米販売量は約 21,000 t で前年比約▲2,700 t、精米販売量は約 71,000 t で前年比約 +9,000 t でした。印西精米センターは現在の設備での生産能力を年間 70,000 t に設定しており、フル稼働を実現しております。※資料 32 ページご参照

【Q2】

萌えみのり等の多収穫米に関する取り組みについて

A) 多収穫米の令和 5 年産の取扱量は約 6,000 t で、前年比約▲860 t でした。減少した要因は飼料用米への転換が増加したことです。令和 6 年産については約 7,000t を計画しております。

【Q3】

米加工商品の取り組みはあるか

A) 冷凍おにぎりの試験販売を検討しております。また、量販店向けの商品開発についても協議を開始しており、食の簡便性追求や健康志向の高まりをターゲットとしております。※資料 7 ページご参照

【Q4】

直近のコメ価格高騰について、収益に与える影響はあるか

A) 令和 5 年産米の価格高騰について、銘柄によっては 8 割上昇した銘柄もございます。実際に当社も調達面で苦勞しておりますが、得意先と協議を重ねながら安定供給をしております。また、天候による品質低下により、精米歩留まりが悪化しております。これまででは 90%程度でしたが、直近では 88%と 2 ポイントほど低下しており、収益に影響が出ております。

【Q5】

シヨクカイとのシナジーにおいてコメ関係のトピックスはあるのか

A) 冷凍おにぎりの開発に取り組んでおります。また、シヨクカイの販売先へのコメの販売も検討しております。※資料7ページご参照

【Q6】

シヨクカイののれん償却費を全社調整にしている理由は

A) 会計処理の継続性の原則から従前どおり、のれん償却費は全社調整で処理しております。

(情報部門について)

【Q7】

昨今の DX 戦略対応などの環境からするとヤマタネの情報セグメントの利益率は低いように感じるが、なぜか

A) ご指摘の通りであると認識しております。情報セグメントは AS400 という汎用機の保守業務を中心としております。クラウド化が主流となっており、マーケットは縮小しておりますが、汎用機のマーケットは継続することが見込まれることから、残存者利益を確保していきたいと考えております。また、子会社であるヤマタネシステムソリューションズは、当社グループ全体のセキュリティ対策やインフラの整備でも力を発揮しており、グループにとって重要な機能を担っています。

(その他)

【Q8】

最近の事業連携の進捗状況について

A) 昨年度、業務提携をしたフェイガーとは令和5年産において宮城県の約40haの圃場でカーボンクレジットの生成に取り組みました。令和6年産では拡大に向け活動をしています。また、一昨年に提携した特定技能人材派遣のYUIMEとは、産地の人手不足という社会課題解決に向けて取り組んでおります。多数の産地からお声がけをいただいております。取り組みを継続してまいります。果樹の生産から輸出を手掛ける日本農業とは、コメの輸出について協議をしており、連携を深めていきたいと考えております。

【Q9】

PBR1倍割れしている現状について、どのように考えているのか。またどのように対応するのか

A) 経営として大きな課題であると認識しております。直近の成長戦略で株価は 1 年前の 1,680 円前後から、本年 3 月末は 2,900 円前後まで上昇しており、PBR は 0.6 倍となっております。直近の株価に満足をしているわけではありませんので、更なる成長戦略を示して、PBR1.0 倍を最低目標として引き続き取り組んでまいります。

以上

〈ご留意事項〉

本資料は、投資家の皆様へのご参考として掲載しております。ご質問に対する回答の全てをそのまま書き起こしたのではなく、当社の判断で簡潔にまとめたものであることを予めご了承くださいませようお願いいたします。