

「続く」を支える。

ヤマタネ

2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会における質疑応答

2025 年 11 月 28 日開催

〈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。以下の内容は、当社の判断で簡潔にまとめたものです。また、時間の都合上、当日読み上げられなかった質問と回答も含まれていますことを予めご了承くださいますようお願いいたします。

【Q1】

来期業績はどのような見通しか。また、中期経営計画の目標の早期達成を踏まえて、業績目標や財務資本政策のリバイスは検討しているか。

A) 今期は、コメの需給ギャップによる相場上昇が業績に大きく貢献しました。一方で、令和 7 年産米の仕入れ価格が上昇し、足元の消費は冷え込んでいることを踏まえ、下期では前年同期比減益となる見込みです。来期については、今期に実施した M&A による貢献などもあり、食品カンパニー以外は堅調に推移すると予想しています。食品カンパニー、特にコメ卸売事業については市況の影響を大きく受けるため、見通しは不透明です。そのような環境下でも、持続可能性のある供給を価値として得意先の皆さまへ理解いただき、一定の収益確保を目指します。総合的に判断すると、まだまだ不透明な要素は多くありますが、来期についても中期経営計画の数値目標達成に向けて、着実な進捗をご報告出来ると見込んでいます。中期経営計画の業績目標見直しについては、先ほど申し上げました通り、コメを取り巻くマーケット環境や外部要因は目まぐるしく変化する状況ですので、成長投資の効果も見極めながら慎重に協議・検討してまいります。

【Q2】

中間配当を 15 円増配しているが、この判断の背景と期末配当の見通しは。また、中期経営計画における DOE 目標の達成に向けた配当方針は。

A) 業績好調を受けて 8 月の開示で中間配当を 10 円積み増し、前年中間期からは 15 円増配し、株主の皆様への還元強化を図りました。期末配当は業績動向を見極めながら決定しますが、年間配当 72.5 円を予想しており、これは前年比 20 円の増加となります。DOE3.0%の 2028 年 3 月期目標達成に向けて、1 株当たり配当金を継続的に増額する方針です。なお、当社では利益変動にかかわらず安定的な配当を実施するため、DOE 指標を重視しています。

【Q3】

政策保有株式売却によるキャッシュは、具体的にどんな成長投資に振り向けていくか。

A) 積極的な M&A による事業シナジーの更なる創出、食品事業のバリューチェーン拡大、物流拠点の建て替え及び移転、CRE 戦略実行を4つのポイントとしています。今期も M&A を実施していますが、今後も積極的に検討してまいります。長期的な視点では、越中島や新宿などの再開発案件も控えていますので、その資金にも充てたいと考えています。

【Q4】

昨年は米価が高騰し、今期も現状は高止まりしている印象だが、今後はどのように予想しているか。

A) 現在も米価は依然として高い水準で推移していますが、他の食料品のように年々上昇してゆくとは考えていません。今年度は、すでに生産者からの集荷代金は確定しており、直ぐに大幅に下落する可能性は低いと考えています。一方で、消費喚起のための特売再開や価格見直しは予想されますので、現在の価格水準から値下がりの方に価格変動すると見込んでいます。令和7年産米は主食用米の作付面積が増えた事で収穫量は前年より増加し、民間の在庫量も増加する見込みから、今後マーケットがどういう動きをするのかは注意が必要です。加えて、備蓄米の買戻しや気象条件など予測不能な外部要因も多々ありますので、今後の相場動向を予測するのは極めて難しい状況です。一方で、供給側から見ますと、生産者を取り巻く環境はますます厳しくなりますので、コメの安定供給や食料安全保障等を考えた場合、持続可能な稲作経営を実現でき、かつ消費者も納得感をもって購入できる価格帯を探る必要があると考えています。

【Q5】

この夏に子会社化した農産ベストパートナーは、令和7年産米から業績面で成果は現れてくるか。また今後、同様の M&A の予定はあるか。

A) ご指摘のとおり、令和7年産米から業績に貢献します。月間売上は約3億円です。今後については事業シナジーが生まれると判断すれば、引き続き M&A を含めた成長投資を実施していきます。検討している案件はありますが、交渉中ですので詳細は控えさせていただきます。

【Q6】

今中間期において、原料米の調達数量が減少している。足元の状況では、大幅な供給過剰も見込まれているが、中長期的には生産・供給不足が予想される。今後の原料米調達の安定化に向けた方策をどのように考えているか。

A) 産地に選ばれるコメ卸になることを目指しており、従来のコメ卸の立場を越えて、産地の全ての課題解決に取り組みます。YUIME 株式会社への出資は、特定技能外国人の派遣で産地の人手不足の課題に対応し、決算説明資料にもある株式会社 T.M.L. の一部株式取

得は、その技術を使った規格外品や供給過剰で廃棄されていた農産物の活用などを目指しています。産地のあらゆる課題と一緒にあって取り組むヤマタネとなり、産地から売り先として選ばれるよう引き続き推進していきます。

【Q7】

外国産米の現在の販売状況、今後の需要見通しは。

A) 外国産米は顧客の要望により台湾米の販売を行っており、国産米の高騰により安定した数量が販売されています。

しかしながら、需給緩和により今後国産米の価格が安くなれば販売数量は落ちて行くと考えています。

【Q8】

川上戦略による仕入数量の増加見通し、川中戦略による需要の増加見通しは。

A) 川中についてはご質問の内容が分からず申し訳ありません。別途広報へお問い合わせください。

川上については、生産法人が 150ha ほどとなりますので、単純計算ではございますが 900 t ほどは増える見込みです。

令和 7 年産米はブルーシード新潟から一部調達を行いましたが、アグリベース辻につきましては令和 7 年産米の販売先が既に決定していたためヤマタネの調達はありませんでした。今後はブルーシード新潟の規模拡大及びアグリベース辻の大規模営農を活かしたコメの調達を行っていく計画です。

【Q9】

コメ卸事業について、政府の総合経済対策でおこめ券の配布が実施される見通しだが、その影響をどう考えているか。業績予想では下期にコメの価格競争が起こるとの見通しだが、価格競争が先延ばしになるのではないか

A) おこめ券については需要の喚起が期待されます。ただし、価格競争への影響については、規模やタイミングなどが不明なため回答を控えさせていただきます。

【Q10】

食品事業について、26 年 3 月期は大幅増収の見込み。令和7年産米の来年6月末在庫は、販売価格が暴落することもありうる水準だが、説明にあった下期の価格下落・販売競争の激化リスクはどの程度まで見込んでいるか。

A) Q4 の質問でもご回答させていただきました通り、現段階では価格の大幅な下落が発生するとは考えていません。もちろん、市場動向を注視しなければいけないことは間違い

ありません。

調達先や得意先と密にコミュニケーションを取り、中長期的な安定供給を実現していきます。

【Q11】

コメの輸出を開始したが、将来的にはさらに育てていく考えか。

A) お米の輸出については、今回ご説明した KNT-CT フーズとの取り組みに注力していきます。

【Q12】

今期の年間コメ販売数量(精米・玄米)の目標は。

A) 今期は約 62,000 t（前年同期比▲14%）の販売を目指しています。

【Q13】

ショックカイによる産業給食事業向け・デリカ事業向けの販売が好調とのことだが、内容をもう少し具体的に知りたい。コメ販売との相乗効果はあるか。

A) ショックカイにおけるデリカの全体構成比は 18%で、その成長は前期比+19%となっています。コメ卸売ビジネスで培った量販店へのコネクションとアカウントを活用し、クロスセル効果が出ています。

【Q14】

越中島グランドビジョンの進捗状況は。

A) 越中島開発事業については、説明会でもご説明差し上げた通り、共同パートナーの選定とまちづくり準備協議会の立ち上げを進めています。スケジュールは計画どおりで、好立地と広面積を活かして、地域・官民連携による、ひとやモノの交流点となるような次世代型の拠点となることを目指しています。まずは、江東区のまちづくり方針策定に向けて自治体・地元との協議に注力してまいります。一方で、建築費高騰により様々なプロジェクトが中断・延期になっている現状をふまえ、慎重に検討を進めています。

【Q15】

越中島開発に対して、高く期待している。事業パートナーとの組み方にはどのような可能性があるのか。単純に開発を一部委託するのか、あるいは JV を作る可能性もあるのか。可能な範囲で考えられる選択肢を教えてください。

A) 現在事業パートナー選定を実施しておりますが、具体的な開発手法やアセットクラス

は検討中であり、大変恐縮ではございますが現段階での回答は控えさせていただきます。

【Q16】

越中島開発について、建築費上昇を懸念している。一方で、最近の不動産価格・賃料は上昇傾向にあり、越中島エリアの開発では価格転嫁を期待できそうか。また、周辺では門前仲町駅の再開発も計画されているようだが、何らかの連携はありそうか。

A) Q15 にてご回答差し上げました通り、越中島開発における具体的な開発方法等につきましては検討中であり、確度の高い収益性の検証までは至っておりません。建築費は将来的な高騰リスクも見据え、開発可否を検討していきます。門前仲町駅の開発との連携は現段階では入っていません。

【Q17】

河原田社長が新しく社長になってから、新規事業参入に積極的に取り組んでいる印象を受ける。河原田社長が目指すヤマタネとは。

A) ピータードラッカーが提唱した「企業文化は戦略に勝る」という言葉があります。どんなに優れた戦略も、実行するための土壌となる企業文化がなければ成功しない、という意味です。私がヤマタネで創りたい企業文化は「チャレンジ精神溢れる」企業文化です。社員が活性化し、ワクワクして仕事と向き合うことで、次の 100 年も社会から必要とされる社会課題解決型企業を目指します。100 年続く老舗企業は、JTC (Japan Traditional Company) と揶揄されるケースが多いです。特に、ヤマタネのようにコメや倉庫といったオールドエコノミーの典型とも言える企業において、その傾向は顕著です。一方で、100 年かけて築き上げたネットワークと資産を有する老舗企業が、ベンチャー企業と同じように社会課題解決に真正面から取り組み、スピード感をもって実行してゆけば、ベンチャー企業以上の成長を果たすことが出来るはずです。ヤマタネグループがそれを実現してゆくことで、微力ながら日本経済の活性化にも貢献したいと考えています。

以 上