

新中期経営計画

挑戦《challenge2022》

2021年3月期 — 2022年3月期

～ 80th Anniversary ～
Hayashikane

林兼産業株式会社

2020.5.19

経営理念・経営ビジョン

前中期経営計画の総括

新中期経営計画の取組み challenge2022

経営理念

「売り手によし、買い手によし、世間によし、三方よし」を規範とし、「安全・安心」で「良質」な製品を提供することを通じて、豊かな食文化の実現に貢献する。

経営ビジョン

1. 経営資源の選択と集中により構造改革を進め、収益基盤の改善を図る。
2. 安定的な利益確保に向けて構造強化を図り、持続的な事業発展を目指す。

新中期経営計画 <挑戦> [challenge2022]

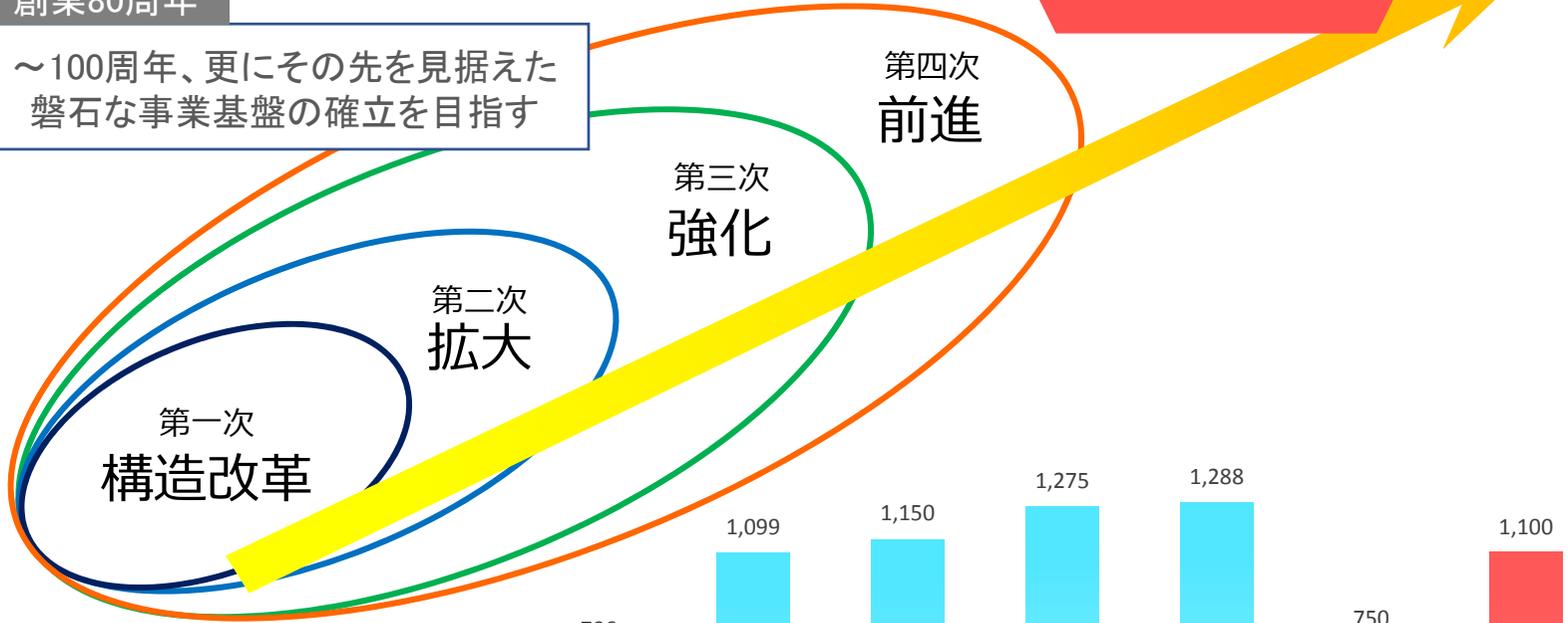
更なる飛躍を目指し、従来からの体制にこだわることなく変化を恐れず<挑戦>していくことで、経営資源の選択と集中による構造改革を推し進めます。

2021年1月に創業80周年を迎えることとなり、創業100周年、更にはその先も見据えた磐石な事業基盤の確立を目指してまいります。

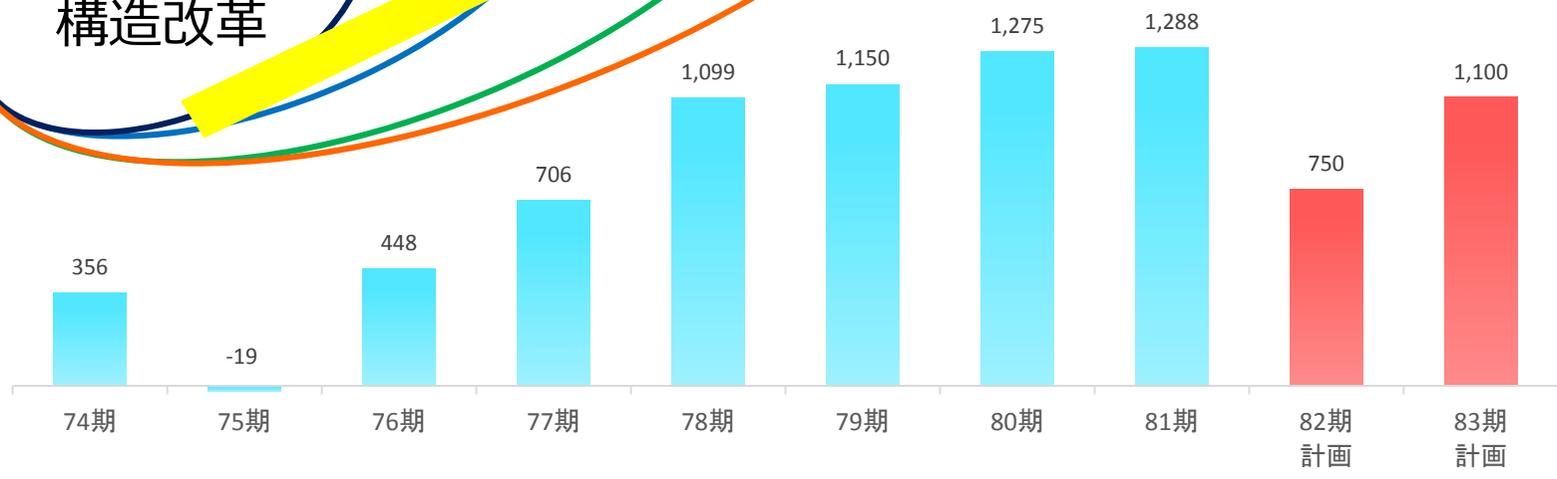
中期ビジョン

創業80周年
~100周年、更にその先を見据えた
磐石な事業基盤の確立を目指す

challenge2022
挑戦



連結
経常利益
(百万円)



経営理念・経営ビジョン

前中期経営計画の総括

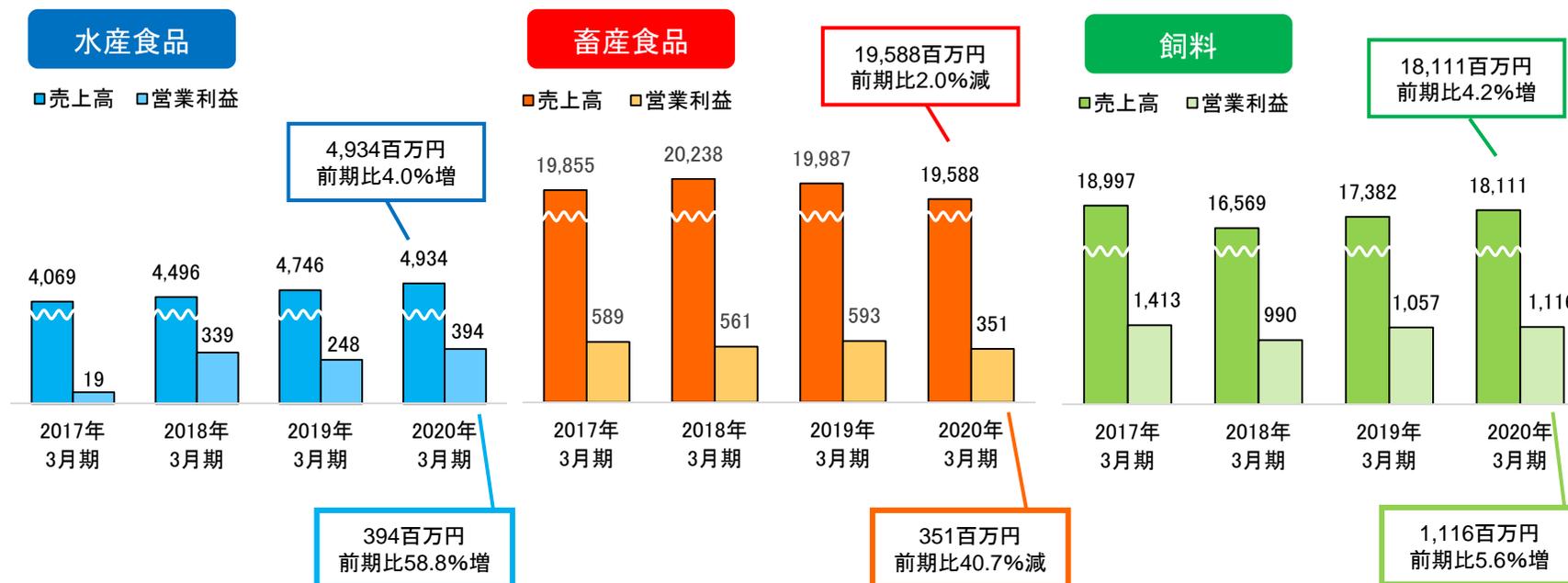
新中期経営計画の取組み challenge2022

「第四次中期経営計画」においては、整いつつある収益構造を確実なものとするため、持続的な成長を可能とする事業基盤の確立を目指すことを基本方針として取組んでまいりました。その結果として、経常利益は計画を大きく上回り経常利益率は2.9%まで上昇、自己資本比率も年々改善が図られております。

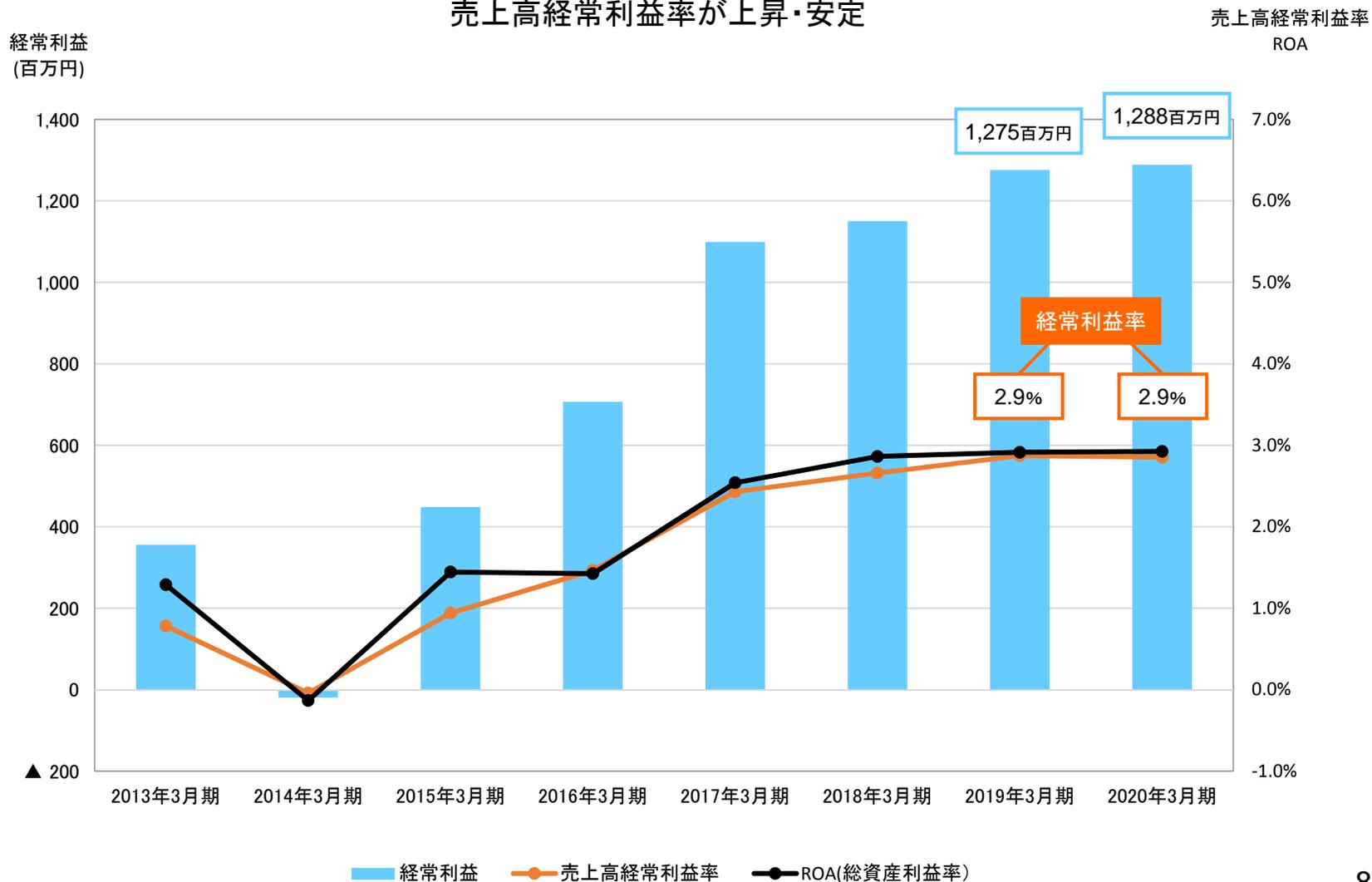
(単位:百万円)

		第二次計画		第三次計画		第四次計画	
		2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
売上高	当初計画	47,000	47,800	48,500	49,500	46,300	48,000
	実績	47,664	48,245	45,235	43,274	44,401	45,175
経常利益	当初計画	400	600	740	900	830	1,130
	実績	448	706	1,099	1,150	1,275	1,288

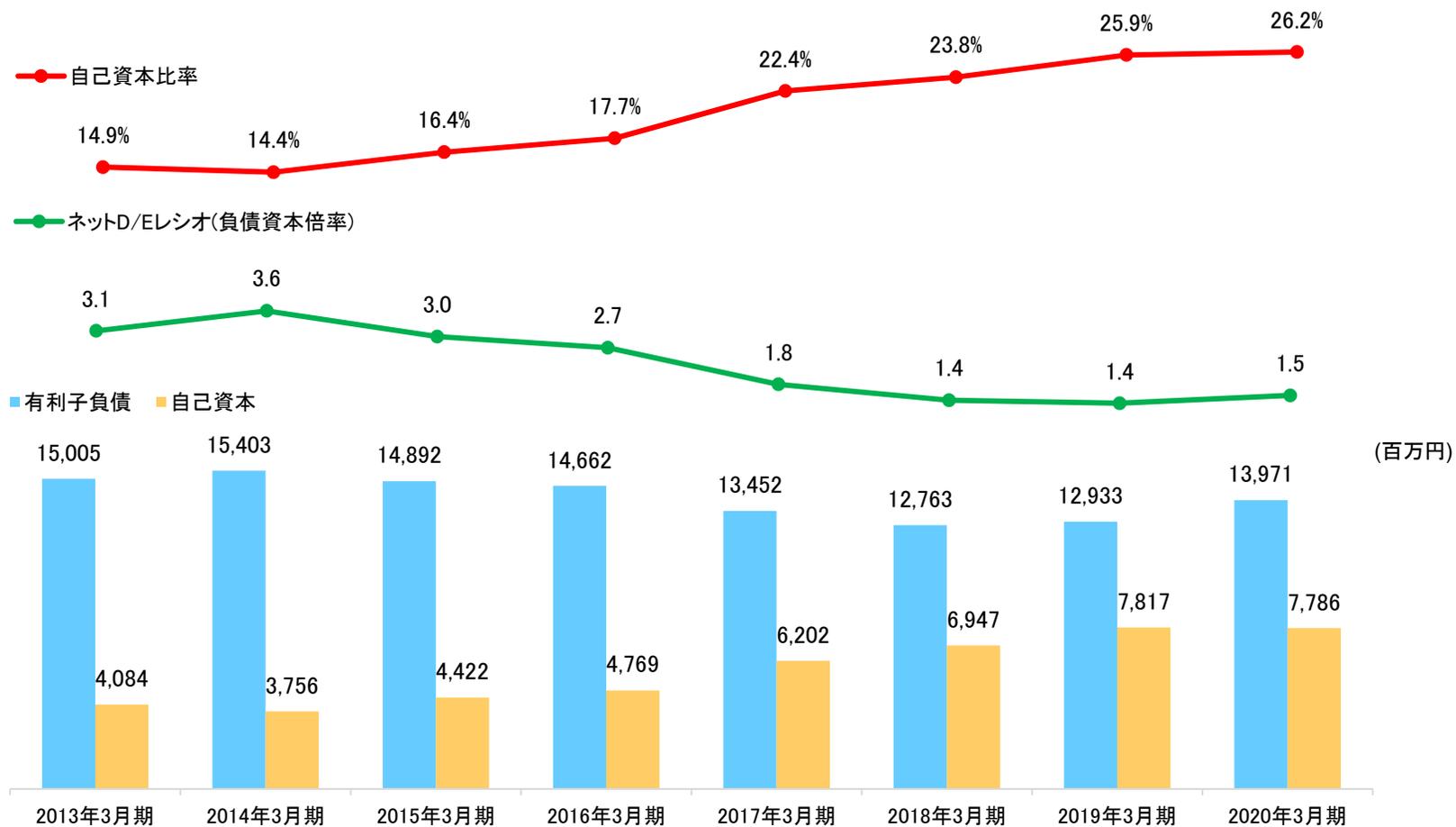
セグメント別売上高、営業利益実績



売上高経常利益率が上昇・安定



財務体質改善



水産食品事業

施策

実施状況

■ 魚肉ねり製品の収益改善



- ・価格改定、配合変更による収益改善
- ・中国新規獲得による輸出増加
- ・充填配管レイアウト変更による生産性向上

■ 介護食の売上拡大



- ・ソフミートの委託給食会社との取引拡大および成形品シリーズの販促による売上増加
- ・和菓子の新規取引先開拓および新企画の提案や新アイテムの開発による売上増加

■ 機能性素材の事業基盤拡充



- ・機能性表示食品対応素材「エラスチン」の生産設備増強
- ・「ヒシエキス」のエビデンス強化による販路拡大
- ・新規機能性食品素材の開発の継続

畜産食品事業

施策

■加工食品販売および
食肉販売の強化拡大

■下関第二工場および
都城工場の最適生産体制構築

■スターゼングループとの連携強化



実施状況

- ・食肉惣菜の新規商品が量販店採用
- ・特定加熱ローストビーフ等を展開開始
- ・イベリコ豚等の輸入豚肉市場拡大が黒豚販売に影響
- ・ハムソーセージの一部を生産移管実施
- ・都城工場に食肉惣菜およびミートパックの生産設備導入
- ・大手量販企業にPBLトルト商材供給開始
- ・外食チェーン新規商材を協働で獲得
- ・新商品を共同開発して発売
- ・原料肉仕入取引が拡大

飼料事業

施策

■ 養魚用飼料の販売強化



実施状況

- ・マグロ用飼料の性能向上と拡販
- ・長府工場がGMP(適正製造規範)認定
- ・東南アジア向けの輸出拡大
- ・養殖ぶり寄生虫の予防法を普及
- ・原料調達範囲の拡大(取引先の開拓強化)

■ 水産物の収支改善



- ・平安海産ブランドぶり「うまかぶり」のフィレ販売の需要増大
- ・桜林養鰻が高品質で原価低減を実現

経営理念・経営ビジョン

前中期経営計画の総括

新中期経営計画の取組み challenge2022

基本方針

事業環境の変化を捉えた事業戦略と事業基盤の確立

- ・ 成長投資の推進
- ・ 事業ポートフォリオの検討
- ・ 財務健全性の強化
- ・ コーポレートガバナンスの強化

新中期経営計画では、新たな2カ年を「将来を見据えた磐石な事業基盤の確立」の期間と位置付け、これまでの4次・8年間に亘る中期経営計画の成果をベースとした構造改革を推し進め持続的な事業発展を目指します。

事業戦略

事業環境の変化を捉えた事業戦略と事業基盤の確立

成長投資の推進

成長事業の規模拡大、増産対応、収益基盤の確立が見込めるものへの集中投資

事業ポートフォリオ

従来の体制にこだわらず、事業環境の変化を捉えた選択と集中によるポートフォリオの最適化

財務健全性

有利子負債や在庫の圧縮を進めつつ、成長投資を推進。自己資本比率、D/Eレシオの改善を図る

自己資本比率：30%以上
ネットD/Eレシオ：1.0以下

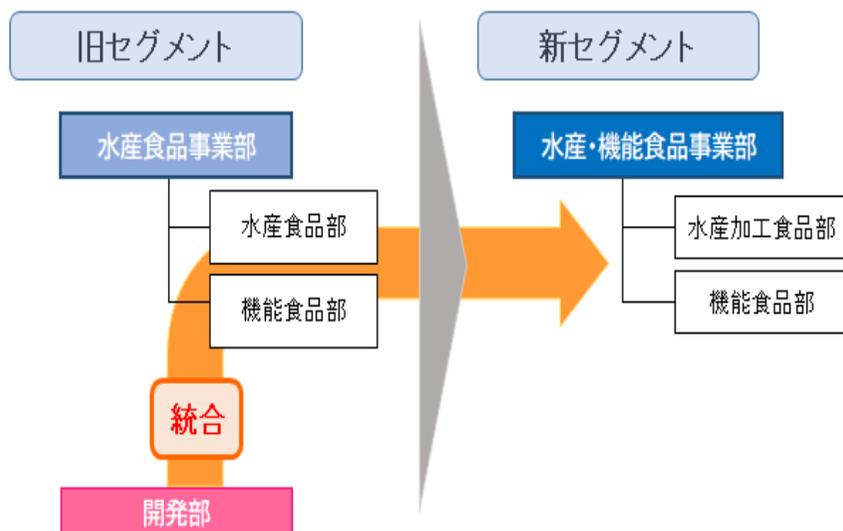
コーポレート・ガバナンス

透明性・公正性を担保しつつ迅速・果敢な意思決定を行う仕組みの充実に努め、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指す

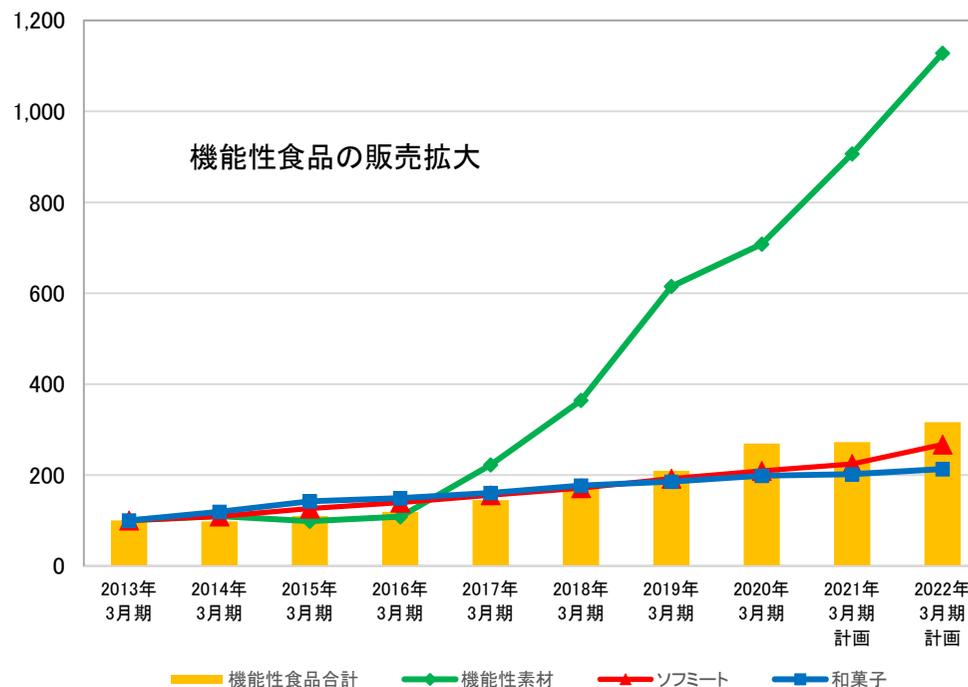
事業戦略

機能性食品の強化・拡大⇒基幹事業へ

開発部を事業セグメント直轄とし、研究開発の機動性、効率性を高め、収益性の拡大を目指す。



(2013年3月期売上高を100とする)



SDGsへの取組み

SDGs(持続可能な開発目標)が掲げる目標については、事業を通じて貢献し続けていくことが企業としての責任であり、持続的な企業価値の向上につながると考えています。わが社の経営理念である「三方よし」に通じる考え方であり、今後も経営理念の実践を通じて、SDGsの達成に貢献してまいります。

当社の事業活動

環境

- 省エネルギー
- 廃棄物削減
- リサイクル
- 食品ロス削減
- 海洋環境保全
- 水産資源保全

健康

- 働き方改革
- 健康管理
- 労働環境整備
- 食品安全
- 新素材・食品開発

SDGs重点課題



SDGsへの取組み

省エネルギー・廃棄物リサイクル活動

- ・エネルギー管理委員会において二酸化炭素排出量の削減目標を定め、各事業所で目標達成に取り組んでいます。
- ・会議資料等のペーパーレス化を推進し、紙資源の節約に努めています。

食品ロス削減

- ・まだ十分に美味しく食べられる食品を福祉施設など必要としている人へ届ける活動を行っています。

海洋環境保全

- ・ツナフードやEP製品等を通じて沿岸水域の汚染軽減、酸性化抑止に貢献しています。
- ・低魚粉飼料の開発を通じ持続可能な水産資源の利用に資しています。

新素材・食品の開発

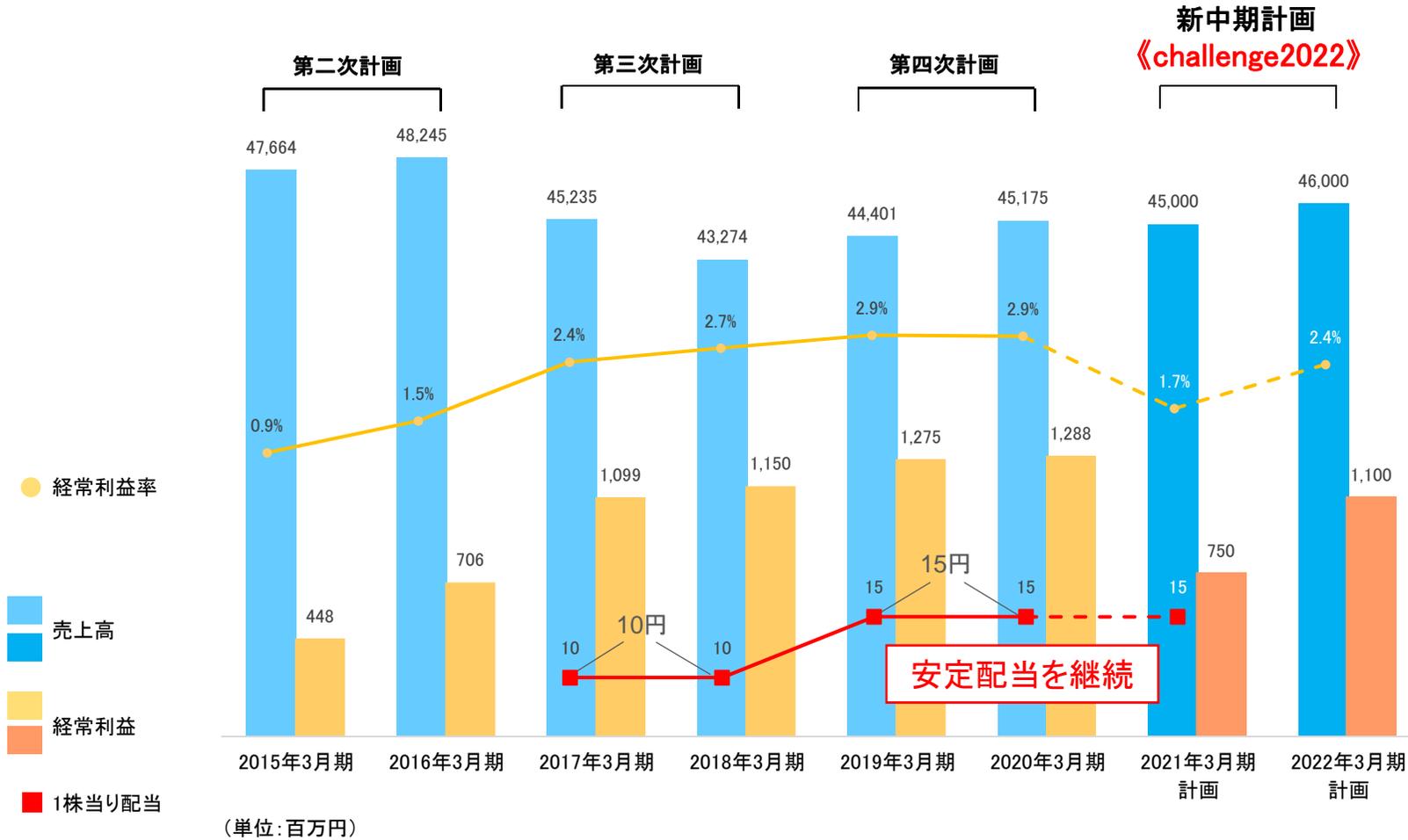
- ・未利用資源からの機能性素材の開発や有限資源に頼らない製造技術の開発を行っています。

働き方改革・健康管理・労働環境整備

- ・全従業員を対象とした意識調査などを通じて課題を把握、公正な処遇に努めています。



売上高・利益計画



売上高・利益計画

(単位:百万円)

	2020年3月期	2021年3月期計画	2022年3月期計画
売上高	45,175	45,000	46,000
水産・機能食品事業	4,934	5,400	6,000
畜産食品事業	19,588	20,400	20,600
飼料事業	18,111	17,000	17,200
その他の事業	2,541	2,200	2,200
営業利益	988	620	1,000
水産・機能食品事業	394	270	460
畜産食品事業	351	450	610
飼料事業	1,116	730	860
その他の事業	253	110	120
消去又は全社	▲1,127	▲940	▲1,050
経常利益	1,288	750	1,100
親会社株主に帰属する 当期純利益	874	1,350	700

セグメント施策

水産・機能食品事業

家庭用加工食品の強化

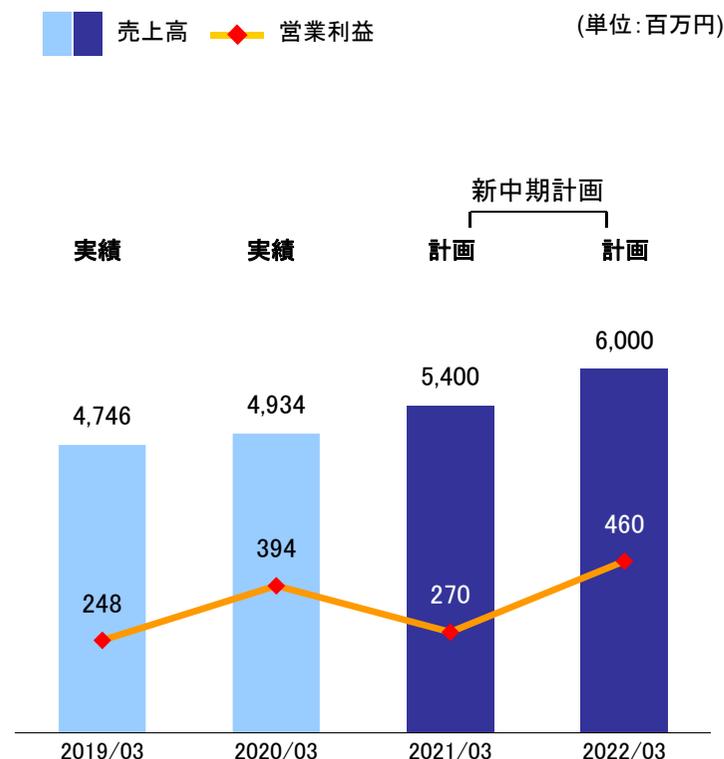
- ・簡易開封ケーシング製品の生産体制構築
- ・ソーセージ生産設備を更新し対応規格を広げ販売拡大
- ・中国・他アジア地域への新規取引先開拓による販売拡大

業務用加工食品の強化

- ・ソフミートの新商品シリーズ開発と販売拡大
- ・和菓子の新規取引先開拓および新企画新アイテムの開発
- ・外食および在宅市場の取引拡大と海外市場の探索

機能性素材の拡大

- ・「エラスチン」「ヒシエキス」の販売拡大
- ・「アスコフィラン」の免疫力強化作用を訴求し拡販を図る
- ・新規素材の開発継続
- ・「FSSC(食品安全マネジメントシステム)」を取得し海外販売を推進する



セグメント施策

畜産食品事業

食肉供給体制の最適化

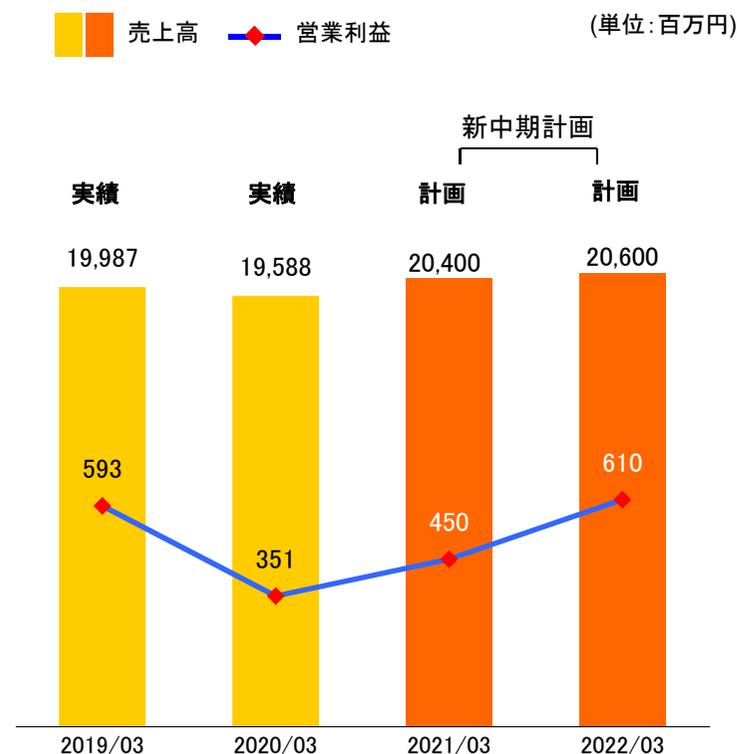
- ・黒豚販売事業における適正な供給体制の再検討
- ・相場変動に対応すべく国産豚の仕入と販売の見直し
- ・都城工場と都城ウエルネスミートの連携強化

食肉・加工品販売の強化と一体化

- ・新規チャネルでの販売強化
- ・大手量販企業へ積極的に食肉と加工品のPB提案
- ・リージョナル企業における店内シェア向上

生産体制再編による効率化

- ・下関工場、都城工場、林兼フーズの生産品目の整理と工場再編
- ・省人化設備投資実施と生産コスト改善加速
- ・市場ニーズに見合う食肉惣菜やミートパック生産設備の拡充



セグメント施策

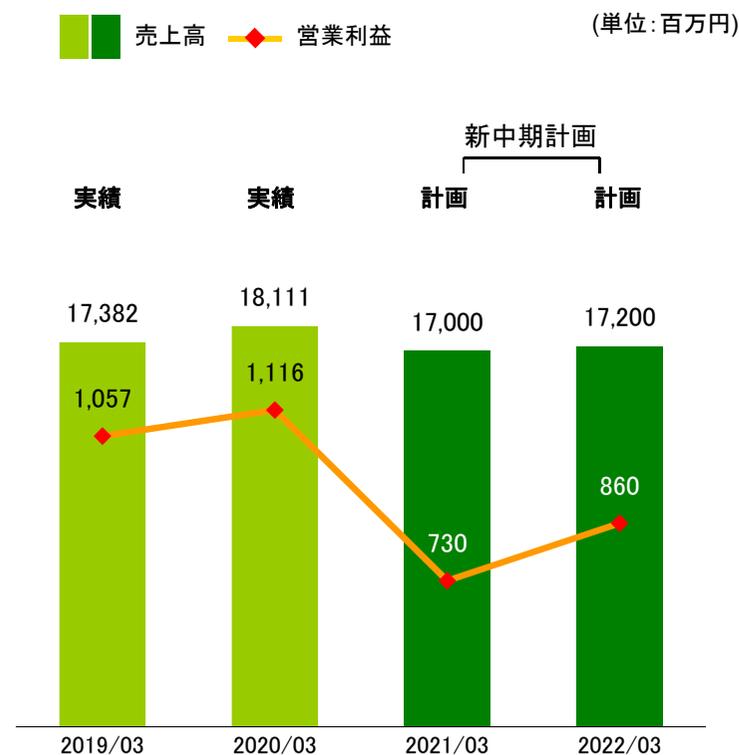
飼料事業

養魚用飼料の差別化販売

- ・養殖会社と連携した高品質養殖魚生産用の飼料開発
- ・魚粉に依存しない新時代飼料の販売拡大
(販売数量を現行の200%に)
- ・マグロ用配合飼料の販売拡大
(販売数量を現行の150%に)
- ・養殖マグロの難治療性疾病対策開発
- ・海外輸出対象国と数量の拡大
(販売数量を現行の150%に)
- ・持続的かつ効率的な生産体制の構築

高品質畜産物生産に特化した畜産飼料の販売

- ・畜産食品事業部と連携した高品質畜産物生産用飼料の開発
- ・霧島黒豚の発育および肉質改善飼料の開発





本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。

そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることを御承知おきください。

IRお問い合わせ先

林兼産業株式会社 管理本部総務部

TEL 083-266-0210

IRサイト <https://www.hayashikane.co.jp/ir/>