

株式会社やまみ（2820）

2025年6月期 決算説明資料

2025年8月21日

代表取締役会長	山名	清
代表取締役社長	山名	徹

はじめに

I 決算概要

II 中期経営計画

III 参考資料

「収益認識に関する会計基準」の適用について

22.06期期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用しております。本資料においては、21.06期以前の財務諸表について同基準を適用したと仮定して算出した数値を記載しています。

◆ 2016年の上場来9期連続増収

2025年 6月期 実績

2025年6月期実績は前期比10.9%増収 16.9%営業減益

- ✓ 富士山麓工場の販売好調、本社工場の油揚げラインの設備更新、厚揚げライン増設と生産能力向上が寄与し2ケタ増収、過去最高の売上高を更新
- ✓ 原材料価格、エネルギー価格の高騰から原価上昇するも営業利益は下期より回復
- ✓ 補助金収入を特別利益に4.4億円計上したことから当期純利益は1.8%増益

2026年 6月期 見通し

2026年6月期は前期比9.2%増収 15.8%営業増益を見込む

- ✓ 関東圏での当社製品の優位性が徐々に認知されてきており増収に寄与
- ✓ 原材料価格の高騰が一服し2ケタ営業増益を見込む
- ✓ 特別利益がなくなることから当期純利益は減益予想だが、配当金は72.0円据え置き配当性向は36.5%となる見通し

中期経営 計画

2028年6月期 売上高270億円 営業利益27億円を計画

- ✓ 2026年6月期と2027年6月期は前回予想※から変更なし
- ✓ 今後3年の平均成長率は8.6%増収、16.0%営業増益を見込む
- ✓ 関東圏でのシェアを着実に拡大し豆腐関連製品市場におけるシェア10%獲得を目指す
- ✓ 製造の難易度は高いがお客様からの需要が高い製品の生産自動化に取り組む

※前回予想：2025年2月13日公表

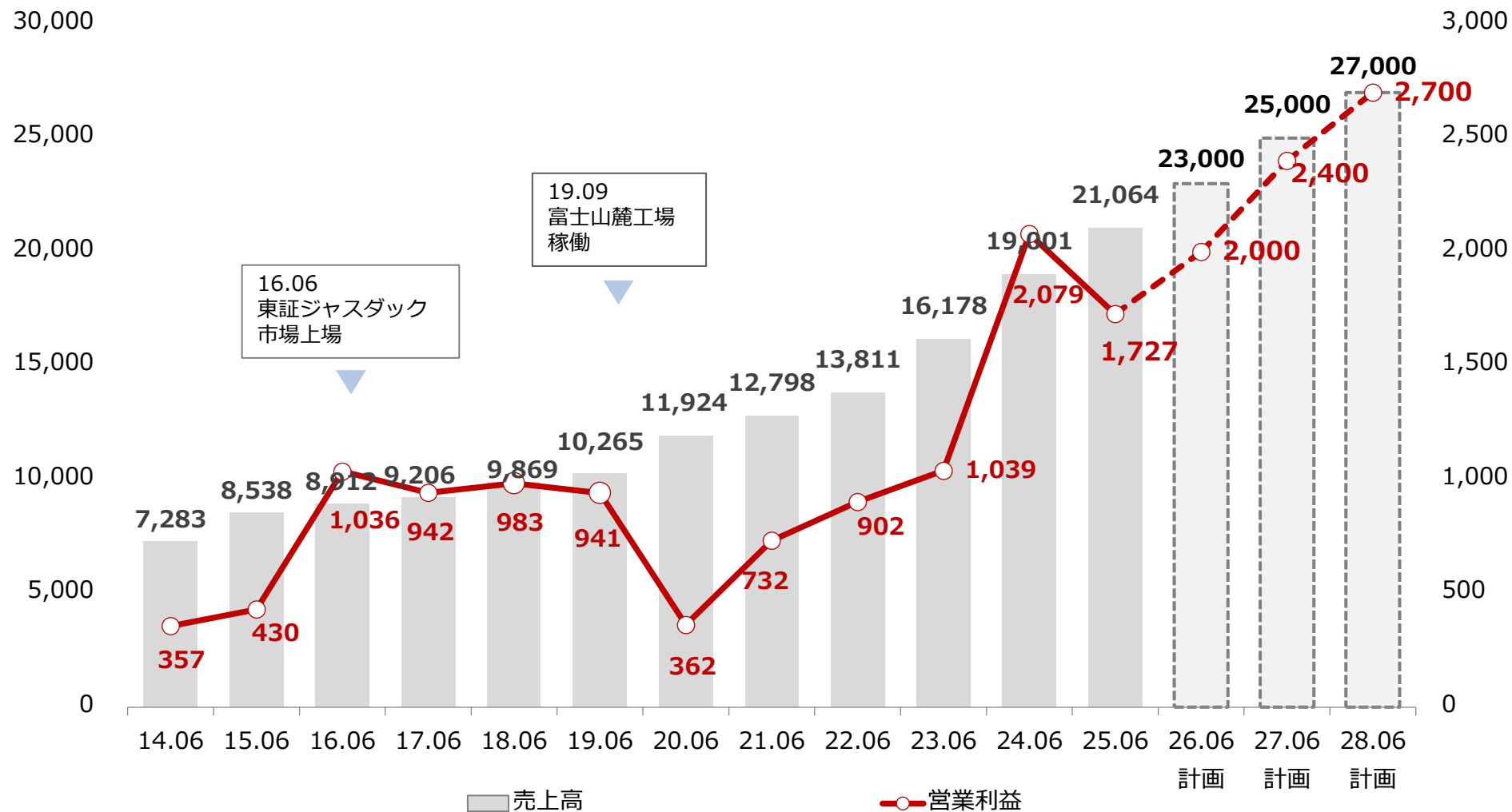
I . 決算概要

業績推移



(売上高：百万円)

(営業利益：百万円)



2025年6月期業績



- ◆ 売上高・各段階利益ともに前回予想※を上回る
- ◆ 昨年手当した輸入大豆を今年2月まで使用、エネルギー価格高騰続き売上原価は15.1%増
- ◆ 補助金収入444百万円を特別利益として計上したことから当期純利益は前期比1.8%増益

(百万円)	24.06 実績	25.06 実績	増減率	(参考) 25.06 2Q時修正計画※
売上高	19,001	21,064	10.9%	21,000
売上総利益	4,452	4,322	▲2.9%	4,100
(売上高総利益率)	23.4%	20.5%	▲2.9pt	19.5%
営業利益	2,079	1,727	▲16.9%	1,600
(営業利益率)	10.9%	8.2%	▲2.7pt	7.6%
経常利益	2,076	1,727	▲16.8%	1,595
当期純利益	1,476	1,502	1.8%	1,397
1株当たり当期純利益	211.88	215.67		200.50
1株当たり配当金	66.0	72.0		72.0

※前回：2025年2月13日公表時点

四半期業績比較

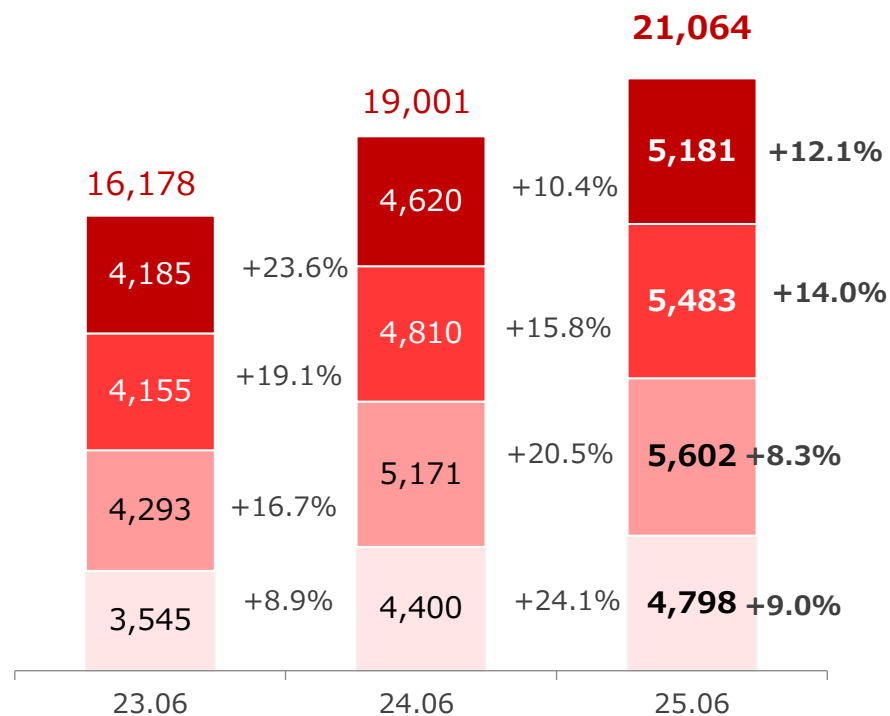


- ◆ 売上高は計画通り順調に推移
- ◆ 昨年手当した輸入大豆の使用は本年2月まで。原材料価格高騰が一服し4Qの営業利益は前期比31.5%増益

【売上高】

(百万円)

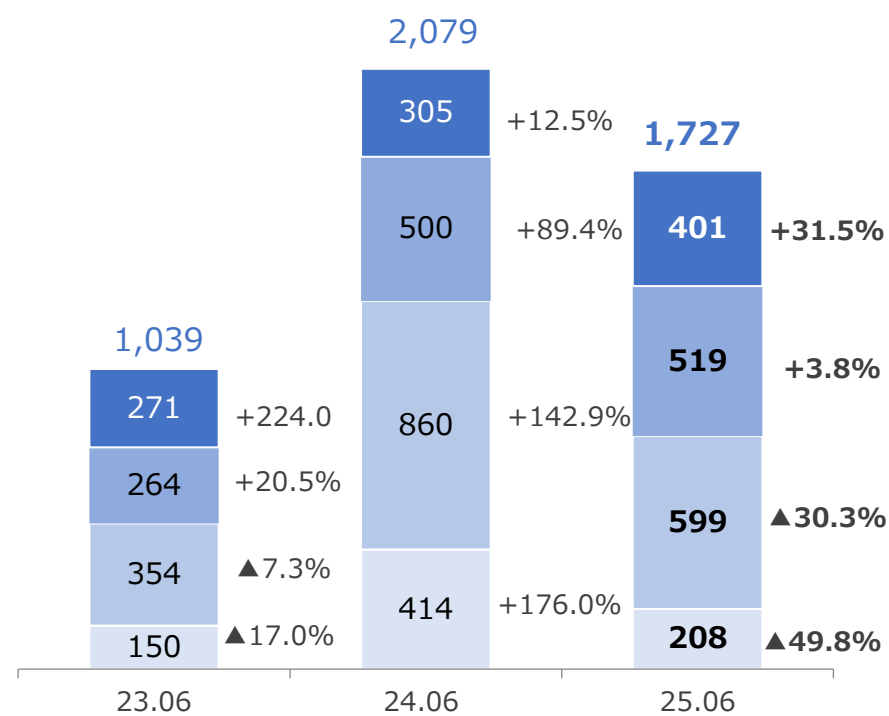
1Q 2Q 3Q 4Q



【営業利益】

(百万円)

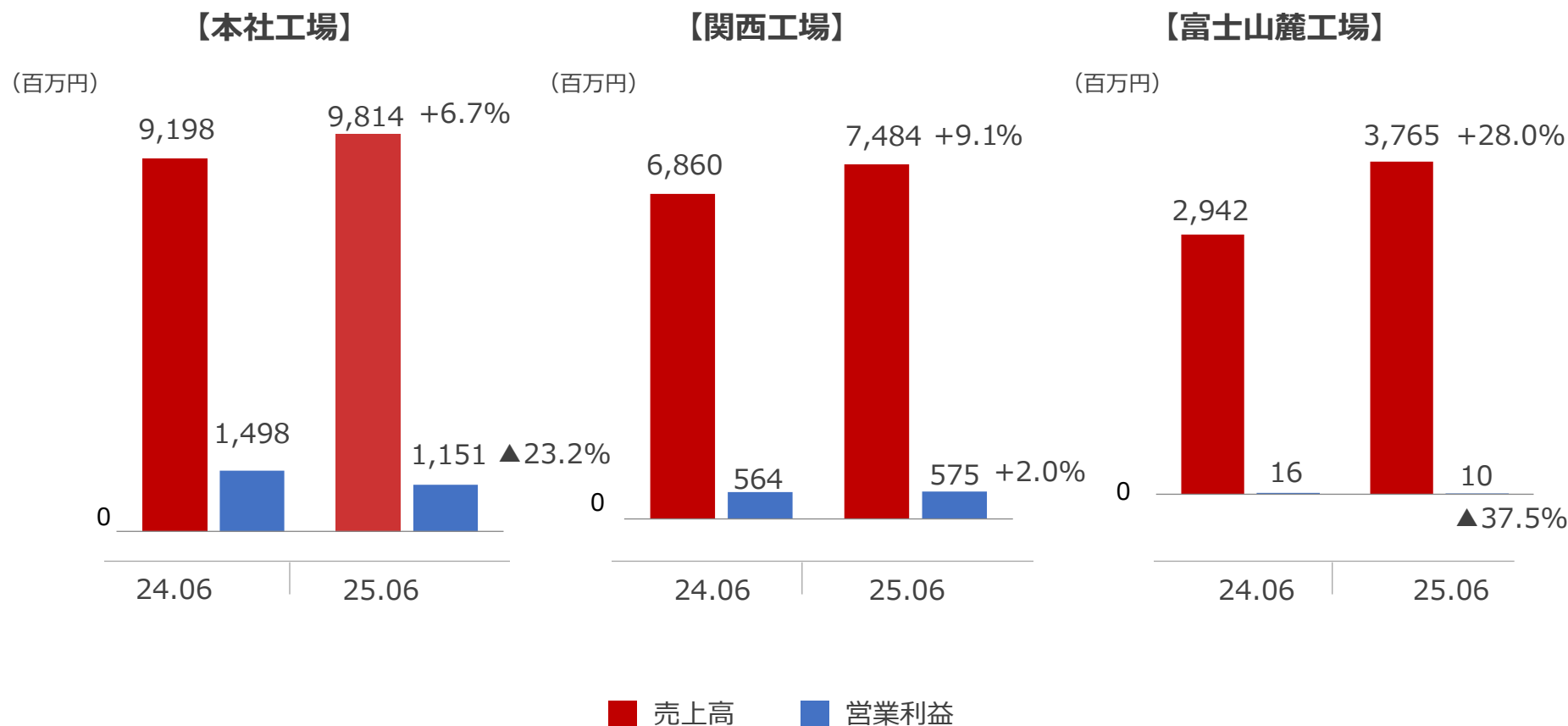
1Q 2Q 3Q 4Q



拠点別収益

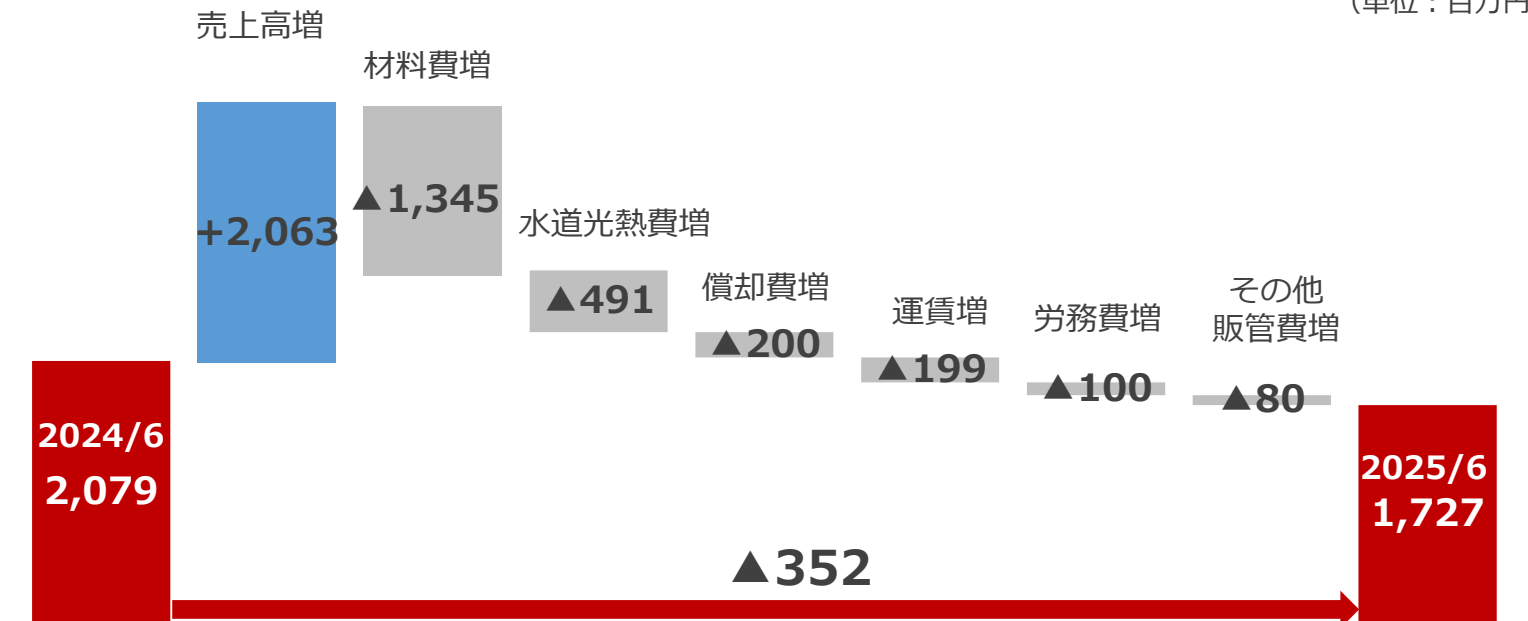


- ◆ 本社工場は厚揚げ・油揚げラインの設備更新を行った期間生産を停止したため6.7%増収
関西工場は代行生産を行い9.1%増収
- ◆ 昨富士山麓工場は取引先に当社製品の競争力、品質が認知され、新アイテムの追加など
幅広く商品の納入が増え28.0%増収と高水準な伸び



【利益増減要因】

(単位：百万円)



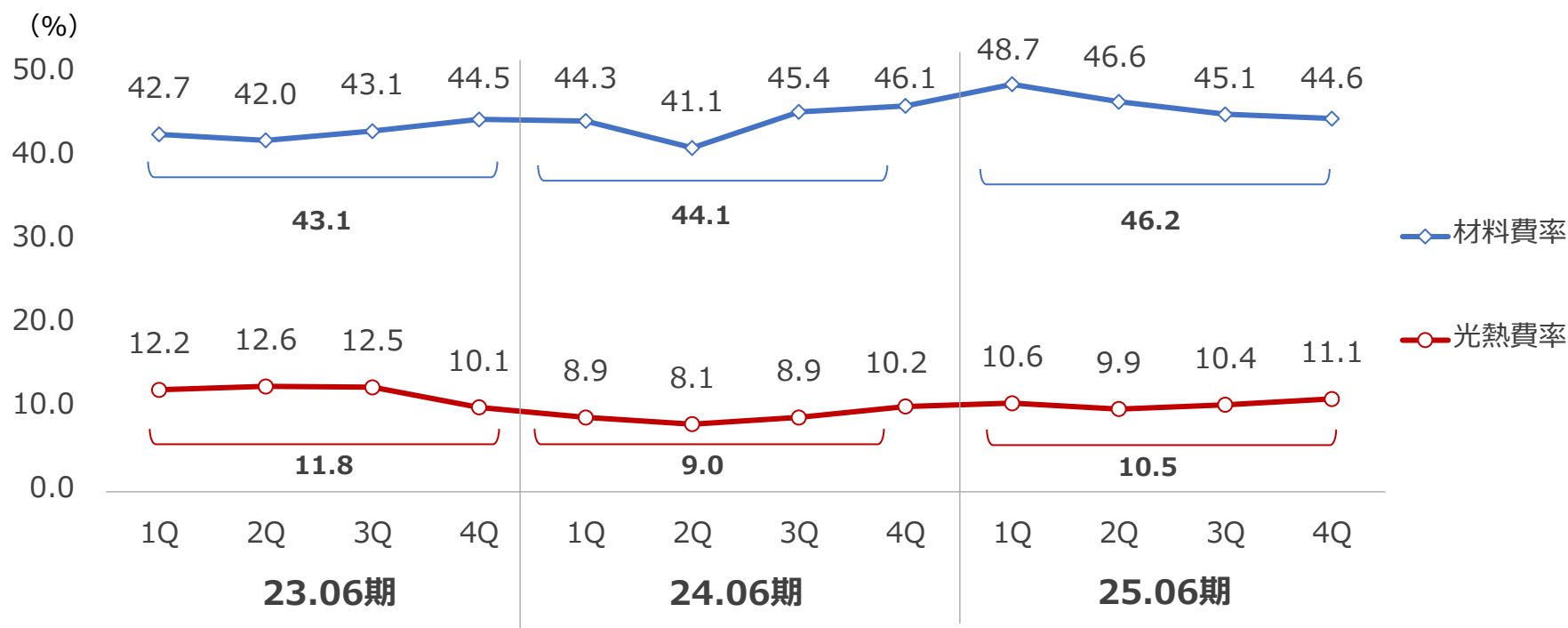
材料費	・ 前期比+1,345百万円（売上高比率は+2.1pt） 高付加価値の国産大豆使用の商品へシフト
水道光熱費	・ 前期比+491百万円（売上高比率は+1.5pt） エネルギー価格高止まり
労務費	・ 前期比+100百万円（売上高比率は▲0.6pt）
販売管理費	・ 売上高販管費率▲0.2pt ・ 荷造運賃+199百万円（売上高比率は+0.0pt）

材料費/燃料高の影響



- ◆ 昨年手当した輸入大豆の使用が2月まで継続したことから通期で材料費率は前期比2.1ポイント上昇
- ◆ エネルギー価格の高止まりから光熱費比率は前期比1.5ポイント上昇

【売上高材料費率・光熱費率（四半期ベース）】

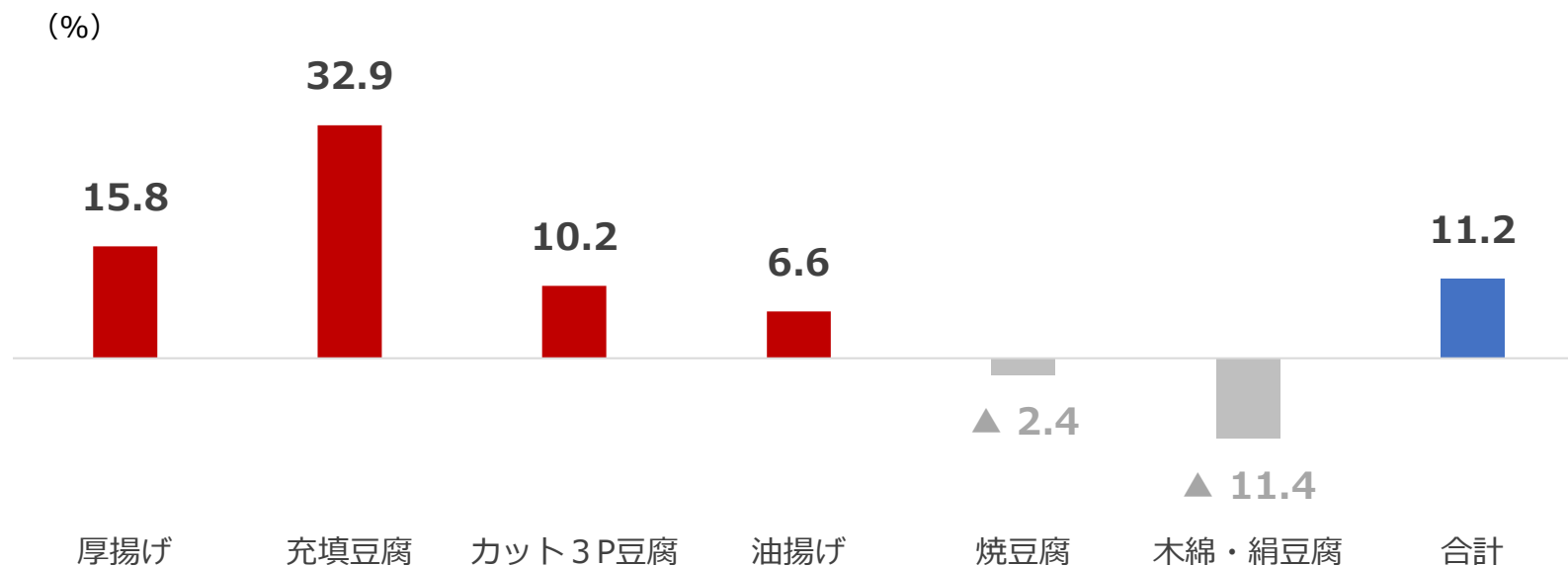


商品別動向



- ◆ 数量伸び率約8%増。本社工場、関西工場圏を中心に高付加価値商品への切り替えが進展し平均販売単価も2%程度アップ
- ◆ 収益性の高いカット3P豆腐や競争力の高い厚揚げ等、お取引先に好評いただいている製品への集約を推進 従来品の木綿豆腐からカット3P豆腐や充填豆腐にシフト

【商品別売上高 前年同期比伸び率】



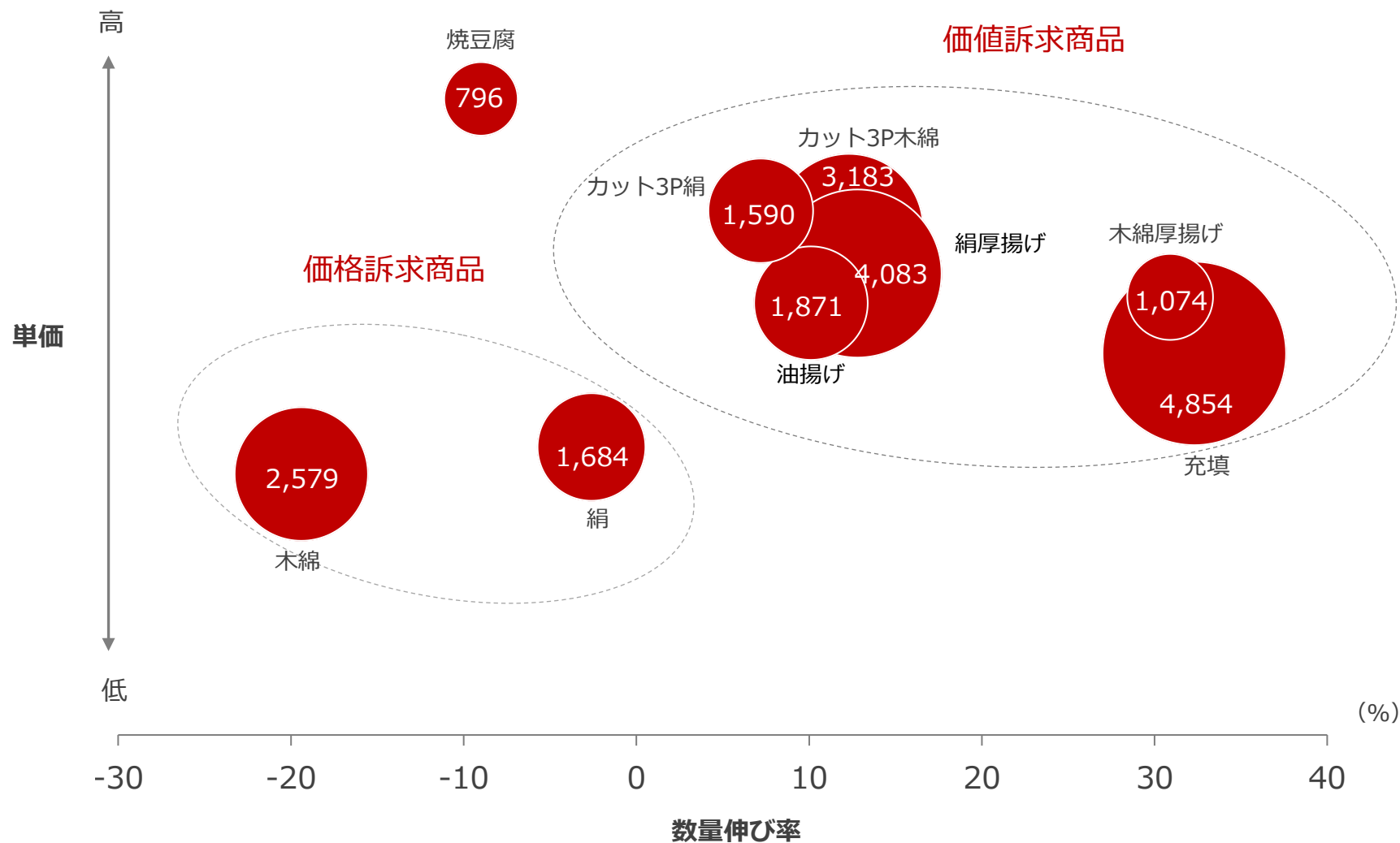
※販売手数料等控除前の売上高。おからパウダー、その他商品は除く

商品カテゴリー別 数量伸び率×販売単価



(円/個)

数値は売上金額（単位：百万円）

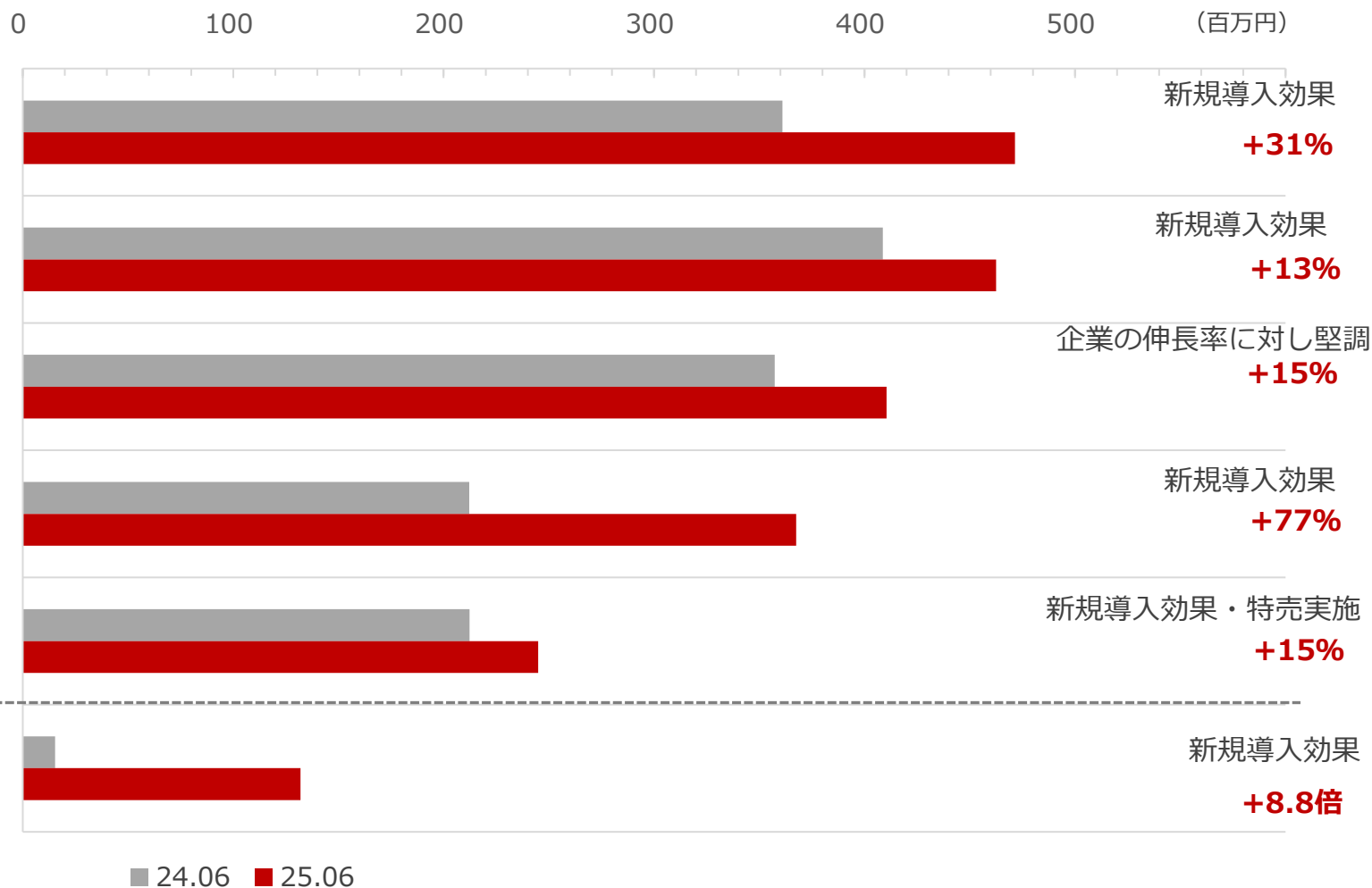


※販売手数料等控除前の売上高

関東圏市場開拓の状況



【東京営業所 売上高上位企業と増加要因】



売上高トップ5

大幅増収取引先

バランスシート



(百万円)

	24.06末	25.06末
資産の部		
現預金	840	856
売掛金	2,617	2,321
棚卸資産	379	439
流動資産合計	3,851	3,679
有形固定資産	11,599	12,177
(建物・構築物)	(3,827)	(3,761)
(機械・装置)	(4,981)	(6,129)
(土地)	(2,126)	(2,126)
(建設仮勘定)	(626)	(108)
無形固定資産	2	55
投資その他の資産	64	68
固定資産合計	11,666	12,301
資産合計	15,517	15,980

【ポイント】

〔有形固定資産〕

- ・機械・装置の増（本社工場設備更新・増設）

	24.06末	25.06末
負債の部		
買掛金	1,543	1,637
短期借入金	—	500
1年内返済予定長期借入金	442	389
流動負債合計	4,123	3,947
長期借入金	1,413	1,024
固定負債合計	1,885	1,601
負債合計	6,008	5,548
純資産の部		
資本金	1,245	1,245
資本剰余金	1,218	1,218
利益剰余金	7,044	7,968
株主資本合計	9,508	10,432
純資産合計	9,508	10,432
負債純資産合計	15,517	15,980

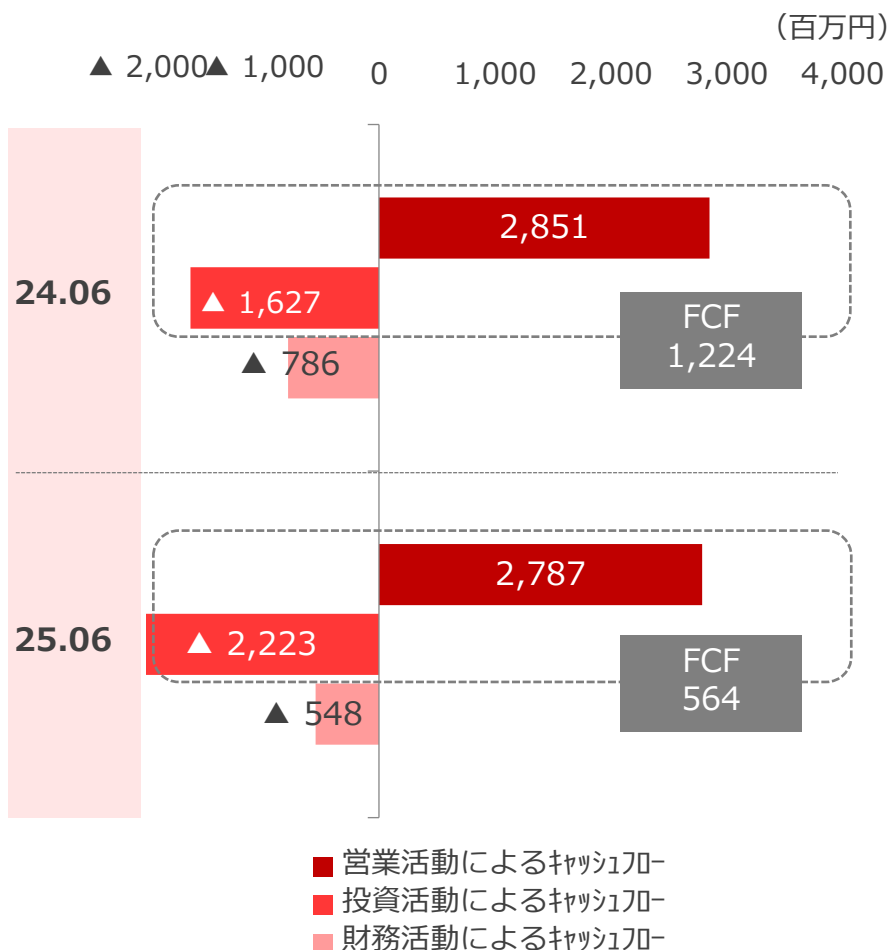
〔負債〕

- ・売上高増に伴う原材料仕入れの支払い増による買掛金の増加

〔株主資本〕

- ・自己資本比率 65.3%（前期末比+4.0pt）

キャッシュフロー



【主な内訳】

(百万円)

	24.06	25.06
営業キャッシュフロー	2,851	2,787
税引前当期純利益	2,131	2,172
減価償却費	1,526	1,725
売上債権増減額 (▲は増加)	▲672	295
棚卸資産増減額 (▲は増加)	64	▲58
仕入債務増減額 (▲は減少)	208	93
未払又は未収消費税増減額	27	▲85
投資キャッシュフロー	▲1,627	▲2,223
有形固定資産取得による支出	▲1,681	▲2,608
補助金の受取額	54	444
財務キャッシュフロー	▲786	▲548
短期借入金純増減額 (▲は減少)	-	500
長期借入金返済による支出	▲501	▲442
配当金の支払額	▲257	▲577
現金及び現金同等物の増減額	436	15
現金及び現金同等物の期首残高	404	840
現金及び現金同等物の期末残高	840	856

2026年6月期業績予想



- ◆ 認知度が高まりつつある関東圏を中心に積極的な販売推進により全体で9.2%増収見込み
- ◆ 原材料高騰が一服、原価率低下見込み営業利益は売上高の伸びを上回る15.8%増益予想
- ◆ 前期計上した補助金収入がなくなることから当期純利益は減益となる見通し

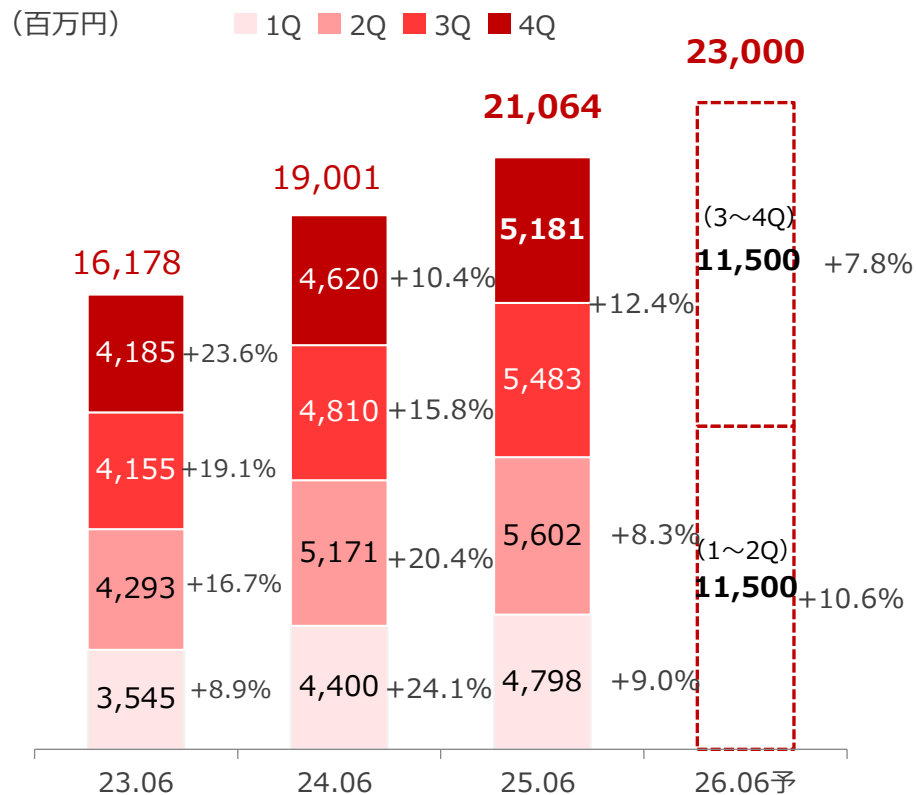
(百万円)	25.06 実績	26.06 予想	増減率
売上高	21,064	23,000	9.2%
売上総利益	4,322	4,850	12.2%
(売上総利益率)	20.5	21.1	+0.6pt
営業利益	1,727	2,000	15.8%
(営業利益率)	8.2%	8.7%	+0.5pt
経常利益	1,727	1,995	15.5%
当期純利益	1,502	1,376	▲8.4%
1株当たり当期純利益	215.67	197.50	
1株当たり配当金	72.0	72.0	

上/下期業績見通し

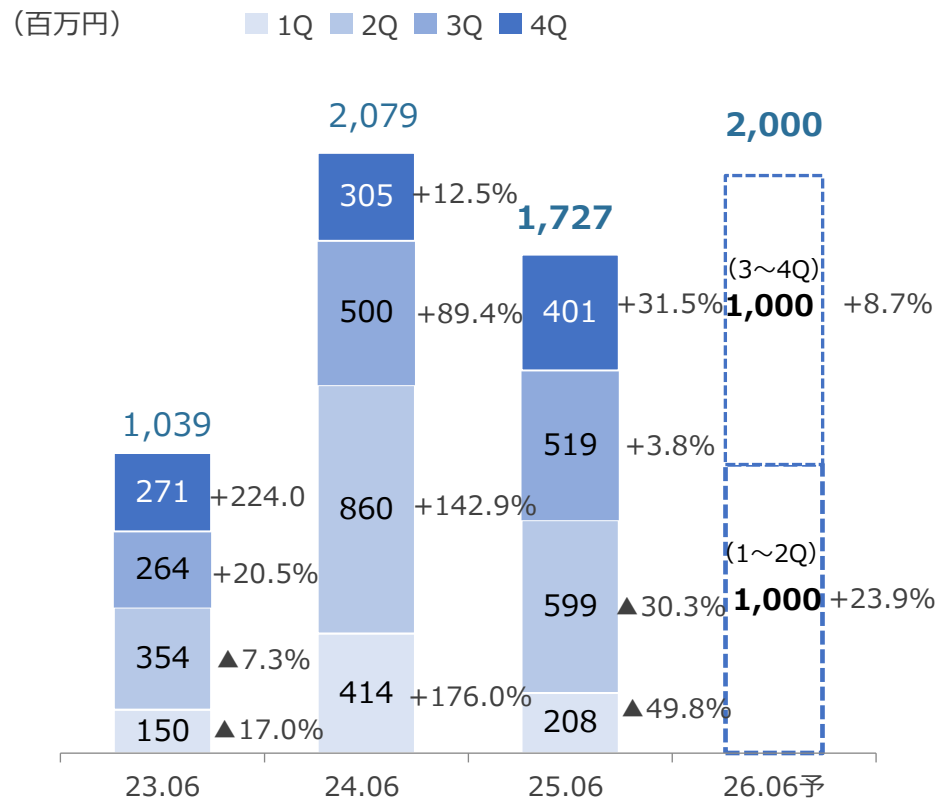


- ◆ 上期は原材料価格高騰が一服し前年同期比10.6%増収、23.9%営業増益を見込む
- ◆ 下期は同7.8%増収、8.7%営業増益見通し

【売上高】



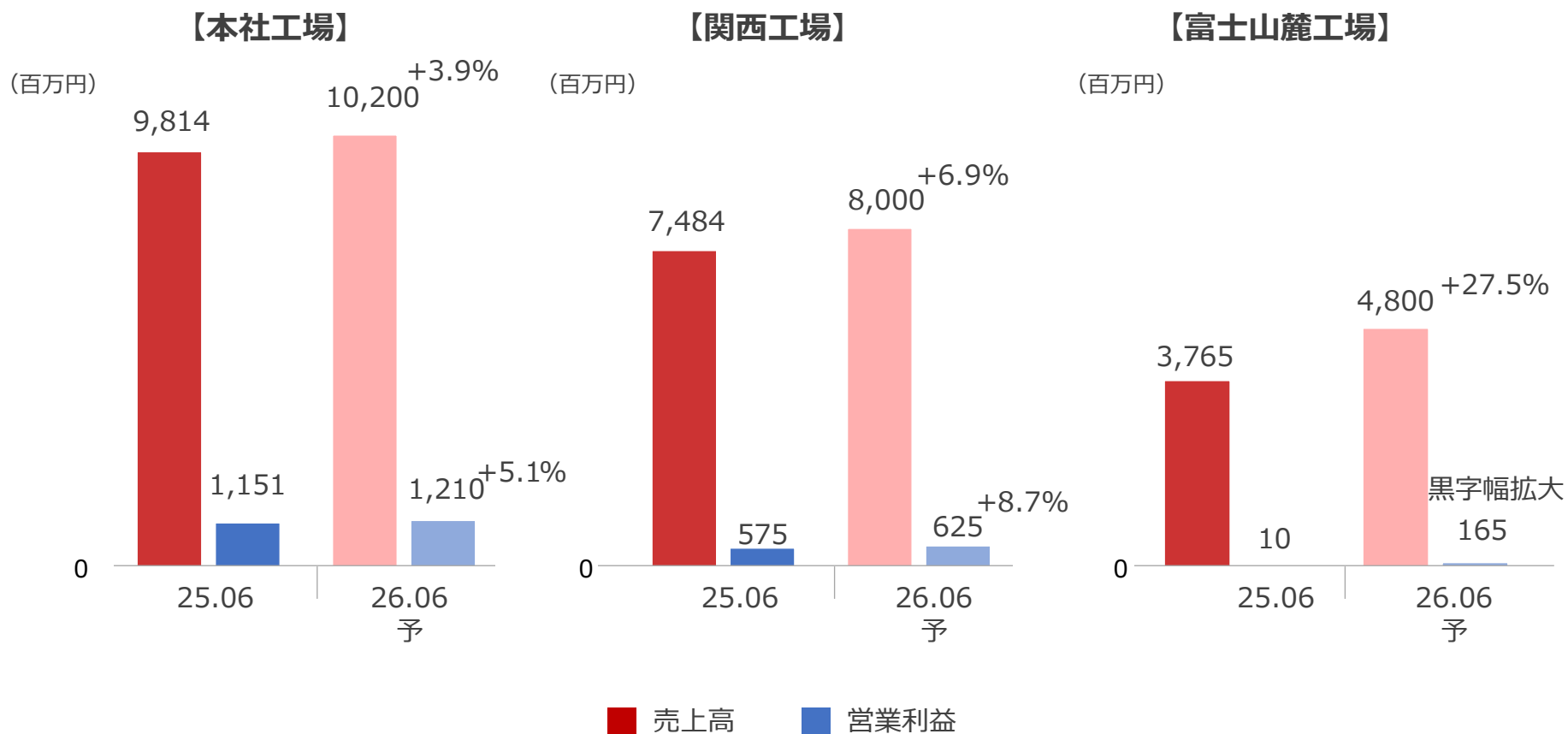
【営業利益】



拠点別収益見通し



- ◆ 各工場ともロス軽減・生産効率の向上を継続し収益力強化図る
- ◆ 富士山麓工場は関東での取引先に当社製品の競争力、品質が認知され幅広く商品の納入が増加、前期比27.5%増収、営業利益は黒字幅拡大する見通し



2026年6月期業績予想の考え方



売上高

23,000百万円(前期比+9.2% +1,936百万円)

- ◆ 本社工場・関西は設備更新による生産能力増を背景に、これまで納入できなかった取引先への営業を強化
- ◆ 富士山麓工場は認知度が向上し既存取引先への新規アイテム導入効果により高水準な増収を維持

利益

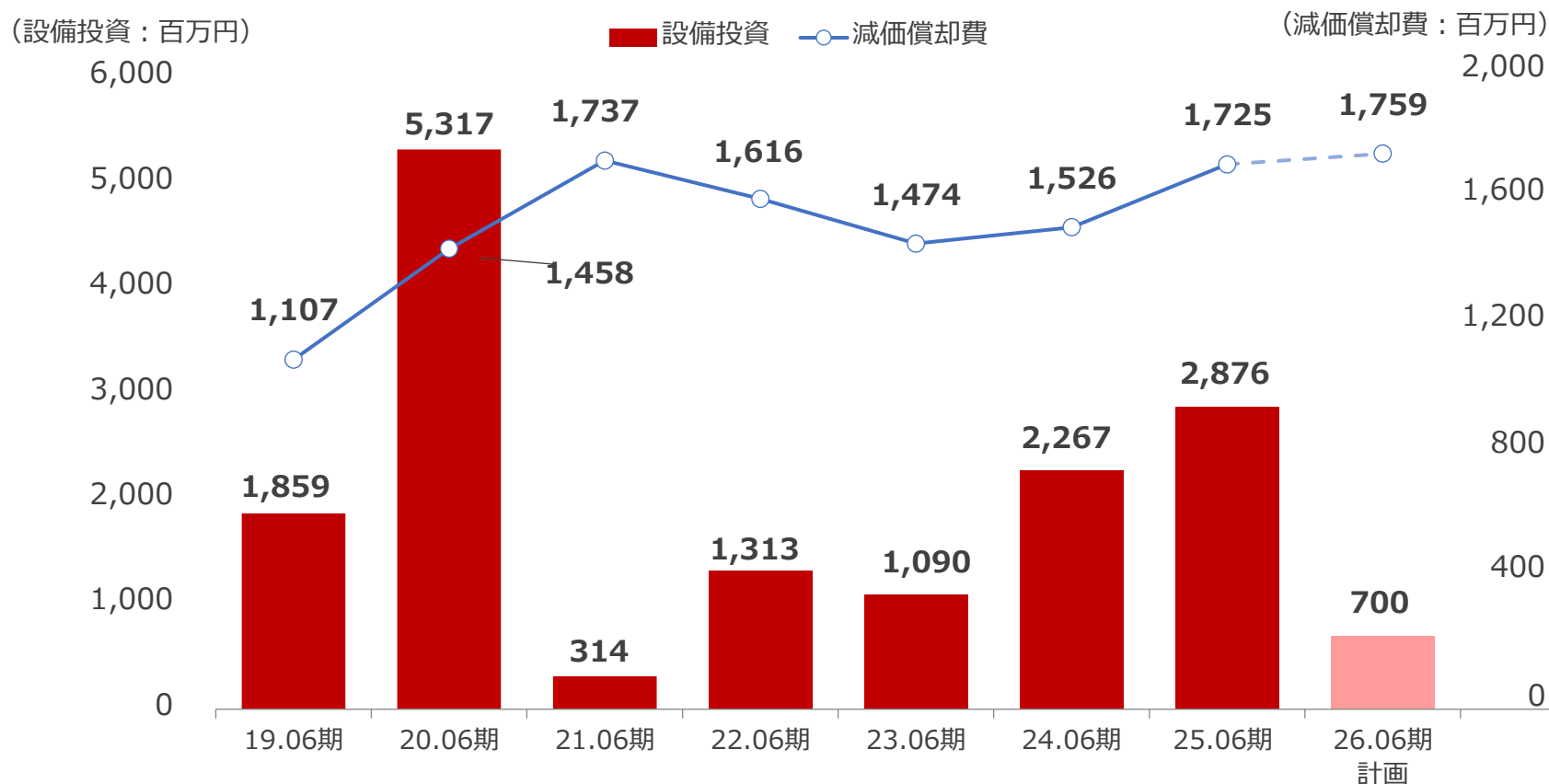
営業利益：2,000百万円（前期比+15.8% +273百万円）

- ◆ 売上総利益：光熱費高止まるも原材料がピークアウトし売上総利益率は0.6P改善を予想
- ◆ 販売管理費：コスト抑制につとめ前期比9.8%増に抑える
- ◆ 上記取組みにより営業利益は前年同期比で上期23.9%増益・下期は同8.7%増益見込む

設備投資・減価償却費



【設備投資・減価償却費の推移】
(富士山麓工場の用地取得に係る投資額を除く)



主な設備投資

21.06期以降生産ラインは、既存設備の改修が中心

Ⅱ．中期経営計画

中期経営計画（26.06期～28.06期）



**事業環境、足元の業績を考慮し前回公表※した中期経営計画をローリングし、
28.06期において売上高270億円、営業利益27億円を目指す**

**設備力・高度な衛生管理・商品開発力を背景に大手への集約が進む豆腐業界においてさらなる
シェア拡大を図る**

- ◆ 当社は、大量生産の難易度が高く競争力の高い商品をローコストで製造できるという強みを生かし、圧倒的シェアを持つ中四国市場に加え、関西圏・首都圏においてもシェアアップを図る
- ◆ 長期的には6,000億円の豆腐市場シェア10%に相当する売上高600億円を目指す

今後の取り組み

- ◆ 関東圏は引き続き量産品の競争力を浸透させるとともに、今後は既存顧客に対して差別化商品による売り場提案で売上アップを図る
- ◆ 前期に全社単位で導入したIoTにより機械の状況や生産進捗の「見える化」を進め、ロス軽減・生産効率の向上を図る
- ◆ 基幹システムを更新、経理業務の簡素化を進め今期より年間公休を120日とする予定
- ◆ 難易度は高いがお客様の需要が高い製品の自動化に取り組むことでより価格競争力のある商材を生み出し、利益改善と顧客満足度向上を図る

※2025年2月13日公表

中期経営計画目標数値



◆ 26.06期・27.06期予想は据え置きローリング

(百万円)

	25.06 (実績)	26.06 (計画)	27.06 (計画)	28.06 (計画)	CAGR (平均成長率)
売上高	21,064	23,000	25,000	27,000	8.6%
前中計	21,000	23,000	25,000	-	
営業利益	1,727	2,000	2,400	2,700	16.1%
前中計	1,600	2,000	2,400	-	
経常利益	1,727	1,995	2,395	2,696	16.0%
前中計	1,595	1,995	2,395	-	
当期純利益	1,502	1,376	1,652	1,860	7.4%
前中計	1,376	1,376	1,652	-	

※前中計：25.02.13に公表した25.06期～27.06期の中期経営計画の数値です

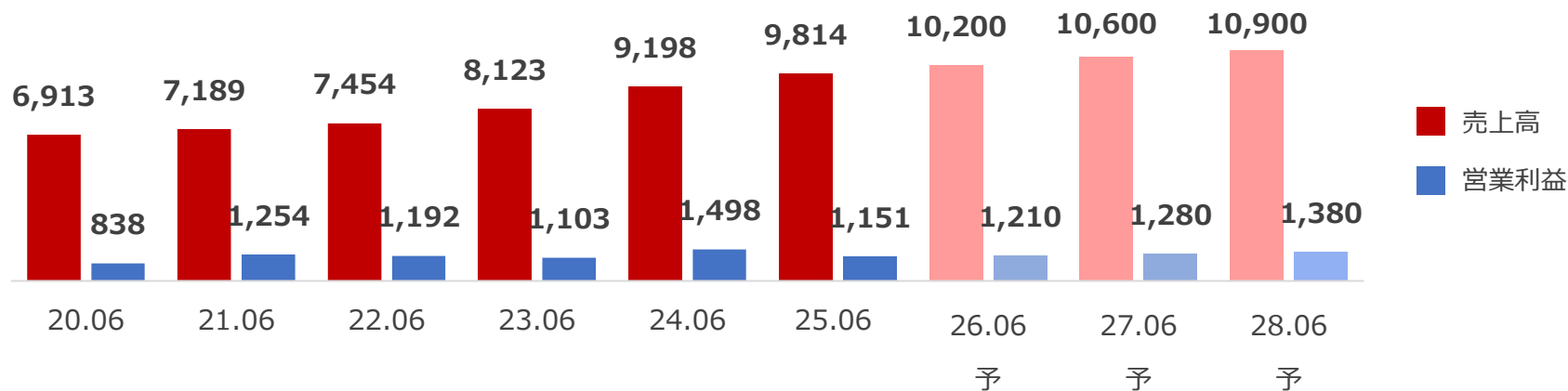
工場別目標数値－本社工場・関西工場



- ◆ 大量生産の難易度が高く競争力の高い商品をローコストで製造
- ◆ 圧倒的シェアを持つ中国・四国市場に加え関西圏においてもシェアアップを図る

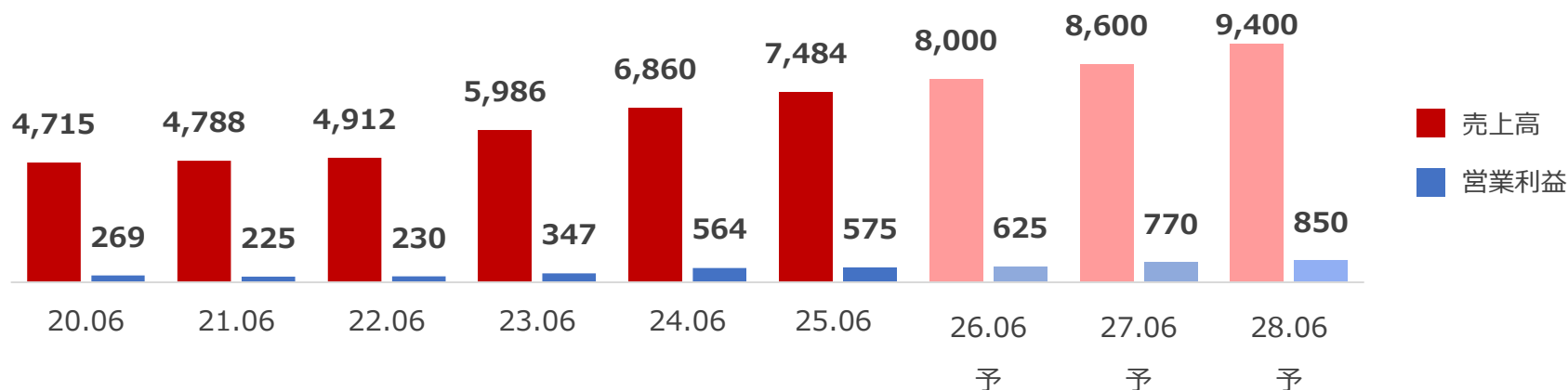
(百万円)

【本社工場 売上高・営業利益】



(百万円)

【関西工場 売上高・営業利益】



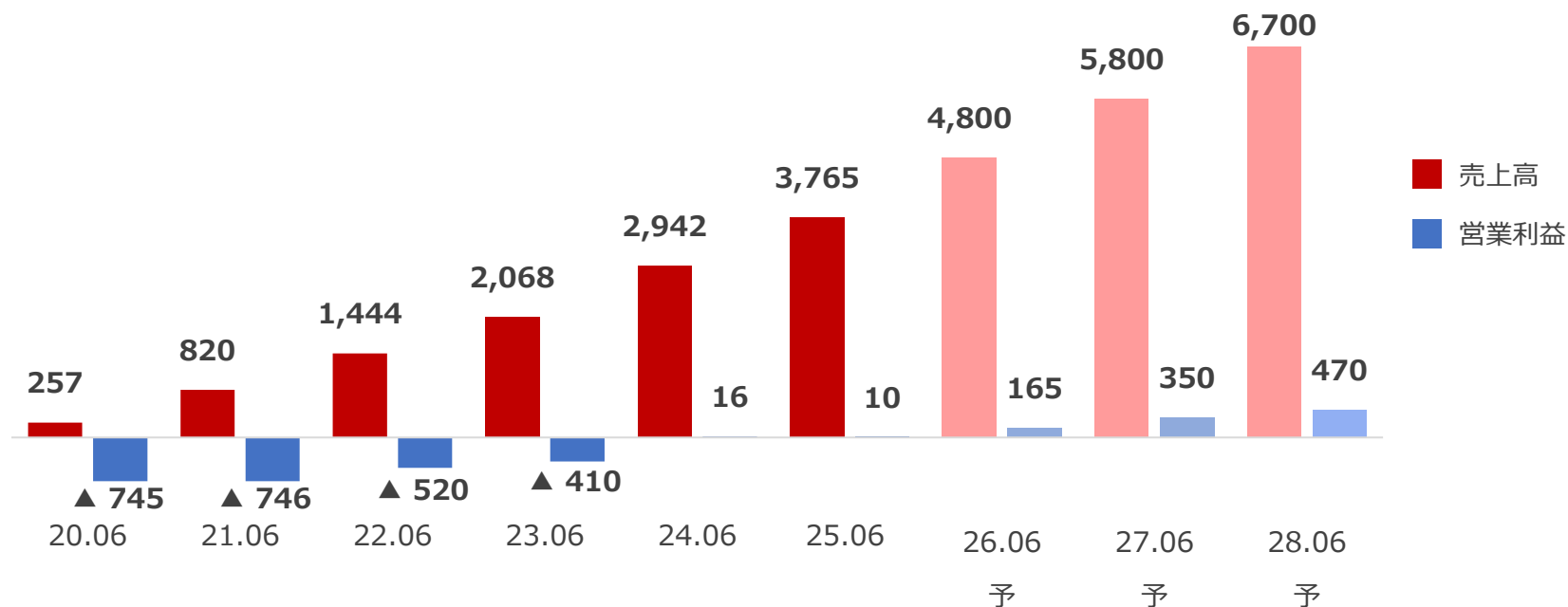
工場別目標数値－富士山麓工場



- ◆ 量産品の競争力を浸透させるとともに既存顧客に対しても差別化商品による売り場提案で首都圏におけるシェアアップ図り、増収効果で利益水準は一段高目指す

【富士山麓工場 売上高・営業損益】

(百万円)



国産大豆 まるっとうふ



既存製品の秋・冬限定の
パッケージです

北海道産大豆 豆騎士（マメナイト）

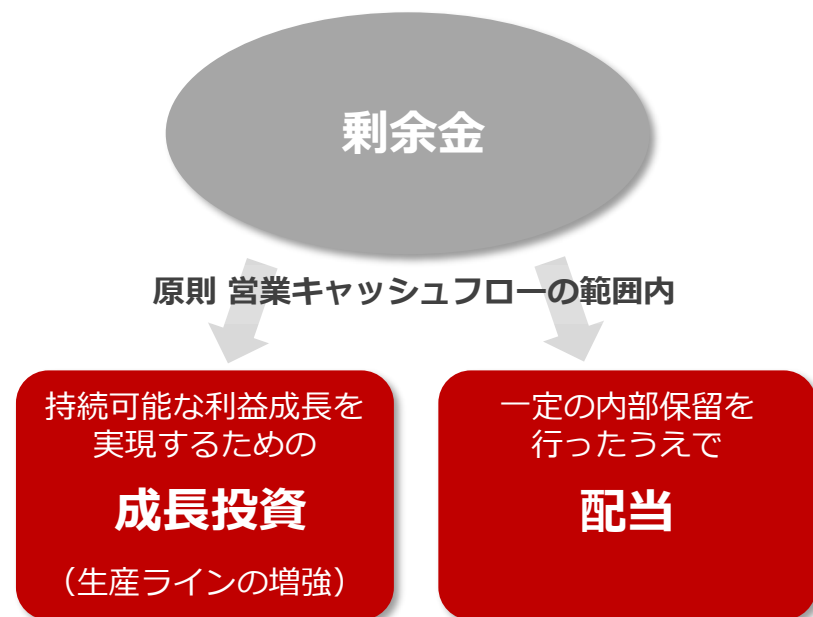


通常の充填豆腐より
固めで大きな豆腐です

ちょっといいもの 北海道産大豆の油揚げ



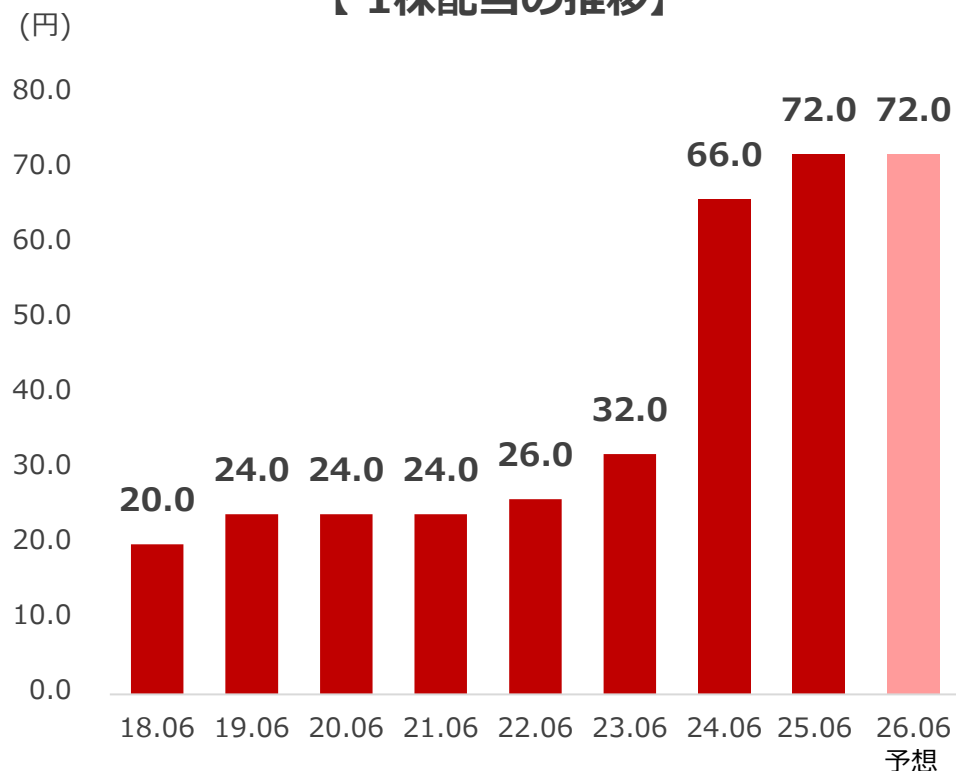
北海道産大豆を使用した
油抜き不要な油揚げです



【配当目標】

- | | | |
|---|--------------|--------|
| 1 | 配当性向 | 30%以上 |
| 2 | DOE (純資産配当率) | 2.5%以上 |

【1株配当の推移】



26.06期 1株配当予想 72円 (中間配当36円)

Ⅲ. 参考資料

イメージする将来の業界の姿



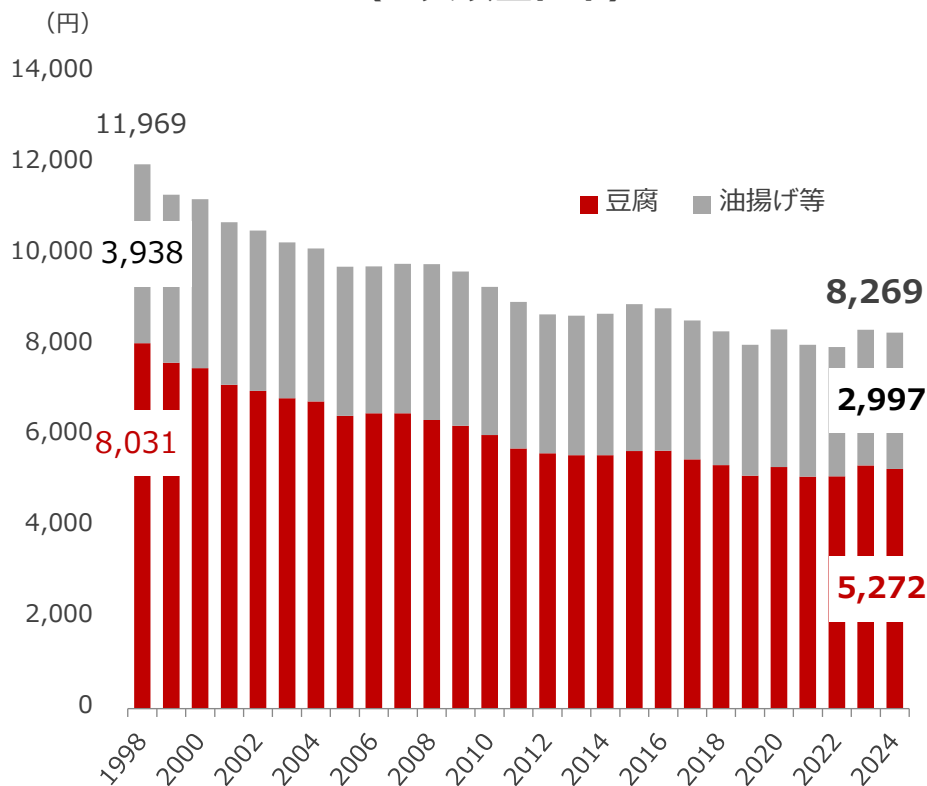
	過去	現在	想定される将来
事業者数	2000年頃までは、全体で約16,000社、4人以上の事業者で3,000社程度あった	2022年時点で全体で約3,100社、4人以上の事業者で800社程度となった	確定的な事業者数は判らないものの、①全国規模で展開する小売業者に対して供給可能な豆腐製造業者は数社、②地域大手で数十社、③特徴ある製品で固定客を持つ小規模事業者に分かれると考えられる
	【減少の背景】 ✓ 販売先である小売業が大規模化しスケールメリットを享受する体制 ✓ 小売業者が物流センターを保有 ✓ 小売業者の品質管理精度向上		
市場規模	6,000億円程度と推計 過去は単価高、消費量少	6,000億円程度と推計 最近は単価下落の一方で、消費量が増加傾向にあり横ばいが続いている	伝統食材であり、健康食でもあることから市場の急激な増減は考えにくい。 →6,000億円程度で徐々に増加の見込み

将来的には、市場規模が変わらないまま製パン業界の様に全国規模企業による寡占化が進み、地元扎根した地域大手、個人ベーカリーの様になるイメージ

豆腐市場動向①－消費動向



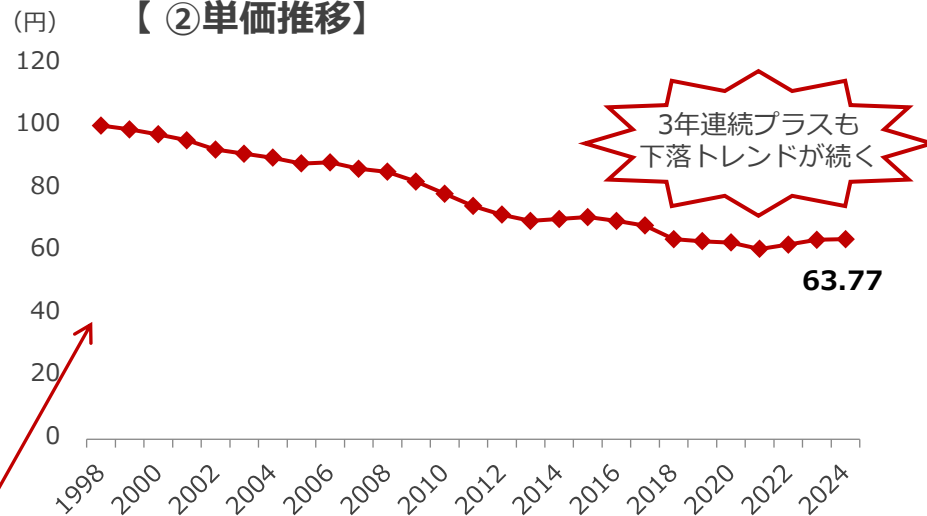
【①1世帯当たりの年間購入金額の推移】
(二人以上世帯)



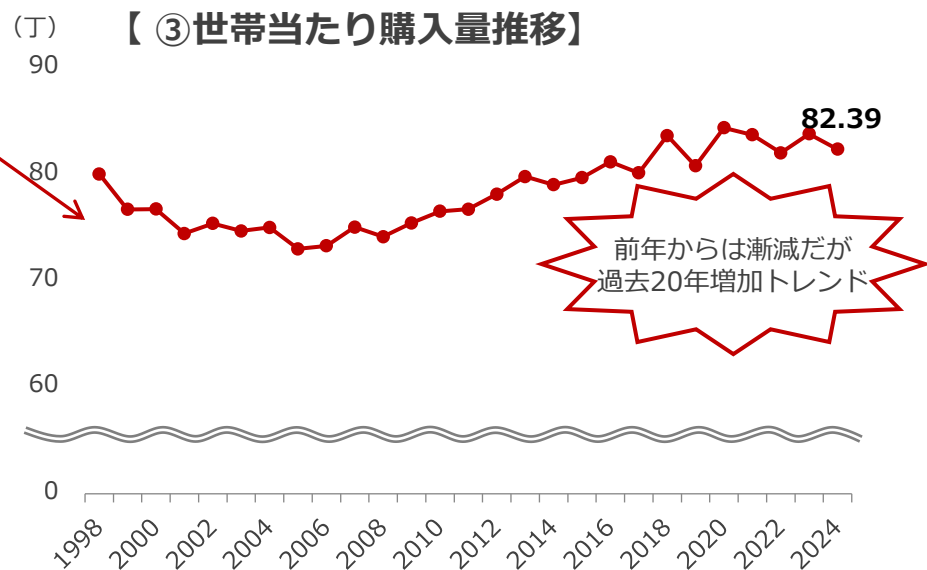
市場規模は、
 コンシューマ概算 8,000円×5,550万世帯≒4,450億円
 外食・中食等の業務用と合わせ、**6,000億円程度**と推計

出所) 総務省「家計調査」、総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態および世帯数」をもとに作成

【②単価推移】



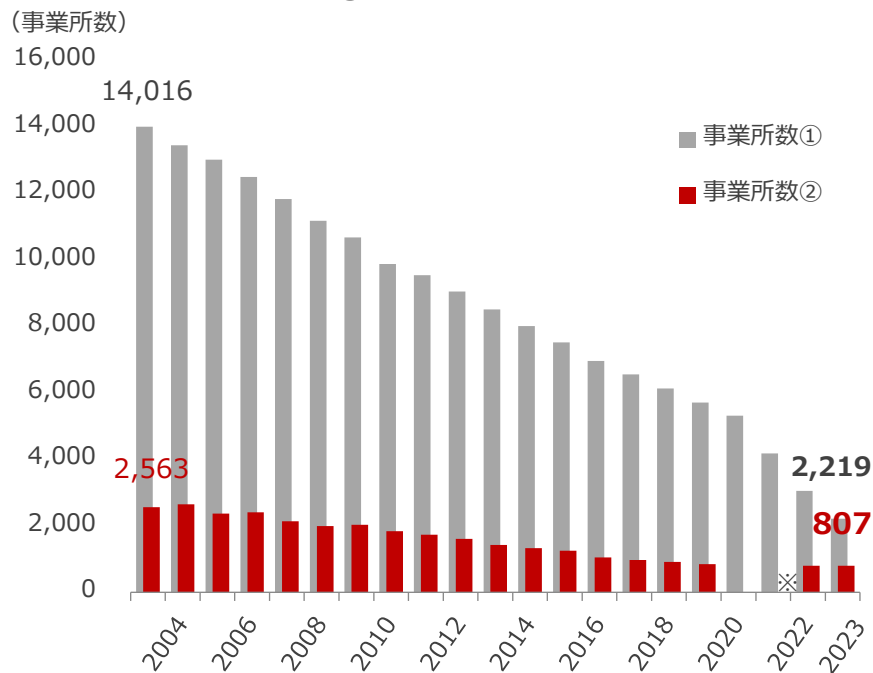
【③世帯当たり購入量推移】



豆腐市場動向②－事業者動向

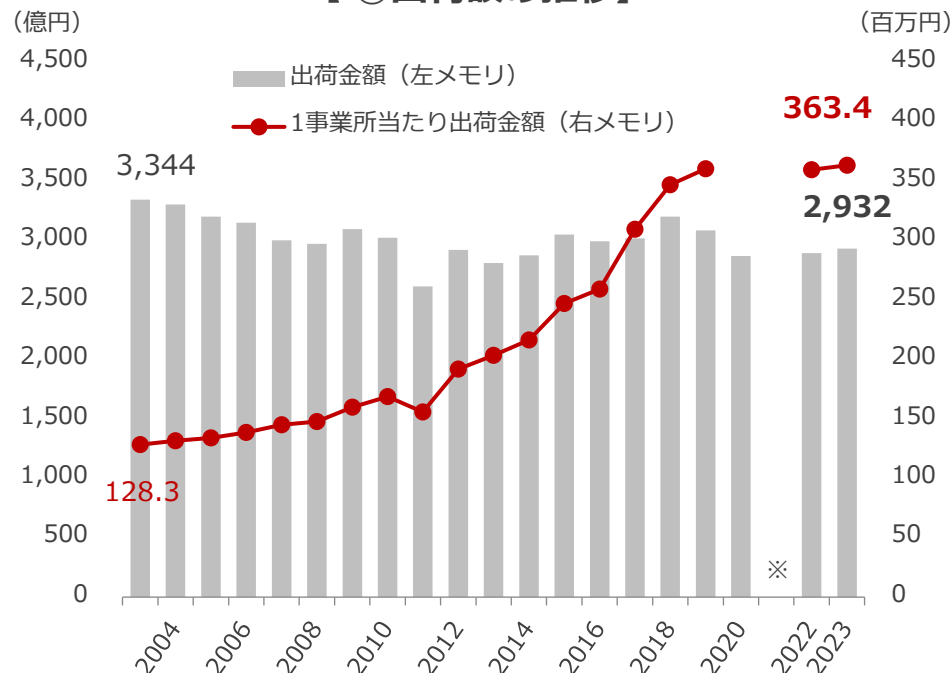


【①事業所数の推移】



出所) ①厚生労働省「衛生行政報告例」による事業所数(年度末)
 ②経済産業省「工業統計」による従業員数4名以上の事業所数(2016年までは前年末、2017年以降は6月1日)をもとに作成

【②出荷額の推移】



出所) 経済産業省「工業統計」による従業員数4名以上の事業所データ(事業所数・出荷金額)をもとに作成
 2016年までは年初・年末平均の事業所数をもとに1事業所当たりの出荷金額を計算。2017年以降は6月1日の事業所数をもとに計算

※「工業統計」は2019年調査をもって終了。「経済構造実態調査」の一部として2022年調査を2023年に公表。そのため2020～2021年の事業所数はNA。

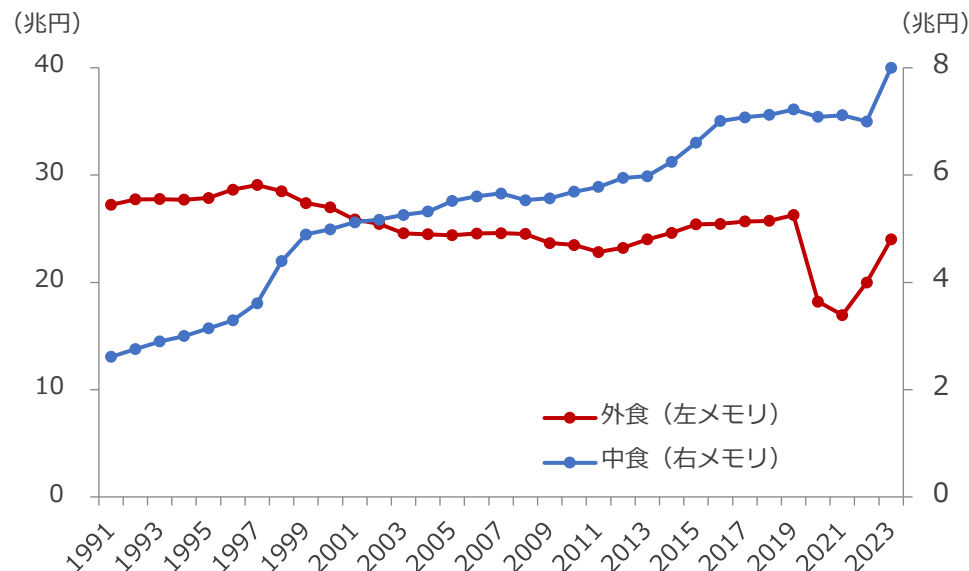


拡大する中食市場

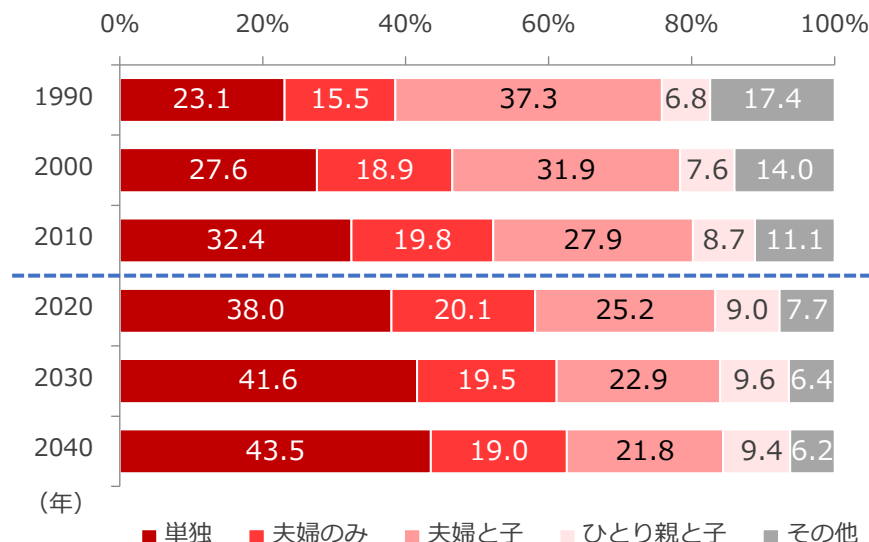


【中食（惣菜・おかず）市場は拡大基調続く】

【中食ニーズの高い単身世帯が今後長期的に増加】



出所) 日本フードサービス協会「外食産業市場動向調査」をもとに作成
中食のデータは、弁当給食を除く料理品小売業の市場規模



出所) 国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」
（2024年推計）をもとに作成

- ◆ 外食産業の市場規模はコロナの影響を受けた20-21から一転、2022年に「まん延防止等重点措置」による営業制限の解除、物価高の影響でメニュー単価の上昇もあり以降持ち直す一方、中食市場は拡大基調
- ◆ 単身世帯、特に高齢の一人世帯の増加から、CVSやスーパーでおかず・惣菜等を購入する等、長期的にも外食・内食から中食へのシフトが続く
- ◆ **当社は、惣菜や食品工場等へ大量納入が可能な大容量の業務用商品を業界ではじめて開発**
⇒ **今後市場での普及を図る**

ご清聴ありがとうございました

今後のI Rに関するお問い合わせ先

株式会社やまみ 経営企画室

電話 : 0848-86-3788

E-mail : ir@yamami.co.jp

URL : <https://www.yamami.co.jp/>

当資料に記載されている将来の業績見通しは、本資料発表現在において入手可能な情報に基づき作成したものです。そのため、実際の業績はさまざまな要素により、これらの見通しと大きく異なる結果となる場合がありますことをご承知おきください。