

「続く」を支える。

ヤマタネ 100th

個人投資家向け説明会

2025年9月25日

株式会社ヤマタネ(証券コード:9305)

MESSAGE

私たちは現在、未来を見据えた『第二の創業期』を迎えております。
この新たな一步を踏み出すにあたり、創業時の精神を大切にしつつ、
社員一人ひとりが挑戦と革新を重ね、新たな価値を創造してまいります。

今後とも皆様のご期待にお応えできるよう、
全力を尽くして取り組んでまいります。

代表取締役社長

河原田 岩夫

2011年、三井住友銀行のバンカーとしてヤマタネの担当に就く。
当時常務であった山崎元裕をはじめ経営陣と議論を交わす日々を経て、
2022年に副社長としてヤマタネに入社。
2024年6月、創業100周年の節目に社長に就任。

略歴	1986年 4月	住友銀行(現・三井住友銀行)入行
	2019年 4月	同行専務執行役員 三井住友フィナンシャルグループ専務執行役員
	2022年 5月	当社入社 副社長執行役員経営企画担当
	2024年 6月	代表取締役社長

本日の内容

01 会社紹介

02 成長戦略

03 ヤマタネの株主になる理由



会社概要

企業理念

信は万事の本を為す

この言葉は、人の信用を得ることがすべての基本との思いから、
ヤマタネグループの創業者である故山崎種二が信奉していたもので、
現在では、私たちヤマタネグループの企業理念となっている言葉です。
山崎種二が廻米問屋を開業してからさまざまなチャレンジを繰り返し、
ヤマタネグループは2024年7月に創業100年を迎えました。
わたしたちはこれからの100年も「信は万事の本を為す」を企業理念として
守り続け、社会課題解決に取り組み、更なる企業価値向上を目指します。

1924年

食品事業

廻米問屋
山崎種二商店創業

1940年

物流事業

辰巳倉庫株式会社の
経営権取得

1948年

不動産事業

大同証券株式会社設立

1950年

東京証券取引所に株式上場

1971年

情報事業

株式会社中央センター
設立

2024年

創業100周年
100th

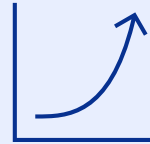




数字で見るヤマタネ

売上高

809億円



物流倉庫 延床面積

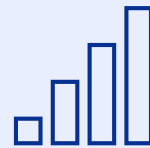
約10.0万坪



東京ドーム
約7個分
(1.4万坪/個)

営業利益

37.8億円



コメ販売数量(年間)

約7.1万トン



お茶碗
約9.6億杯分
(約150g/杯)

従業員数

1,013名



不動産 延床面積

約2.8万坪



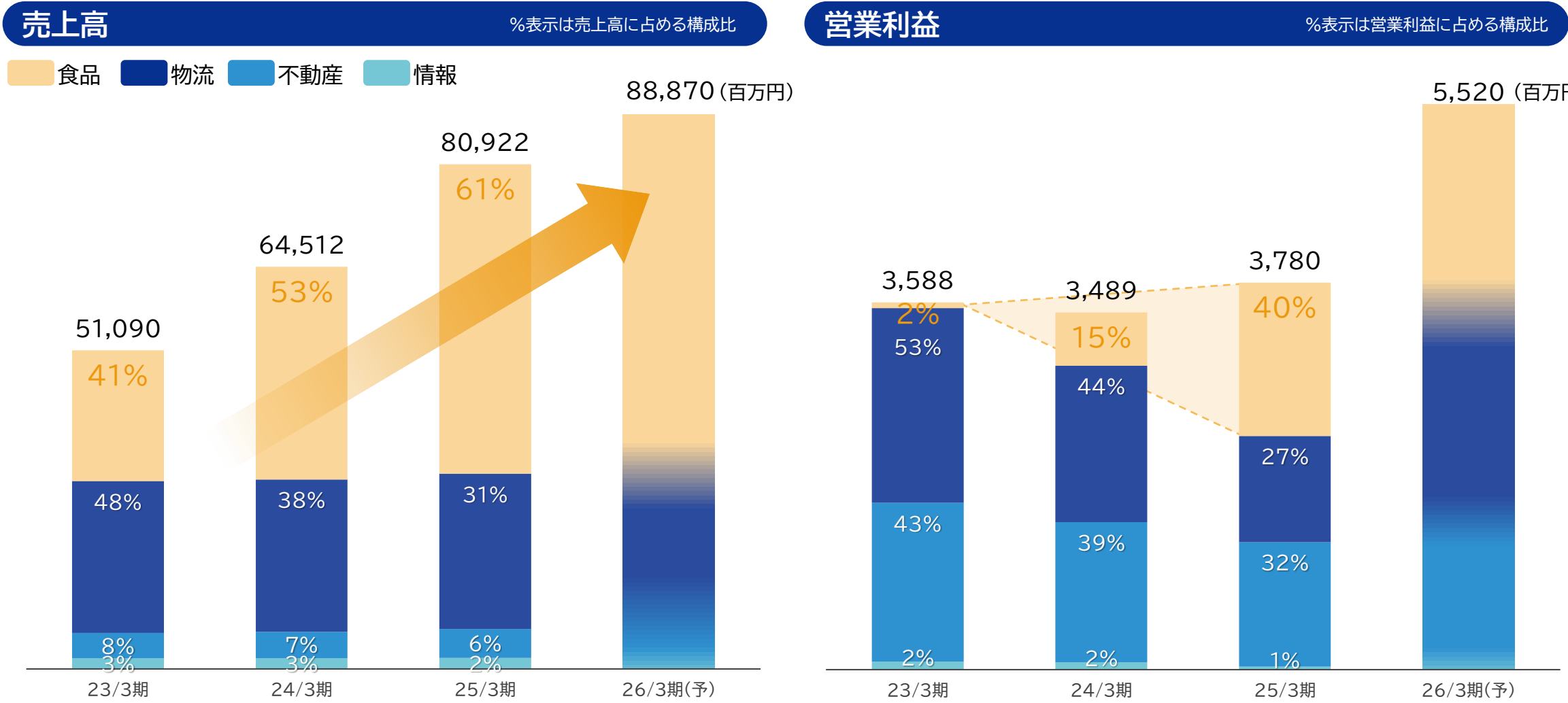
東京ドーム
約2個分
(1.4万坪/個)

連結:2025年3月現在



事業の構成

売上高・営業利益ともに **食品事業** が大きく成長し、事業ポートフォリオが変化





当社の強み 100年で培った信頼のネットワークと事業間シナジー

- 100年にわたり培ってきた得意先や調達先、地域社会との強固な信頼関係、ネットワーク
- 物流、食品、情報、不動産事業それぞれで培った事業ノウハウとネットワークによるシナジー効果

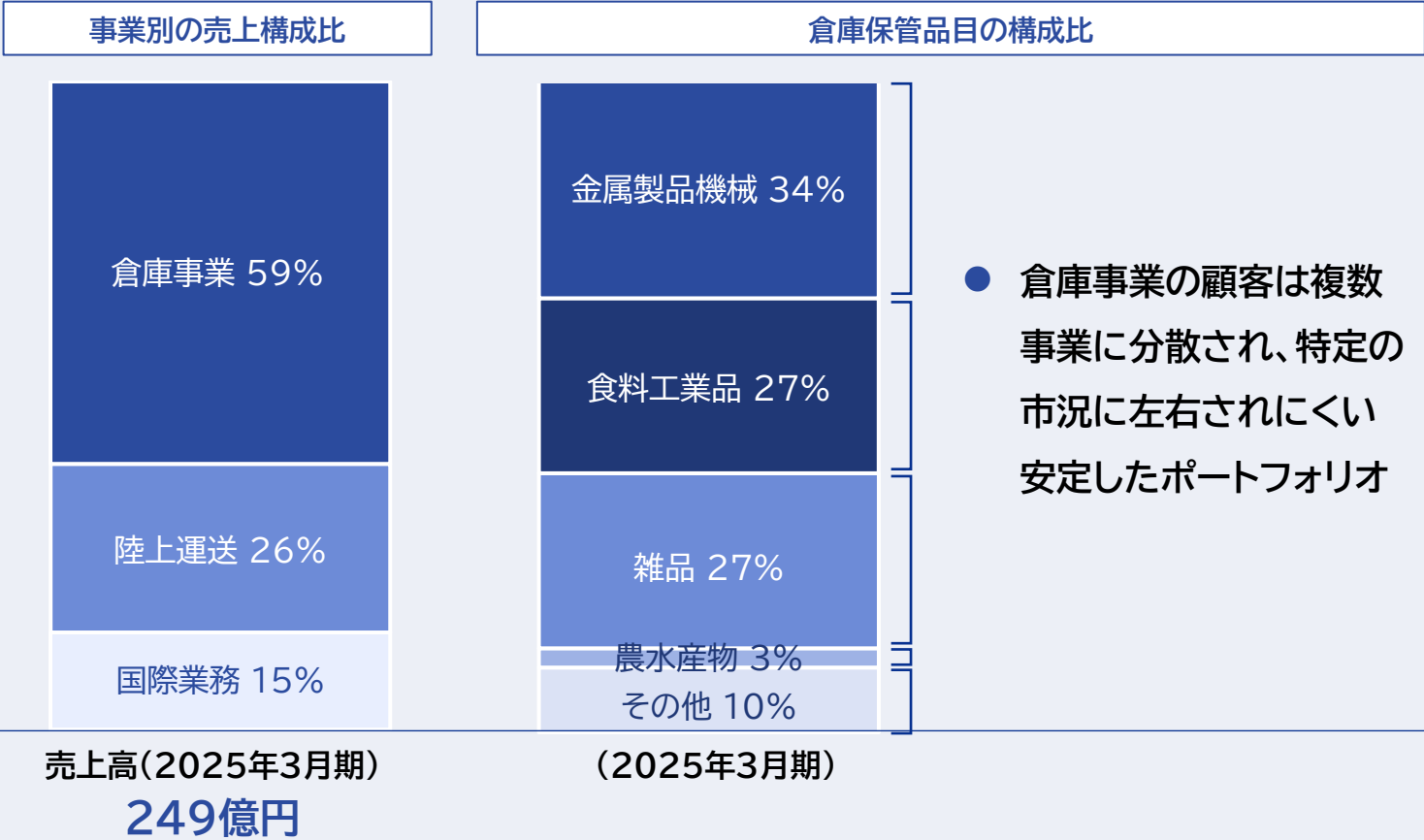




事業内容①-1 物流カンパニー

物流
カンパニー

最新設備を誇る物流センターを首都圏・近畿圏にかまえ、総合物流サービスを展開
倉庫業を中心に、国内・海外を問わず保管・配送・流通加工を含む物流業務を提供





事業内容①-2 物流カンパニー

物流
カンパニー

拠点 関東・関西の都市圏に18倉庫を高稼働率で運営 (2025年5月時点)

希少性の高い港湾地域を中心に、自社倉庫を保有。
総合物流サービスの提供基盤として、安定した収益を生み出している



北大阪営業所
4,981坪 / 93.3%



神戸営業所
3,479坪 / 100%



ポートアイランド営業所
3,285坪 / 100%



深川営業所
1万7,579坪 / 98.8%



市川営業所
1万3,057坪 / 84.2%



本牧埠頭営業所
5,924坪 / 77.2%

[管理面積 / 稼働率]

サービス 港湾地域の自社倉庫を活用した総合物流の提案力



● 倉庫保管・物流センター



● 輸配送・共同配送



● BtoCソリューション



● 静脈物流・修理センター



● 流通加工



● 輸出入通関・港湾運送



● 海上フォワーディング



● 航空フォワーディング



● 文書保管・
トランクルーム



● 海外引越



● 事務所移転



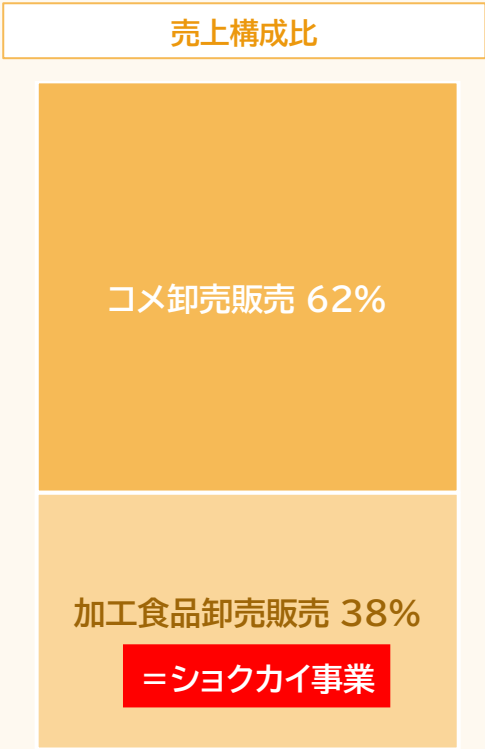
● サプライチェーン
マネジメント



事業内容②-1 食品カンパニー

食品
カンパニー

米卸売業者として100年の実績を持ち、コメの安定供給と農業の持続的発展に注力
冷凍食品を中心とした加工食品卸売業も手掛け、「食品全般」を取り扱う



売上高(2025年3月期)
495億円



2023年に株式会社ショクカイを
連結子会社化し、事業を拡大

- 産業給食、スーパー向けに
加工食品卸売販売事業を展開
- オリジナルPB商品の開発力が強み





事業内容②-2 食品カンパニー

食品
カンパニー

● コメ卸売販売業



仕入

「続く」を支える。
ヤマタネ



精米・加工 **印西精米センター** 2022年竣工

- 特徴
- ① 国内最大級の生産力 ▶年間生産量70,000トン
 - ② 高精度の異物除去機能
 - ③ 環境配慮型工場



● 加工食品卸売販売業



仕入

 **ショクカイ**
2023年連結子会社化



冷凍食品 デリカ 弁当給食 簡易調理品

スーパーマーケット、配達弁当販売店、給食センター、
事業施設、医療・福祉施設、社食・学食、外食チェーン、ホテル 等





事業内容③-1 情報カンパニー

技術力を基盤に幅広い分野でITソリューションと運用サポートサービスを展開
グループのDX支援を通じて物流・食品業界特有の課題対応ノウハウを蓄積

01

メインフレームにおけるワンストップサービスを提供

- ・ メインフレーム基盤更改のスキルに機器販売をセットで提供することによりワンストップサービスを提供

02

棚卸システムで業務課題を解決

- ・ 百貨店をはじめとした流通業の決算棚卸、展示受注会の来場者管理などのニーズに対応可能な棚卸システムレンタル事業を展開

03

お客様の事業戦略を支援する業務システムを構築

- ・ 大規模なシステムインテグレーションから小規模プログラムの改修まで、お客様のニーズに合わせたきめ細やかなサービスを提供





事業内容③-2 情報カンパニー

システムエンジニアリングサービス(SES)事業

大型汎用機(メインフレーム)※の構築技術に加え、オープン系およびレガシー言語にも対応できる人材の供給力

※金融、生命保険業界を中心に利用されている業務基盤システム



レガシー言語の需要持続性は長く、エンジニアの希少性は高い

レガシー言語※	主な利用分野	需要持続性	エンジニア人口	希少性
COBOL	金融、保険、行政	長い	非常に少ない	◎
RPG (IBM i)	製造、流通、小売	長い	少ない	◎
VB.NET	Windowsアプリ、社内業務アプリ、官公庁	中程度～長い	中程度	○

※新規開発では主流ではないが、古いシステムで広く使用されており、依然として運用・保守のために必要なプログラミング言語。表には当社が得意とする言語を記載



事業内容④-1 不動産カンパニー

所有物件の価値最大化を目指し、持続可能な魅力ある街づくりに貢献
都心中心の利便性の高い不動産を保有し、高稼働率を維持

01

不動産賃貸

- 東京都心部を中心に多数の賃貸オフィス・商業ビルを展開。
その立地に適した利便性の高い不動産施設を提供

02

プロパティマネジメント

- 建物管理、入居者募集等、不動産経営に関する業務を代行し、
お客様が所有する不動産の資産価値の最大化を支援

03

グループのCRE戦略立案・実行 (Corporate Real Estate: 企業不動産)

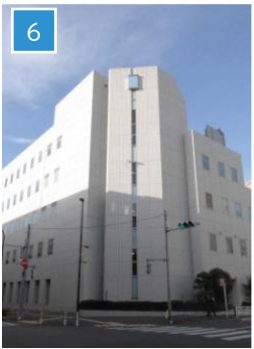
- ヤマタネグループの不動産投資の効率性・経済性を分析し、
大規模改修や再開発等、価値最大化に向けた計画・立案に取り組む





事業内容④-2 不動産カンパニー

不動産
カンパニー



- 1 **KABUTO ONE** 39,208.68㎡
東京メトロ 東西線・日比谷線
「茅場町駅」10番出口すぐ
- 2 **新宿サンエービル** 32,664.18㎡
都営新宿線「新宿駅」徒歩1分
JR線「新宿駅」徒歩5分
- 3 **ヤマタネビル** 13,071.29㎡
地下鉄東西線・
大江戸線「門前仲町駅」徒歩5分
JR京葉線「越中島駅」徒歩4分
- 4 **ヤマタネビル新館** 12,208.42㎡
東京メトロ東西線・都営地下鉄大江戸線
「門前仲町駅」徒歩5分
JR「越中島駅」4分
- 5 **ヤマタネ五反野ビル** 8,969.10㎡
東武スカイツリーライン「五反野駅」徒歩2分
- 6 **ヤマタネ門前仲町ビル** 4,900.77㎡
地下鉄東西線・大江戸線「門前仲町駅」
徒歩6分
- 7 **山種池袋ビル** 4,644.35㎡
JR「池袋駅」徒歩6分
- 8 **ヤマタネ箱崎ビル** 4,340.24㎡
地下鉄東西線・日比谷線「茅場町駅」徒歩6分
地下鉄半蔵門線「水天宮前駅」徒歩5分
- 9 **プラザ門前仲町** 4,088.40㎡
地下鉄東西線・大江戸線
「門前仲町駅」4番出口直結

本日の内容

01 会社紹介

02 成長戦略

03 ヤマタネの株主になる理由



中期経営計画「ヤマタネ2028プラン」

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

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



ヤマタネ2028プラン

新中期経営計画

投資効果最大化に向けた成長期



ROE6.5%の達成

部門別の収益管理・権限委譲

事業シナジーの追及と追加成長投資

CRE戦略の高度化

BSマネジメント高度化とガバナンス強化

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



ROE8%以上

物流と食の
シナジーの実現



2029年3月期～2031年3月期



中期経営計画「ヤマタネ2028プラン」

KPI
(2025年3月期比
増減額)

売上高	営業利益	EBITDA	ROE	総還元性向
880億円 (+70.8億円)	47億円 (+9.2億円)	92億円 (+11.4億円)	6.5%以上	70～80%

事業戦略



物流

既存事業領域の収益力強化

- ・ 物流サプライチェーンの立案・実行支援事業
- ・ アーカイブ事業の拡大



食品

生産への進出(川上)

- ・ バリューチェーン拡大戦略
- ・ 未利用バイオマス活用新事業



不動産

保有不動産の有効活用

- ・ 大規模再開発プロジェクト
- ・ 「越中島開発グランドビジョン」の公表

全社戦略

✓ カンパニー制導入による部門別収益管理の徹底

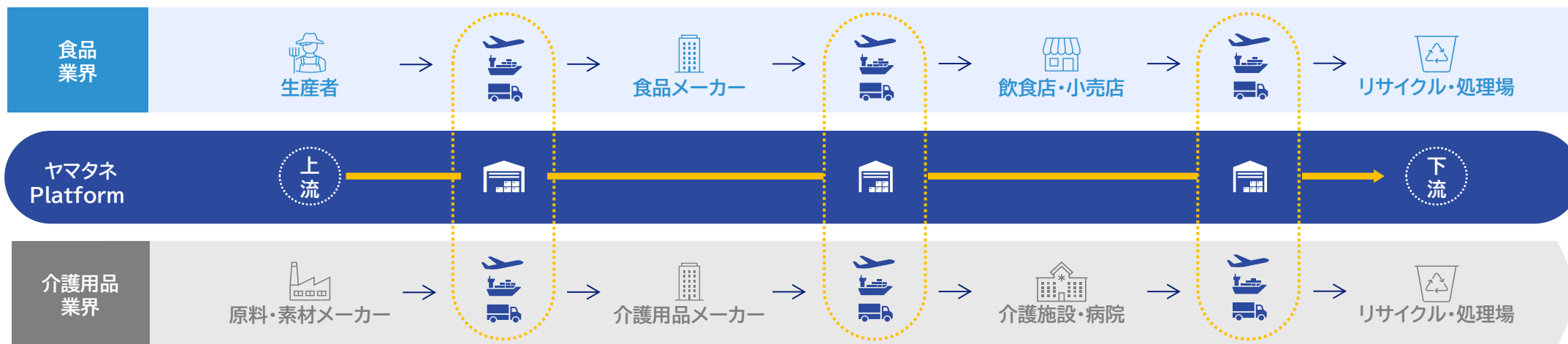
✓ 事業間シナジー創出を通じた収益性の更なる向上



物流カンパニー 食品・介護用品特化の物流プラットフォーム構築

- 2024年4月にSCM推進部を新設し、物流サプライチェーンの立案・実行支援事業を開始
- 食品、介護用品業界に特化した物流プラットフォームの構築に着手し、事業領域を拡大中

戦略物流～業務管理～オペレーションのワンストップサービスを提供



提供ソリューション	現状	オペレーション		マネジメント		ストラテジー	
	将来像	オペレーション		マネジメント		ストラテジー	
		- 保管/荷役 - 流通加工 - 国内外輸配送	- 在庫/棚卸管理 - 受注/出荷処理 - 庫内SS活動	- 物流コスト管理 - ロジ業務見直し - 安全・品質管理	- 共同配送/協業 - 新技術導入 - KPI管理	- 中長期ロジ戦略 - システム整備 - 組織体制見直し	- 物流全体最適化 - 製品設計(DFL) - 費用予実報告



「ヤマタネ2028プラン」の成長戦略

物流カンパニー アーカイブ事業の拡大

- 阪急阪神エスレート・サービス株式会社及び株式会社キョクトウが運営するアーカイブ事業を譲受
- 商圏拡大等のシナジー効果と、成長市場である電子化事業の強化を通じ、収益性向上や競争力強化を図る

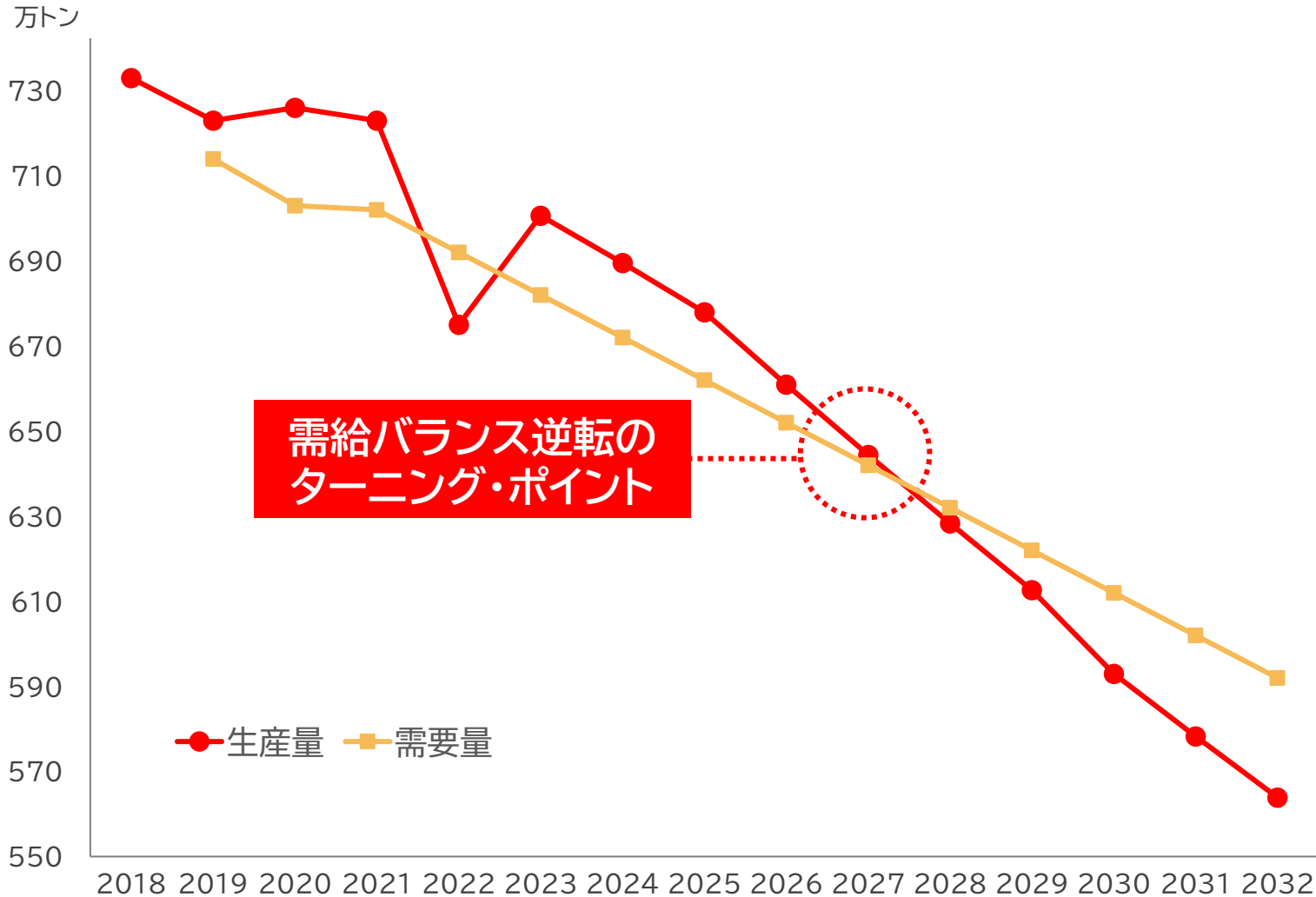




「ヤマタネ2028プラン」の成長戦略

食品カンパニー バリューチェーン拡大への戦略投資

- 産地は様々な課題を抱えており、2028年頃に需給バランスが逆転する予想



■ 供給サイド

- 稲作経営体(個人)の数は過去15年間で半減(2005年→2020年)
- 稲作経営体(個人)は60歳以上が約90%を占め、平均年齢は71.1歳(2020年時点)
- 稲作経営体のうち7割で後継者が確保されていない
- 政府の政策により主食用米以外への水田活用が推進されている ▶ 加工用米・飼料用米、新規需要米(輸出向け)、畑作等

■ 需要サイド

- 主食用米の需要は毎年10万トンペースで減少見込み(米の1人・1年当たり消費量の減少と人口減少を加味)

農林水産省「農林業センサス」
農林水産省農産局(2024年3月)「米の消費及び生産の近年の動向について」
農林水産省(2024年9月)「米をめぐる状況について」
農林水産省(2024年10月)「米に関するマンスリーレポート」



食品カンパニー バリューチェーン拡大への戦略投資

- 様々な課題を抱える産地の”「続く」を支える”ため、農業ベンチャーへの出資を中心に積極投資

バリューチェーン拡大戦略

コメの需給バランス逆転という環境変化をチャンスに変える



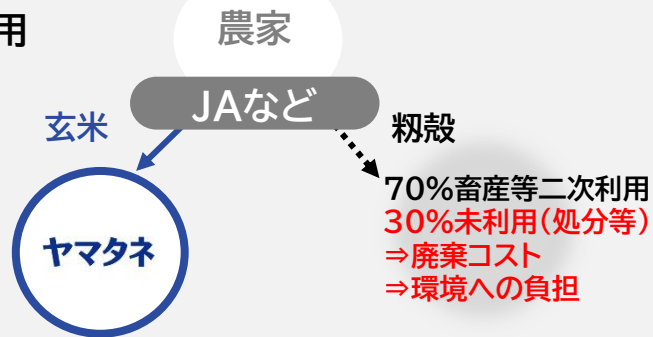


食品カンパニー 農業ベンチャーへの出資例:もみ殻活用

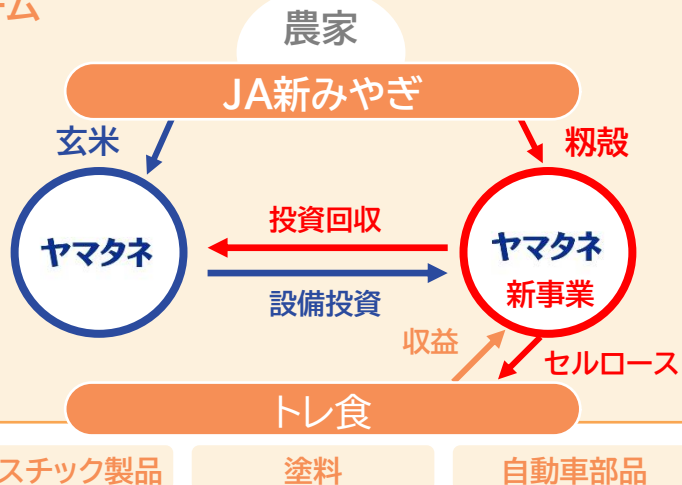
- 2025年3月 トレ食株式会社及び新みやぎ農業協同組合との間で未利用バイオマスの活用に関する協定を締結
- 事業2年目で売上高約2億円、営業利益率10%超を見込む

最大市場規模 1,800億円

全国の籾殻活用 の現状 ※当社推定



協業スキーム



TAM

全国の
籾殻排出量
約150万t/年

約3割

セルロースへの
活用可能推定量
約45万t/年

約4割

トレ食セルロース化
処理可能推定量
約18万t/年

SAM

JA新みやぎの
籾殻供給可能量
約4,300t/年

約3割

セルロースへの
活用可能推定量
約1,300t/年

約4割

セルロース
生産推定量
約520t/年

SQM

本事業の
籾殻処理計画量
約600t/年

セルロース
生産計画量
約240t/年

単純売上見込み 約2億円/年

今後の市場成長余地



不動産カンパニー 再開発プロジェクト

- 新宿サンエービル及び越中島事業用地にて再開発を計画。不動産開発に知見のある人財を外部より招聘し、CRE戦略室を新設。外部専門家と連携し「越中島開発グランドビジョン」を2025年5月に公表。

ー新宿サンエービルー

- 都営新宿線『新宿』駅徒歩約1分、JR線『新宿』駅徒歩約5分、新宿駅地下道と接道する好立地
- 老朽化に伴い再開発を計画
- 成長性・収益性の高い施設への建替えを検討



現在の不動産情報

	竣工	敷地面積(㎡)	延床面積(㎡)	現在の用途
新宿サンエービル	1979年	3,062	32,664	オフィス

ー越中島開発ー

- 開発プランの検討、地元協議、行政との調整を開始



現在の不動産情報

	竣工	敷地面積(㎡)	建物延面積(㎡)	現在の用途
ヤマタネビル	1989年	4,126	12,930	オフィス
ヤマタネビル新館	2012年	3,853	12,208	オフィス
深川営業所	1981年	28,674	60,255	オフィス・倉庫



「ヤマタネ2028プラン」の成長戦略

不動産カンパニー 「越中島開発グランドビジョン」の公表

- 2駅3路線利用可能・高速道路へのアクセスも良好な立地
- 隅田川沿いの豊かな水辺空間を利用した舟運や次世代モビリティネットワークの拠点として活用を検討

現在の開発対象地情報

住所	東京都江東区越中島1丁目
土地面積	9,900坪
公法制限	準工業地域、容積率300%
現在の用途	営業倉庫、オフィスビル

公共貢献

都心部へのアクセスが良好な立地と、約10,000坪という大規模な敷地を活用し、地域・官民連携による、ひとやモノの交流点となるまちづくりを推進

アクセス

- 大手町駅 5分 (門前仲町駅「東西線」から)
- 東京駅 4分 (越中島駅「京葉線」から)
- 至 成田空港 1時間
(首都高9号線深川線～首都高速湾岸線～東関東自動車道経由)
- 至 羽田空港 30分 (首都高9号線深川線 経由)





更なる事業部間シナジーの創出

2025年4月に 事業部制からカンパニー制へ移行

Point01

経営判断のスピードアップを図ると共に、
資本効率を意識した事業運営を推進し、
収益力の向上と次期経営陣育成を図る

Point02

コーポレート本部が全社戦略の旗振り役となり、
シナジー創出に繋がる連携や
新規事業開発を推進





中期経営計画「ヤマトネ2028プラン」 今期業績見込み

コメの需給ひっ迫による販売単価上昇等を背景に
「ヤマトネ2028プラン」の売上・営業利益の目標を26/3期に達成見込み

➡ 28/3期目標の修正はコメ市況の動向等を鑑み今後方向が決まり次第発表

	25/3期 [実績]	26/3期 [予想]	前期比	28/3期目標
売上高	809.2億円	888.7億円	+79億円	880億円 達成見込み
営業利益	37.8億円	55.2億円	+17億円	47億円 達成見込み
経常利益	36.5億円	53.0億円	+16億円	
親会社株主に帰属する 当期純利益	30.9億円	48.7億円	+18億円	

本日の内容

01 会社紹介

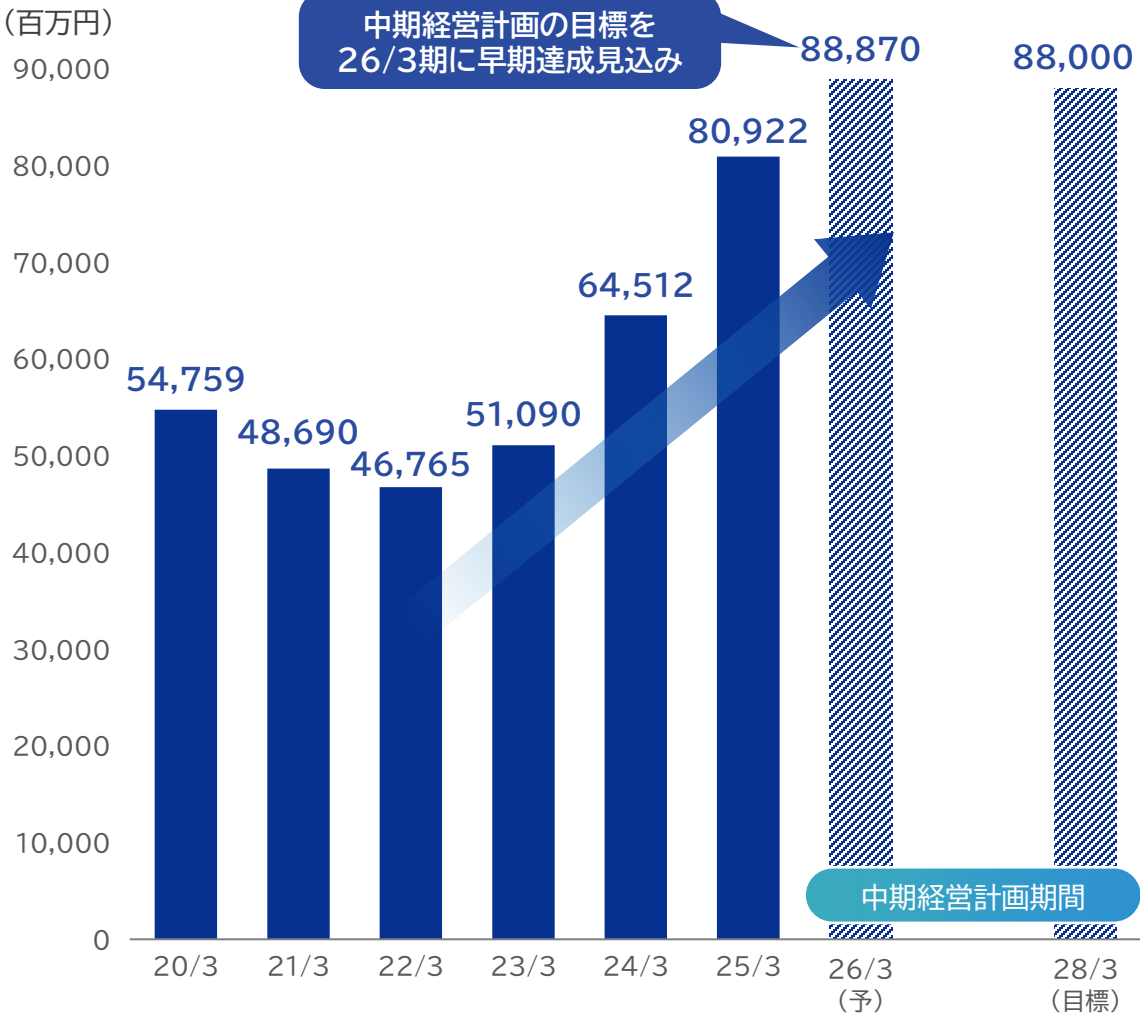
02 成長戦略「ヤマタネ2028プラン」

03 ヤマタネの株主になる理由

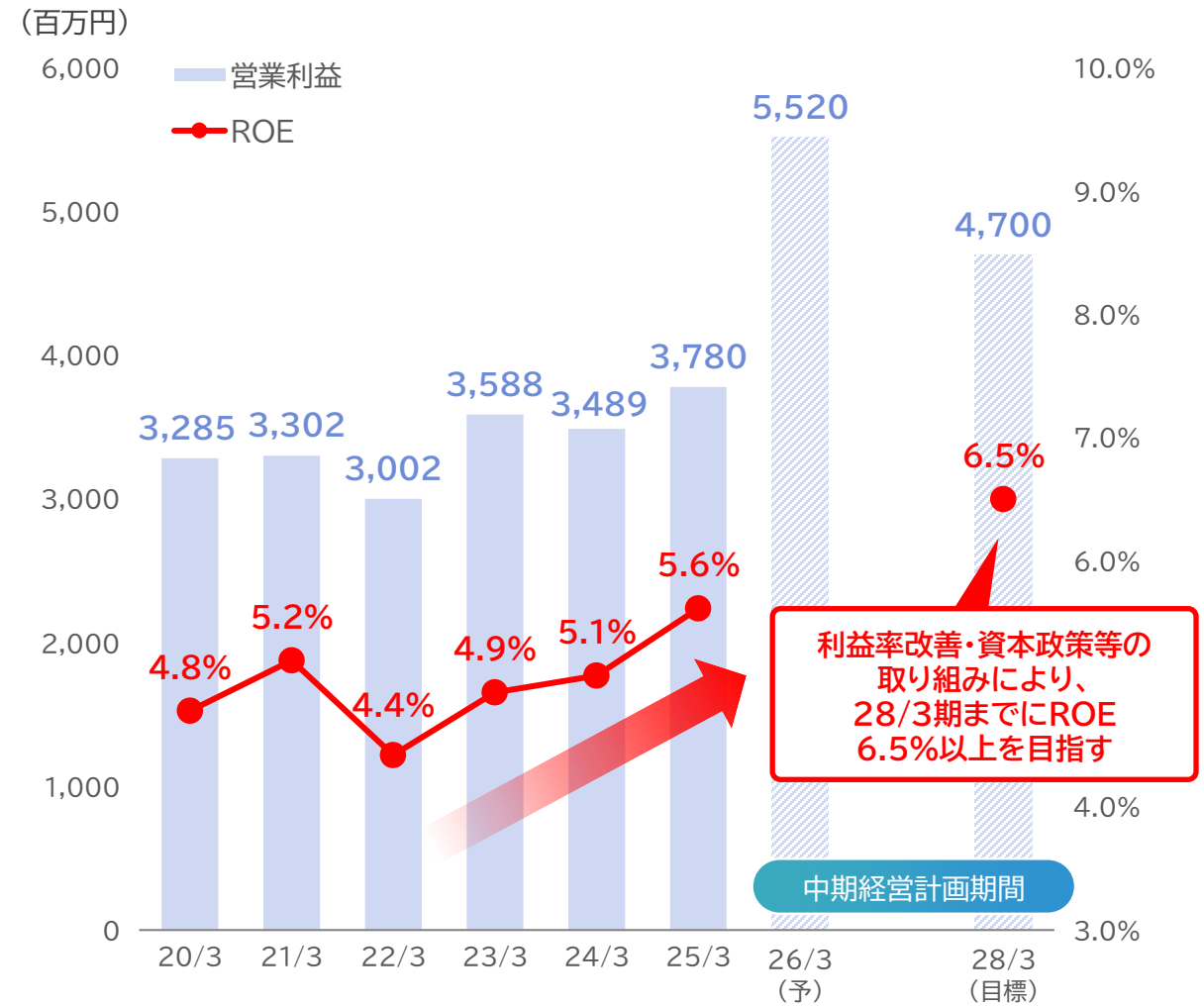


成長の軌跡

売上高



営業利益・ROE

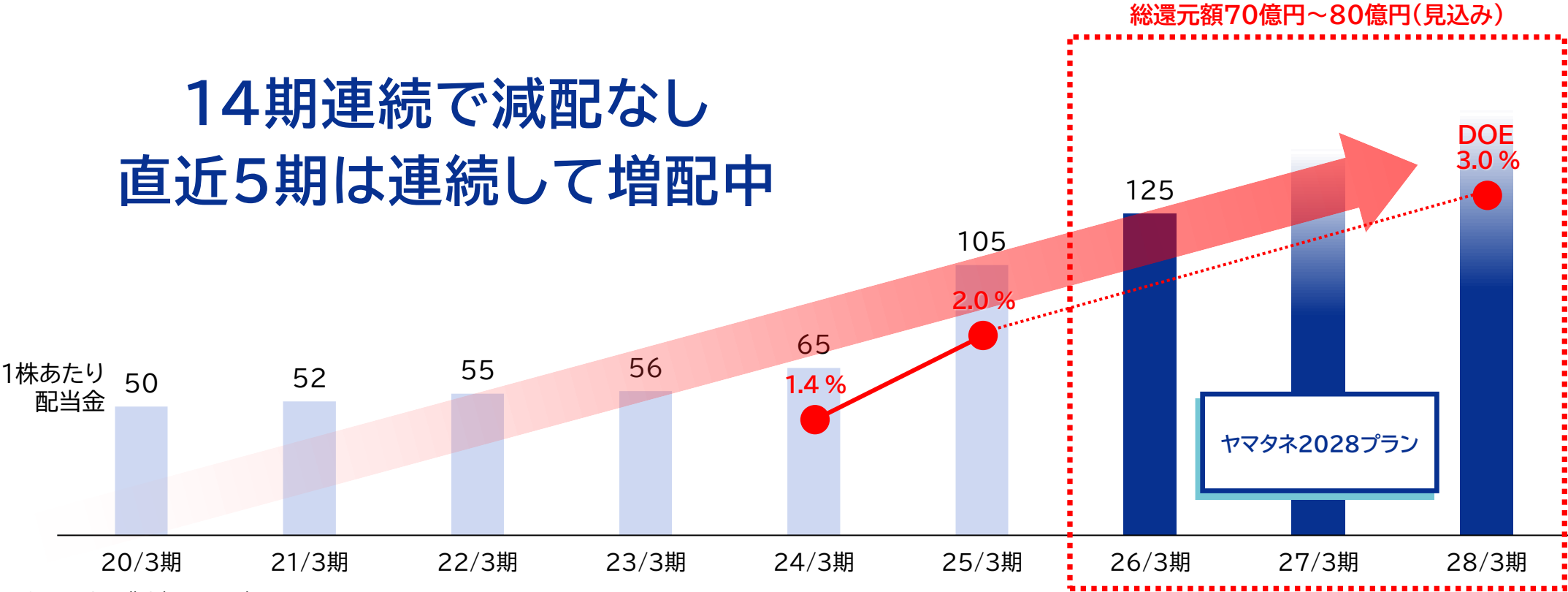




株主還元

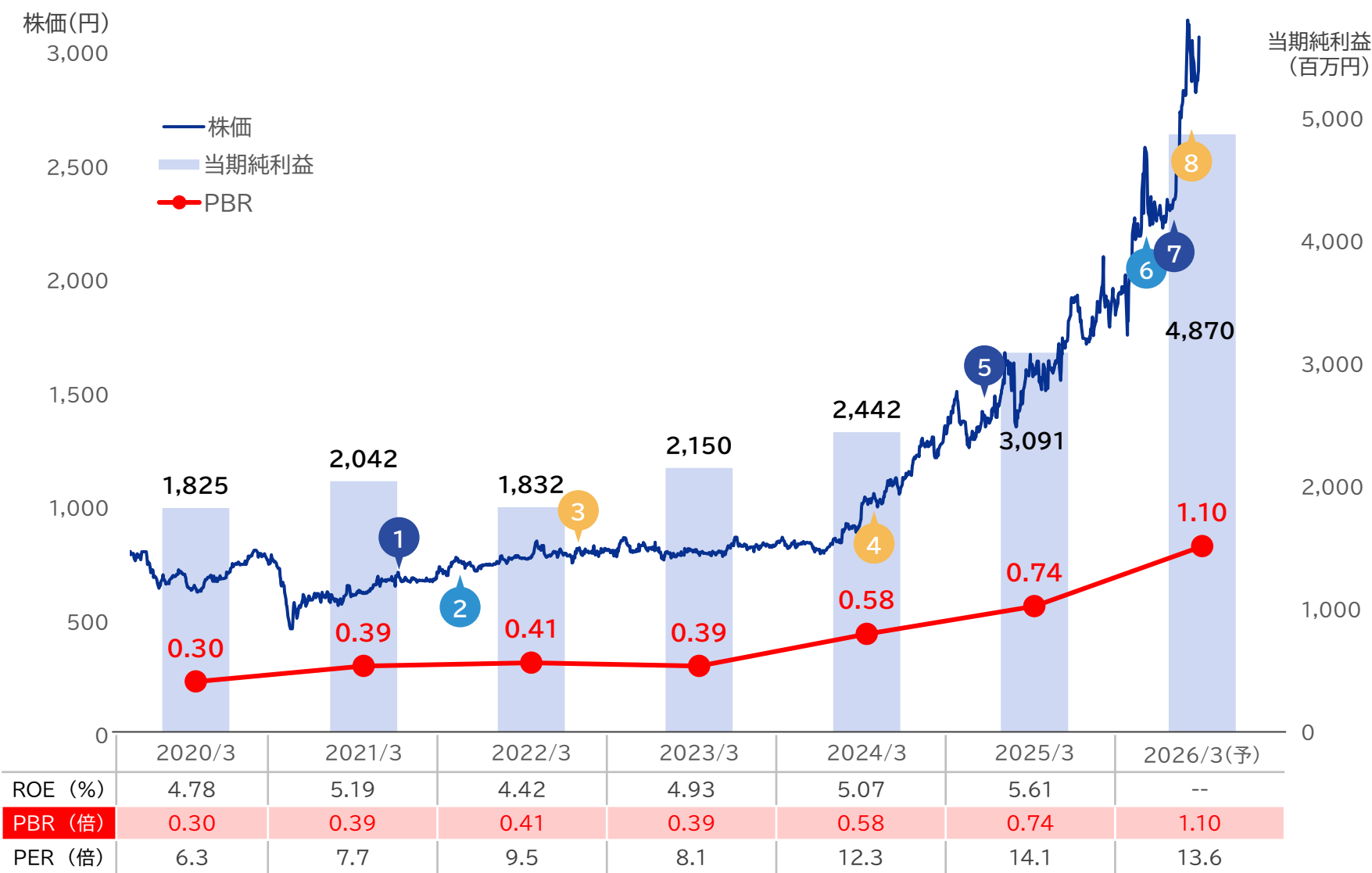
本中期経営計画期間の株主還元方針	
株主還元方針	28/3期 DOE3%に向けて1株当たり配当金を継続的に増額 自己株式取得30億円～40億円（総還元性向約70～80%）※山種不動産の吸収合併に伴う希薄化への対応を含む
株主還元額	70億円～80億円（見込み）
株主還元の考え方	28/3期（中期経営計画最終期）におけるROE6.5%の必達に向けて株主還元を実施する - 計画期間中の利益変動にかかわらず、安定的な配当を実施するべく、株主還元指標としてDOEを導入する - 資本市場の動向、当社の株価水準等を勘案の上、機動的な自己株式取得を実施する予定

14期連続で減配なし
直近5期は連続して増配中





株価・バリュエーションの推移



※2025年9月12日時点

TOPIC

- 1 2021年4月 物流
印西アーカイブズセンター 開設
- 2 2021年8月 不動産
複合施設「KABUTO ONE」 竣工
- 3 2022年2月 食品
印西精米センター 開設
- 4 2023年10月 食品
ショクカイ 連結子会社化
- 5 2024年6月 物流
本牧埠頭営業所 開設
- 6 2025年5月 不動産
「越中島開発グランドビジョン」 公表
- 7 2025年7月 物流
ヤマタネドキュメントマネジメント 設立
- 8 2025年8月 食品
農産ベストパートナー 連結子会社化



株主優待

	基準日3月末日		基準日9月末日		
					
		棚田米を原料とした日本酒 「純米吟醸 やまたね」	山種美術館カレンダー 「山種コレクション名品選」	新潟県産 棚田米 「星峠の棚田米」	新潟県十日町市「星峠の棚田」 (春:田植え 秋:稲刈り)
100 株以上			カレンダー		
300 株以上	ジュース 1,100円相当(2本)	or 日本酒 2合(1合瓶2本)	カレンダー	+	米2kg (厳選こだわり米)
500 株以上	ジュース 1,400円相当(2本)	or 日本酒 4合(4合瓶1本)	カレンダー	+	米5kg (厳選こだわり米)
1,000 株以上	ジュース 1,850円相当(3本)	or 日本酒 8合(4合瓶2本)	カレンダー	+	米10kg (新潟県産 棚田米)
				+	【申込制】 田植え・稲刈り体験



株主優待 - 日本初の「田植え・稲刈り体験招待」の優待特典

経済合理性の低さや担い手不足等の問題により存続の危機に瀕している棚田の保全に取り組む …①

日本屈指の景観を誇る「星峠の棚田」における田植え体験(春)および稲刈り体験(秋)に株主の皆様(1,000株以上保有)をご招待 …②

2025年5月の田植え体験では、「にぎりびと」として活躍する神谷よしえ氏を招き、その場で握りたてのおにぎりをご提供
「貴重な体験をすることができ、思い出に残る楽しいイベントだった」とご好評 …③



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

「続く」を支えるヤマタネの 次の100年を共に歩みませんか



① 100年培った信頼と安定した事業基盤を有しています



② 積極投資と、事業間シナジーの創出によりさらなる成長を目指します



③ DOE3%を目標とし、株主の皆様へ安定的に利益を還元します

Q & A
質疑応答

「続く」を支える。



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あります。
- (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(2025年9月25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。

お問合せ

T E L :03(3820)1111(代表)
E-mail :kikaku@yamatane.co.jp