

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ヤマタネ

9305 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025年9月24日(水)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025年3月期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 新中期経営計画「ヤマタネ 2028 プラン」の状況	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	05
1. 物流カンパニー	05
2. 食品カンパニー	06
3. 情報カンパニー	06
4. 不動産カンパニー	06
■ 業績動向	07
1. 2025年3月期の業績概要	07
2. セグメント別の業績概要	08
3. 財務状況	09
■ 今後の見通し	10
1. 2026年3月期の業績見通し	10
2. セグメント別の業績見通し	11
■ 中期経営計画の進捗状況	13
1. 中期経営計画「ヤマタネ 2025 プラン」の振り返り	13
2. 新中期経営計画「ヤマタネ 2028 プラン」の概要	14
3. 取り組み状況	14
■ 株主還元	17
1. 配当	17
2. 株主優待	17

■ 要約

2025年3月期は増収増益。 「ヤマタネ 2025 プラン」は主要財務指標目標値を達成

ヤマタネ<9305>は1924年7月3日(大正13年)に山崎種二(やまざき たねじ)が廻米問屋として創業し、2024年7月にグループ創業100周年を迎えた。コメ卸売販売の食品事業を祖業に事業領域を拡大しており、現在は「物流(国内物流・国際業務)」「食品(コメ卸売販売・加工食品卸売販売)」「情報(メインフレームの技術支援やソフトウェアの開発・販売・サポート)」「不動産(オフィスビルを中心とした不動産賃貸)」と4つの事業を展開する。2025年4月より親会社である同社の各事業本部とグループ子会社が一体となった「物流カンパニー」「食品カンパニー」「情報カンパニー」「不動産カンパニー」のカンパニー制へ移行した。

1. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の連結業績は、売上高80,922百万円(前期比25.4%増)、営業利益3,780百万円(同8.5%増)、経常利益3,650百万円(同14.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益3,091百万円(同24.3%増)と増収増益となった。売上面では、食品カンパニーにおいてコメの需給ひっ迫からの販売価格上昇や、子会社の(株)シヨクカイの堅調な業績推移が大きく寄与し、同45.2%増と業績をけん引した。不動産カンパニーでは既存物件での高い稼働率や新規賃貸不動産の取得により、同10.0%増の伸びを示した。利益面では、コメ卸売販売業とシヨクカイの増益効果があった一方で、物流カンパニーでの外注コスト増加が影響した。また、従業員への特別賞与や研修費といった人的資本投資を積極的に行ったため、営業利益の伸びは限定的となった。経常利益は前期に計上したシヨクカイのM&Aに伴うシンジケートローン手数料支払いの剥落により増益となった。親会社株主に帰属する当期純利益については、投資有価証券の売却益の計上や連結子会社であった山種不動産(株)の吸収合併に伴う非支配株主に帰属する当期純利益の減少を要因に大幅増益で着地した。

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績予想について、同社は2025年8月1日付で上方修正した。売上高88,870百万円(前期比9.8%増)、営業利益5,520百万円(同46.0%増)、経常利益5,300百万円(同45.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益4,870百万円(同57.5%増)と、増収・大幅増益を見込む。コメの需給状況は政府の備蓄米放出で若干軟化するものの、販売価格の傾向が継続する見通しである。これにより食品カンパニーが大幅増収を見込み、全体の業績をけん引する見通しだ。また、物流カンパニーでは物流コストの価格転嫁と物流不動産流動化により、大幅な増益を見込む。情報カンパニーも前期に計上した費用の剥落などの要因で増益を予想している。カンパニー制への移行に伴う将来に向けた基盤整備のための各種投資を行うが、これを吸収し、大幅な増益を予想している。

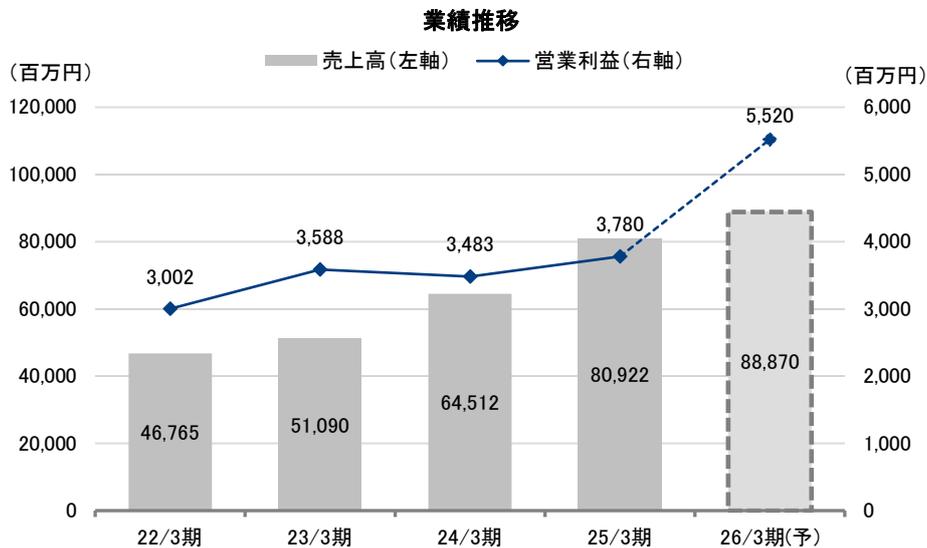
要約

3. 新中期経営計画「ヤマタネ 2028 プラン」の状況

2023年3月期から2025年3月期までを対象期間とする「ヤマタネ 2025 プラン」では主要財務指標目標値を達成した。2024年11月に発表した新中期経営計画「ヤマタネ 2028 プラン」(対象期間は2026年3月期～2028年3月期)は、「ヤマタネ 2031 ビジョン」の第2フェーズ「成長期」と位置付けられ、「種蒔き」期間の「ヤマタネ 2025 プラン」で行われた投資効果の最大化を狙いとしている。物流カンパニーでは既存事業領域の収益力強化策として、阪急阪神エステート・サービス(株)(HHES)からアーカイブ事業を譲受し、商圏拡大に加えて電子化事業への取り組みを強化する。食品カンパニーでは、産地の課題解決の取り組みの一環として未利用バイオマス活用に向けた新事業に取り組む。不動産カンパニーでは保有不動産の有効活用として、越中島開発事業を推進しており、2025年5月に「越中島開発グランドビジョン」を発表した。

Key Points

- ・ 2025年3月期は増収増益、食品カンパニーが業績をけん引。「ヤマタネ 2025 プラン」は主要財務指標目標値を達成
- ・ 2026年3月期は増収、基盤整備のための各種投資を継続しながら大幅増益を予想
- ・ 第2フェーズ「成長期」に入り、アーカイブズ事業の拡大や未利用バイオマスの活用、越中島開発事業など事業戦略を推進



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

グループ創業 100 周年を迎えた総合サービス企業

同社は1924年7月3日（大正13年）に山崎種二が廻米問屋として創業し、2025年3月期にグループ創業100周年を迎えた。コメ卸売販売の食品事業を祖業に、大きく変動する社会情勢、市場のニーズに応え、事業領域を拡大しており、現在は「物流（国内物流・国際業務）」「食品（コメ卸売販売・加工食品卸売販売）」「情報（メインフレームの技術支援やソフトウェアの開発・販売・サポート）」「不動産（オフィスビルを中心とした不動産賃貸）」と4つの事業を展開する総合サービス企業である。

山崎種二は、「信は万事の本を為す」（人の信用を得ることがすべての基本である）という言葉に信託し、あらゆる面で誠実に実行することで大きな信用を得て、同社の基盤を築きあげた。現在も同社の企業理念として引き継がれている。同社は関連する4つの事業をさらに融合させていくことで、新たな価値を創出していく考えである。

同社は、1950年10月に東京証券取引所へ上場した。倉庫会社の吸収合併を皮切りに営業所（倉庫拠点）の新設を進め物流事業を拡大し、1962年10月には不動産事業に進出した。1989年10月に山種米穀（株）と合併し、1995年8月に社名を現在の「（株）ヤマタネ」に変更した。1993年2月に国際航空運送協会（IATA）代理店資格を取得し、同年10月に国際引越協会（OMNI）に加入して国際業務の基盤を構築した。また、1998年3月にはSBS輸入商社資格を取得し、コメ卸売販売業のさらなる強化を図った。

近年では、M&Aによる事業拡大を積極的に実施している。2022年4月に食品輸送に特化した冷凍・常温輸送を手掛ける（株）シンヨウ・ロジを、2023年10月には総菜を中心に冷凍・冷蔵・常温の3カテゴリ5つのオリジナルブランドを展開する食品卸売業のシヨクカイを子会社化した。直近では、物流カンパニーにおいては、2025年7月に、HHESのアーカイブ事業を譲り受ける形で設立した（株）ヤマタネドキュメントマネジメントとその子会社の（株）キョクトウを子会社化した。また、食品カンパニーにおいては、2025年7月に三重県の農業生産法人である（有）アグリベース社をグループ化、同年8月に熊本県でコメ卸売販売事業を営みEC事業に強みを持つ（有）農産ベストパートナーとその子会社の（株）しん力を子会社化した。

会社概要

沿革

年月	沿革
1924年 7月	廻米問屋 山崎種二商店創業
1940年 5月	山崎種二、辰巳倉庫(株)の経営権を取得
1950年10月	東京証券取引所に株式上場
1950年12月	山種米穀(株)設立(取締役社長 山崎種二)
1962年10月	不動産事業に進出
1982年 2月	一般港湾運送事業認可
1984年11月	社名を「(株)山種産業」に変更
1989年10月	山種米穀(株)と合併
1993年 2月	国際航空運送協会(IATA)代理店資格取得
1993年10月	国際引越協会(OMNI)加入
1995年 8月	社名を「(株)ヤマタネ」に変更
1998年 3月	SBS輸入商社資格取得
1999年 2月	第二種利用運送事業(国際航空貨物に係る一般混載事業)認可
2000年 3月	(株)山種システムサイエンスを合併
2001年11月	海外引越国際規格 FAIM 取得
2008年 3月	AEO(特定保税承認者)承認取得
2010年 2月	AEO(認定通関業者)認定取得
2021年 8月	「KABUTO ONE」開業
2022年 2月	印西精米センター開設
2022年 4月	(株)シンヨウ・ロジを子会社化
2023年10月	(株)シヨクカイを子会社化
2024年 9月	(株)ブルーシード新潟設立
2025年 2月	山種不動産(株)を吸収合併
2025年 7月	(株)ヤマタネドキュメントマネジメントと(株)キョクトウを子会社化 (有)アグリベース社をグループ化
2025年 8月	(有)農産ベストパートナーと(株)しん力を子会社化

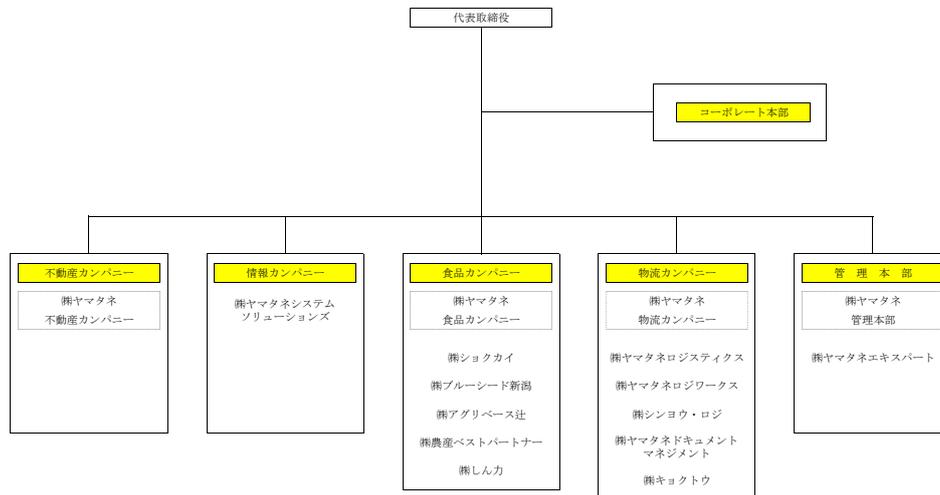
出所：同社ホームページ、ニュースリリース、同社提供資料よりフィスコ作成

事業概要

物流・食品・情報・不動産事業を展開。 物流と食品で売上高の9割超を占める

同社は、「物流」「食品」「情報」「不動産」と4つの事業を展開している。2025年4月より、部門別収益管理の高度化、さらなる事業シナジーの創出、資本コストを意識した資本収益性の改善及びガバナンス体制の強化を目指し、同社事業本部とグループ会社を統合したカンパニー制へ移行した。物流、食品、情報、不動産の4事業カンパニーと管理本部が設置され、新設したコーポレート本部が全社戦略の旗振り役となり、新規事業開発等も推進する。

カンパニー制組織図



出所：同社提供資料より掲載

1. 物流カンパニー

売上高は全体の30.8%（2025年3月期）を占め、国内物流が約85%、国際業務が約15%の構成となっている。

同社は首都圏・近畿圏に多数の物流センターを保有し、沿岸部を軸に倉庫業を中心とした総合物流サービスを提供している。国内外の貨物を保管・配送・流通加工及び関連する全物流業務を請け負う3PL（サード・パーティー・ロジスティクス）事業者として、ロジスティクス実態調査から改善オペレーションまで幅広いサービスを展開している。特に家電や飲食料品は同社の主要な取り扱い品目であり、この分野での共同配送を業界に先駆けて事業化し、多くの企業に利用されている。共同配送では、集荷後、東京、横浜、神戸、大阪などの共配センターに集約・仕分けし、納品先に一括で配送する。また、アーカイブ事業を注力すべきコア事業領域と位置付けており、2025年7月にヤマタネドキュメントマネジメントとその子会社のキョクトウをグループ化した。2社は、HHESのアーカイブ事業を譲り受けており、特に年率約8%の成長市場である文書の電子化事業に強みを持つ。今後、商圏の拡大や電子化事業の強化を通じて、収益性向上や競争力強化を図る。

事業概要

国際業務においては、世界 85 ヶ国 300 都市の海外代理店と連携し、グローバルなネットワークを生かして、安全・確実な海上及び航空フォワーディングを実現している。1984 年から展開する海外引越サービスは、カスタムメイドの提供により、日系・外資系企業や在日大使館などから支持を獲得し、継続的な受注実績につなげている。現在、170 を超える国との間にネットワークを構築している。

2. 食品カンパニー

売上高は全体の 61.3% (2025 年 3 月期) を占め、祖業であるコメ卸売販売業と、加工食品卸売業に大別される。

100 年以上にわたり続くコメ卸売販売では、その業歴と信頼に基づき東北地方を中心に全国の優良産地と取引関係を構築している。稲作人口の減少が見込まれるなか、「安全」「安心」「良食味」なコメの安定供給に向け、引き続き生産地支援を含む購買ルートの開拓を強化する。生産拠点の印西精米センターでは、SQF や ISO などの国際規格に基づいた製造管理と品質検査を実施し、安定した品質の商品を提供している。原料受け入れ段階においても厳格な検査を実施するため DNA 検査装置を用いた検査を自社で行っている。

2023 年 10 月に子会社化したショクカイは、一日 100 万食以上を供給する給食事業において業界トップシェアを占めており、弁当・給食業界に特化した商品を全国の顧客に提供している。また、スーパーマーケット向けの総菜を提供するデリカ事業も展開し、約 8 割が自社開発の独自性のあるプライベートブランドで構成されている。150 社以上の仕入先との連携により、市場への迅速な供給が可能である。近年は、ミールキット・冷凍弁当向け商品や高齢者施設に向けた商品を提案するほか、2024 年 3 月には楽天市場に業務用冷凍食品専門オンラインショップ「フーデリッシュ」を開設し、インターネット販売にも着手した。

3. 情報カンパニー

売上高は全体の 2.2% (2025 年 3 月期) を占める。グループ会社のヤマタネシステムソリューションズが、メインフレームやオープン系システムに関する各種ソフトウェア、ハードウェア、ネットワークの技術支援サービスなどを提供している。創業者の山崎種二が設立した証券会社のシステム部門をスピンアウトしたことが同事業の始まりである。金融分野で培ったノウハウを生かし、前述したメインフレームやオープン系システムを中心に展開している。物流・流通・製造・金融などの業種向けにシステム開発サービスや、24 時間 365 日対応の安心・安全なシステム運用・保守サービスを提供している。

また、業界初・最大の規模で展開するハンディターミナルレンタルサービス「ストックテイ君」は、商品の在庫数を数えるための棚卸サービスで、百貨店業界でスタンダード化している。なお、現在はアプリへの切り替えを推進中である。

4. 不動産カンパニー

売上高は全体の 5.7% (2025 年 3 月期) を占める。越中島、茅場町、門前仲町、西新宿、池袋、高崎などに数多くのオフィスビルを展開し、保有するオフィスビルでは賃貸に重点を置き、物流・商業施設、駐車場などを効率的に運営している。また、不動産の売買や仲介など不動産経営に関する業務を代行するプロパティマネジメントにも注力している。

業績動向

2025年3月期は食品カンパニーが業績をけん引し、増収増益。予想をおおむね達成

1. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の連結業績は、売上高 80,922 百万円（前期比 25.4% 増）、営業利益 3,780 百万円（同 8.5% 増）、経常利益 3,650 百万円（同 14.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 3,091 百万円（同 24.3% 増）と売上高は前期に続き大幅増収、各段階利益も増益となった。第2四半期決算時に見直した通期業績予想に対する達成率は、売上高は 99.5% とほぼ達成、営業利益は 117.0%、経常利益は 117.7%、親会社株主に帰属する当期純利益は 117.1% といずれも予想を上回った。

売上面では、食品カンパニーにおいてコメの需給ひっ迫からの販売価格上昇や、シヨクカイの堅調な業績推移が大きく寄与し、同 45.2% 増と業績をけん引した。また不動産カンパニーでは既存物件での高い稼働率や新規賃貸不動産の取得により、同 10.0% 増の伸びを示した。物流カンパニーでは国内物流において倉庫事業での入庫トン数が下期に落ち込んだ影響から減収となったものの、国際業務において国際輸送取扱件数や海外引越取扱件数が前期を上回り、全体としては同 2.2% 増と堅調に推移した。情報カンパニーでは前期のインボイス対応関連のスポット開発案件がなくなったものの、汎用機基盤にかかる開発・運用案件の受注が好調で、同 1.0% 増と堅調に推移した。

利益面については、食品カンパニーでコメ卸売販売業における増収効果に加え、シヨクカイの業績寄与といったプラス要因があった一方で、物流カンパニーで物流 2024 問題を背景とする想定以上の外注コスト増加がマイナス要因となった。また、従業員への特別賞与や研修費等の人的資本投資を積極的に行ったことで、営業利益の伸びは限定的であったものの、堅調に推移した。経常利益は、前期にあった印西精米センターにかかる補助金収入がなくなったものの、前期に計上したシヨクカイの M&A に伴うシンジケートローン手数料支払いの剥落により増益となった。親会社株主に帰属する当期純利益については前期の固定資産売却益がなくなった一方で、投資有価証券の売却益の計上や連結子会社であった山種不動産の吸収合併に伴う非支配株主に帰属する当期純利益の減少を要因に、大幅増益で着地した。

2025年3月期の業績

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期		前期比	達成率
	実績	修正予想	実績		
売上高	64,512	81,300	80,922	25.4%	99.5%
売上総利益	8,637	-	10,107	17.0%	-
営業利益	3,483	3,230	3,780	8.5%	117.0%
経常利益	3,178	3,100	3,650	14.8%	117.7%
EBITDA	6,947	7,520	8,062	16.1%	107.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,487	2,640	3,091	24.3%	117.1%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. セグメント別の業績概要

物流カンパニーは、売上高が前期比 2.2% 増の 24,927 百万円、営業利益は同 29.4% 減の 1,625 百万円となった。国内物流では、倉庫事業が上期は堅調であったものの、下期に入って入庫トン数が落ち込んだが、国際業務では、国際輸送や海外引越の取扱件数が増加し、全体では増収となった。利益面では、上期の一部荷主の解約の影響や、本牧埠頭新倉庫の不動産取得税や減価償却費の計上、さらに物流 2024 問題を起因とするコスト増の価格転嫁が遅れたため減益となった。今後は適正な価格設定による物流関連費用負担の軽減と、業務効率化から成果を生み出し、利益増に結び付けることが課題となる。

食品カンパニーは、売上高が前期比 45.2% 増の 49,586 百万円、営業利益が同 269.2% 増の 2,351 百万円と大幅な増収増益となった。コメ卸売販売業では、コメの需給ひっ迫に伴って原料調達計画を 2 割程度下回り、販売数量が 71 千玄米トン（同 23.0% 減）となった一方で、販売価格の上昇によって売上高は 304 億円（同 54 億円増）となった。また 2025 年 3 月期より通期で連結対象となったシヨクカイでは、産業給食事業やデリカ事業向けの販売が堅調に推移したほか、同社の持つコメの量販店既存販路を活用したデリカ中食向けの販売や、医療系施設への販路を活用した販売拡大策が奏功して、売上高は 190 億円（同 99 億円増）となった。利益面ではコメ卸売販売業において顧客への安定供給と仕入価格の販売価格への転嫁に注力した。コメの供給量がひっ迫するなか、これまで行われていたコメのスーパー等での特売がなくなったほか、配送コストが減少した。そのほか印西精米センターの本格稼働による業務効率化もあって利幅の改善が進み、営業利益は 14.5 億円（同 11.8 億円増）と増益を確保した。さらにシヨクカイが増収効果で営業利益 8.8 億円（同 4.3 億円増）を確保したことも寄与し、カンパニー全体でも増益となった。

情報カンパニーは、売上高が前期比 1.0% 増の 1,752 百万円、営業利益が同 57.3% 減の 46 百万円となった。主力の汎用機基盤の開発や運用業務では、前期のスポット開発案件は終了したものの、大手企業の IT 投資の活発化に伴う需要拡大に伴って IT ソリューションを展開する Sier からの新規受注増加や既存プロジェクトの拡大が寄与したことで前期比増収となった。利益面では、堅調な売上効果はあったものの、Windows10 の保守切れ対応に伴うオフィスライセンスの一括導入費用を計上した一時的な要因があり、大きく減益となった。

不動産カンパニーは、売上高が前期比 10.0% 増の 4,655 百万円、営業利益が同 7.3% 減の 1,908 百万円だった。既存物件での高稼働率維持に加え、新規賃貸不動産の取得や運営開始により増収となった。利益面では前期に計上した「KABUTO ONE」の不動産取得税の減額がなくなったことや、一時的な費用として、連結子会社であった山種不動産の吸収合併に伴う不動産移転のための登録免許税の計上があり、前期比で減益となった。

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期	前期比	
物流	売上高	24,401	24,927	2.2%
	営業利益	2,302	1,625	-29.4%
	営業利益率	9.4%	6.5%	
食品	売上高	34,143	49,586	45.2%
	営業利益	636	2,351	269.2%
	営業利益率	1.9%	4.7%	
情報	売上高	1,735	1,752	1.0%
	営業利益	109	46	-57.3%
	営業利益率	6.3%	2.6%	
不動産	売上高	4,232	4,655	10.0%
	営業利益	2,058	1,908	-7.3%
	営業利益率	48.6%	41.0%	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 財務状況

2025年3月期末の資産合計は、前期末比11,138百万円増加の167,044百万円だった。流動資産は同2,405百万円増加の24,878百万円となった。主な要因は売掛金及び契約資産の増加733百万円、棚卸資産の増加2,700百万円、現金及び預金の減少1,365百万円である。固定資産は同8,775百万円増加の142,121百万円となった。主な要因は建物及び構築物（純額）の増加3,096百万円、土地の増加5,499百万円、投資有価証券の増加2,908百万円である。

負債合計は同8,805百万円増加の108,660百万円となった。主な要因は1年内返済予定の長期借入金の増加3,472百万円、1年内償還予定の社債の増加9,041百万円、長期借入金の増加2,926百万円、社債の減少10,979百万円である。純資産合計は同2,332百万円増加の58,384百万円となった。主な要因は親会社株主に帰属する当期純利益の計上3,091百万円、及びその他有価証券評価差額金の増加2,352百万円である。

この結果、2025年3月末の自己資本比率は35.0%と前期末比1.8ポイント上昇した。一方、流動比率は66.7%と同38.5ポイント低下した。1年内償還予定の社債が前期末比で大幅に増加したことによる一時的な影響と見られ、100年以上の経営実績から安定した資金調達により対応可能と考えられる。

業績動向

簡易貸借対照表 (連結)

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期	増減額
流動資産	22,472	24,878	2,405
現金及び預金	6,348	4,983	-1,365
売掛金及び契約資産	8,681	9,414	733
棚卸資産	2,331	5,032	2,700
固定資産	133,346	142,121	8,775
有形固定資産	94,337	100,409	6,072
無形固定資産	13,566	12,932	-634
投資その他の資産	25,442	28,779	3,336
資産合計	155,906	167,044	11,138
流動負債	21,355	37,295	15,940
営業未払金	5,063	5,329	266
短期借入金	5,800	7,700	1,900
1年内返済予定の長期借入金	5,375	8,847	3,472
1年内償還予定の社債	1,938	10,979	9,041
固定負債	78,500	71,364	-7,135
社債	18,409	7,429	-10,979
長期借入金	39,024	41,950	2,926
負債合計	99,855	108,660	8,805
純資産合計	56,051	58,384	2,332
負債純資産合計	155,906	167,044	11,138

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期は増収、 基盤整備のための各種投資を継続しながら大幅増益を予想

1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績予想について、同社は2025年8月1日付で上方修正を発表した。売上高88,870百万円(前期比9.8%増)、営業利益5,520百万円(同46.0%増)、経常利益5,300百万円(同45.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益4,870百万円(同57.5%増)と、増収・大幅増益を見込む。

売上面について、食品カンパニーにおいては、コメの需給状況は政府の備蓄米放出対応等で若干軟化したものの、コメの生産量増加といった根本的な課題解決には至っていない。また、販売価格の水準は2026年3月期も継続する見通しで、大幅増収を見込んでおり、全体の業績をけん引することになりそうだ。コメ卸売販売業において、価格転嫁を適宜進めたことが上方修正の一因となった。

今後の見通し

利益面では、食品カンパニーで原料調達コスト増を見込む一方、適切な価格転嫁でこれをカバーする。一方、物流カンパニーでも物流コストの価格転嫁を進めるほか、物流不動産流動化により大幅な増益を予想する。情報カンパニーは前期に計上したオフィスライセンスの一括購入費用の剥落、不動産カンパニーは山種不動産の吸収合併費用がなくなることなどが追い風となる。加えて、同社は2025年4月よりカンパニー制への移行に伴い、各カンパニーにおいて決裁権限が移譲されたことにより経営判断のスピードアップを図り、全社としてはバックオフィス効率化のための投資を計画している。また、人的資本投資拡充のため人事制度の大幅刷新の検討や、次世代経営人材の育成等に向けた研修制度の投資を行う予定だ。これらの投資を織り込んで、大幅増益を見込む。

親会社株主に帰属する当期純利益については、物流カンパニーにおける山下埠頭営業所から本牧埠頭営業所へのリプレースにかかる撤去費用及び移転に関する受取補償金の計上や投資有価証券の売却、山種不動産の吸収合併に伴う非支配株主に帰属する当期純利益の減少といった理由も影響する公算である。

2026年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期		前期比
	実績	予想	修正予想	
売上高	80,922	87,050	88,870	9.8%
営業利益	3,780	3,800	5,520	46.0%
経常利益	3,650	3,540	5,300	45.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,091	3,530	4,870	57.5%

出所：決算短信、IRニュースよりフィスコ作成

2. セグメント別の業績見通し

物流カンパニーでは、一部荷主の解約影響はあるものの、物流コスト上昇分の価格転嫁が進む見込みだ。利益面では価格転嫁の効果に加え、物流不動産の流動化による事業益も見込む。部門施策としては、収益力強化のため本牧新倉庫を含む既存倉庫の稼働率向上に注力する。また、HHESからの事業譲受に基づく機密文書保管・電子化などのアーカイブズ事業を拡大する。SCM推進部を中心に、顧客の物流効率化や高度化へのサービス拡充を図り、特に食品カンパニーとのサプライチェーン最適化に注力する。

食品カンパニーでは、2025年3月期のコメの仕入・販売価格の傾向が2026年3月期も継続する見通しであることから、大幅増収を計画する。コメの原料仕入コスト上昇のほか、令和7年産のコメの生産・流通量の見通しが難しく、不透明な面はあるものの適宜適切に価格転嫁を進めて対応する方針だ。

今後の見通し

重点施策としてコメ卸売販売業ではコメの安定供給のための計画的な販売に努めるとともに、新規顧客開拓にも注力する。2024年9月に設立した農業生産法人(株)ブルーシード新潟では、2026年3月期は農業IoT導入による生産性向上や農業機械の効率的な運用、新たな栽培技術・資材の導入により、稲作の栽培体系全体を最適化し、生産コスト低減を進める。また、新マーケット創出を本格的に進め、高収益モデルの確立を目指す。持続可能な農業の実現に向け、2025年7月に同社及びブルーシード新潟が共同出資した、三重県の大規模生産法人であるアグリベース社からは大規模生産営農ノウハウを、同年8月に子会社化した農産ベストパートナーからはECサイトでのコメの販売ノウハウを獲得する。これらの施策によるコメの原料生産・仕入強化に加えて、儲かる農業の仕組みづくりを活性化し成長を図る。さらに産地との関係強化の一環として、産地の課題解決にも引き続き取り組む。2025年4月にはJA新みやぎ及びびとれ食(株)との間で未利用バイオマス(穀類等)の有効活用に関する協定を締結しており、コメの生産で排出される穀類からセルロースを抽出し、販売する事業を推進する。生産面では印西精米センターの品質向上や効率化によるコスト削減に取り組む。シヨクカイについては、給食事業得意先の業態変化への対応や、デリカ事業の一層の成長とビジネスモデルの確立、商品ブランドの再構築と育成等に取り組むほか、コメ卸売販売業が持つスーパー等小売店とのネットワークの活用等によるクロスセルを強化し、シナジー創出を図る。

情報カンパニーは、SEの客先常駐による案件の一部縮小が見込まれるものの、売上高への影響は微減に留まる見込みだ。利益面では2025年3月期のオフィスライセンス一括購入費用の剥落により、反転する見通しである。重点施策として、汎用機基盤の開発・運用業務の拡大に向けて、技術者の確保や提携先とのさらなる関係強化を図る。特に大型案件を多く抱える大手SIerとの関係深化を目指す。またヤマトネグループ内でのDX支援を通じて物流・食品業界特有のシステム課題解決ノウハウを蓄積し、顧客向けサービスの高度化に生かす。棚卸機器レンタル事業においては、引き続きスマホアプリサービスへの転換を進め、提供サービスの拡張を図る。

不動産カンパニーでは、一部テナントの解約を見込むものの、これまでの稼働率の実績から安定した収益計上が予想される。利益面では山種不動産の吸収合併に伴う登録免許税等の一時費用がなくなることにより増益を予想している。重点施策として、引き続き既存物件の高稼働率維持のため、中長期修繕計画に基づく物件の付加価値や安全性の向上策を実施する。また、再生可能エネルギーの積極的な活用や環境に配慮したオフィスビル運営により物件品質やサービスの高度化を図る。グループ全体の企業価値の向上に向けては、資産の有効活用や流動化等のCRE戦略※の高度化を推進する。越中島開発計画については、2025年5月に公表した「越中島開発グランドビジョン」で、地域貢献と株主価値の最大化を念頭に、事業パートナー選定から基本計画や解体・整備・工事、収益化までの想定スケジュールを示した。

※ CREはCorporate Real Estateの略で企業が保有する不動産を意味し、CRE戦略は企業価値向上の観点から経営戦略的視点で不動産投資の効率性を最大化する考えを表す。

■ 中期経営計画の進捗状況

第2フェーズ「成長期」に入り、未利用バイオマスの活用や越中島開発事業を推進

1. 中期経営計画「ヤマタネ 2025 プラン」の振り返り

2023年3月期から2025年3月期を対象期間とする「ヤマタネ 2025 プラン」は、「ヤマタネ 2031 ビジョン」において、将来の成長に向けた積極的な大規模投資を行う種蒔きの期間と位置付けられた。「コア事業における収益性改善」「チャレンジ戦略の見直し」「保有不動産の活用」「バランスシートマネジメント」を方針に掲げ、コア事業領域の目標実現により主要財務指標目標値をすべて達成した。

具体的には、売上高 809 億円(目標 565 億円)、営業利益 37.8 億円(同 32 億円)、EBITDA 80.6 億円(同 66 億円)、ROE 5.6% (同 5.0% 以上)、配当性向 35.1% (同 35.0% 以上) となった。特に売上高と EBITDA は 1 期前倒しの 2024 年 3 月期に、営業利益は 2 期前倒しの 2023 年 3 月期に目標を達成した。

一方でチャレンジ戦略の進捗が十分でないことや、将来の株主価値向上に向けてさらなる収益性やバランスシート改善が必要との認識から、これらの課題への対応は新中期経営計画である「ヤマタネ 2028 プラン」へ引き継がれる。

2. 新中期経営計画「ヤマタネ 2028 プラン」の概要

2024年11月に発表された新中期経営計画「ヤマタネ 2028 プラン」(対象期間は2026年3月期～2028年3月期)は、「ヤマタネ 2031 ビジョン」の第2フェーズ「成長期」と位置付けられる。「ヤマタネ 2025 プラン」で残された課題への対応に加え、企業価値向上のためのさらなる収益性強化策、財務資本政策、ガバナンス戦略までを含む内容となっている。なお KPI として、2028 年 3 月期に売上高 880 億円、営業利益 47 億円、EBITDA 92 億円、ROE 6.5% 以上、総還元性向 70～80% を掲げている。なお、同社は 2025 年 8 月 1 日付で 2026 年 3 月期の業績予想の上方修正を発表した。これにより、売上高・営業利益目標は、「ヤマタネ 2028 プラン」の 1 期目で達成見込みになる。事業別の取り組みの方向性自体は維持しつつ、今後「ヤマタネ 2028 プラン」のローリングもしくは目標数値の修正という形で見直しが入るか注目される。

3. 取り組み状況

企業価値向上に向けて以下の取り組みを進めている。

(1) 事業戦略

物流カンパニーでは既存事業領域の収益力強化策の一環として、現在運営中の機密文書保管事業に電子化事業を加え、アーカイブ事業の拡大を図る。

同社は2025年7月、HHESが設立したヤマタネドキュメントマネジメントの全株式を取得し、100%子会社化した。HHESが運営していたアーカイブ事業及びその子会社キョクトウが展開する電子化事業が、同社グループに加わった。

この事業統合を通じて、同社は自社運営のアーカイブ事業の商圏拡大と、成長市場と見込む電子化事業の強化による収益力と競争力の向上を目指す。キョクトウが強みとする電子化事業は現在関西圏が中心だが、今後は関東圏にも拡大することで、営業エリアの拡大を図る。また、既存の物流事業や文書保管事業と組み合わせることで、文書の集配、電子化、システム管理、保管、溶解処理といった文書管理コンサルティングにおいて、一気通貫でより手厚いサービス提供体制が整う。同社は電子化事業の市場成長率を年率約8%と見込んでおり、2031年までに2025年3月期の予想売上高(約3億円)を2.5倍程度に成長させる計画だ。

食品カンパニーでは、産地のすべての課題解決に取り組むことを掲げており、現在その一環として未利用バイオマス活用のための新事業に取り組んでいる。

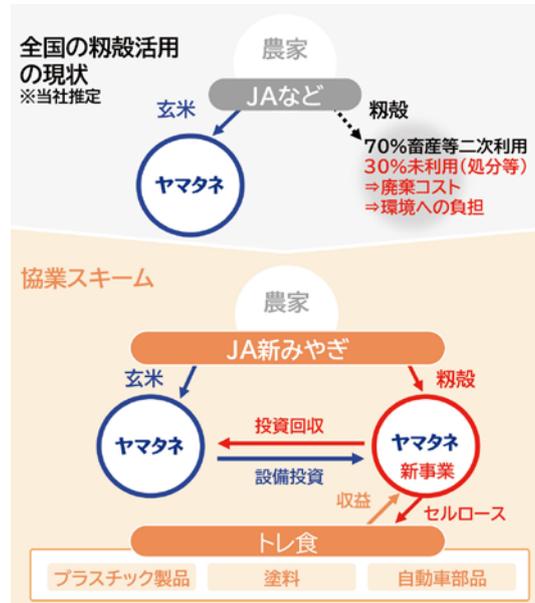
2025年4月にはJA新みやぎ及びトレ食との間で未利用バイオマス(籾殻など)の有効活用に関する協定を締結し、同時にトレ食への出資も発表した。玄米生産時に排出される籾殻からセルロースを抽出し、高付加価値材料に加工する技術の活用を目指す。高付加価値材料とはセルロースナノファイバーや、生分解性プラスチックの代替材料、先端的な複合材料などを指し、様々な可能性がある。

事業2期目となる2027年3月期に売上高約2億円、営業利益率10%超を見込む。SAM(獲得可能な最大の市場規模)はセルロース生産推定量ベースで年に約520トン、TAM(獲得できる可能性のある全体の市場規模)はトレ食がセルロース化処理可能な推定量で年に約18万トンと見込まれており、軌道に乗れば将来有望な事業となる。

当面は籾殻の再利用に特化して事業を進めるが、将来的には籾殻以外の未利用バイオマスにも対象範囲を広げ、活用技術を確立し、日本の農業が抱える未利用バイオマス処理問題に対して包括的なソリューションを提供すると同時に同社の収益性向上につなげていく。なお、現在はJA新みやぎ以外への展開を検討しており、具体的な産地の選定を進めている。

中期経営計画の進捗状況

未利用バイオマス活用新事業



出所：決算説明資料より掲載

不動産カンパニーでは、越中島開発事業を推進している。2025年5月に発表された「越中島開発グランドビジョン」によると、東京都江東区越中島に所在する約9,900坪の開発対象地を活用し、今後100年にわたり同社を支える次世代の再開発事業として推進する。都心に近接する大規模事業用地のポテンシャルを生かし、地元地域（東京都、江東区の自治体や地域住民・団体）への貢献と同社の株主価値の最大化の両立を目指している。再開発のコンセプト「「続く」を支える。」をキーワードに以下の3つの方針を掲げた。この3つの方針は再開発のゾーニング※にも適用されており、「まち」「食文化と農業」「人」それぞれのゾーンにおいて再開発事業が検討されている。

※ 都市計画では、土地を住宅地や商業地などを利用目的別に区画割することを指す。

- 1) 「まちの「続く」を支える。」：内外のひとやモノの交流点を提供する
- 2) 「食文化と農業の「続く」を支える。」：食文化、農業の「みらい」に触れる機会を提供する
- 3) 「人の「続く」を支える。」：水辺と緑に囲まれた上質な住環境と、災害に強い防災拠点を提供する

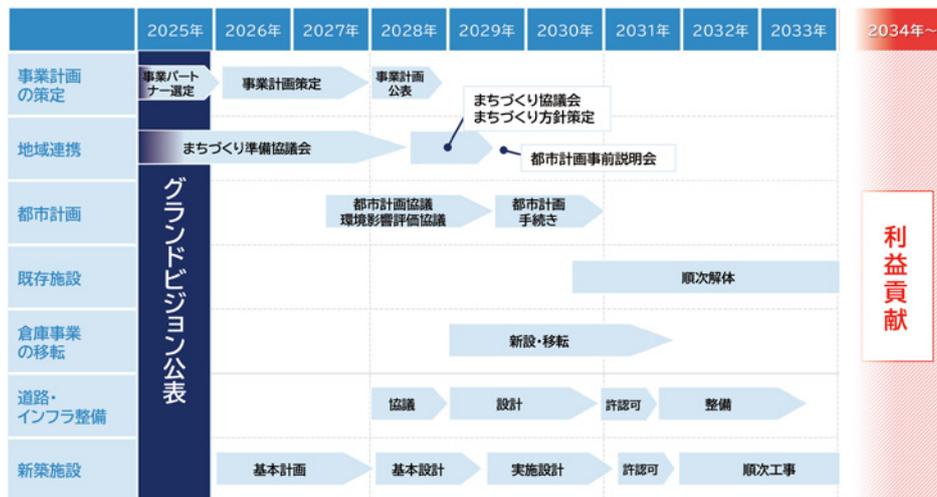
開発では都市計画法等に定める都市開発諸制度を活用し、効果の最大化を目指す。現状は低・未利用地で容積率は300%だが、今後当局との協議により土地利用転換を推進する。建築物と公共施設の一体的・総合的な市街地の開発整備、用途・容積率等の制限緩和を進め、容積率を500%超まで緩和することを目指す。これにより商業施設、ホテル・観光拠点、複合住宅、公園といった施設の建設を可能とすることで土地利用を最大化する。

中期経営計画の進捗状況

また周辺との共同開発も視野に入れており、地域や官民連携による事業推進の形で、地域住民との対話を通じてともにまちづくりを進め、地域に愛されるまちを目指す。当局とも公共施設のあり方を含めて密に連携しながらまちづくりを展開する。事業パートナーについては大規模再開発の経験豊富なアドバイザーの支援を受けつつ、「越中島開発ランドビジョン」に共感する事業者（デベロッパー・ゼネコン等）を選定し、それぞれのノウハウと資金を活用して事業推進を加速させる。

想定スケジュールとして、2026年3月までにパートナー事業者を選定した後、地域や自治体との協議を推進し、2031年に当局の許認可を得て工事に入り、2034年以降の竣工、運用開始を計画している。

越中島開発事業のスケジュール



出所：決算説明資料より掲載

(2) ガバナンス

越中島開発事業等の CRE 戦略の着実な実行に向けて、取締役会のさらなる機能強化を進めている。不動産に関する豊富な経験と知識を持つ社外取締役を既に招聘し、選任しており、ガバナンス面の強化を図っている。

(3) 財務・資本政策

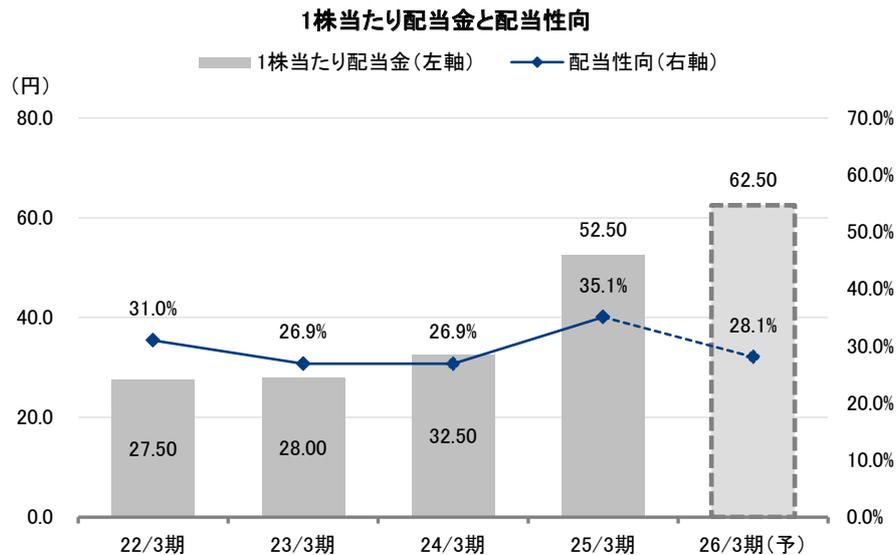
「ヤマタネ 2028 プラン」に掲げる株主還元方針に従い、2026年3月期は1株当たり配当金を62.5円に増配する予定である。なお、2025年6月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行ったほか、40億円を上限とする自己株式取得への対応を進めている。

■ 株主還元

DOE3.0% への引き上げに向け、配当金を継続的に増額する計画

1. 配当

同社は、中長期的な視点に立った事業収益の拡大と財務体質の強化を図りながら、株主への安定配当の継続を基本方針としている。新中期経営計画「ヤマタネ 2028 プラン」では DOE（株主資本配当率）に関し、2025 年 3 月期実績の 2.0% から 2028 年 3 月期には 3.0% にまで株主還元を充実させる計画で、1 株当たり配当金を継続的に増額する。なお、同社は 2025 年 6 月 1 日を効力発生日として普通株式 1：2 の株式分割を実施している。前期実績に分割遡及考慮で 2026 年 3 月期は前期比 10 円増額の 1 株当たり 62.5 円（中間：25 円、期末：37.5 円）を予定している。



注：2025 年 6 月 1 日を効力発生日として普通株式 1：2 の株式を分割。25/3 期以前の配当金は、遡及修正した数値を記載

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 株主優待

同社は株主優待制度を導入している。存続の危機に直面している棚田の保全活動に取り組むこととし、9 月末基準で 1,000 株以上保有の株主に星峠の棚田（新潟県十日町市）で収穫されたお米 10kg を贈呈する。さらに、申込制（申し込み多数の場合には抽選）により田植え、稲刈りを体験できる。その他、3 月末基準で株数に応じて、ジュース 2～3 本、棚田米を原料とした日本酒 2 合、4 合もしくは 8 合から選べるほか、9 月末基準では、山種美術館のカレンダーに加えて、株数に応じて厳選こだわり米もしくは棚田米を贈呈する。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp