





代表取締役社長
三矢 益夫

「Challenge for the future 未来を創造する挑戦」を スローガンとした 新たな中期経営計画 「MEITO CHALLENGE 2026」 がスタート

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

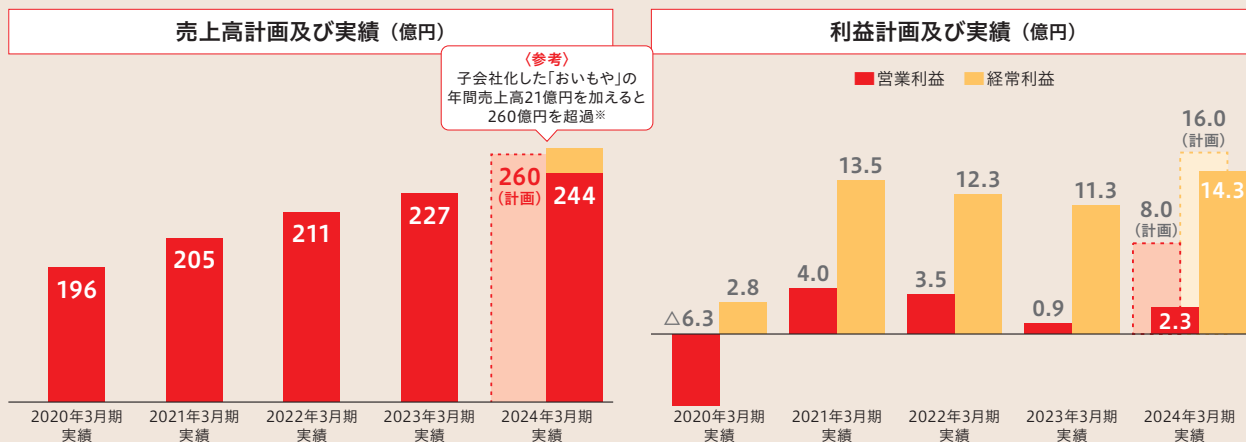
さて、当社グループの第82期（2023年4月1日から2024年3月31日まで）の事業の概況につきましてご報告申し上げます。

当連結会計年度の売上高は、24,392百万円（前連結会計年度比7.3%増）となりました。営業利益は、売上高の増加や商品の内容量変更、価格改定を実施したことなどにより232百万円（前連結会計年度比144.1%増）となりました。また、経常利益は営業利益の改善に加えて受取配当金が増加したことなどにより1,430百万円（前連結会計年度比26.3%増）となりました。親会社株主に帰属する当期純損益は、主に粉末飲料部門や子会社エースペカリーにて原材料価格やエネルギーコストの高騰などによる収益性の低下に伴い、保有資産から得られる将来キャッシュ・フローが帳簿価格を下回ったため、工場の建物や機械など固定資産の評価額を減額し、減損損失として特別損失に計上した結果、703百万円の純損失となりました。

中期経営計画「MEITO CHALLENGE 2023」の振り返り

当社グループは、2020年に中期経営計画「MEITO CHALLENGE 2023」を策定し、「ブランド強化」「工場の生産性・品質の向上」「組織・人事活性化」「M&A等による事業拡張」の4つの成長戦略に取り組んでまいりました。

ブランド強化を中心とした成長戦略が功を奏し、最終年度となる当連結会計年度の連結売上高は計画前の2019年度比24.8%増の244億円となりました。食品事業においては中核ブランドへの戦略的な経営資源の投入により、アルファベットチョコブランド、スティックメイトブランドを中心に、化成品事業では高付加価値製品の販売強化により売上が伸長しました。なお、成長戦略の一つに掲げていたM&Aを本年2月に実現させ、参考までに子会社化した株式会社おいもやの年間売上高21億円を加えると、連結売上高は計画の260億円を超過することになります。利益面につきましては、工場の生産性向上などに取り組みましたが、想定を超える原材料やエネルギー価格の高騰などが影響し、未達となりました。



(注) 2020年および2021年3月期は収益認識会計基準等を適用した場合の数値で表示しています。

重点施策の一つとして推進しました「M&A等による事業拡張」につきましては、さつまいもを主力品目とした菓子・スイーツ商品のインターネット通販を展開している「株式会社おいもや」と、干し芋および焼き芋の製造販売会社である「株式会社平松商店」を子会社化いたしました。両社の強みを活かした事業展開を推進し、グループ全体のさらなる業容拡大を目指します。

※2024年2月に株式会社おいもやと株式会社平松商店の株式を取得し、当連結会計年度から連結子会社に含めておりますが、両社ともに2023年12月31日をみなし取得日としているため、今期の決算では貸借対照表のみを連結し、損益計算書は含めておりません。



Top Message トップメッセージ

新中期経営計画「MEITO CHALLENGE 2026」策定

そしてこの度、2024年度を初年度とする3ヵ年計画である新中期経営計画「MEITO CHALLENGE 2026」を策定しました。「Challenge for the future 未来を創造する挑戦」をスローガンとして掲げ、最終年度となる2027年3月期の経営目標は連結売上高300億円、連結営業利益18億円、連結経常利益30億円、ROE5%以上、PBR1倍といたしました。

スローガン

Challenge for the future 未来を創造する挑戦

コンセプト

- 持続的な成長に資する バックキャスト思考
- 事業ポートフォリオの最適化に向けた戦略の推進
- 人的資本、資本コスト・株価を意識した経営の強化

成長戦略

販売戦略 【食品事業】

- 中核ブランドへの戦略的な経営資源投入による売上拡大
- グループ会社間のシナジー強化を含む新需要の創造

【化成品事業】

- 高付加価値製品の世界市場でのプロモーション強化(グローバルニッチトップの維持)
- 新規用途開発による新規顧客獲得

生産戦略 【食品事業】

- 安全・品質・生産の向上に直結するDX化(スマートファクトリー化)
- 設備投資・増員および予知予防保全による増産体制の確立

【化成品事業】

- 製造技術・プロセスの最適化および設備増強、増員による厳格化する品質要求への対応と生産性の向上

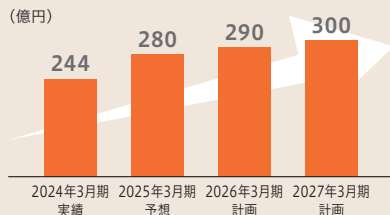
組織・人事戦略

- 組織力向上のための組織再構築、コミュニケーション促進(課題解決プロジェクト発足、グループ会社間交流)
- 人的資本強化のための教育・リスクリングの充実(拡充)およびダイバーシティ推進

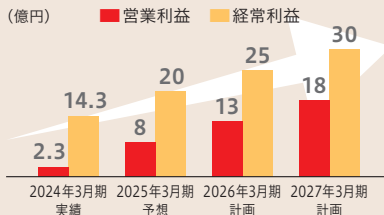
財務戦略

- 経営資源の再配分による事業ポートフォリオの最適化(ROEの向上)
- 累進配当等による株主還元強化※

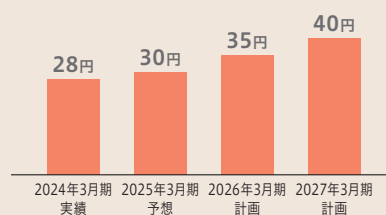
連結売上高



連結営業利益／経常利益



※ 累進配当の導入 (1株当たり配当金)



新たに策定しました中期経営計画の成長戦略を着実に実行しつつ、中長期的な企業価値向上とさらなる成長の実現に取り組んでまいります。株主の皆様におかれましては、より一層のご愛顧とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2024年6月
代表取締役社長 三矢益夫



Financial Highlights 連結決算ハイライト

事業の概況

食品事業

売上高**21,035百万円**／営業利益**378百万円**

当連結会計年度におきましては、原材料価格の高騰やエネルギーコストの高止まりなどの厳しい経営環境により、一部商品の内容量の変更や価格改定などを実施しました。主力の菓子部門は、継続してテレビCMなどの販売促進活動を行ったところ、好調に推移して増収となりました。チョコレート類は、主力ブランドの「アルファベットチョコレート」などのファミリーサイズ（大袋）の商品や人気キャラクター“ちいかわ”とコラボした「ちびさく」などのポケットサイズ（個食）の商品も順調に売上を伸ばしたことに加え、受託商品の売上も大きく伸びて増収となりました。また、キャンディ類は、自社商品・受託商品ともに売上が拡大しました。そのほか、連結子会社の株式会社エースペカリーは、パウムクーヘン類が液卵の供給制限により売上を大きく落としましたが、ゼリー類の売上が大幅に伸長したことなどにより増収となりました。

粉末飲料部門につきましても、一部商品の内容量の変更や価格改定を行いました。テレビCMや増量企画などの販売施策に取り組んだ結果、分包アソートタイプの「スティックメイト」シリーズや「香り高いミルクココア」などの売上が伸びて増収となりました。

主として九州地区で製造・販売している冷凍部門は、自社商品の売上が減少しましたが、受託商品の売上が大きく伸びて増収となりました。

これらの結果、食品事業の売上高は前連結会計年度比8.2%増の21,035百万円となりました。営業利益につきましては、売上高の増加や商品の内容量変更・価格改定を実施したことにより、前連結会計年度比43.6%増の378百万円となりました。

化成品事業

売上高**3,074百万円**／営業利益**603百万円**

酵素部門につきましては、海外を主な市場としており、円安の追い風を受けるなかで積極的な営業活動を展開しました。その結果、チーズ用凝乳酵素「レンネット」の売上は減少しましたが、脂肪分解酵素「リパーゼ」が海外市場で売上を伸ばしたことなどにより前連結会計年度並みの売上となりました。

また、薬品部門につきましては、医療機器材料等で使用される「デキストラン硫酸」の売上が拡大したことなどにより増収となりました。

これらの結果、化成品事業の売上高は前連結会計年度比2.2%増の3,074百万円となりました。営業利益につきましては、一部商品の価格改定の実施や輸出入運賃などの販売費が減少したこともあり前連結会計年度比38.0%増の603百万円となりました。

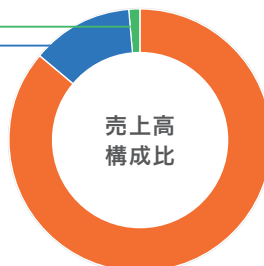
不動産事業

売上高**283百万円**／営業利益**99百万円**

不動産事業につきましては、売上高は前連結会計年度比0.2%増の283百万円となり、営業利益は減価償却費等の営業費用の増加などにより前連結会計年度比1.6%減の99百万円となりました。

不動産事業 1.2%

化成品事業 12.6%



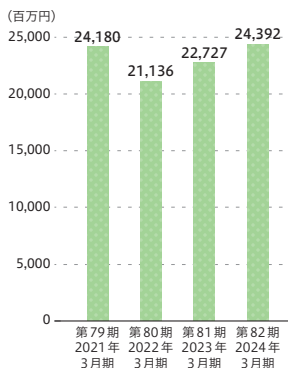
食品事業 86.2%



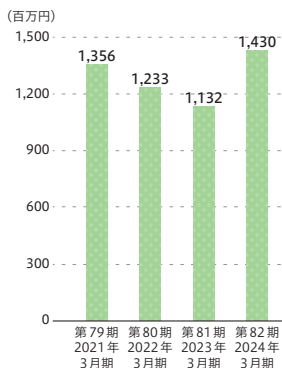
Financial Highlights 連結決算ハイライト

連結業績の推移

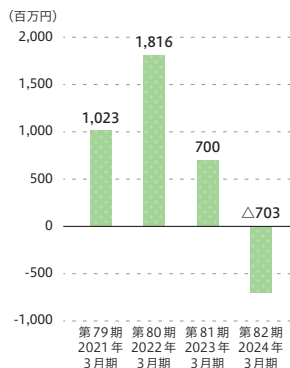
●連結売上高



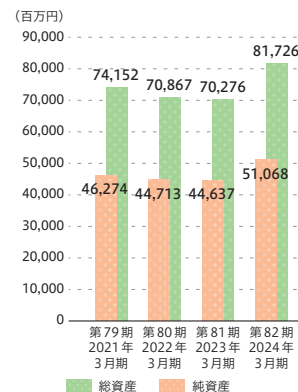
●連結経常利益



●親会社株主に帰属する 当期純損益



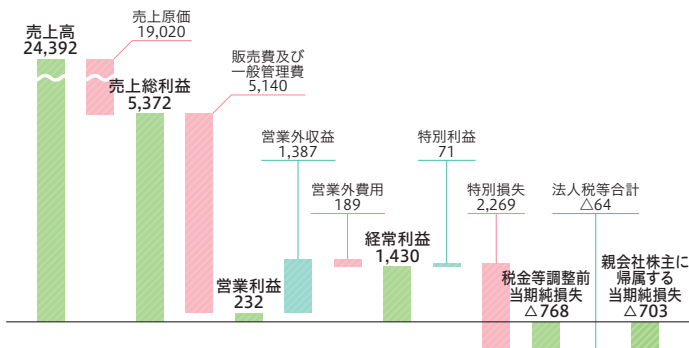
●連結総資産／連結純資産



(注) 第80期2022年3月期からは、収益認識会計基準等適用後の数値で表示しています。

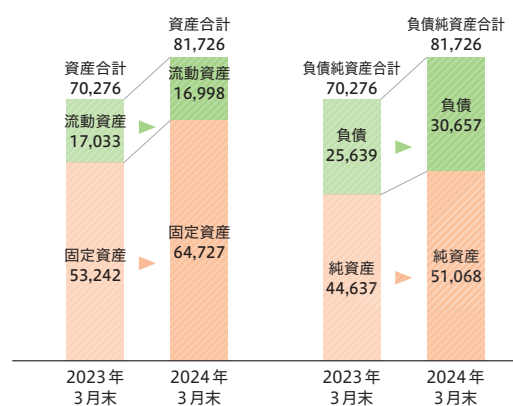
財務データ

●連結損益計算書 (単位: 百万円)



2024年3月期

●連結貸借対照表 (単位: 百万円)





Products 商品紹介

当社新商品

アルファベットチョコレート 抹茶ティラミス



抹茶ティラミス風味のチョコレートを
ミルクチョコレートで包んだ、
癒しの和ドルチェ。
香り高い京都府産宇治抹茶を使用
しています。



こそっとグラノーラチョコ



クランベリー、ストロベリー、グラノーラ入りの、
スキマ時間にぴったりのひとくちチョコ。
栄養機能食品（鉄・ビタミンC）



つくってたべよう！ 幼虫3Dゼリー



本物そっくりの幼虫の形の
ゼリーができる、
コーラ&ヨーグルトソーダ味
の3Dゼリーです。



▲出来上がリイメージ

とけだす果実の紅茶 パイン&マンゴー



つぶつぶ食感が味わえる
フルーツティー。
パイン&マンゴーの
フリーズドライの果実入り。
(果汁合計0.1%)

ハニーレモネード



はちみつ
華やかな香りと、
キュッ!とすっぱい
レモンの味わいを
お楽しみください。
(果汁0.2%)



おいもや商品

新たに仲間入りした
おいもやグループの商品



▲二代目干しいも



▲芋かりんとう



▲お芋チップス

おいもや
オンラインショップ





Corporate data コーポレートデータ

会社の概要 (2024年3月31日)

社名	名糖産業株式会社
本社所在地	名古屋市西区笹塚町二丁目41番地
設立	昭和20年（1945年）2月
資本金	13億2,357万円
事業内容	食品・化成品の製造販売および不動産賃貸
従業員数	378名
主な事業所	支店／東京・名古屋・大阪・福岡 営業所／東京（化成品） 工場／瀬戸・名古屋・枇杷島・小牧・八王子・福岡
主要な子会社	株式会社エースペカリー（愛知県小牧市） 名糖乳業株式会社（福岡県飯塚市） プリンスゴルフ株式会社（福岡県宮若市） 株式会社おいもや（静岡県掛川市） 株式会社平松商店（静岡県掛川市）



新本社ビル

株式の状況 (2024年3月31日)

発行可能株式総数	50,000,000株
発行済株式総数	17,277,683株
株主数	23,143名

役員 (2024年6月26日)

代表取締役社長	三矢 益夫
常務取締役	山崎 潔之
取締役	内木 裕之
取締役	井尾 哲也
取締役・常勤監査等委員	和波 宏隆
取締役・監査等委員	宮 博則
取締役・監査等委員	宮 本 正 司
取締役・監査等委員	山 本 光 子

(注) 取締役・監査等委員宮博則氏、宮本正司氏および山本光子氏は、社外取締役であります。

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	6月中
公告の方法	電子公告により行います。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告により公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。 電子公告のホームページアドレス https://www.meito-sangyo.co.jp

上場証券取引所	東京・名古屋
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	電話 0120-782-031（フリーダイヤル）

(お知らせ)

- 住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申出先について
株主様の口座のある証券会社にお申出ください。なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。
- 未払配当金の支払いについて
株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

株主優待のご案内

毎年9月末現在100株以上、3月末現在200株以上ご所有の株主様へ当社商品または当社グループ会社商品を贈呈させていただきます。

- 毎年9月末現在100株以上保有の株主様へ
12月上旬贈呈

保有株	優待内容
100株以上1,000株未満	1,500円相当商品
1,000株以上5,000株未満	3,000円相当商品
5,000株以上	5,000円相当商品

- 毎年3月末現在200株以上保有の株主様へ
6月上旬贈呈

保有株	優待内容
200株以上	2,000円相当商品



ホームページのご案内

<https://www.meito-sangyo.co.jp>

当社ホームページでは、商品ラインナップ、キャンペーン情報、IR情報等幅広い情報をご提供しておりますので、是非一度ご覧ください。

