

「続く」を支える。

ヤマタネ

2026年3月期

決算説明資料

2026年5月26日

株式会社ヤマタネ（証券コード:9305）

INDEX

- 1 2026年3月期 決算概要 ……2
- 2 2027年3月期 決算見通し ……12
- 3 「ヤマタネ2028プラン」の進捗状況 ……20

1. 2026年3月期 決算概要

連結決算概要

売上高

前期比

9.6%増

- 食品カンパニーにおける
コメ販売単価の上昇
- 物流カンパニーにおける
海外引越の取り扱い増加

営業利益

前期比

55.1%増

- コメ販売事業での需給の
逼迫に伴う適宜適切な
価格転嫁
- 倉庫事業におけるコスト増
の価格転嫁

経常利益

前期比

50.2%増

- 受取配当金の増加

親会社株主に帰属する
当期純利益

前期比

77.8%増

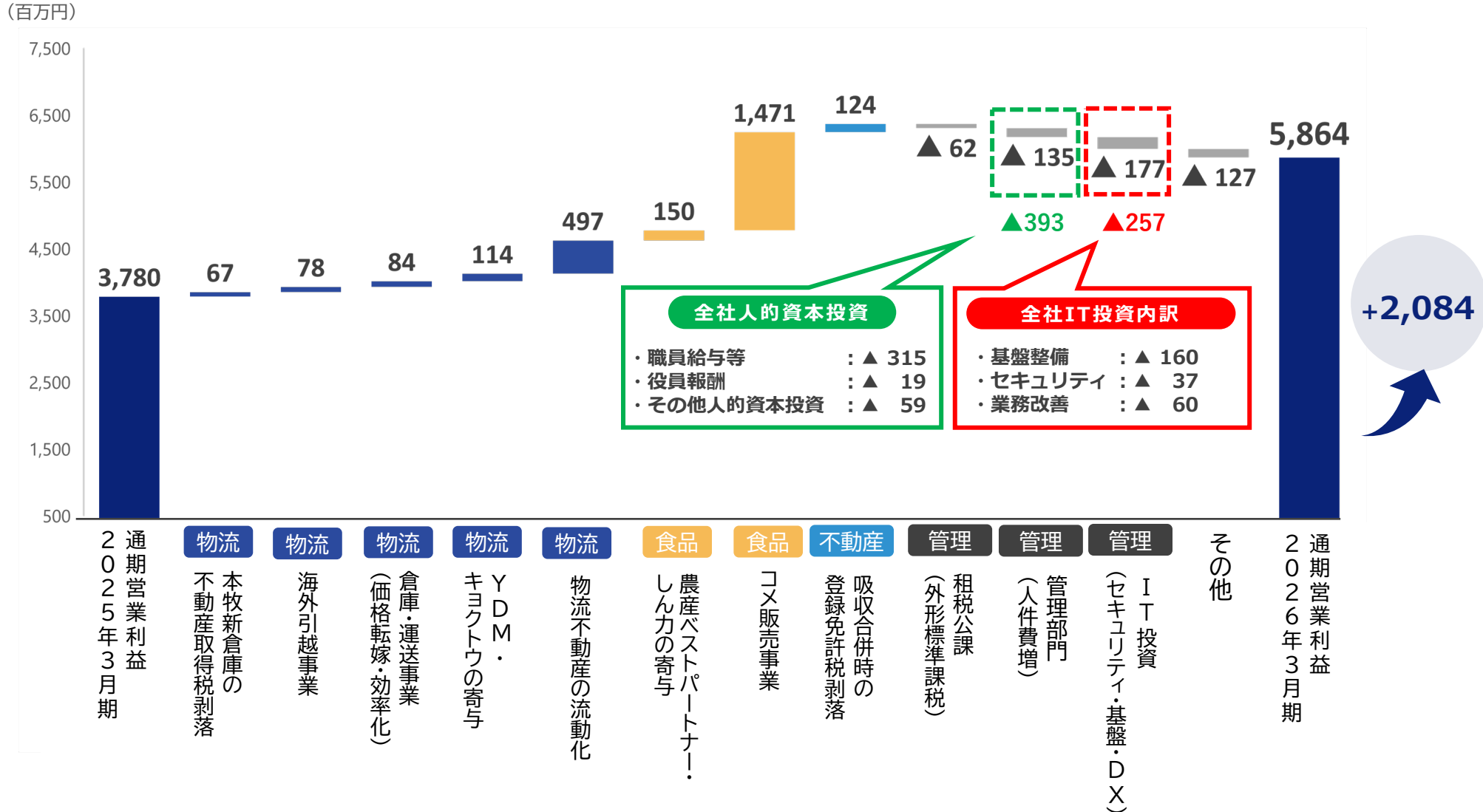
- 投資有価証券売却益
- 事業拠点移転に伴う
受取補償金
- 山種不動産の吸収合併

単位:百万円

	25年3月期実績	26年3月期実績	増減(前期比)
売上高	80,922	88,674	7,751
営業利益	3,780	5,864	2,083
営業利益率	4.7%	6.6%	—
経常利益	3,650	5,481	1,831
EBITDA	8,062	10,384	2,321
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,091	5,498	2,406
ROE	5.6%	9.0%	—
ROIC	2.4%	3.4%	—

1. 2026年3月期 決算概要

営業利益増減(前期比)



1. 2026年3月期 決算概要

カンパニー別の概要

単位:百万円

事業セグメント		25/3期	26/3期	前期比	増減率
物流	売上高	24,927	26,079	1,151	4.6%
	営業利益	1,625	2,369	743	45.8%
食品	売上高	49,586	56,282	6,696	13.5%
	営業利益	2,351	4,027	1,676	71.3%
情報	売上高	1,752	1,706	▲45	▲2.6%
	営業利益	46	68	21	46.9%
不動産	売上高	4,655	4,604	▲50	▲1.1%
	営業利益	1,908	2,043	134	7.0%
調整	売上高	—	—	—	—
	営業利益	▲2,151	▲2,644	▲492	▲22.9%
合計	売上高	80,922	88,674	7,751	9.6%
	営業利益	3,780	5,864	2,083	55.1%

物流カンパニー

増収増益

ポイント

売上高：国際業務において海外引越を中心として取扱件数が前期を上回って推移。国内業務においてもYDM及びキョクトウの業績寄与、物流不動産の流動化開始により、前期比4.6%増

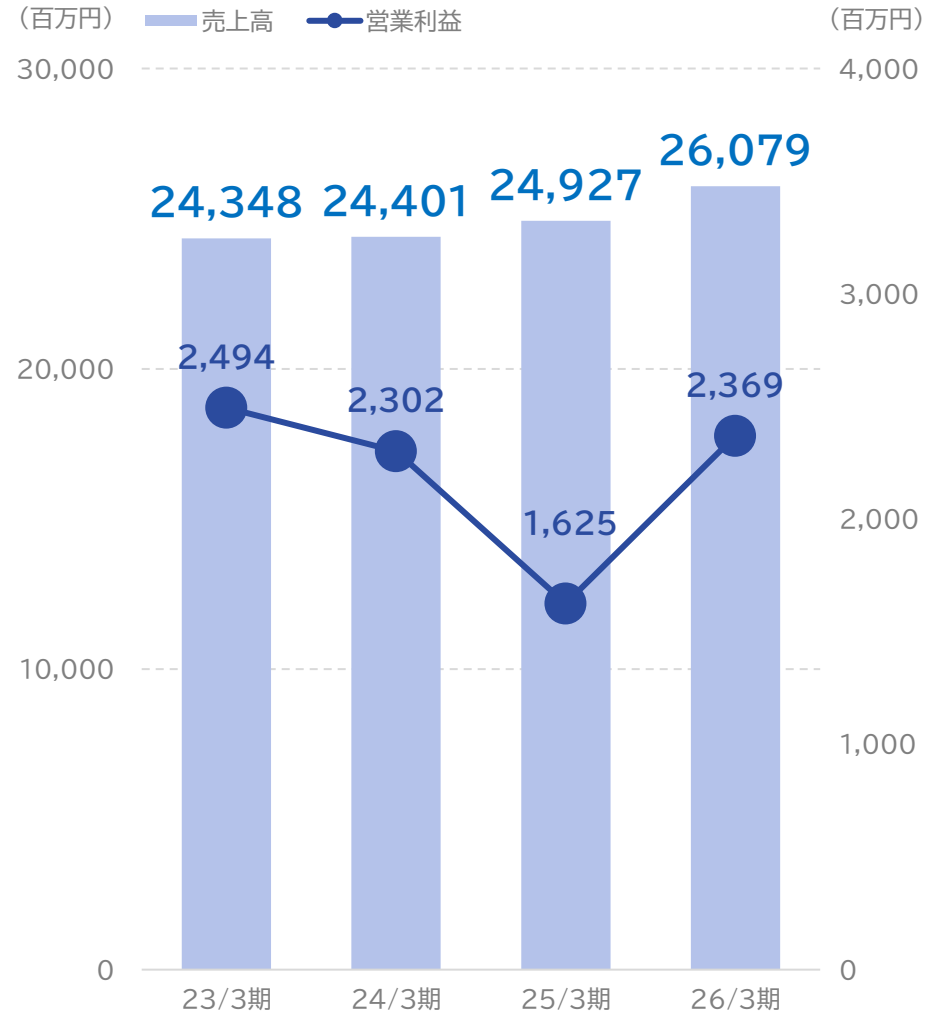
営業利益：庸車費用等の外注コストや人件費増の価格転嫁の促進、また、YDM及びキョクトウの業績寄与、物流不動産の流動化、加えて、前年に計上した本牧埠頭新倉庫の不動産取得税がなくなったことにより、前期比45.8%増

■ **売上高** **26,079 百万円**

前期比(増減)+4.6% **+1,151百万円**

■ **営業利益** **2,369 百万円**

前期比(増減)+45.8% **+743百万円**



食品カンパニー

増収増益

ポイント

売上高：コメ販売単価の上昇や政府備蓄米の精米作業を受託したこと、また、農産BP及びしん力の業績寄与、及びシヨクカイの業績が堅調に推移し、前期比13.5%増

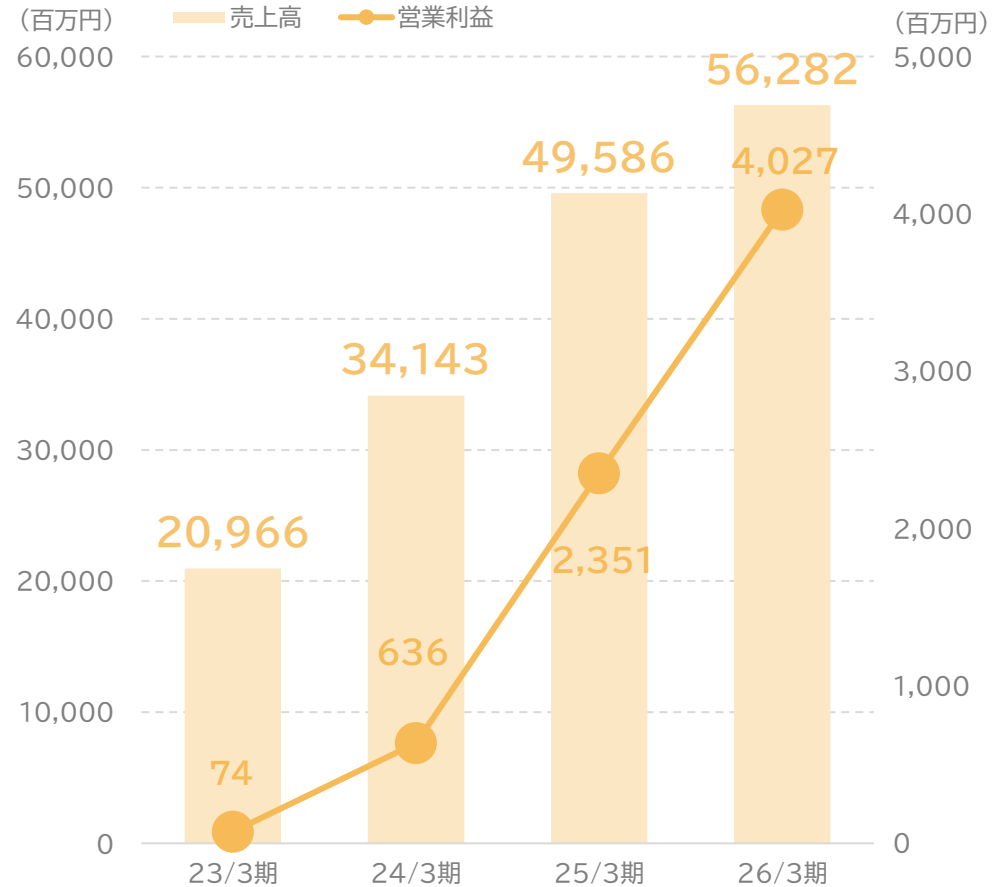
営業利益：コメ需給の逼迫に伴うコメ価格の上昇に応じた適宜適切な価格転嫁、政府備蓄米の精米作業を受託したことによる生産効率の向上、また、農産BP及びしん力の業績寄与及びシヨクカイの業績が堅調に推移し、前期比71.3%増

■ **売上高** **56,282 百万円**

前期比(増減)+13.5% +6,696百万円

■ **営業利益** **4,027 百万円**

前期比(増減)+71.3% +1,676百万円



業績内訳	売上 (前期比)	営業利益 (前期比)	営業利益率 (前期比)
コメ関連事業	365(+60)億円	30.8(+16.1)億円	8.4%(+3.6P)
シヨクカイ	197(+6)億円	9.4(+0.6)億円	4.7%(+0.1P)

情報カンパニー

減収増益

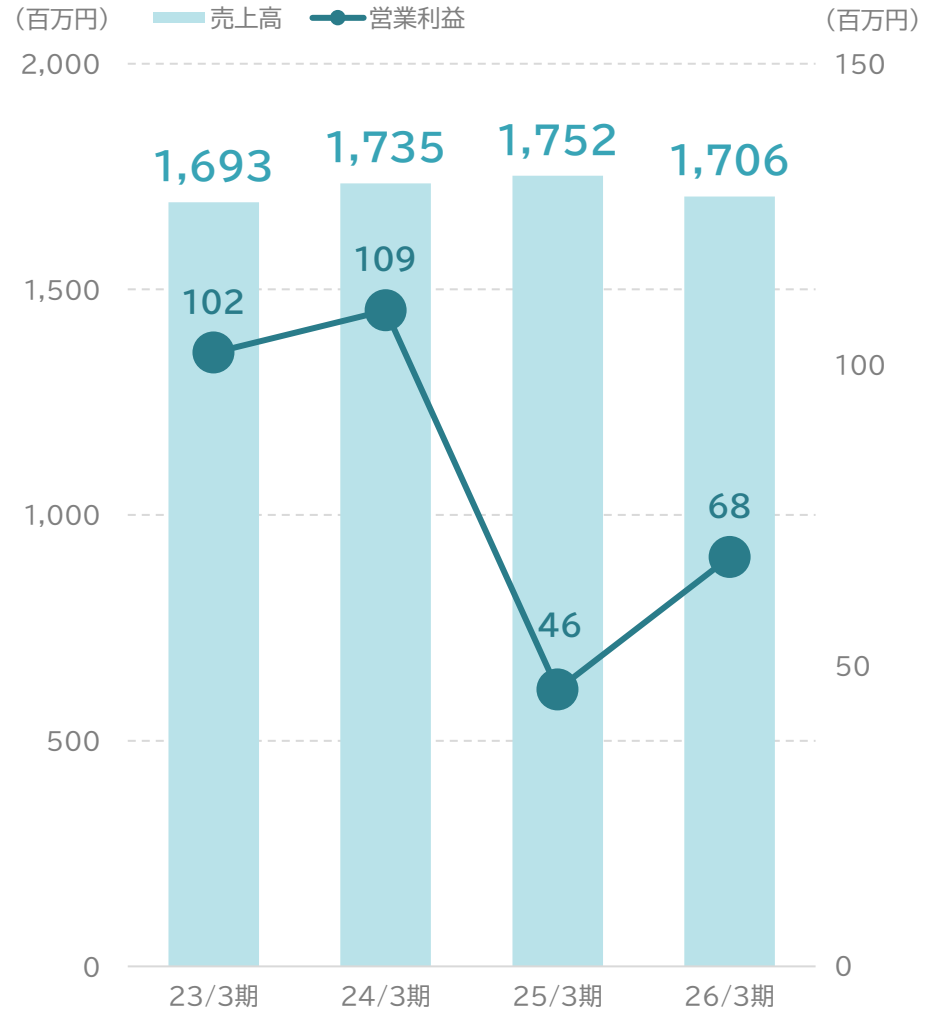
ポイント

売上高：運用支援業務の拡大があったものの、大口の開発請負案件が減少したこと等により、前期比2.6%減

営業利益：前期に計上したWindows10の保守切れ対応に伴うオフィスライセンスの一括購入がなくなったことにより前期比46.9%増

■ **売上高** **1,706 百万円**
 前期比(増減)▲2.6% ▲45百万円

■ **営業利益** **68 百万円**
 前期比(増減)+46.9% +21百万円



不動産カンパニー

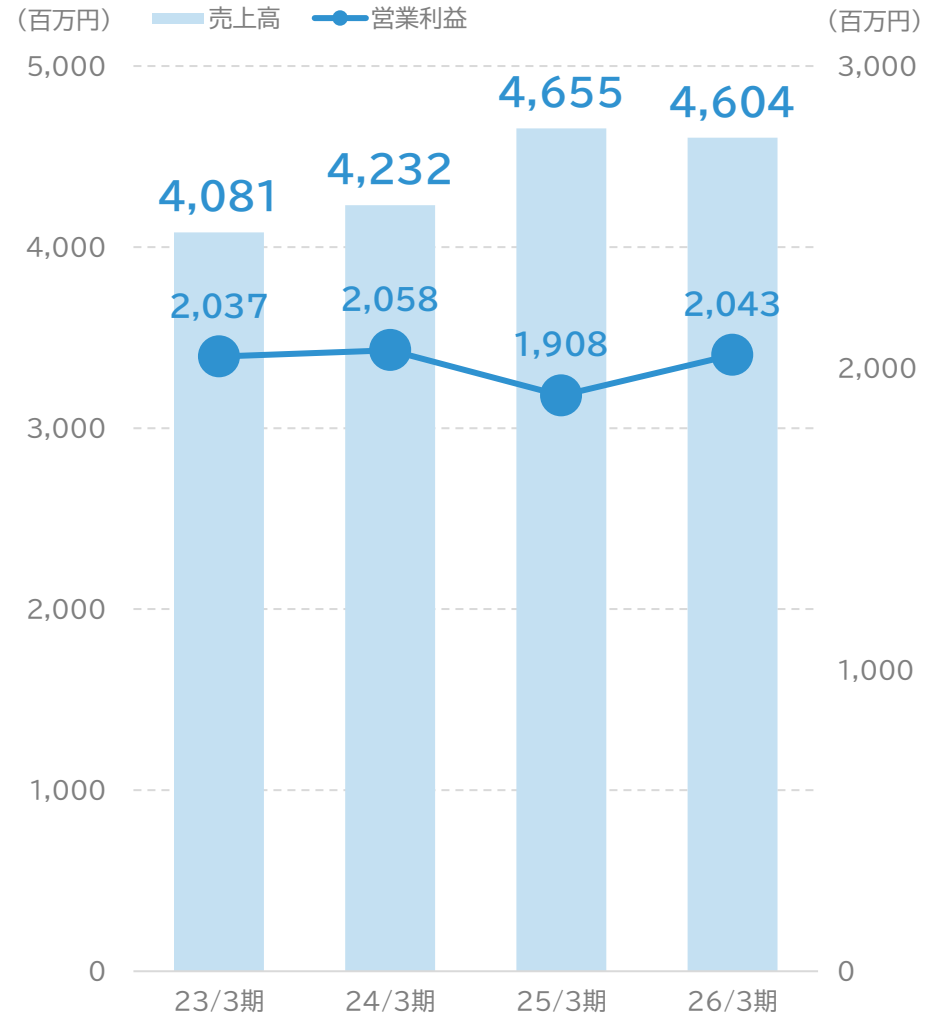
減収増益

ポイント

売上高：前期に取得した賃貸物件が業績に寄与した一方、テナントの入れ替えがあり、前期比1.1%減

営業利益：山種不動産吸収合併時に計上した不動産移転に係る登録免許税の一時費用がなくなったこと等により、前期比7.0%増

■ 売上高	4,604 百万円
前期比(増減)▲1.1%	▲50 百万円
<hr style="border-top: 1px dashed #0070C0;"/>	
■ 営業利益	2,043 百万円
前期比(増減)+7.0%	+134百万円

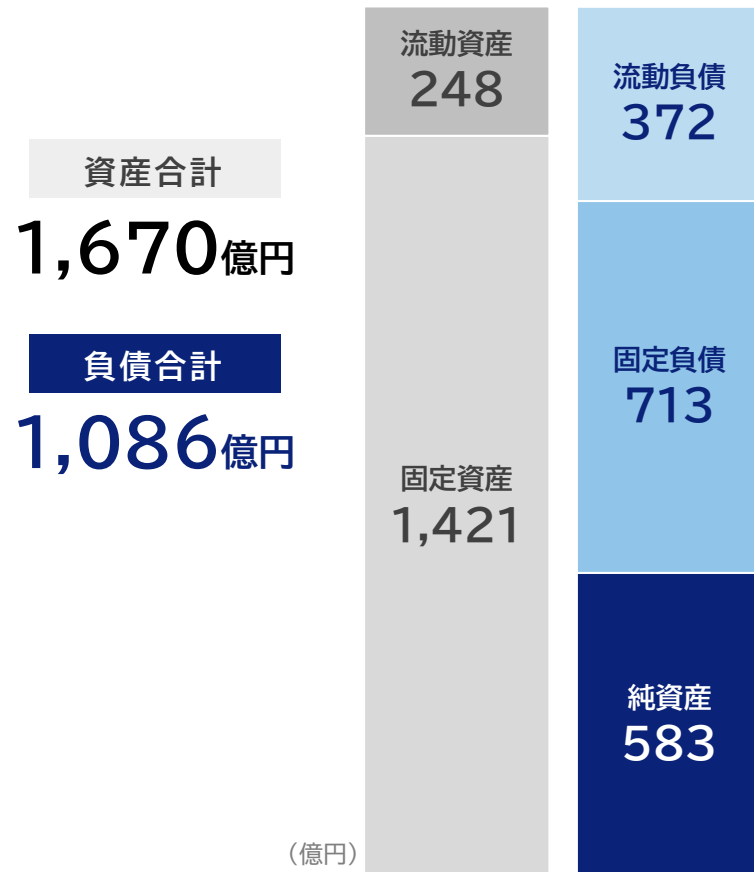


1. 2026年3月期 決算概要

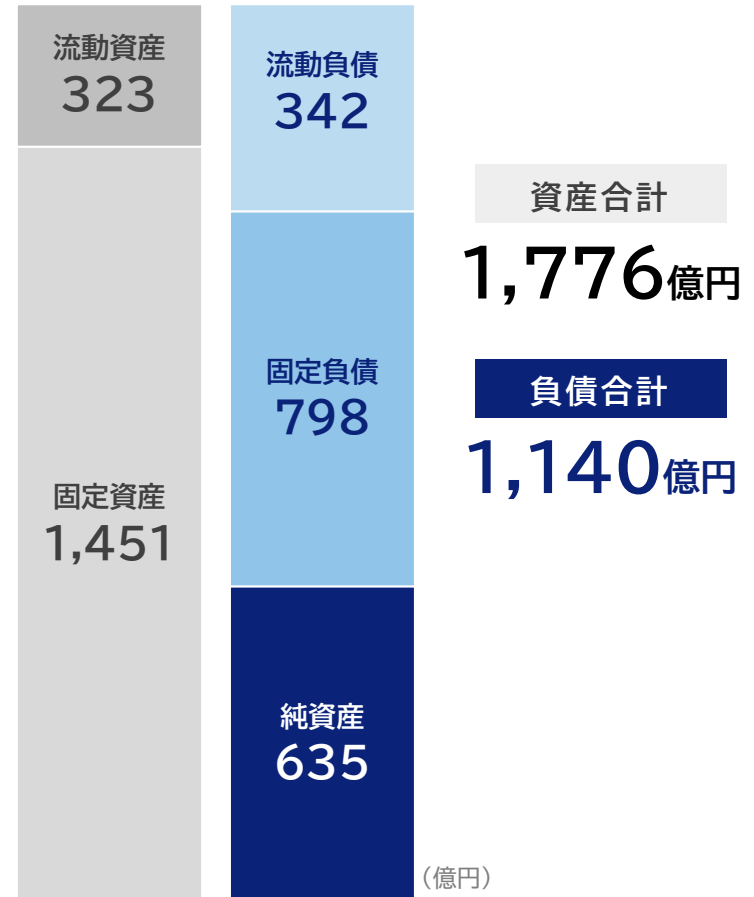
連結財政状況

- 株価上昇等の影響によるその他有価証券評価差額金が増加したことや親会社株主に帰属する当期純利益の計上があり、自己資本比率は35.8%に上昇(2025年3月末比+0.8%)

2025年3月末



2026年3月末



1. 2026年3月期 決算概要

連結キャッシュフロー

単位:百万円

	25/3期	26/3期	前期比
期首残高	6,347	4,982	▲1,365
営業C/F	5,797	8,154	2,357
投資C/F	▲10,027	▲3,329	6,698
財務C/F	2,864	▲1,831	▲4,695
期末残高	4,982	7,976	2,994
増減額	▲1,365	2,994	4,360

INDEX

- 1 2026年3月期 決算概要 ……2
- 2 2027年3月期 決算見通し ……12**
- 3 「ヤマタネ2028プラン」の進捗状況 ……20

連結決算見通し

- コメ販売事業において、売上高が増加すると予想し、**前期比+98億85百万円の見込み**。
- 不動産カンパニーにおいて、所有物件を流動化し計画的販売に着手するものの、食品カンパニーにおいて、コメ販売事業での需給緩和による差益の圧縮が予想されることに加え、人的資本への投資や、DX投資を中心とした将来に向けた基盤整備のため、**営業利益は前期比▲17億54百万円の見込み**。

単位:百万円

	26年3月期実績	27年3月期見通し	前期比	増減率
売上高	88,674	98,560	9,885	11.1%
営業利益	5,864	4,110	▲1,754	▲29.9%
営業利益率	6.6%	4.2%	—	—
経常利益	5,481	3,610	▲1,871	▲34.1%
EBITDA	10,384	8,585	▲1,799	▲17.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,498	4,400	▲1,098	▲20.0%
ROE	9.0%	6.9%	—	—
ROIC	3.4%	2.4%	—	—

カンパニー別決算見通し

物流

前期M&Aした会社の業績が通年で寄与するものの、物流不動産の流動化益の減少により増収減益の見通し

食品

コメ販売事業において、政府備蓄米の精米受託が精米販売へシフトし、販売数量は増加するものの、需給緩和による差益圧縮により増収減益の見通し

情報

客先常駐案件の獲得と運用支援業務の拡大に加え、ST君事業の収益改善により増収微増益の見通し

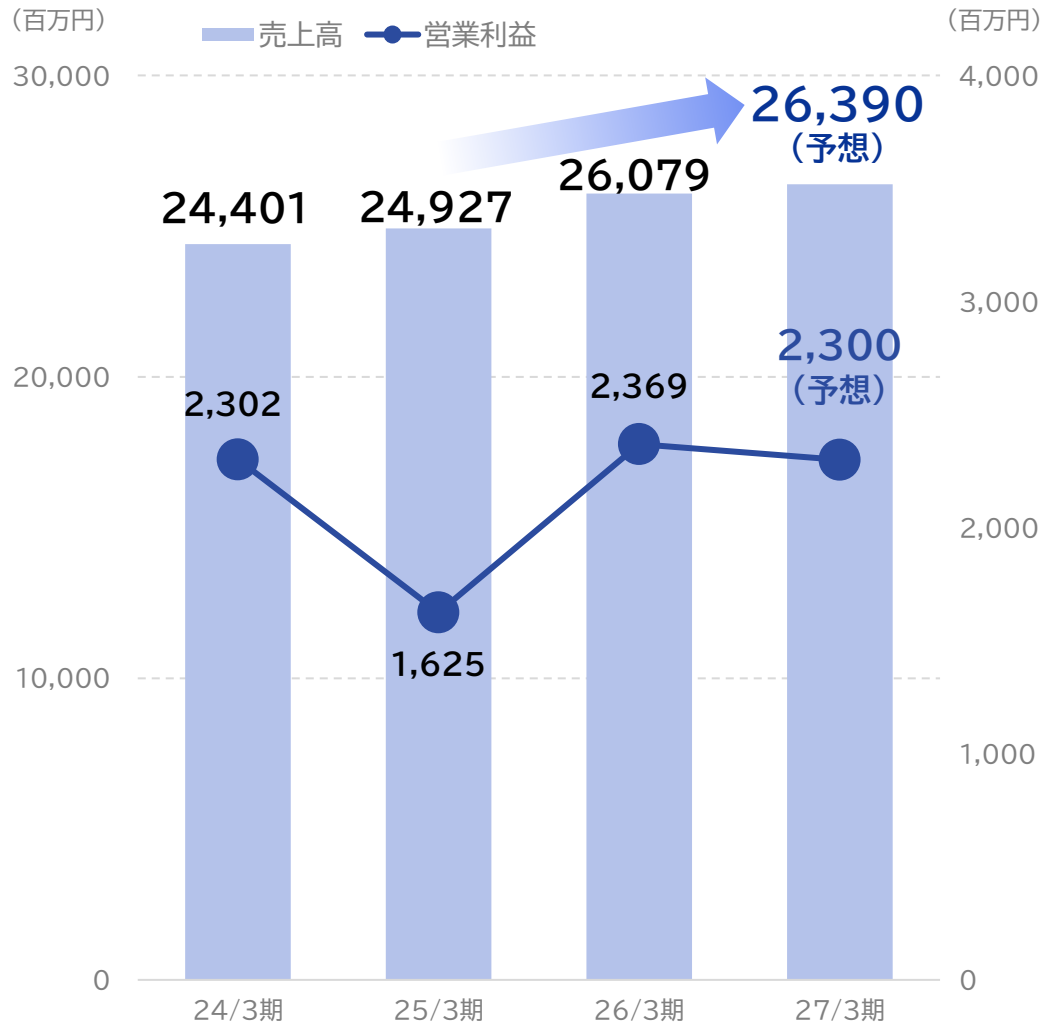
不動産

所有物件の流動化に加えて前期竣工した西立川自動車教習所の賃料が通期で寄与することで増収増益の見通し

単位:百万円

カンパニー	26/3期実績	27/3期予想	前期比	増減率	
物流	売上高	26,079	26,390	310	1.2%
	営業利益	2,369	2,300	▲69	▲2.9%
食品	売上高	56,282	64,320	8,037	14.3%
	営業利益	4,027	1,920	▲2,107	▲52.3%
情報	売上高	1,706	1,780	73	4.3%
	営業利益	68	70	1	2.2%
不動産	売上高	4,604	6,070	1,465	31.8%
	営業利益	2,043	2,600	556	27.3%
調整	売上高	—	—	—	—
	営業利益	▲2,644	▲2,780	▲135	▲5.1%
合計	売上高	88,674	98,560	9,885	11.1%
	営業利益	5,864	4,110	▲1,754	▲29.9%

物流カンパニー



■ 売上高(予想)

26,390 百万円

前期比(増減)

+1.2%

310 百万円

■ 営業利益(予想)

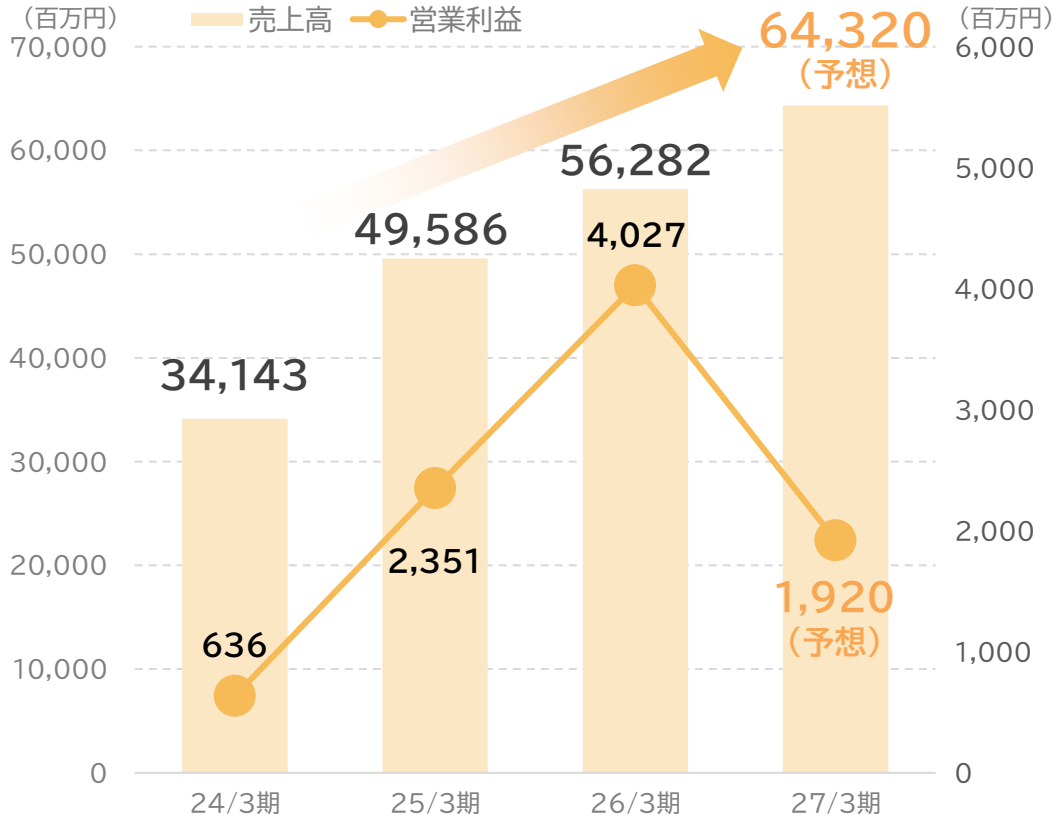
2,300 百万円

前期比(増減)

▲2.9%

▲69 百万円

食品カンパニー



■ 売上高(予想)

64,320 百万円

前期比(増減)

+14.3%

8,037 百万円

■ 営業利益(予想)

1,920 百万円

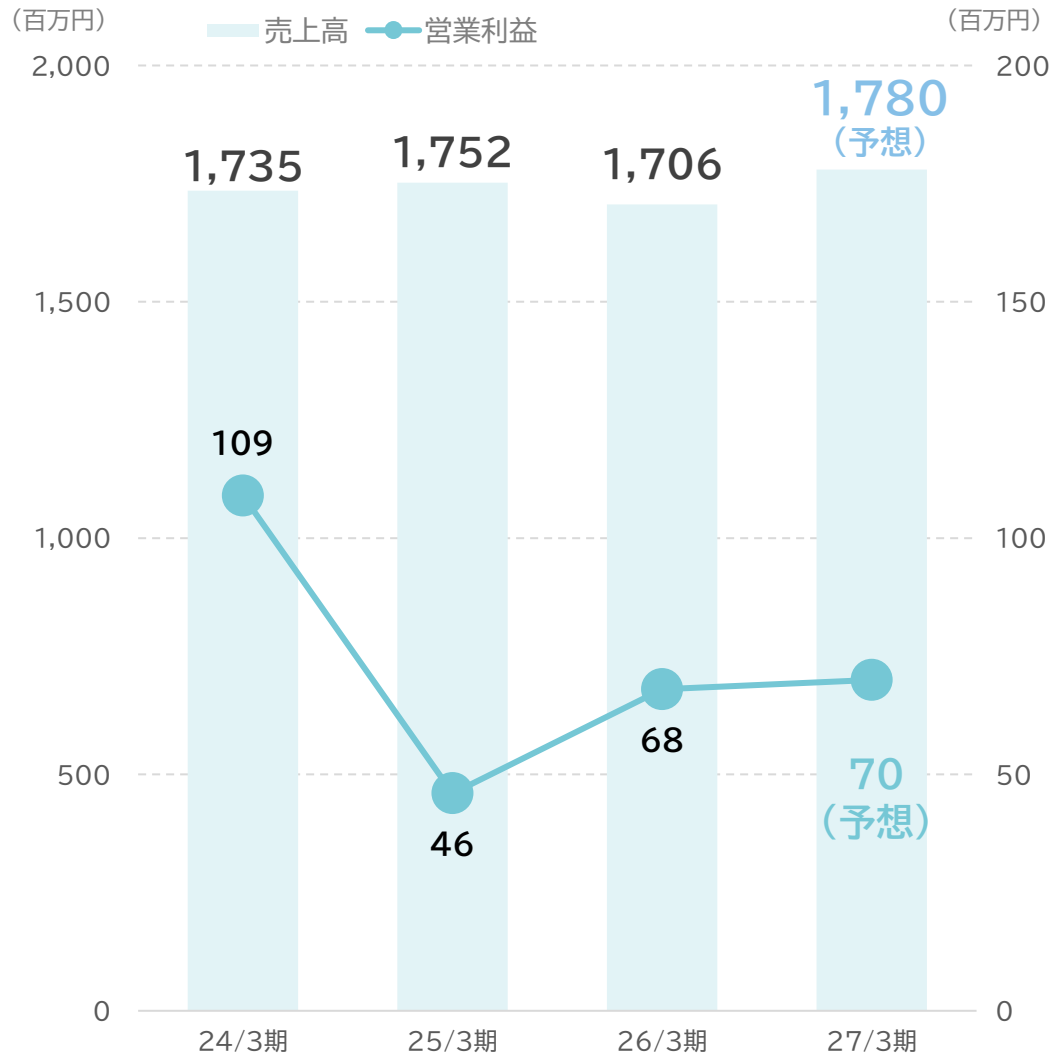
前期比(増減)

▲52.3%

▲2,107 百万円

業績内訳	売上 (前期比)	営業利益 (前期比)	営業利益率 (前期比)
コメ関連事業	434(+69)億円	11.1(▲19.7)億円	2.5%(▲5.9P)
シヨクカイ	208(+11)億円	8.1(▲1.3)億円	3.9%(▲0.8P)

情報カンパニー



■ 売上高(予想)

1,780 百万円

前期比(増減)

+4.3%

73 百万円

■ 営業利益(予想)

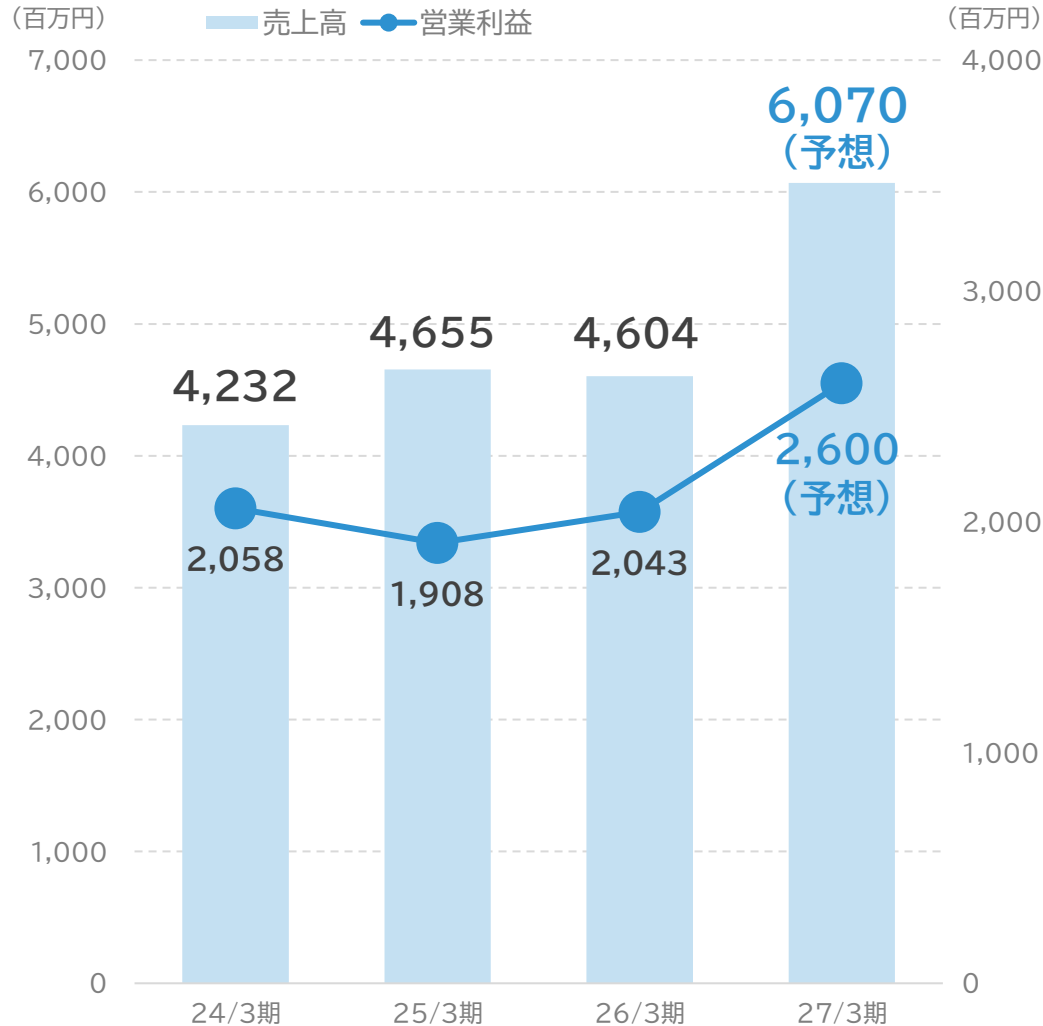
70 百万円

前期比(増減)

+2.2%

1 百万円

不動産カンパニー



■ 売上高(予想)

6,070 百万円

前期比(増減)

+31.8%

1,465 百万円

■ 営業利益(予想)

2,600 百万円

前期比(増減)

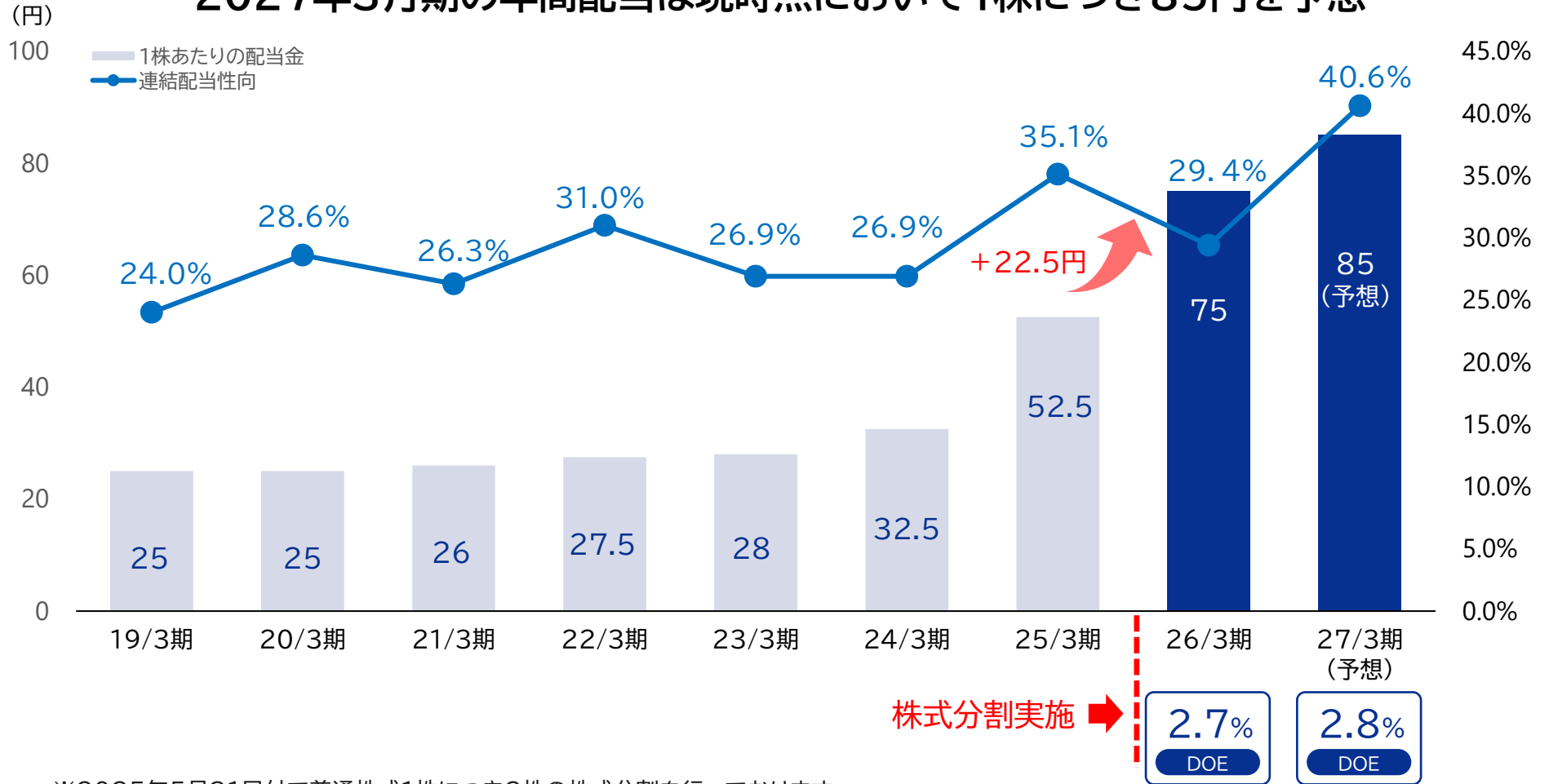
+27.3%

556 百万円

配当金の状況

2026年3月期の期末配当は1株につき40円と決議(年間配当金は75円)

2027年3月期の年間配当は現時点において1株につき85円を予想



※2025年5月31日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。
 グラフ上の配当金額は、過去の配当金も含め、株式分割を考慮した数字となっております。

INDEX

- 1 2026年3月期 決算概要 ……2
- 2 2027年3月期 決算見通し ……12
- 3 「ヤマタネ2028プラン」の進捗状況 ……20

3. 「ヤマタネ2028プラン」の進捗状況

中期経営計画「ヤマタネ2028プラン」財務目標の一部見直し①

- 当初計画策定以降に、コメ販売事業等の事業環境の変化、M&A等の成長投資の加速、政策保有株式縮減の加速方針等を踏まえ、中期経営計画の財務目標の一部を見直します

	28/3月期 当初財務目標	28/3月期 見直し後目標	増減
売上高	880億円	引き上げ 1,000億円	+120億円
営業利益	47億円	維持 47億円	--
EBITDA	92億円	維持 92億円	--
ROE	6.5%	引き上げ 7.5%	+1.0P
総還元性向	70%~80%	維持 70%~80%	--

見直しの要因

売上高

事業環境の大きな変化に伴い大幅にコメ販売事業の販売価格が上昇したことに加え、M&Aにより新たに連結子会社が4社増加し、更なる成長投資を推進することから財務目標を引き上げ

営業利益・EBITDA

当初計画で見込んでいなかった増益効果により、各カンパニーでの増益は見込まれる一方、管理部門では人的資本やバックオフィス業務の効率化に向けて先行投資を戦略的に加速させるため、財務目標は維持

ROE

政策保有株式の縮減方針として2030年までに対純資産比20%以下を掲げていることに加え、株価上昇を踏まえ政策保有株式の縮減を加速することから財務目標を引き上げ

総還元性向

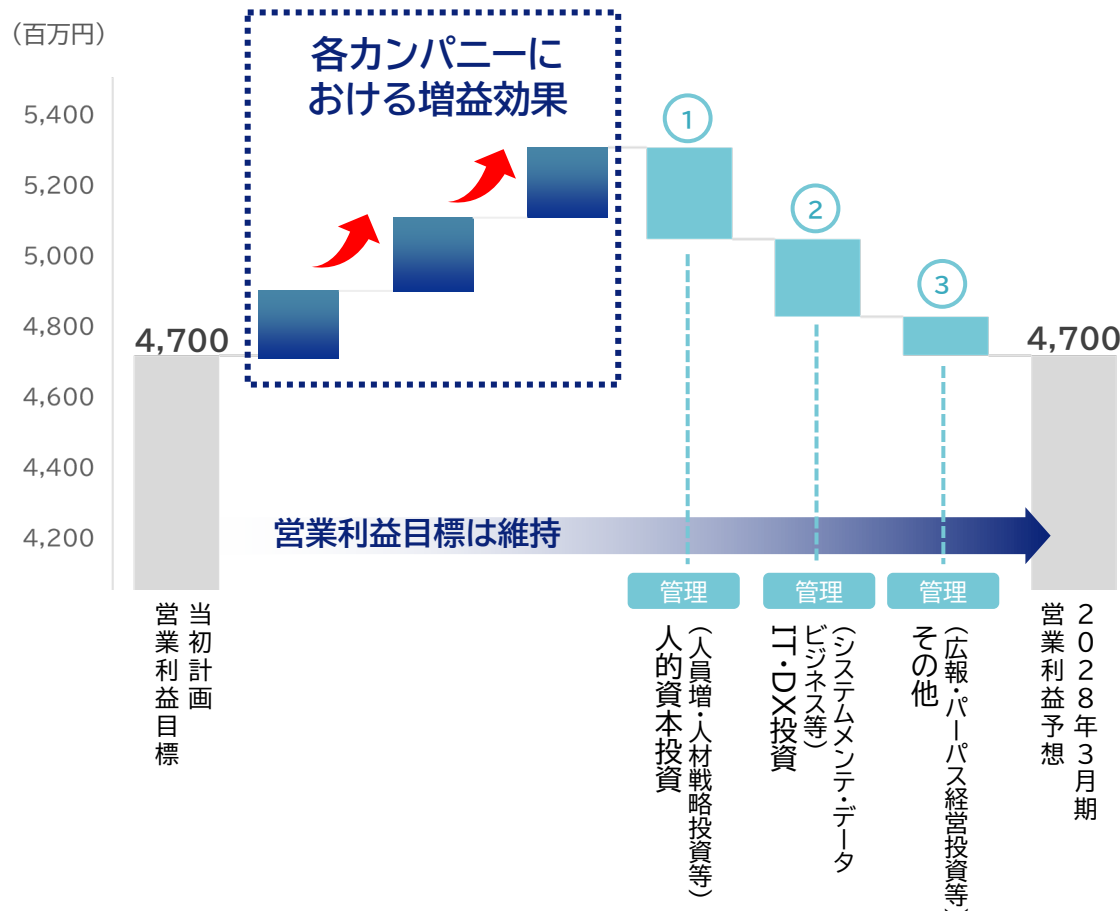
資本収益性の向上と積極的な成長投資を進めるとともに、総還元性向70~80%を目標とする株主還元方針は維持

3. 「ヤマタネ2028プラン」の進捗状況

中期経営計画「ヤマタネ2028プラン」財務目標の一部見直し②

- トップラインの拡大による増益分を将来成長に向けて人的資本・IT等に先行投資するため、営業利益目標は維持

持続可能な成長と本質的な収益力最大化のための収益基盤構築に向けた
戦略的先行投資の実行



① 人的資本

- 専門人材の採用強化
- 次世代リーダー育成プログラムの拡充
- 従業員エンゲージメントの向上
- タレントマネジメントの強化

② IT/DX投資

- クラウドへの移行とシステム基盤の刷新
- セキュリティ対応の高度化
- データ利活用基盤の構築

③ その他

- 顧客管理等の業務効率化
- 株主優待・PR等を強化
- パーパス経営推進

3. 「ヤマタネ2028プラン」の進捗状況

「ヤマタネ2028プラン」取り組みの進捗

「ヤマタネ2028プラン」サマリー

全社戦略	① カンパニー制導入による部門別収益管理の徹底	
	② 事業間シナジー創出を通じた収益性の更なる向上	
事業戦略	物流	「食×物流」シナジー創出 ①収益力強化 ②業界特化型プラットフォーム構築 ③コールドチェーン参入検討
	食品	バリューチェーン拡大 ①米事業収益改善 ②川下戦略(新規顧客開拓) ③川上参入(生産への進出)
	情報	特化型SI展開 ①ヤマタネグループDX支援 ②機器販売サービス展開 ③地方展開
	不動産	CRE戦略高度化 ①保有不動産有効活用 ②不動産流動化事業開始 ③新たな分野への取り組み
財務・資本政策	① 総還元性向:70~80%(総還元額:70~80億円程度) 28/3期 DOE3%の達成に向けて配当性向を継続的に引き上げ予定	
	② BSマネジメント高度化:キャッシュアロケーションの見直し	
ガバナンス	① 政策保有株式の縮減(2030年迄に純資産対比で20%以下に削減)	
	② 取締役会の更なる機能強化及び役員報酬業績連動比率及びKPIの見直検討	

中期経営計画1年目の進捗

カンパニー別での財務・収益一体管理を開始

カンパニーを超えた事業シナジーの具体的案件

- 静脈物流の販路拡大
- YDM/キョクトウ子会社化によるアーカイブ事業の拡大
- 川上で新たに5社との連携により安定供給体制の構築が進捗
- 川下で新たに5社との連携により出口戦略を強化
- ヤマタネグループDX支援の強化
- IBM機器販売資格を取得による機器販売サービス展開の拡大
- システム構築サービスを関西エリアへの進出強化
- 保有不動産の有効活用と流動化事業
- 越中島開発事業の推進

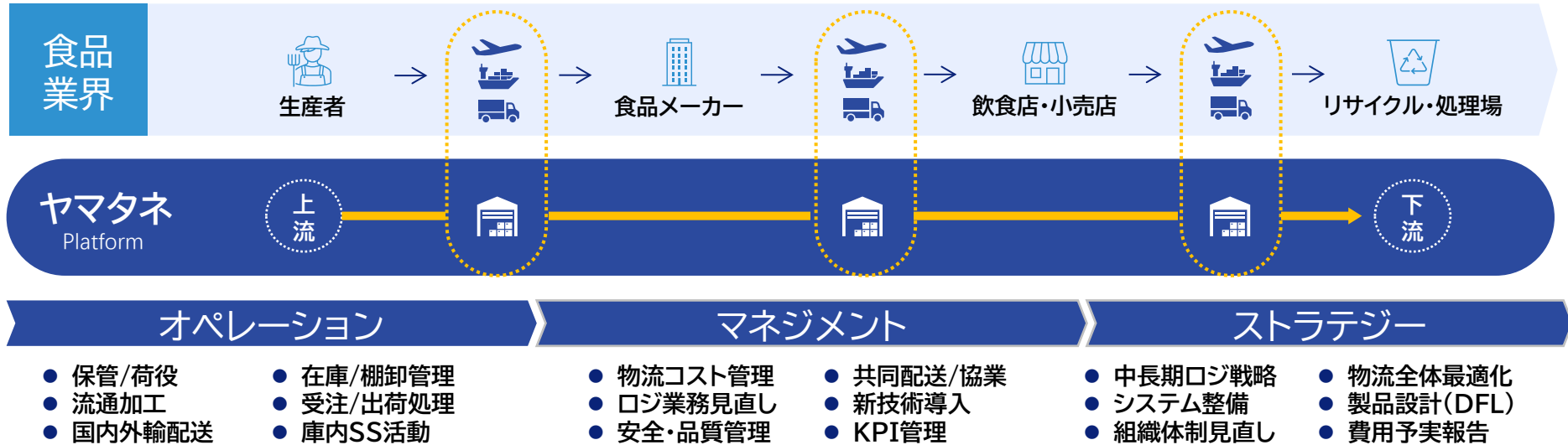
- ・年間配当を52.5円から75円に増額(配当総額16億円)
- ・自己株式26億円取得
- ・総還元額:42億円
- ・総還元性向86%
- ・DOE:2.7%

縮減目標に対してスケジュール通りに実行中

業績連動報酬比率の引上げ、報酬KPIにROE・ROICを導入

3. 「ヤマタネ2028プラン」の進捗状況

【**全社戦略**】 事業間シナジーの創出



✓ 原材料調達物流における輸送スキーム再検討・最適化

- A) 中継ハブ拠点構想の検討
- B) モーダルシフトやスイッチ輸送の拡大推進
- C) グリーン物流のカーボンクレジット化の検討

✓ バックオフィス業務の効率化 (※食品システム刷新PJTとの連携)

- A) 在庫管理業務の簡素化(在庫データの一元管理化)
- B) 生産計画・原料調達計画の自動化(MRP&AI導入)
- C) 得意先からの受注業務の標準化・簡素化・デジタル化
- D) 物流実績データ&コストの見える化

✓ 製品販売物流の輸配送スキーム効率化

- A) TC拠点構想の検討
- B) トラック積載効率の向上
- C) 配送業務委託先との契約内容の見直し

3. 「ヤマタネ2028プラン」の進捗状況

【**全社戦略**】 事業間シナジーの創出

■ 直接貿易による仕入体制の構築



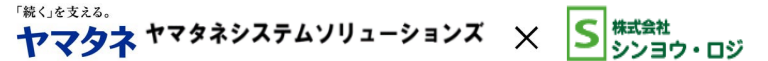
- ・ ヤマタネとショクカイの知見を組み合わせたプランニングにより直接貿易での仕入体制を構築し**利益率向上に寄与**
- ・ **コスト削減による競争力の強化を見込む**
- ・ 産地の作況や現地の市場動向をダイレクトに把握する



■ グループDXノウハウの外販(青果版AIOCR)



- ・ 物流現場のIT化遅延に着目し、青果市場の配送業務デジタル化を企画。生成AIを活用した「青果版AIOCR」のPOCを完了
- ・ 既存事業における現場の**効率化・コスト削減を目指す**
- ・ 下期から同業他社への外販を開始予定。ITノウハウの外販による**手数料・利用料収入を目指す**



■ 物流拠点の流動化を不動産カンパニーが実行



- ・ 不動産カンパニーのノウハウを活用し、**物流拠点の流動化によるキャッシュフローの最大化**と、固定資産を切り離れた**アセットライト経営を推進**。

■ 氷見市で棚田・農をキーコンセプトとした宿泊施設を建設



世界初のオフグリッド型居住モジュール「WEAZER(ウェザー)」を用いて、長坂地区の遊休農地において宿泊施設を建設



当社の役割

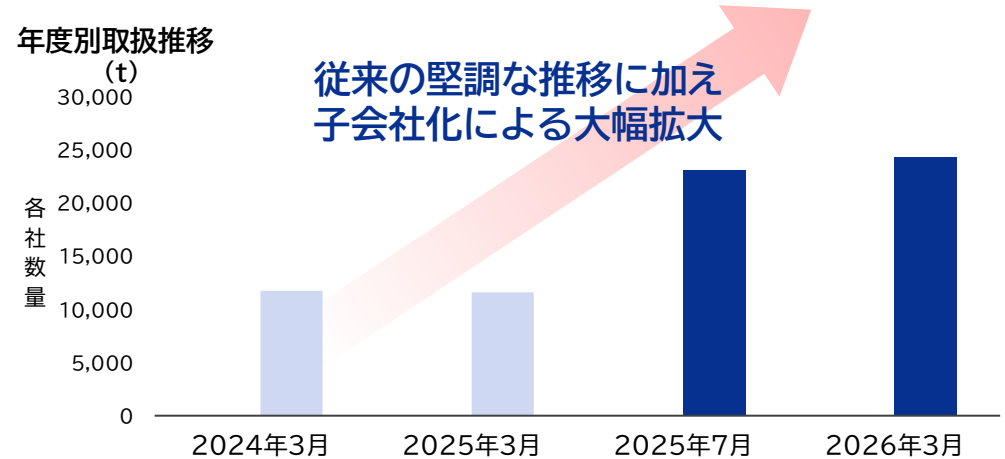
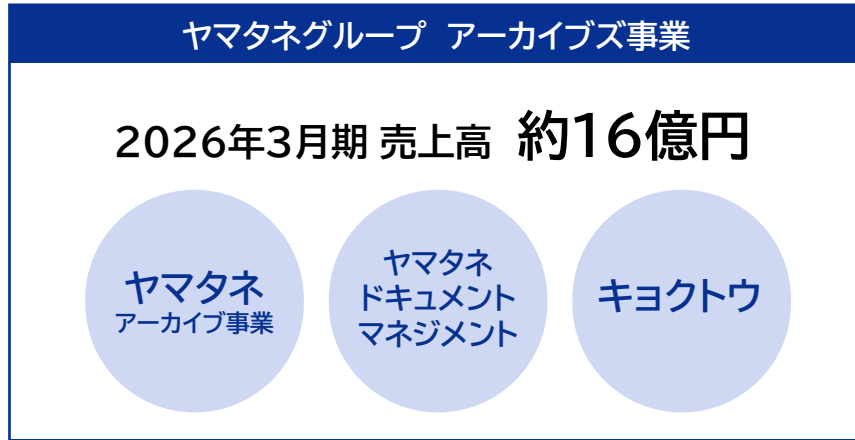
- ・ **棚田の高付加価値化(NFTの活用等)**
- ・ **宿泊施設のコーディネート**

4. 「ヤマタネ2028プラン」の進捗状況

物流 アーカイブ事業の拡大

- 2025年7月に株式会社ヤマタネドキュメントマネジメント及び株式会社キョクトウを子会社化

■ ◎ 相互の商圏拡大等によるシナジー効果が顕在化



■ ◎ 電子化事業の強化を起点に、収益性向上と競争力強化に向けた取り組みが加速

<アーカイブズ事業のサービス範囲>

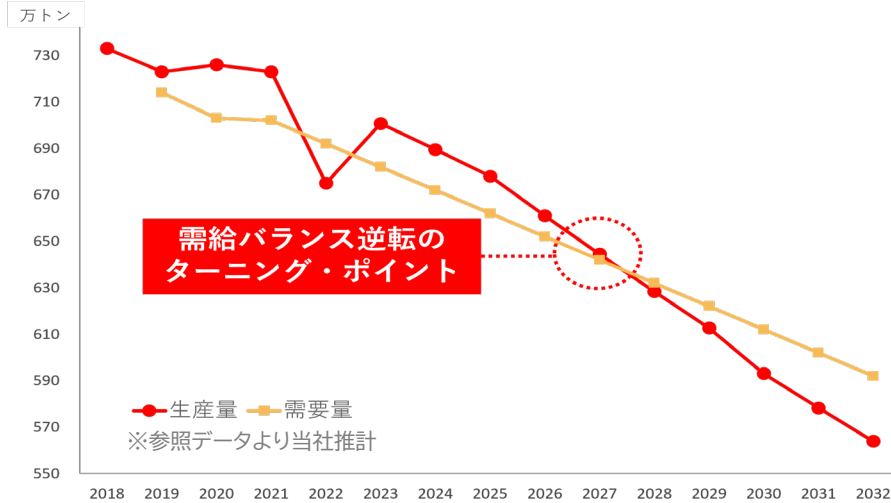


<キョクトウのノウハウ>

- ① 電子化・スキャン
サイズ・形状を問わずあらゆる文書の電子化が可能
- ② 文書管理コンサルティング
棚卸・電子化・保管・配送・溶解処理までワンストップで作業を実施
- ③ 台帳作成(文書の棚卸)
文書の棚卸・台帳作成・仕分けにより適正管理を実現

食品 バリューチェーン拡大への戦略投資

- 米農家の高齢化により、2030年前後には米の需給バランスが逆転(供給<需要)することが見込まれる



■ 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**70%で後継者が確保されていない**
- 2020年比で全国平均約31.7%の農地(134万ha)が、10年後の受け手が未定
- 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
 - ▶ 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)

参
照

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」

バリューチェーンの構築と
当社の存在意義

新規参入者が増えづらい構造的要因を踏まえ、
コメ販売事業を営む当社が**産地側・販売側一体**
となったバリューチェーンを構築

産地の「続く」を支える



- ・生産地域の活性化
- ・食料安全保障への貢献



食品カンパニーの
成長機会を創出

3. 「ヤマタネ2028プラン」の進捗状況

食品 バリューチェーンの拡大とシナジー進捗①



子会社8社 出資9社 業務提携2社 計19社

食品 バリューチェーンの拡大とシナジー進捗 [川上]②



- 全農・JAルート強化を図るとともに、産地との強固な信頼関係を基盤にパートナー企業と連携し、産地の課題解決と高収益な農業モデルを推進。農業の活性化と関連圃場面積の拡大を図り、未来を見据えた安定供給体制の構築を目指す。

安定供給体制の構築

関連圃場面積合計
約1,650ha



 株式会社ブルーシード新潟(農業生産法人) 複合経営で高収益化、米のシェア拡大と価格競争力強化を目指す。	 株式会社NEWGREEN(農業支援企業) 自社での実証圃場を保有し、農業ITや環境配慮型の栽培技術の導入を推進。
 株式会社アグリベース社(農業生産法人) 複合経営による営農ノウハウを活かし、中部以西のコメ事業拡大を見込む。	 JR東日本豊里創生株式会社(農業支援企業) 後継者不足の農業法人支援、農地集約による規模拡大で作付面積1,500haを目指す。
 中森農産株式会社(農業生産法人) AI活用等で農場を最適化し有機米栽培。規模拡大と輸出で所得向上へ。	 株式会社コメプロ(旧:株式会社穂海耕研) 大規模稲作農家向けの農場経営支援サービスを通じて儲かる農業の実現を目指す

生産者や生産法人の課題に対し、スタートアップを中心とする企業との連携によりソリューションを提供

産地課題

- 生産者の収益改善
- 農業従事者の減少
- 環境への配慮
- 耕作放棄地の拡大
- 地域コミュニティの衰退

ソリューション提供

 人材の支援	 YUIME株式会社 生産現場への人材派遣により、人材不足、生産性向上の両面から生産者をサポート
 技術的支援	 株式会社ライスレジン 食用消費されなかったお米を、独自技術でアップサイクルし、農家所得の向上等に貢献。 トレ食株式会社 未利用バイオマス活用(籾殻セルロース抽出等)で、生産者の収益改善と環境負荷低減 株式会社フェイガー 稲作における温室効果ガスの削減への取り組み推進により持続的な農業に貢献
 ノウハウ支援	 株式会社BASF 脱炭素・低環境負荷米の生産・流通と付加価値の創出 グリーン株式会社 IoTセンサーを活用した栽培支援サービスの普及で栽培技術の見える化・標準化を推進

食品 バリューチェーンの拡大とシナジー進捗 [川下]③

生産

流通

加工

販売

- 安定供給体制の構築との両輪で、パートナー企業と連携し、市場課題の解決と商品の高付加価値化を推進。多様なニーズに応える販売チャネルと加工技術を確立し、確実な出口戦略による産地支援を目指す。

需要側における市場課題に対し、専門企業との連携により出口戦略を強化

市場課題

- コメの需給ギャップ
- 世界的食糧危機
- フードロス対応
- 加工食品市場対応
- 環境保全対応
- 和食文化衰退

出口戦略の強化



流通網の強化



株式会社シヨクカイ

弁当給食向け業務用冷凍食品卸トップのシヨクカイと連携。同社の全国販売網を活かした産地支援や、デリカ事業による量販店取引の強化を推進。相互の経営資源でサプライチェーンを強化し、長期的価値の創出を目指す。



加工技術の強化



株式会社T.M.L

最先端の調理器「ソフトスチーマー」を開発するT.M.Lと連携。生産現場での規格外作物の加工によるフードロス削減や、シヨクカイと共同での新商品開発を推進。持続可能な農業の実現とバリューチェーン拡大を目指す。



株式会社アジテック・ファインフーズ

発芽玄米や大豆ミート等の健康志向製品を展開するアジテック・ファインフーズと連携。相互の調達・販売網を組み合わせ、販路拡大や原料調達の効率化を推進。健康ニーズに応える加工・販売機能の強化を目指す。



販売力の強化



株式会社農産ベストパートナー・しん力

九州産米のEC販売に強みを持つ農産ベストパートナーとしん力と連携。同社のEC運営ノウハウを活用し、グループ全体のEC事業強化を推進。西日本への事業拡大と相互の販路展開により、事業規模の拡大を目指す。



KNT-CTホールディングス株式会社

米国でおにぎり専門店を展開するKNT-CTグループと連携し日本産米を提供。ヤマタネの調達力を活かした商品開発や店舗づくりを推進し、海外での消費拡大による生産者の所得向上と持続可能な農業の実現を目指す。

3. 「ヤマタネ2028プラン」の進捗状況

情報 ヤマタネグループDX支援／サービス展開

01 ヤマタネグループDX支援

■ 課題解決と業務効率化

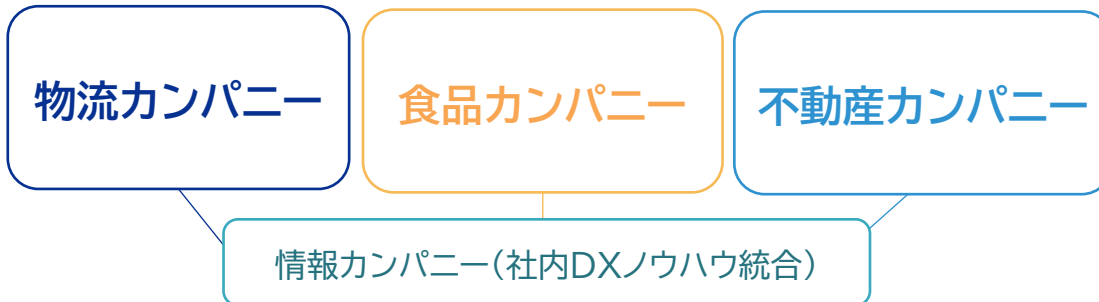
- グループ全社PCのWindows 11 対応を完了しセキュリティ課題を解決
- 物流システムの設計・開発業務にアウトソース体制を構築開発

- スピード・効率の向上
- 技術者調達リスクの低減を実現

■ DX人財の確保

- 2025・2026年に新卒各1名をDX人財として配属・育成開始
- ネットワーク刷新に向けインフラ部隊 (BP含む10名)をヤマタネGへ異動

社内DXノウハウを活用した同業種向けシステム構築提案モデル



同業他社へシステム構築提案ビジネスを展開

02 機器販売サービス展開

■ 2026年度より本格販売

- 目標売上高 10百万円
- 差益 2百万円

<スケジュール>

- 2025年7月: IBM製品の機器販売パートナー認証取得
- 2025年8月～11月: 販売体制の構築
- 2026年1月～3月: 調達先向けトップセールスにて試験販売を開始

03 地方拠点におけるサービス展開

■ 2026年度

西日本エリア(神戸・大阪)へチャレンジ。鉄鋼製造業・電気機器製造業の2案件への参画予定

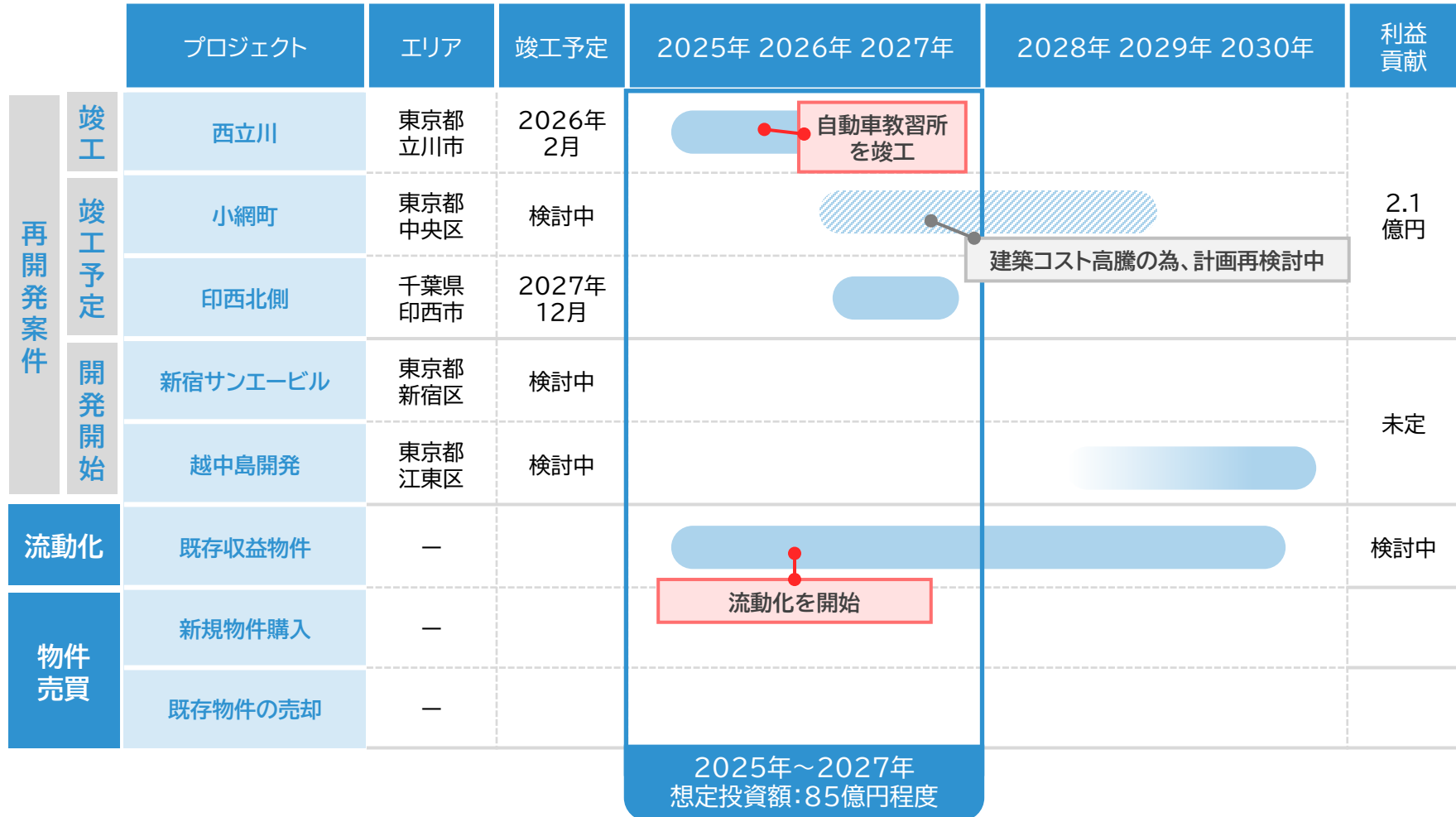
目標

売上:86百万円
差益:14百万円

3. 「ヤマタネ2028プラン」の進捗状況

不動産 戦略① - 保有不動産の有効活用と流動化事業

西立川遊休地の活用及び保有不動産の売却により収益物件化を推進中



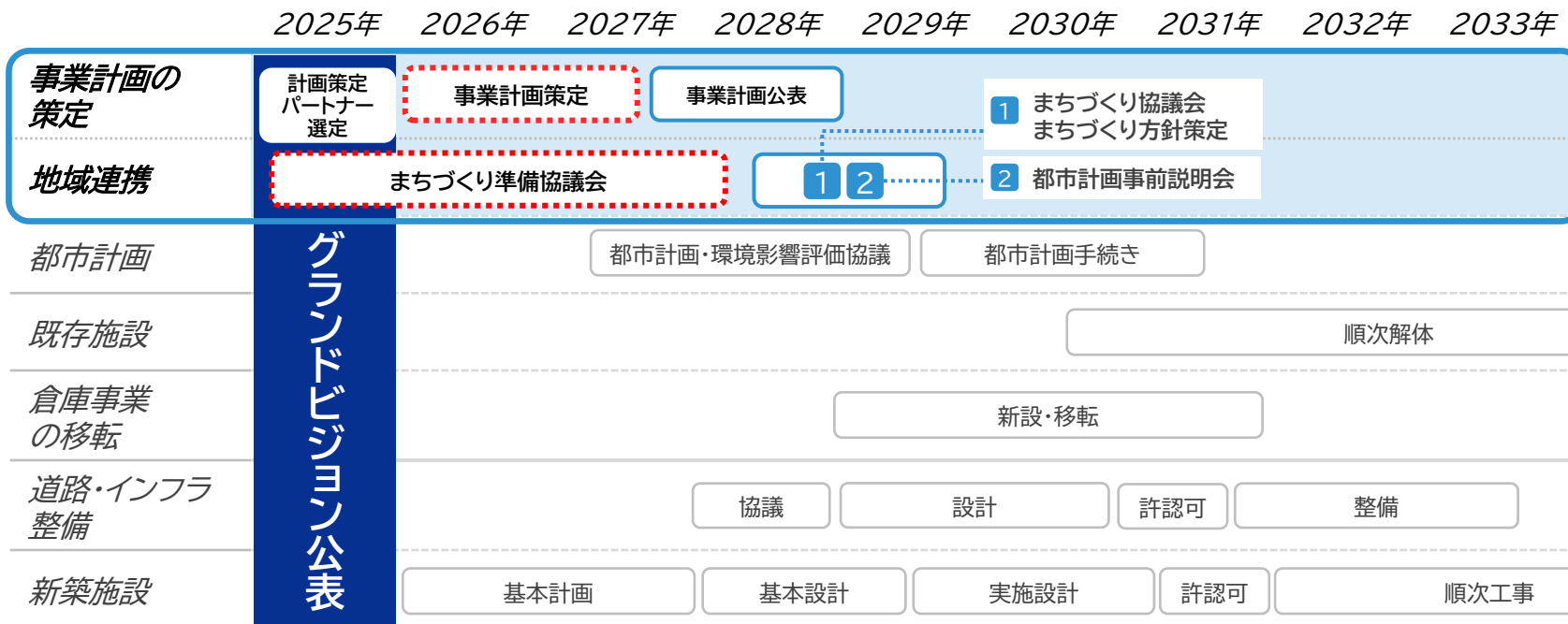
3. 「ヤマタネ2028プラン」の進捗状況

不動産 越中島開発事業の推進: 想定スケジュール

- 今期は、事業計画策定と、まちづくり準備協議会の設立に着手
- 計画策定パートナーとして清水建設株式会社を選定(2026年3月18日)

計画策定パートナーに選定した背景・理由

- 建設費高騰・物価上昇下において、現段階でデベロッパーを選定するよりも、**先に行政協議・都市計画協議の深化を進めることが付加価値の高い開発につながると判断**
- 「計画策定パートナー」と「事業実施パートナー」に段階を切り分け、まず**計画策定パートナーとして清水建設を選定**
- なお、選定の方法は大規模開発実績を有する複数のゼネコン・設計事務所に提案を依頼し、事前に定めた選定基準に基づき採点



利益貢献

※スケジュールは現時点での想定であり、関係諸機関との協議により変更の可能性があります。

3. 「ヤマタネ2028プラン」の進捗状況

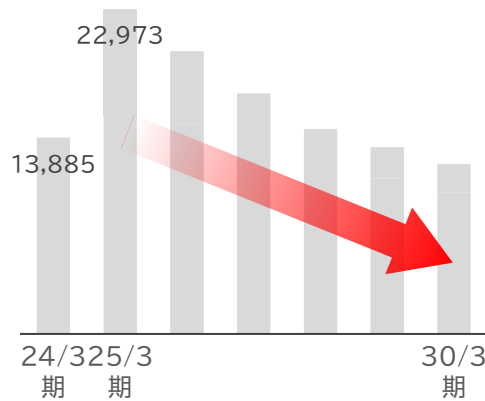
資本政策 政策保有株式の縮減方針

【削減目標】2030年までに対純資産比20%以下

→目標に対してスケジュール通りに売却が進行中

政策保有株式の保有状況

時価総額(単位:百万円)



	24/3期 [実績]	25/3期 [実績]	26/3期 [実績]	27/3期 [予想]	28/3期 [予想]	29/3期 [予想]	30/3期 [目標]
保有株式の時価総額 (百万円)	13,885	22,973	26,751				
ヤマタネ保有分	13,885	15,254	-				
山種不動産からの移管分	--	7,719	-				
純資産 (百万円)	56,051	58,384	62,866				
対純資産比	24.8%	39.3%	42.5%	38%	32%	26%	20%以下
売却額 (百万円)	361	1,454	1,760				

25/3期は山種不動産の吸収合併に伴い同社保有の有価証券を移管した影響により株式数・保有時価総額とも増加。26/3期は既存保有分の売却は進んだものの、株高に伴い時価が上昇したにより、全体の保有株式時価総額は膨張

主な投資テーマ・実績

✓ 積極的M&Aによる事業シナジー創出

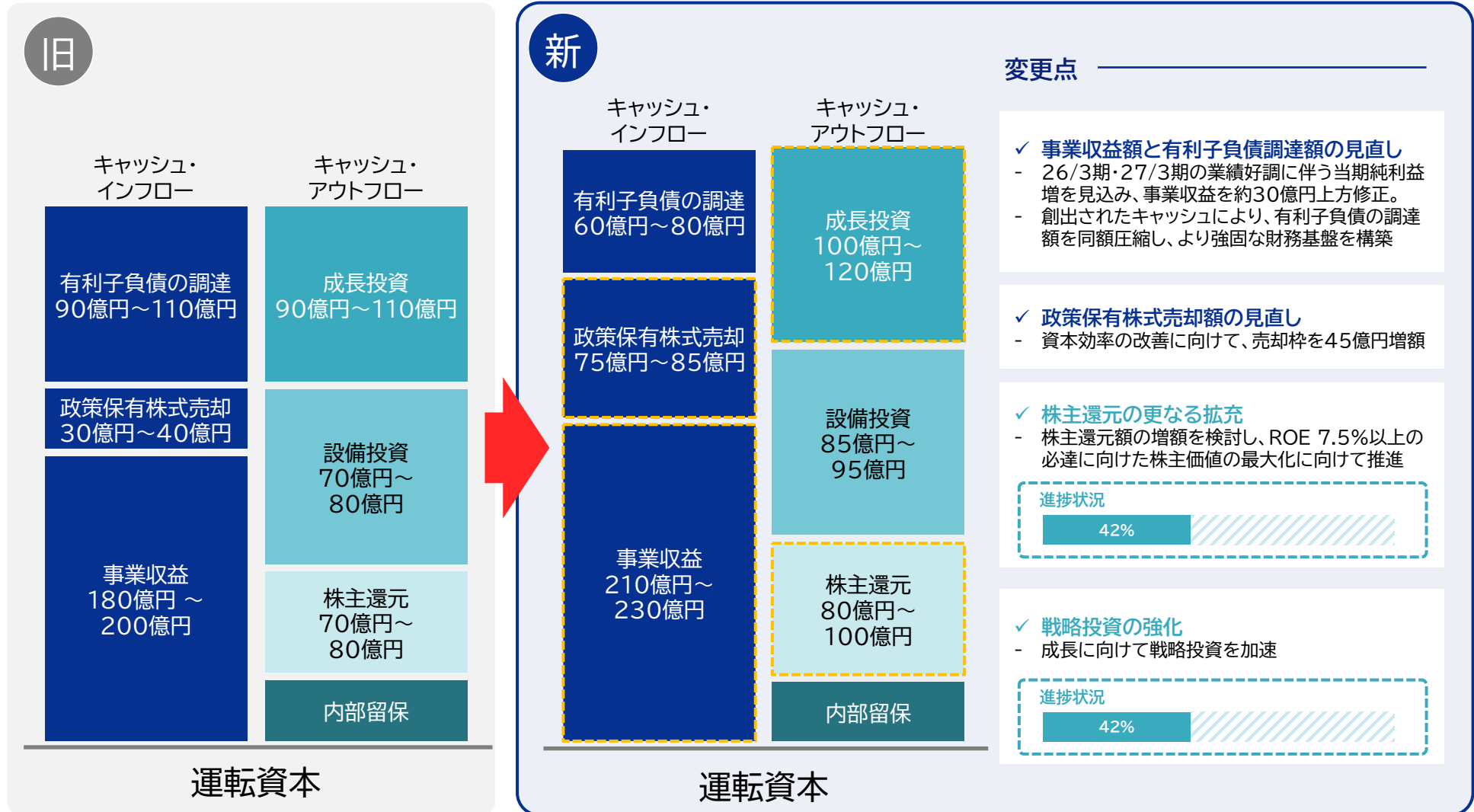
✓ 食品事業のバリューチェーン拡大

✓ 物流拠点の建て替え及び移転

✓ CRE戦略実行(越中島、新宿等)

3. 「ヤマタネ2028プラン」の進捗状況

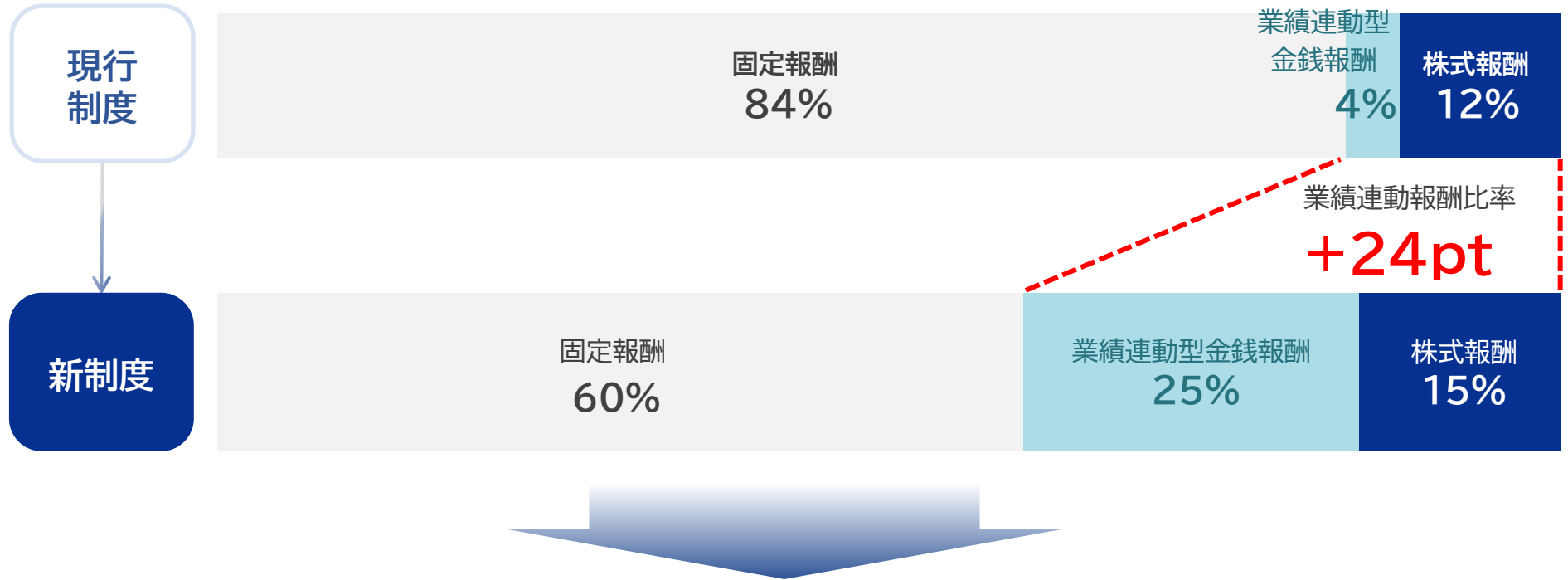
資本政策 キャッシュの調達と配分



3. 「ヤマタネ2028プラン」の進捗状況

ガバナンス 役員報酬体制の見直し①新制度の基本方針 ※26年6月の定時株主総会にて議案を上程予定

- 変動報酬割合の大幅引上げ(16%→40%)
- カンパニー別に重要業績評価指標(KPI)としてROE・ROIC等の導入
- 中期経営計画期間と連動した業績連動型譲渡制限付株式報酬を新たに採用



株式報酬の拡大により**株主との価値共有**を強化

注記: 上記構成比率は、標準報酬支給時(業績連動型金銭報酬及び業績連動型RSが、いずれも支給率100%である場合)のイメージであり、業績評価に応じて上記割合も変動いたします。

3. 「ヤマタネ2028プラン」の進捗状況

ガバナンス 役員報酬体制の見直し②報酬項目とKPI ※26年6月の定時株主総会にて議案を上程予定

- 短期インセンティブは営業利益・ROIC・エンゲージメント(・個人定性目標*)、長期インセンティブは営業利益・ROEに連動して報酬を決定する設計に変更
- 従来の事業部制からカンパニー制への移行に伴い、カンパニー別の評価指標を導入。
また、資本効率を意識した事業運営の実効性を高めるため、新たにROICを報酬KPIとして導入

報酬項目		評価指標	報酬設計
固定報酬	固定 (60%)	<ul style="list-style-type: none"> ● 評価指標は設けず、役位に応じた固定報酬として支給 	<ul style="list-style-type: none"> ● 每期一定額を支給
業績連動型 金銭報酬	変動 (25%)	<p>短期インセンティブ(STI)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 営業利益(連結) ● ROIC(連結) ● エンゲージメントスコア(全社) ● (個人定性目標*) 	<ul style="list-style-type: none"> ● KPI目標値: 営業利益70%、ROIC10%、エンゲージメントスコア(全社)20%、(個人定性目標*) ● 支給率: 上限支給率200%、下限支給率0% ● 単年度の業績評価に基づき、支給額を決定 ● 評価指標は役位および管掌に応じて設定
株式報酬	変動 (15%)	<p>長期インセンティブ(LTI)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 営業利益(連結) ● ROE(連結) ● 個人定性評価 	<ul style="list-style-type: none"> ● KPI目標: 営業利益40%、ROE40%、定性評価20% ● 支給率: 上限支給率200%、下限支給率0% ● RS(固定分)および業績連動型RS(変動分)により構成。LTI内での構成比率は、固定分:変動分 = 50%:50% ● 中長期の業績評価に基づき支給水準を決定 ● 評価指標は役位および管掌に応じて設定

注記: 上記ウェイト設定は、代表取締役社長執行役員の評価指標であり、役員の管掌範囲により評価指標は異なる

ヤマタネグループ 理念体系

Philosophy

企業理念

信は万事の本を為す

Values

大切にする価値観

「挑戦を楽しむ」
「チームの力を信じる」
「“ありがとう”を繋げる」

Purpose

存在意義

多様な人財が集い、
社会に貢献する力を生み出す



コーポレートメッセージ

「続く」を支える。

主な取り組み内容

- 2026年3月期は部門別パーパス策定プロジェクトを発足し、22の部門別パーパスが完成
また、パーパス経営推進の加速ドライバーとして2026年4月にはパーパス・アクション・スタジオ (PAS)が発足し、引き続き社員一人ひとりの活性化の取り組みに注力していく

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ございます。
- (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(2026年5月26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