

株式会社ラクト・ジャパン

銘柄コード:3139

2025年11月期 中間期

2024年12月1日 ▶ 2025年5月31日

Contents

社長メッセージ	2
部門別事業概況(中間期)	3
業績ハイライト	3
特集「この人がいる、Lacto Japan」	4
統合報告書発行のお知らせ	6
アンケートご協力をお願い	6
株主メモ	6
夏にぴったり! ミルクレシピ	6



社長メッセージ

厳しい事業環境のなか、過去最高益を更新し、 通期業績予想も上方修正

2025年11月期中間連結会計期間(以下、当中間期)の国内の食品業界は、エネルギー価格や原材料価格の高騰に加え、人件費、物流費をはじめとした各種コストの上昇による最終製品の値上げが実施されたことにより、一部に消費減退の動きがみられるなど、厳しい事業環境となりました。しかしながら、乳製品を原料とする食料品においては、プロテインやアイスクリームをはじめ、市場が拡大している製品もあり、乳製品原料需要は概ね堅調に推移しました。当社グループでは、国内事業、アジア事業ともに販売が好調に推移したことから、当中間期の売上高は952億93百万円(前年同期比12.7%増)と、前年同期の実績および期初計画を上回る結果となりました。

また、利益面においても、乳原料・チーズ部門およびアジアのチーズ製造販売部門の利益率の改善や、前期に発生した一部商品の品質不良に関わる受取補償金を当中間期に営業外収益として計上したことから、経常利益は期初計画を大幅に上回る38億32百万円(同69.5%増)、親会社株主に帰属する中間純利益は27億97百万円(同69.1%増)と、いずれも中間期としては過去最高益となりました。

通期の業績予想についても、世界的な景気の下振れリスクや、国内における乳価の値上げ、食品価格の上昇による消

費減退への懸念など、当社を取り巻く事業環境は厳しさを増す状況にあります。上期の業績進捗および足元の受注動向などを勘案し、期初計画から上方修正しました。

「ラクトらしさ」を礎に、 新たな成長ステージへ挑む

当社は1998年の設立当初から「フェアであれ」という価値観を大切にしながら事業を拡大してきました。また、お客さまとサプライヤーの皆さまが何を求めているのかを汲み取り、それを具現化していくラクトらしい営業手法が当社の競争力の源泉であり、変化の激しい環境下にあっても、揺るがぬ成長を遂げてこられた理由はここにあると確信しています。

今期は、現中期経営計画「NEXT-LJ 2025」の最終年度であり、長期ビジョンとして掲げている「複合型食品企業」への進化に向けた重要な1年だと考えています。特に、来期にはシンガポール新工場の竣工、稼働を控えていることから、アジア地域における販路拡大と営業力強化を一層加速させ、海外事業における収益基盤の強化につなげていきます。また、ガバナンス体制の整備や資本市場との対話を深めるとともに、社内管理指標として導入した部門別のROIC(投下資本利益率)の活用などを通じた資本効率の改善にも引き続き注力し、持続的な企業価値向上を図っていきます。

これからも当社は「ラクトらしさ」を大切にしながら、「世界を食で繋ぎ、人々を健康に、そして笑顔にする」というパーパス(ありたい姿)のもと、弛むことなく挑戦を続け、新たな市場や商材の可能性を追求していきます。株主の皆さまにおかれましては、今後とも変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

株式会社ラクト・ジャパン
代表取締役社長

小島新



部門別事業概況(中間期)

乳原料・チーズ部門

乳原料販売ではアイスクリームなどに使用される脂肪系乳原料が好調に推移。チーズ販売では競争力のある商品仕入により既存顧客を中心に当社のシェアを拡大。



食肉食材部門

豚肉、加工食品ともに販売は好調に推移。販売数量は、前期実績および期初計画を上回った。豚肉ではフローズンポークが、加工食品では鶏肉加工品の販売が増加した。



機能性食品原料部門

プロテインの主要原料である高たんぱく原料の販売が好調に推移。既存顧客との取引拡大に加えて新規顧客数も増加したことから、販売数量、売上高ともに期初計画を上回った。



アジア事業・その他

乳原料販売部門(商社)ではタイやインドネシアで新規取引が増加。チーズ製造販売部門(メーカー)ではシンガポールやタイのベーカリー向けの販売が好調に推移。



アジア事業(乳原料販売部門)



アジア事業(チーズ製造販売部門)



(注)売上高、販売数量ともに数値の表示は端数切捨て、増減率は四捨五入しています。



より詳細な財務情報は、当社ホームページをご確認ください。

業績・財務

<https://www.lactojapan.com/ja/ir/finance.html>

業績ハイライト

売上高
(億円)



■ 中間期 ■ 通期

経常利益
(億円)



■ 中間期 ■ 通期

1株当たり当期純利益
(円)



■ 中間期 ■ 通期

総資産・純資産・自己資本比率
(億円)



■ 総資産 ■ 純資産
● 自己資本比率

コミュニケーションが、営業の基盤となる

小林 当社が取り扱う乳原料の種類は多岐にわたり、販売先の業種もさまざまです。私が所属するチームでは、国内乳業メーカーが主な販売先であり、国内の乳業事情や、各メーカーの販売方針を把握し、適切な輸入を行うための情報共有を社内外に向けて行っています。日本国内でも地域によって乳業を取り巻く状況は異なるため、1か月の半分ほどは出張で全国各地の販売先のもとに足を運んでいます。

柿島 私が所属するチームでは飲料に関連した乳原料を多く取り扱っています。飲料販売のなかでも、自動販売機という販売チャネルは実は日本特有の文化で、特にホット飲料を取り扱うには厳格な品質基準をクリアしなければなりません。そのため、サプライヤーには日本向けに特別な規格の原料提供をお願いすることがあります。しかし、自動販売機やホット飲料に馴染みのない海外のサプライヤーには、その必要性を理解していただくことが難しいときもあります。メールや電話だけでは伝えきれない部分もあるので、実際に日本の販売現場を見てもらったり、最終製品を口にしてもらったりしながら理解を深めていただけるよう努力しています。

松本 2人の話に共通することですが、当社の営業においては、販売先とサプライヤーの双方に対し、誠実に向き合っコミュニケーションを重ねることがいかに重要かを実感することが多いですね。また、社内のコミュニケーションも重要です。私は3年前に駐在先のオーストラリアから帰国して以来、リーダーとしてチームメンバーの育成を行って

この人がいる、 Lacto Japan 特集

第3回 松本 雄吾 小林 裕
柿島 史志 江本 聡

世界中で活躍する

ラクト・ジャパンの社員を連載でご紹介します。

第3回は、乳原料・チーズ部門の

各営業チームを率いるチームリーダーのうち、

この4人で座談会を実施しました。

ますが、部下が調達業務で行き詰まった際には海外拠点の駐在員に連絡して協力を仰ぐなど、調達のフォローをすることもあります。

柿島 私は、販売先から現地の市場調査依頼を受けることがあるのですが、付き合いの長い同僚たちが今も各地に駐在しているため、サポートをお願いすることが多くあります。そのようななかで日々の情報交換をしたり、悩みや成功体験、失敗談などを共有して、日頃からコミュニケーションを取ったりしています。そうしたやり取りがお互いに刺激となり、個人的なモチベーションにもつながっていますね。



(左上) 江本 聡 チーズ事業本部 第2チーム チームリーダー
(右上) 柿島 史志 乳原料第二本部 第3チーム チームリーダー
(左下) 小林 裕 乳原料第二本部 第2チーム チームリーダー
(右下) 松本 雄吾 乳原料第一本部 第1チーム チームリーダー

食の課題と向き合い、解決策を探る

江本 私は東南アジアでの駐在経験があり、当時得た気づきが今でも仕事に対する考えの根幹にあります。例えば、インドネシアでは、衛生面を考慮し、現地の食べ物はほとんどが加熱されています。また、宗教上の制約もあります。そうした食文化のなかで生活している現地の方に日本食や日本の食材を紹介したところ、新しいおいしさに感動して



ただで、日本食の質の高さを再認識しました。そのような経験から、「おいしい食を世界に届けたい」という思いが芽生え、営業という仕事の楽しさをより実感できるようになりました。

小林 食の課題を解決することは、私たちの仕事の醍醐味ですよね。地方の販売先を訪問すると、人手不足が深刻で、新しい商品を開発できる人材が年々減少していることがわかります。そのため、ひとつの商品を開発するのにも多くの時間を要します。このような課題に対して、当社が原料にレシピを添えてご提案することで開発をサポートできればと思いますし、そうすることで、より一層販売先から頼っていただける存在になれるのではないかと考えています。当社は原料の供給という立場から食を支える存在として成長してきましたが、その活躍の幅を広げられるよう、私自身も知識と提案力を高めていきたいと思っています。

江本 チーズはスナックなどにおいても消費者の好きなフレーバーとして常に上位に入るほど根強い人気があります。しかし、コロナ禍を経てお酒の席が減ったことの影響

や、昨今の物価高によってチーズの需要が落ち込んでおり、その需要をどう回復させていくかは当社だけでなく業界全体にとっての課題となっています。先ほど小林がレシピ提案の話をしていましたが、我々チーズチームも販売先のマーケティング部門と連携し、消費者に対して新たなチーズの楽しみ方を提案することで、市場全体を活性化させたいと考えています。

攻めの姿勢と想像力の豊かさが

さらなる成長の鍵に

柿島 ラクトの魅力は、何といっても「人」です。どの部署にも尊敬できる先輩や同僚がいて、自然と刺激を受けられる環境があります。また、自分の意見やアイデアを出せば、必ず耳を傾けてくれる、そのような風通しの良さがあるのも大きな魅力だと思います。

江本 その風通しの良さがあるからこそ、いつまでも攻めの姿勢を保てるのかもしれませんが。若手が挑戦できる環境は昔から変わらずありますし、私もチームをまとめる立場になってその環境をより大切にしたいと思うようになりました。国内では人口の減少に伴い、需要も伸び悩んでいますが、食のおいしさを追求する心理は決してなくなることはないでしょう。加えて、アジアでは今後さらに食の多様化が進むと予想されるため、常に攻めの姿勢を忘れず、新しいビジネスの機会を追い求めていきたいと思っています。

小林 ラクトには、ビジネスがひとつ成功したとして、その翌日にはもう新しいプロジェクトが動き出しているような

アグレッシブさがありますよね。実直な人が多いのですが、常に歩みを止めず、高め合える雰囲気がか社内全体にあり、当社の事業拡大の可能性は無限にあると肌で感じます。国内外でのシェアもさらに拡大していけるでしょうし、これまで参入できていない地域に拠点を新たに設けて、当社の活躍の幅を世界でもっと広げられたらと考えるだけでも、期待が膨らみます。

松本 私が感じる「ラクトらしさ」は、「想像力の豊かさ」にあると考えています。販売先やサプライヤーが何を求めているのかを想像して行動できる人が多く、それが信頼関係の構築にもつながっているのだと思います。当社は次の10年に向けて動き出していますが、組織がどれだけ大きくなるうとも「ラクトらしさ」を大切にしながら成長していきたいです。そのためにチームリーダーとしての役割を全うするとともに、より幅広い領域で当社の成長に貢献できるよう、研鑽に努めていきます。



統合報告書発行のお知らせ

このたび、当社は統合報告書「Integrated Report 2025」を発行しました。当社グループが大切にしている価値観や培ってきた強み、そして持続的な成長に向けた取り組みとその進捗状況についてわかりやすくご紹介しています。ぜひご一読いただき、当社グループへのご関心をさらに高めていただければ幸いです。



「統合報告書」(2025年5月発行)

<https://www.lactojapan.com/ja/ir/library/integrated.html>

アンケートご協力をお願い

下記のURLあるいは二次元コードをお読み取りいただき、アンケートにご協力をお願いします。アンケートにご回答いただいた株主さまのなかから抽選で**30名さま**に、**QUOカード1,000円分**をプレゼントいたします。(当選者の発表は、QUOカードの発送をもって代えさせていただきます。)

アンケート締切
2025年
9月30日



ご回答はこちらから

<https://forms.office.com/r/MPAXypH3p8>

※ アンケートは、WEB回答のみとさせていただきます。

夏にぴったり！ ミルクレシピ

定番ミルクぶっかけうどん

材料(1人分)

うどんつゆ

- 牛乳 100ml
- めんつゆ(三倍濃縮) 大さじ1
- 冷凍さぬぎうどん 1袋(200g)
- 卵 1個
- 細ネギ又は冷凍刻みネギ 適量
- 花かつお 適量
- 七味唐辛子 適量

作り方

- 牛乳+めんつゆで「うどんつゆ」に。
- 耐熱皿に凍った状態のうどんをのせ、牛乳、めんつゆをかける。
- ふんわりラップをし、電子レンジ(600W)にうどんの解凍時間+2分30秒かけ、様子を見ながら加熱する。
- 熱々のうちに卵を落とし、花かつお、ねぎをたっぷりかける。好みに七味唐辛子を振る。



レシピ：料理家・管理栄養士 小山浩子先生
出典：JミルクWEBサイト「ミルクレシピ」
<https://www.j-milk.jp/recipes/index.html>

株主メモ

事業年度	12月1日から翌年11月30日まで
基準日	11月30日 そのほか必要がある場合は、あらかじめ公示いたします。
単元株式数	100株
株主名簿管理人 および特別口座の 口座管理機関	三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒100-8233 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 証券代行部 TEL 0120-782-031 (フリーダイヤル)

- 株券電子化に伴い、株主さまの住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三井住友信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三井住友信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記の特別口座の口座管理機関(三井住友信託銀行)にお問合せください。なお、三井住友信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。



〒103-0027
東京都中央区日本橋二丁目11番2号
太陽生命日本橋ビル22F



より詳細なIR情報は、当社ホームページをご確認ください。

株主・投資家情報

<https://www.lactojapan.com/ja/ir.html>