



2022年1月14日

各 位

会 社 名 株式会社ラクト・ジャパン  
代 表 者 代表取締役社長 三浦 元久  
(コード番号：3139 東証第一部)  
問 合 せ 先 I R 広 報 部 長 石 黒 裕 子  
(TEL. 03-6281-9752)

## 中期経営計画のローリングに関するお知らせ

当社は、2022年11月期から始まる3か年の中期経営計画として「NEXT-L J2024」を策定いたしましたので、お知らせいたします。なお、当社では経営環境の変化に柔軟に対応するため、原則として毎期改定を行うローリング方式にて中期経営計画を策定しております。

### 1. 中期経営計画ローリングの背景

当社グループは、乳原料・チーズを主とし、食肉や加工品も含めた食品原料・製品を世界各国から輸入販売する企業として「安心、安全な商品」をお届けするとともに、「日本をはじめとする世界の食文化の発展に貢献する」ことをモットーに日々努めております。

2021年11月期は、前年に引き続き新型コロナウイルス感染症（以下、感染症）の拡大を背景とした業務用乳製品の需要減により、当社グループの販売も大きく影響を受けることとなりました。主要取扱商品である乳原料・チーズや食肉・食肉加工品は、家庭で消費される、いわゆる内食向けの原料販売が比較的好調に推移する一方で、外食・レジャー産業向けの業務用乳製品原料の販売は伸び悩みました。また、供給面においては、主に海外で感染症の影響による労働者不足でサプライヤーの原料生産能力が低下したほか、港湾物流の混乱などが生じ、安定的な物量の確保や、価格上昇が続く国際相場への対応といった面で難しい舵取りを迫られる場面もありました。

このような状況下、当社グループは、世界各国で開拓した多様なサプライソースを駆使し、価格競争力のある原料の安定的な供給により、お客様のサプライチェーン維持に貢献するとともに、販売の拡大に努めてまいりました。しかしながら、2021年11月期については前年公表した「NEXT-L J2023」の初年度計画値（2021年7月上方修正）は未達となりました。

コロナ禍という特殊な環境下においても当社グループでは、新規商品の開発、新規取引先の開拓、さらには日本産乳製品の輸出事業など新たなビジネスも着実に進捗しております。今回策定した「NEXT-LJ 2024」においては、従来からの持続的な成長を目指す方向性に変わりはなく、引き続きグローバルに展開する商社事業とアジアにおいて製造事業を営む複合型「食品企業」を発展させてまいります。

## 2. 前提条件

中期経営計画の基本方針に大きな変更はありません。ただし、以下のような事業環境を前提とし、日本市場、アジア市場それぞれにおいて、施策の優先順位や実行方法については適宜見直しを図ってまいります。

### <全体観>

- アフターコロナの需要急拡大と、それを背景とした原材料価格の高騰
- エネルギー価格の高騰による輸送コストの上昇
- 「健康」をキーワードとした機能性食品原料の需要拡大

### <日本市場>

- 業務用需要の回復による輸入乳製品需要の回復を見込む
- 国内生乳生産量は、北海道で堅調な地合いが続く一方で、都府県の搾乳頭数が減少する可能性も見込む

### <アジア市場>

- 中国の乳製品需要は拡大の見込み
- 観光事業の回復とともに業務用乳製品需要が拡大を見込む
- 食の欧米化の進展は続く

### 3. 基本方針

「NEXT-L J 2024」においては、既存ビジネスの「進化」と、アジア事業の拡大で成長を目指しつつ、次世代ビジネスの構築に向けた基礎固めにも注力してまいります。当中期経営計画の基本方針は下記のとおりです。

#### <基本方針>

	《Base》 既存ビジネスの「進化」	《Growth》 アジア事業の拡大	《Challenge》 次世代ビジネスの構築
事業成長	自由貿易協定を活用した輸入原料の販売強化	チーズ製造販売事業の拡大	機能性食品原料事業の展開加速
	日本産乳製品の輸出事業の展開	現地営業体制の強化	サステナブルな社会の実現に資する新ビジネスの構築
経営基盤の強化	ガバナンスの高度化 / サステナブルな成長への取組み / 人材開発		

### 4. 重点施策

#### <既存ビジネスの「進化」>

- 自由貿易協定を活用した輸入原料の販売強化

長年培ってきた乳製品や食肉・食肉加工品の輸入に関するノウハウを基にTPPや日欧EPAといった新たな貿易制度を活用し、原産地・コスト・品質・納期等において顧客ニーズに沿った最適な原料を、より積極的に提案・供給してまいります。

- 日本産乳製品の輸出事業の展開

感染症影響による需給バランスの崩れから、国内では、国産乳製品のうち特に脱脂粉乳の余剰在庫が問題になっております。これに対し、当社グループではこれまで取り扱いの少なかった国産乳原料の販売を積極化し、2021年度には国内向けの販路拡大に加えて新たに輸出事業にも着手しました。

国産脱脂粉乳在庫の解消に向けては、業界団体などが中心となり対策も講じられておりますが、適正化に向けては今しばらく時間がかかる見込みです。当社グループとしては、現状の在庫問題の解決に貢献するためにも、国産原料を嗜好する新規取引先の開拓や当社の強みである東南アジア市場に構築した販売ネットワークを活用した日本産乳製品の輸出事業を推進してまいります。

## <アジア事業の拡大>

- チーズ製造販売事業の拡大

自社製品の開発をさらに進め、アジアにおけるBtoBプロセスチーズメーカーとしてのブランドを確立し、アジア地域において業務用チーズのトップブランドを目指します。「NEXT-LJ 2024」の期間中には、植物由来の原料を用いた新製品や、従来品よりさらに価格訴求力のあるプロセスチーズの市場投入により市場開拓を進めてまいります。

- 現地営業体制の強化

食の欧米化が加速する地域を重点地域に定め、現地の代理店や現地企業との新規取引開始を目指し営業を展開します。

アジア市場では、国や地域ごとに異なる様々なニーズがあるため、各地のニーズに即した営業活動が必要となります。そのため各地域に販売拠点を設置し、乳製品原料の営業に精通したプロフェッショナル人材を配置することできめ細やかな対応により差別化を図ります。なお、重点市場としては中国、フィリピン、マレーシア、タイ、インドネシア、ベトナムを想定しております。

## <次世代ビジネスの構築>

- 機能性食品事業の展開加速

機能性食品原料の取り扱いを拡大し、新たな成長の柱となる次世代ビジネスの構築を進めてまいります。消費者の健康志向の高まりとともに、食品メーカー等でも機能性食品原料に対する需要が拡大することが想定されることから、当社が得意としてきた乳由来の原料だけでなく、「健康」「機能性」に焦点を当てて取扱商品を拡大し拡販を目指します。また、食品・飲料業界に加えてスポーツ、ヘルスケア、美容関連など、新たな業界へ販売を広げる取組みも加速します。

- サステナブルな社会の実現に資する新ビジネスの構築

中長期的な成長に向けて「新規事業」への参入を引き続き模索してまいります。当社グループの強みである調達力や営業力を活かし、既存事業とのシナジー効果が見込める分野を基本とし、長期的な事業成長にむけて「サステナブルな社会の実現に資する新ビジネス」という視点も加えて検討してまいります。

## <経営基盤の強化>

- ガバナンスの強化

2021年2月に経営体制を監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行し、ガバナンス体制のさらなる強化と意思決定の迅速化を図りました。今後も透明性の高いガバナンスの推進に取り組めます。

- サステナブルな成長への取組み

2021年度より ESG への取組みを本格的に開始いたしました。取組み内容、進捗等につきましてはホームページ等で積極的に情報を公開することとしており、2021年12月には「価値創造ストーリー」として当社の考え方を開示しております。

- 人材開発

持続的な成長基盤の確立に向けて人材開発を強化します。若手人材の育成、中途入社社員や海外拠点における現地スタッフの活性化を目指し、人材の多様化への対応や必要な人事制度改革にも積極的に取り組んでまいります。

## 5. 数値目標

2024年11月期の数値目標につきましては、コロナ禍の影響による事業環境・前提条件の見直しを踏まえ、以下の通りといたしました。

	2021年11月期 (実績)	2022年11月期 (予想)	2024年11月期 (目標)
連結売上高	1,108 億円	1,260 億円	1,500 億円
連結経常利益	26.8 億円	29.0 億円	39.0 億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	19.5 億円	21.0 億円	28.5 億円

## 6. 想定している中期的な資金使途

<成長戦略の柱となるアジア事業での資金需要>

- 有望な販売市場における拠点の設置

<アジア事業・チーズ製造販売部門拡大のための資金需要>

- 設備の増強（製造ラインの自動化・拡充、新工場設置など）

<財務体質の強化>

- 事業形態の多様化（商社主体から商社+メーカー機能）に備えた自己資本の充実（目標とする自己資本比率：40%）

<新規事業立ち上げのための資金需要>

現時点で決定している事項はありませんが、既存ビジネスとのシナジーが期待できる「食品」に関連した新規事業や、長期的な観点からサステナブルな社会の実現に資するビジネスの構築に向けて必要な投資を行う所存です。

<配当方針>

当社の利益配分につきましては、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題と位置づけ、安定配当をベースに更なる配当の増額を目指すことを基本方針としております。

一方、当社は企業価値向上のため中長期的な成長を実現すべく、今後、アジア事業のチーズ製造販売部門における設備増強等への投資や、新規事業の立ち上げ、それらのための財務体質の強化にも取り組んでまいりたいと考えております。

以上を踏まえ、当社の配当方針につきましては「安定配当・増額配当」を基本とし、創立 25 周年を迎える 2023 年 11 月期には配当性向 20%の実現を目指してまいります。

以 上