



2023年12月19日

各位

会社名 株式会社 雪国まいたけ
代表者名 代表取締役社長 湯澤尚史
(コード：1375、東証プライム市場)
問合せ先 常務執行役員 経営企画本部長 櫻井威典
(TEL. 025-778-0162)

中期経営計画の更新に関するお知らせ

当社は、現中期経営計画（2022年3月期～2026年3月期）を更新いたしましたので、その概要を下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画更新の概要

急激な事業環境の変化に的確に対応し、国内での事業基盤を更に強化しつつ、中長期はグローバル展開を推進することで、プレミアムきのか総合メーカーとして成長し続けることを目指して、中期経営計画を更新いたしました。

2. 現中期経営計画（2022年3月期～2026年3月期）を更新する背景・理由

- 現中期経営計画を策定後、ロシアーウクライナ戦争の勃発や円安の進行といった想定外のマクロ環境の変化が生じ、ユーティリティコストの高騰や物価の上昇は、消費者の行動や企業のコスト環境に大きな影響を与えております。きのか市況においても、需給バランスが落ち着きつつあるものの依然不透明な状況が続いています。
- 当社はプレミアムきのか総合メーカーとして成長することを目指し、国内きのか市場・技術開発・グローバル展開の基本戦略を推進して参りましたが、既存戦略のままでは急激に変化する事業環境に的確に対応するのは難しいと判断いたしました。
- そこで、掲げております中長期ビジョン、経営理念、事業の基本方針は変更せず、基本戦略を更新し、高収益を実現する事業基盤の再構築と、海外新拠点の統合と更なる事業展開を推進します。

3. 中期経営計画（2024年3月期～2028年3月期）の基本戦略

基本戦略：国内における事業基盤の更なる強化、及びグローバル展開するプレミアムきのか総合メーカーへの進化

A. 国内きのか市場：既存のプレミアム事業の強化と新たな事業創出

- 既成のプレミアムポジショニングを強化し他産地との差別化を進め、消費者の品質志向ニーズを着実に捉え、国内事業の更なる強化を図ります。
- 他産地にないプレミアムアイテムの販売を強化し、更に生きのか事業以外の新規事業も本格的に着手します。

B. ビジネスプロセス：聖域無き全プロセスの合理化

- 全社横断的な BPR によって事業プロセスの改善を行い、コスト削減を実現します。
- 新規投資による省人化と省エネを推進します。

C. グローバル展開：新たに取得した海外企業の PMI と、他のターゲットの探索

- 当社のノウハウを生かして、取得した海外企業の更なる業績拡大を目指します。
- 国内の事業強化の進展や地政学的リスクを考慮し、追加買収の可能性を追求します。
- オーガニック戦略は、アジアに加え欧米地域での自社製品販売も検討します。

4. 定量目標（連結ベース）

項目	2028年3月期目標
売上収益	420億円超
海外売上収益比率	6-7%前後
コア EBITDA マージン*	18%前後
投下資本利益率（ROIC）	10%前後

※ コア EBITDA マージン： コア EBITDA / 売上収益

コア EBITDA： IFRS の営業利益から IAS 第 41 号「農業」適用による影響額、その他の収益及び費用、一時的な収益及び費用を除外したものに減価償却費及び償却費を加算したもの

なお、詳細につきましては、「中期経営計画の更新について」をご参照ください。

当社グループの定量目標は上記のとおりですが、各数値については現時点において予測可能な情報等を基礎とした合理的な判断に基づくものであり、その達成を保証するものではありません。

以 上