

2020年1月9日

各位

株式会社雪国まいたけ
代表取締役社長 足利 巖
<http://www.maitake.co.jp/>

2020年3月期～2023年3月期 中期経営計画

株式会社雪国まいたけ（代表取締役社長 足利 巖、本社：新潟県南魚沼市）は、主にきのこ製品の製造販売を通じて、国民生活の充実と食文化の繁栄に貢献することを目指しております。

2015年6月にBain Capital Private Equity, LP及びそのグループ（以下、「ベインキャピタルグループ」という。）による公開買付けが実施され、上場を廃止した後、ベインキャピタルグループの持つノウハウを活用した国内事業の生産性向上や予実管理の改善、事業再編等に取り組んでまいりました。また2017年9月に株式会社神明ホールディングス（以下、「神明HD」という。）が資本参加して以降、神明HDのネットワークを活用した顧客開拓や効率的な物流ネットワークの構築・物流コストの低減、M&Aによる非連続的な成長に取り組んでまいりました。

この度、今後予想される市場環境や消費者ニーズの変化に適切に対応し、持続的な成長を実現することを目的とした施策の一環として中期経営計画を策定致しました。

1. 中期経営計画における数値目標

営業利益	年平均成長率7%前後を目指す
------	----------------

注) IFRSに基づく財務報告値ベース

注) 年平均成長率の対象期間は2020年3月期～2023年3月期の3年間

注) 営業利益は一過性費用を除いた調整後営業利益（営業利益+その他調整費用）を使用

2. 経営理念

当社は、事業を通じて実現したい姿として下記の経営理念を掲げており、新しい価値をもった商品を提供できる「食文化のパイオニア」を目指していきます。

① 国民生活の充実と食文化の繁栄に貢献する

当社は、食品の生産・販売事業を通じ、まいたけをはじめとした健康に良い高品質な食品を社会に提供し、国民生活の充実と食文化の繁栄に貢献することを基本理念としています。

② 地域社会、株主への貢献と役員、社員の豊かさを実現する

当社は、役員・社員全員の不断の努力を通じて、企業力を高め、地域社会の発展に貢献し、株主に報いるとともに、自らの精神的、物質的な豊かさを実現します。

③ 企業倫理を尊重する

当社は、企業活動に際し、常に基本理念を踏まえ行動し、法の遵守はもとより全てに高い倫理性を求め、これを尊重します。

3. 当社の強み

当社は、まいたけの人工栽培に成功した後、まいたけの量産化、流通ルートの開拓、品質管理体制の整備を図ると共に、そのノウハウをエリンギ・ぶなしめじの商品化に活かし、「きのこ総合企業」としての体制を確立し、きのこ業界のリーディングカンパニーとしての地位を築いております。

また、生産技術の革新を、効率的な生産体制の構築や新商品の開発に活かすことで、独自のポジションを確立しております。

4. 中期経営計画のテーマ・基本戦略

当社では独自の強みを活かし、以下の6点を中期的な基本戦略として、成長に向けた施策を実施してまいります。

① プレミアムきのこ総合メーカーとしての基盤確立

まいたけ、エリンギ・ぶなしめじにて長年培ってきた当社の生産技術・ノウハウ、販売力を、本しめじ、はたけしめじ、マッシュルームにも活かし、プレミアムきのこ総合メーカーとしての基盤を確立していきます。

② まいたけでの圧倒的 No.1 の達成と維持

既存市場シェアアップ、マーケット需要創造、エリア、並びにシーズン格差解消を柱とし、国内市場での高成長を図ります。

③ 生産・包装の技術革新の追及

新生産方式の改善による収穫（培養）日数の削減、既存センターのキャパシティ最大化、きのこ事業への選択・集中によるきのこ原料の小売向け販売シフトにより、効率化をさらに追及します。

④ 需要拡大につながる機能性、きのこ高品質化研究

健康食品・化粧品・医薬品等への原料供給、ライセンスアウト、生きのこ需要拡大につながる機能性訴求のエビデンスを残す機能性研究、並びに高効率、高品質に向けた生産技術開発により、生産能力増強・品質向上、需要拡大につなげます。

⑤ 財務体質の強化

企業価値を向上させるための「財務の最適化」を推進します。

⑥ 当社独自モデルの海外展開への準備

まいたけを中心に国内にて構築した当社独自モデルを海外へ展開していく準備を進めます。

5. 成長戦略

① 健康需要の拡大を捉えた、まいたけ事業を中心とするトップラインの成長

健康ニーズの高まりを背景とするさらなる需要創造

近年の健康需要の拡大を背景に、消費者の間できのこ類の健康促進効果に対する注目が高まり、きのこの国内消費量は増加傾向にあります。中でも当社の主力商品であるまいたけは、ビタミンD

やグルカン、食物繊維をはじめとする栄養成分を豊富に含んだ食材であり、免疫力を維持する、血糖値の上昇を抑える、コレステロール濃度を低減させる、腸の働きをサポートするといった健康促進効果が知られています。当社は、まいたけの健康促進効果のさらなる発掘と普及を通じて、全国におけるまいたけ需要の拡大に取り組んでまいります。

消費の地域差の解消による販売拡大

需要拡大に向けた取り組みの一つとして、まずは「消費の地域差の解消」を目指します。特にまいたけ消費量の少ない西日本を中心とするエリアでの販売拡大を目指します。神明 HD との協業による顧客開拓やクロスセルも活かしながら、各エリアでの需要創造とシェアアップを目指してまいります。

消費の季節差の解消による販売拡大

次に、「消費の季節差の解消」にも取り組みます。鍋料理などに多く使われる秋冬に比べてまいたけの消費量が少なく、「非需要期」と言われる春夏における販売拡大を目指します。健康需要の取り込みに加え、柔軟なアイテム展開やシーズンにあわせた売り場提案といった施策を継続して展開することで、まいたけを一年通して食べられる食材に育成してまいります。

外食・中食への進出による販売拡大

また、これまでの主要販売チャネルであるスーパーマーケットに加え、外食や中食といった新たな販売チャネルの開拓にも取り組んでまいります。生のまいたけのみならず、加工食品などの新商品開発を通じ、スーパーマーケットの中でも、青果売場から総菜売場などへの販路拡大を図ってまいります。外食や中食に進出することは、まいたけと消費者とのタッチポイントの拡大を通じて、前述した消費の地域差や季節差の解消にもつながるものと考えています。

生産キャパシティの増強による事業規模拡大

これらの施策によるまいたけ需要の拡大に対応するため、生産キャパシティの増強も図ってまいります。既存センターにおける生産ラインの増改築を進め、さらなる事業規模の拡大を目指してまいります。

② **アグリテックの追求による生産性の向上**

トップラインの成長に加え、独自の生産技術や商品開発力の継続的な発展を通じて、さらなる収益性の改善を図ってまいります。

生産技術の面では、新菌や培地の研究開発を通じた培養日数の短縮や収量の増加、生産効率および品質の向上等に取り組んでまいります。加えて、まいたけの生産やカット、包装や箱詰め等、センターのさらなる自動化・FA化を進め、コスト削減や省人化を通じた生産性の向上を進めてまいります。

また、生産プロセスにおけるユーティリティーの見直しも進めてまいります。こうした取り組みを通じて、コスト削減だけではなく、商品の廃棄やCO₂排出量の削減にもつながり、環境に配慮したサステイナブルな生産体制を実現してまいります。

③ **E コマースを中心とした健康食品事業の拡大**

まいたけの持つ豊富な栄養成分を活用し独自に開発した健康食品を、主にEコマースチャネルを通じて販売してまいります。特に自社Eコマースサイト「雪国まいたけ ONLINE」のブラッシュアップ、Webを通じたプロモーションの強化、専門人材の獲得と体制の強化を進め、直販チャネルを中

心に据えた健康食品事業の売上高拡大と収益性向上を目指してまいります。

④ M&A も活用した事業ポートフォリオの強化

ベインキャピタルグループ、神明 HD の持つノウハウやネットワークを活用し、M&A による非連続的な成長にも取り組んでまいりました。世界で初めてぶなしめじの栽培に成功したタカラバイオ株式会社のきのこ事業を 2019 年 3 月に買収し、本しめじ・はたけしめじといったプレミアムきのこのラインナップ拡充および高度な培地技術や優良菌株の獲得を果たしております。また直近 2019 年 10 月には、マッシュルームの製造販売を行う三蔵農林を買収しております。これにより、創業 45 年の歴史があり、マッシュルーム市場において高い知名度を誇る「ミツクラ」ブランド、および堆肥製造から一貫して製造するノウハウを獲得しております。

引き続き M&A も活用したプレミアム商材、生産・培養技術の獲得、そして海外市場や川上分野への進出を通じて、事業ポートフォリオのさらなる強化に取り組んでまいります。

上記の成長戦略に加え、当社は輸出を通じた市場調査や、KOL (Key Opinion Leader) の活用および現地小売店での販促活動を通じたまいたけの認知度向上と需要創出を進めており、本格的な海外進出に向けた様々な取り組みを行ってまいります。

以上

本資料は、当社の企業情報等の提供を目的としており、日本国内外を問わず、一切の投資勧誘又はこれに類する行為のために作成及び公表されたものではありません。また、本資料に記載されている当社の目標、計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本資料の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、国内外の経済情勢、企業の動向、他社との競争等により、本資料の内容又は本資料から推測される内容と大きく異なることがあります。

株式会社 雪国まいたけ

本社：〒949-6695 新潟県南魚沼市余川 89 番地 TEL：025-778-0111（代表）

【本リリースに関するお問い合わせ先】

経営企画部 小室