

株主総会 事業報告資料



お米となかよし

岩塚製菓株式会社

2026年6月25日

証券コード:2221

目次

1. 2026年3月期 決算概要

2. 2027年3月期 業績予想

3. 中期経営計画 『米(マイ)ミライ ～私たちはお米の未来を創ります～』

2026年3月期 連結損益計算書

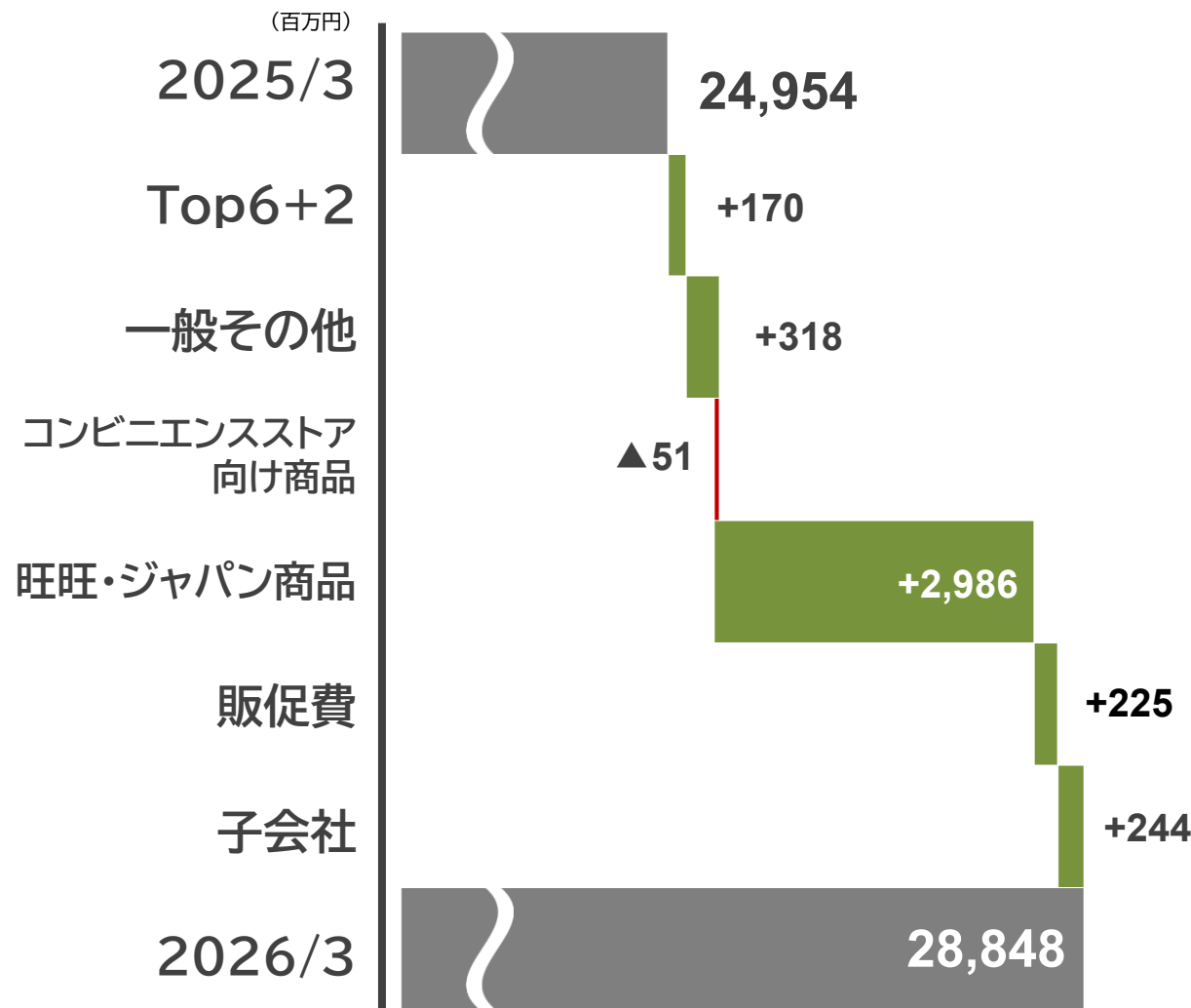
- ・ 売上高は、主力商品主体に堅調に推移した結果、増収。
- ・ 営業利益は、原材料価格の高騰による製造原価上昇も、増収効果で吸収し前年を上回る。
- ・ 経常利益は、旺旺グループにおける配当水準の見直しにより減益。

(単位:百万円)

	2025/3 実績	2026/3		対前年比	
		実績	売上比	増減額	増減率
売上高	24,954	28,848	-	+3,894	+15.6%
売上総利益	6,955	7,325	25.4%	+370	+5.7%
販管費	6,140	6,458	22.4%	+318	+5.1%
営業利益	815	867	3.0%	+52	+6.4%
経常利益	3,964	2,880	10.0%	▲1,084	▲27.3pt
当期純利益	2,909	2,032	7.0%	▲877	▲30.1pt
1株当たり当期純利益(EPS)	279.63円	197.62円	-	-	-
自己資本利益率(ROE)	4.4%	2.9%	-	-	-

2026年3月期 売上増減要因

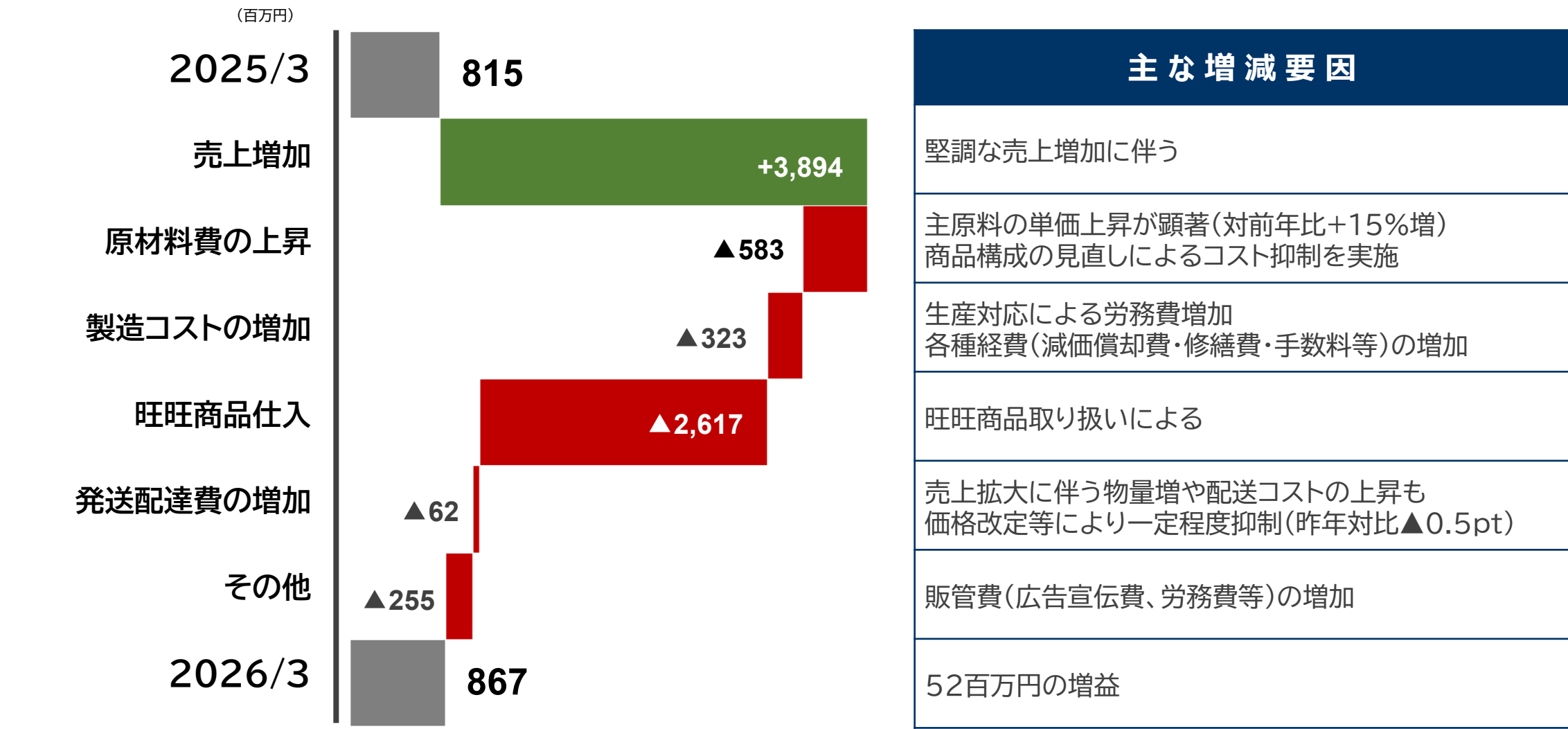
事業環境が変化するなか販売施策の実行により、増収を確保



主 な 増 減 要 因	
原料事情からもち商品の販売を抑制するなど、一部商品で伸び悩みも全体では増収	
高単価商品(黒豆割りせん、国産米菓詰合せ等)が伸長	
PB商品の開発・リニューアルなど既存商品の強化も、主要取引先の販売動向の影響による	
「サプライ大作戦」をはじめとするグミ商品が牽引 物価上昇局面において価格と品質のバランスが評価	
価格改定の浸透、取引条件の見直しによる改善	
各社堅調に推移 「お米となかよしパーク」のオープンが寄与	
38億94百万円の増収	

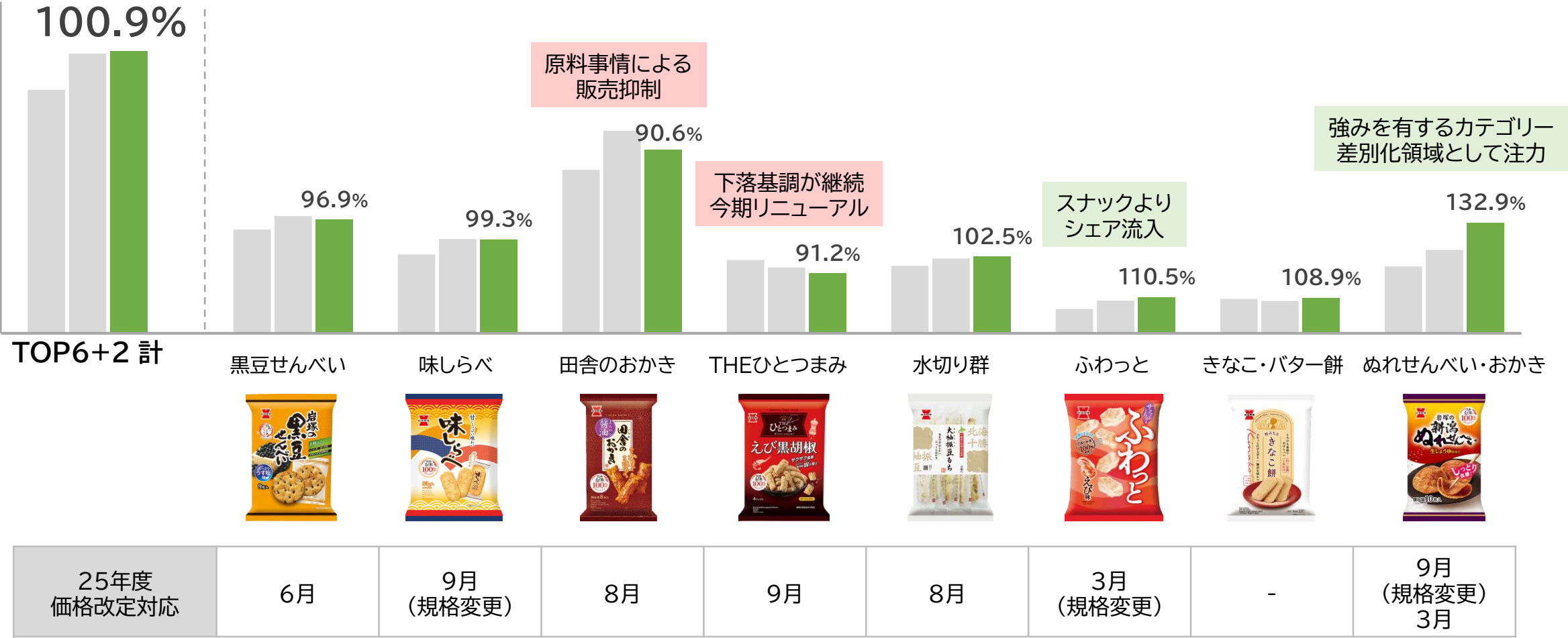
2026年3月期 営業利益増減要因

商品構成の見直しによる収益性改善とコスト圧縮が結実し、増益



TOP6+2 ブランド別販売実績

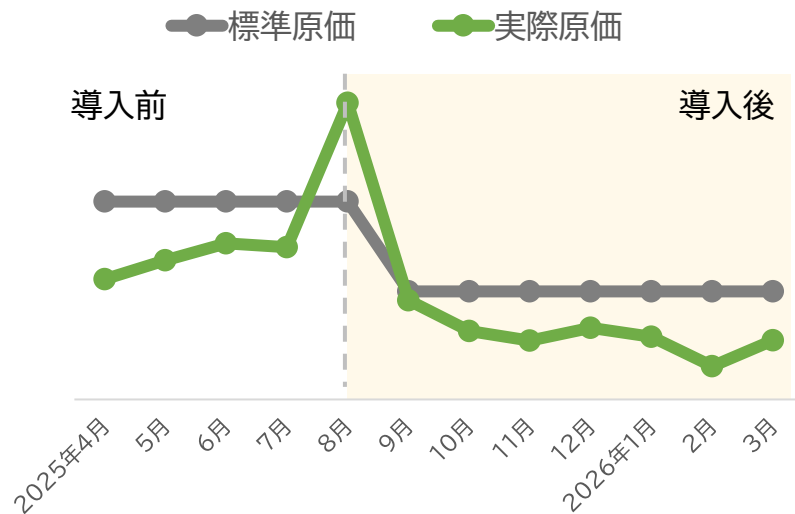
全体では堅調に推移した前年度実績をさらに上回るなど、増収基調を維持



「味しらべ」収益性と成長の両面強化

製造・販売・商品開発の各部門が連動し、ブランド拡大に注力

生産設備の増強



- ・生産能力の向上
- ・省人化による原価低減

TVCMの実施



- ・露出強化による新規顧客の獲得
- ・企画採用の後押し

商品設計の見直し



- ・プラスチックトレイの廃止
→年間で 約100t 削減見込み
- ・パッケージの小型化
→物流費の低減にも寄与

業績予想

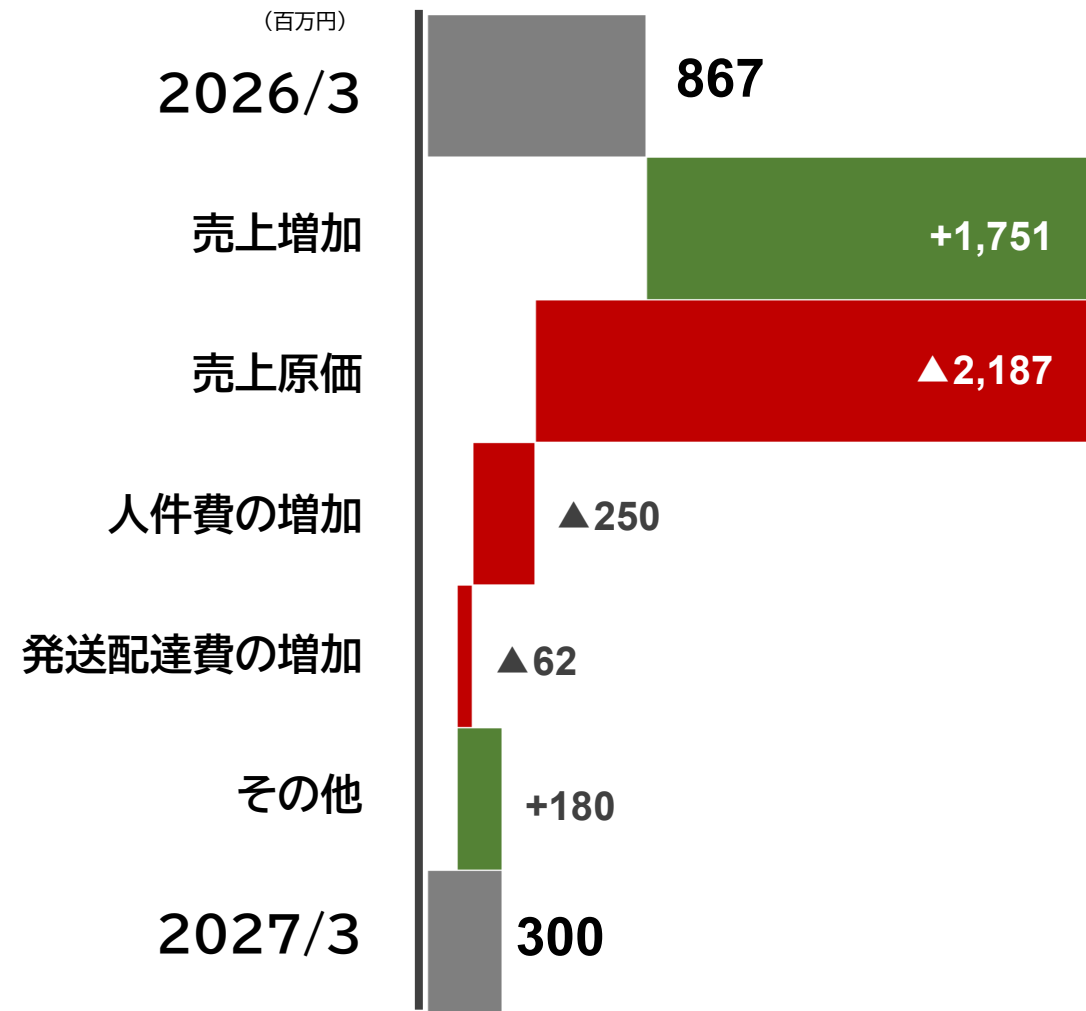
- ・売上高は、「日本のお米100%使用」へのこだわりを掲げ、主力商品のシェア確保に努め、増収を目指す。
- ・営業利益は、過年度に購入した高値原料の投入による製造原価の大幅な増加に対し、価格改定や生産性向上など収益性の改善を図るものの原価上昇分を吸収しきれず減益となる見通し。
- ・経常利益および当期純利益は、本業収益の低下が影響し、減益となる見通し。

(単位:百万円)

	2026年3月期 実績		2027年3月期 予想		
	通期	売上比	通期	売上比	前期比
売上高	28,848	-	30,600	-	6.1%
営業利益	867	3.0%	300	1.0%	▲65.4pt
経常利益	2,880	10.0%	1,900	6.2%	▲34.0pt
当期純利益	2,032	7.0%	1,300	4.2%	▲36.0pt
1株当たり 当期純利益(EPS)	197.62円		126.72円		

業績予想 営業利益増減要因

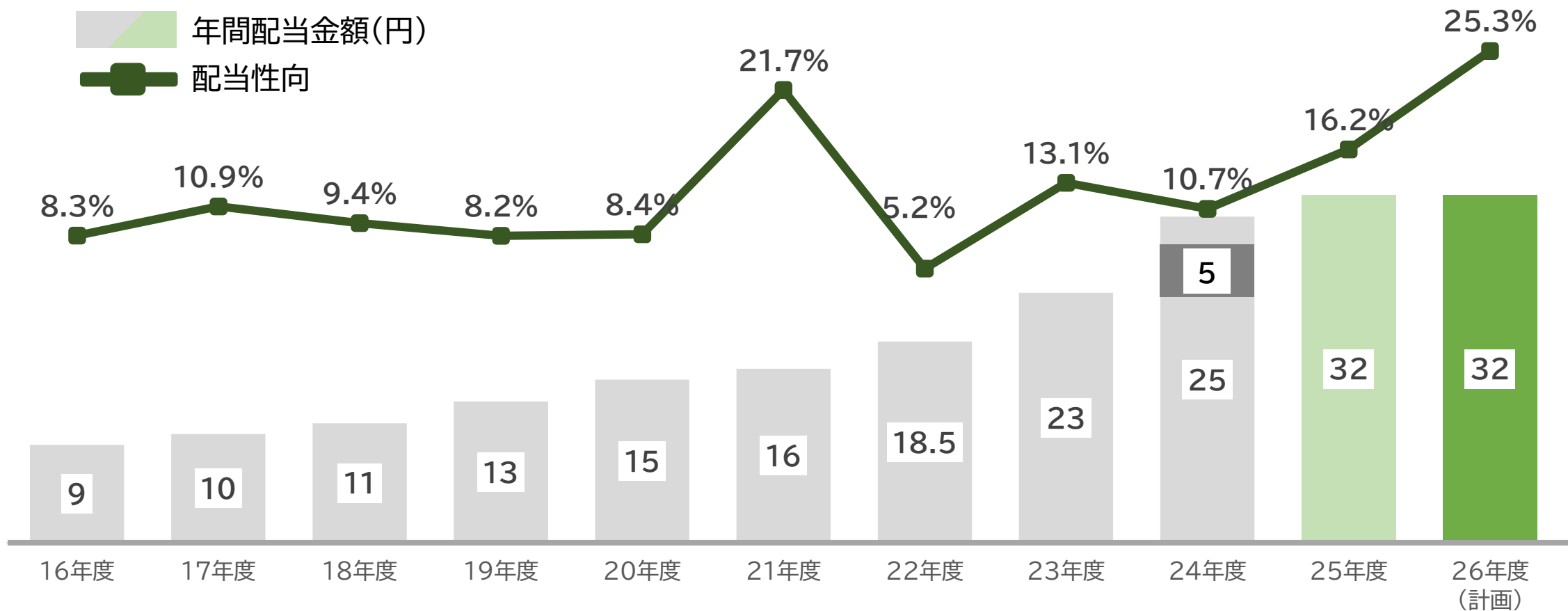
大幅なコストアップにより利益圧迫、採算維持に注力



主 な 増 減 要 因	
シェア拡大および一部商品の価格改定	
主原料を始めとする原材料価格の上昇による	
人材確保・賃上げなど	
売上拡大に伴う物量増や配送コストの上昇の抑制に注力	
改善による削減を図る	
-	

株主還元 配当について

- ・株主の皆様への利益還元と会社の持続的な成長を実現を目指し、継続的な増配を実施
- ・2026年度 32.0円（普通配当）を計画



※ 2024年度は特別配当(5円)を実施

※ 2024年4月1日で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しており、上記数値はこの株式分割を反映しています



お米となかよし

岩塚製菓

岩塚製菓株式会社

2025-2027年度中期経営計画

25年度振り返りと26年度方針



各中期経営計画の骨子と業績目標

1st Step 2022～2024年度 利益体質への転換

- BEIKA Labの活用
- 商品供給能力の強化
- 広報活動の強化

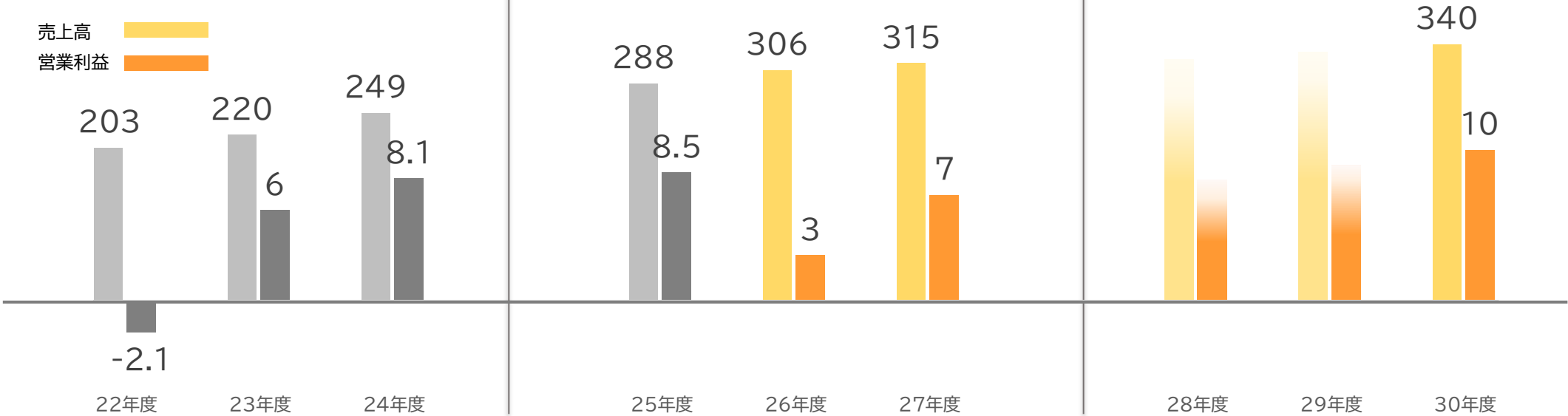
2nd Step 2025～2027年度 新たな市場の創造

- 認知度の拡大
- 仕込設備整備
- 海外市場進出

3rd Step 2028～2030年度 事業領域の拡大

- 新事業の開拓(M&A含む)
- 新工場投資
- 海外事業の拡充

経営基盤強化(人的資本経営、ESG経営、DX経営)



※ 26年度は、原材料・物流コスト・人件費の上昇が顕著に見込まれており、価格改定等の自助努力で対応予定
27年度には価格改定効果等が通期に見込まれるものと試算

本中期経営計画の基本方針および考え方



Future Vision

米(マイ)ミライ
～ 私たちはお米の未来を創ります ～

Future Visionの
実現のために

事業戦略
①売上拡大 ✓ TOP6+2拡大・新ブランド開発
②認知度向上 ✓ 広告宣伝の強化
③マーケット創造 ✓ 市場開拓・新規事業の立ち上げ
④海外展開 ✓ 「BEIKA」シリーズの拡大
⑤ミライ工場への挑戦 ✓ 生産体制の効率化・強靱化

経営戦略
⑥環境・社会との調和 ✓ 資源の有効活用・地域社会との連携強化
⑦DX推進 ✓ データ・デジタルを用いた組織変革
⑧岩塚らしい人財育成 ✓ 人的資本経営・DE&Iの推進
⑨原料調達モデルの構築 ✓ 生産者・地域と連携した基盤づくり
⑩グループ会社の価値創造 ✓ グループ全体で力を発揮するための体制づくり

共通の想い

お米となかよし
創業の心 経営理念 米・技・心

重点テーマ別 進捗サマリー

経営課題の解決に向けた取り組みを推進

	重点テーマ	評価	25年度の主な成果	26年度の最重要課題
事業戦略	売上拡大	○	販促施策の実行力向上	ブランド別シェア管理の精緻化
	認知度向上	△	現状値把握・基礎学習完了	PRコンセプト策定・KPI再設定
	マーケットの創造	△	探索基盤・体制の構築	テスト販売スキームの確立
	海外展開	△	5エリアへの展開基盤確立	現地活動強化・売上2億円達成
	ミライ工場への挑戦	○	自動化目標達成・用地取得	施工業者決定・建設費精査
経営戦略	環境・社会との調和	○	環境KPI初年度目標達成	情報開示のストーリー化
	DX推進	○	推進体制構築・教育8回実施	全社展開・DX認定取得
	岩塚らしい人財育成	○	DE&I基盤構築・方針答申	人事制度PJ始動・教育実施
	持続可能な原料調達	—	経営課題として問題設定完了	独立テーマとして本格始動
	グループ会社の価値創造	—	課題構造化・方向性整理	AS IS整理・再構築PJ発足

重点テーマ 売上拡大・認知度向上

「スーパーマーケット・トレードショー」に旺旺・ジャパン(株)と共同出展

当日の様子



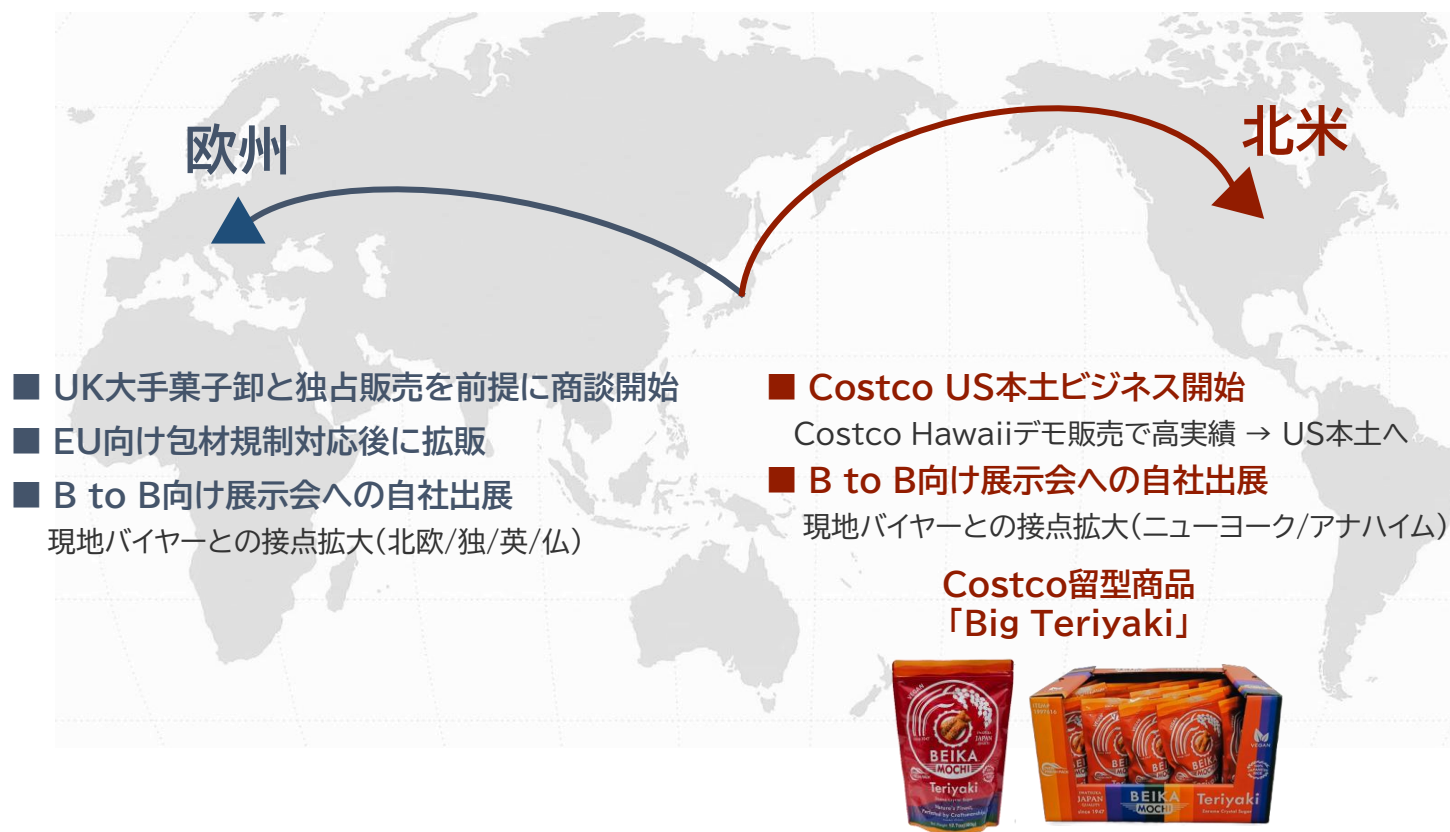
ブースでのコンテンツ



重点テーマ 海外展開

「BEIKA」を通じて、海外におけるブランド浸透・定着を図る

「BEIKA」ブランドの拡大



マーケティングの強化

- 「beikamochi_global」インスタグラム開設
✓ 海外現地活動を可視化してコンテンツ化
- ECマーケティングの強化
✓ US:WEB広告強化 / EU:販売開始



重点テーマ ミライ工場への挑戦

成長基盤の強化に向け、生産能力の増強および配送の最適化を図る

新工場 イメージ図



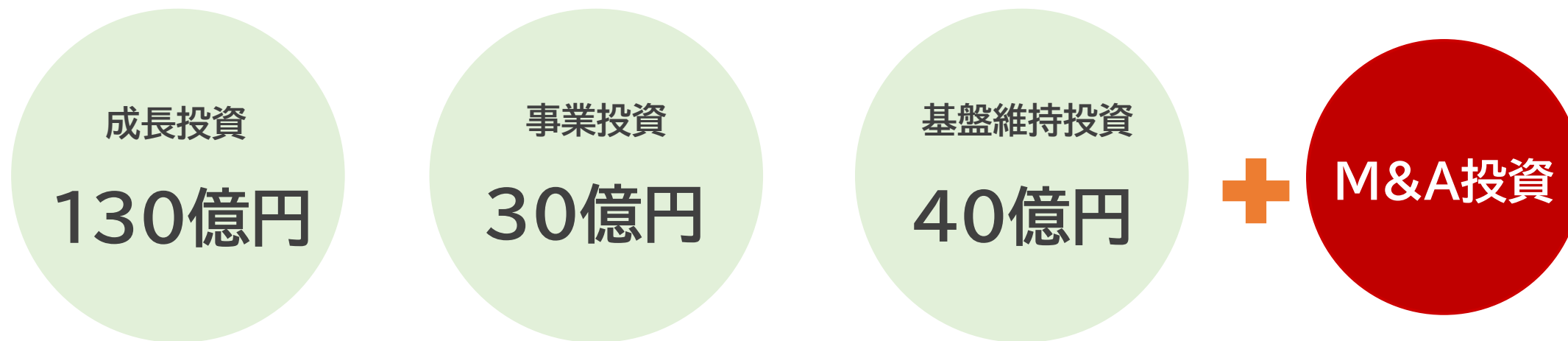
概要

所在地	新潟県長岡市 高頭町中山ほか (西部丘陵東地区)
生産開始時期	2029年3月(予定)

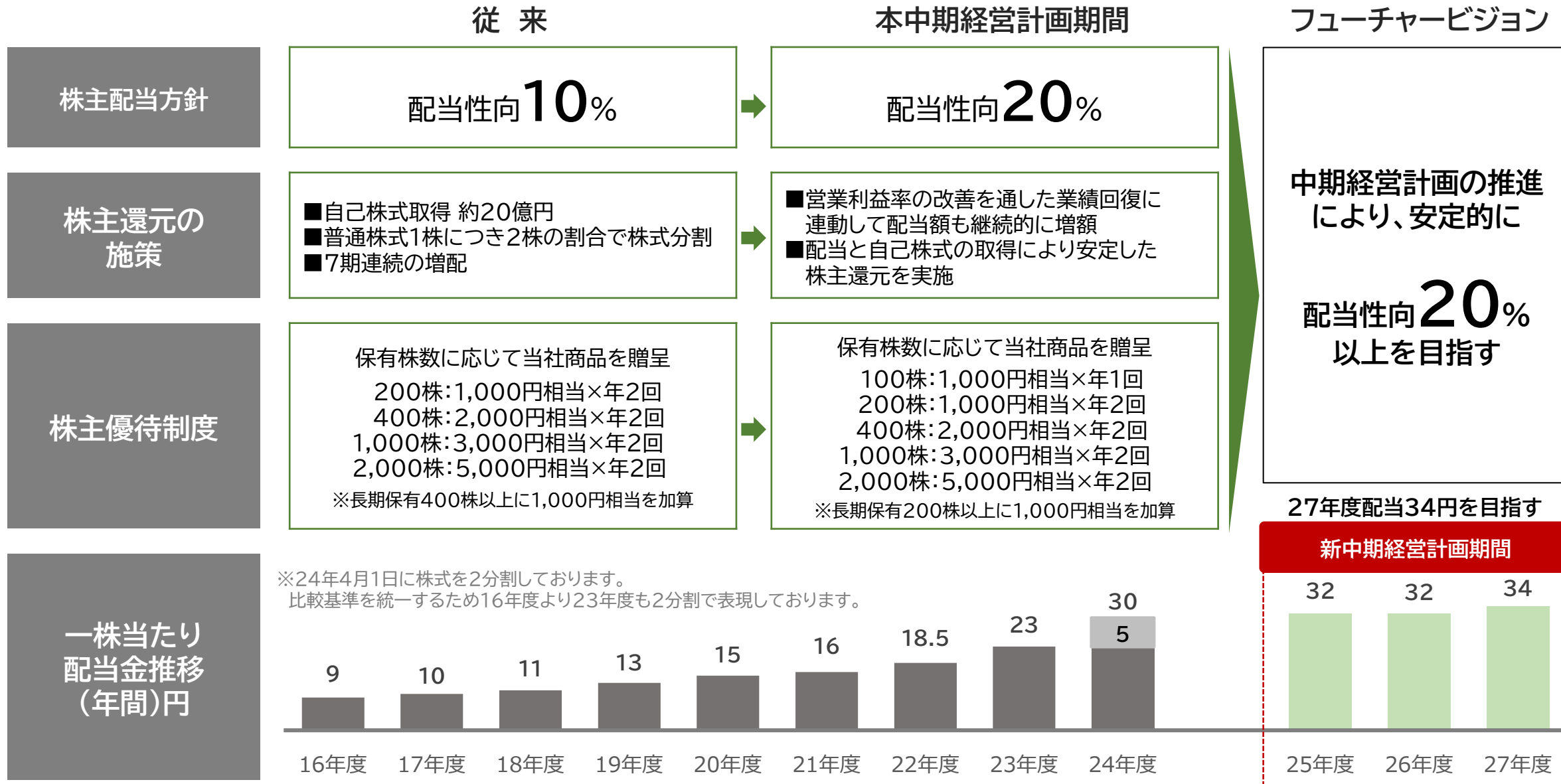
投資計画

今後6カ年にて計画されている戦略投資 = 200億円 + α

■成長のための主な投資の内訳



株主還元方針



資料取り扱い上の留意点

- 当資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、不確実な要素を含んでおります。実際の業績は、さまざまな要因により、これらと異なる結果となる場合があることをご承知おきください。
- 記載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りによって生じた損害等に関しては、当社は一切責任を負いません。
- 本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は利用者ご自身の責任において行われるようお願いいたします。

《本件のお問い合わせ先》 岩塚製菓株式会社 経営管理部 TEL：0258－92－4111