



2026年2月20日

各 位

会社名 昭和産業株式会社  
代表者 代表取締役社長執行役員 塚越英行  
(コード番号 2004 東証プライム)  
問合せ先 企画部長 戸田明宏  
(TEL: 03-3257-2042)

## 昭和産業グループ経営理念の改定、中長期経営戦略の策定、 および配当方針の変更に関するお知らせ

当社は、2026年2月20日開催の取締役会において、昭和産業グループ経営理念の改定と、2026年4月に開始する新たな長期ビジョン「SHOWA VISION 2035」および長期ビジョンに基づく新たな4ヵ年計画「中期経営計画26-29」の策定を決議いたしました。また、「中期経営計画26-29」に基づき、2027年3月期以降に適用する配当方針を変更いたしますので、併せてお知らせいたします。

なお、詳細につきましては、別紙資料「新長期ビジョンおよび中期経営計画26-29」をご参照ください。

### 記

#### 1. 昭和産業グループ経営理念の改定

##### (1) 改定後の経営理念

ひと粒の可能性から、価値をひろげ、日々の幸せを共につくる

##### (2) 改定理由

当社グループは、これまで「人々の健康で豊かな食生活に貢献する」をグループ経営理念として掲げてまいりましたが、当社グループを取り巻く環境の変化に対応し、持続的成長および企業価値向上を図るべく、グループ経営理念を改定いたしました。当社グループのオリジンである“穀物”と“人”的無限の可能性を追求し、地球環境を含めた社会全体によりそい、未来につづく幸せをつくってまいります。

#### 2. 長期ビジョン「SHOWA VISION 2035」の策定

##### (1) 概要と定量KPI

当社グループは、2035年のありたい姿として、「穀物のあらゆる可能性をひろげていく」を掲げ、戦略を実行してまいります。

2035年度目標	
ROE	9.0%以上
ROIC*	8.0%以上
営業利益	200億円以上

\* ROICの算出方法は以下の通りとします。

ROIC=税引後事業利益 ÷ 投下資本（期首期末平均）

事業利益：経常利益-金融収支、投下資本：有利子負債+自己資本

##### (2) 期間

2026年度～2035年度（10年間）

### 3. 「中期経営計画 26-29」の策定

#### (1) 概要と定量 KPI

長期ビジョン「SHOWA VISION 2035」の実現に向けて、収益体質の強化を掲げ、基盤分野における高付加価値商品へのシフトやコスト削減、事業横断での事業基盤の強化に取り組んでまいります。また、成長戦略の実現に向け、海外への展開や新規分野といった成長分野への取り組みを一層拡大してまいります。

	2025 年度見込	2029 年度目標	差異 (2025 年度比)
ROE	6.8%	8.0%	1.2%
ROIC	4.7%	6.0%	1.3%
営業利益	110 億円	140 億円	30 億円
営業利益率	3.2%	4.0%	0.8%

#### (2) 期間

2026 年度～2029 年度（4 年間）

### 4. 配当方針の変更

#### (1) 変更内容

＜変更前＞

当社は、長期的に安定した配当の継続を目指しつつ、経営基盤の安定を図ることを基本方針としております。

＜変更後＞

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題の一つとして位置付けており、長期的に安定した配当の継続を目指すことを基本方針としております。今後の配当水準につきましては、配当性向 40% または DOE3.0% のいずれか高い方を基準※に、投資進捗や資金状況も勘案して実施します。

（※事業ポートフォリオ再構築や資産売却等の一時的な特殊要因を除く）

#### (2) 変更理由

当社は、株主の皆様への適切な利益還元を経営上の重要な政策と考え、配当を実施してまいりましたが、より長期的かつ安定的な利益還元を実施するため、配当性向および DOE を新たな指標として導入することといたしました。今回の配当方針の変更により、長期的な企業価値向上を目指す株主資本コストを意識した経営の一環として、今後、株主の皆様への利益還元の一層の充実と資本効率の向上を図ってまいります。

#### (3) 変更の時期

2027 年 3 月期より適用いたします。

なお、現時点の 2026 年 3 月期の 1 株当たり期末配当予想 50 円は、変更ございません。

以上



# 新長期ビジョンおよび中期経営計画26-29

昭和産業株式会社

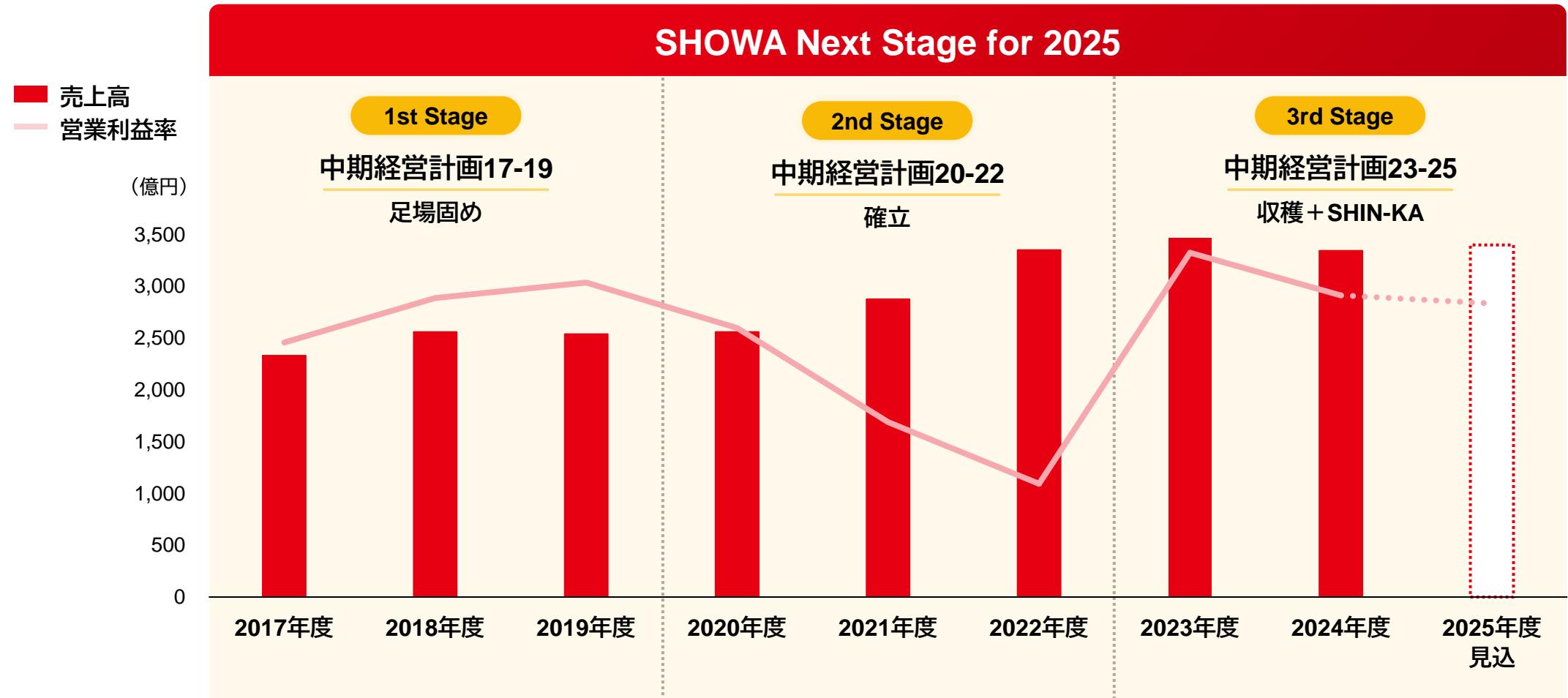
証券コード 2004

2026.2.20

# 01 長期ビジョン「SHOWA VISION 2035」

# “SHOWA Next Stage for 2025”の振り返り

- 基本戦略「基盤事業の強化」と積極的な成長投資により、過去10年間着実に売上規模を拡大
- 2020年度以降は原料穀物相場の急騰等、厳しい事業環境に直面したが、外部環境に左右されにくい収益構造改革に取り組み、売上、収益ともに高い水準を維持



# “SHOWA Next Stage for 2025”の振り返り

		主な達成実績	次期中長期戦略の要点
基盤事業の強化	収益拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>ボーソー油脂／サンエイ糖化の子会社化による収益の拡大</li> <li>糖質のグループ一体運営により、業界での強固なポジションを形成することで、物量と品質の両面において業界トップクラスに成長</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>高付加価値商品への更なる注力</li> </ul>
	組織力の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業組織再編による提案力強化による新規取引先の獲得</li> <li>原料穀物調達地域の多産地化推進による安定調達の実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ会社の統合連携の強化と生産体制の再構築による収益力の強化</li> </ul>
事業領域の拡大	国内	<ul style="list-style-type: none"> <li>ファイトケミカルプロダクツ社との資本業務提携によるオレオケミカル事業、ファインケミカル事業の拡大</li> <li>東葛食品の完全子会社化による冷凍食品事業の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オレオケミカル・ファインケミカル分野の更なる拡大</li> </ul>
	海外	<ul style="list-style-type: none"> <li>國成麵粉／中一食品の持分法適用会社化による、台湾における製粉事業および鶏卵事業への新規参入</li> <li>ASEAN向けのプレミックスの製造拠点として、ベトナムにShowa Sangyo International Vietnam Co., Ltd.を設立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ニュートリション分野への参入</li> <li>M&amp;Aやアライアンスによる事業領域拡大の加速</li> </ul>
サステナビリティ経営の強化	ガバナンス体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>報酬諮問委員会／経営諮問委員会の設置</li> <li>監査等委員会設置会社への移行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>取締役会の機能強化</li> </ul>
	環境への配慮	<ul style="list-style-type: none"> <li>2025年度CO<sub>2</sub>排出量削減目標(2013年度比30%削減)、食ロス削減目標(2018年度比30%削減)、水使用量削減目標(2019年度比9%削減)達成見込</li> <li>千葉県匝瑳市における脱炭素化推進PJに参画</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ROIC経営管理体制の本格導入による資本効率性の向上</li> </ul>
	事業基盤強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>D&amp;Iの推進</li> </ul>	

ひと粒の可能性から、  
価値をひろげ、  
日々の幸せを共につくる。

大地の恵みである穀物の、一粒ひと粒の可能性を信じて。

多様な一人ひとりの、力を合わせて。

新たな価値を生み出し、つなげ、ひろげていく。

私たちは、人・生活・社会に共によりそい、  
地域、日本そして世界の、未来につづく幸せをつくっていきます。



昭和産業は、創立90周年を迎えました。  
新たな羅針盤のもと、組織文化を変革し、  
100周年、その先も選ばれ続ける  
昭和産業グループを目指します。  
“穀物”と“人”的無限の可能性を追求し、  
未来につづく幸せをつくっていきます。



# 2035年度 ありたい姿

## …Food Solution…

食領域における可能性のひろがり  
人々の食生活を想像し、穀物の可能性を深耕する

特殊小麦粉

機能性油脂

機能性糖質

ニュートリション分野

ファインケミカル

バイオ・乳酸菌

機能性飼料原料

医療・未病分野

未利用資源の有価物化

オレオケミカル

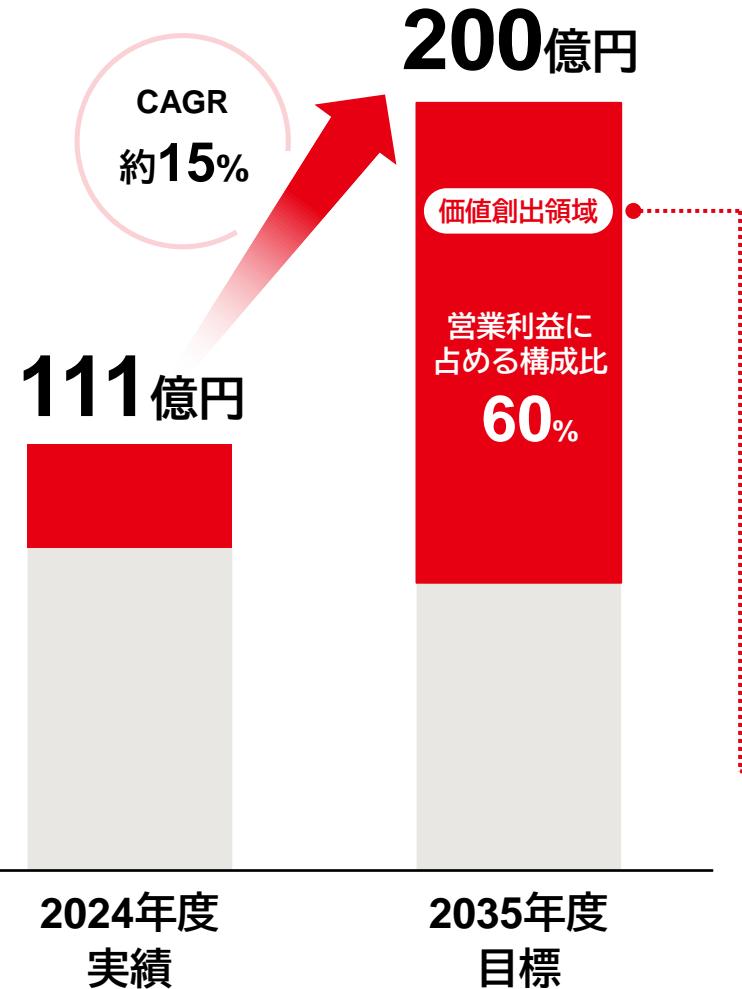
食の安定供給で  
顧客と日常を支え  
**穀物の  
あらゆる可能性を  
ひろげていく**

## …Life Solution…

人々の生活環境の向上に係る可能性のひろがり  
穀物の価値を巡らせ持続可能な社会へ貢献する

# 長期ビジョン 定量目標

## ■ 営業利益



定量KPI	2024年度 実績	2035年度 目標
ROE	8.8%※1 (6.8%)	9.0%以上
ROIC※2	5.0%	8.0%以上
営業利益	111億円	200億円以上

※1 2024年度は、本八幡ビルの売却により約26億円の固定資産売却益(特別利益)が発生。下段の括弧内は売却益を除いた実績値

※2 ROIC経営管理体制の本格導入に当たり改めて、当社でのROICの考え方を精査した結果、計算方法の見直しを実施  
ROIC=税引後事業利益÷投下資本(期首期末平均)、事業利益:経常利益-金融収支、投下資本:有利子負債+自己資本

### 価値創出領域

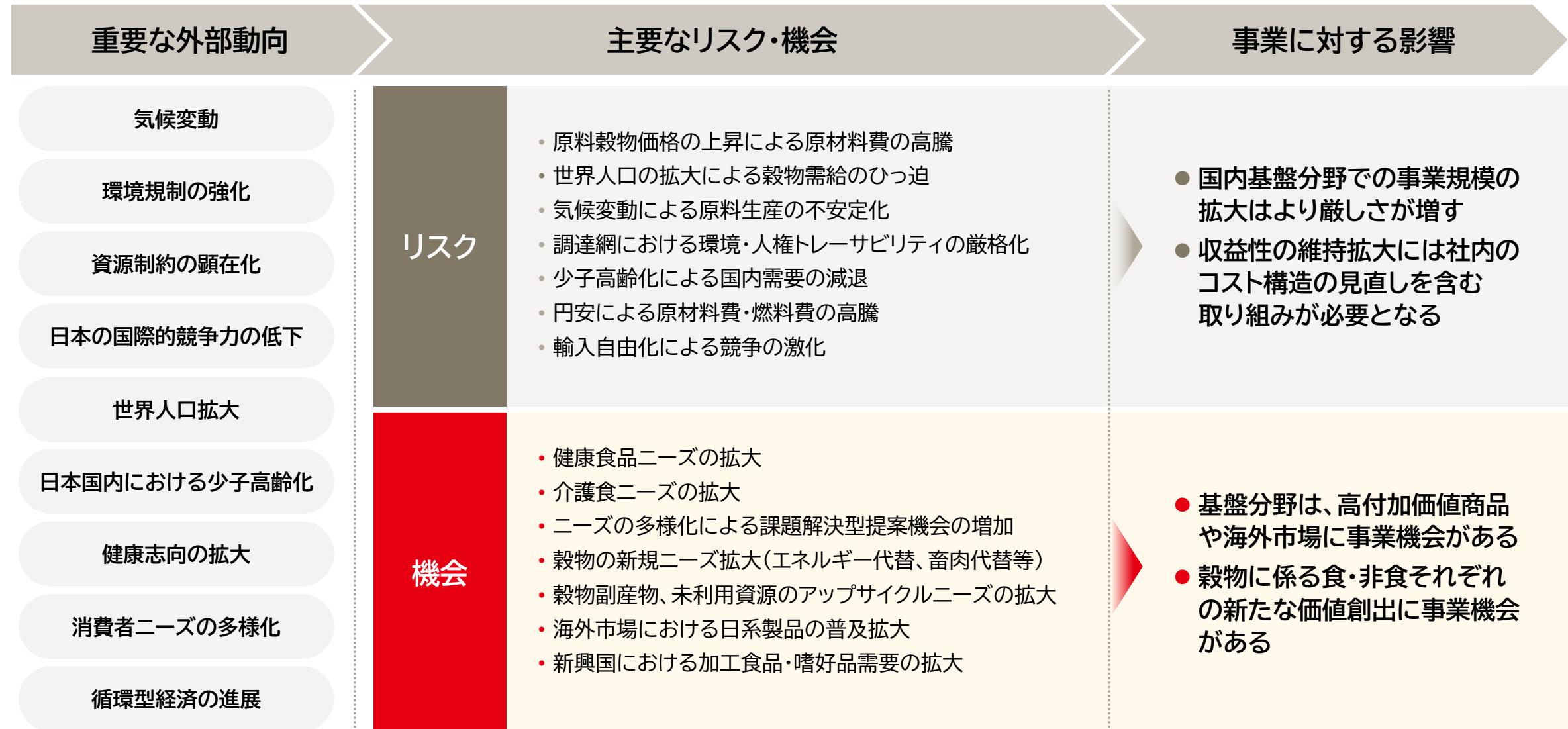
#### Food Solution

- 基盤分野の高付加価値商品の拡販
- ベトナムでの展開をロールモデルに、グローバルでの事業領域拡大
- ニュートリション分野  
基盤分野の知見を活かした「健康分野」での川下展開

#### Life Solution

- オレオケミカル・ファインケミカル分野  
バイオ燃料等の次世代エネルギー、石油由来製品の代替技術への参入  
製造工程で発生する副産物を活用した機能性素材の拡販

# 外部環境認識

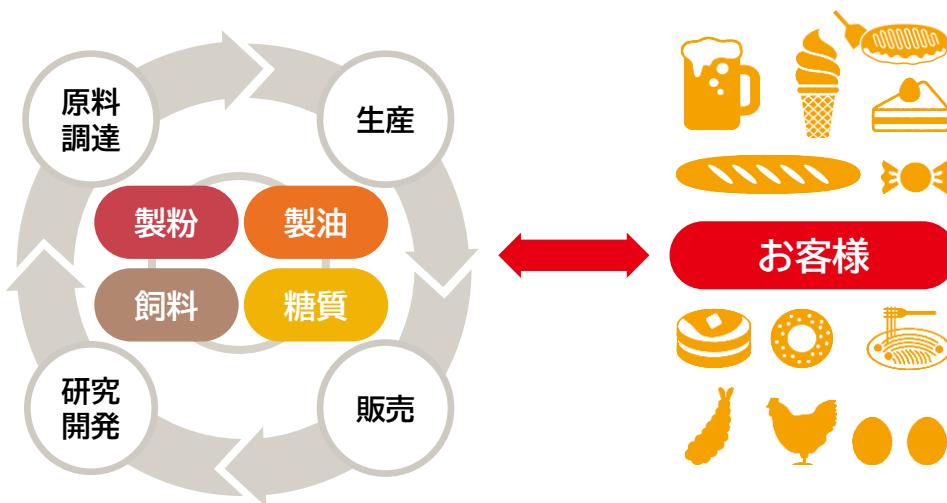


# 当社グループの強み・独自性

専業メーカーにはない「多様な穀物の専門性」でお客様のあらゆる課題を解決する、唯一無二の「穀物ソリューション・カンパニー」

## 顧客起点の課題解決力

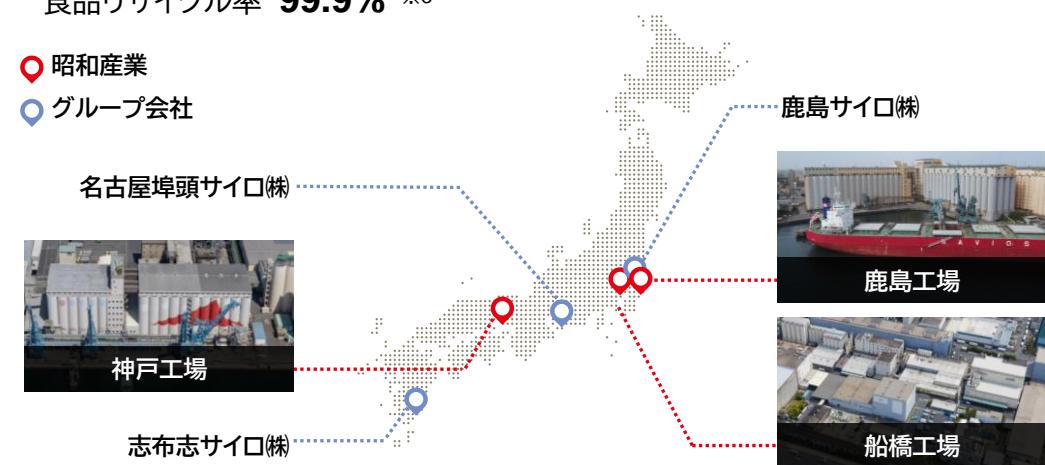
- 基盤分野の連携強化による専門性をバリューチェーンの各工程で活用  
価値創造に向けたシナジーを生み出すことで、幅広いナレッジ、ノウハウによる  
課題解決を実現
- 顧客対話の深化によるニーズ発掘力・提案力  
業態別・顧客別営業組織への移行により、複数穀物を扱う強みを活かしたワン  
ストップ型ソリューション提案力を最大化。その結果、新規取引件数は組織改編  
前比 "1.6倍"<sup>※1</sup>に伸長



## 食糧インフラを支えるビジネスモデル

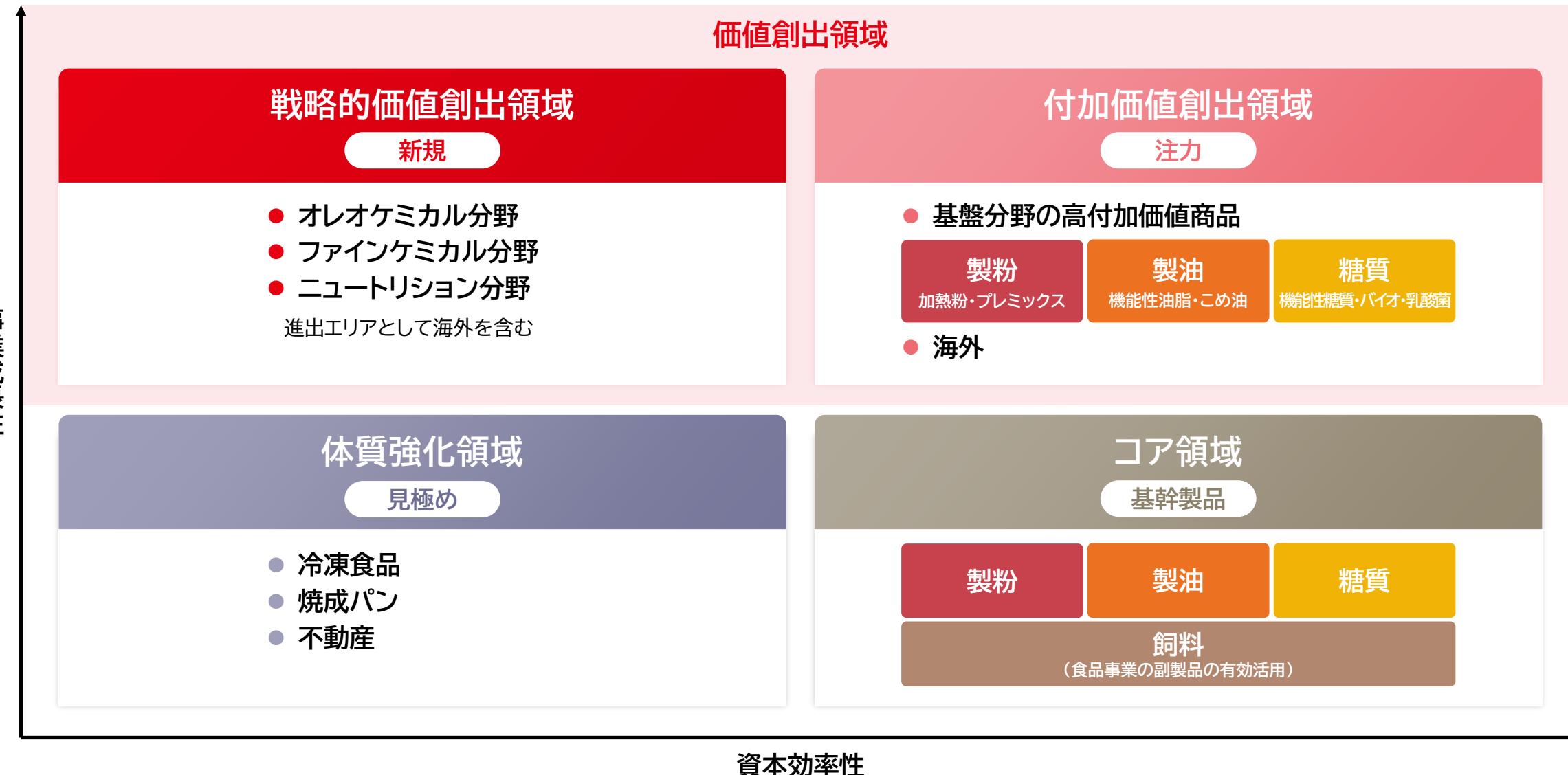
- 食品メーカーとして国内 "No.1"<sup>※2</sup>の収容能力を誇る穀物サイロと  
パナマックス級大型船が接岸可能な専用バース  
商社との多面的取り組みを基盤とした穀物調達力と国内屈指の備蓄力により、  
不透明な情勢下でも安定供給を実現
- 「食品メーカー基準」の品質管理  
AIB基準に準拠した厳格な衛生管理のもと、サイロから工場まで一貫した高品質・  
低負荷な生産体制を構築
- 穀物を余すところなく最大限に活用  
事業領域を超えた副製品(ふすま、大豆ミール、グルテンフィード等)の活用により、  
食品リサイクル率 "99.9%"<sup>※3</sup>

- 昭和産業  
○ グループ会社



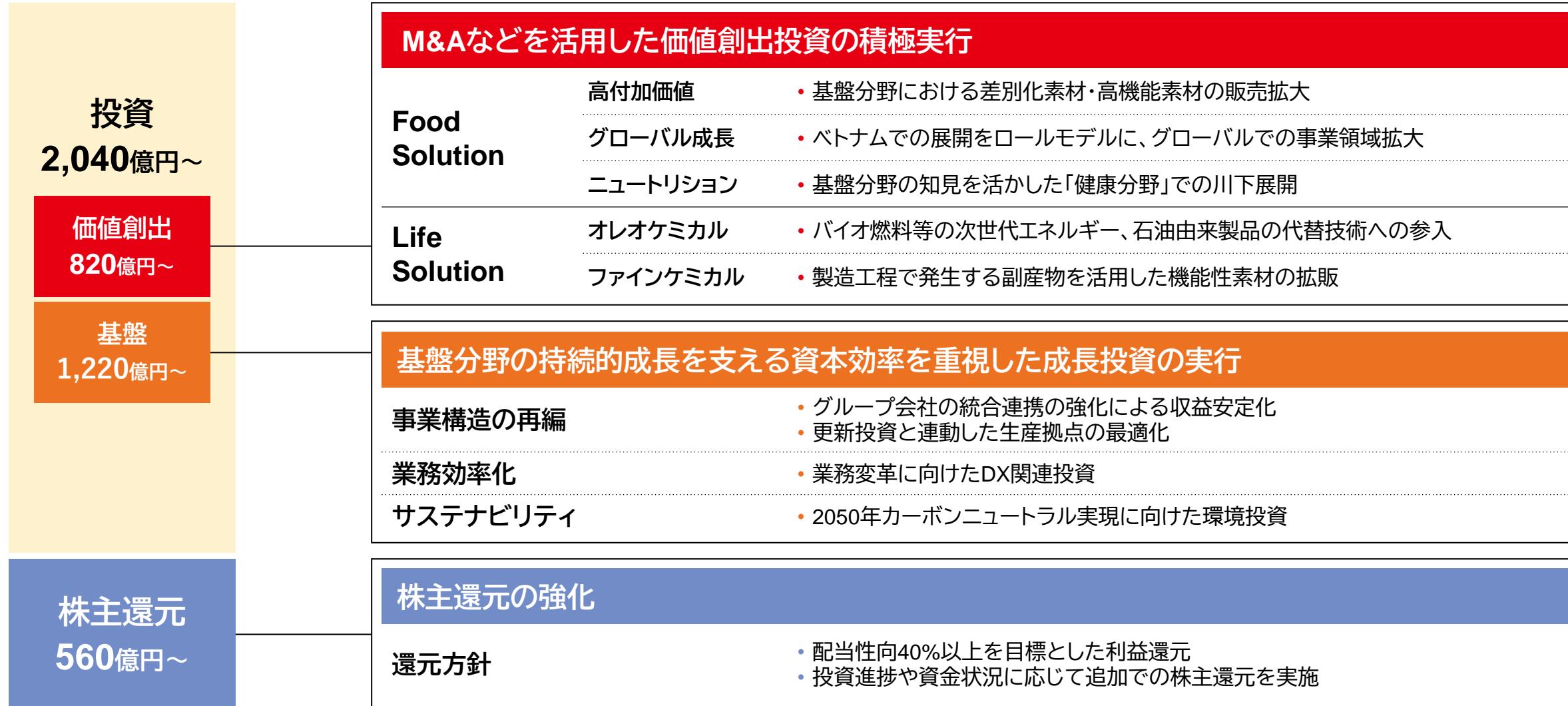
※1 既存取引先への新たな取引含む(月平均) ※2 当社調べ ※3 昭和産業単体(過去5年間平均値)

# 事業ポートフォリオマネジメント



# 長期ビジョン実現に向けた投資アロケーション

(10年間累計)



## 02 中期経営計画26-29

## Agenda

- |           |                         |         |
|-----------|-------------------------|---------|
| <b>01</b> | <b>中期経営計画26-29の位置付け</b> | P. 16   |
| <b>02</b> | <b>中期経営計画26-29の定量目標</b> | P. 17   |
| <b>03</b> | <b>中期経営計画26-29の戦略</b>   |         |
|           | 中期経営計画達成に向けた全体方針        | P. 18   |
|           | 基盤分野の戦略                 | P. 19 ~ |
|           | 事業横断での事業基盤の強化           | P. 24 ~ |
| <b>04</b> | <b>CSV戦略</b>            | P. 31 ~ |

# 中期経営計画26-29の位置付け

## 収益体质の強化

- グループ会社の統合連携の強化
- 生産体制の再構築に向けた投資の実施
- 注力分野(Food Solution)での価値創出の取り組み強化
- 新規分野(Life Solution)への取り組み拡大
- コア領域の安定的な収益構造の確立



SHOWA VISION 2035  
穀物の  
あらゆる可能性を  
ひろげていく

# 中期経営計画26-29 定量目標

定量KPI	2024年度 実績	2025年度 見込	2029年度 目標	差異 (2025年度比)
ROE	8.8% <sup>※1</sup> (6.8%)	6.8%	8.0%	1.2%
ROIC <sup>※2</sup>	5.0%	4.7%	6.0%	1.3%
営業利益	111億円	110億円	140億円	30億円
営業利益率	3.3%	3.2%	4.0%	0.8%

配当方針

配当性向40%または、DOE3.0%のいずれか高い方を基準とする<sup>※3</sup>

※1 2024年度は、本八幡ビルの売却により約26億円の固定資産売却益(特別利益)が発生。下段の括弧内は売却益を除いた実績値

※2 ROIC経営管理体制の本格導入に当たり改めて、当社でのROICの考え方を精査した結果、計算方法の見直しを実施

ROIC=税引後事業利益 ÷ 投下資本(期首期末平均)、事業利益:経常利益-金融収支、投下資本:有利子負債+自己資本

※3 事業ポートフォリオ再構築や資産売却等の一時的な特殊要因を除く

# 中期経営計画達成に向けた全体方針

## 全体方針

### 収益体质の強化

基盤分野における収益力強化の取り組み×事業横断での事業基盤強化の取り組み



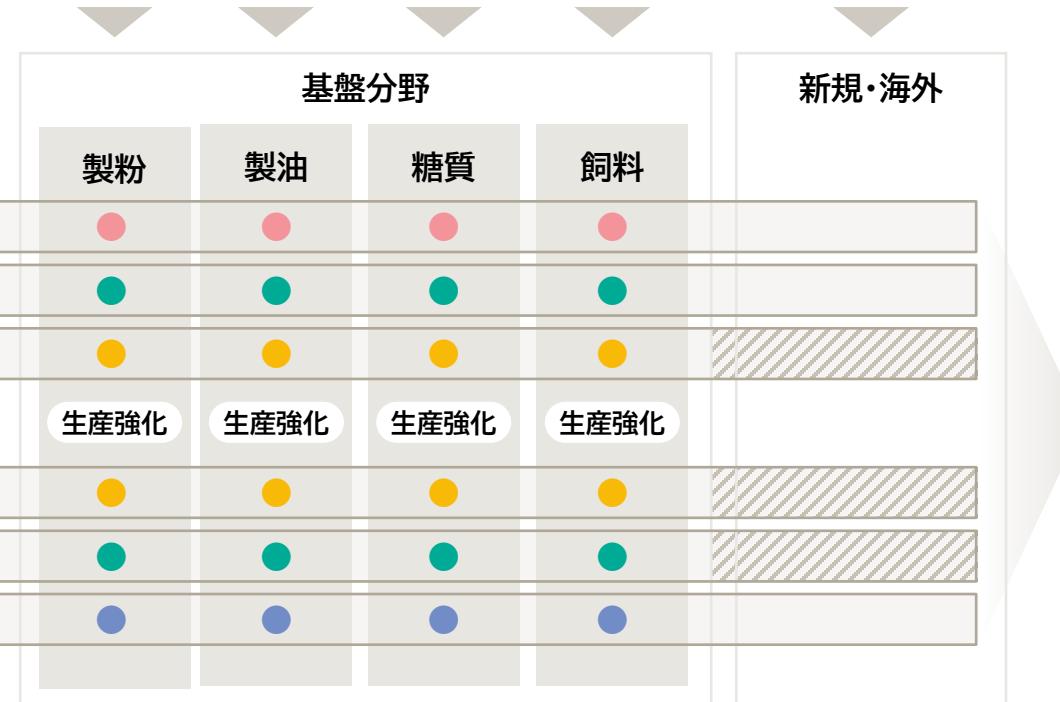
達成のための戦略

#### ② 事業横断での事業基盤強化

- 企業価値向上に向けた取り組み
- コスト低減に向けた取り組み
- 高付加価値商品の拡販の取り組み
- 業務の効率化と高度化の取り組み

#### 施策の方向性

##### ① 高付加価値商品へのシフト・コスト低減



#### 資金配分

##### ③ 投資アロケーション

#### 価値創出投資

170億円～

#### 基盤投資

400億円～

#### 株主還元

210億円～

# ① 高付加価値商品へのシフト・コスト低減の施策

## 基盤分野戦略サマリ

### 収益性の向上

### 高付加価値商品※の2029年度売上高 120%(2024年度比)

※社内で一定の基準値を定め算出

営業利益 (利益率)	2024年度 実績	中計26-29 平均目標	差額 (2024年度比)		
				2024年度	2029年度
食品事業	110億円 (4.0%)	127億円 (4.5%)	17億円 (0.5%)		
飼料事業	5億円 (0.9%)	8億円 (1.0%)	3億円 (0.1%)		



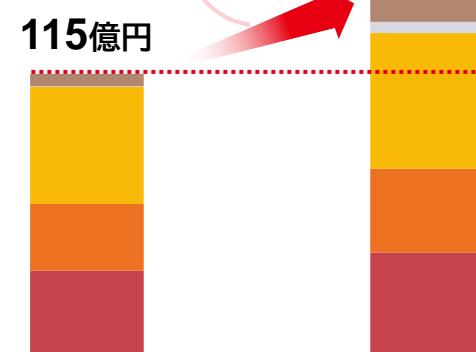
### ■ 営業利益

食品事業: 製粉 製油 糖質

食品事業(上記以外のもの)

飼料事業:

CAGR  
4.8%



2024年度  
実績

2029年度  
目標

# ① 高付加価値商品へのシフト・コスト低減の施策

製粉

## 事業環境

- 国内は、人口減少と高齢化による1人あたり消費量の減少により需要が衰退
- 大手4社の寡占化や工場再編、業務提携が進む

## 当社グループの状況

- グループとして一定規模を有する一方、グループ会社単位の分散運用により、規模の効果を収益性向上に十分転換できていない
- 製油・糖質との組み合わせによる多様な取引先へのソリューション提案が可能

## 中計目標達成に向けた主な取り組み

### 1. 商品ポートフォリオの最適化

- 独自技術の活用により高付加価値化した小麦粉(加熱粉、全粒粉等)やパスタの拡販
- プレミックスの配合技術や加工技術の高度化による差別化商品の開発とトップシェアカテゴリの育成
- 輸出の拡大

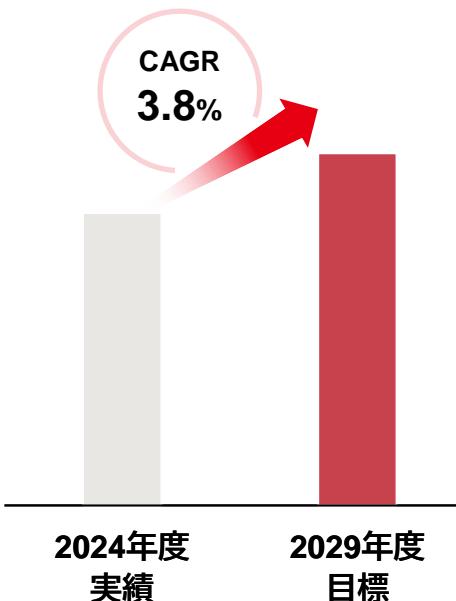
付加価値創出領域

### 2. グループ会社機能の最適化による収益性の向上

- 製粉7工場一体運用の確立と、製造拠点の最適化
- 奥本製粉、セントラル製粉との協業の深化
- 内外製粉、木田製粉とのサプライチェーンマネジメント(SCM)の強化

コア領域

## 利益水準



※ 利益水準は製粉グループ会社の個別単純合算

# ① 高付加価値商品へのシフト・コスト低減の施策

製油

## 事業環境

- 国内は、人口減少と高齢化による1人あたり消費量の減少に加え、消費者の節約志向より需要が加速度的に衰退
- 大豆や菜種の搾油工程は差別化が難しく収益性が低い一方で、機能性油脂に対しては需要がある

## 当社グループ状況

- 原料調達コストやミールバリューの変動による高いボラティリティ
- こめ油やコーン油等多様な油種を持つことによる最適な油種ポートフォリオの構築

## 中計目標達成に向けた主な取り組み

### 1. 機能性油脂、こめ油等の高付加価値商品の拡販

付加価値創出領域

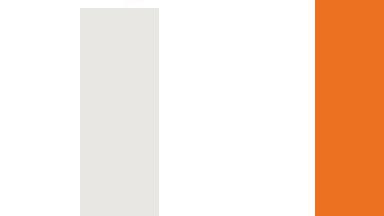
- 機能性油脂の拡販、付加価値向上
- こめ油の原料調達、生産体制強化によるシェア拡大
- 糖質と連携したコーン油のSCM強化による付加価値向上

### 2. サプライチェーンマネジメントの強化によるコスト低減

コア領域

- 大豆・菜種油における、自社工場の稼働率と油脂およびミール販売の需給動向を踏まえた最適な生産コントロール

## 利益水準

CAGR  
4.7%

2024年度  
実績      2029年度  
目標

※ 利益水準は製油グループ会社の個別単純合算

# ① 高付加価値商品へのシフト・コスト低減の施策

糖質

## 事業環境

- 輸入品の増加や酒税法改正の影響によるコモディティ商品の国内における需給バランスの変化
- 製造工程における環境負荷が大きい糖質業界に対する環境対応の要請

## 当社グループ状況

- 設備の老朽化と工場立地の分散による生産性の低下
- 業界トップレベルの事業規模を有し、鹿島地区に東日本における最大規模の生産拠点を有している

## 中計目標達成に向けた主な取り組み

### 1. 機能性糖質や結晶ぶどう糖等の注力商品の更なる強化

- 機能性糖質の新規市場開拓による収益拡大
- 生産体制強化による収益基盤の強化

付加価値創出領域

### 2. 次世代収益源の創出

- サンエイ糖化を核としたバイオ・乳酸菌分野の拡大
- 機能性水あめをはじめとした新商品の早期上市による次世代収益源の確立

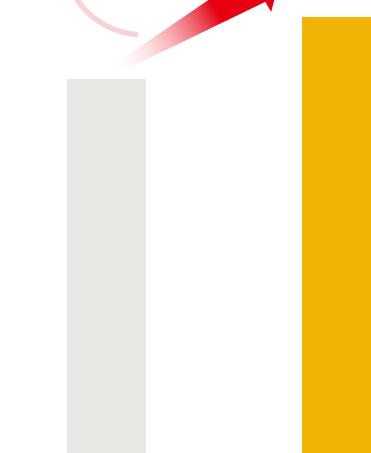
付加価値創出領域

### 3. 持続的成長基盤の確立

- 鹿島工場の関東最大の糖質製造拠点としての地位確立に向けた適切な設備投資
- 専門人財の育成

コア領域

## 利益水準

CAGR  
3.0%

2024年度 実績      2029年度 目標

※ 利益水準は糖質グループ会社の個別単純合算



# ① 高付加価値商品へのシフト・コスト低減の施策

飼料

## 事業環境

- 東南アジアでの畜産物の消費拡大に伴う家畜飼料向けの飼料原料需要の増加
- 畜産物に求められるニーズの多様化
- 付加価値卵のニーズの増加

## 当社グループ状況

- 鶏卵相場や家畜疾病発生の影響による高いボラティリティ
- 穀物の調達および、飼料原料となる副製品の自社生産から配合飼料の販売、畜産物の生産管理までを一気通貫で展開

## 中計目標達成に向けた主な取り組み

### 1. 鶏卵を中心とした畜産分野を含めた収益拡大

コア領域

- 自社飼料原料を使用した配合飼料生産から、鶏卵の生産、販売までの一元管理促進による鶏卵事業の拡大
- 市場ニーズにあった付加価値畜産物の開発

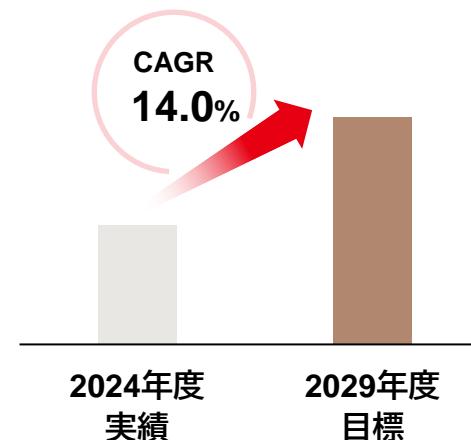
### 2. 食品事業の収益最大化への貢献

コア領域

- 食品製造工程で発生する未利用資源の飼料や肥料分野での活用によるアップサイクル
- 副製品(ふすま、大豆ミール、グルテンフィード等)の飼料原料としての活用による食品事業の操業安定化への貢献



## ■ 利益水準



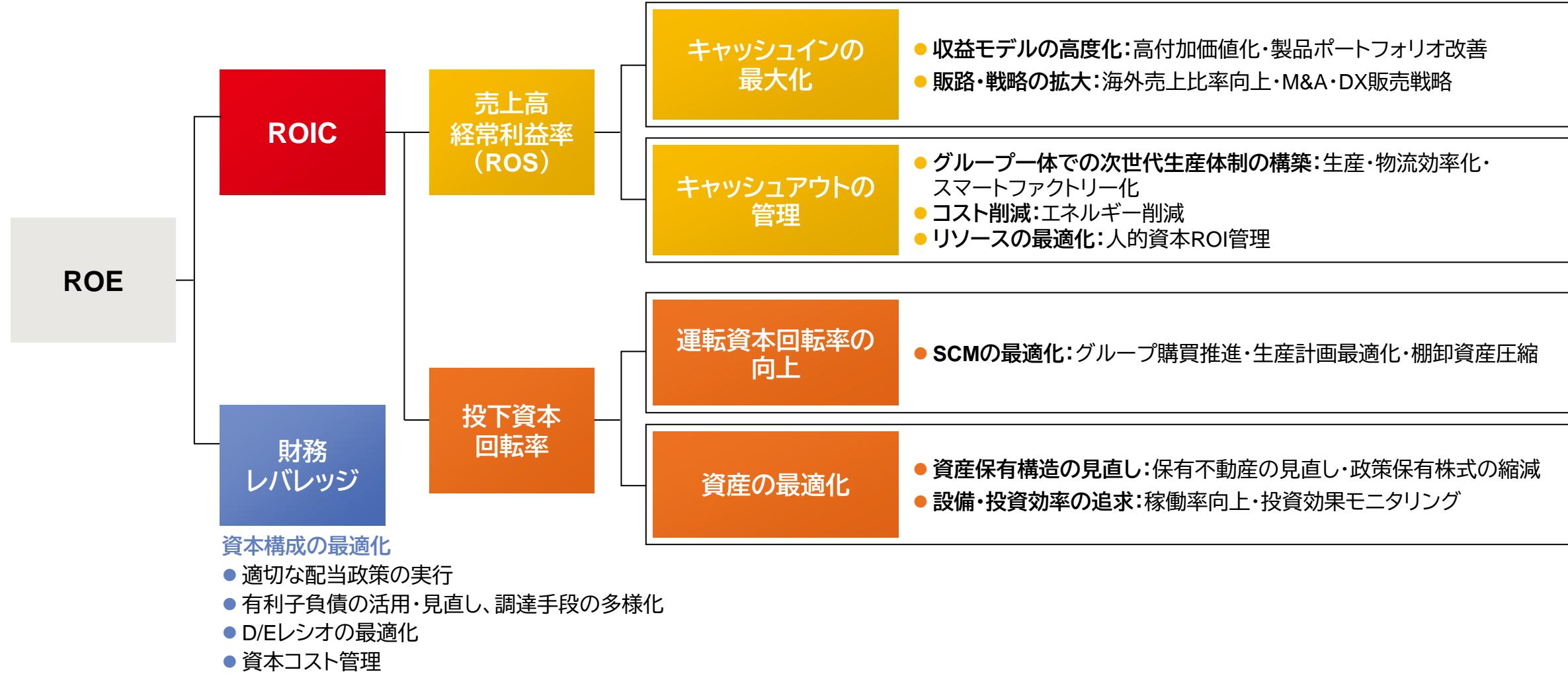
※ 利益水準は飼料グループ会社の個別単純合算

## ② 事業横断での事業基盤の強化 | 部門別の取り組み

	取り組み	目指す成果
コーポレート	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ROIC経営管理体制の本格導入</li> <li>● グループ経営管理基盤の整備</li> </ul>	企業価値向上
研究開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 素材研究とアプリケーション開発の進化</li> </ul>	高付加価値商品強化
調達	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 変化に強いフレキシブルな原料調達体制の構築</li> </ul>	調達コスト低減・安定調達確保
物流	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 物流拠点の再配置とグループ一体管理</li> </ul>	物流最適化
販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 業態別・顧客別営業組織によるソリューション提案型営業の深化</li> </ul>	顧客ロイヤルティ最大化
DX	<ul style="list-style-type: none"> <li>● データマネジメントと生成AI活用</li> </ul>	業務の効率化・高度化

## ② 事業横断での事業基盤の強化 | ROIC経営

ROIC経営によりグループ全体の損益・資本効率を向上し、最適な資源配分を通じて企業価値最大化とPBR1倍以上を目指す



## ② 事業横断での事業基盤の強化 | ROICを基にした事業戦略の考え方

- 全社WACC(4.0%)とのスプレッド最大化  
ROICと全社WACCのスプレッドを徹底管理し、資本効率経営を推進する
- 事業別WACCによるポートフォリオ最適化  
事業別のWACC管理によりリスク・リターンを明確化／戦略的投資と再編を通じ、ポートフォリオを最適化する
- 個々の投資については、ハードルレートを超過する収益性を確保  
ハードルレートは5.0%を基本とし、案件に応じてカントリーリスクプレミアム等を加算する



## ② 事業横断での事業基盤の強化 | 調達戦略

### 外部環境

- 北半球から南半球へ穀物主産地移動による南米や豪州等他産地の輸出競争力増強
- 異常気象の頻発に伴う原料穀物価格の変動リスク拡大
- 地政学リスク増大による調達先多様化とBCP対応

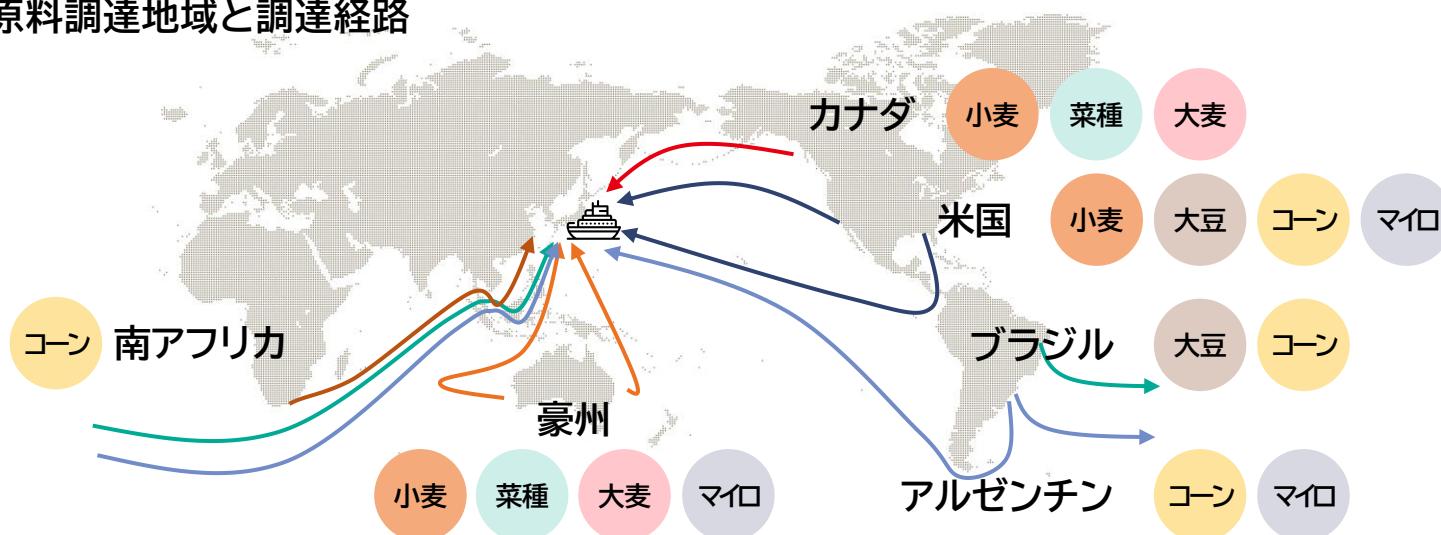
### 内部環境

- 複数商社との強固なパートナーシップによる物流網の構築
- 複数事業のシナジーを活かした穀物調達における競争優位
- 資本効率を最大化する原料在庫の最適化

### 安定調達強化の取り組み

原料の多産地化により地政学・気象リスクを低減し、社会情勢に左右されない柔軟で強靭な供給体制を確立する

#### ■ 原料調達地域と調達経路



- 原料調達地域の多産地化によるリスク分散
- 柔軟な原料供給を可能にする調達体制の確立
- 米や小麦をはじめとする国内産穀物の活用
- 環境や人権に配慮した持続可能な原料調達

## ② 事業横断での事業基盤の強化 | DX戦略

### 外部環境

- 国内労働人口減少に伴う技術継承と生産性向上の課題顕在化
- 生成AI等の先進技術普及によるデータ利活用の競争激化
- 急激な事業環境変化に即応する柔軟なシステム基盤の必要性

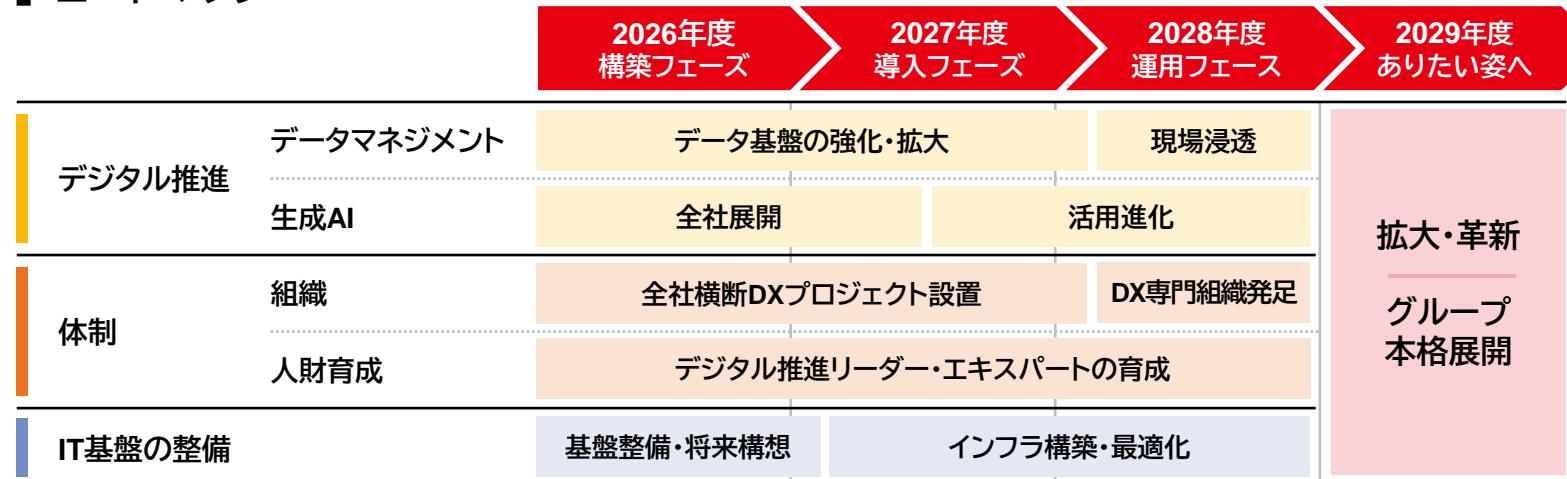
### 内部環境

- 創立以来90年で蓄積した多様な素材の知見と顧客データの活用
- スマートファクトリー化推進による生産自動化と需要予測によるSCM効率化
- AI活用による開発・提案精度の向上と営業力の進化

### データ・デジタル技術を活用した業務変革の取り組み

データと生成AIで差別化を図り、業務の効率化と新たな価値創出につなげる

#### ロードマップ



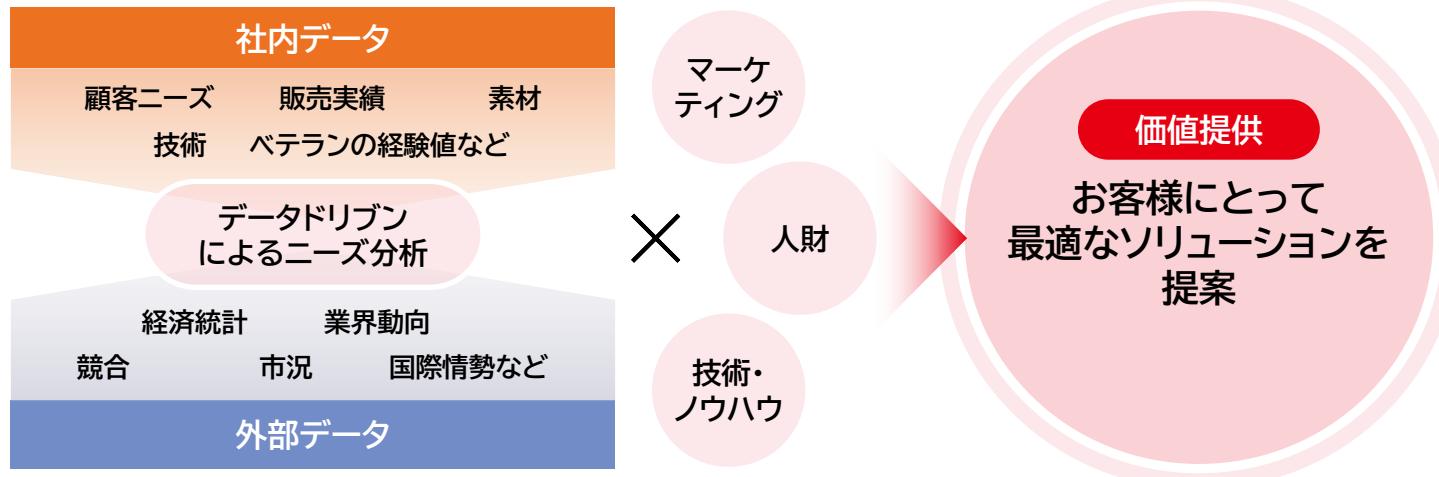
## ② 事業横断での事業基盤の強化 | 販売戦略

外部環境	内部環境
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 国内人口減少に伴う食糧需要減退とニーズ多様化</li> <li>● 国内食関連業界の人手不足の深刻化</li> <li>● 経済発展が著しい東南アジアでの食文化の高度化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 複数穀物を扱う強みを活かしたワンストップ型ソリューション提案</li> <li>● 組織集約によるマーケットイン型提案の深化</li> <li>● 多様な素材と技術・知見を活かした高度な課題解決力</li> </ul>

### 販売強化の取り組み

ワンストップ型ソリューション提案で顧客ロイヤルティを最大化し、「信頼され選ばれる」昭和産業ブランドの確立を推進する

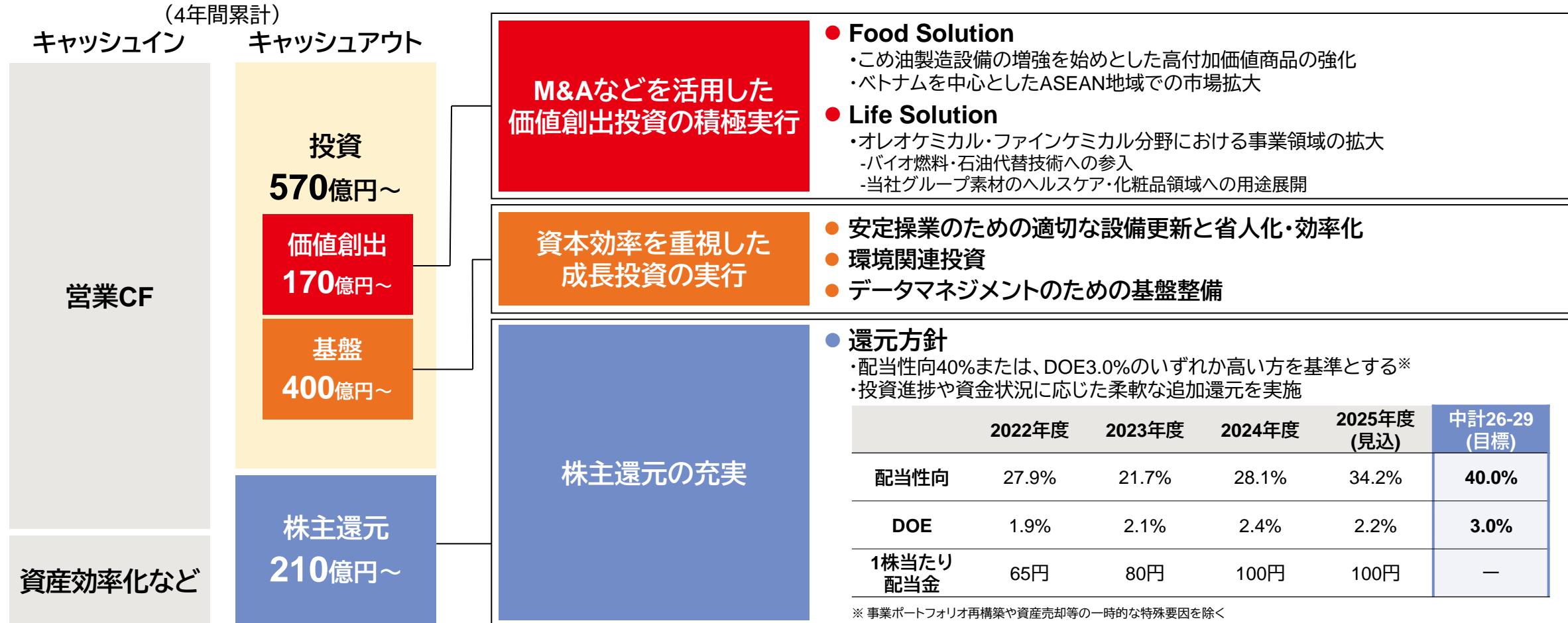
#### ■ データとノウハウの融合による価値創造サイクル



- データドリブンによるニーズ分析と高精度な課題解決
- 営業支援型マーケティング機能のさらなる強化
- ユーザーイン・ワンストップ型営業人財育成
- 素材と技術の融合による課題解決と「おいしさ」の両立
- 国内成功モデルのソリューション提案型営業を海外へ展開

### ③ 投資アロケーション

- ROE 8%の達成を目指し、基礎収益力の強化と政策保有株式等の売却を戦略的に推進
- 成長投資と株主還元のバランスを重視し、持続的な企業価値向上を実現



# 持続的成長に向けた重要課題

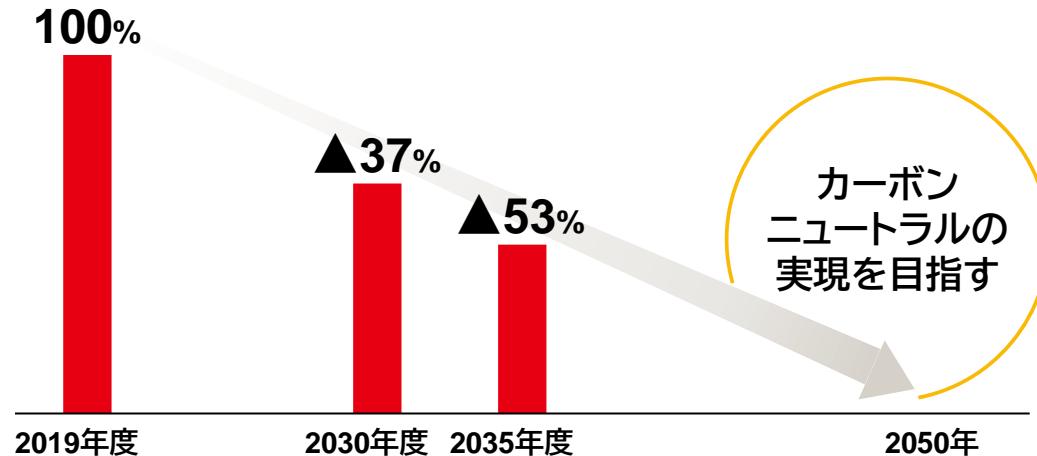
マテリアリティ	取り組みテーマ	主なリスク	主な機会
穀物由来素材の可能性の追求	<ul style="list-style-type: none"> <li>穀物の価値の深耕</li> <li>新規用途追求</li> <li>未利用資源の活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業化遅滞による競争力低下</li> <li>既存事業の稼働率低下</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>代替ニーズ対応等による市場拡大</li> <li>副産物・未利用資源活用による新市場の獲得</li> <li>外部連携による技術力とリソースの強化</li> <li>知財戦略による競争優位性の確立</li> </ul>
食生活への貢献	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様なニーズを満たす食品の提供</li> <li>よりよい栄養へのアクセス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内需要縮小と競争激化による減益</li> <li>節約志向による嗜好品買い控え</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>特定ニーズ対応による競争力向上（健康食品・介護食・アレルギー・ハラール等）</li> <li>ワンストップ型ソリューション提案の拡大</li> <li>海外市場における製品普及の加速</li> <li>販売チャネルの多様化による需要獲得</li> </ul>
社会から信頼される安定的な商品提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>持続可能な安定生産</li> <li>安全・安心で良質な商品提供</li> <li>安定調達・サステナ調達</li> <li>環境・人に優しい物流</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製品事故による健康被害の発生</li> <li>世界的な穀物需給のひっ迫</li> <li>サプライチェーンの環境・人権対応不足</li> <li>物流網の機能不全</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>スマートファクトリー化による生産性革新</li> <li>戦略的調達による競争力の向上</li> <li>食品安全の高度化による優位性確立</li> <li>持続可能な安定供給体制の構築</li> </ul>
未来に繋ぐ地球環境の実現	<ul style="list-style-type: none"> <li>気候変動対応</li> <li>水資源の保全</li> <li>生物多様性対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>気候変動による原料生産の不安定化</li> <li>水不足・水質悪化による操業停止</li> <li>生物多様性対応の不足による企業価値毀損</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ステークホルダーからの評価向上</li> <li>J-クレジット創出による新市場の獲得</li> <li>バイオマスの再エネ原料への用途拡大</li> </ul>
人財と組織力の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>組織文化の醸成</li> <li>働きがいの向上</li> <li>人財マネジメント</li> <li>D&amp;Iの推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>人財獲得・定着の難化</li> <li>エンゲージメント低下</li> <li>D&amp;I推進不足によるイノベーションの停滞</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成長機会拡充と適財適所による従業員ポテンシャルの最大化</li> <li>変化に柔軟に対応できる組織文化の醸成</li> </ul>
誠実な経営	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業ポートフォリオマネジメント</li> <li>リスクマネジメント</li> <li>企業倫理・コンプライアンス</li> <li>人権の尊重</li> <li>ステークホルダーとの対話の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ガバナンス不全による経営不健全化</li> <li>システム障害等による事業停止</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>戦略的なポートフォリオマネジメントによる企業競争力の向上</li> <li>積極的なIR/SR活動によるブランドイメージ向上</li> </ul>

# 脱炭素・環境負荷低減に向けた新グループ環境目標

脱炭素を経営の重要課題と捉え、2050年目標の達成に加え、食品ロス・水使用量削減を含む多角的な環境負荷低減を同時並行で推進する

項目	基準年	目標年度	目標値
GHG排出量の削減(Scope1,2)	2019年度	2030年度	▲37%以上
		2035年度	▲53%以上
		2050年	カーボンニュートラルを目指す
食品ロスの削減	2018年度	2030年度	▲30%以上継続
水使用量の削減	2019年度	2030年度	▲12%以上(原単位)
プラスチック※1使用量の削減	2013年度	2030年度	油ハンディボトル※2:▲12%以上(原単位)
	-	2030年度	プレミックス:環境対応銘柄※3数 70%以上

## GHG排出量削減目標(Scope1,2)



カーボン  
ニュートラルの  
実現を目指す

- 省エネ・創エネ
  - ・コーポレートガバナンスの強化
  - ・省エネ設備・機器の導入および工程改善・効率化
  - ・オンライン・オフライン太陽光発電の導入
  - ・メタン発酵発電および工程廃棄物・副産物の燃料化
- 燃料転換・  
再エネ利用
  - ・コーポレートガバナンスの燃料転換
  - ・熱(蒸気)製造設備の電化
  - ・バイオマス燃料およびCO<sub>2</sub>フリー電力の利用拡大
  - ・蓄電池の導入、蓄電所の活用による再エネ利用の安定化
- オフセット・  
次世代エネルギー
  - ・非化石電力証書・クリーンガス証書の購入
  - ・J-クレジットの活用および排出量取引制度への対応
  - ・次世代エネルギー(e-メタン・水素・アンモニア)の利用

※1 化石燃料由来容器包装材に使用するワンウェイプラスチック

※2 ハンディボトル1000g、1500g

※3 プラ使用量削減率10%以上の銘柄 2013年度プラ使用量比

# 人的資本戦略

3つの戦略で「組織」と「個々」の力を引き出し、人財ビジョン、そして「ありたい姿」の実現を目指す

## 人的資本戦略の3つの柱

人財ビジョン

支え合い、自ら考え、  
挑戦する人財

「思いやり×挑戦」文化  
の醸成

キャリアオーナーシップ  
の実現

グループ人財マネジメント  
の高度化

- 従業員エンゲージメントの向上
- 多様な価値観・働き方の受容
- 新たな取り組みを推奨する風土

- 主体的な学び・成長支援
- 手挙げ・公募制度の拡充
- 海外・新規事業への挑戦機会

- データに基づく適財適所の配置
- グループ間人財交流の活性化
- サクセッションプランの実行

KPI

「SHOWAいきいき指標」  
2029年度 70%以上

エンゲージメント・サーベイ  
「働きがい」・「対処思考」・「職場の安全性」  
のポジティブ回答平均値

ポテンシャルの  
最大発揮

チャレンジ精神  
イノベーション

経営戦略の実現

# ステークホルダーエンゲージメントの強化

透明性の高い情報開示と双方向の対話を通じて、信頼の獲得とステークホルダーの期待に応える経営を実現する



# 「穀物ソリューション・カンパニー」今後のブランド展開

## 企業ブランドロゴ

グループ一体運営の推進および  
視認性の向上を目的にバリエーション整理

パッケージ、  
TVCMなど

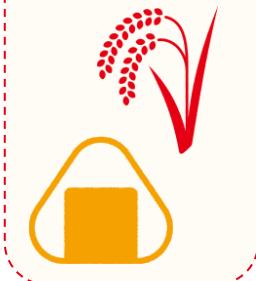


## ビジネス・ダイアグラム

昭和産業グループで取り扱う穀物を表現するため  
「米」の要素を追加



追加アイテム





### 見通しに関する注意事項

- 本資料は、現時点で入手可能な情報や、合理的と判断した一定の前提に基づいて策定した数値であり、潜在的なリスクや不確実性などを含んでいることから、その達成や将来の業績を保証するものではありません。
- また実際の業績等も本資料における見通し、計画等とは大きく異なる結果となる可能性がありますので、本資料のみに依拠して投資判断を下すことはお控え下さい。
- なお、将来における情報・事象およびそれらに起因する結果にかかわらず、昭和産業グループは当経営計画を見直すとは限らず、またその義務を負うものではありません。