

トーホーグループ前中期経営計画2022年1月期 >> 2024年1月期

SHIFT UP 2023振り返り

2022年1月期からスタートした前中期経営計画(3カ年計画)「SHIFT UP 2023」は新型コロナウイルスの感染拡大を受け、大変厳しいスタートとなりましたが、5つの重点施策を着実に実行することで、中期経営計画の2年目には過去最高営業利益を達成、最終年度の2024年1月期には売上高、各利益ともに創業来最高を更新しました。

前期中期経営計画「SHIFT UP 2023」の最終年度は、新型コロナウイルス感染症が5類に移行し、加えてインバウンド需要の増加もあるなど、外食需要の堅調な回復に併せて既存得意先の深耕や新規得意先の開拓を積極的に推進したことにより、売上高は 2,449 億円 (前期比 13.6%増)となりました。

一方で原材料や資源の高騰を背景とした食品価格の値上げ、加えて人手不足に伴う、人件費や運賃などの諸コストの上昇もあり、先行き不透明な経営環境が続く中、新たな環境に適合し、成長し続ける筋肉質な企業グループへの変革を図るべく、5つの重点施策に沿った取り組みを引き続き推進しました。その結果、最終年度となる2024年1月期の業績は、増収および収益構造改革による損益分岐点の引き下げ効果により、営業利益は 78 億 19 百万円(前期比 114.2%増)となるなど、過去最高益の更新、有利子負債の圧縮などの成果を上げることができました。一方で、コロナ禍で抑制していた設備投資の再開などは新中期経営計画の経営課題として具体的な取り組みを進めます。

SHIFT UP 2023のテーマ

新たな環境に適合し、成長し続ける筋肉質な企業グループへの変革

5つの重点施策 2024年1月期の取り組み

1. コア事業の更なる強化	・ 顧客・現場視点での PB 商品の開発・販売強化 ・ グループシナジーの更なる発揮
2. 新たなサービスの開発	・ 変化する顧客ニーズに即した商品、サービスの開発
3. 損益分岐点の引き下げ	・ 聖域なきコスト・コントロールの継続 ・ 働き方の更なる改革による生産性向上
4. 資産回転期間の改善	・ メリハリのある投資と PDCA
5. 次代を担う人材の育成	・ 教育研修の更なる充実 ～オンライン研修の更なる充実やジョブローテーションの活性化

	2022年1月期 (1年目)	2023年1月期 (2年目)	2024年1月期 (3年目)	前期比
売上高	188,567	215,573	244,930	+13.6%
売上総利益	37,091	43,150	49,972	+15.8%
販売管理費	37,537	39,500	42,153	+6.7%
営業利益	△446	3,650	7,819	+114.2%
経常利益	178	3,877	7,971	+105.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	336	1,007	3,605	+258.1%

単位:百万円

「SHIFT UP 2023」の成果

- ・ 過去最高益の更新
- ・ 損益分岐点比率の引き下げ
- ・ 事業ポートフォリオの見直し
- ・ 有利子負債の圧縮 (D/E レシオの改善)

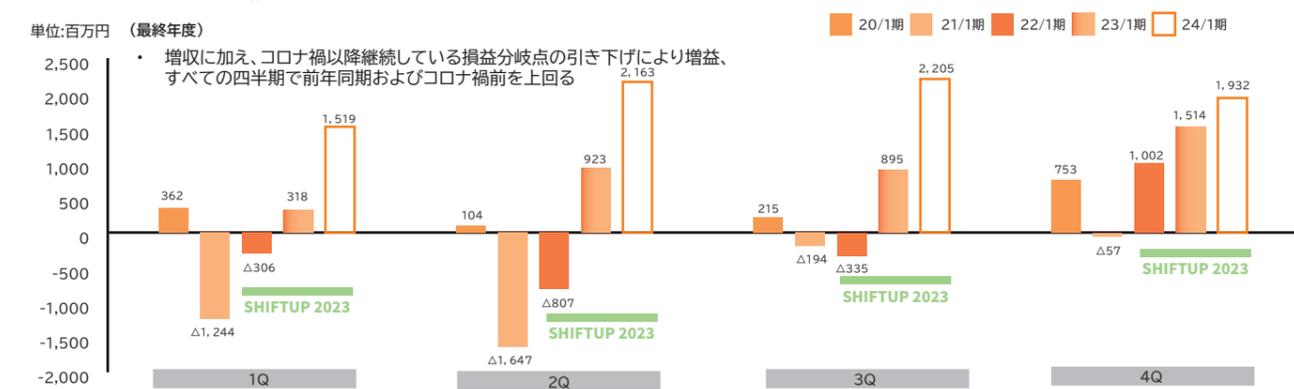
「新中期経営計画」に向けた経営の課題

- ・ コロナ禍で抑制していた成長投資の再開
- ・ 事業環境の変化への対応 (外食市場の変化、人手不足、燃料費・光熱費の高騰など)
- ・ サステナビリティに関する取り組みの強化

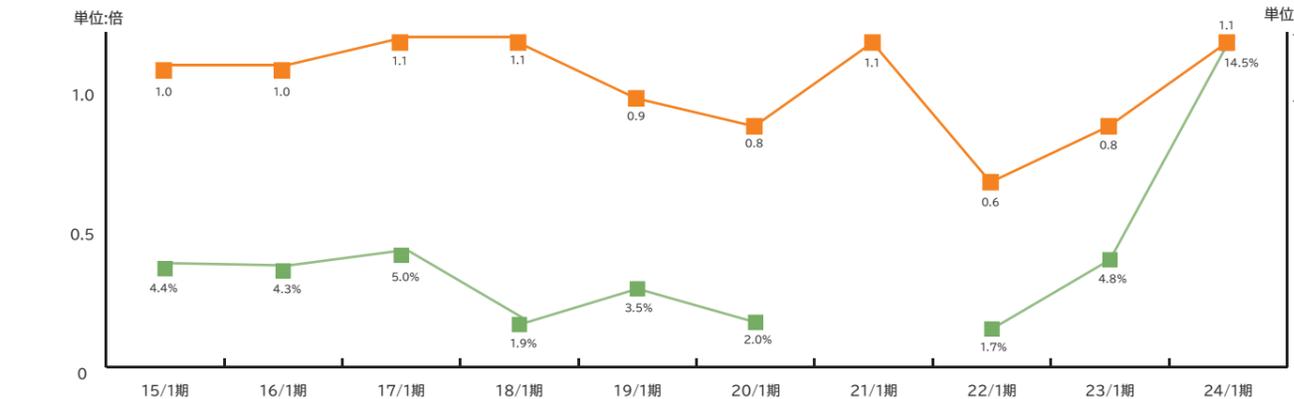
四半期別 売上高推移 (5期比較) ・ 社会経済活動の正常化が進み、個人消費の回復に加え、インバウンド需要も増加したことで、外食産業への販売が伸長。年間売上高はコロナ禍前(20/1期)を上回る



四半期別 営業利益の推移 (5期比較)



ROE、PBR 推移



ROE(自己資本利益率)

2018年1月期以降・・・ROE 低下
 ・ 戦略的 M&A 投資 (先行投資)
 ・ 加えてコロナ禍による大幅減益 (2021年1月期純損失)

2022年1月期以降・・・継続的に ROE 改善
 ・ コロナ禍からの回復
 ・ コロナ禍で進めた体質強化 → 収益力の向上

PBR(株価純資産倍率)

2019年1月期以降・・・PBR1 倍以下
 ・ 中期的な戦略の具体化のための M&A 投資の影響
 ・ 中期的な戦略及びその進捗の情報発信不足
 ・ コロナ禍の影響に伴う減配

2024年1月期・・・PBR1 倍超
 ・ ROE の大幅改善