



Nipponham Group

第80回定時株主総会 ニッポンハムグループ 中期経営計画2026進捗

2025年6月25日

日本ハム株式会社
代表取締役社長 井川 伸久



"the joy of eating"

届けよう、
おいしいみらい。



たんぱく質の価値を
共に創る企業へ



- 中期経営計画2026全体概要・2024年度 通期業績結果
- 2025年度 通期計画
- 2025年度 戦略
 - 成長戦略実現への組織変革
 - 事業戦略（加工事業・食肉事業・ボールパーク事業）
 - R&D戦略
 - 挑戦する組織風土醸成
- 配当と株主還元
- ニッポンハムグループが目指す姿

三位一体の全社戦略でグループを変革。収益力と成長力を高め、今期過去最高益を実現し、ニッポンハムグループのあるべき姿への到達に覚悟をもって挑む。



全社戦略で具体的に定めたKPIに対し順調に推移。しかしながら、国内消費マインドの減退、輸入原料高、国内鶏相場変動への対応遅れで事業利益は未達

2024年度（FY2025/3）通期実績

売上高

13,706 億円 前年比 +5.1%
計画比 +0.0%

事業利益

425 億円 前年比 △5.3%
計画比 △5.5%

親会社の所有者に
帰属する当期利益

266 億円 前年比 △5.3%
計画比 +2.3%

経営指標

ROE 5.1% 前年差 △0.4%
EPS 263.05円 前年差 △10.65

()内：前年差

売上高

事業利益

加工事業本部

4,218億円
(△95)

107億円
(+10)

食肉事業本部

8,193億円
(+388)

289億円
(△52)

海外事業本部

3,176億円
(+276)

45億円
(+20)

ボールパーク
事業

270億円
(+32)

33億円
(+10)

消去調整他

△**2,151億円**
(△36)

△**49億円**
(△13)

合計

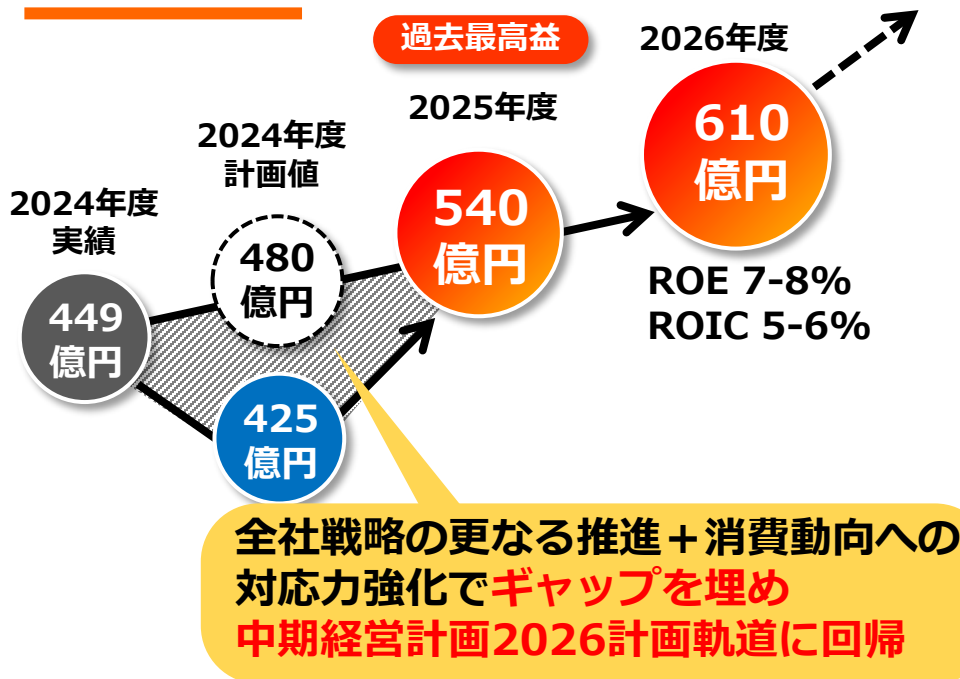
13,706億円
(+671)

425億円
(△24)

※非継続事業含む

消費動向や調達環境への即応力を強化し、今事業年度で中期経営計画2026計画軌道に回帰
新たなステージ到達に向けて、中計2026全社戦略を強固に推進していく。

事業利益



2025年度（FY2026/3）通期計画

売上高

14,000 億円 前年比 +2.1%

事業利益

540 億円 前年比 +26.9%

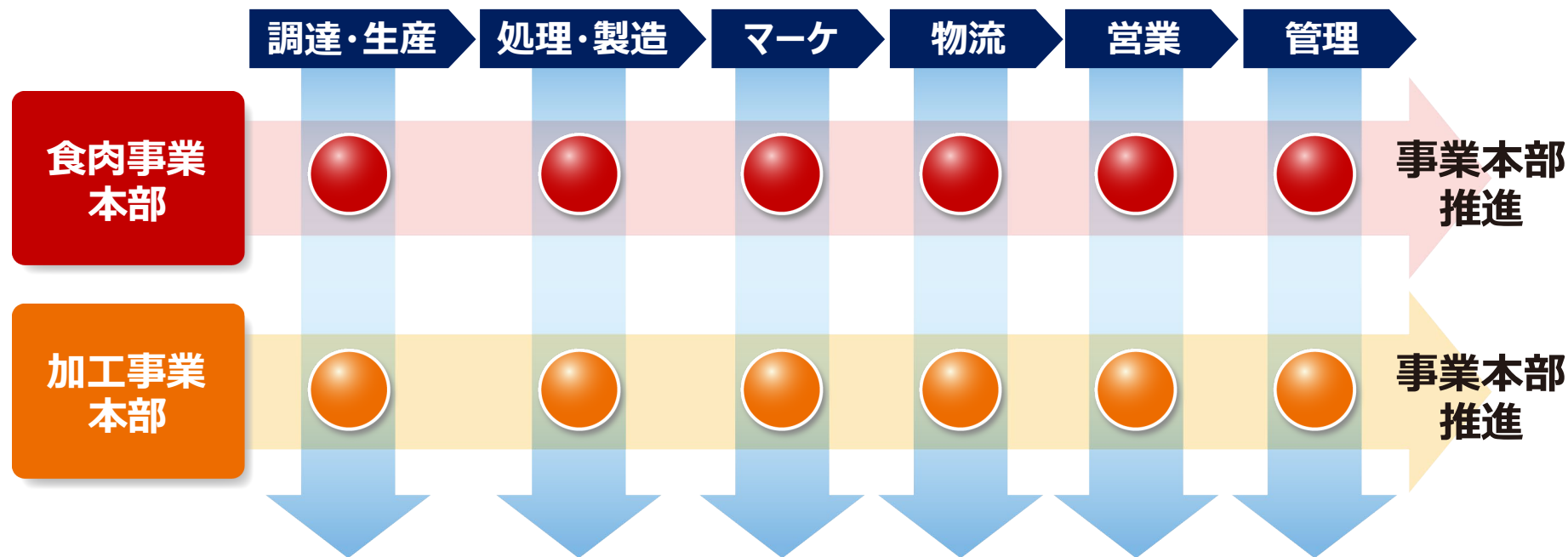
親会社の所有者に
帰属する当期利益

300 億円 前年比 +12.8%

経営指標

ROE 5.8% 前年差 +0.7%
EPS 303.24円 前年差 +40.19

海外事業拡大を加速するために、加工事業・食肉事業の2事業本部に
全ての海外グループ各社を移管。国内・海外拠点の相乗効果でバリューチェーンを最適化



バリューチェーン視点（横軸）と部門横断視点（縦軸）の両軸で
グループ全体のバリューチェーン価値の最大化を推進

消費者視点 国内市場変化に即応するマーケティングと商品開発の仕組みの強化と
 人財・ノウハウ等のグループ資源を最大活用した海外マーケットでの事業拡大

商品開発・マーケティングの
 仕組みの強化で売上拡大

お客様に新たな価値を提供する！
 『こんな商品欲しかった』を形に

商品開発
 部門

ブランド・
 マーケティング
 部門

Quality

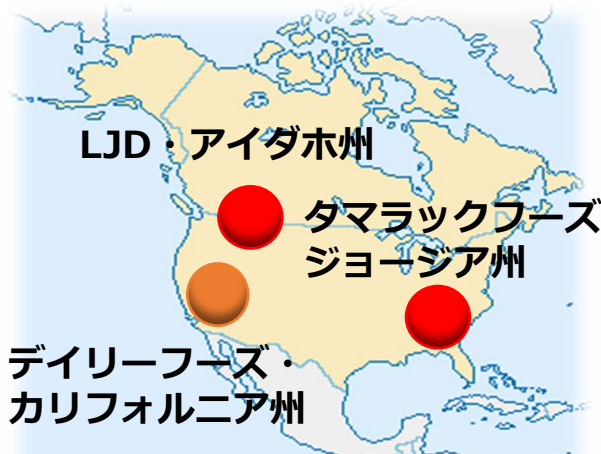
for Customers

Branding

for Customers

北米事業のさらなる拡大

M&Aで北米を3製造拠点体制に。
 最適生産体制の構築で北米売上拡大



アセアン市場拡大

アセアン地域を代表する企業グループ
 との共創・双方の強みを生かして
 アセアン市場で事業を拡大



2025年度
 加工事業本部 計画

売上高 5,600億円（+175億円） 事業利益 140億円（+39億円）

※()内前年差 ※海外事業移管に伴うFY2025/3遡及数値は未監査の内部推計値

海外・国内でグループ一体となった取り組みと社外共創で、
バリューチェーンそれぞれを外部環境変化に打ち勝つ組織に再構築し、利益を最大化

国内外の生産能力の拡大

国産豚：東北新農場の本格稼働
 国産鶏：桜姫の生産数量拡大
 豪州牛：フィードロット拡充



国内最大規模の豚生産農場
（東北新農場）

収益基盤強化に向けて ブランド戦略を再構築

桜姫等のブランドエクステンション
強化とブランド価値向上へのリブランディング



- 店頭販促やInstagram等のSNS施策の展開によるブランド認知強化

JA全農連携による食肉事業の バリューチェーン変革

互いの強み、経営資源、ノウハウを活用し、国内市場での競争力を強化



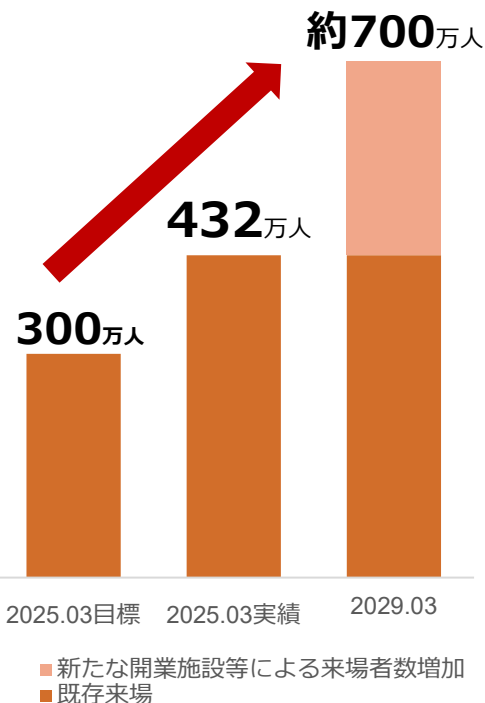
- 地産商品を中心とした社外調達強化
- 両社施設（処理場、物流）の活用
- 次世代畜産モデルの確立

2025年度
食肉事業本部 計画

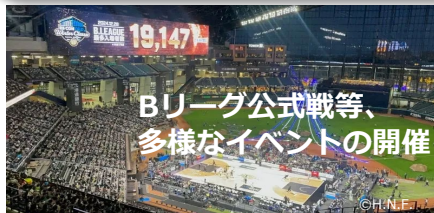
売上高 9,600億円（+32億円） 事業利益 425億円（+85億円）

※()内前年差 ※海外事業移管に伴うFY2025/3遡及数値は未監査の内部推計値

ボールパーク事業の「街化」「観光地化」を深化させ、将来のエンタメ事業への礎を確立



非試合日を有効活用し
収益力強化



Fビレッジに新飲食商業施設



F's OB斎藤佑樹さんが手がける
「SUNNY TERRACE」をオープン

2028年新駅開業を第2の成長起点に



大学キャンパス、オフィス、ホテル、飲食・商業施設などを誘致し、Fビレッジの更なる「街化」と「観光地化」を推進
2028年度には年間来場者数700万人を目指す

2025年度
ボールパーク事業 計画

売上高 280億円（+10億円） 事業利益 35億円（+2億円）

※()内 前年差

テクノロジーとイノベーションでたんぱく質の可能性を最大限に引き出し、
食領域と新領域で新たな価値を提供し、輝く未来を創造する



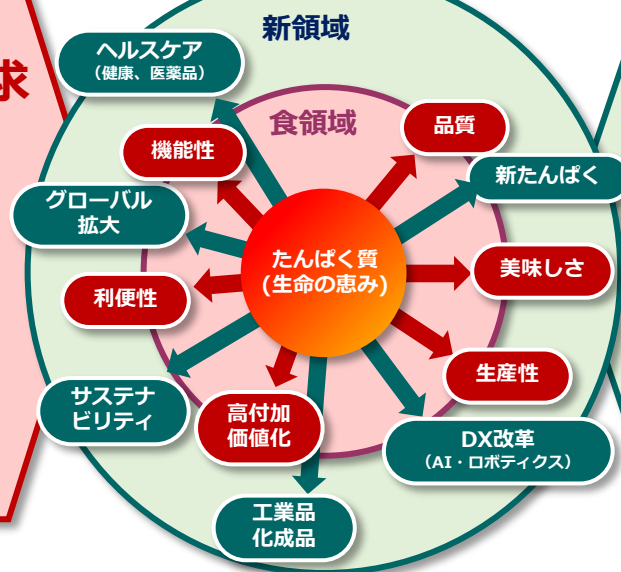
※Protein（たんぱく質）とInnovationの造語

既存事業の進化

顧客価値創造と高生産性追求

重点領域

- ・ AI/ロボによる持続可能な畜産DX領域
- ・ 新たんぱく質（代替肉等）の確保
- ・ 既存カテゴリの美味しさやウェルネスの追求
- ・ グローバル拡大領域



新規事業の創出

共創による新領域開拓と社会課題解決

- ・ 畜産副産物を活用したヘルスケア領域への参入
(健康領域/医療領域/美容領域)
- ・ 畜産副産物のアップサイクルによる化成品領域への参入

重点領域

働きがいのある職場づくりへ活動を進化。経営の強い意思と実践で、グループの持続的な成長の基盤となる「挑戦する組織風土」を醸成する。

変革型経営人財の
育成・獲得

多様な人財の
活躍推進



挑戦する組織風土醸成

働きがいのある職場

個の成長、組織の成長、
ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン

働きやすい職場（自立したコンプライアンス）

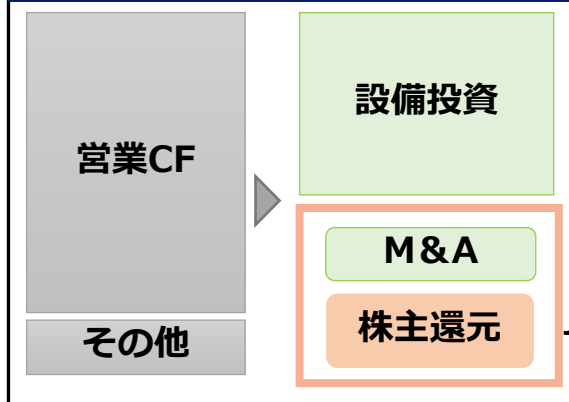


挑戦風土浸透ミーティング（会長・社長による拠点訪問）

働きがいのある職場で挑戦が生まれ、
企業理念の実現につながっていく

継続的な配当成長を目指して取組みを加速し、株主還元を強化

中計2026・財務戦略



- ▷ 成長のための既存事業における基盤強化・能力拡大
- ▷ 戦略に沿ったM&Aを適切に実行
- ▷ 資本構成是正を加速し、株主還元を強化

現金配当

2024年3月期

119円

2025年3月期

 135円
(+16円)

 2026年3月期
(予想)

 156円
(+21円)

現金配当

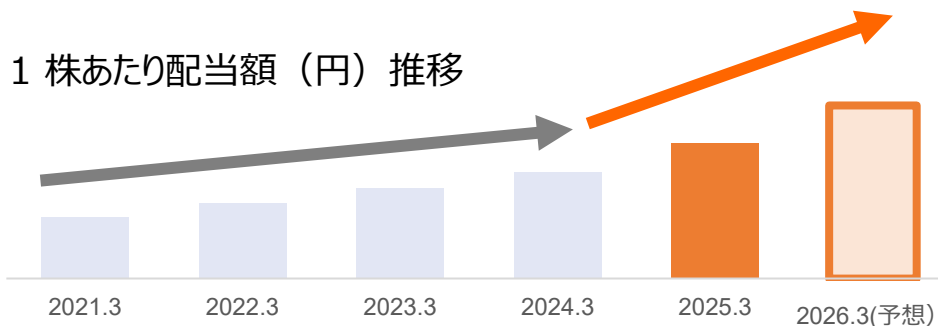
自己株式取得

自己株式取得

2025年3月期 200億円の自己株式取得を実行

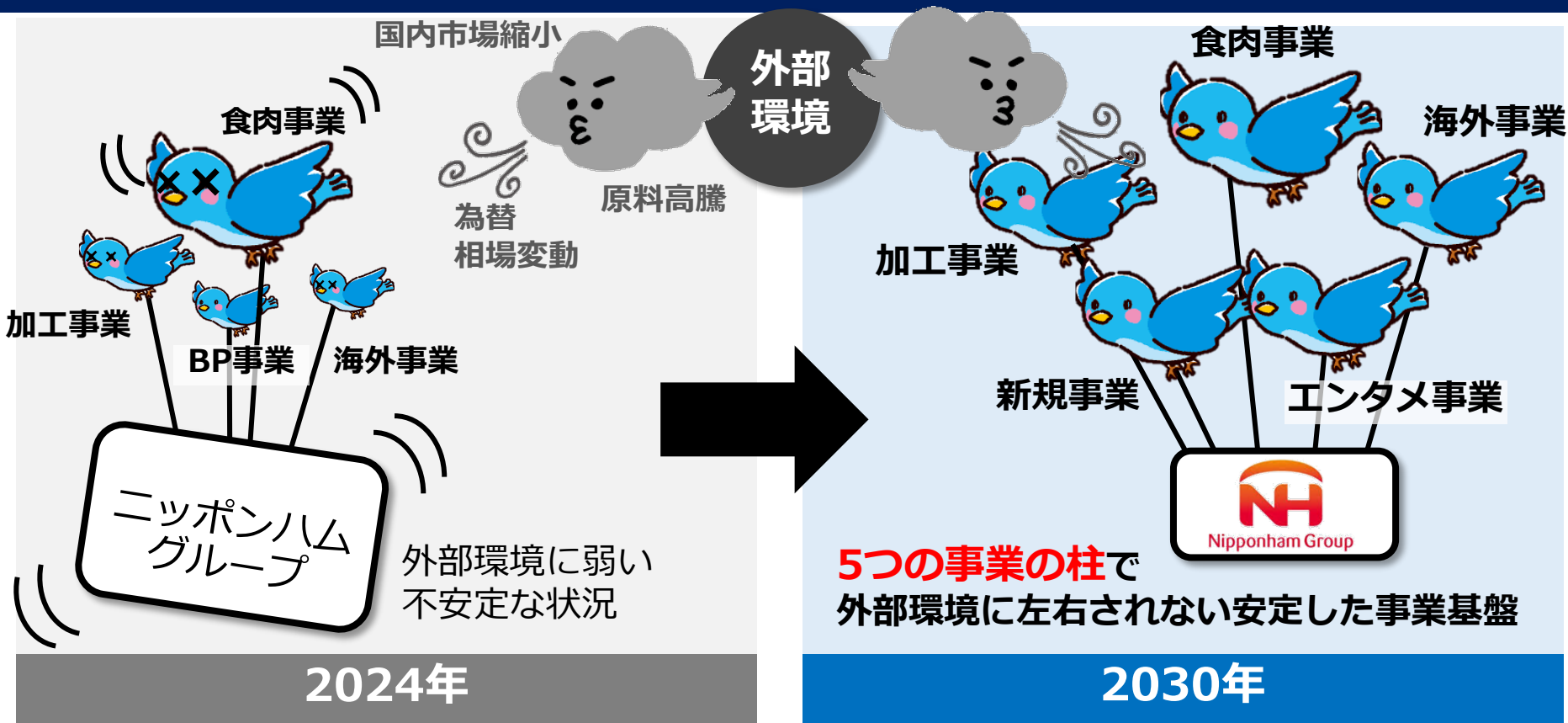
 2026年3月期 **300億円の自己株式取得枠を設定**

1 株あたり配当額（円）推移



12 ニッポンハムグループが目指す姿

外部環境の急激な変化を前提に「挑戦・変革」を通じて逆風に打ち勝つ事業基盤構築に邁進





たんぱく質を、もっと自由に。

Nipponham Group Vision 2030