

上期に発売した新商品の
売上TOP6

WATAHAN TOP 6

1

モーモーわたびー
ヨーグルト プレーン



発売後1か月で18,000個を突破！なめらかで濃厚な口当たりが人気のヒミツです。

2

箱がない透明パックの
ティッシュ



個包装が透明フィルムであるため、生活に溶けこむシンプルな見た目のティッシュです。

3

パックごはん



容器を工夫し熱効率を上げたため、お米の美味しさを引き出すことに成功しました。

4

ザ・たこ焼き



ソース味を感じつつ後から海苔の風味がほのかに香る、食べる手が止まらないコーンスナックです。

5

おにぎりのり



有明海産海苔を使用しており、パリッと美味しいおにぎりが作れます。

6

PN クーラーボックス 14
ベージュ



ベージュカラーを展開し、リビングに置いても生活になじむクーラーボックスです。

新商品 ノンアルコールビール「麦恵」

「ビール好きのためのビールテイスト飲料」を開発しました！麦芽、ホップ、炭酸のみで作っているので、まさにビールを飲んでいるかのような味わいです。普段ビールを飲んでいる方にぜひ試していただきたい一品です。



綿半ホールディングス株式会社

長野県飯田市北方1023-1 TEL:0265-25-8155 (代表)

<https://watahan.co.jp/>



WATAHAN REPORT

綿半レポート

2025年3月期 中間報告書 2024年4月1日 → 2024年9月30日



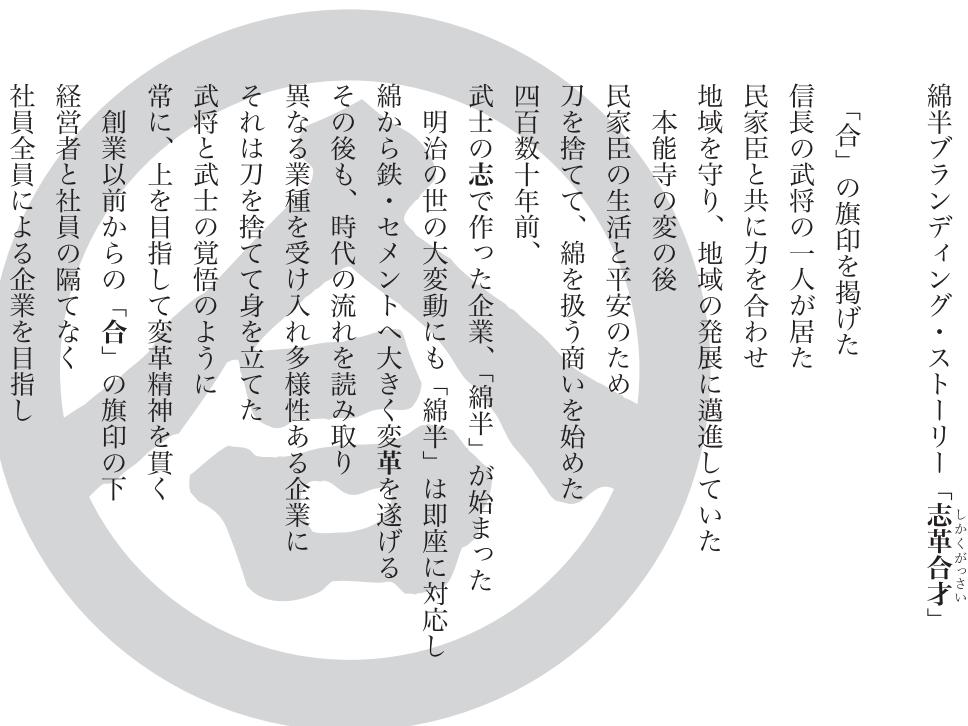
「合才の精神」

力を合わせ、分かち合い、響き合う。

力を合わせ、分かち合い、響き合う。

「合才の精神」

「合才の精神」で
力を合わせ、分かち合い、響き合う
社員全員による企業を目指す
経営者と社員の隔てなく
創業以前からの「合」の旗印の下
常に、上を目指して変革精神を貫く
武将と武士の覚悟のように
それは刀を捨てて身を立てた
異なる業種を受け入れ多様性ある企業に
その後も、時代の流れを読み取り
綿から鉄・セメントへ大きく変革を遂げる
明治の世の大変動にも「綿半」は即座に対応し
武士の志で作った企業、「綿半」が始まった
四百数十年前、
刀を捨てて、綿を扱う商いを始めた
民家臣の生活と平安のため
本能寺の変の後
地域を守り、地域の発展に邁進していた
民家臣と共に力を合わせ
信長の武将の一人が居た
「合」の旗印を掲げた



綿半

詳細はこちら

<https://watahan.co.jp/ir/highlight.html>



業績トピックス

売上高 (億円)



経常利益 (億円)

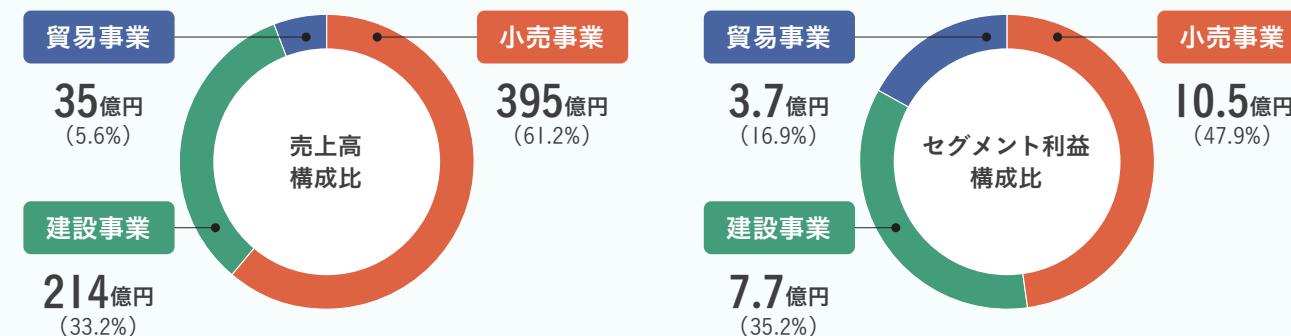


Point

上期累計業績を受け、通期予想を上方修正

2025年3月期上期の業績における売上高は652億70百万円(前年同期比5.3%増)、経常利益は17億83百万円(同41.4%増)となりました。この業績を受け、綿半グループは連結通期予想を修正し、売上高は1,350億円、経常利益は37.0億円にいたしました。

事業別構成比



※報告セグメント3事業のみ。その他、調整額を除く。

Point

小売・建設・貿易の3つの事業を柱に経営

売上高構成比は小売、建設、貿易の順に割合を占めています。セグメント利益においては、小売事業が一番割合が高いものの、建設・貿易事業では高収益商品の販売が進捗し、セグメント利益構成比の半分以上を占めています。

地域の産業を支えることが 綿半グループの存在意義

代表取締役社長 野原 勇



2024年、綿半ホールディングスは、上場から10年を迎えました。この間、M&Aを積極的に進め、業容は大きく変わりました。これまでの施策の向かう先はどこにあるのか、そして我々が目指すグループの存在意義とは何か、社長に直接聞いてみました。

産地直送とオリジナル商品開発、豚と牛の飼育も

——地域産業創出の取組みについて教えてください。

野原：現在、小売事業は、東京から名古屋に通じる中央道と、長野までの長野道に沿って、ホームセンターからスーパーセンター、食品スーパー、ドラッグストア、ペットショップ併設店舗と業態は拡大しています。

現在、小売事業は、当社グループの売上高の2/3近くを占めるまでに成長しています。長野県を中心とした地域住民の生活を豊かにするという意味で、小売事業は当社の柱となっています。

長野県の交通網：

北信は上信越自動車道、中信は中央自動車道、南信は三遠南信自動車道と、長野県は交通の要所である。



特に当社が力を入れているのが、独自に商品を調達する仕入ルートの開拓と、オリジナル商品の開発です。

オリジナル商品：

通称プライベートブランドと呼ばれるもの。従来、商品の開発や製造を行わない小売業者などが、自ら開発・製造を手がけ、独自に展開している商品のこと。



商品に独自性を持たせた高品質の商品を、値頃感のある価格で提案しています。お客さまの期待に応える商品を開発することで、信頼関係の構築に寄与しています。

一方、鮮魚売場では、日本各地の漁港からの直接仕入や、漁船で獲れた魚を丸ごと買付ける「一船買い」で調達した鮮魚を、低価格で販売する試みを続けています。「一船買い」は、傷があったり、市場ではなかなか流通しない希少な魚を店頭で並べることで、貴重な水産資源を余すことなくお客さまに届けることができます。全国の良いものを「地域」へ、「地域」の良いものを全国へ展開する流通網の構築を進めています。

——2年前から開始した養豚事業の進捗はいかがでしょう。

野原：2022年に中村ファーム(現・綿半ファーム)を子会社化して養豚事業に参入し、店舗に供給を始めています。飼料には小売店舗や食品工場が出た食材の残渣を活用し、糞は堆肥化して飼料米の肥料に利用したりするなど、環境に配慮した循環型施設になっています。2024年4月にはEco-Pork社と資本業務提携を締結し、豚舎をICT化して、温湿度や給水設備、豚の様子を遠隔でモニタリングし、省力化、省人化を実現しています。将来的には、年間で6,000頭を出荷する計画です。

2024年4月には、綿半ファームが長野県筑北村で乳牛を飼育していた安坂牧場の事業を継承しました。現在は肉牛の飼育を進めており、今後は店舗への出荷を視野に入れています。

綿半ファーム：

綿半の養豚事業を担うグループ会社。既に出荷を開始しており、ここで育った豚は綿半スーパーセンター千曲店などに卸されている。



モノの入口と出口を作ることで県内産業の創出・育成を目指す

——木材関係の動きが目立ってきていると思います。この部分について、詳しくお聞かせください。

野原： 当社の建設事業は、主に屋根のリニューアル工事・外装工事、自走式立体駐車場で国内でトップシェアを誇っています。それに加えて、林業を支える一環として、当社が力を入れているのが木造建築分野です。

実は木造建築分野に本格的に参入したのは、2019年のサイエンスホームの子会社化からと日が浅いのですが、2021年には夢ハウスを子会社化するなど、木材を使った住宅建築の事業を本格化させています。

2024年4月には、木造住宅の柱や梁、床、壁材等の製造販売を行う征矢野建材(現・綿半建材)を子会社化し、木材の製造機能を持つことになりました。

9月には、須江林産を子会社化しました。同社は、森林への豊富な知識・ノウハウを有し、伐採・植林・下刈り・間伐などの林業経営を得意としています。同社のグループ入りで、素材丸太の生産から加工・施工・販売まで、木

材に関わるすべてを、綿半グループで構築できるようになりました。森づくりへの参入で、「伐る・使う・植える・育てる」の循環型林業を推進し、長野県林業の発展と木造建築分野の拡大を目指していきます。

——綿半建材や須江林産が入口、夢ハウスや綿半の店舗が出口ということですね。

野原： そういうことです。当社は業種・業態を超えた幅広い事業を進めていますが、綿半自体が6次産業を目指しているのではなく、長野県の6次産業のシステムを構築するために事業を行っている、という方が近いでしょう。ただ、そのシステムを構築するためにはノウハウが必要なので、綿半ファームや須江林産など地場の一次産業とともに作り上げている最中です。

これは綿半の創業時に綿商いをやっていたことに通じます。綿屋半三郎は「地域に産業を興し、地域住民の生活を豊かにする」という意志のもと綿商いをやっていたと伝えられています。現在の綿半は創業の理念に原点回帰し、長野県の産業創出・育成を実施しています。

綿半建材：

本誌の表紙は塩尻市にある綿半ウッドパークを撮影したもの。



綿半建材では、製材過程で発生する端材等を燃料用チップに加工し、発電所へ供給する木質バイオマスチップ事業も行っているため、当社も、「信州F・POWERプロジェクト」に必要な燃料用チップの生産に努めていきたいと考えています。

長野県のポテンシャルを活かすために綿半グループができることは？

——これまで説明いただいた事業と、貿易事業とのシナジーはどこにあるのでしょうか。

野原： 農業と林業の産業育成を支える事業として核になるのが、貿易事業であると考えています。

これまでは、商品の調達ルートの開拓で、輸入が中心でした。具体的には、こだわりの鶏肉・豚肉を直輸入して、小売事業との連携を深めています。また、サボテン由来の赤色着色料を調達し、オリジナル商品の「明太子」や、グループ会社の胡蝶庵が製造する「桜生大福」等に使用しています。

貿易事業のサボテン：

綿半トレーディングは、メキシコと繋がりが強いことを活かして現地で食べられているウチワサボテンの実に注目。現在では様々な食品メーカーにウチワサボテンパウダーを販売している。



今後はこの貿易事業において、国内および長野県の生産者による商品を海外へ輸出することで、販路の拡大を図ることも視野に入れていきます。

——点から線へ、線から面へ繋いでいく綿半グループの将来像はどのようなものでしょうか。

野原： グループ経営理念の「合才の精神」＝「力を合わせ、分かち合い、響き合う」のもと、2022年にグループミッションを「地域に寄り添い地域と共に新しい価値を創造する」と据えて、新生・綿半グループとしてスタートしました。

100年後に綿半がどのような姿になっているのか、私にも分かりません。むしろ、それを決めつけずに、地域の産業育成に貢献する事業を続けている会社でありたいと思っています。

綿半グループは、【1次産業】で生産拡大に貢献し、【2次産業】で商品・製品に加工し、【3次産業】として販売する、【6次産業】として地域に貢献していきます。これまでの取組みが、「点」となって自立し、それが「線」となって繋がりが、線が濃くなることでグローバル経済圏に向かって「面」となって広がる姿をイメージしています。そのために、小売事業、建設事業、貿易事業が循環する、成長戦略を描いていきたいと思っています。

社長インタビュー

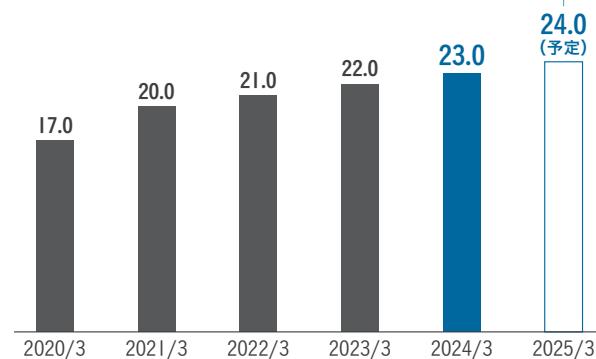
——最後に株主の皆さまへ一言お願いします。

野原:おかげさまで今までの施策が功を奏し、中間・通期ともに業績予想を上方修正しました。今後も、株主の皆さまや地域のお客さまに、綿半グループを身近に感じていただける活動を行いながら、持続的な成長を目指してまいります。また、配当については「安定配当」を掲げており、2025年3月期の配当は1円増配の24円を予定しております。株主の皆さまには、引続き、末長く応援いただければ幸いです。

2025年3月期 配当金(予定)

1株当たり年間 **24.0円**

一株当たり配当金(円)



インタビュー



100年先の森林を考え、森林再生をめざす

2024年4月、建材メーカーの征矢野建材(現・綿半建材)が綿半ホールディングス(HD)の傘下に入った。6月には、長野県の林業活性化を目的に、グループ横断プロジェクト「ReFI(リフィ)プロジェクト」がスタート。プロジェクトメンバーの2人に話を聞きました。



綿半建材(株)
原木事業部部長
傘木 隆雄

好きな食べ物は煮カツ丼。休日は地域のサッカーチームの指導者という一面を持つ。

綿半建材(株)
原木事業部
絹谷 智樹

好きな食べ物は焼き鳥。築250年の古民家でのスローライフを堪能。

ReFIとは？

Re Forest Innovationの略。「伐って、使って、植えて、育てる」を柱に森林の再生を実現するプロジェクト。



「伐って、使って、植えて、育てる」の循環

傘木 当社は4月に綿半グループ入りした後、6月に綿半建材と社名を変えました。同時に、綿半HDの小池さんをリーダーに、同じく綿半HDの宮下さん、それに私たちの合計4名による「ReFIプロジェクト」が発足しました。

目的は「100年先の森林を考え、森林再生をめざす」こと。



長野県は森林県としては全国有数ですが、森林活用では全国平均を下回ります。「森林県」ではあるが、「林業県」ではないというのが長野県の現状であり、この長野県を林業県として活性化させるための戦略的なプロジェクトが本プロジェクトです。

絹谷 綿半建材の中で、傘木さんは原木事業部全体を統括していますが、私は森林を管理することを主な業務としています。もともと森林に興味があり、大学でも木材利用について専門に学び、2022年に征矢野建材に入社しました。今年、会社が綿半グループ入りし、すぐに長野県の林業活性化のための壮大なプロジェクトに加わることになりました。仕事で学ばなければならないことはたくさんありますが、学生時代に学んだことを活かせる場に入れるのはやりがいになっています。

傘木 「伐って、使って、植えて、育てる」の循環を守ること

で、健全な森林が保たれ、理想の森林が実現できます。先ほど述べたように、長野県は森林県として「育てる」ことに関しては行ってきたと思います。しかし、「伐る」「使う」「植える」の3つについては、十分ではなかった。綿半グループが、これらを一通貫の形で取り組むことで、長野県の森林および、林業の発展に寄与していく、ひいては長野県を「林業県」とし、理想的な森林を維持していくことを目指します。

絹谷 例えば、「植える」という事業を見ても、全国的に伐採した面積の4割の面積しか植樹が行われていないという実態があります。それによる森林荒廃、土砂災害、CO₂の吸収など、様々な問題も顕在化していますが、このような実態は、綿半グループの中にも見えにくいのです。そこで、まず社内の中でこうした問題を知ってもらおうと、当社が本社を置く塩尻市で、今年9月に、グループ社員や地

林地残材とは？

木の枝等木材にならない端材のこと。本来なら林地に放置されるが、これを無駄なく利用しようということで林地残材回収コンテナ「Refill BOX」を導入。



元工務店の方を対象にした「植樹祭」を実施しました。

綿半グループだからこそできることは？

傘木 プロジェクトの中で、「使う」シーンではすでにいくつか実績も上げています。その一つが、グループ住宅メーカーへの製品提供や、自社製品のホームセンターでの販売などです。これは、綿半グループが木材の「出口」機能を持っていることが大きい。

また、使われてこなかった森林資源を活用するため、7月に林地残材回収コンテナ「Refill BOX」を導入し、3ヵ月で1,000tの集荷実績を上げています。集荷された残材は粉碎され、木材バイオマス発電用として使用されています。長野県内の林地残材の量は20万tとも推計されており、この取組みはまだ端緒に就いたばかりと言えるでしょう。

絹谷 プロジェクトは始まったばかりですが、100年先の森林を守るために、循環型森林や持続可能な社会となるために、「入口」から「出口」を持つ綿半グループの機能やノウハウを生かすことができると実感しています。

傘木 「使う」以外にもさまざまな取組みに着手しています。例えば、「植える」では、植樹祭などのイベントの他、下刈り等の手間の減少を図るために大苗の育成と植栽の検討を進めています。また、「育てる」ところでは、綿半建材が今年9月に林業経営に得意な須江林産を子会社化しており、造林・育林の機能強化を図る予定です。

絹谷 今後は、これらの取組みが、地元だけでなく県全体



に浸透していくための活動も必要だと感じています。そのためにも分かりやすいメッセージで伝えていくことにも挑戦してみたいと思っています。例えば、植林した後に森林によるCO₂吸収がどのくらい増えるのかといった数値を算出して発信していくことで、持続可能な社会に繋げていけるのではと思っています。

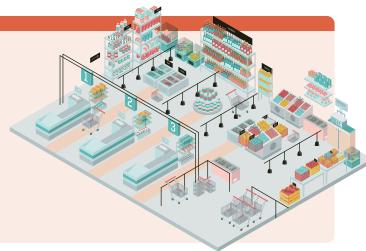
傘木 私たちの取組みは、林業の業界においてチャレンジなことです。森林保有者、森林組合に加入されている皆さまにとっても、ただ森林を育てる、木材を売るといったことだけでなく、生活に豊かさをもたらすメリットや地域経済の活性化を甘受できるような仕組みを、綿半グループとして提供できればと考えています。そのためにも、私自身のモットーである現場第一主義で、現場の声を聞いていきたいと思っています。

セグメント概況

小売事業

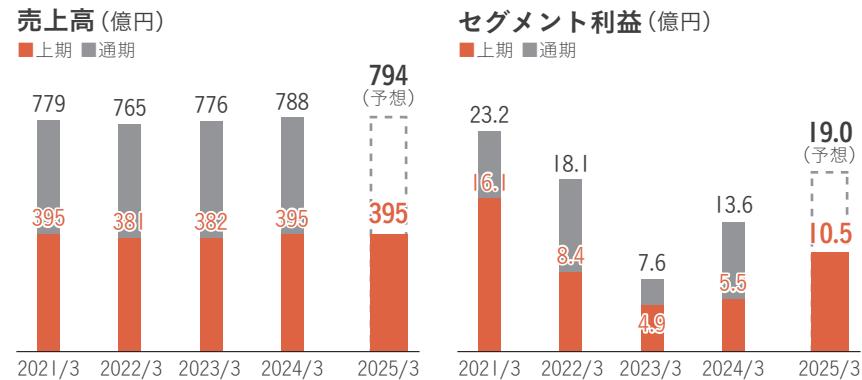
事業概要

スーパーセンター・ホームセンター・食品スーパー・ドラッグストア・インターネット通販等を展開しております。



上期概況

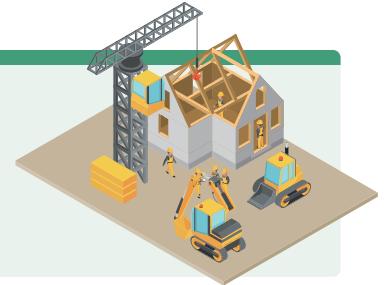
- 綿半スーパーセンター上田店・権堂店の売上が伸長し増収
- 物流コストの削減が寄与し増益



建設事業

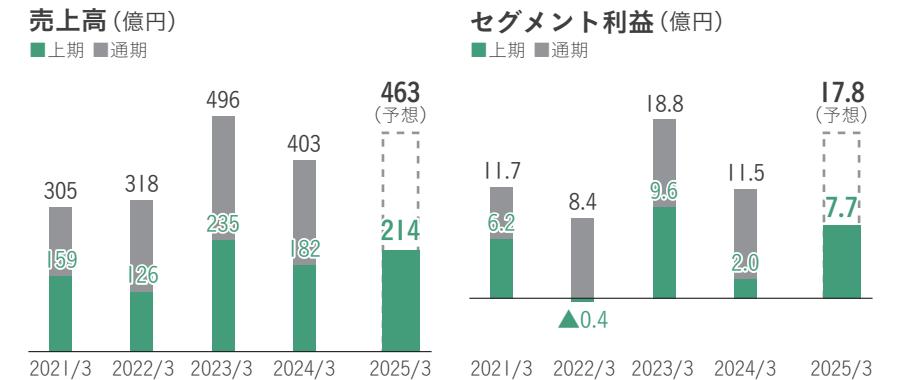
事業概要

木造建築、鐵構、屋根外装改修、自走式立体駐車場等を展開しております。



上期概況

- リニューアル分野で大型物件が順調に進捗したことにより増収増益



成長戦略

小売事業の重点施策である「オリジナル商品開発・SPA化の加速」では、食品や日用品、ペット用品、日曜大工など、幅広いカテゴリーでオリジナル商品の開発を進めており、今期は600点以上の新規オリジナル商品を導入しました。

また、「流通網の拡大」では、4月から自社の新物流センター（長野県飯田市）が稼働し、物流の効率化を図っています。また、漁船で獲れた魚を丸ごと買付ける「一船買い」の販売エリアを拡大し、長野県で初めて実施しました。今後も地元漁師との協業により、

鮮度の高い商品をより安くお客さまに提供していきます。



成長戦略

2024年4月に木材の製造販売を行う綿半建材（長野県松本市）、9月に立木の伐採から販売等を行う須江林産（長野県佐久市）がグループ入りしました。これにより、素材丸太の生産から製材への加工、流通まで一貫したサービスの提供が可能になりました。また、小売事業と組み、オリジナル商品である「デザインウッド」を製造・販売しています。

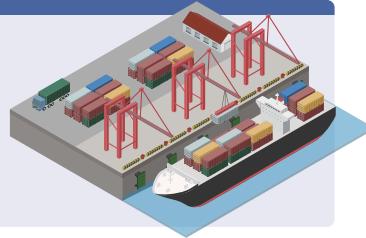


セグメント概況

貿易事業

事業概要

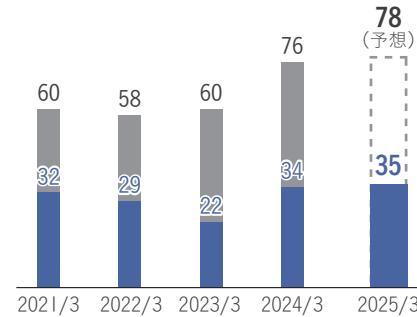
世界20カ国以上から天然由来の医薬品・化成品原料の輸入販売、不妊治療薬の原薬製造等を行っております。



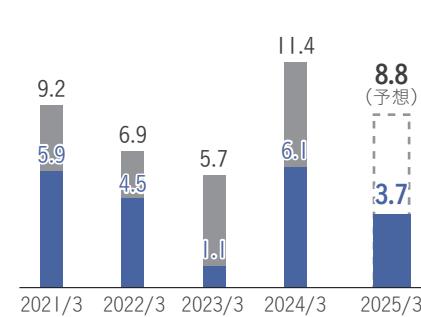
上期概況

■ 医薬品原料の納入時期が前期とずれたため増収減益

売上高 (億円)
■ 上期 ■ 通期



セグメント利益 (億円)
■ 上期 ■ 通期



成長戦略

メキシコから輸入した、綺麗な赤色やピンク色の色味を出すことができるウチワサポテン果実のパウダーを販売開始しました。これは赤着色料の代替品として注目されており、このパウダーを使用したオリジナル商品の明太子も販売しています。

さらに、農林水産省が推進するオープンイノベーションの取組みに参画し、食用サポテンの普及活動に取り組んでいます。



サステナビリティ

綿半の保護犬・保護猫の支援活動が拡大！

長野・山梨・愛知・神奈川で随時譲渡会を開催

地域の保護活動団体と協力し、綿半店舗で随時譲渡会を実施しています。譲渡会では保護犬・保護猫と飼い主になりたい方々とのマッチングや、使わなくなったペット用品の寄付も受け付けています。寄付していただいたペット用品は、保護活動団体に全てお渡ししています。

地域の小中学生も譲渡会活動に参加

飯田地域の小中学生のクラブ活動を実施する「エンジョイスクエア」とコラボし、譲渡会のお手伝いをしてもらっています。愛玩動物とは違う保護犬・保護猫と関わり合うことで、未来を担う世代が今後の保護動物との共生の仕方について考える機会となっています。

