

佐藤食品工業株式会社「Vision 2028」中期経営計画：戦略分析 と市場評価

Gemini Deep Research

I. エグゼクティブサマリー

佐藤食品工業株式会社（以下、同社）は 2025 年 5 月 22 日、2026 年 3 月期から 2028 年 3 月期までの 3 年間を対象とする中期経営計画「Vision 2028」を発表しました。本計画では、最終年度である 2028 年 3 月期に売上高 67 億円、営業利益 8 億円の達成を目標として掲げています¹。この目標数値は、2025 年 3 月期実績（売上高 63 億 6000 万円、営業利益 6 億 7200 万円）と比較して、売上高で年平均約 1.74%、営業利益で年平均約 6.0%の成長を意味し、特に利益率の改善に重点を置いていることが示唆されます。

計画の柱となる戦略は、新製法・機能性素材・飼料・肥料といった新規製品カテゴリーの開発、および海外市場、ヘルスケア市場、ペットフード市場など新たな市場への販路拡大です¹。これらの成長戦略は、同社の既存の強みである粉体化技術や天然素材エキスを抽出技術を応用するものと考えられます。

市場の初期反応は好意的で、計画発表後に同社株価は続伸しました¹。これは、具体的な数値目標と成長戦略が示されたことに対する期待感の表れと解釈できます。一方で、原材料価格の高騰や国内外の経済情勢の不透明感といったリスク要因も認識されており³、特に 2026 年 3 月期は減益が予想されるなど⁴、計画達成には課題も伴います。本レポートでは、「Vision 2028」の内容を詳細に分析し、成長性、リスク、海外展開、人材戦略、知財・無形資産戦略の観点から、投資家、業界関係者、メディア、アナリストによる評価を考察します。

II. はじめに：佐藤食品工業と「Vision 2028」の枠組み

A. 企業概要：中核事業と市場における位置づけ

佐藤食品工業株式会社（証券コード：2814）は、業務用天然調味料エキスを主力とする企業であり、特に粉体化技術において高い評価を得ています⁶。菓子向け製品や茶エキスなどが主要製品群を構成し、顧客満足度の高い、付加価値のある商品の提供を目指すとともに、技術立社を基本とした高度な開発技術・生産技術の確立を経営方針に掲げています⁷。財務面では、2025 年 3 月期時点で自己資本比率 91.2%という極めて高い水準を維持しており、安定した財務基盤を有していることが特徴です⁴。

この強固な財務基盤は、同社が新たな成長戦略へ投資を行う上での大きな支えとなります。これまで特定分野での専門性を深めてきた同社が、中期経営計画において新たな製品カテゴリーや市場への進出を打ち出したことは、この財務的安定性を背景とした戦略的転換の試みと捉えることができます。

B. 「Vision 2028」の発表：背景と主要財務目標

2025 年 5 月 22 日に発表された中期経営計画「Vision 2028」は、2026 年 3 月期から 2028 年 3 月期までの 3 年間を対象期間としています⁸。本計画における主要な財務目標は以下の通りです。

- 2025 年 3 月期（実績）：売上高 63 億 6000 万円、営業利益 6 億 7200 万円⁴。
- 2026 年 3 月期（会社予想）：売上高 64 億円、経常利益 7 億円⁵。営業利益については明確な予想値は開示されていませんが、全体として減益が見込まれています⁴。
- 2028 年 3 月期（目標）：売上高 67 億円、営業利益 8 億円¹。

この目標設定は、2025 年 3 月期実績から 2028 年 3 月期目標までの 3 年間で、売上高の年平均成長率（CAGR）が約 1.74%であるのに対し、営業利益の CAGR は約 6.0%と、収益性の向上を重視した計画であることを示しています。これは、営業利益率を 2025 年 3 月期の約 10.57%から 2028 年 3 月期には約 11.94%へと、約 137 ベーシスポイント改善させることを目指すものです。

表 1：「Vision 2028」主要財務目標と 2025 年 3 月期実績・2026 年 3 月期予想比較

項目	2025 年 3 月期 実績 (億円)	2026 年 3 月期 予想 (億円)	2028 年 3 月期 目標 (億円)	成長率 (2025 年 3 月期-2028 年 3 月期 CAGR)
売上高	63.6	64.0	67.0	約 1.74%
営業利益	6.72	(減益見込み)	8.0	約 6.00%
営業利益率	約 10.57%	(低下見込み)	約 11.94%	約 137 bps改善

出所：各種開示情報より作成¹

注目すべきは、2026 年 3 月期の業績予想が売上微増ながら利益面では減少を見込んでいる点です⁴。このことから、Vision 2028 で掲げる売上高 67 億円、営業利益 8 億円という目標を達成するためには、計画期間の後半、特に 2027 年 3 月期および 2028 年 3 月期において、成長と利益率改善を大幅に加速させる必要があることがわかります。これは、計画に盛り込まれた新規事業や新市場開拓といった戦略的施策が成果を上げるまでに時間を要し、計画後半にその貢献が集中することを示唆しており、後半期間における実行リスクが相対的に高まることを意味します。

III. 「Vision 2028」の戦略的柱：詳細な検討

A. 成長戦略：拡大への道筋

「Vision 2028」における成長戦略は、主に新製品開発、市場の多角化、そして生産効率の向上という 3 つの柱で構成されています。

1. 新製品開発とイノベーション

同社は、「独自性や優位性を明確にした新製品開発を徹底する」方針を掲げています¹。具体的には、「新製法、機能性素材、飼料、肥料などの新規製品カテゴリー開発に挑戦する」としており¹、これは従来の食品原料中心の事業領域からの多角化を意図するものです。特に「飼料」や「肥料」といった分野は、同社の得意とする抽出・粉体化技術を農業や畜産といった隣接市場に応用する試みと考えられ、「機能性素材」は健康志向の高まりという広範なトレンドに対応するものです。

この戦略は、同社が有する中核技術である「粉体化技術」や天然エキスに関するノウハウ⁶を、新たな市場へ展開する試みと解釈できます。飼料、肥料、機能性素材といった新分野は、従来の主力製品である茶エキスや菓子用フレーバーとは異なる市場ですが、天然素材の加工・配合という点では技術的な共通性が見出せます。これは、既存の強みを活かしつつ、成長性が期待できる、あるいは競争環境が異なる可能性のある隣接市場へ参入することで、リスクを抑制しながら多角化を図るアプローチと言えるでしょう。

2. 市場の多角化とプロモーション

製品開発と並行して、「海外市場、ヘルスケア市場、インバウンド市場、ペットフード市場、農業資材市場などへの販路拡大と差別化プロモーションの徹底などに取り組む」としています²。これは、多方面への市場拡大を目指す戦略です。「ヘルスケア市場」や「ペットフード市場」は成長分野として注目されており、「インバウンド市場」は観光需要の取り込みを意図しています。「農業資材市場」は、前述の肥料・飼料といった新製品カテゴリーと連動するものです。「海外市場」については後述しますが、重要な

成長軸の一つと位置付けられています。「差別化プロモーション」の徹底という文言からは、これらの多様なセグメントにおいて、それぞれの特性に合わせたマーケティング活動の必要性を認識していることがうかがえます。

しかしながら、海外、ヘルスケア、インバウンド、ペットフード、農業資材という少なくとも5つの異なる新規市場セグメントへの同時展開は²、経営資源の分散を招く可能性も内包しています。各市場はそれぞれ独自の特性、顧客ニーズ、規制環境、競争状況を有しており、これら全てに対応した製品開発、販路構築、プロモーション活動を同時並行で進めることは、同社の現在の事業規模（売上高63.6億円）から見て、経営管理、研究開発、マーケティング、財務といった各リソースに大きな負荷をかける可能性があります。多角化自体は成長機会の追求として合理的ですが、優先順位付けを誤ったり、リソース配分が不適切であったり場合には、焦点がぼやけ、効果的な実行が妨げられるリスクも考慮する必要があります。

3. 製造・事業効率の向上

成長戦略を支える基盤として、「製造では製造ロスの低減、設備投資の積極化や工場機能・生産品目の弾力化等生産性・生産能力の向上を進める」方針です¹。これは、同社の経営方針である「技術立社を基本とする高度な開発技術および生産技術の確立に努めること」⁷とも合致するものです。特に原材料コストの高騰が課題となる中で⁴、この業務効率改善への注力は、目標とする利益率向上を達成する上で不可欠です。「弾力化」という言葉は、新製品カテゴリーへの対応を可能にする生産体制の柔軟性を示唆しています。

中期経営計画が売上高成長率（年平均約1.74%）を上回る営業利益成長率（年平均約6.0%）を目指していることは、営業利益率の大幅な改善を意図していることを示しています。しかし、同社は「原材料コスト高騰への対応が課題」であると認識しており⁴、この外部環境下で利益率を高めるためには、製造ロスの削減、効率化を目的とした積極的な設備投資、そして生産品目の柔軟な変更といった施策¹の実行が極めて重要となります。これらの効率化が計画通りに進展しなければ、特に原材料価格の圧力が継続する場合、利益目標の達成は困難になるでしょう。

B. 海外展開：意欲とアプローチ

「海外市場...などへの販路拡大」は、成長戦略の重要な要素として明確に位置付けられています²。しかしながら、現時点で公開されている情報からは、「Vision 2028」の下で具体的にどの国・地域をターゲットとするのか、投資規模はどの程度か、またどの製品ラインを海外市場向けに優先するのかといった詳細な計画は明らかになっていません。

ん。

これは、投資家やアナリストが海外戦略の実現可能性やリスク・リターンを評価する上で、重要な情報が不足していることを意味します。海外展開は大きな成長機会をもたらす可能性がある一方で、カントリーリスク、為替リスク、現地市場の競争環境への適応など、特有の課題も伴います。これらの点に関する具体的な情報開示がなされない限り、海外戦略は「Vision 2028」の中でも相対的に不透明な部分として残ります。

C. 人材戦略：ビジョン達成に向けた人材配置

同社の経営方針には、「能力主義を重視したトータルな人事制度の確立に努めること」が掲げられています⁷。しかし、従業員による企業評価を見ると⁽¹³⁾、総合評価 3.1 点（5 点満点）、会社の成長性や将来性 3.3 点、事業の優位性や独自性 3.6 点に対し、実力主義 2.8 点、経営陣の手腕 2.8 点といった項目で評価が伸び悩んでいる様子が見えます。

「Vision 2028」で掲げるような、新製品開発や新規市場参入を伴う野心的な計画を遂行するためには、高度なスキルと高いモチベーションを持つ人材が不可欠です。企業理念として能力主義を掲げる一方で、従業員の評価との間に乖離が見られる可能性は、計画実行上の課題となり得ます。特に、中期経営計画自体の中で、これらの目標達成を支える具体的な人材戦略（採用、育成、評価、配置など）について詳細が触れられていない点は留意すべきです。新しい事業領域への挑戦には、それに見合う人材の確保と育成、そして彼らが能力を最大限に発揮できるような組織風土の醸成が求められます。

D. 知的財産・無形資産：非物的資本の活用

同社は「技術立社」を掲げ、「粉体化技術に定評」があること⁶からも、その技術力は重要な無形資産と言えます。「Vision 2028」で言及されている「新製法」や「機能性素材」の開発¹は、継続的な研究開発活動と、それに伴う新たな知的財産の創出を示唆しています。

しかしながら、これらの技術やノウハウをどのように保護し、活用していくかという具体的な知的財産戦略（例えば、特許戦略、ライセンス戦略、営業秘密管理など）については、公開された情報からは読み取れません。同社の競争優位性が、**formalized** された特許ポートフォリオよりも、むしろ組織内に蓄積された暗黙知や製造ノウハウに大きく依存している可能性も考えられます。これは有効な競争戦略の一つですが、キーパーソンの流出や競合他社によるリバースエンジニアリングのリスクも伴います。「新製品開発」の成功は、これらのイノベーションをいかに効果的に保護し、活用できるかにかかっています。

IV. リスク環境と緩和策

A. 認識されている逆風

同社は、「今後も国内外の経済情勢や原材料コストの動向に左右される見込み」であり³、「原材料コスト高騰への対応が課題」であると認識しています⁴。実際に、2026年3月期は減益が予想されており⁴、「景気の先行きは不透明」との見方も示されています³。これらは、中期経営計画の目標達成に影響を与えうる重大な外部リスク要因です。

特筆すべきは、これらの利益圧迫要因が既に顕在化し、かつ継続することが予想される中で、「Vision 2028」が2028年3月期に大幅な営業利益増を目指している点です¹。これは、計画期間中にこれらの外部圧力が緩和されることを見込んでいるか、あるいは計画に盛り込まれた戦略（高付加価値の新製品開発、生産効率の向上など）がこれらの逆風を十分に相殺できるほど強力であるとの前提に立っていることを示唆します。いずれにせよ、利益率改善戦略の着実な実行が、目標達成の鍵を握ることは間違いありません。

B. 未対処または潜在的なリスク（推測）

上記の明示的なリスクに加え、以下のような潜在的リスクも考慮する必要があります。

- **実行リスク**：飼料、肥料、機能性素材といった複数の新製品ラインを開発し、海外、ヘルスケア、ペットフードなど多様な新規市場へ同時に参入する戦略¹は、相当な実行リスクを伴います。
- **競争激化リスク**：新規市場への参入は、既存の有力企業との競争を意味します。「差別化プロモーション」や製品の「独自性・優位性」¹が、競争優位を確立できるかが問われます。同社が現在強みを持つ食品産業向けエキス市場とは異なる競争原理や顧客ニーズへの対応が求められるため、これらの新規分野で既存企業に対してどれだけ競争力を発揮できるかは未知数です。
- **新規事業における人材獲得・維持リスク**：人材戦略の項で触れた通り、これらの新規事業を推進するための専門知識や経験を持つ人材の確保と定着が課題となる可能性があります。

C. 「Vision 2028」におけるリスク緩和策（示唆）

「Vision 2028」自体にも、これらのリスクを緩和するための要素が含まれていると考えられます。「独自性や優位性を明確にした新製品開発」¹は、コモディティ化や価格競争に陥りにくい高付加価値製品の創出を目指すものであり、収益性確保に寄与する可能性があります。「製造ロスの低減」や「生産性・生産能力の向上」¹は、コスト圧力

に直接的に対応する施策です。また、事業ポートフォリオの多角化自体が、特定製品・市場への過度な依存を避けるリスク分散戦略としての側面も持ちます。

これらの戦略は、外部環境の不確実性に対して、イノベーションによる付加価値向上と内部効率化によって対抗しようとする同社の意思表示と見ることができます。このアプローチの成否は、開発される新製品が市場に受け入れられ、コスト増を吸収できる価格設定が可能か、そして計画された効率化が具体的に達成されるかにかかっています。

V. 市場およびステークホルダーの反応：初期の影響評価

A. 投資家のセンチメントと株価動向

「Vision 2028」発表後、同社株価は「続伸した」と報じられており¹、一時は 2349 円まで上昇しました¹。計画が市場から「好感された」¹ことが背景にあります。

この株価の動きは、投資家が同社の将来の方向性や目標設定に対して楽観的な見方を示したことを意味します。売上高 67 億円、営業利益 8 億円という具体的な財務目標の提示¹、そして新製品開発や新規市場開拓といった成長戦略の明確化¹が、投資家にとって同社の将来性を再評価する材料となったと考えられます。この初期のポジティブな反応は、計画推進に向けた期待感を醸成する上で重要な意味を持ちます。

B. アナリストのコメントと見通し

みんかぶや株探といったニュースソースは、中期経営計画の内容や市場の好意的な反応を報じています²。また、佐藤食品工業の 2025 年 3 月期決算短信に関する解説や投資戦略といったアナリストレポートの存在も示唆されていますが¹²、提供された情報の中には、「Vision 2028」の強みや弱みを具体的に分析・評価した詳細なアナリストレポートは見当たりませんでした。

現状入手可能な「アナリストコメント」は、主に計画発表の事実と市場反応を伝える記述的なものが中心です。「Vision 2028」の個々の戦略の実現可能性やリスクについて深く掘り下げた分析は、現時点では限定的であると言えます。これは、詳細な分析レポートがまだ公表されていないか、初期報道が計画の「内容」の伝達に重点を置いているためと考えられ、より踏み込んだ独立した分析が待たれる状況です。

C. メディア報道とナラティブ

会社四季報オンライン、みんかぶ、株探などのメディアは、中期経営計画の発表、主要な財務目標、そして新製品開発や新規市場参入といった戦略の骨子を報じています¹。報道のトーンは概ね事実に基づいたものであり、市場の好意的な受け止め方を反映して

います。これにより、「明確な成長目標とそれを達成するための戦略を提示し、市場に歓迎された企業」という初期のパブリックナラティブが形成されています。この統一された報道は、広範な投資家心理にも影響を与える可能性があります。

D. 業界および内部ステークホルダーの視点

従業員による企業評価サイト en-hyouban.com の情報¹³によると、佐藤食品工業に対する評価は以下の通りです（5 点満点）。

- 総合評価：3.1 点
- 会社の成長性や将来性：3.3 点
- 事業の優位性や独自性：3.5～3.6 点
- 実力主義：2.8～2.9 点
- 活気のある風土：2.9～3.0 点
- 20 代成長環境：3.0～3.1 点
- イノベーションへの挑戦：2.8～3.0 点
- 経営陣の手腕：2.7～2.8 点

これらのスコアは、社内の雰囲気や従業員の意識を垣間見る上で参考になります。成長性や事業の独自性については一定の評価があるものの、実力主義、イノベーションへの挑戦、経営陣の手腕といった項目では、やや低い評価となっています。これらは、変革を伴う中期経営計画を成功裏に実行する上で重要な要素であり、内部からの視点として注目されます。

表 2：内部ステークホルダー（従業員）による評価概要¹³

評価項目	平均スコア (/5)	「Vision 2028」への示唆
会社の成長性や将来性	3.3	中程度の楽観論。MTP の成長目標と整合。
事業の優位性や独自性	3.5-3.6	中核的な強みへの信頼感。新製品成功に重要。
イノベーションへの挑戦	2.8-3.0	イノベーション依存度の高い計画に対し、この項目の低スコアは懸念。

経営陣の手腕	2.7-2.8	野心的な MTP 実行におけるリーダーシップへの懸念。
実力主義	2.8-2.9	会社方針とのギャップの可能性。モチベーションに影響。

出所：¹³ より作成

「Vision 2028」は、「新製品開発」「新製法」「新規市場参入」といった活動に大きく依存しており¹、これらは全て強力なイノベーションと機敏な経営判断を必要とします。従業員による「イノベーションへの挑戦」（2.8～3.0 点）や「経営陣の手腕」（2.7～2.8 点）に対する評価が相対的に低いこと¹³は、計画実行上の潜在的なハードルを示唆しているかもしれません。従業員は成長に対して一定の期待感を持ちつつも、社内のイノベーション推進体制や経営陣による複雑な新規事業の舵取り能力については、やや慎重な見方をしている可能性があります。これらの内部認識への対応が、計画達成の鍵となるかもしれません。

VI. 総括分析：「Vision 2028」の展望と考察

A. 中期経営計画の総合的な強み

- 明確な財務目標（売上高 67 億円、営業利益 8 億円）が設定されており、進捗を測定可能な形で示している点¹。
- 新規製品カテゴリー（飼料、肥料、機能性素材など）および新規市場（海外、ヘルスケア、ペットフードなど）への多角化という具体的な成長戦略が示されている点¹。
- 製造ロスの低減や生産性向上といった、収益性改善に向けた業務効率化への注力が明記されている点¹。
- 計画発表後の株価上昇に見られるように、市場からの初期反応が好意的であり、計画推進の追い風となる可能性がある点¹。
- 既存の技術的強み（粉体化技術、エキス抽出技術）を新規分野に応用しようとしている点¹。

B. 確認された弱点、ギャップ、または会社による更なる説明が求められる領域

- 海外展開戦略について、具体的なターゲット市場、投資規模、進出方法などの詳細が不足している点。

- 「Vision 2028」の野心的な目標達成を支えるための、具体的な人材戦略（採用、育成、評価制度など）や知的財産戦略（特許、ノウハウ管理など）が明示されていない点。
- 2026年3月期に減益が見込まれるなど、計画期間の初期は成長が緩やかで、目標達成が計画期間後半の業績に大きく依存する「バックローデッド」な構造である点⁴。
- 複数の新規市場セグメントへ同時に進出しようとすることによる、経営資源の分散リスク²。
- 企業理念として掲げる能力主義と、従業員が認識する実力主義や経営陣の手腕との間に潜在的なギャップが存在する可能性⁷。

C. 「Vision 2028」目標達成の全体的見通し

「Vision 2028」で掲げられた目標の達成は、同社が新製品開発を成功させ、新規市場への浸透を効果的に進め、計画通りの生産効率改善を実現できるかどうかにかかっています。これらの戦略が順調に進めば、目標達成は十分に可能であると考えられます。しかしながら、特に多岐にわたる新規事業への同時展開や、依然として厳しいコスト環境を考慮すると、実行リスクは小さくありません。また、計画期間の後半に大きな業績向上が期待される構造は、不確実性を高める要因とも言えます。

VII. 戦略的提言（ハイレベル）

A. 佐藤食品工業株式会社に向けて

- **海外展開戦略の具体化と開示：**投資家の信頼感を高めるため、海外戦略におけるターゲット市場、参入方法、投資計画、期待される収益貢献など、より詳細な情報開示が望まれます。
- **人材戦略および知財戦略の明確化：**「Vision 2028」の目標達成を支えるための具体的な人材育成・獲得策、イノベーションを促進する組織風土改革、そして「新製法」や「機能性素材」から生まれる知的財産の保護・活用戦略を策定し、ステークホルダーに提示することが期待されます。特に従業員評価¹³で課題が示唆された点への対応が重要です。
- **初期のマイルストーン設定と進捗開示：**計画が「バックローデッド」な性質を持つことを踏まえ、特に計画初期における新製品・新市場開拓の進捗を示すマイルストーンを設定し、その達成状況を適宜開示することで、市場の信頼を維持することが肝要です。
- **リスク管理体制の強化と情報開示：**多角化に伴う新たなリスク（市場競争、技術陳腐化、法規制変更など）に対する具体的なリスク管理体制と対応策について、透

明性を高めることが求められます。

B. 投資家に向けて

- **新製品・新規市場における初期成果の注視**：新製品の市場投入状況、初期の販売実績、新規開拓市場でのシェア獲得状況などを注意深くモニタリングすることが重要です。
- **業務効率改善と利益率動向の継続的確認**：原材料コストの圧力が続く中で、計画された生産効率改善が実際に利益率向上に結びついているかを、四半期ごとの決算等で確認する必要があります。
- **企業への積極的な情報開示要求**：海外戦略、人材戦略、知財戦略といった、現状では詳細が不明瞭な点について、株主総会やIRミーティング等の機会を通じて、企業側に更なる情報開示を働きかけることが有益です。
- **実行リスクの評価**：複数の新規事業へ同時に多角化を進めることに伴う実行リスクの大きさを常に念頭に置き、企業の進捗管理能力やリソース配分の適切性を見極める必要があります。

引用文献

1. 佐藤食品が続伸、中期計画を前向き評価する動き - 会社四季報オンライン, 6月3, 2025 にアクセス、<https://shikiho.toyokeizai.net/news/0/879877>
2. 佐藤食品が続伸、28年3月期に営業利益8億円を目指す中計を好材料視 - Yahoo!ファイナンス, 6月3, 2025 にアクセス、<https://finance.yahoo.co.jp/news/detail/1234204c72049d391e12528fd72ac0f4c7b3ec48>
3. 佐藤食品工業(2814):株価/予想・目標株価[SFI]- みんかぶ, 6月3, 2025 にアクセス、<https://minkabu.jp/stock/2814>
4. 佐藤食品工業(株)の決算情報 - Yahoo!ファイナンス, 6月3, 2025 にアクセス、<https://finance.yahoo.co.jp/quote/2814.T/financials>
5. 2025年3月期決算短信〔日本基準〕(非連結), 6月3, 2025 にアクセス、https://assets.minkabu.jp/news/article_media_content/urn:newsml:tdnet.info:20250515555622/140120250515555622.pdf
6. 佐藤食品工業(2814)基本情報 - 株探 (かぶたん) , 6月3, 2025 にアクセス、<https://kabutan.jp/stock/?code=2814>
7. 経営方針 - 佐藤食品工業株式会社, 6月3, 2025 にアクセス、<https://sato-foods.co.jp/company/philosophy.html>
8. 佐藤食品工業(株)(2814)- 株主優待ガイド - 大和インベスター・リレーションズ, 6月3, 2025 にアクセス、<https://yutai-guide.daiwair.co.jp/stock/detail/2814>
9. 佐藤食品工業株式会社の企業情報 - J-LiC 上場企業サーチ, 6月3, 2025 にアクセス、<https://j-lic.com/companies/2814>
10. 佐藤食品が続伸、28年3月期に営業利益8億円を目指す中計を好材料視 - 株探

(かぶたん) ,6 月 3,2025 にアクセス、

<https://kabutan.jp/news/marketnews/?b=n202505230525>

11. 佐藤食品が続伸、28年3月期に営業利益8億円を目指す中計を好材料視 - みんなかぶ, 6 月 3,2025 にアクセス、<https://minkabu.jp/news/4239383>
12. 勝手にアナリストレポート Vol.1036 : ベースフード (2936 TSE-G 時価総額 235 億円) - note, 6 月 3,2025 にアクセス、<https://note.com/go53110/n/ne2bcad5aae29>
13. 佐藤食品工業株式会社の評判・口コミ, 6 月 3,2025 にアクセス、<https://enhyouban.com/company/10008388812/>