



おいしさのみなもと

FEED ONE

2024年3月期 第2四半期
決算説明会

2023年11月21日

フィード・ワン株式会社

東証プライム 証券コード:2060



説明項目

- 2024年3月期 上期実績
- 2024年3月期 業績予想と
重点課題の取り組み状況

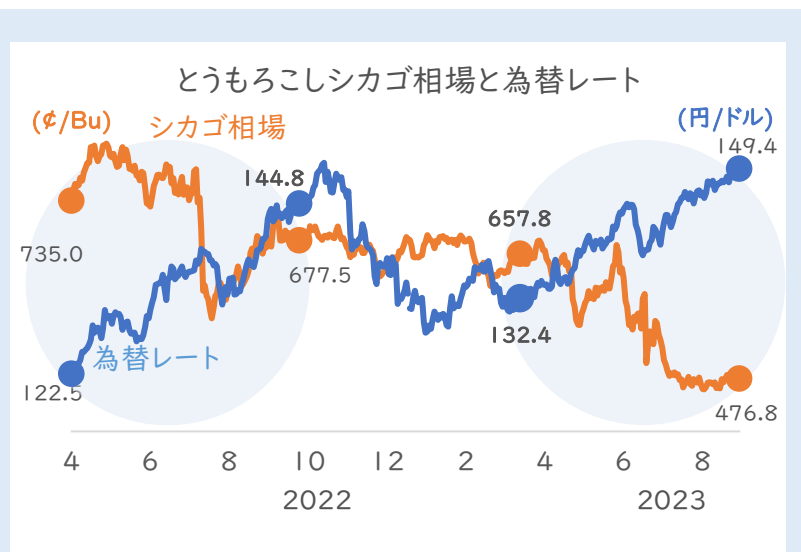


2024年3月期 上期実績

1. 輸入原料の価格動向 畜産飼料原料の約50%をとうもろこしが、水産飼料原料の約40%を魚粉が占める

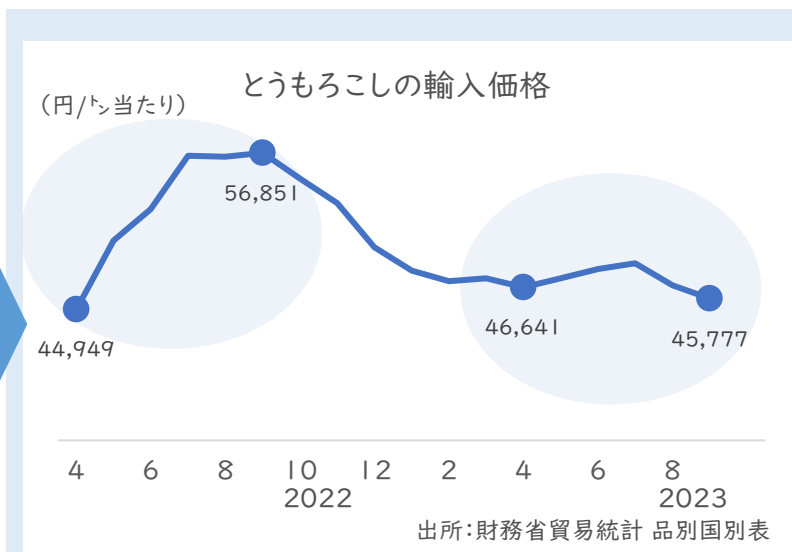
為替レートは日米金利差等により円安進行も、生産見通しの上振れによりシカゴ相場が軟化し、とうもろこし輸入価格は、前年同期を下回る

魚粉輸入価格は円安に加え、主産国ペルーでの第1期漁(4~8月ごろ)が資源保護の観点から中止となり前年同期を大きく上回る



為替レート: **前年同期比 5.1%上昇**

とうもろこしシカゴ相場: **前年同期比 21.8%低下**



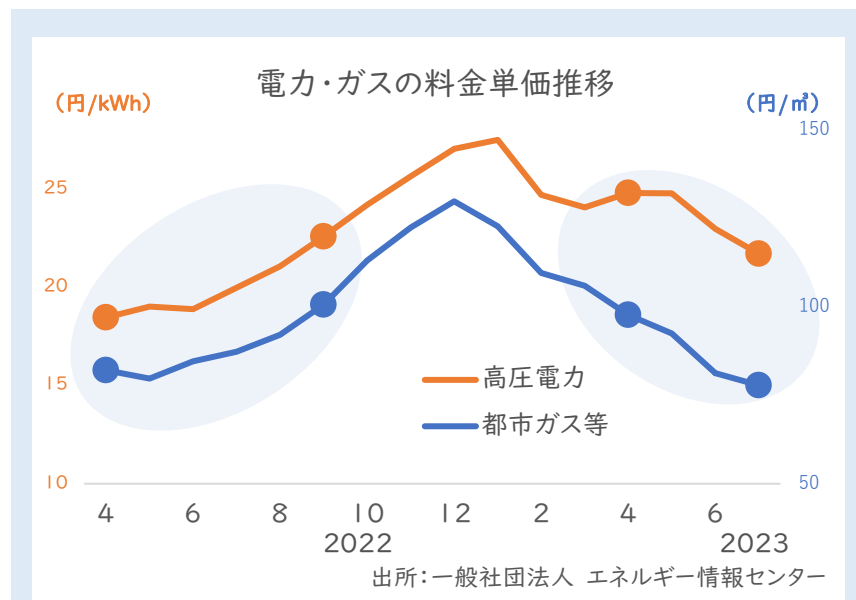
とうもろこし輸入価格: **前年同期比 10.8%低下**



魚粉輸入価格: **前年同期比 12.4%上昇**

2. エネルギーコストの動向

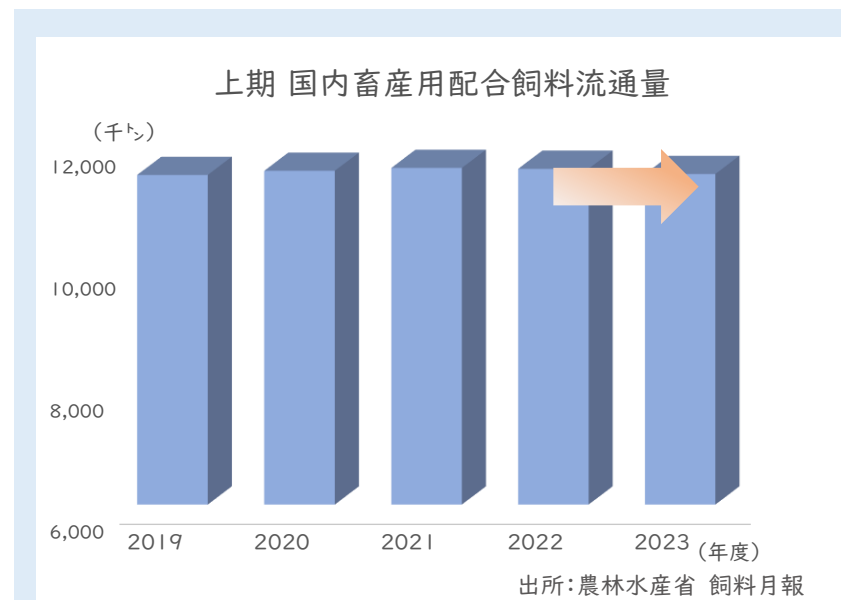
電力料金単価は発電コストの上昇により上昇
 ガス料金単価は液化天然ガス (LNG) 価格の低下により微減



電力料金単価：前年比 17.8%上昇
 ガス料金単価：前年比 0.5%低下

3. 畜産用配合飼料流通量の動向

前年に猛威を振るった鳥インフルエンザの影響はあるも、豚熱からの回復による飼養頭数の増加等により、全体では概ね横ばいで推移

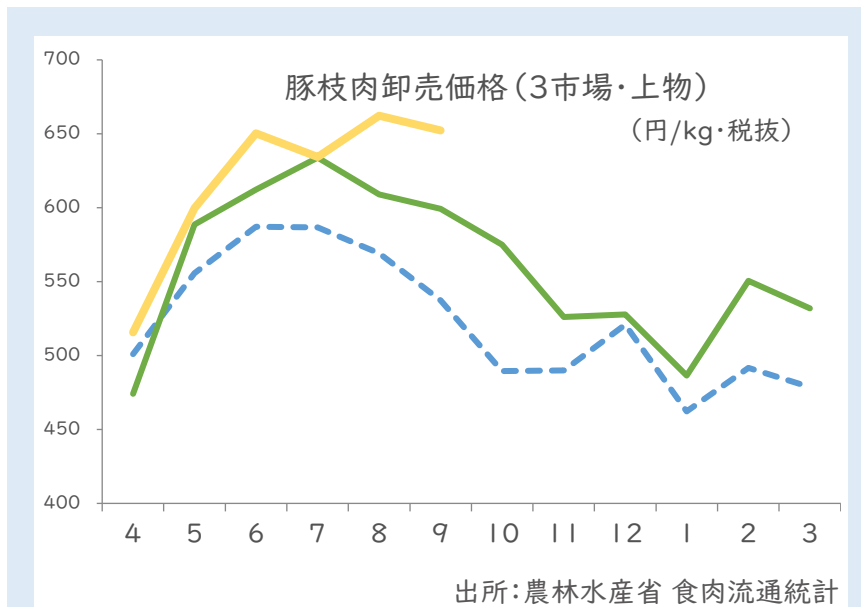


畜産用配合飼料流通量は概ね横ばいで推移
 ※2023年9月実績は未公表のため過去3年の平均値で試算

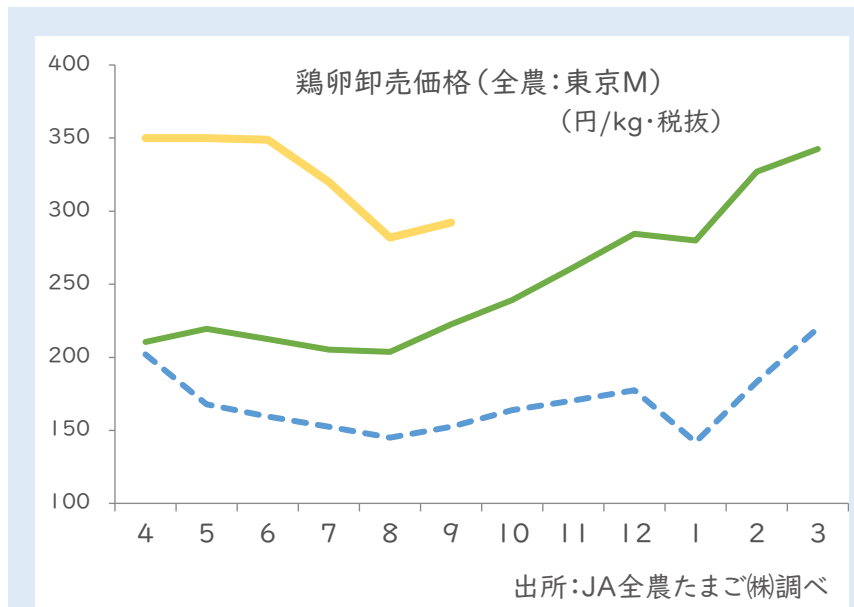
4. 畜産物相場の動向 食品事業の売上は豚肉と鶏卵の販売が約9割を占める

豚枝肉相場は記録的な猛暑により出荷頭数が減少したことから、前年同期を上回る

鶏卵相場は鳥インフルエンザからの回復傾向により出荷量は戻りつつも、前年同期を大きく上回る



豚枝肉卸売価格: **前年同期比 5.6% 上昇**



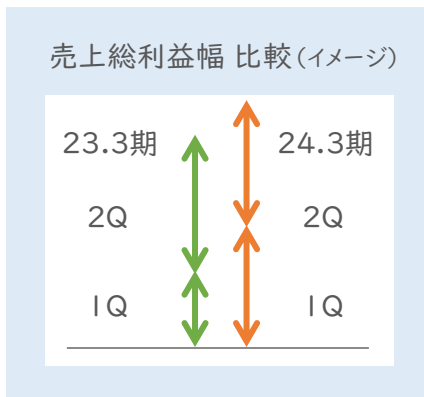
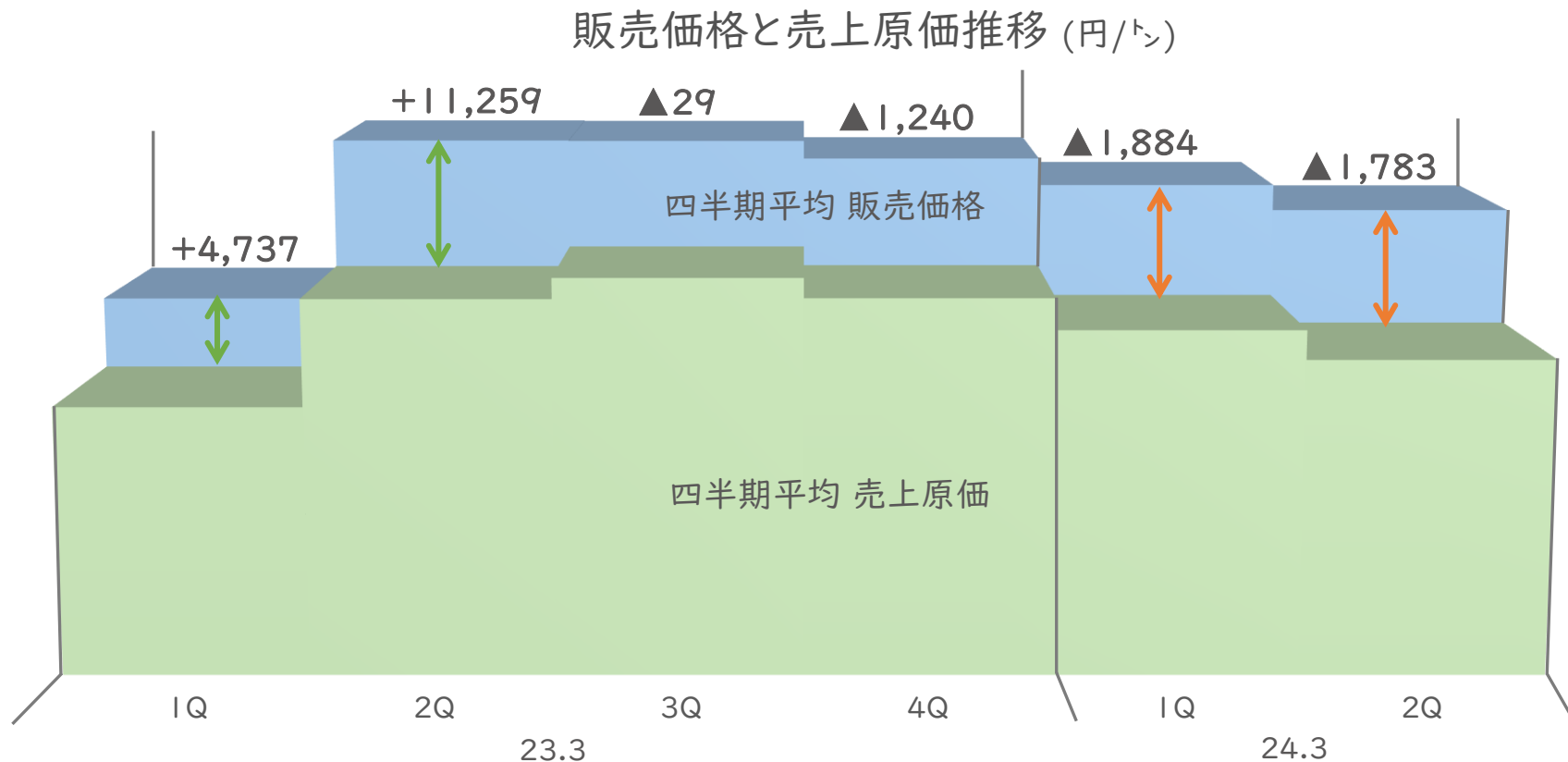
鶏卵卸売価格: **前年同期比 52.2% 上昇**

畜産飼料 販売価格と売上原価推移



FEED ONE

販売価格は前期第2四半期をピークに、以降4期連続で低下しているが、上期の売上総利益幅は前年同期比以上を確保



- ▶ 売上原価における原材料費率は8割強、原材料の5割を輸入とうもろこしが占める
- ▶ 販売価格は原材料相場・為替・海上運賃を踏まえて、四半期毎に改定を行う

2024年3月期 第2四半期 決算概要



FEED ONE

原材料価格やエネルギー価格の高騰等による売上原価上昇を、販売価格改定等によりカバーし、増収・増益

(百万円)

	2023.3期 上期	2024.3期 上期	
		増減額	前年同期比
売上高	144,890	156,645	+11,755 +8.1%
売上原価	134,386	142,821	+8,435 +6.3%
売上総利益	10,504	13,824	+3,320 +31.6%
販管費	10,603	10,980	+376 +3.6%
営業利益	▲ 99	2,844	+2,943 -
経常利益	103	3,171	+3,068 30.8倍
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲ 29	1,989	+2,019 -

前年同期比

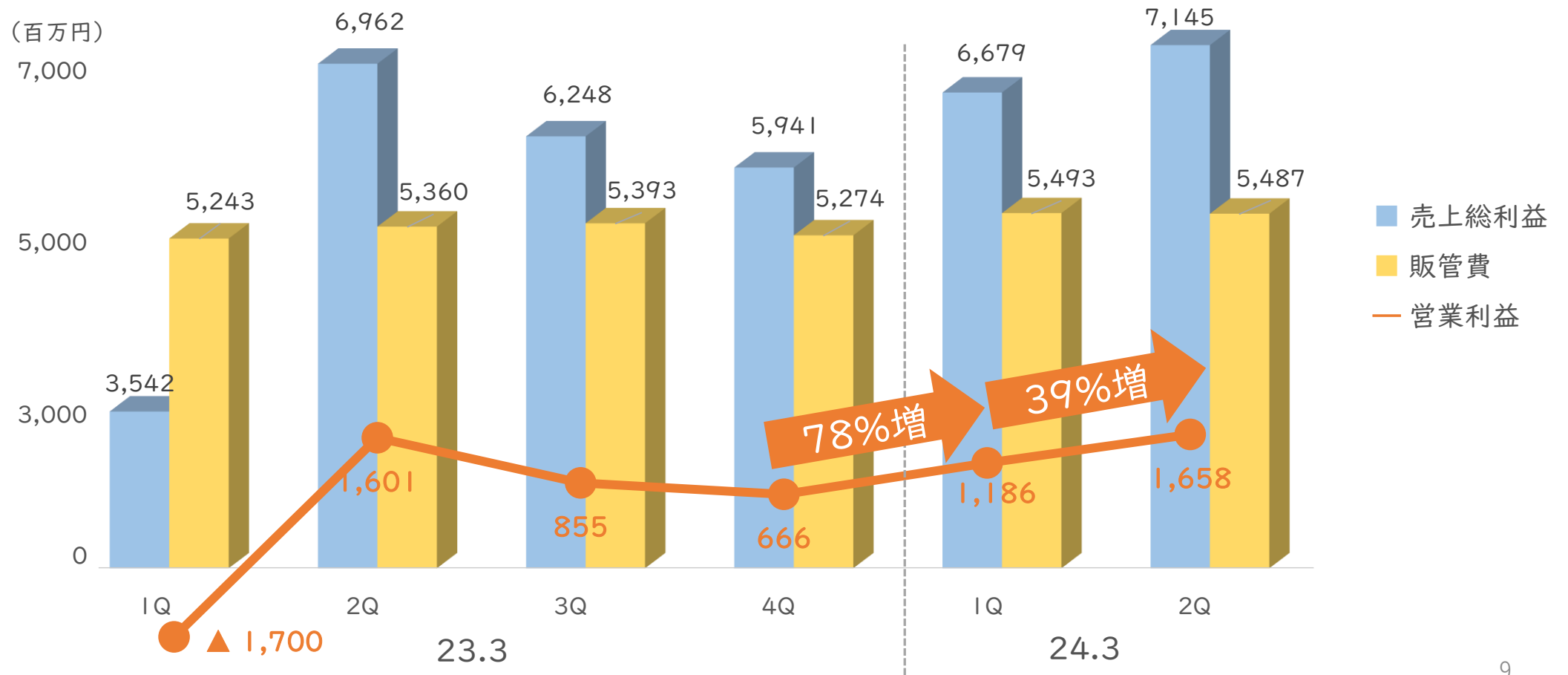
- 売上高
畜産飼料の販売数量増加および販売価格改定、水産飼料・食品事業の販売価格改定により増収
- 売上原価
原材料費やエネルギー関連費用などの増加があったものの、売上高増加率よりも低い伸びに
- 販管費
配合飼料価格安定制度の積立金や物流費の増加

四半期ベース業績推移



FEED ONE

飼料事業・食品事業において収益強化し、第1四半期は78%、第2四半期は39%の増益

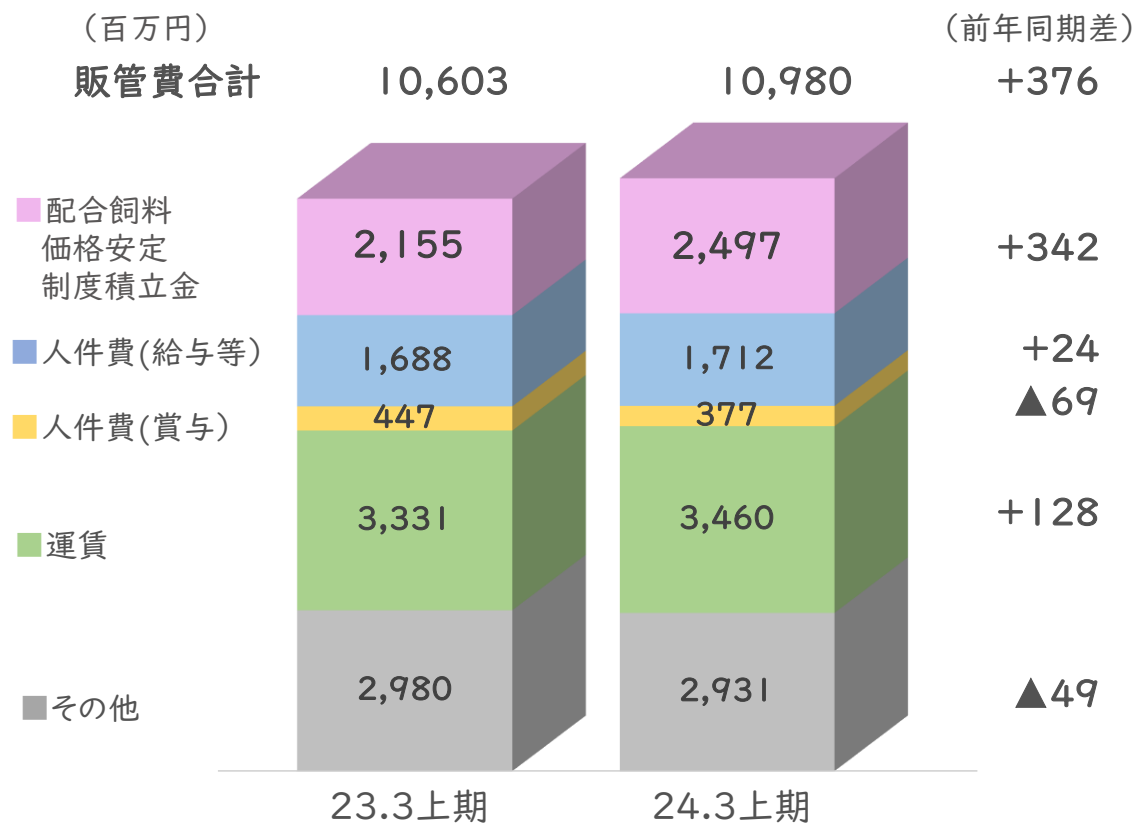


販管費



FEED ONE

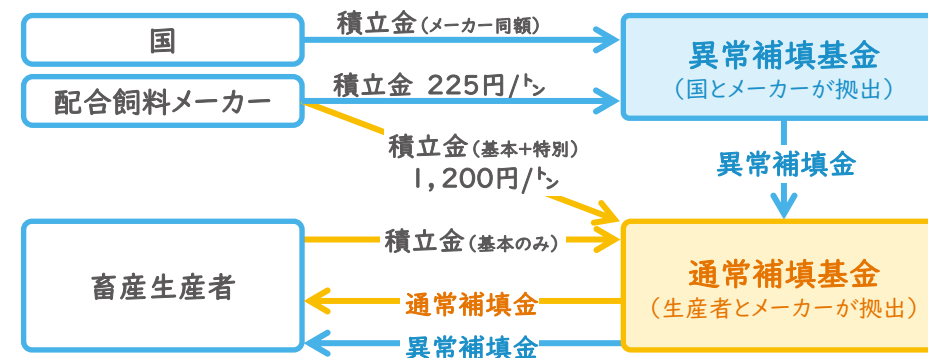
配合飼料価格安定制度の積立金及び運賃が増加
 その他では、活動費やシステム関連費が増加も、
 貸倒引当金繰入額が減少



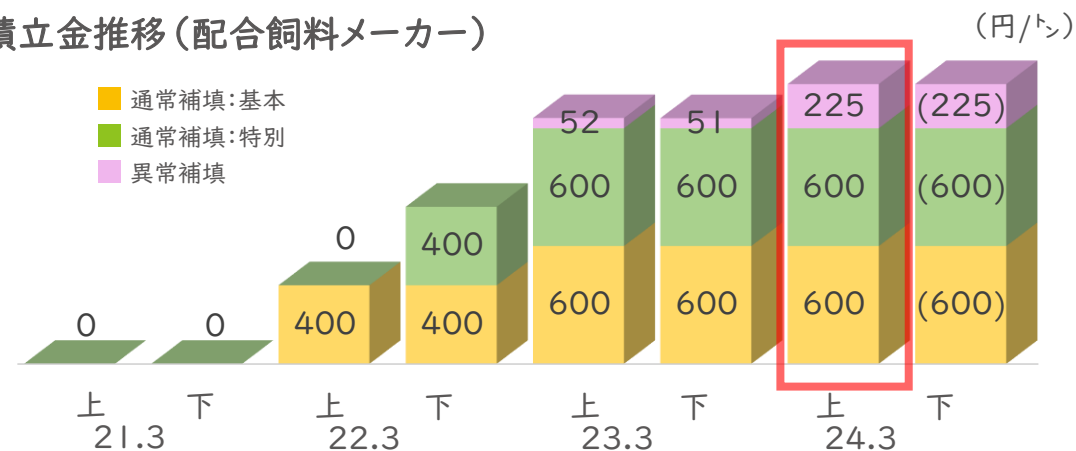
【参考】配合飼料価格安定制度

- ▶ 輸入原料価格の上昇が畜産経営に及ぼす影響を緩和する目的
- ▶ 異常補填金発動で23.3期から異常補填積立金が発生。また同期に大幅な輸入原料価格の上昇により異常補填金が増加し、積立金の単価が増額

制度の仕組み(例:24.3期上期)



積立金推移(配合飼料メーカー)



2024年3月期 第2四半期 セグメントの状況



FEED ONE

飼料事業は販売数量増や販売価格改定により増収・増益、食品事業は価格改定が進み黒字転換

(百万円)

	2023.3期 上期	2024.3期 上期			
		増減額	前年同期比		
飼料事業	売上高	124,241	132,472	+ 8,230	+6.6%
	セグメント利益	1,175	3,670	+ 2,495	3.1倍
食品事業	売上高	19,466	22,876	+ 3,409	+17.5%
	セグメント利益	▲ 201	277	+ 478	—

※セグメント利益:営業利益

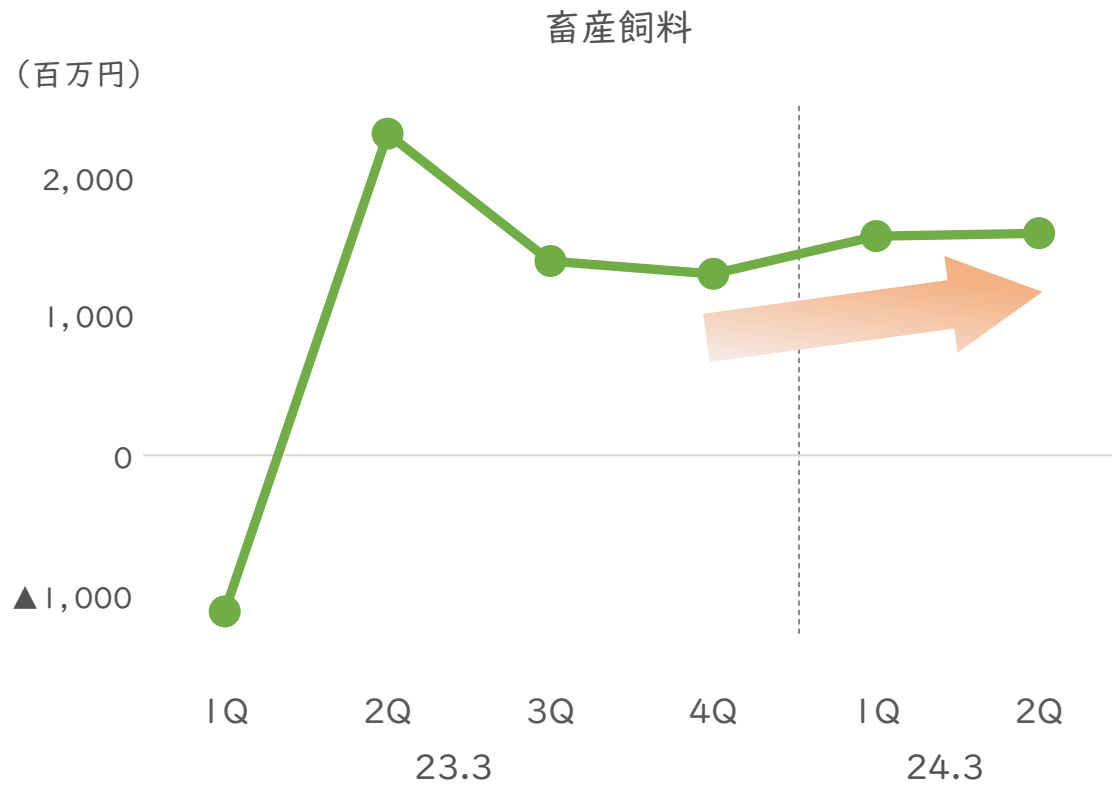
販売数量	2023.3期 上期	2024.3期 上期		
		前年同期比	内訳	
畜産飼料	173.6万ト	178.8万ト	+ 3.0%	採卵鶏用+1%、ブロイラー用+5%、豚用+7%、肉牛用▲1%、乳牛用+2%
水産飼料	5.7万ト	5.4万ト	▲ 4.7%	海水魚用▲3%、淡水魚用▲22%

主要事業 四半期ベース業績推移（営業利益）

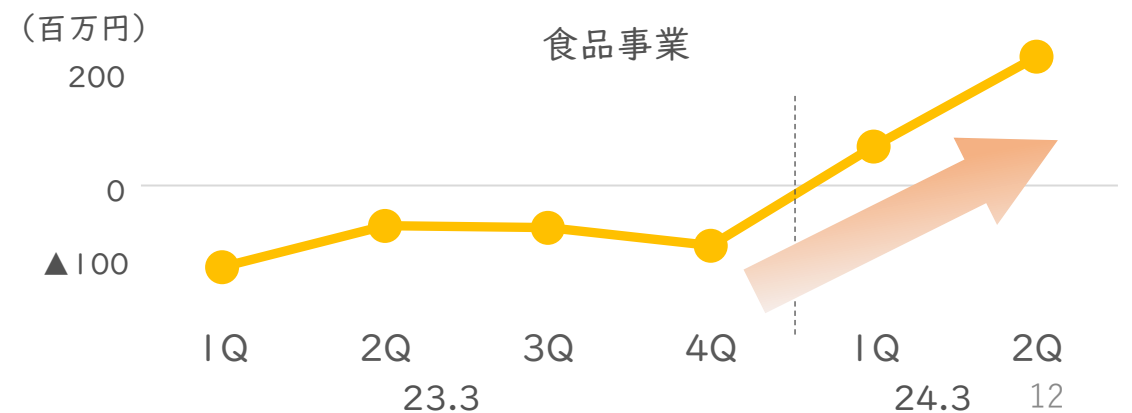
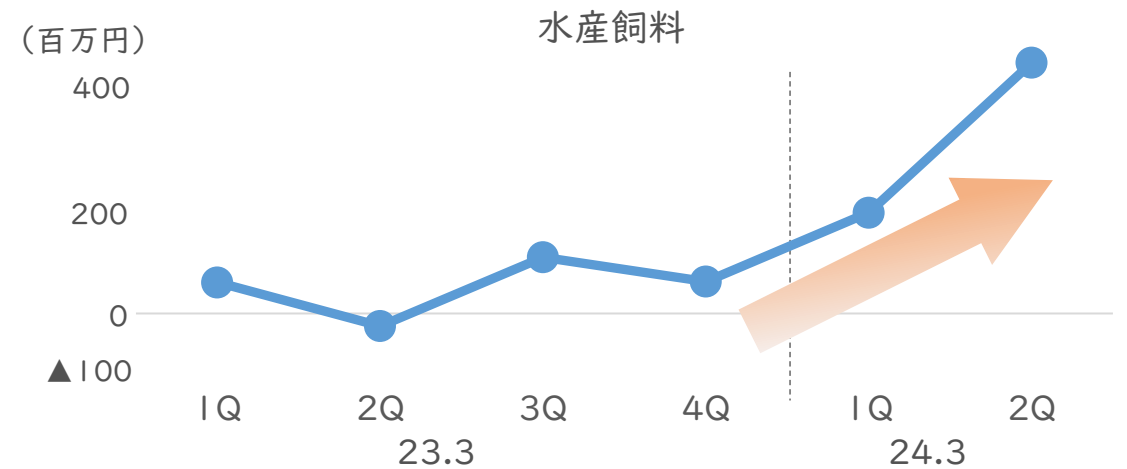


FEED ONE

安定的な収益基盤のある畜産飼料は定期的な価格改定に加え、エネルギーコスト高騰分の値上げを実施し、更に収益力が強化



課題であった水産飼料では大幅な価格改定を実行し、食品事業では主に鶏卵事業にて、量販店等販売先の販売条件の見直しが進み、収益が改善



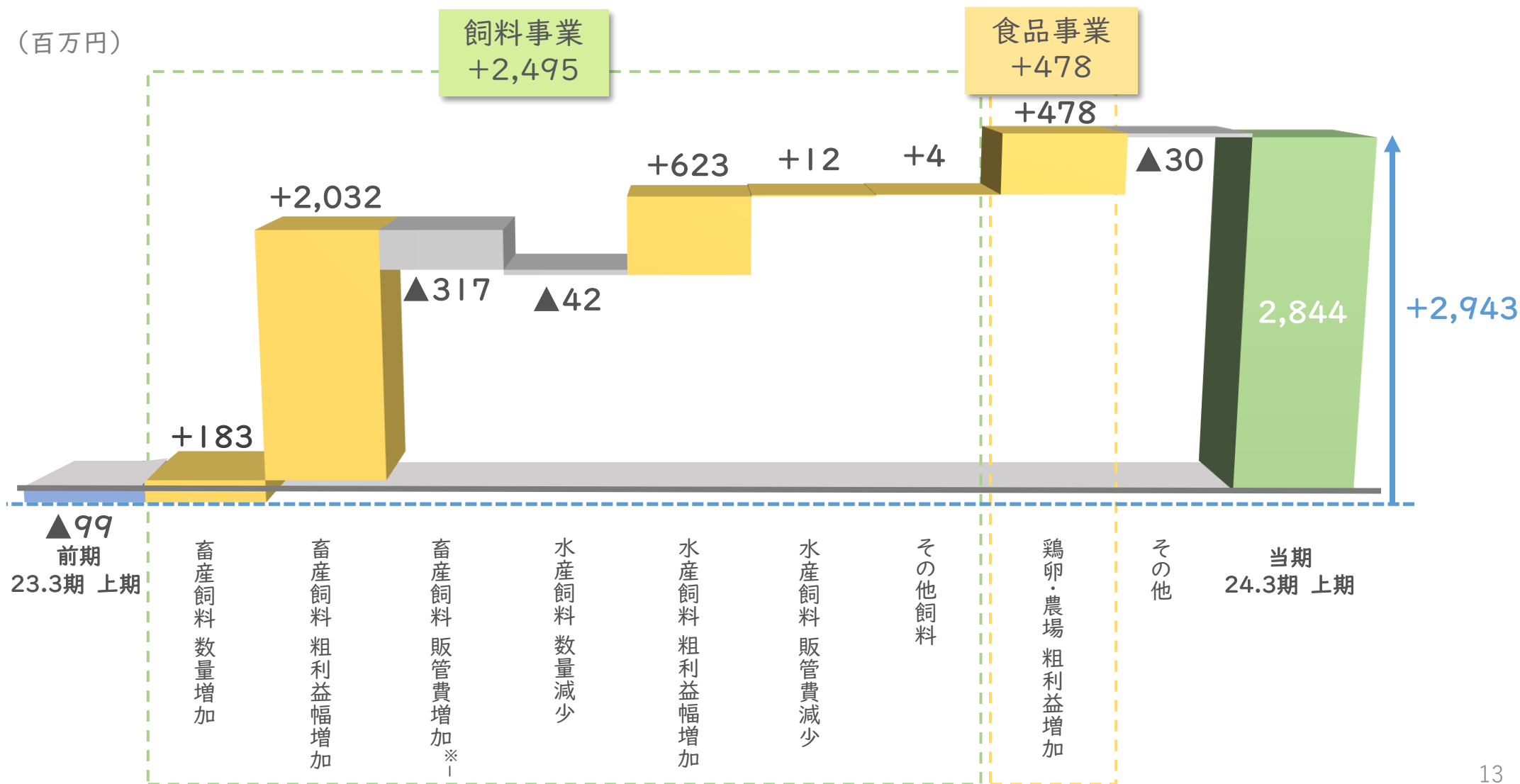
営業利益 増減要因



FEED ONE

飼料事業・食品事業の粗利益増加により増益

(百万円)



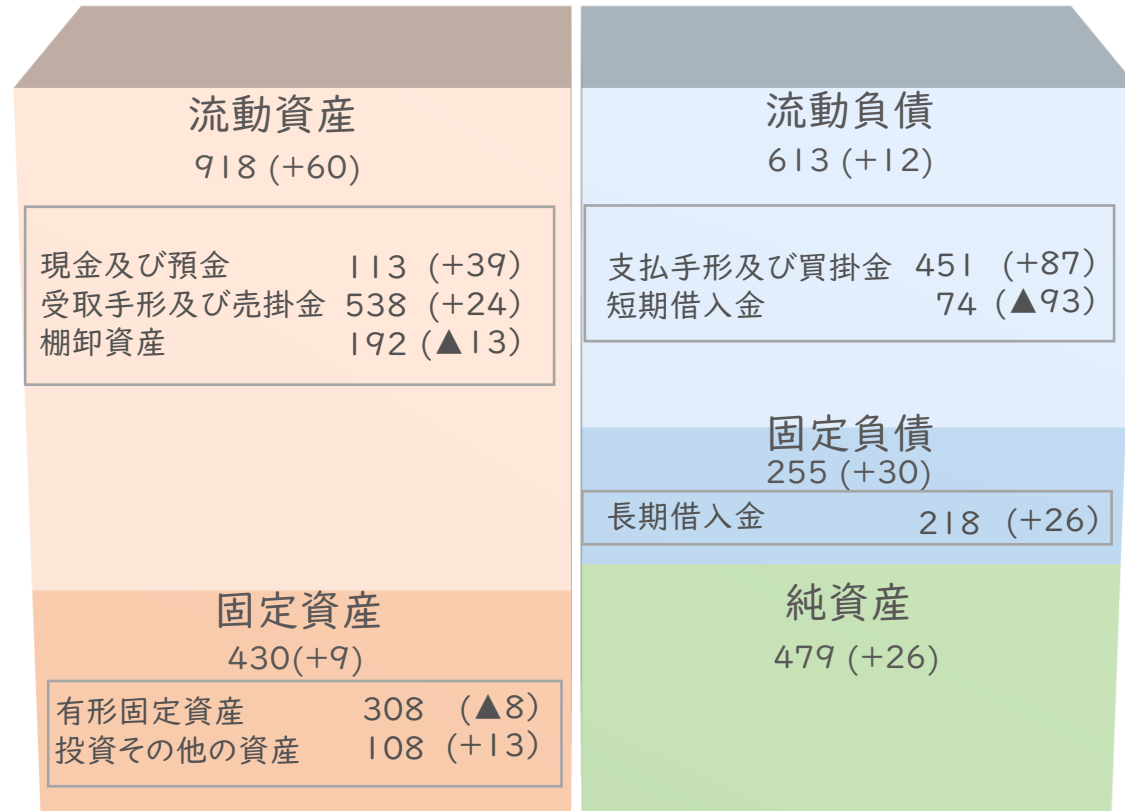
※ | 配合飼料価格安定制度の積立金増加▲342百万円

2024年3月期 第2四半期 連結財務状況

9月末日が休日のため借入金は一時的に減少

連結貸借対照表(23.3期末差)

(億円)

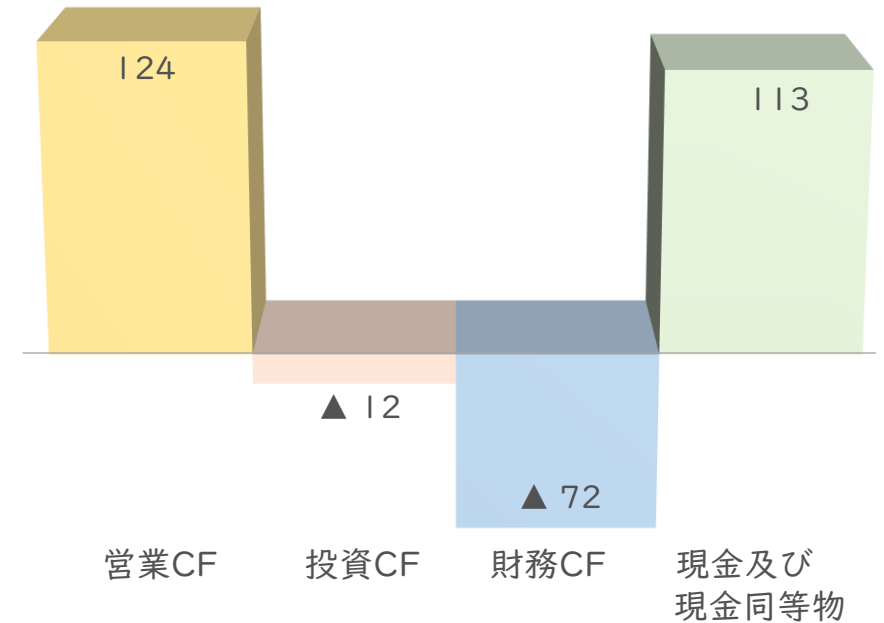


総資産 1,348 (+69)

※2023年9月末は休日

連結キャッシュ・フロー計算書

(億円)



営業CF：当期利益 29、運転資金 71

投資CF：設備投資▲12

財務CF：借入金返済▲67

現金及び現金同等物：前期末増減額+39



業績予想と重点課題の取り組み状況

2024年3月期 業績予想 ~期初予想から変更なし

(百万円)

	2023.3期	2024.3期		2024.3期 上期	
		期初予想	前期比		進捗率
売上高	307,911	323,000	+4.9%	156,645	48.5%
営業利益	1,422	3,500	2.5倍	2,844	81.3%
経常利益	1,711	3,500	2.0倍	3,171	90.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,030	2,300	2.2倍	1,989	86.5%

販売数量	2023.3期	2024.3期		
			前期比	コメント
畜産飼料	358.6万ト	361.7万ト	+0.9%	採卵鶏用▲0%、ブロイラー用+2%、豚用+2%、肉牛用+0%、乳牛用▲0%
水産飼料	10.0万ト	10.3万ト	+2.9%	海水魚用+3%、淡水魚用▲1%

1. 下期の事業環境

● 原材料価格

第3四半期は低下、第4四半期は上昇見込み
とうもろこし シカゴ相場は緩やかに軟化後、第4四半期に上昇見込み
為替レートは継続的に円安の進行

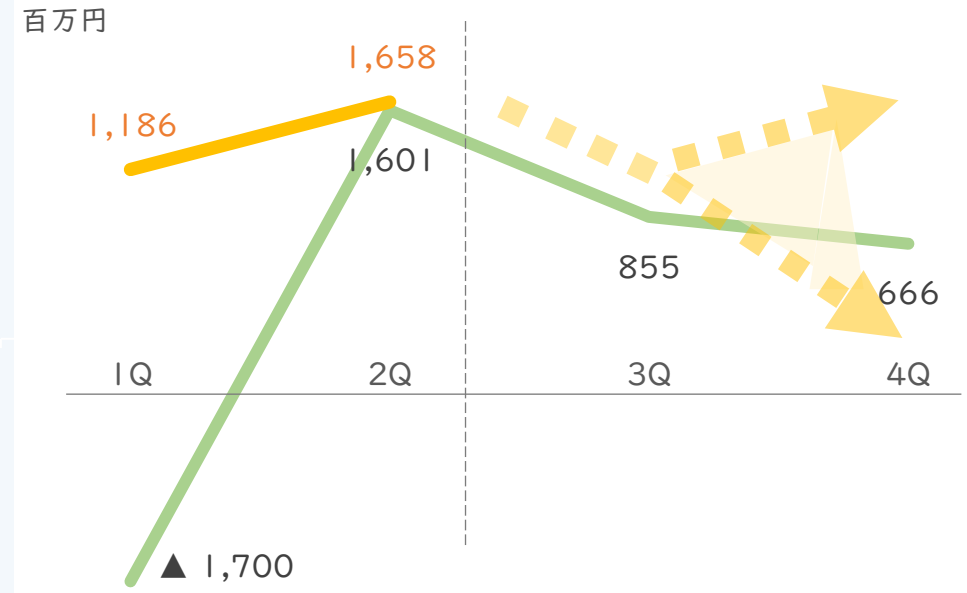
● 販売価格

第3四半期は原材料価格低下に沿った価格改定
第4四半期は飼料代やエネルギーコスト高騰に伴う生産者の
収益悪化により、価格交渉が難航する可能性があり、不透明

● 配合飼料価格安定制度積立金

期初予想通り1,425円/トン ※前期下期1,251円/トン

四半期ベース 営業利益推移



→ 第4四半期の先行き不透明感により、業績予想は期初予想から変更なし
業績予想の修正が必要な場合は、適時開示規則等に基づき速やかに開示します

重点課題①

畜産飼料-1

■設備増強やトータルコンサルティングサービスによる牛用飼料の拡販

(1)牛用飼料の設備増設による製造体制の強化

①北海道地区 フレークライン増設 完了

北海道の乳牛は全国の飼養割合の約60%を占め、増頭傾向である

苫小牧飼料 21年8月 稼働
釧路飼料 22年5月 稼働

フレーク製品
10%増産体制

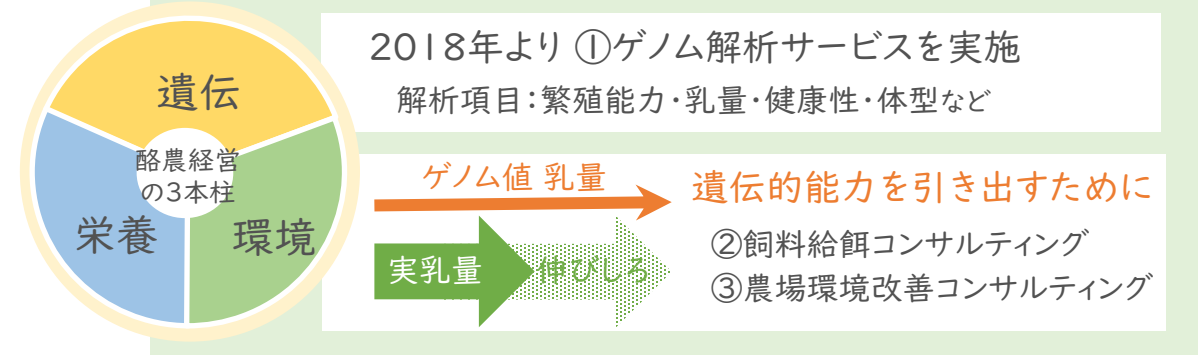


②子牛代用乳(粉ミルク) 設備新設

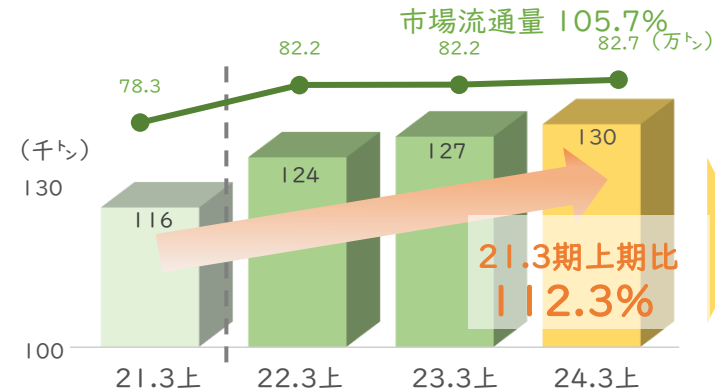
苫小牧飼料 23年1月 稼働
自社製造による採算改善と安定供給による拡販体制の強化に期待



(2)顧客の経営を支えるトータルコンサルティングサービス ビッグデータの活用と飼養技術で顧客の課題を解決



北海道地区乳牛用飼料販売数量



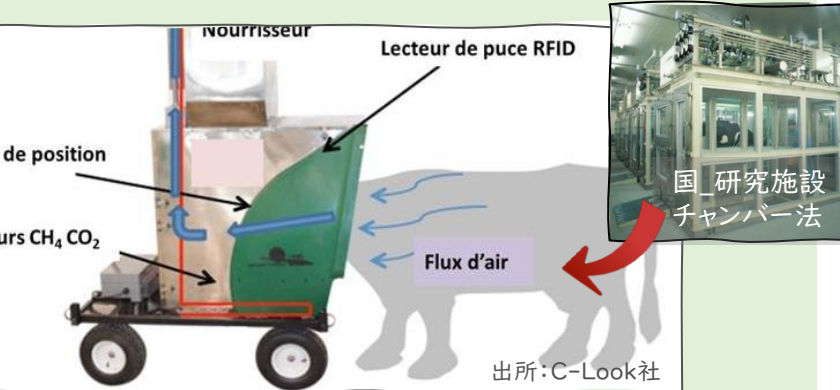
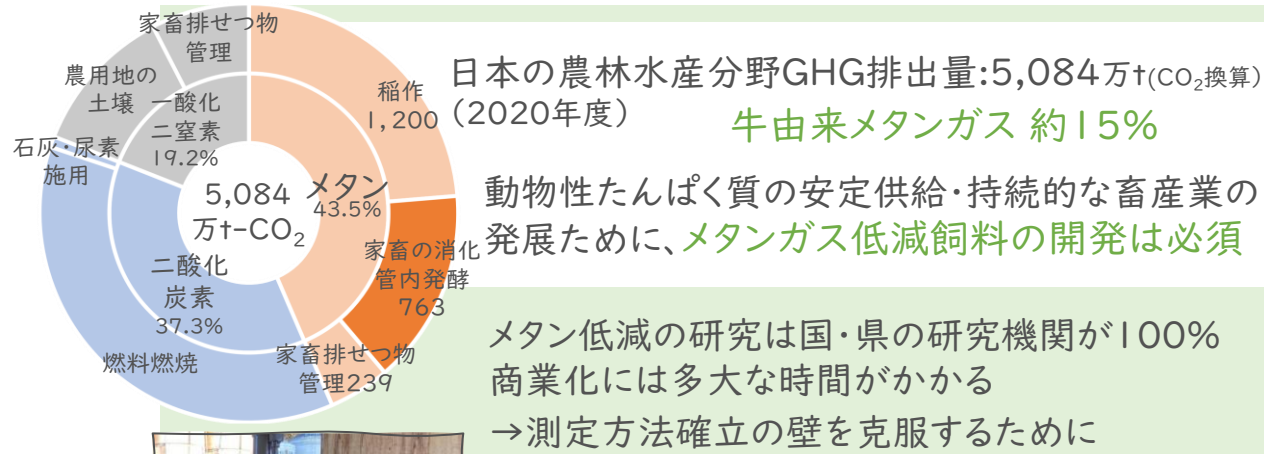
市場流通量の増加率を上回る販売実績

サービスと製品を
組み合わせた
「コト売り」営業で
更なる拡販へ

重点課題②

畜産飼料-2

(3) 乳牛用メタンガス低減飼料開発へ



C-Look社「Green Feed」

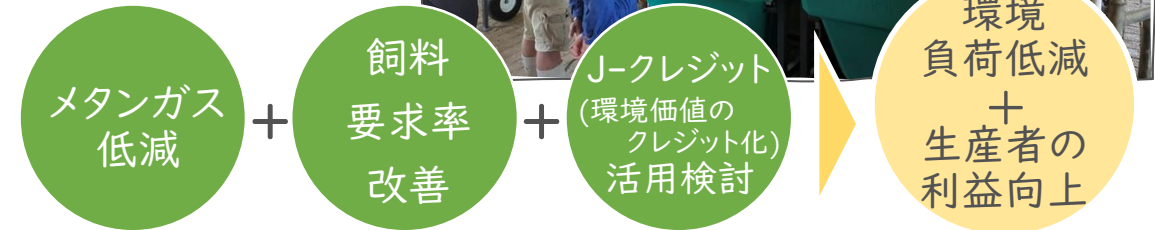
日本初 世界唯一の市販メタンガス測定器
C-Look社「Green Feed」を導入、7月より稼働
+ 摂取量計量システム「Smart Feed」

一般的に飼育されている環境で測定
個体毎にメタン発生量と飼料摂取量のデータを回収

→導入から短期間で高い精度での試験開発が可能

★当社の目指す姿

ルーメン発酵により
得られるエネルギー
回収率をコントロール



→2024年製品化 予定

重点課題③

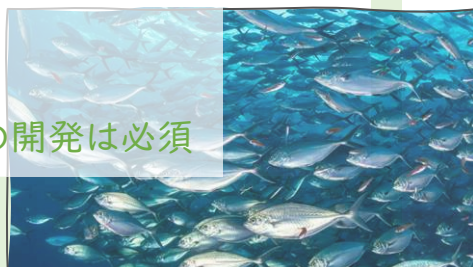
水産飼料

■時代や顧客ニーズに対応した高付加価値製品の開発・拡販



水産用配合飼料の主原料は魚粉 →天然の海洋資源の枯渇問題
→魚粉価格高騰

持続的な養殖業の存続のためには、
魚粉に依存しない養殖技術の開発は必須



無魚粉化の課題

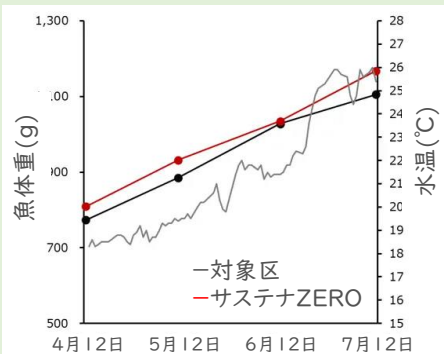
- ・ 摂餌性や飼育成績の低下
- ・ 不足する要素を補填するために高価な原料が必要

課題克服のポイント

- ①適切な魚粉代替たんぱく質の選択
- ②摂餌活性向上に有効な素材
- ③適切な油脂の選択
- ④微量栄養素、飼料添加物の採用

原料にフィッシュソリュブルや植物性・動物性原料を複数配合

→摂餌性・飼育成績 向上



9万尾規模の大規模野外試験により、実証性を重視

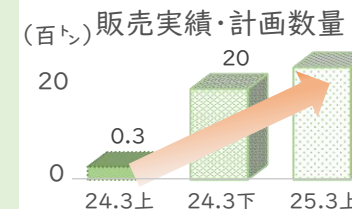
マダイ用無魚粉飼料 **サステナZERO** 8月発売



サステナZERO

魚粉が高騰し続けている中、低コスト化を実現
日本初の商業ベースとなる無魚粉飼料

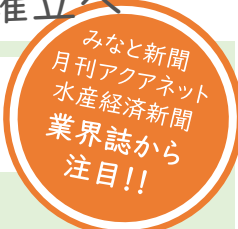
養殖経営に資する製品開発力が
持続的な養殖業に大きく貢献



■「補償成長」を利用した新たな養殖技術の確立へ

養殖魚に一定期間の給餌制限後、給餌を再開すると成長が活性化する「補償成長」という現象が知られている

“生産コストを抑制する飼養管理技術”確立のため
8月より複数の養殖業者と連携、8万尾規模の検証を実施



★水産飼料における大きな転換期

水産飼料の技術開発の進化

モイストペレット → EPペレット → **無魚粉飼料**
(生餌+粉末飼料) (加熱・加圧加工飼料)

無魚粉飼料発売
新養殖技術確立

→ 次世代養殖へ
フィード・ワンが牽引

重点課題④

食品事業

■ 相場に左右されにくい
 コンシューマー商品の販売基盤構築

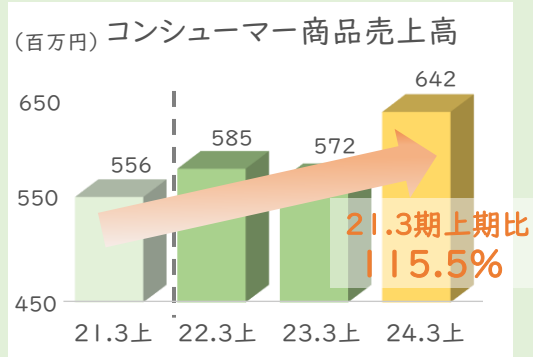
フィード・ワンフーズ(株)

豚を中心とした食肉加工・販売

消費者ニーズが高い冷凍・チルド商品形態で、夏場・冬場の需要向け商品を展開

串加工商品やホルモン商品など、20商品以上にラインアップ充実

年間を通し安定的な売り上げに貢献



東海地区人気商品
 ★「豚ばらねぎ間串」全国展開へ
 会員制倉庫型量販店にて
 9月より全国33店舗で販売開始



売れ筋商品の拡販・
 新商品の開発に注力!!

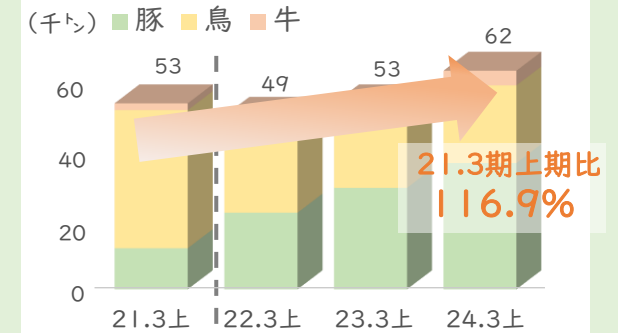
海外事業

■ ベトナム事業
 販売エリア拡大を順調に進行、販売数量 増加

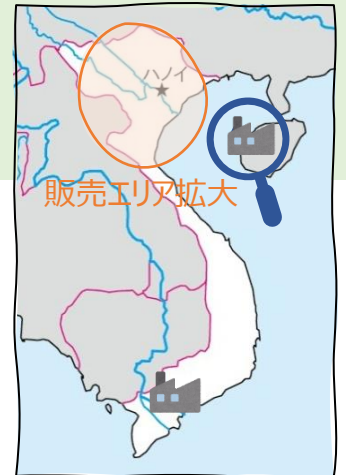
KYODO SOJITZ FEED COMPANY LIMITED

ベトナム: 豚を中心とした畜産用配合飼料の製造・販売

23.3期の最高益達成の流れを継続、24.3期上期において過去最高の販売数量を実現



ベトナム北部地域への販路も拡大しており、同地域における製造拠点の確保に向けても計画通り進行中



★ 海外研修員制度始動

海外人材プールの拡大に向け、23年度下期より東南アジアを中心に研修員を派遣

海外事業の一層の充実を実現するため、新規ビジネスの展開を検討

重点課題⑤

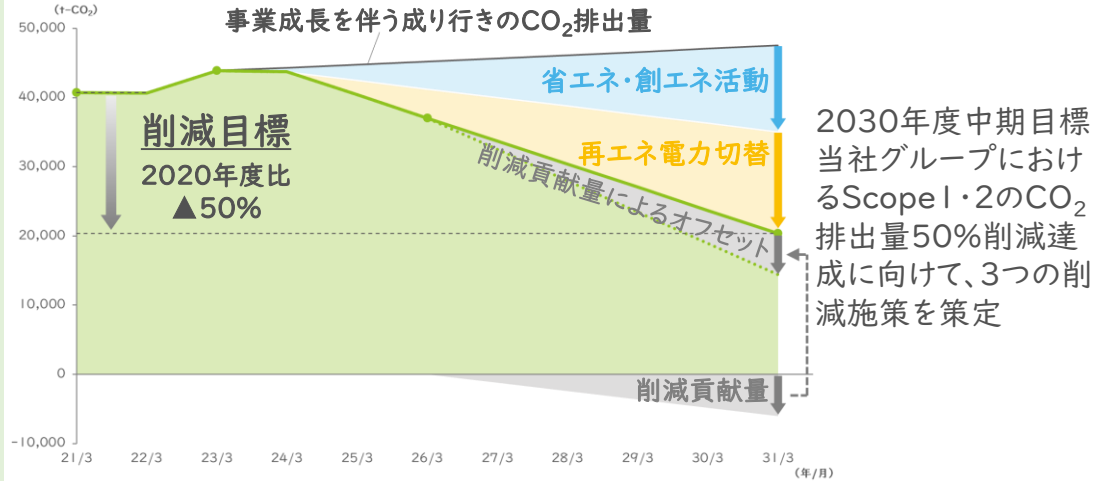
ESG経営の推進

■ 気候変動への対応

7月 TCFDレポート2023開示

TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

中期目標におけるCO₂削減ロードマップを発表



グループ会社 志布志飼料(株)

『ヒートポンプ』11月導入、年内稼働予定

使われていなかった低温廃水や循環冷却水の熱エネルギーを活用する省エネ機器。廃温水を熱源にすることで、効率よく温水を加温してボイラー等の加熱源の燃料使用量を削減する。



■ 人権への取り組み

当社グループの事業運営にあたり、全てのステークホルダーの人権を尊重することが重要であり、人権に配慮した活動を推進

- ・ 22年3月:人権方針の制定
- ・ 22年12月より:人権デューデリジェンスの実施
- ・ 23年3月:ハラスメント防止標語の公募
- ・ 23年9-10月:全役職員向け勉強会の開催

■ 人的資本への積極的投資

従業員を一番の財産と考え、従業員が生き生きと働くことができる職場環境作りと、人材育成に注力。社員教育・働き方改革・健康経営を推進

- ・ 4月 賃金上げ実施 非管理職+6.4%
- ・ 8月 こども参観日 開催
- ・ 9月 女性の活躍推進「えるぼし認定(2つ星)」取得

社員の経営参画意識の向上を図るため、
9月 従業員持株会の奨励金付与率引き上げ

社員一人一人の成長をサポートし、誰もが長期的に安心して働ける環境づくりを目指して、成長ドライバーである人材にも積極的に投資を継続!

企業価値向上に向けた考え方



ESG経営の推進を軸に、収益力強化と成長投資の拡大による
企業価値向上スパイラルを構築→株価・PBRの中長期的な上昇を実現

業績	成長期待
<ul style="list-style-type: none">■ 国内シェアアップ■ DX等による生産性向上	<ul style="list-style-type: none">■ 設備投資の拡大■ 人的資本への積極的投資■ R&D投資■ 国産原料による食料自給率向上■ 飼料による環境問題解決
<ul style="list-style-type: none">■ 次世代畜水産業の技術変革への牽引■ 海外事業拡大と新規事業展開	

次期中計以降、資本コストや利益率、成長性を重視し、
ROEやEBITDA等を経営指標に

設備・成長投資と収益力強化で

持続的な企業価値向上をめざす

『FEEDONE Growth & Value 経営』

実現のための次期中期計画を策定中



(参考) 今期のトピックス



FEED ONE

■ 北海道マラソン・横浜マラソンでのボランティア活動

様々なボランティア活動を通じ、地域共生の実現と地域社会の発展に貢献



横浜マラソン

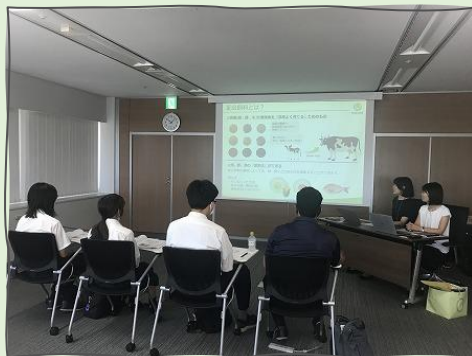


北海道マラソン

横浜マラソンでは当社グループ会社の売れ筋商品「マジックパール」1万個をランナーに無償配布

■ キャリア教育支援「ONE's Work」の取り組み

県内の中学や高校など将来を担う世代のキャリア教育支援にも積極的に取り組む



■ 積極的な広報活動

月刊誌 日経ESG 11月号 未来戦略インタビュー記事掲載

<https://project.nikkeibp.co.jp/ESG/atcl/column/00006/101200326/>

ESG/SDGsの取り組みや経営戦略について
トップインタビュー掲載

・ IRTV 畜水産業界の持続的発展に向けた取り組み 動画掲載

<https://irtv.jp/channel/11304>

・ ZUU online ESGの取り組みに関するインタビュー 記事掲載

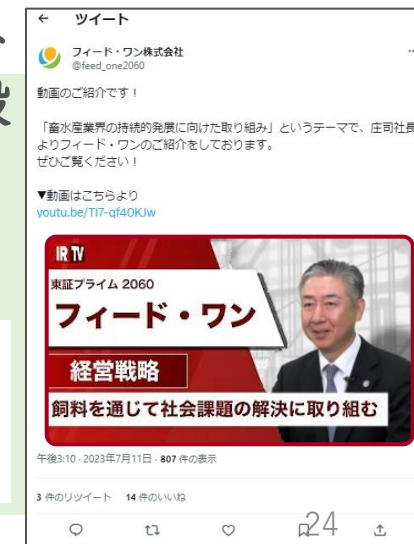
<https://zuuonline.com/archives/250504>



■ X(旧 Twitter) 公式アカウント「ONE's チャンネル」を開設

ステークホルダーとのコミュニケーションの場として、当社事業やSDGsの取り組み、業界の豆知識や食品に関する情報を発信

ご覧いただき、フォローお願いします!





おいしさのみなもと

FEED ONE

本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、

その情報の正確性を保証するものではありません。

また、様々な要因の変化により実際の業績や結果とは異なる可能性があることをご承知おき下さい。

当資料に関するご質問・お問い合わせにつきましては、弊社のIR代表アドレス宛
(ir@feed-one.co.jp)にご連絡ください。