



おいしさのみなもと

**FEED ONE**

**2018年3月期 連結決算**

**および中期経営計画説明会**

2018年5月29日

フィード・ワン株式会社

東証1部 証券コード：2060

- エグゼクティブ・サマリー
- 2018年3月期 連結決算
- 2019年3月期 業績予想
- 第1次中期経営計画 振り返り
- 第2次中期経営計画

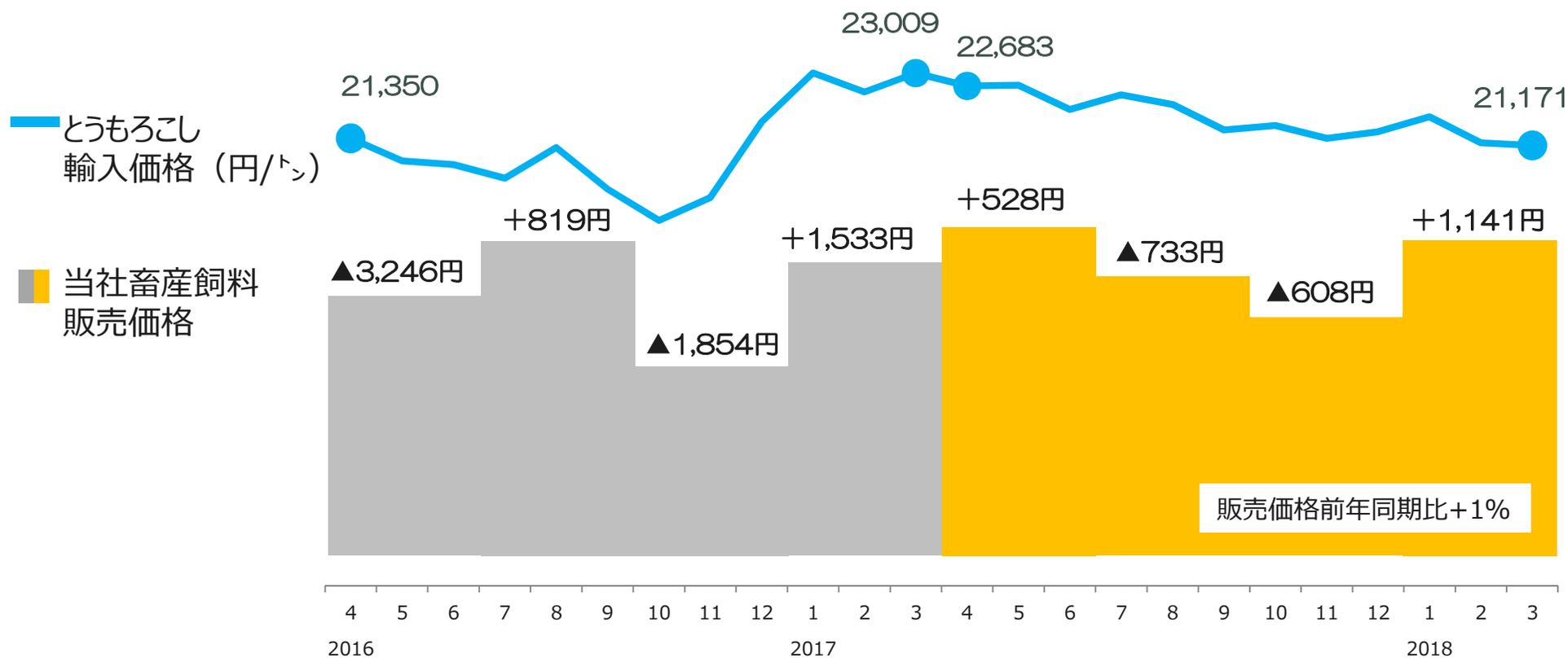
業績 動向	2018年3月期 実績	<p><b>売上高はほぼ横ばい、利益は減少</b></p> <p>売上高 : 2,075億円 (前期比 ▲0.2%)                  経常利益 : 41億円 (前期比 ▲20.0%)</p> <p>水産飼料の原料価格上昇等による収益環境の悪化に加え、北九州工場への製造移管・関西工場閉鎖等の一過性費用増加が主因で減益</p>
	2019年3月期 予想	<p><b>売上高は増加、利益も増加</b></p> <p>売上高 : 2,153億円 (前期比 + 3.7%)                  経常利益 : 51億円 (前期比 +24.3%)</p> <p>前期の一過性費用がなくなることに加え、飼料事業の販売数量増加や北九州工場の本稼働により増益を予想</p>
第2次中期経営計画		<p><b>2019年3月期より第2次中期経営計画スタート</b></p> <p>【2021年3月期計画】 売上高 : 2,285億円                  経常利益 : 55億円</p> <p>「畜産飼料」「水産飼料」「食品事業」「海外事業」を収益事業の4本柱とする経営ビジョン達成に向け「事業ポートフォリオの最適化」に取り組む</p>



# 2018年3月期 連結決算

## 畜産飼料の販売価格は四半期毎に見直しを行う

- ▶ 製品原価における原材料費率は8割強
- ▶ 原料の4割強は輸入とうもろこしが占める
- ▶ 輸入原料の価格動向に基づいた配合飼料価格安定制度による基金の発動判定が四半期毎に行われる



とうもろこし 輸入価格(円/ト)	半期平均	2016		2017		2018	
	通期平均		20,722	21,148	21,574	22,282	21,878

# 2018年3月期決算概要

(百万円、%)

	2017.3期		2018.3期			
		構成比		構成比	前期比	期初予想
売上高	207,920	100.0	<b>207,562</b>	100.0	▲ 0.2	217,200
売上原価	182,917	88.0	<b>183,629</b>	88.5	+ 0.4	-
販管費	20,171	9.7	<b>20,225</b>	9.7	+ 0.3	-
営業利益	4,831	2.3	<b>3,706</b>	1.8	▲ 23.3	4,800
経常利益	5,131	2.5	<b>4,103</b>	2.0	▲ 20.0	5,200
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,937	1.9	<b>2,971</b>	1.4	▲ 24.5	3,600
設備投資	5,020	2.4	<b>6,448</b>	3.1	+ 28.4	-
減価償却費	1,855	0.9	<b>2,370</b>	1.1	+ 27.8	-

- 売上高 : 連結対象子会社の減少
- 営業利益 : 連結対象会社の減少や北九州工場の減価償却費の計上等により減益
- 経常利益 : 営業外収益の増加（持分法投資利益の増加）
- 当期純利益 : （前期）税金費用の減少

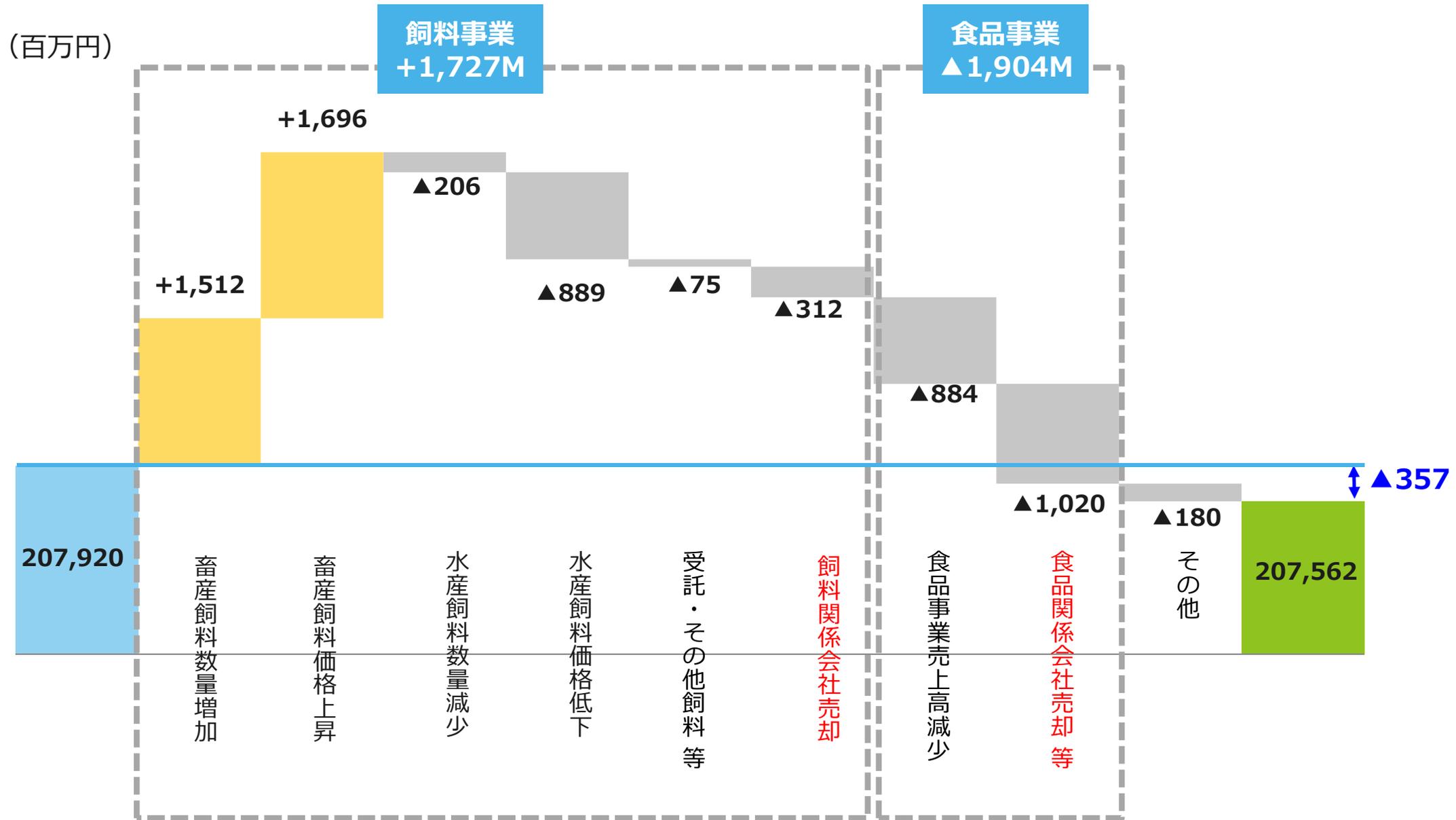
# 2018年3月期セグメントの状況

(百万円, %)

		2017.3期	2018.3期	
			前期差	前期比
飼料事業	売上高	149,513	<b>151,240</b>	1,727 + 1.2
	セグメント利益	5,925	<b>5,009</b>	-916 ▲ 15.5
食品事業	売上高	55,461	<b>53,557</b>	-1,904 ▲ 3.4
	セグメント利益	880	<b>754</b>	-126 ▲ 14.3
その他	売上高	2,944	<b>2,764</b>	-180 ▲ 6.1
	セグメント利益	365	<b>345</b>	-20 ▲ 5.5

販売数量	2017.3期	2018.3期		
		前期比	コメント	
畜産飼料	330万ト	<b>334万ト</b>	+1%	牛用+2%、豚用±0%、ブロイラー用±0%、採卵鶏用+2%
水産飼料	8.4万ト	<b>8.3万ト</b>	▲1%	海産魚用▲2%、淡水魚用+2%

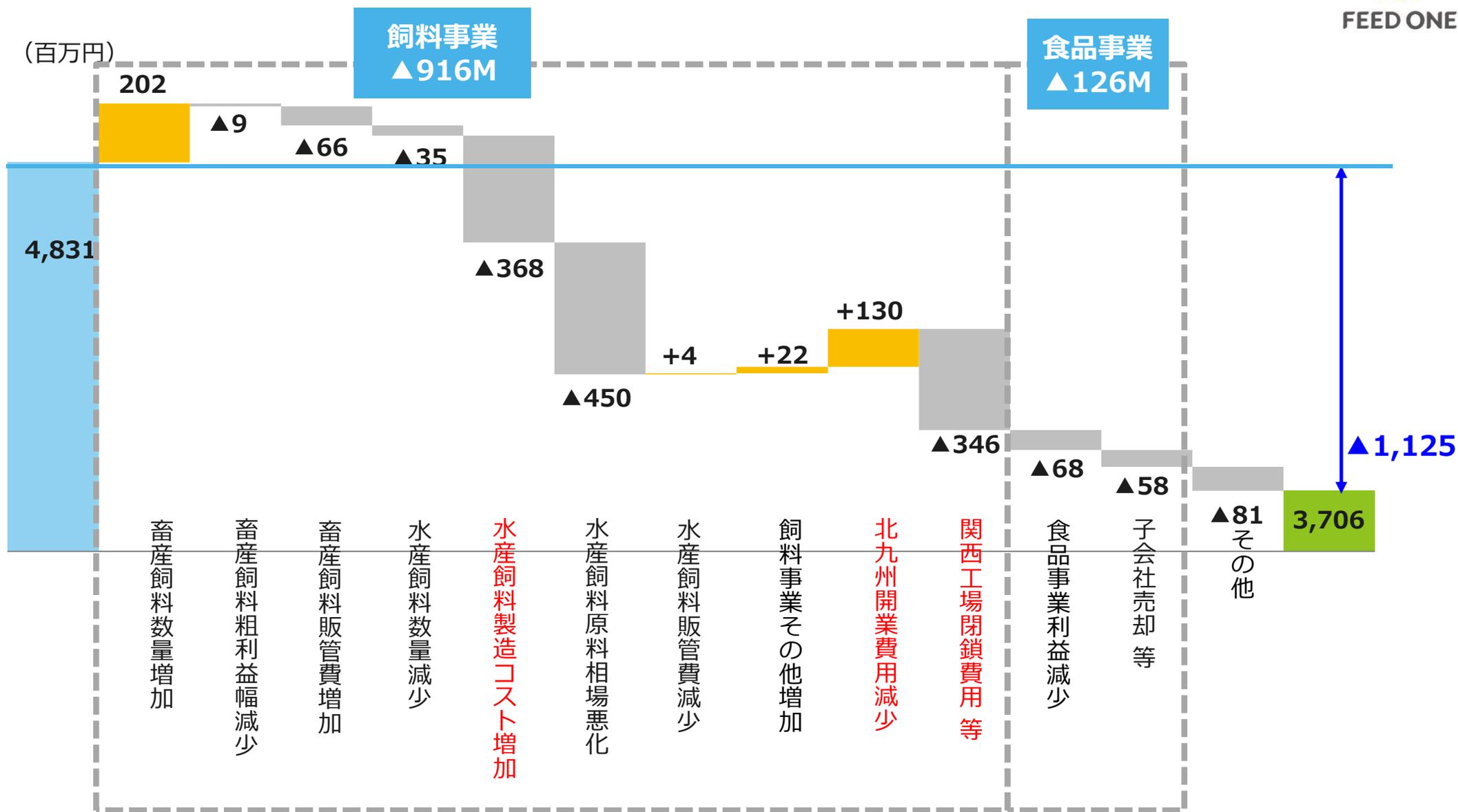
# 売上高 増減要因



赤字：特殊要因（合計1,332百万円）

※百万円以下切り捨て

# 営業利益 増減要因



赤字記載項目の内、当期一過性要因 ▲625百万円

: a) 北九州工場への製造移管コスト ▲338 b) 北九州開業費用 +37 c) 関西工場閉鎖費用 ▲324

※百万円以下切り捨て



# 2019年3月期 業績予想

# 2019年3月期 業績予想

(百万円、%)

	2018.3期		2019.3期		
		構成比		構成比	前期比
売上高	207,562	100.0	<b>215,300</b>	100.0	+ 3.7
売上原価	183,629	88.5	<b>190,000</b>	88.2	+ 3.5
販管費	20,225	9.7	<b>20,600</b>	9.6	+ 1.9
営業利益	3,706	1.8	<b>4,700</b>	2.2	+ 26.8
経常利益	4,103	2.0	<b>5,100</b>	2.4	+ 24.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,971	1.4	<b>4,700</b>	2.2	+ 58.2
設備投資	6,448	—	<b>6,129</b>	—	▲ 4.9
減価償却費	2,370	—	<b>2,236</b>	—	▲ 5.7

● 売上高 : 配合飼料の販売数量増加 ※次頁で説明

<前提> 販売価格は(畜産飼料2018年1-3月実績ベース, 水産飼料2017年4-12月実績ベース)を使用

● 営業利益 : 北九州工場の本格稼働、関西工場閉鎖費用減少

● 当期純利益 : 関西工場跡地の固定資産譲渡益

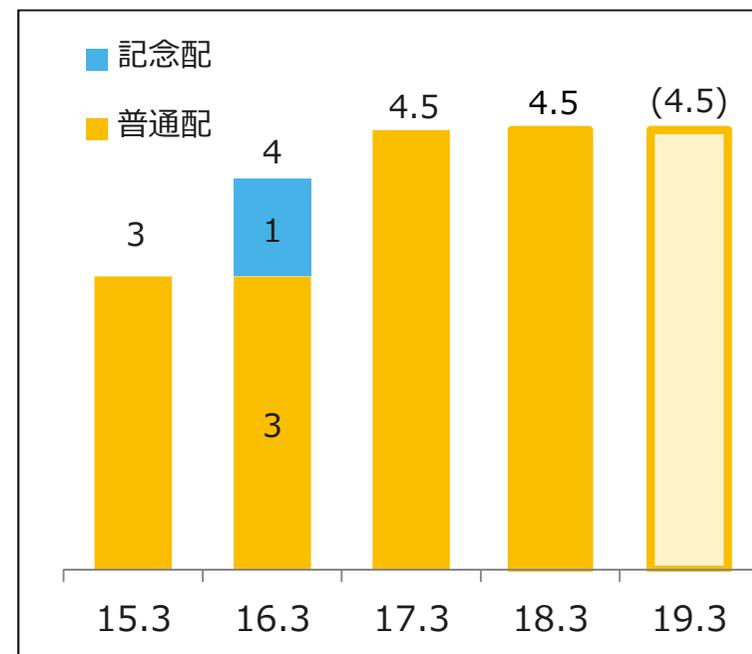
# 2019年3月期 セグメント別予想

(百万円、%)

	2018.3期	2019.3期		
		前期比	コメント	
飼料事業	売上高	151,240	<b>160,800</b> + 6.3	畜・水産飼料販売数量増加 (畜産+5万 t、水産+7千 t)
	セグメント利益	5,009	<b>6,100</b> + 21.8	畜・水産飼料販売数量増加、畜・水産飼料売差改善
食品事業	売上高	53,557	<b>51,820</b> ▲ 3.2	不採算取引の他社移行、販売数量増加
	セグメント利益	754	<b>870</b> + 15.4	販売数量増加、取引条件改定
その他	売上高	2,764	<b>2,700</b> ▲ 2.3	関連資材取扱い減少
	セグメント利益	345	<b>270</b> ▲ 21.7	関連資材取扱い減少、賃貸料見直し

販売数量	2018.3期	2019.3期	
		前期比	コメント
畜産飼料	334万ト	<b>339万ト</b> + 2%	牛用+2%、豚用+2%、ブロイラー用▲3%、採卵鶏用+4%
水産飼料	8.3万ト	<b>8.9万ト</b> + 8%	海産魚用+10%、淡水魚用▲3%

	2015.3期	2016.3期	2017.3期	2018.3期	2019.3期 予想
親会社株主に帰属する当期純利益	1,906百万円	3,937百万円	3,937百万円	2,971百万円	(4,700百万円)
配当 (1株当たり)	3円	4円	4.5円	4.5円	(4.5円)
配当性向	24.2%	34.2%	22.5%	29.8%	(18.9%)
DOE (純資産配当率)	2.3%	3.0%	3.1%	2.8%	-
時価総額 (期末株価)	225億円 (114円)	239億円 (121円)	391億円 (198円)	426億円 (216円)	-



## 2019年3月期 特殊要因 (※) 控除後

親会社株主に帰属する当期純利益	(3,489百万円)
1株当たり配当	(4.5円)
配当性向	(25.5%)

※ 関西工場跡地譲渡益：1,791百万円

## 第2次中期経営計画株主還元方針

当社は株主への利益還元として「配当」を重視しております。

安定した配当を基本とし、企業価値向上に向けた基盤強化の為の「設備投資」「研究開発」

「人材育成」に積極的な投資を行いながら、連結配当性向25%以上を目標といたします。



# 第1次中期経営計画 振り返り

# 第1次中期経営 計画期間内のトピックス



**2016年3月**

・インド水産飼料工場竣工  
(情報開示：2016年3月8日)



**2017年11月**

・完全養殖クロマグロ出荷開始  
(情報開示：2017年7月16日)

2017年度

2016年度  
統合シナジの創設作業

**2017年4月**

・北九州工場竣工  
(情報開示：2015年10月5日)

2015年度

**2015年10月 フィード・ワン誕生 (完全統合)**

・フィード・ワンHDが協同飼料と日本配合飼料を吸収合併 ・商号変更  
(情報開示：2015年5月13日)

2014年度

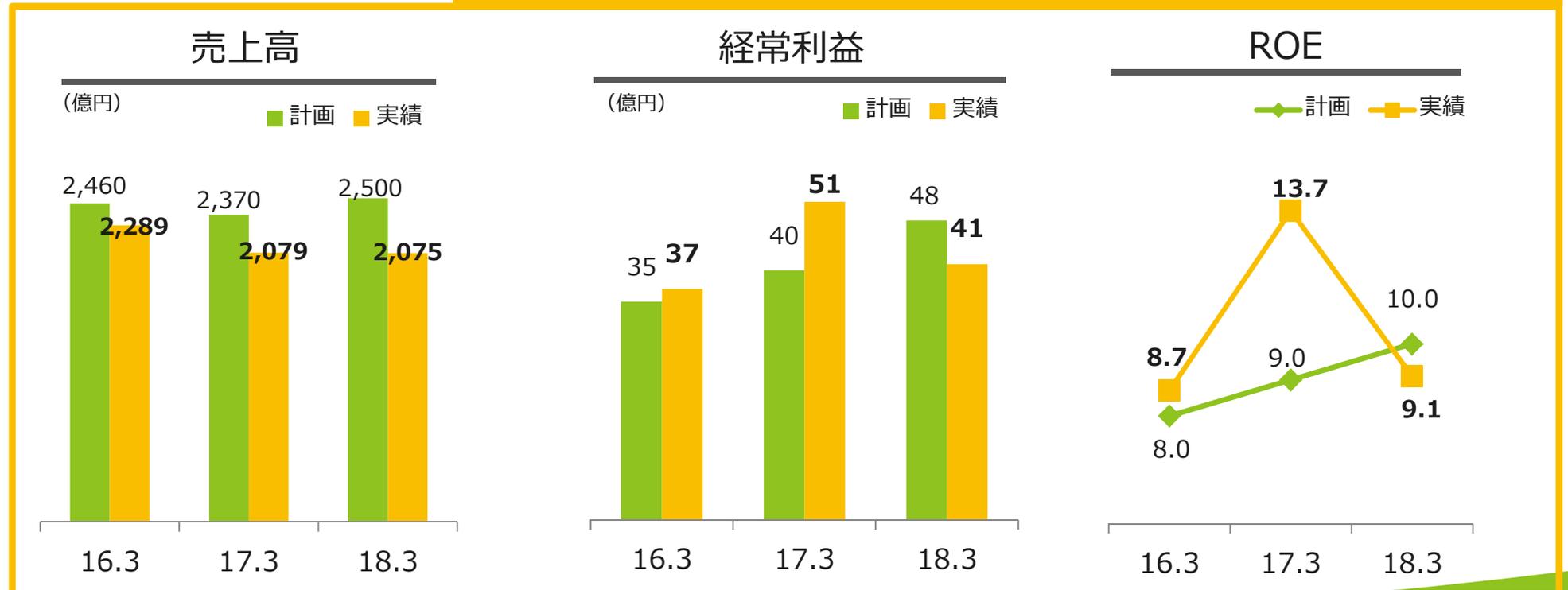
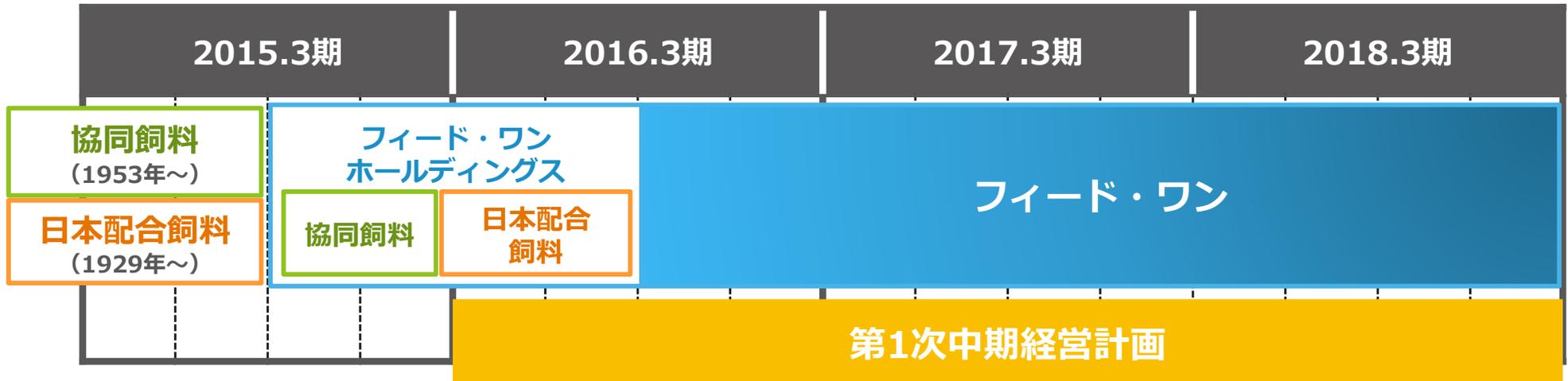
**2014年10月 フィード・ワンホールディングス誕生 (経営統合)**

・本社を移転(横浜市) ・管理部門、研究部門、購買部門を統合  
(情報開示：2014年10月1日)



# 第1次中期経営計画の成果

経営統合から3年以内を目途としていた完全統合を1年で実現した



事業拡大に向けた積極的投資を行い、償却負担増により最終年度は計画未達

## 基本方針

「経営統合を核とした事業最適再配分による収益の最大化」

基本戦略	達成度
1. 事業の拡大による収益増	△
2. コスト低減による採算性の向上	○
総合評価	△

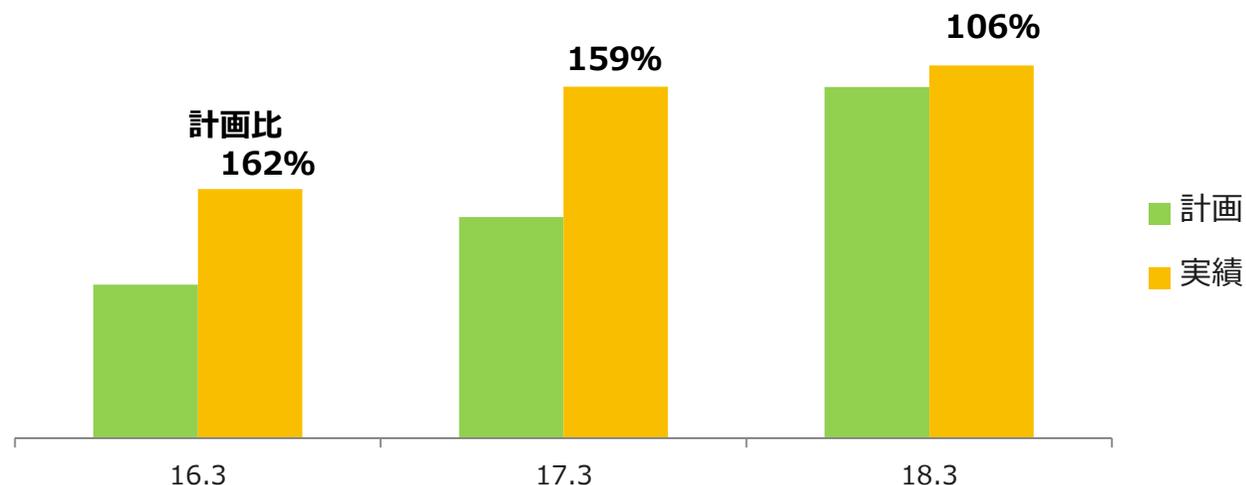
# 1. 事業の拡大による収益増

基幹事業である飼料事業の販売力強化は図られたが、食品事業と海外事業の拡大に課題を残す結果となった

重点課題		達成度	主な要因
飼料事業	研究開発体制の強化	○	・ 研究所再編成による技術の融合
	販売力の強化	○	・ 販売チャネルの統合 ・ 新製品発売によるシェアアップ
食品事業	収益率の改善	△	・ 食品事業の再編成遅延 ・ 豚肉相場高による粗利益悪化
海外事業	販売数量増加	△	・ ベトナムにおける販売エリア拡大遅延 ・ インドにおける販売エリア拡大遅延
総合評価		△	

## 2.コスト低減による採算性の向上

統合によるコスト低減は2年目に最終年度の目標額を達成



重点課題		達成度
調達部門	■ 統合によるスケールメリット及び 購買条件改定による原材料購買コスト低減	◎
	■ 原料共通化による購買コスト低減	○
生産部門	■ 外部委託生産の自社工場内製化による 製造コスト低減	○
間接部門	■ 間接部門におけるコスト低減	○
総合評価		○

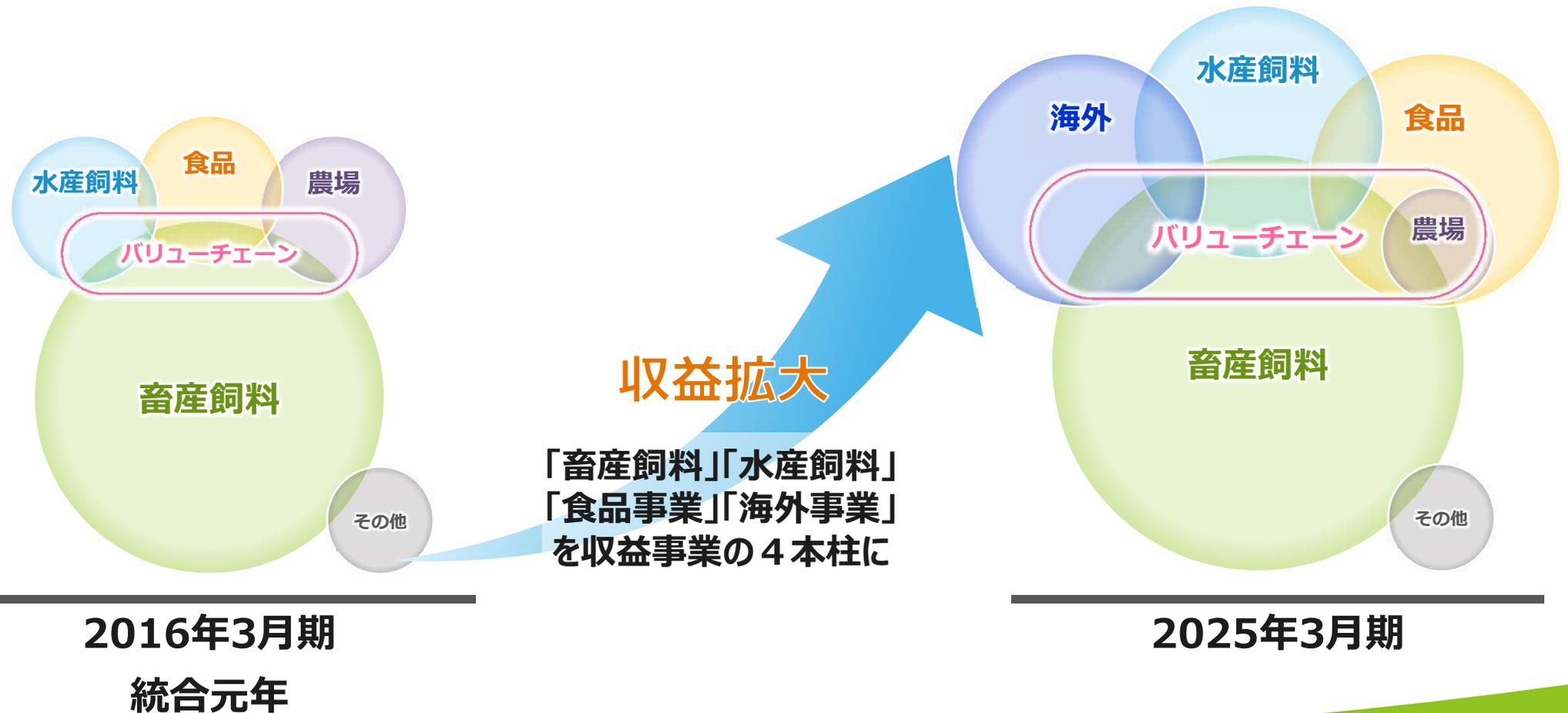


# 第2次中期経営計画

お客様の最強のパートナーとして

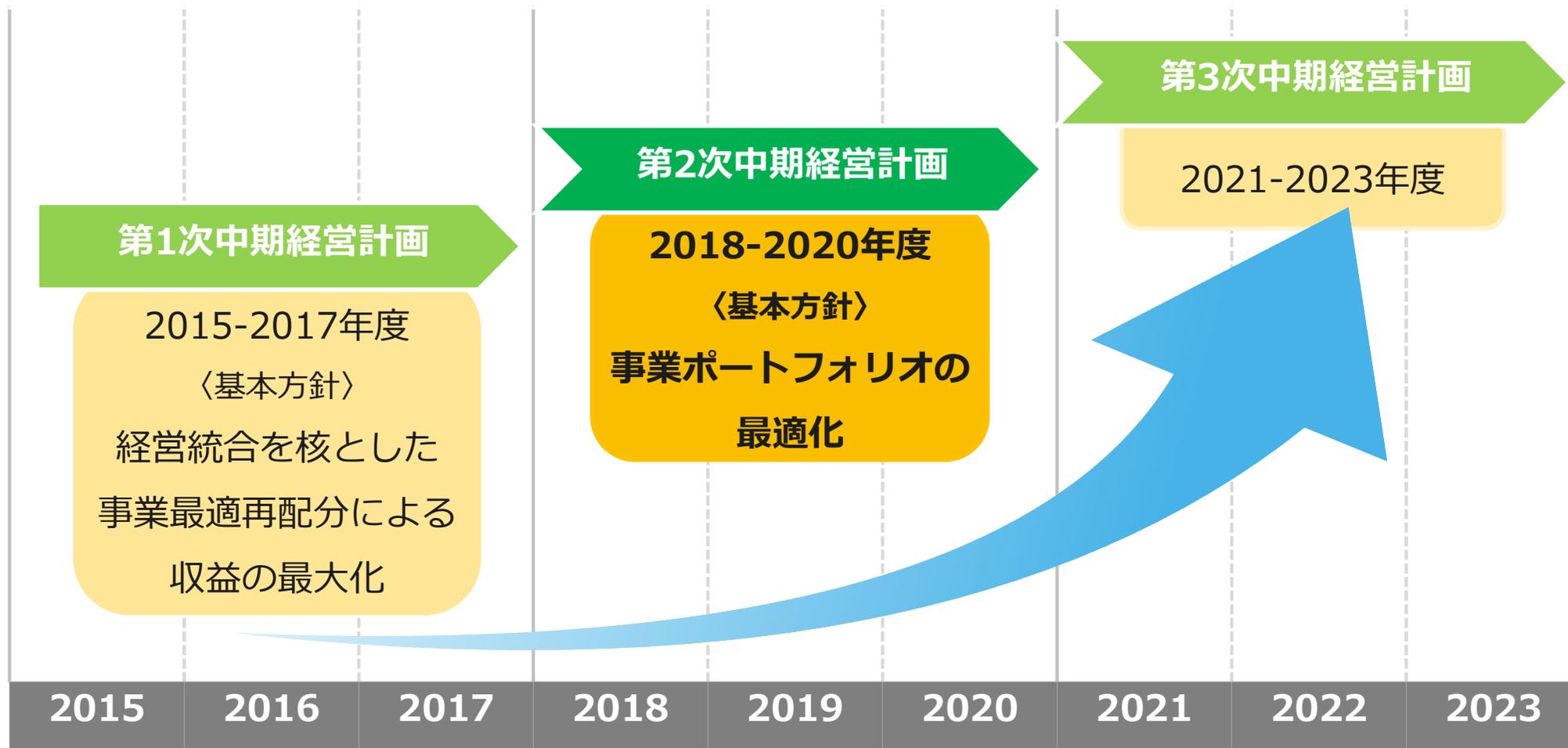
業界全体の持続的成長に貢献するリーディングカンパニー

「畜産飼料」「水産飼料」「食品事業」「海外事業」を収益事業の4本柱とし、2015年統合元年からの10年間で収益の拡大と「畜産飼料」をコア事業としたバリューチェーンを確立し持続的な成長と企業価値向上を目指します。



# 第2次中期経営計画の位置付け

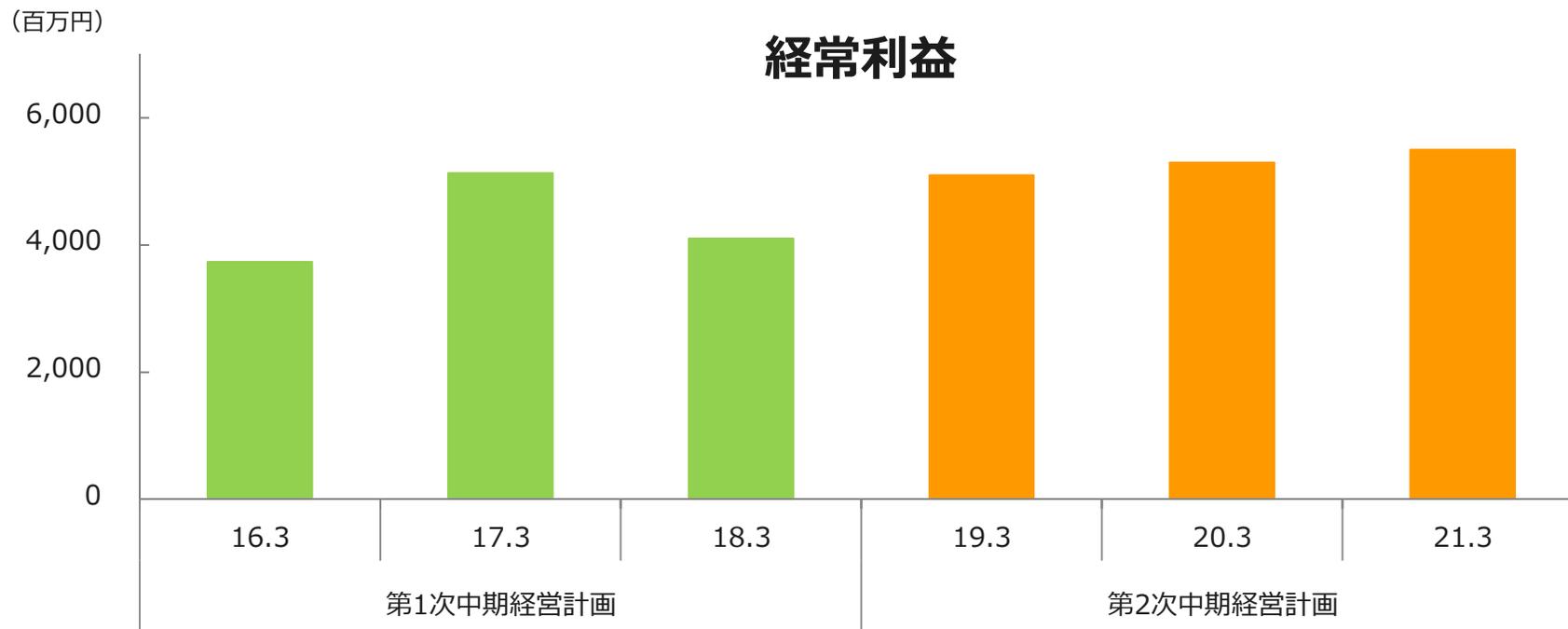
第2次中期経営計画では、第3次中期経営計画における成長加速のための準備期間と位置付けております。



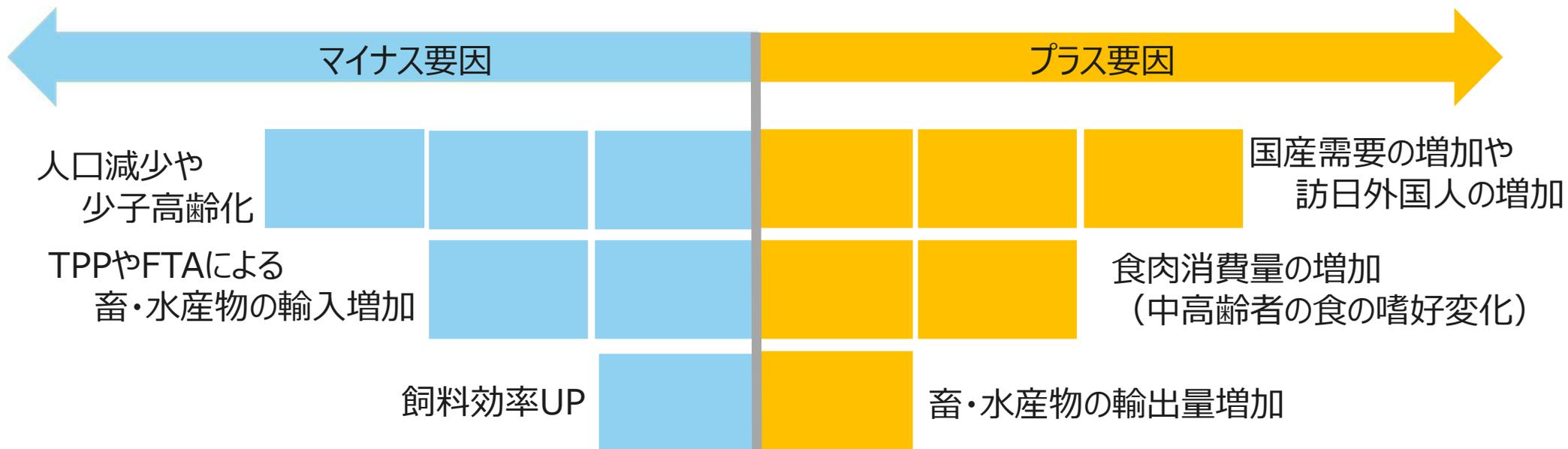
2021年3月期に経常利益55億円を目指します

	第1次中期経営計画			第2次中期経営計画		
	2016.3期	2017.3期	2018.3期	2019.3期	2020.3期	2021.3期
売上高（百万円）	228,903	207,920	207,562	215,300	219,700	228,500
経常利益（百万円）	3,735	5,131	4,103	5,100	5,300	5,500
ROE（%）	8.7%	13.7%	9.4%	10.0%	10.0%	10.0%

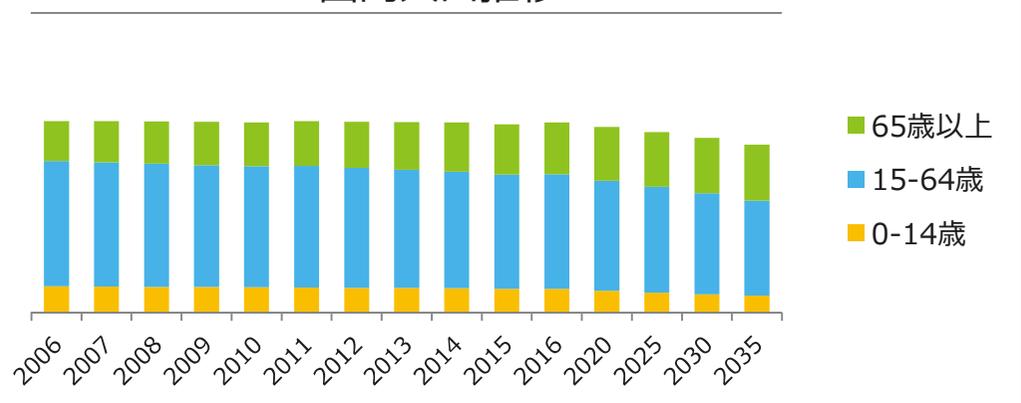
（注）売上高：畜産飼料の価格は原料代予想を基に四半期ごとに価格改定を行っているため、直近の販売価格から算出しております。



マイナス要因とプラス要因の拮抗により、飼料需要は横ばいと予測



国内人口推移



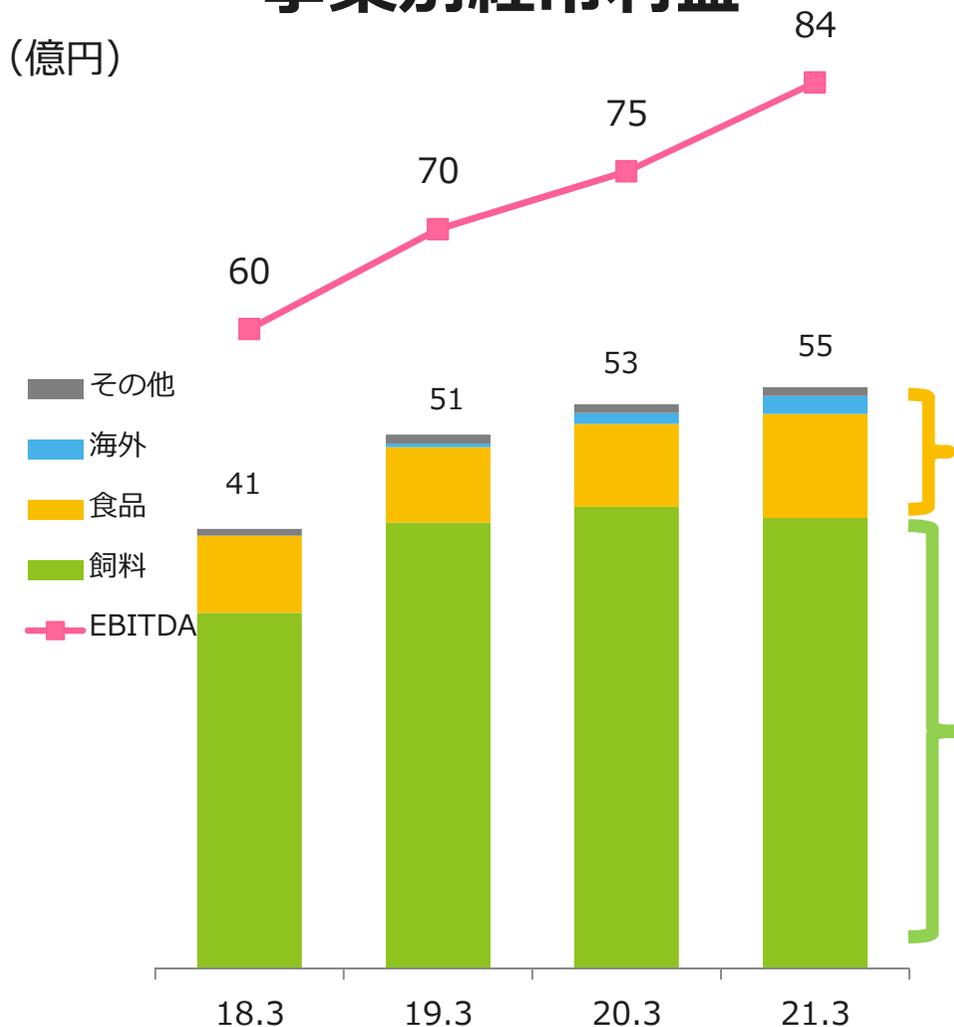
訪日外国人推移



更なる経営基盤強化のための『事業ポートフォリオの最適化』

## 事業別経常利益

(億円)



## 事業戦略

### 成長事業の拡大

#### 2. 食品事業～ブランド力の強化～

- ◆ 製造・販売体制の再構築
- ◆ 相場取引リスクの低減

#### 3. 海外事業～収益基盤の確立～

- ◆ 販売力の強化

### 基幹事業の強化

#### 1. 飼料事業～生産設備の基盤強化～

- ◆ 生産設備への積極的投資
- ◆ 生産コストの低減追及

※海外事業は持ち分法適用会社

## 顧客ニーズに対応する積極的設備投資によるシェア拡大

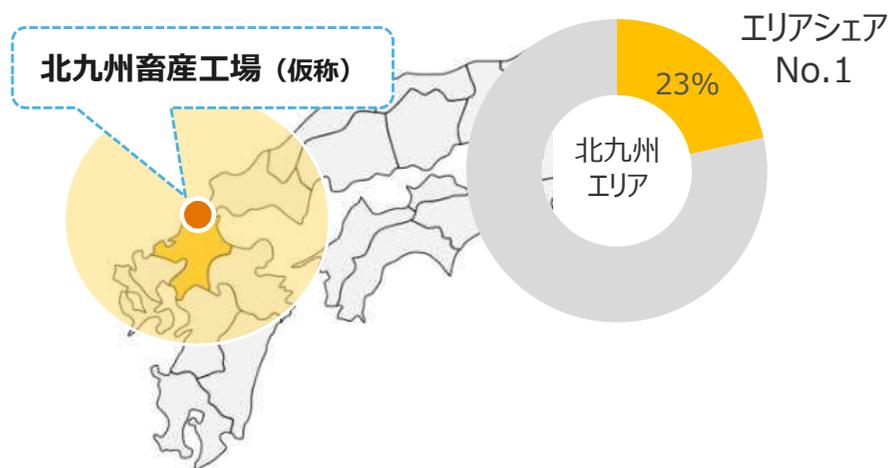
### ①北九州畜産工場（仮称）

～2020年4月竣工予定～

- ◆ 飼料製造子会社「門司飼料(株)」の老朽化対応
  - －販売需要に応える生産能力
  - －最新設備導入による品質向上

#### 概要

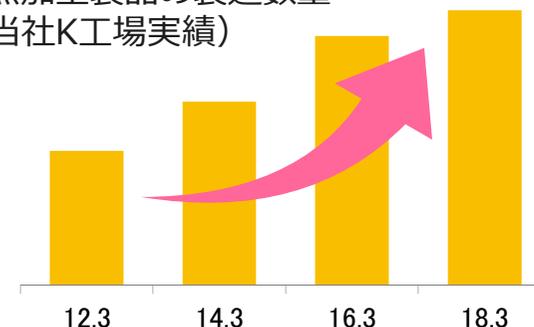
- ・場所：福岡県北九州市
- ・敷地面積：31,424.06㎡
- ・製造能力：約40万ト/年
- ・投資金額：約110億円
- ・着工予定：2018年9月
- ・稼働予定：2020年4月



### ②加熱加工製品の製造設備強化

加熱加工製品ニーズの高まり

加熱加工製品の製造数量  
（当社K工場実績）



#### 加熱加工製品のメリット

- ◆ 効率的な飼料給与（栄養の均一給与、残餌の低減など）
- ◆ 消化率向上（加熱加工によりアルファ化度UP）

増体UP・飼料効率UP



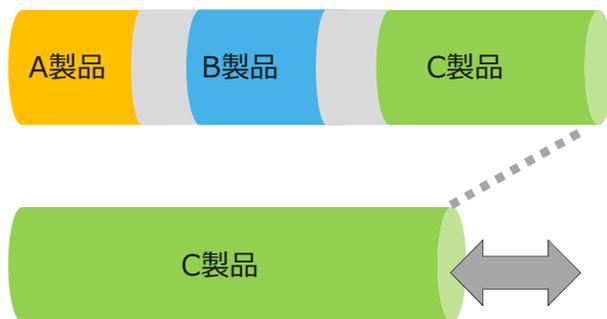
## 生産コストの低減追及による収益性の改善

### ① 製造の効率化

- ◆ 複数製品の集約
- ◆ 製造ライン増設等新しい設備導入
- ◆ 製造システムの更新

#### 複数製品集約のイメージ

↓ 製品製造にかかる所用時間



削減できた時間に別の製品が作れる

A製品、B製品をC製品に集約することで製造効率があがる

### ② 原料コスト低減

- ◆ 原料相場リスクヘッジのための産地多様化
- ◆ 飼料米の積極的使用
- ◆ 新規原料の起用

#### 原料多産地化のイメージ



価格高騰などの影響を避けることができない

価格高騰になっても他の産地にシフトできる

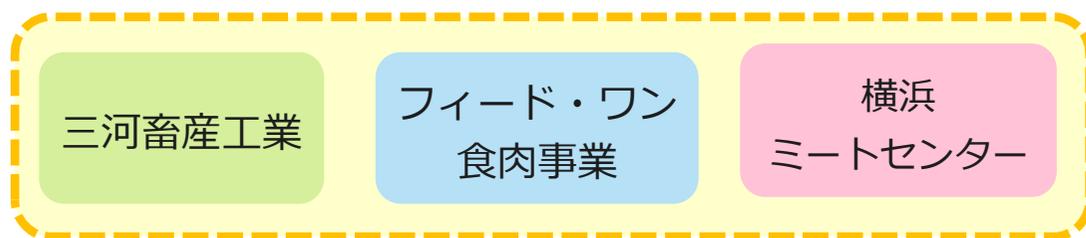
価格高騰時に他の産地にシフトすることで原料相場リスクを低減する

### 製造・販売体制の再構築による統合シナジー発現

#### フィード・ワンフーズ設立～2018年7月設立予定～

##### ◆なりたち

フィード・ワンの食肉事業と関係会社2社を集約



#### フィード・ワンフーズへ

各社がそれぞれ行っていた仕入・製造・販売を一元管理することでスケールメリットなどを発現させる

##### ◆会社概要

本店所在地：神奈川県横浜市

事業内容：食肉の製造、加工及び販売

資本金：1億円



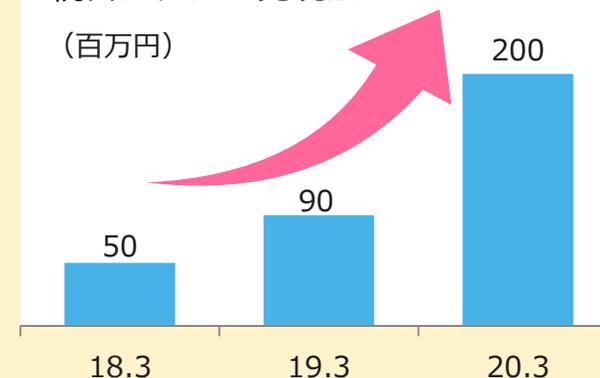
##### 統合効果

- ◆ 管理コスト削減
- ◆ 仕入コスト削減
- ◆ 生産性効率改善
- ◆ 適地製造・販売
- ◆ 製品の高付加価値化

設立初年度より統合シナジー発現を想定。

##### 統合シナジー発現額

(百万円)



## 2. 食品事業

相場に左右されない取引の推進や商品開発による収益性改善

### ①取引条件の改定

2018年3月期は豚枝肉が高相場に推移したため「相場価格仕入-固定価格販売」にて収益悪化

相場仕入-固定販売のイメージ



### 今後の取組

相場リスクの低い取引条件への改定

- ・「固定価格仕入-固定価格販売」
- ・「相場仕入-相場販売」

### ②ブランド商品の開発

飼料会社だからこそできるおいしい豚肉の開発

#### ブランド畜産物の特長



差別化に要するコストに販売先も理解がある

ファンができる価格重視ではないので販売が安定する

### 今後の取組

「おいしい豚肉」とはどのような豚肉なのか、科学的アプローチにより定義づけをする

「おいしさ」の分析

- ➡ 「おいしい豚肉」生産
- ➡ 販売へ

# 3. 海外事業

## 伸び行く配合飼料マーケットでの販売体制強化による販売数量増加

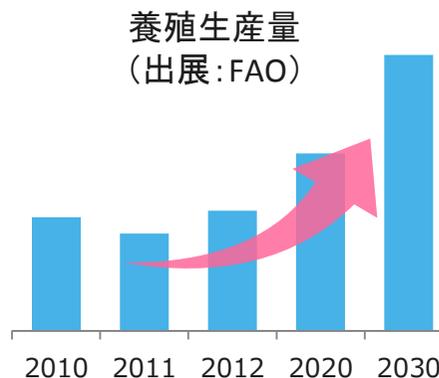
### ①ベトナム：成長著しい豚肉マーケット

- 経済成長に伴い豚肉消費量が増加
- 豚飼育頭数世界4位（日本の3倍）



### ②インド：巨大な水産マーケット

- 水産養殖生産量は年間455万ト (世界第2位)
- 配合飼料の普及率10%以下（流通量30万ト）



### 今後の取組

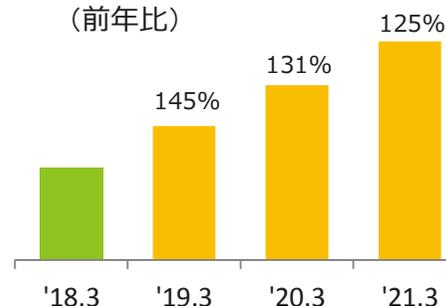
#### ①販売地域拡大・既存地区シェアアップ

- ・ 現地販売員増員
- ・ 顧客ニーズに合わせた新製品発売

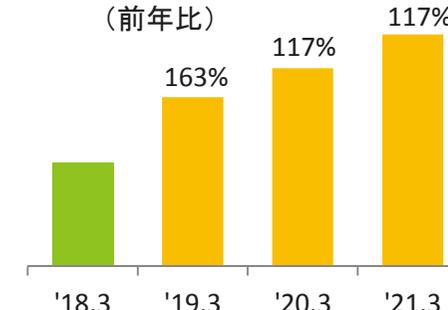
#### ②設備投資

- ・ ベトナム：倉庫等設備への投資により外部委託コスト削減
- ・ インド：出荷設備への投資により人件費コスト抑制

ベトナム：販売数量計画  
(前年比)

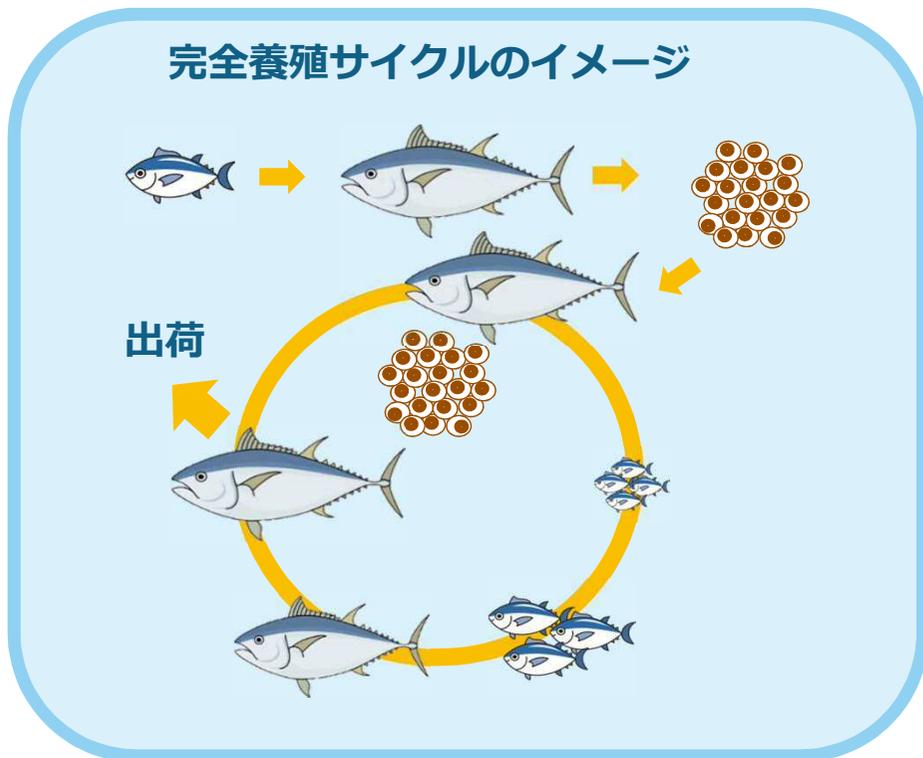


インド：販売数量計画  
(前年比)



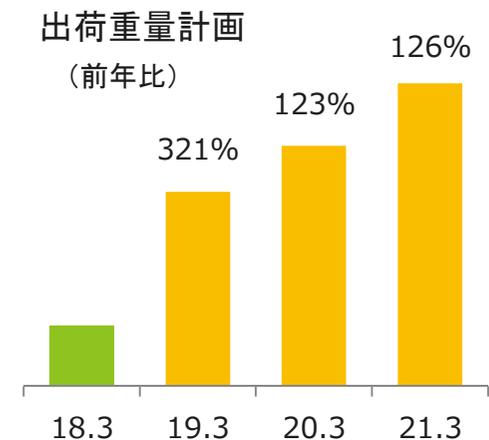
## 完全養殖クロマグロの取組

- ◆ 完全養殖は持続可能な、資源負荷のかからない意義ある取り組み
- ◆ 完全養殖クロマグロを安定して供給する責任と資源保護という重要な社会貢献を担う



## 「本鮪の極つなぐ」2017年11月より出荷開始

- ◆ マグロ用配合飼料を給与することで、赤身の色にこだわったおいしいクロマグロを生産



## 2018年新発売 マグロ稚魚用配合飼料「アンブロシア」

- ◆ ホタテ貝のウロから作ったエキスを配合し、マグロの嗜好性を追求





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。