



おいしさのみなもと

**FEED ONE**

**2019年3月期第2四半期 決算説明会**

2018年11月26日

フィード・ワン株式会社

東証1部 証券コード：2060

- 2019年3月期第2四半期 連結決算
- 2019年3月期 業績予想
- 中期経営計画取組み状況・トピックス



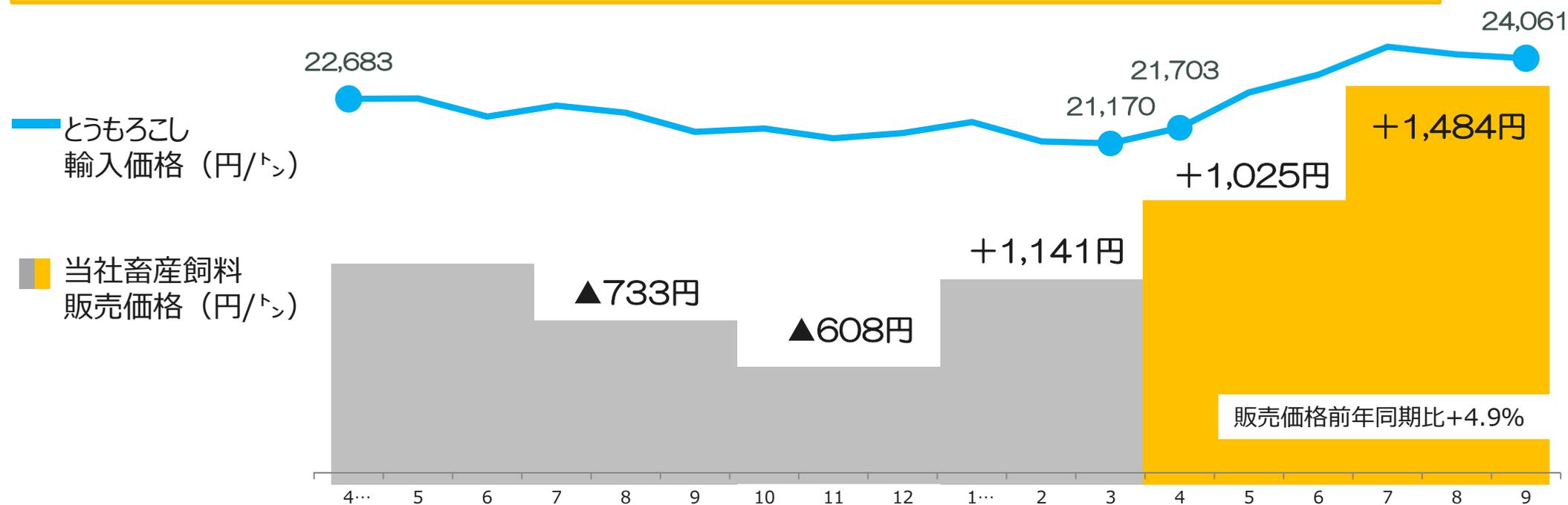
## 2019年3月期

- ・ 第2四半期 決算実績
- ・ 通期予想

# 畜産飼料販売価格・とうもろこし輸入価格の推移

## 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)	四半期平均	22,489	22,076	21,513	21,433	22,703	24,226	-	-
	半期平均	22,282		21,473		23,465		-	
	通期平均	21,878				-			

(とうもろこし輸入価格：財務省貿易統計「品別国別表」)

# 2019年3月期第2四半期決算概要

(百万円、%)

	2018.3期 2Q		2019.3期 2Q		
		構成比		構成比	前期比
売上高	103,348	100.0	<b>104,890</b>	100.0	+ 1.5
売上原価	91,414	88.5	<b>93,471</b>	89.1	+ 2.3
販管費	9,924	9.6	<b>9,286</b>	8.9	▲ 6.4
営業利益	2,009	1.9	<b>2,132</b>	2.0	+ 6.1
経常利益	2,386	2.3	<b>2,353</b>	2.2	▲ 1.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,504	1.5	<b>1,547</b>	1.5	+ 2.9
設備投資	1,116	1.1	<b>1,840</b>	1.8	+ 64.9
減価償却費	1,230	1.2	<b>1,183</b>	1.1	▲ 3.8

## 前年同期対比

- 売上高 : 飼料 : 飼料価格上昇により増収 食品 : 豚肉・鶏卵相場下落により減収
- 営業利益 : 運賃上昇 (▲193M)も飼料安定基金の負担金減少 (+788M) により増益
- 経常利益 : 持分法投資利益の減少 (▲151M) により減益
- 当期純利益 : 固定資産売却益、投資有価証券売却益の計上等 (+249M)
- 設備投資 : 飼料事業関係会社での設備投資増加 (+724M)

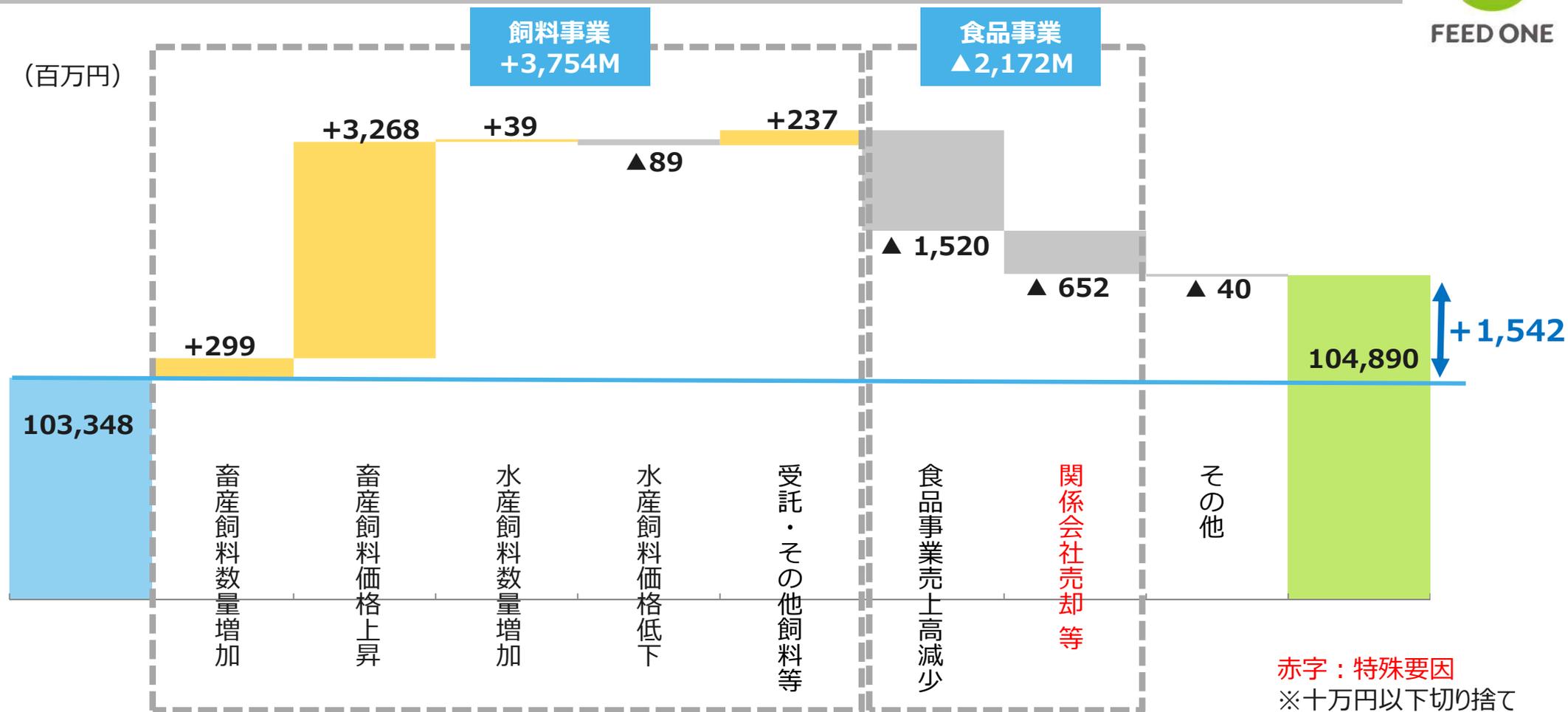
# 2019年3月期第2四半期セグメントの状況

(百万円、%)

		2018.3期 2Q	2019.3期 2Q			
			前期差	前期比	コメント	
飼料事業	売上高	74,900	<b>78,655</b>	3,755	+ 5.0	畜産飼料：増収増益 水産飼料：減収減益
	セグメント利益	2,621	<b>2,988</b>	367	+ 14.0	
食品事業	売上高	27,068	<b>24,896</b>	▲ 2,172	▲ 8.0	食肉部門：減収減益 農場子会社：減収減益 相場要因、特殊要因
	セグメント利益	381	<b>138</b>	▲ 243	▲ 63.8	
その他	売上高	1,378	<b>1,338</b>	▲ 40	▲ 2.9	飼料関連資材：減収減益
	セグメント利益	173	<b>160</b>	▲ 13	▲ 7.5	

販売数量	2018.3期 2Q	2019.3期 2Q		
		前期比	コメント	
畜産飼料	163万ト	<b>164万ト</b>	+1%	牛用▲1%、豚用+2%、ブロイラー用▲17%、採卵鶏用+7%
水産飼料	4.5万ト	<b>4.5万ト</b>	+0%	海産魚用+4%、淡水魚用▲20%（稚魚不漁によりウナギ用飼料減少）

# 売上高 増減要因



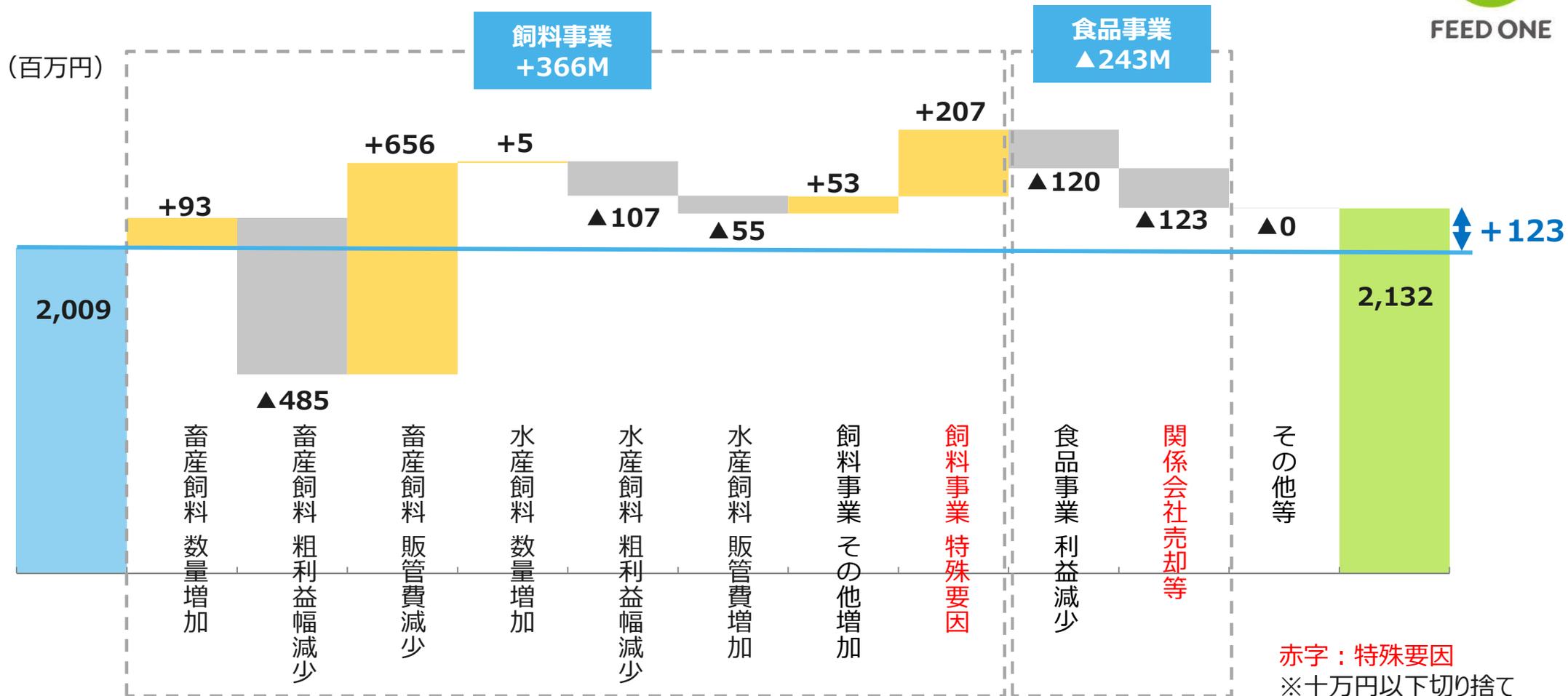
## ● 飼料事業

- 畜産飼料 : 畜産飼料価格の上昇 (+4.9%) により増収
- 水産飼料 : 高額飼料 (うなぎ用) の減少により価格低下

## ● 食品事業

- 売上高減少 : 相場要因▲1,200M (豚肉相場▲4.7%、鶏卵相場▲18.3%)
- 関係会社事業売却 : フィードワンフード東北 (▲414M) 、栗駒ファームの一部 (▲238M)

# 営業利益 増減要因



- 飼料事業 : 畜産飼料は増益、水産飼料は減益
  - 畜産飼料 : 粗利益幅減少 飼料価格改定を原料価格の変動が上回ったため  
販管費減少 飼料安定基金負担金減少 (▲788M)、運賃増加 (+153M)
  - 水産飼料 : 粗利益幅減少 飼料価格改定の浸透遅延
  - 特殊要因 : 前期 (関西工場閉鎖費用) と今期 (門司飼料割増減価償却費) の差 (+210M)
- 食品事業 : 利益減少 畜産物相場下落による農場関係会社の減益 (▲137M)  
関係会社事業売却 フィードワンフード東北 (▲15M)、栗駒ファームの一部 (▲108M)



# 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	3.1	<b>6,129</b>	—	▲ 4.9
減価償却費	2,370	1.1	<b>2,236</b>	—	▲ 5.7

- <前提> 販売価格は畜産飼料：2018年1－3月実績、水産飼料：2017年4－12月実績をベースとして使用  
豚肉相場価格2017年度比95%、鶏卵相場価格2017年度比97%をベースとして使用
- 営業利益：飼料事業での売差改善、食品事業での取引条件改定により下期での大幅増益を見込む
- 当期純利益：関西工場跡地の固定資産譲渡益（+1,791M）

# 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	採算重視の販売方針へ変更、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&gt;</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&gt;</b>	+ 8%	海産魚用+ 10%、淡水魚用▲3%

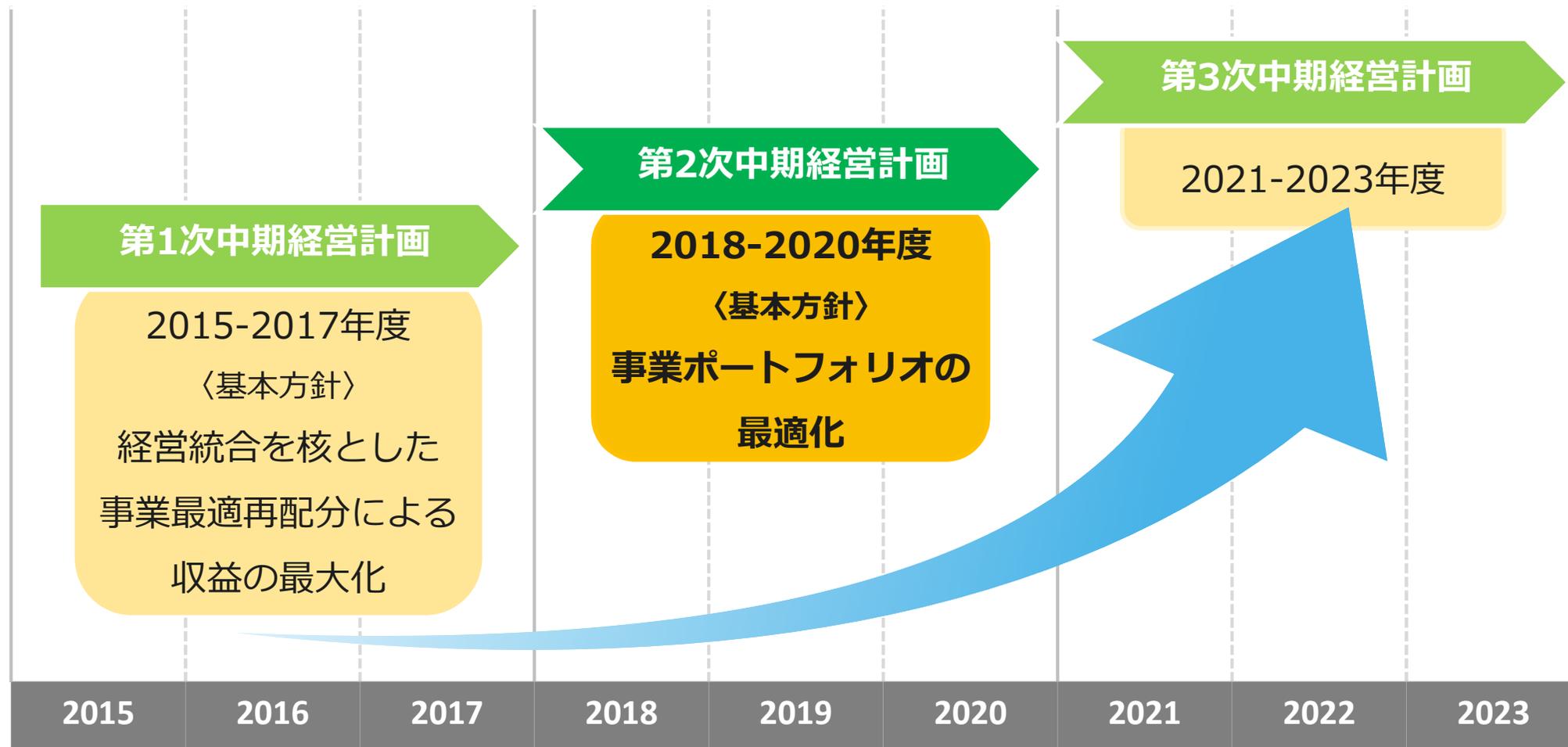


# 中期経営計画取組み状況

## ・トピックス

# 第2次中期経営計画の位置付け

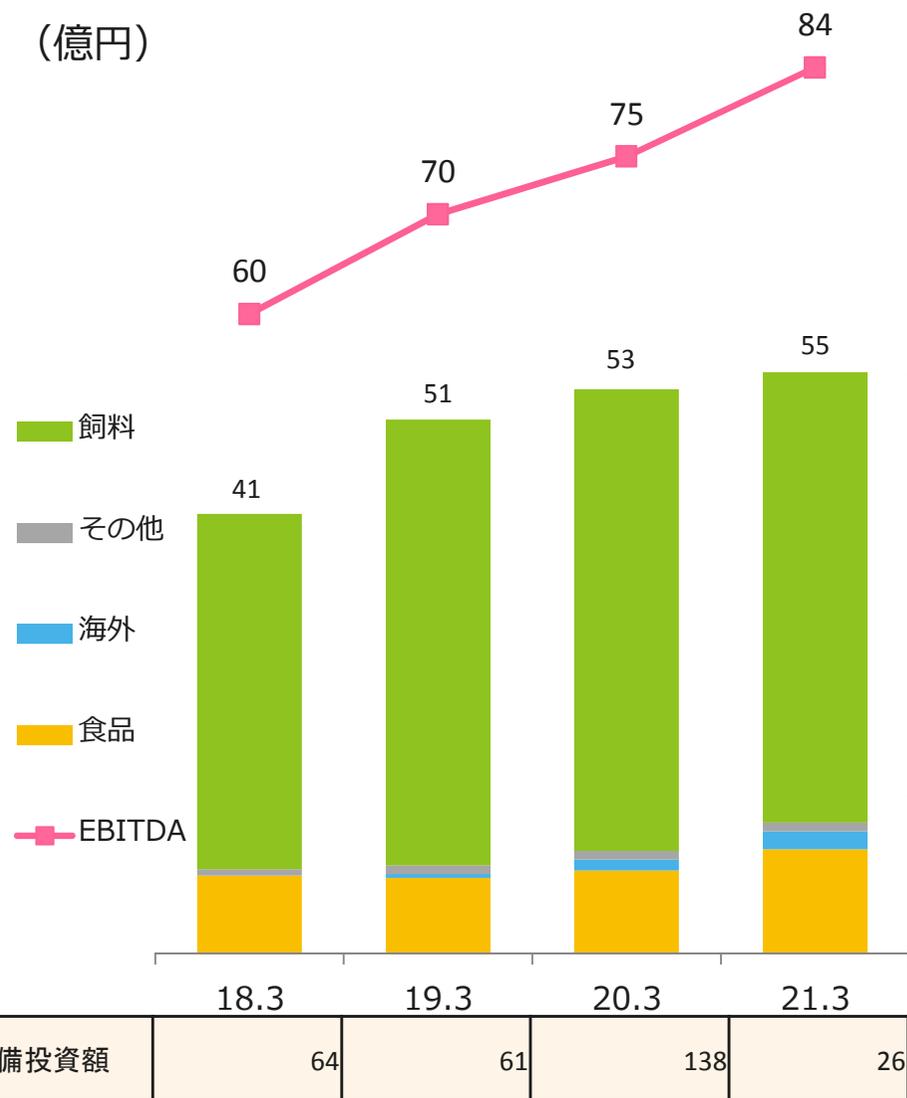
第2次中期経営計画では、第3次中期経営計画における成長加速のための準備期間と位置付けております。



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)



※海外事業は持ち分法適用会社

## 事業戦略

### 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

### 成長事業の拡大

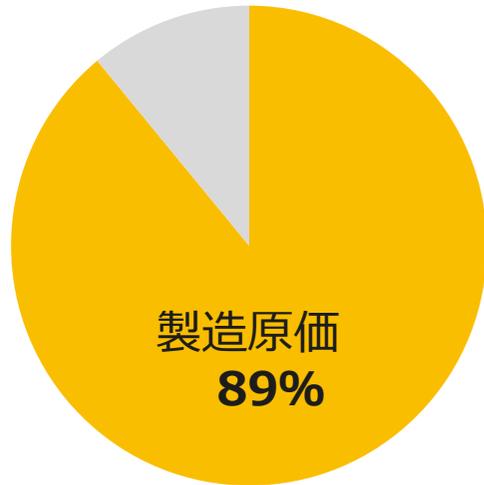
#### 2. 食品事業～ブランド力の強化～

- ◆ 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

## 生産コストの低減追及



畜産飼料において  
売上高の約89%を製造原  
価が占めている



製造原価の内、原材料が大  
きなウエイトを占めるもの  
の、製造の効率化がメーカ  
ーの課題である

## 工場システムの更新

### ▶ 製造工場システム統一化

✓ 苫小牧飼料の状況  
9月システム更新完了  
WEB受注の取組みへ

✓ 今後の予定  
3工場の更新を計画



## ■ 複数製品の集約

### ▶ 製造品目を減らすことで高効率な製造を実現する

【イメージ図】

↓ 製品製造にかかる所要時間

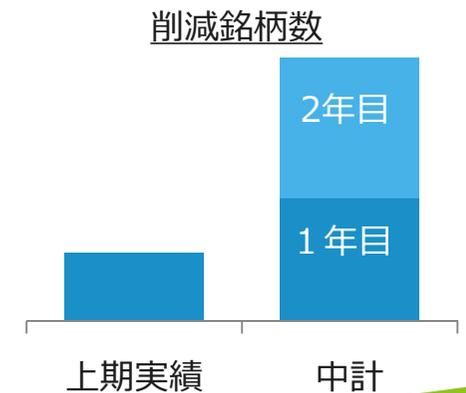


削減した分が  
● 製造数量の増加  
● コスト削減  
につながる

### ● 水産飼料を中心に進捗中

中計1年目に対する  
上期進捗率55%

ニーズの見直しにも寄与  
している



## 原料相場リスクヘッジのための産地多様化への体制構築

原料多産地化の取組みとは



【目的】

- ✓有利価格での仕入れや有利原料の早期発見
- ✓価格高騰時の原料相場リスクを低減

↓ 適正なタイミングで飼料原料として採用するために

### 産地多様化に向けた体制の構築

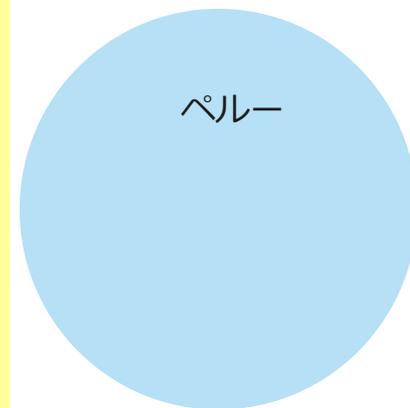
社内で品質分析・製造試験を予め行っておくことで  
新規産地原料を原料情勢やニーズに即時対応が可能に



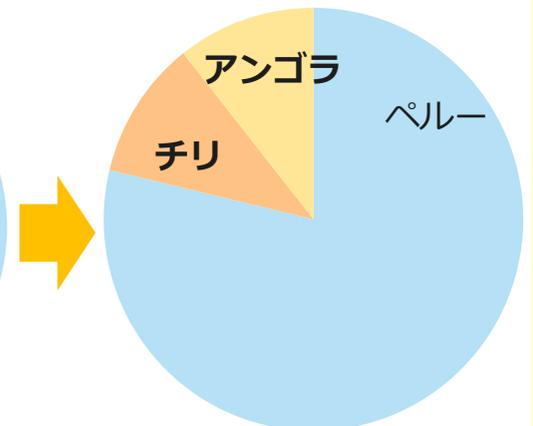
### 【実例】 輸入魚粉

契約段階での産地多様化への取組みを開始

‘18.3期 契約数量比率



‘19.3期 契約数量比率



昨年より社内にて試験を開始し、  
今年度よりチリ・アンゴラからの魚粉の仕入  
を決定

## 製造・販売体制の再構築

フィード・ワンフーズ 2018年7月スタート

フィード・ワンの食肉事業と関係会社2社を集約

三河畜産工業

フィード・ワン  
食肉事業

横浜  
ミートセンター

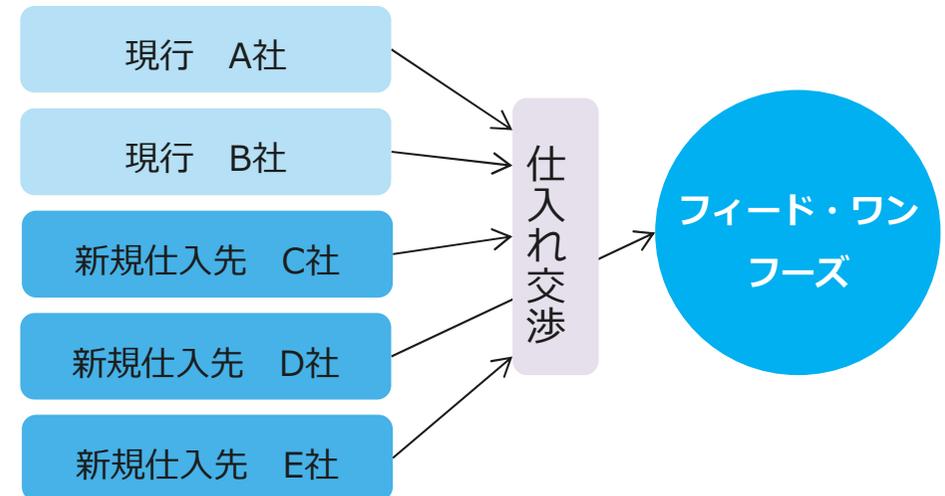
各社がそれぞれ行っていた仕入・製造・販売を一元管理することでスケールメリットなどを発現させる

### 統合効果

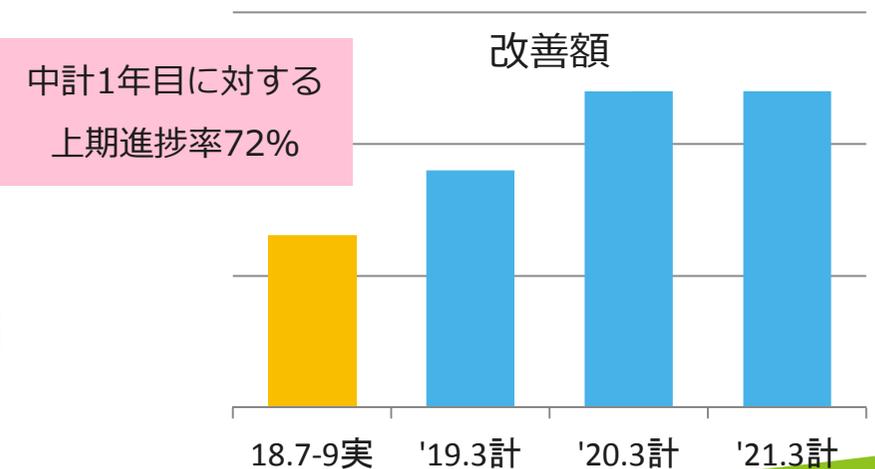
- ◆ 管理コスト削減
- ◆ 仕入コスト削減・・・**統合効果発現**
- ◆ 生産性効率改善
- ◆ 製品の高付加価値化



## 外部仕入取引の損益改善



統合したことによるスケールメリットを生かして、仕入業者を増やし、より安い仕入価格での仕入れを実現



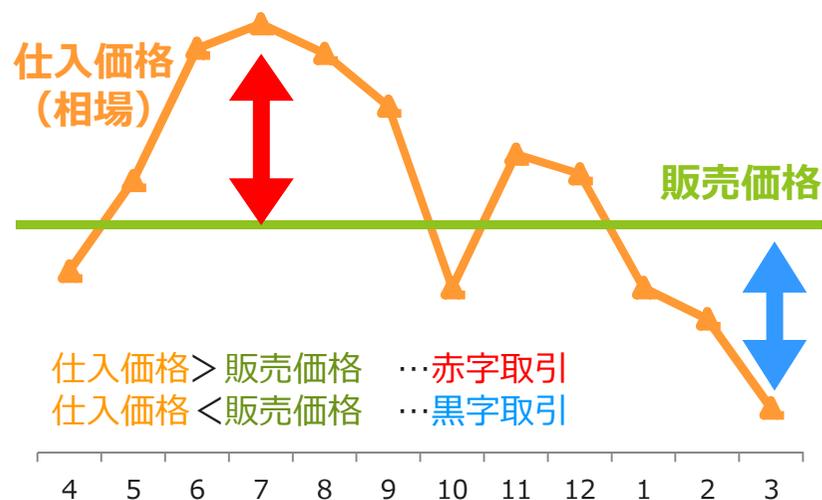
## 相場変動リスクの低減

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

リスク取引比率を低減する取組みを実施

「相場仕入-相場販売」 比率の増加  
「固定仕入-固定販売」

相場仕入-固定販売のイメージ

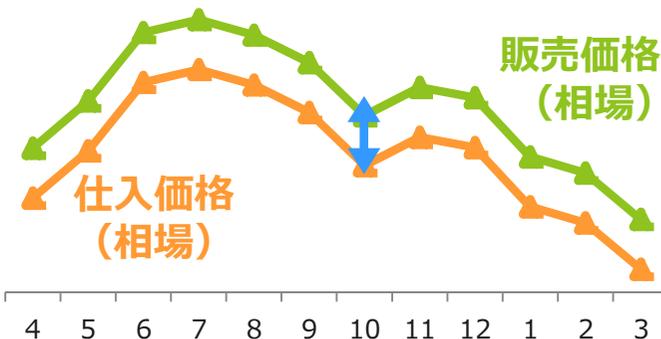


リスクの大きさ

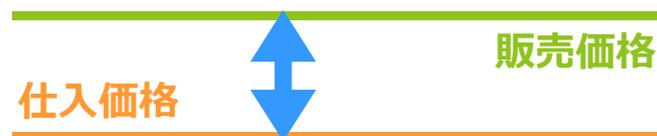


取引比率

相場仕入-相場販売のイメージ



固定仕入-固定販売のイメージ



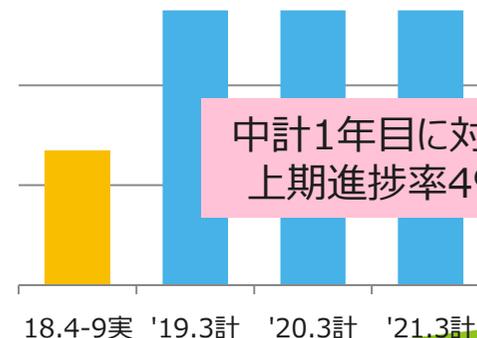
進捗状況

前年度 50% : 50%

今年度 40% : 60%

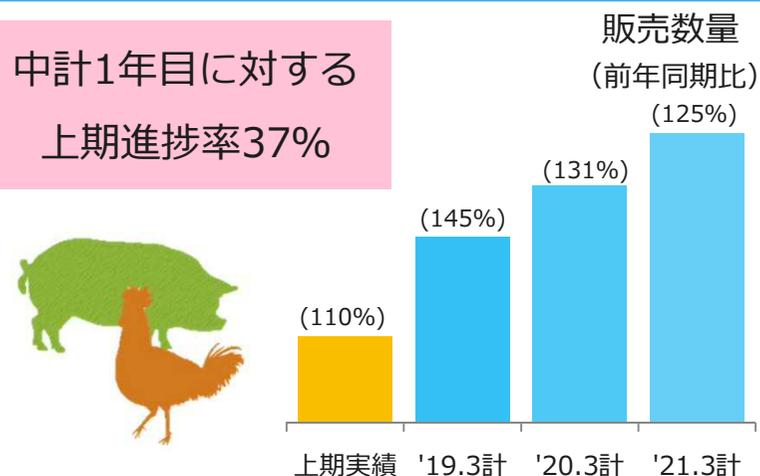


改善額



## 販売力の強化

### ベトナムの取組み



- ・ 豚相場高値推移に伴う早期出荷
- ・ 中国の豚コレラ波及をおそれた早期出荷  
→在庫頭数減少により流通量減

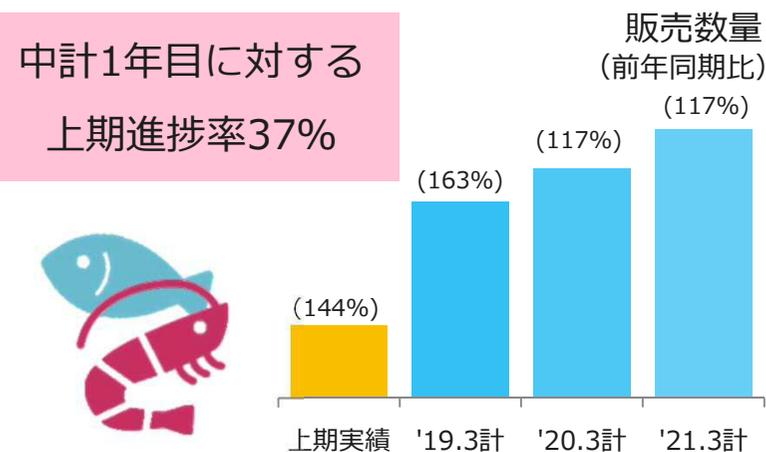
人員

年度計画：130%増員  
進捗：110%増員

エリア

進捗：中部・南部の拡大実施も  
北部への拡大に遅れ

### インドの取組み



- ・ エビの市況悪化  
→生産量減少に伴う流通量減

人員

年度計画：180%増員  
進捗：150%増員

エリア

進捗：既存地区の拡大実施も  
新規エリア開拓には遅れ

## なぜゲノム解析が重要なのか

▶ 酪農経営は遺伝・栄養・環境管理が重要な位置づけとなっている

## トータルコンサルティングの確立

ゲノム解析サービスの取組みにより環境・遺伝を鑑みた飼料の提案が可能に！

### ゲノム解析サービス 業務提携



Create Value ▲ Build Trust ▲ Deliver Results  
(アルタジャパン)



飼料給餌コンサルティング



農場環境改善コンサルティング

## ゲノム解析による育種改良

DNAを解析することで、  
メス牛の遺伝的能力を数値化

- ✓繁殖能力
- ✓乳質
- ✓疾病耐性
- ✓体型

▶ 北米ではゲノム選別により改良スピードが飛躍的に向上した



## 当社の目指すかたち

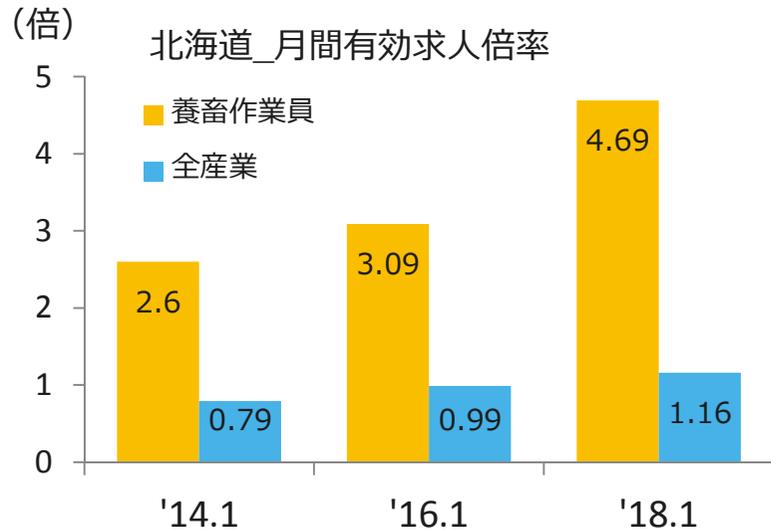
当社としてのツールの拡充  
お客様の潜在ニーズの発掘  
日本の酪農業の発展に貢献

飼料販売数量UP  
売上高UP



# これからも酪農業への貢献を次々と！

## 人手不足の深刻化



これからの酪農

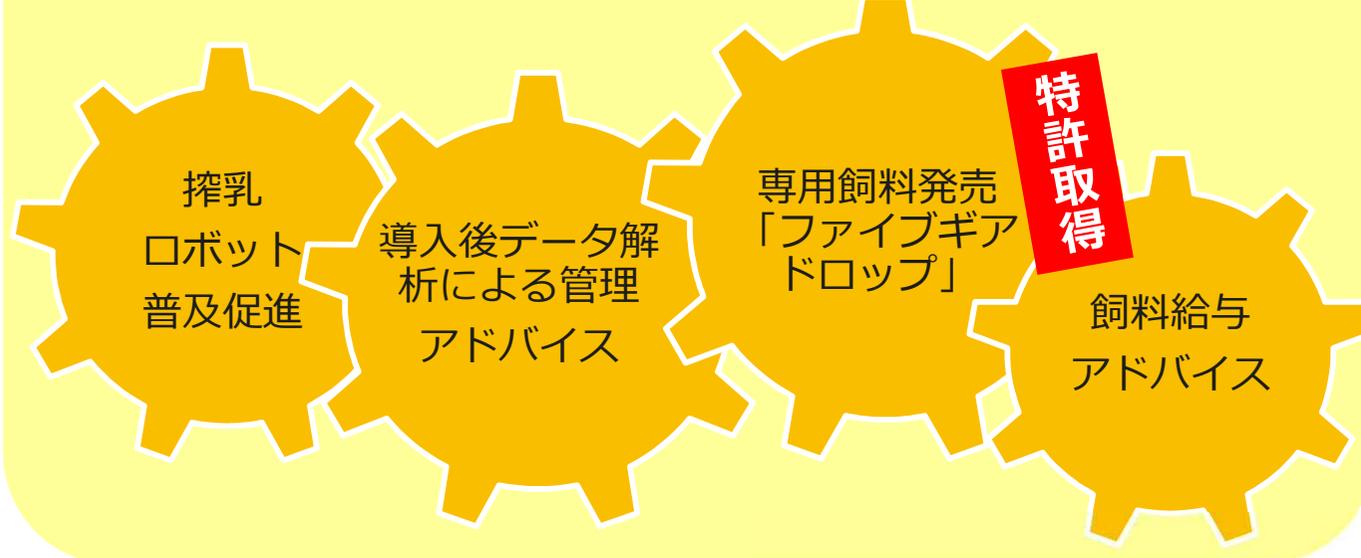
機械化・自動化

- ✓ 搾乳ロボット
  - ✓ エサ寄せロボット
- など



## 当社の取組み

### 搾乳ロボットプロジェクトチーム結成



搾乳ロボット導入による経営サポート

×

ゲノム解析サービスを含めた  
トータルサポート体制



## 日本の酪農業に

## 貢献できるサービスの提供

# 小動物向けフード新発売

近年人気が高まっている小動物向けフードを  シリーズと銘打ち新販売

対象：ハリネズミ、デグー、チンチラ

⇒インスタグラムなどのSNSを中心に人気が高まっている

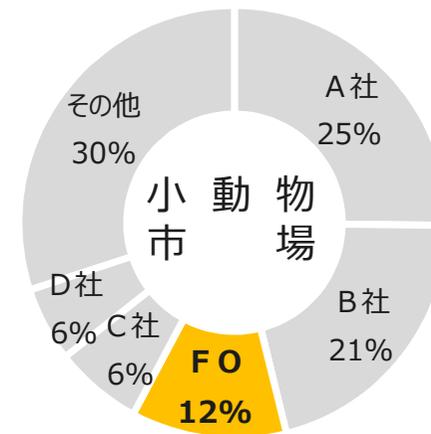
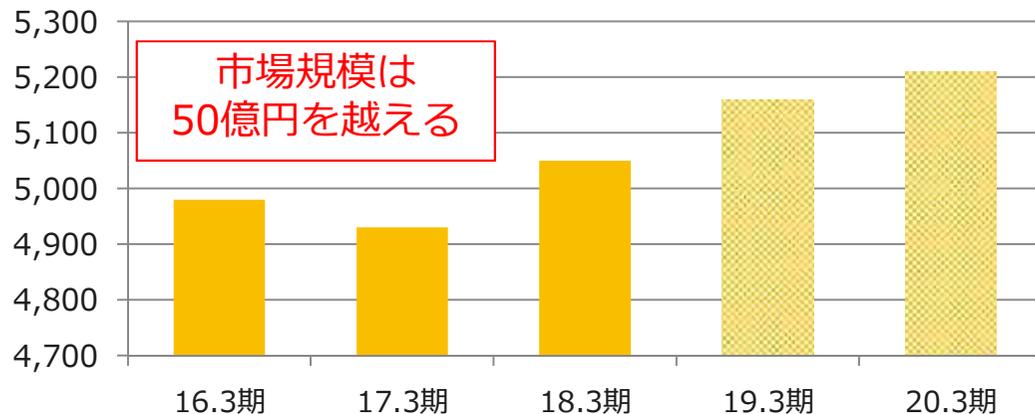
現在、ペットショップ、インターネットで販売しつつ  
SNSを活用し宣伝活動実施中



## 4月より量販店など販路を拡大し、売上伸長を図る

(参考)小動物市場と当社シェア

市場規模 (百万円)



配合飼料メーカーながら業界3位

## 横浜マラソンへのマジックパール提供

10/28（日）開催された横浜マラソン2018へ  
当社製品マジックパール（味付けゆで卵）の  
提供とボランティア協力を行いました。

地域  
貢献



## ウォーク・ザ・ワールド横浜への参加

5/13（土）WFPが主催するウォーキングイベント  
に賛同・参加し、貧困国の給食プログラムに支援を  
行いました。



世界の  
子供へ



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。