

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

フィード・ワン

2060 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年1月20日 (火)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd, Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. トピックス	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業内容	04
■ 事業環境	05
■ 事業概要	06
1. 畜産飼料事業	07
2. 水産飼料事業	09
3. 食品事業	10
■ 業績動向	11
1. 2026年3月期中間期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
■ トピックス	15
1. 畜産飼料分野で独自の技術力を磨き高付加価値製品を開発しシェアを獲得	15
2. 福島リサーチセンター内に最先端・環境配慮型の養牛研究施設を建設	15
3. 水産飼料分野で次世代養殖の実現に取り組む	16
■ 株主還元策	17

要約

飼料業界のリーディングカンパニー。 独自の技術力で高付加価値製品を開発し、シェアを獲得

フィード・ワン<2060>は、肉や魚、卵、牛乳といった畜水産物の生産において欠かせない配合飼料の製造・販売を行う企業であり、畜産飼料の販売数量では全国農業協同組合連合会（以下、JA全農）に次ぐシェア15%、民間企業では業界No.1の規模である。2015年に、当時、民間企業で業界4位と5位であった協同飼料（株）と日本配合飼料（株）及び2014年に両社により設立したフィード・ワンホールディングス（株）が統合して生まれた会社である。協同飼料は養豚用飼料と養牛用飼料、日本配合飼料は養鶏用飼料と水産飼料にそれぞれ強みがあったため、統合によって配合飼料の販売構成に偏りがなくなり、バランスの良い事業ポートフォリオとなっていることが特長である。事業セグメントは、畜産飼料事業、水産飼料事業、食品事業の3つである。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比4.0%減の142,344百万円、営業利益が同2.9%減の3,257百万円、経常利益が同2.4%減の3,714百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同7.1%減の2,873百万円と減収減益となった。主力の畜産飼料事業においては、平均販売価格、販売数量ともに前年同期を下回った。販売数量の減少は、暑熱や疾病による飼養頭羽数の減少といった外部環境に加え、不採算販売の見直し等の影響が大きかった。売上原価は前年同期比で減少し、販管費も抑制したものの、畜産飼料事業のセグメント利益は同8.2%減の4,536百万円となった。水産飼料事業及び食品事業では、採算管理の厳格化などが奏功してセグメント利益は増益となったが、全社業績には主力の畜産飼料事業の業績が色濃く反映するため、全社ベースで減収減益となった。

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.1%増の311,000百万円、営業利益が同7.2%増の6,800百万円、経常利益が同3.1%増の7,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.5%減の5,200百万円と期初予想を据え置き、増収・経常増益を見込んでいる。上期は暑熱や高水温の影響を受けたが、下期は気温や水温が良化することが見込まれるため、販売数量の回復が期待できる。主力の畜産飼料事業は売差増や販売数量増により増収増益、水産飼料事業は販売数量増などにより増収増益、食品事業は鳥インフルエンザの影響による鶏卵相場の高値推移を見込み増収減益を予想する。通期の経常利益計画に対する中間期進捗率は53.1%と順調であり、利益目標（経常利益7,000百万円）の達成は十分可能であると弊社では見ている。

3. トピックス

同社は、畜産飼料の流通量が横ばいで推移してきたなかで、シェアを向上させ、業績を伸ばしてきた。この原動力となったのが独自の技術力による高付加価値製品の販売である。同社が得意とする分野は、ヒヨコや子豚、子牛等の幼動物向けや、乳牛や採卵鶏、種鶏・種豚など、いわば“長く飼う畜種向け”の配合飼料である。これらの配合飼料は、単純に栄養価を高めて成長速度を求めるものではなく、幼少期の生存率を高めてその後の成長を支える骨格・消化器の形成を促したり、健康を維持して高いパフォーマンスを長く維持することが求められるため、より難度が高い。これまでに、ロボット搾乳用飼料、暑熱ストレスに負けない母豚づくりをサポートする「サウマンナ」などを販売しており、直近でも乳牛ゲノム解析で選抜された高能力の乳牛のポテンシャルを最大限に引き出す配合飼料「ルミナス」(2025年10月出願特許)や肉豚の胃潰瘍の症状を緩和する配合飼料(2025年9月出願特許、2026年春発売予定)など、研究開発の成果が著しい。60名を超える研究人材を抱え、製販研究所連携により、農場や工場といった生産現場の声を吸い上げて開発を行う体制を有することが同社の強みであり、業界では他社の追随を許さない。また、米国の穀物メジャーであるCargill, Incorporatedの子会社で動物栄養分野大手のProvimi North Americaとの技術提携や、畜産研究が進んでいる米国中西部のカンザス州立大学との連携など、海外の技術導入や最新情報入手にも積極的であることも技術力向上の原動力となっている。2025年9月には、福島リサーチセンター内に10億円超をかけて最先端・環境配慮型の養牛研究施設を建設するプロジェクトを始動した。

4. 株主還元策

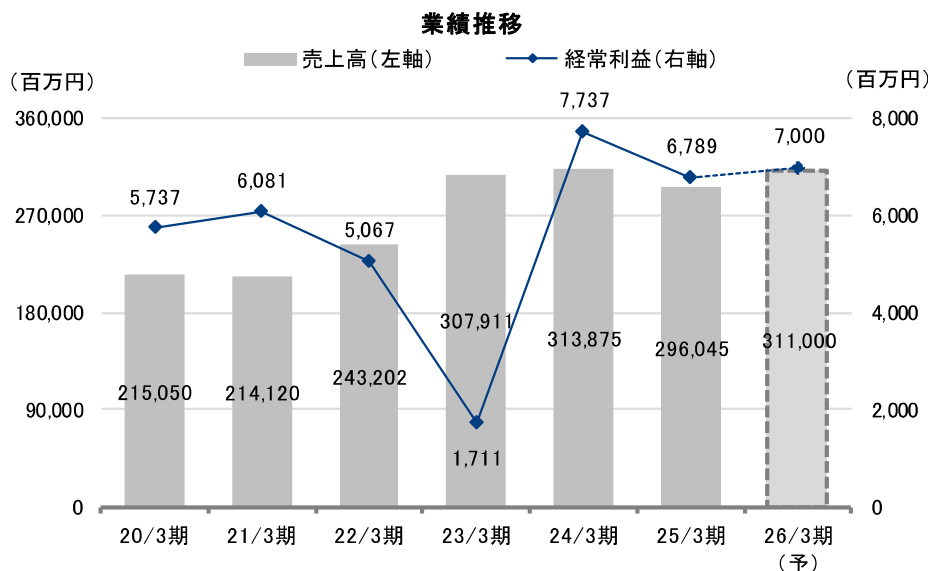
同社は2026年3月期より、株主還元を強化すべく配当方針を変更した。具体的には、長期的発展の礎となる財務体質強化のための内部留保の充実と累進配当を基本に、連結株主資本配当率(DOE)3%を目標とした。これまでも実質的な累進配当を行ってきたが、配当方針に明記することで、今後の累進配当の継続を明確化した。一時的な業績変動の影響を受けやすい連結配当性向(25%以上を目標)の代わりにDOEを採用することで、安定的な株主還元を図りつつ、中長期的な充実化に努める。2026年3月期は前期比6.5円増の1株当たり年間配当42.0円(中間普通配当16.0円・記念配当5.0円済、期末配当21.0円、DOE2.9%)を予定している。完全統合10周年を迎えるため、記念配当5.0円を中間期に実施した。今後は安定配当とともに配当水準の向上が期待できる。

Key Points

- ・インバウンド需要や国産畜水産物の輸出等によるマーケット拡大の可能性が高まるなか、配合飼料メーカーへの期待が拡大するなど、事業環境は良好
- ・2026年3月期中間期は、売上高・各利益ともに減少。暑熱等による販売数量減少が主要因
- ・2026年3月期は経常利益7,000百万円(前期比3.1%増)を見込む。中間期進捗率は53.1%と順調に推移
- ・独自の技術力により高付加価値製品を開発し、シェアを獲得するのが同社の勝ちパターン
- ・新配当方針(累進配当、DOE3%目標)により株主還元を強化。2026年3月期は42.0円配当(中間期21.0円済、期末21.0円予定)

フィード・ワン | 2026年1月20日 (火)
2060 東証プライム市場 | <https://www.feed-one.co.jp/ir/>

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

2社経営統合から10年で飼料業界のリーディングカンパニーに成長

1. 会社概要と沿革

同社は、肉や魚、卵、牛乳といった畜水産物の生産において欠かせない配合飼料の製造・販売を行う企業であり、畜産飼料の販売数量ではJA全農に次ぐシェア15%、民間企業では業界No.1の規模である。

2015年に、当時、民間企業で業界4位と5位であった協同飼料と日本配合飼料及び2014年に両社により設立したフィード・ワンホールディングスが統合して生まれた会社である。協同飼料は養豚用飼料と養牛用飼料、日本配合飼料は養鶏用飼料と水産飼料にそれぞれ強みがあったため、統合によって配合飼料の販売構成に偏りがなくなり、バランスの良い事業ポートフォリオとなっていることが特長である。社風の異なる2社が組織変更や統廃合、事業基盤の再構築などを短期間で実行できたのは、TPP協定や人口減少等による国内の畜水産市場の縮小に対する強い危機感を共有できたことが大きかったという。2017年には北九州工場（現 北九州水産工場）、2020年には北九州畜産工場をそれぞれ開設するなど攻めの投資も行い、生産性や効率性の高いプロセスにより業界での優位性を揺るぎないものにしている。全国に工場・販売拠点がありエリアごとの供給体制を確立している。研究開発にも力を入れており、海外の企業・大学とのネットワークも生かしながら業界の技術開発をリードする存在だ。2025年3月末時点で連結子会社は21社、従業員は925名（連結）である。三井物産<8031>が筆頭株主であり、主に配合飼料原料の調達で密に連携している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

2024年には長期ビジョン及び「中期経営計画2026～1st STAGE for NEXT 10 YEARS～」を策定し、2025年3月期からの10年間の方向性を示した。新たに掲げたPurposeは「飼料で食の未来を創り、命を支え、笑顔を届ける」としており、日本の“動物性たんぱく質”供給を支える社会インフラであることを明確に意識した内容だ。また、Visionは「『1 (ONE)』にこだわり、選ばれる企業へ」とし、飼料業界のリーディングカンパニーとしての誇りと責任が表われている。なお、本中期経営計画開始からの10年間で総額約800億円の大規模投資を計画している。2025年5月には、投資総額約130億円の水産飼料新工場（豊川工場、仮称）建設に伴う土地取得を行った。

2022年には、東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所の市場第1部からプライム市場に移行した。

沿革

年月	沿革
2014年 3月	協同飼料(株)と日本配合飼料(株)が共同株式移転の方法によりフィード・ワンホールディングス(株)の設立に合意し、株式移転計画書作成、統合合意書を締結
2014年10月	フィード・ワンホールディングスを設立
2015年 5月	フィード・ワンホールディングス、協同飼料、日本配合飼料、3社の吸収合併契約を締結
2015年10月	協同飼料、日本配合飼料、フィード・ワンホールディングスの3社が合併し、フィード・ワン(株)へ商号を変更
2017年 3月	北九州工場を開設(2020年4月から北九州水産工場に名称変更)
2020年 7月	北九州畜産工場を開設
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所の市場第1部からプライム市場に移行
2024年 3月	「中期経営計画2026～1st STAGE for NEXT 10 YEARS～」を策定
2025年 4月	苫小牧飼料(株)及び東北飼料(株)を吸収合併し、苫小牧工場及び八戸工場を設置

出所：同社ホームページ、会社資料よりフィスコ作成

2. 事業内容

同社の主力事業は畜産飼料事業である。国内7事業部（北海道、東北、関東、中部、関西、北九州、南九州）で構成され、販売拠点8支店、生産工場13ヶ所を有し、年間約370万トンの飼料を製造・販売する。養鶏用、養豚用、養牛用の配合飼料をバランス良く取り扱っている。この10年間、畜産飼料の年間流通量は約2,400万トンと横ばいのなかで、同社は販売数量を伸ばしている。全社の売上構成比の76.9%（2026年3月期中間期）、セグメント利益構成比の86.0%（同）を占めており、同社の中核となる事業である。

水産飼料事業は、北九州水産工場を主軸とした生産体制で年間約10万トンの水産用配合飼料を製造し、北海道から沖縄まで全国各地に販売する。水産飼料の年間流通量は約60万トンのなかで、同社シェアは約18%と業界2位である。低魚粉飼料や無魚粉飼料といったサステナブルな養殖業の実現に向けた製品の開発・販売に注力しており、2023年8月に販売開始した無魚粉飼料「まだいDPサステナZERO」は同社の統合以来最大のヒット製品となっている。水産飼料と畜産飼料のマーケット規模の違いから同事業は全社の売上構成比の8.3%（同）、セグメント利益構成比の12.7%（同）と相対的に割合は低いが、陸上養殖の台頭や養殖ブリの輸出などによるマーケット拡大期待もあるため、今後の成長が期待できる事業である。

会社概要

食品事業は、食肉加工（フィード・ワンフーズ（株）、（株）横浜ミート）、鶏卵加工（ゴールドエッグ（株）、マジックパール（株））の関係会社で製品を製造し、主に小売店・外食産業に販売している。同事業も全社の売上構成比の14.8%（同）、セグメント利益構成比の1.0%（同）と相対的に割合は低いが、配合飼料メーカーならではの付加価値や川上から川下まで担うことでのトレーサビリティに強みを持つ。

セグメント概要

		構成比（26/3期中間期）	
		売上高	セグメント利益
畜産飼料事業	国内7事業部で構成され、販売拠点8支店、生産工場13ヶ所を有し、年間約370万トンの飼料を製造・販売する。養鶏用、養豚用、養牛用の配合飼料をバランス良く取り扱っている。	76.9%	86.0%
水産飼料事業	北九州水産工場を主軸とした生産体制で年間約10万トンの水産用配合飼料を製造し、北海道から沖縄まで全国各地に販売する。次世代養殖飼料の開発・販売に注力している。	8.3%	12.7%
食品事業	食肉加工（フィード・ワンフーズ、横浜ミート）、鶏卵加工（ゴールドエッグ、マジックパール）の関係会社で製品を製造し、主に小売店・外食産業に販売している。	14.8%	1.0%
その他	海外事業及び不動産賃貸事業等を含む。 ※ 海外事業は持分法適用会社のため売上高は連結対象外	0.0%	0.3%

出所：決算短信、統合報告書よりフィスコ作成

事業環境

国産畜水産物の需要拡大の可能性が高まるなか、配合飼料メーカーへの期待が拡大

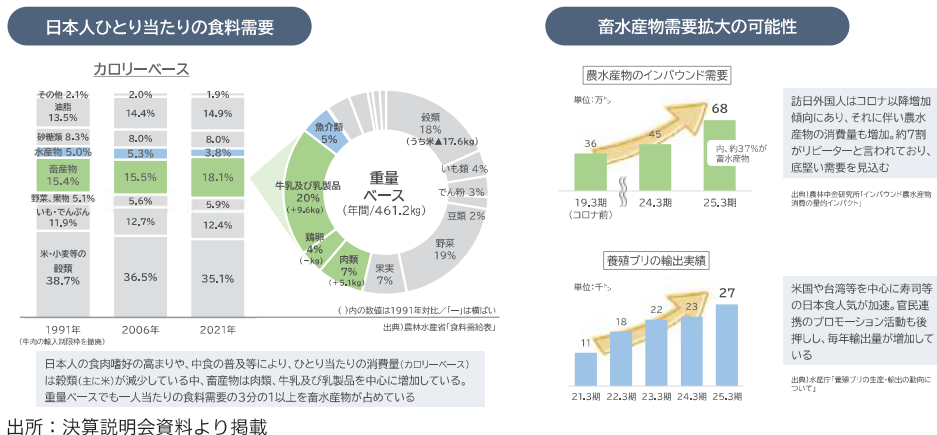
2010年代中頃には、TPP協定締結による輸入増加や人口減少などによる需要減少等の影響により、国内の畜産業や養殖業は縮小すると予想されていた。しかし、実際にはこの10年間、配合飼料の年間流通量は畜産飼料が約2,400万トン、水産飼料が約60万トンと、多少の増減はあるもののほぼ横ばいで推移している。なお、日本の米の年間消費量は約700万トンであることから、配合飼料市場規模の大きさがうかがえる。また近年、日本における米の消費量が減少傾向にある一方で、国内の畜産物需要は増加傾向にある。これは、日本人の肉食需要の増加に加え、訪日外国人の増加によるインバウンド需要や、和牛の輸出拡大等が背景にあると見られ、日本の畜産業が底堅い産業であることを示している。

養殖業に関しては、日本人の魚離れが進んでいるものの、健康志向の高まりや回転寿司の人気等により、養殖魚の注目度は上昇している。天然魚の漁獲量が減少するなかでも、養殖魚は生産履歴が明確で安定供給が可能であるため、需要が高まっている。また、米国や台湾等を中心に寿司等の日本食人気が加速している。官民連携の 프로모ーション活動も後押しし、養殖ブリなどは毎年輸出量が増加している。

フィード・ワン | 2026年1月20日 (火)
2060 東証プライム市場 | https://www.feed-one.co.jp/ir/

事業環境

日本の畜水産物需要の推移と将来性の可能性



輸入畜水産物の調達懸念も国産畜水産物の需要拡大の可能性につながっている。畜水産物の自給率は、牛肉で40%、豚肉で49%、鶏肉で65%、魚介類で54%と相対的に低く、輸入畜水産物に大きく依存する。一方で、円安等による輸入品の高騰や環境負荷低減のための諸外国での生産量の制限、家畜疾病対策としての防疫強化による輸入の規制などが懸念されており、国産畜水産物の需要拡大の可能性が高まる。

配合飼料の大きな特長として、食品副産物(食品の製造過程で発生する副産物)を原料として活用している点が挙げられる。これは食品のリサイクルループの中核を担っており、資源循環型社会の実現に向けた重要な取り組みとしても注目されている。

こうした状況のなか、製造業と同様に、畜水産業も高い生産効率を追及して事業の大規模化が進んでいる。例えば、鶏肉はこの20年間で生産量が30%以上増加しているにもかかわらず、養鶏用飼料の流通量はほぼ横ばいで推移している。これは、より少ない飼料で鶏が成長できるようになったことを示しており、配合飼料メーカーには高い生産効率を支える技術力が求められている。このようなことから、同社の畜産飼料事業と水産飼料事業における技術力の優位性が今後ますます発揮されることが期待できる。

事業概要

主力の畜産飼料事業では、原料調達・製造・開発・営業の各機能を強化し、市場シェア15%を獲得

同社の事業セグメントは、畜産飼料事業、水産飼料事業、食品事業の3つである。セグメント別の事業内容と強みは以下のとおり。

事業概要

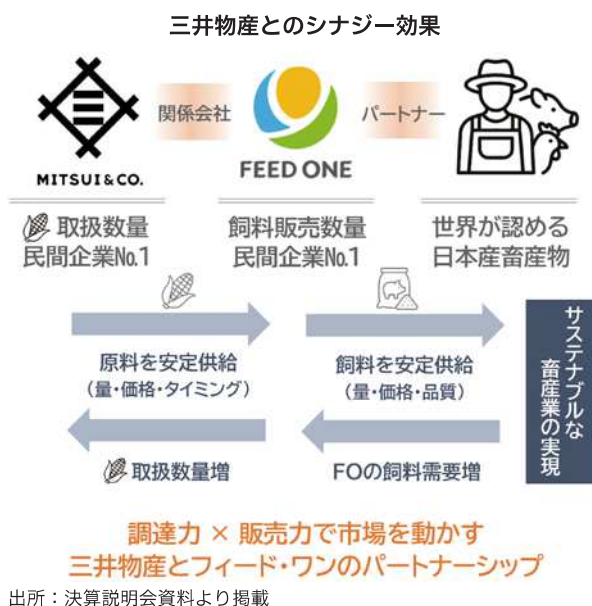
1. 畜産飼料事業

畜産飼料事業では、配合飼料の原料調達から製造・開発・販売までのプロセスをほぼ一貫して手掛けており、各プロセスにおいて強みを有する。

(1) 原料調達

【強み1：三井物産グループとしての世界的調達ネットワーク】

同社の売上高に占める原価の比率は約8割に上る。畜産飼料における原料の約半分はとうもろこしが占め、小麦等のその他穀物、大豆油が続きが続く。とうもろこしは主産地が米国やブラジルであり、相場の変動はもちろん、為替や海上運賃の影響を大きく受ける。調達においては三井物産グループであることで適切なタイミングや価格で十分な量が確保できるというメリットがある。ちなみに、2026年3月期中間期は、主原料であるとうもろこしのシカゴ相場が作付面積の拡大と豊作の見込みにより値を下げた影響で、同社畜産飼料販売価格も前年同期比で低下した。



(2) 製造

【強み2：生産基盤の強化による製品の安定供給とスケール】

畜産飼料事業は、北海道から九州まで配置された全国13ヶ所の生産工場で地域の需要を賄っており、地産地消の体制が整っている。年間約370万トンの販売数量は市場シェア15%にあたり、JA全農に次いで2位、民間企業では2位を引き離しての1位である。畜種別の販売数量構成比では、牛、豚、鶏が各30%超とバランスが良く、ある畜種で伝染病（例えば、鳥インフルエンザ）が発生した場合でも、他の畜種である程度カバーできるといったメリットがある。配合飼料の製造は典型的な装置産業であり、大規模な設備によるスケールメリットが効きやすく、生産性の高い施設が有利となる。同社の製造設備には築50年超の工場もあり老朽化対策が課題となっており、2020年に最新鋭の北九州畜産工場を開設するなどの積極的な投資を進めている。販売数量が相対的に多い同社は、より低コストでの生産ができるという優位性がある。

事業概要

(3) 製品開発・研究開発

【強み3：特許技術を搭載した製品ラインナップ】

同社は研究所を3拠点有するなど研究開発体制が整っており、差別化された製品をリリースしてきた歴史がある。搾乳のDX化に合わせた搾乳ロボット専用飼料である「ファイブギアドロップ」や育種改良が進んだ豚の課題に対応した「ノリノリパーク」など市場の変化に応じた製品をリリースしており、多くの特許も取得している。10年以上前から暑熱対策飼料にも力を入れており、昨今の酷暑下における顧客のニーズに対応することで販売数量を伸ばしている。

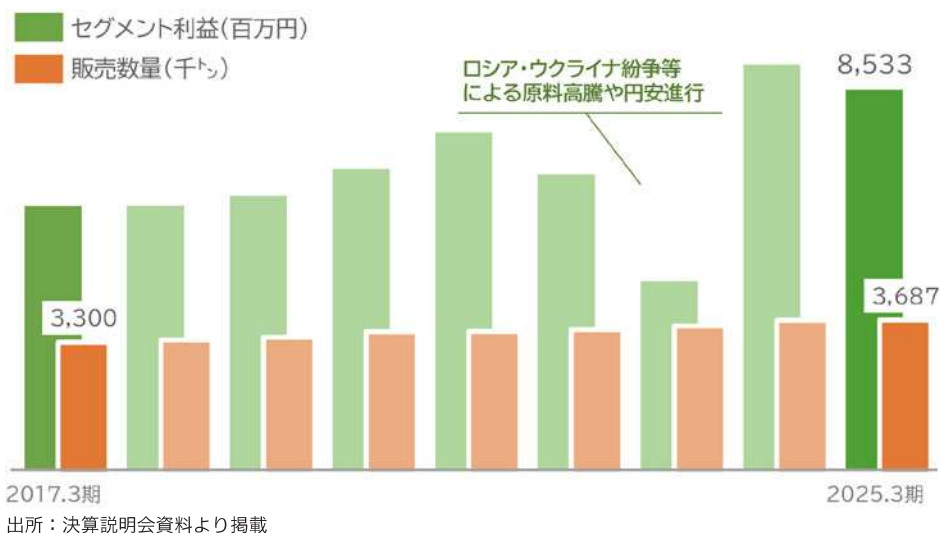
(4) 営業・価格

【強み4：全国に販売拠点を配置し顧客ニーズをきめ細かく把握できる体制を整備】

【強み5：乳牛ゲノム解析や生乳脂肪酸組成分析による最新技術を活用した顧客サービス】

同社製品の顧客は、養鶏や養豚、養牛を営む農家である。営業活動は、特約店のスタッフが行う場合もあるが、基本的には各支店の同社スタッフが行う。同社が得意とするのは提案営業・コンサルティング営業であり、畜種ごとに専門性を持ったスタッフが顧客のニーズに合致した製品を提案できる体制が整っている。研究所との連携も密で、研究所の技術スタッフが同行することも多いという。乳牛ゲノム解析や生乳脂肪酸組成分析による最新技術を活用した配合飼料コンサルティングは手厚い顧客サービスの典型事例である。販売価格に関しては、畜産飼料業界では四半期ごとに価格改定が行われ、タイムラグはあるものの原料価格の変動が販売価格に反映されることになる。なお、2026年3月期中間期の減収は、暑熱や疾病による飼養頭羽数の減少及び採算管理の徹底などによる販売数量の減少が主な要因である。

畜産飼料事業の業績推移



事業概要

畜産飼料事業 中間期業績推移

(単位：百万円)

	25/3期 中間期末実績	26/3期 中間期末実績	前年同期比	
			増減額	増減
売上高	116,275	109,487	-6,787	-5.8%
セグメント利益	4,941	4,536	-405	-8.2%
セグメント利益率	4.2%	4.1%	-	-0.1pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 水産飼料事業

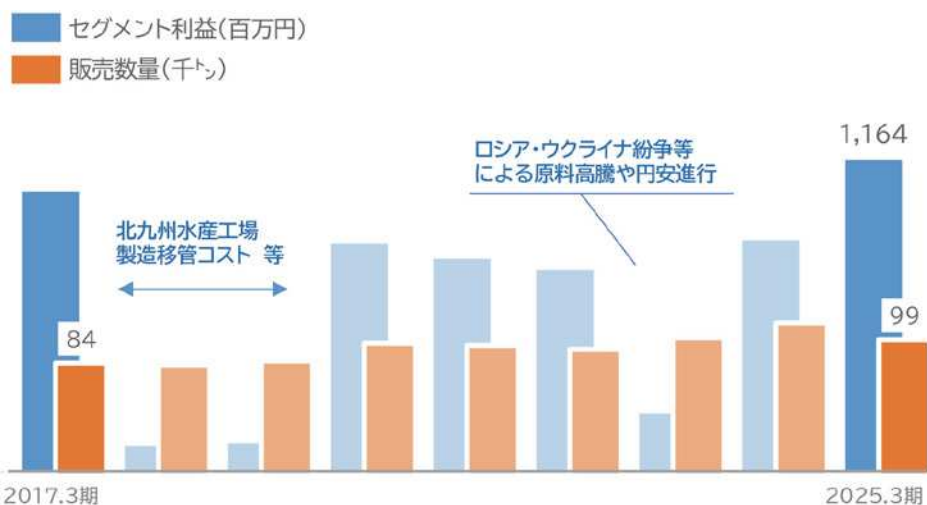
【強み1：北九州水産工場を中心とした安定的な生産供給体制】

【強み2：水産研究所を中心とした先進的研究開発体制】

【強み3：各支店に配置された水産物営業担当者と技術的バックアップ体制】

水産飼料事業の事業プロセスは畜産飼料事業と類似点が多い。原料を仕入れて、配合飼料を製造し、全国の養殖業者に販売している。原料の約4割を占める魚粉は天然資源に依存しており、世界的に枯渇や需給ひっ迫などが懸念されていることから価格の上昇圧力が強い。製造は知多工場と最新鋭の北九州水産工場が担う。日本の海水養殖市場はマダイとブリが主要魚種であり、同社はマダイ用飼料に強みを持つ。環境配慮型飼料である無魚粉飼料「まだいDPサステナZERO」は統合以来の最大のヒット製品となっており、今後の展開にも注目したい。2026年3月期中間期は、高水温や養殖尾数の減少、採算管理の徹底などの影響で販売数量・売上が減少したが、原材料価格の低下や平均販売価格が前年同期を上回ったこと等により収益性が向上した。飼料の製造販売会社でありながら、独自の飼養技術の確立や新原料の採用にも積極的に取り組んでいる。一例を挙げると、一時的に給餌を制限することで、ダイエット後のリバウンドのような体重増加を期待する「補償成長」技術である。このように、サステナブルな次世代養殖の実現による、コアコンピタンスを高めた事業成長を目指している。

水産飼料事業の業績推移



出所：決算説明会資料より掲載

フィード・ワン | 2026年1月20日 (火)
2060 東証プライム市場 | <https://www.feed-one.co.jp/ir/>

事業概要

水産飼料事業 中間期業績推移

(単位：百万円)

	25/3期 中間期末実績	26/3期 中間期末実績	前年同期比	
			増減額	増減
売上高	13,533	11,811	-1,722	-12.7%
セグメント利益	444	669	224	50.4%
セグメント利益率	3.3%	5.7%	-	2.4pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 食品事業

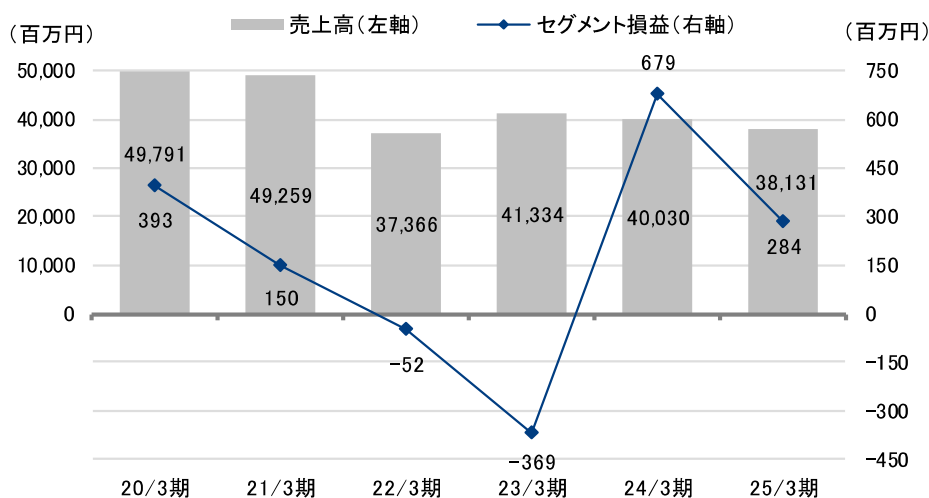
【強み1：配合飼料メーカーだからこそ実現できる安心安全な食品】

【強み2：消費地に生産拠点を構えるバッカーとして、細かなニーズに合った製品供給】

【強み3：畜産経営者と協力した、高品質な「こだわりの製品」の開発】

食品事業は、配合飼料の販売先から、生産物（鶏卵、豚肉等）を買い取る取引から始まった事業である。仕入れた生産物や加工した製品は大手量販店や外食産業などに販売し、大手量販店では高いシェアを獲得しており、サプライヤーとしての地位を確立している。仕入価格は日々の鶏卵相場や豚枝肉相場を基準とする一方、販売価格は取引先によって価格変動の反映にタイムラグが生じる場合があり、相場が下がるタイミングで利益が出やすい。なお、同社子会社のマジックパール（株）が販売する味付けたまご「マジックパール」は1980年に販売開始し、駅売店を中心に販売されるロングセラー製品である。ゆでたまごは「作る時代」から「買う時代」となり、市販用市場は、2013年比で約3倍の約30億円規模に成長していると言われている。そのようななかで同社は、2025年3月に製造能力を増強した新工場を稼働開始しており、今後も成長が期待される。

食品事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

食品事業 中間期業績推移

(単位：百万円)

	25/3期 中間期実績	26/3期 中間期実績	前年同期比	
			増減額	増減
売上高	18,482	21,039	2,557	13.8%
セグメント利益	19	55	36	183.7%
セグメント利益率	0.1%	0.3%	—	0.2pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2026年3月期中間期は
主に暑熱や疾病に伴う販売数量減少により減収減益

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比4.0%減の142,344百万円、営業利益が同2.9%減の3,257百万円、経常利益が同2.4%減の3,714百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同7.1%減の2,873百万円と減収減益となった。

主力の畜産飼料事業においては、畜産飼料の平均販売価格が前年同期を下回ったこと、販売数量が前年同期比2.0%減少したことなどから、売上高で同5.8%減の109,487百万円となった。販売数量の減少は、暑熱や疾病による飼養頭羽数の減少といった外部環境に加え、不採算販売の見直し等の影響が大きかった。売上原価は、畜産飼料事業の配合飼料の原料となるとうもろこしの相場が軟調に推移したことを主因に減少したものの、売上総利益は微減となった。販管費は前年同期並み(微減)となり、畜産飼料事業のセグメント利益は同8.2%減の4,536百万円となった。水産飼料事業は、外部要因では高水温や養殖尾数の減少、内部要因では不採算販売の見直し等によって、販売数量が減少し、売上高で同12.7%減の11,811百万円となった。一方、原材料価格の低下や平均販売価格の上昇等による収益環境の改善が進み、セグメント利益は同50.4%増の669百万円となった。食品事業は、売上高で同13.8%増の21,039百万円、セグメント利益は売価条件の見直し等により採算が改善し、同183.7%増の55百万円となった。全社業績には、主力の畜産飼料事業の業績が色濃く反映するため、減収減益となった。

業績動向

2026年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	148,298	100.0%	142,344	100.0%	-4.0%
売上原価	132,154	89.1%	126,357	88.8%	-4.4%
売上総利益	16,143	10.9%	15,987	11.2%	-1.0%
販管費	12,787	8.6%	12,730	8.9%	-0.4%
営業利益	3,355	2.3%	3,257	2.3%	-2.9%
経常利益	3,805	2.6%	3,714	2.6%	-2.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	3,092	2.1%	2,873	2.0%	-7.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

中期経営計画で掲げた6年間で約600億円の設備投資を可能とする 健全な財務基盤を堅持

2. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の総資産は前期末比1,263百万円増の125,436百万円となった。そのうち流動資産は同4,950百万円減であり、原材料及び貯蔵品が3,492百万円減少したことや受取手形及び売掛金が2,865百万円減少したことが主な要因である。固定資産は水産新工場建設に伴い建設仮勘定が4,593百万円増加したこと等により同6,214百万円増となった。

負債合計は前期末比1,917百万円減の66,907百万円となった。そのうち流動負債は同11,848百万円減であり、短期借入金が10,258百万円減少したことや支払手形及び買掛金が2,356百万円減少したことが主な要因である。固定負債は同9,931百万円増であり、長期借入金が9,451百万円増加したことが主な要因である。有利子負債（短期借入金、長期借入金の合計）の残高は806百万円減少して26,472百万円となった。純資産合計は同3,181百万円増の58,528百万円であり、親会社株主に帰属する中間純利益の計上等により利益剰余金が増加したことが主な要因である。

2026年3月期中間期の経営指標では、流動比率が196.1%（前期末は159.6%）、自己資本比率が46.0%（同44.0%）となっており、かつコミットメントラインも締結しているため、財務基盤は健全かつ安定している。中期経営計画の投資（6年間で約600億円）を行うための強固な財務基盤を堅持する、業界でも稀有な企業と言えるだろう。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期中間期末	増減
流動資産	80,085	75,135	-4,950
(現金及び預金)	10,342	10,098	-244
(受取手形及び売掛金)	43,211	40,345	-2,865
(原材料及び貯蔵品)	16,451	12,959	-3,492
固定資産	44,086	50,300	6,214
(建設仮勘定)	648	5,241	4,593
総資産	124,172	125,436	1,263
流動負債	50,168	38,320	-11,848
(支払手形及び買掛金)	29,106	26,750	-2,356
(短期借入金)	12,878	2,620	-10,258
固定負債	18,656	28,587	9,931
(長期借入金)	14,400	23,852	9,451
負債合計	68,825	66,907	-1,917
純資産合計	55,347	58,528	3,181
負債純資産合計	124,172	125,436	1,263
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	159.6%	196.1%	36.5pp
自己資本比率	44.0%	46.0%	2.0pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

経常利益の中間期進捗率は53.1%と順調で、 2026年3月期は前期比3.1%増の7,000百万円を見込む

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.1%増の311,000百万円、営業利益が同7.2%増の6,800百万円、経常利益が同3.1%増の7,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.5%減の5,200百万円と期初予想を据え置き、増収・経常増益を見込んでいる。

外部環境に関しては、飼養戸数の減少や暑熱、家畜疾病発生による一時的な家畜数の減少による畜産飼料の需要減少、高水温の影響を受けた給餌制限等による水産飼料の需要減少の可能性はあるが、インバウンド需要等からも食料需要は堅調に推移すると見込んでおり、飼料流通量の大きな減少はないと見ている。また、気候変動等に伴う飼料原料の供給不安及び価格高騰、エネルギー価格高騰による製造原価の増加等のリスクはあるが、主力事業である畜産飼料事業では四半期ごとに価格改定が行われるため、利益は比較的安定的であると見ている。米国の関税政策による影響に関しては、主原料であるとうもろこしが免税対象品であることや、四半期ごとに価格改定が行われることなどから、同社への短期的な影響は限定的と想定している。上期は暑熱や高水温の影響を受けたが、下期に関しては気温や水温が良化することが見込まれるため、販売数量の回復が期待できる。

こうした環境にあって、同社は2025年3月期より中期経営計画をスタートしており、Purpose、Visionの実現、充実した生産体制と強力な販売ネットワークとの連携、スケールメリットを生かした原料購買力、積極的な設備投資を行える財務基盤、グローバルな知見も生かした研究開発体制、畜水産物販売を通じた価値向上等の強みを生かして、畜産飼料事業を中心とした事業間の連携を強化し、継続的な収益力強化に取り組んでいる。

セグメント別では、主力の畜産飼料事業は売差増や販売数量増により増収増益、水産飼料事業は販売数量増などにより増収増益、食品事業は鳥インフルエンザの影響による鶏卵相場の高値推移を見込み増収減益を予想している。通期の経常利益計画に対する中間期進捗率は53.1%と順調で、利益目標（経常利益7,000百万円）の達成は十分可能であると弊社では見ている。

2026年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期			
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	中間期進捗率
売上高	296,045	100.0%	311,000	100.0%	5.1%	45.8%
営業利益	6,343	2.1%	6,800	2.2%	7.2%	47.9%
経常利益	6,789	2.3%	7,000	2.3%	3.1%	53.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,387	1.8%	5,200	1.7%	-3.5%	55.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

トピックス

独自の技術力により高付加価値製品を開発し、シェアを獲得するのが同社の勝ちパターン

1. 畜産飼料分野で独自の技術力を磨き高付加価値製品を開発しシェアを獲得

同社は、畜産飼料の流通量が横ばいで推移してきたなかで、シェアを向上させ、業績を伸ばしてきた。2016年3月期に13%だったマーケットシェアは、2024年3月期には15%に高まり、販売数量で約40万トン伸びた。この原動力となったのが独自の技術力による高付加価値製品の販売である。同社が得意とする分野は、ヒヨコや子豚、子牛等の幼動物向けや、乳牛や採卵鶏、種鶏・種豚など、いわば“長く飼う畜種向け”の配合飼料である。これらの配合飼料は、単純に栄養価を高めて成長速度を求めるものではなく、幼少期の生存率を高めてその後の成長を支える骨格・消化器の形成を促したり、健康を維持して高いパフォーマンスを長く維持することが求められるため、より難度が高い。これまでに、ロボット搾乳用飼料、暑熱ストレスに負けない母豚づくりをサポートする「サウマンナ」などを販売しており、直近でも乳牛ゲノム解析で選抜された高能力の乳牛のポテンシャルを最大限に引き出す配合飼料「ルミナス」(2025年10月出願特許)や肉豚の胃潰瘍の症状を緩和する配合飼料(2025年9月出願特許、2026年春発売予定)など、研究開発の成果が著しい。60名を超える研究人材を抱え、製販研究所連携により、農場や工場といった生産現場の声を吸い上げて開発を行う体制を有することが同社の強みであり、業界では他社の追随を許さない。また、米国の穀物メジャーであるCargill, Incorporatedの子会社で動物栄養分野大手のProvimi North Americaとの技術提携や、畜産研究が進んでいる米国中西部のカンザス州立大学との提携など、海外の技術導入や最新情報入手にも積極的であることも技術力向上の原動力となっている。

2. 福島リサーチセンター内に最先端・環境配慮型の養牛研究施設を建設

同社は、約10億円をかけて養牛研究施設「いわきリサーチセンター」(福島県いわき市)を「福島リサーチセンター」(福島県田村郡小野町)内へ移転することを決定した。ねらいは、1) 最新ニーズに対応した高付加価値養牛飼料を中心とした開発の促進、2) 牛・豚・鶏の研究機能の集約、3) データ管理のクラウド化と自動化、省力化、アニマルウェルフェア対応の徹底、などである。研究開発の加速により競争優位性を高め、養牛用飼料のマーケットシェアを伸長する効果が見込まれる。2025年9月に着工しており、2027年7月の稼働開始を予定する。

フィード・ワン | 2026年1月20日 (火)
2060 東証プライム市場 | https://www.feed-one.co.jp/ir/

トピックス

最先端・環境配慮型の養牛研究施設建設

背景と狙い

- (1) 最新ニーズに対応した高付加価値養牛飼料を中心に開発を促進
 - 試験精度向上と研修強化で周辺技術も含めスピードアップを図る
- (2) 牛・豚・鶏の研究機能を集約
 - 開発の迅速化、営業研修の高度化、試験精度・再現性の向上を同時に実現
- (3) データ管理のクラウド化と自動化、省力化、アニマルウェルフェア対応を徹底
 - 先進的な「魅せるコマーシャル牧場」としての機能も担う

見込まれる効果

研究開発の加速により競争優位性を高め、養牛用飼料のマーケットシェアを伸長

出所：決算説明会資料より掲載

3. 水産飼料分野で次世代養殖の実現に取り組む

同社の水産飼料の販売数量は業界2位（シェア18%）で、トップグループの一角である。その要因の1つが、国内最大規模の北九州水産工場（2017年開設）への設備投資である。投資効果もあり、マダイ用飼料で業界1位に躍り出た。また、多様な魚種での試験を可能にする充実した研究開発インフラを有し、「次世代養殖の実現」をスローガンに技術力で新しい価値を生み出し続けている点でもリーディングカンパニーと言えるだろう。サステナブルな養殖業を実現するためには天然資源である魚粉の低減が社会課題であるが、同社は魚粉配合率の低さで業界トップを走る。新原料の開発にも積極的であり、昆虫タンパク原料の有効活用技術を確認している（特許出願中）。また、飼養技術の研究にも取り組んでおり、養殖魚の成長が非効率な時期に、あえて餌を与えない新しい飼養スタイル「補償成長」の技術開発に取り組み、飼養コストの削減や環境保全に寄与している。同社としては、専用製品を開発することで、競争優位性を高め、マーケットシェア拡大をねらう。

「次世代養殖の実現」をスローガンに同社だけが提供できる価値を創造

次世代養殖の実現

養殖業におけるサステナビリティの追求にむけ4つの課題に取り組む

フィード・ワンだけが実現できる次世代養殖への取組み

魚粉低減	新原料採用	新形態飼料	飼養技術
資源枯渇による 供給不安 価格高騰不安	技術革新による 新たな価値創造 コストの削減	新しい養殖形態 陸上養殖 沖合養殖	生産効率の追求 生産性改善 労働負荷低減
「ZERO」 シリーズの開発・普及	「昆虫タンパク」 の有効活用確立	「弾力EP」「極小EP」 の製造技術確立	「補償成長」 等の革新的技術確立

― 進捗状況 ―

タイ用とマス用発売	特許出願中	新工場で製造予定	フィールド試験中
-----------	-------	----------	----------

具体例紹介

魚粉代替に留まらない『昆虫タンパク原料』採用

昆虫タンパク原料に期待する機能性

魚粉代替に留まらない機能性に期待。当社独自の配合設計の確立を目指す

魚粉代替	粘液増加	高海水温対策	ストレス低減
2024年7月出願特許（新東亜交易(株)機と共同）			
昆虫タンパクを含む飼料を与えると全ての対象魚種で 体表粘液が増加することを確認			
マダイ +129%	ブリ +114%	カンパチ +152%	シマアジ +129%
※当社調べ			

保護機能向上により体表からの細菌等の侵入抑制に寄与

フィード・ワン独自の配合設計を確立し、競争優位性を高め、専用飼料としての上市を目指し、マーケットシェア拡大を図る

出所：決算説明会資料より掲載

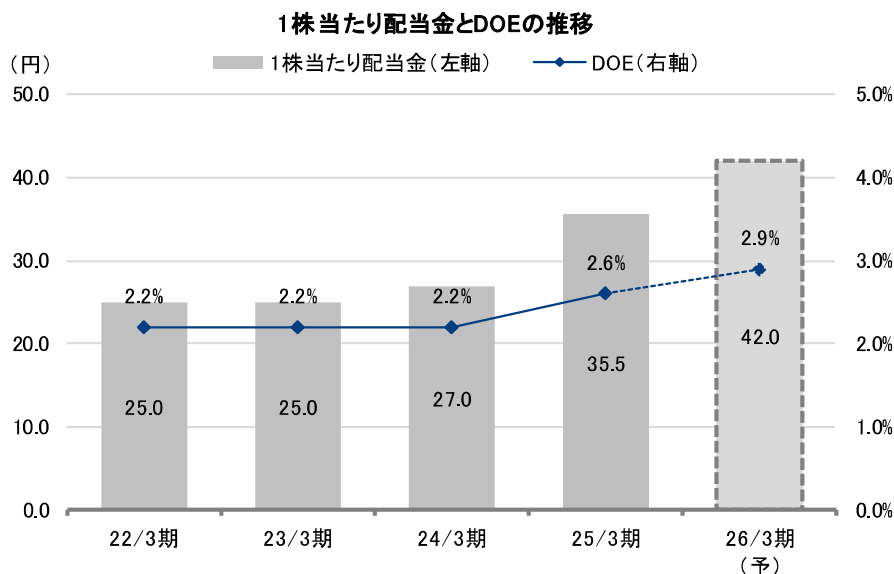
フィード・ワン | 2026年1月20日 (火)
2060 東証プライム市場 | <https://www.feed-one.co.jp/ir/>

株主還元策

累進配当を基本にDOE3%を目標とする新しい配当方針により
株主還元を強化。
2026年3月期は42.0円配当を予定

同社は2026年3月期より、株主還元を強化すべく配当方針を変更した。具体的には、長期的発展の礎となる財務体質強化のための内部留保の充実と累進配当を基本に、DOE3%を目標とした。これまでも実質的な累進配当を行ってきたが、配当方針に明記することで、今後の累進配当の継続を明確化した。一時的な業績変動の影響を受けやすい連結配当性向(25%以上を目標)の代わりにDOEを採用することで、安定的な株主還元を図りつつ、中長期的な充実化に努める。

2026年3月期は前期比6.5円増の1株当たり年間配当42.0円(中間普通配当16.0円・記念配当5.0円済、期末配当21.0円、DOE2.9%)を予定している。完全統合10周年を迎えるため、記念配当5.0円を中間期に実施した。今後は安定配当とともに配当水準の向上が期待できる。



注：26/3期の1株当たり配当金42.0円には記念配当5.0円を含む
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp