

|| 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6月26日(金)

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月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. トピックス	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. ビジネスモデル	06
2. 畜産飼料事業	06
3. 水産飼料事業	08
4. 食品事業	09
■ 業績動向	10
1. 2026年3月期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
■ トピックス	14
1. 事業モデル転換	14
2. 中東情勢の影響	14
3. 人的資本の投資効果	14
■ 株主還元策	15

■ 要約

2026年3月期は販売価格の低下により減収も、採算重視で過去最高益を更新

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）に次ぐシェア約15%を占めている。協同飼料(株)と日本配合飼料(株)が2014年に共同で設立したフィード・ワンホールディングス(株)を基盤に、2015年に3社が統合して発足した会社である。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月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比1.8%減の290,675百万円、営業利益が同27.6%増の8,091百万円、経常利益が同26.9%増の8,612百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同18.4%増の6,377百万円となり、各利益で過去最高益を達成した。主力の畜産飼料事業においては、畜産飼料の販売数量及び平均販売価格が前期を下回ったことなどから減収となった。売上総利益は、原料価格動向を踏まえた価格改定の実施や採算管理の徹底により収益性が改善し、販管費の伸びの抑制もあり、営業利益では2ケタ増となった。セグメント別では、畜産飼料事業の利益貢献度が大きく、水産飼料事業でも改善が進んだ。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比9.1%増の317,000百万円、営業利益が同5.1%増の8,500百万円、経常利益が同2.2%増の8,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.9%増の6,500百万円と増収とともに、各利益での過去最高益の更新を見込んでいる。堅調な需要が続くことが予想され、コスト上昇基調ではあるが、四半期ごとの価格の見直しにより収益への大きな影響はないものと想定される。セグメント別では、主力の畜産飼料事業で暑熱対策製品等の差別化製品を中心に拡販を推進し増収増益、水産飼料事業は、無魚粉・低魚粉飼料の拡販を推進し増収増益、食品事業は前期に取り組んだ収益構造強化が寄与し増収増益と3セグメントすべてで増収増益を予想する。原料の高騰トレンドのなかではあるが、厳しい環境のなかでこそ差別化製品や調達力、提案営業力により増収増益が見通せる点でインフレ耐性があると評価できる。

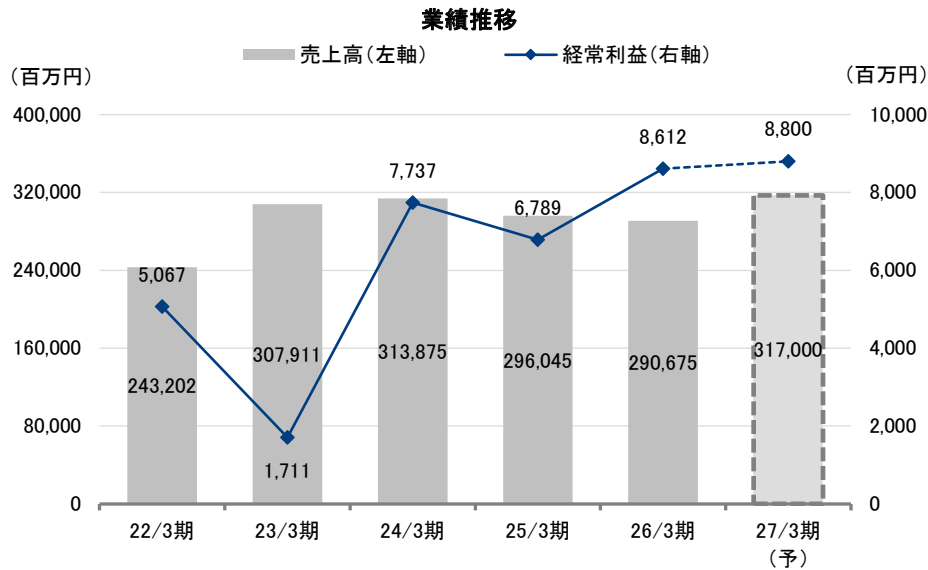
要約

3. トピックス

同社は、「数量拡大型」から「付加価値・ソリューション型」への事業モデル転換を加速させる。これまで、研究開発力による業界に先駆けた取り組みでは定評がある同社だが、さらに危機意識を持ってギアチェンジをする。背景には、穀物・魚粉相場やエネルギー価格の高騰などによるコスト上昇、家畜疾病の蔓延や畜産物相場の高騰などに起因する市場縮小懸念などがある。従来の薄利多売の装置産業では、これらの外部環境の変動のなかで収益を確保できないリスクがある。実現のためのドライバーとして、価値創出・課題解決型の製品・技術によるソリューション提供力の強化とサプライチェーン最適化による安定供給モデルの確立に磨きをかける。

Key Points

- ・ 2026年3月期は原料価格動向に応じた販売価格の低下により減収も、採算重視で過去最高益を更新
- ・ 2027年3月期は過去最高益を連続更新予想。経常利益8,800百万円を見込む
- ・ 「付加価値・ソリューション型」への事業モデル転換を加速
- ・ DOE3%を目標とする新配当方針により株主還元を強化。2027年3月期は前期比6.5円増の52.0円配当を予定



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全農に次ぐシェア約15%を占めている。協同飼料と日本配合飼料が2014年に共同で設立したフィード・ワンホールディングスを基盤に、2015年に3社が統合して発足した会社である。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積極的な投資も行い、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。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。2026年3月末時点で連結子会社は16社、従業員は935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。

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。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。投資総額約130億円の水産飼料新工場（豊川工場、仮称）建設等が現在進行中である。

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

会社概要

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363万トンの飼料を製造・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。畜産飼料の年間流通量は横ばいのなかで、同社は統合後10年間で販売数量を大きく伸ばした。2026年3月期は、全社の売上構成比の77.0%、セグメント利益構成比の86.3%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10万トンの飼料を製造・販売し、同社シェアは約18%を占めている。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」は同社を代表する製品となっている。2026年3月期は、全社の売上構成比の8.6%、セグメント利益構成比の12.0%と、水産飼料と畜産飼料のマーケット規模の違いから相対的に低い。一方で、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の期待もあるため、今後の成長が期待できる事業である。

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。2026年3月期は、全社の売上構成比の14.5%、セグメント利益構成比の1.4%と相対的に低いが、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

セグメント	概要	構成比 (26/3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363万トンの飼料を製造・販売する。養鶏用、養豚用、養牛用をバランス良く取り扱っている。	77.0%	86.3%
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10万トンの飼料を製造・販売する。無魚粉・低魚粉飼料や昆虫たんぱく飼料といった、次世代養殖飼料の開発・販売に注力している。	8.6%	12.0%
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。	14.5%	1.4%
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年代中ごろには、TPP協定締結による輸入畜水産物の増加や人口減少などによる食料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。官民連携のプロモ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。

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、鶏卵と生乳を除き輸入に大きく依存する。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（例えば小麦粉を製粉する過程で発生するふすま等）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、資源循環型社会においても重要な役割を果たしている。

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求して事業の大規模化が進んでいる。たとえば、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、育種改良や飼料の品質向上に伴い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今後も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

「大規模インフラ」と「研究開発型メーカー」を融合した ビジネスモデル

1. ビジネスモデル

同社のビジネスモデルは、大規模インフラをベースとする装置産業の側面と研究開発主導で製品・サービスを差別化するメーカーの側面がある。同社は全国に製造拠点を配置し、それぞれの拠点を中心に周辺地域へ製品を供給する地産地消型のビジネスである。こうした地域単位で安定供給を担う構造という点において、配合飼料メーカーのビジネスモデルは電力会社やガス会社といったインフラ事業者に近い性格を有している。原料価格に連動した売価設定が可能な点でも、エネルギー系企業に類似した特徴を持つ。研究開発型メーカーとしては、家畜の暑熱対策製品の開発や乳牛のゲノム解析サービス、無魚粉・低魚粉飼料の開発など様々な面で業界をリードする存在である。特に、育成期間の長い乳牛や繁殖用の家畜、生まれて間もない家畜などには配合飼料の質や機能性が求められ、同社の差別化製品の存在感が高い分野となっている。この点では、研究開発に強い食品メーカーや化学・農薬メーカーに類似する側面がある。一方で、成長期の家畜用の飼料は、カロリー供給が主目的となるため、コモディティ化しており価格競争の対象になりやすい。同社では高いシェアによるスケール効果を生かしつつ、最新の製造設備への積極投資により、この分野でもコスト競争力を築いている。

2. 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・研究開発・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期比で低下した。

事業概要

(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賅っており、地産地消の体制が整っている。年間約363万トンの販売数量は、市場シェア約15%にあたる。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いるため、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。生産性の高い設備への積極的な投資を行っているのは業界でも限られており、同社の優位性はさらに高まる見込みである。

(3) 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「ストマックス」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。

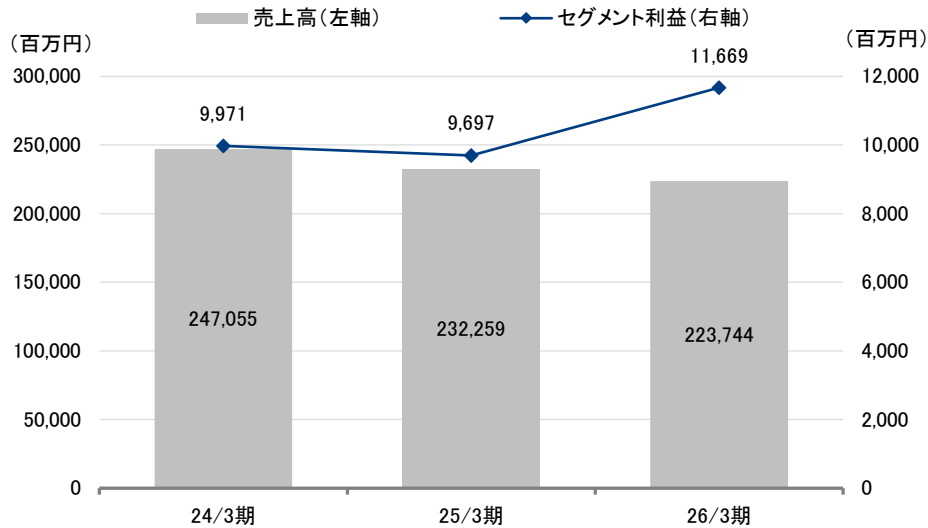
(4) 販売
【強み4：全国に販売拠点を配置し顧客ニーズをきめ細かく把握できる体制を整備】
【強み5：乳牛ゲノム解析や生乳脂肪酸組成分析による最新技術を活用した顧客サービス】

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原料価格動向に応じた価格改定が行われ、タイムラグが生じる可能性はあるもののマージンが確保されやすい構造にある。2026年3月期は原価が軟調に推移するなか、平均販売価格が前期を下回ったことに加え、販売数量が微減となり、売上高は減収となった。一方、採算を重視した販売を徹底したことによりセグメント利益は過去最高益を達成した。ROICの観点では、2026年3月期は前期比2.7ポイント増の13.3%となり、採算重視の販売により資本効率が向上したことが証明された。

事業概要

畜産飼料事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 水産飼料事業

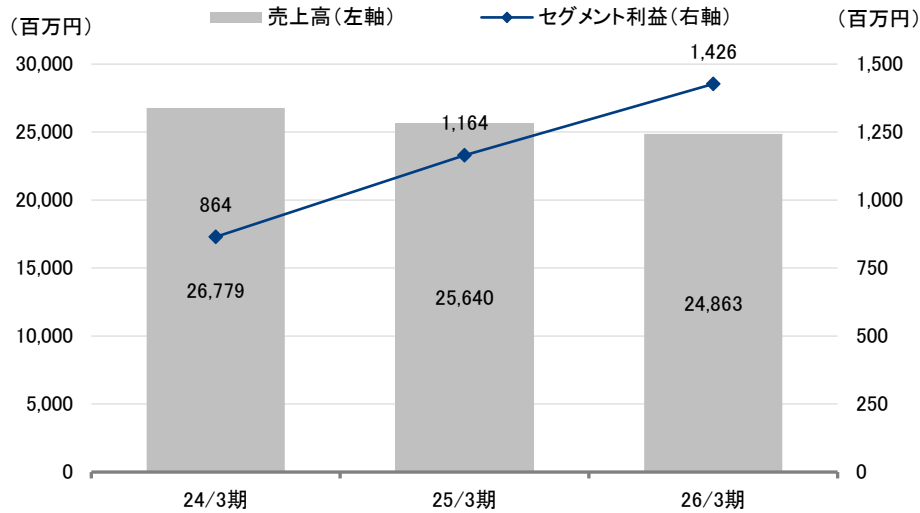
【強み1：北九州水産工場を中心とした安定的な生産供給体制】

【強み2：水産研究所を中心とした先進的研究開発体制】

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。日本の海面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」は統合以来の同社を代表する製品となっており、今後の展開にも注目したい。2026年3月期は、高水温や養殖尾数の減少などによる販売数量の減少、平均販売価格が前期を下回ったことなどの影響で減収となったが、原料価格の低下や採算管理の徹底等により収益が向上した。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。サステナブルな次世代養殖の実現への取り組みが同社の競争優位性と言えよう。ROICの観点では、2026年3月期に前期比2.1ポイント減の6.6%となったが、現在建設中の水産新工場への投資(約70億円)の影響が反映されており、これを除くとROICは12.1%となり、改善が順調であることがわかる。

事業概要

水産飼料事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

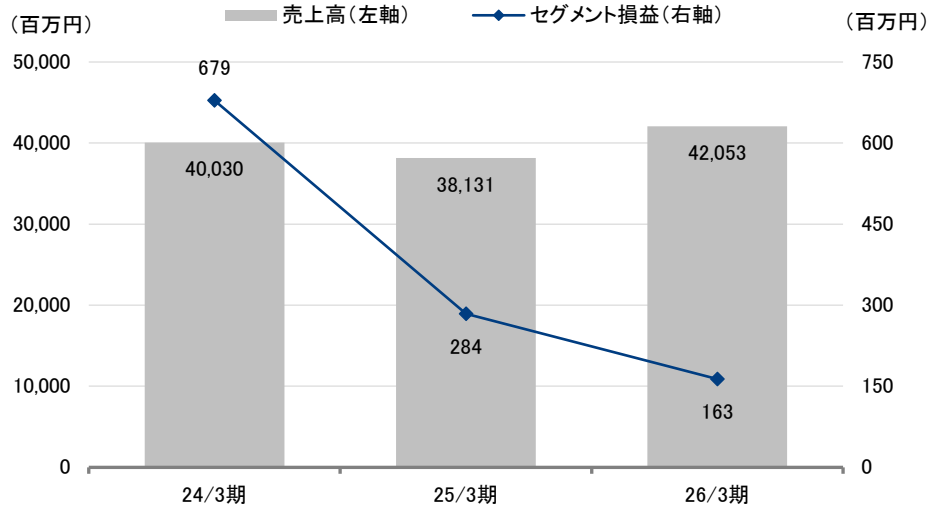
4. 食品事業

【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パッカーとして、細かなニーズに合った製品供給】

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)が販売する味付ゆでたまご「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、市場は大きく成長している。そのような中で同社は、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。ROICの観点では、2026年3月期に前期比1.5ポイント減の2.2%であり、構造改革が続けられている。

事業概要

食品事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

原料価格動向を踏まえた価格改定の実施、採算管理の徹底により収益性が改善

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比1.8%減の290,675百万円、営業利益が同27.6%増の8,091百万円、経常利益が同26.9%増の8,612百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同18.4%増の6,377百万円となり、各利益で過去最高益を達成した。

主力の畜産飼料事業においては、畜産飼料の販売数量及び平均販売価格が前期を下回ったことなどから、売上高で前期比3.7%減の223,744百万円となった。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低位かつ安定的に推移したことを主因に減少した。売上総利益は、原料価格動向を踏まえた価格改定の実施や採算管理の徹底により収益性が改善し、同6.2%の増益となった。販管費は前期並み(微増)と伸びが抑制され、営業利益では2ケタ増となった。畜産飼料事業のセグメント利益は同20.0%増の10,243百万円であり全社営業利益への貢献度が大きい。水産飼料事業は、高水温や養殖尾数の減少や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3.0%減の24,863百万円となった。一方、原料価格の低下や採算重視の販売等による収益環境の改善が進み、セグメント利益は同22.6%増の1,426百万円となった。食品事業は、売上高で同10.3%増の42,053百万円、セグメント利益は仕入コストの上昇に加え、マジックパール(株)の新工場の稼働に伴う減価償却費の増加等により、同42.4%減の163百万円となった。

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.

業績動向

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	296,045	-	290,675	-	-1.8%
売上原価	264,171	89.2%	256,828	88.4%	-2.8%
売上総利益	31,874	10.8%	33,847	11.6%	6.2%
販管費	25,531	8.6%	25,755	8.9%	0.9%
営業利益	6,343	2.1%	8,091	2.8%	27.6%
経常利益	6,789	2.3%	8,612	3.0%	26.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,387	1.8%	6,377	2.2%	18.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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月期末の総資産は前期末比8,847百万円増の133,020百万円となった。そのうち流動資産は同1,613百万円減であり、原料及び貯蔵品が1,818百万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等に伴い建設仮勘定が7,356百万円増加したこと等により同10,461百万円増となった。

負債合計は前期末比1,809百万円増の70,634百万円となった。そのうち流動負債は同7,671百万円減であり、短期借入金が11,584百万円減少したことが主な要因である。固定負債は同9,480百万円増であり、長期借入金が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2,658百万円減少して24,620百万円となった。純資産合計は同7,038百万円増の62,385百万円であり、親会社株主に帰属する当期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月期の経営指標では、流動比率が184.7%(前期末は159.6%)、自己資本比率が46.4%(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。また、営業活動によるキャッシュ・フローは17,090百万円と過去最高を記録した。

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期末	増減
流動資産	80,085	78,472	-1,613
(現金及び預金)	10,342	11,138	796
(受取手形及び売掛金、電子記録債権)	47,648	46,984	-664
(原料及び貯蔵品)	16,451	14,633	-1,818
固定資産	44,086	54,547	10,461
(建設仮勘定)	648	8,004	7,356
総資産	124,172	133,020	8,847
流動負債	50,168	42,497	-7,671
(支払手形及び買掛金)	29,106	31,060	1,953
(短期借入金)	12,878	1,294	-11,584
固定負債	18,656	28,136	9,480
(長期借入金)	14,400	23,326	8,925
負債合計	68,825	70,634	1,809
純資産合計	55,347	62,385	7,038
負債純資産合計	124,172	133,020	8,848
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	159.6%	184.7%	25.0pp
自己資本比率(自己資本÷総資産)	44.0%	46.4%	2.4pp
<収益性>			
ROE(当期純利益÷自己資本)	10.3%	11.0%	0.7pp
ROA(経常利益÷総資産)	5.3%	6.7%	1.4pp
ROS(営業利益÷売上高)	2.1%	2.8%	0.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期は過去最高益を連続更新予想

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比9.1%増の317,000百万円、営業利益が同5.1%増の8,500百万円、経常利益が同2.2%増の8,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.9%増の6,500百万円と増収とともに、各利益での過去最高益の更新を見込んでいる。

外部環境に関しては、畜産分野における飼養戸数・飼養頭羽数の減少、暑熱や家畜疾病等による需要減少、水産分野における高水温下での給餌制限等による需要減少に加えて、気候変動や地政学リスクを背景とした資源・物流コストの上昇や飼料原料の供給不安も想定され、不透明な状況が継続するものの、食を支える基盤需要は底堅く推移し、飼料流通量の大きな減少はないと見ている。また、中東情勢や気候変動等に伴う飼料原料価格の高騰、エネルギー価格の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今期の米国とうもろこしの生産量の増加予想、四半期ごとに価格改定が行われる業界特性から、利益は比較的安定的であると見ている。

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、2027年3月期は最終年度にあたる。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で暑熱対策製品等の差別化製品を中心に拡販を推進し増収増益、水産飼料事業は、無魚粉・低魚粉飼料の拡販を推進し増収増益、食品事業は前期に取り組んだ収益構造強化が寄与し増収増益と3セグメントすべてで増収増益を予想する。原料の高騰トレンドのなかではあるが、厳しい環境の中でこそ差別化製品や調達力、提案営業力により増収増益が見通せる点でインフレ耐性があると評価できる。

2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	290,675	100.0%	317,000	100.0%	9.1%
営業利益	8,091	2.8%	8,500	2.7%	5.1%
経常利益	8,612	3.0%	8,800	2.8%	2.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,377	2.2%	6,500	2.1%	1.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ トピックス

「付加価値・ソリューション型」への事業モデル転換を加速

1. 事業モデル転換

同社は、「数量拡大型」から「付加価値・ソリューション型」への事業モデル転換を加速させる。これまで、研究開発力による業界に先駆けた取り組みでは定評がある同社だが、さらに危機意識を持ってギアチェンジをする。背景には、穀物・魚粉相場やエネルギー価格の高騰などによるコスト上昇、家畜疾病の蔓延や畜産物相場の高騰などに起因する市場縮小懸念などがある。従来の薄利多売の装置産業では、これらの外部環境の変動の中で収益を確保できないリスクがある。実現のためのドライバーとして、価値創出・課題解決型の製品・技術によるソリューション提供力の強化とサプライチェーン最適化による安定供給モデルの確立に磨きをかける。顧客である畜産農家・養殖業者からすれば、飼料の安定購入のため複数社と取引を行うことは一般的であり、技術力と供給力に優れる同社を取引先の1つとすることは当然の判断とも言える。販売数量については、付加価値の提供と並行して適正な数量水準を確保することが重要であり、その結果として数量面でも着実に拡大するものと考えられる。具体的な展開例として、畜産飼料事業では暑熱対策製品の拡販と収益性向上、牛代用乳(仔牛用の粉ミルク)の工場設備への投資、水産飼料事業では昆虫たんぱく製品の拡販、魚粉平均配合率の低減に取り組む。

2. 中東情勢の影響

中東情勢の緊張に伴い、エネルギー価格の高騰と原料調達不安が続いている。同社にとっては、とうもろこしの相場価格への影響が懸念されるが、とうもろこしの産地は北米などであり、中東情勢の影響は限定的である。また、仮に原料価格が高騰したとしても、四半期に1度の販売価格見直しと配合飼料価格安定制度補填金が制度化されており、業界としての影響が緩和される仕組みが整っている。魚粉に関しては、直近高値を更新しており、コスト高は免れないものの、同社では、無魚粉・低魚粉飼料の先駆者として強みがあり、これらの製品の需要が高まることでシェア拡大のチャンスにもなる。

3. 人的資本の投資効果

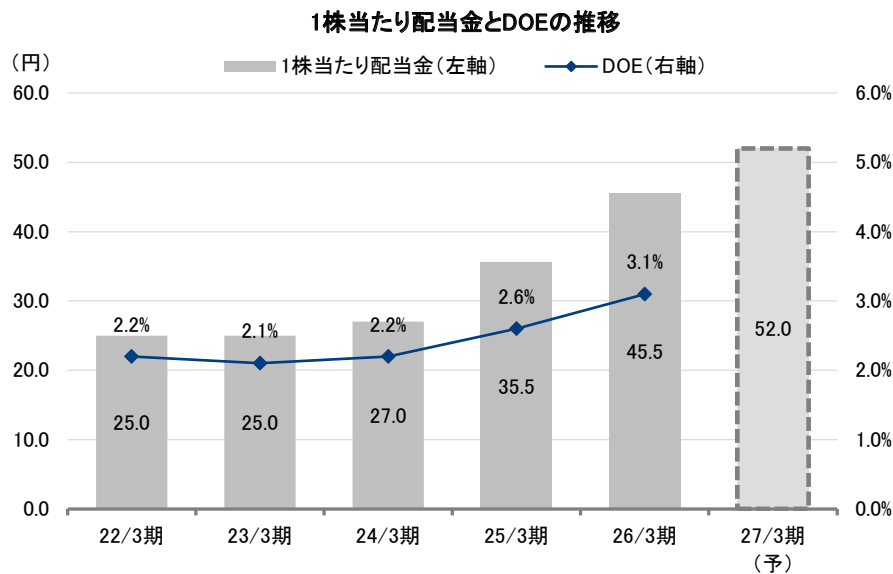
同社は人的資本への積極的な投資を行っており、原料調達・製造・研究開発・販売における強みの源泉となっている。同社の人材の特徴としては、理系を中心とした大学院卒が採用人員の半分程度を占めることから、採用時点でこの業界に興味を持つ優秀な人材が集まってくる。育成にも力を入れており、教育研修費を毎年増加させてきた。同社ならではの資格制度も育成に一役かっている。毎年、プロフェッショナル人材の育成を目的に社内資格制度である「経営指導員試験」を実施する。有資格者は2026年4月時点で63名であり、畜産業・養殖業を深く理解したコンサルティング営業などで活躍する。結果として、営業人員1人当たりの営業利益は、2016年3月期(統合元年)の3,791千円/人から2026年3月期の8,653千円/人まで10年で大きく飛躍した。

■ 株主還元策

DOE3%を目標とする新配当方針により株主還元を強化

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10.0円増の1株当たり年間配当45.5円(中間普通配当16.0円・記念配当5.0円、期末配当24.5円、DOE3.1%、配当性向27.3%)となった。期末配当は期初予想から3.5円上方修正され、DOE3.0%の目標を達成した。2027年3月期は同6.5円増の1株当たり年間配当52.0円(中間配当26.0円、期末配当26.0円、配当性向30.6%)を予想する。今後は安定配当とともに配当水準の向上が期待できる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレマー)

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、理由のいかなを問わず、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、配布等することは強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