

|| 企業調査レポート ||

昭和産業

2004 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年3月23日(月)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

業績動向

2026年3月期第3四半期は前年同期水準で着地。計画は順調

● 2026年3月期第3四半期の連結業績

昭和産業<2004>の2026年3月期第3四半期の連結業績は、売上高254,522百万円（前年同期比0.4%減）、営業利益10,006百万円（同2.7%増）、経常利益12,014百万円（同0.3%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益8,943百万円（同14.0%減）となった。なお、アセットライト経営に向けた前期の遊休資産売却による特別利益の影響を除けば親会社株式に帰属する四半期純利益は同13.2%増と事業収益性に懸念は少ないだろう。通期業績予想に対する進捗率は、売上高74.9%、営業利益91.0%、経常利益92.4%、親会社株主に帰属する四半期純利益94.1%となる。

食品事業では、販売数量に関し、製粉カテゴリで業務用、家庭用ともにプレミックスの不調が続いた。小麦については業務用が好調の一方、家庭用が伸び悩んだ。家庭用不調の背景として、油脂価格の高騰に伴う家庭での揚げ物離れが影響したようだ。パスタは、コメ代替需要を想定どおりに確保できず家庭用は前年同期並み水準だが、業務用は右肩上がりが続いた。売上に関しては、2025年8月の政府小麦売渡価格の改定を受けた家庭用小麦粉の価格値下げが影響し減少した一方、家庭用パスタは関連コストを反映した値上げにより、売上を下支えした。製油カテゴリでは、長寿命オイルや油染みの少ないベーカリー用オイルに代表される高機能商品の拡販を進めた結果、業務用は前年同期水準、家庭用は適正価格での販売を優先し前年同期を下回った。糖質カテゴリでは、糖化食品が、猛暑の影響で飲料向けが減少したものの、製パン、調味料向けでは、製粉や製油と連携した営業体制を構築したことで増加した。利益については、原料の高騰を中心とした外部環境の影響を避けるため、各部門とも高機能商品の展開、提案型営業を推進した。ほかにも、製油と糖質、飼料事業が連携するコーン油サプライチェーンでは、原料調達の安定化と共に、効率的な生産、供給体制でコスト削減に寄与している。飼料事業は2024年10月からの鳥インフルエンザの影響が続き販売数量は減少したが、鶏卵価格の高騰を受け増収増益となった。

2026年3月期第3四半期の連結業績

(単位：百万円)

	25/3期3Q		26/3期3Q		前年同期比		26/3期		
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	予想	売上比	進捗率
売上高	255,669	-	254,522	-	-1,147	-0.4%	340,000	-	74.9%
食品事業	209,922	82.1%	207,189	81.4%	-2,733	-1.3%	276,400	81.3%	75.0%
飼料事業	42,183	16.5%	43,661	17.2%	1,478	3.5%	58,600	17.2%	74.5%
その他	3,563	1.4%	3,671	1.4%	108	3.0%	4,900	1.4%	74.9%
営業利益	9,745	3.8%	10,006	3.9%	261	2.7%	11,000	3.2%	91.0%
食品事業	9,631	4.6%	9,549	4.6%	-82	-0.9%	10,700	3.9%	89.2%
飼料事業	331	0.8%	655	1.5%	324	97.9%	700	1.2%	93.6%
その他	1,082	30.4%	1,059	28.8%	-23	-2.1%	1,300	26.5%	81.5%
全社費用他	-1,300	-	-1,258	-	42	-3.2%	-1,700	-	74.0%
経常利益	12,046	4.7%	12,014	4.7%	-32	-0.3%	13,000	3.8%	92.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	10,397	4.1%	8,943	3.5%	-1,454	-14.0%	9,500	2.8%	94.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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

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

■ 今後の見通し

計画達成に向け、市場を読み、収益につなげる

2026年3月期業績は期初予想を据え置き、売上高340,000百万円(前期比1.7%増)、営業利益11,000百万円(同1.1%減)、経常利益13,000百万円(同4.4%減)、親会社株主に帰属する当期純利益9,500百万円(同18.1%減)を見込む。事業別売上高については、食品事業で276,400百万円(同1.0%増)、飼料事業で58,600百万円(同4.3%増)、その他で4,900百万円(同3.6%増)を見込んでいる。

食品事業については、外部要因となる原料価格や関連コスト上昇の影響回避に向け、機能性訴求やマーケットイン志向で付加価値を高め、収益性の向上を目指す。製粉カテゴリでは、第4四半期に入り、引き続き業務用、家庭用ともに小麦粉の値下げを実施した。収益向上施策として、スーパーやセントラルキッチン等、最終商品の需要が伸びるチャンネルに向け、高機能プレミックスの販売を強化する。ほかにも、家庭用だけでなくスーパーのバックヤードや外食向けなど業務用小袋プレミックスの採用が進む市場環境を受け、船橋プレミックス第2工場で最新の自動化設備等による万全な供給体制を敷き、需要を取り込む。糖質カテゴリでは販売チャンネルの多様化を進めており、各部門の相互補完で、気候変動やトレンドなど市場環境に左右されない安定した収益確保を実現する。製油カテゴリに関しては、グループのポーソー油脂(株)と連携し、臨機応変に製造を委託することで、製造ラインの効率的な運用によるコスト削減と、安定した供給体制で機を逃さず需要を取り込む。また、昨今の米国バイオ燃料政策を受け、「オイルバリュー/ミールバリュー」※の概念が市場に浸透しており、顧客では原料コストの価格転嫁の許容範囲が広がりつつあるようだ。マーケティングに関し、提案型営業では、ダウンストリームでの最終製品需要が伸びれば、素材の製粉や油脂等の供給量が増えるというアイデアの下、外食やスーパー、コンビニなどに向け、新商品開発はもちろん、定番商品のブラッシュアップ等の提案を、ユーザー目線を駆使して強化している。なお、同社設立90周年を記念し、2026年3月に、著名アーティストである堂本剛さんが開発に参画した「俺が好きならすーくてちーちやいやつ。ホットケーキミックス」を販売開始した。同社のホットケーキミックスは1957年(推定)発売と長い歴史を持つが、このキャンペーンにより「ホットケーキミックスの昭和産業」を市場に改めて印象付け、プレゼンスを再強化して業績につなげる考えである。飼料事業については、鶏卵相場の上昇を追い風に、安定供給を徹底する。

※ 搾油時に原料から得る油と油かすの価値比率を表す。相対関係にある。

■ 長期ビジョンと中期経営計画

穀物のあらゆる可能性をひろげ、持続的成長を目指す

2026年2月、経営理念を「ひと粒の可能性から、価値をひろげ、日々の幸せを共につくる」に改め、10年間の新長期ビジョン「SHOWA VISION 2035 (2027年3月期～2036年3月期)」と新4カ年計画「中期経営計画26-29 (2027年3月期-2030年3月期)」を2026年4月に始動することを発表した。これにより、市場環境の動きに適應した持続的な成長を目指す。長期ビジョンでは、最終年度2036年3月期のありたい姿として「穀物のあらゆる可能性をひろげていく」を掲げ、ROE9.0% (2025年3月期※比2.2pp上昇) 以上、ROIC8.0% (同3.0pp上昇) 以上、営業利益200億円 (同80.2%増) 以上の目標を設定し、達成に向け戦略を推進する。この足場固めと位置付けられる中期経営計画26-29では、収益体質の強化を第1目標に、基盤分野での高付加価値商品へのシフトやコスト削減、事業を横断した連携による事業基盤の強化を進める。海外事業では、2026年3月稼働予定の連結子会社 Showa Sangyo International Vietnam Co., Ltd.が運営するプレミックス工場を中核に、成長するASEAN圏を中心に進出する。M&A等も活用したバリューチェーンの最終製品領域への進出も視野に入る。

※ 2025年3月期の本八幡ビル売却益約26億円の影響を除いた当期純利益を基に計算。

前長期ビジョン「SHOWA Next Stage for 2025」では中核事業の強化と同時に成長投資を続け、高機能商品の開発などによる外的環境に左右されない収益構造を確立した。その成果を基盤に中核事業のさらなる収益力の強化と、成長ドライバーとなる新事業の育成を推進する。新長期ビジョンでは「Food Solution 食領域における可能性のひろがり」と「Life Solution 人々の生活環境の向上に係る可能性のひろがり」の2つのコンセプトを基軸に据え、同社のイメージ「食」の枠を超え、人々の生活や社会活動に重要な「医療・未病」「未利用資源の有価物化」等の領域にもブランドを展開する。既存事業の高度化と新領域への進出による価値創出を目指しており、具体的には、「Food Solution」ではベトナムを中核としたグローバル展開や、基礎分野の知見に基づく「健康分野」でのダウンストリーム展開、「Life Solution」ではオレオ・ファインケミカル分野での次世代エネルギーや石油代替技術領域への参入、副産物による機能性素材の開発等を進める計画である。事業戦略の全体像は、「基幹製品で安定した収益を確保」「既存事業：プレミックスや機能性油脂・糖質、バイオ等の高付加価値商品でラインナップ拡充」「新規進出領域：オレオ・ファインケミカルやニュートリション分野で新機能や価値を生み出し市場開拓」となる。

新中期経営計画では、最終年度2030年3月期にROE8.0% (2025年3月期比1.2pp上昇)、ROIC6.0% (同1.0pp上昇)、営業利益140億円 (同26.1%増) の達成を目指す。同社ではROE必達を念頭に、収益体質の強化に向け、高付加価値商品へのシフトとコスト低減を進め、中期経営計画期間中の営業利益と営業利益率の平均目標を、食品事業では127億円 (2025年3月期比15.5%増)、4.5% (同0.5pp上昇)、飼料事業では8億円 (同60.0%増)、1.0% (同0.1pp上昇) に設定した。なお、高付加価値商品の売上高については、2030年3月期に2025年3月期比20%増を目指す。食品事業では、高利益創出に向け、差別化商品の開発と拡販により高付加価値商品群の市場プレゼンスを高め、トップシェアを目指す。コスト削減の側面では、製造拠点の一体運用体制確立により、グループ連携を定型化し生産スキームを最適化する。飼料事業では、市場需要に適合した付加価値鶏卵や畜産物の開発、未利用資源の飼料や肥料へのアップサイクルにより、高利益とコスト削減を目指す。

長期ビジョンと中期経営計画

投資アロケーションとしては、4年間の累計で、高付加価値商品の強化やASEAN地域への進出、オレオ・ファインケミカル領域、素材のヘルスケア領域進出等に対しM&A等も含めた価値創出投資として170億円を、安定供給と効率生産のための製造設備省人化や環境関連向け成長投資に400億円を、株主還元充実に210億円を計画している。なお、配当方針について、これまでは配当性向30%を目安としたが、長期ビジョンでは配当性向40%を、新中期経営計画では配当性向40%もしくはDOE3.0%の高い方を基準に、投資や資金状況を勘案し決定する。事業収益のみならず、遊休不動産や政策保有株式の売却によるアセットライト戦略も加え、資金を株主還元と成長投資に振り向けると同時に経営体質の強化に繋げ、株主期待に応える。

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・表示したのですが、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