

2021年10月29日

2022年3月期上期 決算説明資料

東証・名証1部 証券コード：2053
ホームページ <https://www.chubushiryo.co.jp/>
お問い合わせ先 TEL: 052-204-3050 総務人事部 総務課

22.3上期 決算レビュー

◇ 新型コロナウイルス感染拡大の影響	4
◇ 伊藤忠グループとの資本提携解消及び 業務提携変更	5
◇ 提携解消の理由	6
◇ 22.3上期 連結経営成績	7
◇ 営業利益の増減要因	8
◇ 畜産飼料販売量と差別化飼料比率	9
◇ 北海道及び東北の市場流通量と㊦の比較	10
◇ 水産飼料の実績	11
◇ 原料ポジション	12
◇ 基金負担金の状況	13

中期経営計画

◇ 中計の前提条件と直近の状況（畜産飼料）	15
◇ 中期経営計画	16
◇ 中期経営計画達成に向けたアクションプラン	17
◇ アクションプラン（1）地域別販売戦略	18
◇ アクションプラン（2）畜種別販売戦略	19
◇ アクションプラン（3）畜種別販売戦略～トピックス	20
◇ アクションプラン（4）水産飼料 販売戦略	21
◇ 株主還元【配当】	22

参考資料

◇ ESGの取組み	24
◇ 連結財政状態	25

22.3上期 決算レビュー

飼料業界に与えた影響

新型コロナウイルス拡大による影響

- ◇ 国内外問わず旅行需要が大幅に減少
- ◇ 緊急事態宣言の発令と解除が繰り返され
 外食機会は依然として低調
- ◇ 家庭内での食事機会は増加したが一服感あり

- ◇ 外食及びインバウンド需要の減少により
 鶏卵並びに高価格帯である和牛と水産物の
 消費が低迷
- ◇ 巣ごもり需要において国産回帰の動きが強まり
 国産の鶏肉及び豚肉の消費が堅調に推移

飼料業界に与えた影響は限定的

④の対応

- ◇ テレワーク、ローテーション勤務、
 時差出勤、時短勤務の実施
- ◇ 接触を最小限にするため、
 製造部門の交代勤務シフトを
 見直し
- ◇ 社内外のコミュニケーション
 ツールとして、Web会議の
 システムを積極的に活用

資本提携の解消

- ◇ 伊藤忠グループが保有していた④の全株式を株式の売出しを通じて売却
- ◇ 実施日：2021年6月7日

業務提携の変更

- ◇ みらい飼料が保有する石巻、門司、志布志の3工場を会社分割により分離
- ◇ 3工場を承継した新会社を伊藤忠飼料に譲渡
- ◇ 譲渡日：2021年8月1日
- ◇ みらい飼料は八戸工場のみで共同生産事業を継続
- ◇ 2023年9月以降は、合併解消の権利を④・伊藤忠飼料双方が保有

業績への影響

売上高

- ◇ 22.3期
2021年8月より、3工場分離による売上減少の影響を受ける
- ◇ 23.3期
1年間通して3工場分離の影響を受ける
- ◇ 24.3期
みらい飼料八戸工場を分離した場合、分離以降、影響を受ける

利益

- ◇ みらい飼料はコストセンターであるため、影響は軽微

再度、自社一貫生産体制に集中

飼料の製造工場は、自社工場とJV工場の2種類に分かれる

④が考えるメリット・デメリット

	自社工場	JV工場
メリット	<ul style="list-style-type: none"> • 自社単独で意思決定ができる • 製販の一体感が生まれる • ノウハウが漏れにくい • 高度な技術を蓄積でき製品の差別化がしやすい 	<ul style="list-style-type: none"> • 大量生産によりコストが抑えられる • 1社当たりの投資負担が軽くなる
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> • コストが割高になる • 投資負担が重い 	<ul style="list-style-type: none"> • 意思決定に会社間の協議が必要

※JV工場…複数の飼料メーカーによる合弁工場

④は自社工場がお客様により貢献できると判断

スピード感に優れる自社一貫生産体制を最大限に活かし、さらなる成長を目指す

22.3上期 連結経営成績

(単位：百万円)

	21.3 上	22.3 上	増 減
売上高	86,785	95,614	8,829
飼料	72,440	90,148	17,708
その他	14,344	5,466	△ 8,878
営業利益	2,538	3,006	467
経常利益	2,745	3,217	472
セグメント利益	2,361	3,214	852
飼料	2,662	3,216	554
その他	371	303	△ 67
調整額	△ 672	△ 305	366
四半期純利益	1,564	2,249	684

売上高

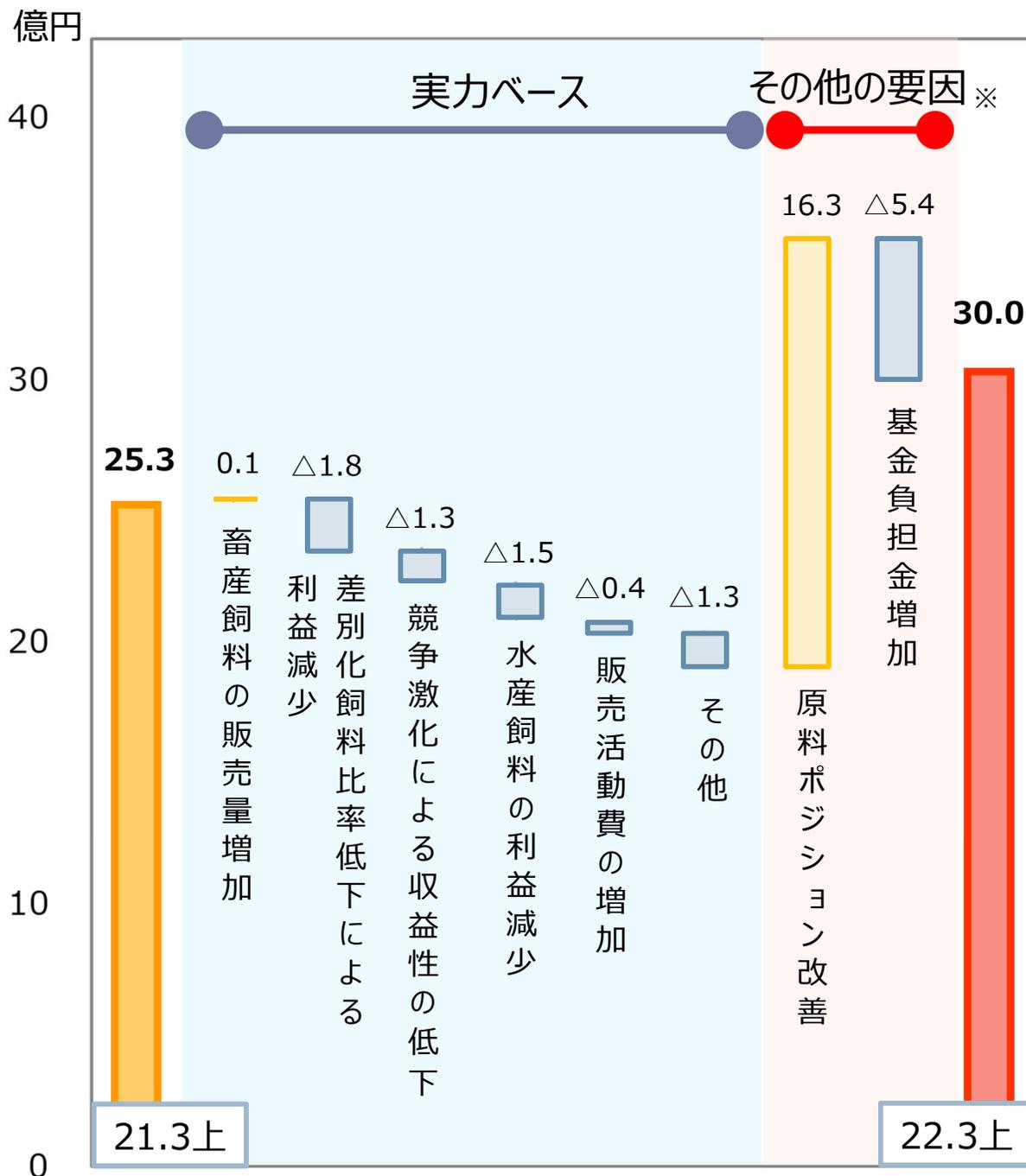
- ◇ 飼料
 当期の事業譲渡による減少要因あるも
 畜産飼料の販売価格上昇により増収
- ◇ その他
 収益認識会計基準の適用と
 前期の事業譲渡により減収

セグメント利益

- ◇ その他
 - 特殊卵や畜産物は量販店
 向けの販売が増加し増益
 - 畜産用機器は前期販売した
 大型案件の反動減により減益
- ◇ 調整額
 前期事業譲渡損を計上

※ 従来「飼料事業」と「コンシューマープロダクツ事業」に区分して
 いたが、22.3期1Qより「コンシューマープロダクツ事業」を
 「その他事業」に含めている
 21.3 上は、変更後の区分に基づき開示

※飼料の営業利益は8ページ以降で説明



実力ベースの増減

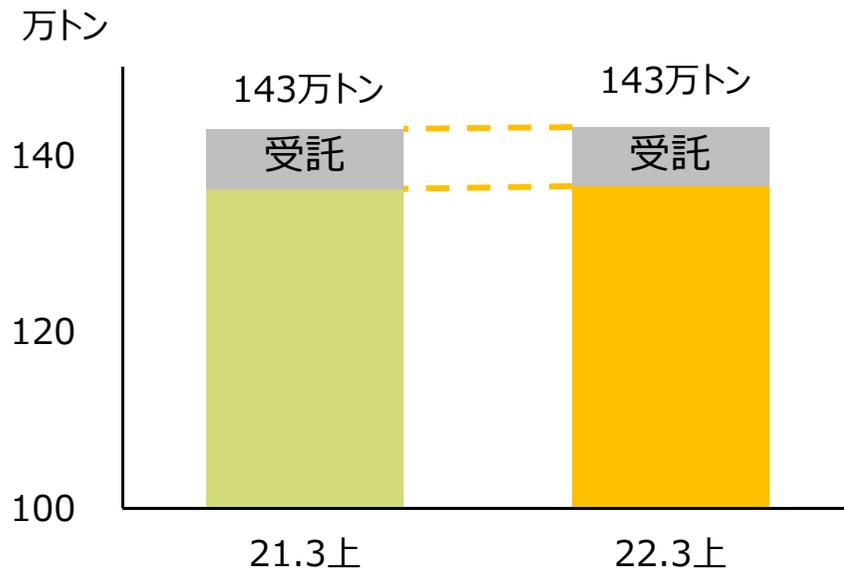
- ◇ 畜産飼料の販売量増加 **+ 0.1億円**
- ◇ 差別化飼料比率低下による利益減少 **△ 1.8億円**
- ◇ 水産飼料の利益減少 **△ 1.5億円**

その他の要因の増減

- ◇ 原料ポジション改善 **+ 16.3億円**
- ◇ 基金負担金増加 **△ 5.4億円**

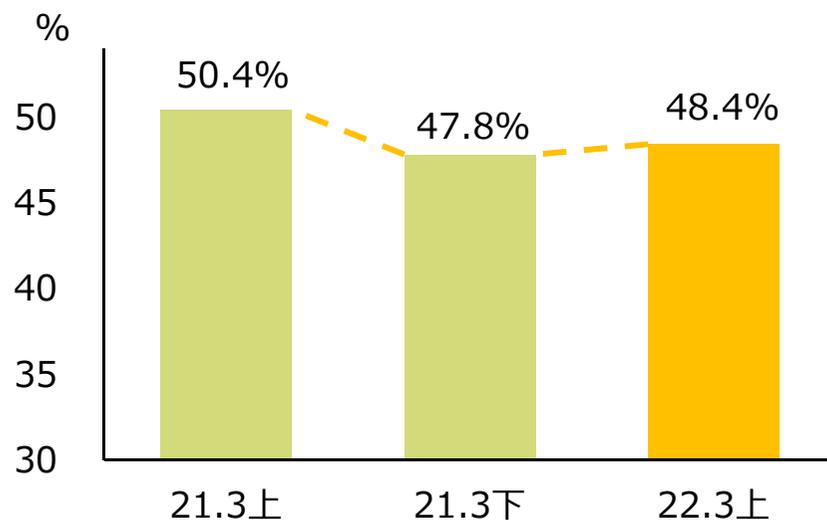
※業績に影響を与える飼料業界特有の要因

畜産飼料販売量



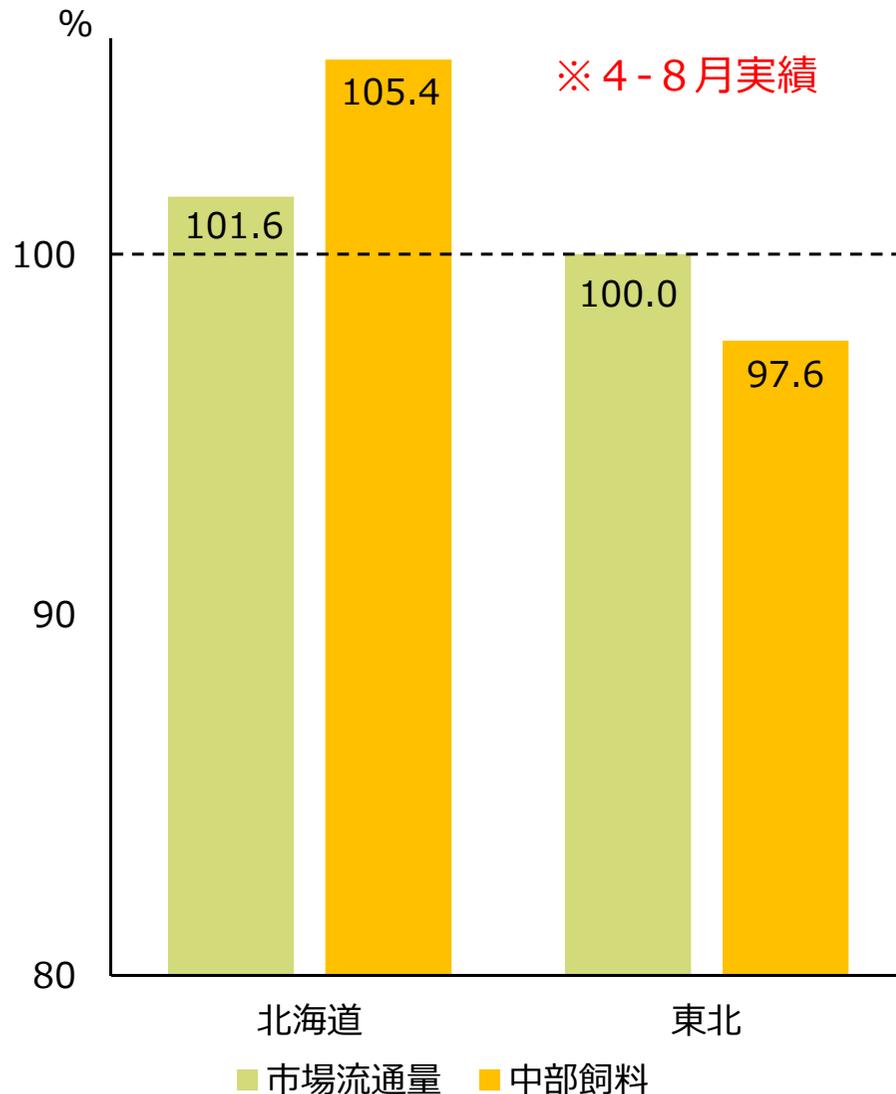
- ◇ 前年同期比 0.1%増加
 - 鳥インフルエンザの影響により採卵用飼料の市場流通量が減少し採卵用の販売量は減少
 - 北海道で養牛用及びブロイラー用飼料の拡販に成功

差別化飼料の売上高構成比



- ※ 差別化飼料とは…
畜産家の生産性向上や特性ある畜産物の生産のために、お客様と共同開発した高付加価値製品
- ◇ 前年同期を下回る (48.4%)
 - 採卵用の差別化飼料が大幅に減少した結果、比率が低下

市場流通量及び㊦の 販売量 前年同期比



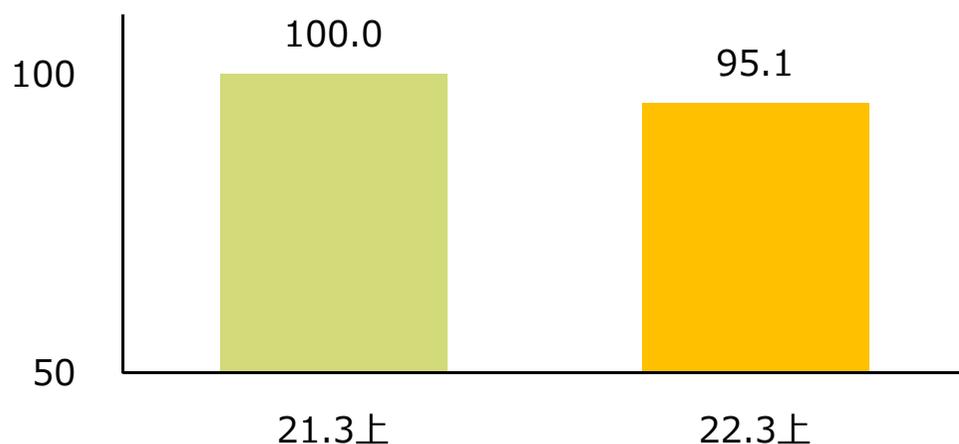
北海道は好調

- ◇ 釧路工場の本格稼働により、2工場体制が整い、北海道内における供給能力が向上
- 差別化飼料を用いた提案回数が増加し、前年同期比105.4%と市場を大幅に上回る

東北は苦戦

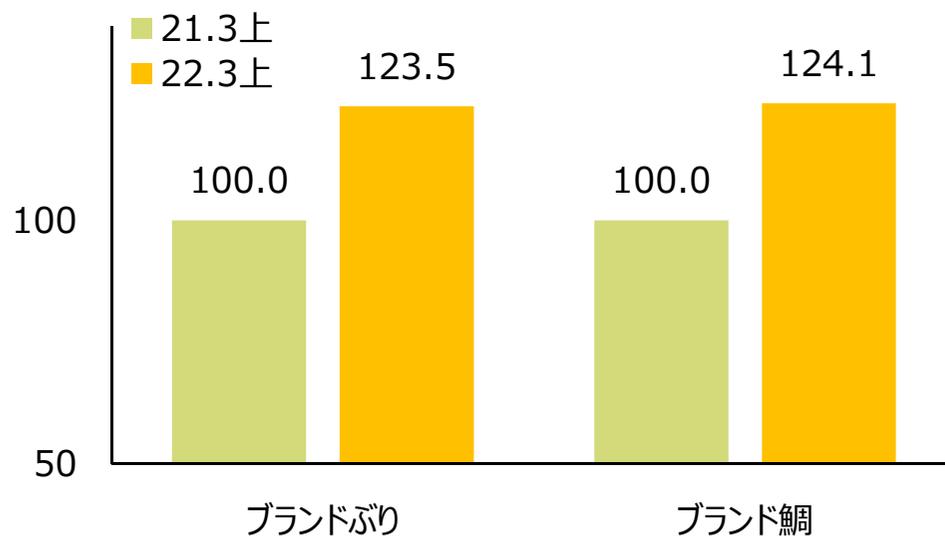
- ◇ 外食需要の低迷により、採卵農家の飼養羽数が一時的に減少し、採卵用飼料が減少
- ◇ プロイラー用飼料において価格攻勢に対し、差別化飼料での価値を訴求しきれず、販売量が減少

水産飼料販売量の前年同期比



※ 21.3上の販売量を100とした指数

ブランドぶり・鯛 販売尾数の前年同期比



※ 21.3上の販売尾数を100とした指数

販売量

◇ 減少要因

- 稚魚の不漁により、ぶり用飼料が減少
- 複数の海域で赤潮が発生し給餌量が減少

◇ 増加要因

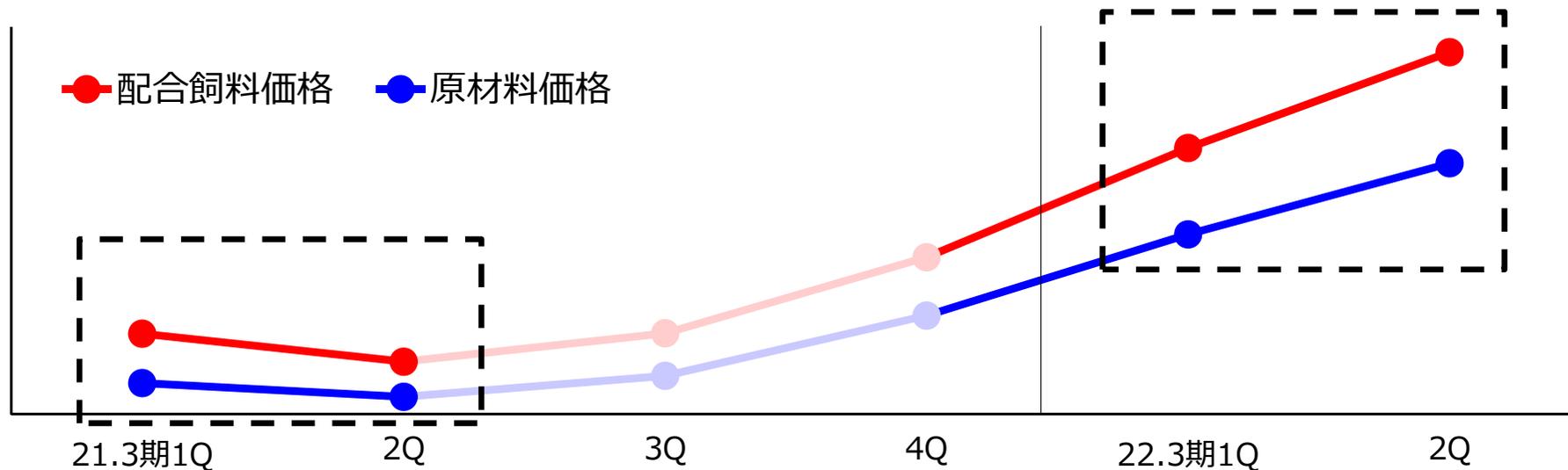
- うなぎ用飼料の販売量は増加
- 特性ある飼料を与えてブランド化した
ぶり・鯛の拡販が飼料販売量を下支え

利益率

- ◇ 主原料である魚粉の価格上昇等により
利益率が低下
- 水産飼料は定期的な価格改定がない
⇒ 競争激化により価格転嫁が進まず

利益が1.5億円減少

④ 配合飼料価格と原材料価格の推移



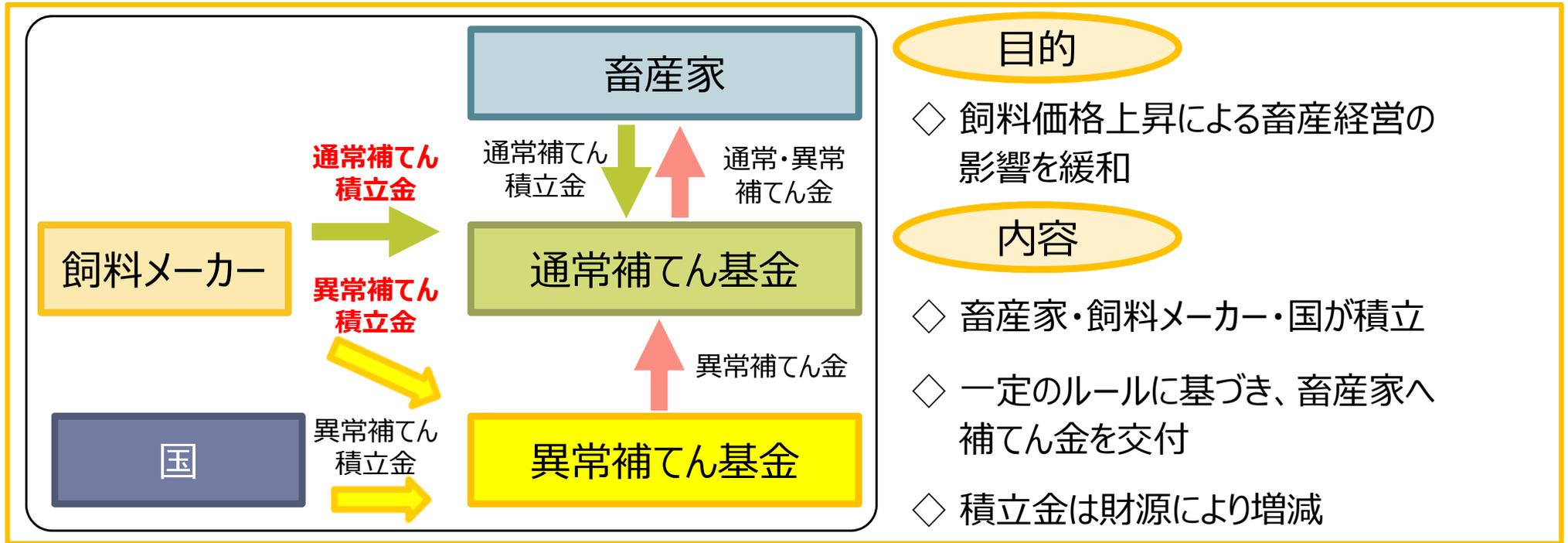
原料ポジションとは

- ◇ 原材料価格は、穀物相場や為替、海上運賃等により変動
- ◇ 配合飼料価格は四半期毎に改定
- ◇ 原材料価格と配合飼料価格の変動幅にギャップが発生
⇒ 原料ポジションが改善・悪化

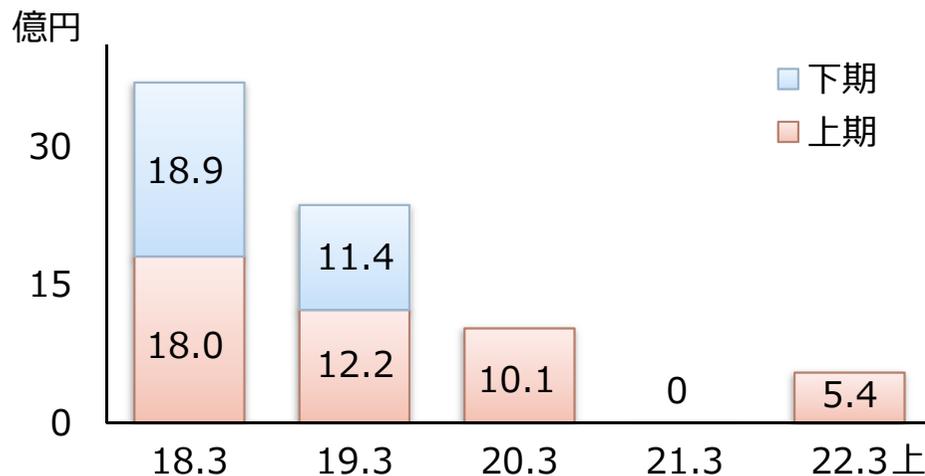
22.3上期の原料ポジション

- ◇ 21.3期は原材料価格の低下幅を上回る値下げが続き、悪化
- ◇ 21.3期4Q以降は改善し、22.3上期も改善が継続

利益が16.3億円増加



④ 負担金の推移



◇ 近年補てん金の発動が減少し、潤沢な財源が確保されていたが高額な補てん金が連続で発動したため22.3上期は積立金が発生

5.4億円の費用増加

中期経営計画

項目	㊦ 22.3期想定 (5/20公表)	上期の振り返り	直近の状況
基金負担金	上期：400円/t 下期：800円/t の積立金を想定 下期費用が増加し、 収益が悪化	想定どおり上期積立 金は400円/t	想定どおり積立金は 増額となり800円/t
原料 ポジション	21.3期より大幅な改善 を見込む	大幅に改善	上期と比較し大幅に 悪化する見通し
販売量	販売量：298万t (+1.7%)	鳥インフルエンザの影 響を受け、前年同期 と比較し、+0.1%	鳥インフルエンザの影 響が緩和し、飼養羽 数は回復基調

(単位：百万円)

	21.3 実	22.3 計	23.3 計	24.3 計
売上高	181,356	177,500	176,000	174,500
営業利益	5,387	5,500	5,700	6,200
経常利益	5,744	5,850	6,050	6,550
※ 当期純利益	3,782	4,100	4,200	4,600

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

22.3期については、下期に原料ポジション悪化を見込むものの、
 通期では計画達成を目指す

地域別 販売戦略	<ul style="list-style-type: none">成長市場の北海道・東北でシェア拡大
畜種別 販売戦略	<ul style="list-style-type: none">営業組織を鶏・豚・牛に細分化機動力と専門性をより高め、お客様に高度な提案を実施
差別化飼料 比率の向上	<ul style="list-style-type: none">汎用化した差別化飼料をブラッシュアップ新たな差別化飼料の逐次投入
水産飼料の 拡販	<ul style="list-style-type: none">ぶり・まだい用飼料の拡販

北海道エリアでの拡販

- スタートダッシュに成功した釧路工場において、独自技術を用いた養牛用飼料の提案を実施
- 製造余力の生まれた北海道工場（苫小牧）において、さらに品質を向上させた差別化飼料を製造・販売



東北エリアでの拡販

- ブロイラー用飼料において、既存の差別化飼料をブラッシュアップ
- コロナ禍で飼養羽数が減ってしまったものの、直近では増羽基調にあるお客様と着実に取り組む



成長市場でのさらなるシェア拡大を実現する

養豚用飼料

- お客様の生産性向上につながり、赤ちゃん豚も食べやすい飼料を独自の製法で開発
→ 関東エリアを中心に販売開始
- 北海道を中心に粘り強い提案営業を実施



採卵用飼料

- 飼育環境の改善につながる最適な配合設計を実施した飼料の開発
→ 既に取り組みを開始し、お客様から好評を博す
- 鳥インフルエンザから回復したお客様のフォローを徹底し、拡販を図る



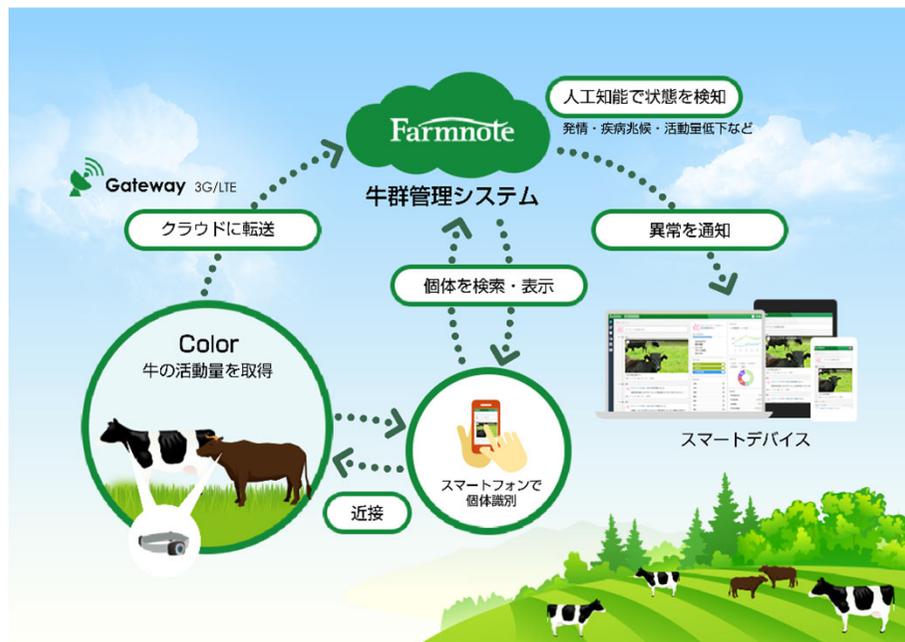
販売計画達成を目指す

株式会社ファームノートホールディングスの第三者割当増資の一部を引受け、出資を実施（2021年9月16日）

- ◇ 株式会社ファームノート（株式会社ファームノートホールディングスの子会社）
 - クラウド型牛群管理システム『Farmnote Cloud』
 - 牛の発情兆候や疾病疑いを検知するウェアラブルデバイス『Farmnote Color』
- これらの開発・販売等により、先端技術で酪農・畜産の生産性向上と効率化を推進し、日本の農業に貢献



※(株)ファームノートHP
<https://farmnote.jp/>



株式会社ファームノートとの連携を強化し
IoT技術を活用

お客様の生産性及び収益性向上に貢献し
養牛用飼料の拡販につなげる

◇ 血合いが色変わりしにくい魚を作る飼料や低・無魚粉飼料 など



養殖業者

- ◇ 水産物のブランド化
- ◇ 安定的な生産・出荷
- ◇ 計画的な投資・種苗導入

収益性向上・経営安定化

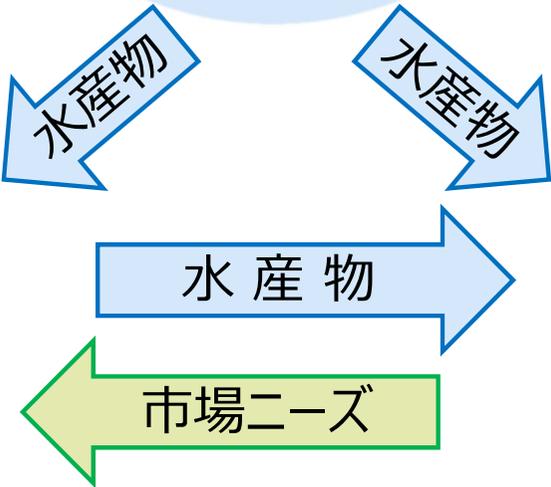
◇ ブランド例



中部飼料

- ◇ 高付加価値製品の開発
- ◇ 養殖業者と市場の橋渡し
- ◇ 業界の持続可能性向上

お客様とともに成長



量販・外食・加工

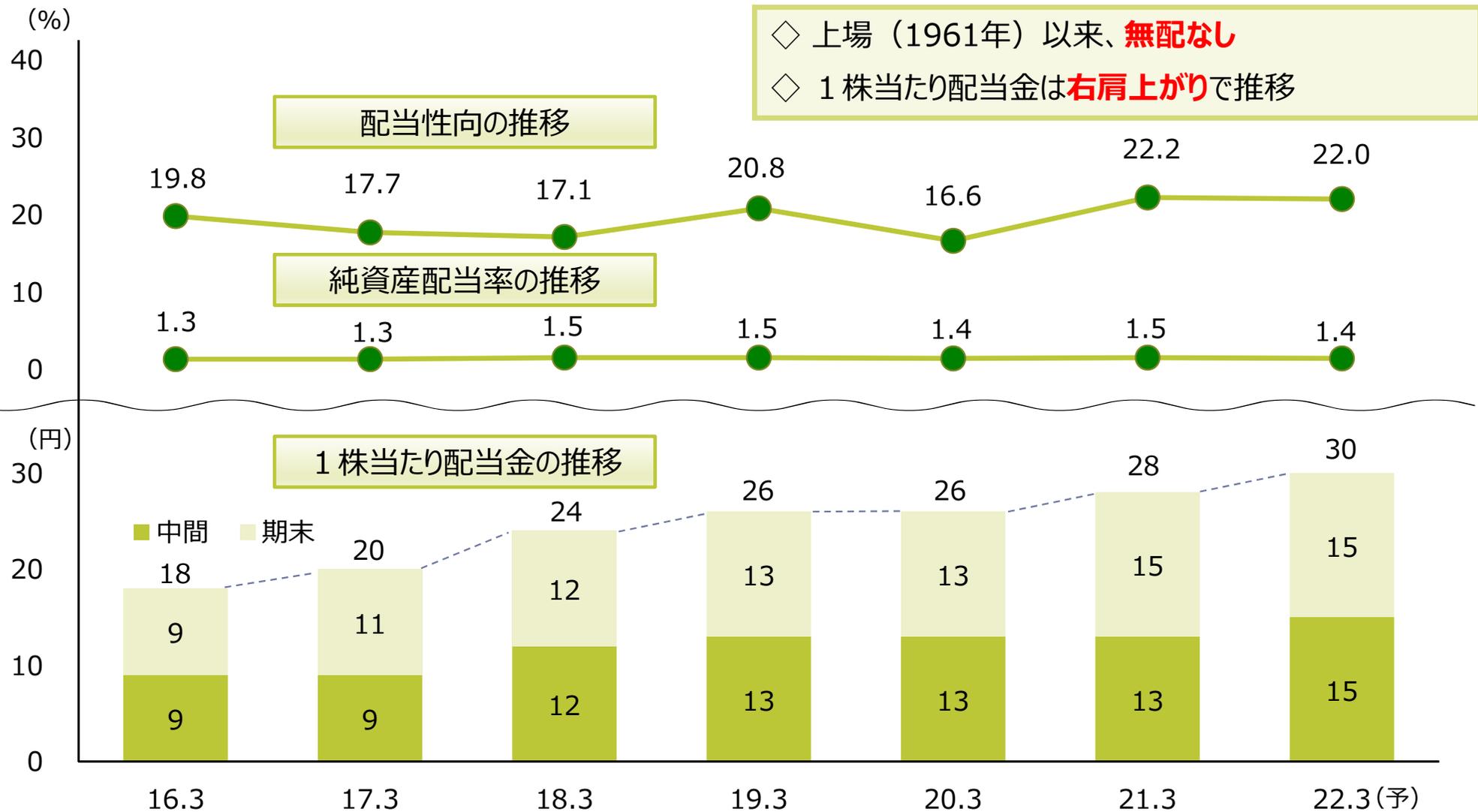
- ◇ 特性ある水産物の調達
- ◇ 高品質な商品の安定供給
- ◇ 廃棄ロスの低減

リピーター獲得・収益性向上

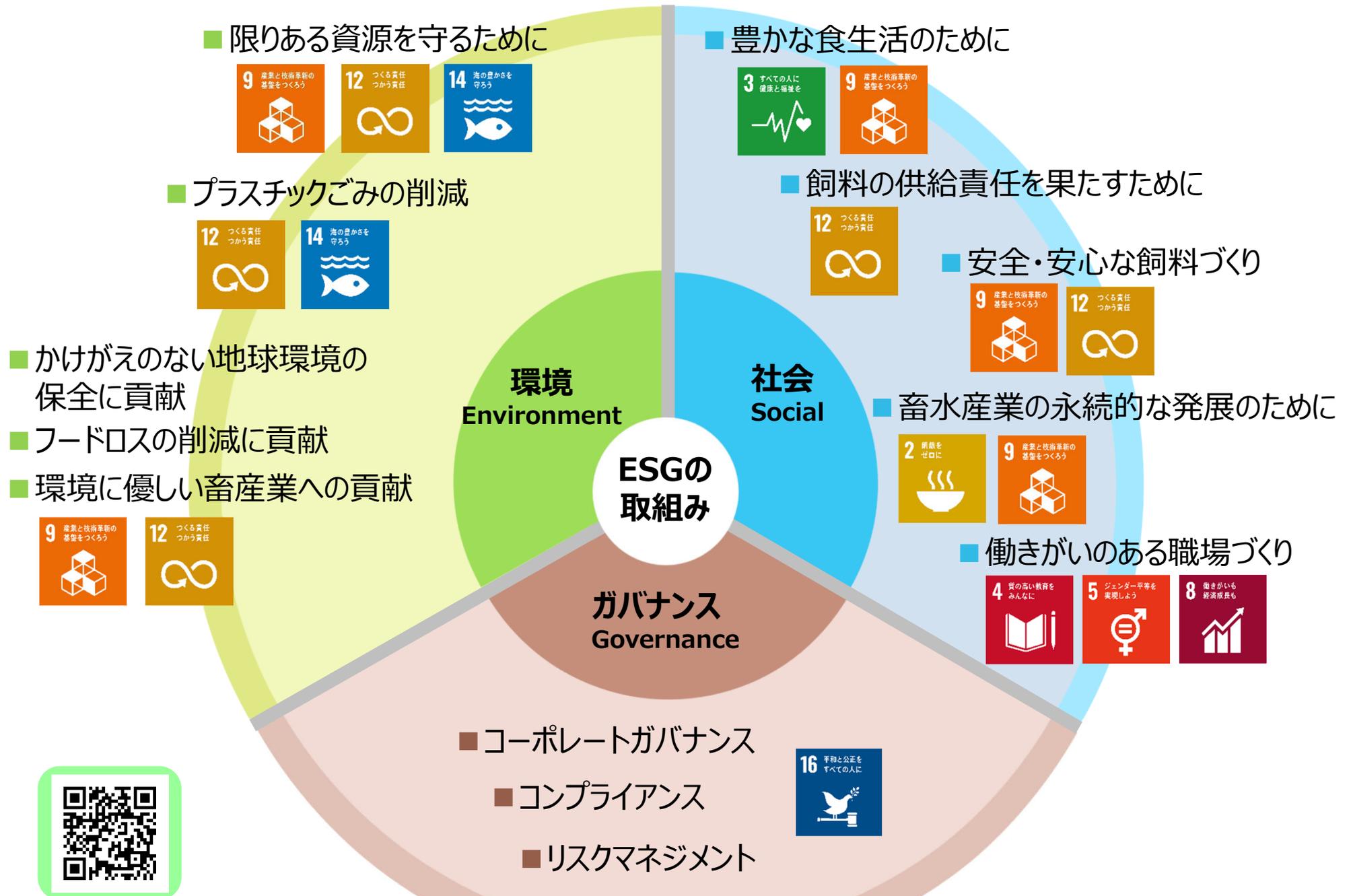
水産物の販路を拡大することで水産飼料の拡販につなげる

還元方針

- ◇ 安定配当を維持向上させる
- ◇ 将来の事業展開や経営環境の変化に対応するために必要な内部留保、業績及び純資産配当率（DOE）等を勘案し、配当を決定する
- ◇ 株価水準や財務状況等を勘案して自己株式の取得を機動的に実施し、資本効率の改善と株主の皆様への還元を図る



参考資料



22.3上期 連結貸借対照表

(単位：億円)

流動資産 569 (+10)

現預金 70 (△46)

売上債権 346 (+42)

たな卸資産 129 (+22)

たな卸資産回転日数 26日

流動比率 266%

固定資産 302 (△17)

有形 242 (△17)

無形 4 (△0)

投資その他 55 (+0)

総資産 872 (△6)

負債 257 (△19)

仕入債務 142 (+10)

有利子負債 40 (△30)

純資産 615 (+12)

株主資本 600 (+18)

その他包括利益 12 (△1)

非支配株主持分 2 (△4)

自己資本比率 70.3%

負債・純資産 872 (△6)

※ () 内の数値は、21.3期末との比較



本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。