



2026年3月期 中間期決算説明会 及び 事業説明会

2025年11月18日

フィード・ワン株式会社

東証プライム 証券コード2060

飼料で食の未来を創り、命を支え、笑顔届ける

本日のアジェンダとスピーカー

2026年3月期 中間期決算概要／庄司

フィード・ワンの長期ビジョン／庄司

畜産飼料事業について／田代

水産飼料事業について／橋本



代表取締役社長

庄司 英洋



取締役常務執行役員
畜産事業本部長

田代 義尚



執行役員
水産飼料部長

橋本 公浩

2026年3月期 中間期決算概要／庄司

- 01 中間期連結決算概要
- 02 セグメント別業績
- 03 連結財務状況
- 04 通期業績予想

フィード・ワンの長期ビジョン／庄司

畜産飼料事業について／田代

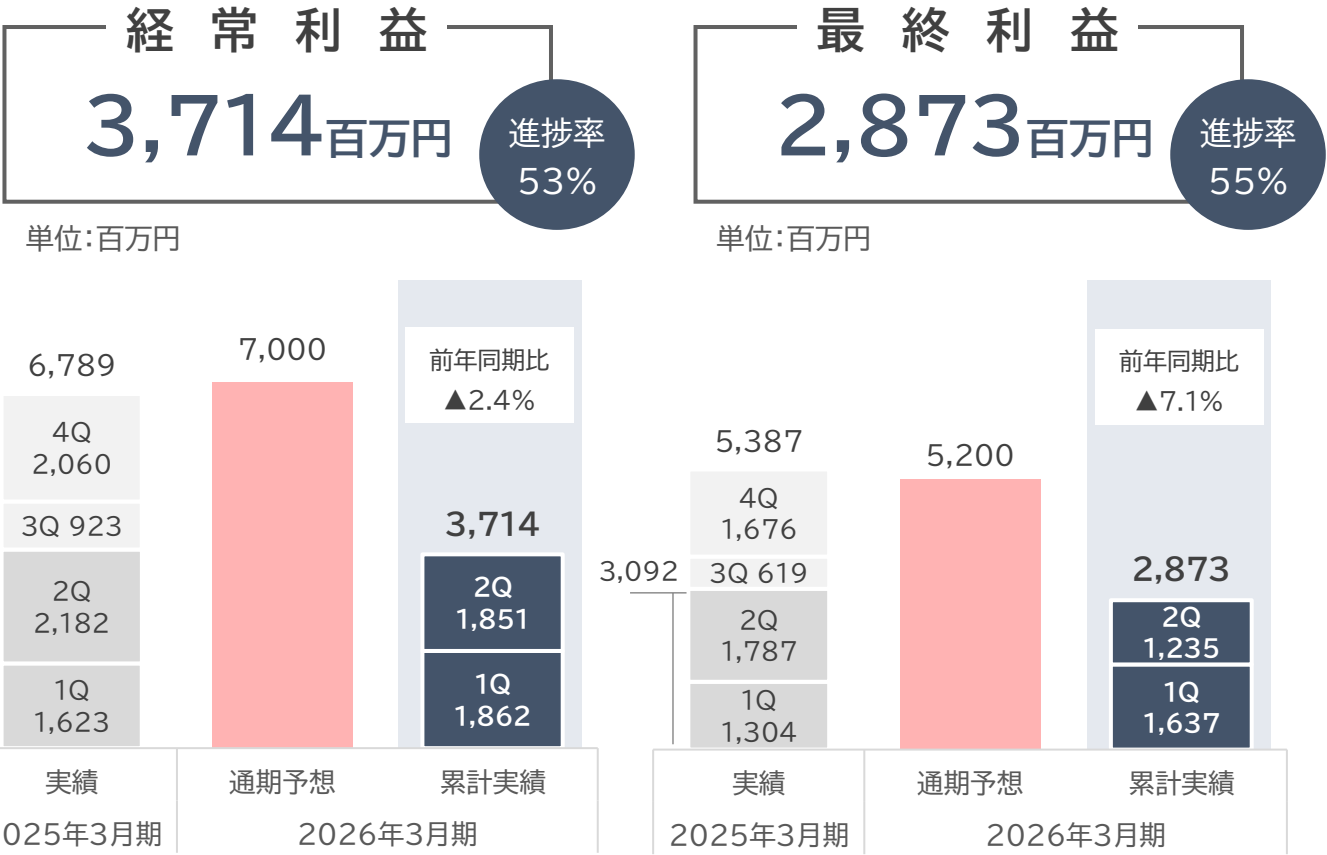
水産飼料事業について／橋本

中間期連結決算概要

前年同期比では減収・減益も、経常利益・最終利益とも通期予想に対して50%超の進捗となり、順調に推移

(百万円,%)

	2025.3期	2026.3期		
	2Q	2Q	前年同期比	通期予想 進捗率 (以下、進捗率)
売上高	148,298	142,344	▲4.0%	45.8%
売上原価	132,154	126,357	▲4.4%	—
売上総利益	16,143	15,987	▲1.0%	47.3%
販管費	12,787	12,730	▲0.4%	—
営業利益	3,355	3,257	▲2.9%	47.9%
経常利益	3,805	3,714	▲2.4%	53.1%
親会社株主に帰属 する中間純利益	3,092	2,873	▲7.1%	55.3%



セグメント別業績の前年同期比は畜産飼料で減益も、水産飼料・食品は増益。
通期予想に対しては、営業利益は進捗率50%をやや下回るも、経常・最終利益は持分法利益の計上等で50%超の進捗

セグメント別業績

前年同期比で畜産飼料で減益も、水産飼料・食品は増益。販売数量は環境要因に加え、採算管理の徹底を推進し減少

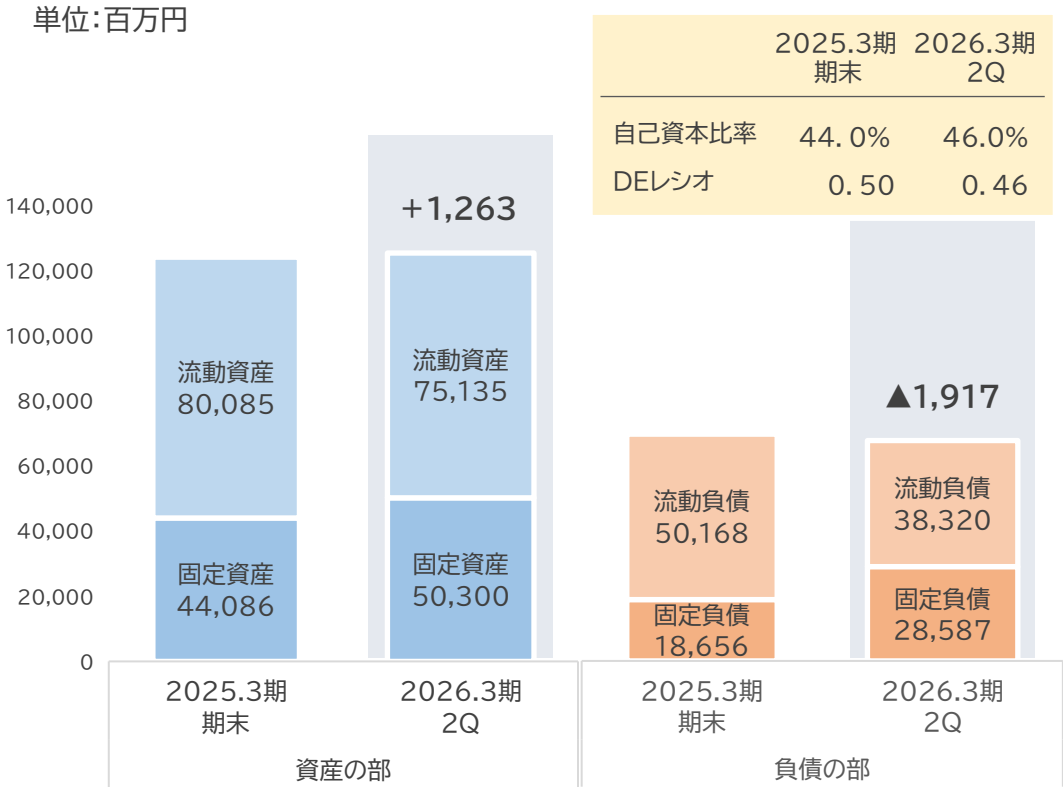
(百万円,%)

セグメント		2025.3期	2026.3期		
		2Q	2Q	前年同期比	補足
畜産飼料	セグメント利益	4,941	4,536	▲8.2%	セグメント利益：前年同期比▲405
	EBITDA	6,198	5,882	▲5.1%	販売数量減少▲247、粗利幅減少▲207、持分法利益の増加+158 等
	販売数量(千トン)	1,812	1,776	▲2.0%	〔外部要因〕暑熱や飼養頭羽数の減少 等 〔内部要因〕採算管理(不採算販売の見直し等)の徹底 等
水産飼料	セグメント利益	444	669	+50.4%	セグメント利益：前年同期比+224
	EBITDA	694	953	+37.2%	販売数量減少▲207、粗利幅増加+435 等
	販売数量(千トン)	54	45	▲15.1%	〔外部要因〕高水温や養殖尾数の減少 等 〔内部要因〕採算管理(不採算販売の見直し等)の徹底 等
食品	セグメント利益	19	55	+183.7%	〔鶏卵部門〕鶏卵相場の高止まりに加え、新工場の減価償却費負担もあり減益
	EBITDA	100	173	+71.9%	〔食肉部門〕7月に過去最高値相場となるも、売価条件の見直し等により採算改善
その他/調整額	セグメント利益	▲1,600	▲1,546	—	

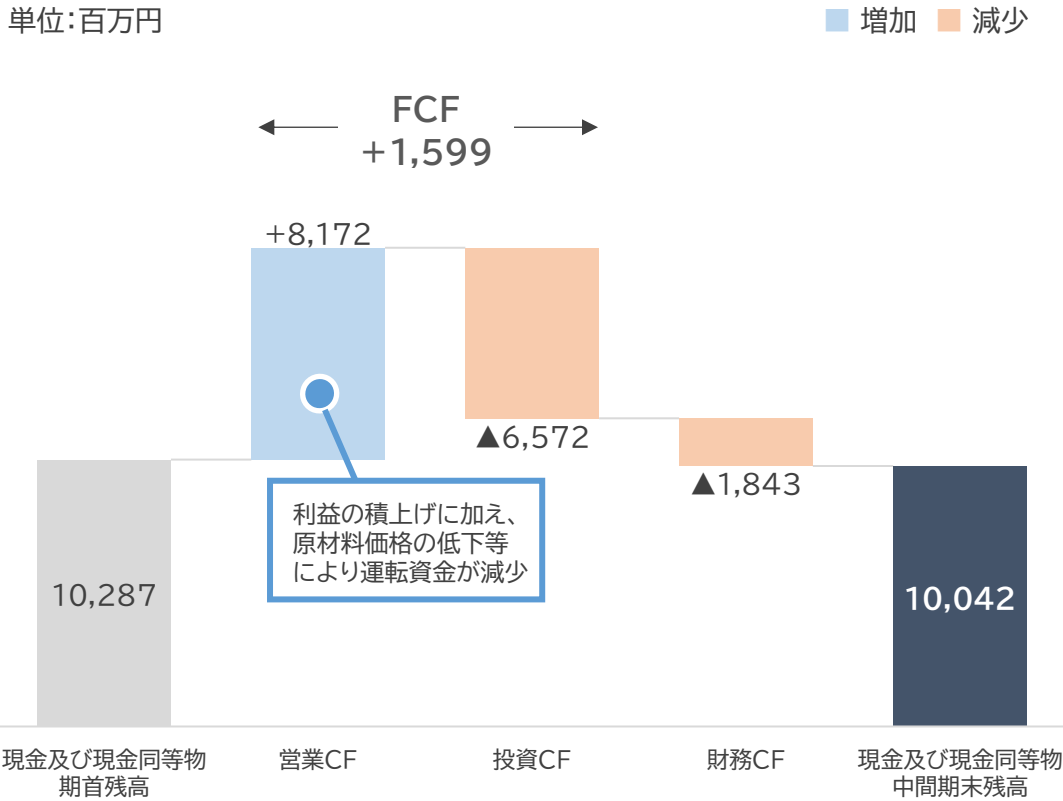
※セグメント利益:経常利益ベース
※EBITDA:経常利益+支払利息－受取利息+減価償却費及びのれん償却費
※その他＝海外事業及び不動産賃貸事業等、調整額＝報告セグメントに含まれない損益

水産新工場建設に合わせて長期借入金を積み増すも、運転資金減少等によりDEレシオは低下

連結貸借対照表



連結キャッシュ・フロー計算書



水産新工場建設に関わる固定資産が増加(建設仮勘定)
原料価格の低下等により運転資金需要が減少

※自己資本比率=自己資本/総資産 ※DEレシオ=有利子負債/自己資本



投資CF)水産新工場の建設に関わる支出 等
財務CF)適正な現預金残高を意識した借入実行

通期業績予想に変更なし。売上高は畜産飼料販売価格の低下等に伴い、通期予想を下回る可能性あり

(百万円,%)

	2026.3期				
	期初予想 (5月8日開示)	中間期		直近予想 (10月31日開示)	期初予想比
		実績	進捗率		
売上高	311,000	142,344	45.8%	311,000	—
売上原価	277,200	126,357	—	277,200	—
売上総利益	33,800	15,987	47.3%	33,800	—
販管費	27,000	12,730	—	27,000	—
営業利益	6,800	3,257	47.9%	6,800	—
経常利益	7,000	3,714	53.1%	7,000	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	5,200	2,873	55.3%	5,200	—

下期利益予想



外部環境良化による販売数量回復と収益性改善により
通期予想達成を目指す。家畜疾病蔓延はリスク要因

畜産飼料事業



数量：気温低下により販売数量回復を見込む
利益：原料価格に応じた価格改定の実行と販売数量回復により計画達成を見込む

水産飼料事業



数量：当歳魚の成長(※)と適水温化により販売数量回復も通期では予想未達を見込む
利益：販売数量回復と収益性維持で計画達成を見込む

※今年導入された稚魚が成長し需要量が増加。今年は導入尾数が多く数量回復が見込める

食品事業



鶏卵：高相場環境が続くも、上期並みの収益を見込む
食肉：高相場環境は峠を越え、収益構造改革により増益を見込む

2026年3月期 中間期決算概要／庄司

フィード・ワンの長期ビジョン／庄司

- 01 日本の畜水産物需要の推移と将来の可能性
- 02 畜水産物自給率の現状と懸念
- 03 三井物産×フィード・ワン
- 04 長期ビジョン
- 05 長期ビジョン実現シナリオ

畜産飼料事業について／田代

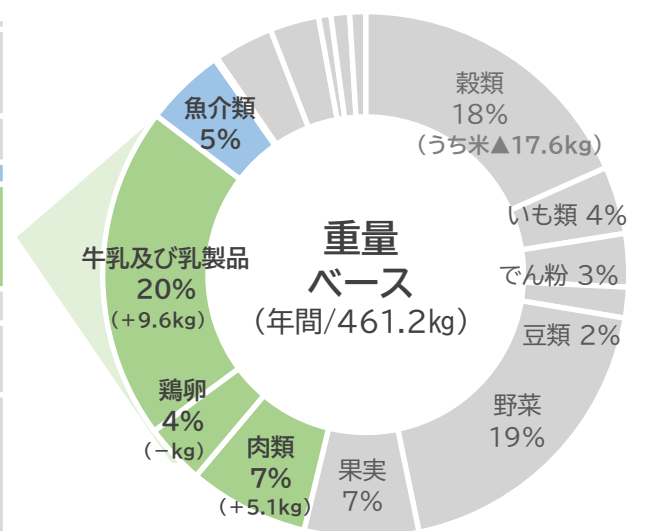
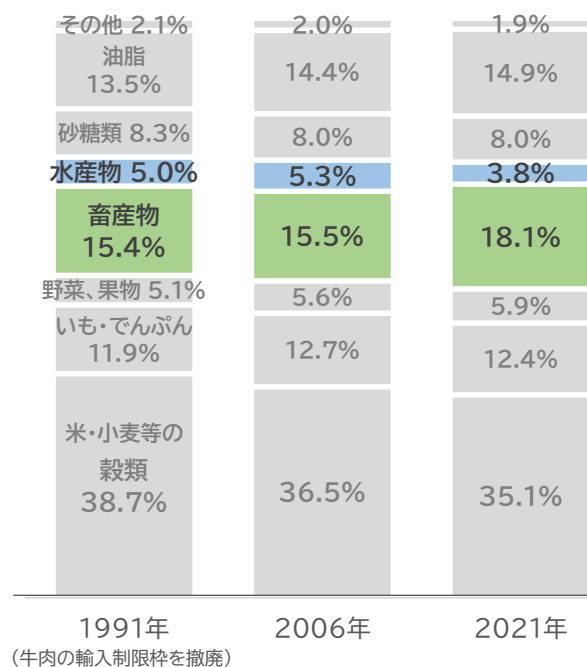
水産飼料事業について／橋本

日本の畜水産物需要の推移と将来の可能性

人口減少・高齢化が進むも、訪日外国人需要・輸出拡大等により、今後も畜水産物の需要は拡大する見通し

日本人ひとり当たりの食料需要

カロリーベース



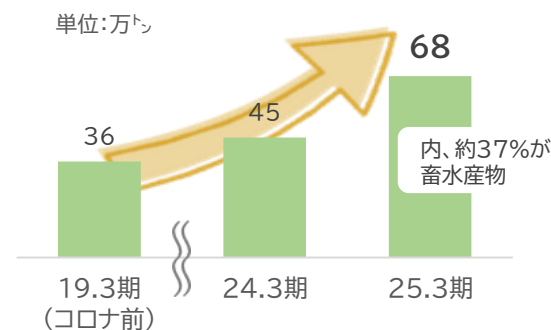
()内の数値は1991年対比/「-」は横ばい

出典)農林水産省「食料需給表」

日本人の食肉嗜好の高まりや、中食の普及等により、ひとり当たりの消費量(カロリーベース)は穀類(主に米)が減少している中、畜産物は肉類、牛乳及び乳製品を中心に増加している。重量ベースでも一人当たりの食料需要の3分の1以上を畜水産物が占めている

畜水産物需要拡大の可能性

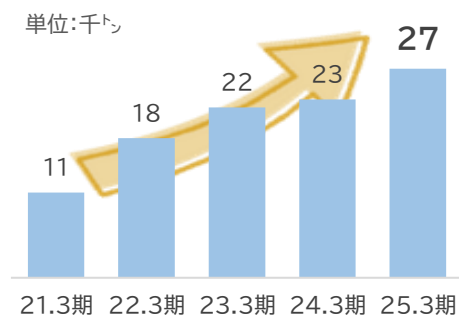
農水産物のインバウンド需要



訪日外国人はコロナ以降増加傾向にあり、それに伴い農水産物の消費量も増加。約7割がリピーターと言われており、底堅い需要を見込む

出典)農林中金研究所「インバウンド農水産物消費の量的インパクト」

養殖ブリの輸出実績



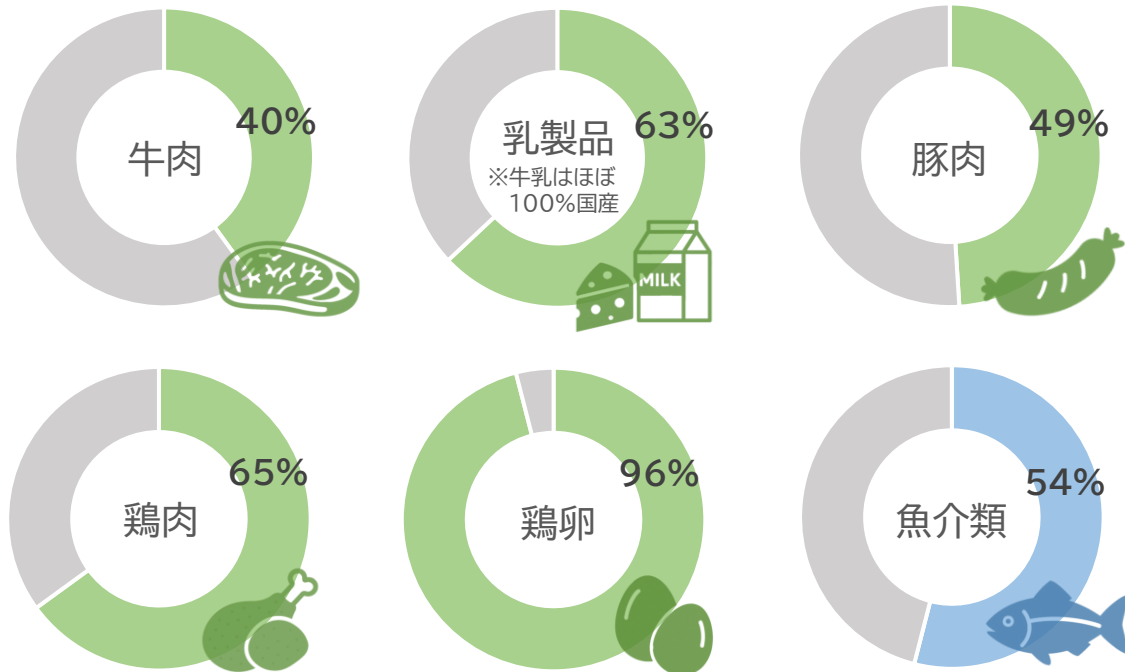
米国や台湾等を中心に寿司等の日本食人気が加速。官民連携のプロモーション活動も後押しし、毎年輸出量が増加している

出典)水産庁「養殖ブリの生産・輸出の動向について」

畜水産物自給率の現状と懸念

畜水産物の需要拡大期待 + 輸入畜水産物の調達懸念 = 国産畜水産物の需要拡大の可能性

畜水産物の自給率



出典)農林水産省「畜産・酪農をめぐる情勢(令和7年7月)」

鶏卵と牛乳を除く畜水産物の半分程度は輸入で賄われており、日本への動物性たんぱく質供給は、輸入畜水産物に大きく依存している

輸入畜水産物の調達懸念

地政学リスク

円安等による
輸入品の高騰

環境負荷低減

諸外国での
生産量の制限

家畜疾病蔓延

防疫強化による
輸入の規制



世界人口増加による各国内での消費増加

今後の需要増加を輸入畜水産物に依存できない
= 国産畜水産物の需要拡大の可能性



— Purpose —

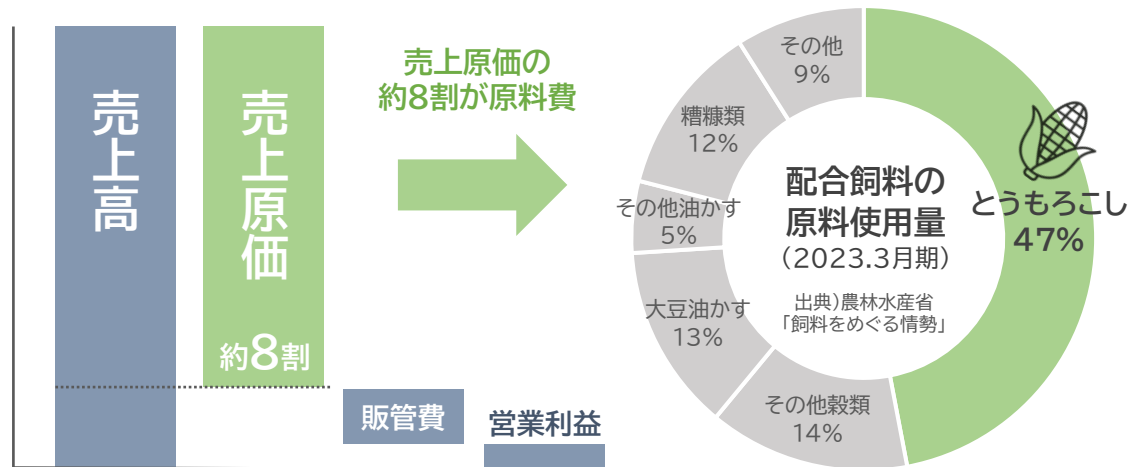
「飼料で食の未来を創り、
命を支え、笑顔届ける」

日本の動物性たんぱく質の供給を飼料で支えていく
(畜水産物の自給率拡大)

「三井物産の原料調達力」がフィード・ワンの事業を底支えし、競争優位性の源泉となっている

輸入原料に依存する配合飼料

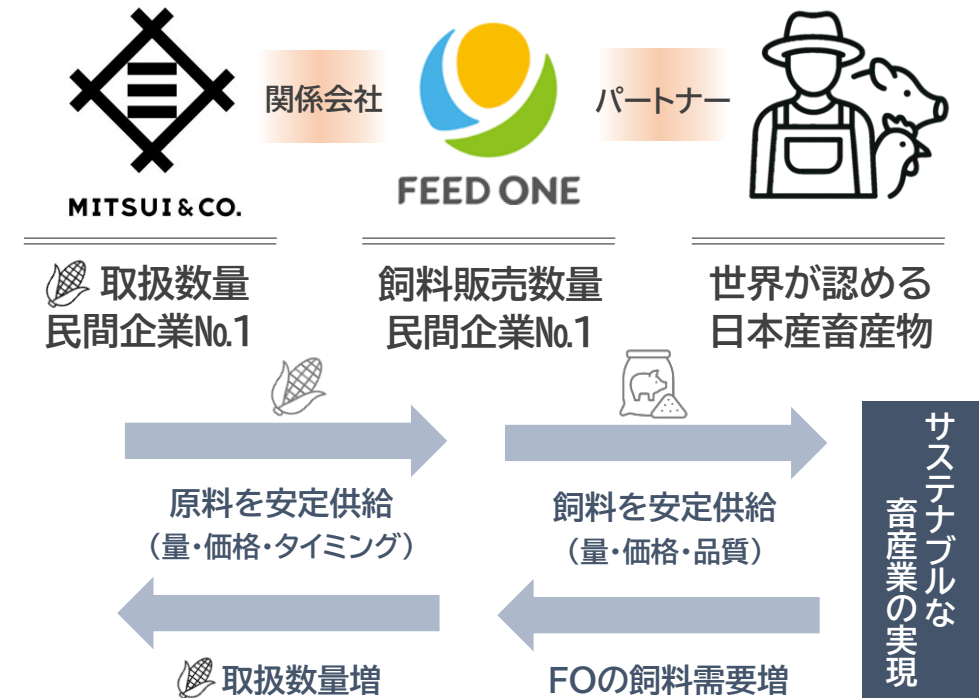
- ・飼料事業は原価率が非常に高い事業であり、原料の購買力が業績を大きく左右する
- ・原料の多くを輸入に依存しており、特にとうもろこしは、畜産飼料の約半分を占めている



配合飼料メーカーとしての重点課題

- ▶ 安定的かつ有利な調達 (穀物相場、海上運賃、為替相場のボラティリティ)
- ▶ 各工場への適時・適量供給 (輸出国の状況、国内のロジスティクス)

三井物産とのシナジー効果



調達力 × 販売力で市場を動かす
三井物産とフィード・ワンのパートナーシップ

飼料の安定供給という変わらぬ使命のもと、社会の要請に応える製品・サービスの創出を通じ、企業価値を向上する

2016年3月期～2024年3月期
統合による事業基盤の確立

経営指標の成果

(2016年3月期 ▶ 2024年3月期)

販売数量

336万トン ▶ 379万トン
(シェア13%) (シェア15%)

経常利益

37億円 ▶ 77億円

ROE

8.7% ▶ 10.7%

EBITDAも順調に成長

66億円 ▶ 112億円

(2018年3月期) (2024年3月期)

第1フェーズ
2016年3月期～2024年3月期

第2フェーズ

～継続的収益力強化と生産体制の刷新・増強～

重点施策：継続的収益力強化

研究開発(R&D)	環境負荷低減飼料や家畜の育種改良に対応した飼料の開発
製造設備	製造の効率化による製造数量の底上げや製造経費・在庫の圧縮
畜産DX推進	サプライチェーンにおけるDX推進による業務効率化、営業・管理業務の効率化
海外	海外の最先端技術の取り入れや、日本の配合・製造技術を活かした海外事業の拡大
人的資本	研修や人事制度拡充による従業員エンゲージメントの向上、資本コスト経営の浸透推進

1st
ステージ

2025年3月期～2027年3月期

経営指標

	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (予想)	2027年3月期 (計画)
販売数量	378万トン	381万トン	390万トン
EBITDA	105億円	112億円	115億円
ROE	10.3%	9%	8%以上
ROIC	6.1%	6%	6%以上

2nd
ステージ

2028年3月期
～2030年3月期

3rd
ステージ

2031年3月期
～2033年3月期

2034年3月期

Visionの実現

“ONE”
「1」にこだわり、
選ばれる企業へ

販売数量

畜産飼料市場シェア

20%以上

EBITDA

160億円以上

ROE

10%以上

ROIC

8%以上

第2フェーズの投資計画

～2030年3月期までに 総額600億円
～2034年3月期までに 総額800億円
の大規模投資を実現



大型投資第1弾

総額約130億円を投じ
愛知県に水産新工場建設
(2028年竣工予定)

長期ビジョン実現シナリオ

1st～2ndステージは競争優位性の強化、効率化を進めるフェーズとし、3rdステージから成長スピードを加速

第2フェーズ

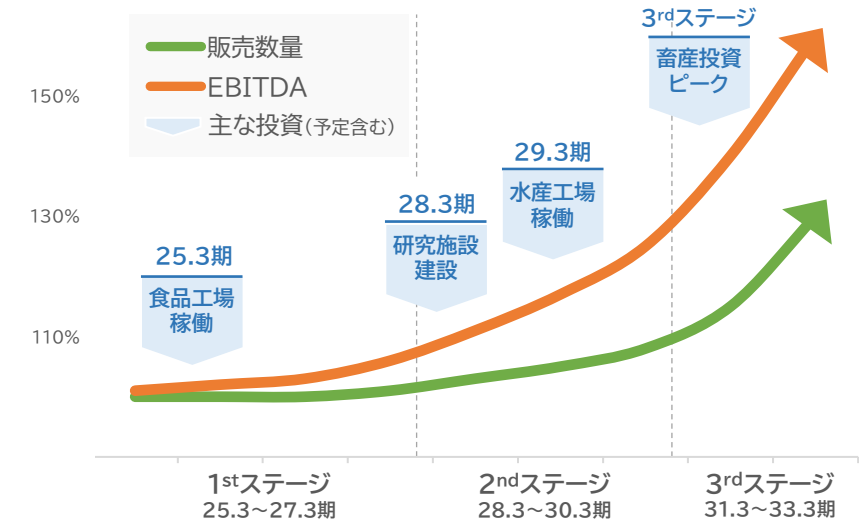
2025.3～2034.3期／10年間
～継続的収益力強化と生産体制の刷新・増強～

成長イメージ

3rdステージから成長スピードを加速

- 内外環境
- 設備の老朽化
- 国内飼料メーカー共通の課題。築年数50年超の工場が点在。消耗した設備による製造効率の悪化等が課題
- 製造キャパ逼迫
- 1stステージでは市場が横ばいの中、約40万トンの販売を伸ばし、製造キャパが逼迫
- 暑熱や家畜疾病
- 暑熱による飼料摂取量の低下や繁殖能力低下等により、生産性悪化や飼養頭羽数が減少。競争激化やニーズの高度化へ

収益力強化に向けた取り組み		1st ステージ	2nd ステージ	3rd ステージ
 (ご参考) 2025年3月期 決算説明会資料 P20	積極的投資	継続した畜産飼料投資		
		マーケット拡大エリアへの大型投資 等		
		2025.3期 食品工場 稼働	2029.3期 水産新工場 稼働	
	製造の効率化	2027.3期 畜産飼料 小ロット製品の削減 等		
		水産飼料50%削減 (2023年3月期対比※) ※品目削減取組開始年次		
	他社との差別化	2028.3期 研究施設 建設		
		継続取組み		
		例)暑熱対策、育種改良対応、無魚粉 等		
	採算管理の徹底	継続取組み		
		例)不採算販売の見直し、昆虫タンパク原料の採用		
		収益構造の改革 有利原料の活用 等		



- 販売数量
- 1st～2ndステージは製造の効率化により微増。3rdステージより拡大
- EBITDA
- 基礎収益力アップと、販売数量の拡大をもって増加
- 設備投資
- 3rdステージにかけ畜産飼料への投資を行い、販売数量拡大を図る。支払は期間分散するため、投資資金の大半は営業CFで賄える

2026年3月期 中間期決算概要／庄司

フィード・ワンの長期ビジョン／庄司

畜産飼料事業について／田代

- 01 事業の概要
- 02 畜産飼料のマーケット
- 03-04 中長期戦略
- 05 中期経営計画 取組課題
- 06 競争優位性の源泉

水産飼料事業について／橋本

事業の概要



畜産飼料事業はコア事業であり、統合10年で名実ともにリーディングカンパニーとして成長

- 主に**養鶏用、養豚用、養牛用**の飼料を製造・販売
- 売上・利益共に当社の**約8割**を占めるコア事業
- 配合飼料の流通量は横ばいの中で統合以降、マーケットシェアを伸長
- 畜産物の差別化や生産性向上にも貢献し、サステナブルな畜産業を実現
(例/環境負荷低減や畜産業のDX化推進)

数字でわかる！ 畜産飼料事業

販売シェア
1位

養豚用では業界**1位**、畜産飼料全体でもJA全農に次いで2位のシェアを誇る
(民間企業では1位)

営業人員
100名超

充実した営業人数により畜種専任制で配置しており専門性の高さに優れる

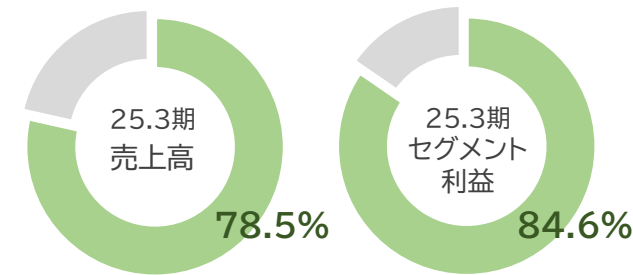
畜種毎シェア
各**30%超**

養鶏、養豚、養牛用飼料の販売割合がそれぞれ30%超でバランスの良い構成

飼料工場
13拠点

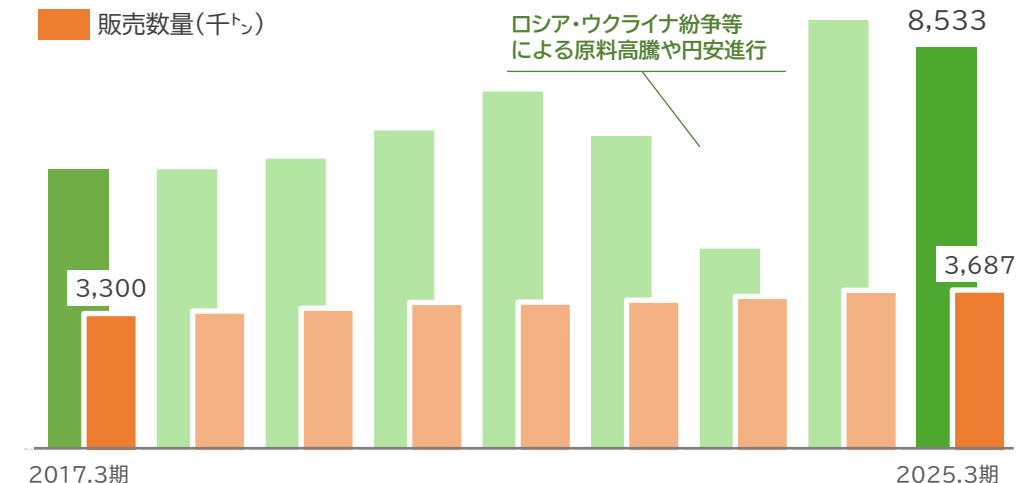
製造拠点のエリア分散により、全国の畜産農家に供給できる体制

畜産飼料事業の業績推移



統合時より当社のコア事業としてけん引。
販売数量を伸長し続け、収益基盤をより確実なものに

■ セグメント利益(百万円)
■ 販売数量(千ト)

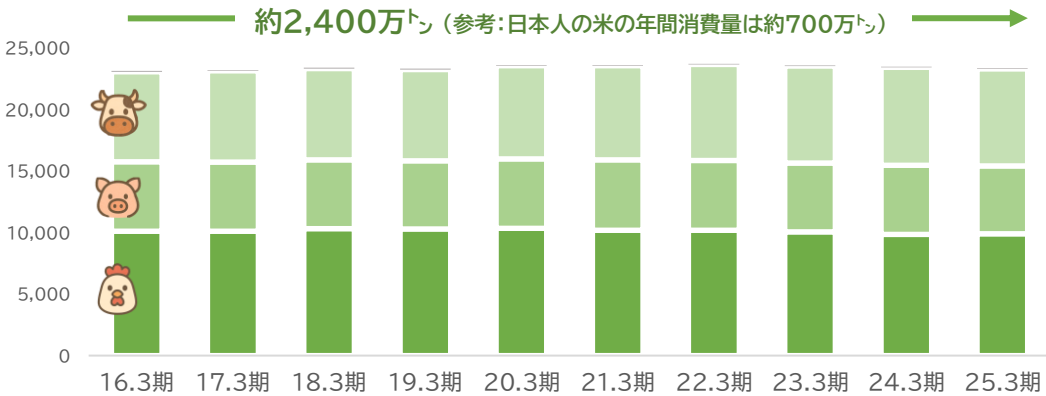




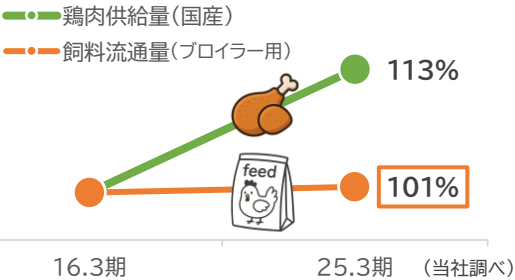
マーケットは横ばいで推移も配合飼料の期待値は高まっており、ニーズも多様化していく見通し

配合飼料流通量

飼料効率の改善もあり、流通量はこの10年間でほぼ横ばいで推移



◆ 飼料流通量の横ばいは市場の停滞を意味するわけではない



鶏肉の生産量の増加曲線に対し、配合飼料の流通量は横ばい。これは飼料品質の高度化による飼料要求率(*)の改善を意味する

※飼料要求率：家畜などの動物が1kg増体するために、どれだけの飼料を必要とするかを示す指標

当社の立ち位置

配合飼料のニーズの多様化は当社の競争優位性を発揮し得る機会となる

マーケット	機会 - 訪日外国人の増加等のインバウンド需要 - 日本人の食肉志向の高まり - 日本産畜産物の輸出需要の高まり - DX推進等による農業改革ニーズの高まり - 家畜の育種改良による生産性の向上	脅威 - 日本人の人口減少 - 後継者不足による離農の増加 - 家畜疾病の蔓延 - 気候変動による生産性悪化や生産適地の変動
	配合飼料のニーズの多様化	
フィード・ワン	強み - 海外の研究機関や大学とのリレーション - 充実した研究・開発体制 - 遺伝や育種、飼養管理技術の充実 - ニーズを先取りした製品ラインナップ - 充実した人材と育成環境	弱み - 逼迫した製造キャパシティ - 工場の老朽化 積極的な投資を進めているが、投資効果の発現には時間を要する



研究・製造・販売部門への積極的な投資を行い、価値創造基盤を強化していく

価値創造基盤の強化

「投資」と「組織体制の最適化」を推進

工場投資

- ▶ 全国に13工場
- ▶ 老朽化の進む工場や、市場拡大期待のある地区への積極投資を計画
- ▶ 子会社工場2社を吸収合併(2025. 4)
- ▶ 北九州畜産工場や鹿島工場で更新投資実行中

研究所投資

- ▶ 10億円超を投じ、養牛研究施設を移転
- ▶ 試験精度向上と開発スピードアップ
- ▶ 33.3期に養牛飼料数量+20%を見込む

販売網の再整備・強化

- ▶ 販売子会社4社を2社に合併(2025. 10)
- ▶ 道北協同飼料販売(株)の100%子会社化(2025.10)
- ▶ 販売子会社の業務システム統一(進行中)

27年7月稼働予定

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





コトモノヒトの三方良しのトータルコンサルティングでフィード・ワンだけが提供できる価値を創造していく

唯一無二の価値の提供



研究×製造×販売
で独自の価値を創造

生産性向上や経営成績改善に資する
技術やツールを提供

飼養管理DX化

環境負荷低減

コトで培った技術や国内外の最先端
情報を、優れた製造技術でカタチに

育種改良対応

気候変動対策

人材育成により、新しい技術や製品
を顧客のニーズに正しくマッチさせ
るとともに、潜在的なニーズを把握

階層別研修

農場研修

Vision

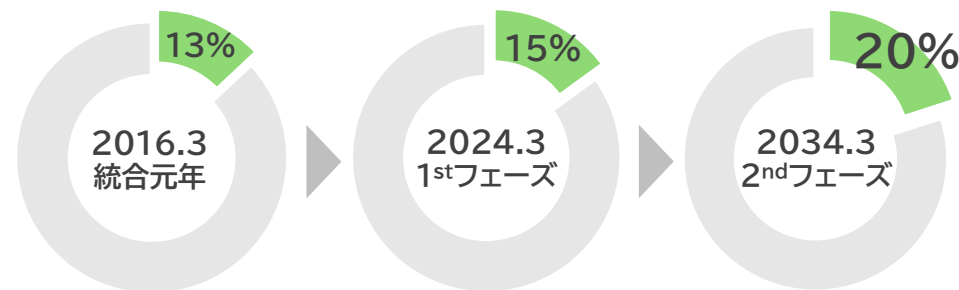
【1(ONE)にこだわり、選ばれる企業へ】実現

独自の価値創造でシェア伸長

統合以降、**乳牛のゲノム解析技術**や**ロボット搾乳用飼料**の販売
などにより販売数量を約**40万ト**伸ばし、シェア**2ppt**上昇を実現

2ndフェーズにおいても、生産性向上や育種改良対応に資する飼料
の研究開発を進めていき、更なるマーケット拡大を図る

畜産飼料マーケットシェア



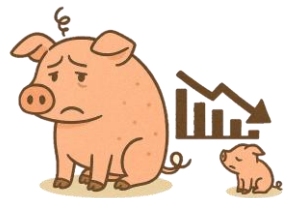
中でも、競争優位性を有する、養豚用飼料と養牛用飼料のマーケット拡大を図り、
2034年3月期には養豚に次ぎ、**養牛用飼料でもNo.1**のシェアを目指す



猛暑の影響は人だけではない。日本人への動物性たんぱく質の安定供給のためには家畜への暑熱対策は喫緊の課題

暑熱対策製品の重要性

暑熱が招く生産性低下と派生する影響



繁殖能力の低下



畜産物の品質低下



家畜の
感染症リスク増加

飼養頭羽数の減少による
飼料流通量の減少

畜産物の流通量減少による
畜産物相場の高騰

暑熱対策飼料は、
サステナブルな畜産業の実現につながる

競争優位性と販売実績



フィード・ワンの競争優位性

01

全畜種に対応できる
製品ラインナップ

02

環境変化やニーズへの
対応力・対応スピード

03

販売実績が裏付ける
信頼・安心感

激化する暑熱環境

養豚用リニューアル製品(P28)がけん引し

暑熱対策製品として
過去最高の販売数量



+5%



+55%



+31%

※いずれも前年同期(24.3期中間期)比

暑熱対策＝顧客生産性＆当社販売数量の維持

- ・暑熱対策製品で顧客の生産性低下を防止
- ・生産性維持により当社の販売数量減少を抑制



サステナブルな畜産業の実現に向け、配合飼料メーカーとして新たな価値を創造し続け、競争優位性を高めていく

2025年9月出願特許

肉豚の胃潰瘍の症状を緩和する配合飼料

開発の背景

- ① 育種改良や利用効率の高い製品の普及により飼料要求率が向上
- ② 暑熱環境下で飼養管理が不十分な際に、胃潰瘍を発症するケースが発生
- ③ 個体能力が向上するも、消化器疾患により発育成績の低下を招く

アプローチ

飼料の化学的性状や物理的性状など、複数要因の組み合わせにより、**発育成績を維持しながら胃潰瘍の発生率低減に寄与**する

来春 新製品販売予定



2025年10月出願特許

潜在能力の高い乳牛のポテンシャルを最大限に引き出すための最適な栄養供給が可能な配合飼料

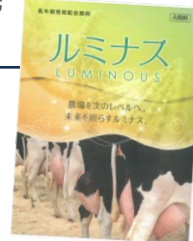
開発の背景

- ① ゲノム解析による育種改良等の向上により乳量は世界的に増加
- ② 一方で、能力の高い個体が要求する栄養価を満たせないケースが発生
- ③ 要求量が満たせないと、[乳量低下]や[乳脂肪低下]等の生産性低下を招く

アプローチ

乳量と乳成分の両立を図るため脂肪酸の強化や、活性酵母を配合
育種改良が進んだ牛群に対し、適切な栄養を供給する飼料を開発

今秋 新製品「ルミナス」(P28)発売



2026年3月期 中間期決算概要／庄司

フィード・ワンの長期ビジョン／庄司

畜産飼料事業について／田代

水産飼料事業について／橋本

- 01 事業の概要
- 02 水産飼料のマーケット
- 03-04 中長期戦略
- 05 中期経営計画 取組課題

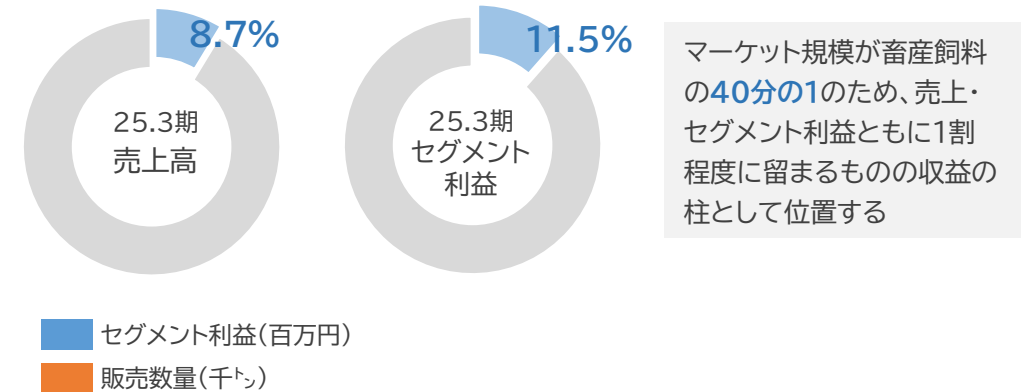
事業の概要



水産飼料事業は売上・利益シェアは小さいものの、無魚粉飼料や昆虫タンパクの活用等で存在感を増している

- 主にマダイ、ブリ、カンパチ等の養殖魚飼料を製造・販売
- 売上・利益共に当社の約1割前後を占める事業
- 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す
- 水産物の差別化や、生産性向上にも貢献し、サステナブルな養殖業を実現
(例/無魚粉飼料や補償成長等の飼養技術)

水産飼料事業の業績推移



数字でわかる！水産飼料事業

販売シェア
2位

水産飼料の販売数量は
業界No.2で、シェアは
約18%を占める

魚種別シェア
1位

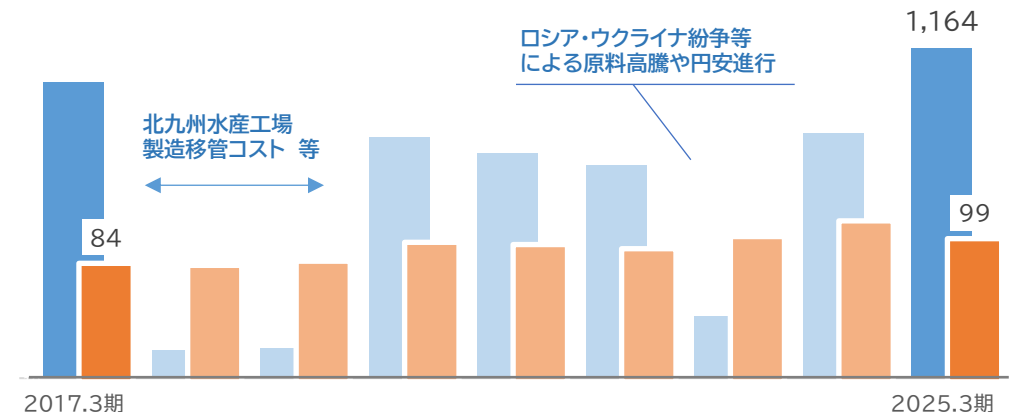
日本の養殖魚生産量はブリが
約40%、マダイが約30%。
その中でまだい用は業界1位

製造能力
8万トン
(年間)

2017年に国内最大級の生産能力且つ最新設備を導入した北九州水産工場を竣工

魚粉削減
1位

サステナブルな低魚粉・無魚粉飼料で業界をリード。
魚粉配合率の低さは業界トップ



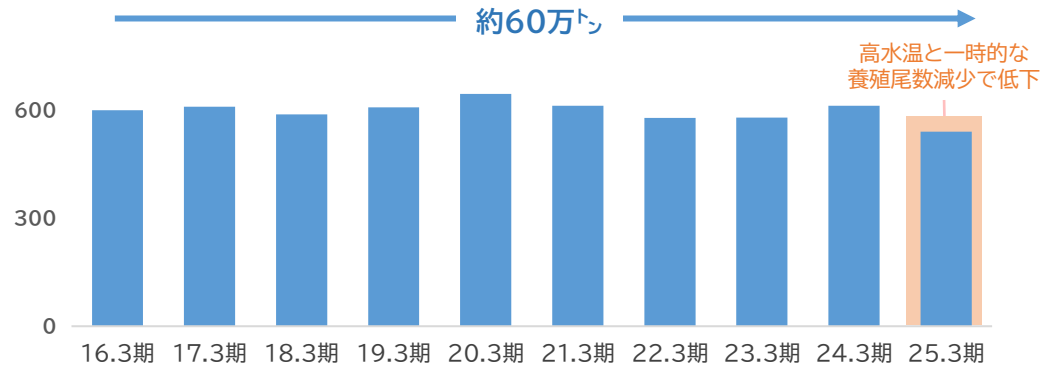


配合飼料流通量は横ばいで推移も、養殖魚の輸出や陸上養殖の台頭等により、市場の拡大・多様化が期待される

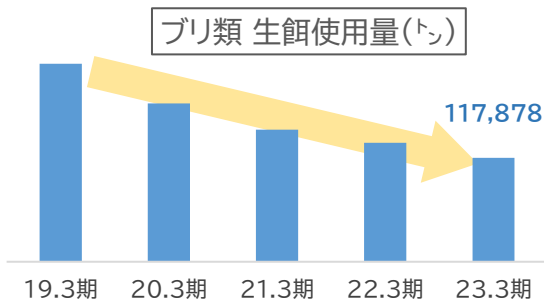
配合飼料流通量

ブリ類等での配合飼料普及もあり、この10年間ほぼ横ばいで推移

(参考)養殖は稚魚の採捕や、天然魚の漁獲量にも影響される



魚離れは進むもコストや環境保全から配合飼料需要は高まる



生餌の原料となるイワシやサバの供給不安に加え、環境保全の観点から配合飼料への移行が進む。加えて配合飼料の性能向上も寄与

出典)農林水産省「海面漁業生産統計調査」

当社の立ち位置

配合飼料のニーズの多様化は当社の競争優位性を発揮し得る機会となる

機会

- ・訪日外国人の増加等のインバウンド需要
- ・ブリを中心とした輸出需要の高まり
- ・陸上養殖の参入企業の増加
- ・**新たな機能性原料の発見**
- ・カンパチ、マグロ等への配合飼料普及

脅威

- ・日本人の人口減少
- ・後継者不足による養殖業者減少
- ・魚病の蔓延や赤潮等の水質変化
- ・**気候変動による生産性悪化や養殖適地の変動**

配合飼料のニーズの多様化

強み

- ・海面生簀も有する充実した研究・開発体制
- ・国内最大規模の北九州水産工場
- ・全魚種に対応した製品ラインナップ
- ・**低魚粉・無魚粉飼料の知見**
- ・**研究所員や水産物販売員の同行営業**

弱み

- ・製造品目の多さ(製造効率)
- ・**工場の老朽化**



愛知県に新工場建設を決定
2028年竣工予定

次頁



養殖魚の価値向上が期待される中、新工場の建設により、新たな需要に対して盤石な供給体制を確保する

養殖業の展望



(ご参考)
みどりの食料システム戦略
※農林水産省HP
※リンクにもなっています

政府の養殖生産量増加目標



2030年目標

※2019年対比

マダイ **11万トン(+5万トン)**
ブリ類 **21万トン(+10万トン)**
配合飼料化率 **100%**

配合飼料需要 **+40万ト/年**

ギャップ

安定的な供給と
ニーズ対応に不安

日本の配合飼料メーカー全体の課題

設備の老朽化

築50年以上の工場が点在

設備の能力不足

新しいニーズに対応できない

フィード・ワンの取組み



(ご参考)
2025年5月19日リリース
「固定資産取得に関するお知らせ」
※リンクにもなっています

1. 大型設備投資の実行

「高品質な飼料」の「安定供給」を実現するために新工場の建設を決定

研究開発型工場

最新設備により多様化するニーズをカタチ(配合飼料)にできる

製造能力拡大

製造能力が知多工場(水産)の2倍。
増設スペースも確保

製造の効率化

燃料費率▲15%、労務費率▲50%を見込む
(知多工場対比)

立地の優位性

養殖適地の変化にも対応でき、全国の養殖地をカバー

量産型
北九州水産工場
2017年稼働開始



工場 研究所
水産飼料部
支店(営業所含む)

研究開発&量産型
豊川工場(仮称)
2028年竣工予定

2. 「新しい養殖業」の実現

「次世代養殖の実現」をスローガンにフィード・ワンだからこそ成しえる
新しい技術の発見・確立を目指していく

次頁



「次世代養殖の実現」をスローガンにフィード・ワンだけが提供できる価値を創造していく

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り組み



魚粉低減

資源枯渇による
▶供給不安
▶価格高騰不安

「ZERO」
シリーズの開発・普及



新原料採用

技術革新による
▶新たな価値創造
▶コストの削減

「昆虫タンパク」
の有効活用確立



新形態飼料

新しい養殖形態
▶陸上養殖
▶沖合養殖

「弾力EP」「極小EP」
の製造技術確立



飼養技術

生産効率の追求
▶生産性改善
▶労働負荷低減

「補償成長」次頁
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)様と共同）

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

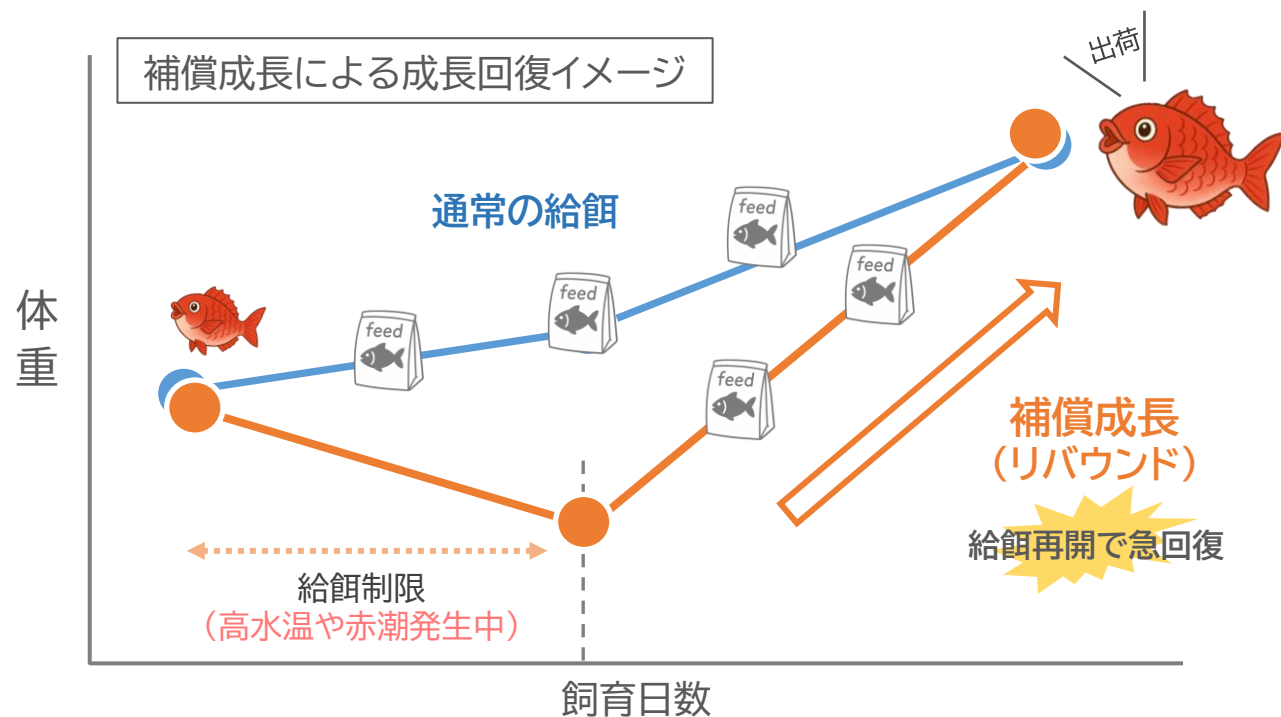


フィード・ワン独自の配合設計を確立し、競争優位性を高め、
専用飼料としての上市を目指し、マーケットシェア拡大を図る

[参考]補償成長とは



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。飼養コストの削減や環境保全に寄与



通常の給餌

春の産卵期や夏の高水温期等は成長性が劣り、飼料の効率が大幅に低下する

補償成長

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**のような増体を期待するもの。
飼養コストの抑制や、**環境負荷低減**に寄与する



飼料会社が餌を控える提案をしていいのか？

独自の飼養技術の確立や、その専用製品を開発することで、競争優位性や他社移行の障壁を高めることで、マーケットシェアを拡大することができる



2028年の新工場稼働に向け、研究・製造・販売の基盤底上げと連携強化に注力

競争優位性の強化

研究・製造・販売が一体となって、水産飼料事業全体の価値を底上げし、新工場稼働時に最大限の成果を創出する

研究開発



魚粉低減飼料



飼養技術確立



製造効率化



品目の削減



製造数量が増加



固定費率低下



提案力強化



研究と水産物をリンクさせた営業

魚粉相場に左右されることなく、高いパフォーマンスを維持できる[飼料]と[技術]を確立することで競争優位性を高めていく

無魚粉飼料「ZERO」シリーズ

2024年3月期 まだい用販売開始

2026年3月期 ます用販売開始

品目の削減により、品目切替え時の“製造しない時間”を削減でき、稼働時間(製造数量)の増加に寄与。製造数量の増加は販売機会の創出となり、固定費率の低下に寄与し、収益基盤が向上する

2023年3月期より取組スタート

2025年3月期(23.3期比) ▲14%

2026年3月期 中間期(23.3期比) ▲30%

2024年4月より各営業拠点に、研究所員と水産物の販売を担う社員を駐在。営業に同行することで、飼料だけでなく水産物までカバー

2025年3月期実績

無魚粉飼料販売先 44取引先

フィールド試験(※) 50取引先

※フィールド試験：取引先にて試験(無魚粉飼料や昆虫タンパク、補償成長等)を実施してもらうこと

appendix

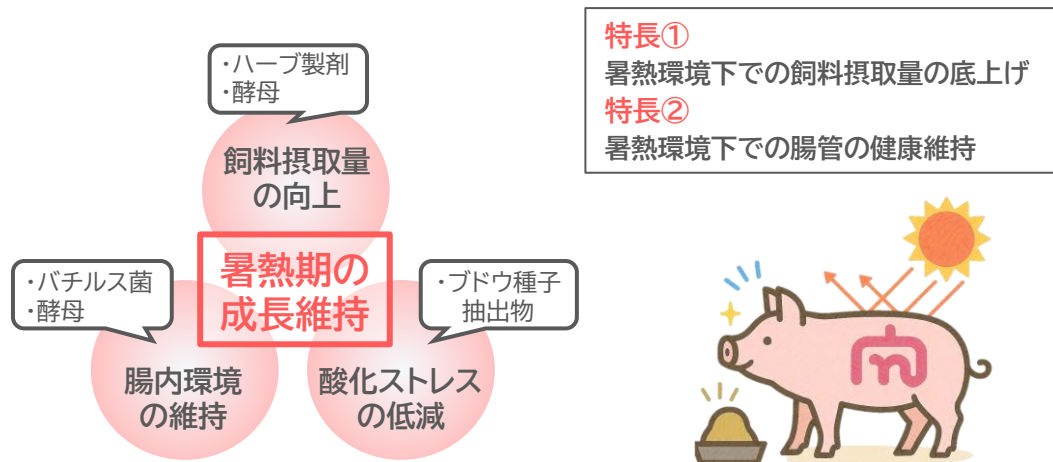


付加価値の高い製品を開発・販売していくことで競争優位性を高める

30周年記念リニューアル! サウマンナ

サウマンナは養豚用総合栄養サプリメントとして販売を開始し今年で30周年!!
『暑熱ストレスに負けない母豚づくりをサポートし、暑熱期の成績維持に貢献する』
をコンセプトに4つの機能性原料を配合し、リニューアルを実施

－新規原料と3つの効果－

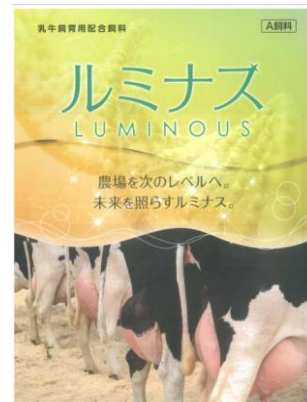


ルミナス LUMINOUS

ゲノム解析による育種改良や搾乳技術の進歩により、産乳能力は飛躍的に向上した一方で、飼養管理を含めた適切な栄養管理が追いついていない現状を解決するため、乳牛のポテンシャルを引き出す製品を開発し、販売開始

－製品コンセプト－

- 01 乳量・乳成分に寄与する脂肪酸強化
- 02 コンディションをサポートする酵母
- 03 食い込める消化環境づくり



設立以降10年間一度も減配なし。2025年度より配当方針を見直し株主還元を強化

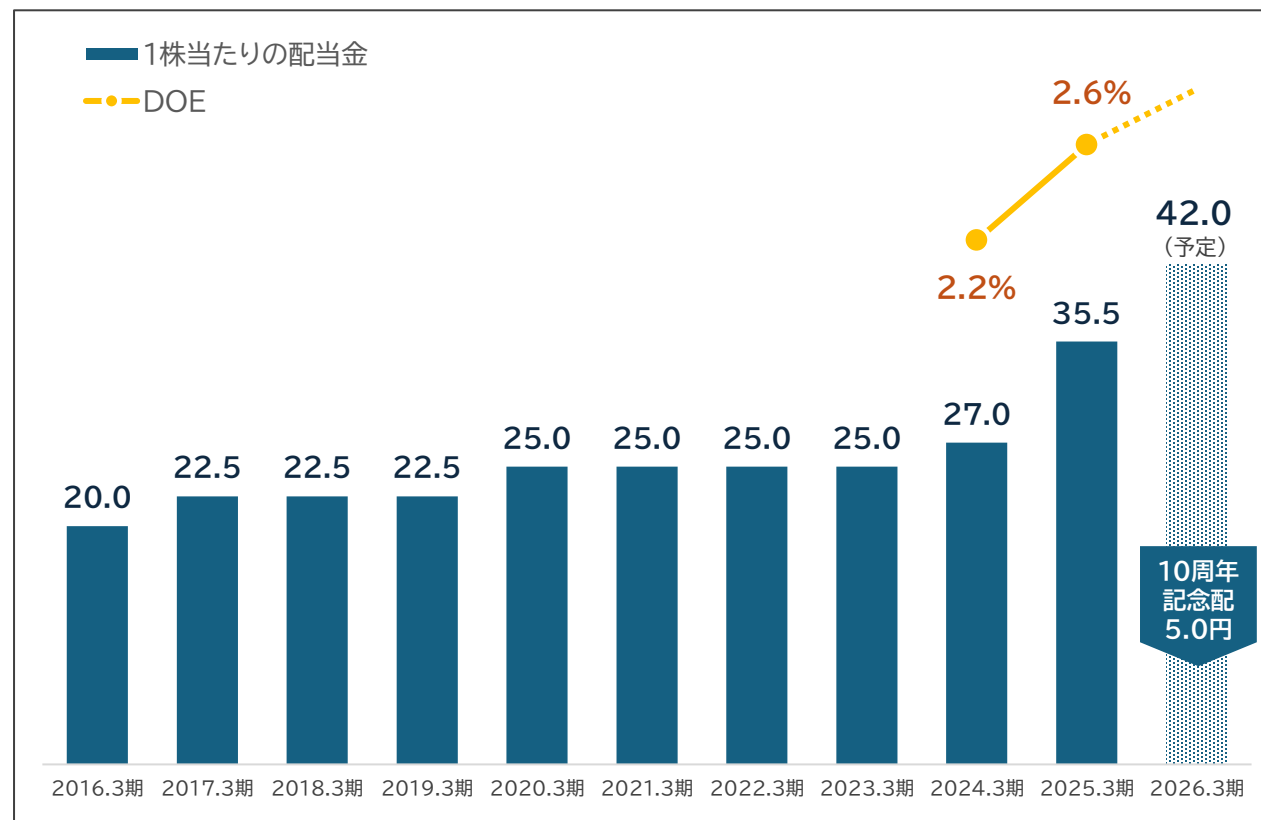
配当方針の変更（2025年5月8日開示）

Before

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**安定配当**を基本として、**連結配当性向25%以上**を目標といたします。

After

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**を基本として、**連結株主資本配当率（DOE）3%**を目標といたします。



※2020年10月に5:1の株式併合を行っているため、2016年3月期～2020年3月期は株式併合後に換算した金額となっております

ステークホルダーとの良好な関係を構築すべく適切な情報発信を推進。当社株価も期初より堅調に推移

主なIR活動

情報開示の強化

- 2026年3月期より決算短信の月内開示を開始(期末を除く)
- 決算短信以外の開示資料に補足説明資料の添付を開始
 - ▶ 5/19 水産新工場の建設に関するリリース
 - ▶ 10/1 養牛研究施設の建設に関するリリース

2025年3月期決算説明会 開催(5/20)

- ハイブリッド形式で開催
- 社外取締役 登壇
- 5/23に動画・スクリプト記事公開

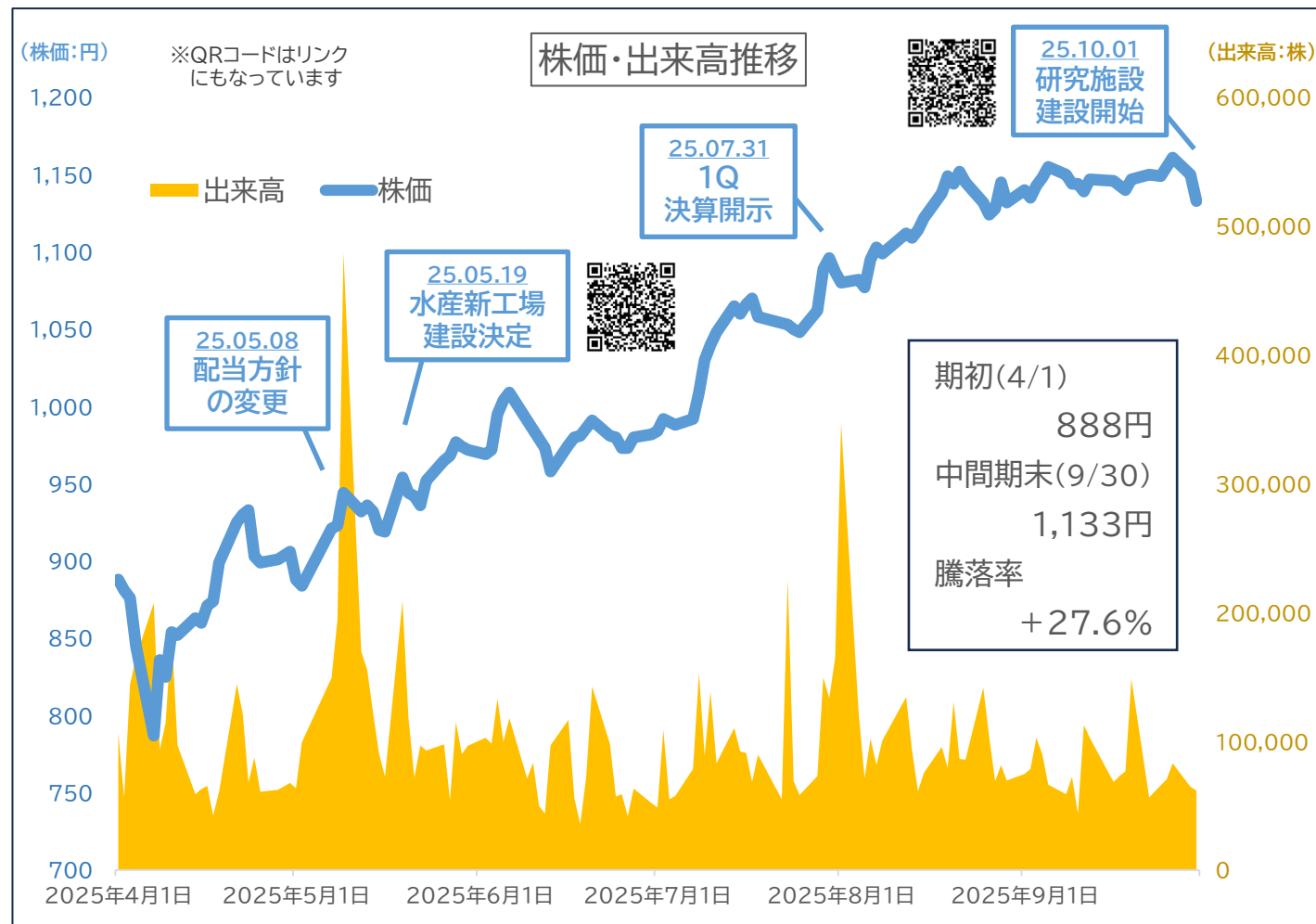
企業調査レポート 発行(7/31)

- 株式会社フィスコより発行



IR活動体制の強化

- 2024年10月にIR関連業務を「財務経理部」に集約
- 2025年10月より同部に「IR・財務企画課」を新設



9か年財務データ

	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
経営成績 (百万円)									
売上高	207,920	207,562	212,886	215,050	214,120	243,202	307,911	313,875	296,045
売上原価	182,917	183,629	189,757	191,401	192,163	220,490	285,218	283,153	264,171
販売費及び一般管理費	20,171	20,225	19,005	18,234	16,284	18,418	21,270	22,972	25,531
営業利益	4,831	3,706	4,123	5,414	5,672	4,293	1,422	7,748	6,343
経常利益	5,131	4,103	4,466	5,737	6,081	5,067	1,711	7,737	6,789
親会社株主に帰属する当期純利益	3,937	2,971	4,657	3,842	4,438	3,659	1,030	5,084	5,387
総資産	79,904	87,082	88,934	90,880	99,251	108,504	127,913	131,038	124,172
純資産	30,968	33,304	36,413	38,906	42,794	44,840	45,314	50,856	55,347
設備投資額	5,033	6,448	3,811	7,934	8,120	2,659	2,103	2,755	4,988
減価償却費	1,855	2,370	2,395	2,513	3,157	3,198	3,235	3,291	3,621
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,777	9,199	4,842	1,127	7,737	2,740	△7,816	11,138	8,570
投資活動によるキャッシュ・フロー	△891	△7,454	△158	△7,475	△5,989	△952	△1,187	△2,168	△3,088
財務活動によるキャッシュ・フロー	△10,373	△1,330	△4,937	6,512	△1,550	△1,174	12,881	△5,474	△6,011
現金及び現金同等物の期末残高	2,333	2,748	2,492	2,657	2,830	3,444	7,322	10,817	10,287
1株当たり情報 (円)									
1株当たり当期純利益 ^{※1}	19.98	15.08	23.66	97.64	112.78	94.65	27.01	132.97	140.84
1株当たり配当額	4.50	4.50	4.50	5.00	15.00 ^{※2}	25.00	25.00	27.00	35.50
1株当たり純資産 ^{※1}	155.20	166.86	182.90	977.82	1,074.63	1,161.40	1,172.57	1,314.03	1,429.04
財務指標 (%)									
売上高営業利益率	2.3	1.8	1.9	2.5	2.6	1.8	0.5	2.5	2.1
売上高当期純利益率	1.9	1.4	2.2	1.8	2.1	1.5	0.3	1.6	1.8
自己資本利益率 (ROE)	13.7	9.4	13.5	10.3	11.0	8.5	2.3	10.7	10.3
総資産経常利益率 (ROA)	6.3	4.9	5.1	6.4	6.4	4.9	1.4	6.0	5.3
自己資本比率	38.3	37.8	40.5	42.3	42.6	40.8	35.0	38.4	44.0

※1 当社は、2020年10月1日付で普通株式5株につき1株の割合で株式併合を行っています。2020年3月期の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益及び1株当たり純資産を算定しています。

※2 2021年3月期の1株当たり配当額15.00円は、中間配当額2.50円と期末配当額12.50円の合計となります。2020年10月1日付で普通株式5株につき1株の割合で株式併合を行っていますので、中間配当額は株式併合前の配当額(株式併合を考慮した場合は12.50円)、期末配当額12.50円は株式併合後の配当額となります。(株式併合を考慮した場合の1株当たり年間配当額は25.00円となります。)

2026年3月期												2027年3月期		
第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期			第1四半期		
4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
● 2025年3月期 決算発表			● 2026年3月期 第1四半期決算発表			● 2026年3月期 中間期決算発表			● 2026年3月期 第3四半期決算発表			● 2026年3月期 決算発表		
● 2025年3月期 決算説明会			● 企業調査レポート			● 2026年3月期 中間期決算説明会 及び事業説明会			● 企業調査レポート					
● 有価証券報告書						● 統合報告書						有価証券報告書 ●		
● 第11期定時株主総会												第12期定時株主総会 ●		
			● 中間配当基準日						● 期末配当基準日					
5/8	2025年3月期 通期決算発表		7/31	2026年3月期 第1四半期決算発表		10/1	統合報告書2025 発行		1/30	2026年3月期 第3四半期決算発表				
5/20	2025年3月期 通期決算説明会		7/31	企業調査レポート		10/31	2026年3月期 中間期決算発表		1月中	企業調査レポート				
6/17	有価証券報告書					11/18	2026年3月期 中間期 決算説明会及び事業説明会							

機関投資家様のIR面談・決算説明会のお申込みは ir@feed-one.co.jp まで(スピーカー/取締役常務執行役員 窪田)

※みんなも対応しております

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

<IRに関するお問い合わせ>

おいしさのみなもと



財務経理部 IR・財務企画課

E-mail : ir@feed-one.co.jp

Webサイト : <https://www.feed-one.co.jp/>

