



木徳神糧株式会社

2026年12月期 第2四半期

決算説明資料

東証スタンダード市場(2700)

2026年8月6日

1 | 2026年12月期 第2四半期連結業績の概況

2 | 足元の課題と中期経営計画の取り組み

1 | 2026年12月期 第2四半期連結業績の概況

2 | 足元の課題と中期経営計画の取り組み

2026年12月期 業績ハイライト

売上高

88,428 百万円

前年同期比 105.3%
(前年同期 84,015百万円)

売上総利益

4,251 百万円

前年同期比 48.5%
(前年同期 8,750百万円)

営業利益

880 百万円

前年同期比 16.7%
(前年同期 5,257百万円)

親会社株主に帰属する
中間純利益

732 百万円

前年同期比 19.7%
(前年同期 3,703百万円)

売上高

・米穀事業において、米価が高水準で推移し、取引価格の上昇を背景に販売単価が上昇したことに加えて、飼料事業・鶏卵事業が堅調に推移したことから、前年同期比5.2%増加し、過去最高を更新。

売上総利益

・米穀事業において在庫圧縮を最優先とした販促・価格対応を進めた結果、粗利率が低下し、前年同期比51.5%減少。

営業利益

・飼料事業・鶏卵事業が堅調に推移し全社業績を下支えしたものの、米穀事業における令和8年産米の取引開始以降を見据えた在庫正常化のための販促・価格対応の影響が大きく、営業利益は前年同期比83.3%減少。

中間純利益

・営業利益の減少を主因に、前年同期比80.2%減少したものの、将来の収益改善に向けた主力である米穀事業の基盤正常化を推進。

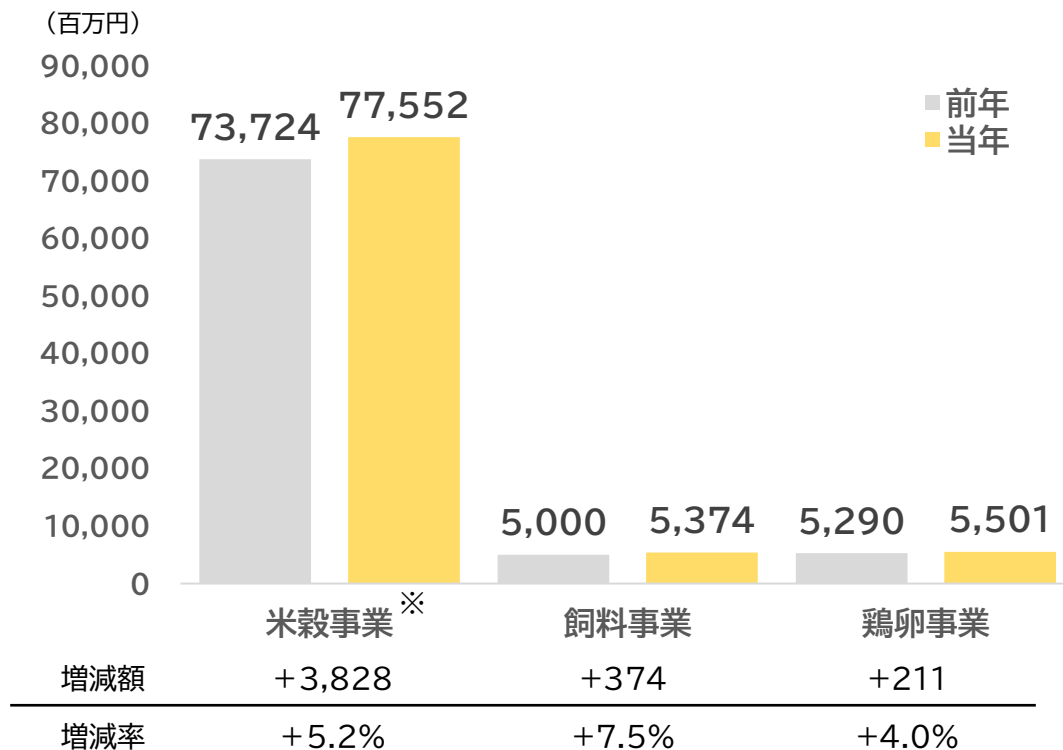
連結損益計算書(P/L)の概要

単位:百万円	前期実績	今期実績	前年同期比
売上高	84,015	88,428	105.3%
売上総利益	8,750	4,251	48.6%
販売費及び一般管理費	3,492	3,371	96.5%
営業利益	5,257	880	16.7%
営業利益率	6.3%	1.0%	▲5.3pt
経常利益	5,355	851	15.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益	3,703	732	19.8%

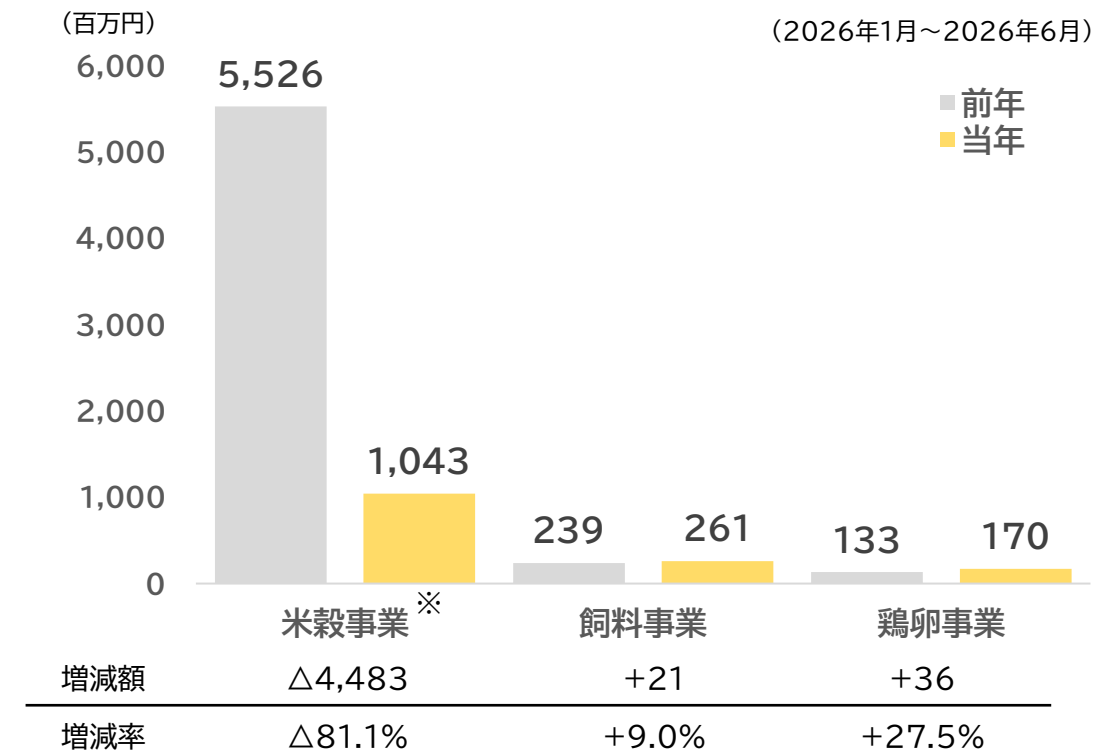
セグメント別 売上高・営業利益の構成

- 米穀事業セグメント 米価水準の上昇により売上高は増加したものの、在庫圧縮のための価格対応や販売競争の激化に伴う粗利率の低下により営業利益は大幅減益。
- 飼料事業セグメント 糟糠類やきのご培地原料等の販売拡大により売上高は増加し、需給に応じた在庫管理の適正化に伴う収益改善も寄与し営業利益は増益。
- 鶏卵事業セグメント 鶏卵相場が高水準で推移する中、販売拡大により売上高は増加し、販売条件や価格改定等が寄与したことで営業利益は増益。

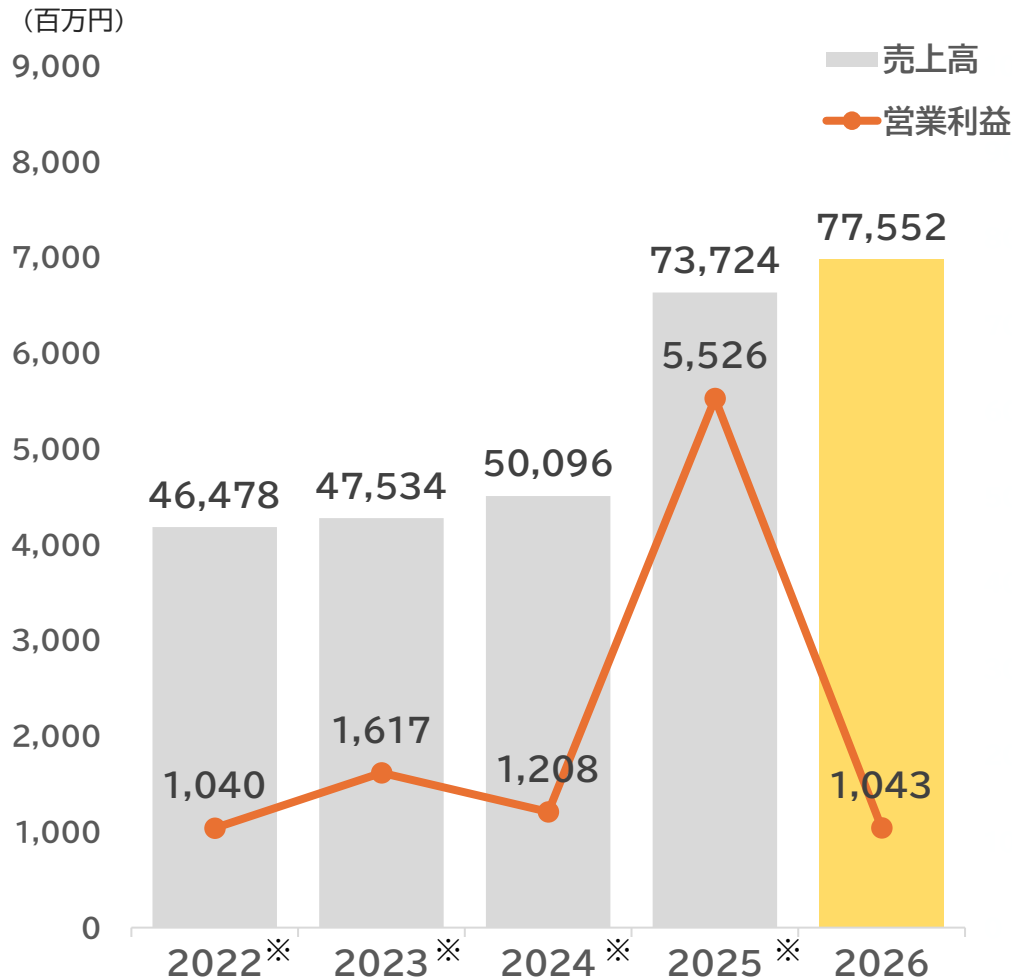
連結中間期 売上高



連結中間期 営業利益



米穀事業セグメントの概況



増収大幅減益

(百万円)

売上高	前年同期比	+3,828	前年同期比	5.2%
-----	-------	--------	-------	------

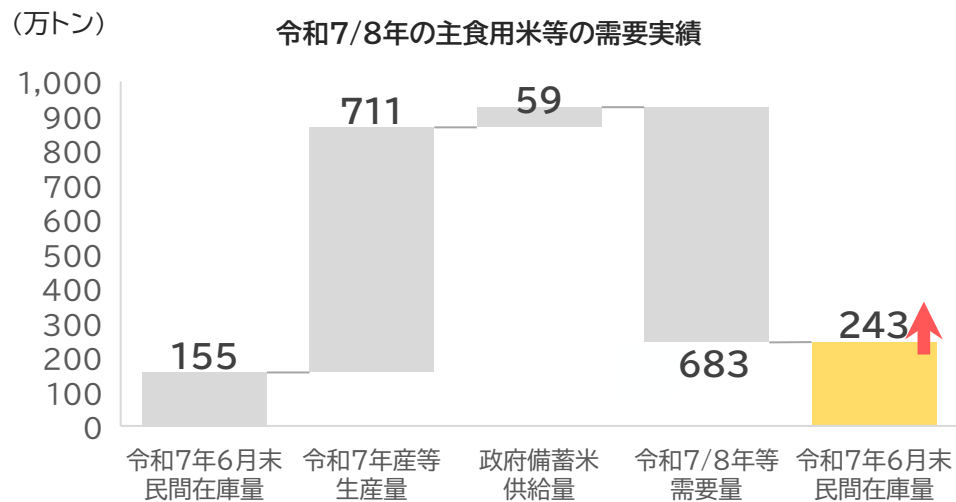
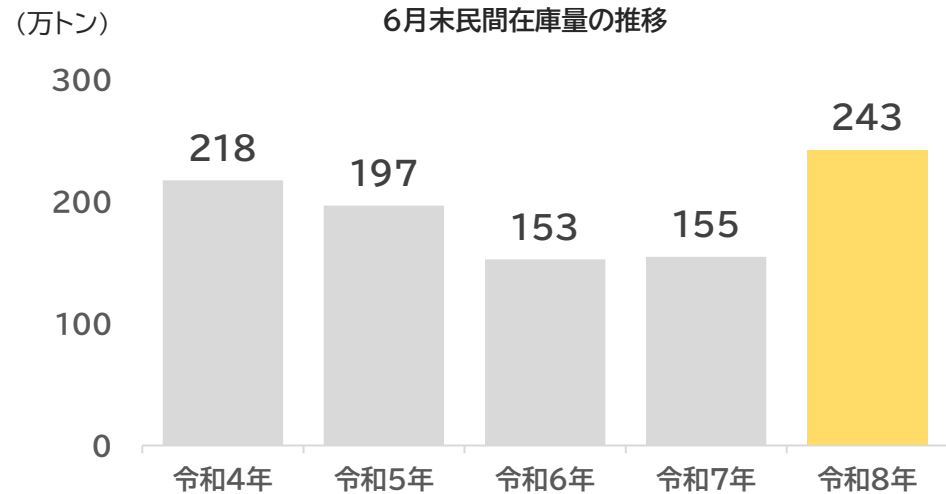
- ・販売価格上昇による消費停滞を受け、国内販売数量は減少。
- ・販売価格の上昇が数量減少を上回り、セグメント全体では増収。
- ・海外事業では、MA米及び日本産米輸出が堅調に推移する一方、国内販売および三国間取引が伸び悩み減収。

営業利益	前年同期比	▲4,483	前年同期比	▲81.1%
------	-------	--------	-------	--------

- ・流通在庫の増加を背景に、在庫圧縮を優先した価格対応により粗利率が低下し、収益を圧迫。
- ・新規販売先の開拓、海外事業の収益貢献があったものの、大幅減益。

注記：当中間連結会計期間より報告セグメントの区分を変更しており、過年度実績については、旧食品事業セグメントを米穀事業セグメントに合算した変更後の区分に基づき表示しています。

市場環境の変動 6月末民間在庫と需要量の推移



出典：農林水産省『米に関するマンスリーレポート』を基に作成

～2025年 令和7年産米流通まで

需要期における流通在庫不足

供給環境の改善

①国内生産量の増加

流通各段階での供給確保の取組みにより、市場への供給力が拡大

収益性が改善した主食用米への作付意欲向上や作柄改善により、生産量は大幅増加

②政府備蓄米の供給

需給逼迫への緊急対応として政府備蓄米が市場供給され、供給環境の改善に寄与

③輸入米の増加

国産米不足を背景に民間による関税割当外輸入米の流通量も増加

国産米需要の弱含み

①米価高騰による消費抑制

価格高騰による消費抑制や流通在庫調整により、国産米の消化進捗が低下

調達価格・販売価格の高騰を背景に、消費者の節約志向や代替品へのシフトが強まり、国産米需要は鈍化

②流通在庫の滞留

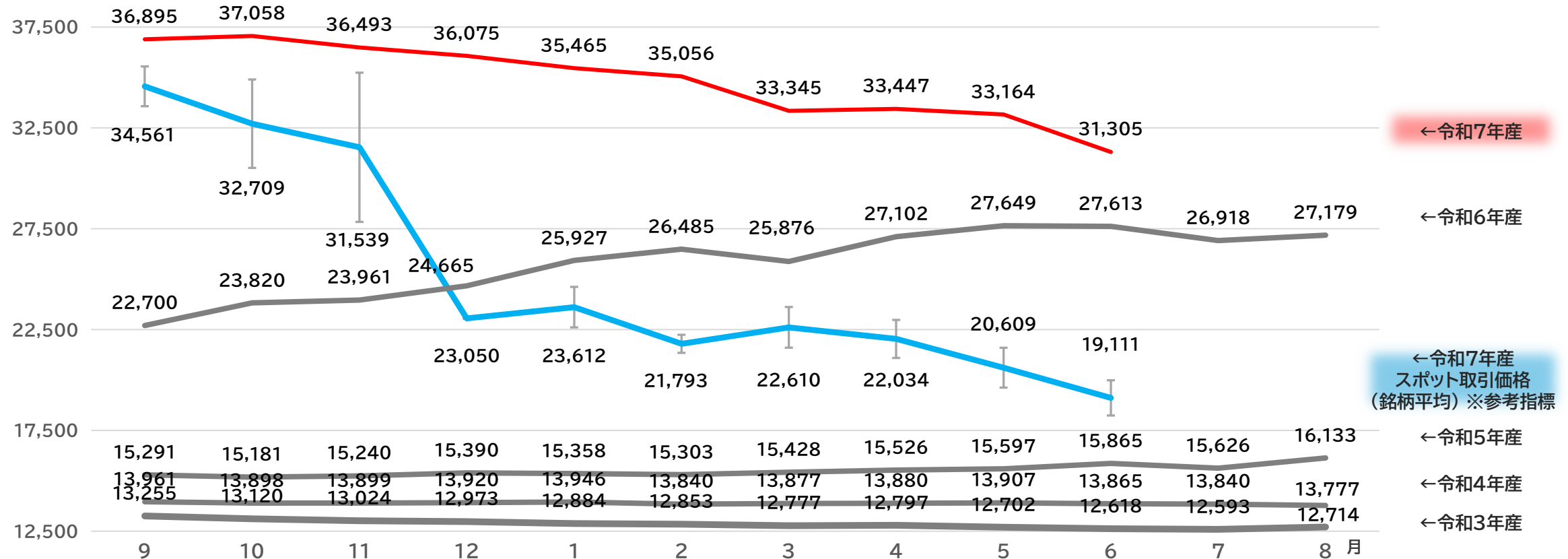
高価格帯で確保された在庫の販売進捗が鈍化し、流通段階では在庫消化を優先する動きが広がることで、新たな買付需要は抑制

③輸入米の販売・消化の拡大

需給逼迫時に契約・調達された輸入米が時間差で流通し、輸入米の消化が進むことで、国産米需要の一部が輸入米に代替されたことにより減少

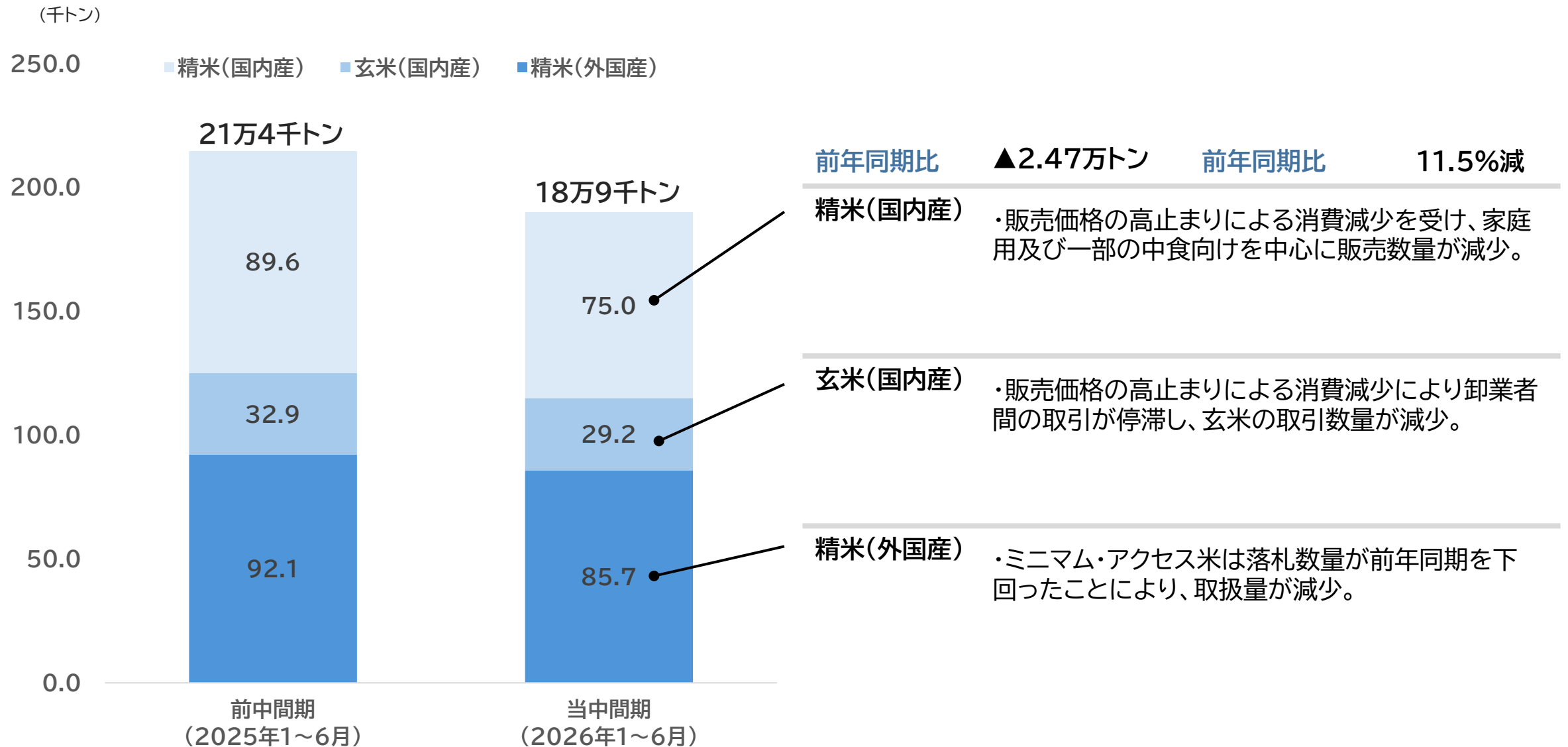
市場環境の変動 コメの相対取引価格等の推移

単位:円/60kg

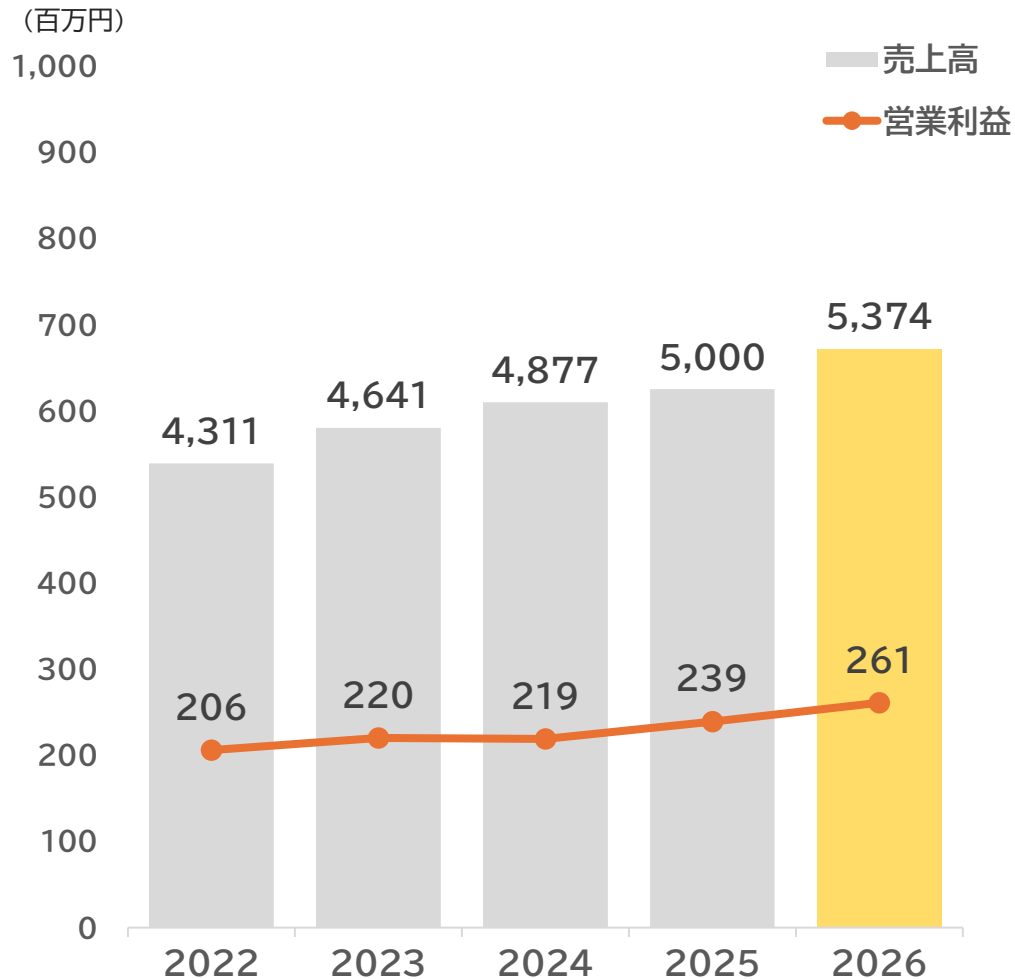


- 注: 1. 価格には、運賃、包装代、消費税相当額が含まれる。
 2. 相対取引価格は全銘柄平均価格であり、産地銘柄ごとの前年産検査数量ウエイトで加重平均した価格。
 3. 農林水産省公表資料「米に関するマンスリーレポート」に掲載されている「スポット価格の状況(㈱クリスタルライス)」のデータ(㈱クリスタルライスが運営する取引会における業者間取引価格)を基に、当社において対象銘柄の月次平均価格および標準偏差を算出し、価格推移の傾向を示したものです。であり、相対取引価格とは異なる特性を有します。本グラフは、スポット市場における価格動向を示す参考指標であり、日本の米取引全体の価格水準を示すものではありません。スポット取引価格は、10～数十トン単位の現物取引で形成される業者間取引価格。

市場環境の変動と販売実績



飼料事業セグメントの概況



増収増益

(百万円)

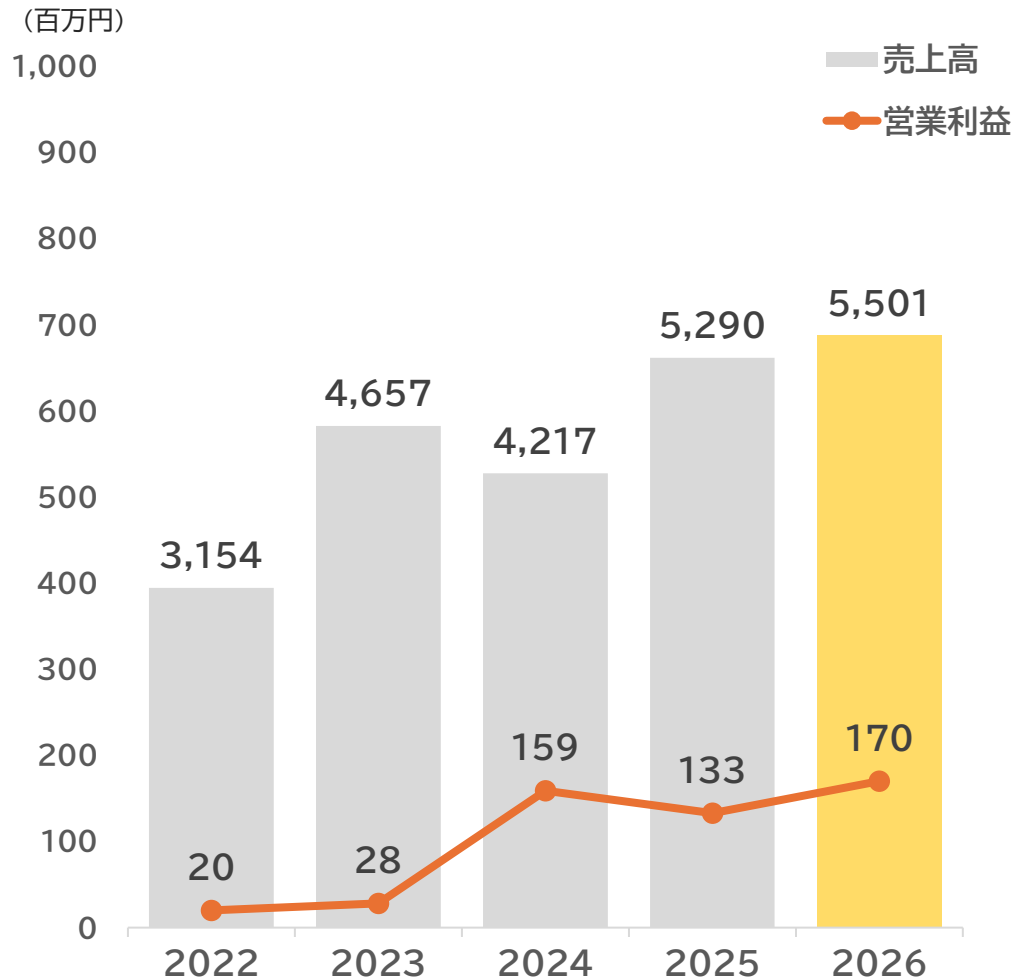
売上高	前年同期比	+374	前年同期比	7.5%
-----	-------	------	-------	------

- ・糟糠類は需給に応じた販売拡大により販売数量が堅調に推移。
- ・輸入乾牧草は既存取引先への深耕営業により取引数量が増加。
- ・きのこ培地原料及び食品副産物等の販売も伸長し、売上高は増加。

営業利益	前年同期比	+21	前年同期比	9.0%
------	-------	-----	-------	------

- ・円安による輸入乾牧草のコスト上昇が利益を圧迫。
- ・一方、糟糠類の販売拡大や需給を踏まえた適正在庫管理による保管料の抑制等が収益に寄与した結果、増益。

鶏卵事業セグメントの概況



増収増益

(百万円)

売上高	前年同期比	+211	前年同期比	4.0%
-----	-------	------	-------	------

- ・鳥インフルエンザの影響による鶏卵生産の回復遅れを背景に、鶏卵相場が高水準で推移。
- ・一般卵は販売重量が減少するも、相場上昇により増収を確保し、特殊卵も数量・売上ともに伸長。
- ・鶏肉加工品の販売拡大も進み、全体の売上高は増収。

営業利益	前年同期比	+36	前年同期比	27.5%
------	-------	-----	-------	-------

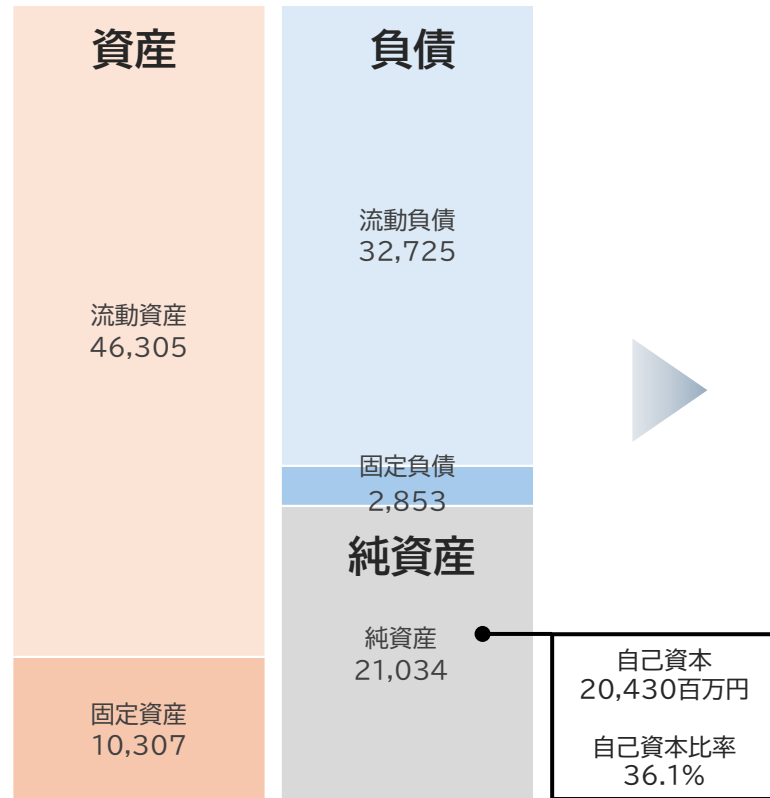
- ・販売価格の改定や仕入先構成・仕入条件の見直しにより各種コスト上昇の影響を吸収するとともに、量販店・外食向け販売の拡大も寄与し、営業利益は増益。

連結貸借対照表(B/S)の状況

2025年12月末

総資産566億12百万円

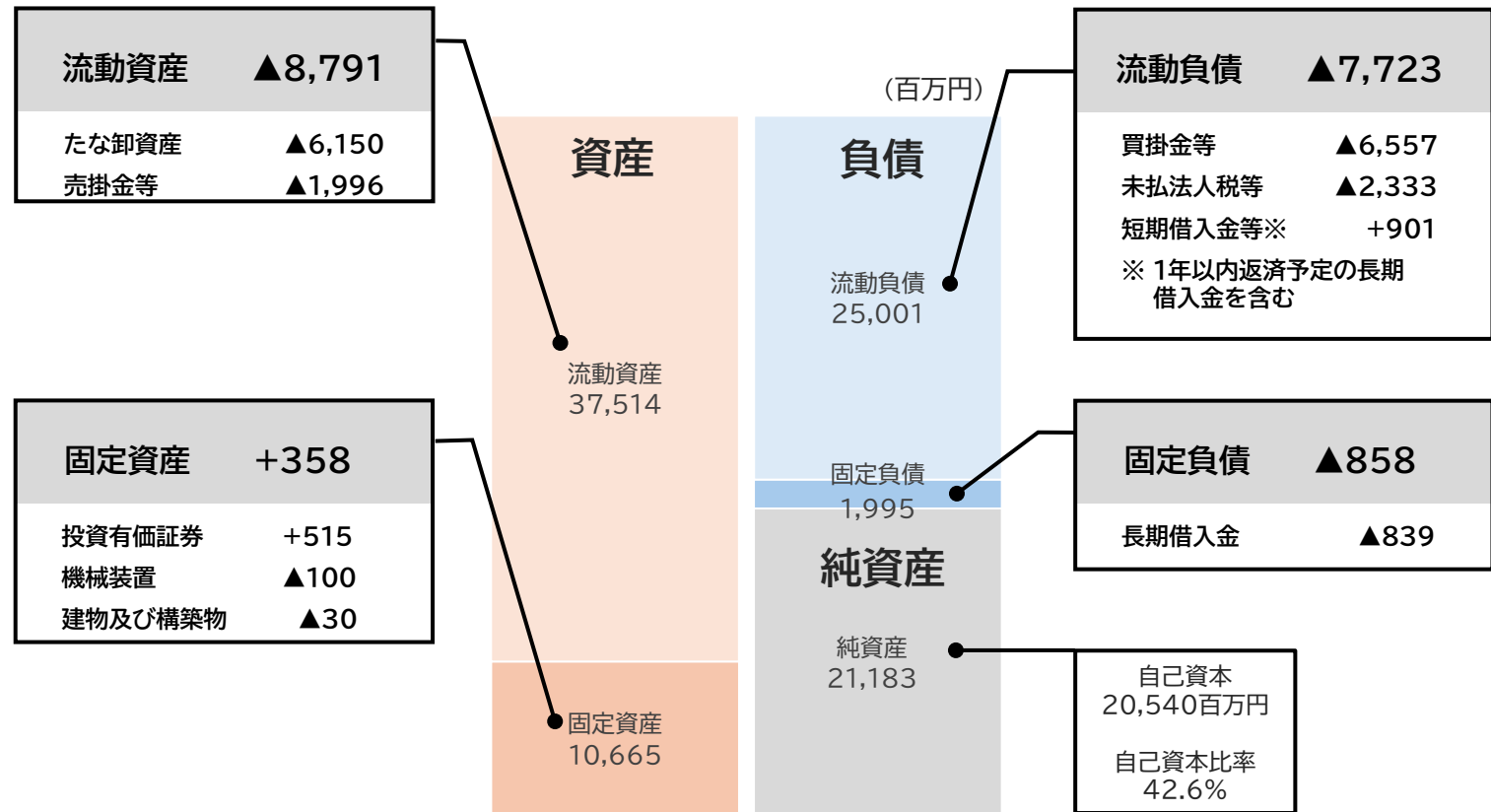
(百万円)



2026年6月末

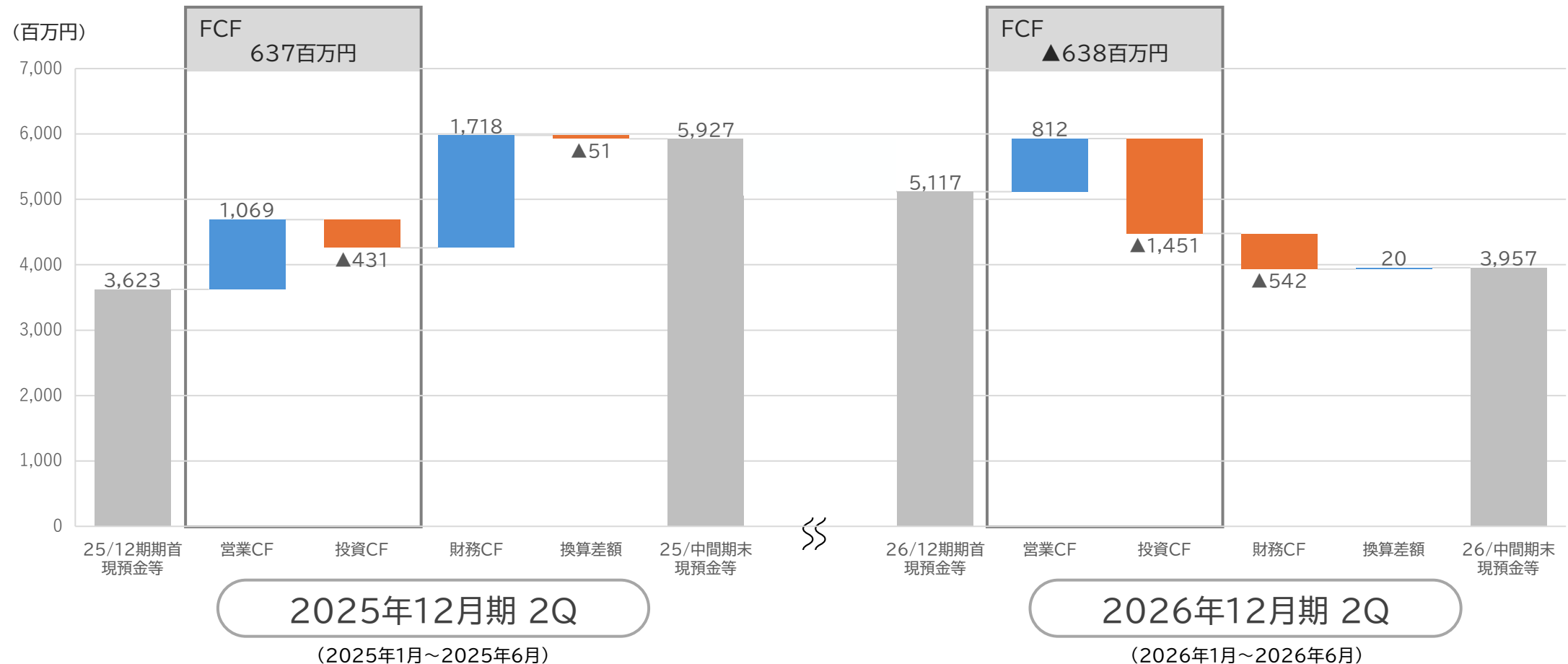
総資産481億80百万円

(百万円)



連結キャッシュ・フロー(C/F)の状況

- 営業CF 営業利益は大幅に減少したものの、在庫圧縮及び売上債権の回収がキャッシュ創出に寄与し、営業CFはプラスを維持。一方で、仕入債務の減少や法人税等の支払いにより前年同期を下回った。
- フリーCF 営業CFはプラスを維持したものの前年同期を下回り、持分法適用会社への出資等による投資CFの支出増加により、フリーCFは前年のプラスからマイナスへ転じた。



上期業績の総括と今後の事業方針

1 上期業績の総括

- 米穀事業は市場環境の急激な変化を受け、在庫の圧縮を優先した結果、上期の収益性は低下。
- 一方、飼料事業および鶏卵事業は堅調に推移し、米穀事業の収益低下を補完したことで、全社業績を下支えした。

2 経営判断

- 流通在庫の増加による価格調整局面を踏まえ、短期的な収益よりも今後を見据えた米穀事業の基盤の正常化を最優先。
- 将来的な損失リスクを低減し、収益改善に向けた事業体制へ対応。

今後の経営方針

■短期的
市場環境の変化へ機動的かつ継続的に
対応

■中長期的
市場環境の変化に応じつつも、中期経営
計画に基づく成長戦略を着実に推進



短期的な対応と中長期的な企業価値創出の実現
を目指す

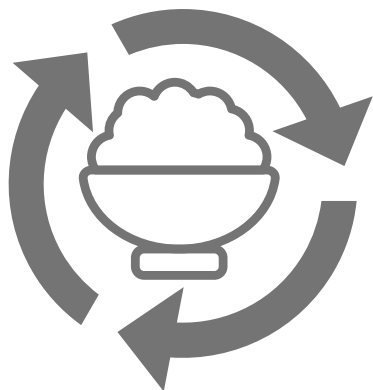
1 | 2026年12月期 第2四半期連結業績の概況

2 | 足元の課題と中期経営計画の取り組み

木徳神糧のポジショニングと競争優位性

当社は、生産・流通・販売をつなぐ社会インフラ機能を基盤に、多様な収益基盤を組み合わせることで、持続的な企業価値向上を目指します。

サプライチェーン機能



調達～加工・販売の
一貫体制

海外事業



海外市場への
事業拡大

事業ポートフォリオ



米穀周辺事業に
よる収益分散

広域卸としての 社会的役割



食の安定供給を
支える事業基盤

信頼資産

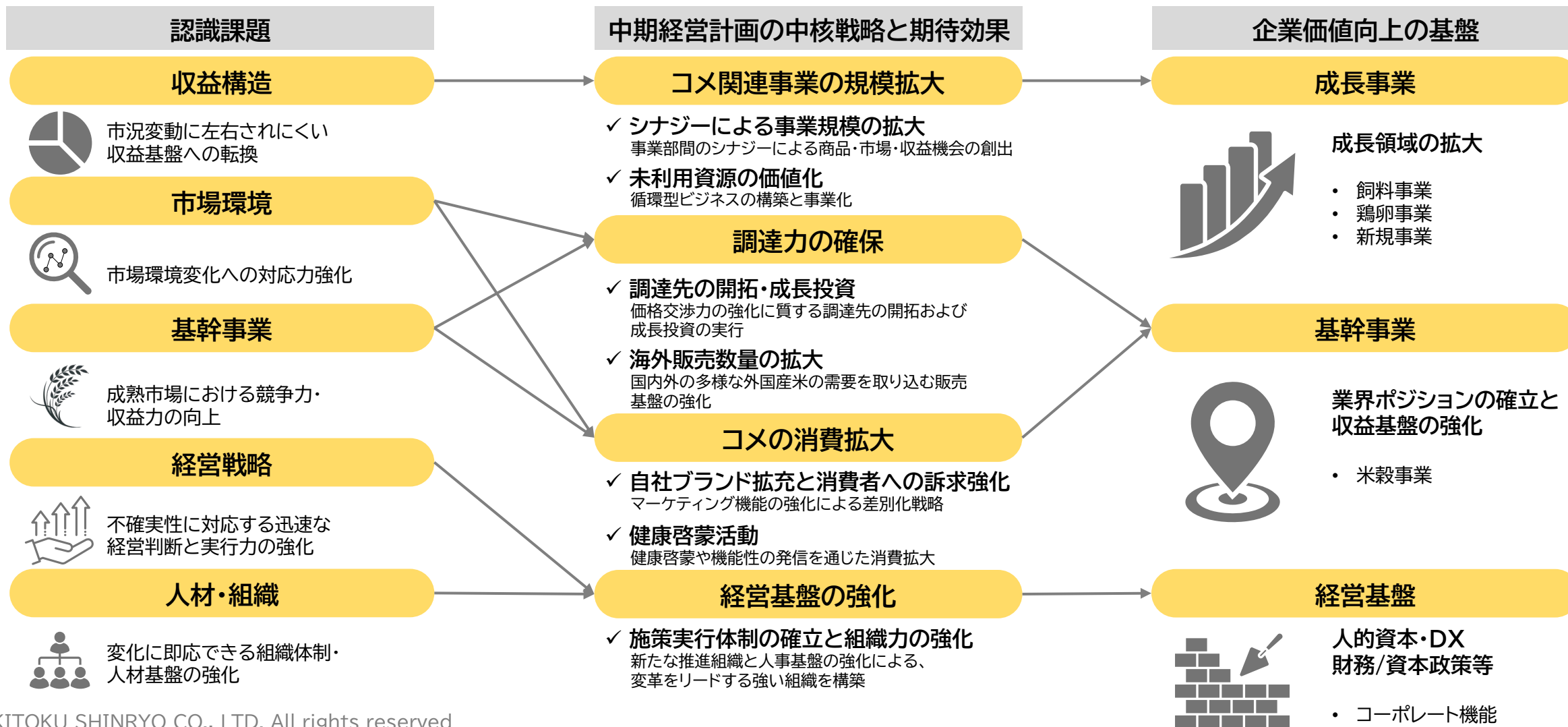


業界知見と顧客
ネットワーク

需給変動が激化する中、安定供給機能の強化と経営基盤の高度化を通じて、変化に適応してまいります。

市場環境の変化を踏まえた課題認識と重点取り組み

市場環境の変化を踏まえ、中核戦略を通じた企業価値の向上を実現



中期経営計画の重点施策の実行トピックス

コメ関連事業の規模拡大

✓シナジーによる事業規模の拡大



得意先ニーズへの対応力向上と付加価値の創出が課題

鶏卵事業  開発

「モノを売る営業」から
「価値を提案する営業」への発展



当社鶏卵を使用した新商品の開発とレシピ提案
(左:ガレット 右:卵のサンド)

自社開発商品の市場展開に課題

鶏卵事業  米穀事業

事業部間でそれぞれの販売網を
利用した拡販



オリジナル販促資材を活用した自社商品の拡販



中期経営計画の重点施策の実行トピックス

コメ関連事業の規模拡大

✓未利用資源の価値化



■創出する価値

副産物を新たな資源へ転換し、環境価値と事業価値を両立。資源循環を通じて、持続可能で強靱な事業基盤の構築を目指す。

■UMBPヌカボカシー

洗米副生水 + 米糠 + バイオ炭 + 有用微生物



農作物の生育向上が期待される米由来副産物を活用した農業資材の開発



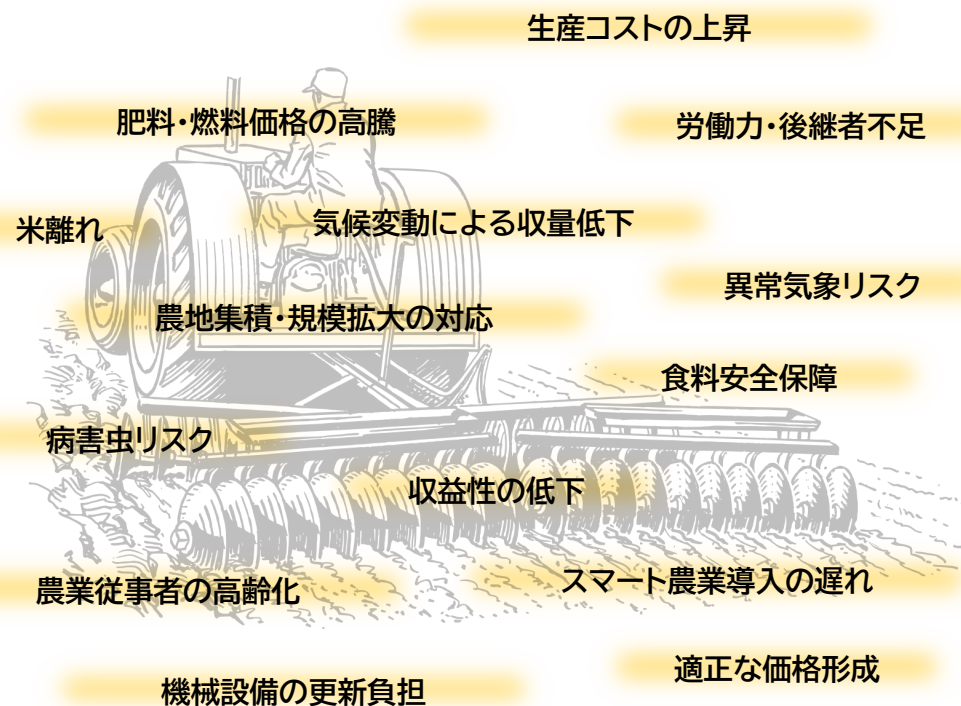
全国の20ヶ所以上の生産法人等での農作物の生育への効果検証

中期経営計画の重点施策の実行トピックス

調達力の確保

✓調達先の開拓・成長投資

農業従事者の減少や生産コストの上昇を踏まえ、生産者の収益性向上と持続可能な営農を支援するとともに、中長期的な原料調達基盤の強化を目指します



稲作経営を取り巻く課題

アプローチ①

■関係各所と連携した多収穫米の新品種の開発・導入

多収品種は、同じ面積・労力でも収量を増やせるため、生産者の所得向上につながります。高温耐性や良食味を兼ね備えた品種開発を進め、気候変動下での安定生産にも貢献します。



解決する課題

- ・ 高齢化・担い手不足による生産性の低下
- ・ 気候変動による品質・収量の不安定化

創出する価値

- ・ 収量・品質の向上による安定生産
- ・ 生産者の収益性向上
- ・ 安定的な原料調達基盤の強化

アプローチ②

■共創による『乾田直播』栽培技術の実証試験

乾田直播は、苗づくりや田植えなどの工程を省略できるため、省力化やコスト削減に寄与します。担い手不足が進む中で、限られた労働力でも経営規模の維持・拡大が期待されます。



解決する課題

- ・ 担い手不足による規模拡大の制約
- ・ 営農効率・収益性の低下

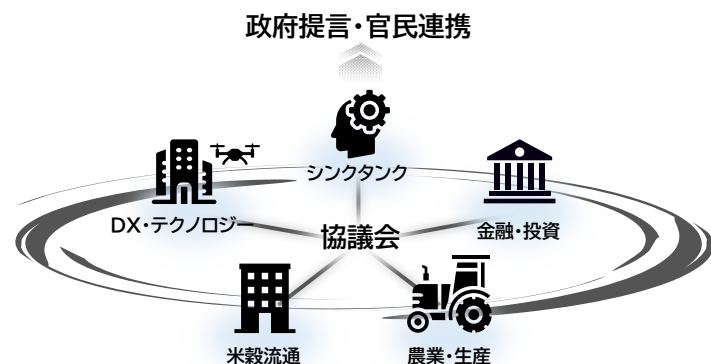
創出する価値

- ・ 労働時間・生産コストの低減
- ・ 規模拡大・営農効率の向上
- ・ 持続可能な稲作経営の実現

中期経営計画の重点施策の実行トピックス

調達力の確保

✓『次世代アグリビジネス協議会』への参画



次世代アグリビジネス協議会 イメージ図
活動期間：2026年4月23日～2029年3月31日

本協議会では、食料安全保障や農業の持続可能性をテーマに、生産・流通・金融など業界横断で新たなビジネスモデルの検討が進められています。当社は、米穀流通における知見を活かし、活動を通じて、業界課題の解決と持続可能な食農産業の実現に貢献してまいります。

■目指す姿： 次世代の食農産業を支える環境を実現

- ・ 日本の食料安全保障への貢献
- ・ 農業法人の持続的な成長
- ・ 効率的な次世代型の生産体制の構築
- ・ 収益性の高い農業経営モデルへの転換

■当社に期待される役割： 米穀流通の知見による価値創出

- ・ 米穀流通の知見を活かした業界課題の共有・整理
- ・ 実証・検証への参画を通じた実効性の評価
- ・ 生産者と実需者をつなぐ社会実装への貢献

✓JA・生産法人からの調達強化

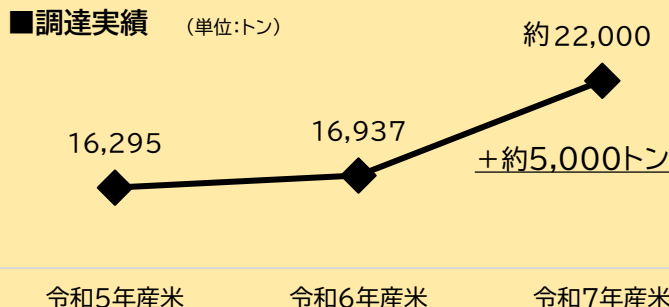
■多収穫米の種子提供

- ・ 収量増加による収益性向上
- ・ 多収穫米の栽培技術の支援・普及
- ・ 持続可能な調達基盤を構築

当社作付推進の高温耐性多収穫米品種
『にじのきらめき』



将来的な供給力の低下が懸念される中、中長期的な供給力の確保に向け、生産法人との直接的な関係構築を強化しています。多収穫米の種子提供を起点に、JAや生産法人と連携した持続的な調達基盤の構築を進めています。



■目指す姿： 生産者の持続可能な稲作経営の実現

- ・ 生産者が安心して営農を継続できる環境を創出
- ・ 生産法人との直接的なパートナーシップを構築することで、中長期的な調達ネットワークの拡大を強化
- ・ 日本の食料供給基盤の維持・発展に貢献

中期経営計画の重点施策の実行トピックス

成長投資

✓(株)神明との合併会社「日本精米センター(株)」を設立

米穀業界最大手の(株)神明との戦略的提携により、精米事業の競争力強化と持続可能な事業基盤の構築を進め、中長期的な企業価値の向上を目指します。



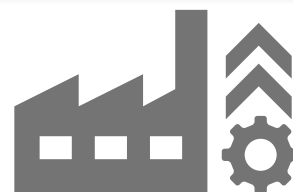
日本精米センター株式会社

設立 : 2026年4月1日
所在地 : 佐賀県鳥栖市
出資比率 : 株式会社神明 50%/木徳神糧株式会社 50%
事業内容 : 九州エリアにおける精米事業を中心とした
米穀事業基盤の運営

■合併会社が担うミッション

- ・米穀業界の構造変化に対応する、持続可能な事業モデルの構築
- ・精米・物流機能の高度化による競争力の強化
- ・中長期的な競争力を支える事業基盤の構築

■合併会社設立により創出する価値



生産性向上・省力化



物流効率化・共同配送の推進



在庫・供給機能の強化



高品質・高付加価値商品の安定供給

中期経営計画の重点施策の実行トピックス

調達力の確保

✓海外販売数量の拡大

世界的な米需要の拡大を背景に、三国間貿易・輸出・輸入販売を通じ、国内外をつなぐグローバルな米ビジネスを展開しています。

■創出する価値：
国内外をつなぐ米流通網を構築し、
コメ食文化の発展と新たな収益基盤を創出

26年12月期 海外販売数量KPI：3.45万トン

コメ食文化の選択肢拡大による
多様なコメ需要への対応



タイ香り米
「ゴールデンフェニックス」

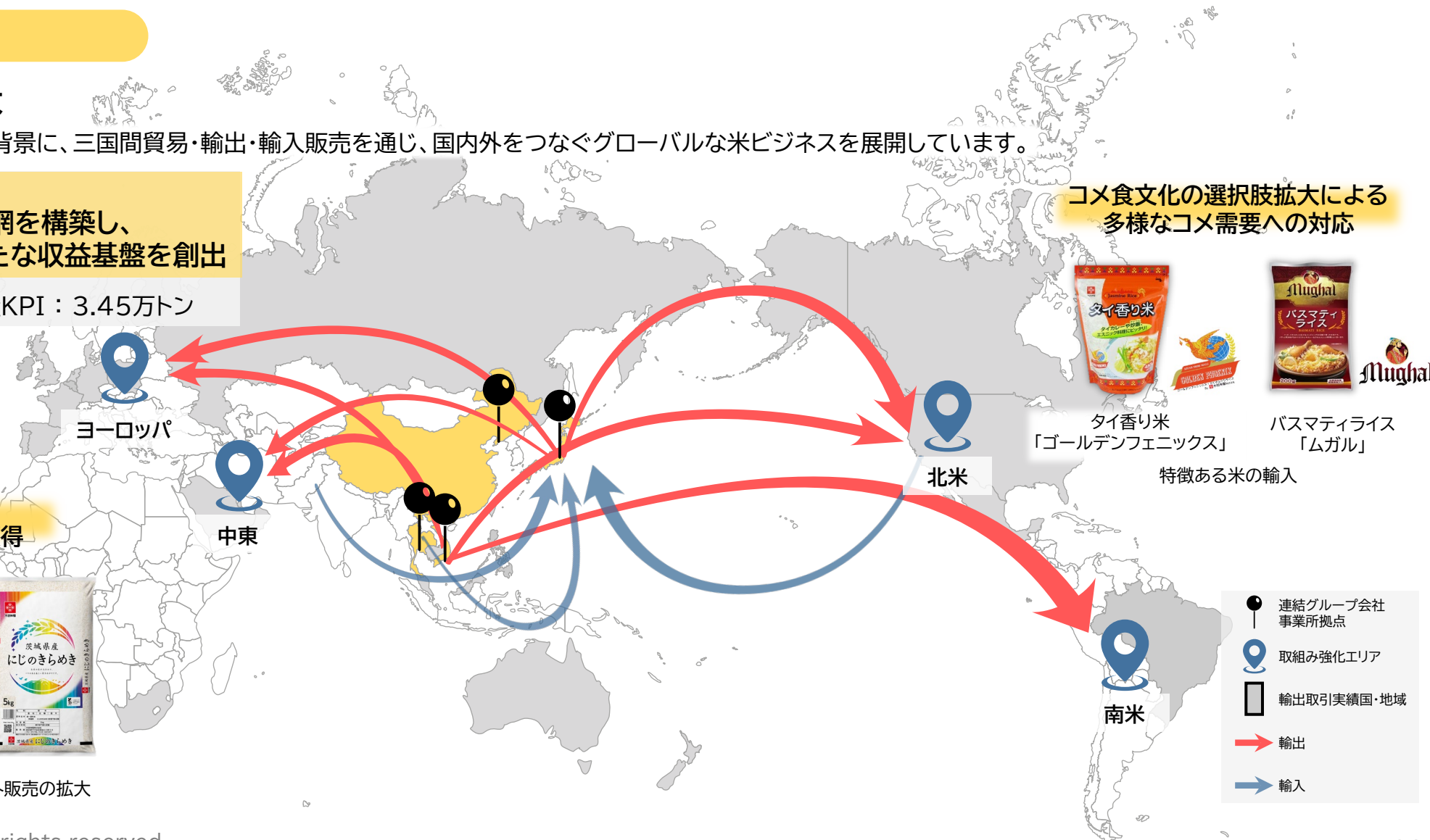
バスマティライス
「ムガル」

特徴ある米の輸入

日本米の価値発信と
拡大する世界需要の獲得



現地法人を活用した日本米の輸出・海外販売の拡大



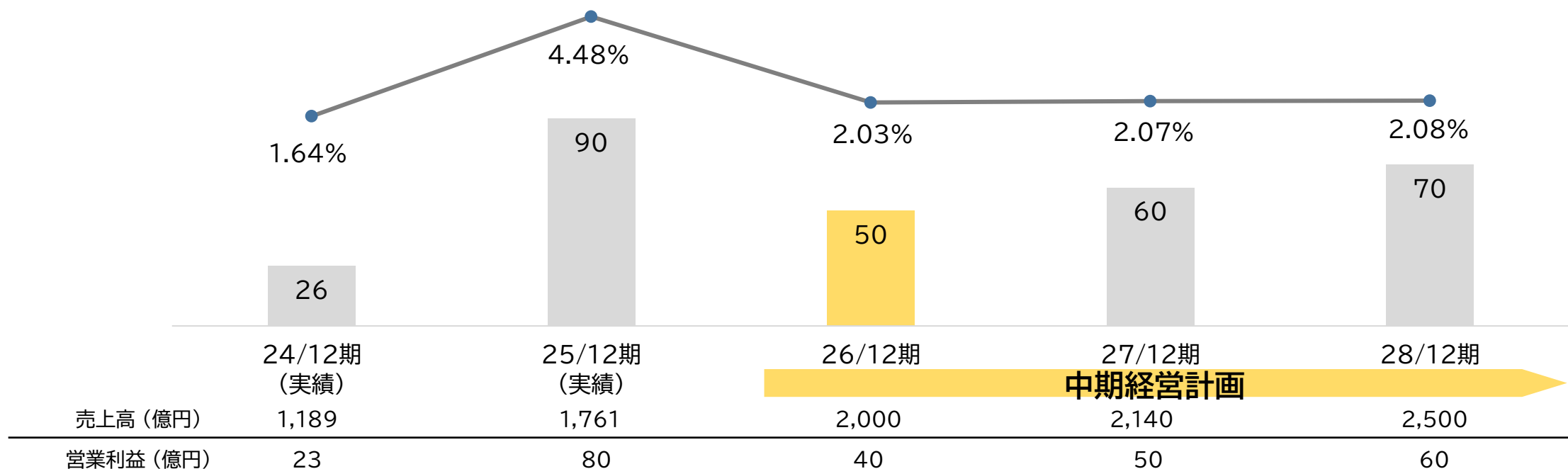
配当政策

- 基本方針**
- 株主還元は、成長投資および財務健全性とのバランスを踏まえつつ、継続的かつ安定的な配当を基本方針とします。
 - 中長期的な企業価値の向上と株主還元の充実に努めてまいります。

- 目標水準**
- 配当水準の目安として、連結ベースの株主資本配当率(DOE)2%以上※を目標とします。
 - 事業環境、投資計画、財務状況等を総合的に勘案し、最適な配当水準を決定いたします。

$$\text{※DOE(\%)} = \frac{\text{年間の配当総額}}{\text{期中平均連結株主資本}}$$

■ 一株当たり配当額 ● DOE (単位:円)



注記：2025年6月30日を基準日として、普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施いたしました。過年度の配当金も、株式分割を考慮した金額を記載しております。

本資料は、当社の経営方針、事業環境、経営計画、業績見通し等に関する情報提供を目的として作成したものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述(Forward-looking Statements)が含まれております。これらの記述は、本資料作成時点において入手可能な情報および一定の前提・仮定に基づく当社の判断によるものであり、将来の業績、事業環境、市場動向、政策動向等を保証するものではありません。

実際の業績等は、米穀市場等における需給環境の変化、原材料価格、為替、金利、物流費、政策・制度変更、国内外の経済情勢その他さまざまな要因により、本資料に記載された見通しと大きく異なる可能性があります。

また、本資料に記載された市場環境や将来見通し等は、当社独自の分析および見解を含むものであり、その完全性、正確性または実現性を保証するものではありません。

当社は、法令上必要な場合を除き、本資料に含まれる将来の見通しに関する記述について、新たな情報や将来の事象等に応じて更新または修正する義務を負うものではありません。

なお、本資料は2026年8月6日現在の情報に基づき作成しております。