

2027年3月期 中間期決算説明会

2026年11月17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、笑顔を届ける

本日のアジェンダとスピーカー

2027年3月期 中間期業績ハイライト／庄司

2027年3月期 中間期決算概要と業績予想／窪田

PBR改善・市場評価向上に向けた取り組み／窪田

2027年3月期 経営方針と戦略／庄司



代表取締役社長
庄司 英洋



取締役専務執行役員
窪田 和男



社外取締役
辻 孝夫

2027年3月期 中間期業績ハイライト／庄司

2027年3月期 中間期決算概要と業績予想／窪田

PBR改善・市場評価向上に向けた取り組み／窪田

2027年3月期 経営方針と戦略／庄司

おいしさのみなもと
FEED ONE

中間期業績ハイライト

畜産飼料事業が牽引し増収増益。中間期として過去最高益を更新

売上高
1,567億円
前年同期比 +10.1%
業績予想進捗率 49.4%

経常利益
45億円
前年同期比 +21.2%
業績予想進捗率 51.2%

最終利益
（親会社株主に帰属する中間純利益）
32億円
前年同期比 +14.0%
業績予想進捗率 50.4%

売上高

・畜産飼料事業、水産飼料事業ともに販売数量が伸長
・畜産飼料、水産飼料ともに価格改定（値上げ）を実施

経常利益

・畜産飼料は差別化製品の拡販など、収益性を重視した販売戦略により大幅増益
・水産飼料は魚粉価格高騰の影響を受け大幅減益

最終利益

・経常利益の増加を背景に、最終利益も前年同期を上回る
・通期予想に対しても順調に進捗

中間期業績ハイライト ②

おいしさのみなもと FEED ONE

畜産飼料・食品事業が利益成長を牽引、水産飼料事業は魚粉価格高騰の影響を受け大幅減益

販売数量	EBITDA	畜産飼料事業	水産飼料事業	食品事業
1,851千トン	6,697百万円	5,735百万円	176百万円	169百万円
○	○	○	×	○
前年同期比 +1.6%	前年同期比 +16.3%	前年同期比 +26.4%	前年同期比 ▲73.6%	前年同期比 +203.7%
業績予想進捗率 49%	業績予想進捗率 52%	業績予想進捗率 55%	業績予想進捗率 12%	業績予想進捗率 57%

2027年3月期 中間期業績ハイライト／庄司

2027年3月期 中間期決算概要と業績予想／窪田

PBR改善・市場評価向上に向けた取り組み／窪田

2027年3月期 経営方針と戦略／庄司

おいしさのみなもと
FEED ONE

事業成長を示す指標

おいしさのみなもと FEED ONE

畜産飼料事業の特性(P32参照)を踏まえ、「量から質(付加価値)」への転換を進め、トン当たり利益額の向上を目指す

経営課題

飼料産業は薄利多売の構造により、外部環境の変動が収益に直結しやすい

国内市場は横ばいで推移する中、販売数量の拡大や大量生産によるコスト競争力を追求するビジネスモデルは限界

事業モデルの転換

「数量拡大型」➡「付加価値・ソリューション型」へ

成長ドライバー

高付加価値化

- 幼齢期飼料や暑熱対策飼料等の飼料性能の差が表れやすい製品の拡販
- 生産成績向上に向けた飼養技術のソリューションの提案

調達・製造の改革

- 昆虫タンパク等の代替原料の活用
- 製造品目削減や原料・製品在庫の最適化による製造コストの削減

戦略転換の成果

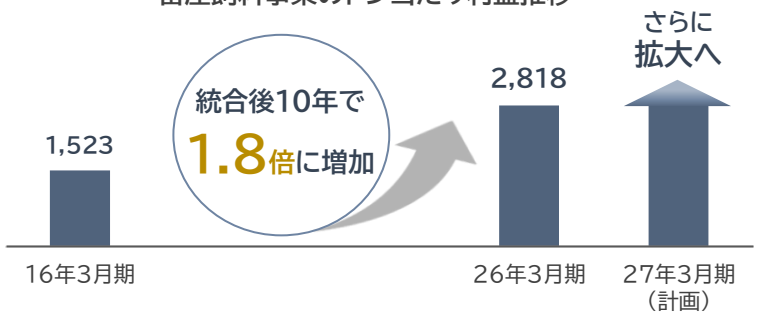
売上高利益率ではなく、

「トン当たり利益額」の向上を目指す

☑ 「量」から「質(付加価値)」への戦略転換の進捗を示す

☑ 価格改定により売上高が変動するため、売上高利益率では捉えにくい収益力を把握

畜産飼料事業のトン当たり利益推移

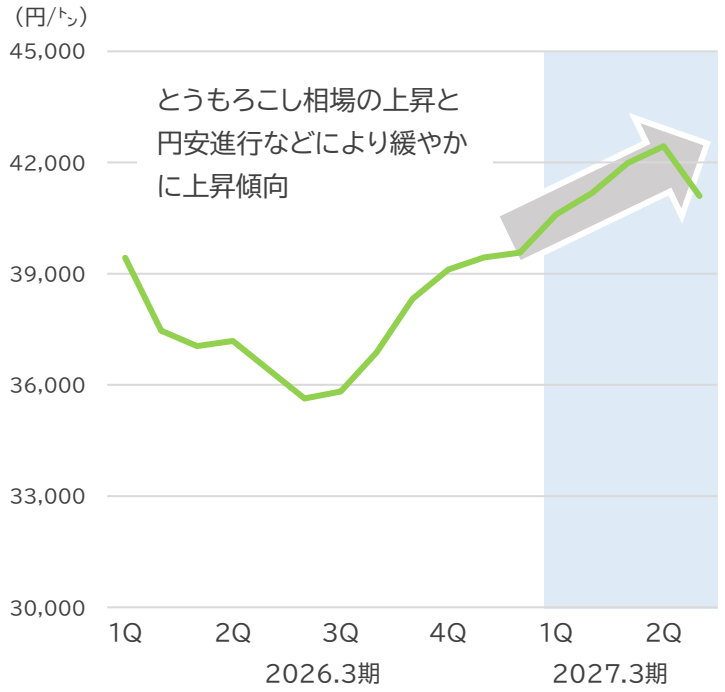


事業環境

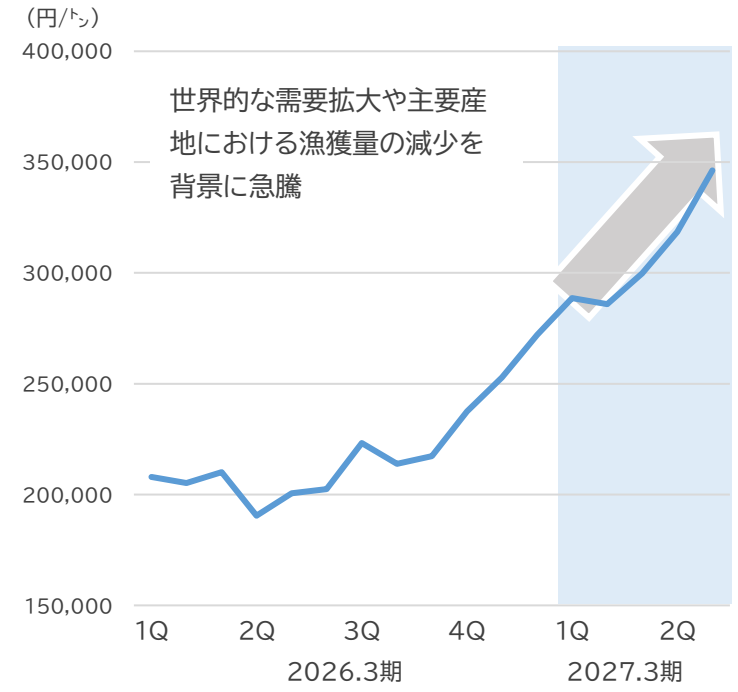
おいしさのみなもと FEED ONE

原料価格は高止まりが継続。特に魚粉価格は前年同期比1.5倍以上の高騰

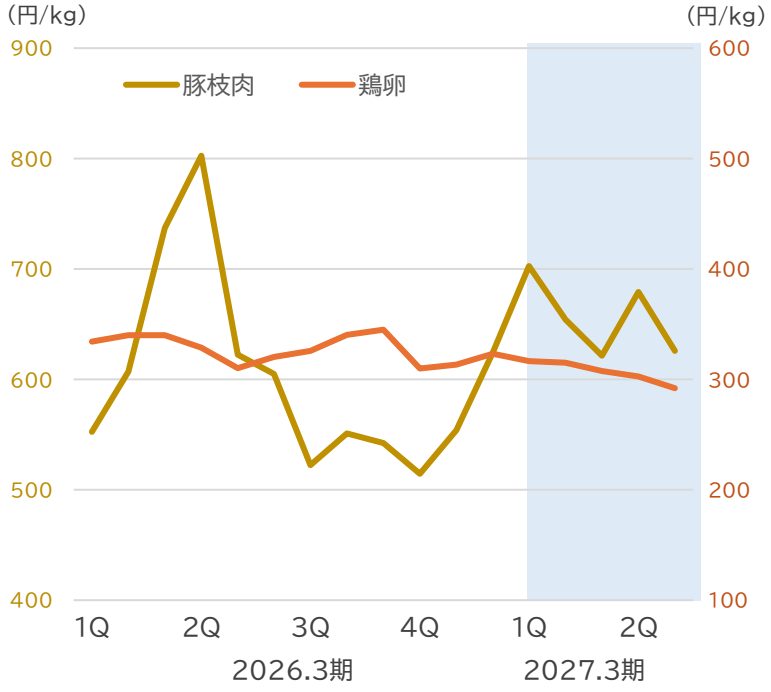
とうもろこし輸入価格



魚粉輸入価格



畜産物相場



とうもろこしは相場上昇や円安進行などにより緩やかに上昇。魚粉は需給の引き締まりを背景に急騰しており、原料コストを取り巻く環境は引き続き厳しい状況

連結決算概要

おいしさのみなもと FEED ONE

各段階利益で過去最高益を更新。畜産飼料事業、食品事業の増益が水産飼料事業の減益をカバー

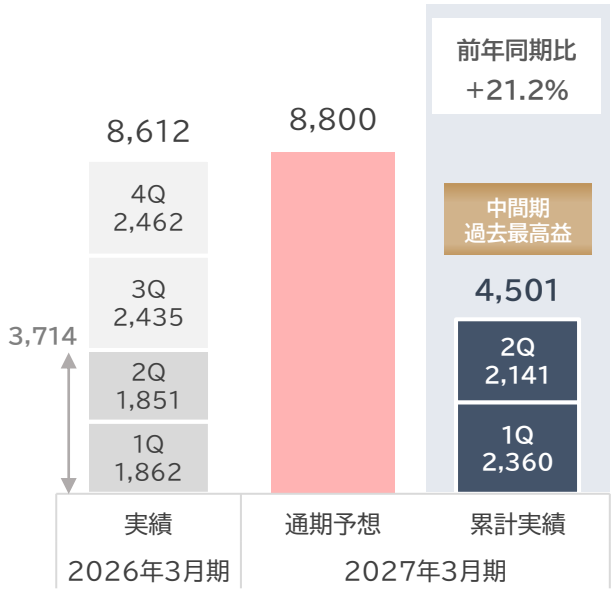
（百万円）

	2026.3期 2Q	2027.3期 2Q	前年同期比	通期予想進捗率
売上高	142,344	156,709	+10.1%	49.4%
売上原価	126,357	139,288	+10.2%	–
売上総利益	15,987	17,421	+9.0%	49.2%
販管費	12,730	13,094	+2.9%	–
営業利益	3,257	4,326	+32.8%	50.9%
経常利益	3,714	4,501	+21.2%	51.2%
親会社株主に帰属する中間純利益	2,873	3,276	+14.0%	50.4%

経常利益

4,501百万円　進捗率 51%

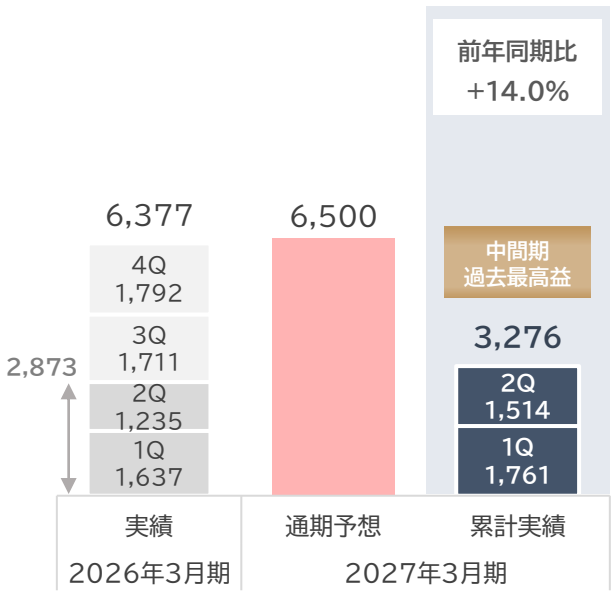
単位：百万円



最終利益

3,276百万円　進捗率 50%

単位：百万円



○ 販管費は、運賃単価の上昇や販売数量増加に伴う運賃積込費、人件費等の増加により増加
経常利益・最終利益ともに通期予想に対して順調に進捗

セグメント別業績

おいしさのみなもと FEED ONE

畜産飼料事業と食品事業の増益が水産飼料事業の減益をカバー

（百万円）

セグメント		2026年3月期 2Q	2027年3月期 2Q	増減額	前年同期比	通期予想進捗率
畜産飼料事業	販売数量(千トン)	1,776	1,790	+14	+0.8%	48.4%
	セグメント利益	4,536	5,735	+1,199	+26.4%	55.2%
	トン当たりセグメント利益(円/トン)	2,554	3,203	+649	+25.4%	–
	EBITDA	5,882	7,188	+1,306	+22.2%	54.5%
水産飼料事業	販売数量(千トン)	45	61	+15	+33.0%	53.2%
	セグメント利益	669	176	▲492	▲73.6%	11.8%
	トン当たりセグメント利益(円/トン)	14,560	2,888	▲11,672	▲80.2%	–
	EBITDA	953	483	▲469	▲49.3%	23.0%
食品事業	セグメント利益	55	169	+113	+203.7%	56.6%
	EBITDA	173	286	+113	+65.3%	57.3%
その他／調整額	セグメント利益	▲1,546	▲1,580	▲33	–	–

※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

畜産飼料事業の進捗状況

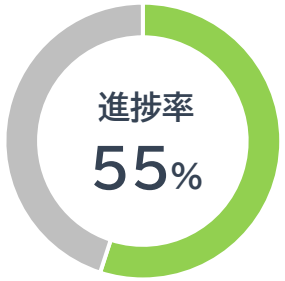
おいしさのみなもと FEED ONE

差別化製品の拡販など、収益性を重視した販売戦略の浸透が進み増益

セグメント利益

5,735百万円

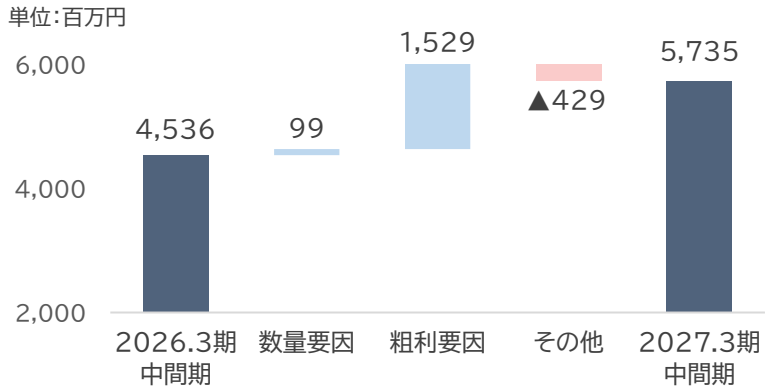
前年同期比 +26.4%



通期予想進捗率

前年同期比のポイント

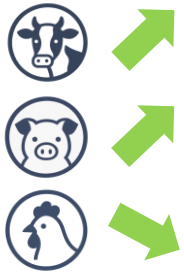
- 原料価格変動に応じた価格改定や収益性を重視した戦略が奏功
- 差別化製品の拡販や品目集約などが粗利益を拡大
- 養鶏飼料の収益性が大きく改善



販売数量

1,790千トン

前年同期比 +0.8%



上期の主な成果 ～暑熱対策製品拡販による収益性改善～

ポイント

- 東北・九州地方を中心に酷暑エリアでの販売が伸長
- 販売数量は全畜種で前年同期比を上回る
- 特に牛用製品が販売数量・利益ともに大きく牽引

暑熱対策製品の利益(前年同期比)

中間期実績	期初通期目標
+15.7%	+10%

※期初目標は2026年5月開催の決算説明会資料に基づく

水産飼料事業の進捗状況

おいしさのみなもと FEED ONE

魚粉高騰により大幅減益も、需要最盛期の3Qから価格改定の浸透と魚粉代替により、下期回復を図る

セグメント利益

176百万円

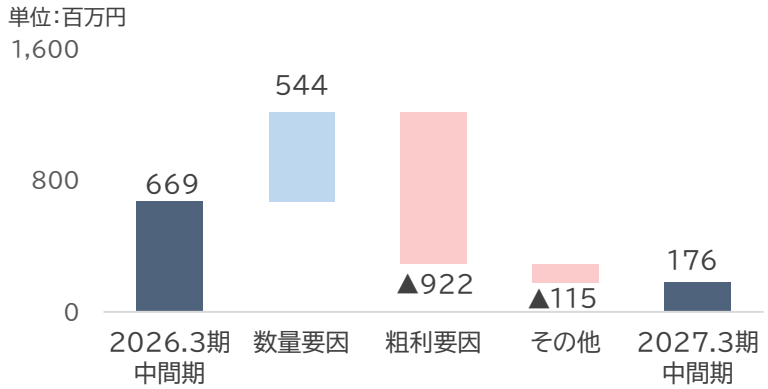
前年同期比 ▲73.6%



通期予想進捗率

前年同期比のポイント

- 在池尾数の増加や、大手ブリ養殖業者への拡販により数量は大幅増
- 価格改定を実施も想定以上の魚粉価格高騰により粗利が低下
- 魚粉代替製品の販売は進展



販売数量

61千トン

前年同期比 +33.0%

上期の主な成果 ～昆虫タンパク飼料の上市・拡販～

ポイント

- マダイ用、ブリ用に3銘柄を2026年4月に上市
- 有効な魚粉代替製品として市場での採用が進展
- 高水温期における機能性への期待も販売拡大に寄与

昆虫タンパク飼料の販売数量

中間期実績	期初通期目標
5,383トン	4,000トン

※期初目標は2026年5月開催の決算説明会資料に基づく

食品事業の進捗状況

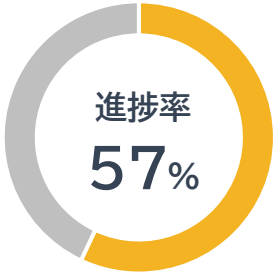
おいしさのみなもと FEED ONE

食肉部門は減益も、鶏卵部門の販売数量拡大や価格条件見直しによる粗利改善が寄与し、食品事業全体では大幅増益

セグメント利益

169百万円

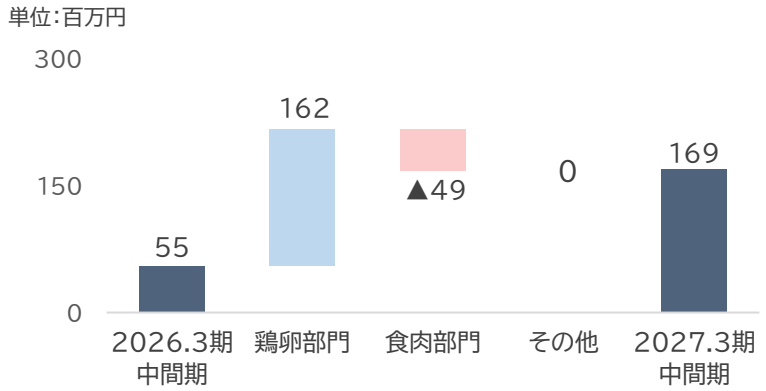
前年同期比 +203.7%



通期予想進捗率

前年同期比のポイント

- (鶏卵)25年3月に稼働したマジックパール新工場の稼働が安定化
- (鶏卵)販売数量の増加や、価格条件の見直しが浸透し増益
- (食肉)仕入価格上昇により減益



上期の主な成果 ～マジックパール販売好調～

ポイント

- 上期で約21百万個を販売
- 2026年8月まで単月販売数量を6カ月連続更新
- 新工場の安定稼働による製造効率化も奏功

販売数量

前年同期比
+15.7%

新工場稼働率

前年同期比
+12.7pt

(参考)マジックパールとは

「味付ゆでたまご」として、昭和55年に発売されたロングセラー商品。駅の売店やコンビニエンスストアで幅広く販売されている。



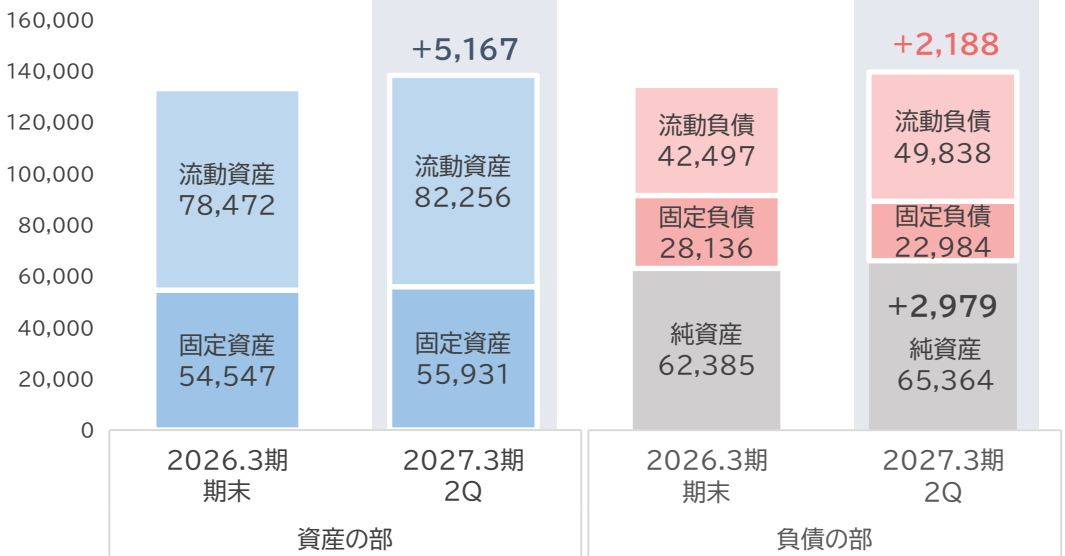
連結財務状況

増収に伴い運転資金は増加するも、財務健全性は維持

連結貸借対照表

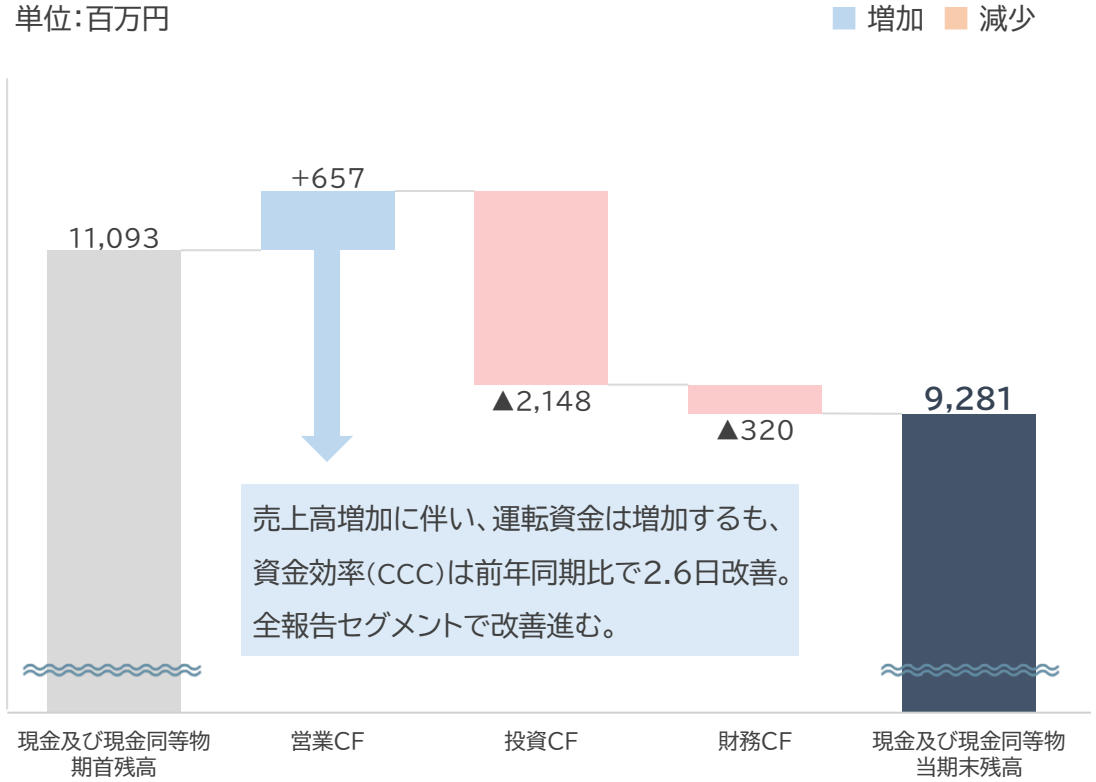
単位：百万円

	2026.3期 期末	2027.3期 2Q
自己資本比率	46.4%	46.8%
DEレシオ	0.40	0.39



連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円



○ 売上高増加に伴い運転資金が増加

※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

○ 運転資金の増加が営業CFを押し下げ（前年同期比影響：▲5,533百万円）

通期業績予想

おいしさのみなもと FEED ONE

畜産・食品事業は順調に推移、水産飼料事業の巻き返しを図り、通期業績予想の達成を見込む

（百万円）

	2027年3月期				
	期初予想（5月8日開示）	2Q 実績	2Q 進捗率	直近予想（10月29日開示）	期初予想比
売上高	317,000	156,709	49.4%	317,000	-
売上原価	281,600	139,288	–	281,600	-
売上総利益	35,400	17,421	49.2%	35,400	-
販管費	26,900	13,094	–	26,900	-
営業利益	8,500	4,326	50.9%	8,500	-
経常利益	8,800	4,501	51.2%	8,800	-
親会社株主に帰属する当期純利益	6,500	3,276	50.4%	6,500	-

下期予測

上期に引き続き畜産飼料事業が全社業績を底支え。水産飼料事業は価格改定と魚粉代替製品の拡販により収益回復を図る

畜産飼料事業

市場：とうもろこし相場は9月をピークに、足元は軟調に推移
利益：価格改定により、原料価格変動の損益影響は限定的。
引き続き差別化製品の拡販に注力

水産飼料事業

市場：魚粉の高騰は落ち着くも、引き続き高値圏で推移
利益：需要最盛期の3Qにおいて、価格改定の浸透と魚粉代替製品の拡販により収益回復を図る

食品事業

市場：家畜疾病リスクはあるも、相場は安定的に推移
利益：食肉部門の黒字化を進め、通期業績予想の達成を図る

2027年3月期 中間期業績ハイライト／庄司

2027年3月期 中間期決算概要と業績予想／窪田

PBR改善・市場評価向上に向けた取り組み／窪田

2027年3月期 経営方針と戦略／庄司

おいしさのみなもと
FEED ONE

PBR改善・市場評価向上に向けた取り組み方針（期初方針）

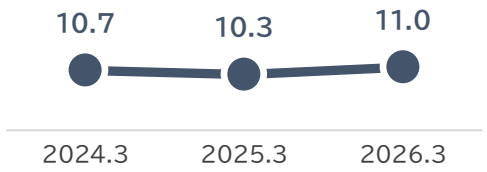
おいしさのみなもと FEED ONE

2027年3月期は、稼ぐ力と資本効率を高め、市場から評価される経営へ踏み出すフェーズ

現状把握

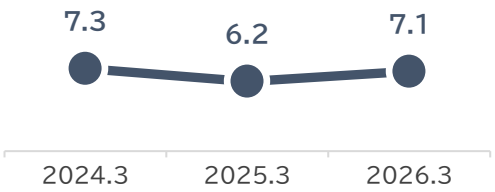
ROE
3年以上
10%超

食を支えるインフラ企業として安定した収益性



PER
3年以上
8倍未満

評価向上の余地
安定した収益性が、株価に届いていない



取り組みの方針

収益性の向上 × **財務レバレッジマネジメント**

第2フェーズの800億円投資を“走りながら回収する”収益体制へ

①業界課題解決に資する製品販売
②徹底した価格規律に基づく販売戦略
③財務規律に基づいた資本配分

自己資本マネジメント × **投資家との対話増加**

自己資本比率50%前後を目途にコントロールし、“溜めずに回す自己資本”の実現

現状を直視し、“待たずに会いに行くIR”により、投資家との対話を広げる

目指す水準

ROE
10%
（2027.3期目標）

×

PER
15倍程度
（プライム上場企業 食品セクター中央値）
※当社調べ

PBR1倍をクリアし、1.5倍以上へ

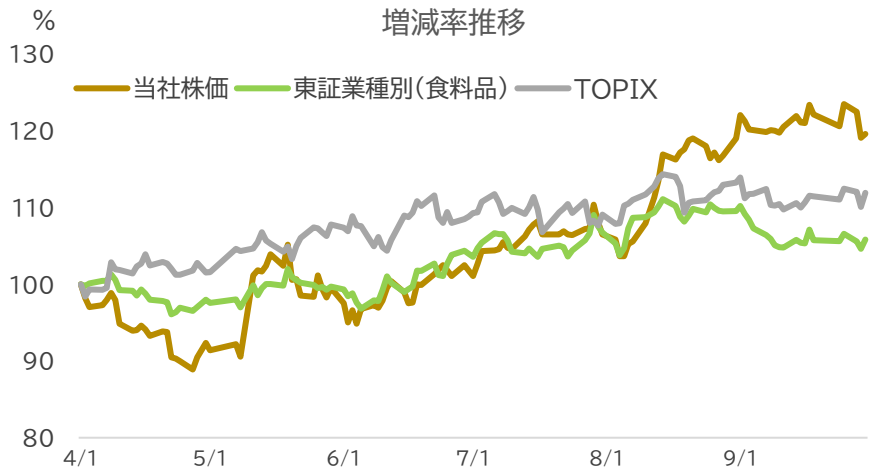
※当スライドは2026年5月19日の決算説明会スライドの再掲であり、PERの数値などは当時の当社調べのものとなります

PBR改善に向けた取り組みの進捗

おいしさのみなもと FEED ONE

企業価値向上に向けた取り組みを着実に進め、市場評価は改善傾向も依然PBRは1倍割れ

当社株価と市場指数の推移（2026年3月31日を100として指数化）



騰落率（4/1~9/30）

当社	+19.6%
TOPIX	+11.9%
食品セクター	+5.8%

2026年9月末時点 株価関連指数

株価（終値）	時価総額	PBR
1,442円 （+236円）	555億円 （+91億円）	0.88倍 （+0.15）

今後の方針

① 本質的な企業価値向上を継続

- 収益力・ROICの向上
- 成長投資の収益化（新工場・研究所等）
- 事業ポートフォリオの最適化

→ 資本コストを上回るリターンの持続的な創出

② 市場との対話・接点を拡大

- 機関投資家との対話強化（1on1等）
- 個人投資家向け説明会開催
- 成長戦略や経営指標の進捗開示

→ 当社に対する理解と成長期待の更なる醸成

③ 株主基盤・資本政策の最適化

- 持合解消を通じ長期目線の投資家へ
- DOE3%目標から更に還元強化
- 設備投資下でも自己資本50%前後

→ 安定性と流動性を両立した資本基盤の構築

市場評価の改善を一過性のものとせず、まずはPBR1倍の達成・定着を目指します

2027年3月期 中間期業績ハイライト／庄司

2027年3月期 中間期決算概要と業績予想／窪田

PBR改善・市場評価向上に向けた取り組み／窪田

2027年3月期 経営方針と戦略／庄司

おいしさのみなもと
FEED ONE

中期経営計画(1stステージ)振り返り

おいしさのみなもと FEED ONE

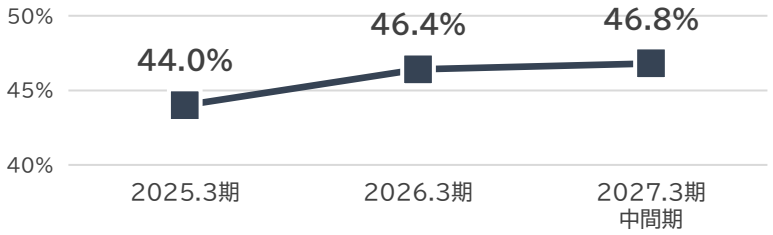
利益指標は中計を前倒しで達成。厳しい事業環境の中で技術力・研究開発力が事業成果として顕在化

主要経営指標の進捗

採算性を重視した販売戦略への転換により、数量は横ばいで推移も、利益指標は中計を前倒しで達成

	27年3月期（中期経営計画）	25年3月期（実績）	26年3月期（実績）	27年3月期（通期予想）	進捗
販売数量(千トン)	3,900	3,786	3,733	3,815	△
EBITDA(億円)	115	105	127	130	◎
ROE(%)	8%以上	10.3%	11.0%	10%	◎
ROIC(%)	6%以上	6.1%	7.7%	7%	◎

財務基盤の推移



成長投資を進める中でも財務体質は着実に改善。
利益の積上げなどにより、DEレシオも0.50→0.39と改善

1stステージで実現した経営戦略

収益性を重視した戦略の浸透

- 収益性＞販売数量 への転換
- 原料価格動向に応じた価格改定
- 不採算販売の見直し

技術力を活かした製品の開発・普及

- 暑熱対策製品の拡充・拡販
- 育種改良に対応した製品の開発
- 低魚粉・無魚粉飼料の拡充・拡販

投資の実行・グループ経営の高度化

- 水産新工場の建設決定
- 養牛研究所の移転・機能強化決定
- 販売子会社統合や製造機能内製化

次期中計(2ndステージ)の収益力強化に向けて

おいしさのみなもと FEED ONE

現中計で進めてきた収益力向上の取り組みを更に強化

収益の成長指標　トン当たり利益額（付加価値の創出力）　｜　数量拡大に依存しない成長モデルの追求

次の成長に向けた重点施策

顧客のコスト低減ニーズ

① 顧客価値向上

高付加価値化
技術力を活かし、顧客の生産性向上に貢献

現場課題への対応
生産現場の変化を捉え、新たなニーズに対応

具体的施策｜育種改良対策製品

競争激化・コモディティ化

② 競争優位性構築

成長領域への投資
成長機会を捉え、戦略的な投資を実行

事業基盤の強化
研究開発・製造・販売を一体的に強化

具体的施策｜北海道での設備増強

原料価格上昇・調達不安

③ 原料戦略高度化

原料ポートフォリオ強化
代替原料の活用を進め、原料調達リスクを低減

原料価格リスク低減
調達先・調達ルートの多様化

具体的施策｜魚粉依存度の低減

顧客価値・競争優位・原料戦略の強化により、トン当たり利益額を持続的に向上

生産課題の解決を通じた価値創出～育種改良を飼料技術で支える～

おいしさのみなもと FEED ONE

高い技術力を活かした高付加価値製品の拡販により、競争優位性を強化

当社の戦略

育種改良が進み新たな課題が発現
育種改良で能力が高まる反面、従来の飼養では能力を活かせない

▶

独自の配合・技術で生産課題を解決
家畜の能力を最大限発揮し得る製品の開発・販売

▶

差別化製品を起点に取引を拡大
他のステージ（コモディティ製品含む）にも当社製品を展開

▶

シェアの拡大と収益性向上を図る
価値の提供と信頼獲得の好循環で持続的な成長を実現

戦略を体現する主な製品事例

『FO育成PRO』

採卵鶏雛用飼料
2025年3Q発売

発売約1年で全国シェア約15%を獲得

製品特徴	当中間期実績
✓ 雛の時期の骨格形成に寄与	✓ 販売数量：44,562トン
✓ 産卵後期の卵殻品質維持に貢献	✓ 当社育雛用飼料の**約7割**を占める
✓ 飼養期間を延長し生涯収益を向上	✓ 当製品で全国シェア**約15%**（当社調べ）

『ルミナス』

乳牛飼育用飼料
2025年2Q発売

育種改良が進む乳牛の生産課題を解決

製品特徴	当中間期実績
✓ 高能力乳牛への栄養補給を強化	✓ 販売数量：10,275トン
✓ 牛乳の生産と家畜の健康を両立	✓ 前年同期比**＋4%**※の伸長
✓ 牛乳の生涯生産量最大化に貢献	✓ 当社乳牛用製品の**約5%**を占める

※乳牛飼育用飼料全体として

独自性の高い製品を起点に顧客基盤を強化し、他ステージ展開によりシェアと収益性を拡大

生産基盤の強化を通じた価値創出～幼齢期から生産性向上を支える～

おいしさのみなもと FEED ONE

成長市場で ある北海道への設備投資により、競争優位性の高い供給体制を構築

成長市場

国内最大の酪農基盤を有する北海道



国内の乳牛飼養頭数の半数以上が北海道に集中

50%超

- 国内最大の酪農地帯であり、今後も需要拡大に期待
- 肉牛も含めた牛用飼料の流通量の3分の1を占める
- 飼料流通量も増加傾向

設備増強で実現する一貫体制

約20億円を投じ、代用乳製造設備を増強（2028年3月期稼働予定）

研究	製造	販売
技術を生み出す	技術を形にする	技術を届ける
✓ 独自の知見	✓ 最新・高品質な製造体制	✓ 販売拠点9ヶ所
✓ 大学・研究機関との連携	✓ 有利原料・独自レシピの導入	✓ 業界有数の営業人員数

研究・製造・販売が一貫したフィード・ワンブランドを届ける

代用乳による成長ストーリー



幼齢期（代用乳）

幼齢期の飼料を当社が獲得し、信頼を得ることで他のステージも獲得

- ☑ 顧客定着率の向上
- ☑ 価格競争の影響を受けにくい

北海道を起点に国内の養牛飼料シェアを拡大

約16%※（2026年3月期） → 業界No.1へ（2034年3月期）

マージン拡大 / 顧客定着率向上 / 収益性向上

※当社調べ

成長市場への投資と幼齢期製品を起点に、長期的な取引基盤を構築し、牛用飼料業界No.1へ

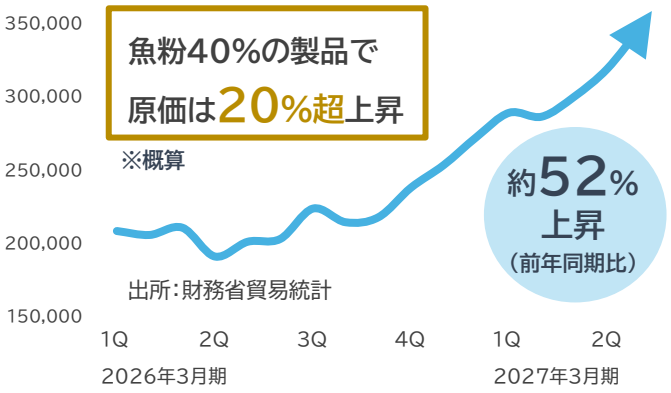
調達課題の解決を通じた価値創出～魚粉依存度の低減で持続可能な養殖へ～

おいしさのみなもと FEED ONE

魚粉価格高騰に対応し、魚粉含量の低減と無魚粉飼料の拡販・開発を推進

魚粉価格高騰とその影響

魚粉価格は大きく上昇し、飼料原価を押し上げ



養殖業は未曾有の危機に直面

魚粉供給減少による飼料の安定供給不安 × 飼料価格上昇による養殖業の経営不安

当社の戦略：魚粉含量低減

価格改定と魚粉含量低減により採算改善を図る

26.3期末 40.5% → 27.3期末 30%



約5%の原価低減



魚粉削減進捗状況

5.6pt削減（魚粉使用率34.9%）

特にマスやタイ、シマアジ等で削減が加速

魚粉低減に向けた取り組み

原料・商品の両面から魚粉依存度を低減する

使う（原料）
魚粉代替原料の活用拡大
濃縮大豆タンパクや昆虫タンパクの活用

売る（既存製品）
低魚粉・無魚粉飼料の拡販
実績のあるマダイ・ブリ向け製品の拡販

創る（新製品）
新魚種向け無魚粉飼料の開発
ウナギやアユ、コイ用に無魚粉飼料を開発

期待される成果

サステナブルな養殖業の実現
飼料の供給とコストが安定し、養殖経営が安定

×

水産飼料事業の持続的成長
顧客課題を解決する企業として継続的に成長

魚粉依存度の低減により、市況変動に強い収益基盤と持続可能な養殖を実現

魚粉依存度低減戦略を象徴するウナギ用無魚粉飼料

おいしさのみなもと FEED ONE

無魚粉化は極めて困難とされてきたウナギ用飼料で、完全無魚粉化の飼料設計技術を確立

業界課題

魚粉価格の高騰が飼料コストに影響

ウナギ用飼料は約70%が魚粉

中国産の流入で相場が低迷

養鰻経営の不安定化が鰻の安定供給に暗雲

当社の取り組み

完全無魚粉のウナギ用配合飼料を開発

国内で販売されるウナギ用配合飼料として業界初※

※当社調べ（2026年10月時点）



複数のたんぱく源と嗜好性原料を組み合わせ、魚粉を完全代替！
無魚粉化を阻む3つの技術的課題を解決！

- 食いつかない
- 食べ続けない
- 形が保てない

創出する価値

年内発売に向け、実証実験拡大中

魚粉含量0%～70%の幅広い製品ラインナップでシェア拡大を図る

業界4位 約13%※（2026年3月期） → 業界1位 約30%（2034年3月期）

販売数量3倍

飼料コストの安定化
↓
養鰻経営の安定化
↓
ウナギの安定供給を実現

※当社調べ

完全無魚粉化により、原料リスクを低減し、付加価値創出による収益性向上を目指す

次の成長ステージへ

おいしさのみなもと FEED ONE

現中計で築いた収益基盤を礎に、持続的な成長と企業価値向上を目指す

“持続的な成長を支える事業基盤を構築”

成長を加速

経営統合
2014.10

第1フェーズ
2016.3期~2024.3期

1stステージ
25.3期~27.3期
収益目標は
中計を前倒しで達成

2ndステージ
28.3期~30.3期
次期中計
策定中

第2フェーズ
2034.3期

販売数量	シェア 20%以上
EBITDA	160億円以上
ROE	10%以上
ROIC	8%以上

2ndステージの重点施策

事業インフラの構築
畜産工場を中心とした攻めの投資の実行

トン当たり利益の拡大
差別化製品の比率を高め、収益性向上

人的資本・グループ経営の高度化
経営リソースの最適配賦と組織の生産性向上

10年後、20年後も持続的に成長する企業グループを目指します

参考資料

会社概要

会　社　名	｜	フィード・ワン株式会社
所　在　地	｜	神奈川県横浜市西区みなとみらい五丁目1番2号
代　　表	｜	庄司　英洋
設　　立	｜	2014年10月1日
資　本　金	｜	100億円
従　業　員	｜	935名（2026年3月31日現在／連結）
筆頭株主	｜	三井物産株式会社（持株比率／25.6%）
事　　業	｜	配合飼料の製造・販売、畜水産物の仕入・販売・生産・加工等 上記に付帯関連するその他事業（農場の経営指導、家畜診療施設の運営等）



代表取締役社長

庄司 英洋

PURPOSE（企業理念）

飼料で食の未来を創り、命を支え、笑顔を届ける

関係会社概要 2026年9月末時点

おいしさのみなもと FEED ONE

配合飼料の製造・販売から農場・食品までを事業領域とし、日本の「おいしさのみなもと」を創造しています

子会社 16社

● 飼料販売会社

北海道フィードワン販売㈱
道北協同飼料販売㈱
東北フィードワン販売㈱
関東フィードワン販売㈱
北九州フィードワン販売㈱
南九州フィードワン販売㈱

● 飼料製造会社

志布志飼料㈱

● 農場会社

㈲グリーンファームソーゴ
㈱第一原種農場
㈱南部ファーム

● 食品会社

マジックパール㈱
フィード・ワンフーズ㈱
㈱横浜ミート
ゴールドエッグ㈱

● その他

㈲いわき中央牧場
南洋漁業㈱

持分法適用会社 11社

● 飼料販売会社

㈱北海道サンフーズ

● 飼料製造会社

釧路飼料㈱
仙台飼料㈱
鹿島飼料㈱
平成飼料㈱
八代飼料㈱
マルイ飼料㈱

● 農場会社

㈱美保野ポーク

● その他

KYODO SOJITZ FEED COMPANY LIMITED
NIPPAI SHALIMAR FEEDS PRIVATE LIMITED
門司港サイロ㈱

畜産飼料事業セグメント　水産飼料事業セグメント　食品事業セグメント　その他セグメント

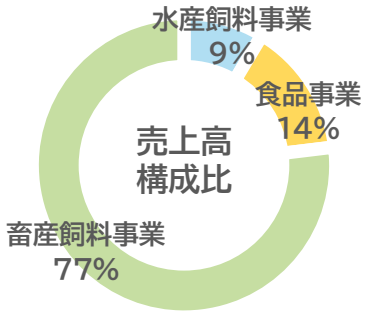
※道北協同飼料販売㈱の飼料仕入販売事業は、2027年4月1日付で北海道フィードワン販売㈱へ譲渡予定です。リリース内容はこちら

業績推移

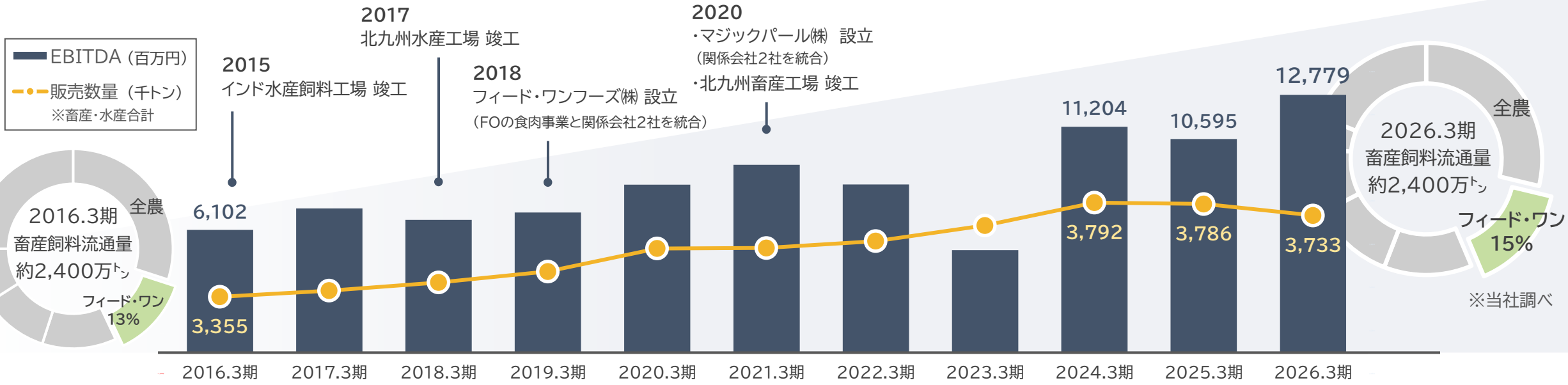
おいしさのみなもと FEED ONE

2026年3月期業績

売上高	2,906億円	販売数量	373万トン
経常利益	86億円	ROE	11.0%



主力事業は畜産飼料であり売上高の約8割を占めています
水産飼料は約1割に留まりますが、市場規模の違い（畜産の約6分の1）に起因しています



長期ビジョン

おいしさのみなもと FEED ONE

飼料の安定供給という使命のもと、社会の要請に応える製品を創出し、企業価値を向上します

第2フェーズ - 2025.3~2034.3期 -

～継続的収益力の強化と生産体制の刷新・増強～

第1フェーズ 2016.3~2024.3期

経営統合

統合による事業基盤の確立

EBITDA
61億円→112億円
（2016.3期）（2024.3期）

販売数量
336万トン→379万トン
（2016.3期）（2024.3期）

1stステージ 2025.3~2027.3期

EBITDA	115億円
ROE	8%以上
ROIC	6%以上

（2027.3期 中期経営計画）

総投資額 約600億円
（2025.3~2030.3期）

2ndステージ 2028.3~2030.3期

3rdステージ 2031.3~2033.3期

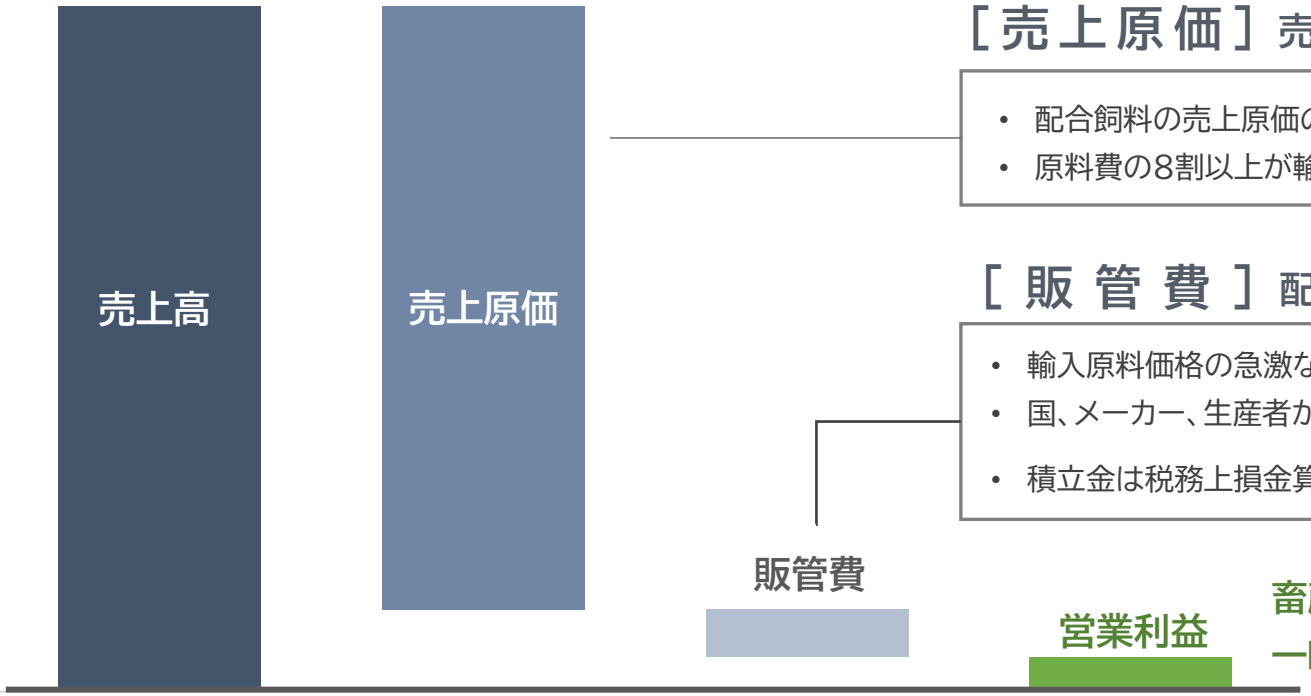
総投資額 約800億円
（2025.3~2034.3期）

2034.3期

畜産飼料市場シェア	
販売数量	20%以上
EBITDA	160億円以上
ROE	10%以上
ROIC	8%以上

事業特性

収益構造はコア事業である畜産飼料事業の影響が大きく、売上高だけでは収益性を捉えにくい事業構造です



[売 上 高] 輸入原料価格の変動に応じ販売価格を見直し

- 畜産飼料は四半期に1度、輸入原料価格の変動に応じた販売価格の見直し(価格改定)が行われます
- 売上高は価格改定の影響を大きく受けるため、実質的な収益力を捉えにくい特徴があります

[売上原価] 売上原価の大半を原料費が占める

- 配合飼料の売上原価の大半を原料費が占めています
- 原料費の8割以上が輸入原料となるため輸入原料の価格変動は売上原価に直結します

[販 管 費] 配合飼料価格安定制度積立金を計上

- 輸入原料価格の急激な価格上昇が畜産生産者の経営に及ぼす影響を緩和する制度です
- 国、メーカー、生産者が基金を積み立てており、条件を満たした際に生産者に補填金が交付されます
- 積立金は税務上損金算入が認められ、2026年3月期は**約65億円**を販管費に計上しました

畜産飼料事業は輸入原料の価格変動に応じ販売価格の改定を行うため、一時的な変動はあるものの、利益は比較的安定しています

畜産飼料業界の原料調達

おいしさのみなもと FEED ONE

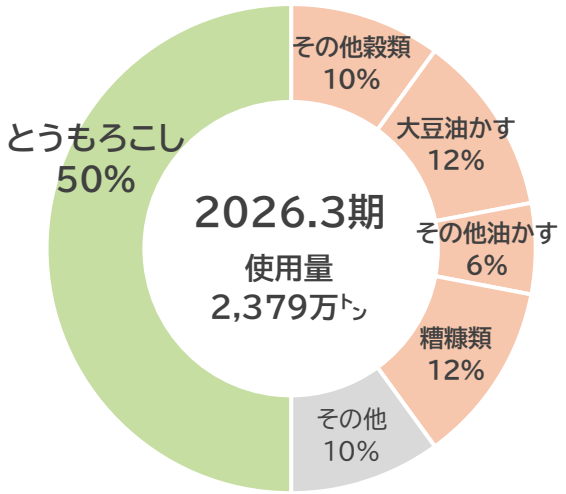
飼料穀物のほとんどは輸入に依存しており、特に、米国・オーストラリアに大きく依存しています

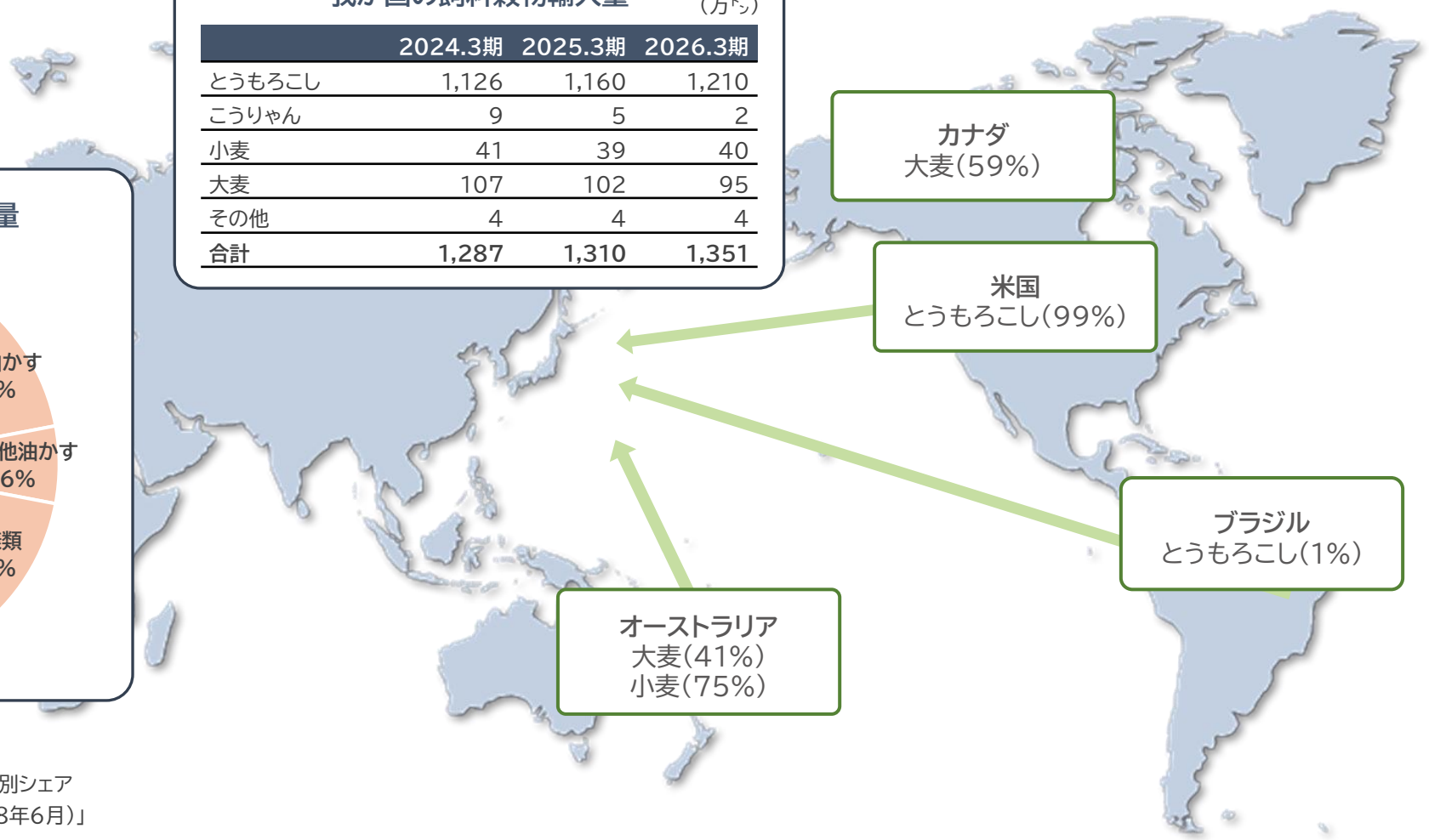
我が国の飼料穀物輸入量

（万トン）

	2024.3期	2025.3期	2026.3期
とうもろこし	1,126	1,160	1,210
こうりゃん	9	5	2
小麦	41	39	40
大麦	107	102	95
その他	4	4	4
合計	1,287	1,310	1,351

配合・混合飼料の原料使用量





注：括弧内の%は2026.3期の輸入量の国別シェア
出典：農林水産省「畜産をめぐる情勢（令和8年6月）」

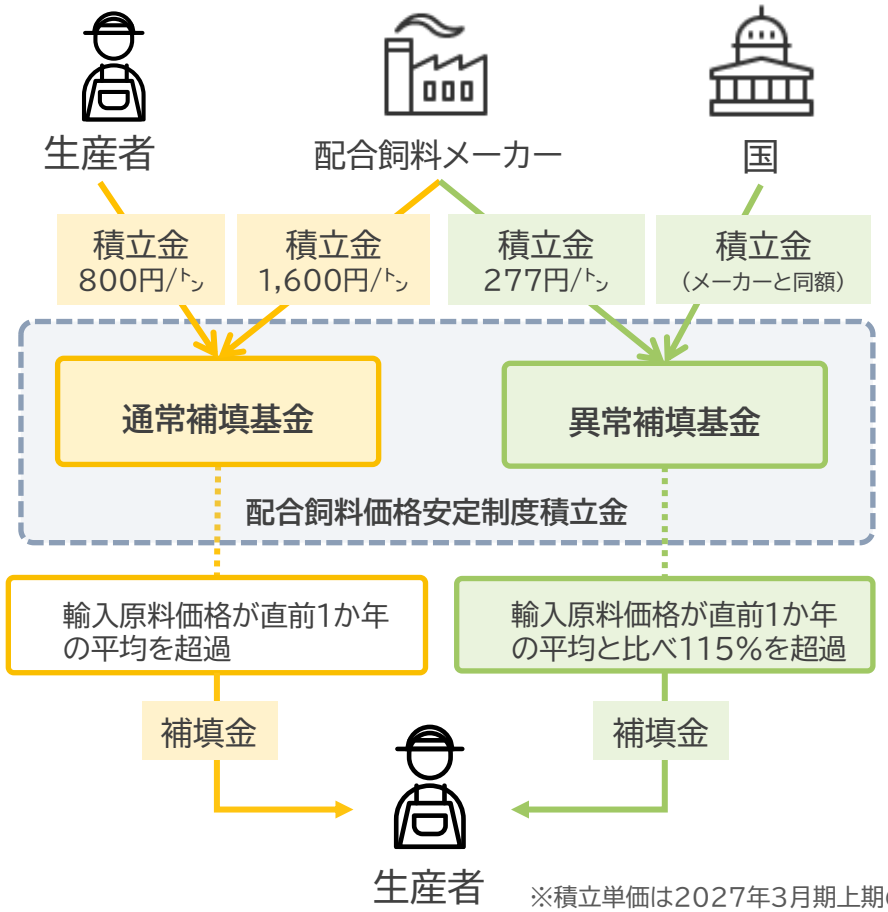
業界情報 配合飼料価格安定制度積立金

おいしさのみなもと FEED ONE

輸入原料の急激な価格上昇が畜産生産者の経営に及ぼす影響を緩和する制度です(※畜産飼料のみ)

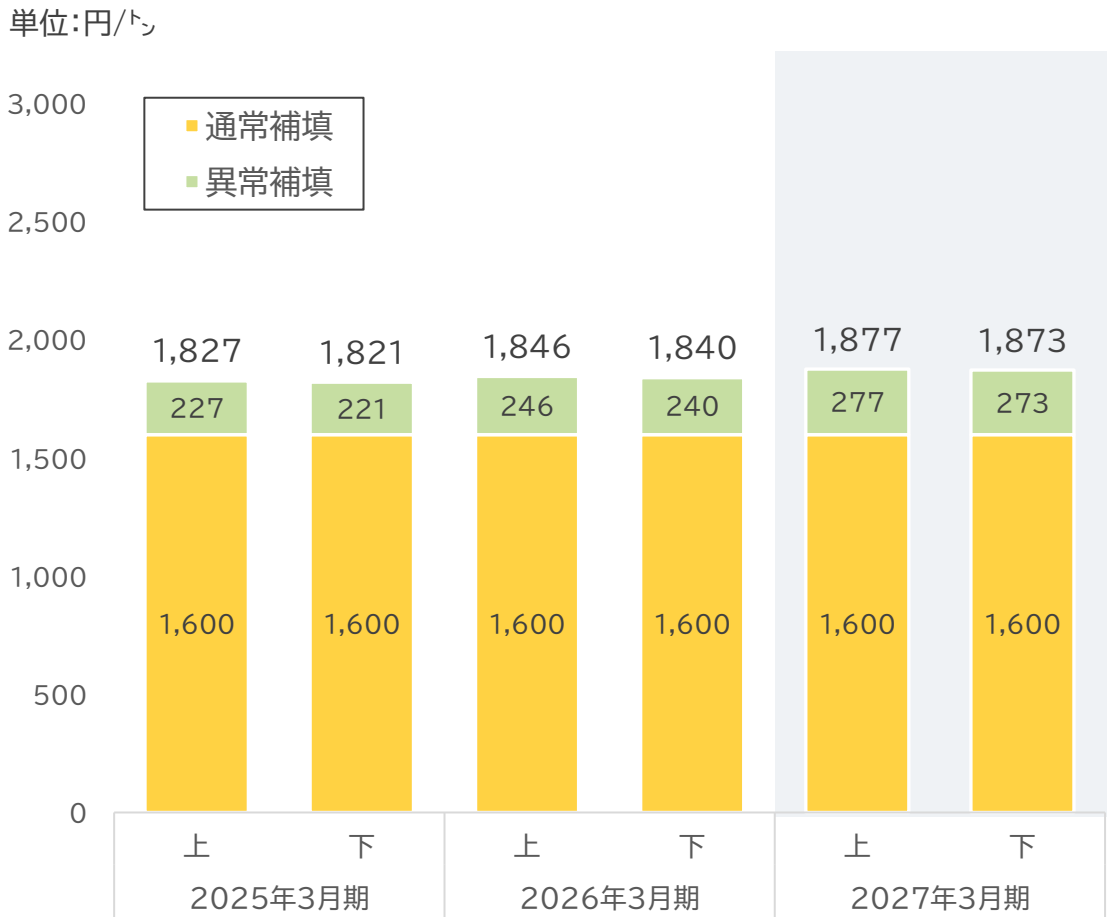
詳しくはこちら

[制度の仕組み]



※積立単価は2027年3月期上期の金額

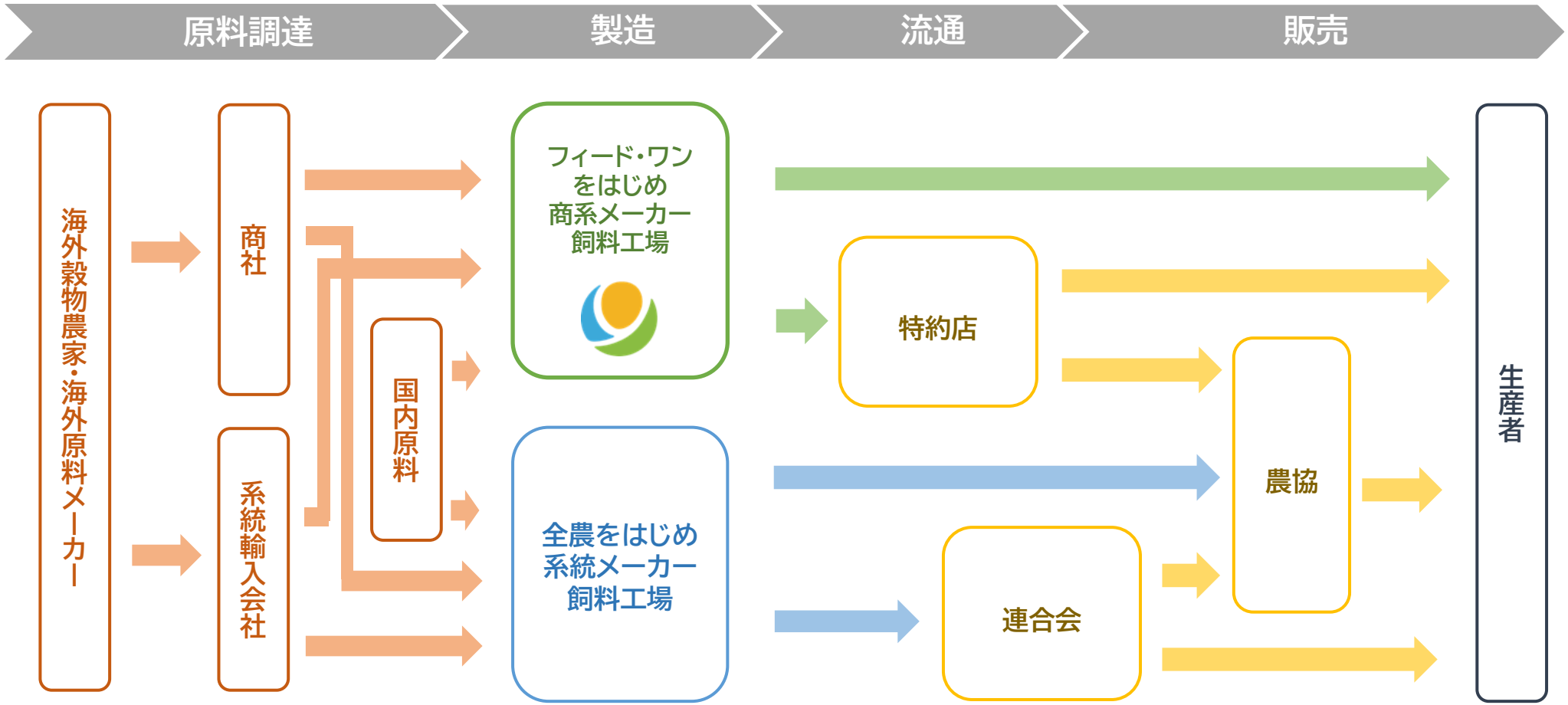
[積立金(配合飼料メーカー)]



飼料の流通構造

おいしさのみなもと FEED ONE

飼料工場から生産者までの商流には、「メーカー直販」「特約店経由」「農協経由」等があります



参考情報　リンク先

フィード・ワン
IR情報 トップ



https://www.feed-one.co.jp/ir/

フィード・ワン
統合報告書2026



https://www.feed-one.co.jp/ir/integrated_report/

フィード・ワン
企業調査レポート



https://www.feed-one.co.jp/ir/sponsored_research_report/

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ください

<IRに関するお問い合わせ>

おいしさのみなもと
FEED ONE

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/

