

水産資源セグメント スモールミーティング

2025年7月16日(水)

マルハニチロ株式会社



登壇者

常務執行役員／水産資源セグメント長 河田 格

常務執行役員／経営企画部・財務担当 小関 仁孝

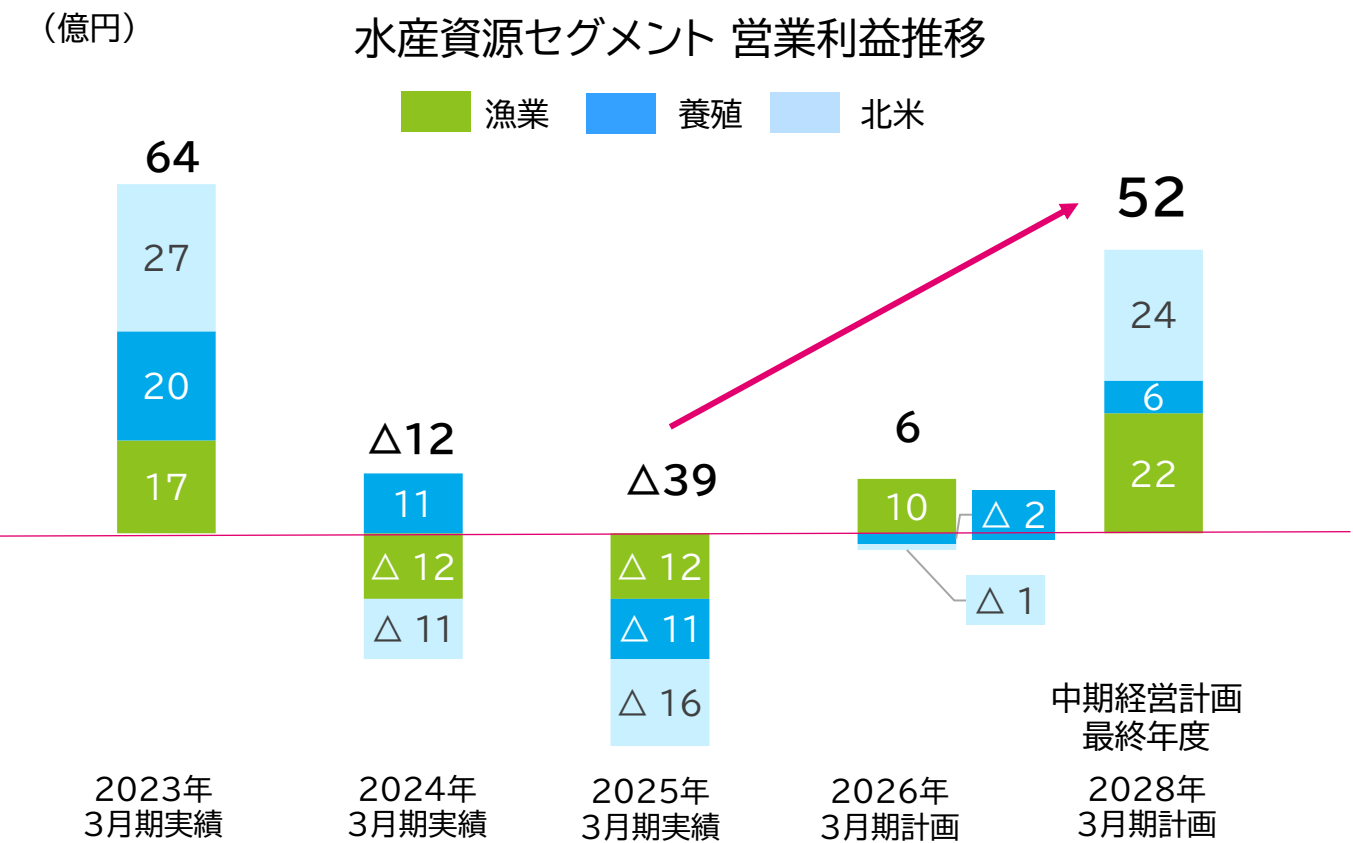
プログラム

- 北米事業を中心とした説明(20分) 13:00-13:20
- 質疑応答(40分) 13:20-14:00
- 試食会(15分) 14:00-14:15

<u>水産資源セグメントの営業利益推移と課題・取組み</u>	P.3
<u>北米ユニットのご説明</u>	
①北米事業概要	P.5
②北米ベーリング海での漁獲枠推移	P.6
③スケソウダラを供給する漁船について	P.7
④当社独自の強み	P.8
⑤消費者に届けるまで	P.9
⑥川上×川下(高次加工)の利益バランス改善イメージ	P.10
⑦具体的な取組みと営業利益への貢献イメージ	P.11
⑧北米カニカマ市場の成長性を見据えた工場増設	P.12
⑨多彩なカニカマ製品	P.13
⑩まとめ	P.14
<u>Appendix</u>	
・スケソウダラ すりみ・フィレ価格推移表	P.16
・漁業ユニットについて	P.17
・養殖ユニットについて	P.18

水産資源セグメントの営業利益推移と課題・取組み

直近2年間は苦戦したが、2つの取組みにより、中計最終年度には**52億**の営業利益を目指す



共通の課題

1. 相場(漁獲・マーケット・為替など)変動
2. 操業・生産コスト上昇による利益圧迫

共通の取組み

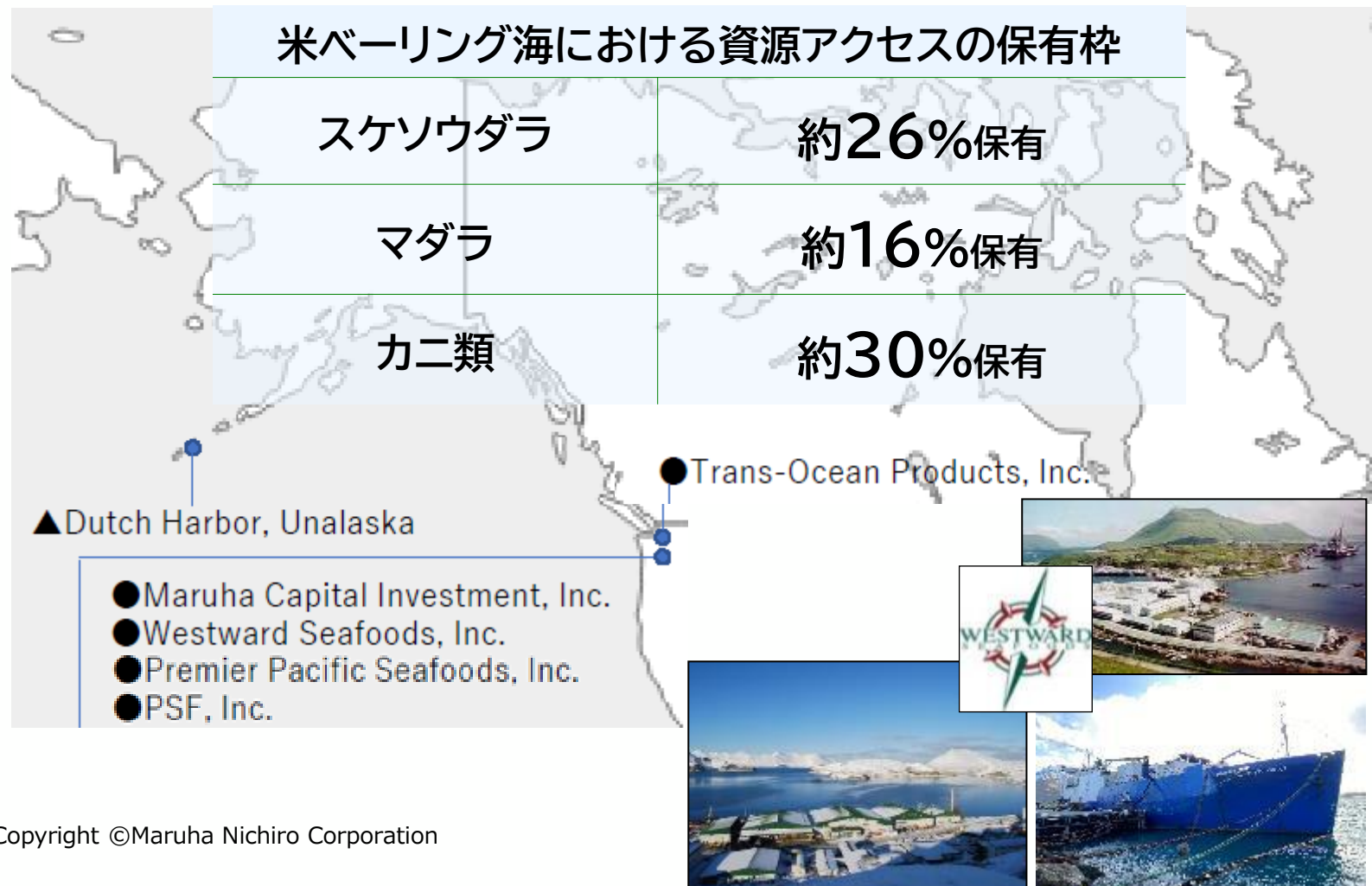
1. 生産性向上・コストの低減
2. 川下の強化による収益力向上

川上ボラティリティ低減・安定収益体制

今回は、北米ユニットの北米事業にフォーカスして
ご説明いたします。

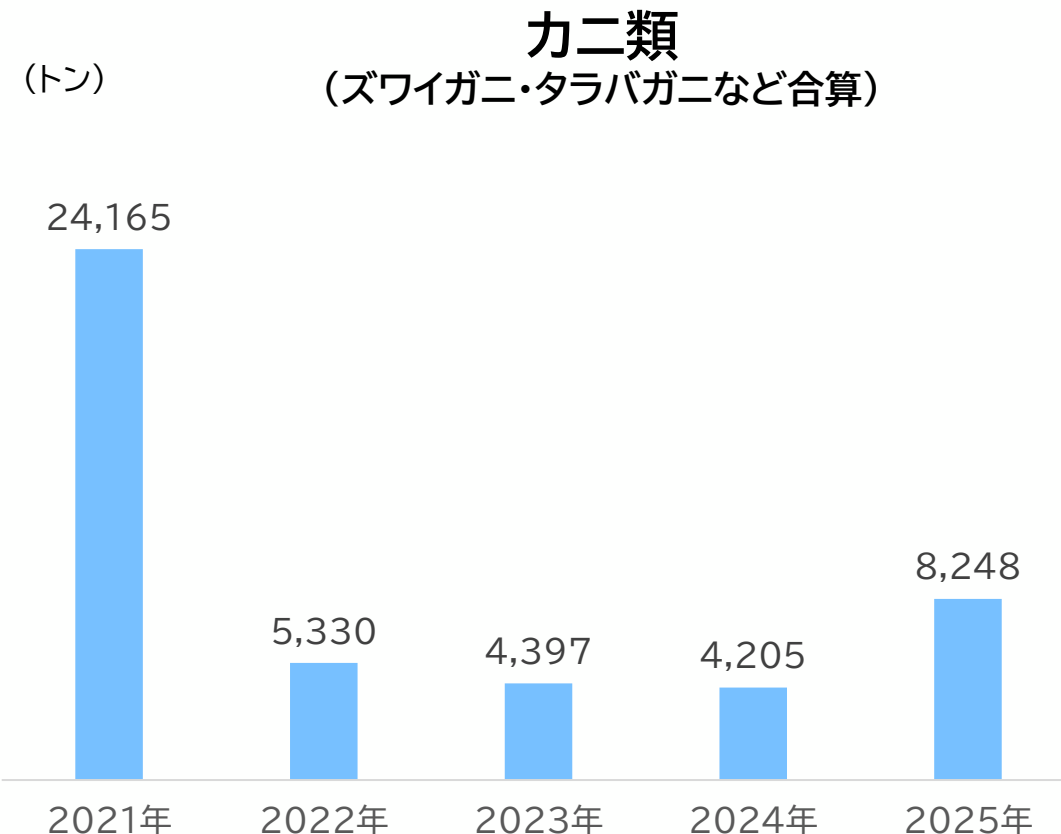
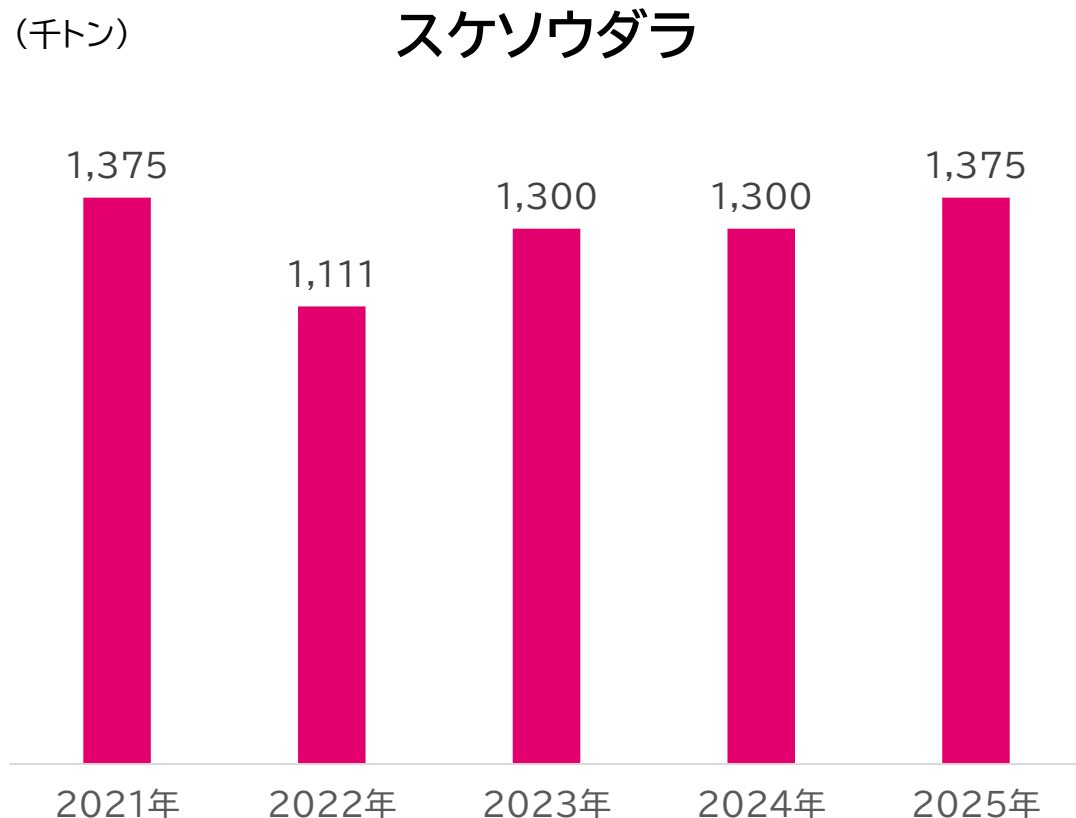
①北米事業概要

事業概要：スケソウダラ、マダラ、カニなどを加工・販売



②北米ベーリング海での漁獲枠推移

スケソウダラは安定的に推移。カニ類は昨年まで漁獲制限のため減少したが、2025年から回復



③スケソウダラを供給する漁船について

当社グループがアクセスできるスケソウダラ資源枠は全体の約26%

施設		当社グループ保有
陸上加工	当社グループが保有する陸上で加工する工場及び漁船	3工場 21隻
母船 (洋上加工工場)	母船として当社グループが出資している工場及び漁船	2工場 3隻



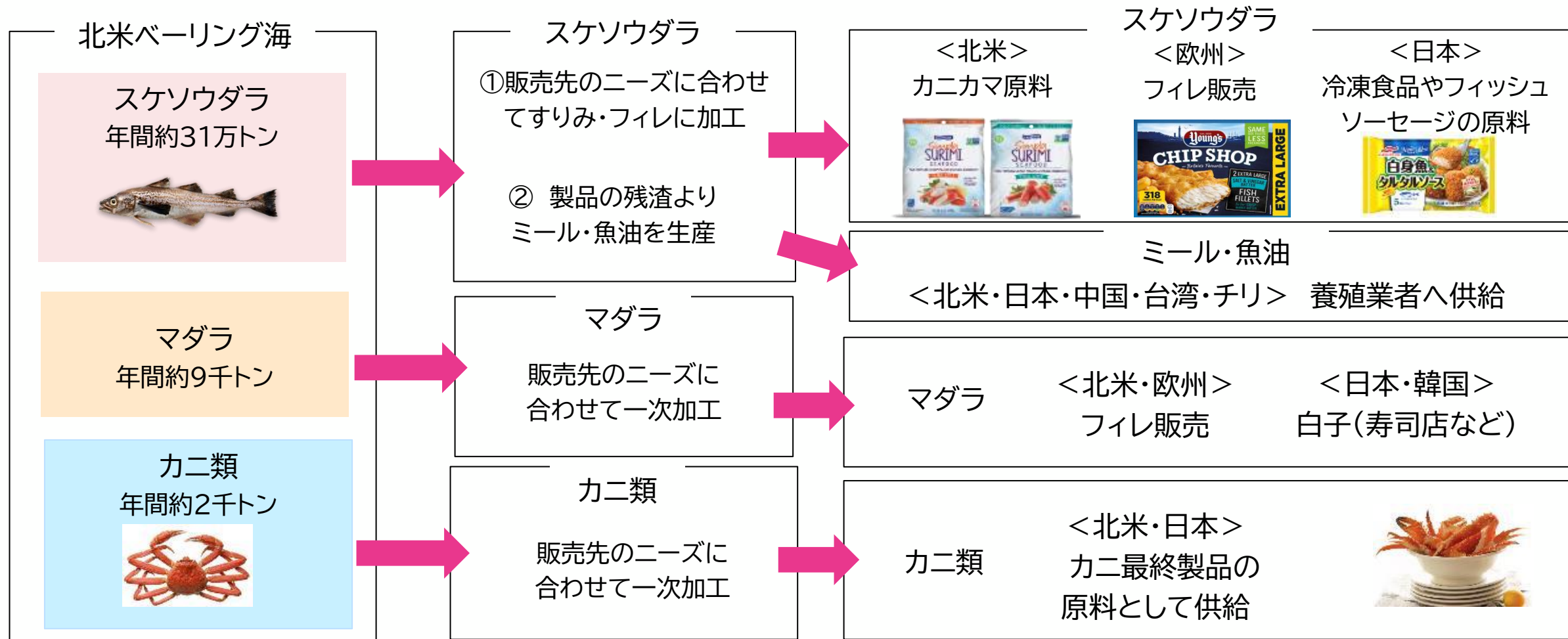
④当社独自の強み

北米ビジネスは当社の強みが3つあり、持続的な収益拡大を可能にしている

	キーワード	意味
1	漁船側パートナー及びネイティブコミュニティとの協業	現地の漁船会社・製造会社へ出資 → 現地コミュニティの生活にも貢献、一体となって事業推進
2	日本人社員・技術者の駐在	➤ 現地に人財を派遣。技術の蓄積と継承を行いながら、きめ細かい製品・品質管理を実施 ➤ 過去10年間で駐在した社員数は生産部門で <u>63名</u> (内、生産エキスパートが <u>23名</u>)、販売・管理部門で <u>56名</u> → 顧客向けに <u>オリジナル品質の製品提供が可能</u>
3	幅広いグレード商材とアイテム	陸上工場に加え、母船、パートナー加工船で洋上加工も可能 → 様々な製造手段とアイテムで、多様な顧客要望にお応え

⑤消費者に届けるまで

調理・加工を経て北米・欧州・日本他へ様々な商品・原料として供給

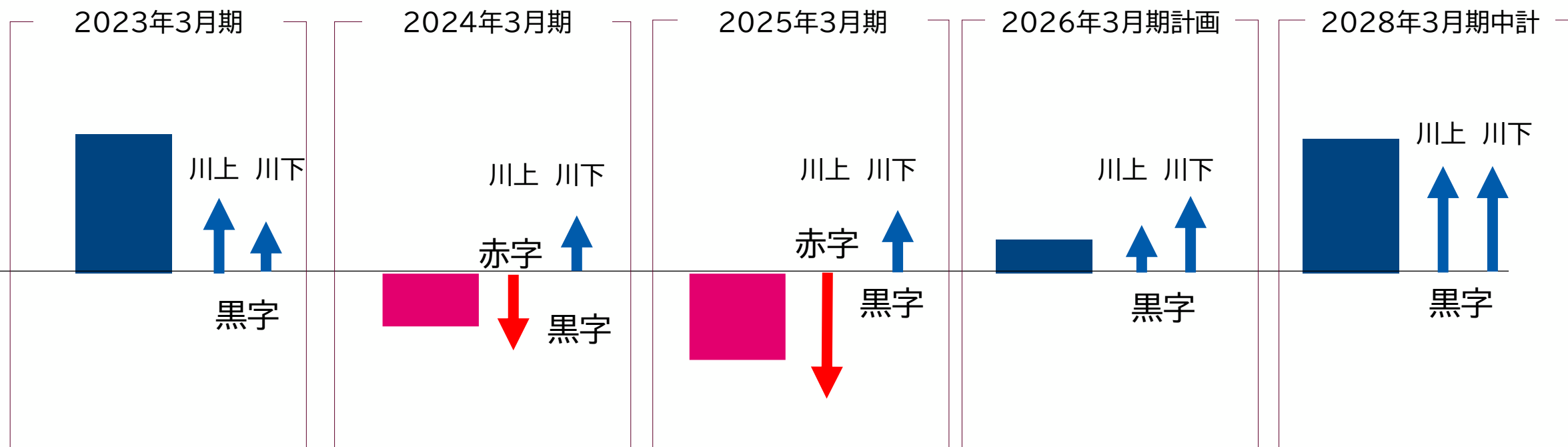


⑥川上×川下(高次加工)の利益バランス改善イメージ

川上は相場の変調もあり、直近2年(2024年・2025年3月期)は苦戦

→ 川上と川下(高次加工)とのバランス改善により収益の最大化を目指す

北米現地主要子会社(2社合計)の営業利益推移
と2社の赤字・黒字イメージ



⑦具体的な取組みと営業利益への貢献イメージ

川下の強化と生産性向上・コスト低減について、中計最終年度に貢献が最大化するよう推進

取組みについて		営業利益への貢献イメージ		
		2026/3期	2027/3期	2028/3期
1	<生産性向上・コストの低減> 操業の効率化、生産効率を改善 ロボット導入による省人化 →  生産ロボット			
2	<川下の強化> ① 既存施設増強:カニカマ工場増設中 → 段階的にライン増強 2025年12月フル稼働(約25%up) ② 川下分野のM&A(北米・欧州での加工・販売) ③ 川下分野での提携(紀文食品との提携含む)			

需給バランス改善による収益貢献
※すりみ・フィレ価格は2023年末頃を底として上昇中

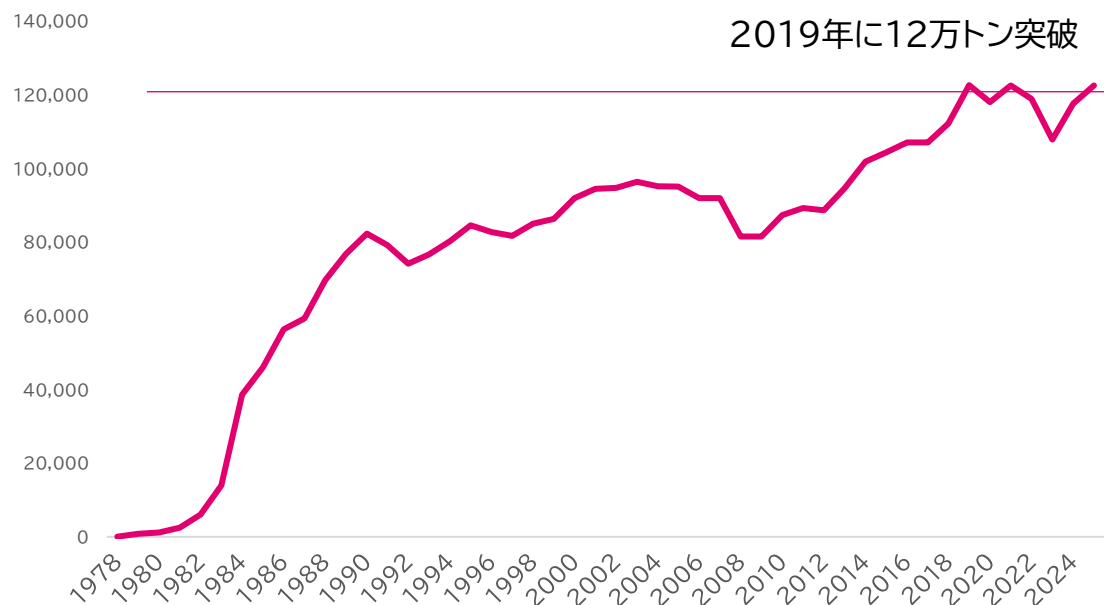
⑧北米カニカマ市場の成長性を見据えた工場増設

米国でカニカマ消費量は継続的に増加

→ 旺盛な需要に対応するため、カニカマ工場拡張工事を実施、2025年末からフル稼働予定

米国でのカニカマ消費量の推移(トン)

カニカマは『天然魚を原料とした高タンパク質・低カロリー』の健康食品であり、多様な料理に合う利便性から需要が継続的に拡大



カニカマ工場の拡張工事

2019年以降、生産キャパ上限に

工場増設を決定、段階的にラインを増設

2025年12月フル稼働、約**25%**増強

主要カニカマ製品

米国内リテール**No.1**シェア

⑨多彩なカニカマ製品

多彩なチャネルにカニカマ製品を提供

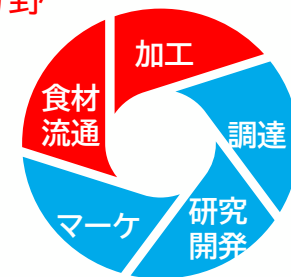


⑩まとめ

バリューサイクルの強化により、北米ユニットの収益最大化を目指す

- 1 一次加工(すりみ・フィレなど)の高品質を維持し、生産コストの削減
- 2 高次加工品の事業を拡大(加工と販売先の拡大)

バリューサイクル
の概念図

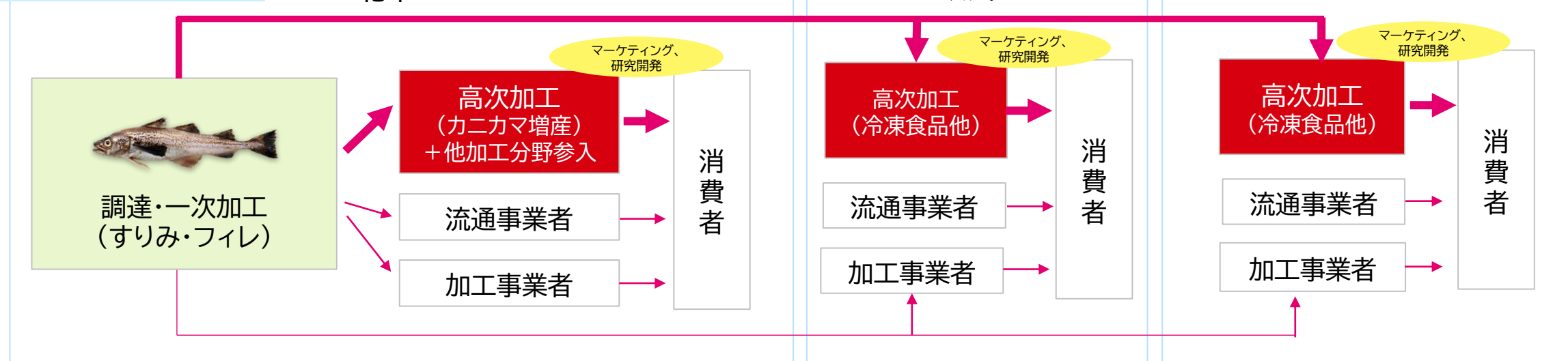


スケソウダラ
のバリューサイクル

北米

欧州

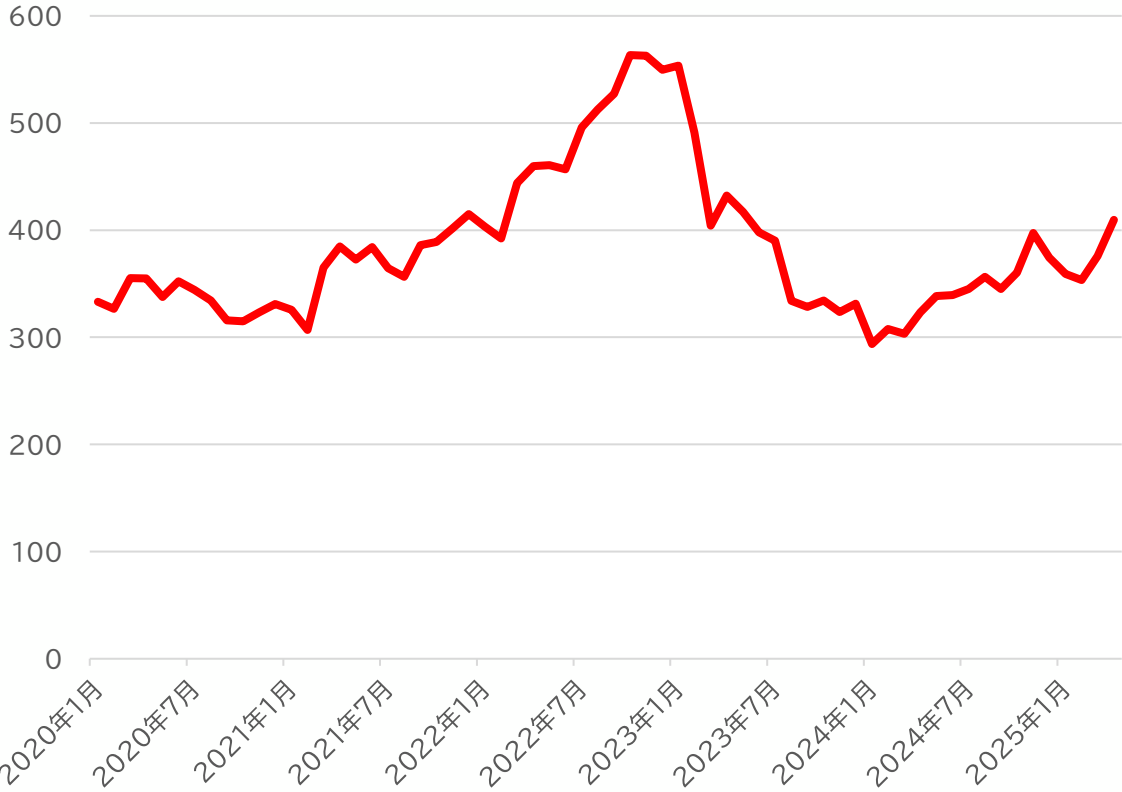
日本



Appendix

冷凍すりみ輸入価格推移(日本)

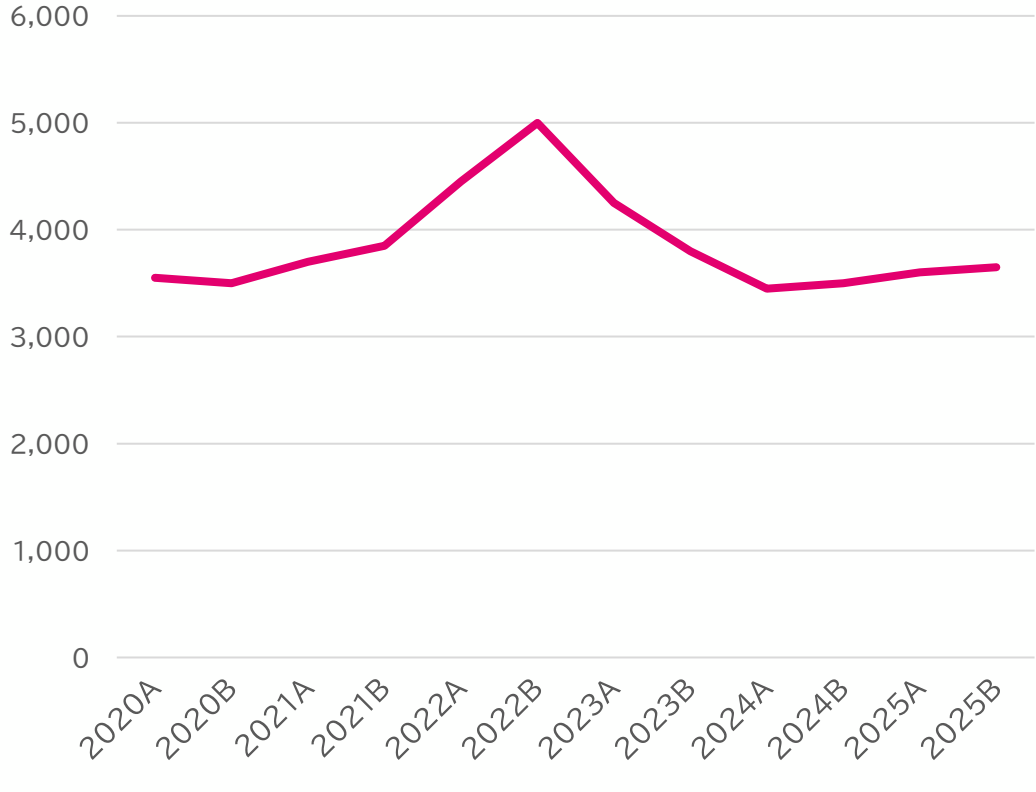
(単価:円/kg)



出所:農林水産省、農林水産物輸出入統計

冷凍フィレPBO価格推移(米国)

(単価:USドル/トン)



出所: Undercurrent News

資源管理が徹底された海域での漁業権・漁獲枠を保有し、持続可能な水産物供給体制を構築

漁業ユニット所属漁船数: 49隻

年間水揚げ数量: 約8万トン

豪州(メロ、エビなど)、ミクロネシア(カツオ、キハダマグロなど)、NZ(アジ、ホキ、ミナミダラなど)他

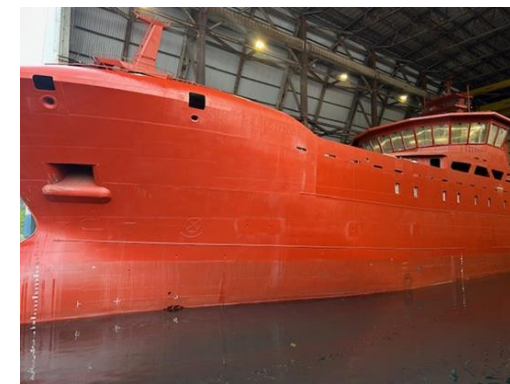


中期経営計画 重要施策

- ・事業の選択と集中による構造改革
- ・新船投入(メロ船建造など)による操業効率改善
- ・川下戦略の強化



メロ船「Cape Arkona」



建造中のメロ新船

生産体制の強化と効率化による、持続的な収益性向上を推進

拠点数: 15養殖場

出荷数量: 約11,000トン

国内シェア: (2022年4月～2023年3月累計)

No1: クロマグロ(28%)



カンパチ(10%)



国内シェア上位: ブリ



中期経営計画 重要施策

1) 販売戦略の強化と事業拡大

- ・事業間連携の強化
- ・クロマグロの短期畜養の拡大

2) 気候変動(高水温)対策と新たな取組み

- ・沈下式いけすの導入・拡張
- ・環境変化に対応できる新魚種の導入・生産により、事業の安定化を図る

3) 安定供給を支える研究開発

- ・天然種苗への依存を減らすため、飼料や種苗の研究開発に積極的に取り組む



養殖クロマグロ



沈下式いけす

Thank you



MARUHA NICHIRO

For the ocean, for life

当資料に記載されております計画や見通し、戦略など歴史的事実でないものは将来の業績に関する見通しであり、これらは現時点で入手できる情報から得られた判断に基づいております。実際の業績は様々な重要要素により、これらの見通しとは異なる結果をもたらしうることをご承知おきください。また、本資料の著作権やその他書類にかかる一切の権利はマルハニチロ株式会社に属します。