

2026 年 3 月期第 1 四半期決算説明会 質疑応答要旨

開催日： 2025 年 8 月 5 日(火)

登壇者： 常務執行役員 小関 仁孝(経営企画部・財務部担当)

Q. 北米ユニット(水産資源セグメント)は通期計画で 19 億円の損益改善(前期対比)としているが、スケソウダラ事業 A シーズン(1~3 月)は当社想定に対してどう着地したか教えてほしい。また、B シーズン(6~10 月)に向けた手応えや進捗はどうか。

A シーズンは、概ね計画どおりの水揚げだった。(2024 年 10 月に実施した)会社統合によって、漁船からの水揚げのタイミングを工場間で調整することが可能になり、鮮度を維持しながらも生産調整を最適化できたことで、魚の付加価値を最大化し、収益の底上げにつながった。また会社統合によって工場間で雇用者を最適配置することができたことも、生産性の最大化につながった。

B シーズンも生産面では非常に良い状況。魚体サイズは良いサイズが揚がっており、手応えは感じている。

Q. 水産資源セグメントの計画は当初計画を据え置いたが、一方で漁業ユニットだけを見ると計画を下方修正しているのは、このユニットでは 2Q 以降のリスクが想定以上に大きいとみているのか。

漁業ユニットの 1Q はかなり良い状況だったが、2Q 以降は特定の魚種において漁獲状況や魚価のリスクを見込んだ。天然の水産物を扱っており、漁期についても少し 1Q に良い状況が偏った。前期より進めている不採算事業の撤退は効果が出ているが、それ以外の漁獲や魚価を慎重に見込んだことで下方修正とした。

Q. 北米ユニット(水産資源セグメント)の業績改善は、市況要因とそれ以外の要因に分けるとどのようなバランスになるか。操業効率の改善効果と今後の持続性について教えてほしい。

操業効率改善による収益貢献(金額)については切り出しづらいが、非常に大きい。また、前述の工場の一体運営によって資源を最適化することで、最も効率的な形で運営できる体制となり、操業効率も持続性があると考えている。ただし米国の人件費上昇によるコストへの影響は常に注視している。

Q. 養殖ユニット(水産資源セグメント)の 1Q は減益だったが通期計画では上方修正している。競合他社は 1Q から良いスタートを切っているが、なぜ当社は 1Q が減益で 2Q 以降上がってくるのか教えてほしい。

当社の主要魚種はクロマグロ・ブリ・カンパチ。クロマグロは元々収益性が高かったが、近年

の天然クロマグロの豊漁で相場が下がっている。相場のみであればカバーできるものの、この数年、主に飼料代の高騰などにより原価が高騰しており、収益圧迫が大きく、ブリとカンパチでは補完しきれなかった。ブリ・カンパチも相場高騰しているものの、飼料代の高騰と昨年夏の高水温による生育遅れで原価が高騰していた。

今期は高水温対策で、例えば鹿児島県の養殖場では沈下式生簀の導入増大により、水深の深いところで水中給仕をしながら生育することで成長性が良くなっている。飼料代についても国際的に原料相場が下がってきている中で、これらも鑑みると下期ではブリ・カンパチの貢献により黒字化できると見ている。他社と比べて大きな収益が出ていないのは、収益源がクロマグロであったことに要因がある。クロマグロの回復については少し時間がかかるとみている。

Q. 市況を見てもブリの価格は上がり、クロマグロは下がっているが、天然物との需給バランスに尽きるのか？

日本近海で大量にクロマグロが漁獲されると、卸売市場に流通され競りにかけられる。天然物と養殖物で差別化はされており、養殖はしっかりと脂が乗っていることに価値を見出す顧客もいる一方、天然物の豊漁によって価格が少し下振れになることはある。

ブリは高水温による影響もあったが、養殖技術の改善と魚価の上昇、飼料代の緩和が効いている。

Q. 水産商事ユニット(食材流通セグメント)の当初計画は前期比で減益計画だった。今回の業績修正では水産商事ユニットの国内事業を上方修正しているが、(相場以外で)自助努力による改善点などあれば教えてほしい。

相場も良い状況である。昨今進めている ROIC 経営の浸透により、在庫の持ち方を慎重することで、収益に貢献した。また、数字として見えづらいが、水産商事ユニット(国内事業)が販売している商品の多くを、食材流通ユニットを通じて末端ユーザー向けに販売しており、そのシナジーが効いている部分が収益の安定性にも寄与している。

※当文書は説明会での質疑応答をすべて記録したものではなく、一部抜粋してマルハニチロ株式会社が編集を加えたものとなります。