

2025 年 3 月期 決算説明会 質疑応答要旨

開催日	2025 年 5 月 16 日(金)
登壇者	代表取締役社長 池見 賢
	専務執行役員 小梶 聡(加工食品セグメント担当)
	常務執行役員 熊本義宣(食材流通セグメント担当)
	常務執行役員 河田格(水産資源セグメント担当)
	常務執行役員 小関仁孝(経営企画財務部門担当)

Q:中期経営計画の最終年度に向けた進捗と今後の見通しについて。

中計最終年度の営業利益目標 400 億円は着実に達成可能との説明があったが、2027 年 3 月期以降の利益成長がやや大きく見える。企業変革費用の影響もあると思われるが、前期(2025 年 3 月期)の好調な実績を踏まえると、食材流通や加工食品セグメントが今期(2026 年 3 月期)は減益前提となっている点に違和感がある。今期の計画にアップサイドの余地があるのか、あるいは来期以降の回復の根拠について、全体感を含めて説明願いたい。

中期経営計画の営業利益 400 億円達成に向けては、水産資源セグメントの回復が鍵を握っている。前期は 39 億円(組織組替え前)の赤字を計上したが、3 年前(2023 年 3 月期)は 90 億円の黒字であったことから、黒字化の実力はあると認識している。不採算事業の早期撤退を含む川上の構造改革に加え、川下戦略の強化を着実に進めることで、業績改善は可能であると考えている。

食材流通が今期減益と見込んだ要因は 2 点ある。

第一に、水産商事ユニットの市況変動の影響である。前々期(2024 年 3 月期)はマグロなどの相場変動により営業利益が 25 億円にとどまったが、前期はその反動もあり 55 億円まで回復した。水産商事については、市況に伴う一定のボラティリティは避けられないと考えており、今期は市況を慎重に勘案した結果、40 億円弱で計画している。

第二に、農畜産ユニットの畜産事業である。同事業は約 10 億円の減益を見込んでいる。当社の畜産事業は、主に原料のトレーディングを中心としており、国内の大手加工業者向けに世界各地から原材料を供給している。一定の利益は見込めるものの、市況の影響を強く受けやすく、収益性に課題があった。このため、早期に ROIC 改善を目的とした事業のリモデリングが必要であると判断し、10 億円程度の減益を織り込んでいる。

加工食品セグメントでは、タイのペットフード事業において最低賃金の上昇やドル安バース高の進行により、6 億円程度の減益を見込んでいる。

以上のように、セグメント別には減益要因があるものの、足元では全体として順調に推移しており、計画については保守的な見立てをしていると理解いただきたい。

Q. 海外事業、欧州のシーフードコネクションは好調にもかかわらず、2026 年 3 月期は減益計画となっている理由を教えてください。また、タイのペットフード事業は減益計画であるが、ネガティブ要素・ポジティブな見通しがあれば解説をお願いしたい。

シーフードコネクションは、欧州全体でのコスト高により価格転嫁が難しい場合があると考え、若干の減益計画としている。ただし、先日公表した新規投資案件(年間営業利益 12 億円程度)は未反映であり、連結期間を考慮すると、実質的には 6～7 億円の利益上積みが見込まれる。これを加味すれば、計画の達成、さらには上振れ要素もあると考えている。

タイのペットフードについては、米国関税による影響を懸念している。状況は不透明であるが、当社の製品はプレミアムペットフードに該当し、独自性の高いプレミアムフードは、現状タイからの供給が主体であるため、主要顧客層の需要に支えられることで、影響は限定的ではないかと期待している。

※関税の影響は計画に織り込んでいない。

Q. 水産資源セグメントの今期収益改善に関する実現性について質問。漁業ユニットは、今期 20 億円超の収益改善を見込んでいるとのことだが、その施策としての不採算事業の撤退がどの程度進んでいるのかをお聞きたい。また北米ユニット(スケソウダラ)について、今期計画の実現性、すなわち“必達目標”として捉えてよいのか、考えを聞きたい。

漁業ユニットは、前期に 12 億円の赤字を計上したが、今期は 10 億円の黒字化を目指している。前期の赤字要因は、漁獲高の不良および老朽船による稼働率低下である。今期は、水産資源が不安定な海域での操業を一部停止するとともに、新造船の導入を進めており、稼働率の改善によって収益の向上を図っている。これらの新造船導入による本格的な収益寄与は来期以降になる見通しである。

北米スケソウダラ事業については、2 年前からロシアが大幅に増産したすりみ製品の日本・東アジアへの流入に伴う価格低下により市場が一時混乱したが、近年では低価格販売によるロシアでの生産に変化がでてきたこと、また販売先がロシア国内を含めて他エリアにマーケットを移行したこと、需給バランスが改善しつつある。価格も安定傾向にあり、こうした市況環境に加え自社の高次加工製品への使用比率向上などの施策により、今期の黒字化は実現可能であると考えている。

Q. 「荷受」事業について、何が優れているのか、どのような強みがあるのかを解説してほしい。

「荷受」は、水産市場における魚のトレーディング、いわゆる市場ビジネスの一環であるが、水産会社の荷受事業を連結して展開しているのは、上場企業では当社のみであると認識している。

近年天然水産物の漁獲量が減少している中で、当社としては鮮魚が市場に集まる機能に着目し、当社が海外から調達した水産物を市場流通させるだけでなく、荷受の集荷を起点として当社の流通ルートで販売する取り組みを数年前から進めており、グループ全体での収益を拡大させることができた。当社が中計で掲げる「バリューサイクル」を実現させるために「荷受」は重要な機能であると考えている。

Q. 紀文食品との業務提携に関する進捗について教えてほしい。特に北米スケソウダラ事業における協業の切り口について説明できることがあればお願いしたい。

現在、双方が保有する加工拠点や原料調達の状況把握を進めており、一部では紀文食品様のブランド製品を当社工場で製造・販売する段階にまで進展している。

北米スケソウダラ事業では、すりみやフィレなどの一次加工品を中心に取り扱いしており、その約半数をグループ内で生産している。しかし、これらは市況の影響を受けやすいため、今後は一般消費者向けの「高次加工品」への展開が重要であると考えている。紀文食品様が有するマーケットや商品開発力を生かしつつ、高付加価値商品のスキーム構築を中期経営計画期間中に進めていく方針である。

Q. 北米スケソウダラ事業に関して、欧州や日本において自社で高次加工品を生産するために、どのような施設の投資を検討しているか教えてほしい。

現在、当社が扱う北米スケソウダラすりみの 10%は、米国内にある当社のカニカマ工場に供給し、カニカマを生産している。この工場は昨年より製造能力の増強を進めており、その効果が今期から現れてくる見込みである。

カニカマなどの高次加工品を生産可能な施設は、現時点では北米にしか存在していないため、今後は、欧州においても加工生産設備の導入を順次推進していく。また日本では、紀文食品様との提携を通じて、高次加工品の生産体制を強化していく計画である。

Q. 微細藻類由来の DHA 事業推進について、現状および計画を解説してほしい。

現在市場で流通している DHA の多くは魚、すなわち水産物由来である。しかし、水産資源は

年々減少しており、将来的に魚由来 DHA の安定調達には不透明さがある。そこで当社は、新たな技術として微細藻類由来 DHA の開発をカナダのメーカーとともに進めている。

この DHA は、当社が今後進めていく健康志向・機能性食品領域において重要な位置づけになると考えている。「無臭化」に関する研究も進行中であり、商業化が実現してさまざまな製品で展開できれば、未病・予防といった観点からも大きな効果を発揮できる事業になると期待している。現在はイギリスから原料を調達し、日本国内での販売権を取得済みであるが、現在カナダのパートナー「Mara」とともに生産拠点への投資計画を検討中である。

Q. 企業変革の一環として池見社長自身が従業員との対話ミーティングを実施したと資料に記載されているが、社長ご自身の手ごたえについて聞かせてほしい。

前期、CI(コーポレート・アイデンティティ)の変更および本社移転を含む企業変革を進めるにあたり、全従業員との直接対話の機会を設けた。その中で、従業員の多くが変化の激しい事業環境の中で当社の将来像に強い関心を持っていることを実感した。こうした従業員の意識から、当社には新たな挑戦にも対応できる力があると確信し、企業変革を推進していくうえでの自信につながった。今期は、CI 変更の背景や意図を社内に浸透させるため、執行役員が本社のみならず工場などにも出向き、従業員との対話を継続している。

以上

※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、マルハニチロ株式会社が一部抜粋して編集を加えております。