

株主通信



JPX

東証JASDAQ上場

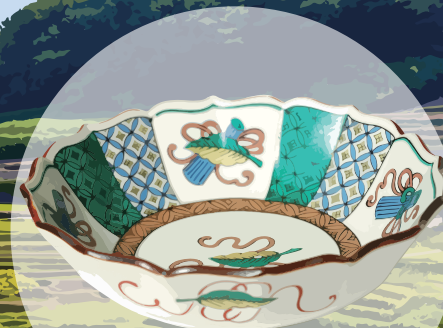
証券コード
2700



加能ガニ



治部煮



九谷焼



ひやくまん穀

白米千枚田

日本の
特産品

石川県編

詳細は
裏表紙へ！

木徳神糧ってどんな会社？

経営理念

コメビジネスを軸に世界中の消費者にコメとコメ関連食品の素晴らしさを発信し、健康で楽しいライフスタイルの実現をサポートします。

経営戦略の骨子

米穀事業(国内)の構造改革
新規事業・新商品開発の本格化

新規事業・新商品開発の本格化

社内・社外における連携強化で
新商品の開発を加速

社内においては、部門横断型の商品開発プロジェクトを立ち上げました。グルテンフリーなど、多様化する消費者ニーズに合わせた開発を進めてまいります。また、産学連携や他社との提携も見据えています。



▲開発中のグルテンフリー商品の例

当社の成長戦略と取り組み

米穀事業(国内)の構造改革

仕入・製造・営業3部門の協力で
新たなビジネスモデルを構築

国内の米穀流通に関わる各部門の機能の強化と、部門ごとの連携によるシナジーの創出を図ります。



仕入

- 家庭用向け産地精米の拡大
- 多収穫米等で需給ミスマッチ解消への対応強化
- スマート農業の取り組み開始

製造

- 自社精米工場の改革

営業

- 新規取引先開拓の強化
- 環境対応の取り組み推進

新規事業・新商品開発の本格化

既存事業の強化とともに
新たな市場を開拓

海外の米穀事業については、ベトナムでの新たな取り組みとして、ロボット技術やICTを活用するスマート農業へのチャレンジを開始します。また、東南アジアに新規拠点の開設を予定しており、新たな市場の開拓にも取り組みます。



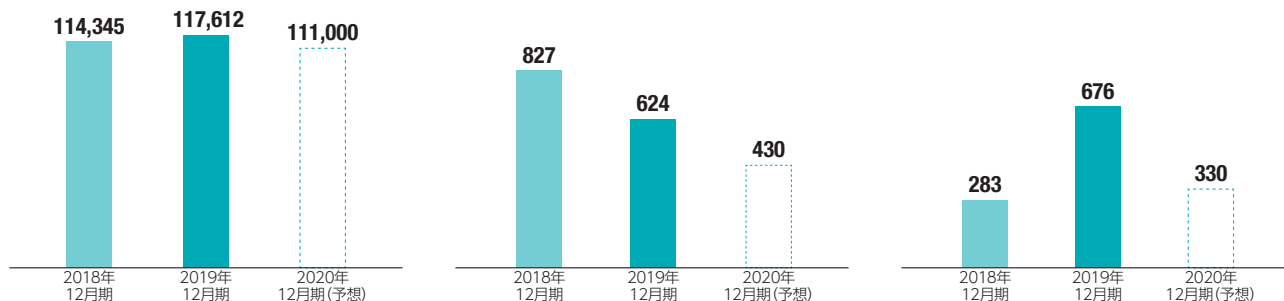
売上高

(単位:百万円)

経常利益

(単位:百万円)

親会社株主に帰属する当期純利益 (単位:百万円)



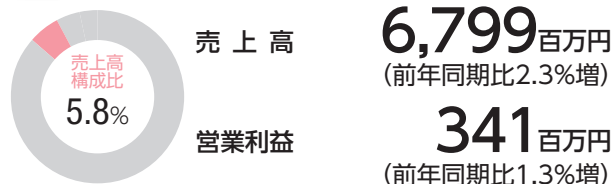
米穀事業



- 卸業者間の玄米販売の数量増加により増収
- 人気銘柄の調達価額の上昇、業務用向け原料の調達難や価格競争、物流・人件費の上昇により大幅減益



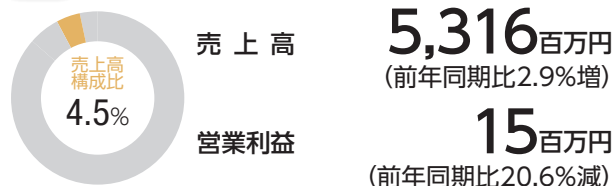
飼料事業



- 国内の穀類や糖類の需給が逼迫したものの、仕入先の拡大に努めた輸入牧草類の販売が伸長し増収
- 国内原料を中心とした利益率の低下を、牧草類の販売とコストの見直し等でカバーし増益



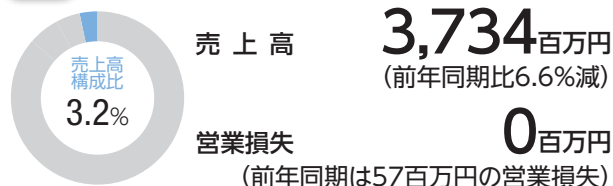
鶏卵事業



- 中食・外食へ向けたメニュー提案が奏功し、業務用向け鶏卵及び加工卵の販売数量が増加したことにより増収
- 販売拡大にかかる経費が増加したことにより減益



食品事業



- 国内の加工用もち米の販売数量が減少したこと等により減収
- コスト削減への注力、台湾のたんぱく質調整米の製造工場の操業停止を実施したこと等により営業損失が減少



米穀事業を中心とする構造改革を断行し、 持続的成長を実現します。



代表取締役社長 平山 惇

Q 2019年12月期の業績について
お聞かせください。

A 増収となるも、予想を上回る
精米コスト等の上昇が収益を
圧迫する結果となりました。

当社グループ主力の米穀事業の環境は、少子高齢化や食の多様化によって主食用米の需要の減少傾向が一層強まるなか、引き続き、国産米の取引価格は高水準で推移しています。また、高価格での取引が期待されるブランド米の生産を志向する生産者が増え、需要が堅調な中食・外食ニーズに対応できる値ごろ感のある原料が不足する需給のミスマッチが依然として継続しています。

こうした環境下、米穀事業では、家庭用・業務用ともに精米の販売が減少したものの、卸業者間の玄米販売数量が増加し、国産米の販売は前年同期を上回りました。また、ミニマム・アクセスによる外国産米の販売も前年並みを維持し、当期の売上高は、前年同期比2.9%増の1,176億12百万円となりました。

損益面では、米穀事業における業務用向けの値ごろ感のある原料調達価額が上昇しました。加えて、精米

工場等での働き方改革に伴い、人件費や物流コストが想定を上回りました。また販売面において家庭用向けの消費を喚起するセール販売が多用され、卸業者間の価格競争で利益率が大幅に低下しました。この結果、営業利益は、前年同期比90.5%減の76百万円となりました。経常利益は、東日本産米株式会社を持分法適用関連会社としたことに伴い、持分法による投資利益を計上したことで、前年同期比24.6%減の6億24百万円となりました。また、親会社株主に帰属する当期純利益は、台湾におけるたんぱく質調整米の製造・販売事業の撤退に伴う税金費用の減少等により、前年同期比138.9%増の6億76百万円となりました。

Q 2020年1月からスタートする中期3カ年
経営計画におけるテーマを教えてください。

A “米穀事業(国内)の構造改革”と
“新規事業・新商品開発の本格化”が
戦略の2本柱です。

当社グループにおきましては、前期までの業界環境を鑑み、“米穀事業(国内)の構造改革”と“新規事業・

新商品開発の本格化”を柱とする中期3カ年経営計画(2020年12月期~2022年12月期)を遂行いたします。この3年間に構造改革期間と位置づけ、売上高・利益面については“我慢の期間”としながら、長期でのグループの持続的成長に向けて、事業構造のスクラップアンドビルド(再構築)に取り組みます。

まず米穀事業では、仕入、営業、生産の3部門に分別し、構造改革に着手します。仕入部門の構造改革としては、積極的に産地精米を推進します。近年、自社の基幹精米工場において、委託先での人手不足、働き方改革に伴う残業時間の短縮等により、人件費等が高騰し、利益を圧迫する傾向にありました。今後は全農との資本業務提携を活用し、家庭用精米の一部を全農系統の精米工場での産地精米とすることで、コストの抑制を目指します。また取引工場への出資も進め、自社の精米工場と同じレベルの品質水準で木徳神糧ブランドとしてコメ販売を行います。一方で、自社精米工場では工場間で製造アイテムの最適化を図るとともに、業務用精米への対応を強化してまいります。これらの施策により、仕入における当社グループの独自性の発揮、精米工場における人手不足の解消、物流費の抑制に取り組めます。同時に、多収穫米の契約栽培推進や実需者への共同提案といった取り組みで、各産地との長期的かつ安定的な取引体制を構築します。

営業部門の構造改革としては、仕入部門と連動して産地精米を推進するとともに、自社製の長鮮度米の普及を図ります。長鮮度米は窒素充填と脱酸素剤によって開封まで鮮度を維持し、鮮度を長持ちさせるチャック付き袋の採用や、業界に先駆けて精米日に加えて賞味期限の印字を行っています。長鮮度米はフードロスなどの社会問題の解決につながるるとともに、自然災害時の家庭用備蓄米としても評価が高まっています。一方で、長鮮度米の普及は、当社工場や小売店舗においても、計画的な生産・販売による利益確保にもつながっていくと考えています。

生産部門の構造改革では、ロボット等を活用して省力化を進め、工場での生産コストを抑制します。

今年に入り、桶川工場に玄米の米袋をロボットが開封する自動開袋機を導入しました。従来、精米工程における玄米の袋を開けて投入する「張り込み」と言われる作業は大変な重労働でしたが、これによって労働負担が大幅に軽減し、作業人員の減員を達成しました。今後、生産部門の設備投資については、作業負担の軽減と省力化につながる投資を優先してまいります。また、営業部門と連携したアイテムの集約や工場内業務の効率化を推進しコストダウンを図るとともに、一部の業務を委託先に依頼するなど基幹工場における機能を見直し、少人数で運営できる精米工場モデルを確立していきます。

Q 新規事業戦略について教えてください。

A 他社との連携も視野に、国内外で事業・商材の種を模索します。

従来の事業戦略部署と企画開発部署を再編し機能強化を図る一方、新商品開発を目的とした部門横断型のプロジェクトを立ち上げました。これにより、中長期的かつ全社的な視点で新規事業に取り組んでいきます。

当社グループは、“コメ”にかかわること、顧客企業の事業領域を侵さないことを新規事業の基本方針としています。既に当社は、国産米ぬかだけで作ったこめ油「こめしぼり」などを開発していますが、既存の商品をさらに付加価値を持つ商品に育てていきたいと考えています。健康志向や高齢化による嗜好の変化など、新規事業・商材の種は多様です。鶏卵加工品等の販売で好調なキトクフーズ株式会社などのグループ各社との連携、本社に設置したテストキッチンなど自社リソースの活用に加え、国内外の提携企業や大学とのネットワークの構築、業務提携やM&Aも視野に、商品開発や新規事業に積極的に取り組みます。



Q 海外事業におけるトピックスを教えてください。

A 海外事業グループの再編、新たな地域連携が進んでいます。

当社は、2020年1月の取締役会において、連結子会社である台湾木徳生技股份有限公司を解散し、清算することを決議しました。同社は中国を中心に東南アジア諸国の腎臓病患者等向けにたんぱく質調整米の輸出を計画していましたが、生産設備のトラブルにより工場稼働が大きく遅れました。また、中台関係の悪化がさらに長期化する可能性が高く、今後の台湾から中国へ向けた販売が非常に難しい見込みとなったことから、撤退することとなりました。台湾事業の清算が連結業績に与える影響は軽微となります。

一方で、成長市場である中国において、当社は中糧集団(COFCO)と協業して、評価が高い東北3省(遼寧省・吉林省・黒竜江省)のコメを木徳(大連)貿易有限公司から販売しています。また、ベトナムは日本と並ぶコメ産地ですが、当社グループのアンジメックス・キトク有限会社を通じて、中国、マレーシア、シンガポールなど需要が高い地域向けの取引拡大に今後注力していきます。

Q ステークホルダーへのメッセージをお願いします。

A 持続的成長を実現し、大手コメ卸としての社会的役割を遂行します。

近年、世界で自然災害が多発しています。日本でも台風被害等で供給過剰が見込まれた2019年産米が平年並みの作柄となり、猛暑で品質の低下も発生しています。

1882年に創業した大手コメ卸として、当社の第一の社会的役割は、主食であるコメを確実に供給することにあります。国内はもとより、世界各地にある当社グループの拠点、取引先と連携して需要に確実に応えてまいります。また、国内各地の精米工場に委託して稼働率を上げるなど、当社の本業を通じて様々な形で米穀業界を支援することも大手コメ卸である当社グループの役割と認識しています。2020年からの中期3カ年経営計画を着実に遂行し、持続的成長を実現してまいります。株主の皆さまにおかれましては、引き続き、何卒ご指導、ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

新中期経営計画(2020年12月期~2022年12月期)を策定

2020年12月期~2022年12月期の3カ年は「**持続的成長を実現するための構造改革期間**」

当社を取り巻く経営環境

人口減少・少子高齢化
→食品購入量の減少

食の多様化
→コメ食の減少

消費税増税・将来への不安
→節約志向

働き方改革対応
→物流コスト・人件費増加

消費行動の変化
→ニーズ把握と対応の高度化

今までと同じやり方では生き残れない

米穀事業(国内)の構造改革

- 仕入構造改革の推進
- 製造部門のコストダウン
- 提案営業実践の強化

新規事業・新商品開発の本格化

- 海外市場におけるチャレンジ
- 連携強化による開発の加速化

特集

「多収穫米」の 品種開発・生産に注力

「多収穫米」とは？

多収穫米とは、文字通り従来の品種よりも面積当たりの収穫量が多いおコメです。国内では、家庭でのコメの消費量が減少する中で、中食・外食向けの業務用米の需要が増えています。そのため、生産コスト削減が可能な、コシヒカリなど一般品種より収量の多い多収穫米に注目が集まっています。

多収穫米の開発・生産の背景

自然災害が多発



近年のゲリラ豪雨や台風などの被害により生産が不安定に。こうした気象変動や病気に強い新品種ニーズが高騰。

業務用米とブランド米の 需給ミスマッチ



中食・外食向けの業務用米のニーズが高まる一方、農家では高価格なブランド米の生産意欲が旺盛で需給のミスマッチが発生。

多収穫米による課題解決

生産者のメリット

- 面積当たりの収穫量増加、作期を分散することで作業効率化と設備の有効活用、気象災害リスクを軽減
- 中食・外食向け業務用米の安定したニーズの取り込み

実需者のメリット

- 値ごろ感のある業務用米を長期的に安定調達可能

農業フォーラムinしづかわ・第1回多収米EXPOに協賛

当社は、2019年12月に群馬県・渋川市にて開催された「農業フォーラムinしづかわ・第1回多収米EXPO」に協賛いたしました。今回のフォーラムには、全国の生産者やJAなど約100人が参加。「新品種と多収米品種の栽培」「米穀流通事情と今後の見通し」についての講演および収量と食味で評価する「多収米コンテスト」が実施されました。





タケウチ

ノブオ

竹内

伸夫

営業本部副部長 米穀事業本部長

東日本営業部門統括 仕入業務部、品質管理部、本部室管掌兼務

専務取締役(2020年3月26日就任)

Q

今後、特に注力していくポイントと、
これからの抱負を教えてください。

A

現在、コメの消費は減少を続け、生産量も増える見込みが薄いという非常に厳しい環境です。この環境で戦えるようにするため、まずは既存事業を徹底的に効率化してコスト削減を進めますが、無駄を省くだけの効率化ではなく、最終的に必要な資源を最適な形で配置することが大事だと考えています。

そして、その一方で新規開拓にも力を入れます。業界全体が厳しい状況だからと言って攻めずに弱気になっては生き残っていきません。当社が新たにお取引を始めようとするお客様は、既にどこかの他社がお米を収めているケースがほとんどです。その中で取引先として選んでいただくためには、価格訴求だけではなく、調達する力や提案する力を企業として常に成長させていく必要があります。また、新しいお客様を含めてエリアの効率化を進めていけば、全体的なコストを下げることも可能だと思います。既存ビジネスは効率化で守り、新しいお客様を獲得するために攻めていきます。

そして、私は今まで「現場主義」を買ってきました。営業・製造・管理・物流他どんな部門でも、それぞれの現場に足を運べば、問題解決に役立つヒントが必ず見つかります。これからも課題等に直面した場合は、積極的に現場に足を運びます。



趣味の海釣り



● 会社概要

商号 木徳神糧株式会社

事業内容 米穀事業、飼料事業、海外事業、コメ加工食品事業

本店所在地 〒104-0061 東京都中央区銀座7-2-22

本社所在地 〒101-0052 東京都千代田区神田小川町2-8
木徳神糧小川町ビル
TEL: 03-3233-5121(代表)
FAX: 03-3233-5131

資本金 5億2,950万円

従業員数 271名(臨時雇用者を除く)

ホームページ <https://www.kitoku-shinryo.co.jp/>

● 株式情報

- (1) 発行可能株式総数 6,000,000株
- (2) 発行済株式の総数 1,706,000株
- (3) 株主総数 1,695名
- (4) 大株主

株主名	所有株式数	持株比率
木村 良	72千株	4.48%
大和産業株式会社	70	4.31
濱田精麦株式会社	60	3.72
全国農業協同組合連合会	60	3.70
株式会社三菱UFJ銀行	60	3.70
株式会社神明ホールディングス	49	3.04
水野 正夫	45	2.81
木徳神糧従業員持株会	38	2.37
株式会社三井住友銀行	37	2.29
農林中央金庫	37	2.29

(注) 1. 所有株式数は、千株未満を切り捨てて表示しております。
2. 持株比率は、自己株式(85,557株)を控除して計算し、小数点第3位を切り捨てて表示しております。

● 役員 (2020年3月26日現在)

取締役

取締役会長 木村 良
代表取締役社長 平山 惇
専務取締役 竹内 伸夫
取締役常務執行役員 鎌田 慶彦
取締役常務執行役員 稲垣 英樹
取締役常務執行役員 石田 俊幸
取締役常務執行役員 岩苔 永人
取締役執行役員 山田 智基
取締役執行役員 管 益成
取締役(社外) 秋岡 栄子

執行役員

上席執行役員 家辺 義之
上席執行役員 石森 好宏
執行役員 金子 泰彦
執行役員 郡司 和久
執行役員 中田 基春

監査役

監査役(常勤) 谷本 和則
監査役(社外) 杉野 翔子
監査役(社外) 福田 真也

株主メモ

事業年度 1月1日から12月31日まで

定時株主総会 毎年3月に開催いたします。

基準日 定時株主総会については12月31日、その他必要があるときはあらかじめ公告する一定の日

配当金受領株主確定日 12月31日及び中間配当金の支払を行うときは6月30日

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社

特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
東京都府中市日鋼町1-1
電話 0120-232-711 (通話料無料)
郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

上場証券取引所 株式会社東京証券取引所

公告方法 電子公告(ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。)



株主優待

100株以上ご所有の株主の皆様は株主優待品を贈呈いたしております。

6月末現在の株主様

200株以上400株未満 ▶ 2,000円相当の米穀製品

400株以上 ▶ 4,000円相当の米穀製品等※1

※1 うち2,000円相当は「切り餅」を12月中頃までに贈呈いたします。

12月末現在の株主様

100株以上200株未満 ▶ 2,000円相当の米穀製品

200株以上 ▶ 3,000円相当の米穀製品等

ポイント1

年2回の
贈呈

12月末現在の株主の皆様

▶ 3月頃発送

6月末現在の株主の皆様

▶ 10月頃発送※2

ポイント2

当社
米穀製品を
お届けします。



* 優待内容や商品デザインは、変更する場合があります。

お知らせ

※2 株主の皆様により一層美味しいおコメを召し上がっていただくため、6月末現在の株主様にお送りする2,000円相当の米穀製品については、発送時期を「9月頃」より「10月頃」に変更いたします。

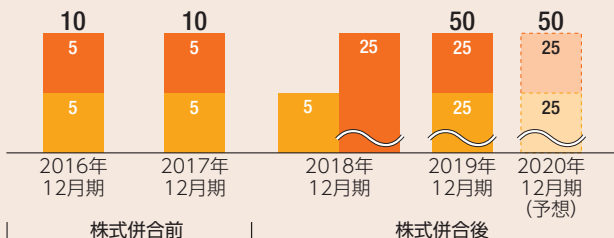
配当金

当社は株主様に対する利益還元を重視しており、安定的な配当の継続を業績に応じて維持することを基本方針としております。その実現のためには盤石な経営基盤の確保が重要であり、株主様への利益還元と同時に内部留保の一層の充実を図りつつこれに取り組んでまいります。

■ 1株当たり配当金の推移

単位：円

■ 中間 ■ 期末



株主アンケートにご協力下さい

株主の皆様のお声から今後の活動に反映させていただくため、アンケートを実施しております。同封のアンケートハガキにご記入の上、最寄のポストへご投函下さい。何卒ご協力をお願い申し上げます。





当社ホームページのレシピ情報に たんぱく質調整メニューを追加しました！

まつぶまい
真粒米を使ったメニューを**14種類**掲載中



普通米のようなふっくらした粒感・食感が
味わえるたんぱく質調整米「真粒米(まつぶまい)」

通常のご飯に比べてたんぱく質を低減した、たんぱく質摂取制限が必要な方向けのお米です。当社独自製法により粒がしっかりしているため、冷凍/冷蔵保存して再加熱しても炊き立てとほぼ同様の粒感が味わえます。



当社中四国支店の高畑翔暉さんが 1/8レーシング(ラジコン)世界選手権で 優勝！社長表彰を行いました。

2019年11月にアメリカ・カリフォルニアで開催された1/8 GPレーシング(ラジコン)世界選手権で、当社の岡山工場に勤務する高畑翔暉さんがチャンピオンに輝きました。当社では、高畑さんの世界一獲得の功績を称え、社長表彰を実施しました。今後も当社は、あらゆる場面でその社員の活躍を応援していきます。



社長表彰の様子

🛒 たんぱく質調整メニューから1つご紹介！



★たんぱく質調整★おもちでおこわ
たんぱく質調整米「真粒米」を使ったおこわ

調理時間：
10分(炊飯時間を除く)
カロリー：
341kcal/1人分

材料(2人分)

真粒米	150g
もち	25g
人参	30g
干しいたけ	2g
調味料A	
・減塩醤油	2g
・みりん	9g
・酒	8g
・ごま油	3g
・砂糖	3g
・オイスターソース	3g
・減塩だし(素)	1g
・水(しいたけの戻し汁と合わせて)	175ml

作り方

1. 干しいたけは水で戻す。しいたけの戻し汁と水を合わせて175mlにしておく。
2. しいたけ、人参、もちは全て5mm角に刻む。
3. 炊飯器に真粒米と2の具材とAの調味料を加えて軽く混ぜ、早炊きモードで炊飯する。
4. 炊きあがったらよく混ぜ、器に盛る。



IR情報



おすすめ情報

スマートフォンにも対応！

トップページ

より多くの方々に当社を理解していただけるよう、おすすめ情報やIR情報などの充実を図っておりますので、是非一度ご覧ください。

2019年2月に情報発信サイト「kitokuの🍀」をオープンしました

当社で働く社員から、おコメに関するおいしい話や当社のイベントレポートなど、様々な情報を発信するサイトを開設しました。

kitokuの 🍀



日本の特産品

(表紙から)



自然豊かな石川県は全国でも有数の良質なコメの生産地。コシヒカリをはじめ、当社でも多く石川県のおコメを取り扱っています。今回はそんな石川県の名産品をご紹介します！

1 白米千枚田

日本海に面し、小さな田が幾重にも重なって海へ続いていく絶景が広がる棚田です。現在でも昔ながらの農法が行われており、日本で初めて世界農業遺産に認定されました。

3 九谷焼

江戸時代初期に大聖寺藩の初代藩主・前田利治のもと、九谷村に窯を築いたことから「九谷焼」と呼ばれるようになりました。「五彩手」と呼ばれる鮮やかな色彩と大胆な絵付けが魅力です。

5 加能ガニ

石川県内で水揚げされたズワイガニのオスを「加能ガニ」と呼びます。栄養豊富な日本海で育った加能ガニは、身がぎっしりと詰まり、濃厚な甘みの特徴です。

2 ひやくまん穀

2017年秋にデビューした石川県オリジナルのおコメです。一粒ひと粒が大きく、しっかりとした粒感と共に粘り強さを持つ、食べ応えのある品種です。

4 治部煮

鴨肉や鶏肉に小麦粉をまぶしたものと四季折々の野菜とあわせて煮込む、金沢市の代表的な郷土料理です。季節の食材を使うことから、金沢では通年を通して食卓に上ります。