

株主優待のご案内

1,000株以上ご所有の株主の皆さまに株主優待品を贈呈いたしております。

ポイント1

年2回の贈呈

12月末現在の株主の皆さま

▶3月頃送付

6月末現在の株主の皆さま

▶9月頃送付

ポイント2

当社米穀製品を
お届けします。



6月末現在の株主さま	1,000株以上2,000株未満	2,000円相当の米穀製品
	2,000株以上	4,000円相当の米穀製品等※
12月末現在の株主さま	1,000株以上	3,000円相当の米穀製品

※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。

旬の食材を使ったレシピ

新じゃがと絹さやのスペイン風オムレツ

新じゃがのホクホク感をオムレツにとじこめました。
上からソースをかけても美味しいです。



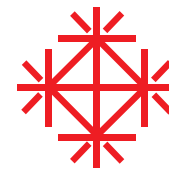
材料

約直径18cmの
フライパン1個分

新じゃがいも…………… 2個
絹さや…………… 30g
卵…………… 4個
バター…………… 大さじ2
塩…………… 少々
こしょう…………… 少々

●調理時間25分 ●カロリー：342kcal/1人分

- 1 新じゃがいもは小角切りにして、やわらかくなるまで茹でる。
- 2 フライパンにバター大さじ1をとかし、1と絹さやを炒め軽く塩・こしょうで下味をつけバットにあげて冷ましておく。
- 3 卵をボウルに割りほぐし2を加え塩小さじ1/2とこしょうで調味する。
- 4 フライパンにバター大さじ1を入れて3を流し入れかき混ぜながら焼き固まってきたら弱火にして火を通し、ひっくり返せる位の固さになったら返して両面を焼く。



第66期 中間株主通信

平成25年1月1日 ▶ 平成25年6月30日

トップインタビュー

大手米卸の底力を発揮し、すべての事業を進化させる

木徳神糧株式会社

TOKYO
STOCK EXCHANGE
TSE JASDAQ LISTED
証券コード
2700





Top Interview

トップインタビュー

大手米卸の底力をさらに発揮するとともに 飼料・海外・食品すべての事業を 進化させていきます。

代表取締役社長 平山 惇

Q 2013年12月期上半期の業績の総括をお聞かせください。 連結売上高は計画を達成したものの、利益面では厳しい結果となりました。

当上半期は、主力の米穀事業において、集荷団体による生産者への仮渡金の大幅引き上げが行われたことを主要因に、平成24年産米は高値で推移しました。これにより、販売単価が上昇し、米穀事業の売上高は前年同期比12.2%増となりました。しかしながら、依然デフレ傾向が続く中、仕入れ価格の高騰分をすべて販売価格に転嫁することは難しく、利益面では大幅減益という結果になりました。

平成25年産米は、作況指数が100を超える見通しとなり、すでに安値の早場米の出荷が始まっています。当社の取り扱うコメは、お客さまと産地・数量・価格等、協議の上、了解を得て仕入れをするボリュームが多いこともあり、高値の在庫を大量に抱えるという事態は避けられたものの、平成24年産米のすべてをいかに年内に売り切るかが重要なポイントとなると考えています。また米価が高値で推移したことで、消費者および実需者の抵抗感が増し、国内米の供給量が減少しているほか、小麦粉製品の需要が伸びており、安閑としている状況ではないと危機感を強めています。

一方で、当上半期については、業績向上に寄与し、今後に向け成果が現れてきた取り組みも出てきました。前年より今年の1月にかけて、ミニマム・アクセス米の成約ができたこと、また、九州地区限定でTVCMを放映し、セブン-イレブン店頭における精米の売上数が増えたことなどがあげられます。この九州における取り組みがきっかけとなり、全国のセブン-イレブン店頭での精米販売が伸びてきています。10月からは、関西地区でも同様のTVCM展開を実施する予定としています。

食品事業については、米菓や和菓子に使われる米粉や餅粉、付加価値商品の低たんぱく米の販売が引き続き好調に推移しましたが、雛鳥の飼育および鶏肉の加工・販売を手がける内外食品株式会社の業績改善が引き続き遅れたことで減収減益となりました。業績改善の手だてとして、7月に茨城県の真壁工場に蒸し鶏やつくね、肉団子、ローストチキンといった鶏肉の熟加工を行う設備を導入し、付加価値商品を展開できる体制にしました。2014年12月期には黒字転換させるべ

く、引き続きあらゆる面で業務改善を続けていきます。鶏卵事業は、販売数量が減少しましたが、コスト削減が奏功し、増益となっています。

また、飼料事業については、年々売上高が増えてきています。北海道や九州、関西における新規取引先

の開拓強化に努めながら、糟糠類や牧草を中心とする配合飼料原料および単味飼料の販売数量が拡大しましたが、輸入穀物が高値で推移していること、円安傾向となったことから、増収減益となりました。

Q 今後の成長に向けた取り組みの進捗状況をお聞かせください。 広域卸としての機能強化、海外展開、付加価値商品の提供すべてにおいて、 着実に施策が進捗しています。

まず、米穀の広域卸としての機能強化として、生産拠点の拡充を図りました。4月に当社の基幹工場である埼玉県桶川工場の精米ラインを増設し、精米能力を年間約10万トンとしました。日本一の精米能力になったと思います。また、セブン-イレブンの四国進出に合わせ、四国をはじめとする地域への供給体制を強化するため、岡山工場の精米ラインも増設しました。これにより、岡山工場の稼働が非常に高まっています。

東北地方については、被災した仙台工場が復旧していない中、岩手・青森・宮城のパールライス各社に精米製造を委託し、事業を展開しています。従来、地方の精米工場は稼働率が低位で推移することが多く、業務委託が継続することで稼働率が高まり、トータルコストがダウンすることを要因に、委託料の低減化が進むなど、新たな展開を見せています。

次の成長戦略である海外展開については、特に中国とベトナムにおける事業戦略の見直しを進めています。

中国における日系企業へのコメの供給量は、前年と比べると着実に拡大していますが、お客さまの進出

スピードが鈍化していることもあり、当初の目標に掲げた数値には届いていない状況です。現在、木徳(大連)貿易有限公司では、中国・東北三省で生産されたジャポニカ米の精米を提供していますが、すでに中国はコメの輸入国となっており、沿岸部を中心に、日本の美味しいコメに対するニーズも高まりを見せてきています。今後、中国市場はコメの大きなマーケットになってくるであろうと確信しており、引き続き、市場開拓のきっかけづくりを強化していきたいと考えています。

ベトナムについては、売上面では計画を超えることができたものの、品質面でのクレーム処理が発生したことから損失を出し、利益面では計画をクリアすることができませんでした。今後は、自社で乾燥設備を持ち農家から生粉で購入し、自社にて乾燥・粉摺りを専用工場で実施した後、玄米を精米工場へ移送する方向へと事業運営をシフトさせることで、品質の安定化・精米時の歩留まり改善を図っていく計画です。生粉での買入れにすることで出荷農家数を増やし、取扱量を拡大するとともに、乾燥粉摺り後に選別し、品質をみて

買取価格を決定することで、品質に対する農家のモチベーションも向上させたいと考えています。また、専用工場で粉摺りすることで、精米工場内での作業が不要になることで、色彩選別機やガラス選別機といった精密機械の粉塵トラブルも軽減できると見込んでいます。こうした合理化により、効率性も著しく向上すると考えており、2014年12月期には、ベトナム事業は大きく変化することになると期待しています。

付加価値商品の拡大については、低たんぱく米で、真粒米(まつぶまい)を完成させ、商品の拡充を図りました。真粒米は、酵素技術を活用し、たんぱく質を抜いてα化した商品で、賞味期限は現時点で6ヶ月ですが、1年まで延長できる様に検証を続けています。テストプラントでの検証を完了し、8月より商品販売を開始しています。普通のコメと同じように自ら炊飯し

ていただく商品となっており、従来品よりグラム当たりの単価を安く供給できることから、低たんぱく米を必要とされる方の負担を軽減することに役立てると考えています。今後もコストダウン、長期保存という2つの方向性で、低たんぱく米の付加価値をさらに高める取り組みを進めるとともに、海外マーケットに向けた供給構想も進めていきたいと考えています。

もうひとつ、精米加工で発生する国産米の糠を活用した、安全・安心なNon-GMO(遺伝子組み換えしていない作物)植物油「こめしぼり」の安全性をアピールしながら、純国産植物油の販売拡大を進めています。また、製油後の脱脂糠をさらに再利用し、飼料原料として販売することで、食糧自給率向上の一助を果たしていきたいと考えています。

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

下半期は、来期以降の成長に向けて立て直しを図る時期と位置づけ、諸施策を粛々と進めていきます。

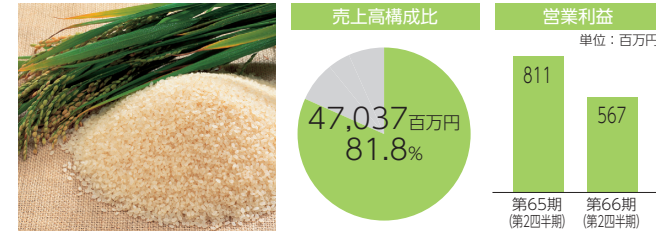
2013年12月期は、上半期が終了した段階で、売上高は期初計画を達成したものの利益面では計画値を下回る状況となりました。下半期においても、平成24年産米の販売完遂への課題、内外食品株式会社の赤字継続という課題があることを考えると、現段階では厳しい状況が続きます。この下半期は、来期以降の成長に向けて立て直しを図る時期と位置づけ、諸々の施策を着実に進展させていきたいと考えています。

株主の皆様への還元については、引き続き、中間

配当3円、期末配当3円、年間合計6円の安定配当を実施するとともに、株主優待についても、株主の皆様喜んでいただけるようこれまで以上に充実した優待内容としていく計画です。

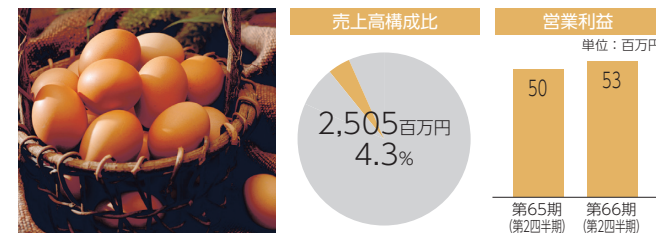
厳しい事業環境が続きますが、株主の皆様におかれましては、引き続き当社の挑戦にご期待いただくとともに、よりいっそうのご支援を賜りますようお願い申し上げます。

米穀事業



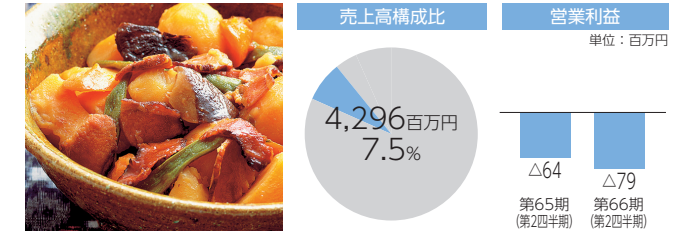
量販店等での精米販売や卸業者向けの玄米販売がともに低調に推移しましたが、ミニマム・アクセス米の取扱量の増加や外食・中食等向けの業務用精米の販売は堅調に推移したことから、売上高は47,037百万円となりました。しかしながら、平成24年産米の仕入価格が高騰しているなか、消費者の低価格志向や実需者の価格競争のあおりを受け、営業利益は567百万円となりました。

鶏卵事業



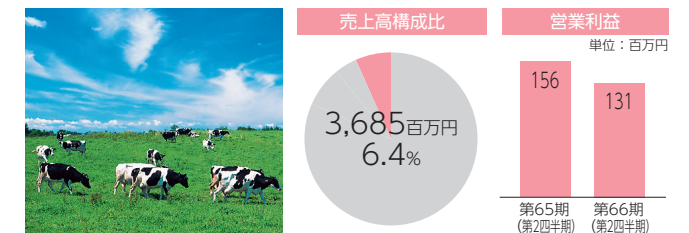
鶏卵相場は堅調に推移しているなか、一般卵の販売数量が減少したため、売上高は2,505百万円となりましたが、販売経費等のコスト削減が奏功し、営業利益は53百万円となりました。

食品事業



付加価値商品の低たんぱく米や米粉の販売が引き続き好調に推移しましたが、鶏の飼育や鶏肉の加工・販売を手掛ける食品子会社の業績悪化が続いていたことから、売上高は4,296百万円、営業損失は79百万円となりました。

飼料事業



配合飼料相場が安定的に推移しているなか、糟糠類や牧草を中心とする配合飼料原料及び単味飼料の販売数量を大きく伸ばした結果、売上高は3,685百万円となりました。しかしながら、輸入牧草の需給が緩んだこと、加えて急激な円安が発生したことにより、営業利益は131百万円となりました。

安全・安心な品質かつ低コストで飼料を安定供給し、 畜・水産業のさらなる発展に貢献



取締役常務執行役員
飼料事業統括 天川 誠

Q 飼料事業部が展開している事業内容を教えてください。

安全・安心な品質で、低コストの飼料を効率的に供給体制を構築する事により、畜・水産業の発展に貢献することを目指し、国内の配合飼料メーカー・飼料販売店などへ、穀類や植物性油粕類、糟糠類、輸入乾牧草、その他飼料などの配合飼料原料および単味飼料の販売を行っています。飼料原料全般を取り扱っていますが、特に国内飼料原料の中では自社精米工場で生産する米糠および米糠より米油を絞った脱脂糠を供給しています。また、国内にとどまらず、アメリカやオーストラ

Q 飼料事業部の販売戦略についてお聞かせください。

精米工程で生産される米糠の販路を活用し、同じく小麦粉の副産物である「ふすま」などの糟糠類をはじめ、その他飼料を幅広く取り扱うなど、国内の糟糠類をテコとして販売を進めています。糟糠類は飼料として伝統のある飼料原料であり、特に米糠・脱脂糠については、自社生産の優位性が市場から高く評価されています。

また、より多くの製品の提供を目指し、当社グループの海外拠点との連携を強化しながら、輸入飼料の数量と品目数の拡大を進めています。現在は、アメリカ、カナダ、オーストラリアからの輸入のほか、中国、ベトナム、タイなどからの輸入も拡大しています。

さらに、事業領域の拡大を目指し、飼料原料を飼料以外の

リアなどの優良農場と契約し、安価で良質な輸入飼料の供給ルートも確立しています。この当社の主力事業である米穀事業を通じ、自社で米糠・脱脂糠を取り扱うメーカー機能と、国内外から仕入れた飼料原料を国内の実需家に販売する専門商社機能を併せ持っている点が大きな強みとなっています。

また、循環型社会の形成を目指し、食品副産物などを飼料・肥料の原材料に用いる研究を進めるなど、さらなる安定供給とコスト低減に取り組んでいます。

用途に転用する試みも進めており、近年では、きのこと栽培の「培地原料」の販売にも力を入れています。

こうした取り組みに加え、飼料需要地の日本全国への広域化に対応し、広い販路開拓を進めながら、価格・品質・納期・需給調整力・情報力すべての面に磨きをかけ、流通機能を高めることで、市場競争力を強化しています。

国内畜産物を取り巻く環境は厳しい状況にあり、国内人口の減少も進む中、飼料市場も今後、縮小していくことが予測されますが、年間3,000万トン強という非常に大きな市場規模であることから、まだまだ活躍できる、お役に立てる余地は大きいと考えており、さらなる事業成長を目指しています。

ここが知りたい 木徳神糧 成長を続ける飼料事業

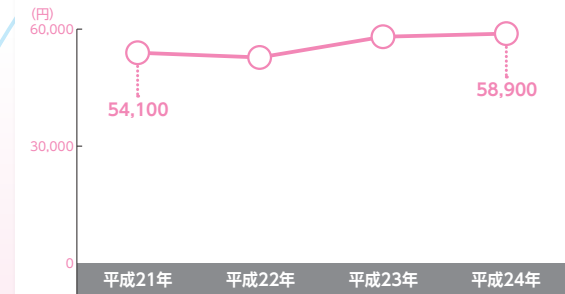
Point1 飼料とは

日々の食生活に欠かせない動物性タンパク源。この鶏・豚・牛・魚に与える食物のことを飼料と言います。近代になり、米作農家、畑作農家、養鶏家、養豚家、酪農家、肉牛飼育農家へと分業化・専門化が進み、それぞれ飼育する家畜に合わせた「配合飼料」が与えられるようになりました。

当社の飼料事業では、飼料原料となる穀類や植物性油粕類、糟糠類、輸入乾牧草などを配合飼料メーカー・飼料販売店などに販売しており、畜・水産業の基盤づくりに重要な役割を果たしていると認識しています。



配合飼料価格の推移(1トンあたり)



資料：農林水産省「配合飼料価格安定制度の概要等」

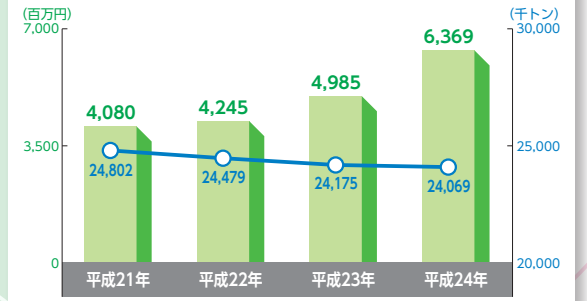
Point2 高騰を続ける配合飼料

シカゴ相場における穀物価格の高騰に円安影響が加わり、国内の配合飼料相場は高値で推移しています。こうした環境下において、飼料の安定供給、畜産経営などへの影響が懸念される中、当社では、メーカー機能と商社機能を活用し、安全・安心な品質を維持しながら、飼料原料を低コストかつ適時に提供できる効率的な供給体制を構築することで、お客さまの信頼を勝ち得ています。

Point3 事業規模の拡大により、増収基調を維持

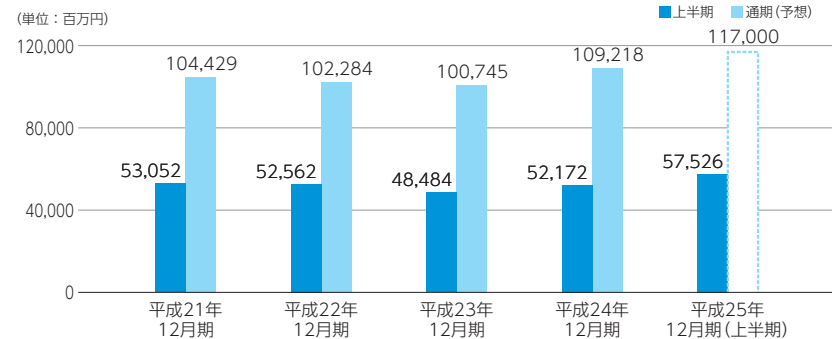
近年、企業畜産の大型化が進み、本州から北海道・九州へと、畜産拠点が移動し、飼料需要地も全国に広域化しています。当社では、こうした流れを先取りして、日本全国に営業活動を広げるとともに、特に、北海道、九州に関西を加え、新規取引の開拓・事業エリアの拡大を進めながら、全国規模での販売を促進。年々、売上高を積み増し、増収基調を維持しています。

飼料事業の売上高推移(左) 配合飼料の生産量推移(右)



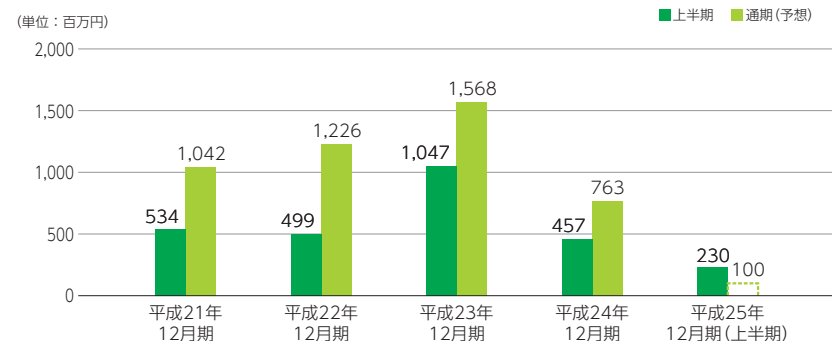
資料：農林水産省生産局「飼料月報」

売上高



主力の米穀事業において、平成24年産玄米仕入価格の高騰による販売価格の値上りが影響し、量販店等での販売数量が減少しました。しかし、ミニマム・アクセス米取扱量の大幅な増加に加え、飼料事業における糟糠類や牧草を中心とする配合飼料原料及び単味飼料の販売数量の好調が牽引し、売上高は57,526百万円(前年同期比10.3%増)となりました。

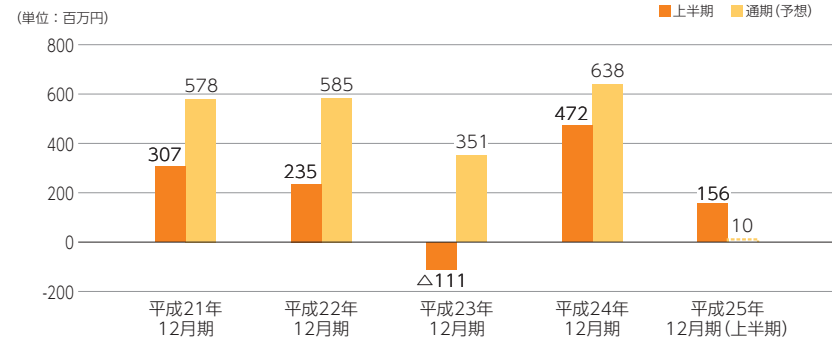
営業利益



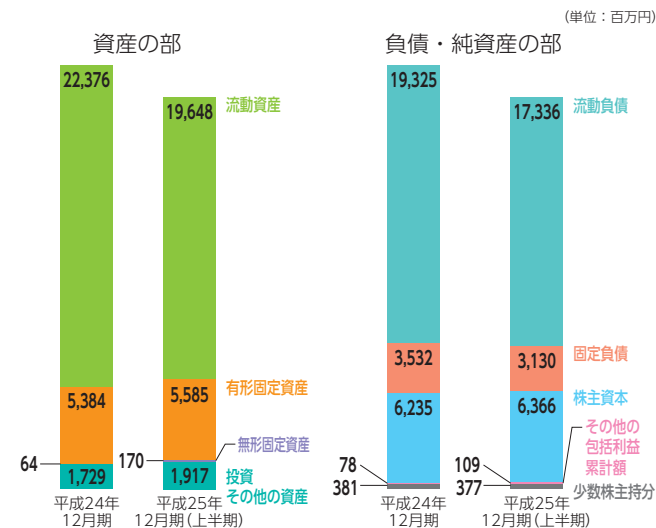
米穀事業において、消費者の低価格志向や販売競争の激化で価格転嫁が進まず利益幅が圧縮されたこと、加えて食品事業における鶏肉販売の業績悪化が長引いたこと等により、営業利益は230百万円(前年同期比49.5%減)、四半期純利益は156百万円(同66.8%減)となりました。

通期業績予想につきましては、米穀事業では平成24年産米の需要が緩んでいる中で平成25年産米は豊作基調と予測されることから、価格の先安感が強まる一方で利益率が大幅に低下すると予測されることや一部販売差損も見込まれること、加えて食品事業の鶏肉販売の収益改善を見込めないこと等により、営業利益、当期純利益とも大幅に減少する見通しです。

四半期(当期)純損益



財政状態



流動資産

現金及び預金の減少額268百万円、受取手形及び売掛金の減少額399百万円、たな卸資産の減少額400百万円、前渡金の減少額1,512百万円等により、前期末から2,727百万円減少し、19,648百万円となりました。

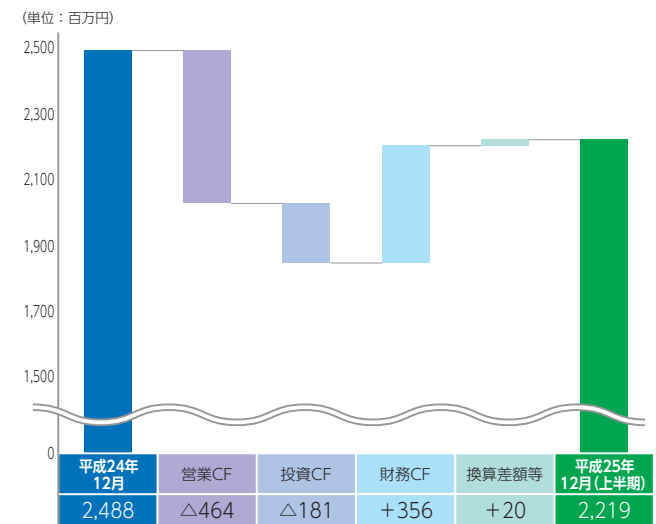
流動負債

短期借入金の増加額1,259百万円、支払手形及び買掛金の減少額2,335百万円、その他流動負債の減少額629百万円等により前期末から1,988百万円減少し、17,336百万円となりました。

固定負債

長期借入金の減少額536百万円等により、前期末から402百万円減少し、3,130百万円となりました。

キャッシュ・フローの状態



営業活動によるキャッシュ・フロー

主に売上債権の減少406百万円、たな卸資産の減少413百万円、その他の流動資産の減少1,488百万円に対し、仕入債務の減少2,336百万円、その他の流動負債の減少784百万円があったこと等により、営業活動の結果使用した資金は、464百万円(前年同期は432百万円の獲得)となりました。

投資活動によるキャッシュ・フロー

主に有形固定資産の取得による支出157百万円、投資有価証券の取得による支出17百万円があったこと等により、投資活動の結果使用した資金は、181百万円(前年同期比247.7%減)となりました。

財務活動によるキャッシュ・フロー

主に長期借入金の返済による支出886百万円に対し、短期借入金の増加1,225百万円があったこと等により、財務活動の結果獲得した資金は、356百万円(前年同期は1,276百万円の使用)となりました。

タンパク質調整米 真粒米(まつぶまい)を発売!

独自技術により、粒感が大幅に向上し、普通米のようにふっくらした食感が味わえます。保存性も高く、炊飯後の再加熱にも対応した、お使いいただきやすいおコメです。

※腎臓病などの病食のため、スーパーなどでの一般販売はしていません。

真粒米の特徴

粒感が向上

- 酵素とα化で従来品に比べ「粒感」がアップしました。
- ベチャつきがなく、普通のご飯のような食感が楽しめます。

炊飯後の再加熱OK / 調理にも

- 粒がしっかりしているので、炊飯米を冷凍/冷蔵保存しても、電子レンジで再加熱した際に団子にならず、炊き立てとほぼ同様の粒感が味わえます。
- また、粒がしっかりしているので様々な調理も可能になりました。

常温保存が可能

- 水分を抑えているので、開封後でも通常の精米と同様に常温で保存できます。
- 賞味期限は現時点では6ヶ月です。今後、検証をすすめ1年間まで延長したいと考えています。



真粒米の栄養成分

	炊飯前	炊飯後
たんぱく質(g)	0.2	0.1
脂質(g)	1.1	0.6
炭水化物(g)	87.9	49.2
エネルギー(Kcal)	362	203
ナトリウム(mg)	1.6	2.3
カリウム(mg)	0	0
リン(mg)	41	22.5

※日本食品分析センター調べ

会社概要 (平成25年6月30日現在)

●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 〒132-0015 東京都江戸川区西瑞江2-14-6
TEL: 03-5636-1501(代表)
FAX: 03-5636-1601

資本金 5億2,950万円

従業員数 212名(臨時雇用者を除く)

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

株式情報 (平成25年6月30日現在)

●株式の状況

- (1) 発行可能株式総数 30,000,000株
- (2) 発行済株式の総数 8,530,000株
- (3) 株主総数 1,647名
- (4) 大株主

株主名	所有株式数	持株比率
木村謙三	405千株	4.77%
木村 良	350	4.12
濱田精麦株式会社	330	3.89
株式会社三菱東京UFJ銀行	300	3.53
株式会社神明	247	2.91
木村友二郎	243	2.86
稲垣辰彌	230	2.71
水野正夫	225	2.65
木徳神糧従業員持株会	196	2.32
株式会社三井住友銀行	186	2.19
農林中央金庫	186	2.19

(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(46,438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

取締役・監査役

取締役会長	木村 良	常務執行役員	石田 俊幸
代表取締役社長	平山 惇	執行役員	竹田 光男
取締役常務執行役員	三澤 正博	執行役員	大橋 正博
取締役常務執行役員	水野 正夫	執行役員	岩苔 永人
取締役常務執行役員	伊豫田直記		
取締役常務執行役員	天川 誠		
取締役執行役員	鎌田 慶彦		
取締役執行役員	竹内 伸夫		
取締役執行役員	稲垣 英樹		
取締役(非常勤)	小森 浩資		
常勤監査役	高橋 健治		
監査役(社外)	松下 守		
監査役(社外)	杉野 翔子		

執行役員

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 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL 0120-232-711 (通話料無料)
上場証券取引所	株式会社東京証券取引所
公告方法	日本経済新聞