


2021年12月期

# 決算説明資料

---

2022年2月28日

 **木徳神糧株式会社**  
証券コード：2700



# 2021年12月期 連結業績の概況

---

# 決算ハイライト (P/L)

## 売上横ばい・大幅増益

単位：百万円


	前期 (2020年)	当期 (2021年)	増減額	前年同期比
売上高	107,596	107,812	216	100.2%
売上総利益	5,207	5,974	767	114.7%
売上比	4.8%	5.5%		
販売費および一般管理費	5,250	5,448	198	103.8%
売上比	4.9%	5.1%		
営業利益又は営業損失(△)	△ 42	526	568	—
売上比	—	0.5%		
経常利益	81	614	533	758.0%
売上比	0.1%	0.6%		
特別損益	140	△ 0	△ 140	—
売上比	0.1%	—		
親会社株主に帰属する 当期純利益	62	505	443	814.5%
売上比	0.1%	0.5%		


# 修正連結業績予想と実績

(単位：百万円)


	当初予想	修正後予想	当期実績	実績/ 修正後予想比
売上高	105,000	105,000	107,812	102.7%
営業利益	420	550	526	95.6%
経常利益	460	600	614	102.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	370	480	505	105.2%

## 売上

 ミニマム・アクセス米の販売数量が増加

 令和2年産米の豊作を要因とする供給過剰によって米穀の販売単価が下落

## 利益

 国産米の取引に係る採算の改善

 製造および販売コストの削減

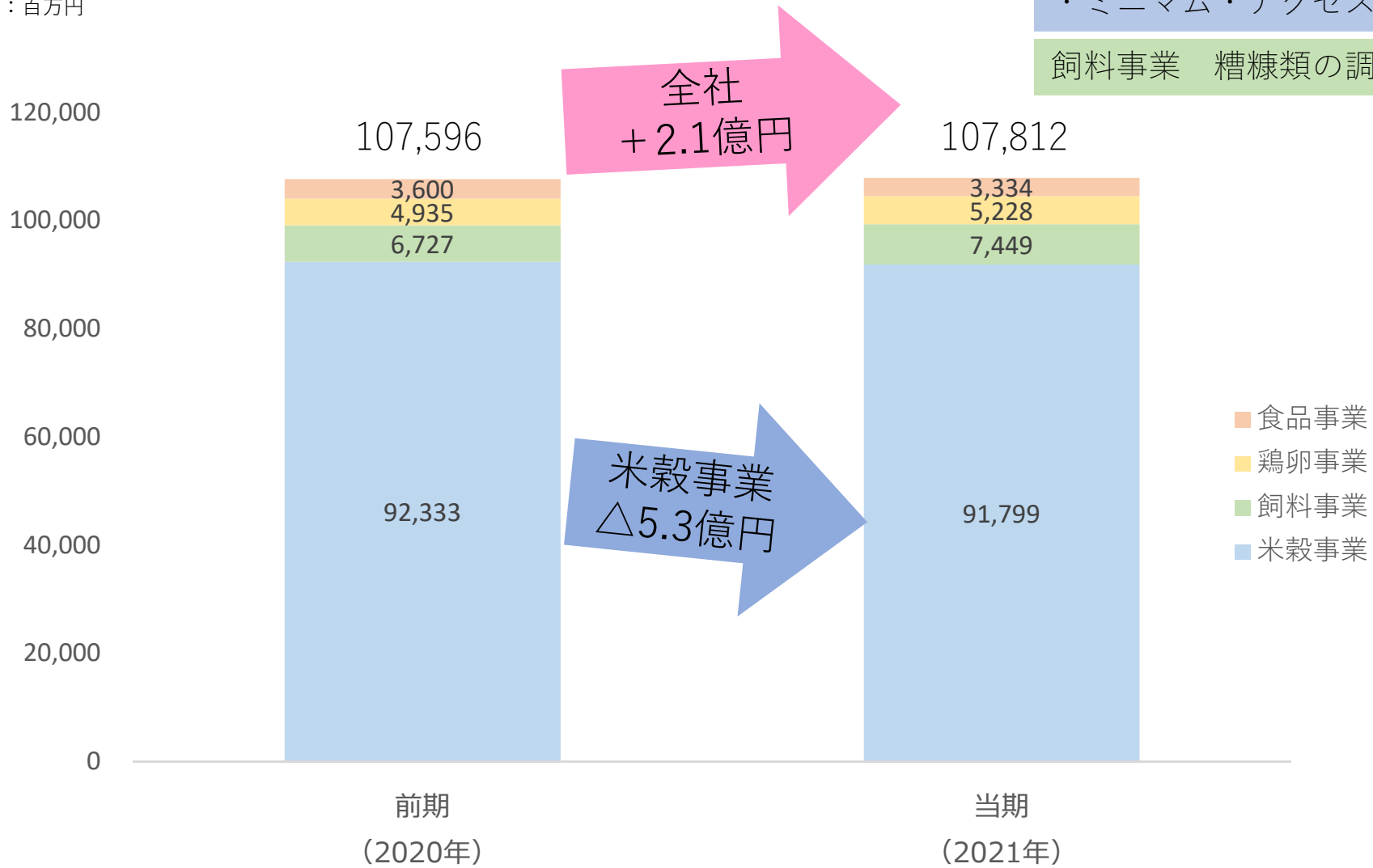


# 売上高（セグメント別）

単位：百万円

米穀事業  
・販売単価下落 ↓  
・ミニマム・アクセス米の取扱増 ↑

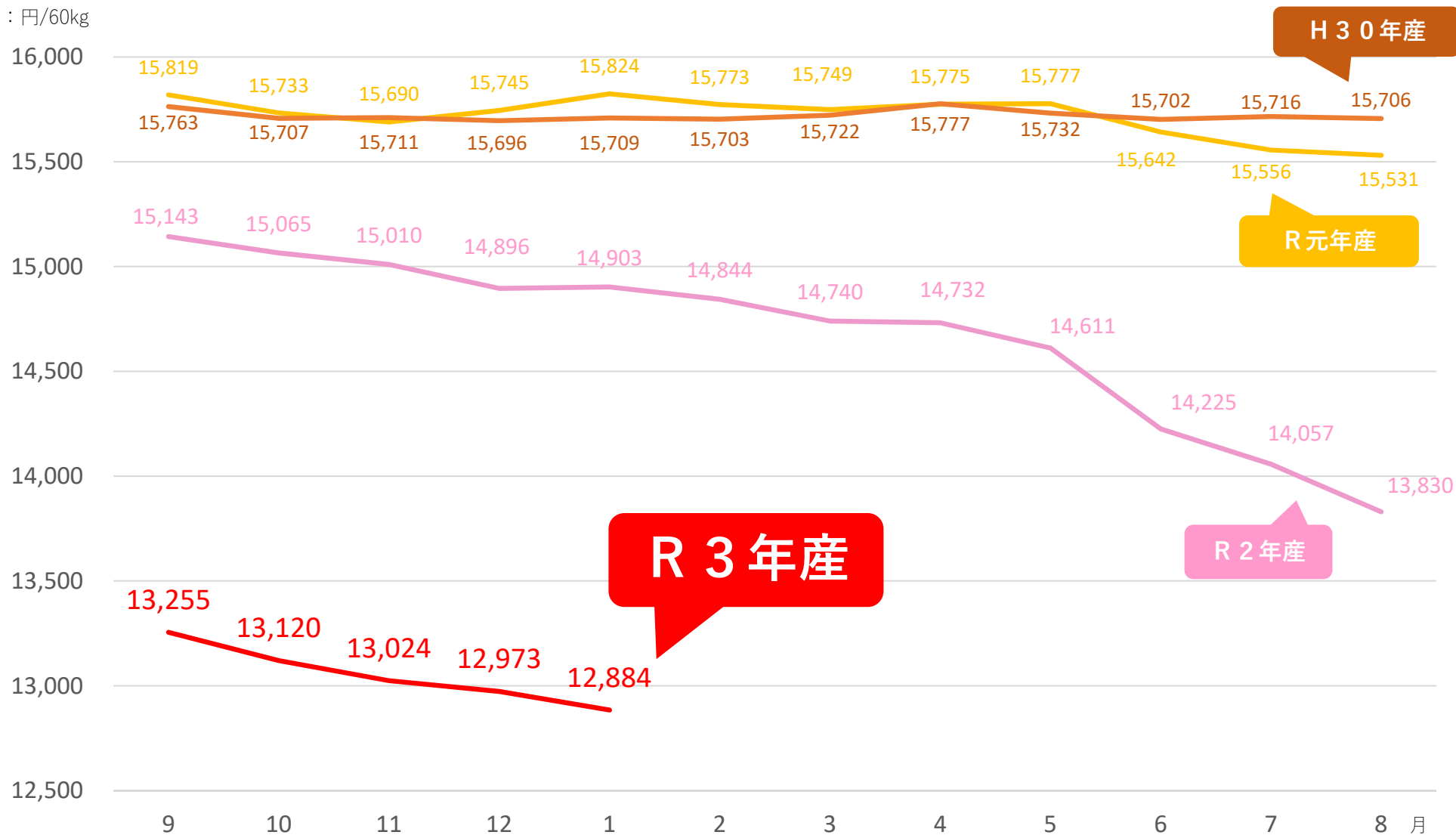
飼料事業 糟糠類の調達・販売強化 ↑





# コメの相対取引価格の推移

単位：円/60kg



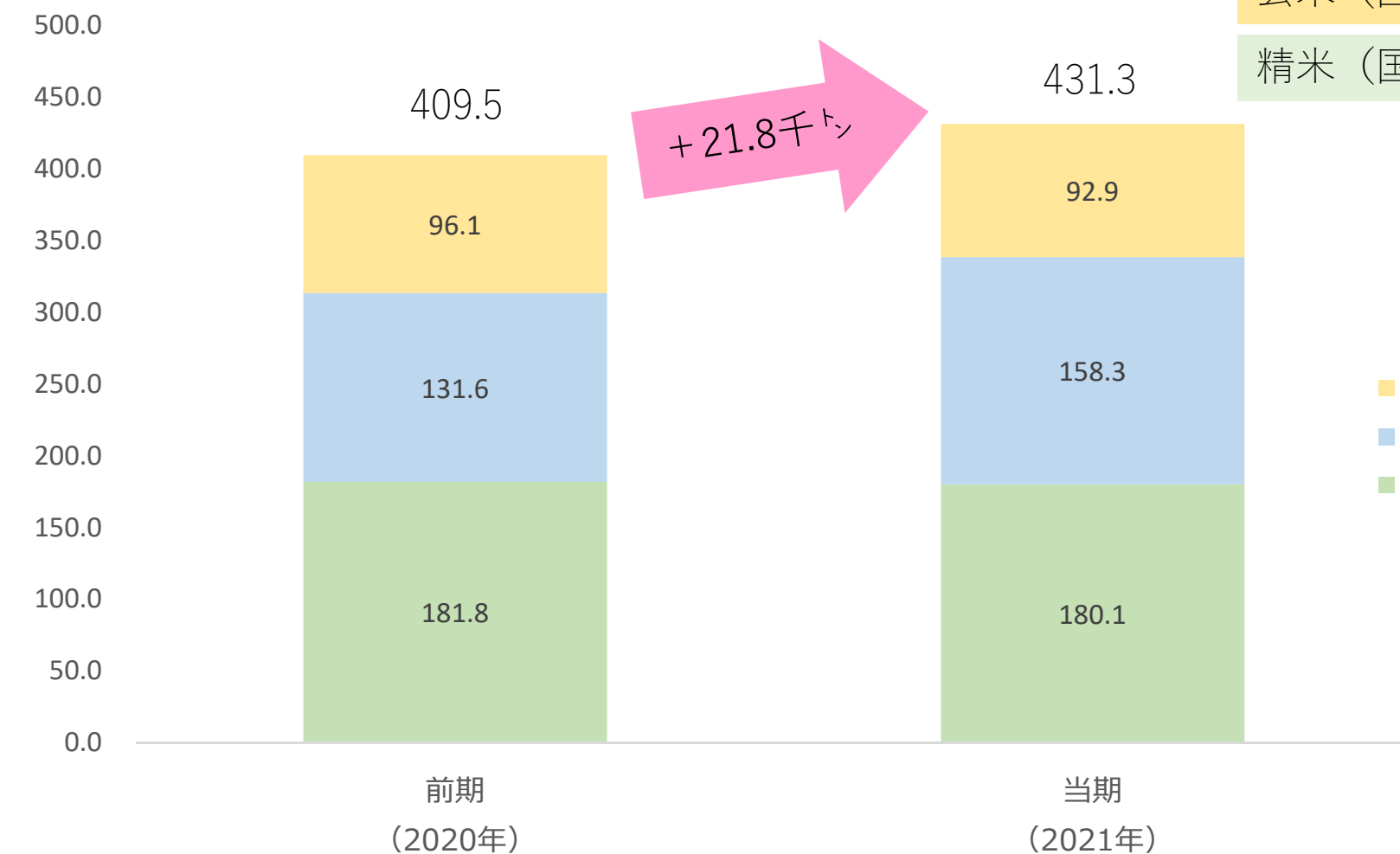
注：1. 価格には、運賃、包装代、消費税相当額が含まれている。

2. 相対取引価格は全銘柄平均価格であり、産地銘柄ごとの前年産検査数量ウエイトで加重平均した価格である。



# 販売数量（米穀事業）

単位：千トン



精米 (外国産) +26.7千トン ↑

玄米 (国内産) △3.2千トン ↓

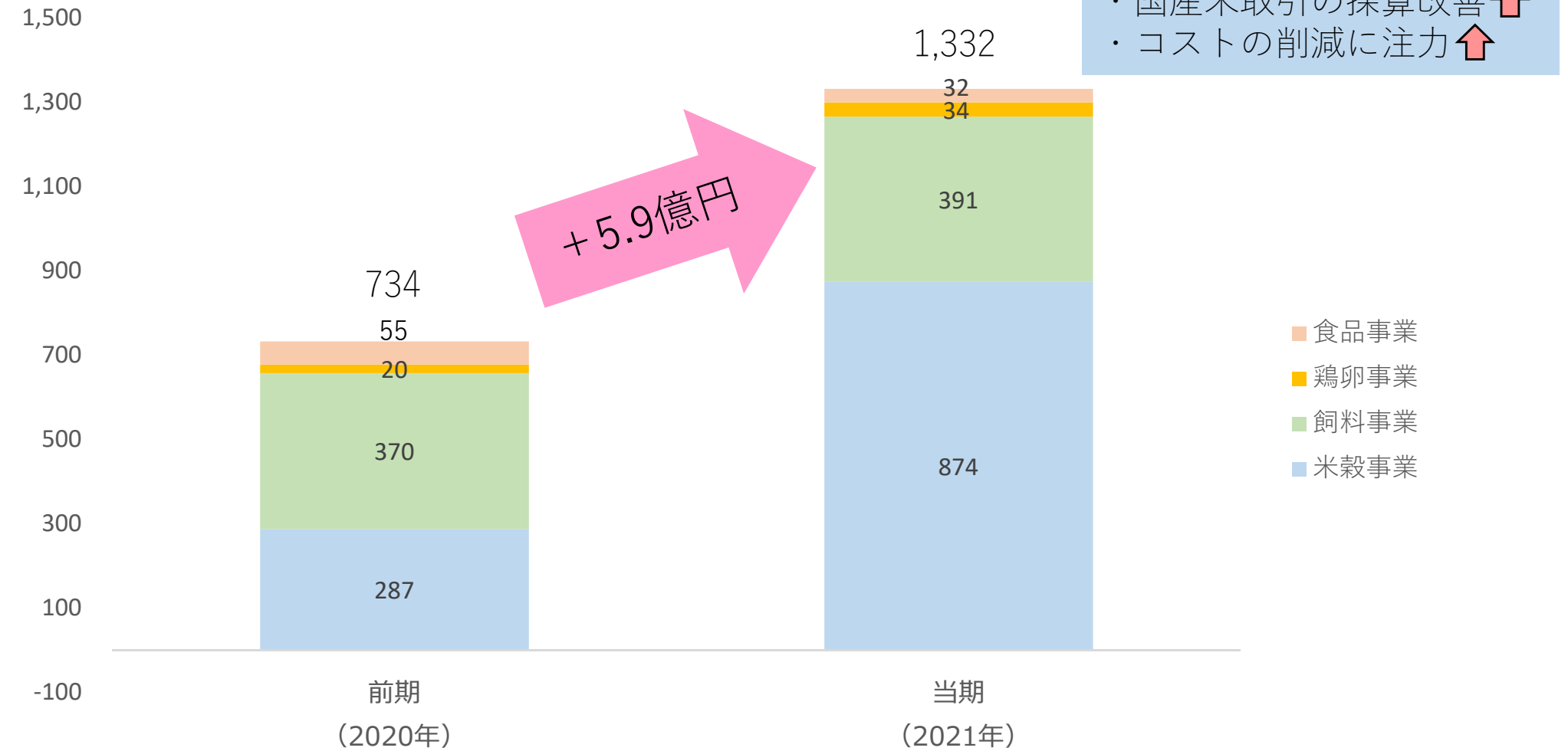
精米 (国内産) △1.7千トン ↓

- 玄米 (国内産)
- 精米 (外国産)
- 精米 (国内産)



# 営業利益（セグメント別）

単位：百万円

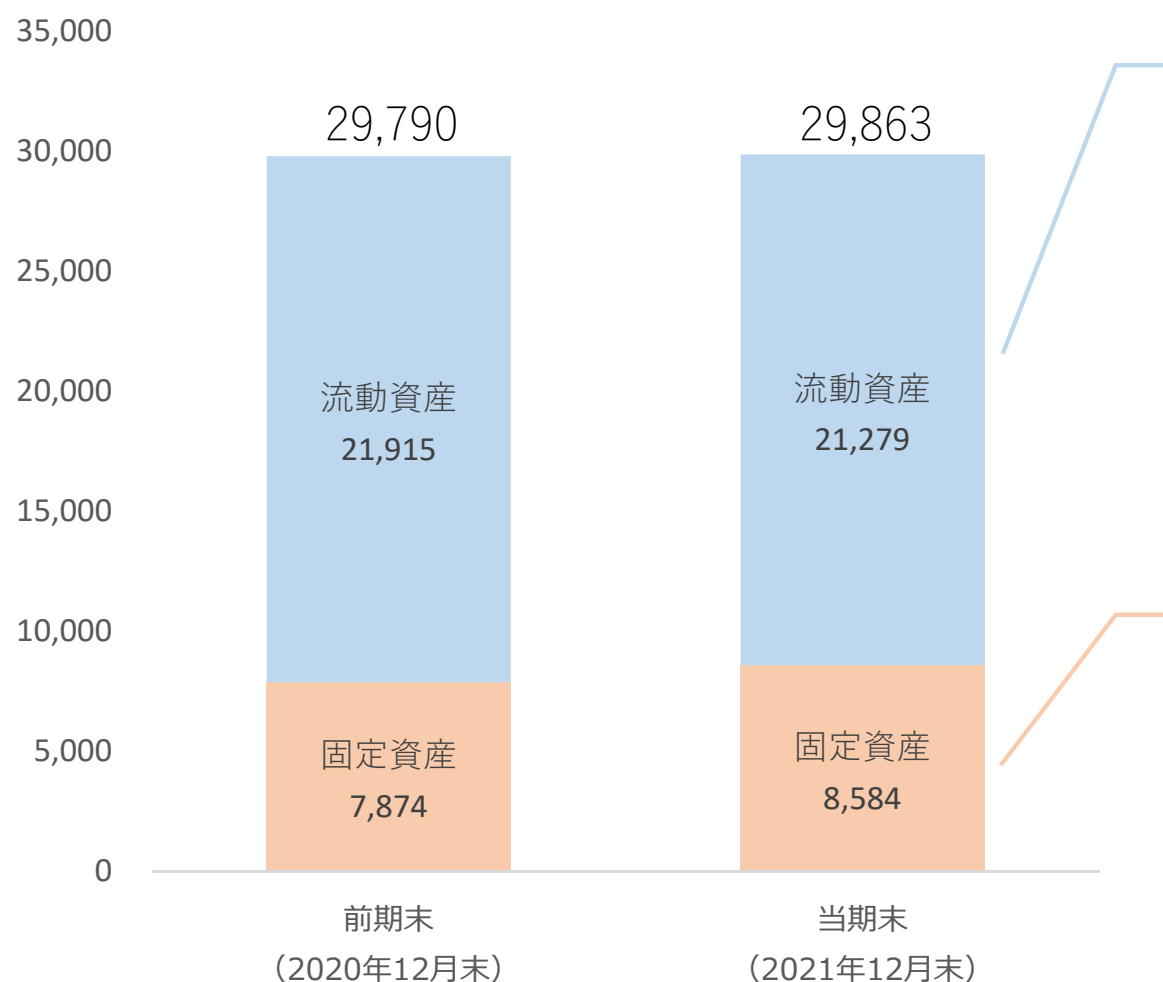




# 資産、負債及び純資産の状況（1）

## 【資産の部】

単位：百万円



流動資産  $\Delta 636$

たな卸資産  $\Delta 663$

前渡金 (※)  $\Delta 226$

受取手形及び売掛金  $+ 214$

(※) 要因は主にミニマム・アクセス米に係る取引によるもの

固定資産  $+ 710$

投資その他の資産  $+ 693$

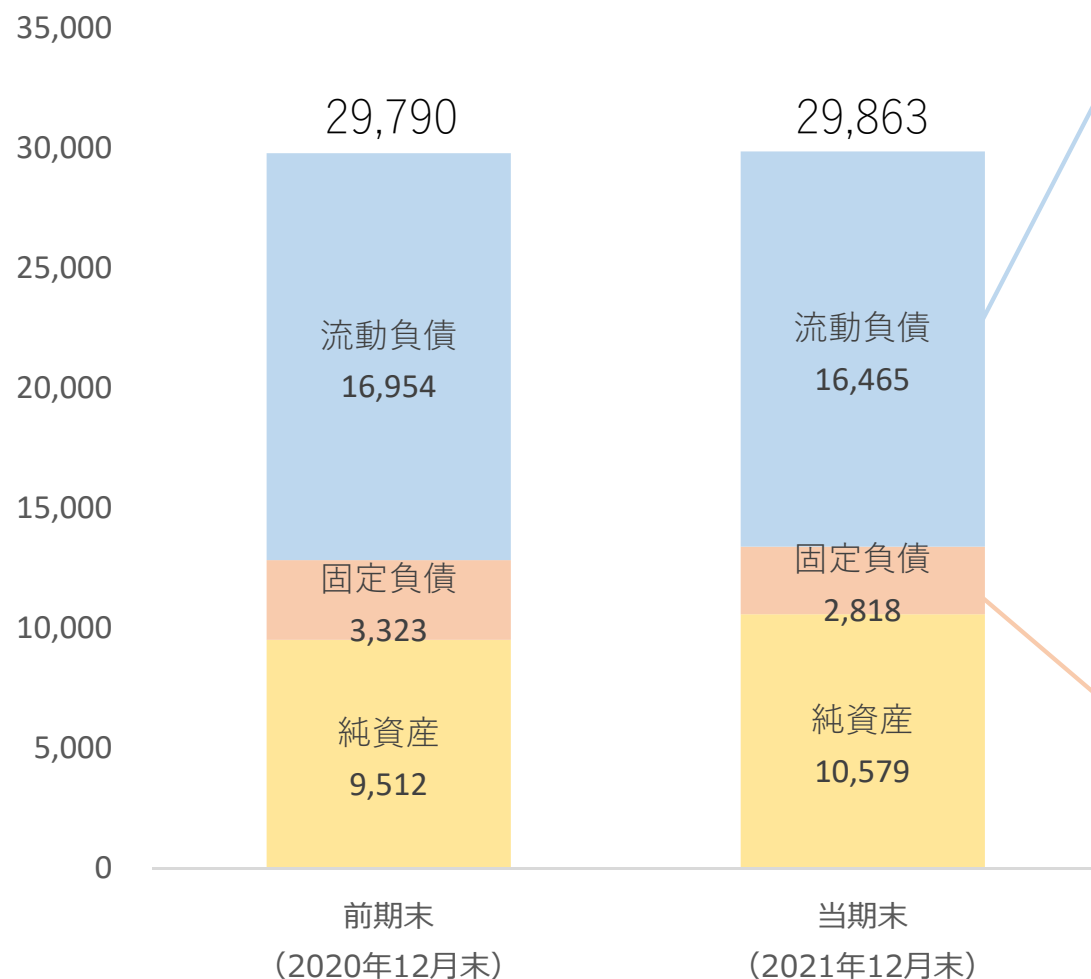
有形固定資産  $+ 36$

無形固定資産  $\Delta 20$

# 資産、負債及び純資産の状況（2）

単位：百万円

## 【負債・純資産の部】



流動負債	△489
支払手形及び買掛金	△1,449
短期借入金等 (※1)	+667
未払法人税等	+102
その他	+117

(※1) 1年以内返済予定の長期借入金を含む

固定負債	△505
長期借入金	△633
繰延税金負債	+147



# 決算ハイライト (B / S)

---

	前期末 (2020年12月末)	当期末 (2021年12月末)	増減額
総資産 (百万円)	29,790	29,863	+73
純資産 (百万円)	9,512	10,579	+ 1,067
自己資本比率	31.5%	34.6%	+ 3.1
1株当たり純資産 (円)	5,792.16	6,376.81	+584.7

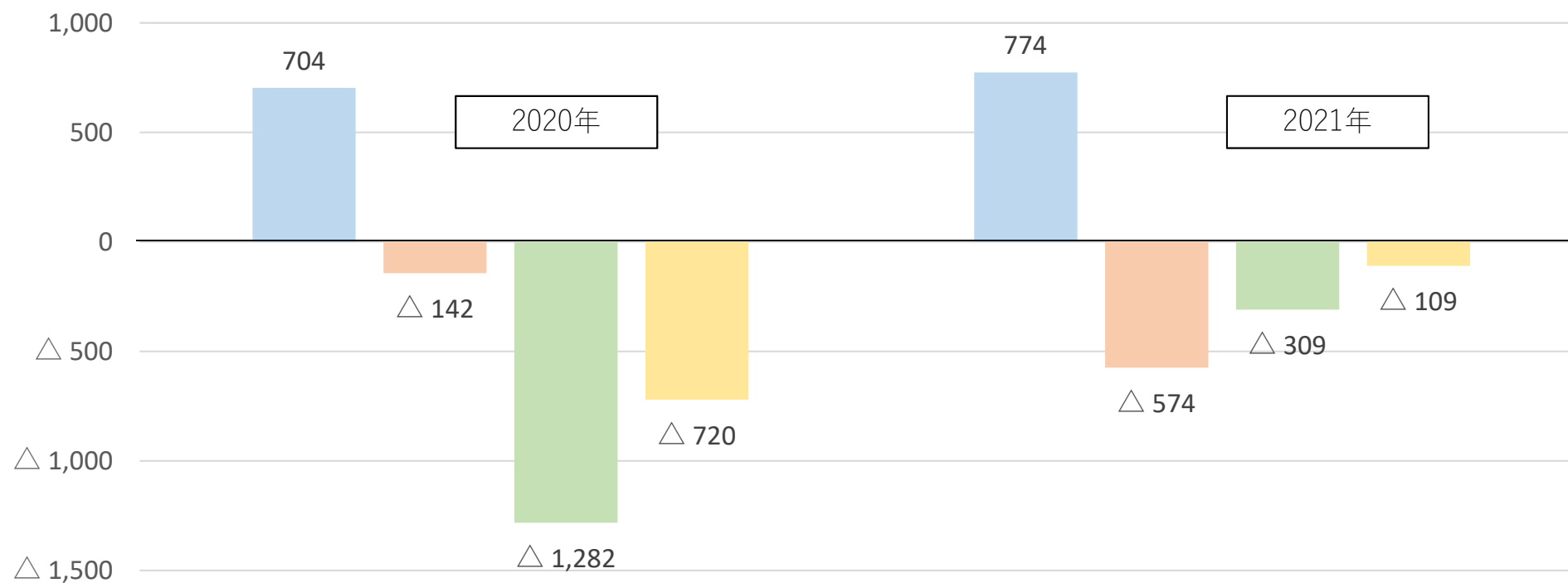
(参考) 自己資本：2020年12月末 9,385百万円、2021年12月末 10,332百万円。


# 決算ハイライト (C/F)

単位：百万円

	前期 (2020年)	当期 (2021年)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	704	774	+70
投資活動によるキャッシュ・フロー	△142	△574	△432
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,282	△309	+973

■ 営業活動によるキャッシュ・フロー ■ 投資活動によるキャッシュ・フロー ■ 財務活動によるキャッシュ・フロー ■ ネットキャッシュ・フロー





# 經營戰略

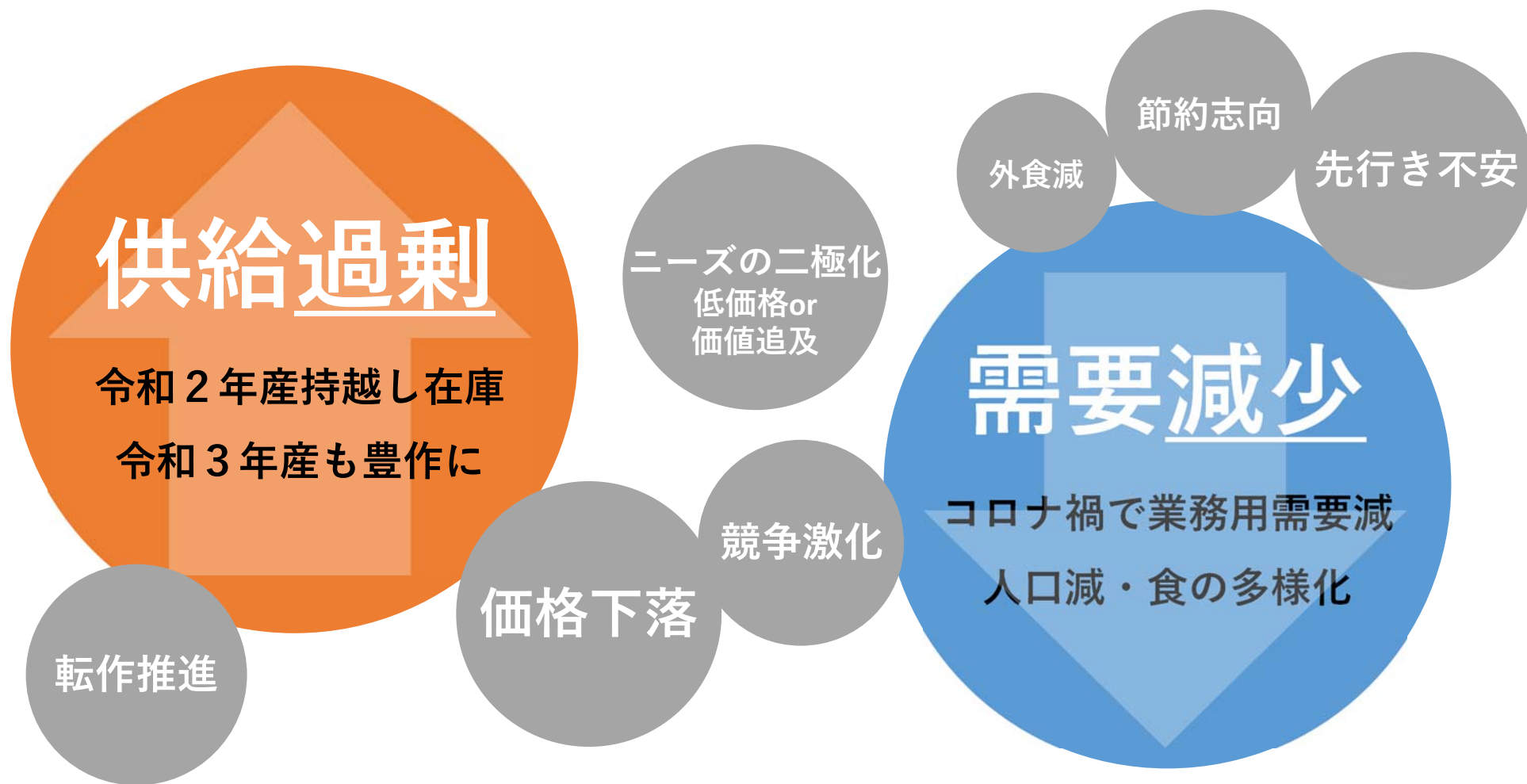
---



# 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。

# 米穀事業の需給環境



ユーザーニーズに対応した商品の提案と  
徹底したコストダウンによる競争力の強化が必要

## 米穀事業(国内)の構造改革

- ・仕入構造改革の推進
- ・コストの削減による競争力強化
- ・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充実



# 米穀事業（国内）の構造改革（仕入構造改革の推進）

## 課題

- ・消費減少継続、生産者の高齢化による将来的な供給懸念、不安定な米価
- ・足元の環境は供給過剰、米価下落 → 事前契約のリスク、生産者の営農負担増

## 米穀の流通実態に即した仕入体制の構築

- 安定的な調達と機動的な調達の両立  
全農との協力体制と多種契約形態活用、仕入ルートの複線化によるリスクヘッジ
- 仕入・販売の回転率向上  
原料の販売先早期確定で余剰在庫抑制
- にじのきらめき、つきあかり等の多収穫米は生産者と実需者をつなぐ長期的な取り組みに



「にじのきらめき」や「つきあかり」等の新品種は多収性だけでなく作期分散や高温・病気・倒伏への耐性（例）というメリットもある

環境変化に対応できる仕入体制を構築

# 米穀事業（国内）の構造改革（コスト削減による競争力強化）

## 課題

- ・供給過剰を要因とする販売単価下落 → 卸業者間の販売競争が激化
- ・物流・エネルギーコストや人件費等の上昇 → 収益性低下

## 自社精米工場の生産体制再構築

- 全工場を対象に機能の選択と集中を図る。旗艦工場である桶川工場の生産効率向上を優先（一人当たり生産量：一昨年比約30%UP）
- 取り扱いアイテムの集約と工場内業務の効率化を推進
- 最新鋭の機器導入で効率化を推進（桶川工場で総額約10億円の投資計画）



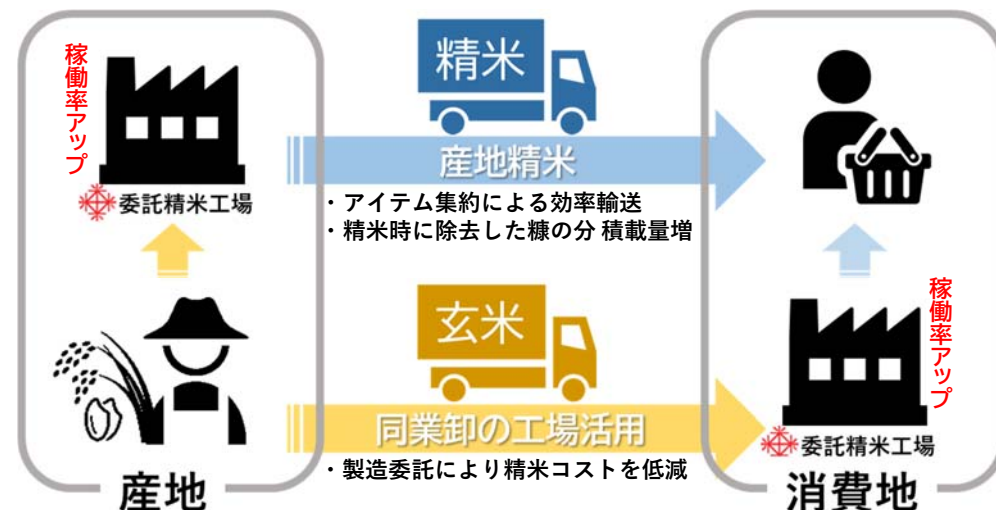
最新鋭の色彩選別機



省人化・自動化設備の導入

## 委託精米の活用による効率化

- 各産地の協力精米工場への委託精米を推進
- 消費地に近い同業卸の精米工場を活用し、配送の効率化とコストの削減を実現
- 自社工場と同水準の品質を確保するため、品質管理体制を強化



アイテム毎に適した製造場所を選択しコスト削減

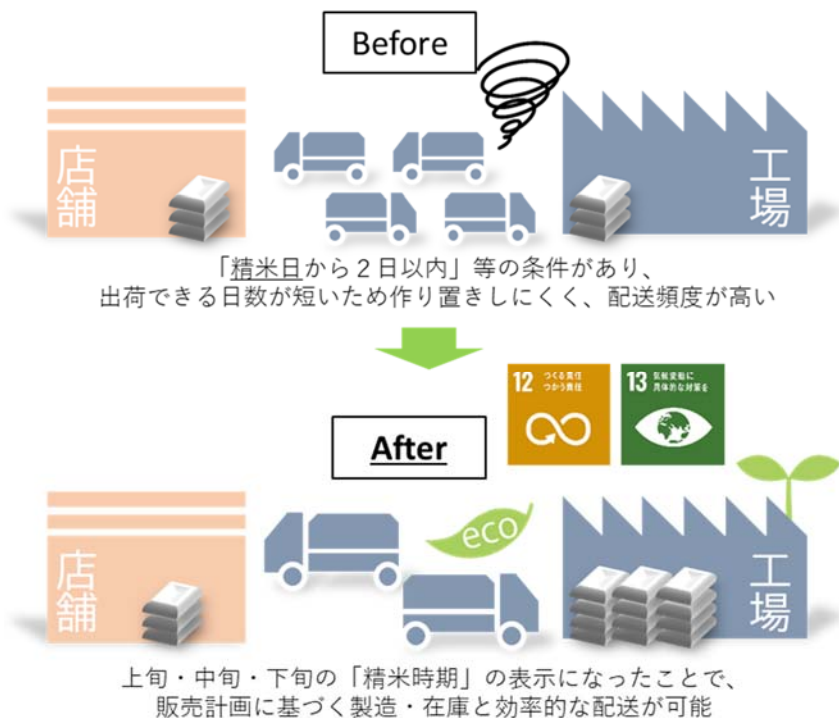
# 米穀事業（国内）の構造改革（提案営業の強化）

## 課題

“サステナビリティ”が社会的なニーズ → SDGsに対応した商品開発と提案  
(持続可能な開発目標)

## 工場の生産体制の改革

- 「旬表示」や「長鮮度米」による計画的な生産と物流でロス削減
- 工場稼働の効率化によるエネルギー削減と生産性向上



## 環境貢献を考えた取り組み

- プラスチックの使用量を削減した包装エコ米袋商品の拡充



総重量の半分以上が紙でできた減プラ米袋

- 『こめプラ』（米由来のプラスチック）を利用した新たな米袋の開発推進
- 循環型農業を推進する京都市与謝野町と環境を意識した農業振興に関する協定を締結  
(2021年12月14日)



締結式の様子  
左：山添藤真町長 右：鎌田慶彦常務

# 新規事業・新商品開発の本格化（海外市場における取り組み）

## 課題

各国における経済活動が制限 → 変化した生活様式への対応と新規市場の開拓が必要

### コロナ禍で変化したニーズへの対応

- ベトナム国内における販売網の再構築と新規取引先の開拓強化
- 欧米市場を中心とした新規市場開拓による第三国輸出の強化
- タイ香り米の認知度向上とブランド定着
  - ✓ オンラインショップと連携した販促キャンペーンの実施
  - ✓ キッチンカーによるタイ香り米のPR活動強化



シンガポール政府観光局とのコラボキャンペーンを実施



タイの政府商務省が認定した本場のタイ料理をキッチンカーで提供

### 中国市場における販売の強化

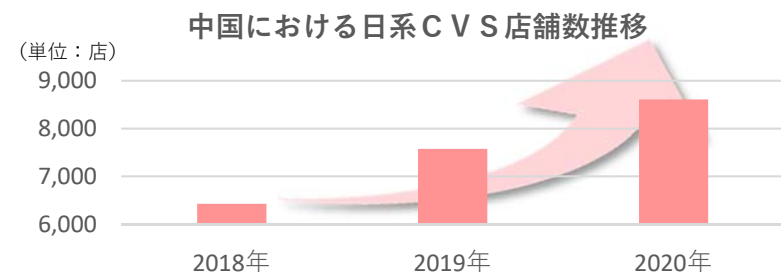
- 炊飯方法を始めとする日本式の品質管理と技術指導を付加価値にした独自の提案営業
- 供給エリアの拡大と品質の更なる向上
- 日本米・ベトナム米・タイ米の輸入販売促進



中国のスーパーで販売する日本産米商品



中国で販売する木徳神糧NB商品



KPMG「2022年中国コンビニ発展報告」より

## 課題

北海道と九州地区の畜産市場が成長 → 新規取引先の開拓による販売拡大

### 需要が拡大するエリアに向けた販売強化と安定調達

➤ 北海道と九州地区の肉用牛・乳用牛の飼育頭数が増加

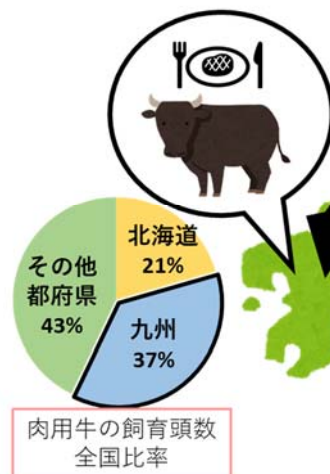
- 両地区における提案営業の強化
  - ✓ 既存取引先における当社のシェア向上
  - ✓ 新規取引先の開拓

➤ 国内外からの飼料原料の仕入を強化

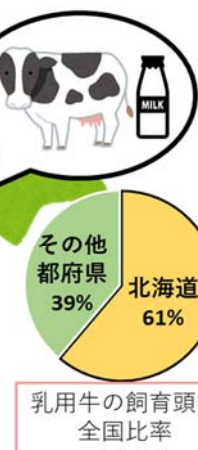
- 国内の仕入先の広域化
- 海外の優良粗飼料メーカーとの取引拡充



小麦ふすまや牧草等、仕入体制の強化による安定供給を目指す



国内外からの仕入体制を強化し  
成長する市場への安定供給を目指す



# 経営戦略（新規事業・新規チャネル）

## 課題

ニーズの多様化 ⇒ 特徴や価格等のセールスポイントを明確に

## ECサイト **KOMETTS** の活用

- ▶ 産地との関係を活用し魅力ある商品ラインナップを拡充



産地や商品の特徴を訴求

- ▶ 農水補助・販促キャンペーン等の実施



魅力あるキャンペーンを実施

- ▶ コンテンツの充実とサイトの利便性向上

## 東日本農産(株)を活用した調達強化

- ▶ 米菓や味噌等、加工用原料向けラインナップを拡大
- ▶ 特定米穀を中心に安価な原料の調達
- ▶ 多様化する業務用向けニーズへの対応力を強化



東日本農産(株)関東工場が2022年2月25日に竣工

# 2022年12月期連結業績予想

単位：百万円

	2021年12月期 実績	2022年12月期 予想	増減額	増減率
売上高	107,812	97,500	△10,312	△9.6%
営業利益	526	480	△46	△8.8%
経常利益	614	540	△74	△12.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	505	350	△155	△30.7%

## 【主要増減要因】

売上高 ————— 大幅減収：ミニマム・アクセス米の取扱い減少（約△4.4億円）  
 単価下落による米穀売上減少（約△4.0億円）  
 収益認識に関する会計基準適用による減少（約△2.9億円）

営業利益、経常利益

親会社株主に帰属する  
 当期純利益 ————— 減益：供給過剰により卸業者間の価格競争激化、収益圧迫

## 【中期三カ年2020年～2022年】

2022年は構造改革の最終年、2023年からの結果に繋がる土台を完成



# 注意事項

---

本資料は、会社情報、経営計画、連結業績等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

また、本資料のうち、業績予想等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報による判断および仮定に基づき算定しており、判断や仮定に内在する不確定性および今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、実際の業績等と異なる可能性があります。

本資料は、2022年2月28日現在のデータに基づき作成しております。

## 【お問い合わせ先】

木徳神糧株式会社 社長室

TEL：03-3233-5125 Email:ir@kitoku-shinryo.co.jp

URL <https://www.kitoku-shinryo.co.jp/>