

2023年12月期

決算説明資料

木徳神糧株式会社



2023年12月期 連結業績の概況

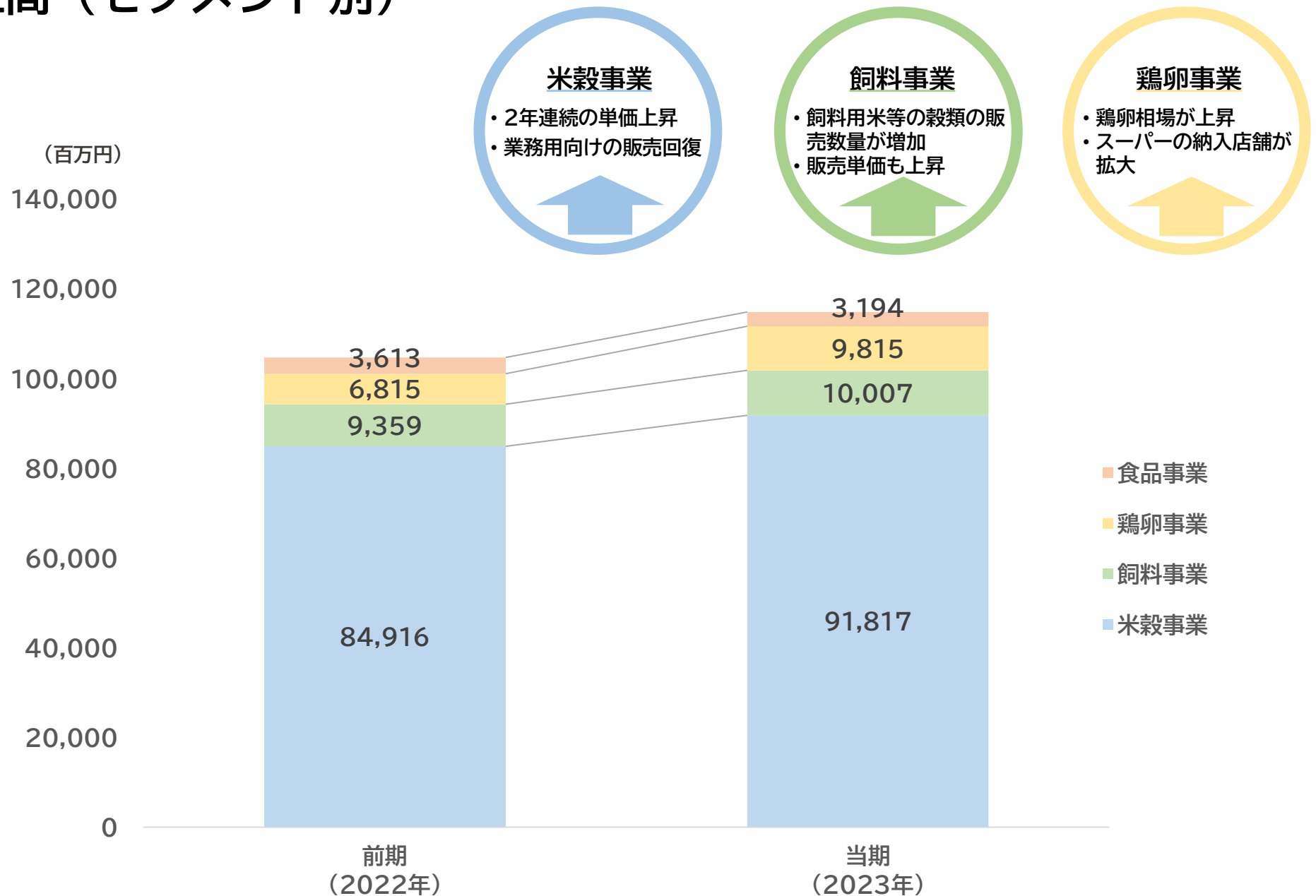
決算ハイライト（P／L）

増収・増益

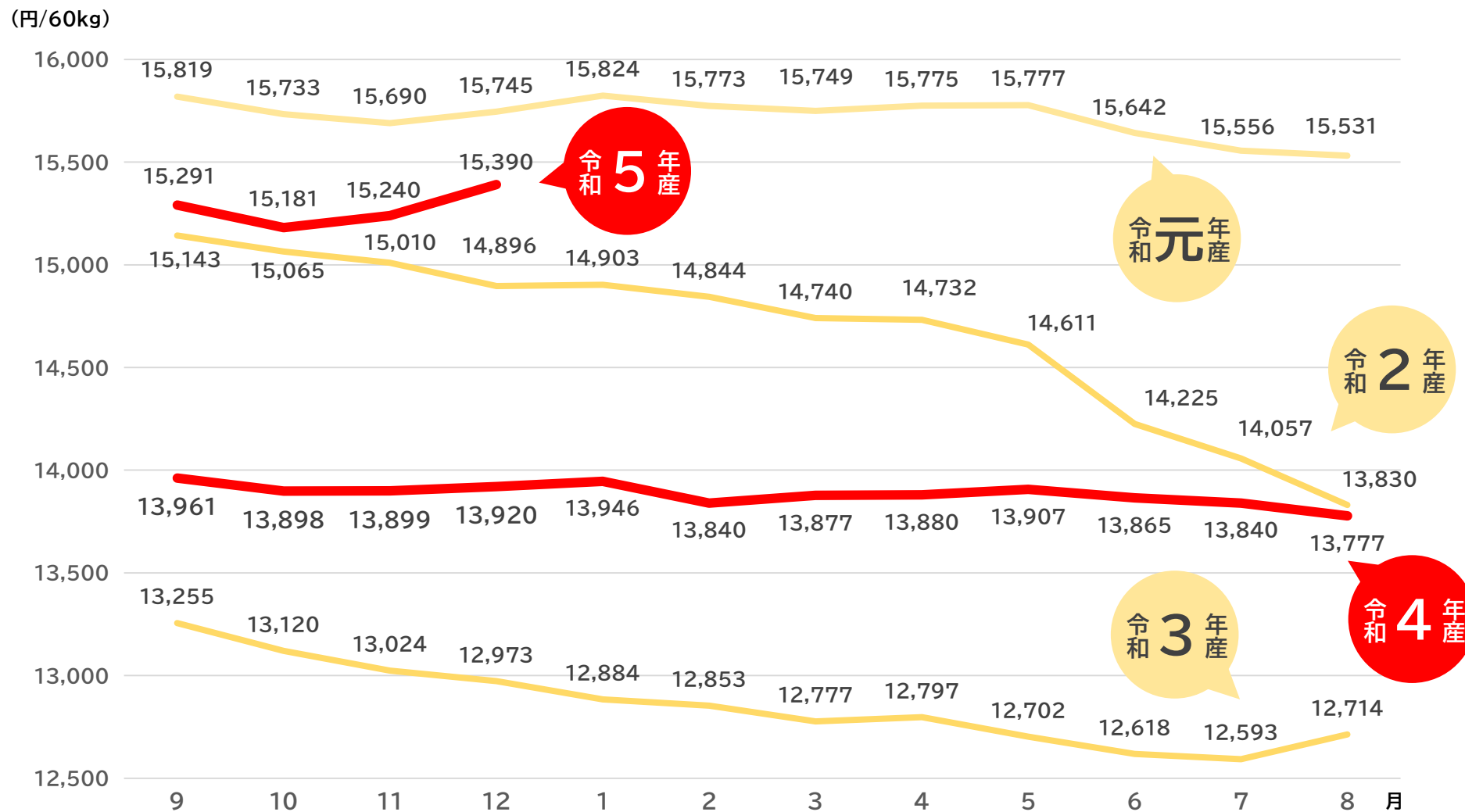
単位：百万円

	前期 (2022年)	当期 (2023年)	増減額	前年同期比
売上高	104,704	114,835	+10,131	109.7%
売上総利益 売上比	6,876 6.6%	8,069 7.0%	+1,193	117.4%
販売費及び一般管理費 売上比	5,559 5.3%	6,008 5.2%	+449	108.1%
営業利益 売上比	1,316 1.3%	2,061 1.8%	+745	156.6%
経常利益 売上比	1,371 1.3%	2,153 1.9%	+782	157.0%
特別損益 売上比	163 0.2%	▲46 －	▲209	－
親会社株主に帰属する 当期純利益 売上比	1,038 1.0%	1,478 1.3%	+440	142.4%

売上高（セグメント別）



コメの相対取引価格の推移



- 注: 1. 価格には、運賃、包装代、消費税相当額が含まれる。
 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。

販売数量（米穀事業）

（千トン）

500.0

400.0

300.0

200.0

100.0

0.0

378.6

112.9

170.5

95.2

前期
（2022年）

385.5

108.4

171.7

105.4

当期
（2023年）

■ 精米(外国産)

■ 精米(国内産)

■ 玄米(国内産)

精米(外国産)

・ミニマム・アクセス米の
取扱数量が減少

精米(国内産)

・業務用向け精米の販売
が回復傾向となった

玄米(国内産)

・卸業者間の玄米販売
が増加

営業利益（セグメント別）

(百万円)

3,500

3,000

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

前期
(2022年)

当期
(2023年)

米穀事業

- ・ニーズに応じた販売でR4年米の利益高水準
- ・構造改革による効率化

鶏卵事業

- ・仕入価格が上昇する中、業務用を中心に価格改定が進捗した

食品事業

- ・コンビニスイーツの原料としての穀粉販売が好調に推移

■ 食品事業

■ 鶏卵事業

■ 飼料事業

■ 米穀事業

45

21

515

1,655

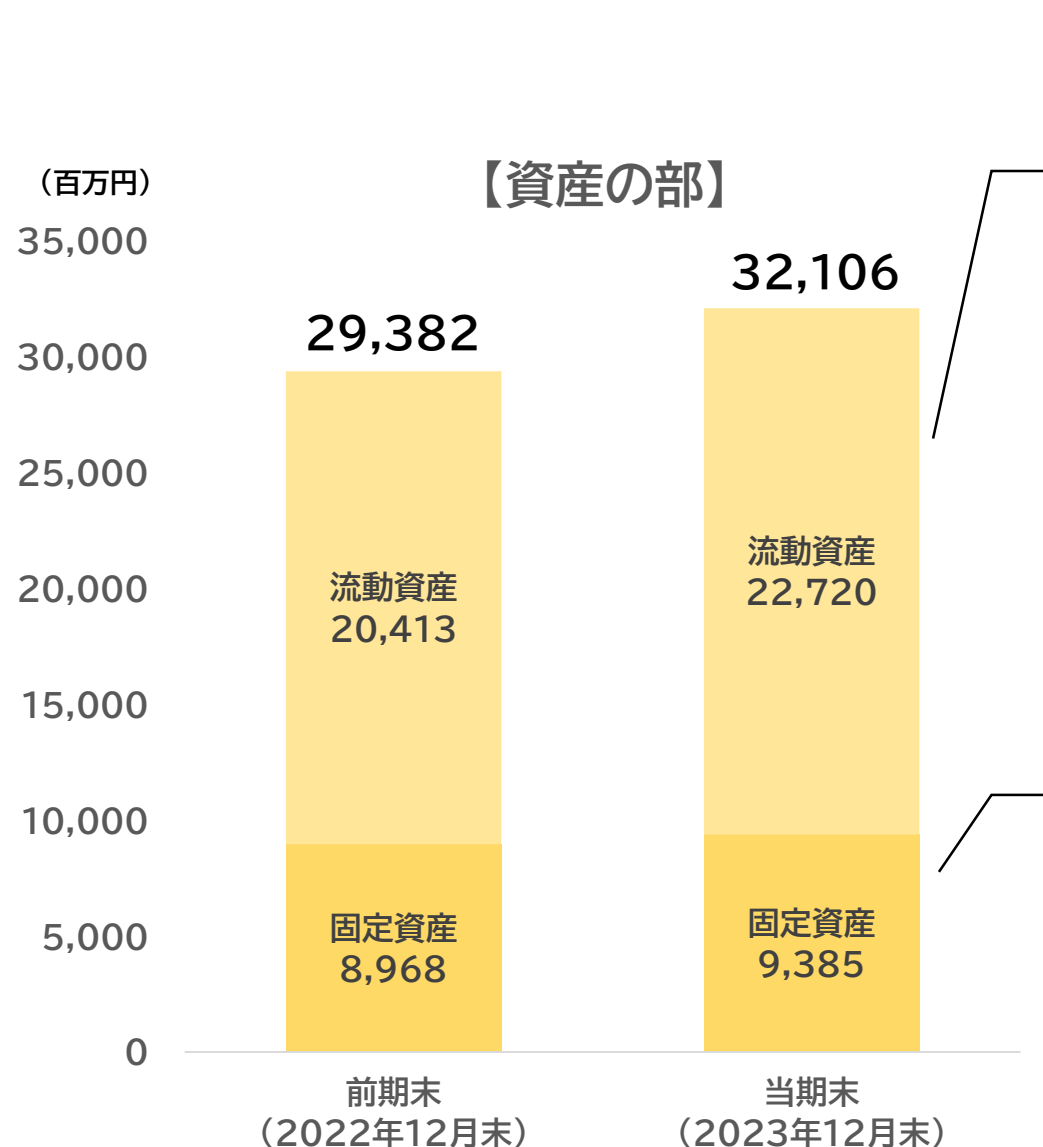
124

109

493

2,382

資産、負債及び純資産の状況（１）



単位:百万円

流動資産 +2,307

前渡金※ +2,124

受取手形及び売掛金 +1,032

たな卸資産 ▲695

未収入金 ▲246

※要因は主にミニマム・アクセス米に係る取引によるもの

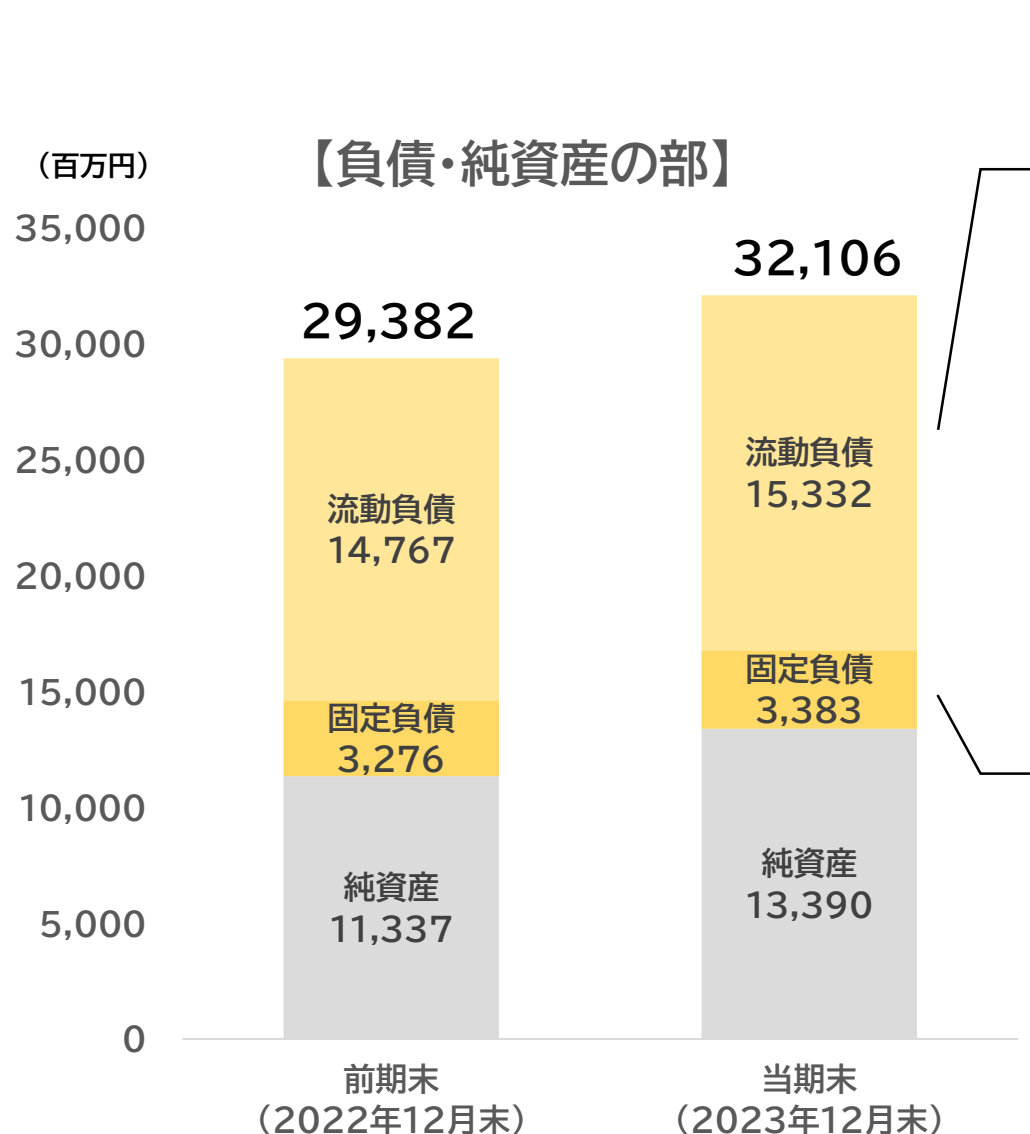
固定資産 +417

投資その他の資産 +657

有形固定資産 ▲219

無形固定資産 ▲22

資産、負債及び純資産の状況（２）



単位:百万円

流動負債 +565

支払手形及び買掛金 +549

短期借入金等※ +507

前受金 ▲511

※ 1年以内返済予定の長期借入金を含む

固定負債 +107

繰延税金負債 +231

長期借入金 ▲167

決算ハイライト（B／S）

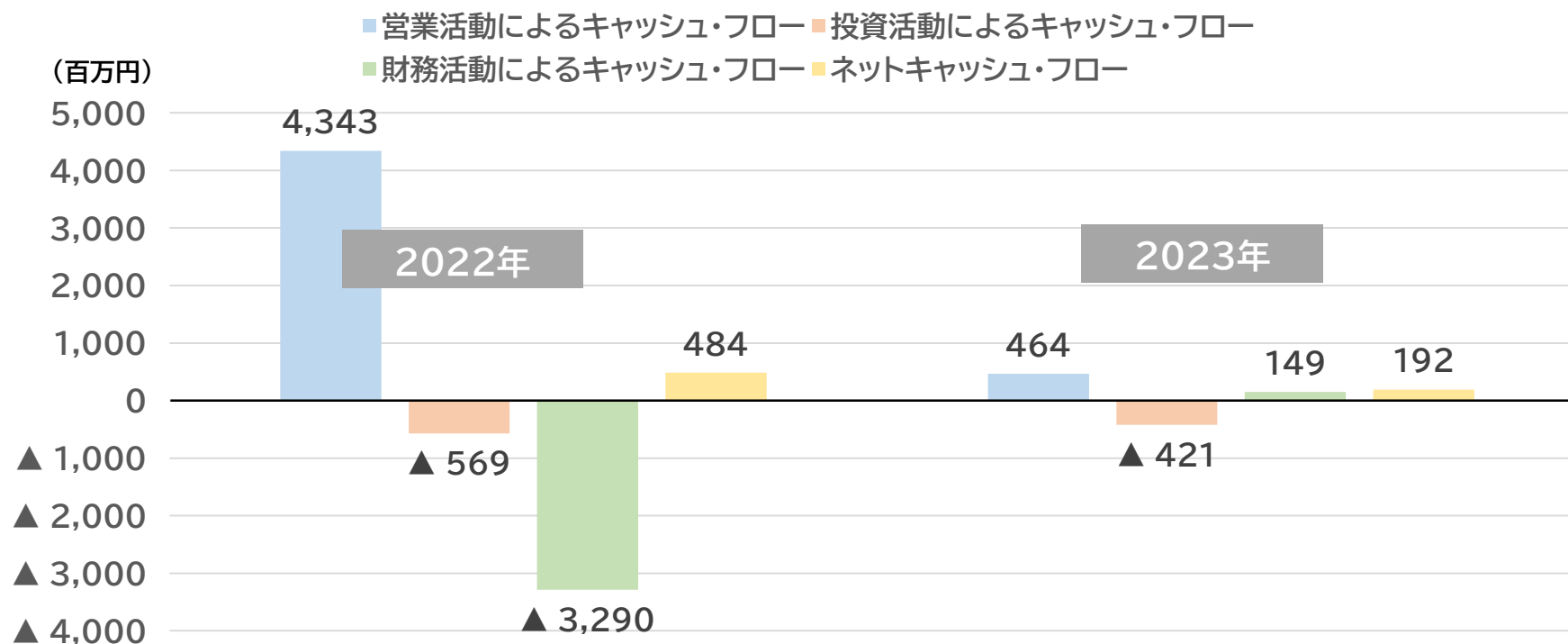
	前期末 (2022年12月末)	当期末 (2023年12月末)	増減
総資産(百万円)	29,382	32,106	+2,724
純資産(百万円)	11,337	13,390	+2,053
自己資本比率	37.5%	40.6%	+3.0
1株当たり純資産(円)	6,804.36	8,037.82	+1,233.46

(参考)自己資本:2022年12月末 11,024百万円、2023年12月末 13,022百万円

決算ハイライト（C/F）

単位：百万円

	前期 (2022年)	当期 (2023年)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,343	464	▲3,879
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲569	▲421	+148
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲3,290	149	+3,439





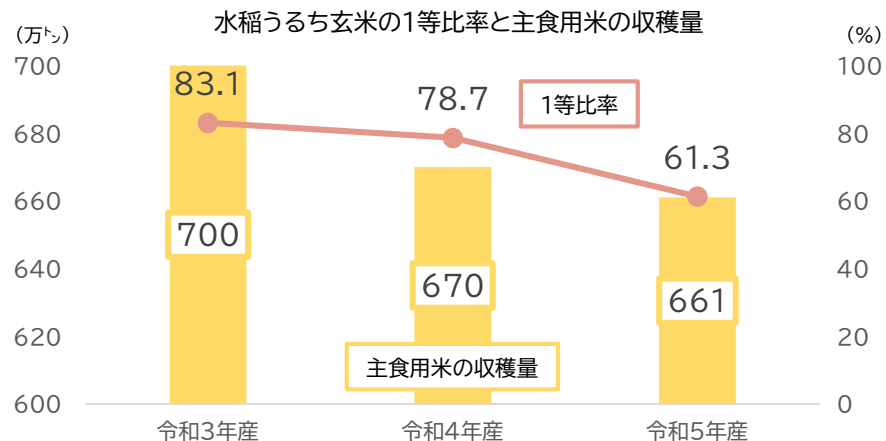
経営戦略

各セグメントを取り巻く環境



I. 令和5年産米の品質低下と収穫量減少

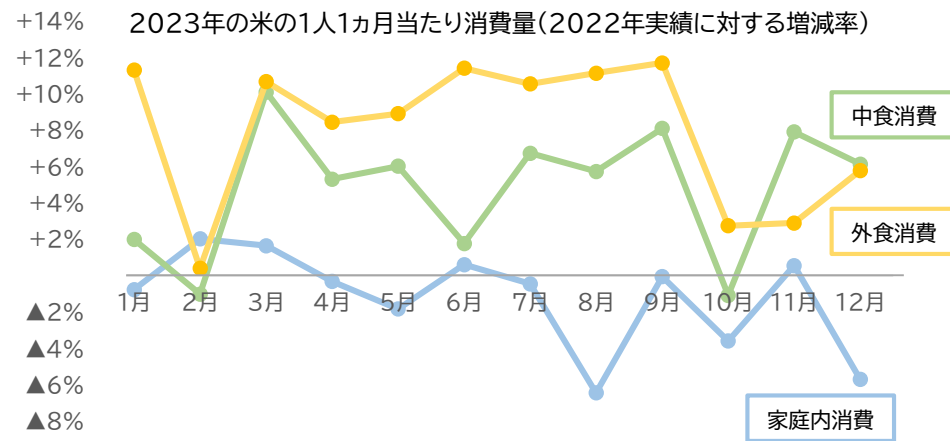
該当セグメント			
米穀	飼料	鶏卵	食品



出典:農林水産省「米に関するマンスリーレポート資料編」「米穀の農産物検査結果等」を基に当社にて作成

II. コロナ禍からの回復による消費動向の変化

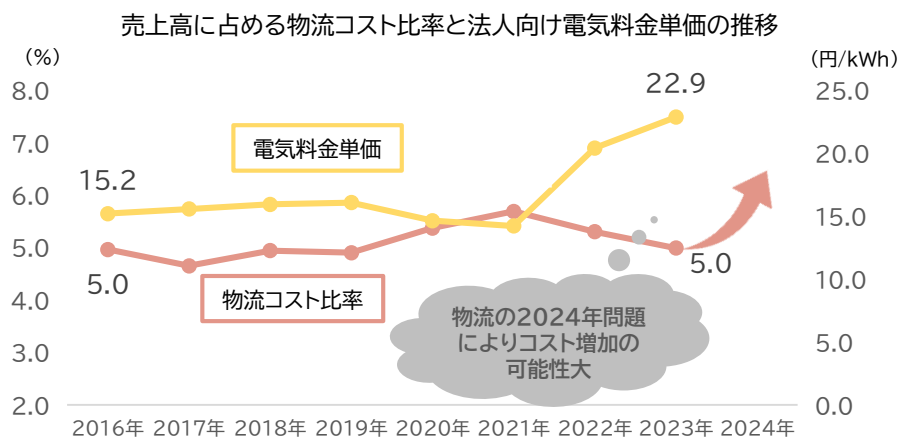
該当セグメント			
米穀	飼料	鶏卵	食品



出典:米穀安定供給確保支援機構「米の消費動向調査結果」を基に当社にて作成

III. 光熱費や物流費等のコストが上昇

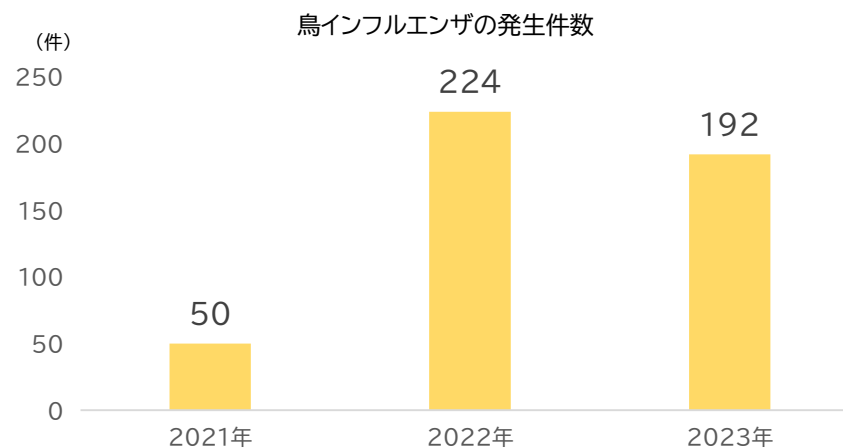
該当セグメント			
米穀	飼料	鶏卵	食品



出典:日本ロジスティクスシステム協会「2023年度 物流コスト調査報告書【速報版】」
出典:電力・ガス取引監視等委員会「電力取引の状況(電力取引報結果)」を基に当社にて作成

IV. 鳥インフルエンザの全国的な蔓延

該当セグメント			
米穀	飼料	鶏卵	食品



出典:環境省「野鳥における鳥インフルエンザ発生状況(国内)」を基に当社にて作成



事業規模・事業領域の拡大に向けた体制再構築の期間と定義し、
収益体制を作りながら成長を図る

1

コメビジネスの拡大

2

コメ関連ビジネスの成長

3

企業の成長の土台作り

需給の状況に応じた仕入れと販売戦略を実行

安定
調達

全農との協力体制の強化
(取扱数量の確保)



機動
調達

仕入ルートの複線化
(用途別の需要に対応)

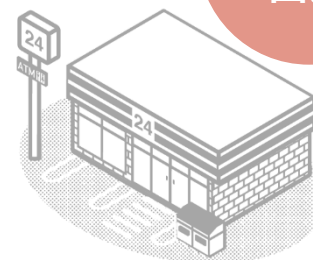


仕入と営業の連携による
マッチング

業態ごとの商品提案



提案
営業



仕入 販売

安定調達を重視しつつ機動調達も推進することで、
販売における競争力を強化

仕入部門と連携して
消費ニーズにマッチした商材を提案

独自
調達

多収穫米品種 にじのきらめき



Point

- ✓ 優れた収量性
- ✓ 良食味
- ✓ 高温や倒伏への耐性

種子調達に注力し、
前年比約**1.5倍**の集荷量を目指す

近年多発する猛暑に備え高温耐性を持つ
「にじのきらめき」の提案と調達を強化

エリア
A社



KITOKU SHINRYO
木徳神糧

エリア
B社



物流
効率化

- ✓ 生産・保管・輸送の効率化
- ✓ 取扱う商材の拡充により提案営業力の強化

商圏
拡大

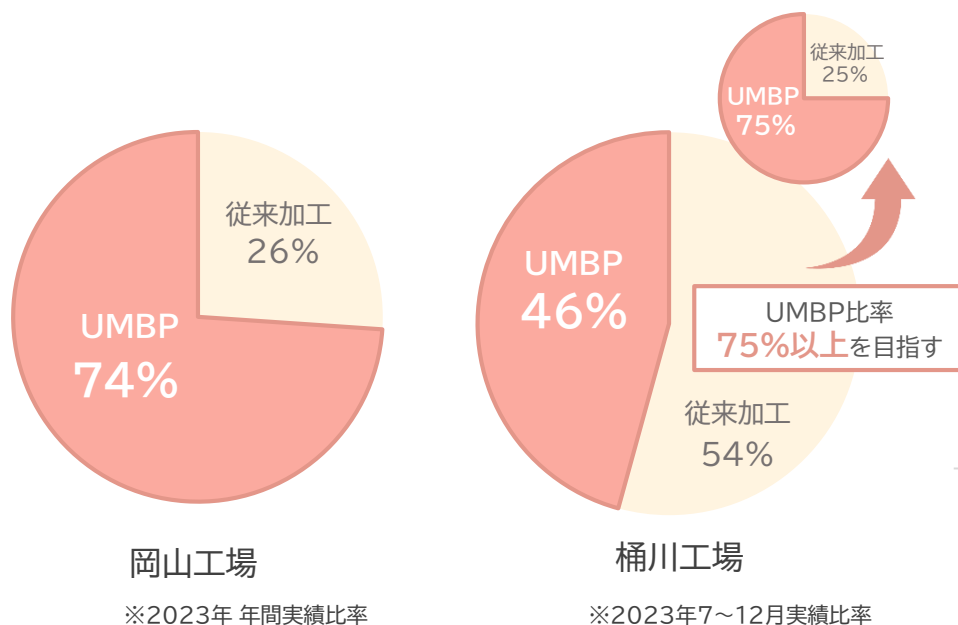
同業他社と資本提携を含めた
協力体制の構築によるエリア拡大と効率化推進

UMB P※の稼働により環境負荷とコストの低減を実現

※UMB P(ウルトラマイクロバブルプロセス)・・・お米の表面を傷つけないよう直径1μm未満の超微小な泡で米ぬかを取り除く新たな無洗米加工方式

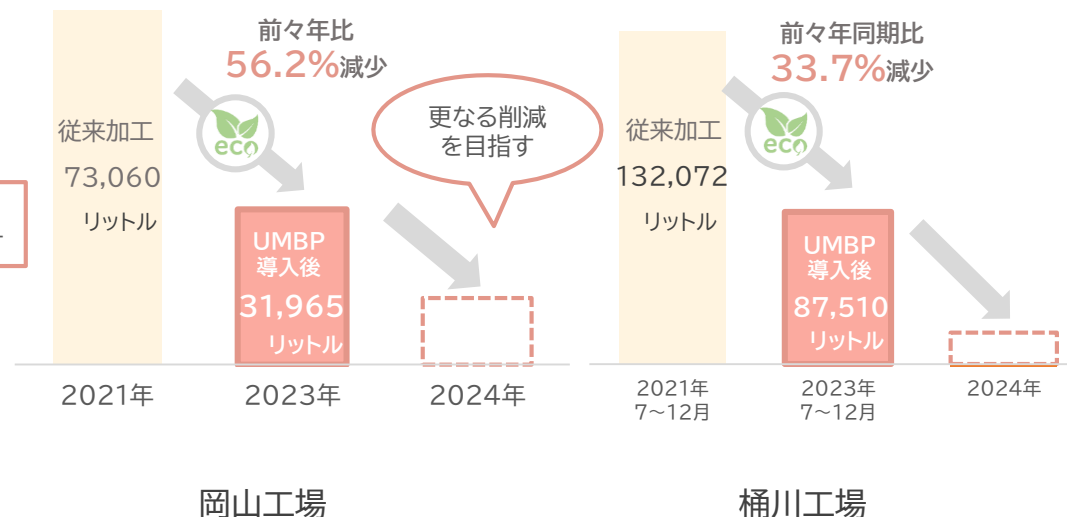
岡山工場と桶川工場 UMB Pの稼働が本格化

各工場の無洗米加工におけるUMB P比率



化石燃料(灯油)の使用量が減少

各工場における化石燃料の使用量比較

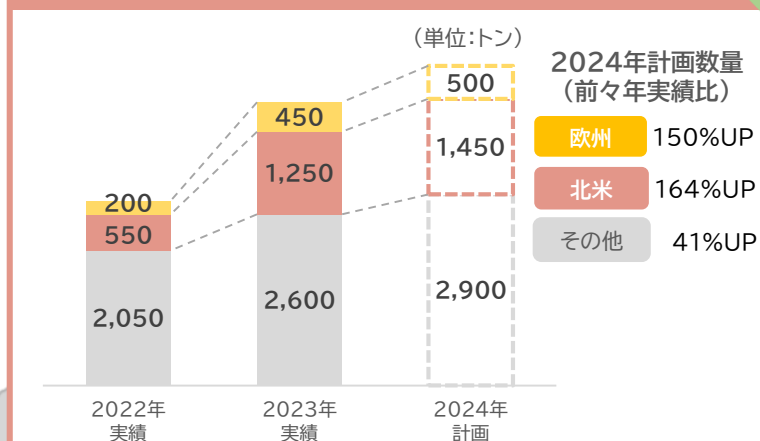


※UMB Pの稼働が本格化した期間で比較

前期第3Qより桶川工場のUMB P生産量が増加し環境負荷軽減、コスト低減効果が出始める
取引先へのUMB P商品提案を進め、更なる稼働率の上昇を目指す

グループ企業と連携し海外市場における競争力を強化

欧州・北米への日本産米の輸出強化



新たな商材で 新規市場開拓



※上記は開発段階の商品イメージ画像

インディカ米の高級品種分類される
「バスマティライス」を
増加するアジア系飲食店に向けて提案

欧州

中国

北米

木徳(大連)貿易有限公司

販売数量
約6,000トン

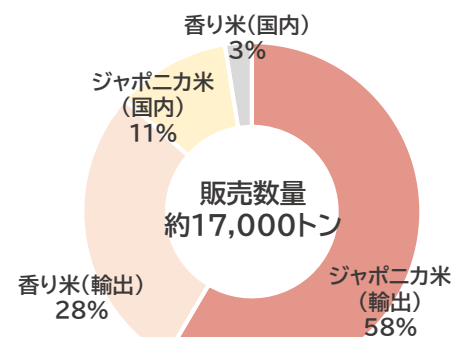
タイ

ベトナム

キトク・タイランド会社

販売数量
約3,000トン

アンジメックス・キトク有限公司



※各グループ会社における販売数量は2023年の年間実績

米粉ビジネスの強化と取扱商品の拡充

業務用

- ✓ 既存ビジネスの収益体制強化
- ✓ 当社米粉の特性に合ったレシピ提案推進
- ✓ 和菓子以外の用途への拡販



収益体制の強化

コンビニスイーツ向け等の
既存ビジネスを強化し、
収益向上を図る

提案営業の推進

様々な商品へ米粉の活用が進むなか、
要望に基づき用途に合った提案を推進



本社1階のテストキッチンにて
米粉を使ったレシピを試作



家庭用

- ✓ 家庭用向け小袋商品の開発
- ✓ 新たなチャネルへの挑戦

家庭用向けの米粉ミックス粉商品



3月
発売予定

※上記は開発段階の商品イメージ画像

当社のNB商品である純国産米油「こめしぼり」と相性が良く、
家庭で手軽に美味しく調理できることをテーマに商品開発を進行

和菓子メーカーやコンビニ向けの既存ビジネスの収益体制を強化すると同時に、
販売領域拡大に向けた家庭用商品の開発を進める

1

コメビジネスの拡大

2

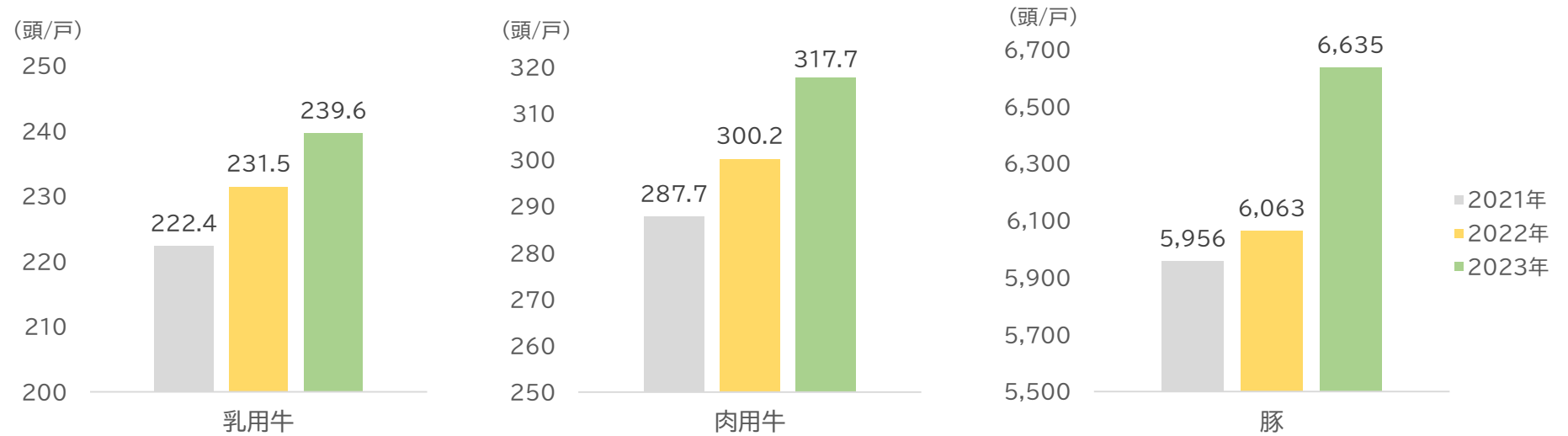
コメ関連ビジネスの成長

3

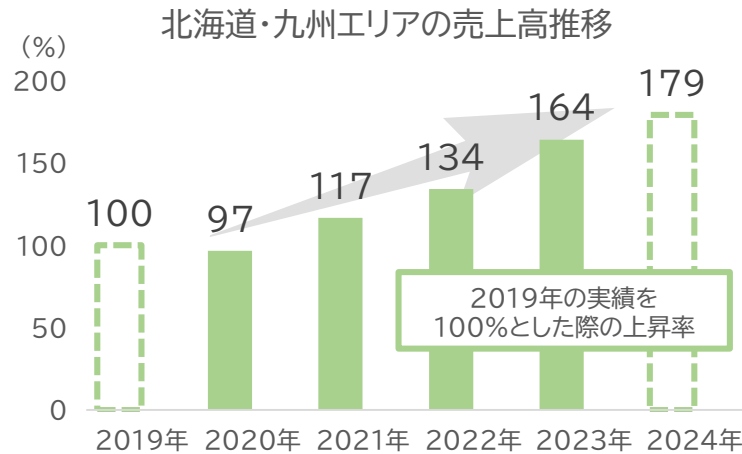
企業の成長の土台作り

飼料事業 北海道・九州での販売拡大と飼料用米の取り扱い強化

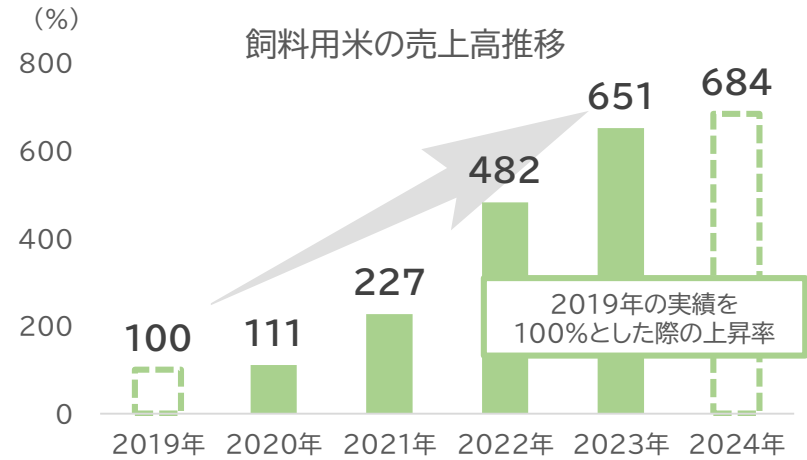
北海道と九州における家畜ごとの1戸あたり飼養頭数



※農林水産省「畜産統計調査」のデータを基に当社にて作成
※グラフの数値は北海道と九州の合計値



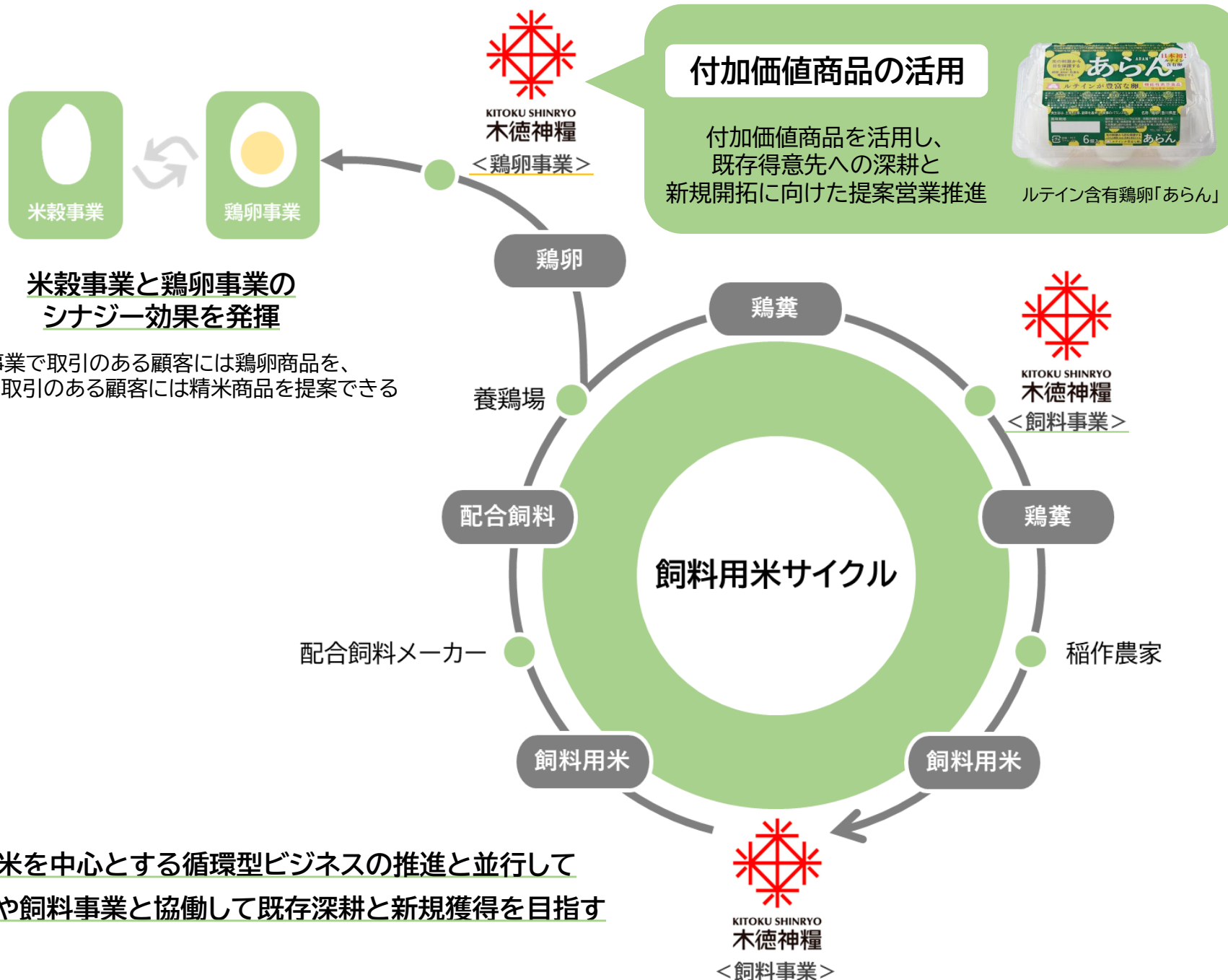
※2024年の数値は2024年2月時点での予想数値



※2024年の数値は2024年2月時点での予想数値

家畜の飼養頭数が増加する北海道と九州エリアへの営業を強化

鶏卵事業 循環型ビジネスの推進と付加価値商品の活用



新商品開発の活性化により新たな業態へ挑戦



八十八花石鹸

木徳神糧「初」となるスキンケア商品の開発

Point

- ✓ 国産の圧搾こめ油と国産カレンデュラを使用
- ✓ 天然由来の成分のみを使用した無添加石鹸
- ✓ キメ細かい泡で潤いを残しながらしっかり洗浄

発売中

圧搾製法とは…

原料となる米ぬかに物理的に圧力をかけて油分を搾り取る製法
溶剤を使った抽出製法に比べて原料由来の風味や栄養素が多く残るため希少価値の高い製品となる

2023年12月に発売した国産圧搾こめ油使用の石鹸商品
食品以外のジャンルでもお米の魅力をアピールしていく

たんぱく質調整白かりんとう

4月
発売予定



需要にマッチした商品の開発

たんぱく質の摂取制限がある方の高齢化により、
カロリーを十分に摂取できる商品の需要が増加



たんぱく質、リン、カリウム、塩分を低減しつつも
カロリーが摂取できる「かりんとう」を開発

縮小するヘルスケア市場においてシェアアップを図る

こめしぼりギフトボックス

発売中



ギフト対応商品の開発

自社ECサイト「KOMETS」にて
お中元やお歳暮にも使用できる
こめしぼりのギフトセットを発売

様々な需要に対応することで、KOMETSの集客力UPを図る

1

コメビジネスの拡大

2

コメ関連ビジネスの成長

3

企業の成長の土台作り

様々な研修によるグループ全体の成長



アンジメックス・キトク有限会社(ベトナム)の社員の来日研修を実施



若手社員と経営陣との交流会



若手・中堅社員を対象にした
外部講師によるスキルアップ研修

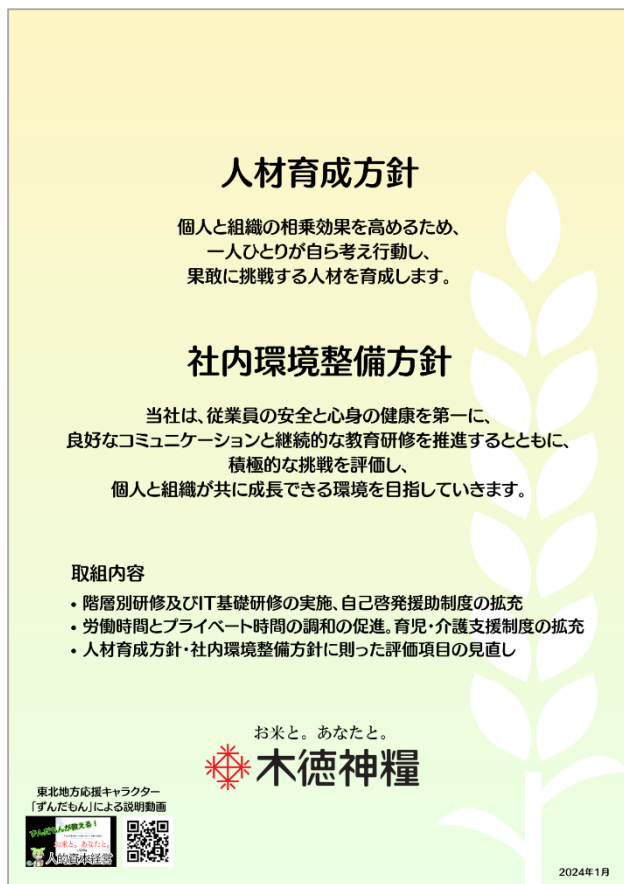


管理職の社員を対象にした
人事評価や育成についての研修

若手・中堅社員等、階層別に様々な研修プログラムを実施
関連会社間での研修にも力を入れ、木徳神糧グループ全体の成長を図る

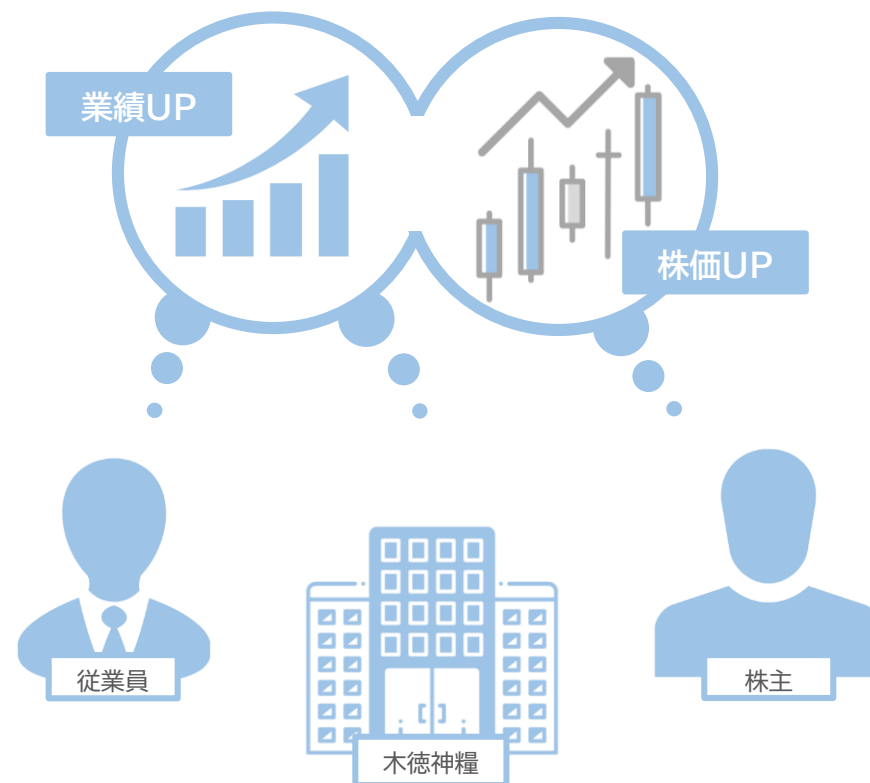
人的資本経営におけるエンゲージメントの向上

人的資本経営に関する方針の策定と社内周知を推進



人材育成方針・社内環境整備方針を策定
社内への周知と掲げた目標の達成に向けた取り組みを推進

従業員に対する譲渡制限付株式制度の導入



企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、
株主と視線を近づけ価値共有を進める

社会貢献活動について

当社のビジネスに関わる社会貢献活動を継続

お米と。あなたと。



コーポレートメッセージである「お米と。あなたと。」には、食を通して多くの方の人生に寄り添いたいという思いが込められています

広域米穀卸として地域社会への貢献と、こども達の健やかな成長のための支援を継続してまいります

山形県立農林大学校の 視察研修対応



稲作経営学科の生徒に米穀卸業界と
当社のビジネスについて説明

農業の担い手不足が深刻さを増すなか
次代を担う若者育成への協力

瀬戸内市の学校給食に お米を寄付



左:当社取締役副社長執行役員 鎌田慶彦
右:瀬戸内市 武久顕也市長

2023年4月から2025年3月まで、
瀬戸内市産『朝日』を学校給食センター3カ所、
市立保育園5カ所に約30精米トンを支援

桶川工場付近のこども食堂に お米を寄付



同団体は埼玉県内の子ども食堂への支援および
地域社会や企業等との連携を目的に設立

2023年6月にパックご飯約1,900食
2023年12月に精米約900kgを支援
旗艦工場の桶川工場から継続的な支援を行っていく



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、2024年2月27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/>