

2024年12月期

決算説明資料

木徳神糧株式会社



2024年12月期 連結業績の概況

決算ハイライト (P/L)

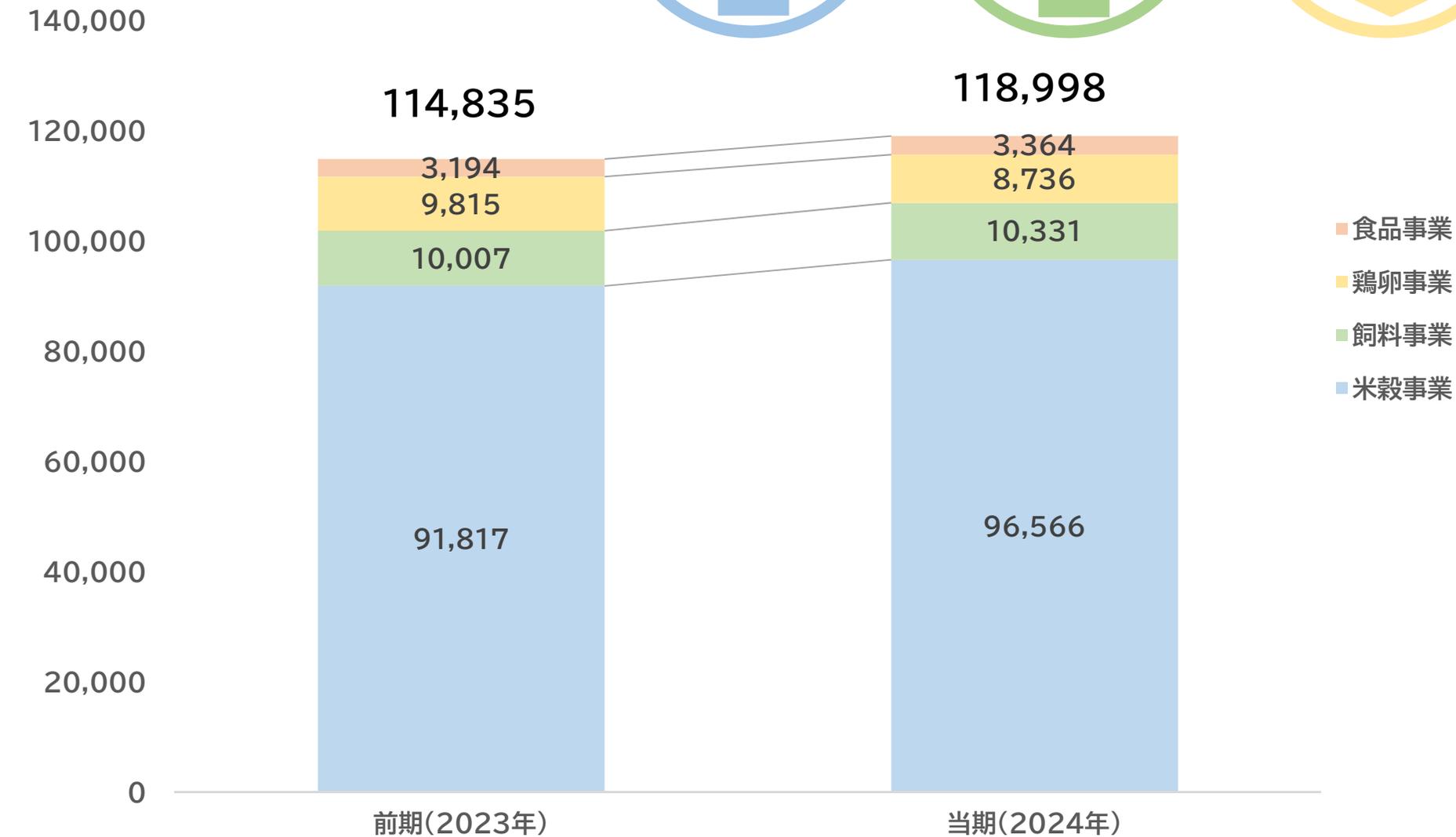
増収・増益(過去最高益)

単位：百万円

	前期 (2023年)	当期 (2024年)	増減額	前年同期比
売上高	114,835	118,998	4,163	103.6%
売上総利益 売上比	8,069 7.0%	9,030 7.6%	961	111.9%
販売費及び一般管理費 売上比	6,008 5.2%	6,653 5.6%	645	110.7%
営業利益 売上比	2,061 1.8%	2,377 2.0%	316	115.3%
経常利益 売上比	2,153 1.9%	2,485 2.1%	332	115.4%
特別損益 売上比	△46 -	16 -	62	-
親会社株主に帰属する 当期純利益 売上比	1,478 1.3%	1,723 1.4%	245	116.6%

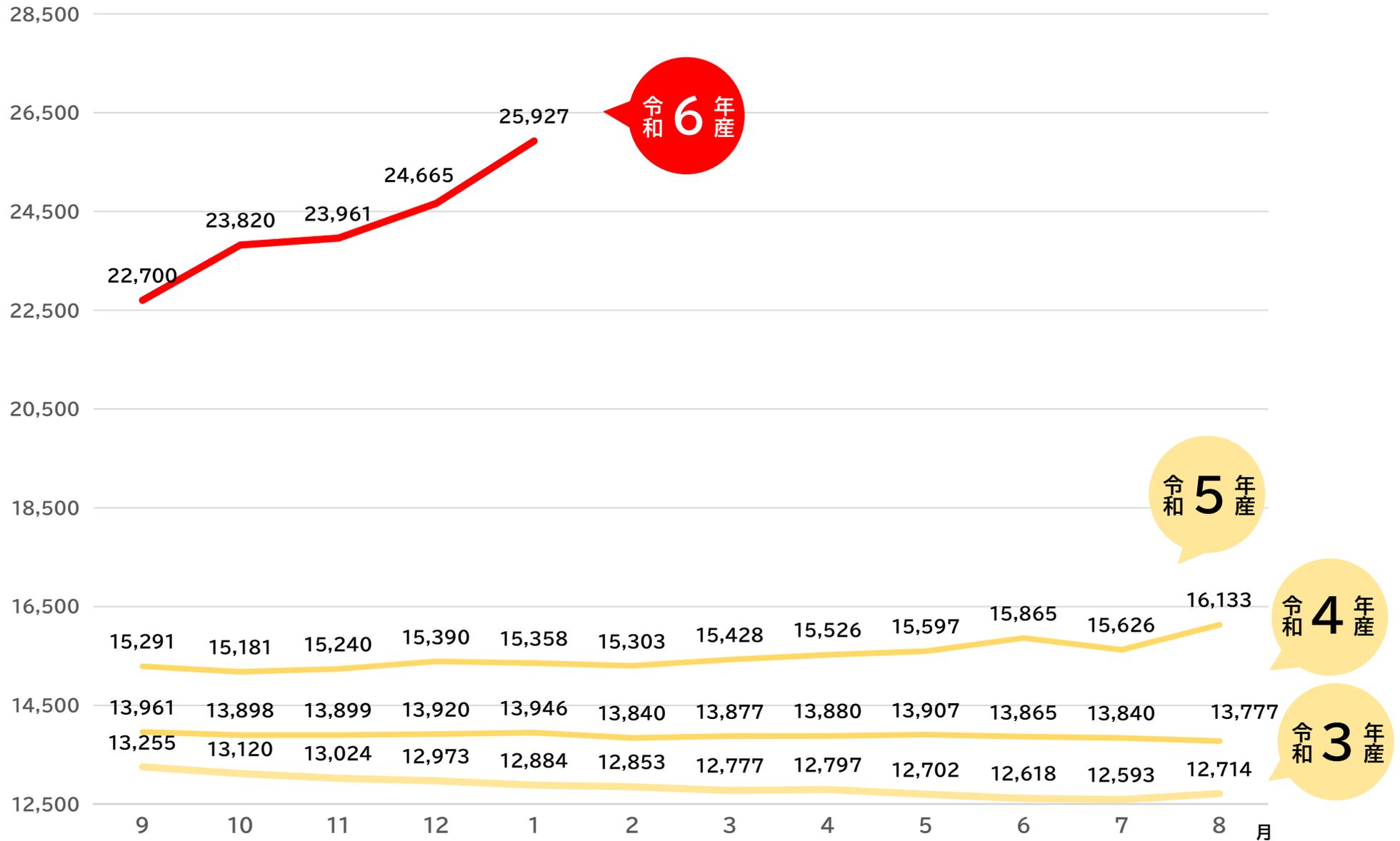
売上高（セグメント別）

単位：百万円



コメの相対取引価格の推移

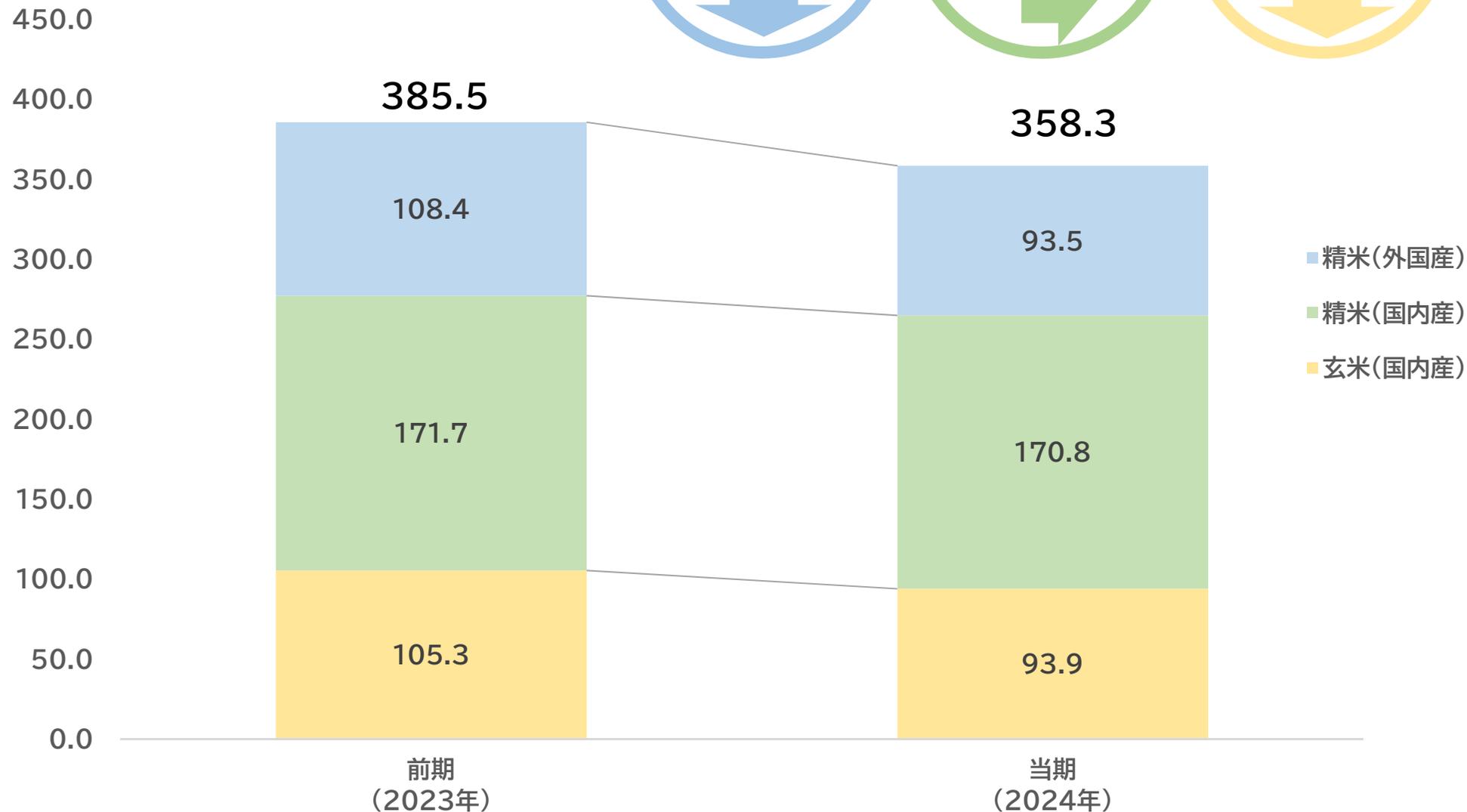
単位:円/60kg



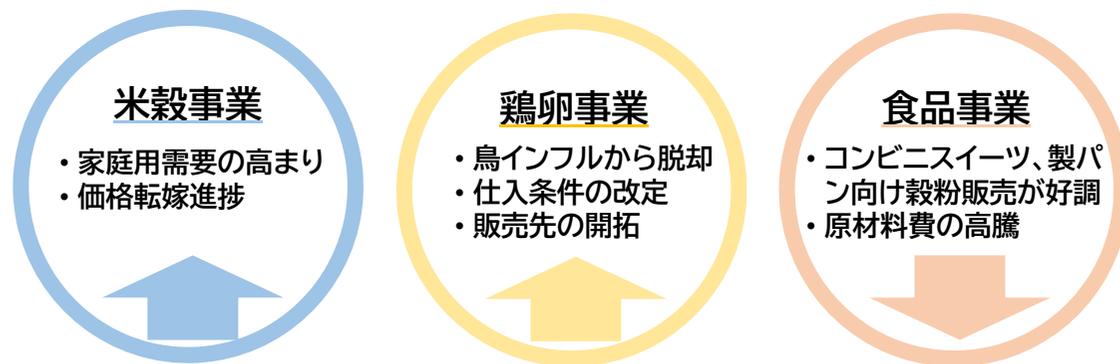
注: 1. 価格には、運賃、包装代、消費税相当額が含まれる。
2. 相対取引価格は全銘柄平均価格であり、産地銘柄ごとの前年産検査数量ウエイトで加重平均した価格。

販売数量（米穀事業）

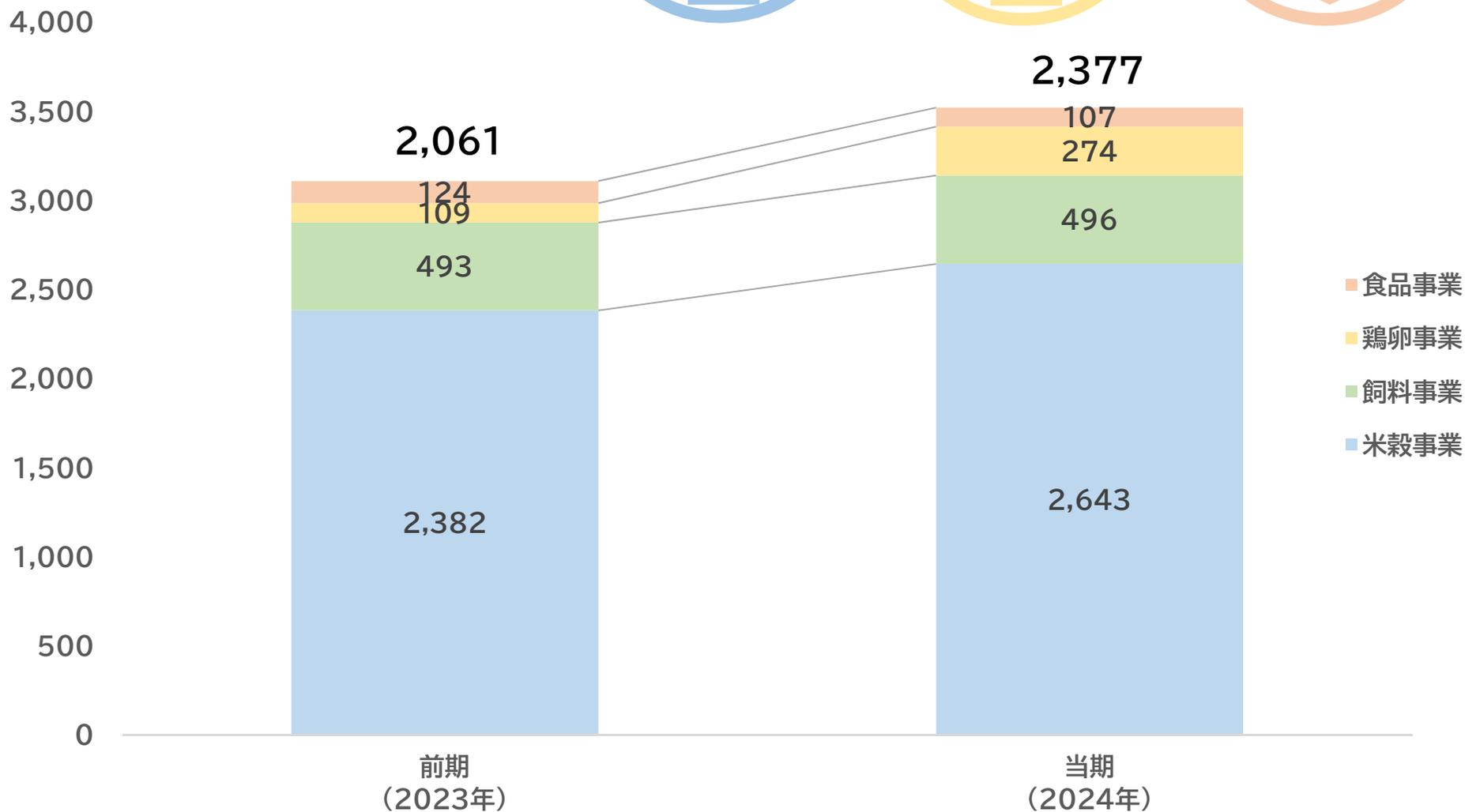
単位:千トン



営業利益（セグメント別）



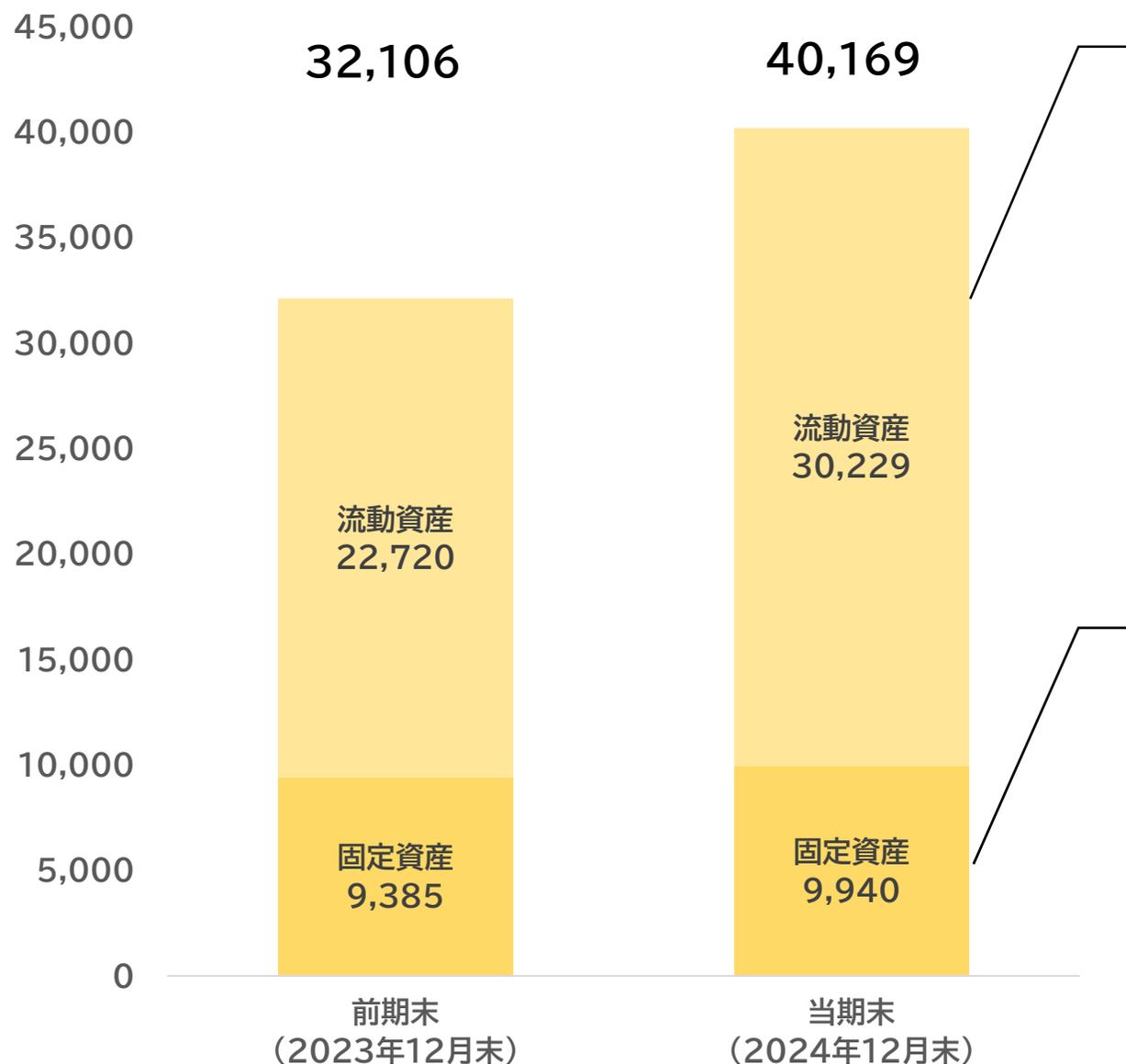
単位:百万円



資産、負債及び純資産の状況（1）

単位:百万円

【資産の部】



流動資産 +7,509

たな卸資産 +3,380

売掛金等 +1,772

現金及び預金 +1,101

前渡金※ +631

※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 +555

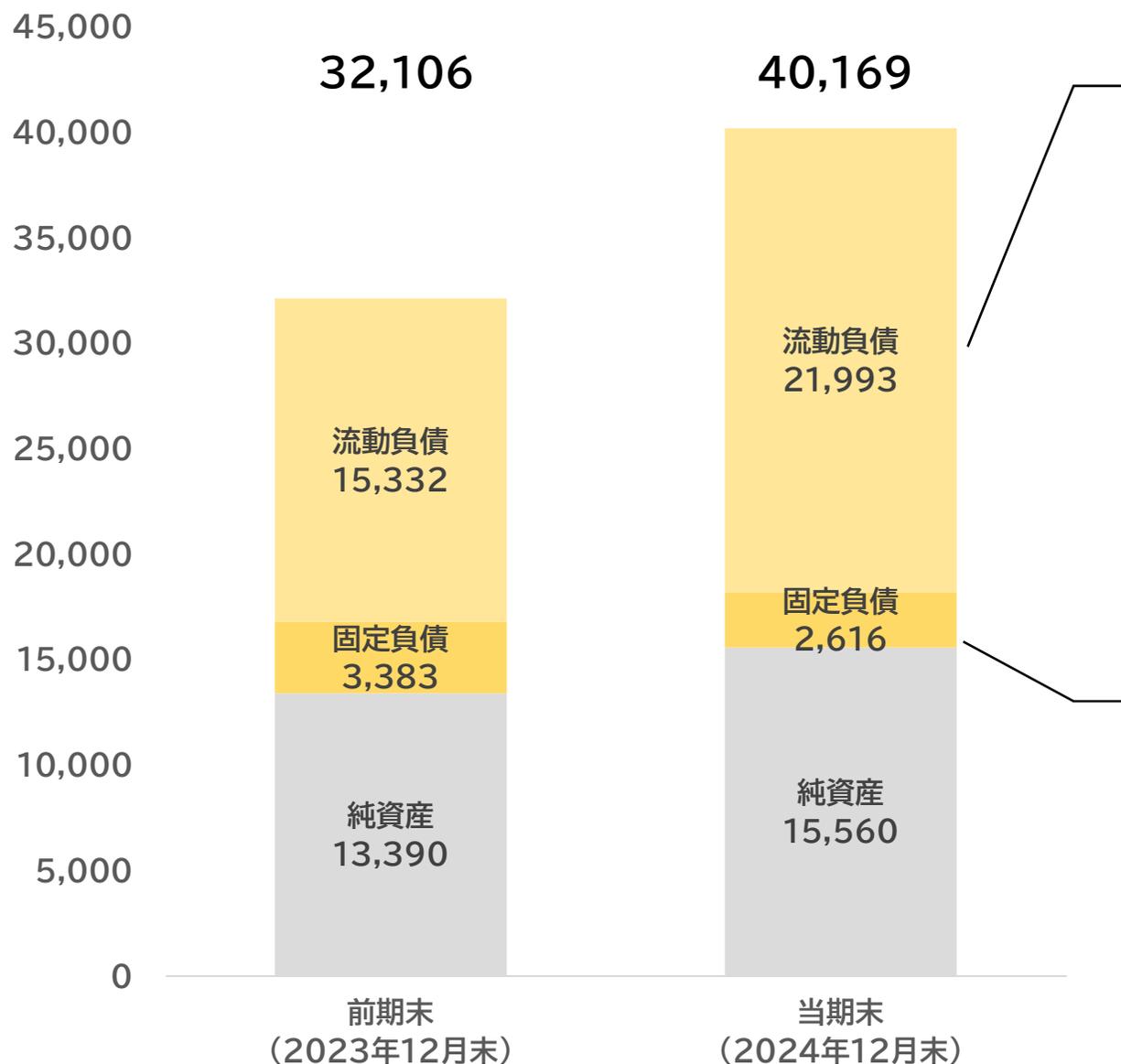
有形固定資産 +354

長期前払費用 +131

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 +6,661	
短期借入金等※1	+3,822
前受金※2	+1,564
支払手形及び買掛金	+1,146
未払金	+175
未払法人税等	+115
<small>※1 1年以内返済予定の長期借入金を含む</small> <small>※2 ミニマム・アクセス米に係る取引によるもの</small>	

固定負債 Δ767	
長期借入金	Δ611
繰延税金負債	Δ32

決算ハイライト (B/S)

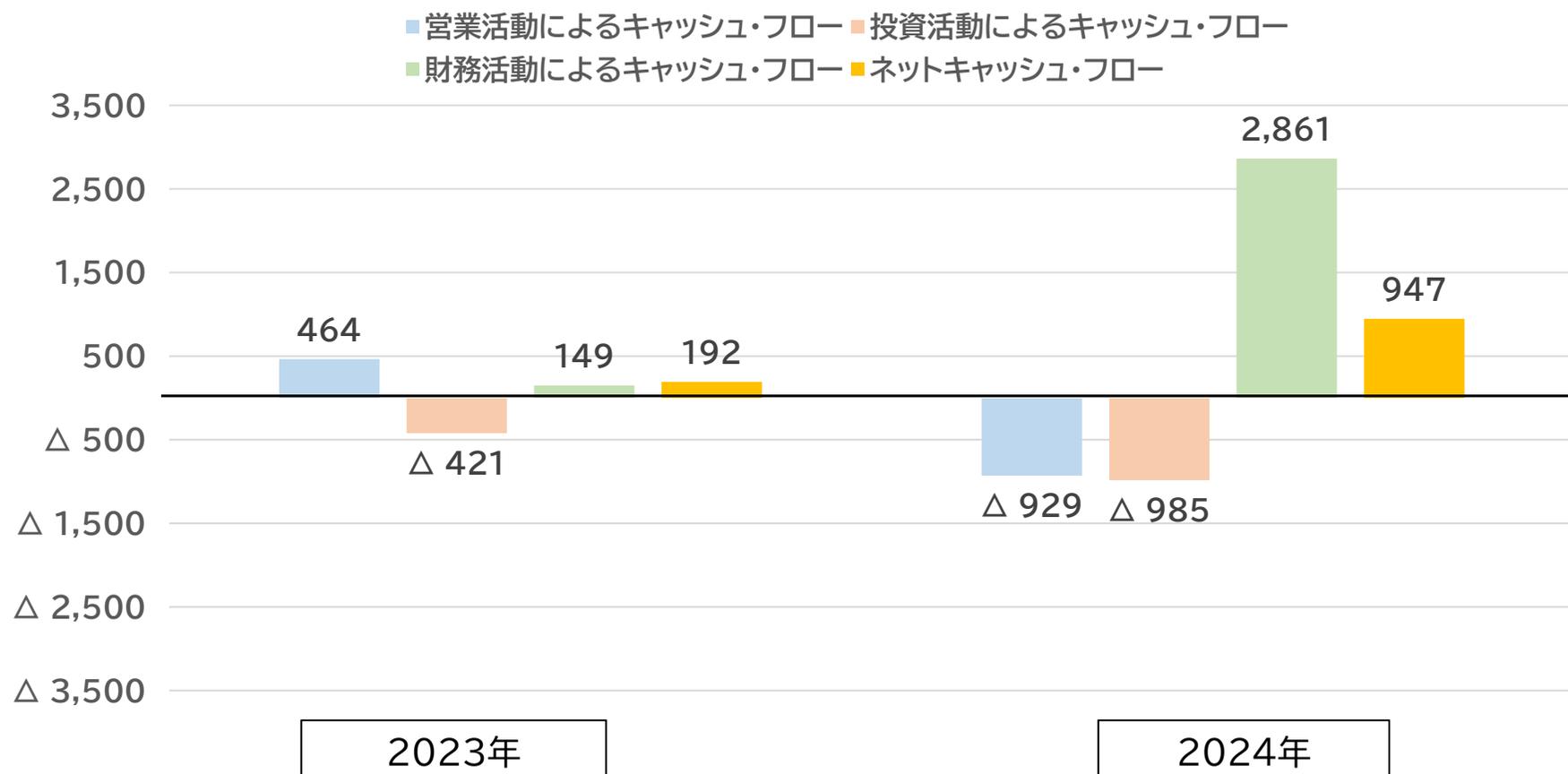
	前期末 (2023年12月末)	当期末 (2024年12月末)	増減
総資産(百万円)	32,106	40,169	+8,063
純資産(百万円)	13,390	15,560	+2,170
自己資本比率	40.6%	37.3%	△3.2
1株当たり純資産(円)	8,037.82	9,135.20	+1,097.38

(参考)自己資本:2023年12月末 13,022百万円、2024年12月末 15,002百万円

決算ハイライト (C/F)

単位：百万円

	前期 (2023年)	当期 (2024年)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	464	△929	△1,393
投資活動によるキャッシュ・フロー	△421	△985	△564
財務活動によるキャッシュ・フロー	149	2,861	2,712





経営戦略



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

2023年

2025年



中期3カ年計画（2023～2025年）で掲げた到達目標を
2024年実績で前倒しで達成



1 コメビジネスの拡大

- ・ 多収・高温耐性品種と生産効率化で産地と協力し仕入基盤強化
- ・ UMB P商品のブランディングと拡販
- ・ 海外法人を活用した海外マーケット開拓

2 コメ関連ビジネスの成長

- ・ 飼料事業・鶏卵事業の持続的成長で米穀事業への依存度を下げる
- ・ 新商品・新規事業の具体化に向けた着実な取り組み

3 企業の成長の土台作り

- ・ 人的資本経営の強化（ベースアップ、職務階級や階級毎要件の見直し）

当期を次期中期3カ年計画の準備期間と位置付け

(2026年～2028年)

1

コメビジネスの拡大

2

コメ関連ビジネスの成長

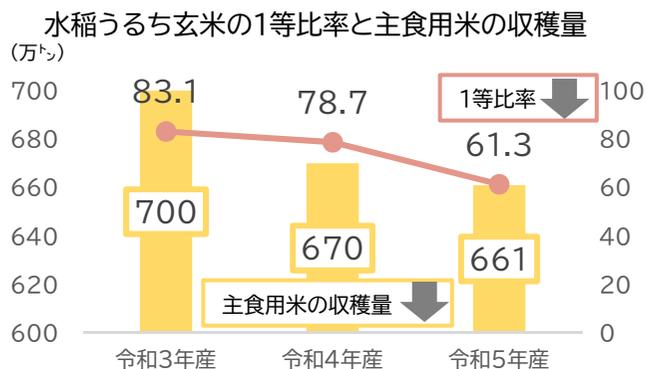
3

企業の成長の土台作り

米穀事業の事業環境①

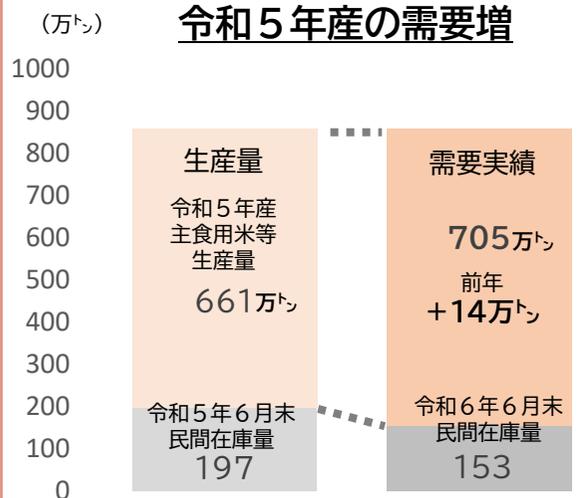
令和5年産米の環境

高温障害による 収穫量減少と歩留まり悪化



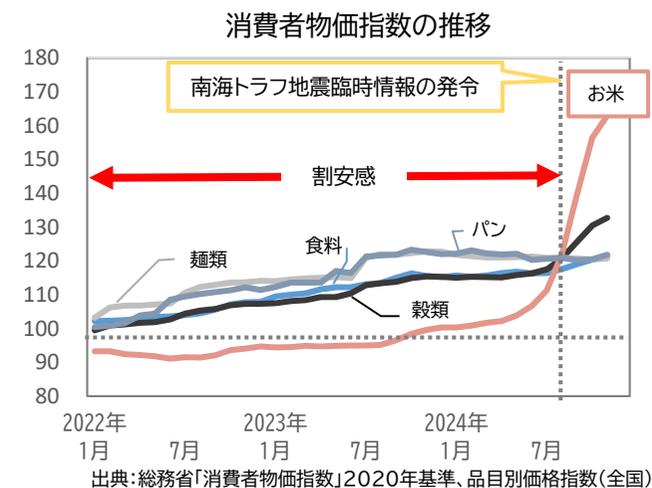
出典：農林水産省「米に関するマンスリーレポート資料編」
「米穀の農産物検査結果等」を基に当社作成

令和5年産の需要増



出典：農林水産省「米に関するマンスリーレポート資料編」
を基に当社作成

災害備蓄仮需の発生と買い急ぎ



複数要因により需給がひっ迫し、卸間取引価格上昇と流通量減少が加速

『令和の米騒動』に発展

米穀事業の事業環境②

令和 **6** 年産米の環境



増産とされる一方、実態は検査数量や集荷量が減少
高値での集荷競争で J A 系統に物が集まらない

事前契約数量に対して大幅な不足が発生し年間の安定供給に懸念
数量確保のため市場から高い原料を適宜調達する必要

調達難と仕入価格の上昇が課題

米穀事業の取り組み①

仕入部門の構造改革

高温耐性・多収品種や新たな生産方式で生産者の効率向上
産地と協力し仕入基盤強化を進める

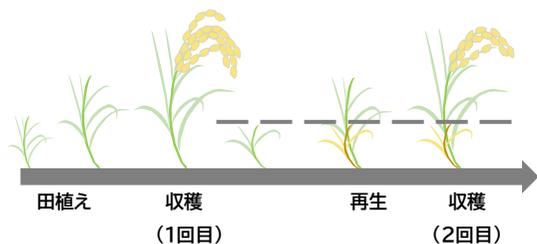
◆ 高温耐性・多収品種の生産拡大



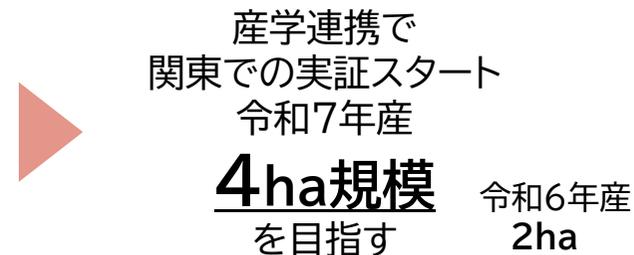
気候変動や農業従事者の減少に対応した
高温耐性・多収性を持った品種の普及拡大
による仕入体制の強化



◆ 再生二期作



収穫後の切り株から成長する二番穂を
実らせて2回収穫。
省力化と多収により生産コストを下げ、
生産者の効率向上と収入拡大を図る。



米穀事業の取り組み②

自社ブランド再構築

UMBP方式のNB商品のリブランディング
商品ラインナップ・販促・広告宣伝全般について戦略を策定し、木徳神糧自社ブランドの認知度向上を目指す

イー コメ
“e-come” (既存NB商品)



- ✓ ウルトラマイクロバブルを利用した無洗米加工
- ✓ 美味しさを維持しながら環境負荷とコストの低減
- ✓ 従来商品の包装と比較して石油資源由来のプラスチックの使用量を約30%削減し、加工方法と包装の両面から環境に配慮

米穀事業の取り組み③

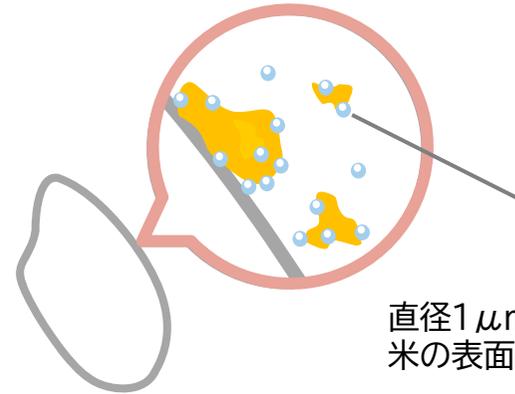
生産体制の再構築

当社製造の無洗米におけるUMB P比率を75%以上へ

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1 μ m未満の超微小な泡(ウルトラマイクロバブル)によって米の表面の米ぬかを取り除く新たな無洗米加工方式

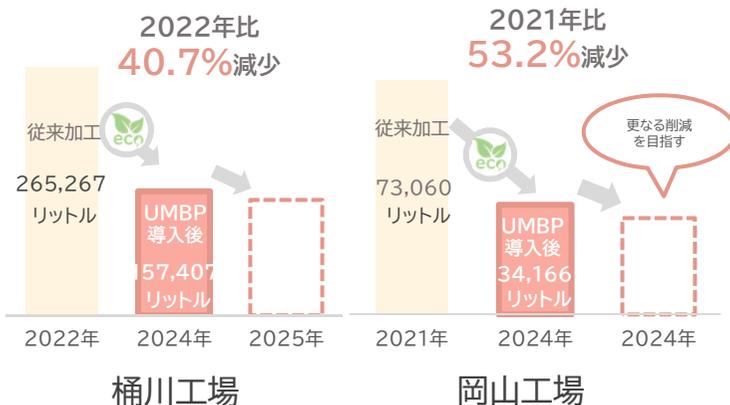
桶川工場・岡山工場・AKJ(ベトナム子会社)に導入済



直径1 μ m未満の超微小な泡が米の表面の肌ぬかを吸着

化石燃料の使用量の削減効果

精米加工時に使用する灯油の使用の削減
各工場における化石燃料の使用量比較



洗浄水の循環利用による節水効果

洗浄に使ったウルトラマイクロバブルの一部を再利用することで節水効果が期待できる



炊飯時における節水効果

普通精米と比較し、洗米作業工程が無い
ため節水効果(約1,600リットル/年)が期待
家庭由来のとぎ汁の排出削減にも繋がる



ひと家族あたり
2リットルペットボトル換算で
828本/年間 以上の
節水効果が期待

海外事業のビジネス

日本米の輸出

今まで世界30カ国以上に日本産米を輸出。
日本食ブームとともに各地へ高品質な日本産米を普及促進。

現地での国内販売

ベトナム、タイ、中国それぞれの現地法人で国内販売に注力。
日本と協力し、得意先に合った提案や販促キャンペーンを実施。

三国間貿易

連結子会社アンジメックス・キトク有限会社が、メコン川流域の稲作地帯においてジャポニカ米を集荷、東南アジアや欧米諸国を中心に木徳神糧を通じて輸出。

外国産米の輸入

ミニマム・アクセス米(SBS)の輸入を介して取引のある各国サプライヤーとのアライアンスを活用し、良質な外国産米を日本に輸入。特徴のある世界のお米を販売し、日本に新たな食の楽しみを提案。



ベトナムのアンジメックス・キトク有限会社



タイ香り米
「ゴールデンフェニックス」



バスマティライス
「ムガル」



海外での新たな取り組み

UMB Pの国外初導入

ベトナム現地法人を起点とした海外マーケット開拓加速



ANGIMEX-KITOKU CO., LTD
A MEMBER OF KITOKU-SHINRYO GROUP

アンジメックス・キトク有限会社(ベトナム・アンザン省)

ジャポニカ米拡販の重要拠点として

UMB P設備を導入



アンジメックス・キトクに設置したUMB P設備

本稼働
量産体制

UMB Pによる無洗米の認知向上と
ブランド確立を推進

ジャポニカ米輸出



フランスで開催された
展示会に出展

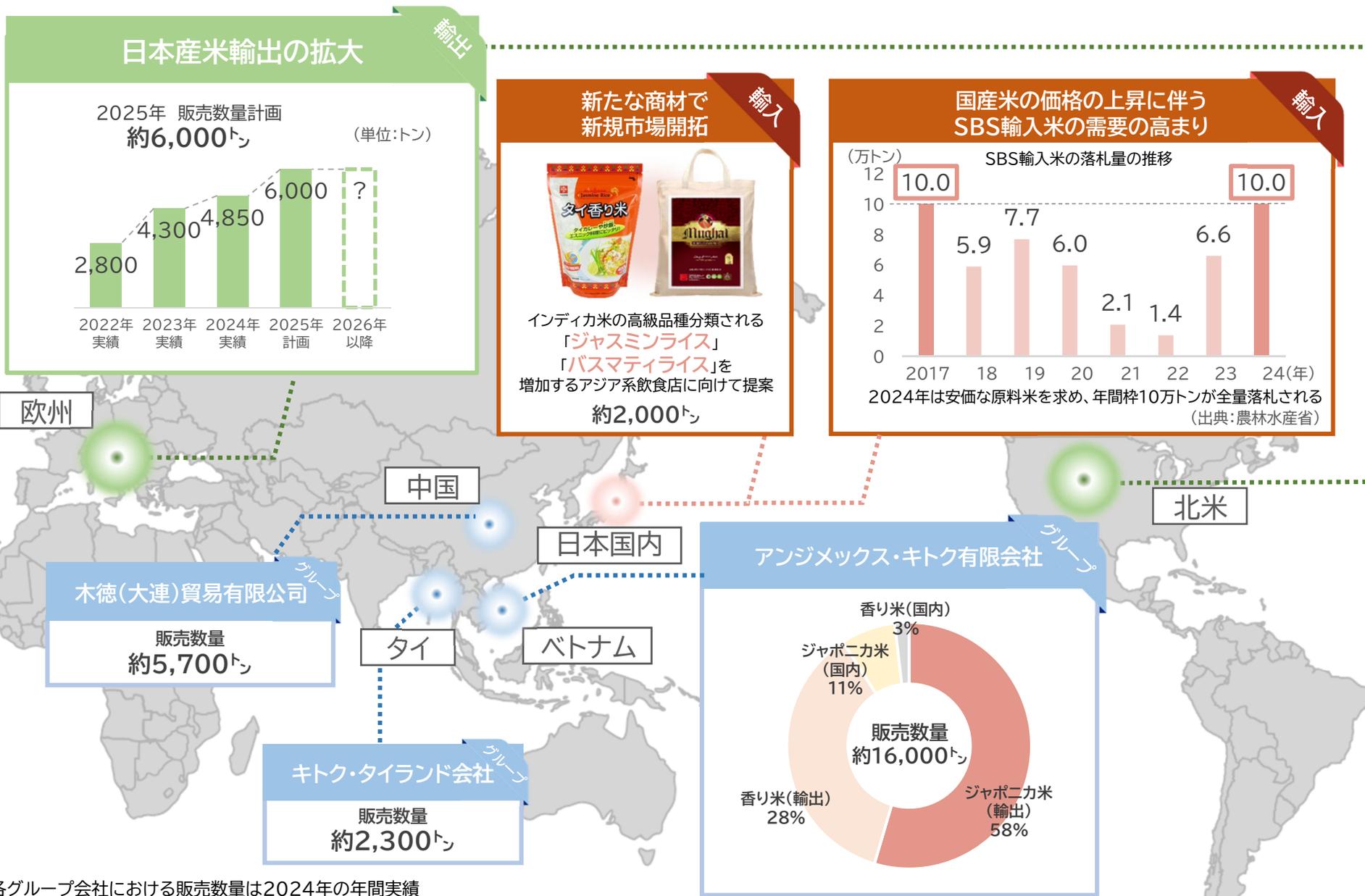
ベトナム国内販売



ベトナム国内での
キャンペーン

木徳神糧グループの海外事業の展開

コ
メ
ビ
ジ
ネ
ス
の
拡
大



※各グループ会社における販売数量は2024年の年間実績

次期中期経営計画でグループ全体の海外マーケット取扱数量3.2万ト→5万トを目指す

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

調達・販売・物流の強化による持続的成長

配合飼料原料販売

配合飼料メーカー向けの配合飼料原料の販売

- 北海道と九州エリアへの提案強化
- 製粉・食品ロス取扱い業者の開拓
- 配送網の整備や営業倉庫の活用による物流網の強化



精米工程で発生する米ぬか(イメージ)

輸入粗飼料の販売

飼料販売店及び企業畜産向けに単体飼料(牧草)の販売

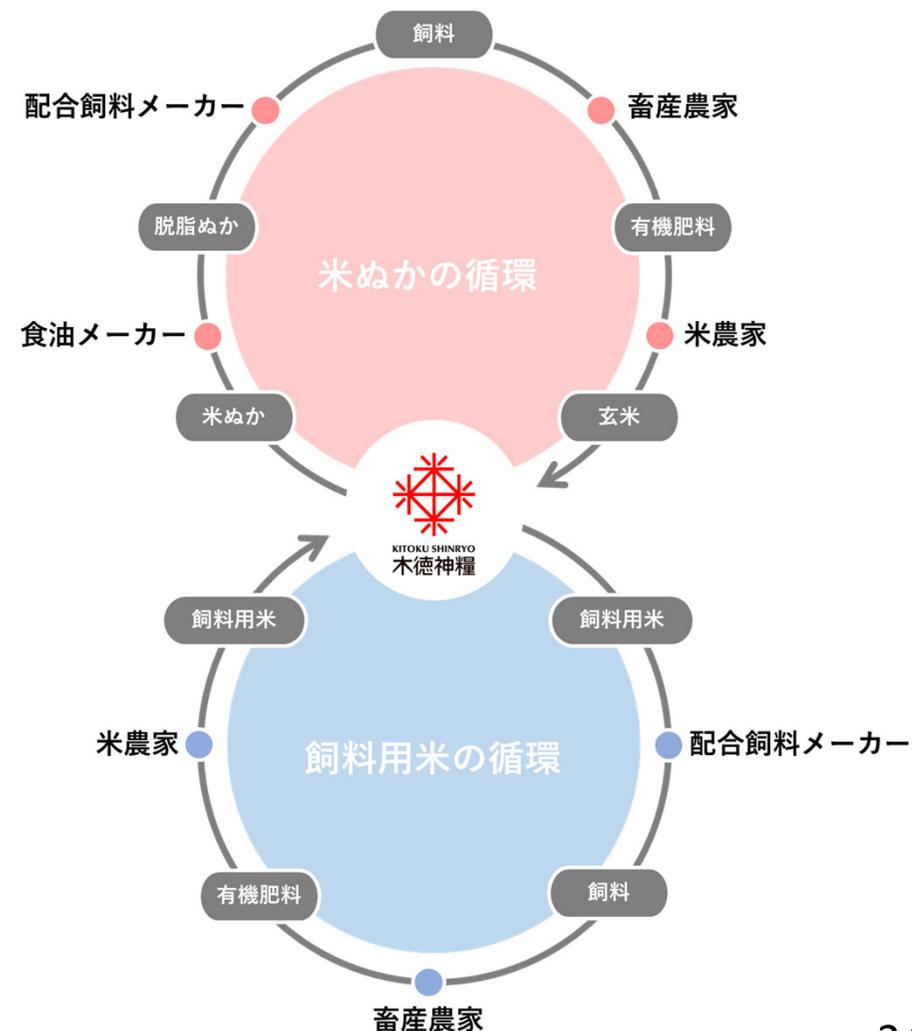
- 有力牧草サプライヤーの開拓
- 既存取引先への占有率の向上
- 配合飼料メーカーへの輸入原料の新規提案



現地訪問し優良サプライヤーを開拓

循環型ビジネスの推進

米に関連する資源の循環に一役



副生水の資源化への取り組み

副生水…UMB Pで発生する高濃度の米のとぎ汁



桶川工場(埼玉県)



中四国支店岡山工場

◆ バイオマス燃料の原料



- バイオマス燃料の原料の一部として販売
- CO2排出量と環境負荷低減

◆ 肥料化



- 稲作向け農業用肥料の原料としての活用を検討
- 岩手県花巻市でトライアル製造を実施

取引農協との関係を活用し産地との広域の取り組みへ展開
輸入原料に頼らない国内資源由来の肥料の重要性が高まる

◆ 飼料化



- 液体飼料として販売
- 産廃から有価物への転換

UMB P 副産物の資源化に向けた取り組み強化

商品開発の取り組み

コメ関連ビジネスの成長

八十八花石鹸



手づくり無添加石鹸

- 国産圧搾こめ油にカレンデュラオイル配合
- 合成界面活性剤、防腐剤、合成着色料、合成香料不使用

国産圧搾こめ油を使用した木徳神糧初のスキンケア商品
食品以外のジャンルでもお米の魅力を発信

「こめしぼり」ギフトボックス



純国産米油こめしぼりギフト

- 国産米糠から国内で抽出した純国産
- お中元やお歳暮などの催事にも対応したギフトセットとして展開

オンラインショッピング利用者の需要に合わせた商品の拡充

家庭用向けの米粉(ミックス粉)商品



業務用で定評のある米粉を家庭用向けの製品として販売
米粉の魅力を活かした製品ラインとして展開中

たんぱく質調整白かりんとう



食事制限のある方に向けた こだわりの商品設計

- ✓ 米粉100%使用
- ✓ 低たんぱく質含量
- ✓ 揚げ油にはこめ油を採用

腎臓病患者が安心して気軽に食べられることを目指した商品
たんぱく質調整米の米粉のみ使用し、味付けや油にも配慮

グループ全体の経営資源を最大限活用し、
米を中心とした協働で事業領域を広げていく



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

人的資本経営によるグループ全体の成長①

木徳神糧の人的資本経営

人材育成方針

個人と組織の相乗効果を高めるため、一人ひとりが自ら考え行動し、果敢に挑戦する人材を育成します。

社内環境整備方針

当社は、従業員の安全と心身の健康を第一に、良好なコミュニケーションと継続的な教育研修を推進するとともに、積極的な挑戦を評価し、個人と組織が共に成長できる環境を目指していきます。



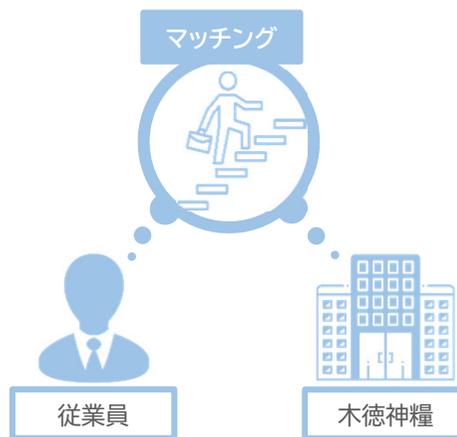
本社(東京都千代田区)

ベースアップ



- ✓ 公平感のある一律ベースアップ、定期昇給と合わせて4%以上の賃上げを目指す。

職務階級の再定義



- ✓ 管理職候補となるゼネラリストや、限定的業務で能力を発揮するスペシャリストなど、多様な人材の活用を目指して、職務階級の見直しを進めていく。

譲渡制限付株式制度



- ✓ 譲渡制限付株式制度を導入(2024年)。株主目線を持つことで、従業員の「業績向上や株価上昇に対する当事者意識」を更に引き出す。

人的資本経営によるグループ全体の成長②

企業の成長の土台作り

研修制度の強化

職務階層に応じた研修プログラムを実施

新入社員を対象とした
田植え・稲刈り農業研修



若手・中堅社員を対象にした
スキルアップ研修



管理職を対象にした
人事評価や後進育成についての研修



海外子会社の従業員の来日研修



社会貢献活動について

地域社会との共生と食を通じた社会貢献活動①

こども食堂への新米支援

(2024年9月)

店頭からお米が一時的に無くなる「令和の米騒動」と言われた状況が全国のこども食堂の運営にも大きな影響を与えるなか、当社は「認定NPO法人全国こども食堂支援センター・むすびえ」からご相談を受けて緊急支援を実施いたしました。

【提供商品】

新米千葉県産コシヒカリ5kg×5袋を全国400か所(=10ト)

お米の急激な値上がりと流通量が減少している環境において、継続的にこども食堂へのお米の支援を行うことは、社会的な意義が大きく、米穀卸としての当社の責任と存在価値を発揮できると考えています。



支援品を使った開催の様子

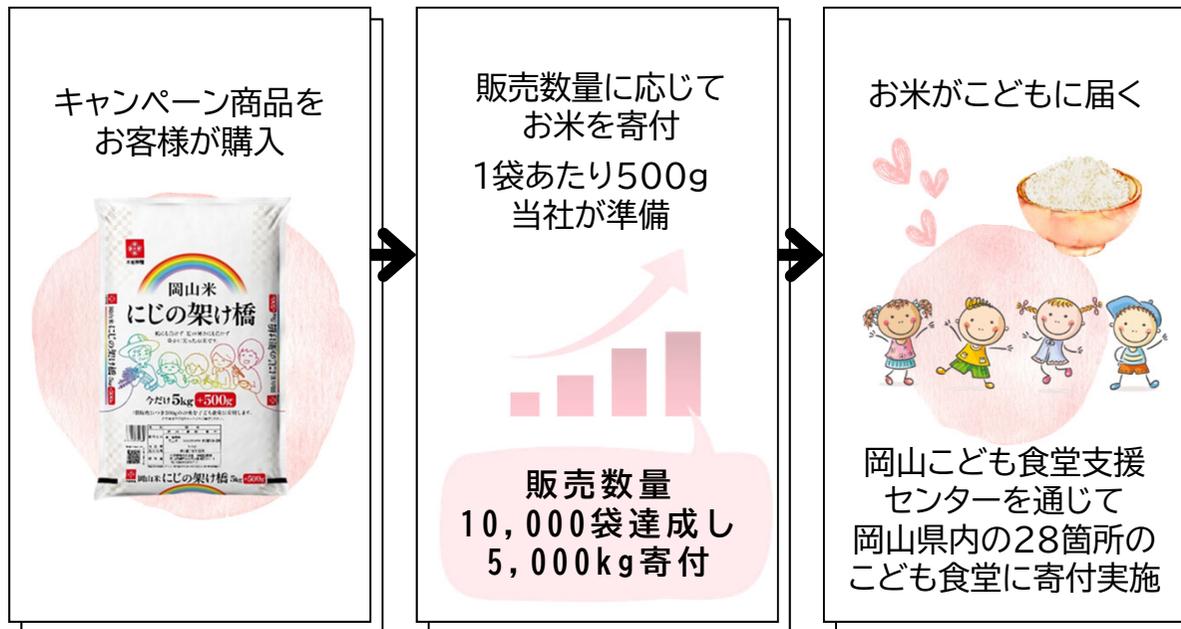
大変な状況だからこそ
継続的な支援を重視した取り組みを実施

地域社会との共生と食を通じた社会貢献活動②

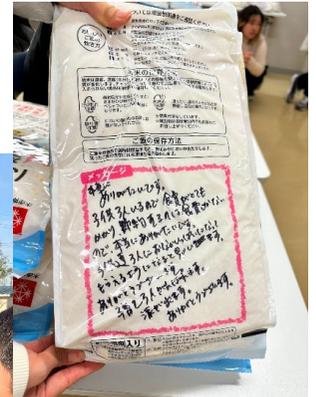
岡山県で寄付型キャンペーン 「にじの架け橋」を実施

(2024年11月~12月)

キャンペーンの概要



支援品をお届け



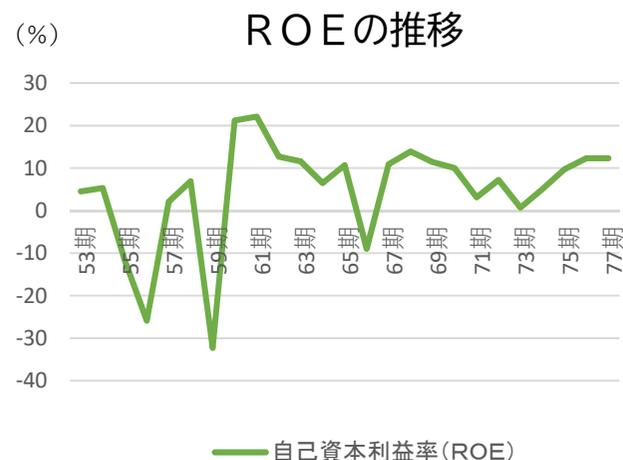
裏面に頂いた
メッセージ



消費者の皆さまからの温かい気持ちをお米を通じて伝える
今後も多様な支援を検討

資本コストや株価を意識した経営の実現へ

株価、PBR、ROEの推移



- 株価は上昇傾向にあるものの、PBRは継続して1倍を下回っている状況。
- ROEはメインビジネスである米穀事業の環境要因による変動が大きい。

PBR改善に向けた取り組み

株主還元強化

自社株買いを含めた総還元性向とROEの向上

成長性と将来性

積極的な事業戦略及び長期的な成長戦略の策定と明示

事業の安定と分散

米穀事業のさらなる基盤強化と効率化、米穀以外の事業の成長

IRの強化

事業環境やビジネスに対する理解促進、投資家への情報発信充実



同内容の役員向け研修会

ROEの安定化、PBRの改善を着実に進める

2025年12期連結業績予想

増収・増益

単位：百万円

	2024年	2025年	2024年対比
売上高	118,998	155,000	130.3%
営業利益	2,377	2,500	105.2%
経常利益	2,485	2,600	104.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,723	1,800	104.5%

【主要増減要因】

■大幅増収

米穀事業における原料価格の高騰に伴う販売価格の上昇から大幅な増収

■増益

- ・調達に注力し、強いニーズに対して安定供給を第一に適切な価格転嫁を進める
- ・物流に係るコスト上昇の影響による諸経費の増加
- ・製造設備更新に係る投資、人的資本への投資（教育研修、ベースアップ等）



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実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、2025年2月26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/>