

|| 企業調査レポート ||

## 昭和産業

2004 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年10月2日(水)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 業績動向

### 2025 年 3 月期第 1 四半期は減収ながら利益面は引き続き好調

#### 1. 2025 年 3 月期第 1 四半期の業績

2025 年 3 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高 85,929 百万円（前年同期比 4.3% 減）、営業利益 4,118 百万円（同 24.3% 増）、経常利益 5,191 百万円（同 28.4% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 5,322 百万円（同 91.2% 増）で着地した。2025 年 3 月期業績予想に対する進捗率は、売上高 24.8%、営業利益 34.3%、経常利益 39.9%、親会社株主に帰属する四半期純利益 48.3% となり、売上面は堅調で、利益面は前期からの好調を継続した。同社を取り巻く事業環境として、インバウンド需要の高まり等により、外食や飲料向けの需要が回復基調にあるものの、円安基調の下でのエネルギーコストの高止まりや物流コストの上昇もあり、押し並べて厳しい状況にあった。同社は、前期から導入した顧客別営業組織によるターゲット業態ごとの提案営業に引き続き取り組んだほか、コストを踏まえた適正価格での販売を推進した。一方で、原材料となる穀物相場の下落に伴い、輸入小麦の政府売渡価格が引き下げられる（平均 0.6%）等の影響を受け、販売価格を見直した結果、前年同期比で減収となった。利益面では、各カテゴリでの適正価格での販売、前期から取り組む生産性向上策や原価低減策が寄与した。

#### 2. セグメント別業績

##### (1) 食品事業

食品事業の売上高は 71,315 百万円（前年同期比 3.2% 減）、セグメント利益は 3,971 百万円（同 18.4% 増）となった。インバウンド需要の回復等を受け、外食や飲料用途向けの需要が回復して拡大を続けており、売上・利益両面の好調さを後押しした。売上高はわずかに減収となったが、主因は、原料穀物価格の落ち着きに伴い、輸入小麦の政府売渡価格が引き下げられたことを受け販売価格を改定したことであり、各カテゴリとも販売数量においては堅調に推移した。

製粉カテゴリの売上高は 27,325 百万円（同 3.0% 減）となった。2024 年 4 月の輸入小麦の政府売渡価格の引き下げを受けて小麦粉製品の価格改定を実施した。販売数量は小麦粉が前年同期を下回ったが、プレミックスは前年同期並み、パスタについては外食市場を中心に好調な売れ行きを見せて前年同期を上回った。家庭用の販売数量については、小麦粉及びプレミックスは前年同期を下回ったが、パスタは前年同期を上回った。

製油カテゴリの売上高は 25,024 百万円（同 2.5% 減）となった。コストを踏まえた適正価格での販売に加えて、機能的な高付加価値商品（長寿命オイルや油染みの少ないベーカリー用オイル等）の提案や、課題解決型営業に取り組んだ。販売数量については業務用油脂が需要回復と好機を捉えた販売施策により前年同期を上回り、家庭用油脂も汎用油やこめ油の販売増により前年同期を上回った。

#### 業績動向

糖質カテゴリの売上高は 17,343 百万円 (同 3.9% 減) となった。グループ会社との連携を図り、原価に見合った適正価格での販売活動に取り組んだ。販売数量については、飲料用途の需要増や、低分解水あめや粉あめ等の独自性のある商品群の拡販に注力し、糖化品は前年同期を上回り、コーンスターチもビール用途等の需要増加により前年同期を上回った。一方、加工でん粉については前年同期を下回った。

#### (2) 飼料事業

飼料事業の売上高は 13,444 百万円 (同 10.2% 減)、セグメント利益は 112 百万円 (前年同期は営業損失 7 百万円) となった。2022 年 10 月に感染が確認された鳥インフルエンザの発生農場における採卵鶏導入が進み、鶏卵生産が回復したこともあって、配合飼料や鶏卵の販売数量が前年同期を上回った。一方で、配合飼料の平均販売価格が原料価格の下落に伴って前年を下回ったことや、需給の緩和によって鶏卵の相場が落ち着いたことから販売価格が低下し、減収につながった。

#### (3) その他

その他の売上高は 1,169 百万円 (同 0.3% 増)、営業利益は 385 百万円 (同 27.2% 増) となった。倉庫業は、貨物獲得競争が激化するなか、商社や主要顧客との取り組みを強化し荷役量の増加に努めた結果、貨物取扱量が前年同期を上回った。

## 今後の見通し

### ワンストップ型の営業体制が浸透し、効果を発揮

2025 年 3 月期は、売上高 346,000 百万円 (前期比 0.1% 減)、営業利益 12,000 百万円 (同 8.7% 減)、経常利益 13,000 百万円 (同 21.5% 減)、親会社株主に帰属する当期純利益 11,000 百万円 (同 11.0% 減) とする期首計画を据え置いている。2024 年 3 月期に続き、経済活動や社会活動の正常化に伴い、インバウンド需要の回復等が期待されるものの、緊迫した世界情勢など、先行きは不透明である。事業環境については、穀物相場は落ち着きを見せ、為替の動向も一時期に比べれば円安が一段落している。一方で、物流の 2024 年問題での物流コストの上昇や賃上げ等の人件費の増加要因もあって、事業環境は余談を許さない状況である。同社としても、引き続き製造コスト等に見合った適正価格での製品販売に注力するとともに、事業環境に左右されにくい収益構造の確立に向け、業態別・顧客別ワンストップ営業体制を生かした提案型営業を軸に、「中期経営計画 23-25」で掲げた 5 つの基本戦略に基づく施策を推進することで業績向上を図る考えである。セグメント別に見ると、売上高は食品事業及びその他については前期並みだが、飼料事業については若干の減収を見込む。営業利益は食品事業で減益予想なもの、飼料事業では増益を見込んでいる。

## ■ 中期経営計画の進捗状況

### 各施策の進捗は堅調、組織再編によるシナジーが顕在化

同社は現中期経営計画の初年度である 2024 年 3 月期において、重点施策による定量効果として、基本戦略 1「基盤事業の強化」では、経常利益ベースで 2023 年 3 月期比 27 億円増の目標に対し、39 億円増と 12 億円超過して達成した。グループ連携による事業規模拡大と収益力強化をはじめ、商品構成の最適化や差別化戦略による付加価値商品の拡販が大きく寄与した。2025 年 3 月期以降は業態別・顧客別の営業体制を生かし、様々なカテゴリの商品を顧客ニーズに合わせてワンストップで提供することにより、穀物ソリューションのさらなる進化を目指すほか、引き続きグループ一体となり事業構造を改革することでコスト圧縮を進める。2025 年 3 月期の進捗状況として、基盤事業の強化の点では、組織改編による営業力強化の成果が引き続き現れている。複数商材を組み合わせた顧客への提案型営業は順調に増加しており、成約に結びつく例も増えている。ワンストップ型営業組織に改編した効果は、営業担当者の提案力強化にも及んでおり、営業組織内の人材育成に寄与している。各営業担当者が複数の商材に関する知識を得て、それらを組み合わせた提案を行い連携をすることで、ノウハウの蓄積が進むという好循環が生まれている。事業領域の拡大においては、同社一部製品についてハラール認証（イスラム圏向けの適正な食品であることの認証制度）を取得し、2024 年 4 月よりシンガポールへの輸出を開始した。現時点では、2025 年 3 月期業績への寄与度については明らかではないが、実績を着実に積み上げている。

## ■ トピック

### 植物性食材の新ブランド「SOIA SOIYA」を発表

同社は 2024 年 8 月、どんな調理法やどんなメニューにも対応できる、自由自在に調理可能な植物性食材の新ブランドとして「SOIA SOIYA（ソイアソイヤ）」を発表した。「SOIA SOIYA」という名前は、「大豆（SOY）」と、かねてからの願いを意味する言葉である「素意（SOI）」とを掛け合わせたものである。同社は 1969 年より大豆たん白商品を開発してきたが、その過程で培った知見と技術力を結集して今回の商品開発に至った。大豆本来の美味しさを損なうことなく、どんな調理法やメニューにも対応できる大豆たん白商品である。大豆という「穀物」の可能性を最大限に引き出すとともに、使う人の自由で多様な発想を導くことで、プラントベースフードの新しい時代を切り拓く商品として成長させる。現在は業務用として素材販売の形で展開しているとのことであり、顧客への提案から様々な商品の活用方法が創出されることが予想される。自由度が高いために想像を超えた斬新な新製品の開発に結びつく可能性もあり、今後に向けての期待は高まるばかりだ。なお、当面は業務用途に集中して販売を拡大し、その後に家庭向け商品の販売を検討するもようであり、今後の動向に注目したい。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp