

2023/3期 第2四半期連結業績 及び 今後の取組について

証券コード2812：焼津水産化学工業（YSK）
2022年11月28日

目次

1. 23/3期 2Q連結業績

23/3期 2Q 連結PL／BS／CF…………… P. 4 ～ 8

23/3期 2Q セグメント別業績…………… P. 9 ～ 16

2. 23/3期 通期連結業績予想の修正

…………… P. 17 ～ 18

3. 23/3期 3 Q以降の施策について

…………… P. 19 ～ 24

4. 中長期の課題と対策

…………… P. 25 ～ 33

1. 2023/3期 第2四半期 連結業績

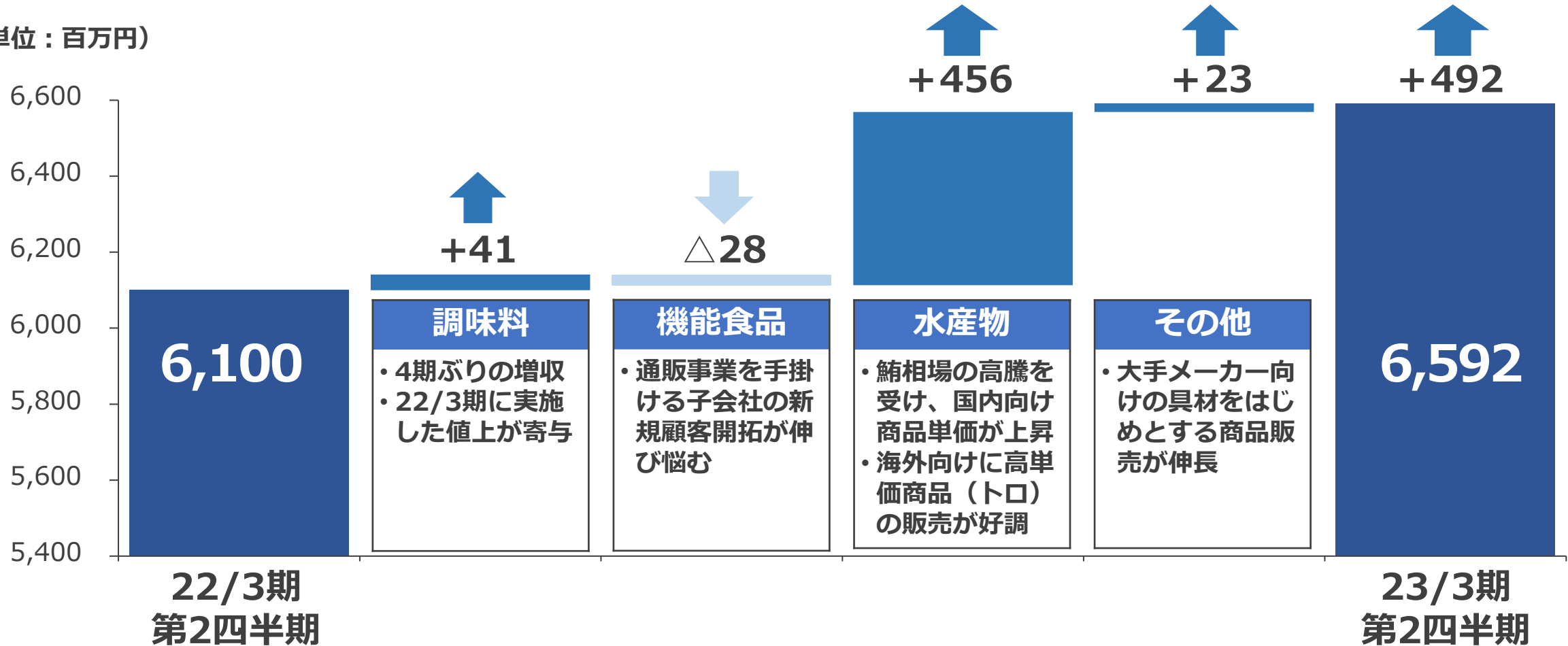
2023/3期 第2四半期 連結業績について（P/L）

（単位：百万円）	2022年 3月期2Q	2023年 3月期2Q	前期比 (YoY %)	概 要
売上高	6,100	6,592	492 (8.1%)	調味料は4期ぶりの増収 水産物は高単価の鮭の販売が寄与
売上総利益	1,526	1,499	△26 (△1.8%)	燃料動力費及び原材料価格の上昇分を 増収効果で補えなかった
営業利益	307	158	△149 (△48.6%)	計画を上回る急速な原価上昇に対して 値上げ活動に遅れが見られた
営業利益率	5.0%	2.4%	△2.6pt	原価（原料価格）の上昇が主な要因
経常利益	340	185	△155 (△45.6%)	
当期純利益	572	106	△465 (△81.3%)	減益に加えて、2022/3期の特別利益 （投資有価証券売却益 471）が無くなったため

2023/3期 第2四半期 連結売上高 増減分析

～4期ぶりの増収達成～

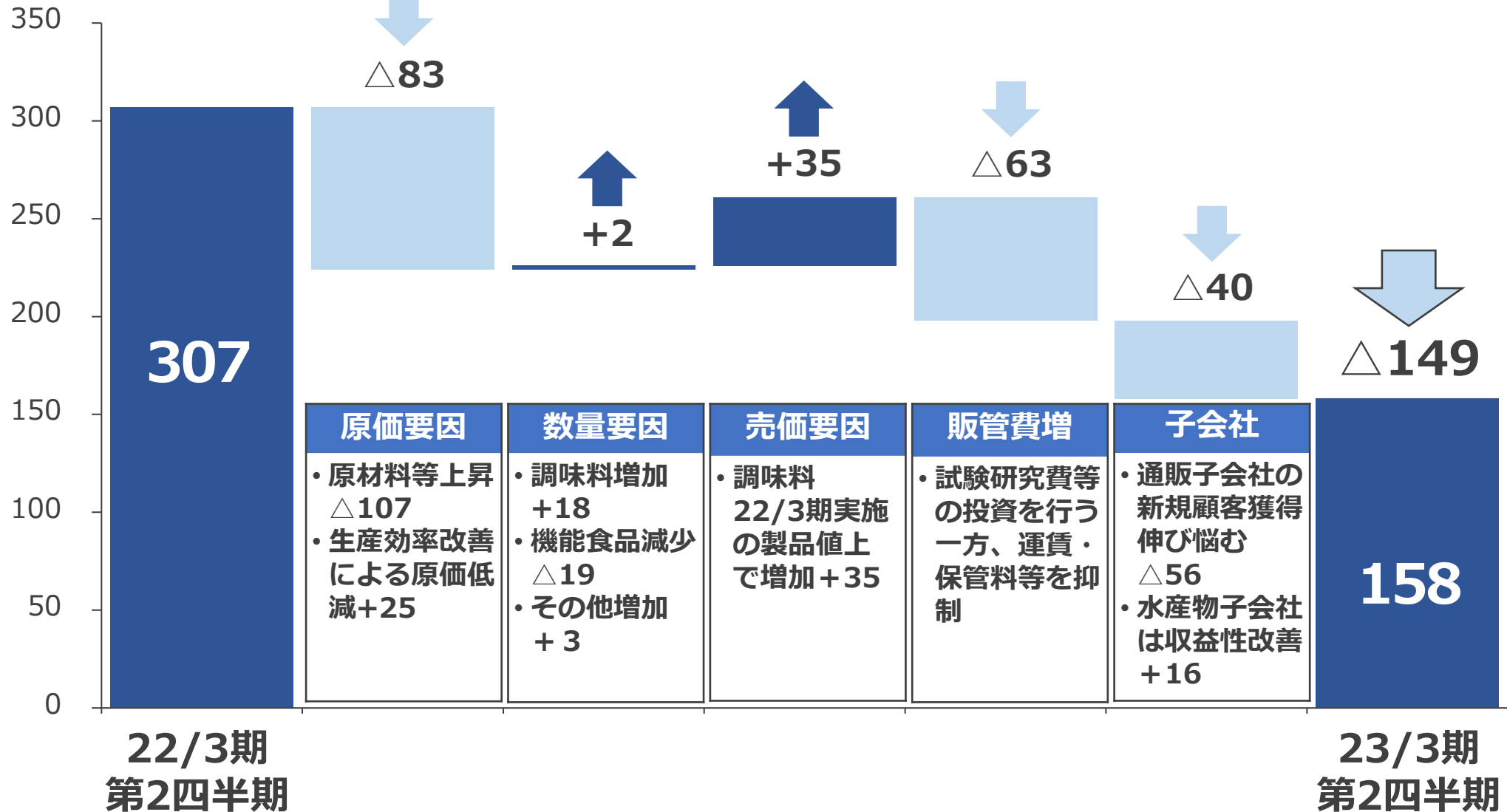
(単位：百万円)



2023/3期上期 連結営業利益 増減要因

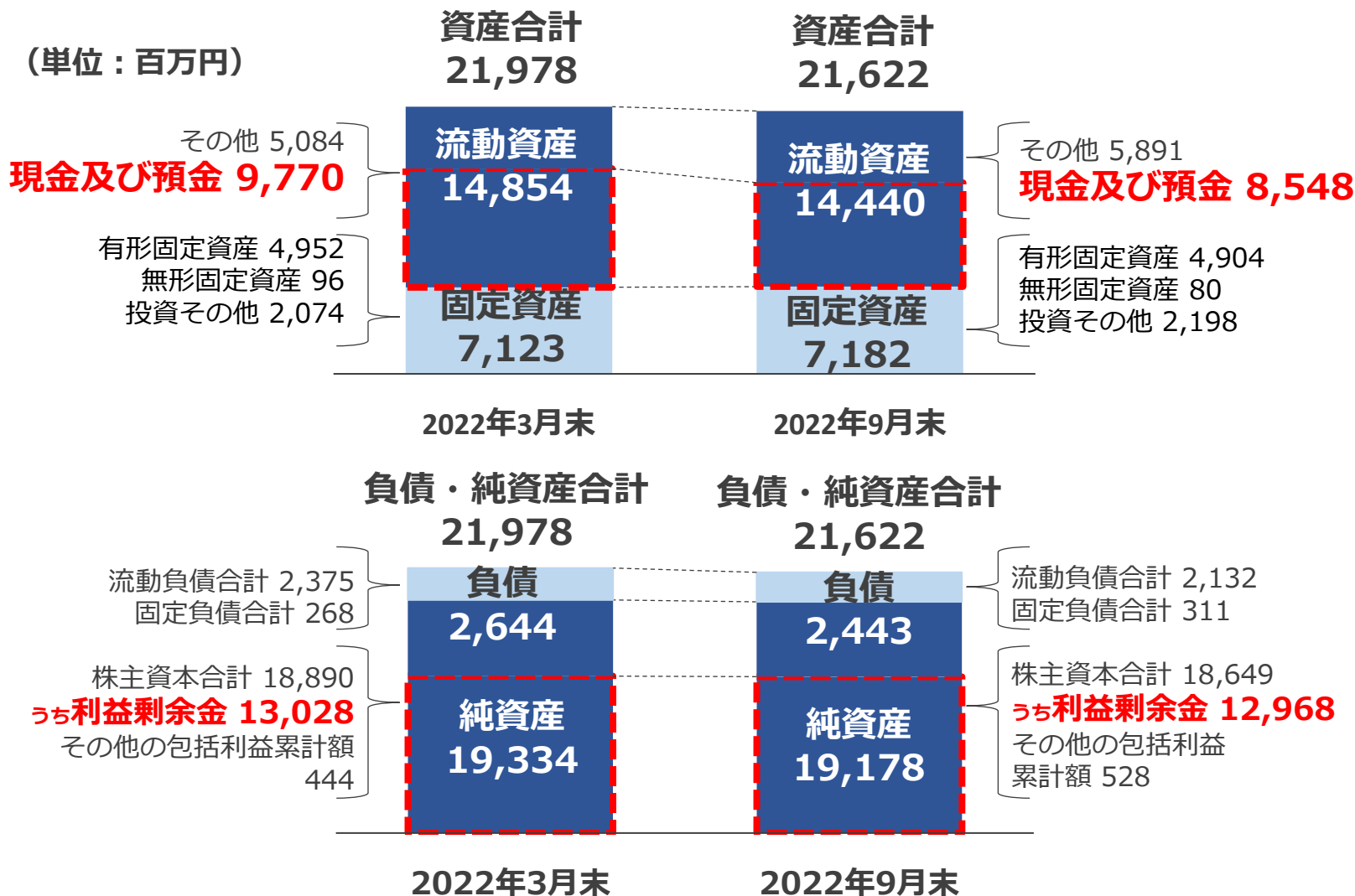
(単位：百万円)

製造原価アップで減益となった



2023/3期 第2四半期 連結業績について (B/S)

低資本効率のアセット（現預金）保有が重要な経営課題と認識、株主還元 に注力



株主還元の積極化

経営課題：
資本効率の低い現預金の比率が高く株主価値を毀損している可能性

対応策：

・ 自己株取得

株式数：185千株

※発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合は1.55%

取得価額：180百万円

取得期間：5/10～5/30

取得方法：市場買付

・ 新中計（株主還元）

株主還元：20億円

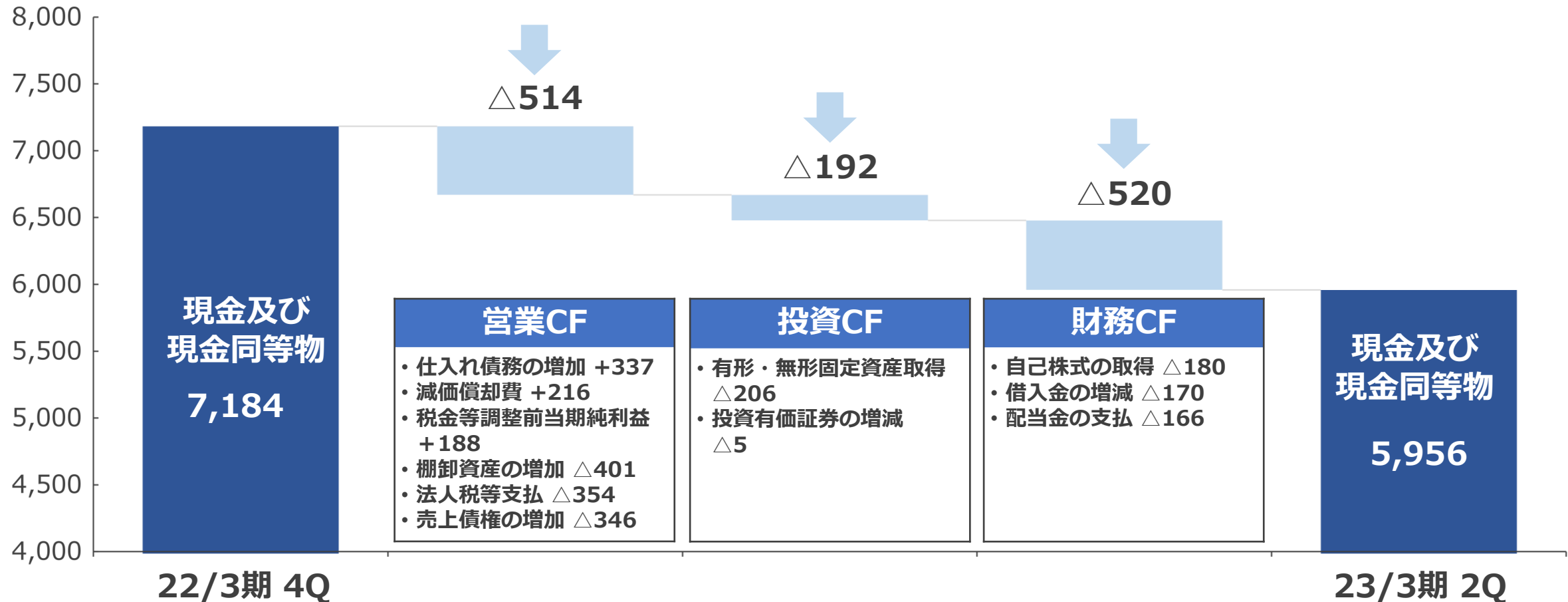
（23/3～25/3期の3力年）

※株主還元＝配当＋自己株取得

2023/3期 第2四半期 連結キャッシュフロー

22/3期の政策保有株式売却に伴う法人税等支払額の増加・自己株式の取得実施

(単位：百万円)

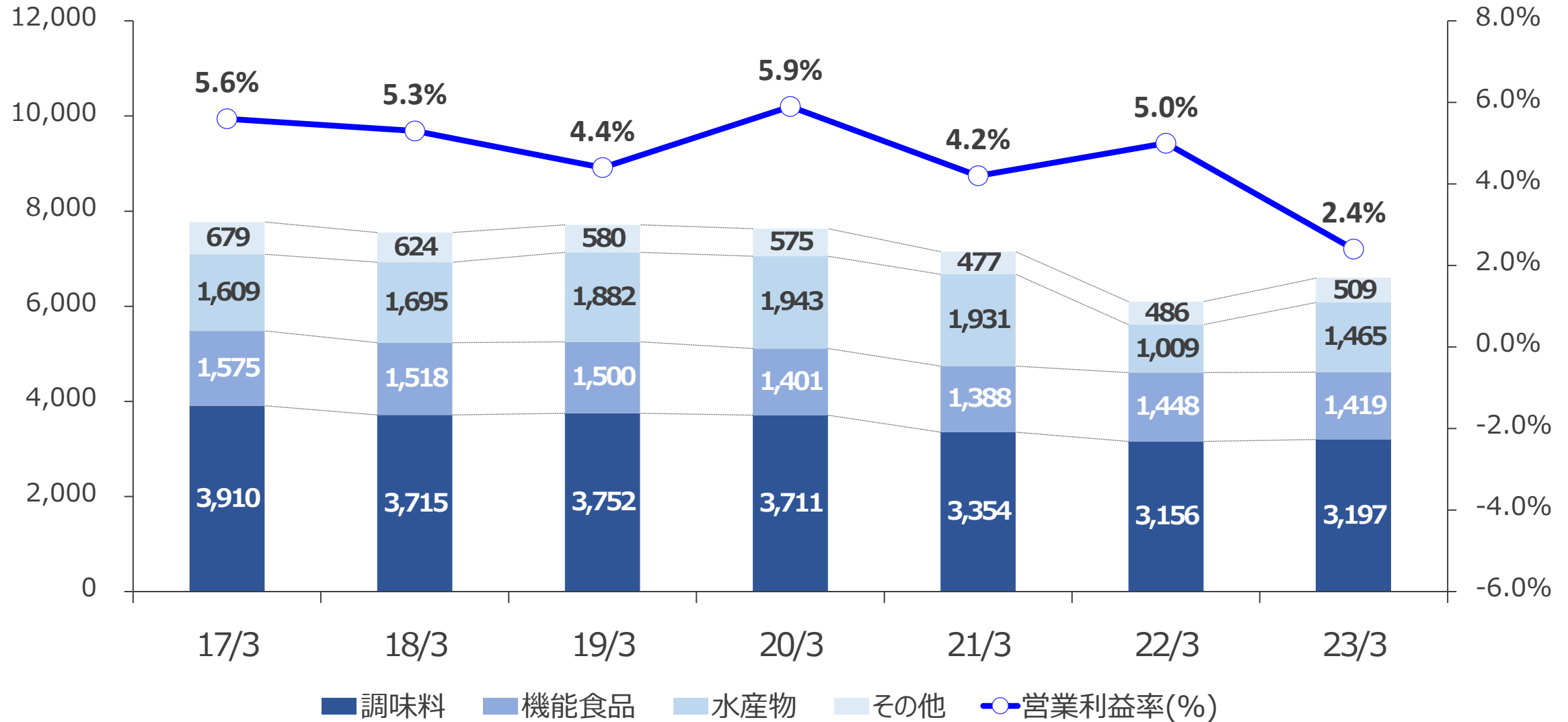


セグメント別業績について

第2四半期売上高及び営業利益率の推移

4期ぶりの増収達成も、売上ミックスの変化と一部商品の原価アップで営業利益率低下

(単位：百万円)



セグメント別売上高

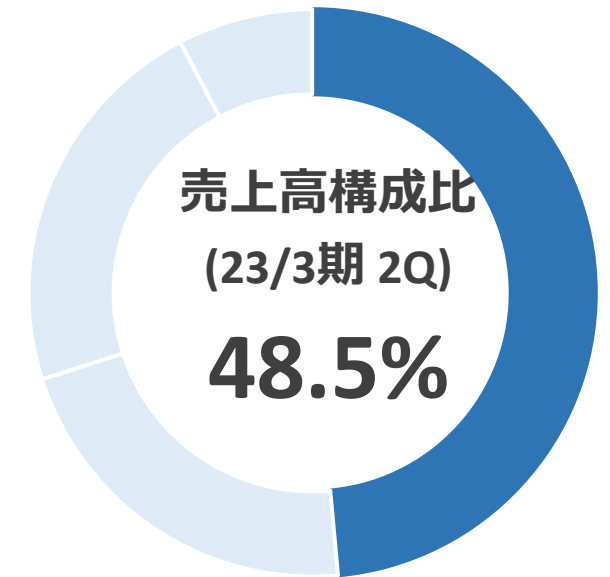
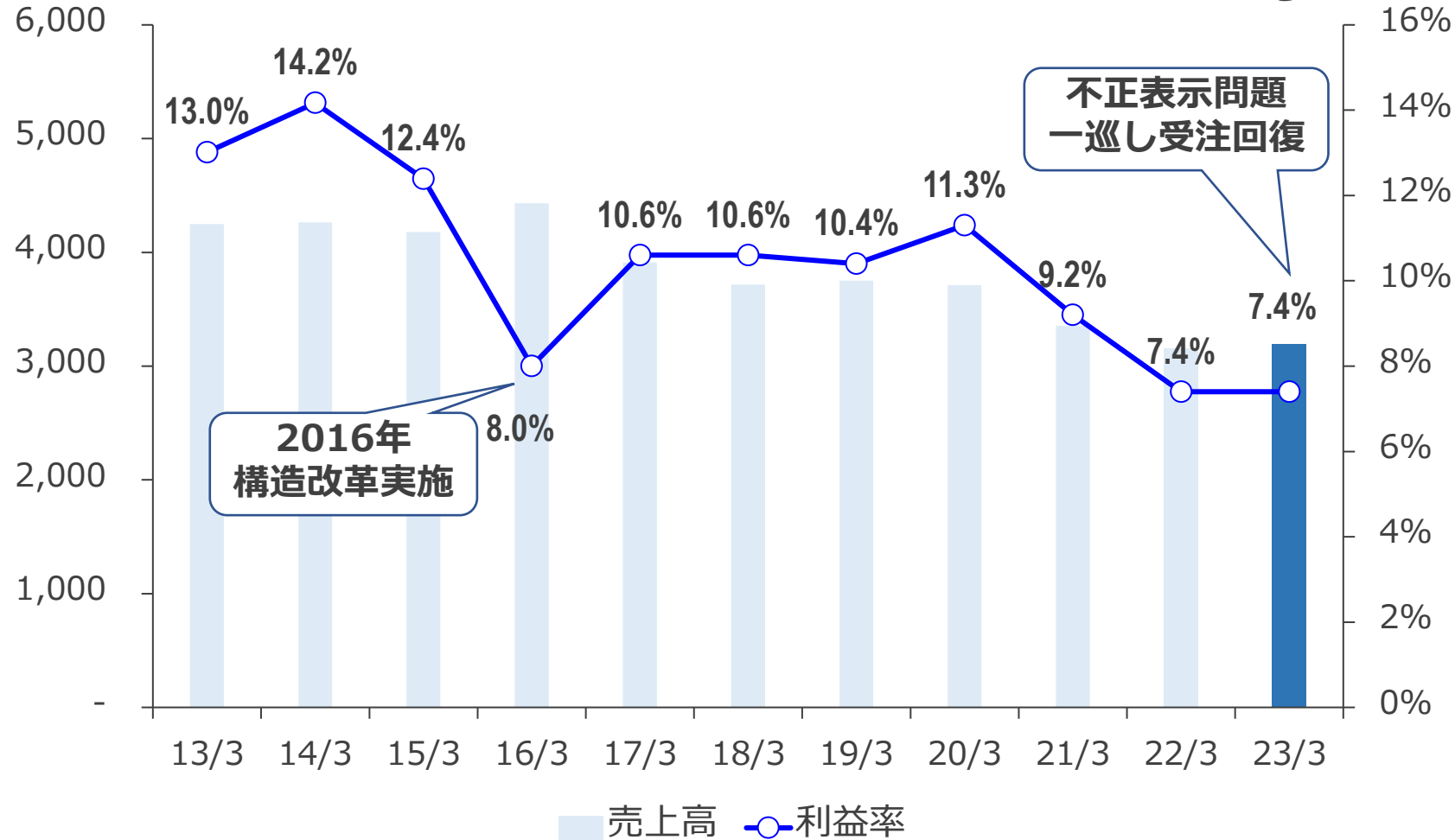
期別 セグメント	22/3期 2Q	23/3期 2Q	前期比 (YoY %)	概 要
調味料	3,156	3,197	+41 (+1.3%)	不正表示問題の対応完了し、受注増。 液体調味料が増収となった。
機能食品	1,448	1,419	△28 (△2.0%)	アンセリン※販売が堅調に推移。 通販子会社の顧客開拓に課題感。
水産物	1,009	1,465	+456 (+45.2%)	鮪相場の高騰を受け、国内向け商品単価 が上昇。 海外向け高単価鮪商品の販売が好調。
その他	486	509	+23 (+4.7%)	大手食品メーカー向け具材販売が伸張。

※アンセリン：尿酸値低下訴求の機能性素材

第2四半期 調味料セグメント

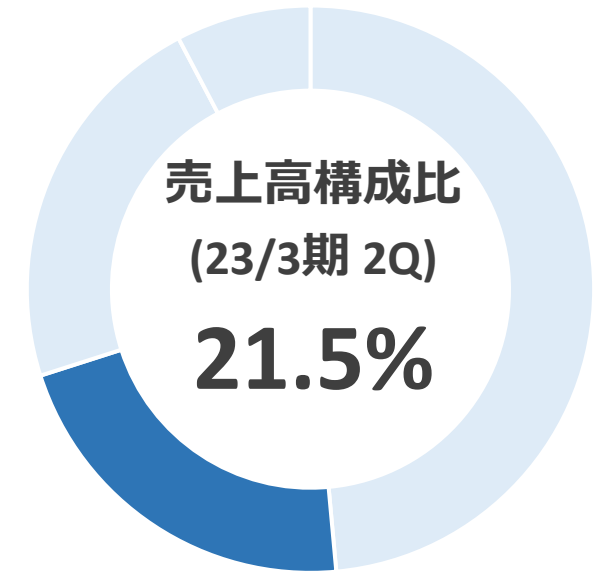
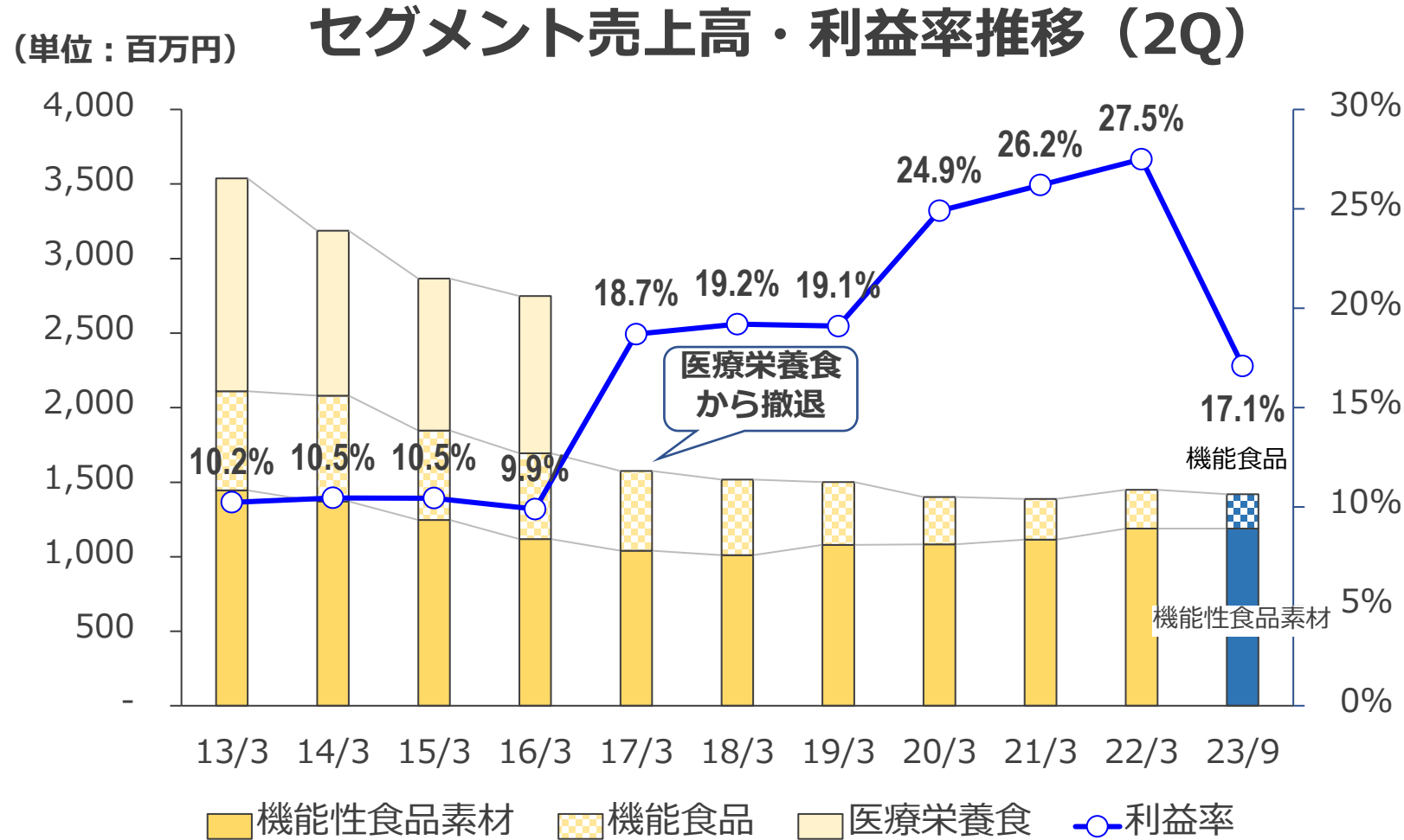
(単位：百万円)

セグメント売上高・利益率の推移 (2Q)



- ・ 4期ぶりの増収、3期ぶりの増益となった
- ・ 和風系の液体調味料が大手外食チェーンに採用された
- ・ 利益については、変動費等のコストアップを売上及び製造工程の効率化で吸収し、増益達成

第2四半期 機能食品セグメント



- 売上は通販子会社の減収を機能性食品素材（アンセリン）の需要でほぼ吸収し、微減。
- 利益に関しては、アンセリン主原料元の工場で火災があり、代替原料の調達と緊急輸送により原価が上昇し減益。現在は工場復旧により、原価は改善傾向。
- 試験研究費の先行投資

※機能性食品素材：膝関節、美容訴求のN-アセチルグルコサミン(NAG)、尿酸値低下訴求のアンセリンなど
 ※子会社UMIウェルネスは当社の機能性食品素材を配合したサプリメントを販売する通販会社であり、主力商品は膝関節向けの商品である「N-アセチルグルコサミン」

当社における機能食品の優位性と今後の対策

・市場について

高齢化及び健康志向の高まりを背景に、健康食品(主に機能性表示食品)の需要が今後も強まると予想。当社アンセリン売上は前年同期比2桁増収
(売上、数量ベースともに)

・優位性

- 素材の有効性を示す豊富なヒト試験データ、安全性データ
- 当社独自の生産技術（NAG、アンセリン）

・課題

- 原料調達先の一極集中（為替や地政学的リスクの影響を受けやすい）

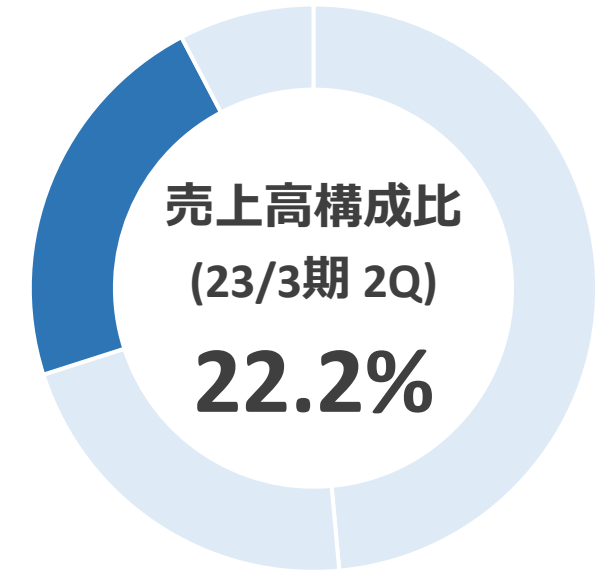
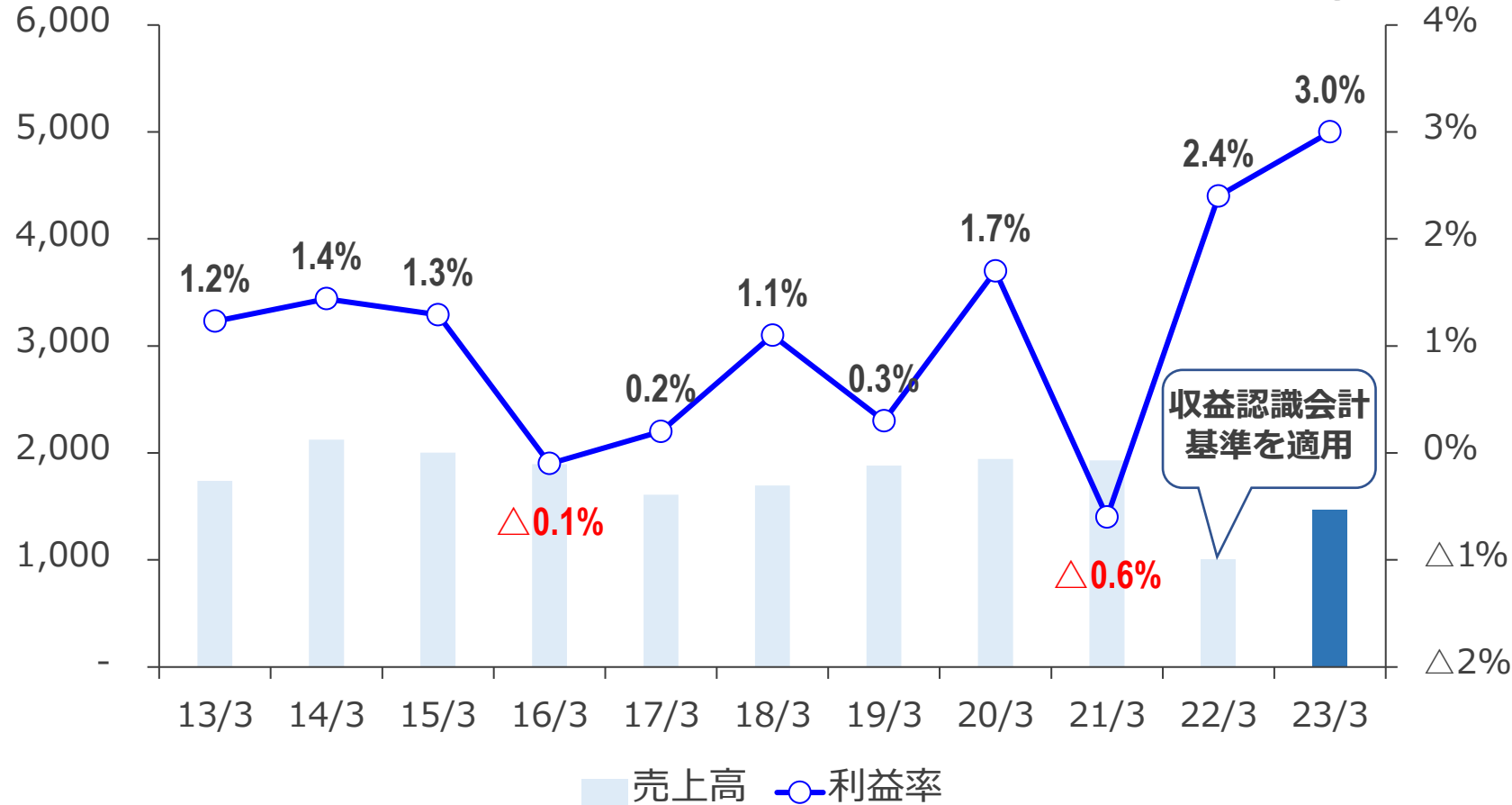
・対策

- アンセリン：既存原料調達先の生産トラブル解消済み、調達先を拡大
- NAG：原料調達先の拡大、販売量拡大、設備投資8億円実施予定
- 値上げ活動（8月の値上げ活動に加え、12月より2回目の値上げ交渉）

第2四半期 水産物セグメント

(単位：百万円)

セグメント売上高・利益率の推移 (2Q)



- ・ 2期連続増収増益
- ・ 国内は鮪原料相場の高騰に加え、加工品販売も好調に推移。
- ・ 海外は韓国・台湾・香港にトロ商材の販売増加により増収
- ・ 製造経費や運賃・倉敷料等販売経費の削減により増益

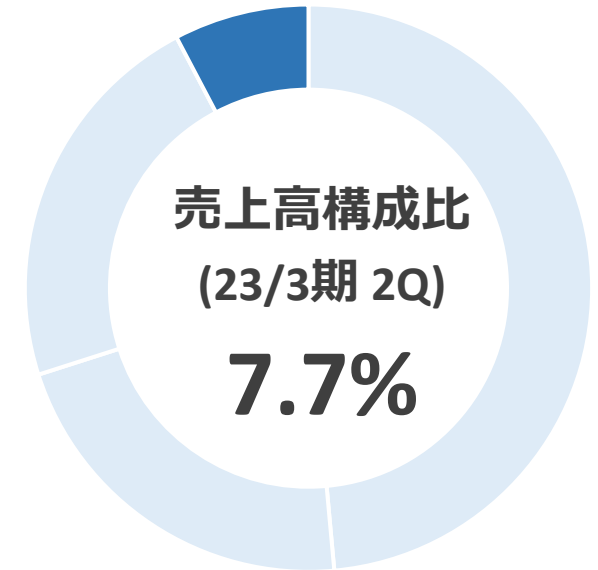
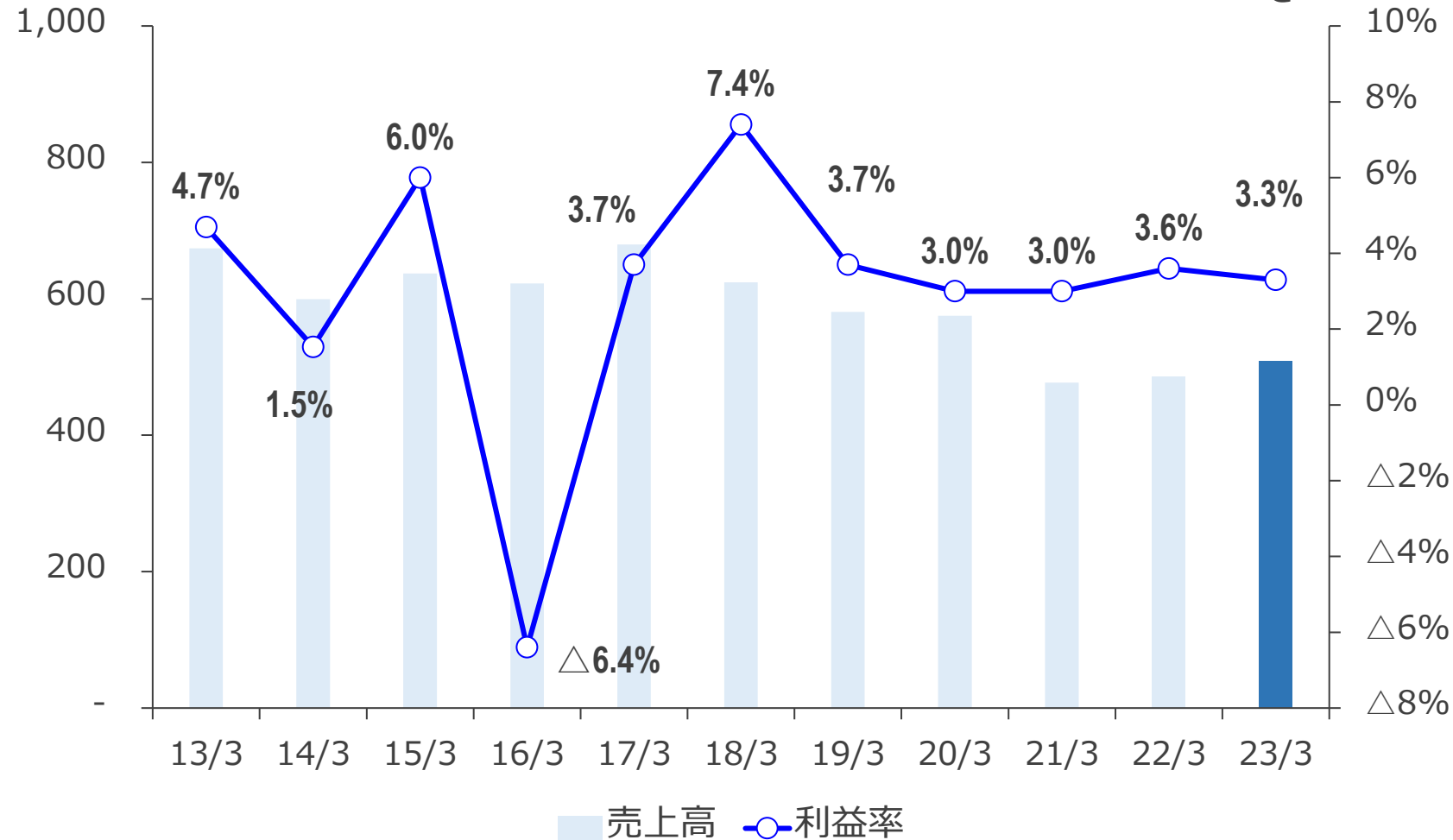
※収益認識会計基準を適用

有償支給品の加工取引においては、売上高・売上原価を計上せず、加工賃部分のみ計上する方法に変更。

第2四半期 その他セグメント

(単位：百万円)

セグメント売上高・利益率の推移 (2Q)



- ・ 外食向け商品の戻りは鈍かったものの、中食をターゲットとした商品（具材）売上が好調に推移し、増収となった。
- ・ 売上構成品のミックスの変化で微減益。

その他セグメント：仕入れ商品の販売が売上の大部分を構成。主に削り節や乾燥具材、粉末スープ、化粧品などを扱う。

2.通期連結業績予想の修正

～売上の上方修正及び利益の下方修正について～

2023年3月期 通期連結業績予想の修正

(単位：百万円、%)

期 別 項 目	期初計画	修正値	増減	増減率	修正理由
売上高	12,500	12,790	290	2.3	水産物事業は市場価格の高騰で大幅上振れ。 アンセリン主原料の調達費用アップが 主要因、調味料でも原料価格の上昇を織り 込んでおり、営業利益以下を下方修正。 値上活動の推進と原料調達先の多様化、 生産性改善を今期中に行うことで、来期 以降の増益に向けた体制強化を実施。
営業利益	650	320	△330	△50.8	
税引前利益	730	370	△360	△49.3	
当期利益	480	210	△270	△56.3	

※2022.10.28に下方修正を発表。

実際の業績は、様々な要因により予想数値とは異なる結果となる可能性があります。

3.2023/3期 3Q以降の 施策について

直近課題と対策

課題	上期に認識した課題	下期に実施する対策
売上	値上活動と新規顧客開拓の両立	値上活動に注力（2022年12月より今期2回目の値上交渉開始）
原材料 価格	- 円安および地政学的リスクを背景とした原料確保及び原料価格の上昇 - 機能性食品素材の旺盛な需要への対応	- 調達先の多様化と原料在庫増による安定供給体制の確立 - 生産効率改善を下期も継続 > 生産ロット最適化で歩留まりアップ、洗浄時間削減、その結果燃料動力費も昨対比でLNG9%、電気代5%削減（上期実績）
販管費	- 営業部門、開発部門の増員 - 物流費の上昇を想定	- 共同輸送の取り組み強化 - 販管費コントロール（月次進捗確認）



調味料セグメントの下期の対策

値上を通じた収益性の確保を目指す

注力分野	具体的なアクション
国内加工食品	- 市場伸長が高い昆布、エビ調味料の販売強化 - 新製品フィッシュエキスAの拡販
国内中食・外食	東京開発拠点の活用強化、製麺メーカーに集中展開
海外事業	- コロナ禍から回復傾向のタイ、台湾で集中的に新規開拓 - ASEANでの生産拠点設立推進 - 米国マーケット調査（現地日系販社等）

機能食品セグメントの下期の対策

生産性の改善を通じた収益性の改善を目指す
(原料確保含)

注力分野	具体的なアクション
国内食品・飲料	- 当社保有の機能性ヘルスデータを活用し、差別化された機能性表示食品の商品化を提案 - 大手から中堅メーカーへ提案を拡大し採用商品のすそ野を広げる
国内健康食品 (通販・訪販)	- 独自性のある機能性ヘルスデータを新規取得し、他社製品との差別化実現 - 新規素材フコースの拡販（2022年10月 通販子会社のフコース届出が受理され、実績を活用）
海外進出	中国で機能性素材(アンセリン)の新規原料登録に向けた取り組みを代理店と進める

水産物セグメントの下期の対策

注力分野	具体的なアクション
国内市場	- 付加価値の高い加工食品への販売拡大を継続 (例.回転ずし等) - マグロ加工への生産集中を継続 (原料調達～販売の一貫体制が強み)
海外市場	専門商社を活用し主に韓国、香港、台湾、ASEANへの輸出を拡大

その他セグメントの下期の対策

値上を通じた収益性の確保と商品構成の見直しを目指す

注力分野	具体的なアクション
採算性改善	• 現在200品目以上ある仕入品の各販売品目について、仕入れ元からの値上げ要請を踏まえ、収益性を見直しを行う • 収益性を見直した品目について、値上活動を行う • 収益性が確保できない品目は商品のスクラップを行う

4.中長期の課題と対策

中長期の課題と対策

- **課題① 人口減少に伴う国内市場の縮小、ライフスタイルの変化**
→対策： 海外展開（成長市場のASEANと米国へ）
国内成長分野（機能食品）へ注力
- **課題② 原料高、燃料動力費高騰**
→対策： 値上 生産効率の改善
- **課題③ 資本政策**
→対策： 成長投資と株主還元の両立

海外展開

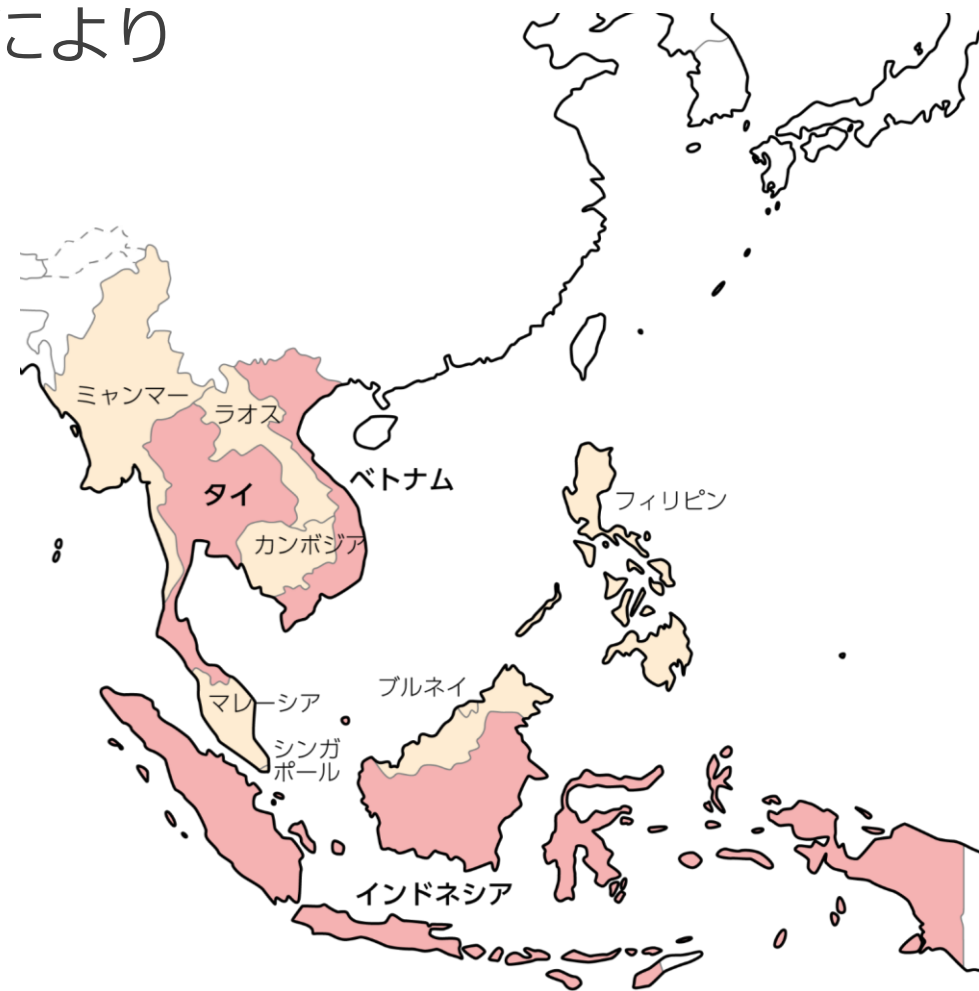
- **販売活動**

海外営業部員の増員に加え、海外出張再開により食品メーカーに直接当社製品の優位性を説明し、レシピ開発など案件獲得を目指す

- **ASEAN生産拠点計画の推進**

2022年6月、7月に現地調査を実施
(タイ・ベトナム・インドネシア)
各国の工業団地やインフラ、投資税制など確認し、候補地の選定へ。
販売面、生産面の比較検討、今期中に計画決定へ

- **米国マーケットの調査開始**

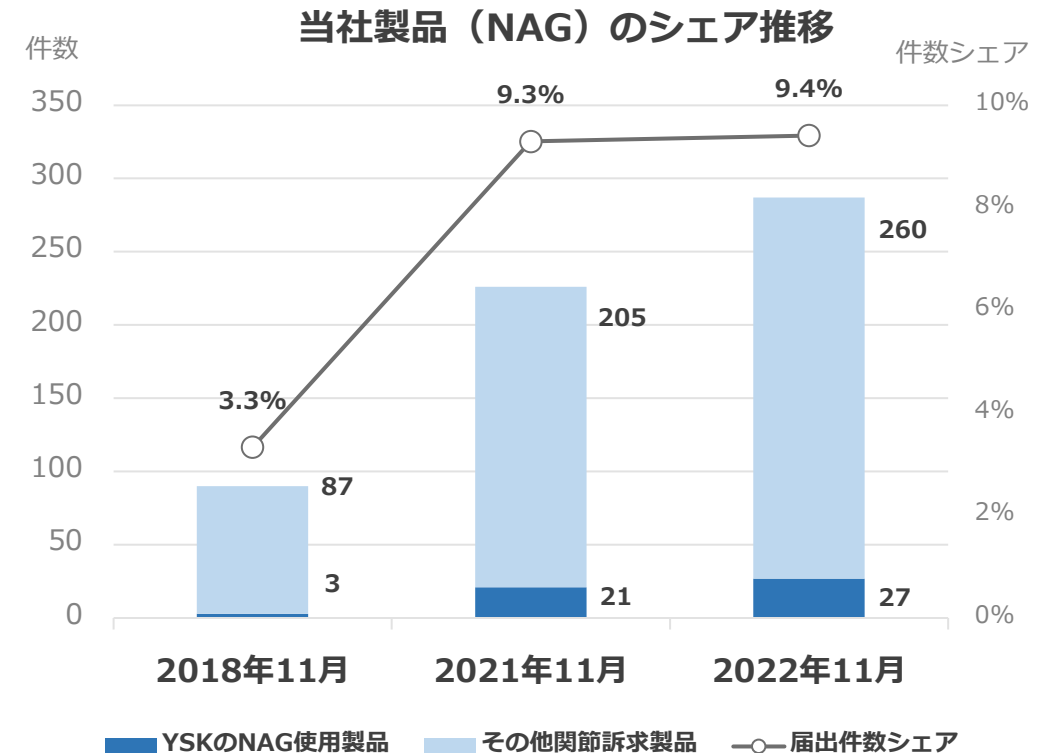


国内成長分野への注力①

N-アセチルグルコサミン(NAG)

- ・ NAGとは、関節改善・皮膚の保湿機能を持つ機能性素材で高齡化社会でニーズが高まる
- ・ 24/3期に8億円の設備投資による生産量アップと生産性改善による原価低減
- ・ 機能性表示食品の消費者庁への届出件数の伸びに応じて当社では商品化提案に加えて届出サポートを行うことでシェア拡大を目指す（右図参照）

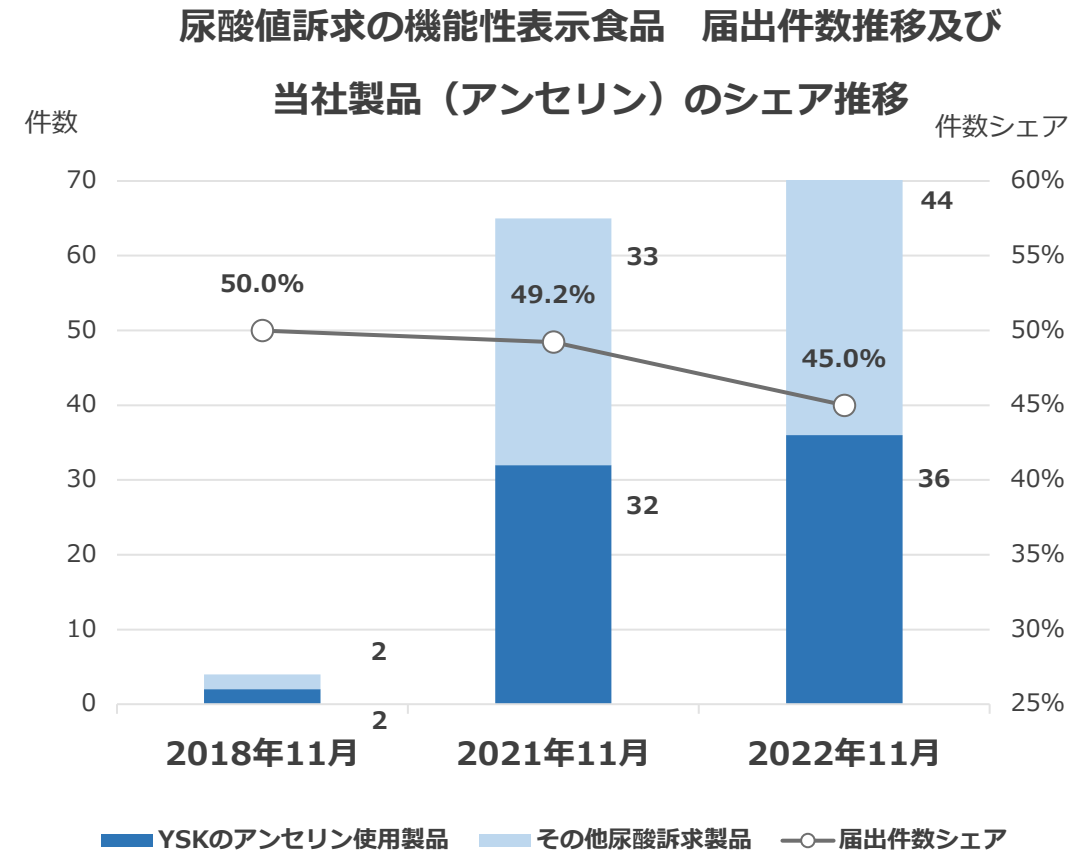
関節訴求の機能性表示食品 届出件数推移及び



国内成長分野への注力②

アンセリン

- アンセリンとは、従来なかった尿酸値改善機能を持つ機能性素材で、独自性の高い製品設計が可能
- 機能性表示食品の消費者庁への届出件数の伸びに応じて当社では商品化提案に加えて届出サポートを行うことでシェア拡大を目指す（右図参照）
- 臨床試験を実施し、新規の機能性データ取得することで素材の付加価値を高め、商品化の提案を強化する



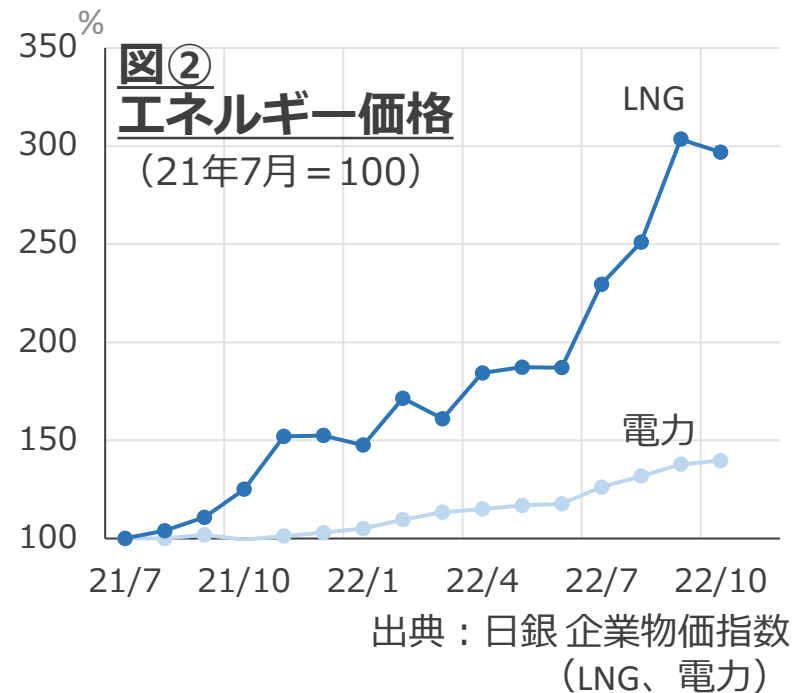
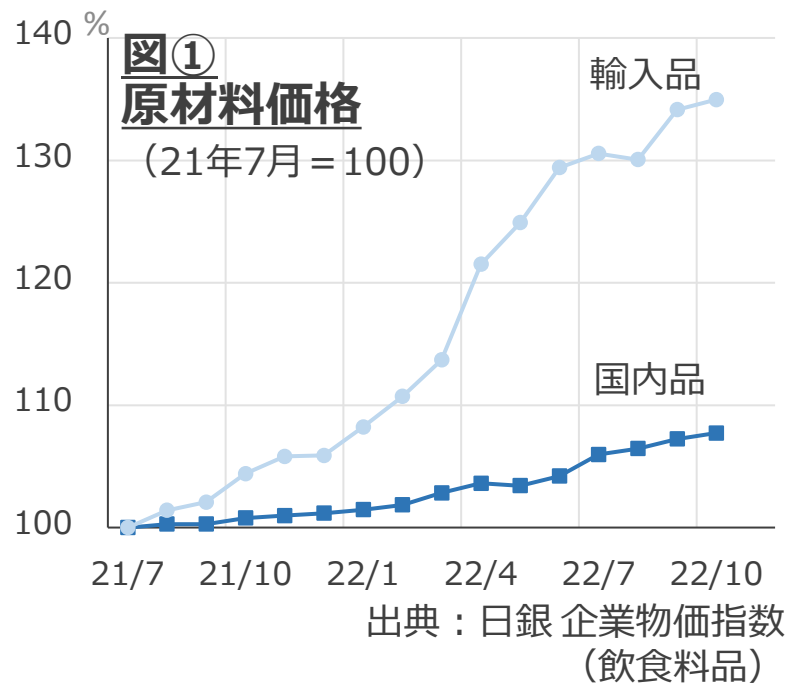
国内成長分野への注力③

フコース等

- ・ フコースとは体脂肪低減や便通（または腸内環境改善）改善機能を持つ機能性素材で、マーケットのニーズの高い2つの訴求を兼ね備える独自の素材
- ・ フコースで2022年10月に機能性表示食品の届出が初めて受理された ⇒今回の受理された事例を活用し、当社では商品化提案に加えて届出サポートを行うことでシェア拡大を目指す
- ・ 今後、フコースに続く新製品（素材）の上市もしくは機能性データの追加取得を毎年1件以上行い、素材の付加価値を高め、商品化の提案を強化する

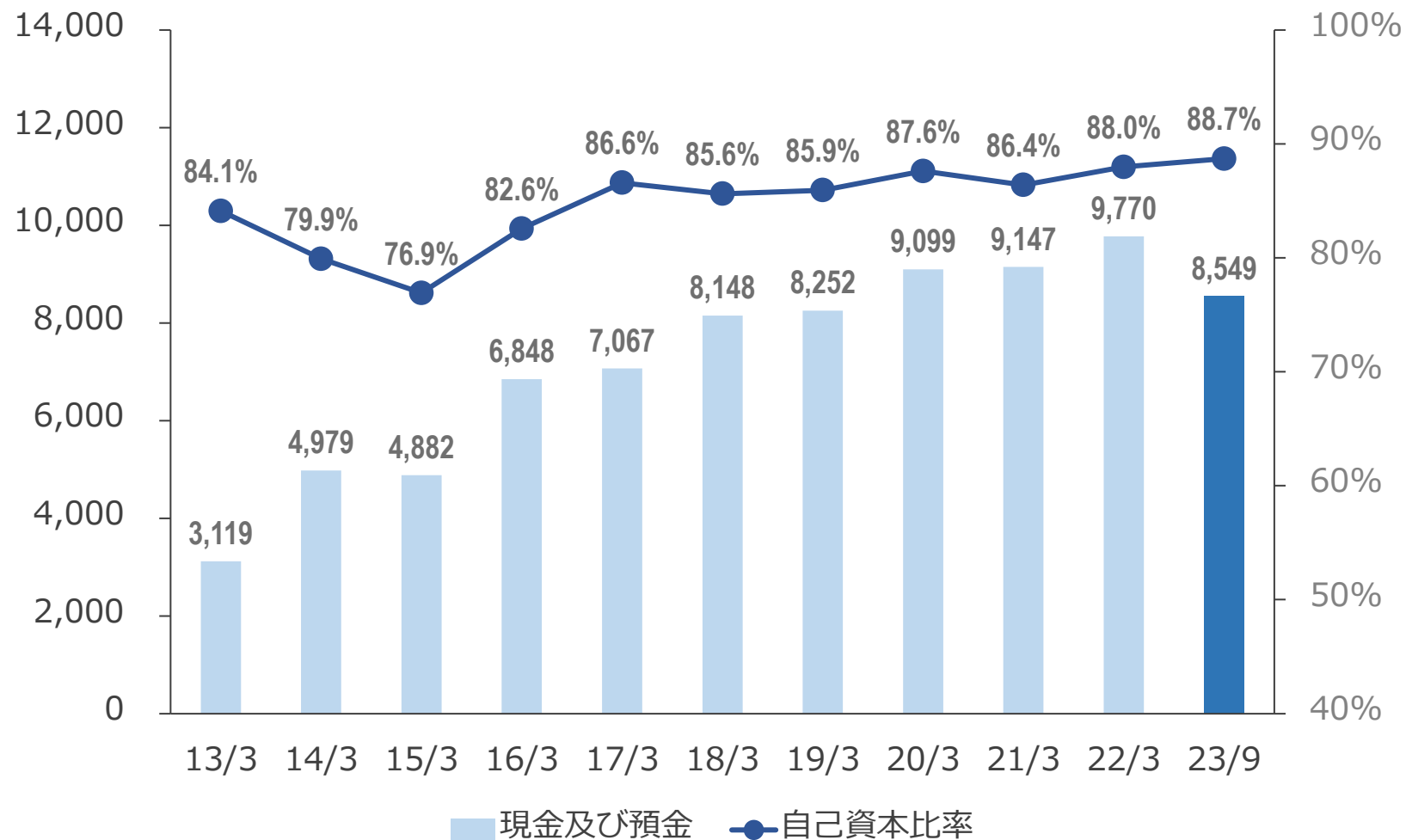
継続的な値上げ活動および生産性の改善

- 原材料価格高騰（図①参照）、エネルギー価格の上昇（図②参照）、円安（図③参照）による輸入原料価格の上昇等の状況は継続すると予想しており、製品への価格転嫁を通じた収益性の改善を急ぐ
- IoTを活用した生産性の改善、生産ロットの最適化、燃料動力費の上昇抑制



資本政策：現金及び預金と自己資本比率の推移（連結）

(単位：百万円)



経営課題

- ①過去10年間、設備や研究開発部門へ投資する額以上に利益剰余金や政策保有株式の売却益が積み重なってきた
- ②流動資産のなかでも、現金及び預金の占める比率が年々上昇し資本効率の改善が当社の経営課題と認識している

資本政策：株主還元

配当及び自己株取得の推移・計画

株主還元の積極化

経営課題：
資本効率の低い現預金の比率
が高く、株主価値を毀損して
いる可能性

対応策：

・自己株取得(2022.5実施)

株式数：185千株

※発行済株式総数（自己株式を除く）に
対する割合は1.55%

取得価額：180百万円

取得期間：5/10～5/30

取得方法：市場買付

・市場環境に鑑み、継続的な 株主還元を実施する

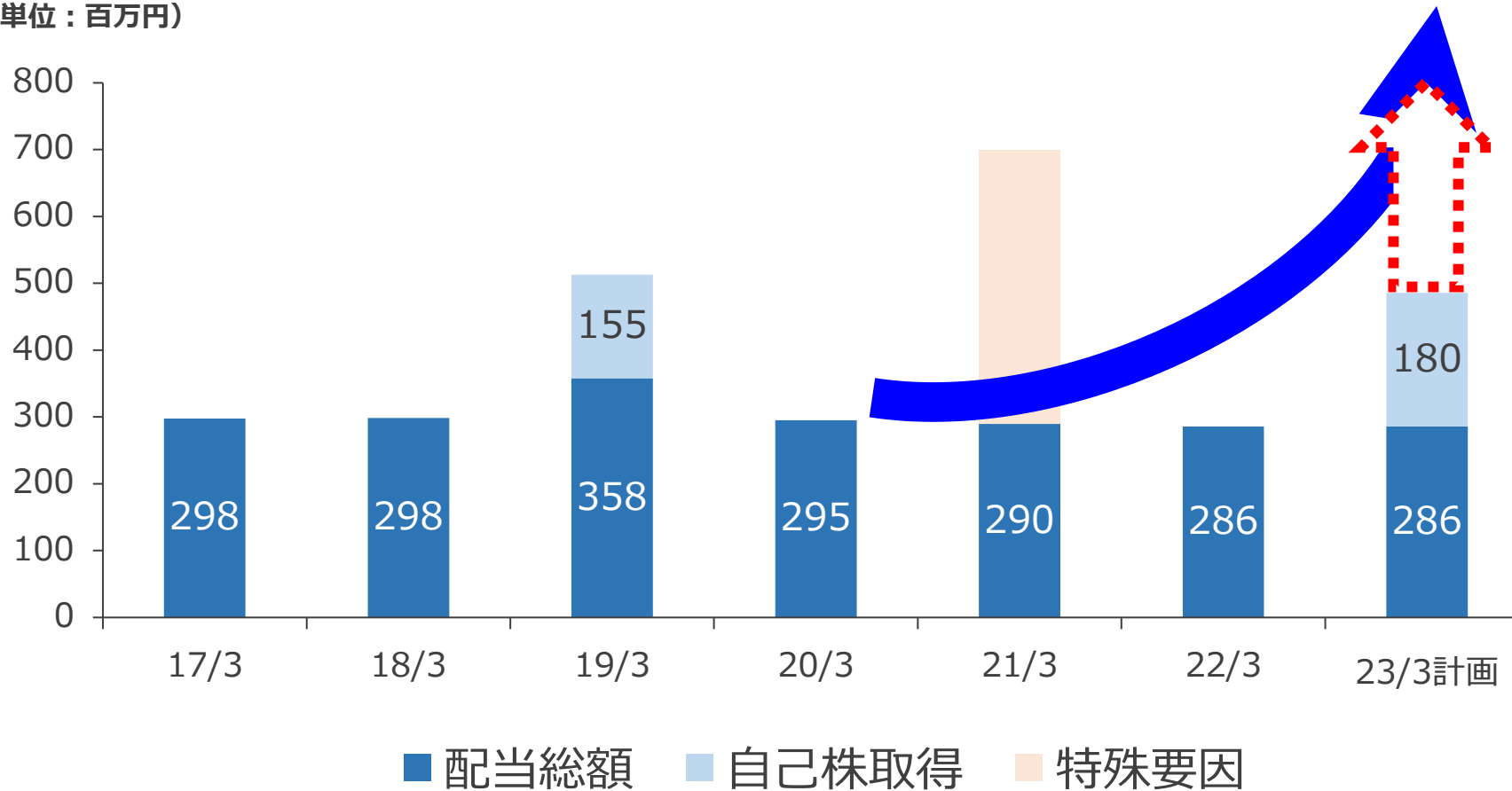
・新中計（株主還元）

株主還元：20億円

（23/3～25/3期の3カ年）

※株主還元＝配当＋自己株取得

（単位：百万円）



※特殊要因：立会外買付取引で404千株、409百万円
19/3期は創立60周年記念配5円/株あり

ご清聴ありがとうございました

問い合わせ先

経営企画部（IRグループ） IRグループ長：中島 正民

TEL：054-202-6030

Email：head-office@yskf.co.jp