



平成27年 5月13日

各 位

会社名 フィード・ワンホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 山内 孝史
(証券コード 2060 東証第一部)
問合せ先 執行役員経営企画室長 荒木田 幸浩
TEL 045 (311) 2300

中期経営計画策定のお知らせ

この度、フィード・ワンホールディングスグループでは、2015年度から2017年度にわたるグループ中期経営計画を策定いたしましたのでその概要を下記のとおりお知らせ致します。

中期経営計画の具体的な内容につきましては、添付の別紙をご参照ください。

なお、当社では協同飼料株式会社及び日本配合飼料株式会社との間で、3社の完全統合のため当社を吸収合併存続会社とする合併契約を締結し、本日開示しております。

当社は、当社の合併契約締結に関して株主総会において株主の皆様にお諮りする予定でございますが、当中期経営計画は株主総会におけるご承認を前提として完全統合を見込んだ内容で策定しております。

記

1. 策定の背景と目的

飼料畜水産業界においては、国内人口の減少及び少子高齢化の懸念に加え、TPP交渉の進展による国内畜産業界への影響度の不透明性等により事業環境が急速に変化しており、今後、国内市場において更なる競争激化が予想されております。

その中で、当社がリーディングカンパニーとして業界全体の持続的成長ひいては株主の皆様、お客様を含めたすべてのステークホルダーに貢献するため協同飼料株式会社及び日本配合飼料株式会社との完全統合を決断しました。

当社グループでは、完全統合によるシナジー効果を最大限に発揮して企業価値向上を図るために中期経営計画の事業戦略について積極的に実行してまいります。

2. 計画値 (連結)

	2015年度	2016年度	2017年度
	百万円	百万円	百万円
売上高	246,000	254,000	262,000
経常利益	3,500	4,000	4,800
ROE	8%	9%	10%

以上

フィード・ワン ホールディングス(株)
中期経営計画
2015-2017年度



FEED ONE

フィード・ワンホールディングス(株)

経営理念

Mission

Feedをはじめの一步として、畜・水産業界の持続的発展に貢献し、食の未来を創造します。

Vision

食の安心と感動を与え続ける企業を目指します

Values

- 常に顧客・消費者の目線でニーズ・課題を捉え、問題解決に取り組みます
- 安心安全な食の提供に向けて、コンプライアンス経営を徹底します
- 高い専門性を持ち、時代の変化を捉えて常にチャレンジする人材を育成します
- 「思いやりを持つこと」「Fairであること」「謙虚であること」を常として、社会の信頼に真摯に応えます



経営環境の変化

FEED ONE 長期ビジョン

中期経営計画

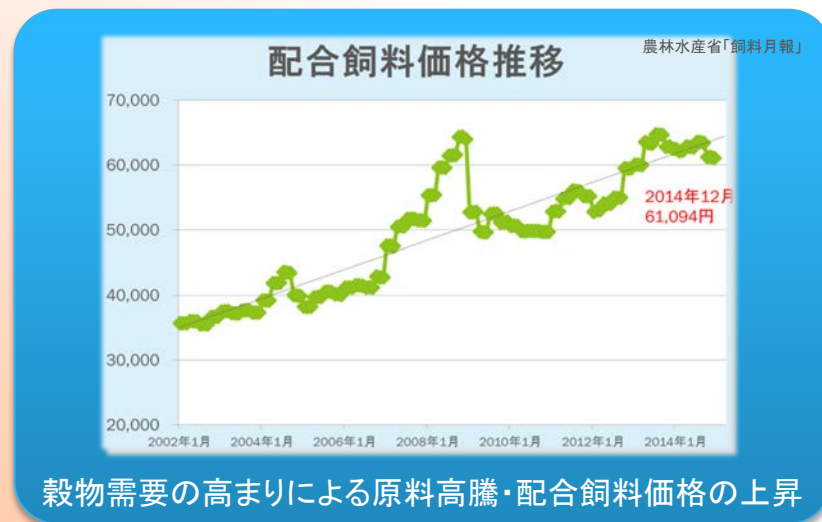
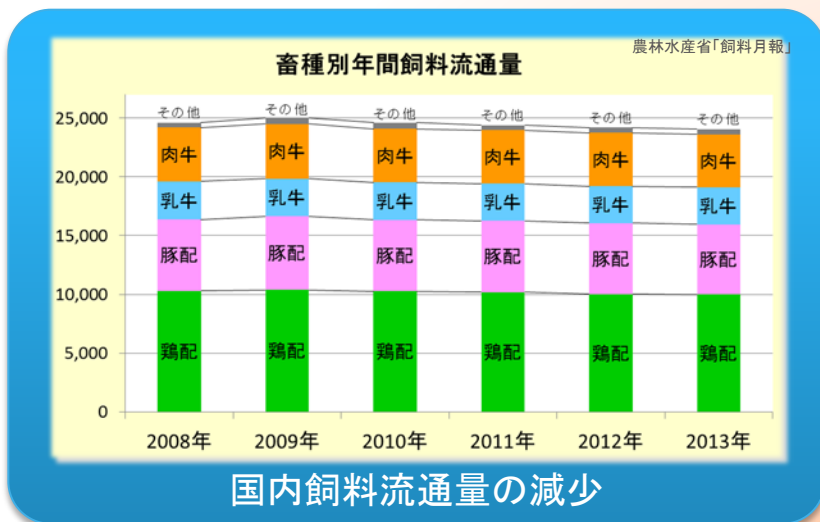
事業戦略

経営環境の変化

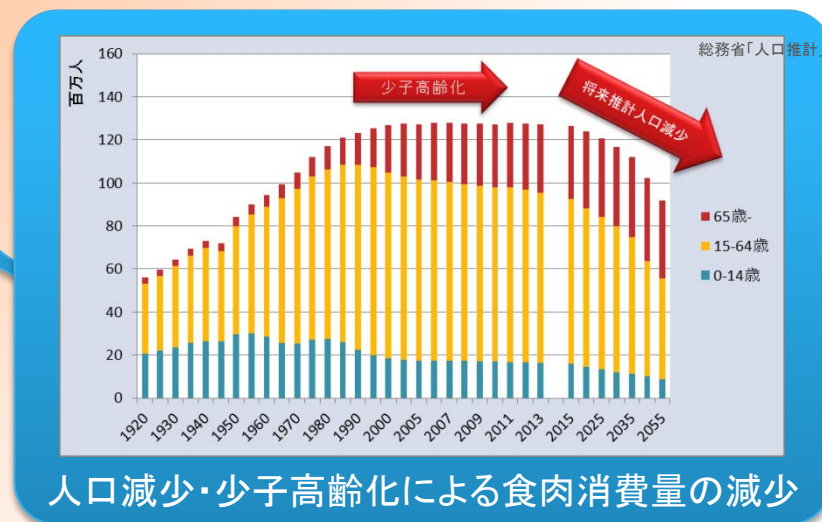
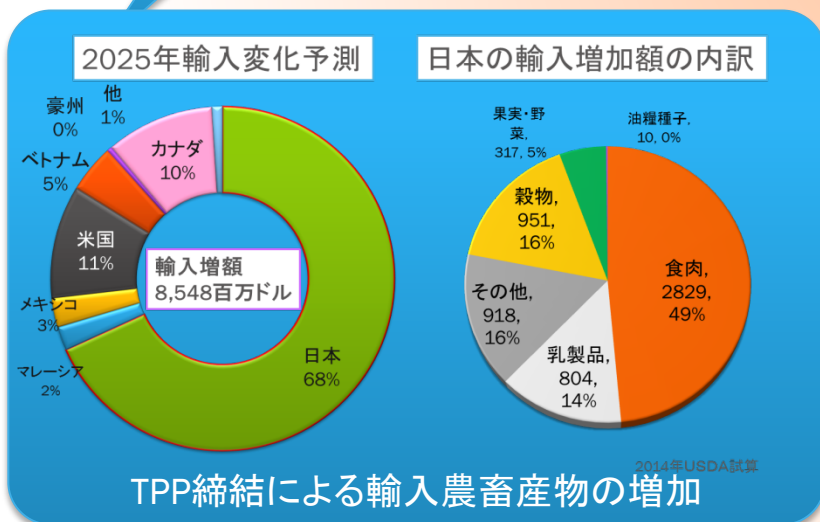


FEED ONE

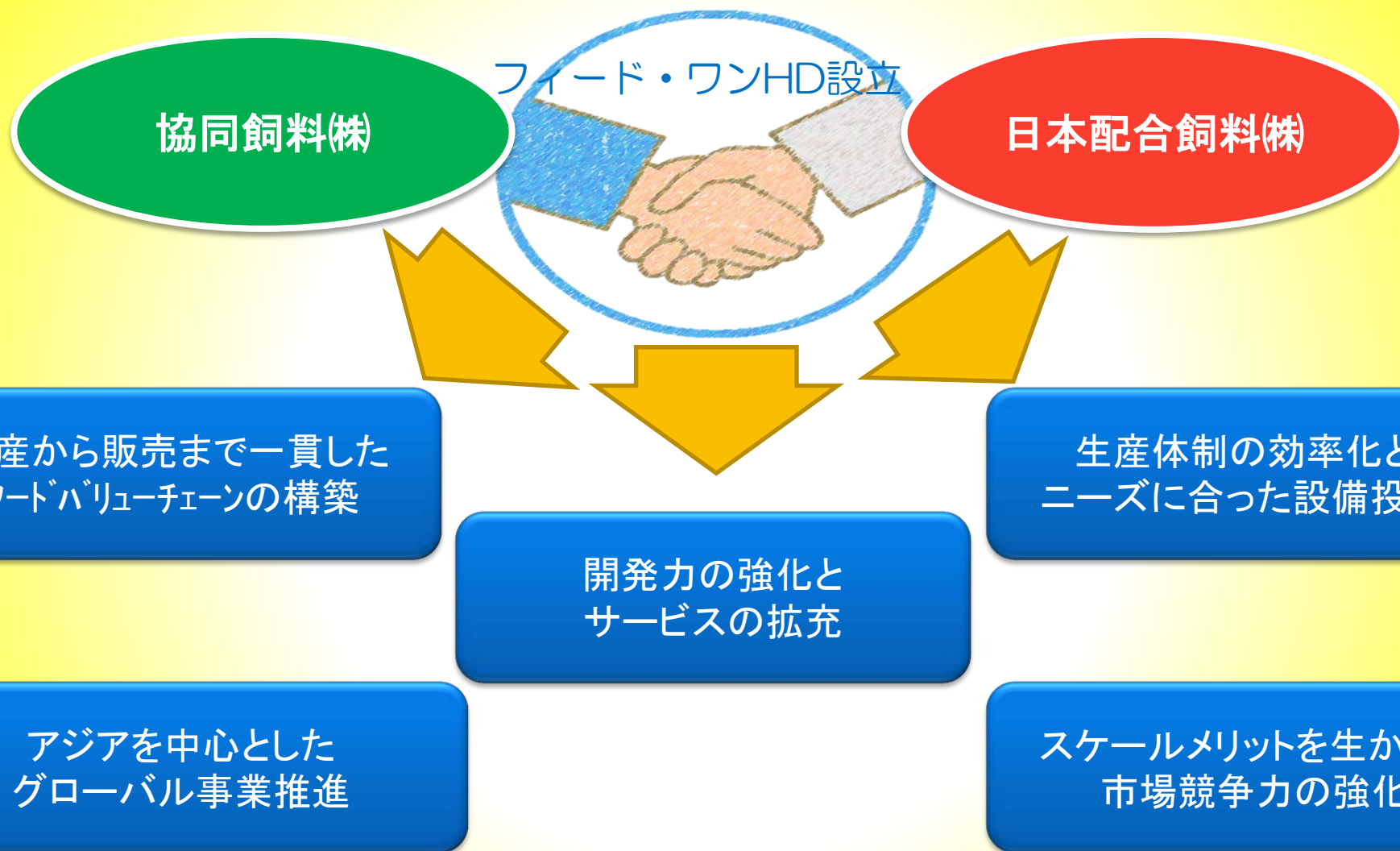
経営環境の変化



国内市場における競争激化



経営統合の狙い



**経営資源の最適再配分により、
変化に即応できる成長基盤を構築する**

FEED ONE

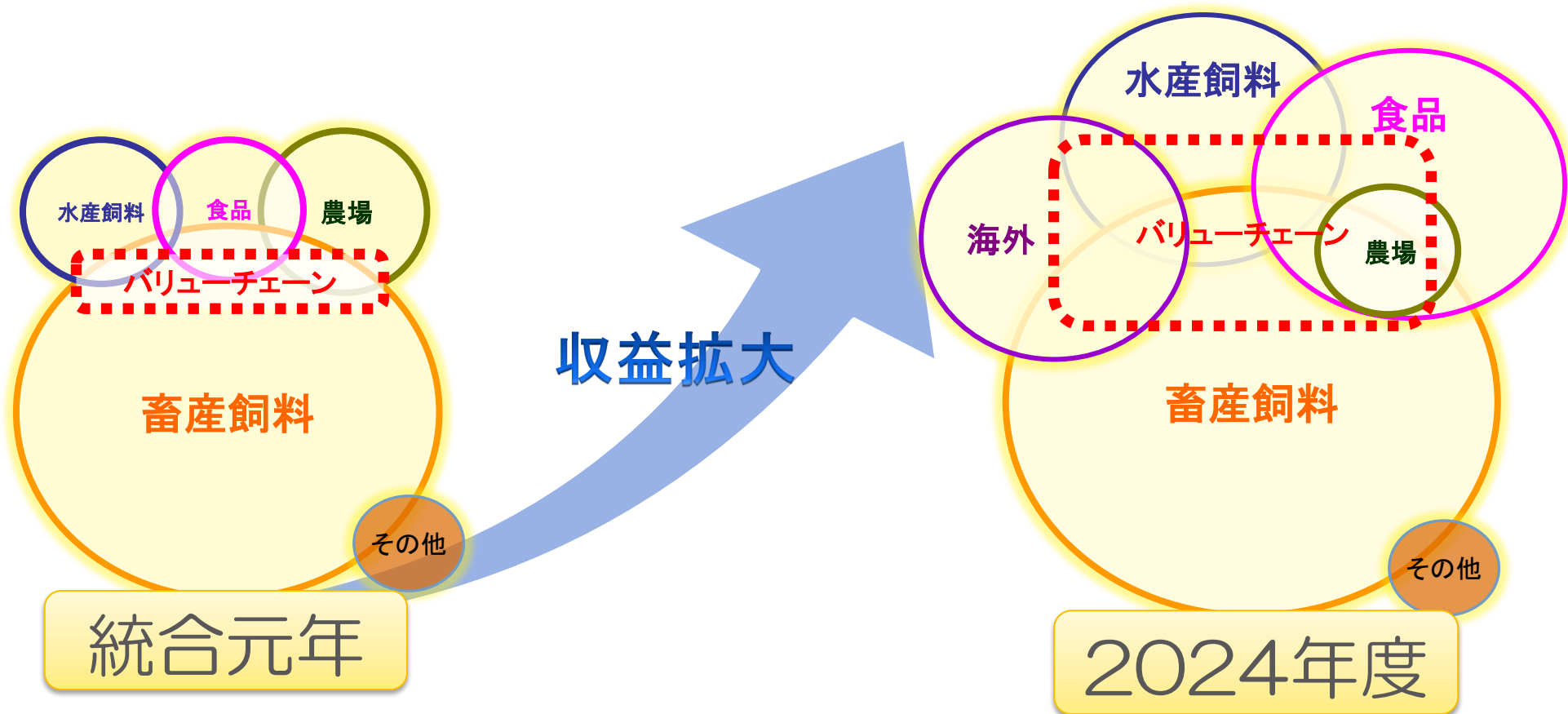
長期ビジョン



FEED ONE

～10年後のあるべき姿～

➤ お客様の最強のパートナーとして
業界全体の持続的成長に貢献するリーディングカンパニー



畜産飼料、水産飼料、食品事業、海外事業を収益事業の4本柱に

中期経営計画の位置づけ

2024年

FEED ONEのあり姿

第3次中期経営計画<発展期>

第2次中期経営計画 <変革期>

第1次中期経営計画 (2015-2017年度)

- ・完全統合によるシナジーの最大化
- ・経営基盤の確立
- ・経営効率の向上

FEED ONE

中期経営計画

(2015-2017年度)



FEED ONE

中期経営計画

定量計画(連結)

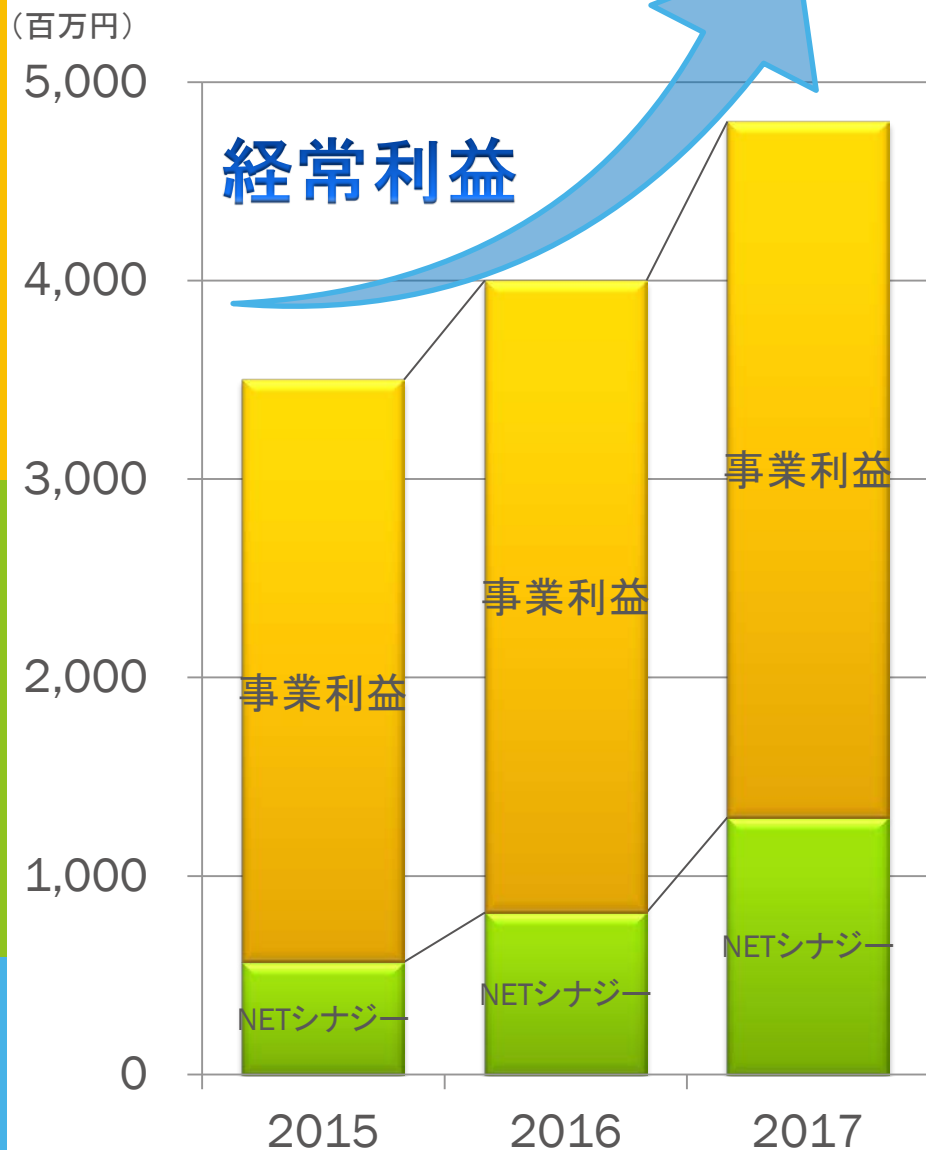
	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
売上高(百万円)	246,000	254,000	262,000
経常利益(百万円)	3,500	4,000	4,800
ROE	8%	9%	10%

株主還元方針

長期的発展の礎となる財務体質強化のための内部留保の充実と安定配当を基本として、連結配当性向25%以上を目標と致します。

内部留保金は、将来にわたっての競争力を維持・成長させるための投資資金として有効に活用する方針です。

経営統合を核とした事業最適再配分による収益の最大化



事業の拡大による収益増

- 研究開発体制の強化とスピードアップ
- 人員の戦略的配置による顧客ニーズへの即応とサービスの拡充
- 新規事業(マグロ、海外、食品など)の拡大

コスト低減による採算性の向上

- スケールメリットを活かした原材料コストの低減
- 統合による管理コストの削減
- 生産体制の最適化による製造コストの低減

※NETシナジー: 統合シナジーと統合コストの差引

事業戰略



FEED ONE

事業戦略

畜産飼料事業

2014年→2017年度

23億→26億

+3億

109(%)

- 研究開発体制の統合により、製品開発力を強化。
顧客ニーズへの即応とサービスの拡充。
- 戦略マーケットへの集中配置による営業力の強化。
- 統合シナジー(生産・原料コスト低減)による競争力のある製品提案。
- 販売チャネルの共有と相互販売による販売シナジーの拡大。

水産飼料事業

2014年→2017年度

3億→6億

+3億

169(%)

- 市場ニーズにマッチした低魚粉飼料の販売拡大
- 初期飼料の販売拡大
- 海外向け飼料の販売拡大
- 水産バリューチェーンの構築による販売拡大

事業戦略

食品事業

2014年→2017年度
7億→10億

+3億
122(%)

- 統合による食品事業の再編成
- FEED ONEだからこそできる産地から一貫したブランド畜・水産物製品の開発・販売
- 取扱いアイテムの増加による販売アプローチ先開拓
- 統合による流通チャネルの相互活用

海外・その他

2014年→2017年度
▲0億→6億

+6億
-(%)

- 海外事業:既存事業の早期収益化
- 海外事業:海外人材の育成及び戦略的人材配置。
- 海外事業:新規海外案件の開拓
- 管理部門:統合による管理コストの削減

ひとつになって、未来へ

2015年10月

完全統合へ



FEED ONE