2027年3月期 第2四半期（中間期）決算説明会資料
（2026年4月－2026年9月）

2026年11月9日（決算説明会：2026年11月10日）

Umios 株式会社（TSE：1333）



Copyright © Umios Corporation

全体業績（連結）

umios

- **営業利益は144億円（前年同期比23.4%減）。上期計画※1を若干下回る**
  - （国内）主に養殖における評価損の計上および加工食品のコスト上昇により減益
  - （海外）漁業は構造改革の効果により、大幅増益。欧州、ペットフードともに販売は堅調
- **養殖・加工食品（国内）について厳しい状況を見込み、通期業績達成のリスクが顕在化**
  - 養殖：飼料コスト高騰の継続に加え、天然クロマグロの漁獲増などにより魚価の上げ幅が限定的となることが見込まれ、下期は厳しい事業環境を想定
  - 加工食品（国内）：厳しい事業環境が続く。計画以上のコスト増加を見込み、秋にも価格改定を実施
- **中間純利益は70億円（前年同期比44.0%減）。前年同期は政策保有株式の売却益を計上**
- **養殖を含めた構造改革にもう一段踏み込む**

中間期の中東情勢影響は
引き続き限定的

為替レート	27年3月期 中間期	26年3月期 中間期
米ドル	158.30円	149.01円
ユーロ	184.76円	162.62円
タイバーツ	4.92円	4.45円

（単位：億円）

	27年3月期 中間期	26年3月期 中間期	前年同期比 増減	前年同期比 増減率	27年3月期 通期計画	計画進捗率
売上高	5,693	5,367	+326	+6.1%	11,100	51.3%
営業利益	144	187	△44	△23.4%	320	44.9%
営業利益率	2.5%	3.5%	△ 1.0pt	—	2.9%	—
経常利益	142	183	△41	△22.3%	300	47.5%
親会社株主に帰属する中間純利益	70	125	△55	△44.0%	150	46.5%

※1　四半期毎の営業利益計画はP.23に記載

2

こちらは上期の全体業績です。
売上高は前年同期比6%増の5,693億円と増収となりましたが、営業利益は前年同期比23%減の144億円となりました。

養殖事業と国内の加工食品事業を中心にして、飼料コストや原材料料価格の高騰などの影響があり、減益となりました。詳細は後ほどご説明します。

親会社株主に帰属する中間純利益は、前年同期に政策保有株式の売却があったことや、Umiosロジ株式売却による特損の計上により、前年同期比44%減の70億円となりました。

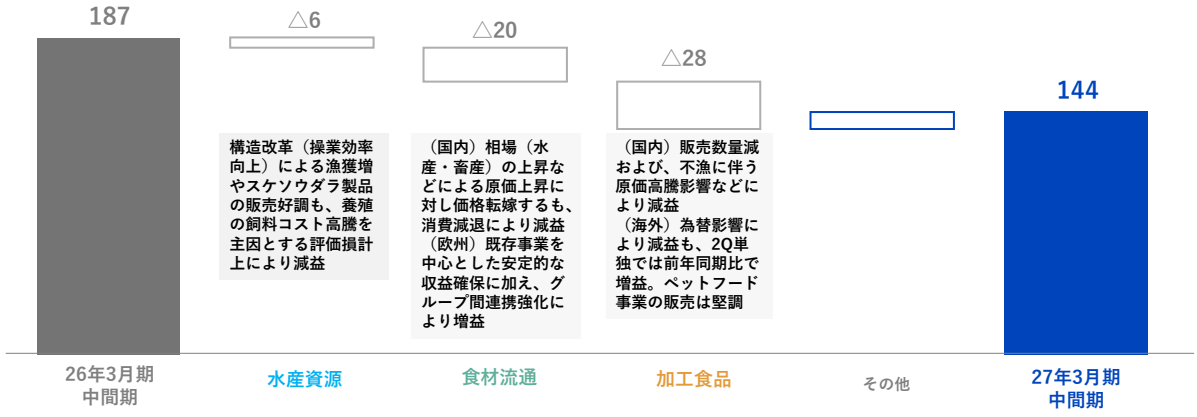
次に、下期の見通しです。

養殖事業は、飼料コストの高騰が続くことに加え、天然のクロマグロの漁獲増に伴い、魚価の上げ幅が限定的になると想定しています。
また、加工食品の国内事業につきましても、計画以上のコスト増加を見込んでおります。

これらの要因もあり、通期業績の達成に向けてリスクが顕在化しておりますが、養殖事業を含めた構造改革にもう一段踏み込み、改善してまいります。

営業利益の増減分析（前年同期比）

（単位：億円）



Copyright © Umios Corporation

（説明は割愛）

2027年3月期 中間期 概況：水産資源セグメント

・構造改革（操業効率向上）による漁獲増やスケソウダラ製品の販売好調も、養殖の飼料コスト高騰を主因とする評価損計上により減益

（単位：億円）	27年3月期 中間期	26年3月期 中間期	前年同期比 増減	前年同期比 増減率
売上高	644	556	+88	+15.7%
漁業	162	163	△0	△0.3%
養殖	49	41	+8	+19.5%
北米	433	353	+80	+22.7%
営業利益	6	13	△6	△49.0%
国内	△18	△2	△15	―
海外	24	15	+9	+64.0%
営業利益率	1.0%	2.3%	△ 1.3pt	―

ユニット別 要因分析

漁業　売上高 ↗　営業利益 ↑

メロの販売が3Q以降にずれ込んだ影響で売上高は前年並みとなったものの、これまで実施してきた構造改革（操業効率向上など）による収益改善等により増益

養殖（関係会社養殖事業、飼料事業など）　売上高 ↑　営業利益 ↓

飼料コスト高騰を主因とする生産原価増により評価損計上（養殖魚の販売は水産商事ユニットへ移管）

北米　売上高 ↑　営業利益 ↓

マダラ、スケソウダラ製品の販売は好調も、物流費などのコスト増加により減益

Topic：Austral Fisheriesの新船が就航

豪州Austral Fisheries メロの新船「Austral Odyssey」が就航（3月より稼働）

・ハイブリッド推進システムの採用により、燃料消費と排出量を削減
・漁獲から加工までの設備を一新し、品質とトレーサビリティを強化



年間計画達成に向けた見方

【営業利益率: 中間期 1.0% → 通期計画 2.3%】

漁業	・構造改革の継続と新船投入で操業効率改善の見込み ・グループ内取引の拡大など、川下戦略を推進
養殖	・飼料体系の見直しによるコスト低減、歩留り向上 ・ブリの海外輸出拡大
北米	・スケソウダラ製品の販売好調を維持 ・川下(カニカマ)は新ライン製品で販売数量が順調に拡大。数量拡大で市場を確保しつつ、コスト削減を並行して対応

4

水産資源セグメントは6億円の減益となりました。
漁業では構造改革による収益の改善、北米ではスケソウダラ製品の販売が好調に推移したものの、
養殖において、第2四半期で飼料コストの高騰を主因とする評価損を計上したことにより、セグメント全体では減益となりました。

セグメント全体での計画達成に向けて、漁業と北米での確実な利益獲得を目指してまいります。

2027年3月期 中間期 概況：食材流通セグメント

umios

・（国内）相場（水産・畜産）の上昇などによる原価上昇に対し価格転嫁するも、消費減退により減益
・（欧州）既存事業を中心とした安定的な収益確保に加え、グループ内連携強化により増益

（単位：億円）	27年3月期 中間期	26年3月期 中間期	前年同期比 増減	前年同期比 増減率
売上高	3,985	3,767	+218	+5.8%
水産商事	2,356	2,149	+207	+9.6%
食材流通	1,235	1,224	+11	+0.9%
農畜産	393	393	△0	△0.0%
営業利益	69	89	△20	△22.4%
国内	36	59	△23	△38.4%
海外	33	30	+3	+8.9%
営業利益率	1.7%	2.4%	△ 0.6pt	ー

Topic：グループ内連携強化を推進

国内
・荷受が集荷した国産魚をグループ内で有効活用し、調達から販売までの連携強化を通じた新たな価値創出を推進
・Umiosオーシャン（まぐろ事業）との共同開発加工品を外食や給食へ展開

欧州
・Umios・グループ各社との連携を強化し、冷凍食品やアジアンフードなど新たな商材領域での協業を推進

ユニット別 要因分析

水産商事　売上高 ↗　営業利益 ↘
国内：水産物の販売価格上昇により増収も、消費減退を招き減益。養殖魚は販売単価上昇により利益率が改善。また、在庫管理の徹底を推進中
欧州：既存事業を中心に安定的な収益を確保。グループ間連携に加え、運転資本管理の強化により資本効率改善を推進

食材流通　売上高 →　営業利益 ↘
グループ内連携の強化を継続。給食業態向けや介護食の販売数量が堅調に推移するも、原材料や資材コストの上昇分を補いきれず減益

農畜産　売上高 →　営業利益 ↘
付加価値商品（加工品）モデルへの構造改革は推進中で、加工品の給食向け販売が伸長も、畜産物の消費減退により減益

年間計画達成に向けた見方　【営業利益率: 中間期 1.7% → 通期計画2.3%】

国内
・３Qの最需要期に向け、在庫管理の徹底と価格改定交渉を推進
・高付加価値商品の開発や海外販売、グループ内仕入を強化

欧州
・グループ内連携を強化。販売・調達力の向上と取扱商材拡充により事業領域を拡大
・運転資本管理を徹底し、収益性と資本効率の向上を推進

5

食材流通セグメントは、20億円の減益となりました。

国内では、相場上昇による原価の上昇に対応するため、価格転嫁を進めてまいりましたが、消費の減退により減益となりました。
なお、業務用食材を扱う食材流通ユニットは、第2四半期単独では前年並みの水準まで持ち直しております。
一方、海外は、既存事業を中心とした安定的な収益の確保に加え、グループ間の連携強化により、9%の増益となっております。

国内事業については、年末商戦に向けた在庫管理の徹底と価格改定交渉などにより、下期の回復を目指してまいります。

2027年3月期 中間期 概況：加工食品セグメント

umios

・（国内）不漁に伴う原価高騰影響および、厳しい市場環境に伴う販売数量減などにより減益
・（海外）為替影響により減益も、2Q単独では前年同期比で増益。ペットフード事業の販売は数量・金額ともに堅調

（単位：億円）	27年3月期 中間期	26年3月期 中間期	前年同期比 増減	前年同期比 増減率
売上高	959	939	+20	+2.1%
加工食品	912	895	+16	+1.8%
ファインケミカル	48	44	+4	+8.1%
営業利益	47	75	△28	△37.4%
国内	2	25	△22	△90.1%
海外	44	50	△6	△11.3%
営業利益率	4.9%	8.0%	△ 3.1pt	―

ユニット別 要因分析

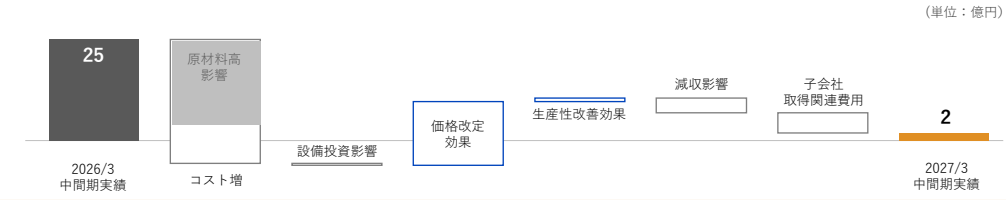
加工食品　売上高 ↑　営業利益 ↓

国内：一定程度の価格改定効果は得られたものの、計画以上のコスト増と消費減退により減益。なお、ペットフード子会社の取得関連費用（約5億円）を含む
海外：足元パーツ安に進行しており、2Q単独では前年同期比で増益。下期に向けて更なる改善を見込む。シーバックの生産設備はほぼフル稼働の状態

ファインケミカル　売上高 ↑　営業利益 ↑

健康食品向け素材の販売が引き続き堅調

Topic：加工食品セグメント国内 営業利益増減分析（前年同期比）



6

最後に、加工食品セグメントです。28億円の減益となりました。

国内では、不漁に伴う原料価格の高騰および、販売数量の減少などに加え、9月に取得した子会社の取得関連費用が主な要因です。
スライド下部の営業利益増減分析に示している通り、前期末から7月までにかけて実施した価格改定は一定の効果がありましたが、原材料高の影響を吸収するまでには至りませんでした。

海外は為替の影響により減益ですが、ペットフード事業自体の販売は数量・金額ともに堅調に推移しております。
第2四半期単独ではバーツ安の進行により、前年同期比で増益に転じております。

年間計画達成に向けた取組み（国内加工食品）

【営業利益率: 中間期 4.9% → 通期計画6.5%】

umios

・逆風はあるものの、下記施策を推進することで、年間計画達成に向け挽回を図る

今後のポジション戦略

強み：高い加工技術力/高付加価値商品の提供

・消費者ニーズに合わせた重点販売商品の見直しを実施
・商品ポートフォリオの最適化を進め、収益率を高めていく

価格改定・販促施策

価格改定と販促を組み合わせ、収益確保を目指す

・価格改定
対象商品の拡大に加え、想定を上回るコスト上昇に対応するため、追加の価格改定を実施（9月）

・販促施策
価格改定による消費減退を各種販促施策により補完



▲7月（フィッシュソーセージ）



11月（市販用冷凍食品）▶

営業力強化

・デジタルマーケティング

1 営業の質向上
データに基づく提案力強化

- 営業支援システムを活用し、事業横断での営業情報を蓄積・共有をすることで、客観的で顧客目線の提案を実現
- 成果につながる営業パターンの分析を実施

2 営業マネジメント変革
営業の進め方を再設計

顧客層ごとの戦略を最適化し、ユニットの枠を超えた全事業横断型の連携で提案力を強化

3 コア業務時間の創出
営業事務の削減・自動化

営業事務のムダ・ムラを削減し、
コア業務に充てる時間を創出

事例 AIで販売計画を自動作成※1

- 販売計画の精度向上
- 計画作成や欠品対応などの工数削減

※1現時点では食材流通セグメント（業務用商品）で利用。今後は加工食品セグメント（市販用商品）への展開も検討。

・営業所統合

今期より全国の営業所・支店を集約し、効率化（ 10拠点 → **3拠点** ）

7

ここで国内加工食品の下期の取り組みについてご説明します。

ポイントは３つあります。

１つ目は、ポジション戦略です。
当社の高い加工技術力を活かした高付加価値商品の提供に向け、重点販売商品の見直しや、商品ポートフォリオの最適化も進めております。

次に、価格改定と販促施策です。
想定を上回るコスト上昇に対応するため、対象商品を拡大したうえで、9月に追加の価格改定を実施いたしました。
価格改定と並行して各種の販促施策を実施し、販売数量の維持を目指してまいります。

最後に営業力の強化です。
ご覧の通り、営業の質向上、営業マネジメント変革、コア業務時間の創出、これらを実施することで販売力の強化を続けてまいります。

連結損益計算書

（単位：億円）

	27年3月期 中間期	26年3月期 中間期	増減
売上高	5,693	5,367	+326
売上原価	4,902	4,587	+315
売上総利益	790	780	+11
販売費・一般管理費	647	592	+55
営業利益	144	187	△44
営業外収益	32	31	+1
営業外費用 ❶	34	35	△1
経常利益	142	183	△41
特別利益 ❷	24	40	△16
特別損失 ❸	26	2	+25
税金等調整前中間純利益	140	222	△82
法人税等	46	62	△16
非支配株主に帰属する中間純利益	24	35	△11
親会社株主に帰属する中間純利益	70	125	△55

❶ **営業外費用（前年同期比△1）**

- 支払利息　29億円（前年同期比+9）
- 為替差損　0億円（前年同期比△11）

❷ **特別利益（前年同期比△16）**

- 固定資産売却益　17億円（前年同期比＋15）
- 投資有価証券売却益　7億円（前年同期比△31）

❸ **特別損失（前年同期比＋25）**

- 関係会社株式売却損　18億円（前年同期比＋18）

Copyright © Umios Corporation

（説明は割愛）

連結貸借対照表

（単位：億円）

	26年9月末	26年3月末	増減	主な内容（前期末比）
流動資産	❶ 4,893	4,575	+319	現預金（△12）、売上債権（+99）、棚卸資産（+192）
固定資産	2,717	2,942	△225	有形固定資産（△305）、無形固定資産（+40）
資産合計	7,611	7,517	+94	
流動負債	2,809	2,813	△4	仕入債務（△31）、短期借入金（+181）、コマーシャルペーパー（△90）
固定負債	1,854	1,789	+65	長期借入金（+120）
負債合計	4,663	4,602	+61	
株主資本	2,028	2,036	△8	利益剰余金（+19）
その他包括累計	458	437	+21	
非支配株主持分	461	443	+19	
純資産合計	2,947	2,915	+33	
負債純資産合計	7,611	7,517	+94	
有利子負債	3,280	3,069	+211	
ネットD/Eレシオ	1.1倍	1.0倍	+0.1	
自己資本比率	32.7%	32.9%	△ 0.2pt	

❶ 流動資産（前期末比＋319）
・棚卸資産 2,639億円 （前期末比+192）

9

（説明は割愛）

連結キャッシュ・フロー計算書

umios

（単位：億円）

	27年3月期 中間期	26年3月期 中間期	増減	主な内容	
営業活動による キャッシュ・フロー	△147	113	❶ △260	・税金等調整前中間純利益	140
				・減価償却費（のれん含む）	101
				・固定資産売却損益〈益：△〉	△17
				・売上債権の増減額〈増加：△〉	△101
				・棚卸資産の増減額〈増加：△〉	△182
				・仕入債務の増減額〈減少：△〉	△31
				・法人税等の支払額	△70
投資活動による キャッシュ・フロー	△202	△161	△40	・有形固定資産の取得による支出	△115
				・有形固定資産の売却による収入	39
				・連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△99
				・利息及び配当金の受取額	11
財務活動による キャッシュ・フロー	342	82	+260	・短期借入金の増減額〈減少：△〉	87
				・長期借入金の増減額〈減少：△〉	486
				・コマーシャルペーパーの増減額〈減少：△〉	△90
				・配当金の支払額	△42
				・利息の支払額	△32
現金・現金同等物の 期末残高	517	499	+19	－	

❶ 営業キャッシュ・フロー（△260）

主因：

① 原材料高・製品相場上昇による棚卸資産の増加

② 税金等調整前中間純利益の減少

1Q比では改善：

・2Qでは＋47億円
・棚卸資産は1Q末から約30億円圧縮

改善に向けた取組み：

① 収益力の強化

② 運転資本の最適化
・資金キャップ制の本格運用や運転資本管理の徹底を目的とした説明会の実施

10

キャッシュ・フロー計算書をご覧ください。

営業キャッシュ・フローは上期累計で147億円のマイナスとなり、前年同期比では、税引き前利益の減少に加え、
原材料高に伴う棚卸資産の増加などにより、260億円の悪化となりました。

一方で、棚卸資産は着実に縮減を進めており、第１四半期末から約30億円圧縮、営業キャッシュ・フローも第２四半期単独では47億円のプラスとなりました。

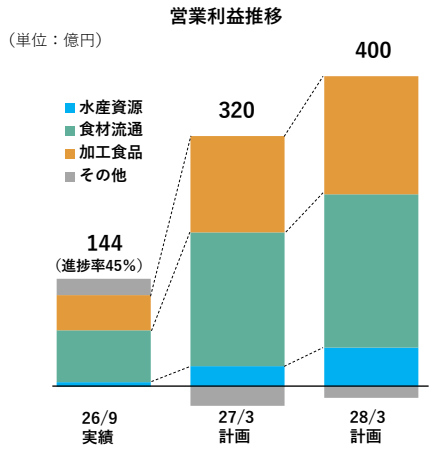
引き続き、キャッシュ・フローの改善を図ってまいります。

中期経営計画と成長投資の進捗について

- 中期経営計画の進捗
- 成長投資の進捗（成長投資の分布図）
- High Liner Foodsの株式取得
  - ・High Liner Foodsの概要と４つの強み
  - ・本M&Aの戦略的意義
- 資本配分方針について

中期経営計画の進捗

- 漁業、北米および加工食品（海外）は構造改革や成長投資の効果もあり、順調に進捗中
- 養殖、畜産および加工食品（国内）は課題が顕在化しており、構造改革を加速



順調に進捗	（漁業）選択と集中	不採算事業の縮小・撤退に加え、操業体制の見直し、新船の投入などにより操業効率を改善。 現在も構造改革推進中
	（北米）カニカマ工場の増設	2025年12月に工場のライン増設が完了 生産能力25%増強
	（北米）川下強化	大手水産加工会社を完全子会社化。 北米での事業規模拡大
	（海外加工） アジアでの事業基盤を拡充	ペットフード事業及び加工食品事業におけるアジアでの展開を加速
改革を加速	（国内加工） 生産体制・ 商品ポートフォリオの最適化	コスト上昇を吸収できる生産体制への転換に向け、生産拠点の再編を含めて検討中。 確定次第、速やかに開示予定
	（養殖・畜産） 収益構造改革	相場を含めた環境変化を受けやすい事業構造が課題。 変動に強い構造への転換に向け、改革を加速

Copyright © Umios Corporation

こちらは、2028年3月期を最終年度とする中期経営計画の進捗となります。
スライド右側に記載している各施策の進捗をご覧ください。

漁業や北米、ペットフードについては、構造改革の効果や成長投資の実行もあり、順調に進捗。
増益という形で効果が表れております。
一方で、国内加工食品、養殖、畜産については改革の加速が必要と認識しております。

国内加工食品については、コスト上昇を吸収できる生産体制への転換に向け、生産拠点の再編や、商品ポートフォリオの見直しを含めて検討しております。
具体的な内容は、確定次第、速やかにお示しいたします。

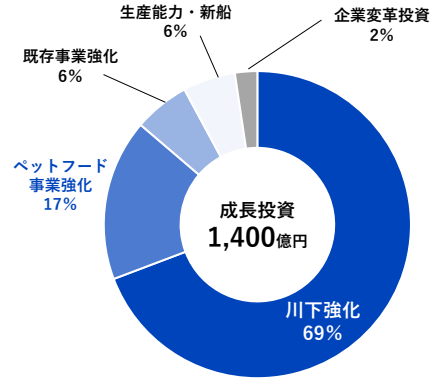
養殖と畜産については、相場を含めた環境変化を受けやすい事業構造が課題となっており、それぞれ今後の事業方向性についても検討を進めています。

成長投資の進捗

・想定していた投資の順調な進捗により、当期時点で今中計で予定していた成長投資枠 1,400億円をほぼ消化
⇒長期ビジョン達成に向けた事業基盤の強化を前倒しで実現

地域	目的	概要	主な例と実施時期
欧州	川下強化	水産加工会社のM&A	VDL※1：25年5月株式取得
	既存事業強化	既存子会社への追加出資	UFGE※2：25年4月追加取得、26年1月完全子会社化
北米	川下強化	加工・流通領域でのM&A	HLF※3：26年10月完全子会社化を開示（27年1月頃クロージング予定）
	生産能力増強	既存子会社の生産能力増強	カニカマ工場：25年12月増強完了
アジア	川下強化	加工・流通領域でのM&A	PFI※4：26年9月資本業務提携
	ペットフード事業強化	生産・販売領域でのM&A 生産機能の拡張	PWI※5：26年9月連結子会社化

目的別内訳（実績）



Copyright © Umios Corporation

※1 Van der Lee Seafish Beheer B.V. ※2 Umios Food Group Europe B.V.
※3 High Liner Foods Incorporated ※4 Pataya Food Industries Limited ※5 Pet World International Sdn. Bhd.

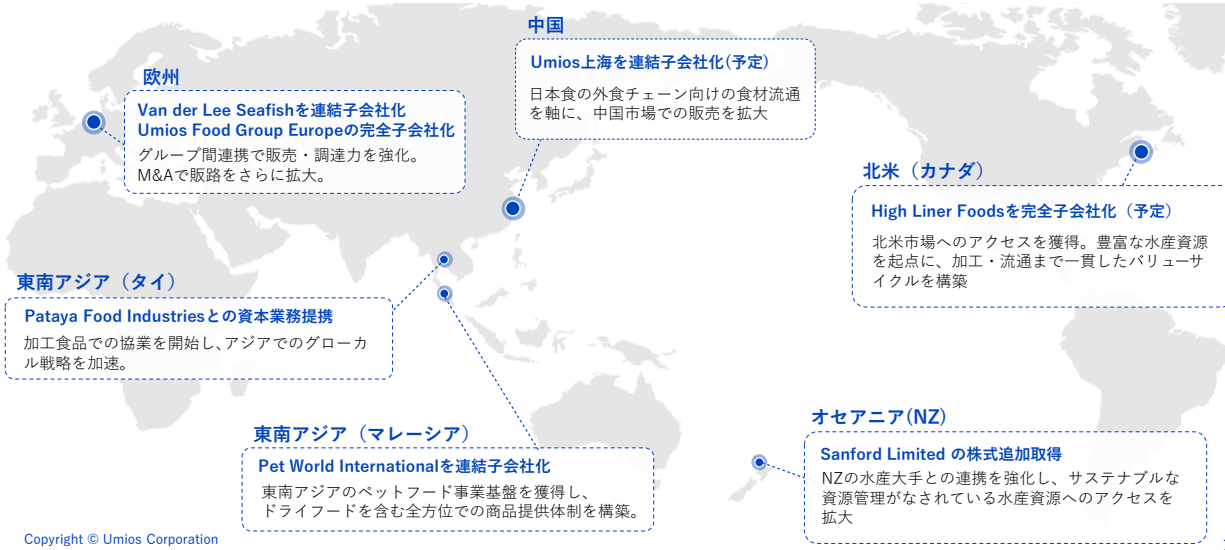
次に、成長投資の進捗をご説明いたします。

ご覧の通り、各地域ごとに当初計画していた成長投資を順調に実行することが出来ました。
なお、10月26日に発表いたしました、北米の水産加工会社High Liner Foodsの株式取得もあり、成長投資枠 1,400億円はほぼ全額を消化することとなりました。

長期ビジョンの達成に向けた事業基盤の強化を当初の計画より前倒しで実現できており、投資の効果として収益への貢献が想定より早く進むと考えております。

成長投資の分布図

- **グローカル戦略（世界各地で稼ぐ）の実現に向けて世界各地で投資を実行**



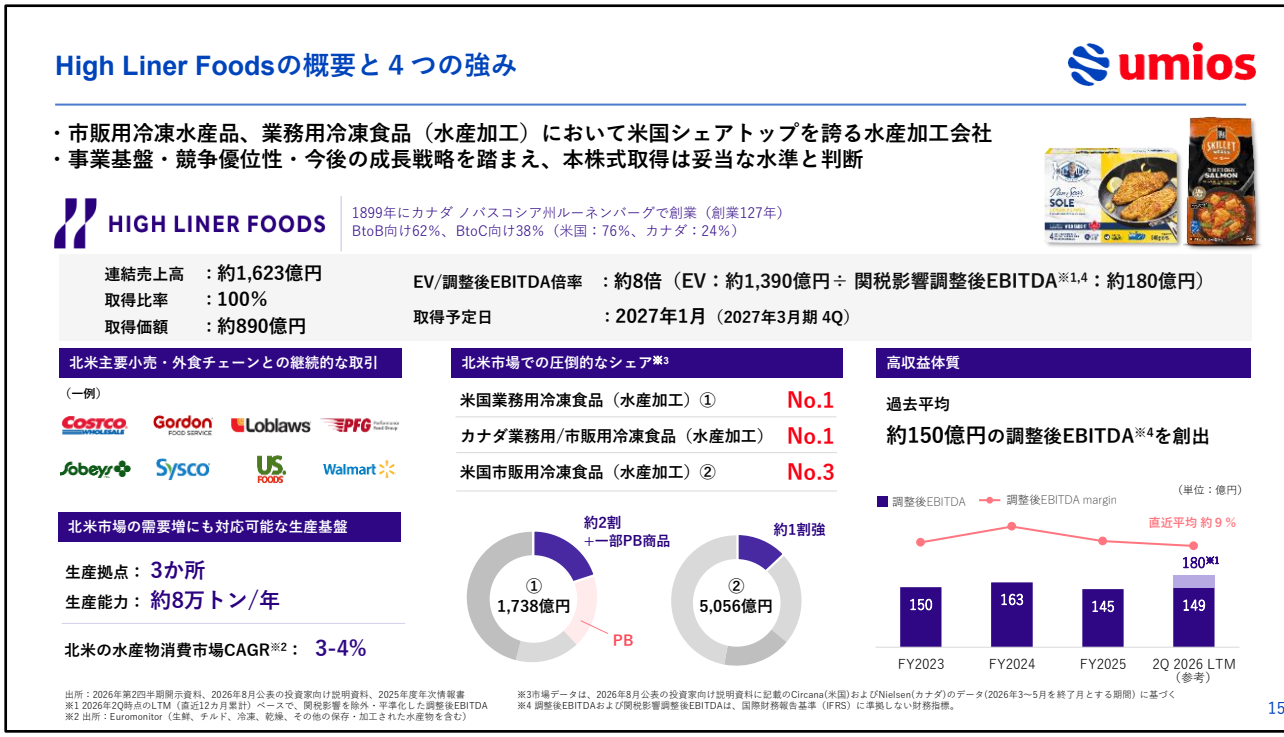
Copyright © Umios Corporation

このページは、成長投資を世界地図で表現したものとなります。
前ページに記載した案件以外にも、海外での投資を実施しております。

ニュージーランドでは、持続可能な水産資源へのアクセスを維持・拡大するために漁業や養殖を行う水産大手であるSanfordの株式を追加取得いたしました。

このように、中計で掲げたグローカル戦略の実現に向け着々と世界各地で投資を実行しております。

それでは、次のページより大型M＆A案件である、High Liner Foodsの完全子会社化についてご説明申し上げます。



High Liner Foods は、1899年にカナダで創業した、北米を代表する付加価値型の水産加工品の会社です。

当社とは、長年に渡りスケソウダラにおける取引関係があり、この相互理解を土台に、北米での成長をけん引していく強力なパートナーです。

High Liner Foodsの強みは、大きく4つあります。

まず一つ目は優良なお客様との取引です。
同社は、幅広く多様な顧客基盤を有しています。スライドにあるのはごく一例ですが、北米の主要な小売りや有力な外食企業と継続的に取引しており、安定的な販売網を構築しています。

二つ目が圧倒的な市場シェアです。
競争が激しい米国において、水産加工分野における業務用冷凍食品でNo.1シェアを保持しています。

三つ目が優良な生産基盤です。
現在同社の生産拠点はカナダ、米国に計３か所あり、生産能力は約８万トンあります。
一方、北米の冷凍食品市場は年率３から４%の成長が期待できるため、需要に対して生産能力の増強が必要ですが、同社は増強にも対応できる柔軟な体制を保持していることが強みとなります。

四つ目がこれらの強みを源泉とした高収益体質です。
調整後EBITDAは年間平均約150億円であり、率だと約９%を実現しています。



ここからは、High Liner Foodsの株式取得の戦略的意義についてご説明します。
このスライドでは川上から川下までのバリューチェーンを表現しています。

川上の当社は、スケソウダラをはじめとする水産資源へのアクセス権を持ち、厳格な資源管理の元で漁獲されたスケソウダラをすりみやフィレに加工しています。
加えて、グループとしては世界約70の国や地域から様々な食材を調達しています。

川下の High Liner Foods は、水産加工品を主とした冷凍食品など、付加価値型商品を生産し、北米全域のお客様にお届けしています。

当社は、最大の水産物市場である北米において、スケソウダラのすりみを原料としたカニカマ製品を加工・販売してきましたが、
フィレを原料とした高次加工・販売機能はなく、原料に近い半製品での販売が中心で、川下の付加価値を十分に取り込めていませんでした。
今回の株式取得により、この川上と川下が一本につながり、北米における一貫したバリューチェーンの構築が実現することになります。

またスケソウダラだけでなく、当社が調達する多様な資源も活用することで、事業規模の拡大と利益率の向上を目指してまいります。

資本配分方針について

・財務規律の維持に向けて、資産効率化や投下資本・運転資本の削減により2年間で約1,100億円のキャッシュ創出を目指す

キャッシュ創出

加速 **資産効率化**
- 政策保有株式の縮減
- 保有不動産の売却
- 物流子会社の株式譲渡　など

さらなる加速 **キャッシュ捻出に注力**
- 事業構造改革に一段と踏み込み、投下資本削減
- 運転資本削減（CCC短縮）

上記によるキャッシュイン

約 165 億円（26/3期実績※1） ＋ 約1,100億円（27/3期・28/3期 合計（見込み））

＋営業キャッシュ・フロー

キャッシュアロケーション

維持 **株主還元方針**
- 配当性向30％以上、累進配当
- 株主還元200億円以上

加速 **定常投資の選択と集中**
- 事業ポートフォリオの見直しと合わせ、既存投資の選択と集中も推進

概ね消化 **成長投資の実行**
- 欧州事業強化（UFGE※2 株式追加取得）
- ペットフード事業 M&A（PWI※3）
- 北米での川下領域強化（High Liner Foods）　など

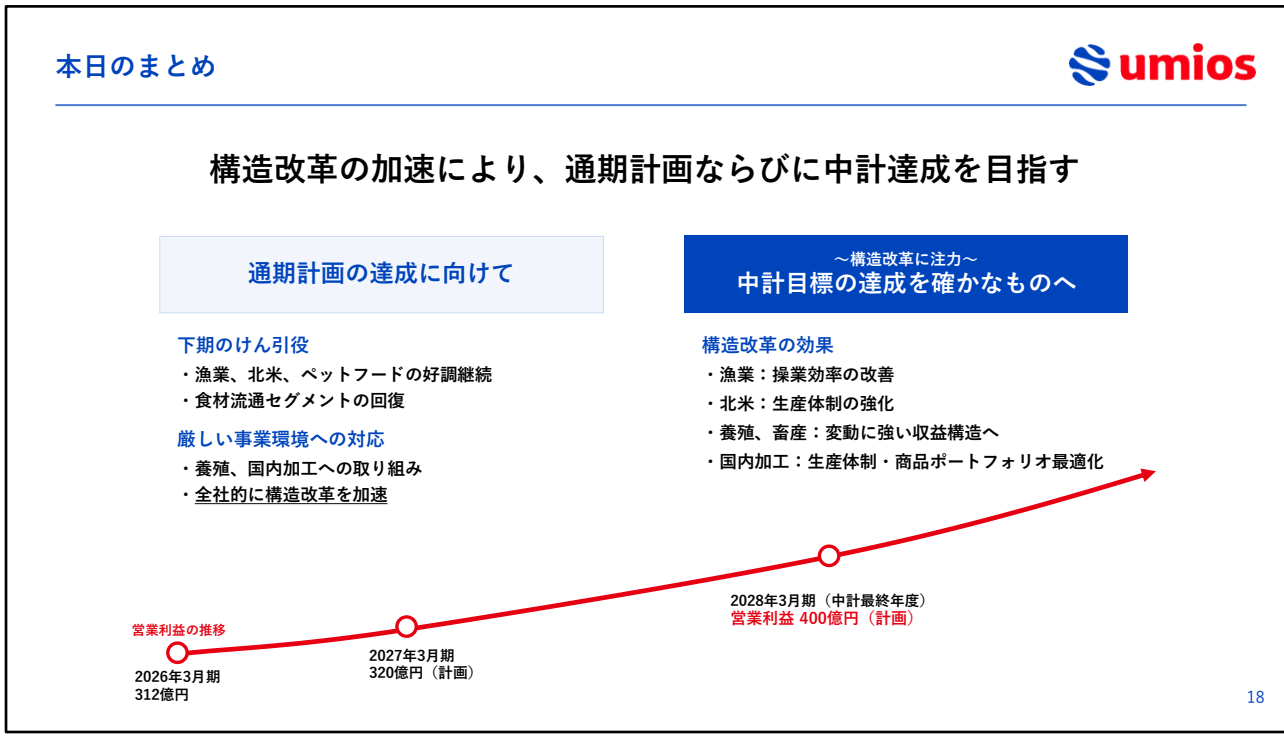
（2026年10月26日適時開示より再掲）

Copyright © Umios Corporation
※1 2026年5月公表時点　※2 Umios Food Group Europe　※3 Pet World International

最後に、今後の資本配分の方針です。

これまでご説明した通り、2027年3月期においては、High Liner Foodsの株式取得を含め、大きな投資を実行いたしました。

財務規律の維持に向けて、資産効率化や投下資本・運転資本の削減により2年間で約1,100億円のキャッシュ創出を目指してまいります。



本日のまとめです。

これまでご説明した通り、構造改革の加速により、通期計画ならびに中期経営計画達成を目指してまいります。

引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。
説明は以上でございます。ご清聴いただきありがとうございました。

Appendix

アジアのグローカル戦略を加速（加工食品ユニット）

・タイ大手水産食品メーカーPataya Food Industries（PFI）との資本業務提携を実施
・Umiosグループは、タイを「世界のキッチン」としてグローバルに商材を供給する開発・加工拠点と位置づけており、
加工食品事業およびペットフード事業で、アジアを拠点としたグローカル戦略をさらに加速させていく

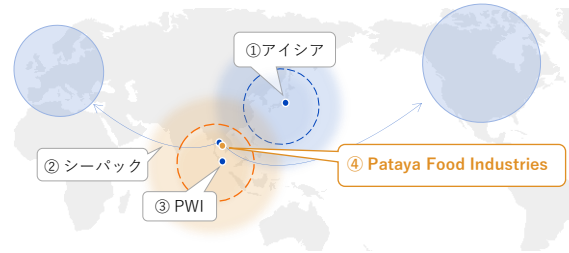
2026年9月 PWI連結化※1
東南アジアのペットフード事業基盤を獲得
Pet World International（PWI）を連結子会社化し、
猫/犬×ウェット/ドライの全方位での商品提供体制を確立

2026年9月 PFIとの資本業務提携※2
アジアでの加工食品展開に着手
PFI社株式の25.1%を取得し、
両社のノウハウ・ブランド・販売網を活かした協業を開始

今後
既存事業との連携で事業を拡大
水産資源の調達力や既存のタイ拠点との連携により、アジアでのバリューチェーンを構築

※1 2026年6月29日開示　※2 2026年9月14日開示

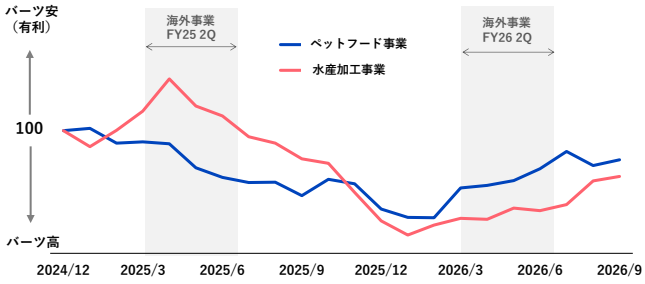




①	AIXIA	・日本国内 猫向けウェットフードシェア 第3位 ・DHAなど機能性素材を活用した健康付加価値商品が強み
②	シーパック KINGFISHER HOLDINGS LIMITED	・主に北米と欧州向けにプレミアムフードをOEM製造 ・持続可能な調達・生産体制を確立
③	PETWORLD	・マレーシア内 ペットフードシェア 第2位 ・価格訴求品から高栄養・高機能品までを網羅する加工技術力
④	PFG PATAYA FOOD GROUP	・タイ、ベトナムに生産拠点 ・ツナ原料を主体とした缶詰やパウチなど常温加工食品を展開

加工食品セグメント（海外）の為替影響（2024/12＝100）

・原料はバーツ建て、販売は米ドル・円建てのため、バーツ安が収益にプラス寄与



	2024/12	2025/3	2025/6	2025/9	2025/12	2026/3	2026/6	2026/9
1米ドル/バーツ	34.35	33.98	32.78	32.16	31.72	32.42	33.08	33.38
指数	100	98.9	95.4	93.6	92.3	94.4	96.3	97.2
100円/バーツ	22.57	23.00	22.89	21.95	20.58	20.64	20.80	21.57
指数	100	101.9	101.4	97.3	91.2	91.4	92.2	95.5

出所：Bank of Thailand

ペットフード事業
（米ドル/バーツ）

バーツで原料調達→主に米ドルで販売
バーツ安・ドル高が収益にプラス



水産加工事業
（円/バーツ）

バーツで原料調達→主に円で販売
バーツ安・円高が収益にプラス



21

サステナビリティ対応について

・自然資本に依存する水産資源の持続性担保を、事業成長の基盤として推進

TOPIC 01

自然資本特化型サステナブルファイナンスを実施

- 2026年9月、みずほ銀行と「Mizuho 自然資本インパクトファイナンス」の契約を締結・実行
- JCR（日本格付研究所）から、環境省「インパクトファイナンスの基本的考え方」に適合する旨の第三者意見を取得
- 本ファイナンスを活用した資金調達は食品業界初

TOPIC 02

水産物の電子トレーサビリティ

- 2026年2月、富士通と共同で養殖クロマグロの流通履歴を消費者がスマホで確認できる仕組みを検証
- WWFと協働し、ペルーのマルアナゴの漁獲から加工にかけての情報の電子化を検証
- 流通の透明性向上と信頼性確保に貢献

そのほかの主なトピックス

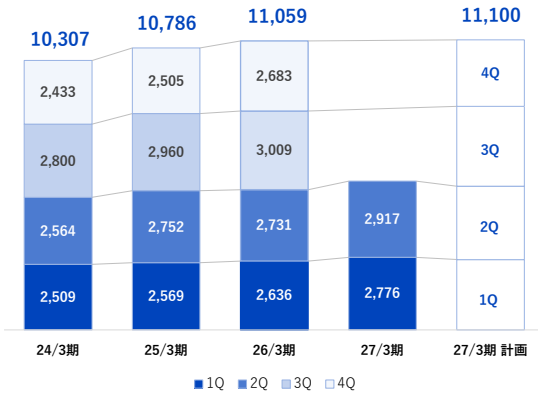
- **水産資源の状態確認率が84.1%に向上**
  第3回水産資源調査（38社・取扱量約177万トン）
- **マグロ漁船のIUU漁業リスクを独自調査**
- **グリーン志向特別表彰を受賞**
  消費者庁「消費者志向経営優良事例表彰」
- **CO_2フリー電力への切替を11拠点に拡大**（2026年9月末時点）
  2025年度 国内グループScope1,2は2017年度比24.8%削減
- **新本社オフィスが「LEED GOLD ®」認証」「WELL認証」ゴールドを取得**
  「LEED GOLD ®」認証（地球環境への配慮）／「WELL認証」ゴールド（働く人の健康）

「統合報告書2026」はこちら→

Copyright © Umios Corporation

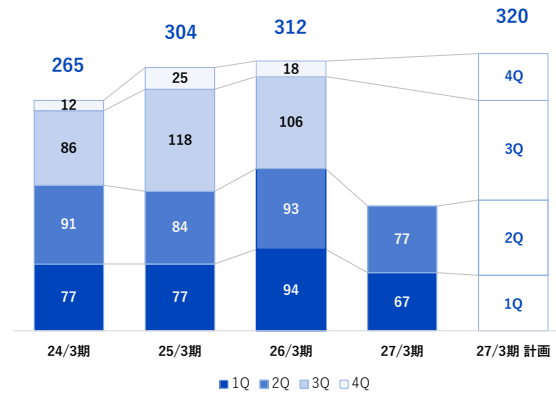
四半期業績推移

売上高



営業利益

（単位：億円）



Copyright © Umios Corporation

23

セグメント・ユニット別 四半期別実績

過去２年分の四半期別実績データ（Excel形式）をIRサイトに掲載しています

（単位：億円）	2027年3月期									
	売上高					営業利益				
	1Q	2Q	中間期	通期計画	計画進捗率	1Q	2Q	中間期	通期計画	計画進捗率
漁業ユニット	81	81	162	341	47.6%	0	9	9	13	69.8%
養殖ユニット	22	27	49	102	47.7%	1	△ 10	△ 9	2	―
北米ユニット	196	237	433	772	56.1%	3	4	7	13	51.1%
水産資源セグメント 計	299	345	644	1,215	53.0%	4	3	6	27	23.7%
国内	135	138	273	498	54.8%	△ 3	△ 15	△ 18	△ 5	―
海外	164	207	371	717	51.8%	7	17	24	32	74.7%
水産商事ユニット	1,165	1,191	2,356	4,537	51.9%	28	23	51	123	41.4%
食材流通ユニット	601	634	1,235	2,475	49.9%	9	10	19	49	38.2%
農畜産ユニット	195	198	393	687	57.2%	0	△ 1	△ 0	8	―
食材流通セグメント 計	1,962	2,023	3,985	7,700	51.8%	37	32	69	179	38.8%
国内	1,568	1,616	3,183	6,083	52.3%	20	16	36	107	34.0%
海外	394	407	802	1,616	49.6%	17	16	33	72	45.8%
加工食品ユニット	439	473	912	1,885	48.4%	18	23	40	117	34.4%
ファインケミカルユニット	24	24	48	94	50.7%	4	3	7	12	54.9%
加工食品セグメント 計	463	497	959	1,979	48.5%	21	26	47	129	36.3%
国内	298	296	595	1,269	46.9%	5	△ 3	2	48	5.1%
海外	164	200	364	710	51.3%	16	28	44	82	54.1%
その他	53	52	105	206	50.9%	4	17	21	△ 16	―
合計	2,776	2,917	5,693	11,100	51.3%	67	77	144	320	44.9%
国内	2,051	2,100	4,150	8,048	51.6%	25	15	40	131	30.6%
海外	725	817	1,542	3,052	50.5%	41	62	104	189	54.8%

24

Thank You



- 当資料に記載されております計画や見通し、戦略など歴史的事実でないものは将来の業績に関する見通しであり、これらは現時点で入手できる情報から得られた判断にもとづいております。実際の業績は様々な重要要素により、これらの見通しとは異なる結果をもたらしうることをご承知おきください。
- 本資料には監査を受けていない概算値を含むため、数値が変更になる可能性があります。
- 本資料の著作権やその他本書にかかる一切の権利はUmios株式会社に属します。

【資料のお問い合わせ先】

Umios株式会社　経営企画部IRグループ
ir-info@umios.com



Copyright © Umios Corporation