

【表紙】

【提出書類】	有価証券報告書の訂正報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条の2第1項
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2023年7月18日
【事業年度】	第122期（自 2022年4月1日 至 2023年3月31日）
【会社名】	昭和産業株式会社
【英訳名】	Showa Sangyo Co., Ltd.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長執行役員 塚越 英行
【本店の所在の場所】	東京都千代田区内神田2丁目2番1号
【電話番号】	03(3257)2036
【事務連絡者氏名】	財務経理部アカウンティング室長 萩尾 勇一
【最寄りの連絡場所】	東京都千代田区内神田2丁目2番1号
【電話番号】	03(3257)2036
【事務連絡者氏名】	財務経理部アカウンティング室長 萩尾 勇一
【縦覧に供する場所】	昭和産業株式会社大阪支店 （大阪市北区天満橋1丁目8番30号） 昭和産業株式会社名古屋支店 （名古屋市西区那古野1丁目36番6号） 株式会社東京証券取引所 （東京都中央区日本橋兜町2番1号）

1【有価証券報告書の訂正報告書の提出理由】

2023年6月23日に提出いたしました第122期（自 2022年4月1日 至 2023年3月31日）有価証券報告書の記載事項の一部に訂正すべき事項がありましたので、これを訂正するため有価証券報告書の訂正報告書を提出するものであります。

2【訂正事項】

第一部 企業情報

第2 事業の状況

4 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析

(1) 経営成績等の状況の概要

財政状態及び経営成績の状況

1) 経営成績の状況

3【訂正箇所】

訂正箇所は_____を付して表示しております。

第一部【企業情報】

第2【事業の状況】

4【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(1) 経営成績等の状況の概要

当連結会計年度における当社グループ（当社、連結子会社及び持分法適用会社）の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー（以下、「経営成績等」という。）の状況の概要は次のとおりであります。

(訂正前)

財政状態及び経営成績の状況

1) 経営成績の状況

当連結会計年度の我が国経済は、新型コロナウイルス感染症の影響が長期化する中、個人消費はワクチン接種などの対策により一時持ち直しの動きがみられたものの、年明け以降のオミクロン株の感染者の急増により、まん延防止等重点措置の適用を受けた自粛ムードの再燃を背景に消費関連業種の景況感が下振れする等、年度を通し総じて厳しい状況となりました。

原料穀物は、世界的に旺盛な需要に加え、ウクライナ情勢の深刻化による供給懸念により、原料穀物相場は歴史的な高値で推移しております。また、油脂原料である菜種は天候不順による油分低下に伴い歩留が悪化しております。さらに、為替相場の円安ドル高進行による輸入コストの上昇やエネルギーコストの高騰なども重なり、極めて厳しい経営環境が続いております。

このような状況の中、当社は創立90周年を迎える2025年度のありたい姿（長期ビジョン）「SHOWA Next Stage for 2025」の実現に向けた2nd Stage「中期経営計画20-22」に取り組んでおります。長期ビジョンの「確立」のステージと位置づけ、5つの基本戦略においては、これまでの「基盤事業の強化」に注力しつつも、軸足を「事業領域の拡大」「社会的課題解決への貢献」へと大きく移し、それらを支える「プラットフォームの再構築」「ステークホルダーエンゲージメントの強化」についても優先度を高めて各施策の推進に努めております。

当連結会計年度の経営成績は、連結売上高が335,053百万円と前年同期に比べ47,418百万円（16.5%）の増収となりました。営業利益は4,184百万円と前年同期に比べ1,380百万円（24.8%）の減益、経常利益は6,525百万円と前年同期に比べ50百万円（0.8%）の減益、親会社株主に帰属する当期純利益は7,776百万円と前年同期に比べ3,769百万円（94.1%）の増益となりました。

セグメント別の経営成績は次のとおりであります。

< 製粉事業 >

製粉事業は、新型コロナウイルス感染症の影響により、外食や土産品、コンビニエンスストア向けの日配品等において厳しい状況が継続しております。マーケット分析力を生かし、ターゲット業態別での提案型営業の強化を行ってまいりましたが、業務用小麦粉の販売数量については、前年同期を下回りました。一方で、冷凍食品やテイクアウト等の新たな市場や需要への取り組みに注力したこと等により、業務用プレミックスの販売数量については、前年同期を上回りました。ふすまの販売数量については、前年同期を上回りました。販売価格については、輸入小麦の政府売渡価格が昨年4月に平均5.5%（税込価格）、10月にさらに平均19.0%（税込価格）引き上げられたことを受け、小麦粉製品の価格改定を実施いたしました。

営業利益については、焼成パン事業の収益改善や業務用プレミックスの販売増などにより前年同期を大幅に上回りました。

これらの結果、製粉事業の売上高は87,373百万円と前年同期に比べ9,219百万円（11.8%）の増収、営業利益は3,840百万円と前年同期に比べ285百万円（8.0%）の増益となりました。

< 油脂食品事業 >

油脂食品事業は、原料穀物相場の過去に例を見ない急激かつ大幅な高騰により、大変厳しい状況となりました。原料コストの上昇に伴い、油脂製品については昨年3月、6月、8月、11月、本年3月の5度にわたる価格改定を発表し、販売価格の改定を最優先に取り組んでまいりました。しかしながら、秋以降は乾燥によるカナダ産菜種の油分低下による歩留悪化や円安ドル高進行の影響も加わり、原料コスト上昇を吸収することができませんでした。

業務用については、油脂と食材（プレミックス・パスタ）のシナジー効果を生かし、課題解決型の営業活動を強化してまいりました。製粉・糖質事業等と連携を図ることで販売拡大と新たな販路開拓に取り組んだことに加え、2020年7月にポーソー油脂株式会社を子会社化したことにより、業務用油脂の販売数量は、前年同期を上回りました。また、主要販売先である外食向けの売上げが回復したこと等により、業務用食材の販売数量についても、前年同期を上回りました。

家庭用では、依然として内食消費傾向は堅調に推移しております。しかしながら前年の巣ごもり需要に伴う大幅増加の反動を受け、家庭用食用油、小麦粉、プレミックス（お好み焼き粉、ホットケーキミックス等）、パスタの販売数量については、前年同期を下回りました。

これらの結果、油脂食品事業の売上高は119,926百万円と前年同期に比べ19,500百万円（19.4%）の増収、営業利益は1,064百万円と前年同期に比べ44百万円（4.4%）の増益となりました。

<糖質事業>

糖質事業は、当社子会社である敷島スターチ株式会社や2020年12月に子会社化したサンエイ糖化株式会社との連携を図り、提案型営業の強化による低分解水あめ、粉あめなどの独自商品群の拡販に努めてまいりました。新型コロナウイルス感染症の影響により厳しい市場環境が続きましたが、糖化品の販売数量については、前年同期を大幅に上回りました。コーンスターチの販売数量については、工業用途等の需要が減少し前年同期を下回りました。加工でん粉の販売数量についても、食品用途・工業用途ともに需要が減少したことから前年同期を下回りました。

営業利益については、サンエイ糖化株式会社の子会社化による増益要因がありましたが、原料穀物相場の高騰や円安ドル高進行、エネルギーコスト上昇の影響等により前年同期を下回りました。

これらの結果、糖質事業の売上高は63,253百万円と前年同期に比べ11,904百万円（23.2%）の増収、営業損失は1,012百万円と前年同期に比べ1,563百万円の減益となりました。

<飼料事業>

飼料事業は、原料穀物相場の高騰や円安ドル高進行により原料コストが大きく上昇する中、コストに見合った適正価格での販売を進めてまいりました。また、顧客のニーズに対する提案型営業や畜産物の販売支援による畜産生産者との取り組み強化、高付加価値商材の拡販に努めてまいりました。配合飼料の販売数量については、前年同期を下回りました。鶏卵の販売数量については、前年同期を上回りました。配合飼料の販売価格については、価格改定により前年同期を上回りました。また、鶏卵相場が前年同期を上回る水準で推移したことから、鶏卵の販売価格についても前年同期を上回りました。なお、配合飼料につきましては、新型コロナウイルス感染症による影響は限定的でした。

これらの結果、飼料事業の売上高は59,426百万円と前年同期に比べ6,607百万円（12.5%）の増収、営業利益は382百万円と前年同期に比べ102百万円（21.1%）の減益となりました。

<その他>

倉庫業は、新型コロナウイルス感染症の影響による荷動きの停滞により貨物収容スペースが圧迫される中、隣接する当社関連サイロ会社との連携を図り、効率的な荷役に努めてまいりました。

これらの結果、不動産業、保険代理業、自動車等リース業、運輸業、植物工場等もあわせたその他の売上高は5,072百万円と前年同期に比べ186百万円（3.8%）の増収、営業利益は1,500百万円と前年同期に比べ42百万円（2.8%）の減益となりました。

(訂正後)

財政状態及び経営成績の状況

1) 経営成績の状況

当連結会計年度の我が国経済は、新型コロナウイルス感染症による行動制限の段階的な緩和が進んだことにより経済・社会活動が正常化に向かい、景気は持ち直しの傾向が続きました。

しかしながら、原料穀物相場は、2022年度前半の急騰、その後の激しい値動きの状況からは徐々に落ち着きを取り戻しているものの、依然として高値圏で推移しております。またウクライナ情勢の長期化に加え、為替相場の急激な変動やエネルギーコストの上昇など、経営環境は厳しい状況が続きました。

このような状況の中、当社は創立90周年を迎える2025年度のありたい姿(長期ビジョン)「SHOWA Next Stage for 2025」の実現に向けた2nd Stage「中期経営計画20-22」の最終年度を迎え、5つの基本戦略「基盤事業の強化」「事業領域の拡大」「社会的課題解決への貢献」「プラットフォームの再構築」「ステークホルダーエンゲージメントの強化」の各施策を着実に推進してまいりました。

当連結会計年度では、「基盤事業の強化」において、プレミックス事業を発展・進化させるための基幹工場として船橋工場内に「船橋プレミックス第2工場」を新設し、昨年6月より操業を開始いたしました。また、昨年8月には油脂食品・糖質事業において、より一層の製品供給の安定化、コスト低減、付加価値向上を目的に、辻製油株式会社と業務提携を発表し、両社の持つ経営資源を有効活用することで、競争力を強化してまいりました。

「社会的課題解決への貢献」では、「昭和産業グループ環境目標」を設定いたしました。CO2排出量46%以上削減(グループ全体2030年度目標、対2013年度)、食品ロス30%以上削減(昭和産業および食品ロス発生量が100t/年以上のグループ会社6社2025年度目標、対2018年度)、水使用量原単位12%以上削減(グループ全体2030年度目標、対2019年度)の実現を目指してまいりました。

当連結会計年度の経営成績は、連結売上高が335,053百万円と前年同期に比べ47,418百万円(16.5%)の増収となりました。営業利益は4,184百万円と前年同期に比べ1,380百万円(24.8%)の減益、経常利益は6,525百万円と前年同期に比べ50百万円(0.8%)の減益、親会社株主に帰属する当期純利益は7,776百万円と前年同期に比べ3,769百万円(94.1%)の増益となりました。

セグメント別の経営成績は次のとおりであります。

<製粉事業>

製粉事業は、行動制限の緩和から外食や土産品などの需要が回復基調となった一方で、コンビニエンスストア向けの日配品等において厳しい状況が続きました。マーケット分析力を生かし、ターゲット業態別での提案型営業の強化を行ったことにより、業務用小麦粉の販売数量については、前年同期を上回りました。業務用プレミックスの販売数量については、惣菜、デザート等中食市場への取り組みを強化してまいりましたが、前年同期を下回りました。ふすまの販売数量については、前年同期を上回りました。販売価格については、輸入小麦の政府売渡価格が昨年4月に平均17.3%(税込価格)引き上げられたことを受け、小麦粉製品の価格改定を実施いたしました。なお、昨年10月には輸入小麦の政府売渡価格は緊急措置として昨年4月の政府売渡価格が適用された(実質、据え置き)ことにより、小麦粉製品価格を据え置きといたしました。

営業利益については、業務用小麦粉の販売数量増加や焼成パン事業の収益改善などにより前年同期を上回りました。

これらの結果、製粉事業の売上高は87,373百万円と前年同期に比べ9,219百万円(11.8%)の増収、営業利益は3,840百万円と前年同期に比べ285百万円(8.0%)の増益となりました。

<油脂食品事業>

油脂食品事業は、原料穀物相場が依然として高値圏で推移したことに加え、LNGをはじめとするエネルギーコストの上昇や、依然円安水準である為替相場の影響を受け、大変厳しい状況が続きました。製造コストの上昇に伴い、油脂製品については一昨年から本年にかけて7度にわたる価格改定を発表し、販売価格の改定を最優先に取り組んでまいりました。

業務用については、油脂とプレミックス、パスタのシナジー効果を生かし、提案型の営業活動を強化してまいりました。製粉・糖質事業等との連携に加え、グループ会社であるポーソー油脂株式会社との共同提案等による新たな販路開拓に取り組みました。しかしながら、業務用油脂の販売数量については、製品価格の大幅な上昇に伴う需要減退等により、前年同期を下回りました。一方、業務用食材の販売数量は、主要販売先である外食向けの売り上げが回復したこと等により、前年同期を上回りました。

家庭用では、内食需要を喚起するために食用油とプレミックス、パスタとを関連させた販売の強化に取り組んでまいりました。家庭用食用油、小麦粉、プレミックス、パスタについては適正価格での販売を優先したため、販売数量は前年同期を下回りました。

これらの結果、油脂食品事業の売上高は119,926百万円と前年同期に比べ19,500百万円(19.4%)の増収、営業利益は1,064百万円と前年同期に比べ44百万円(4.4%)の増益となりました。

<糖質事業>

糖質事業は、行動制限の緩和による経済活動の回復や夏場の記録的猛暑の影響等により、飲料等の業態において需要の増加が見られた一方、原料穀物相場が依然として高値圏で推移したことに加え、エネルギーコストの更なる上昇により、引き続き大変厳しい状況が続きました。製造コストの上昇に伴い、昨年は複数回にわたる価格改定を発表し、適正価格での販売に取り組むとともに、当社子会社である敷島スターチ株式会社やサンエイ糖化株式会社との連携を図り、提案型営業の強化による低分解水あめ、粉あめなどの独自性のある商品群の拡販に努めてまいりました。糖化品の販売数量については、飲料用途等の需要が増加し前年同期を上回りました。コーンスターチおよび加工でん粉の販売数量については、工業用途等の需要が減少し前年同期を下回りました。

営業利益については、適正価格での販売に努めてまいりましたが、原料穀物相場の高騰や円安ドル高進行、エネルギーコスト上昇等、急激な製造コストの上昇を吸収することができず前年同期を大幅に下回りました。

これらの結果、糖質事業の売上高は63,253百万円と前年同期に比べ11,904百万円(23.2%)の増収、営業損失は1,012百万円と前年同期に比べ1,563百万円の減益となりました。

<飼料事業>

飼料事業は、顧客のニーズに対する提案型営業や畜産物の販売支援による畜産生産者との取り組み強化、高付加価値商材の拡販に努めてまいりました。昨年10月に感染が確認された鳥インフルエンザの感染拡大が配合飼料の販売に影響を及ぼし、配合飼料の販売数量については、前年同期を下回りました。鶏卵の販売数量については、前年同期を上回りました。売上高は、配合飼料の価格改定により前年同期を上回りました。また、配合飼料価格安定基金の負担増により販売費及び一般管理費が増加となりました。

これらの結果、飼料事業の売上高は59,426百万円と前年同期に比べ6,607百万円(12.5%)の増収、営業利益は382百万円と前年同期に比べ102百万円(21.1%)の減益となりました。

<その他>

倉庫業は、貨物獲得競争が激化する中、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ことにより、貨物取扱量は前年同期を上回りました。

これらの結果、不動産業、保険代理業、自動車等リース業、運輸業、植物工場等もあわせたその他の売上高は5,072百万円と前年同期に比べ186百万円(3.8%)の増収、営業利益は1,500百万円と前年同期に比べ42百万円(2.8%)の減益となりました。