

2023年3月期 第2四半期決算説明会資料

株式会社アイスコ | 証券コード：7698
東証スタンダード市場



I Care Everybody Company

あらゆる人々に慈しみの心をもって接する企業でありたい

目次

- | | |
|---------------------------|-------------|
| 1. 会社概要 | P.3 |
| 2. 2023年3月期2Q 決算概要 | P.7 |
| 3. 2023年3月期業績予想の修正 | P.15 |
| 4. 株主還元 | P.22 |
| 5. 成長戦略・新規事業 | P.24 |



1. 会社概要





 **アイスコ**
代表取締役社長
相原 貴久

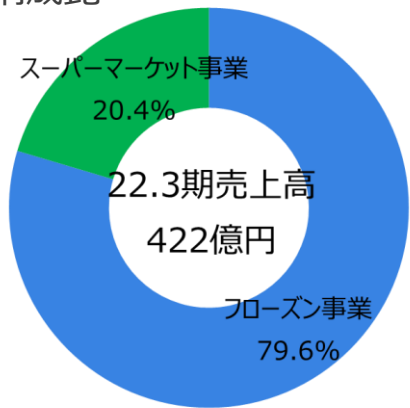
I Care Everybody Company

～あらゆる人々に慈しみの心をもって接する企業でありたい～

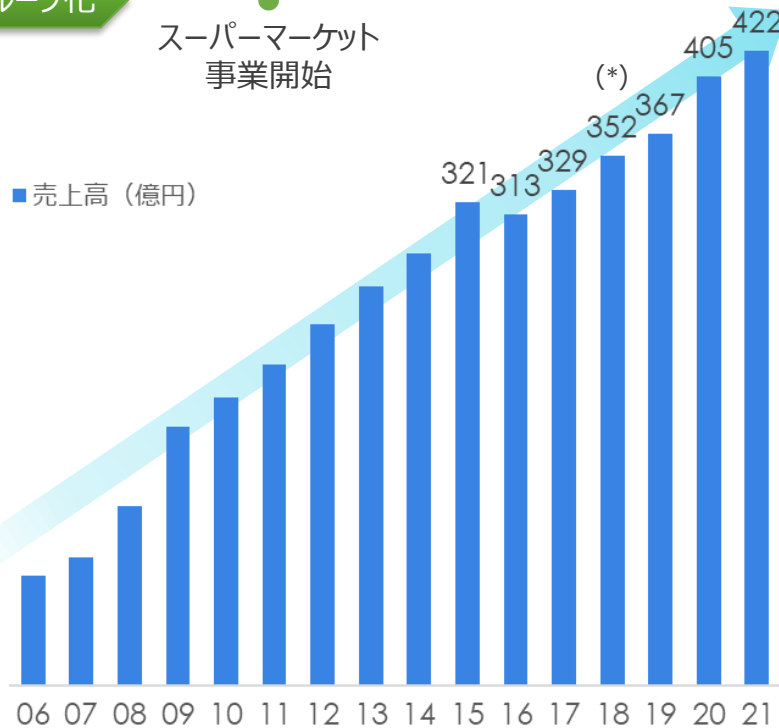
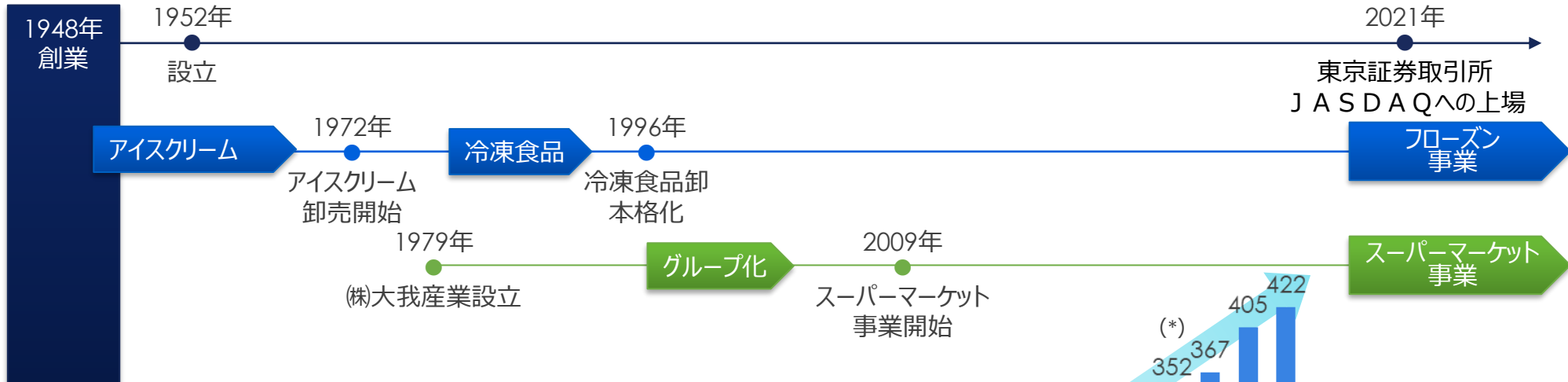
行動指針

- 1、「情熱・挑戦」情熱を持って、常に新しい事に挑戦していく。
- 2、「努力・決意」日々の努力と、絶対に諦めないという強い決意を持つ。
- 3、「感謝・謙虚」常に感謝の気持ちと謙虚な心を忘れない。

以上3つを掲げ、お客様に感動と満足を感じて頂ける、そして社員一人一人が、生き活きとやりがいを持って、仕事ができる企業を目指していきます。

社名	株式会社アイスコ 【英文名】Iceco Inc.
本社	神奈川県横浜市泉区新橋町1212番地
代表者	代表取締役社長 相原 貴久
創業	1948年5月
資本金	359百万円（2022年9月30日現在）
従業員数	720名（他臨時雇用者297名）（2022年9月30日現在）
事業内容	アイスクリーム類及び冷凍食品等の卸売、スーパーマーケット
売上構成比	<p>売上構成比</p>  <p>スーパーマーケット事業 20.4%</p> <p>22.3期売上高 422億円</p> <p>フローズン事業 79.6%</p>

□ 1948年5月に創業し、一貫してフローズン事業を展開



本社社屋

神奈川県横浜市泉区
新橋町1212番地

*16年度からリポートを売上として計上しない会計方針に変更

2. 2023年3月期2Q決算概要



2023年3月期2Q 決算概要 前期比

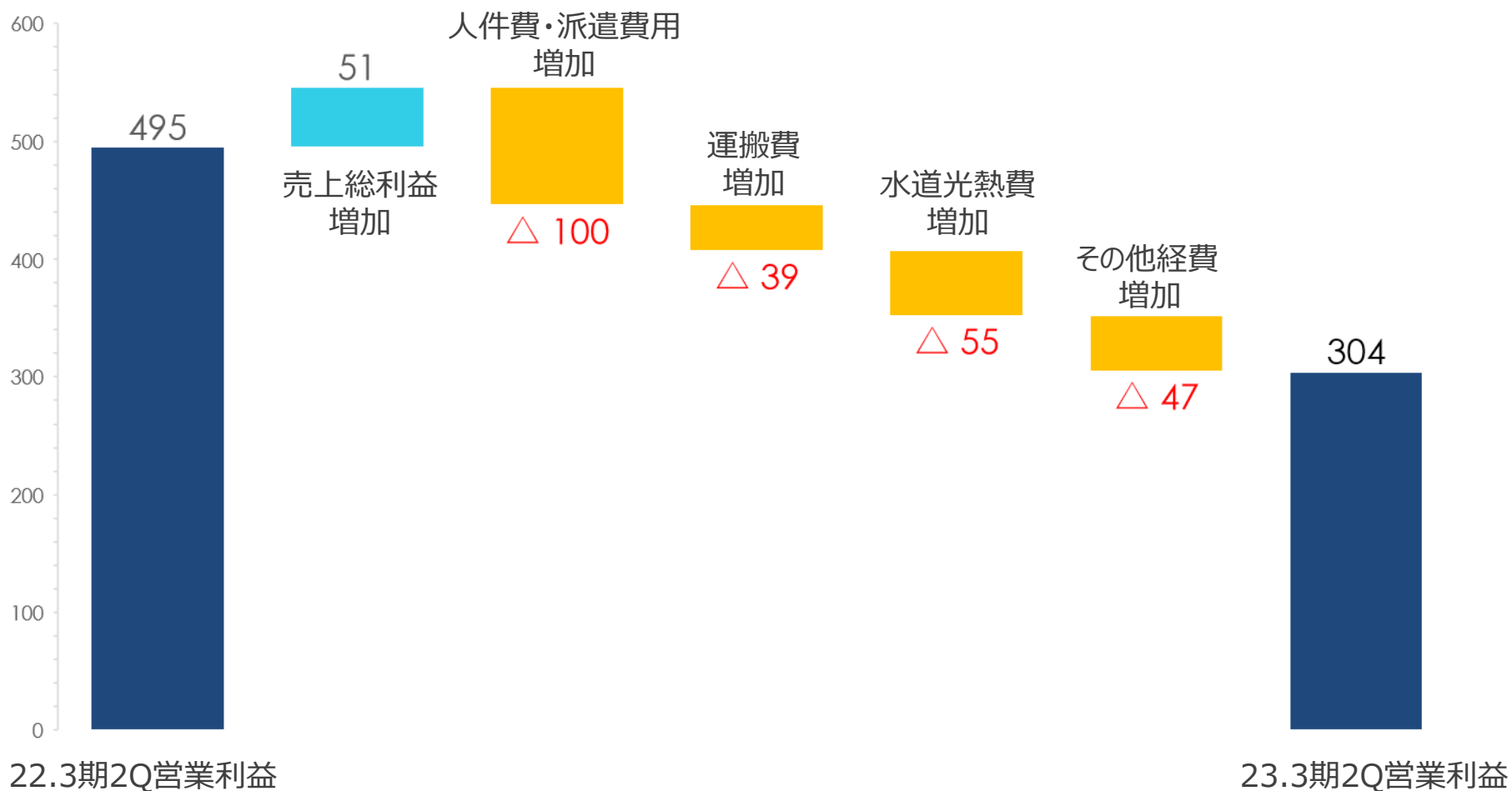


- フローズン事業の主要得意先の売上が増加したが、配送費用の増加や、燃料価格の高騰により減益。スーパーマーケット事業は厳しい状況が続いているが、組織体制を見直し、抜本的な改革を行っている。

(単位：百万円)	2022年3月期 2Q	構成比	2023年3月期 2Q	構成比	増減額	増減率
売上高	22,601	100.0%	23,708	100.0%	1,106	4.9%
売上総利益	4,108	18.2%	4,159	17.5%	51	1.2%
販売費及び一般管理費	3,612	16.0%	3,855	16.3%	242	6.7%
営業利益	495	2.2%	304	1.3%	△191	△38.7%
経常利益	519	2.3%	331	1.4%	△187	△36.2%
当期純利益	362	1.6%	213	0.9%	△148	△41.0%

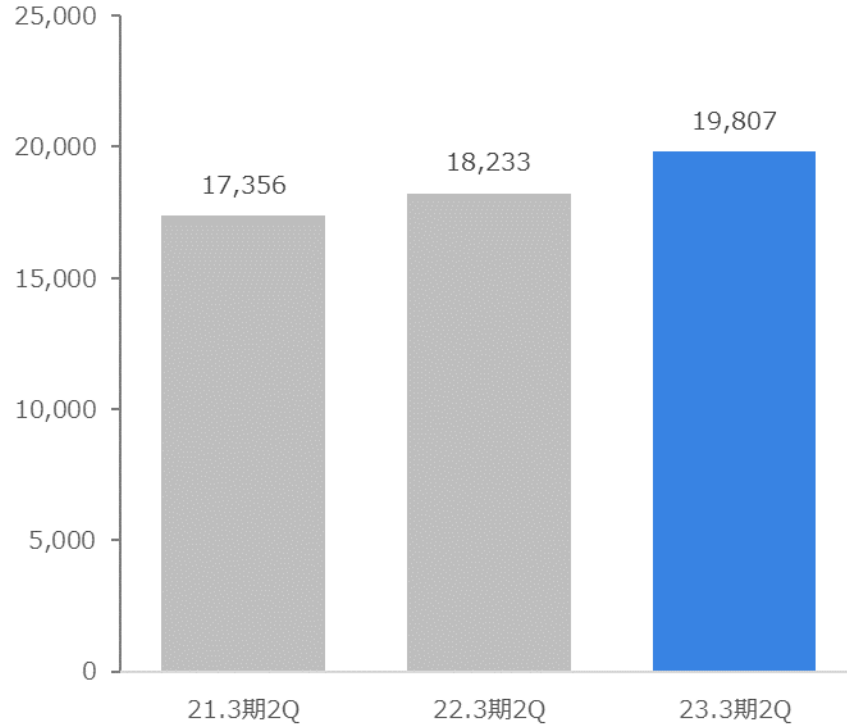
- 人件費及び派遣費用の増加や、燃料価格の高騰による運搬費や、電気代等の増加により、前期比で減少

(単位：百万円)

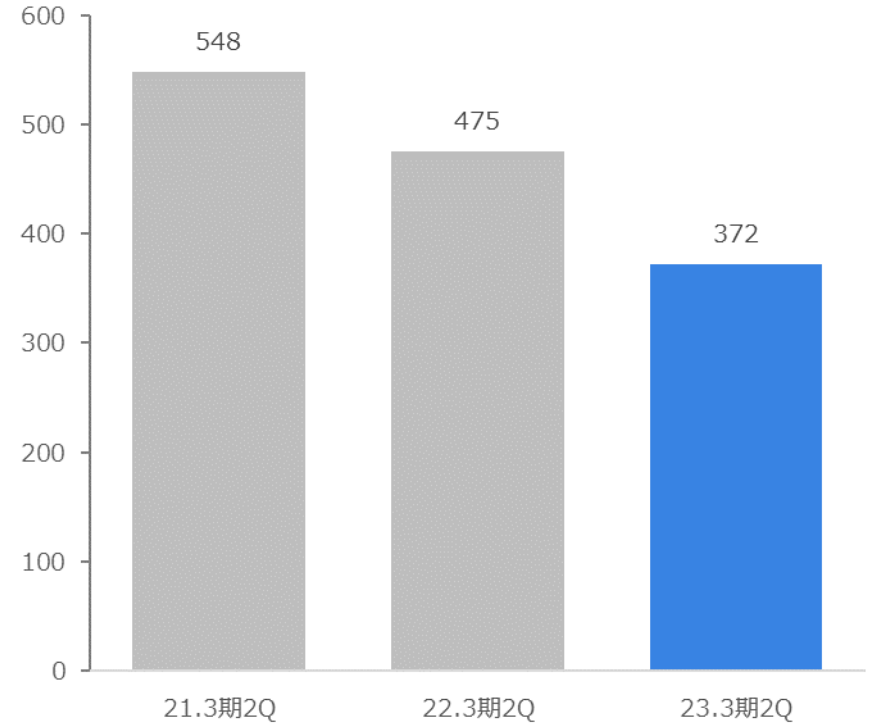


- セグメント売上高は主要得意先の出店により増加
- セグメント利益は人件費・派遣費用の増加や、燃料費高騰で軽油代、電気代が増加し減少

セグメント売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）



セグメント別業績 – フロースン事業 業態別/カテゴリー別売上



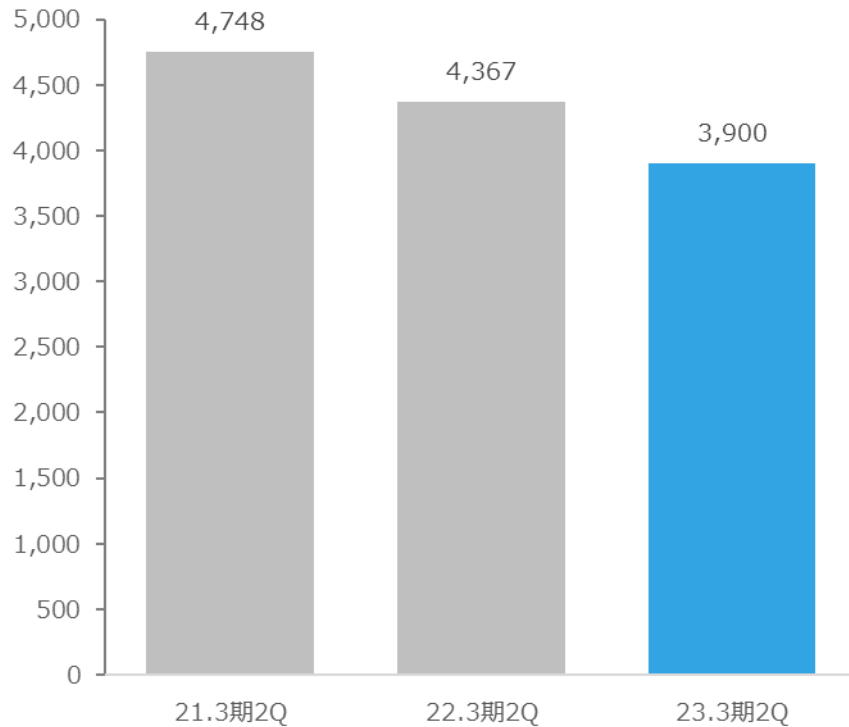
(単位：百万円)	2022年 3月期2Q	構成比	2023年 3月期2Q	構成比	増減率
ドラッグストア	8,383	45.7%	10,051	50.5%	19.9%
ディスカウントストア	5,439	29.6%	5,370	27.0%	△1.3%
食品スーパー	3,312	18.0%	3,271	16.4%	△1.3%
その他	1,218	6.6%	1,224	6.1%	0.4%
合計	18,354	100.0%	19,917	100.0%	8.5%

(単位：百万円)	2022年 3月期2Q	構成比	2023年 3月期2Q	構成比	増減率
冷凍食品	9,164	49.9%	10,302	51.7%	12.4%
アイスクリーム	8,780	47.8%	9,176	46.1%	4.5%
その他	409	2.2%	437	2.2%	7.0%
合計	18,354	100.0%	19,917	100.0%	8.5%

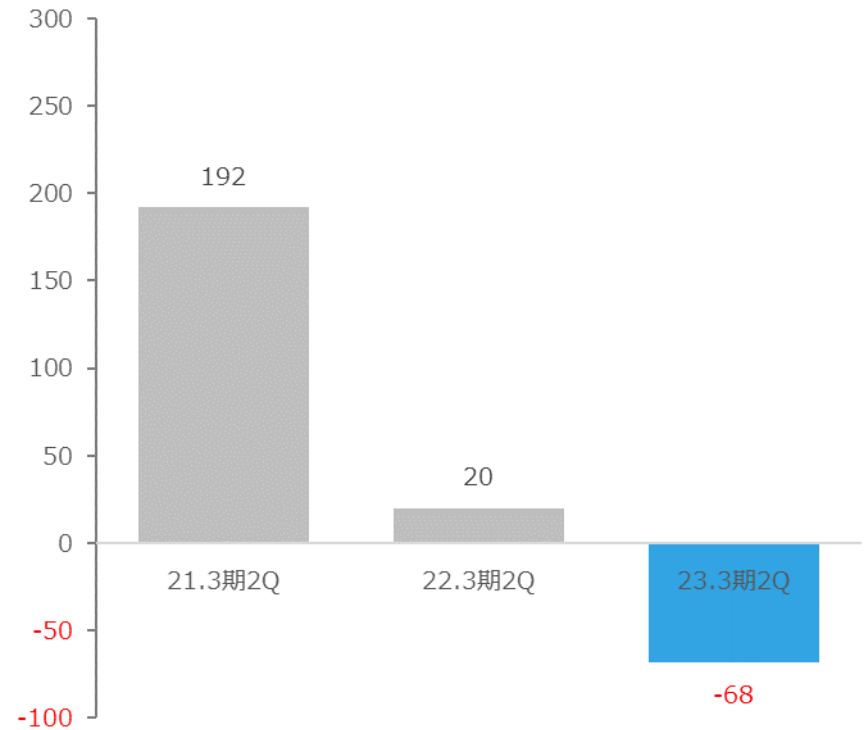
※セグメント間取引を含む売上高

- 2022年4月に浜松店を閉店したことによりセグメント売上高は減少
- 広告費等の経費を削減するも、競争環境激化による既存店の不振や、電気代の値上げによりセグメント利益は減少

セグメント売上高推移（百万円）



セグメント利益（損失）推移（百万円）



2023年3月期2Q 貸借対照表



(単位：百万円)	2022年3月期 期末	2023年3月期 2Q末	増減額
流動資産	8,499	10,432	1,933
固定資産	6,360	6,278	△82
有形固定資産	5,049	5,012	△37
無形固定資産	27	21	△5
投資その他の資産	1,283	1,244	△39
資産合計	14,860	16,711	1,851
負債合計	11,787	13,442	1,654
流動負債	8,670	10,513	1,842
固定負債	3,116	2,928	△187
純資産合計	3,072	3,269	196
負債・純資産合計	14,860	16,711	1,851
1株当たり純資産（円）	1,610.92	1,699.43	88.51
自己資本比率	20.7%	19.6%	△1.1%

2023年3月期2Q キャッシュフロー



(単位：百万円)	2022年3月期 2Q前期	2023年3月期 2Q当期	増減額	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	1,285	933	△352	<ul style="list-style-type: none"> 税引前当期純利益331百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△333	△93	240	<ul style="list-style-type: none"> 有形固定資産の取得 △133百万円 敷金及び保証金の回収 +47百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	158	△254	△412	<ul style="list-style-type: none"> 長期借入金の返済△233百万円 配当金の支払△34百万円
現金及び現金同等物の 期末残高	2,787	2,873	85	

3. 2023年3月期 業績予想の修正



2023年3月期 業績予想の修正



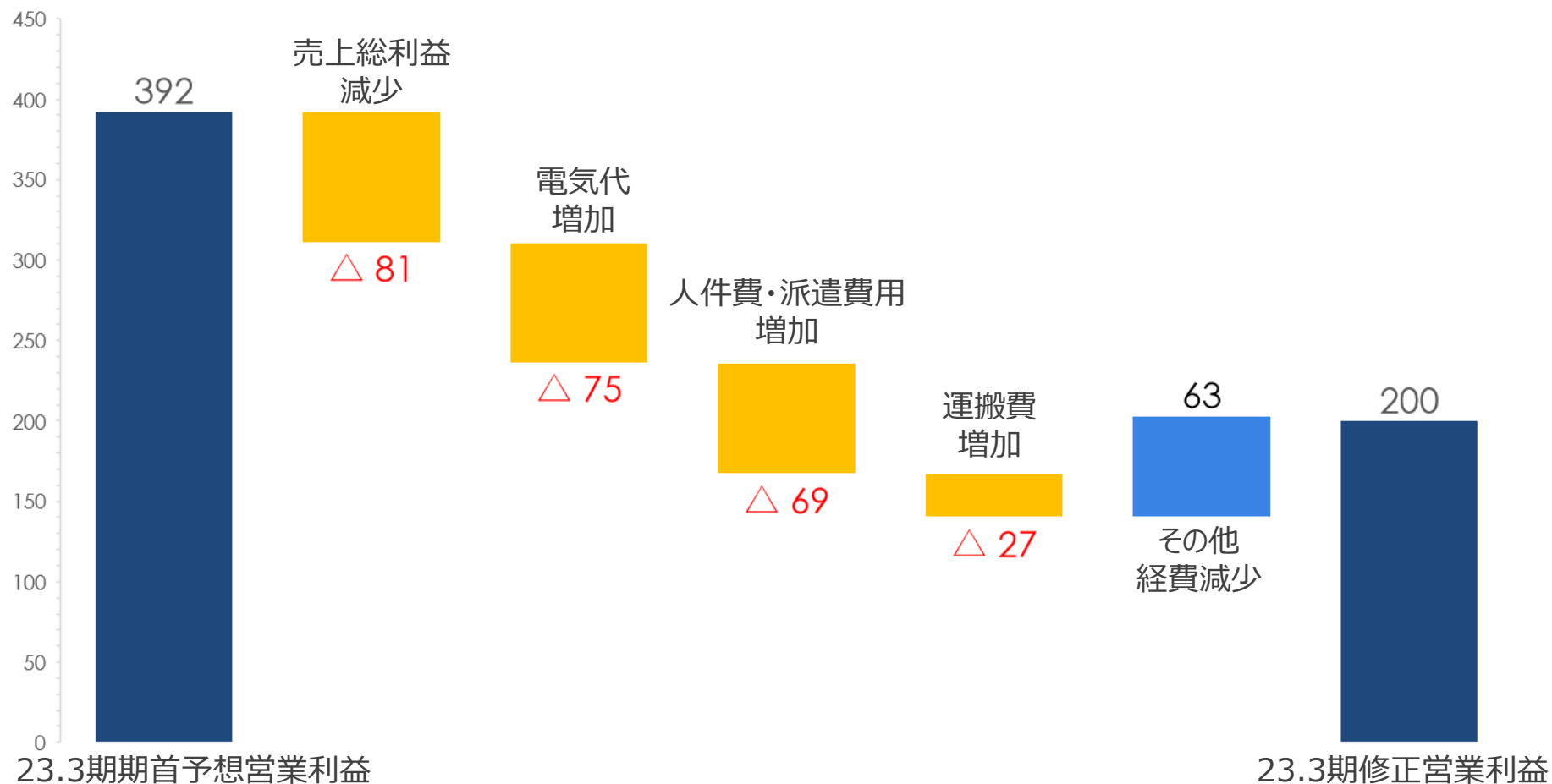
- 売上高は前年は上回るものの、値上げ時期の後ろ倒し等の影響で期首予想を下回る見通し
- 利益面はウクライナ侵攻長期化などの外部要因の影響により、燃料費等が期首予想よりも増加したため、下方修正する

(単位：百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 期首予想	2023年3月期 修正予想	前期比	期首 予想比
売上高	42,264	45,612	44,868	6.2%	△1.6%
売上総利益	7,580	7,995	7,914	4.4%	△1.0%
販売費及び一般管理費	7,227	7,603	7,713	6.7%	1.4%
営業利益	353	392	200	△43.1%	△48.8%
経常利益	409	438	247	△39.6%	△43.6%
当期純利益	255	283	191	△25.0%	△32.5%

2023年3月期 業績予想の修正 営業利益期首予想比

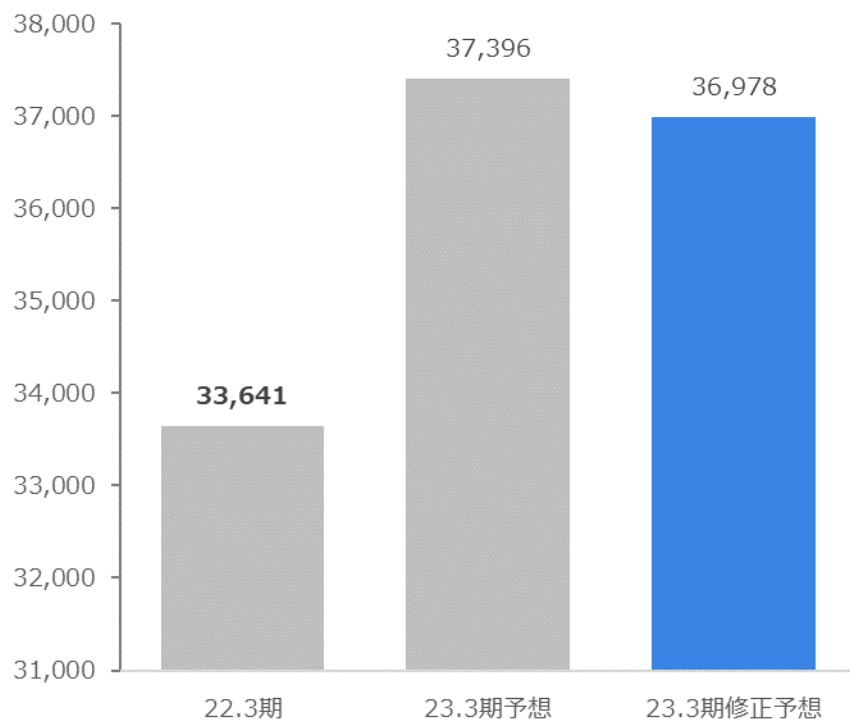


- ウクライナ侵攻長期化などの外部要因を受け、燃料費高騰により費用が増加
- 下期は冷凍食品、アイスクリームの値上げにより経費増加を吸収できる見通し

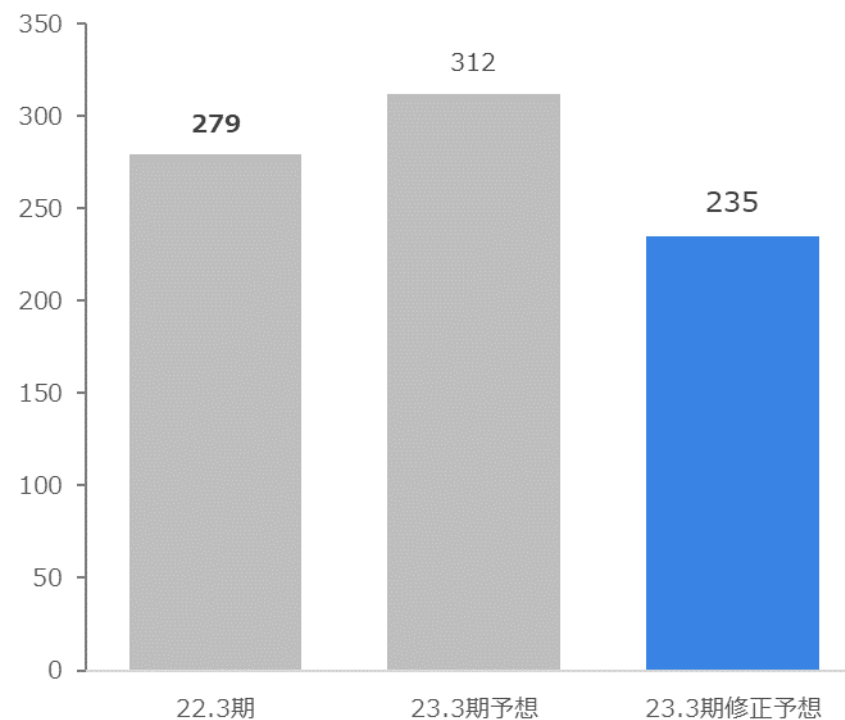


- 原材料価格の高騰による軽油代と電気代の増加、売上利益ともに期首予想を引き下げる
- 下期より値上げの影響が織り込まれることから、下期は売上利益の改善を見込む

セグメント売上高推移（百万円）

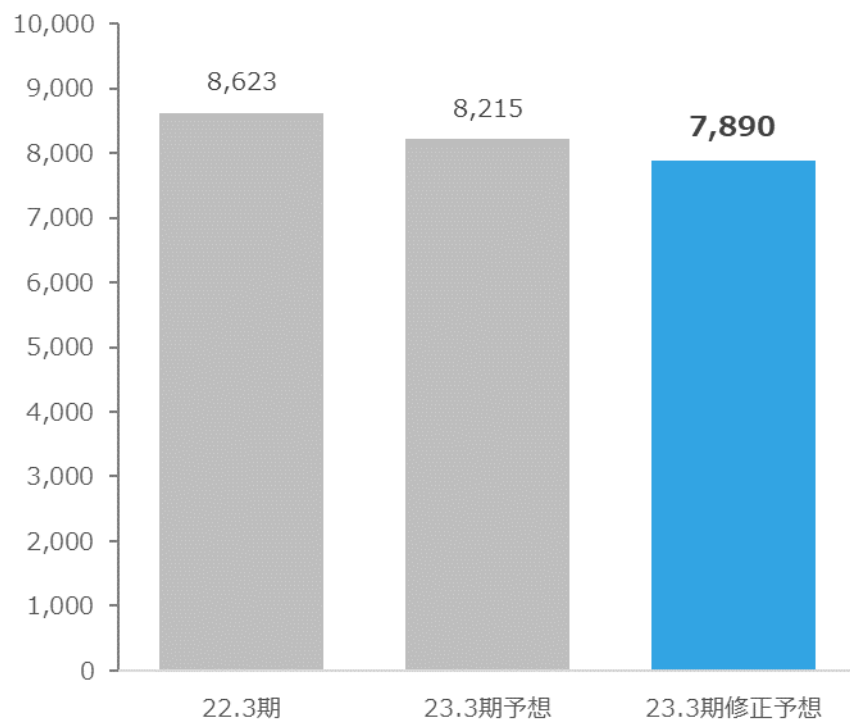


セグメント利益推移（百万円）

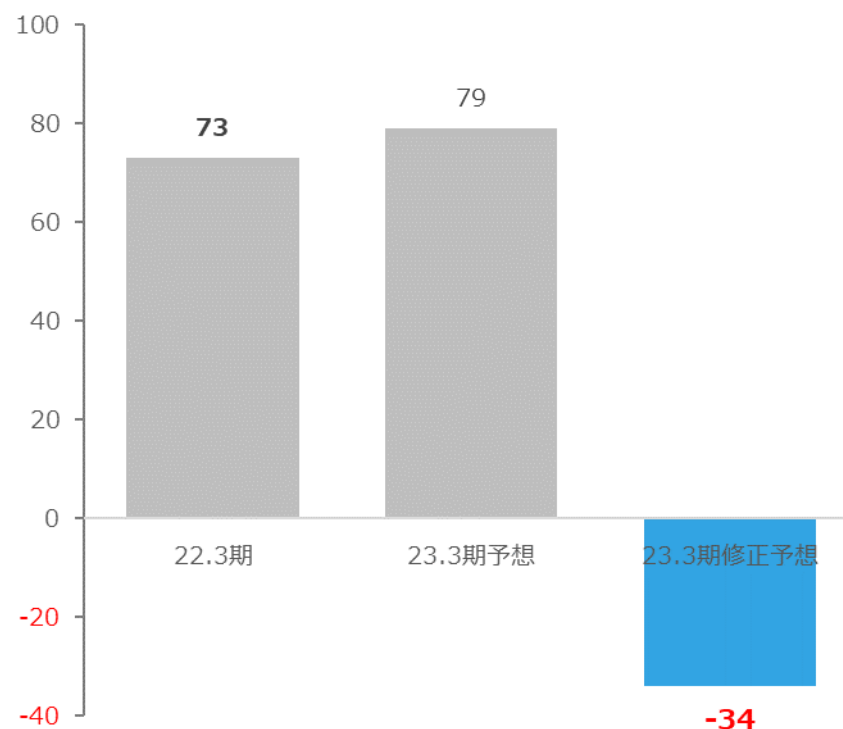


- 競争激化による既存店の売上・利益が減少したことや、ウクライナ侵攻長期化などの外部要因の影響により燃料費等が期首予想よりも増加したため下方修正する
- 下期は帳合先の見直しや、販売促進計画の見直しを行い、利益改善に努める

セグメント売上高推移（百万円）



セグメント利益（損失）推移（百万円）



□ TAIGA PREMIUMの発売

「素材と味にこだわり、上質な味わいを日々の食卓へ」をコンセプトにスーパー生鮮館TAIGA初のプライベートブランドを発売



商品販売戦略 売場変更例 各カテゴリーの商品販売戦略を見直し



4. 株主還元



□ 配当

2023年3月期中間配当は当初予想通り19円/株の配当を実施

本業績予想の修正に伴う配当予想の変更はなく、期末配当は計画通りに実施予定

2022年3月期 配当金実績

中間配当

19
円/株

(普通配当17円/上場記念配当2円)

期末配当

18
円/株

年間配当

37
円/株

2023年3月期 配当金予想

中間配当

19
円/株

期末配当

18
円/株

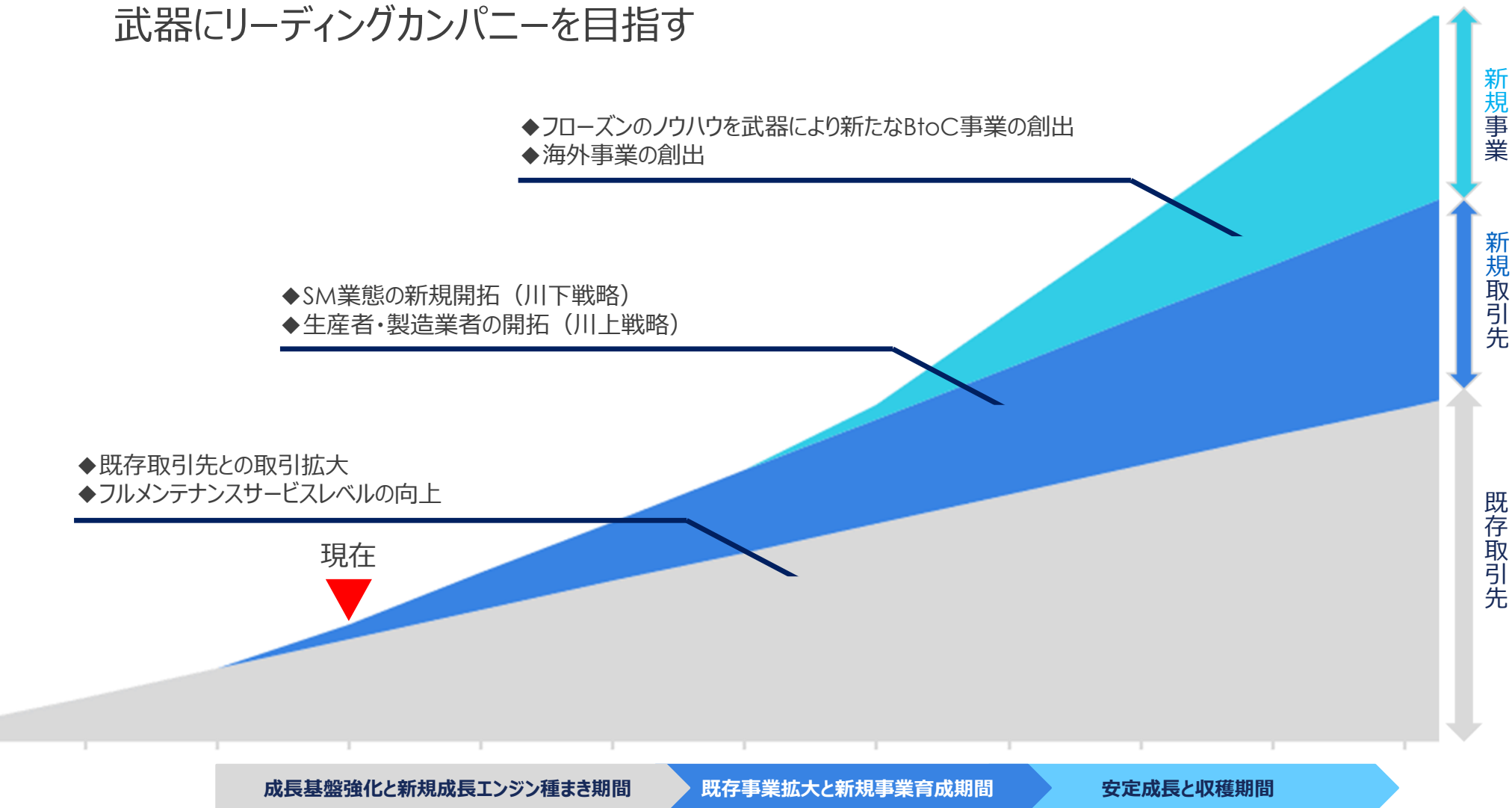
年間配当

37
円/株

5.成長戦略・新規事業



□ 中長期の成長イメージは、拡大が見込まれるフローズン市場において**差別化戦略**を武器にリーディングカンパニーを目指す



FROZEN JOE'S

■ *BLZ description* (業容)

「フローズンのスペシャリストが手掛けるフローズン専門店」の出店

- 商品調達、商品開発、食品スーパー運営のノウハウを活用し、フローズン専門店を出店予定
- 商品調達、商品開発、物流、販売までを自社で行える体制が強み

■ *Shop name* (店名)

冷凍食品、アイスクリームを取扱うフローズン専門店

FROZEN JOE'S (フローズン ジョーズ)

■ *Philosophy* (理念)

人々にとって安心・安全で美味しい商品を提供し、健康で平和な世界の実現に貢献する。

■ *Brand concept*
(ブランドコンセプト)

フローズンのスペシャリストが手掛けるフローズン専門店として、「欲しいものが見つかる店」「持続可能な世界の実現に貢献する店」を目指す。

- ▶ 国内外から高品質なフローズン製品をセレクトしお手頃価格で提供
- ▶ 外食店とのタイアップ品や業務用製品の品揃えにより家庭の食卓をより豊かに
- ▶ 食肉問題や健康志向に対応する代替肉製品の品揃えにより食の進化に貢献
- ▶ 冷凍食品需要の裾野を広げ、食品ロス軽減に貢献

■ *Strength* (強み)

長年、冷凍専門の卸売事業と食品小売事業を運営しており様々なノウハウと機能を保有。

- ▶ 国内外に多数のサプライヤーネットワークを保有 (約250社)
- ▶ 本業の卸売事業において約5000店の納品先を有しており、販売分析、冷凍物流等におけるノウハウを蓄積している
- ▶ 社内に小売事業部 (食品スーパー運営) を保有しているため、小売店運営における様々なノウハウを蓄積している



❑ 冷凍食品専門店「FROZEN JOE'S」1号店 12月9日（金）オープン

FROZEN JOE'S元住吉ブレーメン通り店 82.6㎡（25坪）



□ 商品政策

有名レストランメニュー、カレー、中華、スイーツ、全国の特産アイスなど350品目以上を品揃え



FROZEN JOE'S



□ 海外事業

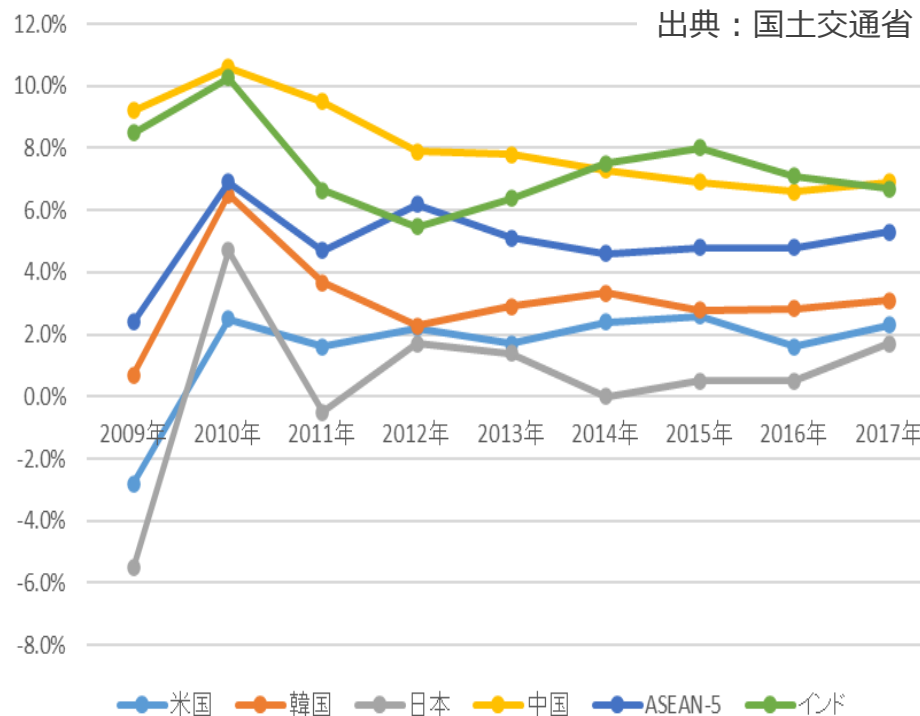
- 海外事業部署を立ち上げ、海外人財を採用し、海外事業体制を構築する
- 現地業者との業務提携による商品開発や輸出入事業の道筋を構築していく

海外で評価される“日本産/日本製”のイメージ

- 世界的な日本食ブームや食品輸出の拡大に伴い、アジア圏を中心に日本産/日本製であることの評価・ブランドが高まっている
- 海外の消費者調査を行った結果、総じて、日本産農林水産物や日本製加工食品に対する安全性や品質へのイメージ・評価は高く、“日本産/日本製”であることを強調表示することは購買意欲向上に資する
- “日本産/日本製”を表示することで、全体として約5割の海外消費者が購買意欲が高まると回答しており、特に加工食品に関して評価が高い（約6割）

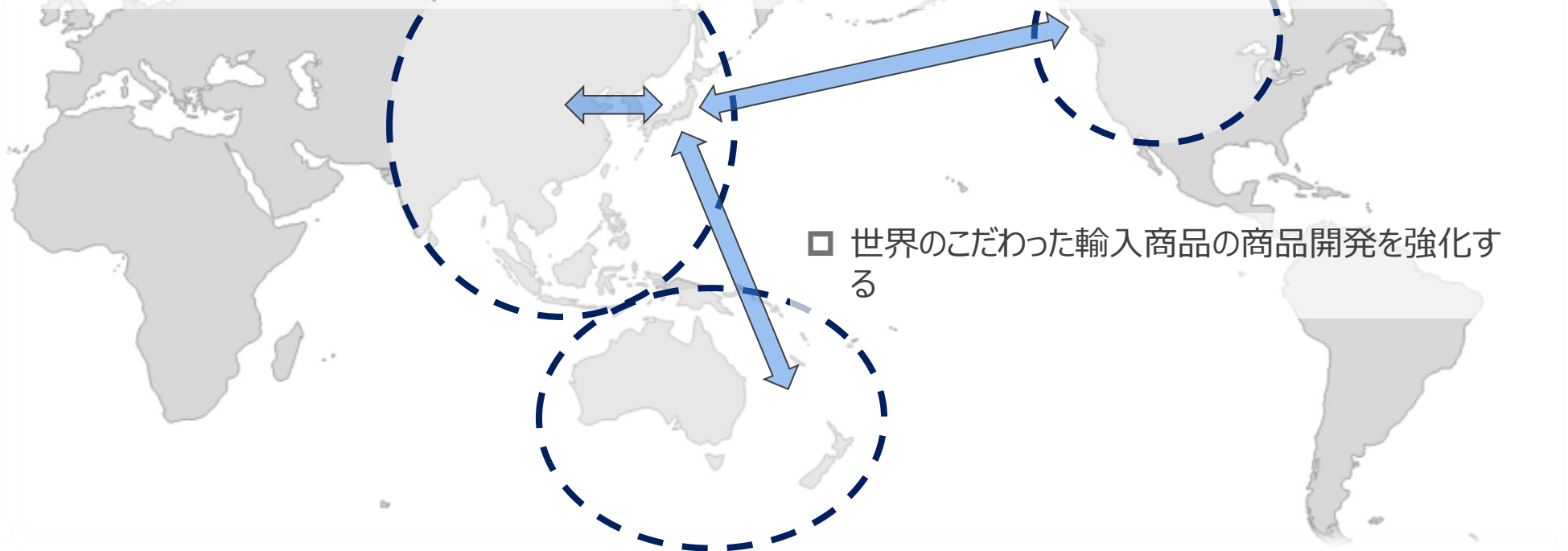
出典：農林水産省推計

IMFの主要国・地域の実質GDP成長率の推移



- ❑ 発展途上国へのFDI（外国直接投資）の増加により、世界の冷凍食品市場は目覚ましい勢いで拡大
- ❑ 世界の冷凍食品市場は2021年に2,539.8億米ドルと評価され、2030年までに5,044.1億米ドルに達すると推定され、2021年から2030年の間にCAGR+8.37%と推定
- ❑ アジア太平洋地域の冷凍食品市場は、2021年から2030年の間にCAGR+9.12%と推定
- ❑ アジア太平洋諸国は人口が増え続け、一人あたりの支出が増加しているため、冷凍食品市場において最も注目されている地域

出典：Astute Analyticalレポート



- ❑ 世界のこだわった輸入商品の商品開発を強化する

□ 本資料に関するご照会先

株式会社アイスコ

経理部・経営企画部

E-mail : ir-info@iceco.co.jp

本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。