

2024年2月期 第2四半期決算説明資料

2023年10月13日

株式会社ヨシムラ・フード・ホールディングス（証券コード：2884）

- 1 2024年2月期 2Q決算ハイライト
- 2 2024年2月期 2Q決算詳細
- 3 トピックス
- 4 今後の取り組み
- 5 Appendix

2024年2月期 2Q決算ハイライト



売上高

前年同期比

230.8 億円

+41.2 %

- M&Aによりグループ化した企業（6社）が貢献
- 海外事業は、コロナからの回復によりホテル及び飲食店向けの売上が増加し、増収

調整後営業利益

前年同期比

9.9 億円

+315.3 %

- 国内事業は、価格改定及び生産効率化の効果により増益
- 海外事業は、売上の回復に伴い増益
- M&Aによりグループ化した企業（6社）が貢献

(注) 調整後営業利益 = 営業利益 + M&A取得関連費用

EBITDA

前年同期比

17.3 億円

+133.7 %

- EBITDAは前年同期比133.7%増加

(注) EBITDA = 営業利益 + 償却費（減価償却、のれん）+ コロナ関連補助金収入 + M&Aにかかる取得費用

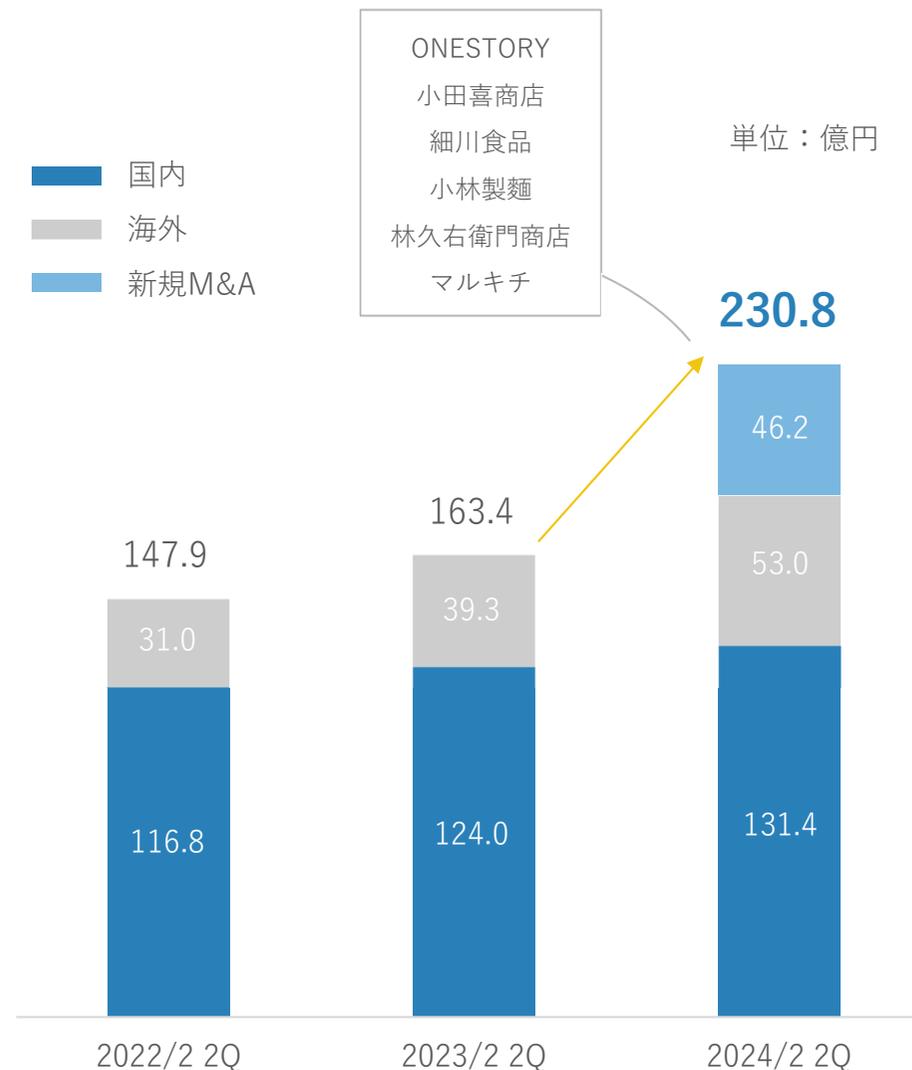
新規M&A企業の貢献、海外企業の売上回復により増収

売上高

前年同期比

230.8 億円 **+41.2** %

- 新たにM&Aにより加わった6社（ONESTORY、小田喜商店、細川食品、小林製麺、林久右衛門商店、マルキチ）が寄与したことで増収。
- 国内事業は、販売事業において、既存販売先へ営業を強化したことで増収となり、製造事業においては、価格改定による増収効果等により増収となった。
- 海外事業は、新型コロナウイルスの影響が減少したことで、引き続き販売事業、製造事業共に増収となる。特に、シンガポールにおいて観光客数が回復し、ホテルや飲食店の需要増加に伴い Pacific Sorby、NKR Singaporeグループの売上が大幅に増収となる。



(注) ONESTORYは、2023/2期2Qより連結決算への損益の取り込みを開始。

調整後営業利益の推移

M&A取得関連費用を加算した調整後営業利益は9.9億円となり前年同期比+315.3%と、引き続き好調に推移

調整後営業利益

前年同期比

9.9 億円 +315.3 %

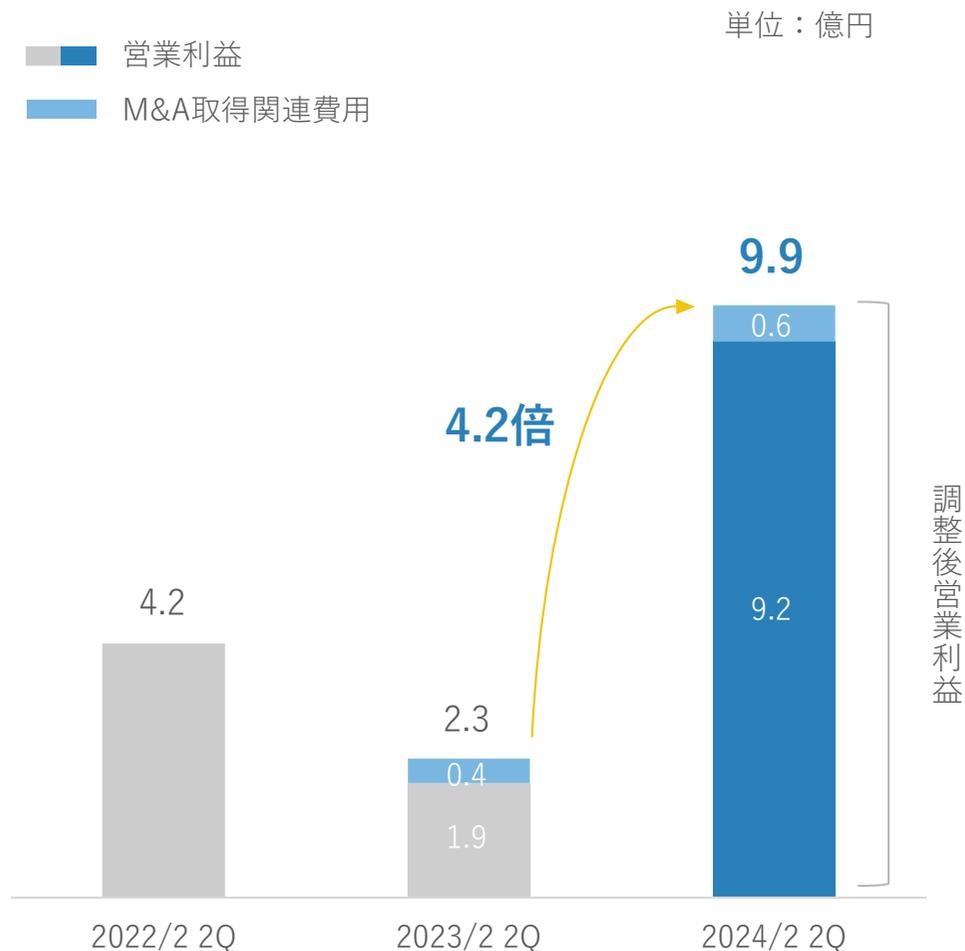
(注) 調整後営業利益 = 営業利益 + M&A取得関連費用

- 国内事業は、原材料価格高騰に伴い価格改定を行った効果や、利益重視の戦略により不採算取引の停止、生産品目の削減を図ったことに加え、一部企業における競争環境の変化により増益となった。
- 海外事業は、コロナからの回復により売上が増加したことで増益となった。
- 新たにM&Aにより加わった企業も貢献。
- 1Qにおいて、一時費用であるM&A取得関連費用 68百万円を計上（前年同期比+23百万円）。

営業利益

前年同期比

9.2 億円 +376.4 %



経常利益は営業利益が増加したことで増加。為替差益が前年同期比で206百万円減少。

経常利益

前年同期比

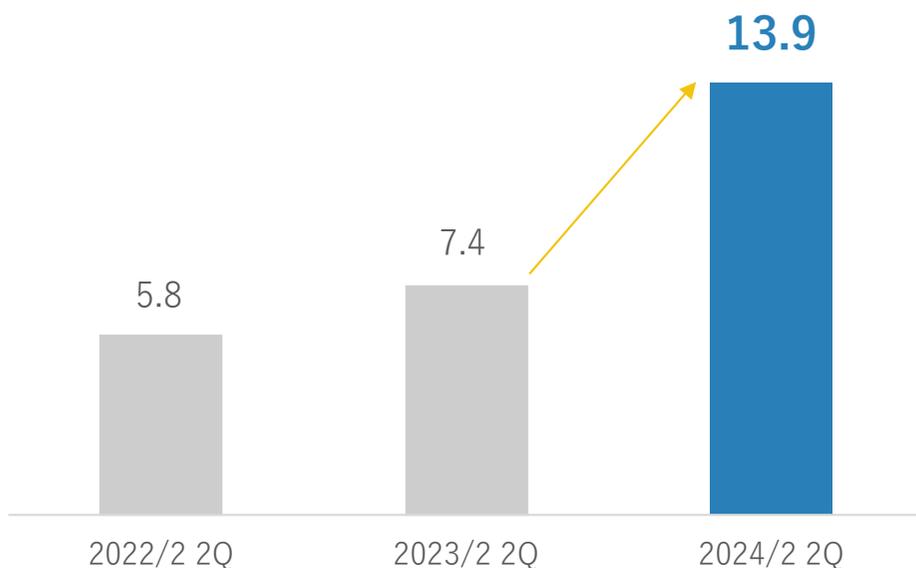
13.9 億円 **+85.9** %

EBITDA

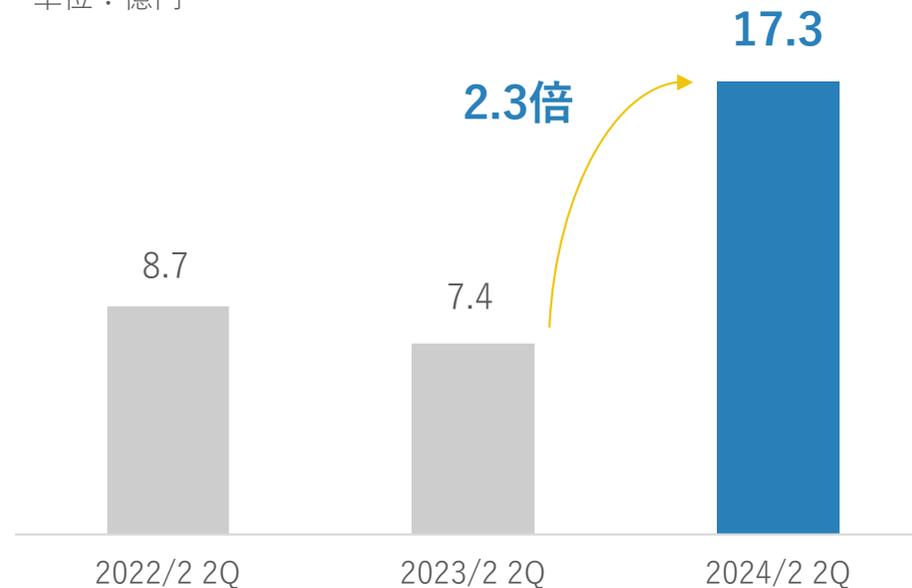
前年同期比

17.3 億円 **+133.7** %

単位：億円



単位：億円



(注) EBITDA = 営業利益 + 償却費 (減価償却、のれん) + コロナ関連補助金収入 + M&Aにかかる取得費用

2024年2月期 2Q決算詳細



自己資本比率は、M&Aにより借入金が増加したこと等により前期末比▲0.6%

(カッコ内は前期末比)

- 受取手形及び売掛金 (+11億円)
- 棚卸資産 (+16億円)
マルキチをグループ化したことによる増加
- 有形固定資産 (+10億円)
- のれん (+11億円)
マルキチをグループ化したことによる増加



- 借入金 (+15億円)
マルキチをグループ化したことによる増加
- 買掛金 (▲6億円)
季節性の仕入が減少したことで減少
- 長期借入金 (+19億円)
新規M&Aによる借入金の増加

自己資本比率

22.9%
(▲0.6%)

(注) 億円未満は切り捨てて表記しているため、貸借の合計額は一致いたしません。

既存企業のオーガニックな成長に加え、
新規M&Aによりグループ化した企業の損益取り込みが開始され、**大幅な増収増益**

2023年2月期 2Q

2024年2月期 2Q

前年同期比

単位：百万円

構成比

構成比

	2023年2月期 2Q	構成比	2024年2月期 2Q	構成比	前年同期比
売上高	16,349	100.0%	23,084	100.0%	+ 41.2%
売上総利益	3,216	19.7%	4,611	20.0%	+ 43.4%
販管費	3,023	18.5%	3,689	16.0%	+ 22.0%
営業利益	193	1.2%	921	4.0%	+ 376.4%
経常利益	747	4.6%	1,390	6.0%	+ 85.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	406	2.5%	830	3.6%	+ 104.1%
EBITDA	742	4.5%	1,734	7.5%	+ 133.7%

■ 販管費

売上の増加に伴い売上高販管費率が減少。新規M&A企業の販管費率が低いことも影響。

■ 為替差益

2023/2期 2Q 446百万円
2024/2期 2Q 240百万円
差額 ▲206百万円

■ 受取保険金

2024/2期 1Qにおいて、NKRが保険金208百万円を受領したため特別利益に計上

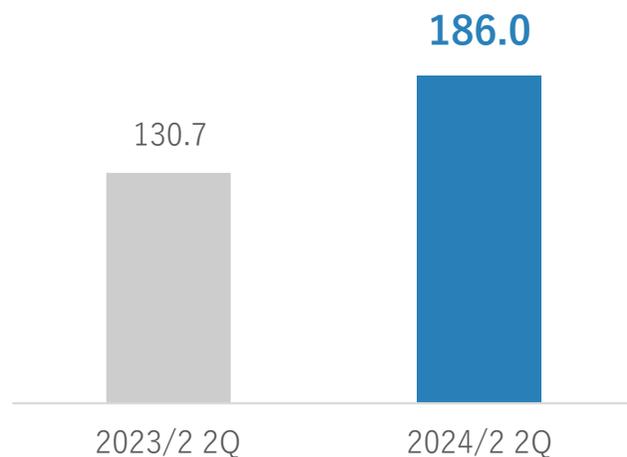
(注) EBITDA = 営業利益 + 償却費 (減価償却、のれん) + コロナ関連補助金収入 + M&Aにかかる取得費用

単位：億円

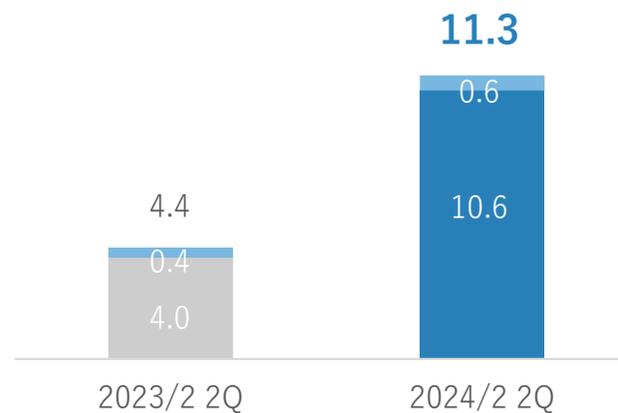
売上高

調整後営業利益

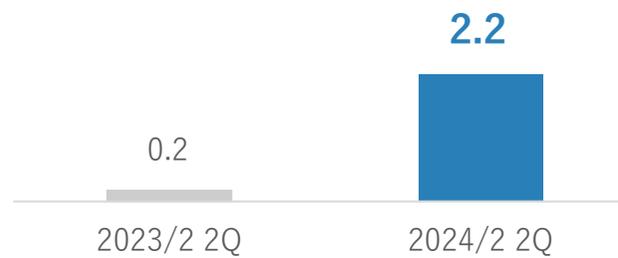
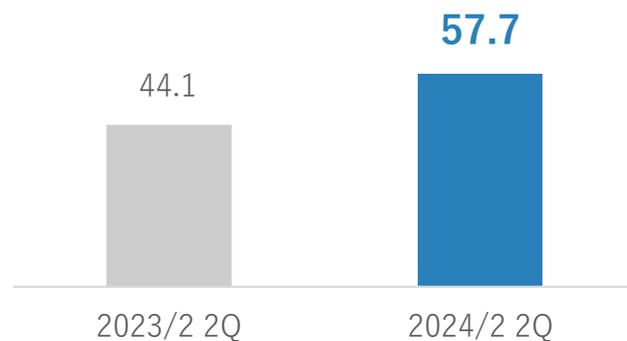
国内



営業利益
M&A取得関連費用



海外



(注) 売上高は、セグメント間の取引が含まれています。

(注) 営業利益は、のれん償却額等を含めていません。
調整後営業利益 = 営業利益 + M&A取得関連費用

売上高の状況（セグメント別）

新規M&A企業、海外におけるコロナ規制緩和、国内における価格改定等により増収

	2023年2月期 2Q	2024年2月期 2Q	前年同期比	単位：百万円
製造事業セグメント	12,098	18,224	+50.6%	<ul style="list-style-type: none"> ■ マルキチは当期1Qより連結開始 ■ 楽陽食品は価格改定効果と共に販促強化により増収 ■ Pacific SorbyとNKRはコロナからの回復により大幅に増収
マルキチ	-	3,053	-	
楽陽食品	2,164	2,419	+11.8%	
Pacific Sorby	1,074	1,770	+64.7%	
NKR	1,317	1,692	+28.5%	
オーブン	1,168	1,396	+19.5%	
エスケーフーズ	1,352	1,388	+2.7%	
その他（16社）	5,462	7,019	+28.5%	
販売事業セグメント	4,143	4,707	+13.6%	<ul style="list-style-type: none"> ■ その他（16社）には、マルキチ以外の新規M&A企業5社を含む ■ ヨシムラ・フードは営業強化により増収
ヨシムラ・フード	2,566	2,989	+16.5%	
Sin Hin	1,131	1,394	+23.3%	
ジョイ・ダイニング・P	721	680	▲5.7%	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sin Hinはコロナからの回復により増収
その他事業セグメント	107	153	+43.1%	
合計	16,349	23,084	+41.2%	

（注）個別の業績につきましては、セグメント間の取引が含まれているため、各個別業績の合計とセグメント別の数値は一致いたしません。

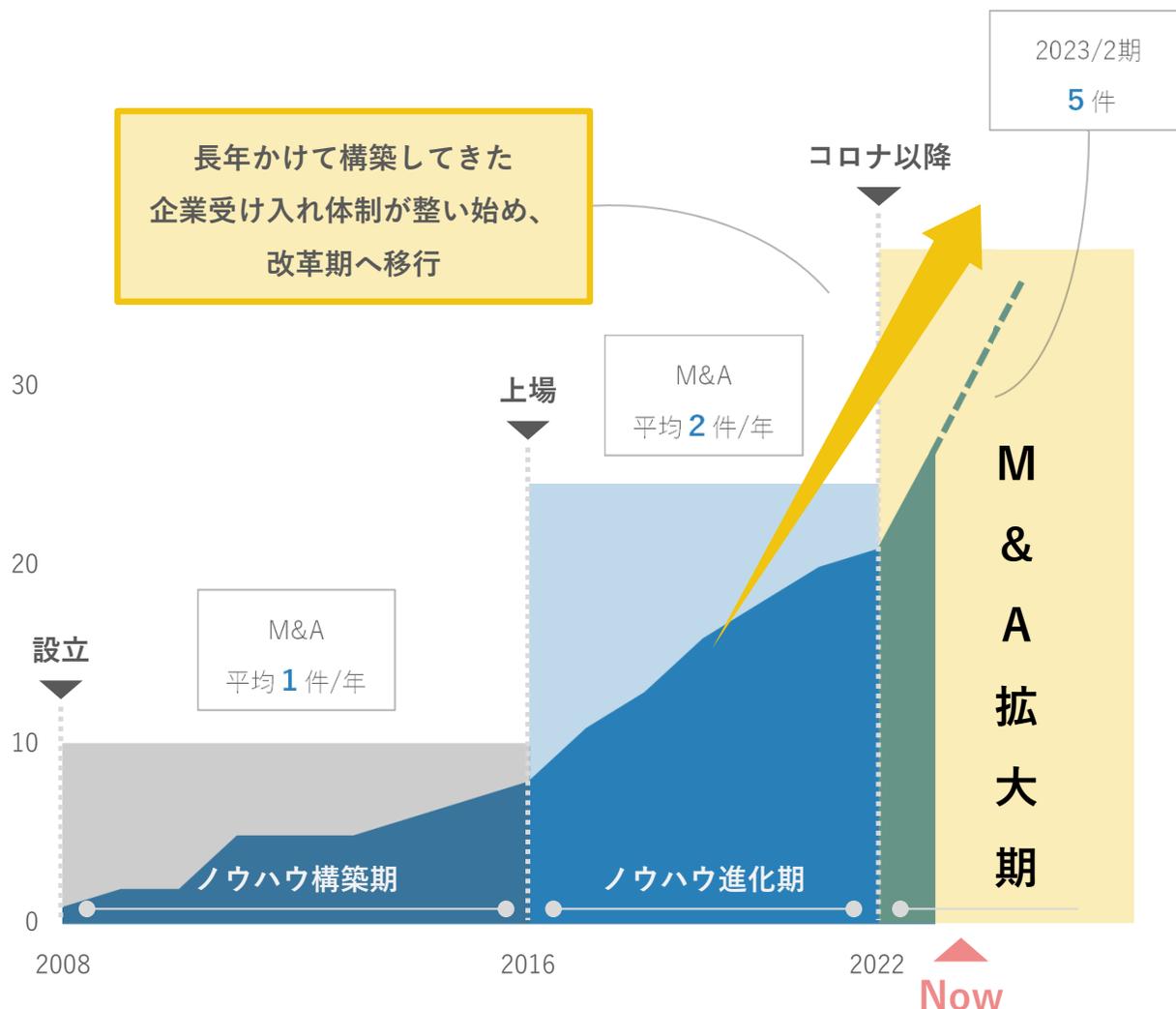
トピックス



大型M&Aによる飛躍・拡大フェーズへ移行

創業からこれまでのM&A実績、ノウハウの蓄積により、
規模の大きなM&Aを実施できる仕組みが整い、売り手企業から選ばれる存在に

累計グループ企業数の推移



M&Aの新たなフェーズ

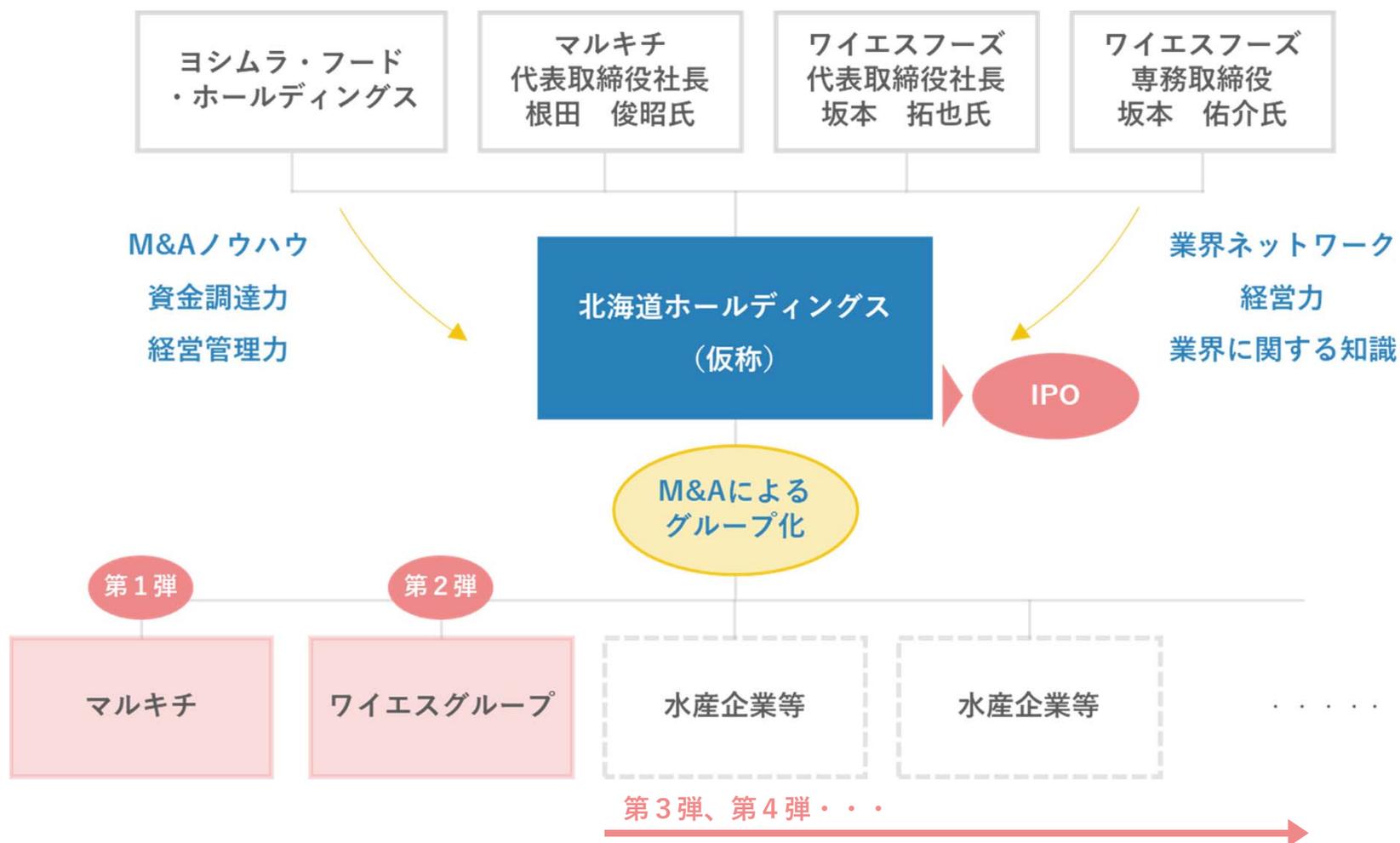
拡大期

2024年2月期は、マルキチに続き
さらに規模の大きい
ワイエスフーズのM&Aを実施

- 企業規模や事業基盤、商品性など、より強固で成長性の高い企業の譲り受けを可能とするフェーズへ移行
- 当社独自のM&Aノウハウで、より規模の大きな企業を並行して譲り受ける仕組みができた
- 今後も日本の食品業界の活性化、優れた食品企業の存続を図るために行うM&Aが当社の飛躍につながる
- 2023年2月期は過去最高の5社、当期は既にマルキチ、ワイエスフーズを含む2社（ワイエスフーズの子会社を含めると5社）を実行

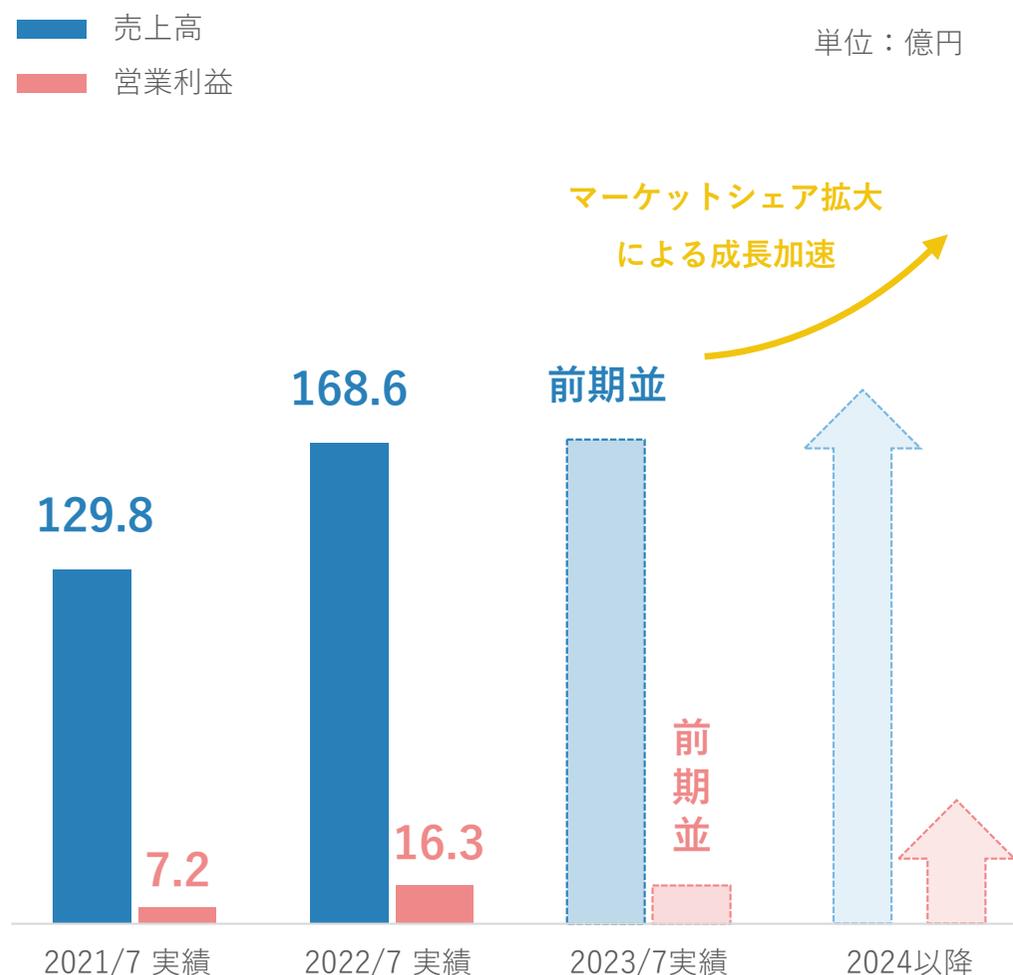
北海道の水産企業グループ化の第二弾として、
2023年10月16日に株式会社ワイエスフーズの発行済株式70%を取得予定
代表取締役の坂本拓也氏と専務取締役の坂本佑介氏が、引き続き株式30%を保有

北海道の水産企業グループ化の構想図



ワイエスフーズは、大規模なホタテの加工・保管設備を保有し、北海道産ホタテの調達とその加工能力を強みとする、**道内における大手ホタテ加工企業**

ワイエスフーズの業績推移

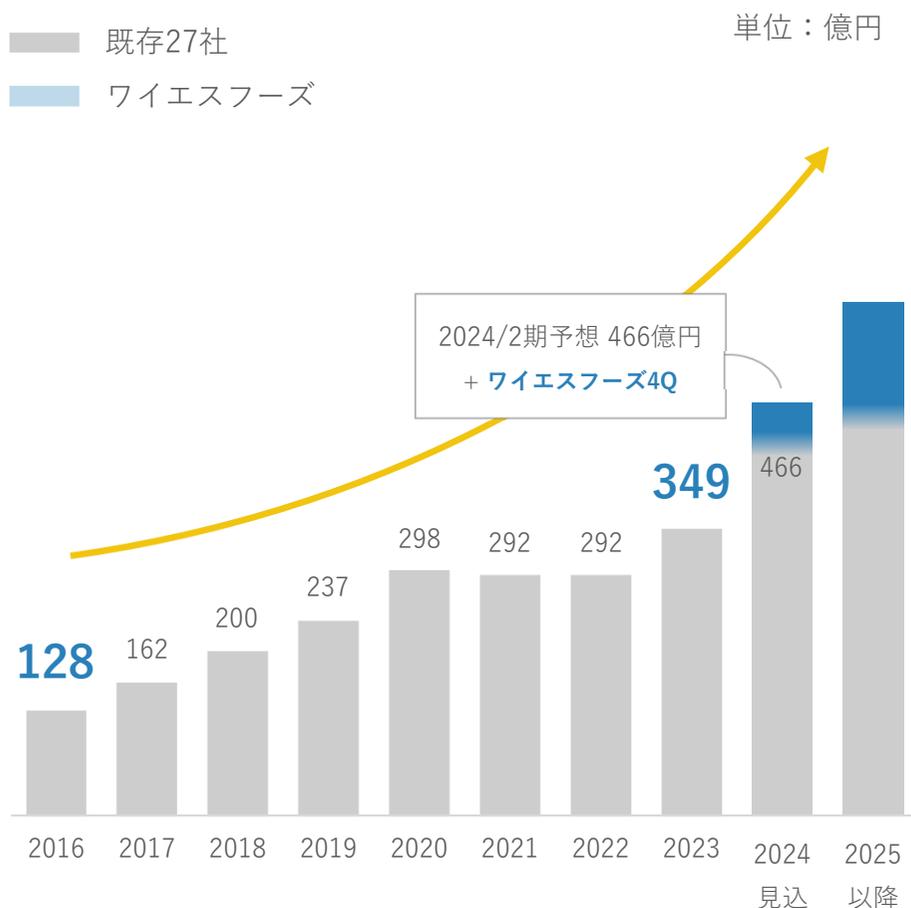


ワイエスフーズの概要

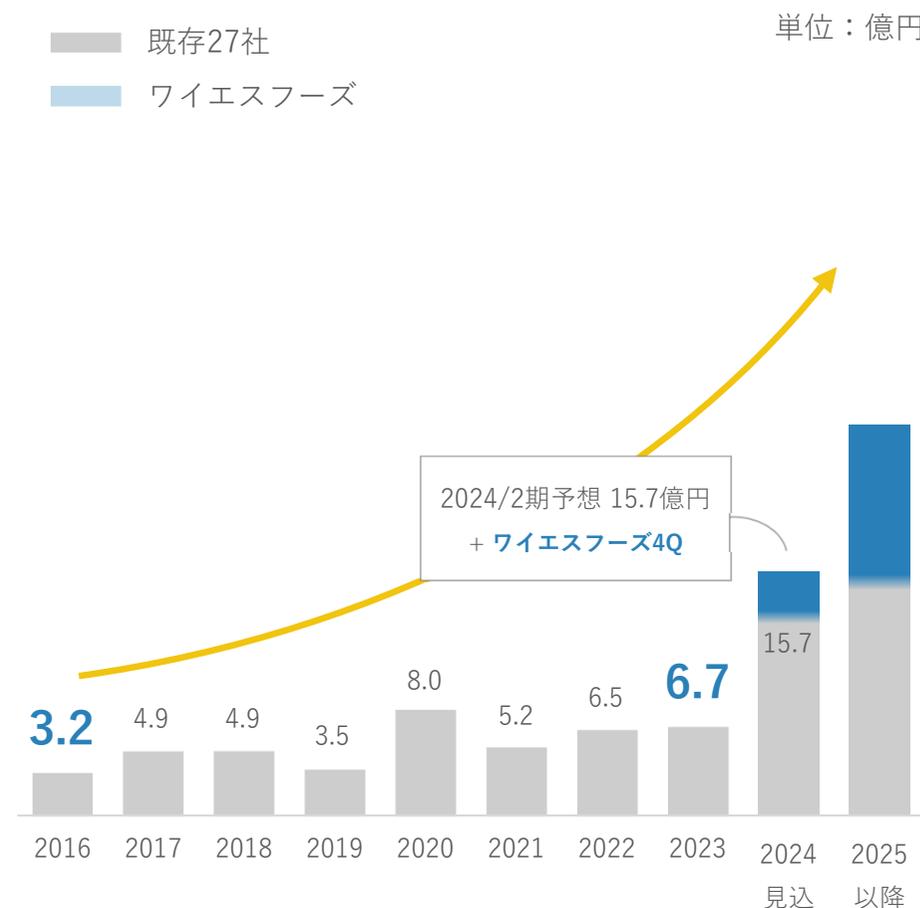
- 会社名 株式会社ワイエスフーズ
- 設立 1998年9月
- 代表者 代表取締役社長 坂本 拓也
専務取締役 坂本 佑介
- 本社 北海道茅部郡森町字砂原西 4丁目230-12
- 連結業績 (2022年7月期) 売上高：16,865 百万円
営業利益：1,634 百万円
- グループ 株式会社マタツ水産
有限会社オガネサン清藤水産
株式会社ワイエス海商
- 従業員数 連結：284人 (2023年6月末時点)

ワイエスフーズの連結決算への損益の取り込みは2024年2月期4Qより開始 2025年2月期以降はワイエスフーズの損益が通年で寄与する

当社連結売上高



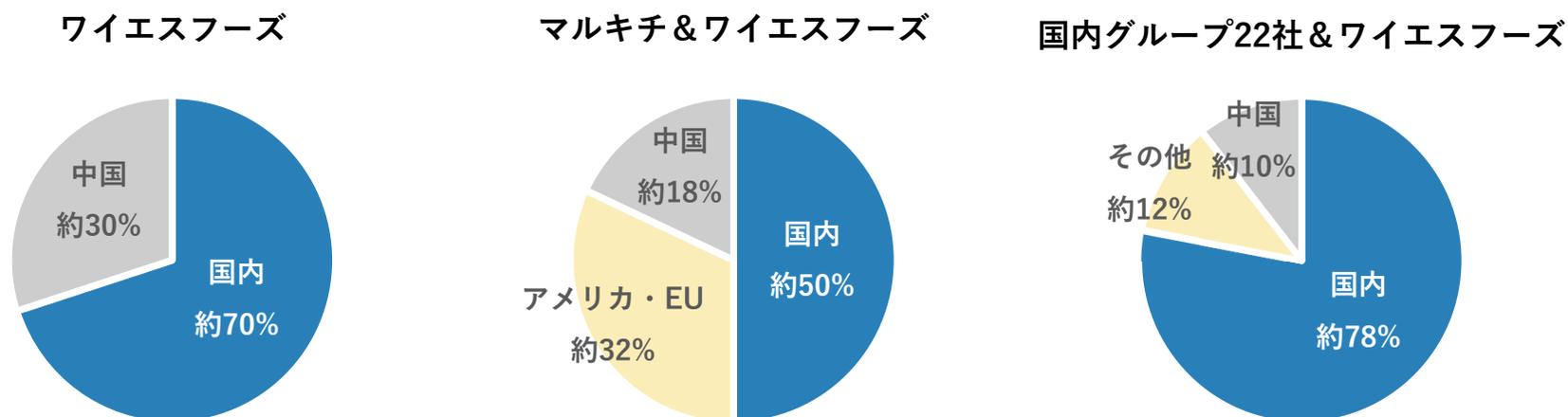
当社連結営業利益



(注) 売上高、営業利益ともに各年2月期。2016/2期～2023/2期は実績値。
ワイエスフーズの前期（2022/7期）業績は、売上高168億円、営業利益16億円。今期（2023/7期）は売上高、営業利益ともに前期並で着地。内部取引は考慮せず。

一時的な影響はあるものの、日本産ホタテの世界における優位性が変わることはないため
中長期的な影響は限定的であると考え

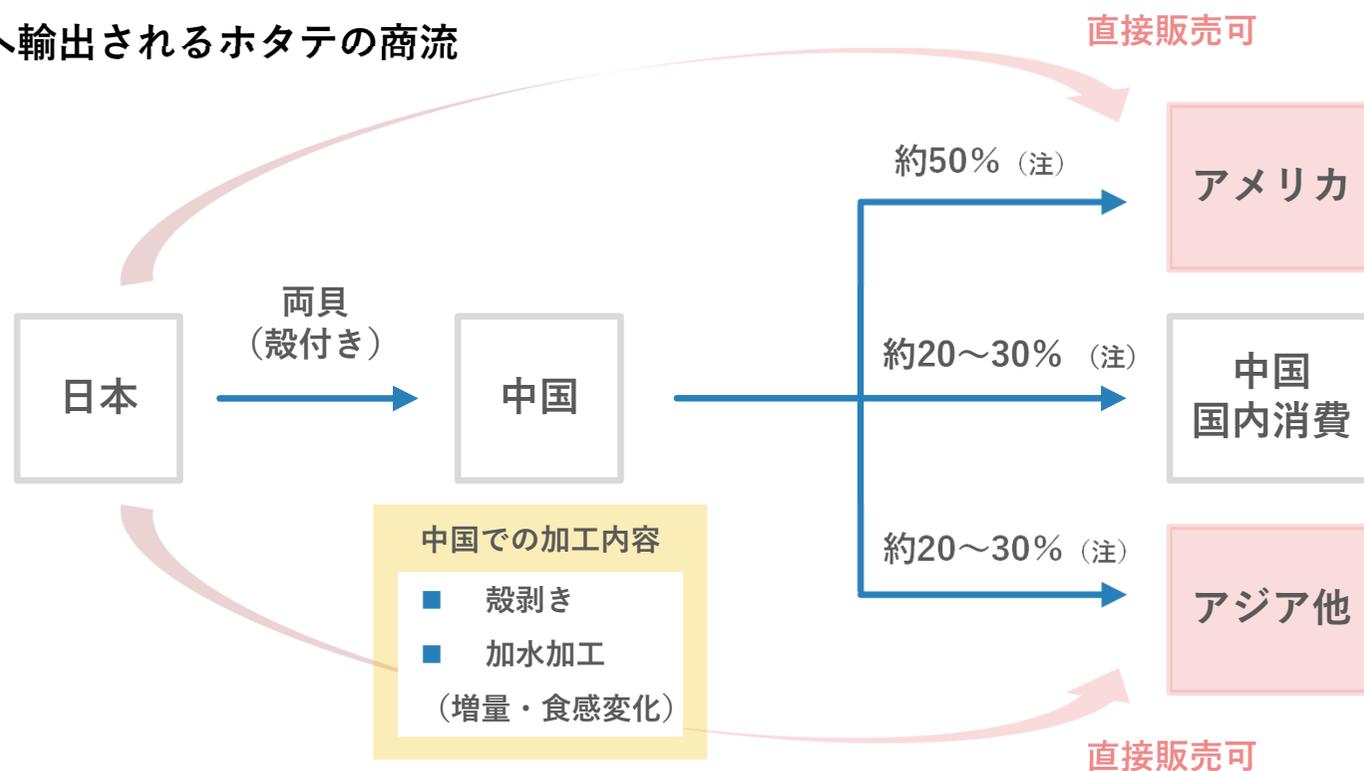
国別の売上構成（商社経由含む概算値）



- 中国の日本産水産品の輸入停止により、ワイエスフーズの中国向けの売上高が減少する等、一時的な業績への影響はあるものの、日本産ホタテの最終消費地はアメリカやEU、東南アジアが主であること、また、世界で拡大する日本産ホタテの需要が急激に減少することは考えにくく、**中長期的な影響は限定的である**と考える
- ワイエスフーズを含めた当社グループの中国への輸出割合は約10%程度である

日本から中国に向けたホタテの輸出が停止したことで、国内在庫の増加、販売単価の下落が進んでいる。東京電力・日本政府からの補償内容が固まらず、対応が難しい状況。

日本から中国へ輸出されるホタテの商流



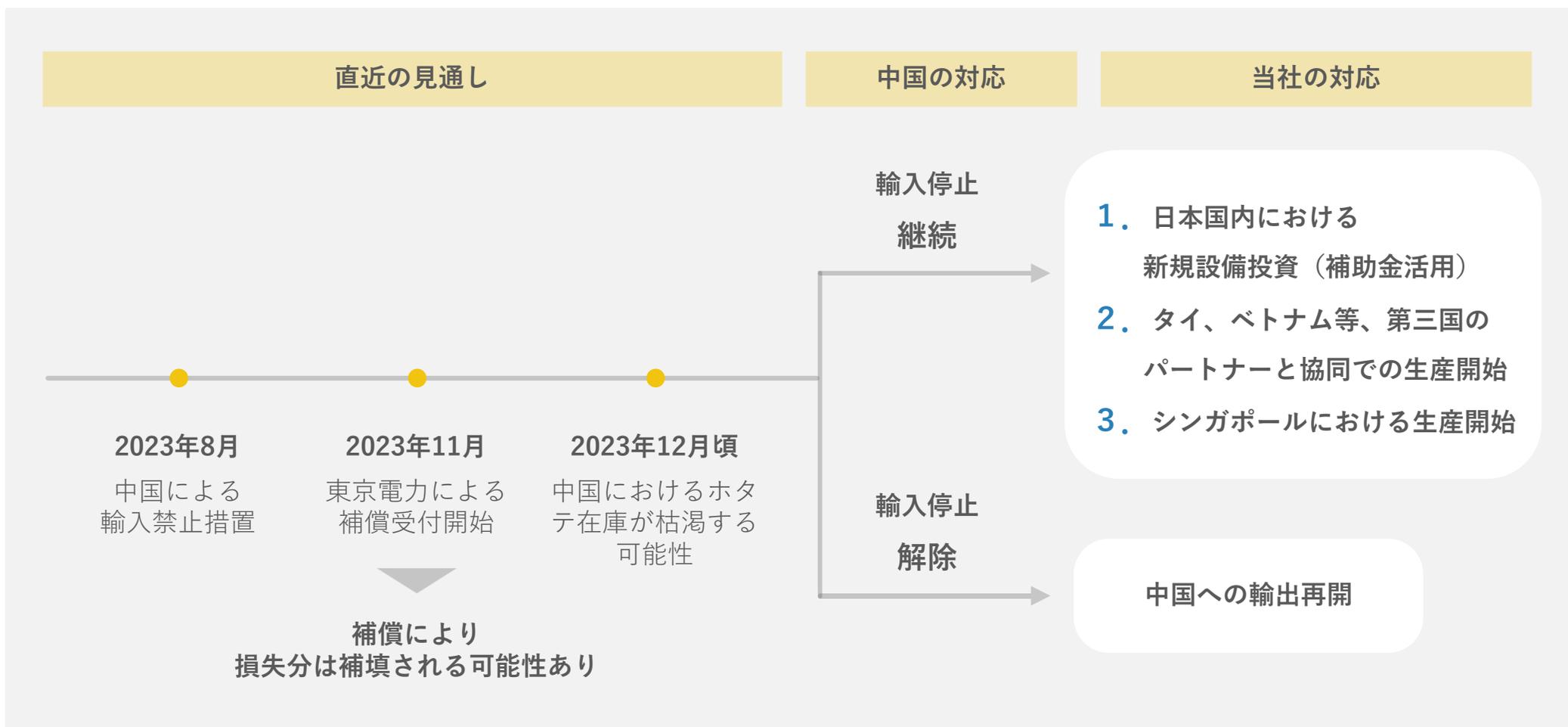
現在の状況

- 中国が日本の水産物に対し輸入規制を行ったことで、多くの国内のホタテ加工企業が販売先を失っている
- 国内における在庫が積み上がり、販売価格が下落傾向にある
- 東京電力や日本政府による補償の内容が固まらず、身動きがとりにくい状況
- 中国では日本からの輸入が止まり原材料が入荷しないことから、在庫量が減少している

(注) 当社調べ

中国における輸入禁止措置が継続する場合、 日本国内、もしくはネットワークを持つアジアにおける加工代替地による生産協業を模索

対中国輸出に対する今後の見通し

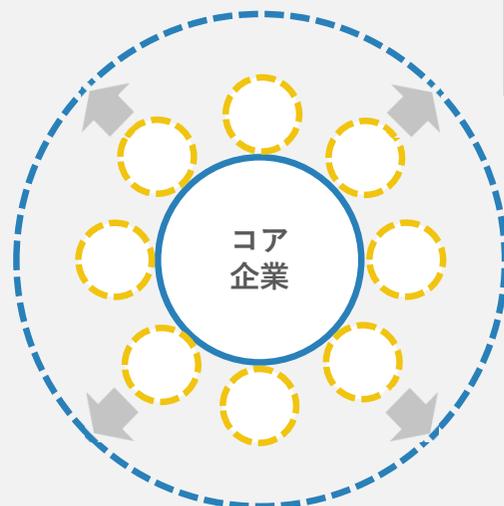


今後の取り組み



業界における核（コア）となる企業をM&Aし、その同業他社のM&Aを進めることで
マーケットシェアを拡大し、シナジー効果により業績を向上させる

ロールアップ戦略図



課題を抱える中小食品企業

- 後継者不在
- 施設の老朽化等

コア
企業

核となる企業を新規M&A + 同業他社ロールアップ

- 設備投資により競争優位性を確立できる業界
- 工場の集約により生産性を改善し効率化を図れる業界 等

マーケットシェアの拡大

価格支配権の獲得

ユニット内でのシナジー創出

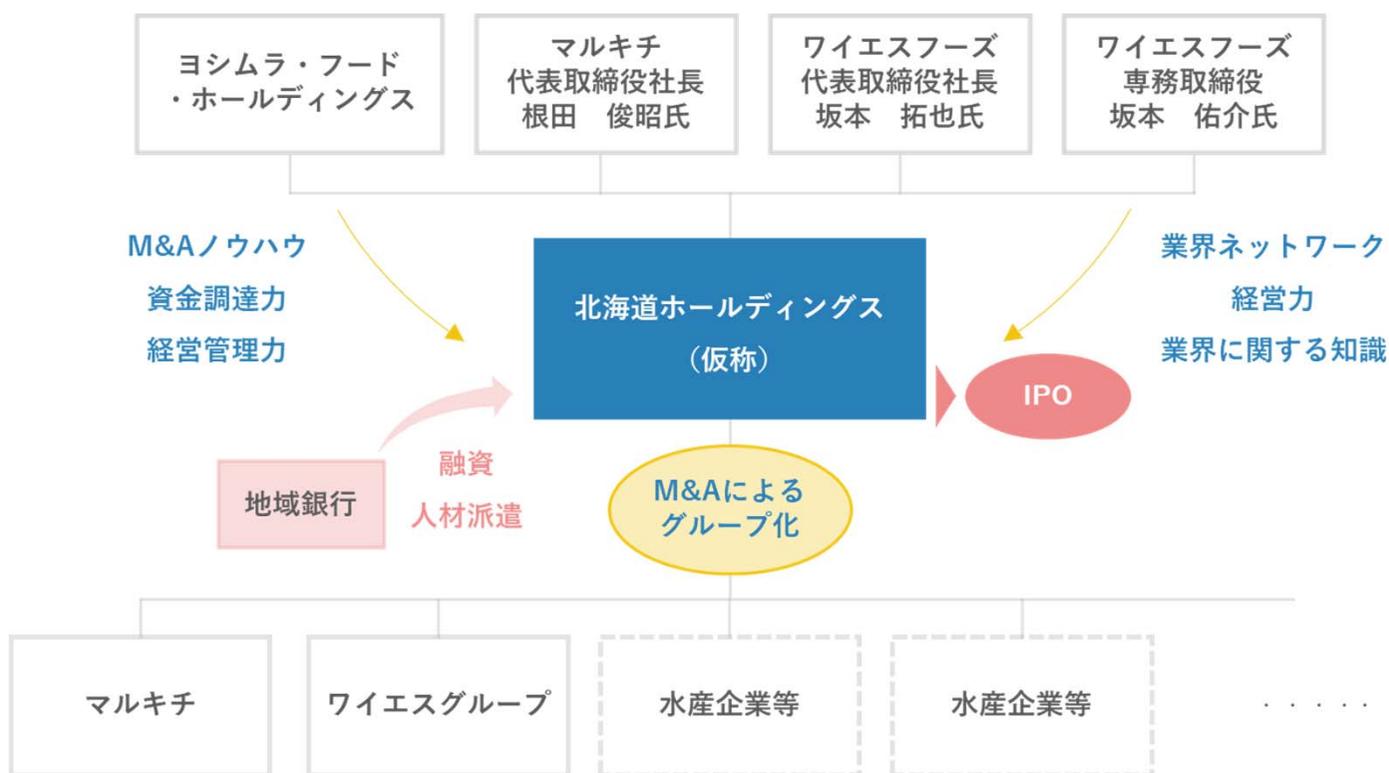
業績安定化

コストダウン

生産効率化

北海道ホールディングスを設立し、マルキチとワイエスフーズをコアとして北海道の水産企業等のグループ化を推進、IPOを目指す

- グループ間のシナジー創出により、コストダウンや生産効率化、海外販路拡大、業績安定化を目指す
- 工場集約や設備投資による効率化を図り、競争優位性の確立を目指す
- ロールアップによるマーケットシェア拡大を通して、収益力の拡大を目指す

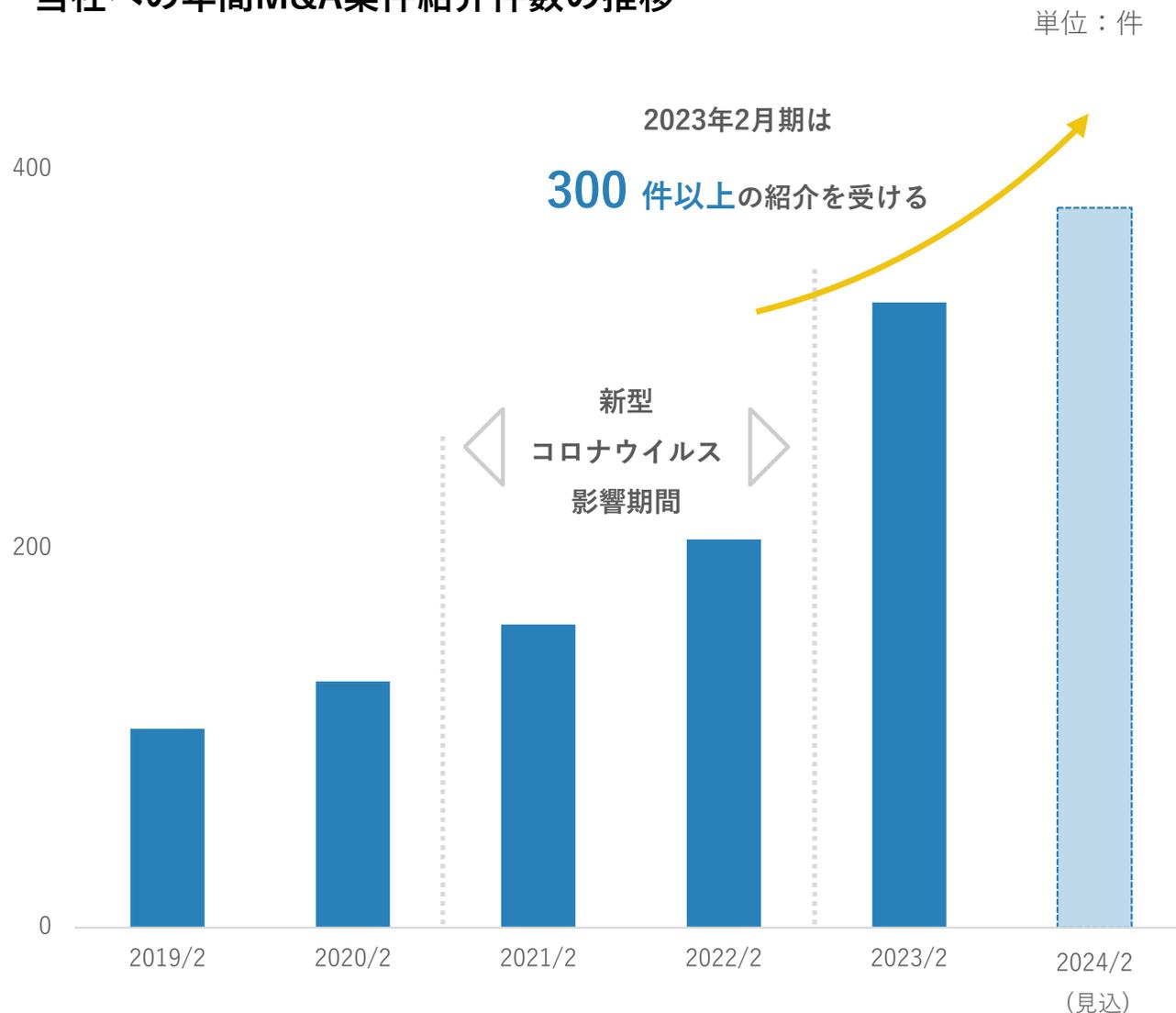


Win-Winの仕組み

- 旧オーナーが30%株式を保有し、共に経営していく仕組み
 - ロールアップにより規模・業績を拡大し、IPOを目指す
- ▼
- オーナーと当社はWin-Winの関係となる仕組みで、今後も展開していく

継続的な良質M&A案件の発掘が可能な体制を構築

当社への年間M&A案件紹介件数の推移



- 当社への紹介ルートは、既存グループ企業の取引先やM&A仲介会社、金融機関など多岐にわたる
- 年間の当社へのM&A案件紹介件数の増加により、より商品力があり利益率の高い事業を行う企業をグループ化することが可能となった
- 社内に、優良案件を目利きするノウハウが蓄積
- 創業以来、さらには上場以降のM&Aの実績と信頼の積み重ねにより、多数のM&A案件を紹介してもらえる体制を確立
- 自社でのソーシング活動も開始

M&Aにおける競争優位性と良質案件の高い買収実現可能性

当社では、**売却を前提としないことや既存グループ企業との相乗効果を実現**できるため、他のM&Aプレーヤーと異なる**ポジショニングを確立**しており、**適正な買収価格の設定とシナジー効果による高いROIの実現が可能**

	対象	仕組み	相乗効果による成長	M&Aノウハウ
当社	○ 地方の優良な商品を製造する食品メーカー規模は問わない	○ 売却を前提としないM&A オーナーが安心して会社を任せられる	○ 中小企業支援プラットフォームによる成長支援	○ 多くのM&A実績 目利き力・M&A実行力
大手食品企業	△ 一定以上の売上・利益規模が必要 親会社と関連する企業が主	△ 大企業の傘下	△ 親会社と同一の事業であればシナジー効果あり	△ 多くのM&A実績を持つ企業は稀
投資ファンド	× 一定以上の売上・利益規模が必要 成長性が無いと対象外	× 売却前提	× 単独での成長	○ 多くのM&A実績 目利き力・M&A実行力

Appendix



MISSION

いつまでも、この“おいしい”を楽しめる社会へ

～消費者が多様な食文化を享受できる豊かさの実現～

- 私たちは、人々が、多種多様な選択肢から自分の嗜好に合わせて自由に選択でき、それが尊重される社会こそ、豊かで幸せであると考えます。
- 私たちは、世界中の消費者が、多種多様で高品質な“おいしい”を自由に選択し、それを楽しめる豊かな社会を目指してまいります。

VISION

地域の“おいしい”を守り、育て、世界へ

- 私たちは、「いつまでもこの“おいしい”を楽しめる社会」を実現するため、日本および世界で大切にされてきた“おいしい”を見つけ、守り、育て、世界へと届けてまいります。
- そのために、私たち独自の“おいしい”を見つける目利き力、“おいしい”を守る事業基盤、“おいしい”を育てる支援機能、“おいしい”を世界へと届ける販売網を構築してまいります。
- その結果として、世界の食文化と多様化、地域社会の活性化を推進するグローバルプロデューサーとなります。

VALUES

「あなた“らしさ”を大切にします」

- 私たちは、私たちに関わる全ての方のあなた“らしさ”を大切にします。
- 私たちは、私たちのグループで働く社員の“個性”、“新しい発想”、“チャレンジ精神”を大切にします。
- 私たちは、私たちのグループ企業が持つ“歴史”、“文化”、“社員”、“取引先”、“地域社会”を大切にします。
- 私たちは、私たちのグループ企業が持つ“強み”を伸ばし、“弱み”を補い合い、共に成長してまいります。
- 私たちは、私たちに関わる全ての人の“らしさ”を大切にした結果、多様な選択肢のある豊かな社会づくりに貢献します。

会社概要

■ 社名	株式会社ヨシムラ・フード・ホールディングス
■ 設立	2008年3月18日
■ 代表者	代表取締役CEO 吉村 元久
■ 本社	東京都千代田区内幸町2-2-2 富国生命ビル18階
■ 資本金	1,114百万円（2023年2月末現在）
■ 主要株主	吉村元久 37%（株式会社MY保有分含む） 国分グループ本社(株) 5.0% 日本たばこ産業(株) 4.4% 他
■ 連結業績	売上高：34,937百万円 経常利益：1,323百万円（ともに、2023年2月期）
■ 従業員数	連結：1,349人 単体： 30人（ともに、2023年2月末現在）
■ 事業内容	食品関連会社の株式を保有する持ち株会社。 子会社において各種食品の製造・販売。
■ グループ	主要連結子会社：27社
■ 市場	東証プライム（2884）

代表取締役CEO

吉村 元久 Motohisa Yoshimura

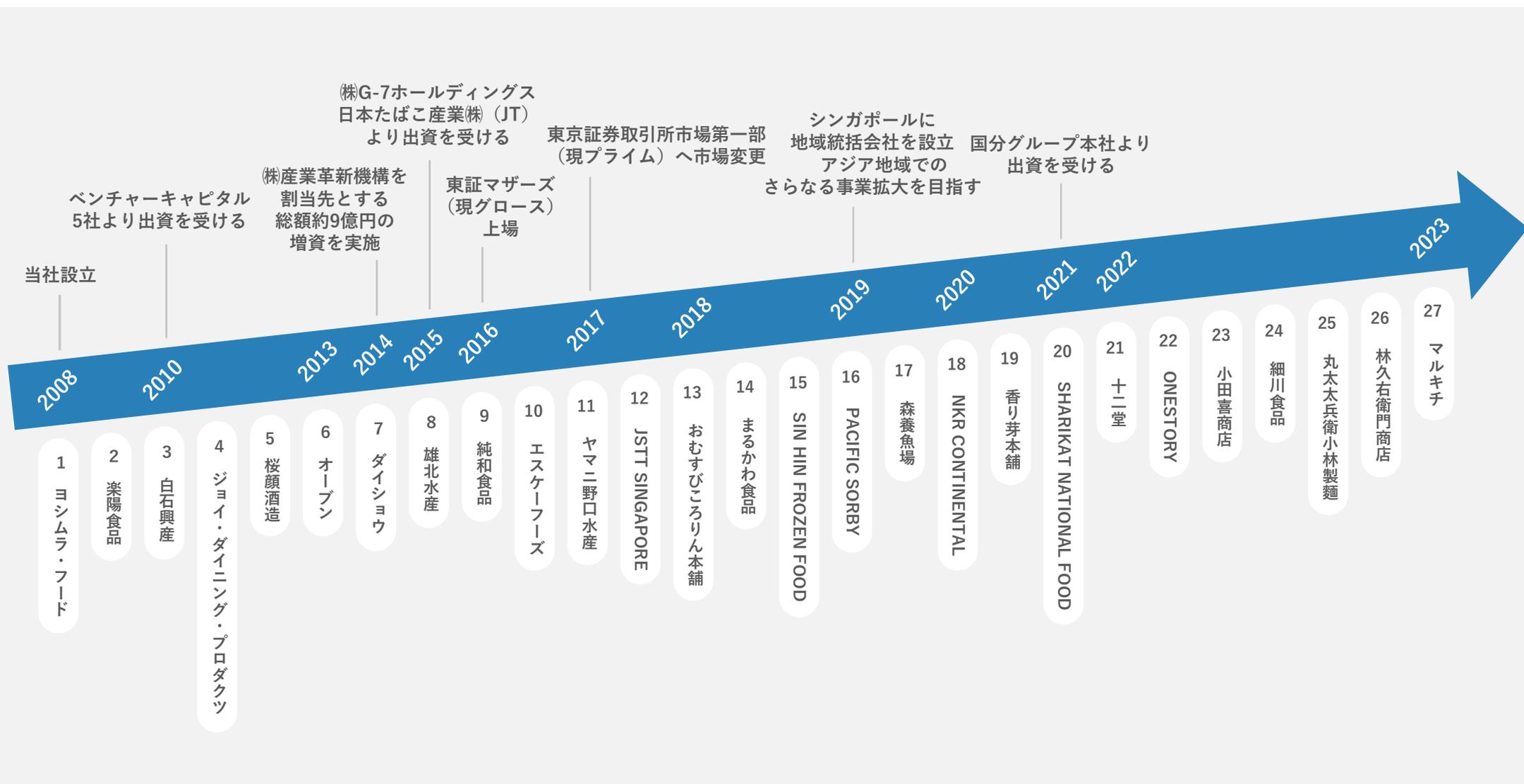


出身地 北海道函館市

最終学歴 1988年3月 一橋大学商学部卒業
1994年6月 ペンシルバニア大学大学院
ウォートン校卒業（MBA）

職歴 1988年4月 大和証券株式会社入社
事業法人部 上場企業の資金調達業務
1996年7月 同社 資産証券部 課長代理
資産の証券化業務
1997年10月 モルガン・スタンレー証券株式会社入社
事業法人部 エグゼクティブディレクター
コーポレートファイナンス業務
2008年3月 当社 代表取締役（現任）

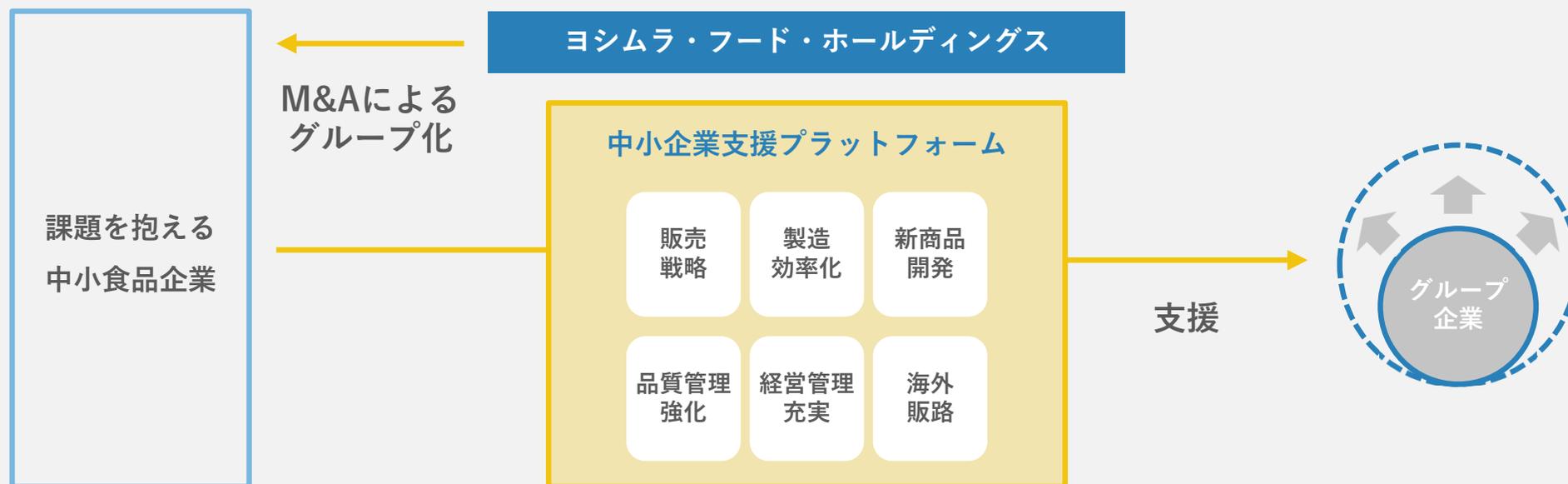
中小食品企業のM&Aと 当社ビジネスモデルへの共感企業からの出資の歴史



食品業界におけるユニークなビジネスモデルにより、
当社は**2つの成長エンジン**を有する

1. グループ企業の拡大による成長

2. 既存事業の業容拡大による成長



グループ会社を機能別に統括することで、相互補完・相互成長を図る仕組み

ヨシムラ・フード・ホールディングス

HD統括

【中小企業支援プラットフォーム】

セールス・マーケティング

商品開発

生産管理

購買・物流

品質管理

経営管理

海外販路

販売戦略

商品戦略・新商品

効率化

コストダウン

安心安全

経営効率化

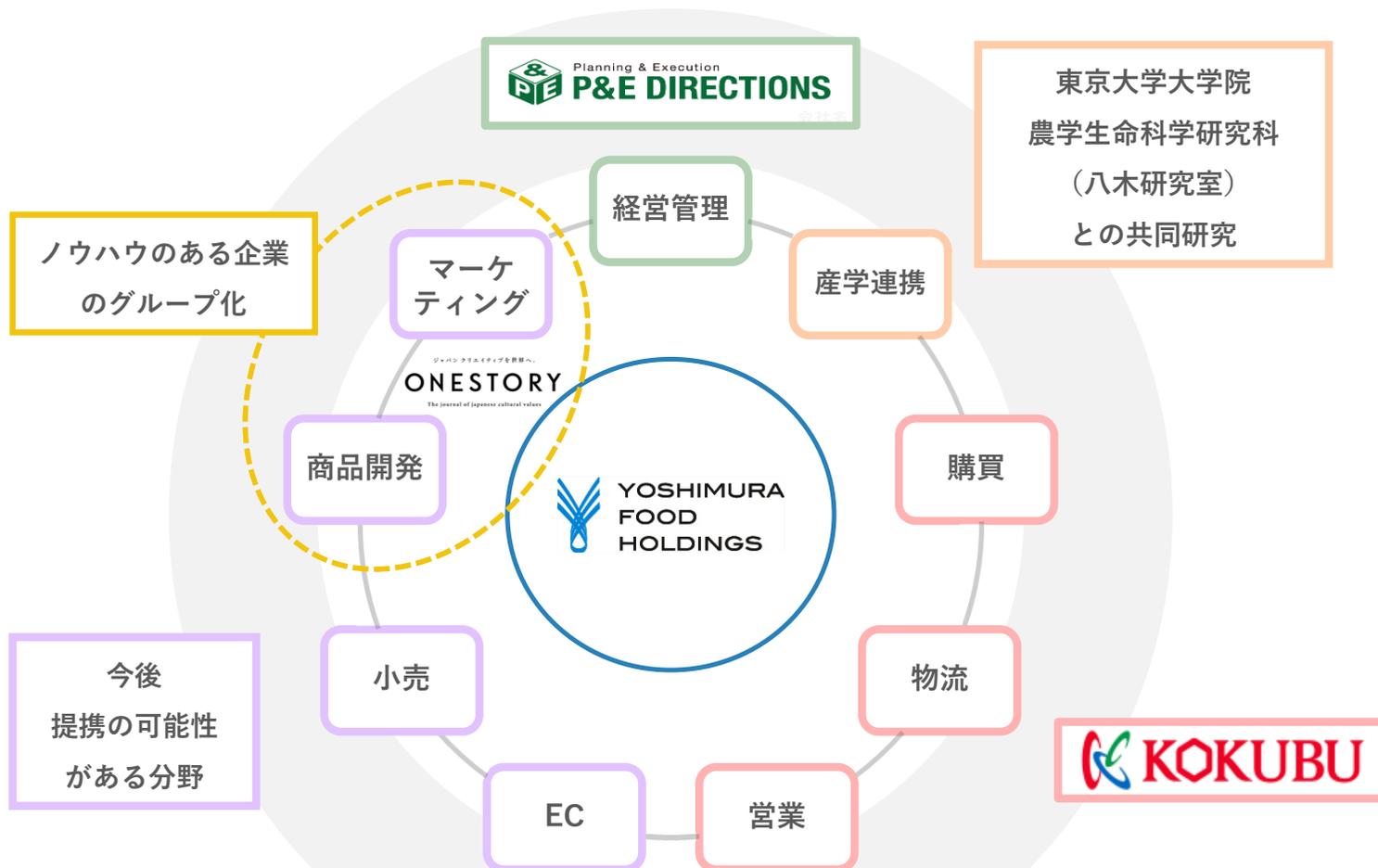
販路拡大・売上増加

グループ会社の 有機的な相互補完関係

- 会社の壁を越えて
機能ごとに横断的組織を構築
- 各機能別の統括責任者が
グループを横断的に統括
- 各社の持つ強みを
グループ全体で共有し
弱みを補い合う

傘下のグループ企業

バリューチェーンごとに最適なパートナーとの提携やM&Aを行うことで、より一層の成長を目指す



提携先と一体となり中長期的な成長を実現

後継者不在企業を譲り受け、グループ化して活性化する当社の事業は
正に**ESG経営そのもの**であり、ESG経営をより強化することで**持続的な成長を実現**



グループ会社の概要

楽陽食品



シウマイ・餃子

- 国内5か所に工場
- チルドシウマイの生産量は国内トップシェア

白石興産



乾 麺

- 創業130年
- 宮城県白石市特産の白石温麺が主力商品

桜顔酒造



日本酒

- 昭和48年岩手県の地場の酒蔵10社で設立
- 県内出荷量2位

オープン



冷凍かきフライ

- 広島産カキを調達する独自ルートを保有
- 鶏なんこつ唐揚等も製造

ダイショウ



ピーナッツバター

- ピーナッツバターのパイオニアで、主力商品は30年以上続くロングセラー

雄北水産



まぐろ加工品

- 船凍品のまぐろのみを使用した、ねぎとろ、まぐろ切り落としを製造販売

純和食品



ゼリー

- 高い技術力と彩の国 HACCPに認定された高い品質管理能力

エスケーフーズ



とんかつ

- 「彩の国優良ブランド品」に認証された「むさし野とんかつ」が主力商品

ヤマニ野口水産



水産加工品

- 鮭とばやいくら醤油漬け等北海道の新鮮な原料を使用した水産品を製造

JSTT SINGAPORE



寿司

- シンガポールの工場にて寿司等を製造し、シンガポールの大手スーパーへ販売

おむすびころりん本舗



フリーズドライ

- フリーズドライ加工、フリーズドライ製品の製造、非常食の販売

NKR CONTINENTAL



業務用厨房機器販売

- 主にシンガポール及びマレーシアの高級ホテル等へ、業務用厨房機器を設計・製造・施工・販売

香り芽本舗



ふりかけ・スープ

- ソフトタイプのみかめふりかけ、わかめスープ等の自社商品からOEMまで、高品質かつ多様な商品を製造

森養魚場



鮎 (アユ)

- 岐阜県内3か所において、高品質な鮎を養殖、販売
- 高度な養殖技術を有し、子持ち鮎の安定生産が可能

まるかわ食品



ぎょうざ

- 静岡において、秘伝のレシピによるぎょうざを製造
- 自社店舗には行列が絶えない人気店

グループ会社の概要

製造事業セグメント

販売事業セグメント

その他

PACIFIC SORBY



水産加工品

- シンガポールの主要なホテルに対し、自社加工した冷凍ロブスター、カニなどを販売

細川食品



かき揚げ

- かき揚げ、チヂミ、赤飯等の冷凍食品製造
- 野菜加工、野菜原体の販売

マルキチ



ホタテ

- オホーツク海で獲れた、大粒で肉厚なホタテの加工販売（主に輸出向け）
- サケやカニ等も取り扱う

ヨシムラ・フード



業務用惣菜

- 業務用食材の企画・販売が主、自社で物流を持たず、販売先へ直送するビジネスモデルを構築

ONESTORY



マーケティング・コンテンツ開発等

- 地域に眠る「食」や「文化」等を再発掘・再編集し、プレミアムなコンテンツとしてプロデュース

十二堂



ふりかけ

- ソフトふりかけ「梅の実ひじき」等を製造、販売
- 全国に多くのファンを持ち根強い人気を誇る

丸太太兵衛小林製麺



生麺（ラーメン）

- 生麺、餃子の皮、たれ等調味料の製造・販売
- 得意先は北海道内外のラーメン店

小田喜商店



栗加工品

- 厳選した良質な地元産の「いわまの栗」を使用した高品質な栗製品を製造・販売

林久右衛門商店



だし

- 明治18年創業経節専門店
- 上質な厳選素材にこだわった削り節、だしの製造加工・販売

ジョイ・ダイニング・プロダクツ



宅配等

- 冷凍食品の企画・販売
- 全国の生活協同組合と直接窓口を保有

SIN HIN FROZEN FOOD



水産品卸

- シンガポールの水産品卸
- 主力商品は、エビ、ホタテ、カニ等

SHARIKAT NATIONAL FOOD



不動産賃貸・管理

- シンガポールにおいて食品工場兼食品用低温倉庫を所有し不動産賃貸業を行う

本資料の取り扱いについて

- 本資料に記載されている市場環境等の情報に関する記述は、当社が独自で調査を行ったものであり、必ずしもその内容の正確性及び完全性を保証するものではありません。
- 本資料に記載されている業績見通し等の将来情報に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束するものではなく不確実性を含んでおります。また、実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。
- 本資料には、監査法人による監査を受けていない管理資料が含まれております。

