

2025年3月期 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. 2025年3月期 決算概要 P.7
- 3. 2026年3月期 業績予想 P.15
- 4. 資本コストや株価を意識した経営 P.19
- 5. 中期経営計画の進捗状況 P.22



1.会社概要



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。

代表取締役社長

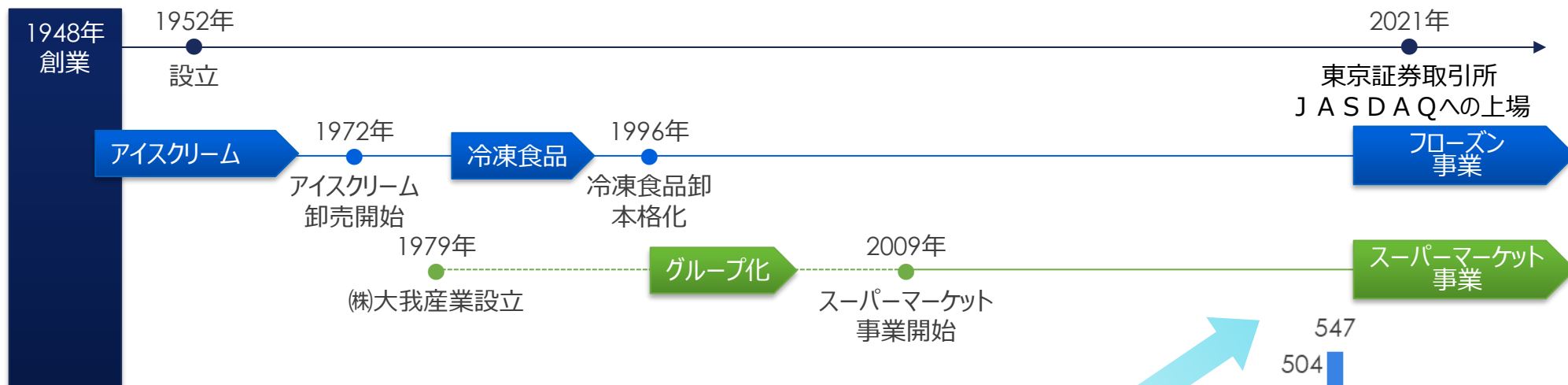
相原 貴久





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	377百万円（2025年3月31日現在）
従業員数	850名（他臨時雇用者310名）（2025年3月31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	売上構成比 スーパーマーケット事業 12.8% 25.3期売上高 547億円 フローズン事業 87.2%

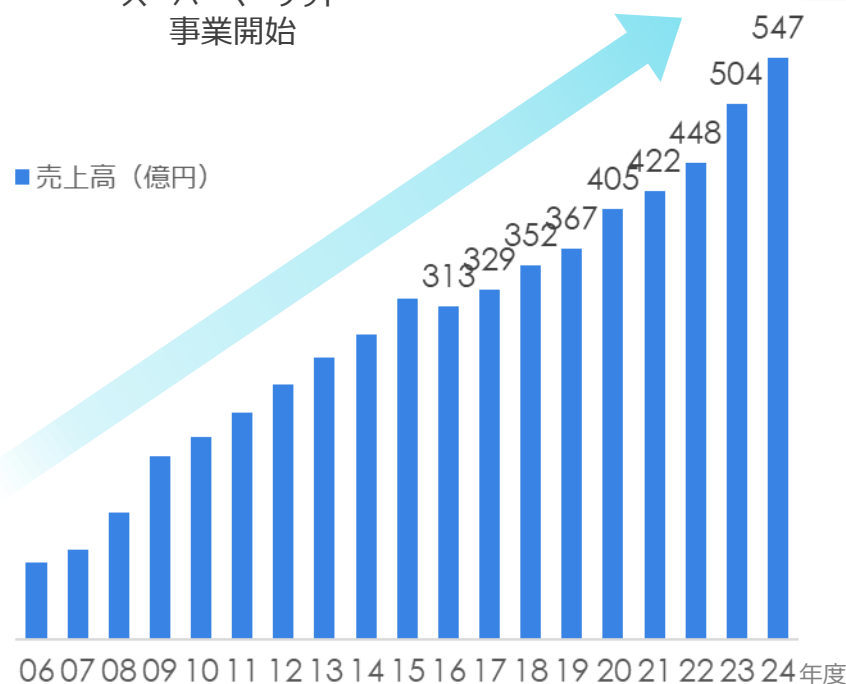
□ 1948年5月に創業し、一貫してフローズン事業を展開



本社社屋

神奈川県横浜市泉区
新橋町1212番地

■ 売上高 (億円)



*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. 2025年3月期 決算概要

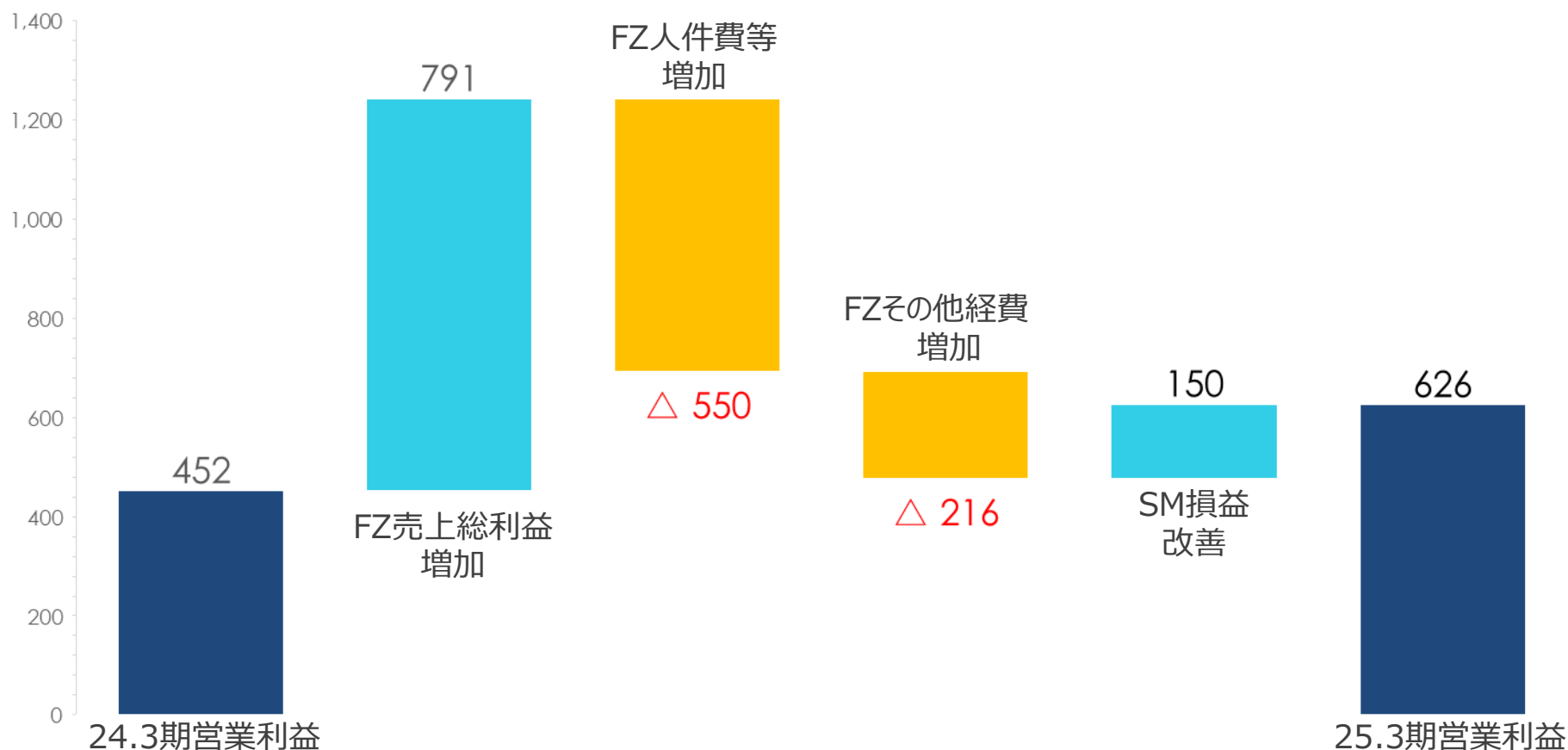


- 主要得意先との取引が堅調に推移し、売上が増加
- スーパーマーケット事業の黒字化や、フローズン事業の配送効率の改善によって増益で着地

(単位：百万円)	2024年3月期	構成比	2025年3月期	構成比	増減額	増減率
売上高	50,498	100.0%	54,717	100.0%	4,218	8.4%
売上総利益	8,655	17.1%	9,573	17.5%	917	10.6%
販売費及び一般管理費	8,203	16.2%	8,945	16.3%	741	9.0%
営業利益	452	0.9%	627	1.1%	175	38.8%
経常利益	497	1.0%	691	1.3%	193	38.9%
当期純利益	318	0.6%	481	0.9%	162	51.1%

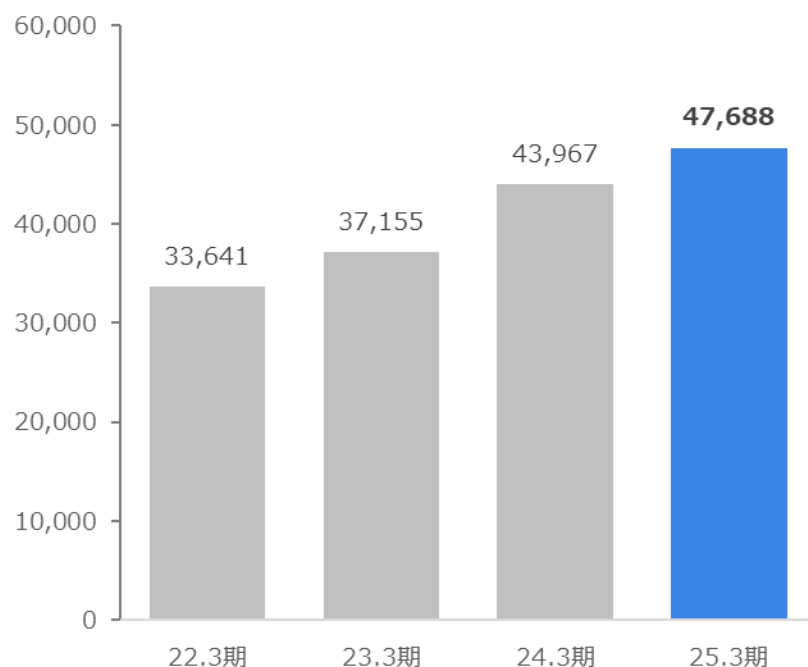
- 主要得意先との取引が堅調に推移し、売上が増加
- スーパーマーケット事業の黒字化や、フローズン事業の配送効率の改善によって増益で着地

(単位：百万円)

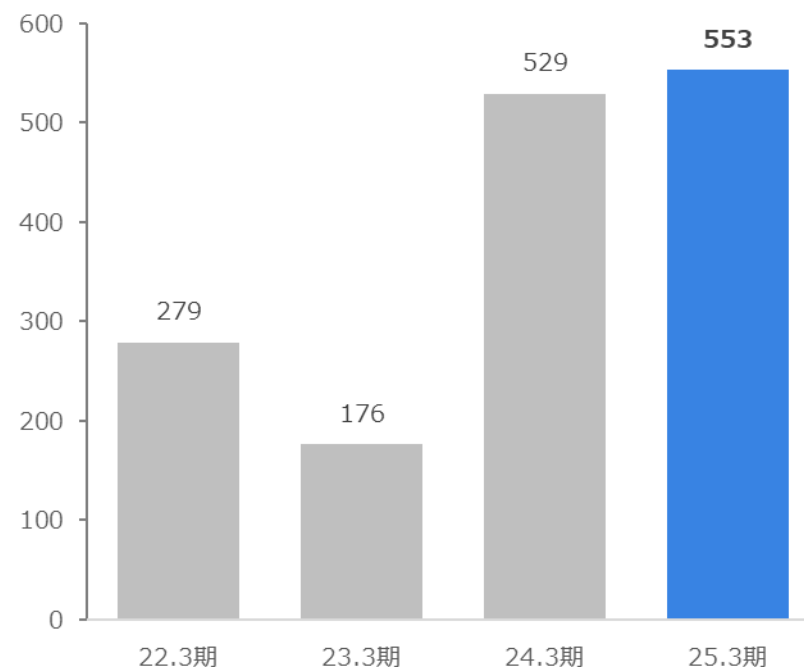


- 主要得意先との取引が堅調に推移しフローズン事業の売上が増加
- 売上拡大を見越した人員採用により、採用費用や人件費が増加したが、セグメント利益は増益で着地

■ 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



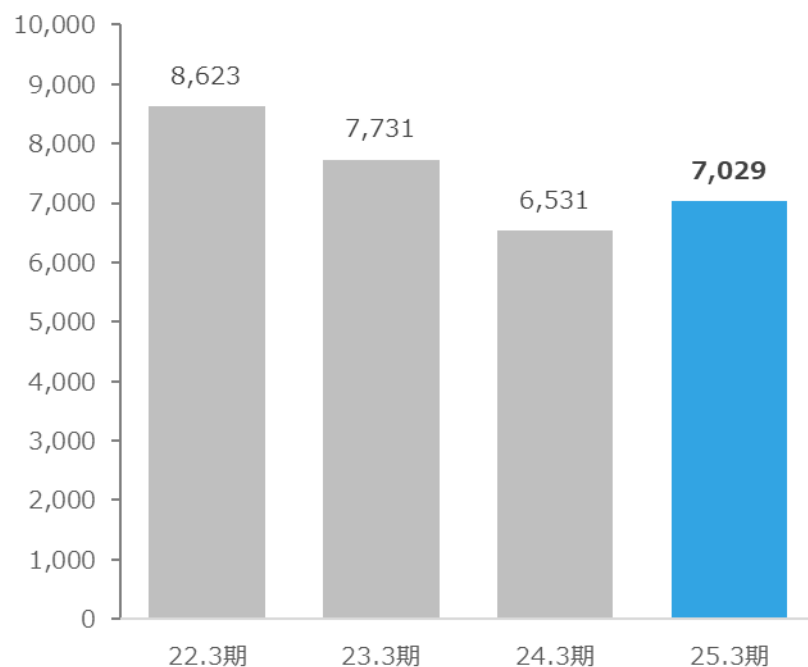
(単位：百万円)	2024年 3月期	構成比	2025年 3月期	構成比	増減率
ドラッグストア	25,401	57.4%	28,731	59.9%	13.1%
ディスカウントストア	10,258	23.2%	10,458	21.8%	2.0%
食品スーパー	6,293	14.2%	6,343	13.2%	0.8%
その他	2,265	5.1%	2,439	5.1%	7.7%
合計	44,218	100.0%	47,972	100.0%	8.5%

(単位：百万円)	2024年 3月期	構成比	2025年 3月期	構成比	増減率
冷凍食品	25,824	56.2%	27,992	58.4%	8.4%
アイスクリーム	17,554	41.8%	19,062	39.7%	8.6%
その他	838	1.9%	917	1.9%	9.3%
合計	44,218	100.0%	47,972	100.0%	8.5%

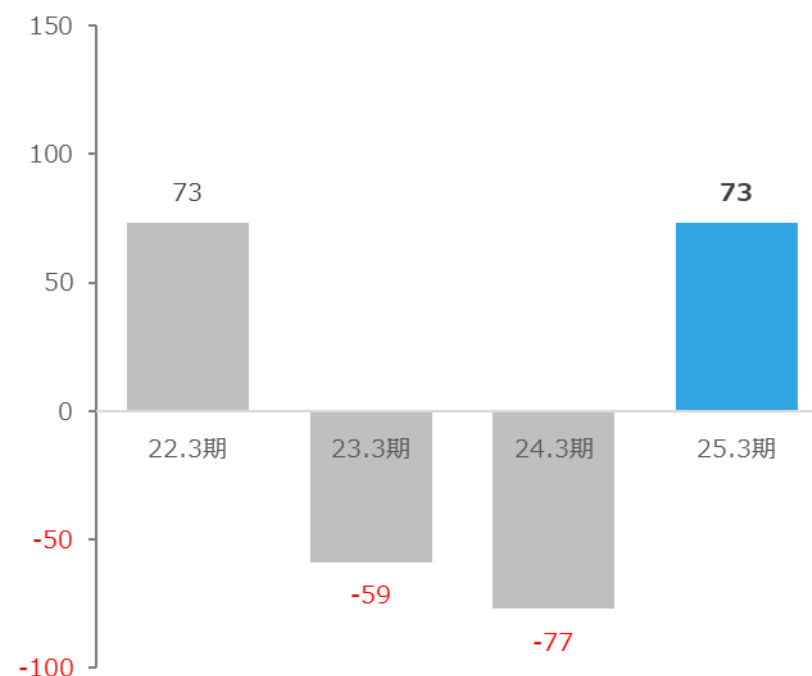
※セグメント間取引を含む売上高

- 抜本的な意識改革を行い、現場主義に立ち返り販売戦略を見直した結果、セグメント利益で着地

■ 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）



2025年3月期決算 貸借対照表



(単位：百万円)		2024年3月期 期末	2025年3月 期末	増減額
流動資産		9,766	9,668	△97
固定資産		6,990	7,688	697
	有形固定資産	5,694	6,308	614
	無形固定資産	25	77	51
	投資その他の資産	1,270	1,303	32
資産合計		16,756	17,357	600
負債合計		13,325	13,518	192
	流動負債	10,548	10,331	△216
	固定負債	2,777	3,186	408
純資産合計		3,431	3,839	408
負債・純資産合計		16,756	17,357	600
1株当たり純資産（円）		881.67	982.71	101.04
自己資本比率		20.5%	22.1%	1.6%

2025年3月期決算 キャッシュフロー



(単位：百万円)	2024年3月期 前期	2025年3月期 当期	増減額	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	1,667	178	△1,488	- 税引前当期純利益691百万円 - 未収入金の増加917百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△1,086	△729	357	有形固定資産の取得740百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	△145	△414	△269	- 長期借入による収入760百万円 - 短期・長期借入金の返済1,109百万円
現金及び現金同等物の 期末残高	2,403	1,437	△965	

3. 2026年3月期 業績予想

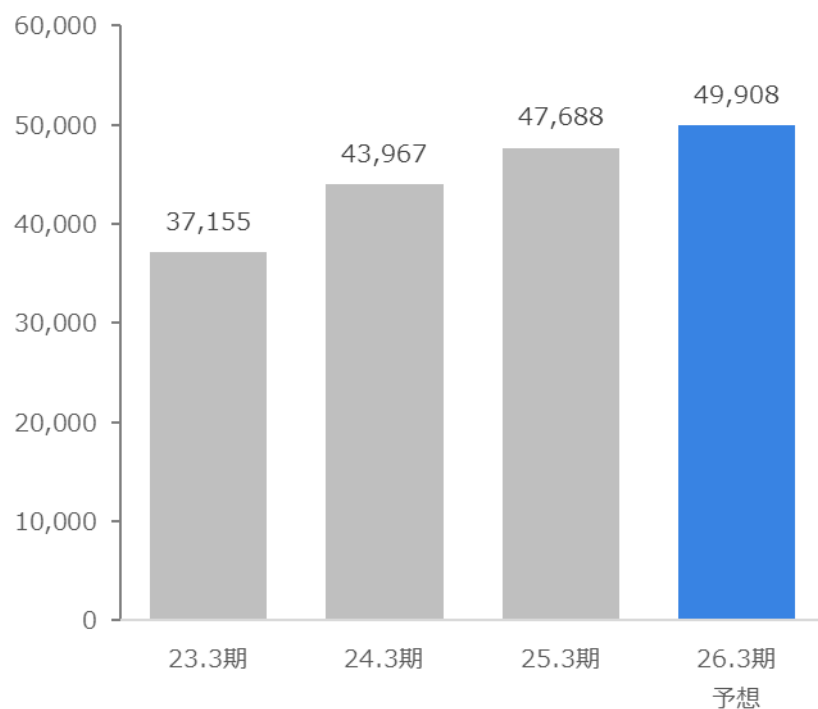


- 引き続き主要企業の出店が見込めることにより増収を見込む
- 売上の増加に伴い営業利益は増益だが、設備投資による借入の増加や政策金利の上昇、税額控除の減少により経常利益は横ばい、当期純利益は減益を見込む

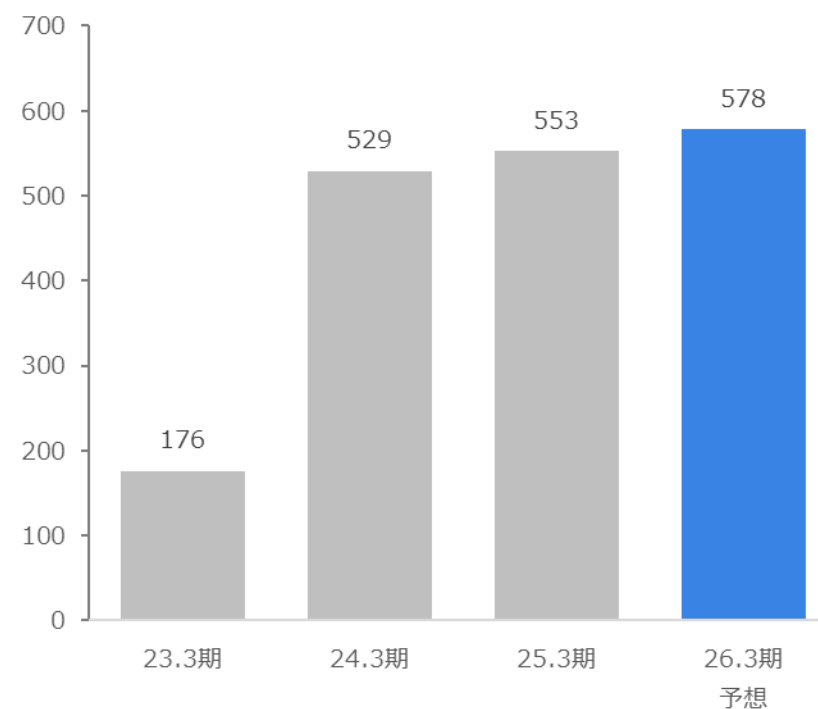
		前期増減率
売上高	57,000百万円	4.2%
営業利益	656百万円	4.6%
経常利益	691百万円	0.0%
当期純利益	445百万円	△7.5%

□ 引き続き主要企業の出店や、配送効率の改善が見込めることにより増収増益を見込む

■ セグメント売上高推移（百万円）

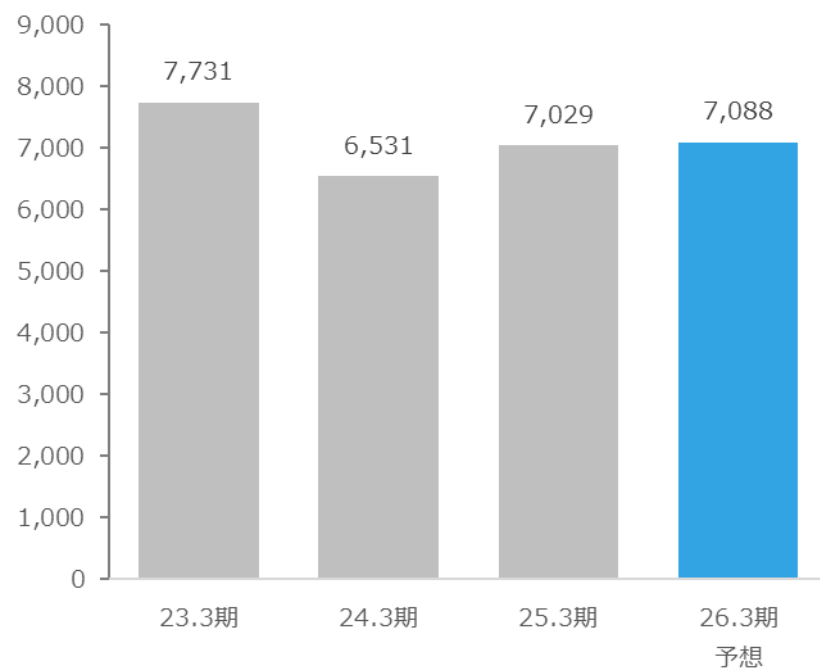


■ セグメント利益推移（百万円）

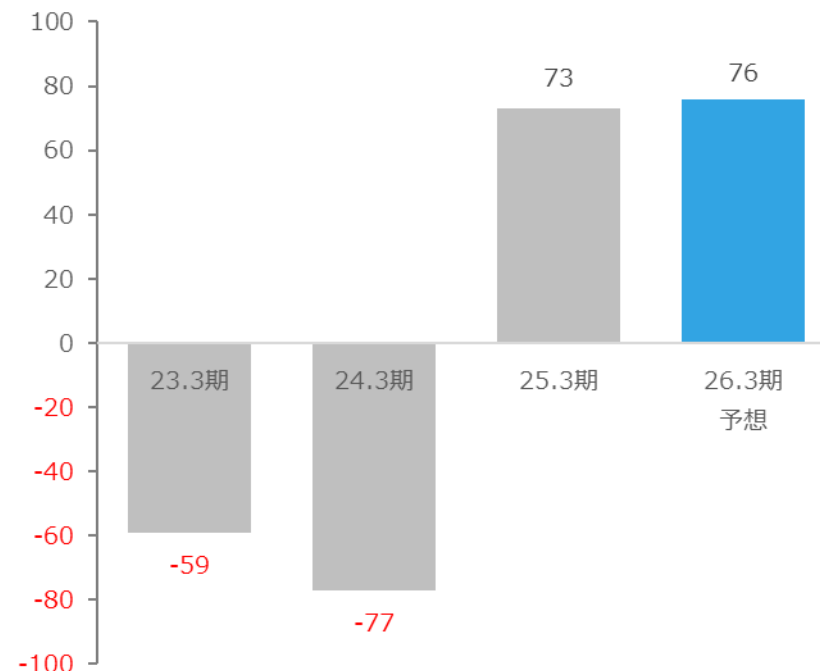


- 現場主義を徹底し、お客様目線に立った売り場づくりを行った結果、黒字化を達成
- 2026年3月期についても同水準の売上・利益を見込む

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）



4. 資本コストや株価を意識した経営



- 期末配当は当期業績を鑑みて、予想比0.5円の増配を計画
- 2026年3月期配当予想は、中間配当を0.5円の増配を計画

2025年3月期 配当金

中間配当

9.5 円/株※

※株式分割を考慮した金額を記載

期末配当予想

10.0 円/株

年間配当予想

19.5 円/株



2026年3月期 配当金予想

中間配当

10.0 円/株

前期比

+0.5円/株

期末配当予想

10.0 円/株

年間配当予想

20.0 円/株

- 株式分割及び株主優待の導入により、PBR前期末0.9倍→当期末1.8倍、株価前期末808円（分割後換算）→1,787円と2倍強に上昇
- 第二次中計に従い、積極的な事業拡大・収益性の向上を図る

2024年度末

PBR : **1.8**
目標 : 1.0倍以上

ROE : 13.3%

ROA : 2.8%

ROS
0.9%

総資産回転率
3.2

財務レバレッジ
4.5

PER
14.5倍

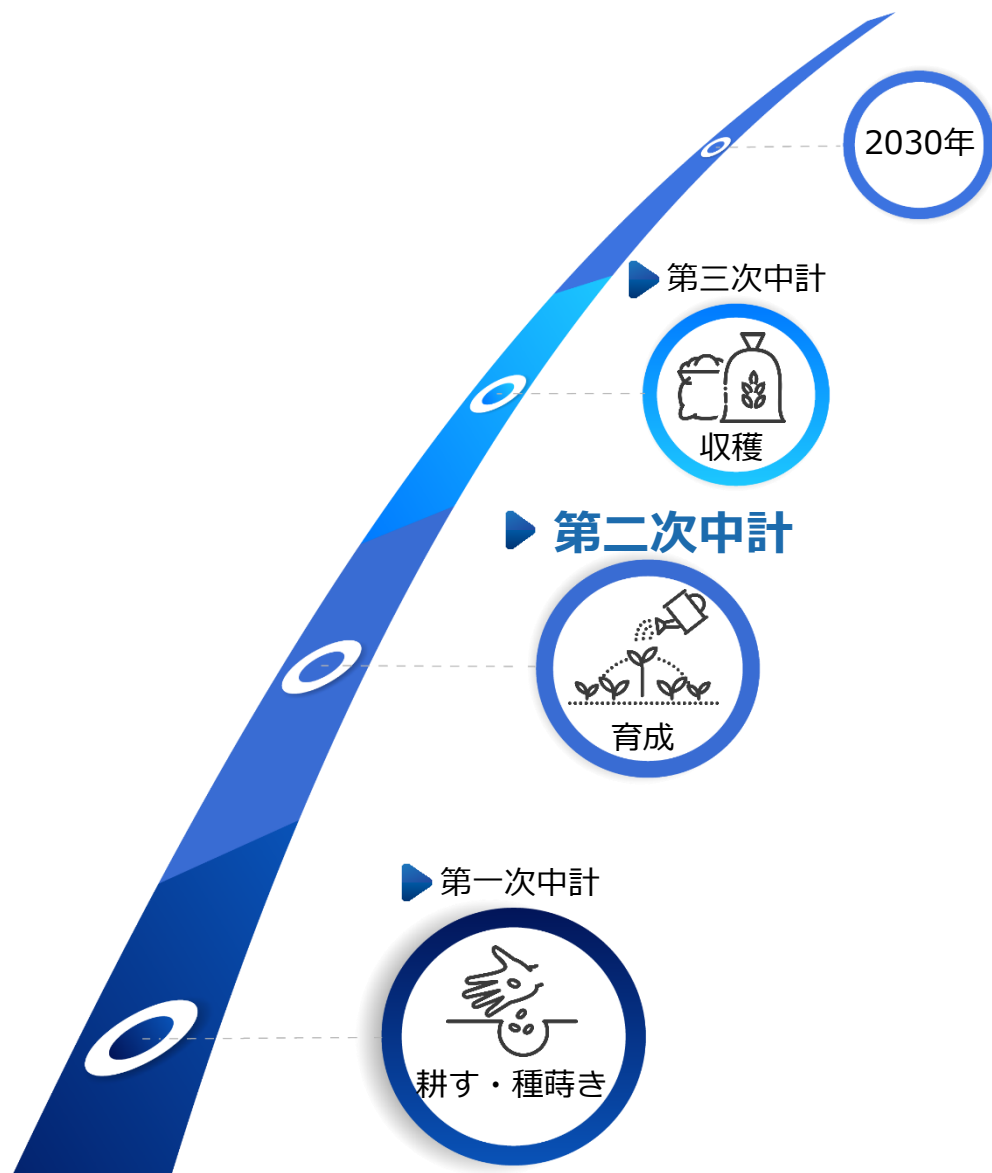
現状認識

株式分割・株主優待など、流動性を高め株主還元を強化した結果、株価は想定を上回る上昇となった。これにより市場から一定程度の評価は得られたという認識。

更なる企業価値向上のためには、事業収益性を高めることが最重要であると捉え、第二次中計に従い、関東マザーセンター計画等の大型の設備投資や、積極的な売上の拡大、物流効率を向上させることで、ROEを高めていく。

5.中期経営計画の進捗状況





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

アイスコの目指す姿



圧倒的なサービス



食を通じた社会貢献



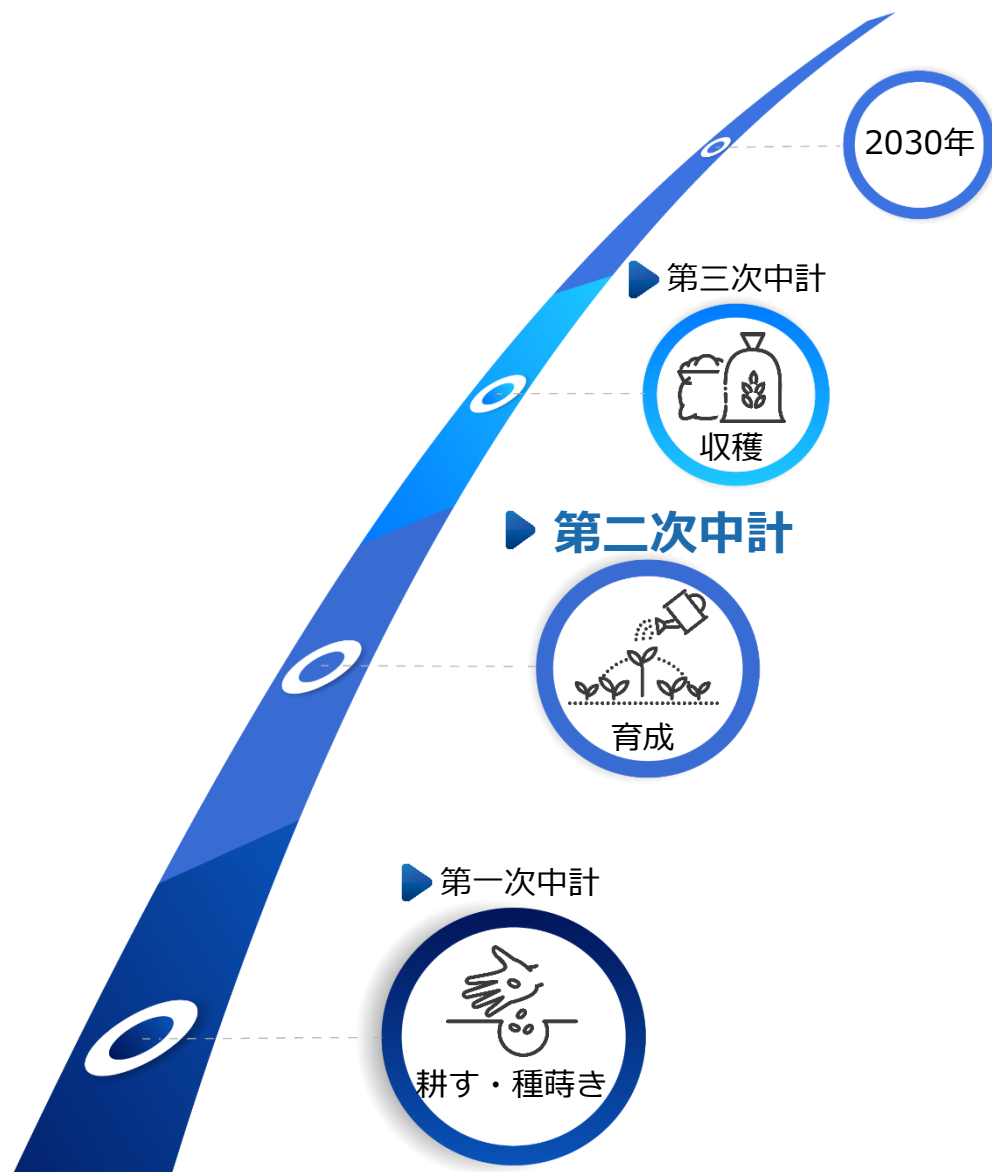
人材力の最大化

2030年 数値目標

売上高 **1,000億円**

営業利益 **25億円**

営業利益率 **2.5%**



第二次中期経営計画 基本方針

環境変化への徹底対応

重点テーマ

人的資本経営の実践

- ✓ 継続課題である「人財育成」を強化し
従業員の能力を引き出し
企業価値向上に繋げる

収益力の改革加速

- ✓ 第一次中計のテーマ「既存事業の
収益力向上」のギアを一段上げて
アクセルを踏み込む

新規事業の育成

- ✓ 第一次中計のテーマ「新規事業の創出」の
次ステップとしてFROZEN JOE'Sの収益化と
出店加速
- ✓ 海外事業展開への本格着手

- 第二次中期経営計画（育成）は「環境変化への徹底対応」をテーマに3つの課題に取り組んでいます。

1

人的資本経営の実践

- ✓ 給与制度改定に加え、人事評価制度を刷新
- ✓ ルートセールスをはじめとする配送・倉庫社員の週休3日制を導入

2

収益力の改革加速

- ✓ スーパーマーケット事業の黒字化達成
- ✓ 関東マザーセンター（仮称）の建設計画を公表
冷凍自動倉庫の導入により物流効率を向上させる

3

新規事業の育成

- ✓ 2024年7月にFrozen Joe's ゆめが丘ソラトス店をオープン
- ✓ 冷凍食品専門店事業を進めた結果、海外事業については進展なし

関東マザーセンター（仮称）の建設計画



- ❑ 売上増加や、物流効率の改善を図るため、埼玉県に関東マザーセンター（仮称）を建設予定
- ❑ 当社初となる冷凍の立体自動倉庫の導入を予定しており、サテライト拠点の展開を推進する

拠点名

関東マザーセンター（仮称）

所在地

埼玉県

敷地面積

約9,500m²

延床面積

約3,900m²

投資総額

土地、建物及びマテハン機器

合計 約41億円



□ 関東マザーセンターセンター（仮称）の計画が経済産業省の「中堅・中小企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金」の補助事業に採択され、補助額11億円の交付が決定

大規模成長投資補助金 ホームページより

1. 長期成長ビジョン

当社はアイスクリーム・冷凍食品の卸売業及び食品スーパーマーケットの運営を行っています。2021年から10年先の目標「ICECO VISION 2030」を定め、徹底的な合理化と効率化の推進を掲げ取り組んでおります。

長期成長ビジョン（目指す姿・ビジネスモデル）

- 「ICECO VISION 2030」
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。
- 5つの成長戦略
 - ① サービス品質の向上
 - ・フルメンテナンスサービスを磨き上げ、お客様にとっての揺るがない存在へ
 - ・商品品質・接客サービスを磨き上げ、お客様満足度No.1を目指す
 - ② 新規事業の創出
 - ・収益力の高い新規事業の創出
 - ・グローバル事業展開の検討
 - ③ 自立型人材の育成
 - ・自ら考え行動し、結果を出せる社員の育成
 - ・人を育てることが出来る社員の育成
 - ④ DXの推進
 - ・デジタル技術や戦略に十分な知見を持つ人材の確保
 - ・デジタル技術を活用し、新たな価値を創出
 - ⑤ SDGsの取組
 - ・太陽光パネルの活用により、冷凍庫の電気の一部を太陽光発電で賄う
 - ・環境配慮型トラックの導入を検討

売上成長目標

- 2030年3月期までの会社全体のKGI
会社全体の売上高1,000億円
会社全体の営業利益25億円
売上高成長率122%、増加額551億円（直近期末比）

外発的動機

■ 外部の機会

- ・コロナ以降で高まった即食・簡便・時短ニーズによる家庭用冷凍食品の急伸
- ・冷凍食品の生産量増加に伴う低温物流市場の拡大傾向
- ・国を挙げた物流DXの推進

■ 外部の脅威

- ・低温物流事業における競合の増加
- ・原油やエネルギー価格の高騰による費用負担の増加
- ・2024年問題に伴う物流の停滞と人件費上昇
- ・労働力人口の減少

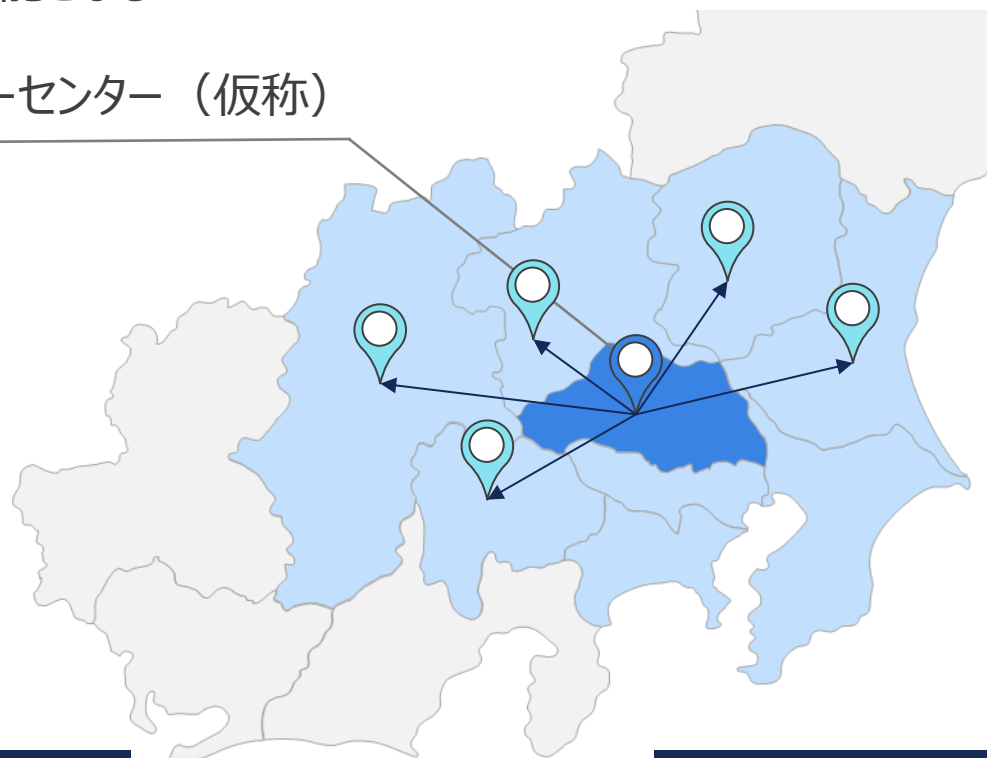
内発的動機

- ・「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-」当社の由来となっているこの言葉は、私たちが出来るだけたくさんの人に幸せになってもらいたいという強い願いを込めている。また、当社は「情熱・挑戦」「努力・決意」「感謝・謙虚」の3つを行動指針に掲げ、お客様に感動と満足を感じていただける、そして社員一人ひとりが活き活きとやりがいをもって仕事ができる環境づくりを目指している。
- ・当社は創業70年を迎えて今後さらに100年150年と存続させることを目指しており、持続可能な企業づくりを目指して日々成長を続けることを目標にしている。

- マザーセンターを稼働させることで、冷凍庫や商品在庫を持たず、配送用トラックだけ構えるサテライト拠点の展開が可能となる

関東マザーセンター（仮称）

📍 : サテライト候補地



従来の拠点展開

冷凍倉庫の固定費が高く
積極的なエリア拡大ができない



サテライト構想

冷凍倉庫は積み替え時の一時保管のみで
強みであるフルメンテナンスサービスの品質を維持しながら
効率的な配送エリアの拡大を図ることが可能

- ❑ フローズン事業の成長戦略として売上の増加への対応や配送効率の向上のため、神奈川県横浜市金沢区に関東エリアにおける物流の中核拠点として横浜営業所を建設し、2025年4月10日に稼働を開始

拠点名
横浜営業所

所在地
神奈川県横浜市
金沢区幸浦二丁目1番地16

交通
首都高速湾岸線
幸浦出入口から約1.1km

敷地面積
2,800m² (847坪)

延床面積
約1,280m²



- ❑ 移動ラック を採用し、限られたスペースを有効活用。最大収容パレット数は660パレットに対応
- ❑ 音声認識システム（Vocollect Voice）を導入し、入出荷検品、賞味期限管理、搬入、棚移動、棚卸作業を効率化。作業精度とスピードの向上を実現

移動ラック



音声認識システム（Vocollect Voice）



- 横浜営業所には太陽光発電を設置し、年間約60tのCO₂を削減
- 環境や安全に配慮した最新鋭の冷凍設備により倉庫内作業の効率化を実現

■ 屋上に設置された太陽光パネル



■ 安全性に配慮した冷凍倉庫



Frozen Joe's ゆめが丘ソラトス店オープン



- ❑ 2024 年7 月25日（木）、冷凍食品専門店「FROZEN JOE'S」の3 号店を、神奈川県横浜市泉区にある「ゆめが丘ソラトス」内にオープン
- ❑ 施設特性にマッチした売場作りを意識し、幅広い年齢層に向けた品揃えを行う

店名

FROZEN JOE'S ゆめが丘ソラトス店

所在地

神奈川県横浜市泉区
下飯田町 1 5 8 4 - 2

アクセス

相鉄線「ゆめが丘駅」
ゆめが丘ソラトス 1（1 階フロア）

敷地面積

93.60m²（約28坪）

営業時間

10:00～20:00



□ 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。