

2025年3月期 中間決算説明会資料

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 中間決算概要 P.11
3. 2025年3月期 業績予想 P.19
4. 資本コストや株価を意識した経営 P.23
5. トピックス P.28



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

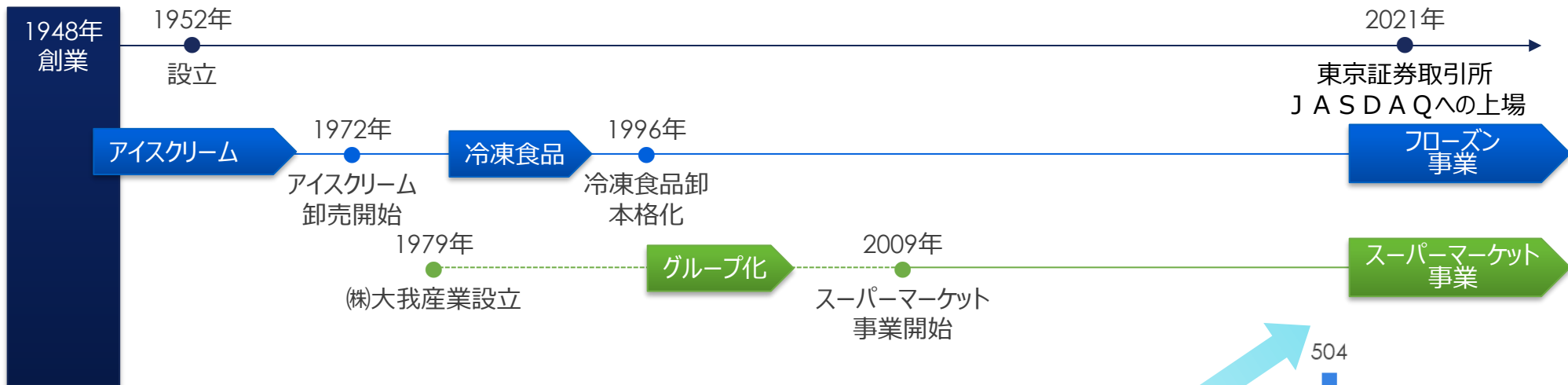
相原 貴久





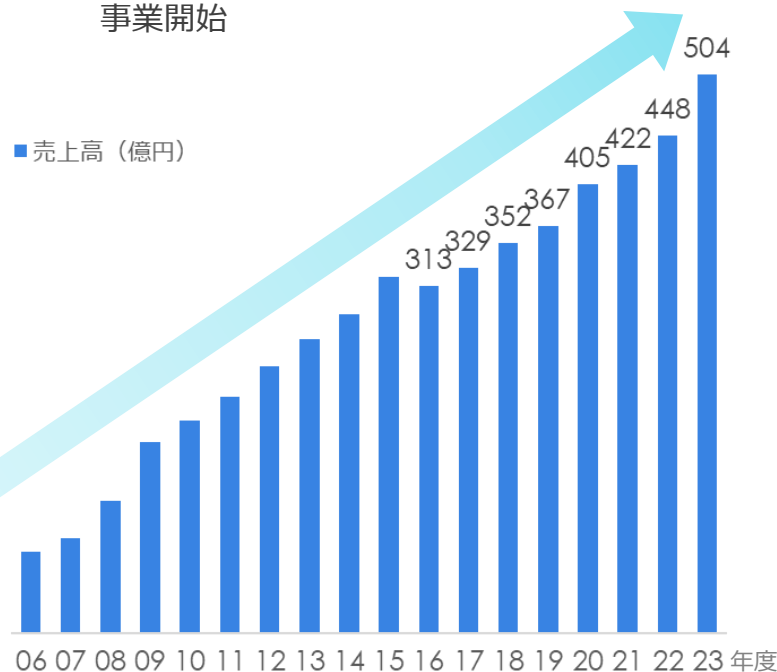
社名	株式会社アイスコ 【英文名】Iceco Inc.						
本社	神奈川県横浜市泉区新橋町1212番地						
代表者	代表取締役社長 相原 貴久						
創業	1948年5月						
資本金	377百万円（2024年9月30日現在）						
従業員数	794名（他臨時雇用者309名）（2024年9月30日現在）						
事業内容	アイスクリーム類及び冷凍食品等の卸売、スーパーマーケット						
売上構成比	<p>売上構成比</p> <p>24.3期売上高 504億円</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業内容</th> <th>割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>フローズン事業</td> <td>87.1%</td> </tr> <tr> <td>スーパーマーケット事業</td> <td>12.9%</td> </tr> </tbody> </table>	事業内容	割合	フローズン事業	87.1%	スーパーマーケット事業	12.9%
事業内容	割合						
フローズン事業	87.1%						
スーパーマーケット事業	12.9%						

□ 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年度からレポートを売上として計上しない会計方針に変更

フローズン事業

■ フローズン食品（冷凍食品・アイスクリーム）に特化した独立系卸

- ◆ 主要顧客はドラッグストア、ディスカウントストア、スーパーマーケット等
- ◆ 自社物流を軸とした、**セールスドライバー**による機動力のあるきめ細かいサービスを提供

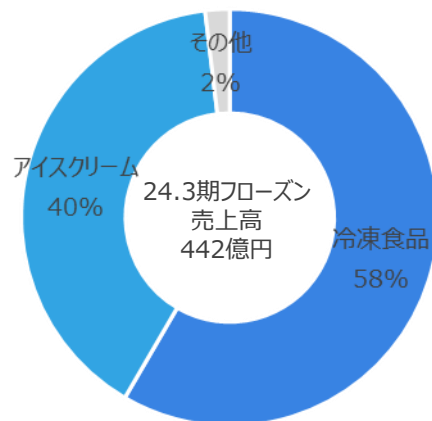


自社配送トラック

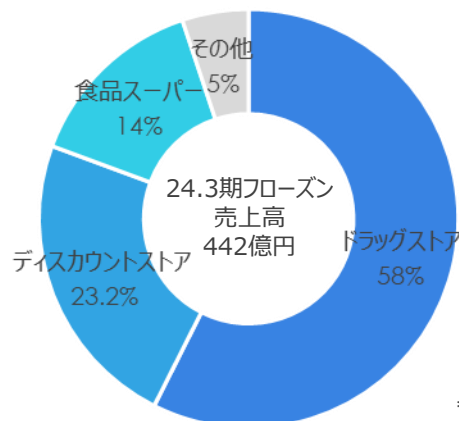


物流センター

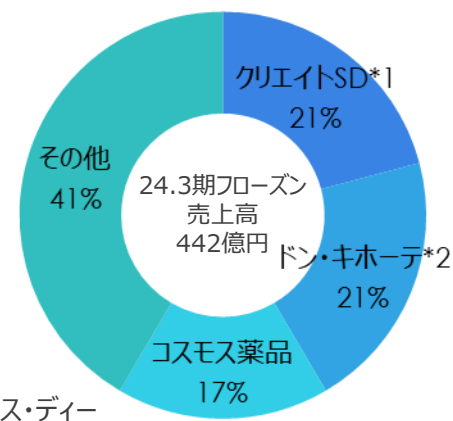
フローズン売上
カテゴリー別構成比



フローズン売上
業態別構成比



フローズン売上
販売先別構成比



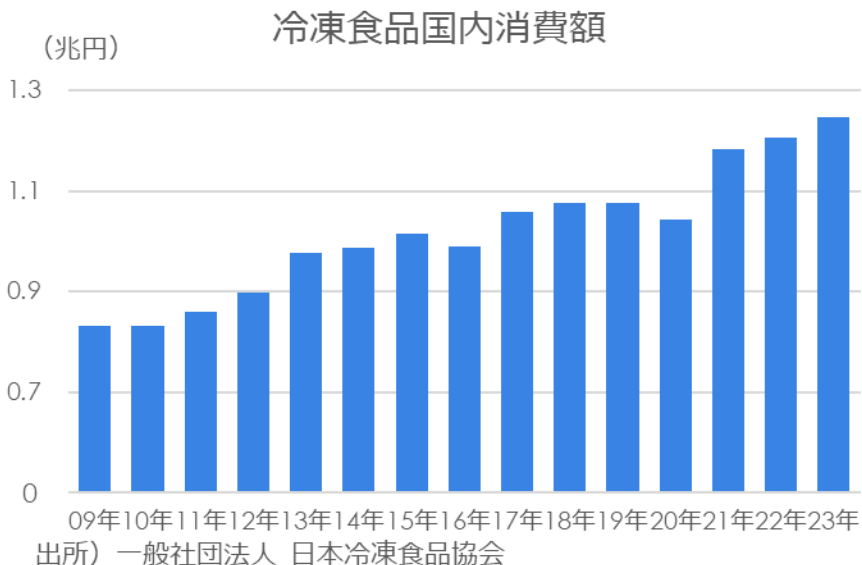
*1) (株)クリエイトエス・ディー

*2) (株)ドン・キホーテ及其グループ会社

食品市場を牽引するフローズン市場

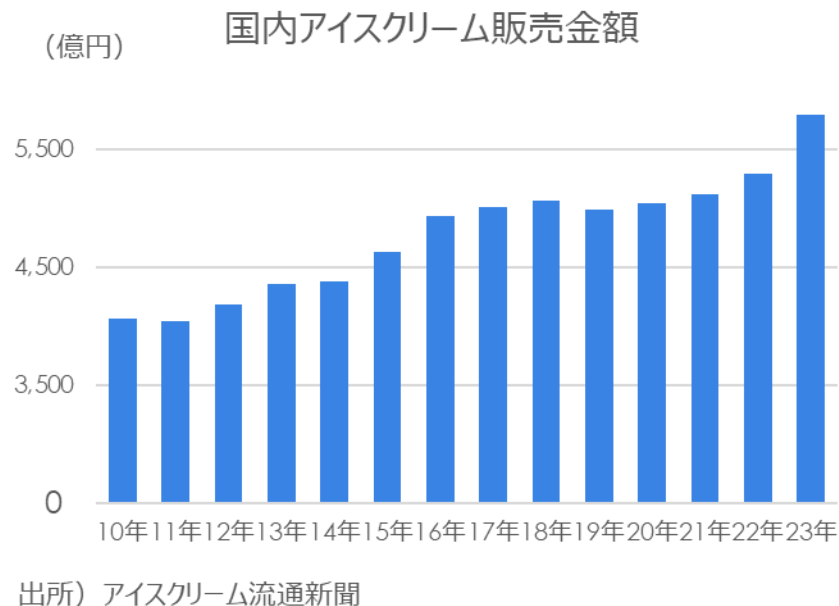
冷凍食品市場

- 時代のニーズを捉え、商品レベルが向上する冷凍食品
 - ◆ 技術革新によりチルドに引けを取らない「鮮度」と「味」を実現
 - ◆ フードロス削減、家庭食卓における「速食・簡便・時短」など
- 小売各社がフローズンの売場面積を年々拡大



アイスクリーム市場

- 新たな消費需要を生み出し、成長するアイスクリーム市場
- アイスへの消費拡大や、冬アイス的大幅増販、健康アイスの取り組み強化
- 付加価値の高い商品や高価格帯（デザート）へシフトした商品開発による販価上昇



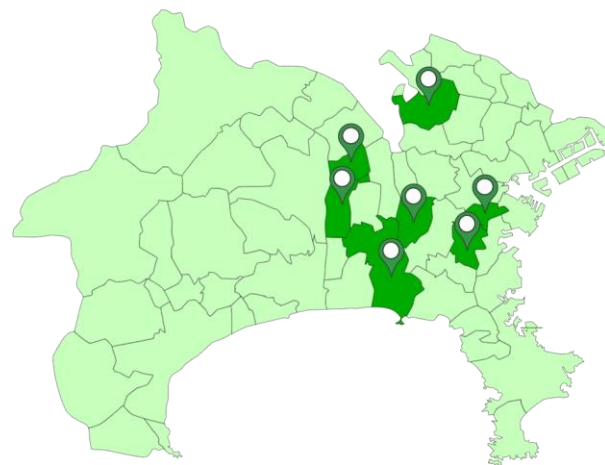
■ 生鮮3品にこだわった地域密着型スーパーであり「地域の冷蔵庫」

スーパーマーケット事業

- **神奈川県**を中心に「スーパー生鮮館TAIGA」を7店舗展開
- **生鮮3品***に注力し、地域に密着した運営をすることで大手との差別化を図っている

* 生鮮3品 = 青果・鮮魚・精肉

店舗網



スーパー生鮮館
TAIGA



岡津店

■ 新鮮で良質な食材を値ごろ感ある価格でふんだんに提供



2. 2025年3月期 中間決算概要



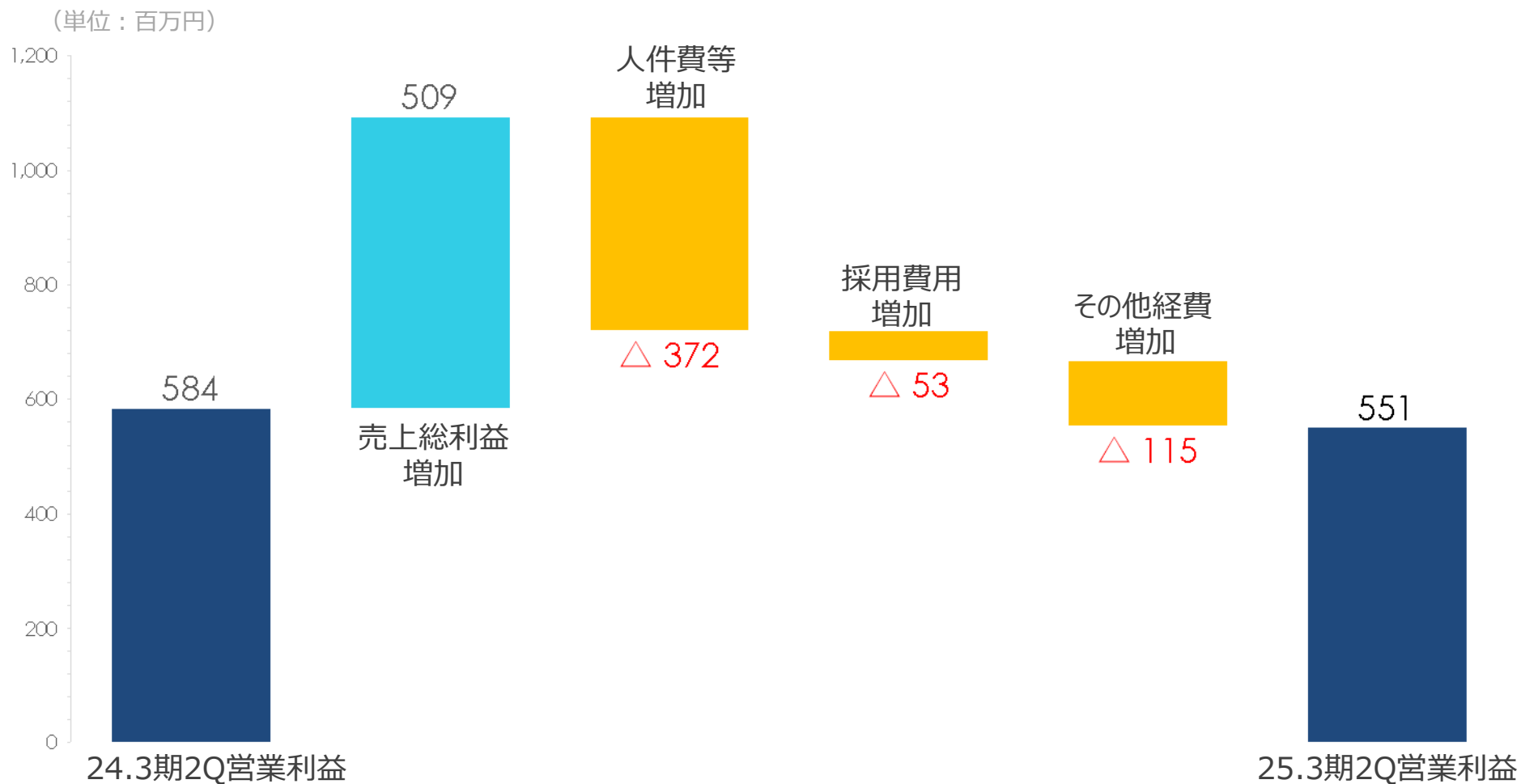
2025年3月期 中間決算概要 前期比



- 昨年の猛暑の反動があった一方で、主要得意先との取引が堅調に推移し、売上は増加
- フローズン事業の人事制度の改定や、採用強化によって人件費や採用費が増加したことにより利益は前年を下回ったが、通期では計画通りに進捗している

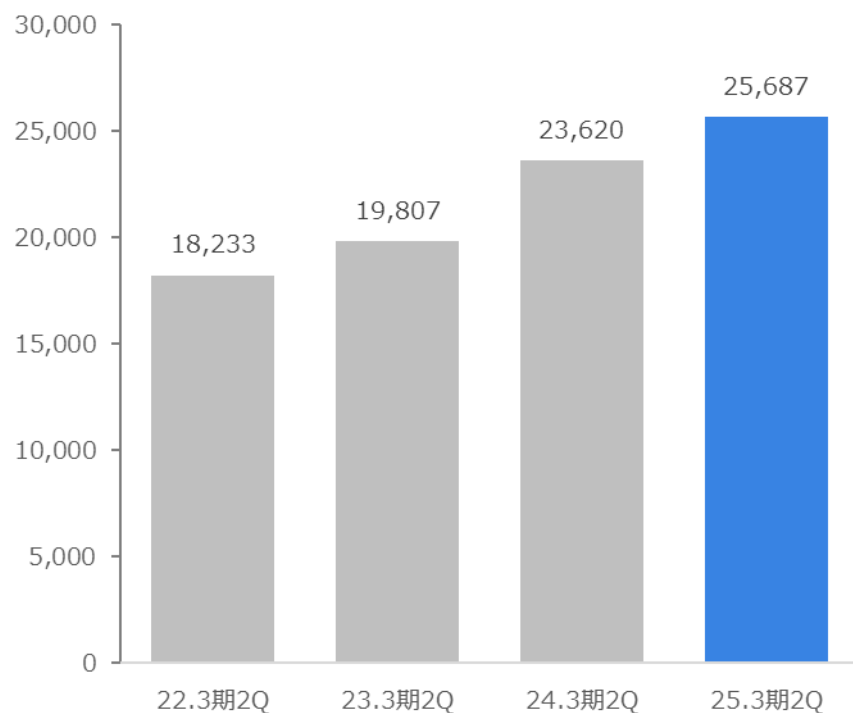
(単位：百万円)	2024年3月期 2Q	構成比	2025年3月期 2Q	構成比	増減額	増減率
売上高	26,664	100.0%	29,120	100.0%	2,456	9.2%
売上総利益	4,568	17.1%	5,077	17.4%	509	11.1%
販売費及び一般管理費	3,983	14.9%	4,525	15.5%	541	13.6%
営業利益	584	2.2%	551	1.9%	△32	△5.6%
経常利益	615	2.3%	587	2.0%	△28	△4.6%
当期純利益	397	1.5%	382	1.3%	△15	△3.8%

- ルートセールス人員数前期末比+42名、下期の売上を見越して採用しており、通期の売上・利益計画に変更なし

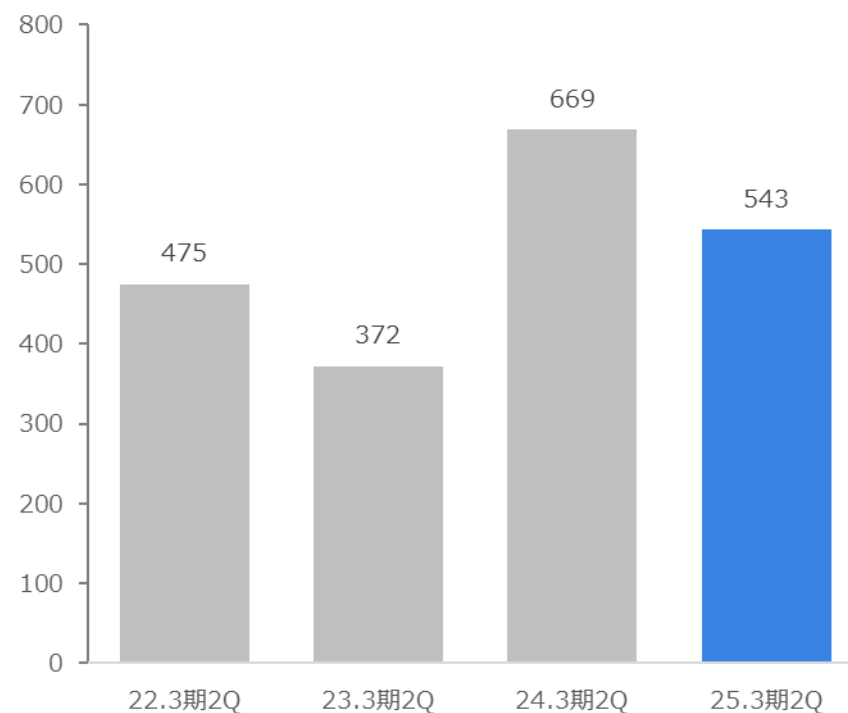


- セグメント売上高は主要得意先であるドラッグストアの新規出店等により堅調に推移
- セグメント利益は人事制度の改定や、採用を強化した結果、人件費や採用費が増加したことにより、前年同期を下回った

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/カテゴリ別売上



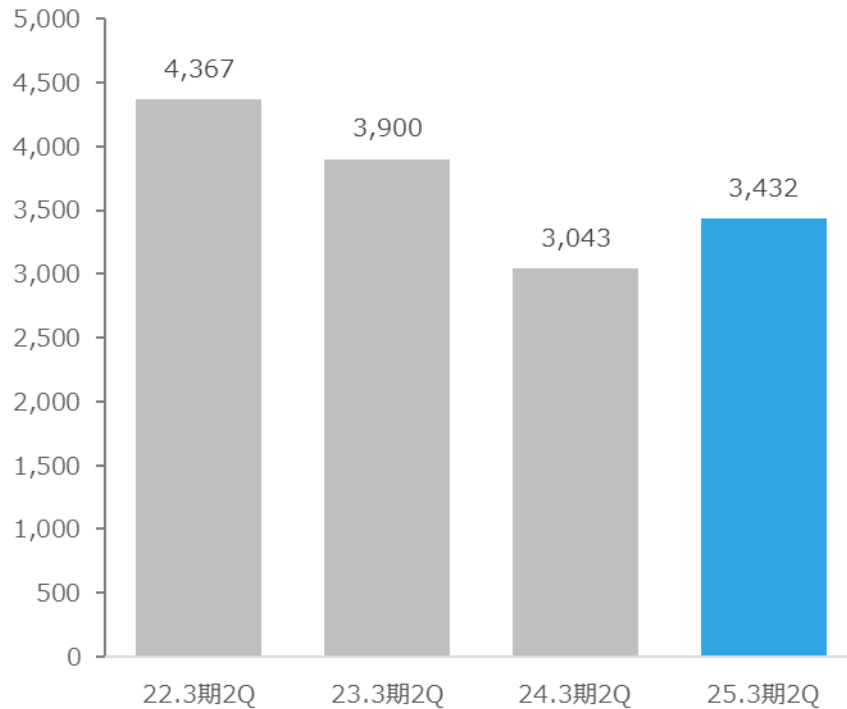
(単位：百万円)	2024年 3月期2Q	構成比	2025年 3月期2Q	構成比	増減率
ドラッグストア	13,205	55.6%	15,076	58.4%	14.2%
ディスカウントストア	5,503	23.2%	5,585	21.6%	1.5%
食品スーパー	3,716	15.7%	3,723	14.4%	0.2%
その他	1,312	5.5%	1,447	5.6%	10.3%
合計	23,738	100.0%	25,833	100.0%	8.8%

(単位：百万円)	2024年 3月期2Q	構成比	2025年 3月期2Q	構成比	増減率
冷凍食品	12,335	52.0%	13,530	52.4%	9.7%
アイスクリーム	10,864	45.8%	11,717	45.4%	7.9%
その他	539	2.3%	585	2.3%	8.6%
合計	23,738	100.0%	25,833	100.0%	8.8%

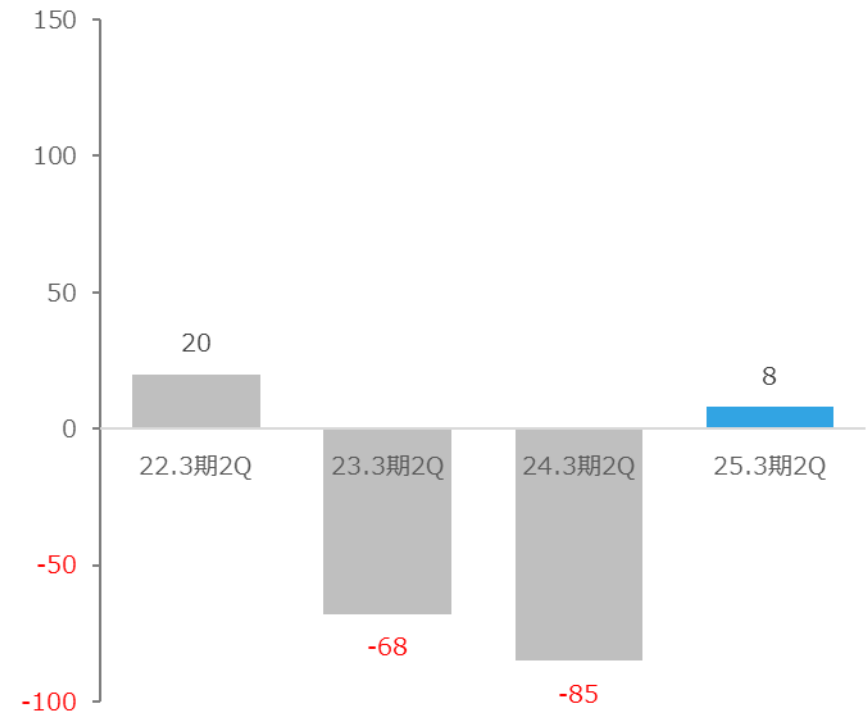
※セグメント間取引を含む売上高

- 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、上期はセグメント利益で着地。通期で黒字化を目指す

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月期中間決算 貸借対照表



(単位：百万円)	2024年3月期 期末	2025年3月 2Q末	増減額
流動資産	9,766	11,812	2,046
固定資産	6,990	7,264	274
有形固定資産	5,694	5,991	297
無形固定資産	25	23	△2
投資その他の資産	1,270	1,250	△20
資産合計	16,756	19,077	2,320
負債合計	13,325	15,299	1,974
流動負債	10,548	12,178	1,629
固定負債	2,777	3,121	344
純資産合計	3,431	3,778	346
負債・純資産合計	16,756	19,077	2,320
1株当たり純資産（円）	881.67	967.15	85.48
自己資本比率	20.5%	19.8%	△0.7%

2025年3月期中間決算 キャッシュフロー



(単位：百万円)	2024年3月期 前期2Q	2025年3月期 当期2Q	増減額	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	1,222	1,471	249	<ul style="list-style-type: none"> 税引前当期純利益587百万円 売上債権の増加578百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△55	△399	△344	<ul style="list-style-type: none"> 有形固定資産の取得420百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	△221	4	226	<ul style="list-style-type: none"> 長期借入による収入543百万円 短期・長期借入金の返済508百万円
現金及び現金同等物の 期末残高	2,912	3,479	566	

3. 2025年3月期 業績予想

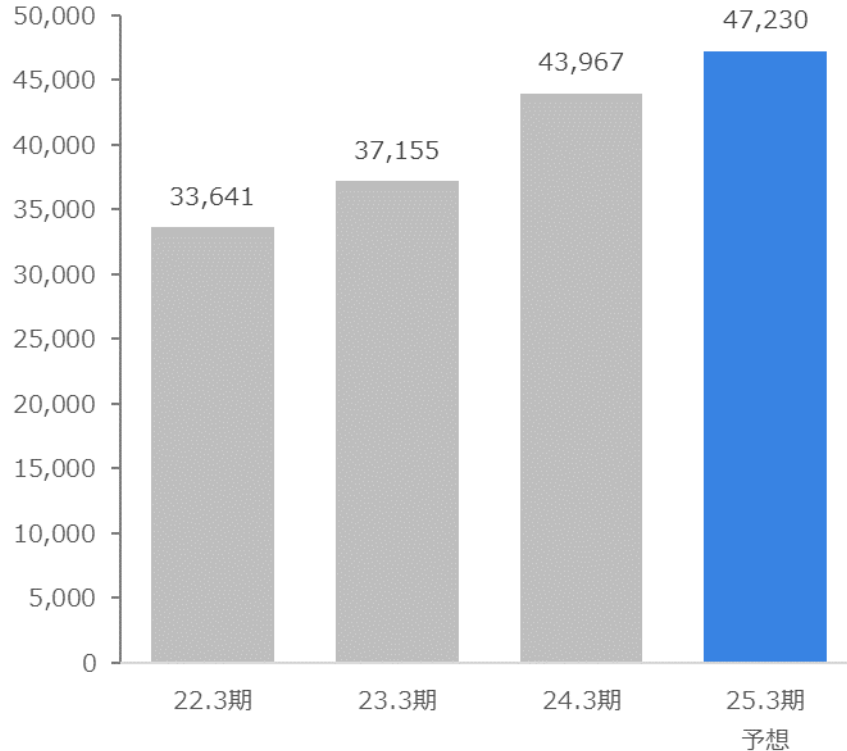


- 引き続き主要企業の出店が見込めることにより増収を見込む
- 利益面は猛暑の反動はあるものの、物流効率の改善により増益を見込む

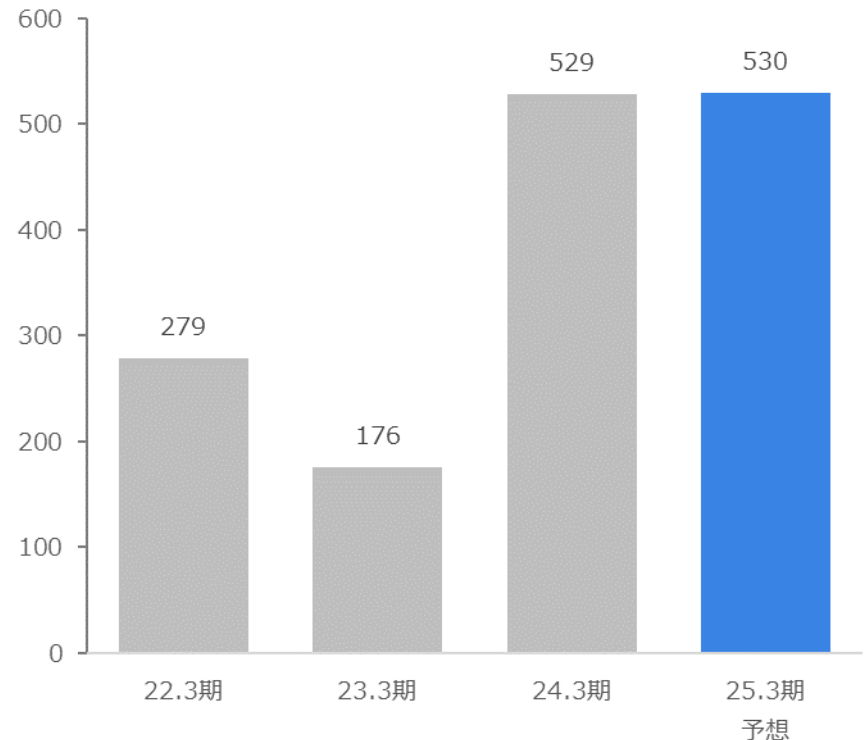
		前期増減率
売上高	54,000百万円	6.9%
営業利益	500百万円	10.5%
経常利益	550百万円	10.5%
当期純利益	355百万円	11.3%

- 2023年夏の記録的猛暑の反動はあるものの、サテライト拠点の新設などの物流改善により微増を見込む

セグメント売上高推移 (百万円)

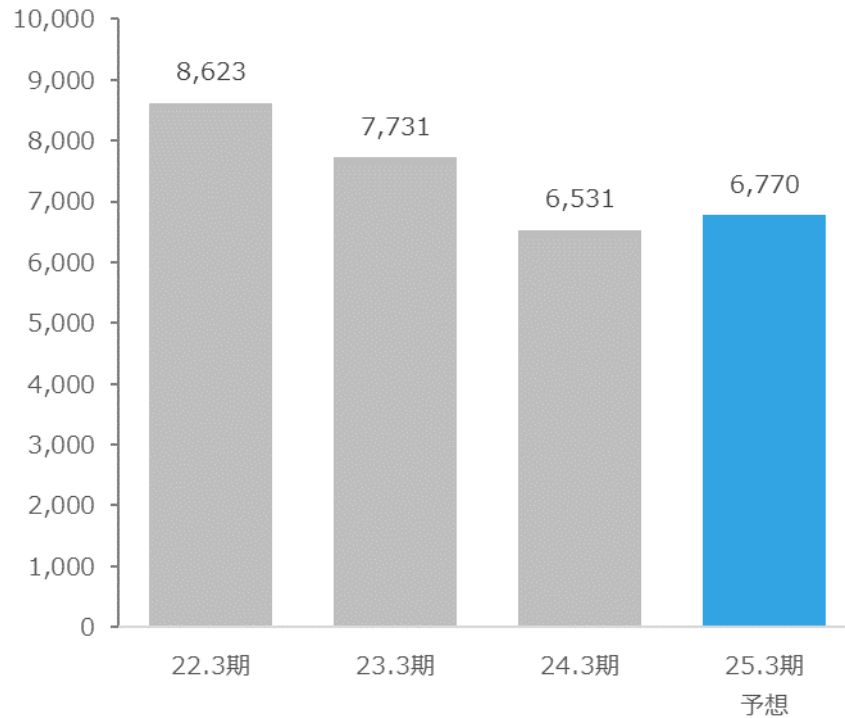


セグメント利益推移 (百万円)

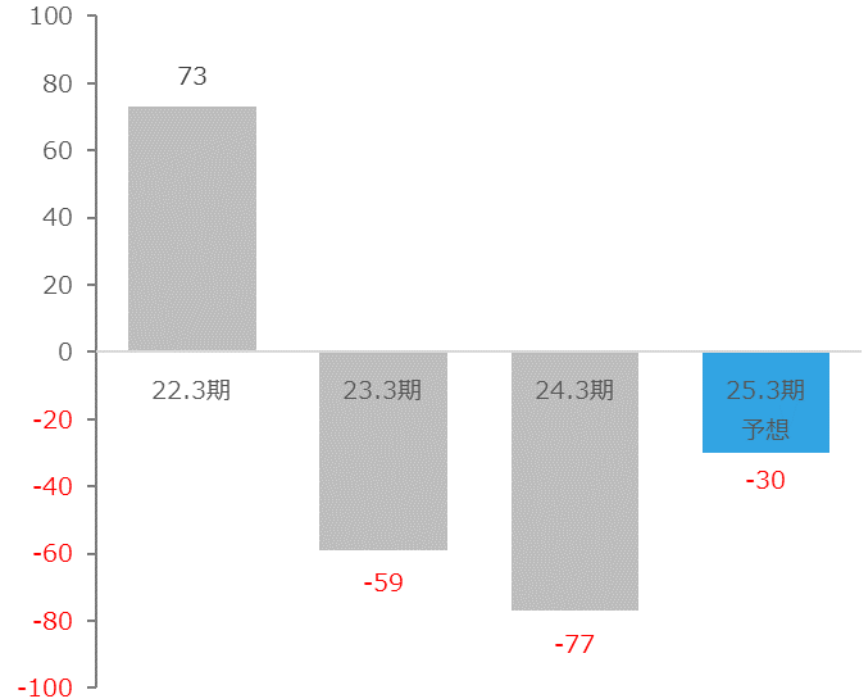


- セグメント売上高は新規出店店舗により増加を見込む
- 利益面は、開店費用が減少すること等によりセグメント損失が減少する見通し

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



□ 2025年3月期配当予想は、分割前換算で前期と同額を予定

2024年3月期 配当金

中間配当

19 円/株

期末配当予想

19 円/株

年間配当予想
38 円/株



2025年3月期 配当金予想

中間配当

19 円/株

期末配当予想

9.5 円/株

年間配当予想

— 円/株

分割前換算19円/株

分割前換算38円/株

※2025年3月期配当金予想の1株当たり期末配当金につきましては、当該株式分割を考慮した金額を記載し、年間配当金合計は「—」として記載しております。

対象となる株主様

- 毎年3月末日、9月末日の株主名簿に記載または記録された、当社株式1単元（100株）以上を保有する株主様を対象とします。
- なお、2024年9月30日を基準日とする1株を2株に分割しておりますが、分割後においても、株主数の増加と株主還元の強化を図ることを目的に、株主優待制度の対象及び内容は維持いたします。

株主優待の内容

ハーゲンダッツギフト券を対象となる株主様に贈呈いたします。

	基準単元（株数）	優待内容
年間株主優待	1単元（100株）	ハーゲンダッツギフト券8枚
（内訳）		
毎年3月末日	1単元（100株）	ハーゲンダッツギフト券4枚
毎年9月末日	1単元（100株）	ハーゲンダッツギフト券4枚

- 当社株式の流動性の向上及び投資家層の更なる拡大を図ることを目的に株式分割を実施
- 2024年9月30日最終の株主名簿に記録された株主の所有する普通株式1株につき2株の割合をもって分割いたしました

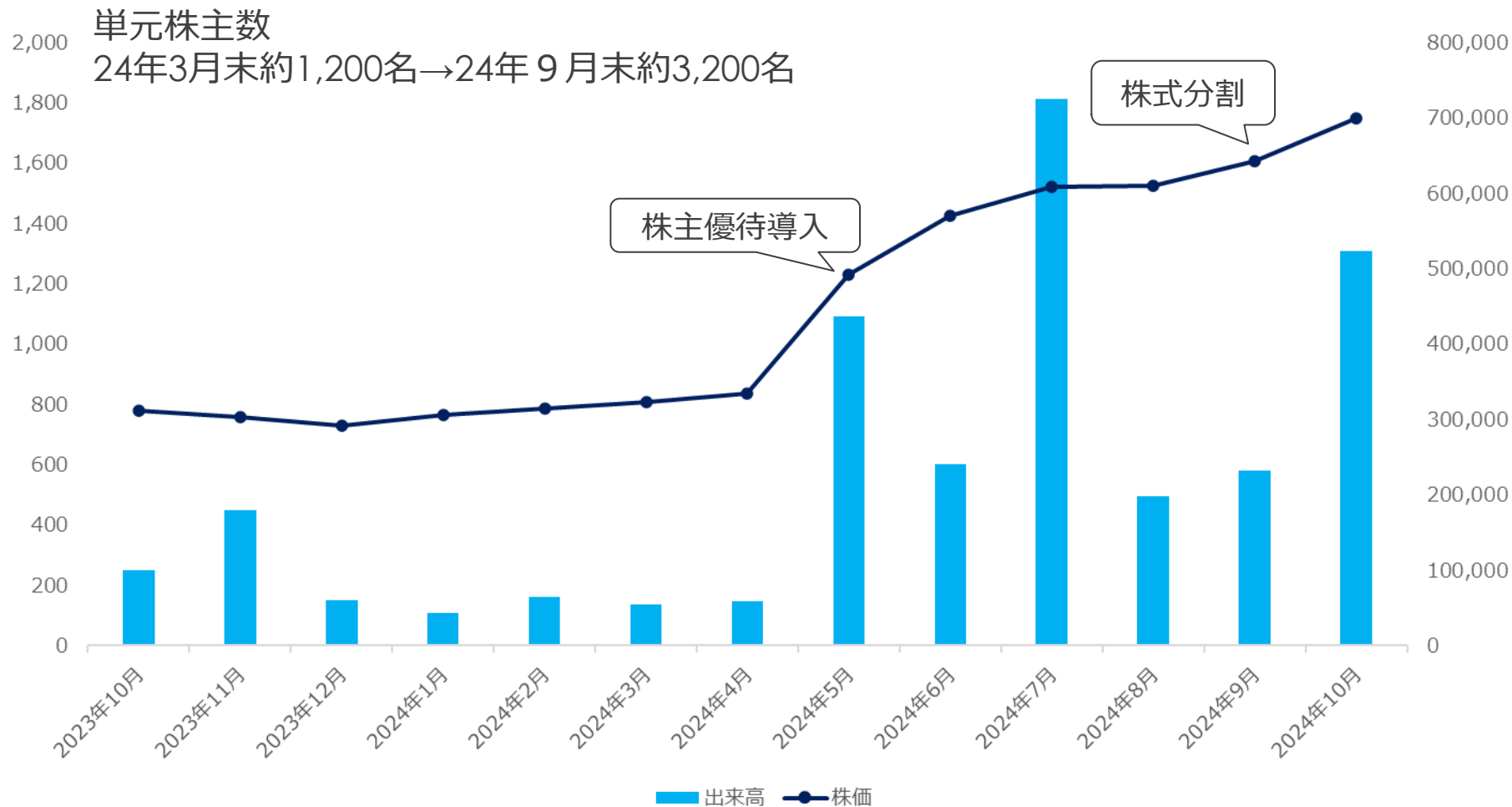
株式分割の概要

株式分割前の発行済株式総数	1,952,650株
今回の分割により増加する株式数	1,952,650株
株式分割後の発行済株式総数	3,905,300株
株式分割後の発行可能株式総数	12,000,000株

日程

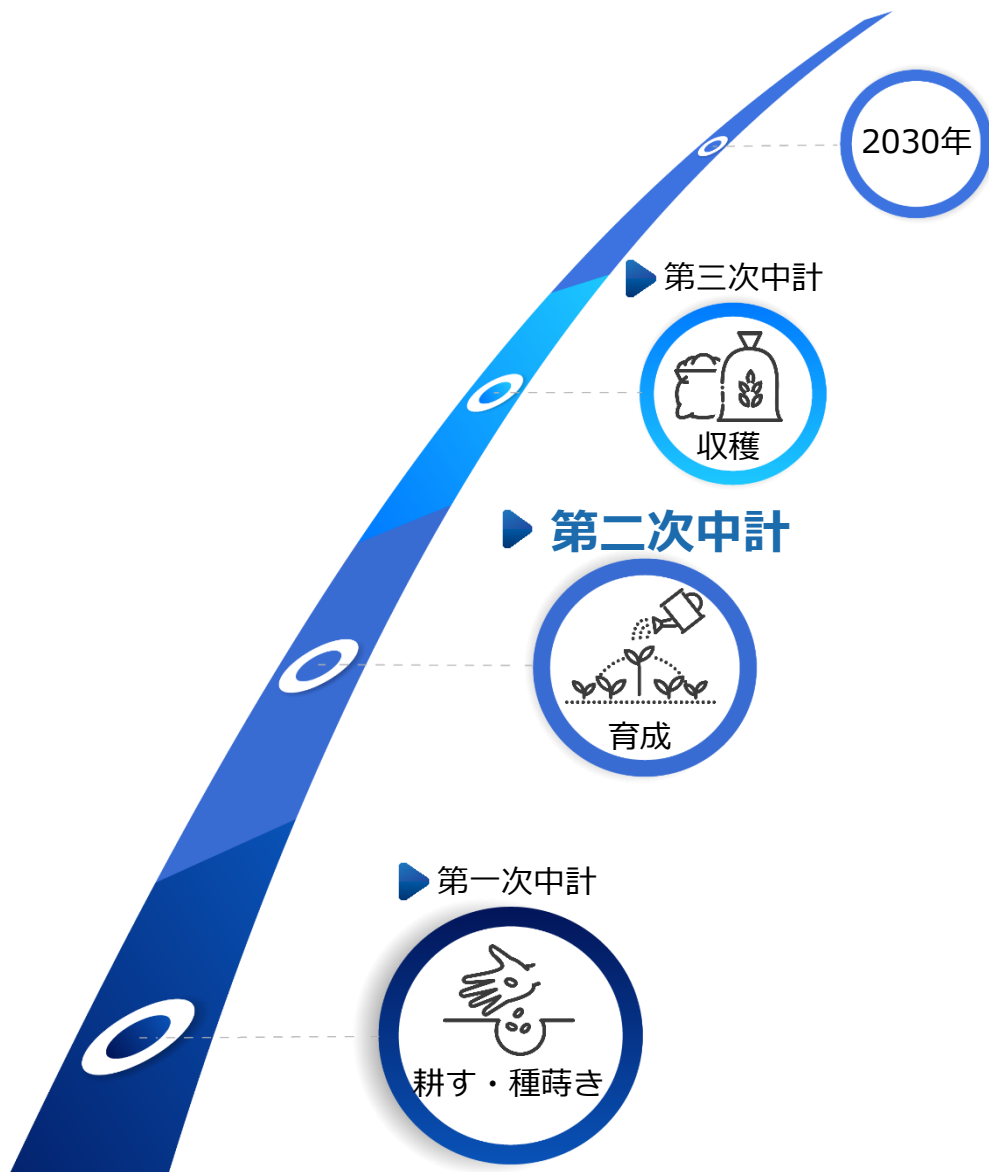
基準日公告日	2024年9月13日
基準日	2024年9月30日
効力発生日	2024年10月1日

- 株主優待導入後、株式の流動性は着実に改善し、IPO時につけた株価を超えて推移
- 2024年9月末を基準日とする1株を2株とする株式分割を実施し、実施後の出来高は増加



5.トピックス





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



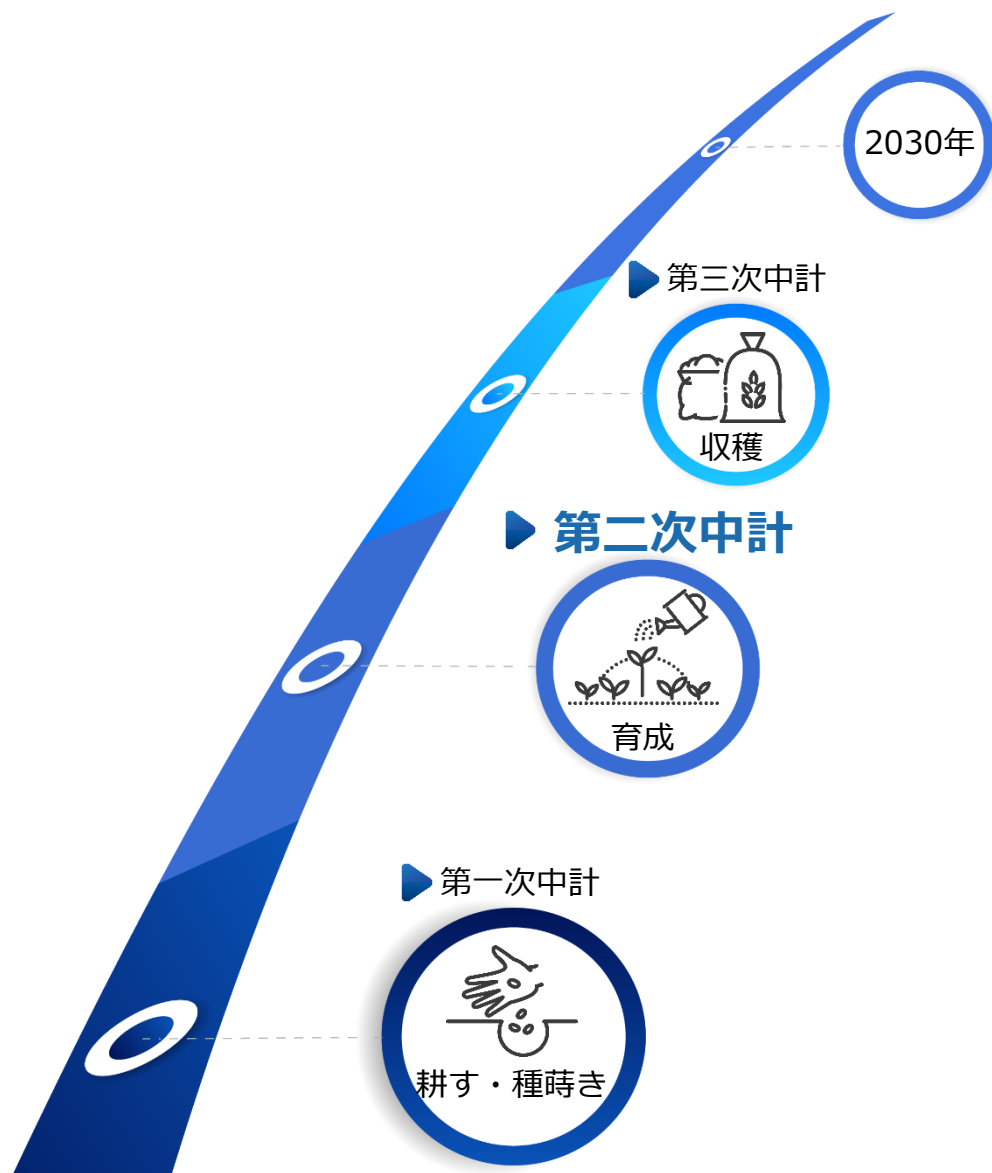
人材力の最大化

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

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9,500㎡

延床面積
約3,900㎡

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ぎない存在へ
 - ・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争の増加
 - ・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

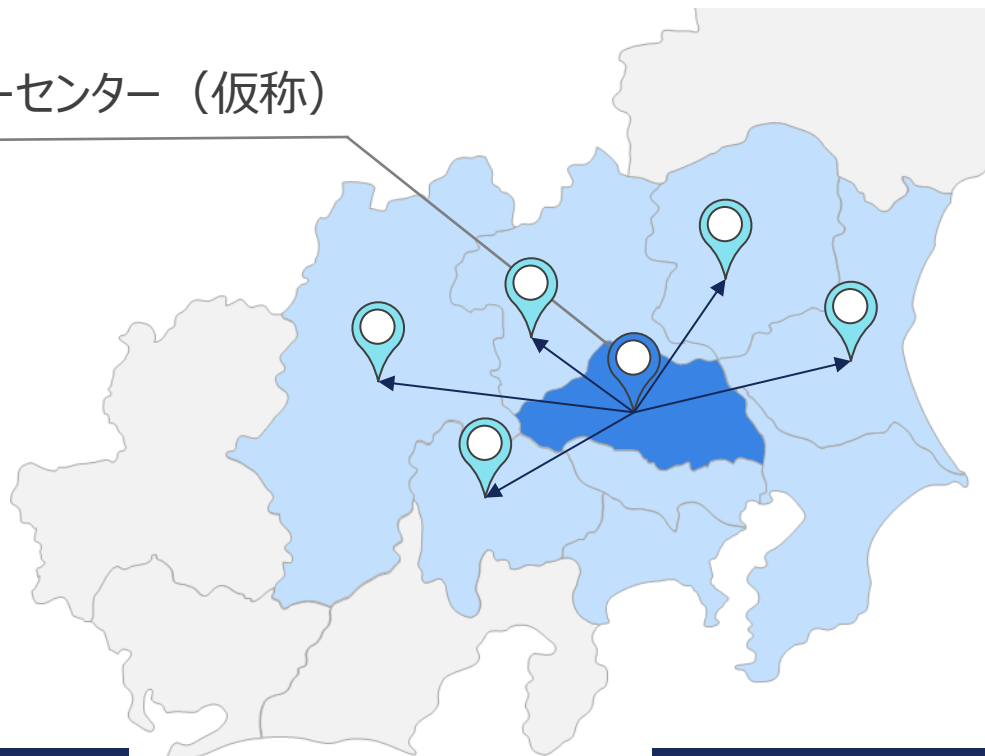
内発的動機

- 「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生き生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
- ❑ 11月初旬時点では基礎工事に着工し、2025年春の稼働に向けて順調に工事中

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



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1584-2

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。