

# 2024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. 2024年3月期2Q 決算概要** P.7
- 3. 2024年3月期業績予想の修正** P.15
- 4. 株主還元** P.19
- 5. 中期経営計画の進捗状況** P.21



# 1. 会社概要

---





 **アイスコ**  
代表取締役社長  
相原 貴久

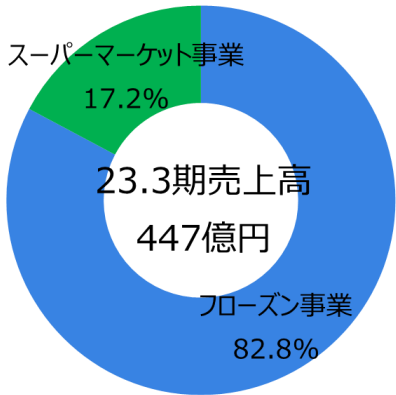
## I Care Everybody Company

～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～

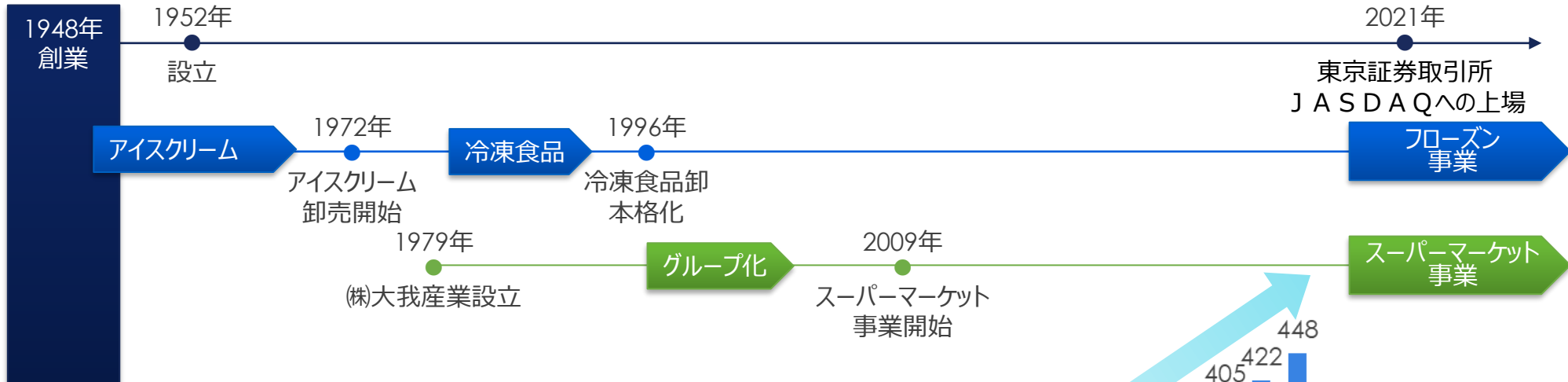
### 行動指針

- 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。

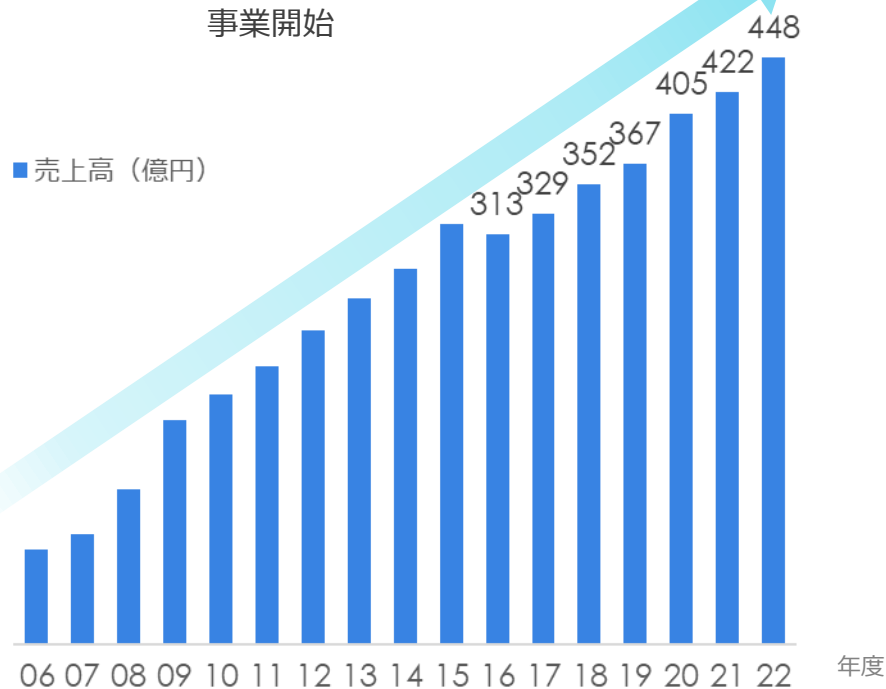
|       |   |
|-------|---|
| 社名    | 株式会社アイスコ<br>【英文名】Iceco Inc.   |
| 本社    | 神奈川県横浜市泉区新橋町1212番地  |
| 代表者   | 代表取締役社長 相原 貴久   |
| 創業    | 1948年5月   |
| 資本金   | 370百万円（2023年9月30日現在）  |
| 従業員数  | 725名（他臨時雇用者282名）（2023年9月30日現在）  |
| 事業内容  | アイスクリーム類及び冷凍食品等の卸売、スーパーマーケット  |
| 売上構成比 | <p>売上構成比</p>  <p>スーパーマーケット事業 17.2%</p> <p>23.3期売上高 447億円</p> <p>フローズン事業 82.8%</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. 2024年3月期 2Q決算概要



## 2024年3月期2Q 決算概要 前期比



- フローズン事業のコスト上昇分に対する価格転嫁や猛暑によるアイスクリームの販売が好調に推移し増収増益
- 2Qまでの業績回復を踏まえ、通期の業績予想を上方修正

| (単位：百万円)   | 2023年3月期<br>2Q | 構成比    | 2024年3月期<br>2Q | 構成比    | 増減額   | 増減率   |
|------------|----------------|--------|----------------|--------|-------|-------|
| 売上高        | 23,708         | 100.0% | 26,664         | 100.0% | 2,955 | 12.5% |
| 売上総利益      | 4,159          | 17.5%  | 4,568          | 17.1%  | 408   | 9.8%  |
| 販売費及び一般管理費 | 3,855          | 16.3%  | 3,983          | 14.9%  | 128   | 3.3%  |
| 営業利益       | 304            | 1.3%   | 584            | 2.2%   | 280   | 92.2% |
| 経常利益       | 331            | 1.4%   | 615            | 2.3%   | 284   | 86.0% |
| 四半期純利益     | 213            | 0.9%   | 397            | 1.5%   | 183   | 86.0% |

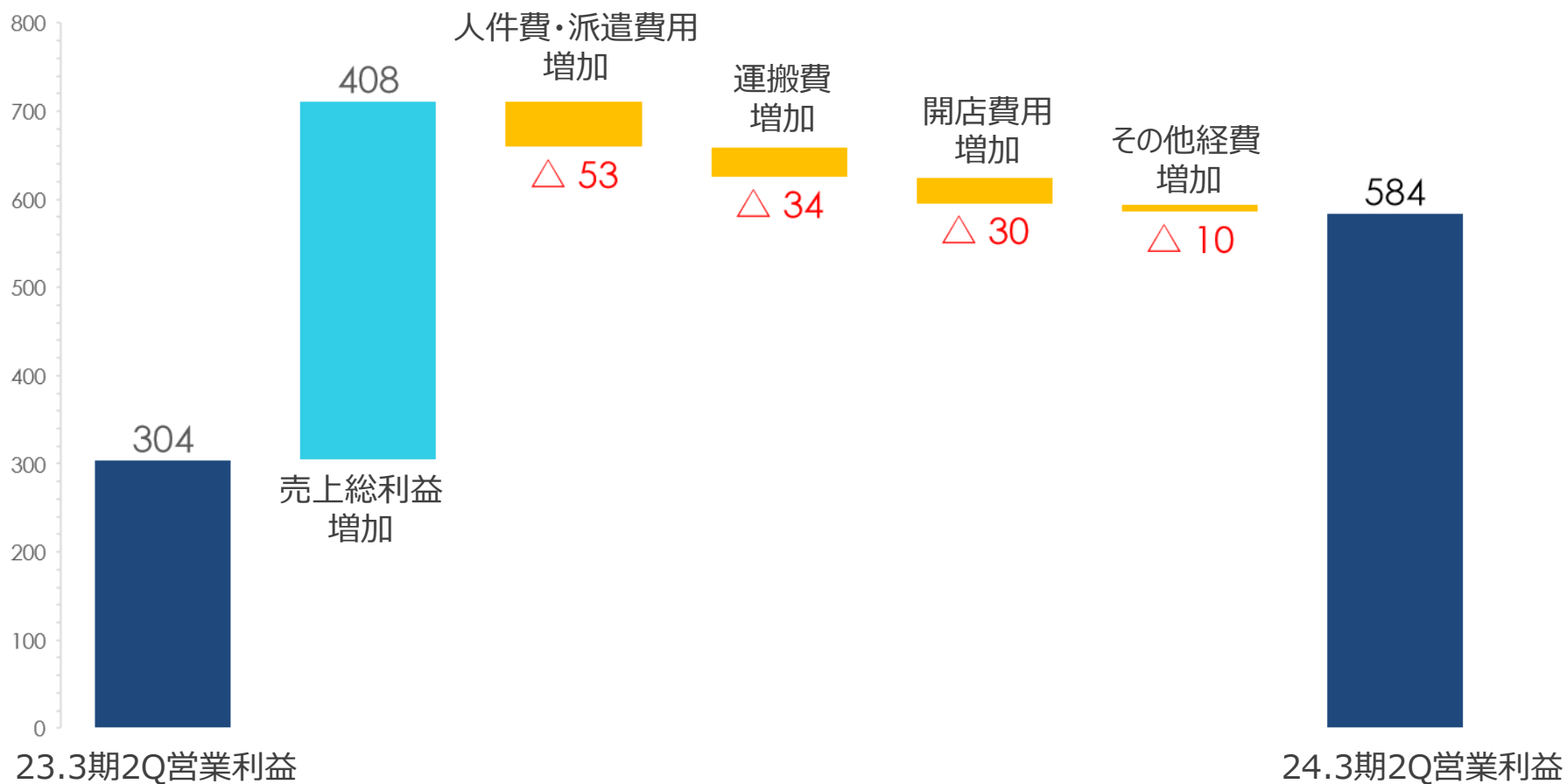


# 2024年3月期2Q 営業利益前期比



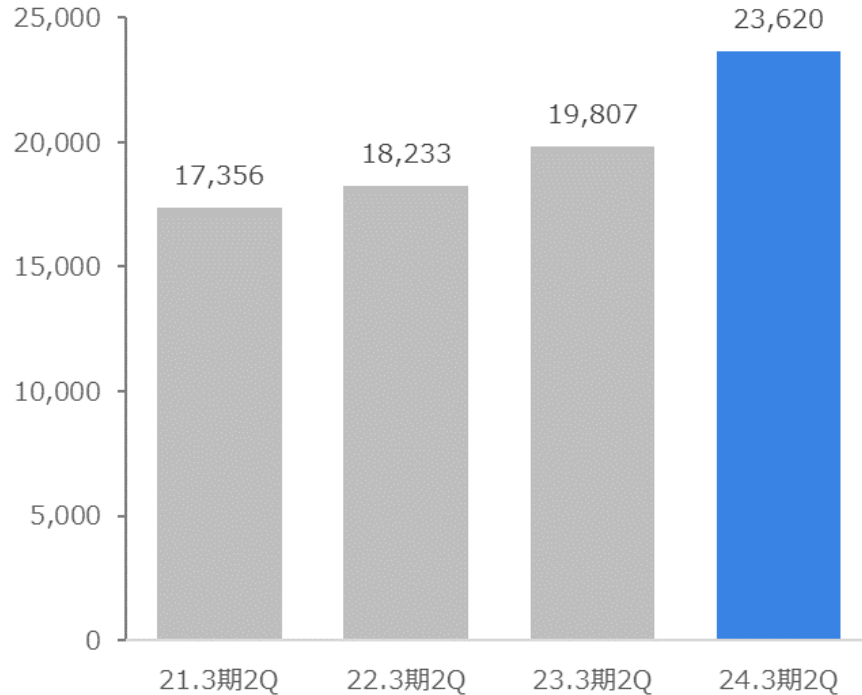
## □ フローズン事業の売上の増加により営業利益は前期比で増益

(単位：百万円)

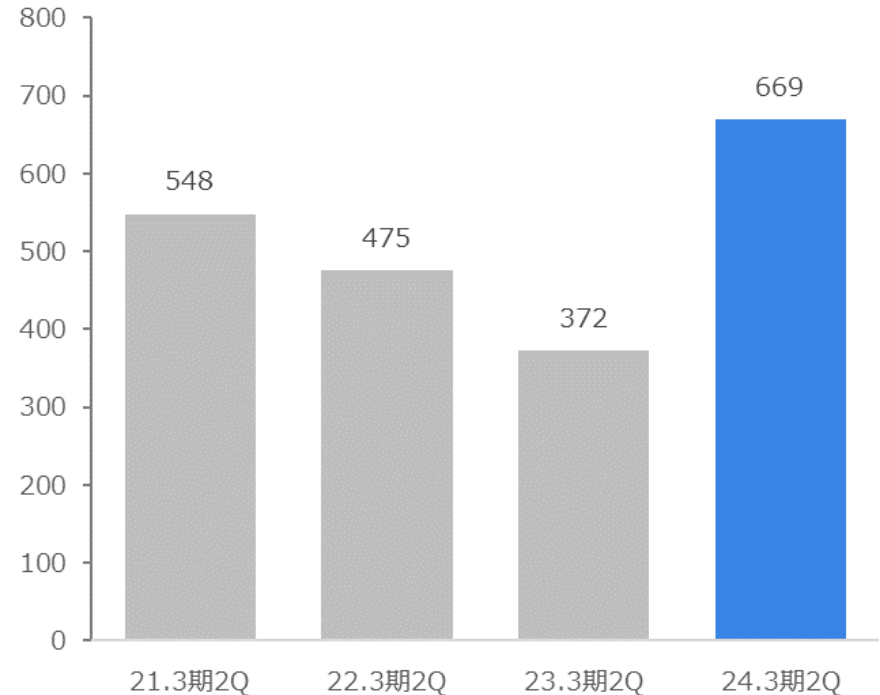


- セグメント売上高は値上げの影響及び、猛暑によるアイスクリームの販売が好調に推移
- コスト上昇分の価格転嫁が進み、セグメント利益は大幅に改善

## ■ 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)   | 2023年<br>3月期2Q | 構成比    | 2024年<br>3月期2Q | 構成比    | 増減率   |
|------------|----------------|--------|----------------|--------|-------|
| ドラッグストア    | 10,051         | 50.5%  | 13,205         | 55.6%  | 31.4% |
| ディスカウントストア | 5,370          | 27.0%  | 5,503          | 23.2%  | 2.5%  |
| 食品スーパー     | 3,271          | 16.4%  | 3,716          | 15.7%  | 13.6% |
| その他        | 1,224          | 6.1%   | 1,312          | 5.5%   | 7.3%  |
| 合計         | 19,917         | 100.0% | 23,738         | 100.0% | 19.2% |

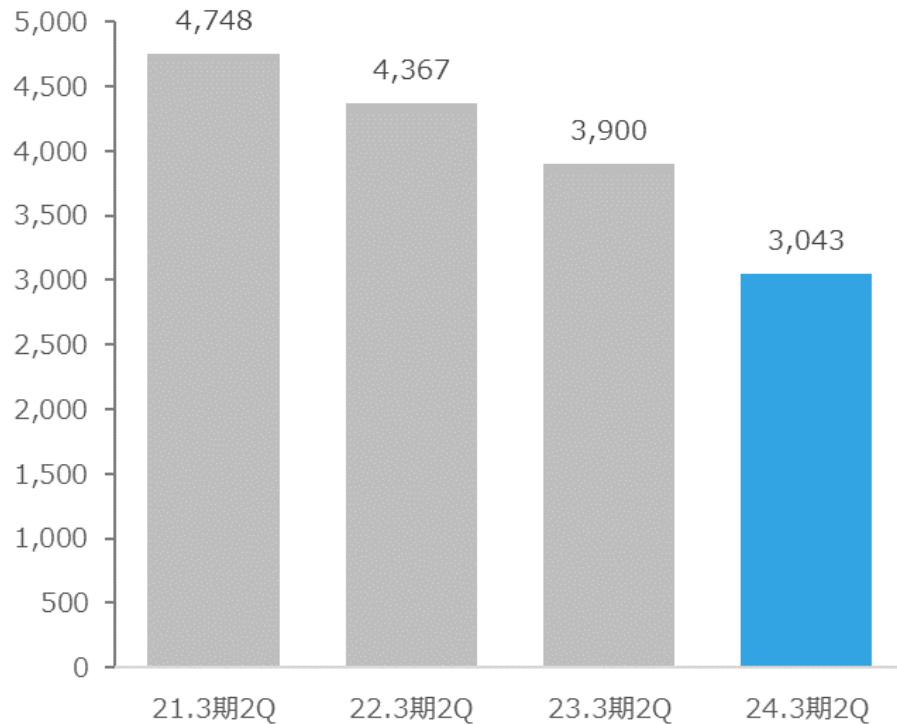
| (単位：百万円) | 2023年<br>3月期2Q | 構成比    | 2024年<br>3月期2Q | 構成比    | 増減率   |
|----------|----------------|--------|----------------|--------|-------|
| 冷凍食品     | 10,302         | 51.7%  | 12,335         | 52.0%  | 19.7% |
| アイスクリーム  | 9,176          | 46.1%  | 10,864         | 45.8%  | 18.4% |
| その他      | 437            | 2.2%   | 539            | 2.3%   | 23.1% |
| 合計       | 19,917         | 100.0% | 23,738         | 100.0% | 19.2% |

※セグメント間取引を含む売上高

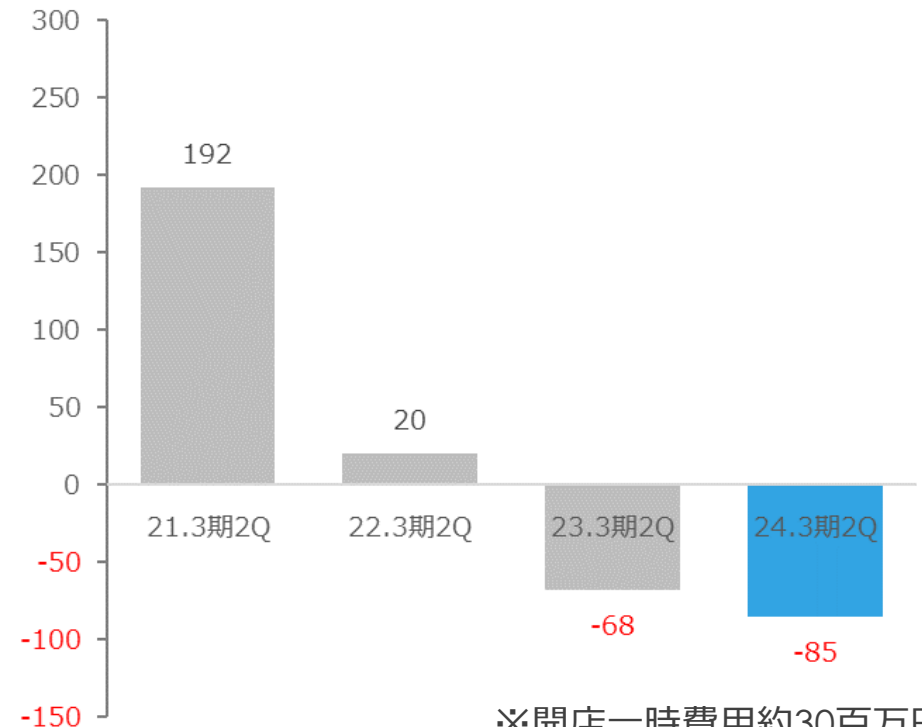
## セグメント別業績 – スーパーマーケット事業

- 9月に1店舗開店したものの、前期3店舗閉店によりセグメント売上高は減少
- 新規出店の開店費用が約30百万円ほど発生し、セグメント損失は一時的に悪化
- 開店費用を除くと赤字幅は縮小しており、引き続き黒字化に向けて施策を実行

■ 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）



※開店一時費用約30百万円を除くと前年同期より改善

# 2024年3月期2Q 貸借対照表



| (単位：百万円)        | 2023年3月期<br>期末 | 2024年3月期<br>2Q末 | 増減額          |
|-----------------|----------------|-----------------|--------------|
| 流動資産            | 8,959          | 12,450          | 3,490        |
| 固定資産            | 6,164          | 6,429           | 264          |
| 有形固定資産          | 4,906          | 5,149           | 243          |
| 無形固定資産          | 15             | 12              | △3           |
| 投資その他の資産        | 1,242          | 1,267           | 25           |
| <b>資産合計</b>     | <b>15,124</b>  | <b>18,879</b>   | <b>3,755</b> |
| 負債合計            | 11,958         | 15,330          | 3,372        |
| 流動負債            | 9,194          | 12,691          | 3,497        |
| 固定負債            | 2,763          | 2,639           | △124         |
| 純資産合計           | 3,166          | 3,548           | 382          |
| <b>負債・純資産合計</b> | <b>15,124</b>  | <b>18,879</b>   | <b>3,755</b> |
| 1株当たり純資産（円）     | 1,644.18       | 1,826.83        | 182.65       |
| 自己資本比率          | 20.9%          | 18.8%           | △2.1%        |

# 2024年3月期2Q キャッシュフロー



| (単位：百万円)             | 2023年3月期<br>2Q前期 | 2024年3月期<br>2Q当期 | 増減額 | 主な内訳  |
|----------------------|------------------|------------------|-----|---|
| 営業活動による<br>キャッシュ・フロー | 933              | 1,222            | 288 | <ul style="list-style-type: none"> <li>税引前当期純利益615百万円</li> <li>売上債権の増加2,201百万円</li> </ul> |
| 投資活動による<br>キャッシュ・フロー | △93              | △55              | 37  | <ul style="list-style-type: none"> <li>有形固定資産の取得30百万円</li> <li>差入保証金の差入30百万円</li> </ul>   |
| 財務活動による<br>キャッシュ・フロー | △254             | △221             | 32  | <ul style="list-style-type: none"> <li>長期借入金の返済201百万円</li> </ul>                          |
| 現金及び現金同等物の<br>期末残高   | 2,873            | 2,912            | 39  |   |

### 3. 2024年3月期 業績予想



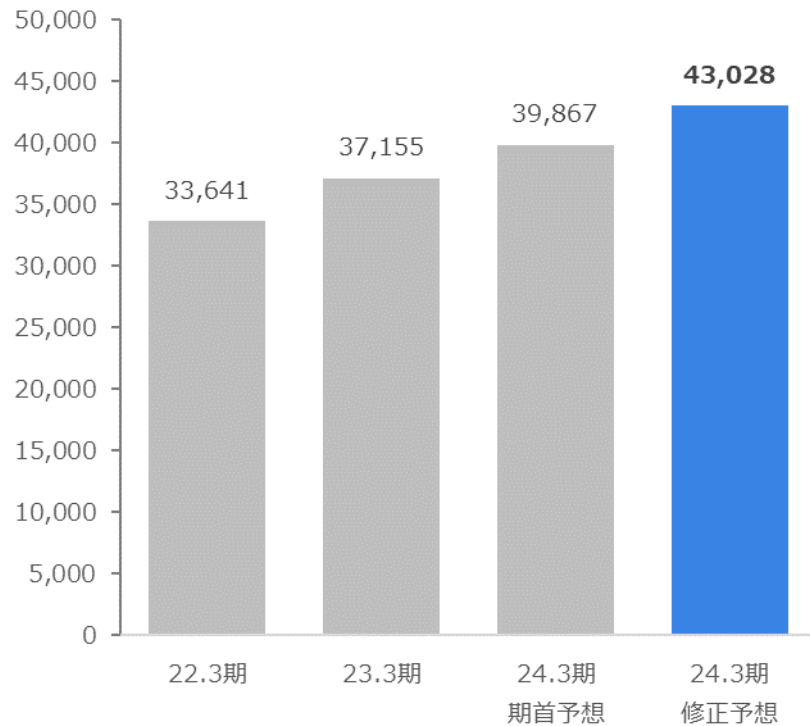
- コスト上昇による価格転嫁が進んだこと、猛暑によるアイスクリーム売上が順調に伸びたこと等の影響により、売上高及び各段階利益は前年及び期首予想を上回る見通し

| (単位：百万円)   | 2023年3月期<br>実績 | 2024年3月期<br>期首予想 | 2024年3月期<br>修正予想 | 前期比    | 期首<br>予想比 |
|------------|----------------|------------------|------------------|--------|-----------|
| 売上高        | 44,886         | 46,810           | 49,500           | 10.3%  | 5.7%      |
| 売上総利益      | 7,804          | 8,164            | 8,570            | 9.8%   | 5.0%      |
| 販売費及び一般管理費 | 7,687          | 7,901            | 8,190            | 6.5%   | 3.6%      |
| 営業利益       | 117            | 262              | 380              | 224.2% | 45.0%     |
| 経常利益       | 179            | 318              | 440              | 145.8% | 38.4%     |
| 当期純利益      | 144            | 205              | 280              | 93.9%  | 36.6%     |

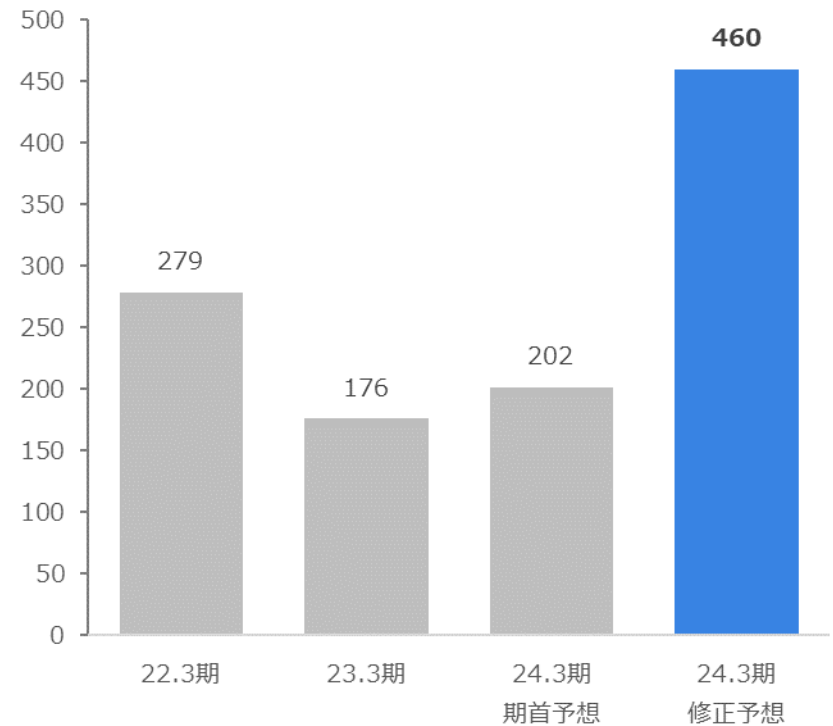


- コスト上昇分の価格転嫁に加え、主要企業の出店が進み売上高は前期比+15.8%を見込む
- 利益面は価格転嫁が進みコスト上昇分を吸収し、サテライト拠点の新設などの物流改善により増益見込み

## セグメント売上高推移（百万円）

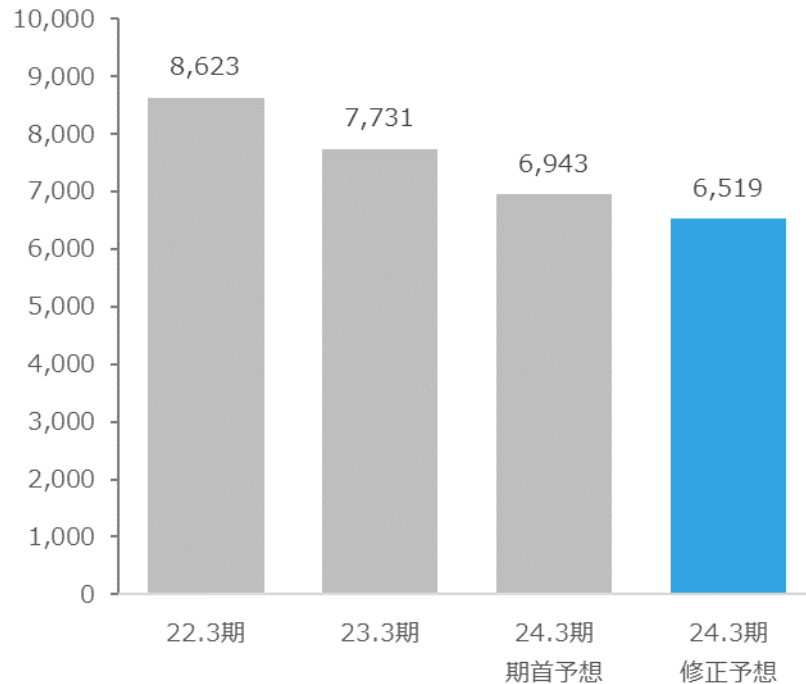


## セグメント利益推移（百万円）

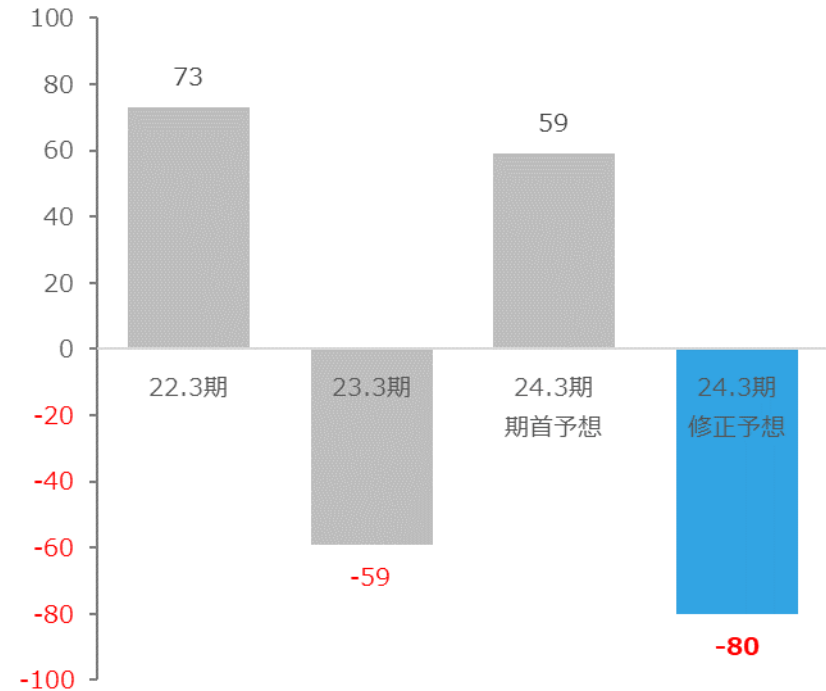


- セグメント売上高は競争激化により既存店の売上高が減少し期首予想比で減少
- 利益面は、開店一時費用30百万円や、電気料金等のコスト上昇などの影響により期首予想比で減少し、セグメント損失となる予想

## 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. 株主還元

---



## □ 配当

2024年3月期決算の上方修正等の要因を総合的に勘案し、2024年3月期期首配当予想を修正し、中間配当19円/株、期末配当19円/株の合計38円/株の配当の実施を予定しております。

## 2024年3月期 期首配当金予想

中間配当予想

15  
円/株

期末配当予想

15  
円/株

年間配当予想

30  
円/株

## 2024年3月期 配当金修正予想

中間配当

19  
円/株  
予想比  
+4円

期末配当予想

19  
円/株  
予想比  
+4円

年間配当予想

38  
円/株  
予想比  
+8円

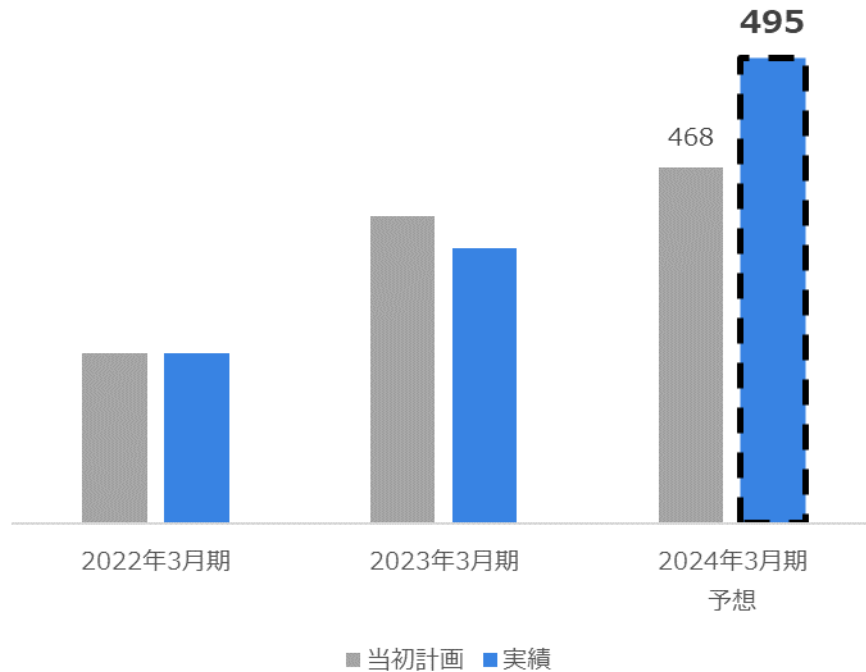
## 5. 中期経営計画の進捗状況



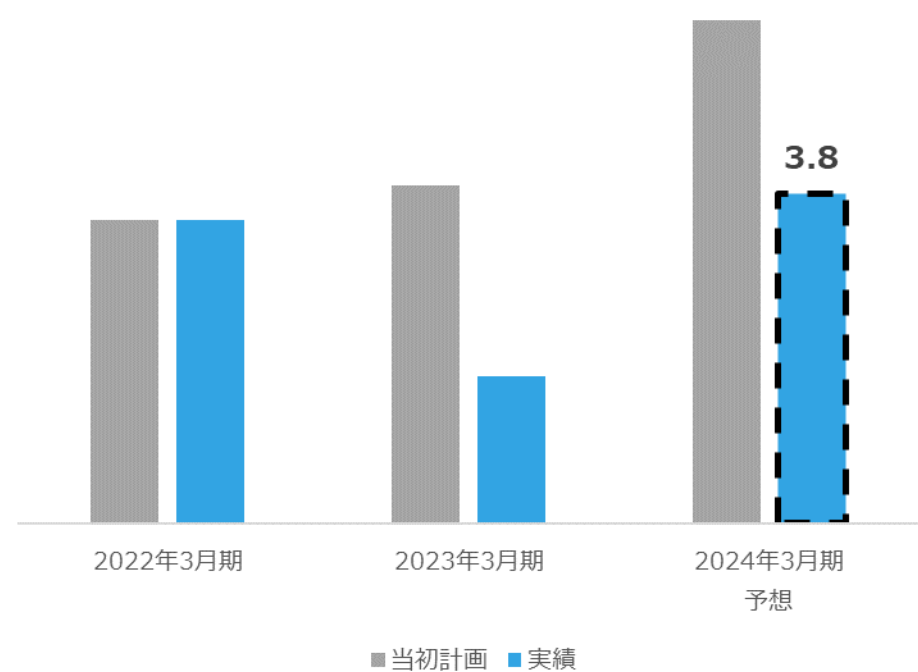
# 第一次中期経営計画の振り返り

- 売上高は当初計画達成を見込むが、資源高や人材獲得競争の激化、加えてスーパーマーケット業界の競争激化等の要因により利益は当初計画未達の見通し
- フローズン事業は第一次中期経営計画で掲げた新規事業着手や新規帳合獲得に取り組んだことで、業界内での評価・注目度が高まっており、次なるステージに飛躍する準備ができ始めている
- スーパーマーケット事業は早急な立て直しを図る

□ 売上高計画比 (億円)



□ 営業利益計画比 (億円)



- 第一次中期経営計画（耕す・種蒔き）は「強靱な経営基盤の再構築」をテーマに3つの課題に取り組んでおり、未達部分はあるものの、歩みを進めている状況。

1

## 人材育成と組織力の向上

- ✓ 2023年10月より新給与制度を導入
- ✓ 新評価制度の検討開始（2024年中に導入予定）
- ✓ 採用競争激化による採用コストの増加と人材育成が課題

2

## 既存事業の収益力向上

- ✓ 茨城県に通過型センターの水戸サテライト拠点を新設
- ✓ 新ハンディターミナル導入等のDXの推進
- ✓ 販促企画やP B商品の開発

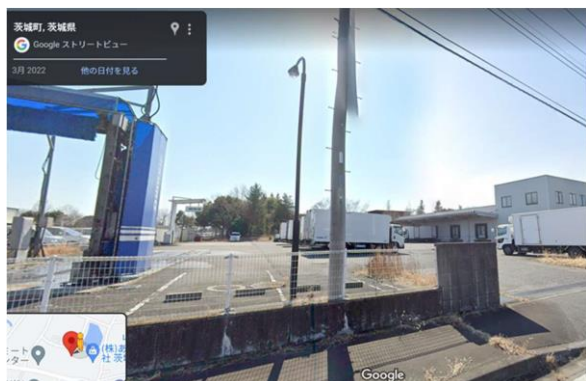
3

## 新規事業の創出

- ✓ 2023年9月にフローズン専門店2号店を出店

- 北関東エリアの物流効率改善のため、岩槻物流センターのサテライト拠点として、2023年6月に水戸サテライトを新設

## 水戸サテライト

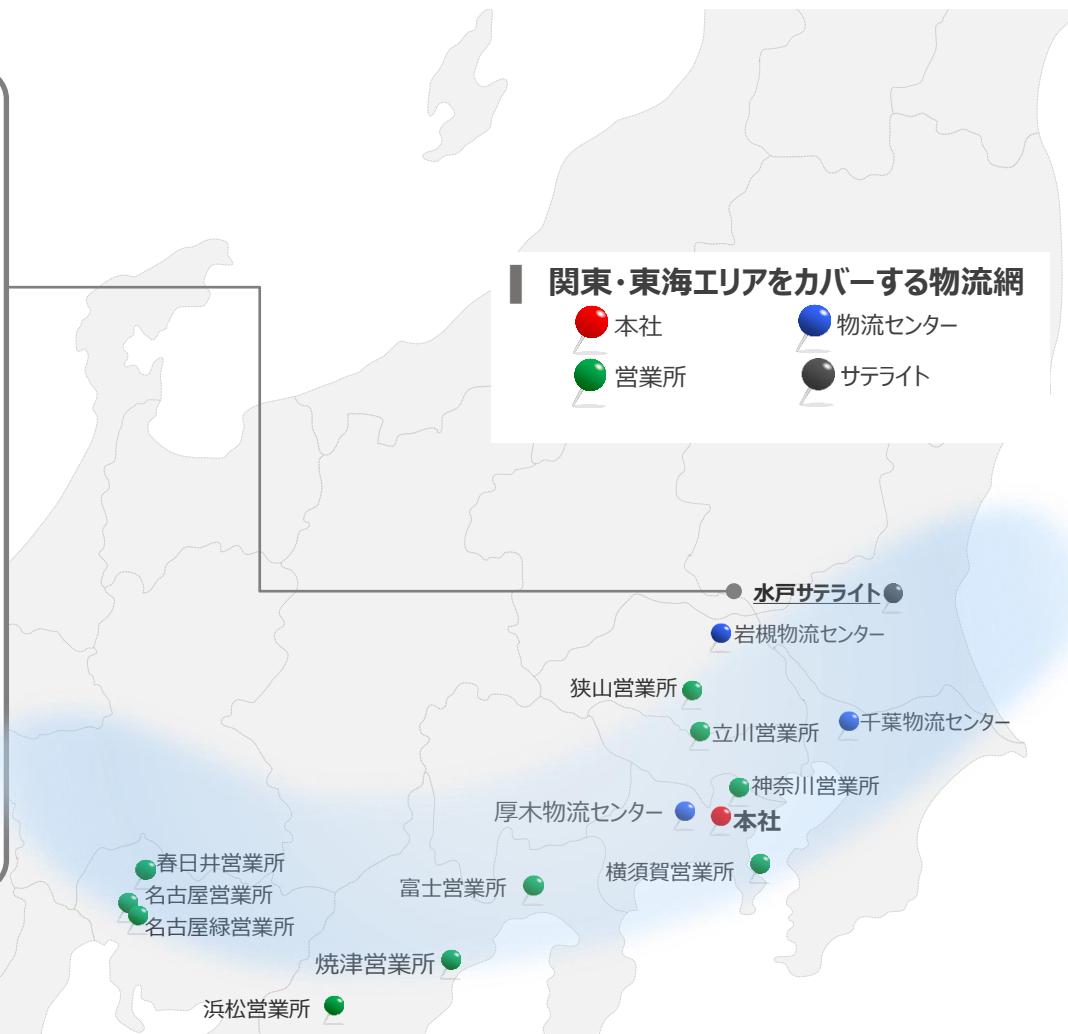


### ■ 概要

名称 水戸サテライト  
所在地 〒311-3156  
茨城県東茨城郡茨城町奥谷1720-18  
(三友通商株式会社 茨城物流センター内)  
稼働日 2023年6月16日

### 関東・東海エリアをカバーする物流網

- 本社
- 営業所
- 物流センター
- サテライト





- 2023年9月にスーパー生鮮館TAIGA藤が丘店を横浜市青葉区に出店
- 鮮度の高い生鮮食品はそのままだに、総菜カテゴリーやPBの強化を図る

## 店内



## 店内調理にこだわる総菜売り場



# スーパー生鮮館TAIGA藤が丘店 店舗概要



## ■ 店舗概要

|      |                      |
|------|----------------------|
| 店舗名称 | スーパー生鮮館TAIGA藤が丘店     |
| 所在地  | 神奈川県横浜市青葉区柿の木台1 - 16 |
| 開店日  | 2023年9月20日           |
| 営業時間 | 9:00~21:00           |
| 売場面積 | 175.47坪              |
| アクセス | 東急田園都市線「藤が丘駅」より徒歩7分  |
| 駐車場  | 49台                  |

## ■ こだわりの鮮魚を使った寿司



## ■ 精肉売り場



## ■ TAIGA PREMIUM レギュラーコーヒー



# 既存事業の収益力の向上 SM事業取組施策



## ■ 駅弁大会



## ■ セミセルフレジへの切り替え



## ■ PB商品開発①



## ■ PB商品開発②



## 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
- 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



# 新規事業の創出 フローズン専門店 - ジョイナステラス二俣川店 (2号店)



- ❑ 2023年9月にFROZEN JOE'Sジョイナステラス二俣川店を出店
- ❑ 1号店に比べて約1.5倍の売り場面積があり、品揃えを拡充
- ❑ 冷凍食品と親和性の高い常温品や冷蔵品も販売

## 開店当日の様子



## 1号店の1.5倍の売り場面積



## ■ ロングライフ商品の導入



## ■ 健康配慮冷食



## ■ 季節の企画



## ■ 冷凍スイーツの売り場拡大



□ 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](mailto: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。