

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

横浜冷凍

2874 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2023 年 1 月 17 日 (火)

執筆：客員アナリスト

清水陽一郎

FISCO Ltd. Analyst Yoichiro Shimizu



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

横浜冷凍
2874 東証プライム市場

2023 年 1 月 17 日 (火)
<https://www.yokorei.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 9 月期の連結業績概要	01
2. 2023 年 9 月期の連結業績見通し	02
3. 中期経営計画の概要	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	10
1. 2022 年 9 月期の連結業績	10
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
■ 中長期の成長戦略	16
1. 「ヨコレイ事業ビジョン 2030」	16
2. 中期経営計画「創る力」	17
■ 持続可能な社会の実現に向けて	19
■ 株主還元策	20

横浜冷凍
2874 東証プライム市場

2023 年 1 月 17 日 (火)
<https://www.yokorei.co.jp/ir/>

要約

冷蔵倉庫事業、食品販売事業を手掛ける食品流通のエキスパート。 1948 年の創業以来、グローバルレベルで食の安定供給に貢献

横浜冷凍 <2874> は、1948 年に横浜で創業した企業である。冷蔵倉庫事業と食品販売事業の 2 つを柱に創業以来 75 年にわたって、世界の食の安定供給に貢献してきた。冷蔵倉庫事業は、全国に高品質の食品を安定供給するために国内外に冷蔵倉庫がある。顧客の多岐にわたるニーズに対応するため、同社冷蔵倉庫における「自然対流冷却方式」や同社社員による庫内オペレーションなどの強みを培ってきた。食品販売事業においては、世界中の産地から高品質な食品を仕入れ、国内外への販売を行っている。今後は 2030 年 9 月期を最終年度とする「ヨコレイ事業ビジョン 2030」「ヨコレイサステナビリティビジョン 2030」の下で、持続可能な社会の実現と株主価値の向上をともに目指す。

1. 2022 年 9 月期の連結業績概要

2022 年 9 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.0% 増の 115,257 百万円、営業利益が同 65.9% 増の 4,252 百万円、経常利益が同 81.0% 増の 4,999 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 8.0% 減の 3,317 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益は、前期にあったノルウェー養殖事業再編に伴う特別利益 2,646 百万円がなくなったため、減益となった。セグメント別に見ると、冷蔵倉庫事業は、新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）の影響が薄れ、段階的に経済活動が再開するなかで荷動きが回復し、業績を押し上げた。食品販売事業は、水産品と農産品が増収増益、畜産品が減収増益となった。畜産品のみ減収となったものの、中期経営計画で定める収益性向上のための構造改革を実施した結果と言える。そのほか、水産品と農産品に関しても中期経営計画の各施策が着実に実行されたことにより、増収増益を達成した。加えて、2021 年 9 月期に食品販売事業の赤字の主因となったノルウェーサーモン養殖事業の非連結化がセグメント利益を大きく押し上げた。これを受け、連結ベースの営業利益も同 65.9% 増と急伸した。ポラティリティの高いノルウェーサーモン養殖事業の非連結化も収益性向上・安定化のための構造改革の一環であり、総じて中期経営計画が順調に進捗していることが窺える。

なお、同社は 2022 年 9 月期の期初から「収益認識に関する会計基準」等の適用を開始した。このため、前期比の増減率は参考値として記載している。

横浜冷凍
2874 東証プライム市場

2023 年 1 月 17 日 (火)
<https://www.yokorei.co.jp/ir/>

要約

2. 2023 年 9 月期の連結業績見通し

2023 年 9 月期の連結業績は、売上高で前期比 7.6% 増の 124,000 百万円、営業利益で同 17.6% 増の 5,000 百万円、経常利益で同 4.0% 増の 5,200 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 2.5% 増の 3,400 百万円を見込んでいる。増収増益によって、営業利益に関してはコロナ禍前の 2019 年 9 月期（営業利益 4,774 百万円）を上回る想定だ。業績予想の達成に向けて、中期経営計画で定めた重点施策を着実に実行する構えだ。冷蔵倉庫事業に関しては、1) 環境配慮型物流センター、2) ヨコレイ品質の推進と深化、3) 国内事業の新たな展開、4) 海外事業の拡充に注力していく。食品販売事業に関しては、1) 収益性向上のための構造改革、2) 事業品の販売拡大、3) 独自商品の開発、4) 販売チャネルの開発、5) 海外における販路拡大に重点的に取り組む方針だ。2022 年 9 月期においては、中期経営計画の各重点施策が順調に進行したことによって業績が拡大した。2023 年 9 月期においても中期経営計画が着実に進行し、業績予想を達成することが期待される。

3. 中期経営計画の概要

同社は長期ビジョンとして「ヨコレイサステナビリティビジョン 2030」「ヨコレイ事業ビジョン 2030」を公表している。同ビジョンの下で、中長期的な視点で持続可能な社会の発展に事業活動を通じて貢献する方針だ。加えて、業績の拡大と企業価値の向上も実現していく。具体的には連結ベースの定量目標として、2030 年 9 月期に売上高 1,700 億円、営業利益 100 億円、EBITDA170 億円の達成を目指す。また、これらの目標を達成するために、2023 年 9 月期を最終年度とする中期経営計画「創る力」を策定した。「創る力」では 2023 年 9 月期に売上高 1,240 億円、営業利益 50 億円、EBITDA110 億円、自己資本比率 40% 半ばの維持達成を目指している。

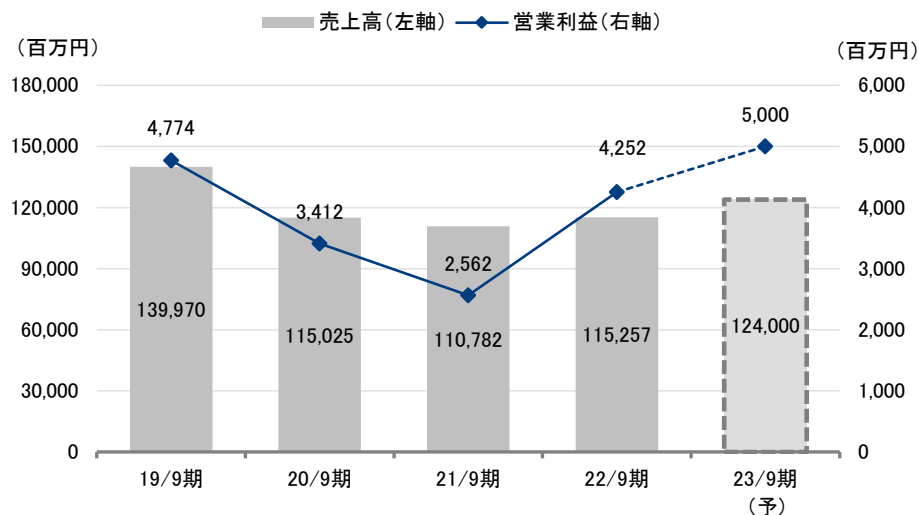
Key Points

- ・ 1948 年の創業以来、「食のインフラ」として食材の安定供給に貢献
- ・ 冷蔵冷凍技術と社員オペレーションが強み
- ・ 2022 年 9 月期は営業利益が急伸、中期経営計画の重点施策が寄与
- ・ 2023 年 9 月期も増収増益を見込む

横浜冷凍 | 2023 年 1 月 17 日 (火)
2874 東証プライム市場 | <https://www.yokorei.co.jp/ir/>

要約

業績推移



注：22/9 期より「収益認識に関する会計基準」等の適用を開始
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

「自然対流冷却方式」、庫内社員オペレーションに強み。 高いトレーサビリティで食の安全・安心を確保

1. 会社概要

同社は戦後間もない 1948 年に、横浜の地で創業した。「会社は社会の公器であり、利益は奉仕の尺度である」という経営理念に基づき、75 年にわたって安全・安心な食品の安定供給に貢献してきた。創業以来、「冷蔵倉庫事業」と「食品販売事業」の 2 つを柱に事業を展開しており、横浜から始まった事業は日本全国、世界へと広がっている。冷蔵倉庫事業では国内に 49 ヶ所、タイに 5 ヶ所の冷蔵倉庫を構えている。冷蔵倉庫内の温度管理においては「熱」「水」「空気」「振動」「圧力」などの多岐にわたる要素を考慮し、それに対処していく必要がある。同社は 75 年にわたって冷蔵倉庫を運営するなかで様々な試行錯誤を行い、非常に繊細な温度管理技術とノウハウを獲得してきた。この冷蔵冷凍技術を武器に顧客の様々なニーズに対応している。食品販売事業においても事業活動はグローバルに展開しており、東南アジア、南米、北欧など世界各地から高品質の食品を直接調達し、国内外に販売している。また、国内においては主要漁港に事業所を展開、買参権を有し、自社にて凍結生産を行っており、早くから事業を通じて持続可能な社会の実現に貢献することにも注力してきた。2030 年に向けたグループの長期的方向性である「ヨコレイサステナビリティビジョン 2030」の下で SDGs への対応を加速していく構えだ。

横浜冷凍 | 2023 年 1 月 17 日 (火)
2874 東証プライム市場 | <https://www.yokorei.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	沿革
1948年 5月	冷凍水産物の販売・輸出並びに冷凍食料品の冷蔵保管業務を事業の主目的として横浜冷凍企業株式会社を設立
1953年11月	社名を横浜冷凍株式会社と変更
1962年12月	東京証券取引所市場第 2 部に上場
1965年 3月	名古屋工場完成、同時に名古屋営業所を開設
1965年 9月	東京工場完成
1991年 3月	東京証券取引所市場第 1 部に指定
1995年 2月	六甲物流センター完成。収容能力 40 万トン突破
1999年 8月	加須物流センター完成。収容能力 50 万トン突破
2001年 6月	十勝物流センター完成
2005年 9月	都城物流センター完成。収容能力 60 万トン突破
2008年 7月	十勝第二物流センター完成。収容能力 70 万トン突破
2013年12月	ワンノイ物流センター 2 号棟 (THAI YOKOREI CO.,LTD.) 完成。収容能力 80 万トン突破
2015年 8月	パンパコン第 2 物流センター (THAI YOKOREI) 完成。収容能力 90 万トン突破
2018年 2月	東京羽田物流センター完成
2020年 2月	つくば物流センター完成。収容能力 100 万トン突破
2021年 1月	福岡 ISLAND CITY 物流センター完成
2021年 7月	気仙沼ソーティングスポット II 完成
2021年 8月	平戸アイスファクトリー完成
2021年 9月	株式譲渡により HIYR AS、Hofseth Aqua AS 及び Aspoy AS を連結子会社から除外
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより市場第 1 部からプライム市場に移行

出所：有価証券報告書、統合レポート 2022 よりフィスコ作成

2. 事業内容

「人」「もの」「地球」にやさしい食品流通のエキスパートとして同社は、冷蔵倉庫事業と食品販売事業を主たる業務とし、国内外への安全・安心な食品の安定供給に貢献している。多種多様な低温物流ニーズに高いレベルで応える冷蔵倉庫事業では、保管のみならず通関・配送など多岐にわたる物流プロセスにおいて、高品質なサービスの提供を行っている。食品販売事業においては、国内外の商品ニーズに的確に対応できるネットワークを生かした調達力を強みとしている。

(1) 冷蔵倉庫事業

同社は港湾、高速インター付近、産地、消費地など、食品供給の要所に冷蔵倉庫を保有している。そして、高度な冷蔵技術とノウハウを駆使し、農産物、水産物、畜産物などの原料、冷凍食品など多様な食品を最適な温度とオペレーションで保管している。冷蔵冷凍倉庫の総収容能力は 100 万トンを超えている（国内 49 ヶ所、海外 5 ヶ所）。収容能力は業界トップクラスであり、同社によると冷蔵倉庫専門としてはトップの収容能力があると言う。冷蔵倉庫に顧客が求める要件は多岐にわたるが、主に「商品の品質を損なわず、長期にわたり維持できる設備」「多種・多量の商品を保管できる収容能力」「顧客ニーズに合わせた最適な物流サービス」の 3 つを挙げることができる。こうしたニーズに応えながら、物流の要所に多くの冷蔵倉庫を保有することによって、収容能力を高めている。同社は新たに拠点を設置するため、2022 年 9 月期末時点においてちばりサーチパーク物流センター（千葉）、恵庭スマート物流センター（北海道）、夢洲第二物流センター（大阪）、箱崎物流センター（福岡）を建設中である。今後も収容能力を順次拡大していく。

横浜冷凍 | 2023 年 1 月 17 日 (火)
 2874 東証プライム市場 | <https://www.yokorei.co.jp/ir/>

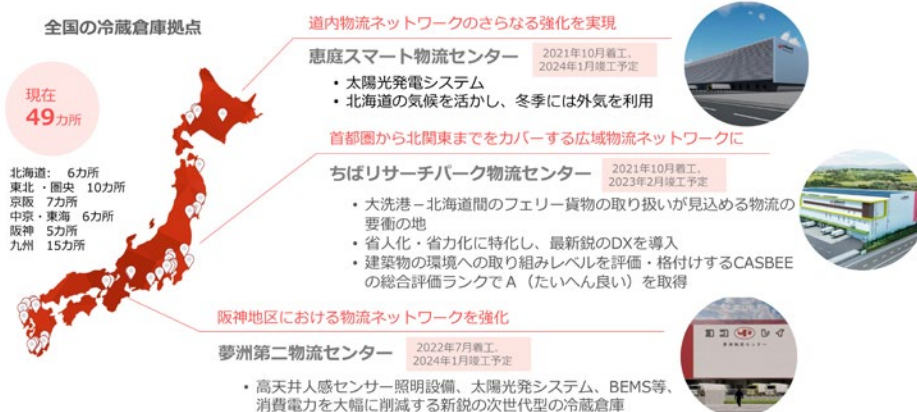
会社概要

多種多量の商品を保管できる収容能力

物流センター・ソーティングスポット一例	
北海道	石狩物流センター (冷凍収納能力 34,351 トン)
	石狩第二物流センター (同 24,230 トン)
	喜茂別物流センター (同 15,038 トン)
	十勝第三物流センター (同 25,496 トン) 他
東北・圏央	八戸物流センター (同 21,676 トン)
	気仙沼ソーティングスポットⅠ (同 6,473 トン)
	気仙沼ソーティングスポットⅡ (同 8,129 トン)
	つくば物流センター (同 24,725 トン)
京浜	鶴ヶ島物流センター (同 22,286 トン) 他
	東京物流センター (同 28,499 トン)
	大黒物流センター (同 32,697 トン)
	横浜物流センター (同 23,384 トン)
中京・東海	横浜みらいサテライト (同 5,064 トン)
	東京羽田物流センター (同 21,091 トン) 他
	小牧物流センター (同 34,530 トン)
	名古屋物流センター (同 23,761 トン)
阪神	沼津物流センター (同 5,554 トン)
	名港物流センター (同 22,356 トン) 他
	夢洲物流センター (同 25,773 トン)
	北港物流センター (同 27,359 トン)
九州	舞洲物流センター (同 26,064 トン) 他
	福岡物流センター (同 44,963 トン)
	福岡 ISLAND CITY 物流センター (同 32,265 トン)
	唐津ソーティングスポット (同 13,245 トン)
	長崎物流センター (同 12,494 トン)
	都城物流センター (同 19,580 トン)
	鹿児島物流センター (同 20,555 トン) 他

出所：ホームページよりフィスコ作成

全国の冷蔵庫拠点



出所：決算説明会資料より掲載

横浜冷凍 | 2023 年 1 月 17 日 (火)
2874 東証プライム市場 | <https://www.yokorei.co.jp/ir/>

会社概要

a) 商品の品質を損なわず、長期にわたり維持できる設備と技術

同社は顧客から預かった食品を高い品質のまま保管している。これを可能にしているのが、独自の冷蔵冷凍技術と保管システムだ。同社は「自然対流冷却方式」という冷却方式を大手で唯一採用している。これは天井を冷やし、自然対流を起こすことで倉庫全体を冷やす方式のことで、食品の一部に冷風が当たることで発生する冷却ムラや冷凍焼けを防止している。さらに湿度や温度の変化を一定に保つことができるため品質保持に最適で、水産品の保管において効果を発揮している。

また、同社社員が庫内オペレーションを行っている点も特長である。豊富な商品知識と冷凍ノウハウ・技術力を備えた自社社員が直接顧客からの荷物管理を行うことで、顧客からの信頼を得ている。高品質を担保する貨物の取り扱い方法や配置などのノウハウは次世代の社員へと代々伝承している。2020 年には、横浜みらい HRD (Human Resource Development) と横浜みらいサテライトという 2 つの人材育成施設が完成した。社員へのノウハウのさらなる伝承と社員オペレーションの高度化を目指す。

そのほか、低温式陽圧プラットフォーム、セミ超低温冷凍庫、多彩な温度帯のチルド庫、急速凍結庫をはじめとする高度な冷蔵冷凍技術を有しており、冷蔵、冷凍、低温、常温の 4 温度帯に対応することを可能にしている。また、庫内での迅速・正確な作業を可能にする電動式移動ラック（カーゴナビゲーションシステムと連動）、到着時間の事前予約が行えるトラック予約受付システムなどの保管システムも備えている。

自然対流冷却方式イメージ



出所：ホームページより掲載

b) 顧客ニーズに合わせた最適な物流サービス

冷蔵倉庫事業においては、顧客のニーズに合わせた最適な物流アウトソーシングサービス、最新の物流情報を迅速に提供する ICT サービスも手掛けている。物流アウトソーシングサービスでは、通関から保管・配送までのプロセスにおいて、多様なサービスの提供を行っている。これら多様なサービスを顧客のニーズに合わせて組み合わせることによって、業務効率の改善と物流コストの削減に貢献している。加えて、高度なサービスとシステムの融合、経験豊富なスタッフにより、ジャスト・イン・タイムの物流を実現している。

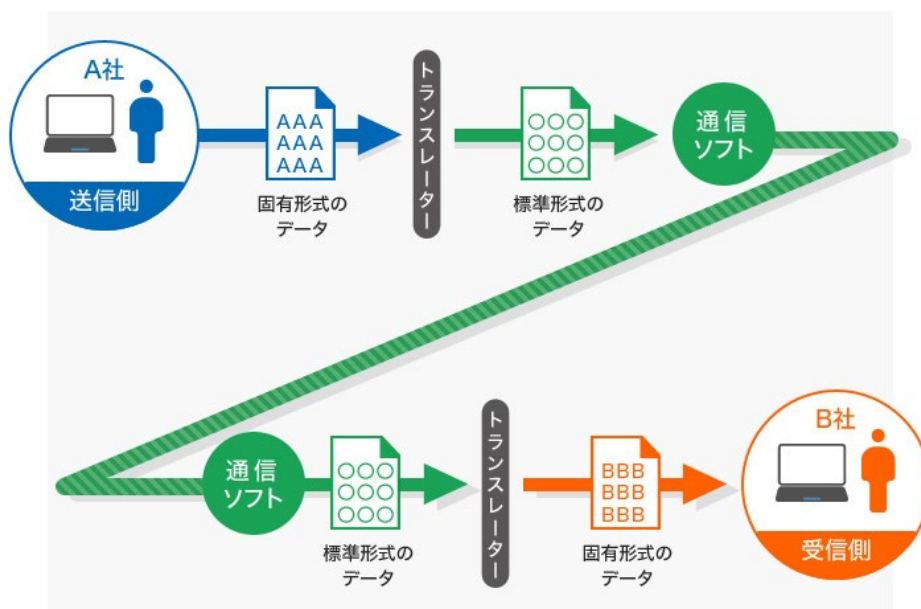
横浜冷凍 | 2023 年 1 月 17 日 (火)
2874 東証プライム市場 | <https://www.yokorei.co.jp/ir/>

会社概要

通関サービスにおいては、世界各地からの食材の輸入や日本各地からの輸出を全国 5 ヶ所（東京通関部、横浜通関部、大阪通関部、神戸通関部、九州通関部）の重要拠点に設けた通関事業部門が迅速にサポートしており、税関申告、厚生労働省申請、動物検疫、植物検疫などに対応している。保管業務に関しては、同社が保有する国内の冷蔵倉庫での保管サービスを提供している。配送サービスに関しては、同社の提携先ネットワークを生かした配送網を構築し、顧客の輸送をサポートしている。

ICT サービスでは、顧客のニーズに対応した各種 ICT サービスを提供している。同社 ICT サービスの特徴は、メインシステムを自社開発していることだ。これにより、顧客の幅広いニーズに柔軟に対応することを可能にしている。加えて、システムの堅牢性確保にも注力している。BCP(事業継続計画)の観点からホストコンピューターのデータセンター化を行うとともにデータバックアップ機能を充実させている。ICT サービスでは YIS (YOKOREI Information System) サービスと EDI (Electronic Data Interchange) サービスを提供している。YIS (ワイズ) を利用することによって、顧客はインターネット経由で出入庫実績、通関状況、在庫情報をリアルタイムで確認することができるようになる。重量情報が直接基幹データベースにリアルタイムでアップデートされるため、不定買貨物を取り扱っている顧客もタイムリーに重量把握を行うことが可能になる。加えて、顧客の利便性をさらに高めるためにメールによる不足分の自動通知、出入庫のオンライン予約など、順次サービスの拡充に努めている。EDI サービスでは、顧客の要望に合わせた形式での EDI データの交換に対応している。データの内容は、出入庫依頼データ、出入庫実績データ、請求データ、稼働データであり、対応している EDI 手順は銀行 TCP/IP、全銀ベーシック、JCA ベーシック、I-FTP、JX 手順の 5 種類である。独自の EDI サービスにより、顧客の業務効率化に貢献している。

EDI サービスイメージ



出所：ホームページより掲載

c) 社会的ニーズに対応した冷蔵倉庫

同社は地球温暖化やエネルギー問題など持続可能な社会に対する関心が高まるなかで、早くから自然環境にやさしい物流システムの構築に注力してきた。具体的には、オゾン層破壊の原因となるフロン冷媒の段階的廃止と自然冷媒の導入、太陽光発電パネルの冷蔵倉庫への設置などを挙げることができる。加えて、IT 技術による入出庫の効率化、ペーパーレス化、トラック予約受付システムによる待機時間の削減などによっても環境負荷の軽減に取り組んでいる。これらの取り組みを着実に進めることによって、自然冷媒導入率は 68.1%、太陽光発電量は 6,710MWh となった（2022 年 9 月期末時点）。また、2015 年と比べて収容能力当たりの温室効果ガス排出量は 31.0% 削減することに成功している（2022 年 9 月期末時点）。今後は、「ヨコレイサステナビリティビジョン 2030」の下、さらなる環境負荷の軽減に取り組む方針である。

同社は、「複合型マルチ物流サービス」施設の運営にも注力している。これは、冷凍食品消費の増加、ドライバー不足、環境問題などの外部環境の変化に率先して対応したものだ。複合型マルチ物流サービスとは、商品の保管・配送・仕分け・積み替えの複数機能を 1 つの物流センターに集約したものである。従来、複数の物流拠点で行われていたオペレーションを 1 つの物流センターに集約することによって、配送時の温室効果ガス排出抑制やトラックドライバー不足といった課題に対応している。今後は顧客のニーズや冷蔵倉庫の立地特性などを踏まえて、複合型マルチ物流サービス対応可能な倉庫を拡充する計画である。持続可能な社会の実現に貢献するために、事業活動を通じて排出する温室効果ガスを抑制することに対する関心が今後も高まっていくことが想定される。加えて、2024 年にはトラックドライバーの長時間労働規制が強化されることが予定されており、より効率的な配送が求められる。これらの外部環境から同社の「複合型マルチ物流サービス」に対するニーズが高まっていくものと弊社は見ている。

(2) 食品販売事業

同社事業のもう 1 つの柱となるのが食品販売事業だ。食品の産地・消費地に営業所を構え、国内・海外の多様な産地から直接高品質な食品を調達している。そして、これらの食品を商社、仲卸業者、食品メーカー、外食産業、流通チェーンなどの各事業者販売しているほか、海外への輸出も積極的に行っている。経験豊富な営業担当者が世界の生産地・生産者を選定し、仕入・販売まで一貫して手掛けるビジネススタイルを確立している。同社の消費地型営業所は国内の主要都市に設置しており、量販、外食チェーンや仲卸業者のニーズに応え、加工製品や製品原料をタイムリーに提供している。産地型営業所は国内外の漁港や農産地など水産物や農産物の産地に展開している。原料サプライヤーとして現地の担当者が自らの目で高品質な水産・畜産・農産品を見極め、調達を行っている。また産地に営業所を置くことによって、供給量などを適宜把握することができる。これにより、ある産地の供給力が少なくなりそうであればほかの産地から融通するなど柔軟な対応を行うことができ、環境変化に強い供給体制の構築にもつながっている。これら国内並びに世界各国に張り巡らされた調達ネットワークを生かして、エビ、サーモン、サバ、アジ、イカ、トビコ、ポーク、チキンなど多岐にわたる食材を調達している。

横浜冷凍 | 2023 年 1 月 17 日 (火)
2874 東証プライム市場 | <https://www.yokorei.co.jp/ir/>

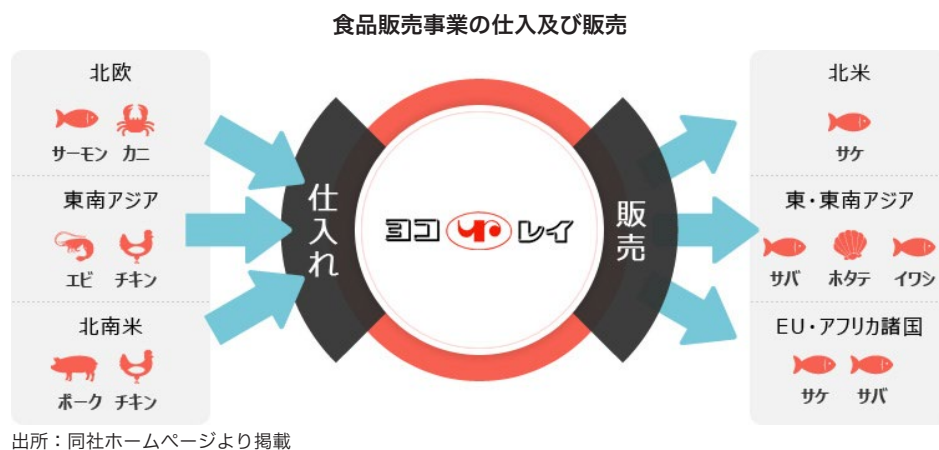
会社概要

同社は、海外展開にも注力してきた。1989 年に THAI YOKOREI CO.,LTD. を設立し、バンコクの営業所を東南アジア地域のハブとして稼働させたことを皮切りに、2009 年には海外に広域ネットワークを持つ水産物専門商社からの営業譲渡（のちに（株）アライアンスシーフーズとして子会社化）、2020 年には同社グループの（株）クローバートレーディングとアライアンスシーフーズの完全合併と海外強化のための基盤づくりを確実に進めてきた。近年は、主要調達先である東南アジアや北欧をはじめ、ロシア、北米、南米にもネットワークを拡大している。加えて、国際的に評価の高い日本の水産物の海外輸出にも注力している。実際、海外展開強化の効果は業績に結実している。2022 年 9 月期には水産品において産地事業所や海外パートナーとの連携が進み、国内量販店や外食等への販売が拡大した。そしてホタテ、ペルーイカ、トビコの取り扱いを拡大するなど、海外における販路拡大にも注力した。

パートナー企業である Hofseth International AS（ホフセス）の養殖場において、IT を活用した徹底した生育環境の管理、厳選された飼料などによって、健康的で質の良い脂の乗ったサーモンを育てている。特に同サーモンに対する顧客からの評価は高く、2022 年 9 月期においては新規納入先が拡大している。

さらに食品を扱ううえで重要となる食品の安全・安心を確保している。各営業担当者が原料の調達から同社拠点での輸入、輸出、保管、仕分け、凍結、販売までを一元管理しており、これにより、各プロセスにおける食品のトレーサビリティ（複数段階における食品の移動を把握すること）を確保し、高品質の維持と外部からの異物の混入を防ぐシステムを構築している。

現在は、中期経営計画「創る力」の下で、収益性の向上や同社の強みを生かせる事業品（ノルウェーのサーモンなどのこと）の販売拡大などの重点施策に注力している。これにより、売上の拡大と収益性の向上を実現する計画だ。



横浜冷凍
2874 東証プライム市場

2023 年 1 月 17 日 (火)
<https://www.yokorei.co.jp/ir/>

業績動向

2022 年 9 月期は増収、営業利益増益。 ノルウェー養殖事業の非連結化が営業利益急伸に寄与

1. 2022 年 9 月期の連結業績

2022 年 9 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.0% 増の 115,257 百万円、営業利益が同 65.9% 増の 4,252 百万円、経常利益が同 81.0% 増の 4,999 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 8.0% 減の 3,317 百万円となった。売上高・営業利益・経常利益は揃って前期を上回る好業績となった。特に営業利益は食品販売事業の収益性が向上したことにより、大幅な増益となった。前期に赤字の主因となったノルウェーのサーモン養殖事業の非連結化によって、食品販売事業のセグメント利益が大きく伸びたことが主因である。加えて、適切な在庫管理などをはじめとする量から質への変革を着実に実行し、利益を積み上げた。親会社株主に帰属する当期純利益は減益となったが、これは、前期にあったノルウェー養殖事業再編に伴う特別利益 2,646 百万円がなくなったことが主因であり、前期の反動である。

2022 年 9 月期の業績

(単位：百万円)

	21/9 期		22/9 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	110,782	-	115,257	-	4,475	4.0%
冷蔵倉庫事業	28,281	25.5%	30,045	26.1%	1,764	6.2%
食品販売事業	82,445	74.4%	85,157	73.9%	2,712	3.3%
その他	55	0.0%	54	0.0%	-1	-1.8%
営業利益	5,735	5.2%	7,819	6.8%	2,084	36.3%
冷蔵倉庫事業	5,977	21.1%	6,447	21.5%	470	7.9%
食品販売事業	-302	-0.4%	1,324	1.6%	1,626	-
その他	61	110.9%	47	87.0%	-14	-23.0%
経常利益	2,762	2.5%	4,999	4.3%	2,237	81.0%
親会社に帰属する当期純利益	3,605	3.3%	3,317	2.9%	-288	-8.0%

注 1：各セグメントの営業利益は配賦不能営業費用（管理部門にかかる費用）の控除前の数値を採用

注 2：「収益認識に関する会計基準」等の適用を 22/9 期の期首から開始しているため、前期比は参考値として記載

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2022 年 9 月期は売上高・各利益ともに期首業績予想を超過した（売上高は期首予想比 7.7% 増、営業利益は同 14.9% 増、経常利益は同 21.9% 増、親会社株主に帰属する当期純利益は同 18.5% 増）。一方で、2022 年 5 月に公表した修正業績予想に対しては、冷蔵倉庫事業の取扱量増加によるコスト増加、食品販売事業のウクライナ情勢によるカニ相場下落などを受け、各利益未達となった。

横浜冷凍 | 2023 年 1 月 17 日 (火)
2874 東証プライム市場 | <https://www.yokorei.co.jp/ir/>

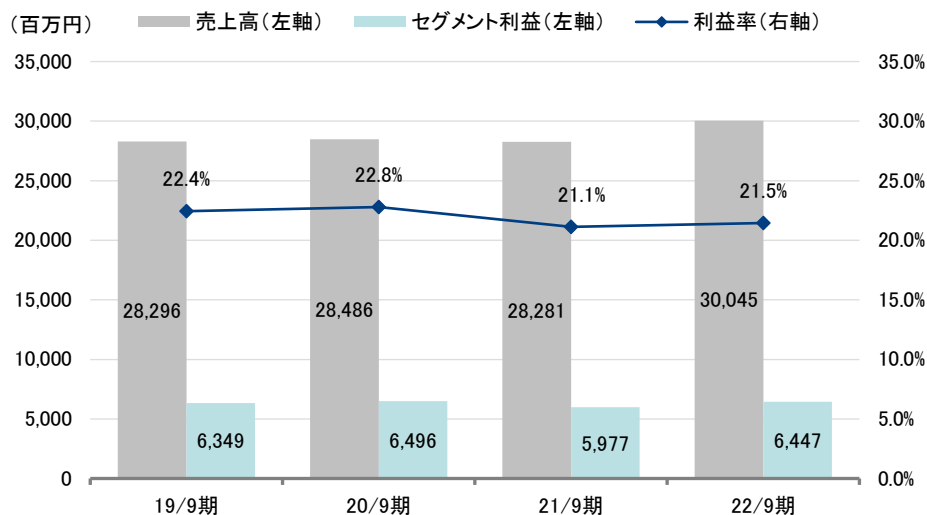
業績動向

a) 冷蔵倉庫事業

冷蔵倉庫事業の売上高は前期比 6.2% 増の 30,045 百万円、セグメント利益は同 7.9% 増の 6,447 百万円となった。冷蔵倉庫事業に関してはコロナ禍の影響が薄れ、段階的に経済活動が再開するなかで荷動きが回復したことが業績を押し上げた。在庫量・在庫量が前期を上回ったことによって、保管料（荷物の種別、量、保管期間に応じて顧客から徴収する料金）と荷役料（荷物の入出荷作業に伴い顧客から徴収する手数料）が増加した。保管料が同 5.1% 増の 14,858 百万円、荷役料が同 6.0% 増の 6,505 百万円となった。利益に関しては、エネルギー価格の高騰や通関事業拡大による通関チャージ増加などのコスト増加要因を売上の伸びでカバーした。

同事業は安定した業績を挙げてきており、同社利益創出の柱となっている。今後も冷蔵倉庫に対するニーズは堅調に推移することが予想され、安定した業績を上げていくものと弊社は見ている。

冷蔵倉庫事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

b) 食品販売事業

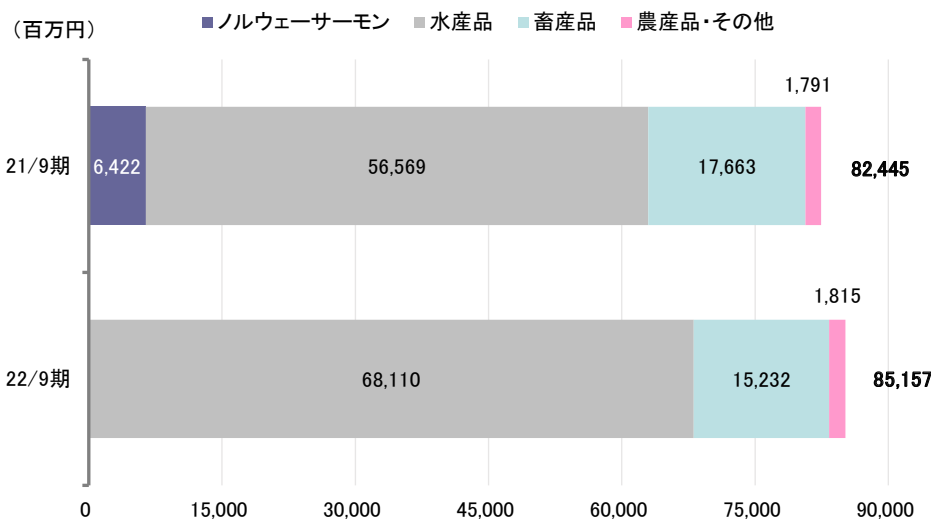
食品販売事業の売上高は同 3.3% 増の 85,157 百万円、セグメント利益は 1,324 百万円（前期は 302 百万円の損失）となった。食品販売事業では、水産品と農産品が増収増益、畜産品が減収増益となった。畜産品が減収となったのは、在庫状況の適正化など利益重視の事業運営へ転換（量から質への変革）する構造改革によって、外食向け畜産品の取り扱いが減少したためである。しかし収益性の向上によって、増益を達成した。水産品においても中期経営計画の各施策が着実に実行されたことにより、増収増益を達成した。水産品においては、中期経営計画の重点施策の 1 つである産地事業者や海外パートナーとの連携が進んだ。特にホフセスグループとのノルウェーサーモンの取引を強化したことにより、国内量販店や外食等への販売が拡大した。これを受け、水産品の売上高は前期比 20.4% 増の 68,110 百万円と急伸した。ノルウェーサーモンは品質が高く、顧客から高い評価を受けているという。ウクライナ情勢によるカニ相場下落、中国ロックダウンによるデマレッジ費用の増加など利益下押し要因もあったものの、増収でカバーした。農産品に関しては、主力のイモ類は前期並みの推移となったものの、キャベツの取り扱いが拡大し、増益に貢献した。

横浜冷凍 2023 年 1 月 17 日 (火)
2874 東証プライム市場 <https://www.yokorei.co.jp/ir/>

業績動向

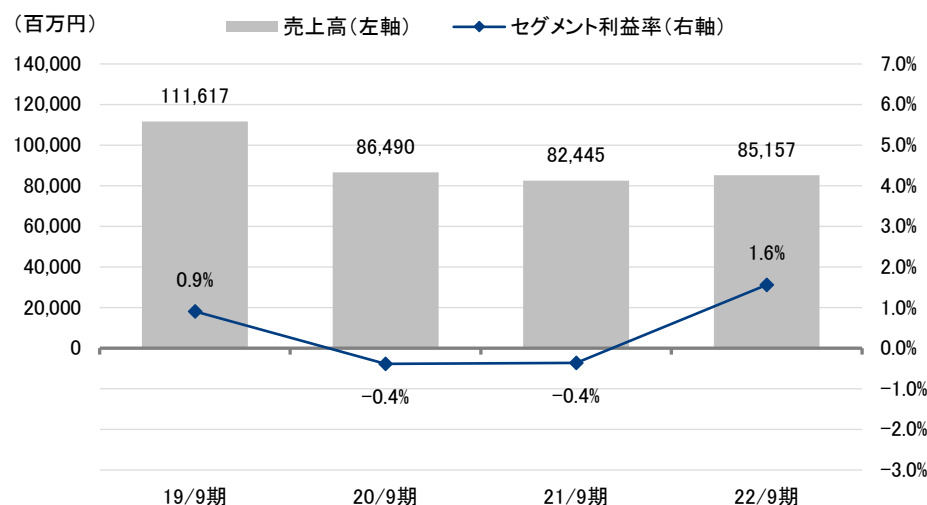
同事業は同社全体の売上の中心となっている事業である。一方で、利益率に関して、前期・前々期は低い水準が続いてきた。これは主にノルウェーサーモン養殖事業の影響によるものである。養殖事業は気候変動、寄生虫、市場価格などの外部環境の影響を受けやすく、利益に影響を与える時期が続いていたが、今後は同事業の収益性が高まってくるものと弊社は見ている。その理由として、ノルウェーサーモンの養殖事業を非連結化したこと、顧客のニーズに沿った適正仕入れや正確な在庫管理など、量から質への変革が着実に進んでいることが挙げられる。同事業の収益性が高まることによって、連結ベースの利益率も高まっていくものと弊社は見ている。

食品販売事業の品目別売上高の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

食品販売事業の売上高とセグメント利益率の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率は 46.8% と健全な水準

2. 財務状況と経営指標

2022 年 9 月期末における資産合計は前期末比 818 百万円増の 179,021 百万円となった。流動資産は 37,934 百万円となり、3,442 百万円減少した。これは主に商品が 3,916 百万円、受取手形及び売掛金が 2,106 百万円増加した一方で、その他（未収入金）が 8,249 百万円減少したことによるものである。固定資産は 141,087 百万円となり、4,261 百万円増加した。これは主に建設仮勘定が 3,345 百万円、投資有価証券が 2,342 百万円増加したことによるものである。

負債合計は前期末比 1,783 百万円減の 93,850 百万円となった。流動負債は 31,430 百万円となり、2,863 百万円減少した。これは主に短期借入金が 920 百万円、1 年内返済予定の長期借入金が 1,643 百万円減少したことによるものである。固定負債は 62,420 百万円となり、1,079 百万円増加した。これは主に長期借入金が 418 百万円、退職給付に係る負債が 259 百万円、その他が 330 百万円増加したことによるものである。純資産合計は前期末比 2,601 百万円増の 85,170 百万円となった。

安全性の指標を見ると、自己資本比率は前期比プラス 1.1 ポイントの 46.8% となった。流動比率は 120.7% である。自己資本比率は健全な水準であり、短期の資金繰りに関する安全性は高いと言えるだろう。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/9 期	22/9 期	増減額
流動資産	41,376	37,934	-3,442
現金及び預金	3,170	2,423	-747
受取手形及び売掛金	11,827	13,933	2,106
商品	11,743	15,660	3,916
固定資産	136,826	141,087	4,261
有形固定資産	93,464	94,837	1,373
無形固定資産	2,287	2,287	0
総資産	178,203	179,021	818
負債合計	95,634	93,850	-1,783
流動負債	34,293	31,430	-2,863
固定負債	61,341	62,420	1,079
純資産	82,568	85,170	2,601
利益剰余金	49,188	50,740	1,552
負債純資産合計	178,203	179,021	818

出所：決算短信よりフィスコ作成

主要な経営指標

	21/9 期	22/9 期
流動比率	120.7%	120.7%
自己資本比率	45.7%	46.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

横浜冷凍
2874 東証プライム市場

2023 年 1 月 17 日 (火)
<https://www.yokorei.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

中期経営計画「創る力」の着実な推進により、増収増益を見込む。 営業利益はコロナ禍前水準を上回る見込み

2023 年 9 月期の連結業績に関して同社は、売上高で前期比 7.6% 増の 124,000 百万円、営業利益で同 17.6% 増の 5,000 百万円、経常利益で同 4.0% 増の 5,200 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 2.5% 増の 3,400 百万円を見込んでいる。営業利益に関してはコロナ禍前の 2019 年 9 月期（営業利益 4,774 百万円）を上回ることを想定している。業績予想の達成に向けて、中期経営計画で定めた重点施策の実行に引き続き注力する方針だ。

(1) 冷蔵倉庫事業

同事業の売上高は前期比 1.5% 増の 30,500 百万円、セグメント利益は同 3.9% 増の 6,700 百万円を見込んでいる。業績予想達成に向けて、1) 環境配慮型物流センター、2) ヨコレイ品質の推進と深化、3) 国内事業の新たな展開、4) 海外事業の拡充に注力する方針だ。1) 環境配慮型物流センターについては、物流センターの新設を軸とした戦略投資を継続していく。現在もちばりサーチパーク物流センター（千葉）、恵庭スマート物流センター（北海道）、夢洲第二物流センター（大阪）、箱崎物流センター（福岡）を建設中であり、ちばりサーチパーク物流センターが 2023 年 3 月の竣工を予定している。同物流センターでは最新鋭の省エネ電力システムの導入を計画しており、社会の環境意識が高まるなかで顧客からの引き合いが強まることが期待される。加えて、物流センター建設用の土地の取得も継続していく。2) ヨコレイ品質の推進と深化に関しては、オートメーション化に向けた投資を継続し、生産性と収益性の向上につなげる方針だ。具体的には、トラック予約受付システムの導入事業所の拡大などを推進する。トラック予約受付システムは、トラック待機時間の削減によって地球環境と顧客業務の効率化に貢献している。トラックドライバー不足が深刻化するなか、同システムが競争力になることが期待される。3) 国内事業の新たな展開に関しては、社会的なニーズが高い「複合型マルチ物流サービス」の提供を加速していく。4) 海外事業の拡充に関しては、ASEAN 地域での冷蔵倉庫事業の拡大に注力する。2022 年 9 月期においては既に ASEAN 地域での冷蔵倉庫新設に向けて準備・調査を実施した。倉庫新設に向けて新規案件の具体化が期待される。

横浜冷凍 | 2023 年 1 月 17 日 (火)
2874 東証プライム市場 | <https://www.yokorei.co.jp/ir/>

今後の見通し

(2) 食品販売事業

同事業の売上高は前期比 9.8% 増の 93,500 百万円、セグメント利益は同 39.7% 増の 1,850 百万円を見込んでいる。同事業においては、1) 収益性向上のための構造改革、2) 事業品の販売拡大、3) 独自商品の開発、4) 販売チャネルの開発、5) 海外における販路拡大に引き続き注力していく。1) 収益性向上のための構造改革に関しては、「量から質への変革」を引き続き推し進めていく。加えて、産地型営業所と消費地型営業所の連携を加速させ、顧客のニーズを的確に業績に反映できる販売体制の構築を進めていく。また、海外パートナー企業との連携もさらに強化し、新規顧客の獲得につなげる構えだ。2) 事業品の販売拡大に関しては、ノルウェーサーモンやウナギ等のヨコレイブランド製品の拡販に注力する。これにより、量販店や外食産業での新規顧客の開拓、既存顧客との取引深耕につなげていく。特にノルウェーサーモンに対する顧客からの評価は高く、2022 年 9 月期においても新規顧客の開拓に貢献している。2023 年 9 月期においても同社ブランド製品によって、顧客の開拓が進むことが期待される。3) 独自商品の開発に関しては、ストーリー性のある製品の開発に注力する。買参権を活用した原料の直接買い付けや海外パートナー企業との連携を生かし、ストーリー性のある製品を開発し、顧客への訴求力を高める計画だ。4) 販売チャネルの開発に関しては、外食、中食、量販のバランス化を図るため、引き続き量販店の新規開拓及び既存顧客との取引深耕に注力していく。加えて、平戸アイスファクトリーでは、鮮魚向けの氷販売を開始する予定である。また、同社は将来的に一般消費者への自社食品の販売を計画している。この実現に向けて EC 事業の最終検証を実施する予定だ。5) 海外における販路拡大に関しては、同社が拠点を置くタイ国内での販売を強化していく。また、自社で買付・凍結を行っている前浜製品やノルウェーサーモン、ペルーイカ、トビコ等、ニーズの高い食品の ASEAN 地域への販売を拡大する計画である。

2022 年 9 月期においても中期経営計画の各重点施策が着実に進行し、業績の拡大に寄与した。さらなる中期経営計画の推進によって、業績予想の達成が期待されるところである。

2023 年 9 月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/9 期		23/9 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	115,257	-	124,000	-	8,743	7.6%
冷蔵倉庫事業	30,045	26.1%	30,500	24.6%	455	1.5%
食品販売事業	85,157	73.9%	93,500	75.4%	8,343	9.8%
営業利益	4,252	3.7%	5,000	4.0%	748	17.6%
冷蔵倉庫事業	6,447	21.5%	6,700	-	253	3.9%
食品販売事業	1,324	1.6%	1,850	-	526	39.7%
(配賦不能費用)	3,567	-	3,550)	-	-17	-0.5%
経常利益	4,999	4.3%	5,200	4.2%	201	4.0%
親会社に帰属する当期純利益	3,317	2.9%	3,400	2.7%	83	2.5%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

横浜冷凍
2874 東証プライム市場

2023 年 1 月 17 日 (火)
<https://www.yokorei.co.jp/ir/>

■ 中長期の成長戦略

**2030 年 9 月期に連結売上高 1,700 億円、
連結営業利益 100 億円を目指す。
食品販売事業の収益性向上に期待**

1. 「ヨコレイ事業ビジョン 2030」

同社は、2030 年 9 月期を最終年度とする中長期的な経営方針として「ヨコレイ事業ビジョン 2030」「ヨコレイサステナビリティビジョン 2030」を公表している。同社は、事業ごとに社会に提供する価値（ありたい姿）を定義しており、冷蔵倉庫事業では「伝統と革新を融合したスマートコールドサービスの提供」を目指す。「環境配慮 No.1 を強みとした低温物流事業の更なる強化」「多機能物流センターで高効率とダイバーシティをけん引」「ステークホルダーに選ばれ続けるヨコレイ品質で世界へ」という 3 つの指針により社会に提供する価値をより強化する方針だ。食品販売事業においては、事業を通じて「顧客とともに食の独自価値を実現し、生産者に寄り添い守り、世界の食卓を豊かにする」ことを目指していく。「過去から脱却し時代の変化に対応し、顧客とともに独自価値を実現」「あらゆる資源を活用し、グローバル展開を加速」「持続可能な食と地域づくりの実践を強みにした事業展開」の 3 つの指針を軸に事業活動を推進していく。

2030 年 9 月期には連結売上高 1,700 億円、連結営業利益 100 億円、EBITDA170 億円を達成する計画である。事業別の定量目標としては、冷蔵倉庫事業がセグメント売上高 400 億円、セグメント利益 100 億円（配賦不能営業費用控除前の数値。以下同）、「多機能&オートメーション化」を設備した低温物流センターを 10 センター新設（庫腹約 25 万トン増）するとしている。食品販売事業においては、セグメント売上高 1,300 億円、セグメント利益率 3.0% 以上を計画している。そのほか、持続可能な社会の実現に事業活動を通じて貢献するために、自然冷媒導入率を 80% 以上（2022 年 9 月期末時点で 68.1%）、太陽光発電能力 10MW（同 6.5MW）を目指している。弊社としては、食品販売事業の収益性の高まりを期待している。ノルウェーサーモン事業の非連結化に加えて、量から質への変革が進み、足元の収益性が高まっているためだ。冷蔵倉庫事業は引き続き堅調な推移が想定でき、業績と利益率の向上が期待できると弊社は見ている。同社は現在、2030 年 9 月期の目標を達成するための第 1 段階として、2023 年 9 月期を最終年度とする中期経営計画「創る力」を推進している。

横浜冷凍
2874 東証プライム市場

2023 年 1 月 17 日 (火)
<https://www.yokorei.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

ヨコレイ事業ビジョン 2030 の大方針

冷蔵倉庫事業

伝統と革新を融合した
スマートコールドサービス
をお約束します

3つの指針

- 環境配慮No.1を強みとした低温物流事業の更なる強化
- 多機能物流センターで高効率とダイバーシティをけん引
- ステークホルダーに選ばれ続けるヨコレイ品質で世界へ

出所：同社ホームページより掲載

食品販売事業

お客様とともに食の
独自価値を実現し、
生産者に寄り添い守り、
世界の食卓を豊かにします

3つの指針

- 過去から脱却し時代の変化に対応し、お客様とともに独自価値を実現
- あらゆる資源を活用し、グローバル展開を加速
- 持続可能な食と地域づくりの実践を強みにした事業展開

2. 中期経営計画「創る力」

持続的な企業価値の向上と地球環境への貢献を実現するために、事業ごとに重点施策と定量目標を設定している。冷蔵倉庫事業においては「ひろげる」「ふかめる」「のぼす」「つなぐ」の4つをキーワードに事業の拡大を図る。食品販売事業においては、5つの改革と成長パッケージを策定し、業績の拡大と収益性の向上を実現していく。

a) 冷蔵倉庫事業

「経営環境の変化を先取りした事業モデルを創造し、顧客へ新たな価値を提供する」という事業方針を策定している。具体的には以下の各施策を実行することによって2023年9月期にセグメント売上高305億円、セグメント利益67億円を目指す。

a-1) 「ひろげる」環境配慮型物流センター

物流センターの新設を軸とした戦略的投資を行うなかで、再生可能エネルギーの活用や自然冷媒の導入を推進する。具体的な目標として、物流センターの数を57事業所にすること（2020年9月期は53事業所）、太陽光発電導入事業所を21事業所にすること（同17事業所）、太陽光発電の発電能力を7MWにすること（同5MW）、CO₂排出削減量を年間3,200トンにすること（同2,400トン）、自然冷媒の導入率を70%にすること（同60%）を設定している。2022年9月期末時点で、自然冷媒導入率は68.1%、太陽光発電能力は6.5メガワットとなっている。

a-2) 「ふかめる」ヨコレイ品質

同社の強みの1つであるヨコレイ品質（庫内での社員オペレーションや食の安全を確保する高いトレーサビリティなどのこと）をさらに強化していく。具体的には、トラック予約システムや無人搬送機、ロボットアームなど効率性向上のための投資を行う。これに現場を熟知した同社社員のノウハウを組み合わせることによって「ヨコレイ品質」の創造性をさらに高めていく考えだ。2022年9月期においては、トラック予約受付システムを10事業所で導入完了、ロボットアームを1事業所でテスト稼働させるなど自動化に向けた投資が着実に進行した。

a-3) 「のばす」国内事業の新たな展開

社会や消費者のニーズに対応する形で新事業の創造を目指す。1 つは「複合型マルチ物流サービス」への注力である。既に同サービスの提供は実施しており、今後も順次対応可能な冷蔵倉庫を拡大する方針である。2022 年 9 月期においては、同サービスにおいて大型の案件を獲得しており、顧客からのニーズが旺盛であることが窺える。加えて、新たなサービスや事業の検討も継続し、業績と企業価値の向上を目指す。

a-4) 「つなぐ」海外事業の拡張

THAI YOKOREI を地域の拠点として ASEAN 地域におけるコールドサプライチェーンの構築を加速させていくものである。2022 年 9 月期においては、同地域での冷蔵倉庫新設に向けた準備・調査を推進した。

b) 食品販売事業

「過去からの脱却、強みと絆を生かし、時代のニーズに適応した食の価値を創出する」という事業方針の下に、2023 年 9 月期にセグメント売上高 935 億円、セグメント利益 18 億円を目指す。

b-1) 収益性向上のための構造改革

在庫コントロールの最適化、事業所間連携の強化、主力商材の絞り込みをはじめとする戦術によって、市況に左右されにくい利益体質の実現を企図するものである。2022 年 9 月期においては在庫管理をはじめとした販売管理体制が強化されたほか、事業所間連携も進んだ。

b-2) 事業品の販売拡大

同社の強みの 1 つである食資源の調達力を生かすことができる事業品の販売拡大に注力するものである。具体的にはノルウェーのサーモン、マレーシアのエビ、ペルーのイカ、トビコ、凍結加工品、養鰻品などの拡販に注力していく。事業品の販売拡大も順調に進捗している。一例として、2022 年 9 月期においてはノルウェーサーモンの品質が顧客から高く評価され、新規顧客の開拓が順調に進んだ。

b-3) 独自商品の開発・販売チャネルの開発

消費者の需要と要求を先取りした商品と販売チャネルの開発によって、ヨコレイ品質とヨコレイブランドにさらに磨きをかける。商品開発の方向性としては同社の強みを最大限に発揮し、量販向け、外食向け、中食用、市販用の 4 軸で開発を行う計画である。販売チャネルの開発としては、EC を通じた B2C 型のビジネスモデルの構築に向けて実証を行っている。加えて、平戸アイスファクトリーでは鮮魚向けの氷販売を実施する予定である。2022 年 9 月期においては、全国量販店の開拓が順調に進んだほか、EC 事業に関してもプラットフォーム等の基盤整備が順調に進んだ。

b-4) 海外における販路拡大

タイの拠点を中心に徹底した市場調査によって現地販売を加速させる。2030 年時点での海外売上比率 20% 以上を目指していく。2022 年 9 月期においては、ホタテの中国向け輸出を強化したほか、ペルーイカ、トビコの取り扱いを拡大するなどの進捗が見られた。

これら重点施策の着実な実行によって、2023 年 9 月期には連結売上高 1,240 億円、連結営業利益 50 億円、EBITDA110 億円を達成する計画だ。財務目標としては、自己資本比率 40% 台半ばの維持を目指している。また、事業目標に加えて、同社事業を支える経営基盤の強化も推進していく。グローバル化を支える人材を創り、企業価値向上に資する改革を絶え間なく推進する構えだ。

■ 持続可能な社会の実現に向けて

「ヨコレイサステナビリティビジョン 2030」により 持続可能な社会の実現にさらに貢献度を一段と高める

同社は、事業活動を通じて積極的に持続可能な社会の実現に貢献している。「ヨコレイサステナビリティビジョン 2030」を策定し、持続可能な社会の実現にさらに貢献度を増していく方針である。

同ビジョンは「ヨコレイ事業ビジョン 2030」とともに同社の長期的ビジョンを定めるものである。「明るい食の未来へ～ヨコレイは食の安定供給により、持続可能な社会の実現に貢献します～」というビジョンの下、同社が取り組むべきマテリアリティとそれぞれの定量的な目標を定めている。マテリアリティとして「地球環境との共生」「働きがいのある職場づくり」「より高い品質・サービスの提供」「地域社会とともに発展」「経営基盤の強化・健全性の確保」という 5 つを特定している。「地球環境との共生」においては、再生可能エネルギーの使用拡大や自然冷媒の導入促進などによって、2030 年 9 月期に収容能力当たりの温室効果ガス排出量を 2015 年比で 40% 削減することを目指している。自然冷媒の導入率に関しては、80% 以上を目指す。「働きがいのある職場づくり」に関しては、2030 年 9 月期までに働きがいを実感している従業員の割合を 80% 以上に高めることを目指す。また、女性管理職の人数を 2020 年度に比べて 2 倍以上にする計画だ。「地球環境との共生」に関しては、既述のとおり各指標が前進した。「働きがいのある職場づくり」に関しては、働きがいを実感している従業員の割合が 66.1%(2022 年 7 月に実施したアンケートによる)となっている。また、総合職の女性比率は 7.2%(2022 年 10 月時点)となっている。

持続可能な社会の実現に向けたこうした取り組みは外部からも評価されている。実際、2022 年 8 月には、各セクターにおいて相対的に環境、社会、ガバナンス(ESG)の対応に優れた企業で構成される「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に選定されている。ウクライナ情勢によって一時的に石炭回帰などの動きが見られるものの、長期的な視点で見れば持続可能な社会への移行という潮流に変化はないと弊社は推察する。そういった時代のなかで ESG 関連の投資資金が流入することも期待される状況である。

横浜冷凍
2874 東証プライム市場

2023 年 1 月 17 日 (火)
<https://www.yokorei.co.jp/ir/>

株主還元策

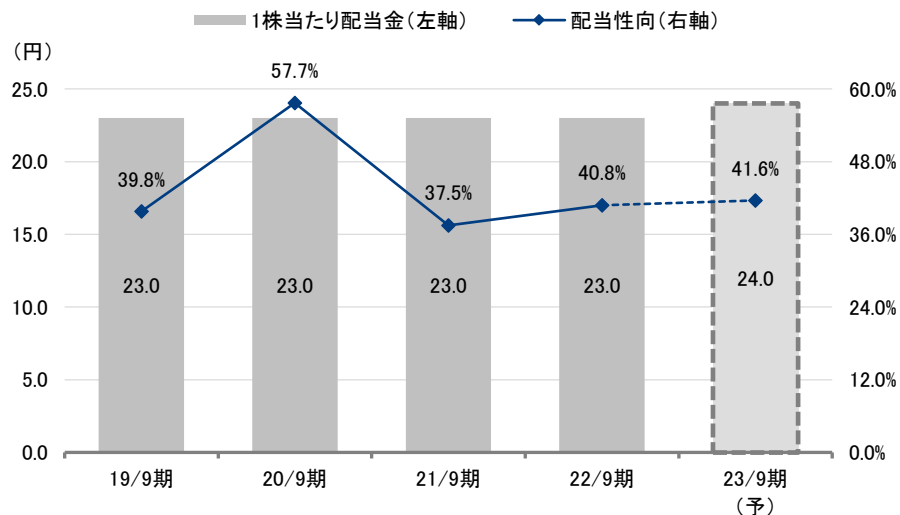
中間配当、期末配当の年 2 回が基本。2023 年 9 月期は 24 円を想定

同社は株主還元策として配当を実施している。株主に対する利益還元を重要な経営課題の 1 つとして認識しており、安定的な配当を継続して実施することを基本方針としている。2023 年 9 月期においては、創立 75 周年を迎えるに当たり 1 円の記念配当を計画している。これを受け、1 株当たり配当金は前期比 1 円増の 24 円となる計画だ。

同社は配当に加えて株主優待も積極的に行っている。具体的には、年 1 回、同社の取扱商品の提供を行っており、1,000 株以上～3,000 株未満を 1 年以上保有する株主に向けては、ノルウェー産サーモトラウト製品詰め合わせを、3,000 株以上を保有する株主には、北海道産のホタテ・いくらセットを贈呈している。また、100 株以上保有する株主には同社 EC サイトでの購入権を付与しており、上記優待品 2 種を購入することができる。

冷蔵倉庫事業と食品販売事業という安定した事業基盤を持っている同社の配当は、今後も堅調に推移していくものと弊社は見ている。

1株当たりの配当金と配当性向の推移



注：23/9 期は記念配当 1 円を見込む
出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp