

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 >>>

2026年1月23日(金)

執筆：客員アナリスト

星 匠

FISCO Ltd. Analyst **Hoshi Takumi**



FISCO Ltd.

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

横浜冷凍
2874 東証プライム市場

2026年1月23日 (金)
<https://www.yokorei.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2025年9月期の業績概要	01
2. 2026年9月期の業績見通し	01
3. 中長期の取り組み	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	09
1. 2025年9月期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 2026年9月期の業績見通し	14
2. 事業セグメント別見通し	14
■ 中長期の成長戦略	16
1. 「ヨコレイ事業ビジョン2030」	16
2. 中期経営計画第Ⅱ期「繋ぐ力」	17
■ 株主還元策	18

横浜冷凍
2874 東証プライム市場

2026年1月23日 (金)
<https://www.yokorei.co.jp/ir/>

要約

2026年9月期は各利益で前期比2ケタの増益を見込む。 利益率重視の構造改革の進展で、収益性改善への期待が高まる

横浜冷凍<2874>は、冷蔵倉庫事業と食品販売事業を2つの柱として事業を展開している。冷蔵倉庫事業では、2025年9月末時点で国内に56拠点、海外に6拠点（タイ5拠点、ベトナム1拠点）の冷蔵倉庫を構えており、合計の収容能力は123万トンに上る。同社は業界トップクラスの環境対策を強みとしており、環境にやさしい自然冷媒の導入率は74.6%となっている。2025年9月期は国内外で3拠点が竣工し、2026年以降も「長岡物流センター（仮称）」などの新設を予定している。食品販売事業においても、東南アジア、南米、北欧など世界各地からノルウェー産サーモンや大西洋サバなどの高品質な食品を直接調達し、国内外に販売するグローバルな事業活動を展開している。国内では主要漁港に事業所を構え、買参権を活用した自社凍結生産を行う体制を維持している。現在は「ヨコレイサステナビリティビジョン2030」を掲げ、事業を通じた持続可能な社会の実現と企業価値の向上に注力している。

1. 2025年9月期の業績概要

2025年9月期の連結業績は、売上高が前期比2.7%増の125,563百万円、営業利益が同8.8%減の4,238百万円、経常利益が同23.9%減の3,658百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同49.7%減の1,978百万円となった。売上高は、冷蔵倉庫事業において堅調な需要の拡大により過去最高を更新し、食品販売事業も増収を確保したことで、全体として増収となった。一方、利益面に関しては、食品販売事業で運賃・保管料などのコスト増を吸収しきれず、増収ながら減益となった。

2. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期の連結業績に関して同社は、売上高で前期比6.0%減の118,000百万円、営業利益で同13.3%増の4,800百万円、経常利益で同25.7%増の4,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同51.6%増の3,000百万円を見込んでいる。売上高は食品販売事業における不採算取引の見直しにより減収となるが、利益面では前期比2ケタの大幅な増益に転じる予想である。冷蔵倉庫事業の安定した収益基盤に加え、食品販売事業の利益率重視の事業構造へと転換させる構造改革が奏功することにより、同社の収益性は大きく回復するものと見られる。

3. 中長期の取り組み

同社は長期ビジョンとして「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とともに、業績の拡大と企業価値の向上も図る。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、EBITDA170億円以上の達成を目指す。ビジョン達成に向けて2024年9月期からは新・中期経営計画第Ⅱ期「繋ぐ力」がスタートした。2026年9月期までに、EBITDA130億円、ROE4%以上、自己資本比率40%台の維持を目指す。

横浜冷凍
2874 東証プライム市場

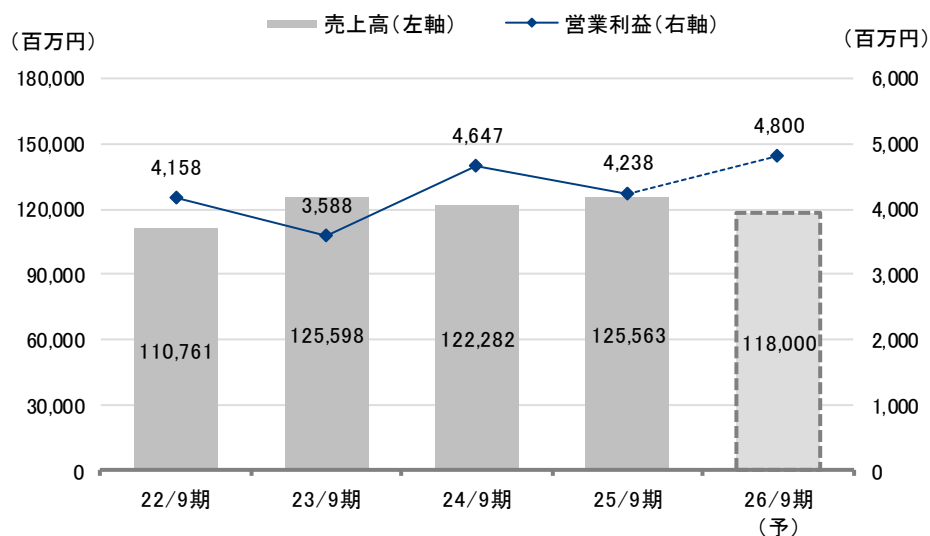
2026年1月23日 (金)
<https://www.yokorei.co.jp/ir/>

要約

Key Points

- ・ 2025年9月期は需要堅調で増収も、コスト増で減益
- ・ 2026年9月期は減収も各利益で2ケタ増益を見込む。構造改革で収益性改善
- ・ 持続可能な事業活動を通じて中長期の成長を目指す

業績推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

横浜冷凍
2874 東証プライム市場

2026年1月23日 (金)
<https://www.yokorei.co.jp/ir/>

■ 会社概要

冷蔵倉庫事業と食品販売事業の2つの柱で事業を展開

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、77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つの柱で事業を展開しており、横浜から始まった事業は日本全国から世界へと広がっている。冷蔵倉庫事業では国内に56拠点、タイに5拠点、ベトナムに1拠点の冷蔵倉庫を構えており（2025年9月末時点）、業界トップクラスの収容能力と、自然対流による冷却方式をはじめとした高度な冷蔵技術、保管システムを強みとしている。

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、それに対処する必要がある。同社は75年以上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されており、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への貢献にも注力してきた。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る。

横浜冷凍 | 2026年1月23日 (金)
 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	バンパコン第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
2023年 2月	ちばりサーチパーク物流センター完成
2023年 3月	VIETNAM YOKOREI CO.,LTD. (現 連結子会社) 設立
2024年 1月	恵庭スマート物流センター完成 夢洲第二物流センター完成
2024年 3月	箱崎FACILITY物流センター完成

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寄与している。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、高品質なサービスを提供している。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。

会社概要

(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、畜産物などの原料や冷凍食品など、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約123万トンと、100万トンを超えている（国内56拠点、海外6拠点。2025年9月期末実績）。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業としてはトップの収容能力があるという。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と技術」「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つが挙げられる。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・中期経営計画の下で収容能力のさらなる拡大に取り組んでおり、新たな拠点として2025年3月にベトナム物流センター（ベトナム）、4月に十勝フードバレー物流センター（北海道）、岡山CONNECT物流センター（岡山）が竣工した。今後、長岡物流センター（新潟）など、2026年以降も収容能力を順次拡大する計画である。

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（冷凍収容能力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21,376トン）
	気仙沼物流センター（同6,473トン）
	気仙沼ソーティングスポット（同8,129トン）
	つくば物流センター（同24,725トン） 他
京浜	鶴ヶ島物流センター（同22,286トン）
	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） 他
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）
	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） 他
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）
	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） 他
九州	舞洲物流センター（同26,064トン）
	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） 他
	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）
	鹿兒島物流センター（同20,555トン）
	他

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

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を維持したまま保管している。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で、食品の一部分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する。さらに湿度や温度の変化を一定に保てるため品質保持にも最適で、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荷物管理を直接行うことで、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、超低温冷蔵庫、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温度帯に対応可能である。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を行えるトラック予約受付システムなどのシステムも備え、倉庫内作業の効率化も実現している。

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、多様なサービスを提供している。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で、業務効率の改善と物流コストの削減に寄与している。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。

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6拠点(東京通関部、横浜通関部、名古屋通関部、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(税関から認定を受けた「AEO通関業者」)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、植物検疫等に対応している。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。

会社概要

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の自社開発にあり、顧客の幅広いニーズにも柔軟に対応可能である。加えて、システムの堅牢性確保にも注力しており、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：ワイズ）サービスとEDI（Electronic Data Interchange）サービスを提供している。YISを利用することで、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できる。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、顧客のニーズに合わせて40数社とEDIで取引しており、送受信しているデータの種類は、入・出庫依頼データ、入・出庫実績データ、在庫報告データ、請求データなどである。また、顧客の希望に応じて、指定フォーマットの帳票や専用用紙の帳票の発行業務も行っている。現在稼働しているEDI手順は、JX、ebxML、FTP、SFTPの4種類である。同社では自社開発である強みを生かし、EDIサービスによって顧客の業務効率化を支援している。

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が挙げられる。加えて、IT技術による出入庫の効率化、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。これらの取り組みは着実に進んでおり、自然冷媒導入率は74.6%、太陽光発電量は13メガワットとなっている（2025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35%削減に成功している（2025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んでいく。

同社は、「複合型マルチ物流サービス」の提供にも注力することで、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ている。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り、従来、別々の物流拠点で行っ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で、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の対応が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抑制に対する関心が今後も高まるほか、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たことで、効率的な配送方法の確立が課題となっている。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」に対して底堅いニーズがあると弊社は見ている。

会社概要

(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高品質な食品を直接調達している。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できるため、ある産地の供給量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で、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、サーモン、サバ、アジ、イカ、トビコ、エビ、ポーク、チキンなど多岐にわたる食材を調達している。

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、2023年にはVIETNAM YOKOREI CO.,LTD.(現 連結子会社)の設立と海外強化のための基盤づくりを確実に進めてきた。さらに近年は、主要調達先である東南アジアや北欧をはじめ、北米、南米、オーストラリアにもネットワークを拡大しているほか、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。

また、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トラウトを育てている。特に同サーモンに対する顧客からの評価は高く、取扱量の拡大が続いている。

食品を扱ううえで重要となる食品の安全・安心の確保については、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することで、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、高品質を維持している。

現在は、2024年9月期を初年度とする新・中期経営計画第Ⅱ期「繋ぐ力」の下で、収益性の向上や同社の強みを生かせる事業品(ノルウェーサーモンなど)・全社取組商材(北海道産ホタテなど)の販売拡大、独自商品の開発などの重点施策に注力し、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

2026年1月23日 (金)
<https://www.yokorei.co.jp/ir/>

業績動向

冷蔵倉庫事業は堅調な需要続くも、食品販売事業の在庫調整で減益

1. 2025年9月期の業績概要

2025年9月期の連結業績は、売上高が前期比2.7%増の125,563百万円、営業利益が同8.8%減の4,238百万円、経常利益が同23.9%減の3,658百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同49.7%減の1,978百万円となった。

売上高は、冷蔵倉庫事業において堅調な需要の拡大により過去最高を更新し、食品販売事業も増収を確保したことと全体として増収となった。利益面に関しては、冷蔵倉庫事業は前期から高い在庫水準が続いており、在庫量、在庫量、在庫量のすべてが前期を上回り、保管料収入が増加したことで、増益を確保し過去最高を更新した。期中には国内2ヶ所(岡山CONNECT物流センター、十勝フードバレー物流センター)及びベトナム1ヶ所(ベンルック物流センター)の計3拠点が竣工し、これらに係る減価償却費の負担や人件費・動力費などの物価上昇によるコスト増が利益押し下げ要因となったが、冷蔵倉庫事業では料金改定交渉や業務の効率化により生産性を向上させ、これらのコスト増を吸収した。一方、食品販売事業では、売上総利益は増加したものの、年間を通して運賃、保管料などのコスト増を吸収しきれず、増収ながら減益となった。

外部環境では、原材料価格の高騰や人件費・物流費の上昇に加え、継続的な物価上昇やエネルギーコストの高止まりが続き、環境対策と効率化が重要な課題となった。電気料金高騰への対応として、フロムから環境にやさしい自然冷媒への切り替えを進めており、2025年9月末時点の導入率は74.6%で、国内外34ヶ所に導入済みであり、同社の冷蔵倉庫の電力使用量は業界平均(161 MWh/千トン)より13%少ない140 MWhの水準であり、電気料金高騰の影響を業界平均よりも抑制していると言える。入出庫のスピード化や省人化に関しては、新規竣工した十勝フードバレー物流センター、ベンルック物流センターなどに全自動倉庫システムや太陽光発電設備を導入し、大幅な省人化・省力化を実現している。拠点数の拡大についても、上記3拠点の竣工により、2025年末時点で国内56ヶ所、海外6ヶ所の体制となり、着実に成果を挙げている。

2025年9月期連結業績

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	122,282	-	125,563	-	3,281	2.7%
冷蔵倉庫事業	35,127	28.7%	37,724	30.0%	2,597	7.4%
食品販売事業	87,095	71.2%	87,807	69.9%	712	0.8%
その他	59	0.0%	31	0.0%	-28	-47.5%
営業利益	8,697	7.1%	8,693	6.9%	-4	-0.0%
冷蔵倉庫事業	7,198	20.5%	7,436	19.7%	238	3.3%
食品販売事業	1,473	1.7%	1,217	1.4%	-256	-17.4%
その他	25	42.4%	39	125.8%	14	56.0%
経常利益	4,808	3.9%	3,658	2.9%	-1,150	-23.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,933	3.2%	1,978	1.6%	-1,955	-49.7%

注：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

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

横浜冷凍 2026年1月23日 (金)
2874 東証プライム市場 <https://www.yokorei.co.jp/ir/>

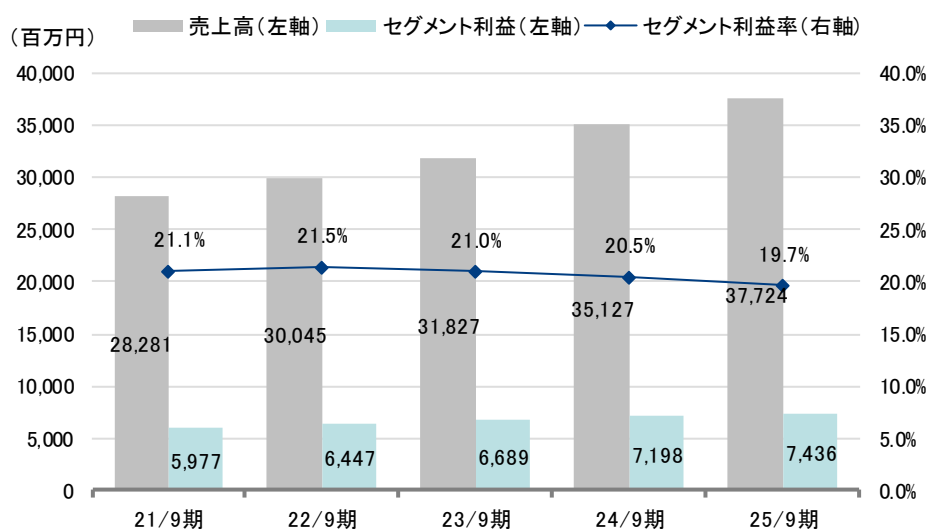
業績動向

2. 事業セグメント別動向

(1) 冷蔵倉庫事業

冷蔵倉庫事業の売上高は前期比7.4%増の37,724百万円、セグメント利益は同3.3%増の7,436百万円となり、売上高及びセグメント利益はともに過去最高を更新した。堅調な需要拡大に支えられ、在庫量、出庫量、平均保管在庫のいずれも前期を上回り、増収増益で着地した。特に保管料収入（荷物の種別・量・保管期間に応じて顧客から徴収する料金）は同6.6%増の18,712百万円と伸長し、セグメントの業績拡大に寄与した。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）は同6.4%増の7,542百万円、運送取扱収入も同16.5%増の2,816百万円となり、タイの連結子会社であるタイヨコレイも増収増益（2,307百万円）と好調に推移した。利益面に関しては、当期に竣工した「岡山CONNECT物流センター」「十勝フードバレー物流センター」「ベンルック物流センター」の3つの物流センターに係る減価償却費の負担や、人件費・動力費などの物価上昇によるコスト増要因があったものの、料金改定や業務の効率化により生産性を向上させ、増収効果でこれらのコスト増を吸収し、増益を確保した。

冷蔵倉庫事業の業績推移

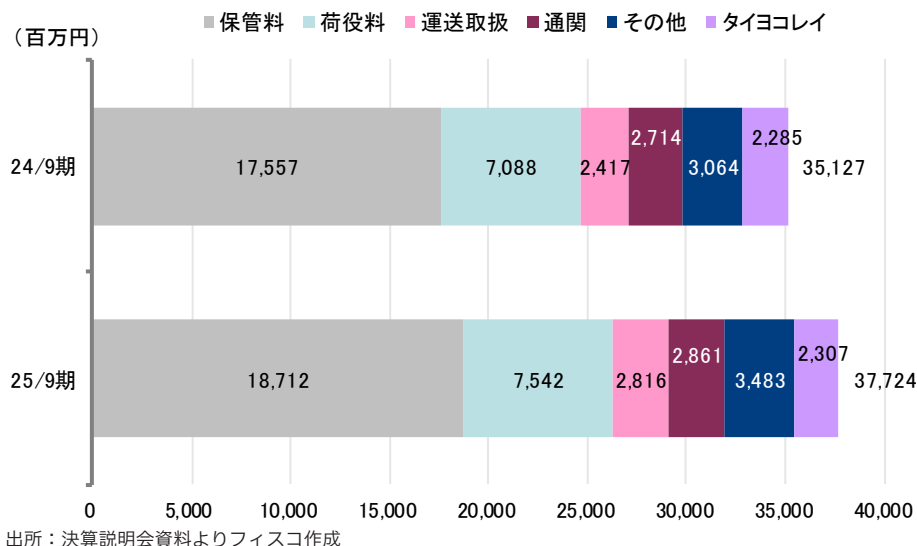


出所：決算短信よりフィスコ作成

横浜冷凍 2026年1月23日 (金)
2874 東証プライム市場 <https://www.yokorei.co.jp/ir/>

業績動向

冷蔵倉庫事業の種目別売上高の推移



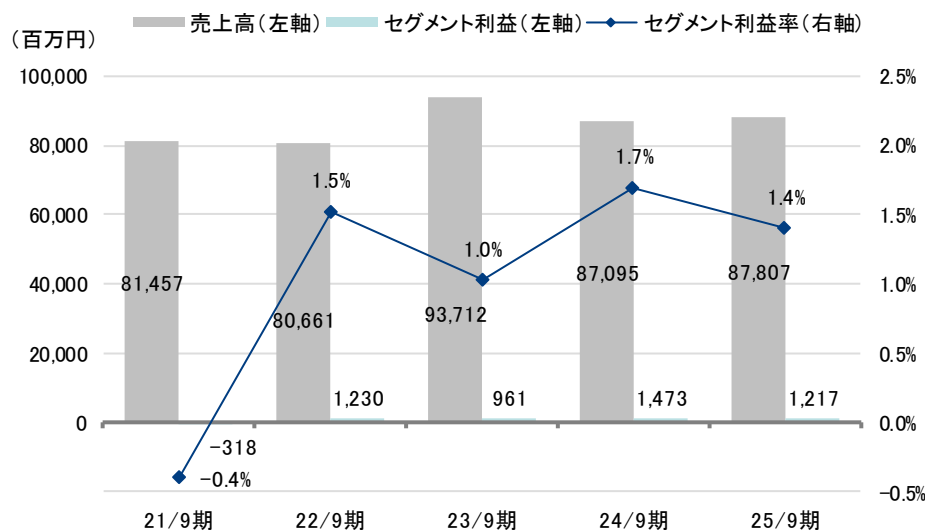
(2) 食品販売事業

食品販売事業の売上高は前期比0.8%増の87,807百万円、セグメント利益は同17.4%減の1,217百万円となった。売上高は水産品の増収により全体として増収を確保したが、年間を通して運賃及び保管料等のコスト増を吸収しきれず、結果として増収減益となった。売上高において、水産品は同3.3%増の70,148百万円となり、増収となった。九州及び西日本の前浜におけるイワシ・サバ等の豊漁により取扱量が増加したことが主因である。また、ホタテは海外需要の拡大を背景に引き続き好調に推移した。しかし、利益面では、サケ・マス類はノルウェーサーモンの取り扱いが増加したが、北海道での秋鮭の水揚げ不振の影響により減益となったほか、マグロが米国向け関税の影響で輸出数量が減少し減収減益となるなど、地域・品目ごとに明暗が分かれる結果となった。また、2025年9月期に不漁で相場が高騰したサンマが、当期の相場下落に伴い、在庫調整によって利益を圧迫した。水産品及び畜産品は売上総利益自体は増益となったものの、経費増加分を吸収しきれず、セグメント全体の減益につながった。畜産品の売上高は同5.3%減の16,092百万円となり、総じて売上高が減少した。チキンは組織効率化の取り組みにより大幅な増益を達成したが、ポークは猛暑の影響で国内での買付けが難航し減益となった。ビーフはホテル需要の回復を受けて利益は微増となった。農産品・その他の売上高は1,566百万円となった。天候不順や水不足の影響で収穫量が減少し、主力であるイモ類の取り扱いが減少したため、ネギやキャベツで補ったものの、農産品全体として売上・利益ともに微減となった。

横浜冷凍 2026年1月23日 (金)
2874 東証プライム市場 <https://www.yokorei.co.jp/ir/>

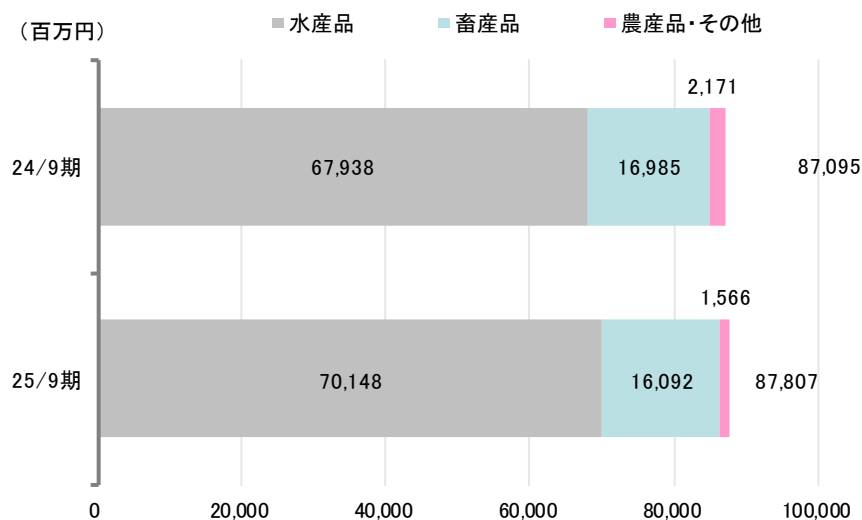
業績動向

食品販売事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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

3. 財務状況と経営指標

2025年9月期末における資産合計は前期末比6,007百万円増の209,034百万円となった。流動資産は34,253百万円となり、同2,017百万円減少した。これは主に商品が1,834百万円減少したこと、受取手形及び売掛金が52百万円減少したことによる。一方で、現金及び預金は178百万円増加した。固定資産は174,780百万円となり、同8,024百万円増加した。これは有形固定資産が8,159百万円増加したことによる。この有形固定資産の増加は、「岡山CONNECT物流センター」「十勝フードバレー物流センター」、ベトナムの「ベンルック物流センター」の竣工が主な要因である。

負債合計は前期末比3,461百万円増の126,616百万円となった。流動負債は39,814百万円となり、同3,829百万円減少した。これは主に、未払法人税等が大幅に減少したことによるが、短期借入金は1,318百万円増加している。固定負債は86,801百万円となり、同7,290百万円増加した。これは社債が10,000百万円減少した一方で、長期借入金が16,043百万円増加したことによる。この長期借入金の増加は、当期に竣工した3つの物流センターの設備資金及び社債償還資金を賄うためである。純資産合計は同2,546百万円増の82,417百万円となった。

安全性の指標を見ると、自己資本比率は前期末比0.1ポイント増の38.6%（ハイブリットローン、ハイブリット債考慮後：45.8%）となった。流動比率は86.0%である。自己資本比率は微増傾向にあり、流動比率も80%台後半を維持しているため、短期の資金繰りに関する安全性は一定程度維持されていると言える。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

	(単位：百万円)		
	24/9期末	25/9期末	増減額
流動資産	36,270	34,253	-2,017
現金及び預金	3,481	3,659	178
受取手形及び売掛金	13,370	13,318	-52
商品	16,295	14,461	-1,834
固定資産	166,756	174,780	8,024
有形固定資産	115,399	123,559	8,159
無形固定資産	3,340	3,174	-166
総資産	203,026	209,034	6,007
負債合計	123,155	126,616	3,461
流動負債	43,643	39,814	-3,829
固定負債	79,511	86,801	7,290
純資産	79,871	82,417	2,546
利益剰余金	41,137	41,917	780
負債純資産合計	203,026	209,034	6,007
流動比率	83.1%	86.0%	2.9pp
自己資本比率	38.5%	38.6%	0.1pp
ROA	2.5%	1.8%	-0.7pp

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

2026年1月23日 (金)
<https://www.yokorei.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2026年9月期は構造改革が奏功することで、収益性改善に期待

1. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期の連結業績社は、売上高で前期比6.0%減の118,000百万円、営業利益で同13.3%増の4,800百万円、経常利益で同25.7%増の4,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同51.6%増の3,000百万円を見込んでいる。売上高は食品販売事業における不採算取引の見直しにより減収となるが、利益面では前期比2ケタの大幅な増益に転じる予想である。冷蔵倉庫事業の安定した収益基盤に加え、食品販売事業の利益率重視の事業構造へと転換させる構造改革が奏功することにより、同社の収益性は大きく回復するものと見られる。

2. 事業セグメント別見通し

(1) 冷蔵倉庫事業

冷蔵倉庫事業の売上高は前期比0.7%増の38,000百万円、セグメント利益は同1.8%減の7,300百万円を見込んでいる。売上高に関しては、2025年に竣工した「岡山CONNECT物流センター」「十勝フードバレー物流センター」、及びベトナムの「ベンルック物流センター」が通期で寄与するほか、2026年夏には日本海側初の拠点となる「長岡物流センター（仮称）」の竣工を予定しており、着実な増収を維持する見込みである。利益面に関しては、建設費高騰に伴う償却費の増加やエネルギーコストの上昇が当初想定を上回る水準で推移することが下押し要因となり、微減益を予想している。

事業戦略としては、以下の3つの重点施策に注力する。

- 1) 環境配慮型センターの加速化：自然冷媒導入率を2026年9月期に80%まで高める計画である。顧客サプライチェーンのグリーン化を支援し、環境・BCP対応型センターを拡大する。
- 2) スマートコールドサービスの実現：十勝やベトナムの新拠点に全自動倉庫システムを導入済みであり、労働力不足に対応した省人化と生産性向上を追求し、競争力を高めていく。
- 3) ASEANグローバル展開：2025年3月に竣工した「ベンルック物流センター」を足掛かりに、2027年春竣工予定のタイ「スワンナプーム物流センター（仮称）」の開発を進めるなど、成長著しい地域での展開を強化する。

(2) 食品販売事業

食品販売事業の売上高は前期比8.9%減の80,000百万円、セグメント利益は同47.9%増の1,800百万円を見込んでいる。利益重視の事業構造へ転換するため、低採算取引の厳格な見直しを実施することで売上高は減少するが、利益率は前期の1.4%から2.3%へと大きく改善する計画である。

事業戦略としては、4つの改革・成長パッケージを推進する。

- 1) 収益性向上のための構造改革：不採算取引の見直しに加え、棚卸資産の改革や事業所別ROIC（投下資本利益率）の導入により、組織的な販売と在庫管理を徹底し利益を最大化させる。
- 2) 事業品・全社取組商材の販路拡大：ノルウェーサーモンや北海道産ホタテなどの強みを持つ商材の販売拡大に引き続き注力する。
- 3) 独自商品と販売網の開発：DXの推進により商談情報を一元管理し、新たな販売機会を創出する。また、若手営業マンの交流促進や専門性の高い人材育成を通じて、販売力を強化する。
- 4) 海外における販路拡大：タイやベトナムを拠点としたASEAN商圏の開拓を組織的に進め、グローバルな収益基盤を構築する。

2026年9月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/9期		26/9期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	125,563	-	118,000	-	-7,563	-6.0%
冷蔵倉庫事業	37,724	30.0%	38,000	32.2%	276	0.7%
食品販売事業	87,807	69.9%	80,000	67.8%	-7,807	-8.9%
営業利益	4,238	3.4%	4,800	4.1%	562	13.3%
冷蔵倉庫事業	7,436	19.7%	7,300	19.2%	-136	-1.8%
食品販売事業	1,217	1.4%	1,800	2.3%	583	47.9%
配賦不能費用	-4,455	-	-4,300	-	155	-
経常利益	3,658	2.9%	4,600	3.9%	942	25.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,978	1.6%	3,000	2.5%	1,022	51.6%

注：セグメント利益の売上比はセグメント利益率

出所：決算短信、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

2026年1月23日 (金)
<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 経営方針の具現化に向けた取り組みを推進

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強化していく。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」ため、「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する。

2030年9月期には売上高1,700億円、営業利益100億円、EBITDA170億円以上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）する計画である。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85%以上、太陽光発電能力20MWを目指す。ノルウェーサーモン事業を2021年9月期末に非連結化したことに加えて、量から質への変革が着実に進展していることから、弊社では食品販売事業の収益性向上に注目している。冷蔵倉庫事業は引き続き堅調な推移が想定できるため、業績と利益率の向上が期待できる。2030年9月期の目標を達成すべく、2024年9月期からは新・中期経営計画第Ⅱ期「繋ぐ力」がスタートしている。

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. 中期経営計画第Ⅱ期「繋ぐ力」

新・中期経営計画第Ⅱ期(2024年9月期～2026年9月期)では、新・中期経営計画第Ⅰ期で提供したサービスの成長を加速させるため、「取引先」「生産者」「株主」「地域社会」「社員及び社内の各部門間」の横のつながり、また、「2030年事業ビジョン」、さらに「ヨコレイ100周年」そして「未来」へのつながりを意識して全体方針を「繋ぐ力」と策定した。新・中期経営計画第Ⅰ期「創る力」(2021年9月期～2023年9月期)では、冷蔵倉庫事業が複合型マルチ物流サービスの提供加速などをはじめとする重点施策の着実な実行により業績を拡大させたほか、食品販売事業においても相場の不確実性はあるながら収益性向上のための構造改革をはじめとする改革・成長パッケージが確実に遂行された。「繋ぐ力」においては、2年度目を終え、最終年度に向けた重要な局面にある。同社は2025年11月13日、事業環境の激変と各セグメントの戦略的転換を反映し、2026年9月期の最終目標数値を見直した。修正後の計画では、売上高を1,180億円(当初予想1,500億円)、営業利益を48億円(同65億円)へと引き下げ、ROEの目標も4%以上(同5%以上)へと下方修正しているが、EBITDA130億円及び自己資本比率40%台の維持という財務健全性の指標は堅持している。

冷蔵倉庫事業においては、拠点網の拡大と環境対策の両面で着実な進捗が見られる。当初目標としていた「環境配慮型センター」の竣工は計画どおり進んでおり、当期には国内で「岡山CONNECT物流センター」及び「十勝フードバレー物流センター」、海外では同社初となるベトナムの「ベンルック物流センター」の計3拠点が竣工した。これにより、2025年末時点の拠点は国内56ヶ所、海外6ヶ所の体制となる。需要面は堅調であり、入出庫量及び在庫量が前期を上回る推移を見せていることから、セグメント売上高は当初目標を上回る380億円(当初目標360億円)を見込んでいる。一方、利益面では建設費高騰に伴う減価償却費の増加やエネルギーコストの上昇が当初の想定を上回る水準で推移しており、これらが利益を圧迫する要因となっている。同社はこれに対し、料金体系の適正化や、全自動倉庫システムの導入による省人化・生産性向上を通じて収益性の改善を図る方針である。

食品販売事業では、中期経営計画の柱である「利益率重視の事業構造への転換」を加速させている。従来の規模を追う戦略から質を重視する経営へと舵を切り、低採算取引の見直しと在庫管理の徹底を推進している。この構造改革により、2026年9月期のセグメント売上高は800億円(当初目標1,140億円)へと大幅に縮小する計画だが、セグメント営業利益率については目標の2.2%を維持し、高収益体質への脱却を目指している。具体的な施策としては、DXを活用した商談情報の可視化、事業別ROICの導入による組織的販売の強化、さらには販売事業本部の傘下に管理チーム及び営業チームの新設による商圏開拓などが挙げられる。

サステナビリティへの取り組みも中期経営計画の重要な進捗指標となっている。同社は「環境配慮No.1」を掲げ、自然冷媒導入を強力に推進しており、2025年9月末時点での自然冷媒導入率は74.6%となった。2026年9月期にはこれを80%まで引き上げる計画であり、業界平均を上回る省エネ性能を背景に、環境意識の高い顧客層への訴求を強めている。また、太陽光発電能力も13メガワット(国内外34ヶ所)まで拡大しており、2030年の目標である20メガワットに向けて順調な推移を見せている。

横浜冷凍
2874 東証プライム市場

2026年1月23日 (金)
<https://www.yokorei.co.jp/ir/>

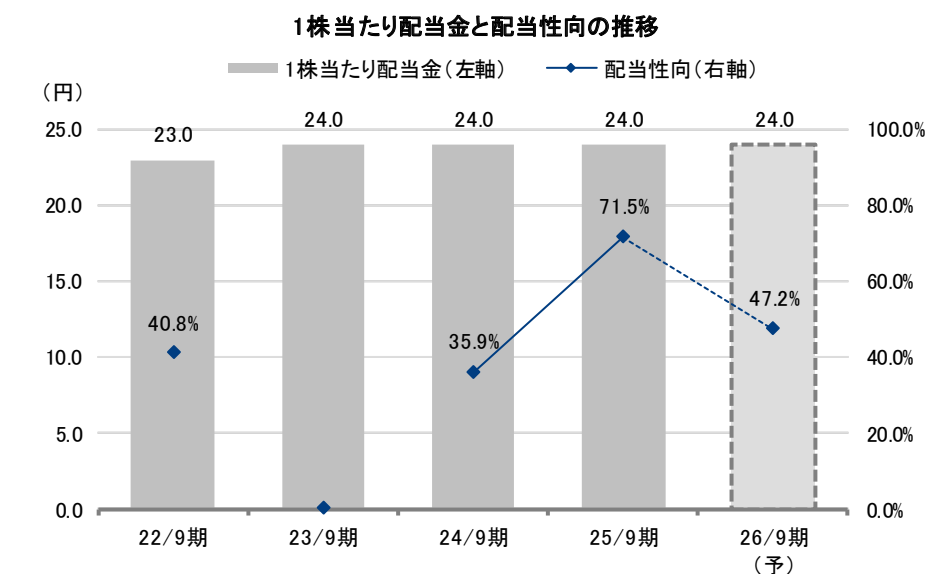
株主還元策

2026年9月期も1株当たり年間24.0円の配当を継続し、安定配当を維持する予定

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、上場以来減配は一度もなく、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。2025年9月期は1株当たり24.0円の配当を行い(中間配当：12.0円、期末配当：12.0円)、2026年9月期の1株当たり配当金も24.0円を予定している。

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、同社の取扱商品を贈呈しており、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ントラウト製品・国産うなぎ蒲焼セットを、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。

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、今後も堅調に推移するものと弊社は見ている。



注：23/9期は記念配当1.0円を含む
出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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・表示したのですが、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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