

|| 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 >>>](#)

2025年4月16日(水)

執筆：客員アナリスト

星 匠

FISCO Ltd. Analyst **Hoshi Takumi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024年9月期の業績概要	01
2. 2025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	10
1. 過年度決算の訂正	10
2. 2024年9月期の業績概要	11
3. 事業セグメント別動向	12
4. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	17
1. 2025年9月期の業績見通し	17
2. 事業セグメント別見通し	17
■ 中長期の成長戦略	19
1. 「ヨコレイ事業ビジョン 2030」	19
2. 中期経営計画第II期「繋ぐ力」	20
3. 持続可能な社会の実現に向けて	23
■ 株主還元策	24

■ 要約

成長に向けた先行投資期間が続く。 食品販売事業が収益性改善のカギ

横浜冷凍<2874>は、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いる。冷蔵倉庫事業では国内に53拠点、タイに5拠点の冷蔵倉庫を構えており(2024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。物流センターの拠点数と売上高が連動する特徴があるが、近年、収容能力の上限までほぼ使用されているため、売上高拡大には拠点を増やすことが課題であり、足元で解消に向けて拠点拡大に向けた大規模な投資を実施している。食品販売事業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。

1. 2024年9月期の業績概要

2024年9月期の連結業績は、売上高で前期比2.6%減の122,282百万円、営業利益で同29.5%増の4,647百万円、経常利益で同16.3%増の4,808百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が3,933百万円(前期は10,731百万円の損失)となった。冷蔵倉庫事業は高い在庫水準が続いており、保管料収入、荷役料収入も大きく増収となり、大幅増益で着地した。期中に3拠点が竣工し、立ち上げに伴う費用や償却負担、物価上昇やコスト増加などの利益押し下げ要因が発生したものの、料金改定交渉やDX推進による生産性向上に努めるなど、同社の企業努力でマイナス要因を跳ね返した格好である。

2. 2025年9月期の業績見通し

2025年9月期の連結業績は、売上高で前期比3.9%増の127,000百万円、営業利益で同8.6%減の4,250百万円、経常利益で同13.7%減の4,150百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同28.8%減の2,800百万円と増収減益の見通しだ。売上高に関しては、冷蔵倉庫事業、食品販売事業ともに前期の実績を上回るが、新・中期経営計画第Ⅱ期「繋ぐ力」の目標達成に向けた先行投資により利益は減益を見込んでいる。

3. 中長期の取り組み

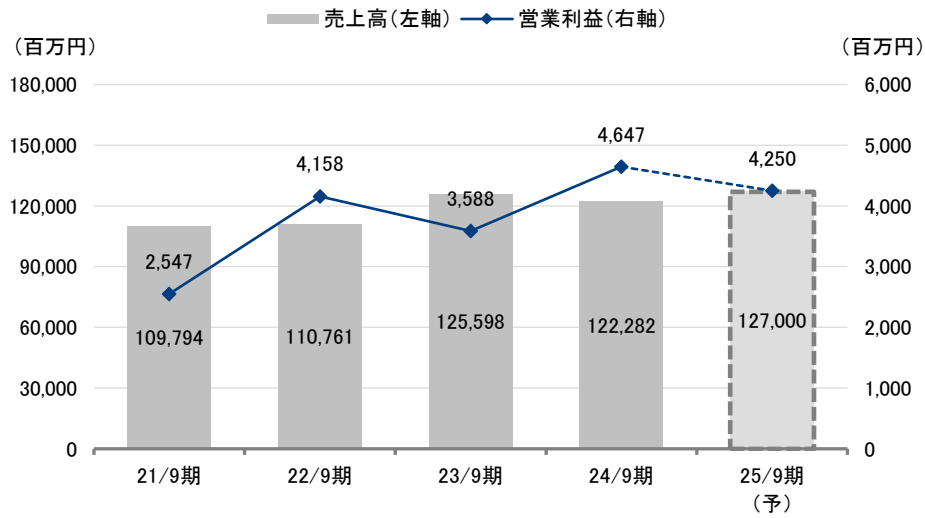
同社は長期ビジョンとして「ヨコレイ事業ビジョン2030」「ヨコレイサステナビリティビジョン2030」を公表している。同ビジョンの下で、中長期的な視点で持続可能な社会の発展に事業活動を通じて貢献するとともに、業績の拡大と企業価値の向上も実現していく。具体的には連結ベースの定量目標として、2030年9月期に売上高1,700億円、営業利益100億円、EBITDA170億円以上の達成を目指す。ビジョン達成に向けて2024年9月期からは新・中期経営計画第Ⅱ期「繋ぐ力」がスタートした。2026年9月期までに、売上高1,500億円、営業利益65億円、EBITDA130億円、ROE5%以上、自己資本比率40%台の維持を目指す。

要約

Key Points

- ・ 2024年9月期は企業努力で収益性が大幅に改善
- ・ 2025年9月期は増収減益の見通し。成長に向けた先行投資の年度と位置付け
- ・ 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

■ 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、世界へと広がっている。冷蔵倉庫事業では国内に53拠点、タイに5拠点の冷蔵倉庫を構えており（2024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。

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
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 112 万トンと 100 万トンを超えている（国内 53 拠点、海外 5 拠点。2024 年 9 月期末実績）。収容能力は業界トップクラスであり、当社によると冷蔵倉庫事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、今後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 21,376 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）
	鶴ヶ島物流センター（同 22,286 トン）
	他
京浜	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）
	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
中京・東海	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）
	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
阪神	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）
	舞洲物流センター（同 26,064 トン）
	他
九州	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）
	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。

会社概要

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

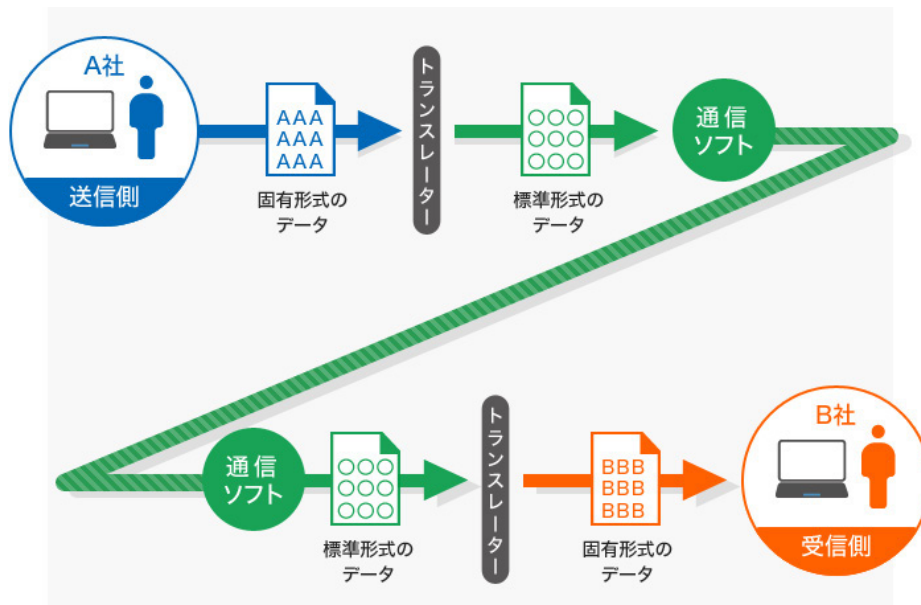
冷蔵倉庫事業においては、顧客のニーズに合わせた最適な物流アウトソーシングサービス、最新の物流情報を迅速に提供する ICT サービスも手掛けている。物流アウトソーシングサービスでは、通関から保管・配送までのプロセスにおいて、多様なサービスを提供している。これら多様なサービスを顧客のニーズに合わせて組み合わせることで、業務効率の改善と物流コストの削減に寄与している。加えて、高度なサービスとシステムの融合、経験豊富なスタッフにより、ジャスト・イン・タイムの物流を実現している。

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入出庫実績、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、入出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の、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。

EDI サービスイメージ



出所：同社ホームページより掲載

会社概要

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。これらの取り組みは着実に進んでおり、自然冷媒導入率は72.4%、太陽光発電量は11メガワットとなっている(2024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34%削減に成功している(2024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。

(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・農産物を見極め、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。

会社概要

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。



業績動向

海外取引先の財務内容悪化に伴い、 2021年9月期～2023年9月期の決算を訂正

1. 過年度決算の訂正

海外の取引先の財務内容が悪化したことを反映し、2021年9月期～2023年9月期の決算を訂正した。訂正内容は、収益認識基準に関する会計処理と特別損失の計上である。会計処理の訂正は、取引先との取引が、実質的に金融取引であったため、営業外収益の受取手数料に訂正した。特別損失の計上は、取引先との売掛債権や貸付金などに関する引当金の計上によるものである。取引先に関する引当金は全額引き当て済みのため、今後の財務内容の悪化に伴う追加計上はないが、引当金は外貨建てのため、為替の影響による引当金等の増減が損益計算書の営業外収益もしくは、営業外費用で反映されることとなる。

冷蔵倉庫事業の堅調な需要を追い風に大幅増益を確保

2. 2024年9月期の業績概要

2024年9月期の連結業績は、売上高が前期比2.6%減の122,282百万円、営業利益が同29.5%増の4,647百万円、経常利益が同16.3%増の4,808百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が3,933百万円（前期は10,731百万円の損失）となった。

売上高は、冷蔵倉庫事業において堅調な需要により2ケタ成長を示したが、食品販売事業の水産品の減収が響き、全体としては微減収となった。一方、利益面に関しては、冷蔵倉庫事業は高い在庫水準が続いており、保管料収入、荷役料収入も大きく増収となり、大幅増益で着地した。期中に3拠点が竣工し、立ち上げに伴う費用や償却負担、物価上昇やコスト増加などの利益押し下げ要因が発生したものの、料金改定交渉やDX推進による生産性向上に努めるなど、同社の企業努力でマイナス要因を跳ね返した格好である。

外部環境では、高騰を続ける電気料金と2024年問題への対応が重要な課題となった。電気料金高騰の対応として、顧客との交渉により、価格転嫁を実施した。また、太陽光による自社発電も進め、全冷蔵倉庫の半数近くで太陽光発電システムを導入済みとなった。各冷蔵倉庫拠点には最新鋭の冷凍機を整えていることもあり、電気料金高騰の影響を業界平均よりも抑えられている。2024年問題に関しては、自社トラックを持たない同社にとって入出庫のスピード化と、中継拠点冷蔵庫の整備を含む拠点数の拡大が課題となった。入出庫時間の短縮化については、RFID（ICタグ）搭載パレットによるパレタイズ運用やパレチゼーションに取り組み、荷役時間の短縮化が進んでいる。拠点数の拡大については、北海道内での要衝地に「恵庭スマート物流センター」（2024年2月）、大阪・関西万博の隣接地に「夢洲第二物流センター」（2024年2月）、博多港の需要に対応する「箱崎FACILITY 物流センター」（2024年4月）を計画どおりに竣工できており、着実に成果を挙げていると言える。

2024年9月期業績

(単位：百万円)

	23/9期		24/9期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	125,598	-	122,282	-	-3,316	-2.6%
冷蔵倉庫事業	31,827	25.3%	35,127	28.7%	3,300	10.4%
食品販売事業	93,712	74.6%	87,095	71.2%	-6,617	-7.1%
その他	58	0.0%	59	0.0%	1	1.7%
営業利益	3,588	2.9%	4,647	3.8%	1,059	29.5%
冷蔵倉庫事業	6,689	21.0%	7,198	20.5%	509	7.6%
食品販売事業	961	1.0%	1,473	1.7%	512	53.3%
その他	33	56.9%	25	42.4%	-8	-24.2%
調整額	-4,096	-	-4,049	-	47	-
経常利益			4,808	3.9%	675	16.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-10,731	-8.5%	3,933	3.2%	14,664	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

3. 事業セグメント別動向

(1) 冷蔵倉庫事業

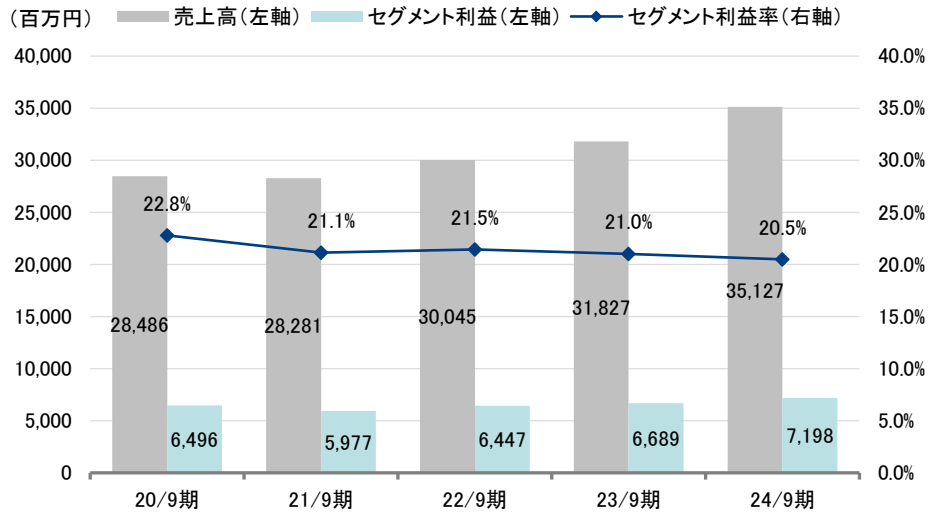
冷蔵倉庫事業の売上高は前期比 10.4% 増の 35,127 百万円、セグメント利益は同 7.6% 増の 7,198 百万円と 2 期連続で過去最高を更新した。堅調な需要に支えられ、保管料、荷役料、運送取扱収入、通関収入等、すべてにおいて増収（タイヨコレイ含む）となった。前期に引き続き在庫水準が高位安定して推移するなかで、保管料収入（荷物の種別、量、保管期間に応じて顧客から徴収する料金）が同 8.3% 増の 17,557 百万円と伸長したことがセグメントの業績拡大に寄与した。荷役料（荷物の入出荷作業に伴い顧客から徴収する手数料）は同 8.8% 増の 7,088 百万円、タイヨコレイ（タイの連結子会社）も同 12.8% 増の 2,285 百万円といずれも好調に推移した。利益面に関しては、2024 年 9 月期に竣工した 3 つの物流センターの減価償却費、立ち上げ経費等のコスト増要因があったものの、増収効果でカバーし、増益を確保した。

新・中期経営計画第 II 期「繋ぐ力」で掲げた「環境配慮型センターの加速化」「スマートコールドサービスの実現」「ASEAN グローバル展開」の 3 つの重点施策についても着実に進捗が見られた。環境配慮型センターの加速化については、期中に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 FACILITY 物流センター（福岡）が竣工し、拠点・物流センターが国内外合わせて 58 事業所に達した。新設拠点は省人化・省力化に特化し、太陽光発電設備やリチウムイオン蓄電池を導入した最新鋭の設備を導入している。新設の 3 センターは、再生可能エネルギー利用率が同社目標の 15% 以上を上回る 20% 前後となっている。スマートコールドサービスの実現については、2024 年問題の長距離輸送便不足の対策として、中継拠点冷蔵倉庫を活用するため、協力会社との連携を始めた。また、生産性の向上に向け、トラック予約受付システムの新システム導入、移動ラックやカーゴナビゲーションシステム、RFID（IC タグ）搭載パレットの導入、RPA 活用などによる IT やロボティクス化を推進した。ASEAN グローバル展開については、2025 年 3 月に同社グループ初進出のベトナムに同社初の自動倉庫としてベンルック物流センターが竣工した。

同事業は安定した業績を上げており、同社における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と予想されるため、引き続き安定した業績を上げていくものと弊社は見ている。

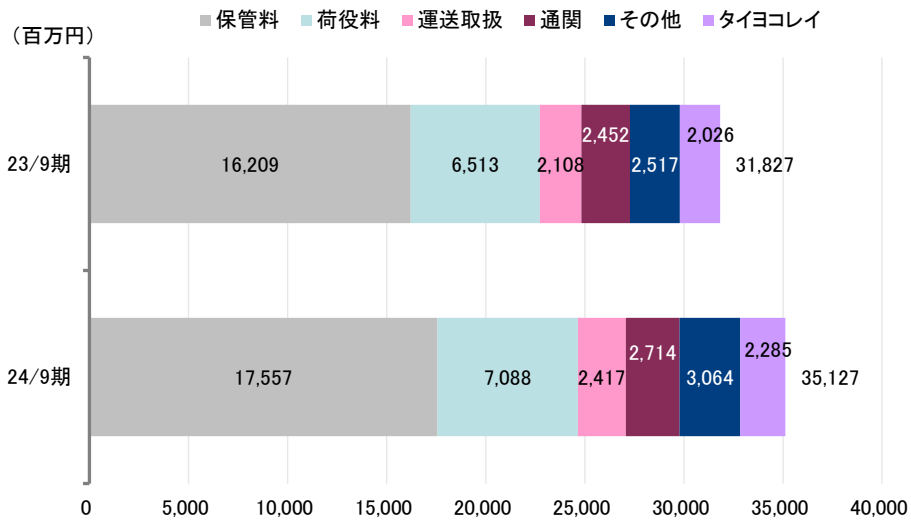
業績動向

冷蔵倉庫事業の業績推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

冷蔵倉庫事業の種目別売上高の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

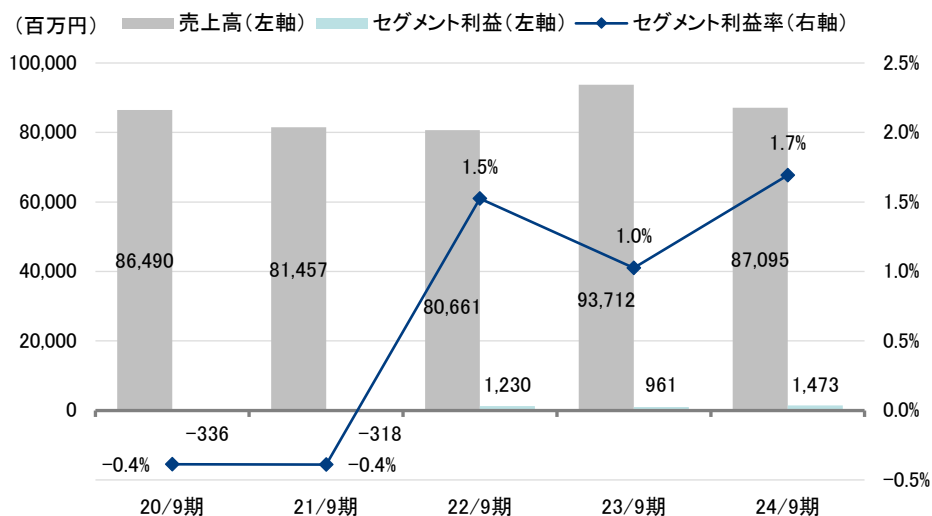
(2) 食品販売事業

食品販売事業の売上高は同 7.1% 減の 87,095 百万円、セグメント利益は同 53.3% 増の 1,473 百万円となった。売上高は畜産品が堅調となったが、水産品の減収が響いた格好である。一方、利益は水産品において利益重視の販売に取り組んだことが寄与し、大幅増益を確保した。水産品は、販路拡大に注力するノルウェーサーモン、大西洋サバの販売量は増加したが、東日本の不漁の影響で自社凍結加工品の取扱量が減少したことなどを受け、売上高は同 9.9% 減の 67,939 百万円となった。利益については、利益重視の販売に取り組んだ結果、食品販売事業全体の増益に大きく寄与した。畜産品は、インバウンド向けの外食需要が回復してくるなかで、ポーク、チキンの取り扱いが伸長し、売上高は同 5.5% 増の 16,985 百万円に拡大した。利益面でも増益に寄与し、好調に推移している。農産品・その他は、高温障害により農産品の取扱量が減少した影響を受け、売上高は同 3.0% 減の 2,171 百万円で、利益面でも減益となった。

新・中期経営計画第Ⅱ期「繋ぐ力」では、食品販売事業において、「収益性向上のための構造改革」「事業品・全社取組商材の販路拡大」「独自商品と販売網の開発」「海外における販路拡大」の4つの重点施策を掲げた。収益性向上のための構造改革の進捗については、販売推進事業部の傘下に国内並びに海外販売推進室を設置し、国内に加え、海外はタイやベトナムを中心に ASEAN 商圏の開拓を進めた。事業品・全社取組商材の販路拡大については、主力のノルウェーサーモンがハラスを中心に販売数量が拡大したほか、畜産品についても国産品に注力し販売数量を大幅に拡大した。独自商品と販売網の開発は、医療食の販売拡大、一次加工品のラインナップ拡充、公式オンラインショップでのラインナップ拡充・販売を拡大した。海外における販路拡大については、海外取引先の販路を活用し、販売先や資源のリソース獲得を目指すほか、養殖ブリ加工品（世紀ブランド）の輸出を強化している。

同事業は同社全体の売上の中心となっている事業であり、今後は収益性が高まるものと弊社は見ている。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などが理由だ。同事業の収益性が高まるにつれて、連結ベースの利益率も高まるものと弊社は見ている。

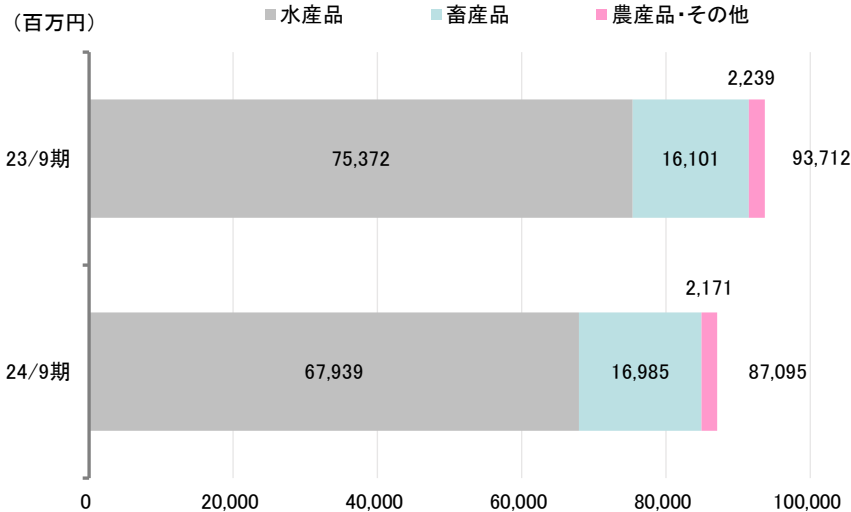
食品販売事業の業績推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

業績動向

食品販売事業の品目別売上高の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4. 財務状況と経営指標

2024年9月期末における資産合計は前期末比14,763百万円増の203,026百万円となった。流動資産は36,270百万円となり、同3,000百万円減少した。これは主に商品が1,479百万円増加した一方で、現金及び預金が456百万円、受取手形及び売掛金が3,153百万円減少したことなどによるものである。固定資産は166,756百万円となり、同17,763百万円増加した。これは有形固定資産が14,231百万円、投資その他の資産が3,623百万円増加したことによるものである。

負債合計は前期末比8,233百万円増の123,155百万円となった。流動負債は43,643百万円となり、同4,576百万円増加した。短期借入金が8,814百万円減少したものの、1年内償還予定の社債が10,000百万円増加したことなどによるものである。固定負債は79,511百万円となり、同3,656百万円増加した。社債が10,000百万円減少した一方、長期借入金が14,268百万円増加したことなどによるものである。純資産合計は同6,531百万円増の79,871百万円となった。

安全性の指標を見ると、自己資本比率は前期末比0.3ポイント増の38.5%となった。流動比率は83.1%である。自己資本比率は前期末比で若干のプラスで、流動比率も健全な値であり、短期の資金繰りに関する安全性は高いと言えるだろう。

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	23/9 期	24/9 期	増減額
流動資産	39,270	36,270	-3,000
現金及び預金	3,937	3,481	-456
受取手形及び売掛金	16,523	13,370	-3,153
商品	14,816	16,295	1,479
固定資産	148,993	166,756	17,763
有形固定資産	101,168	115,399	14,231
無形固定資産	3,431	3,340	-91
投資その他の資産	44,392	48,015	3,623
資産合計	188,263	203,026	14,763
負債合計	114,922	123,155	8,233
流動負債	39,067	43,643	4,576
固定負債	75,855	79,511	3,656
純資産合計	73,340	79,871	6,531
利益剰余金	38,650	41,137	2,487
負債純資産合計	188,263	203,026	14,763
流動比率	100.5%	83.1%	
自己資本比率	38.2%	38.5%	
ROA	2.3%	2.5%	

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年9月期は成長のための先行投資期間と位置付け

1. 2025年9月期の業績見通し

2025年9月期の連結業績に関して同社は、売上高で前期比3.9%増の127,000百万円、営業利益で同8.6%減の4,250百万円、経常利益で同13.7%減の4,150百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同28.8%減の2,800百万円と増収減益を見込んでいる。売上高に関しては、冷蔵倉庫事業、食品販売事業ともに前期の実績を上回る見込みだが、新・中期経営計画第Ⅱ期「繋ぐ力」の目標達成に向けた先行投資により減益を見込んでいる。

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2.2%増の35,900百万円、セグメント利益は同3.7%減の6,930百万円を見込んでいる。売上高に関しては、前期に竣工した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 FACILITY 物流センター(福岡)がフルで寄与するうえ、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)、ベンルック物流センター(ベトナム)が期中に竣工することからトップラインの伸びに寄与しはじめると見込む。利益面に関しては、前期の完了済み及び期中完了予定の物流施設の減価償却費、新拠点の立ち上げ費用などの影響により減益を見込む。同社は新・中期経営計画第Ⅱ期において、物流センターの加速度的拡大を戦略の1つとして掲げており、2025年9月期が投資負担のピークを迎える見通しである。

また、業績予想の達成と中長期的な成長加速に向けて、事業戦略としては3つの重点施策1) 環境配慮型センターの加速化、2) スマートコールドサービスの実現(次世代型冷蔵倉庫の新設)、3) ASEAN グローバル展開に注力していく。1) 環境配慮型センターの加速化に関しては、SDGs や ESG といった環境保全に対する企業の意識や災害リスクに対応した備蓄機能へのニーズが高まっていることなどを商機と捉え、「地球にやさしい物流センター/BCP 対応型センター」の拡大により、顧客サプライチェーンのグリーン化と持続可能化を支援していく。2) スマートコールドサービスの実現(次世代型冷蔵倉庫の新設)に関しては、物流2024年問題、労働力人口の減少といった外部環境の変化が予見されるなかで、拠点の拡充やマテハン・ロボットを活用した生産性の向上に取り組み、同社冷蔵倉庫の競争力を高めていく。3) ASEAN グローバル展開に関しては、ASEAN 地域での展開を強化して同地域の経済成長を業績に取り込み成長を加速する方針だ。

今後の見通し

(2) 食品販売事業

食品販売事業の売上高は前期比 4.5% 増の 91,000 百万円、セグメント利益は同 15.4% 増の 1,700 百万円を見込んでいる。水産品は、ノルウェーサーモンが同 1,000 トン増の 4,500 トン、大西洋サバが同 1,500 トン増の 9,000 トン、自社凍結加工品が同 10,000 トン増の 73,000 トンと、着実な拡大を計画している。畜産品(国産)はインバウンド需要により、同 500 トン増の 2,300 トンを計画しており、同事業の売上高は着実な成長を見込んでいる。利益についても、取り扱い商品の市場価格の安定により前期比で拡大すると見込んでいる。

事業戦略としては、1) 収益性向上のための構造改革、2) 事業品・全社取組商材の販路拡大、3) 独自商品と販売網の開発、4) 海外における販路拡大の 4 つの改革・成長パッケージに注力し、業績予想の達成を目指す。1) 収益性向上のための構造改革については、引き続き徹底した在庫管理や DX の推進、販売推進事業部の新設などによって、利益の最大化を追求していく。2) 事業品・全社取組商材の販路拡大に関しては、量販店の新規開拓及び既存顧客との取引深耕を継続しながら、ノルウェーサーモンをはじめとする事業品と北海道産ホタテをはじめとする全社取組商材の販売拡大に注力していく。3) 独自商品と販売網の開発に関しては、B2C ビジネスの強化により消費者のニーズを吸い上げ、消費者ニーズに寄り添った商品を開発していくほか、各地の買参権を生かした高付加価値製品の開発を行い、利益率を高めていく。また、クローズドマーケット向けにスタートさせた EC 事業で、一般消費者向けの販売を本格化している。4) 海外における販路拡大に関しては、ASEAN を中心にさらなる売上の拡大を図りつつ、海外パートナーの販路を活用しながら欧州・北米市場での新規開拓に取り組む。2024 年 9 月期においては、収益性向上のための構造改革をはじめ、「繋ぐ力」の各種施策が着実に進展した。東日本での不漁などが一巡することで、利益の積み上げが期待される。

2025 年 9 月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/9 期		25/9 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	122,282	-	127,000	-	4,718	3.9%
冷蔵倉庫事業	35,127	28.7%	35,900	28.3%	773	2.2%
食品販売事業	87,095	71.2%	91,000	71.7%	3,905	4.5%
営業利益	4,647	3.8%	4,250	3.3%	-397	-8.6%
冷蔵倉庫事業	7,198	20.5%	6,930	19.3%	-268	-3.7%
食品販売事業	1,473	1.7%	1,700	1.9%	227	15.4%
調整額	-4,049	-	-4,120	-	-71	-
経常利益	4,808	3.9%	4,150	3.3%	-658	-13.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,933	3.2%	2,800	2.2%	-1,133	-28.8%

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、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 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。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が理由だ。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と弊社は見ている。2030年9月期の目標を達成するために、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。

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り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」においても、冷蔵倉庫事業と食品販売事業がそれぞれの重点施策を確実に実行することにより、2026年9月期に売上高1,500億円、営業利益65億円、EBITDA130億円、ROE5%以上、自己資本比率40%台維持の達成を目指す。

(1) 冷蔵倉庫事業

「積み重ねてきた高品質な物流で国内外の課題を解消し、顧客へスマートコールドサービスを提供する」という事業方針を策定している。具体的には以下3つの重点施策を実行することによって2026年9月期にセグメント売上高360億円、セグメント利益80億円を目指す。

a) 環境配慮型センターの加速化

「地球にやさしい物流センター/BCP対応型センター」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引き続き推進し、顧客のサプライチェーンのグリーン化と持続可能化を支援していく。具体的な目標として、物流センター数60事業所（海外拠点含む）、太陽光発電導入32事業所、太陽光発電の発電能力13MW、CO₂排出削減量年間4,260トン、自然冷媒の導入率80%、新設する物流センターの再生可能エネルギー利用率を15%以上を設定している。

b) スマートコールドサービスの実現

「労働力人口の減少」や「物流 2024 年問題」といった外部環境の課題に対応するために、中継拠点冷蔵庫の積極的な設置とロボット・IT の導入による生産性の向上に取り組む。具体的には、国内の拠点数を 2026 年 9 月期に 55 センターまで増やすことで中継地での備蓄ニーズに応えるほか、同社の強みの 1 つである社員オペレーションとマテハン・ロボットを掛け合わせて働き手不足の解消と生産性の向上を実現する。これらにより取り扱い個数を 2023 年 9 月期比で 10% 増加させる計画だ。また、通関事業部門、販売事業部門との協業を積極的に模索し、事業機会の最大化を図る。

c) ASEAN グローバル展開

太陽光発電の設置、自然冷媒の導入、IT の活用、自動化の推進などに取り組むことにより、現地での同社倉庫の競争力を強化し、同地域の経済発展を業績にしっかりと取り込む。ASEAN 地域での展開を強化し、2026 年 9 月期に海外売上高比率を 8% まで高めていく。

(2) 食品販売事業

「国内外（グローバル）の生産者とのネットワークを生かし、目利き力により旬や美味しさを顧客へと届ける」という事業方針を策定している。具体的には、以下の 4 つの改革・成長パッケージを実行し、2026 年 9 月期にセグメント売上高 1,140 億円、セグメント利益 25 億円を目指す。

a) 収益性向上のための構造改革

新・中期経営計画第 1 期「創る力」においても適正な在庫管理などをはじめとした収益性向上施策を進めてきた同社は、DX によるさらなる改革に注力する。全社の営業データを見える化し、データに基づいた効果的な営業戦略を推進するほか、徹底した在庫管理に加えて、データ分析を活用した最適なコストを実現し、利益の最大化を追求する。その他の施策としては、広域に活動する営業部隊である販売推進事業部を新たに設置し、組織横断型の販売活動の推進と未開拓地域の商圏開拓などに注力する。

b) 事業品・全社取組商材の販路拡大

同社が出資している海外パートナーの商材及び国内生産品である事業品、同社の強みである調達力を生かした一括仕入れ商材である全社取組商材の販売拡大に注力し、量販店を中心とした新規顧客の開拓や既存顧客との取引深耕による業績の拡大を図る。事業品とは、ノルウェーサーモン、自社凍結加工品(前浜商材)、エビ、ペルー水産品などのことであり、全社取組商材とは、大西洋サバ、うなぎ、北海道産ホタテ、十勝産農産品などのことである。

c) 独自商品と販売網の開発

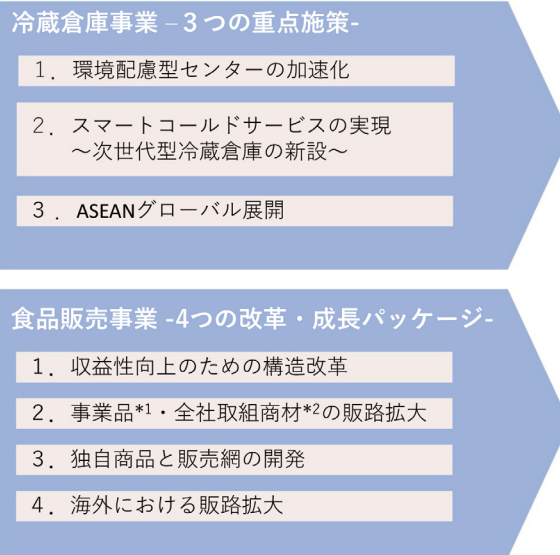
メーカー機能の強化により、多種多様な消費者のニーズに応えられる満足度の高い商品開発を推進するほか、EC サイトと直販店の開設、海外への日本食販売の推進により、販売網を模索する。B2C ビジネスにより消費者のニーズを吸い上げて、適切に製品開発に反映させる方針であり、具体的には、レンジアップ商品、新鮮な刺し身、医療食などを開発する。また、各地の買参権を生かした高付加価値製品の開発により、収益性の向上も実現する。

中長期の成長戦略

d) 海外における販路拡大

ASEAN 市場を中心にさらなる売上の拡大を図るほか、海外パートナーの販路を活用し、欧州や北米市場の新規開拓に取り組む。これらにより 2026 年 9 月期には、海外売上高比率 15% 以上、海外売上高 170 億円の達成を目指す。

セグメント別重点施策



経営基盤 生産性を向上させ事業の成長スピードを加速化させる

*1事業品：投融資先商材 *2全社取組商材：一括仕入商材

出所：新・中期経営計画（第II期 - 繋ぐカ-）より掲載

これら冷蔵倉庫事業、食品販売事業の重点施策に加えて、事業の成長スピードを加速化させる経営基盤づくりとして、ESGの観点から制度と組織の充実化を図る。具体的には、TCFD提言に即した情報開示の充実、社員のエンゲージメント向上を目的とした健康経営の実践、持続的な事業成長を支える海外リスクの監視強化などに取り組む。また、資本コストを意識した経営にもさらに注力するべく、最低限の資本収益性としてROE5%以上という目標を設定している。事業の特性上、また現在進行中の中期経営計画での重点施策により、物流施設への投資を受けた減価償却費がかさんでいるが、物流施設への投資は2026年9月期以降落ち着く見通しであり、その後は先行投資の回収期間として収益性を高め、より効率的に利益に変える方針である。これにより、PBR（株価純資産倍率）も上昇していく想定だ。

3. 持続可能な社会の実現に向けて

同社は、「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への貢献度をさらに高めていく方針である。

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40%削減、自然冷媒の導入率に関しては、85%以上を目指している。「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、女性管理職の人数を2020年9月期に比べて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68.1%（2024年9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8.3%（2024年9月時点）となっている。

これらの持続可能な社会の実現に向けた取り組みは外部からも評価されている。実際、2023年7月には、ESG対応に優れた日本企業のパフォーマンスを測定するために設計された指数である「FTSE Blossom Japan Index」の構成銘柄に選定されたほか、各セクターにおいて相対的にESGの対応に優れた企業で構成される「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄にも引き続き選定されている。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関連の投資資金の流入も期待される状況である。

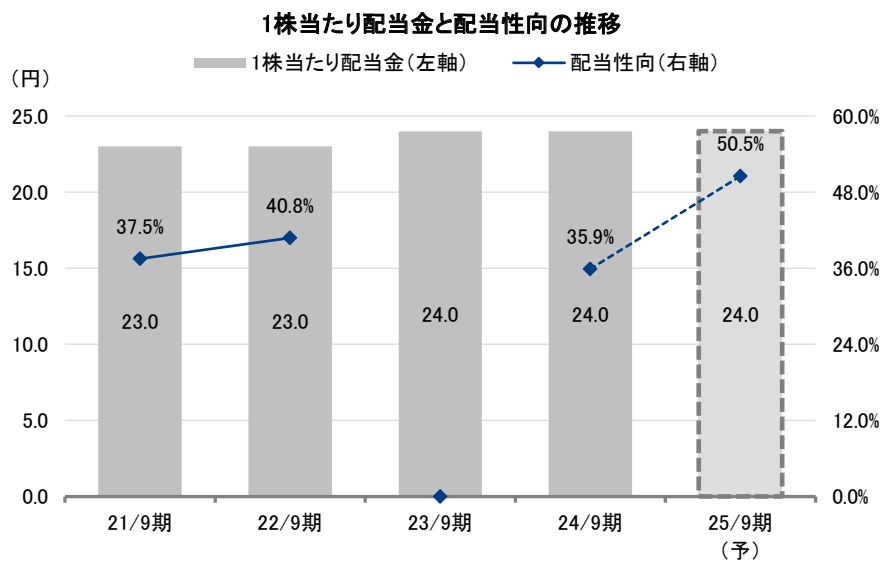
株主還元策

通期で 24.0 円の配当を継続し、安定配当を維持

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。2024年9月期は1株当たり24.0円の配当を行った（中間配当：12.0円、期末配当：12.0円）。2025年9月期の1株当たり配当金は24.0円を計画している。

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。

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：決算説明資料、有価証券報告書よりフィスコ作成

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