

|| 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 >>>](#)

2024年2月29日(木)

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>

目次

■ 要約	01
1. 2023年9月期の連結業績概要	01
2. 2024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	05
■ 業績動向	11
1. 2023年9月期の連結業績	11
2. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
■ 中長期の成長戦略	17
1. 「ヨコレイ事業ビジョン 2030」	17
2. 中期経営計画第II期「繋ぐ力」	18
■ 持続可能な社会の実現に向けて	21
■ 株主還元策	22

■ 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. 2023年9月期の連結業績概要

2023年9月期の連結業績は、売上が前期比16.1%増の133,862百万円、営業利益が同11.0%減の3,785百万円、経常利益が同15.9%減の4,203百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.6%減の2,831百万円となった。

堅調な需要を受け、冷蔵倉庫事業と食品販売事業の売上がそろって拡大したことが連結ベースの売上高を押し上げた。一方で利益面に関しては、冷蔵倉庫事業が過去最高のセグメント利益を達成したものの、食品販売事業が前期比で減益となったことが響いた。加えて、販売経費や人件費の増加、本社移転費用等も連結ベースの利益を押し下げる要因となった。セグメント別の業績は、冷蔵倉庫事業が過去最高の売上高・セグメント利益を達成した。保管料収入が大きく伸長したほか、環境配慮型「複合型マルチ物流サービス」も好調だった。食品販売事業は、水産品、畜産品、農産品・その他がすべて増収となったものの、商品の値崩れやALPS処理水放出などの影響を受け減益となった。ただ、食品販売事業においては、新・中期経営計画（第1期）で重点施策と定める収益性向上のための構造改革が確実に進捗し、適正な在庫管理の推進を徹底した。外部環境においては戦争や禁輸など、業績下押し要因があったものの、構造改革が進展するなかで業績への影響を最小限に抑えた格好だ。

要約

2. 2024年9月期の連結業績見通し

2024年9月期の連結業績は、売上高で前期比3.8%増の139,000百万円、営業利益で同20.2%増の4,550百万円、経常利益で同13.0%増の4,750百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同7.7%増の3,050百万円と増収増益を見込んでいる。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通しだ。特に冷蔵倉庫事業に関しては、外部環境が好調ななかで、現在着工中の新物流センターが竣工することから、トップラインの伸びが加速すると見込んでいる。一方で利益面に関しては、値崩れなどの影響が緩和することにより食品販売事業のセグメント利益が大きく伸びると想定しているものの、冷蔵倉庫事業に関してはわずかながらの減益を想定している。これは、ちばりサーチパーク物流センターをはじめとする竣工済み及び期中竣工予定の物流センターの減価償却費が要因である。同社は新・中期経営計画第Ⅰ期、第Ⅱ期で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、一時的に減価償却費の負担が増える格好だ。2024年9月期からは新・中期経営計画第Ⅱ期「繋ぐ力」がスタートする。冷蔵倉庫事業、食品販売事業がそれぞれの重点施策を着実に実行し、増益への回帰を目指す。

3. 中期経営計画の概要

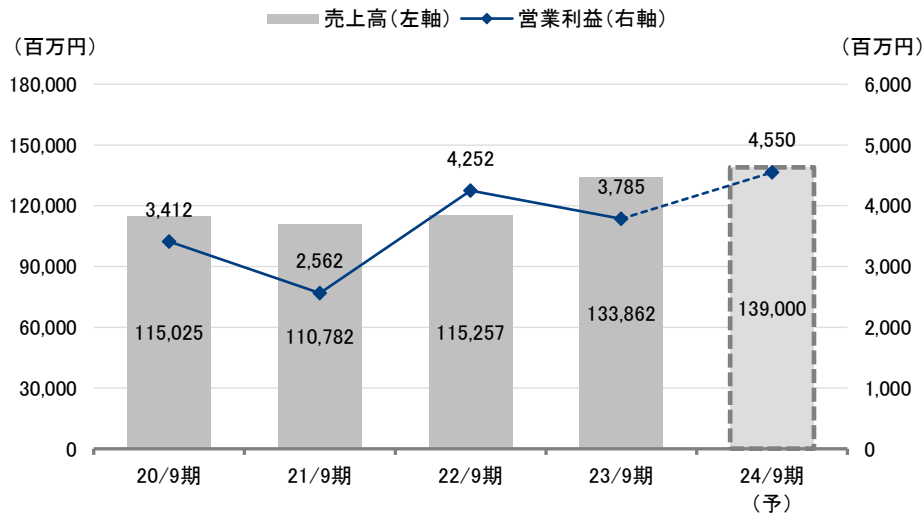
同社は長期ビジョンとして「ヨコレイサステナビリティビジョン2030」「ヨコレイ事業ビジョン2030」を公表している。同ビジョンの下で、中長期的な視点で持続可能な社会の発展に事業活動を通じて貢献する方針だ。加えて、業績の拡大と企業価値の向上も実現していく。具体的には連結ベースの定量目標として、2030年9月期に売上高1,700億円、営業利益100億円、EBITDA170億円以上の達成を目指す。これらの目標達成に向けて2024年9月期からは新・中期経営計画第Ⅱ期「繋ぐ力」がスタートする。2026年9月期までの3年間で対象であり、売上高1,500億円、営業利益65億円、EBITDA130億円、ROE5%以上、自己資本比率40%台の維持を目指す。

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
- ・温度管理技術とノウハウ及び社員オペレーションが強み
- ・2023年9月期は増収減益となるも構造改革が着実に進展
- ・2024年9月期は増収増益を見込む

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」、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50拠点、タイに5拠点の冷蔵倉庫を構えている(2023年12月末時点)。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。

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	ちばリ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

出所：有価証券報告書、統合レポート2022よりフィスコ作成

また、創業75周年を迎えた同社は、次の100年へ向かって新たなスタートを切るためにコーポレートロゴを2024年1月にリニューアルした。従来のロゴをベースとし、ソリッドで力強い形でありながらも、エッジには丸みを持たせ、強さの中にある優しさや食品への気配り・安定を表現したほか、同社の進化と挑戦をイメージさせる色として、従来よりも濃い赤色をコーポレートカラーとして採用した。

リニューアルされたコーポレートロゴ



出所：決算説明資料より掲載

会社概要

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は107万トンと100万トンを超えている(国内50拠点、海外5拠点。2023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・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、新たに拠点を設置するため、2023年9月期末時点において、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)、バンルック物流センター(ベトナム)、十勝第四物流センター(北海道)、岡山物流センター(岡山)を建設中である。今後も収容能力を順次拡大していく。

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 21,376 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) 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：同社提供資料より掲載

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、倉庫内作業の効率化も実現している。

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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

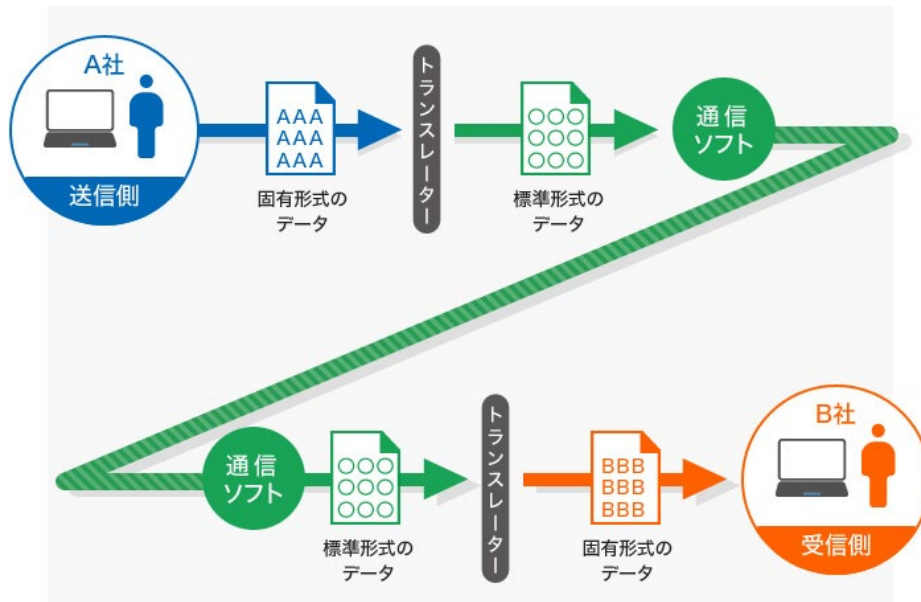
横浜冷凍 | 2024年2月29日(木)
 2874 東証プライム市場 | <https://www.yokorei.co.jp/ir/>

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拠点（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（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。

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、顧客のニーズに合わせて、30数社とEDIで取り引きを行っている。EDIで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紙の帳票を発行する業務も行っている。現在稼働しているEDI手順は、全銀TCP/IP、JX、ebxML、FTP、SFTPの5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：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69.0%、太陽光発電量は8,005MWhとなっている(2023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33.0%削減(暫定)することに成功している(2023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」の提供にも注力している。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、別々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抑制に対する関心が今後も高まることが想定される。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、効率的な配送方法の確立が目下の課題となっている。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」に対するニーズが高ま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へ販売しているほか、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、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。

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、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、ロシア、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。実際、海外展開強化の効果は業績に結実しており、2023年9月期においても海外売上高比率は着実に高まった。

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、2023年9月期においても取り扱いが拡大した。

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、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。

食品販売事業の仕入及び販売



出所：同社ホームページより掲載

業績動向

2023年9月期は増収減益も、「創る力」の各種施策が確実に進捗を見せる

1. 2023年9月期の連結業績

2023年9月期の連結業績は、売上高が前期比16.1%増の133,862百万円、営業利益が同11.0%減の3,785百万円、経常利益が同15.9%減の4,203百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.6%減の2,831百万円となった。

堅調な需要を受け、冷蔵倉庫事業と食品販売事業の売上高がそろって拡大した。一方で利益面に関しては、冷蔵倉庫事業が過去最高のセグメント利益を達成したものの、食品販売事業が前期比で減益となったことに加えて、販売経費や人件費の増加、本社移転費用等も連結ベースの利益を押し下げる要因となった。ただ、食品販売事業においては新・中期経営計画（第1期）で重点施策と定める収益性向上のための構造改革が確実に進捗し、適正な在庫管理の推進を徹底した。外部環境においては戦争や禁輸など、業績下押し要因があったものの、構造改革が進展するなかで業績への影響を最小限に抑えた格好だ。冷蔵倉庫事業においても各種施策が着実に進捗を見せたことが増収増益に寄与した。

2023年9月期の業績

(単位：百万円)

	22/9期		23/9期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	115,257	-	133,862	-	18,605	16.1%
冷蔵倉庫事業	30,045	26.1%	31,827	23.8%	1,782	5.9%
食品販売事業	85,157	73.9%	101,976	76.2%	16,819	19.8%
その他	54	0.0%	58	0.0%	4	7.4%
営業利益	7,819	6.8%	7,881	5.9%	62	0.8%
冷蔵倉庫事業	6,447	21.5%	6,689	21.0%	242	3.8%
食品販売事業	1,324	1.6%	1,158	1.0%	-166	-12.5%
その他	47	87.0%	33	56.9%	-14	-29.8%
経常利益	4,999	4.3%	4,203	3.1%	-796	-15.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,317	2.9%	2,831	2.1%	-486	-14.6%

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：営業利益は各セグメント利益の合計値を採用

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

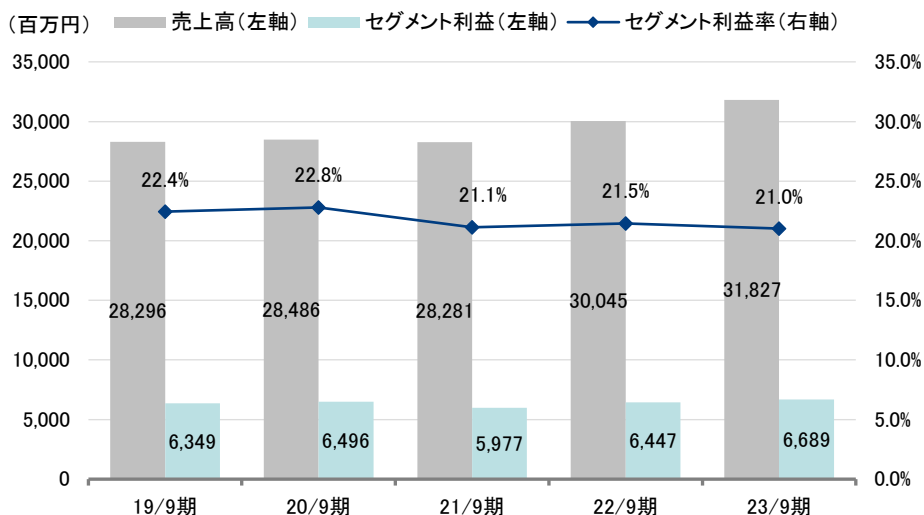
a) 冷蔵倉庫事業

冷蔵倉庫事業の売上高は前期比 5.9% 増の 31,827 百万円、セグメント利益は同 3.8% 増の 6,689 百万円と増収増益となり、過去最高の売上高・セグメント利益を達成した。堅調な需要に支えられ、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 9.1% 増の 16,209 百万円と大きく伸長したことが各セグメントの業績拡大に寄与した。特に中期経営計画の重点施策で、環境配慮型経営を支援する「複合型マルチ物流サービス」において冷凍食品の取扱量が増加したことも保管料収入の拡大に寄与した。一方、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 0.1% 増の 6,513 百万円と微増だった。利益面に関しては、電気料金高騰などのマイナス要因があったものの、増収に加えて既存設備の入れ替え等による省エネ化や料金改定交渉を実施したことが増益に寄与した。

また、新・中期経営計画第 1 期「創る力」で掲げた 4 つの重点施策も着実に進捗が見られた。環境配慮型物流センターの新設に関しては、期中に新たに箱崎物流センター（福岡）、ベンルック物流センター（ベトナム）、十勝第四物流センター（北海道）、岡山物流センター（岡山）が着工している。ヨコレイ品質の推進と深化では、オートメーション化に向けた投資を積極化するなか、物流センターへの作業ロボット導入などを実施したほか、DX 化の推進及びペーパーレス化による生産性の向上にも取り組んだ。国内事業の新たな展開に関しては、複合型マルチ物流センターの提供を加速させたほか、通関事業の拡大にも注力した。海外事業の拡張に関しても、アセアン地域でのさらなる事業拡大を目的としてベトナムに子会社を設立するなど、大きな進展が見られた。これら各種施策への取り組みも、同セグメントの業績拡大に寄与した。

同事業は安定した業績を上げてきており、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

業績動向

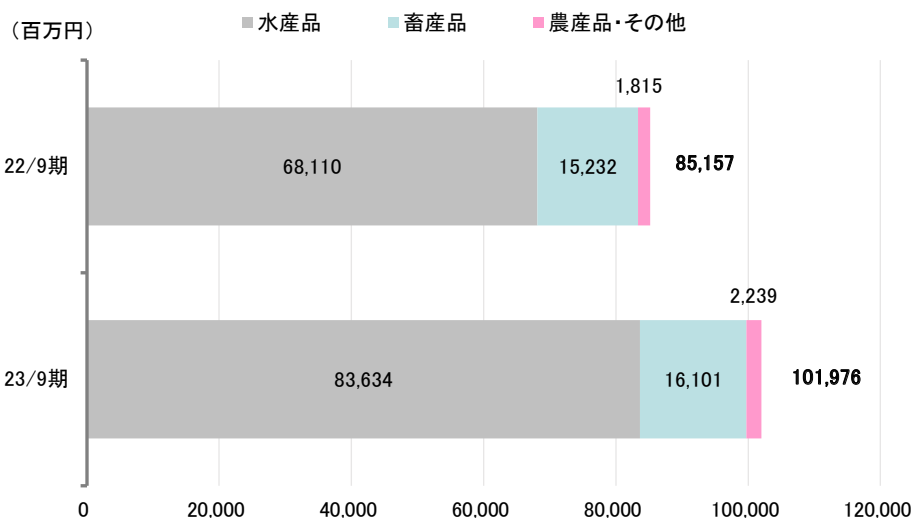
b) 食品販売事業

食品販売事業の売上高は同 19.8% 増の 101,976 百万円、セグメント利益は同 12.5% 減の 1,158 百万円となった。売上高に関しては水産品、畜産品、農産品・その他がそろって前期の実績を上回り増収となったものの、利益面に関しては、上半期にエビやチキンの価格が需給バランスの崩れから下落したことや ALPS 処理水の放出がマイナス要因となった。結果、第3四半期で利益を挽回したものの、通期では減益となった。水産品は、新・中期経営計画Ⅰ期で注力している事業品のノルウェーサーモン、前浜の餌料用イワシやサバの取り扱いが好調だったほか、豊漁によりピンチョウマグロ等の取り扱いも増加し、売上高は前期比 22.8% 増の 83,634 百万円に拡大したものの、北海道商材の値崩れなどの影響を受けて減益となった。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、ポークの取り扱いが伸長したほか、量販店向けチキンの販売が好調に推移し、売上高は同 5.7% 増の 16,101 百万円に拡大した。一方、需給バランスの崩れからチキンなどの利益率が低下したことを受けて減益となった。農産品・その他に関しては、異常気象という外部要因があったものの、顧客のニーズを丁寧に汲み取りながらイモ類、キャベツをはじめとして販路を拡大させた。これらにより売上高は同 23.4% 増の 2,239 百万円に拡大したほか、利益も前期の実績を上回って着地した。

新・中期経営計画第Ⅰ期「創る力」で掲げた5つの改革・成長パッケージも着実に進捗が見られた。独自商品の開発に関しては、量販店向けにレンジアップ商品の開発を推進した。販売チャネルの開発に関しては、量販店の新規開拓が堅調に進んだほか、クローズドマーケットに向け EC 事業も開始している。事業品の販売拡大に関しては、先述のとおりノルウェーサーモンなどが好調に推移した。海外における販路拡大に関しても海外売上高比率が着実に高まった。また、適切な在庫管理を徹底するなど、収益性向上のための構造改革にも進展が見られた。特に、収益性向上のための構造改革を遂行したことにより、外部環境の変化が業績に与える影響を最小限に留めた。

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っていく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

自己資本比率、流動比率ともに健全な水準を維持

2. 財務状況と経営指標

2023年9月期末における資産合計は前期末比18,674百万円増の197,695百万円となった。流動資産は46,179百万円となり、8,245百万円増加した。これは主に現金及び預金が1,514百万円、受取手形及び売掛金が6,069百万円、商品が2,274百万円増加した一方で、短期貸付金（純額）が4,083百万円減少したことなどによるものである。固定資産は151,516百万円となり、10,429百万円増加した。これは有形固定資産が6,331百万円、無形固定資産が1,144百万円、投資その他の資産が2,954百万円増加したことによるものである。

負債合計は前期末比16,509百万円増の110,360百万円となった。流動負債は38,777百万円となり、7,347百万円増加した。これは主に短期借入金が7,994百万円、1年内返済予定の長期借入金が1,500百万円増加したことなどによるものである。固定負債は71,583百万円となり、9,163百万円増加した。これは主に長期借入金が8,859百万円、リース債務が32百万円、繰延税金負債が104百万円、退職給付に係る負債が102百万円増加したことなどによるものである。純資産合計は前期末比2,164百万円増の87,334百万円となった。

安全性の指標を見ると、自己資本比率は前期比マイナス3.4ポイントの43.4%となった。流動比率は119.1%である。自己資本比率は前期比で若干のマイナスとなったものの健全な水準であると弊社は考える。また、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。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/9期	23/9期	増減額
流動資産	37,934	46,179	8,245
現金及び預金	2,423	3,937	1,514
受取手形及び売掛金	13,933	20,002	6,069
商品	15,660	17,935	2,274
固定資産	141,087	151,516	10,429
有形固定資産	94,837	101,168	6,331
無形固定資産	2,287	3,431	1,144
総資産	179,021	197,695	18,674
負債合計	93,850	110,360	16,509
流動負債	31,430	38,777	7,347
固定負債	62,420	71,583	9,163
純資産	85,170	87,334	2,164
利益剰余金	50,740	52,213	1,473
負債純資産合計	179,021	197,695	18,674

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

主要な経営指標

	22/9期	23/9期
流動比率	120.7%	119.1%
自己資本比率	46.8%	43.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

新・中期経営計画第Ⅱ期「繋ぐ力」初年度、重点施策の着実な推進により、増収増益を見込む

2024年9月期の連結業績に関して同社は、売上高で前期比3.8%増の139,000百万円、営業利益で同20.2%増の4,550百万円、経常利益で同13.0%増の4,750百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同7.7%増の3,050百万円と増収増益を見込んでいる。2024年9月期は新・中期経営計画第Ⅱ期「繋ぐ力」の初年度である。冷蔵倉庫事業、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、増益への回帰を目指す。

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。特に冷蔵倉庫事業に関しては、外部環境が好調ななかで、現在着工中の新物流センターが竣工することから、トップラインの伸びが加速すると見込んでいる。一方で利益面に関しては、値崩れなどの影響が緩和することにより食品販売事業のセグメント利益が大きく伸びると想定しているものの、冷蔵倉庫事業に関してはわずかながらの減益を想定している。これは、ちばりサーチパーク物流センターをはじめとする完了済み及び期中完了予定の物流施設の減価償却費が要因である。

(1) 冷蔵倉庫事業

同事業の売上高は前期比6.7%増の33,950百万円、セグメント利益は同0.6%減の6,650百万円を見込んでいる。売上高に関しては、現在着工中の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）が期中に竣工することからトップラインの伸びが加速すると見込んでいる。利益面に関しては、ちばりサーチパーク物流センターをはじめとする完了済み及び期中完了予定の物流施設の減価償却費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Ⅰ期、第Ⅱ期で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、一時的に減価償却費の負担が増える格好だ。

今後の見通し

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) アセアン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して企業の意識が高まっていること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、労働人口の減少といった外部環境の変化が予測されるなかで、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) アセアングローバル展開に関しては、アセアン地域での展開を強化することにより、同地域の経済成長を業績に取り込み成長を加速させる方針だ。

(2) 食品販売事業

同事業の売上高は前期比3.0%増の105,000百万円、セグメント利益は同68.4%増の1,950百万円を見込んでいる。売上高に関しては、2023年9月期にあった単価の急伸が落ち着くことを想定しており、伸びが緩やかとなるものの、利益に関しては、取り扱い商品の市場価格正常化により前期比で急伸すると見込んでいる。このことが連結ベースの営業利益にも寄与する見通しだ。また、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・全社取り組み商材の販路拡大、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・全社取り組み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引き続き継続しながら、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り組み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開発を行っていくほか、各地の買参権を生かした高付加価値の商品づくりを行い、利益率を高めていく。また、2023年9月期に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的にスタートさせることも計画している。4) 海外における販路拡大に関しては、アセアン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も注力していく方針だ。2023年9月期においては、収益性向上のための構造改革を始め、「創る力」の各種施策が着実に進展し、外部環境のボラティリティに対する耐久力が高まった。市場価格が正常化に回帰するなかで、利益の積み上げが期待される。

今後の見通し

2024年9月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/9期		24/9期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	133,862	-	139,000	-	5,138	3.8%
冷蔵倉庫事業	31,827	23.8%	33,950	24.4%	2,123	6.7%
食品販売事業	101,976	76.2%	105,000	75.5%	3,024	3.0%
営業利益	3,785	2.8%	4,550	3.3%	765	20.2%
冷蔵倉庫事業	6,689	21.0%	6,650	19.6%	-39	-0.6%
食品販売事業	1,158	1.1%	1,950	1.9%	792	68.4%
配賦不能費用	4,096	-	4,100	-	4	0.1%
経常利益	4,203	3.1%	4,750	3.4%	547	13.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,831	2.1%	3,050	2.2%	219	7.7%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 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。
2024年9月期からは新・中期経営計画第II期「繋ぐ力」スタート**

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。

中長期の成長戦略

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85%以上（2023年9月期末時点で69.0%）、太陽光発電能力20MW（同9.3MW）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、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。

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、前中計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」の横の繋がり、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」への繋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。

a) 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-1) 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、物流センターの数を 60 事業所（海外拠点含む）にすること（2023 年 9 月期は 55 事業所）、太陽光発電導入事業所を 32 事業所にすること（同 21 事業所）、太陽光発電の発電能力を 13MW にすること（同 9.3MW）、CO₂ 排出削減量を年間 4,260 トンにすること（同 2,874 トン）、自然冷媒の導入率を 80% にすること（同 69%）、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% 以上にすることを設定している。これらの目標達成に向けて 2024 年 9 月期には、仙台物流センター自然冷媒化工事の実施、既存物流センターへの太陽光発電パネルの設置などに取り組んでいく。

a-2) 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 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んでいく。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によって中継地での備蓄ニーズに応じていくほか、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ることで働き手不足の解消と生産性の向上を実現していく。これらにより取り扱い個数を 2023 年度比で 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っていく。2024 年 9 月期は、恵庭、夢洲第二、箱崎と拠点数 3 ヶ所の増加に加えて、新たなトラック予約受付システムの開発完了・導入開始、通関事業のサービス拡充などに取り組む計画である。

a-3) 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んでいく。アセアン地域での展開を強化することにより、2026 年 9 月期に海外売上高比率を 8% まで高めることを目指す。2024 年 9 月期は、2023 年 3 月に着工したベンルック物流センターの開設準備などに取り組んでいく。

b) 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することにより、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。

b-1) 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に注力してきた同社は、DX によるさらなる改革に注力していく。全社の営業データが見える化し、データに基づいた効果的な営業戦略を推進していくほか、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していく。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圈開拓などに注力していく。2024 年 9 月期は、販売推進事業部の設置、DX による全社営業データの見える化、データに基づく在庫管理の徹底とコスト最適化などに取り組む計画だ。

中長期の成長戦略

b-2) 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することにより、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に注力していく。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、全社取組商材とは、大西洋サバ、中国産うなぎ、北海道産ホタテ、十勝産農産品などのことである。2024年9月期は、販売推進事業部傘下に国内並びに海外販売推進室の設置なども計画している。

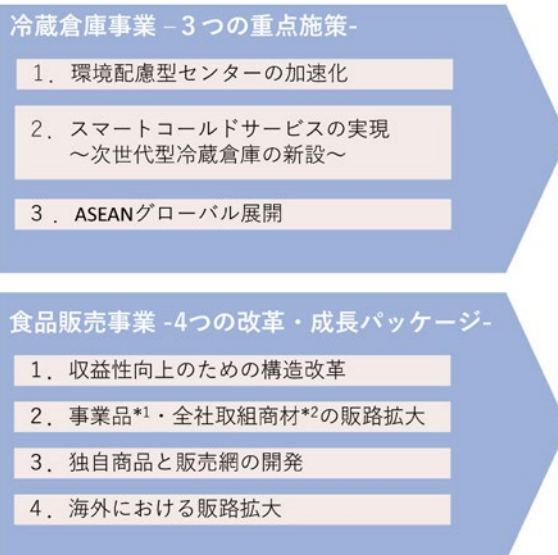
b-3) 独自商品と販売網の開発

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ることのできる満足度の高い商品開発を推進していくほか、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、販売網を模索していく。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、医療食などを開発していく。また、各地の買参権を生かし、高付加価値製品の開発を行うことにより、収益性の向上も実現していく。2024年9月期には、買参権を生かした前浜水揚げ商材による簡便食品・医療食等の開発・販売拡大、公式オンラインショップでの一般消費者向け販売の本格スタートなどに取り組んでいく。

b-4) 海外における販路拡大

アセアン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することにより、欧州や北米市場の新規開拓に取り組んでいく。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 - 繋ぐ力 -）より掲載

中長期の成長戦略

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、環境・社会・ガバナンスの観点から制度と組織の充実化を図っていく。具体的には、TCFD 提言に即した情報開示に充実、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、などに取り組んでいく。また、資本コストを意識した経営にもさらに注力する方針であり、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高まっている。しかしながら、物流施設への投資は 2026 年 9 月期以降落ちていく見通しであり、その後は先行投資の回収期間として収益性を高め、株主から預かった資金をより効率的に利益に変えていく方針である。これにより、PBR（株価純資産倍率）も上昇していく想定だ。

■ 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、85% 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 65.1% (2023 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 7.1% (2023 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、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」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 関連の投資資金が流入することも期待される状況である。

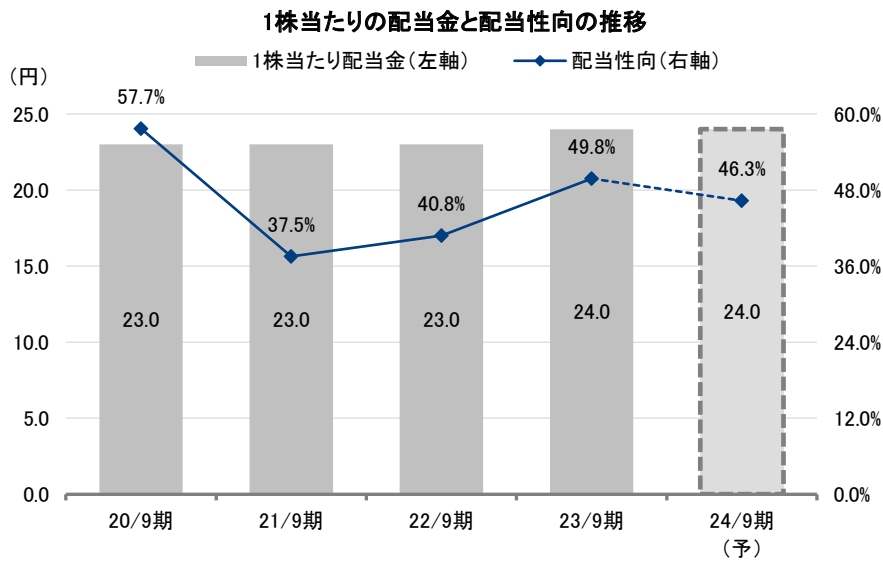
■ 株主還元策

中間配当、期末配当の年2回が基本。2024年9月期は24.0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、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。2023年9月期は、1株当たり24.0円の配当を行った（中間配当：11.5円、期末配当：11.5円、創立75周年記念配当1.0円）。2024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。

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。



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