

2025年2月期 第3四半期決算説明資料

2025年1月10日

株式会社 **セイヨー**

- 1. 2025年2月期 第3四半期決算概要**
- 2. 2025年2月期 業績見通し**
- 3. 当社における成長戦略**
- 4. 中期経営計画について**
- 5. 株主還元（配当・株主優待）**
- 6. トピックス**

1. 2025年2月期 第3四半期決算概要

◆売上高 3,875百万円 (前年同期比11.0%増)

◆営業利益 201百万円 (前年同期比173.1%増)

- 売上高については、主力のアイスクリーム部門が好調に推移し、前年同期比で11.0%増加。
- また、原材料価格や2024年問題に起因する物流コストの上昇のほか、エネルギーコストの高止まりや人件費の高騰といった製造コストの上昇に対応するため、価格改定を実施。
- アイスクリーム類を製造する新潟工場においては、歩留率向上や生産トラブル減少など、少しずつ原価低減活動の効果も表れ、前期比で増収増益を達成。
また、第3四半期会計期間で黒字化を達成。

	2025年2月期 第3四半期		2024年2月期 第3四半期	
	実績 (百万円)	売上高 比率(%)	実績 (百万円)	売上高 比率(%)
売上高	3,875	—	3,491	—
売上原価	3,081	79.5%	2,873	82.3%
売上総利益	794	20.4%	617	17.6%
販管費	592	15.2%	543	15.5%
営業利益	201	5.1%	73	2.1%
経常利益	219	5.6%	80	2.2%
当期純利益	169	4.3%	61	1.7%

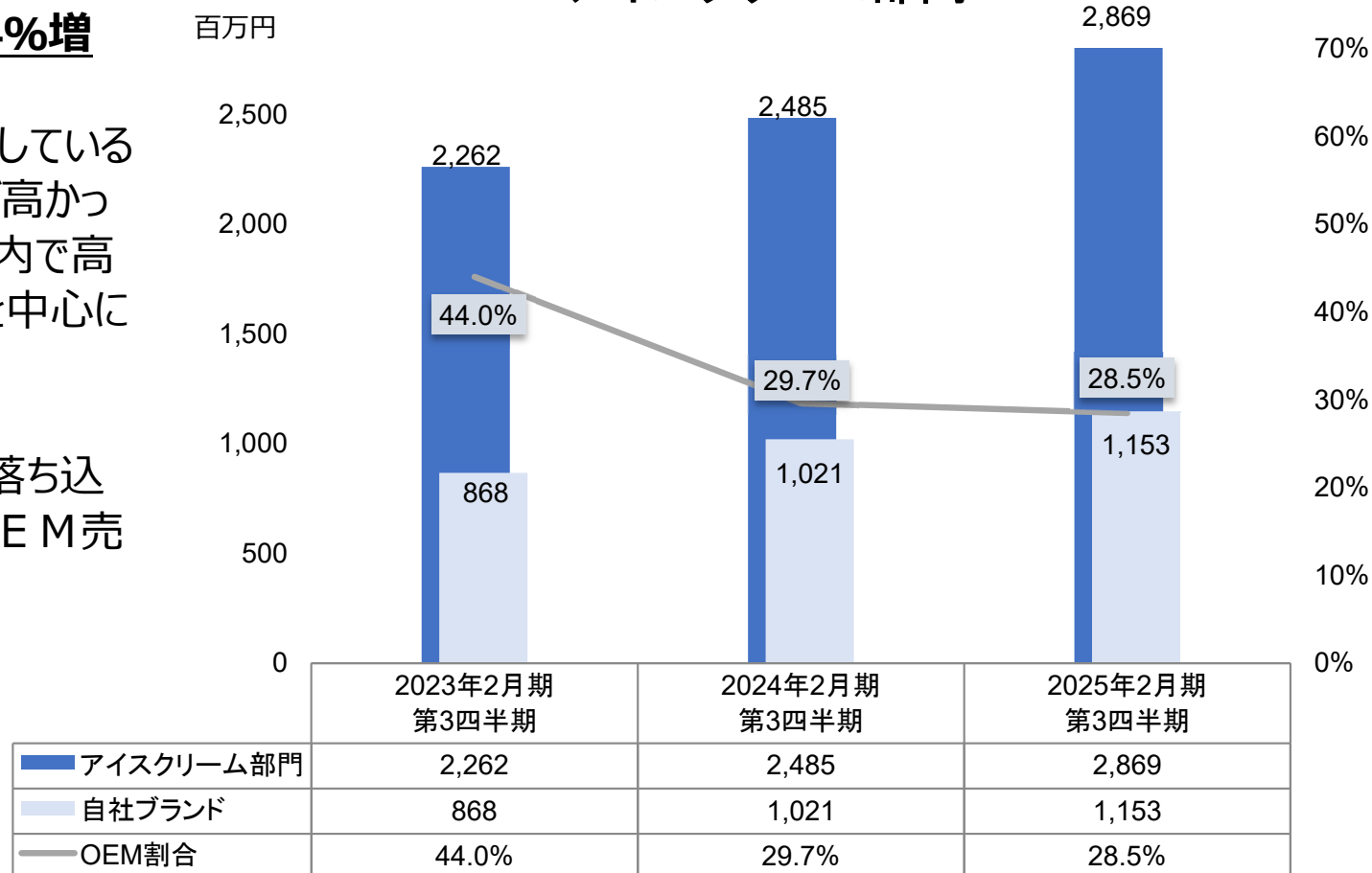
部門別業績：アイスクリーム



◆ アイスクリーム部門

- アイスクリーム部門は前年同期比15.4%増
- 既存取引先への拡販等が順調に推移していることに加え、全国的に平年よりも気温が高かった影響等もあり、かき氷製品や新潟県内で高い知名度を誇る「もも太郎」等の氷菓を中心に自社ブランド品が好調に推移
- 9月～11月はアイスクリームの売上が落ち込むことから例年閑散期であるものの、OEM売上が伸長したことにより好調に推移

アイスクリーム部門



部門別業績：仕入販売、和菓子、物流保管



◆ 和菓子部門

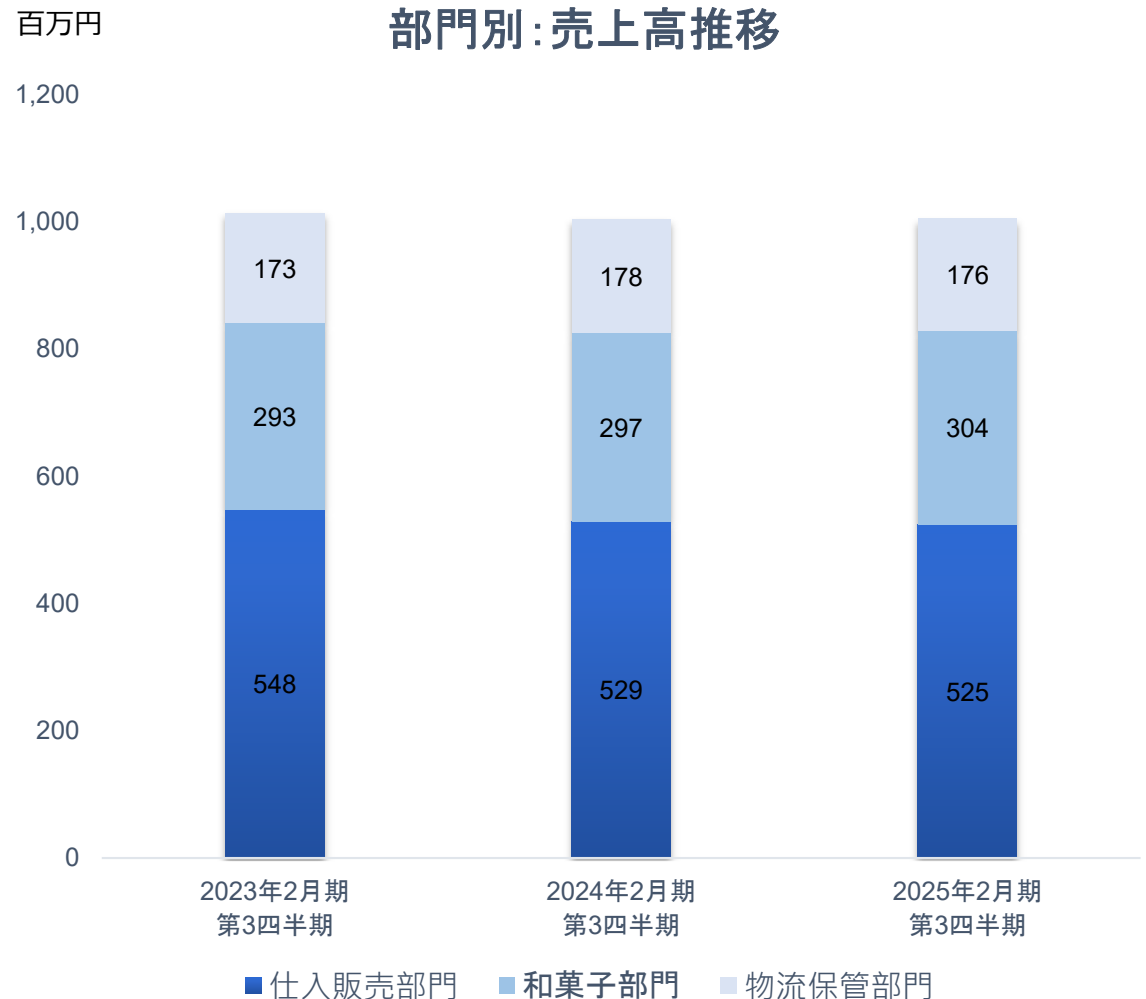
- 笹だんご、大福ともに堅調に推移

◆ 仕入販売部門

- 食品量販店等の取引先が仕入ルートをメーカーとの直接取引等に変更したことにより一部減少した一方で、佐渡の観光需要回復に伴い、ホテル・飲食店向けの業務用商品が好調に推移

◆ 物流保管部門

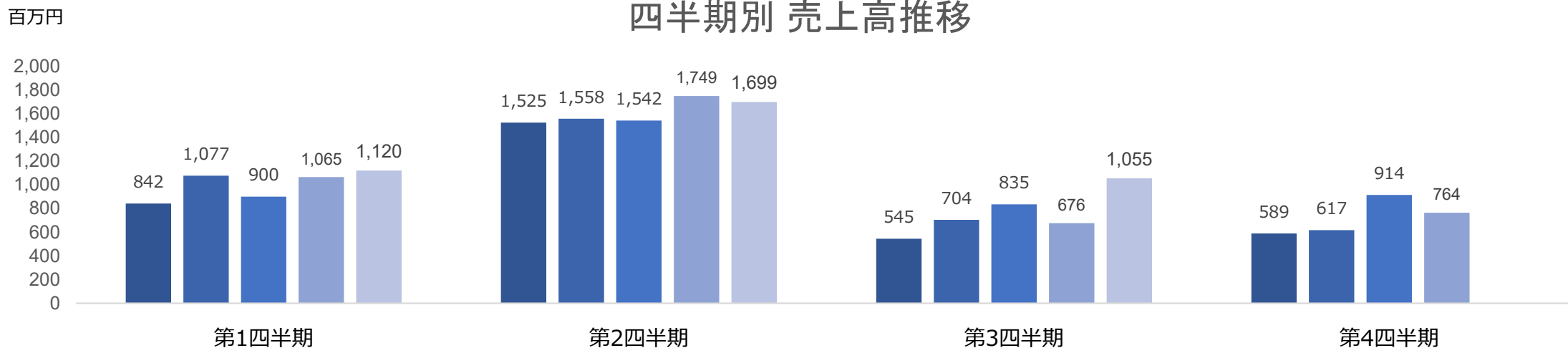
- 冷凍品の保管需要は高いものの、倉庫スペースの確保に苦慮し微減



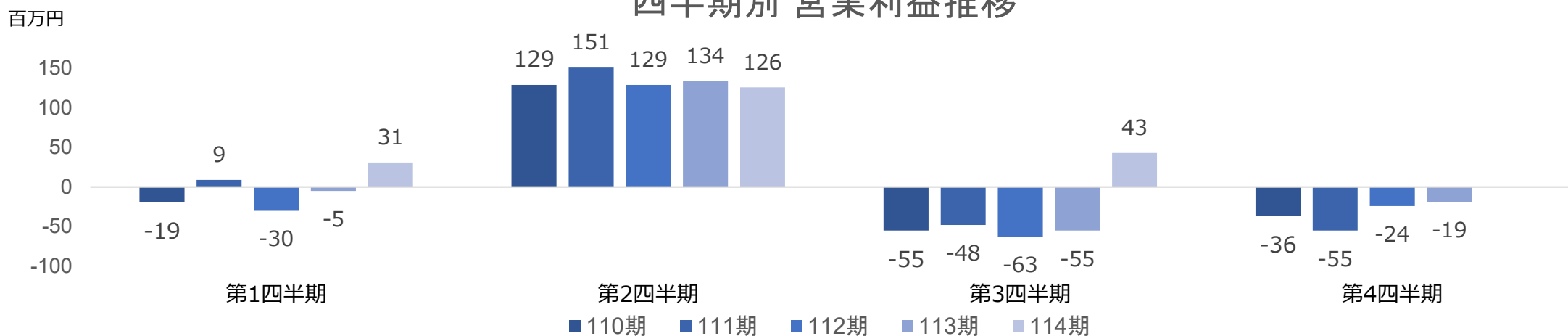
当社業績における季節性



四半期別 売上高推移



四半期別 営業利益推移



- ▶ 当社は夏季期間（第2四半期会計期間：6月～8月）に集中して需要が発生
そのため、それ以外の四半期会計期間の売上高は、第2四半期会計期間の売上高と比べ著しく低くなる傾向

季節性業績に対する対策



当社は、繁忙期である第2四半期に売上・利益の大半を計上し、第3・第4四半期には冷菓製造販売が主軸の当社において大きく苦戦するという状況が続いており、第2四半期以外においてどのような営業戦略を実行していくかが長年の経営課題となっている

当期におけるこれまでの対策の取組み

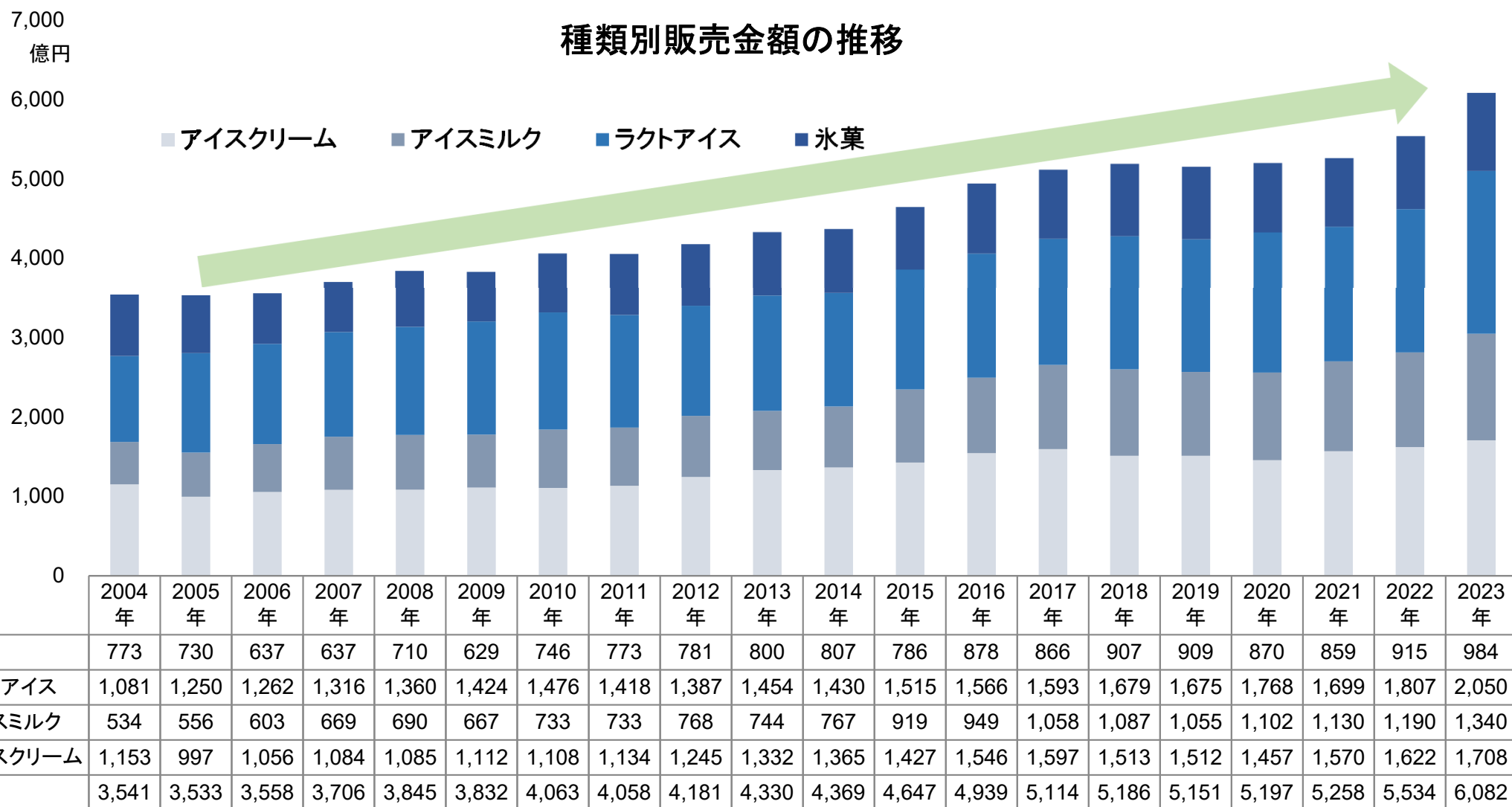
ビバオールの集中プロモーション

2023年11月に復刻発売した「ビバオール」を、当社の「もも太郎」に並ぶ主力製品として定着させるべく、プロモーションに注力しております。当第3四半期はビバオール発売1周年記念としてInstagramキャンペーンを実施し、SNSを通じて潜在需要の喚起をおこないました。



今後も引き続き、第3・第4四半期の業績改善に向け積極的な取り組みを継続してまいります。

アイスクリーム販売：国内市場は成長基調が続く



Source：一般社団法人日本アイスクリーム協会「2023年度 アイスクリーム類及び氷菓 販売実績」より

2. 2025年2月期 業績見通し



2025年2月期の業績予想は以下のとおり修正しております。

◆ 2025年2月期 通期業績予想の修正（2024年3月1日～2025年2月28日）

業績予想修正の内容

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円銭
前回発表予想 (A)	4,300	70	81	68	48.76
今回修正予想 (B)	4,500	100	115	91	65.25
増減額 (B-A)	200	30	34	23	
増減率 (%)	4.6	42.8	41.9	33.8	
(参考)前期実績(2024年2月期)	4,256	54	66	61	39.95

業績予想修正の理由

主力のアイスクリーム部門において、既存取引先への拡販等が順調に推移していることに加え、全国的に平年よりも気温が高かった影響等もあり、かき氷製品や新潟県内で高い知名度を誇る「もも太郎」等の氷菓を中心に自社ブランド品が好調に推移したほか、9月～11月はOEM売上も伸長いたしました。

第4四半期会計期間においては、工場の設備メンテナンス等を予定していることから一時的にコストが増加する見込みであるものの、上記の理由により、当初予想を上回る見込みとなったことから売上高、営業利益、経常利益、当期純利益を上方修正いたします。

※なお業績予想等に関する記述につきましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づいて作成されており、実際の業績は今後様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

3. 当社における成長戦略



◆ 戦略的推進事項

2025年2月期から2027年2月期を対象とした「中期経営計画2027」を新たに策定し、以下の7項目を戦略的推進事項として徹底取り組みを実施することといたしました。事業環境等に左右されることなく常に安定的な利益の確保に努める経営戦略と、全社員が自身と会社の成長を実感できる働きがいのある職場環境づくりを両立し、さらなる企業価値向上に取り組んでまいります。

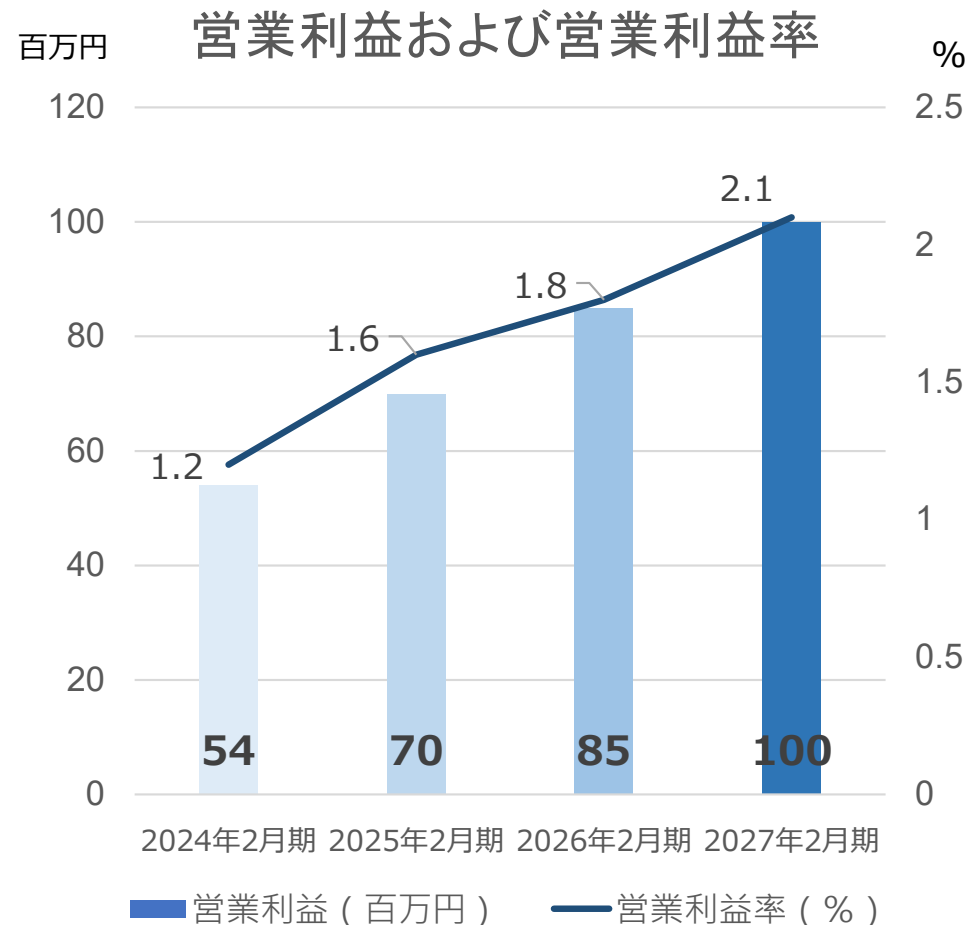
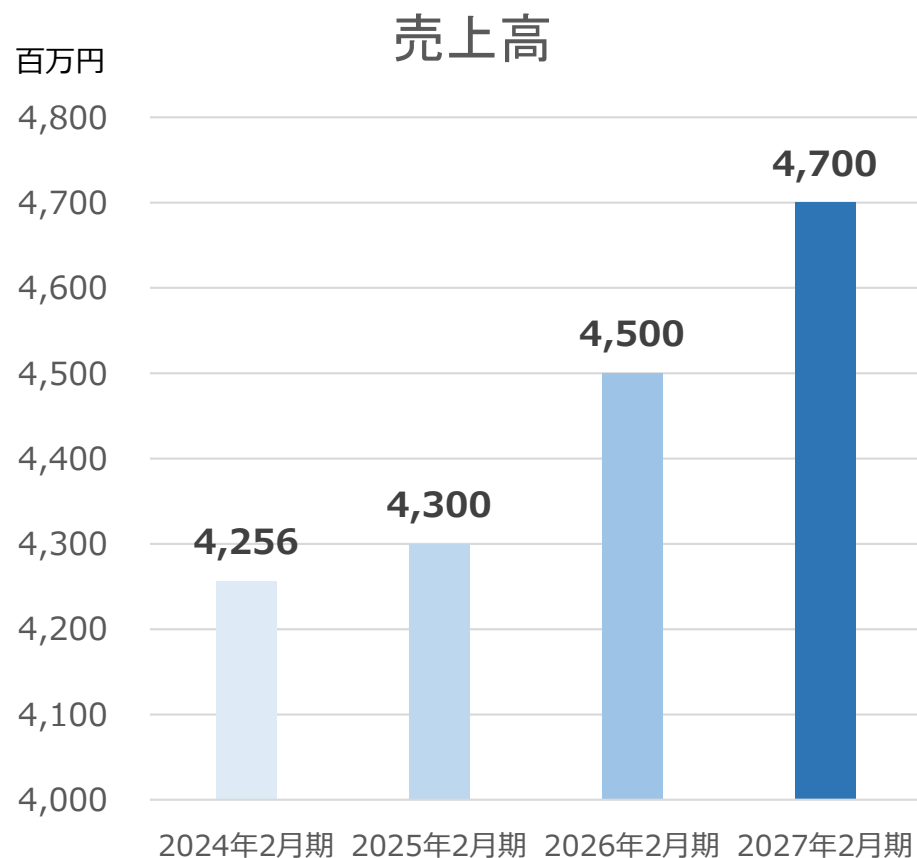
- 事業領域の拡大
- 販売単価を上昇
- 変動費の抑制・圧縮
- 販売数量アップ
- 新製品の展開
- 原価率引き下げ
- 費用対効果の改善

4.中期経営計画について



2025年2月期～2027年2月期の3か年を対象期間とする「中期経営計画2027」を策定しております。

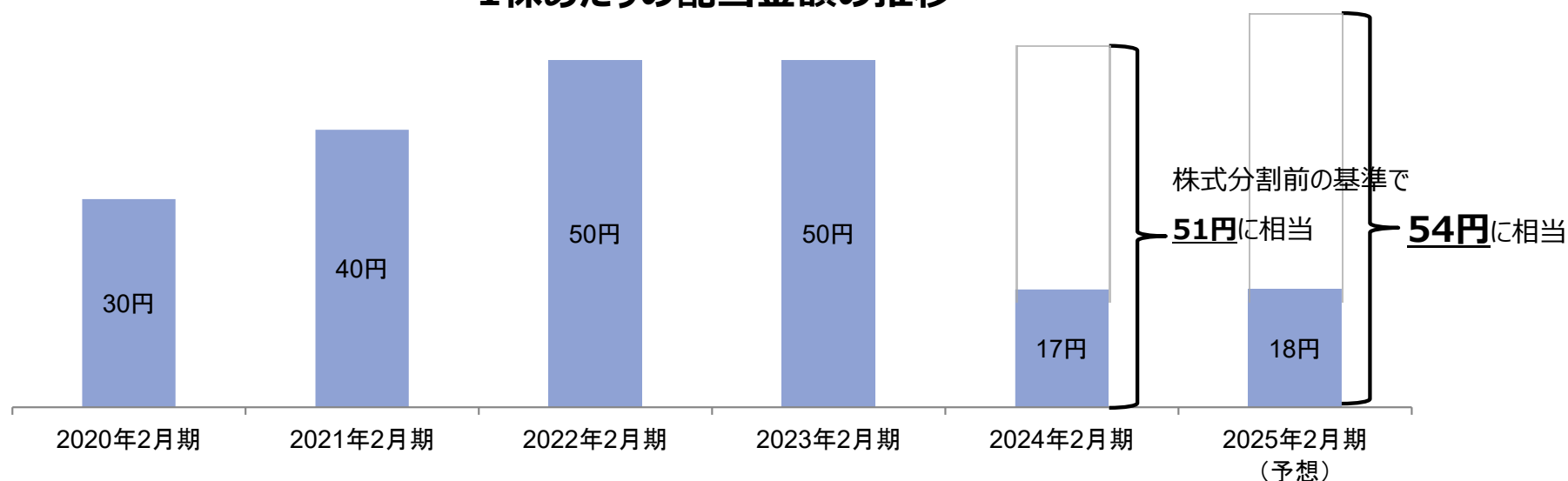
主な数値目標は以下の通りです。



5. 株主還元：配当推移及び配当方針

当社は、利益配分につきましては、将来の事業拡大と企業体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続することが基本的な方針

1株あたりの配当金額の推移



※ 2023年3月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施しており、2023年2月期以前の配当は株式分割前の基準で記載しております。

- 株主還元に関するベンチマークを用いた還元方針に関しては、現在の当社を取り巻く状況と今後の収益状況を見極めたうえで検討を行っていくことといたします

5. 株主還元：株主優待制度について



株主優待制度

当社では、株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社製品をよりご理解いただくこと、また、当社株式への投資魅力を高め、中長期的により多くの株主様に保有していただくことを目的として、株主優待制度を実施しております。

毎年8月31日現在の株主名簿に記載又は記録された株主様に対し、その所有株式数に応じて、当社製品詰め合わせをお届けいたします。

株主優待の内容

100株以上	2,000円相当の当社製品詰め合わせ
500株以上	3,000円相当の当社製品詰め合わせ
1,000株以上	4,000円相当の当社製品詰め合わせ



掲載写真は過去にお届けした株主様ご優待品の一例です。実際にお届けするご優待品の内容とは異なる場合がございます。

6. トピックス



アイスギフトセット2種発売

贈答用品の需要が高まる季節に合わせ、アイスギフトセットを発売しました。

新潟県産素材にこだわったNIIGATA ICE SELECTIONセットと、人気のフルーツバーアソートセットの2種をラインナップいたしております。



「北海道バニラアイス」リニューアル

すっきりとした優しい味わいが人気の定番商品、ホームタイプアイスの「北海道バニラアイス」(1000ml入)が装いを新たにリニューアル発売いたしました。青色とゴールドを基調としたデザインが、すっきりとした味わいにマッチします。



本資料は、投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、将来の投資成果を保証するものではありません。

投資の最終決定はご自身のご判断で行ってください。

なお、使用するデータおよび表現等の欠落や誤謬につきましては、当社はその責を負いかねますので、あらかじめご了承ください。

また、本資料の無断複製・転載は、固くお断りいたします。

