



2026年5月8日

各位

会社名 株式会社 大 冷
代表者名 代表取締役社長執行役員 富田 史好
(コード番号：2883 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役専務執行役員管理統括本部長 黒川 岳夫
(電話番号：03-3536-1551)

新中期経営計画（2026～2028）に関するお知らせ

当社は、2026年5月8日開催の当社取締役会において、新中期経営計画（2026～2028）を社外に発表することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 新中期経営計画(2026年度～2028年度)

「変化に対応した新しい企業スタイルを構築、骨なし魚事業を中心に食のシーンに合わせた企画開発戦略を進め、ミート事業・その他事業についてもめまぐるしく変化する環境に対応した新たな企画提案をしてまいります。」

当社は四半世紀にわたり「骨なし魚事業」を中心に業務用マーケットで事業展開をしてまいりました。日本国内の「魚」の消費量は2001～2005年度をピークに減少傾向が続き2025年度は半分近くまで落ち込みました。2030年以降、少子高齢化、超高齢化社会がピークを迎えると言われており、世界規模で水産物を含む資源獲得競争が激しく原料高騰になっており、さらなる「魚」の消費減少が予測されます。人手不足・ハイブリッドワークが浸透した社会において食のシーンも変化し続けております。当社の得意分野である「魚」を変化し続ける環境と食のシーンにあわせた商品開発を更に推し進めていく必要があります。

2022年から始めた「海老事業」は2024年供給トラブルからベトナムでの新規工場追加で安定供給できる体制を作りました。さらにカントリーリスクを考慮した供給先を模索します。

次に新たな安定供給を重視し新事業を構築していくことが喫緊の課題であります。

業務用マーケットは従来から推進している給食マーケットとの取引深耕、ここ数年で新たに販路拡大した大手外食産業・輸出業務の更なる拡大を強力に推進していかなければなりません。また EC サイトを活用したマーケットの成長は著しく、外部企業と連携しながら企画販売を推進してまいります。

新中期経営計画においても継続して社会貢献と食品ロス削減を掲げ、現在実施している「子供食堂」への食材提供を継続して推進するとともに規格外の原料の有効活用も模索して参ります。こうしたことを推進することで必要とされる「冷凍食品メーカー」としての位置付けを確固たるものとするとともに、永続的な業務の発展の礎となるための新中期経営計画としてまいります。

2. 戦略策定

(1) 事業課題への取り組み

① 大手ユーザー取引の拡大

日本社会の人口減少、少子化の進行と原料高騰の対策として工場生産性を上げ、計画的な原料確保と販売数量が見込めるよう、仕入先・販売先とのコミュニケーション強化が必要です。これまでに推進してきた給食・外食ユーザーとの取引を、更に拡大してまいります。

②マーケットの拡大

業務用マーケットへ販売してきたノウハウを活かして BtoB(流通・ベンダー・工場・外食ユーザー)だけでなく BtoC(EC サイト・市販用)マーケットへ参入してまいります。

③海外事業の拡大

国内での人口減少、少子高齢化が進んでいく中で国内市場での大幅な進展は将来的に難しいと考えられる状況です。そうした中2020年から進めてきたベトナムを中心に海外輸出を開始しましたが、タイ・中国その他地域へ当社のパートナー企業とともに共創拡大していきます。

(2) 持続的成長に向けて

①パートナー企業と原料～製品販売までの効率化

水産物を含む資源獲得競争が激しく原料高騰している中、効率よく資源を製品化 計画的に販売することがファブレスメーカーである当社の重要な役割と考え、お客様視点にベクトルを合わせ原料調達から製造・販売に関わる食品メーカーとしての体制を確立してまいります。

②リスクマネジメント

仕入の 40%以上を中国依存してきた状況下で2023年8月以降日本原産原料輸入停止措置は引き続き解消のめどが立っておりません。「魚」をはじめ水産物の仕入国・工場のリスクヘッジを行うため仕入先の分散を進めております。ミート事業も昨年より国産だけでなくタイ国からの輸入を開始し価格の安定化を進めており、その拡大を図ってまいります。

③食を通じての社会貢献

日本国内の漁獲数量の減少、海外資源の高騰、為替の変動により原料の激減とともに実質価格は高騰の一途です。当社の役割である安定供給のために原料確保を行い、資源を有効に利用する為、従来から行っている子供食堂への食材提供を更に拡大することで、食品ロスを削減しつつ社会貢献の拡大を図ってまいります。

(3) 経営基盤の強化

①事業基盤の強化

ファブレスメーカーの役割を再認識し、仕入先と安定的かつ継続的に共創できる関係を強めるとともに、必要な事業に積極的に新規投資を行ってまいります。

②財務基盤の強化

仕入価格の高騰、価格競争の激化により利益確保は厳しい状況は続きますが、今後もより強固なパートナーを構築し、販売増加とともに利益拡大を図り財務基盤の強化に努め、事業活動で得た資金については、株主配当、役職員の賃上、積極的な投資を行いバランスよく配分してまいります。

③人財基盤の強化

持続的成長企業継続のため、積極的な人財確保が活躍できる職場環境を整えることが不可欠です。ワークライフバランスに配慮した多様な働き方を尊重し、労働環境の改善の他、人材育成の強化や人事制度改革を通じて、引き続き人財基盤を強化してまいります。

以上