



2024年5月13日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ア イ ス コ  
代 表 者 名 代表取締役社長 相 原 貴 久  
(コード番号：7698 東証スタンダード市場)  
問 合 せ 先 取締役 CFO 永 野 泰 敬  
( TEL. 045-811-1302)

## 第二次中期経営計画公表に関するお知らせ

当社は、2025年3月期を初年度とする第二次中期経営計画を策定いたしましたので、公表いたします。

当社は、10年目標である「ICECO VISION 2030」に掲げた卸業界内でオンリーワンのポジションを確立し、収益力でフローズン卸業界ナンバーワンを目指し、より具体的な3か年計画である中期経営計画を実行・推進し、企業価値向上に努めております。そしてこの度、2024年3月期を最終年度とする第一次中期経営計画が終了し、その結果を踏まえ、競争が激化する市場環境へ適切に対応し、安定した成長を目指すため、第二次中期経営計画を策定いたしました。

第二次中期経営計画では、以下の課題を重点テーマとして取り組んでまいります。

### 人的資本経営の実践

- 継続課題である「人財育成」を強化し、従業員の能力を引き出し、企業価値向上に繋げる

### 収益力の改革加速

- 第一次中計のテーマ「既存事業の収益力向上」のギアを一段上げて、アクセルを踏み込む

### 新規事業の育成

- 第一次中計のテーマ「新規事業の創出」の次ステップとして FROZEN JOE' S の収益化と出店加速
- 海外事業展開への本格着手

なお、詳細につきましては、資料「第二次中期経営計画 ICECO VISION 2030 2024-2026年度」をご覧ください。

以 上

# I Care Everybody Company

～あらゆる人々に慈しみの心をもって接する企業でありたい～

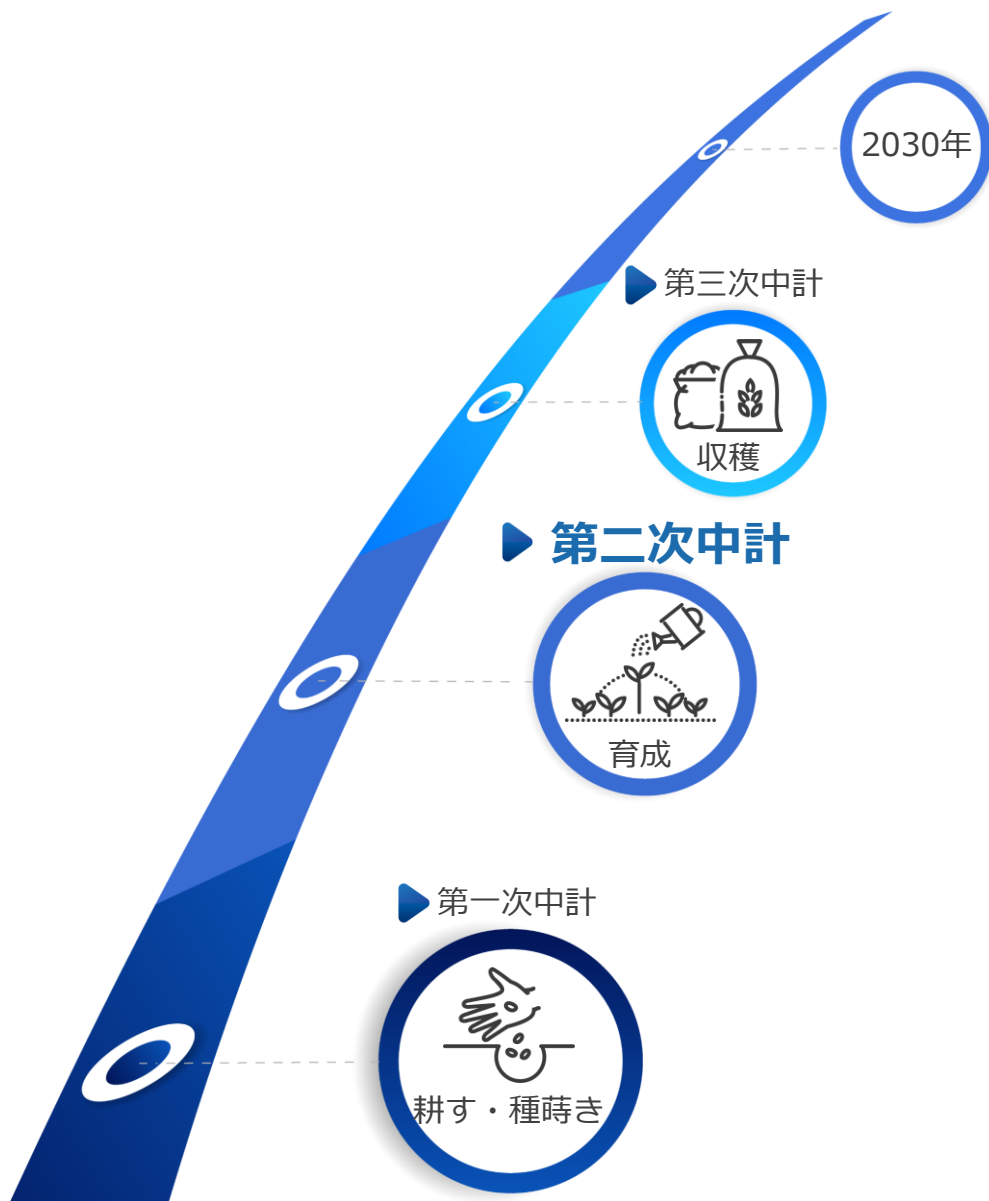
## 第二次中期経営計画

ICECO VISION 2030

2024年-2026年度



株式会社アイスコ  
東証スタンダード:7698



## I care everybody company

あらゆる人々に慈しみの心をもって接する企業でありたい

### アイスコの目指す姿



圧倒的なサービス



食を通じた社会貢献



人材力の最大化

### 2030年 数値目標

売上高 **1,000億円**

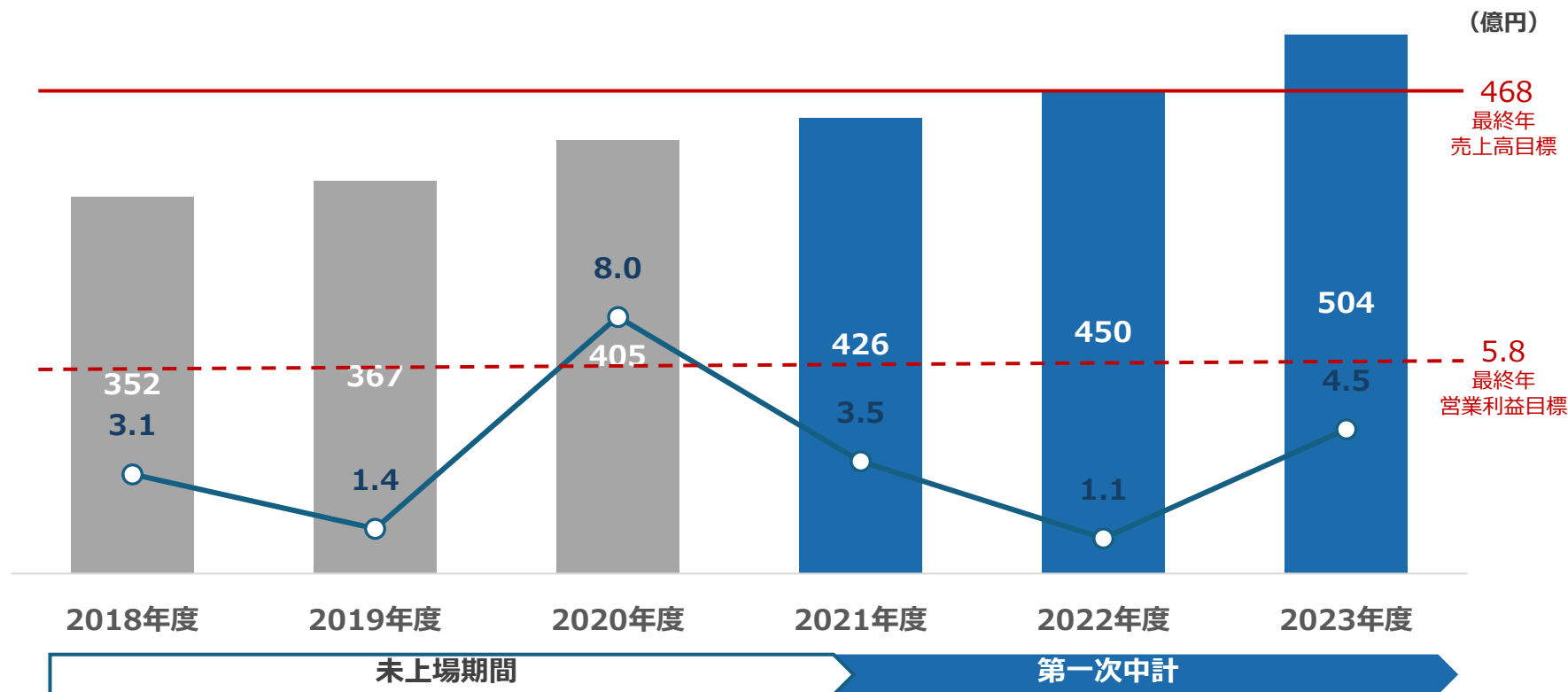
営業利益 **25億円**

営業利益率 **2.5%**

# 第一次中期経営計画の振り返り

- ✓ 取引先の出店や、値上げの影響に後押しされ、売上高は順調に増加
- ✓ エネルギー価格の高騰など、利益が上がりづらい状況だが、物流効率改善により最終年度は増益で着地
- ✓ 上場、新規事業着手、新規取引先の獲得など、業界内での評価・注目度が高まる

- ▶ 売上高は目標達成
- ▶ 営業利益は目標未達成



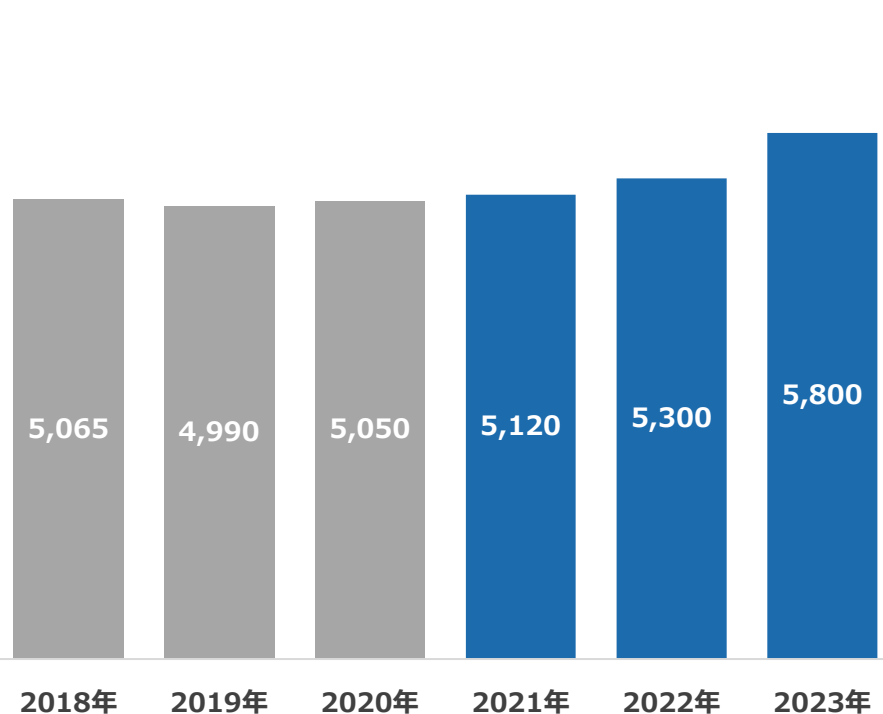
## 重点テーマ

## 進捗・達成状況

1	<h3>人財育成と組織力向上</h3> <p>▶ 戦える人財や組織を創る</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ 事業部体制の抜本の見直しにより組織力は向上</li><li>△ コロナ後の採用競争激化により思うように人材採用ができず売上を伸ばしきれなかった</li><li>× ルートセールスが採用しきれず、育成面でも計画未達</li></ul>
2	<h3>既存事業の収益力向上</h3> <p>▶ 徹底的な合理化、効率化の推進</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ 北関東、静岡エリアを中心に新規顧客の獲得</li><li>○ 最終年度の売上高増加率は12.5%と大きく伸長させた</li><li>○ サテライト拠点を2拠点新設し、物流拠点の効率化を進めている</li><li>○ 外的要因によりコスト増も、価格転嫁が進み利益が改善</li><li>× 小売業界の競争激化により、SMの業績回復が急務</li></ul>
3	<h3>新規事業の創出</h3> <p>▶ 新たな成長エンジンを模索</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ FJ'S出店により市場プレゼンスが向上 (第一次中計期間中に2店舗出店し、3店舗目準備中)</li><li>× 新型コロナウイルス感染拡大などの影響により海外事業は進展なし</li></ul>

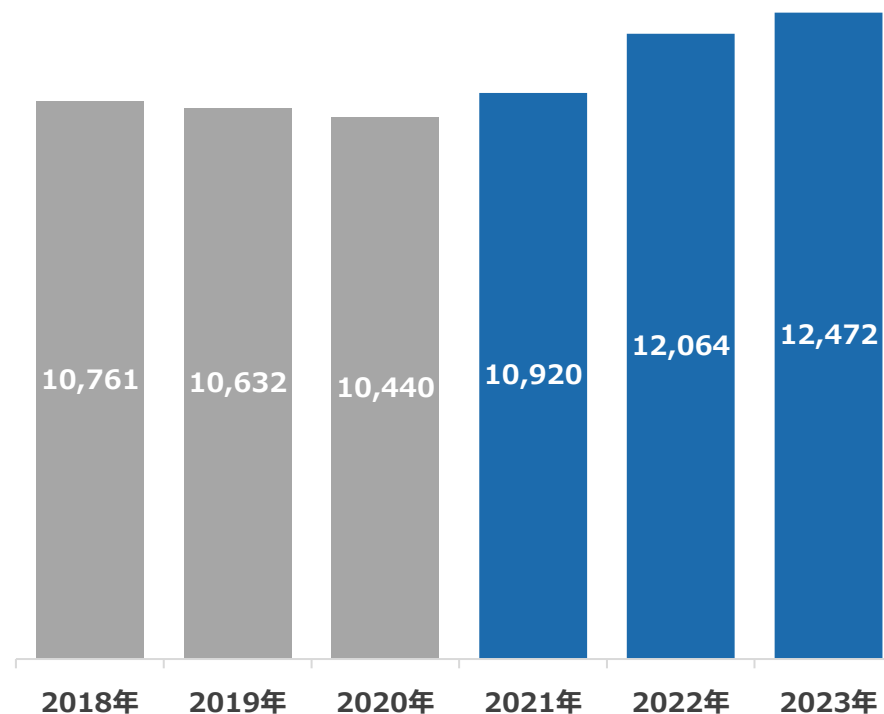
- ✓ 猛暑や即食簡便な冷凍食品需要の増加に加え、値上げ効果により市場は拡大
- ✓ 小売業界の業界の垣根を超えた競争激化や、再編など、小売各社の動向が卸売業界に与える影響も大きい
- ✓ 市場は拡大傾向にあるものの、フルメンテナンスサービスを主軸とする当社にとって労働人口の減少に対応する必要がある

国内アイスクリーム販売金額 (億円)



(出所) アイスクリーム流通新聞

冷凍食品国内消費額 (億円)



(出所) 一般社団法人 日本冷凍食品協会

- ✓ 即食簡便な冷凍食品需要の増加に加え、値上げ効果により市場は拡大
- ✓ 小売業界の業界の垣根を超えた競争激化や、再編など、小売各社の動向が卸売業界に与える影響も大きい
- ✓ 市場は拡大傾向にあるものの、フルメンテナンスサービスを主軸とする当社にとって労働人口の減少に対応する必要がある

## 事業環境

### ▶ 景気低迷による事業環境への影響

メーカーの値上げラッシュや、納入条件の改悪（粗利率への影響）

小売業の競争激化による業界再編加速（売上額・粗利率への影響）

消費者の買い控えや低価格志向（売上額・粗利率への影響）

- ➔収益改善施策が必須
- ➔新規事業の構築によるリスクヘッジ  
FJ'S、新市場開拓としての海外等

### ▶ 人口減少・高齢化による事業環境への影響

労働人口の減少に伴う採用コストの増加

労働力争奪戦の激化

- ➔収益改善施策が必須 特に倉庫の省人化推進や、物流効率向上
- ➔人的資本への取り組み  
(労働環境改善、人材確保・定着化・育成・ダイバーシティ等)

## 強み

- ・教育された自社従業員によるサービス品質の高さ
- ・仕入れから販売までを自社完結できる機能を有する
- ・長きに渡り培ってきた冷凍卸としての専門性の高さ
- ・専門ユニットによる商品開発力の高さ
- ・現場改善のみならず新しいことに挑戦する企業風土

## 機会

- ・拡大し続けるフローズン食品市場
- ・国内食品市場に浸透しつつある緩やかな物価上昇
- ・小売の人手不足に伴ないフルメンテナンスサービスの引き合いが増加傾向
- ・年々増加傾向にある小売業者からのPB商品開発要望

## 弱み

- ・十分な教育が必要であるため、急な引き合いへの対応が困難
- ・自社拠点の開発と継続的な車両の確保が必要
- ・新規事業開発、新市場創出の経験が少ない

## 脅威

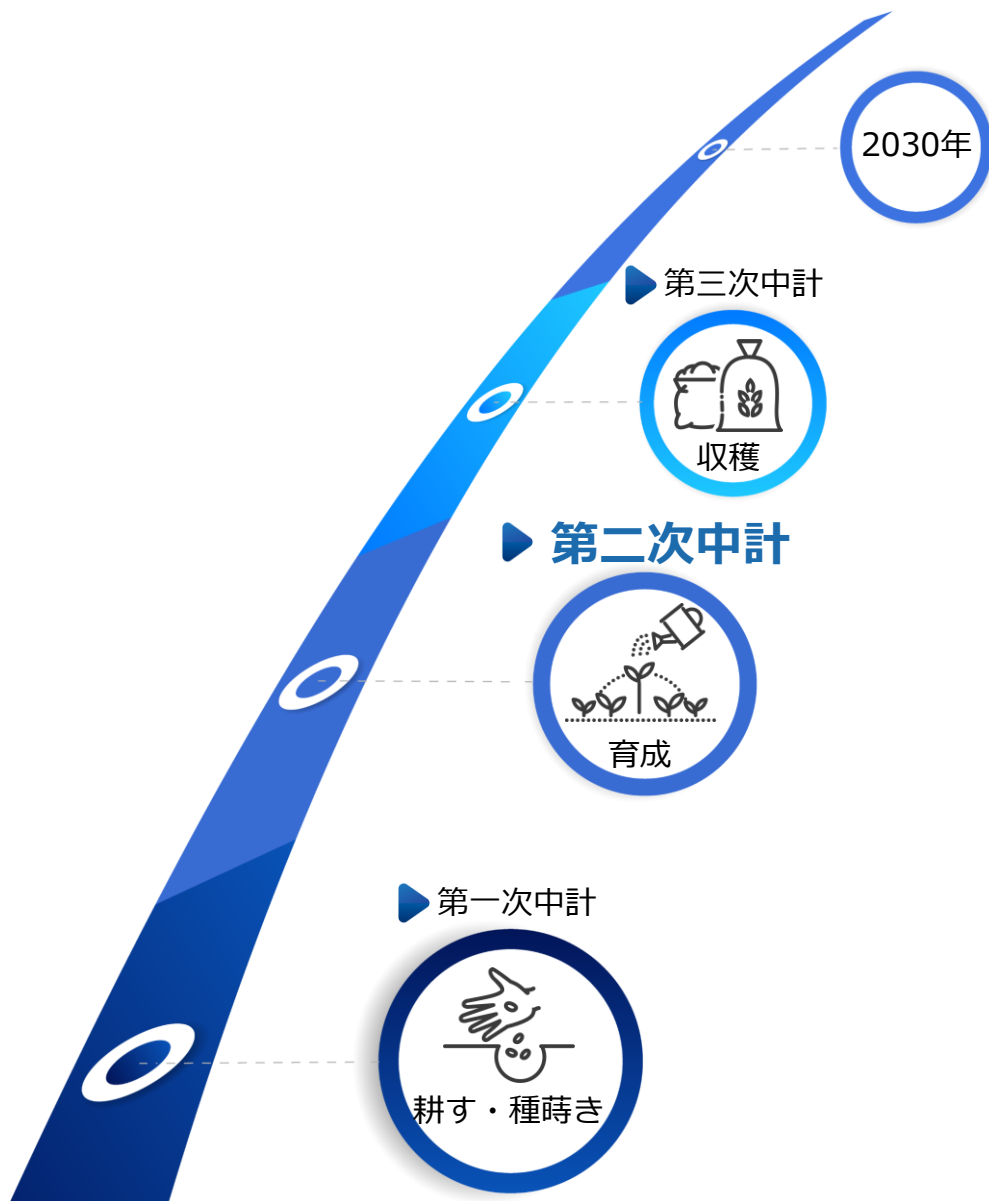
- ・人口減少、高齢化による食品市場規模の縮小
- ・労働力争奪戦の激化による人件費増、採用コスト増
- ・エネルギーコストの上昇
- ・景気低迷による消費者の買い控えや低価格志向
- ・小売業界競争激化（取引先見直し、業界再編の加速）

## 対策のポイント

- ・採用競争力の強化
  - ➡人手不足の解消で売上拡大、採用コスト削減
- ・生産性の向上と営業強化
  - ➡物流効率改善、省人化投資、粗利改善による収益力向上
- ・新規事業創出の加速
  - ➡主力事業の拡大を進めながら次なる成長エンジンを創出し卸業者としての価値向上と売上拡大

**環境変化への徹底対応**を基本方針として、**ウイークポイントを克服し、強みに変えていくことで脅威（ピンチ）を避けて機会（チャンス）を最大化**





## 第二次中期経営計画 基本方針

### 環境変化への徹底対応

#### 重点テーマ

#### 人的資本経営の実践

- ☑ 継続課題である「人財育成」を強化し  
従業員の能力を引き出し  
企業価値向上に繋げる

#### 収益力の改革加速

- ☑ 第一次中計のテーマ「既存事業の  
収益力向上」のギアを一段上げて  
アクセルを踏み込む

#### 新規事業の育成

- ☑ 第一次中計のテーマ「新規事業の創出」の  
次ステップとしてFROZEN JOE'Sの収益化と  
出店加速
- ☑ 海外事業展開への本格着手

## 基本方針

### 環境変化への徹底対応

- ✓ 人的資本経営の実践
- ✓ 収益力の改革加速
- ✓ 新規事業の育成

## 目指す 経営指標

売上高	600億円
営業利益	10億円
配当性向	30.0%

	第一次中期経営計画				第二次中期経営計画
	2023年度 目標	2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 実績	2026年度 目標
売上高 (億円)	468	426	450	504	600
営業利益	5.8	3.5	1.1	4.5	10
配当性向	—	27.4%	49.1%	23.1%	30.0%

## 人的資本経営の実践

### 基本方針

会社の成長を担う人材確保・育成に努め  
従業員一人ひとりの能力を最大限に引き出すことで、企業価値の向上に繋げる

### 会社の成長を担う人材の獲得

- ・ 企業の成長に合わせた主要ポスト人材の獲得
- ・ 公正かつ時代や業界に見合った賃金制度・評価制度実現のための継続的なアップデート
- ・ 心理的安全性の高い組織風土の醸成と、自律的なキャリアビジョンを描けることによるエンゲージメントの向上

### 次世代の会社を担うための人材育成

- ・ 外部機関や社内の研修専門部署による階層別／能力別研修の実施により、業務効率が高く、専門性の高い人材の育成
- ・ マネジメント人材の任用による経営理念を具現化できる社員の育成

### ダイバーシティの推進

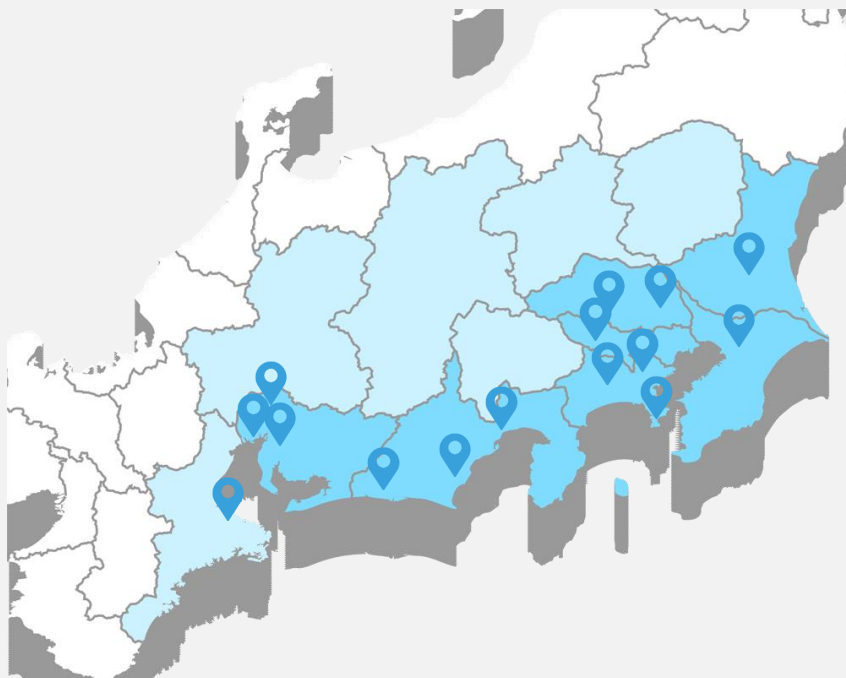
- ・ 女性社員の活用を促すため、目標女性社員比率\*を30%へ引き上げ
- ・ 年齢、性別、国籍、職種等関わらず、あらゆる従業員が公正に処遇される環境づくり
- ・ 外部人材の取り込みによる価値観多様性の向上

\* 正社員及びパートアルバイト（1日8時間換算）の合計

## フローズン事業

### 配送拠点の統廃合による物流効率向上＋北関東・東海エリアの売上拡大

- ✓ 配送拠点の統廃合やサテライト拠点をはじめとする物流網の構築を強化
- ✓ 物流効率を高めながら、北関東と東海エリアの販路拡大を目指す



物流拠点

**15** 拠点

FZ従業員数（2024年3月末時点）

**632** 名

前期末比+69名

\*FZ→フローズン事業

## フローズン事業

### 人材育成やDXなどによる生産性の向上

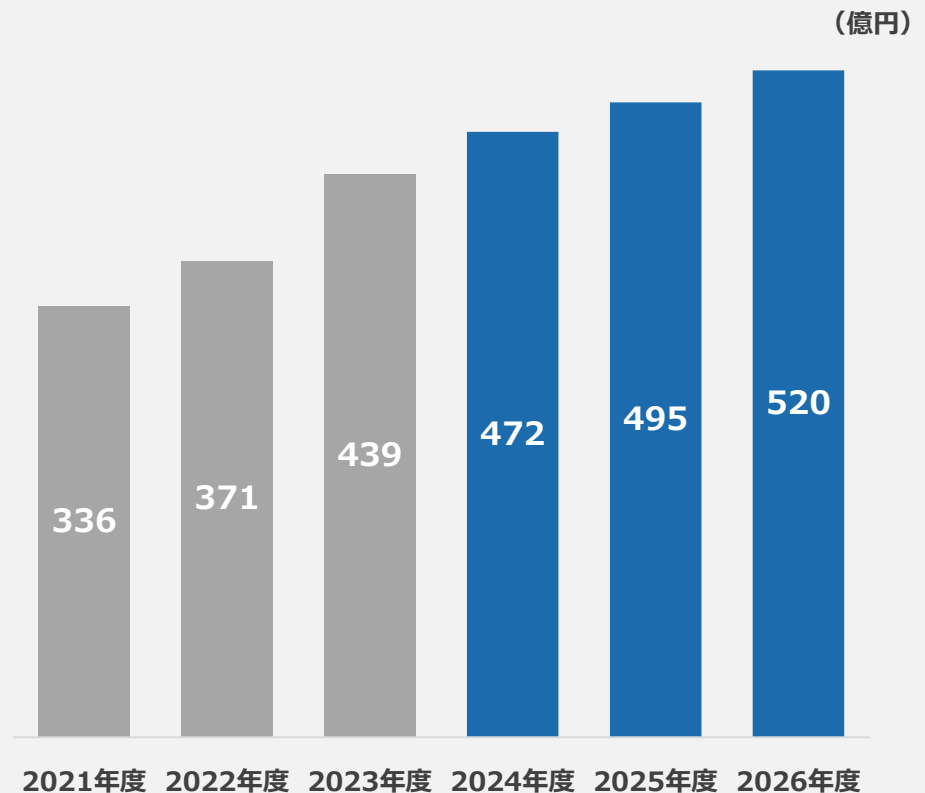
- ④ 現場教育専門部隊の新設
  - ➡ スキルや能力を可視化すると共に再教育を行い、学び直しの機会を与える
  - ➡ 高いサービス品質で標準化できる教育の仕組みを構築
  
- ④ 配送車両の動態管理システムの刷新
  - ➡ ルートセールスの作業時間と生産性を可視化し、生産性の向上と教育に繋げる
  - ➡ 運転診断を活用した運転スコア、ヒヤリハット教育により、事故を削減
  
- ④ 配送用ハンディターミナルの刷新
  - ➡ 発注データのリアルタイム送信を行うことで、現場の待機時間を大幅削減
  - ➡ コミュニケーションデバイスとして従業員同士の連携強化や人材育成に活用
  
- ④ 立体自動倉庫の導入検討
  - ➡ 仕分け・ピッキングを自動化し、省人化ならびに労働生産性と就業環境の改善を図る
  - ➡ AIシステムで算出した拠点配置と自動倉庫、サテライト拠点を組み合わせ、物流効率を向上

## フローズン事業

### セグメント業績目標

2026年度  
売上高  
**520**億円

2026年度  
セグメント利益  
**8.5**億円



## スーパーマーケット事業

### 早期の業績回復を目指す

- ✓ 基本方針である生鮮3品の強化に加え、総菜の強化、PB商品の開発を行い業績回復を目指す



TAIGA藤が丘店

### セグメント業績目標

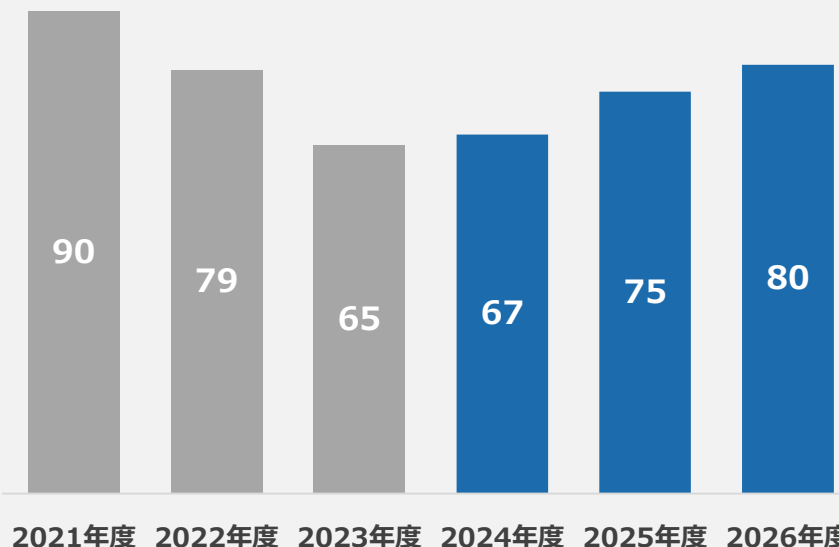
2026年度  
売上高

80 億円

2026年度  
セグメント利益

1.5 億円

(億円)



## 新規事業

### 新規出店の加速

- ✓ 冷凍食品専門店FROZENJOE'Sなど  
第一次中計でスタートしたものをしっかり育てていく
- ✓ 第二次中計で事業として伸ばせていける形をつくり  
出店を加速させる



FROZEN JOE'S 元住吉店

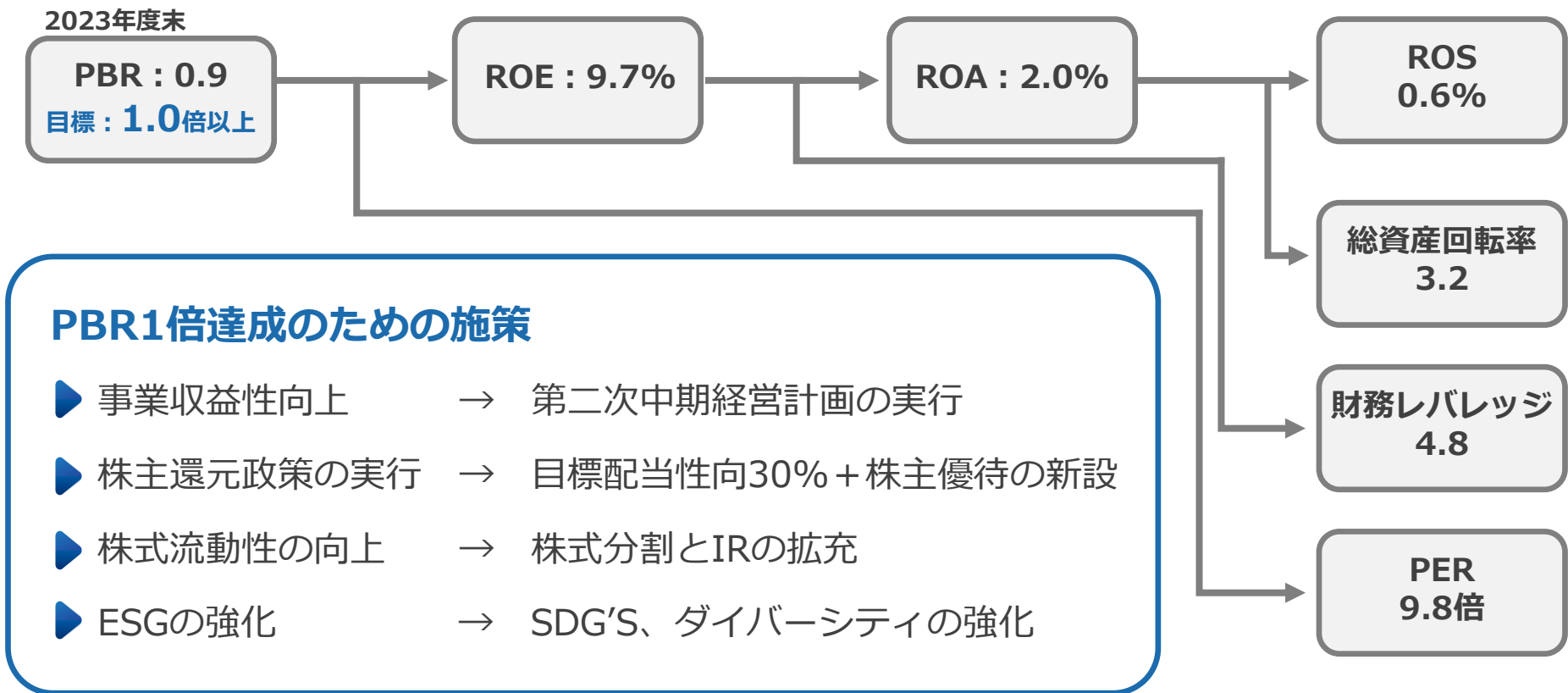
### 海外戦略

- ✓ 日本国内市場における冷凍食品の多用化に対応すべく、海外で人気の高い冷凍食品やアイス  
を仕入れるための現地業者とのネットワークを構築する（輸入事業）
- ✓ 日本国内製造品の販路拡大先として日本食  
ニーズの高い海外マーケットを中心に販売  
ルートを確立する（輸出事業）





- ✓ PBRは1倍を割れており、株式市場からの評価を引き上げる必要がある
- ✓ CAPMによる当社想定株主資本コストは**4.5%~5.0%**
- ✓ 配当による還元に加え、株主優待を新設し、中長期的な視点で当社株式の魅力を高めていく



✓ 配当性向30%を目標とし、株主還元・株式の流動性の向上のため2つの施策を実施

## 株主優待の新設

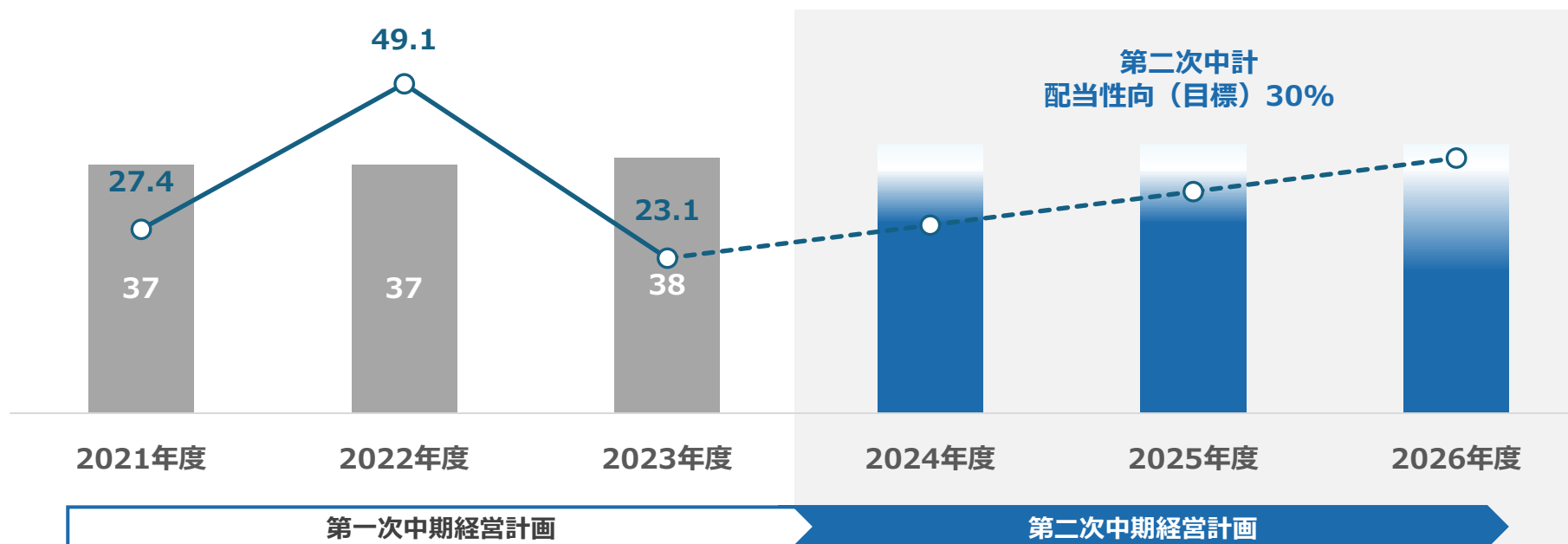
### 1単元以上保有している株主の皆様 年間8枚ハーゲンダッツギフト券を配布

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を向上させ、より多くの株主様に中長期的に保有していただけることを目的に、株主優待制度を導入

## 株式分割

### 2024年9月末基準、10月1日効力発生で 1株あたり2株に株式を分割

投資単位あたりの金額を引き下げることにより、投資家の皆様がより投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大と当社株式の流動性の向上を図る



## Environment

### 環境



- ✓ 自社倉庫の屋上に太陽光パネルを設置し、冷蔵庫の電気の一部を太陽光発電で賄う
- ✓ グリーンボンドへの投資など、ESG領域における投資を行う



2024年3月完成 千葉物流センター太陽光発電設備

## Society

### 社会



- ✓ 従業員の多様な働き方への取り組み
- ✓ 従業員サーベイなど、労働環境の課題や施策の効果の把握
- ✓ 女性社員の活躍を促し目標女性社員比率30%へ取り組む

## Governance

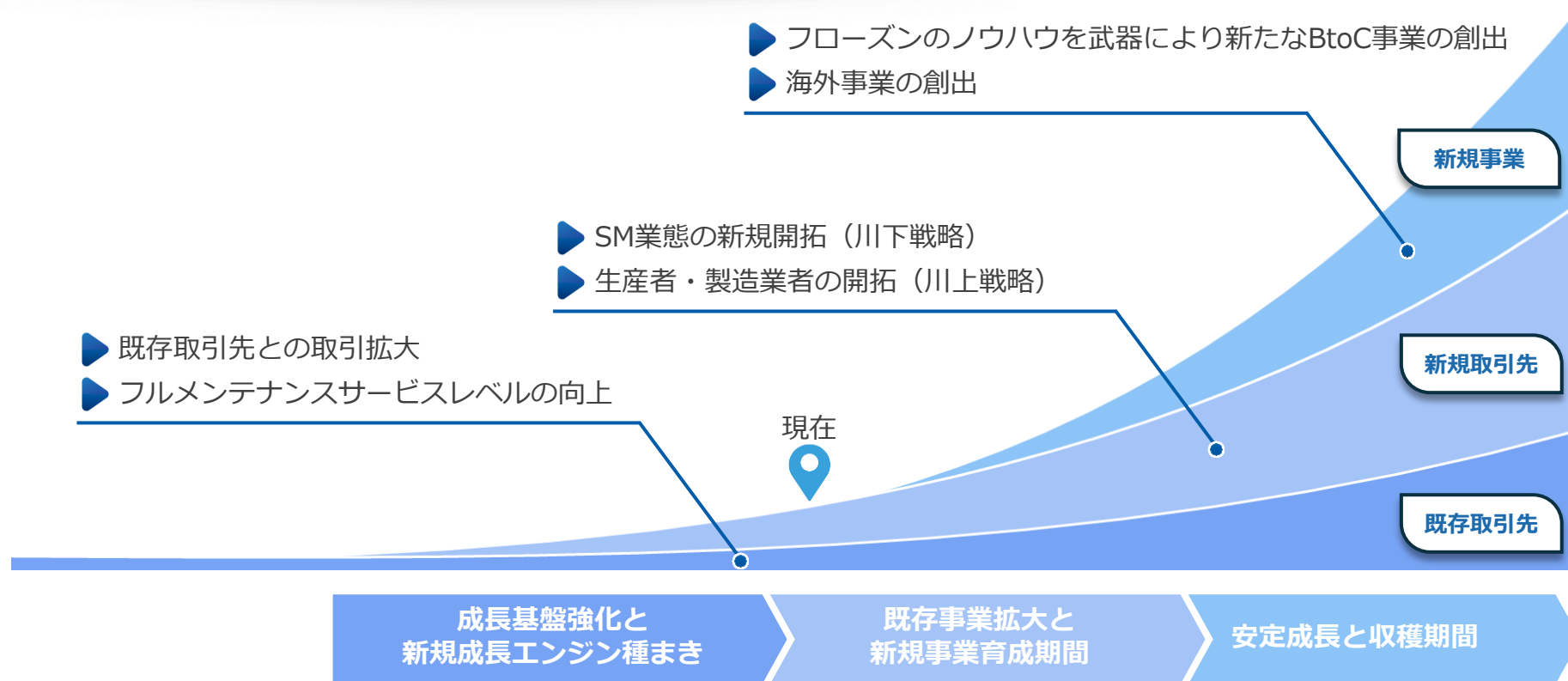
### ガバナンス



- ✓ コーポレートガバナンスの強化（社外取締役の拡充）
- ✓ コンプライアンス委員会によるリスク管理の厳格化

- ✓ 中長期の成長イメージは、拡大が見込まれるフローズン市場において差別化戦略を武器にリーディングカンパニーを目指す

## 10年ビジョン iceco VISION 2030



株式会社アイスコ

経理部・経営企画部

E-mail : [ir-info@iceco.co.jp](mailto:ir-info@iceco.co.jp)

本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。