

2026年3月期 決算説明資料

株式会社アイスコ | 証券コード：7698
東証スタンダード市場



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

目次

- 1. 会社概要** P.3
- 2. 2025年3月期 決算概要** P.7
- 3. 2026年3月期 業績予想** P.15
- 4. 資本コストや株価を意識した経営** P.19
- 5. 中期経営計画の進捗状況** P.24
- 6. ご質問への回答** P.42

1. 会社概要



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～

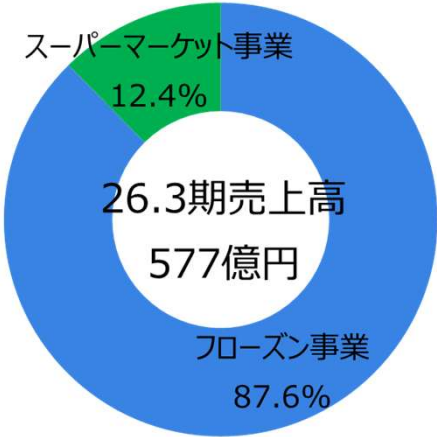
行動指針

- 1、「情熱・挑戦」情熱を持って、常に新しい事に挑戦していく。
- 2、「努力・決意」日々の努力と、絶対に諦めないという強い決意を持つ。
- 3、「感謝・謙虚」常に感謝の気持ちと謙虚な心を忘れない。

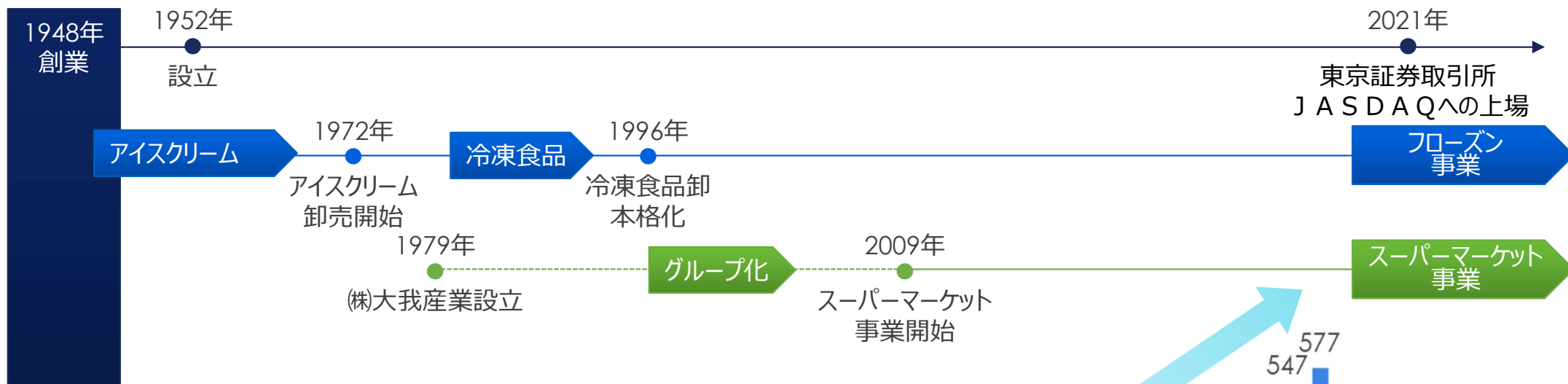
以上3つを掲げ、お客様に感動と満足を感じて頂ける、そして社員一人一人が、生き活きとやりがいを持って、仕事ができる企業を目指していきます。

代表取締役社長
相原 貴久



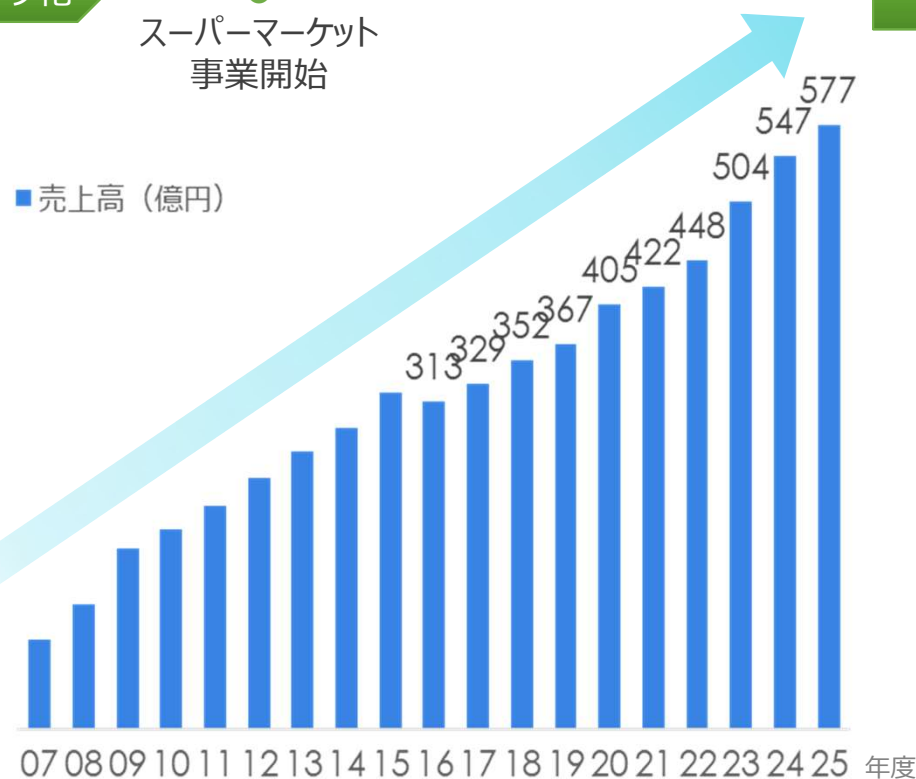
社名	株式会社アイスコ 【英文名】Iceco Inc.
本社	神奈川県横浜市泉区新橋町1212番地
代表者	代表取締役社長 相原 貴久
創業	1948年5月
資本金	383百万円（2026年3月31日現在）
従業員数	868名（他臨時雇用者333名）（2026年3月31日現在）
事業内容	アイスクリーム類及び冷凍食品等の卸売、スーパーマーケット
売上構成比	<p>売上構成比</p>  <p>26.3期売上高 577億円</p> <p>スーパーマーケット事業 12.4%</p> <p>フローズン事業 87.6%</p>

□ 1948年5月に創業し、一貫してフローズン事業を展開



本社社屋

神奈川県横浜市泉区
新橋町1212番地



*16年度からリポートを売上として計上しない会計方針に変更

2. 2026年3月期 決算概要



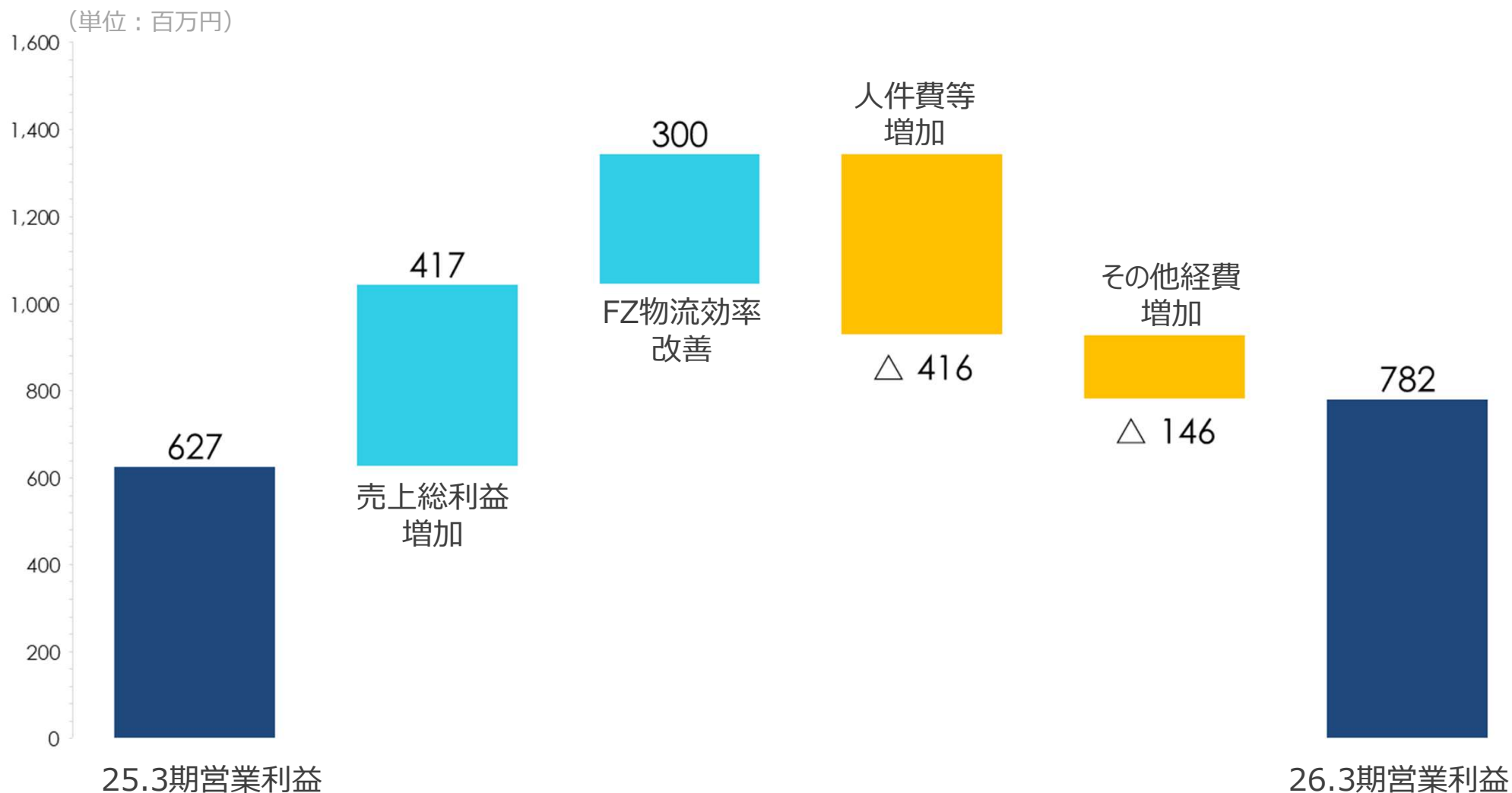
2026年3月期 決算概要 前期比



- 主要得意先との取引拡大により、売上高は前期比+5.5%の577億円と増収を達成
- 配送効率の改善とSM事業の黒字継続により、営業利益は前期比+24.6%増
- 不採算店舗の減損処理により当期純利益は減益となるも、本業の収益力は着実に向上

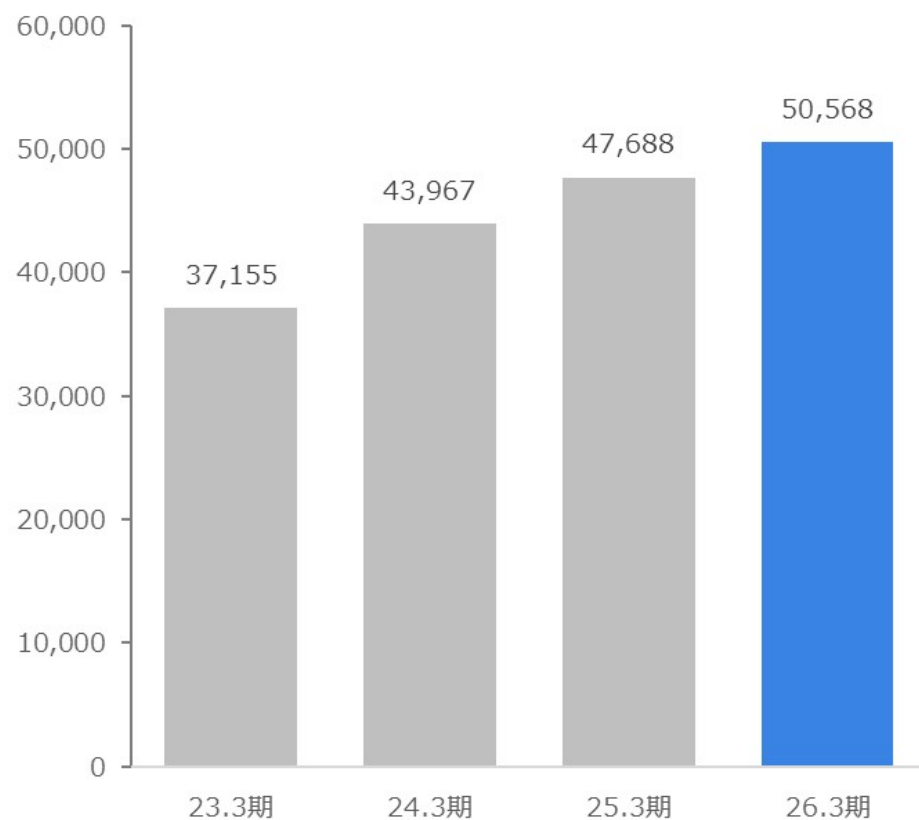
(単位：百万円)	2025年3月期	構成比	2026年3月期	構成比	増減額	増減率
売上高	54,717	100.0%	57,716	100.0%	2,998	5.5%
売上総利益	9,573	17.5%	9,991	17.3%	418	4.4%
販売費及び一般管理費	8,945	16.3%	9,209	16.0%	263	2.9%
営業利益	627	1.1%	782	1.4%	154	24.6%
経常利益	691	1.3%	791	1.4%	99	14.4%
当期純利益	481	0.9%	374	0.6%	△106	△22.1%

□ 売上の増加、配送効率の改善とSM事業の黒字継続により、営業利益は前期比+24.6%増

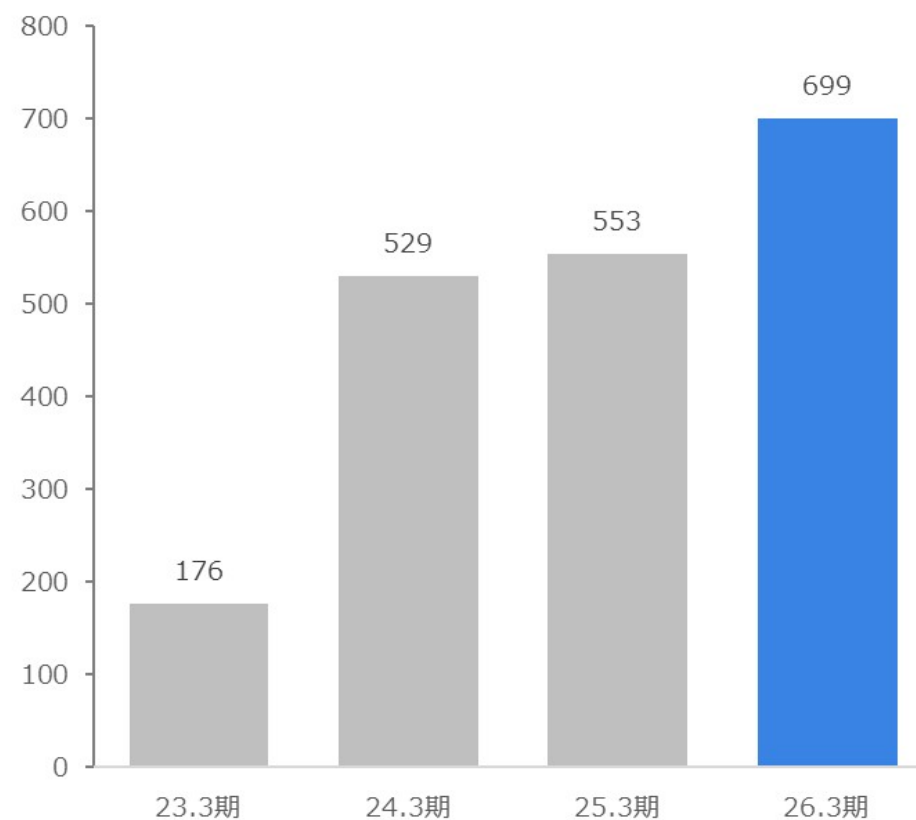


- 主要得意先との取引拡大により、売上高は前期比+6.0%増の505億円と過去最高を更新
- 配送効率の改善により、セグメント利益は前期比+26.2%増の6億99百万円

セグメント売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）



セグメント別業績 - フローズン事業 業態別/カテゴリ別売上



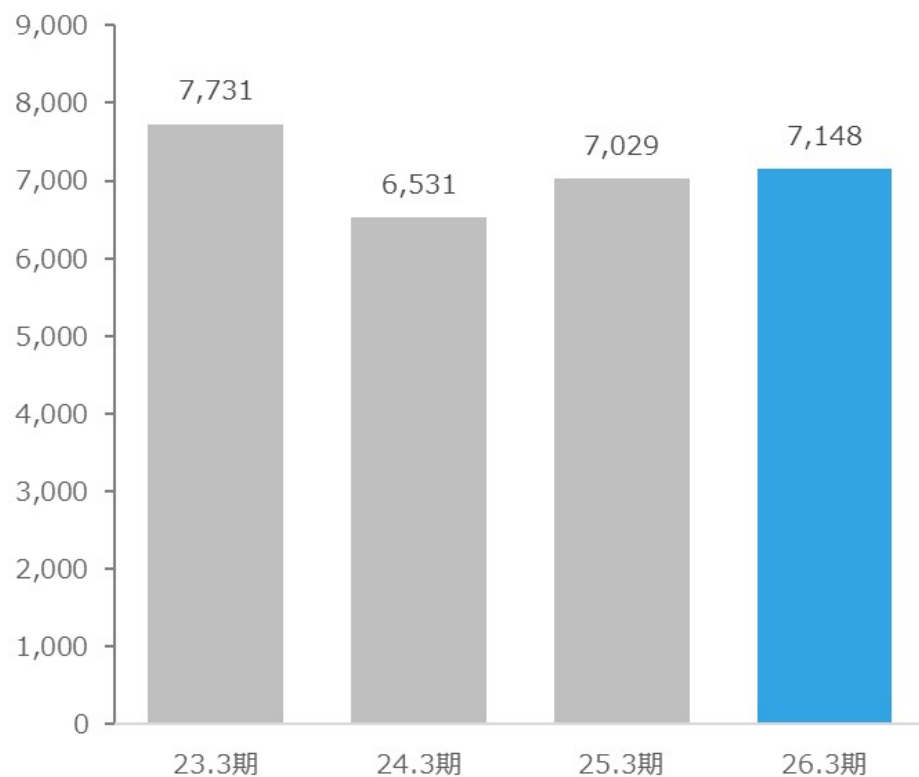
(単位：百万円)	2025年 3月期	構成比	2026年 3月期	構成比	増減率
ドラッグストア	28,731	59.9%	31,297	61.5%	8.9%
ディスカウントストア	10,458	21.8%	10,609	20.9%	1.4%
食品スーパー	6,343	13.2%	6,372	12.5%	0.5%
その他	2,439	5.1%	2,597	5.1%	6.5%
合計	47,972	100.0%	50,876	100.0%	6.1%

(単位：百万円)	2025年 3月期	構成比	2026年 3月期	構成比	増減率
冷凍食品	27,992	58.4%	29,805	58.6%	6.5%
アイスクリーム	19,062	39.7%	20,086	39.5%	5.4%
その他	917	1.9%	984	1.9%	7.3%
合計	47,972	100.0%	50,876	100.0%	6.1%

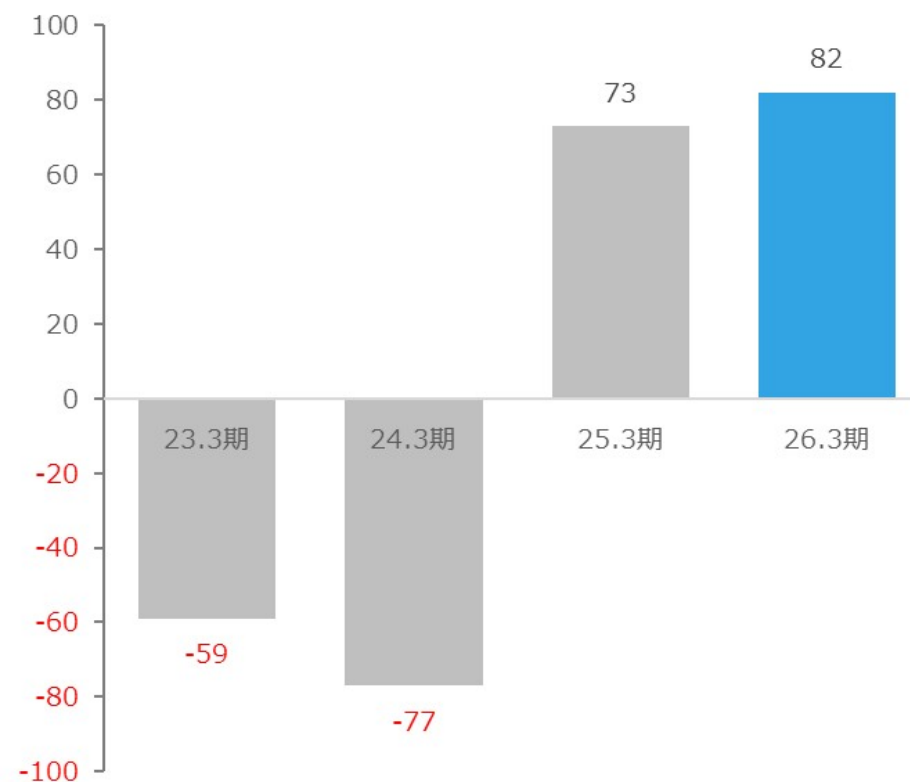
※セグメント間取引を含む売上高

- 販売力強化と管理コスト削減により、セグメント利益は82百万円と2期連続黒字を達成
- 不採算店舗の減損処理を実施し、収益基盤の再構築へ

セグメント売上高推移 (百万円)



セグメント利益 (損失) 推移 (百万円)



2026年3月期決算 貸借対照表



(単位：百万円)	2025年3月 期末	2026年3月 期末	増減額
流動資産	9,668	10,729	1,061
固定資産	7,688	10,232	2,543
有形固定資産	6,308	8,734	2,426
無形固定資産	77	61	△15
投資その他の資産	1,303	1,435	132
資産合計	17,357	20,962	3,604
負債合計	13,518	16,813	3,295
流動負債	10,331	12,324	1,992
固定負債	3,186	4,489	1,303
純資産合計	3,839	4,148	308
負債・純資産合計	17,357	20,962	3,604
1株当たり純資産（円）	982.71	1,055.21	72.50
自己資本比率	22.1%	19.8%	△2.3%

2026年3月期決算 キャッシュフロー



(単位：百万円)	2025年3月期 前期	2026年3月期 当期	増減額	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	178	593	414	<ul style="list-style-type: none"> 税引前当期純利益557百万円 減損損失217百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△729	△2,882	△2,153	<ul style="list-style-type: none"> 有形固定資産の取得3,324百万円 補助金の受取額428百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	△414	2,615	3,030	<ul style="list-style-type: none"> 長期借入による収入1,829百万円、短期借入金の純増額1,491百万円 長期借入金の返済641百万円
現金及び現金同等物の 期末残高	1,437	1,764	326	

3. 2027年3月期 業績予想



- ドラッグストア向け供給の拡大および新規取引先の獲得により、大幅な増収を見込む
- 関東マザー物流センターの稼働や車両増強に伴う減価償却費の増加により、利益面では減益要因を見込む
- 原油価格高騰に伴う燃料費の上昇等、物流コストの増加を織り込む

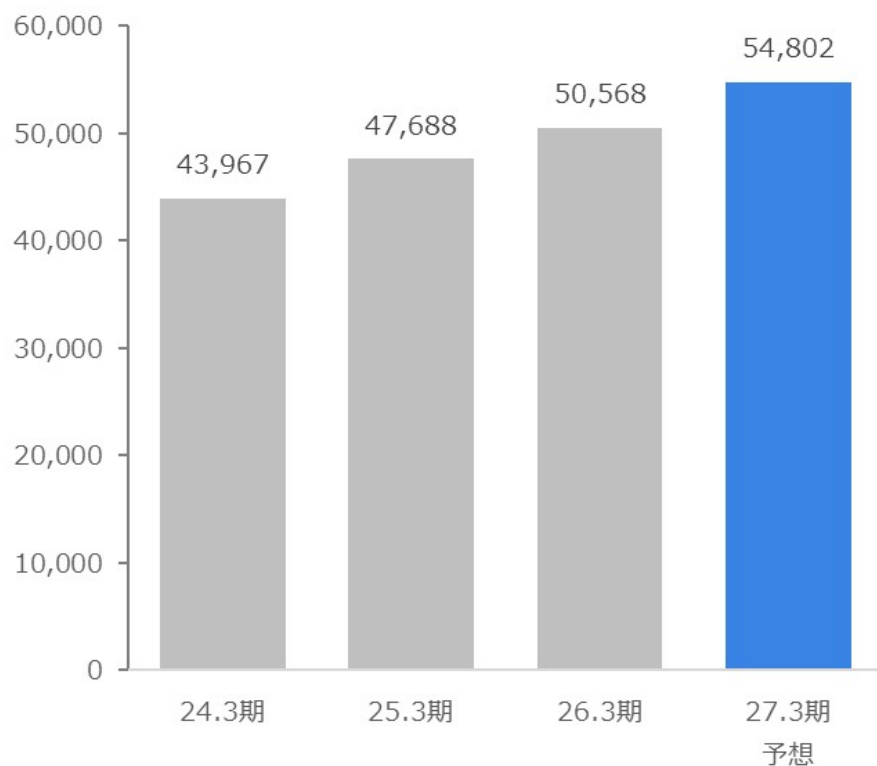
		前期増減率
売上高	62,500百万円	8%
営業利益	724百万円	△7.5%
経常利益	737百万円	△6.8%
当期純利益	488百万円	30.8%

セグメント別業績予想 – フローズン事業

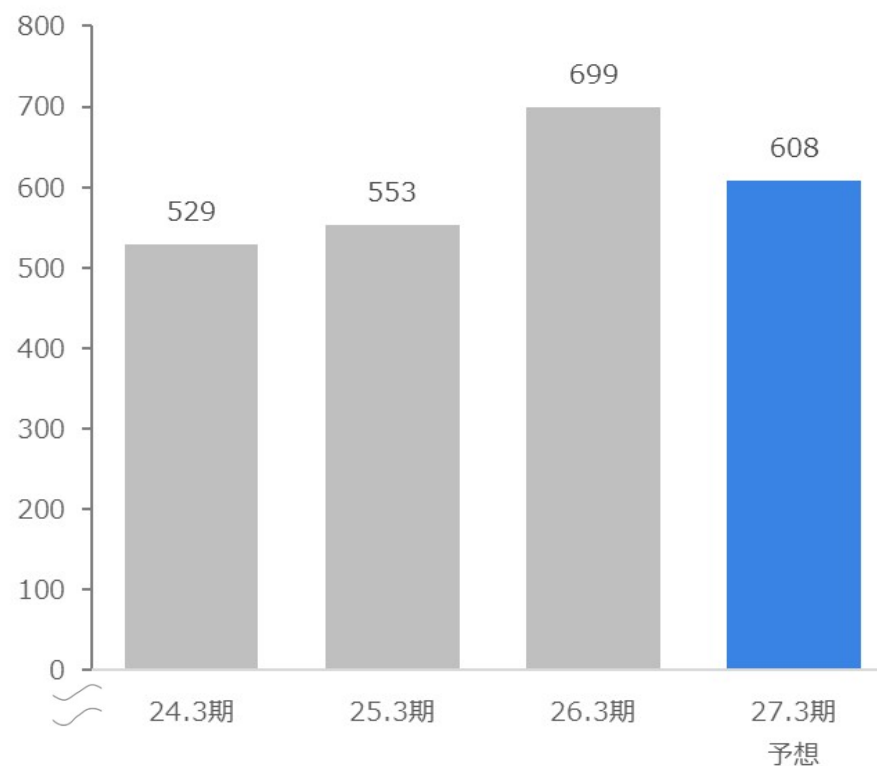


- ❑ 冷凍食品需要の拡大や主要得意先向け供給の好調、新規取引先の獲得が売上を押し上げ、大幅な増収を見込む
- ❑ 関東マザー物流センター稼働に向けた大型投資を推進し、物流効率化および供給力強化を図る
- ❑ 投資に伴う減価償却費・物流コスト増等により、短期的には利益面で一定の影響を見込む

セグメント売上高推移（百万円）

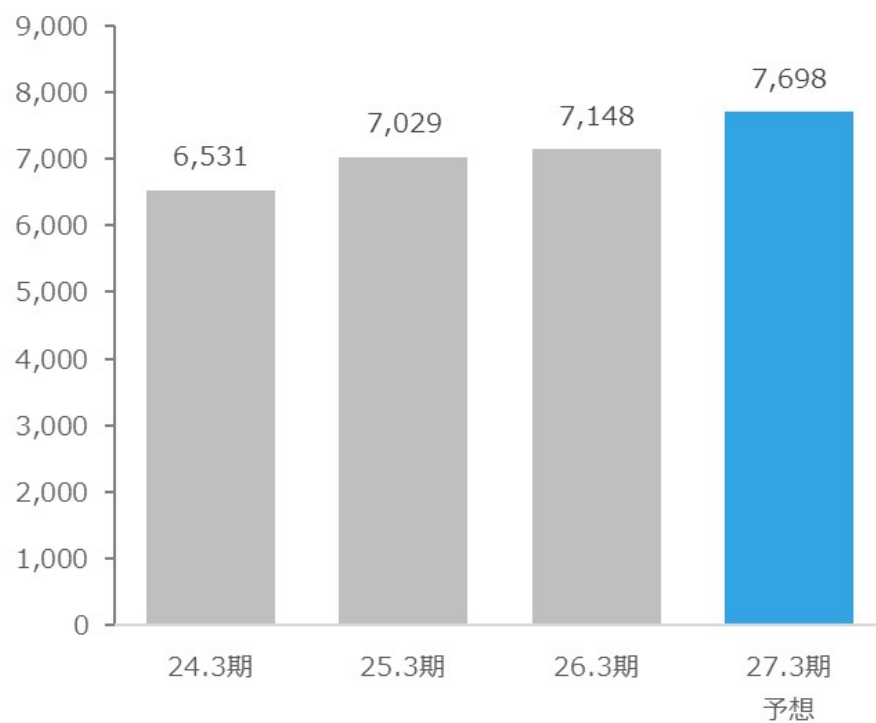


セグメント利益推移（百万円）

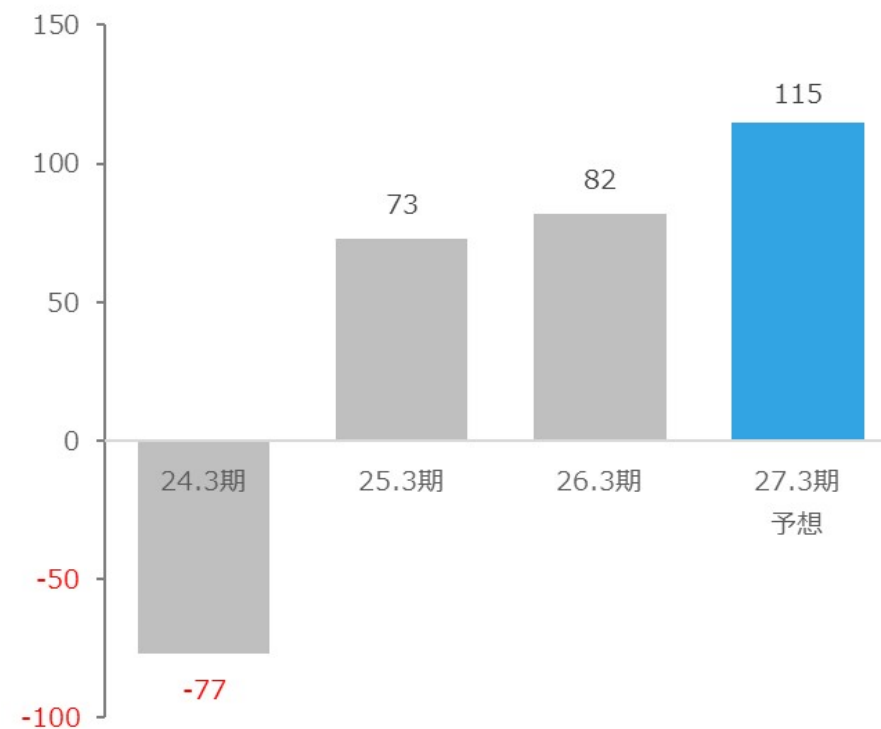


- 新店（荏子田店）の効果により、売上の増加を見込む
- 収益基盤の見直しを実施し、持続的成長に向けた体制を整備
- 厳しい競争環境下においても、現場主義の徹底により収益性の改善と安定的な事業運営を推進

セグメント売上高推移（百万円）



セグメント利益（損失）推移（百万円）



4. 資本コストや株価を意識した経営



- 期末配当は、期首予想どおり1株当たり10円をお支払い予定
- 2027年3月期の配当予想は、前期比1円の増配を予定

2026年3月期 配当金

中間配当

10円/株

期末配当

10円/株

年間配当

20円/株



2027年3月期 配当金予想

中間配当

11円/株

前期比

+1円/株

期末配当予想

10円/株

年間配当予想

21円/株

前期比

+1円/株

対象となる株主様

- 毎年3月末日、9月末日の株主名簿に記載または記録された、当社株式1単元（100株）以上を保有する株主様を対象とします。

株主優待の内容

ハーゲンダッツ ギフト券を対象となる株主様に贈呈いたします。

	基準単元（株数）	優待内容
年間株主優待 (内訳)	1単元（100株）	ハーゲンダッツ ギフト券8枚
毎年3月末日	1単元（100株）	ハーゲンダッツ ギフト券4枚
毎年9月末日	1単元（100株）	ハーゲンダッツ ギフト券4枚



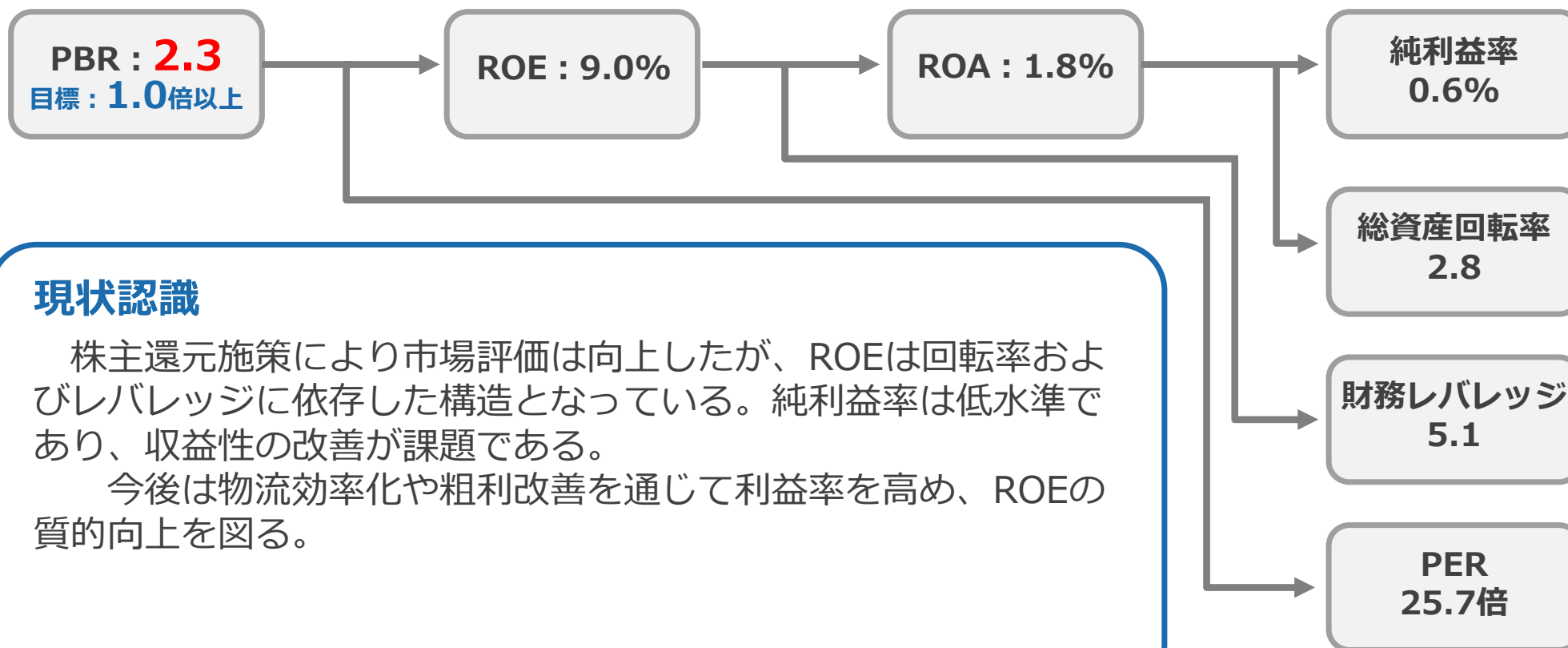
※1枚でミニカップ・クリスピーサンド・バーの
いずれか2個とお引き換え可能



※画像はイメージです

- 株式分割および株主優待の導入により、PBRは前期末1.8倍 → 当期末2.3倍へ上昇、株価は1,787円 → 2,460円へ上昇
- 市場から一定の評価を獲得した一方、さらなる企業価値向上に向けては収益性の向上が重要な課題と認識
- 第二次中期経営計画に基づき、積極的な事業拡大と収益性の改善を推進

2025年度末



現状認識

株主還元施策により市場評価は向上したが、ROEは回転率およびレバレッジに依存した構造となっている。純利益率は低水準であり、収益性の改善が課題である。

今後は物流効率化や粗利改善を通じて利益率を高め、ROEの質的向上を図る。

株式流動性の向上に向けた継続的な取り組みと成果

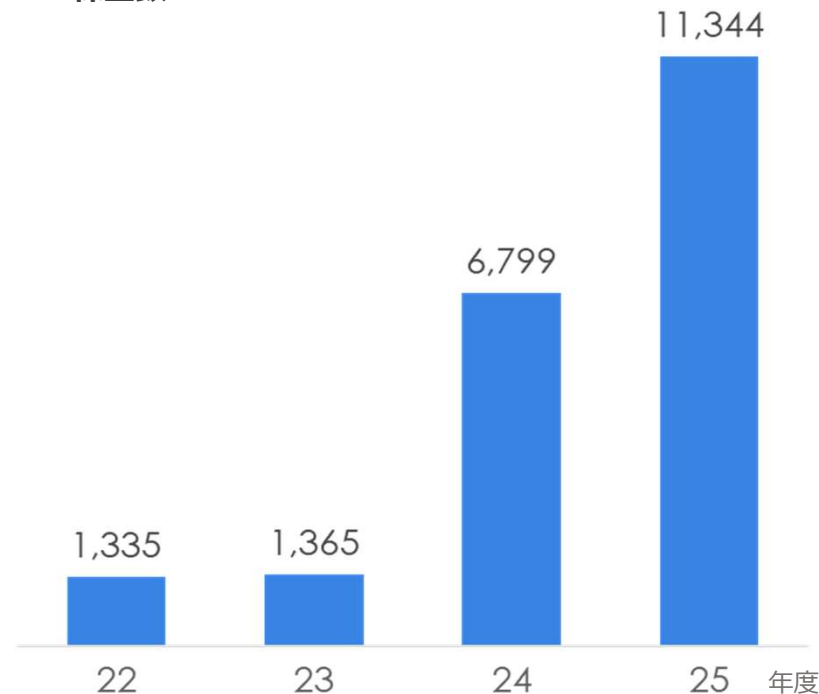


施策	成果	効果
<ul style="list-style-type: none"> 株式分割の実施 (2024年5月) 株主優待制度の導入 (2024年5月) 立会外分売の実施 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 2025年11月：90,000株 ➢ 2026年2月：65,000株 大株主比率の低減 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 50%未満へ (2026年2月) 	<ul style="list-style-type: none"> 分売は高い需要のもと完売 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 応募倍率：約30倍 株主数が大幅に増加 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 1,365名 → 11,344名 (約8倍) 留保金課税の解消 	<ul style="list-style-type: none"> 株式流動性の向上 売買のしやすさの改善 株価形成の安定化 適正な企業価値評価の促進

■ 株価



■ 株主数



5. 中期経営計画の進捗状況





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

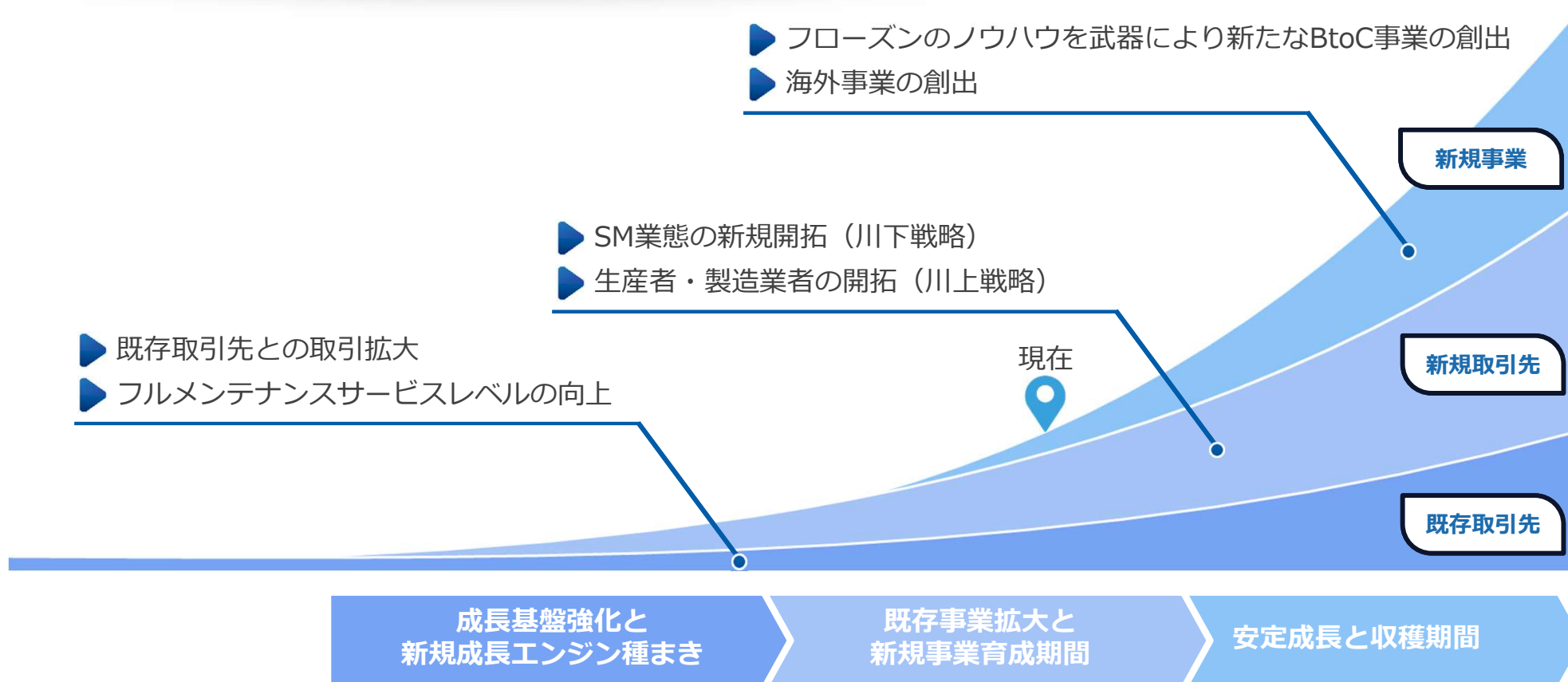
売上高 **1,000億円**

営業利益 **25億円**

営業利益率 **2.5%**

- ✓ 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



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



- 第二次中期経営計画（育成）は「環境変化への徹底対応」をテーマに3つの課題に取り組んでいます。

1

人的資本経営の実践

- ✓ 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

2

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

3

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

1

人的資本経営の実践

- ✓ 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

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

2

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

➤ 物流インフラ強化とSM再構築による収益力向上

フローズン事業

- 横浜営業所稼働
- 配送効率向上
- 共有体制強化



スーパーマーケット事業

- 荏子田店出店
 - 2026年夏以降
- 生鮮特化型店舗
- 地域ドミナント強化



重点投資

- 関東マザー物流センター建設（投資額約42億円）
- 自動倉庫導入による省人化・効率化
- サテライト展開による物流最適化



3

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

➤ 次の成長ドライバーの確立

冷凍食品専門店事業

- FROZEN JOE'S展開
- 多店舗化推進
- 既存店収益化



海外事業

- 国内共有体制強化を優先
- 人手不足対応優先
- 段階的な海外展開



戦略

- 既存事業とのシナジー創出
- 中長期的な収益基盤構築



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%

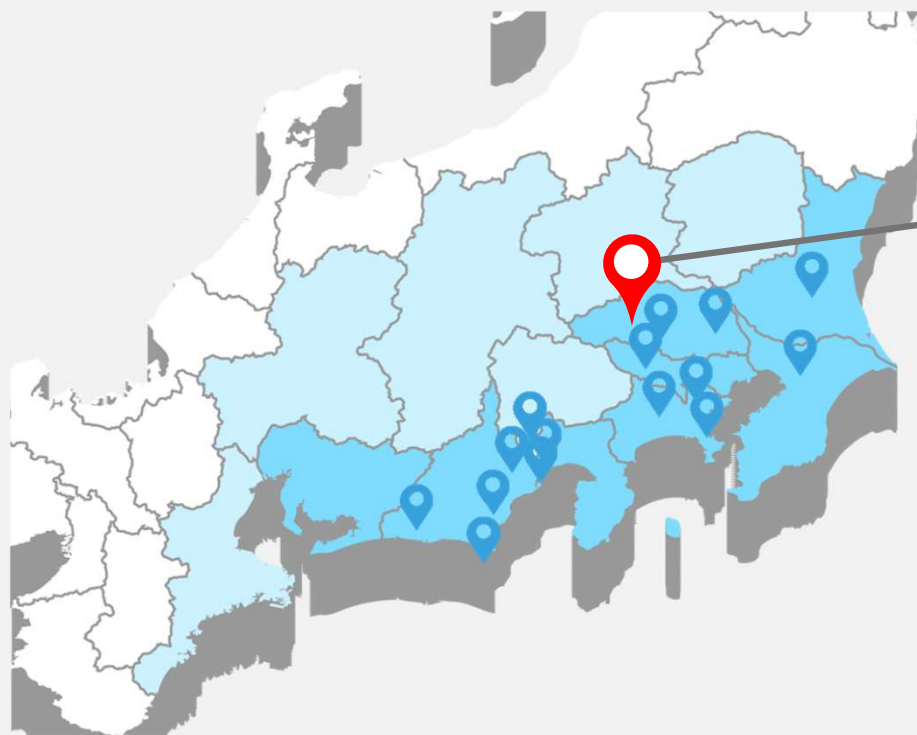
	第二次中期経営計画			
	2024年度 実績	2025年度 実績	2026年度 当初計画	2026年度 最新予想
売上高 (億円)	547	577	600	626
営業利益	6.2	7.8	10	7.2 ※先行投資負担を織込み
配当性向	15.8%	20.9%	30.0%	16.10% ※総還元ベース_32.5%

※配当および株主優待を含めた総還元ベース

フローズン事業

物流拠点ネットワークの高度化による効率化とエリア拡大

- ✓ 関東マザー物流センターの開設を契機に、北関東・東海エリアの拡大を推進
- ✓ サテライト拠点（通過型センター）の活用により、在庫を持たない低コスト物流を実現
- ✓ 中核物流センター（厚木・千葉・岩槻）を軸に、営業所一体型の拠点配置を構築



関東マザー物流センター



✓ 2026年12月
開設予定

物流拠点

15 拠点

FZ従業員数

(2026年3月末時点)

754 名

*FZ→フローズン事業

- 売上増加や、物流効率の改善を図るため、埼玉県に関東マザー物流センターを開設予定
- 当社初となる冷凍の立体自動倉庫の導入を予定しており、サテライト拠点の展開を推進する

拠点名

関東マザー物流センター

所在地

埼玉県埼玉県入間郡毛呂山町
大字市場字上西ケ谷

敷地面積

約9,500m²

延床面積

約3,900m²

投資総額

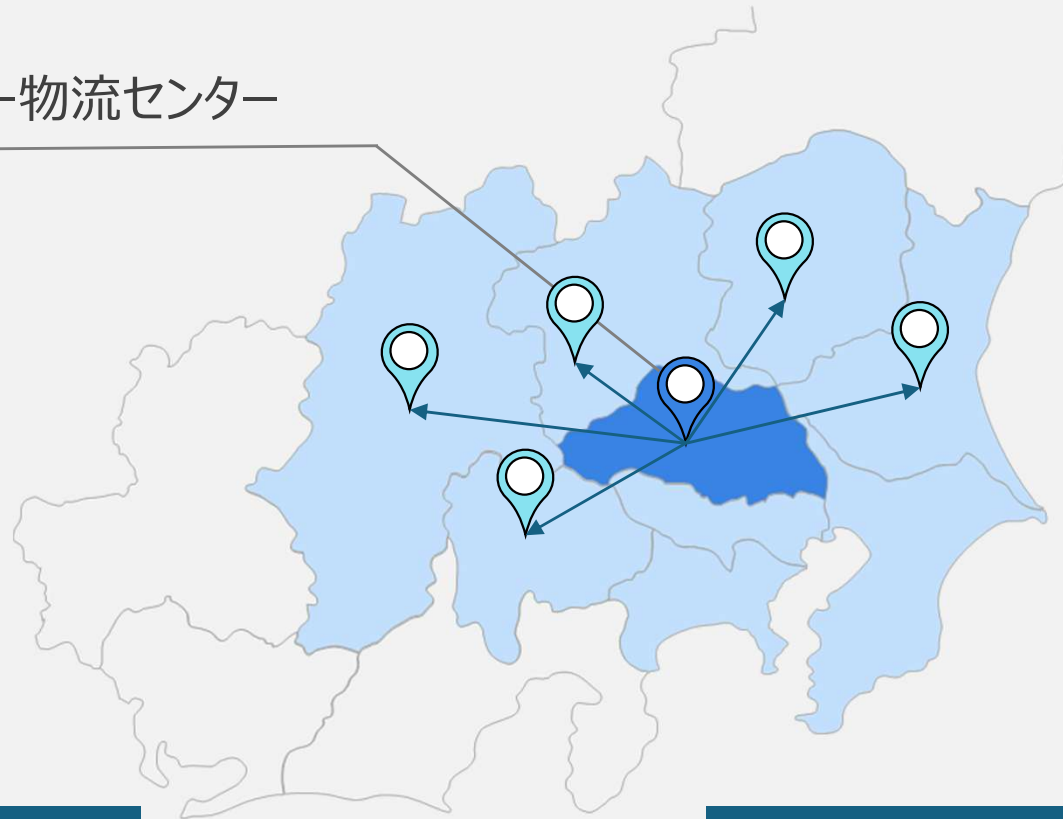
土地、建物及びマテハン機器
合計 約42億円



- 関東マザー物流センターを稼働させることで、冷凍庫や商品在庫を持たず配送用トラックだけ構えるサテライト拠点の展開が可能となる

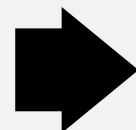
関東マザー物流センター

 : サテライト候補地



従来の拠点展開

冷凍倉庫の固定費が高く
積極的なエリア拡大ができない



サテライト構想

冷凍倉庫は積み替え時の一時保管のみで
強みのフルメンテナンスサービスの品質を維持しながら
効率的な配送エリアの拡大を図ることが可能

- フローズン事業の成長戦略として売上の増加への対応や配送効率の向上のため、神奈川県横浜市金沢区に関東エリアにおける物流の中核拠点として横浜営業所を建設し、2025年4月10日に稼働を開始

拠点名
横浜営業所

所在地
神奈川県横浜市
金沢区幸浦二丁目1番地16

交通
首都高速湾岸線
幸浦出入口から約1.1km

敷地面積
2,800㎡ (847坪)

延床面積
約1,280㎡



スーパーマーケット事業

再建から成長へ移行し、収益性の向上を推進

過去	現在	今後
<ul style="list-style-type: none"> ■ 再建フェーズ <ul style="list-style-type: none"> ・ スクラップ&ビルド ・ 構造改革 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 黒字化達成 <ul style="list-style-type: none"> ・ 2期連続黒字 ・ 基盤確立 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 成長フェーズ <ul style="list-style-type: none"> ・ 収益性向上 ・ 利益拡大

- ④ 競争環境の激化を踏まえ、売上・利益目標の確実な達成に向けた営業強化を推進
- ④ 各店舗・各部門における利益意識の徹底と、仕入強化および販売力向上による収益性改善
- ④ 新店「荇子田店」の立ち上げを通じた新たな取り組みの推進と成長基盤の拡充
- ④ 生鮮3品を軸とした収益基盤の強化、惣菜・PB商品の強化による付加価値向上
- ④ 現場力強化による差別化



スーパー生鮮館TAIGA 荻子田店 2026年度中にグランドオープン予定

- 新規出店として、「スーパー生鮮館TAIGA 荻子田店」を2026年度中にグランドオープン予定
- 横浜市青葉区における2店舗目として、より一層地域に根ざした店舗運営を推進

店名

スーパー生鮮館TAIGA 荻子田店

所在地

神奈川県横浜市青葉区荻子田
2丁目2-8 アドバンスビル1階

アクセス

東急田園都市線「たまプラーザ駅」より徒歩約15分。または同駅北口より東急バス利用、「荻子田二丁目」バス停下車、徒歩すぐ。

売場面積

646.80㎡（約195.66坪）

営業時間

9:00～21:00



「スーパー生鮮館TAIGA 荻子田店」店舗イメージ

ICECO アイスコ



フローズン商品専門商社

スーパー生鮮館
TAIGA



小売業運営

FROZEN JOE'S の誕生



フローズンのスペシャリストがプロデュースする
新しいスタイルの冷凍商品専門店

- ❑ 2025年9月12日（金）、冷凍食品専門店「FROZEN JOE'S」の4号店を、東京都調布市の「調布PARCO」内にオープン。東京都内への初出店
- ❑ 取扱商品数約600品目を誇り、特に有名レストラン監修メニューや地域のご当地商品を幅広く取り揃えを行う

店名

FROZEN JOE'S 調布PARCO店

所在地

東京都調布市小島町
1 - 3 8 - 1

アクセス

京王線「調布駅」直結、徒歩1分。
調布PARCO(B1フロア)

敷地面積

70.89㎡（約21坪）

営業時間

10:00～21:00



6.ご質問への回答



Q : フローズン事業の仕入れ価格や燃料価格の上昇、人件費の増加が続いていますが、販売価格への転嫁は進めているのでしょうか。

A : ご指摘のとおり、フローズン事業では仕入れ価格や人件費の上昇に加え、配送燃料費や電気代の高止まりが続いております。
こうしたコスト上昇に対しては、販売価格への転嫁を計画的に進めております。
具体的には、主要取引先との協議を継続し、市場動向や商品特性に応じて、段階的な価格改定を実施しております。
また、単純な値上げにとどまらず、取扱商品の見直しや物流効率化、仕入条件の適正化なども併せて進めることで、総合的に収益構造の改善を図っております。
引き続き、コスト上昇を吸収しつつ、お客様への提供価値を損なわない形で価格政策を進めてまいります。

Q : 2027年3月期の業績予想（増収増益または減益）の背景について教えてください。

A : 2027年3月期の業績予想につきましては、売上面では増収を見込む一方で、利益面では減益を見込んでおります。

売上につきましては、フローズン事業において主要得意先であるドラッグストア向けの既存店・新店への供給が引き続き好調に推移することに加え、商流変更の寄与やスーパーマーケット事業における新店の通期寄与により、全体として増収を見込んでおります。

一方、利益面につきましては、関東マザー物流センターの稼働に伴う減価償却費の増加や車両増強によるコスト増に加え、燃料費の上昇や人材投資の強化など、将来の成長に向けた先行投資の影響により、減益を見込んでおります。

これらの投資は短期的には利益を押し下げる要因となりますが、物流効率の向上や供給能力の拡大を通じて、中長期的には収益性の向上に寄与するものと考えております。

引き続き、成長投資と収益性の向上を両立しながら、企業価値の向上に努めてまいります。

Q : 建設中の埼玉の関東マザー物流センターの稼働時期は予定通りでしょうか。また、それ以外に今後、物流センターの新設予定はありますか。

A : 関東マザー物流センターにつきましては、現時点において順調に進捗しており、稼働時期についても当初の計画どおり進んでおります。

本センターは、当社フローズン事業における中核物流拠点として位置づけており、今後の事業拡大および物流効率化の基盤となる重要な投資であると考えております。

また、今後の物流拠点の展開につきましては、関東マザー物流センターの稼働にあわせて、関東近郊を中心にサテライト拠点（通過型）の拡充を進めていく方針です。

需要動向や配送効率を踏まえ、既存拠点とのバランスを取りながら、中小規模の冷凍倉庫を活用したサテライトモデルを段階的に展開してまいります。これにより、リードタイムの短縮や配送効率の向上を図り、サービス品質のさらなる向上につなげていく考えです。

なお、大型の新規物流センターの建設につきましては、当該マザーセンターの稼働状況や収益性を見極めながら、慎重かつ段階的に検討してまいります。

今後も、事業環境の変化に応じて柔軟に物流体制を整備し、中長期的な成長基盤の強化を図ってまいります。

Q : スーパー生鮮館TAIGA荻子田店の開店時期はいつ頃でしょうか。

A : スーパー生鮮館TAIGA荻子田店の開店時期につきましては、現在、工事および各種手続きが進行中であり、現時点では2026年9月頃の開店を予定しております。
当初計画からスケジュールの見直しが生じておりますが、その主な要因としては、中東情勢の悪化に伴い、一部資材の調達に遅れが生じており、工事スケジュールに影響が出ていることによるものです。
引き続き、必要な対応を行いながら、開店に向けた準備を着実に進めてまいります。

Q : 株主優待制度は大変魅力的であり、株価の安定や向上にも寄与しているものと認識しております。
今後、中長期的かつ安定的な株主層の拡大に向けて、優待内容のさらなる充実や長期保有株主向けの特典導入について、どのようにお考えでしょうか。

A : 株主優待につきましては、株主の皆様の日頃のご支援に対する感謝の意をお伝えするとともに、当社株式の投資魅力向上および中長期的な保有促進を目的として導入しており、株価の安定や株主層の拡大に一定の効果があったものと認識しております。
今後の優待内容の充実や長期保有株主向けの施策につきましては、株主還元全体のバランスや持続可能性を踏まえながら、引き続き検討してまいります。
引き続き、株主の皆様にとって魅力ある企業となるよう、企業価値の向上に努めてまいります。

- 本資料に関するご照会先

株式会社アイスコ

経理部・経営企画室

E-mail : ir-info@iceco.co.jp



当社IR情報

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。