

# 2023年2月期 第1四半期決算説明資料

2022年7月13日

株式会社 **セイヨー**

- 1. 2023年2月期 第1四半期決算概要**
- 2. 中期経営計画 “Creative2024”**
- 3. 当社における成長戦略**
- 4. 2023年2月期 業績見通し**

# 1. 2023年2月期 第1四半期決算概要

- ◆ 売上高 900百万円 (前年同期比16.5%減)
- ◆ 営業利益 ▲30百万円 (前年同期は9百万円の黒字)

- ✓ 当期期首より収益認識基準を適用、対前年同期比較は収益認識適用前の前期数値を用いて比較
- ✓ 収益認識基準適用による影響：売上高▲127百万円、営業利益▲0.6百万円)

- 売上高について、主力のアイスクリーム部門における自社ブランド品は新規取引先の開拓や既存取引先への拡販等で堅調に推移するも、OEM製造売上が前年比で減少
- また今期から適用の収益認識基準により、従来は販管費とした販売促進費等の一部を売上高から減額する方法に変更した影響もあり、売上高は前年同期比16.5%減少
- 損益面では、OEM製造の減少及び製造設備の入替えに伴う、生産稼働日数の減少が影響
- 加えて原材料価格の高騰やエネルギーコストの急激な上昇により、製造原価が上昇したことで、営業損失30百万円を計上

	2023年2月期 第1四半期		2022年2月期 第1四半期	
	実績 (百万円)	売上高 比率 (%)	実績 (百万円)	売上高 比率 (%)
売上高	900	-	1,077	-
売上原価	772	85.8%	911	84.6%
売上総利益	127	14.2%	166	15.4%
販管費	157	17.5%	157	14.6%
営業損益	▲30	▲3.3%	9	0.9%
経常損益	▲36	▲4.1%	12	1.2%
四半期純損益	▲37	▲4.1%	9	0.9%

# 1. 部門別業績：アイスクリーム



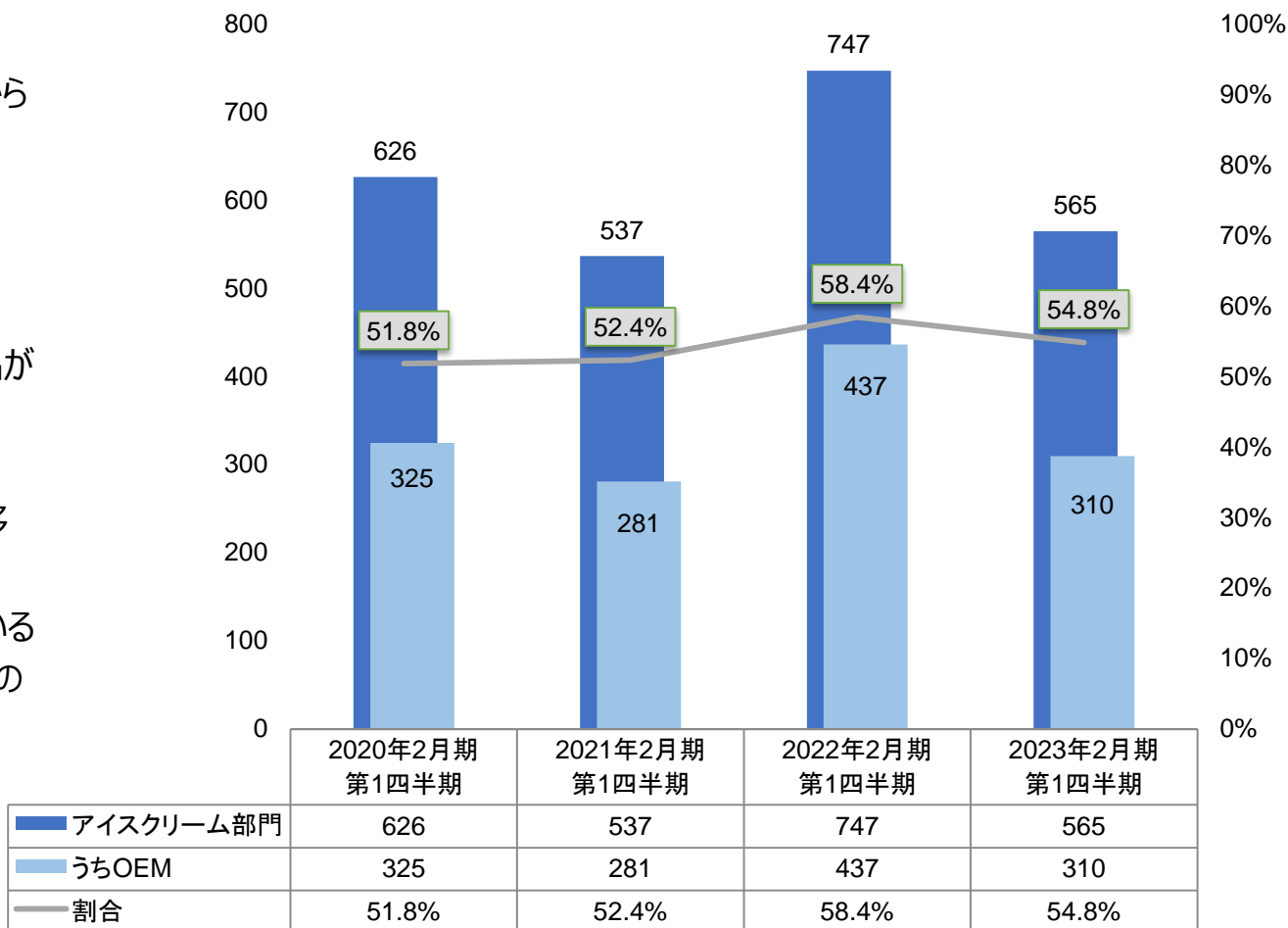
## ◆ アイスクリーム部門

※当第1四半期より、収益認識会計基準を適用し、以下の金額が当該部門の売上高から減額されております

アイスクリーム部門：98百万円  
うちOEM：93百万円

- 重点的な営業活動で、氷カップアイス製品が好調に推移
- プライベートブランド品の受託も好調に推移
- OEM売上は、前年同期比では減少しているものの、第2四半期以降は前年同程度での推移を見込む

百万円 **アイスクリーム部門：売上高推移**



# 1. 部門別業績：和菓子、仕入販売、物流保管

## ◆ 和菓子部門

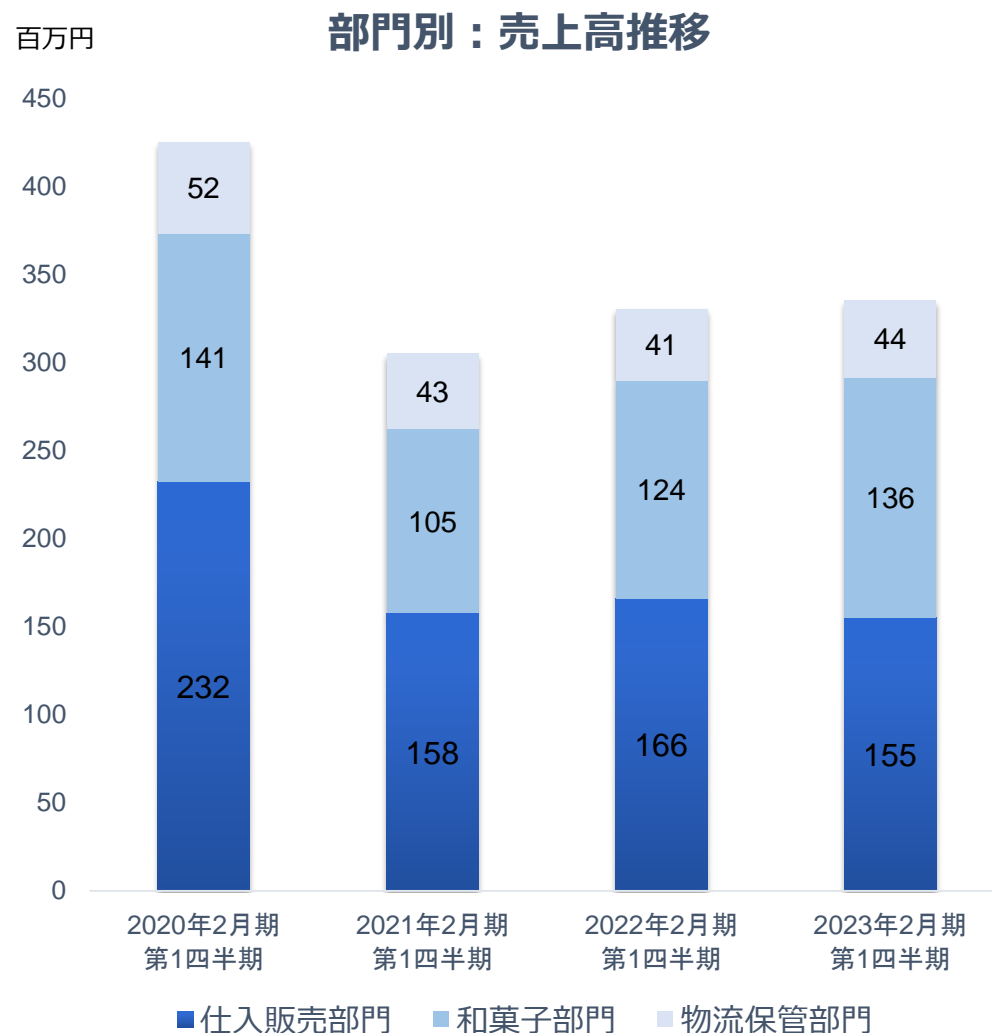
- 笹だんご販売については、観光向け需要が回復傾向にあったことにより増加
- 量販店向けの大福製品の販売が増加したことで和菓子部門の売上増加に寄与

## ◆ 仕入販売部門

- 佐渡営業所における宿泊施設への観光向け需要が回復傾向にあったことにより売上増加に貢献

## ◆ 物流保管部門

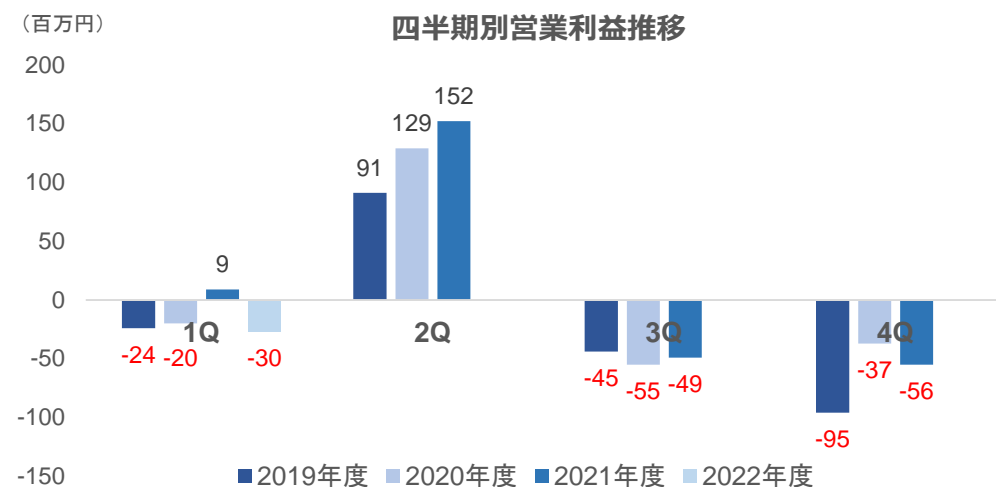
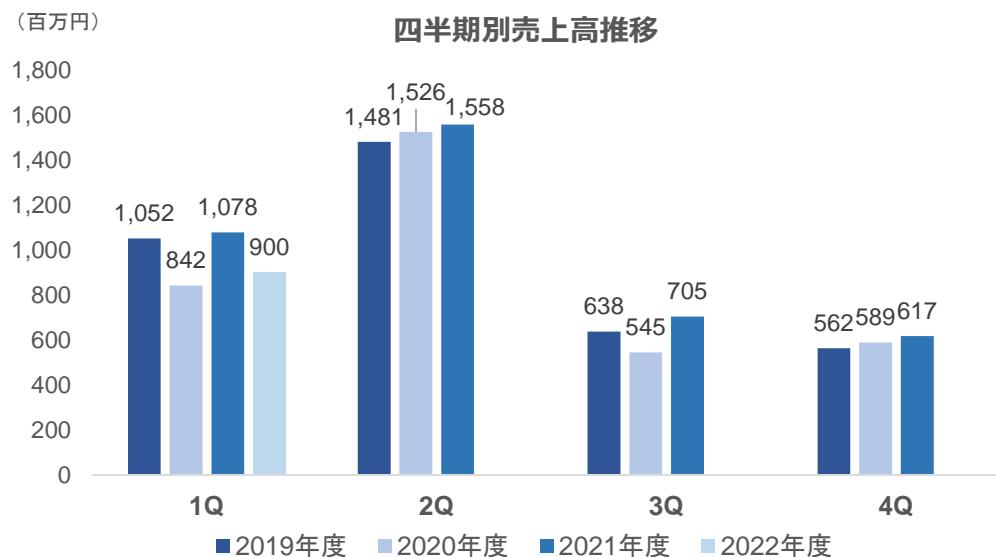
- 新しい生活様式が定着し、冷凍食品の流通が増加したことにより、売上増加に寄与



# 1. 弊社業績における季節性

- ▶ 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、第2四半期会計期間の売上高は、他の四半期会計期間の売上高と比べ著しく高くなる傾向
- ▶ 直近の猛暑の影響もあり、足元の受注状況は堅調に推移
- ▶ 秋冬シーズンに販売力のある商品の開発は当社の喫緊の課題であり、当期より秋冬シーズン向け新商品を随時リリース目標に主体的に活動実施

- ・ インフルエンサーとのコラボ企画
- ・ 既存商品のブラッシュアップ企画
- ・ 年間展開商品の企画開発



## 2. 中期経営計画 “Creative 2024”

### ◆ 基本方針

- 企業活動を通じて社会に貢献し、親しまれ、信頼される会社を目指します
- 過去にとらわれることなく、常に前進する会社を目指します
- 創造的で活力のある会社を目指します

### ◆ 重点施策

- 製品開発力の強化
- 品質管理体制の強化
- 自社製品の販売強化
- 物流体制の強化
- 生産工場の生産性向上
- 新規事業の開拓

### ◆ 数値目標

		2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期
売上高	百万円	3,800	3,900	4,000
売上総利益	百万円	600	620	670
営業利益	百万円	60	80	100
営業利益率	%	1.5%	2.0%	2.5%

### 3. 当社における成長戦略①：自社製品の販売強化



- 中期経営計画「Creative2024」の重点施策のうち、「自社製品の販売強化」を推進するため拡販体制については、営業部門における拡販活動で好調に推移
  - アイスクリーム類製造の専担工場である新潟工場において高稼働状態が継続しているため、早期に生産ライン増設を行い、自社製品の販売拡大への対応が重点的な取組課題
  - 2022年4月8日付にて決議した株式会社Wealth Brothersへの第三者割当増資による手取金の一部である287百万円を含む485百万円を2024年2月までに新潟工場の製造ライン拡張及び増強に対して充当する予定
- 現在の2倍の生産能力確保を目標に増強計画を策定中





### 3. 当社における成長戦略②：EC及びSNS



- 当社の主力商品である氷菓（もも太郎やかき氷カップアイス等）は、地元である新潟県において70年の長きに渡り愛され高い知名度を獲得しており、氷菓売上高に占める新潟県内の販売額も30%と高い水準で推移
- 近年EC 需要が拡大し、個人への直接販売も伸長してきているが、当社の商品においてもSNSマーケティングを積極的に活用し、日本全国・海外の消費者にその存在を知っていただくことで、当社からお客様に対する直接販売を拡大させ、更なる消費者層の拡大を図ることを目指すため、当社EC機能の拡充を企図
- また、**当社の公式Twitterのフォロワー数推移は重点取組み前と比べて20倍以上増加**しており、今後も消費者の皆さまに当社の存在を知っていただけるよう積極的な取り組みを継続



### 3. 当社における成長戦略③ : DX

- 当社の事業形態は、製造・物流保管・販売と一連の流れを持っており、各業務システム間のデータ連携・統合にAIなどを活用し、最善の事業計画策定や業績予測を行い、事業の最適化を構築してまいります。
- 製造工場においては、昨今のエネルギーコストの高騰、原材料価格の上昇に対する製造原価の上昇の対策として、製造ロス削減に取り組むためDXを推進していくことにより、製造原価の上昇を緩やかにし、販売活動を強化することによって収益力の強化を図ってまいります。
- また、DXを推進することにより、事業の柱の一つであるOEM事業において、大手メーカーからの更なる信頼性を確保し、継続的なOEM受注につなげることが出来ると考えております。

### 3. Wealth Brothers社との資本提携契約①




- 2022年4月8日付リリースの通り、株式会社Wealth Brothers（以下WB社）と資本提携契約を締結、今後の事業面における協力分野として、以下の3点が取組内容の柱となる予定

#### (1) 国内外の新規取引先紹介を含む販路の拡大

#### (2) SNS を活用したWEB マーケティングの強化

#### (3) 冷凍ロジスティック事業を始めとした新規事業への挑戦

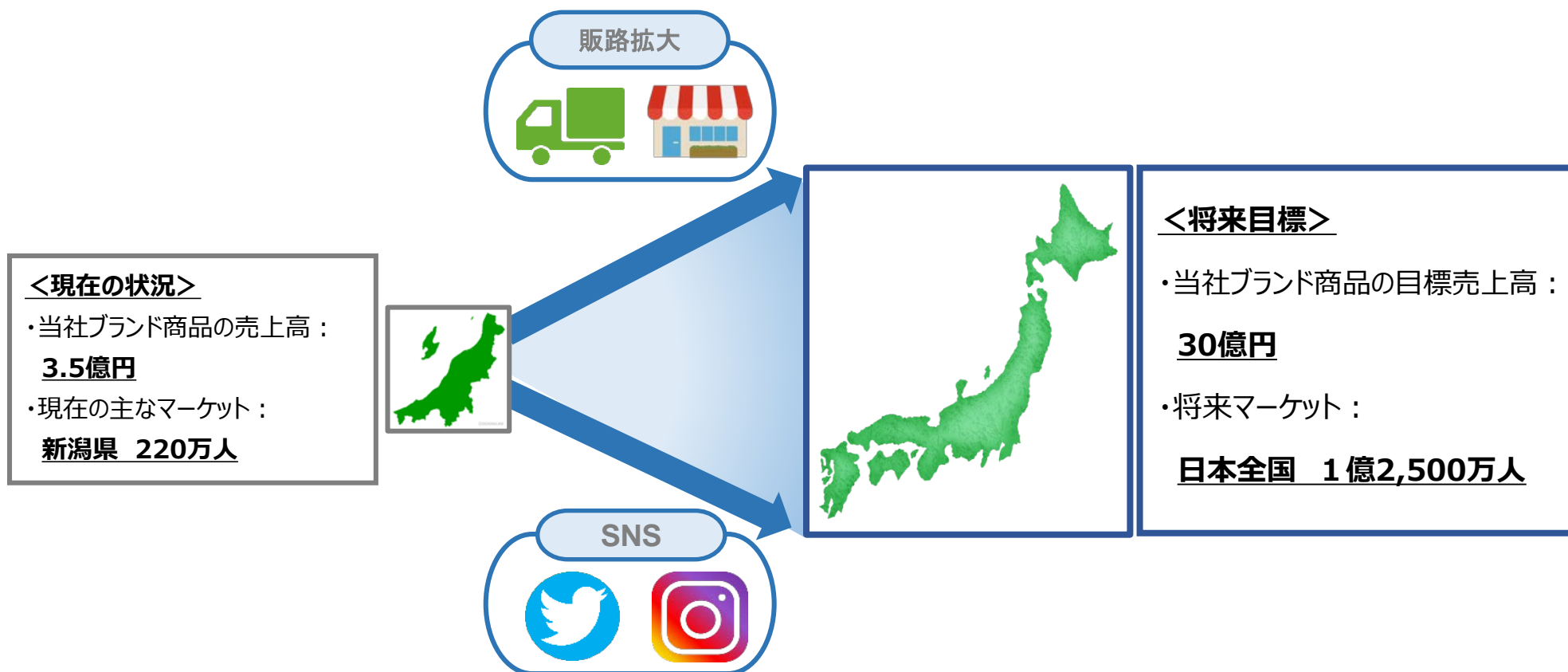
- 
- (1) は、これまで当社が開拓しきれていない関東圏や関西圏の流通商社の紹介や、WB社が有する海外販路の紹介を想定しており、利益率の高い自社ブランド商品の販路拡大による売上増加は当社の収益性向上に繋がるものと想定
  - (2) は、インフルエンサーを活用したWEB マーケティングを積極的に行うことによって、当社オリジナル商品の知名度の向上とBtoC 売上の増加を狙うものであり、知名度の向上による流通向け売上増加の効果については、直販作用の効果により、広告費用を上回る収益確保が期待できるものと思慮
  - (3) は、コロナ禍以降、冷凍食品関連の物流ニーズが大きく増加しており、当社が培ってきた冷凍関連の技術を活かし、倉庫業や物流事業などのロジスティック事業を拡大していく余地が大きいものと想定しており、新規事業として挑戦を検討

### 3. Wealth Brothers社との資本提携契約②



#### ◆ WB社との資本提携後における基本的な成長戦略

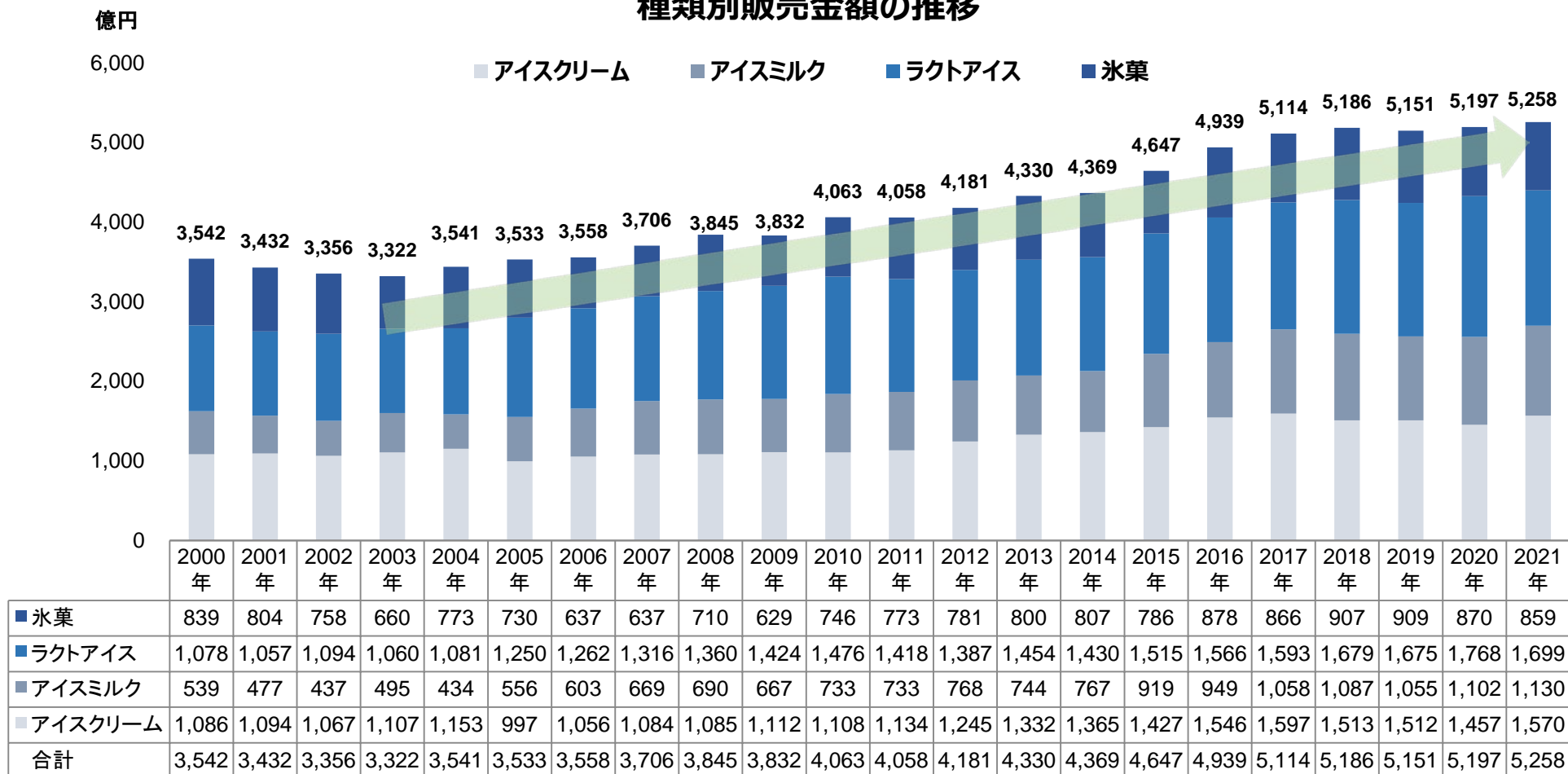
- 地元新潟において70年に渡り愛されてきた当社製品は、日本全国の消費者においても受け入れられる余地が大きい



# 3. アイスクリーム販売：国内市場は成長基調が続く



## 種類別販売金額の推移



Source：一般社団法人日本アイスクリーム協会「2021年度 アイスクリーム類及び氷菓 販売実績」より

# 4. 2023年2月期 業績見通し



## ◆ 2023年2月期の業績予想（2022年3月1日～2023年2月28日）

（%表示は、通期は対前期、四半期は対前年四半期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株あたり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
<b>第2四半期 (累計)</b>	2,300	—	160	△ 0.5	167	△ 0.4	137	△ 0.1	298.99
<b>通期</b>	3,600	—	80	39.5	90	27.6	68	20.0	148.40

（注）

2023年2月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用するため、上記の業績予想は当該会計基準等を適用した後の金額となり、売上高の対前期及び対前年同四半期増減率は記載していません。

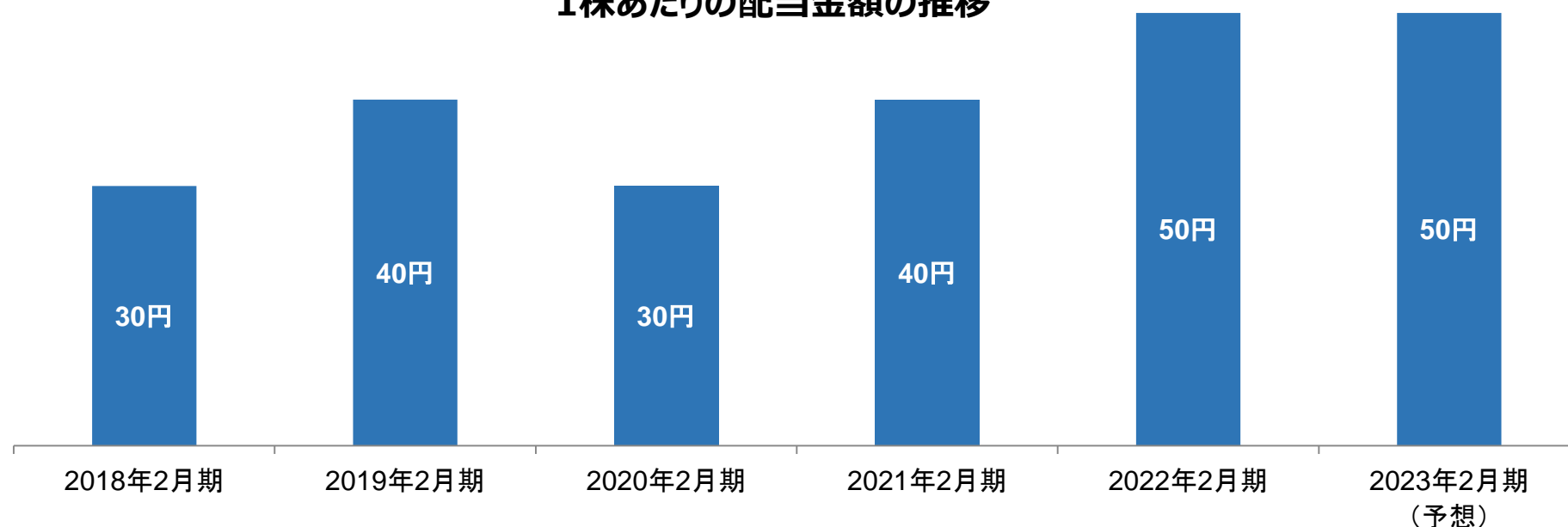
- 当社は夏季期間（第2四半期会計期間：2022年6月～8月）に集中して需要が発生
- そのため、第2四半期会計期間の売上高は、他の四半期会計期間の売上高と比べ著しく高くなる傾向

## 4. 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

→株主還元に関しては、一貫性を持った継続的な取り組みとするべく、現在ベンチマークとなる還元方針について検討中であり、決定次第お知らせする予定

1株あたりの配当金額の推移





## 4. トピックス



### 「もも太郎マルチパック」 パッケージデザインをリニューアル!!

3月1日より、『もも太郎マルチパック』は、長年ご愛顧いただいている味はそのままに、パッケージ表面に製品イメージを配し、多くの方が不思議に思う、あの疑問への答えを添えるなど、より親しみやすいデザインにリニューアル致しました。

→ 弊社WEBショップにてお得な送料無料セットを発売中!



### 期間限定商品 「ももえちゃん赤肉メロン味」新発売!!

『もも太郎』の姉妹品として2013年に誕生した「ももえちゃん」シリーズは、今年10年目を迎えました。

記念すべき10作目となる『ももえちゃん赤肉メロン味』は、メロン濃縮果汁を使用した、果汁15%のかき氷バーです。

氷粒のガリガリとしたさっぱり食感をそのままに、赤肉メロンの芳醇な甘みをお楽しみいただけます。

→ 好評につき、本年度新規WEB受注は終了しました。





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。

