



2022年5月23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)

## 第一次中期経営計画公表に関するお知らせ

当社は、2022年3月期を初年度とする第一次中期経営計画を公表いたします。主な事業計画は下記のとおりとなります。なお、詳細につきましては、別添資料「第一次中期経営計画（2021-2023年度）」をご覧ください。

記

(単位：百万円)	2021年度 2022年3月期 実績	2022年度 2023年3月期 計画	2023年度 2024年3月期 計画
売上高	42,264	45,612	46,833
営業利益	353	392	588
経常利益	409	438	628
当期純利益	255	283	439

以上



# 第一次中期経営計画 (2021-2023年度) 2年目

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

## 外部環境

- 即食・簡便・時短ニーズの高まりによる家庭用冷凍食品の急伸
- 原油やエネルギー価格の上昇による物流コストの増加
- 労働力人口減少
- ESGに対する意識の高まり



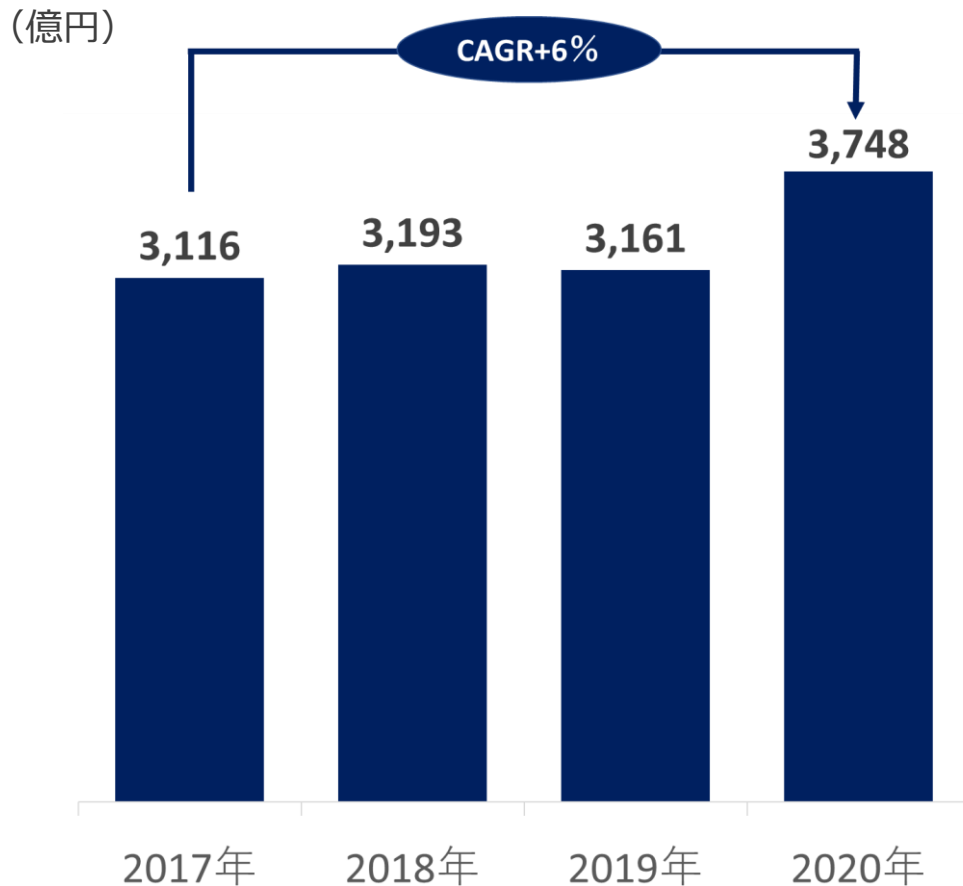
## 課題認識

- 安定供給、商品開発力の強化
- 省人化、効率化の推進による生産性の向上
- 人財確保（採用強化）
- 地域社会、環境配慮への取り組み強化

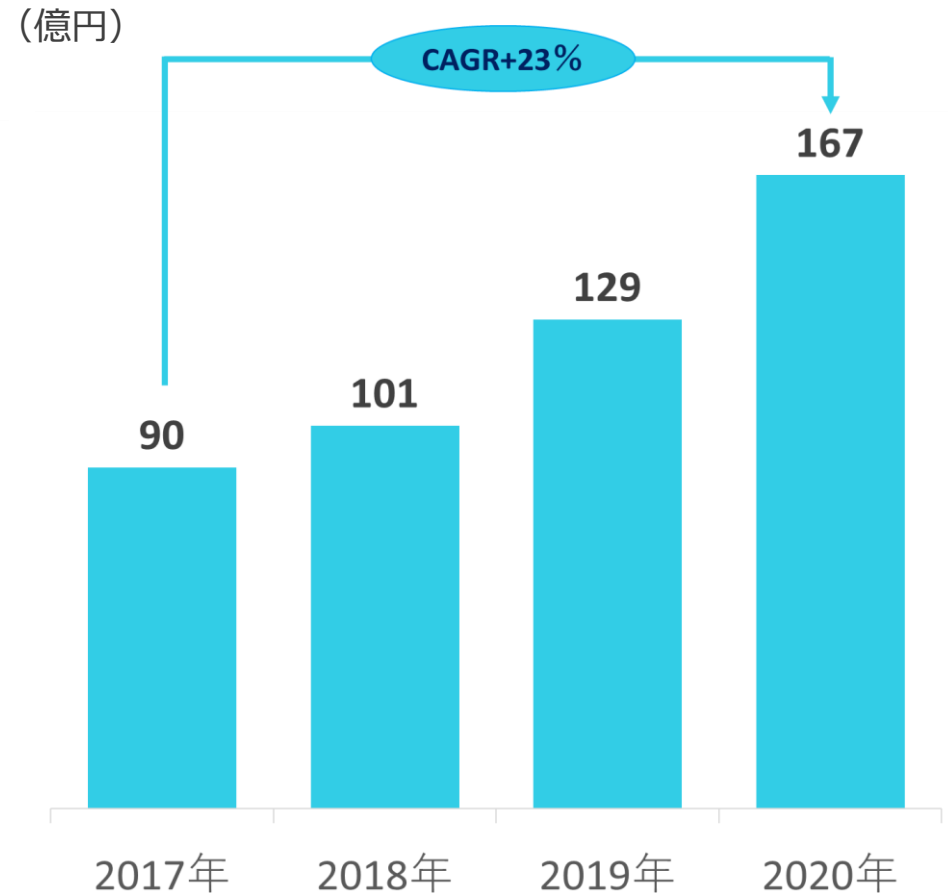
# 冷凍食品市況

- 家庭用冷凍食品急伸、業務用を上回り、家庭用冷凍食品市場は堅調に推移（CAGR+6%）
- FZ事業部の冷凍食品売上は市場のCAGR（年平均成長率）+6%を上回り、CAGR+23%と急伸

## 家庭用冷凍食品市況



## フローズン事業部 冷凍食品売上高



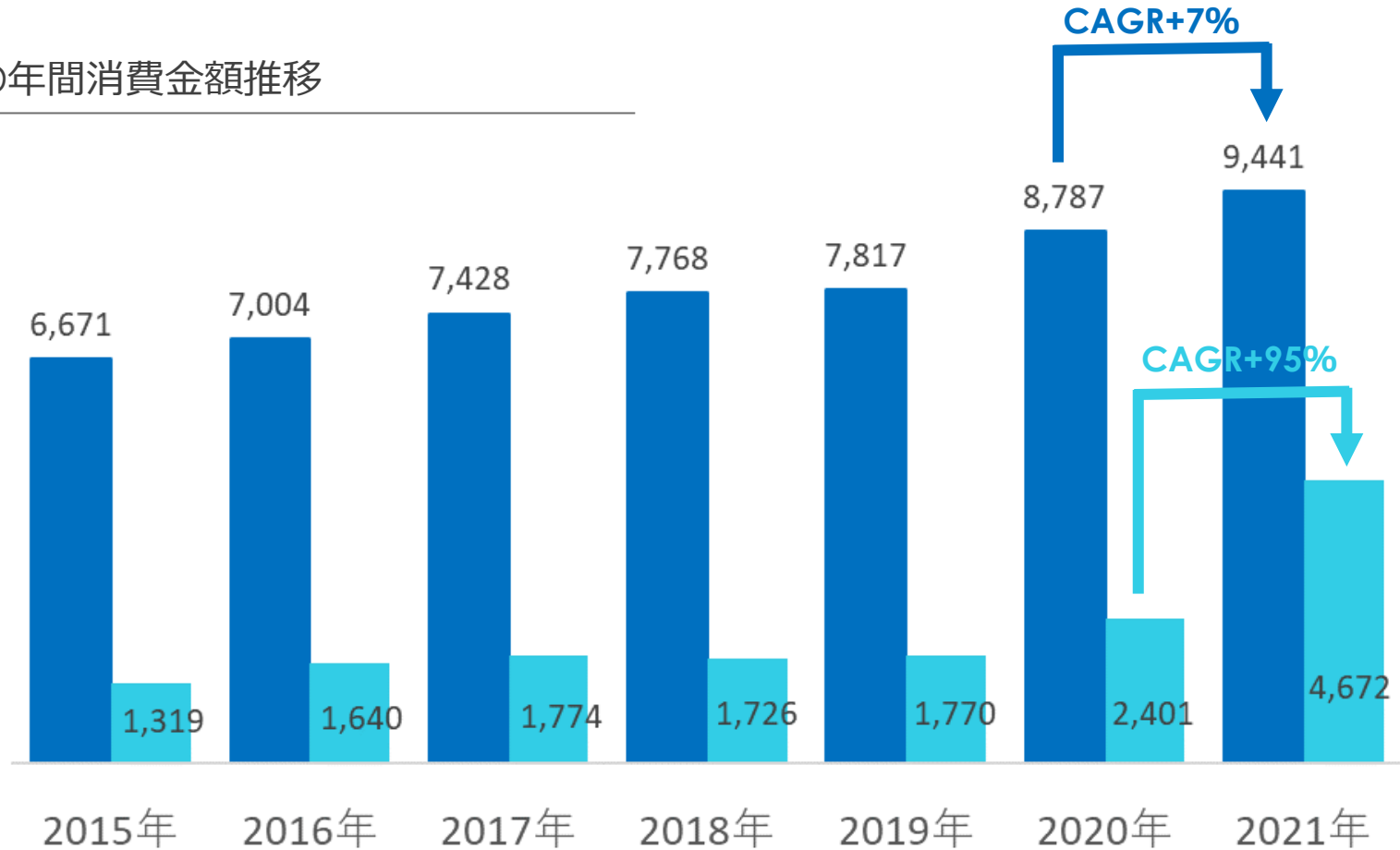
出典：日本冷凍食品協会

# 冷凍食品市況

- 単身世帯一世帯当たりの冷凍食品の年間支出額は、この二年で2.6倍に増加
- 二人以上世帯の年間支出額もこの二年で1.2倍に増加

## 冷凍食品の年間消費金額推移

(円)



出典：総務省「家計調査」

■ 2人以上世帯 ■ 単身世帯

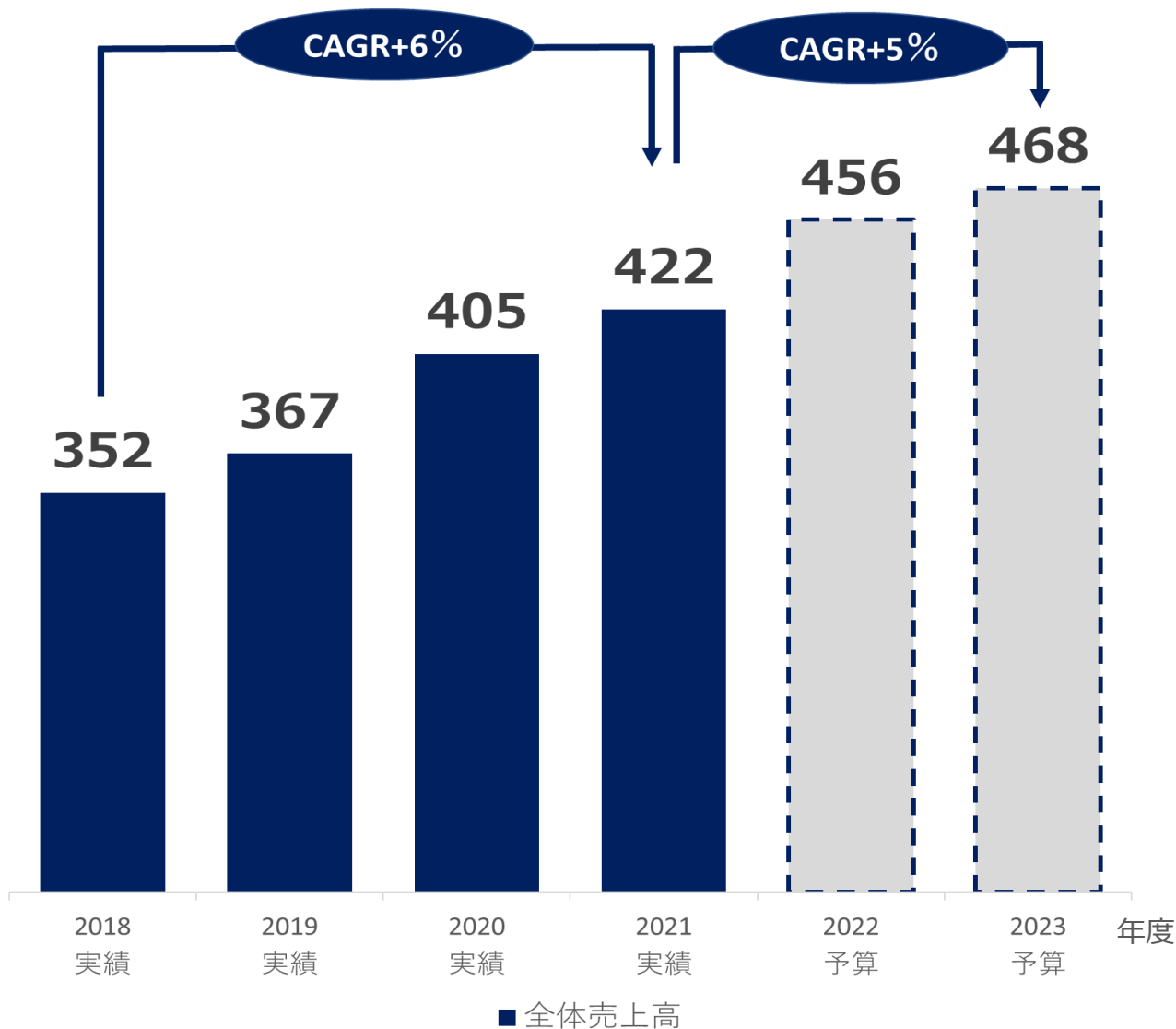
単位：百万円、%

	2021 年度 (22/3期)			2022 年度 (23/3期)			2023 年度 (24/3期)		
	実績	構成比	前年比	計画	構成比	前年比	計画	構成比	前年比
売上高	42,264	100.0	4.2	45,612	100.0	7.9	46,833	100.0	2.7
営業利益	353	0.8	△55.8	392	0.9	11.0	588	1.3	49.9
経常利益	409	1.0	△52.1	438	1.0	7.1	628	1.3	43.2
当期純利益	255	0.6	△51.3	283	0.6	11.2	439	0.9	54.7

# 売上高の推移と中期経営計画(2021-2023年度)



(億円)

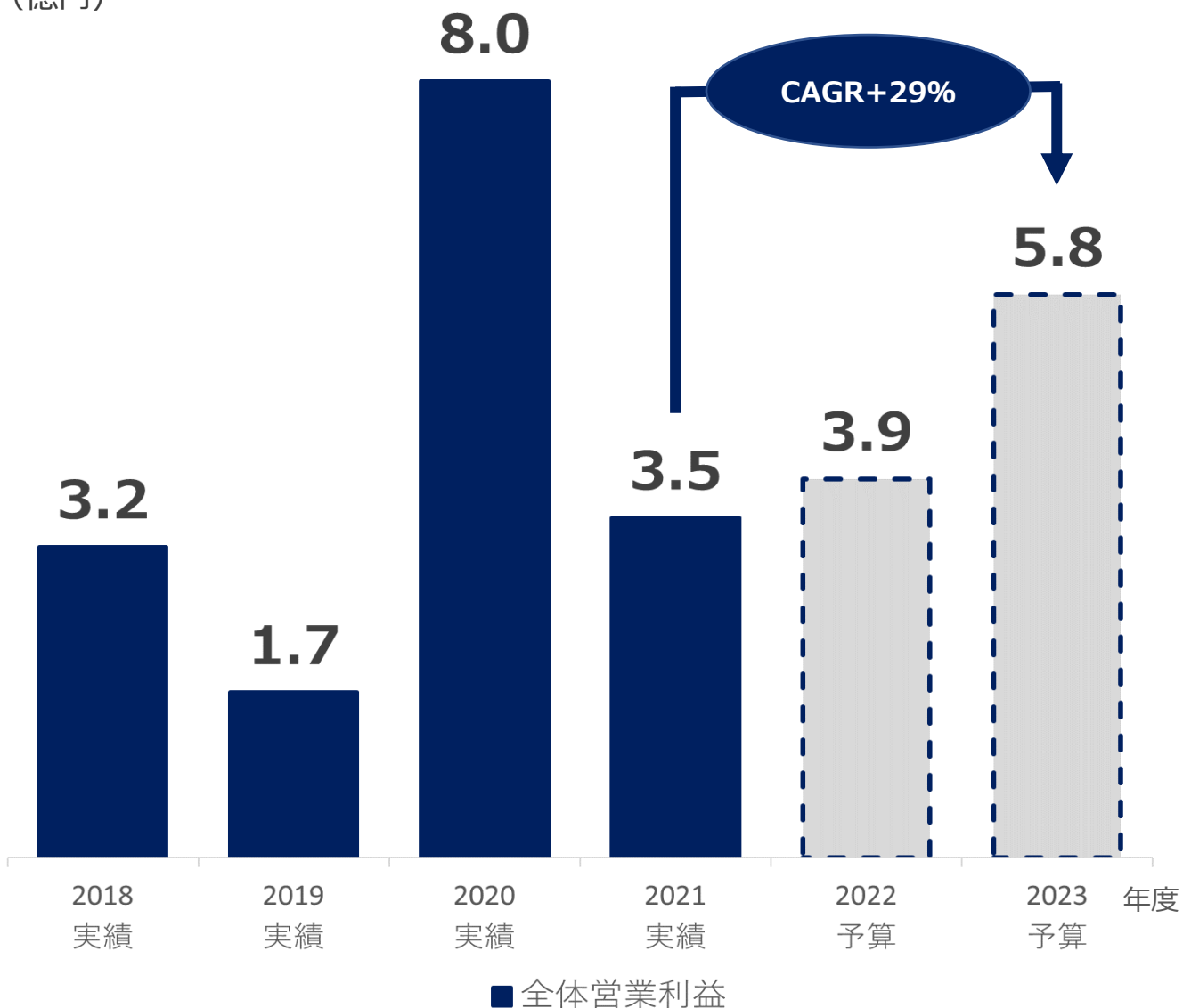


- 即食・簡便・時短ニーズの高まりによる家庭用冷凍食品の急伸に対応するために、人財を確保（採用強化）し、安定供給の強化を図る
- 提案営業力を武器に帳合先を拡げ、バイイングパワーの増強を図る
- 「フローズンのスペシャリストが手掛けるフローズン専門店」の出店
- 海外の現地業者との業務提携による商品開発や輸出入事業の道筋を構築し、海外事業の展開を図る

# 営業利益の推移と中期経営計画(2021-2023年度)



(億円)



- 2021年度は原油高の高騰で利益がいったん減少、値上げにより経費が売価に織り込まれて利益が確保できる環境になるため2023年度はCAGR+29%を想定
- DXを推進して省人化、効率化を推進し、生産性を向上させる
- GPS運行管理システムを活用し、運転業務の可視化を図り、分析・レポート作成機能のデータをもとに迅速な管理を行いコストの削減を図る
- 業務標準化を図り、全従業員が効率的で高品質な業務を行い、全体的な生産性を向上させる



## アイスコの目指す姿

- 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す

圧倒的な  
サービス

食を通じた  
社会貢献

人財力の  
最大化

## 10年後数値目標(KGI)

売上高 1,000億

営業利益  
(率) 25億  
(2.5%)

## 成長戦略 ～収益力の向上～

### サービス品質の向上

- フルメンテナンスサービスを磨き上げ、お客様にとっての揺るぎない存在へ
- 商品品質・接客サービスを磨き上げ、お客様満足度No.1を目指す

### 新規事業の創出

- 収益力の高い新規事業の創出
- グローバル事業展開の検討

### 自立型人財の育成

- 自ら考え行動し、結果を出せる社員の育成
- 人を育てることが出来る社員の育成

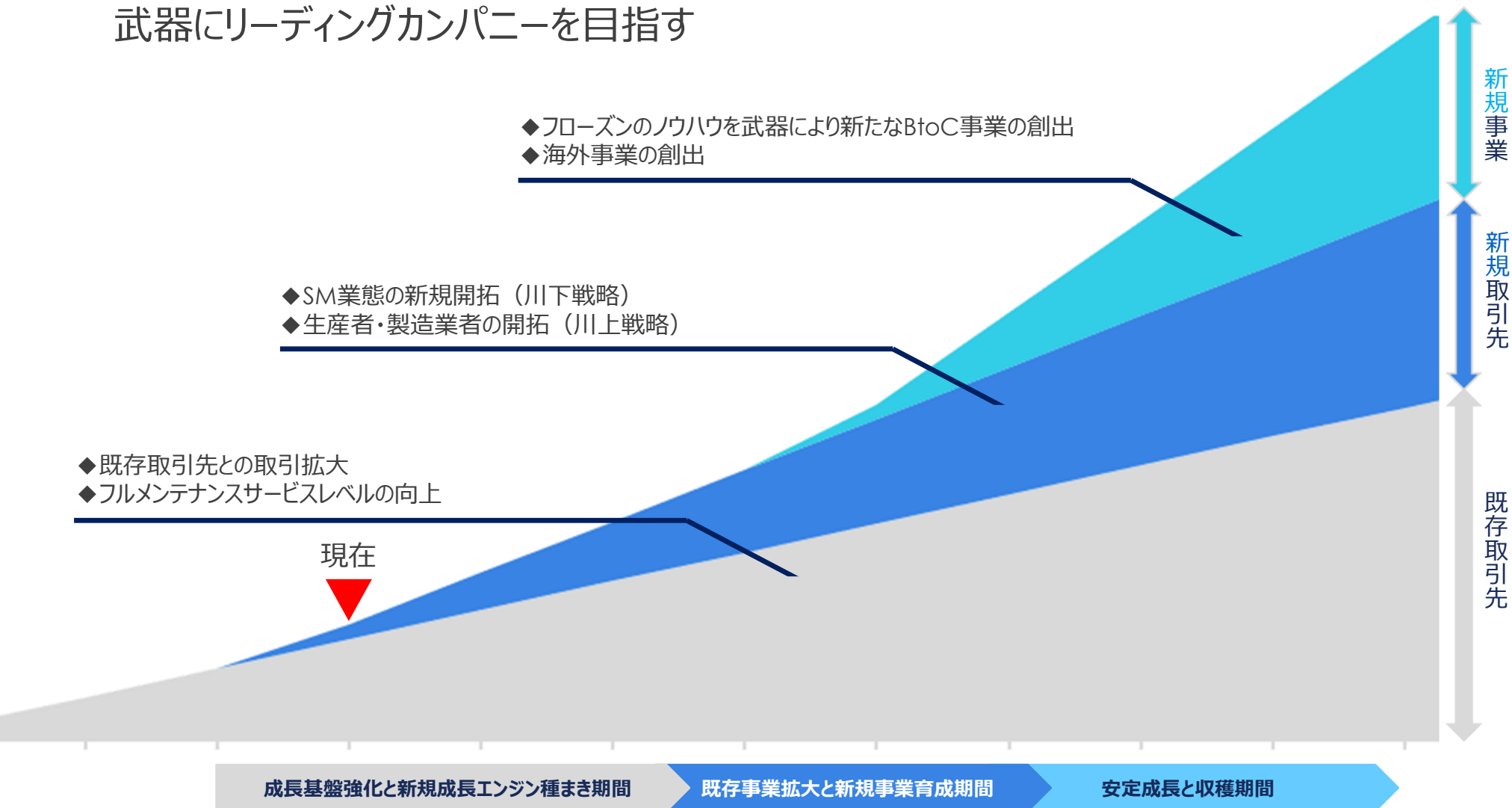
### DXの推進

- デジタル技術や戦略に十分な知見を持つ人財の確保
- デジタル技術を活用し、新たな価値を創出

### SDGs取り組み

- 自社倉庫の屋上に太陽光パネルを設置し、冷凍庫の電気の一部を太陽光発電で賄う
- 環境配慮型トラックの導入を検討

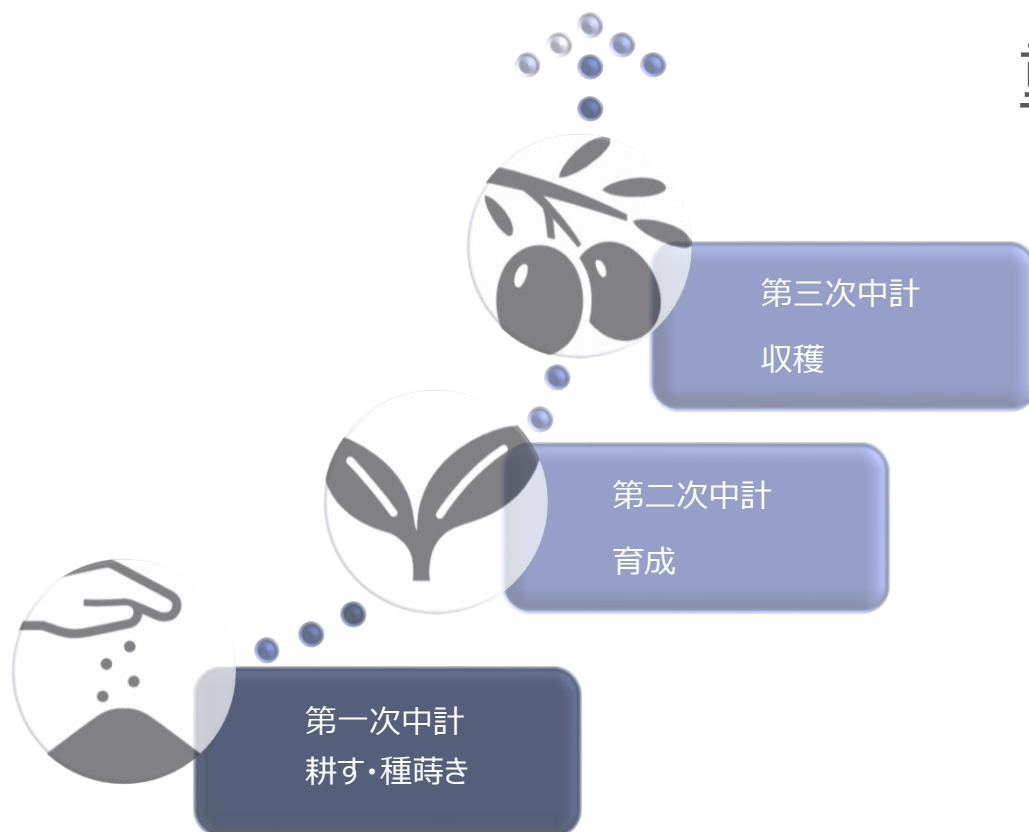
## □ 中長期の成長イメージは、拡大が見込まれるフローズン市場において**差別化戦略**を武器にリーディングカンパニーを目指す



## 強靱な経営基盤の再構築

### 重点テーマ

- ・人財育成と組織力向上
  - ▶ 戦える人財や組織を創る
- ・既存事業の収益力向上
  - ▶ 徹底的な合理化、効率化の推進
- ・新規事業の創出
  - ▶ 新たな成長エンジンを模索



● 第一次中期経営計画は、10年後の目標達成に向け足場固めを行いながら、売上・利益の拡大を図る

# 人財育成と組織力向上：戦える人財や組織を創る

## □ 人財の育成

- マネジメント層に対し、職位別にマネジメント研修を行う
- 会社の方針や事業計画等に沿った評価基準を作成する
- 役割に紐づけられた等級に基づき評価を行う人事評価制度を構築する

## □ 業務標準化

- 業務標準化を図り、全従業員が効率的で高品質な業務を行う
- 業務標準化を図り、全体的な生産性を向上させる



# 人財育成と組織力向上：戦える人財や組織を創る

- 労働環境の改善
  - DXを推進し、作業の効率化を図る
  - 従業員サーベイを導入し、労働環境の課題や施策の効果の把握を図る
- 人事コンサルティングを外注し、人事制度のアップデート
- 新卒採用の強化



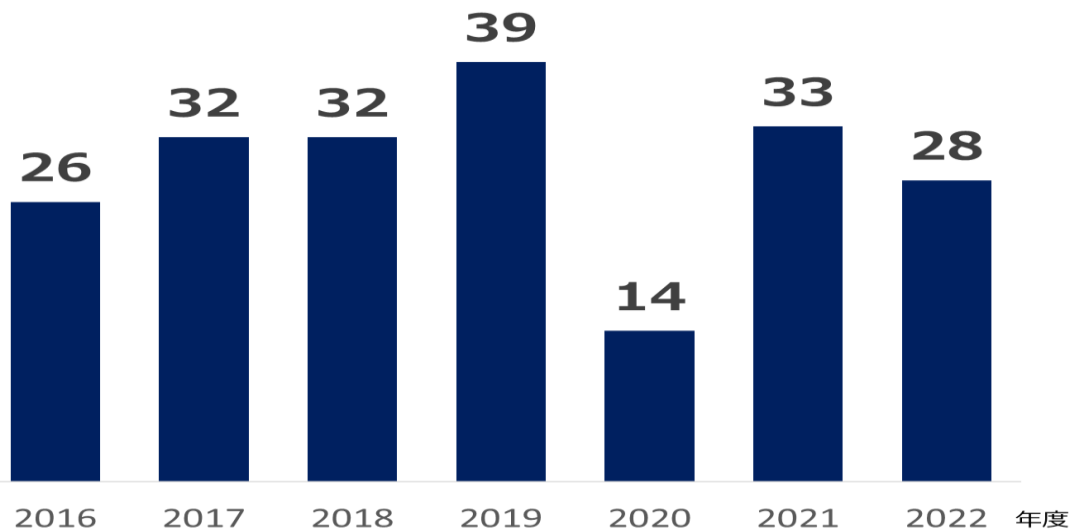
【デジタルアソートシステム】



【Vocollect(ヴォコレクト)】



## 新卒採用人数推移

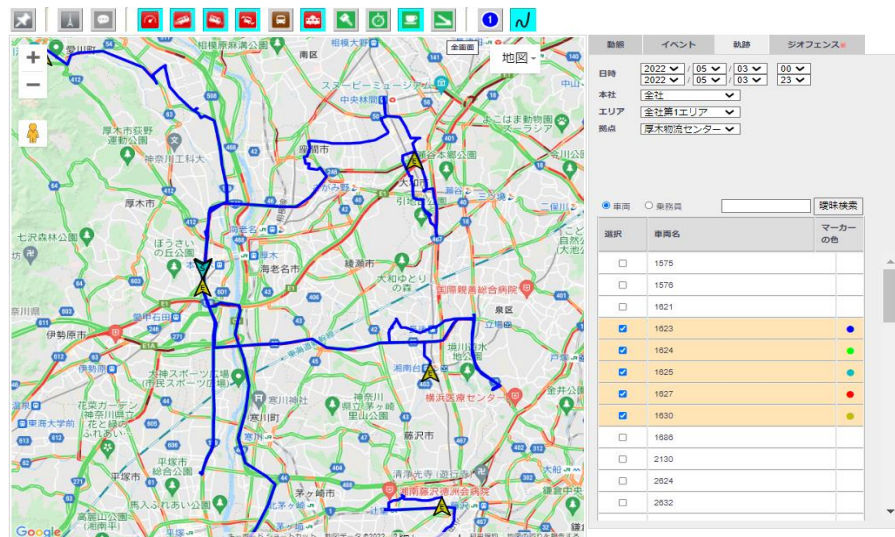


# 既存事業の収益力向上：徹底的な合理化、効率化の推進

## □ 運転業務の可視化

- GPS運行管理システムでドライバーの運転業務をリアルタイムに可視化し、的確な判断材料として活用する
- GPS運行管理システムの安全運転管理機能により運転者の癖や特性をデータをもとに把握し、適切な指導を行い、事故リスク低減することにより営業活動に影響を出さない
- 分析・レポート作成機能のデータをもとに迅速な管理を行い管理コストの削減を図る

【GPS運行管理システム】



プレビュー



# 既存事業の収益力向上：徹底的な合理化、効率化の推進

## □ 拠点配置最適化

- サテライトデポ（通過型センター）の展開を検討

## □ 配送業務の合理化

- 自動配車システムを活用し、配送計画をAIで自動作成。属人化から脱却した配車業務フローを構築する
- 高精度な経路探索で計画通りに配送できる「ズレない」自動配車を実現する
- 「最適化」された配車計画・配送ルートで車両台数と人件費を削減する





## 既存事業の収益力向上：機能拡充を図る

- 仕入・販売戦略の強化
  - 提案営業力を武器に帳合先を拡げ、バイイングパワーの増強を図る
  - 需給調整業務の高度化を図り、小売業様とメーカー様の双方が効率的に販売、製造活動ができるように貢献する
- 効率的な営業戦略の推進
  - 一回当たりの納品ケース数が多い食品スーパーの新規帳合獲得を進め、配送効率を向上させる
- 商品開発機能の強化
  - 商品開発専門部署を立ち上げ、商品開発人財を採用し、商品開発体制を構築
  - 主体的にメーカーと企画し、ブランド戦略をしっかりと立て、日ごろから顧客の声をこまめに集めて顧客のニーズをつかみ、それを商品開発に反映させる



冷凍食品専門店

**FROZEN JOE'S**

*Business plan*

## FROZEN JOE'S

### ■ *BLZ description* (業容)

「フローズンのスペシャリストが手掛けるフローズン専門店」の出店

- 商品調達、商品開発、食品スーパー運営のノウハウを活用し、フローズン専門店を出店予定
- 商品調達、商品開発、物流、販売までを自社で行える体制が強み

### ■ *Shop name* (店名)

**冷凍食品、アイスクリームを取扱うフローズン専門店**

**FROZEN JOE'S (フローズン ジョーズ)**

### ■ *Philosophy* (理念)

**人々にとって安心・安全で美味しい商品を提供し、健康で平和な世界の実現に貢献する。**

### ■ *Brand concept* (ブランドコンセプト)

**フローズンのスペシャリストが手掛けるフローズン専門店として、「欲しいものが見つかる店」「持続可能な世界の実現に貢献する店」を目指す。**

- ▶ 国内外から高品質なフローズン製品をセレクトしお手頃価格で提供
- ▶ 外食店とのタイアップ品や業務用製品の品揃えにより家庭の食卓をより豊かに
- ▶ 食肉問題や健康志向に対応する代替肉製品の品揃えにより食の進化に貢献
- ▶ 冷凍食品需要の裾野を広げ、食品ロス軽減に貢献

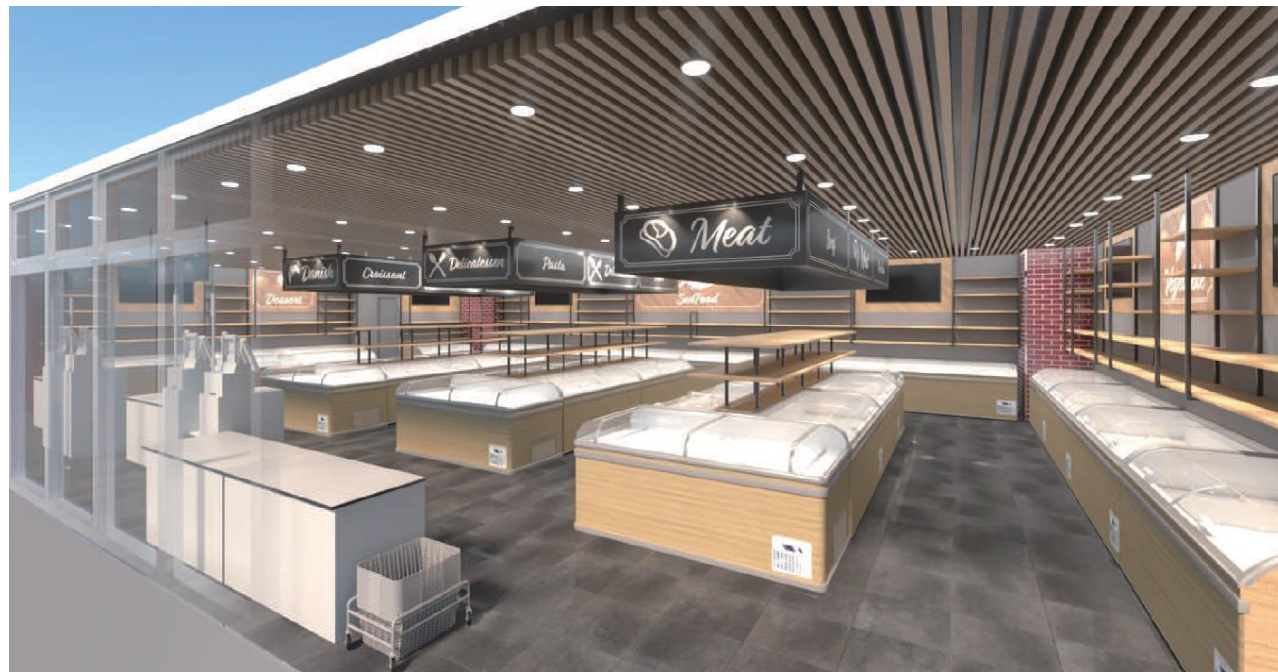
### ■ *Strength* (強み)

**長年、冷凍専門の卸売事業と食品小売事業を運営しており様々なノウハウと機能を保有。**

- ▶ 国内外に多数のサプライヤーネットワークを保有 (約250社)
- ▶ 本業の卸売事業において約5000店の納品先を有しており、販売分析、冷凍物流等におけるノウハウを蓄積している
- ▶ 社内に小売事業部 (食品スーパー運営) を保有しているため、小売店運営における様々なノウハウを蓄積している



## □ 店舗イメージ



## □ 商品政策

### ■ *Product policy* (商品政策)

安心・安全・美味しさ・品質・独自性・値ごろ感を徹底的に追求したMDの実践する。

- ▶ 業務用冷凍食品の取り扱い
- ▶ 外食チェーンの冷凍食品の取り扱い
- ▶ オリジナル商品の取り扱い
- ▶ 地方特産品の取り扱い
- ▶ 機能性冷凍食品の取り扱い（代替肉、冷凍フルーツ、青汁など）
- ▶ 冷凍肉、冷凍魚、冷凍野菜、冷凍スイーツの取り扱い

# 新規事業の創出：新たな成長エンジンを模索

## □ 海外事業

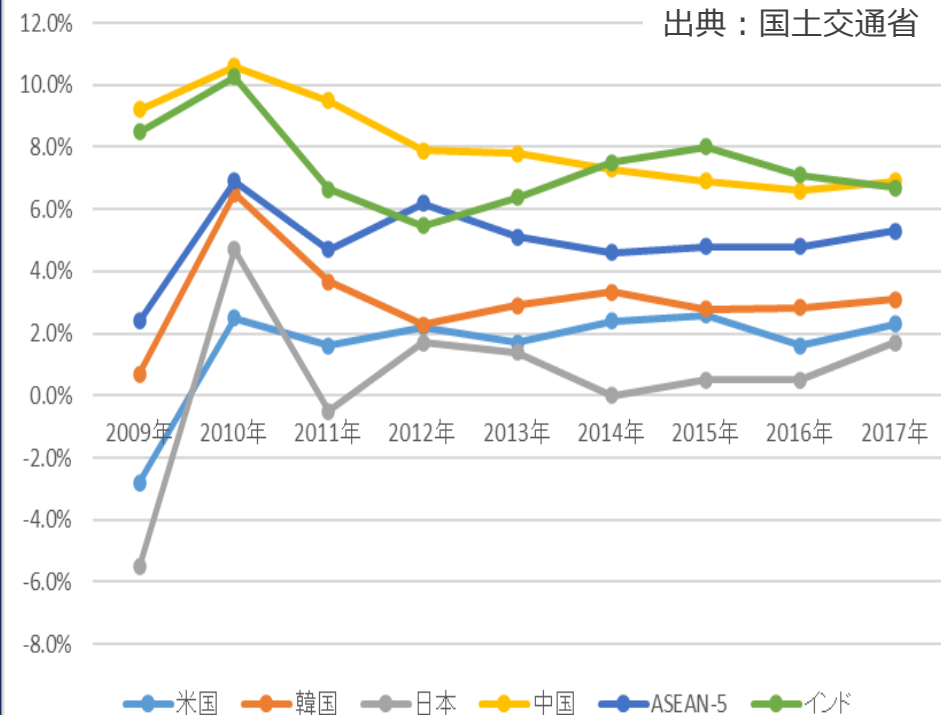
- 海外事業部署を立ち上げ、海外人財を採用し、海外事業体制を構築する
- 現地業者との業務提携による商品開発や輸出入事業の道筋を構築していく

### 海外で評価される“日本産/日本製”のイメージ

- 世界的な日本食ブームや食品輸出の拡大に伴い、アジア圏を中心に日本産/日本製であることの評価・ブランドが高まっている
- 海外の消費者調査を行った結果、総じて、日本産農林水産物や日本製加工食品に対する安全性や品質へのイメージ・評価は高く、“日本産/日本製”であることを強調表示することは購買意欲向上に資する
- “日本産/日本製”を表示することで、全体として約5割の海外消費者が購買意欲が高まると回答しており、特に加工食品に関して評価が高い（約6割）

出典：農林水産省推計

### IMFの主要国・地域の実質GDP成長率の推移

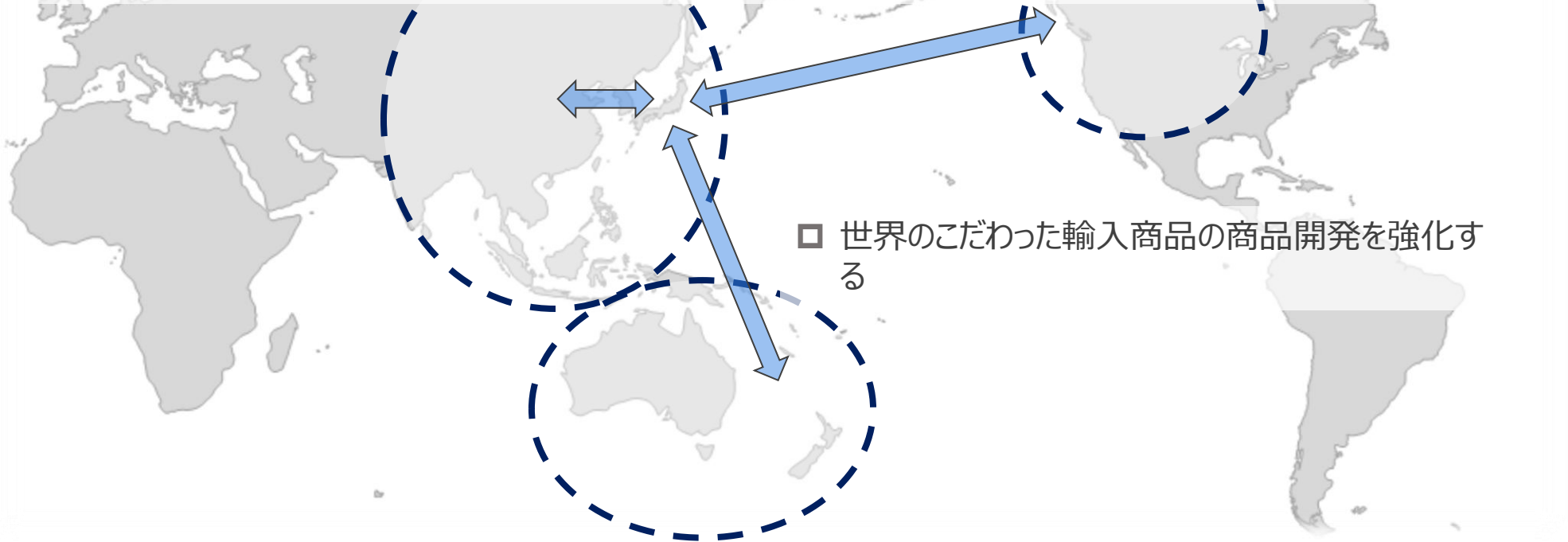


## 新規事業の創出：新たな成長エンジンを模索

- ❑ 発展途上国へのFDI（外国直接投資）の増加により、世界の冷凍食品市場は目覚ましい勢いで拡大
- ❑ 世界の冷凍食品市場は2021年に2,539.8億米ドルと評価され、2030年までに5,044.1億米ドルに達すると推定され、2021年から2030年の間にCAGR+8.37%と推定
- ❑ アジア太平洋地域の冷凍食品市場は、2021年から2030年の間にCAGR+9.12%と推定
- ❑ アジア太平洋諸国は人口が増え続け、一人あたりの支出が増加しているため、冷凍食品市場において最も注目されている地域

出典：Astute Analyticalレポート

- ❑ 世界のこだわった輸入商品の商品開発を強化する



# 企業理念：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

当社が  
注力する  
SDGs

## □ 持続可能な消費と生産に取り組む

- ・ フードロス問題の課題解決に向けて、賞味期限の長く、食べる分量だけ使える冷凍食品を通じて貢献する



## □ 障害がある人たち、男性も女性も、働きがいのある人間らしい仕事ができるようにする

- ・ 従業員サーベイを導入し、労働環境の課題や施策の効果の把握を図ります



## □ 気候変動から地球を守るために、今すぐ行動を起こす

- ・ 自社倉庫の屋上に太陽光パネルを設置し、冷凍庫の電気の一部を太陽光発電で賄う
- ・ 環境配慮型トラックの導入を検討



【自社倉庫屋上の太陽光パネル】



## ◆本資料に関する注記事項◆

本資料に記載されております内容のうち、歴史的事実でないものは、アイスコの将来に関する見通しおよび計画に基づいた将来予測です。これらの将来予測には、リスクや不確実な要素などの要因が含まれており、実際の成果や業績などは、記載の見通しと異なる可能性があります。

