

2023年5月12日

各位

会社名 横浜丸魚株式会社  
代表者名 代表取締役社長 小島 雅裕  
(コード番号: 8045 東証スタンダード市場)  
問合せ先 執行役員管理統括部長 佐藤 彰  
(TEL. 045-459-2921)

## 新中期経営計画策定（2023年度～2025年度）について

当社グループは、2023年度(2024年3月期)から2025年度(2026年3月期)までを対象期間とした『横浜丸魚グループ中期経営計画 2023～Rebirth～』を策定し、当社グループの持続的な成長と発展を実現するための施策と目標数値を決定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

○新中期経営計画『横浜丸魚グループ中期経営計画 2023～Rebirth～』について

### ・基本コンセプト

「Face To Face With」 横浜丸魚グループは、何事にも面と向かって行動します。

当社グループを取り巻く環境は、新型コロナウイルス感染症の影響による消費動向の変化、地球温暖化に伴う海水温上昇や黒潮大蛇行による漁獲量の減少、海外での水産物需要拡大に伴う買い負けなど、集荷及び販売競争が激化しており、非常に厳しい環境下に晒されております。このような状況の下、経営として大切にしている「水産卸売事業を通じた社会貢献」「長期的視点の経営」「人を大切にする経営」をベースに、サプライチェーンを構成する顧客や取引先などとの共創を通じて、社会に新しい価値を提供し、また、時代の変化を的確に捉えて、変革を進めながら持続的な成長と発展の実現を目指してまいります。

### ・経営課題を踏まえた施策

#### (1) 集荷力の強化

集荷先への計画的な訪問によって獲得した情報をグループ内に共有することで、効率的に集荷することのできる体制を構築します。また、神奈川県内の漁協とのネットワーク強化により、取扱量を増やし、他市場との差別化を図ります。

#### (2) 海外取引の強化

海外では健康志向の高まりから、水産物の消費量が大きく増加しており、有望なマーケットが多数存在しています。そうした海外での販売に強みを持つ企業とのパートナーシップを獲得し、当社の強みである優れた商品力を武器に、海外への販売を強化します。

### (3) 販売力の強化

多様化する顧客ニーズを捉えた商品開発・提案により、顧客満足度の向上を図り、より良い関係性を構築するために、以下の施策を実施いたします。

- ① 顧客ニーズが高まっている鮮魚加工の強化
- ② 不安定な天然魚の販売を補完するため、安定した販売が見込める養殖事業者と連携を強化
- ③ EC サイトの販売強化
- ④ 神奈川県内の漁協や市場と協力し、地場魚の販売を強化

### (4) 時代に即した人事制度のリニューアル

人口構造が大きく変化する中で、当社が活気ある企業であり続けるためには、様々な人々にいきいきと働き続けてもらえる企業である必要があります。どのような人々に働いてもらえるのか、どのように教育し、活躍してもらうのかについて検討し、多様な人財の採用を促進します。

### ・ 3年後の目標（連結ベース）

（単位：百万円 / %）

	新中期経営計画		
	2022年3月期	2023年3月期	2026年3月期
	実績	実績	目標
売上高	37,592	40,670	42,300
営業利益	△152	122	200
親会社株主に帰属する 当期純利益	160	377	400
自己資本比率	67.4	67.1	67.9
ROE	1.3	3.0	3.0
DOE	0.9	1.1	1.3

(注)上記の予想及び目標値は、現時点における入手可能な情報に基づいて算出しておりますが、実際の業績は今後の事業環境の変化等の様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以 上