

2024年2月期 通期決算説明資料

2024年4月12日

株式会社 **セイヨー**

- 1. 2024年2月期 通期決算概要**
- 2. 2025年2月期 業績見通し**
- 3. 当社における成長戦略**
- 4. 中期経営計画について**
- 5. 株主還元（配当・株主優待）**
- 6. トピックス**

1. 2024年2月期 通期決算概要

◆売上高 4,256百万円 (前年同期比1.5%増)
 ◆営業利益 54百万円 (前年同期比375.1%増)

- 売上高については、前年同期比で1.5%増加。
 主力のアイスクリーム製造販売において新規取引先の開拓や既存取引先への拡販、夏季の猛暑等により自社ブランド品の販売が好調。東北地方で人気を誇った「ビバオール」の復刻発売など秋冬向けの販売にも注力。OEM受注は伸び悩み。
- 損益面では、原材料価格の高騰やエネルギーコストの高止まり、運搬保管コストの上昇は継続しているものの、製造工場における製造原価低減活動の徹底、及び価格改定による売価上昇の効果もあり、当事業年度における営業利益は54百万円(前年同期比で375.1%増)を計上。

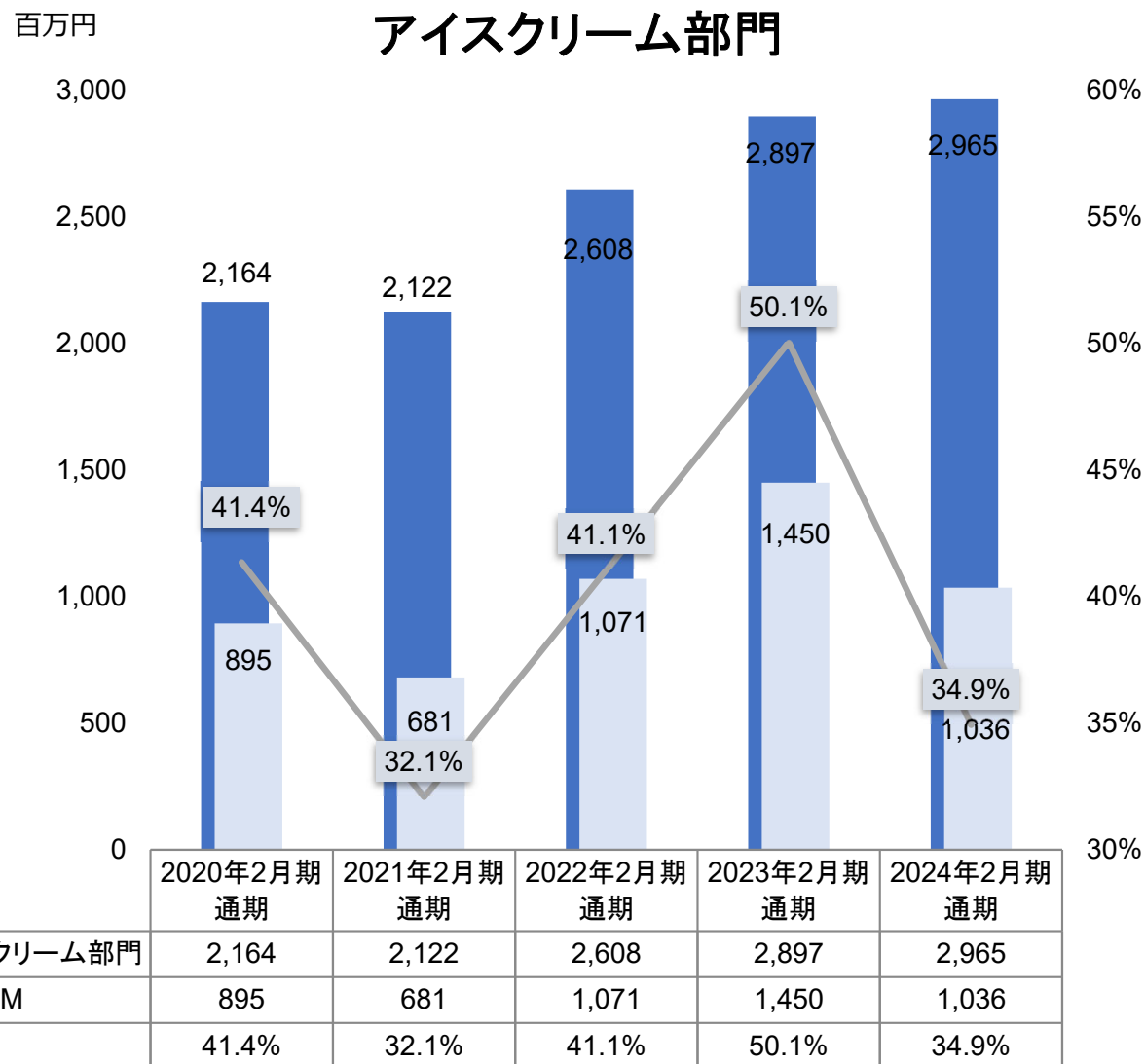
	2024年2月期 通期		2023年2月期 通期	
	実績 (百万円)	売上高 比率(%)	実績 (百万円)	売上高 比率(%)
売上高	4,256	—	4,192	—
売上原価	3,534	83.0%	3,599	85.8%
売上総利益	721	16.9%	593	14.1%
販管費	666	15.6%	582	13.8%
営業利益	54	1.2%	11	0.2%
経常利益	66	1.5%	32	0.7%
当期純利益	61	1.4%	20	0.4%

1. 部門別業績：アイスクリーム



◆ アイスクリーム部門

- 重点的な営業活動で、夏季期間における氷カップアイス製品が好調に推移し、自社ブランド品売上が**前年同期比17.9%アップ**
- 継続したSNS戦略、重点的な営業活動のシナジーにより、自社ブランド品売上の底上げに効果
- 物価高に伴って、プライベートブランド品の受託が好調に推移し、前年同期比**35.9%アップ**



※「収益認識に関する会計基準」等を2023年2月期の期首から適用しております。

1. 部門別業績：和菓子、仕入販売、物流保管



◆ 和菓子部門

- 笹だんごの販売は、観光向け需要を中心に回復しており、原料価格高騰に伴う値上げを実施したものの堅調に推移
- 量販店向けの大福の販売は前年同水準

◆ 仕入販売部門

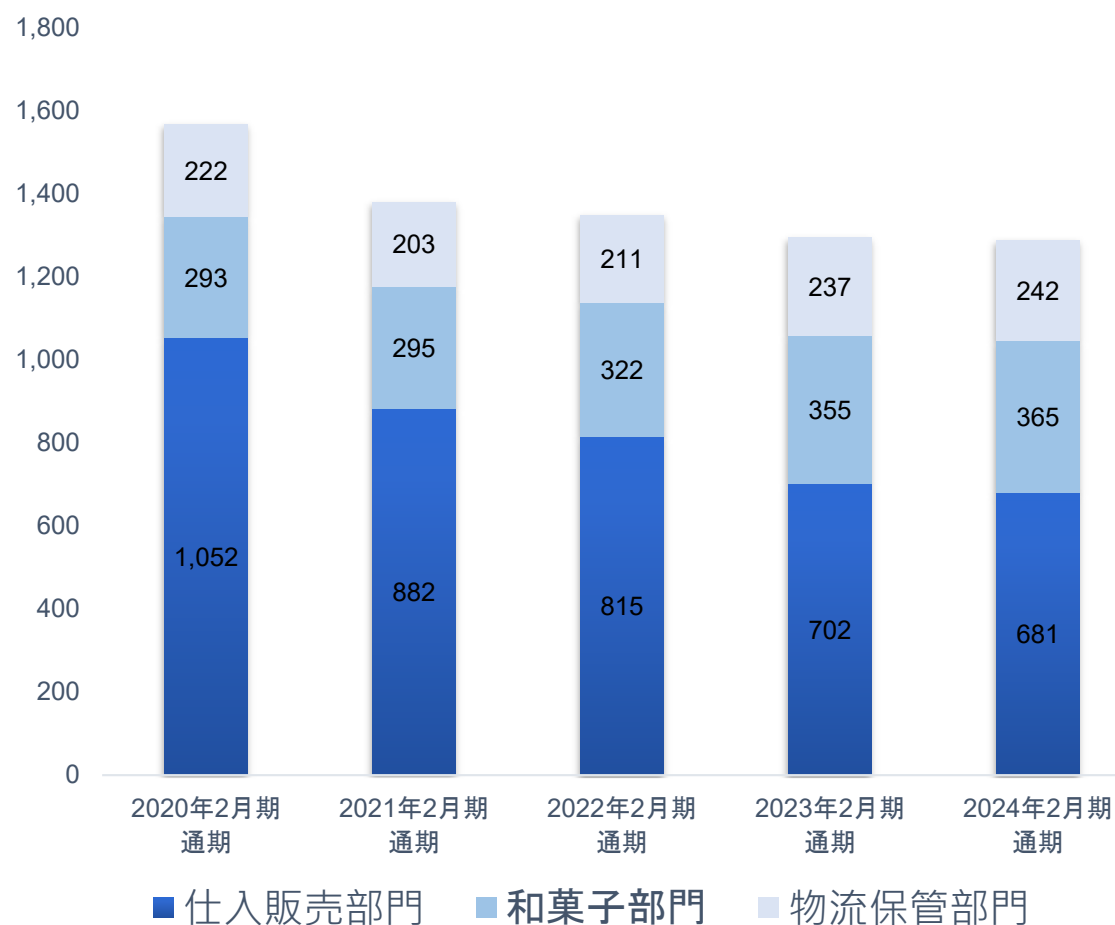
- 食品量販店等の取引先が直接取引等の切り替え変更したことにより減少

◆ 物流保管部門

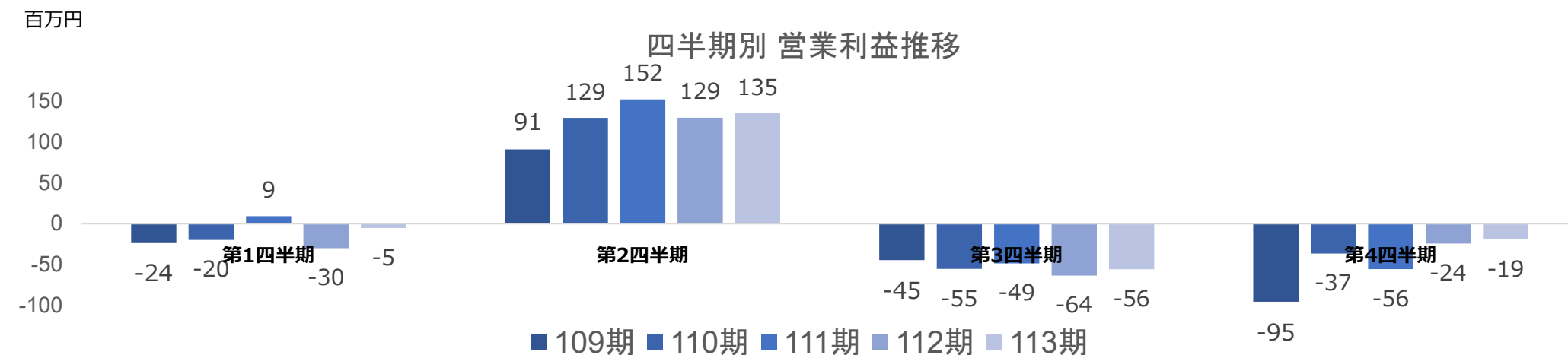
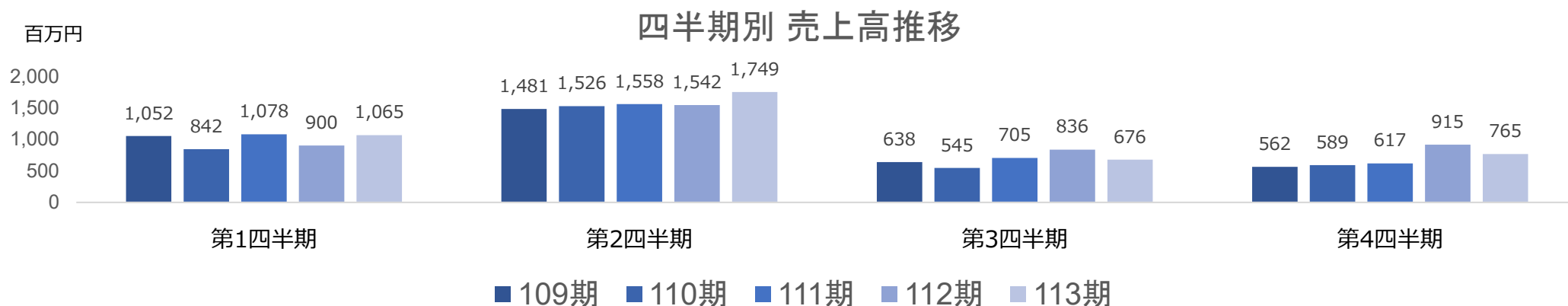
- 冷凍食品の流通が増加したことにより、売上は堅調に推移

百万円

部門別：売上高推移



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
- 113期第3・第4四半期においては、収益改善活動により、前年同期に比べ赤字幅縮小。

1. 季節性業績に対する対策



【セイヨー秋冬売上強化プロジェクト】

目的

当社は、これまで繁忙期である第2四半期に売上・利益の大半を計上し、第3・第4四半期には営業赤字を計上するという状況が続いており、第2四半期以外においてどのような営業戦略を実行していくかが長年の経営課題

⇒ 112期より開始した「セイヨー秋冬強化プロジェクト」を今期も引き続き取り組みを実施

重点項目と取組結果

- ① 2024年2月期までに、通期・第4四半期での営業黒字化を達成
- ② ブランディングディレクターとして就任した渡邊順氏のデザインを採用し、高価格帯の新商品を投入
- ③ インフルエンサーを活用したコラボ商品に取り組み、新たな顧客層を開拓
- ④ 当社の代表的なオリジナル商品である「もも太郎」に匹敵するブランド力のある秋冬向け新商品を投入

1. 季節性業績に対する対策



【セイヨー秋冬売上強化プロジェクト2023】 今期の取り組み

● 秋冬向け限定笹だんごの発売

秋冬向け限定笹だんごの取り組みを継続し、「秋」笹だんごとして「栗笹だんご」、「冬」笹だんごとして「チョコレート笹だんご」を発売いたしました。



● ビバオールの復刻

ブランド力のある秋冬向け新商品として「ビバオール」を復刻発売いたしました。「ビバオール」は、北関東から東北地方において、地域を代表するアイスとして長年愛されており、現在でも根強いファンを獲得しています。「ビバオール」の潜在的マーケットは、今後の当社の業績に大きく寄与するものと想定しております。



来期以降も引き続き、秋冬の業績改善に向け積極的な取り組みを継続してまいります。

1. 外部環境変化への対応策

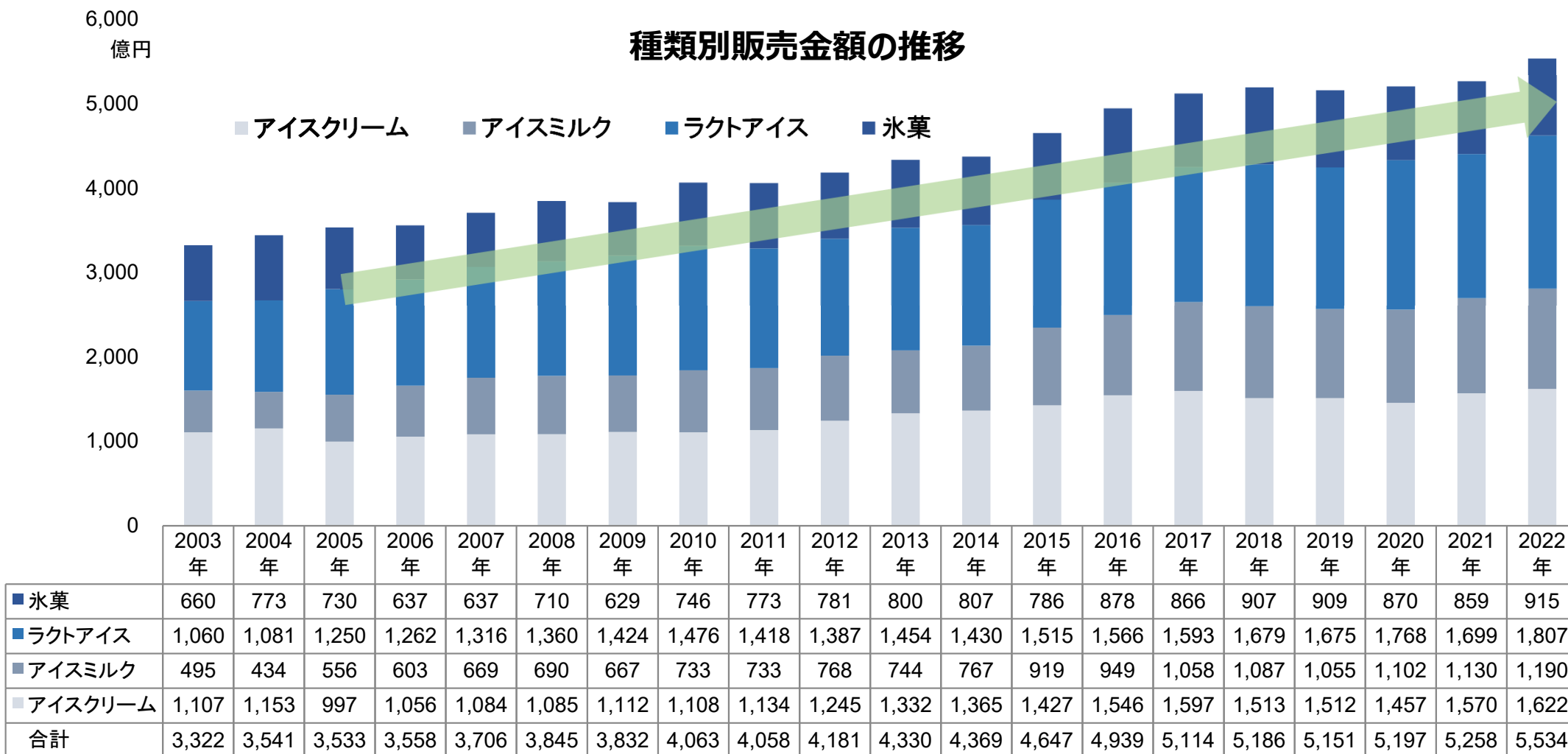
- ▶ ロシア・ウクライナ情勢や中東情勢を含め国際的な経済環境が大きく変化し、
- ▶ 原材料、水道光熱費、輸送費、為替 etc **コストアップ要因**



◆ 対策として、以下を施し、環境変化に対応。（継続実施含む）

- ▶ 希望販売価格の改定等
 - ・ 対前年売上単価比較で、平均8.2%の収益改善
- ▶ 自家消費型の太陽光発電を利用した、電力コストの軽減
 - ・ 2023年3月より新たに太陽光発電装置を稼働した新潟工場において、従来電力コストに比べ1,302千円削減
- ▶ 製品の使用原材料の見直し（継続実施）
 - ・ 使用原材料の見直しを行い、スペックを維持しながら、コスト削減を達成
- ▶ 高品質・高価格・高付加価値製品への取り組み（継続実施）
 - ・ 現状展開している製品ラインナップに加え、新たな取り組みとして早期に実現

1. アイスクリーム販売：国内市場は成長基調が続く



Source：一般社団法人日本アイスクリーム協会「2022年度 アイスクリーム類及び氷菓 販売実績」より

1. 中期経営計画 “Creative 2024”



- 2024年2月期を最終年度とする中期経営計画「Creative2024」を推進しており、進捗結果については以下の通りであります。

	2024年2月期		
	計画	実績	進捗率
売上高 (千円)	4,200,000	4,256,002	101.3%
売上総利益 (千円)	650,000	721,476	110.9%
営業利益 (千円)	50,000	54,586	109.1%
営業利益率 (%)	1.1%	1.2%	-

詳細は、『中期経営計画2027』「1.中期経営計画Creative2024の振り返り」に掲載しております。

2. 2025年2月期 業績見通し



2025年2月期の業績予想は以下のとおりであります。

◆ 2025年2月期の業績予想（2024年3月1日～2025年2月28日）

(通期)

期	売上高 (千円)	営業利益 (千円)	経常利益 (千円)	当期純利益 (千円)	営業利益率	当期純利益率	1株当たり 配当(円)
予想：114期	4,300,000	70,000	81,000	68,000	1.6%	1.5%	17(予)
実績：113期	4,256,002	54,586	66,171	61,412	1.2%	1.4%	17(予)

(第2四半期)

期	売上高 (千円)	営業利益 (千円)	経常利益 (千円)	当期純利益 (千円)	営業利益率	当期純利益率	上期までの 売上進捗
114期上期	2,800,000	135,000	140,000	110,000	4.8%	3.9%	65.1%
113期上期	2,814,865	129,450	134,885	108,729	4.5%	3.8%	66.1%

※上記の業績予想等に関する記述につきましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づいて作成されており、実際の業績は今後様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

3. 当社における成長戦略



- 当社は、2025年2月期（第114期）を開始初年度とする3カ年の「中期経営計画2027」を策定いたしました。

◆ 戦略的推進事項

第114期事業年度から第116期事業年度を対象とした「中期経営計画2027」を新たに策定し、以下の7項目を戦略的推進事項として徹底取り組みを実施することといたしました。事業環境等に左右されることなく常に安定的な利益の確保に努める経営戦略と、全社員が自身と会社の成長を実感できる働きがいのある職場環境づくりを両立し、さらなる企業価値向上に取り組んでまいります。

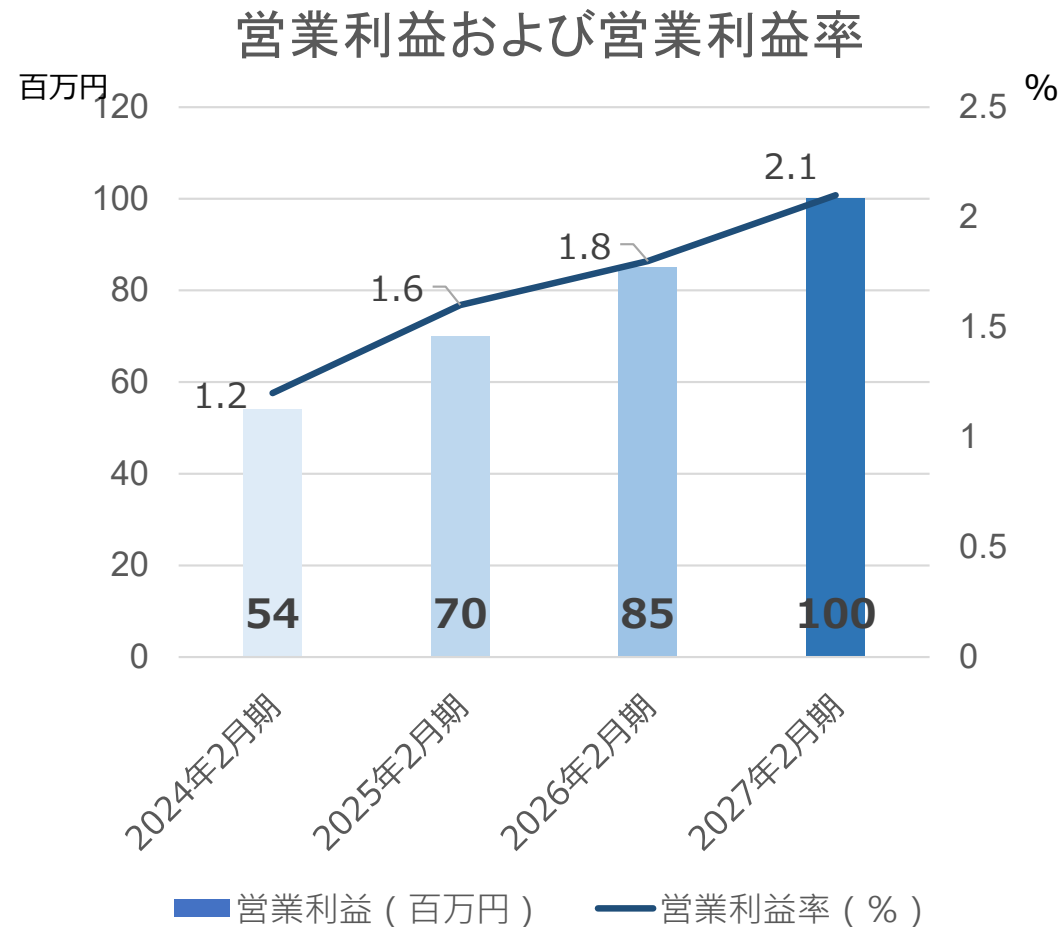
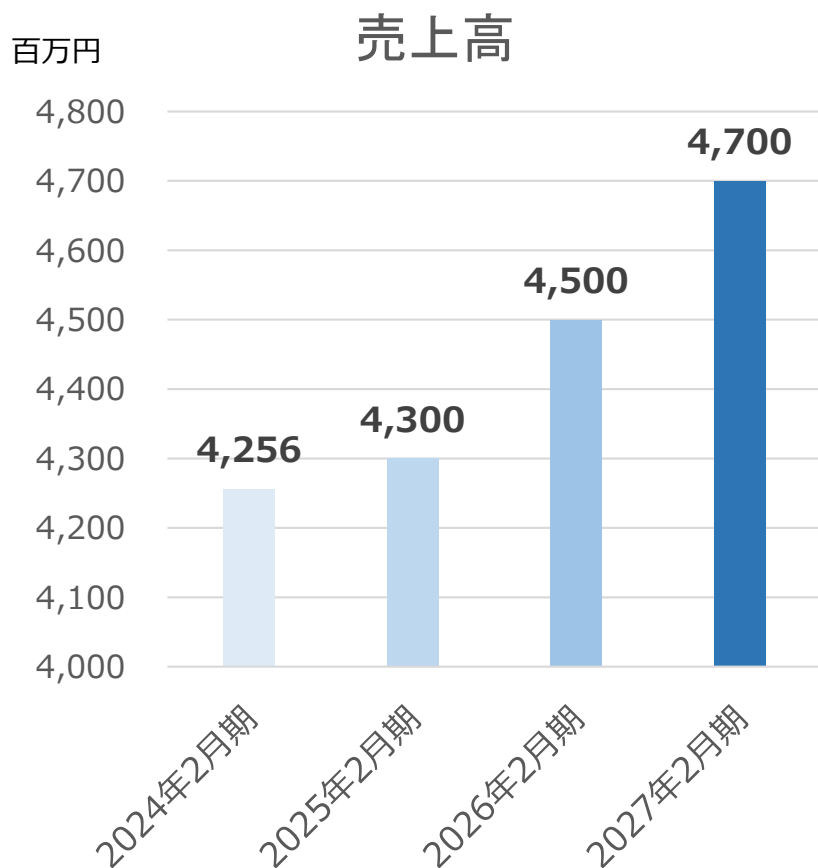
- 事業領域の拡大
- 販売単価を上昇
- 変動費の抑制・圧縮
- 販売数量アップ
- 新製品の展開
- 原価率引き下げ
- 費用対効果の改善

詳細は、『中期経営計画2027』をご覧ください。

4. 新たな中期経営計画の策定について



▶ 2025年2月期～2027年3月期の3か年を対象期間とする中期経営計画を新たに策定いたしました。

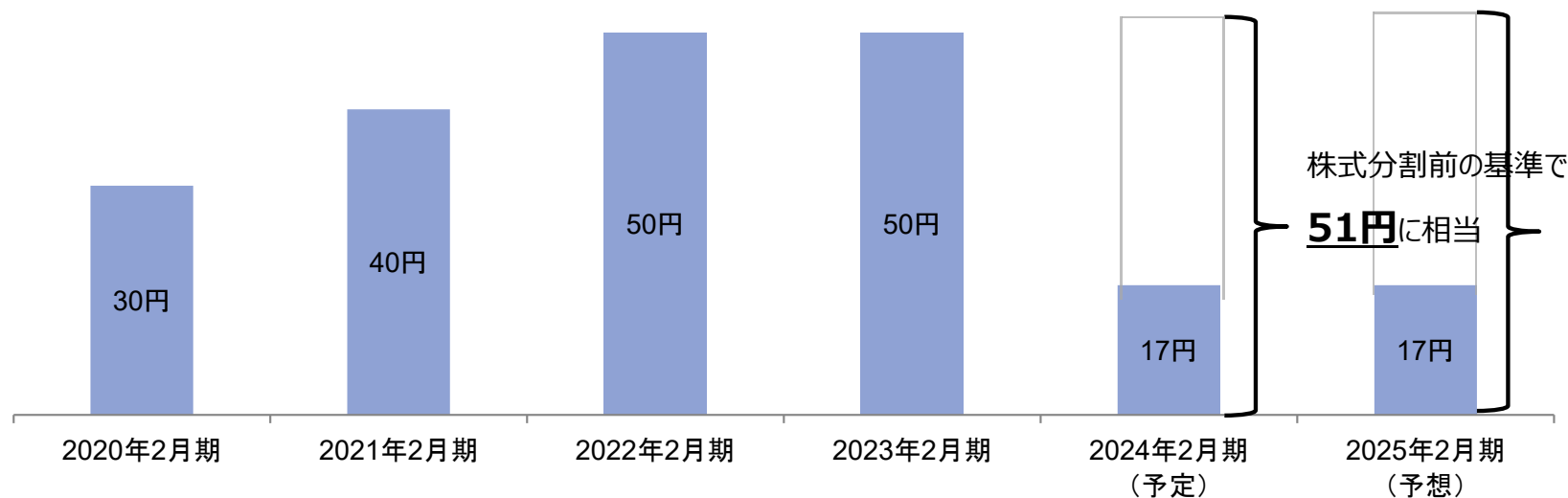


詳細は、『中期経営計画2027』をご覧ください。

5. 株主還元：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

1株あたりの配当金額の推移



※ 2023年3月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施しており、2023年2月期以前の配当は株式分割前の基準で記載しております。

- ▶ 株主還元に関するベンチマークを用いた還元方針に関しては、現在の当社を取り巻く状況と今後の収益状況を見極めたうえで検討を行っていくことといたします。

5. 株主還元：株主優待制度について



株主優待制度

当社では、株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社製品をよりご理解いただくこと、また、当社株式への投資魅力を高め、中長期的により多くの株主様に保有していただくことを目的として、株主優待制度を実施しております。

毎年8月31日現在の株主名簿に記載又は記録された株主様に対し、その所有株式数に応じて、当社製品詰め合わせをお届けいたします。



株主優待の内容

100株以上	2,000円相当の当社製品詰め合わせ
500株以上	3,000円相当の当社製品詰め合わせ
1,000株以上	4,000円相当の当社製品詰め合わせ



掲載写真は過去にお届けした株主様ご優待品の一例です。実際にお届けするご優待品の内容とは異なる場合がございます。

6. トピックス



ビバオール復刻発売 プロモーションの実施と拡販の取り組み

もも太郎に並ぶセイホーの新たなブランド力ある製品として、2023年11月6日にビバオールを復刻発売いたしました。特設ページの開設や、セカイ監督によるプロモーション動画も公開などのWEBプロモーションに加え、2023年12月下旬よりテレビCMの放映も実施し、販売拡大に注力しております。引き続き、ビバオールのブランド力向上、定着化、販売拡大に取り組んでまいります。

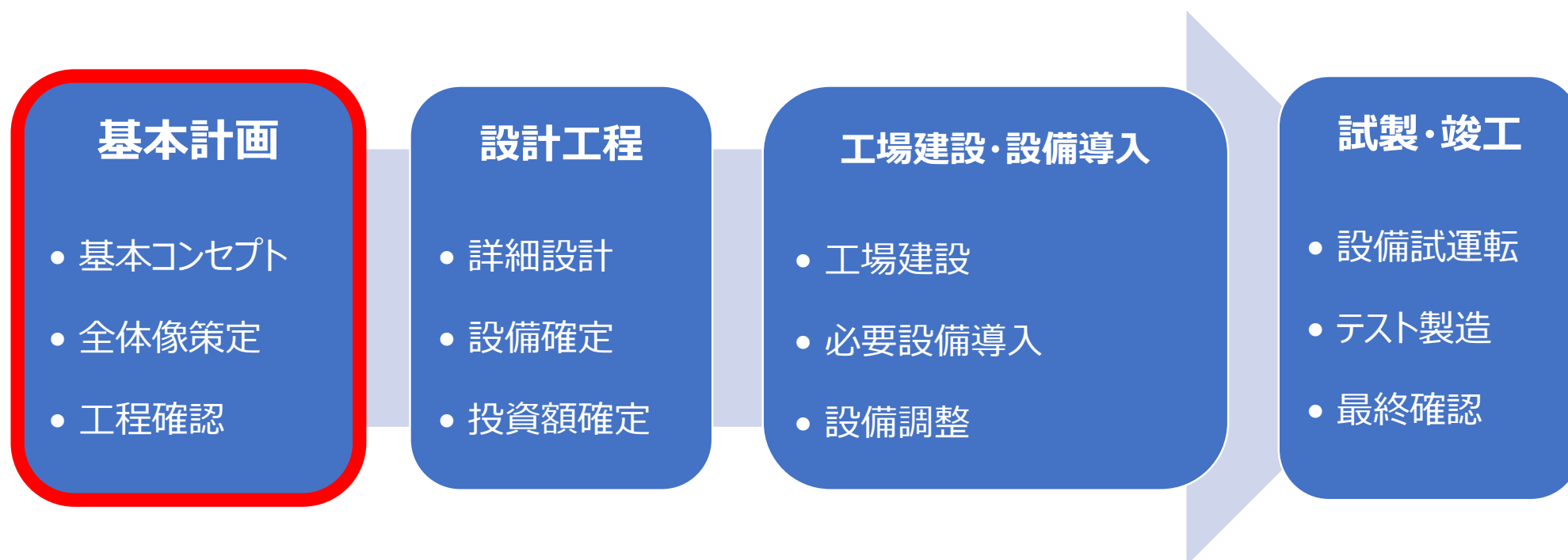


限定商品「チョコレート笹だんご」発売

前年に好評いただいた「バレンタイン笹だんご。inチョコレートあん」をリニューアル。ココアパウダーを配合したココア生地は、もちり感をアップ、チョコレートあんはカカオ成分を増量いたしました。洋菓子テイストなスイーツ感覚でお楽しみいただける一品です。



「新工場建設プロジェクト」について



新たな工場建設にあたっては、おおまかに上記のフェーズに沿って進行いたします。
現在は、プロジェクトメンバーを中心に、プラント建設のエンジニアリング会社を交え、基本計画の策定を進めております。

新工場建設の予定に関しましては、今後詳細が決まり次第随時お知らせをまいります。

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。

