

2025年2月期 第1四半期決算説明資料

2024年7月12日

株式会社 **セイヨー**

- 1. 2025年2月期 第1四半期決算概要**
- 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. 2025年2月期 第1四半期決算概要

- ◆売上高 1,120百万円 (前年同期比5.1%増)
- ◆営業利益 34百万円 (前年同期は5百万円の営業損失)

- 売上高については、主力のアイスクリーム部門が好調に推移し、**前年同期比で5.1%増加**
引き続き新規取引先の開拓や既存取引先への拡販等に注力
仕入販売、和菓子、物流保管は横ばい
- 原材料価格の高騰やエネルギーコストの高止まりは続いているものの、原価低減活動により製造ロスが減少したことで利益率が改善し、営業利益は34百万円(前年同期は5百万円の営業損失)を計上。第1四半期で黒字化を達成。

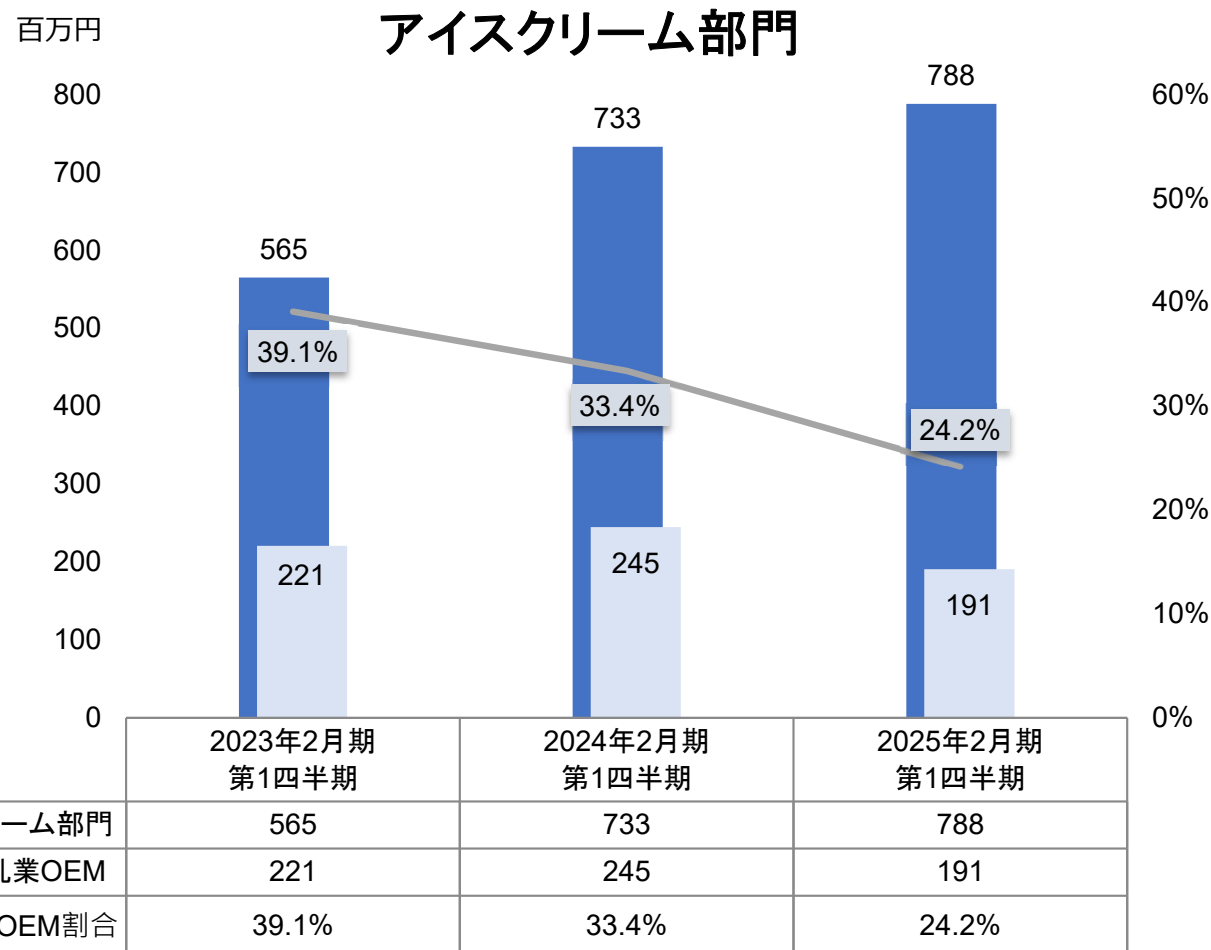
	2025年2月期 第1四半期		2024年2月期 第1四半期	
	実績 (百万円)	売上高 比率(%)	実績 (百万円)	売上高 比率(%)
売上高	1,120	—	1,065	—
売上原価	894	79.8%	889	83.4%
売上総利益	226	20.1%	176	16.5%
販管費	191	17.0%	181	16.9%
営業利益	34	3.0%	-5	—
経常利益	37	3.3%	-3	—
当期純利益	31	2.7%	-5	—

部門別業績：アイスクリーム



◆ アイスクリーム部門

- アイスクリーム部門は**前年同期比7.5%増**
- 価格改定や全国的に平年よりも気温が高かった影響等もあり、かき氷、「もも太郎」等、氷菓が好調に推移。ビバオールや新製品も貢献し、自社ブランド品の売上は**前年同期比14.3%アップ**
- OEM売上は、森永乳業(株)向けが減少したものの、全体では**前年同期比5.2%アップ**と堅調に推移



※「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。

部門別業績：仕入販売、和菓子、物流保管



◆ 和菓子部門

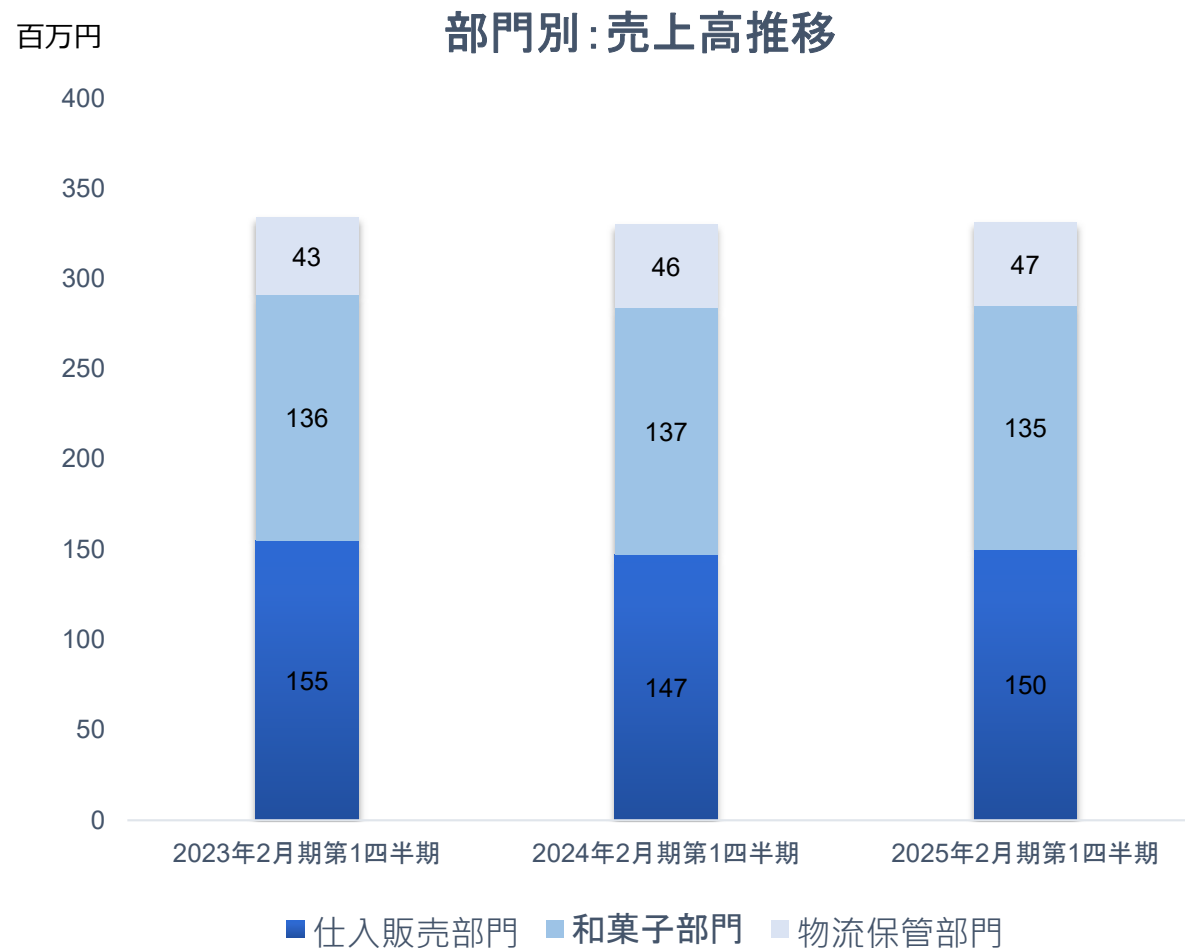
- 笹だんご、大福ともに前年同期並み

◆ 仕入販売部門

- 食品量販店等の取引先が仕入ルートをメーカーとの直接取引等に変更したことにより一部減少した一方で、観光需要の回復に伴い、ホテル・飲食店向けの業務用商品が好調に推移

◆ 物流保管部門

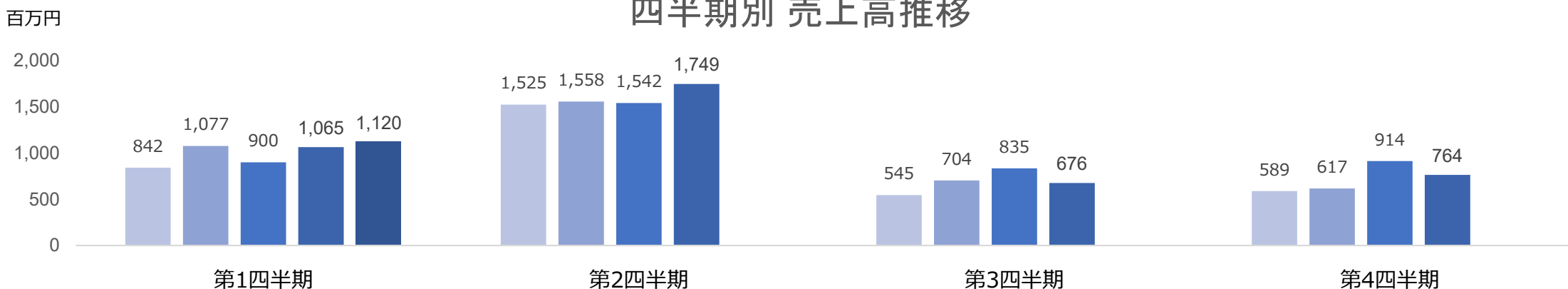
- 冷凍品の保管需要は高く、売上は堅調に推移



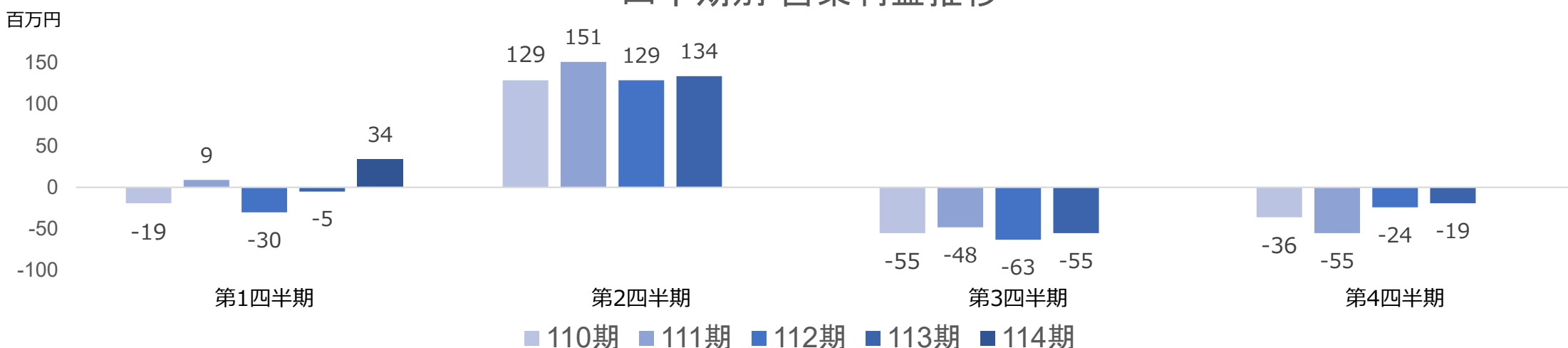
当社業績における季節性



四半期別 売上高推移



四半期別 営業利益推移



- 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

【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

⇒ 2023年2月期より「セイヨー秋冬強化プロジェクト」の取り組みを実施

これまでの成果

2024年2月期は、通期での営業黒字は達成したものの、第3・第4四半期の営業黒字化とはならず

新たな重点項目

- ① 2027年2月期までに、第3・第4四半期での営業黒字化を達成
- ② 秋冬向け新商品の投入を継続的に実施
- ③ 夏季以外における商品プロモーションの実施による需要喚起

【セイヨー秋冬売上強化プロジェクト】 2024年2月期の取組内容と効果

● 秋冬向け限定笹だんごの発売

「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
⇒新たなターゲットへのアプローチから、
定番笹だんご需要の開拓につなげる



● ビバオールの復刻

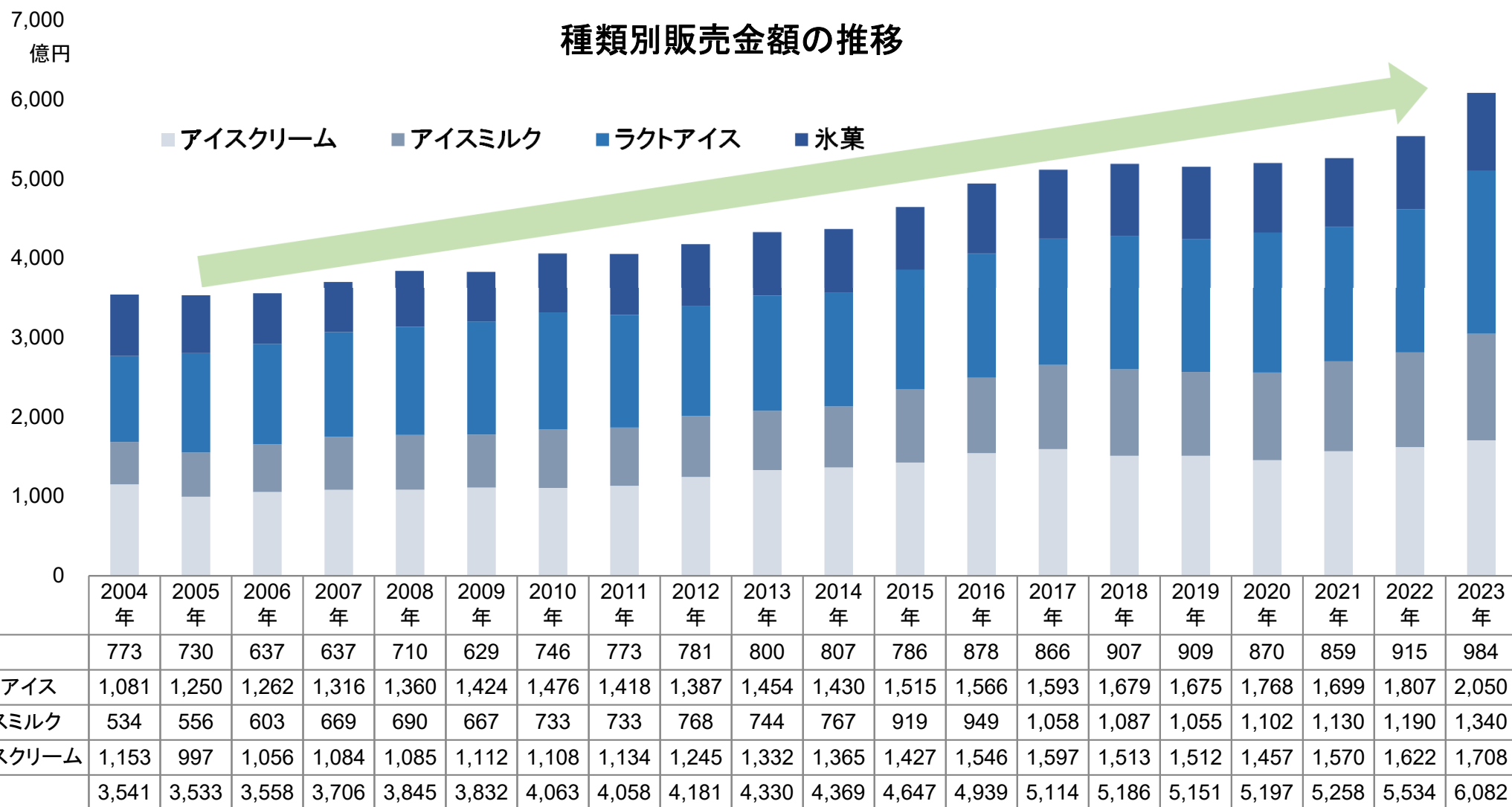
かつて北関東から東北地方において、地域を代表するアイスとして根強いファンを
獲得している「ビバオール」を復刻発売

⇒旧来からのビバオールファンによる市場と、新商品としての市場の
両面からアプローチすることによりマーケットの拡大を狙う



当期も引き続き、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。

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「2023年度 アイスクリーム類及び氷菓 販売実績」より

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）

（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
予想：114期上期	2,800,000	135,000	140,000	110,000	4.8%	3.9%	65.1%
実績：113期上期	2,814,865	129,450	134,885	108,729	4.5%	3.8%	66.1%

（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

※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



◆ 戦略的推進事項

2025年2月期から2027年2月期を対象とした「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。

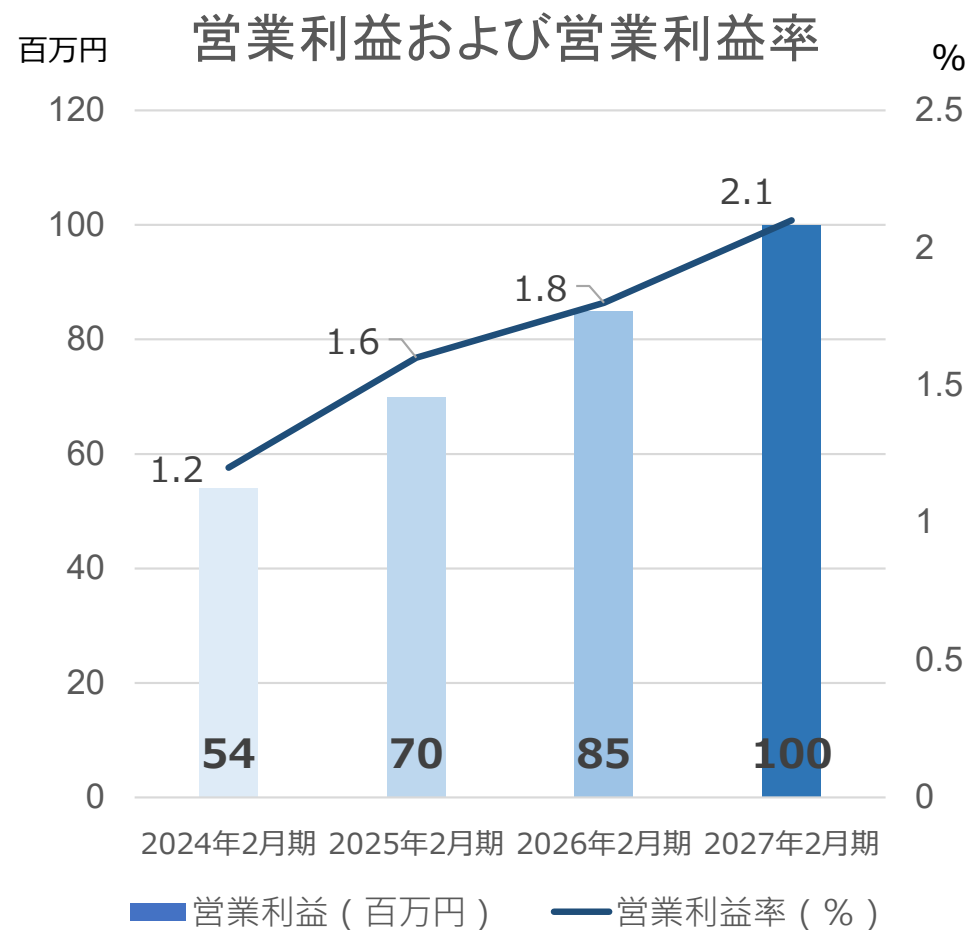
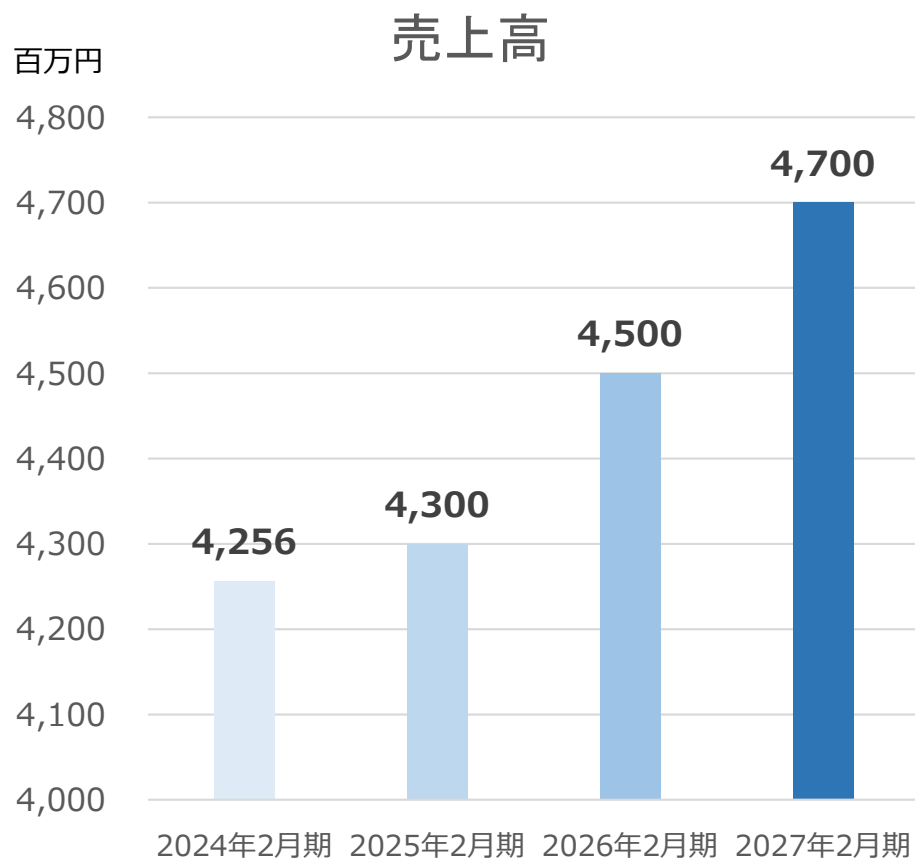
- 事業領域の拡大
- 販売単価を上昇
- 変動費の抑制・圧縮
- 販売数量アップ
- 新製品の展開
- 原価率引き下げ
- 費用対効果の改善

4. 中期経営計画について



2025年2月期～2027年2月期の3か年を対象期間とする「中期経営計画2027」を策定しております。

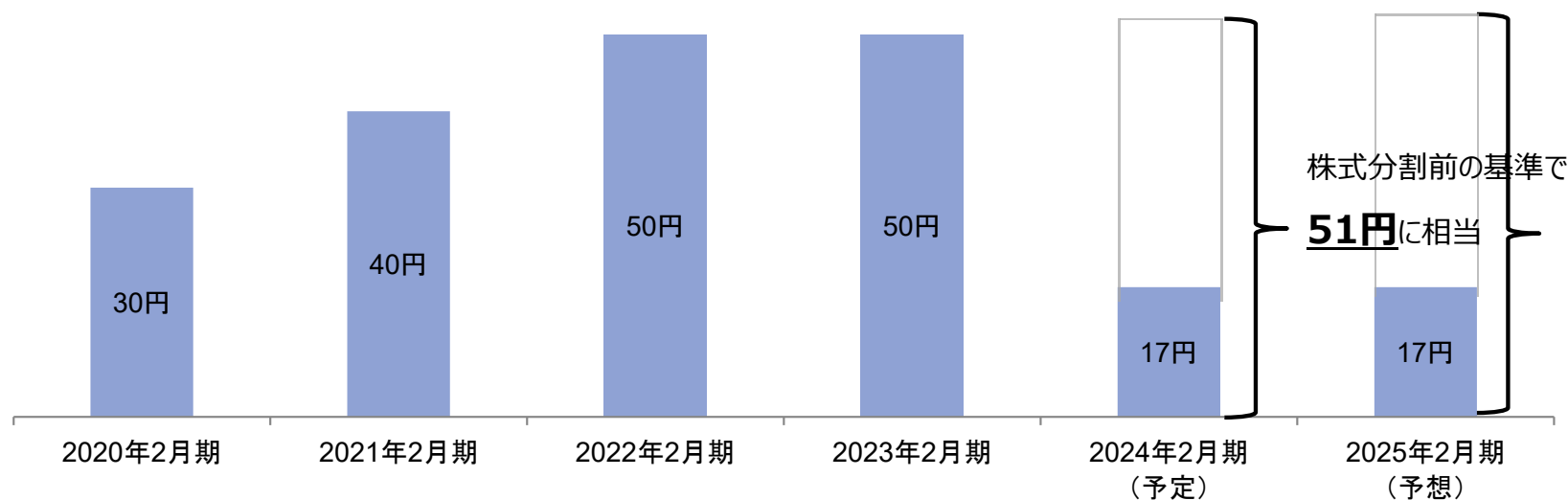
主な数値目標は以下の通りです。



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



限定商品「ももえちゃんレモン味」発売

当社の代表商品である「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、毎年異なるフレーバーで夏季限定商品として好評いただいております。新たなセイヒョーの夏の定番として定着しております。

12年目となる今年は、暑い夏にぴったりな甘酸っぱさが特徴のレモン味で発売いたしました。



「新工場建設プロジェクト」

基本計画

設計工程

工場建設・設備導入

試製・竣工

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。

