

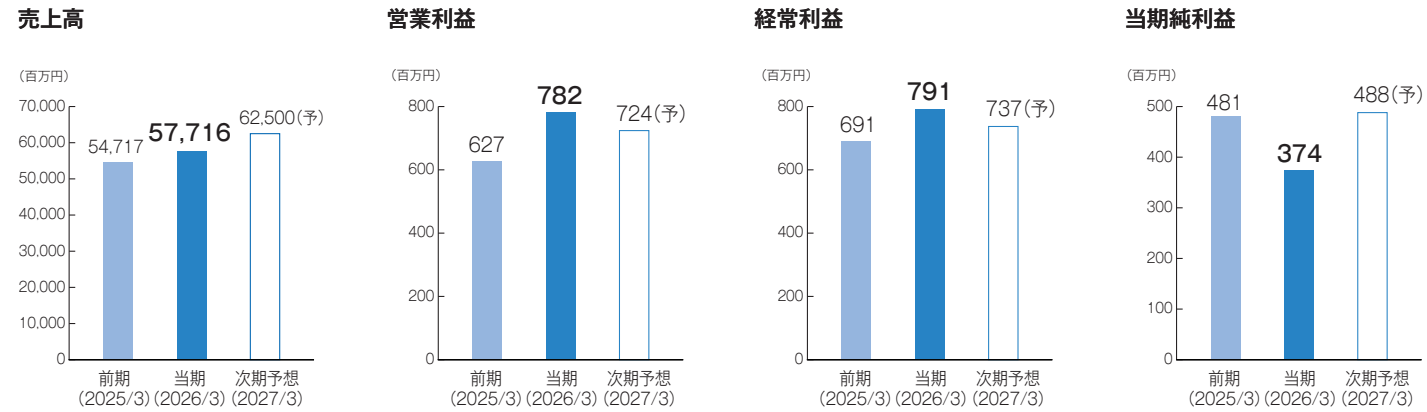


Corporate Report

2026年3月期

2025年4月1日 ▶ 2026年3月31日

財務情報



配当

当社は、株主の皆様に対する利益還元が経営の重要政策の一つであると考えており、業績や将来の事業展開、収益力の向上、財務体質の強化のための内部留保などを総合的に勘案しつつ、安定した配当の継続を配当政策の基本方針としております。

2026年3月期配当金		2027年3月期配当金予想	
年間配当	20.0 円/株	年間配当	21.0 円/株 (前期比+1円/株)
中間配当	10.0 円/株	中間配当	11.0 円/株 (前期比+1円/株)
期末配当	10.0 円/株	期末配当	10.0 円/株

株主優待

当社では、株主の皆様の日頃からのご支援に対する感謝として、下記のとおり株主優待制度を設けております。ぜひご利用ください。

〈対象となる株主様〉

毎年3月末日、9月末日の株主名簿に記載または記録された、当社株式1単元(100株)以上を保有する株主様

〈優待の内容〉

ハーゲンダッツ ギフト券を贈呈(年間8枚)

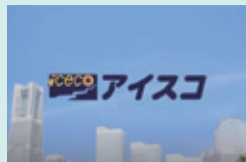
基準日	基準単元	優待内容
毎年3月末日	1単元以上	ハーゲンダッツ ギフト券4枚
毎年9月末日	1単元以上	ハーゲンダッツ ギフト券4枚



※1枚でミニカップ・クリスピーサンド・バーのいずれか2個とお引き換え可能
※画像はイメージです

テレビCM 放映中！

当社のテレビCMが、2025年7月26日よりTVK(テレビ神奈川)で放映中です。当社YouTubeチャンネルでも公開しておりますので、ぜひご覧ください。



株式会社アイスコ30秒CM「想いの先に」篇
(株式会社アイスコ公式YouTubeチャンネル)

<https://www.youtube.com/watch?v=sGx0XFwWjj4&t=30s>



IR情報ページのご案内

IR情報ページ



<https://www.iceco.co.jp/ir/>

株式基本情報・株主メモ



<https://www.iceco.co.jp/ir/stock/>

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～

株式会社アイスコ



〒245-0009 神奈川県横浜市区新橋町1212



見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォント
を採用しています。



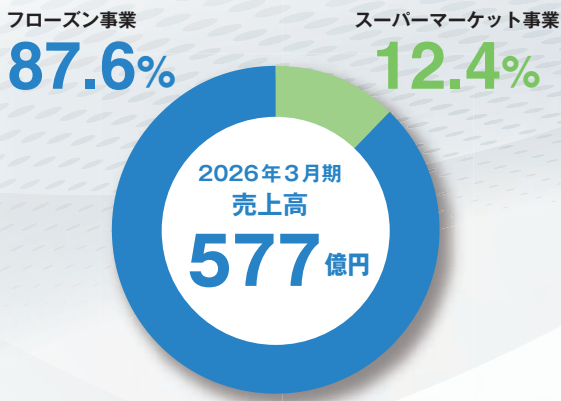
■売上構成比

フローズン事業

フローズン事業では、関東および東海エリアを中心に物流拠点を配置し、主にドラッグストア、食品スーパー等の小売店で販売されるアイスクリームおよび市販用冷凍食品の卸売を行っております。

当社は、アイスクリーム・冷凍食品の専門の卸問屋として「ドロップ納品」（商品をバックヤードに置いてくるだけの納品スタイル）ではなく、売場に直接陳列して納品する「フルメンテナンサービス」（得意先の売場に直接商品を納品し、売場づくりまで当社の配送員が行うサービス）を主として提供しております。

また、専門卸問屋の知識とスーパーマーケット経営のノウハウを活かした冷凍食品専門店「FROZEN JOE'S」を神奈川県内に3店舗、東京都内に1店舗展開しております。



スーパーマーケット事業

スーパーマーケット事業では、神奈川県を中心に「スーパー生鮮館TAIGA」を7店舗、テナントとして1店舗展開しております。

当社の強みである生鮮3品（青果・鮮魚・精肉）につきましては売場面積を多くとり、鮮度・品質・品揃え・価格に徹底的にこだわり、より良い商品、美味しい商品を、よりお求めやすく提供できるよう不断の努力を続けております。



企業理念

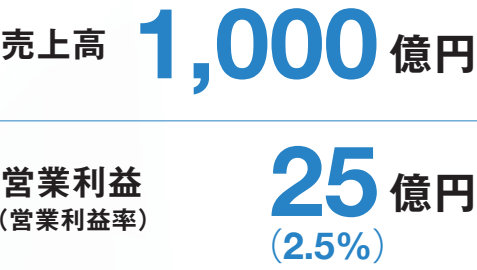
I Care Everybody Company

～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～

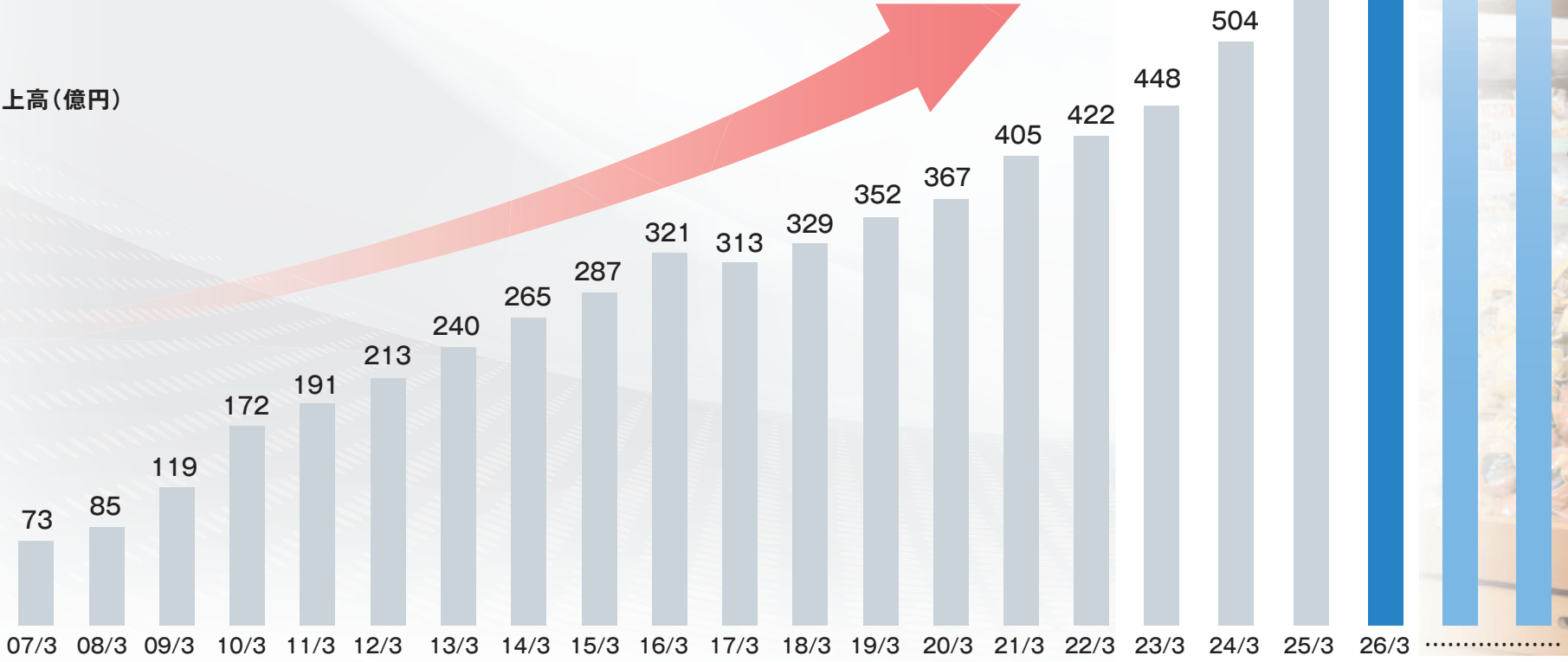
10年ビジョン～ICECO VISION 2030～

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へ

2030年数値目標



■売上高(億円)



代表取締役社長
相原 貴久



主力2事業が伸長し、増収・営業増益。
将来を見据えた過去最大の物流投資を進め、
次なる成長ステージへ歩みを進めます。

Q 当期(2026年3月期)の業績結果について、
総括をお願いいたします。

A 当期の業績は、主力事業の伸長により売上高577億16百万円(前期比5.5%増)、営業利益7億82百万円(同24.6%増)となり、増収・営業増益を達成いたしました。

一方で、スーパーマーケット(以下、SM)事業で「スーパー生鮮館TAIGA藤が丘店」に係る減損損失2億17百万円を計上したことにより、当期純利益は3億74百万円(同22.1%減)となり、最終利益ペースでは減益となりました。

今回の減損については、経営責任者として重く受け止めております。今回の減損を一時的なものとするため、藤が丘店については、近隣に「スーパー生鮮館TAIGA荏子田店」の開業を予定しており、荏子田店とのドミナント戦略を通じて収益改善を図ってまいります。

SM事業全体においては、収益改善が進み、2期連続で黒字を確保することができました。これまでの立て直しの段階から、安定して利益を生み出し成長を目指す段階へ移りつつあると認識しております。

フローズン事業においては、主要得意先であるドラッグストア向けの取引拡大が売上を牽引し、売上高は前期比6.0%増と堅調に推移いたしました。加えて、自社物流による配送効率の改善が進展したことにより、顧客基盤の強化と収益性の向上につながっております。

Q 折り返しを過ぎた第二次中期経営計画の進捗状況と、最終年度(2027年3月期)の注力点をお教えてください。

A 当社は中長期の経営目標「ICECO VISION 2030」達成に向け、第二次中期経営計画(以下、中計)に取り組んでいる所です。その最終年度となる2027年度3月期は、“収穫フェーズ”としている第三次中期経営計画に向けて重要な一年と位置付けております。

第二次中計では、基本方針「環境変化への徹底対応」のもとに、重点テーマとして「人的資本経営の実践」、「収益力の改革加速」、「新規事業の育成」を掲げ、改革を進めております。

「人的資本経営の実践」について、当社では人材の確保と育成

を当社の最も重要な課題の一つとし、外部人材の採用や社員教育の強化を進めてまいりました。第二次中計も3年目となり、売上拡大や業務効率向上につながる基盤が整いつつあります。

「収益力の改革加速」について、フローズン事業では、物流インフラの強化に取り組んでおります。2025年4月には横浜営業所が稼働し、首都圏での配送効率向上と供給体制の強化につながりました。

また現在、埼玉県にて「関東マザー物流センター」の建設を進めています。このセンターには当社初となる冷凍自動倉庫を導入し、省人化や作業効率の向上、配送網の最適化を図ってまいります。総投資額は約42億円と、当社として過去最大規模の投資となりますが、将来の収益力向上を支える重要なプロジェクトと位置付けています。

「新規事業の育成」については、冷凍食品専門店「FROZEN JOE'S」の店舗育成を進め、現在は本格的な拡大フェーズに入っております。2025年9月には東京都内初となる「調布PARCO店」を出店しました。今後も市場の成長を見ながら、収益性を重視した店舗展開を進めてまいります。

一方、海外事業については、国内需要の拡大や地政学リスクなど外部環境を踏まえ、まずは国内の供給体制強化を優先する方針とし、現在は一時的に中断しております。

2027年3月期は、第二次中計の最終目標を上回る625億円の売上高を計画しております。一方、利益面は、大型投資に伴う減価償却費や借入利息、燃料費の上昇などにより、一時的に減少する見込みです。これは将来の成長に向けた「先行投資」であり、中長期的には収益性の向上につながると考えています。



Q 株主還元についてお考えをお聞かせください。

A 当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つと位置付けており、株主優待とあわせて安定的な配当の継続を基本方針としております。

前期(2025年3月期)に導入した優待制度も、多くの株主様からご好評をいただいております。株主数の増加や株価安定にも一定の効果があつたと考えております。今後も株主還元全体のバランスや持続可能性を踏まえながら、引き続き、株主の皆様にとって魅力ある企業となるよう、企業価値の向上に努めてまいります。

なお、当期における配当と株主優待を合わせた総還元ペースでは、還元率は41.2%となる見込みです(配当金と株主優待制度については裏表紙もご参照ください)。

また当期の取り組みとして、当社株式の売買環境を整え、株価形成の安定化につなげることを目的に、2025年11月および2026年2月の2回にわたり立会外分売を実施いたしました。その結果、株主数は上場前と比較して約8倍となりました。大株主の保有比率を見直すことで、税負担の軽減やガバナンス面の改善にもつながり、多くの個人投資家の皆様にご支持いただけたと認識しております。

Q 最後に、株主様へのメッセージをお願いいたします。

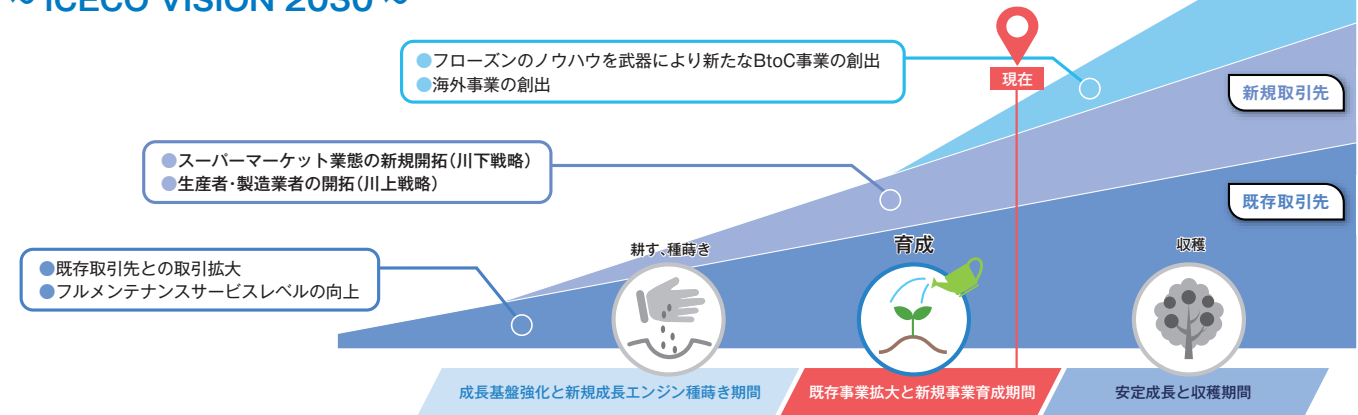
A 日頃より当社を支えていただいている株主様のご支援に、心より感謝申し上げます。2027年3月期は当社最大となる「関東マザー物流センター」の稼働を控えております。経営陣一同、強い意志をもって推進してまいります。

これからも当社の企業理念「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~」の実現のため、食を通じて人々を幸せにすることを目標に事業に取り組んでまいります。今後ともご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

中長期の成長イメージ

10年ビジョン
~ ICECO VISION 2030 ~

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



コラム

立会外分売を実施し、
大株主の保有比率を50%未満へ
—より開かれた企業経営に向けて—

当社は2021年4月に東証JASDAQに上場以降、経営の意思決定にスピード感を持たせることや、長期にわたりブレない経営を実現できるという判断から、主要株主の保有比率を50%以上としてきました。

おかげさまで時価総額は約3倍となり、売上高も600億円に迫る勢いで順調に成長を続けております。

今後さらに企業規模や企業価値を高めていくには、株式の流動性を高め、より「公の会社」としてステークホルダーの皆様のご意見にも真摯に耳を傾けながら、透明性を持ってしっかりと事業に取り組んでいく必要があると判断しました。

この度の保有比率の見直しは、より開かれた企業経営を行うことの意味表示であり、経営の安定性を維持しつつ成長を加速させていくことで、企業価値のさらなる向上を目指してまいります。

今後も、株主の皆様との対話を重視しながら、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に全社一丸となり取り組んでまいります。

課題 大株主の保有比率が高く
株式の流動性が低い

立会外分売を2回実施
(2025年11月・2026年2月)

- 大株主保有比率 50%未満に
- 株主数 11,344名 (2026年3月期末・上場前比で約8倍)
- 税負担の軽減／ガバナンス面の改善
- 株式流動性の向上／株価形成の安定化

FROZEN
DIVISION

フローズン事業部



←事業紹介ページ



フローズン食品(冷凍食品・アイスクリーム)に特化した卸売を展開。独立系の強みを活かし、自社物流を軸としたセールスドライバーによる機動力あるきめ細かいサービスを提供しています。

■アイスコー貫システムで独自のポジションを確立

メーカー

アイスコー貫システム

小売店

SUPAR MARKET

◆主要顧客

ドラッグストア、ディスカウントストア、スーパーマーケット等

商品調達力

企画提案
商品開発
マーケティング

近年は、小売業が望む
専用商材(PB(プライベートブランド)・留め型)の開発も支援。

自社物流

自社配送
自社保管
需給調整

参入障壁の高いフルメンテナ
ンスサービスを提供し、
他の追随を許さない独自の
ポジションを確立。

フルメンテナンスサービス

代理発注
在庫管理／売上
データ検証／販
促提案

個店配送
店舗(売場)
に直接搬入

売場陳列
整頓された売り
場づくり

教育された自社のセールスドライバーによって
「配送」の域を超えた高い付加価値を提供。

■関東・東海エリアをカバーする物流網と強固なインフラ

物流拠点

15 拠点

配送用トラック

370 台超

セールスドライバー

543 名

(2025年12月末時点)



水戸サテライト
岩槻物流センター
千葉物流センター
狭山営業所
立川営業所
神奈川営業所
厚木物流センター
本社
横浜営業所
春日井営業所
名古屋営業所
名古屋緑営業所
富士営業所
焼津営業所
浜松営業所
松坂サテライト

NEW LOCATION
新規拠点情報

関東マザー物流センター

2026年12月稼働予定。
当社初となる冷凍の立体自動倉庫を導入！

当社過去最大の設備投資で、
さらなる物流効率の改善を図ります。



完成イメージ

Employee Voices

担当者の声



フローズン事業部
岩槻物流センター
藤野マネージャー

お客様の店舗で作業する際、
最も気を付けていることは何ですか？

店舗に入った瞬間から、そのお店の一員として行動することを大切にしています。社員の皆様はもちろん、来店されるお客様にも気持ちよく感じていただけるよう、笑顔で丁寧な対応を常に心掛けています。
売場づくりでは、トレンドや売れ筋、お客様のニーズを意識しながら、見やすく魅力ある売場づくりを目指しています。「綺麗で見やすい」と声をかけていただいた時に、この仕事のやりがいを実感します。

この仕事のやりがい
を一言でいうと何ですか？

努力が評価につながり、自分自身が成長できることです。拠点拡大に伴い、キャリアアップの機会があることも魅力の一つです。
また、部下との信頼関係を築き、頼ってもらえることにも大きなやりがいを感じています。仲間とともに営業所を円滑に運営し、より良い職場づくりにつなげていけることが、この仕事の魅力だと感じています。

5

SM
DIVISION

スーパーマーケット(SM)事業部



「スーパー生鮮館 TAIGA」
←公式サイト



神奈川県を中心に、「スーパー生鮮館 TAIGA」を展開。「地域の冷蔵庫」をモットーに、青果・鮮魚・精肉の生鮮3品に注力し、地域に密着した運営で大手との差別化を図っています。

■生鮮3品を収益基盤に、惣菜・PB商品で利益成長へ

生鮮3品(青果・鮮魚・精肉)の鮮度・品質・品揃え・価格にこだわり、安定した収益基盤を強化。
加えて、総菜・PB(プライベートブランド)商品で付加価値向上を図ります。



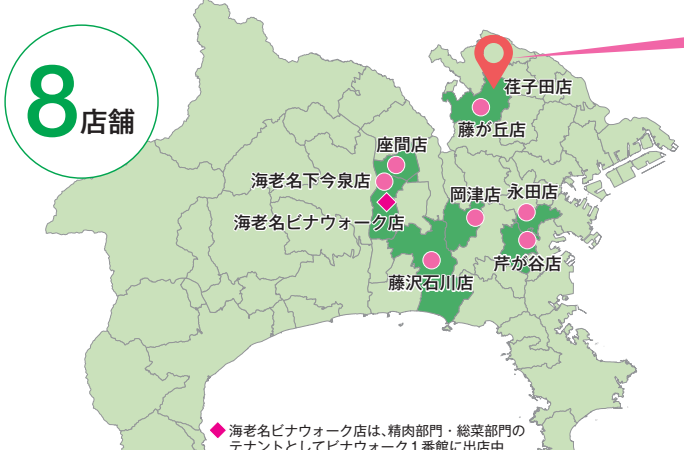
岡津店

オリジナルPB商品
「TAIGA PREMIUM
(タイガ プレミアム)」



■神奈川県内に地域密着型で展開中

8 店舗



荇子田店
藤が丘店
座間店
海老名下今泉店
海老名ビナウォーク店
岡津店 永田店
荇が谷店
藤沢石川店

◆海老名ビナウォーク店は、精肉部門・総菜部門のテナントとしてビナウォーク1番館に出店中

NEW LOCATION
新規出店情報

スーパー生鮮館TAIGA
荇子田店

2026年度中にグランドオープン予定！

所在地
神奈川県横浜市青葉区
荇子田2丁目2-8
アドバンスビル1階

売場面積 646.80㎡
約195.66坪

営業時間 9:00～21:00



店舗イメージ

Employee Voices

お客様の声



SM 事業部
食品バイヤー
岡さん

お客様に一番喜んで
いただいていることは何ですか？

私が大切にしていることは、品質と価格のバランスに優れた商品を安定的に提供することです。
特に日常的に購入される機会が多い商品は、味や使い勝手を丁寧に見極めながら、お客様に手取りやすい価格でご提供できるよう努めています。
その結果、「安心して商品を選ぶ」「いつ来ても欲しい商品が揃っている」といったお声をいただくことも多く、バイヤーとして大きなやりがいを感じています。

地域の皆様にとって
どんな存在でありたいですか？

地域の皆様にとって、毎日の暮らしを安心してらせていただける存在でありたいと考えています。
スーパーマーケットには生活に欠かせない商品が多いため、品質と価格のバランスを見極めながら、いづこ来店いただいても必要な商品が揃っている売場づくりが使命です。
今後も、「この店があって助かる」と感じていただける店舗を目指してまいります。

NEW
BUSINESS

フローズン ジョーズ
新規事業「FROZEN JOE'S」



←公式 Instagram

新業態として、フローズン事業で培った冷凍食品専門卸のノウハウと、スーパーマーケット事業で培った小売業運営のノウハウを融合させた、調達から販売までを手掛ける冷凍商品専門店の展開を加速しています。



■専門卸ならではの品揃えで差別化

ご当地品や有名レストランメニューなど、他では買えない独自の品揃えを実現。



元住吉ブレーメン通り店



「ハンクリータイガー」
冷凍ハンバーグ

■店舗網を拡大中

2025年9月には東京進出を果たしました。

所在地	店舗名	オープン日
神奈川県川崎市	元住吉ブレーメン通り店	2022年12月
神奈川県横浜市	ジョイナステラス二俣川店	2023年9月
神奈川県横浜市	ゆめが丘ソラトス店	2024年7月
東京都調布市	調布PARCO店	2025年9月

6