

2026年3月期 中間決算説明資料

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

目 次

- | | | |
|----|-----------------|------|
| 1. | 会社概要 | P.3 |
| 2. | 2026年3月期 中間決算概要 | P.7 |
| 3. | 2026年3月期 業績予想 | P.15 |
| 4. | 資本コストや株価を意識した経営 | P.19 |
| 5. | トピックス | P.23 |
| 6. | ご質問への回答 | P.33 |

1.会社概要



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～

行動指針

- 1、「情熱・挑戦」情熱を持って、常に新しい事に挑戦していく。
- 2、「努力・決意」日々の努力と、絶対に諦めないという強い決意を持つ。
- 3、「感謝・謙虚」常に感謝の気持ちと謙虚な心を忘れない。

以上3つを掲げ、お客様に感動と満足を感じて頂ける、そして社員一人一人が、生き活きとやりがいを持って、仕事ができる企業を目指していきます。

代表取締役社長

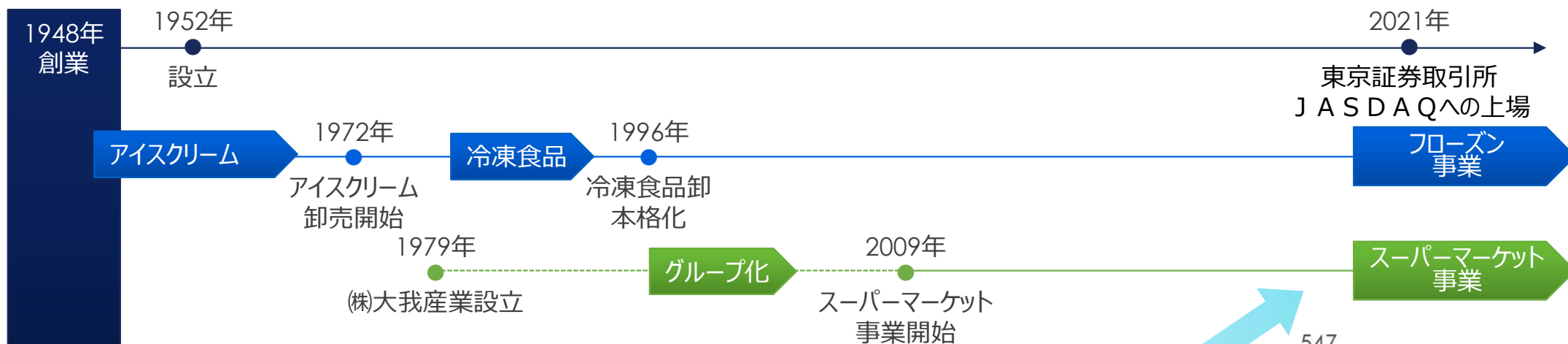
相原 貴久





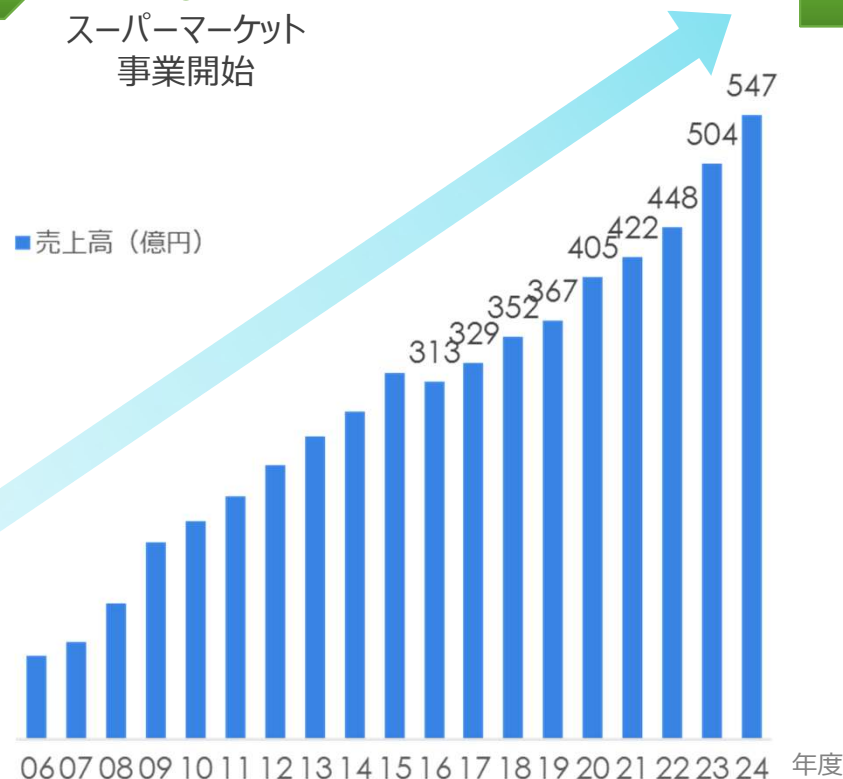
社名	株式会社アイスコ 【英文名】Iceco Inc.
本社	神奈川県横浜市泉区新橋町1212番地
代表者	代表取締役社長 相原 貴久
創業	1948 年5 月
資本金	381百万円（2025年9月30日現在）
従業員数	853名（他臨時雇用者340名）（2025年9月30日現在）
事業内容	アイスクリーム類及び冷凍食品等の卸売、スーパーマーケット
売上構成比	売上構成比 スーパーマーケット事業 12.8% 25.3期売上高 547億円 フローズン事業 87.2%

□ 1948年5月に創業し、一貫してフローズン事業を展開



本社社屋

神奈川県横浜市泉区
新橋町1212番地



*16年度からリポートを売上として計上しない会計方針に変更

2. 2026年3月期 中間決算概要



2026年3月期中間決算概要 前期比

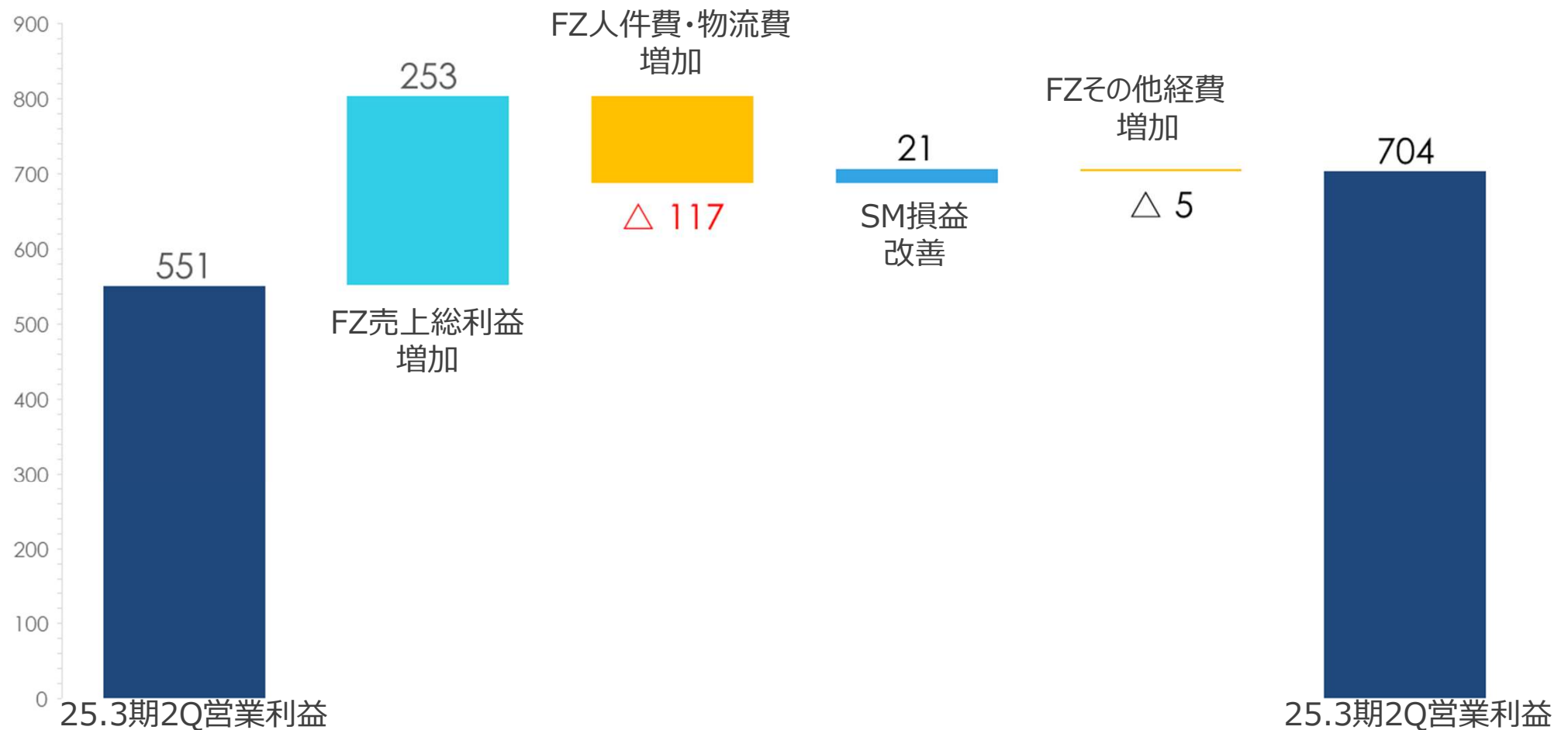


- 主要取引先との取引が堅調に推移し、アイス販売の好調で収益性が向上
- 関東マザーセンター資金調達費用および横須賀営業所固定資産売却損を計上

(単位：百万円)	2025年3月期 2Q	構成比	2026年3月期 2Q	構成比	増減額	増減率
売上高	29,120	100.0%	30,776	100.0%	1,656	5.7%
売上総利益	5,077	17.4%	5,363	17.4%	285	5.6%
販売費及び一般管理費	4,525	15.5%	4,658	15.1%	132	2.9%
営業利益	551	1.9%	704	2.3%	152	27.7%
経常利益	587	2.0%	708	2.3%	120	20.6%
中間純利益	382	1.3%	448	1.5%	65	17.2%

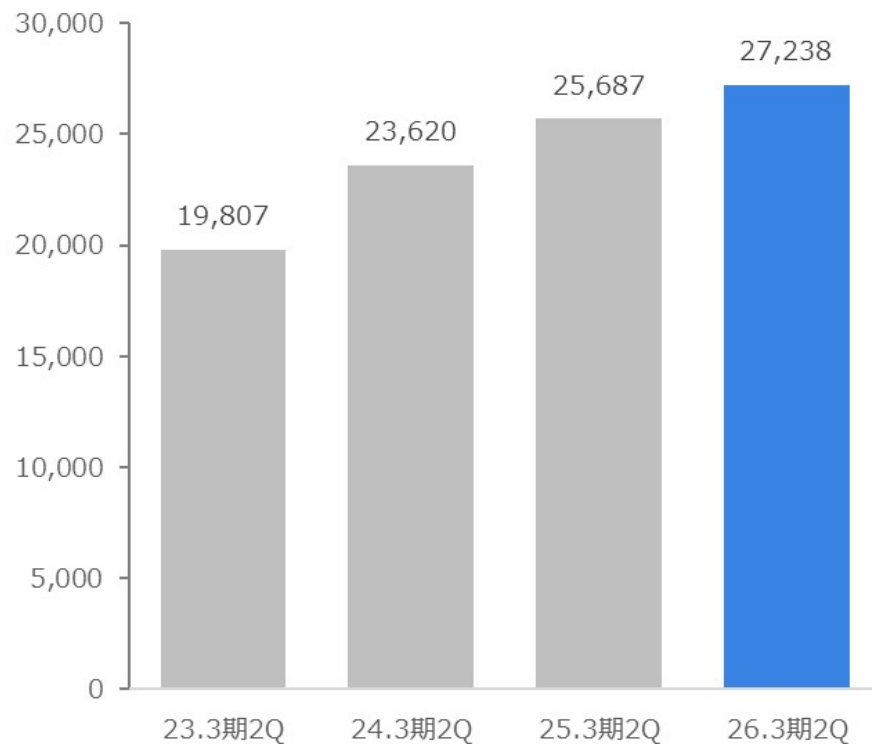
□ 主要取引先との取引が堅調に推移し、アイス販売の好調で収益性が向上

(単位：百万円)

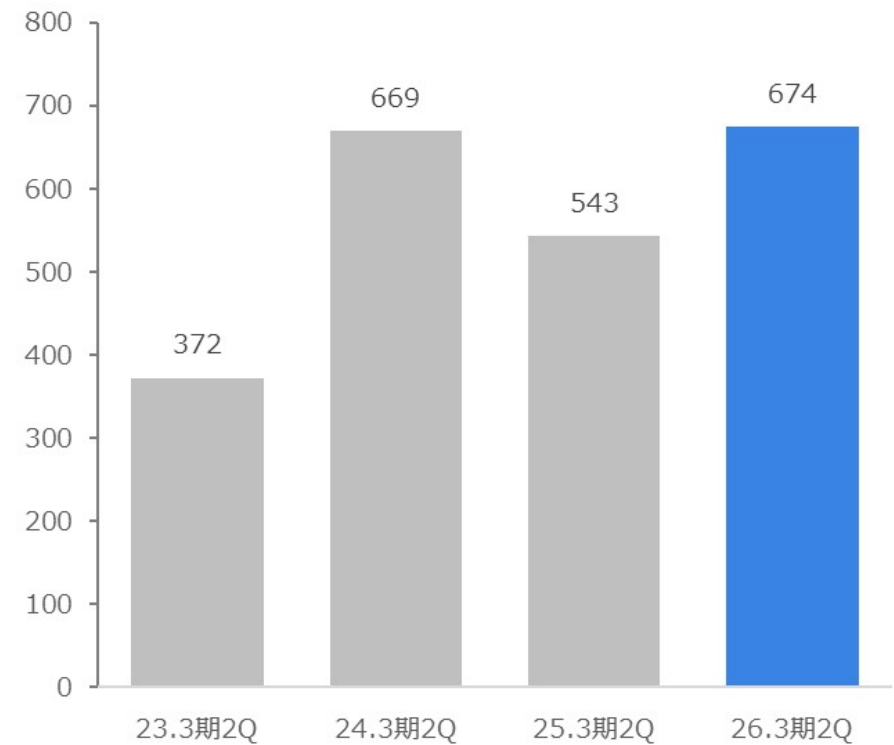


- ❑ セグメント売上高は主要得意先であるドラッグストアとの取引が堅調に推移
- ❑ セグメント利益は週休3日制の導入により採用が進み、人材確保が安定したことで庸車費用・派遣費用が削減。さらに物流現場の生産性向上により物流効率が改善し、収益拡大を実現

■ セグメント売上高推移（百万円）



■ セグメント利益推移（百万円）



セグメント別業績 -フローズン事業 業態別/カテゴリ別売上



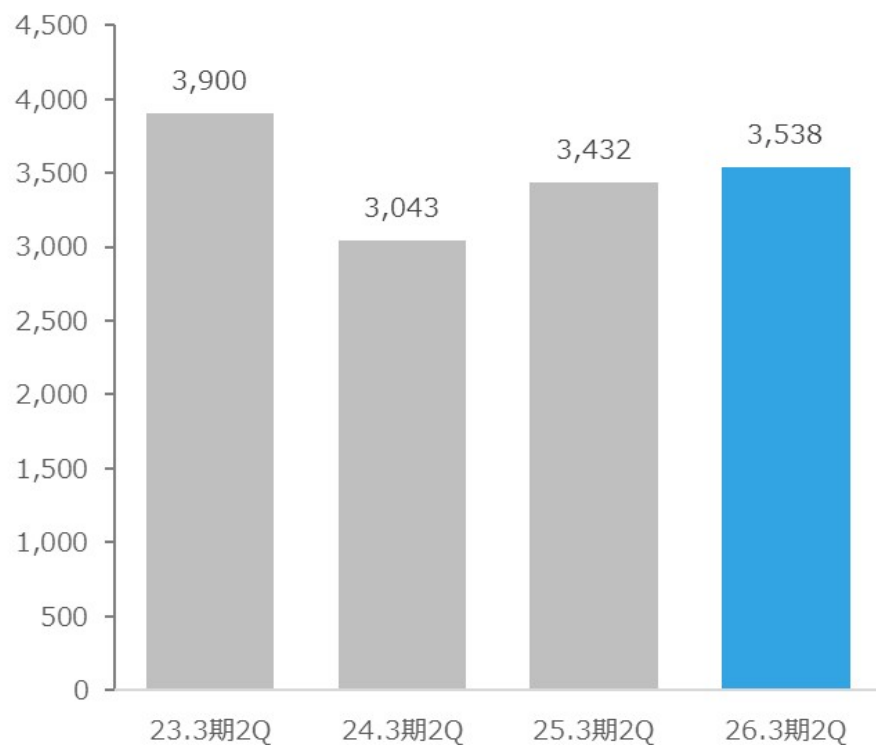
(単位：百万円)	2025年 3月期2Q	構成比	2026年 3月期2Q	構成比	増減率
ドラッグストア	15,076	58.4%	16,535	60.3%	9.7%
ディスカウントストア	5,585	21.6%	5,595	20.4%	0.2%
食品スーパー	3,723	14.4%	3,792	13.8%	1.8%
その他	1,447	5.6%	1,476	5.4%	2.0%
合計	25,833	100.0%	27,400	100.0%	6.1%

(単位：百万円)	2025年 3月期2Q	構成比	2026年 3月期2Q	構成比	増減率
冷凍食品	13,530	52.4%	14,378	52.5%	6.3%
アイスクリーム	11,717	45.4%	12,389	45.2%	5.7%
その他	585	2.3%	632	2.3%	8.0%
合計	25,833	100.0%	27,400	100.0%	6.1%

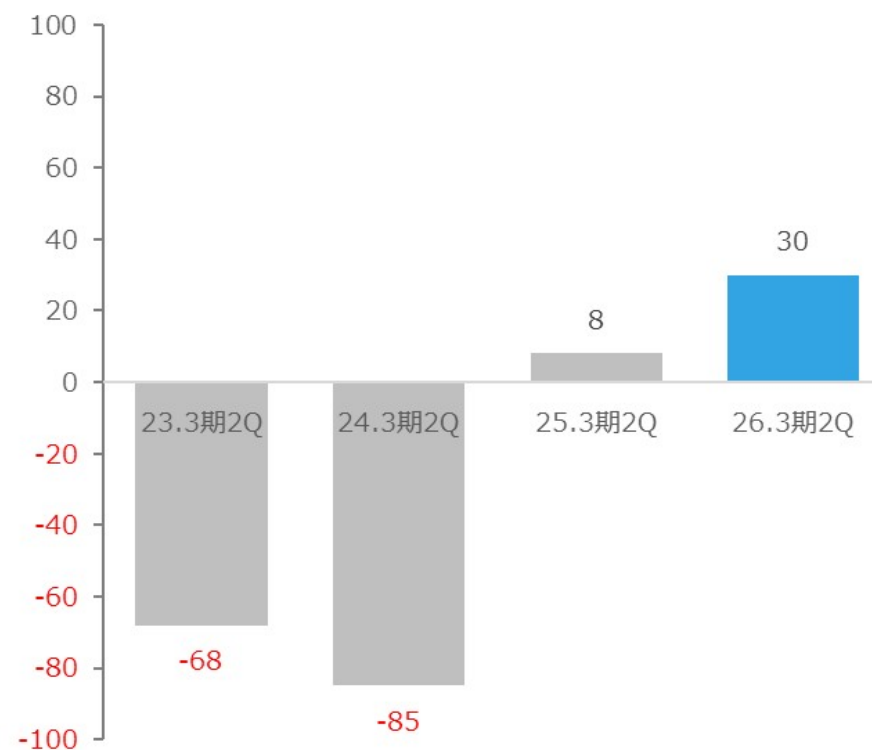
※セグメント間取引を含む売上高

- 既存店の売上が堅調に推移したことで増収・増益で着地
- 安定した収益基盤の維持を目指す

■ セグメント売上高推移（百万円）



■ セグメント利益（損失）推移（百万円）



2026年3月期中間決算 貸借対照表



(単位：百万円)		2025年3月 期末	2026年3月 2Q末	増減額
流動資産		9,668	12,079	2,410
固定資産		7,688	8,222	533
	有形固定資産	6,308	6,800	492
	無形固定資産	77	69	△7
	投資その他の資産	1,303	1,351	48
資産合計		17,357	20,301	2,943
負債合計		13,518	16,046	2,528
	流動負債	10,331	12,412	2,081
	固定負債	3,186	3,633	447
純資産合計		3,839	4,254	415
負債・純資産合計		17,357	20,301	2,943
1株当たり純資産（円）		982.71	1,085.80	103.09
自己資本比率		22.1%	21.0%	△1.2%

2026年3月期中間決算 キャッシュフロー



(単位：百万円)	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	増減額	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	1,473	658	△814	- 税引前当期純利益692百万円 - 売上債権の増加1,836百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△401	△916	△514	有形固定資産の取得934百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	4	356	351	- 長期借入による収入839百万円 - 長期借入金の返済451百万円
現金及び現金同等物の 期末残高	3,479	1,536	△1,942	

3. 2026年3月期 業績予想

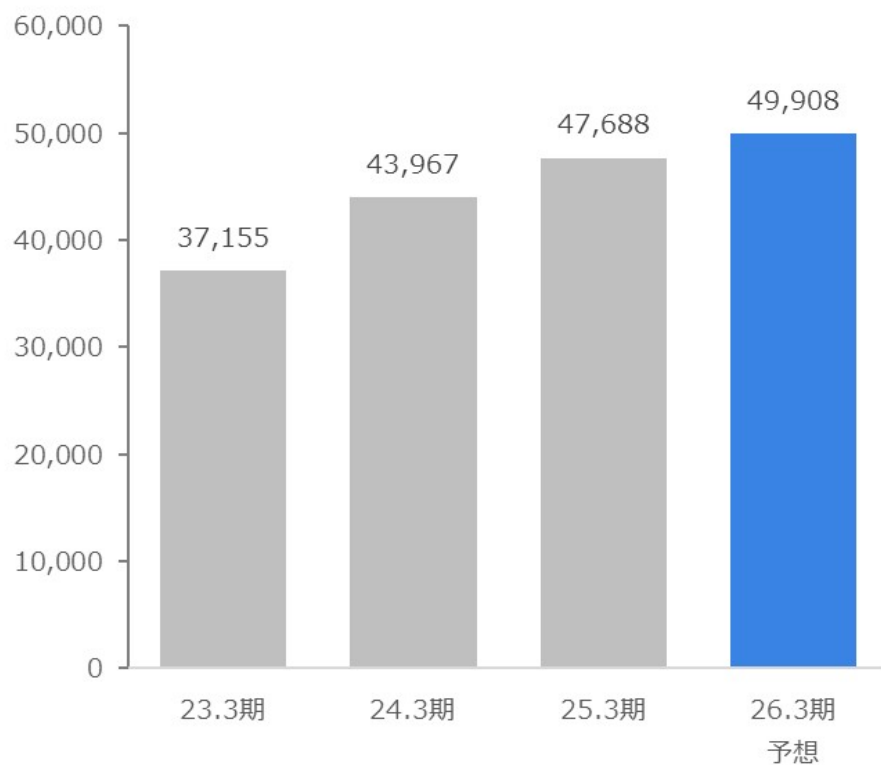


- 引き続き主要企業の出店が見込めることにより増収を見込む
- 売上の増加に伴い営業利益は増益だが、設備投資による借入の増加や政策金利の上昇、税額控除の減少により経常利益は横ばい、当期純利益は減益を見込む

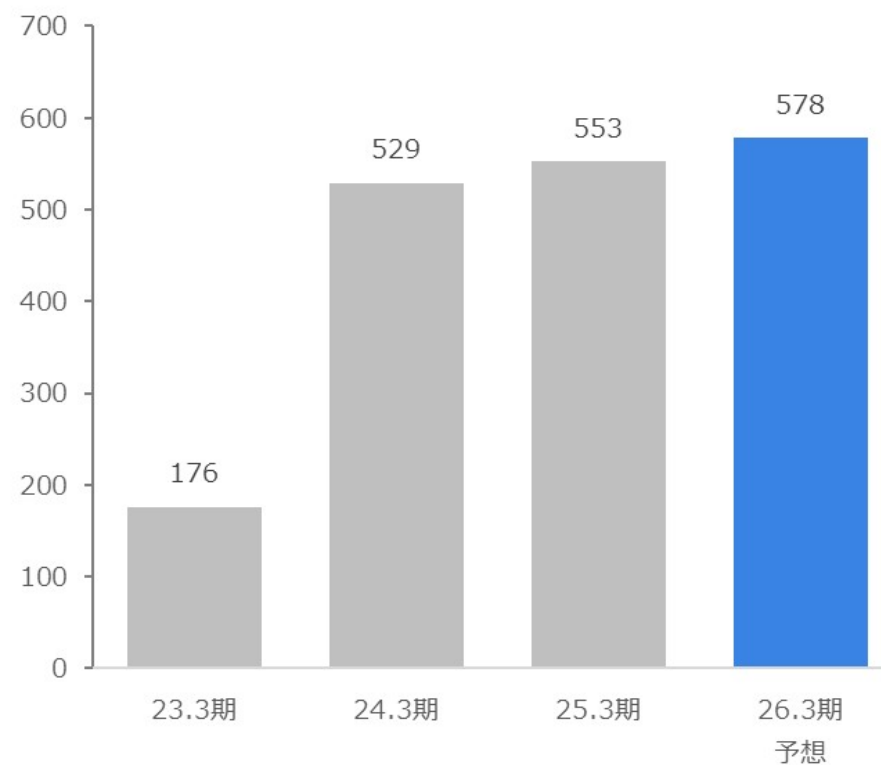
		前期増減率
売上高	57,000百万円	4.2%
営業利益	656百万円	4.6%
経常利益	691百万円	0.0%
当期純利益	445百万円	△7.5%

- 引き続き主要企業の出店や、配送効率の改善が見込めることにより増収増益を見込む

■ セグメント売上高推移（百万円）

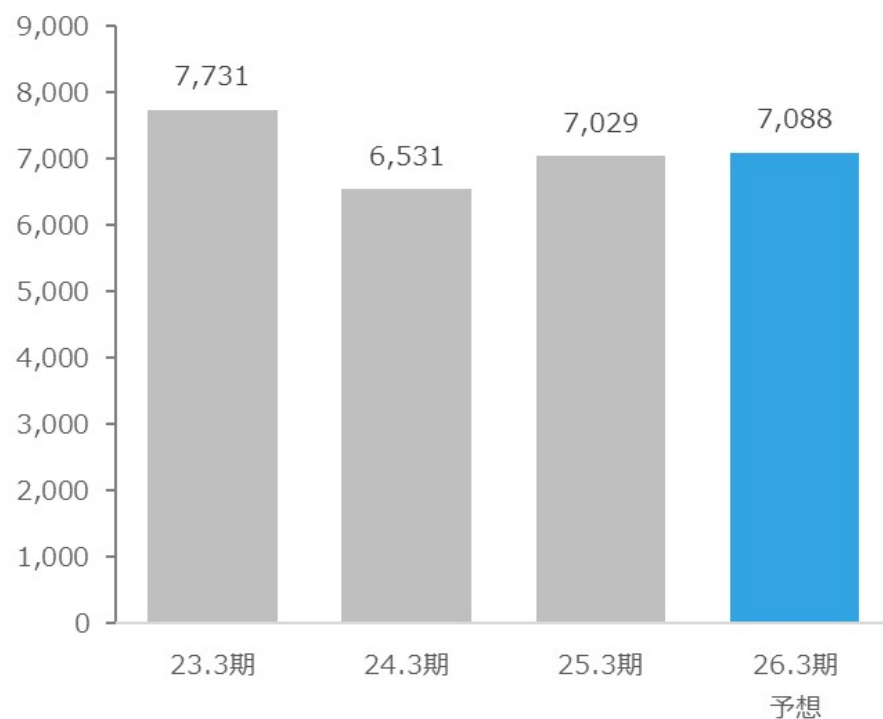


■ セグメント利益推移（百万円）

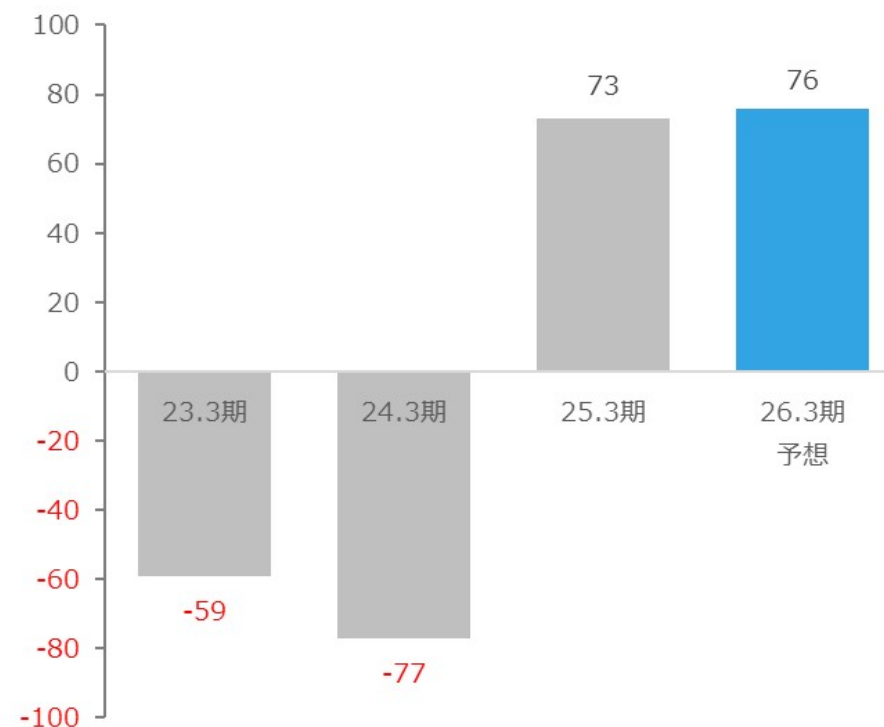


- 現場主義を徹底し、お客様目線に立った売り場づくりを行った結果、黒字化を達成
- 2026年3月期についても同水準の売上・利益を見込む

セグメント売上高推移（百万円）



セグメント利益（損失）推移（百万円）



4.資本コストや株価を意識した経営



□ 2026年 3 月期配当予想は、分割前換算で前期と同額を予定

2025年 3 月期 配当金

中間配当

19 円/株

期末配当

9.5 円/株

年間配当

— 円/株

分割前換算19円/株

分割前換算38円/株

※2025年 3 月期配当金予想の 1 株当たり期末配当金につきましては、当該株式分割を考慮した金額を記載し、年間配当金合計は「—」として記載しております。



2026年 3 月期 配当金予想

中間配当

10 円/株

期末配当予想

10 円/株

年間配当予想

20 円/株

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を対象とします。

株主優待の内容

ハーゲンダッツ ギフト券を対象となる株主様に贈呈いたします。

	基準単元（株数）	優待内容
年間株主優待	1単元（100株）	ハーゲンダッツ ギフト券8枚
（内訳）		
毎年3月末日	1単元（100株）	ハーゲンダッツ ギフト券4枚
毎年9月末日	1単元（100株）	ハーゲンダッツ ギフト券4枚

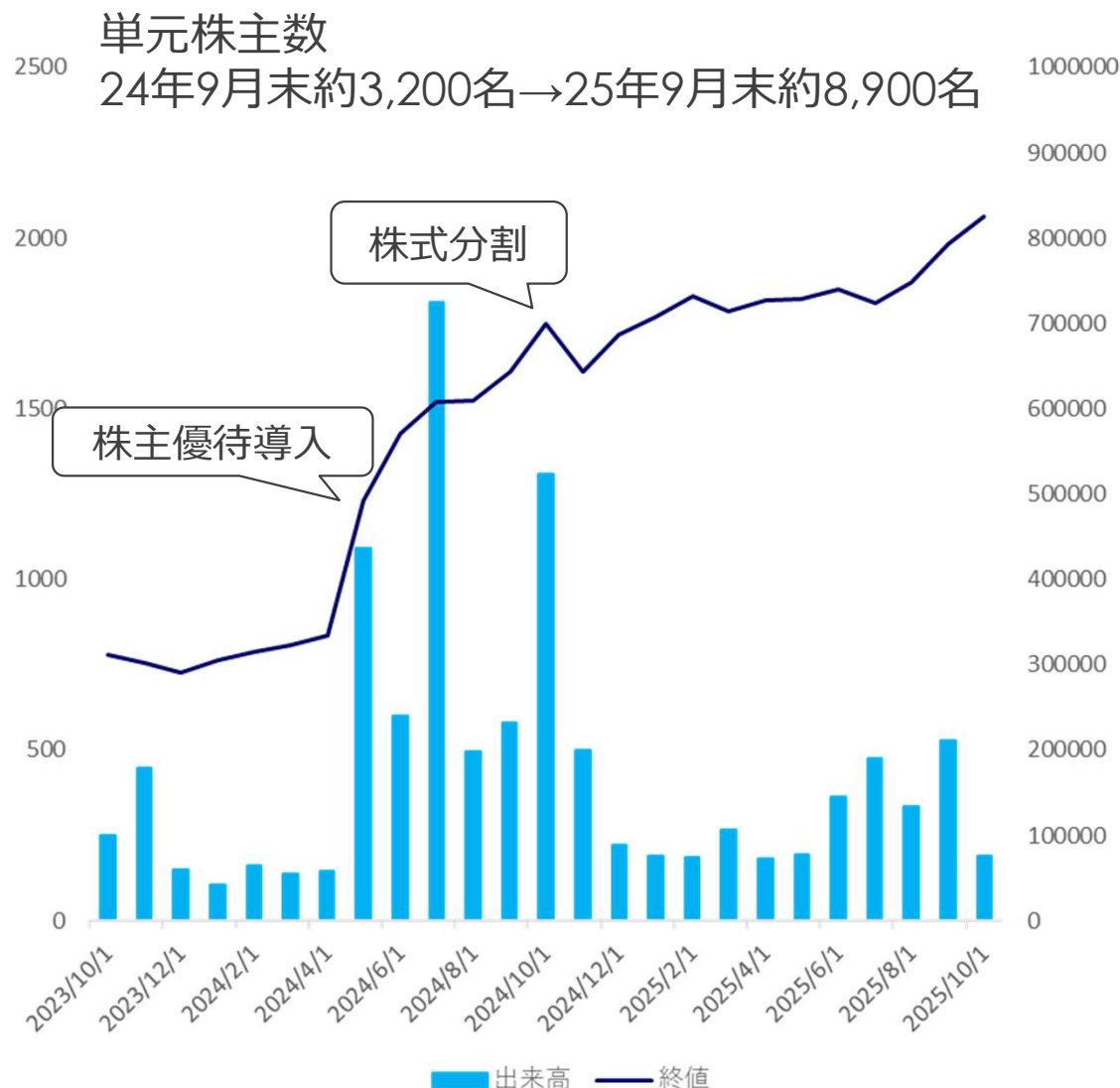


※ 1枚でミニカップ・クリスピーサンド・バーのいずれか2個とお引き換え可能



※画像はイメージです

- ❑ 株主優待導入後、株価は高値を維持するも、流動性は依然として課題
- ❑ 流動性改善・企業価値向上を目指し、大株主の保有株式2%を立会外分売にて売却を計画



立会外分売の目的

1 株式流動性の向上

- ✓ 大株主の保有する株式を売り出して売買高の増加を目指す

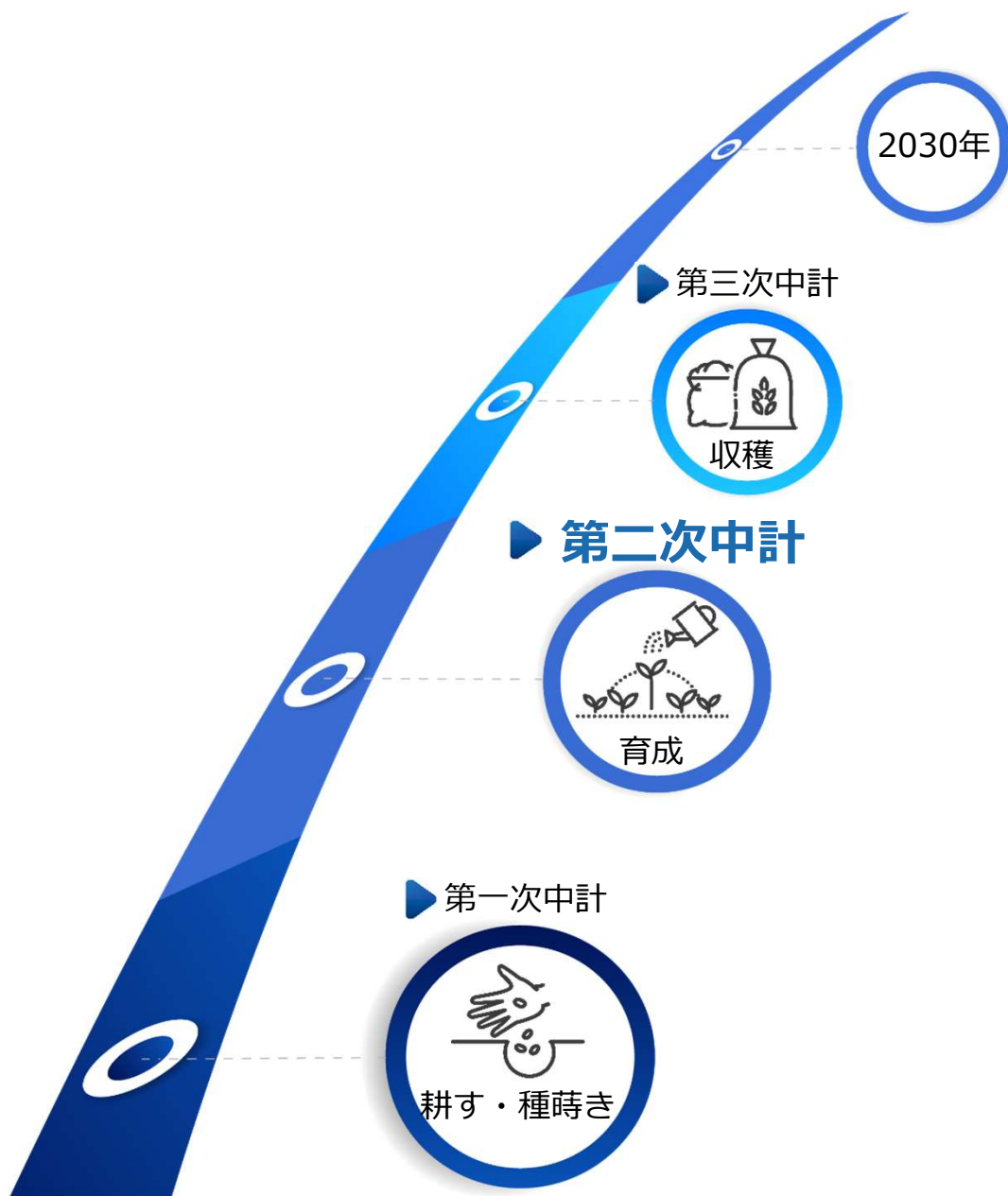
2 留保金課税解消に向けた取り組み

- ✓ 中長期で留保金課税を解消し、実効税率の引き下げを目指す

企業価値の向上へ

5.トピックス





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

アイスコの目指す姿



圧倒的なサービス



食を通じた社会貢献



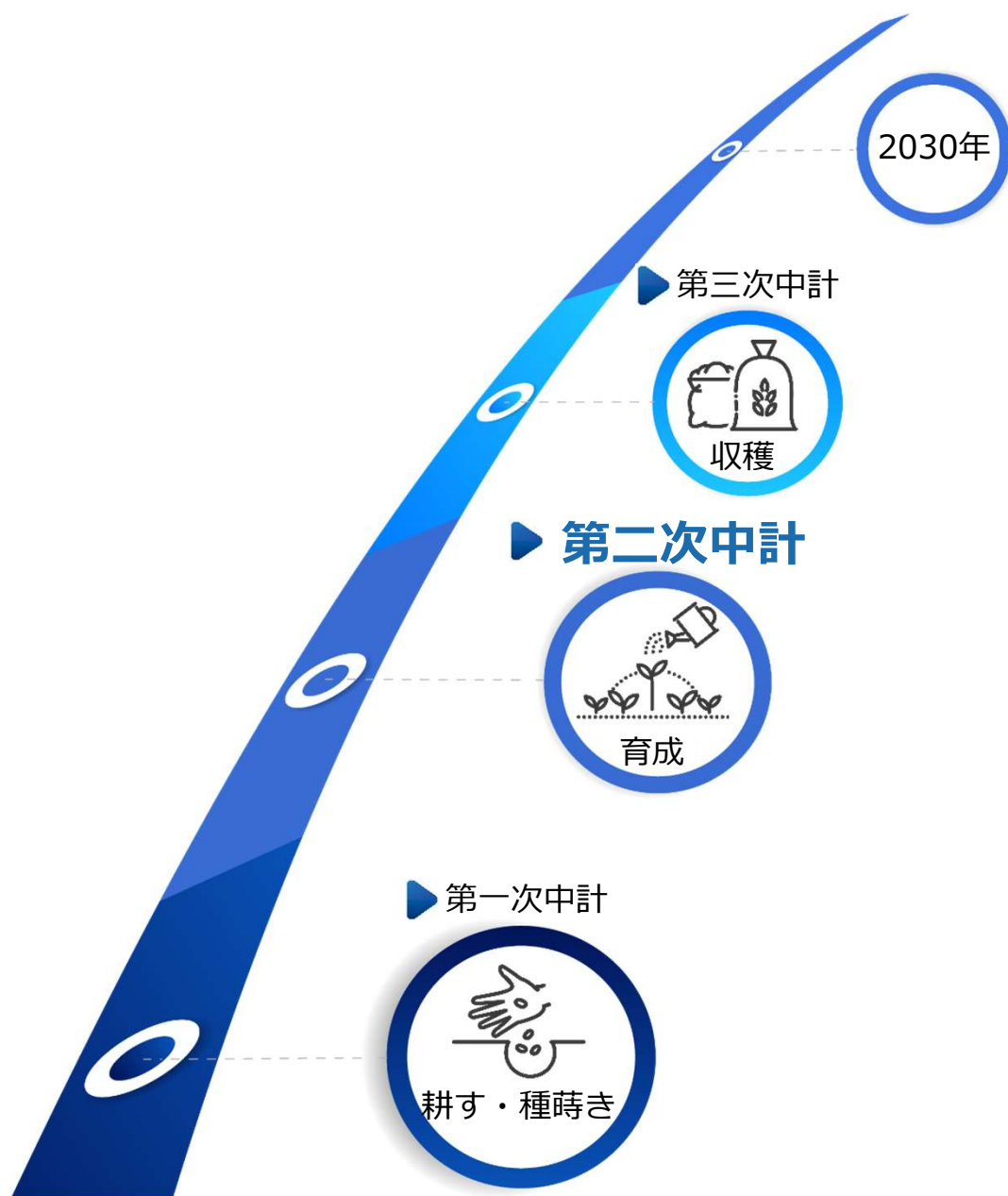
人材力の最大化

2030年 数値目標

売上高 **1,000億円**

営業利益 **25億円**

営業利益率 **2.5%**



第二次中期経営計画 基本方針

環境変化への徹底対応

重点テーマ

人的資本経営の実践

- ✓ 継続課題である「人財育成」を強化し
従業員の能力を引き出し
企業価値向上に繋げる

収益力の改革加速

- ✓ 第一次中計のテーマ「既存事業の
収益力向上」のギアを一段上げて
アクセルを踏み込む

新規事業の育成

- ✓ 第一次中計のテーマ「新規事業の創出」の
次ステップとしてFROZEN JOE'Sの収益化と
出店加速
- ✓ 海外事業展開への本格着手

- フローズン事業の成長戦略として売上の増加への対応や配送効率の向上のため、神奈川県横浜市金沢区に関東エリアにおける物流の中核拠点として横浜営業所を建設し、2025年4月10日に稼働を開始

拠点名

横浜営業所

所在地

神奈川県横浜市
金沢区幸浦二丁目1番地16

交通

首都高速湾岸線
幸浦出入口から約1.1km

敷地面積

2,800m² (847坪)

延床面積

約1,280m²



- 移動ラックを採用し、限られたスペースを有効活用。最大収容パレット数は660パレットに対応
- 音声認識システム（Honeywell Voice）を導入し、入出荷検品、賞味期限管理、搬入、棚移動、棚卸作業を効率化。作業精度とスピードの向上を実現

■ 保管エリア 管理温度：-28℃



■ 音声認識システム（Honeywell Voice）



関東マザーセンター（仮称）の建設計画



- ❑ 売上増加や、物流効率の改善を図るため、埼玉県に関東マザーセンター（仮称）を建設予定
- ❑ 当社初となる冷凍の立体自動倉庫の導入を予定しており、サテライト拠点の展開を推進する

拠点名

関東マザーセンター（仮称）

所在地

埼玉県埼玉県入間郡毛呂山町
大字市場字上西ヶ谷

敷地面積

約9,500㎡

延床面積

約3,900㎡

投資総額

土地、建物及びマテハン機器
合計 約42億円



関東マザーセンター（仮称）の建設計画の進捗状況



- 2025年9月2日 建設工事着工
- 2025年9月25日 地鎮祭を開催
 - ✓ 関係者24名が参列し、地鎮の儀などの神事を滞りなく執り行い、安全を祈願
- 地域との共生や連携を重視した取り組み

毛呂山町との取組



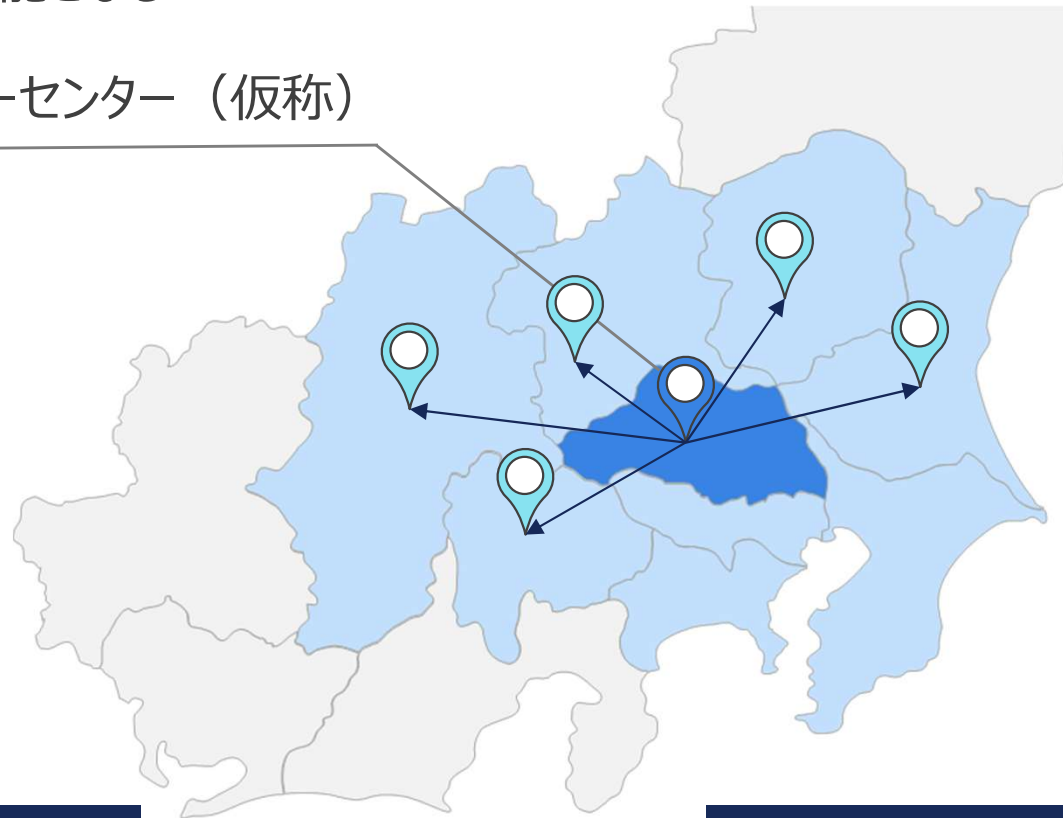
地鎮祭の様子



- マザーセンターを稼働させることで、冷凍庫や商品在庫を持たず、配送用トラックだけ構えるサテライト拠点の展開が可能となる

関東マザーセンター（仮称）

 : サテライト候補地



従来の拠点展開

冷凍倉庫の固定費が高く
積極的なエリア拡大ができない



サテライト構想

冷凍倉庫は積み替え時の一時保管のみで
強みであるフルメンテナンスサービスの品質を維持しながら
効率的な配送エリアの拡大を図ることが可能

□ 戦略的な成長投資と財務基盤の強化を目的として、総額45億円規模の資金調達を実施



コミットメントライン契約の締結

借入極度額30億円

- 契約期間:2025年9月~2026年9月(延長オプション2回)
- 成長投資および運転資金に迅速に対応可能



関東マザーセンター建設資金

借入総額15億円

- 借入期間:10年(長期安定資金)
- 供給体制の強化による競争力向上

資金調達体制の確保

機動的な資金調達により、事業機会に迅速に対応できる財務基盤を構築いたしました。

財務安定性の向上

流動性リスクを低減し、長期的な視点での投資判断が可能となりました。

企業価値の向上

戦略的投資の実行により、持続的な成長と株主価値の最大化を図ります。

- ❑ 2025年9月12日（金）、冷凍食品専門店「FROZEN JOE'S」の4号店を、東京都調布市の「調布PARCO」内にオープン。東京都内への初出店
- ❑ 取扱商品数約400品目を誇り、特に有名レストラン監修メニューや地域のご当地商品を幅広く取り揃えを行う

店名

FROZEN JOE'S 調布パルコ店

所在地

東京都調布市小島町
1-38-1

アクセス

京王線「調布駅」直結、徒歩1分。
調布パルコ(B1フロア)

敷地面積

70.89m²（約21坪）

営業時間

10:00～21:00



6.ご質問への回答



Q : フロースンの仕入れ価格や人件費の上昇、配送燃料費や電気代の高止まりが続いていますが、販売価格への転嫁は進めているのでしょうか。

A : ご指摘のとおり、フロースン事業では仕入れ価格や人件費の上昇に加え、配送燃料費や電気代の高止まりが続いております。
こうしたコスト上昇に対しては、販売価格への転嫁を計画的に進めております。

具体的には、主要取引先との協議を継続し、市場動向や商品特性に応じて、段階的な価格改定を実施しております。

また、単純な値上げにとどまらず、取扱商品の見直しや物流効率化、仕入条件の適正化なども併せて進めることで、総合的に収益構造の改善を図っております。

引き続き、コスト上昇を吸収しつつ、お客様への提供価値を損なわない形で価格政策を進めてまいります。

Q : 埼玉県にマザーセンターを建設中ですが、今後、さらに営業所やサテライト拠点の新設予定はありますか。

A : 現在、埼玉県で建設を進めております関東マザーセンターは、当社フローズン事業の中核となる物流拠点として位置づけております。

このマザーセンターの稼働にあわせて、関東近郊を中心にサテライト拠点の展開を順次拡大していく計画です。

具体的には、需要動向や配送効率を見極めながら、既存の拠点とのバランスを取りつつ、中小規模の冷凍倉庫スペースを活用したサテライトモデルを増やしていく方針です。

これにより、広域エリアでのリードタイムの短縮や配送効率の改善を実現し、お取引先やお客様へのサービス品質をさらに高めていきたいと考えております。

一方で、大型の新規投資については、稼働状況や収益性を見極めながら段階的に進めていく方針です。

今後も、事業環境の変化に応じて柔軟かつ機動的に物流体制を整備し、中長期的な成長基盤の強化につなげてまいります。

Q : 将来的に関東や東海地域以外への進出計画はありますか。

A : 現在、当社の主力エリアは関東および東海地域となっておりますが、今後は関西エリアへの進出を検討しています。

関西については、人口規模や市場ポテンシャルが高く、当社のフローズン事業の成長領域として重要視しております。

また、その他のエリアについても既存の物流ネットワークを活かしながら、段階的に販路を拡大していく方針です。

いずれのエリアも、物流効率や採算性を十分に精査したうえで、サテライト拠点やパートナー企業との連携など、柔軟なスキームで展開していく計画です。

Q :	アジアへの冷凍食品の輸出事業の現状、今後の見通しを教えてください。
A :	アジア向けの冷凍食品輸出事業については、現時点で具体的な事業スケジュールや展開計画は未定となっております。 一方で、国内の冷凍食品市場が引き続き拡大を続けるなか、海外、特にアジア圏からの引き合いやニーズの高まりも感じているところです。 当社の第二次中期経営計画の重点テーマ「新規事業の育成」の中には、将来的な成長ドライバーの一つとして海外事業展開への本格着手を掲げております。 この方針のもと、将来的にはアジア市場を中心に、冷凍食品の輸出や現地パートナーとの協業なども視野に入れております。 ただし、現時点では、国内の需要が想定を上回っていること、また人手不足が依然として続いていることから、まずは国内の供給体制を安定させることを最優先課題と位置づけております。 特に、来年竣工予定の関東マザーセンターの稼働を確実に軌道に乗せることが重要なステップと考えており、その運用を通じて生産性・物流効率の向上を図りながら、国内の基盤強化を先行して進めてまいります。 そのうえで、安定した供給体制と人材基盤が整い次第、改めてアジアを中心とした海外事業展開に本格的に着手する段階へ移行していきたいと考えております。

Q : ガソリン税の廃止は事業にとってプラスに働きますか？

A : 現時点で議論されているガソリン税の廃止につきましては、ガソリンの暫定税率（1Lあたり約25円）を2025年中に廃止することで主要政党間で合意しており、あわせて、軽油の暫定税率（軽油引取税の上乗せ分、約17円/L）についても、2026年4月を目途に廃止する方向で検討が進められている状況です。

当社の物流車両は主にディーゼル車で構成されており、燃料コストの大部分を占めるのはガソリンではなく軽油です。したがって、現段階でのガソリン税廃止による直接的な影響は限定的と考えておりますが、今後、軽油も対象に含まれる場合には、燃料費の低減を通じてコスト改善効果が期待できると見込んでおります。

□ 本資料に関するご照会先

本日はご視聴ありがとうございました。

株式会社アイスコ

経理部・経営企画部

E-mail : ir-info@iceco.co.jp

本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。