2027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



目 次

1. 会社概要 P.3
2. 2027年３月期　中間決算概要 P.9
3. 2027年３月期　業績予想 P.17
4. 株主還元 P.21
5. トピックス P.24
6. ご質問への回答 P.31

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。

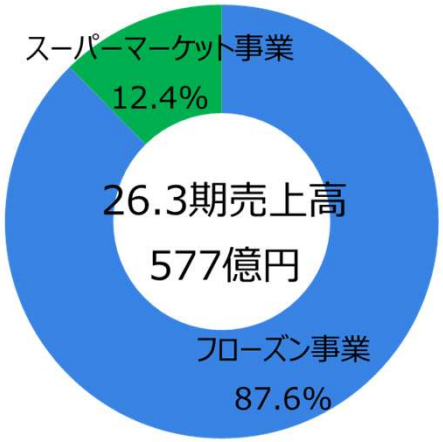
以上3つを掲げ、お客様に感動と満足を感じて頂ける、そして社員一人一人が、
活き活きとやりがいを持って、仕事ができる企業を目指していきます。

代表取締役社長

相原 貴久



会社概要

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	385百万円（2026年9月30日現在）
従 業 員 数	900名（他臨時雇用者374名）　（2026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 

沿革

□ 1948年5月に創業し、一貫してフローズン事業を展開

1948年 創業

1952年 設立

1972年 アイスクリーム卸売開始

1979年 ㈱大我産業設立

1996年 冷凍食品本格化

2009年 スーパーマーケット事業開始

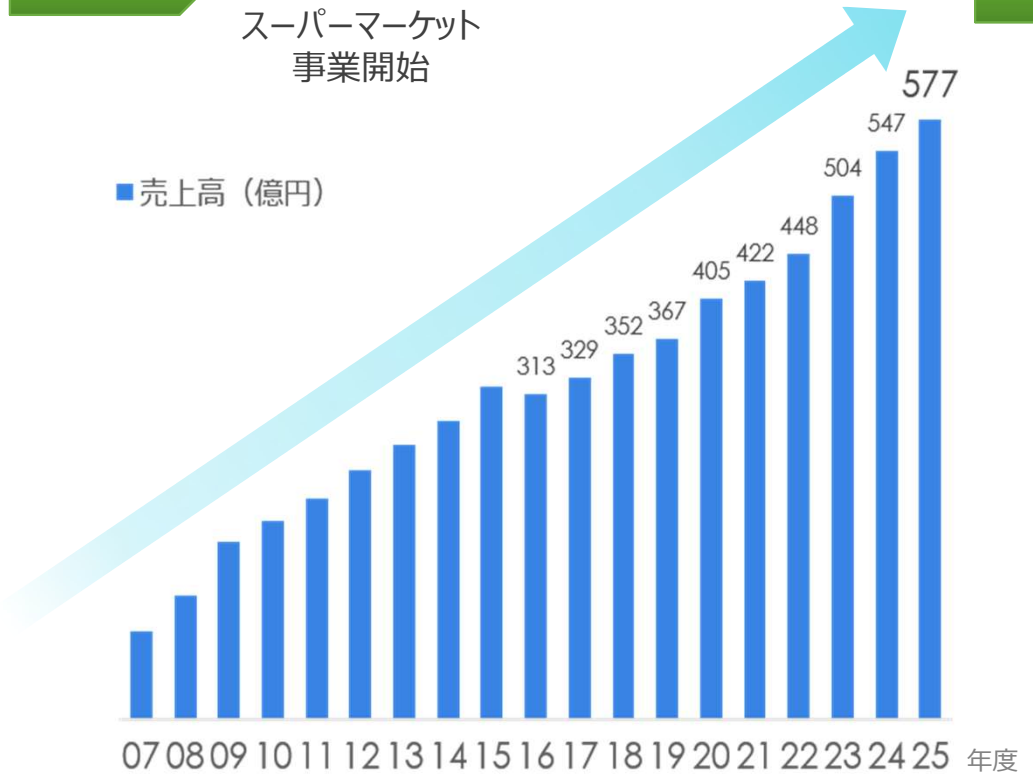
2021年 東京証券取引所ＪＡＳＤＡＱへの上場

アイスクリーム → 冷凍食品 → グループ化 → フローズン事業 / スーパーマーケット事業



本社社屋

神奈川県横浜市泉区
新橋町1212番地



*16年度からリベートを売上として計上しない会計方針に変更

事業モデル ー アイスコー貫システム

川上



メーカー

アイス・冷凍食品

アイスコー貫システム

（卸売業の枠を超えた川上～川下一貫）

- **商品調達・開発**
- **自社物流**
- **フルメンテナンス**
- **卸売機能**

川下



小売店

DgS・DS・食品SM → 消費者

【自社物流】

- 関東～東海に物流拠点
- フローズン専用トラック＋自社育成のセールスドライバー
- 外部委託せず自社運営で品質管理・迅速安定配送

【フルメンテナンスサービス】

- 配送＋店舗への直接搬入＋売場陳列＋代理発注＋販売促進提案
- 店舗の作業負担軽減・売場づくり支援
- 売上の約70%＝主力／高い参入障壁

【商品調達・商品開発】

- 調達力で多様なフローズン商品を安定供給
- 小売ニーズに合わせたPB・留め型商品の開発
- 商品開発を成長戦略の柱に

卸売機能に、商品調達・商品開発・自社物流・フルメンテナンスを加えて川上～川下まで一貫

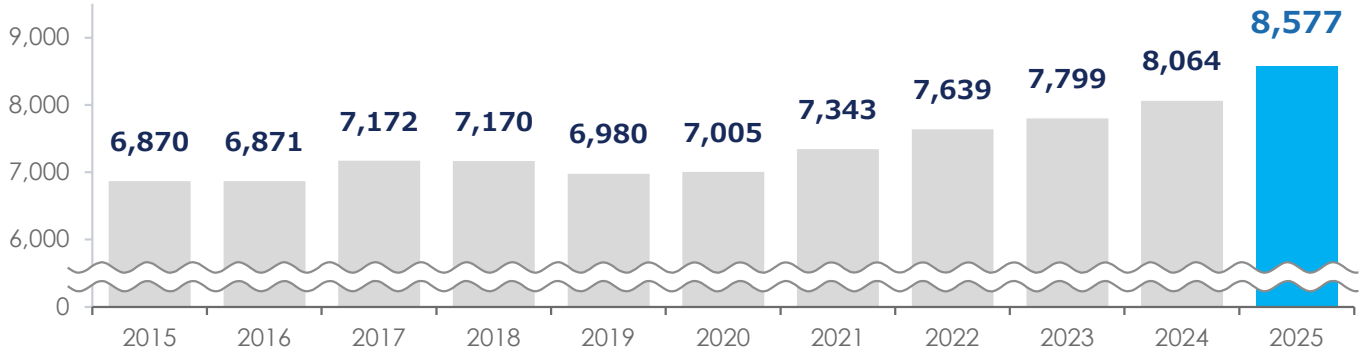
高品質・高付加価値・差別化（高い参入障壁）

市場環境 ー 冷凍食品・アイスクリーム市場は拡大

2015～2025年・年度の推移

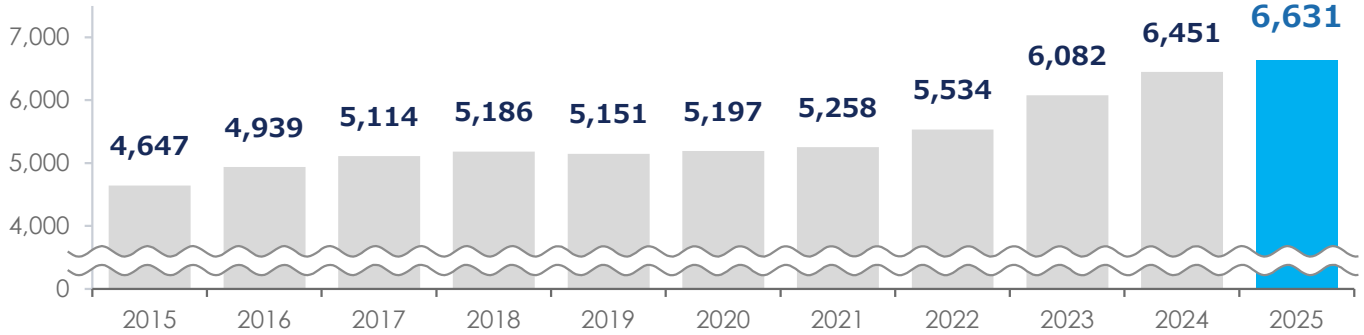
冷凍食品の国内生産額

家庭用・業務用合計／工場出荷額／暦年／億円



アイスクリーム類・氷菓の販売額

業務用を含む／メーカー出荷額／年度／億円



出所：日本冷凍食品協会「冷凍食品の生産・消費について」各年公表資料（2024年は最新公表値）
日本アイスクリーム協会「販売実績」（メーカー出荷ベース）
※差異を見やすくするため、グラフの縦軸の一部を省略しています。

当社の事業機会

冷凍食品・アイスクリーム分野の需要を取り込む

ドラッグストア・ディスカウントストア・食品スーパーへの供給

商品調達・開発、自社物流、フルメンテナンスを組み合わせて対応

物流体制の強化で供給力・配送エリアの拡大を目指す

2. 2027年３月期　中間決算概要



2027年３月期中間決算概要　前期比

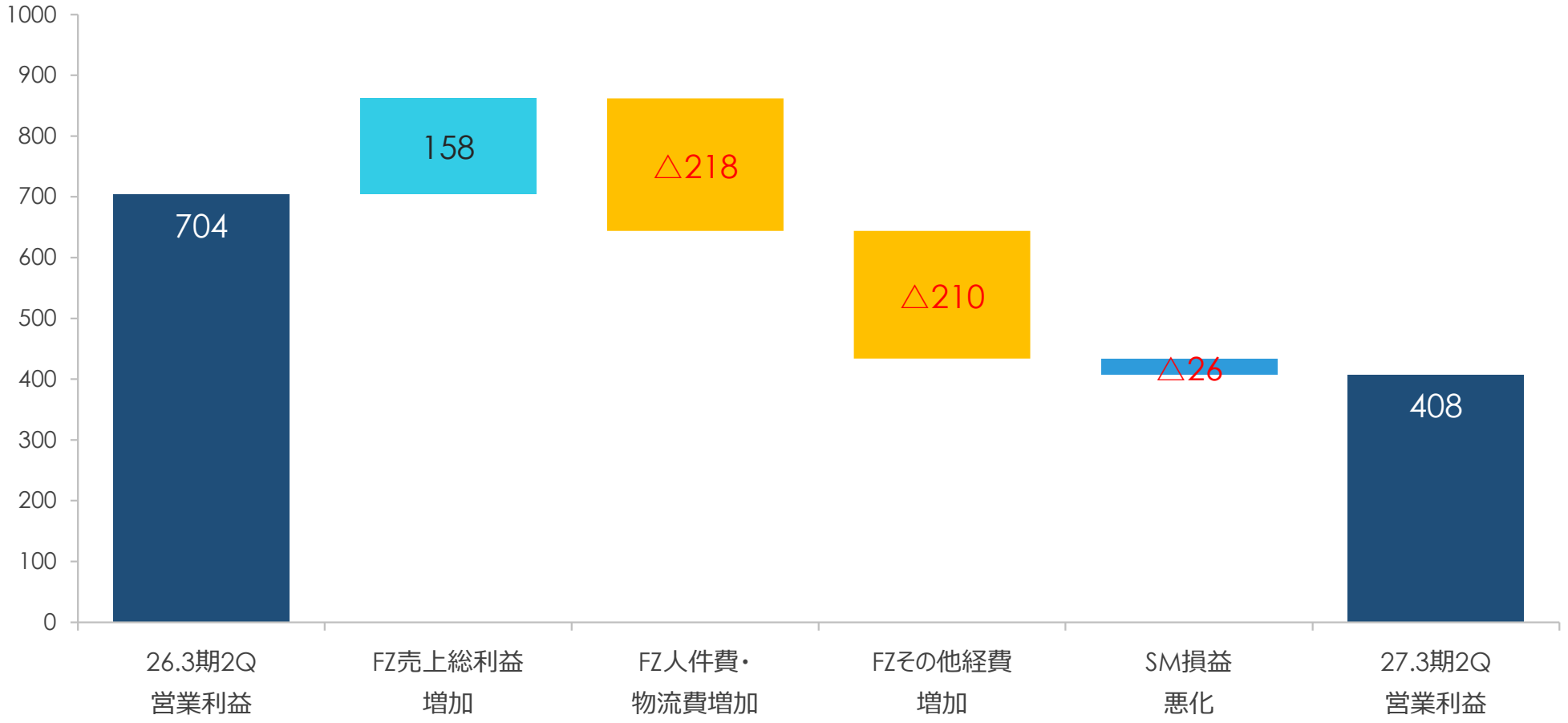
- ドラッグストアの新規出店に伴う取引拡大により、売上高は前年同期比5.1%増と増収
- 天候不順によるアイス販売の減少に加え、物流体制の強化に向けた人材の獲得を先行し減益

（単位：百万円）	2026年3月期 2Q	構成比	2027年3月期 2Q	構成比	増減額	増減率
売上高	30,776	100.0%	32,338	100.0%	1,561	5.1%
売上総利益	5,363	17.4%	5,521	17.1%	157	2.9%
販売費及び一般管理費	4,658	15.1%	5,112	15.8%	453	9.7%
営業利益	704	2.3%	408	1.3%	△296	△42.0%
経常利益	708	2.3%	406	1.3%	△302	△42.7%
中間純利益	448	1.5%	263	0.8%	△185	△41.4%

2027年３月期中間決算　営業利益前期比

- FZの増収により売上総利益は158百万円増加、物流体制の強化に向けた人材の獲得等により営業利益は408百万円

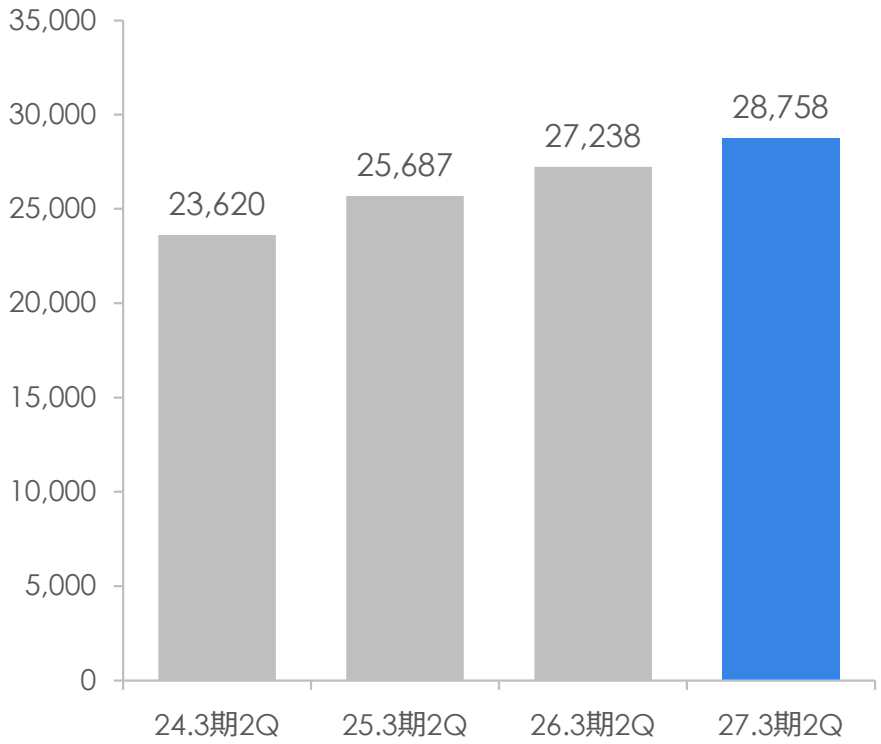
（単位：百万円）



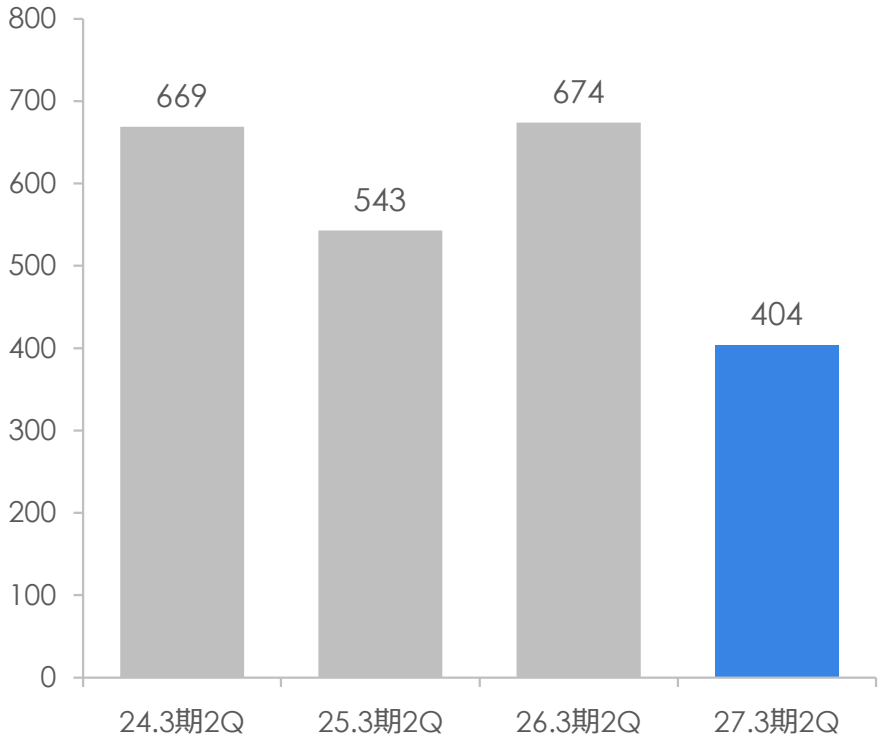
セグメント別業績 – フローズン事業

- ドラッグストアの新規出店に伴う取扱店舗数の増加等により、セグメント売上高は前年同期比5.6%増
- 天候不順によるアイス販売の減少に加え、配送体制の強化に向けた人材の獲得を先行し、セグメント利益は前年同期比40.1%減

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/カテゴリー別売上

（単位：百万円）	2026年 3月期2Q	構成比	2027年 3月期2Q	構成比	増減率
ドラッグストア	16,535	60.3%	18,401	63.6%	11.3%
ディスカウントストア	5,595	20.4%	5,615	19.4%	0.4%
食品スーパー	3,792	13.8%	3,398	11.7%	△10.4%
その他	1,476	5.4%	1,514	5.2%	2.5%
合計	27,400	100.0%	28,929	100.0%	5.6%

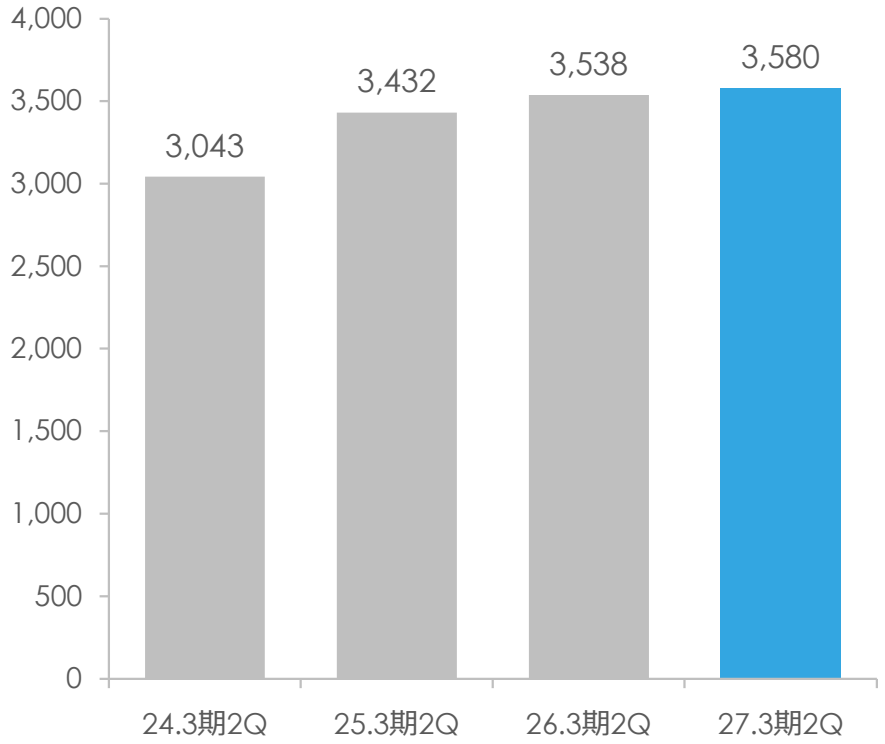
（単位：百万円）	2026年 3月期2Q	構成比	2027年 3月期2Q	構成比	増減率
冷凍食品	14,378	52.5%	15,959	55.2%	11.0%
アイスクリーム	12,389	45.2%	12,312	42.6%	△0.6%
その他	632	2.3%	657	2.3%	3.9%
合計	27,400	100.0%	28,929	100.0%	5.6%

※セグメント間取引を含む売上高

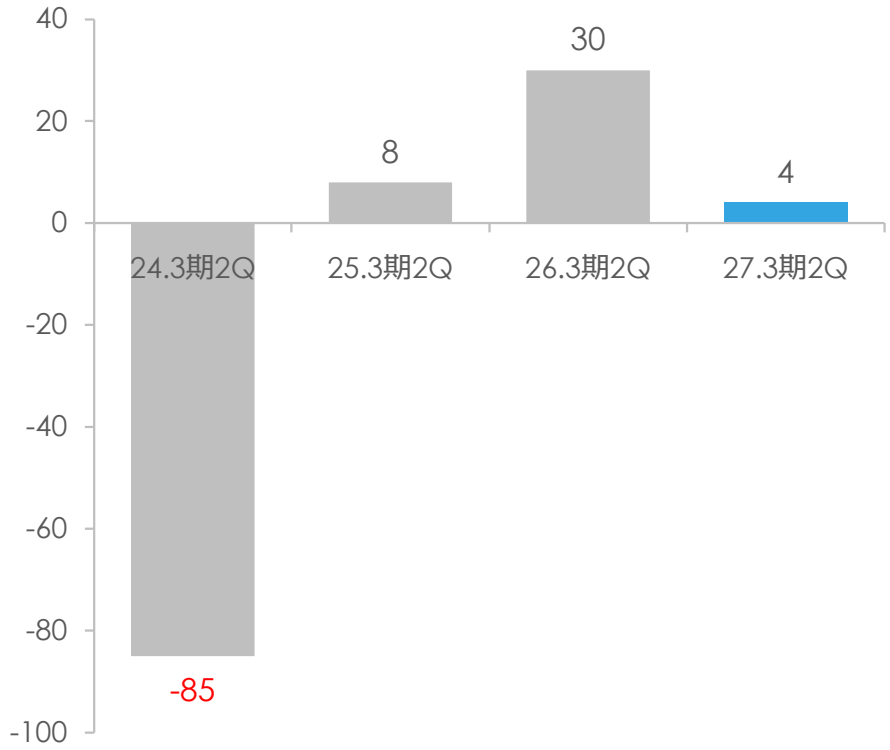
セグメント別業績 – スーパーマーケット事業

- 9月の新店オープン等により、売上高は前年同期比1.2%増の3,580百万円
- 新店開設の一時費用等により、セグメント利益は前年同期比84.9%減の4百万円

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）



2027年３月期中間決算　貸借対照表

（単位：百万円）	2026年3月期 期末	2027年3月期 2Q末	増減額
流動資産	10,729	12,431	1,701
固定資産	10,232	10,909	676
有形固定資産	8,734	9,415	681
無形固定資産	61	59	△2
投資その他の資産	1,435	1,433	△1
資産合計	20,962	23,340	2,378
負債合計	16,813	18,964	2,151
流動負債	12,324	14,623	2,298
固定負債	4,489	4,341	△147
純資産合計	4,148	4,375	227
負債･純資産合計	20,962	23,340	2,378
１株当たり純資産（円）	1,055.21	1,111.14	55.93
自己資本比率	19.8%	18.7%	△1.1pt

2027年３月期中間決算　キャッシュフロー

（単位：百万円）	2026年3月期 2Q	2027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	658	1,064	406	• 税引前中間純利益396百万円 • 仕入債務の増加1,869百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△916	△211	704	• 有形固定資産の取得458百万円 • 補助金の受取額260百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	356	△691	△1,047	• 短期借入金の純減額471百万円 • 長期借入金の返済186百万円
現金及び現金同等物の 期末残高	1,536	1,926	389	

3. 2027年３月期　業績予想



2027年３月期　業績予想

修正

- 夏季売上の下振れと人材の先行獲得による経費率上昇により、通期予想を下方修正
- 獲得した人材を活かし、次の売上獲得と収益性の改善に注力

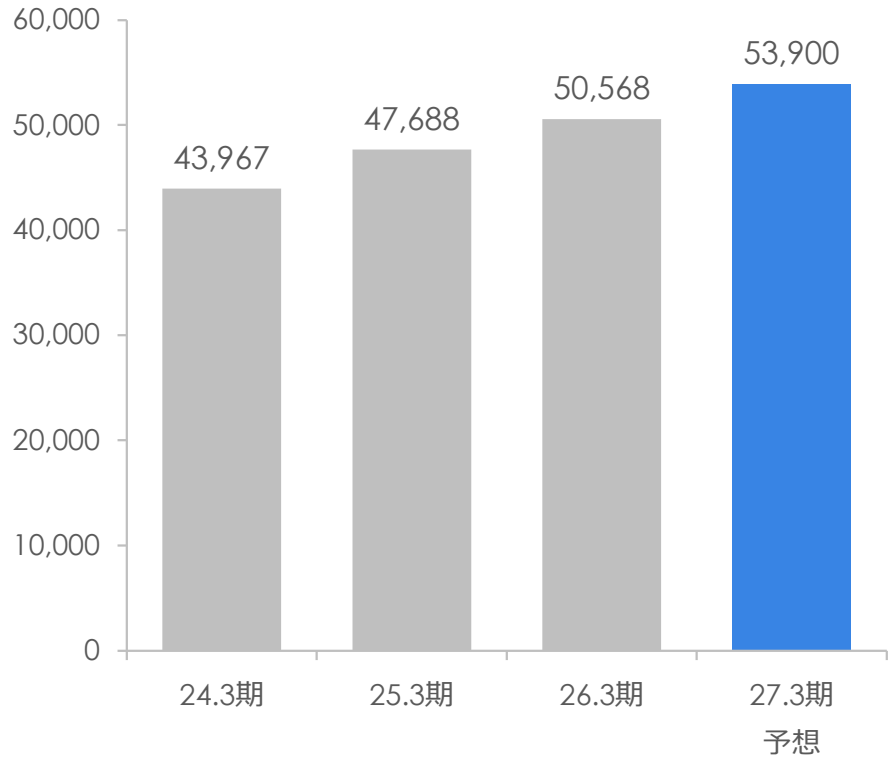
		前期増減率
売上高	61,400百万円	6.4%
営業利益	400百万円	△48.8%
経常利益	390百万円	△50.7%
当期純利益	255百万円	△31.8%

セグメント別業績予想 – フローズン事業

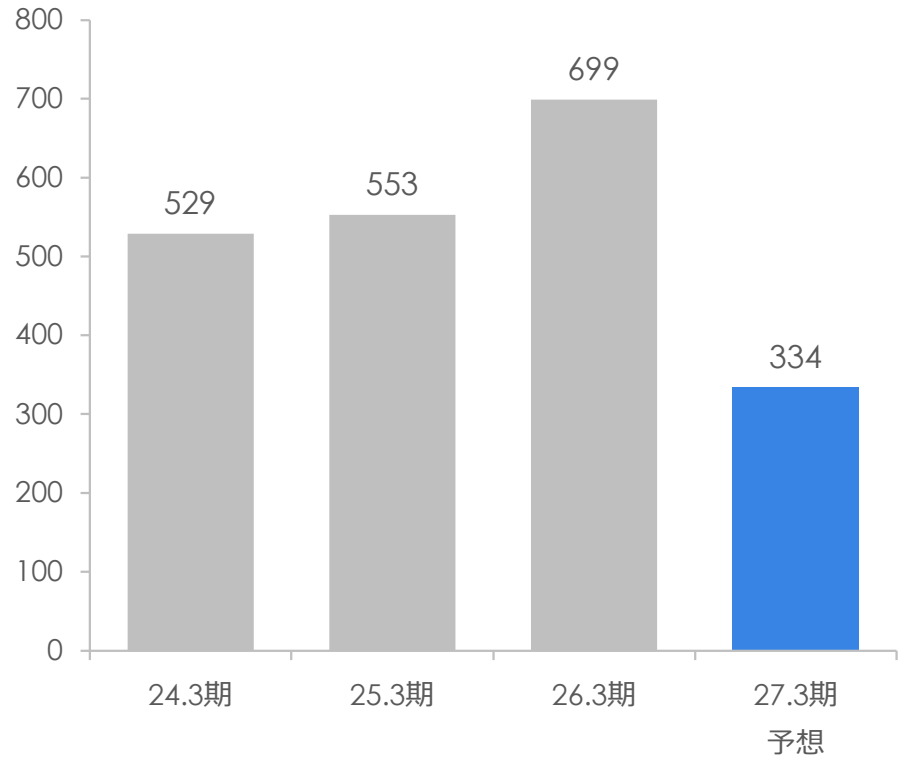
修正

- ドラッグストアの新規出店に伴う取扱店舗数の増加により、売上高は前期比6.6%増の53,900百万円を見込む
- 夏季のアイス販売の下振れに加え、配送体制の強化に向けた人材の獲得を先行し、セグメント利益は前期比52.2%減の334百万円を見込む

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）

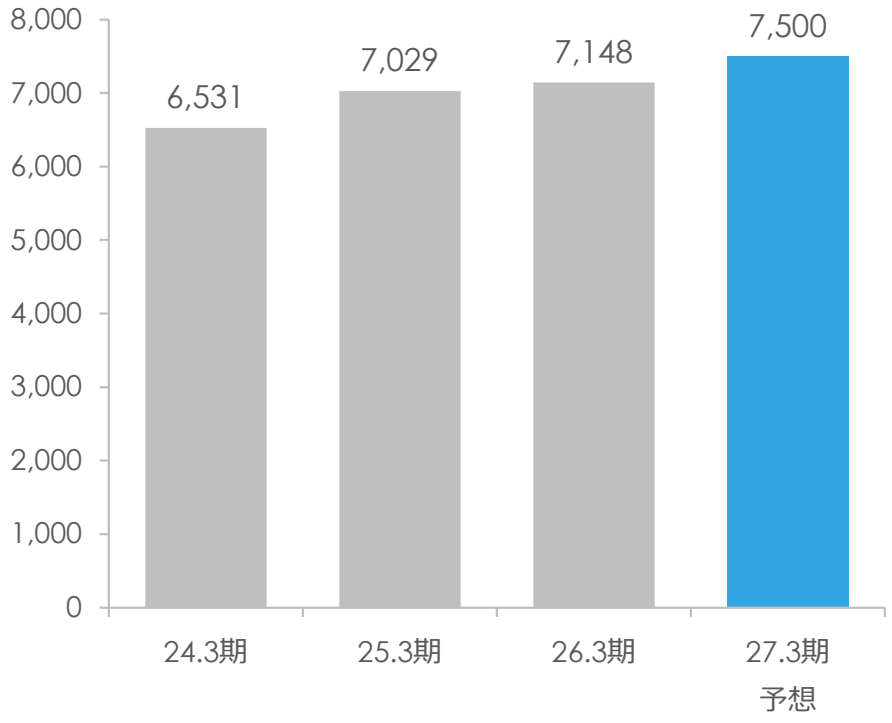


セグメント別業績予想 – スーパーマーケット事業

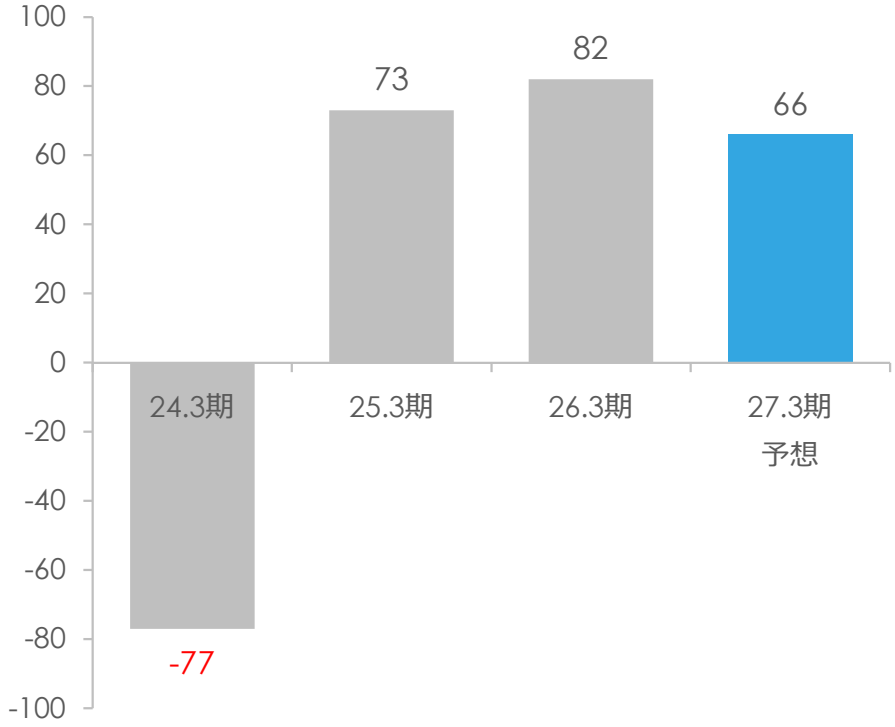
修正

- 9月の新店オープン等により、売上高は前期比4.9%増の7,500百万円を見込む
- 新店開設の一時費用等により、セグメント利益は前期比19.5%減の66百万円を見込む

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.株主還元



配当予想

- 期末配当は、期首予想どおり1株当たり10円をお支払い予定
- 2027年3月期の配当予想は、前期比1円の増配を予定

2026年３月期　配当金

中間配当	期末配当	年間配当
10円/株	10円/株	20円/株

2027年３月期　配当金予想

中間配当	期末配当予想	年間配当予想
11円/株	10円/株	21円/株
前期比 +1円/株		前期比 +1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

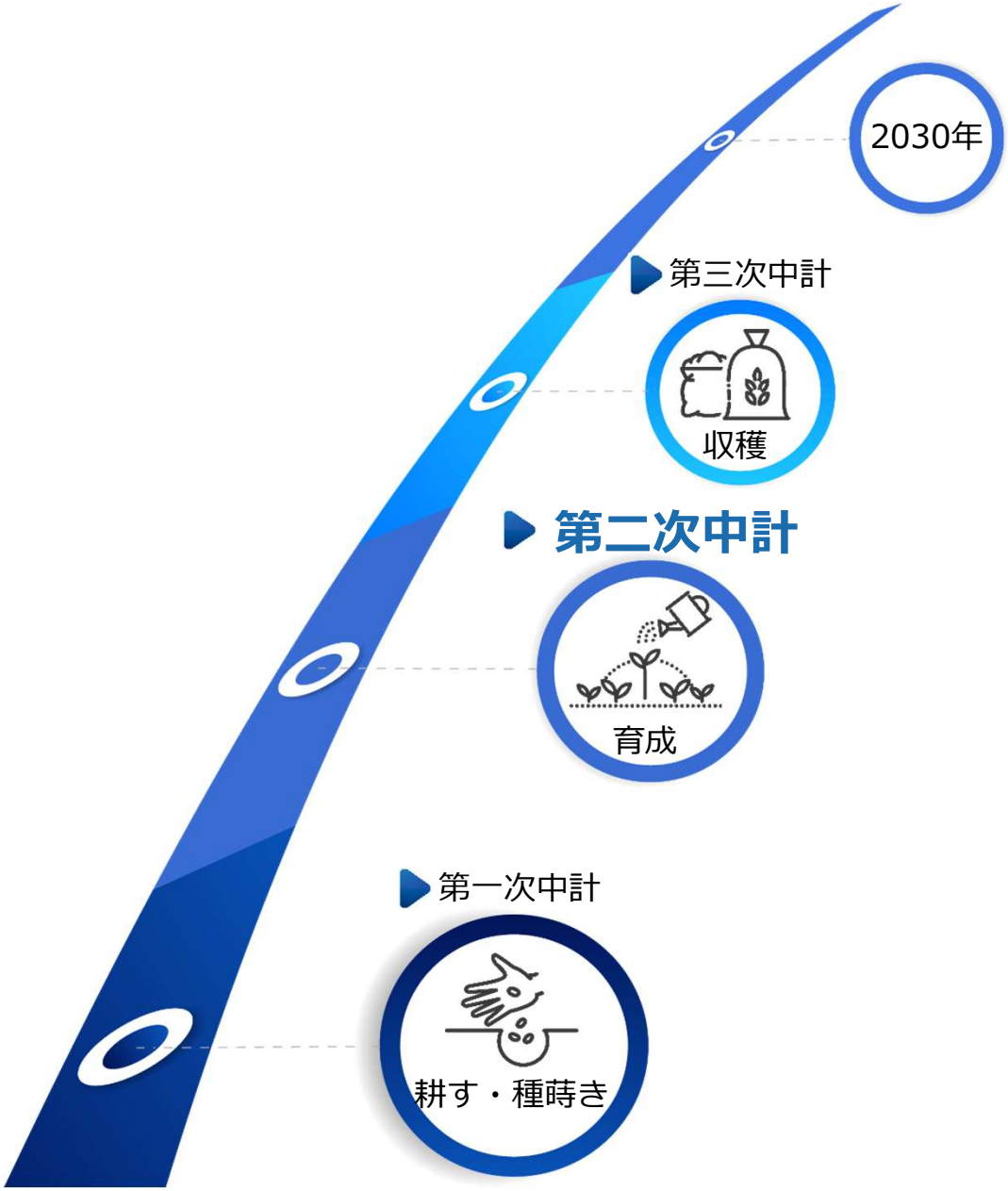


※画像はイメージです

5.トピックス



10年ビジョン iceco VISON 2030



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

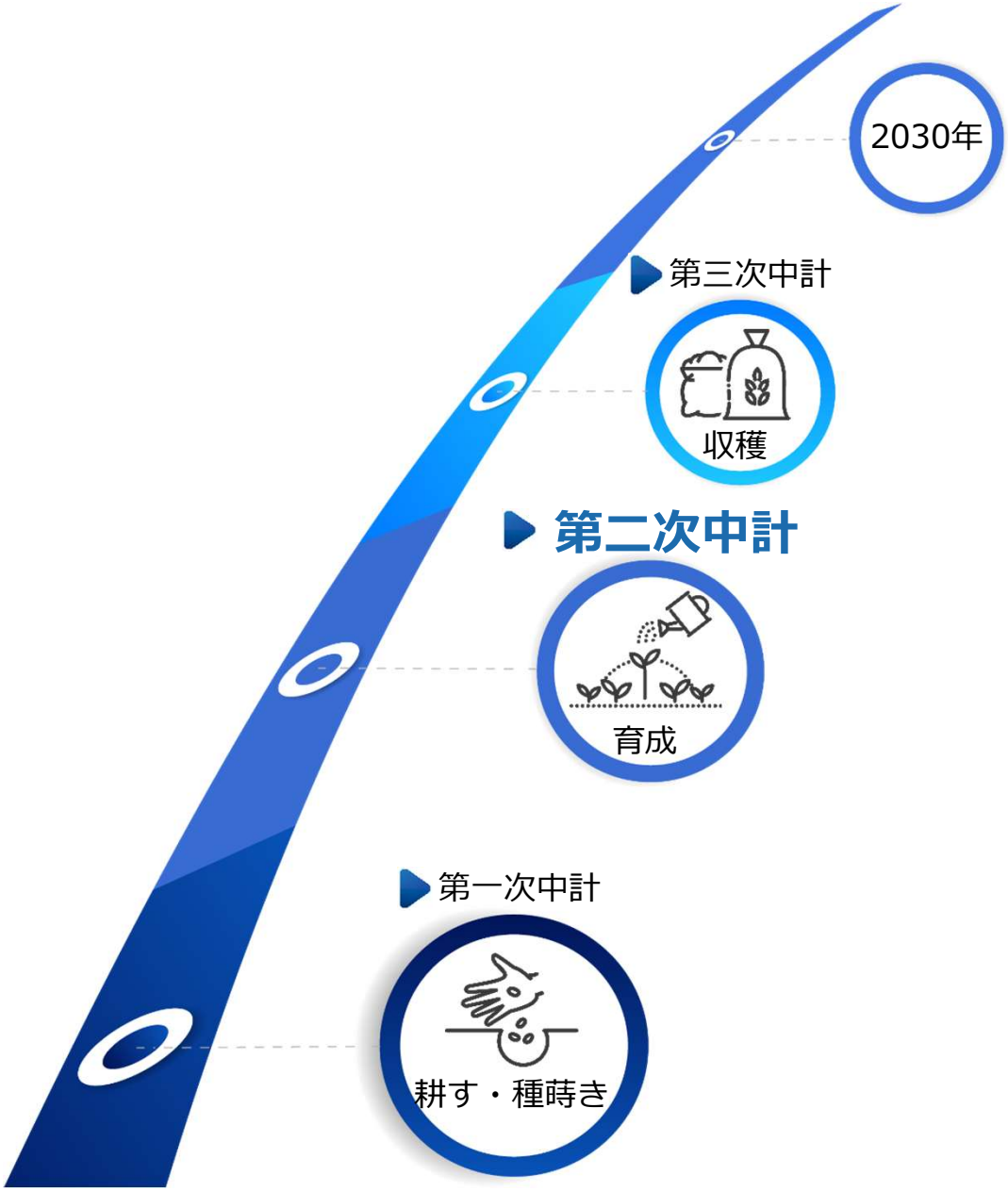
アイスコの目指す姿

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



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

関東マザー物流センターの建設計画

- 売上の増加への対応と物流効率の改善を図るため建設を進めてきた関東マザー物流センターが完成間近となり、2026年12月の開設を予定
- 当社初の冷凍立体自動倉庫と自動仕分け設備を導入。稼働後はサテライト拠点を展開し、物流効率の向上と商圏の拡大を図る

拠点名
関東マザー物流センター

所在地
埼玉県入間郡毛呂山町
大字市場字上西ケ谷

敷地面積
約9,500㎡

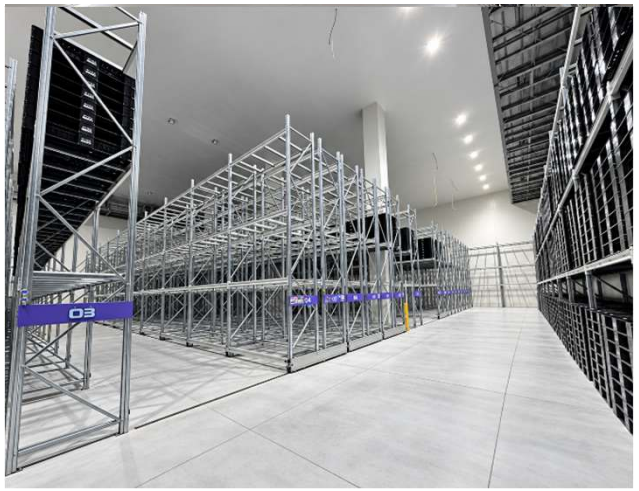
延床面積
約3,900㎡

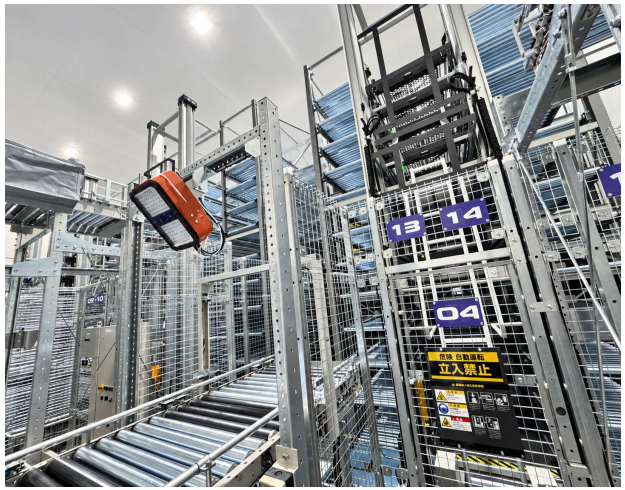
投資総額
土地、建物及びマテハン機器
合計　約42億円

■2026年10月29日撮影









関東マザー物流センター（約42億円の成長投資）

投資総額	所在地	開設予定	主な機能
約42億円	埼玉県毛呂山町	2026年12月	冷凍立体自動倉庫

当社初の冷凍立体自動倉庫を備え、サテライト展開を支える物流拠点へ

①　投資の背景

- 既存拠点の保管・処理能力に制約
- 人手不足への対応
- 物流コストの上昇
- 販売エリア拡大に向けた基盤整備

②　導入・再編する機能

- 冷凍立体自動倉庫の導入
- 在庫・仕分け機能の集約
- 自動化・省人化の推進
- 配送体制の再編

③　期待する効果

- 物流コストの抑制
- 作業生産性の向上
- 保管・処理能力の拡大
- 売上拡大に対応する供給力の強化

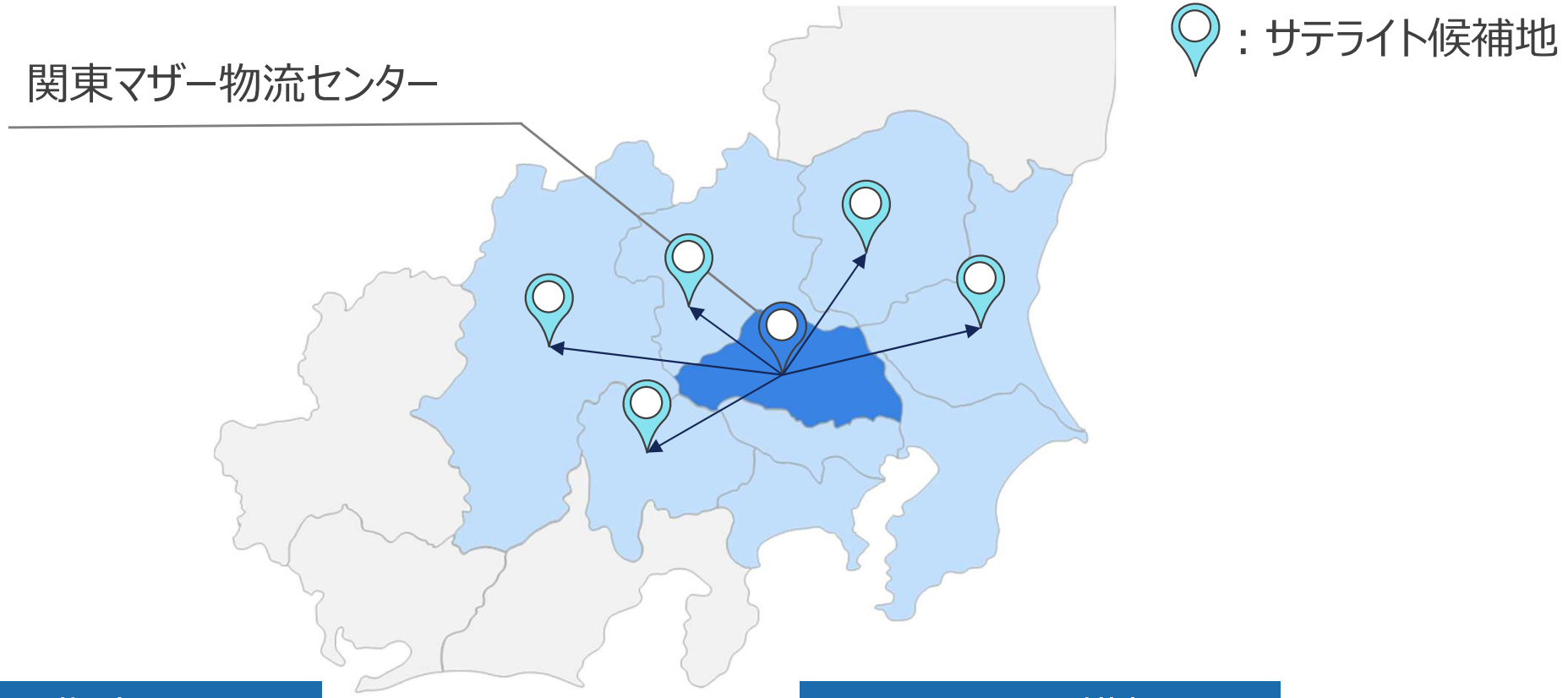
※上記は本投資により期待される効果です。
実現を保証するものではありません。

収益力・営業利益率の向上を目指す

物流基盤への成長投資を、供給力と収益力の向上につなげる

サテライト構想

- 本年12月に稼働する関東マザー物流センターに在庫と仕分け機能を集約することで、冷凍庫や商品在庫を持たず、配送用トラックだけを構える「サテライト拠点」の展開を本格化する



従来の拠点展開	サテライト構想
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	冷凍倉庫は積み替え時の一時保管のみ。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実現**

新店開店　スーパー生鮮館TAIGA荏子田店

- 2026年9月4日、横浜市青葉区に「スーパー生鮮館TAIGA荏子田店」をオープン
- **グランドオープン売上は、計画比128%と好調なスタート**

店名
スーパー生鮮館TAIGA荏子田店

所在地
神奈川県横浜市青葉区荏子田2丁目2-8　アドバンスビラ1階

アクセス
東急田園都市線「たまプラーザ駅」より徒歩約15分。または東急バス「荏子田二丁目」バス停下車、徒歩すぐ

売場面積
647.9㎡　（約196坪）

営業時間
9:00～21:00









新規事業

アイスコ





フローズン商品専門商社

スーパー生鮮館 TAIGA





小売業運営

FROZEN JOE'S の誕生



フローズンのスペシャリストがプロデュースする
新しいスタイルの冷凍商品専門店

6.ご質問への回答



事前質問回答①

Q ：	**中長期的に営業利益率2.5%を目標として掲げていますが、現在の利益率から2.5%へ引き上げるために、物流効率化・粗利率改善・自動化/省人化・拠点集約など、それぞれの施策が収益性の改善にどの程度寄与すると見込んでいるのか、可能な範囲で具体的に教えてください。**
A ：	2030年度の営業利益率2.5%の実現に向け、物流効率化、粗利率改善、自動化・省人化、拠点集約などの施策を総合的に進めている。 物流面では、関東マザー物流センターの稼働や配送網の見直しによる効率化、収益面では、仕入条件の適正化や直接取引の拡大による粗利率の改善に取り組んでいる。 また、自動化・省人化による生産性向上と、拠点集約・再編による物流体制全体の効率化を進めている。 各施策の具体的な利益改善効果については、現在策定中の次期中期経営計画において精査している。

事前質問回答②

Q ：	**関東マザー物流センターをはじめ物流機能強化の設備投資を進めていますが、物流コスト・生産性・取扱能力などがどの程度改善すると見込んでいますか。また、投資額に対する収益改善効果や投資回収期間について、現時点での考え方を教えてください。**
A ：	関東マザー物流センター（投資総額約42億円）では、配送費の削減に加え、冷凍立体自動倉庫の導入とパレチゼーションの推進により、省人化・生産性向上・取扱能力の拡大を見込んでいる。 開設準備から稼働初期にかけては、開設準備費用や減価償却費などの負担が生じるものの、その後は稼働率を段階的に高め、取扱量の増加を通じて収益改善効果を高める計画としている。 本センターを収益改善の柱と位置付け、中長期的な営業利益の改善につなげていく。収益改善は、冷凍立体自動倉庫の導入による省人化での倉庫人件費の削減と、サテライト拠点の運用による固定費の削減の2点を見込んでいる。なお、投資回収期間については開示を控える。

Q ：	**大型設備投資に伴うフリーキャッシュフローへの影響や、借入金を含む財務レバレッジ・金利上昇リスクをどのように評価し、財務健全性と成長投資をどのように両立していく方針でしょうか。また、ROE等の資本効率をどのように高めていきますか。**
A ：	当社は上場以来、財務健全性の向上に努めてきた。今回の大型投資は、当社の中長期的な成長に向けた重要な投資であり、約11億円の補助金の交付決定を受けることで、実質的な投資負担の軽減を図っている。 また、資金調達については、設備投資には金融機関からの長期借入金を活用し、運転資金についてはコミットメントラインを確保することで、資金繰りの安定させ、返済負担の平準化を図っている。 今回の大型設備投資に伴い、キャッシュフローが一時的にマイナスとなっているが、自動倉庫の稼働やサテライト拠点の展開による生産性向上と収益力強化を通じて、安定的なキャッシュフローの確保とROEの向上を目指す。

事前質問回答④

Q ：	**フローズン事業の仕入れ価格や人件費、燃料費の高騰が続いていますが、販売価格への転嫁は進めているのでしょうか。**
A ：	仕入価格や人件費、配送燃料費、電気料金などのコスト負担が継続する中、フローズン事業では市場動向を踏まえ、段階的な価格改定を進めている。 また、価格転嫁だけに依存せず、取扱商品の見直しや物流の効率化、仕入条件の適正化などを通じて、コスト上昇の影響を抑制するとともに、収益構造の改善を図っている。 今後も、顧客への提供価値の維持・向上を図りながら、適切な価格改定と継続的なコスト削減を両輪として、フローズン事業の収益性向上に取り組んでいく。

事前質問回答⑤

Q ：	**埼玉の関東マザーセンター稼働は予定通りでしょうか。また、その後に新たな物流センター・営業所・サテライト拠点の建設予定はありますか。地域的にはどのあたりを計画していますか。**
A ：	関東マザー物流センターは計画に沿って準備を進めており、2026年12月の稼働を予定している。 稼働後は、関東エリアの基幹物流拠点として活用し、関東近郊を中心にサテライト拠点を段階的に展開する方針としている。 東海・関西エリアについても、今後の成長領域として重視しているが、現時点では具体的な展開計画を示せる段階にはない。 新たな大型物流拠点については、まず関東マザー物流センターの安定稼働を図るとともに、物流効率化や収益改善の効果を検証していく。 そのうえで、需要動向や取扱量、既存拠点の稼働状況、投資採算などを総合的に勘案し、慎重に検討していく方針としている。

事前質問回答⑥

Q ：	**フローズンジョーズでは、御社独自のPB（プライベートブランド）を販売する予定はあるのでしょうか。**
A ：	当社は、長年の卸売事業を通じて培ってきた商品調達力と商品開発のノウハウを有している。 FROZEN JOE'Sでは、有名レストランの監修商品や地域性のある商品など、一般的な小売店では取り扱いの少ない、冷凍食品専門店ならではの品揃えを強化している。 今後も、こうした商品調達・開発力を活かし、FROZEN JOE'Sならではの独自性の高い商品展開に取り組んでいる。 PB商品についても、ブランド価値の向上や他店との差別化につながる選択肢の一つとして検討している。

■ 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。