

極 洋

1301 東証 1 部

2015 年 6 月 26 日 (金)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
寺島 昇

■ 水産物を中心とした総合食品会社、海外にも拠点を有する

極洋<1301>は、昭和 12 年(1937 年)に設立された水産物を中心とした総合食品会社である。米国やヨーロッパ、東南アジアなどにも拠点を有しており、現在では水産商事、冷凍食品、常温食品、物流サービス、及び鰹・鮪の 5 部門で事業を展開している。強みは水産会社として永年培ってきた原料の調達から加工、販売までの一貫したバリューチェーン及び水産食品のプロフェッショナルとしての力にある。

2015 年 3 月期は売上高で 218,350 百万円(前期比 7.9% 増)、営業利益で 2,460 百万円(同 15.6% 減)、経常利益で 2,107 百万円(同 29.4% 減)、当期純利益で 2,433 百万円(同 18.0% 減)となった。コストの上昇や昨年末からのサケの市況下落などにより主力の水産部門が大幅減益となったこと、及び鰹・鮪部門が赤字となったことが全体の業績の足かせとなった。

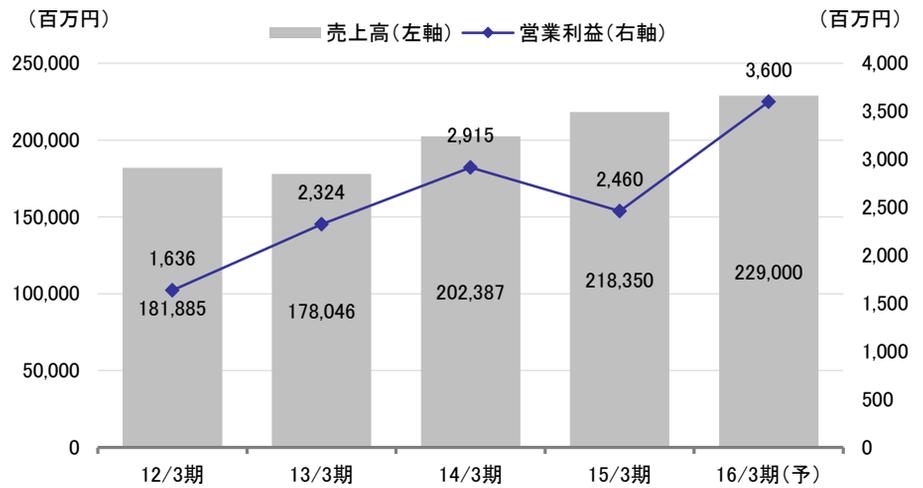
2016 年 3 月期は売上高で 229,000 百万円(前期比 4.9% 増)、営業利益で 3,600 百万円(同 46.3% 増)、経常利益で 3,500 百万円(同 66.0% 増)、当期純利益で 2,200 百万円(同 9.6% 減)が予想されている。水産物市況にもよるが、現在掲げている各施策を着実に実行していけば達成可能とみている。

同社は 2018 年 3 月期に売上高で 260,000 百万円、営業利益で 5,000 百万円、ROE で 10% 超を目標とする新しい中期経営計画を発表した。実際の利益水準は水産市況の変動による影響を受けるが、現在掲げている各部門での施策を着実に実行していけば達成可能な目標であろう。定量的な数値目標の達成も重要だが、後述のように同社は「バリューアップ・キョクヨー 2018」を掲げており、定性的に同社の体質がどのように変わっていくかにも注目しておきたい。

■ Check Point

- ・ 水産に関連した 5 部門を展開、養殖鮪事業は新たな強みとして期待
- ・ 主力の「水産商事」部門は戦前から水産業を営んできた強みがある
- ・ 16 年 3 月期は増収、営業利益は 2 ケタの増益を見込む

業績推移



■ 会社概要

水産に関連した 5 部門を展開、養殖鮪事業は新たな強みとして期待

(1) 会社沿革

同社は、昭和 12 年 (1937 年) に設立された。その後、昭和 46 年 (1971 年) に社名を (株) 極洋に変更し、事業内容を水産食品の買い付け、製造、販売事業へ拡大していった。平成 8 年 (1996 年) には、水産物の買い付けを目的に、米国に Kyokuyo America Corporation を設立した。その後、中国、タイ、オランダ、オーストリアにも拠点を設立し、海外展開を活発化している。

現在では 5 部門 (水産商事、冷凍食品、常温食品、物流サービス、鯉・鮪) を中心に事業を展開している。

(2) 事業内容

同社の主力事業はすべて「水産」に関連したものであるが、以下の 5 つに部門を分けている。2015 年 3 月期の売上高比率では、水産商事部門及び冷凍食品部門が比較的高いが、利益面では水産商事部門及び鯉・鮪部門の影響が大きいビジネス構造となっている。各部門の詳細は以下のようになっている。

2015 年 6 月 26 日 (金)

売上高・営業利益の部門別内訳 (2015 年 3 月期)

(単位: 百万円、%)

	売上高		営業利益	
	金額	構成比	金額	構成比
水産商事	111,795	51.3%	1,888	68.9%
冷凍食品	62,744	28.8%	409	14.9%
常温食品	17,478	8.0%	306	11.2%
物流サービス	3,148	1.4%	148	5.4%
鯉・鮪	22,855	10.5%	-12	-0.4%
その他・本部調整	327	-	-280	-
合計	218,350	-	2,460	-

出所: 会社資料よりフィスコ作成

※構成比は「その他・本部調整」を除いて算出

●水産商事

水産商事部門では、豊富な資金力を背景に幅広い品目を取り扱っており、各種の水産物(主に南北凍魚、サケ・マス、エビ等)の買い付け、販売、加工などを行っている。仕入れ先は国内外の漁業会社及び商社などで、販売先は商社、食品加工会社、卸売業者、及び荷受会社など幅広い。仕入れ先に対しては加工方法等について、技術指導を行うケースもある。また海外で仕入れた商品を海外へ転売する 3 国間取引も行っている。

売上高及び利益は、魚価、需要動向に大きく影響される。そのため、需要動向を見極めたいうでの適切な仕入れ及び在庫管理が、利益に対しては重要なファクターとなる。

●冷凍食品

冷凍食品部門では、主に水産系の食材を、生食用、加熱用、衣付食材用(フライ等)に冷凍加工して販売する。上記の水産商事と同様のルートで販売すると同時に、エンドユーザー(消費者)に近いルートでも流通している。

この分野での同社の特色は、生食用冷凍食品で高いシェアを持っており、特に大手回転寿司チェーン向けが強いということになる。従来は B to B が中心で、B to C の一般家庭用の販売は行っていなかったが、2014 年 1 月から自社ブランド「シーマルシェ」で量販店向けに冷凍食品の出荷を開始し、家庭用の冷凍食品市場に参入した。この市場は競争の激しい分野ではあるが、現在では約 3,000 店に納入されており、さらに納入店舗数を増やしていく計画で、今後の展開が注目される。

●常温食品

常温食品部門では、量販店及びコンビニ向けの缶詰を中心として、健康食品及び珍味類を扱っている。主原料は近海物の魚(サバ・イワシ等)が多いが、魚価が上がった場合の価格転嫁はすぐには難しいことから、利益率が変動することが多々ある部門である。

●物流サービス

物流サービス部門では、東京の大井と 2014 年 8 月に開設し今後の拡大が期待される京浜地区の城南島、及び大阪、福岡の 4 拠点で冷蔵倉庫事業を行っている。また、主に海外ユーザー向けに冷蔵運搬船事業(果物、野菜類)も行っている。

●鯉・鮪

鯉・鮪部門では、主に中西部太平洋及び東沖海域における良質のカツオ、及びマグロの漁獲から、買い付け、加工、販売まで一貫した事業を展開している。最新の設備を備えた海外まき網船 5 隻が、カツオ及びマグロを漁獲する一方で、世界各地からの買い付けも行っている。

2015 年 6 月 26 日（金）

これらのカツオ及びマグロを国内外の関連会社及び協力工場で加工し、顧客である外食産業及び量販店に販売している。またマグロの安定的な商材確保を図るべく、2007年にキョクヨーマリンファーム（株）を、2010年にはキョクヨーマリン愛媛（株）をそれぞれ設立して、本鮪の養殖事業に着手し、拡大している。これまでの冷凍品に加え、さらに安定した高品質な生鮮品の供給が可能となった。また、2012年11月には合併会社の極洋日配マリン（株）を設立し、完全養殖への取り組みも進めており、種苗生産分野の技術を有する日本配合飼料（株）をパートナーとしている。養殖鮪事業は新たな強みとして期待されており、2017年には完全養殖鮪クロマグロの初出荷が予定されている。なお、「本鮪の極」ブランドは既に定着しつつある。

主力の「水産商事」部門は戦前から水産業を営んできた強みがある

(3) 競合及び特色

上記のように同社は幅広く水産関連事業を行っているため、特定の競合会社ではなく、それぞれの分野で競合企業が存在する。

●水産商事

主に商社事業であるため、この分野での競合は多い。同業の水産会社であるマルハニチロ<1333>、日本水産<1332>は言うに及ばず、総合商社である丸紅<8002>、三菱商事<8058>等の水産部門、そのほか、水産物専門商社などと競合する。さらに海外における買い付けなどでは、外国の商社及びバイヤーと競合になる場合も多い。激しい競争の中で長期的に勝ち抜くためには、いかにサプライヤーと信頼関係を構築し維持するかが重要であるが、同社には戦前から水産業を営んできた強みがある。取引先との強固な信頼関係及び水産物に対するプロフェッショナルとしての豊富な知識や経験が同社の強みと言えよう。

●冷凍食品

この分野も競争は激しい。水産商事部門での競合企業に加え、冷凍食品メーカーとも競合する。ただし、同社の特色でもあり、また、強みでもあるのは、既述のように「生食用冷凍食品」であり、特に回転寿司向けで高シェアを誇っていることにある。この分野での競合は主に（株）ベニレイ及び（株）ニチレイフレッシュなどがある。

その一方で同社は、今までは一般家庭用の冷凍食品は扱っていなかった。言い換えれば同社が弱かった分野である。しかし2014年1月から自社ブランド「シーマルシェ」を立ち上げ、家庭用の冷凍食品市場に参入した。これは水産のプロの目で選んだ魚を、手軽に、おいしく食べられる家庭用の冷凍食品という点に強みがある。競争の激しい分野ではあるが、同社はゼロからの出発ながらもこれらの強みを発揮し、ある程度のシェア獲得は可能であると考えられ、今後の動向に注目していきたい。

また、2013年7月には「だんどり上手」シリーズも発表した。これは毎日忙しい現場で“だんどりよく”調理してもらうための業務用商品であり、特に骨なし切身製品は独自製法で製造され、冷凍のまま調理可能である。高齢者施設及び事業所給食向けに販売され、シリーズ商品も順調に拡大している。

●常温食品

主力製品が缶詰や珍味、及び健康食品であることから競合会社は無数にある。健康意識の高まりから水産食品への需要が高まるなか、いかに消費者に受け入れられる商品を開発できるかが、今後の成長を左右する。

● 物流サービス

この分野も競争は激しいが、どれだけの庫腹規模を持っているかが鍵となる。その点で同社は、東京の城南島並びに大井、大阪、福岡という大都市圏（消費地）に冷蔵倉庫を有し、主要顧客にとっては利便性が高い。この点は同社の強みと言えるだろう。

また冷蔵運搬船を有していることも同社の特色だが、この分野の収益性をさらに高めるため、2014 年 3 月には子会社であった極洋海運（株）を吸収合併した。

● 鰹・鮪

この分野も大手水産会社、総合商社から中小漁業者まで競合企業は無数にあるが、特にマグロにおいて競合するのが三菱商事系の東洋冷蔵（株）である。いかに良質の商材を安定的に供給できるかが鍵となる。

■ 業績動向

水産物市況の軟化傾向となり主力事業が大幅な減収減益

(1) 2015 年 3 月期の業績

● 損益状況

2015 年 3 月期は売上高で 218,350 百万円（前期比 7.9% 増）、営業利益で 2,460 百万円（同 15.6% 減）、経常利益で 2,107 百万円（同 29.4% 減）、当期純利益で 2,433 百万円（同 18.0% 減）となった。同社は既に中間期時点で下方修正を行っていたが、結果はほぼこの修正予想どおりであった。前期比で減益になった主要因は、水産物市況が高止まりから軟化傾向となったために、主力の水産商事部門が大幅減益になったこと、及び、鰹・鮪事業が赤字となったことだ。当期純利益の減益幅が経常利益の減益幅より少なかったのは、貸倒引当金（特別損失）として 882 百万円（前期はゼロ）があったものの、主に特別利益として厚生年金代行返上益 3,521 百万円（同 1,267 百万円）を計上したことによる。

2015 年 3 月期の業績

(百万円、%)

	14/3 期		15/3 期		
	金額	構成比	実績	構成比	前年比
売上高	202,387	100.0%	218,350	100.0%	7.9%
売上総利益	21,311	10.5%	20,341	9.3%	-4.6%
販管費	18,396	9.1%	17,881	8.2%	-2.8%
営業利益	2,915	1.4%	2,460	1.1%	-15.6%
経常利益	2,985	1.5%	2,107	1.0%	-29.4%
当期純利益	2,968	1.5%	2,433	1.1%	-18.0%

各部門別の状況は以下のようであった。

(水産商事事業)

水産商事事業の業績は、セグメント別売上高で 111,795 百万円（前期比 11.3% 増）、営業利益で 1,888 百万円（同 38.0% 減）となった。サケ・マスを中心に水産物市況が高止まりしたことから、売上高は前期比で増加となりほぼ予想どおりであったが、利益は予想を大きく下回った。昨年末からサケの価格が大きく値崩れしたことが主要因だが、特に手持ち在庫を多く抱えていたチリ産の養殖ギンザケの価格が大きく低下したことが利益を圧迫した。

2015 年 6 月 26 日（金）

（冷凍食品事業）

冷凍食品事業の業績は、セグメント別売上高で 62,744 百万円（同 11.9% 増）、営業利益で 409 百万円（同 222.0% 増）と大幅増益となった。生食商品（寿司種商品、カツオ・マグロを含む）の売上が前期の 240 億円から 258 億円へ順調に増加したことに加え、2013 年 7 月に発売した業務用商品「だんどり上手」シリーズが事業所給食向け及び高齢者施設向けに順調に立ち上がったことも増益に寄与した。また市販品ブランド「シーマルシェ」から 2014 年 1 月には家庭用の冷凍食品市場に参入し、取扱い店舗は 3,000 店に拡大した。まだ発展途上ではあるが収益性は大きく改善しており、これも増益要因の 1 つであった。さらに、カニ風味かまぼこも堅調に推移した。

（常温食品事業）

常温食品事業の業績は、セグメント別売上高で 17,478 百万円（同 1.3% 増）、営業利益で 306 百万円（同 565.2% 増）と、大幅増益となった。円安等による原材料高を反映した価格改訂がようやく浸透してきたことから利益率が改善し、さらにコンビニエンスストア向けの海産珍味類が順調に拡大したことなどが増益に寄与した。また昨年上半期には一部商品の自主回収及びクレーン処理のため商流が一時停滞したが、これを吸収した上での増益は大いに評価されてよいだろう。

（物流サービス事業）

物流サービス事業の業績は、セグメント別売上高で 3,148 百万円（同 3.9% 増）、営業利益で 148 百万円（同 465.4% 増）となった。冷蔵倉庫では、2014 年 8 月に開設した城南島事業所が 10 月から本格的に稼働を開始したこと、及び、畜産品で新規貨物の取扱いが増加したことなどが増収増益に寄与した。

一方で冷蔵運搬船は、円安のプラス効果及び船隊のスリム化に加え、子会社である極洋海運を吸収合併したことで、赤字体質から脱却して黒字体質が定着し、この結果、事業全体で増益となった。

（鯉・鮪事業）

鯉・鮪事業の業績は、セグメント別売上高で 22,855 百万円（同 10.5% 減）、営業損失で 12 百万円（前期は 582 百万円の利益）と不本意な結果になった。

海外まき網は、水揚げ量が 31 千トン（前期比 1 千トン減）、金額が 54 億円（同 6 億円減）となった。さらに魚価（平均単価）も 174 円 /kg（前期 188 円 /kg）と下落したことに加え、コスト（入漁料、燃料費、修繕費等）が上昇したことから採算が大きく悪化した。これらの結果、同部門の損益は赤字となった。

養殖事業では、前年の稚魚不漁による活け入れ不足から出荷量を調整したが、今後は種苗の新規仕入れルートの開拓及び歩留まりの維持向上が課題になる。また完全養殖クロマグロの初出荷が 2017 年に予定されており、中長期的には今後、期待できる分野である。

●財政状況

2015 年 3 月期末の財政状況は以下ようになった。流動資産は 69,860 百万円（前期末比 6,827 百万円増）となったが、主に増収に伴い売上債権が 24,616 百万円（同 223 百万円増）、及び棚卸資産が 29,463 百万円（同 3,867 百万円増）となったことが要因である。一方で、固定資産は 19,076 百万円（同 2,210 百万円減）となったが、設備投資により有形固定資産である建設仮勘定が増加し、投資その他の資産である投資有価証券が評価益を計上したものの売却により減少して 6,369 百万円（同 3,876 百万円減）となったこと及び、貸倒引当金が増加して 1,236 百万円（同 1,233 百万円増）となったことが主要因である。この結果、総資産は 88,937 百万円（同 4,618 百万円増）となった。

2015 年 6 月 26 日（金）

負債合計は、短期借入金の増加 1,786 百万円、コマーシャルペーパーの増加 3,000 百万円などがあったが、退職給付にかかる負債が 3,771 百万円減少したことなどから、結果として、65,867 百万円（同 1,479 百万円増）となった。純資産は、利益剰余金の増加及びその他の包括利益累計額の増加（その他有価証券評価差額金の増加及び退職給付にかかる調整累計額の減少）等により、23,069 百万円（同 3,139 百万円増）となった。この結果、自己資本比率は 25.5%（前期末比 2.1 ポイント増）となった。

貸借対照表の推移

（百万円）

	14/3 期末	15/3 期	増減額
現金・預金	3,456	4,140	+683
受取手形・売掛金	24,393	24,616	+223
棚卸資産	31,343	35,953	+4,609
流動資産計	63,033	69,860	+6,827
有形固定資産	10,597	12,241	+1,643
無形固定資産	443	465	+21
投資その他資産	10,245	6,369	-3,875
固定資産計	21,286	19,076	-2,209
資産合計	84,319	88,937	+4,618
仕入債務	6,672	6,523	-148
短期借入金	19,734	21,520	+1,786
コマーシャルペーパー	7,000	10,000	+3,000
流動負債計	41,031	46,460	+5,429
新株予約権付社債	3,000	3,000	+0
長期借入金	11,997	11,834	-163
退職給付にかかる負債	7,429	3,658	-3,771
固定負債計	23,357	19,406	-3,950
負債合計	64,388	65,867	+1,478
純資産合計	19,930	23,069	+3,139

●キャッシュ・フローの状況

2015 年 3 月期のキャッシュ・フローは以下のものであった。営業活動によるキャッシュ・フローは 2,340 百万円のマイナス（前期は 1,910 百万円のプラス）となった。税金等調整前当期純利益が 4,769 百万円増加し、また、（キャッシュ・フローへのプラスの調整額である）減価償却費が 1,396 百万円増加したが、（キャッシュ・フローへのマイナスの調整額である）厚生年金基金代行返上益が 3,521 百万円増加し、在庫管理を今後の課題として掲げているように、棚卸資産 4,226 百万円の増加が大きく影響した。

投資活動によるキャッシュ・フローは 762 百万円のマイナスの増加（前期は 1,900 百万円のマイナス）となった。主に固定資産の取得による支出 2,757 百万円（同 1,190 百万円の支出）及び貸付金回収額による収入 265 百万円（同 1,052 百万円）という減少要因があったが、投資有価証券の取得による支出 14 百万円（同 801 百万円）、投資有価証券の売却による収入 2,580 百万円（同 33 百万円）というプラス要因が上回った。

財務活動によるキャッシュ・フローは 3,698 百万円のプラス（前期は 512 百万円のマイナス）となった。主な増減要因としては短期借入金及びコマーシャルペーパー等による収入 3,474 百万円（前期は 6,431 百万円の支出）という増加要因及び、新株予約権付社債の発行による収入の減少（前期は 2,988 百万円の収入から当期はゼロ）、長期借入による収入 1,672 百万円（前期は 4,600 百万円）という減少要因があった。

この結果、現金及び現金同等物は 683 百万円増加し、期末の同残高は 4,070 百万円となった。

2015 年 6 月 26 日 (金)

キャッシュ・フロー計算書の推移

(百万円)

	14/3 期	15/3 期
営業活動によるCF	1,910	- 2,340
税金等調整前純利益	4,086	4,769
減価償却費	1,519	1,396
厚生年金基金代行返上損益 (- は益)	- 1,267	- 3,521
売上債権の増減額 (- は増加)	- 1,620	- 164
棚卸資産の増減額 (- は増加)	373	- 4,226
仕入債務の増減額 (- は減少)	- 167	- 663
法人税等の支払額	- 1,652	- 907
投資活動によるCF	- 1,900	- 762
固定資産の取得	- 1,190	- 2,757
投資有価証券の取得・売却 (ネット)	- 468	2,866
財務活動によるCF	- 512	3,698
借入金等の純増減額 (- 減少)	- 2,797	4,391
配当金の支払額	- 525	- 525
現金および現金同等物増減額	- 422	683
現金および現金同等物期末残高	3,387	4,070

●株主還元

前期と同じ 1 株当たり 5 円の期末配当 (配当性向 21.6%) を行う。

16 年 3 月期は増収、営業利益は 2 ケタの増益を見込む

(2) 2016 年 3 月期の業績予想

同社は 2016 年 3 月期通期の業績を以下のように売上高で 229,000 百万円 (前期比 4.9% 増)、営業利益で 3,600 百万円 (同 46.3% 増)、経常利益で 3,500 百万円 (同 66.0% 増)、当期純利益で 2,200 百万円 (同 9.6% 減) と予想している。

目標の売上高及び営業利益を達成するための各事業部門の主な施策として、以下のような方針を掲げている。

(水産商事)

- ・ 質の高い水産物の安定供給を維持する。
- ・ 付加価値商品の開発及び販売ルートの開拓：お客様目線で消費者ニーズに合った商品を開発していく。
- ・ 需要に合わせた精度の高い適時適量買付を実行して、在庫管理を徹底する。
- ・ 売上高は 109,000 百万円 (前期比 2.5% 減)、営業利益 2,180 百万円 (同 15.4% 増) を目標とする。

(冷凍食品)

- ・ 生食・寿司種商材の有カユーザーとの取り組みを強化する。
- ・ 「だんごり上手」シリーズを中心とした切身加工品の売上拡大を図る。
- ・ 直系工場の稼働率向上及び新工場の円滑な立ち上げを目指す。
- ・ 家庭用冷凍食品の導入店舗数伸長及びリピート率向上による拡販を図る。

(常温食品)

- ・ 価格の適正化推進及び高付加価値商品を開発する。
- ・ 業務用販売ルートの再構築を図る。
- ・ 国内外の協力工場と連携して生産管理体制を強化する。

2015 年 6 月 26 日 (金)

■業績動向

(經・銷)

- ・海外まき網事業の効率的操業及び漁獲物の有効活用を図る。
- ・オーストラリア産ミナマガロ及び地中海産クロマガロの取扱いを拡大する。
- ・クロマガロ養殖事業の規模拡大及び完全養殖事業の更なる推進を図る。
- ・国内外加工拠点の整備拡充及び付加価値商品の生産を拡大する。

(物流サービス)

- ・冷蔵倉庫のグループ内輸送事業集約による業務効率及びサービスレベル向上及びスケールメリットによるコスト削減を一段と進める。
- ・冷蔵運搬船の長期契約獲得及び安定航路の維持を目指す。

●設備投資額及び減価償却

上記のような施策を実行するために、今期(2016年3月期)も積極的な設備投資を行う計画だ。設備投資額は同社本体で4,500百万円(内新工場建設関連3,700百万円、生産設備100百万円、研究所関連100百万円、養殖事業関連100百万円、IT関連その他500百万円)、関係会社で1,900百万円(内生産設備1,100百万円、まき網事業関連600百万円、養殖事業海上100百万円、IT関連その他100百万円)、と、総額6,400百万円が計画されている。

減価償却費は約1,500百万円の見込みである。2013年末にスイスで発行した円貨建て新株予約権付社債によって調達した資金約3,000百万円を新工場建設に充当する。

●株主還元

当期と同じ1株当たり5円の期末配当(配当性向23.9%)を行う予定である。

■中期経営計画

家庭用の冷凍食品市場に参入し、売上目標は達成したが利益は未達

同社グループは、前期(2015年3月期)を最終年度とする中期経営計画「パワーアップキョクヨー2015」(数値目標:売上高200,000百万円、営業利益5,000百万円)を掲げていた。家庭用の冷凍食品市場への参入などにより、商品ラインナップはかなり充実し、売上目標は達成したが、残念ながら利益目標は未達となった。

同社では新たに2018年3月期を最終年度とする「バリューアップ・キョクヨー2018」(数値目標:売上高260,000百万円、営業利益5,000百万円、ROE10%超)を発表した。

(1) 基本方針及び数値目標

基本方針として、「魚に強い総合食品会社として、収益基盤の安定化と変化への対応力を高め、新たな価値を創造する企業を目指す」ことを掲げているが、同時に下記の3つの戦略を実行していく方針だ。

○グローバル戦略

- ・国内マーケットの更なる拡大及び海外販売戦略の強化
- ・海外生産拠点の分散及び拡大

2015 年 6 月 26 日 (金)

○シナジー戦略

- ・ 調達から加工、販売までのグループネットワーク化
- ・ グループ企業間の相互補完
- ・ 総合力を発揮し全体規模の拡大及び利益の最大化

○差別化戦略

- ・ お客様目線を意識した付加価値商品の開発及び差別化
- ・ 「安心、安全、おいしい、健康」をキーワードに新たな価値を提供

最終年度（2018 年 3 月期）の数値目標

売上高	2,600 億円
営業利益	50 億円
海外売上高比率	10%
自己資本当期純利益率（ROE）	10% 超
自己資本比率	30%
有利子負債資本倍率（D/E レシオ）	2 倍以内
配当性向	20 ～ 30%

セグメント別目標値

(単位：億円)

	水産商事	冷凍食品	常温食品	鮪・鰹	その他	合計
売上高	1,220	820	200	330	30	2,600
営業利益	24	10	5	11	0	50

(2) 事業セグメント別の施策

また各事業セグメントでは以下のような重点施策を掲げている。

(水産商事)

- ・ サプライヤーとの持続的な関係強化
- ・ 質の高い水産物の安定供給及び取扱い魚種の拡大
- ・ 付加価値商品の製造及び販売
- ・ 海外拠点の拡充及び海外マーケットの積極的開拓

(冷凍食品)

- ・ 家庭用冷凍食品の規模拡大
- ・ 海外生産拠点の分散及び拡大による最適化
- ・ 塩釜新工場による付加価値商品の製造及び販売

(常温食品)

- ・ 独自性のある商品開発力及び提案力の向上
- ・ EC サイトの積極的な活用
- ・ 効率的生産体制の構築によるアイテムの充実

(鰹・鮪)

- ・ 生産拠点の整備拡充及び海外への販路拡大
- ・ 海外まき網船の効率的運航及び付加価値製品の生産
- ・ 「本鮪の極」のブランド力強化
- ・ クロマグロ完全養殖の事業化に向けた安定供給体制の構築

(物流サービス)

- ・ 安定貨物の確保及び収益の拡大
- ・ 物流事業の再構築によるコスト削減及び事業拡大
- ・ 冷蔵運搬船の年間契約航路確保による安定収益の維持

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ