

2026年2月期 第2四半期決算説明資料

2025年10月14日
株式会社 **セイヒョー**

- 1. 2026年2月期 第2四半期決算概要**
- 2. 2026年2月期 業績見通し**
- 3. 当社における成長戦略**
- 4. 株主還元（配当・株主優待）**
- 5. トピックス**

1. 2026年2月期 第2四半期決算概要



◆売上高 3,097百万円 (前年同期比9.8%増)
◆営業利益 188百万円 (前年同期比2.6%増)

- 売上高については、主力のアイスクリーム部門が自社製品のかき氷カップやO E M製品の受注が好調に推移し、前期比で13.2%増加
- 利益面では各種コストの上昇が課題に。
製品の運搬費や保管料を含む物流費が、売上高の伸びを上回る水準で増加しました。また、継続的な賃上げによる人件費の増加も利益を圧迫する要因。
- 繰越欠損金が解消されたことに伴い法人税等の負担が正常化し、中間純利益は前年同期比減。

	2026年2月期 第2四半期		2025年2月期 第2四半期	
	実績 (百万円)	売上高 比率(%)	実績 (百万円)	売上高 比率(%)
売上高	3,097	—	2,820	—
売上原価	2,404	77.6%	2,183	77.4%
売上総利益	693	22.3%	636	22.5%
販管費	505	16.3%	453	16.0%
営業利益	188	6.0%	183	6.5%
経常利益	202	6.5%	200	7.1%
中間純利益	133	4.2%	157	5.5%

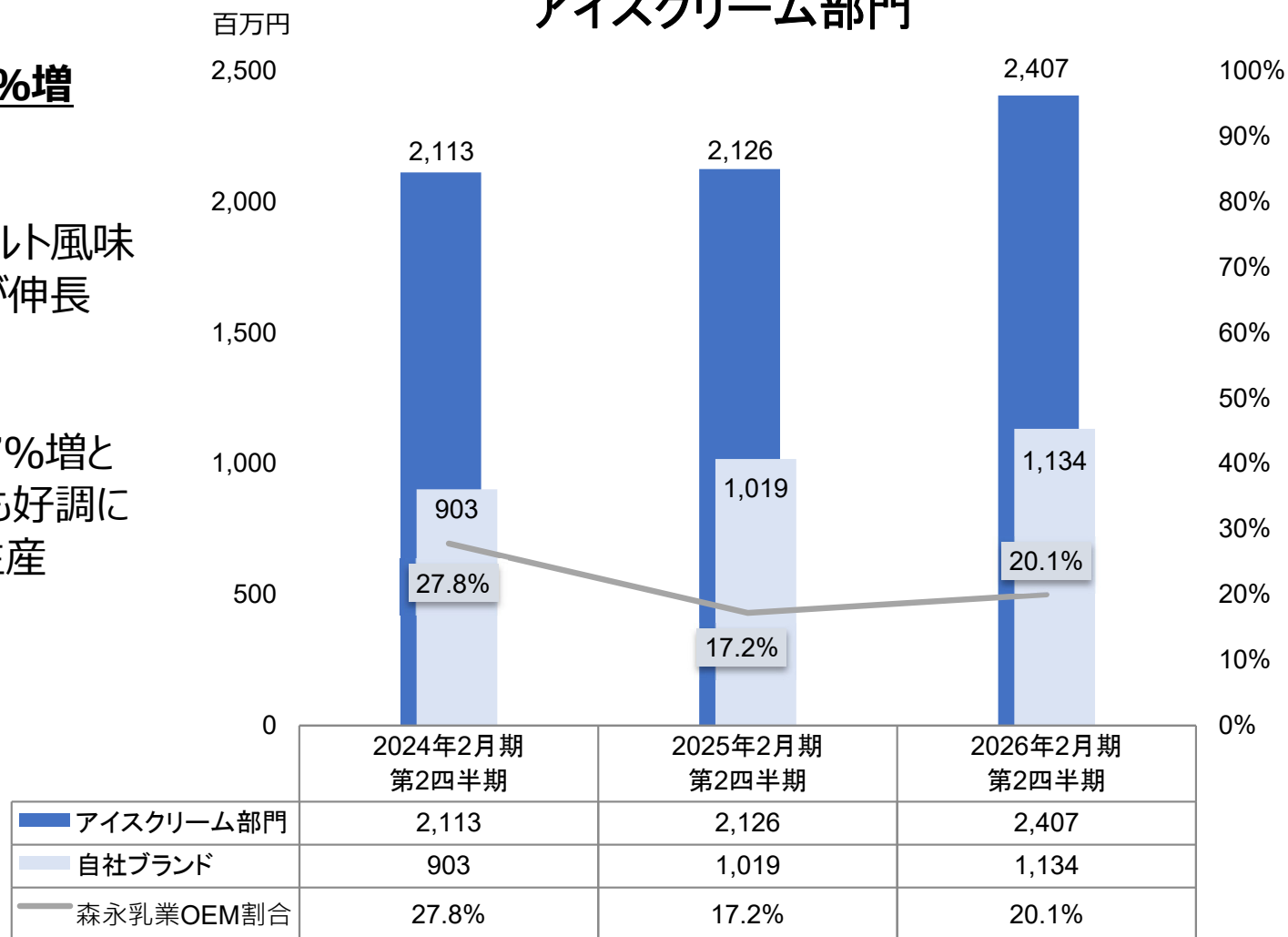
部門別業績：アイスクリーム



◆ アイスクリーム部門

- アイスクリーム部門は前年同期比13.2%増
- 自社製品は前年同期比11.3%増
主力のかき氷カップや昨年発売のヨーグルト風味アイスバー、カフェオレ風味アイスバー等が伸長
- OEM製品は前年同期比15.7%増
森永乳業(株)向けが前年同期比31.7%増と大きく伸びたほか、その他OEMについても好調に推移しており、新潟工場はフル稼働で生産

アイスクリーム部門



部門別業績：仕入販売、和菓子、物流保管



◆ 仕入販売部門

- 食品量販店等の取引先が仕入ルートメーカーとの直接取引等に変更したことにより減少した一方で、佐渡の観光需要回復に伴い、ホテル・飲食店向けの業務用商品は好調に推移

百万円

仕入販売部門：売上高推移



◆ 和菓子部門

- 笹だんごが低調に推移し、大福も微減

和菓子部門：売上高推移



◆ 物流保管部門

- 冷凍品の保管需要は高いものの、寄託品の倉庫スペース確保に苦慮し、横ばい

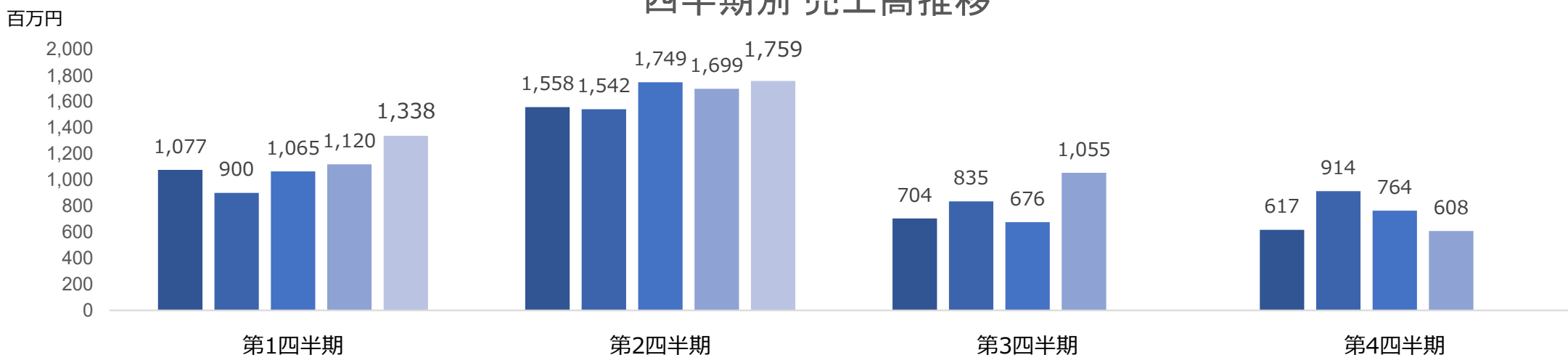
物流保管部門：売上高推移



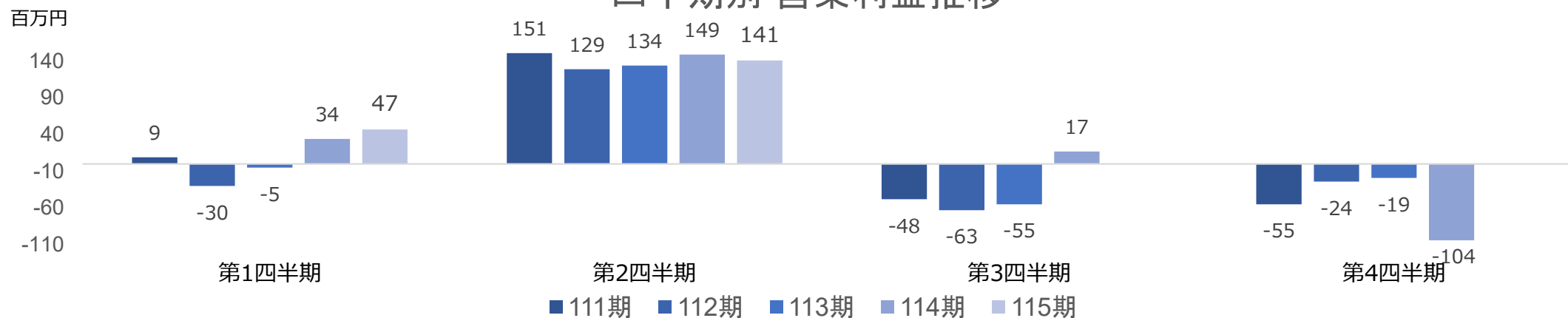
当社業績における季節性



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と比べ著しく高くなる傾向

季節性業績に対する対策



冷菓製造販売が主軸の当社は、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4四半期に大きく苦戦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となっている

当期における対策の取組み

もも太郎×スポーツ による夏季以外の需要喚起

新潟の夏の定番として定着しているもも太郎に新機軸として、スポーツシーンでの利用を提案するプロモーションを展開。

新CM「部活動で箱買い編」の制作、FM新潟の特別番組「From Athlete! NIIGATA Edi.」への提供を展開。

季節を問わずスポーツ時のクールダウン、応援の差し入れといった新規需要創出につなげます。

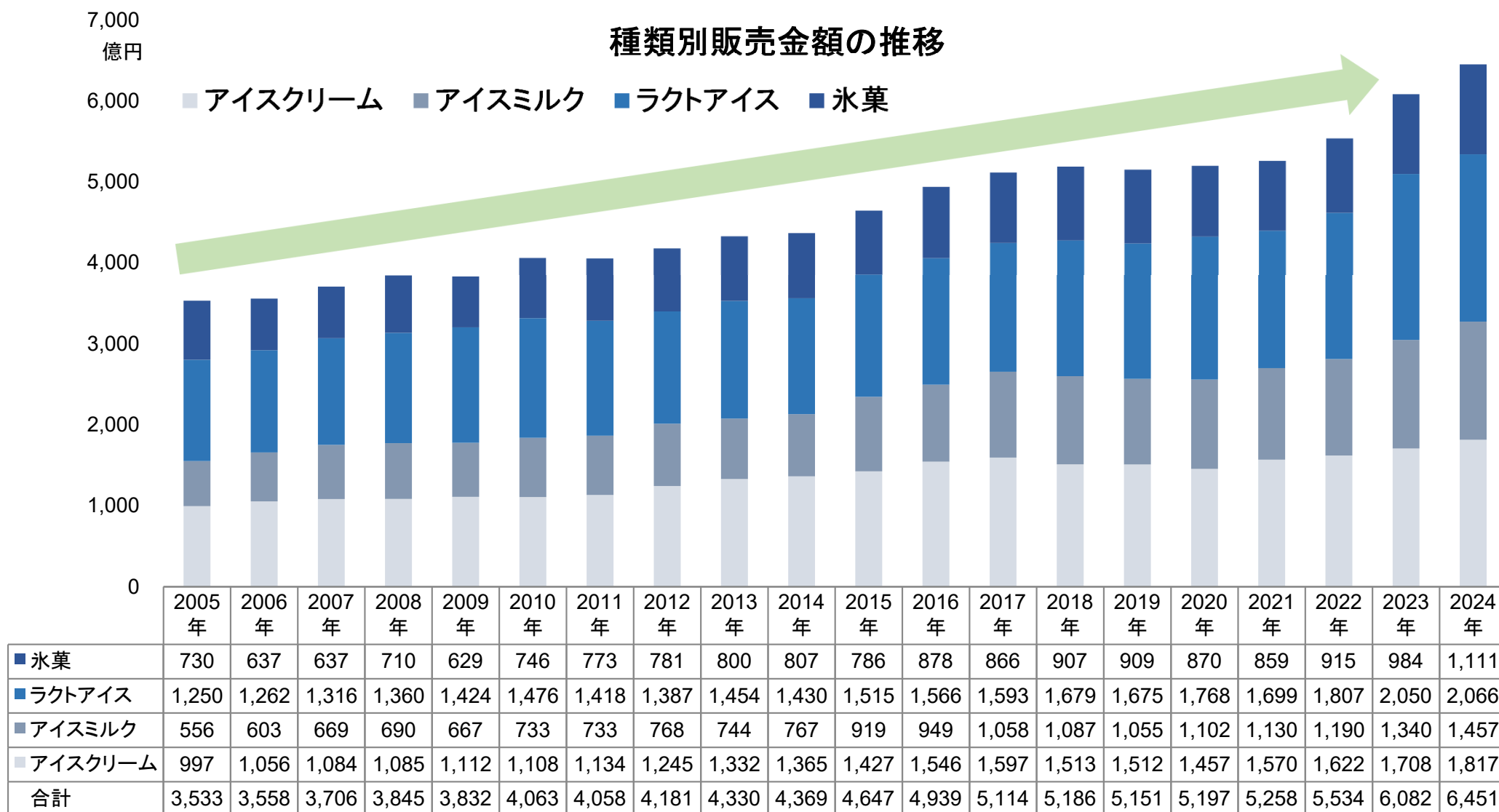


CM動画は公式Youtubeチャンネルより視聴可能



今後も引き続き、第3・第4四半期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. 2026年2月期 業績見通し



2026年2月期の業績予想は以下のとおりであります。

◆ 2026年2月期の業績予想（2025年3月1日～2026年2月28日）

(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：115期	4,600,000	120,000	125,000	110,000	2.6%	2.3%	18(予想)
実績：114期	4,484,618	96,300	123,070	119,504	2.1%	2.6%	18

主力のアイスクリーム製造販売が堅調に推移する見込みであることから、増収を見込んでおります。
利益面に関しては、原材料価格の高騰・物流費の増加・人財確保のための費用増加などによりコスト面の負担増が想定されますが、製造工場における生産性向上を推進することで、前年比で増収を見込んでおります。

※なお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。

2. 2026年2月期 業績見通し



当社は森永北陸乳業株式会社様より富山工場の資産を譲り受け、本年11月1日より「セイヒョー富山工場」として稼働を開始する予定です。本件は、当社の持続的な成長に不可欠な生産能力の増強を実現するための重要な戦略的投資と位置づけております。

同工場の稼働開始に伴う業績への影響につきましては、生産体制の移行や新たな操業に伴う費用など、現時点ではその影響を合理的に算定することが困難で不透明な要素が多くございます。つきましては、現在公表しております2026年2月期の通期業績予想には、セイヒョー富山工場の稼働がもたらす影響を現時点では織り込んでおりません。

今後、同工場の稼働状況等を精査し、公表中の業績予想から著しく乖離することが判明した場合には、速やかに業績予想の修正を行います。

投資家の皆様におかれましては、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

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」を策定し、以下の7項目を戦略的推進事項として取り組んでおります。事業環境等に左右され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

3. 当社における成長戦略



新たな成長戦略として、

森永北陸乳業株式会社富山工場の生産設備を含む資産を買い取ることを決議しました。

この案件は、当社の未来の成長そのものを買う戦略的投資です。

生産能力の限界の観点から、新工場新設を計画しましたが、建設費用が当初の計画から倍増し、計画は凍結せざる得ない状況でありましたが、同社の資産買取りという形で、生産設備の増強すると目途がつき、旺盛な需要を確実に取り込み、次の成長ステージへ進む準備を進めてまいります。

➤セイヨー富山工場の開設

取得施設の概要

森永北陸乳業株式会社 富山工場

(所在地: 富山市向新庄町8丁目3番45号)

敷地面積 27,272.66m²

生産品目

- ・アイスクリーム類
- ・氷菓

➤ 本投資がもたらす変革

【生産能力の飛躍】

将来的には設備投資により最大2.5倍の生産能力を確保することが可能。これまで対応しきれなかった需要を取り込むことで、持続的な収益力の強化と安定的な成長を目指す。

【収益性の向上】

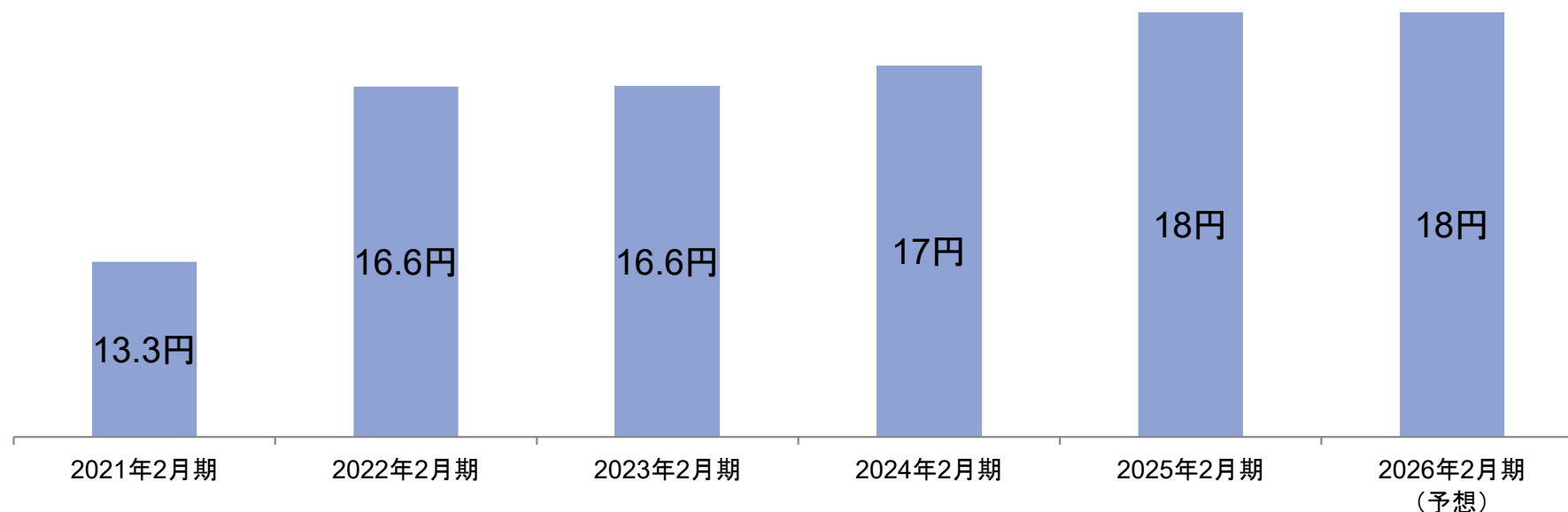
「稼ぐ力」の抜本的強化を図るため、将来的に自動化ライン・省人化ラインの導入を計画。機械化により生産効率を上げ、人財を適切に再配置することで、工程の最適化と製造ロスの削減を実現し、利益体質への強化を図る。

4. 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後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

4. 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。

5. トピックス



新シリーズ「Marone（マロネ）」新発売

新たなスティックアイスの商品シリーズ「Marone（マロネ）抹茶味」と「Marone（マロネ）きなこ味」の2品を発売いたしました。
優しくまろやかな味わいのアイスで、手軽に食べられるサイズ感と毎日食べても飽きないシンプルなおいしさが特徴です。



「新潟県上場企業IRフォーラム2025」

9月17日に開催された、「第7回新潟県上場企業IRフォーラム2025」にて、弊社代表の飯塚が企業セミナーに登壇させていただきました。
来場者の方へ向けて、業績推移や中期目標、今後の成長戦略などを解説させていただきました。

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。

