

2022年2月期 第2四半期決算説明資料

2021年10月15日

株式会社ヨシムラ・フード・ホールディングス（証券コード：2884）

1. 2022年2月期 2Q決算ハイライト
2. 2022年2月期 2Q決算概要
3. トピックス
4. Appendix

1. 2022年2月期 2Q決算ハイライト

業績	売上高	147億円	前年同期比	100%
	営業利益	4.1億円	前年同期比	166%
	経常利益	5.6億円	前年同期比	191%
	EBITDA	8.7億円	前年同期比	106%

(注) EBITDAは、営業利益に償却費（減価償却、のれん）、コロナ関連補助金収入およびM&Aにかかる取得関連費用を加算して算出

概要

< 国内事業 >

国内事業は、コロナ感染者数の急増に伴う緊急事態宣言発出により外食・観光需要が減少、前期の巣ごもり特需の反動減、及び長引くコロナ禍においてスーパー量販店向けの売上が落ち着きをみせてきたことにより減収減益となった。

< 海外事業 >

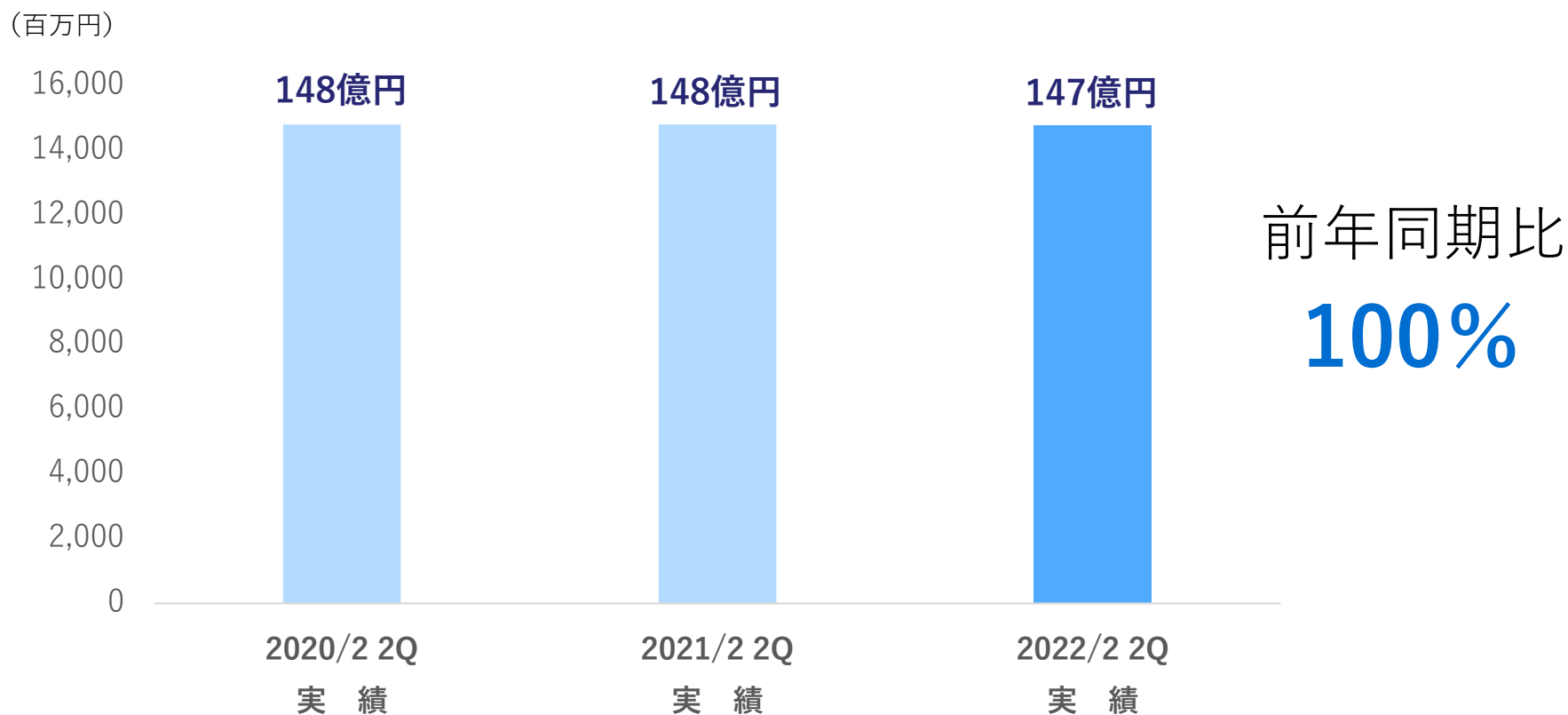
海外事業は、スーパー小売店向けの販売に注力したこと、及び新型コロナウイルスの影響により減少していた外食、ホテル向けの売上が徐々に回復へと向かい始めたことで、増収増益となった。

< 為替差損益 >

第2四半期末における外国為替相場の変動の影響により為替差益を89百万円計上（前第2四半期は為替差損62百万円計上）したため、経常利益および親会社株主に帰属する四半期純利益は前期比で152百万円増加。今後の為替相場により、変動する可能性あり。

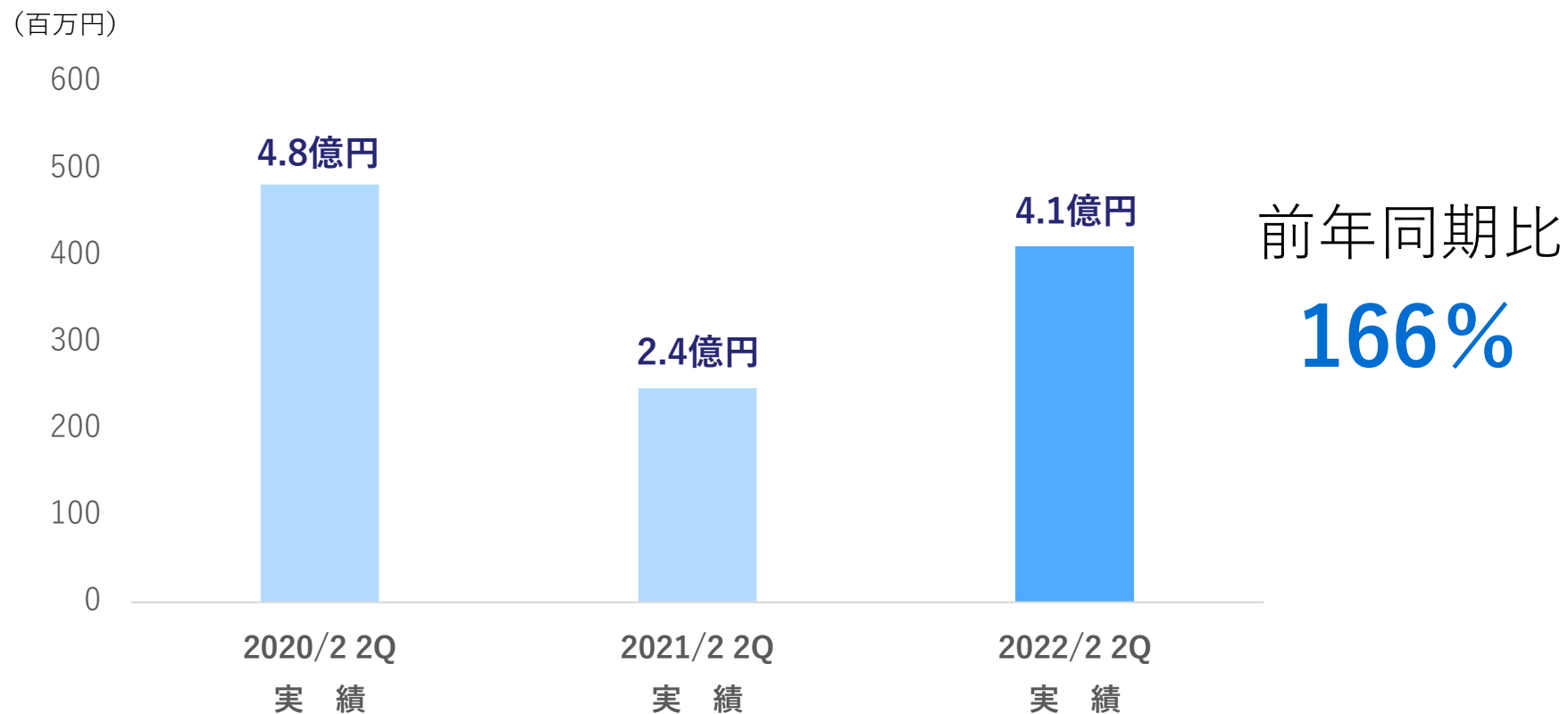
売上高

国内事業は緊急事態宣言発出による外食、観光需要の減少及び前期巣ごもり特需の反動減により減収となったが、海外事業はスーパー小売店向けの販売が伸長した結果、前年同期比**100%**となる。



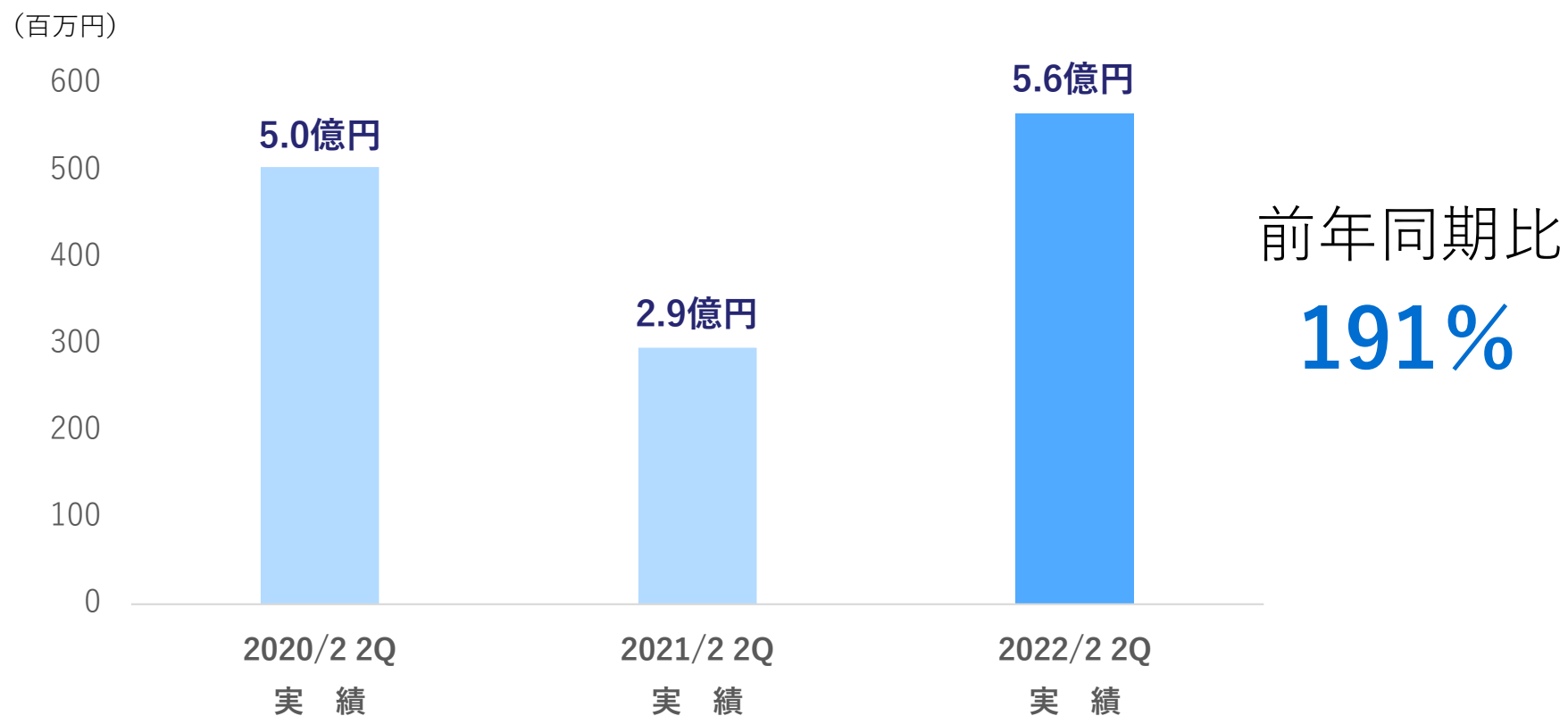
営業利益

国内事業は売上減少に伴い減益となるも、海外事業は売上増加に伴い増益となり、前年同期比**166%**となる。



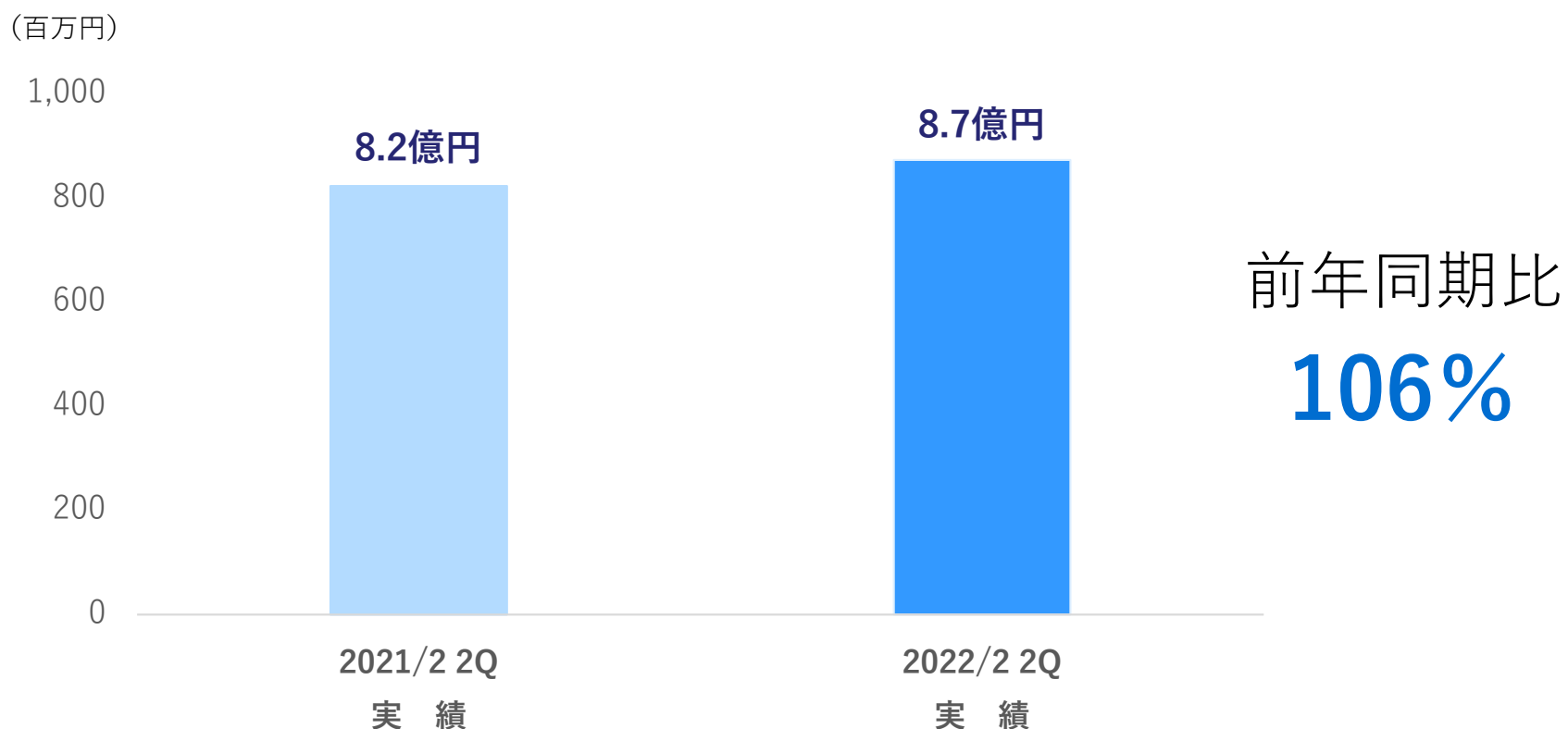
経常利益

為替差益を89百万円計上した結果、前年同期比**191%**となる。



EBITDA

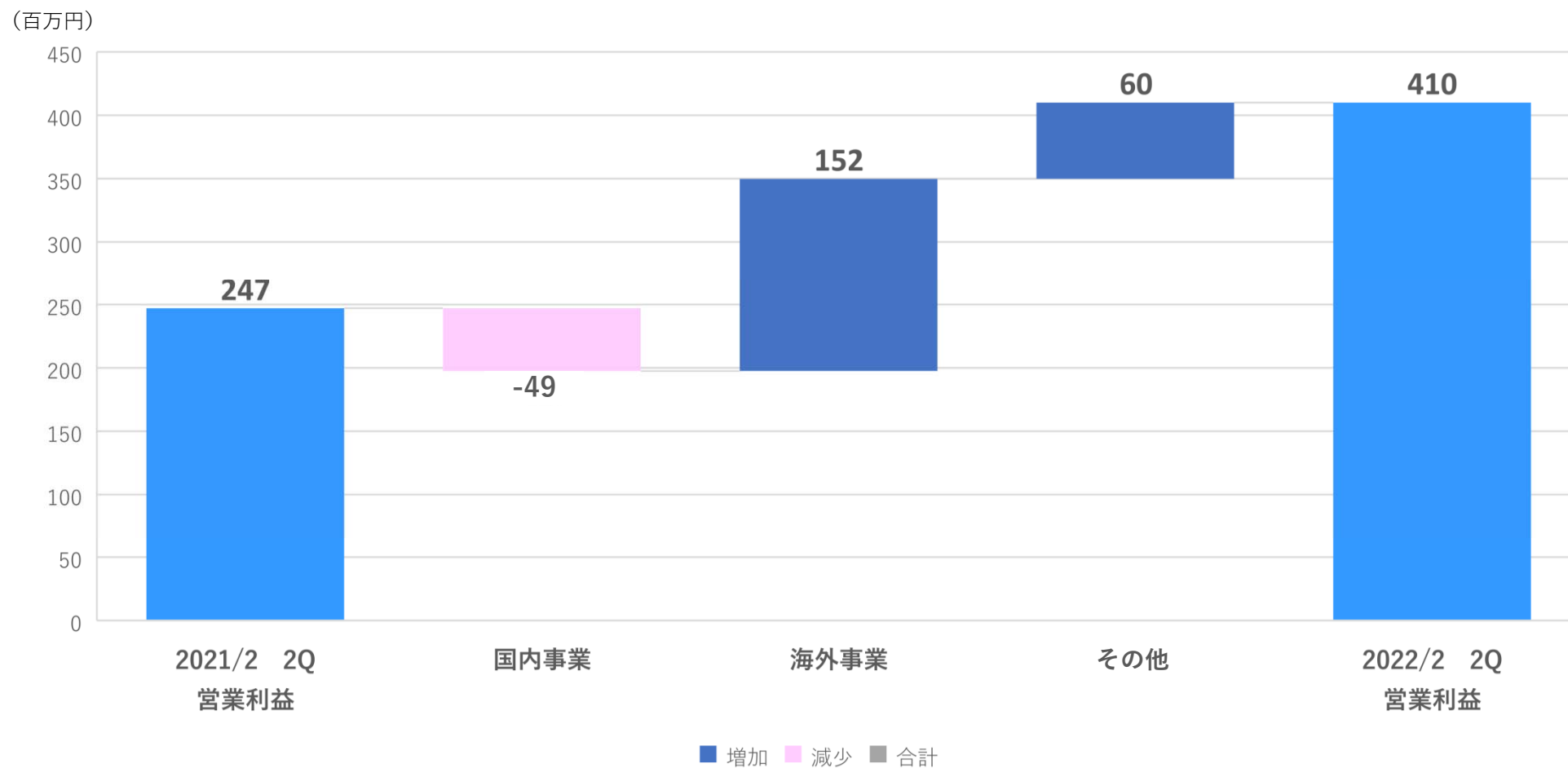
EBITDAは873百万円、前年同期比**106%**となる。



(注) EBITDAは、営業利益に償却費（減価償却、のれん）、コロナ関連補助金収入およびM&Aにかかる取得費用を加算して算出

営業利益分析

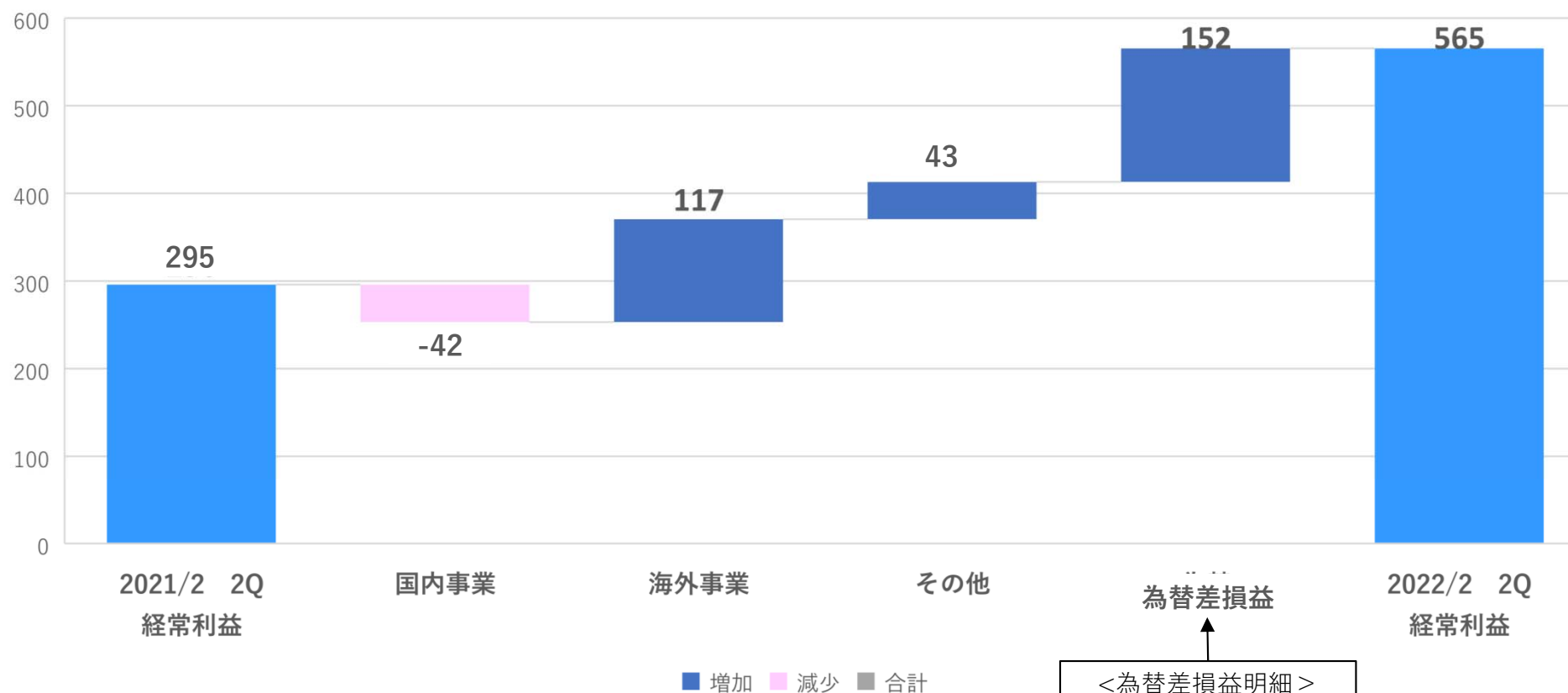
国内事業は前年同期比△49百万円と減益となったものの、海外事業は前年同期比+152百万円と増益となる。



経常利益分析

海外事業の売上増加に伴う増益、及び**為替差益89百万円**（前期は**為替差損62百万円**）を計上した結果、269百万円増益となる。

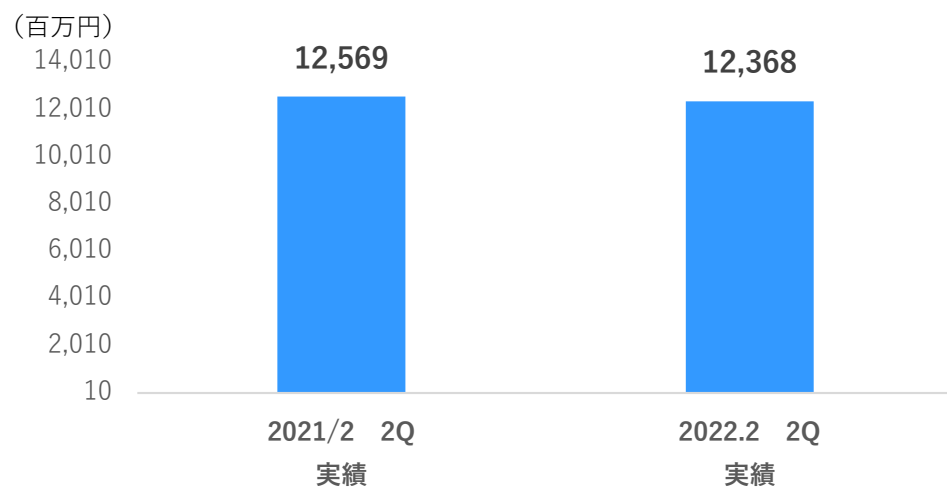
(百万円)



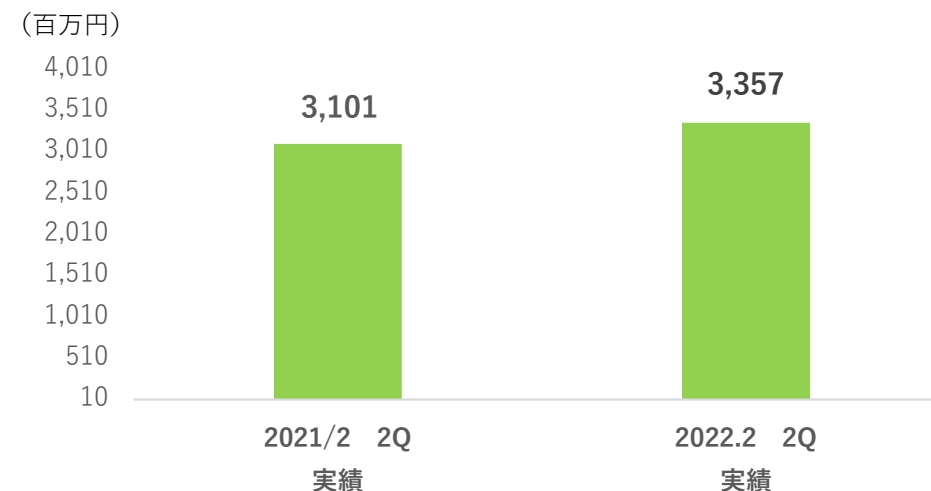
<為替差損益明細>	
2021.2 2Q	▲62M
2022.2 2Q	+89M
差異	152M

2022年2月期 2Q国内・海外別実績

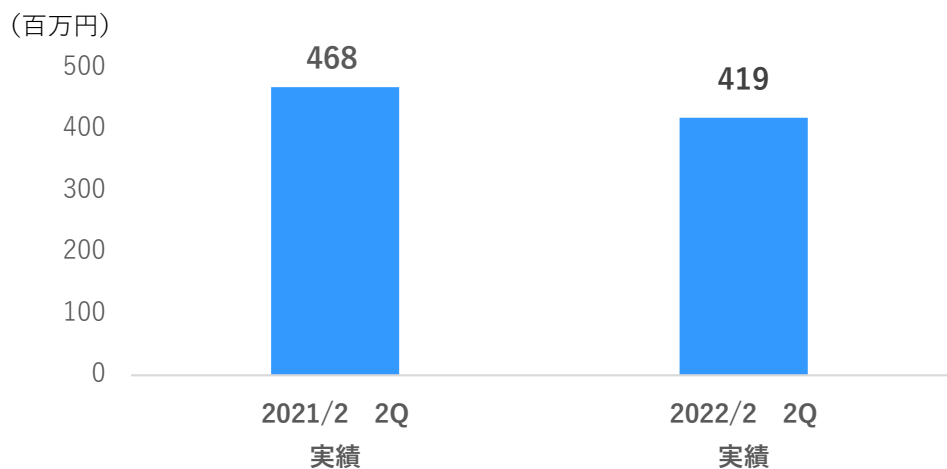
国内売上



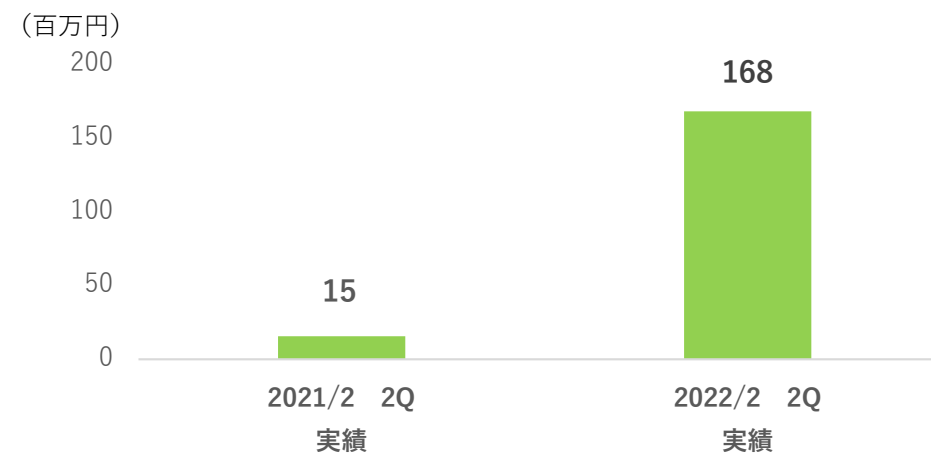
海外売上



国内営業利益



海外営業利益



(注) 売上高は、セグメント間の取引が含まれています。営業利益は、のれん償却額等を含めていません。

2. 2022年2月期 2Q決算概要

前年同期比は、売上高 99.9%、営業利益 166.0%、経常利益 191.1%、EBITDA 106.1%となる。

	2021年2月期 2Q		2022年2月期 2Q		前年 同期比	(単位：百万円)
		構成比		構成比		
売上高	14,809	100.0%	14,790	100.0%	99.9%	【売上高】 ✓ 国内事業はコロナウイルスの影響により減収、海外事業はスーパー小売店向け売上が増加
売上総利益	3,236	21.9%	3,310	22.4%	102.3%	
販管費	2,989	20.2%	2,900	19.6%	97.0%	【営業利益】 ✓ 国内事業の減収に伴う減益、海外事業の売上回復による増益
営業利益	247	1.7%	410	2.8%	166.0%	【販管費】 ✓ 前期に発生したM&Aにかかる取得費用が今期は発生無し
経常利益	295	2.0%	565	3.8%	191.1%	
当期純利益	94	0.6%	291	2.0%	308.4%	【経常利益・当期純利益】 ✓ 海外事業の売上回復、及び為替差益89百万円計上したことで増益
EBITDA	823	5.6%	873	5.9%	106.1%	

(注) EBITDAは、営業利益に償却費（減価償却、のれん）、コロナ関連補助金収入およびM&Aにかかる取得費用を加算して算出

売上高の状況（セグメント別）

国内は、緊急事態宣言による外食・観光向けの売上が減少。海外は、スーパー等向けの売上が増加するとともに一部外食・ホテル向けの売上が回復。

	2021年2月期 2Q	2022年2月期 2Q	前年 同期比	(単位：百万円)
製造事業セグメント	10,975	11,064	100.8%	✓製造事業セグメント（国内） 緊急事態宣言による外食、観光向け売上が減少、及び前期の巣ごもり特需の反動減、長引くコロナ禍においてスーパー量販店向けの売上が落ち着きをみせてきたことで若干の減収。 ✓製造事業セグメント（海外） JSTTは、大型新店舗開店等の影響により売上が好調に推移。Pacific Sorbyは、シンガポールにおけるコロナが落ち着いたことでホテル向けの売上が増加傾向。
楽陽食品 エスケーフーズ 純和食品 オープン NKR Pacific Sorby JSTT その他（10社） 香り芽本舗	2,708 1,562 1,246 1,044 784 584 579 2,708 171	2,447 1,460 1,366 1,091 948 646 694 2,503 354	90.3% 93.5% 109.6% 104.5% 120.9% 110.5% 119.8% 92.4% 207.1%	✓販売事業セグメント（国内） 生協・宅配向けの売上は好調に推移、産業給食向け売上は引き続き若干の苦戦。 ✓販売事業セグメント（海外） Sin Hinは、利益率の低い海外輸出を抑制し、利益率の高いスーパー、オンライン販売向けの売上に注力。外食向けも回復傾向。
販売事業セグメント	3,833	3,725	97.2%	
ヨシムラ・フード Sin Hin ジョイ・ダイニング・P	2,234 1,148 625	2,200 1,018 669	98.5% 88.7% 106.9%	
合 計	14,809	14,790	99.9%	

(注) 個別の業績につきましては、セグメント間の取引が含まれているため、各個別業績の合計とセグメント別の数値は一致いたしません。

貸借対照表

第2四半期末における大きな変動はなく、自己資本比率は22.7%（前期末比+3.4%）へ改善。

	2021年2月期	2022年2月期 2Q	前期末増減額	(単位：百万円)
流動資産	14,828	13,654	△1,174	【流動資産】
現金及び預金	4,942	4,562	△380	✓ 有利子負債の返済を進めたことにより現金及び預金が減少
売掛金	4,973	4,388	△585	
たな卸資産	4,681	4,311	△369	
その他流動資産	231	392	+161	
固定資産	8,806	8,866	+59	【固定資産】
有形固定資産	3,843	4,026	+182	✓ 有形固定資産が増加
無形固定資産	4,264	4,257	△6	
投資その他の資産	698	582	△116	
資産合計	23,635	22,521	△1,114	
流動負債	7,009	6,252	△757	【流動負債】
買掛金	2,465	2,339	△125	✓ 買掛金の減少及び有利子負債の返済を進めたことにより減少
短期借入金	718	619	△99	
1年以内返済予定長借	1,739	1,511	△227	
その他流動負債	2,085	1,781	△304	
固定負債	8,821	7,834	△987	【固定負債】
長期借入金	8,621	7,647	△973	✓ 有利子負債の返済を進めたことにより減少
その他固定負債	200	186	△14	
負債合計	15,831	14,086	△1,744	
純資産	7,804	8,434	+630	【純資産】
負債・純資産合計	23,635	22,521	△1,114	✓ 当期純利益及び為替換算調整勘定により増加

国内事業

- スーパー量販店向けの売上は、前期の巣ごもり需要の反動減に加え、長引く新型コロナウイルスの影響により需要が落ち着いてくる可能性あり。
- 外食及び観光向けの売上は、新型コロナウイルスの感染状況が改善されていることを受け、増加傾向へと転じる可能性はあるが、引き続き不透明。
- **今後、国内子会社の売上は、外食及び観光向けの売上が徐々に回復し、スーパー向けの売上が落ち着く可能性あり。**

海外事業

- シンガポールでは、新型コロナワクチンの接種完了率が世界でもトップレベルにもかかわらず、デルタ株の影響で感染者数が急増している。一方で、政府は新型コロナウイルスとの共存を図る方針を明確にしており、今後、渡航者の隔離期間を免除し国境を開放する中で、徐々にホテル向け、航空関連企業向け、外食向けの売上が増加傾向へと転じる可能性がある。
- **今後、感染が落ち着くことで緩やかに回復が見込まれるが、現時点では感染防止対策の完全な解除時期は明確に示されておらず、本格的な回復は、世界における新型コロナウイルスの終息次第であり、引き続き流動的。**

3. トピックス

	協業内容	進捗
販売	<ul style="list-style-type: none"> 国分が持つリソースを活用した当社グループ商品の販売促進 	<ul style="list-style-type: none"> 国分取引先（大手スーパー等）へ当社グループ商品を提案し、一部で新規採用決定
購買	<ul style="list-style-type: none"> 国分を窓口とした仕入ルートの増加 仕入コスト低減による粗利増加 消耗品の一括購入条件見直し 	<ul style="list-style-type: none"> 原材料の一部を国分経由への調達に切替えることで、コスト削減に成功 消耗品の購入についても、国分が運営する集中購買システムへ切り替えを行うことで、グループ全体でコストを削減
商品開発	<ul style="list-style-type: none"> 国分の知見やノウハウを活用した、新商品・国分のPB商品（缶つま等）の共同開発、当社での製造 	<ul style="list-style-type: none"> 国分と協同で、缶つま等の新商品開発を推進中 国分の持つマーケティング情報の当社グループへの共有、営業面における活用
物流	<ul style="list-style-type: none"> 国分の物流ノウハウ・自社倉庫等を活用した物流網の見直し 商品供給（販売）エリアの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> グループ子会社毎に、地域性を考慮しながら物流コスト低減に向けた協議を実施中
M&A	<ul style="list-style-type: none"> 国分と協同でM&A案件を発掘、検討 国分と協同でPMIを実施 	<ul style="list-style-type: none"> 国分の情報網を活かしM&Aニーズをタイムリーに収集できる体制の構築に向けた取り組みを実施中 具体的に両社で検討できる案件については、協同でのPMIやバリューアップ施策含め、随時検討を実施中
その他	<ul style="list-style-type: none"> 会社対会社の協業推進 中長期的な協業の実現 	<ul style="list-style-type: none"> 国分エリアカンパニーへの当社グループの紹介、及び共同事業に向けた協議を実施中 国分から常駐の出向者を受け入れ、常時緊密な連携を維持

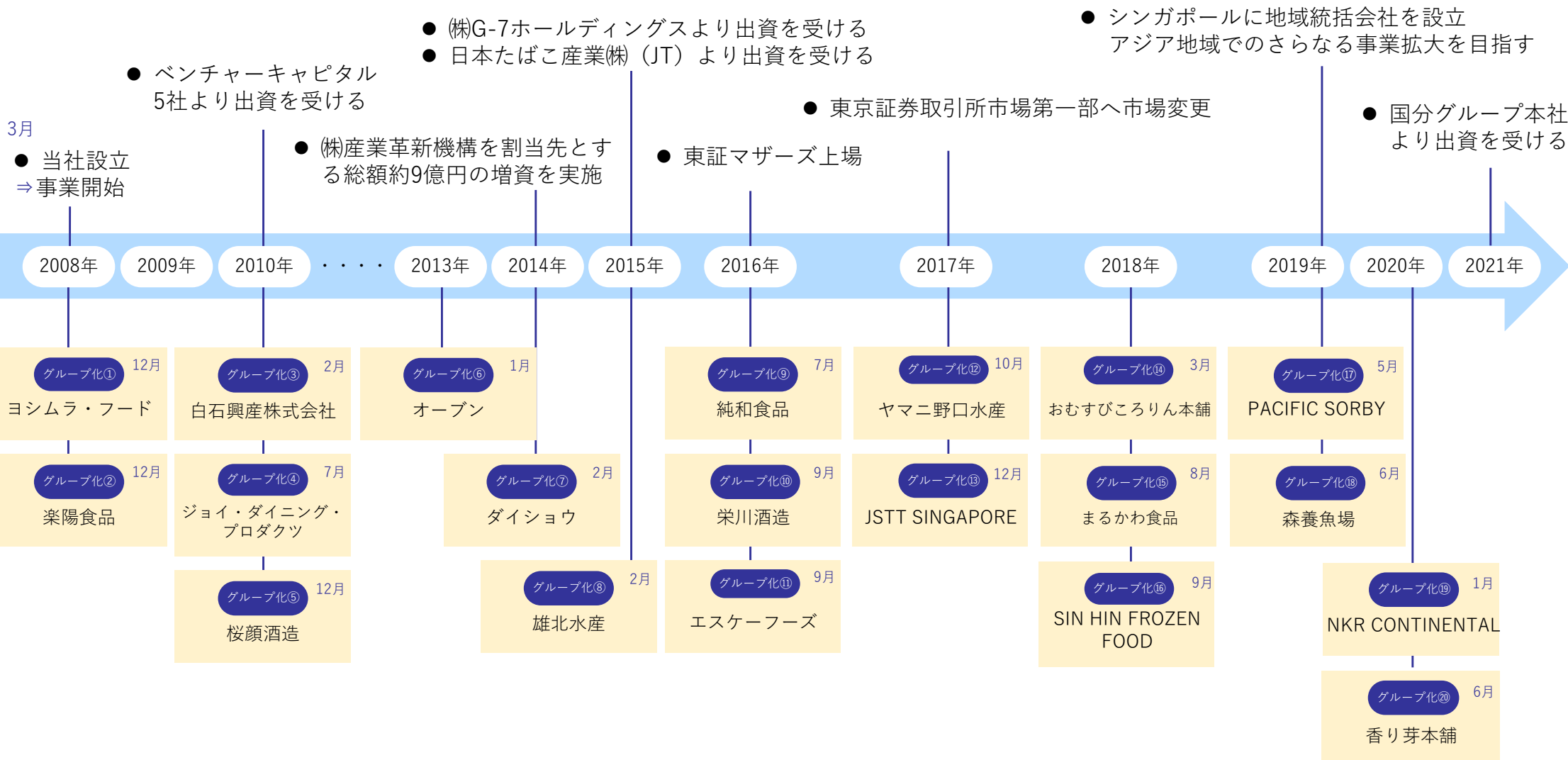
4. Appendix

社名	株式会社ヨシムラ・フード・ホールディングス
設立	2008年3月18日
代表者	代表取締役CEO 吉村 元久
本社	東京都千代田区内幸町2-2-2 富国生命ビル18階
資本金	1,107百万円 (2021年2月末現在)
主要株主	吉村元久 37%、国分グループ本社(株) 5.0%、 日本たばこ産業(株) 4.4% 他
連結業績	売上高：29,289百万円 (2021年2月期)
従業員数	連結：1,287人 単体： 23人 (ともに、2021年2月現在)
事業内容	食品関連会社の株式を保有する持ち株会社。 子会社において各種食品の製造・販売。
グループ会社	主要連結子会社：19社
市場	東証1部 (2884)

代表取締役CEO 吉村 元久 プロフィール

出身地	北海道函館市
最終学歴	1988年3月 一橋大学商学部卒業 金融論専攻 1994年6月 ペンシルバニア大学大学院ウォートン校卒業 ファイナンス専攻 (MBA)
職歴	1988年 4月 大和証券株式会社入社 事業法人部 上場企業の資金調達業務 1996年 7月 同社 資産証券部 課長代理 資産の証券化業務 1997年 10月 モルガン・スタンレー証券株式会社入社 事業法人部 エグゼクティブディレクター コーポレートファイナンス業務 2008年 3月 株式会社ヨシムラ・フード・ホールディングス 代表取締役 (現任)

当社の歩みは、中小食品企業のM&Aと当社ビジネスモデルへの共感企業からの出資の歴史



製造事業セグメント

販売事業セグメント

楽陽食品



シウマイ・餃子

- 国内5か所に工場
- チルドシウマイの生産量は国内トップシェア

桜顔酒造



日本酒

- 昭和48年岩手県の地場の酒蔵10社で設立
- 県内出荷量2位

純和食品



ゼリー

- 高い技術力と彩の国 HACCPに認定された高い品質管理能力

ヤマニ野口水産



水産加工品

- 鮭とばやいくら醤油漬け等北海道の新鮮な原料を使用した水産品を製造

まるかわ食品



ぎょうざ

- 静岡において、秘伝のレシピよぎょうざを製造
- 自社店舗には行列が絶えない人気店

NKR CONTINENTAL



業務用厨房機器販売

- 主にシンガポール及びマレーシアの高級ホテル等へ、業務用厨房機器を設計・製造・施工・販売

ヨシムラ・フード



業務用惣菜

- 業務用食材の企画・販売が主、自社で物流を持たず、販売先へ直送するビジネスモデルを構築

ダイショウ



ピーナッツバター

- ピーナッツバターのパイオニアで、主力商品は30年以上続くロングセラー

オープン



冷凍かきフライ

- 広島産カキを調達する独自ルートを保有
- 鶏なんこつ唐揚げ等も製造

栄川酒造



日本酒

- 業歴約150年の会津の酒蔵、「栄四郎」は全国新酒鑑評会金賞を受賞

JSTT SINGAPORE



寿司

- シンガポールの工場にて寿司等を製造し、シンガポールの大手スーパーへ販売

PACIFIC SORBY



水産加工品

- シンガポールの主要なホテルに対し、自社加工した冷凍ロブスター、カニなどを販売

香り芽本舗



ふりかけ・スープ

- ソフトタイプのわかめふりかけ、わかめスープ等の自社商品からOEMまで、高品質かつ多様な商品を製造

ジョイ・ダイニング・プロダクツ



宅配等

- 冷凍食品の企画・販売
- 全国の生活協同組合と直接窓口を保有

白石興産



乾麺

- 創業130年
- 宮城県白石市特産の白石温麺が主力商品

雄北水産



まぐろ加工品

- 船凍品のまぐろのみを使用した、ねぎとろ、まぐろ切り落としを製造販売

エスケーフーズ



とんかつ

- 「彩の国優良ブランド」に認証された「むさし野とんかつ」が主力商品

おむすびころりん本舗



フリーズドライ

- フリーズドライ加工、フリーズドライ製品の製造、非常食の販売

森養魚場



鮎 (アユ)

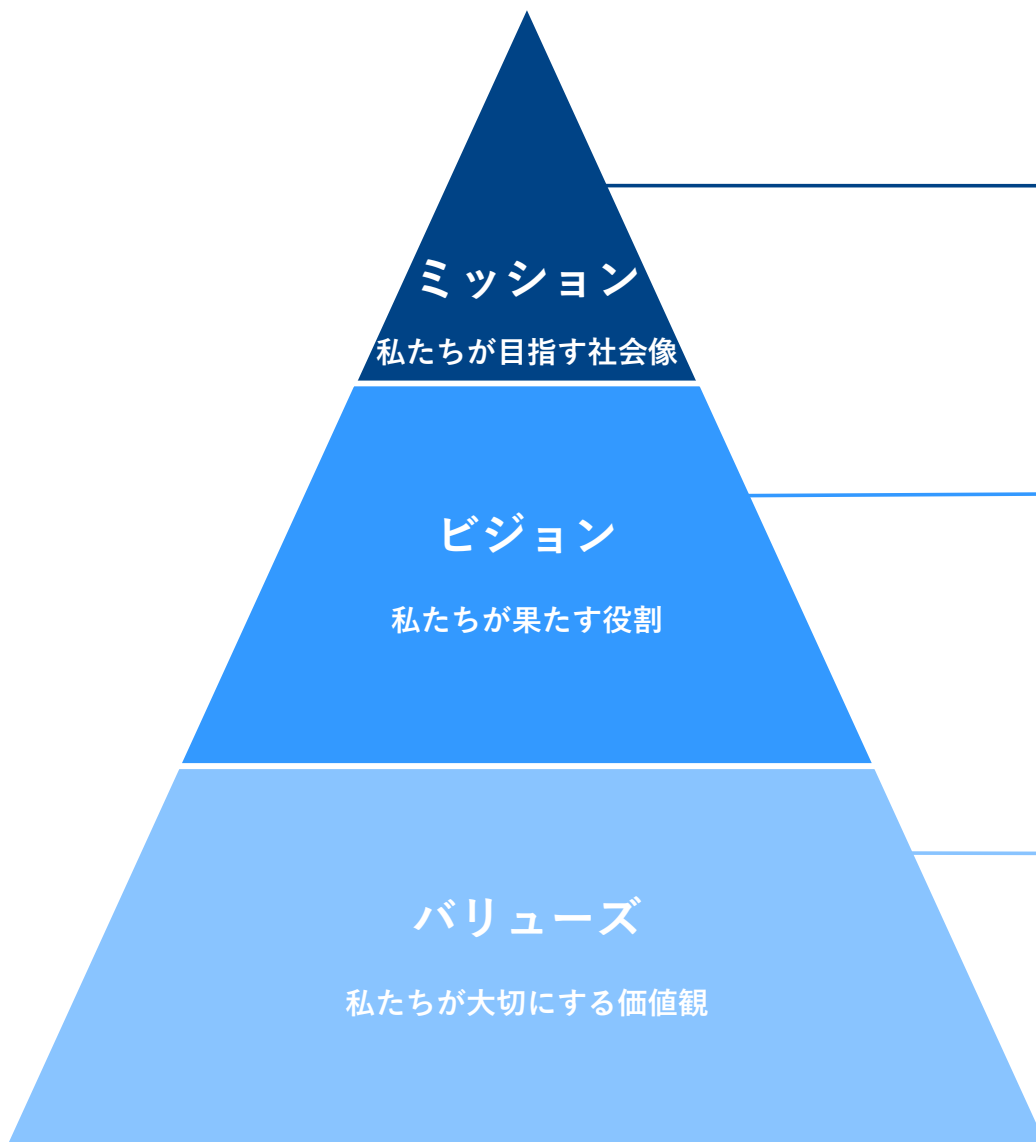
- 岐阜県内3カ所において、高品質な鮎を養殖、販売
- 高度な養殖技術を有し、子持ち鮎の安定生産が可能

SIN HIN FROZEN FOOD



水産品卸

- シンガポールの水産品卸
- 主力商品は、エビ、ホタテ、カニ等



ミッション

いつまでも、この“おいしい”を楽しめる社会へ
～消費者が多様な食文化を享受できる豊かさの実現～

- 私たちは、人々が、多種多様な選択肢から自分の嗜好に合わせて自由に選択でき、それが尊重される社会こそ、豊かで幸せであると考えます。
- 私たちは、世界中の消費者が、多種多様で高品質な“おいしい”を自由に選択し、それを楽しめる豊かな社会を目指してまいります。

ビジョン

地域の“おいしい”を守り、育て、世界へ

- 私たちは、「いつまでもこの“おいしい”を楽しめる社会」を実現するため、日本および世界で大切にされてきた“おいしい”を見つけ、守り、育て、世界へと届けてまいります。
- そのために、私たち独自の“おいしい”を見つける目利き力、“おいしい”を守る事業基盤、“おいしい”を育てる支援機能、“おいしい”を世界へと届ける販売網を構築してまいります。
- その結果として、世界の食文化と多様化、地域社会の活性化を推進するグローバルプロデューサーとなります。

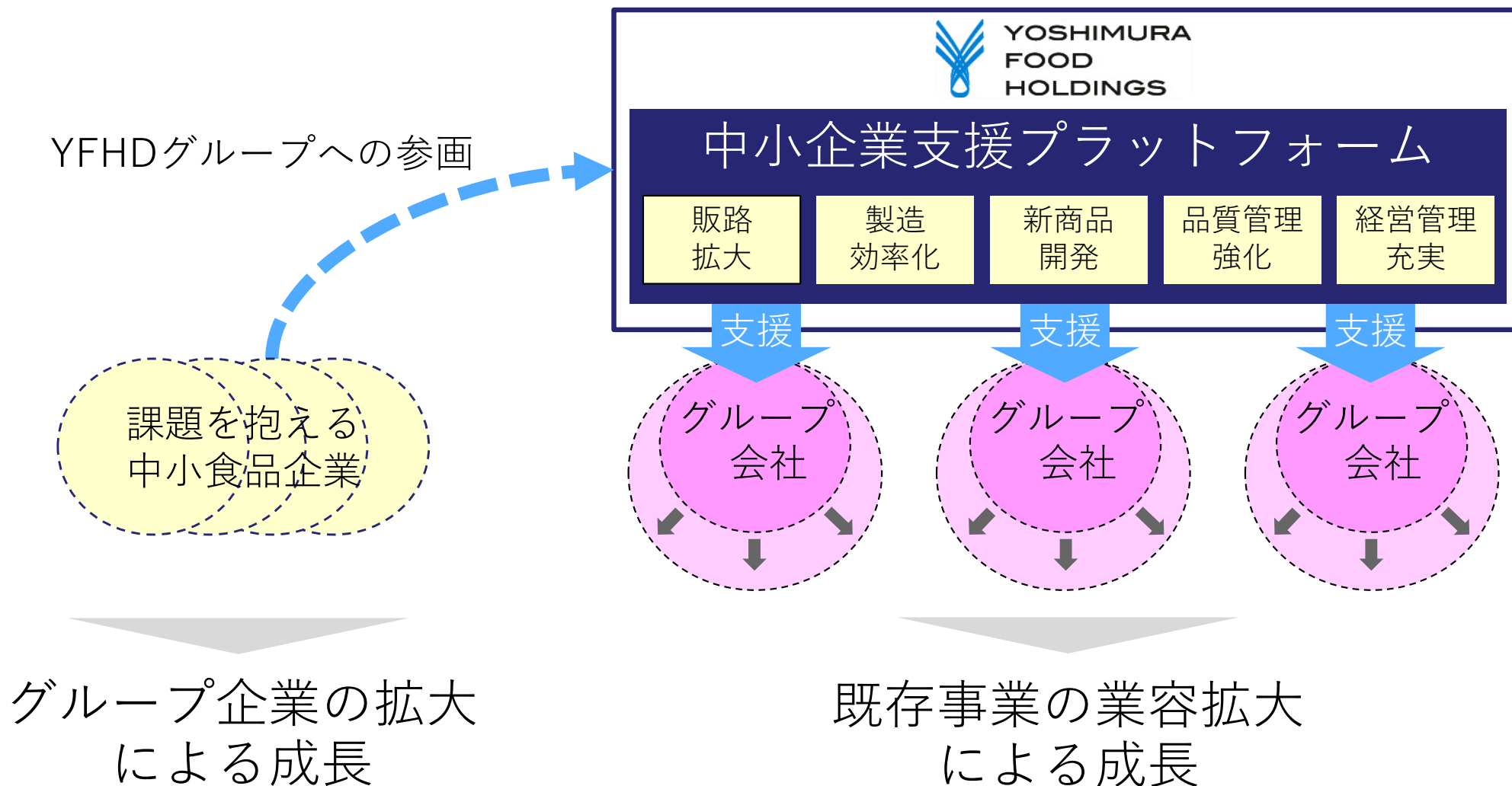
バリューズ

「あなた“らしさ”を大切にします」

- 私たちは、私たちに関わる全ての方のあなた“らしさ”を大切にします。
- 私たちは、私たちのグループで働く社員の“個性”、“新しい発想”、“チャレンジ精神”を大切にします。
- 私たちは、私たちのグループ企業が持つ“歴史”、“文化”、“社員”、“取引先”、“地域社会”を大切にします。
- 私たちは、私たちのグループ企業が持つ“強み”を伸ばし、“弱み”を補い合い、共に成長してまいります。
- 私たちは、私たちに関わる全ての方の“らしさ”を大切にしたら結果、多様な選択肢のある豊かな社会づくりに貢献します。

当社のビジネスモデルについて

食品業界におけるユニークなビジネスモデルにより、当社は**2つの成長エンジン**を有する

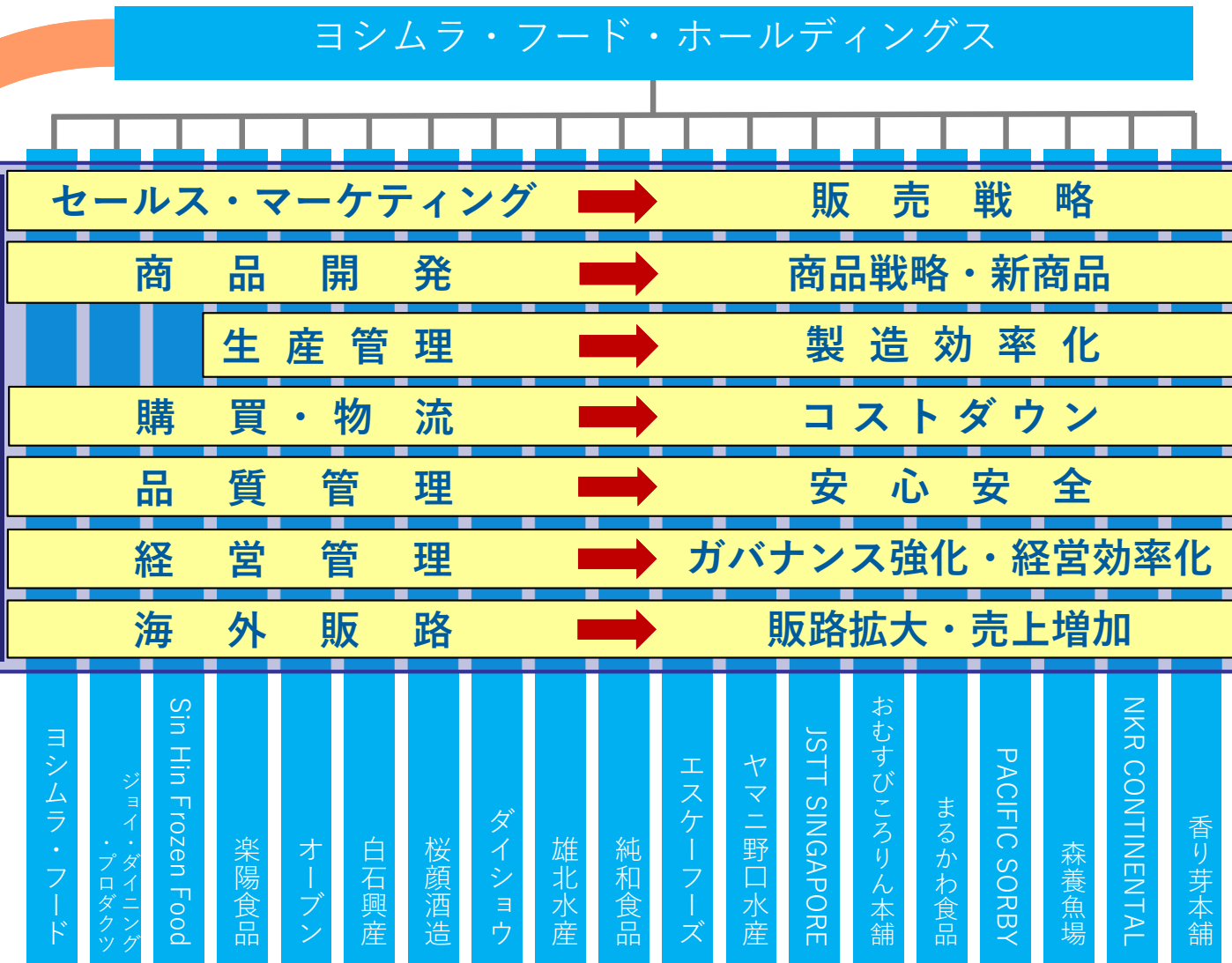


グループ会社を「機能別に統括」することで「相互補完・相互成長」を図る仕組み

統括

ヨシムラ・フード・ホールディングス

中小企業支援
プラット
フォーム



グループ会社の有機的な相互補完関係

会社の壁を越えて
機能ごとに横断的組織
を構築

グループで最もノウハウをもった人材が統括責任者となり、グループを横断的に統括

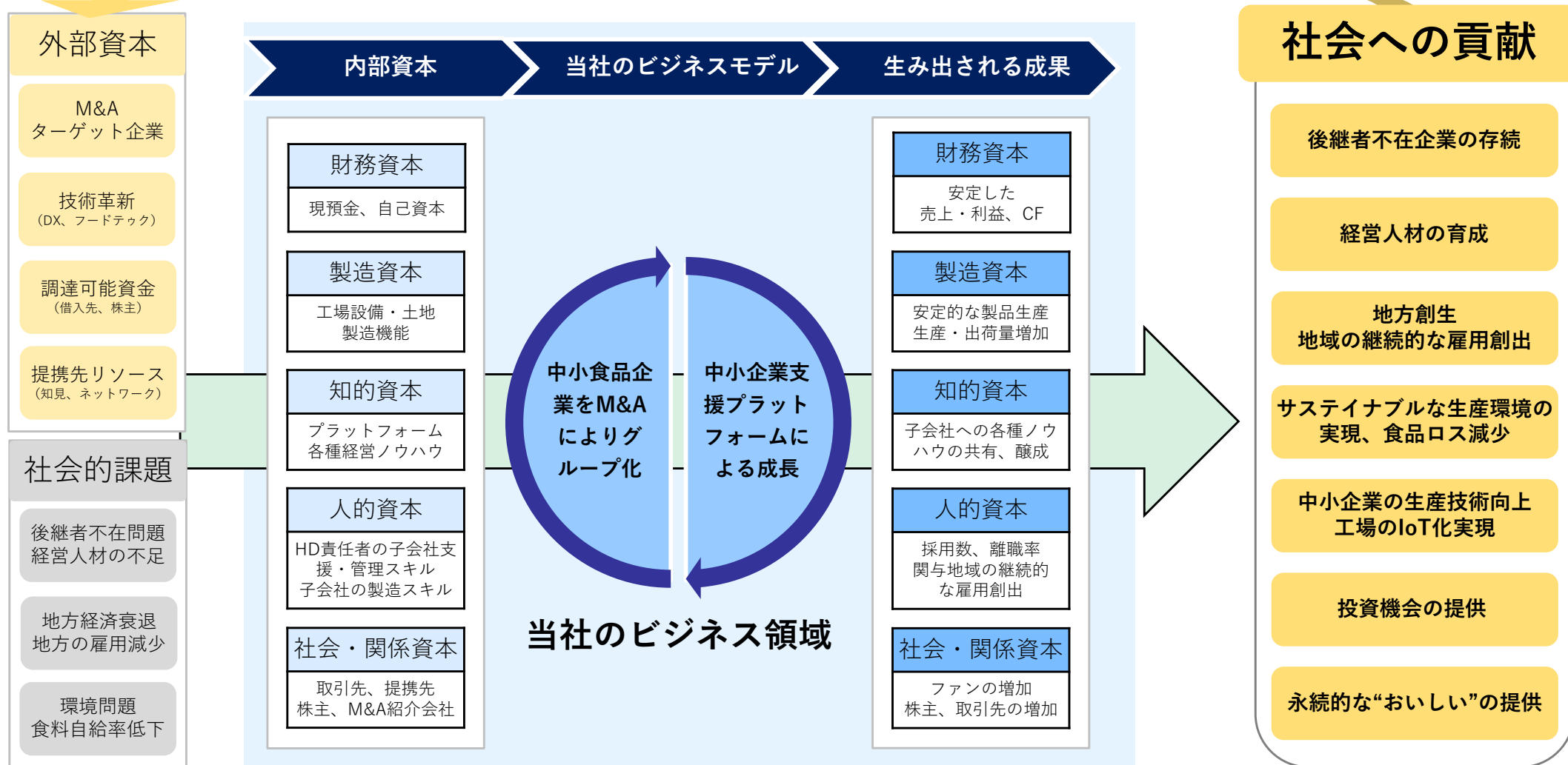
各社の持つ強みを
グループ全体で共有し
弱みを補い合う

中小企業支援プラットフォームによる取り組み事例

プラットフォーム	当社M&A前	当社M&A後	事例
営業	<ul style="list-style-type: none"> 限られた地域・限られた販売先 既存の販売先への営業が中心 	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループの全国販路を活用した拡販（クロスセル） 新規開拓のできる強い営業組織 	<ul style="list-style-type: none"> ダイショウピーナッツバター、純和食品ゼリーの全国展開
製造	<ul style="list-style-type: none"> 感覚的な生産管理 限定的な設備投資 	<ul style="list-style-type: none"> 生産管理ノウハウによる生産効率改善 設備投資による生産性向上 	<ul style="list-style-type: none"> 楽陽食品での設備投資による生産性向上 原価計算による商品整理
商品開発	<ul style="list-style-type: none"> 地域では知名度のある優れた商品 感覚的な商品開発 	<ul style="list-style-type: none"> マーケティングに基づいた商品開発 大手量販店のPB受託 	<ul style="list-style-type: none"> 純和食品でNB商品を開発し全国展開
品質管理	<ul style="list-style-type: none"> 品質管理に対する意識の欠如 設備の老朽化 	<ul style="list-style-type: none"> 品質管理レベルの向上、認証取得 法令遵守体制の構築 	<ul style="list-style-type: none"> HACCP認証取得 一括表示法令対応
経営管理	<ul style="list-style-type: none"> オーナーによる感覚経営 マニュアルでの経営管理 	<ul style="list-style-type: none"> 業務分掌、決裁権限明確化等による内部管理体制の構築 システム化で迅速・正確な経営管理 	<ul style="list-style-type: none"> グループ共通システム導入により意思決定の迅速化
海外販路	<ul style="list-style-type: none"> 単独では海外販路構築は困難 	<ul style="list-style-type: none"> 当社アジアでのネットワークを活用した拡販 	<ul style="list-style-type: none"> 純和食品のゼリーはシンガポールでトップクラスのシェア獲得
資金調達 人材確保	<ul style="list-style-type: none"> 株式での資金調達困難 優秀な人材の採用困難 	<ul style="list-style-type: none"> グループの信用力を活用した資金調達 優秀な人材採用及び派遣 	<ul style="list-style-type: none"> P&E、国分との資本業務提携による資金調達 HDにおける各分野の専門人材採用

ESG経営による持続的成長

社会資本を活用してビジネスモデルを回すことで企業価値を創造しステークホルダーから当社グループへの共感を高めると同時に、社会に対しても地域社会への貢献など価値の還元を継続することで持続可能なESG経営を推進いたします。



ESG

取組み内容

E

環境
(Environment)

■ 環境に配慮した持続可能な製品製造

- ・ 環境変化に依存しない、もしくは、環境に負荷をかけない持続可能な製品製造技術・ノウハウを保有
- ・ 限られた食料資源の有効活用や効率的な生産を実施
 - 森養魚場：気候変動、河川の水質汚染等の影響により天然鮎が減少する中、独自技術にて養殖鮎を安定供給
 - ヤマニ野口水産：端材やサイズ不揃い品を用いた製品開発により食材ロス削減への貢献
 - 雄北水産：原材料の有効活用により、ネグトロや中落ちを効率的に生産・販売

■ 製造工程にて発生した産業廃棄物の再利用

- ・ グループ各社：製造工程にて発生した廃棄物を地域の畜産業者などに提供することによる食品廃棄物の有効活用

■ 消費電力削減

- ・ グループ各社：工場の使用電力削減を目的とした、LED化、高効率ボイラーの採用などを順次実施

S

社会
(Social)

■ 地域に強力なファンを抱える企業を引き受けることにより、事業の存続に貢献

■ 地域社会における食の多様性への貢献

- ・ 地域の消費者から高いニーズがあり、こだわりを持った原材料・レシピによる製品開発を実施
 - 香り芽本舗：地元中国地方のふりかけ市場にてトップクラスのシェア
 - まるかわ食品：鮮度抜群の豚肉や（主に）地場産キャベツを中心としたこだわりぬいた原料と秘伝のレシピ
 - おむすびころりん本舗：信州安曇野の立地条件とフリーズドライ技術を生かした地域の特産品開発
 - 榮川酒造：地域が誇る日本名水百選に選定された「龍ヶ沢湧水」を使用した清酒造り
 - ダイショウ：保存料、着色料不使用。なめらかな食感と飽きのこない味
 - オープン：広島の清浄海域、条件付清浄海域に限定したカキの仕入れ

■ 従業員の多様性

- ・ グループ各社：女性の活躍の場を整備、障害者、外国人の登用など各種取組みを実施

G

ガバナンス
(Governance)

■ 経営リソースのサポート

- ・ グループ会社の資金調達や次世代経営者の育成により、グループ会社経営を支援

■ 中小企業支援プラットフォームによる支援

- ・ グループ会社の自律性を担保しつつ、状況に合わせた事業計画立案や進捗管理への関与
- ・ 機能別の統括部署を設置し、グループとして事業支援や各種進捗管理などを実施

E（環境）：森養魚場

- 稚魚の人工孵化、成育、出荷までの完全養殖技術
- 事業承継者不在による存続を支援



E（環境）：ヤマニ野口水産

- 主力商品である鮭トバを製造した際に発生する端材（中落ち、鮭皮）を有効活用した商品を開発



G ヨシムラ・フード・ホールディングスによるガバナンス 中小企業支援プラットフォームによる経営支援

S（社会）：香り芽本舗

- 地元中国地方のふりかけ市場にてトップクラス
- 事業承継者不在による存続を支援



S（社会）：まるかわ食品

- 鮮度抜群の豚肉などを原材料とした大人気の餃子
- 継承者不在、地元民からの強い要望による事業承継



後継者不在企業を譲り受け、グループ化して活性化する当社の事業は正にESG経営そのものであり、ESG経営をより強化することで持続的な成長を実現いたします。



いつまでも、この“おいしい”を楽しめる社会へ

～消費者が多様な食文化を享受できる豊かさの実現～

G (ガバナンス) : ホールディングスによるグループ会社の成長支援

- 中小企業支援プラットフォームによる経営支援
- 経営管理機能の提供

E (環境) : グループ会社の取り組み

- 環境に配慮した持続可能な食品製造



< 森養魚場の例 >

- 河川の水質汚染等に伴う天然鮎の減少に対して、養殖技術による安定供給で貢献

S (社会) : グループ全体の取り組み

- 後継者不在企業の事業継続



< まるかわ食品の例 >

- 秘伝のレシピにより地域で高い支持
- 後継者不足で廃業を告知するもファンの強い後押しで当社が事業を継続

- 本資料に記載されている業績見通し等の将来情報に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束するものではなく不確実性を含んでおります。また、実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。
- 本資料には、監査法人による監査を受けていない管理資料が含まれております。