



水産資源の有効活用で、低炭素社会へ。
キョクヨーグループは、Fun to Share に賛同しています。



株式会社 極 洋

〒107-0052 東京都港区赤坂三丁目3番5号
ウェブサイト <https://www.kyokuyo.co.jp>



キョクヨーグループ 統合報告書 2024



Kyokuyo Group Integrated Report

キョクヨーグループ
統合報告書

2024

いつも となりに おいしいキョクヨー

本報告書の制作、印刷にあたっては以下のような配慮を行っています。

用紙での配慮



FSC® 認証紙の使用
この印刷物はFSC®認証紙を使用しています。

ユニバーサルデザインを採用



ユニバーサルデザインに対応したフォントを使用することで、読みやすさに配慮しています。



間伐に寄与した紙の使用
この印刷物で使用している用紙は、森を元気にするために間伐した木材の有効活用に役立っています。

印刷での配慮



Non-VOCインキの使用
揮発性有機化合物、VOC(Volatile Organic Compounds)を含まないインキを使用しています。

- 1 目次 / 情報開示体系 / 編集方針
- 3 企業理念 / 企業行動憲章
- 4 トップメッセージ

価値創造ストーリー

- 11 歩み
- 13 価値創造プロセス
- 15 事業展開
- 17 事業別概況
- 19 事業環境認識
- 21 新中期経営計画『Gear Up Kyokuyo 2027』
- 25 財務担当役員のメッセージ

事業戦略

- 27 水産事業
- 29 生鮮事業
- 31 食品事業
- 33 物流サービス

価値創造の基盤

- 34 サステナビリティ
- 37 ステークホルダーとのかかわり
- 39 サステナビリティ経営の推進
- 41 DX
- ▶ **環境**
- 42 資源循環型社会の実現
- 43 生物多様性の保全
- 45 温室効果ガス排出量の削減
- 49 海洋プラスチック問題への取り組み
- ▶ **社会**
- 51 地域社会への貢献
- 52 働きやすい職場環境づくり
- 55 健康で心豊かな生活と食文化への貢献
- 57 安心・安全な商品の供給
- ▶ **ガバナンス**
- 59 コーポレート・ガバナンス
- 63 役員一覧
- 65 社外取締役のメッセージ
- 66 リスクマネジメント
- 67 コンプライアンス

企業情報

- 68 財務データハイライト
- 69 企業データ・株式情報
- 70 グループ一覧

情報開示体系

	財務情報	非財務情報
報告書	<ul style="list-style-type: none"> ● 決算短信 https://www.kyokuyo.co.jp/ir/library/library_reports01/index.html 	<ul style="list-style-type: none"> ● キョクヨーグループ 統合報告書 2024 https://www.kyokuyo.co.jp/environment/report/index.html ● 有価証券報告書 https://www.kyokuyo.co.jp/ir/library/library_reports02/index.html ● BUSINESS REPORT https://www.kyokuyo.co.jp/ir/library/businessreport/index.html ● 会社案内 https://www.kyokuyo.co.jp/files/2024kyokuyoprofile.pdf ● コーポレート・ガバナンス https://www.kyokuyo.co.jp/ir/corp_gov/index.html
WEB	<ul style="list-style-type: none"> ● IR情報 https://www.kyokuyo.co.jp/ir/index.html 	<ul style="list-style-type: none"> ● サステナビリティ情報 https://www.kyokuyo.co.jp/environment/index.html
対話		<ul style="list-style-type: none"> ● IR説明会 ● 株主総会

編集方針

キョクヨーグループは、株主や投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの方々とのコミュニケーションツールとして、統合報告書を位置づけています。

2024年度の統合報告書では、新中期経営計画『Gear Up Kyokuyo 2027』の考え方などを通して、当社グループの企業価値向上のストーリーを体系的にご理解いただくことを念頭に置き、財務担当役員のメッセージを記載するなど、財務情報の充実を図りました。

また、サステナビリティを意識した経営により、社会課題の解決に積極的に取り組む当社グループの姿勢を知っていただければ幸いです。

対象期間

2023年度(2023年4月1日から2024年3月31日まで)

※一部対象期間以前・以降を含んでいます。

対象範囲

原則として国内のキョクヨーグループ

発行年月

2024年9月

作成部署

株式会社 極洋
SR推進部サステナビリティ課

参考ガイドライン

- 国際統合報告評議会 (IIRC) 「国際統合報告フレームワーク」
- 経済産業省「価値協創ガイダンス」
- GRI「サステナビリティ・レポート・スタンダード」

将来の見通しに関する注意事項

本報告書に掲載された見通し、目標、計画など将来に関する記述については、本資料作成時点における判断に基づくもので、将来の事業環境の変化などさまざまな要因によって記述とは異なる結果となる可能性があります。

表紙について

当社公式キャラクターである「だんどり〜にゃ」を採用しています。



企業理念

人間尊重を経営の基本に、
健康で心豊かな生活と食文化に貢献し
社会とともに成長することを目指します。

キョクヨーグループ 企業行動憲章

キョクヨーグループは、
経営トップから従業員一人ひとりに至るまで、
企業理念の基に
企業行動憲章を遵守し行動します。

1. 社会に役立つ総合食品グループとして、安心・安全な商品およびサービスを提供し、消費者・ユーザーの信頼を獲得します。
2. 法令を遵守し、公正、透明、自由な競争を行い、政治、行政との健全かつ正常な関係を保ちます。
3. 消費者・ユーザー・株主はもとより、広く社会とのコミュニケーションを行い、企業情報を積極的かつ公正に開示します。
4. 環境問題への取り組みは企業の存在と活動に必須の要件であることを認識し、自主的、積極的に行動します。
5. 働きやすい環境の整備に努めます。
6. 国際社会の一員として行動し、関係地域の発展に努めます。

トップメッセージ

成長を加速させ、「強化・拡大」
強いキョクヨーへ



 株式会社 極 洋

KYOKUYO CO., LTD.

株式会社極洋
代表取締役社長

井上 誠

Theme 1 キョクヨーグループの目指す姿

当社は1937年の創立以来、幾多の困難を乗り越えながら成長し、世界を舞台に水産物の調達や販売を通じて、海外から日本の食卓へ、日本から海外の食卓へと安心・安全な食品を供給してきました。これは、私たちの存在意義であり、これからも「魚を中心に、食で人

と暮らしと地球によりそう「サステナブルな世界へ」とのパーパスのもと、水産資源を次世代に受け継ぎながら、日本国内のみならずグローバルに事業を強化・拡大していくとともに、健康で心豊かな生活と食文化の発展に貢献し、社会とともに成長し続けていきます。

財務基盤の強化については、収益性向上による安定的な利益の積み重ねや公募増資により自己資本を充実し、さらなる成長戦略に向けた財務柔軟性を確保しました。

人材基盤の強化については、時代の流れや事業環境に対応した制度への改革が必要と考え、2023年度に新人事制度を導入しました。透明性の高い賃金決定プロセスを取り入れるとともに、組織への貢献度や能力等を適正に評価する制度設計としました。また、ガバナンス体制の強化のため執行役員制度を導入し、持続的成長へ向けた組織への転換を進めました。

Theme 2 前中期経営計画の振り返り

- 経常利益を毎期更新
- 次のフェーズへ向けた成長の基礎づくり
- 自己資本を充実し、財務柔軟性を確保

2023年度の当社グループを取り巻く状況は、経済活動の正常化が進み緩やかな回復傾向にある一方で、円安の進行やエネルギー価格や原材料価格の高止まりによる物価高騰に伴う消費の減退など厳しい経営環境が続きました。そのなかで、前中期経営計画『Build Up Platform 2024』の最終年度として、新たな成長への礎となる「高収益構造への転換」を目指すという基本方針のもと、目標達成に取り組んだ結果、売上高は前年比減収となったものの、利益面では過去最高値を更新することができました。

さて、前中期経営計画の3年間を振り返りますと、初年度よりコロナ禍による影響を受けましたが、水産事業における高付加価値商品の開発と販売収益の安定化、食品事業における自社工場製品を中心とした販売などによる工場稼働の効率化を図ってきました。こうした施策が実を結び、継続して増益となるとともに利益率も向上し、高収益構造への転換が進み、新たな成長への基礎づくりができました。

事業基盤の強化としては、2023年度に実施した機構改革では、「水産」「生鮮」「食品」に事業本部制を導入し、それぞれの事業本部が、関係会社や工場に至るまで調達・加工・販売を一元管理することで、各事業活動の効率化を図りました。

海外事業の拡大に向けては、タイ王国にKYOKUYO GLOBAL SEAFOODSを完工したほか、調達先の分散によるサプライチェーンの強靱化および東南アジア向けの生産・販売を目的としてベトナムにKyokuyo Vina Foods、米国市場向けカニ風味かまぼこの製造・販売を目的として北米にOcean's Kitchenを設立、またトルコで冷凍食品を製造しヨーロッパに輸出しているKOCAMAN社へ出資するなど、生産拠点の整備に取り掛かりました。





Theme 3 新中期経営計画の方針

- 売上高4,000億円、営業利益・経常利益135億円、海外売上高比率15%以上
- これまでの延長線ではなく、新しい発想で目標達成へ
- 「海外でつくり、海外で売る」
- 成長へ向けたさらなる財務基盤と人財基盤の強化

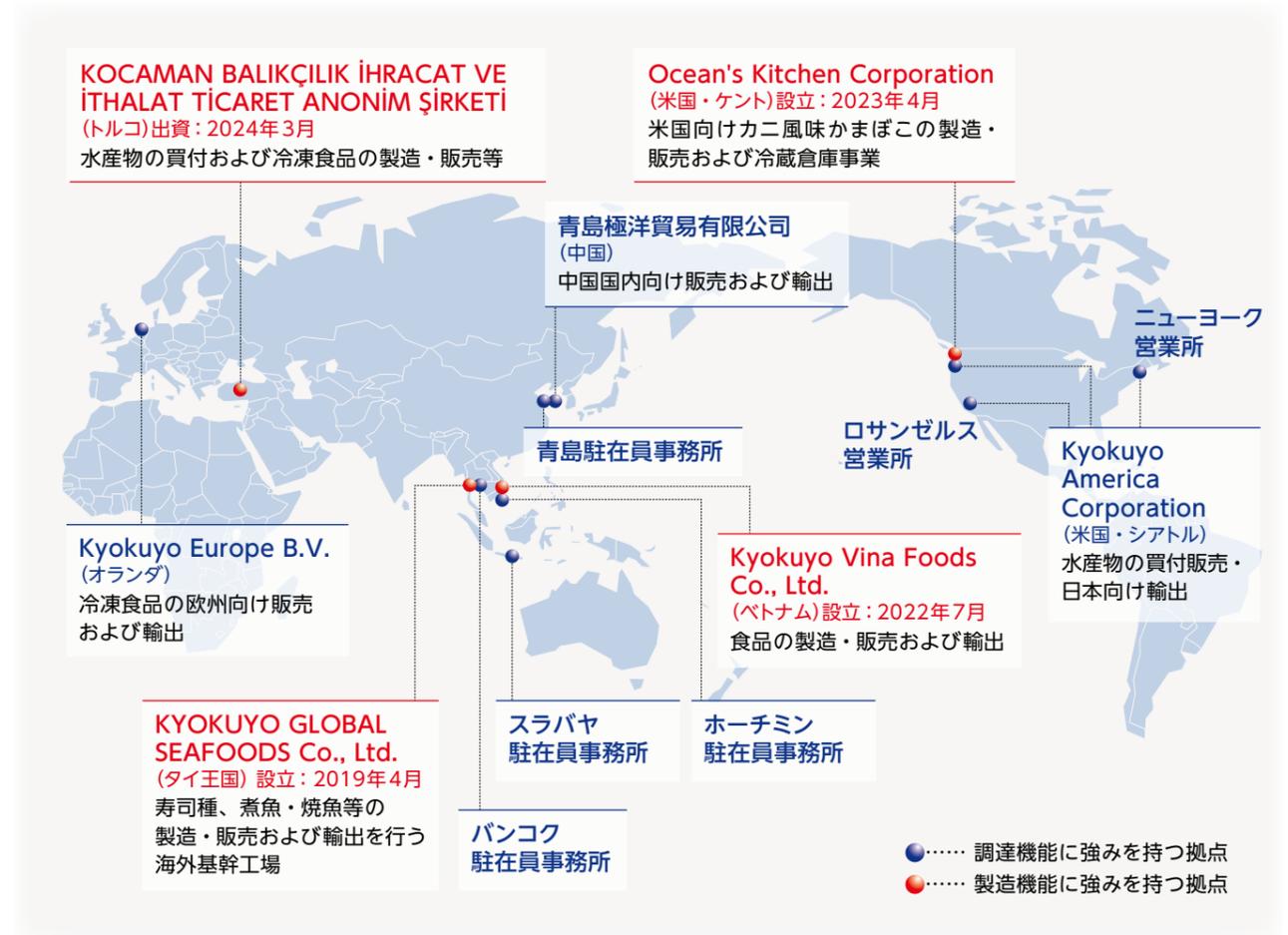
キョクヨーグループは2024年4月、前中期経営計画の成果を土台として、さらなる成長に向けて、事業と財務・人財基盤を強化・拡大させ強いキョクヨーを実現するため、新中期経営計画『Gear Up Kyokuyo 2027』をスタートさせました。目標については、将来に向けた成長への加速を確実にするという考えのもと、売上高4,000億円、営業利益・経常利益135億円、海外売上高比率15%以上としました。目標達成に向けて、これまでの延長線ではなく新しい発想でブレークスルーしていきます。

事業戦略

最も注力する事業の一つ目は、キョクヨーグループの強みを最大限に発揮できる水産事業です。「魚のキョクヨー」として市場シェアを大幅に拡大していくとともに、事業の安定性を高めるため、水産相場に影響されにくい、高収益を確保できる付加価値性の高い商品づくりをさらに進めていきます。そして、圧倒的な力を付けた水産事業を基盤として、生鮮事業と食品事業を拡大していきます。

二つ目は海外事業です。日本からの輸出のみならず、「海外でつくり、海外で売る」という方針のもと、北米、ヨーロッパ、東南アジアの3地域から重点的に生産拠点を整備を進め、事業拡大を推し進めていきます。

そして、食品事業の拡大については、自社工場を中心とした生産販売体制のさらなる整備や高付加価値商品の開発・販売などに取り組んでいきます。市販用冷凍食品の事業拡大のため西日本に工場を新設し生産力



を増強するとともに、全国的な物流の効率性も向上させていきます。また、地域経済・雇用創出に貢献していきます。

財務基盤の強化

引き続き収益性を着実に向上させ、安定した利益を積み重ねていくとともに、資金調達手段の多様化を図っていきます。また、M&Aなどグループの成長を加速する投資が可能となる財務体質にしていきます。

人財基盤の強化

成長の原動力となる人財の獲得と人財育成を通して、変化に対応可能な体制を構築するとともに、競争力のある会社であり続けるためには、従業員の幸福が必要不可欠という考えのもと、従業員が明るく、楽しく、仕事ができる職場環境づくりを推進していきます。また、従業員が心身ともに健康で仕事に打ち込めるよう、健康経営も推進していきます。

Theme / 4 水産資源のサステナビリティ

当社グループが事業を強化・拡大しながらこれからも魚を中心として安心・安全な食品を安定的に社会に供給していくためには、生物多様性や生態系に配慮した海洋環境の保全と水産資源の持続的な活用は最も重要な課題です。しかし、世界的に水産物の需要が高まるなか、海洋環境の悪化や世界の天然水産資源の持続可能性が懸念されています。こうした問題に対処するためには、科学的根拠に基づいた管理による健全な資源状態の維持が必要です。当社グループは、適切に管理された漁業や海洋環境に配慮した水産養殖からの調達に努めています。

また、日本の水産会社として、日本の水産業と水産

資源のサステナビリティを憂慮しています。かつては水産大国でしたが、漁獲量、漁業就業者数は減少の一途をたどり、近年顕在化してきた水産資源の減少への対応が世界の先進的な事例に比べて後れを取っています。日本の水産業をサステナブルにするためには、科学的根拠に基づいた資源管理による水産資源の回復を通じて、漁獲、養殖から加工までの水産業全体を多くの人材が集まる魅力ある成長産業へと変貌させる必要があります。食料安全保障の観点からも、資源管理により回復した水産資源を永続的に有効活用していくことは重要であり、これからも課題解決に取り組んでいきたいと考えています。

Theme / 5 さらに成長に向けて

キョクヨーグループは前中期経営計画での取り組みにより確実に進化しました。社会・経済が急激に変化しているなかでさらに成長していくためには、企業の成長性、継続性などを含めた総合的なチカラである企業力の強化が求められます。

グループを強化・拡大し、企業力を高めていくためには、消費者、取引先、株主・投資家、従業員などさまざまなステークホルダーとの信頼関係があって初めて可能となります。活発なコミュニケーションを通じて、

ステークホルダーの要請や期待を事業活動に取り入れ、パートナーシップを強化していきます。そして、これまで築き上げてきた基盤を強化・拡大し、「強いキョクヨー」を実現するためにグループの舵取りをするのが私の役割です。

新たな中期経営計画のもと、さらなる成長へ向けて邁進してまいりますので、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの方々のご支援を賜りますよう、よろしくごお願い申し上げます。



歩み

キョクヨーグループは1937年に漁撈会社からスタートし、魚を中心とした総合食品会社としてさまざまな事業を展開させ、2000年代に入ってからは国内生産拠点の整備や世界へのネットワークの拡大を進め、持続的成長へ向けた基盤づくりを行ってきました。

今後は、2000年代に生産拠点を充実させた食品事業の強化を継続するとともに、「海外でつくり、海外で売る」という方針のもと、グローバル展開を加速させ事業規模を拡大してまいります。

1937年～

創立 漁撈会社として創業

貴重なたんぱく源を確保し、食品加工事業に進出することで「食」の安定供給に取り組む

1937年

(株)極洋の前身である極洋捕鯨(株)を創立

1949年

缶詰製造を開始

1970年～

総合食品会社へ

1970年

平塚工場で冷凍食品の製造を開始

1971年

商号を(株)極洋に変更

米国にKyokuyo U.S.A. Inc (現・Kyokuyo America Corporation) (水産物の買付販売・日本向け輸出)を設立

大阪に秋津冷蔵(株)(現・キョクヨー秋津冷蔵(株))を設立、冷蔵庫事業に進出

1973年

まき網船による海外まき網事業を開始

1980年

宮城県に極洋食品(株)(冷凍食品の製造)を設立

1984年

愛媛県にキョクヨーフーズ(株)(カニ風味かまぼこの製造)を設立

1991年

宮城県に塩釜研究所(現・商品開発本部研究所)を設置

1997年

静岡県に極洋水産(株)(海外まき網事業およびカツオ・マグロの製造、販売)を設立

2002年～

世界へのネットワークを拡大

2002年

事業活動の環境負荷低減に関する国際規格であるISO14001を取得

2005年

タイ王国にK&U Enterprise Co., Ltd.(寿司種の製造、販売)を設立

中国に青島極洋貿易有限公司(中国国内向け販売、輸出)を設立

2006年

オランダにKyokuyo Europe B.V.(水産物および冷凍食品の販売)を設立

2007年～

事業基盤の強化

2007年

高知県にキョクヨーマリンファーム(株)(クロマグロの養殖、販売)を設立



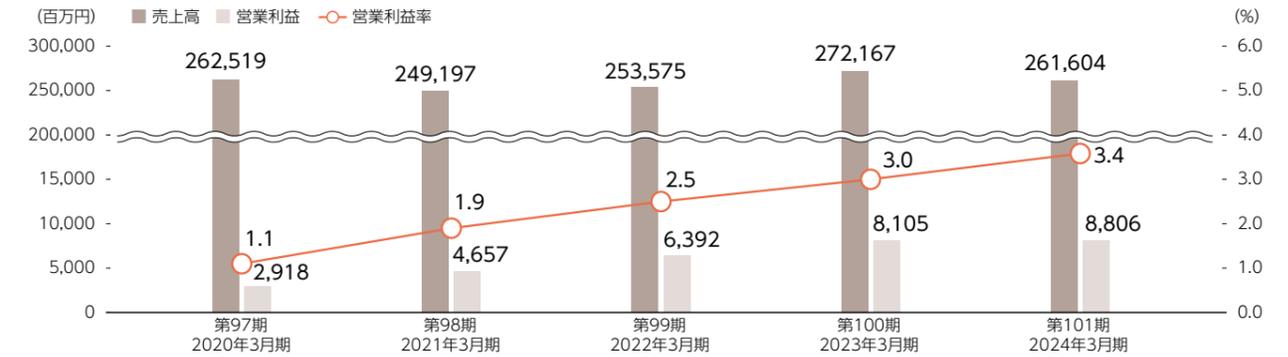
TOPIC



キョクヨーフーズ(株)は2024年10月に設立40周年を迎えます。高たんぱくで低カロリーなすり身は米国でも人気。

2024年春の新製品「オーシャンキングの極しっとりかにごこち」

業績推移



2008年

(株)ジヨッキ(珍味製造)を連結子会社化

2010年

極洋フレッシュ(株)(マグロその他水産物の加工、販売)を設立

2013年

市販商品ブランド「シーマルシェ」を発表

冷凍食品「だんどり上手」シリーズを販売開始 → P.55

2014年

市販用冷凍食品参入

オンラインショップ「キョクヨーマルシェ」を開設

2015年

宮城県に極洋食品(株)の新工場を竣工

2016年

(株)エイパックス・キョクヨー(水産加工品の製造、販売)を設立

2017年

公益社団法人 日本カヌー連盟のオフィシャルパートナーとして協賛 → P.51

2019年

タイ王国にKYOKUYO GLOBAL SEAFOODS CO., Ltd. (寿司種・焼魚・煮魚製造)を設立

海洋プラスチックごみ問題解決に向けて経済界全体で活動する「CLOMA」に参画 → P.39

2020年

責任ある調達活動における基本的な考え方として「キョクヨーグループ 調達基本方針」を策定 → P.34

お取引先向けの行動指針として「キョクヨーグループ サプライヤーガイドライン」を制定 → P.34

2021年

社会とキョクヨーグループの持続的な成長を実現するため「キョクヨーグループ サステナビリティ基本方針」を策定 → P.34

2022年～

持続的な成長へ

2022年

ベトナムにKyokuyo Vina Foods Co., Ltd. (食品の製造、販売、輸出)を設立

2023年

キョクヨーフーズ(株)が食品安全規格FSSC22000認証を取得 → P.58

米国にOcean's Kitchen Corporation (米国向けカニ風味かまぼこの製造、販売)を設立



持続可能な水産業の実現に向けた取り組みと当社のサステナビリティの向上を図ることを目的に「GSSI」に参画 → P.40

(株)クロシオ水産にて養殖されているマダイがMEL養殖認証を取得

2024年

(株)クロシオ水産にて養殖されているブリ、ブリヒラがMEL養殖認証を取得



ブリ



ブリヒラ

トルコ企業のKOCAMAN BALIKÇILIK İHRACAT VE İTHALAT TİCARET ANONİM ŞİRKETİ (ヨーロッパ向けの食品製造、販売)に出資

価値創造プロセス

キョクヨーグループは、「食文化に貢献し、社会とともに成長する」という企業理念を実現し、企業価値の向上を図っていくため「魚を中心に、食で人と暮らしと地球によりそう サステナブルな世界へ」を企業のパーパスとし、新中期経営計画『Gear Up Kyokuyo 2027』のもと、キョクヨーグループのさらなる強化・拡大を図り、持続可能な社会の実現への貢献と、企業価値の向上を目指します。



事業展開

キョクヨーグループは魚を中心とした総合食品会社として、漁獲・養殖・買付、研究・開発、生産・加工、販売・物流・保管までを一貫して手掛けています。水産のプロとして、永年にわたって培ってきた国内外のネットワークを活かし、お客様のもとへ海の恵みをお届けしています。

バリューチェーン



調達

▶ 漁獲・養殖・買付

概要

国内外の取引先との信頼関係と、自社グループ内のネットワークを活用し、世界中から質の高い水産物を安定的に調達しています。また、認証水産物の取り扱いを増やすなど、生物多様性や生態系への影響を考慮し、持続可能な調達の実現に努めています。

強み

- 永年にわたり築きあげてきた国内外のネットワークにより、世界の水産資源情報を入手し、水産物の調達に活用 (高いシェアを占める魚種：ノルウェー産サバ、チリ産ギンザケなど) →P.27-28
- 鯉鮠事業におけるさまざまな顧客ニーズに応じていくため、漁獲・養殖から買付・加工・販売までを当社グループ内で一貫通貫に行う仕組み →P.29-30
- 養殖事業における、スマート給餌機等、先進技術の採用や抗生物質使用削減など、生態系や養殖場周辺の海洋環境に配慮した取り組み →P.44

課題

- 世界の動向に合わせた養殖方法の構築(サステナブルな調達として、飼料を代替タンパク、微細藻類にするなどを検討)
- マーケットイン型養殖*の追求
- 認証水産物の取り扱いのさらなる推進
- トレーサビリティ強化による、天然水産物の持続可能な調達

*マーケットイン型養殖
需要に応じた養殖品目や利用形態の質、量の情報を入手し、その需要に対して定質、定量、定時、定価格の養殖生産物を計画的に供給する仕組み

加工

▶ 研究・開発

概要

魚肉たんぱく質や脂質などの水産科学分野の研究および食品の衛生や安全性についての基礎的研究、業務用冷凍食品・市販用冷凍およびチルド食品・缶詰や珍味などの常温食品等の新製品の試作開発などを行っています。また、独自技術の開発および生産技術指導を通じた新製品開発や品質の安定化と水産加工品の製造技術の開発・改良、さらに養殖事業における養殖クロマグロの鮮度維持向上の研究などに取り組んでいます。

強み

- 研究所と製品開発工場の併設による、製品開発機能の効率化
- 人手不足や高齢化等の社会課題に対応した商品「だんどり上手」シリーズの開発 →P.55-56
- 国立研究開発法人 水産研究・教育機構中央水産研究所や、東京農工大学、東京家政大学、長崎大学との間でコンソーシアムを形成し共同研究による新規事業への取り組みを強化

課題

- 多岐にわたるテーマに対応可能な人材確保と、技術の継承に向けた人材育成
- 差別化商品開発による自社工場の生産規模拡大
- 自社技術の知財化による保護と、新技術の確立

▶ 生産・加工

概要

素材本来の味と食感を活かすことにこだわった焼魚・煮魚製品、より加工度を高めた水産フライ製品、「オーシャンキング」などのすり身製品、畜肉製品、冷凍野菜など、お客様のニーズに合わせて開発・製造した商品を提供しています。

強み

- 水産事業のネットワークを通して調達した質の高い原料を、自社工場で生産・加工するグループ調達・生産の一貫体制
- 基幹工場と同じ敷地に併設された研究所との連携による製品開発の効率化
- 業務用のカニ風味かまぼこ、業務用および市販用の焼魚・煮魚取扱量が業界トップ

課題

- 生産性向上と人手不足に対応した自社工場の省人化(ロボットの活用等)
- 人手不足が課題の医療、介護・福祉施設向け調理簡便化商品需要への対応
- 持続可能な水産原料を活用した製品の生産拡大

販売

▶ 販売・物流・保管

概要

回転寿司やレストラン、居酒屋などの外食産業、量販店の水産・総菜売り場やコンビニエンスストアのほか、病院・介護施設、給食といったさまざまなルートに製品を販売しています。また、成長性の高い海外マーケットの販売強化のため、日本産水産物の輸出版売、三国間貿易を行うほか、「海外でつくり、海外で売る」という方針のもと、欧州、東南アジア、米国など海外生産拠点の拡充を図っています。

物流サービスを担うキョクヨー秋津冷蔵(株)は東京の城南島と大井、福岡の3つの拠点において、冷蔵倉庫事業を中心に、倉庫からの配送手配などのロジスティクス・サービスを提供しています。また蓄積されたノウハウをもとに、グループ外のお客様に対しても大切な貨物の保管や輸送サービスを営み、物流サービスの品質向上、効率化に努めています。

強み

- 永年にわたって築きあげられた国内外の販売ネットワーク
- キョクヨーグループの各拠点を結ぶ全国的なネットワークをベースとしたロジスティクス・サービス →P.33

課題

- 販売拡大の基盤となる生産拠点の拡充と販売網の構築
- フードロス削減に向けた賞味期限、納品期限延長への取り組み
- 運送事業者の負担軽減を目的とした、貨物積みおろし作業の待ち時間削減

事業別概況

中期経営計画『Build Up Platform 2024』最終年度の2023年度は、経済活動の正常化が進み、緩やかな回復の動きがみられた一方で、円安の進行やロシア・ウクライナ情勢の長期化、ガザ紛争の勃発などにより、依然として先行き不透明な状況が続きました。水産・食品業界におきましては、インバウンド需要の拡大などにより、外食・観光産

業の状況が改善したものの、物価高騰に伴う消費者の節約志向の動きや、エネルギーや原材料価格、物流費の高止まりによる生産コスト上昇など、厳しい経営環境が続きました。

そのような環境のなか、売上高は減収となった一方、営業利益、経常利益、当期純利益はともに過去最高を更新しました。セグメント別の事業概況は以下の通りです。

なお、2023年度に行った機構改正に伴い、2022年度と2023年度の比較については、セグメント変更後の数値に組み替えて比較をしています。

市場環境と2023年度業績

水産事業



定塩サケフィール



減収



増益

[国内販売]

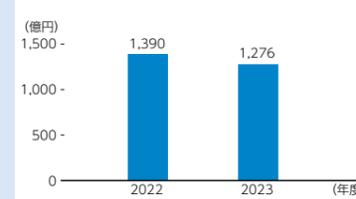
- 主要魚種のサケ、エビを中心に販売が減少
- 年度後半の相場の上昇および年末商戦の高額商品の好調で、収益は大幅に改善

[海外事業]

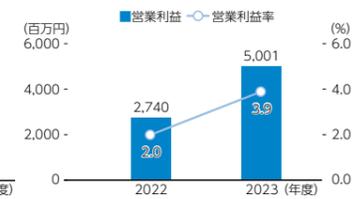
- 輸出は円安を背景にイワシ、サバ等の青魚の販売が増加も、中国向け主力商材のホタテの販売が大幅減少
- 海外現地販売は、中国で加工用原料在庫が滞留し、売上が減少

売上高/セグメント利益(連結)

売上高



セグメント利益

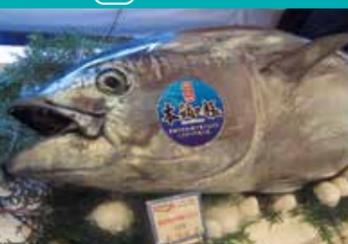


2024年度施策

水産事業

- お取引先(仕入先・販売先)との連携強化による販売量の拡大
- 新規調達先の開拓による資源アクセス強化
- 海外事業拡大に向けた海外生産・販売拠点の拡充

生鮮事業



国産養殖クロマグロ 本鮪の極



減収



減益

[鯉鮪事業]

- マグロは、一昨年来の高値疲れによる消費減退で大幅に販売が減少、相場下落が重なり収益も悪化
- 海外まき網事業は、水揚げ量の減少により売上・利益が減少

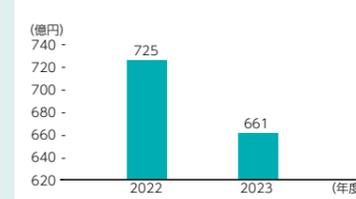
[生食事業]

- 寿司種などの生食商材は、値上げにより販売数量減少も、価格改定効果と外食需要の増加により収益は改善

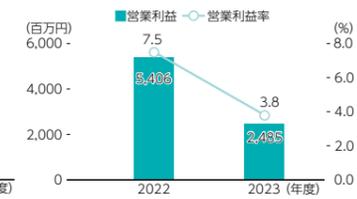
[養殖事業]

- 国産養殖クロマグロは、前期比で売上伸長も、飼料費などのコストが影響し、収益を圧迫

売上高



セグメント利益



生鮮事業

- 生食・鯉鮪事業の一体化の強みを活かした販路拡大
- 養殖事業の収益性向上

食品事業



(左)だんどり上手 シロガネダラ切身
(右)だんどり上手 サーモン塩焼き



増収



増益

[業務用冷凍食品]

- エビフリッターやカニ風味かまぼこなどの売上が拡大

[市販用冷凍食品]

- 煮魚・焼魚や弁当用のフライ製品などの販売が伸長

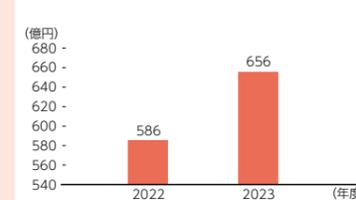
[缶詰]

- 不漁を背景としたサバ缶の価格上昇などにより、販売が減少

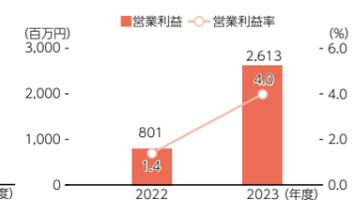
[おつまみ・珍味]

- 高付加価値商品を中心とした販売で、売上は前期並みを確保

売上高



セグメント利益



食品事業

- 自社工場製品の販売を核とした、安定的な収益確保
- 消費者ニーズをとらえた商品力の強化

物流サービス事業



キョクヨー秋津冷蔵(株)東京事業所



増収



増益

[冷蔵倉庫事業]

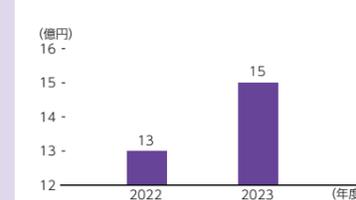
- 庫腹率*の高水準が継続したことで、保管料収入が増加
- コスト上昇を反映した価格改定により、売上が拡大

[利用運送事業]

- 外部取引先からの受注増加により、売上が拡大

* 庫腹率：冷蔵庫の収容能力に対する荷物の割合

売上高



セグメント利益



物流サービス

- 冷蔵倉庫の貨物回転率向上による売上の拡大
- 貨物の集約による配送効率化
- 業務効率化によるコスト削減

「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を、2022年3月期の期首から適用しており、2022年3月期以降にかかわる各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっています。

事業環境認識

「企業と社会の共有価値の創造」を通して、持続的な社会の実現に向けた責任を果たすため、グループを取り巻く事業環境をさまざまな視点で捉え、重要課題の特定を行いました。

重要課題特定までのプロセス

▶ 企業理念を実現するため、グループを取り巻くさまざまな環境を認識

▶ グループを取り巻くさまざまな環境を認識したうえで、グループにとってのリスクと機会を抽出

▶ 抽出したリスクと機会をもとに、グループにおける優先度とステークホルダーにおける重要度を分析し、グループの重要課題を特定

事業環境	キョクヨーグループにとってのリスクと機会	重要課題					貢献するSDGs
		海外事業・食品事業のさらなる拡大	生産拠点・販売拠点の拡充を加速	財務基盤の強化	資源アクセスの強化	気候変動等環境問題への対応	
● 世界的な水産物需要の増大 (⇒P.17、43)	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 買付競争激化による調達コストの上昇 ◎ 天然水産資源の減少・枯渇 ● 持続可能性に配慮した水産物需要の増加 ● 健康志向の高まりに伴う世界的な水産物需要の増加 ● 原材料調達先の多様化 	✓	✓		✓		14
● 2050年カーボンニュートラル ● 気候変動・海洋汚染をはじめとする環境問題の深刻化 (⇒P.34、43、45、49)	<ul style="list-style-type: none"> ◎ プラスチック問題への対応を含む汚染予防・環境負荷低減コストの増加 ◎ 健全なサプライチェーン構築への対応遅れによる企業価値の低下 ◎ 水産資源への影響と、供給体制の不安定化 ◎ 自然災害による事業活動の停止 ● 環境問題への真摯な対応による社会からの信頼獲得 ● 低炭素化・プラスチック問題解決の新たな技術開発促進 ● 省資源を通じた企業コストの低減 				✓	✓	7, 12, 13, 14, 15, 17
● 食のライフスタイルの変化 ● 外食、中食、内食など「食」の選択肢の増加 ● 冷凍食品のニーズの多様化 ● 国内における少子高齢化の進行 (⇒P.55)	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 生鮮食品市場の需要減少・縮小 ◎ 「変化」への対応遅れによる販売減少 ● 高齢者食の需要増加 ● エシカル消費の拡大 	✓	✓			✓	3
● 食の安心・安全への関心の増大 (⇒P.57)	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 安心・安全を保證するシステム構築によるコスト増加 ◎ 製品の品質クレーム・トラブルによるお客様からの信頼低下 ● 品質向上による消費者・お取引先からの信頼の獲得 ● 消費者・お取引先への正確・迅速な情報発信による信頼の獲得 		✓	✓			12, 17
● 人材不足 (⇒P.52)	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 安全衛生管理への影響・労働災害発生リスクの増加 ◎ 生産性・品質の低下 ◎ 労働・物流コストの上昇 ● 適切な労働時間の管理による従業員のモチベーション・業務効率の向上 ● 省人化・省力化への技術開発促進 			✓			8
● 人権、DEIに対する意識の高まり (⇒P.52、53、54)	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 人権侵害のリスク増加 ◎ 対応遅れによる従業員のモチベーション・業務効率の低下、人材の流出 ● 働きやすい職場環境づくりによる従業員エンゲージメントの向上 ● 多様な人材が活躍できる職場環境の構築 ● 「人材を集める」から「人材が集まる」組織への変革 	✓	✓	✓			4, 5, 8, 10
● IT技術の発展 ● DXの推進 (⇒P.41)	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 新システム構築の費用増加 ◎ 販売チャンネルの変化、販売機会の喪失 ● 新たな技術の導入による業務の効率化、高度化 ● 生産・販売技術の可視化 	✓	✓	✓			5, 8, 9, 17
● サステナビリティ経営への関心の高まり (⇒P.39)	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 企業価値の低下 ● 企業価値の向上 ● ステークホルダーからの支持拡大 ● 社会的な信用力アップによる資金調達コストの低減 			✓		✓	7, 12, 13, 14, 17

新中期経営計画『Gear Up Kyokuyo 2027』

キョクヨーグループは、2024年4月より新中期経営計画『Gear Up Kyokuyo 2027』（2024～2026年度）をスタートさせました。

サステナブルな世界の実現に向けた責任を果たしながら、国内の展開をより深く進め、海外での事業ウイングを大きく拡げることで、キョクヨーグループを「強化・拡大」させていきます。

1. 前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画『Build Up Platform 2024』では、社会とキョクヨーグループそれぞれが共有すべき価値を創造していくことで、新たな成長への礎となる「高収益構造への転換」に取り組みました。初年度よりコロナ禍の影響を受けましたが、収益性の向上により、営業利益は3期連続、経常利益は4期連続、当期純利益は2期連続で最高益を更新し、高収益構造への転換が進みました。

前中期経営計画の目標と結果

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	目標値	目標比
売上高	2,535億円	2,721億円	2,616億円	3,000億円	△383億円
営業利益	63億円	81億円	88億円	70億円	+ 18億円
経常利益	69億円	81億円	88億円	65億円	+ 23億円
営業利益率	2.5%	3.0%	3.4%	2.0%超	+ 1.4ポイント
経常利益率	2.7%	3.0%	3.4%	2.0%超	+1.4ポイント
海外売上高	183億円	254億円	218億円	300億円	△81億円
有利子負債資本倍率 (D/Eレシオ)	1.5倍	1.6倍	1.4倍	1.5倍	△0.1ポイント

成果

- 収益性向上による新たな基礎づくり
- 高収益構造への転換
- 事業基盤・財務基盤・人材基盤の強化

課題

- 海外事業の進捗
- 水産事業における収益安定化
- 事業におけるキャッシュ創出

事業基盤の強化

食品事業における自社工場生産へのシフトや価格改定によるコストアップの吸収等による収益の安定化、タイ王国の新工場完工による生産力の拡大、ベトナム、北米等海外生産拠点の基盤づくり、国際競争力を持つ大型まき網船の建造など、さらなる発展へ向けた基盤強化が進展しました。

財務基盤の強化

収益性の着実な向上による安定した利益の積み重ねと、1961年以来となる公募増資によるエクイティ性資金の調達により、自己資本の拡充および借入金の低減を図りました。これにより、さらなる生産規模拡大や海外事業における収益力向上に向けた成長戦略に対応可能な財務柔軟性を確保するとともに、事業拡大に伴うリスク増大に耐えうる資本構成とすることで財務基盤の強化を進めました。

人材基盤の強化

競争力のある会社であり続けるためには従業員のしあわせが不可欠との経営ビジョンのもと新人事制度を導入し、従業員のワークエンゲージメントの向上を図りました。また、コーポレートガバナンスの強化とともに、次世代の経営人材育成を目的として執行役員制度を導入するなど、持続的成長へ向けた取り組みが進みました。

課題

売上高や海外事業拡大の進捗など事業拡大における課題が残りました。収益面では過去最高益を更新しましたが、水産事業においては水産相場のボラティリティの影響により収益安定化を達成できませんでした。また、事業によるキャッシュ創出にも課題が残りました。

2. 新中期経営計画の策定にあたって

新中期経営計画では、企業パーパスのもと、前中期経営計画の成果を土台としてグループを強化・拡大し、企業価値の向上を図っていきます。

1 「事業基盤」の拡充

2 「財務基盤」の強化

3 「ステークホルダーとのパートナーシップ」の強化

事業基盤の拡充

海外事業と食品事業の強化・拡大をさらに推進するため、設備投資をはじめとした成長に結びつく施策の実行により、生産拠点、販売拠点の拡充を加速させて事業規模を拡大し、売上高および収益の増加を図ってまいります。また、事業の安定性を高めるため、水産相場に影響されにくい、高収益を確保できる付加価値性の高い商品づくりをさらに推し進め、着実にキャッシュフローを創出できる事業展開を目指してまいります。

財務基盤の強化

安定的な利益による資本の増強はもちろんのこと、今後の金利上昇を意識した資金調達手段の多様化を図ることで財務基盤をさらに強化し、グループの成長を加速する投資に対応できる体制を整えてまいります。また、ROICを指標とすることで資産効率性を明確にし、資本投下と運用の最適化を図ってまいります。

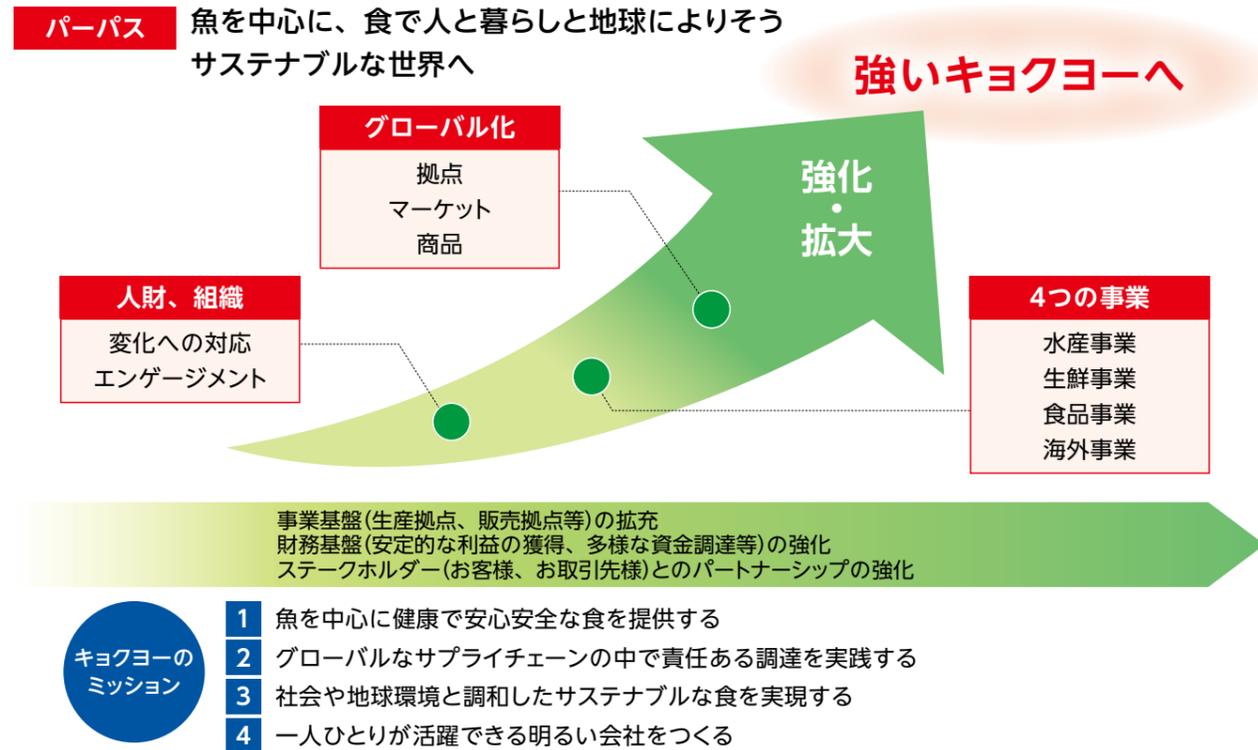
ステークホルダーとのパートナーシップの強化

さまざまなステークホルダーとの積極的なコミュニケーションを通じて経済的・社会的な価値を提供し、強固な信頼関係を築いてまいります。また、サステナビリティを意識した経営のもと、ガバナンスや人権の重視、カーボンニュートラルへの貢献など、事業を通じた社会課題解決にも積極的に取り組んでまいります。

新中期経営計画『Gear Up Kyokuyo 2027』

3. 新中期経営計画『Gear Up Kyokuyo 2027』

①イメージ図



②3つの視座

経営基盤の拡充と強化を進めながら、当社グループのミッション達成に向けて、「人財・組織」「4つの事業」「グローバル化」の3つの視座で施策を遂行し、成長を一段と加速させ(Gear Up)、企業としてのチカラが強化・拡大された‘強いキョクヨー’を追い求めてまいります。

人財・組織

変化の早い時代を乗り切っていくために、その原動力となる人財の獲得と育成を通じて、社会ニーズやビジネス環境の変化に対応できる組織を整えてまいります。また、従業員エンゲージメントを重視し、ともに成長を目指すことで一人ひとりが個性と能力を発揮できる職場環境を創造していきます。

4つの事業

キョクヨーグループを構成する柱である、水産事業、生鮮事業、食品事業、海外事業の4つの事業を展開し、グループを強化・拡大してまいります。これらの事業を通じて、魚を中心に健康で安心安全な食を提供するとともに、社会のニーズにマッチした‘キョクヨーならではの’商品によりブランド力の向上を進めてまいります。

また、原材料等の調達においては、グローバルなサプライチェーンのなかで責任ある調達を实践し、社会や地球環境と調和したサステナブルな食を実現させてまいります。

グローバル化

世界のさまざまな地域の食への多様なニーズを巧みにとらえ、現地に生産・販売体制を整えて、最適な方法でグローバル展開を進めてまいります。世界的に水産物の需要は大きく伸長しており、キョクヨーグループが長年培った経験をグローバルなフィールドでも発揮してまいります。

③KPI(連結目標値)の設定

キョクヨーグループの強化・拡大を達成し、成長への加速を確実にするため、KPIを設定しました。

	2024年3月期実績	2027年3月期目標値(最終年度)
売上高	2,616億円	4,000億円
営業利益	88億円	135億円
経常利益	88億円	135億円
海外売上高比率	8.3%	15%以上
ROIC(投下資本利益率)	5.1%	6%以上
DOE(株主資本配当率)	2.3%	3%以上

セグメント別	2024年3月期実績		2027年3月期目標値(最終年度)	
	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益
水産事業	1,277億円	50億円	2,350億円	74億円
生鮮事業	662億円	25億円	770億円	34億円
食品事業	656億円	26億円	850億円	40億円
物流サービス	16億円	3億円	25億円	3億円
その他	5億円	△16億円	5億円	△16億円
合計	2,616億円	88億円	4,000億円	135億円

事業規模の拡大

事業規模拡大のKPI指標として売上高を設定し、目標値は4,000億円と致します。事業のグローバル展開、資源アクセス強化による供給力の増強、顧客への商品提案力のアップなどを通じて売上高の増加を図ってまいります。

高収益体制の強化

前中期経営計画で礎を築いた高収益体制をさらに強化・拡大させるため、営業利益、経常利益をKPIとして設定し、目標値は135億円と致します。

自社工場を中心とした生産販売体制のさらなる整備や社会のニーズに合致した高付加価値商品の開発、販売などを通して高収益を確保し、達成を目指します。

グローバル化の推進

事業のグローバル化推進は、新中期経営計画の柱となります。KPIとして海外売上高比率を設定し、目標値は15%以上と致します。世界をフィールドに、長年培ったキョクヨーグループのノウハウをグローバルに活かしてまいります。

資産効率性の重視

資産効率性のKPIとしてROIC(投下資本利益率)を設定し、目標値は6%と致します。事業規模の拡大・高収益体制の強化・グローバル化の推進を担う成長分野への投資を積極的に行うとともに、現有資産を効率的に活用する一方、投下資本の効率性についての検証も十分に行ってまいります。

株主還元の実現

株主への安定的で充実した配当を実行するためのKPIとしてDOE(株主資本配当率)を設定し、目標値は3%以上と致します。当期純利益だけでなく、株主資本に対するリターンを視点を取り入れ、安定した収益の積み上げによる自己資本の充実に連動した配当を行ってまいります。

財務担当役員のメッセージ

キョクヨーグループの強化・拡大へ向けた財務戦略

常務取締役 **檜垣 仁志**

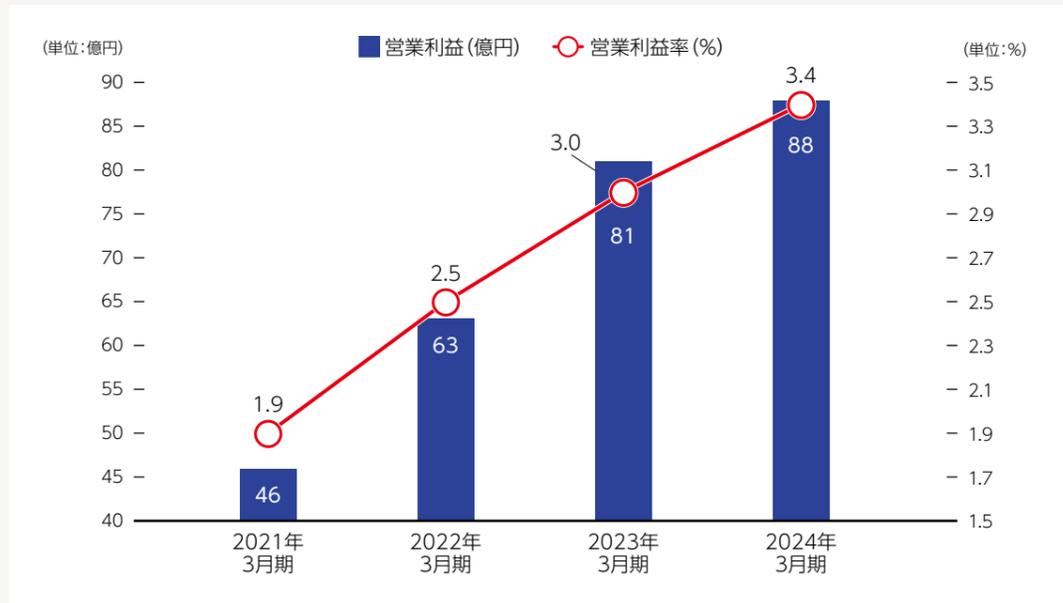
1. 前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画では、新たな成長への礎となる「高収益構造への転換」に取り組みました。その結果、収益面では、過去最高益を更新するとともに利益率が着実に向上しました。また、安定的な利益の積み上げと公

募増資により、自己資本を強化しました。こうしたなかで、ROEは10%を超える水準で推移しました。

しかし、財務基盤の強化を進める一方で、営業キャッシュフローの創出が課題として残りました。

営業利益および営業利益率の推移



2. 新中期経営計画『Gear Up Kyokuyo 2027』の売上高・利益目標

新中期経営計画では、前中期経営計画の成果を土台として、売上高4,000億円、営業・経常利益135億円を連結目標値とし、事業規模の拡大を目指します。また、海外売上高比率の目標値を15%以上としています。

海外を含めた事業規模の拡大・新規取引先の開拓を進めながら、安定した収益を確保し、グループの「強化・拡大」を図っていきます。



3. 財務基盤の強化

新中期経営計画では、水産事業を土台として、生鮮事業および食品事業を拡大しながら海外展開を加速していきます。そのためには、国内の生産能力の増強、海外事業における生産拠点の整備やM&Aなど、強化・拡大を進めるための成長へ向けた投資が必要です。

こうした投資を可能にするため、前中期経営計画で向上させてきた収益性をさらに高め自己資本の厚みを増していくとともに、「金利のある時代」への移行が進むなか、今後予想される金利上昇を意識した資金調達手段の多様化を図り、財務基盤をさらに強化していきます。

4. 持続的成長の実現

新中期経営計画達成に向けて、財務基盤の強化を図りながら、今後も引き続き積極的な新規投資を行い、さらなる事業規模の拡大を目指します。

その改善と投下された資本に対する効率性も重視し、中長期的な視点で当社グループの持続可能性を高めていきます。

そこで、ROIC(投下資本利益率)を指標とし、利益率

5. 株主還元

株主還元については、安定配当を継続し、利益成長による配当水準の向上を目指します。新中期経営計画では、DOE(株主資本配当率)を目標値とし、企業体質

の強化および将来の事業拡大に備えた内部留保の充実を図りながら、安定的で充実した配当を実施していきます。

水産事業

お取引先とのパートナーシップを強化し、
調達と販売の双方向で
取引を拡大していきます。



強み	事業機会	リスク	注力事項
<ul style="list-style-type: none"> ● 調達から、加工、販売までに至る「グループ一貫体制」 ● グループの各部門に蓄積された知識とノウハウ ● 永年にわたり築きあげてきた国内外のネットワーク ● 業界トップクラスの取扱量（ノルウェー産サバ、シマホッケ、チリ産ギンザケ、エビ、イクラ製品等） 	<ul style="list-style-type: none"> ● 健康志向の高まりに伴う世界的な水産物需要の増加 ● 環境に配慮した方法で漁獲・養殖・加工された水産物需要の増加 ● 養殖水産物の供給増加 	<ul style="list-style-type: none"> ● 資源保護を目的とした漁獲規制の強化による天然魚の漁獲量・買付量の減少 	<ul style="list-style-type: none"> ● 当社とお取引先の連携強化による販売量の拡大 ● 新規調達先の開拓による資源アクセス強化 ● 海外事業拡大に向けた海外生産・販売拠点の拡充 ● 水産相場に影響されにくい付加価値商品による収益安定性確保

セグメント別事業概況 (2023年4月～2024年3月)

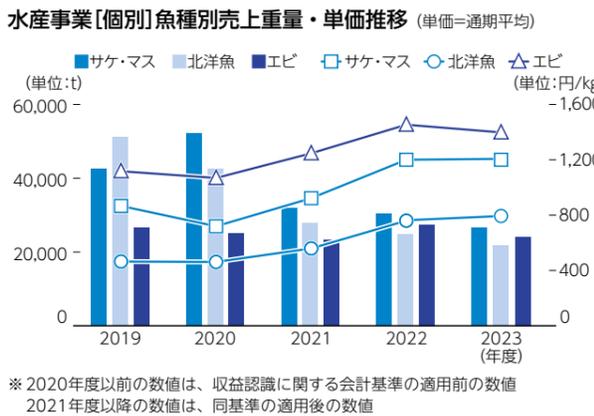
国内販売については、米国等の物価上昇に伴う消費の減退から水産物市況が不透明ななか、夏場までは流通・加工業者が当面必要な分のみの買付に徹したために、主要魚種のサケ、エビを中心に全体として販売は減少しました。一方で、利益面では夏場以降、国内在庫の減少により全般的に相場が上昇傾向にあったことや、一昨年末に相場が急落したカニや魚卵などの高額商品が年末商戦に向けて荷動きが活発となったことなどから、収益は大幅に改善しました。

海外事業については、輸出版売では円安を背景にイワシ・サバ等の青魚が増加したものの、中国政府が日本産水産物を輸入禁止とした影響でホタテの輸出が大幅に減少しました。海外現地販売においては、欧米は消費減退により販売数量は落ち込んだものの、円安により前期並みの売上を確保しましたが、中国は加工用原料の在庫が滞留したことにより売上が前年を下回りました。

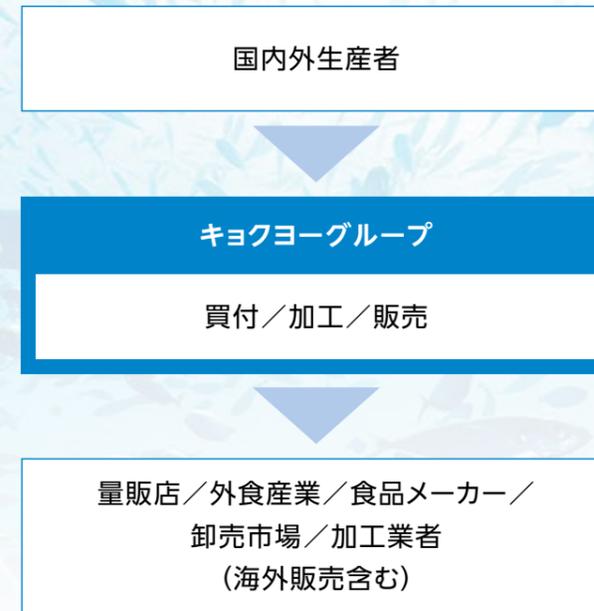
この結果、売上は前期を下回りましたが、利益は前期を上回りました。

2023年度実績
売上高： 1,276億94 百万円（前期比8.2%減）
営業利益： 50億1 百万円（前期比82.5%増）

2023年度 連結海外売上高実績
売上高： 218 億円（前期比14.2%減）



サプライチェーンの概略図



主な取り扱い製品



2024年度の施策

2024年度は、当社の強みを活かしながら、お取引先とのパートナーシップを強化します。

お取引先とともに、お互いの得意とする産地やサイズの原料を相互補完し、調達と販売の両面で取引を拡大していきます。グループの各部門に蓄積された知識とノウハウのもと、現場担当者が的確な相場判断を下し、商品提案を行うほか、永年にわたり築きあげてきた国内外のネットワークを活かして収集したマーケット情報をお取引先と共有し、市場のニーズを反映した製品の開発に注力していきます。

また、より強固なパートナーシップの構築に加え、資源アクセスの強化や水産相場に影響されにくい付加価値商品の開発に取り組み、販売のさらなる拡大と収益安定性確保を推進していきます。

2024年度予想	
売上高： 1,560 億円	営業利益： 58 億円

生鮮事業

一貫通貫体制のもと、
生鮮事業の拡大に取り組んでいきます。

生鮮事業セグメント管掌
取締役
生鮮事業本部長
山口 敬三



強み	事業機会	リスク	注力事項
<ul style="list-style-type: none"> グループ内での原料調達（漁獲・養殖・買付）・加工・販売までの「一貫通貫体制」 高品質・安定供給を可能にする、つくり・育てる漁業への取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> 養殖水産物の供給増加 インバウンド需要の増加 海外での生食食材の需要増加 	<ul style="list-style-type: none"> 天然水産資源の減少・枯渇 機械化が難しい加工現場の人手不足 目まぐるしく変化する顧客ニーズ 	<ul style="list-style-type: none"> 養殖事業の収益性向上 資源アクセス強化による生食商品のラインアップ充実

セグメント別事業概況 (2023年4月～2024年3月)

生鮮事業本部は、生食製品を取り扱う「鯉鮪事業部」、[生食事業部]、[資源開発部]の3つの事業部が一体となり、カツオ・マグロ製品、寿司種、養殖水産物等、販売流通・販売の温度帯や販売先が近い商材を同一セグメント内で取り扱う包括的な事業推進体制のもと、効率的な事業運営を図っています。

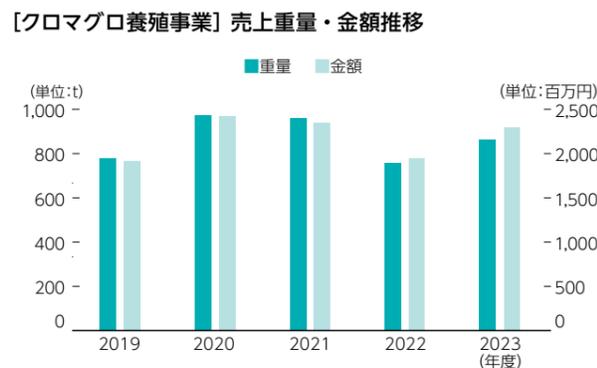
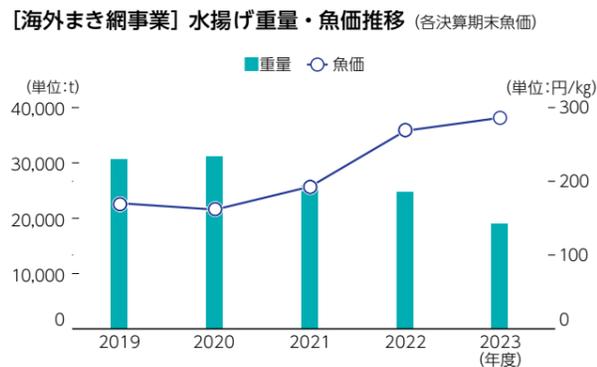
鯉鮪事業は、マグロに関しては一昨年来の高値疲れによる消費減退から、冷凍品全般の販売が大幅に減少したところに相場下落が重なり、収益も悪化しました。カツオ・マグロの漁獲部門である海外まき網事業は、水揚げ量の減少により、売上・利益とも減少しました。

生食事業において、寿司種を中心とした生食食材は、値上げにより販売数量が減少したものの、コスト上昇を反映した価格改定効果と外食需要の増加により、収益は改善しました。

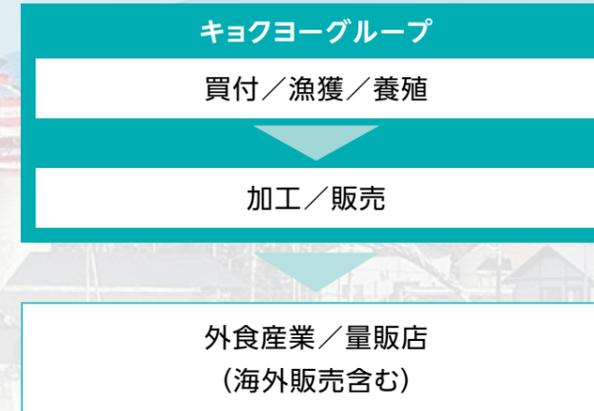
資源開発部の養殖事業は、国産養殖クロマグロについては、売上は前期比で伸長したものの、飼料費などコスト増加が収益を圧迫しました。

この結果、売上・利益とも前期を下回りました。

2023年度実績
売上高： 661億47 百万円 (前期比8.9%減)
営業利益： 24億85 百万円 (前期比54.0%減)



サプライチェーンの概略図



主な取り扱い製品



2024年度の施策

鯉鮪事業は、グループ内での原料調達から加工・販売までの「一貫通貫体制」が強みです。カツオ・マグロ製品全般を取り扱うなか、特にマグロタタキ製品において、お取引先の皆様のご要望にお応えすべく、増販に向けて生産拡大を図るとともに、品位の向上に努め、提案力の強化を図ります。

生食事業は、極洋食品(株)塩釜工場ではイクラを中心とした魚卵製品、タイ王国のKYOKUYO GLOBAL SEAFOODSでは寿司ネタの「サーモン」と「エビ」を中心に取り扱いを進めていきます。また、昨年度、ベトナムの協力工場で新たに寿司エビラインを立ち上げました。引き続き国内・海外の自社工場を中心に、生産から販売まで一体となり販売力と競争力の強化を行い、タイムリーな商品提案に努めていきます。

養殖事業は、引き続き「資源アクセスの強化」「養殖事業の収益安定化」を掲げ、新規事業や関連する各種案件に取り組むことで養殖事業の拡大を図っていきます。今後も、当社グループ養殖事業の支援、生産効率の向上につながる先端技術の導入や、輸出拡大に向けた水産認証の取得を含めた仕組みづくり、関係部署との連携による、魚粉代替タンパクの開発、養殖関連企業のM&Aなど、幅広く活動していきます。

2024年度予想	
売上高： 700 億円	営業利益： 27 億円

食品事業

「食品メーカー」として、
今後とも「価値ある自社工場製品」の提供に
努めていきます。

食品事業セグメント管掌
取締役
食品事業本部長
服部 篤



強み	事業機会	リスク	注力事項
<ul style="list-style-type: none"> ● グローバルな加工拠点と調達能力 ● トップクラスのシェアを誇る冷凍煮魚・焼魚製品とカニ風味かまぼこ製品 	<ul style="list-style-type: none"> ● インバウンド需要の拡大 ● ライフスタイルの変化や、調理現場の人手不足による時短・簡便化ニーズの増加 	<ul style="list-style-type: none"> ● 物価高騰に伴う消費者の節約志向 ● エネルギーや原材料価格、物流費の高止まりによる生産コスト上昇 	<ul style="list-style-type: none"> ● 自社工場製品の販売を核とした、安定的な収益確保 ● 消費者ニーズをとらえた商品の開発力強化

セグメント別事業概況 (2023年4月～2024年3月)

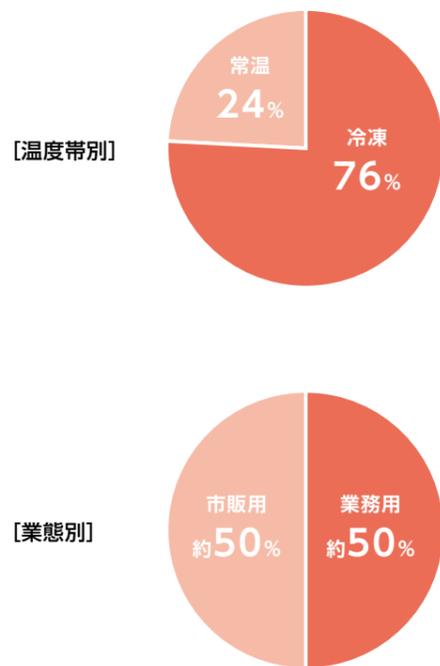
食品事業は、全体として、大幅なコスト上昇を反映した適正な価格の浸透により、収益は大幅に改善したものの、値上げによる販売数量減少の動きが見られました。

自社工場製品の販売に注力した結果、業務用冷凍食品は、エビフリッターやカニ風味かまぼこなどの売上が拡大しました。市販用冷凍食品は、煮魚・焼魚や弁当用のフライ製品などの販売が伸長しました。常温食品においては、缶詰は不漁を背景としたサバ缶の価格上昇による販売の減少がありました。おつまみ・珍味製品は高付加価値商品を中心とした販売で、売上は前期並みを確保しました。

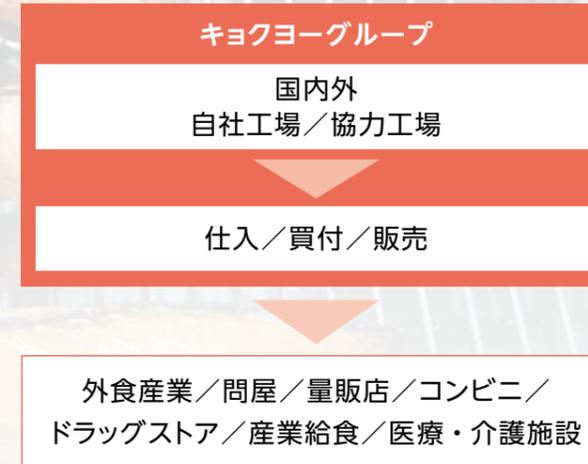
この結果、売上・利益とも前期を上回りました。

2023年度実績
売上高：656億34百万円 (前期比11.8%増)
営業利益：26億13百万円 (前期比226.0%増)

2023年度売上高内訳



サプライチェーンの概略図



2024年度の施策

自社工場製品の徹底的な拡販による事業規模拡大を、大きな方針として進めていきます。安心安全な商品を提供することを基本としたうえで、継続的なコストダウンと品位の向上による商品力の強化に取り組み、お取引先や消費者の皆様にご支持いただけるよう自社工場製品の競争力に磨きをかけていきます。また、市場のニーズを的確にとらえ、マーケットが求める商品開発と新規商品の投入により事業の拡大を進めていきます。

業務用の冷凍・チルド商品は、産業給食、医療・介護施設等に向けて、エビカツ等の油ちょう品、カニ風味かまぼこ、「だんごり上手」シリーズの切身・煮魚・焼魚・肉製品など、自社工場製品を中心とした販売に注力します。

市販用の冷凍・チルド商品は、今後も食卓の主菜となる商品の開発に努め、自社工場製の「魚」を中心とした惣菜商品のラインアップを強化します。

缶詰は、主要取引先との関係強化による主力のサバ缶、イワシ缶、ツナ缶のシェア拡大と、新商品の開発に努め、新たなニーズの掘り起こしを行います。おつまみ製品も、消費者目線にたった新製品投入により、売上拡大を図ります。

2024年度予想	
売上高：720億円	営業利益：29億円

主な取り扱い製品



物流サービス

2024年問題への対応を進めるとともに、
貨物回転率向上による売上の拡大に
取り組みます。

物流サービスセグメント管掌
専務取締役
木山 修一



強み	事業機会	リスク	注力事項
<ul style="list-style-type: none"> ●製品の製造・販売事業と、保管・物流事業の連携による包括的な事業体制 ●蓄積された「商品を安心・安全・適切に保管・お届けする」ためのノウハウ ●日本全国に及ぶ物流ネットワーク 	<ul style="list-style-type: none"> ●デジタル技術の活用による業務効率の向上 	<ul style="list-style-type: none"> ●エネルギーコスト上昇による冷蔵庫運営費の上昇 ●物流・運送業界の働き方改革による輸送能力の不足 ●人手不足による労働・物流コストの増加 	<ul style="list-style-type: none"> ●冷蔵倉庫の貨物回転率向上による売上の拡大 ●貨物の集約による配送効率化 ●業務効率化によるコスト削減

セグメント別事業概況 (2023年4月～2024年3月)

冷蔵倉庫事業においては、庫腹率*が高い状態が続く保管料が増加するとともに、コスト上昇を反映した価格改定により、売上が拡大しました。

利用運送事業においては、自社グループで効率的な配送を手配することにより、グループ全体の固有販売費削減に貢献しました。また、外部取引先からの受注増加により、売上が伸長しました。

この結果、売上・利益とも前期を上回りました。

*冷蔵庫の収容能力に対する荷物の割合

2023年度実績
売上高：15億99百万円 (前期比17.4%増)
営業利益：2億89百万円 (前期比42.2%増)

2024年度の施策

冷蔵倉庫の貨物回転率向上による売上の拡大に加え、キョクヨーグループ貨物の取り扱い比率向上による安定的な庫腹率の管理に取り組みます。また、2024年問題への対応として、貨物の集約による配送効率化に努めます。

2024年度予想	
売上高：16億円	営業利益：2億円

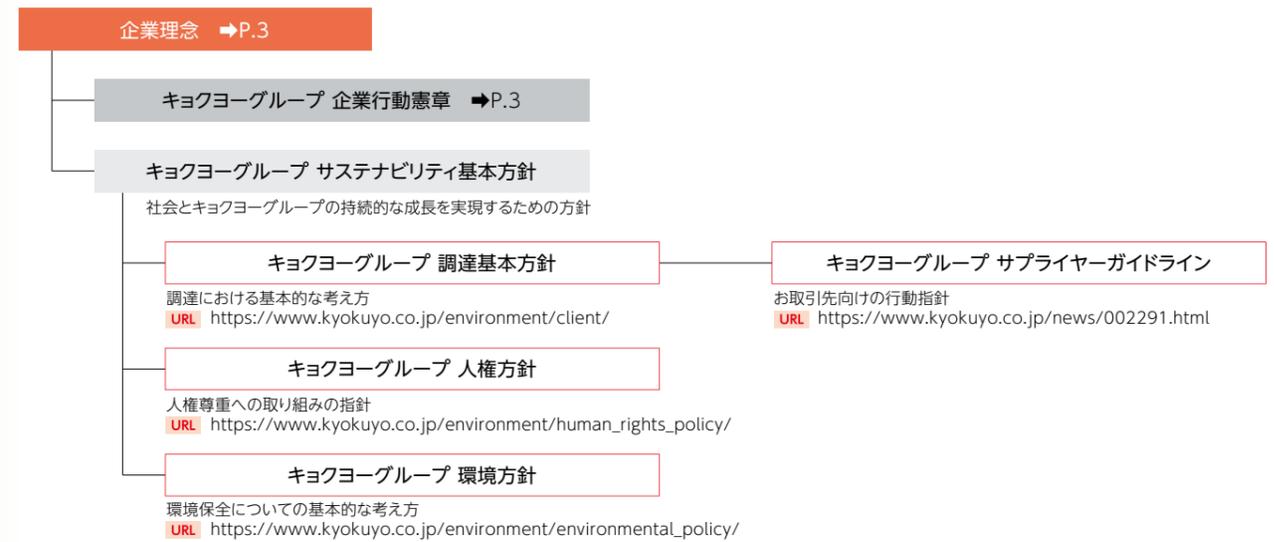


キョクヨー秋津冷蔵(株)の倉庫内

サステナビリティ

キョクヨーグループは、社会の要請や期待に応え社会的責任を果たすため、さまざまなサステナビリティ課題に取り組んでいます。そして、ステークホルダーとの信頼関係の構築に努め、グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図っていきます。

キョクヨーグループのサステナビリティについての考え方



キョクヨーグループ サステナビリティ基本方針

キョクヨーグループは魚を中心とした総合食品会社として、「企業理念」に基づいた5つのテーマのもと、事業活動を通じて社会的価値と経済的価値を創出することで社会的課題を解決し、社会の持続可能な発展に貢献するとともに持続的な成長を目指します。

1. 価値の創出と共有	安心・安全な商品・サービスの提供を通じて社会に価値を創出し共有することで、さまざまな社会課題を解決し、健康で心豊かな生活と食文化に貢献します。
2. 社会とのコミュニケーション	さまざまなステークホルダーとの積極的なコミュニケーションを推進し、社会の要請や期待に応え社会的責任を果たすことで、豊かな社会づくりに貢献します。
3. 多様な人材が活躍できる環境	新たな価値の創出の源泉である人材の多様性を尊重し、一人ひとりが活躍できる環境づくりに努めます。
4. 環境との調和	地球環境への負荷低減や気候変動の緩和、生物多様性と生態系の保全などに配慮した、環境と調和した事業活動に努めます。
5. コーポレートガバナンスの充実	迅速かつ透明性の高い経営のもと、公正な事業活動を行うとともに、コンプライアンスの徹底とリスクマネジメントの強化に努めます。

サステナビリティ

キョクヨーグループ 調達基本方針

キョクヨーグループは、「企業理念」「キョクヨーグループ 企業行動憲章」に基づいたサステナビリティを重視した事業活動のもと、社会的責任を果たし、持続可能な社会の実現に貢献するため、社会的責任の国際規格であるISO26000に沿った「キョクヨーグループ 調達基本方針」を策定し、「責任ある調達*」活動を推進しています。

※責任ある調達：人権尊重、法令順守、環境保全、労働安全等の社会側面にも配慮した調達

「キョクヨーグループ 調達基本方針」の8つのポイント

①法令・社会規範の遵守

②人権の尊重

③安全で働きやすい環境

④地球環境への配慮

⑤公正な事業慣行

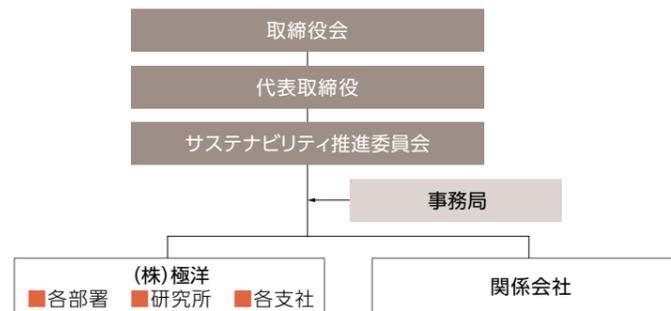
⑥安心・安全な商品およびサービス

⑦地域との共生

⑧情報セキュリティ

サステナビリティ推進体制

社長を委員長とするサステナビリティ推進委員会のもと、キョクヨーグループ全体でコスト削減など事業の効率性と持続可能性を考えながら、サステナビリティ活動を推進しています。



以上の方針および体制のもと、持続的な社会の発展とグループの成長を図るため、さまざまな取り組みを実施しています。

キョクヨーグループ水産物資源調査

(株)極洋は、(株)極洋および国内外のグループ会社18社が2020年度に調達した水産物について、資源状態を調査しました。

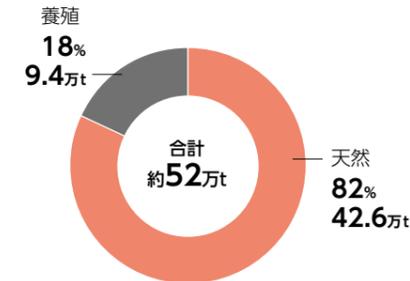
1. 調査目的

天然水産物の「過剰漁獲」が年々進行しているなか、「海の恵み」に支えられて事業を行っているキョクヨーグループにとって、「水産物の持続可能性」は、事業を継続するうえで、中長期的なリスクと機会に関わる重要な要因です。

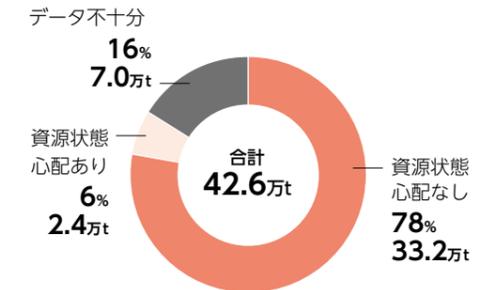
このような考えから、自社グループの調達状況を認識するとともに、課題を把握し、適切な対応をとることを目的として、「水産物資源調査」を行いました。

2. 調査結果 重量：原魚換算値ベース

(1) 調達水産物全体の内訳



(2) 天然水産物の内訳



3. 課題と今後の対応

課題 天然水産物の持続可能な調達をどのように実現するのか。

対応 「資源状態に心配なし」について、調達基本方針に沿った対応を継続するとともに、認証水産物の取り扱いを増やしていきます。「資源状態に心配あり」「データ不十分」について、リスクがあるサプライヤーとは対話を通してトレーサビリティの強化を図ります。そして、リスクがある地域の魚種に関して、漁業機関等の情報を継続的に確認するとともに、監督官庁の方針に沿った対応を行います。

グループ全体で情報を共有し、調査結果を認識するとともに、調達基本方針やサプライヤーガイドラインに則り、生物多様性と生態系の保全、持続可能な水産資源の利用に配慮した事業活動を徹底します。また、水産物資源調査を定期的の実施し、継続的な改善を図ります。

サプライヤー調査

キョクヨーグループ調達基本方針の考え方をサプライヤーにご理解いただき、ともに責任ある調達を推進していくため、サプライヤー調査を実施しました。

1. 調査目的	サプライヤーとともに、責任ある調達を推進していくため
2. 調査対象	183社(2021年度当社国内仕入金額の約90%に相当)
3. 調査への回答数	167社(回答比率91.3%)
4. 調査項目	①人権(児童労働・強制労働等) ②IUU漁業(違法・無報告・無規制漁業) ③気候変動(温室効果ガス排出等)
5. 対応	調査の結果から、取り組みが十分ではないサプライヤーへは、改めて対話等の機会を持ち、改善に向けた働きかけを行っていきます。そして、今後も調査を実施することでリスクの所在を把握し、さらなるリスクの低減を図るため、調査の対象範囲を海外およびキョクヨーグループ全体のサプライヤーへと拡大していきます。

ステークホルダーとのかかわり



ステークホルダーの皆様に対する考え、コミュニケーションの方法・機会、その成果・評価、関係する重要課題

ステークホルダー	消費者	お取引先 (仕入先、販売先)	株主・投資家
キョクヨーグループの考え	「健康で心豊かな生活と食文化に貢献する」という企業理念および「魚を中心に健康で安心安全な食を提供する」というミッションのもと、製品をお届け	「有効な販売戦略や商品開発を通じWin-Winとなる取引関係を構築」する	「タイムリーかつ積極的な情報開示」を進めるとともに、「資産効率性」を重視した経営のもと、さらなる企業価値向上を目指し、「安定的で充実した配当」を実施する
コミュニケーションの方法・機会	<ul style="list-style-type: none"> お客様相談室 キャンペーンの実施 レシピコンテストの開催（水産庁制定の「さかなの日」賛同への取り組み） ウェブサイト テレビCM SNS 	<p>[仕入先]</p> <ul style="list-style-type: none"> 調達基本方針、サプライヤーガイドライン、人権方針（⇒P.34）の周知 サプライヤー調査の実施（⇒P.36） 定期的な工場訪問と指導 キョクヨー協会技術研究会（⇒P.57） <p>[販売先]</p> <ul style="list-style-type: none"> 各支社極洋会 新商品発表会 ジャパン・インターナショナル・シーフードショー等の展示会への出展 	<ul style="list-style-type: none"> 株主総会 IR説明会 IR面談 ビジネスレポート 統合報告書 ウェブサイト
コミュニケーションの成果・評価	<ul style="list-style-type: none"> 健康に配慮した商品の開発、販売（⇒P.56） 「さば水煮」が日経POSセレクト2023のサバ缶詰部門で売上No.1ロングセラー 	<p>[仕入先]</p> <ul style="list-style-type: none"> サプライヤー調査による、サプライチェーンのリスクの特定、対話によるリスクの低減および責任ある調達に関する理解の深化 定期的な工場訪問と指導による、衛生管理の徹底と問題発生時の対応の迅速化 <p>[販売先]</p> <ul style="list-style-type: none"> 水産物の市況や漁獲情報等の共有による関係の緊密化 販売先のニーズを反映した商品の開発、販売（⇒P.55） 	<ul style="list-style-type: none"> 株主・投資家と当社間での、建設的な対話による相互理解の深化 「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に選定
関係する重要課題	<ul style="list-style-type: none"> 生産拠点・販売拠点の拡充を加速 資源アクセスの強化 気候変動等環境問題への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 海外事業・食品事業のさらなる拡大 生産拠点・販売拠点の拡充を加速 気候変動等環境問題への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 財務基盤の強化 気候変動等環境問題への対応

キョクヨーグループは、ステークホルダーの皆様の要請や期待を事業戦略・活動に取り入れていくことが、持続可能な企業経営を進めるうえで重要であると考えています。ステークホルダーの皆様との対話を大切にすることはもちろんのこと、法令等の遵守、情報開示・説明責任を果たし、良好な関係の構築に努めていきます。そして、ステークホルダーの皆様とともに、企業理念である「社会とともに成長」を続ける企業グループを目指します。

従業員	行政	関係団体	地域社会	地球環境
「競争力のある会社であり続けるためには従業員のしあわせが不可欠」との考えのもと、従業員が生き生きと働ける環境を整備	行政と連携を強化し協働することで、「社会課題解決」にあたる	優良事例の共有や協働により、「社会課題解決」に向けた行政への働きかけを行う	「社会課題解決」に向けて地域社会と連携する	主体的かつ積極的な環境保全活動と、持続可能性に配慮した資源の利用を推進する
<ul style="list-style-type: none"> 人事面談 ストレスチェック ハラスメント相談窓口（⇒P.53） 労働組合との協議 労働安全委員会 衛生委員会 外国人従業員への母国語による対応（⇒P.52） 	<ul style="list-style-type: none"> 適時、適切な報告および情報提供 意見交換会や情報交換会への参加 産官学連携による技術開発（⇒P.44） 水産物の消費拡大に向けた産官の取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> 関係団体との課題解決に向けた協働 （一社）大日本水産会 （一社）マリン・エコラベル・ジャパン協議会 （一社）日本冷凍食品協会 グリーン・オーシャン・マテリアル・アライアンス(CLOMA)（⇒P.39） 世界水産物持続可能性イニシアチブ(GSSI)（⇒P.40） 	<ul style="list-style-type: none"> （公社）日本カヌー連盟のオフィシャルパートナーとして、大会に協賛（⇒P.51） 中学校での「出前授業」の実施（⇒P.51） 海岸や河川の清掃活動（⇒P.40、51） 養殖拠点海域の水質管理 	<ul style="list-style-type: none"> 環境方針に沿った環境保全活動の推進 地球環境に配慮した原材料の使用 認証水産物の取り扱い推進(MSC、ASC、MEL)（⇒P.43） イニシアチブへの参加(CLOMA、GSSI)（⇒P.39-40） エネルギーや資源の有効活用と使用量削減への取り組み（⇒P.42） フロンを使わない自然冷媒冷凍機への転換（⇒P.48） 海岸や河川の清掃活動（⇒P.40、51） 水産物資源調査の実施（⇒P.35-36）
<ul style="list-style-type: none"> 人事面談等に基づいた適材適所の人員配置 対話による労使間の相互信頼構築 「子育てサポート企業」として「くるみん」認定取得 「女性活躍推進法に基づく優良企業」として「えるぼし(2段階目)」認定取得 	<ul style="list-style-type: none"> 水産庁制定の「さかなの日」賛同への取り組みとして、レシピコンテストを開催 カニ風味かまぼこ製品を製造する（株）キョクヨーフーズ（⇒P.58）と愛媛県北宇和郡松野町が、ふるさと納税の返礼品の開発による地域活性化等を目的とした連携協定を締結 	<ul style="list-style-type: none"> さまざまな団体との協働による持続可能な水産物の普及 資源循環の推進や環境問題等の解決に取り組むCLOMAへの参加を通じた最新情報の入手と、優良事例の活用による当社のサステナビリティ向上 	<ul style="list-style-type: none"> 海岸や、カヌー競技大会周辺の河川域の清掃活動を通じた海洋プラスチックごみ発生の抑制（⇒P.40、51） ふるさと納税の返礼品の開発を通じた地域活性化および地域経済の持続的な発展への貢献 事業所内保育施設「キョクヨーハピネス保育園」開設による待機児童解消への貢献 	<ul style="list-style-type: none"> 包材のプラスチック使用量削減（⇒P.50） 養殖場で使用するプラスチック製の網やブイの定期補修管理（⇒P.49）や、海岸や河川の清掃活動（⇒P.40、51）による海洋プラスチック問題への対応 カツオを加工する際に出る端材から出汁原料となる練節を生産し商品化（⇒P.42）
<ul style="list-style-type: none"> 生産拠点・販売拠点の拡充を加速 資源アクセスの強化 気候変動等環境問題への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 生産拠点・販売拠点の拡充を加速 気候変動等環境問題への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 資源アクセスの強化 気候変動等環境問題への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 生産拠点・販売拠点の拡充を加速 気候変動等環境問題への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 資源アクセスの強化 気候変動等環境問題への対応

サステナビリティ経営の推進



キョクヨーグループは、「食の安心・安全」「健康」への意識の高まり、「気候変動」「資源の持続的活用」そして「海洋プラスチックごみ問題」など、時代を反映するさまざまな課題に向き合い、さまざまなステークホルダーとの連携を通して社会とともに成長することを目指しています。

イニシアチブへの参画

クリーン・オーシャン・マテリアル・アライアンス(CLOMA)への参画

クリーン・オーシャン・マテリアル・アライアンス (CLOMA) は、海洋プラスチックごみ問題の解決に向けて、3R*の取り組みの強化など、資源循環によるプラスチック製品のより持続可能な使用、並びにプラスチック廃棄物の排出量削減につながる革新的な代替品の開発および導入の普及を図るため、産業界が中心となり、経済産業省の支援のもと、設立されました。

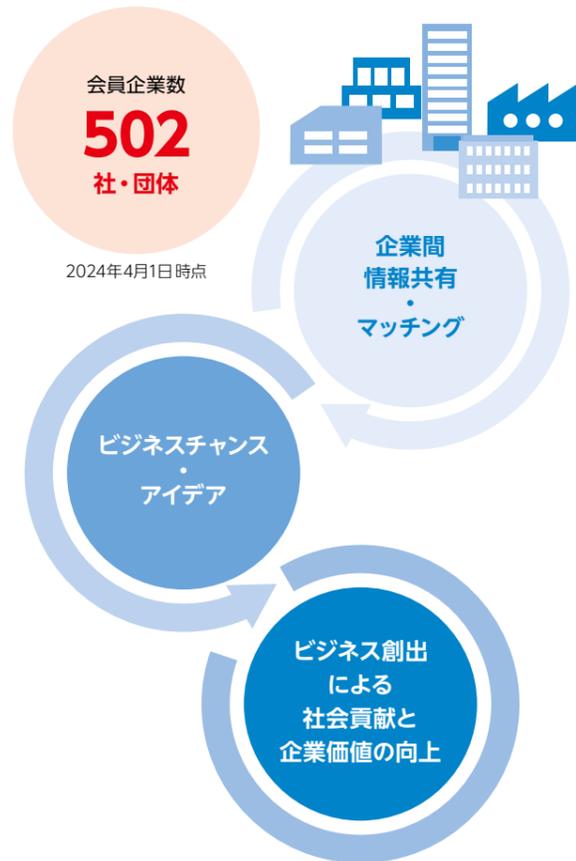


CLOMAは、企業間のビジネスマッチング、先行事例の情報共有、最新技術動向の把握、国際機関・海外研究機関との連携、多様な企業間連携の促進等の取り組みを行っています。CLOMAでの活動がビジネスを創出し、社会貢献や企業価値向上につながっている事例もあります。

さまざまな産業界から企業が参加しているCLOMAは、活動を円滑・迅速・効果的に推進するため、右下の3つの活動部会を立ち上げ、情報交換を主に社会的な課題解決に向けて取り組んでいます。

キョクヨーグループは、プラスチックによる海洋汚染問題が、キョクヨーグループの事業に直結し、大きなリスクをもたらす課題だと認識しています。CLOMAの取り組みを通して新素材や代替品の最新情報に触れ、その知見をキョクヨーグループの事業活動に有用にフィードバックし、問題解決に取り組んでいます。

* 3R: Reduce(リデュース:発生抑制)、Reuse(リユース:再使用)、Recycle(リサイクル:再生利用)の頭文字を取った3つのRの総称



普及促進部会
3R技術や用途に応じた最適な代替素材の選択を容易にするための技術情報の共有

技術部会
最新の開発成果に関する技術交流、技術セミナーの開催

国際連携部会
国際機関、研究機関等との連携による情報収集、発展途上国等への情報発信、技術コンサルティング

世界水産物持続可能性イニシアチブ(GSSI: Global Sustainable Seafood Initiative)への参画

持続可能な水産業の実現に向けた取り組みと当社のサステナビリティの向上を図るため、(株)極洋は「世界水産物持続可能性イニシアチブ(GSSI: Global Sustainable Seafood Initiative)」に参画しています。GSSIは、世界の水産関連企業や小売業など水産物のバリューチェーンを担う企業、NGO、政府および政府間組織が参加する、持続可能な水産物の普及というビジョンに向かって取り組む非営利組織です。



GSSIは、活動の一つとして水産物認証制度の検証を行っています。世界中で持続可能性への関心が高まるなか、さまざまな認証制度が立ち上げられましたが、GSSIは国連食糧農業機関(FAO)の水産関連ガイドラインに基づいて開発した国際標準を用いて認証制度を検証し、準拠しているものを承認しています。認証制

度の信頼性を担保し、承認されなかった認証制度に対して改善を促すことで、水産物のサステナビリティに関する取り組みを推進しています。

キョクヨーグループは、2006年に認証水産物の取り扱いを開始し、持続可能な水産物の調達を通じて、生物多様性や生態系の保全、安心・安全な食品の提供に努めてきました。当社はMSC認証とASC認証の水産物を取り扱っていますが、これらの認証はいずれもGSSIによりFAOガイドラインへの準拠が国際的に認められています。

キョクヨーグループは、グローバルに事業を展開し水産資源の持続的利用を推進する企業として、GSSIに参画する企業や団体をはじめ、国内外のさまざまなステークホルダーと連携して、持続可能な水産物の普及を推進していきます。

関連ページ 生物多様性の保全 → P.43-44

海岸クリーンアップの実施

世界的な環境問題となっている、海洋プラスチック問題への取り組み(→P.49)の一環として、2023年から、マルハニチロ(株)、(株)ニッスイと合同で、3社の社長参加のもと、海岸クリーンアップを実施しています。本活動は2024年で2年目になります。

2024年の活動には、3社合計で167名が参加し、104.6kgのごみを回収しました。(2023年実績:201名、22kg)

海洋資源への依存度が高い当社にとって、海洋の健全性は、当社グループの事業のサステナビリティに大きく影響します。河川を通じた海洋へのプラスチックごみの流入を抑えるために実施しているクリーンリバー活動(→P.51)とあわせて、今後も本活動を継続し、健全な海洋環境の保全に努めていきます。



2024年の活動時の集合写真

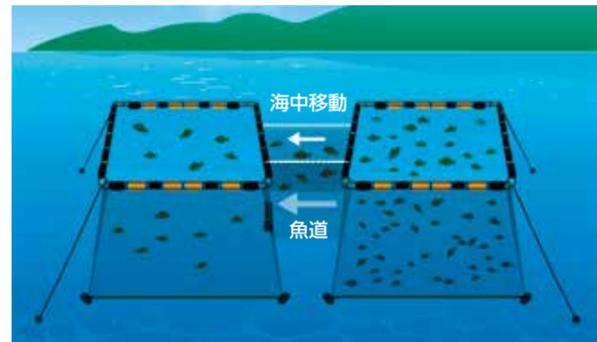


業界を取り巻く環境が変化を続けるなか、社会のニーズに対応し続けるため、キョクヨーグループではデジタル技術を活用した業務改善を図り、生産性・業務効率の向上や、人手不足等の社会課題の解決に取り組んでいます。

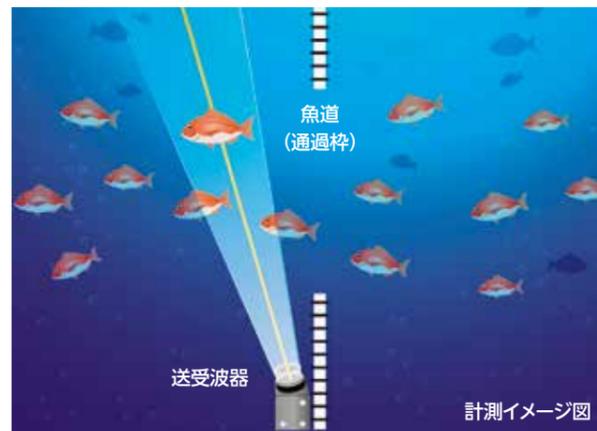
水産養殖場での業務効率化と生産性向上の取り組み

水産養殖場では、成長状態に応じて一つのいけすから別のいけすに魚体を分ける「分養」という作業を頻繁に行います。養殖魚を数尾ずつ網ですくって行う方法が一般的ですが、尾数の確認も同時に行うため、「作業への負荷」と、「尾数確認の精度」が大きな課題となっています。

この課題を解決するため、(株)極洋と(株)クロシオ水産では、養殖魚を泳がせたまま分養し、さらに尾数も正確に算出できる、超音波を利用した「養殖魚自動尾数カウントシステム※」を導入しました。従来の方法では、



システムを使用している分養のイメージ図



通過する養殖魚の個体数を海中でカウント

養殖魚を網ですくうため魚体を傷付ける恐れがあり、品質の低下を招くリスクがありました。新しく導入した方法では魚体に一切触れず、魚にストレスを与えることがないため、品質向上やアニマルウェルフェアにも大きく寄与しています。

このような先進機器を積極的に導入することで、今後も業務効率化と生産性向上に取り組んでいきます。

※ 養殖魚自動尾数カウントシステム：いけすといけすをつなぐ魚道(通過枠)に、超音波の送受波器を設置し、通過する魚の個体を海中でカウント。洋上でリアルタイムに確認できる。

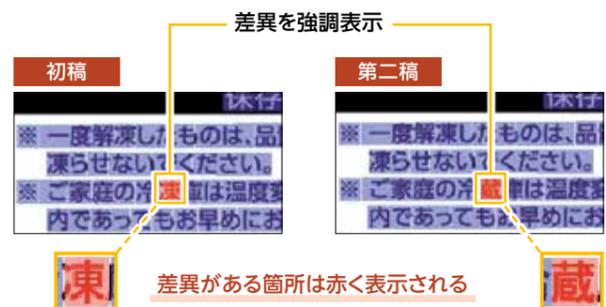
文字検版支援ソフトの導入により校正業務の効率化と精度向上を実現

商品開発部門では、商品のパッケージに印刷されている食品表示の校正業務を効率化し、精度を向上させるため、文字検版支援ソフトを導入しています。

これまで年間約100件の商品の校正業務を目視で行っていたため、文字情報を一言一句確認するのに多大な時間を要し、担当者の負担になっていました。

このソフトでは、目視では確認しにくい小さな文字や、半角・全角等の見落としがちな差異をデジタルで検出することが可能です。検出箇所を重点的に確認することで、校正精度向上と作業時間の短縮(30%減)が図れました。

今後は、活用方法を多面的に検討し、関連部門間で連携させるなど、さらなる業務効率化と精度の向上を目指していきます。



キョクヨーグループの認識・方針

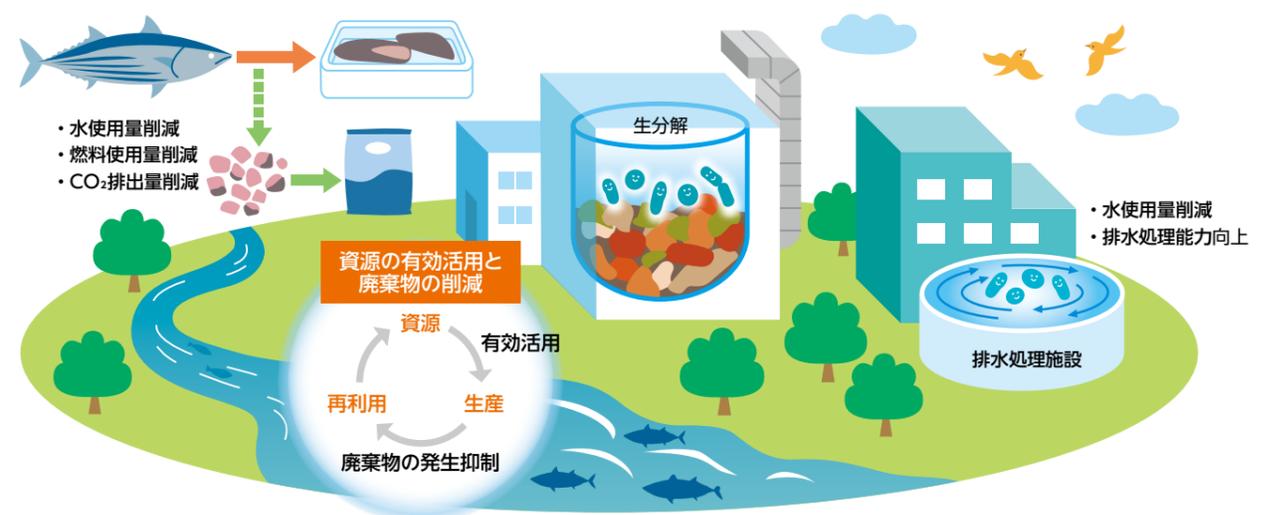
自然の恵みに支えられ成り立っているキョクヨーグループにとって、限りある自然の資源を有効に活用することは、事業継続に不可欠です。廃棄物の削減を進めながら、端材の有効活用等により、資源循環型社会の実現に努めていきます。

キョクヨーグループの資源循環型社会実現へのアプローチ例

端材の商品化・生産工程の見直し

カツオ製品を中心に生産する指宿食品(株)では、カツオを加工する際に出る端材から出汁原料となる練節を生産し、商品化しています。

また、研究所と連携し、練節の生産工程を見直すことで、水使用量、燃料使用量、CO₂排出量を削減しています。当初は水流により練節をコンベアに送り込んでいたところを、気流にて送り込む方式に変更した結果、月間200m³の水使用量を削減するとともに、ボイラーの使用量も大きく減らすことができました。



食品廃棄物の処理

カニ風味かまぼこを生産するキョクヨーフーズ(株)では、2003年度から生産に伴って排出される食品廃棄物を自社で微生物により処理しています。

排水処理施設の改善

極洋食品(株)ひたちなか工場で行っていたイクラの生産を極洋食品(株)塩釜工場に移管後、塩釜工場では、既設の排水処理施設の約1.2倍の排水処理能力が必要となりました。対応策として、バクテリアを活性化させ、攪拌を効率的に行うようにした結果、既存施設での処理が可能となり、さらに、処理時の水使用量が削減されました。

キョクヨーグループでは、今後も研究所の知見や最新技術を活用し、あらゆる環境負荷低減に努めていきます。

食品廃棄物の効率的活用と水の持続的利用・管理

食品廃棄物処理重量実績や、水使用量実績など環境関連のデータについては、「キョクヨーグループ サステナビリティデータブック」をご参照ください。

URL <https://www.kyokuyo.co.jp/environment/report/index.html>

生物多様性の保全



社会課題(背景)

- 海洋環境の汚染防止
- 持続可能かつ効率的な海洋資源の利用
- 乱獲や違法な漁法・操業による過剰な漁獲

キョクヨーグループのアプローチ

- 海洋環境の保全
- 過剰な漁獲の防止
- 水産資源の適切な保全と有効利用
- 持続可能な水産物である認証水産物の取り扱いの拡大

キョクヨーグループの認識・方針

世界の人口増加や魚食の普及により水産物需要が増大するなかで、限りある水産資源を持続的に利用していくことの重要性はますます高まっています。特に、国際的に利用されている水産資源の科学的根拠に基づく適切な管理は、世界的な課題の一つです。そのため、

生態系への配慮や過剰な漁獲の防止など、水産資源を適切に保全して有効利用するための漁業の在り方が求められています。「海の恵み」に支えられ事業活動を行っているキョクヨーグループは、持続可能かつ効率的な海洋資源の利用に努めるとともに、生物多様性と生態系の保全に積極的に取り組んでいきます。

持続可能な水産物利用に対する取り組み

過剰な漁獲の影響もあり、持続可能なレベルで漁獲されている水産資源の割合は徐々に減少している傾向にあります。このため、持続可能な水産物である認証水産物に対する需要は、国内外を問わず、今後ますます高まると予想されます。

プが取り扱う水産物が、科学的根拠に基づき適切に管理された漁業や養殖からのものであることを示す大切な指標です。

認証製品の取り扱いにおいては、社内関係者に対して毎年社内研修を実施しています。この研修では、取り扱いにおける重要事項を理解していただき、日ごろから適切に認証水産物を取り扱えるよう徹底しています。

当社グループは、2006年からMSC^{※1}およびASC^{※2}認証水産物の取り扱いを開始し、登録魚種や取扱量を着実に増やし、認証範囲を広げています。さらに、MEL^{※3}については、2023年末から2024年初にかけて、マダイ、ブリ、ブリヒラの養殖認証と、流通・加工段階認証を取得しました。これらの認証は、当社グルー

キョクヨーグループは、今後も「責任ある調達」の一環として国際的な水産エコラベル認証製品の取り扱い拡大に努め、生物多様性の保全や、水産物の持続可能な利用に貢献していきます。



MSC-C-51738



ASC-C-00459



※1 MSC (Marine Stewardship Council): 海洋管理協議会。1997年に設立された、イギリスに本部のある国際的な非営利団体。MSC「海のエコラベル」は、水産資源と環境に配慮し適切に管理された、持続可能な漁業で獲られた天然の水産物にのみ付けられる。
 ※2 ASC (Aquaculture Stewardship Council): 水産養殖管理協議会。2010年に設立された、オランダに本部のある国際的な非営利団体。環境と社会に配慮した責任ある養殖業で生産された水産物の証であるASC認証を管理・運営している。
 ※3 MEL: 日本発の水産エコラベルで、FAOのガイドラインに沿った持続的な水産物の認証制度。2016年より(一社)マリン・エコラベル・ジャパン協議会が運営

幼魚・若年魚や絶滅危惧種の混獲防止と海洋ごみ流失防止のための取り組み

極洋水産(株)は、主に中西部太平洋でカツオを中心に漁獲しています。この海域は、日本も加盟している国際的な地域漁業管理機関である中西部太平洋まぐろ類委員会(WCPFC)^{※4}により管理されています。極洋水産(株)は、WCPFCのルールに沿って水産庁が作成したガイドラインに従って操業しています。

(1) 幼魚・若年魚の混獲防止

遊泳力の低い若年魚の混獲を防止するために、同社所属のまき網船2隻にヘリコプターを搭載して高速で泳ぐ成魚の群れを発見し漁獲する「索群れ操業^{※5}」を行うほか、幼魚等の混獲防止のため、幼魚が網目をすり抜けられるよう漁網の網目の調整を行っています。

(2) 絶滅危惧種の混獲防止

マグロ類以外のクジラ類、カメ、エイ、サメ、マンタ、海鳥等の絶滅危惧種が混獲された場合、放流を行って

います。ナウル協定加盟国(PNA)^{※6}海域では、加盟国オブザーバーが乗船し、混獲された絶滅危惧種の記録、放流、報告の情報をデジタルデータで管理を行っています。また、日本への帰港時には、水産庁に同様の記録報告を行っています。

(3) 海洋ごみ流失防止

FADs^{※7}および魚探ブイの流失防止のために、識別(ID)マークと船名を記載したソナー衛星ブイを取り付け、使用後に回収しています。また、生物による海洋ごみ誤食防止のために、操業中に網に入った漁網、ペットボトル等の海洋ごみはすべて回収し、陸揚げ後に適切に廃棄処理を行っています。

※4 WCPFC: 5つあるカツオ・マグロ類を管理する地域漁業管理機関の一つ Western & Central Pacific Fisheries Commissionの略称

※5 索群れ操業: 餌となるイワシなどを追って、群れをなして高速で泳ぐカツオやマグロを漁獲する方法

※6 ナウル協定加盟国(PNA): オセアニアの地域にある8カ国が加盟するEEZと隣接する公海のマグロ類の漁業に関する協定。パプアニューギニア、ミクロネシア連邦、マーシャル諸島共和国、ソロモン諸島、パラオ共和国、キリバス共和国、ナウル共和国、ツバルの8カ国

※7 FADs: 人工浮漁礁(魚探収集装置)。海中の浮遊物体に集まる魚の習性を利用した人工魚礁

養殖事業における水産ワクチン開発による抗生物質の使用量削減に向けた取り組み

当社は、マルハニチロ(株)、(株)ニッスイとともに、養殖事業における抗生物質の使用量を抑制するため、水産ワクチン開発の強化が必要であるとの考えから、農林水産省、水産庁、国立研究開発法人 水産研究・

教育機構、製薬会社とともに、産官学の協働プラットフォームである「ワクチン勉強会」を2022年に立ち上げました。

意見交換により、新たな水産ワクチンの開発と実用化に向けた取り組みを継続し、抗生物質の使用量削減の実現を目指します。



ヘリコプターを搭載した第十一わかば丸の操業風景



海洋ごみ流出防止のためFADsおよび魚探ブイに取り付けるソナー衛星ブイ

温室効果ガス排出量の削減



社会課題(背景)

- 気候変動への対策
- 事業活動に伴って発生する環境負荷要因の低減

キョクヨーグループのアプローチ

- 温室効果ガス排出量の削減
- エネルギー使用量の正確な把握と分析
- エネルギー資源の効率的な活用

キョクヨーグループの認識・方針

CO₂をはじめとする温室効果ガス排出量の増加を主な要因とする地球温暖化は、海洋環境の変化や異常気象を引き起こし、社会の発展やキョクヨーグループの事業継続にさまざまな悪影響を及ぼすことが懸念されています。

将来にわたってキョクヨーグループが事業を継続し社会とともに成長していくため、エネルギーの効率的な活用や再生可能エネルギーの利用などを通じた温室効果ガス排出量削減により地球温暖化の抑制に努めています。

1. ガバナンス

気候変動を含むさまざまな社会課題の解決に向けて、サステナビリティ推進委員会のもと、全社的な取り組みを推進しています。

代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ推進委員会を年2回開催し、委員である取締役、本部長、各部署長、支社長、関係会社社長の出席のもと、気候変動を含む社会課題への対応について審議・決定するとともに、取締役会に重要事項や取り組みの進捗の報告を行っています。

[関連ページ](#) サステナビリティ推進体制図 → P.35

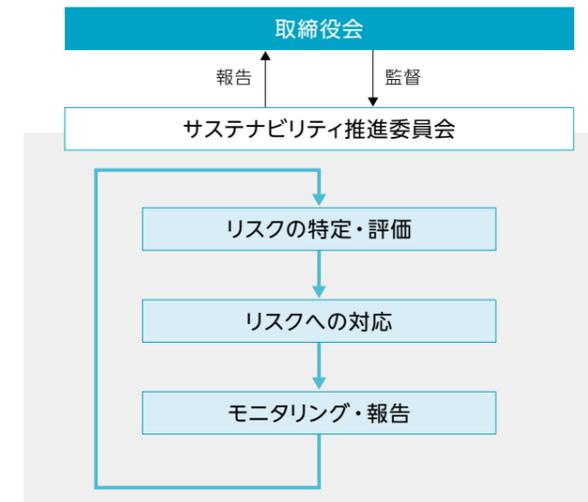
サステナビリティ推進委員会での主な審議・報告事項

- 包材のプラスチック使用量削減の進捗状況および目標達成に向けた施策
- CSR内部監査結果
- 環境保全活動のマネジメントレビュー
- 環境マネジメントシステムの定期維持および更新審査結果
- MSC・ASC CoC認証の定期維持および更新監査結果
- 持続可能な調達の推進に向けた水産物資源調査並びにサプライヤー調査の実施方針および結果

2. リスク管理

リスクのインパクトの大きさおよび発生する可能性の高さ・頻度から重要リスクの特定・評価を行い、リスクの未然防止・回避・低減・最小化等の対応策を検討し、進捗状況をモニタリングしています。モニタリングの結果は、取締役会に報告され、取締役会がリスク管理を監督しています。

リスク管理プロセス



シナリオ分析に基づくリスクと機会への対応策

(1.5℃シナリオ)

リスク・分類	インパクト	インパクトの程度	機会	主な対応策	
政策/規制	各国の温室効果ガス排出量削減の規制強化	●カーボンプライシングの導入または炭素税の上昇などの規制強化 ●規制強化への対応コストの増加	大	●フロン機器の管理負担の軽減 ●包装の仕様変更によるコスト低減	●再生可能エネルギーへの切り替え ●省エネ・自然冷媒機器への切り替え ●包材のプラスチック使用量削減
	漁獲規制の強化	●漁獲量・買付量の減少	中	●養殖魚の需要増加	●養殖魚による代替
移行リスク※2	投資家の判断・行動の変化	●企業ブランドや評判の低下、SNSでの批判や非難	中	●サステナビリティ経営推進による企業の社会的価値向上 ●エコフレンドリーやエシカル商品等の開発による他社との差別化	●気候変動対応情報の積極開示 ●環境配慮商品の開発や認証商品の取り扱い拡大
	消費者の行動変化	●環境にやさしい商品の需要増加	大	●エコフレンドリーやエシカル商品等の需要増加	●環境配慮商品の開発や認証商品の取り扱い拡大

※2 低炭素社会への移行に際して生じるリスク

3. 戦略

気温上昇が1.5℃および4℃の世界を想定し、当社グループの事業全般について、リスクと機会への対応策(緩和策・適応策)を検討しました。

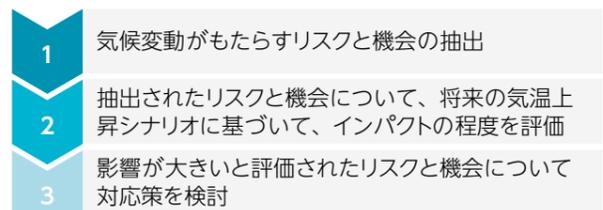
1.5℃シナリオでは、産業革命以前に比べて21世紀末までの世界の平均気温の上昇を2℃を十分に下回る程度に抑えるシナリオとして、国際エネルギー機関(IEA)および国連気候変動に関する政府間パネル(IPCC)のシナリオを参照し、2050年を想定してインパクトの程度を検討しました。

4℃シナリオでは、化石燃料への依存を継続するなど、脱炭素に向けた対応が不十分にとどまり、気温が4℃以上上昇するシナリオとして、政府間パネル(IPCC)のシナリオを参照し、2050年を想定してインパクトの程度を検討しました。

気候変動への取り組み ～TCFD提言に沿って～

地球温暖化による気候変動がもたらす社会・企業活動への影響に関する懸念が年々増大し、気候変動関連リスクへの適切な対応が求められるようになってきました。キョクヨーグループは「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)※1」の提言に基づいて、気候変動が事業活動に与えるリスクと機会を分析し、対応策を検討しました。

リスクと機会の抽出から対応策策定までの流れ



※1 気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD): G20から要請を受け、2015年に金融安定理事会(FSB)が設立。気候変動によるリスクおよび機会が経営に与える財務的影響を評価し、「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」について開示することを推奨しています。

温室効果ガス排出量の削減

〈4℃シナリオ〉

リスク・分類		インパクト	インパクトの程度	機会	主な対応策
物理的リスク※3	慢性 海洋環境の変化 (海水温上昇・ 海面上昇)	●魚種の変化および 漁獲量の減少による 調達リスク増加	大	●海に依存しない 水産物生産 (陸上養殖)	●代替タンパク商品の開発
	急性 異常気象 (降水・気象 パターンの 変化)	●物流寸断による 原料調達・商品供給 への支障 ●養殖施設、工場およ び冷蔵庫等の建物へ の被害拡大	大	●保存性の高い 食品の需要増加	●物流拠点の分散、 見直しによるリスクヘッジ ●養殖施設、工場および 冷蔵庫施設等の防災対策 強化

※3 気候変動によってもたらされる自然災害等のリスク

4. 指標と目標

キョクヨーグループは、中期経営計画『Gear Up Kyokuyo 2027』において、サステナビリティを意識した経営に基づく、カーボンニュートラルへの貢献な

ど、事業を通じた社会課題解決への積極的な取り組みの推進を掲げています。この方針のもと、以下の指標と目標を定めて気候変動に関するリスクの緩和に向けた対応の評価・管理をしています。

目標	対象範囲	指標	対応
CO ₂ 排出量削減 (Scope1・2※4)	下記※5	2023年度実績値比で毎年1%以上削減(原単位)	<ul style="list-style-type: none"> ●点検等、日常の事業活動を通じた省資源活動 ●設備更新時の省エネ機器への切り替え ●太陽光パネルの設置 ●ハイブリッド車・電気自動車の活用
		2026年度末時点で、2023年度実績値比5%程度削減(原単位)	
包材のプラスチック使用量削減	関係会社工場	2030年までに包材に使用するプラスチック使用量30%削減(原単位、基準年：2019年)	<ul style="list-style-type: none"> ●CO₂排出量の少ない素材への材質変更 ●ノントレー包装 ●包材のダウンサイジング等

※4 Scope1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出(燃料の燃焼、工業プロセスからの排出)
Scope2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出(電力会社からの買電など)

※5 対象範囲：(株)極洋(商品開発本部研究所)、キョクヨー秋津冷蔵(株)(城南島事業所・東京事業所・福岡事業所)、極洋食品(株)(塩釜工場・八戸工場・ひたちなか工場)、極洋水産(株)(大井川工場・惣右衛門工場)、キョクヨーフーズ(株)、極洋フレッシュ(株)、指宿食品(株)、海洋フーズ(株)、(株)エイパックス・キョクヨー、(株)ジョッキ

脱炭素・脱フロンの実現

キョクヨーグループでは、化石燃料使用量の抑制、再生可能エネルギーへの投資、フロンに依存しない冷

凍機器への移行等を推進しています。工場や冷蔵倉庫を中心に、今後も日々の点検・整備を行いエネルギーの効率的な活用を進めながら、環境負荷が低い機器への移行を推進し、脱炭素・脱フロンの実現を目指します。

取り組みの例

ハイブリッド車・電気自動車の活用

キョクヨーグループは、ハイブリッド車・電気自動車の導入を順次進め、ガソリンの使用量削減による脱炭素に努めています。



キョクヨー秋津冷蔵(株)の電気自動車

太陽光パネルの設置

(株)ジョッキと極洋水産(株)では、太陽光パネルを設置し、再生可能電力を生成しています。生成した電力は自社施設で使用するほか、電力会社へも供給しています。



(株)ジョッキ 埼玉工場の太陽光パネル

ノンフロン冷凍機の導入

キョクヨーグループでは随時、ノンフロン冷凍機への切り替えを進めています。自然冷媒への切り替えによって、強力な温室効果ガスであるフロンの使用を削減しています。また、フロン冷凍機の点検を定期的に行い、フロンの漏洩防止を徹底しています。



キョクヨー秋津冷蔵(株)のノンフロン冷凍機

海洋プラスチック問題への取り組み



社会課題(背景)

- 海洋環境の汚染防止
- 地球温暖化の防止

キョクヨーグループのアプローチ

- 包材のプラスチック使用量の削減
- プラスチックごみの海洋流失防止

キョクヨーグループの認識・方針

毎年、約800万トンのプラスチックごみが海に流失しているといわれており、海洋プラスチックごみが世界的に問題となっています。その大半は、都市部を発生源とし、河川を通過して海洋に到着します。プラスチックは紫外線や波等の力により細かくはなりますが、分解されずに海洋に漂い蓄積されます。

キョクヨーグループの事業は、地球の表面積の70%を占める海洋に依存しています。このまま海洋プラスチックごみが増え続けると、海洋の健全性が損なわれるだけでなく、当社グループの事業の持続性に深刻な影響を与えることとなります。プラスチック包材を使って製品製造をするグループ工場は、製品設計の段階から素材の検討・製品の安全性の検証・製造工程の見直しを行い、プラスチック製のブイ・漁網などを使用するグループ養殖会社は、日々の保守点検作業を行っています。

キョクヨーグループは、グループ全体で、プラスチックごみの発生源となる包材のプラスチック使用量の削減およびプラスチックごみの海洋流失防止に努めています。

海洋プラスチック流失防止対策 ～定期的な漁網の交換～

四国で養殖を行うグループ会社(キョクヨーマリン愛媛(株)、キョクヨーマリンファーム(株)、(株)クロシオ水産)では、養殖施設で使用する漁網やブイなどのプラスチック製の部品が破損して海中に流失することを防止するため、日々の業務において施設の修復作業を実施しています。また、3年ごとに漁網やブイなどを陸揚げして破損状況を確認するとともに、9年目には交換というサイクルで運用しています。

今後もこのような点検・補修作業と定期的な漁具交換を続けることによって、プラスチックごみの海洋への流失防止に努めていきます。



ブイの破損状況確認



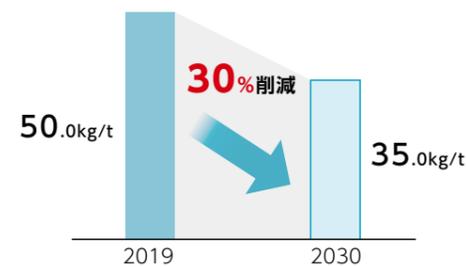
いけすとブイ



包材のプラスチック 使用量削減の取り組み

「2030年までに自社工場で使用する包材のプラスチックを30%削減する(基準年:2019年、原単位)」との目標を2022年に掲げ、グループ一丸で取り組んでいます。

材質変更・ノントレー包装・ダウンサイジングの3点を中心に、プラスチック使用量を削減しています。そして、ビジネスパートナーとの協働を含め、新たな方法も取り入れながら取り組みを推進しています。



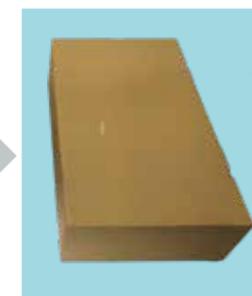
材質変更

極洋食品(株)八戸工場

- 塩加工したギンザケを入れる箱を、発泡スチロールから段ボールに変更



変更前



変更後

ノントレー包装へ変更

(株)ジョッキ

- 製品の珍味を入れるプラスチックトレーを外し、製品を外袋に直接入れることに変更
- 包材重量が4.1gから2.5gになり、製品1個あたりのプラスチック使用量を約39%削減



製品(変更前)

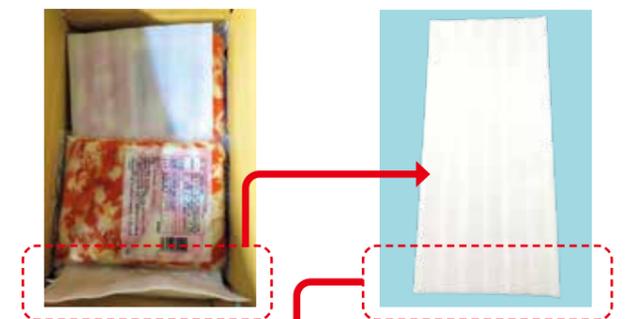


外袋とトレー

ダウンサイジング

キョクヨーフーズ(株)

- 製品を箱詰めする際に使用している緩衝材の厚さを、3mmから2mmに変更
- ダウンサイジングにより、プラスチック使用量を約33%削減



拡大イメージ図

3mm [約33%削減] 2mm

地域社会への貢献



社会課題(背景)

- 水産業および魚に対する興味の喚起
- 海洋プラスチックごみ問題

キョクヨーグループのアプローチ

- 水産物消費拡大につながる広報活動
- 海につながる河川の清掃

キョクヨーグループの認識・方針

事業を行う地域社会との共存を目指し、その文化、慣習、伝統の理解、尊重に努めます。そして、積極的に地域社会とコミュニケーションを深めることにより、相互の信頼関係を築き、事業を通じて、地域における人々の生活や地球環境の課題にも取り組み、地域の発展に貢献していきます。

と水産物消費拡大に働きかけていきます。



講義の様子

河川清掃活動(クリーンリバー活動)

「自然との共生」および「水資源の大切さ」を社会に訴えていく環境保全活動の観点から、2017年より公益社団法人日本カヌー連盟のオフィシャルパートナーとして、日本カヌー連盟の活動に協賛しています。

当社が冠スポンサーを務める「カヌースラロームジャパンカップ キョクヨーシリーズ」の各大会後に、大会関係者および競技場へ来場された方のなかから、希望者にご参加いただき、競技コース付近の清掃活動「クリーンリバー活動」を全国各地で行っています。2023年までに33回この活動を行い、合計2,272名の参加をいただいています。

クリーンリバー活動は、河川から海洋へのプラスチックごみの流入の抑制につながる活動です。河川域および海洋の環境を保全するクリーンリバー活動を、地域社会とともに進めることにより、生物多様性と生態系の保全に努めていきます。

(公益社団法人)日本カヌー連盟公式サイト
URL <https://www.canoe.or.jp/>



「2023カヌースラロームジャパンカップ キョクヨーシリーズ」第3戦終了後の「クリーンリバー活動」(岩手県奥州市)

魚食普及と水産物消費拡大に向けて 中学校で出前授業を実施

当社は、2023年12月、墨田区立野川中学校で開催された一般社団法人 大日本水産会主催の出前授業に参加しました。「出前授業」は、魚食普及と水産物消費拡大に向けて、子どもたちに水産業や魚の栄養について関心を持ってもらうため、水産会社・団体の従業員・職員が協力し、全国各地の幼稚園・小中学校で開催されています。

今回、中学2年生の141名を対象とし、「お魚を無駄なく、食べよう」をテーマに、講義を行いました。国内では、年々魚離れが進んでいる一方で、世界では、健康志向などから魚食需要が増加しており、それに伴い養殖事業が盛んになっていること、そして限りある水産資源として魚を無駄なく食べる大切さについて伝えました。実際の無駄なく食べられる提案として、骨まで食べられる当社の缶詰の魅力について伝えました。

講義の後には、「自分でできる、自分でしかできないSDGs」をテーマにグループディスカッションが行われ、生徒より「食材を残さず使い切る、食べ切る」など、フードロス削減に関することをはじめ、「着古した服を雑巾として再利用する」などの生活全般に関わる身近な取り組み事例が挙げられました。

当社は、今後もさまざまな活動を通じて、魚食普及

働きやすい職場環境づくり



社会課題(背景)

- 生産的な雇用と働きがいのある人間らしい雇用の促進
- 社会のさまざまな分野での意思決定における女性の参画機会の提供

キョクヨーグループのアプローチ

- 国籍や性別にとられない公正・公平な雇用の促進
- 働き方の多様性を尊重し、ワークライフバランスを意識した職場づくり
- 女性活躍推進

キョクヨーグループの認識・方針

キョクヨーでは、働きやすい職場環境づくりを進めることが仕事に対するモチベーションを高め、従業員が能力を発揮し、結果として生産性の向上や効率的な経営の実現、メンタルヘルスの不調の予防などにもつながると考えています。そのために、企業理念である「人間尊重」に基づいた施策や法令に則った制度の導入・整備を進めています。

働きやすい職場環境づくり

ダイバーシティマネジメントへの取り組み

女性活躍の推進については、「女性管理職比率の向上」「女性が働きやすい環境の整備」「人材育成」を目指し、ジョブローテーションによる幅広いキャリアの蓄積とモチベーションの向上、育児等で一時退職した従業員を再雇用するキャリアリターン制度の導入など、さまざまな施策に取り組んでいます。

また、男性の家事・育児への積極的な参画に向け、社内報などでの啓発を通じて、男性が育休を取得しやすい職場環境づくりにも取り組んでいます。



当社は2023年に厚生労働大臣より、子育てサポート企業として「くるみん認定」を、また、女性活躍に関する取り組み実施状況の優良企業として「えるぼし認定」を取得しました。

新人事制度の導入

従業員が高い意欲とモチベーションを維持し業務に取り組める、活力ある会社を目指すため、2023年度より新人事制度を導入しました。

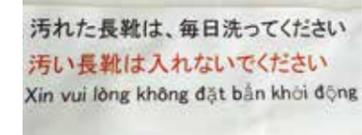
新人事制度は、多様化する働き方やライフスタイルの変化に対応し、組織貢献度、能力、資質等をより適正に評価できる、柔軟性のある制度です。能力の高い若手社員の昇格スピードを速め、従前より早く、役職に就くこともできる制度設計となっています。

また、定年を60歳から65歳に延長し、意欲や知見のあるシニア人材を活用するとともに、労働人口の減少や法改正などの外部環境の変化にも対応します。

若手からシニア社員まで、年齢によらない、意欲と能力に応じた人事制度で、公平性と社員の人事評価への納得感を向上させ、仕事の成果に応じた昇格と昇給を実現していきます。

誰もが働きやすい職場環境づくり

技能実習生が理解を深めやすいように、受入先のグループ会社では、作業現場に日本語と母国語を併記した注意書きを掲示しています。



掲示している注意書きの一例

働きやすい職場環境づくり

海外まき網船における労働と住環境の改善

カツオ漁獲の海外まき網船「第十一わかば丸」では、船の大型化や設計の工夫により、作業スペースを拡大しました。1回の出漁で約1ヵ月半を洋上で過ごす乗組員の、作業負荷軽減と、より安全性の高い労働環境を実現させることが目的です。

また、高速Wi-Fiを導入し、快適なインターネット環境を整え、居室や食堂も拡大するなど、陸上と変わらない住居環境の整備を図っています。

ハラスメント防止、専門家による対応

すべての従業員が互いに尊重し合える、安全で快適な職場づくりに取り組んでいます。毎年期首には、通達・通知を行うとともに、ハラスメント全般に関して、臨床心理士、精神保健福祉士等の資格を持つ専門家と契約し、外部に相談窓口を設置することで、万々に備えた対策を講じています。

多様な働き方 ～男性職員の育児休業取得～

たくさんのことに気付かされた育児休業取得

第二子の出産に向けて、2023年1月までに2回に分けて1ヵ月ほど育児休業を取得しました。出産後のダメージはとて大きいと聞いていたこと、加えて長女の育児もあり、妻の心身の負担が軽減されればと思い取得を決意しました。育児休業を取得した時期は当社にとって繁忙期だったため、周囲への負担が重くなるのではという不安がありましたが、育児と仕事を両立している同僚が多く、背中を押され、安心して制度を利用することができました。

育児休業中はオムツ替え、授乳、寝かしつけなどの対応を妻と二人で協力して行いましたが、想像していたよりはるかに大変で、自分を育ててくれた両親への尊敬や感謝の気持ちを持つことができました。そしてなにより、子どもたちとの貴重な時間を家族みんなで過ごせたことが本当にありがたかったです。

共働きの家庭が増えていきますので、この制度を活用して柔軟な働き方をさせていただきたいと思えます。



東京支社 総務課主任

徳元 俊哉



上：夏の家族旅行
下：お友達のおうちでハロウィンパーティー

当時の部署長のコメント



人事部人事課課長

永井 真

課員の育児休業取得に向けて、課の運営方法を検討する必要がありましたが、普段から課内で業務共有化に努めていたので、スムーズな引継ぎを行うことができました。また、サポートを担当した課員にとっても各々のレベルアップにつながる良い機会だったのではないかと感じています。

今回の経験を他部署とも共有するとともに、ジョブローテーションを進め、性別を問わずにこの制度を利用できるような体制を整えていきたいと思えます。

女性活躍推進 ～女性管理職～

営業部門から管理部門への異動、点と点がつながる面白さ

これまでは営業部門で、業務用の切身、煮魚、焼魚等の生産・調達・支社への販売支援に携わり、国内外の工場での生産立ち会いや、自社商品の拡販に向けたプレゼンを行うなど、外出する機会が多くありました。

現在はデスクワーク中心の管理部門で、与信管理などの業務に従事しています。営業部門で身に付けた知識や経験というたくさんの「点」が、新しい部署で別の角度からかかわることで「線」となつてつながる面白さを感じています。



業務部業務第一課課長

佐々木 さやか

どんなときも部下によりそう、そんなリーダーに

現部署では、社内調整や取りまとめなど、さまざまな部署との業務連携が必要なので、毎日のように社内を動き回っています。そして他部署担当者の時間を無駄にしないよう、課員と協力して的確でスムーズな対応をするように心掛けています。ただ、スムーズに進めることに集中しすぎて周りのことが見えなくなつては、元も子もありません。課員から話しかけられたり相談を受けた際には、しっかりと耳を傾け、気負わず力まず、話しかけられやすい雰囲気を持つよう意識しています。

外出する機会が多かった前部署で培った、たくさんの「点」をつないでいきながらも、全体を俯瞰できる目を養い、より良い職場環境づくりをしていきたいと思えます。

多様な背景を持つ人材の採用 ～キャリア採用～

極洋に入社した経緯と現在の業務について

前職は顧問契約をしているクライアントに対する、人事労務関係のコンサルティングが主な業務でした。やりがいはありましたが、経験をたくさん積んだころに、次は事業会社でキャリアを磨きたいと思うようになっていました。

現在は課員をマネジメントしながら、労務・給与計算・社会保険・福利厚生などの業務を統括しています。

近年の業務で苦労したのは、2023年度から導入した新人事制度の設計作業です。給与体系を大きく変更したため、全社員のシミュレーションを何度も何度も実施し、問題がないか細かく検証しました。大変な作業でしたが、入社当時から感じていた旧人事制度の年功序列の色合いが強い側面を改善することができ、大きな達成感を得ました。これで終わりにすることなく、社会情勢や労働市場の変化に合わせて見直しや改善を行っていきたくです。

これからに向けて

人事労務の専門知識等と経験をベースにして、新しい視点や考え方を取り入れ、従業員全員が気持ちよく働くことのできる環境づくりに取り組んでいきたいと考えています。



人事部次長兼 人事部労務厚生課長

樋口 勝紀

健康で心豊かな生活と食文化への貢献



社会課題(背景)

- 食のライフスタイルの変化(時短・簡便化といった時間価値への要求の高まり)や世帯構造の変化
- 世界的な健康志向・たんぱく源ニーズの高まり
- 医療、介護・福祉施設等の人手不足

キョクヨーグループのアプローチ

- お取引先のニーズに対応した商品の開発などを通して、魚食の普及、調理現場の労力削減・調理時間短縮に貢献
- 高まる健康志向・たんぱく源ニーズに合致した商品開発を通じ、健康で心豊かな生活と食文化への貢献
- お取引先の声を活かした商品づくりに努め、より多くの方においしさで元気をお届け
- 時短・簡便化だけでなく、「生活を楽しむ」「元気になる」食へのこだわり

キョクヨーグループの認識・方針

日本では、ライフスタイルや世帯構造の変化に伴い、魚食離れが進んでいます。しかし、魚介類は、良質の動物性たんぱく質を含み、カロリーが低く、ビタミンや必須ミネラルなどの栄養素が豊富です。さらに、DHAやEPAをはじめとする機能性成分も含まれています。

キョクヨーグループは、魚を中心とした総合食品会社として、時短・簡便化といった要求に応じた「時間価値の創造」や、健康志向・たんぱく源ニーズへの対応を通じた「生活を楽しむための食」の提供にこだわり、継続的に研究開発、商品開発を進めています。また、世界各地に生産・販売体制を整えることで、日本のみならず、世界中の人々に「安心・安全でおいしい食事」を提供し、「健康で心豊かな生活と食文化に貢献する」という企業理念の実現を目指しています。

時間価値の創造

お取引先の声を活かした商品づくりによる人手不足などの社会課題解決への貢献

医療、介護・福祉施設における人手不足が深刻な社会問題となっています。当社は、「だんどりよく」調理していただくことをコンセプトに、骨取り等を行い、冷凍状態ですぐに調理することができる冷凍食品「だんどり上手」シリーズを2013年に発売しました。

この「だんどり上手」シリーズは、医療、介護施設の栄養士の方々など、現場の貴重な声をいただき、商品づくりを行っています。継続的に新商品開発に取り組み、多様な素材、味付け、形状の商品を提供することで、ラインアップの充実を図っています。

今後も同様の取り組みを継続し、人手不足などの社会課題解決に努めていきます。

「だんどり上手」シリーズ商品の例



生活を楽しむための食

疲労抑制機能がある「バレニン」を含む製品の販売

バレニンという物質には、疲労抑制機能や認知症予防効果があるとされています。そのため、高ストレス・高齢化社会に生きる日本人の「生活の質」を向上する機能性成分として注目されています*1。バレニンを多く含むことが知られている生物は少なく、水産生物のなかではヒゲクジラ類のみが有するとされていました。当社商品開発部および研究所は、国立研究開発法人 水産研究・教育機構中央水産研究所と共同で、遠洋はえ縄漁業で混獲されるマンダイ(アカマンボウ)を分析し、ヒゲクジラを上回る含量のバレニンが存在するを発見しました*2。

疲労抑制機能と認知症予防効果があるバレニンを多く含むマンダイ(アカマンボウ)の製品を提供することで、高ストレス・高齢化社会に生きる日本人の健康で心豊かな生活をサポートしていきます。

*1 出典：国立研究開発法人 水産研究・教育機構中央水産研究所 「中央水産研究所主要研究成果集 研究のうごき 第16号」(平成29年度)
URL http://nriis.fra.affrc.go.jp/ugoki/pdf/ugoki_016_011.pdf
*2 出典：日本水産学会誌 84巻6号「アカマンボウに含まれるバレニンのアミノ酸自動分析計による定量」
URL https://www.jstage.jst.go.jp/article/suisan/84/6/84_18-00010/_pdf-char/ja

無理なく、おいしく、減塩生活

食塩の取り過ぎは、高血圧を引き起こす要因の一つであり、20歳以上の日本国民のおよそ二人に一人は高血圧だといわれています。無理のない減塩を長く続けることで、生活習慣病のリスクを高める高血圧を予防することにつながります*3。

国立研究開発法人 国立循環器病研究センターでは、「かるしお®」という「塩をかるく使って美味しさを引き出す」減塩の新しい考え方を推奨しており、審査のもと、「かるしお®認定基準」を満たした製品に対して「かるしお®マーク」の表示を認めています。

キョクヨーグループは、「かるしお®」認定商品など、減塩商品の開発を行っています。「かるしお骨取りあごだし銀鮭フィレ」や「かるしお骨取り昆布エキス銀鮭フィレ」は、食塩相当量を30%カット*4し、こだわりのだしと厳選した素材でおいしさを引き出した商品です。

日本のだし文化に注目し、あごだしや昆布のうまみを利用することで、健康価値だけでなく、おいしさも追求しました。

災害食として役立つ缶詰でも、食塩相当量を30%カット*5した「さば水煮 減塩」や「さばみそ煮 減塩」を提供しています。

キョクヨーグループは、今後もさまざまなシーンで活用いただける、おいしく、健康的で、社会に貢献できる商品の開発や提案を継続し、人々によりそっていきます。

*3 出典：厚生労働省 生活習慣病予防のための健康情報サイト e-ヘルスネット「高血圧」
URL <https://www.e-healthnet.mhlw.go.jp/information/metabolic/m-05-003.html>

*4 日本食品標準成分表2020年度版(8訂)塩ざけとの比較
*5 当社「さば水煮(190g)」「さばみそ煮(190g)」との比較



「かるしお®」認定ギンザケフィレ商品のラベル



「かるしお®」認定ギンザケフィレ商品の調理例

減塩のサバ缶詰商品

たんぱく源ニーズへの対応

「海外でつくり、海外で売る」方針のもと、海外の生産拠点・販売拠点を強化しているキョクヨーグループは、2023年に、米国にカニ風味かまぼこの製造・販売会社 Ocean's Kitchen Corporation を設立しました。世界的なたんぱく源ニーズを踏まえ、高たんぱくでありながら、魚の生臭さに抵抗がある方でも食べやすいカニ風味かまぼこのグローバル展開を目指し、海外拠点の開拓・強化を通じた販売体制の深耕を進めています。

キョクヨーグループは、世界中の人々の健康で心豊かな生活と食文化に貢献していきます。

安心・安全な商品の供給



社会課題(背景)

- 食の安心・安全への関心の増大
- 品質向上への取り組み

キョクヨーグループのアプローチ

- 安心・安全への体制づくり
- 正確な商品情報の提供
- 生産現場の環境整備

品質保証に関する基本方針

安心・安全な商品の提供

お客様に対して「安心」で「安全」な商品を提供することを最優先とし、これを実現するためのシステムを構築および維持管理し、継続的に見直しを行います。

法令の遵守

食品衛生法など食品に関係するすべての関連法令を遵守致します。また、別に定めた自主的な取り決め事項についても遵守致します。

正確な情報の提供

取り扱う商品の情報をお客様へ正確に分かりやすくお知らせ致します。

誠実なお客様対応

取り扱う商品で事故または苦情が発生した場合は、被害拡大防止、原因究明、対策立案およびお客様への報告などを迅速かつ誠実にを行います。

食品安全の強化

意図的な食品汚染などの犯罪やテロに対するフードディフェンスは、食品業界で欠かすことができないものです。各工場では、品質保証部が主体となって作成したガイドラインに基づいてフードディフェンスに関する規定を作成し、管理体制の強化を推進しています。

キョクヨーフードディフェンスガイドラインの大項目

- 組織マネジメント
- 従業員の人的要素
- 部外者の人的要素
- 施設管理
- 入出庫等の管理

品質向上への取り組み

各工場の製品の品質向上を目的に、加工委託協力工場が参加するキョクヨー協力会技術研究会を1986年から毎年開催しています。当社側から、クレーム発生事例の報告や依頼事項、また食品関連法規改正や食品表示法への対応に関して説明や依頼、各工場の衛生管理手法や成功・失敗事例等の情報交換・共有を行っています。

キョクヨー協力会技術研究会

- 品質管理
- 防虫防鼠
- 検査機器の講習
- 微生物検査の講習 等の情報共有

品質保証の取り組み

キョクヨーグループでは、安心・安全な食品を調達することを第一に考え、品質保証部を中心とした品質保証活動に取り組んでいます。

安心・安全な商品を生産するために、日本国内の加工委託工場、並びに品質管理スタッフが常駐していな

い海外の加工委託工場については、品質保証部員が直接出向き、監査・指導を行っています。中国、ベトナム、タイの加工委託工場については、現地に常駐する品質管理専門の日本人スタッフおよび現地スタッフを配し、商品の品質、衛生管理の徹底に努めています。

「品質保証体制」については、ウェブサイトをご参照ください。
URL <https://www.kyokuyo.co.jp/company/point/reliability/index.html>



食品安全に対応した認証の取得

カニ風味かまぼこ「オーシャンキング」を主体に年間6,000トン以上の冷凍食品を製造し、海外輸出も展開しているキョクヨーフーズ(株)は、食品安全の基礎であるHACCP管理に加え、食品安全に対応したFSSC

22000の認証を取得しました。第三者認証機関の定期審査を受審して改善活動を行いながら維持・継続することで、製品の品質および組織全体のレベルアップを図ります。

今後もグループ全体で安心・安全な商品の供給に努めていきます。



キョクヨーフーズ株式会社



カニ風味かまぼこ製造の様子

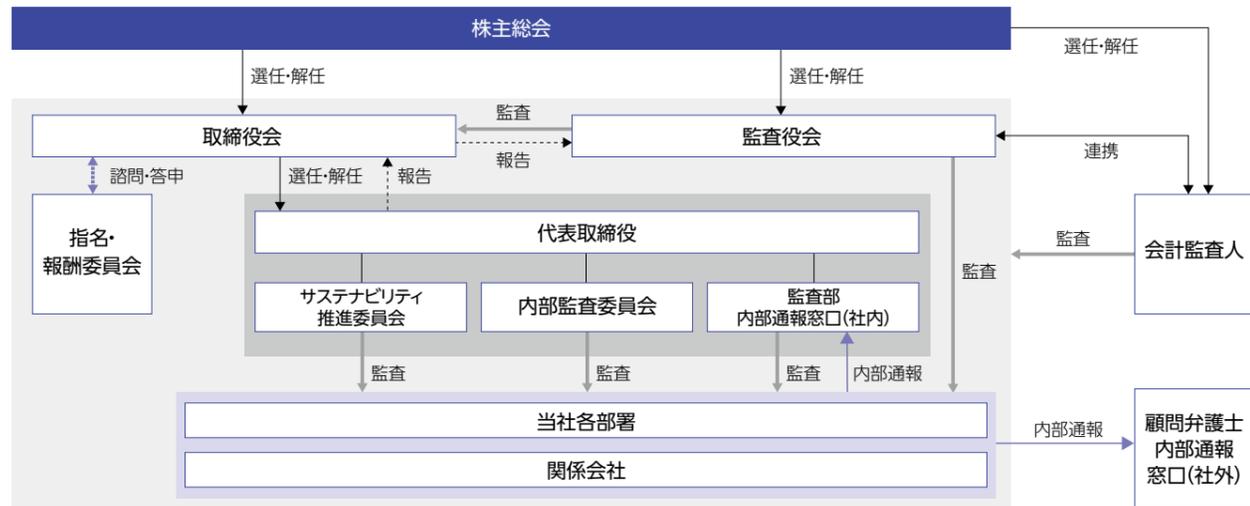
コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

キョクヨーグループは、株主をはじめとするステークホルダーに対し、透明性の高い経営を行うとともに、迅速果敢な意思決定を行い、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指していくことをコーポレート・

ガバナンスの基本方針としています。併せて当社の企業理念・グループ企業行動憲章・サステナビリティ基本方針を遵守し、コンプライアンスを徹底するための適切な監視、監督体制を構築し、経営の効率性、公正性の確保に努めています。

コーポレート・ガバナンス体制



ガバナンス改革の変遷

単位：人

ガバナンス改革の歩み	社内取締役	独立社外取締役	合計
2016年3月期 ●独立社外取締役選任 ●女性独立社外取締役選任 ●内部通報窓口に外部の顧問弁護士を追加 ●取締役会の実効性評価開始	11	1(1)	12(1)
2017年3月期 ●コーポレート・ガバナンス・ガイドラインの制定 ●政策保有株式保有の合理性検証開始 ●定期的な役員研修会の開始 ●議決権行使結果の分析開始 ●取締役の業績連動型株式報酬制度導入	10	1(1)	11(1)
2018年3月期 ●複数の独立社外取締役選任	9	2(1)	11(1)
2019年3月期	10	2(1)	12(1)
2020年3月期	10	2(1)	12(1)
2021年3月期 ●複数の女性独立社外取締役選任	9	2(2)	11(2)
2022年3月期 ●指名・報酬委員会の設置 ●1/3以上の独立社外取締役を選任	8	4(2)	12(2)
2023年3月期	7	4(2)	11(2)
2024年3月期 ●執行役員制度の導入	8	4(2)	12(2)
2025年3月期	9	5(3)	14(3)

() は女性

コーポレート・ガバナンス体制

取締役会

取締役が職務執行を効率的に行うため、取締役会を定期に開催するほか、必要に応じて適宜臨時に開催しています。経営環境の変化に迅速に対応できる経営体制の確立と取締役の経営責任の明確化のため、取締役の任期を1年としています。また、取締役人数の3分の1以上となる5名の独立社外取締役を選任し、監督体制の強化を図っています。

[コーポレート・ガバナンス・ガイドライン]については、ウェブサイトをご参照ください。
URL <https://www.kyokuyo.co.jp/files/20230127CG.pdf>

監査役会

社外監査役2名、社内監査役2名を合わせた4名で構成され、経営者に対する監督を行っています。

各監査役は、期首に監査役会が策定した監査方針および監査計画などに従い、経営の執行状況および内部牽制、コンプライアンス、内部監査など内部統制の運用状況を把握し、その効率性を確認することを重点項目として監査を行っています。

指名・報酬委員会

取締役会の諮問機関として、任意の指名・報酬委員会を設置しています。

指名・報酬委員会は、委員の過半数を独立社外取締役としております。指名・報酬委員会では、取締役からの諮問・委任に基づき、取締役の指名・報酬等に関する事項について審議します。

指名・報酬委員会の活動状況

指名・報酬委員会	2023年4月1日～2024年3月31日
開催数	3回開催
個々の委員の出席状況	委員3名 すべて出席
審議内容	取締役候補の指名 取締役の報酬

2024年6月末時点の指名・報酬委員会の体制は以下の通りです。

委員長 井上 誠(代表取締役社長)

委員 三浦 理代(独立社外取締役)

委員 町田 勝弘(独立社外取締役)

取締役会の実効性評価

すべての取締役および監査役に対し、取締役会全体の実効性に関するアンケートを年1回実施し、その結果を取締役会で報告し、改善につなげています。同アンケートでは取締役会の構成や運営、ガバナンスの在り方などについて概ね肯定的な評価を得ています。

また、収支報告の簡素化など議案検討時間の確保を行い、取締役会のさらなる実効性向上に努めています。

主要な評価項目例

- ① 役員構成(総数、社内社外の比率)
- ② 役員の多様性(専門性、キャリア)
- ③ 審議事前資料の内容、分量
- ④ 審議の進行、時間
- ⑤ 活発な議論
- ⑥ 経営戦略への貢献
- ⑦ 外部の視点を意識した意思決定
- ⑧ リスク管理
- ⑨ 各取締役に対する監督
- ⑩ 自己評価

取締役・監査役のトレーニング方針

新任社内取締役に対し、取締役として必要な知識を習得するために、外部セミナーを受講することとしており、新任社外取締役・新任社外監査役に対しては、その就任後速やかに、当社グループの事業に関わる説明を実施することとしています。

また、取締役・監査役に対して定期的に役員研修会を開催するほか、必要に応じて取締役・監査役が外部セミナーなどに参加することを推奨しており、その費用は会社が負担しています。

役員報酬

役員報酬決定方針

取締役の報酬は、取締役が中長期視野を持って、業績の向上と企業価値の増大への貢献意識を高めることを目的とし、バランスを考慮した報酬体系とすることを基本方針としています。

上記方針のもと、取締役の報酬は固定の基本報酬と業績連動型株式報酬から構成されており、いずれも定時株主総会で決議された報酬総額の範囲内で支給しています。

コーポレート・ガバナンス

固定の基本報酬は各取締役の職責に基づき決定しています。業績連動型株式報酬は連結売上高と連結営業利益の達成度合いに応じ、事業年度ごとに各取締役に付与するポイントを決定し、退任時に信託を通じ当社株

式を支給しています。

なお、社外取締役の報酬については、業務執行から独立した立場であることから、固定の基本報酬のみとし、業績連動型株式報酬は支給していません。

取締役および監査役の報酬等の額(2023年度)

役員区分	報酬等の総額(百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる役員の員数(名)
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬	
取締役(社外取締役を除く)	323	292	30	—	9
監査役(社外監査役を除く)	9	9	—	—	2
社外役員	92	92	—	—	6

(注) 1 各取締役および各監査役の基本報酬の額は株主総会で決議された報酬枠の範囲内でありませ
2 業績連動報酬等は第100回定時株主総会において決議されたものです。
3 取締役の支給額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれておりません。

社外取締役

社外取締役には独立かつ客観的な立場から、豊富な経験と知見や専門性を活かした実践的な視点で、実効性の高い経営の監督を行い、当社グループの経営に対し率直かつ建設的に助言することが期待されています。(→P.65)

社外取締役の候補者選定にあたっては、当社の経営に対し、率直かつ建設的に助言し、監督できる人物を候補者として選定しています。また、東京証券取引所の独立性の要件に加え、当社独自の基準も考慮して独立性を判断しています。なお、社外取締役5名の具体的な選任の理由は以下の通りです。

独立社外取締役氏名／選任の理由

三浦 理代 女子栄養大学において、食品栄養学等を研究され、食品栄養学の専門家としての永年の経験と知見から、取締役会において、公正かつ客観的な立場に立って適切な意見をいただいております。今後も同氏の永年の経験と知見をもとに、取締役会の意思決定に際して適切な指導をしていただくことを期待。

白尾 美佳 実践女子大学において、食品衛生学や食育について研究され、豊富な経験と高い学識から、取締役会において専門的立場から適切な意見をいただいております。今後も同氏の知識や経験等を経営に反映し、監督機能を発揮していただくことを期待。

町田 勝弘 永年にわたり、農林水産省の要職を務められ、また、研究機関により培われた豊富な知識と経験を有しており、専門的な立場から助言や指導をしていただくとともに、中立的な視点から業務執行に対する適切な監督を行っていただくことを期待。

山田 英司 日本電子計算(株)において永年代表取締役社長を務められるなど、システム開発の経験や実績を背景とした経営者としての幅広い見識を有しており、当社の経営を監督していただくとともに、当社の経営全般に助言を頂戴することにより、コーポレート・ガバナンス強化に寄与していただくことを期待。

長野 麻子 永年にわたり農林水産省の要職を歴任され、また、森林業コンサルタント事業により培われた豊富な知識と経験を有しており、サステナビリティの専門的な立場から助言や指導をしていただくとともに、中立的な視点から、業務執行に対する適切な監督を行っていただくことを期待。

内部統制

「内部統制システムの基本方針」を定め、関連諸規則を整備することで、内部統制システムの整備および運用を図っています。金融商品取引法による「財務報告に係る内部統制」では、内部統制システムの整備状況および運用状況を評価し、2023年度についても当社グループの内部統制システムは有効である旨の報告をしています。

政策保有株式*

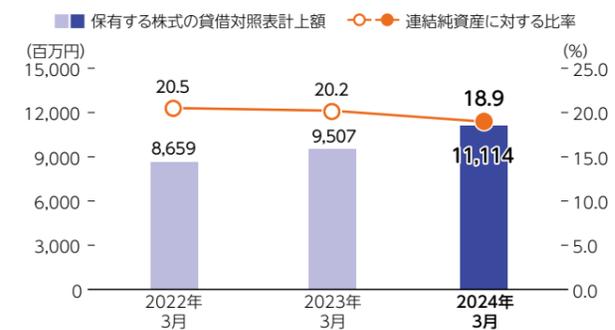
株式保有に伴う価格変動リスクを認識したうえで、取引関係の維持・安定化や、お互いの信頼関係の醸成など保有目的の合理性を総合的に勘案し、投資目的以外の株式を保有しています。

取締役会では、政策保有株式について、毎年個別に「保有目的」「取引状況」「配当」「資本コスト」などを精査し、保有必要性を判断することとしています。

議決権行使にあたっては、原則として当該株式発行会社の取締役会の判断を尊重し、肯定的に行使しています。

しかし、当社グループとの関係・取引に悪影響を及ぼすと考えられる、または株主共同の利益を損なうと考えられる議案の場合には、慎重に検討のうえ、賛否を判断しています。

政策保有株式の推移



* 政策保有株式：純投資目的以外で当社が保有する株式の貸借対照表計上額および連結純資産に対する比率

株主・投資家との対話

IRポリシー

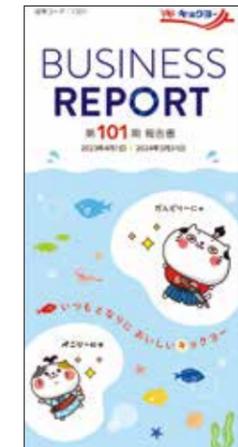
会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指し、透明かつ公正な経営を維持することがコーポレート・ガバナンスの基本であると考えており、その実現のためには株主と積極的な対話を行い、株主の意見や要望を経営に反映させることが重要と認識しています。

こうした認識のもと、株主、投資家の皆様が必要とされている正確な企業情報などを分かりやすい表現で公平かつ速やかに開示しています。金融商品取引法および東京証券取引所の定める有価証券上場規程などに準拠した情報の開示に努めるほか、タイムリーかつ積極的な開示に努めています。

「IRポリシー」については、ウェブサイトをご参照ください。
URL <https://www.kyokuyo.co.jp/ir/policy/index.html>

株主・投資家への理解促進

株主の皆様には当社の現況などをより深く理解していただく目的で、毎年3月末現在の株主様に「BUSINESS REPORT」をお送りしています。また、年2回のアナリスト・機関投資家向けIR説明会では、社長自ら決算概要や今後の施策について説明を行っているほか、アナリスト、機関投資家向の要請に応じて対話(面談)を逐次実施しています。



BUSINESS REPORT

「BUSINESS REPORT」については、ウェブサイトをご参照ください。
URL <https://www.kyokuyo.co.jp/files/202405302.pdf>

ガバナンス 役員一覧

取締役 ◎独立役員 ※取締役会出席状況は2023年度



井上 誠
代表取締役社長
生年月日 1957年12月5日

取締役会出席状況
出席率 100%
出席回数 17/17



近藤 茂
取締役副社長
生年月日 1958年12月8日

取締役会出席状況
出席率 100%
出席回数 17/17



木山 修一
専務取締役
生年月日 1959年8月30日

取締役会出席状況
出席率 100%
出席回数 17/17



檜垣 仁志
常務取締役
生年月日 1962年8月17日

取締役会出席状況
出席率 100%
出席回数 17/17



山田 英司
社外取締役(非常勤)◎
生年月日 1955年7月18日

取締役会出席状況
出席率 100%
出席回数 17/17



長野 麻子
社外取締役(非常勤)◎
生年月日 1971年12月11日

取締役会出席状況
出席率 新任
出席回数 新任

監査役 ◎独立役員 ※取締役会・監査役会出席状況は2023年度



菅野 洋一
社外監査役(常勤)◎
生年月日 1962年8月6日

取締役会出席状況
出席率 100%
出席回数 17/17

監査役会出席状況
出席率 100%
出席回数 14/14



佐々木 力
社外監査役(常勤)
生年月日 1965年9月1日

取締役会出席状況
出席率 新任
出席回数 新任

監査役会出席状況
出席率 新任
出席回数 新任



田中 豊
取締役
生年月日 1961年8月20日

取締役会出席状況
出席率 100%
出席回数 17/17



山口 敬三
取締役
生年月日 1962年1月8日

取締役会出席状況
出席率 100%
出席回数 17/17



服部 篤
取締役
生年月日 1965年7月16日

取締役会出席状況
出席率 100%
出席回数 14/14



三山 正樹
取締役
生年月日 1966年3月30日

取締役会出席状況
出席率 100%
出席回数 14/14

役員の専門性と経験(スキルマトリックス)
当社の取締役会は以下のようなスキルを持ったメンバーにより構成されています。

氏名	経営全般	業界知見	IT	法務・コンプライアンス	財務・会計	行政・学術研究	国際性
井上 誠	●	●					
近藤 茂	●	●					●
木山 修一	●		●	●	●		
檜垣 仁志	●		●		●		
田中 豊		●					
山口 敬三		●					●
服部 篤		●					
三山 正樹		●					●
小田 匡彦				●	●		
三浦 理代						●	
白尾 美佳						●	
町田 勝弘	●	●				●	
山田 英司	●		●				
長野 麻子	●	●				●	●



西浜 正幸
監査役(非常勤)
生年月日 1954年11月21日

取締役会出席状況
出席率 100%
出席回数 17/17

監査役会出席状況
出席率 100%
出席回数 14/14



傍島 康之
監査役(非常勤)
生年月日 1957年4月23日

取締役会出席状況
出席率 新任
出席回数 新任

監査役会出席状況
出席率 新任
出席回数 新任

【左記7項目をスキルマトリックスとして選んだ理由】
マネージメント力、社会課題解決への取り組み、コンプライアンス、法務・財務・会計・行政・学術研究等の専門知識、国際性など事業の拡大および持続的な成長に必要な項目を選びました(なお、左記の一覧表は各氏の経験などを踏まえ、より専門的な知見を有する分野を示しており、有するすべての知見を表すものではありません)。

社外取締役のメッセージ



多様な視点、 多様性あふれる職場に向けて

社外取締役 **白尾 美佳**

ガバナンス体制全般の評価と 取締役会について

リスク管理やコンプライアンスを統括する部署の再編成、海外M&Aを推進する専門部署の新設など、改革を積極的に進める姿勢がみられ、ガバナンス体制が強化されてきていることを実感しています。

取締役会には、各々が自由に発言できる環境があるため、さまざまな提案に関して、食品衛生学や食育等の観点からの意見をはじめ、迷わずに自分の考えを述べることができます。また、私は日常的にスーパーなどで買い物をするのですが、そういった消費者としての感覚は、DEIの視点からもキョクヨーグループの成長に重要だと考えています。

次のステージに向けての課題とは

「海外でつくり、海外で売る」という販売戦略を掲げていくなかで、グローバル化に向けての人的資本への投資を進め、グローバル人財を確保することは要となってきます。キャリア採用を推進するなどして、即戦力を確保する取り組みは高く評価すべき点です。その一方で、キョクヨーグループ内で人財を育てていくことも必要です。ジョブローテーションをはじめとして試行錯誤を繰り返し、多様な視点を持つ人財開発を推進していかなければなりません。また、グローバル化は海外で働く従業員に限ったことではありません。国内においても海外の文化や情報を共有することで、グローバル化を図ることが可能であると思います。

企業価値向上に向けて

さまざまなお客様の気持ちをつかみ、また、色々な背景を持つ従業員の働きやすい職場環境とはなにか、を理解するためには、多様な方々が決定権のあるポジションに就くことが必要ではないか思います。多様性のある職場は、異なる意見がぶつかり合うことにより、今までになかったアイデアが生まれる機会にもつながります。

女性の進学や就職が珍しかった時代を生きてきた私たち世代は、かつての葛藤や悩み、喜びを知っているからこそ、個人の考えを尊重し育てられてきた若い世代をバックアップしていけると感じています。

私は、キョクヨーグループで働く従業員が個々のライフスタイルに合わせた選択をし、経営を含むさまざまなポジションで輝き活躍をしていけるよう、そしてそれが企業価値の向上へつながるよう、今後も取り組んでいきたいと思っています。

Profile

1994年4月 国立公衆衛生院(現 国立保健医療科学院) 特別研究員
2002年4月 実践女子短期大学助教授
2014年4月 実践女子大学教授(現)
2020年6月 当社社外取締役(現)

リスクマネジメント

基本的な考え方

グループの事業活動に影響を与えるすべてのリスクを想定し、その発現を防止すること、および想定されるリスクが発現した場合に被るリスクを最小限に抑えるために、キョクヨーグループリスク管理基本規則を作成し、リスク管理体制を構築しています。

各部署およびグループ各社は、担当する業務で発生するリスクを日常的に管理しています。本社各部署は、主管部署として、業務上、関連する部署およびグループ各社を管理しています。さらに、経営管理部は、本社各部署を統括し、グループ全体のリスク管理を行っています。緊急事態が発生した場合、「対策本部」、「対策プロジェクト」、「対応チーム」などのレベル別組織を編成して対応しています。

リスク管理体制

グループの財政状態、経営成績等に重大な影響を与える可能性がある主要なリスクを特定し、取締役会でリスクの状況と対応策を共有しています。

リスク管理体制については、監査部が組織する「内部監査チーム」が監査を行い、その結果を内部監査委員会に報告しています。

主要なリスクの内容および対応策

リスク内容	対応策
食品の安全性の問題	<ul style="list-style-type: none"> 品質保証部による品質保証体制の構築と維持管理 PL保険等による付保
海外事業に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 調達地域の分散 調達リスクに応じた適正在庫の保有
原材料価格の変動	<ul style="list-style-type: none"> 需給想定に基づいた原材料市況の予測 市況環境に応じた戦略在庫の保有 付加価値製品販売の強化
養殖事業におけるリスク	<ul style="list-style-type: none"> 漁業共済の活用 施設管理の徹底
為替レートの変動	<ul style="list-style-type: none"> 円建決済、為替予約などによるリスクヘッジ
原油価格の変動	<ul style="list-style-type: none"> 効率的な事業運営
固定資産の減損リスク	<ul style="list-style-type: none"> 慎重な投資判断 厳密な収支管理 課題事業について迅速な対策実行による早期の収支改善
自然災害への対応	<ul style="list-style-type: none"> 火災保険、国内貨物総合保険等による付保 事業継続計画(BCP)の策定
情報システムに関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> ウイルス対策ソフトの活用 ネットワークの24時間監視、定期的なセキュリティ診断の実施 バックアップの複数化
サステナビリティに関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> エネルギーの効率的な利用、省エネ設備の導入 認証水産物の取り扱い推進

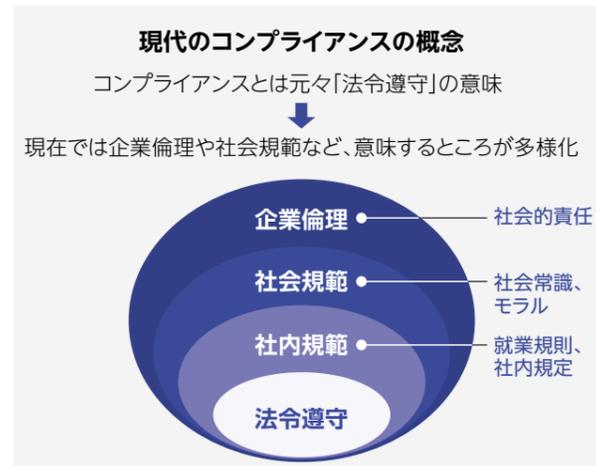
コンプライアンス

基本的な考え方

キョクヨーグループでは、コンプライアンスを、法令、企業理念、行動指針、企業行動憲章、社内規則および企業倫理を遵守することと定義し、コンプライアンスを経営の基本方針としています。

グループの役職員は、この基本方針のもと、法令を誠実に遵守することはもとより、企業倫理や社会規範を十分に認識し、社会人としての良識を持って業務を遂行する必要があると考えます。

こうした考えをグループ全体で共有し、日頃からコンプライアンスを意識して行動することで、日常業務で法令違反や社内規則等に反する行為が行われることがないよう努めています。



管理体制

コンプライアンス体制を構築、維持、向上を推進する社長直轄の監査部により、グループ全体の横断的なコンプライアンス体制が整備されています。

コンプライアンスや財務報告にかかわる内部統制については、監査部が個別の業務執行にかかわるコンプライアンスの審査、モニタリングを行い、その運用の有効性については、必要に応じて取締役会に報告します。

また、コンプライアンスの徹底を図るため、グループ内への情報発信や注意喚起を行っています。

教育

監査部では、キョクヨーグループの役職員一人ひとりがコンプライアンスについての意識を高め、日々の業務に活かせるよう、管理職を中心としたコンプライアンス講習会を随時開催しています。新入社員に対しても、新入社員研修時に、コンプライアンスに関する講義を行っています。

コンプライアンス違反事例を通して、「どのようにして問題が起き、顕在化するのか」「違反が会社にもたらす影響」を受講者に理解してもらい、コンプライアンスの徹底を指導しています。

そのほか、毎年の下請代金支払遅延等防止法（下請法）の講習会開催時にグループ役職員に講習会への参加を呼びかけ、法令遵守の教育も継続実施しています。

内部通報制度

法令違反、その他のコンプライアンスに関するグループ内通報体制として、社内のコンプライアンス担当部署長および外部の弁護士を直接の窓口とする内部通報システムを設置しています。

2022年には、同年6月の改正公益通報者保護法の施行に伴い、改正法の趣旨に沿った制度設計の見直しを行いました。通報者の匿名性の確保や、会社および通報の対象となった者などからの報復行為を含む不利益な取り扱いは一切禁止など、守秘義務の強化や通報者の保護、さらに正社員から非正規社員も含むすべての従業員を対象とする通報者の範囲拡大などの再整備を行うとともに、内部通報者保護規則を改訂しています。

キョクヨーグループ従業員には、社内掲示板を通じて内部通報制度の周知に努めています。

財務データハイライト

連結ベース

	単位	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
売上高	(百万円)	262,519	249,197	253,575	272,167	261,604
営業利益	(百万円)	2,918	4,657	6,392	8,105	8,806
営業利益率	(%)	1.1	1.9	2.5	3.0	3.4
経常利益	(百万円)	3,608	4,879	6,904	8,182	8,856
経常利益率	(%)	1.4	2.0	2.7	3.0	3.4
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	2,037	3,838	4,634	5,782	5,936
総資産	(百万円)	111,184	116,331	130,460	146,301	160,720
純資産	(百万円)	32,593	39,975	42,174	46,966	58,860
1株当たり純資産	(円)	3,046.26	3,753.90	3,969.73	4,436.27	4,965.39
1株当たり当期純利益	(円)	188.53	356.95	430.83	539.10	589.35
自己資本比率	(%)	29.4	34.7	32.7	32.5	36.7
自己資本利益率(ROE)	(%)	6.3	10.5	11.2	12.8	11.1
総資産経常利益率(ROA)	(%)	3.2	4.3	5.6	5.9	5.8
有利子負債	(百万円)	55,173	51,174	58,121	68,973	74,625
D/Eレシオ	(倍)	1.7	1.4	1.5	1.6	1.4
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	9,410	5,997	△ 1,128	△ 6,243	△ 1,721
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△ 2,931	△ 527	△ 5,225	△ 2,338	△ 5,707
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△ 4,817	△ 4,627	5,743	9,011	8,524
現金および現金同等物の期末残高	(百万円)	6,313	7,097	6,539	7,042	8,452
研究開発費	(百万円)	343	336	317	338	365
設備投資	(百万円)	3,160	2,456	5,064	2,292	5,623
配当性向	(%)	37.1	22.4	20.9	18.5	18.2
株主総利回り	(%)	92	113	126	133	147
1株当たりの配当金	(円)	70	80	90	100	100

企業データ・株式情報 (2024年3月31日現在)

会社概要

社名	株式会社 極洋
本社所在地	〒107-0052 東京都港区赤坂三丁目3番5号
設立	1937年9月3日
資本金	75億2千7百万円
主要な事業内容	水産物の輸出入・国内買付販売、加工食品および冷凍食品の製造販売
従業員数	2,089名(連結) / 711名(個別)
連結対象会社数	28社

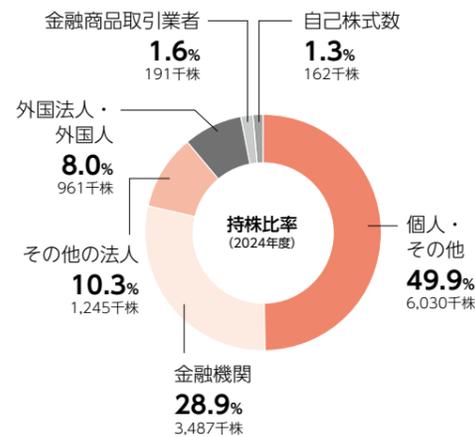
株式の状況

発行可能株式総数	43,700,000株
発行済株式の総数	12,078,283株
株主数	32,021名

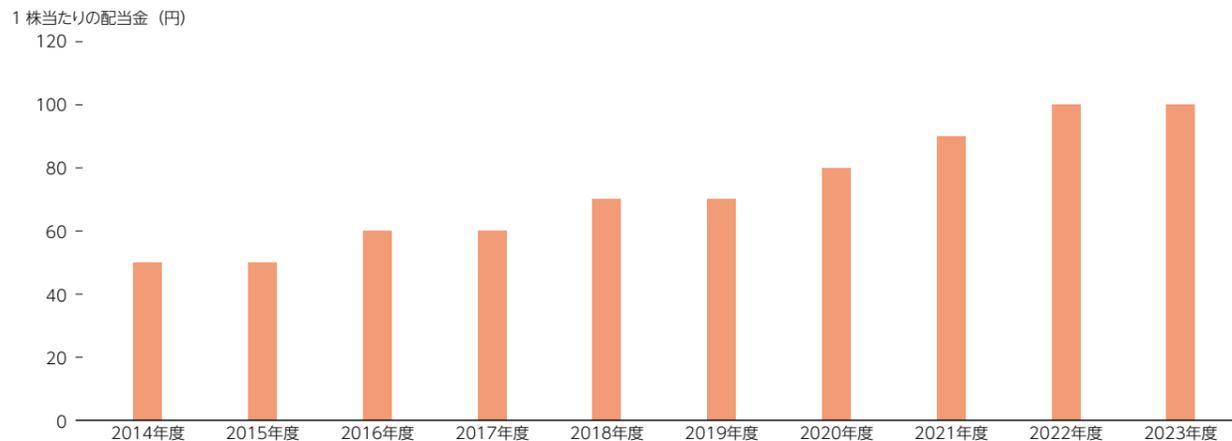
大株主

株主名	所有株式数 (千株)	発行済株式(自己株式を除く)の 総数に対する所有株式数の割合 (%)
日本マスタートラスト信託銀行(株)	1,162	9.75
(株)りそな銀行	523	4.39
農林中央金庫	445	3.73
(株)日本カストディ銀行	424	3.55
東洋製罐グループホールディングス(株)	315	2.64
三井住友海上火災保険(株)	250	2.09
東京海上日動火災保険(株)	224	1.88
中村 格彰	169	1.41
JP MORGAN CHASE BANK 385781	149	1.25
極洋秋津会	146	1.22

所有者別株式数分布状況



配当金の推移 (10年間)



グループ一覧



● 会社名
● 資本金/親会社の出資比率
● 事業内容

2024年4月1日現在

キョクヨー秋津冷蔵(株)

80百万円/100%
冷蔵倉庫業

極洋商事(株)

60百万円/100%
水産物・農産物・畜産物の買付販売

極洋食品(株)

100百万円/100%
冷凍食品・チルド食品の製造

極洋水産(株)

192百万円/100%
海外まき網漁業、カツオ・マグロ加工、冷蔵倉庫業

キョクヨー総合サービス(株)

10百万円/100%
保険代理業、各種物品あっせん販売

キョクヨーフーズ(株)

30百万円/100%
冷凍食品・チルド食品の製造(カニ風味かまぼこ等)

極洋フレッシュ(株)

90百万円/100%
マグロその他水産物の加工および販売業ほか

キョクヨーマリン愛媛(株)

60百万円/100%
マグロその他水産物の養殖、加工および販売業ほか

キョクヨーマリンファーム(株)

30百万円/100%
マグロその他水産物の養殖、加工および販売業ほか

指宿食品(株)

50百万円/95%
カツオ・マグロその他水産物および農畜産物の加工および販売

インテグレート・システム(株)

50百万円/55%
コンピュータ・システムに関する総合的なサービス

(株)エイパックス・キョクヨー

50百万円/100%
焼魚製品各種の加工および販売

海洋フーズ(株)

40百万円/100%
定塩サケ、切身、フレーク等の加工販売

(株)クロシオ水産

5百万円/70%
水産物の養殖および販売

(株)ジョッキ

60百万円/100%
海産物珍味の加工および販売

Kyokuyo America Corporation

15,600千米ドル/100%
水産物の買付および販売

青島極洋貿易有限公司

200千米ドル/100%
中国国内および海外との買付および販売

Kyokuyo Europe B.V.

250千ユーロ/100%
冷凍食品の買付および販売

KYOKUYO GLOBAL SEAFOODS Co., Ltd.

350百万バーツ/100%
寿司種、煮魚・焼魚等の製造

Kyokuyo Vina Foods Co., Ltd.

225,000百万ドン/100%
食品の製造等

Ocean's Kitchen Corporation

1,000千米ドル/100%
(ただし、当社子会社Kyokuyo America Corporationを通じての間接所有)
米国向けカニ風味かまぼこの製造・販売および冷蔵倉庫事業

KOÇAMAN BALIKÇILIK İHRACAT VE İTHALAT TİCARET ANONİM ŞİRKETİ

16.6百万トルコリラ/50%
水産物の買付および冷凍食品の製造・販売等