



2024年5月10日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 極 洋
代 表 者 名 代表取締役社長 井 上 誠
(コード：1301、東証プライム市場)
問 合 せ 先 常 務 取 締 役 檜 垣 仁 志
(TEL. 03-5545-0703)

新中期経営計画『Gear Up Kyokuyo 2027』

(2024年度～2026年度)

I. 社会・経済環境

わが国経済は、コロナ禍を経て、社会・経済活動が回復基調となる一方、エネルギーや原材料価格の高騰、労働力不足の深刻化など厳しい状況が続いています。国外では、長期化するロシア・ウクライナ問題や中東における地域紛争による地政学的リスクの増大、中国の経済悪化や対外政策によるチャイナリスクの顕在化など、依然として先行き不透明な状況が続いています。水産・食品業界においても、ALPS 処理水放出の影響、生産面におけるエネルギーや原材料価格、物流費の高止まり、長引く円安傾向などにより、依然として厳しい状況が続いております。

こうした状況のもと、長年続いたデフレ基調からインフレ基調へ移行する中、日銀の金融政策転換によりマイナス金利時代が終わろうとしています。こうした社会・経済、そして世界の変化に対応できる体制を構築するためには、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。

II. 前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画では、社会と極洋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正面から受けたものの、2023年3月期には前中期経営計画の利益目標を達成し、収益面では過去最高益を更新するなど、収益性の向上により新たな成長の基礎づくりとなる高収益構造への転換は一定程度達成できました。

事業面では、食品事業における組織変更による顧客対応力向上及び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、タイの新工場の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海外まき網船の新造、養殖事業の拡充を目指す資源開発部の設置などさらなる発展へ向けた基盤強化が進展しました。

財務面では、1961 年以來となる公募増資により、海外拠点の整備など成長投資を目的としたエクイティ性資金を調達し、自己資本の拡充及び借入金の低減を図りました。これにより、今後の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。

人材基盤の強化については、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、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組みが進みました。

しかしながら、売上高は目標に及ばず、また、海外事業の拡大は漸く緒に就いたばかりであり、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するも、水産事業においては水産相場のボラティリティにより大きな影響を受け収益安定化を達成することができませんでした。また、事業によるキャッシュ創出にも課題が残りました。

Ⅲ. 新中期経営計画の策定にあたって

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」企業理念を着実に実現し、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、新たな中期経営計画では前中期経営計画の成果を土台として、「事業基盤」の拡充、「財務基盤」と「ステークホルダーとのパートナーシップ」の強化を図ってまいります。

1. 事業基盤の拡充

事業基盤の拡充としては、前中期経営計画からの戦略である、海外事業と食品事業の拡大・強化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。

2. 財務基盤の強化

事業基盤の拡充には、強固な財務基盤が前提となります。安定的な利益による資本の増強は勿論のこと、金利を意識した資金調達手段の多様化を図ることにより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積極的に対応できる体制を整えてまいります。また、資産効率性を重視した経営のもと、ROIC を指標として資本投下と運用の最適化を図ってまいります。

3. ステークホルダーとのパートナーシップの強化

事業の強化・拡大は、消費者、取引先、株主・投資家、従業員など、様々なステークホルダーとの強固な信頼関係があつて初めて可能となります。ステークホルダーと積極的にコミュニケーション

ョンを行い、消費者には健康で安心安全なおいしい食の提供、取引先には有効な販売戦略や商品開発を通じ Win-Win となる取引関係の構築、株主・投資家にはタイムリーかつ積極的な情報開示と安定的で充実した配当の実施、従業員には所得水準の向上も含め、働きやすい職場環境の提供などを通じて、信頼関係を築いてまいります。

また、キョクヨーグループの成長にとって、社会・環境・経済と当社グループのサステナビリティは前提であり、経営と切り離して考えることはできません。サステナビリティを意識した経営のもと、ガバナンスをはじめとした企業倫理や関係するすべての人々の人権を重視するとともに、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。

こうした基盤の拡充と強化を進めながら、社会のサステナビリティの考えに基づいた当社グループのミッションの達成に向け、「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、当社グループを強化・拡大し、成長を加速させてまいります。

IV. 新中期経営計画『Gear Up Kyokuyo 2027』

1. イメージ図



2. 3つの視座

(1) 人財・組織

変化の早いこの時代を乗り切っていくには、企業としてのレジリエンスの強化がポイントとなり、そのためには人的資本、人財の有効な活用が最重要課題です。組織の中で、一人ひとりが個性と能力を発揮し活躍できる明るい職場環境の創造に努めてまいります。そのために、キョクヨーグループ各社と個々とのエンゲージメントを重視し、共に成長することを目指してまいります。

さらに、その原動力となる人財の獲得と育成を通して、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。

(2) 4つの事業

変化に柔軟に適応できる人財に富んだ組織のもとで、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。そして、これらの4つの事業を通じて、魚を中心に健康で安心安全な食を提供してまいります。

また、商品開発力を更に磨き、社会のニーズにマッチした‘キョクヨーならではの’の商品によりブランド力の向上を進めてまいります。

一方、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中で責任ある調達を実践し、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。

(3) グローバル化

世界では、それぞれの地域で食への好みや要求も異なり、食の多様性への対応は、ビジネスチャンスに繋がります。それぞれの地域の食への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は、国内のみならずグローバルなフィールドでも、十分に発揮できるものと考えます。

国内の展開をより深く突き進め、海外での事業ウイングを大きく広げることで、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。

3. K P I (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、次のK P Iを設定し、事業運営を進めてまいります。

	2027年3月期 目標値
売上高	4,000億円
営業利益	135億円
経常利益	135億円
海外売上高比率	15%以上
ROIC(投下資本利益率)	6%以上
DOE(株主資本配当率)	3%以上

(セグメント別 目標値)

	売上高	営業利益
水産	2,350億円	74億円
生鮮	770億円	34億円
食品	850億円	40億円
物流	25億円	3億円
その他	5億円	△16億円
合計	4,000億円	135億円

(1) 事業規模の拡大

事業規模拡大のK P I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。

(2) 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更に強化・拡大させるため、営業利益、経常利益をK P I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更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。

(3) 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。K P I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。

(4) 資産効率性の重視

資産効率性のK P I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行ってまいります。

(5) 株主還元の充実

株主への安定的で充実した配当を実行するためのK P I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の視点を取り入れ、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。

以 上