



2026年4月17日

各位

会社名 株式会社セイヒョー
代表者名 代表取締役社長 飯塚 周一
(コード番号：2872 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役管理部長 安藤 力
TEL 025-386-9988

新中期経営計画「ONE SEIHYO, BEYOND LIMITS」策定に関するお知らせ

当社は、2027年2月期を開始初年度とする3ヵ年の新中期経営計画「ONE SEIHYO, BEYOND LIMITS」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 策定の背景

当社は2024年4月策定の「中期経営計画2027」に基づき事業拡大を推進してまいりましたが、2025年11月に森永北陸乳業株式会社富山工場の生産設備を含む資産を取得し「セイヒョー富山工場」として稼働を開始したことで、生産能力が飛躍的に拡大いたしました。この大きな事業環境の変化を踏まえ、旧計画を取り下げ、売上高100億円企業への飛躍を見据えた新計画を策定いたしました。

2. 基本方針

本計画は、以下の3つの方針を柱として推進いたします。

第一に、環境等に左右されない安定的な利益の確保。第二に、当社の強みを活かした企業価値の向上。第三に、全社員が成長を実感できる働きがいのある職場環境づくりです。

3. 成長戦略

生産戦略「Double Core + Specialty」：新潟工場（多品種・開発・ブランド発信）と富山工場（大量生産・OEM・自動化）を「ダブル・コア（主力エンジン）」とし、三条工場（冷凍和菓子）・佐渡工場（製氷）を「スペシャリティ（専門工場）」として位置づけ、四工場体制で生産能力を最大化いたします。

・営業・マーケティング戦略

自社製品においては、SNSを活用したブランド発信強化、新ブランド「Marone」や冷凍和菓子の展開による夏場偏重からの脱却、富山工場を関西・中京エリアへの物流ハブとして活用した商圏拡大を推進いたします。

OEM・受託製造においては、お取引先様と当社が協働で企画・開発を行う案件にも注力しております。お取引先様のニーズと当社の商品開発力・製造技術を掛け合わせた共創型ビジネスとして、重点的に取り組んでまいります。

・収益構造改革

全工場の集中購買による原価低減、自動化・省力化投資による生産性向上、適正な価格転嫁の推進により、高収益体質への転換を図ります。

4. 数値目標

	2026年2月期 実績	2027年2月期 計画	2028年2月期 計画	2029年2月期 計画
売上高（千円）	4,796,658	6,000,000	6,500,000	7,000,000
営業利益（千円）	35,373	126,000	170,000	210,000
営業利益率	0.7%	2.1%	2.6%	3.0%
当期純利益（千円）	11,476	95,000	120,000	150,000
自己資本利益率（ROE）	0.7%	5.9%	6.0%	6.9%

5. 人的資本戦略

健康経営優良法人2026（中小規模法人部門）認定取得企業として、全拠点共通で従業員のウェルビーイング実現に取り組みます。

また、業績向上分の賃上げ・賞与への還元、工場間人材交流による技術承継にも取り組んでまいります。

6. 財務戦略・資本政策

資本コスト経営の観点から、ROE 8.0%以上の達成及びPBR 1倍超の定着を中期的な経営コミットメントといたします。配当については、成長投資期間中も年間18円を維持し、利益目標の達成状況に応じて、さらなる増配を計画しております。自己資本比率は40%水準の維持を目指します。

7. サステナビリティへの取り組み

環境面では2026年4月より新潟・三条・富山・豊栄の各工場（佐渡・東京を除く全拠点）において、再生可能エネルギー由来の非化石証書を活用した電力契約を締結しており、いわゆるグリーン電力相当の電力を使用することで、電力使用に伴うCO₂排出量を実質的にゼロとしています。また、自然冷媒（アンモニア・CO₂）への転換も推進いたします。

社会面ではSDGsリンク・ボンドの契約に基づく有給休暇取得率目標（72.0%以上）の達成、女性活躍推進及び育児参加しやすい職場風土づくりに取り組んでまいります。

8. リスク要因と対応策

リスク項目	影響度	対応策
原材料・エネルギーコストの更なる上昇	高	集中購買・価格転嫁・複数調達先確保
製造工場における製造ロス	中	発生防止モニタリング、人員教育強化
人材確保の困難化	中	賃上げ還元・職場環境改善・採用強化
夏場の天候不順（冷夏リスク）	中	需給動向注視し在庫リスク軽減

9. 進捗モニタリングと情報開示

半期の決算説明資料において、売上構成比・主要KPIの進捗を開示し、通期の決算説明資料において、本計画の達成状況と必要に応じた見直しを報告いたします。計画と実績に重大な乖離が生じた場合は、速やかに要因分析と対応策を開示いたします。

新中期経営計画「ONE SEIHYO, BEYOND LIMITS」の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上



中期経営計画 (2026年3月～2029年2月)

ONE SEIHYO, BEYOND LIMITS

2026年4月17日

株式会社 **セイヒョー**

- 1. 策定の背景**
- 2. 基本方針**
- 3. 成長戦略**
- 4. 数値目標**
- 5. 人的資本戦略**
- 6. 財務戦略・資本政策**
- 7. サステナビリティへの取り組み**
- 8. リスク要因と対応策**
- 9. 進捗モニタリングと情報開示**

1. 策定の背景



2024年4月
「中期経営計画2027」策定

2025年11月
「富山工場」稼働

生産能力

5. 中期経営計画2027 数値目標

数値目標推移	2024年 2月期(実績)	2025年 2月期	2026年 2月期	2027年 2月期
売上高(百万円)	4,256	4,300	4,500	4,700
営業利益(百万円)	54	70	85	100
営業利益率	1.2%	1.6%	1.8%	2.1%
当期純利益(百万円)	61	68	72	80
自己資本利益率 (ROE)	4.8%	5.1%	5.3%	5.6%

「中期経営計画2027」を通じ、当社の目指すべき姿、及び戦略的推進事項を実行し、さらなる企業価値の向上に積極的に取り組んでまいります。



飛躍的にUP

事業環境の大きな変化を踏まえ、「中期経営計画2027」を取り下げ

売上高100億円企業への飛躍を見据え、新たな中期経営計画
「ONE SEIHYO, BEYOND LIMITS」を策定

1. 策定の背景



【2026年2月期の業績と減益要因の分解】

項目	影響額
2025年2月期 営業利益	96百万円
① 富山工場取得に伴う一時費用（設備改修費用・引継ぎ費用等）	▲72百万円
② 原材料・物流コストの上昇（構造的要因）	▲58百万円
③ 売上高増加による増益効果	+57百万円
④ その他（既存工場の原価改善等）	+13百万円
2026年2月期 営業利益	36百万円

上記①の一時費用は富山工場取得時の非経常的支出であり、2027年2月期以降は発生いたしません。
一方、②の原材料・物流コスト上昇は構造的な課題であり、後述の収益構造改革により対応いたします。

2. 基本方針



〈セイヨー企業理念〉

- 一、企業活動を通じて社会に貢献し、親しまれ、信頼される会社を目指します。
- 一、過去にとらわれることなく、常に前進する会社を目指します。
- 一、創造的で活力のある会社を目指します。

本計画は、企業理念を柱として以下の3つの方針を推進いたします。

- 1. 環境等に左右されることなく、常に安定的な利益の確保に努める**
- 2. 当社の強みを正しく捕らえ、環境の変化に対応し、さらなる企業価値向上に努める**
- 3. 全社員が自身と会社の成長を実感でき、働きがいのある職場環境づくりに努める**

Double Core + Specialty

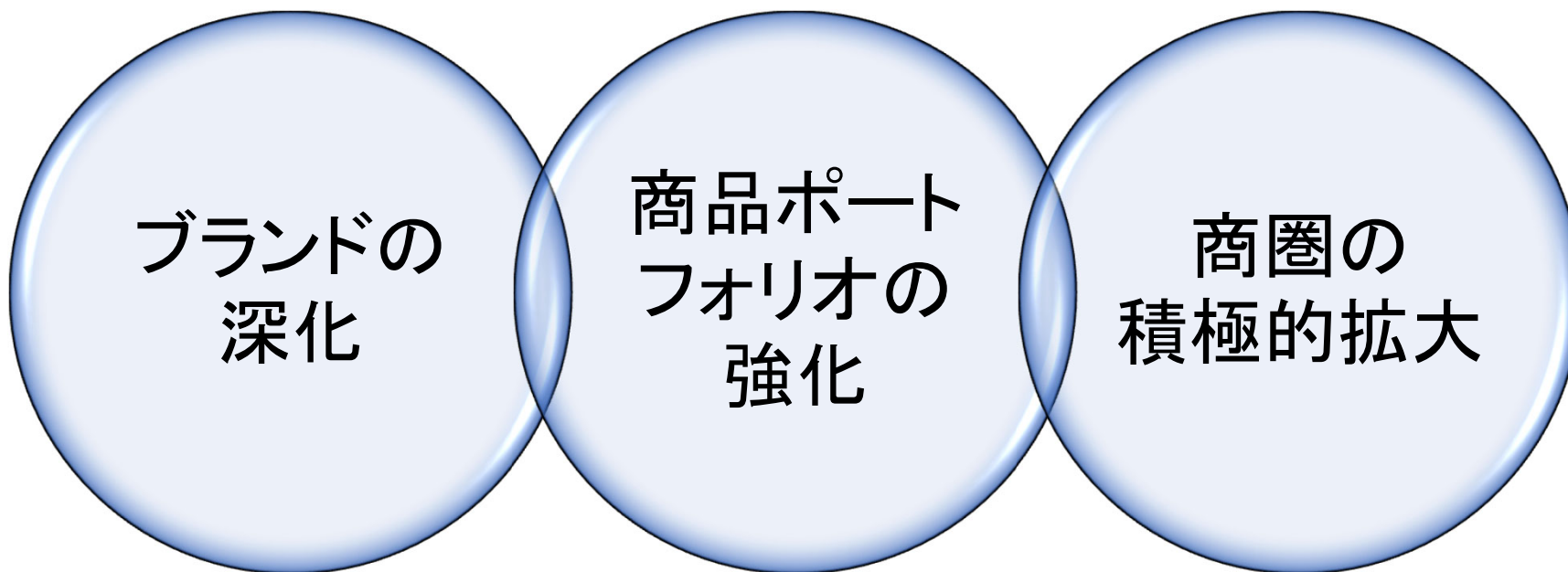
2つの主力工場 + 専門工場

当社が持つ4つの生産工場の役割を明確化

新潟工場・富山工場「ダブル・コア（主力エンジン）」アイス量産・供給能力最大化
三条工場・佐渡工場「スペシャリティ（専門工場）」冬季の収益貢献・地域密着強化

拠点	役割
新潟工場（Core）	多品種製造・開発・ブランド発信拠点
富山工場（Core）	大量生産・OEM・自動化推進
三条工場（Specialty）	冷凍和菓子製造
佐渡工場（Specialty）	製氷・地域密着

3. 成長戦略 (2) 営業・マーケティング戦略



SNSを活用した
企業の信頼・魅力の
発信強化

「もも太郎」

×

「熱中症対策・アイシング」
としての新たな価値訴求推進

新ブランド「Marone」や
冷凍和菓子の強化



夏季偏重からの脱却

富山工場を
西日本への物流ハブ
として活用

関西・中京エリアへの
販路拡大推進

3. 成長戦略 (2) 営業・マーケティング戦略



【売上高構成の推移】

区分	2026/2期 (実績)	2029/2期 (計画)
アイス) 自社ブランド	1,334百万円 (27.9%)	2,200百万円 (31.4%)
アイス) OEM・受託製造	2,160百万円 (45.0%)	3,500百万円 (50.0%)
その他 (冷凍和菓子・製氷等)	1,302百万円 (27.1%)	1,300百万円 (18.6%)
合計	4,796百万円	7,000百万円

※OEM・受託製造には、お取引先様と当社が協働で企画・開発を行う案件を含んでおります。
お取引先様のニーズと当社の商品開発力・製造技術を掛け合わせた共創型ビジネスとして、
重点的に取り組んでまいります。

3. 成長戦略 (3) 収益構造改革



全工場の規模を活かした集中購買による原価高騰の抑制、富山・新潟工場での自動化投資および三条・佐渡工場での省力化投資による生産性向上、そして価値に見合った適正な価格転嫁の推進により、高収益体質への転換を図ります。

【営業利益率改善の施策】

- 集中購買による原価率低減
- 自動化・省力化投資による労務费率改善
- 製造ロス削減による原価低減（チョコ停、廃棄等の削減）
- 価格転嫁による売上単価向上
- 富山工場フル稼働による固定費吸収

4. 数値目標



	2025/2期 (前期実績)	2026/2期 (実績)	2027/2期 (計画)	2028/2期 (計画)	2029/2期 (計画)
売上高 (千円)	4,484,618	4,796,658	6,000,000	6,500,000	7,000,000
営業利益 (千円)	96,300	35,373	126,000	170,000	210,000
営業利益率	2.1%	0.7%	2.1%	2.6%	3.0%
経常利益 (千円)	123,070	54,526	126,000	170,000	210,000
当期純利益 (千円)	119,504	11,476	95,000	120,000	150,000
ROE	8.9%	0.7%	5.9%	6.0%	6.9%

※ 2025年2月期および2026年2月期は実績値

4. 数値目標



【成長イメージとマイルストーン】

2027/2期（初年度）	2028/2期（2年目）	2029/2期（最終年度）
営業利益率：2.1%以上達成	営業利益率：2.6%以上達成	営業利益率：3.0%以上達成

増産体制の確立と販路再開拓に注力する
「準備の時期」と位置づけ

富山工場のフル稼働に向けた
段階的な増産効果が業績に寄与

全工場フル稼働・販路拡大による売上高70億円超
営業利益率3.0%の必達を目指す

5. 人的資本戦略



当社は健康経営優良法人2026（中小規模法人部門）認定取得企業として、全拠点共通で従業員のウェルビーイング実現に取り組めます。拠点分散による負荷集中の解消、時間外労働の削減および有給休暇取得率の向上（72.0%以上）を推進いたします。また、業績向上分の賃上げ・賞与への還元、工場間人材交流による技術承継と相互理解の促進にも取り組んでまいります。



【人的資本KPI】

指標	2026/2期（実績）	2029/2期（計画）
有給休暇取得率（年間付与分に対し）	65.2%	72.0%以上
女性管理職比率（全管理職内）	15.3%	23.0%

【資本コスト経営へのコミットメント】

当社は、資本コスト経営の観点から、ROE 8.0%以上の達成およびPBR 1 倍超の定着を中期計画期間中の経営コミットメントといたします。

なお、計画最終年度のROE目標は6.9%であり、8.0%との乖離がありますが、これは全工場フル稼働後のその先の成長（将来的に売上高100億円を目指す）での達成を見据えたものであり、計画期間後のロードマップを以下に示します。

2029/2期（計画最終）	2030/2期（計画後）	2031/2期（目標）
ROE 6.9%	ROE 7.5%	ROE 8.0%以上

6. 財務戦略・資本政策



【キャッシュ・フロー・アロケーション】

キャッシュの使いみちとして、工場安定化や職場環境改善への成長投資を最優先とし、株主還元については成長投資期間中も年間配当18円を維持し、利益目標の達成状況に応じて、さらなる増配を計画しております。

《設備投資》

全社	2027/2期（見込）	2028/2期（見込）	2029/2期（見込）
設備投資額（千円）	550,000	300,000	300,000

なお、2026年2月期末時点の総資産は3,989百万円、純資産は1,500百万円、自己資本比率は37.6%となっております。自己資本比率40%水準の維持を目指し、財務健全性も確保いたします。

《配当施策》

当社は、将来の事業拡大と企業体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施し、内部留保金につきましては、設備投資及び情報化投資等に有効活用していくことを基本方針としております。

年間	2027/2期（予想）	2028/2期（計画）	2029/2期（計画）
1株当たり配当額	18円	19円	20円

7. サステナビリティへの取り組み



環境面では、2026年4月より新潟・三条・富山・豊栄の各工場（佐渡・東京を除く全拠点）において、再生可能エネルギー由来の非化石証書を活用した電力契約を締結しており、いわゆるグリーン電力相当の電力を使用することで、電力使用に伴うCO₂排出量を実質的にゼロとしています。あわせて、自然冷媒（アンモニア・CO₂）への転換も推進いたします。

社会面では、SDGsリンク・ボンドの契約に基づく有給休暇取得率目標の達成、女性活躍推進および男女ともに育児参加しやすい職場風土づくりに取り組んでまいります。



8. リスク要因と対応策



本計画の達成に影響を及ぼし得る主要なリスクとその対応策を以下に示します。

リスク項目	影響度	対応策
原材料・エネルギーコストの更なる上昇	高	集中購買・価格転嫁・複数調達先確保
製造工場における製造ロス	中	発生防止モニタリング、人員教育強化
人材確保の困難化	中	賃上げ還元・職場環境改善・採用強化
夏場の天候不順（冷夏リスク）	中	需給動向注視し在庫リスク軽減

9. 進捗モニタリングと情報開示



本計画の進捗を投資家の皆様に透明にお伝えするため、以下の取り組みを実施いたします。

- 半期の決算説明資料において、売上構成比・主要KPIの進捗を開示
- 通期の決算説明資料において、本計画の達成状況と必要に応じた見直しを報告
- 計画と実績の乖離が重大な場合は、速やかに要因分析と対応策を開示

本資料は、投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、将来の投資成果を保証するものではありません。

投資の最終決定はご自身のご判断で行ってください。

上記の業績予想等に関する記述につきましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づいて作成されており、実際の業績は今後様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

なお、使用するデータおよび表現等の欠落や誤謬につきましては、当社はその責を負いかねますので、あらかじめご了承ください。

また、本資料の無断複製・転載は、固くお断りいたします。

