



2024年5月14日

各位

会社名 築地魚市場株式会社
代表者名 代表取締役社長 山崎 康司
(コード番号 8039 東証スタンダード)
問合せ先 取締役常務執行役員
管理本部長 大竹 利夫
(TEL 03-6633-3510)

新中期経営計画策定のお知らせ

当社グループは、2024年度(2025年3月期)から2026年度(2027年3月期)までを対象期間とした新中期経営計画「MF-2026」(Move Forward 2026)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. 前中期経営計画「SG-2023」の達成状況

当社グループは2023年度を目標年度とする前中期経営計画「SG-2023」において、「水産卸としてのプラットフォームを充実させ、持続的な成長を目指す」を基本コンセプトに掲げ、諸施策を実行してまいりました。

達成状況につきましては、加工機能の強化、商流の深化と拡大は進めたものの、当該期間中は新型コロナウイルスの蔓延や、計画最終年度のALPS処理水の海洋放出による中国向け水産物の禁輸等、水産業界は総じて厳しい環境にあったことから、売上高および各段階利益は計画未達に終わりました。また、3カ年の計画期間を通じて、冷蔵倉庫業などのグループ会社においては一定の成果を収めることができたものの、本業の水産物卸売業の収益率や在庫回転率の改善が十分にできず、安定した収益化が達成できなかつた点が課題として残りました。

2. 新中期経営計画「MF-2026」

当社グループは、前中計のコンセプト・課題を引継ぎ、新中期経営計画「MF-2026」を策定いたしました。計画の骨子は、「①前中計の積み残し課題・現状当社グループが抱える課題」×「②当社が求める機能」×「③当社の経営方針の一部である「旧来型の荷受会社から、広範な機能を有する販売会社への転換を図る」を掛け合わせ、2026年に向け“前進”(=Move Forward)するための重点課題を以下の3点に集約いたしました。これら諸施策の推進により、社会および市場から選ばれる企業グループを目指してまいります。

2-1 重点課題

- ①生鮮水産物の取扱拡大および冷凍水産物の加工製造販売事業の強化
- ②人員採用拡大によりダイバシティを推進し、強靱な組織力を構築
- ③物流2024年問題への対応を踏まえた、市場内外の物流効率化を推進

2-2 課題達成に向けた具体的なアクションプラン

①生鮮水産物の取扱拡大および冷凍水産物の加工製造販売事業の強化

- 1) 産地との連携を基に、仲卸様等への商流を拡大
- 2) 供給と品質の安定に資する「鮮冷」・「養殖魚」・「一般凍魚」の強化
- 3) 新たな投資・提携を視野に入れ、産地加工・消費地加工をさらに強化

②人員採用拡大によりダイバシティを推進し、強靱な組織力を構築

- 1) 新卒採用・キャリア採用を強化し、組織を活性化
- 2) ワークライフバランスの一層の改善

③物流 2024 年問題への対応を踏まえた、市場内外の物流効率化を推進

- 1) 市場内外物流の効率化を行うとともに、グループ内商流の集約（ベンダー機能・受発注機能）を図り、「商・物流」の一元化を推進

2-3 投資政策

財務健全性からネット DER 1 倍以下を維持しつつ、当社の成長戦略に資する投資活動を適宜実施

- ①加工機能強化のため、産地加工・消費地加工のさらなる深堀
- ②物流機能・販売機能強化のための投資
- ③人材投資・DX を推進するさらなるシステム投資

2-4 経営目標・株主還元

(連結ベース)	25年3月期 (計画第1期)	26年3月期 (計画第2期)	27年3月期 (計画第3期)
売上高	600億円	620億円	650億円
営業利益	3.5億円	4.8億円	6億円
経常利益	3.5億円	4.8億円	6億円
親会社株主に帰属する当期純利益	2.5億円	3.8億円	5億円
ROE (株主資本利益率)	計画最終年度7%以上を目指す		
PBR (株価純資産倍率)	1倍以上		
ネットDER	1倍以下		
連結配当性向	20~30%を目途に安定配当を実施		

(注) 上記の予想および目標等は、現時点における入手可能な情報に基づいて算出しておりますが、実際の業績は今後の事業環境の変化等の様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上