



2025年6月25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)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について、現状分析・評価、改善に向けた方針を決議いたしましたので、お知らせいたします。
なお、詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

2025年6月25日

株式会社 **極 洋**

1. キョクヨーグループの目指す姿、中期経営計画の概要	P 3～4
2. 現状分析	P 5～6
3. PER改善、ROE向上の方針	P 7～8
4. PER・ROE改善策の実績・進捗	P 9～11
5. その他取り組み施策	P 12

キョクヨーグループの目指す姿

「魚の極洋」として、魚という貴重な資源を通じて、人々の健康的な生活への貢献、サステナブルな世界の実現を使命としています。

世界的な人口増加による食料不足の懸念が高まるなか、環境負荷が少なく、栄養価の高い魚は、持続可能な社会の「カギ」となる食材です。このような認識のもと、経済的価値と社会的価値を創出してまいります。

2024年度から取り組んでいる中期経営計画は以下の通りです。

中期経営計画『Gear Up Kyokuyo 2027』 (2024～2026年度)の概要

企業パーパスのもと、「事業基盤」の拡充、「財務基盤」・「ステークホルダーとのパートナーシップ」の強化を図りながら、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。

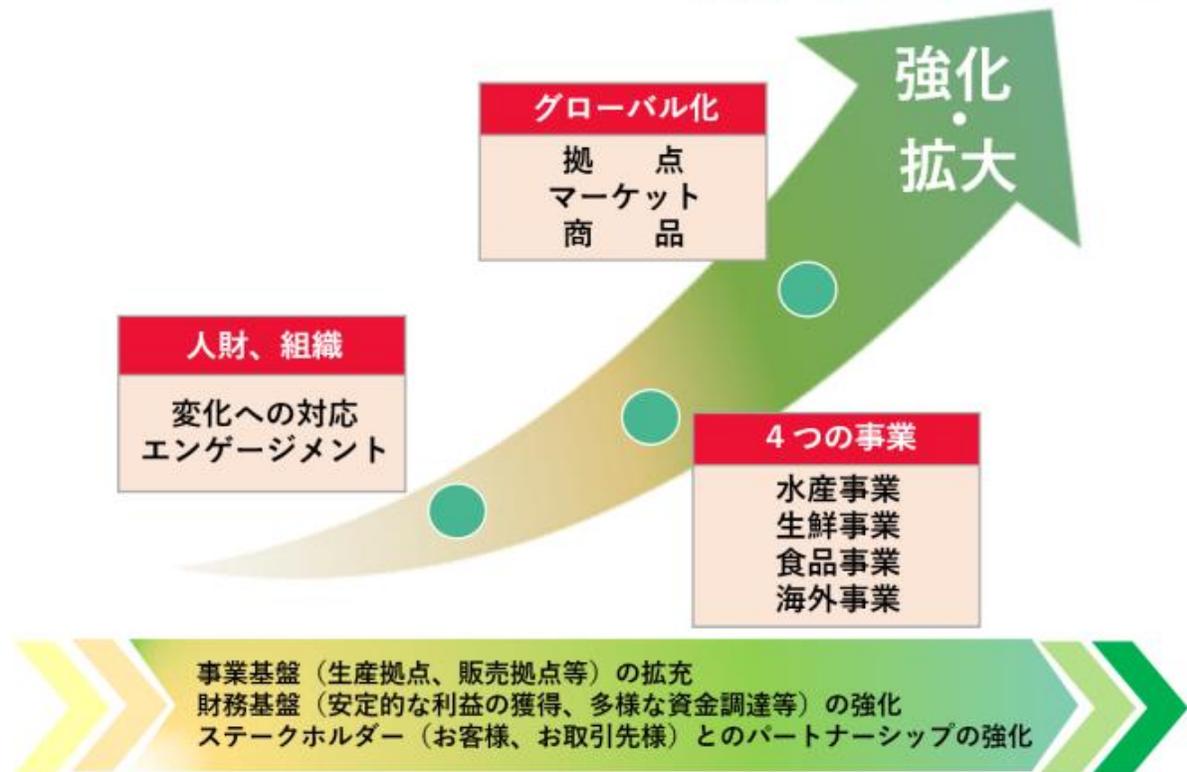
キョクヨーのミッション

- 1 魚を中心に健康で安心安全な食を提供する
- 2 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する
- 3 社会や地球環境と調和したサステナブルな食を実現する
- 4 一人ひとりが活躍できる明るい会社をつくる

パーパス

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

強いキョクヨーへ



中期経営計画『Gear Up Kyokuyo 2027』（2024～2026年度）の重点戦略

（1）事業規模の拡大

KPI：売上高 4,000 億円

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、収益拡大のための売上高の増加を図る。

（2）高収益体制の強化

KPI：営業利益、経常利益135 億円

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、達成を目指す。

（3）グローバル化の推進

KPI：海外売上高比率 15%以上

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いく。

（4）資産効率性の重視

KPI：ROIC 6%

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いく。

（5）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：DOE 3%

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関連した配当を行っていく。

「Gear Up Kyokuyo 2027」のKPI

	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%
DOE(株主資本配当率)	3%

資本コストを意識した経営を推進

$$\text{ROIC} = \frac{\text{税引き後営業利益 (営業利益} \times (1 - \text{税率}))}{\text{投下資本 (株主資本} + \text{有利子負債)}}$$

- 当社では、事業活動に投資した資金（投下資本）に対して創出された利益を示す指標「ROIC（投下資本利益率）」をKPIとして設定するなど、資本コストを意識した経営を推進しています。

* ROIC … Return On Invested Capital（投下資本利益率）

- 一方で、PBRは1.0倍割れが続いています。

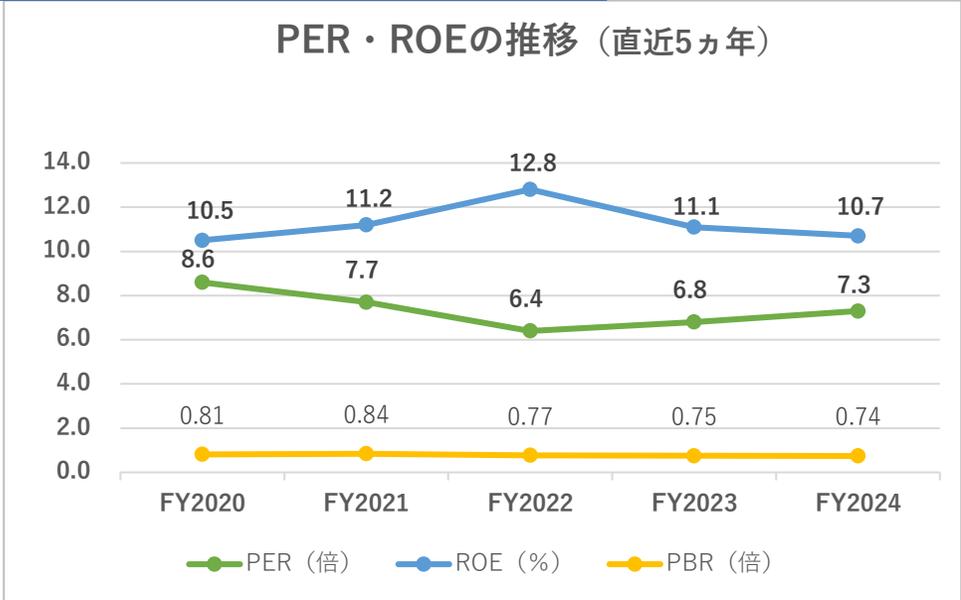


* PBR … Price Book-value Ratio（株価純資産倍率）

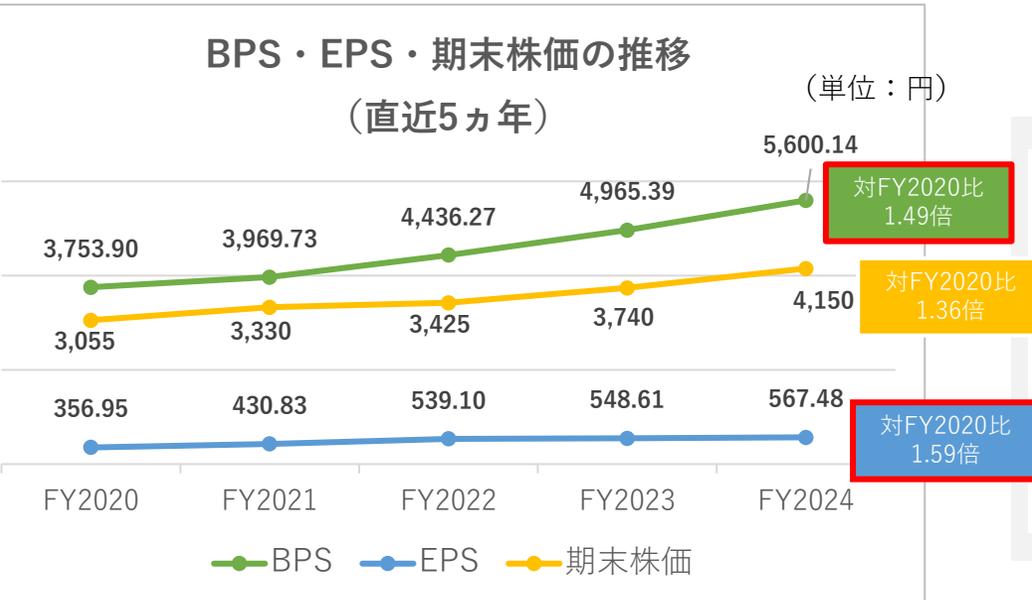
現状分析～PBR1.0倍割れの要因～



1. ROEは10%超が続いているものの、PERは7倍前後で推移
2. PERの低位推移は、業績の伸長による「1株当たり当期純利益」の上昇や増益及び2024年に実施した増資による純資産の増加に株価上昇が伴っていないと考えている
3. ROEは10%超も、改善の余地あり



※PER…Price Earnings Ratio (株価収益率)
 ROE…Return On Equity (自己資本利益率)



※BPS…Book-value Per Share (1株当たり純資産)
 ※EPS…Earnings Per Share (1株当たり当期純利益)

PER改善、ROE向上の方針

< PER改善方針 >

中期経営計画『Gear Up Kyokuyo 2027』（2024年度～2026年度）のもと、事業規模の拡大、高収益体制の強化に努めることで**純利益を積み上げながらIR活動強化**によるビジネスモデルおよび成長性の理解促進、当社株式への関心を高め、**株価向上**を図っていく。

$$\frac{\text{株価} \uparrow}{\text{EPS} \uparrow} = \text{PER} \uparrow$$

< ROE向上方針 >

高収益体制の強化による利益向上を図ることで、財務レバレッジを引き下げながら、売上高純利益率を改善させていく。

ROE	売上高純利益率	総資産回転率	財務レバレッジ
	当期純利益 / 売上高	売上高 / 総資産	総資産 / 自己資本
FY2024実績	2.2%	1.8回	2.7倍
現状分析	低	高	高
方針	高	高	低

補足説明

自己資本を効率的に運用できているが、利益の積み上げによって自己資本を増加させることで、財務レバレッジの引き下げ余地あり

ROE向上のための戦略

当期純利益
—
売上高
(売上高純利益率)

×

売上高
—
総資産
(総資産回転率)

×

総資産
—
自己資本
(財務レバレッジ)

利益拡大を図るため、
高収益構造への転換と
事業拡大による

トップラインの引き上げとともに
固定比率を下げて利益率を
向上。

利益向上を目的とした

売上高拡大の一方で、
自社工場の効率的な稼働、
海外子会社を含めた自社グルー
プ内での原料・販売製品共有で、
総資産の効率化を図る。

投資拡大フェーズのため
資金需要は発生する。
自己資金、借入、CP・増資
などの多様な資金調達手段を
講じつつ、着実な利益の積上げ
で自己資本を高めていく。

中期経営計画『Gear Up Kyokuyo 2027』（2024～2026年度）のもと
PER・ROEの改善に資するものとして以下施策を実行

<2024年度実績>

- ・ 自社工場の操業効率アップのため、国内自社工場を一元管理する部署「生産管理部」を設置
- ・ ベトナムの冷凍食品・水産加工品工場「Kyokuyo Vina Foods」、米国のカニカマ工場「Ocean's Kitchen Corporation」、市販冷凍食品を生産する「極洋食品(株)倉吉工場」（鳥取県）の稼働で自社製品の生産・供給力を強化



Kyokuyo Vina Foods



Ocean's Kitchen Corporation



倉吉工場

<進行中>

- ・ インフレ下での、水産相場への対応力向上により利益率上昇（水産事業）
（例）原料の調達から加工、販売までを手掛けるビジネスモデルを活かし、相場変動に迅速に対応できるサプライチェーンの強化を図ることで、在庫やコストの最適化を実現し、収益力を向上させる。
- ・ 自社工場製品中心の販売体制を強化（食品事業）

ポイント

- ・ 高収益構造への転換
- ・ 着実な利益の積み上げ
- ・ 総資産の効率的な運用
- ・ 利益拡大のために
トップラインを上げる

1.高収益体制

2. グローバル化の推進

< 2024年度実績 >

- ・ 中計のKPI（27年3月期）海外売上高比率15%以上に向けて、グループ全体の海外事業を統括する専門部署を設立
- ・ 「海外でつくり、海外で売る」方針のもと、水産加工品、冷凍食品を製造・販売をするオランダ企業（North Seafoods社）を買収。ベトナムの「Kyokuyo Vina Foods」、米国の「Ocean's Kitchen Corporation」の工場稼働
- ・ 水産物の輸出事業拡大のため、ホタテの加工・輸出を目的とした「太平洋スキャロップ(株)」を設立

ポイント

- ・ 海外展開強化
- ・ 海外売上高比率15%以上
- ・ 総資産の効率的な運用
- ・ 利益拡大のため
トップラインを上げる



■ 欧州事業戦略

M&Aによる販路拡大。
 キョクヨーグループ及びトルコのKOCAMAN社、オランダのNorth Seafood社の販売ネットワークの相互利用により、販売力のシナジー効果を創出。

■ 北米事業戦略

米国のカニカマ工場「Ocean's Kitchen Corporation」（西海岸）を足掛かりに、東海岸市場にも攻勢。

3.投資家への 対応

・ 配当の充実

配当金：25年3月期 130円（前期比+30円）、26年3月期 150円予想

中計（27年3月期）のKPIであるDOE(株主資本配当率)3.0%に向けて、増配目指す

*（仮定）25年3月期 DOE3.0%達成水準を試算した場合の配当金は160円（DOE3.05%）

・ ROIC(投下資本利益率) 6%を中計（27年3月期）のKPIとして設定。

投資に見合う収益獲得を意識した経営にコミット

事業のための投資（M&A、新工場を竣工、工場の改修等）の回収
利益向上を目的とした売上高拡大のために 調達・生産する「商品および製品」の適切なコントロール

・ 代表取締役社長による機関投資家・アナリスト向け決算説明会を年2回

IR担当役員あるいはIR担当部長によるIR面談を年29回実施（24年度）

・ IR資料の内容拡充（ビジネスフロー、着目ポイントの明示）

ポイント

- ・ 株主還元の充実
- ・ 着実な利益の積み上げ
- ・ 総資産の効率的な運用

	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	2027年3月期 目標値
売上高	3,026億円	3,500億円	4,000億円
営業利益	110億円	125億円	135億円
経常利益	108億円	125億円	135億円
海外売上高比率	10.8%	-	15%以上
ROIC（投下資本利益率）	5.8%	-	6%
DOE（株主資本配当率）	2.5%	2.6%	3%

配当の状況		
	1株当たりの 配当金	DOE
2022年3月期	90円	2.3%
2023年3月期	100円 (普通配当90円) (記念配当10円)	2.4%
2024年3月期	100円	2.2%
2025年3月期	130円	2.5%
2026年3月期 予想	150円	2.6%

その他取り組み施策

前頁掲載のPER・ROE改善策の継続に加えて、下記2項目に取り組む

1. IR活動の強化

・IR情報の拡充や積極的な投資家との対話により、当社事業・株主還元への理解促進を図っていく

対応方針	対応施策		具体的取り組み
ビジネスモデルの理解度向上	ビジネスモデルの説明	・ 収益構造	適時開示情報の充実
成長性の理解度向上	成長戦略の説明	・ 収益向上を目的とした売上規模の拡大施策 ・ 成長分野への積極投資実績・計画（海外事業、食品事業の拡大・強化）	コーポレートサイトでの情報発信強化
当社株式への関心向上	配当に関する方針説明	・ 配当の推移実績 ・ DOE導入の意義訴求	投資家・株主との対話

2. 認知度向上

・ マスメディア、SNSを通じた
広告宣伝、広報活動による認知度向上



企業CM



公式キャラクターのX