
2019年3月期 第2四半期 決算説明会

2018年12月4日

TOHTOSUISAN
 東都水産株式会社

- 1. 会社概要**
- 2. 2019年3月期第2四半期決算概要
と通期計画**
- 3. 事業環境と東都水産の将来展望**
- 4. 参考データ**

1. 会社概要

会社概要

会社名	東都水産株式会社 (TOHTO SUISAN CO., LTD.)
代表者	代表取締役社長 江原 恒
設立 / 株式公開	1948年3月 / 1955年10月
資本金	23億7,600万円
所在地	東京都江東区豊洲6丁目6番2号
従業員数	単体：182名 連結：359名 (2018年9月30日現在)
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部 (証券コード 8038)
事業内容	水産物卸売事業、冷蔵倉庫及びその関連事業、不動産賃貸事業
連結グループ会社 (国内5社、海外2社)	(株)埼玉県魚市場、千葉魚類(株)、川越水産市場(株)、 釧路東水冷凍(株)、AERO TRADING CO.,LTD.、 SUNNY VIEW ENTERPRISE LTD.、豊海東都水産冷蔵(株)

1948年 (昭和23年) 4月	鮮魚介及び加工水産物の荷受機関として業務開始
1950年 (昭和25年) 4月	水産物統制の撤廃にともない、水産物卸売人としての許可を受ける
1954年 (昭和29年) 3月	東京冷凍工場竣工
1955年 (昭和30年) 5月	東京海産物(株)を合併
1955年 (昭和30年) 10月	東京証券取引所において株式公開 (店頭売買)
1956年 (昭和31年) 8月	釧路港町冷凍工場竣工
1956年 (昭和31年) 9月	東京証券取引所において株式上場
1962年 (昭和37年) 11月	東都水ビル竣工
1966年 (昭和41年) 9月	東京大森魚市場(株) [東京大田魚市場(株)] に資本参加
1968年 (昭和43年) 10月	(株)埼玉県水産物卸売市場設立
1969年 (昭和44年) 12月	(株)埼玉県魚市場設立
1973年 (昭和48年) 8月	千葉魚類(株)に資本参加
1974年 (昭和49年) 5月	釧路海運冷凍工場竣工
1989年 (平成元年) 11月	船橋冷蔵庫竣工
1992年 (平成4年) 10月	川越水産市場(株)設立
1994年 (平成6年) 10月	船橋第2冷蔵庫竣工
2001年 (平成13年) 5月	関東コールド(株)設立 (船橋冷蔵庫及び船橋第2冷蔵庫運営)
2002年 (平成14年) 4月	(株)埼玉県水産物卸売市場と(株)埼玉県魚市場が合併し、商号を(株)埼玉県魚市場とする
2006年 (平成18年) 9月	関東コールド(株)解散
2007年 (平成19年) 11月	東水フーズ(株)設立
2007年 (平成19年) 11月	(株)ヨモ七の船橋工場における水産物の加工事業及び冷凍倉庫事業等譲受
2011年 (平成23年) 6月	東京大田魚市場(株)解散
2018年 (平成30年) 3月	東水フーズ(株)解散
2018年 (平成30年) 10月	築地市場閉場、東京冷凍工場営業終了
2018年 (平成30年) 10月	豊洲市場開場、それに伴い本社移転

水産物卸売事業

- 豊洲市場の卸売業者（荷受、大卸）として農林水産省、東京都から認可を受け、国内全域、そして世界各地より集荷した生鮮・冷凍魚介類及び水産加工品を、仲卸業者や売買参加者等に販売しています。東京都中央卸売市場における水産物取引の中核として、生産者と消費者の間に立って、水産物の安定的・効率的な流通をはかっています。
- 取扱品目は多種多様のあらゆる水産物で、魚種、生鮮・冷凍の違い、加工の度合いに応じて各部門が対応しています。
- 子会社では、(株)埼玉県魚市場、千葉魚類(株)、川越水産市場(株)の3社が同セグメントに属し、それぞれの地方市場で卸売業者として営業を行っています。

冷蔵倉庫及びその関連事業

- 東京冷凍工場は築地市場閉場とともに営業を終了したため、カナダのAERO TRADING社、(株)埼玉県魚市場、釧路東水冷凍(株)、豊海東都水産冷蔵(株)の各子会社が当セグメントを担い、冷蔵倉庫の運営や水産物の買付・加工・販売を行っています。

不動産賃貸事業

- 貸ビル、賃貸マンションなど全9棟の物件を所有し、安定的な収益を獲得しています。
- (株)埼玉県魚市場は埼玉県水産物地方卸売市場の管理・運営を担っています。

事業内容（取扱品目）

水産物卸売事業の部門別取扱品目

■ 鮮魚部（2018年3月期売上高（単体） 21,695百万円（単体卸売部門売上高構成比 25.6%））

鮮魚： タイ、ヒラメ、アジ、サバ、イカ、イワシ、タコ、カツオ、ブリ、キンメ、秋鮭、ワラサ、サワラ、カレイ、サンマ、カニ、タラ など

養殖魚： タイ、ハマチ、カンパチ、サーモン、平目 など

■ 大物部（ " 24,710百万円（ " 29.2%））

生鮮・冷凍マグロ全般： 本マグロ、インドマグロ、メバチマグロ、キハダマグロ、カジキマグロ など

■ 特種部（ " 15,720百万円（ " 18.6%））

業務用高級魚： フグ、タイ、ヒラメ、ウニ、エビ、カニ など

貝類： カキ、アワビ、平貝、ミル貝、赤貝、北寄貝 など

活魚： タイ、ヒラメ、カンパチ、ハマチ など

■ 冷凍塩魚部（ " 12,357百万円（ " 14.6%））

冷凍品： サケ、マス、ギンダラ、赤魚、サバ、エビ、カニ、イカ、タコ など

塩蔵品： サケ、マス、ミガキニシン、数の子、イクラ、タラコ、筋子 など

■ 加工品部（ " 10,178百万円（ " 12.0%））

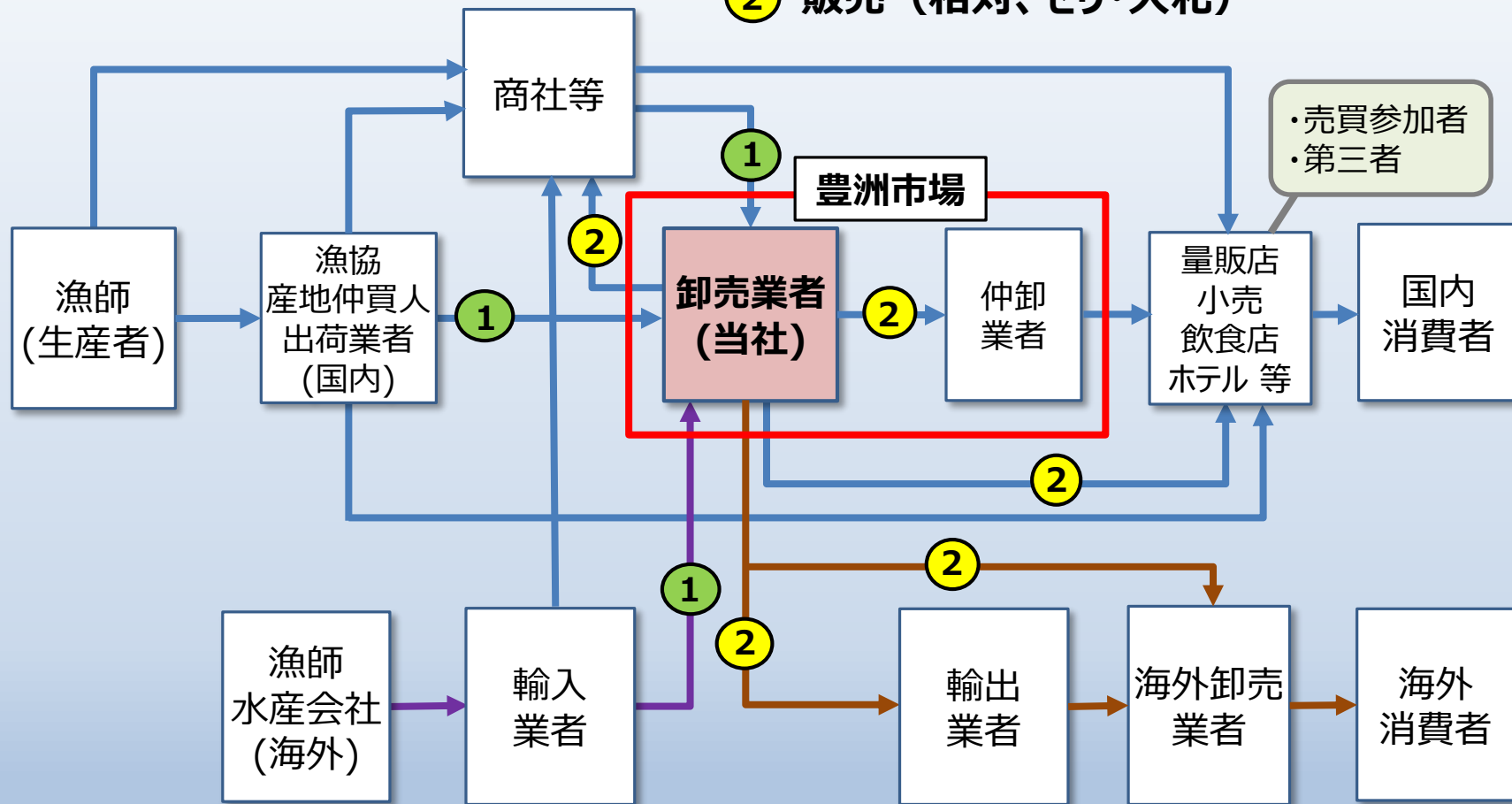
加工品： かまぼこ、ちくわ、惣菜 など

合物： ウナギ、干物（アジ、サンマ、カマス、イカ、サバ） など

干魚： しらす、煮干し、干スルメ、ワカメ、シシャモ など

当社のビジネスモデル

- ① 仕入（委託、買付）
- ② 販売（相対、セリ・入札）



2. 2019年3月期第2四半期 決算概要と通期計画

2019年3月期第2四半期 決算ハイライト

- 売上高はほぼ前年並み、利益は計画を上回るペースで進捗

単位：百万円

	2018年 3月期 第2四半期	2019年 3月期 第2四半期	対前期 増減額	対前期 増減率	期初 通期計画	対計画 進捗率
売上高	56,141	55,621	△520	△0.9%	115,000	48.4%
営業利益	541	388	△153	△28.4%	700	55.4%
経常利益	592	589	△3	△0.5%	800	73.6%
親会社株主に 帰属する四半 期純利益	421	433	12	2.9%	600	72.2%

セグメント別 業績報告 〈売上高〉

- 水産物卸売事業は、取扱数量の増加等により前期比で+1.4%の実績
- 冷蔵倉庫及びその関連事業は、AERO TRADING社の売上減、東水フーズの解散等で前期比△28.7%

単位：百万円

	2018年 3月期 第2四半期	2019年 3月期 第2四半期	対前期 増減額	対前期 増減率	期初 通期計画	対計画 進捗率
水産物卸売 事業	51,591	52,295	703	1.4%	107,480	48.7%
冷蔵倉庫及び その関連事業	4,228	3,013	△1,215	△28.7%	6,957	43.3%
不動産賃貸 事業	320	312	△7	△2.5%	563	55.4%

セグメント別 業績報告 〈営業利益〉

- 水産物卸売事業は、人件費の減少、貸倒引当金の戻入等により、前期比で158.2%の増益
- 冷蔵倉庫及びその関連事業は、AERO TRADING社の不振と埼玉県魚市場物流センターの減価償却費負担等で、前期比△92.2%

単位：百万円

	2018年 3月期 第2四半期	2019年 3月期 第2四半期	対前期 増減額	対前期 増減率	期初 通期計画	対計画 進捗率
水産物卸売 事業	93	241	147	158.2%	90	267.8%
冷蔵倉庫及び その関連事業	312	24	△288	△92.2%	355	6.8%
不動産賃貸 事業	121	123	2	1.7%	255	48.2%

貸借対照表

- 借入金増加、自社株買等により自己資本比率は若干低下
- ネット有利子負債は289百万円、自己資本比率は50.4%と健全な水準を維持

	2018年 3月期	2019年 3月期 第2四半期	対前期末 増減額	対前期末 増減率
流動資産	16,486	17,925	1,438	8.7%
固定資産	12,210	12,157	△52	△0.4%
資産合計	28,696	30,082	1,385	4.8%
流動負債	8,124	7,722	△402	△5.0%
固定負債	5,059	7,186	2,126	42.0%
負債合計	13,184	14,908	1,723	13.1%
(有利子負債合計)	(5,545)	(7,205)	(1,659)	29.9%
純資産合計	15,512	15,174	△337	△2.2%
自己資本比率	54.1%	50.4%	△3.7%	—

単位：百万円

キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	2018年 3月期 第2四半期	2019年 3月期 第2四半期	対前期 増減額	対前期 増減率
営業活動CF	△622	287	910	- %
投資活動CF	△299	△157	142	- %
財務活動CF	△4	1,224	1,229	- %
現金及び現金同等物の 期末残高	4,100	6,019	1,918	46.8%

■ 設備投資

【水産物卸売事業】

- 豊洲市場への移転により事務所造作等を行い、同時に子会社各社と運用している電算システムを更新。
- 地域経済の活性化と水産事業の国際化に寄与すべく、「波崎地区6次産業化推進プロジェクト」に参画。
(株)トウスイへの出資により、流通事業者としてサバを中心とした輸出事業を展開予定。

【冷蔵倉庫及びその関連事業】

- (株)埼玉県魚市場にて流通加工を効率的に行うことが可能となる物流センターを稼働。
- 「フロン排出抑制法」に未対応の国内冷蔵倉庫では、数年内に冷凍機器の更新、若しくは建替えを検討。
- 水産物加工事業では、HACCP認証を目的とした加工ライン等の設備更新を検討。

【不動産賃貸事業】

- 老朽化が進んでいる一部物件について、建替を検討。

■ 株主還元

- 2018年3月期の配当については、普通配当60円に創立70周年記念配当5円を加え、1株当たり65円の配当を実施（配当性向26.4%）。
- 総還元性向向上のため取得上限株式総数8万株、取得上限金額2億円を取得条件とする自己株式の取得を、本年8月と10月の2回にわたり実施。2回合計で16万株（発行済株式総数の4.00%）、総額364百万円の自己株式を取得。
- 財務の安定性と資本効率向上とのバランスを考えつつ、積極的な株主還元を努める。

2019年3月期 通期計画

- 第2四半期の業績を踏まえて通期業績を上方修正
- 豊洲移転後のコスト増加等の影響で、通期ではなお43.1%の営業減益を見込む

単位：百万円

	2018年 3月期 実績 (A)	2019年 3月期 当初 計画 (B)	2019年 3月期 修正計画 (C)	通期業績 修正額増減 (C-B)	通期業績 修正率 (C-B)/B	修正計画 対前期比 増減率 (C-A)/A
売上高	117,195	115,000	115,000	0	0.0%	△1.9%
営業利益	1,407	700	800	100	14.3%	△43.1%
経常利益	1,483	800	1,100	300	37.5%	△25.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	979	600	800	200	33.3%	△18.3%

水産物卸売事業

■ 高機能型の豊洲市場を積極的に活用すべく荷主への集荷活動を強化

築地の開放型市場から高機能型の豊洲市場に移転。

→高床・閉鎖型で衛生管理・温度管理が徹底された豊洲市場の機能を最大限活用できるよう集荷活動を強化。

■ 市場外への営業を強化

ITを活用した従来にない販売形態を含め市場外流通は引き続き増加傾向にあると想定される。

※水産物の卸売市場経由率 1980年 85.5%⇒2015年 52.1%（農林水産省HP）

→市場外への営業に攻勢をかけ、増加傾向の市場外流通の切り崩しを狙う。

■ 部門ごとにミッションを定め利益管理を強化

部門によって収益性にバラつきがある。

→部門ごとにミッションを定め進捗管理を徹底することにより全部門での収益性アップを狙う。
市場機能が発揮できる鮮魚部門では市場使用における効率性を向上、冷凍塩魚部門では市場外への営業強化を柱とする。

■ 外部人材の登用による収益性の低い部門のテコ入れ

市場外流通の影響が大きい一部の部門では収益性が低下している。

→外部から人材を登用し、今までにない視点での営業を取り入れ。

冷蔵倉庫及びその関連事業

■ 東京冷凍工場営業終了

築地市場で営業していた同工場は同市場閉場とともに営業を終了。

→同工場閉鎖による収益減を他事業、他冷蔵庫で補うようグループ全体での危機意識を醸成。

■ 埼玉県魚市場物流センター

2018年3月竣工。食品メーカーをはじめスーパー・コンビニなどの小売チェーンの物流センターに向けた中継基地として納品代行業務（保管・入出庫・分荷・ピッキング・配送）を行う。

→新規顧客獲得のための営業を強化し、同物流センターの収益向上を図るとともに、シナジーとして卸売事業の収益拡大も見込む。

■ 豊海東都水産冷蔵

中央区豊海町で冷蔵倉庫を運営。

→豊洲市場開場をチャンスととらえ新規顧客の開拓を強化。第2工場の冷却設備更新に続き第1工場の冷却設備の更新についても具体的な検討に着手。

■ AERO TRADING社

カナダ・バンクーバーで天然水産物の買付・加工・販売を行う。代表的な取扱品目は、各種鮭、おひょう、カナダ産ボタンエビ、各種魚卵、底魚、ギンダラなど。

→北米、中国向け高単価商材のさらなる販売強化と漁業権の積極的な取得。

不動産賃貸事業

■ 賃貸ビルの運営

築地6丁目に賃貸ビル（東都水ビル）を所有・運営。

➡老朽化が進んでいるが、築地市場跡地の再開発の行方を見極めながら今後の方針を検討。

■ 賃貸マンション・アパートの運営

晴海ビュータワー（マンション）、TS東大井ハイム、TS大森ハイム等好立地な物件を所有・運営。

➡高稼働率を維持するため、引き続き保守管理の強化に注力するとともに、老朽化が進んでいる一部物件については、建替を検討。

■ 埼玉県水産物地方卸売市場の管理・運営（(株)埼玉県魚市場）

埼玉県水産物地方卸売市場の市場開設者として市場施設・設備の維持管理や運営を行う。

➡同市場の付属施設の魅力アップや仲卸店舗の減少傾向に歯止めをかける等、賃貸収入アップの方策を引き続き検討。

3. 事業環境と東都水産の 将来展望

■ 日本の漁業生産量は、1984年をピークに減少（2016年でピーク時の34%）

- ① 資源量が周期的に大きく変動するマイワシ資源の減少
- ② 各国の排他的経済水域の設定による遠洋漁業の縮小
- ③ 上記①及び②の魚種を除いても生産量は減少傾向
- ④ 適切な資源管理をしていれば減少を防止できたと考えられる魚種も多い

■ 日本の排他的経済水域周辺等での乱獲が生産量減少をもたらす要因

- ① サバ、スルメイカ等の資源が近隣国とまたがって存在
- ② サンマ、サバ等の資源が公海とまたがって存在
- ③ さらに日中暫定措置水域、日韓暫定水域、北方四島水域など日本の主権的権利が十分に行使できない水域が存在

■ 日本における主な魚種の1984年と2016年の生産量の比率（1984年を100とした比率、養殖生産量は除く）

- ① マグロ類 46%（クロマグロ 27%）
- ② サケ・マス 71%
- ③ イワシ類 16%（マイワシ 9%）
- ④ アジ類 65%（マアジ 92%）
- ⑤ サバ 62%
- ⑥ サンマ 54%
- ⑦ タラ類 10%
- ⑧ エビ類 27%
- ⑨ カニ類 29%（ズワイガニ 60%）
- ⑩ イカ類 21%（スルメイカ 40%）

■ 日本の漁業者 1 人当たり・漁船1隻当たりの生産量

日本の漁業者 1 人当たり・漁船1隻当たりの生産量はアイスランド、ノルウェー、ニュージーランド等に比べそれぞれ8～9分の1、13～25分の1程度となっており著しく生産性が低い。日本では漁業就業者数の減少とともに高齢化が顕著で、政府として資源管理も含めた水産改革を推進。

■ 世界の養殖業生産量

海面・内水面養殖両方で大きく増加。2015年の生産量は1960年比で、それぞれ48倍と57倍に増加。海面養殖では海藻類、貝類が、内水面養殖ではコイ・フナ類やティラピア類(※)が著しく増加。また、世界の漁業・養殖業生産量に占める養殖業生産量の割合は1960年の5.5%から2015年には53.1%に増加している。世界的な魚介類消費量の増加と、漁船漁業生産量が1980年代後半以降頭打ちとなっていることが要因。

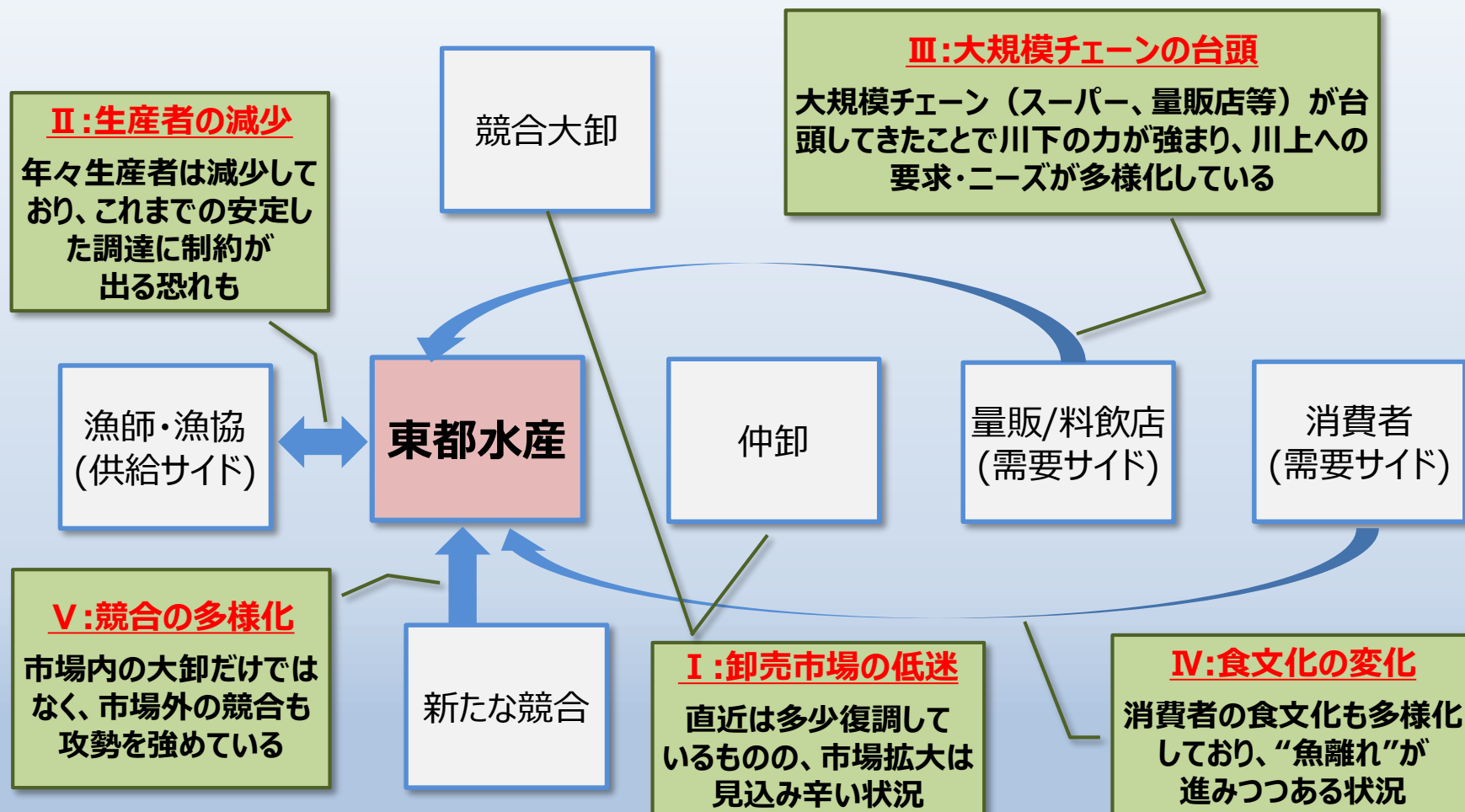
※ ティラピア類…スズキ目カワスズメ科の淡水魚の総称でアフリカ東部が原産。成長すると全長約35cm。体は長楕円形で側扁し、クロダイに似て、味も鯛に似る。熱帯魚で成長が早く、東南アジアでの養殖が盛ん。養殖は日本でも行われており、イズミダイ・チカダイの名で流通しているが、鯛そのものの価格が下がったため日本での現在の流通量は少ない。

■ 世界と日本の魚介類消費量

世界では2013年で1961年から1人当たりで約2倍、総消費量では人口の増加もあり約5倍に増加、特にアジアで高い伸びを示し、今後についても人口の増加が予想されるアジア、アフリカ地域を中心に世界の水産物の需要の増大は続くものと予想される。日本では1人当たりの消費量は高水準ながらも1980年代後半から漸減を続け、2013年まで1人当たり、総消費量とも約30%減少。

当社の課題（水産物卸売事業について）

需要サイド・供給サイド・競合等多様面で当社を取り巻く事業環境は変化してきている。将来のリスクともなる一方、向き合い方次第でチャンスともなり得ると認識。



■ 既存事業における収益力向上

- ✓ 粗利益率の向上
- ✓ 販売諸掛（直接販売経費）の改善
- ✓ 業務の効率化

■ 国内における事業拡大

- ✓ 強化すべき商品カテゴリーの見極め
- ✓ 新たな販売先の選定
- ✓ 集荷力の強化

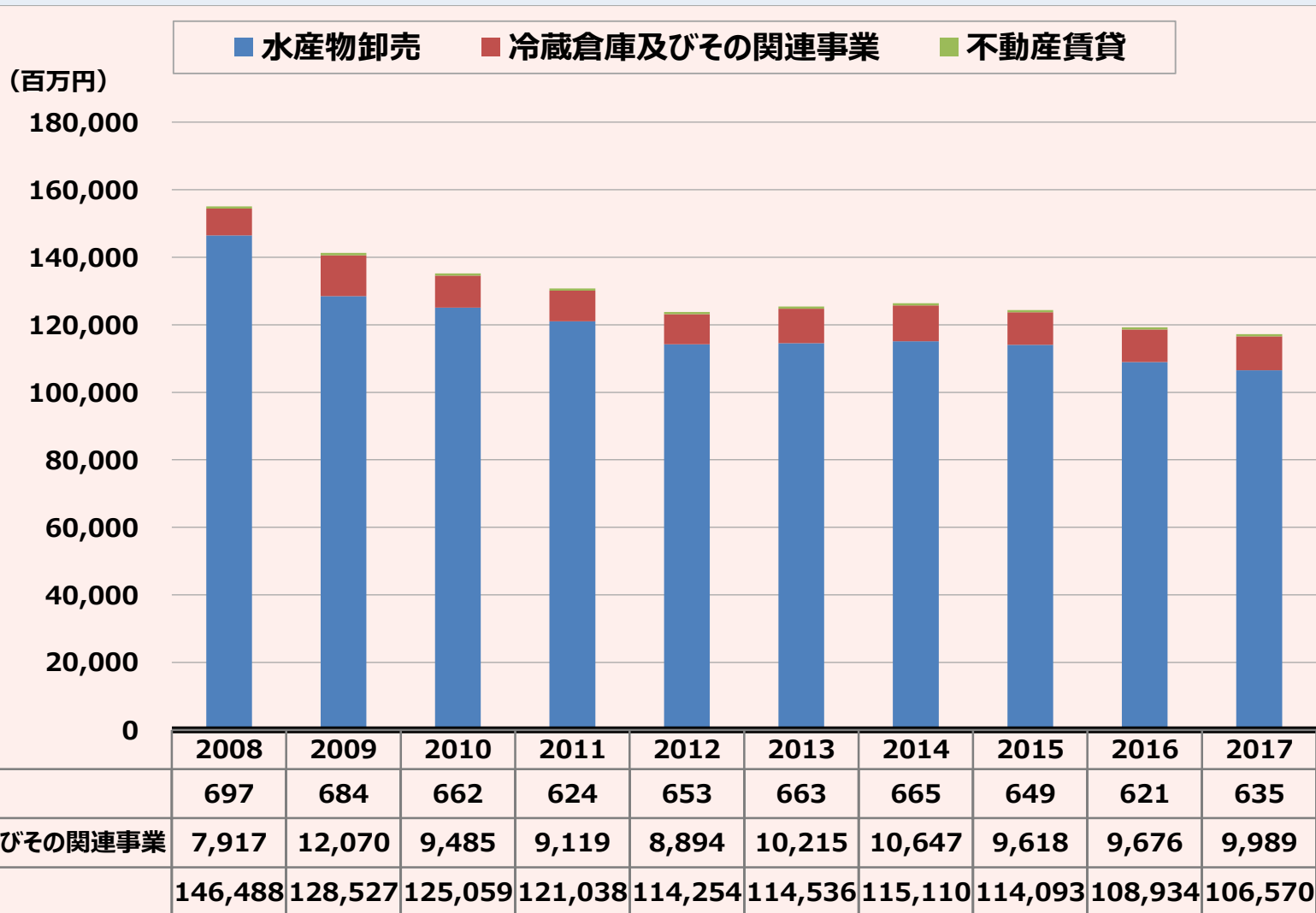
■ 海外事業の強化

- ✓ 海外事業部の積極的拡大
- ✓ (株)トウスイを通じた海外への拡販
- ✓ AERO TRADING社のさらなる活用

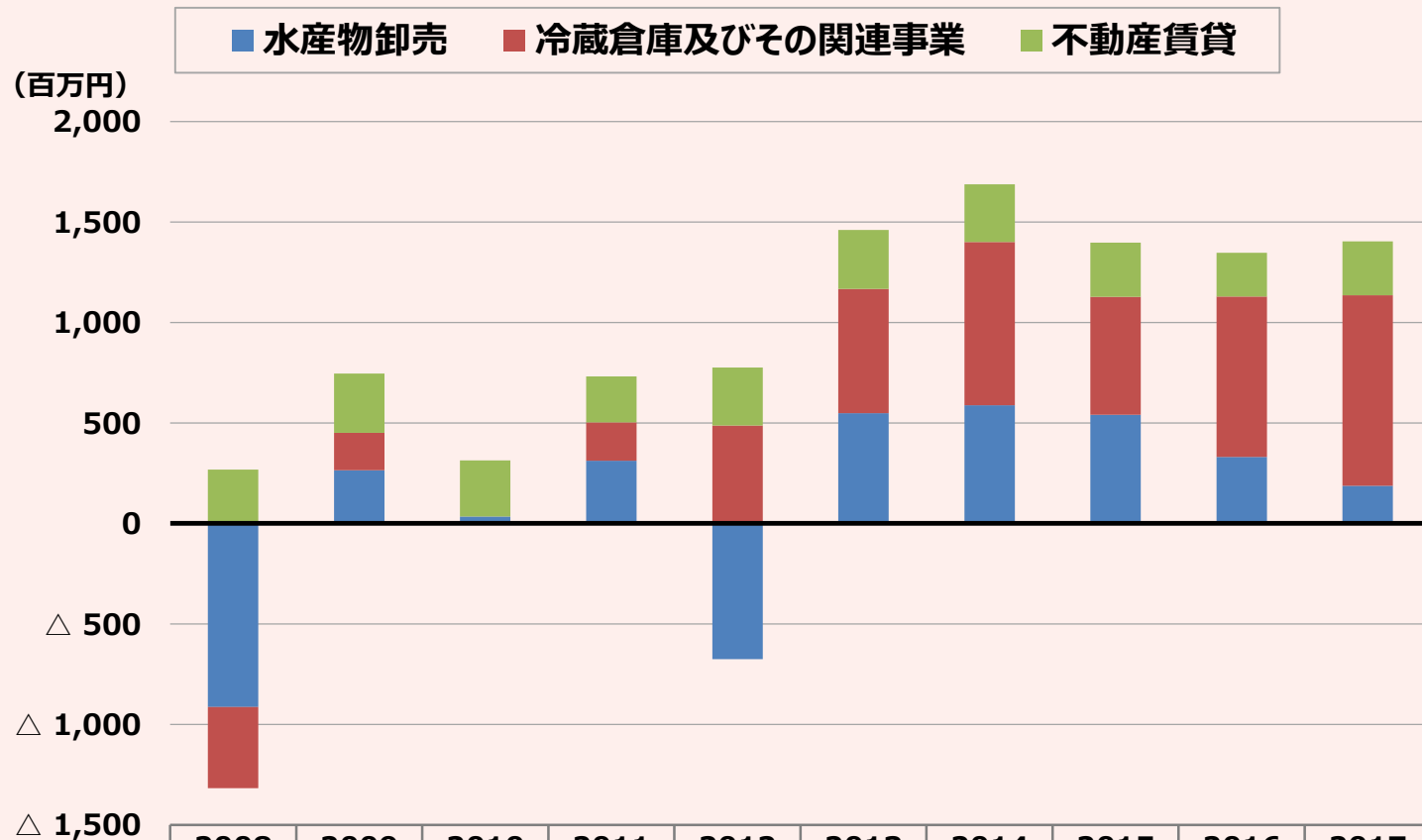
4. 参考データ

※ 「2018P」は2018年度年間見通し

セグメント別売上高（連結）

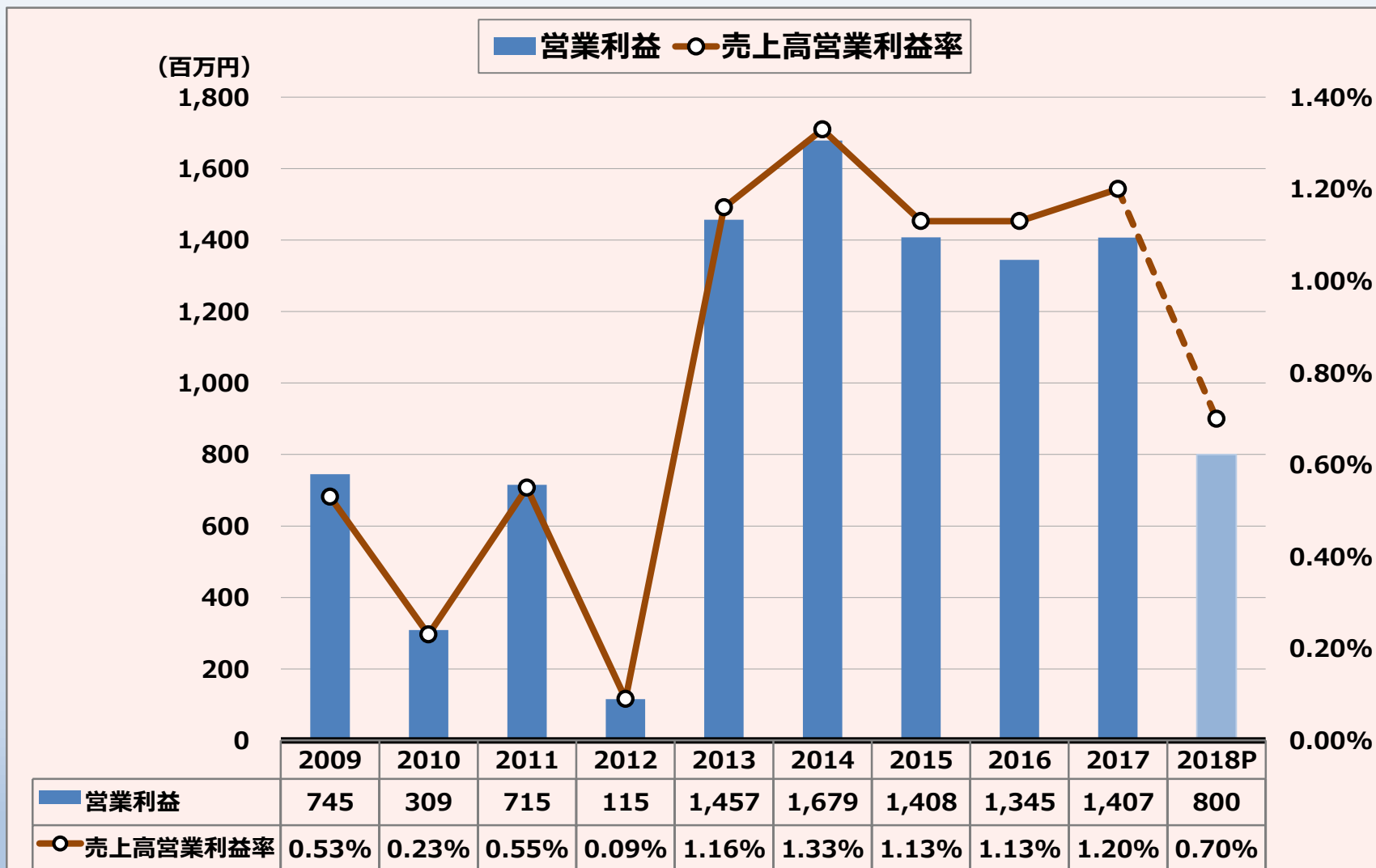


セグメント別営業利益（連結）

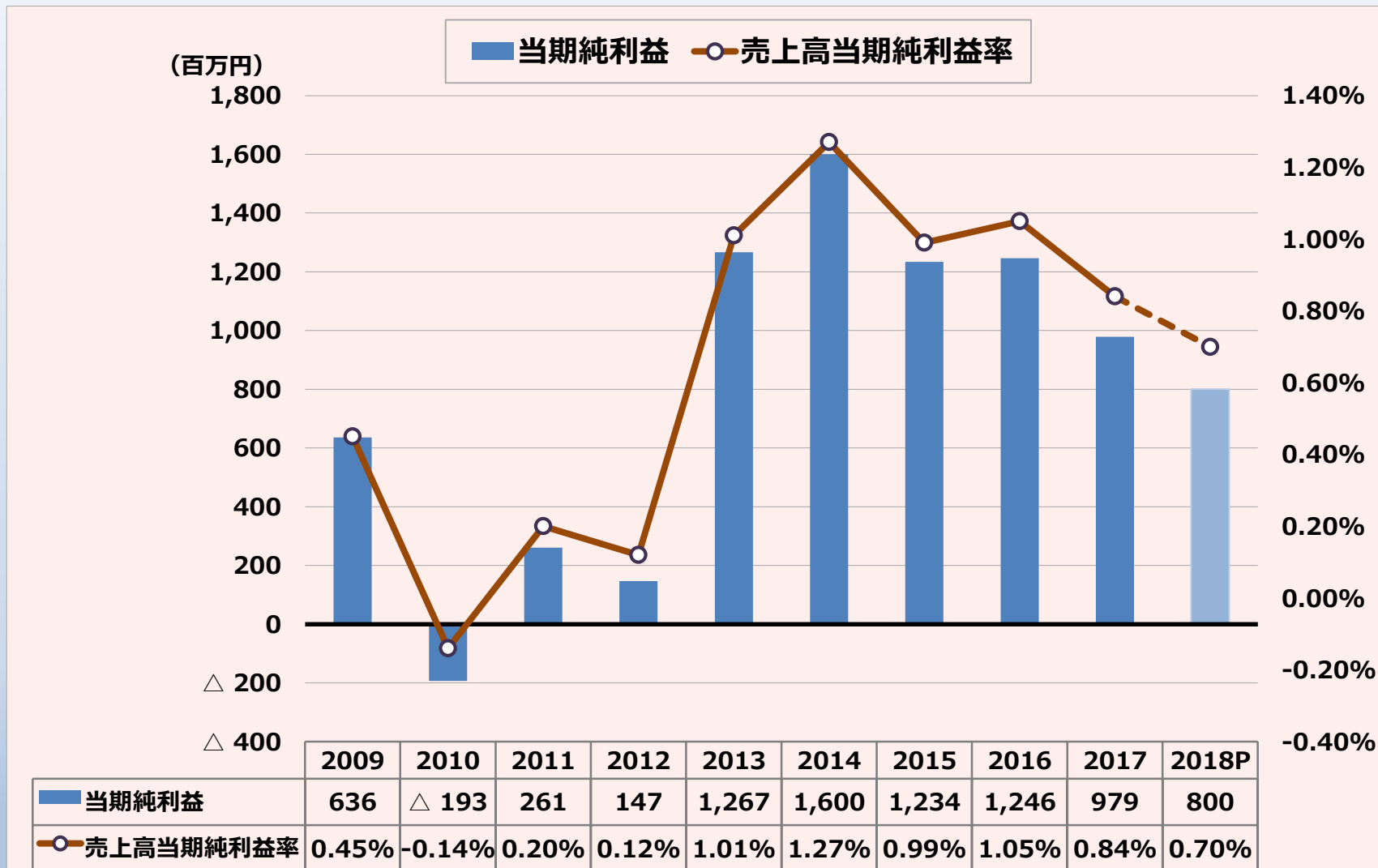


	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
■ 不動産賃貸	267	295	280	228	289	294	287	269	218	268
■ 冷蔵倉庫及びその関連事業	△ 404	186	△ 3	192	487	617	812	588	798	948
■ 水産物卸売	△ 914	265	34	311	△ 676	549	588	540	331	187

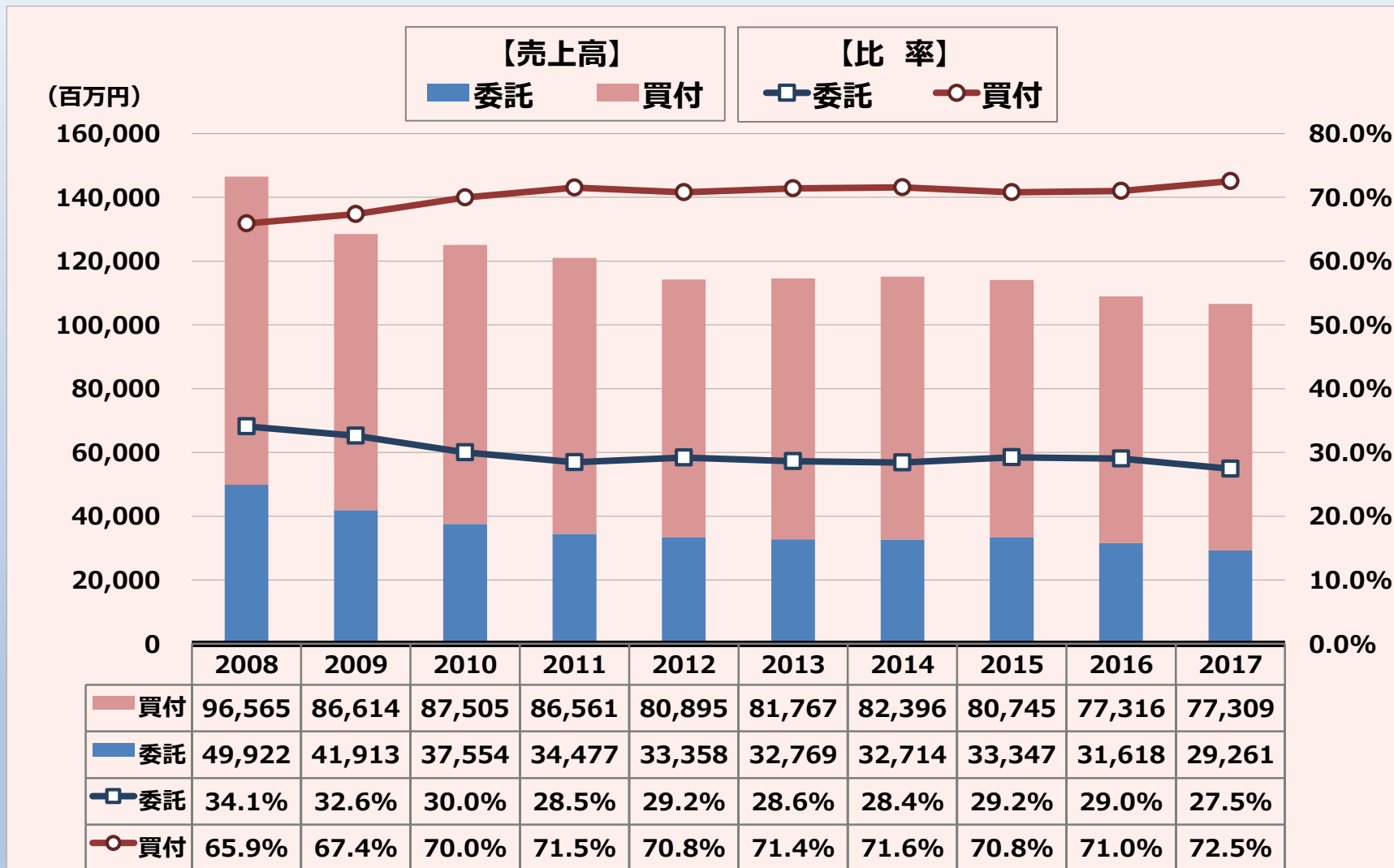
営業利益（連結）



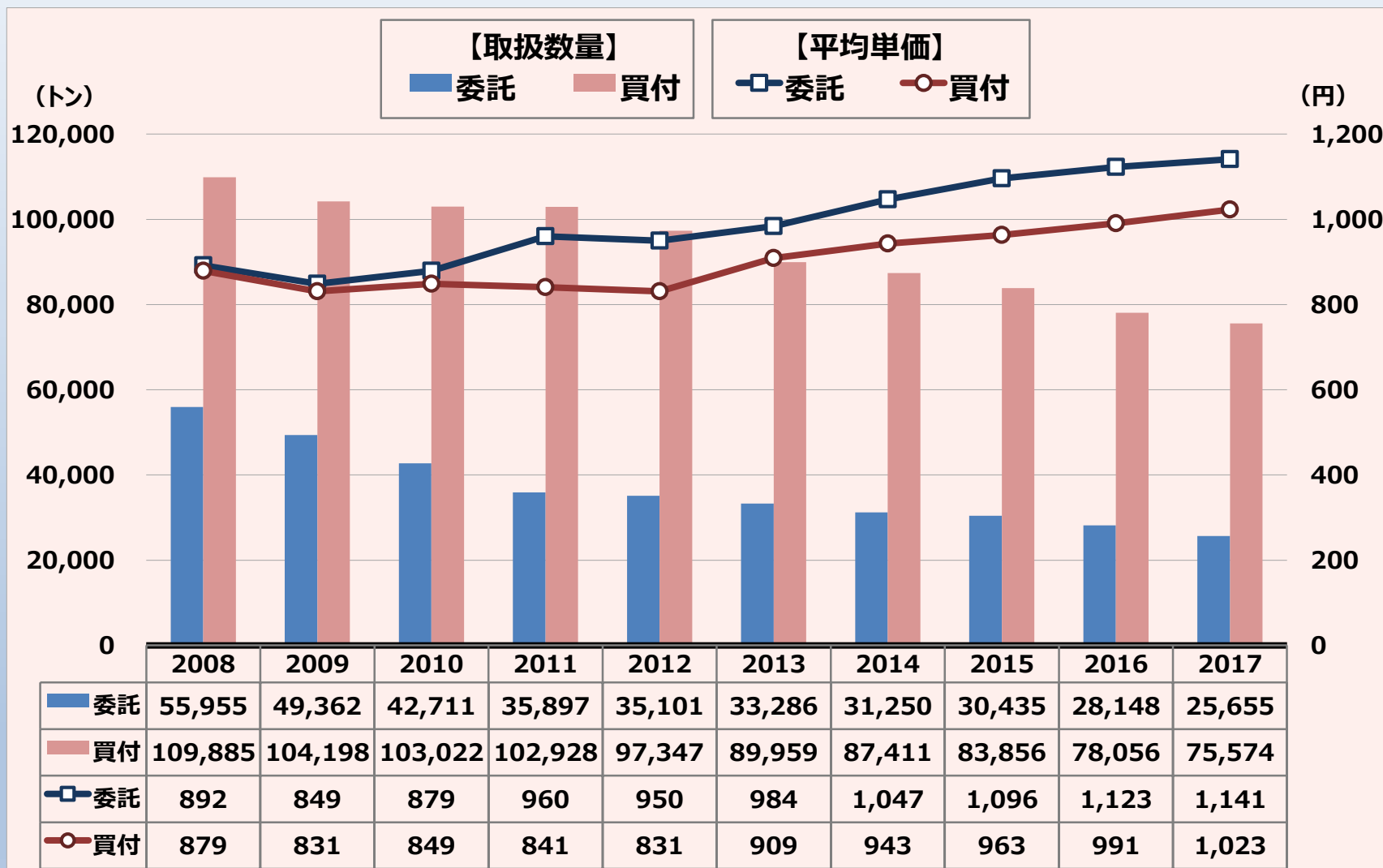
親会社株主に帰属する当期純利益（連結）



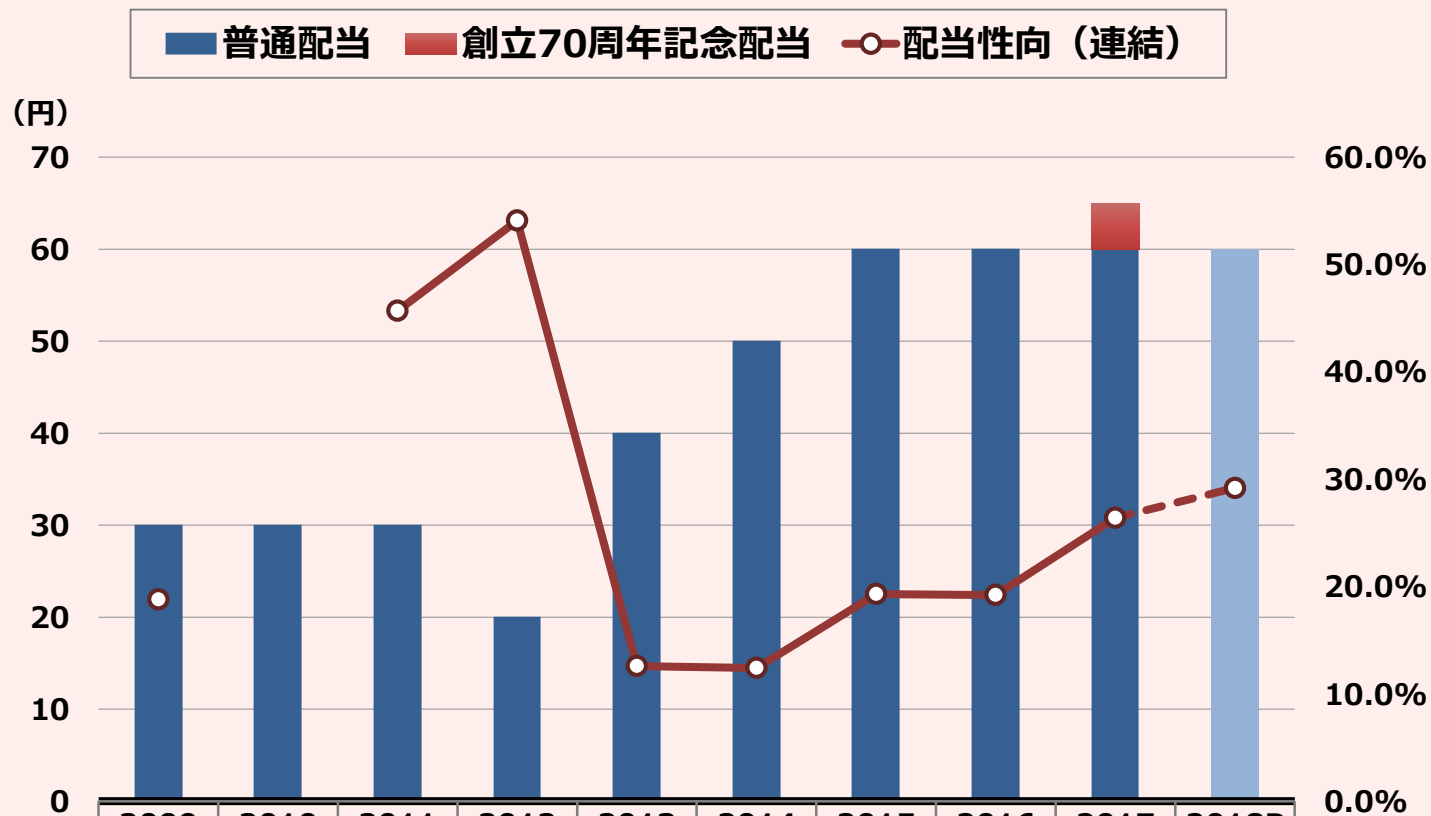
売上高（委託・買付）（連結）



取扱数量(委託・買付)、平均単価(委託・買付)(連結)



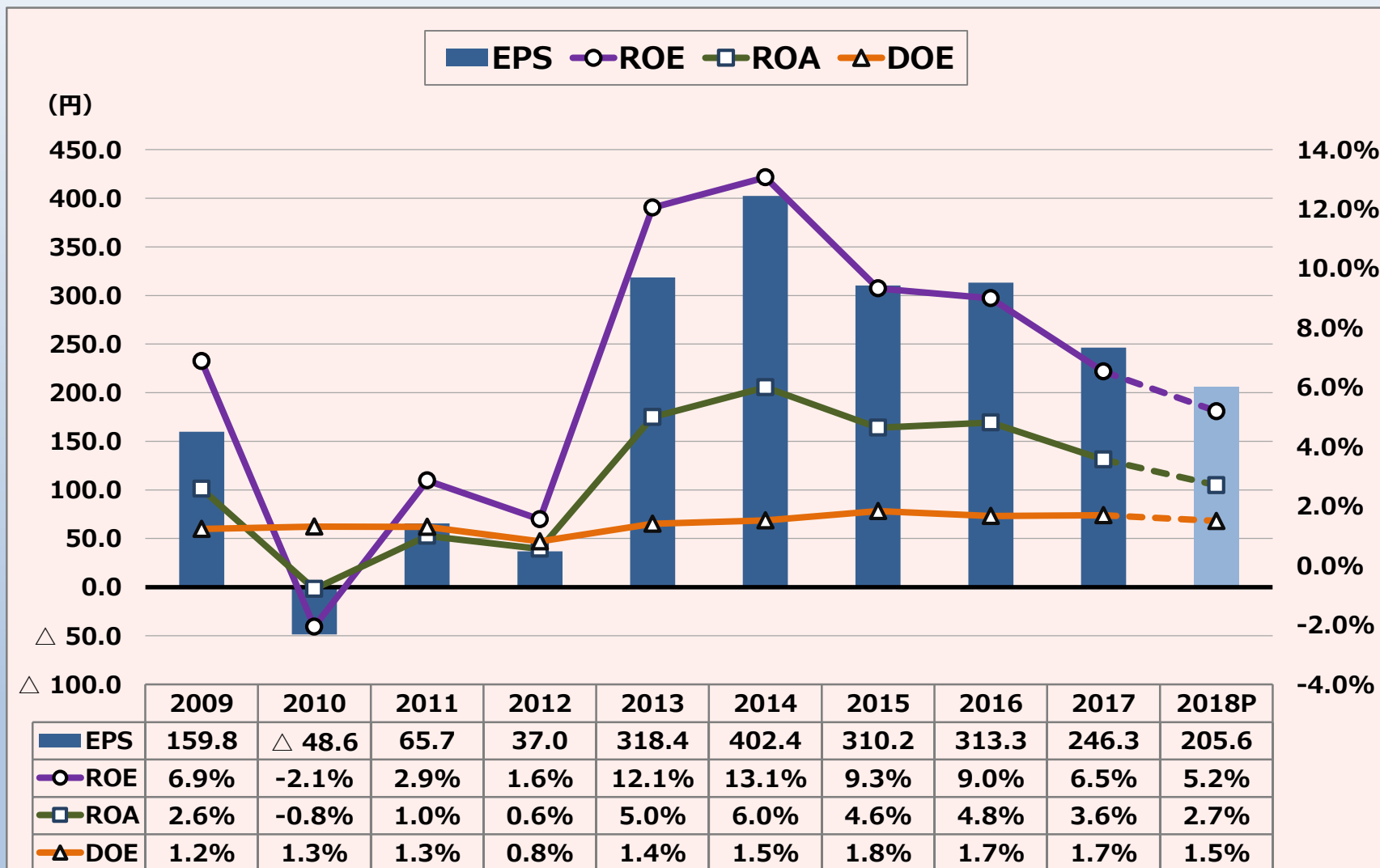
1株当たり配当金



	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018P
■ 創立70周年記念配当	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0
■ 普通配当	30	30	30	20	40	50	60	60	60	60
○ 配当性向 (連結)	18.8%	-	45.7%	54.1%	12.6%	12.4%	19.3%	19.2%	26.4%	29.2%

※2010年度は親会社株主に帰属する当期純利益金額がマイナスであったため、配当性向は表示しておりません。

EPS/ROE/ROA/DOE (連結)



Strength (強み)

- ✓荷主からの情報収集
 - 日々の集荷活動により産地の情報収集能力が高い
- ✓鮮魚の収益性が高い
 - 鮮魚は、取扱金額を伸ばし、収益性も高い
- ✓海外への販売拠点となる子会社を有している
 - 北米にAERO TRADING社を保有しており、現地のブローカーとの繋がりがある
 - また、AERO TRADING社には中国市場に精通した人材も存在する
- ✓少数精鋭の取締役と執行役員制導入
 - 少数精鋭の取締役構成で意思決定が迅速
 - 執行役員制導入による大幅な権限移譲
- ✓キャッシュリッチ
 - 豊富な手元資金を有し機動的な資本政策等を適時に行うことが可能

Weakness (弱み・問題点)

- ✓人員・年齢構成がアンバランスになっている
 - 新卒採用が年々厳しさを増している
 - 社員の平均年齢が上がっており、年齢構成や能力にも偏りがある
- ✓マーケティング力が弱い
 - 今まで市場の中での商売が中心であったために外に対するマーケティング力が弱い
- ✓一部子会社の採算性が悪化している
 - 一部子会社の採算性が悪化しているため、早急なテコ入れが必要となっている

Opportunity (機会)

- ✓鮮魚の取扱数量減少は相対的に少ない
 - 市場外流通の増加等により卸売市場の取扱数量が減少するなかで、鮮魚の取扱数量の減少は相対的に少ない
- ✓宅配事業（ITを使用した取引）の需要増加が見込まれる
 - 高齢化や共働き世帯の増加に伴い、利便性の高い宅配事業の成長が見込まれる
 - ただし宅配業者は、水産物を産直で仕入れているが、集荷力が不安定であるという問題を抱えている
- ✓加工・調理に対するニーズが見られる
 - 量販店からは、バックヤードのスペースや人手不足の問題から、搬入後すぐに店頭で並べられる状態を望む声が挙がっている
 - 最終消費者からは、加工・調理のニーズが高まっており、健康志向に伴う水産物への潜在需要を喚起できる可能性がある
- ✓海外の水産物需要が増加している
 - 中国をはじめ、海外の水産物消費量が増加している
 - 特に、日本食レストランの店舗数増加に伴い、日本産の高級魚介類に対する需要が高まっている

Threat (脅威)

- ✓冷凍・加工品を中心に市場経由率が低下している
 - 国産品の産直や海外からの直接取引が増加している
 - 子会社の属する地方市場の市場取扱量は、築地以上に減少が著しい
- ✓買付け競争が激化している
 - 海外諸国は、健康志向等により需要が増加しており、高値でも商品を買付ける傾向にある
 - 一方で、日本国内では魚価の高騰分を末端価格に転嫁できておらず、高値での仕入れにより収益性が悪化する恐れがある
- ✓既存販売先への収益性が悪化している
 - 量販店からは、価格交渉やセンターフィー負担などのバイニングパワーにさらされている
- ✓国内需要は低迷している
 - 肉に対する割高感や調理のしにくさを理由に、日本人の魚離れが進んでいる
- ✓海外市場進出にはリスクを伴う
 - 地域によっては、与信管理の問題等のカントリーリスクがある
- ✓委託手数料が弾力化される
 - 競争の中で、他社が手数料を下げる可能性がある
- ✓国内水産業の衰退
 - 国内の漁業就労者数は減少しており、高齢化も進んでいる
- ✓世界的な水産資源の枯渇
 - 乱獲により世界的な水産資源の枯渇が危惧されている

＜IRに関するお問い合わせ先＞

東都水産株式会社 総務部 企画課

電話：03-6633-1003

e-mail：keiri-ir@tohsui.co.jp

URL：http://www.tohsui.co.jp/

将来見通し等に関する注意事項

- 本資料は当社をご理解いただくために作成したものであり、当社への投資勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料に記載されている将来予測に関する記述は、現在入手可能な合理的と判断する一定の前提に基づくものであり、その達成を保証するものではありません。
- 実際の業績は、様々な要因により予測とは大きく異なることがあります。
- 各種統計数値につきましても、信頼できるとされるデータに基づいて作成しておりますが、当社はその正確性を保証するものではありません
- 従いまして、本資料の利用は、利用者の判断によって行いますようお願いいたします。当社はいかなる場合においても一切責任を負うものではないことをご認識いただきますようお願い申し上げます。