COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

ハークスレイ

7561 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2024年9月5日（木）

執筆：客員アナリスト
角田秀夫
FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

要約 ― 01

1. 2025 年 3 月期第 1 四半期の業績概要 …… 01
2. 2025 年 3 月期の業績見通し …… 01
3. 成長戦略 …… 02

会社概要 ― 03

1. 会社概要 …… 03
2. 事業内容 …… 04

事業概要 ― 06

1. 中食事業 …… 06
2. 店舗アセット & ソリューション事業 …… 08
3. 物流・食品加工事業 …… 10

業績動向 ― 11

1. 2025 年 3 月期第 1 四半期の業績概要 …… 11
2. 財務状況と経営指標 …… 12

今後の見通し ― 13

成長戦略 ― 15

1. 中期経営目標の概要 …… 15
2. 人材紹介事業の強化 …… 16

株主還元策 ― 17

サステナビリティ経営 ― 18

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

2025 年 3 月期第 1 四半期は、売上高は微減となるも営業利益は 49.9% 増の大幅増益

ハークスレイ <7561> は､「中食」※「店舗アセット & ソリューション」「物流･食品加工」の 3 事業を柱に､“ 食 ”の事業領域で多角的な M&A を実行し成長する企業である。「中食事業」は、作りたての弁当や総菜を持ち帰り方式で販売する「ほっかほっか亭」（直営店とフランチャイズ（以下、FC）方式により運営）とパーティー･ケータリングなどを展開している。「店舗アセット & ソリューション事業」は 2006 年 TRN コーポレーション (株)（現 店舗流通ネット (株)）を M&A によりグループ化し、現在では連結業績をけん引している。「物流・食品加工事業」は、(株) アサヒ L&C、稲葉ピーナツ (株) が中核となり、急成長している。

※ 2025 年 3 月期より「持ち帰り弁当事業」は「中食事業」へセグメント名称を変更。

1. 2025 年 3 月期第 1 四半期の業績概要

2025 年 3 月期第 1 四半期は、売上高が前年同期比 4.2% 減の 10,664 百万円、営業利益が同 49.9% 増の 700 百万円、経常利益が同 17.1% 増の 717 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 6.4% 減の 482 百万円と、売上高は微減となるものの営業利益では大幅増益となった。売上高は中食事業で店舗数の減少に歯止めがかかり、イベントやケータリング需要が回復したことなどにより、増収となった。なお、店舗アセット & ソリューション事業で不動産販売の反動減、物流・食品加工事業で「収益認識に関する会計基準」（販売手数料処理）の影響があったものの、その要因は一過性であり成長性に懸念はない。営業利益は、売上総利益の増加と販管費の抑制により大幅増益となった。

2. 2025 年 3 月期の業績見通し

2025 年 3 月期は、売上高が前期比 4.8% 増の 49,000 百万円、営業利益が同 0.6% 増の 2,450 百万円、経常利益が同 10.1% 増の 2,850 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が、同 12.4% 増の 1,800 百万円と、3 期連続の増収、4 期連続の増益を見込んでいる。物流・食品加工事業は引き続き好調に推移し、2024 年 3 月期に続き 3 セグメント中最大の売上高になると予想される。既存取引の拡大と新規取引先の獲得による稼働率の向上により、増収増益が見込まれる。営業利益に関しては、2024 年 3 月期並みの予想である。新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）を契機に進めてきた事業構造改革により 2025 年 3 月期においても相対的に収益性の高い事業へのシフトが進み、利益拡大が予想される。営業利益の第 1 四半期進捗率は 28.6%（前期は 19.2%）と通期目標に順調に推移する。中期経営目標では、重点施策の 1 つとして 120 億円を予算とする M&A の実行を掲げている。2025 年 3 月期中に M&A が実行され、業績が拡大する可能性もあるだろう。

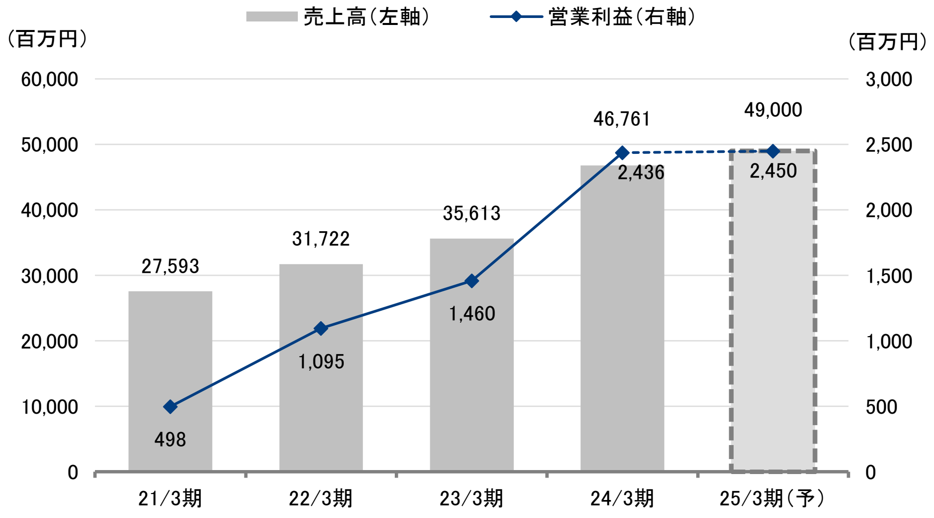
3. 成長戦略

同社は、2025 年 3 月期～ 2028 年 3 月期の 4 ヶ年の中期経営目標を策定した。成長投資として 178 億円規模を見込んでおり、食品製造、冷凍食品製造、菓子製造、農水畜産物の生産・加工業などを領域とする「物流・食品加工」を中心に積極投資する。経営目標としては、2028 年 3 月期に ROE8.3%、年間配当金 35.0 円、DOE2.1%、売上高 720 億円、EBITDA56 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 25 億円としている。配当金については、新配当方針も発表し、1 株当たり当期純利益の伸長に合わせて「前年を下回らない増配を目指す」としている。2028 年 3 月期に向けて毎年 2.0 円から 3.0 円前後の増配ペースが期待できる。

Key Points

- 2025 年 3 月期第 1 四半期は、売上高は一過性の影響により微減となるも営業利益は 49.9% の大幅増益
- 2025 年 3 月期は 3 期連続の増収、4 期連続の増益を見込む
- 4 ヶ年の中期経営目標を策定。2028 年 3 月期に売上高 720 億円を目指す
- 新配当方針を発表。「前年を下回らない増配を目指す」とし、1 株当たりの当期純利益の伸長に合わせて 2028 年 3 月期まで毎年 2.0 円から 3.0 円の増配期待

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

“ 食 ” の事業領域で多角的な M&A を実行し、成長目指す

1. 会社概要

同社は「中食」「店舗アセット & ソリューション」「物流・食品加工」の 3 事業を柱に、“ 食 ” の事業領域で多角的な M&A を実行し成長する企業である。1993 年に現社名となった「ハークスレイ（HURXLEY)」は、同社が大切と考える 3H 精神「HONESTY（まじめに)」「HOT（あたたかいお弁当を)」「HEART（心をこめて)」を私たち「OUR」の基本とし、さらなる可能性の追求「無限の可能性＝ X」を求めて、牧草地のように「LEY」自然と動物の共生に学び、効率的かつ調和のとれた豊かな生活の実現を目指すという考えを込めたものである。創業者である青木達也（あおきたつや）代表取締役会長兼社長が事業環境の変化を捉え、独自のチェーンオペレーション方式の確立による加盟店の拡大、M&A による多角化を行い、事業領域の拡大と収益基盤の強化にリーダーシップを発揮している。

1976 年日本で初めて持ち帰り弁当という業態を開発（「ほっかほっか亭」）し、その後チェーン化を進め、業績は拡大した。そしてより強靭な経営基盤（事業の柱）を構築するため、店舗アセット & ソリューション事業に進出した。同事業は 2006 年に TRN コーポレーション（現 店舗流通ネット）※を M&A によりグループ化した。物流・食品加工事業は、大手小売業の外販・物流が好調なアサヒ L&C、2022 年 11 月に連結子会社化した豆菓子製造・販売の稲葉ピーナツの 2 社が中核となり、急成長している分野である。

※ 店舗流通ネットは、現在 4 社の連結子会社を有するグループを形成している。以下、TRN グループとする。

1997 年に株式店頭登録した後、2001 年に東京証券取引所（以下、東証）及び大阪証券取引所（現 大阪取引所）第二部へ、2004 年にそれぞれ一部へ上場した。2022 年 4 月の東証の市場区分再編に伴いプライム市場に移行した後、2023 年 10 月にスタンダード市場へ選択移行した。2024 年 6 月には中期経営目標を発表し、最終年度の 2028 年 3 月期に向けてさらなる成長を目指している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

沿革

年月	概要
1976年 6月	「ほっかほっか亭」を創業
1978年 7月	「ほっかほっか亭」の第 1 号となるフランチャイズ（FC）店を開店
1980年 3月	(株) ほっかほっか亭大阪事業本部を設立
1992年11月	(株) アサヒ物流を設立（現 連結子会社 (株) アサヒ L&C）
1993年 7月	商号を (株) ハークスレイに変更
1997年 2月	貝塚精米工場（大阪府貝塚市）を設置
1997年 9月	日本証券業協会に株式を店頭登録
2001年 2月	東京証券取引所及び大阪証券取引所市場第二部上場
2004年 9月	東京証券取引所及び大阪証券取引所市場第一部上場
2005年 7月	兵庫県尼崎市に阪神カミッサリーを設置
2008年 5月	TRN コーポレーション (株) の発行済株式総数の半数以上を保有し連結子会社化
2011年 2月	TRN コーポレーションを完全子会社化
2012年 3月	TRN グループの組織再編（4 社の合併） 同時に合併存続会社を店舗流通ネット (株) に商号変更
2018年 6月	コインランドリーサービスの事業開始
2019年12月	(株) 味工房スイセンの発行済株式総数の全株式を取得（現 連結子会社）
2021年 2月	(株) ファースト・メイトの発行済株式総数の全株式を取得（現 連結子会社）
2021年 3月	(株) アニーの発行済株式総数の全株式を連結子会社である店舗流通ネットが取得（現 連結子会社）
2021年10月	純粋持株会社体制に移行
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所の市場第一部からプライム市場に移行
2022年11月	稲葉ピーナツ (株) の発行済株式総数の全株式を取得（現 連結子会社）
2023年 4月	稲葉ピーナツの完全子会社である (株) 谷貝食品を子会社化（現 連結子会社）
2023年10月	東京証券取引所プライム市場からスタンダード市場に選択移行

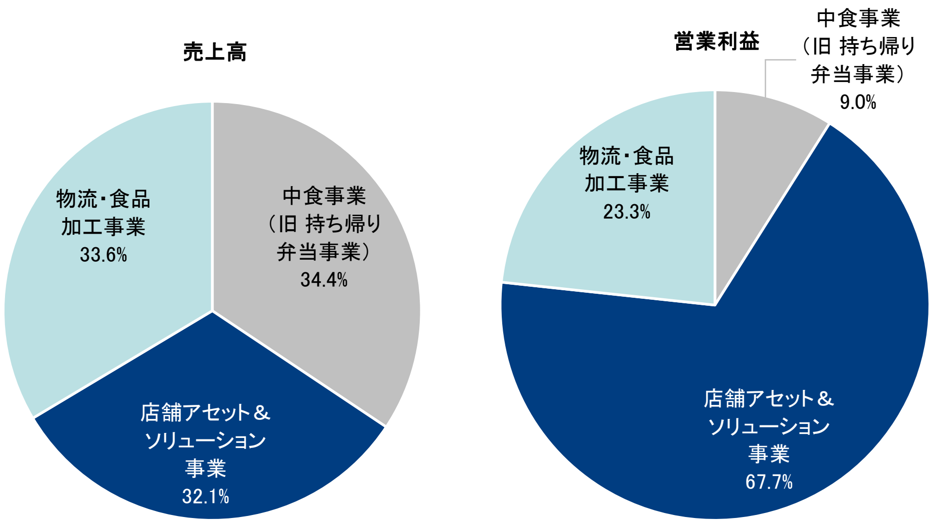
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

2. 事業内容

同社が展開している 3 事業の 2024 年 3 月期の売上高構成比はいずれも 30% 台前半であり、安定した収益力もあり自立している。中食事業は作りたての弁当や総菜を持ち帰り方式で販売する「ほっかほっか亭」（直営店と FC 方式により運営）とパーティーなどのケータリングビジネスを展開し、2024 年 3 月期は全社売上高の 34.4%、全社営業利益の 9.0% であり、コロナ禍の落ち込みから回復傾向にある。店舗アセット & ソリューション事業は、TRN グループが飲食店運営事業者を中心に店舗リースなどの各種ソリューションの店舗ビジネス、店舗リーシングなどによる商業用不動産のバリューアップを行う店舗不動産ビジネス、洋菓子店やベーカリーに特化した IT ソリューション、パーティー・イベント用品レンタルなど多種の事業を提供している。2024 年 3 月期は全社売上高の 32.1%、全社営業利益の 67.7% と収益貢献が大きい。物流・食品加工事業は、大手小売業等の店舗向け食品加工をはじめとするカミッサリーと食品物流サービスを提供している。なお、2022 年にグループとなった稲葉ピーナツは、ピーナッツやドライフルーツなどの豆菓子製造及び卸売業を行う。2024 年 3 月期は全社売上高の 33.6%、全社営業利益の 23.3% と、3 本目の柱となっている。なお、弊社が今回算出した構成比については、売上高・セグメント利益ともにセグメント内の内部売上高または振替高を含み、調整前の金額で算出している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2024年3月期売上高及び営業利益構成比



注：営業利益構成比は利益調整前数値より算出
出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

中食事業、店舗アセット & ソリューション事業、物流・食品加工事業の 3 事業を展開

1. 中食事業

中食事業は、「つくりたてを、“ さらに ” 速く。」を謳う「ほっかほっか亭」による持ち帰り弁当や総菜の販売のほか、各種パーティー・イベント・セレモニー等の需要に応えるケータリング事業を展開している。精米工場及び品質管理の研究機関を設置し、消費者に向け安心・安全な食を提供する取り組みを続けている。「ほっかほっか亭」は全国で 841 店舗を展開しており、約 8 割を FC 店が占めている（2024 年 6 月末現在）。同社は、約 2 割の直営店の運営及び本部機能を担う。同社の売上は主に店舗への食材等の卸売りとロイヤリティとなる。独自の FC システムを構築しており、研修センターにて基本作業からピーク時運営、店舗管理研修などの店長研修を行っている。「ほっかほっか亭」の店舗は通常 20 から 25 坪で最適な店舗レイアウトを構築しており、工事費用といった出店費用の抑制につなげている。また、直営店をオーナーにレンタル型で提供し、チェーン加盟したうえで営業を開始できる制度もあり、オーナーの低資金開業を可能にしている。オーナーにとっては店舗運営などのノウハウを学べるほか低資産で増店できるため、低リスクで事業を拡大できる仕組みになっている。同社ではコインランドリーチェーン「Wash&Shine ！」も運営しており、ロードサイドに「ほっかほっか亭」と併設するケースが増えている。加えて、近年では外販チームを設置して大口受注の獲得を強化しており、新型コロナウイルス感染症が 5 類に移行したことで各所で復活したイベント案件を受注し、堅調に推移している。

ほっかほっか亭店舗外観及び主力メニュー例

出所：同社提供資料より掲載

中食事業（総菜・弁当）の KPI として、月次で既存店売上高（前年同月比）と店舗数が公開されている。既存店売上高は 2024 年 3 月期を通して前年同月を超える堅調な推移となった。

「ほっかほっか亭」の KPI 推移（既存店売上高の前年同月比）

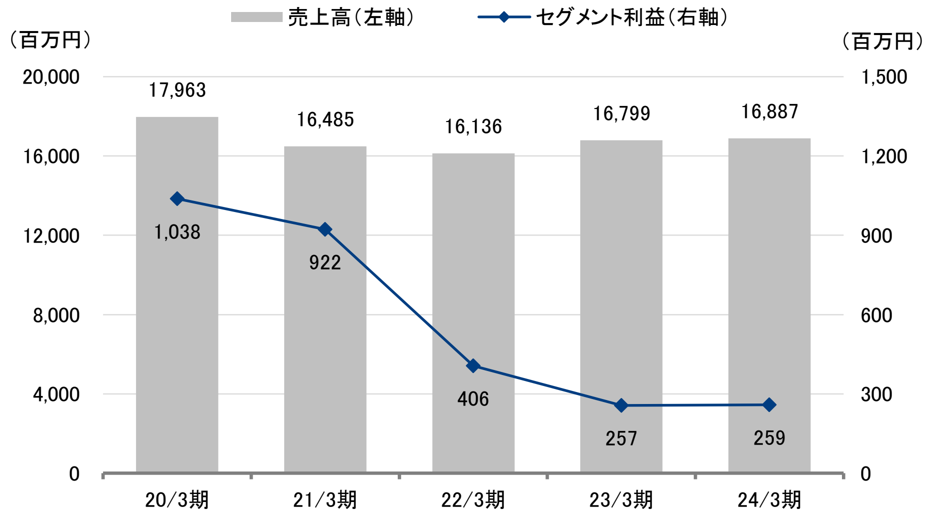
	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月
2023 年度	107.1%	104.6%	106.0%	100.7%	100.7%	104.9%	102.6%	103.1%	102.7%	104.2%	105.4%	103.0%
2024 年度	102.2%	103.0%	104.3%	103.2%								

出所：プレスリリースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中食事業（総菜・弁当）の直近 5 期の動向は、コロナ禍においてはイベントなどの大型注文の減少、スーパーや飲食店の中食強化による競争激化、在宅勤務による内食需要の増加などの影響により厳しい事業環境となった。売上高は 2020 年 3 月期の 17,963 百万円から徐々に減少していった。同社はデリバリーニーズへの対応を積極的に行うとともに、アニメヒーローとのコラボレーションキャンペーンなど若者世代への訴求などマーケティングを強化したのに加え、新型コロナウイルス感染症の 5 類移行に伴いイベントやパーティーなどが復活したことで、2022 年 3 月期の 16,136 百万円を底に 2024 年 3 月期は 16,887 百万円と、徐々に盛り返してきた。セグメント利益は、2020 年 3 月期は 1,038 百万円であったが、コロナ禍による影響に加え 2022 年 3 月期以降にエネルギー価格や原材料価格が高騰し、2023 年 3 月期は 257 百万円まで落ち込んだ。同社は対策として価格転嫁をタイムリーに進め、コストコントロールの成果も相まって 2024 年 3 月期は前期比 2 百万円増の 259 百万円と利益を維持した。今後エネルギー価格や原材料価格の高騰が落ち着き、局面が変わっていけば利益率の改善が見込まれる。

中食事業（旧 持ち帰り弁当事業）の業績推移

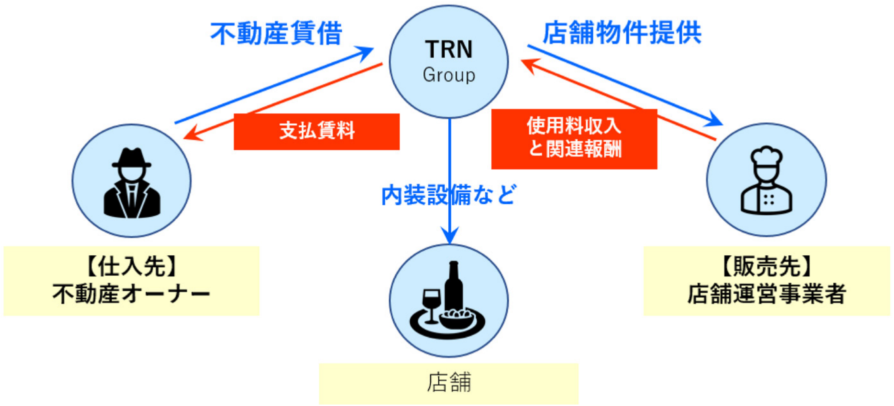


出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 店舗アセット & ソリューション事業

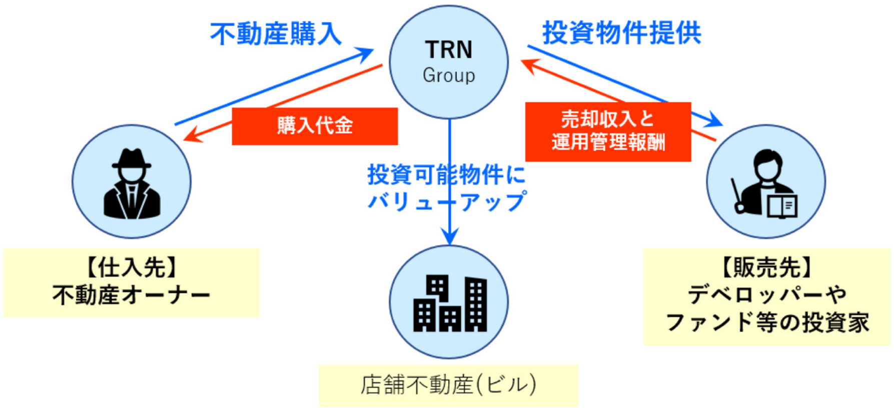
店舗アセット & ソリューション事業では、店舗流通ネットをはじめとする TRN グループ 5 社において、店舗リースや店舗工事・人材紹介などの店舗運営事業者向けソリューションなどを提供する店舗ビジネス、商業用不動産の取得・開発、リーシング、管理提供する店舗不動産ビジネス商業ビルを投資対象とした店舗不動産ビジネス、洋菓子店やベーカリーの店舗運営･経営を改善する POS レジシステム開発･販売をはじめとする IT 経営ソリューション事業、パーティーやイベント用品のレンタル事業と、様々な事業を行っている。主力となるのは店舗流通ネットによる店舗リース・管理で、不動産オーナーから賃貸した飲食店向けなどの店舗を借り手となる事業者に転貸するサービスである。TRN グループによる出店支援総数は 2000 年の事業開始以来 4,000 件を超え、駅前好立地の物件を多く確保している。店舗リースは造作購入代金・保証金・改装費用を同社が負担するスキームで、事業者の初期費用やリスクを軽減する仕組みを揃えている。店舗不動産の管理テナント及び店舗リースの取引店舗数は、2024 年 6 月時点で 983 店舗である。取引店舗数はストック収入の源泉となっており、毎月伸長している。また、管理を受託した物件や自社所有物件のリーシングも行う。所有物件はリース期間満了後に売却することも狙いの 1 つであり、2024 年 3 月期は大型物件を含めて 3 物件の売却に成功し、業績に貢献した。こうして、店舗運営事業者などの顧客へ総合的な支援を可能としているのが強みである。

ショップサポートシステム（店舗リース）の仕組み



出所：同社提供資料より掲載

店舗不動産ビジネスの仕組み



出所：同社提供資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

店舗アセット & ソリューション事業の KPI として、店舗不動産の管理テナント数、店舗リースの取引店舗数が月次で公開されている。どちらの指標もストック型で蓄積する。それぞれ 2023 年 3 月からの 1 年間で、店舗不動産の管理テナント数は 25 店増、店舗リースの取引店舗数は 19 店増と着実に増やした。弊社は 2025 年 3 月期には稼働店舗数（店舗不動産の管理テナント数 + 店舗リースの取引店舗数）は 1,000 店を超えるものと考えている。

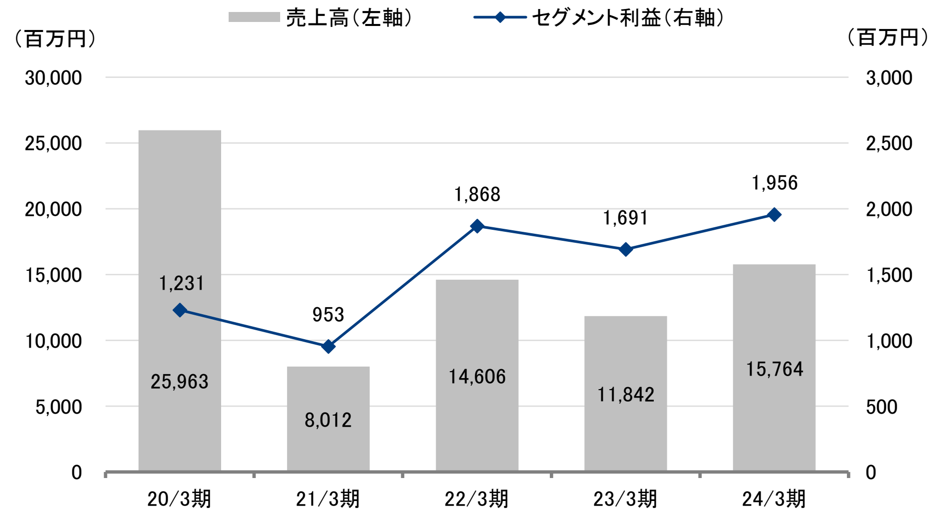
「店舗アセット & ソリューション事業」の KPI 推移

		4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月
2023 年度	店舗不動産の管理テナント数	116 店	115 店	116 店	115 店	118 店	118 店	117 店	118 店	131 店	130 店	138 店	141 店
	店舗リースの取引店舗数	806 店	809 店	811 店	813 店	815 店	818 店	819 店	824 店	825 店	826 店	826 店	829 店
	稼働店舗数	922 店	924 店	927 店	928 店	933 店	936 店	936 店	942 店	956 店	956 店	964 店	970 店
2024 年度	店舗不動産の管理テナント数	144 店	145 店	146 店	147 店								
	店舗リースの取引店舗数	831 店	836 店	837 店	836 店								
	稼働店舗数	975 店	981 店	983 店	983 店								

注：稼働店舗数は店舗不動産の管理テナント数 + 店舗リースの取引店舗数
出所：プレスリリースよりフィスコ作成

店舗アセット & ソリューション事業の直近の動向については、2022 年 3 月期期初から「収益認識に関する会計基準」を適用し、2023 年 3 月期よりセグメント変更（2022 年 3 月期までは「店舗委託事業」と「店舗管理事業」）したことから、2022 年 3 月期から 2024 年 3 月期の直近 3 期の動向を記す。売上高は 2022 年 3 月期 14,606 百万円、2023 年 3 月期 11,842 百万円、2024 年 3 月期 15,764 百万円、セグメント利益は 2022 年 3 月期 1,868 百万円、2023 年 3 月期 1,691 百万円、2024 年 3 月期 1,956 百万円で推移している。2023 年 3 月期が減収減益となったのは、販売用不動産の売却数（2022 年 3 月期は 3 件、2023 年 3 月期は 2 件）の変動による一時的な要因によるものが大きい。不動産販売は市況などによりある程度の変動はあるものの、おおむね増収増益トレンドとなっている。さらに飲食業界の人手不足を背景とした人材紹介ビジネス、POS レジ製造販売など多角的な取り組みが着実に成果となって表れており、コロナ禍収束後のラグジュアリーブランドによる大型パーティーなども回復傾向であることが増収増益トレンドにつながっている。

店舗アセット&ソリューション事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 物流・食品加工事業

物流・食品加工事業では、アサヒ L&C で行っている「ほっかほっか亭」店舗へ導入する食品の加工や大手小売業からの OEM 製造受託をはじめとしたカミッサリー事業、商材・食材などの配送を担う物流事業のほか、稲葉ピーナツでピーナッツやドライフルーツなどの豆菓子製造事業や卸販売事業を行っている。カミッサリー事業では、唐揚げなどの鶏肉製品は、スーパーやコンビニエンスストアなど約 20 社より OEM 製造を受託しているほか、スポットで 40 社以上の取引先向けの製造を受託しており、フル稼働の状況が続いている。また地域性や季節感を生かした提案も、増収に貢献している。工場は阪神カミッサリー、貝塚精米センターがある。2017 年に食品安全マネジメントシステムの国際認証規格である FSSC22000 を取得したことで、大手をはじめとする顧客からの信頼獲得にも成功した。物流事業は「ほっかほっか亭」への配送を目的に整備された全国 11 ヶ所（最南は鹿児島センター、最北は北海道センター）の物流センターを核に地域配送を行っている。

2022 年 11 月にグループ入りした稲葉ピーナツは、1918 年創業の 100 年以上の歴史を持つお菓子メーカーである。業界初の窒素ガス充填包装や高精度な自動選別機を導入し、原料にこだわり“おいしさ”を追求してきた。商品は「クレイジーソルト塩バタピー」「クレイジーソルト塩ナッツ」「ナッツ好きの 7 種類ミックスナッツ」「ナッツ好きの 7 種類ナッツ & フルーツ」などがあり、大手スーパー・ドラッグストア・コンビニエンスストアなどに販路を持ち、プライベートブランド（PB）商品の製造も受託し、こだわりの原料で「確かなおいしさ」を追求している。2023 年 4 月に稲葉ピーナツの完全子会社である (株) 谷貝食品を連結子会社化した。谷貝食品が開発した地元茨城県産「紅はるか」を使用した「ほしいも」は人気商品で、安定した売上を維持している。同商品は、茨城県筑西市のふるさと納税返礼品にもなっている。また新たな販路開拓を目的に、アウトドアなどに携帯し手軽に栄養補給できる「トレイルミックスシリーズ」を開発し、大手アウトドア用品店で 2024 年 6 月に販売を開始した。

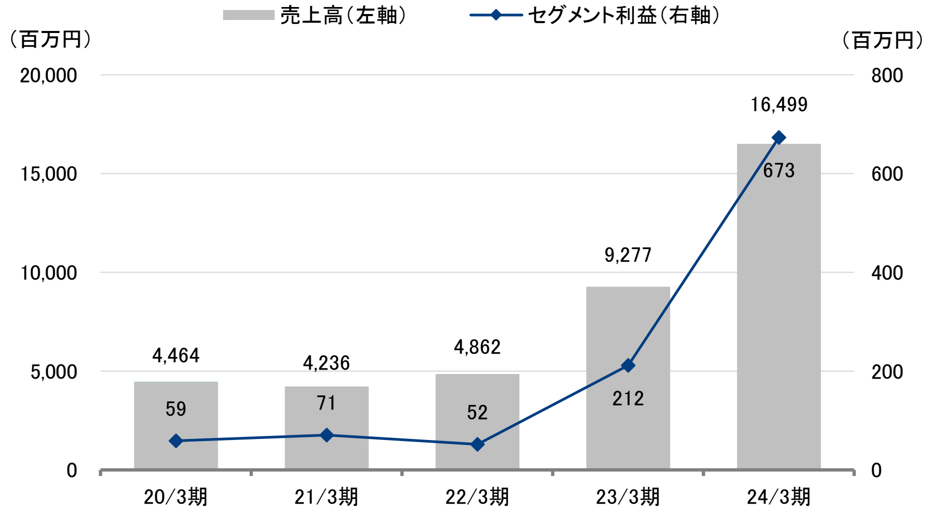
稲葉ピーナツ・谷貝食品の商品事例及び阪神カミッサリー内観

出所：同社提供資料より掲載

物流・食品加工事業の直近 5 期の動向は、売上高・セグメント利益は 2020 年 3 月期の売上高は 4,464 百万円、セグメント利益は 59 百万円、2021 年 3 月期の売上高は 4,236 百万円、セグメント利益は 71 百万円、2022 年 3 月期の売上高は 4,862 百万円、セグメント利益は 52 百万円であったが、2023 年 3 月期、2024 年 3 月期に加速度的に成長した。2022 年 3 月期の売上高は 4,862 百万円、セグメント利益は 52 百万円であったが、2023 年 3 月期の売上高は 9,277 百万円、セグメント利益は 212 百万円、2024 年 3 月期の売上高は 16,499 百万円、セグメント利益は 673 百万円となった。これはカミッサリー事業でスーパー・コンビニエンスストアからの OEM 製造受託の好調により工場が高稼働したこと、稲葉ピーナツの連結及び定番商品が順調に導入店舗数・受注数を伸ばしたことが挙げられる。なお、稲葉ピーナツの同事業における 2024 年 3 月期の売上高構成比は約 60% である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

物流・食品加工事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2025 年 3 月期第 1 四半期は、店舗アセット & ソリューション事業及び物流・食品加工事業が利益拡大に貢献

1. 2025 年 3 月期第 1 四半期の業績概要

2025 年 3 月期第 1 四半期は、売上高が前年同期比 4.2% 減の 10,664 百万円、営業利益が同 49.9% 増の 700 百万円、経常利益が同 17.1% 増の 717 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 6.4% 減の 482 百万円と、売上高で微減となるものの営業利益では大幅増益となった。

売上高は微減となったものの、その要因は一過性であり成長性に懸念はない。中食事業は店舗数の減少に歯止めがかかったのに加え、スポーツや音楽イベントなどの外販やケータリング需要が回復したことなどにより、売上高は同 0.3% 増の 4,106 百万円となった。店舗アセット & ソリューション事業は店舗リースの取引店舗数及び不動産管理テナント数拡大によるストック収益が順調に伸長したものの、前期にあった不動産販売の反動減（前第 1 四半期に約 700 百万円）の影響により売上高は同 8.4% 減の 3,171 百万円となった。物流・食品加工事業はカミッサリー事業、ピーナッツやドライフルーツなどの菓子製造や卸販売事業が堅調に推移したものの、「収益認識に関する会計基準」（販売手数料処理）の影響により、売上高で前期比 4.7% 減の 3,982 百万円となった。不動産販売の反動減、「収益認識に関する会計基準」の影響を排除すると、売上高は前年同期比増収である。

営業利益は売上総利益で前年同期比 2.8% 増の 3,682 百万円と増加したこと、販管費が同 4.3% 減の 2,982 百万円と抑制されたことにより大幅増益となった。セグメント別では、業績をけん引する店舗アセット＆ソリューション事業が同 44.3% 増の 616 百万円となった。収益性の高いリース・管理店舗を拡大したのに加えテナントの入れ替えも活発となり、利益貢献した。物流・食品加工事業はセグメント利益で同 215.9% 増の 304 百万円と著しい利益成長を見せた。スーパーマーケットなどの人手不足を背景としたカミッサリーの生産能力向上などが要因である。中食事業は、お米等の値上がりや為替相場（円安）による利益圧迫により 34 百万円の営業損失（前年同期は 54 百万円の利益）となった。

2025 年 3 月期第 1 四半期は、店舗アセット & ソリューション事業及び物流・食品加工事業の収益力が向上し、事業構造改革が進捗したことがわかる。

2025 年 3 月期第 1 四半期の業績

（単位：百万円）

	24/3 期 1Q 実績	25/3 期 1Q 実績	前期比	
			増減率	増減額
売上高	11,136	10,664	-4.2%	-472
中食事業	4,092	4,106	0.3%	13
店舗アセット & ソリューション事業	3,462	3,171	-8.4%	-290
物流・食品加工事業	4,179	3,982	-4.7%	-197
売上原価	7,553	6,981	-7.6%	-572
売上総利益	3,583	3,682	2.8%	99
販管費	3,116	2,982	-4.3%	-134
営業利益	467	700	49.9%	233
中食事業	54	-34	-	-88
店舗アセット & ソリューション事業	426	616	44.3%	189
物流・食品加工事業	96	304	215.9%	207
経常利益	612	717	17.1%	105
親会社株主に帰属する四半期純利益	515	482	-6.4%	-33

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率 38.7% と財務基盤は健全。ROE は改善

2. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期第 1 四半期末の財務状況は、総資産は前期末比 1,381 百万円減の 63,017 百万円となった。そのうち流動資産は同 1,270 百万円減の 26,398 百万円となった。現金及び預金が 1,498 百万円減、商品及び製品が 128 百万円増となったことが主な要因である。固定資産は同 110 百万円減の 36,619 百万円となった。有形固定資産が 276 百万円増加したことが主な要因である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

負債合計は前期末比 1,629 百万円減の 38,614 百万円となった。そのうち流動負債は同 980 百万円減の 14,626 百万円となった。未払法人税等が 480 百万円減少したことが主な要因である。固定負債は同 649 百万円減の 23,987 百万円と大きな変化はなかった。有利子負債は同 765 百万円減の 25,927 百万円となった。純資産合計は同 248 百万円増の 24,403 百万円となった。これは親会社株主に帰属する当期純利益が計上されたことなどによる。

経営指標では流動比率 180.5% と、短期的な安全性に懸念はない。自己資本比率は 38.7% と、財務基盤は健全と言える。効率性・収益性の観点では、2024 年 3 月期の ROE は 6.9%(前期は 4.7%)、ROA は 4.0%(同 2.7%)と改善したものの、さらに向上の余地があると弊社は考えている。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位:百万円)

	23/3 期末	24/3 期末	25/3 期 1Q 末	増減額
流動資産	23,512	27,668	26,398	-1,270
(現金及び預金)	11,680	14,611	13,113	-1,498
固定資産	35,002	36,729	36,619	-110
総資産	58,514	64,398	63,017	-1,381
流動負債	11,939	15,606	14,626	-980
固定負債	24,013	24,636	23,987	-649
負債合計	35,952	40,243	38,614	-1,629
純資産合計	22,562	24,155	24,403	248
負債・純資産合計	58,514	64,398	63,017	-1,381
<安全性>				
流動比率(流動資産÷流動負債)	196.9%	177.3%	180.5%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	38.6%	37.5%	38.7%	-
<効率性・収益性>				
ROE(自己資本当期純利益率)	4.7%	6.9%	-	-
ROA(総資産経常利益率)	2.7%	4.0%	-	-

出所:決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2025 年 3 月期は 3 期連続の増収増益を見込む

2025 年 3 月期は、売上高が前期比 4.8% 増の 49,000 百万円、営業利益が同 0.6% 増の 2,450 百万円、経常利益が同 10.1% 増の 2,850 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が、同 12.4% 増の 1,800 百万円と、3 期連続の増収及び 4 期連続の増益を見込んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

物流・食品加工事業は引き続き好調に推移し、2024 年 3 月期に続き 3 セグメント中最大の売上高になると予想される。既存取引の拡大と新規取引先の獲得による稼働率の向上により、増収が見込まれる。弊社では前期比104.2% 増の 17,200 百万円前後※と試算している。店舗アセット & ソリューション事業は、店舗リース・管理のストックを積み上げることにより成長を目指す。弊社試算では、売上高は同 104.7% の 16,500 百万円前後※と、順調な拡大になると予想している。中食事業では、アフターコロナに移行し平時の経済活動に戻ってきた個人顧客のほか、2025 年の大阪・関西万博開催をはじめとする各種イベントでの大型受注、貸し会議室や会館などにおける仕出料理の受注の獲得を目指す。「ほっかほっか亭」店舗数の減少と消費者の節約志向はネガティブな要素であるが、ケータリングサービスは各種イベントの復活による伸長も期待されており、これらも考慮し試算すると、売上高は前期比 101.9% の 17,200 百万円前後※の安定成長になると予想している。第 1 四半期を終えて、売上高の進捗率は 21.8%（前期は 23.8%）とやや遅めの出だしとなったが、一過性の要因によるものであり通期目標に向けて懸念はない。

※ セグメント別の予想値は未開示であるため、弊社による試算を記している。セグメント調整額（消去及び全社）が2024 年 3 月期と同水準かつ売上構成比が同程度であることを前提としている。

営業利益に関しては、2024 年 3 月期並みの予想である。コロナ禍を契機に進めてきた事業構造改革により2025 年 3 月期においても相対的に収益性の高い事業へのシフトが進み、利益拡大が予想される。セグメント別では、ストック収益が積み上がる店舗アセット & ソリューション事業と工場の高稼働が続く物流・食品加工事業の利益貢献が大きくなると見込んでいる。営業利益の第 1 四半期進捗率は 28.6%（前期は 19.2%）と通期目標に向け順調に推移した。弊社は、同社の業績予想はオーガニックな成長力を前提にやや保守的な数字であり、最低限のコミットメントであると考えている。中期経営目標の重点施策の 1 つである M&A 投資は、120 億円を予算として冷凍食品製造企業などの食品製造業を中心に菓子製造業、農畜産物の生産・加工業を狙っている。2025 年 3 月期中に M&A が実行され、業績が拡大する可能性もあるだろう。

2025 年 3 月期の業績見通し

（単位：百万円）

	24/3 期 実績	25/3 期 予想	前期比		1Q 進捗率
			増減率	増減額	
売上高	46,761	49,000	4.8%	2,239	21.8%
営業利益	2,436	2,450	0.6%	14	28.6%
経常利益	2,588	2,850	10.1%	262	25.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,601	1,800	12.4%	199	26.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

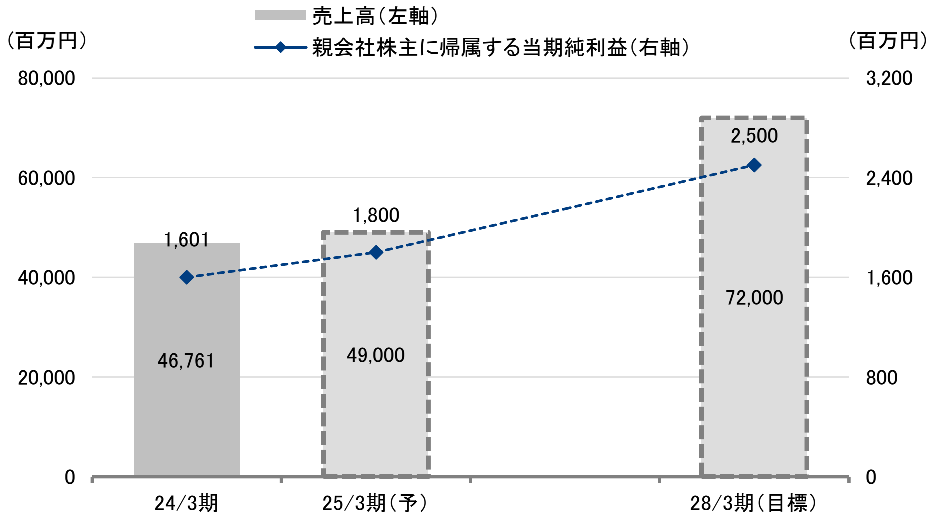
成長戦略

2028 年 3 月期に売上高 720 億円を目指す中期経営目標を発表

1. 中期経営目標の概要

同社は、2025 年 3 月期～ 2028 年 3 月期の 4 ヶ年の中期経営目標を策定した。これまで以上に積極的な成長投資を実行することにより事業領域を拡大し、事業の成長と収益拡大により企業価値を高めて持続的成長を目指す。成長投資は、物流・食品加工事業を中心に 178 億円（M&A120 億円、設備投資 58 億円）規模の投資を見込んでおり、食品製造、冷凍食品製造、菓子製造、農産物・水産物・畜産物の生産・加工業などの同社事業とのシナジーによる M&A に積極投資する。経営目標は、2028 年 3 月期に ROE8.3%（2024 年 3 月期比 1.4 ポイント上昇）、年間配当金 35.0 円、DOE2.1%、売上高 720 億円（同 54.1% 増）、EBITDA56 億円（同 47.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 25 億円（同 56.3% 増）としている。業績の拡大とともに株主還元の充実を目指す内容となっている。

中期経営目標及び業績予想



出所：決算短信、「中期経営目標策定（2028 年 3 月期最終年度）に関するお知らせ」よりフィスコ作成

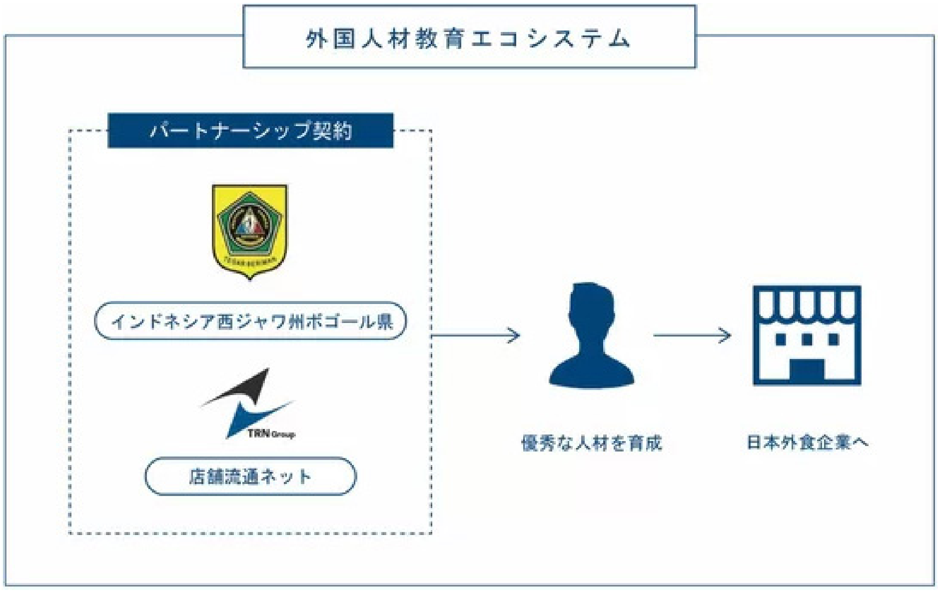
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 人材紹介事業の強化

同社の連結子会社である店舗流通ネットは、インドネシア共和国西ジャワ州ボゴール県と特定技能「外食業」分野においてパートナーシップ契約を締結し、「外国人材教育エコシステム構築」プロジェクトを開始した。同プロジェクトでは、外食分野特定技能在留資格取得希望者のうち来日後に特定技能 2 号取得を目指す高い志とポテンシャルを有する人材に対して、独自の日本語会話教育と店舗経営に関する知識を提供し、将来のマネジメント候補人材や調理技術の高いグローバル人材の育成を目指す。育成した人材には日本の外食企業で長期就労できるよう支援する。インドネシアの地方自治体が人材を募り、現地職業訓練学校・現地四年制大学・店舗流通ネットと、産学官で連携し人材育成に取り組む。飲食業の深刻な労働力不足に対応するため、同社ではこれまでもベトナムなどの外国人材の受け入れと活躍の場の提供を進めてきた実績がある。

また店舗流通ネットは、注力している人材事業を一段と強化するために、分社化による新会社（店舗流通ネットの子会社）TRN Global Career（株）を 2024 年 10 月 1 日に設立することを 2024 年 8 月に発表した。

店舗流通ネットによる外国人材教育エコシステムの仕組み



出所：店舗流通ネット プレスリリースより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

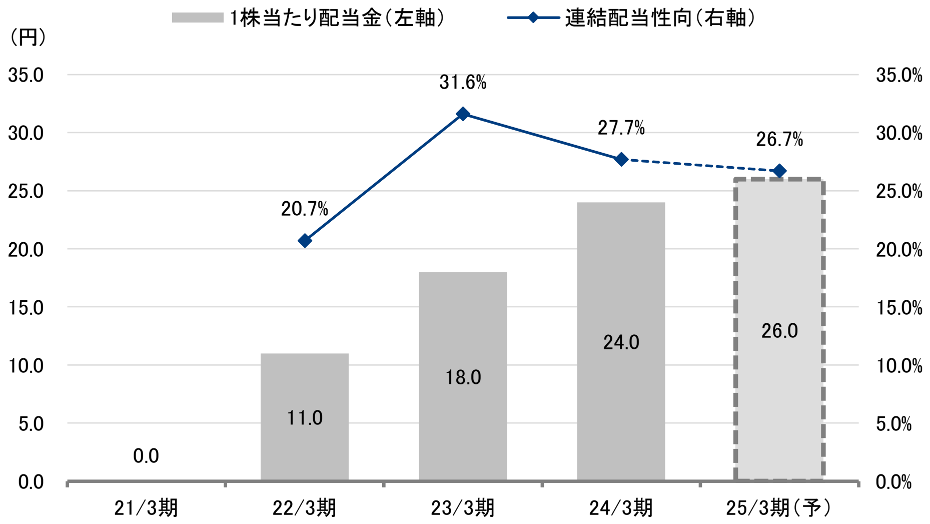
新配当方針を発表。
2028 年 3 月期まで毎年 2.0 円から 3.0 円の増配期待

同社は、従来より株主への利益還元を経営上の重要課題と認識した配当を行ってきたが、中期経営目標の始動と並行して、新たな配当方針を 2024 年 6 月に発表した。

安定的な配当の継続を基本方針とし、将来に向けた成長投資に利益を配分するとともに、株主への利益還元重視の姿勢をより明確にするため、1 株当たり当期純利益の伸長に合わせて「前年を下回らない増配を目指す」としている。中期経営目標では最終年度の 2028 年 3 月期に年間配当 35.0 円とする目標を掲げており、毎年 2.0 円から 3.0 円前後の増配ペースが期待できる。自己株式の取得については、資本水準や株式市場の環境に加え、ROE や 1 株当たり当期純利益が伸長する効果を総合的に勘案し、機動的に実施するとしている。

なお、2024 年 3 月期の配当金は好調な増益を背景に、年間配当 24.0 円（前期比 6.0 円増配）、DOE（株主資本配当率）は 1.8% となった。2025 年 3 月期は、年間配当 26.0 円（同 2.0 円増配）、DOE1.9% を予想している。

1株当たり配当金及び連結配当性向



注：2021 年 10 月 1 日付けで、普通株式 1：2 の割合で株式分割を行っており、22/3 期以前については遡及して修正
出所：決算短信、「配当方針の変更に関するお知らせ」よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

サステナビリティ経営

5 つの重要課題を設定し、安心・安全な生活基盤の構築と地球環境の保全を推進

同社は経営理念「全ての人の健康と幸せを願い、より豊かな明日を創造します」を実現するため、事業活動を通じて持続可能な形で安心・安全な生活基盤の構築と地球環境の保全に取り組んでいる。5 つの重要課題（マテリアリティ）を設定し、それぞれに個別目標を立てている。

1)「豊かで安心・安全な「明日」の創造　～明日の街、もっと楽しく～」
個別目標は「自然災害への対策」「感染症などへの対策」「技術革新と規制改革への適応」の 3 つである。

2)「人が活きる企業経営　～社員がステークホルダーと共に誇れる企業に～」
個別目標は「人財の成長支援」「人権重視経営の徹底」「ワークライフバランスとダイバーシティの充実」の 3 つである。

3)「環境に優しい企業経営【E】　～サステナブルな社会と未来に向けての取組～」
個別目標は「地球温暖化対策の推進」「循環型経済社会の形成」の 2 つである。

4)「社会に優しい企業経営【S】　～ステークホルダー・地域コミュニティとの「豊かな明日」の協創～」
個別目標は「ステークホルダーとの「豊かな明日」の協創」「地域コミュニティとの共栄」の 2 つである。

5)「規律ある自己変革型企業経営【G】　～事業環境に適応する、健全で安定した経営基盤～」
個別目標は「コーポレートガバナンス」「リスク管理・BCP 強化」「安全性品質への取組」の 3 つである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp