

|| 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12月20日(金)

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月期中間期の業績概要	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	07
3. 物流・食品加工事業	10
■ 業績動向	12
1. 2025年3月期中間期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
■ 成長戦略	15
1. 中期経営目標の概要	15
2. ホソヤコーポレーションを子会社化	16
■ 株主還元策	17
■ サステナビリティ経営	18

■ 要約

2025年3月期中間期は2ケタ営業増益。 通期で4期連続の増益を目指す

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、作りたての弁当や惣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。

1. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期第2四半期(以下、中間期)は、売上高が前年同期比0.8%減の21,108百万円、営業利益が同15.3%増の1,028百万円、経常利益が同1.0%増の1,072百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同26.5%減の617百万円と、営業利益で大幅な増益を達成し好調を維持した。売上高が減収となったのは物流・食品加工事業での販売手数料の処理方法変更の影響によるもので、その影響(528百万円)を除くと、前年同期比1.7%増と堅調である。営業利益では、テナント入れ替えが活発だった店舗アセット&ソリューション事業とカミッサリー事業の稼働率向上や原材料調達コストの低減などが奏功した物流・食品加工事業の貢献が大きい。なお、親会社株主に帰属する中間純利益の減益は税負担の増加が原因であり、一過性である。

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、期初予想を据え置いた。3期連続の増収及び4期連続の増益を見込んでいる。売上高では、物流・食品加工事業は引き続き好調に推移し、最大の売上高になると予想される。営業利益は、2024年3月期並みの予想である。前期にあった大型不動産売却の一時的な特需は剥落するものの、コロナ禍を契機に進めてきた事業構造改革により、相対的に収益性の高い事業へのシフトが進むことで、利益拡大が予想される。

要約

3. 成長戦略

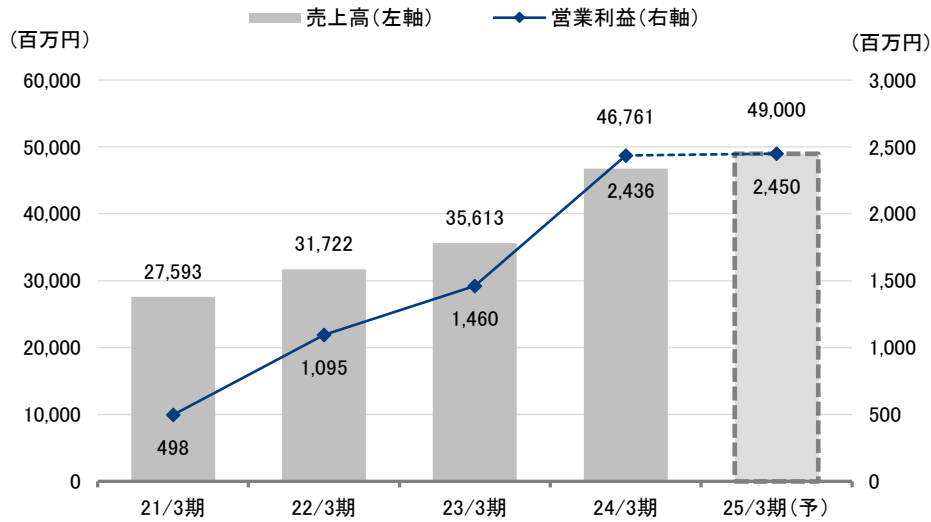
同社は、2025年3月期～2028年3月期の4ヶ年の中期経営目標を策定した。成長投資として178億円規模を見込んでおり、食品製造、冷凍食品製造、菓子製造、農水畜産物の生産・加工業などを領域とする「物流・食品加工」を中心に積極投資する。経営目標としては、2028年3月期にROE8.3%、年間配当金35.0円、DOE2.1%、売上高720億円、EBITDA56億円、親会社株主に帰属する当期純利益25億円としている。配当金については、新配当方針も発表し、1株当たり当期純利益の伸長に合わせて「前年を下回らない増配を目指す」としている。2028年3月期に向けて毎年2.0円から3.0円前後の増配ペースが期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

2024年12月には中期経営目標に則りM&Aを実施し、「贅沢焼売」「贅沢餃子」「贅沢春巻」を主力商品とする(株)ホソヤコーポレーションを子会社化した。

Key Points

- ・2025年3月期中間期は15.3%の営業増益。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
- ・2025年3月期は3期連続の増収及び4期連続の増益を見込む
- ・物流・食品加工事業を中心に積極投資。ホソヤコーポレーションを子会社化

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。そしてより強靱な経営基盤(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5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。

会社概要

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
2024年12月	(株)ホソヤコーポレーションの発行済み全株式を取得 (現 連結子会社)

出所：有価証券報告書等よりフィスコ作成

2. 事業内容

同社が展開している3事業の2025年3月期中間期の売上高構成比はいずれも30%前後で、安定した収益力があり自立している。中食事業は作りたての弁当や惣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ている。2025年3月期中間期は全社売上高の36.8%と、コロナ禍の落ち込みから回復傾向にある。ただセグメント損失となったのは、ビジネスモデルとして店舗への食材の卸売りが中心となっているなか、米価の高騰などの影響によるものである。

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様な事業を提供している。2025年3月期中間期は全社売上高の26.9%、全社営業利益の55.6%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。2022年に稲葉ピーナツがグループ入りしたことにより物流・食品加工事業は全社売上高の34.6%、全社営業利益の27.7%と、3本目の柱と成長した。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。

ハークスレイ | 2024年12月20日(金)
7561 東証スタンダード市場 | https://www.hurxley.co.jp/ir_info/

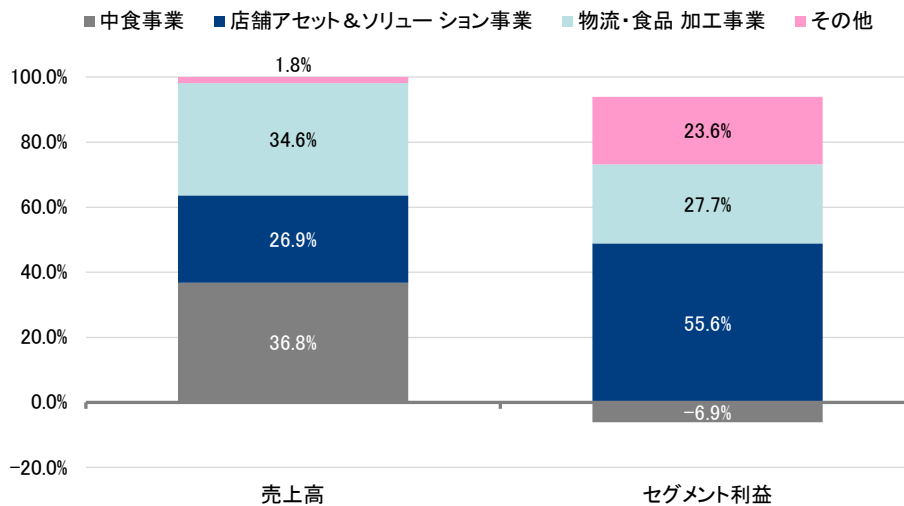
会社概要

主な事業の内容と構成

主な業務内容	
中食事業	<ul style="list-style-type: none"> 弁当を持ち帰り方式で販売する「ほっかほっか亭」店舗のフランチャイズチェーンシステム展開 惣菜販売、パーティー・イベント向けケータリングサービス提供
店舗アセット&ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"> 飲食店等の運営事業者向け出退店及び人材等に関するソリューション提供 製菓・製パン業界向けIT経営ソリューション提供 会議やパーティー・イベント向け機器レンタル及びトータルサービス提供 店舗など商業用不動産に特化した魅力ある投資機会の提供 商業用不動産をバリューアップする企画・開発・運営・管理・リーシング 不動産の売買・賃貸並びに所有・管理・運用
物流・食品加工事業	<ul style="list-style-type: none"> 店舗向け食品加工をはじめとするコミッサリーと食品物流サービスの提供 ピーナッツやドライフルーツなどの豆菓子製造業及び食品卸売業

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

2024年3月期中間売上高及びセグメント利益構成比



注：セグメント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、店舗アセット & ソリューション、 物流・食品加工の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惣菜の販売のほか、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836店舗を展開しており、約8割をFC店が占めている（2024年9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20～25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。

同社は中食事業（惣菜・弁当）のKPIとして、月次で既存店売上高（前年同月比）と店舗数を公開している。既存店売上高は2024年3月期から2025年3月期中間期を通して前年同月を超える堅調な推移となっている。一方で、店舗数はやや底打ち感はあるものの、緩やかな減少トレンドにあると言える。

「ほっかほっか亭」のKPI推移

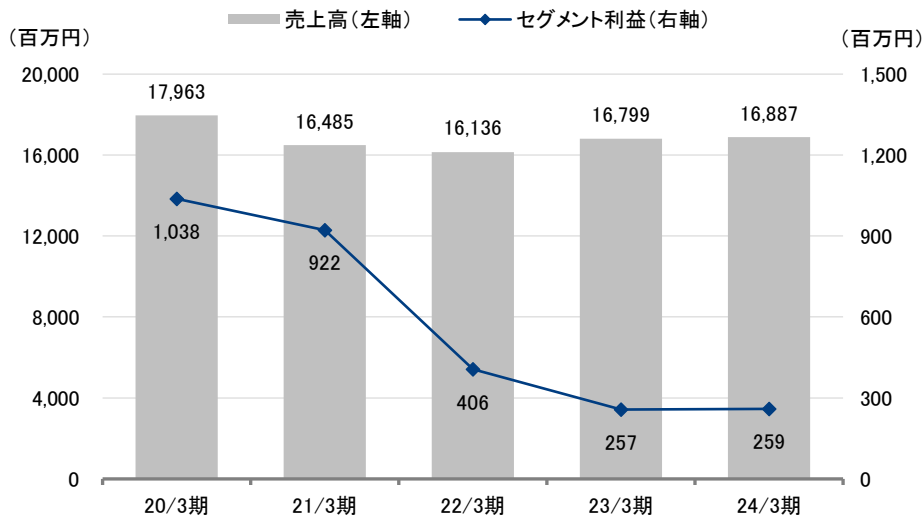
KPI		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2023年度	既存店売上高（前年同月比）	107.1%	104.6%	106.0%	100.7%	100.7%	104.9%	102.6%	103.1%	102.7%	104.2%	105.4%	103.0%
	店舗数	880店	877店	873店	868店	862店	866店	856店	848店	847店	845店	846店	839店
2024年度	既存店売上高（前年同月比）	102.2%	103.0%	104.3%	103.2%	101.9%	101.3%	101.8%	101.6%				
	店舗数	837店	839店	841店	841店	839店	836店	836店	828店				

出所：プレスリリースよりフィスコ作成

事業概要

中食事業（惣菜・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を反映する形となった。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。同社是对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米価などの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。

中食事業の業績推移



出所：決算短信、同社提供資料よりフィスコ作成

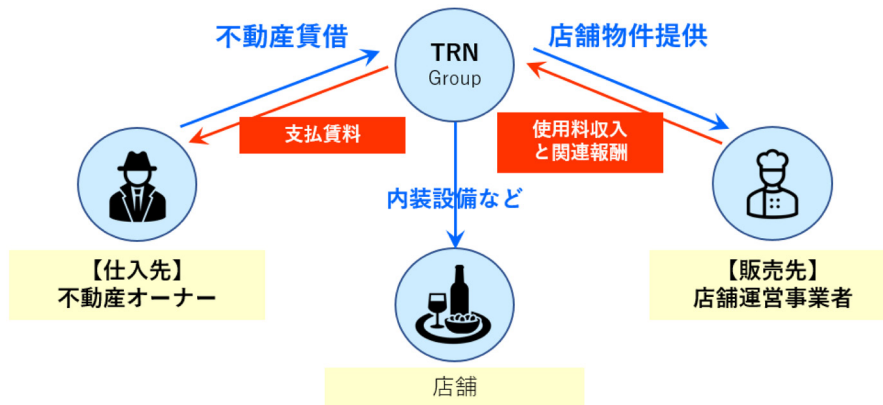
2. 店舗アセット & ソリューション事業

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 6 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。

事業概要

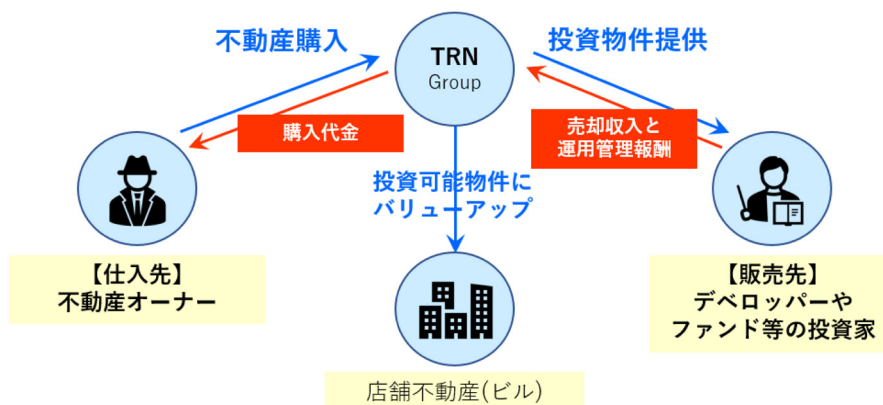
主力となるのは店舗流通ネットによる店舗リース・管理で、不動産オーナーから賃貸した飲食店向けなどの店舗を借り手となる事業者へ転貸するサービスである。TRNグループによる出店支援総数は2000年の事業開始以来4,000件を超え、駅前好立地の物件を多く確保している。店舗リースは造作購入代金・保証金・改装費用を同社が負担するスキームで、事業者の初期費用やリスクを軽減する仕組みを揃えている。店舗不動産の管理テナント及び店舗リースの取引店舗数は、2024年9月時点で998店舗である。取引店舗数はストック収入の源泉となっており、毎月伸長している。また、管理を受託した物件や自社所有物件のリーシングも行う。所有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

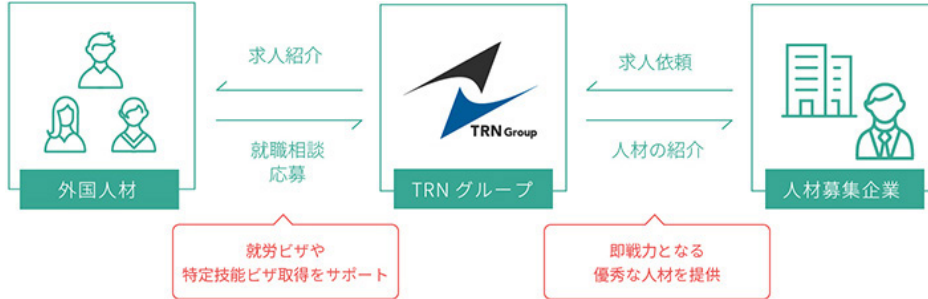


出所：同社提供資料より掲載

店舗流通ネットは、人手不足に課題を抱える飲食業界に向けて、中途・経験者採用支援、外国人採用支援、人材教育などのサービスも行っている。外国人採用支援では、企業の求人依頼に基づいて、東南アジアの人材を中心に紹介を行う。求職者に対しては就職相談やビザの取得、日本語教育など様々なサポートも行っている。特にベトナム及びインドネシアとは政府機関や自治体・大学とパートナーシップ契約を締結し、日本で活躍する人材の発掘や育成に取り組んでいる。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、2024年10月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)を設立した。

事業概要

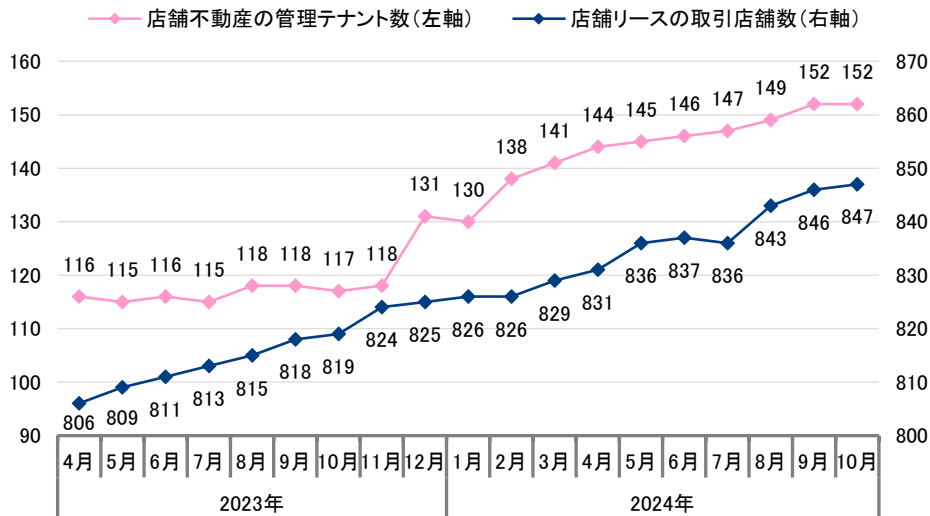
外国人材の発掘、育成、採用支援の仕組み



出所：店舗流通ネットのホームページより掲載

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 4 月以降、店舗不動産の管理テナント数は 36 店増、店舗リースの取引店舗数は 41 店増と着実に増やしている。2024 年 10 月時点の稼働店舗数（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 999 店となっており、1,000 店超えは確実である。

稼働店舗数の推移(管理、リース、店)

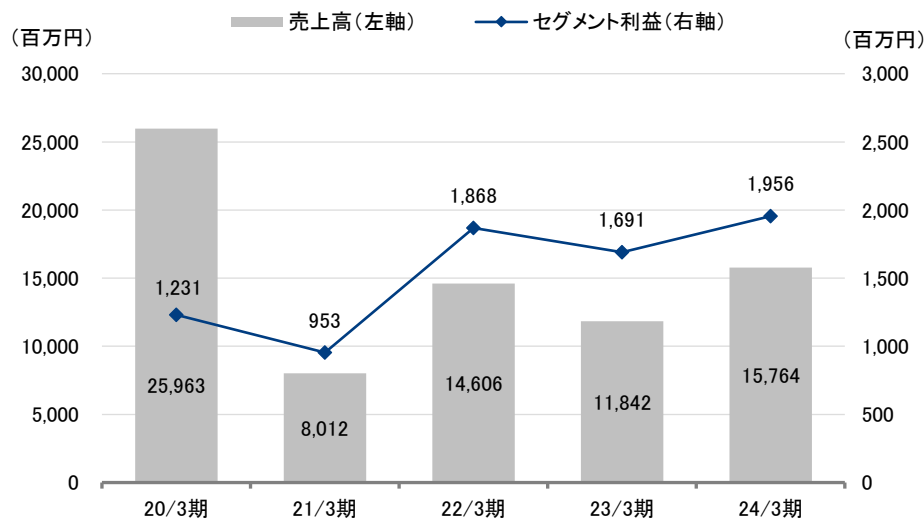


出所：プレスリリースよりフィスコ作成

事業概要

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レジシステム開発・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、同社提供資料よりフィスコ作成

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から OEM 製造を受託しているほか、スポットで多数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。

事業概要

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ーピー」「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。

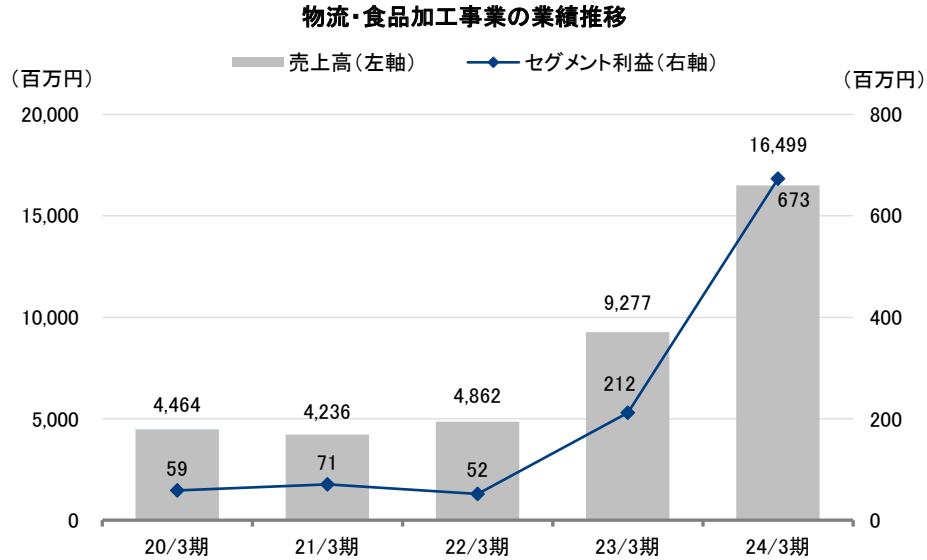
稲葉ピーナツ・谷貝食品の商品事例及び阪神カミッサリー内観



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、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。

事業概要



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2025年3月期中間期は15.3%の営業増益。 2事業の収益力が向上

1. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期は、売上高が前年同期比0.8%減の21,108百万円、営業利益が同15.3%増の1,028百万円、経常利益が同1.0%増の1,072百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同26.5%減の617百万円と、営業利益で大幅な増益を達成し好調を維持した。

売上高が減収となったのは物流・食品加工事業での販売手数料の処理方法変更の影響によるもので、その影響(528百万円)を除くと、前年同期比1.7%増と堅調である。営業利益では、テナント入れ替えが活発だった店舗アセット&ソリューション事業とカミッサリー事業の稼働率向上や原材料調達コストの低減などが奏功した物流・食品加工事業の貢献が大きい。なお、親会社株主に帰属する中間純利益の減益は税負担の増加が原因であり、一過性である。

業績動向

セグメント別では、中食事業の売上高は前年同期比0.8%増の8,344百万円、セグメント損益は119百万円の損失（前年同期は103百万円の利益）となった。ほっかほっか亭の既存店売上高が前年同期で増加したが、米価を中心とする諸コストの上昇による利益圧迫により損失となった。店舗アセット & ソリューション事業の売上高は同0.3%増の6,092百万円、セグメント利益は同68.9%増の953百万円となった。前年同期に1件の販売実績があった不動産販売は今回なかったものの、テナント入れ替え収入の発生や店舗リース数及び不動産管理テナント数の拡大によるストック収益が順調に伸長した。物流・食品加工事業は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、売上高は同3.3%減の7,848百万円、セグメント利益は同76.0%増の475百万円となった。高稼働が続くカミッサリー事業、クレージーソルトナッツなどのブランドが好調の菓子製造・販売事業が堅調に推移した。

2025年3月期中間期は、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増し、事業ポートフォリオ全体の“稼ぐ力”が向上していることが顕著となった決算であった。

2024年3月期中間期連結損益計算書

（単位：百万円）

	23/3 期中間期		24/3 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	21,284	100.0%	21,108	100.0%	-175	-0.8%
売上原価	14,170	66.6%	14,203	67.3%	33	0.2%
売上総利益	7,113	33.4%	6,905	32.7%	-208	-2.9%
販管費	6,222	29.2%	5,877	27.8%	-345	-5.5%
営業利益	891	4.2%	1,028	4.9%	136	15.3%
経常利益	1,061	5.0%	1,072	5.1%	10	1.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	841	4.0%	617	2.9%	-223	-26.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

余裕を持って M&A 戦略を進められる財務状況

2. 財務状況と経営指標

2025年3月期中間期末の財務状況は、総資産は前期末比1,130百万円減の63,267百万円となった。そのうち流動資産は同862百万円減の26,806百万円となった。現金及び預金の676百万円減及び受取手形、売掛金及び契約資産の486百万円減が主な要因である。固定資産は同268百万円減の36,461百万円となった。投資その他の資産が249百万円減少したことが主な要因である。

負債合計は前期末比1,355百万円減の38,887百万円となった。そのうち流動負債は同756百万円減の14,849百万円となった。買掛金が452百万円減少したことや納税が主な要因である。固定負債は同598百万円減の24,038百万円となった。有利子負債は同4百万円増の26,696百万円とほぼ変化がなかった。純資産合計は同224百万円増の24,379百万円となった。これは親会社株主に帰属する中間純利益が計上されたことなどによる。

業績動向

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 38.5% と、財務基盤は健全であり、余裕を持って M&A 戦略を進められる推進力となっている。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/3 月末	24/9 月末	増減額
流動資産	27,668	26,806	-862
(現金及び預金)	14,611	13,935	-676
(受取手形、売掛金及び契約資産)	3,068	2,582	-486
固定資産	36,729	36,461	-268
総資産	64,398	63,267	-1,130
流動負債	15,606	14,849	-756
(買掛金)	3,574	3,122	-452
固定負債	24,636	24,038	-598
負債合計	40,243	38,887	-1,355
純資産合計	24,155	24,379	224
負債・純資産合計	64,398	63,267	-1,130
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	177.3%	180.5%	3.2pp
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	37.5%	38.5%	1.0pp

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4期連続の増益を見込む

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、期初予想を据え置いた。3期連続の増収及び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、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高まりが想定されるため、生産及び管理体制の整備を行うとしている。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。中食事業では、「ほっかほっか亭」店舗数の減少などマイナス面も想定されるが、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なども期待できる。

今後の見通し

営業利益に関しては、前期並みの予想である。前期にあった大型不動産売却の一時的な特需は剥落するものの、コロナ禍を契機に進めてきた事業構造改革により、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。

営業利益の中間期進捗率は42.0%（前期は36.6%）と通期目標に対して順調に推移している。なお、2025年3月期中のM&Aの業績貢献分は現在の業績予想には反映されていない。弊社では、不動産売却やM&Aの貢献分を除いた既存事業のオーガニックな成長力・収益力が向上している点に注目している。

2025年3月期通期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 予想	前期比		中間期 進捗率
			増減額	増減率	
売上高	46,761	49,000	2,239	4.8%	43.1%
営業利益	2,436	2,450	14	0.6%	42.0%
経常利益	2,588	2,850	262	10.1%	37.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,601	1,800	199	12.4%	34.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

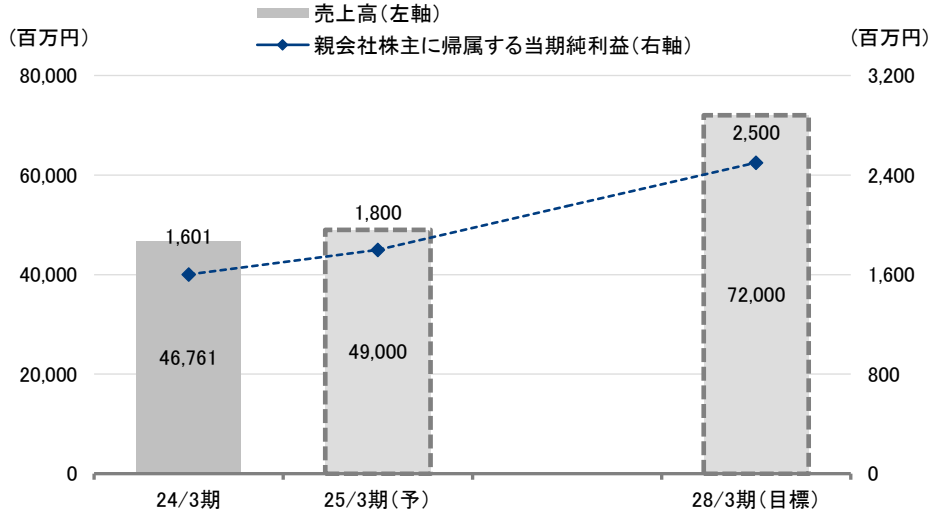
物流・食品加工事業を中心に積極投資。 ホソヤコーポレーションを子会社化

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・畜産物の生産や加工業などの新領域のM&Aにも挑戦する。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。

成長戦略

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

2. ホソヤコーポレーションを子会社化

同社は、2024年12月に、ホソヤコーポレーションの株式100%を取得し、子会社化した。ホソヤコーポレーションは1907年創業の老舗食品メーカーで、「贅沢焼売」「贅沢餃子」「贅沢春巻」を主力とした冷蔵・冷凍食品を開発・製造し、全国の食品スーパーマーケットを中心に自社ブランドやPBで販売している。なかでも「贅沢焼売」「贅沢餃子」は高いリピート率となっており、ホソヤコーポレーションの主力商品となっている。ホソヤコーポレーションの直近の業績は、2022年9月期は売上高で6,315百万円、営業利益で164百万円、2023年9月期は売上高で6,757百万円、営業利益で301百万円、2024年9月期は売上高で7,337百万円、営業利益で463百万円であり、近年順調に業績を伸ばしている。

惣菜市場は少子高齢化、女性の社会進出に伴う共働き世帯や単身世帯の増加などライフスタイルの変化を背景に近年拡大しており、安定成長が見込まれる。2023年の惣菜市場の規模は10兆9,827億円と前年比4.9%増加しており※、今回の子会社化によって安定的な成長が見込まれる惣菜市場において確固たるポジションを確立しつつ、ホソヤコーポレーションと同社とのシナジー（製造拠点や販路の相互活用等）の創出を狙う。

※（一社）日本惣菜協会「2024年版 惣菜白書 拡大版 - ダイジェスト版 -」による。

成長戦略

ホソヤコーポレーションの主要商品



出所：プレスリリースより掲載

株主還元策

新配当方針を発表。2025年3月期は2.0円増の26.0円配を予想

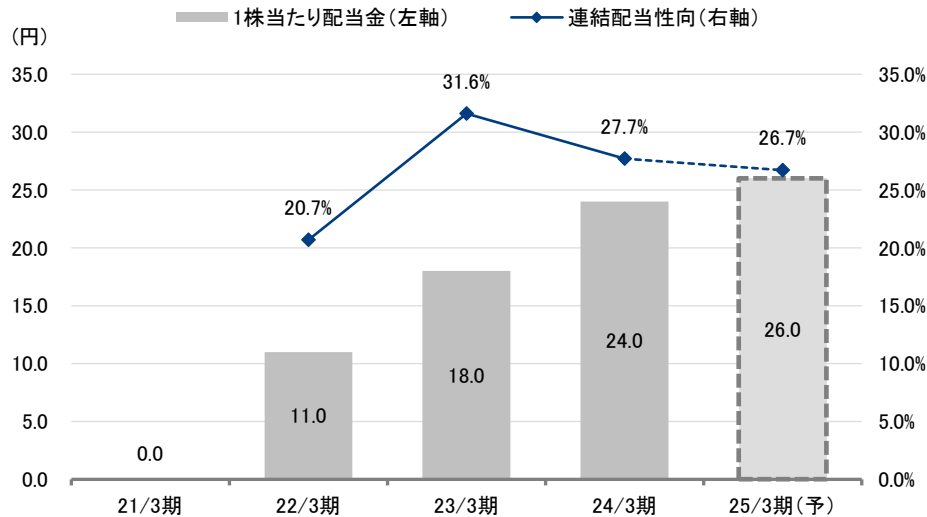
同社は、従来より株主への利益還元を経営上の重要課題と認識した配当を行ってきたが、中期経営目標の始動と並行して、新たな配当方針を2024年6月に発表した。

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。

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。

株主還元策

1株当たり配当金及び連結配当性向



注：2021年10月1日付で、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

■ サステナビリティ経営

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。

重要事項（ディスクレマー）

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