

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 >>>

2025 年 6 月 10 日 (火)

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 月期の業績概要	01
2. 2026 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	05
■ 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連結化	16
3. ティーケーピーとの業務提携	17
4. 大阪・関西万博での取り組み	17
■ 株主還元策	18
■ サステナビリティ経営	19

要約

2025 年 3 月期は減収減益も、業績回復・拡大基調は維持

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 年に 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。2024 年 12 月には「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。

※ 店舗流通ネットは、現在 4 社の連結子会社を持ち、自社を含む 5 社のグループを形成している。以下、TRN グループとする。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期は、売上高が前期比 3.4% 減の 45,175 百万円、営業利益が同 20.7% 減の 1,931 百万円、経常利益が同 19.6% 減の 2,082 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 24.8% 減の 1,204 百万円と、前期の不動産販売の剥落や米価高騰の影響を受け、減収減益となった。しかし、過去 3 年間(2022 年 3 月期～2025 年 3 月期)の年平均成長率は売上高で 12.5%、営業利益で 20.8% となり業績回復・拡大基調は維持した。売上高は、「物流・食品加工事業」でホソヤコーポレーションの子会社化による押し上げ効果に加え菓子事業やカミッサリー事業も好調に推移したほか、「中食事業」で「ほっかほっか亭」の既存店売上高が堅調に推移するなど増収要因があった。営業利益は、「店舗アセット & ソリューション事業」での不動産販売の剥落、「中食事業」での米価などの価格高騰などの影響により減益となった。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期は、売上高が前期比 16.7% 増の 52,700 百万円、営業利益が同 1.6% 減の 1,900 百万円、経常利益が同 23.2% 減の 1,600 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 17.0% 減の 1,000 百万円と、増収減益の予想となった。2026 年 3 月期も「物流・食品加工事業」が成長をけん引すると予想される。ホソヤコーポレーションの業績が年間を通じてプラスとなる一方で、のれん償却や菓子原料のコスト上昇なども見込む。「店舗アセット & ソリューション事業」では、不動産管理テナント数を増やしストック売上を着実に狙う。なお、同社は不動産販売(物件販売)の売上高及び利益は見込まない予想数値としているため、販売が成立した場合は予想が上振れる可能性がある。「中食事業」は、大阪・関西万博に協賛・出展などによる業績拡大が期待される。

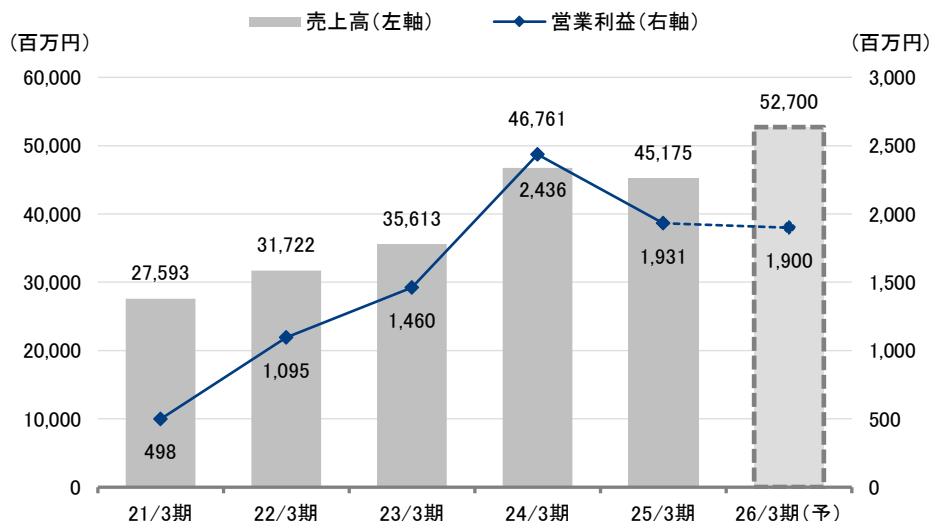
3. 成長戦略

同社は、2025 年 3 月期～2028 年 3 月期の 4 ヶ年の中期経営目標に向けて取り組んでいる。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、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% (20225 年 3 月期比 3.4 ポイント上昇)、年間配当金 35.0 円、DOE2.1%、売上高 720 億円 (同 559.4% 増)、EBITDA56 億円 (同 58.3% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 25 億円 (同 107.6% 増) としている。業績の拡大とともに株主還元の実現を目指す内容となっている。初年度の 2025 年 3 月期には、ホソヤコーポレーションの連結子会社化を完了し、物流・食品加工事業は同社最大の売上セグメントとなった。今後はグループシナジーにより、さらなる成長が期待できる。一例としては、焼売弁当の「ほっかほっか亭」での販売が計画されている。ホソヤコーポレーションは製造拠点が東日本にあるため、西日本への供給体制に関しても強化が検討されており、地域拡大だけでも成長ポテンシャルが大きいと考えられる。

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期は、前期の不動産販売の剥落や米価高騰の影響を受け減収減益
- ・ 2026 年 3 月期は 2 ケタ増収も減益を予想。不動産販売次第では上振れも
- ・ 物流・食品加工事業を中心に積極投資し、最大セグメントに成長

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、成長を目指す

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、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。2024 年 12 月には、ホソヤコーポレーションを連結子会社化した。

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 年にそれぞれ第一部へ上場した。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。

ハークスレイ
7561 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 10 日 (火)
https://www.hurxley.co.jp/ir_info/

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	稲葉ビーナツ（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	稲葉ビ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）
2025年 1月	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より取得
2025年 4月	ティーケーピー <3479> と業務提携契約締結 連結子会社の味工房スイセンの発行済株式総数の 35% をティーケーピーへ株式譲渡

出所：有価証券報告書等よりフィスコ作成

会社概要

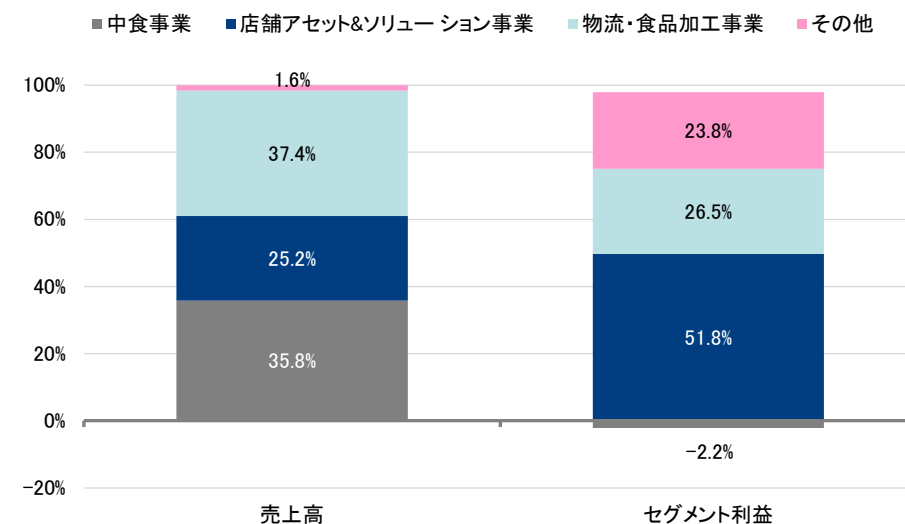
2. 事業内容

同社が展開している 3 事業については、2025 年 3 月期の売上高では物流・食品加工事業が最大であり、セグメント利益では店舗アセット & ソリューション事業が最大である。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」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 月期は全社売上高の 35.8% 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を行う店舗ビジネス、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額の事業を提供している。2025 年 3 月期は全社売上高の 25.2%、全社営業利益の 51.8% 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、2024 年にホソヤコーポレーションがそれぞれ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 37.4%、全社営業利益の 26.5% と、3 本目の柱に成長した。なお、弊社が今回算出した構成比は、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。

売上高及びセグメント利益の構成比(2025年3月期)



注：利益調整前

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。」をうたう「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 2025 年 3 月末時点で全国で 817 店舗を展開しており、約 8 割を FC 店が占めている。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である。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、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あり、同社にとっては事業を拡大できる仕組みとなっている。

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 4 月以降はほぼ前年同月を超える堅調な推移である。月ごとにばらつきはあるものの、おおむね約 101% ～ 約 104% で推移した。ただし、2025 年 2 月には 98.3% と唯一前年同月を下回った。一方で、店舗数は緩やかな減少傾向が続いており、2024 年 4 月時点の 837 店舗から、2025 年 3 月には 817 店舗へと減少した。しかしながら、同社は効率的な出店戦略を推進しており、2025 年 5 月期には 22 店舗を新規に出店した。

「ほっかほっか亭」の KPI 推移

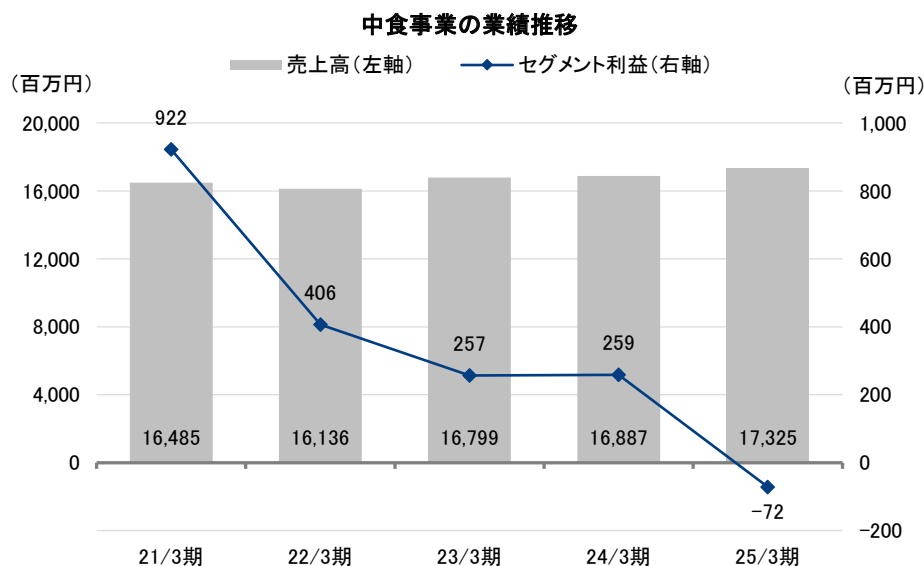
	KPI	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月
2025 年 3 月期	既存店売上高 (前年同月比)	102.2%	103.0%	104.3%	103.2%	101.9%	101.3%	101.8%	101.6%	101.1%	100.2%	98.3%	101.8%
	店舗数	837 店	839 店	841 店	841 店	839 店	836 店	836 店	827 店	827 店	828 店	832 店	817 店
2026 年 3 月期	既存店売上高 (前年同月比)	104.1%											
	店舗数	810 店											

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、厳しい事業環境となった。売上高は 2021 年 3 月期の 16,485 百万円、2022 年 3 月期の 16,136 百万円となった。2023 年 3 月期以降は、コロナ禍の対応としてデリバリーニーズへの対応を積極的に行うとともに、SNS マーケティングの強化を実施したほか、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、徐々に盛り返し、2025 年 3 月期は 17,325 百万円となった。

セグメント利益は、おおむね下降の一途をたどっている。2021 年 3 月期は 922 百万円、2022 年 3 月期は 406 百万円、2023 年 3 月期は 257 百万円、2024 年 3 月期は 259 百万円となり、2025 年 3 月期は 72 百万円の損失となった。それぞれコロナ禍による影響に加え、2022 年 3 月期以降にはエネルギー価格や原材料価格が高騰した。2025 年 3 月期は米価などの原材料価格の高騰影響が大きく、利益は赤字へ転落した。



出所：決算短信、同社提供資料よりフィスコ作成

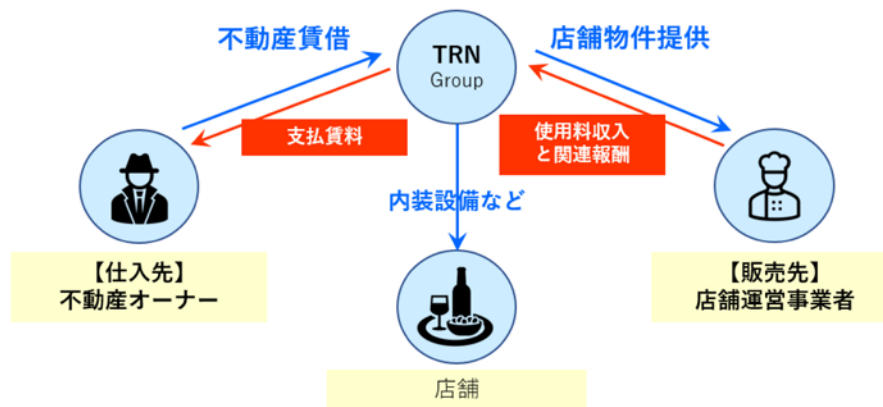
2. 店舗アセット & ソリューション事業

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 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。

事業概要

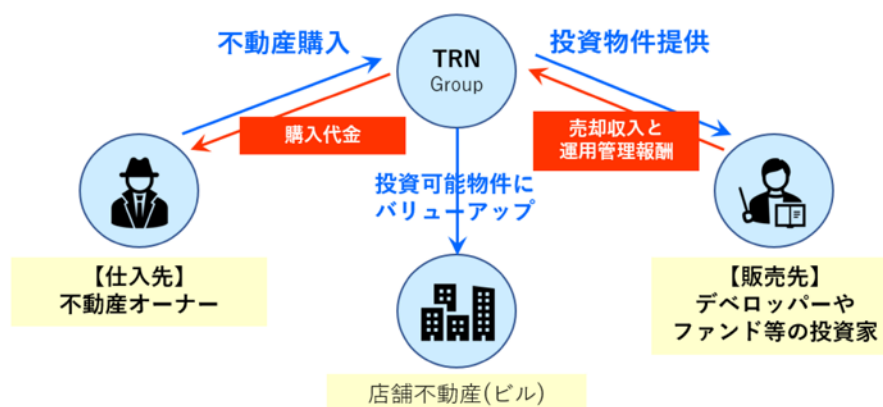
主力となるのは店舗流通ネットによる店舗リース・管理で、不動産オーナーから賃貸した飲食店向けなどの店舗を借り手となる事業者へ転貸するサービスである。TRN グループによる出店支援総数は 2000 年の事業開始以来 4,000 件を超え、駅前好立地の物件を多く確保している。店舗リースは造作購入代金・保証金・改装費用を同社が負担するスキームで、事業者の初期費用やリスクを軽減する仕組みを揃えている。店舗不動産の管理テナント及び店舗リースの取引店舗数は、2025 年 4 月時点で 1,019 店舗である。取引店舗数はストック収入の源泉となっており、毎月伸長している。また、管理を受託した物件や自社所有物件のリーシングも行う。所有物件はリース期間満了後に販売することも狙いの 1 つであるが、2025 年 3 月期は不動産市況悪化のため販売実績はなかった。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



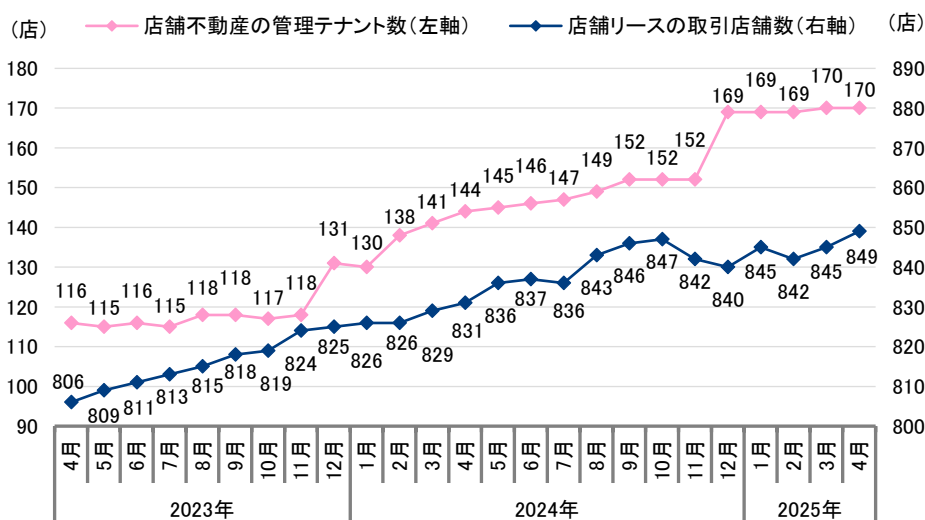
出所：同社提供資料より掲載

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っている。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を行っている。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ており、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

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 54 店増、店舗リースの取引店舗数は 43 店増と着実に増やしている（2025 年 4 月時点）。2025 年 4 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 1,019 店と 1,000 店の大台に乗った。

稼働店舗数の推移（管理、リース）



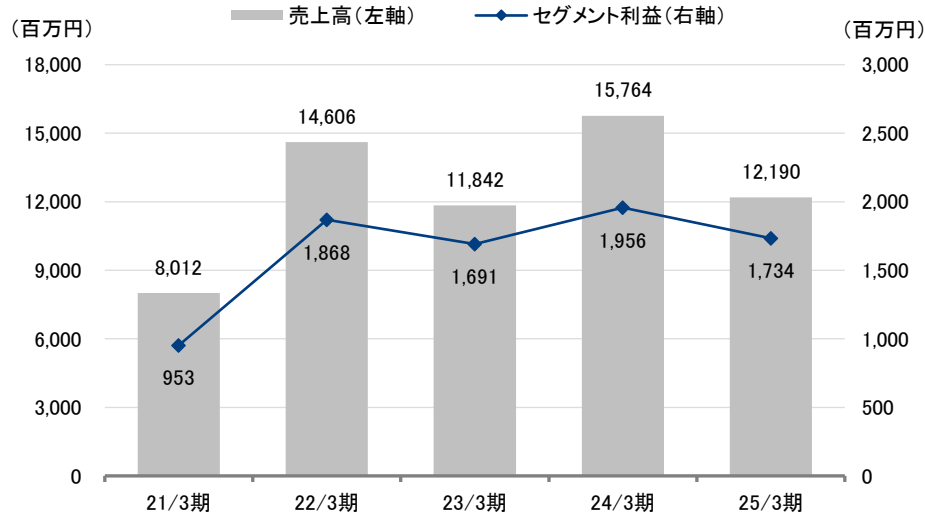
出所：プレスリリースよりフィスコ作成

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 2025 年 3 月期の直近 4 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、2025 年 3 月期 12,190 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、2025 年 3 月期 1,734 百万円と、それぞれ推移した。2023 年 3 月期及び 2025 年 3 月期が減収減益となったのは、販売用不動産の販売数が減少した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徐々に回復してきていると言う。

事業概要

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。また、ホソヤコーポレーションではチルド焼売他中華惣菜の製造・販売を行っている。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。

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ている。また、2023 年 4 月には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」を人気商品としており、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。2024 年 12 月にグループ入り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」は国内チルド焼売シェア 1 位であり、ホソヤコーポレーションの主力商品である。

ハークスレイ | 2025 年 6 月 10 日 (火)
7561 東証スタンダード市場 | https://www.hurxley.co.jp/ir_info/

事業概要

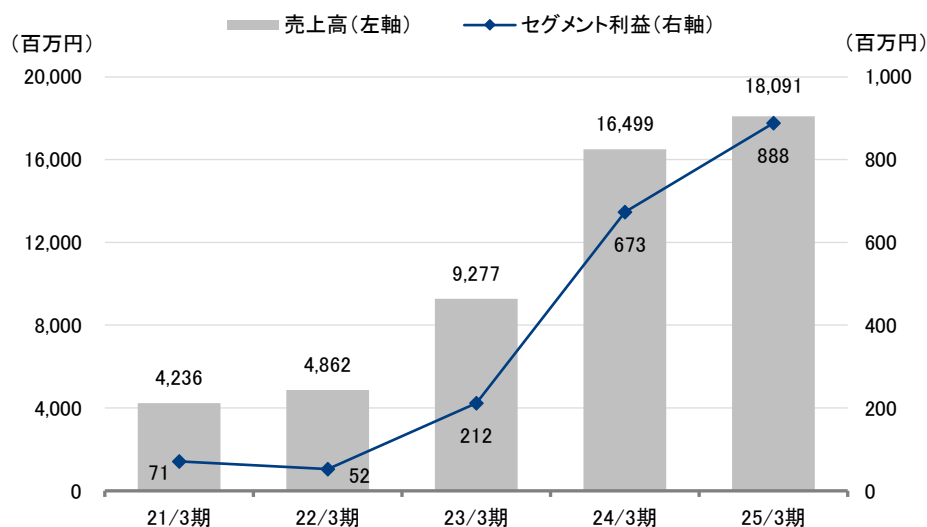
稲葉ピーナツ・谷貝食品・ホソヤコーポレーションの商品事例及び阪神カミッサリー内観



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、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 月期以降は加速度的に成長し、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、2025 年 3 月期の売上高は 18,091 百万円、セグメント利益は 888 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ていること、稲葉ピーナツの連結と定番商品が順調に導入店舗数・受注数を伸ばしたこと、2025 年 3 月期第 4 四半期のホソヤコーポレーションの連結寄与が挙げられる。

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 月期は、 不動産販売の剥落や米価高騰の影響を受け減収減益

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期は、売上高が前期比 3.4% 減の 45,175 百万円、営業利益が同 20.7% 減の 1,931 百万円、経常利益が同 19.6% 減の 2,082 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 24.8% 減の 1,204 百万円と、減収減益となった。過去最高売上・利益だった前期には及ばなかったものの、過去 3 年間（2022 年 3 月期～2025 年 3 月期）の年平均成長率は売上高で 12.5%、営業利益で 20.8% となっており、業績回復・拡大基調は維持した。

売上高は、「物流・食品加工事業」で 2024 年 12 月に連結子会社となったホソヤコーポレーションの業績寄与に加え菓子事業やカミッサリー事業も好調に推移したほか、「中食事業」では「ほっかほっか亭」の既存店売上高が前年比でプラスに推移したことが増収要因となった。一方、「店舗アセット & ソリューション事業」において、政策金利引き上げに伴う市場金利上昇への警戒感などから不動産市況への影響が表れ、不動産販売の条件が整わず、物件販売が好調だった前期からセグメント売上が 3,574 百万円減少したことが響いた。また、2025 年 3 月期から「物流・食品加工事業」での販売手数料を売上減額処理に変更したため、売上高は 1,135 百万円減少する影響があった。これにより、「中食事業」のセグメント売上高は前期比 2.6% 増の 17,325 百万円、「店舗アセット & ソリューション事業」のセグメント売上高は同 22.7% 減の 12,190 百万円、「物流・食品加工事業」のセグメント売上高は同 9.6% 増の 18,091 百万円となった。

営業利益は、売上総利益が米価高騰の影響を受けて前期比 5.0% 減の 14,491 百万円となり、販管費を同 2.0% 減の 12,559 百万円と抑制したものの、減益となった。セグメント利益では、「中食事業」が米価高騰を中心とするコストの上昇により利益圧迫が発生し、セグメント損失 72 百万円（前期は 259 百万円の利益）となり、「店舗アセット & ソリューション事業」では前期にあった不動産販売の剥落により、前期比 11.3% 減の 1,734 百万円と減益となった。なお「中食事業」では、2025 年 3 月期下期単独で 47 百万円と黒字転換し、環境変化への対応に目途がついた。「物流・食品加工事業」は増収効果と生産コスト低減により、同 31.9% 増のセグメント利益 888 百万円となった。

2025 年 3 月期は「物流・食品加工事業」への戦略的な投資が奏功し、同社最大の売上セグメントとなり、稼ぐ力も着実に向上したと総括できる。

業績動向

2025 年 3 月期 連結損益計算書

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		増減額	前期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	46,761	100.0%	45,175	100.0%	-1,586	-3.4%
売上原価	31,510	67.4%	30,683	67.9%	-827	-2.6%
売上総利益	15,251	32.6%	14,491	32.1%	-760	-5.0%
販管費	12,814	27.4%	12,559	27.8%	-255	-2.0%
営業利益	2,436	5.2%	1,931	4.3%	-505	-20.7%
経常利益	2,588	5.5%	2,082	4.6%	-506	-19.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,601	3.4%	1,204	2.7%	-397	-24.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

大型 M&A 後も財務の健全性を維持

2. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の財務状況は、総資産は前期末比 9,029 百万円増の 73,427 百万円となった。そのうち流動資産は同 1,889 百万円増の 29,557 百万円となった。現金及び預金の 2,273 百万円減があったものの、商品及び製品の 3,153 百万円増及び受取手形、売掛金及び契約資産の 759 百万円増が主な要因である。固定資産は同 7,141 百万円増の 43,870 百万円となった。これは主にホソヤコーポレーションの全株式を取得し完全子会社化したことに伴い、のれんが 5,980 百万円増加したことが主な要因である。

負債合計は前期末比 8,521 百万円増の 48,765 百万円となった。そのうち流動負債は同 1,280 百万円増の 16,886 百万円となった。短期借入金が 2,268 百万円増加したことが主な要因である。固定負債は同 7,242 百万円増の 31,878 百万円となった。長期借入金が 6,977 百万円増加したことが主な要因である。有利子負債は同 8,612 百万円増の 35,304 百万円と増加した。純資産合計は同 507 百万円増の 24,662 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、大型の M&A の影響があったタイミングだが流動比率は 175.0%、自己資本比率は 33.6% と安全性に懸念はない。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。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	24/3 期末	25/3 期末	増減額
流動資産	27,668	29,557	1,889
(現金及び預金)	14,611	12,338	-2,273
(受取手形、売掛金及び契約資産)	3,068	3,827	759
(商品及び製品)	7,574	10,727	3,153
固定資産	36,729	43,870	7,141
(のれん)	490	6,470	5,980
総資産	64,398	73,427	9,029
流動負債	15,606	16,886	1,280
(短期借入金)	1,965	4,233	2,268
固定負債	24,636	31,878	7,242
(長期借入金)	19,507	26,484	6,977
負債合計	40,243	48,765	8,521
純資産合計	24,155	24,662	507
負債・純資産合計	64,398	73,427	9,029
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	177.3%	175.0%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	37.5%	33.6%	-
<効率性・収益性>			
ROE (自己資本当期純利益率)	6.9%	4.9%	-
ROA (総資産経常利益率)	4.2%	2.8%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026 年 3 月期は 2 ケタ増収も減益を予想。 不動産販売次第では上振れも

2026 年 3 月期は、売上高が前期比 16.7% 増の 52,700 百万円、営業利益が同 1.6% 減の 1,900 百万円、経常利益が同 23.2% 減の 1,600 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 17.0% 減の 1,000 百万円と、増収減益の予想となった。

2026 年 3 月期も「物流・食品加工事業」が成長をけん引すると予想される。ホソヤコーポレーションの業績が年間を通じてプラスとなる一方で、のれん償却や菓子原料のコスト上昇なども見込む。「店舗アセット & ソリューション事業」では、不動産管理テナント数を増やしストック売上を着実に狙う。なお、同社は不動産販売（物件販売）の売上高及び利益は見込まない予想数値としているため、販売が成立した場合は予想が上振れる可能性がある。「中食事業」は、大阪・関西万博に協賛・出展などによる業績拡大が期待される。

今後の見通し

2026 年 3 月期通期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期 実績	26/3 期		
		予想	増減額	前期比
売上高	45,175	52,700	7,525	16.7%
営業利益	1,931	1,900	-31	-1.6%
経常利益	2,082	1,600	-482	-23.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,204	1,000	-204	-17.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

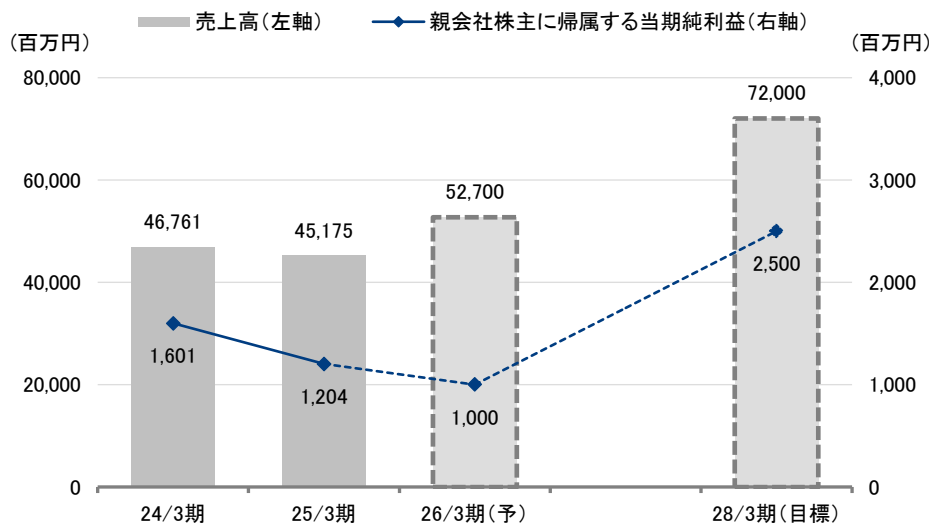
物流・食品加工事業を中心に積極投資し、最大セグメントに成長

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に向けて取り組んでいる。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実現を目指す内容となっている。初年度の 2025 年 3 月期は、ホソヤコーポレーションの連結子会社化を完了し、物流・食品加工事業は同社最大の売上セグメントとなった。

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連結化

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、ホソヤコーポレーションの主力商品である。

ホソヤコーポレーションの 2024 年 9 月期の業績は、売上高で 7,337 百万円、営業利益で 463 百万円で、同社は 2025 年 3 月期第 4 四半期に業績を連結し、物流・食品加工事業の売上高は約 18 億円を上乗せした。

グループシナジーを生かした焼売弁当の「ほっかほっか亭」での販売計画が進行しており、既にテスト販売が一部で行われた。同社によると、好評であったと言う。ホソヤコーポレーションは製造拠点が東日本にあるため、西日本への供給体制に関しても強化が検討され、地域拡大だけでも成長ポテンシャルが大きい。今後の成長ドライバーとして期待される。

3. ティーケーピーとの業務提携

同社は 2025 年 4 月に、遊休不動産を活用して空間を再生し、付加価値を加えた総合的な空間サービスを提供するティーケーピー <3479>（以下、TKP）と業務提携契約を締結した。この業務提携の一環として、同社の子会社で仕出し料理・ケータリング・お弁当宅配事業を展開する（株）味工房スイセンの発行済株式の一部（発行済株式総数に対する所有割合 35%）を譲渡することを決定した。

両社の経営資源及び経営ノウハウを有効活用し、事業効率の向上等を図ることで「味工房スイセン」におけるケータリング事業等の発展を目指す。また、TKP の顧客に向け同社グループ製品の販売なども検討し、両社の企業価値向上を図る。

4. 大阪・関西万博での取り組み

同社は、2025 年 4 月から開催されている大阪・関西万博において、大阪ヘルスケアパビリオンの「ミライの食と文化ゾーン」に協賛・出展している。同社によると、来場者が歩きながらも食事ができる利便性により、のり弁当の元祖である「ほっかほっか亭」がつくる未来のお弁当「ワンハンド BENTO」が注目されており、メディアの露出もあったと言う。

「ワンハンド BENTO」



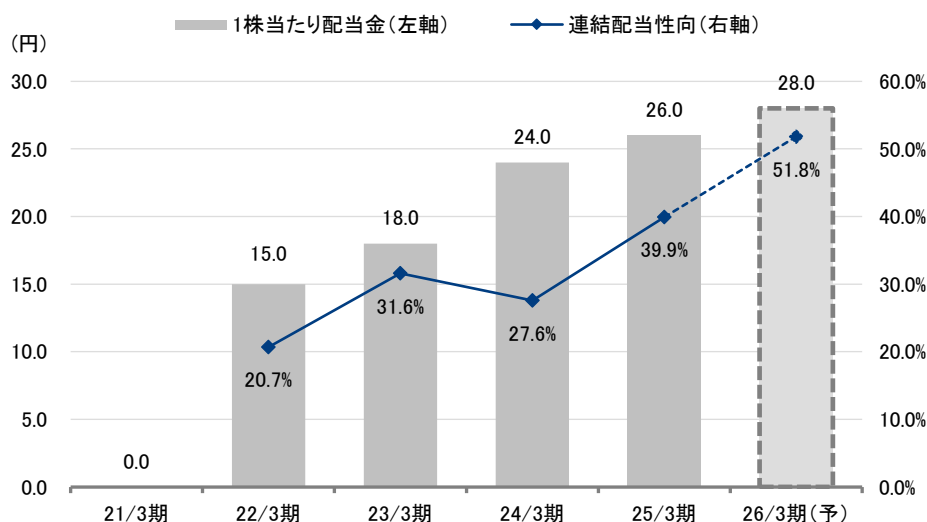
出所：同社リリースより掲載

株主還元策

「前年を下回らない増配」が基本方針。 2025 年 3 月期は 26.0 円を実施

同社は、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。2025 年 3 月期の年間配当は前期比 2.0 円増配の 26.0 円、配当性向 39.9% となった。2026 年 3 月期は、同 2.0 円増配の 28.0 円、配当性向 51.8% 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、IR ニュースよりフィスコ作成

■ 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・表示したものです。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、配布等することは強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