

2026年5月15日

各位

会社名 株式会社 SANKO MARKETING FOODS  
 本店所在地 東京都中央区新川一丁目 10 番 14 号  
 代表者名 代表取締役社長 長澤 成博  
 (コード番号: 2762 東証スタンダード市場)  
 問合せ先 専務取締役 富川 健太郎  
 (TEL. 03-6861-9630 (代表))

### 2026年6月期通期連結業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、最近の業績の動向等を踏まえ、2025年8月14日に公表いたしました2026年6月期通期連結業績予想(2025年7月1日~2026年6月30日)につきまして以下のとおり修正いたします。

#### 記

#### 1. 連結業績予想の修正について

(1) 2026年6月期通期連結業績予想の修正(2025年7月1日~2026年6月30日)

(単位: 百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A)	11,160	17	30	10	0.26
今回修正予想(B)	10,577	△637	△621	△785	△20.14
増減額(B-A)	△582	△654	△651	△795	△20.40
増減率(%)	△5.2%	—	—	—	—
(ご参考) 前期実績 (2025年6月期)	9,679	△666	△647	△816	△27.16

#### (2) 連結業績予想修正の理由

当社グループの連結業績は、社会・経済活動の正常化が進み、賃上げの動きが広がる等、雇用・所得環境の改善を背景に個人消費が堅調に推移し、緩やかに回復しつつあります。

飲食部門において需要は回復基調にあり、とりわけ既存店売上高は当第3四半期連結累計期間(2025年7月1日~2026年3月31日)において前年同累計比4.4%増加いたしました。また、連結子会社である総合食品株式会社(豊洲市場の大卸)においては、当社グループ参画によるシ

ナジー効果により、同社の2026年3月期第3四半期累計期間（2025年4月1日～2025年12月31日）における売上高は、コロナ禍前を上回り堅調に推移し、前期比10.9%増加いたしました。なお、当社グループの連結業績予想（2025年7月1日～2026年6月30日）には、同社の2026年3月期（2025年4月1日～2026年3月31日）の業績が反映されております。

以上の結果、当第3四半期連結累計期間（2025年7月1日～2026年3月31日）におけるグループ連結売上高は前年同期比で9.3%増加いたしました。

一方で、当社グループは、事業再構築の進捗を確実に進めるために、新規出店コスト、閉店コスト、業態転換コスト、SANKO船団の形成コスト、承継した東海エリアのモデルチェンジコスト及び総合食品東海株式会社の事業転換コスト等が先行して発生したことから、2026年6月期通期連結業績予想の修正を行うことといたしました。

#### （飲食部門について）

当社の経営上の課題は、コロナ禍において戦略的に撤退した飲食店舗の売上高を補完することであり、水産サプライチェーンの構築とともに、これを最大限活用した（「アカマル屋鮮魚店」及び「まめったい商店」等の）店舗出店や日常食業態の新規出店が達成されることで、会社の業績回復に寄与するものであると認識しております。

しかしながら、本来業績回復に寄与すべき新規店舗について、とりわけ2026年6月期上半期に出店した一部の新規店舗が、深刻な人材不足にともない適材適所の人材配置ができなかったことや店舗立地の商環境の変化等から立ち上がりが遅れ、当初の売上・利益計画を大幅に下回り不採算店舗となりました。これらの店舗は、店舗休業または閉店または業態転換を行うなど対応策を進めております。

こうした不採算店の対応等によって追加コストが発生しておりますものの、前述のとおり飲食部門における既存店の昨年同月比売上高は当第3四半期連結累計期間において4.4%増加しており好調を維持しており、店舗網の拡大が当社の黒字化に必要不可欠でありますことから、「アカマル屋鮮魚店」「まめったい商店」等のより成功確度の高い業態での出店を加速させてまいります。

#### （水産部門について）

水産部門においては、SANKO船団は、時化や漁船のコンディション等の影響により、当初見込んでいた目標漁獲量が未達成の状況が続いたことから、年間を通じて計画通りの利益を確保することができなかったところ、目標漁獲量の見直しやキロ当たり単価の見直しなどトライアンドエラーを経て、2026年2月より船団の各船との契約を全量買い取りは維持しつつ、定額制から従量制に変更することといたしました。これにより格段に漁獲量が増加した一方で、漁獲した鮮魚の受け皿となるグループ内の飲食・小売店等の出口が不足するといった新たな問題に直面しました。そこで、今後の方針としては、自然の影響等不確実性の高い事象に対処するためには、受け皿となる飲食店舗の出店（出口の拡大）を行い、ポートフォリオを組む必要があり、これには一定程度の時間を要することから、現時点において自然の影響を最小化するため、全量買い取りから都度購買する方法に改めることといたしました。しかしながら自社専用船とともに朝獲れの新鮮な魚介類を、当社直営店舗に多段階流通を経ずに卸すという取り組み自体は変わることなく、これ

まで培ってきた産地との提携関係やネットワークを活かし、船団との直接取引を継続することといたします。

また、当社の沼津加工場において、自社専用船である三光丸や SANKO 船団、産地市場から仕入れた水産物を加工し当社直営店舗や当社グループ会社への販売（内部売上高）が向上したことによりシナジー効果を生み出している一方で、当社グループ外部への販売（外部売上高）が当初計画に比較して緩やかな成長に留まっていること、加工場内における生産効率の向上が計画と比較して緩やかであることであり、結果、現時点において想定していた利益を確保することができていない状況であります。

そこで当社は、将来にむかって利益確保が困難であると経営判断した漁業や水産加工事業について、これ以上の営業損失を防ぐために当社グループで事業として取り組むものと、提携関係で取り組むものとを峻別した上で、一部、漁業及び沼津の水産加工事業を大幅に縮小することを決断いたしました。営業利益を圧迫していた不採算事業を大幅に縮小することで、一時的な事業の撤退・再編コスト負担等が発生しておりますが、これにより当社の営業利益を大きく改善できると認識しており、後述のとおり確実に利益が見込める領域（水産資源の強力な出口となる店舗展開等）へ経営資源を集中投下することで、早期の黒字化を目指してまいります。

これらの結果、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益が未達となりました。

当社グループにおいて、水産6次産業化を収益基盤として確立するために、経営資源の選択と集中が不可欠であります。当社が当初目指した水産6次産業化モデルにおいて、全てのサプライチェーンを自社グループで抱え込むのではなく、不確実性の高い一部の事業（漁業や水産加工等）については一部撤退又は大幅な縮小をし、提携関係のなかで補う形へと新たな水産6次産業化の枠組みを再編成いたします。そして、「アカマル屋鮮魚店」「まめったい商店」等のグループの水産サプライチェーンを最大限に活用できる業態の飲食店舗、当社店舗ポートフォリオ上経済環境に比較的左右されにくい日常食業態の出店及び迅速な販売網拡大を可能とする M&A へと経営資源を集中的に投下し、店舗網を早期に拡充いたします。こうした販売拠点の拡充により、グループ内の水産物流通量が増加し、仕入コストの低減、及び外販先への供給力強化といったスケールメリットが期待でき、グループ全体の売上拡大と収益構造の改善に寄与するものと考えております。

2026年6月期の業績見通しは前述の通りであります。今後とも飲食店運営ノウハウを活かした既存の店舗事業及び水産6次産業化の推進により当社グループの企業価値向上に努めてまいります。

以上