



## 2026年6月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

2026年5月15日

上場会社名 株式会社SANKO MARKETING FOODS 上場取引所 東  
 コード番号 2762 URL <https://www.sankofoods.com/>  
 代表者(役職名) 代表取締役社長 (氏名) 長澤 成博  
 問合せ先責任者(役職名) 専務取締役 (氏名) 富川 健太郎 (TEL) 03(6861)9630  
 配当支払開始予定日 —  
 決算補足説明資料作成の有無 : 無  
 決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

## 1. 2026年6月期第3四半期の連結業績(2025年7月1日~2026年3月31日)

## (1) 連結経営成績(累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年6月期第3四半期	8,142	8.9	△460	—	△435	—	△529	—
2025年6月期第3四半期	7,473	4.4	△443	—	△416	—	△446	—

(注) 包括利益 2026年6月期第3四半期 △530百万円(—%) 2025年6月期第3四半期 △449百万円(—%)

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2026年6月期第3四半期	△13.66	—
2025年6月期第3四半期	△15.52	—

## (2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2026年6月期第3四半期	2,636	186	7.1
2025年6月期	2,430	320	13.0

(参考) 自己資本 2026年6月期第3四半期 186百万円 2025年6月期 315百万円

## 2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2025年6月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2026年6月期	—	0.00	—	—	—
2026年6月期(予想)	—	—	—	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

## 3. 2026年6月期の連結業績予想(2025年7月1日~2026年6月30日)

(%表示は、対前期増減率)

	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
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	10,577	9.3	△637	—	△621	—	△785	—	△20.14

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 有

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における連結範囲の重要な変更 : 有  
新規 一社(社名) - 、除外 1社(社名) 株式会社 SANKO INTERNATIONAL (現 株式会社 BESTIE INTERNATIONAL)

(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 有

(3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無  
② ①以外の会計方針の変更 : 無  
③ 会計上の見積りの変更 : 無  
④ 修正再表示 : 無

(4) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	2026年6月期3Q	39,762,949株	2025年6月期	35,252,949株
② 期末自己株式数	2026年6月期3Q	4,700株	2025年6月期	4,700株
③ 期中平均株式数(四半期累計)	2026年6月期3Q	38,728,328株	2025年6月期3Q	28,763,921株

※ 添付される四半期連結財務諸表に対する公認会計士又は監査法人によるレビュー : 無

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

・本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等につきましては、添付資料4ページ「1. 経営成績等の概況(3)連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

## ○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況 .....	2
(1) 当四半期の経営成績の概況 .....	2
(2) 当四半期の財政状態の概況 .....	4
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明 .....	4
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記 .....	5
(1) 四半期連結貸借対照表 .....	5
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書 .....	7
四半期連結損益計算書 .....	7
第3四半期連結累計期間 .....	7
四半期連結包括利益計算書 .....	8
第3四半期連結累計期間 .....	8
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項 .....	9
(継続企業の前提に関する注記) .....	9
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記) .....	9
(四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用) .....	9
(会計方針の変更) .....	9
(セグメント情報等) .....	9
(キャッシュ・フロー計算書に関する注記) .....	10
(収益認識関係) .....	10
(重要な後発事象) .....	10
3. その他 .....	11
継続企業の前提に関する重要事象等 .....	11

## 1. 経営成績等の概況

### (1) 当四半期の経営成績の概況

文中における将来に関する事項は、当第3四半期連結会計期間の末日現在において、当社グループが判断したものであります。

当第3四半期連結累計期間（2025年7月1日～2026年3月31日）における我が国経済は、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。一方で、イスラエル・パレスチナ情勢、ロシア・ウクライナ情勢等の地政学的リスクの長期化や米国の通商政策の影響による下振れリスク、エネルギーや原材料価格の高止まり等により、不確実性の高い経済環境が続いております。

このような状況の中、当社グループは、「とる うる つくる 全部、SANKO」をスローガンに、飲食部門で培った強みを活かして水産の産地に入り、生産者とともに歩む「産地活性化プラットフォーム」として「価値ある食文化の提案」を行うべく、水産の6次産業化を成長基盤とするために事業構造を大きく転換してまいりました。

水産流通カテゴリーに属するグループ会社においては、以下のとおり取り組みを行いました。

まず、豊洲市場の大卸である総合食品株式会社は、当社グループに入ったことによるシナジー効果（新たな荷主と販路の開拓）と新たに強化している水産物の海外輸出の効果もあり、売上高はコロナ禍前を上回り堅調に推移しており、2025年3月期は通期黒字化を達成いたしました。また、2026年3月期においても好調を維持しております。

次に、浜松市場の仲卸である総合食品東海株式会社（旧商号 株式会社SANKO海商）は、「仲卸からの脱却」を経営方針として掲げ、薄利多売の仲卸事業を大幅に縮小しながら、強みであるマグロ加工と商品開発力を生かし、「まぐろ餃子」「まぐろメンチ」「まぐろコロッケ」などの新商品を投入するなど、水産加工メーカーとして利益体質への転換を進めております。また、開発商品の販路を拡大するべく、当社グループ運営サイトである「ひとま」（<https://sankomf.official.ec/>）を中心にECサイト等での販売を開始しており、楽天市場では「月間MVP 楽天ショップ・オブ・ザ・マンズ」「海産物ジャンル賞」を獲得するなど当社グループの商品の認知が広がり、売上高に大きく貢献いたしました。今後もマグロを中心とする水産加工事業を軸とする事業転換を進めてまいります。

次に、当社は2024年7月に千葉県地方卸売市場の仲卸である株式会社津田食品（千葉県千葉市）への資本参加及び同社との協業により、当社グループの沼津・下田・伊東・浜松・豊洲の水産商品を中心とした既存の調達リソース及び各飲食店・小売店の販路に、同社が持つ千葉エリア他の販路・物流機能が加わり、水産資源の付加価値を高める加工・流通部門の強化が進みました。

次に、当社は2025年3月に業務提携基本合意契約を締結した株式会社Carry Onと同社の強みであるSNSマーケティング力と当社の飲食業・水産業における豊富な経験を掛け合わせることで、新たな食の楽しみ方を提案しながら、水産業の持続可能な発展を同社とともに展開してまいります。2025年10月には「きまぐれクック」かねこ氏が監修する鮮魚店併設食堂「うお一番」の開業にあたって運営サポートとして参画し、同社との連携を深めております。

次に、当社は2025年12月に業務提携基本合意契約を締結した株式会社大治と同社の強みである、青果分野における自社配送網・コールドチェーン・販売ネットワークと、当社が有する水産分野の調達・加工・販売ネットワークといった双方の強みをかけ合わせることで、両社の事業発展と産地の活性化を目指しております。

水産部門においては、漁業者の生活の安定と向上、お客様満足の両立を目的として、2023年9月に静岡県伊豆半島に位置する下田市の漁業者から、漁獲、魚種、相場に関わらず買い取りする取り組みを開始いたしました。この取り組みをSANKO船団と称し、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しており、お客様から大変なご好評をいただいております。SANKO船団は、時化や漁船のコンディション等の影響から、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。また、2025年1月に静岡県伊東市の定置網漁業者と提携し、アジ等の大衆魚からソウダガツオやサンノジ等の低・未利用魚に至るまで、定置網で漁獲した鮮魚を毎日買い取る取り組みを始めました。新鮮なソウダガツオ（地元での呼び名を「うずわ」といいます。）のたたきを白米にのせた漁師めしである「うずわめし」（ソウダガツオは鮮度が落ちやすいため、水揚

げされたばかりのものを新鮮なうちにたたきにして食べるのが特徴で、地元の漁師たちが食べている伝統食です。)に着目し、当社の沼津加工場において最新の冷凍技術を駆使して、これまで産地でしか味わうことができなかった「うずわめし」を都内でも提供できるようメニュー開発いたしました。さらに、「もっと手軽においしく魚を食べてもらいたい」という願いから生まれた当社初となるプライベートブランド「Fiiiimo」(フィーモ)を新たに開発いたしました。ブランド名にある5つの“i”は、かんたん・こだわり・おいしい・たくさん・たのしい、5通りの“いいね!”を意味しており、「もっと手軽においしく魚を食べてもらいたい」という願いから生まれました。解凍して白米にのせるだけで、ご自宅で本格的な海鮮丼を味わえる商品として、2025年10月より当社の公式オンラインショップ「ひとま 楽天市場店」にて販売を開始いたしました。このように、当社は低・未利用魚等の価値を再発見し最大化することでフードロスを削減するとともに、高い付加価値を創り、持続的に漁業者とお客様がともに幸せになる仕組みになるよう検証を重ね取り組んでおります。

飲食部門においては、「アカマル屋」が、コロナ禍で変化したお客様ニーズにマッチするブランドとして成長を続けております。2025年10月に「アカマル屋」東向島店(東京都墨田区)を新規出店いたしました。また、水産の6次産業化を目指す当社グループのシナジー効果を最大化できる「アカマル屋鮮魚店」では、SANKO船団や提携する定置網漁業者による漁獲の最大活用により、原価の抑制を実現できるだけでなく、産地における魚本来の価値をお客様にダイレクトに伝え、お客様満足ならびに漁業者の生活の安定と向上の両方を達成するブランドとして育成しております。2025年7月には、「アカマル屋鮮魚店 大宮すずらん通り店」の一部区画を「立ち食いスタイル」で提供する寿司店「立ち寿司 アカマル」へとリニューアルいたしました。なお、「アカマル屋」は、投資効率の高いブランドであり、引き続きブランドの磨き上げを行い、商圏及び立地条件を見極めたうえで積極的に出店してまいります。

また、グループ会社の水産6次産業化の強みを活かした新たな業態として、「まめったい商店」「まめったい寿司」に続き「とびっきり鮮魚」「まぐろと鮪と鮮魚」を開発いたしました。「まめったい商店」は、静岡から直送した厳選食材を使った料理を気軽に楽しめる「街の台所」をコンセプトに、新鮮な魚や静岡の郷土の味など、美味しい酒の肴をリーズナブルな価格で提供するお店です。「まめったい寿司」は、にぎり寿司や巻き寿司、海鮮丼だけでなく、静岡の郷土料理など、漁港直送の鮮魚と自社加工による高品質かつリーズナブルなメニューを多数取り揃える大衆寿司居酒屋のお店として、2025年8月に第3号店を南町田(東京都町田市)にオープンいたしました。「とびっきり鮮魚」は、静岡県の沼津市や伊豆半島の自社拠点をはじめ、豊洲市場の大卸であるグループ子会社の総合食品、自社加工場との連携により、鮮度の高い魚介を毎日直送し、産地直送ならではの味わいを提供する水産6次産業化を具現化するモデル業態として2025年10月に第1号店を大和(神奈川県大和市)に、2025年12月に2号店を鹿島田(神奈川県川崎市)にオープンいたしました。「まぐろと鮪と鮮魚」は、下田や伊東をはじめとした東伊豆の漁港から直送される鮮魚や、自慢の本マグロを中心に刺身、寿司、炙り焼きスタイルの海鮮料理を提供する業態として2025年11月に第1号店を中村橋(東京都練馬区)にオープンいたしました。

「金の蔵」では、昼間時間帯を活用した期間限定のかき氷専門店としてスタートした「かき氷専門店 なな菓」が多くのお客様にご利用いただきました。2020年の誕生以来、毎年夏の訪れとともに多くのお客様に親しまれて7年目を迎える2026年は、年々早まる暑さを背景に例年より早く2026年4月にオープンいたします。2023年12月より大型商業施設内フードコート等で飲食店を承継し運営を開始した東海エリアでは、水産6次産業化による独自の強みを活かした新メニューを各店舗へ展開、全店のモデルチェンジとリニューアルをいたしました。老舗マグロ問屋でもある総合食品東海が主体となり、自慢のマグロや鮮度抜群の魚料理を楽しめます。

「パスタmama」では、1996年、東京・新宿駅東口に当社初のスパゲッティ専門店として誕生してから約30年間、創業から大切に守ってきたパスタの味はそのままに、ピザ、タリアータといった肉料理、お好みに合わせて選ぶのも楽しいリーズナブルな小皿料理のタパスなど、多彩な料理をご用意したお店として2025年11月に第2号店を曳舟(東京都墨田区)にオープンいたしました。

官公庁等を中心とする食堂施設の運営受託部門は、「産地活性化プラットフォーム」として、農林水産省内の職員食堂である「あふ食堂」を中心に官公庁食堂群を活用しております。全国自治体・各種団体と連携し全国産地の郷土料理や食材をテーマにしたイベントの開催に取り組むことで、食堂運営受託の枠を超えた産地活性化への挑戦と食堂利用のお客様満足を官民一体で両立させる取り組みを推進いたしました。2025年7月には、産地応援消費をテーマ

に産地直送の魚や野菜、有機食材や被災地産食材を使用した週替わりの多彩な定食メニューを展開する「あふ食堂」をさいたま新都心合同庁舎2号館（埼玉県さいたま市）に、2025年9月には産地直送の魚料理を専門とした食堂「魚とめし」をさいたま新都心合同庁舎1号館（埼玉県さいたま市）にそれぞれオープンいたしました。2025年10月には、さいたま新都心の高層階から広がる大パノラマを一望できる特別なロケーションを活かし、地元埼玉産食材を使った洋食レストラン「スカイビュー カフェ&レストラン けやき」（埼玉県さいたま市）をオープンいたしました。

こうした取り組みの結果、コロナ禍の影響が漸次的に薄れた2023年以降、緩やかに売上が回復し、飲食部門として、安定的な黒字計上が続いております。

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）店舗出店が達成されることで、会社の業績回復に寄与するものと認識しております。

なお、2025年12月単月においては、ベトナム事業における受取精算金34百万円を計上したことも寄与した結果、当社単体で経常利益を計上し、業績改善の兆しが現れ始めております。

出退店につきましては、10店舗を新規出店し、当期における出店計画数を達成いたしました。また、運営受託店1店舗、フランチャイズ店（海外ライセンス店）1店舗を閉店いたしました。これにより当第3四半期連結会計期間末における店舗数は、直営店63店舗（うち運営受託店15店舗）、フランチャイズ店（運営委託店舗含む）は国内2店舗となりました。

以上により、売上高81億42百万円（前年同期比8.9%増加）となりました。一方で、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、営業損失は4億60百万円（前年同期は営業損失4億43百万円）となりました。また、経常損失は4億35百万円（前年同期は経常損失4億16百万円）、親会社株主に帰属する四半期純損失は5億29百万円（前年同期は親会社株主に帰属する四半期純損失4億46百万円）となりました。

## （2）当四半期の財政状態の概況

当第3四半期連結会計期間末における資産は、前連結会計年度末に比べ2億6百万円増加し26億36百万円となりました。この主な要因は、売掛金2億85百万円増加によるものであります。

当第3四半期連結会計期間末における負債は、前連結会計年度末に比べ3億40百万円増加し24億49百万円となりました。この主な要因は、買掛金3億43百万円増加によるものであります。

当第3四半期連結会計期間末における純資産の部は、前連結会計年度末に比べ1億33百万円減少し1億86百万円となりました。この主な要因は、親会社株主に帰属する四半期純損失5億29百万円、第7回新株予約権の行使及び第三者割当による新株式の発行により株主資本が4億2百万円増加したことによるものであります。

## （3）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

通期の業績予想につきましては、2026年5月15日開催の取締役会において当第3四半期連結累計期間の実績及び今後の見通しを勘案し、2025年8月14日公表の予想を修正しました。なお、当該予想に関する詳細につきましては、本日公表の「2026年6月期 通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照下さい。

## 2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

## (1) 四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2025年6月30日)	当第3四半期連結会計期間 (2026年3月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	628	486
売掛金	408	694
商品	65	94
原材料及び貯蔵品	71	74
その他	199	246
貸倒引当金	△7	△11
流動資産合計	1,365	1,585
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物（純額）	314	299
その他（純額）	102	102
有形固定資産合計	417	402
無形固定資産		
のれん	18	9
その他	15	12
無形固定資産合計	33	22
投資その他の資産		
差入保証金	583	598
その他	34	35
貸倒引当金	△5	△6
投資その他の資産合計	612	626
固定資産合計	1,064	1,051
資産合計	2,430	2,636

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2025年6月30日)	当第3四半期連結会計期間 (2026年3月31日)
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	438	781
短期借入金	80	80
1年内返済予定の長期借入金	53	250
未払金	200	193
未払費用	234	218
賞与引当金	3	12
店舗閉鎖損失引当金	-	13
その他	180	185
流動負債合計	1,190	1,735
固定負債		
長期借入金	339	167
退職給付に係る負債	95	83
資産除去債務	169	168
その他	313	294
固定負債合計	918	714
負債合計	2,109	2,449
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	10	211
資本剰余金	1,241	660
利益剰余金	△942	△688
自己株式	△0	△0
株主資本合計	309	182
その他の包括利益累計額		
為替換算調整勘定	△0	-
退職給付に係る調整累計額	6	4
その他の包括利益累計額合計	6	4
新株予約権	1	-
非支配株主持分	3	-
純資産合計	320	186
負債純資産合計	2,430	2,636

## (2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書

## 四半期連結損益計算書

## 第3四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第3四半期連結累計期間 (自2024年7月1日 至2025年3月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自2025年7月1日 至2026年3月31日)
売上高	7,473	8,142
売上原価	4,988	5,462
売上総利益	2,485	2,679
販売費及び一般管理費	2,928	3,140
営業損失(△)	△443	△460
営業外収益		
受取利息	0	1
受取配当金	0	0
貸倒引当金戻入額	0	-
受取精算金	-	34
受取手数料	0	-
補助金収入	32	-
その他	7	7
営業外収益合計	40	42
営業外費用		
支払利息	4	4
株式交付費	6	4
持分法による投資損失	0	5
その他	1	1
営業外費用合計	13	17
経常損失(△)	△416	△435
特別利益		
固定資産売却益	-	1
関係会社株式売却益	-	7
特別利益合計	-	9
特別損失		
固定資産除却損	-	0
店舗閉鎖損失	3	3
店舗閉鎖損失引当金繰入額	0	13
減損損失	7	59
関係会社株式売却損	-	0
その他	-	7
特別損失合計	11	83
税金等調整前四半期純損失(△)	△427	△509
法人税等	16	19
四半期純損失(△)	△444	△528
非支配株主に帰属する四半期純利益	1	0
親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	△446	△529

四半期連結包括利益計算書  
第3四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第3四半期連結累計期間 (自 2024年7月1日 至 2025年3月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2025年7月1日 至 2026年3月31日)
四半期純損失(△)	△444	△528
その他の包括利益		
退職給付に係る調整額	△3	△2
持分法適用会社に対する持分相当額	△0	0
その他の包括利益合計	△4	△2
四半期包括利益	△449	△530
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	△451	△531
非支配株主に係る四半期包括利益	1	0

## (3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

前第3四半期連結累計期間(自 2024年7月1日 至 2025年3月31日)

2024年9月27日開催の定時株主総会において、剰余金処分に関する議案が承認可決されたため、会社法第452条の規定に基づき、2024年9月30日をもって、その他資本剰余金の額6億56百万円の減少を行い、同額を繰越利益剰余金に振り替えることにより、欠損填補いたしました。

また、当第3四半期連結累計期間において転換社債型新株予約権付社債の転換及び新株予約権の行使により、資本金2億63百万円、資本剰余金2億63百万円がそれぞれ増加しております。

この結果、当第3四半期連結会計期間末において資本金2億73百万円、資本剰余金6億93百万円、利益剰余金が△5億71百万円となっております。

当第3四半期連結累計期間(自 2025年7月1日 至 2026年3月31日)

2025年9月25日開催の定時株主総会において、剰余金処分に関する議案が承認可決されたため、会社法第452条の規定に基づき、2025年9月25日をもって、その他資本剰余金の額7億82百万円の減少を行い、同額を繰越利益剰余金に振り替えることにより、欠損填補いたしました。

また、当第3四半期連結累計期間において新株予約権の行使及び第三者割当による新株式の発行により、資本金2億1百万円、資本剰余金2億1百万円がそれぞれ増加しております。

この結果、当第3四半期連結会計期間末において資本金2億11百万円、資本剰余金6億60百万円、利益剰余金が△6億88百万円となっております。

(四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)

項目	当第3四半期連結累計期間 (自 2025年7月1日 至 2026年3月31日)
税金費用の計算	<p>税金費用については、当第3四半期連結会計期間を含む連結会計年度の税金等調整前当期純利益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り、税金等調整前四半期純利益に当該見積実効税率を乗じて計算しております。ただし、当該見積実効税率を用いて税金費用を計算すると著しく合理性を欠く結果となる場合には、法定実効税率を使用する方法によっております。</p> <p>なお、法人税等調整額は、法人税等を含めて表示しております。</p>

(会計方針の変更)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

## 【セグメント情報】

前第3四半期連結累計期間(自 2024年7月1日 至 2025年3月31日)

当社グループにおいては、単一セグメントのため、記載を省略しております。

当第3四半期連結累計期間(自 2025年7月1日 至 2026年3月31日)

当社グループにおいては、単一セグメントのため、記載を省略しております。

(キャッシュ・フロー計算書に関する注記)

当第3四半期連結累計期間に係る四半期連結キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。なお、第3四半期連結累計期間に係る減価償却費(のれんを除く無形固定資産に係る償却費を含む。)及びのれんの償却額は、次のとおりであります。

	前第3四半期連結累計期間 (自 2024年7月1日 至 2025年3月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2025年7月1日 至 2026年3月31日)
減価償却費	59百万円	53百万円
のれんの償却額	8百万円	8百万円

(収益認識関係)

顧客との契約から生じる収益を分解した情報

前第3四半期連結累計期間(自 2024年7月1日 至 2025年3月31日)

(単位:百万円)

店舗売上高	2,927
6次産業化 ※	4,359
その他売上高	185
顧客との契約から生じる収益	7,473
その他の収益	—
外部顧客への売上高	7,473

※ 6次産業化は、主に総合食品や総合食品東海を含む水産事業の売上であります。

当第3四半期連結累計期間(自 2025年7月1日 至 2026年3月31日)

(単位:百万円)

店舗売上高	3,176
6次産業化 ※	4,757
その他売上高	207
顧客との契約から生じる収益	8,142
その他の収益	—
外部顧客への売上高	8,142

※ 6次産業化は、主に総合食品や総合食品東海を含む水産事業の売上であります。

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

### 3. その他

#### 継続企業の前提に関する重要事象等

当社は、首都圏一等立地に構える大型・空中階の「総合型居酒屋」への需要が減少したこと及び新型コロナウイルス感染症拡大により、前事業年度まで8期連続の営業損失を計上しております。なお、当社は2022年6月期より連結財務諸表を作成しており、前連結会計年度まで4期連続の営業損失を計上しております。当第3四半期連結累計期間においては、営業損失4億60百万円、経常損失4億35百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失5億29百万円を計上し、当第3四半期連結会計期間末の純資産額は1億86百万円となりました。

以上により、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しておりますが、今後の資金計画を検討した結果、当面の事業活動の継続性に懸念はありません。以下に記載のとおり、当該事象又は状況を改善するための対応策を実施していることから、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断しております。

#### (1) 収益改善施策の実施

現在、当社グループは短・中期的な事業構造改革を推し進めており、収益の改善を目指し次の施策に取り組んでおります。

##### ① 水産事業の6次産業化モデルの構築

当社グループは、「とる うる つくる 全部、SANKO」をスローガンに、当社グループ独自のオンリーワンビジネスモデルの構築を目的として、既存事業とのシナジーを追求した水産6次産業化モデルを構築いたしました。

2020年に静岡県沼津市を起点にスタートした水産プロジェクトは、沼津・下田で水揚げされた近海物の鮮魚や加工品等を当社飲食直営店舗で提供するだけでなく、法人営業による販路開拓を行うことによって、事業成長の推進力となりました。また、2023年から、静岡県の伊豆半島に位置する下田市の漁業者からの鮮魚を漁獲、魚種、相場に関わらず一定の価額で買い取りする取り組みを開始いたしました。この取り組みをSANKO船団と称し、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試みを始めました。SANKO船団は、時化や漁船のコンディション等の影響から、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、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の従量制に変更することといたしました。また、2025年1月に静岡県伊豆市の定置網漁業者と提携し大衆魚から低・未利用魚に至るまで、定置網で漁獲した鮮魚を買い取る取り組みを始めました。沼津加工場においては、SANKO船団や産地市場で水揚げされる低・未利用魚を、これまで飲食事業で培った開発力と3D瞬間凍結機ほか最新加工設備を駆使した加工技術によって、その価値を最大化する取り組みを進めております。

当社グループは、水産サプライチェーンを構築することを目的として、2021年11月に水産仲卸の総合食品東海株式会社（静岡県浜松市）、2022年7月に豊洲市場で7社しかない水産物卸売会社（大卸）である総合食品株式会社（東京都江東区）を子会社化いたしました。また、水産の6次産業化を推し進めるため、2025年7月に「アカマル屋鮮魚店 大宮すずらん通り店」の一部区画を「立ち食いスタイル」で提供する寿司店「立ち寿司 アカマル」へリニューアルオープン、新業態として2025年8月に「まめったい寿司 南町田店」、2025年9月に「魚とめし さいたま新都心店」、2025年10月に「とびっきり鮮魚 大和店」、2025年11月に「まぐろと鮪と鮮魚 中村橋店」、2025年12月に「とびっきり鮮魚 鹿島田店」を新規出店いたしました。これらの店舗は、SANKO船団や定置網漁業者が漁獲する朝獲れ鮮魚（船直便）や豊洲大卸の総合食品及び浜松仲卸の総合食品東海といったグループ会社のサプライチェーンを最大限に活かした新業態の店舗であります。

当社グループは、これからも全国の産地に入り込み、地域の皆様（地元漁師や漁協その他水産事業者、地方自治体等）とともに地域ビジネスの創出に取り組み、これまで飲食事業で蓄積した3次産業のノウハウを活かした「売れるものを創る」ことで、水産6次産業化モデルの構築を引き続き進めてまいります。

当社は、当社グループのサステナビリティ基本方針に沿った持続的な成長と、中長期的な企業価値の向上を果たすべく、「生産者とともに歩む『産地活性化プラットフォーム』」を目指してまいります。

##### ② 店舗事業における収益基盤の再構築（水産シナジー店舗、受託店舗、日常食店舗等）

コロナ禍を経てお客様の消費行動やニーズは大きく変化し、都市のターミナル駅前から私鉄沿線などの郊外型

立地へと分散した需要は、現在でも一定の定着をみせております。これまでの串焼きやおでん、煮込み料理を中心とした大衆酒場「アカマル屋」のほか、当社グループシナジーを最大化し、かつ、お客様に還元するための新業態として、「アカマル屋鮮魚店」を開発いたしました。「アカマル屋鮮魚店」は、沼津・下田からの朝獲れ鮮魚や浜松の総合食品東海、豊洲の総合食品と連携したマグロの解体ショーの実施など連日お客様で賑わう新しいコンセプトの大衆酒場であります。これら「アカマル屋」のビジネスモデルは、高効率かつ高収益モデルのブランドであり、今後、商圏及び立地条件を見極めたうえで積極的に出店してまいります。また、産地一体型店舗として、静岡から直送した厳選食材を使った料理を気軽に楽しめる「街の台所」をコンセプトに、新鮮な魚や静岡の郷土の味など、美味しい酒の肴をリーズナブルな価格で提供する「まめったい商店」、にぎり寿司や巻き寿司、海鮮丼だけでなく、静岡の郷土料理など、漁港直送の鮮魚と自社加工による高品質かつリーズナブルなメニューを多数取り揃える「まめったい寿司」の業態をそれぞれ開発いたしました。さらに、静岡県の沼津市や伊豆半島の自社拠点をはじめ、豊洲市場の大卸であるグループ子会社の総合食品、自社加工場との連携により、鮮度の高い魚介類を毎日直送し、産地直送ならではの味わいをお届けする水産6次産業化を具現化するモデル業態として「とびっきり鮮魚」、下田や伊東をはじめとした東伊豆の漁港から直送される鮮魚や、自慢の本マグロを中心に刺身、寿司、炙りや焼きスタイルの海鮮料理として提供する業態として「まぐろと鰯と鮮魚」をそれぞれオープンいたしました。これら新業態は、再活用できる居抜き物件を中心に選定して出店する方針であることから、低投資で投資効率の高いお店としてブラッシュアップしてまいります。

このように、「アカマル屋鮮魚店」や「まめったい商店」を中心とする水産6次産業化店舗は、一定程度以上の成果を収めており、ビジネスモデルとしてさらなる磨き上げが可能であると認識しています。これらの店舗をブラッシュアップしながら新規出店を行うことで、安定的な収益基盤を確立してまいります。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、店舗休業や閉店または業態転換を行うなど対応策を進めており、これにより営業利益の改善を進めてまいります。

食堂等の受託運営では、大きな固定投資を伴わずに、堅実に利益を確保できる事業であり、引き続き慎重に受託内容を見極めて出店を継続してまいります。

また、当社の店舗ポートフォリオ上、酒類を提供する店舗に偏りがあることから、経済環境に比較的左右されにくい日常食業態の開発や出店（M&Aを含む）にも注力してまいります。

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、当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。

### ③ コストの削減

当社グループの取り組みとして、引き続きコストの見直し及び削減をより強力に進めてまいります。当社グループは、産地から加工、流通、飲食・小売店と、川上から川下まで垂直統合する水産6次産業化モデルであるため、それぞれの事業会社をもつバックオフィス機能を効率的に共有化しにくいという課題を有しております。また、川上になるほど、売上集計業務や受発注業務等において、システム化しにくい紙ベースでの帳票類が大量に使用されており、著しい非効率を生み出しております。たとえば、飲食事業において売上集計はPOSシステム（販売時点情報管理システム）を利用することで各店舗の売上高を瞬時に把握することができますが、漁業や水産市場の現場においては、膨大な数の仕切り書等の紙伝票をシステムに手入力する必要があります。そこで、当社グループは、業務プロセス及びITシステムの見直しによって業務の省力化を実現することで、人件費等をより一層極小化する取り組みを推進しております。2026年1月からのシステム導入事例といたしまして、RPA（Robotic Process Automation）の導入を開始いたしました。これは人が典型的にパソコン上で行う作業をソフトウェア（ソフトウェアロボット）が自動実行する技術・ツールをいい、とりわけ水産事業領域のバックオフィス部門で多くなる注文書等の紙伝票の処理などに随時導入を始めており、本社間接費の軽減を期待しております。当社はさらに本社費用等、様々な施策によりコスト削減を継続的に実施し、事業基盤の維持・向上に取り組んでまいります。

## ④ 水産6次産業化モデルの新たな枠組みへの移行

上記「① 水産事業の6次産業化モデルの構築」に記載した水産6次産業化を収益基盤として確立するためには、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のみで抱え込むのではなく、その性質上収益変動リスクを伴う一部の事業（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進化させ、グループ水産子会社との連携をより深めながら、新たな水産6次産業化の枠組みを再編成することといたします。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や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って、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、当社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であります。

## (2) 財務基盤の強化

## ① 資本注入

2024年12月に発行した第7回新株予約権の行使により2億40百万円を調達し、また、2025年9月に第三者割当による新株式の発行により1億60百万円の資金調達を行いました。調達した資金は、運転資金、新規出店資金及び新規事業資金等に充当してまいります。

## ② 金融機関との関係強化

前述した収益改善施策の実施による営業収支の改善効果が表れるには一定の時間を要することから、今後も安定した資金繰り管理を目的として金融機関との関係強化と調達交渉に努めてまいります。

## ③ 運転資金の十分な確保

事業の利益管理をより一層強化し、また、経営環境の変化を慎重に見極めながら投資を実行し、確実な回収を実現することで、運転資金の十分な確保に努めてまいります。

以上のように、当連結会計年度において進める構造改革の効果が経常的に見込まれることから、収益改善及び財務基盤の強化が図られ、これによって安定的に営業収支が改善する見込みであります。