



2026年3月期第1四半期 決算説明資料

2025年8月5日

株式会社サンクゼール（証券コード：2937）

愛と喜びのある 食卓をいつまでも

Lasting love and joy at your table



01 | 2026年3月期第1四半期 連結決算

02 | 販売チャネル別業績

03 | 連結財務状況ほか

04 | トピックス

05 | Appendix

01 | 2026年3月期第1四半期 連結決算

02 | 販売チャネル別業績

03 | 連結財務状況ほか

04 | トピックス

05 | Appendix

ハイライト

売上高

4,781^{※1} 百万円

前年同期比 +4.0%
(前年同期 4,597 百万円)

売上総利益

1,732 百万円

前年同期比 +8.7%
(前年同期 1,594 百万円)

営業利益

139 百万円

前年同期比 +59.5%
(前年同期 87 百万円)

当期純利益

28 百万円

前年同期比 ▲64.6%
(前年同期 79 百万円)

売上高は前年同期比で4.0%の増加。ホールセールとグローバルの売上高が堅調に推移。

- 店舗(直営・FC)売上高は、前年同期比3.7%減の3,122百万円。既存店※2のお客様数(前年同期比で90.0%)の減少が要因。
- EC売上高は前年同期比1.5%減の299百万円。ギフト需要が伸長する一方、自家需要が減少傾向。
- ホールセールは大手小売チェーンの販売が回復し、前年同期比22.0%の増加。
- グローバルは米国及び台湾での売上増により、前年同期比40.3%の増加。

売上総利益率は36.2%となり、前年同期比で1.5pt増。

- 利益率の高い商品群の販促活動推進やFC卸価格の適正化等により、売上総利益率が改善。

営業利益率は2.9%となり、前年同期比で1.0pt増。

- 売上総利益の増加が販管費増を吸収し、営業利益率は前年同期比で1.0ポイント増加。

当期純利益は為替差損等の計上により、前年同期比で64.6%減。

※1 2026年3月期第1四半期決算に関する数値については、外部監査人による四半期レビューは受けておりません。

※2 当社グループは、開店後18カ月以上経過した店舗を「既存店」としております。

連結業績概要

(単位:千円)	1Q(2025/04~2025/06)		
		前年実績	前年同期比
売上高	4,781,198	4,597,296	4.0%
売上原価	3,049,065	3,003,105	1.5%
売上総利益	1,732,132	1,594,191	8.7%
売上総利益率	36.2%	34.7%	+1.5pt
販管費	1,592,843	1,506,889	5.7%
営業利益	139,289	87,301	59.5%
営業利益率	2.9%	1.9%	+1.0pt
経常利益	106,093	168,004	▲36.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	28,162	79,639	▲64.6%

販管費の状況

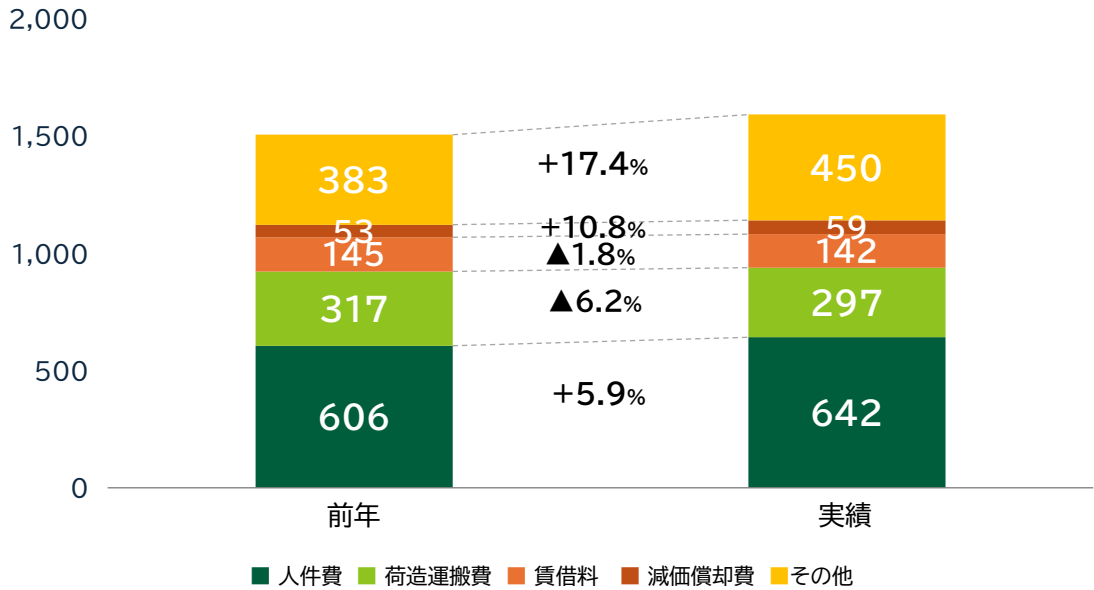
販管費は前期同期比で85百万円(5.7%)の増加。

- 人件費 ……… バースアップの実施等により、前年同期比で36百万円(5.9%)の増加
- 荷造運搬費 … 商品運搬の見直しやセット加工の内製化等により、同20百万円(6.3%)の削減
- 減価償却費 … 直営の新店出店や直営店舗の改装費等により、同5百万円(10.8%) の増加
- その他 ……… SCIの売上アップに向けた戦略的な販促費の増加等により、同66百万円(17.4%)の増加

1Q

(単位:百万円)

(2025年4月～2025年6月)

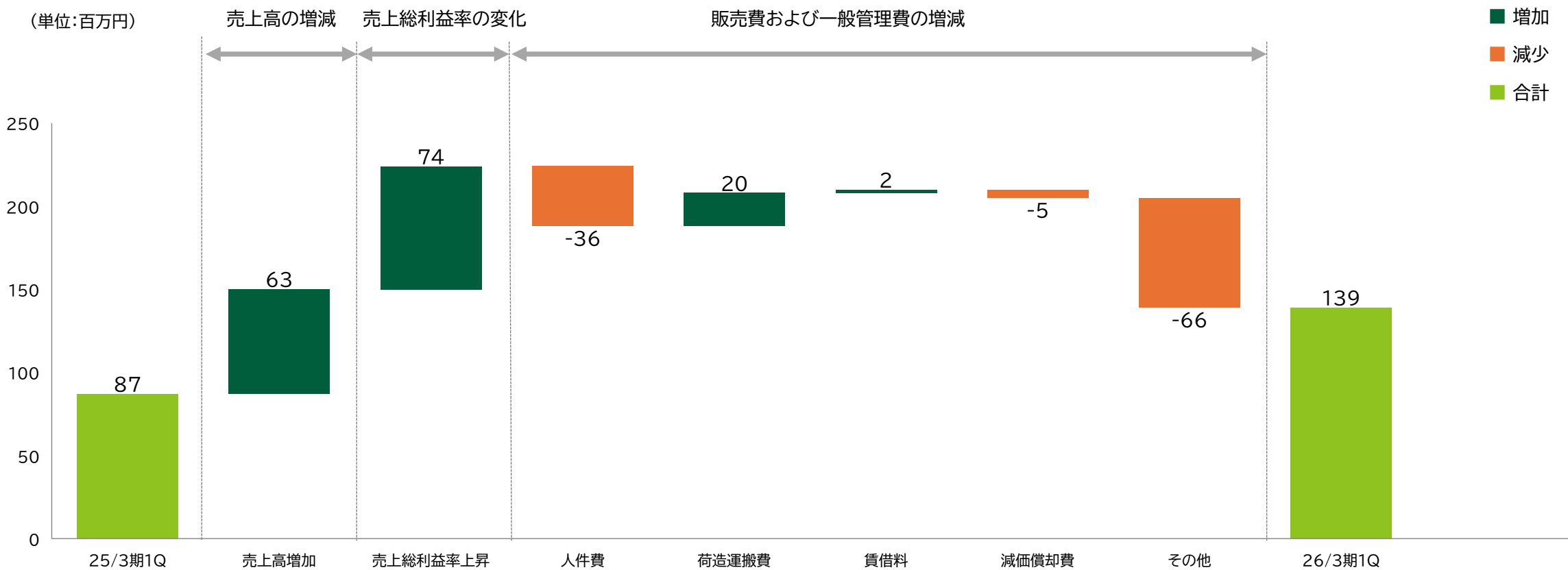


(単位:千円)	1Q(2025/4～2025/6)					
	売上高比		前年実績		前年差異	前年同期比
人件費	642,305	13.4%	606,248	13.2%	36,057	5.9%
荷造運搬費	297,212	6.2%	317,226	6.9%	▲20,014	▲6.3%
賃借料	142,997	3.0%	145,743	3.2%	▲2,746	▲1.9%
減価償却費	59,583	1.2%	53,743	1.2%	5,840	10.9%
その他	450,744	9.4%	383,928	8.3%	66,816	17.4%
合計	1,592,843	33.3%	1,506,889	32.8%	85,954	5.7%

連結営業利益 前年同期比

原材料価格の高騰が続くも、利益率の高い商品群の販促活動推進やFC向け卸価格の適正化等により、売上総利益率が改善。
人件費やSCIの増収に伴う販促費等による販管費の増加分を、売上高及び売上総利益の増加が吸収し、営業利益は前年同期比で51百万円の増加。

連結営業利益の増減要因



01 | 2026年3月期第1四半期 連結決算

02 | 販売チャネル別業績

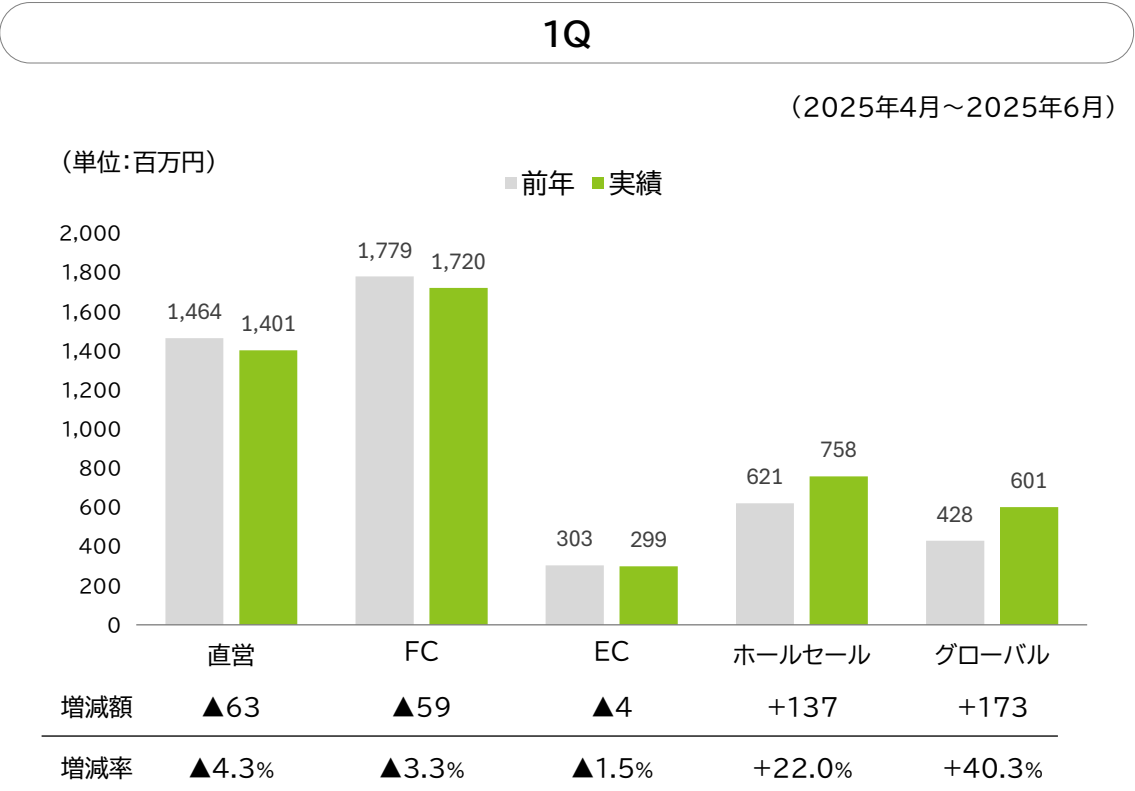
03 | 連結財務状況ほか

04 | トピックス

05 | Appendix

販売チャネル別売上高

- 店舗（直営・FC）…… お客様の購買行動の変化等、外部環境の影響によるお客様数の減少により、直営とFCを合計した店舗の前年同期比は3.7%の減少。
- EC …………… 自家需要の減少をギフト需要の増加が吸収できず、売上高は前年同期比1.5%の減少。
- ホールセール ………… 大手小売チェーンに対しては、商品ラインナップの見直しと充実、お客様ニーズ起点の商品開発等により販売力が回復し、前年同期比で22.0%増を達成。
- グローバル …………… 米国及び台湾での売上が堅調に推移しており、売上高は前年同期比で40.3%の増加。

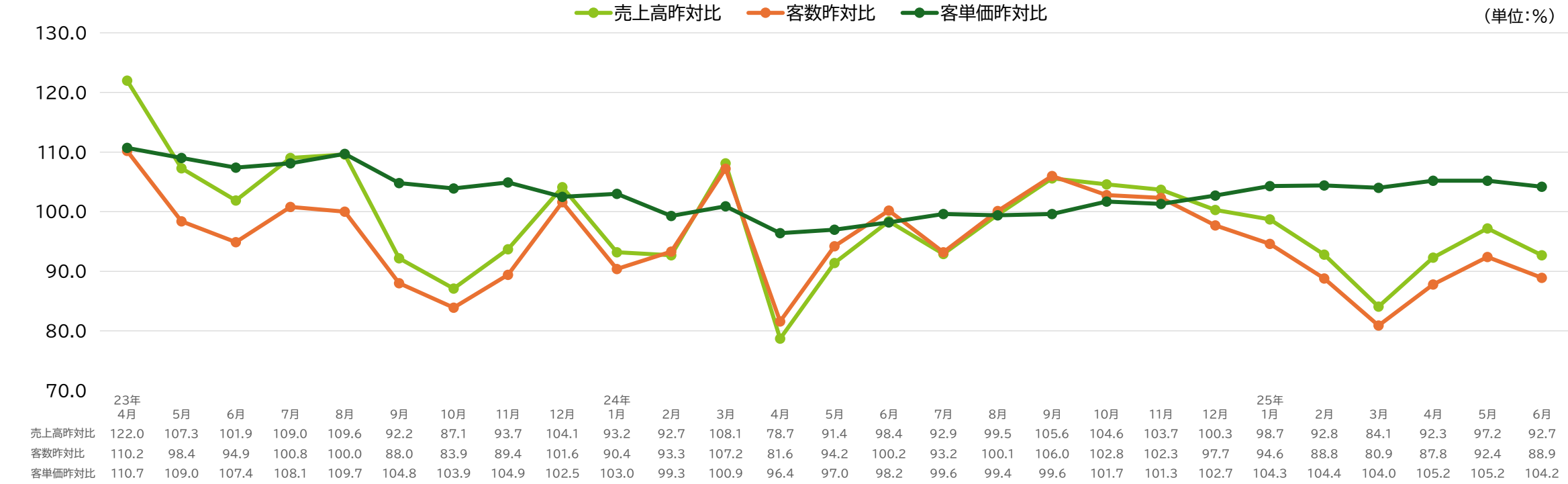


(単位:千円)	1Q(2025/4～2025/6)				
	構成比	前年実績		前年同期比	
		売上高	構成比		
直営	29.3%	1,401,521	31.9%	▲4.3%	
FC	36.0%	1,720,764	38.7%	▲3.3%	
EC	6.3%	299,162	6.6%	▲1.5%	
ホールセール	15.9%	758,168	13.5%	22.0%	
グローバル	12.6%	601,580	9.3%	40.3%	
合計	100.0%	4,781,198	100.0%	4.0%	

既存店 売上高・客数・客単価 推移

既存店お客様数は、食品価格の高騰等によるお客様の購買行動の変化等、外部環境の影響を受け減少傾向が継続。
一方でお客様単価は高水準を維持。

既存店 売上高・客数・客単価 昨対比 推移 ※1



※1 当社グループは、開店後18カ月以上経過した店舗を「既存店」としております。

業態別店舗数

「久世福商店」業態で2店舗を新規出店した一方、「サンクゼール」業態で1店舗を退店し、2025年3月末からは1店舗の増加。

(単位:店舗)

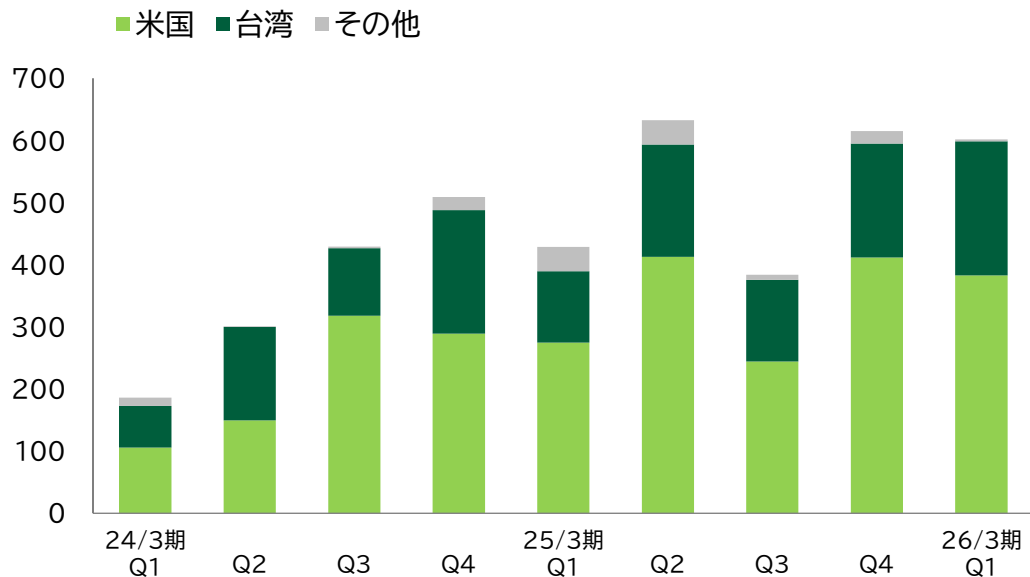
業態名	区分	2025年3月末	増加	減少	2025年6月末
サンクゼール	直営店	9	-	1	8
	FC加盟店	3	-	-	3
	計	12	-	1	11
久世福商店	直営店	43	1	-	44
	FC加盟店	120	1	-	121
	計	163	2	-	165
全業態合計	直営店	52	1	1	52
	FC加盟店	123	1	-	124
	計	175	2	1	176

グローバルの状況：国別売上高

- 米国……KUZE FUKU & SONSの売上増やBonnie's Jamsの売上計上により、売上高※1,2は前年同期比39.2%の増加。
- 台湾……米系大手小売チェーンへの販売が好調であり、売上高は前年同期比88.1%の増加。
- その他…韓国への販売減により、売上高は前年同期比92.1%の減少。

売上高推移

(単位:百万円)

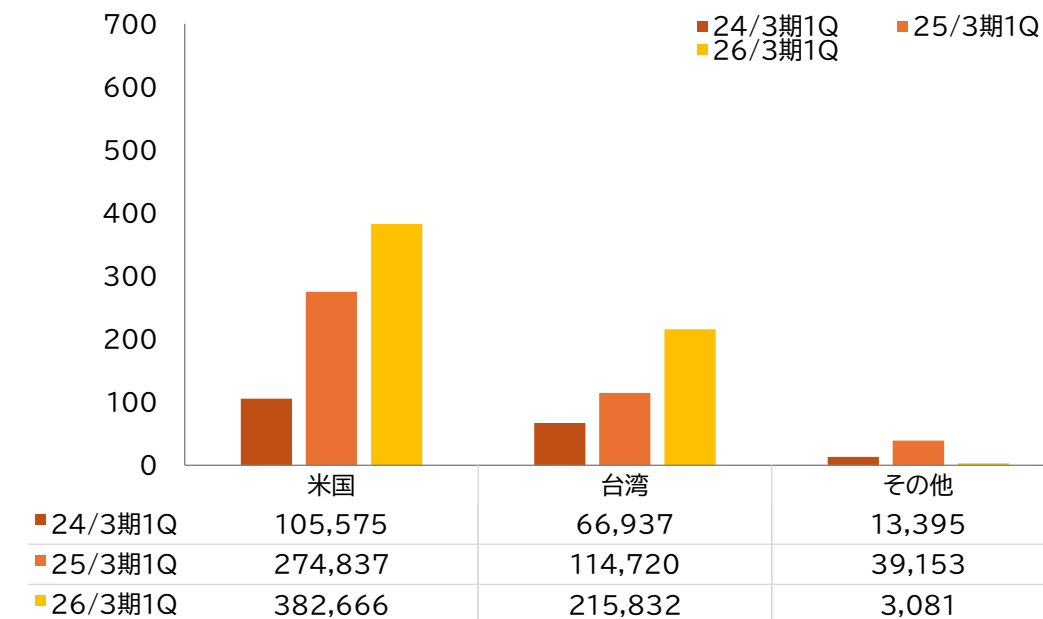


※1 米国子会社における25年1月～3月が該当

※2 当連結会計年度において、米国子会社損益の換算に用いた米ドル期中平均レートは152.55円(前年同期は148.63円)

国別売上高推移 ※3

(単位:千円)



※3 最終販売国別に集計しております。

01 | 2026年3月期第1四半期連結決算

02 | 販売チャネル別業績

03 | 連結財務状況ほか

04 | トピックス

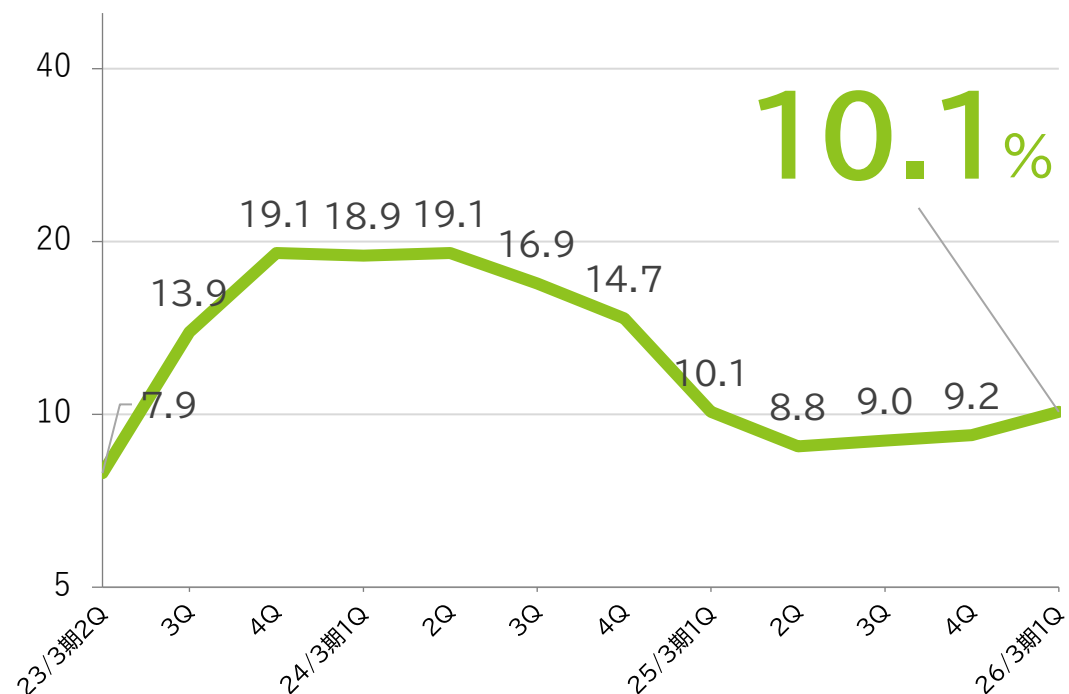
05 | Appendix

貸借対照表

(単位:千円)	2025年3月末	2025年6月末	
			前期末比
現金及び預金	1,936,046	2,504,252	29.3%
売掛金	1,995,898	1,527,759	▲23.5%
棚卸資産	2,008,426	2,100,096	4.6%
その他流動資産	183,187	139,846	▲23.7%
貸倒引当金	▲484	▲406	▲16.0%
流動資産合計	6,123,073	6,271,548	2.4%
固定資産合計	3,122,255	3,024,961	▲3.1%
資産合計	9,245,329	9,296,510	0.6%
負債合計	4,284,156	4,625,417	8.0%
純資産合計	4,961,173	4,671,093	▲5.8%
自己資本比率	53.6%	50.2%	▲3.4pt

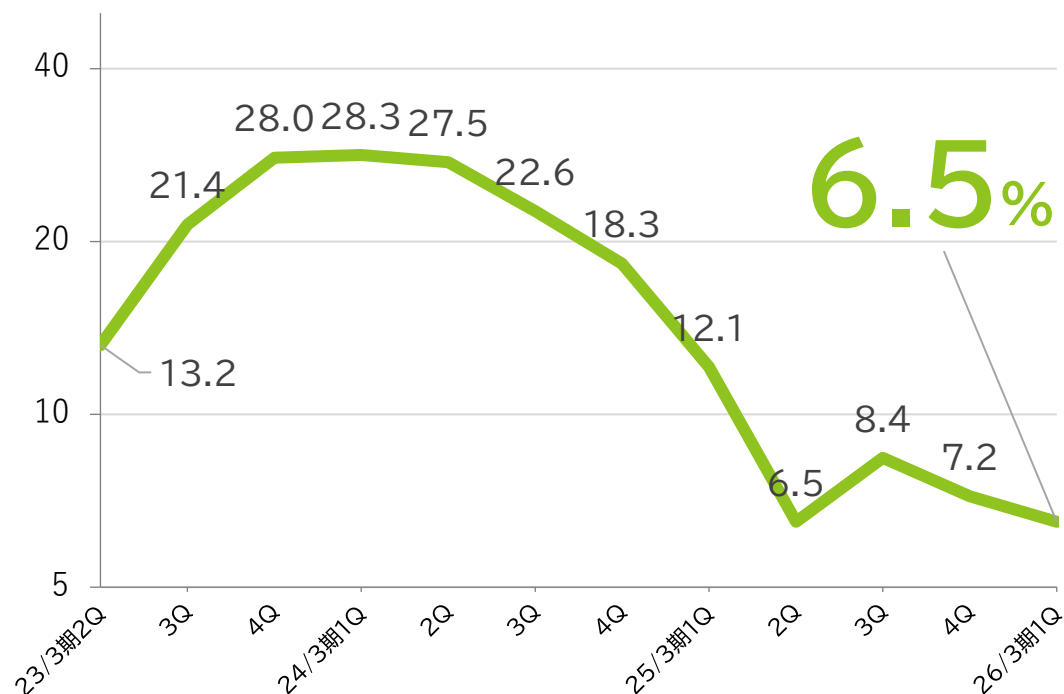
ROIC・ROE

ROIC (直近12カ月間)



$$\text{計算式} = \frac{\text{営業利益} \times (1 - \text{実効税率})}{(\text{株主資本} + \text{有利子負債})}$$

ROE (直近12カ月間)



$$\text{計算式} = \frac{\text{親会社株主に帰属する当期純利益}}{\text{自己資本}}$$

2026年3月期 連結業績予想に対する進捗率

2026年3月期連結業績予想に対するグループ業績及びチャネル別売上高の進捗は以下の通り。

連結業績予想

- 売上高…………… 順調に推移。
- 営業利益…………… 売上総利益率の改善と販管費の圧縮を継続。
- 経常利益及び親会社株主に帰属する四半期純利益 …… 為替差損の影響により減少。

単位:百万円	1Q(2025/4~2025/6)		
		通期連結業績予想	進捗率
売上高	4,781	20,716	23.0%
営業利益	139	918	15.1%
営業利益率	2.9%	4.4%	—
経常利益	106	916	11.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	28	484	5.7%

販売チャネル別売上高予想

- 直営及びFC …… 既存店のお客様数を増やすため、接客力や販売力を強化。
試飲試食や売り場改善等によるお客様体験の付加価値向上を推進。
- EC…………… 公式ECサイトではストーリー性のあるコンテンツを強化。
デジタル広告やSNSを活用し、ブランド認知と新規顧客の獲得に注力。
- ホールセール …… 取引先ポートフォリオを拡大することで事業リスクの分散を図り、安定成長を目指す。
- グローバル……… 米国既存ブランドの売上増と、アジア及びその他地域の販路拡大を推進。

単位:百万円	1Q(2025/4~2025/6)		
		通期連結業績予想	進捗率
直営	1,401	6,600	21.2%
FC	1,720	7,544	22.7%
EC	299	1,329	22.4%
ホールセール	758	2,773	27.3%
グローバル	601	2,469	24.3%
合計	4,781	20,716	23.0%

01 | 2026年3月期第1四半期連結決算

02 | 販売チャネル別業績

03 | 連結財務状況ほか

04 | トピックス

05 | Appendix

久世福商店ブランド価値最大化のための組織変更

久世福商店ブランド価値最大化を実現するため、2025年7月に組織変更を実施。

●目的: 当社の主力事業である久世福商店事業にリソースを集中させ、一気通貫の業務運営を実現することで、久世福商店のブランド価値最大化を図る。



お客様視点の売り場改革による来店顧客の増加と購買率の向上

目指すのは、「思わず入店したくなる魅力的な店頭」、「いつ行っても新しい発見があるワクワクする売り場」、「30分いても飽きない楽しい売り場」

来店を促進する
情報発信

■ 動きのある売り場作り(例:試飲・試食)



■ 魅力的な売り場作り



店頭のオペレーション改善

商品付加価値の向上

商品の付加価値を向上させるための4つの戦術。

1 「さらにおいしく」を追求した 定番商品のリニューアル

自社で製造している定番商品については、原材料の見直し等によるおいしさを絶対追求とコストダウンの両立を目指し、リニューアルを継続。



2 お客様の「あったらいいな」に 応える商品開発

マーケティング分析によりお客様ニーズを的確に把握し、商品開発に反映。また、季節感や旬を意識した商品展開で、更なる付加価値を演出。



3 「さらに便利」を追求した 新しい商品カテゴリ

開発ラボを活用した新しい商品カテゴリの開発を推進。更なる利便性を求めて、開発力の強化を図る。



4 「大切な人にいいものを贈りたい」 ギフトの強化

ギフト需要の高まりに合わせた商品ラインナップやサービスを強化。贈り手はもちろん、貰い手にも、商品へのこだわりや作り手の想いが伝わる施策を展開。

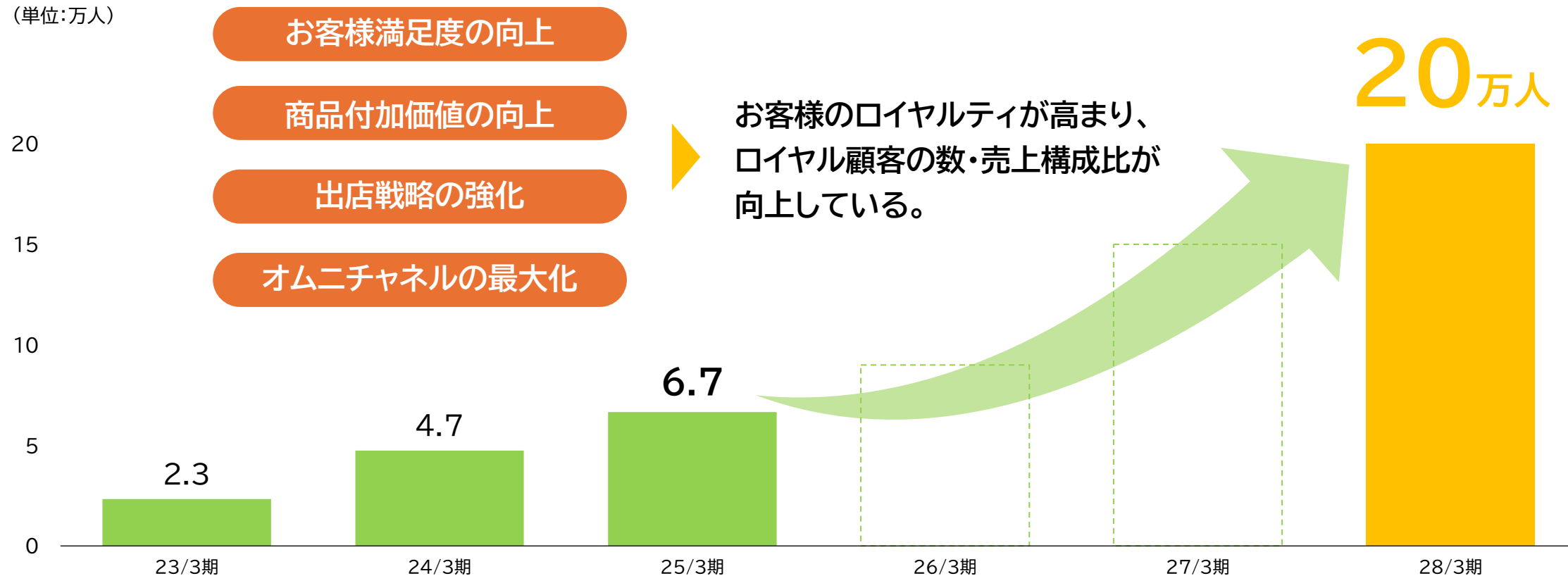


お客様ロイヤルティの向上 - 3年後に目指す姿

お客様のロイヤルティを高める施策のうち、注力する以下の戦略を推進することで、ロイヤル顧客数を2028年度までに現在の3倍に増加。既存店の収益拡大を図る。

▶ ロイヤル顧客数の推移とKPI

(単位:万人)



01 | 2026年3月期第1四半期連結決算

02 | 販売チャネル別業績

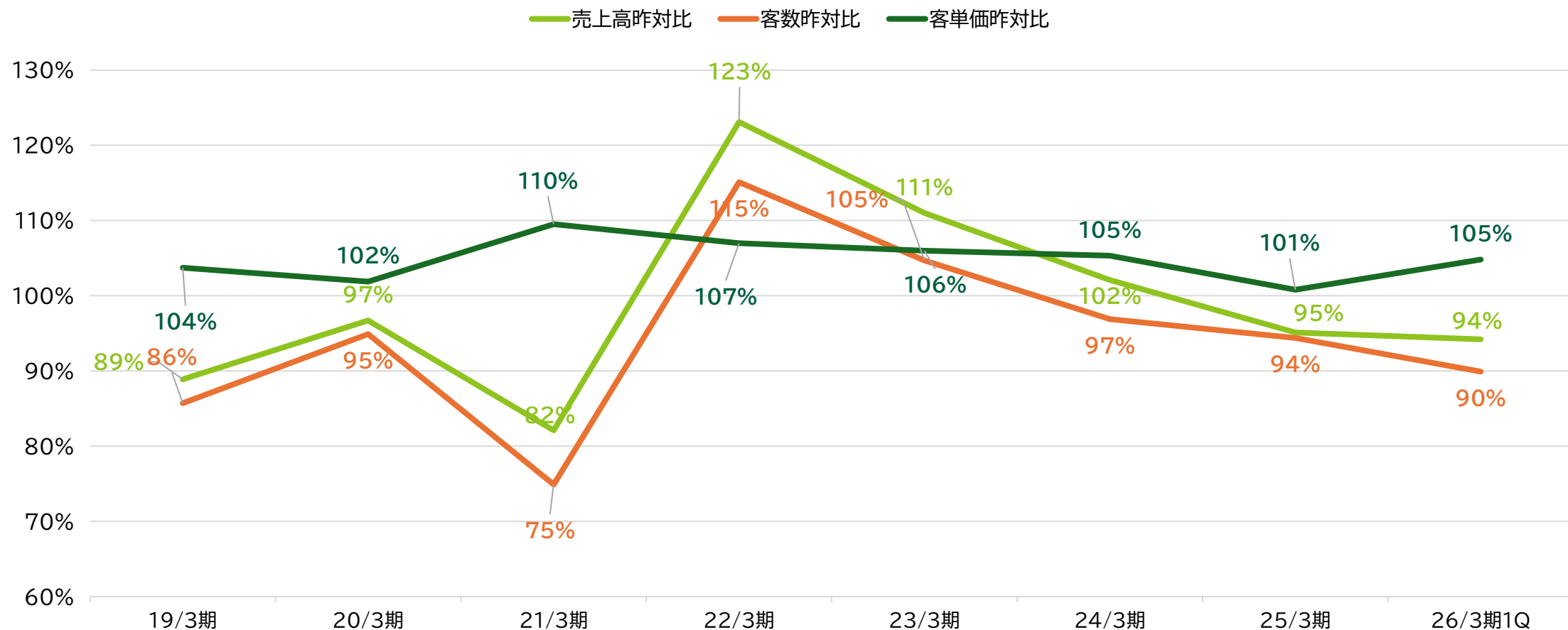
03 | 連結財務状況ほか

04 | トピックス

05 | Appendix

既存店 売上高・客数・客単価 推移

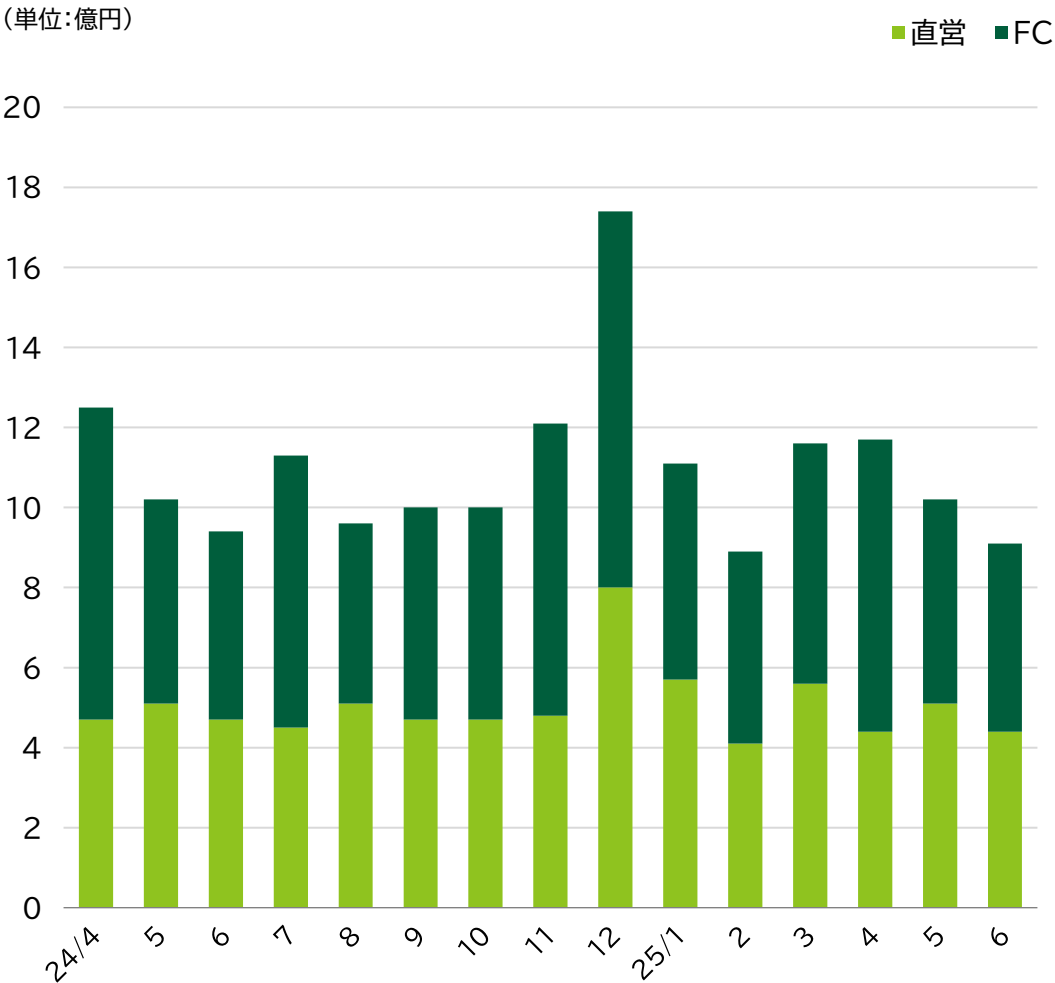
既存店 売上高・客数・客単価 昨対比 推移 ※1,2



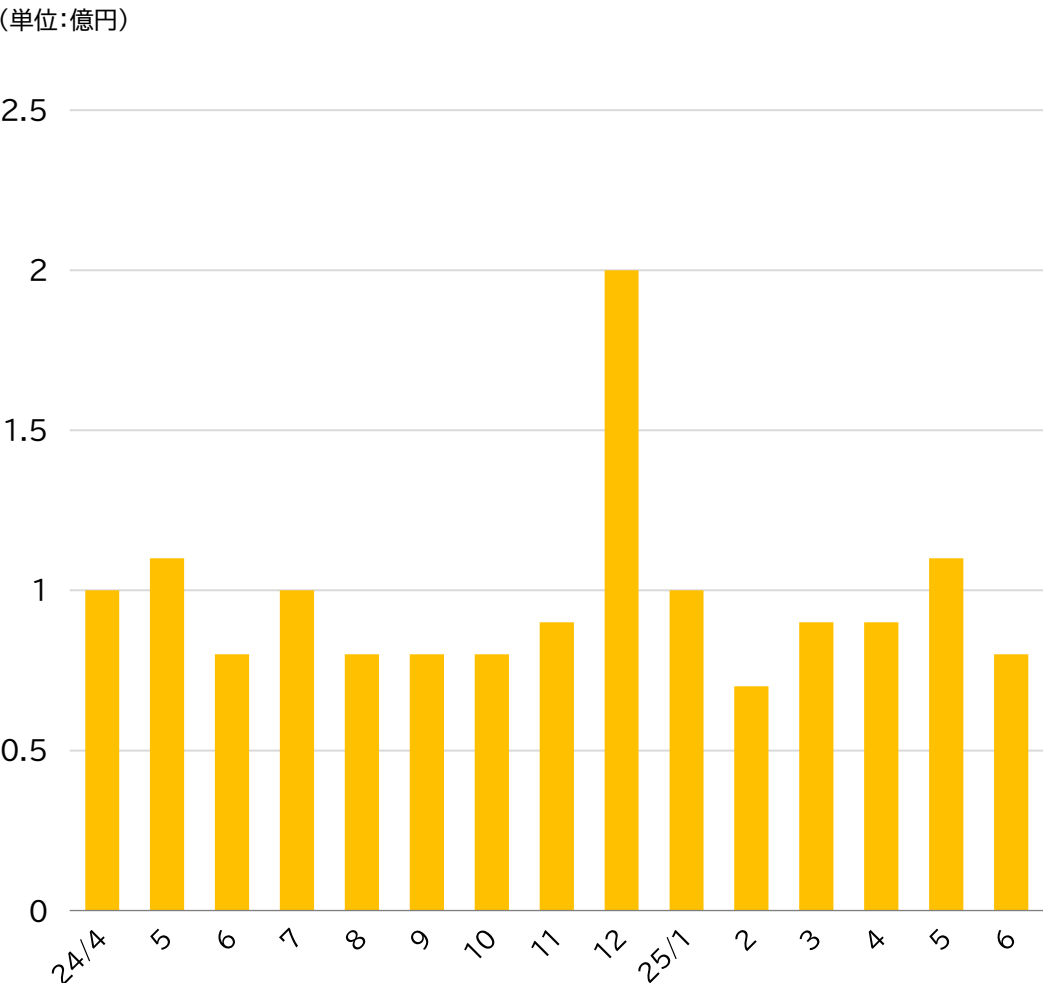
※1 当社グループは、開店後18カ月以上経過した店舗を「既存店」としております。 ※2 各年度期首で開店後18カ月以上経過している店舗を対象に売上高・客数・客単価の昨対比を計算しております。

販売チャネル別業績（店舗・EC）

月次売上高（店舗）



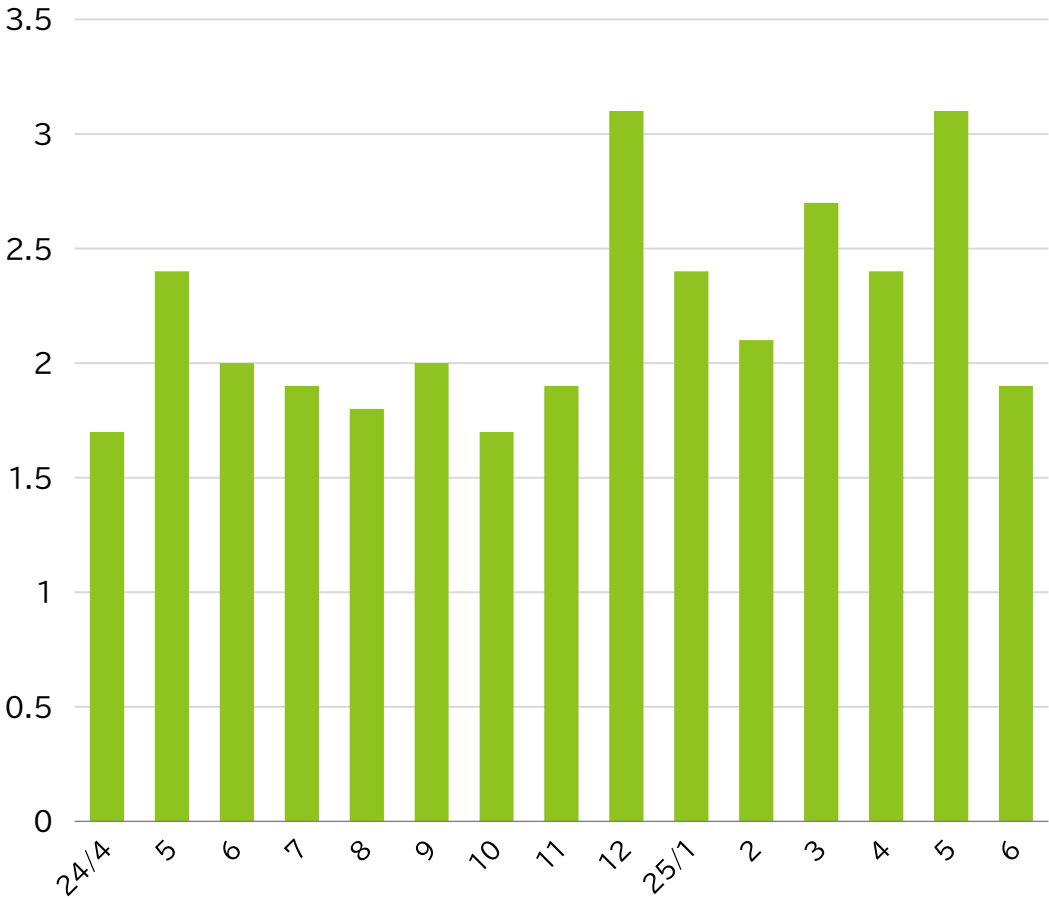
月次売上高（EC）



販売チャネル別業績（ホールセール・グローバル）

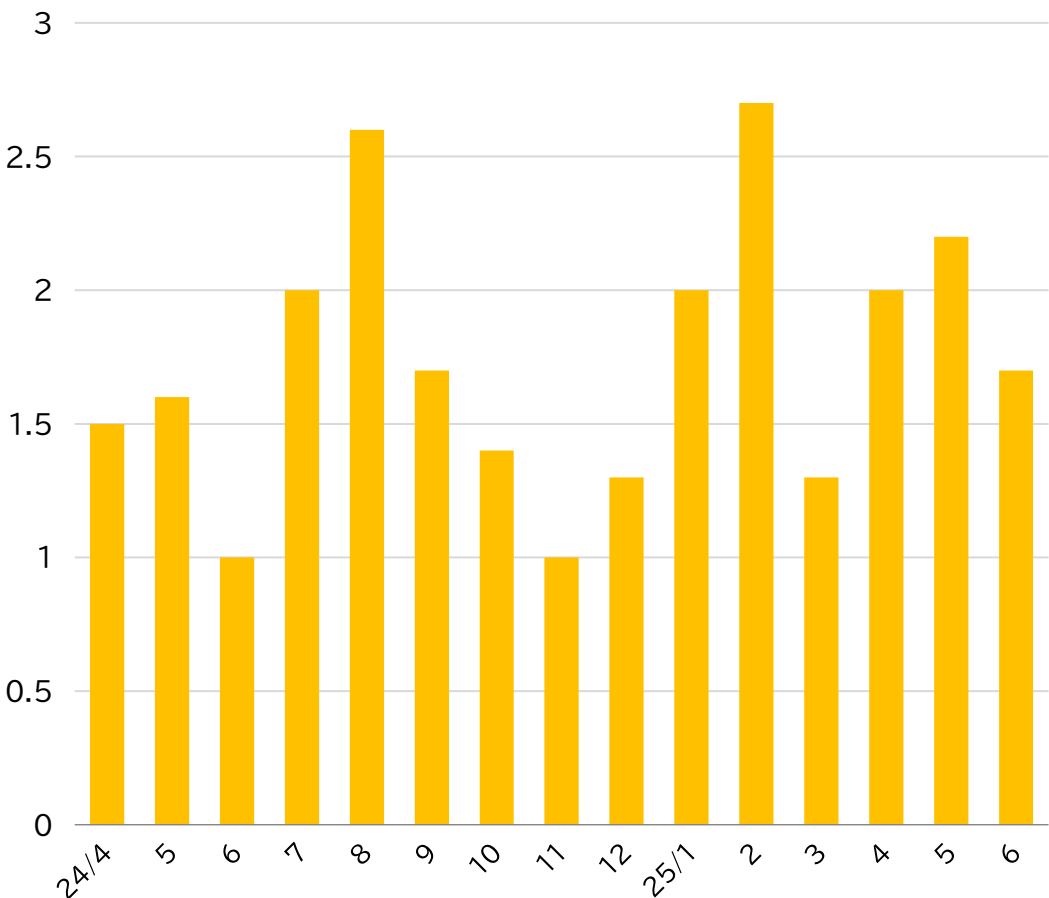
月次売上高（ホールセール）

（単位：億円）



月次売上高（グローバル）

（単位：億円）



過年度四半期連結業績

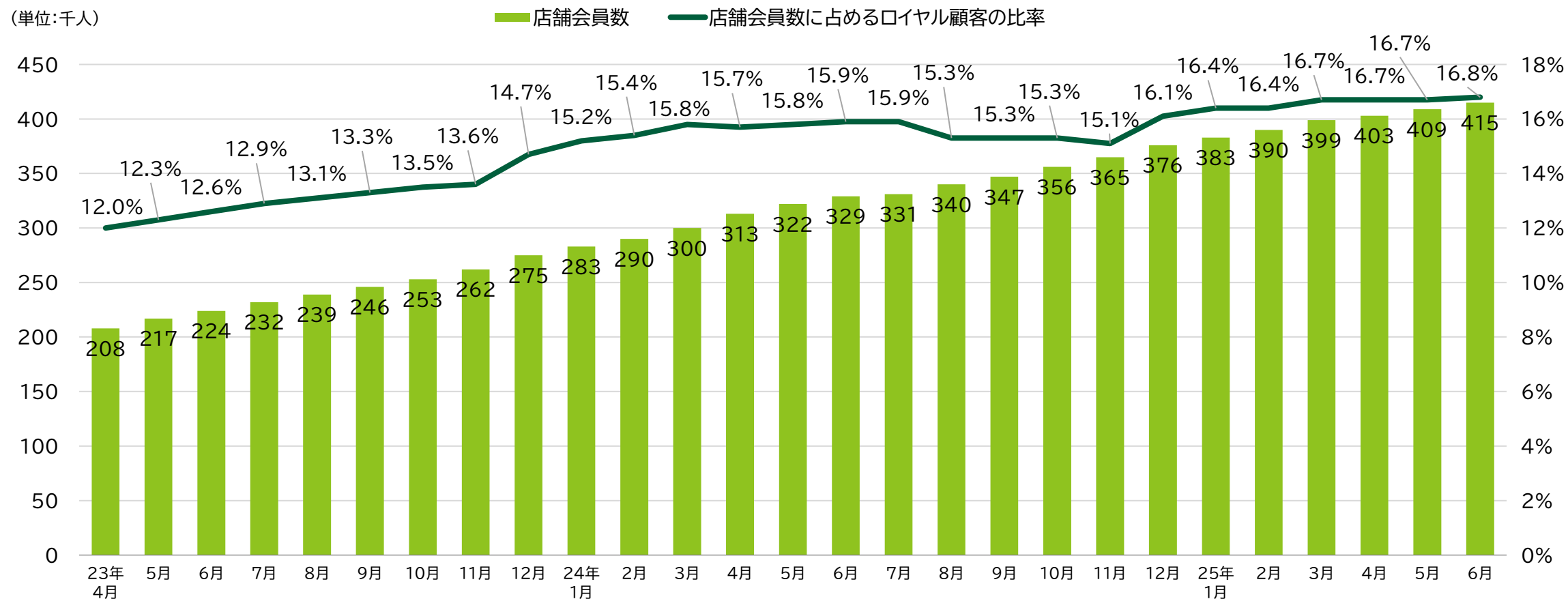
(単位:千円)	2026年3月期							
	1Q		2Q		3Q		4Q	
		構成比		構成比		構成比		構成比
売上高	4,781,198	100.0%						
売上総利益	1,732,132	36.2%						
営業利益	139,289	2.9%						

(単位:千円)	2025年3月期							
	1Q		2Q		3Q		4Q	
		構成比		構成比		構成比		構成比
売上高	4,597,296	100.0%	4,611,672	100.0%	5,439,383	100.0%	4,818,907	100.0%
売上総利益	1,594,191	34.7%	1,595,602	34.6%	1,922,276	35.3%	1,667,573	34.6%
営業利益	87,301	1.9%	148,069	3.2%	379,328	7.0%	221,295	4.6%

(単位:千円)	2024年3月期							
	1Q		2Q		3Q		4Q	
		構成比		構成比		構成比		構成比
売上高	4,806,138	100.0%	4,212,860	100.0%	5,285,263	100.0%	4,858,655	100.0%
売上総利益	1,933,554	40.2%	1,621,506	38.5%	1,885,250	35.7%	1,613,436	33.2%
営業利益	502,632	10.5%	243,836	5.8%	341,528	6.5%	201,194	4.1%

店舗会員数・ロイヤル顧客比率

店舗会員数・ロイヤル顧客比率 推移 ※1,2



※1 上記グラフはEC会員を含まない店舗をご利用いただいているお客様会員数を示しております。 ※2 当社公式アプリにご登録いただいているお客様会員のうち、基準日(各月末)から起算して7カ月間の購入金額の合計金額が当社が定める基準金額を超えるお客様会員を「ロイヤル顧客」と定義しております。

2026年3月期 第1四半期 新商品情報 | 久世福商店



しろえびせんべい

大人のしゃけしゃけめんたい風

2025年
5月発売

通年
販売

https://kuzefuku.com/?page_id=13&eci_product=fsh02944



さわやかな酸味

発酵塩レモンタルタル

2025年
6月発売

夏季
限定

https://kuzefuku.com/?page_id=13&eci_product=fsh02944

2026年3月期 第1四半期 新商品情報 | 久世福商店



梅しそめんつゆ

2025年
5月発売

夏季
限定

https://kuzefuku.com/?page_id=13&eci_product=fsh00299



ばあちゃんぜんざい

2025年
5月発売

<https://kuzefuku.com/?p=79403>

2026年3月期 第1四半期 新商品情報 | サンクゼール



長野龍眼

2025年
4月発売

再販

https://kuzefuku.com/?page_id=13&eci_product=W00826



夏ジャム 新フレーバー

グアバストロベリー

2025年
5月発売

夏季
限定

https://kuzefuku.com/?page_id=13&eci_product=J02250

※夏ジャム詳細⇒ <https://kuzefuku.com/?p=82485>

2026年3月期 第1四半期 新商品情報 | KELLY'S JELLY



Kelly's Habanero
Pepper Jelly



Kelly's Marionberry
Habanero Jelly



Kelly's Pineapple
Jalapeno Pepper Jelly



Kelly's Strawberry
Habanero Pepper Jelly

2026年3月期 第1四半期 新店情報



久世福商店
小田急百貨店新宿ハルク店

東京都



久世福商店
ららぽーと安城店

愛知県