

2026 年 8 月 13 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 み の や
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 正 木 宏 和
(コード番号：386A 東証スタンダード)
問 合 せ 先 取 締 役 佐 々 木 康 宏
(TEL 048-816-4550)

2026 年 6 月期決算において高い関心が予想される事項

日頃より、当社に関心をお寄せいただきありがとうございます。2026 年 8 月 13 日に発表しました、2026 年 6 月期決算内容において高い関心が予想される事項について、下記のとおり開示いたします。

Q1：2026 年 6 月期決算について、売上高が当初予想を下回った要因を教えてください。

A1：主な要因は、直近において新規出店した店舗の売上が想定を下回ったことです。加えて、路面店では天候不良の影響や近隣競合との競争激化などの外部環境も売上に影響しました。新規出店については、立地や競合環境、通行量など当社の出店基準に基づき出店しておりますが、一部店舗では店舗の視認性や来店動線、また周辺エリアに既存店がなくブランド認知度として充分ではなかったことなどが集客に影響したと分析しております。

これらの検証結果を踏まえ、出店基準を見直すとともに、認知度向上に向けた販促施策の強化など、出店精度の向上に取り組んでまいります。

Q2：競合店舗が増えてきているとのことですが、それに対する施策について教えてください。

A2：競争環境は年々厳しさを増しておりますが、当社では「店舗力」「商品力」「集客力」の強化を通じて、お客様に選ばれる店舗づくりを進めております。店舗面では、老朽化した既存店を中心にリニューアルを進めており、什器の入れ替え等によるレイアウトの見直しに加え、通路幅を拡張することで店内の回遊性を向上させるなど、お客様が快適にお買い物いただける売場づくりに取り組んでおります。商品面では、新規取引先の開拓による品揃えの拡充に加え、定番商品の大幅な見直しを継続的に実施しております。ご来店の際に新たな発見を楽しんでいただける魅力的な売場づくりを進めることで、来店頻度の向上につなげてまいります。さらに、集客面では SNS や動画コンテンツなどによる情報発信を強化し、「おかしのまちおか」の認知度アップと来店促進に取り組んでまいります。これらの取組みを通じて、競争環境の変化に対応しながら既存店の競争力を高め、持続的な売上成長につなげてまいります。

Q3：特別損失について、一部店舗の収益性低下に伴い減損損失を計上していますが、今後の対応について教えてください。

A3：減損損失 209 百万円を特別損失として計上した収益性が低下している店舗については、店舗ごとの課題を分析したうえで、改善施策を実施しております。具体的には、商品構成の見直しや販促施策の強化、店舗レイアウトの改善などの対策を講じております。そのうえで、一定期間取組みを実施しても収益改善が見込めない場合には、当社の退店基準に基づき撤退を判断します。また、退店に至った店舗については立地や商圈、競合環境などから要因を検証し、出店基準や店舗運営に反映することで、今後の出店精度の向上と店舗収益性の最大化につなげてまいります。

Q4：適正な利益率水準はどれくらいと認識すればよいのでしょうか？

A4：中長期的には、経常利益率3%を目安にしております。また、2027 年6月期の経常利益率は2.9%と、ほぼ適正水準となっております。

Q5：月次情報において、客数が前年同月比100%を下回ることを受けて、どのように考えていますか。

A5：客数については、人口動態や消費環境の変化など外部環境の影響もありますが、当社としては引き続き、より多くのお客様にご来店いただける店舗づくりに取り組んでまいります。

具体的には、既存店のリニューアルによる店舗環境の改善、定番商品の見直しによる品揃えの強化、月間販売強化商品の展開など、来店動機を高める施策を推進しております。また、季節商品や新商品の投入などを通じて、来店頻度の向上にも取り組んでおります。また、客単価も重要な指標として捉えており、商品構成の見直しや魅力ある商品の提供により、買い上げ点数・客単価アップにつなげ、客数の変動を補うことで、売上高の増収基調を維持しております。今後も客数の増加と客単価の向上の両面から取り組み、既存店の売上成長につなげてまいります。

Q6：2027 年6月期の配当予想は増配となっておりますが、株主還元に関する考え方について教えてください。

A6：2027 年6月期の年間配当金（期末）は1株当たり前期比5.34円増配の30円を計画しております。

当社は、企業体質の強化や将来の成長に向けた投資資金の確保を考慮しながら、株主の皆様への安定的な利益還元を継続して実施することを基本方針としております。

2026 年6月期の経営成績については、当初計画を下回る結果となりましたが、その要因を分析し、新規出店の精度向上や既存店の収益力強化など、改善に向けた取組みを進めております。

2027 年6月期は、業績予想の達成に向けて全社一丸となって取り組むとともに、株主の皆様への利益還元を重視し、増配を計画しております。また、株主優待制度についても継続して実施してまいります。今後も持続的な成長と安定した株主還元の両立を目指し、中長期的に株主の皆様の期待に応えられる企業価値向上に取り組んでまいります。

以上



当社 HP の IR サイトでは、株主・投資家の皆様へ積極的に情報を発信しております。
ぜひご覧ください。

<https://www.machioka.co.jp/ir/>

