

2026年9月期 中間期 決算説明会資料



2026年5月22日

株式会社マミーマートホールディングス

1. 業績

- 新規出店・改装が寄与し、上期は大幅な増収を実現。出店拡大フェーズは計画通り進捗。
- 利益面は、人件費などの販管費増加を吸収し、前年同期比で増益を確保。

2. 足元動向

- 既存店の伸び率は前年水準を上回るものの、コロナ禍以降続く高成長の反動などを背景に第2四半期にかけて伸長率は落ち着いてきている。

3. 下期の論点

- 既存店の伸び率を最重要KPIとし、価格・品揃え・品質の構造改革を断行。下期以降の競争力向上と安定成長を目指す。

▶ 既存店の底堅い推移に加え、出店・改装の寄与により、上期の業績は計画に対して概ね想定通り。

	前期実績 ※加口内は売上高比	当期実績 ※加口内は売上高比	前期比	進捗率
営業収益	93,418	112,902	120.9%	50.2%
売上高	92,265	111,739	121.1%	-
売上総利益	20,716 (22.5%)	24,350 (21.8%)	117.5%	-
販売費および一般管理費	17,547 (19.0%)	21,156 (18.9%)	120.6%	-
営業利益	4,322 (4.7%)	4,356 (3.9%)	100.8%	62.2%
経常利益	4,538 (4.9%)	4,761 (4.3%)	104.9%	62.7%
親会社株主に帰属する中間純利益	3,073 (3.3%)	3,223 (2.9%)	104.9%	60.8%

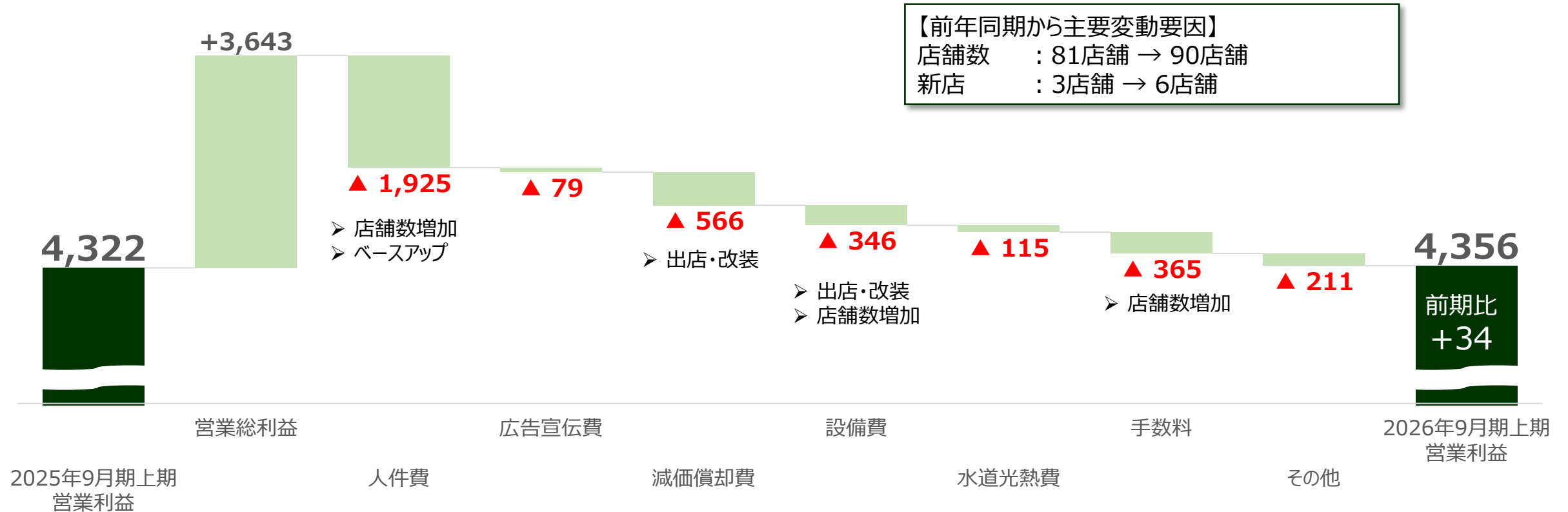
単位:百万円

営業利益の増減要因

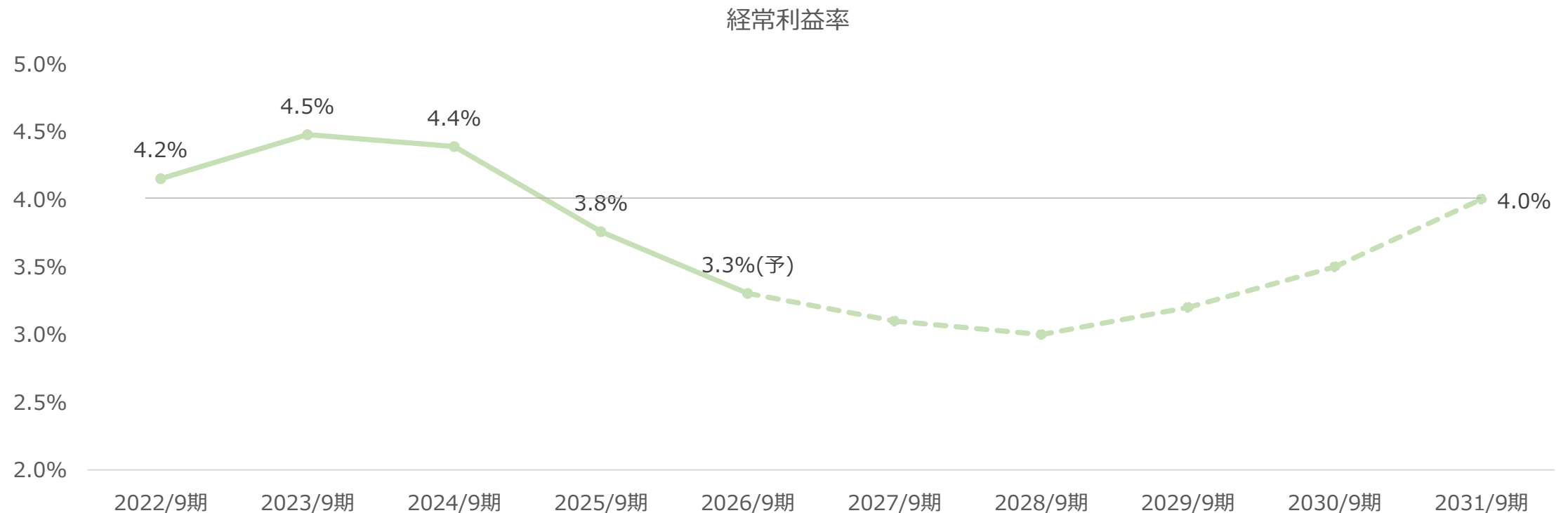


▶ 店舗数増加により、営業総利益が大きく増加。販売費および一般管理費の増加分を吸収し、営業利益は拡大。

(単位：百万円)



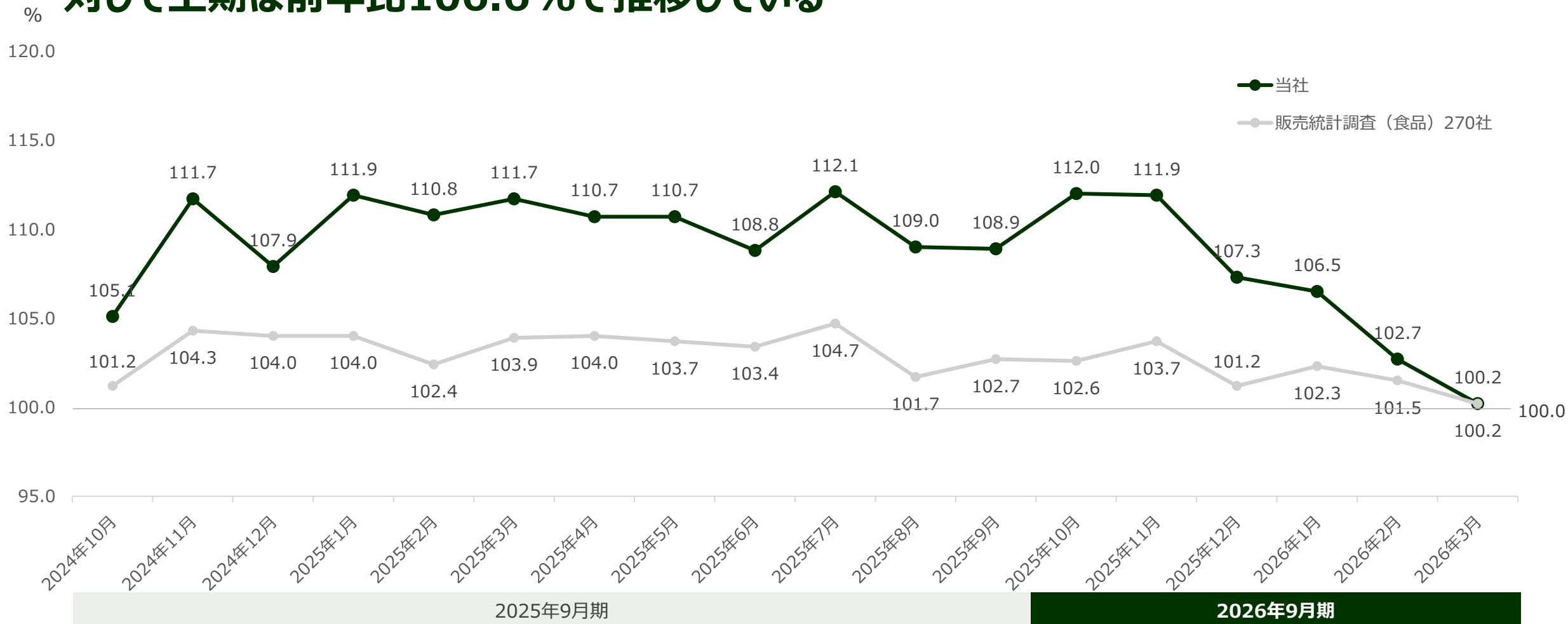
- ▶ 現在は将来のための戦略投資実行の時期であり、新店・改装の投資額が増加しているため、経常利益率が低下傾向にある。
今後、店舗数の拡大により、全店に占める新店の割合が低下するにつれ、経常利益率は安定化していく見通し。



売上高前年比推移（既存店※開店月から13ヶ月以上経過した店舗）

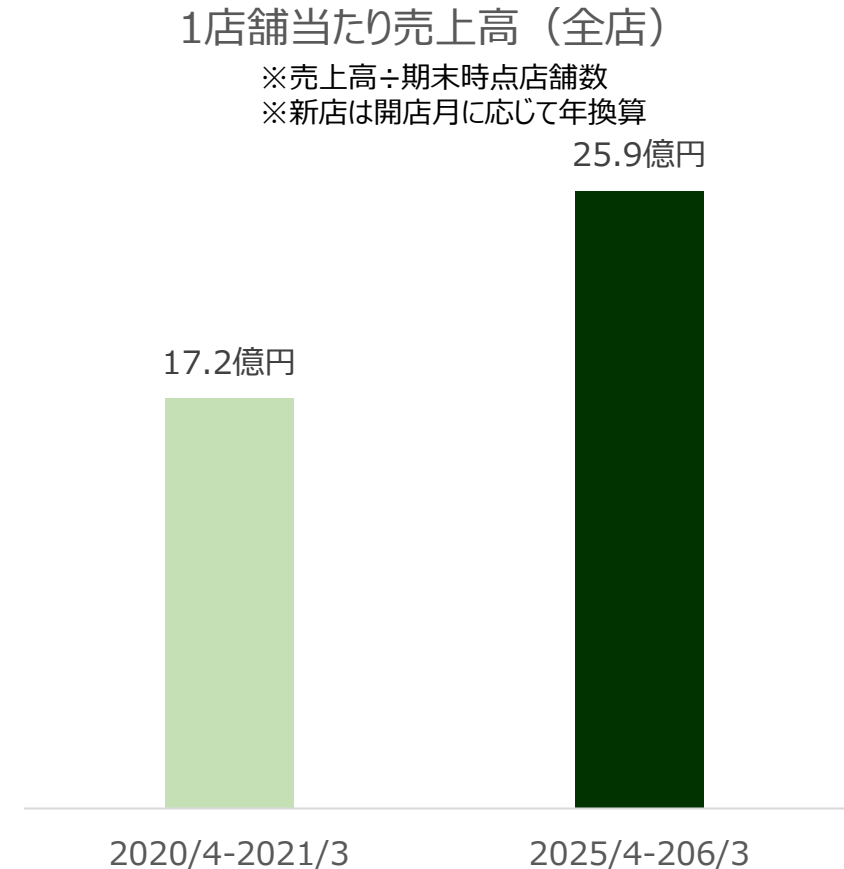
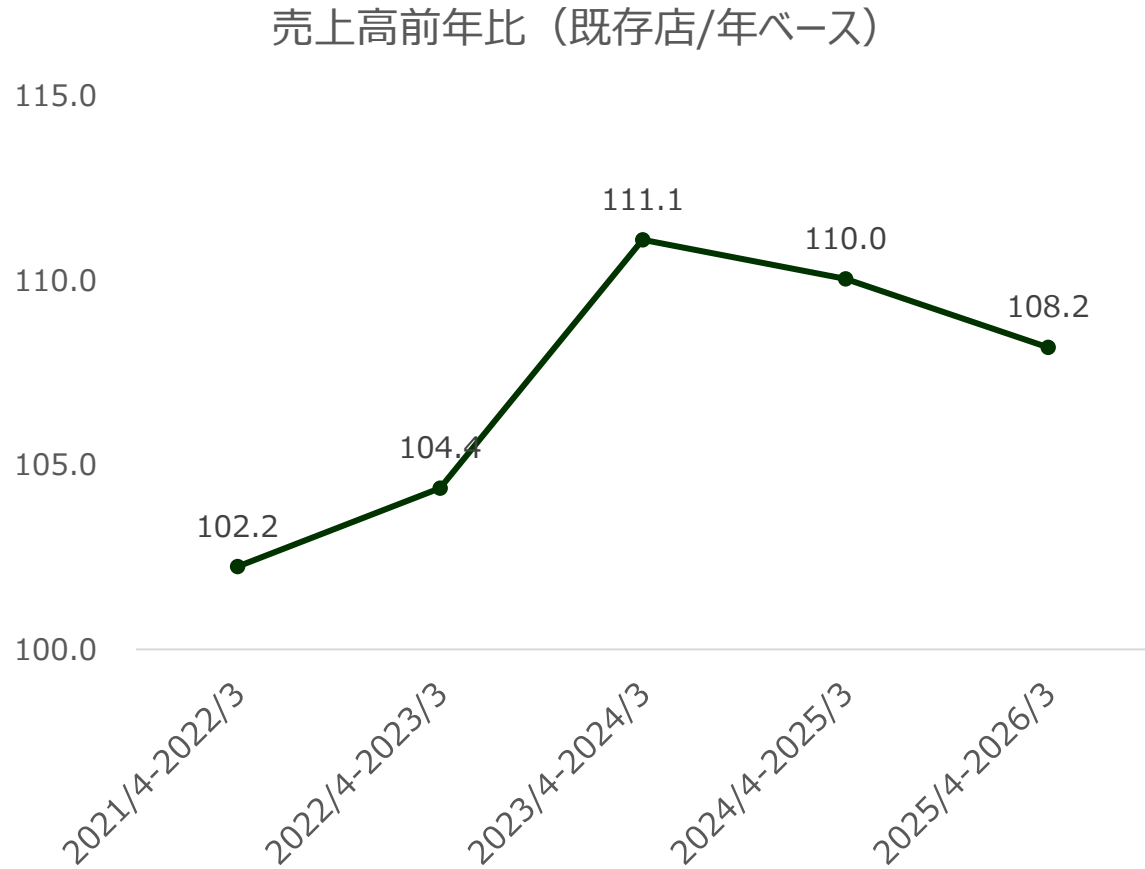


▶ 前年度の高い成長の反動もあり、伸び率は落ち着いてきているが、高水準のベースに対して上期は前年比106.6%で推移している



当社データおよび「食品スーパーマーケット月別動向（販売統計調査）」（統計・データでみるスーパーマーケット）を加工して作成

▶ 既存店の売上は順調に伸長しており、結果として、1店舗当たりの売上高も向上。



上期業績（純既存店※2024年10月以降の新店・改装店を除いた店舗）



- ▶ 直近の新店・改装効果を除いた純既存店では、お客様の支持は継続的に得られており、売上・利益ともに伸長し、新規出店や改装等の戦略投資を支えている。

純既存店の売上高

76,928百万円
80,550百万円

104.7%

2025年9月期上期

2026年9月期上期

純既存店の経常利益

3,907百万円
(利益率5.1%)

4,492百万円
(利益率5.6%)

115.0%

2025年9月期上期

2026年9月期上期

圧倒的地域No.1店舗を目指して①：商品開発



▶ 商品開発の仕組化によって、新商品を迅速に開発し、お客様に提供していく。



カテゴリ開発会議

※隔週開催

商品開発スピードを高めるための仕組み

- 惣菜中心の開発から、生鮮や日配グローサリーも含めた全カテゴリーの開発に拡大
- 売れ行き・お客様の反応を踏まえ、商品改廃を迅速化
- 季節・トレンドに合わせたMDのアップデートを継続



新商品プレゼンの様子



外部評価という形で着実に成果として現れている

圧倒的地域No.1店舗を目指して②：鮮魚PCセンター



- ▶ 当社グループ初の鮮魚プロセスセンターを2026年4月に稼働。
- ▶ センター加工により店舗運営効率化に資するとともに、店舗での品揃え拡大と高鮮度化に寄与。（マミープラスに先行的に商材提供し、その後順次拡大予定）



鮭切りマシン

高性能カメラでサケの断面積を瞬時に計算し、設定した重量にそろえてカット



解凍/氷塩水処理層

細菌増殖抑制、ドリップの減少等の効果により、高鮮度を維持



店頭に並ぶ鮮魚PCセンターで加工した商品

生魚は産地市場である水戸市場を中心に買い付け、PCセンター入荷翌日には店舗に陳列

初期導入の7店舗

鮮魚売上（5月直近）
前年比120.6%

圧倒的地域No.1店舗を目指して③：MD戦略の徹底



▶ MD戦略を徹底し、各店舗のパフォーマンスを平準化するために、コントローラー職を新設。



本部



コントローラー
(新設)



各店舗

コントローラーの役割

- 戦略の同期化
重点MD・季節商品を、狙いとともに全店へ徹底
- 標準化の推進
店舗間のバラツキを是正し、一定水準の売場・品揃えを実現
- 現場起点の改善循環
売れ行き・欠品・廃棄データを集約し、次回MDへ即反映

狙いと効果

- 重点商品の展開率向上
- 機会損失の抑制
- 店舗間パフォーマンスの平準化
- チェーンMDの再現性向上

圧倒的地域No.1店舗を目指して④：MD支援システム



▶ 標準化と自動化を推進するMD改革基盤を今第4四半期から稼働予定。

- 商品部：より商品開発に注力できる体制へ
- 店舗：無駄のない運営体制へ

MD支援システムの主要機能

1. 取引先ポータル（情報のデジタル入口）



見積・提案資料をデジタルで直接受領。従来のアナログなやり取りやコピー作業を排除し、正確なデータを即座にシステムへ反映。

2. バイヤーマスター（MD業務の心臓部）



全商品をデータベース化し、改廃・分荷・特売などのメンテ業務を自動化。事務作業を減らして本来バイヤーが行うべき判断や価値創造に時間を使う。

3. 店舗ポータル（現場の即断・即実行）



スマホ・タブレット連携により、最適化されたMD情報をリアルタイムで同期。指示の確認漏れや移動のムダを排除し、本部の戦略を確実に売場へ反映。

店舗拡大に伴う対応：新物流センター



- ▶ 2026年3月に物流センターを移転し、将来の店舗数を踏まえたキャパシティ増強を実施。
- ▶ 「オペレーション効率化」「物流効率化」により、売上総利益率向上に資することを期待。



(株)丸和運輸機関との協業により
松伏センター
AZ-COM Matsubushi EAST
2026年3月稼働



当社グループの物流体制

新センター稼働により
+40店舗の対応が可能に



川越センター



松伏センター
AZ-COM Matsubushi EAST

移転



オペレーション効率化設備導入

- ・ 3連プッシュバック
- ・ フローラック
- ・ 移動式ラック

物流効率化システム導入

- ・ バース予約システム
- ・ 輸配送管理システム



出店・改装の進捗



▶ 出店・改装は順調に進んでおり、半期で6店舗の出店は過去最大規模。

2026年9月期上期 新店・改装店舗

年月	区分	店舗名
2025/10	活性化改装	 籠原店
2025/10	新店 ★茨城県初出店	 龍ヶ崎サプラ店
2025/11	新店	 アクロスプラザ宇都宮 インターパーク店
2025/11	新店	 東久留米店
2026/1	活性化改装	 東松山店
2026/2	新店	 太田飯塚店
2026/2	新店	 新座店
2026/3	新店	 大成店

合計8店舗（新店6、活性化2）

新店・改装進捗

	2026年9月期 上期実績	2026年9月期 下期見込	2026年9月期 通期見込	2026年9月期 当初計画
新店	6	3	9	9
業態転換改装	0	1	1	2
活性化改装	2	1	3	1
合計	8	5	13	12

- ▶ 下期は各種コスト高等の外部環境の悪化が想定されるが、通期計画は達成見込み。既存店伸長率の再加速に向けた営業施策を機動的に打ちながら、計画必達を図る。

単位：百万円	2025年9月期 実績	2026年9月期 見通し	前期比	中期経営計画
営業収益	193,689	235,000	121.3%	215,000
営業利益	6,744	7,000	103.8%	—
経常利益	7,197	7,600	105.6%	7,600
当期純利益	5,246	5,300 (賃上げ促進税制適用無し)	101.0%	5,000
投資キャッシュフロー	9,768	13,000	133.1%	—
1株当たり配当額※	105円	21.2円 上期 10円／下期(計画) 11.2円	—	—

※ 2025年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき5株の割合で株式分割を行っている

▶ 今中計は達成の見込みであり、次期中計は以前公表している数字を上回る計画を検討中

前中計<2021-2023>

新フォーマットの
事業モデル確立

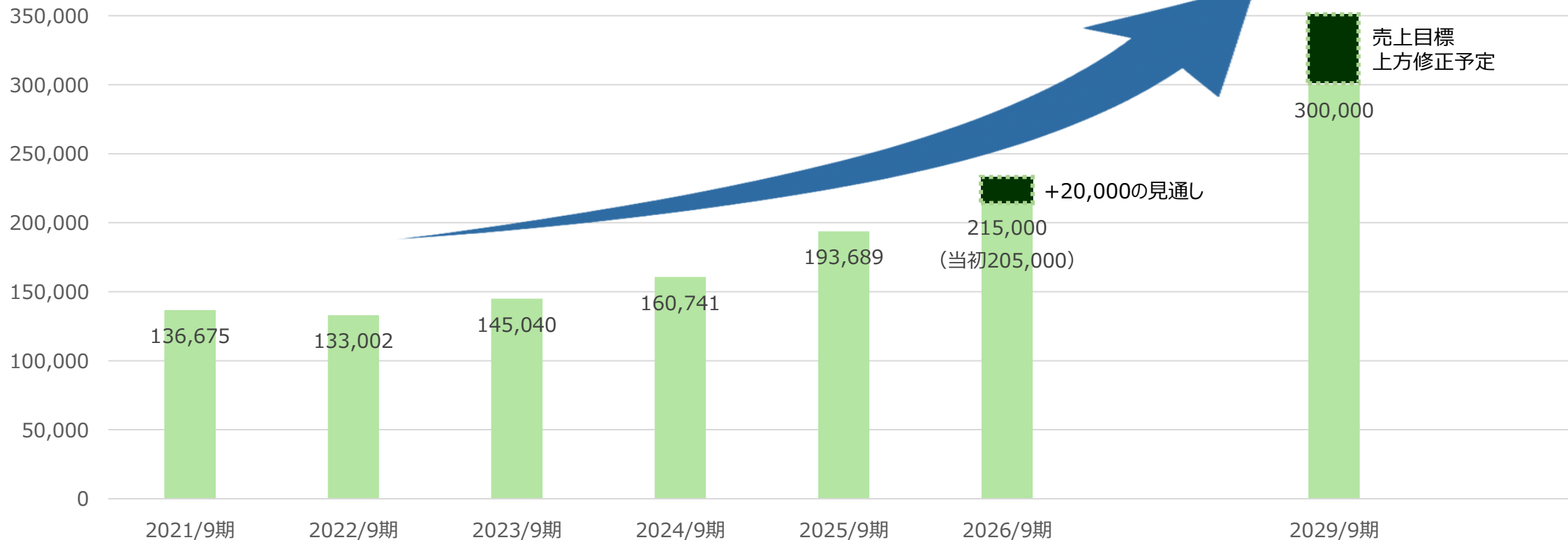
今中計<2024-2026>

新フォーマット拡大への
先行投資実行

次期中計<2027-2029>

持続的拡大+新たな価値創造による
企業価値の最大化

営業収益 (百万円)



Appendix

貸借対照表・キャッシュフロー



貸借対照表

単位：百万円	期初	2026年9月期 中間期末	増減
流動資産	13,826	16,390	+2,564
固定資産	72,965	80,923	+7,958
資産合計	86,792	97,313	+10,521
流動負債	25,636	30,423	+4,787
固定負債	18,738	21,684	+2,946
負債合計	44,375	52,108	+7,733
純資産合計	42,416	45,205	+2,789

キャッシュフロー

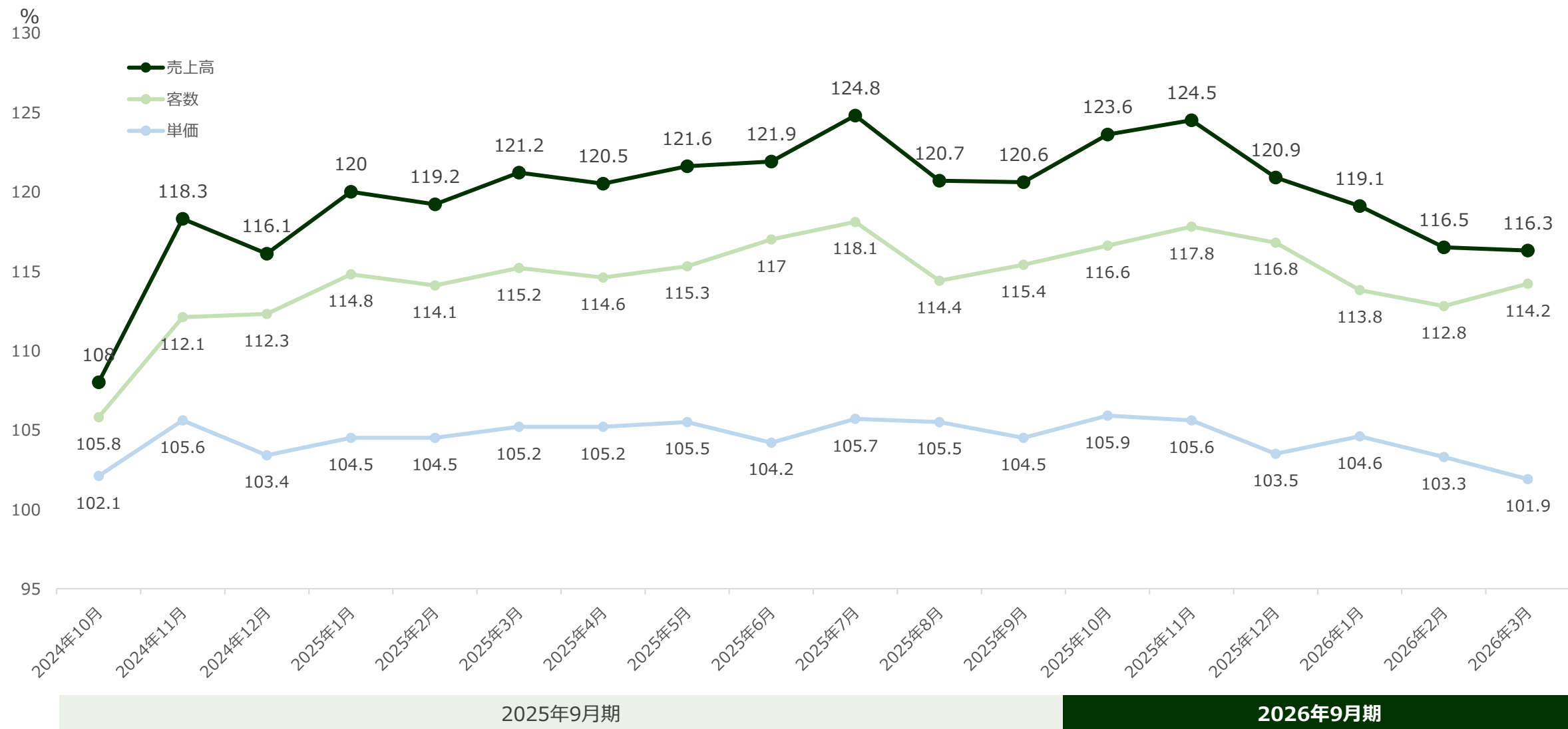
単位：百万円	2025年9月期 中間期	2026年9月期 中間期
営業CF	5,558	5,473
投資CF	△3,146	△ 5,232
財務CF	△2,342	363

販管費の内訳



単位:百万円	前中間期 ※加口内は売上高比	当中間期 ※加口内は売上高比	前期比
人件費	9,339 (10.1%)	11,265 (10.1%)	120.6%
広告宣伝費	543 (0.6%)	622 (0.6%)	114.6%
減価償却費	1,383 (1.5%)	1,949 (1.7%)	140.9%
設備費	2,950 (3.2%)	3,297 (3.0%)	111.7%
水道光熱費	1,200 (1.3%)	1,315 (1.2%)	109.6%
手数料	1,097 (1.2%)	1,463 (1.3%)	133.3%
その他	1,032 (1.1%)	1,243 (1.1%)	120.5%
販売費および一般管理費	17,547 (19.0%)	21,156 (18.9%)	120.6%

売上高・客数・単価の状況（全店）



再掲：キャピタルアロケーションの考え方



▶ 当面の間は出店等の成長投資に注力し、株主還元は現状の配当性向20%を維持。



2026年3月末時点店舗数

エリア	生鮮市場TOP!	マミープラス	マミーマート	3業態計
埼玉県	19	10	26	55
千葉県	11	5	7	23
東京都	3	-	2	5
群馬県	3	-	-	3
栃木県	3	-	-	3
茨城県	1	-	-	1
計	40 (+6)	15 (±0)	35 (±0)	90 (+6)

※カッコ内は前年度末からの増減



● 生鮮市場TOP!
 ● マミープラス
 ● マミーマート

将来見通しに関する注意事項

本資料に記載された将来見通しは、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、様々なリスクや不確実性を含んでいます。

そのため、実際の業績は記載内容と大きく異なる可能性があります。

※本資料の表紙画像は、実際の店舗をモデルに生成AIによって作成したイメージ図です。