



本多 裕二 会長 CEO

## 株式会社梅の花グループ(7604)



## 企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	小売業
代表者	本多 裕二
所在地	福岡県久留米市天神町 146 番地
決算月	4月
HP	<a href="https://www.umenohana.co.jp">https://www.umenohana.co.jp</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
829円	9,029,200株		7,485百万円	-	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
10.0円	1.2%	54.74円	15.1倍	114.48円	7.2倍

\*株価は6/24終値。BPS、ROEは前期実績。25年4月期決算短信より。

## 業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2022年4月	22,591	-1,630	-1,792	217	19.58	0.0
2023年4月	27,456	89	14	-440	-	5.0
2024年4月	29,816	819	739	1,020	117.30	10.0
2025年4月	29,440	550	388	-383	-	10.0
2026年4月(予)	29,713	778	538	485	54.74	10.0

\*予想は会社予想。単位:百万円、円。

(株)梅の花の2025年4月期決算概要などをご紹介致します。

## 目次

### [今回のポイント](#)

#### [1. 会社概要](#)

#### [2. 2025年4月期決算概要](#)

#### [3. 2026年4月期業績予想](#)

#### [4. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

- 食と文化の融合をテーマに、外食事業、テイクアウト事業、外販事業を展開する。外食事業は、「湯葉と豆腐の店 梅の花」、「和食鍋処 すし半」、「海産物居酒屋 さくら水産」、「熊本あか牛 しゃぶしゃぶ甲梅(こうばい)」等の店舗展開を行う。テイクアウト事業は、巻寿司・いなり寿司等の販売店「古市庵(こいちあん)」及び和総菜・弁当の販売店「梅の花」の店舗展開を行う。外販事業では、水産加工品の製造販売、梅の花及び古市庵ブランド商品の販売を行う。99年に日本証券業協会に店頭登録。02年に東証二部に上場。22年4月よりスタンダード市場に移行。25年5月には「梅の花グループ」へ商号変更。店舗の多様化も進めている。
- 25/4期の売上高は前期比1.3%減の294億40百万円。既存店売上は前期比0.9%増と堅調に推移した。しかし、退店で店舗数が減少したことにより減収となった。8月の台風の影響により5日間の臨時休業や時短営業を実施、2月の節分、3月のひな祭りにおいて曜日や天候不順の影響を受けたことも減収要因となった。営業利益は前期比32.8%減の5億50百万円。売上総利益率が低下、販管費率は上昇したことで減益となった。米をはじめとする原材料価格が高騰した。人件費や水道光熱費、在庫増に伴う倉庫関連費用の増加もあった。売上高・各段階利益は会社予想を下回った。期末配当は前期末と同じ5.00円、上期末とあわせ年間で10.00円を実施する。
- 26/4期は売上高が前期比0.9%増の297億13百万円、営業利益は同41.4%増の7億78百万円を見込む。米国の通商政策の影響による景気の下振れリスクや国内における原材料価格や光熱費の上昇が継続している。加えて人手不足等、先行き不透明な状況が続くことが予想される。こうした環境下、物価上昇の影響を考慮して賃上げを実施し、賃金上昇の好循環に対応するために販売価格改定と生産性の向上に取り組む。グループ以外へ自社製品の販売を強化し、セントラルキッチン生産性の向上と収益向上にも注力する。配当は前期と同じ10.00円/株(うち上期末5.00円/株)を予定する。
- 台風など天候不順の影響や原材料価格・人件費の高騰により、25/4期は減収減益となり会社予想を下回った。ただし、26/4期は値上げもしっかりと実施し天候不順の影響の反動もあり41.4%の営業増益を見込む。足元25年5月は既存店売上が前年同月比2.7%増、営業利益は同44%増と好スタートを切っている。コロナ禍以降、業績の急回復とともに新業態への取り組みを強化させている。また、海外事業においてはタイやベトナムで出店の準備を着々と進めている。「梅の花」では安定した顧客層があり、今後は新たな顧客を取り込むことによる成長が期待できる。また、セントラルキッチンの稼働率向上と効率化の進展にも寄与するだろう。

## 1. 会社概要

食と文化の融合をテーマに、外食事業、テイクアウト事業、外販事業を主軸に展開している。外食事業は、「湯葉と豆腐の店 梅の花」、「和食鍋処 すし半」、「海産物居酒屋 さくら水産」、「熊本あか牛 しゃぶしゃぶ甲梅(こうばい)」等の店舗展開を行う。テイクアウト事業は、巻寿司・いなり寿司等の販売店「古市庵(こいちあん)」及び和総菜・弁当の販売店「梅の花」の店舗展開を行う。外販事業では、水産加工品の製造販売、梅の花及び古市庵ブランド商品の販売を行う。

創業者である故・梅野重俊氏が座右の銘とした「人に感謝、物に感謝。」が経営理念。

99年に日本証券業協会に店頭登録。02年に東証二部に上場。22年4月よりスタンダード市場に移行。25年5月には「梅の花グループ」へ商号変更。店舗の多様化も進めている。

### 【1-1 沿革】

1976年に梅野重俊氏が、かに料理店「かにしげ」を創業。梅野氏は会社設立を経て事業を拡大させながら2018年まで社長に就く。現会長 CEO である本多氏が18年から社長に就任し跡を継いだ。

年月	概要
79年 10月	料理店の経営を目的として、佐賀県佐賀市にかにしげ有限会社を設立
86年 4月	「湯葉と豆腐の店 梅の花」1号店を福岡県久留米市に開店(久留米店)
90年 1月	福岡県久留米市に株式会社ウメコーポレーションを設立
7月	株式会社ウメコーポレーションが、かにしげ有限会社を吸収合併
92年 12月	福岡県久留米市に久留米セントラルキッチンを新設
96年 3月	福岡県久留米市に本社社屋を取得移転
97年 10月	株式会社ウメコーポレーションを株式会社梅の花に商号変更
99年 4月	日本証券業協会に株式を店頭登録
02年 6月	東京証券取引所市場第二部に上場
03年 9月	タイ国バンコク市に UMENOHANA (THAILAND) CO.,LTD を設立
04年 9月	新設分割により株式会社西日本梅の花及び東日本梅の花を設立し、店舗運営を継承(08年10月の組織再編により統合、商号を株式会社 Service に変更)
04年 11月	福岡県久留米市に有限会社梅の花 plus(08年10月に株式会社梅の花 plus に変更)を設立
07年 10月	株式会社古市庵を株式取得により子会社化
12年 11月	エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社と資本・業務提携契約を締結
13年 6月	タイ国バンコク市に現地法人 S&P Syndicate Public CO.,LTD.と合併で UMENOHANA S&P CO.,LTD.を設立
14年 10月	株式会社古市庵を株式交換により完全子会社化
16年 10月	株式会社丸平商店を株式取得により完全子会社化
11月	株式会社フジオフードシステム(現株式会社フジオフードグループ本社)と資本業務提携に関する覚書を締結
17年 4月	株式会社すし半を株式取得により完全子会社化
18年 8月	京都府綴喜郡井手町に京都セントラルキッチンを新設
12月	19/4期より、決算月を9月から4月に変更
19年 2月	農事組合法人甲誠牧場(本社 熊本県阿蘇市)と合併で株式会社三協梅の花(子会社化)を設立
5月	株式会社テラケンを株式取得により子会社化
21年 1月	Plum 協同組合を設立
5月	株式会社梅の花サービス西日本を分割会社とする新設分割により、株式会社梅の花サービス九州を設立
22年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所市場第二部からスタンダード市場に移行
5月	株式会社古市庵を存続会社、株式会社梅の花 plus を消滅会社とする吸収合併を行い、商号を株式会社古市庵プラスに変更
23年 3月	エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社と資本・業務提携契約を解消
4月	UMENOHANA S&P CO.,LTD.の株式売却により S&P Syndicate Public CO.,LTD.との合併解消
25年 5月	株式会社梅の花グループへ商号変更

## 【1-2 事業構造】

## 《セントラルキッチン》

セントラルキッチンは、「梅の花」や「古市庵」の食材など全1,425品目を製造する。  
安定したおいしさと安定した供給を実現



京都セントラルキッチン



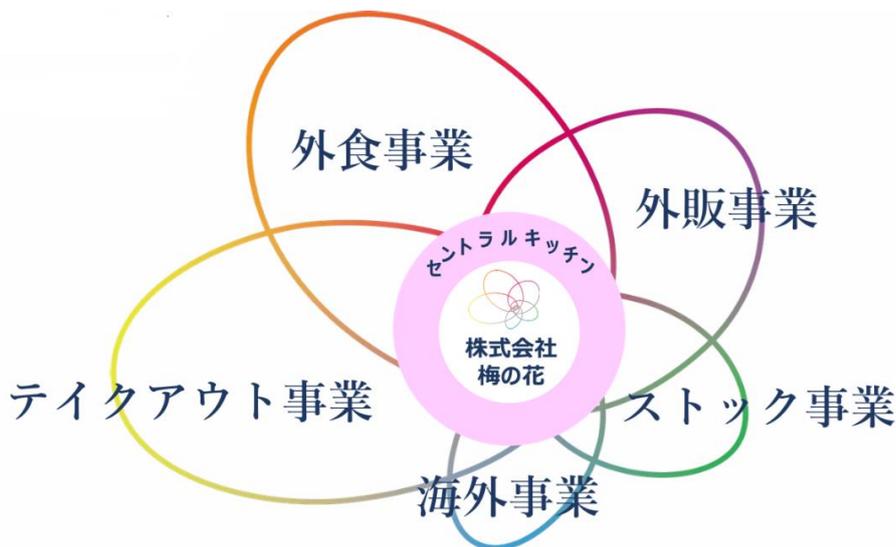
(同社資料より)

セントラルキッチンで作られた食材は、その日のうちに配送 または冷凍保管し、鮮度と風味をキープしたまま各店舗へ届ける。この食材を店舗で仕上げることで、どのレストランやテイクアウト店でもいつでも変わらないおいしさを顧客に提供している。繊細な食材である湯葉などは、機械を使わずあくまでも手作り。熟練者の経験と勘がこだわりのおいしさを作り出している。職人が不在でもレベルの高い技術での提供が可能。セントラルキッチンは生産管理と開発部門、製造部門によって成り立つ。自動化設備を導入し安定した製造と品質を維持。各部門が日々柔軟に連携して、安定した製造と品質の維持に努めている。

近年はグループ戦略を強化させている。25年5月に商号を「梅の花グループ」に変更したのもその表れといえよう。こうした中にもあっても、あくまでセントラルキッチンがその中軸に位置する。

外食事業、テイクアウト事業、外販事業のほか、ストック事業、海外事業の5つの事業で展開。

## 梅の花グループ “5つの事業”



(同社資料より)

## 【1-3 事業内容】

## 《外食事業》

株式会社梅の花サービス(連結子会社)は「湯葉と豆腐の店 梅の花」を中心とした店舗、株式会社すし半(連結子会社)は「和食鍋処 すし半」の店舗、株式会社テラケン(連結子会社)は「海産物居酒屋 さくら水産」を中心とした店舗、株式会社三協梅の花(連結子会社)は「熊本あか牛 しゃぶしゃぶ 甲梅(こうばい)」の店舗を運営している。同社はこれら子会社に対し、食材及び備品等の供給、経営指導、経理事務等の請負サービス等を提供している。

外食事業における同社グループの業態別の特徴は、次のとおり。

業態	特徴
湯葉と豆腐の店 梅の花	こだわりの食・空間・真心を通じて、“思い出になるひととき”を提供する豆腐と湯葉を中心とした質の高いこだわりの食事。
かに料理専門店 かにしげ	厳選したかに料理を中心に質の高いこだわりの食事を、特別な日に大事な人とゆったりと過ごせる時間を提供する。
創作中華の店 チャイナ梅の花	豆腐と湯葉を使用した創作中華料理を提供する。幅広い年齢層の顧客が落ち着いた時間を過ごすことができる。
和食鍋処 すし半	地域に根差した展開、子どもからお年寄りまでがおいしいと感じる素材を活かした和食を肩肘張らずに楽しめる。
魚がイチバン	「さくら水産」を業態変更。活気ある接客や店内の中で 多種多様な旬の鮮魚を朝締め/活締めで新鮮なままりーズナブルに目一杯楽しめる。
熊本あか牛 しゃぶしゃぶ 甲梅	希少価値の熊本のあか牛と卓越した食空間を通じて伝統的な日本の肉料理を贅沢な空間で楽しめる。

### 「湯葉と豆腐の店 梅の花」久留米店



(同社 HP より)

グループの主力である「湯葉と豆腐の店 梅の花」は、こだわりの食・空間・真心を通じて、“思い出になるひととき”を提供している。豆腐と湯葉を中心とした質の高いこだわりの食事。時間を忘れる心地よい設えの中で顧客ひとりひとりに合わせた真心のある接客で顧客を出迎える。

また、さらなる事業拡大を目指して「創作中華の店 チャイナ梅の花」などを、「季節釜めし 花小梅」を出店している。さらには、M&A により「和食鍋処 すし半」を運営するすし半、「海鮮居酒屋 さくら水産」を運営するテラケンを経営するグループ化した。「海鮮居酒屋 さくら水産」は「魚がイチバン」への業態変更、リニューアルを進めている。新業態としては、高価格帯の「熊本あか牛しゃぶしゃぶ 甲梅」を20年3月に「GINZA SIX」に、25年3月には「東京ソラマチ」出店。訪日外国人からも好評を得ている。

さらには、麻婆豆腐などの中華料理を提供する「梅花(メイファ)」、創作中華料理の「梅香(メイシャン)」、「季節釜めし店 花小梅」、湯葉を使ったお粥などを提供する「茶青花」、「梅の花の定食や うめまめ」、手作り豆腐や湯葉や豆乳を基本に食事やカフェメニューを提供する「食のつむぎ」など、多店舗展開を進めている。



(同社資料より)

### 《テイクアウト事業》

株式会社古市庵プラス(連結子会社)は、「古市庵」と「梅の花」ブランドを中心とした店舗を展開している。同社は、食材及び備品等の供給、経営指導、経理事務等の請負サービス等を提供している。

「レストランのおいしさを、ぜひご自宅でも手軽に楽しんでいただきたい。」という思いからはじまった。1977年に大阪で創業し、2007年に梅の花グループ入りした「古市庵」とともに、和惣菜、弁当、巻寿司、いなり寿司、おむすび等を通して季節の味覚やイベントを提供している。全国の百貨店等で展開するテイクアウトブランド。また、郊外型店舗では「おしとり」や「ほたる」も展開している。

25年4月には新業態として、「Umenohana KITCHIN」をオープン

テイクアウト事業における主要な業態別の特徴は次のとおり。

業態	特徴
古市庵	上方寿司の伝統と季節感や遊び心ある商品で、日常の食卓に“彩りのあるひととき”を提供する。伝統ある上方寿司をもとに季節感やトレンドを取り入れた遊び心ある様々な巻き寿司などのお寿司を手軽にいつでも自宅で楽しめる。
梅の花	「湯葉と豆腐の店梅の花」で親しまれている「豆腐しゅうまい」や「湯葉揚げ」などの『梅の花の味』、また豆腐や湯葉などの「大豆素材」をふんだんに使用した心とからだにやさしい弁当・惣菜を提供している。
Umenohana KITCHEN	25年4月に新業態としてオープン 梅の花業態の総菜・弁当、古市庵業態のおむすび・寿司、主力のスイーツ等の豊富な品揃え。これらをサイズと価格を抑えた商品展開で提供している。

### 《外販事業》

「梅の花」はレストランを主とした外食事業のイメージが強い。しかし、百貨店で店舗展開を中心としたテイクアウト事業や、さらには3つめの柱となるべく外販事業にも力を入れている。“近くのスーパーで、「梅の花」や「古市庵」の味に出会えるしあわせ”そういった顧客の声をと広げていく考え。

以下の形態でサービスを提供

サービス形態	特徴
通販本舗 梅あそび	豆腐湯葉を中心とした質の良いこだわりの料理のお取り寄せが可能。 自宅での“特別なひととき”を提供する。 ちよとずつセットでは、「湯葉と豆腐の店梅の花」の同社自慢の6つの美味しさがすべて楽しめる。
外販	新しい販路としてスーパーマーケットや外食事業者に、様々な商品を販売している。セントラルキッチンが作り出す安定した定番の味だけではなく、顧客ニーズに合った商品を開発し販売する。カキフライ等の業務用食材も外食事業者が利用している。
弁当本舗 [宅配]	特別な日や大切な会議の席に「梅の花」のお弁当を宅配している。 京都・奈良・滋賀、大阪・兵庫、東海、福岡・佐賀の4エリアで展開。



コチラから

### 《ストック事業》

株式会社ライゼが提供するサービス。梅の花グループが所有する土地・建物等の有効活用と収益の安定化のために取り組んでいる。大阪セントラルキッチン跡地にトランクルームや月極駐車場などを併設する賃貸物件を建設し、大阪市に所有する自社物件で賃貸事業を開始した。

25年2月には大阪市に所有する自社物件を事務所として賃貸を開始。

大阪府と兵庫県に保有する11物件の有効活用と収益の多角化に向けた取り組みを開始予定。全ての物件が駅近にあるため、一部の物件については店舗を併設した賃貸マンションの建築を計画し、着工を目指す。

## 《海外事業》

「豆腐と湯葉の店 梅の花」をはじめとした、同社が展開する各種業態を海外のアジア各国を中心に新店を目指している。03年に設立した子会社「UMENOHANA (THAILAND) CO., LTD.」は、タイバンコクにおいて豆乳・豆腐及び湯葉等の食品製造、販売並びに飲食店舗の運営を行っている。タイ2号店として、肉業態の「銀座しゃぶしゃぶ 甲梅」を25年秋に出店する予定。25年7月にベトナムハノイに「NOBU KUROGE WAGYU RESTAURANT & BOUTIQUE (NOBU 飛騨牛専門店レストラン & ブティック)」の出店を予定。27年4月期以降には、ベトナムでの多店舗展開と、インドネシア・フィリピンなどの東南アジアへ新たな進出を目指す。海外事業は始まったばかりである。

## 【1-4 サステナビリティ】

—生産者と共に— 安心・安全のおいしさを、生産者とともに。

**セントラルキッチン食品残渣の年間廃棄量を100%削減**  
生産者との共存共栄の拡大と環境問題への取り組みとして、年間廃棄量削減を実施している。久留米・京都・佐野のセントラルキッチンでは273トンの食品残渣がゼロになった。現在は一部店舗での取り組みを開始している。



## 「ゆきぴりか大豆」の契約栽培

梅の花の名物である豆腐づくりに欠かせない「ゆきぴりか大豆」は北海道の空知・十勝地区で7軒の生産者と契約、2010年より全量買取を行い原料の安定確保にも努めている。



(同社資料より)

「ゆきぴりか大豆」は他の大豆に比べてイソフラボン含有率が高いことが特徴。栽培がむずかしい品種のため、生産量が少ない希少な大豆。

## —ミャンマー難民への支援—

2014年に「The flower of a Dream Association」を設立。会社と従業員、「チャリティーゴルフ」を通じて取引先で支援活動を行い、国際社会の健全な発展に貢献している。

開発途上国で学校教育を受けられない子供たちや学校給食を食べることができない子供たちに対して、学校経営や給食事業を円滑に運営できるよう、国内で認知されるよう、普及啓発に関する事業を行い、将来を担う子供たちの育成に寄与することを目的としている。

## —子ども食堂への提供—

梅の花グループ物販店からお弁当などと、セントラルキッチンから食品をNPO法人こども食堂へ提供している。

## —地域災害への支援—

主に工場のある地域で行う。福岡県久留米市豪雨災害(23年7月)では、避難所へ11日間食品提供を行った。

## —環境への配慮—

温室ガスの削減に取り組んでいる。物流センターから店舗への配送物流センターから店舗への配送に使用する資材をドライアイスと発泡スチロールからリサイクルコンテナと再利用できる高性能の保冷剤へ切り替えを行い、ドライアイスの年間使用量を削減した。京都セントラルキッチンには太陽光発電を設置し、温室ガスの削減に取り組んでいる。

### Plum 共同組合

外国人技能実習生共同受入事業を目的とし、特定技能外国人支援事業並びに職業紹介事業を行うことを目的とした「Plum 共同組合(非連結子会社)」を設立。組合員は 23 社(梅の花グループ 5 社・他企業 18 社)

- ①組合員のために行う外国人技能実習生受け入れ事業
- ②外国人技能実習生共同受け入れ事業に関わる職業紹介事業
- ③特定技能外国人の職業紹介事業

## 2. 2025年4月期決算概要

### 【2-1 連結業績概要】

	24/4期	構成比	25/4期	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	29,816	100.0%	29,440	100.0%	-1.3%	30,250	-2.7%
売上総利益	19,521	65.5%	19,151	65.0%	-1.9%	-	-
販管費	18,701	62.7%	18,600	63.2%	-0.5%	-	-
営業利益	819	2.7%	550	1.9%	-32.8%	906	-39.3%
経常利益	739	2.5%	388	1.3%	-47.4%	727	-46.4%
当期純利益	1,020	3.4%	-383	-	-	420	-

\*単位:百万円

### 1.3%減収、32.8%営業減益、期初の会社計画を下回る

売上高は前期比1.3%減の294億40百万円。既存店売上は前期比0.9%増(外食3.3%増、テイクアウト1.3%減)と堅調に推移した。しかし、退店で店舗数が減少したことにより減収となった。8月の台風の影響により5日間の臨時休業(59店舗)や時短営業(28店舗)を実施したことで65百万円の影響。また、2月の節分、3月のひな祭りにおいては、曜日や天候不順の影響により売上が大きく減少したことも減収要因となった。

営業利益は前期比32.8%減の5億50百万円。売上総利益率が前期65.5%から65.0%に低下、販管費率は上昇したことで減益となった。米をはじめとする原材料価格が高騰した。人件費や水道光熱費、在庫増に伴う倉庫関連費用の増加もあった。製造コストの増加が2億52百万円の減益要因。支払利息が増加して経常利益は同47.4%減の3億88百万円、減損損失があり純損失は3億83百万円(前期は10億20百万円の利益)。売上高・各段階利益は会社予想を下回った。

期末配当は前期末と同じ5.00円、上期末とあわせ年間で10.00円を実施する。

### 店舗数

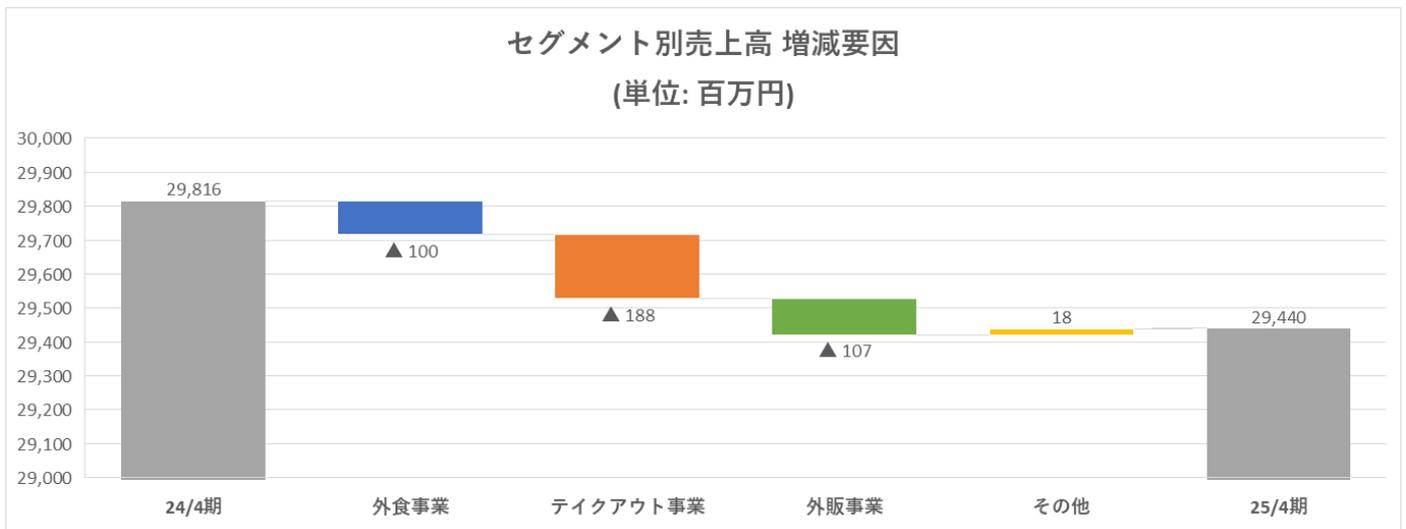
セグメント	ブランド	24/3期末	出店	退店	25/3期末
外食事業	湯葉と豆腐の店 梅の花	71		2	69
	和食鍋処 すし牛	9		1	8
	海産物居酒屋 さくら水産	15		4	11
	その他	23	3	3	23
	合計	118	3	10	111
テイクアウト事業	古市庵	104	1	3	102
	梅の花	52	1		53
	その他	5	1		6
	合計	161	3	3	161
総合計		279	6	13	272

(注) 業態変更により「海産物居酒屋 さくら水産」が2店舗減少、「その他」が2店舗増加

### 【2-2 セグメント別売上高・営業利益】

	24/4期	構成比	25/4期	構成比	前期比
売上高					
外食事業	16,999	57.0%	16,899	57.4%	-0.6%
テイクアウト事業	10,541	35.4%	10,353	35.2%	-1.8%
外販事業	2,254	7.6%	2,147	7.3%	-4.8%
その他	21	0.1%	39	0.1%	+86.3%
合計	29,816	100.0%	29,440	100.0%	-1.3%
セグメント利益					
外食事業	931	5.5%	932	5.5%	+0.1%
テイクアウト事業	761	7.2%	590	5.7%	-22.5%
外販事業	-84	-	-126	-	-
その他・調整額	-788	-	-846	-	-
合計	819	2.7%	550	1.9%	-32.8%

\*単位:百万円、セグメント利益の構成比は売上高利益率。



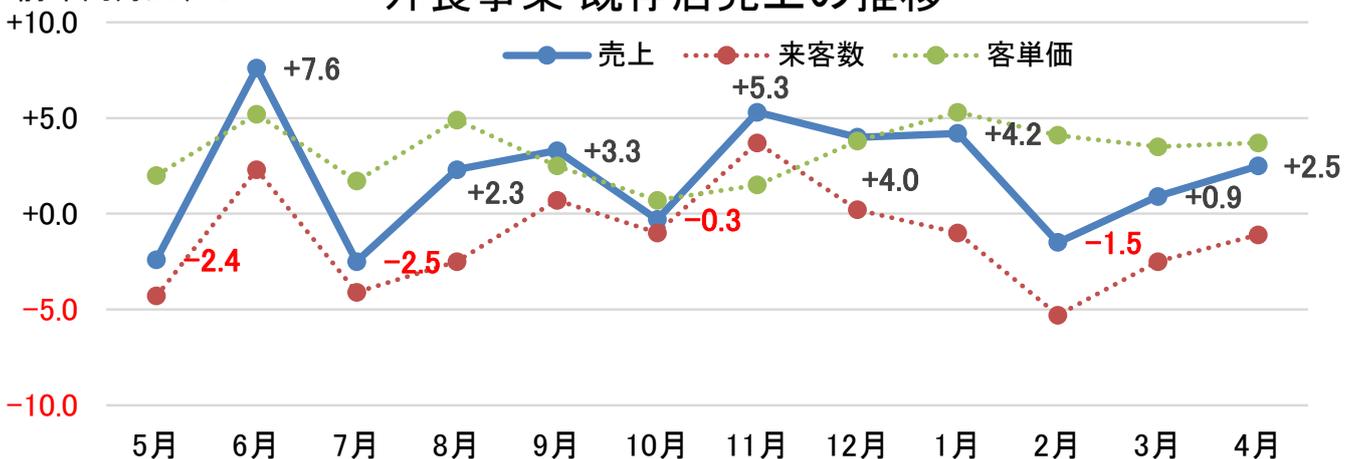
#### \* 外食事業

売上高は前期比 0.6%減の 168 億 99 百万円、営業利益は同 0.1%増の 9 億 32 百万円。

季節ごとの旬な食材を使用した懐石等のメニューや季節ごとのテイクアウト商品の販売を促進した。コロナ禍前に実施していた、忘新年会企画・創業祭企画等、各種イベントも強化した。加えて旅行会社との提携、訪日客に合わせたヴィーガン対応メニューの WEB 告知や、湯葉と豆腐とともに魚介や肉を取り入れた高付加価値の懐石を新たに導入し、インバウンド需要への対応も引き続き進めている。賃上げや、食材、水道光熱費の高騰対策として、価格改定やメニューの一部変更も実施した。3 月には「東京ソラマチ」の 31 階に「熊本あか牛 しゃぶしゃぶ 甲梅」をオープンした。従来の「海産物居酒屋 さくら水産」2 店舗を、豊洲市場直送の新鮮な魚介類を手軽に楽しめる居酒屋「魚がイチバン」にリニューアルオープン、「すし半 玉造店」を旬の魚と美味しいお酒が楽しめる「旬の寿司と天ぷら すし半 粋 玉造店」へ改装オープンした。

前年同月比、%

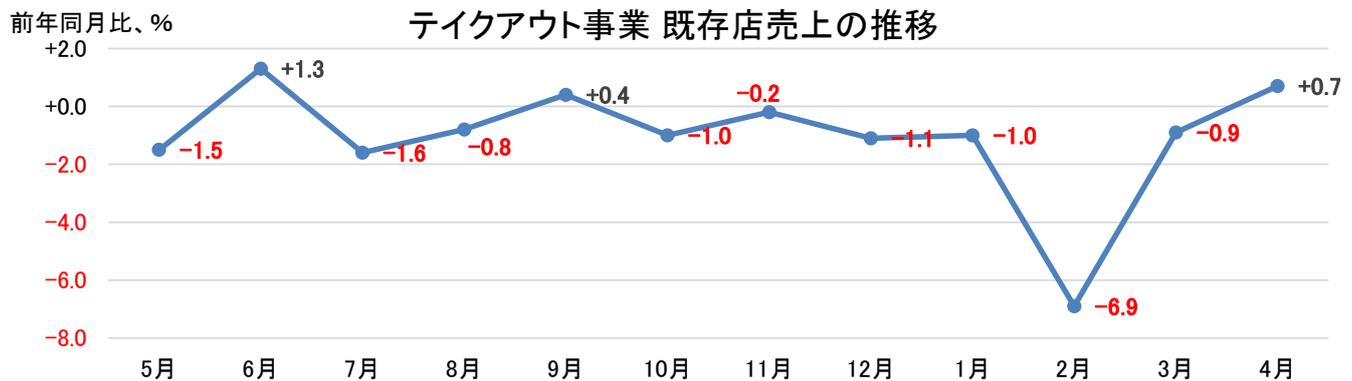
### 外食事業 既存店売上上の推移



#### \* テイクアウト事業

売上高は前期比 1.8%減の 103 億 53 百万円、営業利益は同 22.5%減の 5 億 90 百万円。

「梅の花」、「古市庵」とも各種イベント商品や季節商品の売上は引き続き好調に推移している。また、新商品が構成比全体の 9%を超える実績も継続している。新業態では、「Umenohana KITCHEN 福岡天神 ONE FUKUOKA BLDG.店」をオープンした。同店では、梅の花業態の惣菜、弁当、古市庵業態のおむすび、寿司、主力商品のスイーツ等幅広い品揃えで、サイズと価格を抑えた商品展開。新規出店及び改装 4 店舗における一時費用、米をはじめとする原材料や資材の高騰、節分とひな祭りの天候と曜日周りによる影響を受けている。また、SNS を使用して、イベント開催や公開試食会のアンケート結果等、顧客への情報発信にも引き続き取り組んでいる。



## \* 外販事業

売上高は前期比 4.8%減の 21 億 47 百万円、営業損失 1 億 26 百万円(前期は 84 百万円の損失)。

人気商品の「冷凍なみはや寿司」「かにしゅうまい」等、味の定評と独自性を活かし、新規取引先の開拓による販売強化に取り組んでいる。大口取引の失注等により減収となった。

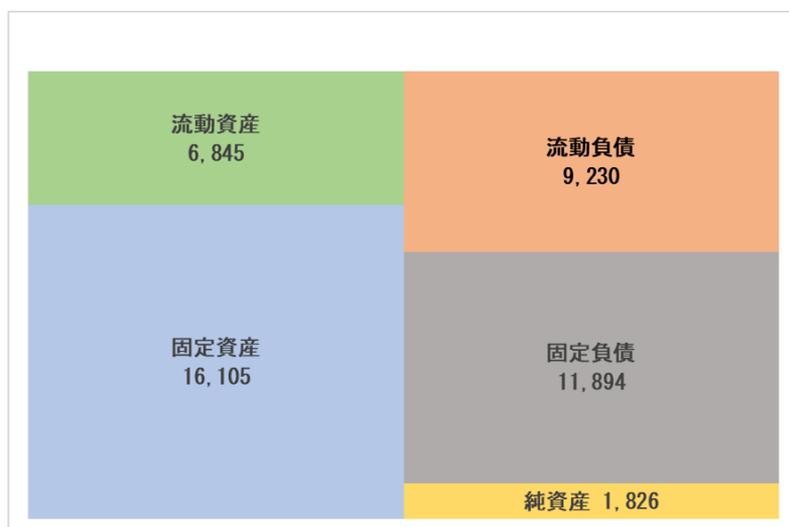
通販については、顧客の利便性向上を目的にホームページのリニューアルを実施してより商品を購入しやすいサイトを構築し、初回購入特典、リピートメールでの案内強化を図っている。また、安定的な売上を維持するため、定期購入を開始している。その結果、人気商品「ちよとずつセット」が好調に推移し、売上高は前期比 11.0%増となった。

## 【2-3 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)】

## ◎財政状態

	24年4月	25年4月	増減		24年4月	25年4月	増減
流動資産	7,580	6,845	-734	流動負債	9,411	9,230	-180
現預金	2,761	2,076	-684	仕入債務	756	673	-82
売上債権	1,609	1,632	+22	短期有利子負債	6,049	6,223	+174
棚卸資産	2,121	2,115	-5	固定負債	12,347	11,894	-452
固定資産	17,455	16,105	-1,350	長期有利子負債	10,806	10,357	-448
有形固定資産	13,673	13,077	-596	負債合計	21,759	21,125	-633
無形固定資産	137	180	+42	純資産	3,277	1,826	-1,451
投資その他の資産	3,644	2,848	-796	利益剰余金合計	-180	-564	-383
資産合計	25,036	22,951	-2,084	負債・純資産合計	25,036	22,951	-2,084

\*単位:百万円、短期借入金は1年以内返済予定の長期借入金を含む。



## BRIDGE REPORT

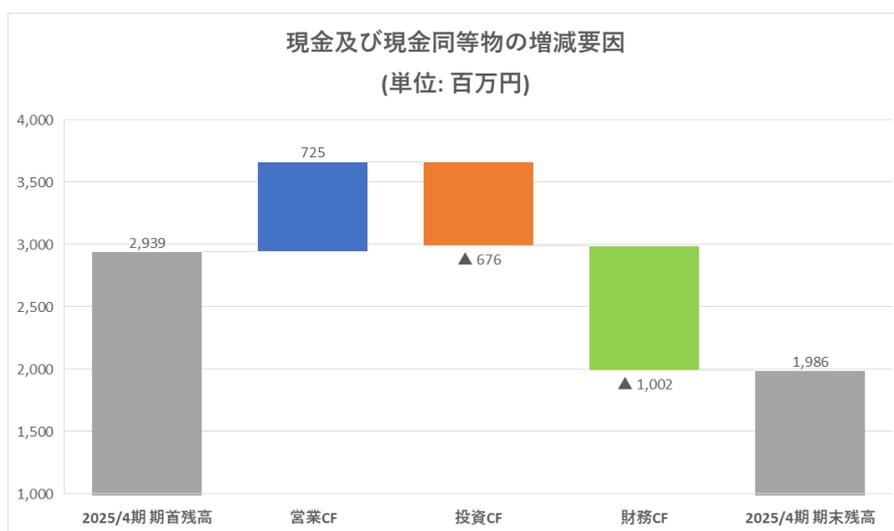


25/3 期末の資産合計は、投資有価証券の減少などにより前期末比 20 億 84 百万円減少して 229 億 51 百万円となった。流動負債、固定負債とも減少し、負債合計は前期末比 6 億 33 百万円減少し 211 億 25 百万円となった。純資産は、その他有価証券評価差額金の減少などにより前期末比 14 億 51 百万円減少し 18 億 26 百万円となった。自己資本比率は前期末 13.0%から 8.0%へ低下した。財政状態は A 種優先株の消却と新株の発行、投資有価証券の売却の影響を大きく受けた。

## ◎キャッシュ・フロー

	24/4 期	25/4 期	増減
営業 CF	690	725	+34
投資 CF	-132	-676	-543
フリーCF	557	48	-508
財務 CF	-934	-1,002	-67
現金同等物残高	2,939	1,986	-953

\*単位:百万円



25/4 期末における現金及び現金同等物は、前期末比 9 億 53 百万円減少 19 億 86 百万円となった。現預金は自己株式の取得による支出増加の影響が大きい。運転資金への影響は軽微。

### 3. 2026年4月期業績予想

#### 【3-1 業績予想】

	25/4期	構成比	26/4期(予)	構成比	前期比
売上高	29,440	100.0%	29,713	100.0%	+0.9%
営業利益	550	1.9%	778	2.6%	+41.4%
経常利益	388	1.3%	538	1.8%	+38.4%
当期純利益	-383	-	485	1.6%	-

\*単位:百万円

#### 26/4期は、前期比0.9%増収、41.4%営業増益を見込む

26/4期は売上高が前期比0.9%増の297億13百万円、営業利益は同41.4%増の7億78百万円を見込む。

米国の通商政策の影響による景気の下振れリスクや国内における米不足による米価をはじめとした原材料価格や光熱費の上昇が継続される。加えて人手不足等、先行き不透明な状況が続くことが予想される。こうした環境下、物価上昇の影響を考慮し賃上げを実施し、賃金上昇の好循環に対応するために販売価格改定と生産性の向上に取り組む。グループ以外へ自社製品の販売を強化し、セントラルキッチン生産性向上と収益向上にも注力する。また、生産者との共存共栄に取り組むとともに、引き続き社会活動及び環境問題に取り組む。

配当は前期と同じ10.00円/株(うち上期末5.00円/株)を予定する。

#### 【3-2 26/4期の状況と取り組み】

##### (1)3つの重点プロジェクトを推進

###### ①スマートCKプロジェクト

生産品目の集約・見直しを行い、労働時間・工場運営も効率化を推進し原価改善に取り組む。これにより、年間60,000時間の残業時間削減を目指す。

これまでの進捗は、326品目中、84品目(製造工程見直し12品目・外注14品目・生産中止58品目)。

###### ②Webメディアプロジェクト

インスタグラム等のSNSを活用して、梅の花グループの情報発信を行い、グループ間の顧客情報の共有化を進め、認知度と集客力の向上を図る。

###### ③働き方改革プロジェクト

属人的な作業や多くの手作業をAI等の技術を用いて、効率化と省人により労働時間及びペーパー数の削減に努め、人件費・人手不足への対応に取り組む。また、SNSの強化等、新たな業務の対応を進める。

##### (2)カジュアル店舗の出店拡大による投資抑制

投資が抑えられる和食業態「梅の花定食やうめまめ」や居酒屋業態「魚がイチバン」、中華業態「梅香」「梅花」等のカジュアル店舗出店を計画している。また、Umenohana Vietnam Co.,Ltd.と高級レストラン「甲梅」の新規出店を進めている。

##### (3)5月の進捗状況

ゴールデンウィーク・母の日が好調となり、5月は売上高が前年同月比1.7%増、既存店売上は2.7%増、予算との比較では0.2%未達。営業利益は同44.0%。

## 4. 今後の注目点

台風など天候不順の影響や原材料価格・人件費の高騰により、25/4期は減収減益となり会社予想を下回った。ただし、26/4期は値上げもしっかりと実施し、前期天候不順の影響の反動もあり41.4%の営業増益を見込む。足元25年5月は既存店売上が前年同月比2.7%増、営業利益は同44%増と好スタートを切っている。

コロナ禍以降、業績の急回復とともに新業態への取り組みを強化させている。また、海外事業においてはタイやベトナムで出店の準備を着々と進めている。「梅の花」では安定した顧客層があり、今後は新たな顧客を取り込むことによる成長が期待できる。また、セントラルキッチン稼働率向上と効率化の進展にも寄与するだろう。

今後の課題は、コロナ禍で悪化していた財務体質の改善ということになりそう。自己資本比率は8.0%にとどまっており、しっかりと利益を積み上げてまずは20%を目指したい。その後は配当など株主還元強化にも期待したい。

業績動向と合わせて、まだ発表されていない「資本コストや株価を意識した経営に向けた対応」や「中期計画」などのリリースにも注目していきたい。

## <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

### ◎組織形態及び取締役、監査等委員会の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	11名、うち社外4名
監査等委員会	4名、うち社外3名

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2024年9月13日)

#### 基本的な考え方

当社は、下記基本方針に基づき、また「人に感謝、物に感謝」の企業理念のもと、経営の健全性・透明性を確保しつつ、当社を取り巻く環境の変化に迅速に対応し、社会貢献及び持続的成長を通じて、企業価値の向上を図ることにより、株主、顧客及び従業員の満足、並びに地域社会及び取引先等との共栄を目指すことがコーポレートガバナンスの基本と考えております。

#### <基本方針>

- (1) 株主の権利・平等性の確保
- (2) 株主以外のステークホルダーとの適切な協働
- (3) 適切な情報開示による透明性の確保
- (4) 経営と監督の分離による透明性の確保
- (5) 株主との積極的対話

#### <コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

##### 【補充原則4-1② 中期経営計画の実現に向けた最善の努力及び未達の場合の対応、次期計画への反映】

取締役会は、経営戦略及び経営計画が株主に対するコミットメントの一つであるとの認識に立ち、その実現に向けて最善の努力をし、当該計画が目標未達に終わった場合には、その原因や自社が行った対応の内容を十分に分析し、その分析を次期以降の計画に反映させることに取り組んでまいります。分析結果につきましては、必要性を勘案して、株主への開示を検討してまいります。

##### 【補充原則4-2② 取締役会による自社のサステナビリティを巡る取組みについての基本的な方針の策定、経営戦略の配分や事業ポートフォリオ戦略の実行の監督】

当社は、サステナビリティについては、取締役会において基本的な方針を定めることは行わず、所管部門において最適と考える、補充原則3-1③に記載する取組みを行っております。

取締役会は、経営戦略と経営計画の承認、実施状況の確認を通じて、サステナビリティを巡る取組みについて実効的に監督を行ってまいります。

## <コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

### 【原則1-4. 政策保有株式】

#### ・政策保有株式に関する基本方針

当社は、取引関係の維持・発展によって得られる当社の利益等を総合的に勘案したうえで、その投資可否を判断した企業の株式を保有しております。

#### ・検証の基本方針

当社は、政策保有株式について個別の保有適否を、取締役会にて年1回検証しております。

保有に伴う取引先企業との関係維持・事業上のメリット等を考慮し、保有意義の有無を判断して、保有の継続及び処分を決定いたします。

#### ・議決権行使の基本方針

政策保有株式の議決権行使につきましては、その議案の内容を精査し、株主価値の向上に資するものか否か、また、当社との取引関係に支障をきたす内容でないか等を総合的に検討の上、賛否判断いたします。

### 【原則3-1. 情報開示の充実】

当社は、法令に基づく開示を適切に行うことに加え、当社の意思決定の透明性・公正性を確保し、実効的なコーポレート・ガバナンスを実現するとの観点から、以下の事項について情報発信を行っております。

(i)企業理念は創業者メッセージとしてウェブサイトにおいて開示しております

(<https://www.umenohana.co.jp/company/message.html>)。

経営戦略と経営計画については今後作成・開示してまいります。

(ii)コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針

当報告書の「1. 基本的な考え方」をご参照ください。

(iii)取締役及び監査等委員の報酬等の決定に関する方針と手続き

取締役(監査等委員を除く)の報酬の決定については、企業価値の持続的な向上を図るとともに、役位、職責及び在任年数等を考慮しながら適正な水準とすることを基本方針とし、他社水準及び従業員給与の水準をも考慮しながら総合的に勘案して決定するものとしております。取締役(監査等委員を除く)の報酬は、金銭による月例の固定報酬のみであり、固定報酬が個人別の報酬等の全部を占めるものとしております。個人別の報酬額につきましては、取締役会決議に基づき代表取締役社長がその具体的内容について委任を受けるものとし、代表取締役社長による権限行使が適切に行われるための措置として、代表取締役社長は株主総会において決議された報酬限度額の枠内にて作成した原案について監査等委員会に意見を求め、当該意見を勘案して適切に決定するものとしております。今後は業績に連動した株式報酬の導入を検討してまいります。

また、取締役(監査等委員)の報酬につきましては、当該報酬限度額の範囲内で、監査等委員会で協議の上、決定しております。

(iv)取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役候補の指名を行うに当たっての方針と手続き

取締役会は、「取締役選任方針」にそって、社外取締役を含めた取締役会での意見交換により、経営の遂行・監督責任を担うに相応しい人格、見識及び業務・専門職の経験などの当社が必要とするスキルを総合的に検討した後、監査等委員会の意見を踏まえ、取締役の選解任を審議し、株主総会に上程しております。

なお、取締役として求める資質や職務遂行能力を満たさない場合、不正の行為または法令もしくは定款に違反する重大な事実の疑義がある場合は、取締役会にて審議するものとしております。

(v)取締役会が上記(iv)を踏まえて経営陣幹部の選解任と取締役候補の指名を行う際の、個々の選解任・指名についての説明  
取締役会が選任した取締役候補者につきましては、株主総会招集通知の参考書類に個々の選任・指名についての説明を記載しております。

### 【補充原則3-1③ サステナビリティ】

当社は、サステナビリティについて以下の取組みを行っております。

#### 1. 地球環境問題への配慮

・他社との共同配送によるエネルギー使用の低減

・太陽光発電の導入、LED照明への切替え、電力制御

・配送回数の減少及び配送資材をリサイクル可能なコンテナとドライアイスから高性能保冷剤への変更

・おからの商品化、残渣(ざんさ)の資源化

・プラスチックの利用削減(紙ストロー及び木製スプーンの使用)、廃油の再生利用、印刷物削減による資源の保護

#### 2. 人権の尊重

・女性管理職の登用、外国人労働者の積極雇用による、ジェンダー・国籍差別の廃止

### 3. 従業員の健康・労働環境への配慮や公正・適切な処遇

- ・DX、作業の見直しによる労働環境改善

### 4. 取引先との公正・適正な取引

- ・下請法、不正競争防止法等の関係法令の遵守

### 5. 自然災害等への危機管理

- ・セントラルキッチン分散化による事業継続

人的資本への投資については、経営戦略・経営課題に応じた適切な配分を行っており、所属部門・子会社ごとの人員数を有価証券報告書にて開示しております。知的財産への投資については、生産性向上・顧客接点の増加を図るべく基幹業務システムなど業務システム全体の刷新を検討しております。

#### 【原則5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】

当社のIR活動においては、ポジティブまたはネガティブに関わらず、タイムリーに透明性、正確性、一貫性のある情報を株主に提供することを基本姿勢としております。

当社では、代表取締役社長を中心として、経営計画室が担当部門となり、この基本姿勢に基づくIR活動を推進しております。IR活動に必要な情報は、各事業部門、管理部門から情報を収集し取りまとめております。また、株主からの対話(面談)の申込みがあった場合、合理的な範囲内で真摯に対応し、対話を通じて株主から得られた要望等の情報の共有を図ってまいります。

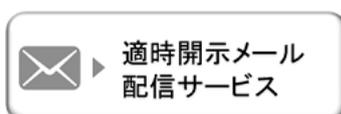
#### 【IR活動の内容】

・定時株主総会	年1回
・決算発表	年2回
・株主様限定公開試食会、工場見学会	年6回程度(変動)
・当社ウェブサイトを通じた情報発信	随時

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

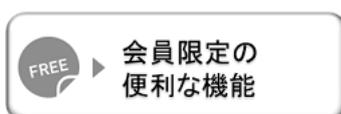
ブリッジレポート(梅の花:7604)及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



適時開示メール  
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

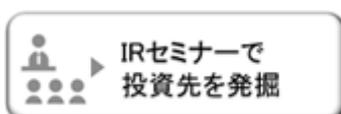
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の  
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで  
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)