



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 会長 CEO 鬼塚 崇裕 社長 COO
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
850円	9,029,200株		7,674百万円	-	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	15.5倍	114.48円	7.4倍

\*株価は2/6終値。BPS、ROEは前期実績。26年4月期第2四半期決算短信より。

## 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2026年4月期中間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. 2026年4月期中間期決算概要](#)

#### [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、外販事業を主軸に展開している。外食事業は、「湯葉と豆腐の店 梅の花」、「かに料理専門店 かにしげ」、「和食鍋処 すし半」、「魚がイチバン」、「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。25年から海外出店も推進している。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、梅の花及び古市庵ブランド商品の通販やカキフライ等を外食事業へ販売する。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期の売上高は前年同期比1.4%増の140億56百万円。既存店客単価が3.9%増と堅調に推移した。店舗数は減少したものの増収となった。外食業界ではインバウンド需要の回復により来店機会が増加した。食料品分野では、季節催事や訪日客の増加を背景に来店需要が堅調に推移した。惣菜分野においても、行楽需要や家庭内食ニーズの高まりにより持ち直しが見られた。営業損失は1億26百万円(前年同期は1億33百万円の損失)。価格改定効果、及び前期に実施した不採算店舗の改装や退店に伴う収益構造の改善もあり販管費率が低下して損失は縮小した。売上高は会社予想並み、各段階利益は会社予想を下回った。中間期末配当は期初の会社予想通り、5.00円/株を実施する。
- 通期予想に修正はなく、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。セントラルキッチンが生産性向上と収益向上にも注力する。期末配当も修正なく前期と同じ5.00円/株を予定する。
- 中間期は営業損失こそわずかに縮小したものの、各利益は会社計画を大きく下回った。ただし、主力の外食事業やテイクアウト事業は原材料価格高騰も価格転嫁を進めており悪くはない。牡蠣の採算割れが足を引っ張っている模様。採算性の改善は下期以降の課題といえそう。外食事業においては客数こそ伸び悩んでいるものの客単価は上昇。下期は前期不調だった節分が反動によりかなり良くなるが見込まれる。挽回を図りたいところ。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。海外事業においてはタイやベトナムで出店し、今後本格化しそうだ。「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。

## 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」、「かに料理専門店 かにしげ」、「和食鍋処 すし半」、「魚がイチバン」、「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。25年から海外出店も推進している。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、梅の花及び古市庵ブランド商品の通販やカキフライ等を外食事業へ販売する。

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
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
25年 5月	株式会社梅の花グループへ商号変更
10月	Umenohana Vietnam Co., Ltd. レストラン事業開始

## 【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1,000種類を超える製品を生産する。  
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

「安心・安全・おいしい」を全国へ



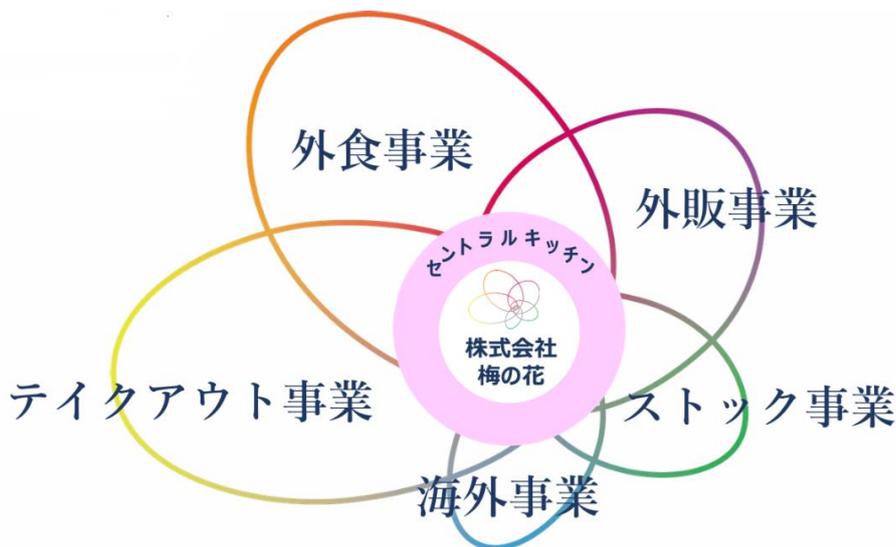
(同社資料より)

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、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。自動化設備を導入し安定した製造と品質を維持。繊細さが求められるところは、人の手による作業を徹底している。

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。こうした中であっても、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、五感を刺激する中華料理を提供する「梅香(メイシヤン)」、「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、百貨店での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出店を目指している。03年に設立した子会社「UMENOHANA (THAILAND) CO., LTD.」がタイにおいて「和 梅の花」UMENOHANA ソラリア店を展開、2号店として25年9月に「銀座しゃぶしゃぶ 甲梅」を出店。25年8月にベトナムに現地法人を設立し、「KUROGE WAGYU NOBU」(26年4月に「UME」へ店名変更予定)の運営を開始した。26年5月期以降にはタイ、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す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—

福岡県久留米市豪雨災害(23年7月)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 26 社(梅の花グループ 6 社・他企業 20 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. 2026年4月期中間期決算概要

### 【2-1 連結業績概要】

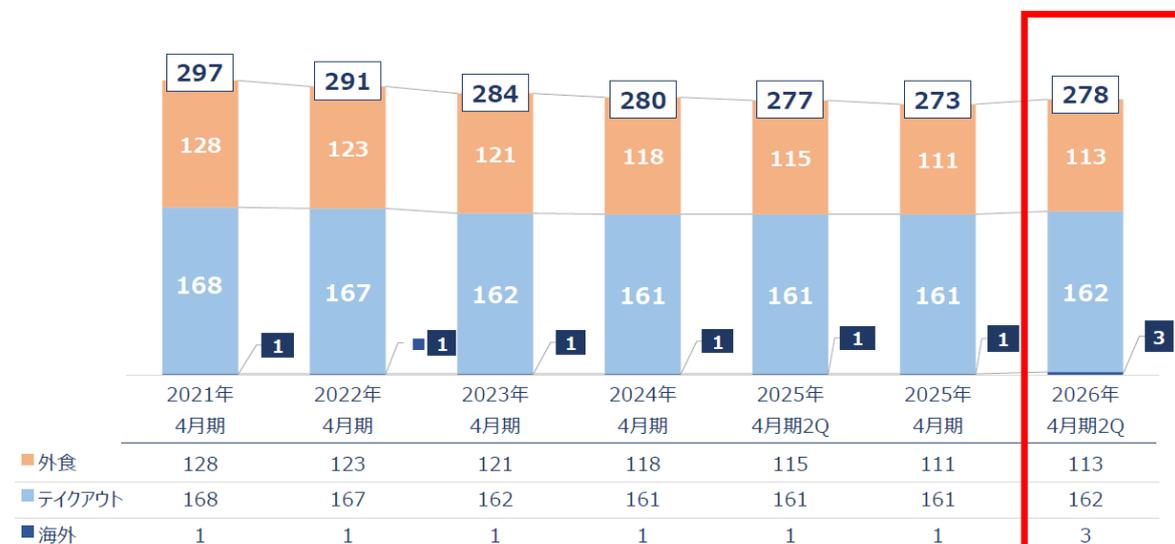
	25/4 期 中間期	構成比	26/4 期 中間期	構成比	前年同期比	会社予想	予想比
売上高	13,855	100.0%	14,056	100.0%	+1.4%	14,023	+0.2%
売上総利益	9,057	65.4%	9,046	64.4%	-0.1%	-	-
販管費	9,190	66.3%	9,173	65.3%	-0.2%	-	-
営業利益	-133	-	-126	-	-	19	-
経常利益	-223	-	-252	-	-	-101	-
中間純利益	-166	-	-202	-	-	188	-

\*単位:百万円

### 1.4%増収、営業損失は横這い、各利益は会社予想を下回る

売上高は前年同期比 1.4%増の 140 億 56 百万円。既存店客単価が 3.9%増と堅調に推移した。店舗数は減少したものの増収となった。外食業界ではインバウンド需要の回復により来店機会が増加した。食料品分野では、季節催事や訪日客の増加を背景に来店需要が堅調に推移した。惣菜分野においても、行楽需要や家庭内食ニーズの高まりにより持ち直しが見られた。営業損失は 1 億 26 百万円(前年同期は 1 億 33 百万円の損失)。物価高などの影響もあり売上総利益率が前年同期 65.4%から 64.4%に低下した。価格改定効果、及び前期に実施した不採算店舗の改装や退店に伴う収益構造の改善もあり販管費率は低下したことにより損失は縮小した。支払利息が増加して経常損失は 2 億 52 百万円(前年同期は 2 億 23 百万円の損失)、純損失は 2 億 2 百万円(前年同期は 1 億 66 百万円の損失)。売上高は会社予想並み、各段階利益は会社予想を下回った。中間期末配当は期初の会社予想通り、5.00 円/株を実施する。

### 店舗数の推移

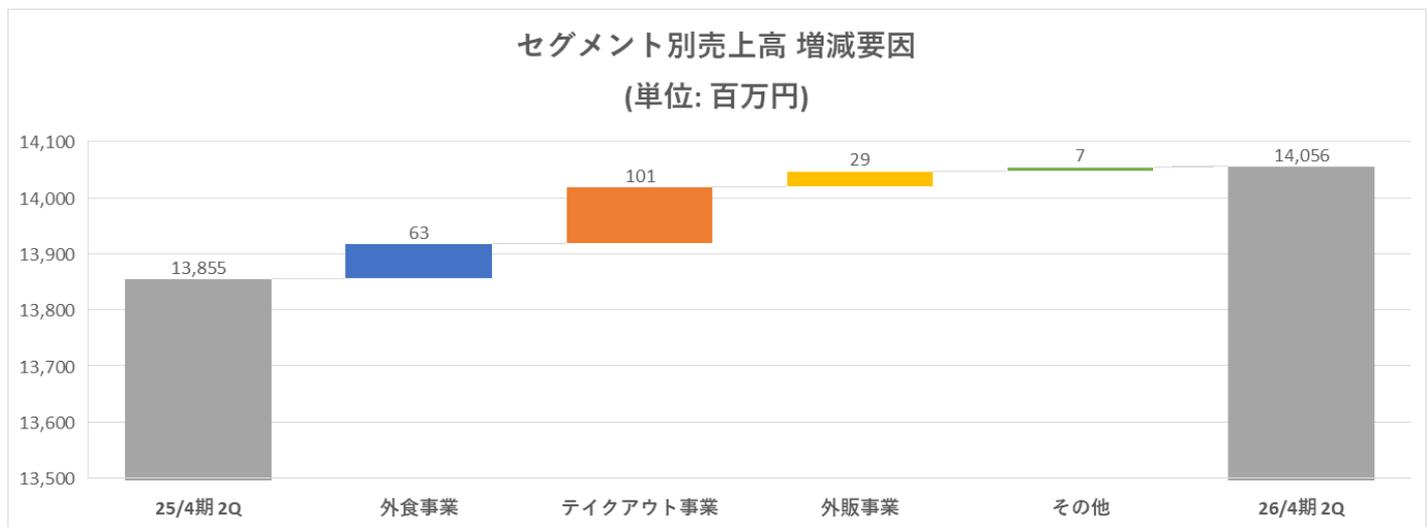


(同社資料より)

## 【2-2 セグメント別売上高・営業利益】

	25/4 期 中間期	構成比	26/4 期 中間期	構成比	前年同期比
売上高					
外食事業	7,938	57.3%	8,001	56.9%	+0.8%
テイクアウト事業	4,941	35.7%	5,042	35.9%	+2.1%
外販事業	958	6.9%	987	7.0%	+3.0%
その他	17	0.1%	24	0.2%	+37.9%
合計	13,855	100.0%	14,056	100.0%	+1.4%
セグメント利益					
外食事業	186	2.4%	298	3.7%	+59.5%
テイクアウト事業	294	6.0%	236	4.7%	-19.8%
外販事業	-140	-	-167	-	-
その他・調整額	-474	-	-493	-	-
合計	-133	-	-126	-	-

\*単位:百万円、セグメント利益の構成比は売上高利益率。

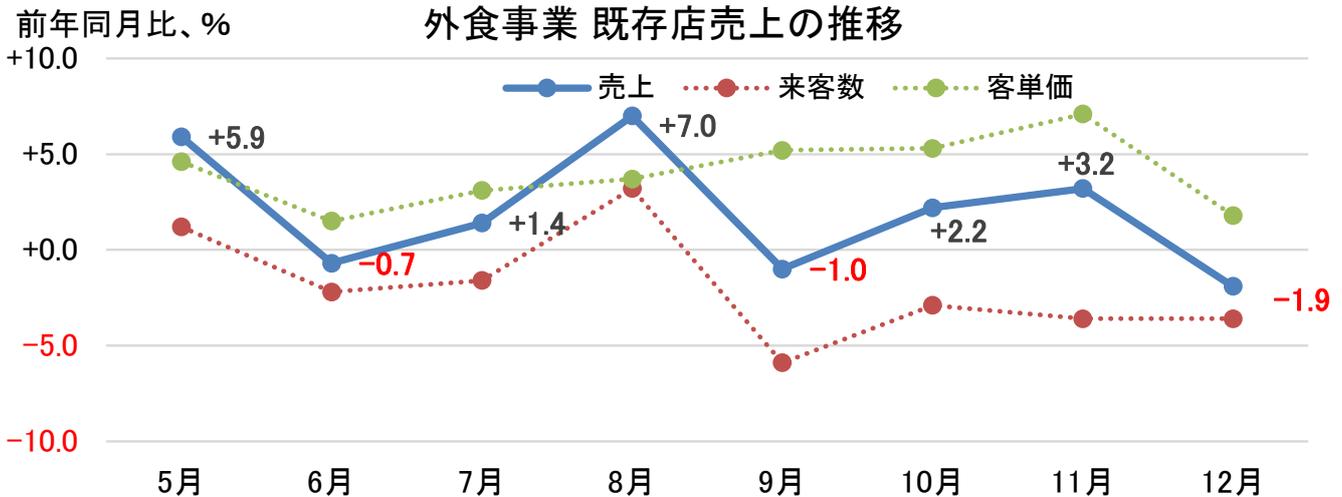


## \* 外食事業

売上高は前年同期比0.8%増の80億1百万円、営業利益は同59.5%増の2億98百万円。

SNS や公式アプリ「うめのあぷり」を活用したデジタル販促を継続し、ブランド認知の向上を図っている。また、米価や原材料価格高騰、最低賃金改定に伴う人件費上昇に対応して、価格改定やメニューの見直し、店内加工への切り替え等を進めた。人件費・原価管理を徹底して収益改善に取り組んでいる。「湯葉と豆腐の店 梅の花」では、季節素材を活用した限定メニューやアプリ会員向けキャンペーン等により、ランチ及び懐石の売上高が前年を上回った。また、敬老の日の高単価弁当販売や、「ふるさと納税返礼品」としての「おせち」予約も実施した。「和食鍋処 すし半」では、9月よりグランドメニュー及びランチメニューの価格改定を行い、収益性の改善に取り組んでいる。また、25年3月にリニューアルオープンした「旬の寿司と天ぷら すし半 粋玉造店」は、客数・客単価ともに前年を上回って推移している。「海鮮処 さくら水産」では人件費及び原価管理の強化に加えて、前期に不採算店舗を閉店した効果により、業績が大幅に改善している。「熊本あか牛しゃぶしゃぶ 甲梅」においては、富裕層・インバウンド向け施策や多言語プロモーションにより、海外顧客の来店が増加している。

25年6月に「中華料理 梅香 地蔵横丁店」、10月には「梅の花の定食やうめまめ くずはモール店」を出店した。

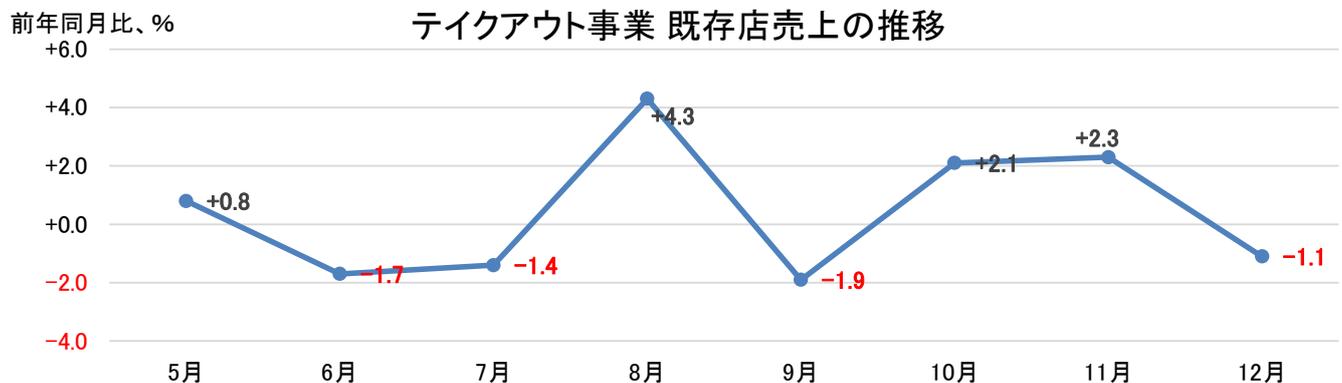


#### \*テイクアウト事業

売上高は前年同期比 2.1%増の 50 億 42 百万円、営業利益は同 19.8%減の 2 億 36 百万円。

梅の花業態では季節商品や新商品「二段弁当」が堅調に推移した。古市庵業態においてもイベント商品の販売が寄与しており増収となった。また、米価及び原材料価格の高騰に対応した価格改定を実施したことで客単価が上昇している。一方、客数は前年を下回っており、デジタルスタンプカードの導入や「うめのあぶり」との連携強化、接客体制の向上を通じて来店動機の強化に取り組んでいる。利益面では、原材料費及び資材費の上昇幅が想定を上回ったことにより減益となった。

25年5月に「梅の花 草津近鉄店」を出店、9月には「梅の花 池袋西武店」及び「古市庵 池袋西武店」を改装オープンした。「古市庵 東大阪近鉄店」では、品揃えの一部を梅の花業態の商品に入れ替えたコーナーを新設している。



#### \*外販事業

売上高は前年同期比 3.0%増の 9 億 87 百万円、営業損失 1 億 67 百万円(前年同期は 1 億 40 百万円の損失)。

既存取引先へ提案強化、梅の花グループ共栄会に加入する企業への商品提案も進めた。また、展示会出展等を通じて主力商品「とうふしゅうまい」、寿司、弁当等の販路拡大にも取り組んだ。これらの日配品が堅調に推移して増収となった。通販においても、工場見学会の実施やメルマガ・アプリ配信等の販促活動が奏功した。利益面では、価格改定効果の反映時期が手続き等の関係で想定より後ろ倒しとなったことに加えて、外販事業の体制強化に伴う人件費の増加が影響し損失が増加した。

## BRIDGE REPORT

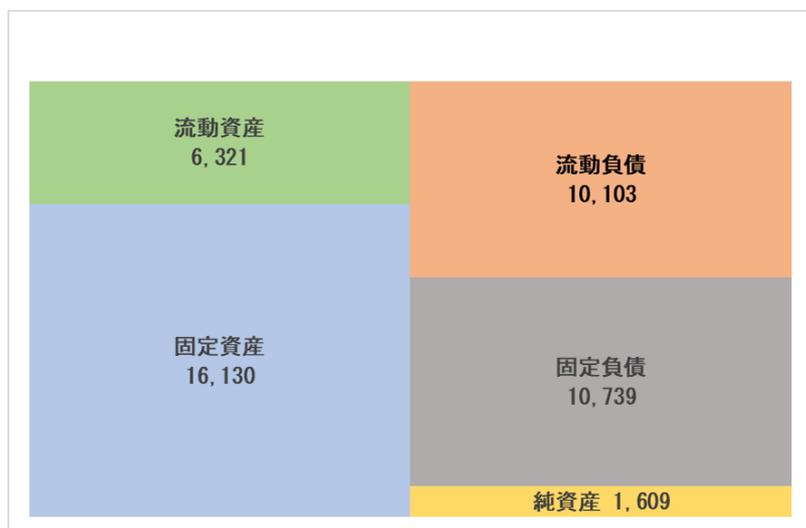


## 【2-3 財政状態】

## ◎財政状態

	25年4月	25年10月	増減		25年4月	25年10月	増減
流動資産	6,845	6,321	-523	流動負債	9,230	10,103	+873
現預金	2,076	1,841	-235	仕入債務	673	636	-37
売上債権	1,632	1,654	+22	短期有利子負債	6,223	7,362	+1,138
棚卸資産	2,115	1,775	-339	固定負債	11,894	10,739	-1,155
固定資産	16,105	16,130	+24	長期有利子負債	10,357	9,198	-1,159
有形固定資産	13,077	12,971	-105	負債合計	21,125	20,842	-282
無形固定資産	180	159	-21	純資産	1,826	1,609	-216
投資その他の資産	2,848	2,999	+150	利益剰余金合計	-564	-767	-202
資産合計	22,951	22,451	-499	負債・純資産合計	22,951	22,451	-499

\*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。



26/4 期中間期末の資産合計は、現預金の減少などにより前期末比 4 億 99 百万円減少して 224 億 51 百万円となった。負債合計は引当金の減少などにより前期末比 2 億 82 百万円減少し 208 億 42 百万円となった。純資産は、中間純損失の計上などにより前期末比 2 億 16 百万円減少し 16 億 9 百万円となった。自己資本比率は前期末 8.0%から 7.2%へ低下した。

### 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

通期予想に修正はなく、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。

配当も修正なく、期末配当は前期と同じ5.00円/株、年間で10.00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。

全1,452品目のうち、577品目を対象としている。その中で308品目の方針を確定し、12月末現在290品目(生産中止216品目、外注14品目、工程変更26品目、店舗製造27品目)で実施済み。

労働時間41,038時間、経費は4,295千円の削減実績。これまでの進捗は、326品目中、84品目。

##### ②Webメディアプロジェクト

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、認知度向上と集客力の拡大に取り組む。

Instagramのフォロワーは梅の花グループ全体で25年3月から約1.5倍になった。公式アプリ「うめのあぷり」の会員数は30万人を突破した。

##### 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、人件費・人手不足への対応に取り組む。

AIやRPAを導入し、労働時間の削減と管理業務の高度化を進めている。

##### (2)カジュアル店舗の出店拡大による投資抑制

今期は2Qまでに外食事業で2店舗、テイクアウト事業で1店舗、海外事業で2店舗を出店した。中間期末で外食事業113店舗、テイクアウト事業162店舗、海外事業3店舗、計278店舗体制。

下期は、11月にテイクアウト事業で「梅の花～雫～梅田阪神店」「梅の花大宮エキュート店」2店舗を出店。

26年2月には外食事業「食のつむぎカフェエビスタ西宮店」を「梅の花の定食やうめまめエビスタ西宮店」へ改装オープン。

3月に「魚がイチバンイオンモール津田沼 South店」、テイクアウト事業で「梅の花古市庵熊本アミュプラザ店」の出店を予定。

##### (3)下期の動向

・前期は節分が曜日周りの天候不良の影響で低調だったため、今下期はその反動が考えられる。

・食材等の価格上昇が続いているが、4Q以降は米価の引き下げが囁かれている。

### 【3-3 株主優待】

新株主優待制度を導入した。

26年10月末の株主名簿に記載又は登録された株主より適用

#### <優待証>

- ・同社グループの飲食店舗で利用が可能
- ・利用代金の割引率は、店舗業態により異なる
- ・有効期間中は、回数制限なく利用が可能

#### <優待券>

- ・同社グループの飲食店舗で利用が可能
- ・年2回(4月及び10月の権利確定時)贈呈

### 既存株主

26年4月30日以前の株主名簿に記載又は登録された100株以上保有株主様においては、同一株主番号で継続して100株以上保有の株主については、現在の20%割引優待証の権利が継続するとともに、500株以上保有の株主については、新たに優待券を追加する。

保有株式数	株主優待内容	権利確定月
100株以上 500株未満	20%割引優待証1枚	4月・10月
500株以上 1,000株未満	20%割引優待証1枚 優待券1,000円×2枚(年間4,000円)	
1,000株以上	20%割引優待証1枚 優待券1,000円×5枚(年間10,000円)	

### 新規株主

26年5月1日以降の株主名簿に記載又は登録された株主様においては、下記の株主優待を適用する。

保有株式数	株主優待内容	権利確定月
100株以上 200株未満	10%割引優待証1枚	4月・10月
200株以上 500株未満	20%割引優待証1枚	
500株以上 1,000株未満	20%割引優待証1枚 優待券1,000円×2枚(年間4,000円)	
1,000株以上	20%割引優待証1枚 優待券1,000円×5枚(年間10,000円)	

## 4. 今後の注目点

中間期は営業損失こそわずかに縮小したものの、各利益は会社計画を大きく下回った。ただし、主力の外食事業やテイクアウト事業は原材料価格高騰も価格転嫁を進めており悪くはない。牡蠣の採算割れが足を引っ張っている模様。採算性の改善は下期以降の課題といえそう。

外食事業においては客数こそ伸び悩んでいるものの客単価は上昇。下期は前期不調だった節分が反動によりかなり良くなることが見込まれる。挽回を図りたいところ。

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。海外事業においてはタイやベトナムで出店し、今後本格化しそうだ。「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7.2%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の強化にも期待したい。

株主優待を強化、株価上昇への取り組みも強化している。業績動向と合わせて、「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:2025年8月15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。

#### <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、

(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関する取り組みや活動を、体系立てて推進することを目的に「サステナビリティ委員会」を設置いたしました。委員長は代表取締役社長 COO とし、下記のサステナブル基本方針を当社グループ全体の活動方針や目的・目標を明確化し、サステナビリティ経営の実践を通して社会の要請に応じてまいります。

### 1. 基本方針

- (1) 当社グループは、環境・社会課題の解決に向けた企業活動に取り組み、持続可能な社会づくりに貢献する。
- (2) 企業の広域にわたる責任を自覚し、地球環境の課題に向けた活動を行う。
- (3) よき企業市民としての自覚を持ち、高潔な倫理観を養い、社会的良識に従い行動する。
- (4) 法令及び公正な商慣習に則り、かつ誠実で透明性の高い企業活動を推進する。

### 2. 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

- ① 他社との共同配送によるエネルギー使用の低減
- ② 太陽光発電の導入、LED照明への切替え、電力制御
- ③ 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
- ④ おからの商品化、残渣(ざんさ)の資源化
- ⑤ 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

- ① 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

#### ① 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

- ① 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

- ① セントラルキッチン分散化による事業継続

### 3. 人的資本

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。

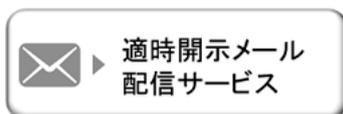
### 【IR活動の内容】

・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.

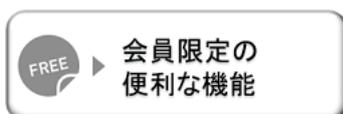
ブリッジレポート(梅の花:7604)及びブリッジサロン(IR セミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



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。

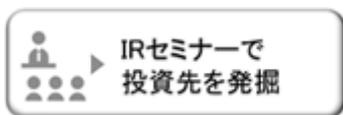
>> [ご登録はこちらから](#)



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](#)