

 長澤 成博 社長	株式会社 SANKO MARKETING FOODS(2762)
	

## 企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	飲食店運営、水産業
代表者	長澤 成博
所在地	東京都新宿区高田馬場 1-28-10 三慶ビル 2F
決算月	6 月
HP	<a href="https://www.sankofoods.com/">https://www.sankofoods.com/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
99 円	39,762,949 株		3,936 百万円	-	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
0.0 円	-	0.26 円	380.8 倍	8.96 円	11.0 倍

\*株価は 3/31 終値。各数値は 26 年 6 月期決算短信、および 26 年 6 月期中間期決算短信より。

## 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 6 月	2,410	-1,097	-305	-439	-	0.0
2023 年 6 月	7,119	-748	-749	-784	-	0.0
2024 年 6 月	9,328	-683	-683	-711	-	0.0
2025 年 6 月	9,679	-666	-647	-816	-	0.0
2026 年 6 月(予)	11,160	17	30	10	0.26	0.0

\*予想は会社予想。単位: 百万円、円。

(株)SANKO MARKETING FOODS の 2026 年 6 月期中間期決算概要などをご紹介します。

## 目次

### [今回のポイント](#)

#### [1. 会社概要](#)

#### [2. 2026 年 6 月期中間期決算概要](#)

#### [3. 2026 年 6 月期業績予想](#)

#### [4. 長澤社長へのインタビュー](#)

#### [5. 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

- 26/6 期中間期の売上高は前年同期比 7.6%増の 49 億 85 百万円。SANKO 店舗数の増加により 1 億 60 百万円、豊洲市場の大卸である総合食品が 1 億 75 百万円の増収となった。飲食事業においては、「アカマル屋」がコロナ禍で変化した顧客ニーズにマッチするブランドとして成長している。水産 6 次化の強みを活かした新たな業態として、「まめたい商店」「まめたい寿司」に続き「とびっきり鮮魚」「まぐろと鮪と鮮魚」を開発した。営業損失は 3 億 33 百万円(前年同期は 3 億 45 百万円の損失)。利益面では、売上総利益率が「水産 6 次化」の進捗に伴う粗利改善や SANKO 海商の粗利改善により前年同期 34.6% から 35.1%へ改善した。販管費率は人件費増とコスト増はあったが、前年同期 42.1%から 41.8%へ低下した。経常損失は 3 億 7 百万円(前年同期は 3 億 14 百万円の損失)、中間純損失は 3 億 15 百万円(同 3 億 34 百万円の損失)。既存店売上は、引き続き物価高騰による消費者の買い控えが続く中、水産 6 次化の付加価値商品の導入により客数が回復した。
- 通期予想に修正はなく、26/6 期は売上高が前期比 15.3%増の 111 億 60 百万円、営業利益は 17 百万円を計画する。水産 6 次産業化モデルの構築を更に推進する。持続的な成長と、中長期的な企業価値の向上を果たすべく、「生産者とともに歩む『産地活性化プラットフォーム』」を目指していく。店舗においては水産シナジー、低投資、高効率、受託等収益基盤の再構築を図る。美味しい酒の肴をリーズナブルな価格で提供する「まめたい商店」や「まめたい寿司」の出店も進めていく考え。「とびっきり鮮魚」や「まぐろと鮪と鮮魚」といった新業態は、低投資で投資効率の高い店舗として出店していく。また、大きな固定投資を伴わない受託運営では、今後もこれらの出店について慎重な判断を行っていく。
- 長澤社長へのインタビューでは、「水産の 6 次産業化を標榜しておりますが、それを構築するところまで出来上がりました。飲食を伸ばし、水産を活性化させることでさらに成長できる体制が整ってきました。現在、8 月に発表予定の中期計画の策定にも取り掛かっており、お楽しみにしていただければと思います。」とのことだ。
- 26/6 期中間期は営業損失が続いたが、こうした中で 10 店舗新規出店している。今後は店舗数の拡大により、店舗当たりの利益が上乗せされてくる。新規出店効果が下期に本格的に現れ、通期は黒字となる見通し。遅れてはいたものの、水産 6 次産業化への取り組みは着実に進んでいる。店舗別には「アカマル屋」に加えて「まめたい」シリーズにかなりの手応えがある模様で今後は店舗数増加を図る。飲食事業が店舗数を拡大させる中で、豊洲の大卸である総合食品がシナジー効果も加わって本格的に軌道に乗ってきた。しっかりと水産 6 次産業化を進めており、黒字の定着は見えてきている。売上を伸ばしながらしっかりと利益確保できるか、その進捗状況に注目していきたい。

## 1. 会社概要

居酒屋の運営が主力事業。現在を「第二創業期」と位置付けている。漁業生産者でありながら、流通、加工、飲食店までをつなぐプラットフォームを構築する、極めて稀有な企業となっている(経緯などは【1-1 沿革】を参照)。「とる(獲る)、うる(売る)、つくる(創る)」のすべてを顧客に提供することができるオンリーワンのビジネスモデルを展開し、漁業者に還元するオリジナルの循環を創造する。



### 【1-1 沿革】

居酒屋店舗の運営を創業来行ってきた。03年にジャスダックへ新規上場。上場時は個室居酒屋「東方見聞録」を主軸に展開してきたが、09年から低価格・全品均一の居酒屋業態「金の蔵 jr.」の展開が始まる。11年からは日常食業態「東京チカラめし」の拡大もあわせて行ってきた。14年には現在の主軸ブランドである「アカマル屋」を開発した。20年台に入り、沼津漁協の組合員になったことを皮切りに、水産6次化事業を推進している。

年月	概要
1975年	JR 神田駅のガード下に1号店「三光亭」を開業
1985年	居酒屋店舗の運営
1998年 12月	初の個室居酒屋「東方見聞録」の誕生
2002年 10月	「株式会社三光マーケティングフーズ」へ社名変更
2003年 3月	株式公開(ジャスダック上場)
2004年 9月	東証二部上場
2009年 5月	低価格・全品均一の居酒屋業態「金の蔵 jr.」の展開
2011年	日常食業態「東京チカラめし」の拡大
2014年	次世代ブランド「アカマル屋」の開発
2020年 9月	沼津我入道漁業協同組合との提携開始、12月には同漁協の組合員となる
2021年 5月	沼津市内で自社加工場が稼働
8月	沼津魚市場での買参権を取得
10月	「株式会社 SANKO MARKETING FOODS」へ社名変更
11月	水産仲卸・加工業者である株式会社 SANKO 海商をグループ化し、沼津の水産事業、都内店舗との連携
2022年 7月	豊洲の大卸である綜合食品株式会社をグループ化し、水産流通のサプライチェーンの礎が完成
2023年 4月	新業態である「漁産直 積極魚食『サカナタベタイ』MEGA ドン・キホーテ本八幡店」を開店
5月	同社所有の漁船「辨天丸」が下田漁港より初漁
6月	子会社である株式会社ジーエスが清掃事業を営む株式会社サンヘイを子会社化
12月	東海エリア大型商業施設内フードコート9店舗の水産6次化業態の運営開始 (株)ガリュウトレーディングとの合弁会社である(株)SANKO INTERNATIONAL を設立し子会社化
2024年 5月	合弁会社 AKIKO SERVICE AND TRADING JOINT STOCK COMPANY(ベトナム ホーチミン)を設立
7月	株式会社津田食品との業務提携契約を締結
2025年 3月	大衆酒場「まめたい商店」の第1号店を東京都西東京市ひばりが丘に開店
4月	寿司業態「まめたい寿司」の第1号店を神奈川県川崎市に開店

18年9月に現・長澤社長が就任。事業が大きな転機を迎える。長澤社長は就任後に都心繁華街・大型空中階にあった「金の蔵 jr.」の不採算店舗の撤退に取り組んだ。こうした中、襲いかかったのが20年からの新型コロナウイルス感染拡大。「金の蔵 jr.」の撤退(一部業態転換)を一気に推し進めた。17年6月に87店舗あった「金の蔵」ブランド店舗は、25年6月には池袋の1店舗となっている。

そしてコロナ禍が明けてから「アカマル屋」で出店攻勢を進めているが、今後は「まめたい」シリーズも強化していく。20年9月に沼津我入道漁業協同組合との提携を開始したことをきっかけに、21年8月には沼津魚市場での買参権を取得し漁業に参入することとなる。さらには、21年11月に水産仲卸・加工業者である株式会社 SANKO 海商をグループ化、22年7月には豊洲の大卸である総合食品株式会社をグループ化することにより「第二創業期」である現在の事業の確立を進めている。

## 【1-2 経営方針】

### グループ理念・ビジョン

生産者とともに歩む、“産地活性化プラットフォーム”



わたしたちは、沼津の漁師の皆様が抱える問題点や課題点を伺うなかで、わたしたちが運営する飲食店は、もちろん一つの販路として産地のお役に立てると考えましたが、わたしたちができることは、これだけにとどまりません。漁師の皆様のビジョンをわたしたちが現地に入り、共に汗を流し具現化していくことで、共に働く仲間の成長とともに将来的には、日本の漁業ひいては日本の文化を守り、地域全体を活性化させることができると考えています。また、こうした取り組みを世界に向けて発信し、産地と世界の架け橋となることを願っています。

- ① 価値ある食文化の提案
- ② 産地及び生産者への貢献
- ③ 全従業員の物心両面の幸福の追求

(同社資料より)

## 【1-3 事業内容】

### 概要

水産6次産業化をビジネスモデルとしていることからセグメントは単一。

### 店舗事業

「アカマル屋」ブランドを軸に郊外/高効率型店舗で事業展開。

大衆酒場	海鮮酒場
	
<p>アカマル屋はこのブランドから始まりました。「笑顔と心遣いの大衆酒場」をコンセプトに、濃厚味噌でじっくり煮込んだもち煮込みや炭火で丁寧に焼いた串焼きなど、まっとうな美味しさをお届けします。</p>	<p>当社の進める「水産事業」と従来の「飲食事業」を具現化したブランドです。社船や賑りの買参権取得など水産事業への意気込みをぜひご体感ください！大宮店では、居酒屋と鮮魚店が両隣で営業をしています。</p>

(同社 HP より)

この他、下記のブランドでも展開。

	“まめったい”は静岡・伊豆の方言で「気が利く」や「働き者」を意味する言葉。そんな想いを込めた「まめたい商店」は、レトロで哀愁漂う大衆酒場。
	「まめたい」は静岡の方言で働き者を表す言葉。同社にとって第二の拠点である静岡の美味しい鮮度の高い魚を味わえるよう、漁に携わり、漁師と顧客を繋いでいる。
	「とびきり鮮魚」は魚の新しい価値を伝えたいという想いから生まれた。セリに出ない未利用魚なども、丁寧に仕込み、美味いつまみに仕上げている。
	店名の通り、まぐろ・鮭・鮮魚にこだわり抜いたラインナップ。その日一番の素材を職人が目利きし、丁寧に仕上げ提供。気軽に立ち寄れて、しっかり満足できる“街の鮮魚酒場”。
	鮮魚店の強みを活かした立ち食い寿司の店。鮮度と味へのこだわりで、一貫ずつ丁寧に握った寿司を提供。カウンター越しの握りを間近に感じながら本格寿司を楽しめる。
	豊洲市場から厳選した新鮮なマグロを使用し、希少部位を贅沢に楽しむ焼肉スタイルを提供している。ミノやほほ肉など、鮮度が命の食材を絶妙な焼き加減で味わえる。
	韓国の屋台文化をそのまま再現した、活気あふれるサムギョプサル専門店。まるでソウルの屋台街に迷い込んだようなワクワク感と、ガツンと旨い本場の味を楽しめる。
	リーズナブルな価格設定ながら美味しい料理の提供を実現し、幅広い顧客に満足感をもたらす総合型居酒屋。昼間はかき氷専門店「なな菓」として運営。
	寿司屋居酒屋。沼津港から毎日、旬を映すぴちぴちの鮮魚や珍しい魚を入荷している。島国日本に住む幸せを享受し、漁師が釣った美味しい魚の提供に真剣に向き合っている。
	宮益坂下酒場。渋谷駅から徒歩3分。鮮魚に注力、水産事業への取り組みも活かし、魚を余すことなく美味しい料理に仕立てる。湘南台駅西口から徒歩1分の湘南台酒場も展開。
	旨い肉をお腹いっぱい食べたい！そんな要求を満たす食べ放題メニューでも、職人が丁寧に手切りする、肉にこだわった焼肉ブランド。肉問屋直送で品質も良い。
	1996年新宿にパスタ専門店として創業。定番メニューから和風、オリジナルまで多彩なパスタを揃える。細麺を茹で上げており、来店客を待たせずに直ぐ提供できるのも強み。
	国産有機農産物や全国の特産品を積極的に使用する霞が関官庁初の食堂。環境に配慮した食材、被災地産食材を積極的に使用したメニュー開発を行っている。一般客も利用可能。
	老舗まぐろ問屋の経験と自社船団で全国の漁港から旬魚を直送する。栄養豊富な魚料理を多彩に揃え、世代を問わず安心して楽しめるひと皿を届けている。
	“ニッポン全国からのおいしい食材と出会う”をコンセプトに、国産にこだわり全国各地の生産者から直送される野菜や肉、魚を使用したこだわりのメニューや、ご当地の名産品を提供する。
	魚食離れ阻止に挑戦し、飲食と水産事業の強みを最大限活用した鮮魚店。自分たちで獲った魚や目利きした水産商品、同社料理人監修のサカナ惣菜で、サカナをもっと身近なものとしている。
	富士山麓の水で循環式陸上養殖・無投薬で育った『JAPAN SALMON 桜』は味わいにも驚かれる商品。食べ歩きもできる海鮮出汁天ぷら串など、魚を手軽に楽しめるメニューも揃える。
	フードコートで漁港から仕入れた鮮魚を手軽に食べられるお店。厚切りのお刺身がのった海鮮丼、揚げたてのフライ、こっくり煮付けた煮魚など、海の幸が楽しめる。
	『チカラが出るめし』で日本を元気に！をブランド名に冠し、焼き牛丼からスタート。現在はライセンスビジネスを行う。東京法務局では日替わり定食の「東京チカラめし食堂」も展開。

## 水産6次産業

漁業、水産加工、水産卸で展開。同社独自の6次産業化を図るべく、飲食事業との両軸で進める。

漁業者の生活の安定と向上とお客満足との両立を目的として、23年9月に下田の漁業者から、漁獲、魚種、相場に関わらず全量買取りする取り組みを開始。この取り組みをSANKO船団と称し、自社専用船とともに朝獲れの新鮮な魚介類を同社直営店舗へ多段階流通を経ずに卸す。SANKO船団は、25年6月末日時点で自社船を含めて計4隻(月間漁獲高目標値3トン)となっており、顧客からも好評を得ている。浜松市場の仲卸である株式会社SANKO海商は、「仲卸からの脱却」を経営方針として掲げ、強みであるマグロ加工と商品開発力を生かし、「マグロ餃子」「マグロメンチ」「マグロコロッケ」などの新商品を投入するなど、水産加工メーカーとして利益体質への転換を進めている。豊洲市場の大卸である総合食品株式会社は、グループ入りしたシナジー効果を発揮している。また、海産物の海外輸出も強化している。

## その他事業

主に飲食店向けのトータルサポートを展開する。子会社である株式会社ジーエスサンヘイは、消毒・除菌、空気清浄機販売、ビルメンテナンス清掃を手掛ける。長期にわたり飲食事業に携わってきた経験をもとに「誰もが安心して生活できる社会」の実現をミッションとした、「衛生と清掃に関するお困りごと」を解決するチームを結成。顧客視点と飲食店店長経験者の視点から、安心・安全を提供する。26/6期には大手ホテルと提携、ホテル客室クリーニング事業も開始した。

## 2. 2026年6月期中間期決算概要

### 【2-1 連結業績概要】

	25/6 期中間期	構成比	26/6 期中間期	構成比	前年同期比
売上高	4,631	100.0%	4,985	100.0%	+7.6%
売上総利益	1,604	34.6%	1,751	35.1%	+9.2%
販管費	1,949	42.1%	2,085	41.8%	+7.0%
営業利益	-345	-	-333	-	-
経常利益	-314	-	-307	-	-
中間純利益	-334	-	-315	-	-

\*単位: 百万円。

\*当期純利益は親会社株主に帰属する中間純利益。

### 増収、損失は縮小

売上高は前年同期比 7.6%増の 49 億 85 百万円。SANKO 店舗数の増加により 1 億 60 百万円、豊洲市場の大卸である総合食品が 1 億 75 百万円の増収となった。飲食事業においては、「アカマル屋」がコロナ禍で変化した顧客ニーズにマッチするブランドとして成長している。10 月に東向島店(東京都墨田区)、11 月には元住吉店(川崎市)を新規出店した。水産 6 次化の強みを活かした新たな業態として、「まめたい商店」「まめたい寿司」に続き「とびっきり鮮魚」「まぐろと鮫と鮮魚」を開発した。「まめたい商店」は、新鮮な魚や静岡の郷土の味などをリーズナブルな価格で提供する。「まめたい寿司」は、にぎり寿司や巻き寿司、海鮮丼だけでなく、漁港直送の鮮魚と自社加工による高品質かつリーズナブルなメニューを多数取り揃え、8 月に第 3 号店を東京都町田市にオープンした。「とびっきり鮮魚」は、沼津市や伊豆半島の自社拠点をはじめ、豊洲市場の大卸であるグループ子会社の総合食品、自社加工場との連携により、鮮度の高い魚介を毎日直送し、産地直送ならではの味わいを提供する水産 6 次産業化を具現化するモデル業態として 10 月に第 1 号店を神奈川県大和市に、12 月には 2 号店を鹿島田にオープンした。「まぐろと鮫と鮮魚」は、下田や伊東をはじめとした東伊豆の漁港から直送される鮮魚や、自慢の本マグロを中心に刺身、寿司、炙り焼きスタイルの海鮮料理を提供する業態として 25 年 11 月に第 1 号店を東京都練馬区にオープンした。既存店は好調に推移、総合食品も好調だった。主な新規出店が中間期後半で売上貢献は限定的となり 1 桁増収となった。

### 飲食事業、店舗数の推移と出店状況

直営店 7 店舗および運営受託 3 店舗を新規出店。

これにより、直営店 64 店舗(含、運営受託店舗 16 店)、FC2 店舗(国内 2 店舗)体制となった。

業 態	25.6月期末	26.6月期2Q	前期末比	備 考
アカマル屋 (串タイプ)	13	15	+2	・2025年7月31日 アカマル屋鮮魚店 大宮店物販スペースを立ち寿司に 転換 (業態転換)
金の蔵	1	1	±0	・水産6次化店舗の出店
焼肉万里	4	3	▲1	①まめたい寿司 南町田店 ▶2025年8月27日 ②とびっきり鮮魚 大和酒場 ▶2025年10月23日 ③まぐろと鮫と鮮魚 中村橋酒場 ▶2025年11月13日 ④とびっきり鮮魚 鹿島田酒場 ▶2025年12月1日
官公庁・民間受託	13	16	+3	
東海鮮魚店	6	6	±0	・基幹ブランドアカマル屋の出店 ⑤東向島店 ▶2025年10月1日 ⑥元住吉店 ▶2025年11月23日
その他水産6次化店舗 (アカマル鮮魚店/まめたいシリーズ 等)	14	18	+4	・官公庁受託店舗の出店
水産小売店 (サカナタペタイ)	1	1	±0	⑦あふ食堂 さいたま新都心合同庁舎2号館 ▶2025年7月16日
その他 (パスタママ、新宿三丁目、マ シッタマシッタ)	3	4	+1	⑧魚とめし さいたま新都心合同庁舎1号館1F ▶2025年9月11日 ⑨けやきスカイビュー 同庁舎31F ▶2025年10月1日
合計	55	64	+9	⑩パスタママ 曳舟 ▶2025年11月21日

(同社資料より)

営業損失は3億33百万円(前年同期は3億45百万円の損失)。利益面では、売上総利益率が前年同期34.6%から35.1%へ改善し、販管費率は前期42.1%から41.8%へ低下した。売上総利益率の改善は「水産6次化」の進捗に伴う粗利改善やSANKO海商の仲卸からの脱却による粗利改善によるもの。販管費の増加は、新店10店舗出店のための人件費増とコスト増によるもの。経常損失は3億7百万円(前年同期は3億14百万円の損失)、中間純損失は3億15百万円(同3億34百万円の損失)。既存店売上高の状況は以下の通り。引き続き物価高騰による消費者の買い控えが続く中、水産6次化の付加価値商品の導入により客数が回復した。

### 月次既存店売上高

(月)	25/6期下期						26/6期上期					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
既存店売上高	+0.8	-1.2	-5.3	-3.2	-4.7	+0.1	+1.1	+6.3	+1.7	+1.6	+3.6	+8.9
客数	-9.1	-8.9	-12.1	-10.1	-11.6	-5.1	-3.7	-0.2	+0.4	-6.4	-5.2	+1.2
客単価	+11.0	+8.4	+7.6	+7.7	+7.7	+5.5	+5.0	+6.5	+1.2	+8.5	+9.3	+7.7

(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

(%)

## 【2-2 財政状態】

### ◎財政状態

	25年6月	25年12月	増減		25年6月	25年12月	増減
流動資産	1,365	1,471	+106	流動負債	1,190	1,461	+271
現預金	628	576	-52	仕入債務	438	502	+63
売上債権	408	523	+114	固定負債	918	721	-197
固定資産	1,064	1,113	+49	負債合計	2,109	2,182	+73
有形固定資産	417	456	+39	有利子負債	472	531	+59
無形固定資産	33	26	-7	純資産	320	401	+81
投資その他の資産	612	630	+18	利益剰余金合計	-942	-474	+468
資産合計	2,430	2,584	+154	負債・純資産合計	2,430	2,584	+154

\*単位:百万円。有利子負債にはリース債務を含まない。

26/6期中間期末の総資産は、前期末比1億54百万円増加し25億84百万円となった。売上債権の増加などによるもの。

負債は仕入債務の増加などにより同73百万円増加して21億82百万円となった。

純資産は、中間純損失を計上した反面、転換社債型新株予約権付社債の行使があり同81百万円増加し4億1百万円となった。

自己資本比率は前期末より25ポイント上昇し15.5%。

## 【2-3 25/6期の取り組み】

### 飲食事業

#### ～アカマル屋串業態～

25年10月よりアカマル屋串業態に「鶏皮串」を実験導入した。現在は大宮一番街・横浜西口・秋津・武蔵浦和店以外に導入済み。もつ鍋に関してはバージョンアップし、オールシーズンメニューに。

#### ～金の蔵～

金の蔵 池袋サンシャイン通り店では日中は「かき氷専門店『なな菓』」として、夕方以降は「食べ飲み放題」メインの居酒屋として、二毛作店舗として好評。

### 【水産6次化店舗】

コロナ過を経て、「アカマル屋」と「水産6次化店舗」を推し進めている。今後はめめたいシリーズの多店舗展開を図る。

#### ～アカマル屋鮮魚店～

現在4店舗(大宮すずらん通り/大山/溝の口/府中)を展開している。鮮魚店の旗艦店舗である大宮の物販スペースでは立ち寿

司にしている。

水産 6 次化店舗の旗艦店舗となる大宮すずらん通り店を筆頭に同社ならではの「DAY-0 便」にて新鮮な東伊豆の魚を提供する。

### ～東海日常食店舗～

愛知県のイオンモールを中心に現在 6 店舗(大高/長久手/MOZO/常滑/岡崎/Noritake)を展開している。

子会社 SANKO 海商が培ってきた”まぐろの目利き力”と”高度な加工技術”を源泉に、当社独自の商品を提供する。

### ～地域密着型海鮮酒場～

地域ごとに特色を出した海鮮酒場。「宮益坂下酒場」や「まるがまる」はインバウンド需要にも対応している。まぐろの良さを表現した「中村橋酒場」など現在 6 店舗(まるがまる/宮益坂下酒場/湘南台酒場/中村橋酒場/大和酒場/鹿島田酒場)を展開している。

### ～まめたいシリーズ～

「まめたい商店」や「まめたい寿司」を現在 5 店舗展開している。名物として、「静岡おでん」や「ごつつ揚げ」、「しま寿司」が好評を得ている。東伊豆の魚や沼津加工・茅場町加工がメニューの大半を占め、店舗オペレーションの簡略化とともに、他社では追従できないハイクオリティ商品を安価で提供する。

### ～マグロ\*リスペクト～

鮪の希少部位を刺身や焼肉として提供する業態。現在は大宮南銀通り店を展開している。アカマル屋からの業態転換から 1 年が経過し、売上は堅調に推移している。

### 新規出店で攻勢

26/6 期に 9 店舗の出店を計画していたが、上期で 10 店舗を達成した。今後も適切な物件があれば積極的に出店する見通し。

## 水産事業

### ～水産 6 次化垂直統合モデル～

「とるうる つくる 全部 SANKO」を唱え、すべてを活用し、使い切る水産 6 次産業の骨子が完成した。

加工した水産物は他の飲食店などにも外販する。



(同社資料より)

## 総合食品の躍進

豊洲の大卸である総合食品がシナジー効果もあり躍進している。

- ①グループインフラの最大活用
- ②産地と販売先の開拓
- ③海外輸出

総合食品は 23/3 期にグループ化した。売上は 24 年にコロナ過前(19 年)を上回り、増加率は前年比 10%を上回っている。26/3 期においても 1 月までの累計で 12.6%増収と好調。

千葉水産物仲卸協同組合の株式会社津田食品や大田市場青果物仲卸の株式会社大治などと業務提携を相次いで進めており、水産流通のさらなる拡大を目指す。

## 補完事業

### ～ジーエスサンヘイ～

清掃・ビルメンテナンスを行い、23 年 5 月に SANKO MAKETING FOOD が承継したジーエスサンヘイは 25/6 期に前期比 27.0%増収、26/6 期はホテル客室クリーニングへも事業を拡大させ、売上高は前期比 98.2%増の 2 億 24 百万円を見込んでいる。

## 3. 2026 年 6 月期業績予想

### 【3-1 業績予想】

	25/6 期	構成比	26/6 期(予)	構成比	前期比
売上高	9,679	100.0%	11,160	100.0%	+15.3%
営業利益	-666	-	17	0.2%	-
経常利益	-647	-	30	0.3%	-
当期純利益	-816	-	10	0.1%	-

\*単位:百万円。

### 連続の 2 桁増収、黒字転換を見込む

通期予想に修正はなく、26/6 期は売上高が前期比 15.3%増の 111 億 60 百万円、営業利益は 17 百万円を計画する。水産 6 次産業化モデルの構築を更に推進する。これからも全国の産地に入り込み、地域の漁師や漁協その他水産事業者、地方自治体等とともに地域ビジネスの創出に取り組む。これまで飲食事業で蓄積した 3 次産業のノウハウを活かした「売れるものを創る」ことで、水産 6 次産業化モデルの構築を引き続き進めていく。グループのサステナビリティ基本方針に沿った持続的な成長と、中長期的な企業価値の向上を果たすべく、「生産者とともに歩む『産地活性化プラットフォーム』」を目指していく。

店舗においては水産シナジー、低投資、高効率、受託等収益基盤の再構築を図る。『アカマル屋』のビジネスモデルは、高効率かつ高収益モデルのブランドであり、今後、商圈及び立地条件を見極めたうえで積極的に出店していく。また、産地一体型店舗として、静岡から直送した厳選食材を使った料理を気軽に楽しめる「街の台所」をコンセプトに、新鮮な魚や静岡の郷土の味など、美味しい酒の肴をリーズナブルな価格で提供する「まめたい商店」や「まめたい寿司」の出店も進めていく考え。総合食品、自社加工場との連携により、鮮度の高い魚介類を毎日直送し、産地直送ならではの味わいをお届けする水産 6 次産業化を具現化するモデル業態とした「とびっきり鮮魚」、下田や伊東をはじめとした東伊豆の漁港から直送される鮮魚などを提供する「まぐろと鮫と鮮魚」をそれぞれオープンした。これら新業態は、再活用できる居抜き物件を中心に選定して出店する方針であることから、低投資で投資効率の高い店舗として出店していく。また、大きな固定投資を伴わない受託運営では、今後もこれらの出店について慎重な判断を行っていく。

### 26/6 期の区分別売上高・営業利益予想

	26/6 期予想	構成比
店舗事業	4,680	41.9%
水産 6 次産業	6,220	55.8%
その他事業	260	2.3%
売上高	11,160	100.0%

\*単位:百万円。

### 【3-2 26/6 期の取り組み】

期初に掲げた方針は以下の通り。

#### 経営方針

①飲食事業	水産 6 次化インフラ(東伊豆モデル)を最大限活用した既存店でのこ入れ
②新規出店計画	水産 6 次化店舗の出店とブラッシュアップ
③水産事業	沼津支社と漁業部の強固な連携による外部売上の獲得
④グループ会社	子会社単体での黒字化達成。

#### 飲食事業

水産 6 次化のインフラを最大限活用して既存店のブラッシュアップを図る。

鮮魚を沼津・茅場町で加工することにより、水産系居酒屋以外の店舗でもクオリティが高い商品提供が可能となる。また、店舗での仕込み時間を短縮させることができる。

付加価値をつけて販売するため、利益率は高い。

#### 飲食事業(新規出店)

中間期に通期で計画した 9 店舗を上回る 10 店舗を出店した。ただし、出店の意欲は衰えてはなく下期以降も積極的に出店を検討していく方針。

#### 水産事業

受注案件が増加中。26/6 期の重要ポイントともいえる。自社専用船や提携船団で捕れた魚を沼津で加工、総合食品や同社の飲食店で販売することで高付加価値化。ホテルや高級飲食店、スーパー/百貨店にも販売する。

#### グループ会社

##### 【総合食品】

産地(INPUT)と販売チャネル(OUTPUT)の新規開拓を図る。双方を拡大することで売上・利益を最大化させていく考え。海外輸出も強化する方針。

##### 【SANKO 海商】

“仲卸しからの脱却”により「まぐろ加工メーカー」へ。また、即売会や EC サイト、さらには大手スーパーの専門売り場といった個人向けも強化していく方針。

##### 【ジーエスサンヘイ】

清掃・ビルメンテナンスの補完事業を行う。23 年 5 月に同社が承継した。25 年 5 月には事業拡大に向けて、技能実習制度を導入。大手ホテルとの提携清掃を開始した。

26/6 期は売上高が 2 億 24 百万円(前期比 98.2%増)、営業利益 20 百万円を見込む。

#### 株主優待制度

株主優待制度は順次拡充されている。毎年 6 月末日および 12 月末日の同社株主名簿を基準として年 2 回実施する。

株主優待の詳細は以下より

<https://www.sankofoods.com/ir/stock/benefit/>

## 4. 長澤社長へのインタビュー

長澤成博社長に、26/6期決算の状況、今後の成長戦略と事業展開、株主・投資家へのメッセージなどを伺った。

長澤社長は1967年11月生まれ。1997年に株式会社光通信に入社。2001年にはジェイフォン東日本株式会社(現ソフトバンク株式会社)へ入社。2007年1月に同社へ入社し、常務取締役などを経て、2018年9月に代表取締役社長執行役員に就任した。

### Q:26/6期中間期決算について、計画に対してはいかがでしたか。

期初に中間期の予想は発表しておりませんでした。既存店の売上が前年比4%増と堅調に推移しており、売上高については概ね計画通りとなっております。一方、営業利益については想定を若干下回っている状況です。要因としては出店が通期計画で9店舗だったものが上期で10店舗出店したことにより、出店費用が計画を上回ったこと、および食材、人件費、エネルギーの高騰によるものです。グループ企業に視野を広げると、総合食品がかなり好調でした。一方で、子会社SANKO海商(4月1日より総合食品東海)は従来の仲卸から水産加工に特化することにより業務が縮小しております。

### Q:26/6期通期計画に対する進捗はいかがですか

下期には上期に出店した店舗がフルに寄与することにより、黒字体質が固まり通期では黒字になる計画です。今期は9店舗の出店を予定していましたが、上期に10店舗出店しました。ただし、利益を伸ばすのは店舗数の増加が鍵を握っており、下期も積極的に出店をしていこうという考えです。現時点では受託において1店舗検討中です。通期予想に対する変動要因としては、内部的要因はあまりなく、材料費などの外部要因が大きいです。内部の課題として挙げられるのは、沼津の工場での外部への売上増加ということになるでしょう。

また、事業継承なども視野に入れております(インタビュー翌日に株式会社Fリミテッドが運営する「うどん038」の譲受をリリース)。また、居酒屋だけではなく、「東京チカラめし」に代表されるように日常食も強化していこうと考えています。

### Q:店舗あたりの平均的な売上や利益の規模はどのくらいですか

店舗あたりの売上は平均すると月600万円程度です。大規模な店舗であると1,000万円を超えてきます。アカマル屋の大宮すずらん通りの鮮魚店や、川崎のアカマル屋の串タイプが該当します。粗利は店舗の規模により異なりますが、粗利率で概ね33~34%といったところです。全社の販管費は多少店舗が増加しても変わらない。それだけに店舗の増加が大きな鍵を握っています。

### Q:27/6期はどのような計画でいらっしゃいますか、中期的な見通しはいかがですか

来期も総合食品の売上成長は継続する見通しです。25/3期の売上は51億円の見通しですが、26/3期は56億円程度になるかと思えます。薄利ではありますが黒字体質も固まってきました。飲食事業でも出店を推進し10%超の売上成長を見込んでおります。M&Aも想定しており、プラスアルファも図っていこうかと思っています。利益面では、上期は営業利益でトントンくらい、下期に5~6億円上乗せする印象で見えております。

### Q:今後の出店戦略についてお聞かせください

手応えを感じているのは、まめたい商店です。飲食店でもどんどんと値上げが進む中であって沼津と茅場町(加工)と産地を全面的に活用することにより、リーズナブルな価格で提供しています。お客様も飛躍的に伸びており、業態としてアカマル屋に続くひとつの柱になろうとしています。これら店舗は郊外での店舗展開を進めていこうと考えております。また、日常食業態の店舗も進めていきます。プラスして魚をど真ん中に据えたアカマル屋鮮魚店やまめたい寿司を都心へ出店しようかと思えます。これら3本柱で出店を進めていく考えです。

**Q:総合食品がかなり良くなっている印象があります、競争力の源泉や今後の見通しを教えてください**

23/3 期にグループ入りしたのですが、それまでの荷受け・大卸という立場に SANKO を活用したシナジーが発揮されています。受託を含めて、産地側との接点が増えていくことにより流通量が増加します。加えて、出口として SANKO の店舗を活用して加工も行っています。それとともに、他社にも提案することも出来ています。さらにはグループ会社のジーエスサンヘイがリゾートホテルなどの客室清掃を行っており、ホテルへの水産物販売の営業も担っております。

また、水産 6 次化に伴い魚が最終的にどのくらいの価格で消費されるのかを把握したうえで水産流通に取り組んでいることも大きな強みとなっております。今後も、M&A や業務提携を絡めて拡大させていきます。

**Q:現状の株価水準についてどのようにお考えですか。**

事業は軌道に乗ってきております。既存の株主を含めて期待されている方は多く、今後は「大丈夫」というメッセージを市場に発信することと実績を出すことにより株価に反応していくと思っております。

**Q:「最後に株主・投資家へのメッセージをお願いします。」**

20 年に沼津の漁協と組んで以来、物流も含めた水産の 6 次産業化を標榜しておりますが、それを構築するところまで出来上がりました。飲食を伸ばし、水産を活性化させることでさらに成長できる体制が整ってきました。現在は 64 店舗ですが 70~80 店舗まで増えると利益にも安定感が出てきます。現在、8 月に発表予定の中期計画の策定にも取り掛かっており、お楽しみにいただければと思います。

## 5. 今後の注目点

26/6 期中間期は営業損失が続いたが、こうした中で 10 店舗新規出店している。今後は店舗数の拡大により、店舗当たりの利益が上乘せされてくる。新規出店効果が下期に本格的に現れ、通期は黒字となる見通し。遅れてはいたものの、水産 6 次産業化への取り組みは着実に進んでいる。店舗別にはアカマル屋に加えて「まめたい」シリーズにかなりの手応えがある模様で今後は店舗数増加を図る。飲食事業が店舗数を拡大させる中で、豊洲の大卸である総合食品がシナジー効果も加わって本格的に軌道に乗ってきた。水産事業についても今後は更なる飛躍が期待できる。

18 年 9 月に就任した長澤社長は不採算店舗の改革などに取り組んでいた中でコロナ禍が発生。むしろ思い切って改革を進める転機となり、これまでに例を見ない水産 6 次産業化を進めてきていた。その改革をしっかりと見える形に構築できたのがこの中間期といえよう。今後は黒字化、増益へと実績に邁進していただろう。今回の取材でも、長澤社長が自信を深めていることを実感した。改めて今後の展開が楽しみになってきた。

実績は出ていないが、しっかりと水産 6 次産業化を構築させており、黒字の定着は見えてきている。値上げについても浸透しやすい環境にあり、売上を伸ばしながらしっかりと利益確保できるか、その進捗状況に注目していきたい。株価は 100 円近辺で底這い状態にあるが黒字が実現化してくればその評価もがらりと変わるだろう。

## <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、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	7名、うち社外2名
監査役	3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9月25日)

#### 基本的な考え方

当社グループは、次の企業理念及び経営理念を掲げ、社会からの信頼を確立するために、当社グループの持続的成長及び企業価値向上のため、次の基本的な考え方に沿って、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでまいります。

(1)当社グループは、株主の権利を尊重し、株主が権利を適切に行使することができる環境の整備と株主の実質的な平等性の確保に取り組んでまいります。

(2)当社グループは、「食」を通じて社会に貢献することを理念の中心に据え、「安心・安全」であることの重要性を認識し、株主、顧客、従業員、取引先及び当社グループを取り巻く地域社会や、その他のステークホルダーとの適切な協働に努め、高い自己規律に基づき健全に経営する企業文化、風土を醸成してまいります。

(3)当社グループは、ステークホルダーとの建設的な対話を行う基盤を構築するために、非財務情報を含む会社情報の適切な開示と、企業運営の透明性の確保に努めてまいります。

(4)当社グループは、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう、ステークホルダーとの間で建設的な対話を行います。

#### 【企業理念】

「価値ある食文化の提案」

#### 【経営理念】

「全従業員の物心両面の幸福の追求」

#### 【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】

##### 【補充原則 1-2-4】(株主総会における権利行使)

当社は、現在外国人株主数とその比率がそれぞれ低いことから、招集通知の英訳は行っておりません。今後、外国人株主数の比率等を勘案しつつ検討してまいります。

【補充原則 3-1-1】当社は、経営理念を当社ホームページ上にて公表しております。以下の URL をご参照ください。

<http://www.sankofoods.com/company-2.html>

また、当社グループは、2024年6月期-2026年6月期を対象とする、中期経営計画を策定いたしました。詳細につきましては、以下の URL をご参照ください。

<https://www.sankofoods.com/ir/management/plan/>

##### 【補充原則 3-1-2】(情報開示の充実)

当社は、当社における外国人株主数とその所有比率がそれぞれ低いことから、決算短信、決算説明会資料等について英文での作成は行っておりません。今後、外国人株主数の比率等を勘案しつつ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】

##### 【原則 1-4】(政策保有株式)

当社は、政策保有株式について、その保有の意義が認められる場合を除き、保有しないことを基本方針としており、現時点では、政策保有株式を保有しておりません。ただし、今後、事業戦略上の重要性、取引先との事業上の関係の維持・強化を目的として保有する場合があります。その場合は、株式保有は必要最低限とし、毎年取締役会で見直しを行い、企業価値向上の効果等が乏しいと判断される銘柄については、市場への影響やその他事業面で考慮すべき事情にも配慮し、売却を行うことで十分に政策保有株式の縮減につながると考えております。議決権行使に当たっては、投資先企業の中長期的な企業価値、株主価値の向上につながるかの観点等から検討し、総合的に判断した上で適切に行使します。

**【補充原則 2-4-1】(多様性の確保に向けた人材育成方針、社内環境整備方針、その状況)**

当社では、従来から性別や国籍に関係なく、能力や実績を重視する人物本位の人材登用を実施しております。

この事業構造の転換、経営環境の多様化にあたり、持続的な成長と企業価値の向上を実現させるためには、多様な視点や価値観を尊重することが重要と考え、経験・技能・キャリアが異なる人材を積極的に採用しつつ、これらの人材が活躍できる職場環境を整備いたします。

当社では、2019 年 9 月株主総会にて、女性社外取締役を選任し、2021 年 10 月には内部昇格により、女性執行役員を登用いたしました。また、2024 年 3 月末までに、常用雇用労働者の女性の割合を 35%以上にするを旨とし、中長期の目線で、女性が活躍する環境づくりを進め、ダイバーシティの推進に取り組み、人が活躍できる機会と場を提供してまいります。

**【原則 3-1】(情報開示の充実)**

(1) 当社の経営理念、経営戦略については、当社ホームページおよび決算短信等で開示しております。

(2) 当社のコーポレートガバナンスに関する基本的な考え方および、基本方針については、当社ホームページに掲載しております。

(3) 当社の取締役の報酬については、基本報酬と賞与から成り立っております。取締役及び監査役の報酬等については、社内規程において決定に関する方針を定めており、株主総会の決議による取締役及び監査役それぞれの報酬総額の限度内で、会社の業績や経営内容、経済情勢等、職務の難易度を考慮し、社外取締役、社外監査役が出席した取締役会及び監査役会において、取締役の報酬は取締役会の決議により決定し、監査役の報酬は監査役会の協議により決定しております。なお、業務執行から独立した立場である社外取締役及び監査役は、基本報酬のみの支給としています。また、役員退職慰労金制度は、2013 年 9 月 25 日開催の第 37 期株主総会の日をもって廃止しました。

執行役員の給与については、社内規程に基づき、会社の業績・経営内容、実績、経験、取締役報酬を考慮し、社外取締役、社外監査役が出席した取締役会にて決定しております。

(4) 取締役・監査役候補の指名にあたっては、社内外から幅広く候補者を選任し、優れた人格・見識と高い経営能力を有する候補者の中から、取締役は取締役会で、監査役は監査役会で決定しております。社外取締役は、各分野における豊富な経験・知見を有し、中長期的な企業価値向上に向けて、専門的かつ客観的な視点からその役割・責務を果たすことができる方を指名しております。社外監査役は、各分野における豊富な経験・知見を有し、経営全般を監査して取締役会の透明性を高めるとともに、企業価値の向上に貢献いただける方を指名しております。

(5) 新任候補者、社外取締役候補者及び社外監査役候補者の選任理由は、株主総会招集通知にて開示しております。

**【補充原則 3-1-3】(サステナビリティについての取組み)**

当社では、中長期的な企業価値向上に向けて、サステナビリティへの取り組みは重要な経営課題であると認識し、基本的方針を策定し、その基本方針に則った取り組みを推進してまいります。当社のサステナビリティ基本方針は当社ホームページにて公表しております。

<https://www.sankofoods.com/company-6.html>

**【原則 5-1】(株主との建設的な対話に関する方針)**

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上のためには、株主・投資家との積極的且つ建設的な対話が必要不可欠と考え、株主及び投資家の皆様との建設的な対話に努めております。

・当社の IR 活動は IR 担当役員が担い、財務経理部が担当する体制となっております。IR 活動に必要な情報は IR に関連する他部署から収集し、グループ経営推進室がとりまとめ、投資家からの問い合わせに対応しております。なお、株主及び投資家の皆様との対話にあたっては、インサイダー情報を伝達しないことを方針とし、伝達する内容については、IR 担当部署が、事前に法務等の関連部署や外部専門家と適宜確認することとしています。

・グループ経営推進室にて個別面談に積極的に対応するとともに、株主・投資家・アナリスト向けに第 2 四半期・期末に決算説明会を開催し、代表取締役社長又は IR 担当取締役が直接説明しております。

・重要な IR 活動結果及びそのフィードバック及び株主異動等の情報については、毎月開催される定時取締役会へ報告を行い、取締役や監査役との情報共有を図っております。

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(SANKO MARKETING FOODS:2762)のバックナンバー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。



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](#)

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](#)

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](#)