



2026年6月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

2025年11月14日

上場会社名 株式会社SANKO MARKETING FOODS 上場取引所 東
コード番号 2762 URL <https://www.sankofoods.com/>
代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 長澤 成博
問合せ先責任者 (役職名) 専務取締役 (氏名) 富川 健太郎 (TEL) 03(6861)9630
配当支払開始予定日 —
決算補足説明資料作成の有無 : 無
決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

1. 2026年6月期第1四半期の連結業績(2025年7月1日～2025年9月30日)

(1) 連結経営成績(累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年6月期第1四半期	2,445	3.6	△174	—	△183	—	△193	—
2025年6月期第1四半期	2,361	5.7	△174	—	△140	—	△144	—

(注) 包括利益 2026年6月期第1四半期 △193百万円(—%) 2025年6月期第1四半期 △147百万円(—%)

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2026年6月期第1四半期	△5.26	—
2025年6月期第1四半期	△5.34	—

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2026年6月期第1四半期	2,680	527	19.6
2025年6月期	2,430	320	13.0

(参考) 自己資本 2026年6月期第1四半期 524百万円 2025年6月期 315百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2025年6月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2026年6月期	—	—	—	—	—
2026年6月期(予想)	—	0.00	—	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 2026年6月期の連結業績予想(2025年7月1日～2026年6月30日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	円 銭
通期	11,160	15.3	17	—	30	—	10	0.26

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における連結範囲の重要な変更 : 無

(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 有

(3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無

② ①以外の会計方針の変更 : 無

③ 会計上の見積りの変更 : 無

④ 修正再表示 : 無

(4) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）

2026年6月期1Q	39,762,949株	2025年6月期	35,252,949株
2026年6月期1Q	4,700株	2025年6月期	4,700株
2026年6月期1Q	36,690,877株	2025年6月期1Q	27,125,467株

② 期末自己株式数

③ 期中平均株式数（四半期累計）

※ 添付される四半期連結財務諸表に対する公認会計士又は監査法人によるレビュー : 無

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

・本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等につきましては、添付資料4ページ「1.経営成績等の概況(3)連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当四半期の経営成績の概況	2
(2) 当四半期の財政状態の概況	4
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	4
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	5
(1) 四半期連結貸借対照表	5
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	7
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	9
(継続企業の前提に関する注記)	9
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	9
(四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)	9
(会計方針の変更)	9
(セグメント情報等)	9
(キャッシュ・フロー計算書に関する注記)	10
(収益認識関係)	10
3. その他	11
継続企業の前提に関する重要事象等	11

1. 経営成績等の概況

(1) 当四半期の経営成績の概況

文中における将来に関する事項は、当第1四半期連結会計期間の末日現在において、当社グループが判断したものであります。

当第1四半期連結累計期間における我が国経済は、社会・経済活動の正常化が進み、賃上げの動きが広がる等、雇用・所得環境の改善を背景に個人消費が堅調に推移し、緩やかに回復しつつあります。一方で、イスラエル・パレスチナ情勢、ロシア・ウクライナ情勢等の地政学的リスクの長期化や米国の通商政策の影響による下振れリスク、エネルギーや原材料価格の高止まり等により、不確実性の高い経済環境が続いております。

このような状況の中、当社グループは、「とる うる つくる 全部、SANKO」をスローガンに、飲食事業で培った強みを活かして水産の産地に入り、生産者とともに歩む「産地活性化プラットフォーム」として「価値ある食文化の提案」を行うべく、水産の6次産業化を成長基盤とするために事業構造を大きく転換してまいりました。

水産事業においては、漁業者の生活の安定と向上、お客様満足の高立を目的として、2023年9月に伊豆・下田の漁業者から、漁獲、魚種、相場に関わらず買い取りする取り組みを開始いたしました。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、当社直営店舗に多段階流通を経ずに卸しております。SANKO船団は、2025年9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）と提携しており、お客様から大変なご好評をいただいております。また、2025年1月に伊豆・伊東の定置網漁業者と提携しアジ等の大衆魚からソウダガツオやサンノジ等の低・未利用魚に至るまで、定置網で漁獲した鮮魚を毎日買い取る取り組みを始めました。新鮮なソウダガツオ（地元での呼び名を「うずわ」といいます。）のたたきをご飯に乗せた漁師めしである「うずわめし」（ソウダガツオは鮮度が落ちやすいため、水揚げされたばかりのものを新鮮なうちにたたきにして食べるのが特徴で、地元の漁師たちが食べている伝統食です。）に着目して、当社の沼津加工場において最新の冷凍技術を駆使して、これまで産地でしか召し上がれなかった「うずわめし」を都内でも召し上がれるようメニュー開発いたしました。このように当社は低・未利用魚等の価値を再発見し最大化することで高い付加価値を創り、持続的に漁業者とお客様がともに幸せになる仕組みになるよう検証を重ね取り組んでおります。

水産流通カテゴリーに属するグループ会社においては、以下のとおり取り組みました。

まず、豊洲市場の大卸である総合食品株式会社は、当社グループに入ったことによるシナジー効果と新たに強化している水産物の海外輸出の効果もあり、売上高はコロナ禍前を上回り、堅調に推移いたしました。

次に、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、「まぐろ餃子」「まぐろメンチ」「まぐろコロッケ」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おります。また、開発商品の販路を拡大するべく、当社グループ運営サイトである『ひとま』（<https://sankomf.official.ec/>）を中心にECサイト等での販売を開始しており、楽天市場では「月間MVP 楽天ショップ・オブ・ザ・マンス」「海産物ジャンル賞」を獲得するなど当社グループの商品の認知が広がり、売上高に大きく貢献させることができました。さらに、大手スーパーの鮮魚コーナーやファーマーズマーケット等で当社グループ商品の専門売り場を設置する等、販売チャネルを拡大しております。今後もマグロを中心とする水産加工業を軸足とする事業への転換を進めてまいります。

次に、当社は2024年7月に千葉市地方卸売市場の仲卸である株式会社津田食品（千葉県千葉市）への資本参加及び同社との協業により、当社グループの沼津・下田・伊東・浜松・豊洲の水産商品を中心とした既存の調達リソース及び各飲食店・小売店の販路に、同社が持つ千葉エリア他の販路・物流機能が加わり、水産資源の付加価値を高める加工・流通部門の強化が進みました。

次に、当社は2025年3月に業務提携基本合意契約を締結した株式会社Carry Onと同社の強みであるSNSマーケティング力と当社の飲食業・水産業における豊富な経験を掛け合わせることで、新たな食の楽しみ方を提案しながら、水産業の持続可能な発展を同社とともに展開してまいります。

飲食事業においては、『アカマル屋』が、コロナ禍で変化したお客様ニーズにマッチするブランドとして成長を続けております。また、水産の6次産業化を目指す当社グループのシナジー効果を最大化できる『アカマル屋鮮魚店』

では、SANKO船団や提携する定置網漁業者による漁獲の最大活用により、魚価の相場の高騰に関わらず、原価の抑制を実現できるだけでなく、産地における魚本来の価値をお客様にダイレクトに伝え、お客様満足ならびに漁業者の生活の安定と向上の両方を達成するブランドとして育成しております。2025年7月には、『アカマル屋鮮魚店 大宮すずらん通り店』の一部区画を「立ち食いスタイル」で提供する寿司店『立ち寿司 アカマル』へとリニューアルいたしました。なお、『アカマル屋』は、投資効率の高いブランドであり、引き続きブランドの磨き上げを行い、商圈及び立地条件を見極めたうえで積極的に出店してまいります。

また、グループ会社の水産6次産業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』を開発いたしました。『まめたい商店』は、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お店です。『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、静岡の郷土料理など、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る大衆寿司居酒屋のお店として、2025年8月に第3号店を南町田（東京都町田市）にオープンいたしました。

『金の蔵』では、昼間時間帯を活用し期間限定のかき氷専門店としてスタートした『かき氷専門店 なな菓』が多くのお客様にご利用いただきました。2025年10月には、東京・池袋エリアのカフェ需要の高まりに応じて和カフェ『純喫茶 なな菓』へとリニューアルいたしました。

2023年12月より大型商業施設内フードコート等で飲食店を承継し運営を開始した東海エリアでは、水産6次産業化による独自の強みを活かした新メニューを各店舗へ展開、全店の事業モデルチェンジとリニューアルをいたしました。老舗マグロ問屋でもあるSANKO海商が主体となり、自慢のマグロや鮮度抜群の魚料理を楽しめます。

官公庁等を中心とする食堂施設の運営受託事業は、「産地活性化プラットフォーム」として、農林水産省内の職員食堂である『あふ食堂』を中心に官公庁食堂群を活用し、全国自治体・各種団体と連携し全国産地の郷土料理や食材をテーマにしたイベントの開催に取り組むことで、食堂運営受託の枠を超えた産地活性化への挑戦と食堂利用のお客様満足を官民一体で両立させる取り組みを推進いたしました。2025年7月には、産地応援消費をテーマに産地直送の魚や野菜、有機食材や被災地産食材を使用した週替わりの多彩な定食メニューを展開する『あふ食堂』をさいたま新都心合同庁舎2号館（埼玉県さいたま市）に、2025年9月には産地直送の魚料理を専門とした食堂『魚とめし』をさいたま新都心合同庁舎1号館（埼玉県さいたま市）にそれぞれオープンいたしました。

こうした取り組みの結果、飲食事業として、コロナ禍の影響が漸次的に薄れた2023年以降、緩やかに売上が回復し、事業ユニットとして安定的な黒字計上が続いております。

当社の経営上の課題は、コロナ禍において戦略的に撤退した飲食店舗の売上高を補完することであり、水産サプライチェーンの構築とともに、これを最大活用した（『アカマル屋鮮魚店』『まめたい商店』及び『まめたい寿司』等の）店舗出店が達成されることで、会社の業績回復に寄与するものであると認識しております。

出退店につきましては、3店舗を新規出店いたしました。これにより当第1四半期連結会計期間末における店舗数は、直営店57店舗（うち運営受託店15店舗）、フランチャイズ店（運営委託店舗含む）は海外（香港）1店舗、国内2店舗で計3店舗となりました。

以上により、売上高は24億45百万円（前年同期比3.6%増加）となり、営業損失は1億74百万円（前年同期は営業損失1億74百万円）となりました。また、経常損失は1億83百万円（前年同期は経常損失1億40百万円）、親会社株主に帰属する四半期純損失は1億93百万円（前年同期は親会社株主に帰属する四半期純損失1億44百万円）となりました。

(2) 当四半期の財政状態の概況

当第1四半期連結会計期間末における資産は、前連結会計年度末に比べ2億50百万円増加し26億80百万円となりました。この主な要因は、現金及び預金1億32百万円増加及び売掛金76百万円増加によるものであります。

当第1四半期連結会計期間末における負債は、前連結会計年度末に比べ43百万円増加し21億52百万円となりました。この主な要因は、短期借入金50百万円増加によるものであります。

当第1四半期連結会計期間末における純資産の部は、前連結会計年度末に比べ2億7百万円増加し5億27百万円となりました。この主な要因は、親会社株主に帰属する四半期純損失1億93百万円、第7回新株予約権の行使及び第三者割当による新株式の発行により株主資本が4億2百万円増加したことによるものであります。

(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

2026年6月期の連結業績予想につきましては、2025年8月14日に公表いたしました予想から変更はありません。連結業績予想は、現在入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があります。

2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2025年6月30日)	当第1四半期連結会計期間 (2025年9月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	628	761
売掛金	408	485
商品	65	79
原材料及び貯蔵品	71	80
その他	199	205
貸倒引当金	△7	△8
流動資産合計	1,365	1,605
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物（純額）	314	324
その他（純額）	102	108
有形固定資産合計	417	432
無形固定資産		
のれん	18	15
その他	15	15
無形固定資産合計	33	30
投資その他の資産		
差入保証金	583	588
その他	34	28
貸倒引当金	△5	△5
投資その他の資産合計	612	611
固定資産合計	1,064	1,074
資産合計	2,430	2,680
負債の部		
流動負債		
買掛金	438	467
短期借入金	80	130
1年内返済予定の長期借入金	53	47
未払金	200	226
未払費用	234	208
賞与引当金	3	14
その他	180	151
流動負債合計	1,190	1,247
固定負債		
長期借入金	339	332
退職給付に係る負債	95	94
資産除去債務	169	172
その他	313	307
固定負債合計	918	905
負債合計	2,109	2,152

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2025年6月30日)	当第1四半期連結会計期間 (2025年9月30日)
純資産の部		
株主資本		
資本金	10	211
資本剰余金	1,241	660
利益剰余金	△942	△352
自己株式	△0	△0
株主資本合計	309	518
その他の包括利益累計額		
為替換算調整勘定	△0	△0
退職給付に係る調整累計額	6	6
その他の包括利益累計額合計	6	5
新株予約権	1	-
非支配株主持分	3	3
純資産合計	320	527
負債純資産合計	2,430	2,680

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書

四半期連結損益計算書

第1四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2024年7月1日 至 2024年9月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2025年7月1日 至 2025年9月30日)
売上高	2,361	2,445
売上原価	1,576	1,603
売上総利益	784	842
販売費及び一般管理費	959	1,016
営業損失(△)	△174	△174
営業外収益		
受取利息	0	0
受取配当金	0	-
貸倒引当金戻入額	0	0
受取手数料	0	-
補助金収入	32	-
持分法による投資利益	0	-
その他	3	1
営業外収益合計	36	1
営業外費用		
支払利息	1	1
株式交付費	1	4
持分法による投資損失	-	5
その他	0	0
営業外費用合計	2	11
経常損失(△)	△140	△183
特別損失		
減損損失	-	2
特別損失合計	-	2
税金等調整前四半期純損失(△)	△140	△185
法人税等	4	6
四半期純損失(△)	△145	△192
非支配株主に帰属する四半期純利益又は非支配株主に帰属する四半期純損失(△)	△0	0
親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	△144	△193

四半期連結包括利益計算書

第1四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2024年7月1日 至 2024年9月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2025年7月1日 至 2025年9月30日)
四半期純損失(△)	△145	△192
その他の包括利益		
退職給付に係る調整額	△1	△0
持分法適用会社に対する持分相当額	△1	0
その他の包括利益合計	△2	△0
四半期包括利益	△147	△193
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	△147	△194
非支配株主に係る四半期包括利益	△0	0

(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

前第1四半期連結累計期間(自 2024年7月1日 至 2024年9月30日)

2024年9月27日開催の定時株主総会において、剰余金処分に関する議案が承認可決されたため、会社法第452条の規定に基づき、2024年9月30日をもって、その他資本剰余金の額6億56百万円の減少を行い、同額を繰越利益剰余金に振り替えることにより、欠損填補いたしました。

また、当第1四半期連結累計期間において新株予約権付社債の転換及び新株予約権の行使により、資本金62百万円、資本剰余金62百万円がそれぞれ増加しております。

この結果、当第1四半期連結会計期間末において資本金72百万円、資本剰余金4億92百万円、利益剰余金が△2億70百万円となっております。

当第1四半期連結累計期間(自 2025年7月1日 至 2025年9月30日)

2025年9月25日開催の定時株主総会において、剰余金処分に関する議案が承認可決されたため、会社法第452条の規定に基づき、2025年9月25日をもって、その他資本剰余金の額7億82百万円の減少を行い、同額を繰越利益剰余金に振り替えることにより、欠損填補いたしました。

また、当第1四半期連結累計期間において新株予約権の行使及び第三者割当による新株式の発行により、資本金2億1百万円、資本剰余金2億1百万円がそれぞれ増加しております。

この結果、当第1四半期連結会計期間末において資本金2億11百万円、資本剰余金6億60百万円、利益剰余金が△3億52百万円となっております。

(四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)

項目	当第1四半期連結累計期間 (自 2025年7月1日 至 2025年9月30日)
税金費用の計算	税金費用については、当第1四半期連結会計期間を含む連結会計年度の税金等調整前当期純利益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り、税金等調整前四半期純利益に当該見積実効税率を乗じて計算しております。ただし、当該見積実効税率を用いて税金費用を計算すると著しく合理性を欠く結果となる場合には、法定実効税率を使用する方法によっております。 なお、法人税等調整額は、法人税等を含めて表示しております。

(会計方針の変更)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

前第1四半期連結累計期間(自 2024年7月1日 至 2024年9月30日)

当社グループにおいては、単一セグメントのため、記載を省略しております。

当第1四半期連結累計期間(自 2025年7月1日 至 2025年9月30日)

当社グループにおいては、単一セグメントのため、記載を省略しております。

(キャッシュ・フロー計算書に関する注記)

当第1四半期連結累計期間に係る四半期連結キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。なお、第1四半期連結累計期間に係る減価償却費(のれんを除く無形固定資産に係る償却費を含む。)及びのれんの償却額は、次のとおりであります。

	前第1四半期連結累計期間 (自 2024年7月1日 至 2024年9月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2025年7月1日 至 2025年9月30日)
減価償却費	20百万円	15百万円
のれんの償却額	2百万円	2百万円

(収益認識関係)

顧客との契約から生じる収益を分解した情報

前第1四半期連結累計期間(自 2024年7月1日 至 2024年9月30日)

(単位:百万円)

店舗売上高	966
6次産業化 ※	1,313
その他売上高	80
顧客との契約から生じる収益	2,361
その他の収益	—
外部顧客への売上高	2,361

※6次産業化は、主に総合食品やSANKO海商を含む水産事業の売上であります。

当第1四半期連結累計期間(自 2025年7月1日 至 2025年9月30日)

(単位:百万円)

店舗売上高	993
6次産業化 ※	1,358
その他売上高	93
顧客との契約から生じる収益	2,445
その他の収益	—
外部顧客への売上高	2,445

※6次産業化は、主に総合食品やSANKO海商を含む水産事業の売上であります。

3. その他

継続企業の前提に関する重要事象等

当社は、首都圏一等立地に構える大型・空中階の「総合型居酒屋」への需要が減少したこと及び新型コロナウイルス感染症拡大により、前事業年度まで8期連続の営業損失を計上しております。なお、当社は2022年6月期より連結財務諸表を作成しており、前連結会計年度まで4期連続の営業損失を計上しております。当第1四半期連結累計期間においては、営業損失1億74百万円、経常損失1億83百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失1億93百万円を計上し、当第1四半期連結会計期間末の純資産額は5億27百万円となりました。

以上により、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しておりますが、今後の資金計画を検討した結果、当面の事業活動の継続性に懸念はありません。以下に記載のとおり、当該事象又は状況を改善するための対応策を実施していることから、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断しております。

(1) 収益改善施策の実施

現在、当社グループは短・中期的な事業構造改革を推し進めており、収益の改善を目指し次の施策に取り組んでおります。

① 水産事業の6次産業化モデルの構築

当社グループは、「とる うる つくる 全部、SANKO」をスローガンに、当社グループ独自のオンリーワンビジネスモデルの構築を目的として、既存事業とのシナジーを追求した水産事業の6次産業化モデルを構築いたしました。

2020年に静岡県沼津市を起点にスタートした水産プロジェクトは、沼津・下田で水揚げされた近海物の鮮魚や加工品等を当社飲食直営店舗で提供するだけでなく、法人営業による販路開拓を行うことによって、事業成長の推進力となりました。また、2023年から、伊豆・下田の漁業者からの鮮魚を漁獲、魚種、相場に関わらず一定の価額で買い取りする取り組みを開始いたしました。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、当社直営店舗に多段階流通を経ずに卸す試みを始めました。さらに、2025年1月に伊豆・伊東の定置網漁業者と提携し大衆魚から低・未利用魚に至るまで、定置網で漁獲した鮮魚を買い取る取り組みを始めました。沼津加工場においては、SANKO船団や産地市場で水揚げされる低・未利用魚を、これまで飲食事業で培った開発力と3D瞬間凍結機ほか最新加工設備を駆使した加工技術によって、その価値を最大化する取り組みを進めております。

当社グループは、水産サプライチェーンを構築することを目的として、2021年11月に水産仲卸の株式会社SANKO海商（静岡県浜松市）、2022年7月に豊洲市場で7社しかない水産物卸売会社（大卸）である総合食品株式会社（東京都江東区）を子会社化いたしました。また、水産の6次産業化を推し進めるため、2025年7月に『アカマル屋鮮魚店 大宮すずらん通り店』の一部区画を「立ち食いスタイル」で提供する寿司店『立ち寿司 アカマル』へリニューアルオープン、新業態として2025年8月に『まめたい寿司 南町田店』、2025年9月に『魚とめし さいたま新都心店』を新規出店いたしました。これらの店舗は、SANKO船団や定置網漁業者が漁獲する朝獲れ鮮魚（船直便）や豊洲大卸の総合食品及び浜松仲卸のSANKO海商といったグループ会社のサプライチェーンを最大限に活かした新業態の店舗であります。

当社グループは、これからも全国の産地に入り込み、地域の皆様（地元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み、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、水産事業の6次産業化モデルの構築を引き続き進めてまいります。

当社は、当社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』」を目指してまいります。

② 店舗事業における収益基盤の再構築（水産シナジー、低投資、高効率、受託等）

テレワークの定着や外出自粛等の影響から、お客様の消費行動の中心は都市部から郊外に分散されつつあり、この傾向は今後も続くものと想定されます。これまでの串焼きやおでん、煮込み料理を中心とした大衆酒場『アカマル屋』のほか、当社グループシナジーを最大化し、かつ、お客様に還元するための新業態として、『アカマル屋鮮魚店』を開発いたしました。『アカマル屋鮮魚店』は、下田・沼津からの朝獲れ鮮魚や浜松のSANKO海商、

豊洲の総合食品と連携したマグロの解体ショーの実施など連日お客様で賑わう新しいコンセプトの大衆酒場であります。これら『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、商圏及び立地条件を見極めたうえで積極的に出店してまいります。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』、にぎり寿司や巻き寿司、海鮮丼だけでなく、静岡の郷土料理など、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る『まめたい寿司』の業態をそれぞれ開発いたしました。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お店として出店してまいります。

また、大きな固定投資を伴わない受託事業では、今後もこれらの事業について慎重な出店判断を行ってまいります。

③ コストの削減

当社グループの取り組みとして、引き続きコストの見直し及び削減をより強力に進めてまいります。具体的な取り組みとして、業務プロセス及びITシステムの見直しによって業務の省力化を実現することで、人件費等をより一層極小化いたします。さらに本社費用等、様々な施策によりコストを削減いたします。

(2) 財務基盤の強化

① 資本注入

2024年12月に発行した第7回新株予約権の行使により2億40百万円を調達し、また、2025年9月に第三者割当による新株式の発行により1億60百万円の資金調達を行いました。調達した資金は、運転資金、新規出店資金及び新規事業資金等に充当してまいります。

② 金融機関との関係強化

前述した収益改善施策の実施による営業収支の改善効果が表れるには一定の時間を要することから、今後も安定した資金繰り管理を目的として金融機関との関係強化と調達交渉に努めてまいります。

③ 運転資金の十分な確保

事業の利益管理をより一層強化し、また、経営環境の変化を慎重に見極めながら投資を実行し、確実な回収を実現することで、運転資金の十分な確保に努めてまいります。

以上のように、当連結会計年度において進める構造改革の効果が経常的に見込まれることから、収益改善及び財務基盤の強化が図られ、これによって安定的に営業収支が改善する見込みであります。