

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

STIフードホールディングス

2932 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年9月25日 (金)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

STIフードホールディングス
2932 東証スタンダード市場

2026年9月25日 (金)
<https://www.stifoods-hd.com/ja/ir/index.html>

目次

■ 要約	01
1. セブン-イレブン向けを主軸に水産系チルド惣菜やおにぎり具材などを製造販売	01
2. 独自の製造技術力、高効率な一貫生産体制、徹底したフードロス対策などに強み	01
3. 中間期業績は想定通り苦戦も足もと急改善中、通期業績は期初予想通り着地へ	01
4. 新重点施策で収益源の多様化と収益力の強化を図り、企業価値を飛躍的に向上へ	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 中食市場の動向	06
■ 事業概要	06
1. 事業内容	06
2. 調達体制と生産体制	08
3. 同社の強み	09
■ 業績動向	12
1. 2026年12月期中間期の業績動向	12
2. 新重点施策	15
3. 2026年12月期の業績予想	16
■ 株主還元策	17
1. 株主配当	17
2. 株主優待	18

STIフードホールディングス

2932 東証スタンダード市場

2026年9月25日 (金)

<https://www.stifoods-hd.com/ja/ir/index.html>

要約

業績は想定通り進捗、新重点施策で飛躍へ

1. セブン-イレブン向けを主軸に水産系チルド惣菜やおにぎり具材などを製造販売

STIフードホールディングス<2932>は、魚など水産資源を原材料に、チルド惣菜など食品やおにぎり具材など食材の製造販売を行う食品メーカーである。大手コンビニエンスストアチェーンであるセブン-イレブン向けが販売先別売上高構成比で81.8% (2025年12月期) と大半を占め、内訳は焼魚などチルド惣菜やサーモンフレークなどおにぎり具材などとなっている。セブン-イレブン向け以外では、百貨店などで弁当や漬魚、自社ECサイトなどで食品、外食向けに食材、食品スーパーには缶詰、そのほかペットフードも製造販売している。日本の家庭における魚調理離れの一方、健康志向を背景に世界的に魚食ニーズが広がるという事業環境変化のなか、同社は、原材料、開発、製造、知的財産に関する各機能を一層強化することで、企業価値の向上と持続的な成長を図っている。

2. 独自の製造技術力、高効率な一貫生産体制、徹底したフードロス対策などに強み

同社は、独自の製造技術力、高効率な一貫生産体制、フードロス (廃棄) の削減を強みに、量産やおいしさ、品質を追求している。製造技術力については、常にいくつもの新しい技術・製法を開発しており、例えばガス置換パック技術のような大きな技術革新によって高い参入障壁を築いてきた。一貫生産体制では、徹底した温度管理もあって冷凍・解凍の回数を1回に削減しており、分業のため冷凍・解凍の回数が増える同業他社に鮮度面で大きな差をつけている。また、一貫生産だからこそ素材全体を効率的に使い切ることができ、徹底したフードロス対策にもなっている。ほかにも、祖業が商社のため海外を含めて自ら検品や買付をしている点や、コンビニエンスストア最大手のセブン-イレブンのマーケティング力を利用できる点も強みといえる。

3. 中間期業績は想定通り苦戦も足もと急改善中、通期業績は期初予想通り着地へ

2026年12月期中間期の業績は、売上高が18,923百万円 (前年同期比2.9%増)、営業利益が1,106百万円 (同21.0%減) と想定通りやや厳しい決算となった。売上高は2025年4月に連結した味の浜藤 (株) が6ヶ月フル寄与となったこともあって増収を確保したが、営業減益は、原材料価格上昇の影響などを吸収するため値上げやサイズダウンなど前期に実施した施策が不評で、その影響が今期に入って2月まで残ったことが要因である。もちろんサイズ復元や商品リニューアルの継続、新魚種・新商品の投入、開発製造体制の充実など是正策はすでに講じており、3月以降は売上高、利益率ともに急改善している。このため2026年12月期は、期初業績予想の通り、売上高40,000百万円 (前期比3.6%増)、営業利益2,600百万円 (同1.5%増) を達成する見込みである。

STIフードホールディングス
2932 東証スタンダード市場

2026年9月25日 (金)

<https://www.stifoods-hd.com/ja/ir/index.html>

要約

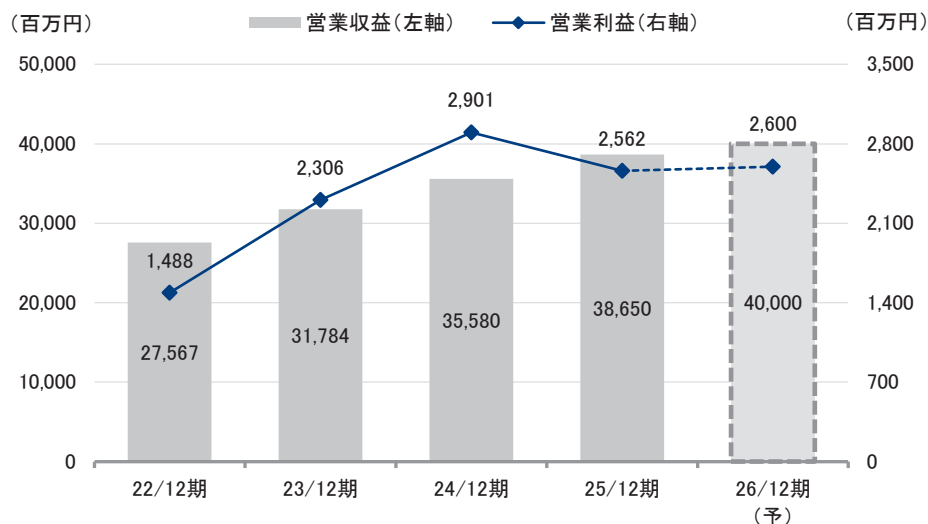
4. 新重点施策で収益源の多様化と収益力の強化を図り、企業価値を飛躍的に向上へ

同社は関西工場が稼働したことで生じた供給余力を活かすため、もちろん主力のセブン-イレブン向けは引き続き拡充を図るが、セブン-イレブンと競合しない販売領域を拡大する方針である。そのため同社は、新重点施策として、現在の生産体制を基盤にブランド戦略及び養殖と輸出を強化する。その際M&Aを積極的に活用し、味の浜藤のようなリテールに加え、養殖事業やペットフード事業を獲得する考えである。なかでも養殖事業は、自社消費に止まらず、海外で拡大する需要に向けて販売できる規模の養殖事業に乗り出す意向である。ペットフードについては、すでにスタンダードな製品を製造しているが、高品質ペットフードのニーズが世界的に拡大しているため、高級タイプにも進出を開始している。こうした新重点施策により、収益源の多様化と収益力の強化を図り、企業価値を飛躍的に向上させる考えである。

Key Points

- ・ セブン-イレブンを主力に水産素材を使った食品や食材を製造販売
- ・ 強みは独自の製造技術力、一貫生産体制、フードロス対策など
- ・ 中間期は想定通り苦戦も急改善、通期は期初予想通り達成の見込み
- ・ 供給余力を活かし、セブン-イレブンと競合しない販売領域を拡大へ

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

焼魚などチルド惣菜やおにぎり具材を製造

1. 会社概要

同社は、魚など水産素材を原材料に、食品や食材の生産・販売を行う食品メーカーである。大手コンビニエンスストアチェーンであるセブン-イレブン向けをメインに、焼魚などチルド惣菜やサーモンフレークなどおにぎり具材を販売している。同社の特徴は、国内外で確立した検品体制を背景に商社や水産会社から調達した高品質の水産原材料、おいしさ・品質を追求した独自の技術で量産する生産能力、徹底した温度管理（冷凍、冷蔵、常温の3温度帯）と極限までフードロスを削減した一貫生産体制にあり、他社にまねできない差別化されたポジションを確立している。日本の家庭における魚調理離れの一方、世界的に健康志向を背景に魚食ニーズが広がるという事業環境変化のなか、同社は基本方針として、「フードロスの削減への取り組み」「環境への配慮」「原料調達から製造・販売まで一貫した垂直統合型の展開」「健康志向と魚文化を重視した中食への取り組み」「グローバル市場における水産食文化の普及と発展への貢献」を掲げている。なかでも、原材料、開発、製造、知的財産に関する各機能をより一層強化することで強い企業集団を作り上げることを重点方針に、中長期的な企業価値向上と持続的な成長を図っている。

技術力を背景に波を越え成長を持続

2. 沿革

同社は、創業者である十見裕氏（現 代表取締役会長兼社長CEO）によって1988年12月に水産原材料及び水産食材の輸出入販売を目的に設立された、新東京インターナショナル（株）を起源とする。生鮮品の商事業務（輸出入）でスタートし徐々に業容を拡大、大手コンビニエンスストアチェーン向けにおにぎり具材のイクラや鮭フレークなどの販売を開始した。さらに差別化を求めてメーカーに進出、事業譲受により取得した工場設備を活用して惣菜の製造を開始した。業績は順調に拡大し成長を続けたが、工場の設備投資など資金需要が増えるなか、リーマンショックに端を発する円高により為替予約で多額の損失を発生させて資金繰りが悪化、2010年4月に民事再生法の適用を申請することとなった。

STIフードホールディングス

2932 東証スタンダード市場

2026年9月25日 (金)

<https://www.stifoods-hd.com/ja/ir/index.html>

会社概要

しかし、2010年9月、新東京インターナショナルの販路や生産技術に注目していた極洋<1301>がスポンサーとなり、極洋の連結子会社エス・ティー・アイ(株)が民事再生手続きに基づいて生産部門の事業譲受を行った。一方、当時すでに主販路となっていたセブン-イレブンも同社の技術力を高く評価していたため、同社は取引を継続することができた。こうして業況は順調に回復、さらに再成長軌道へと回帰していった。2013年4月にエス・ティー・アイは、もともと新東京インターナショナルの完全子会社であった(株)新東京フードに吸収合併され、2017年11月には食品製造販売事業を統轄する持株会社として同社が設立された。2018年1月に新東京フードを分割して一部事業部門と管理部門を同社に移管、この間も業績は順調に拡大し、2020年9月には東京証券取引所(以下、東証)第2部に上場、2022年4月に東証スタンダード市場に移行した。2025年2月にデパ地下などで水産加工食品を製造小売する味の浜藤及び(株)藤兵衛を所有する(株)浜信を完全子会社化し、リテール事業へ進出した。2026年1月には効率化へ向けた組織改編の一環で、味の浜藤が浜信と藤兵衛を吸収合併した。なお、極洋及びセブン-イレブンの運営会社である(株)セブン-イレブン・ジャパン(セブン&アイ・ホールディングス<3382>の子会社)は、それぞれ発行済株式総数の8.44%(2026年6月末現在)を現在も継続保有している。

STIフードホールディングス
2932 東証スタンダード市場

2026年9月25日 (金)
https://www.stifoods-hd.com/ja/ir/index.html

会社概要

沿革

年月	内容
以下主として新東京インターナショナル (株)	
1988年12月	水産原材料及び水産食材の輸出入販売を目的として、東京都港区に新東京インターナショナルを設立
1989年 1月	北米アラスカよりマダラの白子の輸入開始
1989年 4月	国産ホタテ貝柱IQF (個別急速凍結) の北米向け及びヨーロッパ向け輸出開始
1989年 5月	国産カニ風味かまぼこの北米向け輸出開始
1991年 7月	ロシア産サーモン及びアラスカ産サーモンの輸入開始
1997年 4月	国産ホタテ貝柱などの輸出窓口及び水産原材料の検品・集荷を目的として、米国ワシントン州シアトルにSTI AMERICA Inc.を設立
1997年 8月	生鮮イクラの静菌管理技術 (特許取得) を開発し、コンビニエンスストア向けおにぎり用の味付イクラの製造販売を開始
1998年 1月	南米産サーモンの輸入及び (株) セブン-イレブン・ジャパン向け販売を開始
2000年 3月	南米産養殖サーモンの各工程の検査・検品を目的として、チリのロス・ラゴス州プエルトモンテにSTI CHILE S.A.を設立
2003年12月	水産系食材の製造を目的として、東京都港区に (株) 新東京エナックを設立
2004年 6月	食材製造工場 (福岡県糸島市) の土地・建物・設備一式を買収し、新東京エナックに貸与
2006年 1月	セブン-イレブン・ジャパン向け惣菜の製造・販売を目的として、東京都港区に (株) 新東京フードを設立
2006年 2月	新東京フードが惣菜の製造及び販売に係る事業・設備を譲り受け、消費者向け最終食品メーカーとしての事業を開始
2006年 8月	セブン-イレブン・ジャパンに新東京フードの株式10.0%を譲渡
2010年 4月	新東京インターナショナルが民事再生を申請
以下主としてエス・ティー・アイ (株)	
2010年 9月	極洋が設立したエス・ティー・アイに、新東京インターナショナルが事業譲渡
2012年 8月	新東京エナックが、高品質な惣菜を製造するため過熱水蒸気焼成機を導入
2013年 3月	新東京インターナショナルの清算が完了
以下主として (株) 新東京フード	
2013年 4月	新東京フードがエス・ティー・アイを吸収合併
2014年 5月	フードロス削減のため配合ガス置換包装機を導入、消費期限が3日間→10日間に延長
2015年10月	東京都港区に三洋食品 (株) (現 (株) STIミヤギ) を設立、常温保管できる缶詰等の製造・販売事業に進出
2015年12月	三洋食品が缶詰・ペットフードの製造・販売を目的に、2工場 (静岡県焼津市及び宮城県石巻市) を事業譲受する
2017年11月	持株会社化のため、新東京フードが同社を東京都港区に設立
以下主として同社	
2018年 1月	同社が事業持株会社となる
2018年 1月	おにぎり用サーモンフレーク (特許取得) の製造販売を開始する
2018年10月	子会社の (株) 新東京デリカが「ワタミ<7522>」のワタミ手づくり厨房白岡センターの食品製造販売事業を事業譲受
2019年 2月	新東京デリカが新ジャンルとしてサラダフィッシュ (サーモン、サバ、マグロ) を開発、製造販売を開始
2019年 6月	国際認証された資源を使用する一方、同社垂直統合型バリューチェーンが国際認証を取得、持続可能な水産資源への取り組みを開始
2019年 7月	表面は焼成、内側は生感・粒感を残した焼きタラコ (特許出願) の製造販売を開始
2020年 4月	民事再生計画が確定した (株) ヤマトミを子会社化
2020年 6月	同社のグループガバナンス体制の強化を目的として、ヤマトミの全株式を取得 (議決権比率100%)
2020年 6月	同社のグループガバナンス体制の強化を目的として、STI AMERICA Inc.の株式を取得し、完全子会社化 (議決権比率100%)
2020年 9月	東京証券取引所第2部に株式を上場
2021年 4月	(株) STIサンヨーを新設、三洋食品にヤマトミを吸収合併しSTIミヤギに商号変更
2022年 4月	スタンダード市場に移行
2024年11月	大阪府泉佐野市にてSTIエナック関西工場が稼働
2025年 2月	(株) 浜信を完全子会社化、その子会社で百貨店などで水産加工食品を製造小売する味の浜藤 (株) 及び (株) 藤兵衛を取得
2026年 1月	味の浜藤に浜信及び藤兵衛を吸収合併、(株) STIフードに (株) STIデリカを吸収合併
出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成	

水産系チルド惣菜は根強いニーズ

3. 中食市場の動向

少子高齢化や人口減少により日本人の食料消費量が減少しているが、同社が属する中食市場は10兆円以上の規模があり、食の外部化が進むなかで長期的に拡大を続けていると言われている。中食市場は、かつては惣菜専門店が中心だったが、現在ではコンビニエンスストアや食品スーパー、外食のテイクアウトがシェアを伸ばしている。なかでもセブン-イレブンなどコンビニエンスストアのおにぎりや弁当など米飯類が、利便性や商品開発力を背景に中食の主流となった。コロナ禍の「巣ごもり需要」において、「オフィス需要」や「行楽需要」の縮小をきっかけに中食需要が一時頭打ち傾向となったが、日持ちのよさ※や単身者・小家族の簡便化指向を背景に、おかずをバックしたチルド惣菜の需要は拡大を続けた。コロナ禍の行動規制が緩和されると、同社のおにぎり具材への需要が回復した一方、「巣ごもり需要」の縮小とともにチルド惣菜の需要は伸び悩むこととなった。しかし、同社のチルド惣菜は、水産系のため健康志向の強い消費者に根強いニーズがあるうえ、新技術の導入によって年々付加価値を高めていることから、成長を継続している。

※ チルド惣菜は殺菌・静菌技術によりロングライフ化が進んでいる。

事業概要

セブン-イレブン向けが売上高の8割以上

1. 事業内容

同社グループは、同社、連結子会社6社、非連結子会社1社で構成されており、国内外で調達した水産原料を基盤に、食品や食材の製造・販売及び消費者向け販売チャネルを通じた事業を展開している。また、原料調達から生産・販売までを一貫体制で運営することにより、中食市場や消費者向け市場に対し付加価値の高い製品を安定的に提供している。さらに、複数の製造拠点を組み合わせた柔軟な供給体制と原料段階からのトレーサビリティを含む品質管理の徹底により、安全・安心も提供している。なお、2025年12月期第2四半期より味の浜藤(旧浜信)を連結したため、事業セグメントは食品製造販売事業に加えてリテール事業の2セグメント体制となった。2026年12月期中間期の売上高構成比は、食品製造販売事業が92.7%、リテール事業が7.3%である。

STIフードホールディングス

2932 東証スタンダード市場

2026年9月25日 (金)

<https://www.stifoods-hd.com/ja/ir/index.html>

事業概要

(1) 食品製造販売事業

販売先別では、セブン-イレブン向けの売上高が81.8% (2025年12月期) と大半を占め、セブン-イレブン向け以外はリテール事業が加わったことで18.2% (同) とやや拡大した。セブン-イレブン向けの内訳は、チルド惣菜やおにぎり具材のほか、冷凍食品、缶詰など常温食品である。セブン-イレブン向け以外は、百貨店などで弁当や漬魚、自社サイトやamazonなどECで食品、外食チェーン向けにイクラや白子、食品スーパー向けに缶詰や珍味などを扱っており、OEMの受託やペットフードの生産も行っている。製品別では、魚惣菜やカップデリなどチルド惣菜や缶詰、レトルト製品など食品が大半を占めるほか、おにぎり・弁当・パスタ・サラダ向けに生産・販売される水産具材など食材を生産している。なお、セブン-イレブン向けの商流は、食品についてはセブン-イレブン各店への販売 (物流は各地共同配送センターへの配送)、食材については食材商社へ卸売し、その後おにぎりなどを生産するデイリー惣菜メーカー (コンビニベンダー) へと運ばれる。

a) 食品

チルド惣菜の素材となるサーモン、サバ、ホッケ、イカ、タコ、赤魚などについては、旬の時期に国内外で水揚げされた高品質の原材料を、自社による徹底した検品体制のもとに調達し、徹底した温度管理によって下処理から骨取り、加熱調理、冷却、包装など一貫生産を行うことで、おいしさを逃がさないようにしている。また、チルド惣菜は一般に消費期限が短いため、販売機会ロスやフードロスにつながりやすいという課題を抱えているが、同社は商品包装に特殊な機械を導入するなど製造方法を工夫することで、消費期限の大幅な延長を実現した。チルド惣菜以外では、サバ、サーモン、カツオ、マグロといった水産原材料を使った缶詰・レトルト製品を、保存用だけでなく毎日の食卓におかず (惣菜) として食されることを前提に生産している。特にサバはDHAやEPAといった不飽和脂肪酸を多く含むことから、ヘルシー食品として需要が伸びている。同様に健康志向から、オリーブオイルを豊富に使用した缶詰やカルシウム豊富な骨をそのまま食べられる缶詰なども注目されている。

b) 食材

コンビニエンスストアのおにぎりの素材となるサーモンやイクラ、辛子明太子などに関しても、食品と同様、旬の時期に国内外で水揚げされ、検品と温度管理を徹底した高品質の原材料を使用している。売れ筋のサーモンフレークは、特許取得済みの特殊な製法により家庭での焼きたての味や食感を再現でき、日本人のみならず外国人からも好評である。イクラに関しては、かつては菌管理の問題からおにぎりの具材として使用が難しいと考えられていたが、これも特許取得済みの同社独自の静菌管理技術 (細菌の発育・増殖を抑制する技術) によって使用が可能となり、着色料などを使用せずに、熟成したサーモン卵本来のおいしさを引き出すことを実現した。辛子明太子についても、熟成による自然なおいしさに加え、着色料・添加物を使用しない安全・安心な食材として消費者に好評である。

STIフードホールディングス

2932 東証スタンダード市場

2026年9月25日 (金)

<https://www.stifoods-hd.com/ja/ir/index.html>

事業概要

(2) リテール事業

味の浜藤は1925年創業の老舗企業で、「味の浜藤」という有力ブランドを有している。創業時は珍味を主軸に海産物を販売していたが、その後は主力製品「銀だら西京漬」を中心とする漬魚・煮魚や弁当、惣菜などの食品製造販売事業を拡大、現在では首都圏をはじめとした百貨店や駅ナカなどで28の販売店を運営している。同社は、味の浜藤が有する高いブランド力・商品力・販売網と、同社が有する経営ノウハウを掛け合わせることでシナジーを発揮し、日本の水産加工食品のさらなる普及・発展に向け努めていく考えである。なお、同社は、2025年2月に味の浜藤及び味の浜藤で販売する製品を製造する藤兵衛を100%子会社に持つ浜信を子会社化したが、2026年1月には分散していた機能を統合するため、ブランド力のある味の浜藤に浜信と藤兵衛を吸収合併した。

関西工場の稼働で生産拠点網を最適化

2. 調達体制と生産体制

同社は、水産原材料をその時々で複数の商社・問屋から広く調達することにより、必要なサイズ、必要な数量を安定して確保する仕組みを構築している。さらに同社の現地社員は、素材の検品や加工状況などに自ら立ち会って現物を確認することを原則としている。例えばチリでの養殖素材の調達では、同子会社のSTI CHILE S.A.の担当者が、養殖水域の水質や養殖状況から、投与された抗生物質が残留していないことを示す分析証明まで、トレーサビリティ（製品・調達原材料の生産・流通過程を追跡可能にするための管理体制）の確認を徹底して行っている。

同社は、東北、関東、東海、関西、九州に生産拠点を有している。工場ごとに異なる得意分野・商品群を組み合わせることで、コンビニエンスストアが必要とする3温度帯（冷凍・冷蔵・常温）の食品や食材の生産を効率的に行っている。これらの工場は子会社が運営しており、主にコンビニエンスストア向けに焼魚、煮魚、カップサラダなど水産惣菜を手掛けているのが（株）STIフード、（株）STIエナック、（株）STIミヤギで、素材のおいしさを最大限に引き出すためチルド（冷蔵）温度帯で生産から出荷、販売までを一貫して行っている（一部工場では冷凍惣菜の生産・販売も行っている）。STIエナック、STIミヤギでは、おにぎりや弁当、パスタ、サラダなどに使用されるサーモンフレーク、イクラ、辛子明太子といった水産食材を製造し、食材商社などを通じてデイリー惣菜メーカー向けに販売している。また、STIミヤギ、（株）STIサンヨーでは缶詰・レトルト製品などを生産、STIサンヨーではペットフードの生産・販売も行っている。同社は、北海道を除く全国のセブン-イレブンやバンダーに向けて、こうした子会社工場から商品を生産している。これまで生産能力を上回る勢いでチルド惣菜が伸びてきたことから生産能力や配送体制に課題があったが、2024年11月のSTIエナック関西工場の稼働により生産拠点網の最適化が進んだ。また、関西工場稼働で供給余力も生じたことから、今後は養殖など川上領域に参入したり、リテールなど川下領域を強化したりする考えである。このほか、味の浜藤では小名浜と東京に生産工場を有しており、店舗を通じて消費者に直接販売している。

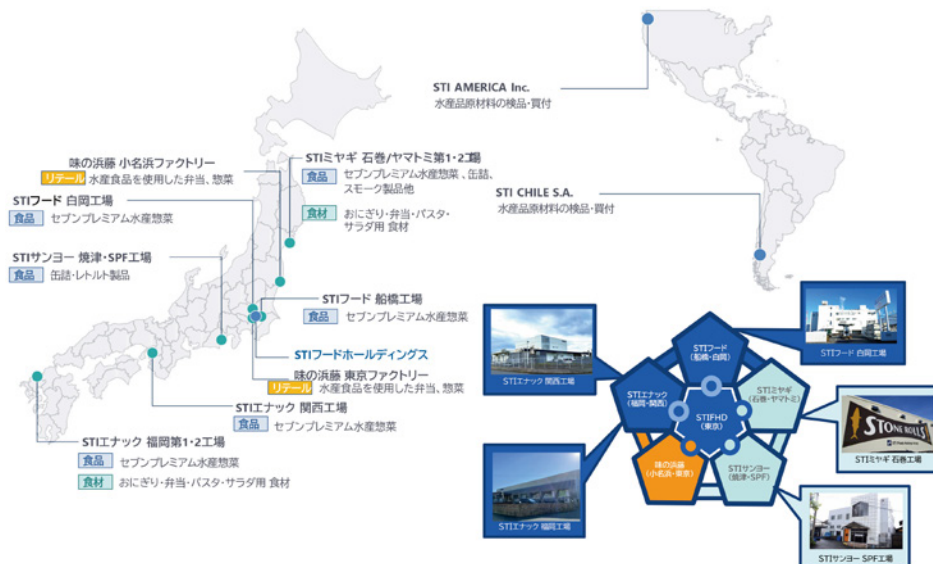
STIフードホールディングス
2932 東証スタンダード市場

2026年9月25日 (金)

<https://www.stifoods-hd.com/ja/ir/index.html>

事業概要

グループ及び生産拠点



出所：決算説明会資料より掲載

製造技術力やフードロスの削減などに強み

3. 同社の強み

同社の強みは、製造技術力、一貫生産体制、フードロスの削減にあり、コロナ禍や原材料高を乗り越える原動力にもなった。祖業が商社のため、海外を含め自社自ら検品や買付を実施していることから、調達面での強みも持っている。また、小売最大手であるセブン-イレブンとの間で構築してきた関係も強みといえる。水産食材・食品は、行楽需要やイベント需要、世界の漁獲高などにより、需給が大きく変動する。こうした需給変動があっても全国の店舗で欠品が生じないよう、小売最大手のセブン-イレブンが収集するデータや知見を利用しつつ、日々需給をチェックし適正在庫の確保に努めている。また、同社では、マーケティングに強いセブン-イレブンの協力によって市場変化に合わせた商品開発が可能となる一方、セブン-イレブンにとっても、同社と取引することで健康志向や少子高齢化に向けた品揃えを強化することができる。特に本格的な水産系食品・食材を大量生産できる水産系ベンダーが同社以外にないことから、ファミリーマートやローソンといったコンビニエンスストア他社との差別化要因にもなっている。結果として、同社の業容拡大とセブン-イレブンの品揃え強化というWin-Winの関係が成立するため、関係は将来に向けて続いていくものと考えられる。

STIフードホールディングス

2932 東証スタンダード市場

2026年9月25日 (金)

<https://www.stifoods-hd.com/ja/ir/index.html>

事業概要

(1) 製造技術力・特許の強み

水産資源は鮮度が命と言われ、塩や砂糖、味噌、醤油、酒といった基礎調味料だけで、素材のおいしさを十分に引き出せるとも言われている。しかし、近年の工業化によって、鮮度やうま味の維持のため殺菌剤や鮮度保持剤など基礎調味料以外の補助材料を使うようになった。こうしたなか、同社には鮮度の微差さえ見逃さない機械以上に精密な鼻と目を持ったプロがいるため、補助材料を安易に採用せずに新しい技術・製法を開発することができ、結果として高い参入障壁を築いてきた。現在でも、常時20〜30の新技術を開発しテストマーケティングを実施しており、以下のような大きな技術革新も3年に1回程度実現している。さらに、特許の取得も積極的に行っており、水産業界でもトップクラスの取得特許数になっている。

1997年8月に生鮮イクラの静菌管理技術を開発したことで本物のサーモン卵のおいしさを引き出すことに成功し、同社はコンビニエンスストア向けおにぎり用味付イクラのパイオニアとなった。静菌管理技術は現在の成長につながる基盤技術といえる。2014年5月には三段階焼成・ガス置換パック技術を開発した。なかでもガス置換パック技術は密封した包装から99.7%空気を除去して窒素を充填することによって、家庭での焼きたてのおいしさをパックに封じ込める技術で、保存料を使わずに消費期限を従来の約3日間から約10日間へと延長することが可能となった。2018年1月にはホットパック技術を開発した。サーモンフレーク(特許取得済み)は一般家庭で焼いて手でほぐしたフレークとほぼ変わらない食感と形状で、焼きタラコ(特許出願中)はオーブントースターやグリルなどで焼成した焼きタラコと変わらない食感、うま味、風味をもっており、同社食材の全国展開に弾みがつく商品となった。2021年4月にはカップサラダ・ガス置換技術を開発し、商品のパッキングにガス置換の技術を利用することで、薬品を使わずに鮮度を保持できるようになり、塩や酒の浸透力だけで素材の「うま味」を生かす「パウチ惣菜」の開発につながった。こうした技術を利用した「さばの塩焼き」や「たことブロックリーパジルサラダ」は、セブン-イレブンの人気定番商品となっている。同社は現在も、賞味期限のさらなる延長など様々な新技術の開発に取り組んでいる。足もと大きな新技術の投入間隔がやや空いたが、2026年12月期下期に特許を取得した新技術による新製品を市場投入する予定である。

(2) 一貫生産体制によるおいしさの品質向上

同社は、一貫生産と徹底した温度管理により冷凍・解凍の回数を1回に削減する(産地で冷凍した素材を工場 で解凍し一気に製品化する)ことで、おいしさの品質向上を図っている。分業を前提とする大手メーカーの生産体制では、分業に比例して冷凍・解凍の回数が増えてしまい、うま味成分が漏出するなどおいしさに重大な影響を与えている。一貫生産と分業生産という考え方の違いが根本にあるため、差別化以前の参入障壁ともいえる。また、一貫生産によって、素材の鮮度、素材の大きさ、肉づきなどの基準を明瞭化し、鮮魚の裁断や切り身づくりの工程を工業部品のように標準化することで、旬や漁場、船、流通、調理によって1つ1つが異なる自然の水産素材を、品質の安定性や量産化、効率化を図りながら生産することができる。なお、20年近く にわたるプロの鼻と目による分析の蓄積により、おいしさの根拠となるアミノ酸や脂肪分、水分、油分、塩分、Brix、pH、色味、硬さ、粘度、歯ごたえなど舌や歯で感じる「味」すべてを数値化・標準化し、目利きの伝承を実現した。また、コンビニエンスストア向けの惣菜製造は一般的に労働集約的と言われるが、同社は待遇や労働条件などの面からも高いスキルを維持する体制を構築している。

STIフードホールディングス

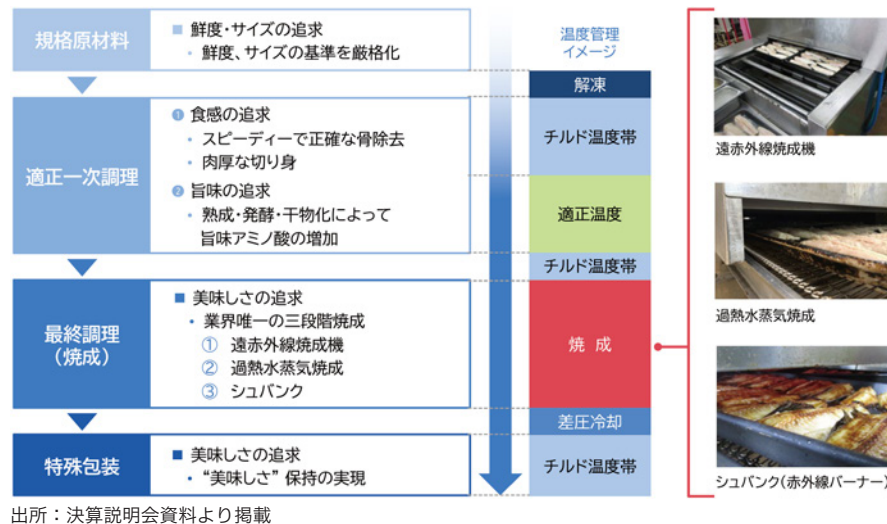
2932 東証スタンダード市場

2026年9月25日 (金)

<https://www.stifoods-hd.com/ja/ir/index.html>

事業概要

焼魚惣菜の製造工程



(3) フードロスとコスト削減の両立

一貫生産は、素材を使い切ることによって徹底したフードロス対策にもなっている。例えば、大型サイズに限定して集荷し頭部をカットしたのちに冷凍して日本に運ばれてきた銀鮭などの素材は、同社工場搬入後は唯一の解凍工程を経たのち徹底した温度管理のもとで調理されるため、すべて無駄なく使うことができる。現在では、切り身 (背側・ハラミ) を焼魚やおにぎり具材に、中骨を缶詰に、カマ・ハラス・ヒレ・端材も焼魚 (カマ・切り身) に商品化され、廃棄は1%に満たず、ほぼ全身が商品化されている。他の魚種でもこうした全身の商品化を進めているが、フードロスを削減することが原材料コストの削減にもつながっている。

ところで、同社はSDGsへの取り組みも進めている。魚食の世界的拡大により各社とも調達リスクが増しているが、しかしリスクはそれだけにとどまらず、地球温暖化による海面水温の上昇によって漁場が変わるなど、漁業自体の持続可能性が危機にさらされている。同社は現状、販売力から商社や水産会社の協力が十分得られているようで懸念点はないが、同社製品の原材料が魚であることを考えると、同社のSDGsへの取り組みは切実といえる。このため同社は、水産系食品メーカーの使命として、上記のようなフードロス・食品廃棄物の削減や持続可能性を考慮した原材料の調達を実践している。持続可能性の点では、鮭の認証原材料の使用や陸上養殖事業への出資だけでなく、自ら養殖事業に本格的に参入することも検討している。このほか、地球に優しい事業活動の観点から温室効果ガスの排出削減を目指しており、電気式フリーザーから窒素凍結機に入れ替えることで、CO₂の排出量を削減する方針である。また、STIミヤギでは、地元の石巻市にある宮城県水産高等学校の高校生を支援、東日本大震災からの復興や後継者不足など深刻な問題を持つ水産業復興を支援している。

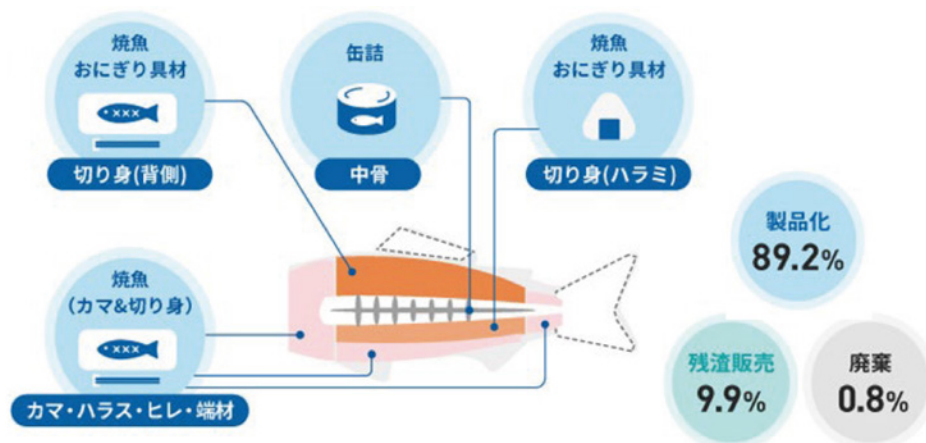
STIフードホールディングス
2932 東証スタンダード市場

2026年9月25日 (金)

<https://www.stifoods-hd.com/ja/ir/index.html>

事業概要

フードロスとコスト削減を実現する製品ポートフォリオ



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

厳しい決算に見えるが、想定通り急改善

1. 2026年12月期中間期の業績動向

2026年12月期中間期の業績は、売上高が18,923百万円（前年同期比2.9%増）、営業利益が1,106百万円（同21.0%減）、経常利益が1,146百万円（同19.0%減）、親会社株主に帰属する中間純利益が759百万円（同51.1%減）となった。やや厳しい決算となったが、利益率低迷の影響が想定通り2月まで残ったことが要因で、足もとは急速に収益が改善している。このため、営業利益の進捗率も前年同期に比べて低くなっているが、中間期の業績は概ね期初に計画した通りの着地となった模様である。なお、親会社株主に帰属する中間純利益の減益率が大きくなっているが、これは前年同期に特別利益に計上した負ののれん発生益612百万円の反動による。

2026年12月期中間期業績

（単位：百万円）

	25/12月中間期		26/12月中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	18,395	-	18,923	-	2.9%
売上総利益	5,137	27.9%	5,108	27.0%	-0.6%
販管費	3,736	20.3%	4,001	21.1%	7.1%
営業利益	1,400	7.6%	1,106	5.8%	-21.0%
経常利益	1,416	7.7%	1,146	6.1%	-19.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,554	8.2%	759	4.0%	-51.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

STIフードホールディングス

2932 東証スタンダード市場

2026年9月25日 (金)

<https://www.stifoods-hd.com/ja/ir/index.html>

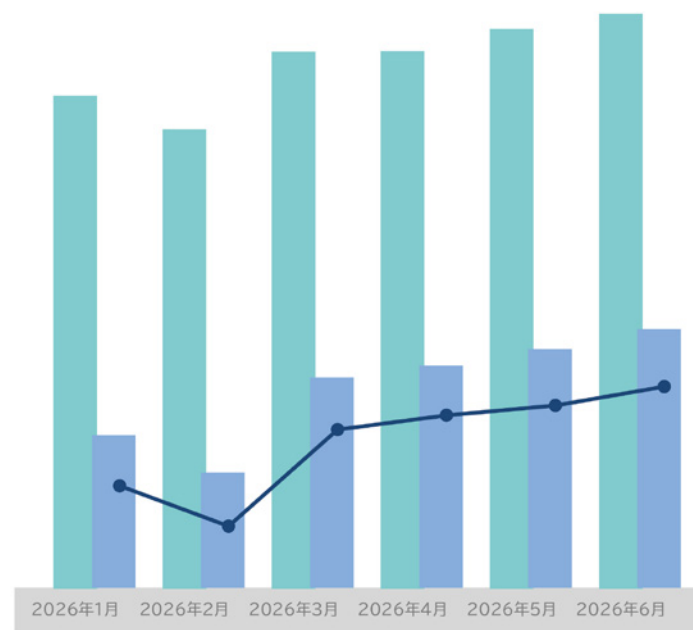
業績動向

日本経済は、世界的なAI・半導体需要の増加や雇用・所得環境の改善を背景に、景気は緩やかな回復基調で推移した。しかし、円安をはじめとした資源・原材料価格高騰に伴うインフレの加速によりエンゲル係数は前年同期を上回る高水準で推移しており、個人の生活防衛意識や節約志向は依然として高い状況にある。また、緊迫状態が継続する中東情勢など地政学的リスクの高まりに伴う原油価格の上昇や為替相場の不安定な推移など、世界経済の先行きも不透明な状況が続いている。食品業界においては、円安による原材料・資材価格の高止まりや人件費・物流費の上昇による製造コストの継続的な上昇が見込まれるなか、多様化する消費者ニーズや節約志向に対応した商品企画が求められている。同社は中長期的な企業価値向上と持続的な成長の実現に取り組むとともに、食品メーカーとして消費者と従業員の安全と安心のため安定した製造・供給を継続した。

この結果、2025年4月に連結した味の浜藤が6ヶ月フル寄与となったこともあって売上高は増収を確保したが、営業利益が減益になるなど厳しい期となった。これは、原材料やコメの価格高騰を吸収するため、前期に実施した「さばの塩焼き」など主力食品及び同社食材が使用されているおにぎりの規格変更を伴う価格改定（サイズを少し小さくし価格を小幅値上げした）が不評で客離れにつながり、その影響が今期に入って2月まで続いたためである。もちろん、主力商品のサイズ復元や、商品リニューアルの継続、もずくとカニカマのサラダ、ニシンの塩焼きなど新魚種・新商品の投入、STIフードによるSTIデリカの吸収やミニプラントの本社移転など開発製造体制の改編など、是正策は実施済みである。このため、需要が戻るまでに時間はかかったが、2月を底に3月以降は売上高、利益率ともに急改善している。しかしながら、1月～2月の低迷の結果として売上高は微増にとどまり、継続的な円安の進行と定着、中東情勢を背景とした原材料価格のさらなる高騰も加わって、営業利益は2ケタの減益となった。なお、販管費の伸びが大きくなっているが、これは前期子会社化した味の浜藤の費用がフルに乗ったことが要因である。

月次業績の推移

■ 売上高 ■ 営業利益 — 利益率



出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

STIフードホールディングス

2932 東証スタンダード市場

2026年9月25日 (金)

<https://www.stifoods-hd.com/ja/ir/index.html>

業績動向

セグメント別の業績は、食品製造販売事業が売上高17,557百万円(前年同期比0.5%減)、セグメント利益が1,625百万円(同1.9%増)、新たにセグメントとなったリテール事業が売上高1,389百万円(同85.2%増)、セグメント損失13百万円(前年同期はセグメント利益5百万円)となった。

食品製造販売事業は、継続的な円安や原材料価格の上昇による製造コスト上昇への対応を余儀なくされるなど、依然として厳しい事業環境が続いた。特にサーモンフレークなど食材は、米価高騰を受けたおにぎりの価格上昇による需要減退が続いた。こうした状況や今後のさらなる成長へ向けて講じた是正策により、簡便に再加熱調理ができる焼き魚や、すぐに食べられるカップサラダ商品を中心に食品の販売個数が堅調に推移し、売上高、セグメント利益ともにほぼ横ばいで着地することができた。リテール事業は、前年同期が3ヶ月の変速決算だったため大幅な増収となったが、「あゆの塩焼」など季節感あふれる製品や高品位の海苔弁当など親しみやすい新商品が人気となった。また、7月以降に需要が本格化するお中元商品の受注も順調に伸長した。なお、セグメント損失となったのは、原材料価格高騰による製造コスト上昇に加え、製品の品位向上や省人化・生産性向上に向けて製造設備・システムを導入するなど先行投資を行ったことが要因で、下期にも効果が現れる見込みである。

2026年12月期中間期セグメント別業績

(単位：百万円)

売上高	25/12期中間期		26/12期中間期		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
食品製造販売事業	17,645	95.9%	17,557	92.7%	-0.5%
リテール事業	750	4.1%	1,389	7.3%	85.2%

経常利益	25/12期中間期		26/12期中間期		
	実績	利益率	実績	利益率	前年同期比
食品製造販売事業	1,581	9.0%	1,625	9.3%	1.9%
リテール事業	1	0.1%	-13	-0.9%	-
調整額	-182	-	-505	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

STIフードホールディングス

2932 東証スタンダード市場

2026年9月25日 (金)

<https://www.stifoods-hd.com/ja/ir/index.html>

業績動向

「水産食品のブランド」への進化を目指す

2. 新重点施策

同社は1日平均40万食を供給してきたが、前期に関西工場が稼働したことによって生産キャパシティが日産55万食に増強され、供給余力が各工場合計で1日15万食～20万食生じることとなった。こうした供給余力を活かすため、まだ定性的な段階だが新たな重点施策を公表した。もちろん、主力のセブン-イレブン向けは引き続きコア事業として質量ともに拡充を図るが、セブン-イレブンと競合しないコンビニエンスストア以外の販売領域を拡大する方針である。そのため、世界一とも言われる日産55万食のチルドプラットフォームを基盤に、ブランド戦略及び養殖と輸出を強化し、「製造会社」から「水産食品のブランド」へと進化する考えである。ブランド戦略では、100年の歴史を誇る味の浜藤を旗艦ブランドに、独自技術の開発と特許化を一層推進する一方で、プレミアムやギフト、海外といった高付加価値市場での事業展開を進め、企業としてのブランドを確立する計画である。また、養殖事業への本格的な進出により、原材料の生産から輸出、加工技術供与なども進める方針である。これにより、川上と川下ともに強化して収益源の多様化と収益力の強化を図り、企業価値を飛躍的に向上させる考えである。

また、M&Aも積極的に活用し、養殖事業やペットフード事業、リテールの獲得・強化につなげる方針である。養殖事業については、戦略原料であるサーモンが、世界的に魚食ニーズの高まりにより20年で40倍に需要が拡大したと言われる一方、地球規模の気温上昇により海面養殖の将来性に黄色信号が点っている。このため、同社が地球規模で養殖の適地を探して費用対効果の高い養殖事業を創出、その後に国内において養殖事業を開始する計画である。適地については、海面養殖は将来性が厳しいうえ海水温上昇ですでに魚のサイズを大きくしきれなくなっていること、陸上養殖は大手商社などがすでに注力しているものの巨額の資金が必要なことから、同社はすでに養殖の事業化に成功している海外企業を狙ってM&A先を探しているところである。今のところサーモンが本命で、事業が軌道に乗れば他の魚種にもトライする考えである。

ペットフードについては、同社はすでに焼津でスタンダード価格のものを製造し、30億円程度の売上高を上げている。しかし、ペットの家族化を背景に世界的に高品質ペットフードへのニーズが拡大しているため、STIサンヨーで(株) Paw's Greenを設立して高級タイプに進出、石巻にもペットフード製造ラインを新たに建設した。同社は、食品品質で培った水産加工技術を高付加価値ペットフードの製造に活かし、ペットフードとしてのブランドを構築する考えである。現在、事業拡大に向け製造と販売の両面でM&Aを検討しており、将来的に売上高を100億円程度に伸ばす意向である。このほか、味の浜藤に続き、ブランド力や自社チャネルを持つ小さなリテールをM&Aし、日本だけでなく世界に紹介していく計画である。

STIフードホールディングス
2932 東証スタンダード市場

2026年9月25日 (金)

<https://www.stifoods-hd.com/ja/ir/index.html>

業績動向

進捗は想定通り、通期は期初予想線着地へ

3. 2026年12月期の業績予想

2026年12月期の業績予想について、同社は売上高40,000百万円（前期比3.6%増）、営業利益2,600百万円（同1.5%増）、経常利益2,600百万円（同横ばい）、親会社株主に帰属する当期純利益1,700百万円（同31.7%減）を見込んでいる。下期の業績予想だけ見ると前年同期比4.3%増収、28.7%営業増益とハードルは上がるが、これは原材料価格高騰への対応のため2025年11月期下期の営業利益水準が低くなっていることが要因である。2024年11月期下期並みの営業利益水準へ戻れば達成できるため、実質的なハードルはさほど高いとはいえない。

2026年12月期業績見通し

（単位：百万円）

	25/12期		26/12期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	38,605	-	40,000	-	3.6%
営業利益	2,562	6.6%	2,600	6.5%	1.5%
経常利益	2,601	6.7%	2,600	6.5%	0.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,488	6.4%	1,700	4.3%	-31.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

水産原材料に特化した同社の焼き魚やカップデリなどのデイリー惣菜は、主要顧客であり「食」に強いセブン-イレブンの事業戦略のなかで、特徴ある惣菜商品として引き続き需要が伸びると見られている。また、引き続きリニューアルや商品開発を積極的に推進するとともに、新重点施策にも注力する考えである。中間期が終わって想定通り売上高や営業利益率が戻ってきていること、下期には食品製造販売事業で新技術を使った製品を徐々に投入する計画であること、リテール事業ではブランド価値向上に向けて社長自らが試食して品質向上に努めていることなどから、通期業績は期初予想線に着地することが予想される。

STIフードホールディングス
2932 東証スタンダード市場

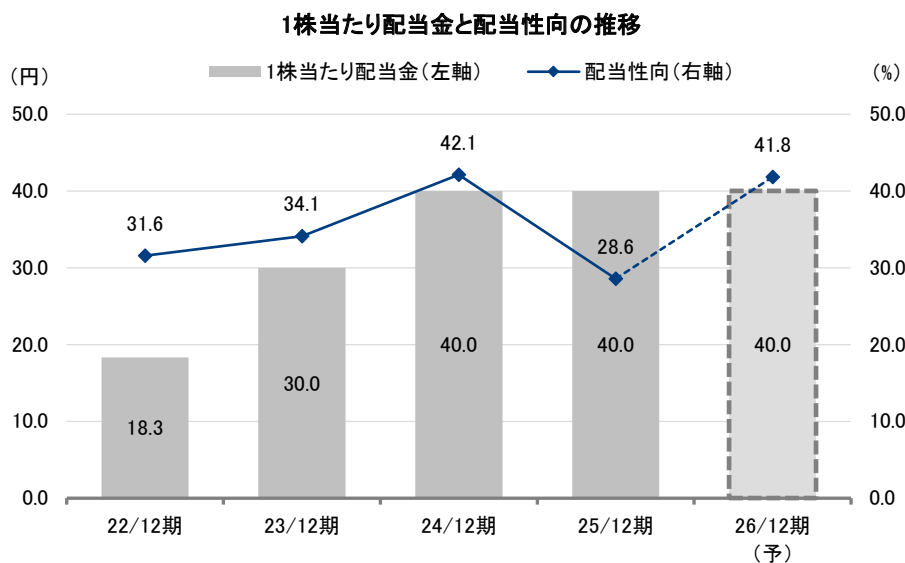
2026年9月25日 (金)
<https://www.stifoods-hd.com/ja/ir/index.html>

株主還元策

前期と同額の年間配当金40.0円を予定

1. 株主配当

同社は、利益配分について、株主への利益還元を経営の重要課題の1つと認識し、将来の企業価値向上と競争力の極大化及び企業体質強化のための内部留保を勘案しつつ、業績に見合った利益還元を行うことを基本方針としている。剰余金の配当は年1回を基本的な方針としており、原則として株主総会の決議によらず取締役会の決議によって定める旨を定款で定めている。なお、期末配当の基準日は毎年12月31日、中間配当の基準日は毎年6月30日とし、このほか、基準日を定めて剰余金の配当ができる旨を定款に定めている。内部留保資金については、今後予想される経営環境の変化に対応すべく、今まで以上に競争力を高め、市場ニーズに応える技術・生産開発体制を強化するために有効投資していく考えである。以上を踏まえ、同社は連結配当性向30%を目途として業績に見合った利益還元を行うこととしている。これにより、2026年12月期の1株当たり年間配当金は40.0円（中間20.0円、期末20.0円）を予定している。



注：2025年1月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施。1株当たり配当金は訴及修正済み。
出所：決算短信よりフィスコ作成

STIフードホールディングス
2932 東証スタンダード市場

2026年9月25日 (金)

<https://www.stifoods-hd.com/ja/ir/index.html>

株主還元策

株主限定の同社商品3,000円相当を贈呈

2. 株主優待

同社は、株主の日頃の支援と愛顧に感謝するとともに、同社の商品及び事業への理解を深め、より多くの株主に中長期的に同社株式を所有してもらうことを目的に、株主優待制度を導入している。対象となる株主は、12月末現在の同社株主名簿に記載された300株以上保有の株主のうち、継続して1年以上保有する株主※で、対象株主に対しては年1回一律に株主限定の同社商品 (3,000円相当) を贈呈している (3月下旬に発送の予定)。

※ 継続して1年以上保有する株主とは、6月末及び12月末の同社株主名簿に、同一株主番号で3回連続して300株以上の保有が記載または記録されている株主のこと。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp