

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ハークスレイ

7561 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025年12月12日(金)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
■ 事業概要	06
1. 中食事業	06
2. 店舗アセット&ソリューション事業	08
3. 物流・食品加工事業	10
■ 業績動向	12
1. 2026年3月期中間期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
■ 成長戦略	15
1. 近年の売上高・利益の成長性の高さに注目	15
2. 中期経営目標の概要	15
3. 中食事業：Z世代を対象にしたカスタマイズ弁当が好調。SNS戦略でブランド価値向上	16
4. 店舗アセット&ソリューション事業：2026年夏「TRUNK大森」が竣工予定。 人材ソリューション事業が好調	16
5. 物流・食品加工事業：ホソヤコーポレーションのポストM&Aが順調、 大手小売業向けPB冷凍焼売を共同開発・全国販売へ	17
■ 株主還元策	18

要約

2026年3月期は営業利益19億円予想。 中間期進捗率約55%で上振れも期待

ハークスレイ<7561>は、「中食」「店舗アセット&ソリューション」「物流・食品加工」の3事業を柱に、“食”の事業領域で多角的なM&Aを実行し成長する企業である。「中食事業」は、つくりたての弁当や惣菜を持ち帰り方式で販売する「ほっかほっか亭」(直営店とフランチャイズチェーン(以下、FC)方式により運営)とパーティー・ケータリングなどを展開している。「店舗アセット&ソリューション事業」は2006年にTRNコーポレーション(株)(現店舗流通ネット(株))※をM&Aによりグループ化し、現在では連結業績をけん引している。「物流・食品加工事業」は、(株)アサヒL&C、稲葉ピーナツ(株)が中核となり、急成長している。2024年12月には「贅沢焼売」「贅沢餃子」「贅沢春巻」を主力商品とする(株)ホソヤコーポレーションを子会社化した。

※ 店舗流通ネットは、現在3社の連結子会社を持ち、自社を含む4社のグループを形成している。以下、TRNグループとする。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期は、売上高が前年同期比20.9%増の25,525百万円、EBITDAが同19.8%増の2,088百万円、営業利益が同1.0%増の1,038百万円、経常利益が同4.1%増の1,115百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同15.8%減の520百万円と、増収及び営業・経常増益となった。売上高、営業利益、経常利益いずれも過去5年(2022年3月期以降)の中間期において最高値となった。売上高に関しては、物流・食品加工事業で2024年12月に連結子会社となったホソヤコーポレーションの押し上げ効果(約36億円)に加え、定番商品やOEM商品が好調に推移したことや、中食事業で「ほっかほっか亭」の新メニューが好調に推移したことなどが増収に貢献した。また、店舗アセット&ソリューション事業では、稼働店舗数の増加によるストック収入増に加え、不動産売却(TRN立川)が成立したことも増収に寄与した。営業利益に関しては、中食事業の増益幅が大きかった。戦略セグメントである物流・食品加工事業が全社の成長をけん引し、黒字化基調に戻った中食事業を含め3事業セグメントすべてが自立して、稼ぐ力が着実に向上している。

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期は、期初予想を据え置き、売上高は前期比16.7%増の52,700百万円、営業利益が同1.6%減の1,900百万円、経常利益が同23.2%減の1,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同17.0%減の1,000百万円と増収減益を見込んでいる。引き続き物流・食品加工事業が成長をけん引する見込みである。なお、期初予想では、不動産売却による売上高及び利益は織り込まなかったが、第2四半期に売却が成立したため予想が上振れる公算が高くなった。営業利益の中間期進捗率は54.6%(前期は42.0%)と通期目標に対して順調に推移した。3事業ともにオーガニックな成長力・収益力が向上しているため、弊社は通期予想の達成の可能性は高いと見ている。

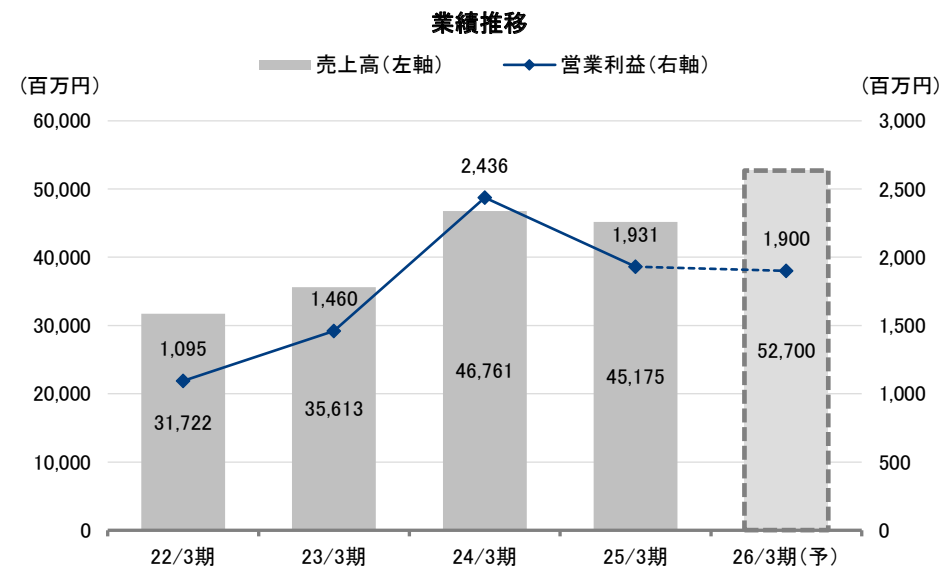
要約

3. 成長戦略

同社は、過去5年間（2022年3月期中間期～2026年3月期中間期）の年平均成長率が売上高で16.3%、営業利益で34.1%、EBITDAで38.0%と高い成長を持続してきた。売上高の増収のドライバーとして、M&Aが大きく寄与した。また、内部成長においても、物流・食品加工事業の物流部門・カミッサリー部門が、小売業の人手不足問題を背景にOEM製造受託を増やしてきた。利益面に関しては、店舗アセット&ソリューション事業の利益貢献と安定成長が顕著である。稼働店舗数（店舗リース、不動産管理）も着実に増やしストック型の利益成長を実現している。また、所有不動産を適切なタイミングで売却することでフロー型の利益が得られている。

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期の売上高・営業利益・経常利益は、過去5年間で最高値
- ・ 2026年3月期は営業利益19億円予想。中間期進捗率約55%で上振れも期待
- ・ 過去の売上高・利益の成長性の高さに注目。2028年3月期の当期純利益目標は25億円



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

“食”の事業領域で多角的なM&Aを実行し、成長を目指す

1. 会社概要

同社は「中食」「店舗アセット&ソリューション」「物流・食品加工」の3事業を柱に、“食”の事業領域で多角的なM&Aを実行し成長する企業である。1993年に現社名となった「ハークスレイ (HURXLEY)」は、同社が大切と考える3H精神「HONESTY (まじめに)」「HOT (あたたかいお弁当を)」「HEART (心をこめて)」を私たち「OUR」の基本とし、さらなる可能性の追求「無限の可能性=X」を求めて、牧草地のように「LEY」自然と動物の共生に学び、効率的かつ調和のとれた豊かな生活の実現を目指すという考えを込めたものである。創業者である青木達也 (あおきたつや) 代表取締役会長兼社長が事業環境の変化を捉え、独自のチェーンオペレーション方式の確立による加盟店の拡大、M&Aによる多角化を行い、事業領域の拡大と収益基盤の強化にリーダーシップを発揮している。

1976年日本で初めて持ち帰り弁当という業態を開発(「ほっかほっか亭」)し、チェーン化を進め、業績は拡大した。そしてより強靱な経営基盤(事業の柱)を構築するため、店舗アセット&ソリューション事業に進出した。同事業は2006年にTRNコーポレーション(現 店舗流通ネット)をM&Aによりグループ化した。物流・食品加工事業は、大手小売業の外販・物流が好調なアサヒL&C、2022年11月に連結子会社化した豆菓子製造・販売の稲葉ピーナツの2社が中核となり、急成長している分野である。2024年12月には、ホソヤコーポレーションを連結子会社化した。

1997年に株式店頭登録した後、2001年に東京証券取引所(以下、東証)及び大阪証券取引所(現 大阪取引所)市場第二部へ、2004年にそれぞれ市場第一部へ上場した。2022年4月の東証の市場区分再編に伴いプライム市場に移行した後、2023年10月にスタンダード市場へ選択移行した。2024年6月には中期経営目標を発表し、最終年度の2028年3月期に向けてさらなる成長を目指している。

ハークスレイ
7561 東証スタンダード市場

2025年12月12日 (金)
https://www.hurxley.co.jp/ir_info/

会社概要

沿革

年月	概要
1976年 6月	「ほっかほっか亭」を創業
1978年 7月	「ほっかほっか亭」の第1号となるフランチャイズチェーン (FC) 店を開店
1980年 3月	(株) ほっかほっか亭大阪事業本部を設立
1992年11月	(株) アサヒ物流を設立 (現 連結子会社 (株) アサヒL&C)
1993年 7月	商号を (株) ハークスレイに変更
1997年 2月	貝塚精米工場 (大阪府貝塚市) を設置
1997年 9月	日本証券業協会に株式を店頭登録
2001年 2月	東京証券取引所及び大阪証券取引所市場第二部上場
2004年 9月	東京証券取引所及び大阪証券取引所市場第一部上場
2005年 7月	兵庫県尼崎市に阪神カミッサリーを設置
2008年 5月	TRNコーポレーション (株) の発行済株式総数の半数以上を保有し連結子会社化
2011年 2月	TRNコーポレーションを完全子会社化
2012年 3月	TRNグループの組織再編 (4社の合併) 同時に合併存続会社を店舗流通ネット (株) に商号変更
2018年 6月	コインランドリーサービスの事業開始
2019年12月	(株) 味工房スイセンの発行済株式総数の全株式を取得 (現 連結子会社)
2021年 2月	(株) ファースト・メイトの発行済株式総数の全株式を取得 (現 連結子会社)
2021年 3月	(株) アニーの発行済株式総数の全株式を連結子会社である店舗流通ネットが取得 (現 連結子会社)
2021年10月	純粋持株会社体制に移行
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所の市場第一部からプライム市場に移行
2022年11月	稲葉ビーナツ (株) の発行済株式総数の全株式を取得 (現 連結子会社)
2023年 4月	稲葉ビーナツの完全子会社である (株) 谷貝食品を子会社化 (現 連結子会社)
2023年10月	東京証券取引所プライム市場からスタンダード市場に選択移行
2024年12月	(株) ホソヤコーポレーションの発行済全株式を取得 (現 連結子会社)
2025年 1月	アニーの発行済株式総数の全株式を連結子会社である店舗流通ネットより取得
2025年 4月	(株) ティーケーピーと業務提携契約締結 連結子会社の味工房スイセンの発行済株式総数の35%をティーケーピーへ株式譲渡

出所：有価証券報告書等よりフィスコ作成

2. 事業内容

同社が展開している3事業については、2026年3月期中間期の売上高では物流・食品加工事業が最大であり、セグメント利益では店舗アセット&ソリューション事業が最大である。中食事業はつくりたての弁当や惣菜を持ち帰り方式で販売する「ほっかほっか亭」とパーティーなどのケータリングビジネスを展開している。2026年3月期中間期は全社売上高の31.7%、セグメント利益の8.2%となっており、原材料高騰の影響は依然あるものの、コロナ禍の落ち込みからは脱し、業績は回復傾向にある。

店舗アセット&ソリューション事業は、TRNグループが飲食店運営事業者を中心に店舗リースなどの各種ソリューションを行う店舗ビジネス、店舗リーシングなどによる商業用不動産のバリューアップを行う店舗不動産ビジネス、外国人採用支援サービス・ハイキャリア人材支援サービス、洋菓子店やベーカリー業界向けITソリューション、パーティー・イベント用品レンタルなど多岐の事業を提供している。2026年3月期中間期は全社売上高の23.4%、セグメント利益の51.5%と収益貢献が大きい。

会社概要

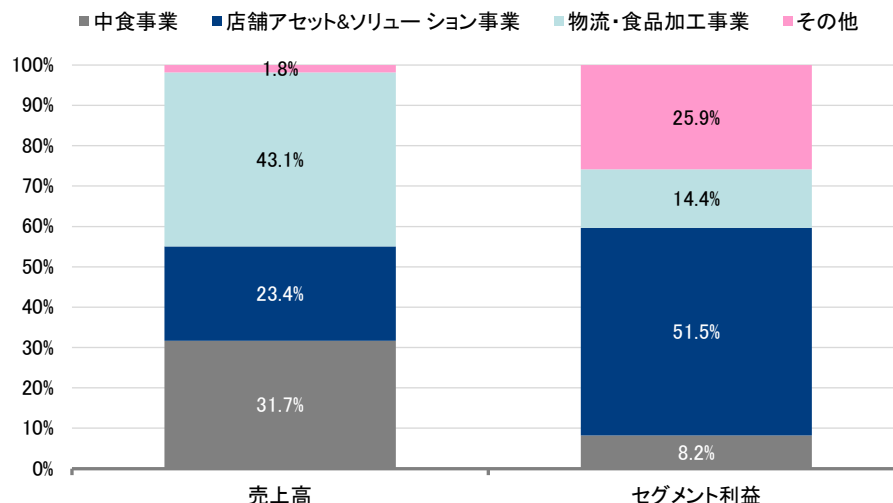
物流・食品加工事業は、大手小売業等の店舗向け食品加工をはじめとするカミッサリー、豆菓子製造販売、中華総菜製造販売と食品物流サービスを提供している。2022年に稲葉ピーナツが、2024年にホソヤコーポレーションがそれぞれグループ入りしたことにより、物流・食品加工事業は全社売上高の43.1%、セグメント利益の14.4%と、3本目の柱に成長した。なお、弊社が今回算出した構成比は、売上高・セグメント利益ともにセグメント内の内部売上高または振替高を含み、調整前の金額で算出している。

主な事業の内容と構成

事業	内容
中食事業	<ul style="list-style-type: none"> ・弁当を持ち帰り方式で販売する「ほっかほっか亭」店舗のFCシステム展開 ・高級弁当・惣菜販売、パーティー・イベント向けケータリングサービス提供
店舗アセット&ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"> ・飲食店等の運営事業者向け出退店及び人材等に関するソリューション提供 ・製菓・製パン業界向けIT経営ソリューション提供 ・会議やパーティー・イベント向け用品レンタル及びトータルサービス提供 ・商業用不動産をバリューアップする企画・開発・運営・管理・リーシング ・不動産の売買・賃貸並びに所有・管理・運用
物流・食品加工事業	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗向け食品加工をはじめとするカミッサリーと食品物流サービスの提供 ・ピーナツやドライフルーツなどの豆菓子製造業及び食品卸売業 ・中華総菜の製造及び卸売業

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

売上高及びセグメント利益の構成比(2026年3月期中間期)



注：利益調整前

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

中食、店舗アセット&ソリューション、 物流・食品加工の3事業を展開

1. 中食事業

中食事業はつくりたての弁当や惣菜を持ち帰り方式で販売する「ほっかほっか亭」とパーティーなどのケータリングビジネスを展開している。

「ほっかほっか亭」は2025年10月末時点で全国で788店舗を展開しており、約8割をFC店が占めている。同社は、約2割の直営店の運営及び本部機能を担う。同社の売上は主に店舗への食材等の卸売りとロイヤリティである。独自のFCシステムを構築しており、研修センターにて基本作業からピーク時運営、店舗管理研修などの店長研修を行っている。「ほっかほっか亭」の店舗は通常20～25坪で最適な店舗レイアウトを構築しており、出店費用の抑制につなげている。また、直営店をオーナーにレンタル型で提供し、チェーン加盟したうえで営業を開始できる制度もあり、オーナーの低資金開業を可能にしている。オーナーにとっては店舗運営などのノウハウを学べるほか低資金で増店できるため低リスクであり、同社にとっては事業を拡大できる仕組みとなっている。

同社ではコインランドリーチェーン「Wash&Shine!」も運営しており、ロードサイドに「ほっかほっか亭」と併設するケースが増えている。加えて、近年では外販チームを設置して大口受注の獲得を強化しており、コロナ禍収束後に各所で復活したイベント案件を受注し、堅調に推移している。

同社は中食事業（惣菜・弁当）のKPIとして、月次で既存店売上高（前年同月比）と店舗数を公開している。既存店売上高は2024年4月以降はほぼ前年同月を超える堅調な推移であり、月ごとにばらつきはあるものの、おおむね約102%で推移してきた。店舗数は緩やかな減少傾向が続いており、2024年4月時点の837店舗から、2025年10月には788店舗へと減少した。なお、同社は効率的な出店戦略を推進しており、2026年3月期中間期には新たに3店舗を出店した。

「ほっかほっか亭」のKPI推移

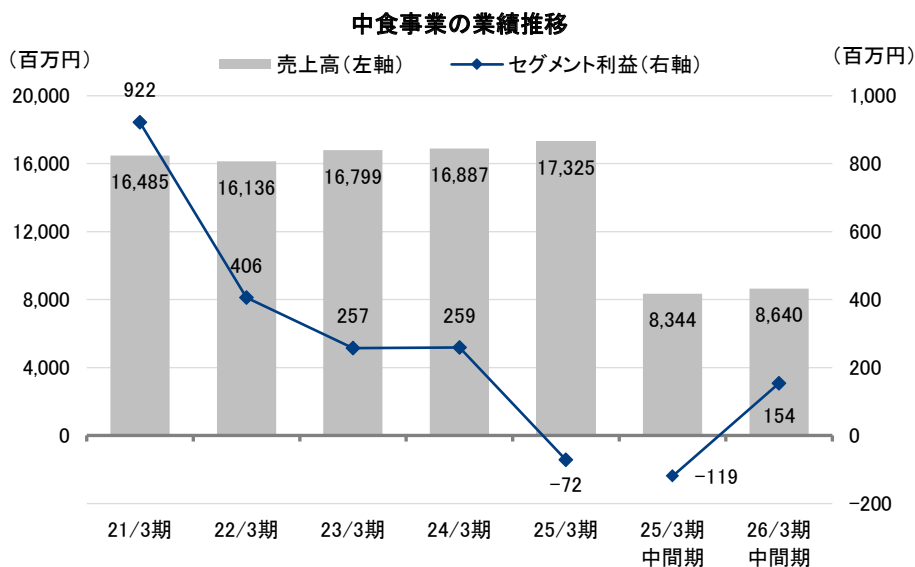
	KPI	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2024年 3月期	既存店売上高 (前年同月比)	107.1%	104.6%	106.0%	100.7%	107.7%	104.9%	102.6%	103.1%	102.7%	104.2%	105.4%	103.0%
	店舗数	880店	877店	873店	868店	862店	866店	856店	848店	847店	845店	846店	839店
2025年 3月期	既存店売上高 (前年同月比)	102.2%	103.0%	104.3%	103.2%	101.9%	101.3%	101.8%	101.6%	101.6%	100.2%	98.3%	101.8%
	店舗数	837店	839店	841店	841店	839店	836店	836店	827店	827店	828店	832店	817店
2026年 3月期	既存店売上高 (前年同月比)	104.1%	102.7%	101.3%	96.8%	99.8%	97.6%	98.4%					
	店舗数	810店	798店	793店	793店	792店	791店	788店					

出所：IRニュースよりフィスコ作成

事業概要

中食事業（惣菜・弁当）の直近5年の動向は、コロナ禍においてはイベントなどの大型注文の減少、スーパーや飲食店の中食強化による競争激化、在宅勤務による内食需要の増加などの影響により、厳しい事業環境となった。売上高は2021年3月期に16,485百万円、2022年3月期に16,136百万円となった。2023年3月期以降は、コロナ禍の対応としてデリバリーニーズへの対応を積極的に行うとともに、SNSマーケティングの強化を実施したほか、コロナ禍収束後にイベントやパーティーなどが復活したことで、徐々に盛り返し、2025年3月期は17,325百万円となった。2026年3月期中間期は、大阪・関西万博への出展を契機にメディア露出や各種SNS投稿を増やし、認知度が高まったこと及び新メニューが、増収の要因となった。また、ケータリング部門及びセレモニー部門では、2025年4月に業務提携契約を締結した貸会議室運営大手の（株）ティーケーピーからのパーティー・お弁当等の受注などにより増収となった。

セグメント利益は、コロナ禍やエネルギー・原材料価格の高騰を背景に、おおむね下降の一途をたどってきたが、進行期に反転した。2021年3月期は922百万円、2022年3月期は406百万円、2023年3月期は257百万円、2024年3月期は259百万円となり、2025年3月期は72百万円の損失となった。2025年3月期は米価などの原材料価格の高騰影響が大きく、利益は赤字へ転落した。2026年3月期中間期は、備蓄米の一部活用や新メニューなどの取り組みが奏功し、黒字回復を果たした。



出所：決算短信、同社提供資料よりフィスコ作成

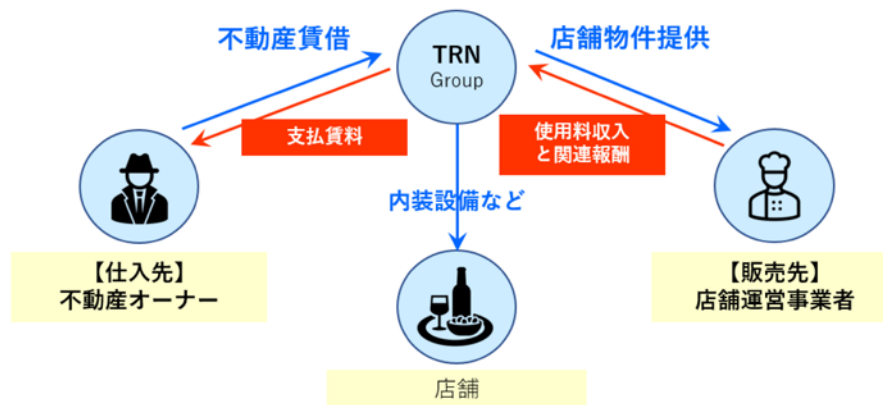
事業概要

2. 店舗アセット&ソリューション事業

店舗アセット&ソリューション事業は、TRNグループが飲食店運営事業者を中心に店舗リースなどの各種ソリューションを行う店舗ビジネス、店舗リーシングなどによる商業用不動産のバリューアップを行う店舗不動産ビジネス、外国人採用支援サービス・ハイキャリア人材支援サービス、洋菓子店やベーカリー業界向けITソリューション、パーティー・イベント用品レンタルなど多岐の事業を提供している。

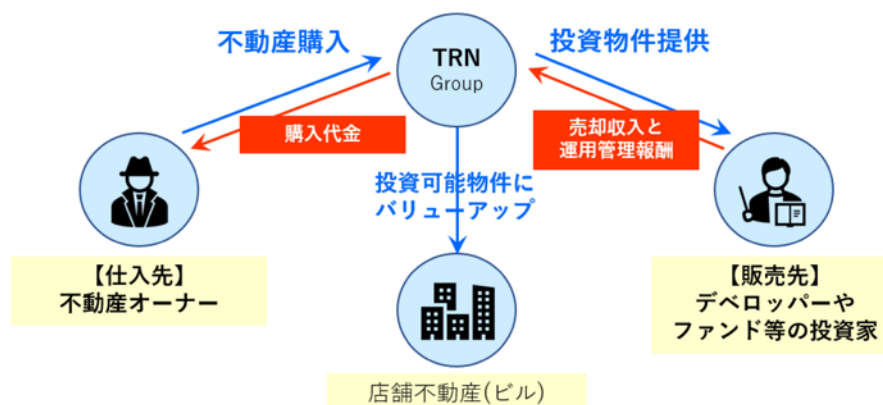
主力となるのは店舗流通ネットによる店舗リース・管理で、不動産オーナーから賃貸した飲食店向けなどの店舗を借り手となる事業者へ転貸するサービスである。TRNグループによる出店支援総数は2000年の事業開始以来4,000件を超え、駅前好立地の物件を多く確保している。店舗リースは造作購入代金・保証金・改装費用を同社が負担するスキームで、事業者の初期費用やリスクを軽減する仕組みを揃えている。店舗不動産の管理テナント及び店舗リースの取引店舗数は、2025年10月時点で1,016店舗である。取引店舗数はストック収入の源泉となっており、毎月伸長している。また、管理を受託した物件や自社所有物件のリーシングも行う。所有物件はリース期間満了後に販売することも、ねらいの1つである。2026年3月期中間期の販売実績は1件（TRN立川）である。このように、店舗運営事業者などの顧客へ総合的な支援ができることが、同社の強みである。

ショップサポートシステム（店舗リース）の仕組み



出所：同社提供資料より掲載

店舗不動産ビジネスの仕組み



出所：同社提供資料より掲載

事業概要

店舗アセット&ソリューション事業のKPIとして、月次の店舗不動産の管理テナント数、店舗リースの取引店舗数を公開している。どちらの指標もストック型で蓄積する。それぞれ2023年4月以降、店舗不動産の管理テナント数は48店増、店舗リースの取引店舗数は46店増と着実に増やしている（2025年10月時点）。2025年10月時点の稼働店舗数（店舗不動産の管理テナント数+店舗リースの取引店舗数）は1,016店と1,000店の大台に乗っている。

店舗アセット&ソリューション事業のKPI推移

		(単位：店)											
KPI		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2024年 3月期	(1) 店舗不動産の管理テナント数	116	115	116	115	118	118	117	118	131	130	138	141
	(2) 店舗リースの取引店舗数	806	809	811	813	815	818	819	824	825	826	826	829
	稼働店舗数：(1) + (2)	922	924	927	928	933	936	936	942	956	956	964	970
2025年 3月期	(1) 店舗不動産の管理テナント数	144	145	146	147	149	152	152	152	169	169	169	170
	(2) 店舗リースの取引店舗数	831	836	837	836	843	846	847	842	840	845	842	845
	稼働店舗数：(1) + (2)	975	981	983	983	992	998	999	994	1,009	1,014	1,011	1,015
2026年 3月期	(1) 店舗不動産の管理テナント数	170	171	172	171	171	172	164					
	(2) 店舗リースの取引店舗数	849	851	852	855	855	849	852					
	稼働店舗数：(1) + (2)	1,019	1,022	1,024	1,026	1,026	1,021	1,016					

出所：IRニュースよりフィスコ作成

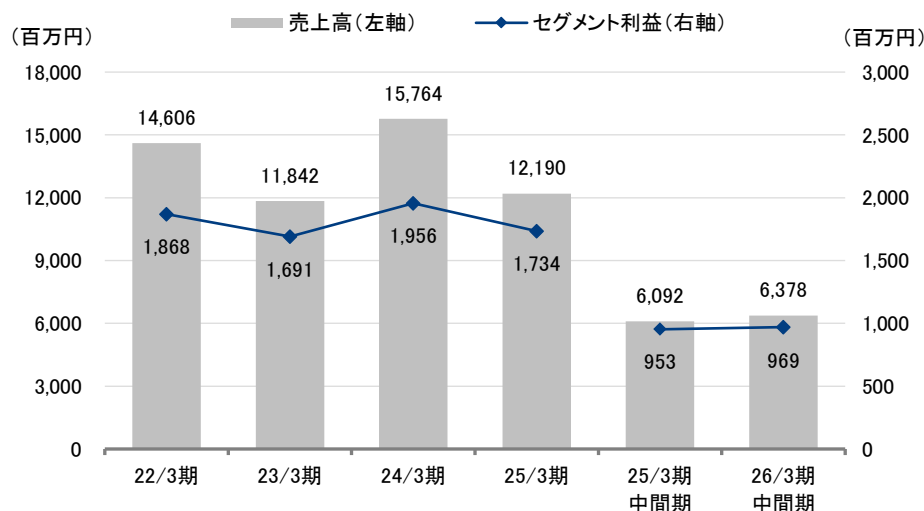
人材採用ソリューション部門では、人手不足に課題を抱える飲食業・宿泊業・飲食料品製造業・農業・介護業・コンサルティング業等に向けて、中途・経験者採用支援、外国人採用支援、人材教育などのサービスも行っている。人材事業を一段と強化するために、2024年10月に分社化による新会社（TRNグループの子会社）TRN Global Career (株) がスタートした。外国人採用支援では、企業の求人依頼を受けて、東南アジアの人材を中心に紹介を行っている。求職者に対しては就職相談やビザの取得、日本語教育など様々なサポートを行っている。ベトナム及びインドネシアとは、政府機関や自治体・大学とパートナーシップ契約を締結しており、日本で活躍する人材の発掘や育成に取り組んでいる。

店舗アセット&ソリューション事業の直近の動向については、2022年3月期期初から「収益認識に関する会計基準」を適用し、2023年3月期よりセグメント変更（2022年3月期までは「店舗委託事業」と「店舗管理事業」）したこと、2022年3月期から2025年3月期の直近4期、2025年3月期中間期と2026年3月期中間期の動向を記す。

売上高は2022年3月期14,606百万円、2023年3月期11,842百万円、2024年3月期15,764百万円、2025年3月期12,190百万円、セグメント利益は2022年3月期1,868百万円、2023年3月期1,691百万円、2024年3月期1,956百万円、2025年3月期1,734百万円と、それぞれ推移した。2026年3月期中間期も前年同月比で増収増益となった。不動産販売は市況などによりある程度の変動はあるものの、おおむね増収増益トレンドとなっている。さらに飲食業界の人手不足を背景とした人材紹介ビジネス、POSレジシステム開発・販売など多角的な取り組みが着実に成果となって現れており、コロナ禍後、大型パーティーなども徐々に回復しているためパーティー用品レンタル事業も堅調である。

事業概要

店舗アセット&ソリューション事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 物流・食品加工事業

物流・食品加工事業は、大手小売業等の店舗向け食品加工をはじめとするカミッサリー、豆菓子製造販売、中華総菜製造販売と食品物流サービスを提供している。2022年に稲葉ピーナツが、2024年にホソヤコーポレーションがそれぞれグループ入りしたことにより、物流・食品加工事業は全社売上高の43.1%、セグメント利益の14.4%と、3本目の柱に成長した。

工場は阪神カミッサリー、貝塚精米センターがある。2017年に食品安全マネジメントシステムの国際認証規格であるFSSC22000を取得したことで、大手をはじめとする顧客からの信頼獲得にも成功した。物流事業は「ほっかほっか亭」への配送を目的に整備された全国11ヶ所（最南は鹿児島センター、最北は北海道センター）の物流センターを核に地域配送を行っている。

2022年11月にグループ入りした稲葉ピーナツは、1918年創業の100年以上の歴史を持つお菓子メーカーである。業界初の窒素ガス充填包装や高精度な自動選別機を導入し、原料にこだわり“おいしさ”を追求してきた。商品は「クレイジーソルト塩バターピー」「クレイジーソルト塩ナッツ」「ナッツ好きの7種類ミックスナッツ」「ナッツ好きの7種類ナッツ&フルーツ」などがあり、大手スーパー・ドラッグストア・コンビニエンスストアなどに販路を持ち、プライベートブランド（PB）商品の製造も受託している。また、2023年4月には稲葉ピーナツの完全子会社である（株）谷貝食品を連結子会社化した。谷貝食品は同社が開発した地元茨城県産「紅はるか」を使用した「ほしいも」を人気商品としており、安定した売上を維持している。同商品は、茨城県筑西市のふるさと納税返礼品にもなっている。2024年12月にグループ入りしたホソヤコーポレーションは1907年創業の老舗食品メーカーで、「贅沢焼売」「贅沢餃子」「贅沢春巻」を主力とした冷蔵・冷凍食品を開発・製造し、全国の商品スーパーマーケットを中心に自社ブランドやPBで販売している。なかでも「贅沢焼売」は国内チルド焼売市場シェア1位であり、ホソヤコーポレーションの主力商品である。

事業概要

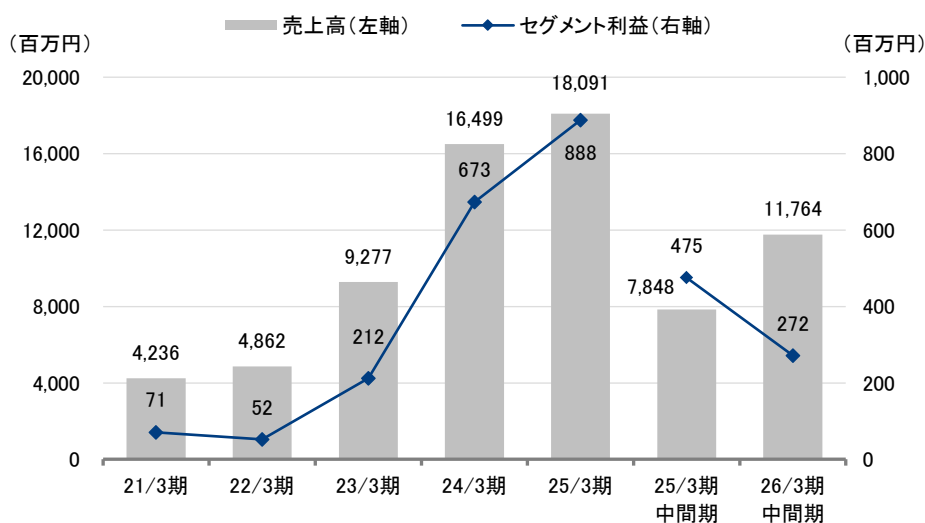
稲葉ピーナツ・谷貝食品・ホソヤコーポレーションの商品事例及び阪神カミッサリー内観



出所：同社提供資料より掲載

物流・食品加工事業の直近5年の動向は、2021年3月期の売上高は4,236百万円、セグメント利益は71百万円、2022年3月期の売上高は4,862百万円、セグメント利益は52百万円であったが、2023年3月期以降は加速度的に成長し、2023年3月期の売上高は9,277百万円、セグメント利益は212百万円、2024年3月期の売上高は16,499百万円、セグメント利益は673百万円、2025年3月期の売上高は18,091百万円、セグメント利益は888百万円となった。これはカミッサリー事業でスーパー・コンビニエンスストアからのOEM製造受託の好調により工場が高稼働していること、稲葉ピーナツの連結と定番商品が順調に導入店舗数・受注数を伸ばしたこと、2025年3月期第4四半期のホソヤコーポレーションの連結寄与が挙げられる。2026年3月期中間期は、ホソヤコーポレーションの連結に伴うのれん償却費の増加等により前年同期比で減益となった。

物流・食品加工事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2026年3月期中間期の売上高・営業利益・経常利益は、過去5年間で最高値

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期は、売上高が前年同期比20.9%増の25,525百万円、EBITDAが同19.8%増の2,088百万円、営業利益が同1.0%増の1,038百万円、経常利益が同4.1%増の1,115百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同15.8%減の520百万円と、増収及び営業・経常増益となった。売上高、営業利益、経常利益いずれも過去5年(2022年3月期以降)の中間期において最高値となった。

売上高に関しては、物流・食品加工事業で2024年12月に連結子会社となったホソヤコーポレーションの押し上げ効果(約36億円)に加え、定番商品やOEM商品が好調に推移したほか、中食事業で「ほっかほっか亭」の新メニューが好調に推移したこと等が増収に貢献した。また店舗アセット&ソリューション事業では、稼働店舗数増加によるストック収入増に加え、第2四半期に不動産売却(TRN立川)1件が成功し、前期に発生したテナント入れ替え収入(約3億円)が剥落した影響を補って増収となった。中食事業のセグメント売上高は前年同期比3.5%増の8,640百万円、店舗アセット&ソリューション事業のセグメント売上高は同4.7%増の6,378百万円、物流・食品加工事業のセグメント売上高は同49.9%増の11,764百万円となった。

営業利益に関しては、販管費がのれん償却費の増加などにより前年同期比17.8%増の6,923百万円と増えたものの、増収効果や原価低減努力などにより売上総利益が同15.3%増の7,961百万円と堅調に増加したことで増益となった。セグメント別では、お米をはじめとした原価低減により中食事業の増益幅(前年同期比273百万円増)が大きかった。物流・食品加工事業ではホソヤコーポレーション取得によるのれん償却費増加(210百万円)が発生した。

戦略セグメントである物流・食品加工事業が全社の成長をけん引し、黒字化基調に戻った中食事業を含め3事業セグメントすべてが自立して、稼ぐ力が着実に向上している。

2026年3月期中間期 連結損益計算書

(単位:百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	21,108	100.0%	25,525	100.0%	4,417	20.9%
売上原価	14,203	67.3%	17,563	68.8%	3,360	23.7%
売上総利益	6,905	32.7%	7,961	31.2%	1,056	15.3%
販管費	5,877	27.8%	6,923	27.1%	1,046	17.8%
営業利益	1,028	4.9%	1,038	4.1%	10	1.0%
経常利益	1,072	5.1%	1,115	4.4%	43	4.1%
親会社株主に帰属する中間純利益	617	2.9%	520	2.0%	-97	-15.8%

出所:決算短信よりフィスコ作成

大型M&A後も収益力向上により財務の健全性を維持

2. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の財務状況は、資産合計は前期末比1,037万円減の72,390百万円となった。そのうち流動資産合計は同707百万円減の28,850百万円となった。現金及び預金が127百万円増加したものの、商品及び製品で654百万円、受取手形、売掛金及び契約資産で233百万円減少したことが主な要因である。固定資産合計は同331百万円減の43,539百万円となった。これはのれんの減少（償却）が主な要因である。

負債合計は前期末比1,370百万円減の47,395百万円となった。そのうち流動負債合計は同662百万円減の16,224百万円となった。短期借入金が450百万円減少したことが主な要因である。固定負債合計は同707百万円減の31,171百万円となった。長期借入金が728百万円減少したことが主な要因である。有利子負債は同1,238百万円減の34,066百万円と減少した。純資産合計は同333百万円増の24,995百万円となった。これは親会社株主に帰属する中間純利益を計上したことなどによる。

経営指標では、2024年12月に大型のM&Aを実施したものの、順調に収益力が向上しており、流動比率は177.8%、自己資本比率は34.3%と安全性に懸念はない。健全な財務基盤が機動的なM&A戦略の推進力となっている。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	25/3月期末	26/3月中間期末	前期末比
流動資産合計	29,557	28,850	-707
(現金及び預金)	12,338	12,465	127
(受取手形、売掛金及び契約資産)	3,827	3,594	-233
(商品及び製品)	10,727	10,073	-654
固定資産合計	43,870	43,539	-331
(のれん)	6,470	6,174	-296
資産合計	73,427	72,390	-1,037
流動負債合計	16,886	16,224	-662
(短期借入金)	4,233	3,783	-450
固定負債合計	31,878	31,171	-707
(長期借入金)	26,484	25,756	-728
負債合計	48,765	47,395	-1,370
純資産合計	24,662	24,995	333
負債純資産合計	73,427	72,390	-1,037
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	175.0%	177.8%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	33.6%	34.3%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期は営業利益19億円予想。 中間期進捗率約55%で上振れも期待

2026年3月期は、期初予想を据え置き、売上高は前期比16.7%増の52,700百万円、営業利益が同1.6%減の1,900百万円、経常利益が同23.2%減の1,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同17.0%減の1,000百万円を見込んでいる。

引き続き物流・食品加工事業が成長をけん引する見込みである。ホソヤコーポレーションの年間を通じた売上及び利益の連結がプラス要因となる一方で、のれん償却、菓子原料のコスト上昇なども見込む。店舗アセット&ソリューション事業では、不動産管理テナント数を増加させるなどさらなるストック収入増を見込む。なお、期初予想では、不動産売却の売上高及び利益は織り込まなかったが、第2四半期に売却が成立したため予想が上振れる公算が高くなった。中食事業は、2025年3月期の下半期以降は黒字転換しており、カスタマイズ弁当のエリア拡大や万博でも注目されたワンハンドBENTOなど好材料もあり好調を維持する見込みである。

営業利益の中間期進捗率は54.6%（前期は42.0%）と通期目標に対して順調に推移している。3事業ともにオーガニックな成長力・収益力が向上しているため、弊社は通期予想の達成の可能性は高いと見ている。

2026年3月期通期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期 実績	26/3期 予想	前期比		中間期進捗率
			増減額	増減率	
売上高	45,175	52,700	7,525	16.7%	48.4%
営業利益	1,931	1,900	-31	-1.6%	54.6%
経常利益	2,082	1,600	-482	-23.2%	69.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,204	1,000	-204	-17.0%	52.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略

売上高・利益の成長性の高さに注目。 3期後の当期純利益目標は25億円

1. 近年の売上高・利益の成長性の高さに注目

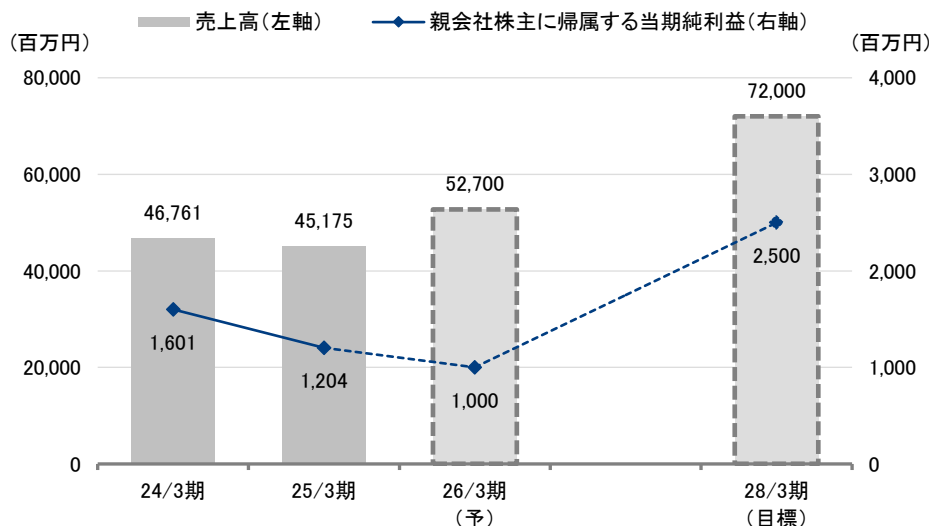
同社は、過去5年間（2022年3月期中間期～2026年3月期中間期）の年平均成長率が売上高で16.3%、営業利益で34.1%、EBITDAで38.0%と高い成長を持続してきた。日本経済新聞（2025年9月4日）によると、成長力の高い中小型株として、2025年4～6月期と3期前の同期間との売上高の増収率で順位11位にランクインした。売上高の増収のドライバーとしては、M&Aの効果が大きく、ホソヤコーポレーション（2024年12月）の連結子会社化が大きく寄与した。また、内部成長においても、物流・食品加工事業のカミッサリー部門が、小売業の人手不足問題を背景にOEM受託を増やした。利益面に関しては、店舗アセット&ソリューション事業の利益貢献と安定成長が顕著である。稼働店舗数（店舗リース、不動産管理）は3年前の900店舗（2022年9月末）から1,021店（2025年9月末）に着実に増やし、ストック型の利益成長を実現している。また、所有不動産の稼働建物棟数は17棟となっており、適切なタイミングで売却することでフロー型の利益が得られている。また、中食事業及び物流・食品加工事業では主に外部環境の影響により収益力が低下した時期もあったが、大胆な経営改革・改善により収益力を早期に回復させており、その手腕は高く評価できる。

2. 中期経営目標の概要

同社は、2025年3月期～2028年3月期の4ヶ年の中期経営目標に向けて取り組んでいる。これまで以上に積極的な成長投資を実行することで事業領域を拡大し、事業の成長と収益拡大により企業価値を高めて持続的成長を目指す。成長投資は、物流・食品加工事業を中心に178億円（M&A120億円、設備投資58億円）規模の投資を見込んでおり、食品製造、冷凍食品製造、菓子製造、農産物・水産物・畜産物の生産や加工業などの新領域のM&Aにも挑戦する。経営目標は、2028年3月期にROE8.3%（2024年3月期比1.4ポイント上昇）、年間配当金35.0円、DOE2.1%、売上高720億円（同54.1%増）、EBITDA56億円（同47.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益25億円（同56.3%増）としている。業績の拡大とともに株主還元の充実を目指す内容となっている。初年度の2025年3月期は、ホソヤコーポレーションの連結子会社化を完了し、物流・食品加工事業は同社最大の売上セグメントとなった。

成長戦略

中期経営目標及び業績予想



出所：決算短信、「中期経営目標策定（2028年3月期最終年度）に関するお知らせ」よりフィスコ作成

3. 中食事業：Z世代を対象にしたカスタマイズ弁当が好調。SNS戦略でブランド価値向上

「ほっかほっか亭」では、Z世代の顧客獲得や顧客満足を目的に、メニュー開発やSNS活用などを行っており、その成果が現れてきた。同社が産学連携で行ったワークショップでは、“自分だけのオリジナル弁当があればいいのに”という声があった。これを形にしたのが「カスタマイズ弁当」である。モバイルオーダー限定で、自分の“好き”を詰め込んだお弁当をオーダーできるこの取り組みは、2025年5月に近畿エリアの一部店舗で開始され、6月から西日本、9月からは東日本エリアに拡大している。つくる楽しみや、調整できる使い勝手などが好評だという。また、同社にとっても、客単価の向上につながるメリットがある。

同社では、Z世代向けにSNS戦略も強化している。ほっかほっか亭SNS運用チームは、戦略的なSNS活用でX (旧Twitter) の表示回数を飛躍的に伸ばし、テレビ・雑誌にも取り上げられるなど大きな成果を挙げている。今後SNS戦略に注力し、さらなるブランド価値向上による売上・利益の増加を図っていく。

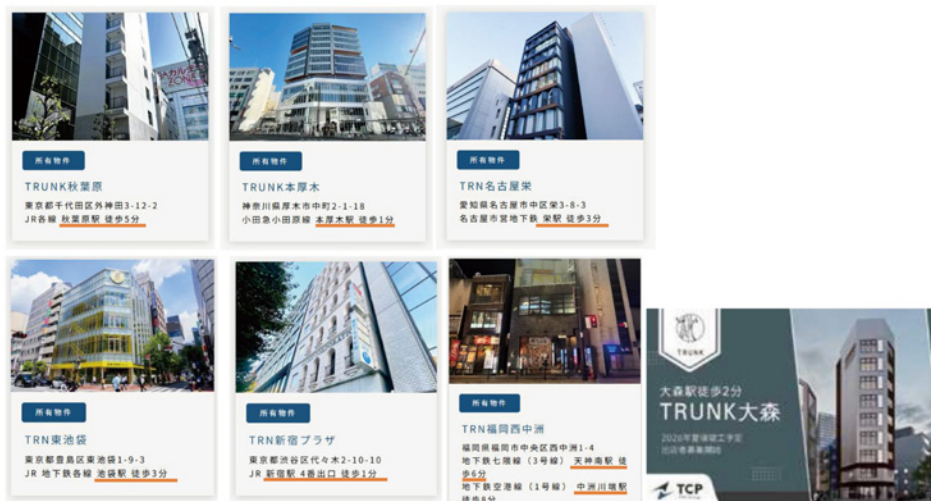
4. 店舗アセット&ソリューション事業：2026年夏「TRUNK大森」が竣工予定。人材ソリューション事業が好調

同社のTRNグループは、用地仕入・企画・設計・施工・テナント誘致・管理まで一貫して行うデベロッパー機能を有しており、「TRUNK」ブランドで展開している。6棟目となる秋葉原の商業ビル「TRUNK秋葉原」(JR秋葉原駅徒歩5分) は、2025年8月グランドオープンした。いずれの所有物件も駅から徒歩圏内の立地にあり、商業上の価値が高い。自社物件であるため、相対的に高い賃料収入に加え、稼働率が向上した時点での売却により、高い売却益も期待できる。7棟目となる「TRUNK大森」はJR大森駅徒歩2分の好立地であり、2026年夏の竣工(予定)に向けて、地域ニーズに応じた飲食・物販・サービスのテナント誘致を推進中である。

ハークスレイ | 2025年12月12日 (金)
 7561 東証スタンダード市場 | https://www.hurxley.co.jp/ir_info/

成長戦略

店舗アセット&ソリューション事業所有物件 (下記掲載は一部)



出所：決算補足説明資料、同社提供資料より掲載

人材採用ソリューション部門は、旺盛な需要を背景に好調に推移している。2025年6月には、転職サイト「ビズリーチ」が主催する、2024年度に活躍したヘッドハンターを表彰する「JAPAN HEADHUNTER AWARDS 2025」にて、TRN Global Careerのキャリアコンサルタント松林祐輝氏（現 取締役）が「コンサルティング部門 MVP」を受賞した。

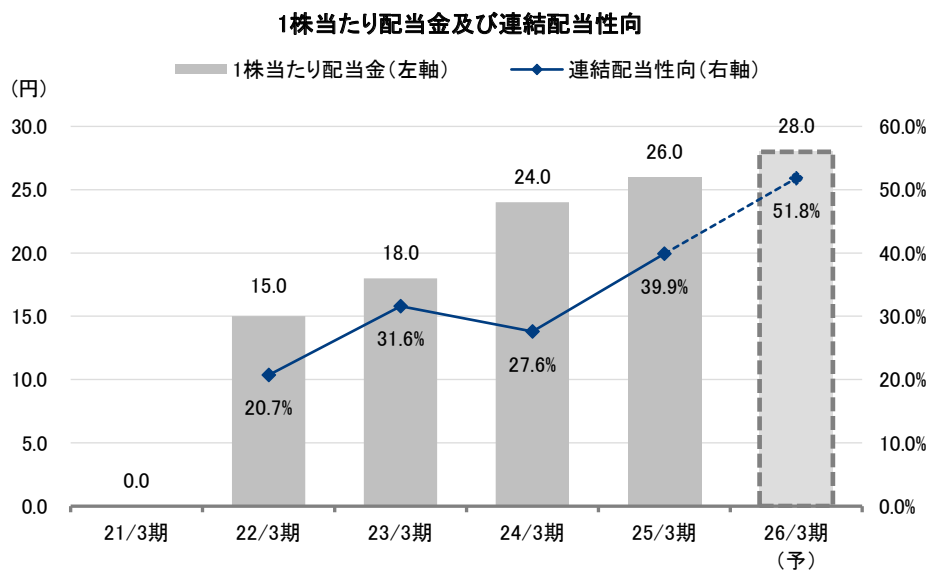
5. 物流・食品加工事業：ホソヤコーポレーションのポストM&Aが順調、大手小売業向けPB冷凍焼売を共同開発・全国販売へ

当中間期決算では、2024年12月にグループ化したホソヤコーポレーションの連結により売上高が増加（36億円）した。大手流通小売店のPB商品（チルド中華惣菜）を開発し、関西・中部・四国で2025年10月上旬から販売を開始している。全国の店舗への導入も目指している。このようなダイナミックな取り組みは、ハークスレイ傘下で協業することによる相乗効果と言える。ポストM&Aの経験とノウハウの蓄積は、同社の強みと言えるだろう。

株主還元策

「前年を下回らない増配」が基本方針。 2026年3月期は2円増の28円予想

同社は、安定的な配当の継続を基本方針とし、将来に向けた成長投資に利益を配分するとともに、株主への利益還元重視の姿勢をより明確にするため、1株当たり当期純利益の伸長にあわせて「前年を下回らない増配を目指す」としている。中期経営目標では最終年度の2028年3月期に年間配当35.0円とする目標を掲げており、毎年2.0円から3.0円前後の増配ペースが期待できる。自己株式の取得については、資本水準や株式市場の環境に加え、ROEや1株当たり当期純利益が伸長する効果を総合的に勘案し、機動的に実施するとしている。2026年3月期は、期初予想を据え置き、年間配当28.0円（同2.0円増配、中間期14.0円確定済、期末14.0円）、配当性向51.8%を予想している。



注：2021年10月1日付けで、普通株式1：2の割合で株式分割を行っており、22/3期以前については遡及して修正
 出所：決算短信よりフィスコ作成

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