

|| 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 >>>](#)

2026年6月5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月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	02
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	07
3. 物流・食品加工事業	10
■ 業績動向	12
1. 2026年3月期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
■ 成長戦略・トピック	15
1. 中期経営目標の概要と進捗	15
2. 物流・食品加工事業：食のサプライチェーンの上流（農産部門）に進出：植物工場を買収…	16
3. 過去のM&Aの振り返りと今後	17
■ 株主還元策	18

■ 要約

EBITDA、営業・経常利益ともに過去最高を更新し稼ぐ力が向上

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」は店舗リースなどの各種ソリューションや商業用不動産のバリューアップなどを展開する。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。直近では、2026年3月に、植物工場を営むJリーフ(株)を連結子会社化し、農産分野に進出した。

* 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月期の業績概要

2026年3月期は、売上高が前期比16.1%増の52,427百万円、営業利益が同58.3%増の3,057百万円となり、売上高、営業利益ともに過去最高を更新した。売上高では、成長ドライバーと位置付ける「物流・食品加工事業」が大幅に伸びた。これは2024年12月にM&Aを行ったホソヤコーポレーションの連結効果等が要因である。「店舗アセット&ソリューション事業」は、稼働店舗数増加によるストック収入の増加に加え、不動産2棟の売却が期中に完了し増収となった。営業利益に関しては、販管費が主にM&Aの影響(のれん償却費など)により増えたものの、「店舗アセット&ソリューション事業」の不動産売却と事業拡大、「中食事業」でのコスト抵抗力の改善などにより売上総利益が順調に増加し大幅増益となった。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、「中食事業」が通期黒字化を達成したことで、3事業セグメントすべてが自立し、稼ぐ力が着実に向上した。同社は、M&Aを活用した成長戦略を推進しているため、本業の純粋な稼ぐ力を示すEBITDAを羅針盤としている。この指標でも、2026年3月期は前期比44.5%増の5,170百万円と大きく伸長しており、戦略とその遂行が順調であることを示す。

要約

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期は、売上高が前期比5.9%増の55,500百万円、営業利益が同8.4%減の2,800百万円と、売上成長と一定の利益水準の確保を予想する。成長分野としては、物流・食品加工事業が中心となる。新たに農産部門(M&Aにより植物工場による野菜生産及び販売事業を開始)が加わり、事業の成長とともに既存事業とのシナジー効果が期待できる。為替の変動、原材料価格上昇による原価率の上昇を織り込むことに加え、農産部門の販売チャネルほかの体制整備を最優先するため、費用先行を予想する。店舗アセット&ソリューション事業においては、ROA(総資産経常利益率)および営業キャッシュフロー改善を継続的に実行していく方針のもと、不動産売却のほか、店舗リース・管理のストックを積み上げるにより成長を目指す。中食事業では、包装資材、原材料価格などのコスト上昇が懸念されるものの、足元の底堅い推移が続く見込みである。弊社では、新規部門(農産)の立ち上げの先行投資(販路開拓費用が中心)がどの程度の規模と期間になるのか、既存事業では、インフレ圧力を乗り越える抵抗力がどの程度発揮されるかがカギとなると考えている。

3. 成長戦略

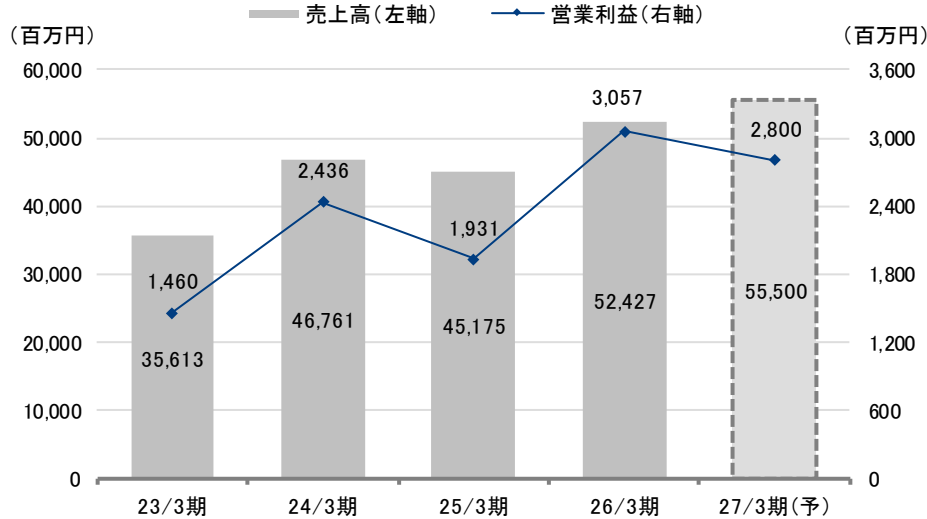
同社はありたい姿(長期ビジョン)として、「食料の生産、加工、物流および消費に関わる一連の活動をプロデュースする企業グループ」を掲げている。食分野のサプライチェーンである、生産(農林・水産物)、食品加工・製造、流通・卸、小売をインテグレーションし、全体で利益を創出し、負けない経営基盤を構築する構想である。2026年3月には、農産部門として、Jリーフを子会社化した。この会社は、国内最大規模の完全人工光型植物工場(成田ファーム)を運営し、工場内では、植物の生長に必要な条件を最適に制御した清潔な環境下で、日産3万株のリーフ系レタスを生産する。植物工場は、農産分野における社会課題である、人材不足や気象変動の影響などへの対策としても注目されている。同社では、販売、商品開発、物流、人材など幅広いシナジー効果を見込んでいる。

Key Points

- ・ 2026年3月期：EBITDA、営業・経常利益ともに過去最高を更新し稼ぐ力が向上
- ・ 2027年3月期は売上高で5.9%増の555億円を見込むものの、地政学リスク、為替の影響などコスト増及び新規分野の費用先行で減益を予想
- ・ 食のサプライチェーンの上流(農産部門)に進出：植物工場を買収
- ・ 「前年を下回らない増配」が基本方針。2027年3月期は5期連続の増配となる30.0円(前期比2.0円増)を予想

要約

業績推移



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年に現社名に変更したが、「ハークスレイ (HURXLEY)」には、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が込められている。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、M&Aによる多角化を進め、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。同事業では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、カミッサリー事業が好調なアサヒ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社を中核に、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ことによりその成長は加速している。直近では、2026年3月に、植物工場を営むJリーフを連結子会社化し、農産分野に進出した。

ハークスレイ | 2026年6月5日 (金)
 7561 東証スタンダード市場 | https://www.hurxley.co.jp/ir_info/

会社概要

1997年に株式会社登録した後、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。

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	稲葉ピーナツ（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	稲葉ピ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へ選択移行
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）ティーケービ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%をティーケービーへ株式譲渡
2026年 3月	Jリーフ（株）を子会社化

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2026年3月期は全社売上高の30.0%、セグメント利益の7.1%となっている。

会社概要

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を提供している。また、他グループ会社が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様な事業を提供している。2026年3月期は全社売上高の25.6%、セグメント利益の49.6%と収益寄与が大きい。

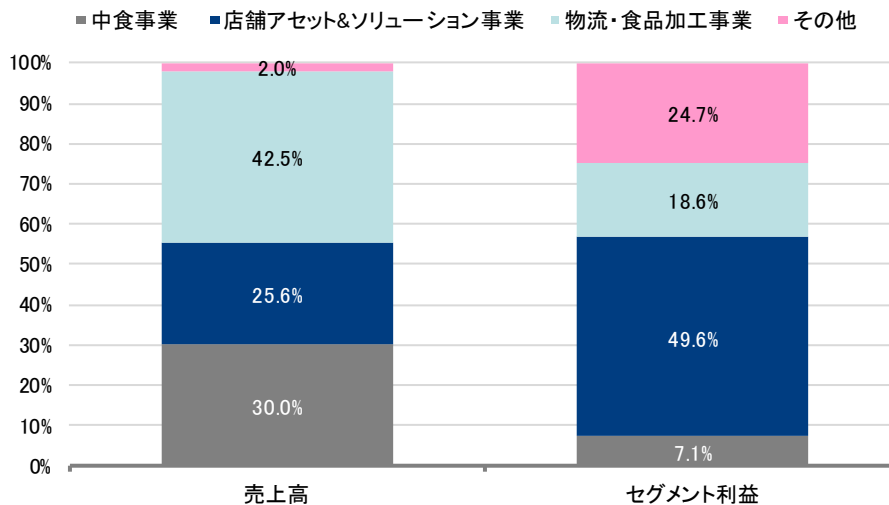
物流・食品加工事業は、大手小売業等の店舗向け食品加工をはじめとするカミッサリー、豆菓子製造販売、中華総菜製造販売及び食品物流サービスを提供している。2022年に稲葉ピーナツが、2024年にホソヤコーポレーションがそれぞれグループ入りしたことにより、物流・食品加工事業は全社売上高の42.5%、セグメント利益の18.6%と、成長ドライバーとして着実に成果を上げている。

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」店舗の直営店及びFCシステム展開 ・弁当・惣菜製造・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"> ・店舗リース、店舗運営事業者向けソリューション提供 ・人材採用ソリューション ・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菓子製造業及び食品卸売業 ・中華総菜の製造及び卸売業 ・人工光型植物工場における野菜生産及び販売

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)



注：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
 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」とパーティー向け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2026年3月末時点で全国716店舗を直営店舗及びFC店で展開している。同社は、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、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、出店費用の抑制につなげている。また、オーナーが直営店をレンタルし、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。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。

このほか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。

同社は中食事業の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、月ごとにばらつきはあるものの、おおむね100%前後で推移してきた。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880店舗から、2026年3月には岩手、青森地区本部契約終了のため716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月期には新たに10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%	101.3%	96.2%	93.9%	99.9%	89.5%
	店舗数	810店	798店	793店	793店	792店	791店	788店	788店	785店	784店	786店	716店

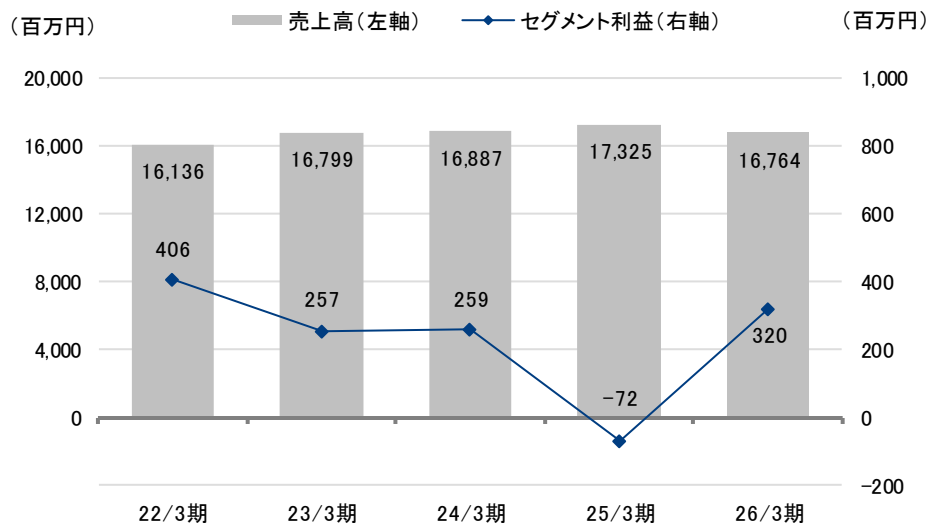
出所：IRニュースよりフィスコ作成

事業概要

中食事業は過去6年間で、コロナ禍における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。その中で、売上高は2021年3月期に16,485百万円だったのに対し、2026年3月期には16,764百万円と一定水準を維持してきた。2023年3月期以降は、デリバリーニーズへの積極的な対応、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、徐々に盛り返した。2026年3月期は、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、認知度が向上したほか新メニュー（ワンハンドBENTO海苔弁など）が売上維持の原動力となった。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・お弁当等の受注がプラス要因となっている。

セグメント利益は、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、72百万円の損失へ転落したが、2026年3月期は、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、インフレに負けない事業基盤の確立に努め、通期で320百万円と黒字化を果たした。

中食事業の業績推移



出所：決算短信、同社提供資料よりフィスコ作成

分社化した人材事業の強化や多角化が実を結び、最も高い利益率を誇る

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を提供している。また他グループ会社が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。

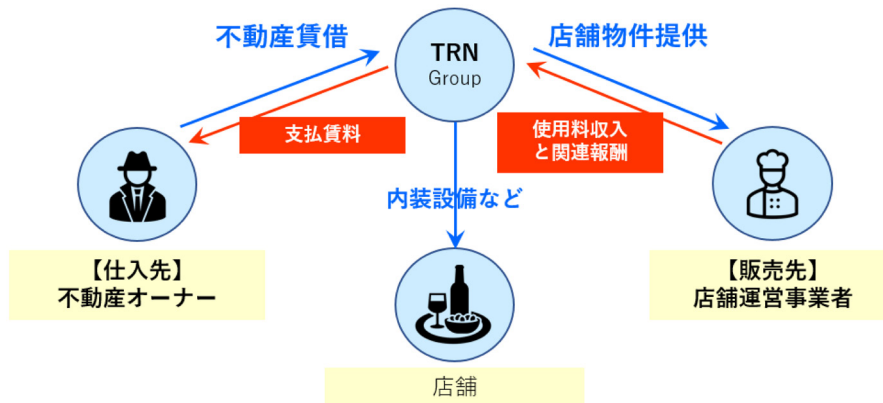
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

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

事業概要

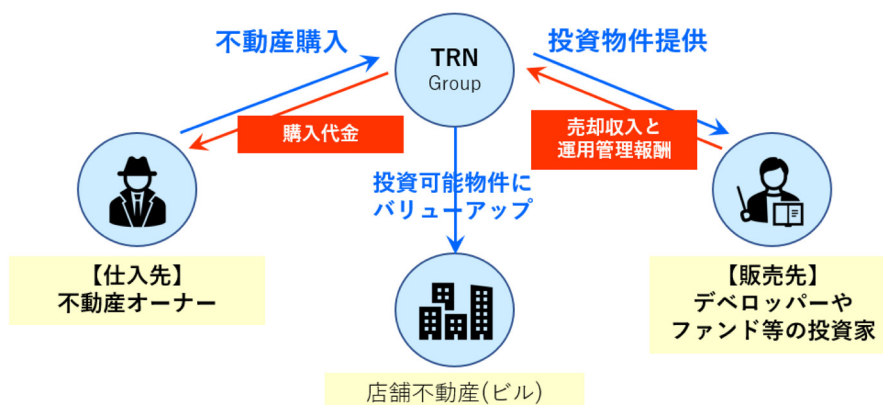
店舗アセット&ソリューション事業で主力となるのは店舗流通ネットによる店舗リース・管理で、不動産オーナーから賃貸した飲食店向けなどの店舗を借り手となる事業者へ転貸するサービスである。TRNグループによる出店支援総数は2000年の事業開始以来4,000件を超え、駅前好立地の物件を多く確保している。店舗リースは造作購入代金・保証金・改装費用を同社が負担し、事業者の初期費用やリスクを軽減する仕組みを揃えている。不動産管理テナント数及び店舗リース取引店舗数は、2026年3月時点で1,030店舗である。取引店舗数はストック収入の源泉となっており、毎月伸長している。このほか管理を受託した物件や自社所有物件のリーシングも行う。また、店舗不動産ビジネスとして不動産を、取得所有して管理テナントからのストック収入を増やすとともに、売却も行う。2026年3月期の売却実績は2件（TRN立川、TRN川越西口）である。また、所有物件は主に店舗であるため、通常は売却後も管理やリーシングを受託することが多い。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ある。2023年4月以降、不動産管理テナント数は51店増、店舗リースの取引店舗数は57店増と着実に拡大している(2026年3月時点)。2026年3月時点の稼働店舗数(不動産管理テナント数+店舗リース取引店舗数)は1,030店と1,000店の大台に乗った。

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	166	167	168	168	167
	(2) 店舗リースの取引店舗数	849	851	852	855	855	849	852	855	858	859	860	863
	稼働店舗数：(1)+(2)	1,019	1,022	1,024	1,026	1,026	1,021	1,016	1,021	1,025	1,027	1,028	1,030

出所：IRニュースよりフィスコ作成

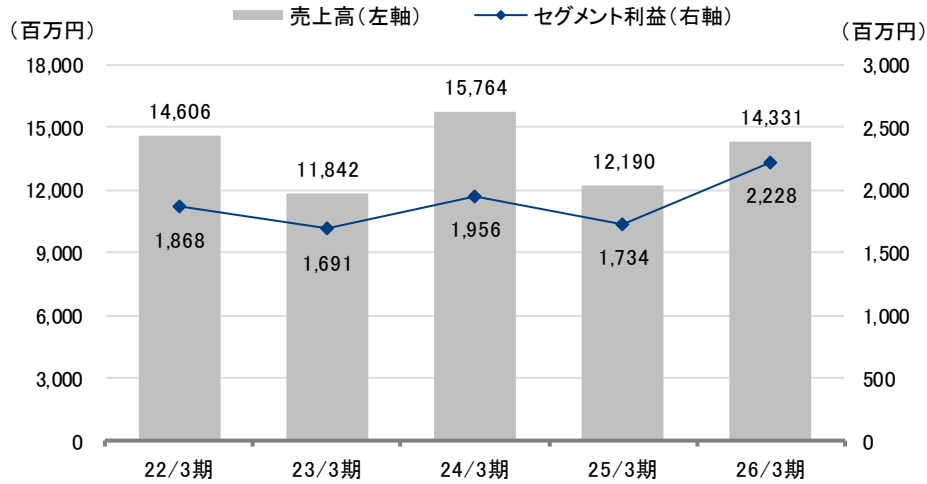
人材採用ソリューション部門では、人手不足が課題の飲食業・宿泊業・飲食料品製造業・農業・介護業・コンサルティング業等に向けて、中途・経験者採用支援、外国人採用支援、人材教育などのサービスを行っている。人材事業を一段と強化するために、2024年10月に分社化による新会社(TRNグループの子会社) TRN Global Career(株)をスタートした。外国人採用支援では、企業の求人依頼を受けて、東南アジアの人材を中心に紹介を行い、求職者に対しては就職相談やビザの取得、日本語教育など様々なサポートを行う。ベトナム及びインドネシアとは、政府機関や自治体・大学とパートナーシップ契約を締結しており、日本で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」)したため、2022年3月期から2026年3月期の直近5期の動向を記す。

売上高は2022年3月期の14,606百万円から直近の2026年3月期の14,331百万円まで多少の上下はあったものの、おおむね増収トレンドとなっている。稼働店舗数が積み上がるストック型のビジネスモデルが基本ではあるが、不動産売却が多い年と少ない年があるのが変動の要因となる。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いるほか、コロナ禍後、大型パーティーなどが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。セグメント利益は2022年3月期の1,868百万円に対し2026年3月期は2,228百万円と安定成長している。2026年3月期のセグメント利益率は15.5%であり、同社のセグメントの中で最も収益率が高い事業である。

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

5期で売上高5.6倍を実現、全社を牽引する「成長ドライバー」へ

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。

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。

事業概要

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」などがある。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。同社は、2023年4月に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、全国の食品スーパーマーケットを中心に自社ブランドやPBとして販売している。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。2026年3月期には、ほっかほっか亭×ホソヤコーポレーションによる「贅沢シューマイ弁当」の全国販売が行われた。なお、2026年3月にM&Aにより子会社化した植物工場を営むJリーフの業績もこのセグメントに入る。

谷貝食品・ホソヤコーポレーションの商品事例



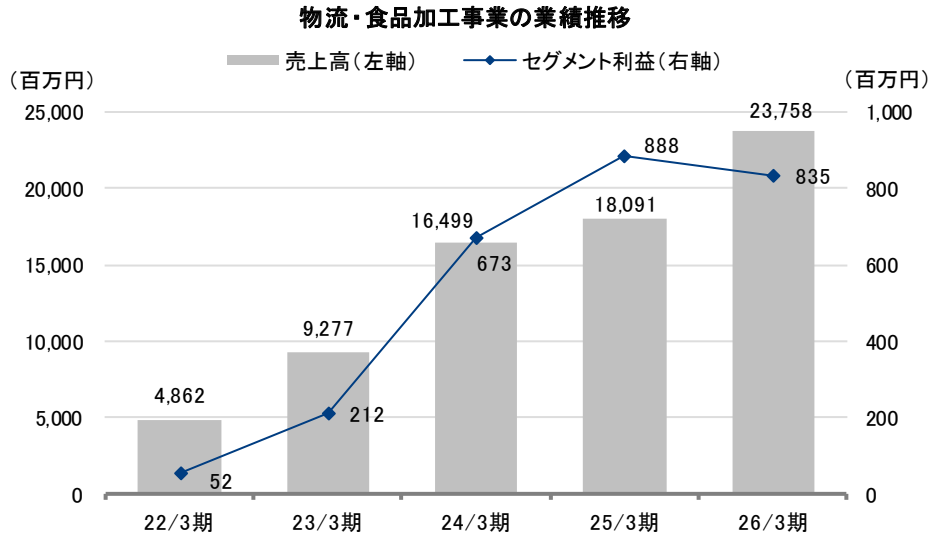
ほしいもピールフレーク

出所：同社提供資料より掲載



物流・食品加工事業は、直近5年間で加速度的な成長を達成した。5年前の2021年3月期の売上高は4,236百万円、セグメント利益は71百万円であったのに対し、2026年3月期の売上高は23,758百万円、セグメント利益は835百万円となった。5年間で売上高が5.6倍、セグメント利益が11.8倍になった。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製造受託が好調で工場が高稼働していること、2024年3月期からは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、2026年3月期はホソヤコーポレーションが通期で連結寄与したことが挙げられる。なお、2026年3月期の減益は、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が主因である。

事業概要



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

EBITDA、営業・経常利益ともに過去最高を更新し稼ぐ力が向上

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期は、売上高が前期比16.1%増の52,427百万円、営業利益が同58.3%増の3,057百万円、経常利益が同44.3%増の3,003百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同23.2%増の1,483百万円と、売上高、各利益ともに過去最高を更新した。

売上高に関しては、成長ドライバーと位置付ける「物流・食品加工事業」が前期比5,667百万円増と伸びた。これは2024年12月にM&Aを行ったホソヤコーポレーションの連結効果等が要因である。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の増加に加え、不動産2棟の売却が期中に完了した。「中食事業」は、微減であった。

営業利益に関しては、販管費が主にM&Aの影響(のれん償却費など)により前期比9.1%増の13,697百万円となったものの、「店舗アセット&ソリューション事業」の不動産売却と事業拡大、「中食事業」でのコスト抵抗力の改善による通期黒字化などにより売上総利益が同15.6%増の16,754百万円と順調に推移し大幅増益となった。「物流・食品加工事業」は、ホソヤコーポレーション取得によるのれん償却費の負担が重かったものの、セグメント利益で同5.9%減の835百万円と一定の利益を確保した。

業績動向

「物流・食品加工事業」が全社の成長をけん引し、「中食事業」が通期黒字化を達成したことで、3事業セグメントすべてが自立し稼ぐ力が着実に向上した。営業利益率は5.8%と、5年前(2021年3月期)の1.8%から利益構造改革が進んだ。また、同社は、M&Aを活用した成長戦略を推進しているため、本業の純粋な稼ぐ力を示すEBITDAを羅針盤としている。この指標でも、2026年3月期は前期比44.5%増の5,170百万円と大きく伸長し、これまでの戦略と実践が順調であることを示している。

2026年3月期通期 連結損益計算書

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		増減額	前期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	45,175	100.0%	52,427	100.0%	7,252	16.1%
売上原価	30,683	67.9%	35,672	68.0%	4,989	16.3%
売上総利益	14,491	32.1%	16,754	32.0%	2,263	15.6%
販管費	12,559	27.8%	13,697	26.1%	1,138	9.1%
EBITDA	3,578	7.9%	5,170	9.9%	1,592	44.5%
営業利益	1,931	4.3%	3,057	5.8%	1,126	58.3%
経常利益	2,082	4.6%	3,003	5.7%	921	44.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,204	2.7%	1,483	2.8%	279	23.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

収益力向上による財務の健全性が継続的なM&Aを可能にする

2. 財務状況と経営指標

2026年3月期通期末の財務状況は、資産合計が前期末比1,612百万円減の71,815百万円となった。そのうち流動資産合計は同801百万円減の28,756百万円となった。現金及び預金が440百万円増加した一方、商品及び製品が1,939百万円減少したことが主な要因である。固定資産は同812百万円減の43,058百万円となった。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2,763百万円減の46,002百万円となった。そのうち流動負債は同1,370百万円減の15,516百万円となった。短期借入金が1,218百万円減少したことが主な要因である。固定負債は同1,392百万円減の30,486百万円となった。長期借入金が1,259百万円減少したことが主な要因である。有利子負債は同3,794百万円減の31,510百万円となった。純資産合計は同1,150百万円増の25,812百万円となったが、これは親会社株主に帰属する当期純利益の計上などによる。

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185.3%(前期末比10.3ポイント上昇)、自己資本比率が35.7%(前期末比2.1ポイント上昇)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。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	25/3月期末	26/3月期末	増減額
流動資産	29,557	28,756	-801
(現金及び預金)	12,338	12,778	440
(受取手形、売掛金及び契約資産)	3,827	3,749	-78
(商品及び製品)	10,727	8,788	-1,939
固定資産	43,870	43,058	-812
(のれん)	6,470	5,995	-475
資産合計	73,427	71,815	-1,612
流動負債	16,886	15,516	-1,370
(短期借入金)	4,233	3,015	-1,218
固定負債	31,878	30,486	-1,392
(長期借入金)	26,484	25,225	-1,259
負債合計	48,765	46,002	-2,763
純資産合計	24,662	25,812	1,150
負債純資産合計	73,427	71,815	-1,612
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	175.0%	185.3%	-
自己資本比率(自己資本÷資産合計)	33.6%	35.7%	-
<効率性・収益性>			
ROE(自己資本当期純利益率)	4.9%	5.9%	-
ROA(総資産経常利益率)	2.8%	4.2%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期は増収減益予想、 コスト上昇への抵抗力と農産部門の立ち上げがカギ

2027年3月期は、売上高が前期比5.9%増の55,500百万円、営業利益が同8.4%減の2,800百万円、経常利益が同13.4%減の2,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.6%増の1,600百万円と、売上成長と一定の利益水準の確保を予想する。

今後の見通し

成長分野としては、物流・食品加工事業が中心となる。新たに農産部門(M&Aにより植物工場による野菜生産及び販売事業を開始)が加わり、事業の成長とともに既存事業とのシナジー効果が期待できる。一方で、2027年3月期は農産部門の販売チャネルほかの体制整備を最優先するため、費用先行を予想する。ホソヤコーポレーションが加わった食品加工部門や稲葉ピーナツを中心とした菓子製造部門は、原材料価格上昇など懸念材料を織り込んでいるものの、強みを生かした各種施策により順調な売上伸長を見込む。店舗アセット&ソリューション事業においては、ROA(総資産経常利益率)および営業キャッシュフロー改善を継続的に実行していく方針のもと、不動産売却のほか、店舗リース・管理のストックを積み上げることにより成長を目指す。中食事業では、包装資材、原材料価格などのコスト上昇が懸念されるものの、足元の底堅い推移が続く見込みである。

弊社では、新規部門(農産)の立ち上げの先行投資(販路開拓費用が中心)がどの程度の規模と期間になるのか、既存事業では、インフレ圧力を乗り越える抵抗力がどの程度発揮されるかがカギとなると考えている。

2027年3月期連結業績見通し

(単位:百万円)

	26/3期	27/3期		
	実績	予想	増減額	前期比
売上高	52,427	55,500	3,072	5.9%
営業利益	3,057	2,800	-257	-8.4%
経常利益	3,003	2,600	-403	-13.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,483	1,600	98	6.6%

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピック

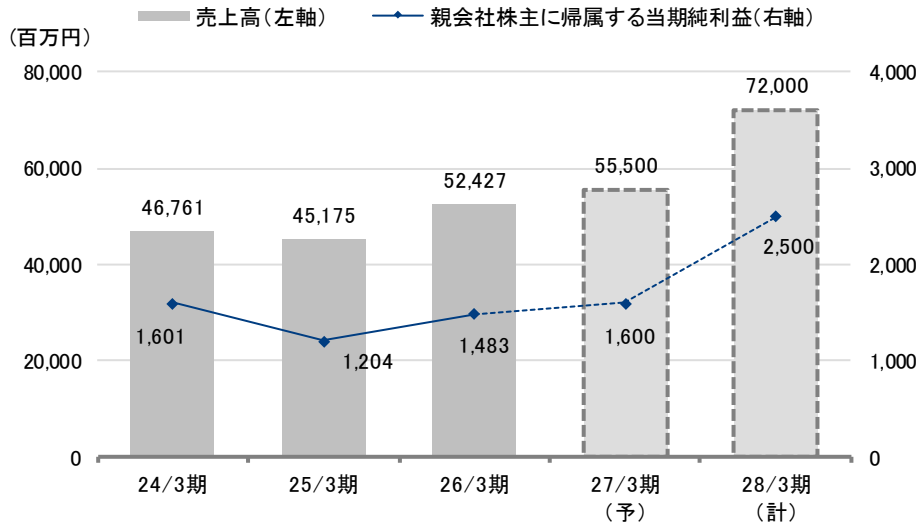
食のサプライチェーンの上流(農産部門)に進出:植物工場を買収

1. 中期経営目標の概要と進捗

同社は、4ヶ年の中期経営目標(2025年3月期~2028年3月期)の達成に向けて取り組みを進めている(2年目が終了)。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など新領域の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実現を目指す内容となっている。

成長戦略・トピック

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

2. 物流・食品加工事業：食のサプライチェーンの上流 (農産部門) に進出：植物工場を買収

同社はありたい姿 (長期ビジョン) として、「食料の生産、加工、物流および消費に関わる一連の活動をプロデュースする企業グループ」を掲げている。食分野のサプライチェーンである、生産 (農林・水産物)、食品加工・製造、流通・卸、小売をインテグレーションし、全体で利益を創出し、負けない経営基盤を構築する構想である。近年同社が力を入れているのが上流・中流分野 (生産、加工・製造) であり、「物流・食品加工事業」を成長ドライバーとして、M&Aやオーガニックな成長を達成している。成長戦略の中では、サプライチェーンの最上流である「農産物・水産物・畜産物の生産・加工」も事業領域に掲げる。

ありたい姿 (長期ビジョン)



成長戦略・トピック

2026年3月には、農産部門として、Jリーフを子会社化した。この会社は、国内最大規模の完全人工光型植物工場(成田ファーム)を運営し、工場内では、植物の生長に必要な条件を最適に制御した清潔な環境下で、日産3万株のリーフ系レタスを生産する。この工場は、都心へのアクセスが良い好立地(東関東自動車道酒々井ICまで30分、圏央道松尾横芝ICまで15分)にあり、首都圏への供給に有利となっている。植物工場は、農産分野における社会課題である、生産者の高齢化などによる人材不足、気象変動や災害の影響などへの対策としても注目されている。同社では、販売先の開拓、商品開発、物流、人材など幅広いシナジー効果を見込んでいる。

3. 過去のM&Aの振り返りと今後

同社は、2000年代からM&A戦略を中心とした多角化により成長してきたユニークな企業である。「中食事業」の基盤を固めるべく、2010年代に進出したのが「店舗アセット&ソリューション事業」であるが、当時赤字経営であったTRNコーポレーションは、現在ではグループの稼ぎ頭の事業となっている。2020年代には、食品メーカーに焦点を移し、稲葉ピーナツ、ホソヤコーポレーションの大型M&Aを実現した。今後も中期経営目標に沿って、「物流・食品加工事業(農産・水産・畜産を含む)」を中心にM&Aが検討されることになるだろう。日々案件が持ち込まれ、検討されている状況であるが、シナジーや立て直しの価値を深く吟味するという。同社の得意パターンは、窮境にある企業をプラットフォームやノウハウで立て直す「ターンアラウンド・企業再生」型または、事業承継を機により大きなフィールドで価値最大化を図る「事業承継」型である。現在進行中の中期経営目標のM&A予算120億円のうち、現在は46億円が投資された。今後2年間のうちに、大型のM&Aの実現も想定される。

M&Aの実行(トラックコード)

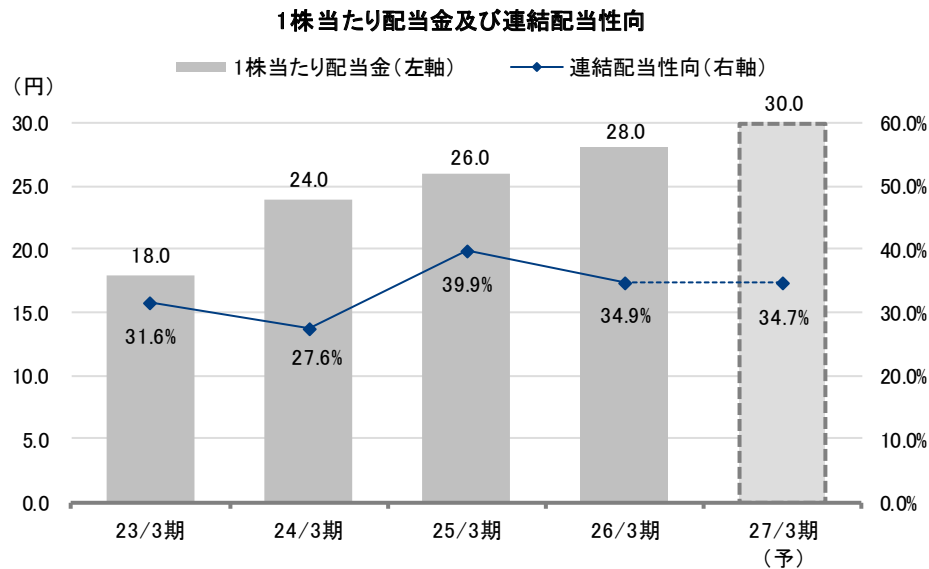


出所：決算補足説明資料より掲載

■ 株主還元策

「前年を下回らない増配」を掲げ、2027年3月期は5期連続増配を予想

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合わせて「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。2026年3月期は、好調な業績を背景に、年間配当28.0円(前期比2.0円増配、中間期14.0円、期末14.0円)、配当性向34.9%となった。2027年3月期は、年間配当30.0円(同2.0円増配、中間期15.0円、期末15.0円)、配当性向34.7%を予想する。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレマー)

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・表示したものです。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、理由のいかなを問わず、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