

 本多 裕二 会長 CEO	株式会社梅の花(7604)
	

企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	小売業
代表者	本多 裕二
所在地	福岡県久留米市天神町 146 番地
決算月	4月
HP	https://www.umenohana.co.jp

株式情報

株価	発行済株式数(中間)		時価総額	ROE(実)	売買単位
873 円	9,029,200 株		7,882 百万円	34.8%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
10.0 円	1.1%	39.15 円	22.3 倍	159.65 円	5.5 倍

*株価は1/30終値。BPS、ROEは前期実績。24年4月期決算短信及び25年4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
2021年4月	21,603	-2,252	-2,396	-1,921	-	0.0
2022年4月	22,591	-1,630	-1,792	217	19.58	0.0
2023年4月	27,456	89	14	-440	-	5.0
2024年4月	29,816	819	739	1,020	117.30	10.0
2025年4月(予)	30,250	906	727	420	39.15	10.0

*予想は会社予想。単位:百万円、円。

(株)梅の花の2025年4月期上期決算概要などをご紹介致します。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2025年4月期上期決算概要](#)

[3. 2025年4月期業績予想](#)

[4. 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

- 食と文化の融合をテーマに、外食事業、テイクアウト事業、外販事業を展開する。外食事業は、「湯葉と豆腐の店 梅の花」、「和食鍋処 すし半」、「海産物居酒屋 さくら水産」、「熊本あか牛 しゃぶしゃぶ甲梅(こうばい)」等の店舗展開を行う。テイクアウト事業は、巻寿司・いなり寿司等の販売店「古市庵(こいちあん)」及び和総菜・弁当の販売店「梅の花」の店舗展開を行う。外販事業では、水産加工品の製造販売、梅の花及び古市庵ブランド商品の販売を行う。99年に日本証券業協会に店頭登録。02年に東証二部に上場。22年4月よりスタンダード市場に移行。
- 25/4期上期の売上高は前年同期比1.5%減の138億55百万円。経済活動の正常化による人流増加や外国人による外食需要の押し上げといった追い風はあった。しかし、外食事業、テイクアウト事業において台風による臨時休業や営業時間の短縮、出店先の休業による影響を受けた。加えて外販事業において大口取引の失注があった。上期の既存店売上高は前年同期比+0.4%だった。営業損失は1億33百万円(前年同期は43百万円の利益)。原材料価格・包材・光熱費等が上昇しており、各経費のコントロールに努めた。しかし、減収の影響を大きく受けたことに加えて、店舗改装に伴う修繕費等が増加した。売上高・各段階利益は会社予想を下回った。
- 通期予想に修正はなく、25/4期は売上高が前期比1.5%増の302億50百万円、営業利益は同10.6%増の9億6百万円を見込む。上期が会社予想に未達となったものの、同社業績は下期偏重。下期は忘新年会需要や行楽需要等により売上高が増加する見通し。また、10・11・12月と値上げを実施しており、利益面においても巻き返しが期待できる。また、賃金上昇の好循環に対応するため生産性の向上にも取り組む。配当も修正なく、前期と同額の10.00円/株(うち上期末5.00円/株)を予定する。
- 台風の影響などがあり上期は会社予想を下回った。下期には繁忙期に入る中で値上げも実施しており、しっかり挽回できる状況にある。実際、外食事業の既存店売上は11月が+5.3%、12月が+4.0%、来客数・客単価とも伸びており下期は良いスタートを切っている。テイクアウト事業の既存店売上は11月-0.2%、12月-1.1%と微減にとどまっており、こちらは巻き返しに期待。本多社長は、18年に創業者の体調不良に伴い専務から社長に就任し高コスト体質であった同社の効率化を進めてきた。説明会では今後の利益率向上への課題はセントラルキッチンの稼働率向上と効率化にあることを強調している。あわせてこの課題を克服することにも注力しており、その取り組みには今後も注目したい。

1. 会社概要

食と文化の融合をテーマに、外食事業、テイクアウト事業、外販事業を展開する。外食事業は、「湯葉と豆腐の店 梅の花」、「和食鍋処 すし半」、「海産物居酒屋 さくら水産」、「熊本あか牛 しゃぶしゃぶ甲梅(こうばい)」等の店舗展開を行う。テイクアウト事業は、巻寿司・いなり寿司等の販売店「古市庵(こいちあん)」及び和総菜・弁当の販売店「梅の花」の店舗展開を行う。外販事業では、水産加工品の製造販売、梅の花及び古市庵ブランド商品の販売を行う。同社及び子会社7社で構成される。

創業者である故・梅野重俊氏が座右の銘とした「人に感謝、物に感謝」が経営理念。

99年に日本証券業協会に店頭登録。02年に東証二部に上場。22年4月よりスタンダード市場に移行。

【1-1 沿革】

1976年に梅野重俊氏が、かに料理店「かにしげ」を創業。梅野氏は会社設立を経て事業を拡大させながら2018年まで社長に就く。現会長 CEO である本多氏が18年から社長に就任し跡を継いだ。

年月	概要
79年10月	料理店の経営を目的として、佐賀県佐賀市にかにしげ有限会社を設立
86年4月	「湯葉と豆腐の店 梅の花」1号店を福岡県久留米市に開店(久留米店)
90年1月	福岡県久留米市に株式会社ウメコーポレーションを設立
7月	株式会社ウメコーポレーションが、かにしげ有限会社を吸収合併
92年12月	福岡県久留米市に久留米セントラルキッチンを新設
96年3月	福岡県久留米市に本社社屋を取得移転
97年10月	株式会社ウメコーポレーションを株式会社梅の花に商号変更
99年4月	日本証券業協会に株式を店頭登録
02年6月	東京証券取引所市場第二部に上場
03年9月	タイ国バンコク市にUMENOHANA (THAILAND) CO.,LTD を設立
04年9月	新設分割により株式会社西日本梅の花及び東日本梅の花を設立し、店舗運営を継承(08年10月の組織再編により統合、商号を株式会社 Service に変更)
04年11月	福岡県久留米市に有限会社梅の花 plus(08年10月に株式会社梅の花 plus に変更)を設立
07年10月	株式会社古市庵を株式取得により子会社化
12年11月	エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社と資本・業務提携契約を締結
13年6月	タイ国バンコク市に現地法人 S&P Syndicate Public CO.,LTD.と合併でUMENOHANA S&P CO.,LTD.を設立
14年10月	株式会社古市庵を株式交換により完全子会社化
16年10月	株式会社梅の花 Service を分割会社とする新設分割により株式会社梅の花サービス東日本を設立し、株式会社梅の花 Service を株式会社梅の花サービス西日本へ商号変更 株式会社丸平商店を株式取得により完全子会社化
11月	株式会社フジオフードシステム(現株式会社フジオフードグループ本社)と資本業務提携に関する覚書を締結
17年4月	株式会社すし半を株式取得により完全子会社化
18年8月	京都府綴喜郡井手町に京都セントラルキッチンを新設
12月	19/4期より、決算月を9月から4月に変更
19年2月	農事組合法人甲誠牧場(本社 熊本県阿蘇市)と合併で株式会社三協梅の花(子会社化)を設立
5月	株式会社テラケンを株式取得により子会社化
21年1月	Plum 協同組合を設立
5月	株式会社梅の花サービス西日本を分割会社とする新設分割により、株式会社梅の花サービス九州を設立
22年4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所市場第二部からスタンダード市場に移行
5月	株式会社古市庵を存続会社、株式会社梅の花 plus を消滅会社とする吸収合併を行い、商号を株式会社古市庵プラスに変更
23年3月	エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社と資本・業務提携契約を解消
4月	UMENOHANA S&P CO.,LTD.の株式売却により S&P Syndicate Public CO.,LTD.との合併解消

【1-2 事業構造】

《セントラルキッチン》

セントラルキッチンは、「梅の花」のおいしさの原点。

「安心・安全・おいしい」を全国へ。

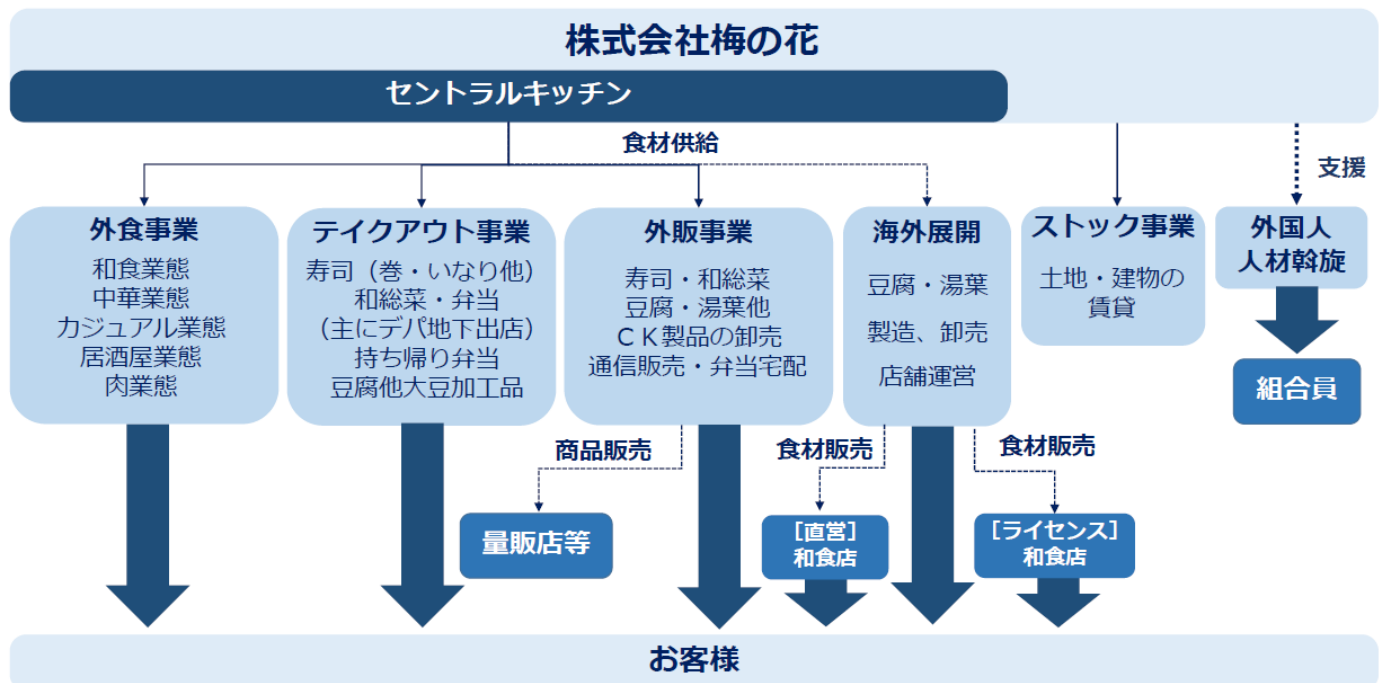
「梅の花」や「古市庵」の主力となる食材をセントラルキッチン

で製造し、安定したおいしさと、安定した供給を実現



(同社資料より)

92年に福岡県久留米市のセントラルキッチンを新設。以降、「梅の花」のおいしさの原点となっている。現在は久留米市のほか、京都府綴喜郡、栃木県佐野市、山口県山口市に拠点を構える。セントラルキッチンで作られた食材は、その日のうちに配送または冷凍保管し、鮮度と風味をキープしたまま各店舗へ。配送された食材を店舗で仕上げることで、どのレストランでも、どのテイクアウト店でもいつでも変わらないおいしさを顧客に提供している。



(同社資料より)

【1-3 事業内容】

《外食事業》

株式会社梅の花サービス(連結子会社)は「湯葉と豆腐の店 梅の花」を中心とした店舗、株式会社すし半(連結子会社)は「和食鍋処 すし半」の店舗、株式会社テラケン(連結子会社)は「海産物居酒屋 さくら水産」を中心とした店舗、株式会社三協梅の花(連結子会社)は「熊本あか牛 しゃぶしゃぶ 甲梅(こうばい)」の店舗を運営している。同社はこれら子会社に対し、食材及び備品等の供給、経営指導、経理事務等の請負サービス等を提供している。

外食事業における同社グループの業態別の主要販売品目は、次のとおり。

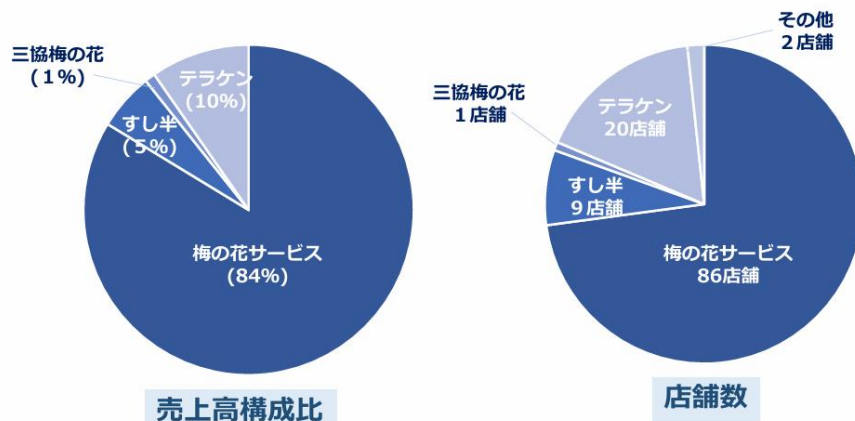
業態	主要販売品目
湯葉と豆腐の店 梅の花	湯葉と豆腐懐石料理、和食一品料理、ドリンク、持ち帰り弁当
和食鍋処 すし半	鍋料理、寿司、丼物、お膳物、ドリンク、持ち帰り弁当
海産物居酒屋 さくら水産	魚料理、焼き鳥、一品料理、ドリンク
その他	その他飲食

「湯葉と豆腐の店 梅の花」久留米店



(同社 HP より)

グループの主力である「湯葉と豆腐の店 梅の花」は、顧客に“おいしい料理に心満たされる、癒しのひとときを。”をテーマに展開。高級料亭を思わせる外観や高級なしつらえの店内と高度な接客を、リーズナブルな価格で提供することで差別化している。また事業拡大を目指し、「創作中華の店 チャイナ梅の花」、「季節釜めし 花小梅」を出店している。さらには、M&A により「和食鍋処 すし半」を運営するすし半、「海鮮居酒屋 さくら水産」を運営するテラケンをグループ化した。新業態としては、高価格帯の「熊本あか牛しゃぶしゃぶ 甲梅」を20年3月に「GINZA SIX」に出店。



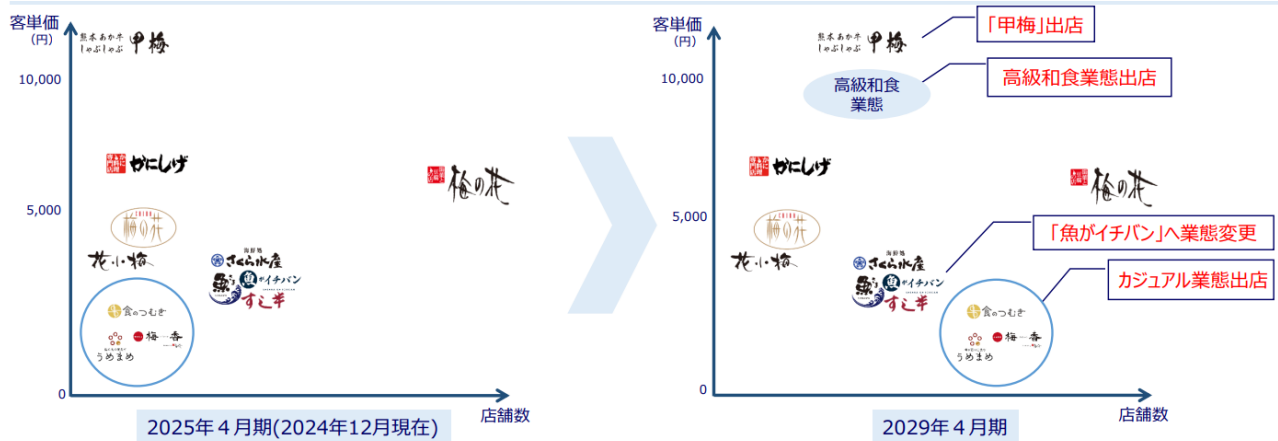
(同社資料より)

なお、「海鮮居酒屋 さくら水産」については、総合居酒屋から新鮮魚介類を中心とした店舗「魚がイチバン」への業態変更、リニューアルを進めている。

将来に向けた取り組み

- ◎かにかに中心に、旬の鮮魚・野菜を取り入れた高級和食業態を26/4 期中に関西地区へ出店、29/4 期までに4 店舗出店を計画
 - ◎カジュアル業態の「梅の花の定食や うめまめ」「中華料理 梅香(メイシャン)」「梅花(メイファ)」をメインとして29/4 期までに合計13 店舗出店を計画
 - ◎26/4 期中に、関西地区へ「熊本あか牛 しゃぶしゃぶ 甲梅」1 店舗出店を含め、29/4 期までに4 店舗出店を計画
 - ◎「さくら水産」の一部店舗を売上が好調な「魚がイチバン」へ業態変更を計画
- 客単価と店舗数の見通し

BRIDGE REPORT



(同社資料より)

12

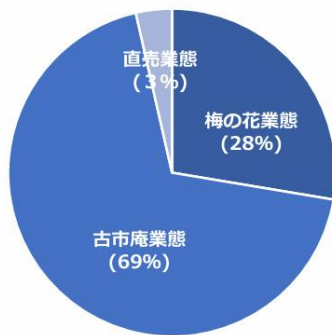
《テイクアウト事業》

株式会社古市庵プラス(連結子会社)は、「古市庵」と「梅の花」ブランドを中心とした店舗を展開している。同社は、食材及び備品等の供給、経営指導、経理事務等の請負サービス等を提供している。

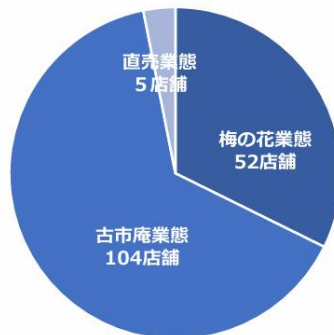
テイクアウト事業における同社グループの業態別の主要販売品目は、次のとおり。

業態	主要販売品目
古市庵	巻寿司、いなり寿司、押寿司、詰合せ寿司、おむすび、おこわ等
梅の花	持ち帰り弁当、和惣菜、おせち、豆腐他大豆加工品、冷凍惣菜
その他	持ち帰り弁当、和惣菜、おせち、豆腐他大豆加工品、冷凍惣菜、生鮮品等

「湯葉と豆腐の店 梅の花」の味を各家庭でも楽しめるように販売する「梅の花」のテイクアウト店。彩りの美しい寿司やおむすび等でおなじみの「古市庵」。2ブランドとも全国の有名百貨店に展開するテイクアウトブランドである。



売上高構成比



店舗数



(同社資料より)

将来に向けた取り組み

◎百貨店依存からの脱却を目指し、古市庵と梅の花を融合した新業態を立ち上げ、25/4期に1店舗出店、29/4期までに5店舗出店を計画

◎既存の「古市庵」と「梅の花」ブランドでは、29/4期までに16店舗の出店を計画

《外販事業》

セントラルキッチンで製造されたオリジナル商品をスーパーマーケットや他社の外食事業者等、約270社へ販売している。また、丸平商店(23年8月に梅の花に統合)においてカキフライ等の業務用食材も外食事業者へ販売している。

BRIDGE REPORT



売上高

(単位: 百万円)



(同社資料より)

将来に向けた取り組み

外販事業拡大によるセントラルキッチン稼働率向上を目指す

◎外販では、販売担当者の増員による販路拡大を図る

◎通販では、「通販本舗梅あそび」(オンラインサイト)の提携商品を拡大させ、会員へのアプローチを強化する

◎弁当宅配では宅配エリアを拡大させる方針

29/4 期に売上高 30 億円(24/4 期実績 22 億 54 百万円)が目標

《その他》

UMENOHANA (THAILAND) CO.,LTD.(持分法適用非連結子会社)は、タイ王国バンコク市において豆乳・豆腐及び湯葉等の食品製造、販売並びに飲食店舗の運営を行っている。

Plum 協同組合(持分法非適用非連結子会社)は、外国人技能実習生共同受入事業、特定技能外国人支援事業並びにそれらの職業紹介事業を行っている。

また、不動産の賃借も行っている。

将来に向けた取り組み

海外事業

◎タイに2号店として肉業態の「銀座しゃぶしゃぶ 甲梅」を25年秋に出店予定

◎26/4 期中にベトナムへ現地法人の設立と「居酒屋業態」または「しゃぶしゃぶ業態」の出店を目指す

◎27/4 期以降にベトナムでの多店舗展開とインドネシア・フィリピンなどの東南アジアへ新たに進出を目指す

ストック事業(不動産)

◎大阪府と兵庫県に保有する11物件の有効活用と収益の多角化に向けた取り組みを開始予定

◎大阪府の駅近に所有するビルにて25年2月より事務所として賃貸を開始。

◎全ての物件が駅近にあるため、一部の物件について店舗を併設した賃貸マンションの建築を26/月期迄に計画し、27/4 期以降の着工を目指す。

《DX・ブランディング 将来に向けた取り組み》

DX

◎DX 推進により業務の改善と効率化を行い生産性の向上を図る。また、AI等の先進技術の導入を行い省人化へ取り組む。

◎公式アプリを活用し、グループ内の業態を越えた会員様の回遊性を高めるため、更なる機能強化や情報発信を進める。

◎SNS等のデジタルメディアを有効的に活用するため、デジタル担当者を増員しグループの総合的な情報発信を進める。

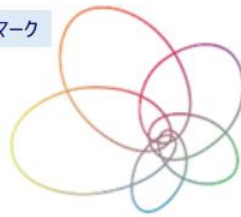
ブランディング

グループの存在意義「花咲く、食のひとときを。」を提供することと定め、ロゴマークを一新した。

旧ロゴマーク



新ロゴマーク



(同社資料より)

また、「株式会社梅の花」の商号は、「豆腐と湯葉の店 梅の花」のイメージが強く、多様な業種・業態展開している実態を考慮し、グループの更なる成長戦略を推進すべく25年5月1日に社名を「株式会社梅の花グループ」へ変更する。

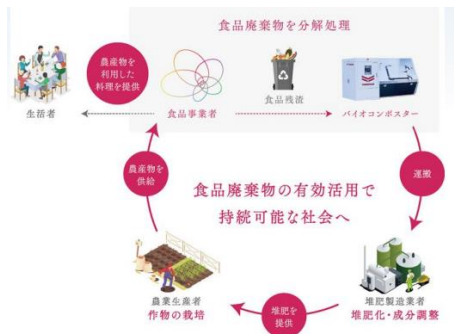
【1-4 サステナビリティ】

—生産者と共に— 安心・安全のおいしさを、生産者とともに。

セントラルキッチン食品残渣の年間廃棄量を100%削減

生産者との共存共栄の拡大と環境問題への取り組みとして、セントラルキッチンにて年間273トンの食品残渣を100%削減。現在は一部店舗も取り組みを開始。

- ①食品残渣を発酵分解処理を行い生成物へ
- ②協力企業が回収し堆肥化
- ③農作物の生産者へ提供
- ④生成された堆肥を使用した農作物を直接同社が全量買取り
- ⑤梅の花グループ店舗で使用



(同社資料より)

「ゆきぴりか大豆」の契約栽培

生産者との共存共栄を目的に北海道において、梅の花の名物である豆腐づくりに欠かせない「ゆきぴりか大豆」を契約栽培。北海道の空知・十勝地区で7軒の生産者と契約、2010年より全量買取りを行い原料の安定確保にも努めている。



【北海道 ゆきぴりか大豆】

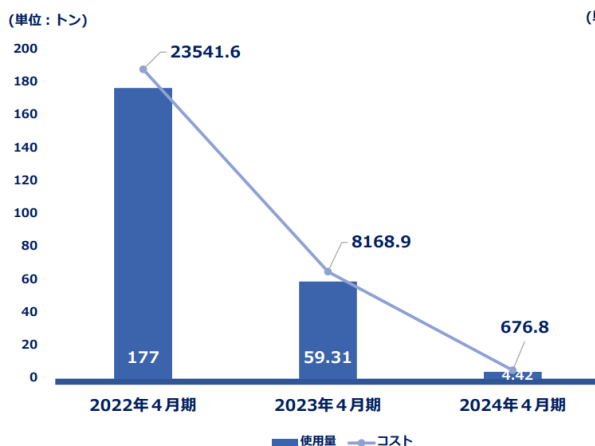
(同社資料より)

「ゆきぴりか大豆」は他の大豆に比べてイソフラボン含有率が高いことが特徴。栽培がむずかしい品種のため、生産量が少ない希少な大豆。

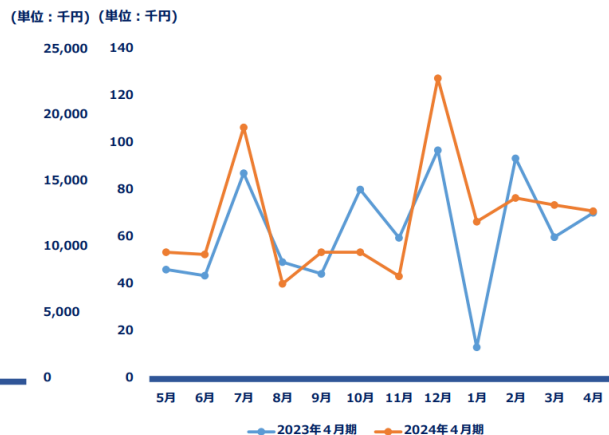
—環境への配慮— 温室効果ガス削減への取り組み

物流センターから店舗への配送に使用する資材を、ドライアイスと発泡スチロールからリサイクルコンテナと、再利用できる高性能の保冷剤へ切り替えを行い、ドライアイスの年間使用量を削減。

ドライアイス使用状況



発泡スチロール使用状況



(同社資料より)

BRIDGE REPORT



—社会貢献—

こども食堂への提供

梅の花グループ物販店からお弁当等 930 千円とセントラルキッチンから 2.3 トンの食品を NPO 法人こども食堂へ提供。

地域災害へ支援

福岡県久留米市豪雨災害(23年7月)避難所へ、11日間の食品提供。

タイの学校へ支援

14年に特定非営利活動法人「The Flower of a Dream Association」を設立。

タイの学校へミャンマーの子供たちの学校運営支援として従業員と会社で支援活動を行うことで、国際社会の健全な発展に貢献。

24/4期

寄付額合計 6,444 千円

➤従業員 3,222 千円

➤会社は従業員と同額を寄付

Plum 協同組合

外国人技能実習生共同受入事業を目的とし、特定技能外国人支援事業並びに職業紹介事業を行うことを目的とした「Plum 協同組合(非連結子会社)」を設立。

Plum 協同組合の組合員 22社(梅の花グループ6社、他企業16社)

梅の花グループ

株式会社梅の花	株式会社すし半
株式会社古市庵プラス	株式会社テラケン
株式会社梅の花サービス	株式会社三協梅の花

梅の花グループへの斡旋状況	前期末	Plum	合計	増減
特定技能外国人	27名	32名	32名	+5名
技能実習生	36名	70名	70名	+34名
他企業への斡旋状況	前期末	Plum	合計	増減
特定技能外国人	21名	22名	22名	+1名
技能実習生	7名	7名	7名	±0名

梅の花グループ配属の状況

特定技能外国人	70名	技能実習生	32名
久留米C K	13名	久留米C K	5名
京都C K	45名	京都C K	10名
佐野C K	3名	佐野C K	9名
丸平商店	6名	丸平商店	8名
三協梅の花	1名		
テラケン	1名		
すし半	1名		

同社所属の特定技能は前期より5名増加の32名、
技能実習生は前期より34名増加の70名

24年4月時点
(同社資料より)

2. 2025年4月期上期決算概要

【2-1 連結業績概要】

	24/4期 上期	構成比	25/4期 上期	構成比	前年同期比	会社予想	予想比
売上高	14,071	100.0%	13,855	100.0%	-1.5%	14,328	-3.3%
売上総利益	9,225	65.6%	9,057	65.4%	-1.8%	-	-
販管費	9,181	65.3%	9,190	66.3%	+0.1%	-	-
営業利益	43	0.3%	-133	-	-	14	-
経常利益	-1	-	-223	-	-	-83	-
中間純利益	287	2.0%	-166	-	-	-78	-

*単位:百万円、会社予想は24年3月に修正した予想。

1.5%減収、営業損失、会社計画を下回る

売上高は前年同期比1.5%減の138億55百万円。経済活動の正常化による人流増加や外国人による外食需要の押し上げといった追い風があった。しかし、外食事業、テイクアウト事業において台風による臨時休業や営業時間の短縮、出店先の休業による影響を受けた。加えて外販事業において大口取引の失注があった。物価高に伴う顧客の節約・選別志向の高まりも見られた。なお、上期の既存店売上高は前年同期比+0.4%(外食事業が+1.2%、テイクアウト事業が-0.6%)だった。

営業損失は1億33百万円(前年同期は43百万円の利益)。売上総利益率が前年同期65.6%から65.4%わずかに低下、販管費は微増となり損益が悪化した。原材料価格・包材・光熱費等が上昇しており、各経費のコントロールに努めた。しかし、減収の影響を大きく受けたことに加えて、店舗改装に伴う修繕費等が増加した。経常損失は2億23百万円(前年同期は1百万円の損失)、純損失は1億66百万円(前年同期は2億87百万円の利益)。売上高・各段階利益は会社予想を下回った。

店舗数

セグメント	ブランド	前期末	出店	退店	上期末
外食事業	湯葉と豆腐の店 梅の花	71		2	69
	和食鍋処 すし牛	9		1	8
	海産物居酒屋 さくら水産	15			13
	その他	23			25
	合計	118	0	3	115
テイクアウト事業	古市庵	104		1	103
	梅の花	52	1		53
	その他	5			5
	合計	161	1	1	161
総合計		279	1	4	276

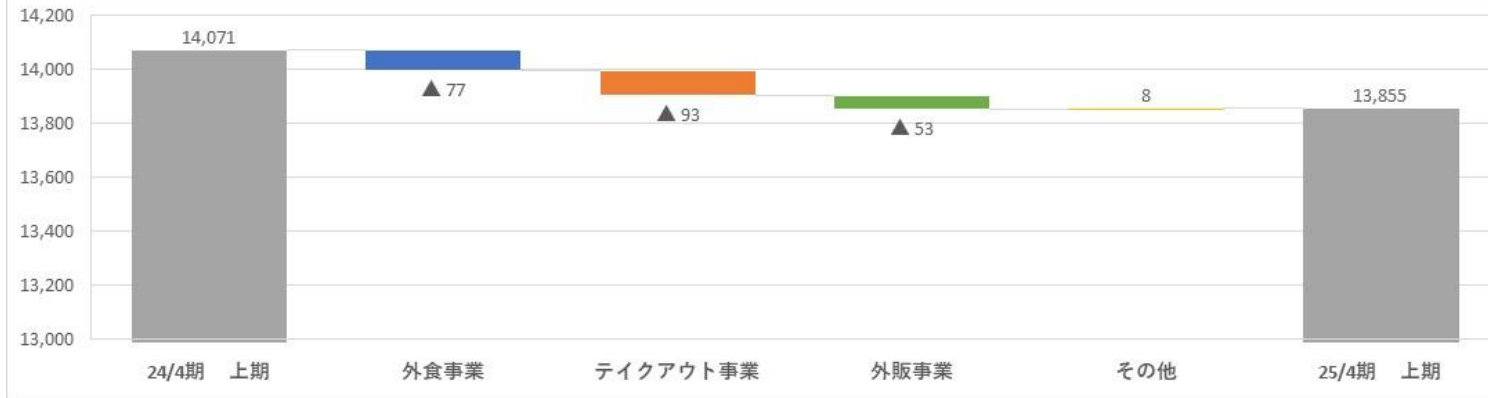
(注)業態変更により「海産物居酒屋 さくら水産」が2店舗減少、「その他」が2店舗増加

【2-2 セグメント別売上高・営業利益】

	24/4期 上期	構成比	25/4期 上期	構成比	前年同期比
売上高					
外食事業	8,015	57.0%	7,938	57.3%	-1.0%
テイクアウト事業	5,034	35.8%	4,941	35.7%	-1.9%
外販事業	1,011	7.2%	958	6.9%	-5.2%
その他	9	0.1%	17	0.1%	+91.6%
合計	14,071	100.0%	13,855	100.0%	-1.5%
セグメント利益					
外食事業	202	2.5%	186	2.4%	-7.6%
テイクアウト事業	303	6.0%	294	6.0%	-3.0%
外販事業	-70	-	-140	-	-
その他・調整額	-391	-	-474	-	-
合計	43	0.3%	-133	-	-

*単位:百万円、セグメント利益の構成比は売上高利益率。

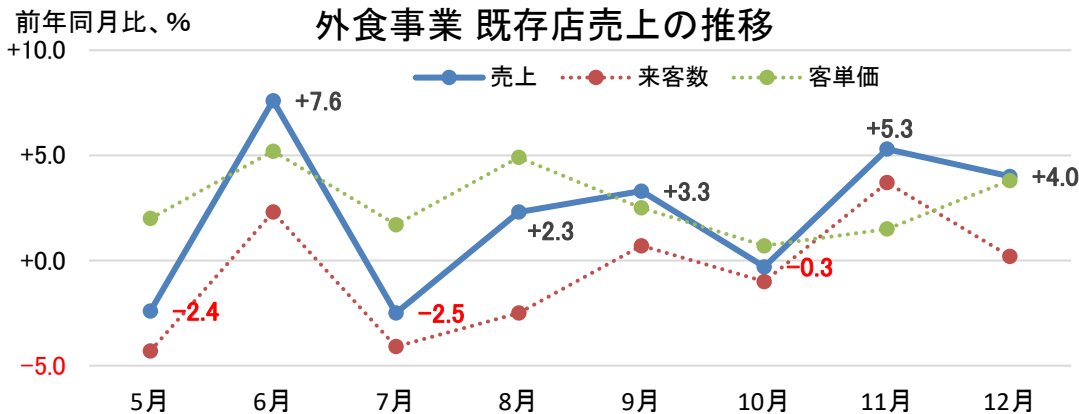
セグメント別売上高 増減要因 (単位: 百万円)



* 外食事業

売上高は前年同期比 1.0%減の 79 億 38 百万円、営業利益は同 7.6%減の 1 億 86 百万円。

季節ごとの旬な食材を使用した懐石等のメニューや季節ごとのテイクアウト商品の販売強化に取り組んでいる。また、旅行会社との提携や媒体の掲載、訪日客に合わせたヴィーガン対応メニューのWEB告知や、魚介や肉を取り入れた高付加価値の懐石を新たに導入し、インバウンド需要の対応にも努めた。従来の「海産物居酒屋 さくら水産」を、新鮮な魚介類を手軽に楽しめる付加価値の高い居酒屋にリニューアルした「魚がイチバン」の「横浜日本大通り店」と同様に、「西新宿駅前店」「九段靖国通り店」をリニューアルオープンした。前期は下期に実施した顧客の快適性や従業員の作業環境の改善を目的とした店舗改装・修繕を今期は上期に実施したこともあり減益となった。



* テイクアウト事業

売上高は前年同期比 1.9%減の 49 億 41 百万円、営業利益は同 3.0%減の 2 億 94 百万円。

売上高の確保対策として、欠品防止策や品揃え強化、おすすめ販売や売場のレイアウトを改善させて来店客数増加と売上向上に努めた。公開試食会のアンケート結果やイベント開催等をSNSにより顧客へ情報発信することに取り組んでいる。梅の花・古市庵業態ともに各種イベント商品や新商品の販売は引き続き好調に推移した。しかしテイクアウト事業においても台風の影響を受けており減収減益となった。

BRIDGE REPORT



前年同月比、% テイクアウト事業 既存店売上の推移



* 外販事業

売上高は前年同期比 5.2%減の 9 億 58 百万円、営業損失 1 億 40 百万円(前年同期は 70 百万円の損失)。

人気商品の「冷凍なみはや寿司」「かにしゅうまい」等、味の定評と独自性を活かし、新規取引先の開拓による販売強化に取り組んでいる。「冷凍なみはや寿司」は、テレビ放映の効果もあり前年を大幅に上回った。しかし、前年にあった冷凍牡蠣製品等の大口受注を逃したことにより減収となった。

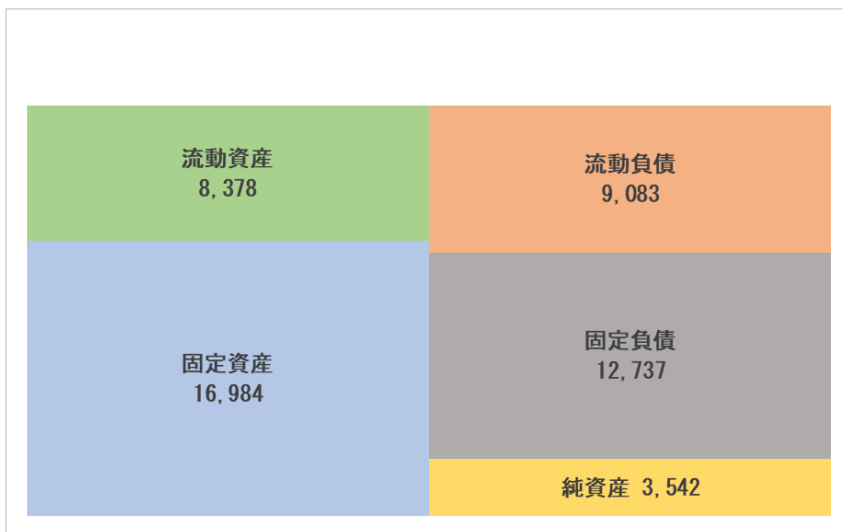
通販事業では顧客の使いやすさ、利便性向上を目的にホームページのリニューアルを実施。より顧客が使いやすく、商品を購入しやすいサイト構築に取り組んでいる。

【2-3 財政状態】

◎財政状態

	24年4月	24年10月	増減		24年4月	24年10月	増減
流動資産	7,580	8,378	+798	流動負債	9,411	9,083	-327
現預金	2,761	3,246	+485	仕入債務	756	656	-100
売上債権	1,609	1,612	+3	短期有利子負債	6,049	6,183	+134
棚卸資産	2,121	2,098	-22	固定負債	12,347	12,737	+389
固定資産	17,455	16,984	-471	長期有利子負債	10,806	11,261	+455
有形固定資産	13,673	13,611	-62	負債合計	21,759	21,821	+62
無形固定資産	137	122	-15	純資産	3,277	3,542	+264
投資その他の資産	3,644	3,250	-393	利益剰余金合計	-180	-347	-166
資産合計	25,036	25,363	+327	負債・純資産合計	25,036	25,363	+327

*単位:百万円、短期借入金は1年以内返済予定の長期借入金を含む。

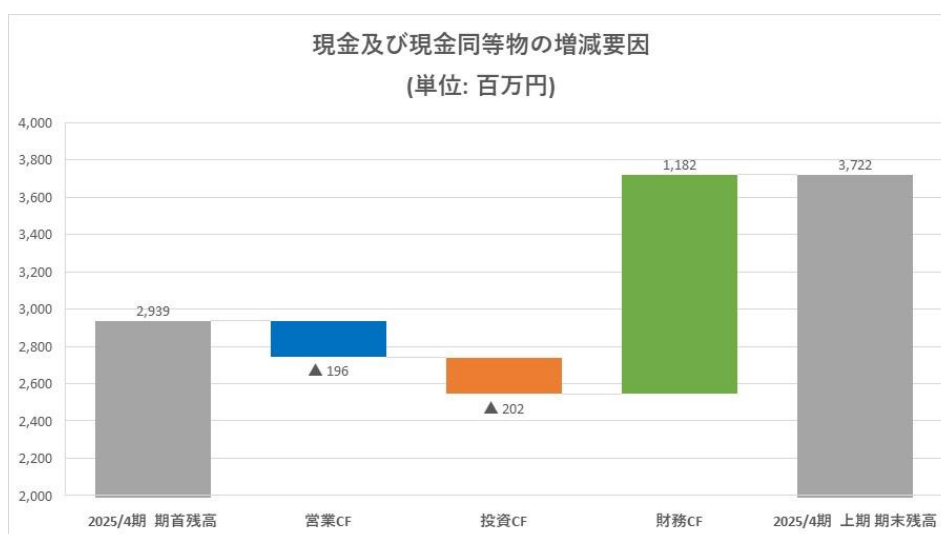


上期末の資産合計は、現預金の増加などにより前期末比 3 億 27 百万円増加して 253 億 63 百万円となった。流動負債は減少したものの固定負債が増加し、負債合計は前期末比 62 百万円増加し 218 億 21 百万円となった。純資産は、増資に伴う資本金・資本剰余金の増加により前期末比 2 億 64 百万円増加し 35 億 42 百万円となった。自己資本比率は前期末 13.0%から 14.0%へ向上した。

◎キャッシュ・フロー

	24/4 期 上期	25/4 期 上期	増減
営業 CF	-105	-196	-90
投資 CF	-13	-202	-189
フリーCF	-119	-398	-279
財務 CF	-151	1,182	+1,333
現金同等物残高	3,045	3,722	+676

* 単位: 百万円



25/4 期上期末における現金及び現金同等物は、前期末比 6 億 76 百万円増加し 37 億 22 百万円となった。営業 CF や投資 CF は前年同期と同様にマイナスだったが、長期借入や株式の発行による収入により財務 CF が大幅なプラスとなっている。

3. 2025年4月期業績予想

【3-1 業績予想】

	24/4期	構成比	25/4期(予)	構成比	前期比
売上高	29,816	100.0%	30,250	100.0%	+1.5%
営業利益	819	2.7%	906	3.0%	+10.6%
経常利益	739	2.5%	727	2.4%	-1.6%
当期純利益	1,020	3.4%	420	1.4%	-58.8%

*単位:百万円

25/4期は、前期比1.5%増収、10.6%営業増益を見込む

通期予想に修正はなく、25/4期は売上高が前期比1.5%増の302億50百万円、営業利益は同10.6%増の9億6百万円を見込む。

上期が会社予想に未達となったものの、同社業績は下期偏重。下期は忘新年会需要や行楽需要等により売上高が増加する見通し。また、10・11・12月と値上げを実施しており、利益面においても巻き返しが期待できる。また、賃金上昇の好循環に対応するため生産性の向上にも取り組む。同社グループ以外へ自社製品の販売を強化し、セントラルキッチンでの生産性向上と収益向上にも注力する。生産者との共存共栄に取り組むとともに、引き続き社会活動及び環境問題に取り組む考え。

配当も修正なく、前期と同額の10.00円/株(うち上期末5.00円/株)を予定する。

【3-2 セグメント別見通しと取り組み】

外食事業

売上高174億68百万円、営業利益8億83百万円を見込む。

下期の出店は三協梅の花で3/17に「甲梅 東京ソラマチ」店をオープン。また、さくら水産は西新宿駅前店及び九段靖国通り店の2店舗で「魚がイチバン」へ業態変更する。

■高付加価値の店舗展開

- ・「豆腐と湯葉の店 梅の花」と「かに料理専門店 かにしげ」を融合した高価格帯の業態の開発
- ・「熊本あか牛しゃぶしゃぶ 甲梅」の多店舗化

■既存店の回復と付加価値

- ・「海鮮居酒屋 さくら水産」の総合居酒屋から新鮮魚介類を中心とした店舗ヘリニューアル
- ・付加価値の高いメニュー展開の実施

テイクアウト事業

売上高106億4百万円、営業利益3億90百万円を見込む。

出店は古市庵業態で1/21に「吉祥寺東急店」をオープン。また、梅の花業態で1店舗、古市庵業態で4店舗のリニューアルを実施する。

- ・主力百貨店へ、古市庵・梅の花、両ブランドの出店での相乗効果による売上増加を図る
- ・駅ビル、駅ナカ及び商業施設への店舗展開
- ・付加価値の高いメニューの販売の強化
- ・季節イベント等の企画商品の開発と販売強化

外販事業

売上高22億78百万円、営業利益16百万円を見込む。

■外販

- ・新規取引先の開拓
- ・既存商品の販売を強化し、セントラルキッチンの生産性を向上
- ・顧客ニーズにあった商品の提案を行い販路を拡大

■丸平商店

- ・広島県産のカキフライを中心に、小売り及び飲食事業者への販路拡大
- ・新商品のスチーム牡蠣を販売
- ・牡蠣原料の安定した確保

■通販

- ・オンラインショップをリニューアルし、顧客の利便性を向上
- ・顧客ニーズに合わせた商品開発とラインナップの充実

4. 今後の注目点

台風の影響などがあり上期は会社予想を下回った。下期には繁忙期に入らる中で値上げも実施しており、しっかり挽回できる状況にある。実際、外食事業の既存店売上は11月が+5.3%、12月が+4.0%、来客数・客単価とも伸びており下期は良いスタートを切っている。テイクアウト事業の既存店売上は11月-0.2%、12月-1.1%と微減にとどまっており、こちらは巻き返しに期待。本多会長は、18年に創業者の体調不良に伴い専務から社長に就任し高コスト体質であった同社の効率化を進めてきた。説明会では今後の利益率向上への課題はセントラルキッチンの稼働率向上と効率化にあることを強調している。あわせてこの課題を克服することにも注力しており、その取り組みには今後も注目したい。

業績動向と合わせて、まだ発表されていない「資本コストや株価を意識した経営に向けた対応」や「中期計画」などのリリースにも注目していきたい。

<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、監査等委員会の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	11名、うち社外4名
監査等委員会	4名、うち社外3名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2024年9月13日)

基本的な考え方

当社は、下記基本方針に基づき、また「人に感謝、物に感謝」の企業理念のもと、経営の健全性・透明性を確保しつつ、当社を取り巻く環境の変化に迅速に対応し、社会貢献及び持続的成長を通じて、企業価値の向上を図ることにより、株主、顧客及び従業員の満足、並びに地域社会及び取引先等との共栄を目指すことがコーポレートガバナンスの基本と考えております。

<基本方針>

- (1)株主の権利・平等性の確保
- (2)株主以外のステークホルダーとの適切な協働
- (3)適切な情報開示による透明性の確保
- (4)経営と監督の分離による透明性の確保
- (5)株主との積極的対話

<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(抜粋)>

【補充原則4-1② 中期経営計画の実現に向けた最善の努力及び未達の場合の対応、次期計画への反映】

取締役会は、経営戦略及び経営計画が株主に対するコミットメントの一つであるとの認識に立ち、その実現に向けて最善の努力をし、当該計画が目標未達に終わった場合には、その原因や自社が行った対応の内容を十分に分析し、その分析を次期以降の計画に反映させることに取り組んでまいります。分析結果につきましては、必要性を勘案して、株主への開示を検討してまいります。

【補充原則4-2② 取締役会による自社のサステナビリティを巡る取組みについての基本的な方針の策定、経営戦略の配分や事業ポートフォリオ戦略の実行の監督】

当社は、サステナビリティについては、取締役会において基本的な方針を定めることは行わず、所管部門において最適と考える、補充原則3-1③に記載する取組みを行っております。

取締役会は、経営戦略と経営計画の承認、実施状況の確認を通じて、サステナビリティを巡る取組みについて実効的に監督を行ってまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

【原則1-4. 政策保有株式】

・政策保有株式に関する基本方針

当社は、取引関係の維持・発展によって得られる当社の利益等を総合的に勘案したうえで、その投資可否を判断した企業の株式を保有しております。

・検証の基本方針

当社は、政策保有株式について個別の保有適否を、取締役会にて年1回検証しております。

保有に伴う取引先企業との関係維持・事業上のメリット等を考慮し、保有意義の有無を判断して、保有の継続及び処分を決定いたします。

・議決権行使の基本方針

政策保有株式の議決権行使につきましては、その議案の内容を精査し、株主価値の向上に資するものか否か、また、当社との取引関係に支障をきたす内容でないか等を総合的に検討の上、賛否判断いたします。

【原則3-1. 情報開示の充実】

当社は、法令に基づく開示を適切に行うことに加え、当社の意思決定の透明性・公正性を確保し、実効的なコーポレート・ガバナンスを実現するとの観点から、以下の事項について情報発信を行っております。

(i)企業理念は創業者メッセージとしてウェブサイトにおいて開示しております

(<https://www.umenohana.co.jp/company/message.html>)。

経営戦略と経営計画については今後作成・開示してまいります。

(ii)コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針

当報告書の「1. 基本的な考え方」をご参照ください。

(iii)取締役及び監査等委員の報酬等の決定に関する方針と手続き

取締役(監査等委員を除く)の報酬の決定については、企業価値の持続的な向上を図るとともに、役位、職責及び在任年数等を考慮しながら適正な水準とすることを基本方針とし、他社水準及び従業員給与の水準をも考慮しながら総合的に勘案して決定するものとしております。取締役(監査等委員を除く)の報酬は、金銭による月例の固定報酬のみであり、固定報酬が個人別の報酬等の全部を占めるものとしております。個人別の報酬額につきましては、取締役会決議に基づき代表取締役社長がその具体的内容について委任を受けるものとし、代表取締役社長による権限行使が適切に行われるための措置として、代表取締役社長は株主総会において決議された報酬限度額の枠内にて作成した原案について監査等委員会に意見を求め、当該意見を勘案して適切に決定するものとしております。今後は業績に連動した株式報酬の導入を検討してまいります。

また、取締役(監査等委員)の報酬につきましては、当該報酬限度額の範囲内で、監査等委員会で協議の上、決定しております。

(iv)取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役候補の指名を行うに当たっての方針と手続き

取締役会は、「取締役選任方針」にそって、社外取締役を含めた取締役会での意見交換により、経営の遂行・監督責任を担うに相応しい人格、見識及び業務・専門職の経験などの当社が必要とするスキルを総合的に検討した後、監査等委員会の意見を踏まえ、取締役の選解任を審議し、株主総会に上程しております。

なお、取締役として求める資質や職務遂行能力を満たさない場合、不正の行為または法令もしくは定款に違反する重大な事実の疑義がある場合は、取締役会にて審議するものとします。

(v)取締役会が上記(iv)を踏まえて経営陣幹部の選解任と取締役候補の指名を行う際の、個々の選解任・指名についての説明
取締役会が選任した取締役候補者につきましては、株主総会招集通知の参考書類に個々の選任・指名についての説明を記載しております。

【補充原則3-1③ サステナビリティ】

当社は、サステナビリティについて以下の取組みを行っております。

1. 地球環境問題への配慮

- ・他社との共同配送によるエネルギー使用の低減
- ・太陽光発電の導入、LED照明への切替え、電力制御
- ・配送回数の減少及び配送資材をリサイクル可能なコンテナとドライアイスから高性能保冷剤への変更
- ・おからの商品化、残渣(ざんさ)の資源化
- ・プラスチックの利用削減(紙ストロー及び木製スプーンの使用)、廃油の再生利用、印刷物削減による資源の保護

2. 人権の尊重

- ・女性管理職の登用、外国人労働者の積極雇用による、ジェンダー・国籍差別の廃止

3. 従業員の健康・労働環境への配慮や公正・適切な処遇

- ・DX、作業の見直しによる労働環境改善

4. 取引先との公正・適正な取引

- ・下請法、不正競争防止法等の関係法令の遵守

5. 自然災害等への危機管理

- ・セントラルキッチン分散化による事業継続

人的資本への投資については、経営戦略・経営課題に応じた適切な配分を行っており、所属部門・子会社ごとの人員数を有価証券報告書にて開示しております。知的財産への投資については、生産性向上・顧客接点の増加を図るべく基幹業務システムなど業務システム全体の刷新を検討しております。

【原則5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】

当社の IR 活動においては、ポジティブまたはネガティブに関わらず、タイムリーに透明性、正確性、一貫性のある情報を株主に提供することを基本姿勢としております。

当社では、代表取締役社長を中心として、経営計画室が担当部門となり、この基本姿勢に基づく IR 活動を推進しております。IR 活動に必要な情報は、各事業部門、管理部門から情報を収集し取りまとめております。また、株主からの対話(面談)の申込みがあった場合、合理的な範囲内で真摯に対応し、対話を通じて株主から得られた要望等の情報の共有を図ってまいります。

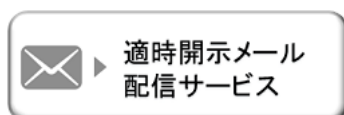
【IR活動の内容】

- ・定時株主総会 年 1 回
- ・決算発表 年 2 回
- ・株主様限定公開試食会、工場見学会 年 6 回程度(変動)
- ・当社ウェブサイトを通じた情報発信 随時

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.

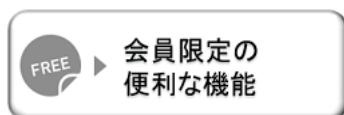
ブリッジレポート(梅の花:7604)及びブリッジサロン(IR セミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

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。

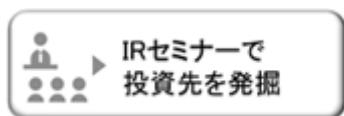
>> [ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

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](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

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](#)