



2025年6月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

2024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. 2025年6月期第1四半期の連結業績(2024年7月1日~2024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	%
2025年6月期第1四半期	2,361	5.7	△174	—	△140	—	△144	—
2024年6月期第1四半期	2,234	102.0	△134	—	△135	—	△142	—

(注) 包括利益 2025年6月期第1四半期 △147百万円(—%) 2024年6月期第1四半期 △143百万円(—%)

	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
2025年6月期第1四半期	△5.34	—
2024年6月期第1四半期	△6.35	—

(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	%
2025年6月期第1四半期	2,309	305	13.1
2024年6月期	2,383	327	13.6

(参考) 自己資本 2025年6月期第1四半期 301百万円 2024年6月期 323百万円

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
2024年6月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2025年6月期	—	—	—	—	—
2025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. 2025年6月期の連結業績予想(2024年7月1日~2025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	10,837	16.2	159	—	171	—	133	—	4.91

(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 : 有
 - 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）	2025年6月期1Q	28,172,949株	2024年6月期	27,062,105株
② 期末自己株式数	2025年6月期1Q	4,700株	2024年6月期	4,700株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2025年6月期1Q	27,125,467株	2024年6月期1Q	22,534,275株

※ 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)	9
(収益認識関係)	10
(重要な後発事象)	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（2024年7月1日～2024年9月30日）における我が国経済は、個人消費の回復やインバウンド需要の増加等もあり景気は緩やかに回復しつつありますが、ロシア・ウクライナ情勢の長期化に伴う原材料価格やエネルギー価格の高騰、急激な円安進行による物価高など依然として先行き不透明な状況が続いております。

当社を取り巻く経営環境は、新型コロナウイルス感染症における行動制限の撤廃にともない、経済・社会活動の正常化による人流の回復や個人消費の持ち直しとインバウンド需要の増大等が下支えとなり、外食事業においては需要の高まりが見られました。

一方で、少子高齢化に伴う労働人口の減少、原材料価格やエネルギー価格の高騰、急激な円安進行による物価高が外食事業のコストを押し上げる要因になっていることなど不透明な状況が続いております。

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とお客様満足の両立を目的として、2023年9月に下田の漁業者から、漁獲、魚種、相場に関わらず全量買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ており、お客様から大変なご好評をいただいております。SANKO船団は、2024年9月末日時点で自社船を含めて計5隻（月間漁獲高目標値3.5トン）となっており、今後もこの取り組みの輪を広げ、漁業者とお客様がともに幸せになる取り組みを進めてまいります。

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業態として2024年8月に漁獲～加工～流通～販売までを自社で一貫して行う当社が誇るグループシナジーを最大限に活用したまぐろ専門店「マグロ＊リスpekt」（埼玉県さいたま市）を出店いたしました。「マグロ＊リスpekt」は、抜群の品質で提供するまぐろの刺身はもちろんのこと、まぐろの希少部位を焼いて味わう“まぐろ焼肉”が看板メニューです。2024年9月に「健康的で美味しい食と出会う」をコンセプトに、自社船や提携船団からその日のうちに直送する朝獲れの新鮮な魚と、産地直送の野菜をふんだんに使用したメニューを、昼は定食、夜は酒の進む肴や土鍋の炊き込みご飯を提供する「魚と野菜と土鍋ごはん 吉今」（東京都新宿区）を新規出店いたしました。

水産流通カテゴリーに属するグループ会社の状況は、豊洲市場の大卸である総合食品株式会社については、当社グループ傘下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、売上高が回復傾向にあります。浜松市場の仲卸である株式会社SANKO海商については、「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、「マグロ餃子」「マグロメンチ」「マグロコロッケ」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、開発商品の販路チャンネルを強化するべくECサイト等での販売を開始いたしました。今後も事業施策を転換し、マグロを中心とする水産加工業を軸足とする事業へと進めてまいります。

さらに、当社は2024年7月に千葉県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）と資本業務提携契約を締結いたしました。この資本業務提携により、当社グループの沼津・下田・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所飲食店・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・流通部の強化が進みました。

なお、前連結会計年度において、水産卸売業で扱う輸出取引は福島第一原発のALPS処理水問題により大きな影響を受けたことから、今後は北米や欧州など輸出の仕向地を拡げることで地政学リスクを考慮しつつ、さらなる輸出取引の拡大を行ってまいります。

飲食事業においては、業績回復が著しい「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。2024年10月には累計15店舗目となる「アカマル屋」小岩店（東京都江戸川）を新規出店しました。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」（現在5店舗）では、まぐろの解体ショーを定期的の実施しているほか、SANKO船団の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。

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。

2023年12月より大型商業施設内フードコート等で飲食店9店舗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。SANKO船団や産地市場を最大活用し低利用魚や未利用魚の価値を最大化した新メニューは、3D瞬間凍結機ほか最新加工設備を駆使した沼津加工によって、鮮度を維持したまま店舗の作業効率を大幅に改善いたしました。名古屋名物の「ひつまぶし」スタイルでさまざまな海鮮を楽しむ「まぶし丼」や鮮度抜群の魚介類を使用した海鮮丼、SANKO海商が素材選びからこだわり製品開発をしてマグロの旨みを余すことなく生かした「マグロメンチ」など、多彩なメニューを取り揃えお客様満足度を追求してまいります。

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。

運営受託部門においては、これまでの産地との取り組みにより産地活性化を推進してきたノウハウを活用するため、食のマーケティング企画・運営、各種プロモーションの企画・運営、飲食・物販業を行う株式会社アップクオリティと協働し、日本の1次産業を発信する場として、全国各地の産地直送食材を使用したメニューを提供するテラスレストラン「新宿三丁目テラス」（東京都新宿区）を2024年9月に新規出店いたしました。

こうした取り組みの結果、飲食事業部門として、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黒字転換を果たしました。

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」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と認識しております。

出退店につきましては、2024年9月に「新宿三丁目テラス」を新規出店いたしました。また、新業態として2024年8月に「網焼きアカマル屋」をまぐろ焼肉・まぐろ専門店「マグロ*リスペクト」へ、2024年9月に「みこう」を「魚と野菜と土鍋ごはん 吉今」として再出店（業態変更）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56店舗（うち運営受託店12店舗）、フランチャイズ店（運営委託店舗含む）は海外（香港）2店舗、国内2店舗で計4店舗となりました。

また、当社は、急激な経済成長を続けるベトナムにおいて、ハイエンド顧客のニーズにマッチする日本食レストランを運営するために、ベトナム現地法人であるHOANG SON INVESTMENT AND CONSULTANCY LIMITED COMPANYと2024年5月に合弁会社（AKIKO SERVICE AND TRADING JOINT STOCK COMPANY）を設立し、2025年春の新規出店にむけて準備を進めております。

さらに当社は、急激に進行する円安を背景として、国外の成長市場に対して我が国が誇る水産資源等を積極的に輸出するために、株式会社ガリュウトレーディングと合弁契約を締結し、2023年12月に新会社である株式会社SANKO INTERNATIONALを設立いたしました。同社では、少子高齢化により我が国の労働人口は構造上不足する状況であることから、海外の優秀な人材にスポットをあて人手不足に困窮する企業（当社グループを含む）への紹介事業を開始いたします。なお、当社グループにおいて、2024年7月に、人手不足を解消し企業として更なる成長を遂げるため技能実習生及び特定技能外国人材の受け入れを開始いたしました。

以上により、売上高は23億61百万円（前年同期比5.7%増加）となり、営業損失は、新規出店コスト、業態転換コスト、SANKO船団の形成コスト、承継した東海エリアのモデルチェンジコスト及び他事業転換コストが先行して発生している影響で、1億74百万円（前年同期は営業損失1億34百万円）となりました。また、経常損失は1億40百万円（前年同期は経常損失1億35百万円）、親会社株主に帰属する四半期純損失は1億44百万円（前年同期は親会社株主に帰属する四半期純損失1億42百万円）となりました。

なお、当社は、経費の徹底的見直しを行うことで、これら先行投資による経費増加のインパクトを縮減してまいります。

（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74百万円減少し23億9百万円となりました。この主な要因は、現金及び預金1億20百万円減少、原材料及び貯蔵品25百万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52百万円減少し20億3百万円となりました。この主な要因は、買掛金42百万円増加及び新株予約権付社債の転換により転換社債型新株予約権付社債が85百万円減少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22百万円減少し3億5百万円となりました。この主な要因は、親会社株主に帰属する四半期純損失1億44百万円、第2回無担保転換社債型新株予約権付社債の株式転換請求及び第6回新株予約権行使により株主資本が1億25百万円増加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

2025年6月期の連結業績予想につきましては、2024年8月13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 (2024年6月30日)	当第1四半期連結会計期間 (2024年9月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	454	334
売掛金	410	429
商品	118	85
原材料及び貯蔵品	43	68
その他	114	143
貸倒引当金	△5	△5
流動資産合計	1,135	1,055
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	400	398
その他(純額)	162	177
有形固定資産合計	563	575
無形固定資産		
のれん	28	26
その他	17	17
無形固定資産合計	46	43
投資その他の資産		
差入保証金	603	599
その他	34	34
貸倒引当金	△0	△0
投資その他の資産合計	638	633
固定資産合計	1,247	1,253
資産合計	2,383	2,309
負債の部		
流動負債		
買掛金	401	444
1年内返済予定の長期借入金	40	47
1年内償還予定の転換社債型新株予約権付社債	85	-
未払金	186	244
未払費用	242	183
賞与引当金	3	17
その他	221	165
流動負債合計	1,180	1,101
固定負債		
長期借入金	303	335
退職給付に係る負債	92	94
資産除去債務	173	173
その他	305	298
固定負債合計	874	901
負債合計	2,055	2,003

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2024年6月30日)	当第1四半期連結会計期間 (2024年9月30日)
純資産の部		
株主資本		
資本金	10	72
資本剰余金	1,086	492
利益剰余金	△782	△270
自己株式	△0	△0
株主資本合計	313	294
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	9	8
その他の包括利益累計額合計	10	7
新株予約権	0	0
非支配株主持分	2	2
純資産合計	327	305
負債純資産合計	2,383	2,309

(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2023年7月1日 至2023年9月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自2024年7月1日 至2024年9月30日)
売上高	2,234	2,361
売上原価	1,578	1,570
売上総利益	655	790
販売費及び一般管理費	790	964
営業損失(△)	△134	△174
営業外収益		
受取利息	0	0
受取配当金	0	0
貸倒引当金戻入額	0	0
受取手数料	0	0
補助金収入	-	32
持分法による投資利益	-	0
その他	1	3
営業外収益合計	1	36
営業外費用		
支払利息	1	1
株式交付費	1	1
その他	0	0
営業外費用合計	2	2
経常損失(△)	△135	△140
特別損失		
固定資産除却損	0	-
減損損失	4	-
特別損失合計	4	-
税金等調整前四半期純損失(△)	△139	△140
法人税等	3	4
四半期純損失(△)	△142	△145
非支配株主に帰属する四半期純損失(△)	-	△0
親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	△142	△144

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 2023年7月1日 至 2023年9月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2024年7月1日 至 2024年9月30日)
四半期純損失(△)	△142	△145
その他の包括利益		
退職給付に係る調整額	△0	△1
持分法適用会社に対する持分相当額	-	△1
その他の包括利益合計	△0	△2
四半期包括利益	△143	△147
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	△143	△147
非支配株主に係る四半期包括利益	-	△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)

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。

(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 2024年7月1日 至 2024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)

(「法人税、住民税及び事業税等に関する会計基準」等の適用)

「法人税、住民税及び事業税等に関する会計基準」(企業会計基準第27号 2022年10月28日)、「包括利益の表示に関する会計基準」(企業会計基準第25号 2022年10月28日)及び「税効果会計に係る会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第28号 2022年10月28日)を当第1四半期連結会計期間の期首から適用しております。なお、当該会計方針の変更による四半期連結財務諸表への影響はありません。

(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 2023年7月1日 至 2023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 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。

(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 2023年7月1日 至 2023年9月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2024年7月1日 至 2024年9月30日)
減価償却費	13百万円	20百万円
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 2023年7月1日 至 2023年9月30日)

(単位:百万円)

店舗売上高	746
6次産業化 ※	1,374
その他売上高	113
顧客との契約から生じる収益	2,234
その他の収益	—
外部顧客への売上高	2,234

当第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。

(重要な後発事象)

(新株予約権の行使による増資)

当第1四半期連結会計期間末の翌日以降、第6回新株予約権(行使価額修正条項付)の一部の権利行使が行われました。当該新株予約権の行使により発行した株式の概要は下記のとおりであります。

① 行使された新株予約権の個数	3,500個
② 増加した資本金の額	20百万円
③ 増加した資本準備金の額	20百万円
④ 増加した株式の種類及び株式数	普通株式 350,000株

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7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3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1億40百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失1億44百万円を計上し、当第1四半期連結会計期間末の純資産額は3億5百万円となりました。

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が存在しておりますが、当第1四半期連結会計期間末の財務状況及び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。加えて、以下に記載のとおり、当該事象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事業ポートフォリオ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す。

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、昨年には提携する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全量買取りする取り組みを開始いたしました。

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、新業態として2024年8月に「網焼きアカマル屋」をまぐろ焼肉・まぐろ専門店「マグロ＊リスペクト」へ、2024年9月に「みこう」を「魚と野菜と土鍋ごはん 吉今」として再出店（業態変更）し、同月に国産食材のテラスレストラン「新宿三丁目テラス」（東京都新宿区）を新規出店いたしました。両店舗は、SANKO船団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仕入力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）と共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、高効率、ライセンス等）

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」は鮮魚店併設型の大衆酒場であり、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まぐろ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。なお、大型商業施設内フードコート等で飲食店9店舗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するべく全店モデルチェンジとリニューアルをいたしました。マグロー筋40年のSANKO海商の目利きが仕入れ、職人が加工するマグロや鮮魚をメインにした丼や、自社船を含むSANKO船団が

漁獲する魚と豊洲の大卸・総合食品の仕入力を最大活用した海鮮をふんだんに活用したメニューを提供しております。

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。「東京チカラめし」につきましては、今後もアジア地域でのライセンス契約獲得に取り組んでまいります。

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4月に第6回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行を行い、2024年9月に行使請求が開始された第6回新株予約権の行使により40百万円を調達いたしました。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。