

# 2026年10月期 第1四半期 決算説明資料

2026年3月13日



証券コード：3038

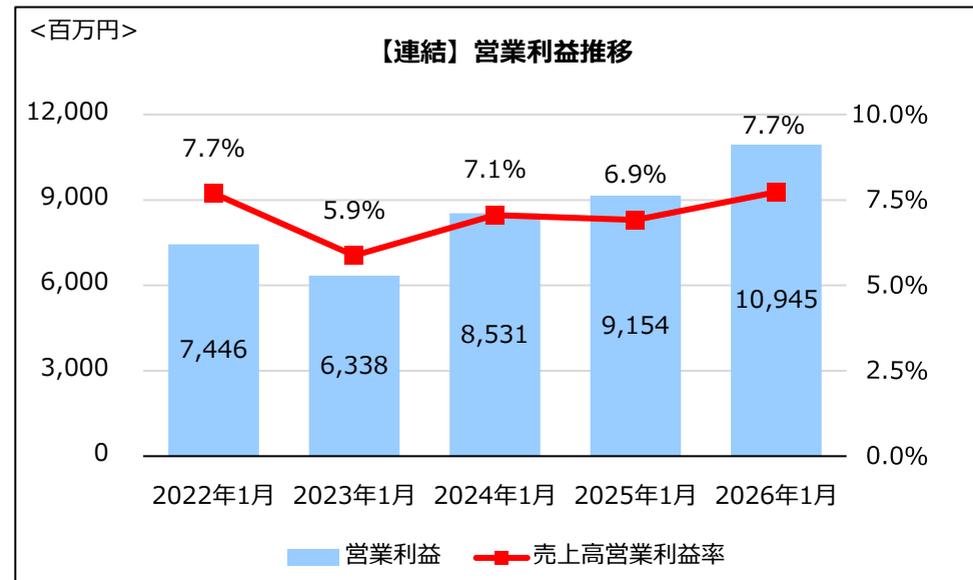
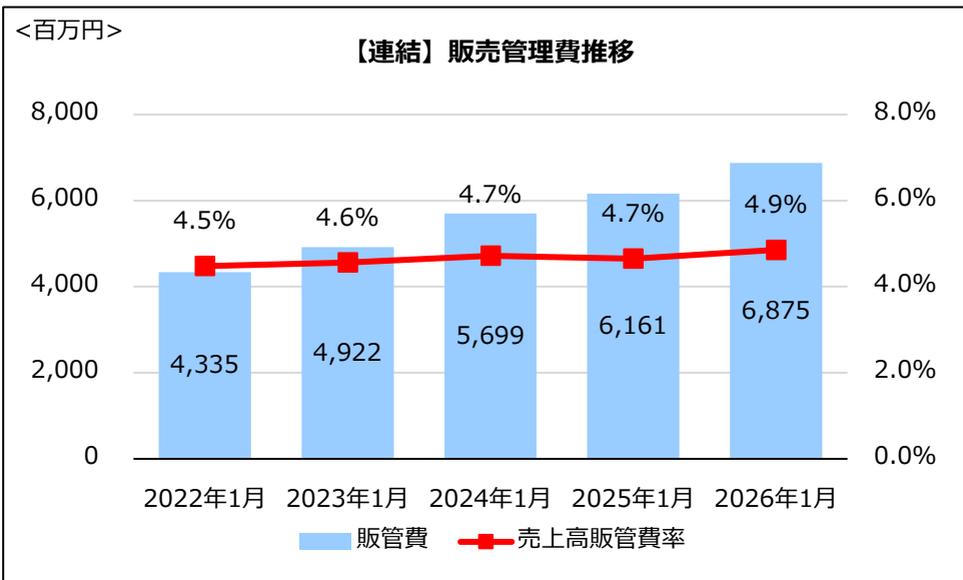
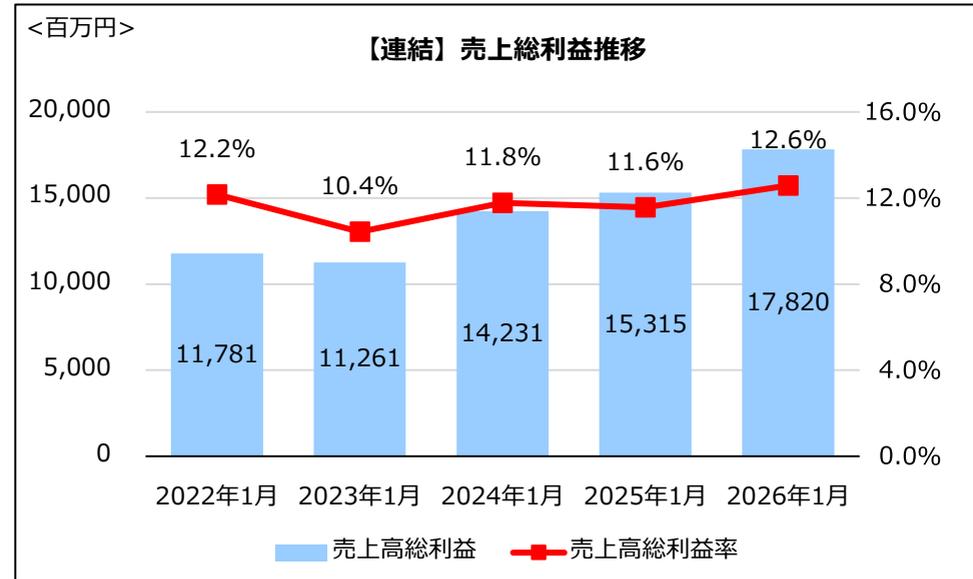
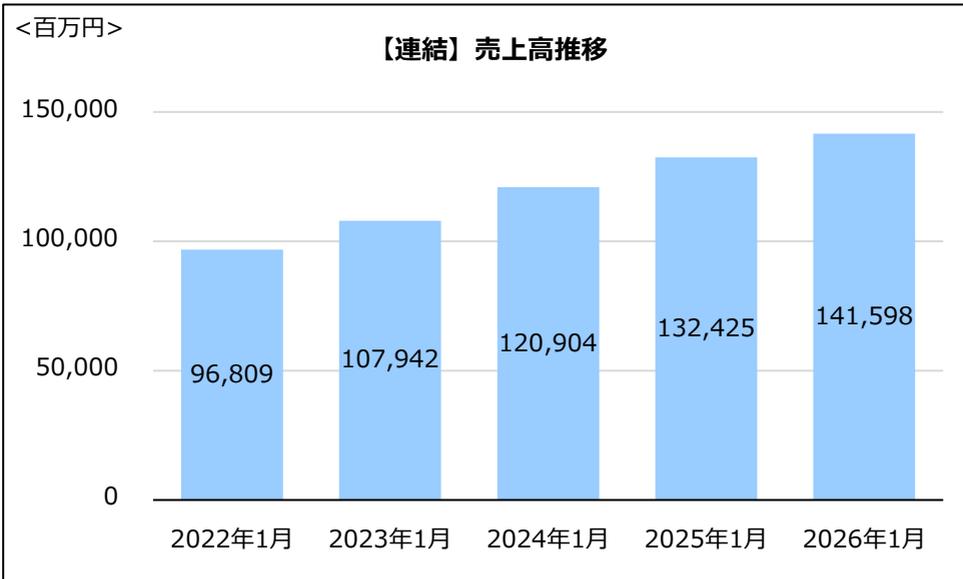
●連結業績及びハイライト（累計）	2
●業務スーパー事業	5
●業務スーパー契約概要	6
●業務スーパー店舗数推移	7
●業務スーパー出荷実績（前年比）推移	8
●当社の強み“商品力”	9
●外食・中食事業	10
●エコ再生エネルギー事業	14
●株主還元策	15
●連結業績予想	16

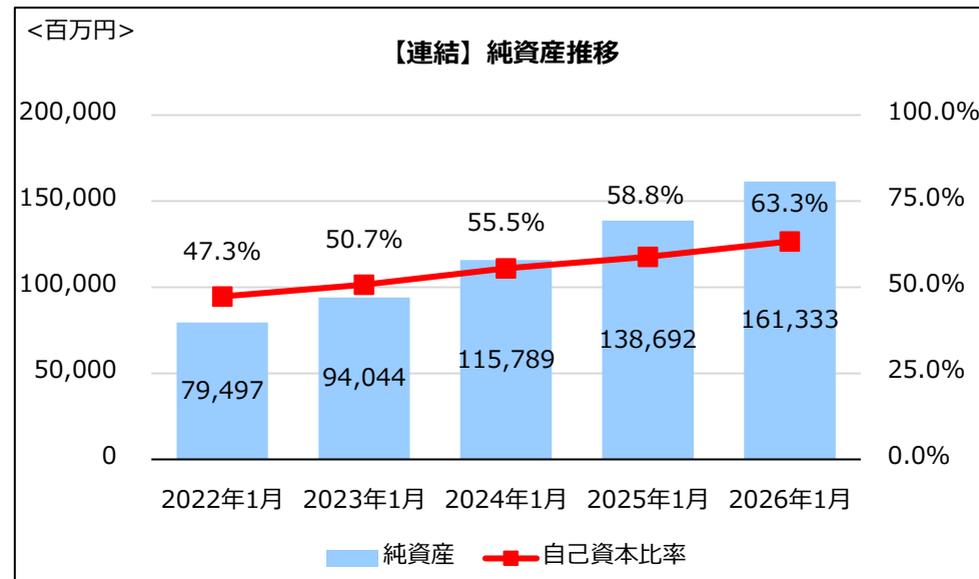
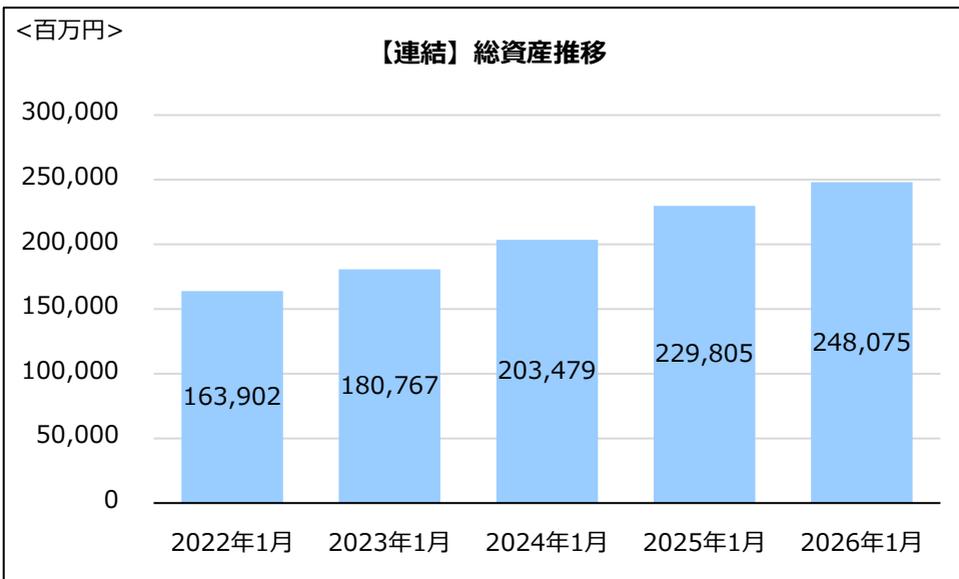
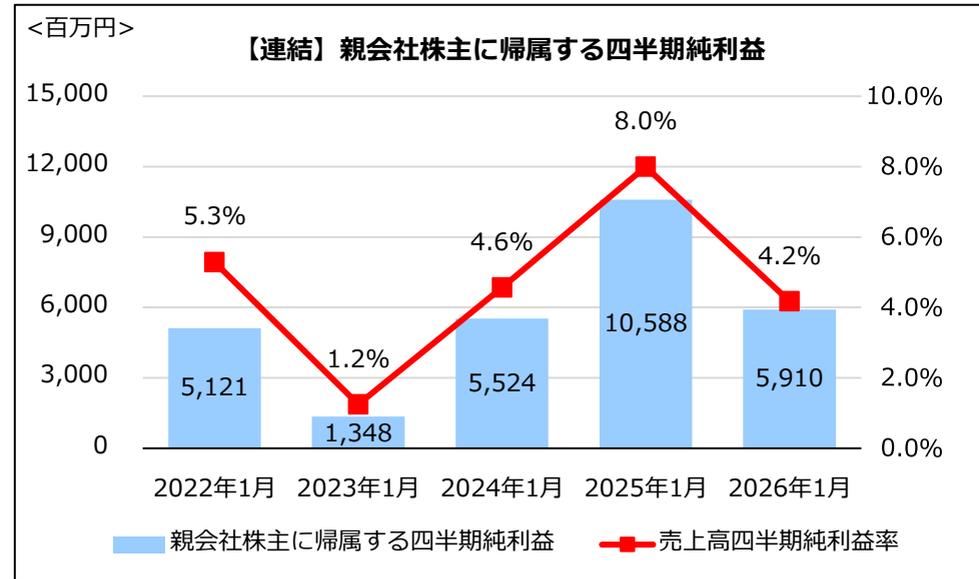
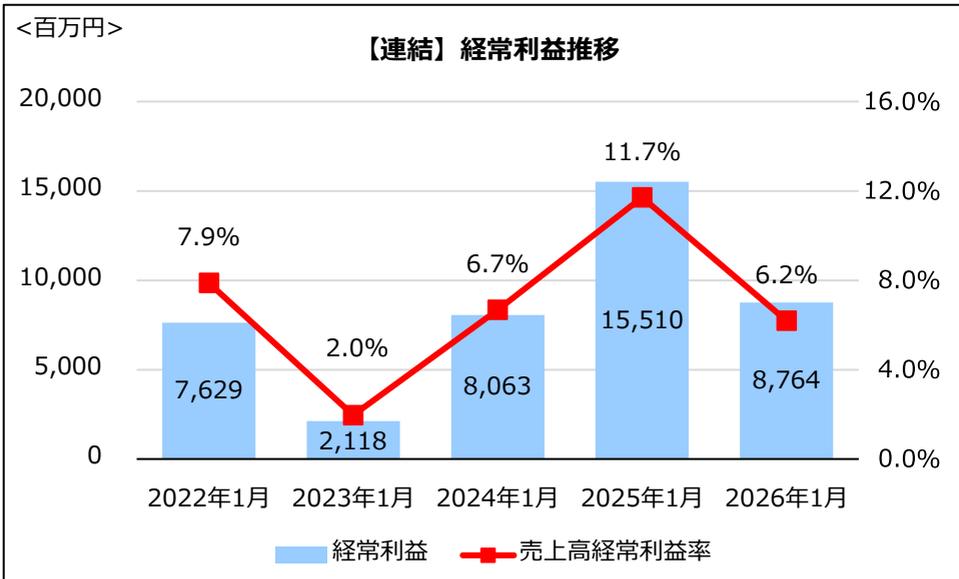
（単位：百万円）

	FY25 11月～1月	FY26 11月～1月	増減率	FY26予想	計画比
売上高	132,425	141,598	+6.9%	566,500	<b>25.0%</b>
売上総利益 (売上高総利益率)	15,315 (11.6%)	17,820 (12.6%)	+16.4%	—	—
販売費及び一般管理費 (売上高販管費率)	6,161 (4.7%)	6,875 (4.9%)	+11.6%	—	—
営業利益 (売上高営業利益率)	9,154 (6.9%)	10,945 (7.7%)	+19.6%	43,000	<b>25.5%</b>
経常利益 (売上高経常利益率)	15,510 (11.7%)	8,764 (6.2%)	-43.5%	43,700	<b>20.1%</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (売上高四半期純利益率)	10,588 (8.0%)	5,910 (4.2%)	-44.2%	29,500	<b>20.0%</b>

## 【業績ハイライト解説】

- **売上高** : 新規出店と既存店への商品出荷が好調に推移したことにより、前年比91.73億円、6.9%の増加
- **売上総利益** : 調達コストの上昇に対して、価格転嫁や調達先の最適化が功を奏し、同25.04億円、16.4%の増加
- **販管費** : 業務スーパーの売上高増加に伴う運賃や、賃上げに伴う人件費、家賃等の増加により、同7.14億円、11.6%の増加
- **営業利益** : 上記の結果、同17.90億円、19.6%の増加
- **経常利益** : 1月末に円高に振れたことで、為替予約による評価損が計上されたことにより、同67.45億円、43.5%の減少
- **親会社株主に帰属する四半期純利益** : 上記の結果、同46.78億円、44.2%の減少



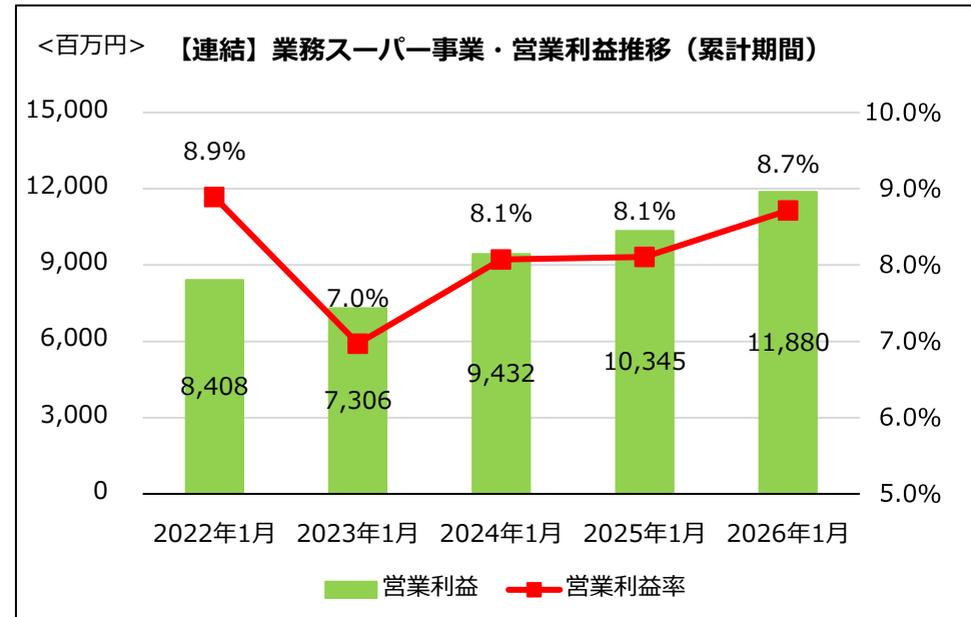
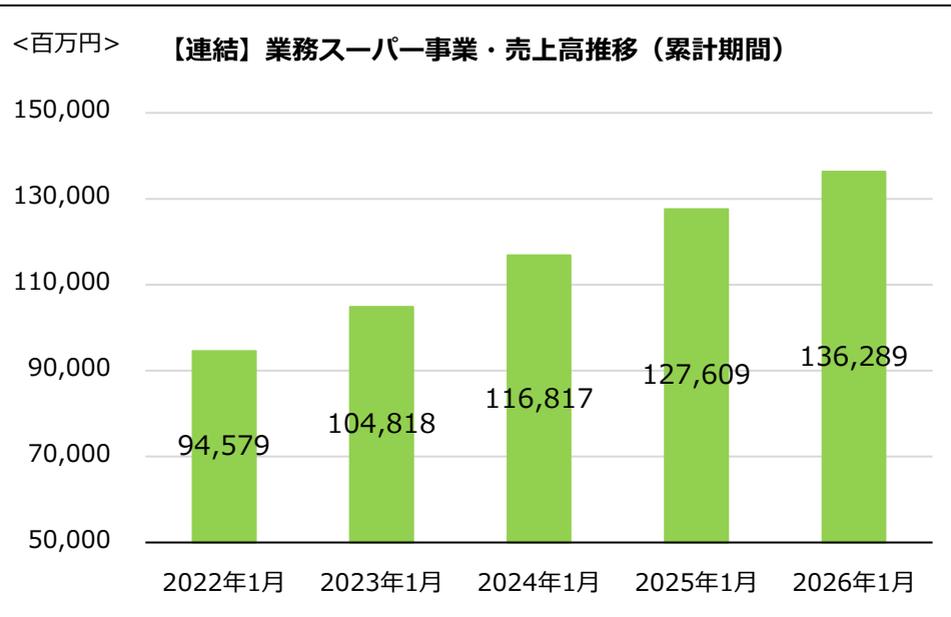


当社の主力事業です。業務スーパーFC本部としての加盟店への卸売やロイヤリティなどの他、自社グループ工場の損益もこのセグメントに分類されます。

- 全国に1,126店舗展開（2026年1月末現在）
- 既存店好調により、売上高は計画を超えて着地
- 依然として高い節約志向が売上高の増加に寄与



横浜いずみ店内観



業務スーパーは直営4店舗をのぞき、フランチャイズで運営しております。

当社のFC契約形態には、直轄エリア（※1）内に出店いただく際に締結するFC契約と、地方エリア（※2）内において業務スーパーのチェーン化を許諾するエリアライセンス契約があります。また、兵庫県・大阪府・神奈川県において直営で4店舗運営しております。

※1. 直轄エリア：北海道直轄：北海道

関東直轄：東京都、千葉県、神奈川県、埼玉県

関西直轄：大阪府、京都府、兵庫県（淡路島を除く）、奈良県、和歌山県、滋賀県

九州直轄：福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県

※2. 地方エリア：上記直轄エリア以外の地域

## 契約概要・加盟条件 (2026年1月末現在)

	直轄エリア	地方エリア
契約社数	87社	14社
契約単位	1店舗単位で契約 どのオーナーでも出店可能	県単位で契約 エリアオーナーに独占権あり
加盟金 (消費税等別途)	200万円	当該エリアの人口×2円
保証金	1,000万円	当該エリアの人口×5円
ロイヤリティ	総仕入高の1%	対象商品の仕入高の1%
設備費	常温棚及び冷凍設備工事約3,600万円～ (上記は目安となり、物件により変動します) 別途：建築工事一式、POSレジ、その他準備金等	
配送料	原則本部負担	要相談

## 損益シミュレーション (標準的な業務スーパー)

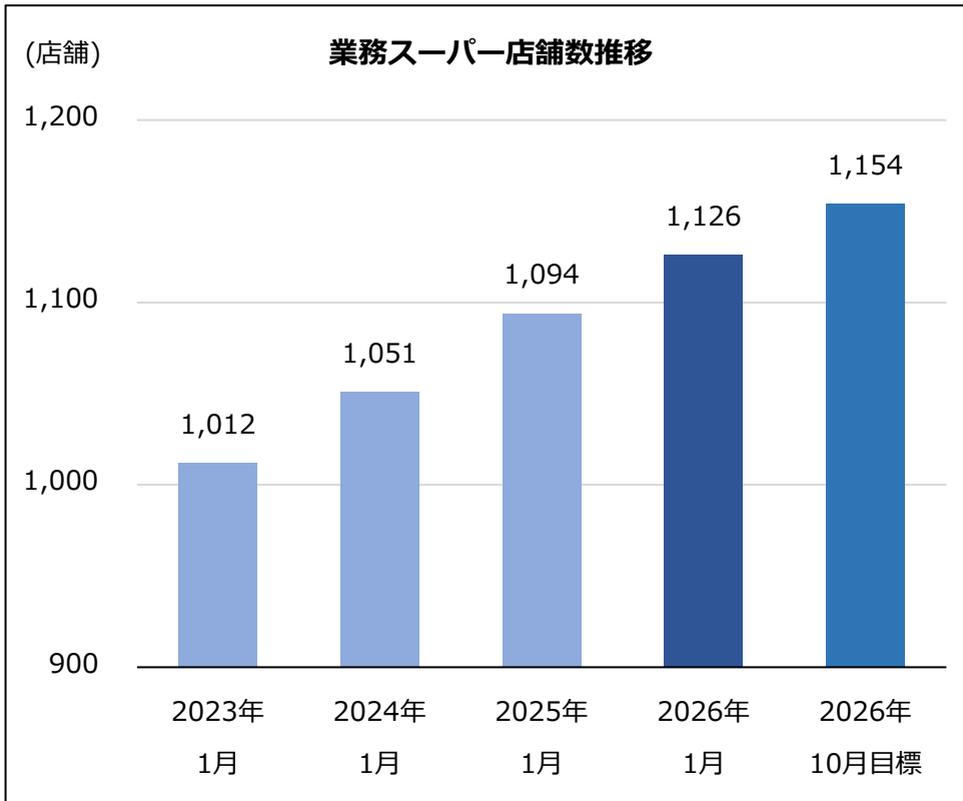
損益勘定	月額金額	構成比
売上高	52,000千円	100.0%
売上総利益	8,996千円	17.3%
販売管理費	7,770千円	14.9%
内(賃料)	1,400千円	2.7%
内(人件費)	3,016千円	5.8%
営業利益	1,226千円	2.4%

※生鮮など独自商品の取扱いによってシミュレーションより効率的に運営されている加盟店も多くあります。

1Q会計期間：出店8店舗、退店4店舗（純増4店舗）

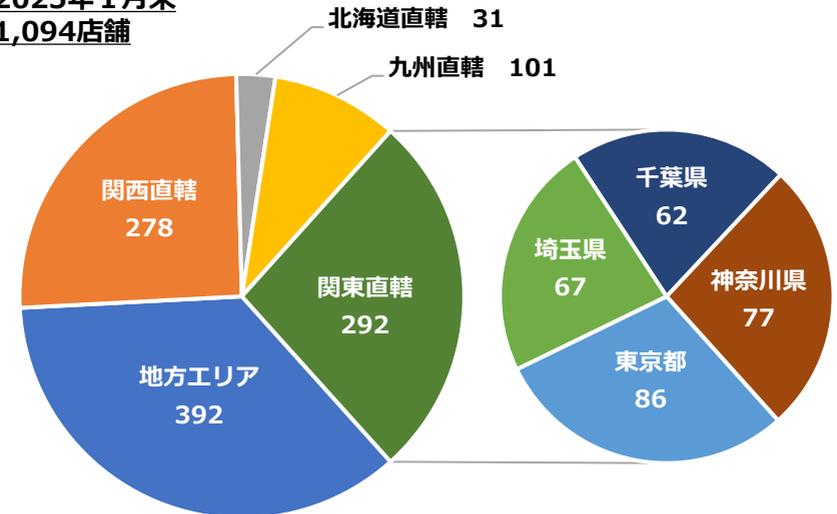
目標に対する進捗率：12.5%（目標：純増32店舗）

当会計期間においては、北海道から関西エリアでの出店が進む

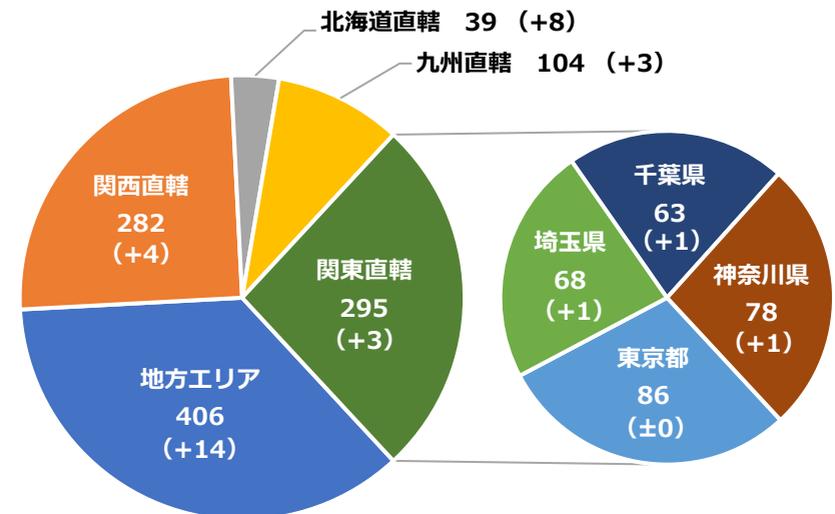


## 地域別の店舗数

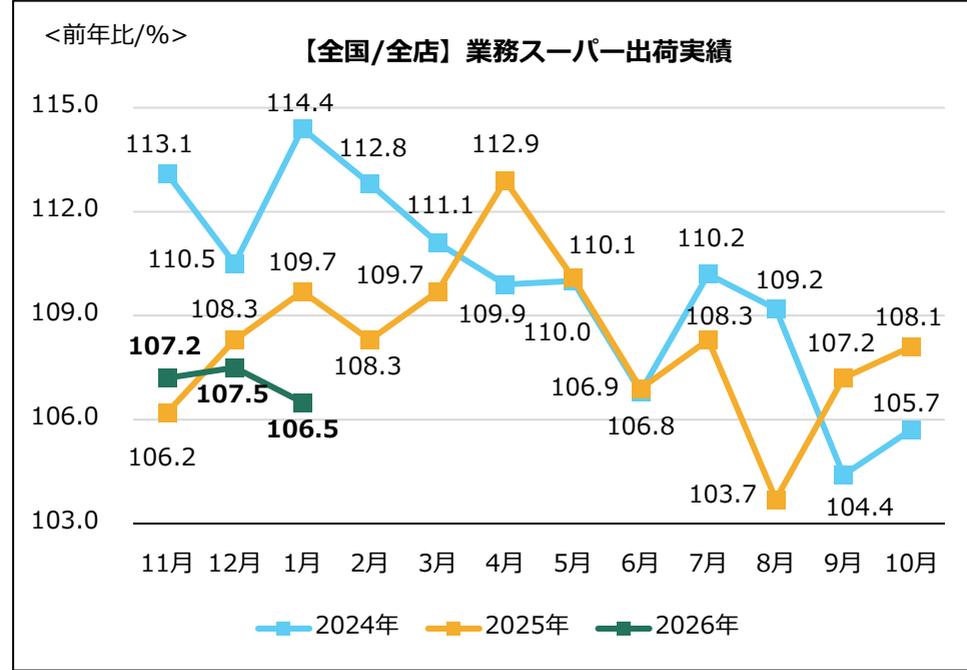
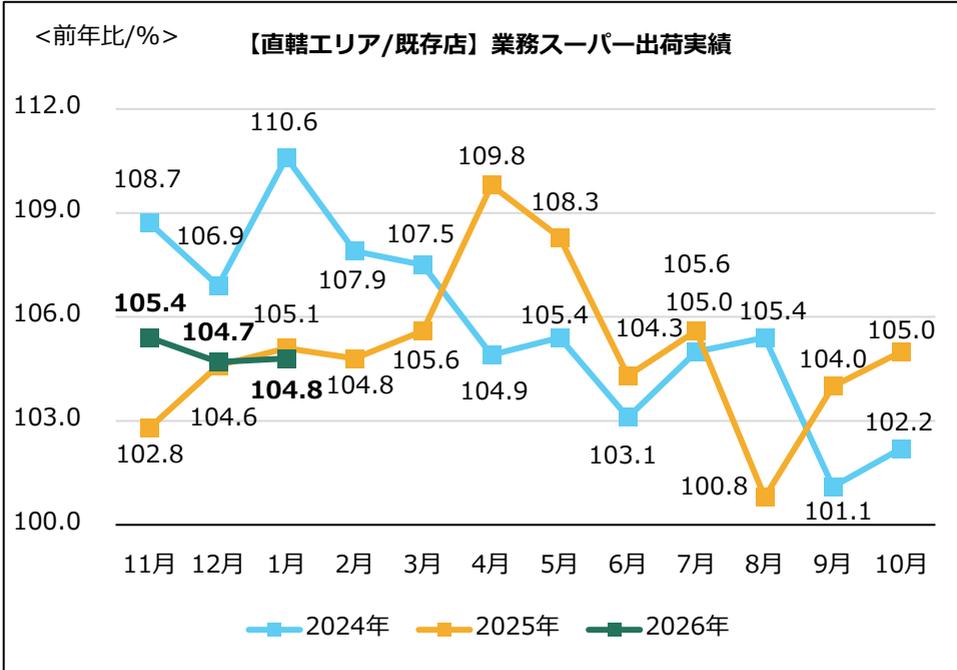
2025年1月末  
1,094店舗



2026年1月末  
1,126店舗 (+32店舗)



インフレが続く中で単価上昇を伴いながらも、当社の相対的な割安感が支持され、客数を維持しつつ既存店出荷実績はガイダンスを上振れて推移



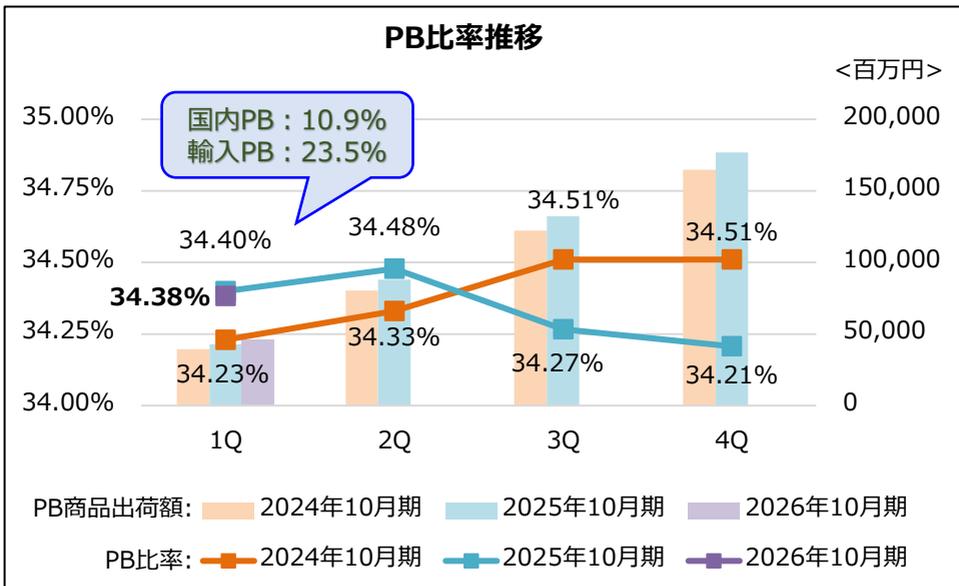
## 【業務スーパーへの出荷実績（前年比）：%】

第1四半期 直轄エリア既存店 出荷実績：105.0%

		2025年10月期															2026年10月期		
		11月	12月	1月	2月	3月	4月	上期	5月	6月	7月	8月	9月	10月	下期	通期	11月	12月	1月
直轄エリア	既存店	102.8	104.6	105.1	104.8	105.6	109.8	105.5	108.3	104.3	105.6	100.8	104.0	105.0	104.7	105.1	105.4	104.7	104.8
	全店	106.5	108.5	109.2	108.8	109.4	112.7	109.2	110.4	106.4	107.2	102.9	106.1	107.1	106.7	107.9	107.2	106.5	106.4
全国	全店	106.2	108.3	109.7	108.3	109.7	112.9	109.2	110.1	106.9	108.3	103.7	107.2	108.1	107.4	108.3	107.2	107.5	106.5

※全国は直轄エリア+地方エリア店舗への商品出荷実績となります。

## オリジナル商品の強化



## 国内グループ工場

- 2026年1月末現在、全国に自社グループ工場を27工場所有しております。
- 2025年4月にグループ化した上原食品工業では、鍋つゆやチキンカツ、ペットボトル調味料の関東方面における製造拠点として、ラインの導入・改修を行っております。

2024年4月に新工場が稼働した宮城製粉では、拡張したラインで新商品の開発に注力しています。



## ■ 自社PB商品 (一例)



ちゃんこ鍋つゆ (2倍濃縮)  
400g 85円



贅沢な濃厚抹茶テリーヌ  
1kg 591円



麻辣湯の素  
2人前 267円



麻辣藤椒香醬(マラー  
タンジャオシャンジャン)  
180g 321円



キャラメルチュロス ミニ  
250g 321円



骨付き鶏もも肉の参鶏湯  
600g 753円

※価格は税込です  
店舗や時期により商品の取扱いや価格が異なる場合があります

当社が主体となり直営またはFC本部として行っている外食・中食事業です。  
 ビュッフェレストラン「神戸クック・ワールドビュッフェ」や焼肉オーダーバイキングの「プレミアムカルビ」、惣菜店「馳走菜（ちそうな）」がこのセグメントに分類されます。

- 引き続き、原材料の仕入価格高騰への対応に努める
- 馳走菜では出店が進む
- プレミアムカルビ初のフランチャイズ店舗が3月2日にオープン



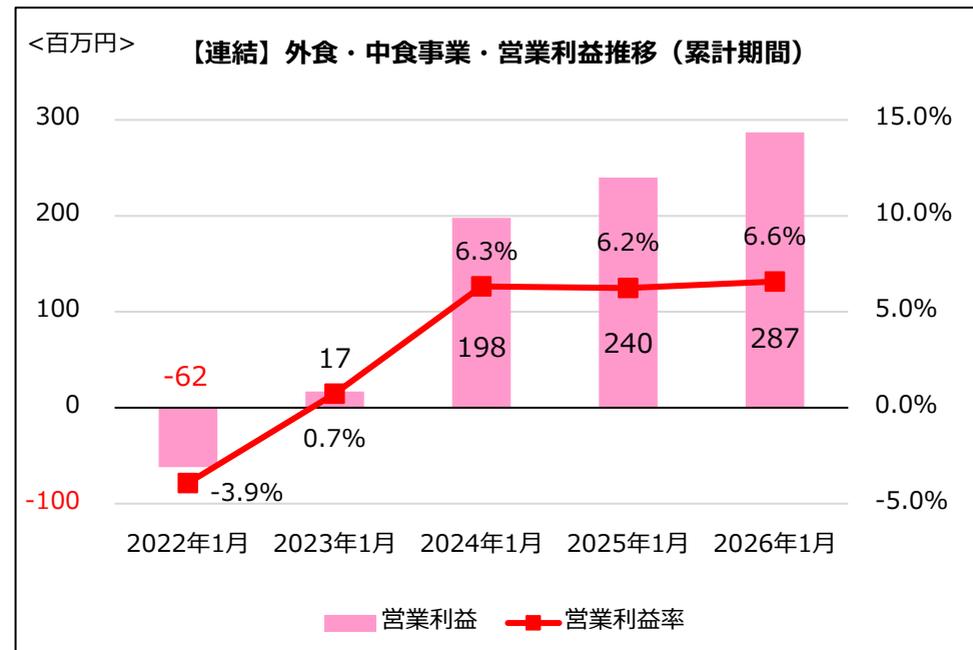
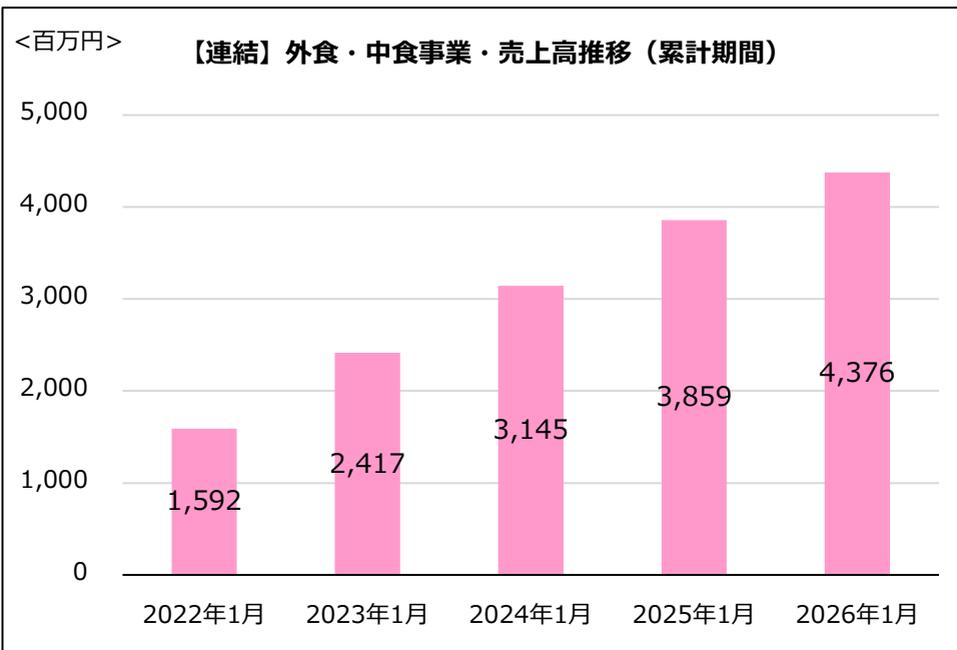
神戸クック・ワールドビュッフェ



プレミアムカルビ



馳走菜





## プレミアムカルビ

合計店舗数：22店舗（2026年1月末現在）

1Q会計期間：出退店なし



### 2026年第1四半期の総評

2026年10月期の取り組みとして、人件費率の低減および顧客満足度向上の効果があったドリンクバーを、多くの既存店舗に設置する予定です。また、2026年3月2日に、フランチャイズ加盟店1号店として、栃木県宇都宮市にプレミアムカルビ宇都宮駅東店がオープンし、4月には、神戸市西区に関西初の店舗をオープンする予定です。同店舗の出店を皮切りに、フランチャイズ店舗の出店および関西への出店を拡大してまいります。



省人化の取り組みとしてドリンクバーを設置



12月～2月の季節のデザート

## 馳走菜

合計店舗数：150店舗（2026年1月末現在）

1Q会計期間：出店2店舗、退店1店舗（純増1店舗）



### 好調の背景

原材料の価格高騰が続く中で、メニューの改廃や調理オペレーションの効率化などに取り組み、価格優位性を維持しております。加えて、業務スーパーの集客力向上というシナジー効果が大きいいため、加盟店の出店意欲も依然として高い状態です。

また、店内調理による出来立て感や、ボリューム感が引き続きお客様に支持されております。

業務スーパーの出店に伴って店舗数を拡大しつつ、特にデザート類など、ラインナップを引き続き広げています。今後も、お客様にとってより魅力的で満足いただける商品開発・売り場づくりに努めてまいります。



※店舗や時期によって取扱いメニューや価格が異なる場合があります。

7 エネルギーをみんなに  
そしてクリーンに



再生可能エネルギーを活用し、環境に配慮した安全・安心なエネルギーの供給をしています。太陽光発電所及び木質バイオマス発電所を運営しています。

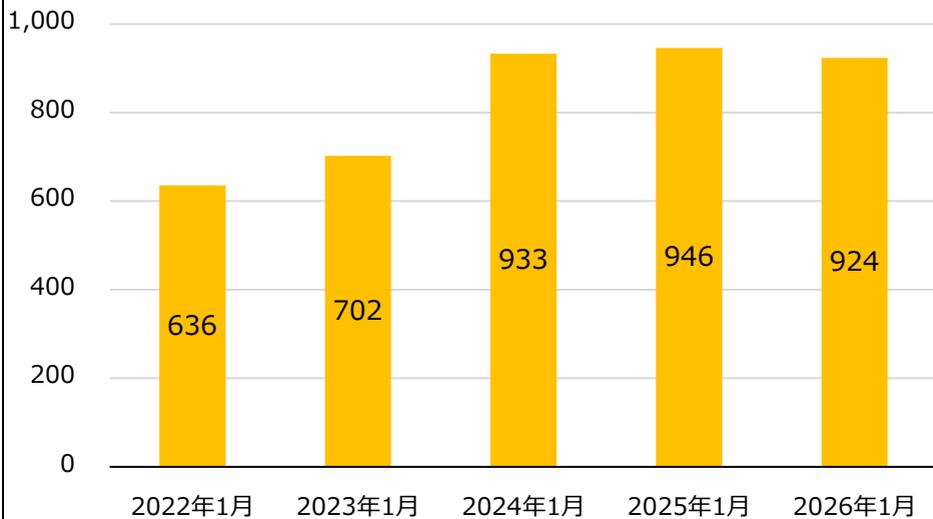
太陽光発電所： 19カ所 (81.0MW)  
木質バイオマス発電所： 1カ所 (6.2MW)

太陽光発電では、積雪や天候不順による日射量低減の影響を受けるも設備の償却が進み、増益となる

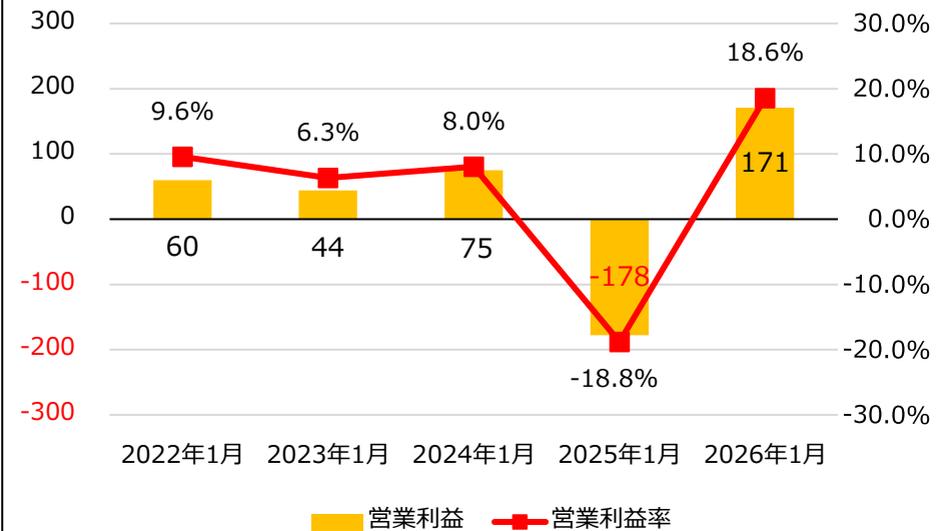


【写真】行方太陽光発電所

<百万円> 【連結】エコ再生エネルギー事業・売上高推移 (累計期間)



<百万円> 【連結】エコ再生エネルギー事業・営業利益推移 (累計期間)

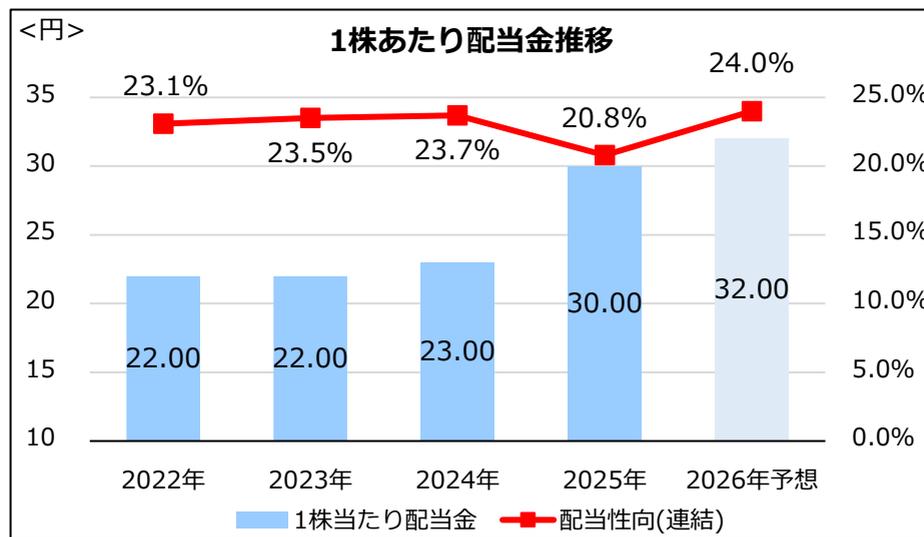


配当金推移

当社は株主様に対する利益還元を重要な経営課題の一つとして認識しております。事業拡大のための資金を確保しつつ、経営成績に応じた利益配分を行うことを基本方針としております。

2025年10月期は例年通り年1回の期末配当で、連結業績予想を上方修正したことに伴い、1株当たり26円から4円増配し、30円といたしました。

なお、2026年10月期の配当は2円の増配を見込み、32円を予定しております。



株主優待制度

当社は、株主様の日頃のご支援に感謝するとともに、多くの皆様に当社事業へのご理解を深めていただくことを目的に、株主優待を実施しております。この度、株主様の利便性を高めるとともに、株主様により一層ご満足いただけるサービスの提供を目的として、優待内容を変更させていただくことといたしました。毎年10月31日時点の株主名簿に記載または記録された株主様に、保有年数及び保有株式数に応じて「Gyomucaカード」を贈呈いたします。

保有株式数	優待の内容	
	継続保有年数 3年未満	継続保有年数 3年以上
100株以上1,000株未満	Gyomucaカード 1,000円	Gyomucaカード 3,000円
1,000株以上2,000株未満	Gyomucaカード 10,000円	Gyomucaカード 15,000円
2,000株以上	Gyomucaカード 15,000円	Gyomucaカード 20,000円



Gyomuca詳細はこちらから

<https://www.gyomusuper.jp/gyomuca/index.php>

※ご希望の株主様には、Gyomucaカードと引換えに額面相当のVJAギフトカードまたはP B商品詰め合わせをお送りします。

## 2026年10月期業績予想

(単位：百万円)

	1Q実績	2026年10月期予想	進捗率
売上高	141,598	566,500	25.0%
営業利益	10,945	43,000	25.5%
親会社に帰属する四半期純利益	5,910	29,500	20.0%

## 2026年10月期予想に対する業務スーパー事業ガイドライン

	2026年10月期目標	アクションプラン
出店目標	32店舗の純増	関東を中心とした店舗開発やリロケーションの促進 本部主導の物件情報収集の強化
既存店成長	102%以上	節約志向の消費者の取り込み SVによる店舗運営の指導強化で、売上向上を目指す
商品開発	PB比率の上昇	関連会社での商品開発及び外貨商品の開発への注力

- 本資料には、2026年3月13日現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれます。
- 経済環境の変動など不確定要因により実際の業績が記載の予想と異なる可能性がありますのでご了承ください。
- 本資料は株式の購入の勧誘・奨励を目的としたものではありません。

---

～本資料に関するお問い合わせ先～  
株式会社神戸物産  
経営企画部 IR・広報課  
TEL：079-458-0339