



2027年2月期 第2四半期（中間期）決算短信〔日本基準〕（連結）

2026年10月8日

上場会社名 ミニストップ株式会社

上場取引所 東

コード番号 9946

URL <https://www.ministop.co.jp/>

代表者（役職名）代表取締役社長

（氏名）堀田 昌嗣

問合せ先責任者（役職名）執行役員経営管理本部長

（氏名）本橋 直樹（TEL）043-212-6472

半期報告書提出予定日 2026年10月9日

配当支払開始予定日 2026年11月12日

決算補足説明資料作成の有無

：有

決算説明会開催の有無

：有（機関投資家・アナリスト向け）

（百万円未満切捨て）

1. 2027年2月期第2四半期（中間期）の連結業績（2026年3月1日～2026年8月31日）

（1）連結経営成績（累計）

（％表示は、対前年中間期増減率）

	営業総収入		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する中間純利益	
	百万円	％	百万円	％	百万円	％	百万円	％
2027年2月期中間期	51,073	4.8	△2,836	—	△2,611	—	△3,995	—
2026年2月期中間期	48,727	9.5	1,116	—	1,348	—	502	—

（注）包括利益 2027年2月期中間期 △3,982百万円（—％） 2026年2月期中間期 319百万円（—％）

	1株当たり 中間純利益	潜在株式調整後 1株当たり 中間純利益
	円 銭	円 銭
2027年2月期中間期	△137.73	—
2026年2月期中間期	17.32	17.32

（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	％
2027年2月期中間期	59,655	22,890	37.2
2026年2月期	69,013	27,163	38.3

（参考）自己資本 2027年2月期中間期 22,171百万円 2026年2月期 26,457百万円

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
2026年2月期	—	10.00	—	10.00	20.00
2027年2月期	—	10.00			
2027年2月期（予想）			—	10.00	20.00

（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. 2027年2月期の連結業績予想（2026年3月1日～2027年2月28日）

（％表示は、対前期増減率）

	営業総収入		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	97,000	5.7	△2,800	—	△2,300	—	△5,000	△172.37

（注）直近に公表されている業績予想からの修正の有無 ： 有

※ 注記事項

(1) 当中間期における連結範囲の重要な変更 : 無
新規 一社(社名) 、除外 一社(社名)

(2) 中間連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無

(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 : 無
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)	2027年2月期中間期	29,372,774株	2026年2月期	29,372,774株
② 期末自己株式数	2027年2月期中間期	365,114株	2026年2月期	364,892株
③ 期中平均株式数(中間期)	2027年2月期中間期	29,007,789株	2026年2月期中間期	29,008,259株

※ 第2四半期(中間期)決算短信は公認会計士又は監査法人のレビューの対象外です

※ 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、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想のご利用にあたっては、添付資料P. 7「1. 当中間決算に関する定性的情報(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. 当中間決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	7
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	7
2. 中間連結財務諸表及び主な注記	8
(1) 中間連結貸借対照表	8
(2) 中間連結損益計算書及び中間連結包括利益計算書	10
中間連結損益計算書	10
中間連結包括利益計算書	11
(3) 中間連結キャッシュ・フロー計算書	12
(4) 中間連結財務諸表に関する注記事項	14
(継続企業の前提に関する注記)	14
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	14
(セグメント情報等)	15
(収益認識関係)	16

1. 当中間決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

□連結業績

当中間連結会計期間の連結業績は、営業総収入が510億73百万円（前年同期比104.8%）、営業損失28億36百万円（前年同期実績 営業利益11億16百万円）、経常損失26億11百万円（前年同期実績 経常利益13億48百万円）、親会社株主に帰属する中間純損失39億95百万円（前年同期実績 親会社株主に帰属する中間純利益5億2百万円）となりました。

当中間連結会計期間における社会経済環境は、中東情勢の緊張が継続し、原油・原材料価格の上昇が懸念されるなど、不確実性の高い状況が続きました。国内では、実質賃金に改善の動きがみられ、個人消費にも持ち直しの動きが見られたものの、長期化する物価高を背景に消費者の生活防衛意識は根強く定着し、生活必需支出は抑制する一方、満足度の高い商品・サービスには選択的に支出する選別消費の傾向が一層強まりました。加えて、6月は梅雨前線等により不安定な天候となり、7月以降は好天・高温に伴う外出需要の高まりが見られた一方、地震や局地的な豪雨といった自然災害により、時期や地域によって人流や消費活動に影響が生じるなど、不透明な事業環境が続きました。

このような事業環境のなか、ミニストップ単体では、お客さまの消費行動に応じた品揃えの拡充、生活を応援する販売促進企画、高付加価値のコールドスイーツの販売拡大に取り組みました。また、不採算店舗の計画閉店や加盟店バックアップ制度の刷新など事業構造改革を着実な成果とともに進め、業績回復の基盤づくりに取り組みました。しかしながら、コンビニエンスストア商品の食事カテゴリーを中心に高単価商品の品揃えが遅れ、飲料などの関連購買減少と合わせ、売上は計画未達となりました。店内加工ファストフード商品では、ホットスナックの商品投入の遅れや、6月の天候不良によるコールドスイーツの伸び悩みが販売に影響しました。1店当たりの売上および売上総利益率が計画を下回ったことにより、ミニストップ単体は減益となり、連結業績に影響しました。

□2026年度政策進捗

当社グループは“私たちは、「おいしさ」と「便利さ」で、笑顔あふれる社会を実現します。”をミッションに、“食の安全・安心No. 1”の実現と、中期的な戦略方針である構造改革の完遂に向け、事業構造改革およびマーチャンダイジング（以下、MD）改革を中心とした収益構造改革を進めました。

事業構造改革では、加盟店と直営店の店舗構成の適正化による営業利益改善に向け、不採算店舗の年間閉店計画80店舗に対し、当中間連結会計期間末までに75店舗を計画的に閉店しました。また、第1四半期連結会計期間に刷新した加盟店バックアップ制度について、店舗売上等の改善を促進する運用とし、店舗構成は概ね計画通り推移しました。本部機能の強化・効率化に向け、専門人材の採用・教育、マーケティング機能強化、本部業務削減に向けた業務棚卸、具体策の決定とロードマップ策定に取り組みました。

収益構造改革では、年間を通じてお客さまに支持される品揃えと売場づくりに取り組み、コンビニエンスストア商品の米飯、調理パン、デリカなど日配品の売上は前年を上回りました。また、こだわりの商品を紹介するテレビ企画でチルドスイーツや店内加工ファストフード商品のパフェが高く評価され、店頭訴求により販売が好調となりました。販売促進企画では、「増量フェア」などが好評を博したほか、ミニストップアプリのクーポン拡充により、会員獲得と来店頻度向上につながりました。デリバリーサービスでは、時間帯別のニーズにお応えする品揃えの拡大と受注体制整備のほか、季節・催事販促の拡充により、売上が伸長しました。

店舗運営では、基本原則であるクオリティ・サービス・クリンネス（以下、QSC）および店舗収益性の改善に向け、5月にストアアドバイザー（以下、SA）を増員し、加盟事業者ごとの担当制度への見直しを通じて、加盟店支援体制を強化しました。当第2四半期連結会計期間には、第三者評価を通じて店舗運営品質向上の課題と対応方針を明確化したほか、加盟事業者ごとの経営改善ツールの活用と値下げ販売によるフードロス削減を進めました。

新フォーマットでは、ミニストップならではの新たな提供価値を届けるNewコンポストアモデルの確立に向け、刷新したプロジェクト体制の下で店舗モデルの方向性を整理し、既存実験店舗の改善を進めました。今後の実験基盤を整備するとともに、店舗収支の改善を実現しました。

職域事業では、拠点拡大および拠点当たりの品揃え改善とサービス品質向上による収益改善により、営業利益が前年を上回り計画を達成しました。ベトナム事業では、「ベトナム版コンポストア」の確立に向け、MDでは価格政策・品揃え構成の見直しと高付加価値商品の展開のほか、売場改装を計画通り実施し、店舗運営では従業員教育と営業経費の適正化を進めました。店舗収益性の改善を進め、日販と売上総利益率が伸長したことにより店舗段階利

益が改善し、当第2四半期連結会計期間に営業黒字への転換を果たしました。

各セグメント別の業績は以下のとおりです。

[国内事業]

□国内ミニストップ事業の主要数値

当中間連結会計期間におけるミニストップ店舗の既存店1店1日当たりの売上高の前年比は94.8%、既存店平均客数は同93.7%、既存店平均客単価は同101.2%となりました。また、不採算店舗の計画的閉店により、ミニストップ単体のチェーン全店売上高は前年同期比92.3%となりました。コンビニエンスストア部門の既存店日販は同97.9%となり、ホットスナックの品揃え拡充の遅れおよび天候不順に伴うコールドスイーツの伸び悩みにより、店内加工ファストフード部門の既存店日販は同80.9%となりました。これに伴い、売上構成比の変化として、店内加工ファストフード部門が低下したことにより、売上総利益率は前年同時期より1.2ポイント低下し、30.2%となりました。

□MD改革

国内ミニストップ事業では、朝や夕夜間の来店ニーズにお応えするため、コンビニエンスストア商品の米飯や調理パン、デリカなどの日配品を重点カテゴリーとし、低価格商品と高付加価値商品の両面で品揃え拡充に取り組みました。店内加工ファストフード商品では、ホットスナックとコールドスイーツの高付加価値商品の展開と価値訴求を進めるとともに、お得な販売促進企画やミニストップアプリを活用したプロモーションに取り組みました。

□店内加工ファストフード商品

コールドスイーツでは、盛夏における天候不順や気温低下の影響を受ける一方、旬の食材やこだわりの原料を用いた新品を発売したほか、テレビCMに続きテレビ番組を活用したプロモーションを展開し、お客さまの認知向上と商品価値の訴求を図りました。パフェ分類では、生乳の使用量を増やしながら、夏季にも食べやすい味わいへリニューアルした「なめらかプリンパフェ」について、5月から6月にかけてテレビCMを展開し認知向上に取り組んだほか、7月にはテレビ番組で高く評価され、店頭訴求に取り組んだことにより、販売は好調に推移しました。加えて、8月には「完熟白桃パフェ」や「香る洋梨パフェ」といった旬の食材を使用した商品を展開し、パフェ分類の売上は前年同期を上回りました。ドリンクスイーツ分類では、7月に看板商品の「北海道ミルクソフト」と組み合わせたまろやかな味わいが特徴の「いちごミルクフロート」を発売し、ご好評いただいたことにより、売上が前年を上回りました。

店内淹れたてのコーヒーでは、お客さまのご来店促進に向け、6月よりミニストップアプリのクーポン企画として「金曜日コーヒーSサイズ各種無料キャンペーン」を実施しました。加えて、「コーヒー・カフェラテ5杯購入ごとにコーヒーSサイズ1杯無料」などのご来店頻度向上に向けた企画を展開し、コーヒーの売上は前年を上回りました。

ホットスナックでは、ポテトについて、バラエティ商品の発売による商品ラインアップの強化を図ったほか、人気商品の「Xフライドポテト」の増量企画を断続的に展開したことにより、売上は前年を上回りました。また、チキンについて、6月に定番商品のジューシーチキンをリニューアルした「ミニちきちゃん（プレーン・辛口）」を新発売しました。同時に、お客さまの投票によるマスコットキャラクター企画を実施し、話題性の創出とブランディングによる認知向上に取り組みしました。また、夜間のおつまみ需要に対応した商品などの品揃え強化を進め、チキンの売上は8月末にかけて改善が進みました。

□コンビニエンスストア商品

米飯類では、おにぎりについて、定番の手巻きおにぎりや「もち麦」を使用した低価格帯のおにぎりのほか、高価格帯の大きなおにぎりシリーズの品揃え充実を図り、好調な売上となりました。寿司について、いなり寿司をはじめ買い合わせとなるお手頃価格の品揃えを充実させたほか、夕夜間のニーズにお応えするボリュームのある高価格帯のにぎり寿司等を展開し、売上は前年を上回りました。調理パンでは、お客さまにお得を感じていただける増量企画やアプリクーポンをはじめとした販促施策を実施したほか、高付加価値商品として「パインサンド」といったフルーツを使用したデザートサンドを発売し、売上を押し上げました。

スイーツでは、北海道産生クリームを使用した「しあわせロールケーキ」や「スフレバーガー（塩バニラホイッ

プ&ホイップクリーム）」といった、こだわりの素材を使用した商品やインパクトのある見た目で価値を感じていただける商品を展開し好評を博しました。また、テレビ番組で高評価を受けたことによる認知向上と店頭での訴求強化により、スイーツの販売は好調に推移しました。

グロッサリー商品では、スナックについて、ミニストップオリジナル商品の品揃え拡充や重点商品の販売強化に取り組んだほか、均一価格の商品を集合陳列し、買い合わせを訴求したことにより、売上は堅調に推移しました。アイスクリームでは、「ハロハロ」をイメージした「ハロハロラムネみたいなアイス」といったミニストップならではの商品を展開したほか、イオングループ独自商品であるトップバリュの品揃えを拡充したことにより、アイスクリームの売上は前年を上回りました。

□店舗運営の支援体制の刷新

“食の安全・安心No.1”の実現およびQSC改善に向け、5月に加盟店の経営指導に携わるSA1名当たりの担当店舗数を見直したほか加盟事業者ごとの担当制度へと見直しを行い、加盟店とのコミュニケーション機会の充実とともに、店舗運営の支援体制を強化しました。特に、手づくりおにぎり等について、店舗の作業プロセス改革ならびに安全・安心な商品提供を行うためのシステム整備とオペレーション教育に取り組み、店舗の運営面で定着が進みました。店舗の衛生管理及びサービス品質の向上に向け、6月より第三者機関によるミステリーショッパー調査を実施し、衛生環境をはじめとした基本的な店舗運営品質の改善が可視化されたほか、お客さま視点での課題の把握と対策立案が進みました。また、店舗スタッフの育成では、今期から新人スタッフ向け研修内容の充実をはじめ内容を見直した従業員教育プログラムの活用を進め、全店に導入済みのマネジメントタブレットを活用した検定の実施やオンライン研修などを通じて、店舗従業員のスキル向上及び店内体制の整備に取り組みました。

店舗収益性の改善では、加盟事業者ごとの課題と対策を明確にするためのモニタリングツールや、店舗カルテを活用した個店ごとの経営数値の分析と課題への対応を進めるとともに、月度重点商品リストや販売計画書を活用し、重点商品の販売強化と機会ロスの削減に取り組みました。また、ワークスケジュールの活用を通じて、店舗で実施すべき作業の計画的な実行を進めるとともに、適正な人員配置や品揃えの実現に取り組みました。あわせて、値下げ販売の活用を進め、フードロスの削減が進みました。

直営店では、複数店舗を、運営管理者がチームを組んで一体的に管理するユニット制の定着を進めるとともに、週次での収支進捗管理に取り組みました。また、ワークスケジュールの活用による人件費管理や値下げ販売の活用によるフードロス削減を進め、経費の適正化が進みました。

□職域事業の推進

職域事業では、オフィスなどの施設内に設置する無人コンビニ「MINISTOP POCKET（ミニストップポケット）」をはじめ関連サービスを含む拠点数が2026年8月末時点で2,290拠点と前年同期比110%超拡大しました。新しいマーケットの開拓とともに拠点拡大に取り組んだほか、品揃えの改善や新たなサービスの展開により、拠点当たり売上高およびサービス収入が増加しました。これらにより、職域事業は計画通り前年同期を上回る営業利益を創出しております。引き続き、成長事業の柱としてオフィスをはじめとしたお客さまの利便性向上および市場シェア拡大に向け、取り組んでまいります。

□デリバリーサービスの推進

デリバリーサービスでは、2026年8月末時点で1,352店舗においてサービスを展開しました。店内加工ファストフード商品とコンビニエンスストア商品の両方を品揃えできるミニストップならではの強みを活かし、コンビニエンスストア商品の品揃えを約2,500SKU増加し、店頭と同様に冷凍食品や飲料、加工食品など日常使いニーズに対応した商品の取り扱いを充実させました。あわせて、スポーツイベントやお盆をはじめとした需要伸長や日常の家飲み需要に対応したボリューム商品の品揃え充実、お得な販促企画を展開したほか、夜間帯の受注および品切れ防止に向けたオペレーション体制の整備に取り組みました。これらによりデリバリーサービスの売上高は前年同期比150%超となりました。

□パーパス経営の実践に向けた取り組み

パーパス経営の実践に向け、ミニストップのミッションおよびイオングループ未来ビジョンをもとに、事業の成長が社会課題の解決に直結するよう事業活動を推進しております。

環境活動では、持続可能な社会を実現するために目標達成年度を2030年に定め、CO2削減、食品ロス削減、プラスチック削減に取り組んでおります。CO2削減については、計画に基づき店舗の照明のLED化を進めるとともに、春夏版「省エネ・節電ガイドブック」を発行し、加盟店とともに節電に取り組んでおります。食品ロス削減については、6月よりフードドライブの実験を店舗限定で開始しました。お客さまからレトルト食品や菓子類などが寄付され、支援を必要とする方々へ届けられています。また、「おトクに買って地球環境にもやさしい!」を訴求した値下げ販売シールと販促物を活用し、食品ロス削減の取り組みを継続して進めております。プラスチック使用量削減については、夏の定番商品「ハロハロ」をプラスチック製カップから紙製カップに変更して提供する実験を10店舗で実施しました。プラスチック製カップと美味しさ・ボリュームは変わらず、商品を楽しんでいただける仕様となります。また、8月からは、ホームページ内に新たに「サステナビリティニュース」を新設し、CO2削減、食品ロス削減、プラスチック削減を含め、社会貢献活動に関する取り組みの掲載を開始しました。

地域とのつながりの取り組みとしては、小中学生向け職場体験学習「チャイルドインターンシップ」を2005年より実施しており、多くの生徒の皆さまに店舗での職場体験学習にご参加いただきました。土曜日のソフトクリーム売上高1%と、お客さまにご協力いただいた募金をもとに小学校へ花の苗を贈呈する「花の輪運動」は、本年度で36年目を迎えます。本年度は前年を上回る620校への贈呈を予定しております。

社会貢献活動では、花の輪運動募金、イオン ユニセフセーフウォーターキャンペーン募金、令和8年熊本地震緊急支援募金、24時間テレビ49「愛は地球を救う募金」を実施しました。「福祉」「環境」「災害復興」の3つの分野の支援活動に活用するために、お客さまのご協力のもと総額7,334千円を寄付しました。

ミニストップで働く一人ひとりがその個性と能力を十分に発揮できる職場環境づくりに取り組んでおります。イオンの人権基本方針に則り、人々の人権が尊重される社会を目指す人権デュー・デリジェンスの取り組みでは、本年度に選定した重点人権課題について、ハラスメント防止に向けたコミュニケーション強化や教育の実施、外国籍従業員および年少者の適正な労務管理に関するモニタリングと是正指導、製造委託先や海外事業における人権・コンプライアンス体制の強化などを推進しました。引き続き、加盟店とともに持続可能な事業活動の実現に取り組んでまいります。

□ネットワークサービス株式会社

ネットワークサービス株式会社は、国内店舗向けの共同配送事業を展開しており、定温センター13ヶ所、常温センター6ヶ所、冷凍センター10ヶ所を運営しております。配送ルート数および1ルート当たりの走行距離の適正化を進め、当中間連結会計期間末までに計画通り合計で16ルートを削減し、効率化を図りました。引き続き、物流効率の改善に向けコスト削減をはじめとした取り組みやCO2排出量削減による環境負荷の低減に取り組んでまいります。

□店舗開発

店舗開発では、4店舗を出店、不採算店舗75店舗を計画的に閉店し2026年8月末の店舗数は1,722店舗となりました。個店競争力と収益性向上を図る新たなフォーマットの確立に向け取り組むとともに、エリア戦略に基づく店舗展開を進めてまいります。

以上の結果、当中間連結会計期間における国内事業の営業総収入は458億99百万円（前年同期比104.1%）、営業損失は28億10百万円（前年同期実績 営業利益13億75百万円）となりました。

〔海外事業〕

□ベトナムにおける事業環境

当中間連結会計期間において、ベトナムでは実質GDP成長率が前年同期比8.18%（推計値）と、前年同期を上回り安定した成長となりました。サービス業の成長率は8.09%で、その内、卸売り・小売りの成長率は9.67%となるなど堅調に推移しております。2026年の社会・経済発展計画においてGDP成長率10%以上を目標とし、政府は2桁成長の達成に向けて更なる取り組みを進める一方、中東情勢の緊迫化によるマイナス影響が懸念され、景気の先行きは不透明な状況です。

□ベトナム事業方針

このような環境のなか、ベトナムのMINISTOP VIETNAM COMPANY LIMITEDは、事業成長に向け、新たなフォーマットである「ベトナム版コンボストア」の確立に取り組みました。新フォーマットの要となるMD改革が着実に進んだことにより既存店日販が伸長し、チェーン全店売上高は前年同期比111.3%となりました。

□MD改革

MD改革では、経済成長が進むベトナムのお客さまニーズにお応えする品揃えの実現に向け、カフェ・屋台・外食の要素の強化に取り組みました。

コンビニエンスストア商品では、お客さまの購買行動および競合・市場動向を踏まえ、飲料や菓子・スナックなど売上構成比の高いカテゴリーを中心に価格設定や高付加価値商品の品揃え構成および売場の見直しを計画通り推し進めました。高付加価値のファストフード商品では、お客さまのご来店目的となるドリンクカテゴリーの育成と食事需要にお応えするベーカリーやデリカの品揃え拡充に取り組みました。店内加工ドリンクでは、季節に応じた味わいの商品を継続的に発売するとともに、効率的なオペレーションでの提供が可能な商品開発を推し進めました。また、レジカウンター周辺で集合展開するための専用ドリンクケースの設置店舗を計画的に増加させました。ベーカリーについて、新たに惣菜系の品揃えを充実させたほか、専用ベーカリーケースを71店舗に設置し、専用ケース設置店舗における販売数は未設置店舗の140%超となりました。これらにより1店1日当たりの売上高および売上総利益高は前年同時期を上回りました。

□オペレーション改革

経済成長によるインフレに伴い、電気代や人件費の上昇が経営コストを押し上げる環境において、人件費の適正化と廃棄ロスの低減に取り組みました。店舗運営の基本原則であるQSC改善と人件費の適正化を両立させるために、従業員教育の強化や、ワークスケジュールの活用に取り組みました。廃棄ロスについては、商品カテゴリーごとの適正な棚割りとレイアウト構築を進め、日々の進捗管理を行うことにより低減が進みました。これらにより1店舗当たりの営業費は前年同時期を下回り、MD改革と合わせ個店ごとの利益改善が着実に進んだことにより、当第2四半期連結会計期間において、営業黒字への転換を果たしました。

□店舗開発

店舗開発は、3店舗を出店し、不採算店舗7店舗を計画的に閉店、2026年6月末時点の店舗数は178店舗となりました。引き続き、個店モデルの確立と成長に向けた出店拡大に取り組んでまいります。

以上の結果、当中間連結会計期間における海外事業の営業総収入は51億73百万円（前年同期比111.3%）、営業損失は25百万円（前年同期実績 営業損失2億59百万円）となりました。

（２）財政状態に関する説明

（資産、負債及び純資産の状況）

当中間連結会計期間末における総資産は、前連結会計年度末に比べ93億57百万円減少し、596億55百万円となりました。これは主に関係会社預け金が70億円、加盟店貸勘定が12億75百万円減少したことによります。

負債は、前連結会計年度末に比べ50億84百万円減少し、367億65百万円となりました。これは主に買掛金が52億26百万円減少したことによります。

純資産は、前連結会計年度末に比べ42億73百万円減少し、228億90百万円となりました。これは主に親会社株主に帰属する中間純損失を39億95百万円計上したことによります。

（キャッシュ・フローの状況）

当中間連結会計期間末の現金及び現金同等物残高は、前連結会計年度末と比較して80億34百万円減少し、151億26百万円となりました。

①営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、64億1百万円の支出（前年同期実績142億34百万円の収入）となりました。これは主に、税金等調整前中間純損失38億92百万円に対し、減少要因として仕入債務の減少52億53百万円、未収入金の増加13億1百万円、また増加要因として、加盟店貸勘定の減少12億75百万円等があったことによります。

②投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動によるキャッシュ・フローは、12億58百万円の支出（前年同期比5億88百万円の増加）となりました。これは主に、減少要因として有形固定資産の取得による支出12億66百万円、無形固定資産の取得による支出2億80百万円等があり、また増加要因として、差入保証金の返還による収入4億85百万円等があったことによります。

③財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動によるキャッシュ・フローは、3億97百万円の支出（前年同期実績1億77百万円の収入）となりました。これは主に、減少要因として配当金の支払い2億90百万円があったことによります。

（３）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

2027年2月期上半期は、手づくりおにぎり等の販売減少分をリカバリーするため、コンビニエンスストア商品の日配品や店内加工ファストフード商品のホットスナック・コールドスイーツを中心とした品揃え充実と来店促進施策を期首計画に基づき展開しました。しかしながら、手づくりおにぎり等の販売が概ね計画水準で推移する一方、リカバリーで取り組んだカテゴリーの販売が計画を下回り、売上・売上総利益率が計画未達となったことから、通期業績予想は前回発表予想を下回る見通しです。業績改善に向け、以下の施策を推進してまいります。

① 手づくりおにぎり等店内加工ファストフード商品およびコンビニエンスストア商品の日配品の強化

お客さまの食事ニーズに対応するため、手づくりおにぎり等について、安全・安心な商品提供を行うオペレーション体制および指導体制の整備が完了したことを踏まえて、販売再開認定店舗への製造計画に基づく指導強化、新規商品投入によるアイテムの拡大および製造効率改善を進めます。また、コンビニエンスストア商品の米飯デリカを中心に米価改定を契機とした商品価値向上と品揃えの充実、定番商品の強化のほか、伸長カテゴリーの拡大を図ります。店内加工ファストフード商品については、ホットスナックの新商品投入やコールドスイーツの品揃え拡充と価値訴求を進め、売上・売上総利益率の回復に取り組めます。

② 成長領域の強化

デリバリーサービスをさらに強化し、店内加工ファストフード商品とコンビニエンスストア商品の両方を品揃えするコンボストアの強みを活かし、店頭訴求の強化と、オンラインで注文するお客さまの信頼に応えるオペレーション体制の構築を進めます。

③ 事業構造改革の更なる推進

加盟店の店舗運営を支援するとともに、本部収支の改善に向け、上半期に刷新した経営指導体制の下、加盟店バックアップ制度の活用による直営店の削減に取り組めます。合わせて、プロジェクトとして取り組んでいるデジタル活用による本部業務の削減・効率化に向け、上半期に実施した本部業務の棚卸とロードマップに基づく対策の実行ならびに経費の適正化に取り組めます。

2. 中間連結財務諸表及び主な注記

(1) 中間連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2026年2月28日)	当中間連結会計期間 (2026年8月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	11,170	10,237
加盟店貸勘定	8,173	6,898
商品	2,826	2,654
未収入金	9,218	10,528
関係会社預け金	12,000	5,000
その他	3,902	3,585
貸倒引当金	△43	△54
流動資産合計	47,249	38,851
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	4,234	3,994
機械装置及び運搬具(純額)	865	763
器具及び備品(純額)	3,616	3,601
土地	906	908
リース資産(純額)	589	345
建設仮勘定	175	145
有形固定資産合計	10,388	9,758
無形固定資産		
ソフトウェア	685	712
その他	124	246
無形固定資産合計	809	958
投資その他の資産		
投資有価証券	139	146
長期貸付金	0	0
差入保証金	9,080	8,409
退職給付に係る資産	896	960
繰延税金資産	3	3
その他	573	688
貸倒引当金	△129	△122
投資その他の資産合計	10,565	10,086
固定資産合計	21,764	20,803
資産合計	69,013	59,655

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2026年2月28日)	当中間連結会計期間 (2026年8月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	19,192	13,966
加盟店借勘定	281	497
未払金	4,519	4,090
未払法人税等	332	275
預り金	9,710	10,189
賞与引当金	128	127
店舗閉鎖損失引当金	187	192
その他	1,052	1,172
流動負債合計	35,405	30,512
固定負債		
リース債務	635	576
長期預り保証金	3,431	3,345
繰延税金負債	387	408
資産除去債務	1,823	1,764
その他	166	157
固定負債合計	6,444	6,252
負債合計	41,849	36,765
純資産の部		
株主資本		
資本金	7,491	7,491
資本剰余金	6,032	6,032
利益剰余金	13,303	9,018
自己株式	△644	△644
株主資本合計	26,183	21,898
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	68	72
為替換算調整勘定	△199	△180
退職給付に係る調整累計額	404	380
その他の包括利益累計額合計	273	273
新株予約権	3	3
非支配株主持分	701	715
純資産合計	27,163	22,890
負債純資産合計	69,013	59,655

(2) 中間連結損益計算書及び中間連結包括利益計算書

中間連結損益計算書

(単位:百万円)

	前中間連結会計期間 (自 2025年3月1日 至 2025年8月31日)	当中間連結会計期間 (自 2026年3月1日 至 2026年8月31日)
営業総収入	48,727	51,073
営業原価	25,793	29,886
営業総利益	22,933	21,187
販売費及び一般管理費	21,817	24,023
営業利益又は営業損失(△)	1,116	△2,836
営業外収益		
受取利息	241	203
受取配当金	1	1
違約金収入	13	29
その他	17	4
営業外収益合計	274	239
営業外費用		
支払利息	19	7
為替差損	17	2
その他	5	3
営業外費用合計	42	13
経常利益又は経常損失(△)	1,348	△2,611
特別利益		
固定資産売却益	0	4
その他	—	0
特別利益合計	0	4
特別損失		
減損損失	422	933
店舗閉鎖損失	76	211
店舗閉鎖損失引当金繰入額	280	141
その他	4	0
特別損失合計	783	1,286
税金等調整前中間純利益又は税金等調整前中間純損失(△)	565	△3,892
法人税、住民税及び事業税	184	88
法人税等調整額	16	20
法人税等合計	200	109
中間純利益又は中間純損失(△)	364	△4,001
非支配株主に帰属する中間純損失(△)	△137	△6
親会社株主に帰属する中間純利益又は親会社株主に帰属する中間純損失(△)	502	△3,995

中間連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	前中間連結会計期間 (自 2025年3月1日 至 2025年8月31日)	当中間連結会計期間 (自 2026年3月1日 至 2026年8月31日)
中間純利益又は中間純損失(△)	364	△4,001
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	7	3
為替換算調整勘定	△45	39
退職給付に係る調整額	△7	△24
その他の包括利益合計	△45	18
中間包括利益	319	△3,982
(内訳)		
親会社株主に係る中間包括利益	463	△3,995
非支配株主に係る中間包括利益	△144	13

(3) 中間連結キャッシュ・フロー計算書

(単位: 百万円)

	前中間連結会計期間 (自 2025年3月1日 至 2025年8月31日)	当中間連結会計期間 (自 2026年3月1日 至 2026年8月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前中間純利益又は税金等調整前中間純損失(△)	565	△3,892
減価償却費	892	841
減損損失	422	933
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△8	4
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	△69	△63
受取利息及び受取配当金	△243	△205
支払利息	19	7
固定資産除売却損益(△は益)	3	△4
加盟店貸勘定の増減額(△は増加)	1,080	1,275
棚卸資産の増減額(△は増加)	193	142
未収入金の増減額(△は増加)	△2,367	△1,301
その他の流動資産の増減額(△は増加)	348	256
仕入債務の増減額(△は減少)	9,058	△5,253
加盟店借勘定の増減額(△は減少)	210	216
未払金の増減額(△は減少)	2,177	△224
預り金の増減額(△は減少)	921	477
その他の流動負債の増減額(△は減少)	524	87
その他	492	262
小計	14,223	△6,439
利息及び配当金の受取額	210	199
利息の支払額	△19	△7
法人税等の支払額又は還付額(△は支払)	△180	△152
営業活動によるキャッシュ・フロー	14,234	△6,401
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有価証券の償還による収入	800	—
有形固定資産の取得による支出	△983	△1,266
有形固定資産の売却による収入	12	9
無形固定資産の取得による支出	△362	△280
投資有価証券の売却による収入	1	—
貸付金の回収による収入	0	0
差入保証金の差入による支出	△49	△11
差入保証金の返還による収入	464	485
預り保証金の預りによる収入	137	166
預り保証金の返済による支出	△257	△208
その他	△433	△152
投資活動によるキャッシュ・フロー	△669	△1,258

（単位：百万円）

	前中間連結会計期間 （自 2025年3月1日 至 2025年8月31日）	当中間連結会計期間 （自 2026年3月1日 至 2026年8月31日）
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入れによる収入	285	—
短期借入金の返済による支出	△285	—
自己株式の取得による支出	△0	△0
非支配株主からの払込みによる収入	557	—
配当金の支払額	△290	△290
リース債務の返済による支出	△59	△66
その他	△30	△40
財務活動によるキャッシュ・フロー	177	△397
現金及び現金同等物に係る換算差額	△52	22
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	13,689	△8,034
現金及び現金同等物の期首残高	23,086	23,160
現金及び現金同等物の中間期末残高	36,775	15,126

（４）中間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）

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

I 前中間連結会計期間(自 2025年3月1日 至 2025年8月31日)

1. 報告セグメントごとの営業総収入及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

(単位: 百万円)

	報告セグメント		
	国内事業	海外事業	計
営業総収入			
加盟店からの収益(注) 1	16,251	147	16,399
物品の販売(注) 2	18,716	4,369	23,086
その他(注) 3	1,370	132	1,503
顧客との契約から生じる収益	36,339	4,650	40,989
その他の収益(注) 4	7,737	—	7,737
外部顧客に対する営業総収入	44,076	4,650	48,727
セグメント間の内部営業総収入又は振替高	61	—	61
計	44,138	4,650	48,788
セグメント利益又は損失(△)(注) 5	1,375	△259	1,116

(注) 1 加盟店からのロイヤルティ等の収入のほか、加盟店に対する商品の売上高が含まれます。

2 直営店における顧客に対するものです。

3 エリアフランチャイザーから受取ったロイヤルティ収入、デジタルサイネージ広告費、太陽光売電収入等が含まれます。

4 商品ベンダー等の取引先から受け取った運搬料や各種手数料が含まれます。

5 セグメント利益又は損失(△)は、中間連結損益計算書の営業利益と一致しています。

2. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報

(単位: 百万円)

	国内事業	海外事業	合計
減損損失	422	—	422

Ⅱ 当中間連結会計期間(自 2026年3月1日 至 2026年8月31日)

1. 報告セグメントごとの営業総収入及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

(単位: 百万円)

	報告セグメント		
	国内事業	海外事業	計
営業総収入			
加盟店からの収益(注) 1	12,802	86	12,888
物品の販売(注) 2	24,500	4,963	29,463
その他(注) 3	1,420	124	1,544
顧客との契約から生じる収益	38,723	5,173	43,896
その他の収益(注) 4	7,176	—	7,176
外部顧客に対する営業総収入	45,899	5,173	51,073
セグメント間の内部営業総収入又は振替高	70	—	70
計	45,970	5,173	51,143
セグメント損失(△)(注) 5	△2,810	△25	△2,836

(注) 1 加盟店からのロイヤルティ等の収入のほか、加盟店に対する商品の売上高が含まれます。

2 直営店における顧客に対するものです。

3 エリアフランチャイザーから受取ったロイヤルティ収入、デジタルサイネージ広告費、太陽光売電収入等が含まれます。

4 商品ベンダー等の取引先から受け取った運搬料や各種手数料が含まれます。

5 セグメント損失(△)は、中間連結損益計算書の営業損失と一致しています。

2. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報

(単位: 百万円)

	国内事業	海外事業	合計
減損損失	933	—	933

(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

顧客との契約から生じる収益を分解した情報は、「注記事項(セグメント情報等)」に記載のとおりであります。