



2023年6月期 第2四半期 決算説明会

2023年2月20日

とらえる、つたえる、感動カムパニー



東証スタンダード上場 証券コード 2762

目次

1. 2023年6月期 第2四半期 決算概況
2. 2023年6月期 下期 取り組み
3. 2023年6月期 連結業績予想
4. ご参考

1-1. 2023年6月期 第2四半期 決算概況 損益計算書

2Qから総合食品子会社連結により売上高増（2,913M）にともない販管費率の大幅改善（▲76.8%）、水産卸2社の連結により利益構造が大きく変化、営業赤字大幅圧縮+202M

(単位：百万)	22.6月期2Q 実績（連結）	23.6月期2Q 実績（連結）	前期比
売上高	932	2,913	+1,981
売上総利益	616 66.1%	1,080 37.1%	+464
販管費	1,175 126.1%	1,436 49.3%	+261
営業利益	▲558 ▲59.9%	▲356 ▲12.2%	+202
経常利益	54 5.8%	▲351 ▲12.1%	▲405
当期純利益	32 3.4%	▲361 ▲12.4%	▲393

売上高

- ・ 総合食品の7月から9月の売上が連結
- ・ 上半期は全店営業。新型コロナウイルス第7波（8月）、第8波（12月）の影響を受ける

営業利益

- ・ 粗利率の異なる水産卸2社が加わったことで利益構造に変化
- ・ 飲食事業の原価率は円安等による物価上昇を吸収し、ほぼ横ばい
- ・ 社会情勢によるエネルギー費、輸送費の高騰。
- ・ 前期より引き続き実施した都内大型店舗の閉店により固定費大幅減少。

当期純利益

- ・ 新型コロナウイルス第7波から第8波の影響で、消費者の飲食自粛
- ・ 助成金等雑収入はほぼなし

1-2. 2023年6月期 第2四半期 決算概況 貸借対照表

総合食品の連結子会社化により、売掛・買掛金の増加。アカマル屋の新規出店にともなう有形固定資産の増加。

(単位：百万)	22.6月期 (連結)	23.6月期2Q (連結)	前期末比
流動資産	1,363	1,263	▲100
内、現預金	978	768	▲210
固定資産	947	1,033	+86
内、有形固定資産	205	253	+48
資産合計	2,311	2,296	▲15
流動負債	954	1,193	+239
固定負債	796	914	+118
内、長期借入金	200	340	+140
負債合計	1,751	2,107	+356
純資産	559	188	▲370
負債・純資産合計	2,311	2,296	▲15

資産

- ・ 第7波から第8波による飲食事業の回復が遅れたことにより現預金▲210M
- ・ アカマル屋新店及び総合食品の連結子会社化により固定資産86M増加

負債

- ・ 総合食品の連結子会社化による買掛金151Mの増加及び長期借入金140M増加

純資産

- ・ 四半期純損失361Mにより純資産▲370M
- * 2022年12月に約12.5億の資金調達に係る転換社債及び新株予約権の発行決議

1-3. 2023年6月期 第2四半期 決算概況 キャッシュ・フロー計算書

当第2四半期連結会計期間末における現金及び現金同等物は前期比▲333Mで758M

(単位：百万)	22.6月期2Q 実績（連結）	23.6月期2Q 実績（連結）	前期比	
営業CF	▲138	▲375	▲237	営業活動によるCF ・ 営業損失▲357M計上 ・ 助成金収入ほぼなく営業CF▲375M
投資CF	▲187	91	+278	投資活動によるCF ・ アカマル屋新規出店等有形固定資産取得、総合食品全株取得による収入により投資CF+91M
財務CF	495	63	▲432	財務活動によるCF ・ 長期借入による収入100Mによる財務CF+63M
現金預金 期首残高	922	978	+56	
現金預金 期末残高	1,091	758	▲333	

1-4. 2023年6月期 第2四半期 決算概況 店舗数推移

郊外型店舗である大衆酒場「アカマル屋」の出店、とりわけ「水産」に軸足を置いた「アカマル屋鮮魚店」の新規出店、ならびに金の蔵から「水産」居酒屋への業態変更。

業 態	2022年6月期2Q	2023年6月期2Q	増 減	備 考
アカマル屋	9	13	+4	第2四半期出店店舗 (2023年7月~同年12月)
金の蔵	7	3	▲4	2022年9月28日 「生もつ焼肉アカマル屋 大宮すずらん通り店」 ⇒「万里 大宮すずらん通り店」から業態変更
焼肉万里	6	4	▲2	2022年10月10日 「アカマル屋鮮魚店 大山」 ⇒2号店目になる「アカマル鮮魚店」新規出店
官公庁・民間受託	19	16	▲3	2022年11月7日 「湘南台酒場」 ⇒「金の蔵 湘南台店」を水産系居酒屋に業態変更 ※ 宮益坂下酒場に続く2店舗目
その他 (東京チカラめし、パスタマ、まるがまる、宮益坂下酒場他)	7	7	±0	
合計	48	43	▲5	【ご参考】第3四半期出店店舗 2023年1月26日 「アカマル屋鮮魚店 溝の口」 ⇒3号店目となる「アカマル屋鮮魚店」新規出店

1-5. 成長戦略の進捗状況 ～アカマル屋ブランドの続伸～

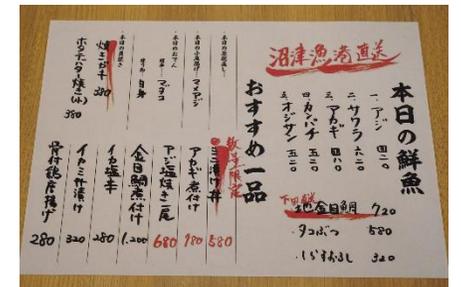
➤ アカマル屋はコロナ禍第7波のピーク時を除き既存店全店がコロナ前（2019年比）を超え、全店黒字着地

アカマル屋	2022年6月期下期						2023年6月期上期（当2Q）					
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
既存店コロナ前売上対比	— %	— %	— %	108.1%	117.8%	123.4%	111.0%	95.2%	117.4%	129.5%	113.5%	113.1%
営業利益率（全店）	— %	— %	— %	6.6%	13.6%	11.0%	9.2%	0.6%	2.5%	10.5%	7.7%	15.3%
【ご参考】 居酒屋業界コロナ前売上対比（注）	— %	— %	— %	45.5%	52.0%	56.4%	50.8%	42.9%	51.9%	61.7%	58.3%	54.7%
コロナ禍状況	まん延防止重点措置期間			4/22 アカマル屋鮮魚店OP 5/26 新小岩店OP 6/27 阿佐ヶ谷店OP			7/12 都内感染者10千人超			9/28 生もつ焼肉アカマル屋OP 10/10 アカマル屋鮮魚店 大山OP		

（注）出所：外食産業市場動向調査（一般社団法人日本フードサービス協会調べ）



<生もつ焼肉アカマル屋オープン>



<アカマル屋鮮魚店大山オープン>

1-6. 成長戦略の進捗状況 ～ 新規事業（運営受託事業）～

➤ 運営受託事業では、「産地活性化プラットフォーム」として、農林水産省「あふ食堂」を中心とした官公庁食堂を活用。官民一体となった産地との取り組みを推進



＜福岡県とのコラボでは6省庁にまたがる大イベントに発展＞



＜JA全農福島との取り組みは2省庁にまたがるイベントとなった＞

知って!楽しむ!ジビエ

期間: 2023年1月16日(月)～20日(金)
時間: 10:00～17:00

ヘルシーランチ
特別価格 1000円

鹿肉×猪肉合挽き 国産ジビエ肉100%
一粒ひとつぶ、肉の味がしっかり味わえるパテ
リッチなプリオッシュ生地パンズ
レタス・トマト・玉ねぎ・アボカドとボリューム感たっぷり

鳥取県若桜町
獣肉解体処理施設
わかさ29工房
直送

自給率 51%
656kcal
塩分 3.6g
蛋白質 25.4g
脂質 32.8g

食堂コラボ企画商品
1/16(月)～20(金)
森のごちそう
ジビエバーガー

数量限定

国産風鹿肉入りポテトサラダ100円(税別のみ)

※ 原材料不足につきましての売り切れにつきましては、ご了承ください。

＜鳥取県とのコラボではジビエをテーマにイベントを実施＞

鹿児島県
黒牛
フェア

鹿児島県産食材を
使った食堂コラボ企画
11/21(月)～25(金)
※11/23(水)祝日のため休業日

＜鹿児島県とのコラボでは黒牛フェアを実施＞

1-7. 成長戦略の進捗状況 ～ 新規事業（中食事業） ～

- 中食事業では、茅場町に開発機能として茅場町Factoryを設置
- 強力なサポートメンバーによる開発体制の強化
- 産地の課題に産地とともに取り組み、商品開発を通じて地域の再活性化を目指す

6次化商品開発室 の新設

飲食事業におけるB to Cの経験をもとに、産地の「お困りごと」を商品開発

サポート



堀 知佐子 氏

管理栄養士・食生活アドバイザー・アンチエイジング料理スペシャリスト。

京都の老舗料亭「菊乃井」で常務取締役を務めるほか、デパート向けの惣菜開発も行い、東京・赤坂のレストラン「ルルール」では、オーナー兼シェフとして腕を振るう。また、「きょうの健康」「子どもと作る和のおかず」「からだに効くおかず」など、食材や調理に関する著書を多数出版。様々な全国メディアにも取り上げられている。その他、管理栄養士、調理師、抗加齢医学会正会員、食生活アドバイザーなどの資格を持ち、多様な視点から食品会社や飲食店、地方自治体などにメニューアドバイスや食生活全般の指導を行う。近年では、新たに通販ブランド「ちさこ食堂」を立ち上げた。



田中 研次 氏

2022年9月から当社社外取締役として就任。

長年にわたり、国内外の著名レストランにて研鑽を積み重ね、数々の大手食品メーカーにてコンサルタントとして、レシピの提供および商品の味付けに係る最終決定等に携わった経験を有している。

1-8. 成長戦略の進捗状況 ～ 新規事業（EC事業/ライセンス事業）～

➤ その他新規事業の進捗状況

EC事業

✓ オウンドメディア「ひとま」の洗練化と商品ラインナップの充実を図る



ひとま
ひとからひとへ、とどける。まもる。

ひとからひとへ、
とどける。
まもる。

<https://hitoma-tuhan.com/>

ライセンス事業

✓ 海外（香港）3店舗、国内2店舗 計 5店舗（運営委託店舗含む）



<チカラめし香港1号店>



<チカラめし香港2号店>



<チカラめし香港3号店>



<チカラめし香港メニュー>

* 2023年1月にタイ王国1号店となる「東京チカラめし」をバンコクに出店

2-1. 2023年6月期 下期 取り組み

【上期の総括と下期以降の取り組み】

1. コロナ禍による不透明感がうすれ、飲食事業が回復（2022年12月以降飲食事業黒字化）
2. 「アカマル屋」ブランドが飲食事業を牽引、25店舗体制により
SANKO MARKETING FOODS単体で単月黒字化
3. 下期以降、運営受託事業は黒字貢献へ
4. 下期以降、水産事業と飲食事業をつなげ、6次産業化を推進する
5. 産地及び市場業務のデジタル化を進め、さらにDX化へと向かう

2-2. 2023年6月期 下期 取り組み 企業理念・ミッション

私たちは、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 を行ってまいります。

2-3. 2023年6月期 下期 取り組み

SANKOグループの水産6次産業化の進捗と今後の展開

～6次化の目的～

- > 1次産業従事者の所得向上と雇用の確保（持続性確立）
- > 水産業を再び日本の成長産業へ

～6次化の課題～

- > 「1次→3次」はハードルが高い
- > 成功しても「点と線」が「面」にならず効果が限定的

SANKOの強み

① 3次が本籍地＋鮮魚を扱える人財の厚み＋官公庁プラットフォーム ② 浜松、沼津、茅場町で自社加工（2次）できる（自社及び他社へ供給）
 ③ 豊洲荷受の集荷力と展開力（面にできる潜在力） ④ 漁協の組合員にして漁業従事者



2-4. 2023年6月期 下期 取り組み 6次産業化グループシナジー

店舗事業における新規出店

- コロナ禍において好調を続けるアカマル屋と6次産業化にむけたアカマル屋鮮魚店の出店を強かに推進
- 「アカマル屋」ブランドの出店拡大によって当社全体の早期黒字化達成を目指す

【出店計画】

ブランド	2022年6月期	2023年6月期		備考		
		上期	下期			
	10 店舗	10 店舗	+4	14 店舗	* 下期1店舗契約済	
鮮魚直売 大衆酒場 アカマル屋 鮮魚店	1 店舗	+1	2 店舗	+2	4 店舗	* 下期1店舗出店済 1店舗契約済
	(業態転換)	+1	1 店舗		1 店舗	
合計	11 店舗	+2	13 店舗	+6	19 店舗	

2-5. 2023年6月期 下期 取り組み 6次産業化グループシナジー

アカマル屋鮮魚店の状況

- 水産6次産業化に沿った業態アレンジ 鮮魚店モデル2号店として「アカマル屋鮮魚店」を板橋区大山に出店
- 「アカマル屋鮮魚店」3号店を川崎市溝の口に出店
- グループ連携により、高騰する原材料費を抑制

鮮魚直売 大衆酒場 アカマル屋鮮魚店

鮮魚店併設型大衆酒場



＜アカマル屋鮮魚店大山店の様子 ～マグロの解体ショーを定期的に実施～＞

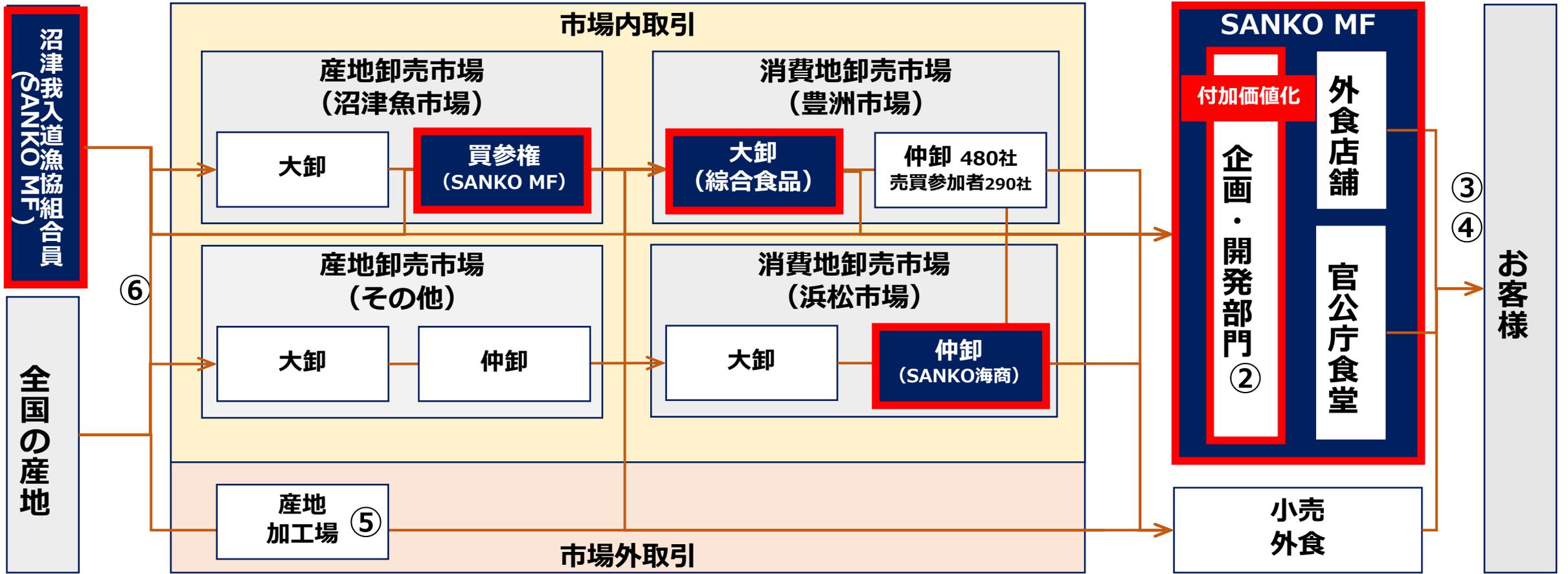
＜アカマル屋鮮魚店溝の口＞

2-6. 2023年6月期 下期 取り組み 6次産業化グループシナジー

水産6次産業化の全体像

➤ 生産者とともに歩む「産地活性化プラットフォーム」

* は当社グループのポジション



① 産地の課題は、流通しにくい水産物の取り扱い→② 当社による企画開発（付加価値化）→③ 外食店舗＋官公庁食堂他でテストマーケティング→④ 産地へフィードバック→⑤ 産地での商品化（加工）→⑥ 市場への流通（＝産地の課題解決）

* 本資料は、当社の流通の一部を簡略化して示したものであり、全体像を網羅しているものではありません。

2-7. 2023年6月期 下期 取り組み 6次産業化グループシナジー

SANKO沼津支社の取り組み①

➤ 生産者とともに歩む「産地活性化プラットフォーム」

成果

- ✓ 太刀魚・二べの魚価形成
- ✓ 長井定置網漁の漁獲を沼津魚市場へ上場

地元沼津にて生産者とともに汗をかく（課題発見）

付加価値化

消費地でお客様満足



地元沼津、漁師の指導のもと漁船を操業



沼津魚市場「卸し」と「せり」



横須賀長井漁港での定置網漁



沼津自社加工場

産地商品の企画・開発
(マーケットイン)



アカマル屋鮮魚店
(朝獲鮮魚の直送)

自社飲食店舗
他社飲食店舗
スーパー 他

2-8. 2023年6月期 下期 取り組み 6次産業化グループシナジー

SANKO沼津支社の取り組み②

- 地元漁師のサポートにより漁業への本格参加
- 漁業研修船 兼 自社運用船「辯天丸」の本格稼働



<漁船操業前の地元漁師とのミーティング風景>



<出航直前の「辯天丸」>



<伊豆諸島の最西端の好漁場「銭州」を目指す>



<「銭州」での一本釣り>



<「銭州」での釣果>

- | | |
|----------|---------------|
| 2021年7月～ | 当社社員16名船舶免許取得 |
| 2021年12月 | 漁船「辯天丸」の承継 |
| 2022年5月～ | 漁業研修開始 |
| 2023年3月 | 下田での操業開始 |

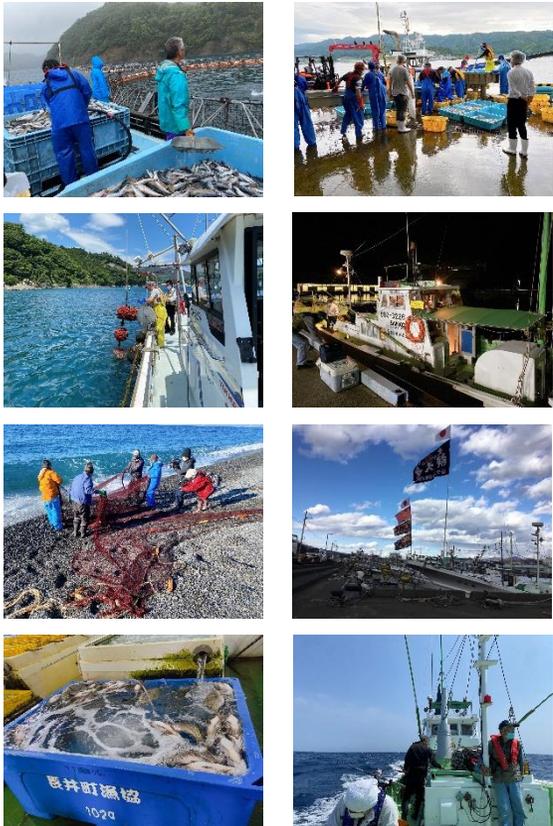
- ✓ 「漁師をなりたい職業にする」
第一歩を踏み出す

2-9. 2023年6月期 下期 取り組み 6次産業化グループシナジー

総合食品の取り組み①

➢ 総合食品の強み：全国の生産者（産地）と繋がっており国内最大消費地である豊洲市場で販売できる

全国の生産者（産地）



豊洲市場



仲卸
480 社
売買参加者
290 社

総合食品の主力商品

しらす いくら・たらこ 鮭・鱈 干物・うなぎ

消費地でお客様満足



官公庁他受託店舗

自社飲食店舗

首都圏飲食店
首都圏スーパー
首都圏鮮魚店 他

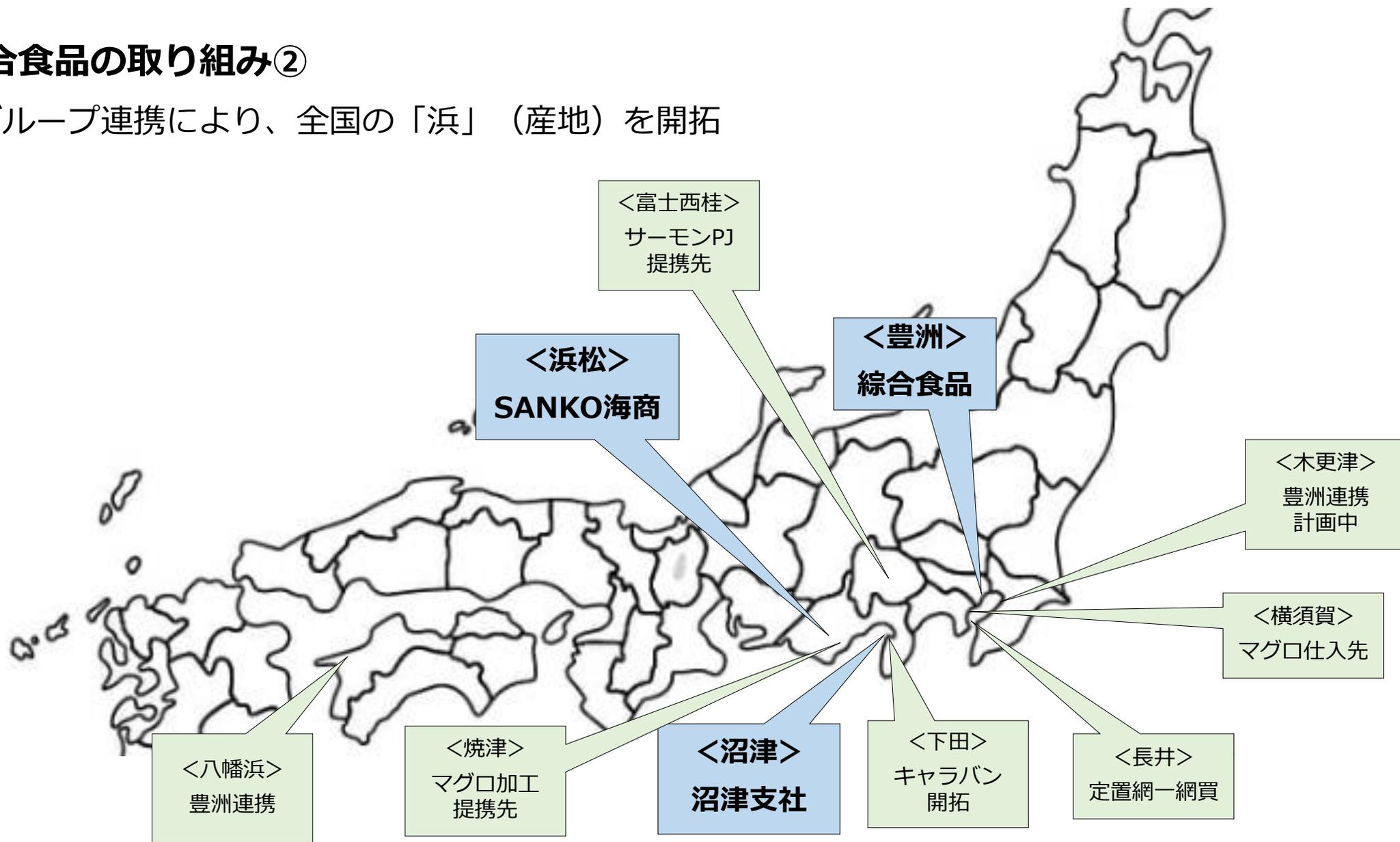
✓ 当社は総合食品を通じて直接生産者から水産物を取り扱うことができる。

2-10. 2023年6月期 下期 取り組み

6次産業化グループシナジー

総合食品の取り組み②

➤ グループ連携により、全国の「浜」（産地）を開拓



2-11. 2023年6月期 下期 取り組み 6次産業化グループシナジー

総合食品の取り組み③

➤ 総合食品の改革主項目

6次産業化

✓ グループシナジー最大化に向けたグループ内取引の活性化

産地開拓

✓ コロナ禍で停滞していた産地との連携強化と新規開拓への取り組み

輸出事業

✓ 海外において高まる日本の水産物ニーズにむけた輸出事業の強化

人事

- ✓ 知見豊かなベテランの積極登用（脱定年制）
- ✓ 縦割り組織から横連携チーム体制への転換
- ✓ SANKO MARKETING FOODS 若手人財の投入による組織強化

2-12. 2023年6月期 下期 取り組み 6次産業化グループシナジー

SANKO海商の取り組み①

➤ SANKO海商の強み：仲卸業だけでない、マグロに特化した加工メーカー

目利き × 加工技術 × 鮮度



付加価値化



消費地でお客様満足



官公庁他受託店舗

自社飲食店舗

地元飲食店

地元スーパー

道の駅 他

2-13. 2023年6月期 下期 取り組み 6次産業化グループシナジー

SANKO海商の取り組み②

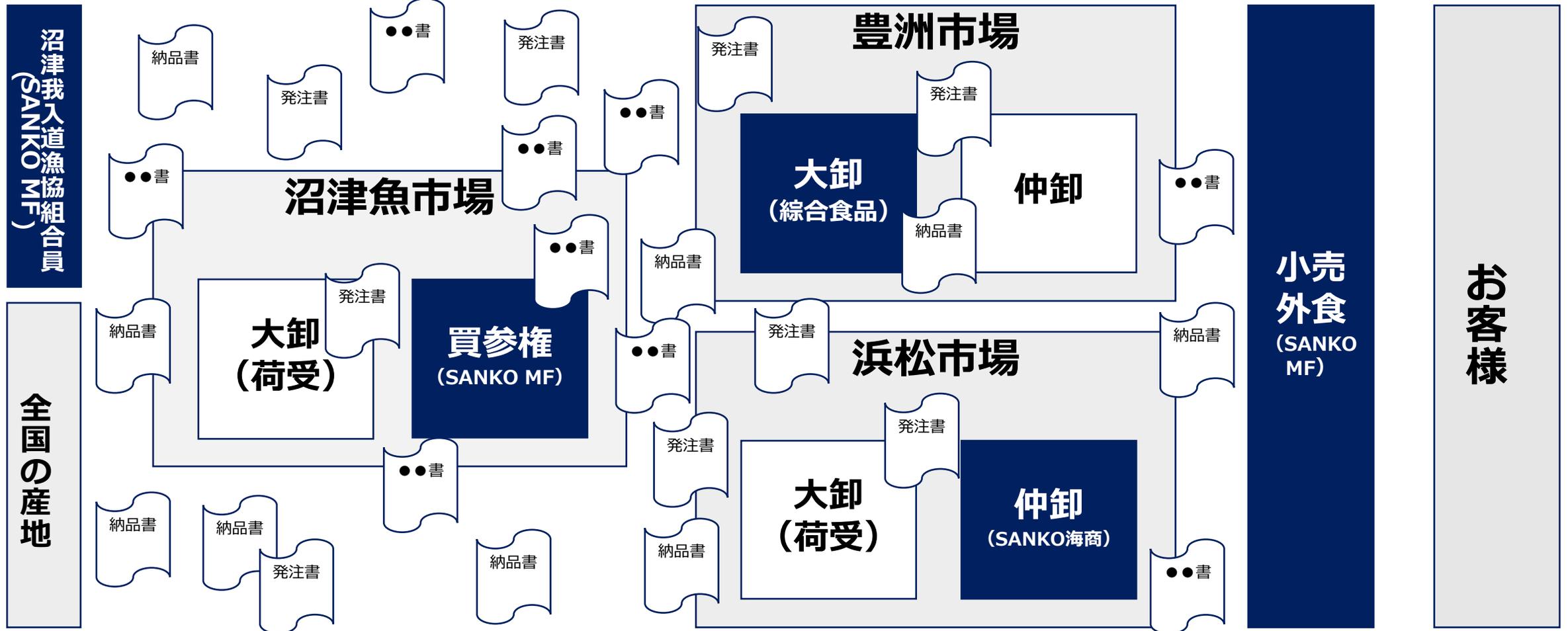
- グループ三社の強みを掛け合わせるにより「仲卸」の枠組みを超える



2-14. 2023年6月期 下期 取り組み 6次産業化グループシナジー

水産IT化から水産DX化へ

- これまで進んでこなかった水産現場でのIT化と水産流通のDX化を推進
- 流通の各段階にポジションがあり、グループ内だけでIT化を進め、事例をつくるのが可能
- IT化による土台作りののち、DX化へ向かう



市場には、受発注から検品、納品にいたるまで **膨大な紙の束！！**

2-15. 2023年6月期 下期 取り組み 6次産業化グループシナジー

他社との違いによるマネタイズ要素

➤ 当社グループ独自のビジネスモデル構築に向けて

各領域の課題

気候変動による
資源不足と価格高騰
担い手問題

市場法の自由化

魚食文化の衰退

マネタイズ段階

産 地

流 通

消 費 地

SANKO 独自

の

パイプライン

1. 漁業者として原料にアクセス
2. 沼津・下田を軸に他の産地連携
3. 未利用魚及び未活用部位の流通構築

1. 産地側と出口側を持つことで市場の強み最大化
2. 中間マージンをカットできる流通構築
3. 海外市場にアクセスできるリソース

1. 外食によるダイレクトマーケティング
2. 水産DXによる未開拓の需要発掘
3. 水産BtoCの業態開発

3-1. 2023年6月期 連結業績予想 (2022年7月1日~2023年6月30日)

- ✓ 新型コロナウイルス感染症の影響について、外食需要は徐々に回復するものの、2022年12月頃まで当該感染症の影響は一定程度残るものと仮定し算出
- ✓ 株式会社SANKO海商（12ヶ月）及び総合食品株式会社（9ヶ月）の業績予想を織り込んだ数値
- ✓ 2022年8月15日付「2023年6月期決算短信（連結）」にて公表の連結業績予測に変更なし

(%表示は、対前期増減率)

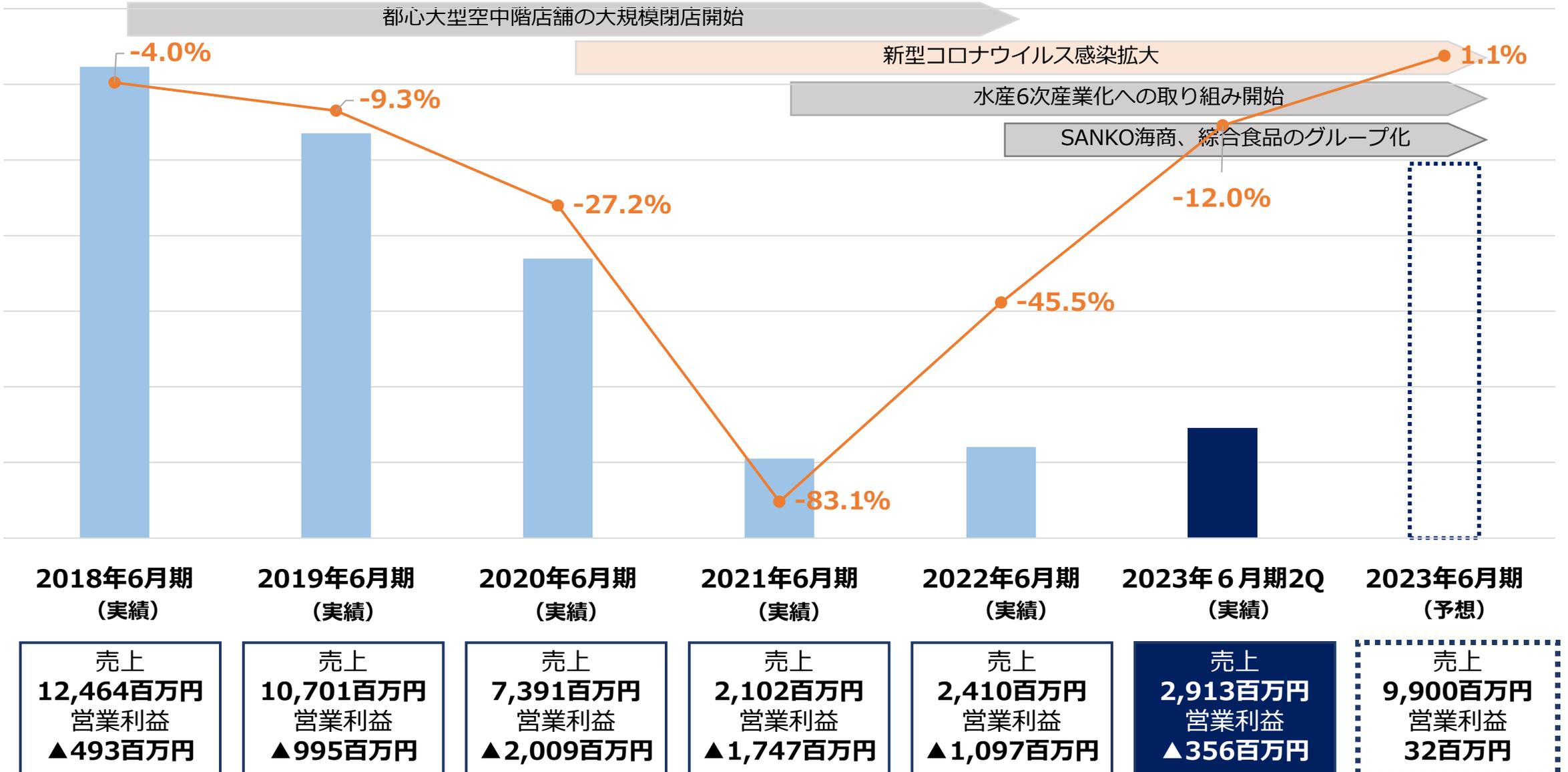
	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通 期	9,900	310.6	32	—	22	—	10	—	0.53

【セグメント別売上予想】

区分	金額 (百万)	売上構成比 (%)
アカマル屋	1,446	14.6
焼肉万里	328	3.3
金の蔵	807	8.1
運営受託	558	5.6
水産セグメント	5,994	60.5
その他業態	767	7.7

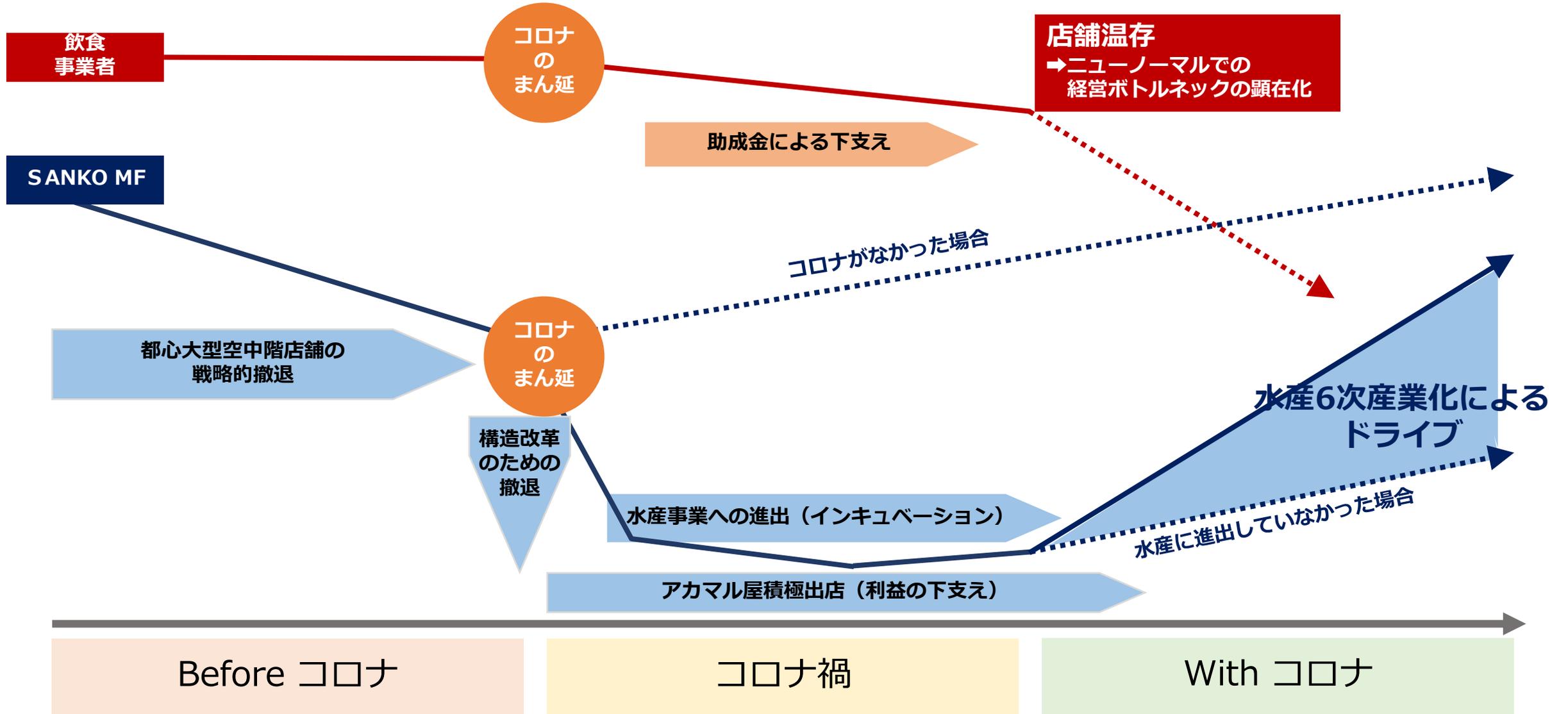
3-2. 2023年6月期 連結業績予想 売上高・営業利益率の推移

➤ 飲食事業と水産事業の両軸経営により6次産業化とV字回復を達成する



3-3. 2023年6月期 連結業績予想 業績回復カーブ (イメージ図)

➤ 飲食事業と水産事業の両軸経営により6次産業化とV字回復を達成する



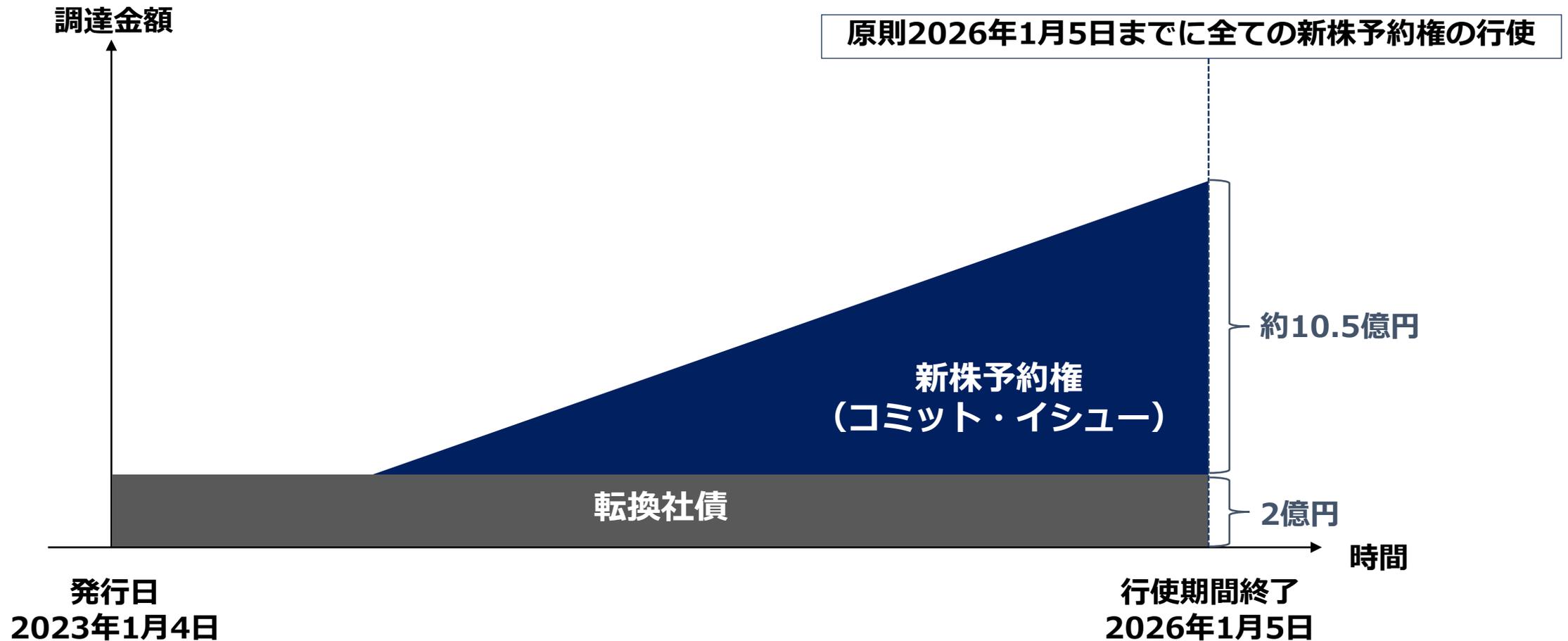
4-1. 【ご参考】 資本政策による資金調達の概要

- ◆ 転換社債と新株予約権（コミット・イシュー） を組み合わせた手法
- ◆ 転換社債分の 2億円は、発行日に調達
- ◆ コミット・イシュー とは割当先が原則、一定期間において全株行使コミット をする調達蓋然性の高い資金調達手法
- ◆ 今回の想定調達額は転換社債と新株予約権を合わせて 約12.5億円

第1回転換社債 概要	
割当先	EVO FUND
額面	2億円（5百万円X40個） 各社債の金額100円につき金100円
潜在株式数	945,600株（当初転換価格で全て転換された場合）
転換価格	当初211.5円（235円×90%）
転換価格の修正	転換価格は毎取引日、前取引日の株価終値の90%に修正（小数点以下切上げ）
転換期間	2023年1月5日～2025年1月6日
利率	0%
償還期日	2025年1月6日

第5回新株予約権（コミット・イシュー）概要	
割当先	EVO FUND
想定元本	10.575億円
新株予約権発行価格	2,245,000円（1個につき44.9円）
新株予約権数量	50,000個
対象株式数	5,000,000株
当初行使価額	211.5円（235円×90%）
行使価額の修正	行使請求の都度、当該行使請求日の前取引日の終値の90%に修正（小数点以下切上）
全部コミット	割当先は原則、2023年1月5日から2026年1月5日までに5,000,000株の行使をコミット
行使期間	2023年1月5日～2026年2月4日

4-2. 【ご参考】 資本政策による資金調達の概要 イメージ図



4-3. 【ご参考】 資本政策による資金調達の概要 資金使途

200百万円

① 運転資金

新型コロナウイルス感染症蔓延による行動自粛等で不足した運転資金の確保 200百万円

714百万円

② 安定的な黒字化を目指す既存事業への投資

(i) アカマル屋の新規出店に向けた投資 390百万円

郊外に出店しているアカマル屋は現在の顧客ニーズに合っており、投資効率が高く安定的に収益を確保できる業態へと成長。2023年6月期に5店舗、2024年6月期に5店舗、2025年6月期に5店舗を出店するための費用

(ii) アカマル屋鮮魚店の新規出店に向けた投資 324百万円

水産事業に参入し、市場を経由することなく直接海産物の仕入れが可能になった強みを活かし、新鮮な水産物を提供できるアカマル屋鮮魚店を開発。2023年6月期に3店舗、2024年6月期に3店舗、2025年6月期に5店舗出店するための費用

341百万円

③ 今後の成長エンジンとする新規事業への投資

(i) 水産DXプラットフォームの構築投資 70百万円

誰しもが、魚市場を介さずに適正価格で水産物の仕入れをすることができるシステムの構築費用

(ii) 水産事業プラットフォーム構築の事業買収 271百万円

水産事業プラットフォームの横展開にあたり、配送網等のロジスティクスを構築している事業者との業務提携や買収に充当予定

【お問い合わせ先】

経営企画室

E-mail : ir@sankofoods.com

URL : <https://www.sankofoods.com>

当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、資料作成時点において、当社が合理的に入手し、可能な情報に基づいて、予測し得る範囲内で判断をし、作成した資料です。

しかし実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または結果など、当資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。

当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、積極的に開示を努めてまいります。当資料記載の業績見通しのみにより全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送などを行われないようにお願いいたします。

