2025年５月15日

各　　位

会　社　名　株式会社　SANKO　MARKETING　FOODS
本店所在地　東京都中央区新川一丁目 10 番 14 号
代 表 者 名　代表取締役社長　　長澤　成博
（コード番号　2762　東証スタンダード）
問 合 せ 先　専務取締役　　冨川 健太郎
TEL　03-6861-9630（代表）

2025 年６月期　通期連結業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、最近の業績の動向等を踏まえ、2024 年８月 13 日に公表いたしました 2025 年６月期通期連結業績予想（2024 年７月１日～2025 年６月 30 日）につきまして以下のとおり修正いたします。

記

１．連結業績予想の修正について

（1）2025 年６月期通期連結業績予想の修正（2024 年７月１日～2025 年６月 30 日）

（単位：百万円）

	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
前回発表予想（A）	10,837	159	171	133	4.91
今回修正予想（B）	9,700	△618	△597	△709	△23.66
増減額（B-A）	△1,136	△777	△768	△842	△28.57
増減率（%）	△10.5%	－	－	－	－
（ご参考）前期実績（2024年６月期）	9,328	△683	△683	△711	△28.60

（2）連結業績予想修正の理由

当社グループの連結業績は、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等が下支えとなり、外食事業において需要は回復基調にあり、当第３四半期連結累計期間（2024 年７月１日～2025 年３月 31 日）の売上高は前年同期比 4.4%増加となりましたが、一方で原材料価格や光熱費等の高騰、物価高による節約志向の高まりや外食事業コストの上昇および人手不足の影響などにより引き続き迅速な対応が求められる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、事業再構築の進捗を確実に進めるために、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たことから、2025 年６月期通期連結業績予想の修正を行うこととしました。

（飲食事業について）

飲食事業においては、業績回復が著しい「アカマル屋」は、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。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するために開発した「アカマル屋鮮魚店」（累計５店舗）は、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。また、新業態として、「まめたい商店」及び「まめたい寿司」を開発し、それぞれ業態転換を行いました。これらの業態は、当社に馴染み深い静岡の郷土料理や、漁船、港からの直送鮮魚と自社加工による高品質なお料理を提供する業態であり、低利用魚・未利用魚を活用したメニュー、「静岡おでん」「しま寿司」など産地ならではのメニューがラインナップされています。当社の成長戦略は、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」「まめたい商店」「まめたい寿司」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であると認識しております。

（水産・新規事業について）

水産事業においては、漁業者の生活の安定と向上、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１年が経過いたしました。SANKO 船団は、2025 年３月末日時点で自社船を含めて計４隻（月間漁獲高目標値３トン）となり、安全操業のための設備投資や漁業者の生活基盤拡充のための先行支出など SANKO 船団の形成コストが発生しております。また、独自の水産加工商品開発を行うための設備等への支出が発生しております。一方で、この取り組みならではの朝獲れ鮮魚や当社グループ開発加工食品が、当社グループの飲食店舗や鮮魚小売店舗でお客様へ提供し、さらに、外販開拓を行うなど、水産の６次産業化を成長基盤とする事業構造は順調に進展をいたしました。

また、当社グループは、高い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、ベトナム現地法人と合弁会社（AKIKO SERVICE AND TRADING JOINT STOCK COMPANY）を設立し 2025 年中に１号店の出店準備を進めております。さらに、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、2023 年 12 月に貿易ノウハウ・海外ネットワークを有する事業パートナーと合弁会社（株式会社 SANKO INTERNATIONAL）を設立いたしました。これらにより、海外事業の事業化コストが発生しましたが、当社グループの水産資源の国内調達力とこれまで培ってきた飲

食事業のノウハウを、成長著しい特定の海外市場に展開することで将来の収益の柱となる事業の育成を開始いたしました。

これらの結果、売上高及び営業利益、経常利益及び当期純利益が未達となりました。

当社グループは、アフターコロナにおける持続的成長且つ安定的な収益構造を実現するため、既存の店舗事業の構造改革及び新規事業の立上げに関わる様々な施策を実行してまいりました。2025年６月期の業績見通しは上述のとおりでありますが、今後とも飲食店運営ノウハウを活かした新規事業の立ち上げ、既存の店舗事業及び水産６次産業化の推進により当社グループの企業価値向上に努めてまいります。

以　上