

BUSINESS REPORT

第49期 報告書

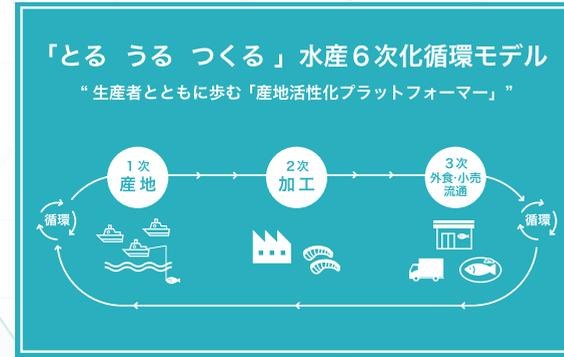
2024年7月1日 ▶ 2025年6月30日

株主のみなさまへ



代表取締役社長

長澤成博



財務ハイライト Financial Highlights

(単位:百万円)

	23'6月期	24'6月期	25'6月期
売上高	7,119	9,328	9,679
営業損失(△)	△748	△683	△666
経常損失(△)	△749	△683	△647
当期純損失(△)	△784	△711	△816
純資産	375	327	320
総資産	2,473	2,383	2,430

株主の皆様におかれましては、益々ご健勝のこととお慶び申し上げます。

当期連結累計期間(2024年7月1日~2025年6月30日)における、当社を取り巻く経営環境は、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るものの、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及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、「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

水産事業においては、漁業者の生活の安定と向上、お客様満足の高さを目的として、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い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年以上が経過いたしました。

SANKO船団は、2025年6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)となっており、お客様から大変なご好評をいただいておりますことから、PDCAサイクルを回し、今後もこの取り組みの輪を広げ持続的に漁業者とお客様がともに幸せになる仕組み作りに取り

組んでまいります。

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、売上高の回復とともに利益を確保いたしました。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、「まぐろ餃子」「まぐろメンチ」「まぐろクロquette」などの新商品を投入する、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ネルを強化するべくECサイト等での販売を開始しており、2025年2月には楽天市場の「月間MVP楽天ショップ・オブ・ザ・マンズ」と「海産物ジャンル賞」を獲得いたしました。これにより同社商品の認知が広がり飛躍的に売上高を向上させることができました。今後も事業施策を転換し、水産加工業を軸とする事業へと進めてまいります。

また、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)との協業により、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・流通部門の強化が進みました。

加えて、2025年3月に株式会社Carry Onと業務提携基本合意契約を締結いたしました。当社の飲食業・水産業における豊富な経験とCarry On社のSNSマーケティング力を掛け合わせ、新たな食の楽しみ方を提案しながら、水

産業の持続可能な発展を支援してまいります。

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と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

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(東京都江戸川区)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』では、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。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上で積極的に出店してまいります。

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たな業態として、『まめたい商店』『まめたい寿司』を開発いたしました。『まめたい商店』は、静岡から直送した厳選食材を使った料理を気軽に楽しめる「街の台所」をコンセプトに、新鮮な魚や静岡の郷土の味など、美味しい酒の肴をリーズナブルな価格で提供するお店として、『アカマル屋』を業態変更し、2025年3月に

第1号店をひばりが丘(東京都西東京市)、2025年4月に第2号店を野方(東京都中野区)にオープンいたしました。『まめたい寿司』はにぎり寿司や巻き寿司、海鮮丼だけでなく、静岡の郷土料理など、漁港直送の鮮魚と自社加工による高品質かつリーズナブルなメニューを多数取り揃える大衆寿司居酒屋のお店として、2025年4月に第1号店を武蔵新城(神奈川県川崎市)、2025年6月に第2号店を牛込柳町(東京都新宿区)にオープンいたしました。

『金の蔵』では2024年11月にグランドメニューのリニューアルを行いました。過去10年で特に人気の高かったメニューの復刻等お客様がワクワクするようなメニュー構成にバージョンアップしたことにより、年代を問わず多くのお客様に気軽にご利用いただける店として、さらなる満足度向上を目指してまいります。

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瞬間凍結機の他、最新加工設備を駆使した沼津や浜松での加工によって、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「まぐろメンチ」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。

運営受託事業

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開催に取り組みすることで、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。2025年6月には運営受託13店舗目となる産地直送の魚料理を専門とした食堂『魚とめし』を防衛省市ヶ谷(東京都新宿区)にオープンいたしました。

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安定的な黒字計上が続いております。

経営課題

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』『まめたい商店』及び『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と認識しております。

店舗数推移

出退店につきましては、新規出店3店舗、業態転換6店舗を実施いたしました。また、直営店3店舗及びフランチャイズ店(海外ライセンス店)1店舗を閉店いたしました。これにより当連結会計年度末における店舗数は、直営店55店舗(うち運営受託店13店舗)、フランチャイズ店(運営委託店舗含む)は海外(香港)1店舗、国内2店舗で計3店舗となりました。

また、当社は、水産6次産業化をより強力に推進していくにあたって、より自由度が高く賛同者との連携・連帯を図ることができる組織づくりを目的として、新会社である株式会社SANKO OCEAN WORKSを2025年3月に設立いたしました。

財務状況

以上により、売上高は96億79百万円(前年同期比3.8%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、6億66百万円(前年同期は営業損失6億83百万円)となりました。また、経常損失は6億47百万円(前年同期は経常損失6億83百万円)、親会社株主に帰属する当期純損失は8億16百万円(前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失7億11百万円)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。

第49期の 主な取り組み

ain Initiatives in the 49th Term

水産事業・飲食事業の両軸経営を推進する当社では、2024年7月から2025年6月に各事業の売り上げのみならず、事業の垣根を越え相乗効果を上げる取り組みを行いました。

1 既存ブランドの刷新

コロナ禍以降のお客ニーズにマッチするブランドとして成長を続ける『アカマル屋』をはじめ『金の蔵』『焼肉万里』などの各ブランドで商品価格設定の見直し、刷新をいたしました。なかでも、『金の蔵』で開始した「食べ飲み放題」プランはお客様のニーズにフィットし、高い売上へ導きました。また『焼肉万里』武蔵浦和店では、プレミアムな新メニューを投入し、くつろぎの空間で豊かな食体験を提供するブランドへと昇華しています。



2 水産6次産業化モデル店舗への業態転換

流通から販売までを自社で一貫して行いマグロの端材や希少部位を焼肉やお刺身で提供する『マグロ×リスベクト』、伊豆半島の魚を中心にした低利用魚を原材料に沼津で加工を施してローコスト・ライトオペレーションで鮮魚料理と静岡の郷土料理を提供する『まめたい商店』『まめたい寿司』を計4店舗、既存の店舗から業態転換いたしました。また、『アカマル屋鮮魚店大山店』『湘南台市場』を産地一体型店舗(DAY-0店舗)へのモデルチェンジも同時に行いました。



3 DAY-0の構築

産地市場や中間業者を通さず、漁船から直接魚を仕入れる当社独自の流通により、水揚げから24時間以内に魚を都内の自社店舗のみならずスーパーマーケット等小売店へ運び鮮度抜群の状態を提供する「DAY-0」のモデルを構築いたしました。下田を拠点とするSANKO船団から始まった当社漁業は東伊豆一体まで拡大し、また新たな定置網漁船との提携により、本来産地の地元でしか食べることのできなかった魚種や漁師めしと呼ばれるメニューを都内店舗で販売可能にいたしました。



4 総合食品の躍進

2022年7月より100%子会社として当社グループに参画した豊洲の大卸である総合食品は、当期46億1,800万円の売り上げを計上し、黒字化を達成いたしました。グループインフラの最大活用、産地と販売先の開拓、海外輸出の拡大を成長要因に、2023年3月期に前年比107%、2024年3月期に120%、2025年3月期には117%と順調に売上を伸ばした結果の黒字転換となりました。進行期においても、さらなる成長を目指してまいります。



5 1次産業の活性化と飲食事業の両立

農林水産省内の職員食堂『あふ食堂』をはじめとした官公庁食堂群では、水産物・農作物の国内生産を維持するために「産地活性化プラットフォーム」として全国自治体・各種団体と全国の郷土料理や食材をテーマにしたイベント開催し、全国産地の食材を消費者へアピールしております。2025年6月には市ヶ谷・防衛省に『魚とめし』、7月にはさいたま新都心に『あふ食堂』の2号店を新規出店いたしました。



株主優待制度に関するお知らせ

2025年6月末日の当社株主名簿に記載または記録された株主様を対象に、株主優待品の内容を変更いたしました。今回の株主優待では当社が掲げるスローガン「とる うる 作る 全部、SANKO」のもと、重点的に取り組んでいる水産6次産業化に対する理解を深めていただくことを目的として、優待内容を刷新いたしました。2024年12月末基準よりグループ子会社SANKO海商のオリジナル商品や自社PB製品をラインナップ(20単元以上保有する株主の皆様が対象となります。)いたしました。当期は新たに自社及び子会社製品を加え、当社の最新の取り組みを表す内容へと変更いたしております。
詳しくは当社HP内IRリリース「株主優待品決定のお知らせ(2025年6月末基準)」をご参照ください。

株主ご優待券と株主優待品について

当社では毎年12月31日及び6月30日現在の株主様及び実質株主様に対して、株主優待制度を年2回実施しております。この度の優待制度においては、当社グループ店舗^{※1}でお使いいただける「20%割引券」に加え、「天然南まぐろ 中トロ柵・赤身柵」、「金目鯛煮付け」をはじめとした水産物加工品を株式保有数に応じて贈呈いたします。

転居などによりご住所が変更となった株主様は、証券会社等にて住所変更のお届けが必要となります。郵便局への転居届けのみでは株主ご優待券及び株主優待の申込方法に係るご案内をお届けできない可能性がございます。必ず証券会社等にてお届けをお願いいたします。

※1 株主ご優待券ご利用可能店舗に記載のない店舗では、ご利用いただけません。

株主ご優待品の申込方法、申込期日及び発送時期

各基準日の当社株主名簿に記載または記録された株主様へ、同年9月下旬及び翌年3月下旬に、株主ご優待券及び「株主優待の申込方法に係るご案内(株主ご優待品のごあんない)」を送付させていただきます。

なお、要冷蔵または要冷凍食材がラインナップされておりますことから、6ヶ月の申込期日を設定させていただきます。申込期日を過ぎた場合、ご対応いたしかねますので、早めのお申し込みをお願いいたします。具体的なお申し込み方法については「株主優待の申込方法に係るご案内(株主ご優待品のごあんない)」をご参照ください。

6月末日の当社株主名簿に記載または記録された株主様

株主ご優待券及び「株主ご優待品のごあんない」の発送時期:同年9月
ご優待品の申込期日:翌年3月末
ご優待品の発送時期:別途、ご案内をご参照ください。

12月末日の当社株主名簿に記載または記録された株主様

株主ご優待券及び「株主ご優待品のごあんない」の発送時期:翌年3月
ご優待品の申込期日:翌年9月末
ご優待品の発送時期:別途、ご案内をご参照ください。

※ 株主ご優待品のお申し込みは、原則、当社株主様専用サイトのお申し込みフォームからのみとなります。インターネット環境がない、または諸事情によりインターネットが使えないなどの理由でお申し込みができない場合、個別のご対応をさせていただきます。

会社概要

社名 株式会社SANKO MARKETING FOODS
(英文名:SANKO MARKETING FOODS CO.,LTD.)
本社 〒169-0075 東京都新宿区高田馬場一丁目28番10号
本店 〒104-0033 東京都中央区新川一丁目10番14号
支店 〒410-0843 静岡県沼津市蓼原町45番地の2
事業内容 飲食店の経営、水産業
創業 1975年9月 設立 1977年4月
資本金 10百万円
代表者 代表取締役社長 長澤 成博
従業員数 正社員317名(2025年6月30日現在)
取引銀行 三井住友銀行、横浜銀行

役員

代表取締役社長 長澤 成博 常勤監査役 滝澤 正樹
取締役会長 平林 隆広 監査役 三村 藤明
専務取締役 富川 健太郎 土屋 隆也 監査役 山下 貴
取締役 秋田 二郎 注)河野恵美氏、田中研次氏は社外取締役であります。また、滝澤正樹氏、三村藤明氏及び山下貴氏は、社外監査役であります。
取締役 河野 恵美 田中 研次

株式の状況

発行可能株式総数 43,072,000株 株主数 25,495名
発行済株式の総数 35,252,949株
大株主

株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	持株比率(%)
平林 隆広	3,506,800	9.9
株式会社TLF	2,519,700	7.1
BNP PARIBAS LONDON BRANCH FOR PRIME BROKERAGE CLEARANCE ACC FOR THIRD PARTY	1,830,000	5.2
有限会社神田コンサルティング	1,581,900	4.5
平林 実人	1,048,000	3.0
アサヒビール株式会社	623,500	1.8
株式会社SBI証券	456,001	1.3
JPモルガン証券株式会社	297,500	0.8
山下 博	270,000	0.8
株式会社証券ジャパン	231,700	0.7

株主メモ

事業年度	毎年7月1日から翌年6月30日まで
定時株主総会	毎年9月
基準日	毎年6月30日(定時株主総会において議決権を行使すべき株主の確定日) なお、その他必要がある場合は、あらかじめ公告して基準日を定めます。
公告方法	電子公告。ただし、電子公告を行えない事由が生じたときは日本経済新聞に掲載します。
公告掲載URL	https://www.sankofoods.com/
株主名簿管理人 および特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
同連絡先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 TEL:0120(782)031(フリーダイヤル)
上場取引所	東京証券取引所
証券・銘柄コード	2762



〒104-0033 東京都中央区新川一丁目10番14号
https://www.sankofoods.com/