

2026年3月期 本決算 決算説明会 質疑応答 (2026.05.15)

Q1： 関東市場への取り組みについて

A1： 関東市場はドレスシングや冷凍食品などのプレミアム商品についても受け入れる土壌があり、実際に順調に数字を伸ばしています。また、関東の首都圏エリア以外の、例えば北関東やその先の東北エリアにおいてはまだ開拓余地があると考えています。今期からは東北営業所も新設し、さらに注力していく考えです。

Q2： 新工場稼働により可能になる今後の事業展開について

A2： デリカフードサービス事業における業務用のソリューションビジネスについては、現状は既存商品にシナジーのあるお客様への提案を行っていますが、今後はお客様からの様々なご要望にお応えするような新たな商品開発も検討しています。また、冷凍食品についても、今後も伸び代があると考え、家庭用・業務用ともにさらなる拡張を考えています。

Q3： レストラン店舗における値上げ後の客数増加の要因について

A3： 値段が高くなった分、お客様からの期待度も上がっています。その期待に応えられるおもてなしができるよう、しっかりと人財教育を重点的に取り組んでいます。

Q4： 前期と比べた2027年3月期の計画について

A4： 予算確定後の3月着地が見込みを上回ったことに加えて、今期においては、物価上昇による節約志向の高まりや原材料費等のコスト上昇の他に、新工場移転に伴う一時的な費用などを見込んだ計画となっております。もちろん、可能な限り改善効果は出していきますが、まずはきちんと移転を完了させ、来期以降でしっかりと効果を出していきます。

Q5： 今後の店舗出店計画について

A5： 全国の主要なエリアには出店できましたので、今後は大都市圏などへの出店も検討しております。ただ、現在は建築コストが非常に高騰しているため、しっかりと収益性を見込める場所を慎重に選定しており、以前より出店速度は少し抑え気味になっています。

Q6： 来期（2028年3月期）以降の黒字転換の見通しについて

A6： 来期2028年3月期には黒字化する計画です。原材料の価格上昇などの影響はあると思いますが、新工場による効率化を年間で約2億円見込んでおり、これを着実に実現することで来期のV字回復を目指します。

Q7： 原材料価格上昇を踏まえた、主力ドレスシングの値上げについて

A7： 主力ドレスシングの値上げについては決まっておられません。
原材料については、主原料の玉ねぎと食用油の高止まりを予想しています。玉ねぎは前期平

均価格と比べ 1.6 倍のコストを見込んでおり、食用油も 6 月以降に追加の値上げ要請が来ています。しかし、主力商品の和風しょうゆについては、2023 年 1 月に 3 回目の値上げをして以降、一切値上げしておりません。そのため、現在の原材料高騰の影響を効率化だけで吸収することは難しく、値上げを視野に入れざるを得ない認識はあります。しかしながら、過去の値上げの経験からすると、安易に値上げを行うことで販売数量を大きく落とすことも考えられます。お客様のご理解が非常に大事だと考えておりますので、タイミングや方法については慎重に検討を進めております。

Q8： ナフサを含む中東情勢の影響による包材の供給やその対応について

A8： 供給面では 6~7 月頃までは確保できておりますが、その代わりに 7 月頃からラップなどで 3 割、ボトルやシュリンクその他包材で 1 割ほどの値上げ要請が来ています。発注方法やロット調整などで価格を抑えていきますが、各所と情報交換を密にして、短期間の商談を繰り返しながら乗り切るしかないと考えています。その他、環境配慮を含めた包装の簡易化など様々なアイデアを検討しておりますが、現時点ではそこまで逼迫した状況ではありません。

Q9： 東北エリアにおける店舗事業と商品事業の動向について

A9： 店舗事業の名取店については計画以上の数字を出しており、ドレッシングなどの店舗物販も好調です。また、レストランがエリアマーケティングの拠点となり、現地の流通バイヤーにもブランドを認識してもらうことで、商品事業との相乗効果が生まれています。

Q10： 新工場建設の投資回収の見通しについて

A10： 具体的な回収年数については、環境の変化などの影響が大きいため公表は控えていますが、投資にかかる費用を上回る利益を出し続けることが第一であると考えています。

ここ数年の売上伸長や新工場稼働後の効率効果により原価改善を図ることでしっかりと利益を生み出していく計画で、新工建設に伴う借入返済期間 20 年以内に回収できると考えています。

50 周年という大きな節目に向けて、会社の中長期的成長に必要な投資であると考えています。