

2026年4月期 決算短信(日本基準)(連結)

2026年6月10日

上場会社名 株式会社 テンポスホールディングス
コード番号 2751 URL <http://www.tenpos.co.jp>

上場取引所 東

代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 森下 篤史

問合せ先責任者 (役職名) 取締役グループ管理部長 (氏名) 森下 和光

TEL 03-3736-0319

定時株主総会開催予定日 2026年7月29日

配当支払開始予定日

2026年7月30日

有価証券報告書提出予定日 2026年7月28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

(百万円未満切捨て)

1. 2026年4月期の連結業績(2025年5月1日～2026年4月30日)

(1) 連結経営成績

(％表示は対前期増減率)

	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	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年4月期	53,408	13.5	2,890	8.3	3,107	8.3	1,894	8.3
2025年4月期	47,055	26.9	2,668	5.5	2,870	6.5	2,064	4.7

(注) 包括利益 2026年4月期 1,985百万円 (14.6%) 2025年4月期 2,325百万円 (13.3%)

	1株当たり当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産経常利益率	売上高営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
2026年4月期	157.22	154.63	11.3	11.2	5.4
2025年4月期	171.85	169.05	14.0	11.4	5.7

(参考) 持分法投資損益 2026年4月期 132百万円 2025年4月期 159百万円

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2026年4月期	29,345	19,194	60.4	1,465.88
2025年4月期	26,219	17,222	60.4	1,316.68

(参考) 自己資本 2026年4月期 17,711百万円 2025年4月期 15,839百万円

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業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	財務活動によるキャッシュ・フロー	現金及び現金同等物期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2026年4月期	1,707	2,212	273	8,849
2025年4月期	1,223	1,432	589	9,628

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	純資産 配当率 (連結)
	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	百万円	%	%
2025年4月期		0.00		9.00	9.00	108	5.2	0.7
2026年4月期		0.00		9.00	9.00	108	5.7	0.6
2027年4月期(予想)		0.00		9.00	9.00			

3. 2027年4月期の連結業績予想(2026年5月1日～2027年4月30日)

(％表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	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
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期(累計)	29,660	16.1	1,840	22.6	1,920	20.9	1,220	2.6	101.38
通期	61,480	15.1	4,180	44.6	4,340	39.7	2,770	46.2	229.79

注記事項

(1) 期中における連結範囲の重要な変更 : 有

新規 1 社 (社名) 株式会社サンライズサービス、 除外 社 (社名)

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無

以外の会計方針の変更 : 無

会計上の見積りの変更 : 無

修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数(普通株式)

期末発行済株式数(自己株式を含む)

2026年4月期	14,314,800 株	2025年4月期	14,314,800 株
2026年4月期	2,223,524 株	2025年4月期	2,285,071 株
2026年4月期	12,047,631 株	2025年4月期	12,016,361 株

期末自己株式数

期中平均株式数

決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

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当たっては、添付資料8ページの1.経営成績等の概況(4)今後の見通しをご覧ください。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当期の経営成績の概況	2
(2) 当期の財政状態の概況	7
(3) 当期のキャッシュ・フローの概況	8
(4) 今後の見通し	8
2. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	9
3. 連結財務諸表及び主な注記	10
(1) 連結貸借対照表	10
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	12
連結損益計算書	12
連結包括利益計算書	13
(3) 連結株主資本等変動計算書	14
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書	15
(5) 連結財務諸表に関する注記事項	17
(継続企業の前提に関する注記)	17
(企業結合等関係)	17
(セグメント情報等)	18
(1株当たり情報)	22
(重要な後発事象)	23

1. 経営成績等の概況

(1) 当期の経営成績の概況

現在のわが国経済は、雇用・所得環境の改善やインバウンド需要の回復等により、緩やかな回復基調が続くことが期待されています。一方で、円安の定着、原材料・エネルギー価格の高止まり、人件費及び物流費の上昇により、当社グループの主要顧客である飲食店の経営環境は、仕入・運営コストが上がり、引き続き厳しい状況が続くものと見込んでおります。飲食業界は、もともと競争が激しい業界で、10年続く店は10%以下しかないと言われております。

当社グループは、飲食店の経営環境が厳しさを増すこの局面こそ、「開業から5年後に続いている店は45%にとどまるなか、テンポスのお客様は90%が生き残れるようにする」という理念が最も問われる時であると考えております。社員一人ひとりがこの理念を胸に、全国のテンポスバスターズの各店舗が単なる厨房機器の販売店から脱却して飲食店経営者にとっての主治医（ホームドクター）となり、テンポスグループの各事業会社が専門医として集結する「ドクターテンポス」の体制を推進してまいります。「ドクターテンポス」は、テンポスバスターズが診断医・主治医となり、グループ各社が専門医として連携する、飲食店経営の総合支援体制です。はじめに診断医として、お客様の店舗の状態を把握し、続いて主治医として、店舗ごとの課題に応じた経営サポートを行います。そのうえで、さらなる高収益化や多店舗展開・M&Aを目指す店舗にはプロデュース支援を、改善を急ぐ店舗には専門医による集客・販促・教育の改善処置を提供し、再建が難しい場合には、事業承継・居抜譲渡・買取・閉店後の従業員・資金面までを支える撤退支援まで用意することで、開業から廃業に至るあらゆる段階で飲食店を支える体制を構築してまいります。

■連結業績

当連結会計年度の業績は、以下の通りであります。

売上高：534億8百万円（前年同期比13.5%増）
 営業利益：28億90百万円（同8.3%増）
 経常利益：31億7百万円（同8.3%増）
 親会社株主に帰属する当期純利益：18億94百万円（同8.3%減）

当連結会計年度におきまして、売上高534億8百万円（前年同期比13.5%増）、営業利益は28億90百万円（同8.3%増）と、増収増益を確保いたしました。

飲食事業は、売上高218億63百万円（前年同期比36.1%増）、セグメント営業利益7億89百万円（同127.3%増）と大きく飛躍し、株式会社あさくまの28年ぶり100億円突破、株式会社ヤマトサカナの月3回の「寿司食べ放題」が最大8倍集客、株式会社サンライズサービスの原価率7割超でも採算化できた新業態が牽引いたしました。外食関連物販事業は、売上高286億44百万円（同4.6%増）、セグメント営業利益23億34百万円（同2.6%増）となり、株式会社テンポスバスターズが3D図面提案で1件300万円超の高単価案件を前期比110%へ伸ばし、株式会社テンポスドットコムが業務の内製化により営業利益を542.1%拡大いたしました。情報・サービス事業は、売上高43億39百万円（同2.8%減）、セグメント営業損失1億1百万円と先行投資の局面にありますが、株式会社ディースパークが海外人材紹介の現地教育拠点をミャンマー・モンゴルへ広げるなど、将来の成長に向けた基盤づくりを進めております。当社グループは創業30年目を迎え、お客様とともに100年続く企業となることを目指し、引き続き歩みを進めてまいります。

通過点とし、物販・サービス事業で1,000億円、外食事業で500億円、外食事業以外で500億円、グループ売上高2,000億円企業を掲げておりますが、既存事業の拡大もM&Aも現状は想定した速度には届いておらず、掲げた目標と現在地との距離を、当社は正面から認識しております。これを成し遂げるのは結局「人」にほかならず、年齢・国籍・経験・性別を問わず、手を挙げる者に機会を開いてまいります。

テンポスの意気込みはここまでです。詳しい話は続きにてご紹介いたします。

セグメント売上高(連結)

(単位:百万円)

セグメントの名称	前連結会計年度 自 2024年5月1日 至 2025年4月30日	当連結会計年度 自 2025年5月1日 至 2026年4月30日	前年同期差	増減率
物販事業	27,399	28,644	1,245	4.5%
情報・サービス事業	4,464	4,339	△124	△2.8%
飲食事業	16,062	21,863	5,801	36.1%
合計	47,926	54,848	6,922	14.4%

(注) 上記はセグメント単独での実績であり、セグメント情報の合計とは実績とは一致いたしません。

セグメント営業利益(連結)

(単位:百万円)

セグメントの名称	前連結会計年度 自 2024年5月1日 至 2025年4月30日	当連結会計年度 自 2025年5月1日 至 2026年4月30日	前年同期差	増減率
物販事業	2,275	2,334	58	2.6%
情報・サービス事業	144	△101	△245	赤字化
飲食事業	347	789	442	127.3%
合計	2,767	3,022	255	9.2%

(注) 上記はセグメント単独での実績であり、セグメント情報の合計とは実績とは一致いたしません。

当期は、グループ全体で増収増益となりました。もっとも、当社は増収という言葉語るに値しないものと位置づけております。物価上昇に伴い販売価格の値上げをすれば、同じ数量を同じ顧客に売っていても、売上はかかってに膨らみます。当社グループが見ておりますのは、販売数量や客数がどれくらい伸びたのか、それとも価格の上昇と商品構成の変化が数字を押し上げたただけなのか、という内側の数字です。セグメント別には、外食関連物販事業は売上・利益ともに微増、情報・サービス事業は減収減益で全体の足をひっぱりましたが、飲食事業は売上・利益ともに大きく伸長し、全体を牽引いたしました。

■セグメント別業績

① 物販事業(国内最大中古厨房機器 店頭販売/直販営業/インターネット販売)

売上高(単体)

(単位:百万円)

会社名	前連結会計年度 自 2024年5月1日 至 2025年4月30日	当連結会計年度 自 2025年5月1日 至 2026年4月30日	前年同期差	増減率
株式会社テンポスバスターズ	19,796	20,757	960	4.9%
キッチンテクノ株式会社	4,329	4,285	△43	△1.0%
株式会社テンポスドットコム	3,885	4,388	503	13.0%
合計	28,011	29,431	1,419	5.1%

(注) 上記はセグメント内の一部の子会社単独での実績であり、セグメント情報の実績とは一致いたしません。

営業利益(単体)

(単位:百万円)

会社名	前連結会計年度 自 2024年5月1日 至 2025年4月30日	当連結会計年度 自 2025年5月1日 至 2026年4月30日	前年同期差	増減率
株式会社テンポスバスターズ	2,113	2,131	17	0.8%
キッチンテクノ株式会社	228	107	△121	△53.1%
株式会社テンポスドットコム	17	114	96	542.1%
合計	2,359	2,352	△7	△0.3%

(注) 上記はセグメント内の一部の子会社単独での実績であり、セグメント情報の実績とは一致いたしません。

〈株式会社テンポスバスターズ〉

中古厨房機器の買取・販売、店舗用品の販売、厨房機器のメンテナンス等を行う株式会社テンポスバスターズは、売上高207億57百万円（前年同期比4.9%増）、営業利益21億31百万円（同0.8%増）となりました。売上が伸びた一方、新規出店並びに移転に伴い販売費及び一般管理費が増加し、利益は微増にとどまりました。オープンして1年以上経過した既存店合計は、売上高185億57百万円（同99.0%）、レジ客数643,671件（同98.2%）と前年を下回っておりますが、1年以内にオープンした新店を加えた全店合計は、前年同期比102.7%、レジ客数も前年同期比100.9%となり、新店の寄与と中古売上の伸長（同111.6%）が既存店の伸び悩みを補い、全体では増収・増益を確保いたしました。

特に力を入れましたのは、新規オープンのお客様に対する3D図面を用いた提案です。単なる図面をお見せするのではなく、3D図面を見せながらお客様と商談ができるようになるため、オンライン研修を通じた販売社員のトレーニングを継続し、新規オープン案件の客単価引き上げを目指してまいりました。その成果として、1案件の単価が300万円を超える案件数は前期比110%で推移し、4月単月では前年同月比135%へ大幅に伸び、図面の作成数も6か月前の2倍に増加し、新規オープン客単価も前期552,000円から当期595,000円と増加いたしました。もっとも、当社が掲げる客単価の目標は100万円であり、提案スキルや作成数、見込案件フォローの精度に課題を残しております。裏を返せば、ここから客単価を引き上げる余地が大きく残っているということでもあります。

新規出店につきましては、2026年2月にTOC五反田（東京都）、2026年4月に三島店（静岡県）をオープンし、当連結会計年度は4店舗の新規出店と、静岡店（静岡県）、新潟店（新潟県）の2店舗の移転、合計6店舗を出店いたしました。当期の出店目標12店舗に対し未達となりましたが、全国制覇300店舗体制に向けて着々と出店を進めて参ります。

〈株式会社テンポスドットコム〉

飲食店向けECサイト運営事業を行う株式会社テンポスドットコムは、売上高43億88百万円（前年比13%増）、営業利益1億14百万円（前年比542.1%増）となりました。ようやく出発点に立った段階と受け止めております。社員のスキル向上と組織体制の見直しにより外部委託を内製化し、業務委託費を大きく圧縮したことにより、営業利益の大幅改善をすることができました。次に問われるのはコスト削減により利益を生む段階から、売上そのものが利益を生む段階へ移れるかどうかです。2025年5月に設立した法人専用サイトは、当連結会計年度末時点で会員数で9,103社、月間約200件のペースで新規会員を獲得し、搬入設置・回収・点検サービスの対象商品からの獲得率も前期の9.0%から16.9%へ上昇しており、新たなチャレンジも少しずつ芽が出てきました。これから花が咲いていくのを楽しみにしていただきます。

〈キッチンテクノ株式会社〉

外食企業・食品スーパー企業への直販営業で厨房設備機器を販売しているキッチンテクノ株式会社は、既存顧客である外食企業の出店減少による売上減を新規開拓で補いきれず、売上高は42億85百万円（前年同期比1.0%減）、さらに営業マン増員等に伴う人件費増も重なり、営業利益は1億7百万円（同53.1%減）となりました。大手外食チェーン・スーパー向けの販路に頼った長期の成長を維持することは難しく、新たな販路の開拓が課題です。

② 情報・サービス事業（飲食店経営支援）

売上高（単体）

（単位：百万円）

会社名	前連結会計年度 自 2024年5月1日 至 2025年4月30日	当連結会計年度 自 2025年5月1日 至 2026年4月30日	前年同期差	増減率
株式会社スタジオテンポス	1,046	826	△219	△21.0%
株式会社テンポス情報館	916	778	△137	△15.0%
株式会社 テンポスフィナンシャルトラスト	537	514	△23	△4.3%
株式会社ディースパーク	1,811	2,029	218	12.0%
株式会社テンポスフードプレイス	173	228	54	31.6%
合計	4,486	4,378	△107	△2.4%

（注）上記はセグメント内の一部の子会社単独での実績であり、セグメント情報の実績とは一致いたしません。

営業利益(単体)

(単位:百万円)

会社名	前連結会計年度 自 2024年5月1日 至 2025年4月30日	当連結会計年度 自 2025年5月1日 至 2026年4月30日	前年同期差	増減率
株式会社スタジオテンポス	41	20	△20	△49.9%
株式会社テンポス情報館	37	△51	△89	赤字化
株式会社 テンポスフィナンシャルトラスト	29	3	△26	△89.1%
株式会社ディースパーク	43	△33	△77	赤字化
株式会社テンポスフードプレイス	△7	△43	△36	赤字
合計	144	△105	△249	赤字化

(注) 上記はセグメント内の一部の子会社単独での実績であり、セグメント情報の実績とは一致いたしません。

〈株式会社ディースパーク〉

人材派遣・人材紹介、請負等を担う株式会社ディースパークは、事業拡大により売上高20億29百万円(前年同期比12.0%増)となりました。一方、人員体制の強化、採用関連費用、海外人材紹介事業の立上げに伴う先行費用が重なり、営業損失33百万円(前年同期は営業利益43百万円)と増収ながらも営業赤字へ転落いたしました。当社はこれを将来の収益化に向けた意図的な先行投資と位置づけております。課題は、①定着率、②稼働率、③単価水準、④海外人材紹介事業の収益化までの所要時間に集約されると捉えております。

〈株式会社テンポス情報館〉

POSレジをはじめDX機器の事業を展開している株式会社テンポス情報館は、IT導入補助金の通過率が前期に比べ大幅に低下した影響を受け、申し込み数は増加したものの受注・売上への転換が進まず、売上高は7億78百万円(前年同期比15.0%減)、営業損失は51百万円(前年同期は営業利益37百万円)となりました。当連結会計年度は組織拡大に重点を置き東海・関西営業所への増員を実施し採用に力を入れました。2025年11月には福岡営業所も再開させ、キャッシュレス端末、クラウド券売機、セルフレジ、セルフオーダーシステムの販売強化を注力いたしました。インバウンド・多言語・人手不足対応といったDX需要は補助金の有無に関わらず継続しています。新商材としてウェイティング予約システムを販売開始することで大型レジヤ施設へ導入するなど、飲食業界以外へも販売先を広げています。同社は、補助金が支える需要だけではなく、現場の潜在的需要に応える会社として展開してまいります。

〈株式会社スタジオテンポス〉

飲食専門の内装事業を担う株式会社スタジオテンポスは、売上高8億26百万円(前年同期比21.0%減)、営業利益20百万円(同49.9%減)となりました。営業部門の人員確保が課題となり減収となったものの、SNS・HPを活用した受注強化、設計部・工事部の新設による分業化、労働環境の改善など、収益体質の強化に向けた構造改革に取り組んでおります。

〈株式会社テンポスフィナンシャルトラスト〉

資金・物件・M&Aを支援する株式会社テンポスフィナンシャルトラストは、総合不動産業へのシフトを進めるため、営業人員の採用・教育、ビルオーナー開拓、居抜き物件の仕入れ等に取り組みましたが、新規増員分のコストや粗利の低下を吸収しきれず、売上高5億14百万円(前年同期比4.3%減)、営業利益3百万円(同89.1%減)と減収減益となりました。

〈株式会社テンポスフードプレイス〉

新規事業開発を担う株式会社テンポスフードプレイスは、提携インフルエンサー数の拡大や法人向け営業の強化により、売上高は2億28百万円(前年同期比31.6%増)となりました。事業拡大に伴う先行投資を補うには至らず、営業損失43百万円(前年同期は営業損失7百万円)となりました。

③ 飲食事業（ステーキレストラン/回転寿司/モツ居酒屋/インドネシア料理）

売上高（単体）

（単位：百万円）

会社名	前連結会計年度 自 2024年5月1日 至 2025年4月30日	当連結会計年度 自 2025年5月1日 至 2026年4月30日	前年同期差	増減率
株式会社あさくま	8,657	10,045	1,388	16.0%
ヤマトサカナ株式会社	7,614	8,322	708	9.3%
株式会社サンライズサービス	—	3,830	3,830	—
合計	16,271	22,198	5,926	36.4%

- (注) 1. 上記はセグメント内の子会社単独での実績であり、セグメント情報の実績とは一致いたしません。
 2. 株式会社サンライズサービスは、当第2四半期連結会計期間から連結の範囲に含めているため、9か月分の実績となります。
 3. 前連結会計年度の株式会社あさくまは、吸収合併した株式会社あさくまサクセッションの数字を含めております。

営業利益（単体）

（単位：百万円）

会社名	前連結会計年度 自 2024年5月1日 至 2025年4月30日	当第連結会計年度 自 2025年5月1日 至 2026年4月30日	前年同期差	増減率
株式会社あさくま	185	519	333	179.5%
ヤマトサカナ株式会社	392	428	35	9.1%
株式会社サンライズサービス	—	160	160	—
合計	578	1,108	529	91.6%

- (注) 1. 上記はセグメント内の子会社単独での実績であり、セグメント情報の実績とは一致いたしません。
 2. 株式会社サンライズサービスは、当第2四半期連結会計期間から連結の範囲に含めているため、9か月分の実績となります。
 3. 前連結会計年度の株式会社あさくまは、吸収合併した株式会社あさくまサクセッションの数字を含めております。

〈株式会社あさくま〉

飲食事業の中核を担う株式会社あさくまは、「お客様にびっくりしてもらおう」ことをゴールに掲げ、既存店の強化、商品施策、集客イベント、人材育成及び新規出店に取り組み、売上高100億45百万円（前年同期比16.0%増）、営業利益5億19百万円（同179.5%増）となり、大幅な増収増益を達成し、グループ全体の成長を強力に牽引いたしました。

売上高は28年ぶりに100億円を突破し、営業利益・経常利益も大きく伸びました。第4四半期は既存店売上高前年比が3か月連続で120%を超え、「ステーキのあさくま」業態の既存店売上高は38か月連続で前年を上回りました。一過性の好況ではなく、3年以上にわたり毎月前年を超え続けてきた積み重ねが当期の伸長として表れたものです。

既存店では、サラダバーの充実、ホットバーの導入、体験型デザートの開業に加え、毎月実施している「肉の日イベント」で価格を据え置いたままサーロインステーキを50%増量する施策を実施し、当該日の客単価とステーキ注文率は通常時を大きく上回りました。食べ放題イベントも21店舗で実施し、利益率最大化とは逆方向のこれらの選択を、お客様が「また来たい」と思う理由を積み重ねる投資として続けております。

人材面では特定技能ビザ外国人の採用・育成を進め、外国人社員からマネージャーを抜擢いたしました。

出店面では「ステーキのあさくま」業態の桑名店・鈴鹿店、新業態の「カレーのあさくま大須店」「厳選もつ酒場エビス参幡ヶ谷店」の4店舗を出店し、既存店の磨き上げと新業態の検証を並行いたしました。さらに、21年ぶりの大阪出店であり、大阪市内では初出店となる「ステーキのあさくま西梅田ハービスプラザ店」は、2026年2月20日にオープンし、立地特性に合わせたモデル構築を進めております。

〈株式会社ヤマトサカナ〉

海鮮業態を展開するヤマトサカナ株式会社は、社長が率先して現場に入り現場スタッフに指導する事で店舗運営の

改善に加え、元来の強みである商品力をさらに強化し、既存店舗の収益力向上に取り組み、売上高83億22百万円（前年同期比9.3%増）、営業利益4億28百万円（同9.1%増）となりました。原材料価格や人件費等の上昇は継続しておりますが、売上総利益の増加により販売費および一般管理費の増加を吸収し、増収増益を達成いたしました。もともと、当社の増収は、物価上昇に乗ったものではなく、能動的な施策の積み重ねによって生み出されたものであります。新業態の定食屋「おさかな食堂やまと」を中心に新店を拡大し、山梨県甲府市など海から離れた地域への進出にも挑戦して、新たな顧客層を獲得しております。

合計11店舗で実施した月3回の「寿司食べ放題」は、来店客数は通常35～60組ほどの日に対して毎回200組以上を集め、売上は通常の日最大8倍に達するなど、10日間の「感謝祭」が4,500人を動員したことで併せ、施策を講じない限り客は来ないという前提に立った運営が定着しております。観光客向けの館山本店と地元客向けの館山店でメニューを分けるなど、立地ごとに顧客の違いを正面から認識した店舗運営も進めております。

収益構造の面でも、市場で安価に仕入れた規格外の鮮魚を自社で二次加工して販売する取り組みを強化いたしました。安く仕入れた物を安く販売のではなく、加工という付加価値を加えて利益を生み出す仕組みを作りました。豊洲市場で魚を競り落とせる買参権と、南房総の漁港で直接買い付けができる入札権を有しており、市場や産地から中間流通を介さずに鮮魚を仕入れられることが、鮮度とコストの両面で収益力を下支えしており、観光事業の「房総の駅とみうら」は年間来場者数80万人・売上規模16億円に達するなど高い集客力を維持しております。

（株式会社サンライズサービス）

神奈川県を中心に宅配寿司事業を展開する株式会社サンライズサービスは、2025年7月よりテンポスグループに加わり、売上高38億30百万円、営業利益1億60百万円となり、飲食事業全体の規模拡大に寄与いたしました。

主力の宅配事業は売上の約7割を占め、神奈川県内面積の約8割をカバーする48か所の宅配拠点を有しております。当期は外部プラットフォームへの依存度を下げ、自社アプリ「海賓アプリ」の利用率を20%から25%へ引き上げる施策を進めました。手数料を払って他社の受注プラットフォームで売上を立てる事業から、自社の顧客接点で売上を立てる事業への移行であります。宅配拠点を活用し、駅近への「三崎市場」・立ち食い型「THE漁師DON」の海鮮丼業態も展開しております。両店は原価率が7割を超える設計でありながら採算を成立させており、利益最大化のためではなく、自社のブランドを顧客に知っていただくための店舗として位置づけ、認知獲得と採算成立とを両立させた運営を進めてまいりました。

外食事業は「越後つけ麺 維新」を主力ブランドとし、観光地立地が好調に推移する一方、都市部の不振店については人件費の削減・割引施策・アイドルタイムのタイムセール等により黒字化に向けた取り組みを進めております。今後は、既存グループ事業との連携、店舗運営体制の整備、収益管理の精度向上を進めてまいります。

（2）当期の財政状態の概況

（流動資産）

当連結会計年度末における流動資産の残高は188億27百万円となり、前連結会計年度末に比べて8億85百万円増加いたしました。主因は受取手形及び売掛金が4億72百万円、棚卸資産が9億84百万円増加したこと、現金及び預金が7億76百万円減少したことによるものです。

（固定資産）

当連結会計年度末における固定資産の残高は105億18百万円となり、前連結会計年度末に比べて22億40百万円増加いたしました。主因は建物及び構築物が3億33百万円、のれんが9億8百万円、関係会社株式が8億77百万円増加したこと、投資有価証券が3億51百万円減少したことによるものです。

（流動負債）

当連結会計年度末における流動負債の残高は80億97百万円となり、前連結会計年度末に比べて12億2百万円増加いたしました。主因は支払手形及び買掛金が2億円、契約請負が1億38百万円、一年以内返済予定長期借入金が57百万円増加したことによるものです。

（固定負債）

当連結会計年度末における固定負債の残高は20億52百万円となり、前連結会計年度末に比べて48百万円減少いたしました。主因は長期借入金が2億84百万円減少したこと、資産除去債務が1億67百万円増加したことによるものです。

（純資産）

当連結会計年度末の純資産合計は、前連結会計年度末に比べて19億71百万円増加し、191億94百万円となりました。これは、利益剰余金が18億60百万円増加したことによるものです。

(3) 当期のキャッシュ・フローの概況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物は、前連結会計年度末に比べて7億78百万円減少し、88億49百万円となりました。各活動別のキャッシュ・フローの状況とその要因は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度において営業活動で獲得した資金は、17億7百万円となり、前年同期比で4億83百万円の増加となりました。この主な内訳は、税引等調整前当期純利益31億59百万円、のれんの償却額2億9百万円の計上があったことと、棚卸資産の増加額9億35百万円による資金の減少によるものです。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度において投資活動で使用した資金は、22億12百万円となり、前年同期比で7億8百万円の増加となりました。この主な内訳は、連結範囲の変更を伴う株式会社サンライズサービスの株式取得による支出が10億89百万円があったことと、投資有価証券の取得による支出3億62百万円によるものです。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度において財務活動で使用した資金は、2億73百万円となり、前年同期比で3億15百万円の減少となりました。この主な内訳は、親会社による配当金の支払いが1億8百万あったことと、長期借入金の返済による支出が4億36百万円によるものです。

(4) 今後の見通し

当社グループは、この1年をこれまで積み上げてきた事業基盤を「次の規模」へと作り直す転換の1年と位置づけております。当連結会計年度は飲食事業の伸長が情報・サービス事業の不振を補う形で増収増益となりましたが、当社はこの結果に満足しておりません。増収増益という表面の業績にとらわれず、セグメントごと異なる成長ステージで利益を生みだすようすすめてまいります。

目標とする百年企業に向けて、既存事業の拡大に加え、M&Aにも積極的に取り組んでまいります。以下、事業会社ごとの具体的な取り組みをご説明いたします。

【外食関連物販事業 ～体制再構築し成長基盤を固める～】

株式会社テンポスバスターズにつきましては、出店と中古・再生の両面で大きな投資を行ってまいります。出店面では、国内の総合店・専門店に加え海外への出店も視野に入れております。中古・再生については、買取と買い取った商品の再生の両面で規模を拡大し、買取では飲食店の開店・閉店情報に近い業界への営業を強化した独自ルートの開拓、再生ではトヨタ式「5S」の導入と特定技能ビザを有する外国籍社員の増員により、再生体制の強化を目指してまいります。店舗運営では、ラーメン店や製菓製パンなど業種別の専門店を増やしてまいります。販売社員の能力面では、飲食店の経営課題に踏み込んだ提案ができるコンサルタントの育成を引き続き進めるとともに、AIを活用した提案のトレーニングも継続し、ただの物売りからの脱却に注力してまいります。

キッチンテクノ株式会社につきましては、引き続き直販事業を主軸として運営してまいります。これまで同社の売上は既存顧客の改装や新店出店に伴う注文に依存していましたが、自ら需要を掘り起こす提案型営業への転換を進めてまいります。これを支えるのは「人」であり、新卒採用と早期戦力化のためのトレーニングを引き続き積み重ねてまいります。さらに、同社はかねてより圧力寸胴や製麺機をはじめとするラーメン業種向けの商材を数多く取り扱ってまいりました。2026年4月には、テンポスバスターズの店頭販売ノウハウを参照しつつ、テンポスバスターズとは異なる営業形態による新たな取り組みとして、ラーメン業種に特化した実店舗「大阪ラーメン専門館」を開設いたしました。

株式会社テンポスドットコムにつきましては、法人専用サイトの会員数と掲載商品の拡張により売上を引き上げてまいります。市場領域は、飲食店向けに加え、給食・介護・官公庁といった施設系市場の調達需要にも展開し、海外ECも本格化してまいります。あわせて、在庫確認や受注処理の自動化、自社開発商品の追加による利益率改善、搬入設置を直接依頼できる仕組みの拡張を進めてまいります。

【情報・サービス事業～先行投資を収益へ結実させる～】

株式会社スタジオテンポスにつきましては、業界全体の職人不足・高齢化に備え、自社施工体制の強化を進め、外注に依存する事業構造から、大工・クロス・塗装など複数の工程に対応できる職人の育成と特定技能ビザを有する人材を取り入れ、自社で施工能力を保有する事業構造への組み替えを図ってまいります。

株式会社テンポス情報館につきましては、POSレジ販売を主軸とする競合の多い市場で、営業人員を大幅に増員し、

組織体制の拡張による中長期的な競争力の確立を進めてまいります。テンポスバスターズの実店舗に来店する顧客へのアプローチを最大の強みとして活用し、ウェイティングシステムの飲食以外の業種への販売、ならびにキッチンカー向けにPOS機能と決済を統合した端末のリリースを予定しております。

株式会社テンポスフィナンシャルトラストにつきましては、資金・物件・M&A支援を一体で提供する「開業ワンストップサービス」の確立を進めてまいります。M&A支援では事業承継ニーズに応えるべく、赤字案件であっても買い手を探せる仕組みの構築に注力してまいります。店舗不動産をリーシング、投資家向けに売却を行うアセットマネジメントも加え収益向上に努めてまいります。

株式会社ディースパークにつきましては、海外人材紹介事業を第二の収益柱として育成する方針のもと、海外人材ビジネスの多角化に重心を置いてまいります。従来の外食分野に加え、単価が高く長期就労を前提とする他の特定技能ビザの分野へ展開し、現地教育拠点もミャンマーに続きモンゴルで始動させてまいります。

株式会社テンポスフードプレイスにつきましては、飲食店経営者向けコミュニティの運営を通じて、グループ各社の支援機能へつなげる入口の役割を担ってまいります。

【飲食事業～店舗のブラッシュアップから多店舗展開・外販・新業態へと拡大する～】

株式会社あさくまにつきましては、既存店の収益力向上と積極的な新規出店の両面から、成長の加速を進めてまいります。既存店では、サラダバーやホットバーの充実、体験型デザートを展開などを通じて、お客様に「また来たい」と思っただけの店舗づくりを進めるとともに、補充・清掃・衛生管理の徹底や人材教育の強化により、店舗品質の向上を図ってまいります。出店につきましては、「ステーキのあさくま」を中心に年間10店舗以上の出店を計画しており、小型店舗や商業施設内店舗など新たな立地モデルへの挑戦も継続してまいります。あわせて、「カレーのあさくま」をはじめとした新業態の開発・展開を進め、顧客層の拡大と収益基盤の強化に取り組んでまいります。外国人材の採用・育成も積極的に進め、事業拡大を支える現場体制の構築を進めてまいります。3年後の売上高200億円達成に向け、持続的な成長を目指してまいります。

ヤマトサカナ株式会社につきましては、これまでの年約2店舗の出店ペースを5倍以上にし、41店舗を5年後には100店舗体制を目指してまいります。そのために、店舗オペレーション、人材育成、商品供給のいずれの面においても、出店速度に耐えうる体制を構築にまいります。主力の回転寿司に加えて、出店コストを抑えた定食屋業態「おさかな食堂やまと」を海のない地域への進出も継続してまいります。観光・体験事業では「浜焼き屋」2号店の出店や新たな体験型バーベキュー施設の建設を計画し、年間来場者数100万人を目指してまいります。小売・卸売事業では、規格外の鮮魚を二次加工して付加価値を加える取り組みをさらに進め、寿司部門では毎月斬新な商品を投入してまいります。

株式会社サンライズサービスにつきましては、宅配・ケータリング・外食の三本柱への事業構造の転換を進めてまいります。宅配では持ち帰り営業を強化し、自社アプリの利用率引き上げに加えて自社受注サイト（海賓EC）の導入により外部プラットフォームへの依存度を下げてまいります。そして、既存の宅配拠点を活用したサテライト型イートイン業態の展開も進めてまいります。ケータリングでは主要顧客である葬儀関連需要の縮小が予想されるため、法人会食・同窓会など一般の集い需要への展開を加速してまいります。

当社グループは、既存事業の成長だけでは目標とする事業規模の実現にはまだスピードが足りないと認識しております。これは既存事業の否定ではなく、既存事業で得ている顧客接点をより大きな事業領域へ接続する必要があるという判断いたします。目標とする百年企業を目指し、既存事業の拡大に加え、M&Aにも積極的に取り組んでまいります。

2. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループは、国内の同業他社との比較可能性を確保するため、会計基準につきましては日本基準を適用しております。

3. 連結財務諸表及び主な注記

(1) 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2025年4月30日)	当連結会計年度 (2026年4月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	9,617	8,841
受取手形及び売掛金	2,606	3,079
棚卸資産	5,383	6,368
その他	336	541
貸倒引当金	△3	△3
流動資産合計	17,941	18,827
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物（純額）	1,746	2,080
機械装置及び運搬具（純額）	169	209
土地	104	138
その他（純額）	264	425
有形固定資産合計	2,285	2,854
無形固定資産		
のれん	1,071	1,980
その他	119	160
無形固定資産合計	1,190	2,140
投資その他の資産		
投資有価証券	1,161	810
関係会社株式	1,505	2,382
長期貸付金	345	349
敷金及び保証金	1,191	1,421
繰延税金資産	790	666
その他	183	176
貸倒引当金	△375	△283
投資その他の資産合計	4,801	5,522
固定資産合計	8,278	10,518
資産合計	26,219	29,345

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2025年4月30日)	当連結会計年度 (2026年4月30日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	3,059	3,260
短期借入金	2	1
1年内返済予定の長期借入金	314	371
未払法人税等	491	531
株主優待引当金	242	283
契約負債	576	715
賞与引当金	382	407
製品保証引当金	29	67
その他	1,795	2,458
流動負債合計	6,895	8,097
固定負債		
長期借入金	1,640	1,356
退職給付に係る負債	5	5
資産除去債務	250	418
その他	204	272
固定負債合計	2,101	2,052
負債合計	8,996	10,150
純資産の部		
株主資本		
資本金	499	499
資本剰余金	—	87
利益剰余金	16,239	18,025
自己株式	△957	△935
株主資本合計	15,781	17,676
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	57	34
その他の包括利益累計額合計	57	34
新株予約権	209	194
非支配株主持分	1,174	1,288
純資産合計	17,222	19,194
負債純資産合計	26,219	29,345

(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書

連結損益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2024年5月1日 至 2025年4月30日)	当連結会計年度 (自 2025年5月1日 至 2026年4月30日)
売上高	47,055	53,408
売上原価	29,333	31,532
売上総利益	17,722	21,876
販売費及び一般管理費	15,053	18,985
営業利益	2,668	2,890
営業外収益		
受取利息	8	26
受取配当金	2	39
貸倒引当金戻入額	15	6
持分法による投資利益	159	132
その他	36	47
営業外収益合計	222	253
営業外費用		
支払利息	12	16
その他	8	20
営業外費用合計	21	36
経常利益	2,870	3,107
特別利益		
固定資産売却益	12	0
投資有価証券売却益	—	80
新株予約権戻入益	12	1
その他	5	—
特別利益合計	30	83
特別損失		
固定資産売却損	—	4
固定資産除却損	0	5
減損損失	159	19
その他	—	1
特別損失合計	160	30
税金等調整前当期純利益	2,740	3,159
法人税、住民税及び事業税	960	1,005
法人税等調整額	△502	145
法人税等合計	458	1,150
当期純利益	2,281	2,008
非支配株主に帰属する当期純利益	216	114
親会社株主に帰属する当期純利益	2,064	1,894

連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2024年5月1日 至 2025年4月30日)	当連結会計年度 (自 2025年5月1日 至 2026年4月30日)
当期純利益	2,281	2,008
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	43	△23
その他の包括利益合計	43	△23
包括利益	2,325	1,985
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	2,108	1,870
非支配株主に係る包括利益	216	114

(3) 連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自 2024年5月1日 至 2025年4月30日)

(単位：百万円)

	株主資本					その他の包括利益累計額		新株予約権	非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	その他の包括利益累計額合計			
当期首残高	499	-	14,221	△974	13,746	14	14	216	956	14,934
当期変動額										
連結子会社株式の取得による持分の増減					-					-
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動		△0			△0					△0
剰余金の配当			△107		△107					△107
自己株式の処分		63		16	80					80
親会社株主に帰属する当期純利益			2,064		2,064					2,064
連結範囲の変動			△2		△2					△2
利益剰余金から資本剰余金への振替		△63	63		-					-
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						43	43	△7	217	252
当期変動額合計	-	-	2,017	16	2,034	43	43	△7	217	2,287
当期末残高	499	-	16,239	△957	15,781	57	57	209	1,174	17,222

当連結会計年度(自 2025年5月1日 至 2026年4月30日)

(単位：百万円)

	株主資本					その他の包括利益累計額		新株予約権	非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	その他の包括利益累計額合計			
当期首残高	499	-	16,239	△957	15,781	57	57	209	1,174	17,222
当期変動額										
連結子会社株式の取得による持分の増減					-					-
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動					-					-
剰余金の配当			△108		△108					△108
自己株式の処分		87		21	108					108
親会社株主に帰属する当期純利益			1,894		1,894					1,894
連結範囲の変動					-					-
利益剰余金から資本剰余金への振替					-					-
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						△23	△23	△14	114	76
当期変動額合計	-	87	1,786	21	1,895	△23	△23	△14	114	1,971
当期末残高	499	87	18,025	△935	17,676	34	34	194	1,288	19,194

(4) 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2024年5月1日 至 2025年4月30日)	当連結会計年度 (自 2025年5月1日 至 2026年4月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	2,740	3,159
減価償却費	357	424
持分法による投資損益(△は益)	△159	△132
のれん償却額	126	209
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△12	△7
賞与引当金の増減額(△は減少)	45	△19
製品保証引当金の増減額(△は減少)	△1	38
株主優待引当金の増減額(△は減少)	30	41
受取利息及び受取配当金	△11	△66
投資有価証券売却損益(△は益)	—	△80
固定資産除売却損益(△は益)	△11	9
減損損失	159	19
支払利息	12	16
新株予約権戻入益	△12	△1
売上債権の増減額(△は増加)	△382	△314
棚卸資産の増減額(△は増加)	△945	△935
その他の流動資産の増減額(△は増加)	△48	△101
仕入債務の増減額(△は減少)	411	92
未払消費税等の増減額(△は減少)	△104	121
その他の流動負債の増減額(△は減少)	△75	169
その他	45	51
小計	2,161	2,696
利息及び配当金の受取額	11	42
利息の支払額	△12	△16
法人税等の支払額	△936	△1,014
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,223	1,707

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2024年5月1日 至 2025年4月30日)	当連結会計年度 (自 2025年5月1日 至 2026年4月30日)
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△50	—
長期貸付金の回収による収入	13	12
長期貸付金の貸付による支出	—	△123
有形固定資産の取得による支出	△480	△493
有形固定資産の売却による収入	47	22
無形固定資産の取得による支出	△46	△65
投資有価証券の取得による支出	△859	△362
投資有価証券の売却による収入	—	82
子会社株式の取得による支出	△2	△65
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	—	△1,089
敷金及び保証金の差入による支出	△71	△168
敷金及び保証金の回収による収入	12	48
その他	4	△9
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,432	△2,212
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の返済による支出	—	△0
長期借入れによる収入	—	210
長期借入金の返済による支出	△514	△436
連結子会社の株式の発行による収入	0	—
自己株式の取得による支出	△0	△0
ストックオプションの行使による収入	42	70
ファイナンス・リース債務の返済による支出	△9	△8
配当金の支払額	△107	△108
財務活動によるキャッシュ・フロー	△589	△273
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△797	△778
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	△144	—
現金及び現金同等物の期首残高	10,570	9,628
現金及び現金同等物の期末残高	9,628	8,849

(5) 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。

(企業結合等関係)

(1) 企業結合の概要

①被取得企業の名称及びその事業の内容

被取得企業の名称：株式会社サンライズサービス

事業の内容：寿司業態の宅配事業、ケータリング事業、飲食事業（海鮮丼、つけ麺）

②企業結合を行った主な理由

サンライズサービスが持つ「フードデリバリーインフラ」は、当社グループが注目してきた成長分野です。同社のインフラを国内トップクラスのブランドへと成長させるため、グループの総合力を活用し、この事業を売上高100億円規模の事業へと育成することを目指します。具体的には、テンポスグループの持つ効率的な店舗設計・運営ノウハウ、食材調達網、人材育成プログラム、マーケティング戦略などを活用し、サンライズサービスのブランド価値と顧客満足度を高め、事業成長を加速させていきます。さらに、ヤマトサカナ株式会社との協業により、商品の仕入れを効率化し、品質を向上させ、より高い価値を顧客に提供していきます。この協業は特に重要な要素であり、物流や仕入れのシナジー効果を最大化します。

③企業結合日

2025年7月22日（株式取得日）

2025年6月30日（みなし取得日）

④企業結合の法的形式

現金を対価とする普通株式の取得

⑤企業結合後の名称

変更はありません。

⑥取得した議決権比率

100.0%

⑦取得企業を決定するに至った主な根拠

当社が現金を対価として、株式を取得したためであります。

(2) 当連結会計期間に係る当連結損益計算書に含まれる被取得企業の業績の期間

2025年7月1日から2026年3月31日まで

(3) 被取得企業の取得原価及び対価の種類ごとの内訳

取得の対価	現金及び預金	1,275百万円
取得原価		1,275百万円

(4) 主要な取得関連費用の内容及び金額

アドバイザリー費用等 1百万円

(5) 発生したのれんの金額、発生原因、償却方法及び償却期間

①発生したのれんの金額

1,118百万円

なお、のれんの金額は、当第3四半期連結会計期間末において取得原価の配分が完了していないため、暫定的に算定された金額でありましたが、当連結会計年度末に確定しております。

②発生原因

今後の事業展開によって期待される将来の超過収益力から発生したものであります。

③償却方法及び償却期間

10年間にわたる均等償却

(6) 企業結合日に受け入れた資産及び引き受けた負債の額並びにその主な内訳

流動資産	883百万円
固定資産	387百万円
資産合計	1,270百万円
流動負債	878百万円
固定負債	235百万円
負債合計	1,114百万円

(7) 企業結合が連結会計年度の開始の日に完了した場合の当連結会計年度の連結損益計算書におよぼす影響の概算額及び算定方法

当連結会計年度における概算額の算定が困難であるため、記載しておりません。

(セグメント情報等)

(セグメント情報)

1 報告セグメントの概要

(1) 報告セグメントの決定方法

当社グループの報告セグメントは、当社グループの構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

(2) 各報告セグメントに属する製品及びサービスの種類

「物販事業」は主に現在国内各所に店舗および営業所を所有し、店頭に来店されたお客様及び訪問先での商品の販売、インターネット通販を行っております。「情報・サービス事業」は主に飲食企業様に対して不動産仲介及び、内装工事請負、リースクレジット取扱、開業支援及び経営サポートを主たる事業としております。「飲食事業」は飲食店経営を主たる事業にしております。

2 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

セグメントの報告利益は、営業利益ベースの数値であります。また、セグメント間の内部利益及び振替高は市場実勢価格に基づいております。

3 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額に関する情報
前連結会計年度(自 2024年5月1日 至 2025年4月30日)

(単位:百万円)

	報告セグメント				調整額	合計
	物販事業	情報・サービス事業	飲食事業	計		
売上高						
顧客との契約から生じる収益	27,159	3,861	16,033	47,055	—	47,055
その他の収益	—	—	—	—	—	—
外部顧客への売上高	27,159	3,861	16,033	47,055	—	47,055
セグメント間の内部売上高又は振替高	239	602	28	870	△870	—
計	27,399	4,464	16,062	47,926	△870	47,055
セグメント利益	2,275	144	347	2,767	△98	2,668
セグメント資産	13,808	2,645	9,116	25,570	648	26,219
セグメント負債	4,810	860	3,820	9,492	△495	8,996
その他の項目						
減価償却費	42	28	294	364	△6	357
のれん償却費	—	—	126	126	—	126
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	44	76	485	605	△8	597

当連結会計年度(自 2025年5月1日 至 2026年4月30日)

(単位:百万円)

	報告セグメント				調整額	合計
	物販事業	情報・サービス事業	飲食事業	計		
売上高						
顧客との契約から生じる収益	28,190	3,355	21,862	53,408	—	53,408
その他の収益	—	—	—	—	—	—
外部顧客への売上高	28,190	3,355	21,862	53,408	—	53,408
セグメント間の内部売上高又は振替高	453	984	1	1,439	△1,439	—
計	28,644	4,339	21,863	54,848	△1,439	53,408
セグメント利益	2,334	△101	789	3,022	△132	2,890
セグメント資産	15,552	2,517	11,723	29,792	△447	29,345
セグメント負債	5,665	1,042	4,505	11,213	△1,062	10,150
その他の項目						
減価償却費	49	32	351	434	△9	424
のれん償却費	—	—	209	209	—	209
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	106	81	442	630	△45	585

4 報告セグメント合計額と連結財務諸表計上額との差額及び当該差額の主な内容(差異調整に関する事項)

(単位：百万円)

売上高	前連結会計年度	当連結会計年度
報告セグメント計	47,926	54,848
セグメント間取引消去	△870	△1,439
連結財務諸表の売上高	47,055	53,408

(単位：百万円)

利益	前連結会計年度	当連結会計年度
報告セグメント計	2,767	3,022
全社費用(注)	△98	△132
連結財務諸表の営業利益	2,668	2,890

(注) 全社費用は主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

(単位：百万円)

資産	前連結会計年度	当連結会計年度
報告セグメント計	25,570	29,792
全社資産(注)	1,161	810
その他の調整額	△512	△1,257
連結財務諸表の資産合計	26,219	29,345

(注) 全社資産は主に報告セグメントに帰属しない投資有価証券であります。

(単位：百万円)

負債	前連結会計年度	当連結会計年度
報告セグメント計	9,492	11,213
セグメント間取引消去	△495	△1,062
連結財務諸表の負債合計	8,996	10,150

(単位：百万円)

その他の項目	報告セグメント計		調整額		連結財務諸表計上額	
	前連結 会計年度	当連結 会計年度	前連結 会計年度	当連結 会計年度	前連結 会計年度	当連結 会計年度
減価償却費	364	434	△6	△9	357	424
のれんの償却	126	209	—	—	126	209
有形固定資産及び 無形固定資産の増加額	605	630	△8	△45	597	585

【関連情報】

前連結会計年度(自 2024年5月1日 至 2025年4月30日)

1 製品及びサービスごとの情報

セグメント情報に同様の情報を開示しているため、記載を省略しております。

2 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が連結損益計算書の売上高の90%を越えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が連結貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を越えるため、記載を省略しております。

3 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、連結損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載はありません。

当連結会計年度(自 2025年5月1日 至 2026年4月30日)

1 製品及びサービスごとの情報

セグメント情報に同様の情報を開示しているため、記載を省略しております。

2 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が連結損益計算書の売上高の90%を越えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が連結貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を越えるため、記載を省略しております。

3 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、連結損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載はありません。

【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】

前連結会計年度(自 2024年5月1日 至 2025年4月30日)

(単位：百万円)

	報告セグメント				全社・消去	合計
	物販事業	情報・サービス事業	飲食事業	計		
減損損失	—	—	159	159	—	159

当連結会計年度(自 2025年5月1日 至 2026年4月30日)

(単位：百万円)

	報告セグメント				全社・消去	合計
	物販事業	情報・サービス事業	飲食事業	計		
減損損失	—	—	19	19	—	19

【報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報】

前連結会計年度(自 2024年5月1日 至 2025年4月30日)

(単位：百万円)

	報告セグメント				全社・消去	合計
	物販事業	情報・サービス事業	飲食事業	計		
当期償却額	—	—	126	126	—	126
当期末残高	—	—	1,071	1,071	—	1,071

(のれんの金額の重要な変動)

該当事項はありません。

当連結会計年度(自 2025年5月1日 至 2026年4月30日)

(単位：百万円)

	報告セグメント				全社・消去	合計
	物販事業	情報・サービス事業	飲食事業	計		
当期償却額	—	—	209	209	—	209
当期末残高	—	—	1,980	1,980	—	1,980

(のれんの金額の重要な変動)

「飲食」セグメントにおいて、株式会社サンライズサービスを当社の連結子会社としたことに伴い、のれんを計上しております。

なお、当該事象によるのれんの増加額は、1,118百万円であります。

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

該当事項はありません。

(1株当たり情報)

前連結会計年度 (自 2024年5月1日 至 2025年4月30日)	当連結会計年度 (自 2025年5月1日 至 2026年4月30日)
1株当たり純資産額 1,316.68円	1株当たり純資産額 1,465.88円
1株当たり当期純利益 171.85円	1株当たり当期純利益 157.22円
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益 169.05円	潜在株式調整後 1株当たり当期純利益 154.63円

(注) 1. 1株当たり純資産額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項 目	前連結会計年度 (2025年4月30日)	当連結会計年度 (2026年4月30日)
純資産の部の合計額(百万円)	17,222	19,194
普通株式に係る期末の純資産額(百万円)	15,839	17,711
純資産の部の合計額から控除する金額(百万円)	1,383	1,483
(うち新株予約権(百万円))	(209)	(194)
(うち非支配株主持分(百万円))	(1,174)	(1,288)
1株当たり純資産額の算定に用いられた普通株式の数(株)	12,029,729	12,082,276

2. 1株当たり当期純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前連結会計年度 (自 2024年5月1日 至 2025年4月30日)	当連結会計年度 (自 2025年5月1日 至 2026年4月30日)
1株当たり当期純利益		
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	2,064	1,894
普通株主に帰属しない金額(百万円)	—	—
普通株式に係る親会社株主に帰属する 当期純利益(百万円)	2,064	1,894
普通株式の期中平均株式数(株)	12,016,361	12,047,631
潜在株式調整後1株当たり当期純利益		
親会社株主に帰属する当期純利益調整額(百万円)	△0	△0
(うち子会社の発行する潜在株式による調整額)	(△0)	(△0)
普通株式増加数	198,041	201,719
(うち新株予約権(株))	(198,041)	(201,719)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定に含めなかった潜在株式の概要	—	—

(重要な後発事象)

(取得による企業結合)

当社は、2026年4月15日開催の取締役会にて、株式会社明和製作所（以下「明和製作所」といいます。）との間で、当社を株式交換完全親会社、明和製作所を株式交換完全子会社とする株式交換（以下「本株式交換」といいます。）を実施することを決議し、2026年5月20日を効力発生日として行われました。

1. 企業結合の概要

(1) 被取得企業の名称及びその事業の内容

被取得企業の名称：株式会社明和製作所

事業の内容：厨房機器、金属製品の製造及びその加工販売

(2) 企業結合を行った主な理由

当社グループは、「飲食店の総合支援企業」として、中古・新品の厨房機器の販売をはじめ、店舗物件紹介、店舗内装工事、人材紹介、集客支援、DX支援など、飲食店経営に関わる多様なソリューションを全国展開しております。昨今の飲食業界における人手不足やコスト高騰といった課題に対し、顧客ニーズに迅速かつ的確に応えるためには、自社企画・製造商品（PB商品）の拡充や、競争力のあるサプライチェーンの構築が重要な経営課題となっております。

明和製作所は、昭和37年の創業以来、高度な精密板金加工や溶接技術を培い、厨房機器や特殊金属製品の製造において高い技術力と実績を有するメーカーです。最新鋭の加工設備と自動化ラインを保有し、徹底した生産管理体制のもとで高品質な製品を安定的に供給しております。同社は現在、当社グループのキッチンテクノ株式会社向けに販売額の仕入額の約20%を占める重要なパートナーであり、飲食店の効率化に直結する「圧力寸胴」や「焼肉無煙ロースター」等の主力製品の製造を担っております。また、同社の有する高度な圧力容器製造ノウハウを活かし、米国市場向けの圧力容器3機種の開発・試作販売を既に完了しており、グローバルな展開力も兼ね備えております。さらに、明和製作所の完全子会社である大成機械工業株式会社は、小型製麺機等の専門メーカーとして長年の実績を有し、自家製麺を志向する飲食店から高い評価を得ております。

本株式交換により、明和製作所を当社グループの完全子会社として迎えることで、以下のシナジー効果を早期に創出し、グループ全体の企業価値向上を実現できるものと確信しております。

- ・ サプライチェーンの垂直統合（製造の内製化）による収益力強化
- ・ 製販一体によるスピーディな製品開発と新規市場の開拓
- ・ 厨房機器ラインナップの拡充とクロスセルの実現

以上の事業シナジーを発揮するためには、明和製作所を完全子会社とし、当社グループと一体となった迅速かつ機動的な経営意思決定と、製造・販売・開発における経営資源の最適配分を可能とする体制を構築することが最善であると判断し、本株式交換を実施することといたしました。

(3) 企業結合日

2026年5月20日

(4) 本株式交換の方式

当社を株式交換完全親会社とし、明和製作所を株式交換完全子会社とする株式交換であります。当社においては、会社法第796条第2項の規定に基づき、株主総会の決議による承認を必要としない簡易株式交換の手続により、また、明和製作所においては、会社法第319条第1項の規定に基づく手続きにより、臨時株主総会に代わる書面によるみなし決議による承認を得た上で行われました。

(5) 企業結合後の名称

変更はありません。

(6) 取得する議決権比率

100.0%

(7) 取得企業を決定に至った主な根拠

当社の株式を対価として、明和製作所の全株式を取得したことによるものです。

2. 被取得企業と取得原価および時価の種類ごとの内訳

取得の対価	当社の普通株式	208百万円
取得原価		208百万円

3. 株式の種類別の交換比率及び交付する株式数

	当社 (株式交換完全親会社)	明和製作所 (株式交換完全子会社)
本株式交換に係る当比率	1	9.6963
本株式交換により付与する株式数	当社普通株式：58,177株	

4. 発生したのれん（または負ののれん）

現時点では確定しておりません。

5. 企業結合日に受け入れる資産及び引き受ける負債の額並びにその主な内訳

現時点では確定しておりません。

(株式取得による企業結合)

当社は、会社法第370条に基づく取締役会決議に代わる書面決議により、2026年5月18日、当社の持分法適用関連会社であるマルシェ株式会社（以下「マルシェ」といいます。）が実施する第三者割当増資（以下「本第三者割当増資」といいます。）を引き受けることを決定いたしました。

なお、本第三者割当増資の引受に伴い、当社はマルシェの発行済み株式の50.59%を取得し、同社は当社の連結子会社となる見込みです。

1. 企業結合の概要

(1) 被取得企業の名称及びその事業の内容

被取得企業の名称：マルシェ株式会社

事業の内容：居酒屋を中心とする飲食店経営

(2) 企業結合を行った主な理由

当社グループは、外食産業における「総合プロデューサー」として、厨房機器・用品の販売にとどまらず、経営コンサルティングや店舗設計、内装工事、店舗用不動産の紹介、リース・クレジット事業など、広範な支援サービスを通じて飲食店の経営を力強く支えています。また、ステーキのあさくまをはじめとする飲食事業は成長エンジンとして当社グループの経営を支える大きな柱となっています。その中で、当社は昨年、八剣伝や酔虎伝などの居酒屋ブランドを持ち、この業態に豊富な経験とノウハウを有するマルシェの第三者割当増資を引受け、関連会社といたしました。これにより、マルシェにおいては、新店出店や新業態への転換が進み、一定の効果をあげております。具体的には当社子会社のサンライズサービスのラーメン事業「越後つけ麺」のブランドと運営ノウハウを活かしたラーメン店の出店、ヤマトサカナのノウハウを活かした、すし居酒屋のリニューアルなどです。また、当社においても飲食事業ではマルシェを加えてバイイングパワーが増したことで、購買業務などでシナジー効果も生まれております。

(3) 企業結合日の時期

2026年6月29日（予定）

(4) 企業結合の法定方式

現金を対価とする株式の取得

(5) 企業結合後の名称

変更はありません。

(6) 取得する議決権比率

企業結合日直前に所有していた議決権比率	21.02%
企業結合日に取得する議決権比率	29.57%
取得後の議決権比率	50.59%

(7) 取得企業を決定にするに至った根拠

当社が現金を対価として株式を取得することによるものです。

2. 被取得企業の取得原価及び対価の種類ごとの内訳

追加取得の対価	現金及び預金	996百万円
---------	--------	--------

(注) 段階取得における取得原価及び損益は、現時点では確定しておりません。

3. 主要な取得関連費用の内容及び金額

現時点では確定しておりません。

4. 発生したのれんの金額、発生原因、償却方法及び償却期間

現時点では確定しておりません。

5. 企業結合日に受け入れた資産及び引き受けた負債の額並びにその主な内訳

現時点では確定しておりません。