

2025年10月期第1四半期 決算説明資料

2025年3月14日



証券コード：3038

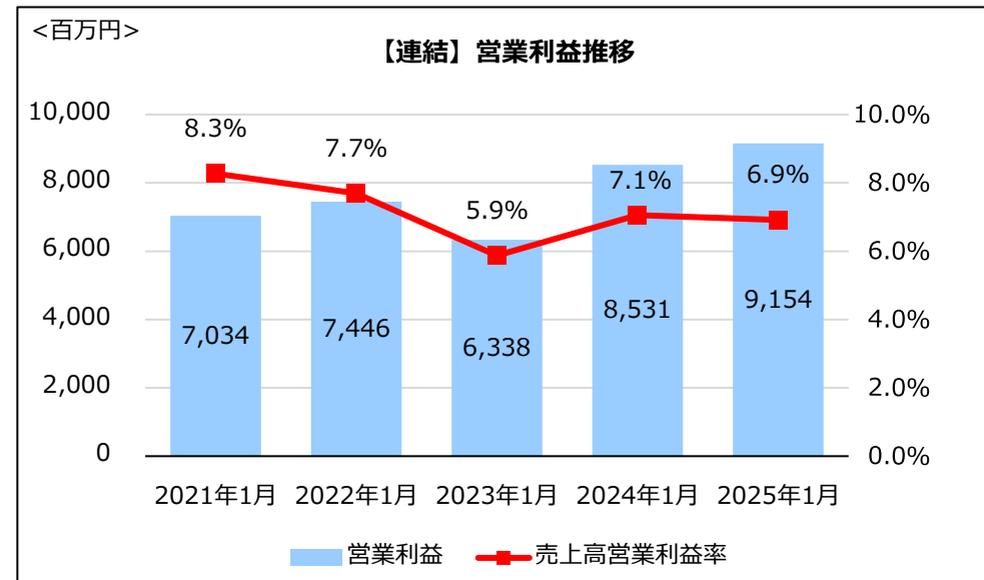
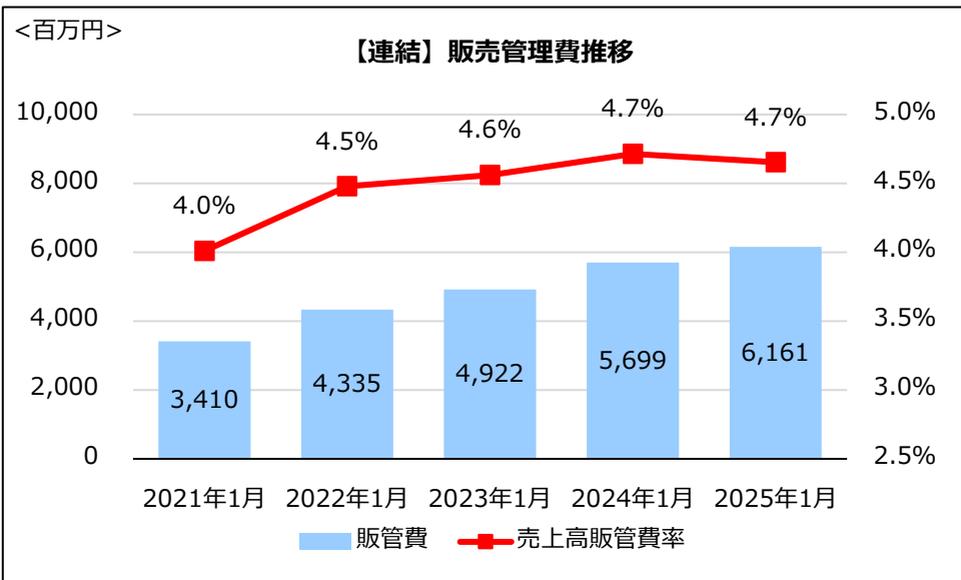
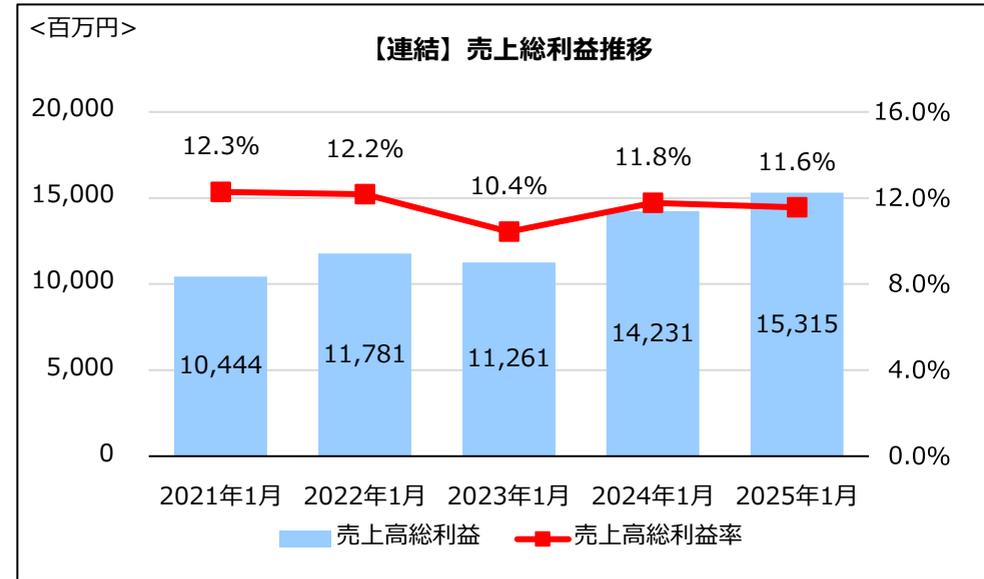
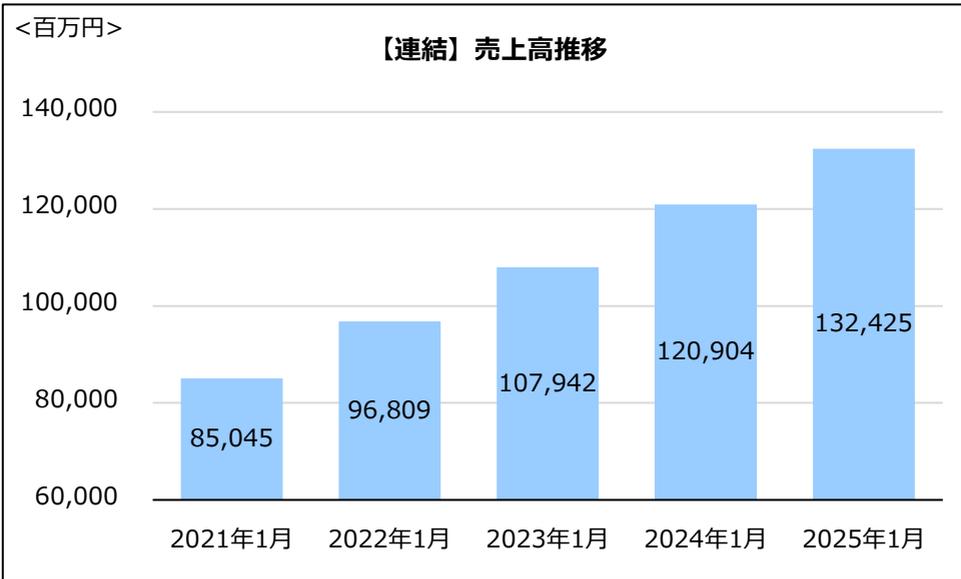
●連結業績及びハイライト(累計)	2
●業務スーパー事業	5
●業務スーパー契約概要	6
●業務スーパー店舗数推移	7
●業務スーパー出荷実績（前年比）推移	8
●当社の強み“商品力”	9
●外食・中食事業	10
●エコ再生エネルギー事業	14
●株主還元策	15
●連結業績予想	16

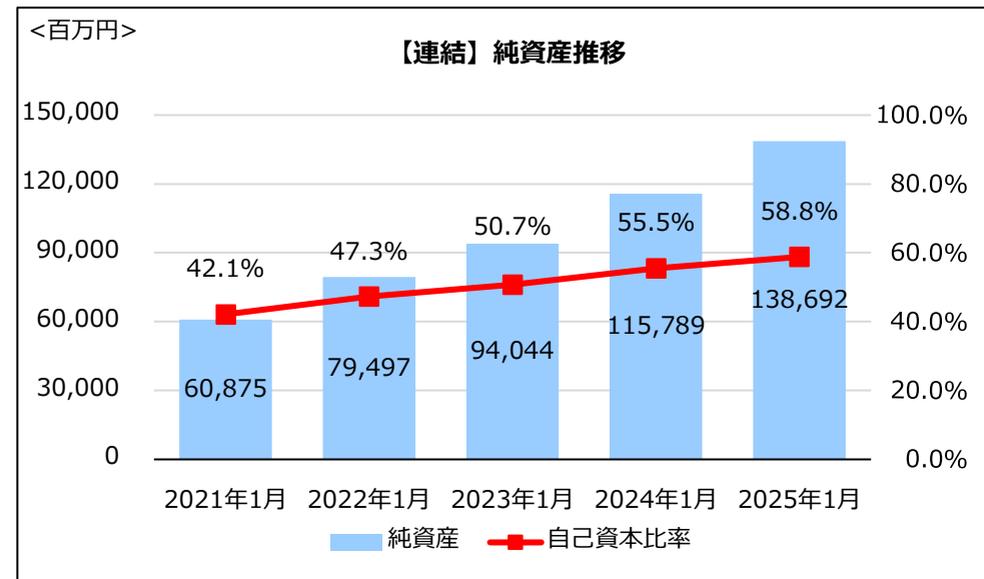
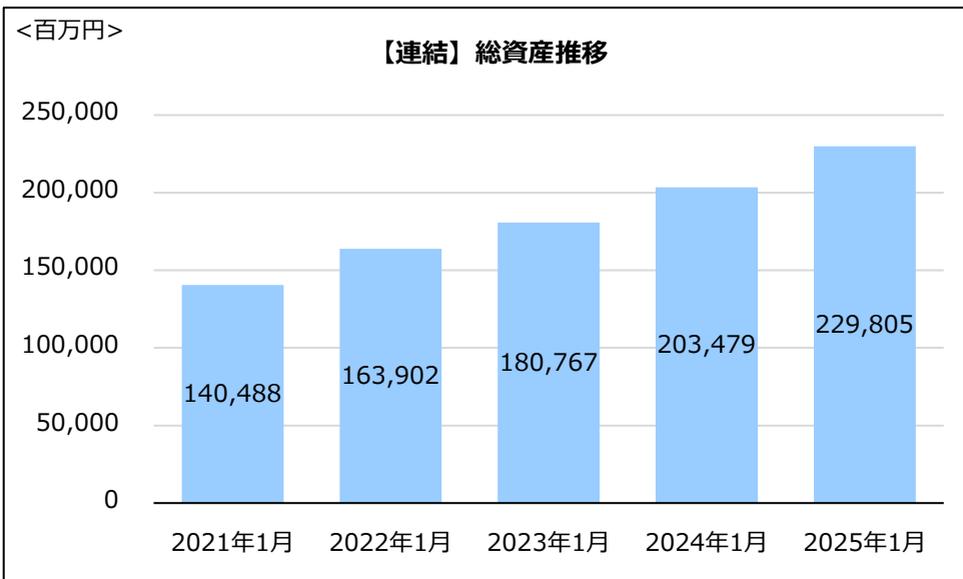
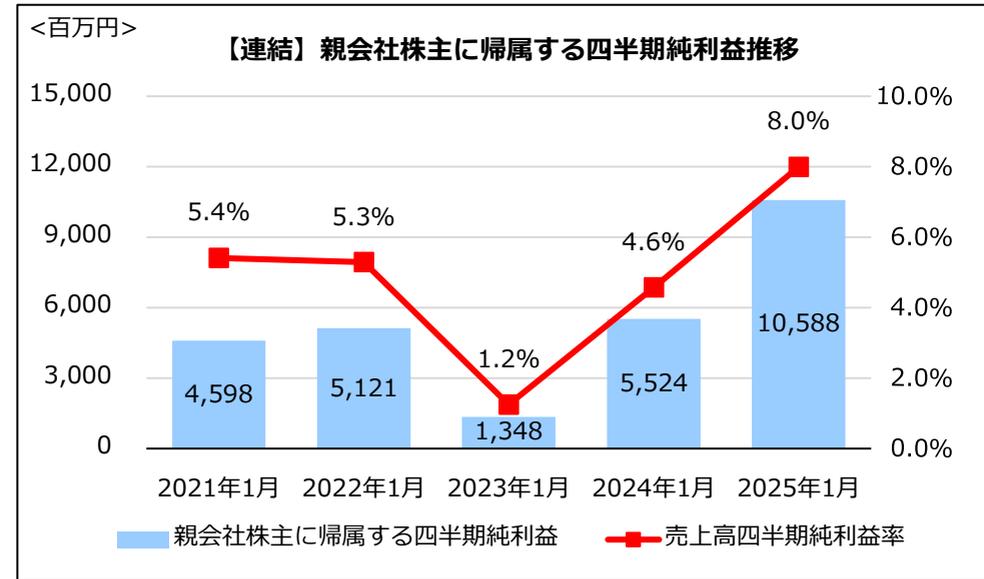
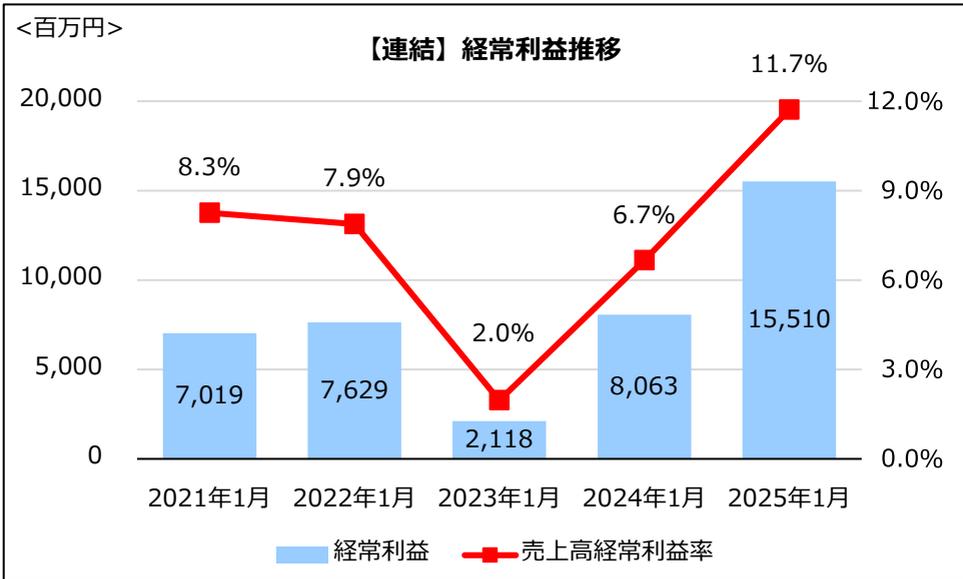
（単位：百万円）

	FY24 11月～1月	FY25 11月～1月	増減率	FY25 予想	計画比
売上高	120,904	132,425	+9.5%	525,000	25.2%
売上総利益 (売上高総利益率)	14,231 (11.8%)	15,315 (11.6%)	+7.6%	—	—
販売管理費 (売上高販管費率)	5,699 (4.7%)	6,161 (4.7%)	+8.1%	—	—
営業利益 (売上高営業利益率)	8,531 (7.1%)	9,154 (6.9%)	+7.3%	37,700	24.3%
経常利益 (売上高経常利益率)	8,063 (6.7%)	15,510 (11.7%)	+92.3%	37,800	41.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (売上高当期純利益率)	5,524 (4.6%)	10,588 (8.0%)	+91.7%	24,000	44.1%

【業績ハイライト解説】

- **売上高** : 新規出店と既存店への商品出荷が好調に推移したことにより、前年比115.20億円、9.5%の増加
- **売上総利益** : 為替変動の影響を受けつつも、売上高が好調に推移したことにより、同10.84億円、7.6%の増加
- **販売管理費** : 業務スーパーの売上高増加に伴う運賃や、優秀な人財確保のための賃上げによる人件費等の増加により、同4.61億円、8.1%の増加。費用は増加したものの販管費率は微減
- **営業利益** : 上記の結果、同6.23億円、7.3%の増加
- **経常利益** : 為替予約の消滅などによる時価評価損の戻入が経常利益を押し上げ、同74.46億円、92.3%の増加
- **親会社株主に帰属する四半期純利益** : 上記の結果、同50.64億円、91.7%の増加



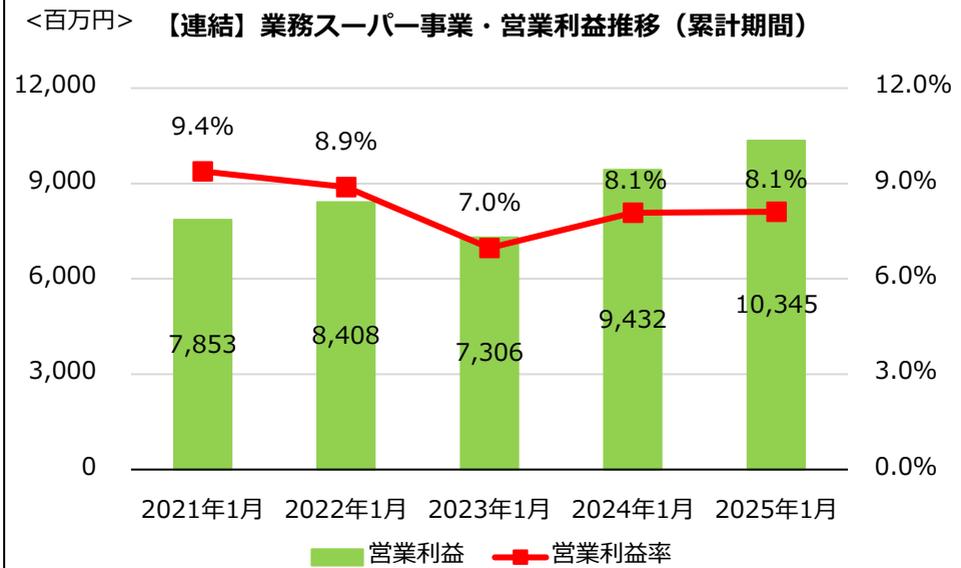
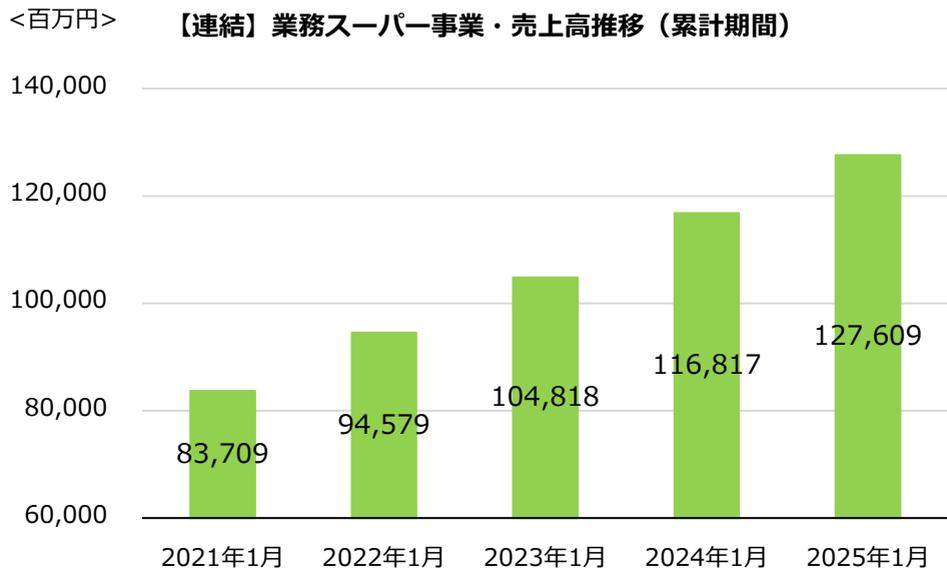


当社の主力事業です。業務スーパーFC本部としての加盟店への卸売やロイヤリティなどの他、自社グループ工場の損益もこのセグメントに分類されます。

- 全国に1,094店舗展開（2025年1月末現在）
- 既存店好調により、売上高は前年同期を超えて着地
- 依然として高い節約志向が売上高の増加に寄与



横浜いずみ店内観



業務スーパーは直営4店舗をのぞき、フランチャイズで運営しております。

当社のFC契約形態には、直轄エリア（※1）内に出店いただく際に締結するFC契約と、地方エリア（※2）内において業務スーパーのチェーン化を許諾するエリアライセンス契約があります。また、兵庫県・大阪府・神奈川県において直営で4店舗運営しております。

※1. 直轄エリア：北海道直轄：北海道

関東直轄：東京都、千葉県、神奈川県、埼玉県

関西直轄：大阪府、京都府、兵庫県（淡路島を除く）、奈良県、和歌山県、滋賀県

九州直轄：福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県

※2. 地方エリア：上記直轄エリア以外の地域

契約概要・加盟条件 (2025年1月末現在)

	直轄エリア	地方エリア
契約社数	91社	14社
契約単位	1店舗単位で契約 どのオーナーでも出店可能	県単位で契約 エリアオーナーに独占権あり
加盟金 (消費税等別途)	200万円	当該エリアの人口×2円
保証金	1,000万円	当該エリアの人口×5円
ロイヤリティ	総仕入高の1%	対象商品の仕入高の1%
設備費	常温棚及び冷凍設備工事約3,200~3,800万円 (上記は目安となり、物件により変動します) 別途：設備、建築工事一式、POSレジ、その他準備金等	
配送料	原則本部負担	要相談

損益シミュレーション (標準的な業務スーパー)

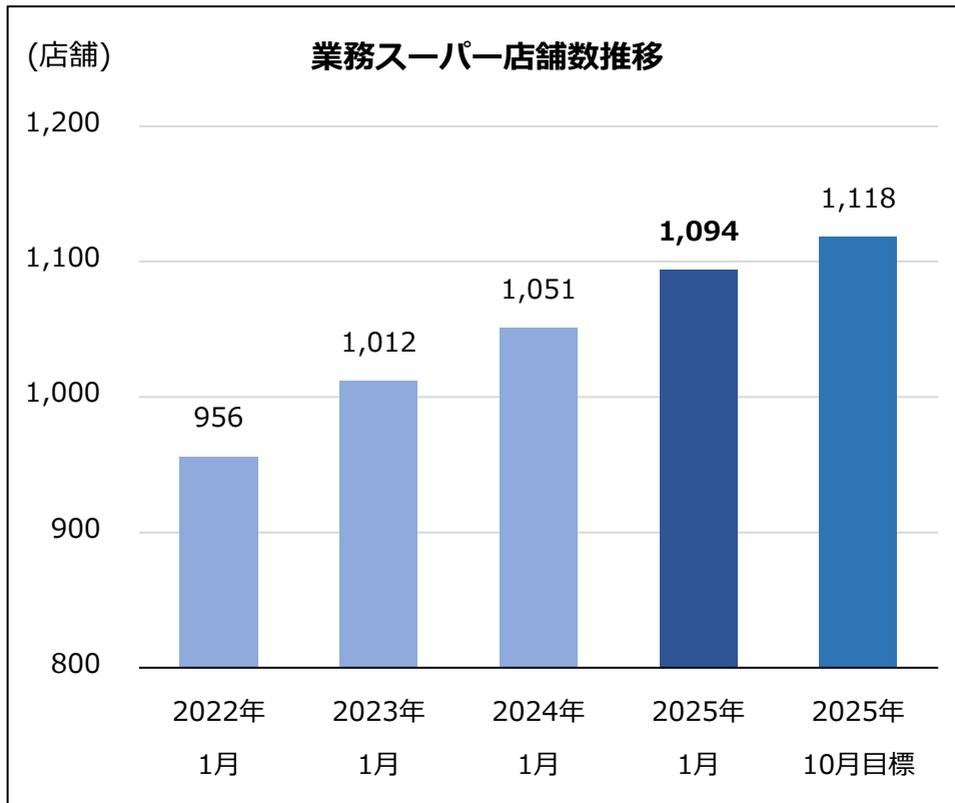
損益勘定	月額金額	構成比
売上高	43,500千円	100.0%
売上総利益	7,395千円	17.0%
販売管理費	6,499千円	14.9%
内(賃料)	1,300千円	3.0%
内(人件費)	2,393千円	5.5%
営業利益	896千円	2.1%

※生鮮など独自商品の取扱いによってシミュレーションより効率的に運営されている加盟店も多くあります。

1Q会計期間：出店11店舗、退店1店舗（純増10店舗）

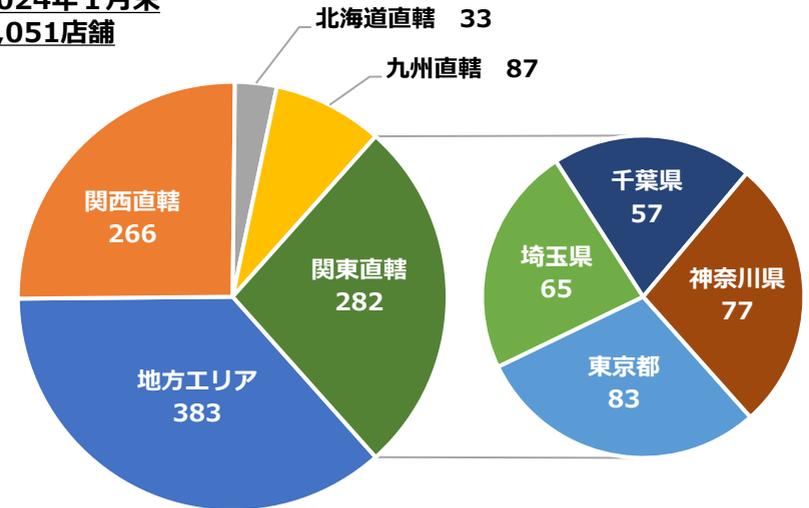
目標に対する進捗率：29%（目標：純増34店舗）

当会計期間においては、主に本州での出店が進む

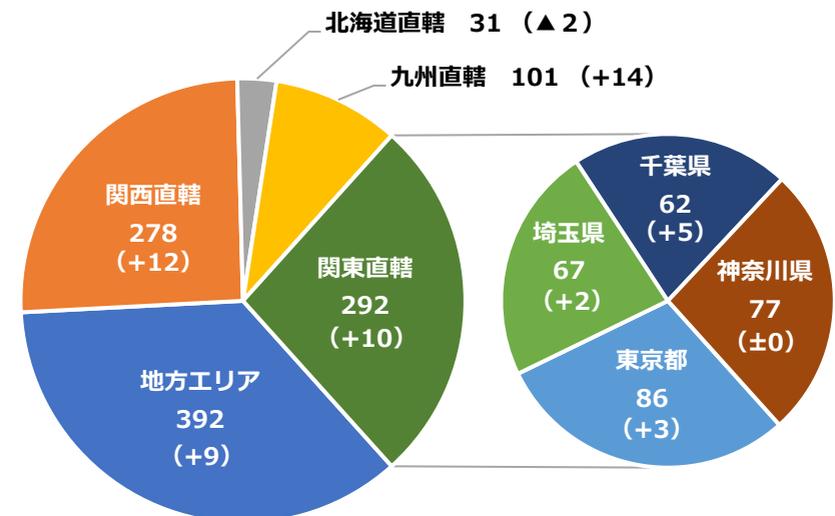


地域別の店舗数

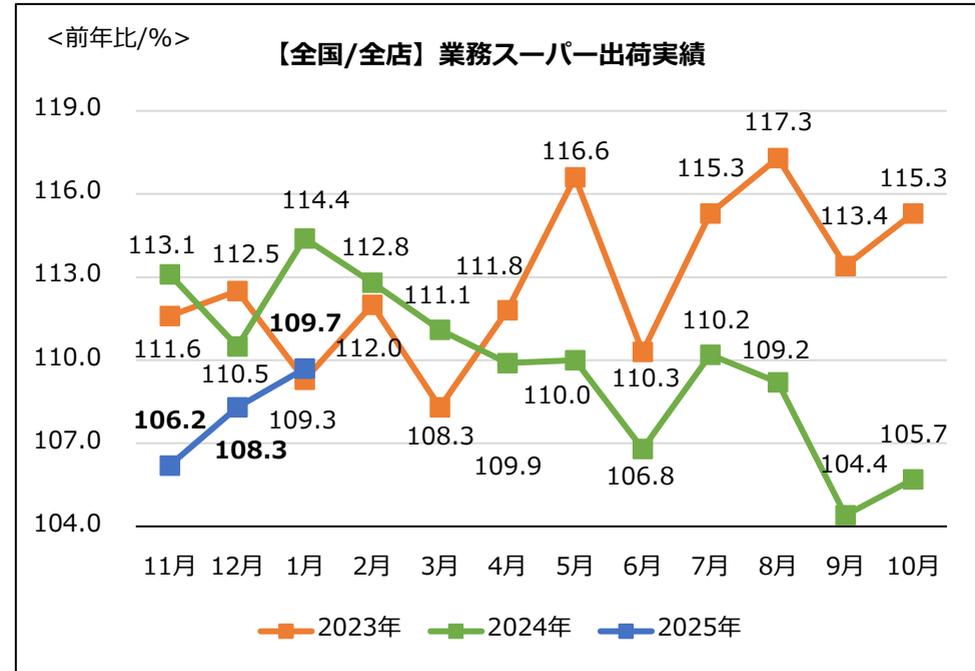
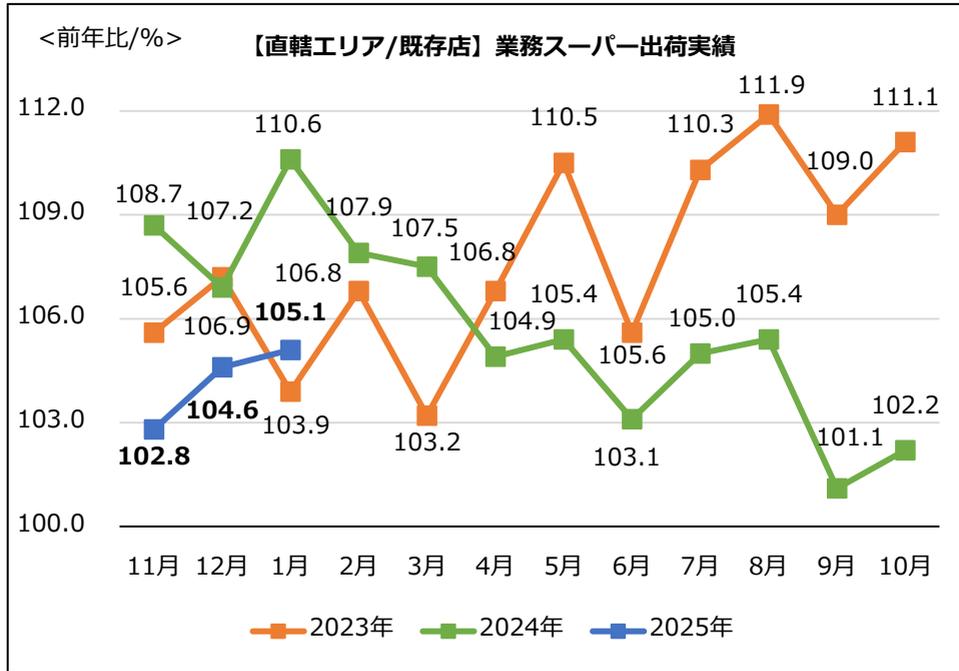
2024年1月末
1,051店舗



2025年1月末
1,094店舗 (+43店舗)



節約志向の高まりにより相対的な安さが支持され、前年比100%を超えて推移

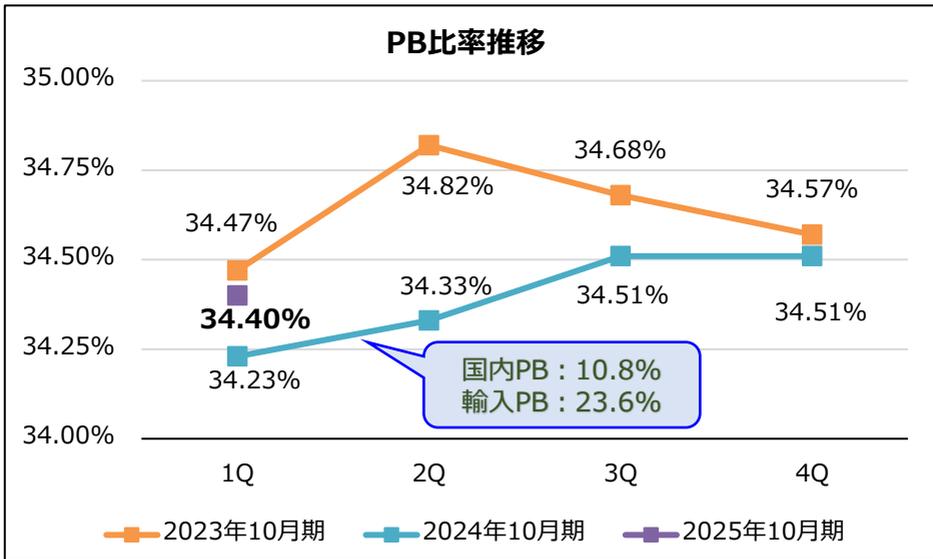


【業務スーパーへの出荷実績（前年比）：%】

		2024年10月期															2025年10月期		
		11月	12月	1月	2月	3月	4月	上期	5月	6月	7月	8月	9月	10月	下期	通期	11月	12月	1月
直轄エリア	既存店	108.7	106.9	110.6	107.9	107.5	104.9	107.7	105.4	103.1	105.0	105.4	101.1	102.2	103.7	105.6	102.8	104.6	105.1
	全店	112.7	110.2	113.8	111.7	111.0	109.1	111.3	109.8	107.4	109.7	109.5	105.1	105.7	107.8	109.5	106.5	108.5	109.2
全国	全店	113.1	110.5	114.4	112.8	111.1	109.9	111.7	110.0	106.8	110.2	109.2	104.4	105.7	107.7	109.6	106.2	108.3	109.7

※全国は直轄エリア+地方エリア店舗への商品出荷実績となります。

オリジナル商品の強化



■ 自社PB商品（一例）



フライドポテト
(シュースtringカット)
1kg 354円



オーガニック
ココナツクリーム
400ml 257円



銀の胡麻ドレッシング
1L 473円



キムチ鍋つゆ(2倍濃縮)
400g 104円



さんま甘露煮
3尾 321円



冷凍讃岐うどん
200g×5食 178円

※価格は税込です
店舗や時期により商品の取扱いや価格が異なる場合があります

新工場のグループ化

- 4月1日から、上原食品工業株式会社が神戸物産グループに入る予定です。これにより、国内の自社食品工場数は27工場となります。
- 関東方面の製造拠点として、PB商品のさらなる充実化を目指します。
- 新工場では、鍋つゆやチキンカツなどを製造する予定です。

11月の月間特売価格 108円

当社が主体となり直営またはFC本部として行っている外食・中食事業です。
 ビュッフェレストラン「神戸クック・ワールドビュッフェ」や焼肉オーダーバイキングの「プレミアムカルビ」、惣菜店「馳走菜（ちそうな）」がこのセグメントに分類されます。

- 3業態すべて好調に推移
 - 外食は、冬休み、年末年始などのイベントで集客に成功
 - 馳走菜では、順調に出店が進む
- 上記の結果、順調に売上規模を拡大



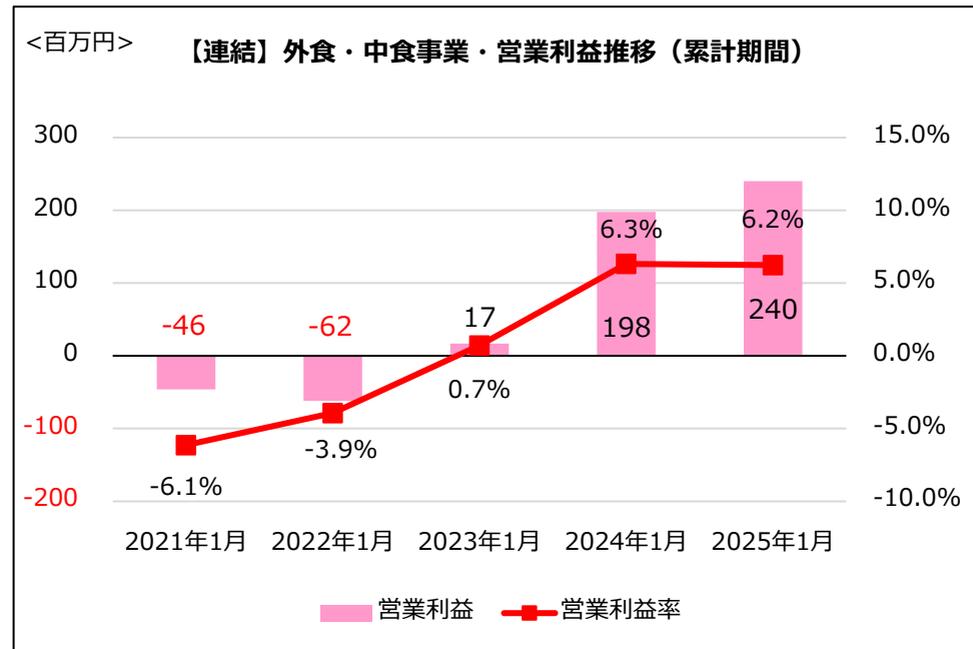
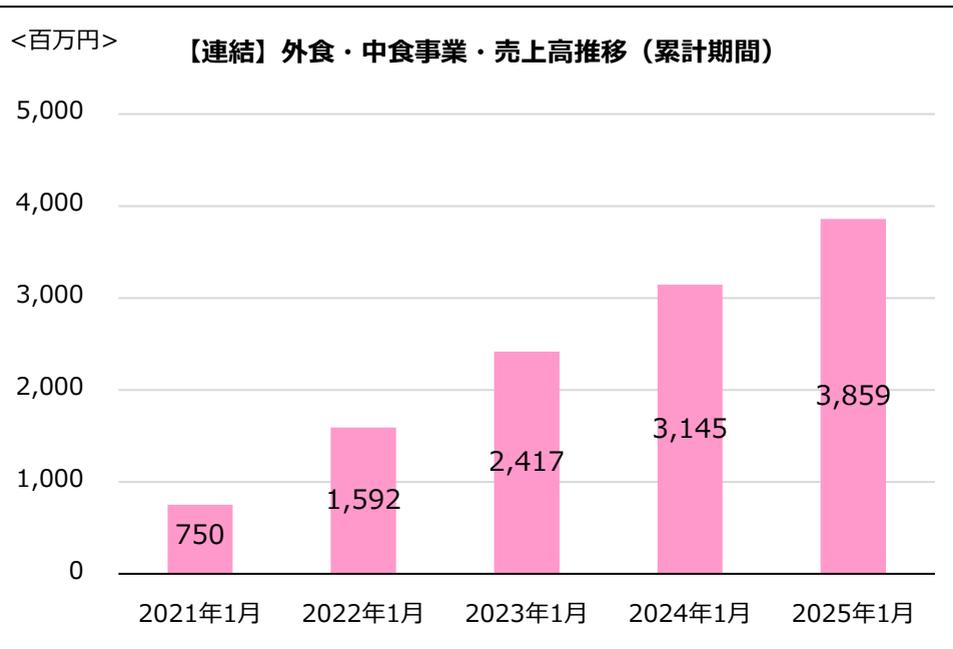
神戸クック・ワールドビュッフェ



プレミアムカルビ



馳走菜



神戸クック・ワールドビュッフェ

合計店舗数：17店舗（2025年1月末現在）

1Q会計期間：出店1店舗、退店0店舗（純増1店舗）

1月30日に、直営店「ニッケパークタウン加古川店」（兵庫県加古川市）がオープン



12

つくる責任
つかう責任



集客に向けた取り組み

11月1日～12月25日に開催した“北欧&あったかグルメフェア”では、寒くなり始める季節にぴったりの料理がお客様から好評を頂きました。また、3月31日まで開催している“韓国フェア”は、これまでのフェアの中で1、2を争う大人気フェアとなっております。

1月30日に直営でオープンしたニッケパークタウン加古川店は、初の小型店舗であり、面積は既存店の6割程度となっております。初期投資を抑えながら、狭い商圈でも集客が見込める場所で小型店舗を運営するノウハウを蓄積し、大都市圏の商業施設内など、新たな出店の可能性を広げてまいります。

2025年10月期の見通し

商品戦略については、ターゲット層である女性客・ファミリー層から引き続きご支持を頂けているため、女性やお子様に向けた商品開発と商品展開を継続してまいります。また、2025年10月期もインバウンド・旅行客などの団体需要が引き続き期待されます。全体の売上・客数が継続して前期を上回ることを目指し、お客様が日常的にご利用いただけるように、他にはないメニュー構成、ボリュームと価格で満足いただけるサービスを提供します。競合他社との差別化を意識してワールドビュッフェ自体のブランドイメージを高めながら、さらなるフランチャイズ展開に向けて加盟店開発・店舗展開に一層注力してまいります。



11月～12月に開催した
北欧&あったかグルメフェア

プレミアムカルビ

合計店舗数：22店舗（2025年1月末現在）

1Q会計期間：出退店なし

フランチャイズ展開の計画が順調に進行中



2025年第1四半期 総評

2024年10月期中のテレビ放送の影響が希薄になってからも、既存店売上が前年を超えていることから、プレミアムカルビの認知度が向上したとともに、全体的な売上のベースが上がったと認識しております。

今後も肉や米の仕入れ価格高騰に対応するため、メニュー改定などに取り組んでまいります。また、フランチャイズ化に向けても、引き続き進めてまいります。



12月～2月の季節のデザート



写真下段：プレミアムカルビ 湘南台店

※時期によって取扱いメニューが異なる場合があります。

馳走菜（ちそうな）

合計店舗数：134店舗（2025年1月末現在）

1Q会計期間：出店4店舗、退店なし（純増4店舗）

グループ化したベーカリーの商品をメニューに投入中



好調の背景

原材料の価格高騰が続く中で、メニューの改廃や調理オペレーションの効率化などに取り組み、価格優位性を維持しております。加えて、業務スーパーの集客力向上へのシナジー効果が高く、加盟店の出店意欲も高まっております。

また、店内調理による出来立て感や、ボリューム感が引き続きお客様に支持されております。

業務スーパーの出店に伴って店舗数を拡大しつつ、引き続きラインナップを広げ、お客様にとってより魅力的でご満足いただける売り場づくりに努めてまいります。



※店舗や時期によって取扱いメニューや価格が異なる場合があります。

7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



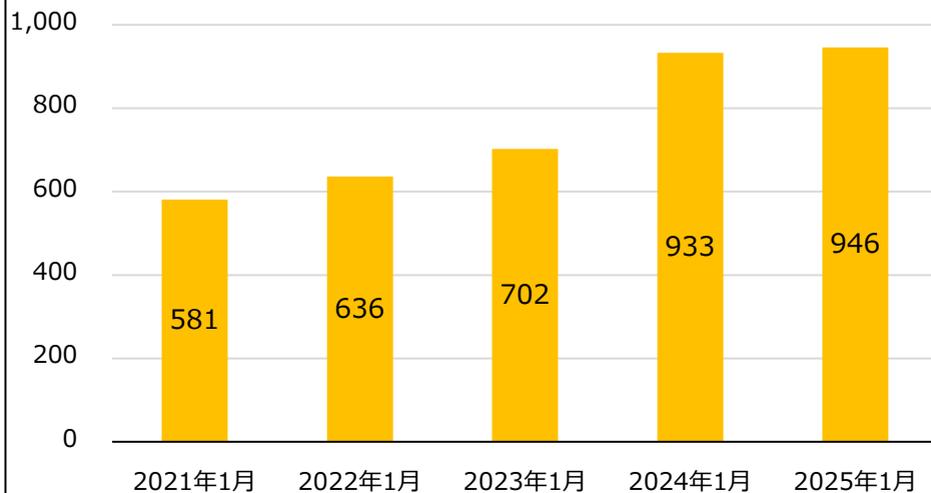
再生可能エネルギーを活用し、環境に配慮した安全・安心なエネルギーの供給をしています。太陽光発電所及び木質バイオマス発電所を運営しています。

- 宮城県東松島市の太陽光発電所（30MW）が2023年10月18日に売電を開始したことにより、当社保有の太陽光発電所は81MWとなり、予定していた太陽光発電所はすべて稼働
- バイオマス発電の燃料である木材の計算方法の見直しに伴い、原価が増加
ただし、この影響は一過性のもの

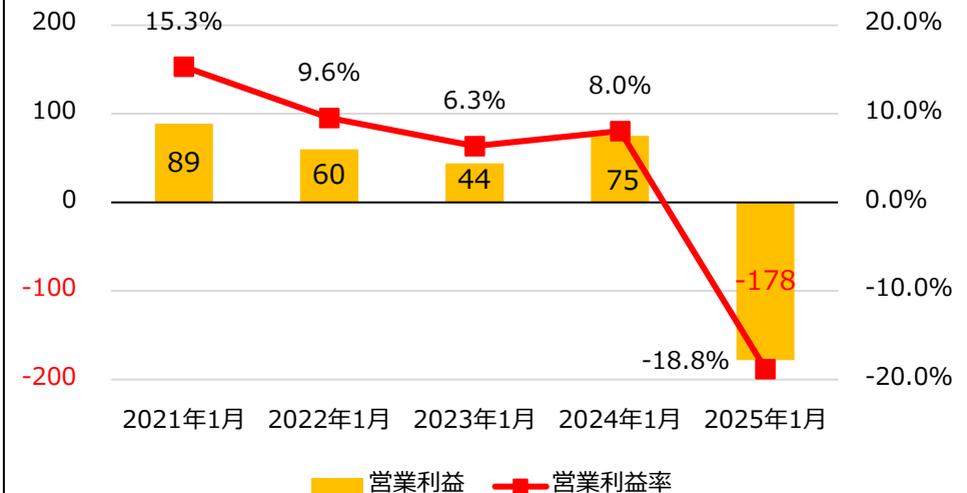


【写真】阿波太陽光発電所

<百万円> 【連結】エコ再生エネルギー事業・売上高推移（累計期間）



<百万円> 【連結】エコ再生エネルギー事業・営業利益推移（累計期間）

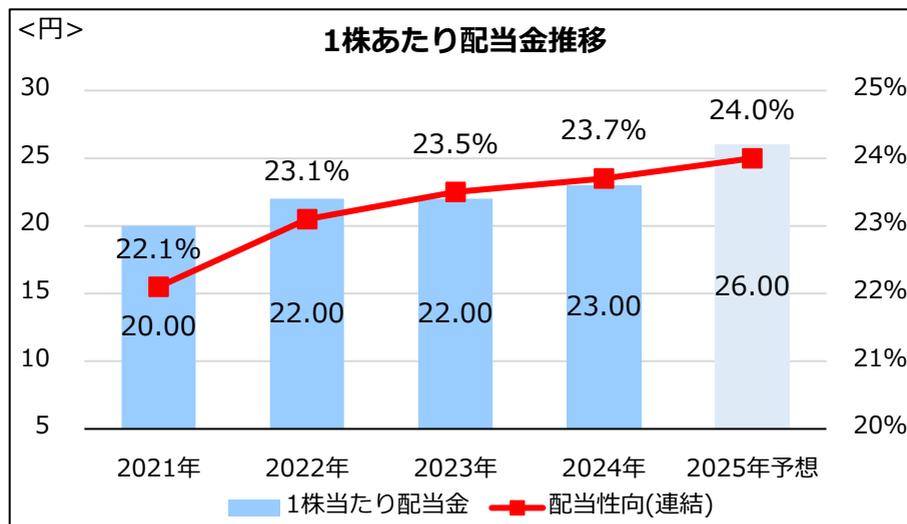


配当金推移

当社は株主様に対する利益還元を重要な経営課題の一つとして認識しております。事業拡大のための資金を確保しつつ、経営成績に応じた利益配分を行うことを基本方針としております。

2024年10月期は例年通り年1回の期末配当で、直近の配当予想のとおり、1株当たり23円00銭を実施しました。

なお、2025年10月期の配当は26円00銭を予定しております。



株主優待制度

当社は、株主様の日頃のご支援に感謝するとともに、多くの皆様に当社事業へのご理解を深めていただくことを目的に、株主優待を実施しております。毎年10月31日時点で当社株式を100株以上保有いただいております株主様に、保有年数及び保有株式数に応じて「JCBギフトカード」を贈呈いたします。

保有株式数	優待の内容	
	継続保有年数 3年未満	継続保有年数 3年以上
100株以上1,000株未満	JCBギフトカード 1,000円分	JCBギフトカード 3,000円分
1,000株以上2,000株未満	JCBギフトカード 10,000円分	JCBギフトカード 15,000円分
2,000株以上	JCBギフトカード 15,000円分	JCBギフトカード 20,000円分



JCBギフトカード

※ご希望の株主様には、JCBギフトカードと引換えに額面相当のPB商品詰め合わせをお送りしております。

2025年10月期業績予想

(単位：百万円)

	1Q実績	2025年10月期予想	進捗率
売上高	132,425	525,000	25.2%
営業利益	9,154	37,700	24.3%
親会社に帰属する四半期純利益	10,588	24,000	44.1%

2025年10月期予想に対する業務スーパー事業ガイドライン

	2025年10月期目標	アクションプラン
出店目標	34店舗の純増	関東を中心とした店舗開発やリロケーションの促進 本部主導の物件情報収集の強化
既存店成長	101~102%以上	節約志向の消費者の取り込み SVによる店舗運営の指導強化で、売上向上を目指す
商品開発	PB比率の上昇	関連会社での商品開発及び外貨商品の開発への注力

- 本資料には、2025年3月14日現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれます。
- 経済環境の変動など不確定要因により実際の業績が記載の予想と異なる可能性がありますのでご了承ください。
- 本資料は株式の購入の勧誘・奨励を目的としたものではありません。

～本資料に関するお問い合わせ先～
株式会社神戸物産
経営企画部 IR・広報課
TEL：079-458-0339