

2025年10月期第3四半期 決算説明資料

2025年9月11日



証券コード：3038

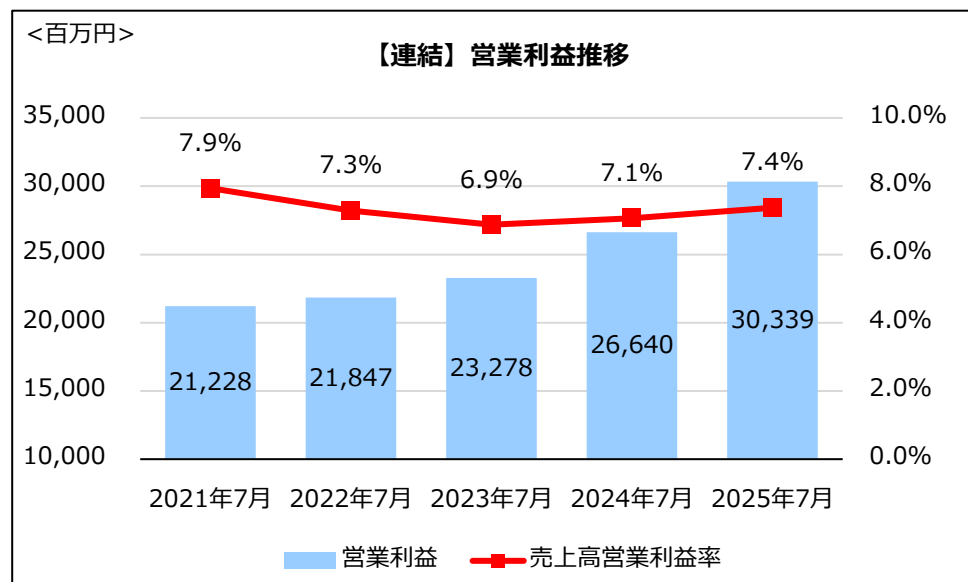
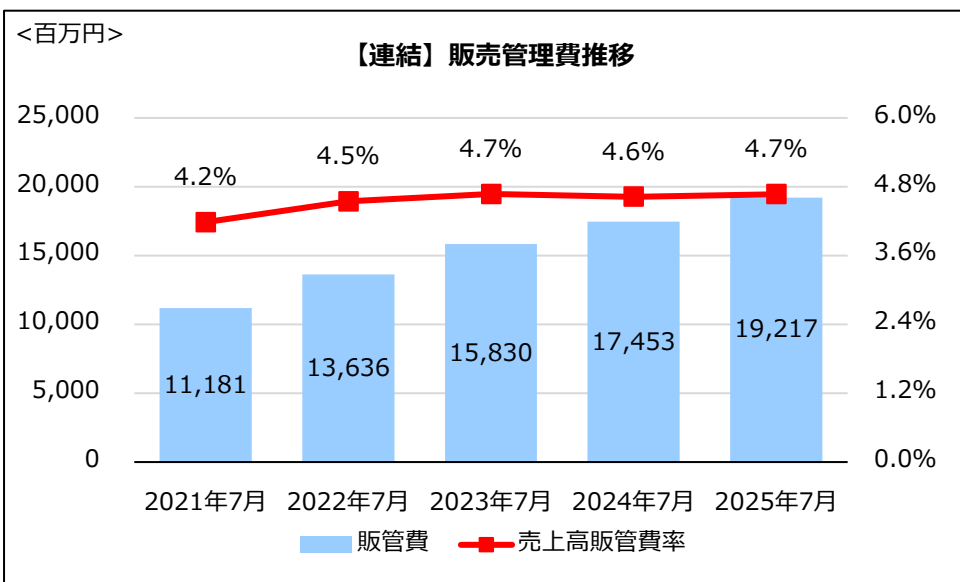
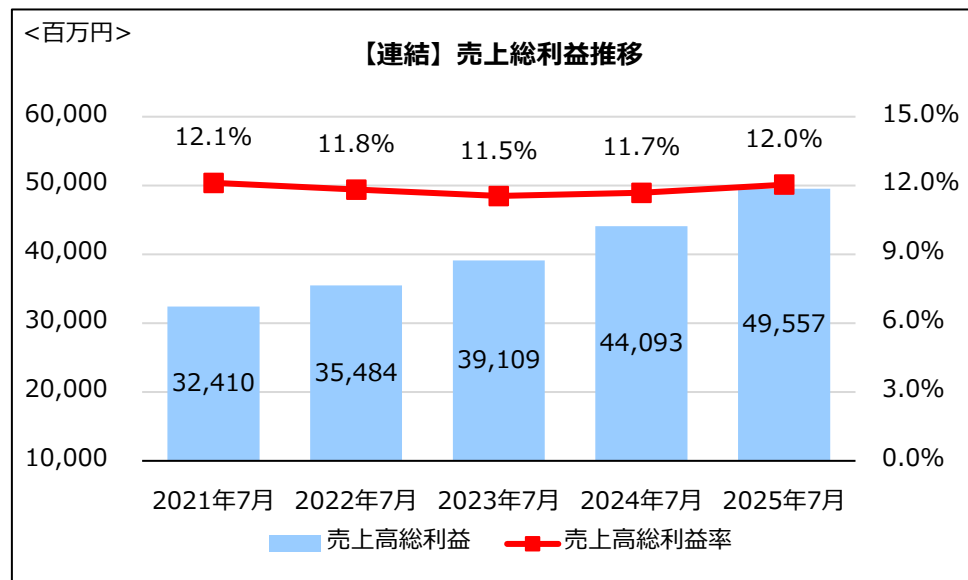
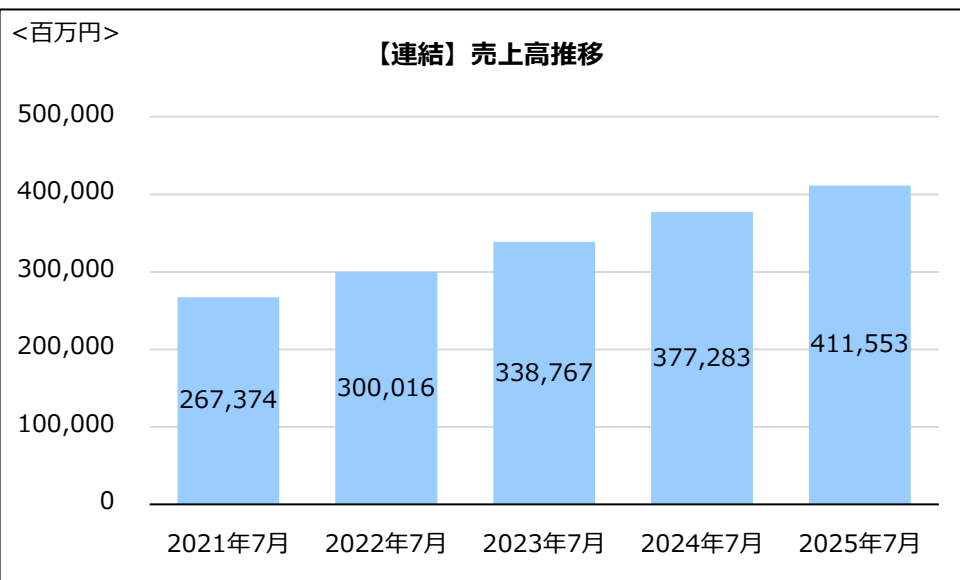
●連結業績及びハイライト（累計）	2
●業務スーパー事業	5
●業務スーパー契約概要	6
●業務スーパー店舗数推移	7
●業務スーパー出荷実績（前年比）推移	8
●当社の強み“商品力”	9
●農産品の全輸入コンテナを対象とした残留農薬自主検査の実施	10
●外食・中食事業	11
●エコ再生エネルギー事業	15
●株主還元策	16
●連結業績予想	17

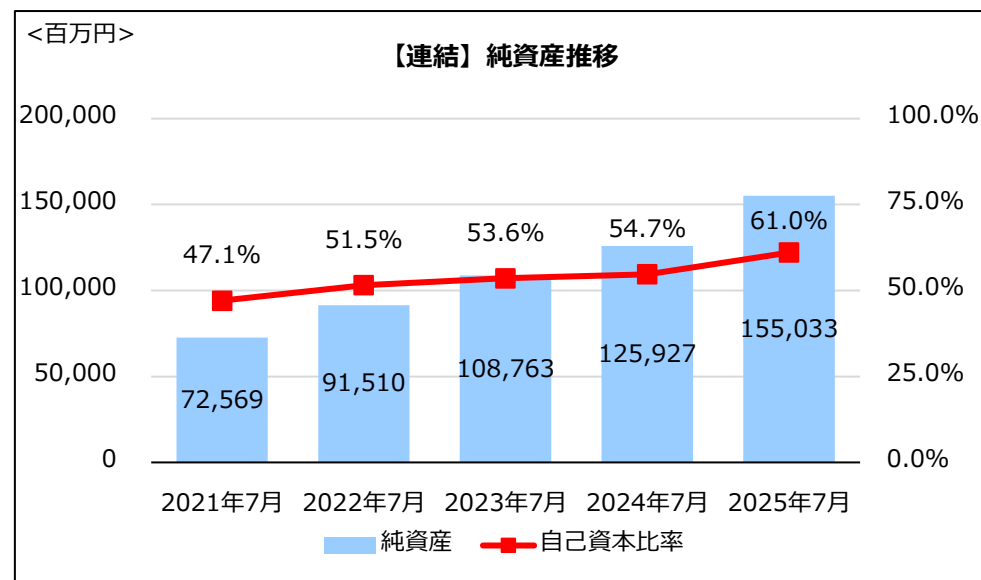
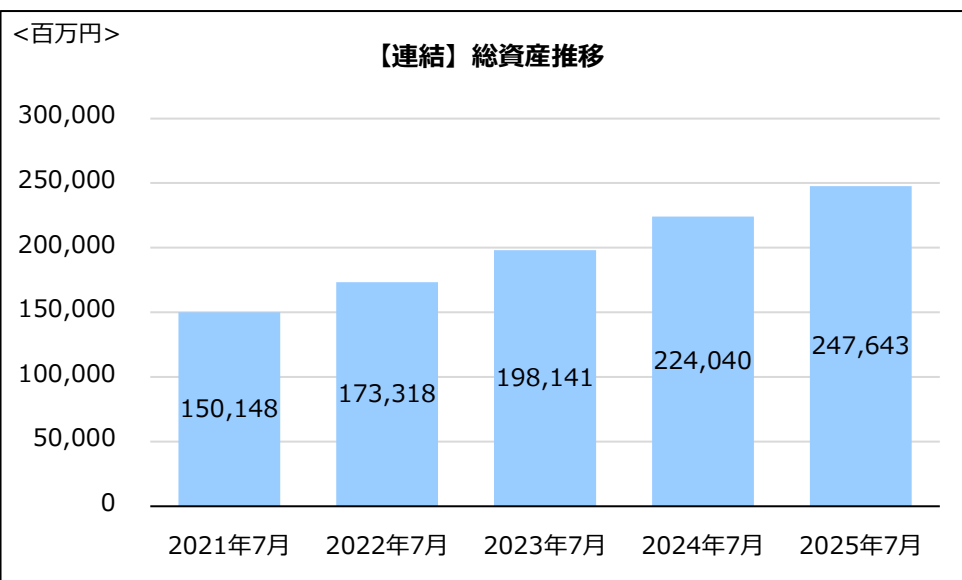
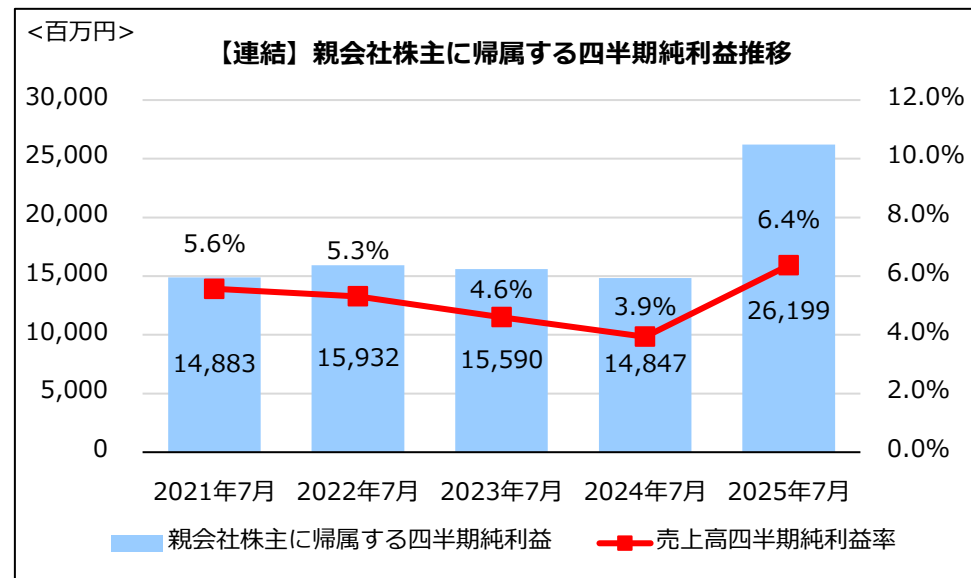
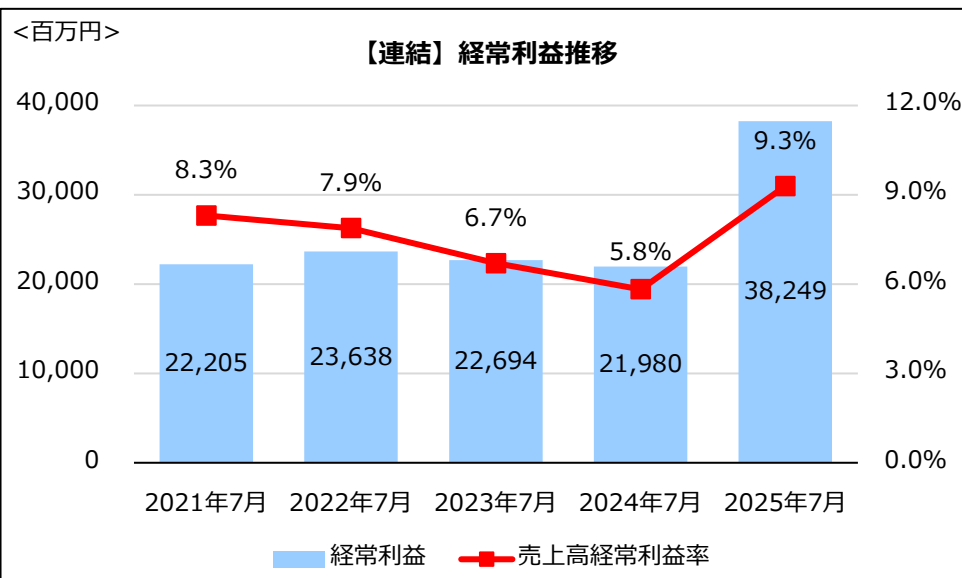
（単位：百万円）

	FY24 11～7月	FY25 11～7月	増減率	FY24 5～7月	FY25 5～7月	増減率	FY25 予想	進捗率
売上高	377,283	411,553	+9.1%	129,160	139,247	+7.8%	525,000	78.4%
売上総利益 (売上高総利益率)	44,093 (11.7%)	49,557 (12.0%)	+12.4%	14,854	17,877	+20.4%	—	—
販売管理費 (売上高販管費率)	17,453 (4.6%)	19,217 (4.7%)	+10.1%	5,934	6,624	+11.6%	—	—
営業利益 (売上高営業利益率)	26,640 (7.1%)	30,339 (7.4%)	+13.9%	8,919	11,253	+26.2%	37,700	80.5%
経常利益 (売上高経常利益率)	21,980 (5.8%)	38,249 (9.3%)	+74.0%	3,944	17,319	+339.1%	37,800	101.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (売上高四半期純利益率)	14,847 (3.9%)	26,199 (6.4%)	+76.5%	2,501	11,931	+376.9%	24,000	109.2%

【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342.70億円、9.1%の増加
- 売上総利益** : 円高の恩恵を受け、仕入れコストが低減したことにより、同54.63億円、12.4%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、外食直営店出店に伴う人件費や家賃等の増加により、同17.63億円、10.1%の増加
- 営業利益** : 上記の結果、同36.99億円、13.9%の増加
- 経常利益** : リスクヘッジのために取り組んでいる為替予約関連の時価評価益が経常利益を押し上げ、同162.68億円、74.0%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113.51億円、76.5%の増加



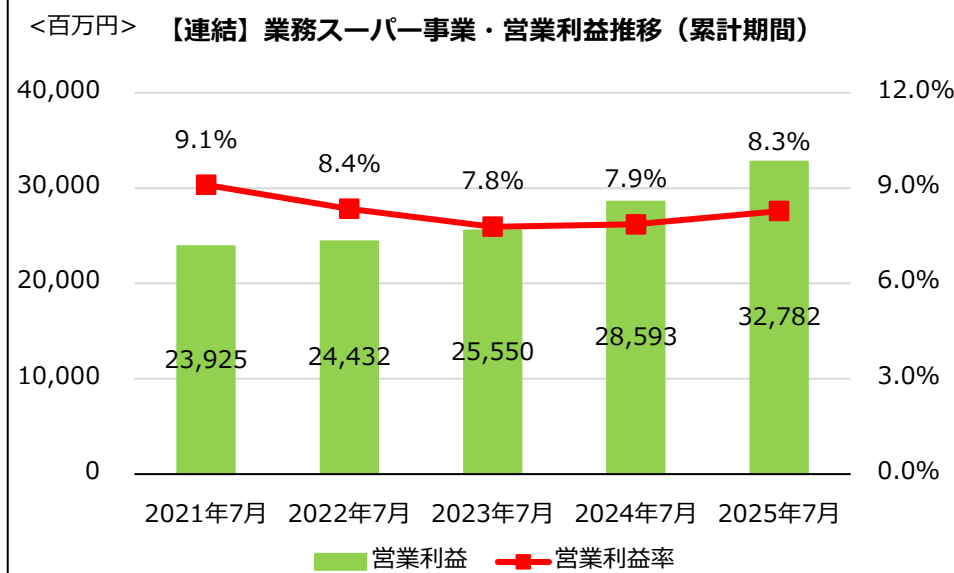
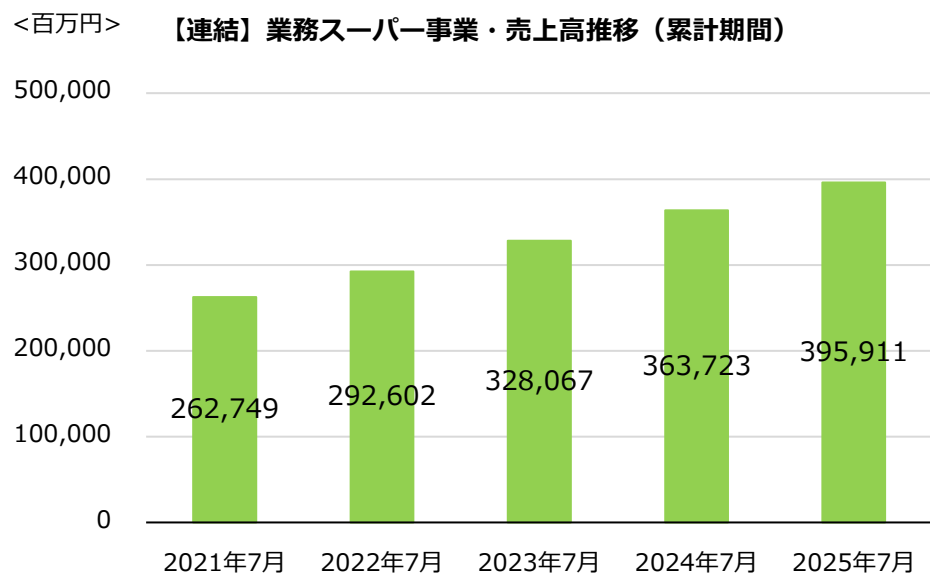


当社の主力事業です。業務スーパーFC本部としての加盟店への卸売やロイヤリティなどの他、自社グループ工場の損益もこのセグメントに分類されます。

- 全国に1,112店舗展開（2025年7月末現在）
- 既存店好調により、売上高は計画を超えて着地
- 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）内に开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7月末現在）

	直轄エリア	地方エリア
契約社数	89社	14社
契約単位	1店舗単位で契約 どのオーナーでも开店可能	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%

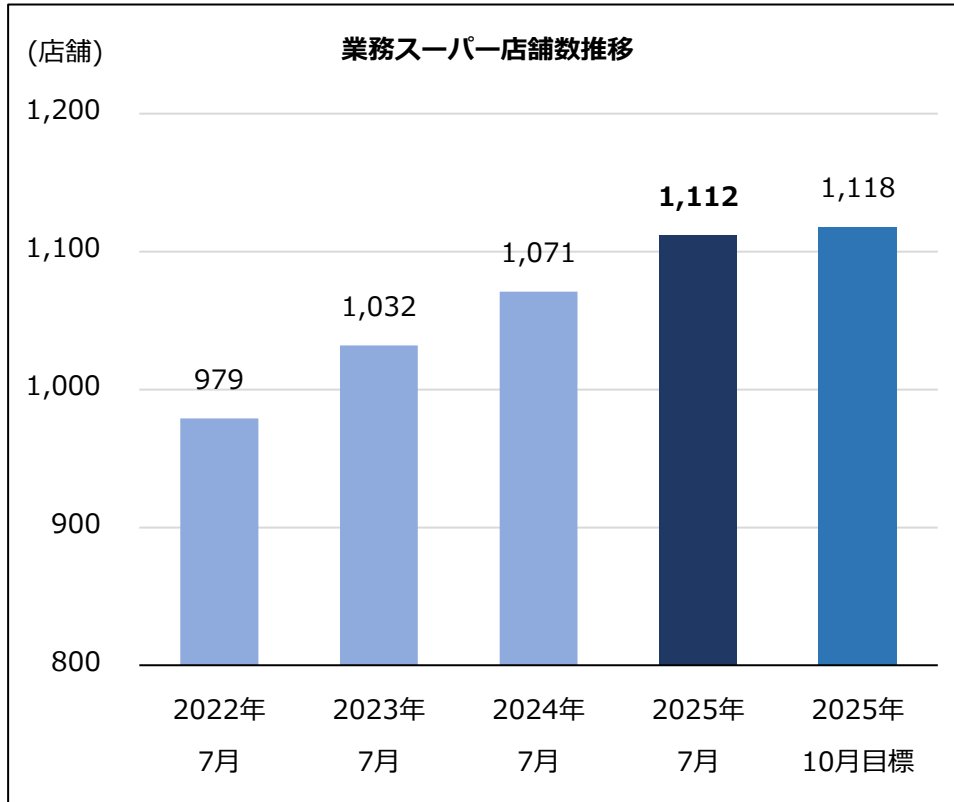
※生鮮など独自商品の取扱いによってシミュレーションより効率的に運営されている加盟店も多くあります。

3Q累計期間：出店37店舗、退店9店舗（純増28店舗）

3Q会計期間：出店10店舗、退店3店舗（純増7店舗）

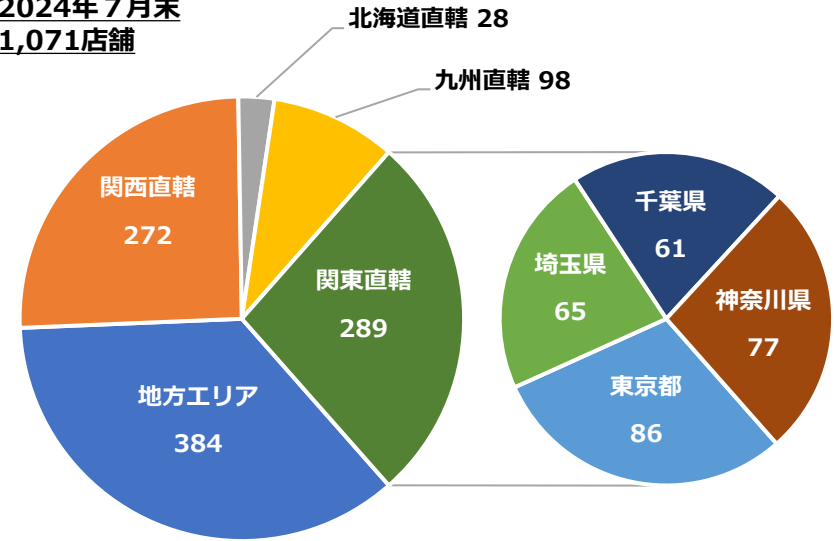
目標に対する進捗率：82.4%（目標：純増34店舗）

当会計期間においては、北海道、地方エリアにおいて
出店が進む

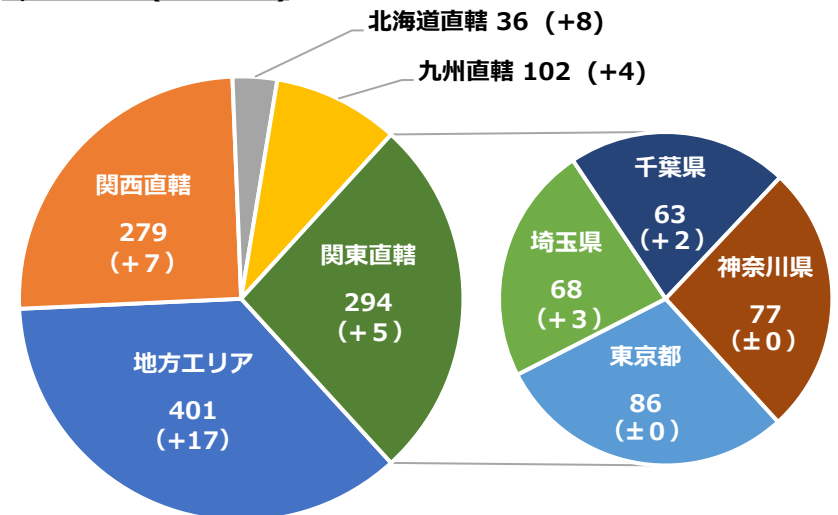


地域別の店舗数

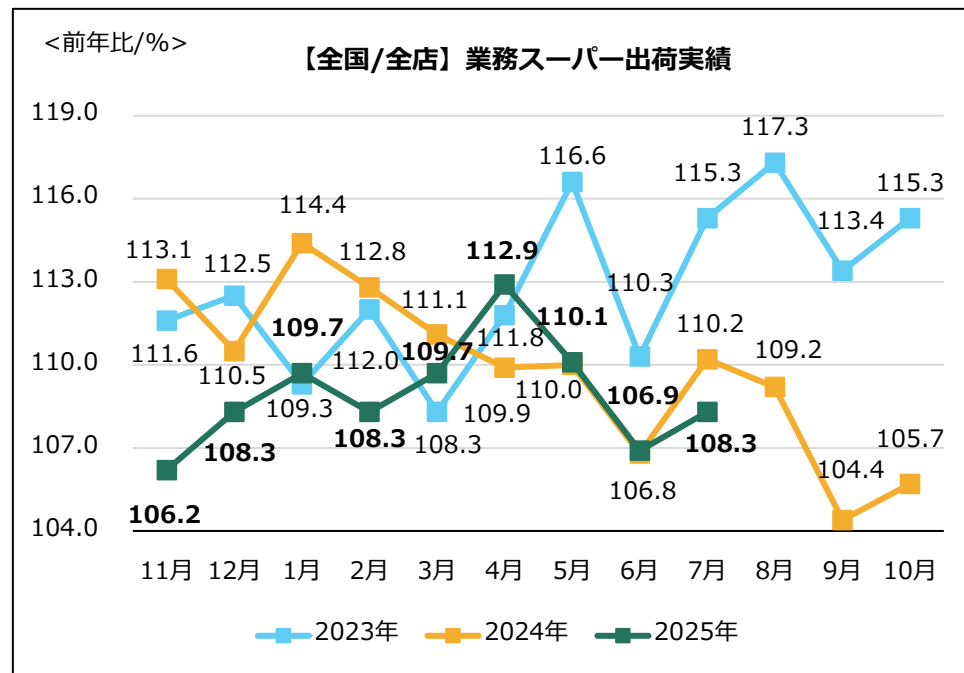
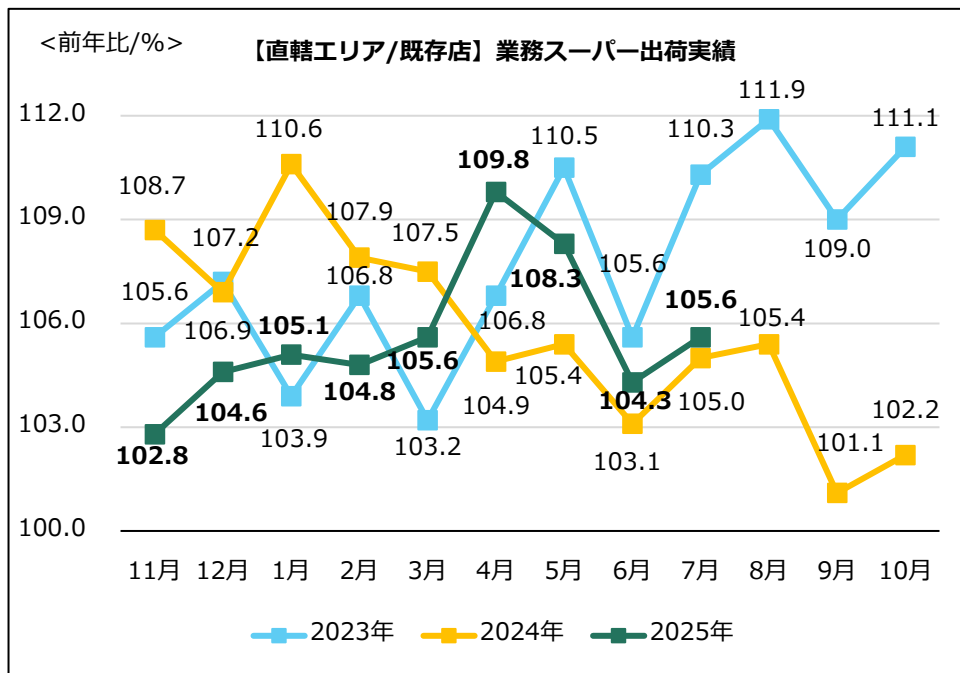
2024年7月末
1,071店舗



2025年7月末
1,112店舗 (+41店舗)



全国的に集客力も回復しており、既存店出荷実績は前年比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									
		上期	下期	通期	11月	12月	1月	2月	3月	4月	上期	5月	6月	7月
直轄エリア	既存店	107.7	103.7	105.6	102.8	104.6	105.1	104.8	109.8	105.5	108.3	104.3	105.6	
	全店	111.3	107.8	109.5	106.5	108.5	109.2	108.8	109.4	112.7	109.2	110.4	106.4	107.2
全国	全店	111.7	107.7	109.6	106.2	108.3	109.7	108.3	109.7	112.9	109.2	110.1	106.9	108.3

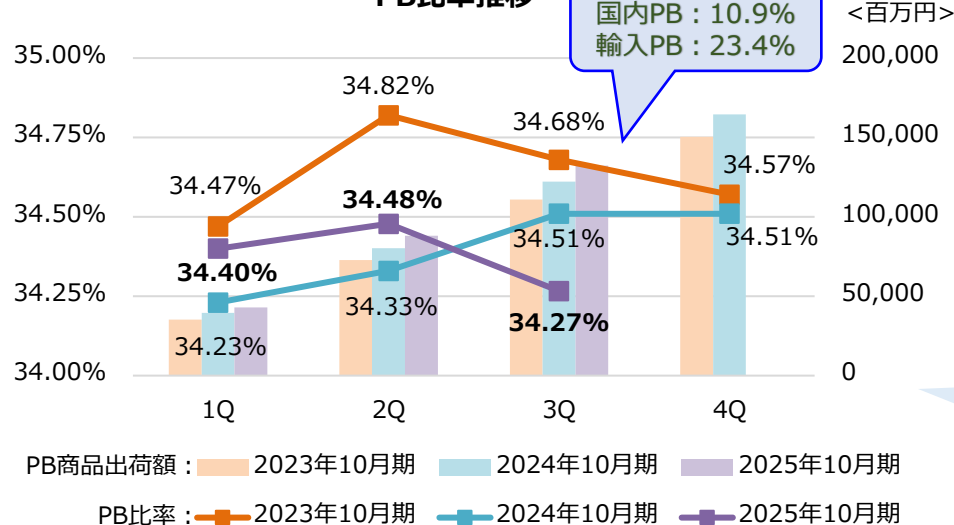
会計期間別
直轄エリア既存店
出荷実績

1Q：104.2%
2Q：106.8%
3Q：106.1%

※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

PB比率推移



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り、国内の自社食品工場数は27工場となりました。
- 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。

- 米価高騰の影響が残る
- 猛暑の影響で飲料やアイスの需要が増加

■ 自社PB商品（一例）



やわらか角煮カレー

500g 408円



豆乳花

3食入 321円



PROTINE
(プロティン)ココア

1kg 321円



カリフラワーライス

500g 213円



アサイーバナナブレンド

500g 807円



薄皮ソンマンドゥ

420g (6個入) 645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

当社は、本年7月末より海外から荷揚げされる農産品の全輸入コンテナを対象に残留農薬の自主検査を行っております。

国内に流通する輸入食品の残留農薬については、従来、国や自治体が検査を実施しており、当社においても、輸入前段階の現地における生産管理や残留農薬検査を以前から行っておりましたが、この度は、輸入農産品のさらなる安全性強化を目的に、今ある検査に加えて国内においても、外部委託による残留農薬の自主検査を始めました。

食の安全・安心への関心が高まる中、より厳格な検査・販売体制をとりながら「良い物をより安く」提供していくことが、食に関わる事業を本幹とする当社の責務であり、大切な使命だと考えております。お客様が安心して食生活を送ることができるよう、残留農薬自主検査に取り組んでまいりますので、一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

■ 検査概要

内容	海外から荷揚げされる農産品の全輸入コンテナを対象とした残留農薬自主検査
検査項目数	国が定める「令和7年度輸入食品等モニタリング計画」で検査対象とされる残留農薬のうち314項目
対象商品	調味加工されていない冷凍野菜・果物、乾燥野菜・茶葉など約680アイテム
検査手法	ガスクロマトグラフ質量分析、液体クロマトグラフ質量分析など
検査実施期間	2025年7月末～

■ 検査対象商品（一例）

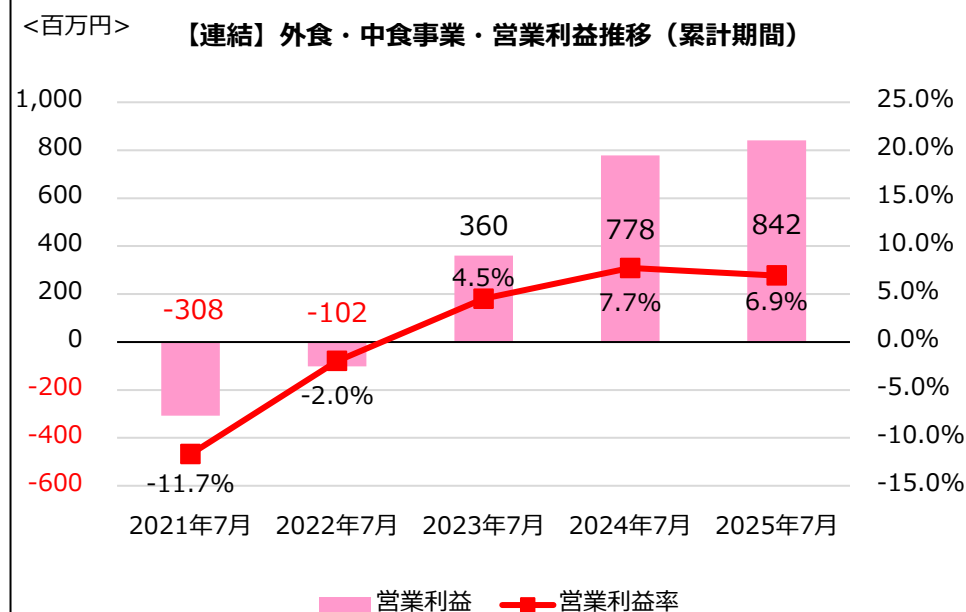


ビュッフェレストラン「神戸クック・ワールドビュッフェ」や焼肉オーダーバイキングの「プレミアムカルビ」、惣菜店「馳走菜（ちそうな）」がこのセグメントに分類されます。

- ワールドビュッフェ初の小型店舗であるニッケパークタウン加古川店は好調に推移
- プレミアムカルビはメニュー改定などで仕入価格高騰への対応に努める
- 馳走菜では、順調に出店が進む



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7月末現在）

3Q累計期間：出店1店舗、退店0店舗（純増1店舗）

3Q会計期間：出退店なし



12 つくる責任
つかう責任



2025年第3四半期の取り組み

4月1日～5月28日にイタリアフェアを開催し、イタリアンの定番メニューのほか、新たな取り組みとして出来立てのパスタを提供する“オーダーパスタ”を導入し、お客様から高い人気を集めました。次いで5月29日～7月31日に開催した中華フェアは人気ナンバーワンフェアであり、白身魚のマングーマヨネーズや油淋鶏など、定番の中華メニューに加えて導入した新しいメニューは非常に好評を頂きました。

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・ファミリー層を中心に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。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。

2025年8月1日、滋賀県大津市に大津テラス店がオープン



5月～6月に開催した中華フェア

プレミアムカルビ

合計店舗数：22店舗（2025年7月末現在）

3Q累計期間：出退店なし

3Q会計期間：出退店なし



2025年第3四半期の総評

仕入れ価格や人件費の高騰に対応するため、コース価格など、メニューの一部を改定しました。現在はフランチャイズ化に向けて新規出店を控え、引き続き準備を進めております。

また、プレミアムカルビの特徴の一つであるデザートビュッフェでは、6月から8月までスイカやメロン、白桃など夏の素材を使った爽やかなデザートや、夏らしいフレーバーのジェラートを提供し、お客様からご好評を頂きました。



6月～8月の季節のデザート



省人化の取り組みとしてドリンクバーを設置

馳走菜（ちそうな）

合計店舗数：145店舗（2025年7月末現在）

3Q累計期間：出店18店舗、退店1店舗（純増17店舗）

3Q会計期間：出店4店舗、退店1店舗（純増3店舗）



好調の背景

米などの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というシナジー効果が大きいいため、加盟店の出店意欲も依然として高い状態です。

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満足いただける商品開発・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。



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。

太陽光発電所： 19カ所（81.0MW）

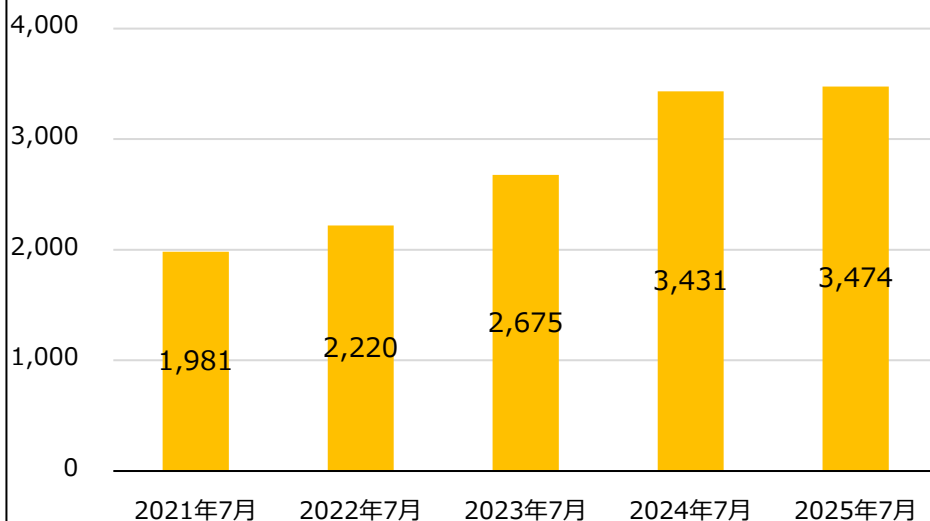
木質バイオマス発電所： 1カ所（6.2MW）

- 出力抑制の影響はあったものの、梅雨明けが早く日照時間が長かったため、前年と同様の発電量を維持
- 営業利益は第1四半期の原価計算方法見直しの影響が残る

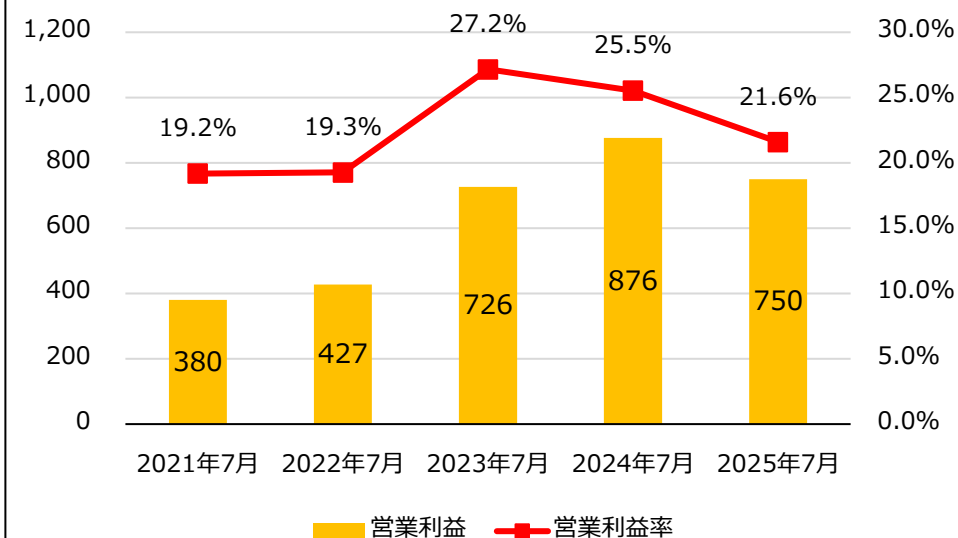


【写真】阿波太陽光発電所

<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）

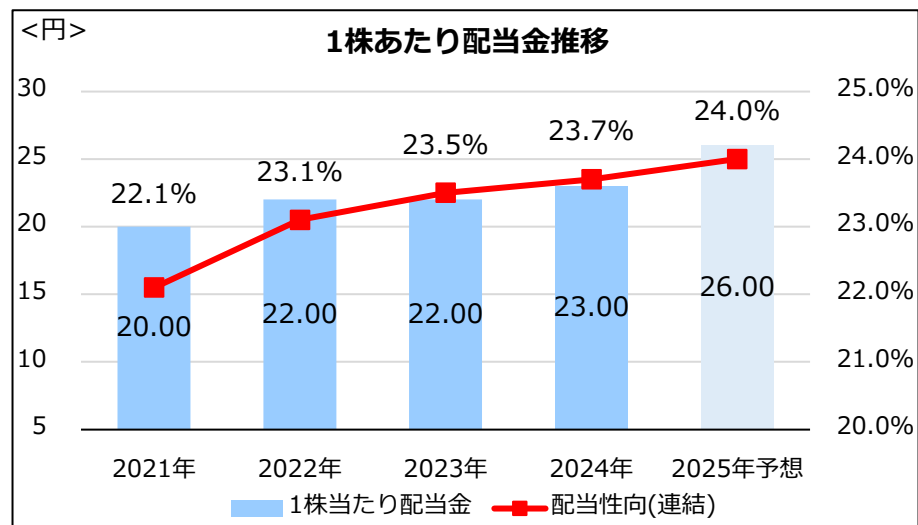


配当金推移

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。この度、株主様の利便性を高めるとともに、株主様により一層ご満足いただけるサービスの提供を目的として、優待内容を変更させていただくことといたしました。2025年10月31日時点の株主名簿に記載または記録された株主様より、保有年数及び保有株式数に応じて「Gyomuca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	Gyomucaカード 1,000円分	Gyomucaカード 3,000円分
1,000株以上2,000株未満	Gyomucaカード 10,000円分	Gyomucaカード 15,000円分
2,000株以上	Gyomucaカード 15,000円分	Gyomucaカード 20,000円分



Gyomuca詳細はこちらから

<https://www.gyomusuper.jp/gyomuca/index.php>

※ご希望の株主様には、Gyomucaカードと引換えに額面相当のVJAギフトカードまたはP B商品詰め合わせをお送りします。

2025年10月期業績予想

(単位：百万円)

	3Q実績	2025年10月期予想	進捗率
売上高	411,553	525,000	78.4%
営業利益	30,339	37,700	80.5%
親会社に帰属する当期純利益	26,199	24,000	109.2%

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9月11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