

第62期
定時株主総会
2026年6月26日

人への想いが、かくし味。



第62期 事業報告

(2025年4月1日～2026年3月31日)

人への想いが、かくし味。



日本経済 先行き不透明な状況で推移

- 雇用や所得環境の改善が続く中で、個人消費や設備投資に持ち直しの動きがみられ、景気が緩やかに回復
- 物価上昇の継続や、海外経済の不確実性、金融資本市場の変動
- 中東情勢の緊迫化や国際情勢の不安定化

食品業界 昨年に引き続き、厳しい経営環境で推移

- 原材料価格やエネルギーコストが高止まり
- 人手不足を背景とした人件費の上昇が継続

業務用食品事業(国内・海外)、ヘルスフード事業
を展開する食品メーカー

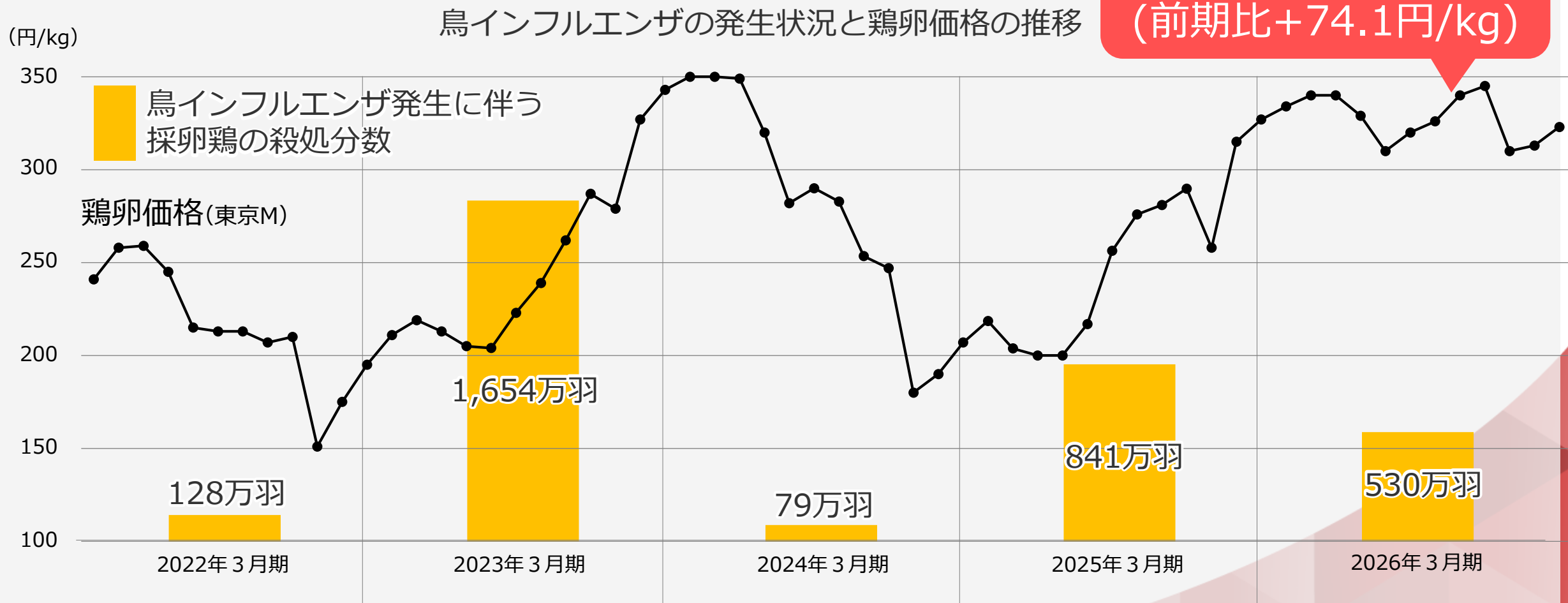


事業概要 | 業務用食品等（国内）の状況



- 鳥インフルエンザの発生や夏場の猛暑、その他外部環境の影響で主要原材料である鶏卵の価格が高止まり

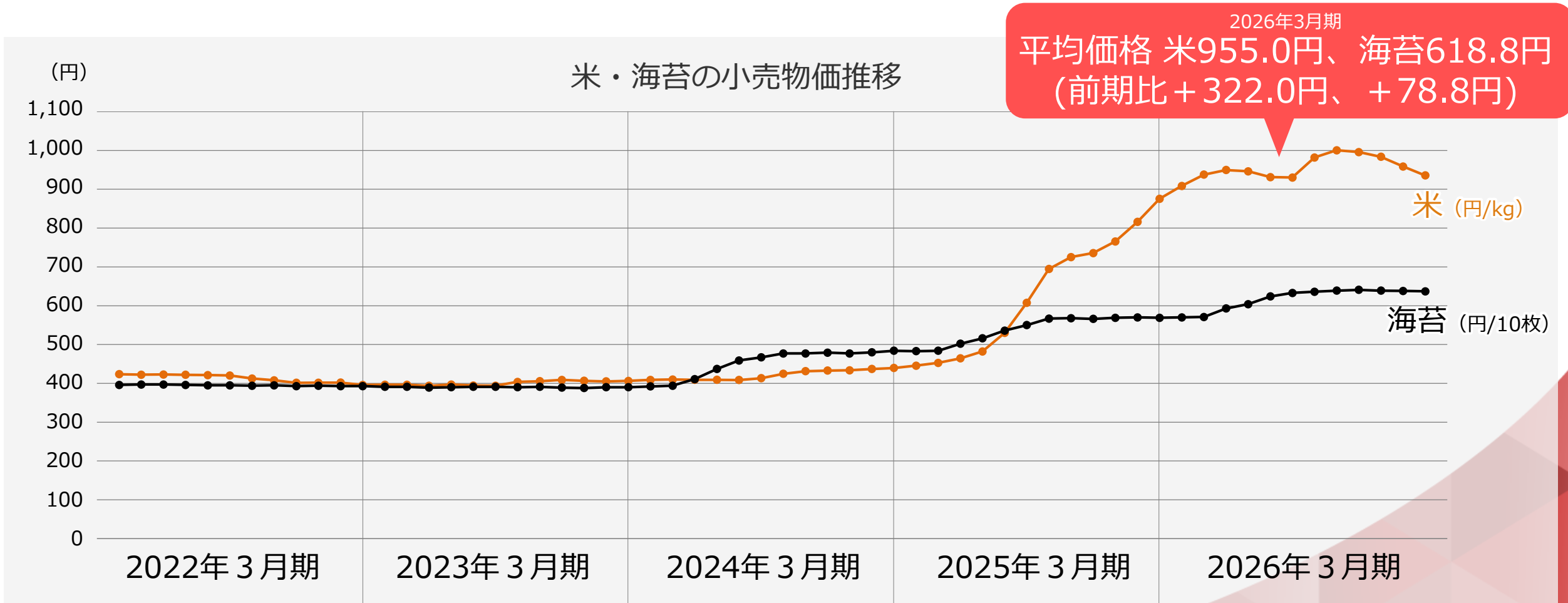
2026年3月期
平均327.5円/kg
(前期比+74.1円/kg)



事業概要 | 業務用食品等（国内）の状況



- 巻寿司の主要な材料である米や海苔が高騰している影響で、力二風味蒲鉾や干瓢などの巻寿司具材の使用量が低下



事業概要 | 業務用食品等（国内）の状況



- 価格改定の実施に加え、
大手ホテルチェーンなど新規業態への販売強化



【 ホテルの朝食バイキングの採用メニュー例 】

厚焼玉子



筑前煮



ごぼうサラダ



かぼちゃ煮



事業概要 | 業務用食品等（海外）の状況



● ハラル対応の厚焼玉子など香港・シンガポールで販売拡大



【 海外での主な販売製品 】



厚焼玉子(前期比+170百万円)

米国はProp.12の影響はあったものの売上拡大、
香港・シンガポールなどでも販売増加



刻みきんし(前期比+15百万円)

海外大手回転寿司チェーン向けに外食販売拡大



カニ風味蒲鉾(前期比+13百万円)

オセアニアを中心に販売拡大

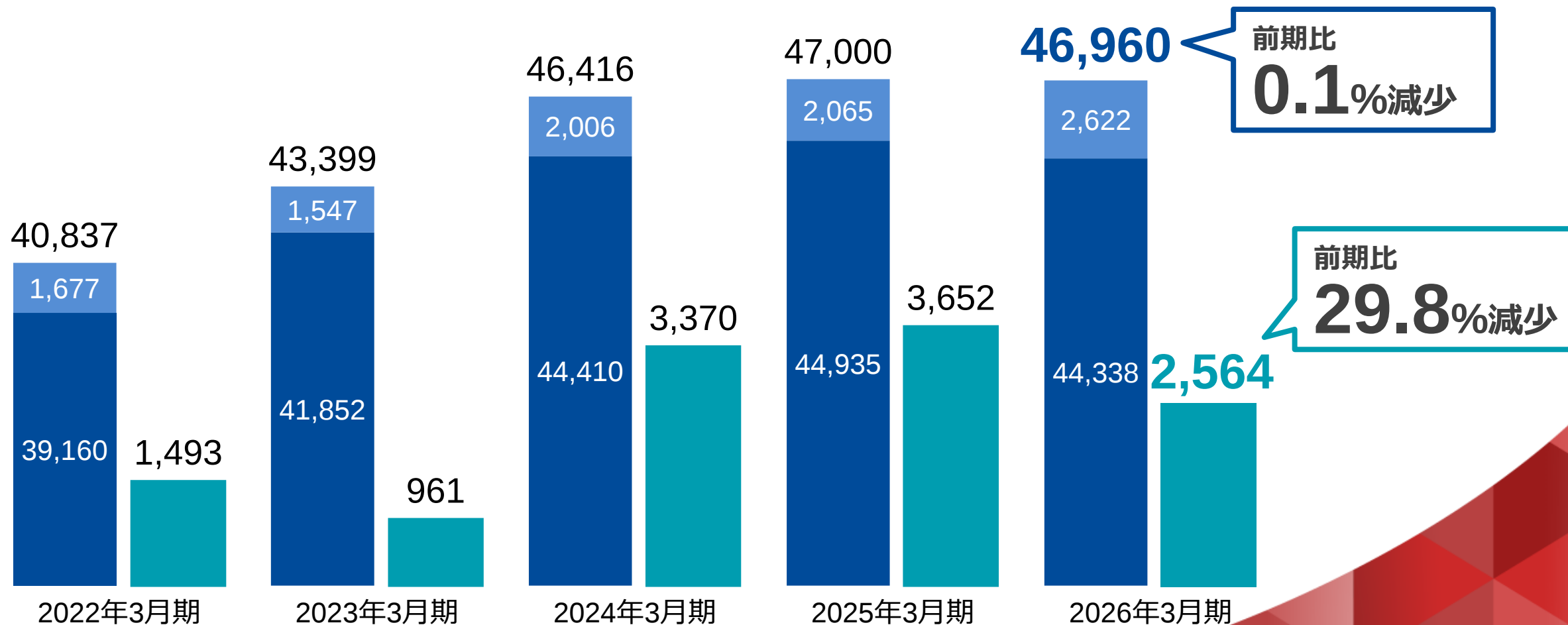


その他製品(前期比+16百万円)

野菜加工品(干瓢・椎茸)、マヨネーズ加工品
(ごぼうサラダ)などを販売

業務用食品等の売上高とセグメント利益の推移

(単位：百万円) ■ 国内売上 ■ 海外売上 ■ セグメント利益（営業利益）



- テレビCM、WEB広告を中心に積極的な広告宣伝を実施したことにより、「ごぼうのおかげW」が売上好調
- その他製品（栄養とろけるごぼうスープなど）も売上伸長



POINT !

「ごぼうのおかげW」
ごぼうの「イヌリン」と
「クロロゲン酸」
▶ 便秘改善機能
葛の花由来イソフラボン
▶ お腹の脂肪を減らす

- ペットボトルタイプの「おいしい！ごぼう茶」やごぼうを原料としたチョコレート菓子「GOVOCE」「GOVOCEミルク」の発売効果で売上拡大

おいしい！ごぼう茶



GOVOCEシリーズ



GOVOCE
(ビタータイプ)



GOVOCEミルク
(スイートタイプ)



【GOVOCEシリーズの受賞歴】



ジャパンフードセレクション
グランプリ



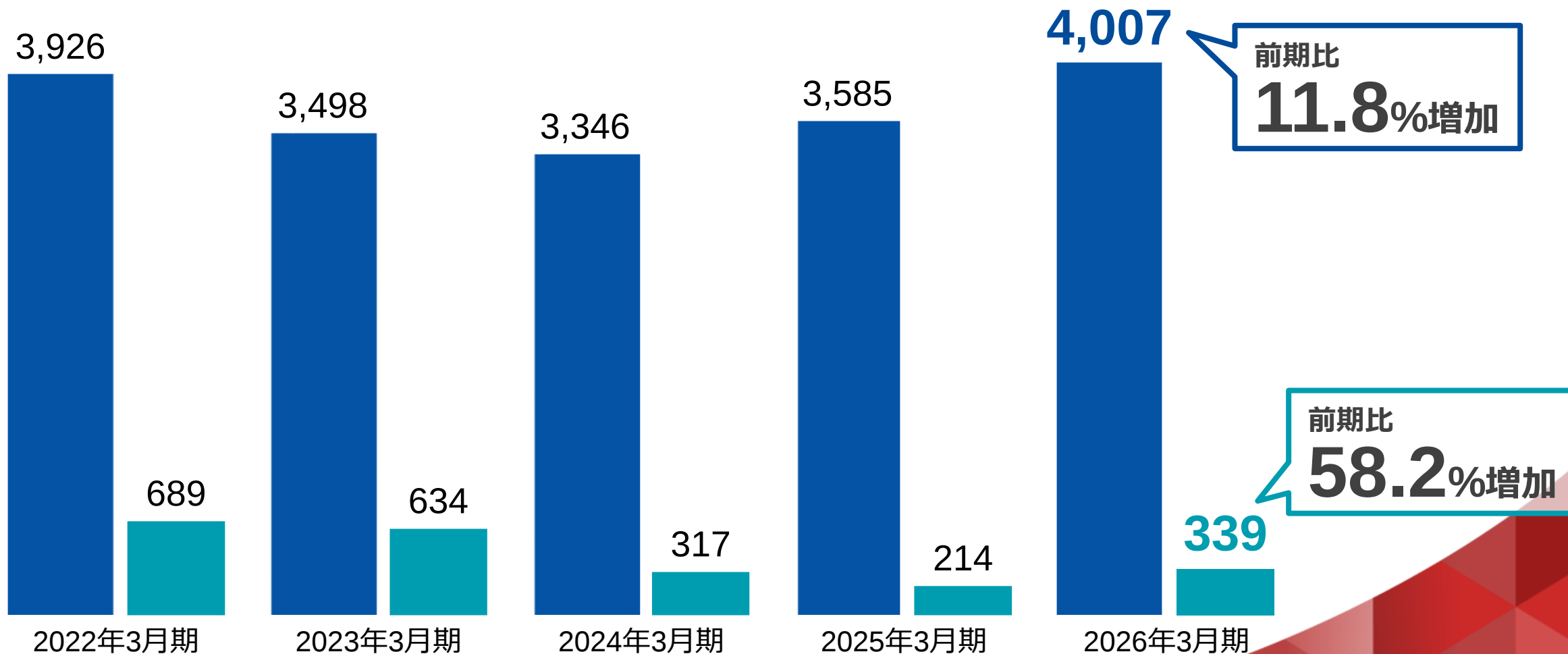
ウエルネスフードアワード2024
OYATSU部門
金賞



日本食糧新聞社
新技術・食品開発賞

ヘルスフードの売上高とセグメント利益の推移

(単位：百万円) ■ 売上高 ■ セグメント利益（営業利益）

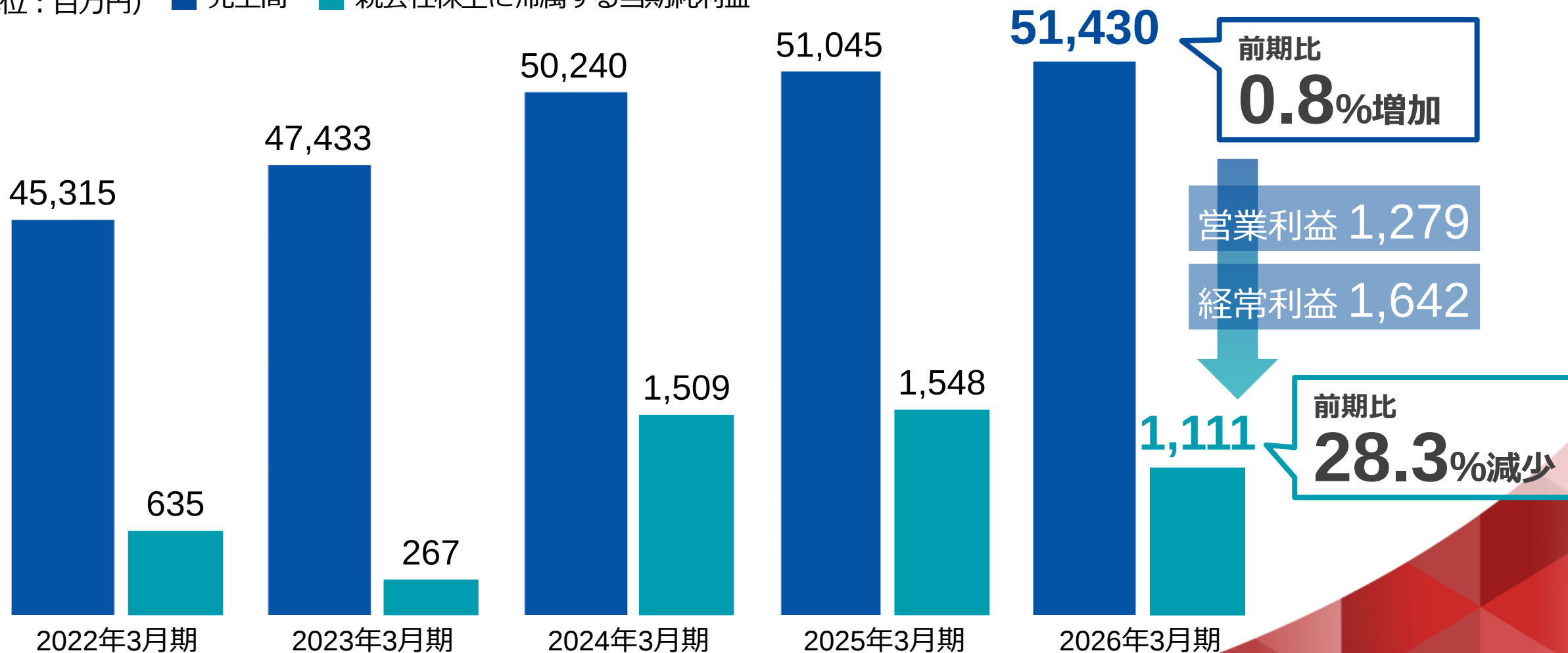


事業概要 | 2026年3月期 連結業績推移



(連結)売上高と親会社株主に帰属する当期純利益の推移

(単位：百万円) ■ 売上高 ■ 親会社株主に帰属する当期純利益



招集ご通知 P.15～31

- ◆設備投資等の状況
- ◆対処すべき課題
- ◆重要な親会社および子会社の状況
- ◆主要な営業所および工場
- ◆主要な借入先
- ◆会社の新株予約権等に関する事項
- ◆会計監査人の状況
- ◆連結損益計算書
- ◆損益計算書
- ◆資金調達の状況
- ◆財産および損益の状況の推移
- ◆主要な事業内容
- ◆従業員の状況
- ◆会社の株式に関する事項
- ◆会社役員に関する事項
- ◆連結貸借対照表
- ◆貸借対照表

交付書面非記載事項 P.1～17

- ◆会社の体制および方針
- ◆連結注記表
- ◆個別注記表
- ◆連結株主資本等変動計算書
- ◆株主資本等変動計算書

今後の事業展開 | 重点施策



第13次中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

目 標 売上高 **540億円** 目 標 営業利益率 **3.0%**

2027年3月期

市販事業

- ・ 研究開発とマーケティング力の強化

海外事業・
ヘルスフード事業

- ・ 新製品の投入と次期基軸品の育成

業務用食品事業（国内）

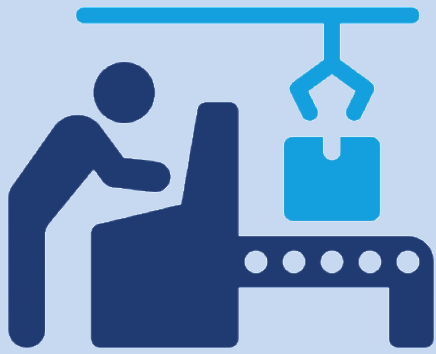
- ・ 拠点整備とお客さまへの価値あるサービスの提供

人的資本経営の推進・
経営品質の向上・収益性の改善

- ・ 人材開発の強化と働き方改革の推進
- ・ 企業価値の向上に向けた適正な株主還元
- ・ 販売価格の適正化、生産性向上

長期ビジョン終了時（2030年3月期）までに

98億円の投資計画

物流機能強化	生産ラインの増強	生産ラインの自動化	人材・環境
			
● 物流デポの強化	● 玉子焼焼成機の増強 ● 急速冷凍機の増設	● 自動化、省人化に向けたロボットの導入	● 人材開発の強化 ● 環境負荷軽減への対応

今後の事業展開 | 今後の具体的な実施事項①



- ✓ 物流体制の強化に向けた、関東への物流拠点整備
- ✓ 自社物流および国内グループ会社 井口産交の活用による問屋機能の強化および井口産交とのシナジー効果の最大化
- ✓ メーカーおよび問屋機能活用による顧客負担軽減と関係性強化



POINT !

セットアップ商品の供給

顧客：
あじかんへ一括発注



Wソースのオムライスを1pc
発注

あじかん：
関連商品のセットアップ



蒸し煮玉子・デミソース・ホワイトソース・
トマトソース・野菜ミックス・販促シールを
各3pcセット

あじかんグループ：
店舗への直接配送



今後の事業展開 | 今後の具体的な実施事項②



- ✓ 市販用の冷凍スープを本格的に販売開始
- ✓ 業務用食品での経験を活かした市販用の製品開発の加速

2026年5月22日より「あじかんごぼうのリセットスープ」を発売開始



リセットスープ 1食で1日に必要な食物繊維量の半分を美味しく摂取できる

今後の事業展開 | サステナビリティの重要課題と 目標進捗状況



取組テーマ	指標	2030年3月期 目標値	進捗状況
食品ロスの削減	工場工程内ロス	50%削減	50.6%削減
CO2排出量の低減	再生可能エネルギー比率	5%以上	2.2%
	エネルギー使用量	工場 20%低減	7.0%低減
		営業所 10%低減	2.9%増加
	車両燃料使用量 (ガソリン+軽油)	30%低減	17.9%低減
プラスチック包材 の削減	プラスチック包材削減率	10%削減	11.4%削減
	新素材への切替	30%以上	—

※ 目標値は2019年実績を基準として算出

日本の伝統食 “巻寿司” の啓蒙



- 幼稚園・小学校での巻寿司の食育活動の実施
- イベント出店による巻寿司の魅力普及
- キッチンカーを導入し一般消費者との接点増加

広島市中心部でのキッチンカーを使用したイベント出展



人的資本経営の推進



- 人事制度の抜本的見直し
- 賃上げの実施と人材開発のための研修体制の強化
- 働きやすい環境整備

2027年3月期
賃上げの予定 + 約**5.1%**

※3期連続で5%以上の賃上げを見込む

2027年3月期
研修費の予定 + 約**28.8%**

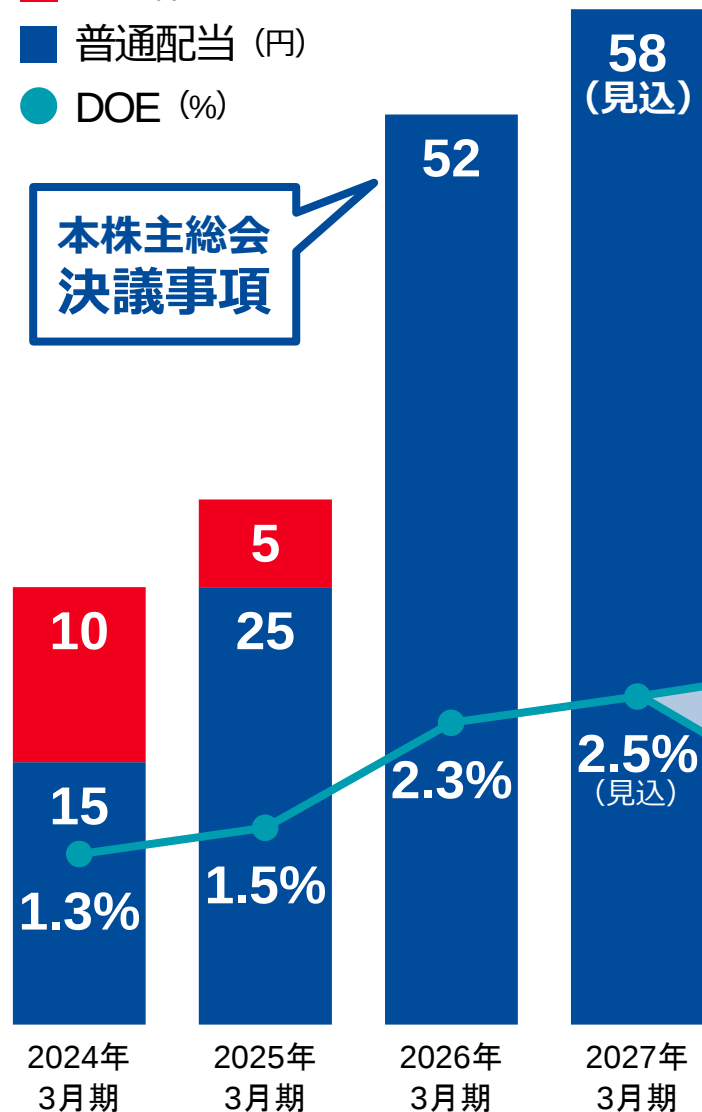
※キャリア開発研修やeラーニングの導入など

今後の事業展開 | 株主還元方針



- 特別配当 (円)
- 普通配当 (円)
- DOE (%)

本株主総会
決議事項



配当方針

- 長期的かつ安定的に利益還元を行う
- 安定的に利益を創出し、持続的な成長拡大に向けた戦略投資や企業価値向上のための諸施策の展開に必要な内部留保を確保

普通配当

2026年3月期 52円へ引き上げ
2027年3月期 58円へ引き上げ

目標DOE

2027年3月期 2.5%以上
2030年3月期 3.0%以上

2027年3月期の業績予想



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
54,500 百万円 (前期比 +6.0%) 雇用・所得環境改善に伴う中食・外食需要の増加と価格改定、新製品導入などによる増収を見込む	1,500 百万円 (前期比 +17.2%) 原材料の高騰や諸経費の増加による環境不安はあるものの増収および価格改定効果による増益を見込む	1,700 百万円 (前期比 +3.5%) 為替関連の影響によるマイナス要因はあるものの、営業利益の増加や持分法投資利益などにより増益を見込む	1,150 百万円 (前期比 +3.5%)

人への想いが、かくし味。



AHJIKAN STATEMENT