日本の台所

株式会社大庄

2026年10月28日

2026年8月決算期　決算説明資料

板前がいる町の酒場

庄や

お魚総本家　日本海庄や　大庄水産　築地日本海　築地寿司宮

満天酒場　とり家　利喜大　まる大　OH! TORO KITCHEN　酒処 石兵衛

博多天神もつ鍋お多福　神田の肉バル RUMP CAP　悟大 羊肉酒場　大衆馬肉酒場 三代目 桜井 肉匠 村　東京酒BAL 塩梅

蕎麦蔵 結　三四味屋　お好み もんじゃ -OKONOMI・MONJYA-　MIYABI CAFE & BAKERY

DAISYO CORPORATION











目　次

DAISYO CORP.

Ⅰ．2026／8月期決算の概要 ・・・・・・・・・・・・ 2

１．連結売上高・損益の状況 ・・・・・・・・・・・・ 3

（１）連結損益計算書（Ｐ／Ｌ）

（２）セグメント別の状況

（３）既存店売上高の状況

２．販売費及び一般管理費の内訳 ・・・・・・・・・・・・ 6

３．連結営業外損益・特別損益の内訳 ・・・・・・・・・・・・ 7

４．連結貸借対照表（Ｂ／Ｓ） ・・・・・・・・・・・・ 8

５．連結キャッシュ・フロー ・・・・・・・・・・・・ 9

６．店舗の状況 ・・・・・・・・・・・・ １０

Ⅱ．2027／8月期の経営戦略及び具体的施策 ・・・・・・・・・・・・ １１

Ⅲ．通期連結業績予想について ・・・・・・・・・・・・ ２６

Ⅰ. 2026／8月期
決算の概要

1．連結売上高・損益の状況

DAISYO CORP.

（1）連結損益計算書（P／L）

（単位：百万円）

	2025/8月期 実績		2026/8月期 実績		増 減 額	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	前期比/比率差
売　上　高	52,556	100.0%	**53,088**	100.0%	531	101.0%
売上原価	32,216	61.3%	33,048	62.3%	832	+1.0%
販売費及び一般管理費	19,143	36.4%	19,124	36.0%	▲19	▲0.4%
営 業 利 益	1,196	2.3%	**915**	1.7%	▲281	▲0.6%
営業外収益	185	0.4%	186	0.4%	1	▲0.0%
営業外費用	185	0.4%	187	0.4%	2	+0.0%
経 常 利 益	1,196	2.3%	**914**	1.7%	▲281	▲0.6%
特別利益	463	0.9%	86	0.2%	▲377	▲0.7%
特別損失	324	0.6%	380	0.7%	56	+0.1%
税金等調整前当期純利益	1,335	2.5%	620	1.2%	▲715	▲1.4%
法人税等	143	0.3%	154	0.3%	11	+0.0%
法人税等調整額	18	0.0%	69	0.1%	50	+0.1%
非支配株主に帰属する当期純利益	0	0.0%	2	0.0%	1	+0.0%
親会社に帰属する当期純利益	1,172	2.2%	**394**	0.7%	▲778	▲1.5%
［当該期末店舗数（直営店）］	（232店）		（217店）			

※営業外損益・特別損益については 7 ページをご参照ください。

1．連結売上高・損益の状況

DAISYO CORP.

（２）セグメント別の状況（内部売上高含む）

（単位：百万円）

	2025/8月期 実績		2026/8月期 実績		増 減 額	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
飲食事業	23,794	1,303	23,417	1,231	▲377	▲72
卸売・ロジスティクス事業	34,476	945	35,549	886	1,072	▲59
不動産事業	1,820	440	1,810	475	▲10	34
ＦＣ・ＶＣ事業	911	349	824	290	▲87	▲59
その他	633	▲1	716	8	82	9
調整額　※	▲9,081	▲1,842	▲9,229	▲1,977	▲147	▲134
合　計	52,556	1,196	53,088	915	531	▲281

※：セグメント間の取引消去、各セグメントに配分していない全社費用

- 飲食事業　：既存店売上高が前年比101.6％と増加した一方、直営店舗数の減少により、売上高は前期比微減
  営業利益は 売上高の減少及び原価率上昇に伴う粗利の減少により前期比減
- 卸売・ロジスティクス事業：卸売・運送も含めた総合物流サービスによる外部売上増加等により、売上高は前期比増
  一方営業利益は新規取引の一部先行費用や物流子会社の前期利益が好調だったこと等により前期比減
- ＦＣ・ＶＣ事業　：閉店影響や営業権利用料の更新等により、売上高、営業利益共に前期比減
- 調整額（全社費用）：人事システム刷新に係る費用等の増加

1．連結売上高・損益の状況

DAISYO CORP.

（3）既存店売上高（対前年比）

＜前年比実績推移表＞

（単位：%）

	'24/8月期	'25/8月期	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	'26/8月期
売上高	110.4	103.7	99.7	101.8	103.7	103.2	103.3	98.8	100.4	101.7	105.6	94.4	105.1	100.2	101.6
客　数	104.0	102.4	97.2	97.8	100.3	99.9	100.6	96.1	99.5	99.4	104.8	92.1	102.0	98.1	99.1
客単価	106.2	101.2	102.5	104.1	103.3	103.3	102.6	102.8	100.9	102.3	100.7	102.5	103.0	102.2	102.5

＜カテゴリー別前年比実績＞

	昼	宴　会	夜フリー	2026/8月期累計
売上高	102.2%	111.7%	100.3%	101.6%
客　数	97.6%	109.4%	99.2%	99.1%
客単価	104.6%	102.1%	101.1%	102.5%

＜カテゴリー別売上構成比＞

	昼	宴　会	夜フリー
2024/8月期 累計	21.8%	6.4%	71.9%
2025/8月期 累計	21.7%	7.3%	71.0%
2026/8月期 累計	22.0%	8.1%	69.9%
比率差異	+0.1%	+0.7%	▲0.9%

➢ WEB予約の増加等により、宴会売上高が111.7%、売上構成比では8.1%（前期比＋0.7%）と増加傾向

2．販売費及び一般管理費の内訳

DAISYO CORP.

（単位：百万円）

	2025/8月期 実績		2026/8月期 実績		増減額	
	金額	対売上比率	金額	対売上比率	金額	比率差
人件費	10,254	19.5%	10,150	19.1%	▲104	▲0.4%
地代家賃	2,850	5.4%	2,811	5.3%	▲38	▲0.1%
支払手数料	1,122	2.1%	1,103	2.1%	▲19	▲0.1%
水道光熱費	1,193	2.3%	1,075	2.0%	▲117	▲0.2%
減価償却費	858	1.6%	895	1.7%	36	+0.1%
消耗備品費	730	1.4%	754	1.4%	23	+0.0%
運搬費	300	0.6%	429	0.8%	128	+0.2%
販促・広宣費	260	0.5%	284	0.5%	23	+0.0%
株主優待引当金繰入額	275	0.5%	280	0.5%	4	+0.0%
修繕費	281	0.5%	269	0.5%	▲11	▲0.0%
その他	1,014	1.9%	1,069	2.0%	54	+0.1%
販売費及び一般管理費	19,143	36.4%	19,124	36.0%	▲19	▲0.4%
営業利益	1,196	2.3%	915	1.7%	▲281	▲0.6%

➢運搬費の増加　⇒卸売・ロジスティクス事業の外部売上高の増加に伴う

➢人件費の減少　⇒従業員数（正社員）の減少に伴い給料等が減少

➢水道光熱費の減少　⇒節電の取組みや一部契約の見直しによる電気料減少、節水コマ設置拡充による水道料削減

⇒販売費及び一般管理費は▲19百万円の減少（販管費比率は▲0.4％の減）

3．連結営業外損益・特別損益の内訳

DAISYO CORP.

（単位：百万円）

	2025/8月期	2026/8月期	増減額	備　　考
営業利益	1,196	915	▲281	
受取保険金・受取損害賠償金	94	60	▲34	
投資有価証券売却益	23	45	22	
受取利息	9	16	6	
為替差益	3	9	5	
受取配当金	3	5	2	
その他	50	49	▲0	
営業外収益	185	186	1	
支払利息	114	125	11	
支払手数料	26	6	▲19	
減価償却費	2	2	▲0	
その他	41	52	10	
営業外費用	185	187	2	
経常利益	1,196	914	▲281	
受取補償金	98	83	▲15	立退きによる補償金
固定資産売却益	364	2	▲362	
特別利益	463	86	▲377	
減損損失	115	209	93	閉店に伴う減損（当期末計上額97）
固定資産除却損	193	125	▲67	
店舗関係整理損	9	23	14	
固定資産売却損	3	15	11	
店舗閉鎖損失引当金繰入額	3	7	4	
特別損失	324	380	56	
税金等調整前当期純利益	1,335	620	▲715	

4．連結貸借対照表（B／S）

DAISYO CORP.

（単位：百万円）

	2025/8月期	2026/8月期	増減額
流動資産	11,486	10,102	▲1,383
現預金	5,395	4,382	▲1,012
売掛金	4,132	3,720	▲412
棚卸資産	1,126	1,269	143
その他	832	729	▲102
固定資産	18,033	17,880	▲152
有形固定資産	9,465	9,702	236
無形固定資産	2,023	2,022	▲1
敷金・保証金	4,485	4,130	▲354
投資有価証券	1,087	1,156	69
その他	969	867	▲102
繰延資産	4	2	▲1
資産合計	29,523	27,984	▲1,538

	2025/8月期	2026/8月期	増減額
有利子負債	8,610	7,791	▲819
現預金	5,395	4,382	▲1,012
NET有利子負債	3,215	3,408	193
自己資本比率	38.2%	40.7%	+2.5%
有利子負債依存度	29.2%	27.8%	▲1.3%

	2025/8月期	2026/8月期	増減額
負債合計	18,236	16,592	▲1,644
買掛金	2,506	2,334	▲171
未払金	1,823	1,611	▲212
借入金（長短）	8,385	7,656	▲729
社債	225	135	▲90
リース債務	202	89	▲112
資産除去債務(長短)	803	765	▲38
賞与引当金	366	342	▲23
退職給付に係る負債	1,550	1,558	8
その他	2,373	2,097	▲275
純資産合計	11,286	11,392	105
株主資本	11,257	11,357	100
資本金	100	100	—
資本剰余金	7,657	7,657	—
利益剰余金	3,749	3,850	100
自己株式	▲250	▲250	—
その他包括利益累計額	29	32	3
非支配株主持分	0	2	2
負債・純資産合計	29,523	27,984	▲1,538

5．連結キャッシュ・フロー

DAISYO CORP.

（単位：百万円）

	2025/8月期	2026/8月期	増減額
1．営業活動ＣＦ	2,148	1,725	▲423
税金等調整前当期純利益	1,335	620	▲715
減価償却費	1,051	1,073	21
有形固定資産売却益	▲364	▲2	362
売上債権の増減額	▲243	412	655
仕入債務の増減額	▲36	▲171	▲134
その他営業ＣＦ	406	▲205	▲612
2．投資活動ＣＦ	295	▲1,675	▲1,971
有形固定資産の取得による支出	▲849	▲1,605	▲756
有形固定資産売却による収入	1,302	89	▲1,212
投資有価証券取得による支出	▲159	▲218	▲59
投資有価証券売却による収入	49	—	▲49
その他投資ＣＦ	▲48	57	105
※ フリーキャッシュ・フロー	2,444	49	▲2,394
3．財務活動ＣＦ	▲5,468	▲1,227	4,240
長短借入金の純増減額	▲4,966	▲729	4,237
社債の償還支出	▲90	▲90	—
配当金の支払額	▲294	▲292	1
その他財務ＣＦ	▲118	▲116	1
4．現金及び現金同等物に係る換算差額	▲2	21	23
5．現金及び現金同等物の期首残額	9,001	5,974	▲3,026
6．現金及び現金同等物の増減額	▲3,026	▲1,156	1,869
7．現金及び現金同等物の期末残額	5,974	4,818	▲1,156

6．店舗の状況

DAISYO CORP.

◆新規出店・改装店、及びグループ店舗状況

	2026/8月期	
新規出店	5	※VCより譲受4店舗含む
店舗改装	13	
閉　店	20	※VC移行4店舗含む

＜地域別 グループ店舗数＞

	店舗数
東北・北海道	8
関東	237
中部	28
近畿	1
中国・四国	4
九州・沖縄	9
合計 （26/47県）	287

＜関東 県別店舗数＞

	店舗数
東京	126
神奈川	36
千葉	36
埼玉	26
群馬	7
栃木	3
茨城	3

	'24/8月末店舗数	'25/8月末店舗数	新規出店	VCより譲受	改装	業態転換による改装 増加	業態転換による改装 減少	閉店	VCへ移行	'26/8月末店舗数	増減	FC	VC	グループ計	'25/8月末対比増減
庄や	64	60	1	1	2		▲3	▲2		56	▲4	23	18	97	▲9
満天酒場	28	27	2	2		1		▲4	▲2	26	▲1		11	37	▲2
大庄水産	19	19			2					19	0		5	24	▲1
築地日本海	12	12				1				13	+1			13	+1
日本海庄や	15	14						▲3		11	▲3	3	2	16	▲4
とり家ゑび寿	12	14	1					▲4		11	▲3		2	13	▲4
築地寿司岩	11	11					▲1	▲1		9	▲2			9	▲2
定食のまる大	5	5				3				8	+3		1	9	+3
お多福	5	6								6	0			6	0
お魚総本家	5	5			1	1				6	+1			6	+1
呑兵衛	6	6						▲1	▲1	5	▲1		2	7	0
お好みもんじゃ	1	5								5	0			5	0
OH!TORO KITCHEN	3	3	1	1		1				5	+2			5	+2
ＭＩＹＡＢＩ	5	4								4	0			4	0
大喜利	3	4								4	0			4	0
悟大	5	4						▲1		3	▲1		1	4	▲2
その他業態	44	33				1	▲4	▲4	▲1	26	▲7		2	28	▲7
合計	243	232	5	4	5	8	▲8	▲20	▲4	217	▲15	26	44	287	▲24

Ⅱ. 2027／8月期の
経営戦略及び具体的施策

Ⅱ．2027／8月期の経営戦略及び具体的施策

DAISYO CORP.

➢足許状況

＊国内景気は、雇用・所得環境の改善等を背景に緩やかな回復が期待されるものの、国際情勢や米国の通商政策を巡る不透明感、為替変動等に加え、原材料・エネルギー価格の高止まりなど、引き続き先行き不透明な状況が続いている。

＊飲食業界では、物価高に伴う消費者の節約志向が続くなか、人手不足や賃上げに伴う人件費、原材料費、物流費等の運営コストの上昇が続いており、2027年4月に予定される食料品の消費税率引下げによる消費行動の変化も懸念されるなど、引き続き厳しい経営環境となっている。

➢基本方針

＊先行き不透明な事象が多い現代において、人々に必要なのは、
「居心地の良い場所」、「気の置けない仲間とのコミュニケーション」、「親切への感動」
⇒**誠実な商い**を通じて**人々の幸せに奉仕**したい

＊利潤第一ではなく、お客様一人ひとりの健康・心の安寧に貢献していく
⇒**安全・安心の食材**を使用し、**確かな調理技術**でお客様に提供する
健康的な旬の食材の食べ方など、店舗・卸売を通じて伝えていきたい

＊『人類の健康と心の豊かさに奉仕する』という企業理念のもと、
「**利他の心**」を持って誠実な店舗運営に努め、**日本の食文化と居酒屋文化の発展に貢献**していくとともに、
「**真心のこもった経営**」を大切に、事業活動に取り組んでいく

Ⅱ．2027／8月期の経営戦略及び具体的施策

DAISYO CORP.

2027/8月期 基本戦略（サマリー）

＊飲食事業、卸売・ロジスティクス事業を２本の柱として「利益額を確保」するとともに、
中期的な事業成長を見据えた投資と、コスト最適化を徹底していく

１．事業ポートフォリオ戦略

＊卸売・ロジスティクス事業の拡大強化
＊不動産事業及びＦＣ・ＶＣ事業等の取組み強化

２．店舗業態戦略

＊強化業態の新規出店・業態変更推進
＊「庄や」および各業態のブランディング強化
＊業態ポートフォリオの充実化
⇒「ハレの日」「大衆」「インバウンド」

３．収益力の強化

＊店舗改装等の事業投資を本格化　⇒収益源の確保
＊仕入の工夫と、厳選食材を使用したメニュー開発
⇒付加価値創出による集客力強化と、原価の抑制
⇒但し「食の安全・安心」は担保

４．ＤＸ推進

＊攻め　⇒集客、店舗オペレーション効率化
＊守り　⇒間接部門等の省人化・自動化推進

５．従業員モチベーション向上

＊ＶＣ施策推進
＊インセンティブ他、独自制度の継続
＊安心して働ける環境整備

Ⅱ．2027／8月期の経営戦略及び具体的施策

DAISYO CORP.

1．営業施策・店舗戦略

（1）店舗出店戦略

➢これまで構築してきた「業態ポートフォリオ」を基盤に、「**ブランディング強化**」と「**強化業態**」の出店を推進

①前期下期 実績 ・・・ エリア・立地に合わせ強化・食事業態の出店

＊ **強化業態**　『**満天酒場**』中目黒店（4月）

＊ **食事業態**　『**定食のまる大**』鴻巣店（4月）
青物横丁店（7月）
『**築地日本海**』築地本店（4月）
『**蕎麦蔵 結**』笹塚店（6月）



蕎麦蔵 結 笹塚店

②今期 出店計画 ・・・ 引き続き業態ポートフォリオを拡充

＊ 10月 出店
『**ランプキャップ**』蕨店（10月21日 OPEN）
⇒ 2017年10月の開店以来親しまれてきた
蕨店が、約7ヶ月の休業を経て、新たにオープン
～常時15種類以上を取りそろえるワインや
スパークリングが全てグラスで注文可能に

＊ 11月以降出店予定
『**満天酒場**』業態、『**蕎麦蔵 結**』業態 他



ランプキャップ 蕨店

DAISYO CORP.

1．営業施策・店舗戦略

（2）メニュー・集客戦略

➢「**お客様から選ばれる理由を創る**」ことを目指し、「**価格以上の価値・満足**」を提供していく

①2026年旬メニュー　～季節の食材を使った旬メニュー＆季節のおすすめ日本酒を提供

⇒ 温暖化などの影響で、暦通りの四季を感じにくくなりつつある昨今だからこそ、当社では毎月限定で提供する旬メニューを通して、日本の四季を届ける



【9月】
・戻りかつお タタキ
・鰊の煮付け
・秋野菜と合鴨の治部煮　他



【10月】
・生さんま 刺身/塩焼き
・鮭ハラス 味噌漬焼き
・烏賊ゴロ 陶板焼き　他



【9、10月 日本酒】
秋だけの"ひやおろし"
・土佐鶴 純米酒 秋鶴
・陸奥八仙 特別純米 緑ラベル

②飲料販売強化

＊ 各蔵元やワイナリーの協力によるセミナーの実施や、唎酒師資格取得により知識向上を図る

＊「**日本酒を楽しもうキャンペーン**」（実施期間：2026年10月1日～10月3日）

⇒ 10月1日の『日本酒の日』に合わせ、昨年に引き続き、好評により2回目の開催
全国31の伝統酒蔵ご協力のもと、蔵人の想いも日本酒とともに伝える

＊ その他イベント　⇒「秋の収穫フェア」
～秋が旬の林檎・葡萄を使用したドリンクを提供



③集客キャンペーン

＊ 周年イベント・大感謝セールの実施

⇒ 個別店対策として名物料理の割引等により、集客底上げ

Ⅱ．2027／8月期の経営戦略及び具体的施策

DAISYO CORP.

1．営業施策・店舗戦略

（3）デジタルマーケティング等の販促活動による集客力の強化

➢**メニュー戦略による差別化**や**店舗別の情報**など、**当社のブランド・こだわり等**を発信し集客に繋げる

①**SNS戦略**　～当社の「**温もりある接客**」「**調理技術の高さ**」、一人ひとりの「**想い**」や「**努力**」を伝える

＊「**庄やドラマ**」＃ショートドラマ

➢「温もり」や「人と人とのつながり」といったような
『**庄や**』が長く大切にしてきた「**本当に伝えたいこと**」が
見た人の心にそっと残るショートドラマ

⇒ YouTubeでの総再生回数は、**6,000万回超**を獲得
その他、TikTokやInstagramでも配信







＊ 大庄公式YouTubeチャンネル「**庄Tube**」
～コンテンツの拡充による動画プロモーションを着実に推進

➢ 大庄の魅力を伝え、他社業態との差別化を図ると共に自社情報発信ツールとして発展させる



【第７回 全国調理甲子園大会】
調理人が競い技術を高め合う本大会を発信



【庄や板前の技】
温もりの味を守る熟練の技を紹介



【板前の道　～原点の一皿～】
板前の「確かな技術と温もり」を発信

庄Tube【大庄公式】 https://www.youtube.com/@syo-tube

Ⅱ．2027／8月期の経営戦略及び具体的施策

DAISYO CORP.

1．営業施策・店舗戦略

②デジタルマーケティング施策

＊「LINE」施策　～有効会員数の拡大と再来店率の向上

⇒各店舗・業態毎のおすすめメニュー情報やキャンペーン等の告知、利用目的に合わせたパーソナライズ配信を推進

＊「Googleビジネスプロフィール」　～ＡＩ検索対策

⇒ 定期投稿の強化、タイムリーなメニュー情報の更新

⇒「**また来たい**」と思ってもらえる店づくりを徹底し、Googleのクチコミで高評価獲得に繋げることで、「**選ばれる店舗**」を目指す

＊**インバウンド対策**

⇒『庄や』羽田エアポートガーデン店など、インバウンド対策の強化店舗において、重点的にクチコミ獲得を強化し、国内外のお客様へ居酒屋文化の魅力を発信





③WEB予約獲得の推進

＊ 複数WEB媒体からの予約対応において、「レスラク」を活用した予約管理の自動化・一元運用の拡充

＊ 前日・当日予約の積極的な取込み

⇒予約受付時間の拡充により、宴会・席予約ともに当日のWEB予約が増加



庄や 羽田エアポートガーデン店

DAISYO CORP.

2．卸売・ロジスティクス事業の強化



➢自社物流センター『**DS・L・ヘッドクォーター羽田**』を拠点として、
物流子会社ディ・エス物流等を実運送業者とする「第一種貨物利用運送事業」を展開

＊外販・倉庫・運送を一体化した「**総合物流サービス**」を、飲食店等のあらゆるニーズに
ワンストップでお応えする「**総合支援プラットフォーム**」として業容拡大を図っていく

➢外販向けワンストップサービス提供の強化

＊当社は、主要事業として「外食事業」を50年以上展開してきた
そこで培った「**飲食店経営のノウハウ**」があり、現場のニーズを熟知している
強みを活かした飲食店舗運営の支援サービス提供を強化

◆飲食店経営に必要な主な要素・課題

仕入・調達	鮮度高い生鮮	発注・物流
メニュー開発	衛生管理	店舗開発

◆大庄グループが提供するワンストップ支援

大庄 食材仕入 メニュー開発 店舗開発 衛生管理 販売促進	**米川水産** 鮮魚・ 生鮮品仕入	**ディ・エス物流** 仕入配送 在庫管理
	アサヒビジネスプロデュース 害虫防除・除菌	**光寿** 厨房機器 食器等備品

➢同じ飲食業を営む同業の仲間に様々なサービスを提供する事で**日本の食文化を支える**と共に、
大庄グループが選ばれる会社に、そして**必要不可欠な存在**であり続けることを確立していきたい

➢地方センター・外部拠点を中心とした「物流ネットワーク」の拡充

⇒2025年以降、九州・東北などの地方センターを新設。全国での**配送網を拡充**すると共に、
引き続き業容拡大と事業の収益力強化を図っていく



＊「**酒類の卸売販売**」事業

⇒来期にかけて、当社の購買力と物流網を活かし**食材とセットでの「酒類の卸売販売」**事業を展望

Ⅱ．2027／8月期の経営戦略及び具体的施策

DAISYO CORP.

➢鮮魚卸売子会社「米川水産」の天然生マグロ戦略

＊気候変動による漁獲量の減少や買い付け競争の激化など冷凍マグロの買い付け環境は厳しさを増している

➢水産卸売子会社「米川水産」の強みは創業以来培ってきた「**目利き**」
その「目利き力」を活かし、市場の競りで天然生マグロを目利き・選定、買い付けし、自社で加工、大庄グループへ提供　⇒**お客様・消費者の元へ**

～仕入れ・加工を一体化することで**品質と価格の両立**を目指す

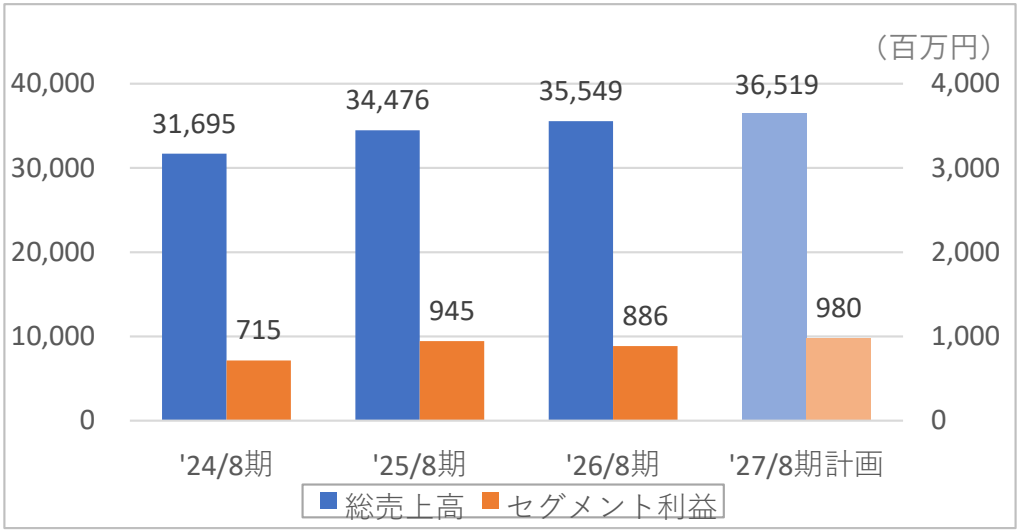




豊洲市場（競り・品質）→ **米川水産**（目利き・買付）→ **自社加工**（品質管理・商品化）→ **大庄グループ**（店舗・商品販売）→ **お客様**（美味しい魚を体験）

➢米川水産と大庄グループが一体となり、改めてお客様に「**魚の美味しい大庄**」として喜んでいただけるよう、魚の価値を創造していく

【卸売・ロジスティクス事業セグメント 業績推移】



（百万円）

	総売上高（うち外売）	セグメント利益
2024/8期実績	31,695　（24,213）	715
2025/8期実績	34,476　（25,902）	945
2026/8期実績	35,549　（26,828）	886
増減額	1,073　（　926）	▲59
2027/8期計画	36,519　（28,169）	980

➢主要事業の一つとして、各種施策への取組み強化により、子会社含む卸売・ロジスティクス事業の業容拡大と収益力の強化を推進していく

Ⅱ．2027／8月期の経営戦略及び具体的施策

DAISYO CORP.

3．その他各セグメント事業の強化

（1）不動産事業

＊2026年9月に安定収益増強及び優良資産確保の観点から、新規不動産（賃貸マンション）購入
引き続き、自社物件の開発・収益化及び賃貸物件の賃料引上げ等を推進
併せて、飲食事業の新規出店の物件確保に取り組んでいく

＊子会社『**アサヒビジネスプロデュース**』
⇒不動産管理事業の収益向上と、中長期的な成長も見据え、
害虫防除サービスの体制強化と増収増益を図る





（2）ＦＣ・ＶＣ事業

＊引き続き**ＶＣ事業の拡大を図っていく**

＊ＶＣ（ボランタリーチェーン）制度のサポート機能強化
⇒オーナー目線に立ったコンサル機能の強化
⇒店舗毎の経営課題を把握・分析しスピード感を持って解決策を立案・推進、
ＶＣオーナーに対するサポート力の向上を図る

＊ＶＣ店舗数　⇒2026/8月末：44店舗（当期７店舗減、うち直営移行４店舗）
業績二極化が進み不振店閉店。2026年10月新規ＶＣ１店舗開店



（3）その他事業

＊ミヤビ事業：『カフェ＆ベーカリー ミヤビ』での商品提供、
外部委託販売・催事販売など事業の拡大・収益力強化を継続

＊子会社『**光寿**』　⇒業務用食器販売事業における営業体制を強化、
新規販売先の獲得により着実に業容を拡大



4．従業員のやりがい・生きがいを高める施策

◆ＶＣ（ボランタリーチェーン）制度

＊「努力が報われる会社である」という基本方針に基づき、独立支援制度であるＶＣ事業の拡大を推進

⇒少額の資金負担で従業員の"独立の夢"を支援する制度で、夢を実現する機会を広げる

◆「能力開発・やる気」をサポートする各種制度

＊究極の調理人を目指す　「**調理甲子園大会**」
＊優秀な寿司職人を優遇する　「**調理専任職制度**」
＊100時間の研修で一人前を目指す　「**寿司職人養成研修**」
＊日々の業務の質的向上を図る　「**調理検定**」「**接遇検定**」
＊業務の生産性向上を図る　「**AI人材育成研修**」
＊主力メニューを対象に調理の「**研修会**」を実施
⇒提供料理の均一化とクオリティー、調理技術の向上を図る

◆「努力が報われる」賃上げ施策

＊担当店舗業績に見合う歩合給　（幹部に毎月支給）
＊店舗業績連動の年間報奨金　（店長・調理長/年1回）
＊売上高拡大特別報奨金　（店長・調理長/毎月）
＊従業員紹介特別賞与　（最高60万円）
＊調理責任者育成手当　（対象1名あたり月1万円支給）
＊唎酒師資格取得支援制度
（取得費用貸付・5年在職で返済免除）
＊**会社業績連動の特別賞与**（年1回）
⇒前期より支給要件を改定し、業績賞与を支給

◆「安心して、いきいきと働くことができる」環境整備

＊従業員の生活習慣病予防をサポートする
健康診断管理システム・アフターフォロー制度
＊育児・介護・看護と就業の両立をサポートする
柔軟な勤務体系（大庄ママ制度）
＊病気治療と就業の両立をサポートする
総合福祉団体定期保険・3大疾病見舞金制度
＊ベンチマークとしての
「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」認定

大庄健康経営宣言 Health Management
2026 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 大規模法人部門

5．業務効率化・経費削減等への取組み

（1）ＤＸ取組み推進の継続

➢ テーマは「**生産性の向上**」 ～「**ＤＸ推進委員会**」のもと、全社ベースでのＤＸ推進を継続

⇛主に間接部門において、昨今急速に進化する『**生成AI**』などのデジタル技術を積極的に活用し、業務効率化と生産性向上に向けて、スピード感をもって取り組んでいく

＊ **外部研修を活用したＡＩ活用人材の育成**

⇛主に間接部門においてＡＩ活用を推進できる人材を育成し、全社的なＡＩ活用の普及・浸透を図り、生産性の向上を図るとともに各経費の削減につなげる

⇛最終的な目的として全社での活用により、収益力の強化や企業価値の向上も視野に取り組んでいきたい

＊ **店舗システムのリプレイス（今夏実施済）／動画研修の活用（営業部門）**

⇛発注・棚卸業務の効率化による店舗運営の改善や、社内教育と理念の共有を効率的に行い、店舗のサービス向上につなげていく

＊ **モバイルオーダー・タブレットオーダー導入の拡大**

⇛ 外国人観光客をはじめとしたお客様の利便性を向上し、「また来たい」と思ってもらえる店舗を目指す

（2）その他経費削減等の取組み

＊ 原価率　⇛ 原材料価格の高騰が継続する中、食材の取扱い・調理技術、メニュー開発、仕入れの工夫等各担当部門が連携し、あらゆる面からグループ全体で原価改善に取り組む

＊ 地代家賃　⇛ 店舗・不動産の減額交渉と賃料引上げの抑制及び保証金一部返還交渉の継続

＊ その他コスト削減取組み

⇛ 全社体制での節電対策による電気料の削減、節水コマ設置の拡充による水道料の削減、改めて店舗において設備のメンテナンス、消耗備品などの取扱い等を徹底し各経費の削減を図る

DAISYO CORP.

6．財務・資金面について

① 自己資本の状況　＊2026/8月末時点（連結ベース）１１３億円（自己資本比率４０．７％）
⇒前期末対比＋１億円（自己資本比率＋２．５％）
前期2025/8期において有利子負債５０億円減少、財務健全性は大きく改善

② 資金面　＊金利上昇局面を踏まえ、必要な手元流動性を確保しつつ、余剰資金を成長投資に活用することで有利子負債の増加を抑制し、財務健全性の維持と成長投資の両立を図る

③ 保証金の適正化　＊2026/8月末時点（連結ベース）保証金・敷金４１億円
⇒一部返還交渉を引き続き継続していく

7．剰余金の配当

＊当期期末配当：（１株当たり）８円　※中間配当６円、年間計１４円
⇒前期比同額・当初計画通り

＊次期配当予想：（同）中間６円／期末８円、年間計１４円
⇒前期比同額の配当予想、今後も安定した配当の継続と適正な利益還元に努める

DAISYO CORP.

8．サステナビリティに関する取組み

＊創業以来、「人類の健康と心の豊かさに奉仕する」という企業理念を実現するために、「安全・安心・鮮度・旬・健康」というサステナビリティの考え方を取り入れた事業展開を行ってきた

⇒引き続き従来の取組みを継続し、マテリアリティ毎の方針を基に今後必要な取組みの検討も含め、推進していく

マテリアリティ	取組み内容	関連するSDGs
①食の安全・安心の確保	当社グループ独自の厳しい安全基準（＝大庄基準）を設定し、２つの自社研究所において、農産物の残留農薬・食品添加物管理、衛生管理等の徹底を図る。 各研究所で行った検証・検査結果を当社ホームページにて公表。	
②フードロスの低減	食材の購入から店舗での調理、廃棄までのサイクル全体でフードロス低減を目指し、サプライヤーや生産者と連携しながら取組みを推進する。また、メニュー開発・食材仕入管理の観点からもフードロス低減に取り組む。	
③持続可能な食材の調達	農産物に関しては国内生産者との密接な関係を築きトレーサビリティを確保し、水産物に関しては近海鮮魚を積極的に仕入れるなど、地産地消の考えに沿った食材調達を行う。	
④資源循環型社会実現への貢献	限りある資源を効率的に活用するとともに、廃棄物抑制・リサイクルの観点から持続可能な循環型社会の実現への貢献に取り組む。【取組み】ダンボールのリサイクル、発泡スチロールの再利用、プラスチックカトラリー削減、廃油のリサイクル	
⑤気候変動への適応とその緩和	気候変動への対応は重要課題として認識しており、CO2を含む温室効果ガスの排出量をグループ全体で把握し、目標を立てて削減を図っていく。	
⑥人材の育成および社内環境整備	創業より積極的に行ってきた人的資本への投資を継続し、環境や働き方の変化などに対応すべく、人材の育成と社内環境の整備を推進する。	

DAISYO CORP.

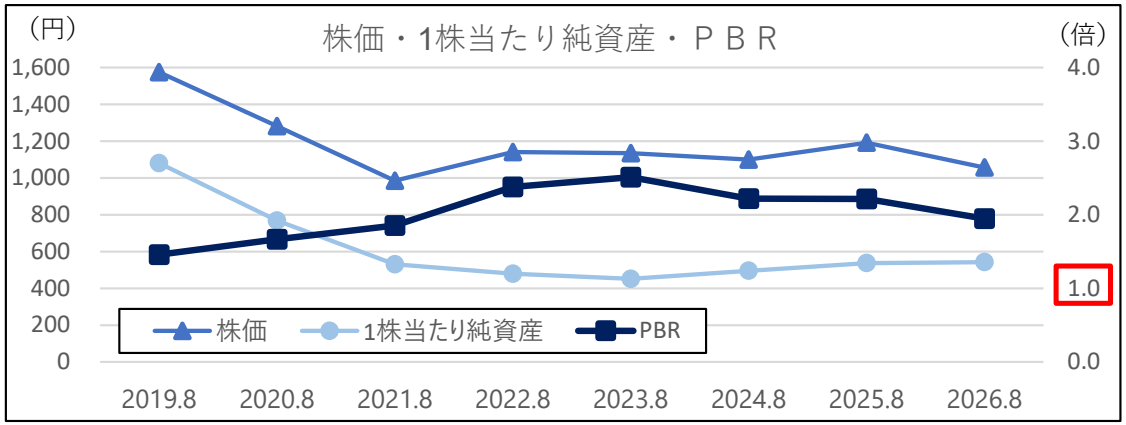
9．資本コスト・株価を意識した経営の実現に向けた対応

【主要計数 推移】

（単位：百万円）

	2019/8期	2020/8期	2021/8期	2022/8期	2023/8期	2024/8期	2025/8期	2026/8期	2027/8期計画
売上高	61,032	44,827	28,836	35,799	45,495	50,586	52,556	53,088	54,360
営業利益	734	▲3,311	▲5,949	▲5,390	▲461	1,000	1,196	915	1,050
経常利益	805	▲3,253	▲5,818	▲410	▲486	1,157	1,196	914	930
当期純利益	150	▲6,308	▲4,864	▲770	▲769	1,333	1,172	394	580
総資産	42,805	40,799	35,129	33,738	33,188	33,524	29,523	27,984	29,155
有利子負債	9,847	15,326	15,761	14,773	14,342	13,667	8,610	7,791	8,676
自己資本	22,461	16,130	11,140	10,065	9,485	10,402	11,286	11,389	11,676
売上高営業利益率	1.2%	▲7.4%	▲16.8%	▲15.1%	▲1.0%	2.0%	2.3%	1.7%	1.9%
自己資本比率	52.5%	39.5%	31.7%	29.8%	28.6%	31.0%	38.2%	40.7%	40.0%
ＲＯＡ	0.4%	–	–	–	–	4.0%	3.7%	1.4%	2.0%
ＲＯＥ	0.7%	–	–	–	–	13.4%	10.8%	3.5%	5.0%

（１）株価指標について



＊市場評価　ＰＢＲ：１.９５倍（2026/8月末）

（2026/8月末 株価終値 ÷ 2026/8月末 １株当たり純資産）

⇒資本収益性の課題とされる「1倍割れ」には該当しない

＊株価対策として安定的な株主還元（配当・株主優待）を継続

（２）資本コストについて

＊「財務の健全性」の維持

➢コロナ禍における自己資本の毀損や、2027年度義務化の「新リース会計」導入（自己資本比率低下が見込まれる）への備えを背景に、「財務の健全化」を最優先課題とし、2024/8月期に掲げた、「３年で有利子負債**▲50億円圧縮**」の目標を、**１年で早期実現**

⇒今後は、財務の健全性の維持と事業成長を見据えた成長投資の両立、及び変事抵抗力の強化に向け引き続き自己資本の積み増し充実を図っていく（150億円規模を展望）

＊資本効率の分析についてはＲＯＥを指標とし、安定的な収益の確保により、資本コストを吸収していく

〈参考〉ＲＯＥ：2026/8月期 実績　：　３.５％

2027/8月期 通期計画ベース　：　５.０％

｛当期純利益 ÷（自己資本(期首＋期末) ÷ 2 ）｝

⇒今期以降、各事業での収益力・利益率向上に集中し、資本コストを上回るＲＯＥ（８％目安）の実現を目指す

（３）当社における重要経営指標

＊「売上高営業利益率」⇒ 収益性指標として、中長期的に５.０％達成を目標とする

＊「ＲＯＡ」⇒ 効率性分析の指標として注視していく
分子には償却前利益(EBITDA)等も対象に加えていく

Ⅲ. 通期連結業績予想について

Ⅲ．通期連結業績予想について

DAISYO CORP.

◆通期計画（上期／下期）前期比増減

（単位：百万円）

	2027/8月期 上期計画	2027/8月期 下期計画	2027/8月期 通期計画	2026/8月期 実　績	前期比 増　減
売　　上　　高	27,120	27,240	54,360	53,088	1,272
営　業　利　益	540	510	1,050	915	135
経　常　利　益	477	453	930	914	16
当　期　純　利　益	324	256	580	394	186

＊計画策定の前提：主要事業である飲食事業、卸売・ロジスティクス事業を２本の柱として、
全社ベースで「利益額の確保」と、コスト最適化を徹底していく

＊売上高　　：通期で前期比102.4％の増収を想定

＊営業利益　　：1,050百万円（前期比＋135百万円）⇒主要事業セグメントで増益確保

＊営業外損益等　：通期で営業外損益▲120百万円、特別損益▲200百万円を想定
⇒税引前当期純利益 730百万円

Ⅲ．通期連結業績予想について

DAISYO CORP.

◆セグメント別 計画 （内部売上高含む）

（単位:百万円）

	2026/8月期　実績		2027/8月期　計画		前期比	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
飲食事業	23,417	1,231	23,248	1,294	▲169	63
卸売・ロジスティクス事業	35,549	886	36,519	980	970	94
不動産事業	1,810	475	1,900	508	89	33
ＦＣ・ＶＣ事業	824	290	773	267	▲50	▲23
その他	716	8	774	18	58	9
調整額　※	▲9,229	▲1,977	▲8,856	▲2,019	372	▲42
合　計	53,088	915	54,360	1,050	1,271	134

※：セグメント間の取引消去、各セグメントに配分していない全社費用

＊飲食事業　：前期からの直営店舗数減少により売上高は微減
現状の新店・改装・閉店予定を織込み、既存店売上高は前年比増で想定
2027/4月からの食料品の消費税率引下げの影響を織込み

＊卸売・ロジスティクス事業　：引き続き新規外販先の獲得及び収益力の強化を推進
加えて外販向けワンストップサービスの強化による事業の業容拡大を図る

＊不動産事業　：不動産購入や、転貸強化等により増収増益。その他足許の賃貸状況を織込み

＊ＦＣ・ＶＣ事業　：足許のFC・VC店舗状況を織込み。引き続きＶＣ事業の拡大推進

＊その他　：その他事業（ミヤビ事業等）の収益改善を図る

【将来見通しに関する注意事項】

本資料に記載されている、当期ならびに将来の業績見通し等に関する記述内容につきましては、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

従いまして、実際の業績等は、様々な要因により大きく変動する可能性があることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える要因としては、当社グループを取り巻く経済・社会情勢や市場環境、会計基準や法律・諸制度の変更などがあります。さらに、自然災害などの予測不可能なリスク要因も含まれております。

また、当資料は、当社グループをより深く理解いただくために、株主、投資家の皆様への情報提供を目的としたものであり、必ずしも投資をお勧めするものではないことをご認識いただくようお願い申し上げます。

IRお問い合せ先

担当部：株式会社大庄　経営企画部
電話：03－5764－2229
FAX：03－5764－2237