



## 株式会社 AFC-HD アムスライフサイエンス

2026 年 8 月期第 2 四半期決算説明会

2026 年 4 月 23 日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社 AFC-HD アムスライフサイエンス		
[企業 ID]	2927		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2026 年 8 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期		
[日程]	2026 年 4 月 23 日		
[ページ数]	39		
[時間]	15:30 – 16:36 (合計：66 分、登壇：47 分、質疑応答：19 分)		
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 3 階 第 3 セミールーム (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	145 m <sup>2</sup>		
[出席人数]	23 名		
[登壇者]	4 名		
	代表取締役会長	浅山 雄彦	(以下、浅山)
	取締役会長室長	南方 茂穂	(以下、南方)
	株式会社さいか屋 代表取締役社長	山野井 輝夫	(以下、山野井)

株式会社さいか屋 常務取締役

中野 宏治 (以下、中野)

## 登壇

---

**司会**：定刻となりましたので、ただいまから、株式会社 AFC-HD アムスライフサイエンス様の決算説明会を開催いたします。

最初に、会社からお迎えしております 4 名の方をご紹介します。代表取締役会長、浅山雄彦様です。

**浅山**：浅山でございます。よろしくお願いいたします。

**司会**：取締役会長室長、南方茂穂様です。

**南方**：よろしくお願いいたします。

**司会**：株式会社さいか屋、代表取締役社長、山野井輝夫様です。

**山野井**：山野井でございます。よろしくお願いいたします。

**司会**：常務取締役、中野宏治様です。

**中野**：中野でございます。よろしくお願いいたします。

**司会**：本日は、会長の浅山様からご説明いただくことになっております。なお、さいか屋様に関するについては、山野井様と中野様からご説明いただくことになっております。ご説明後、会場からの質疑応答の時間とさせていただきます。それではよろしくお願いいたします。

**浅山**：皆様、本日はお忙しいところありがとうございます。

では早速、当期 2026 年 8 月期の中間決算のご説明に入らせていただきます。よろしくお願いいたします。

## 【市場環境】健康食品市場の推移

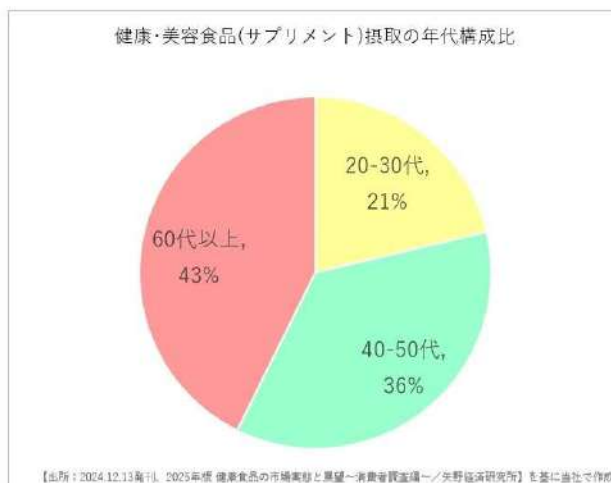
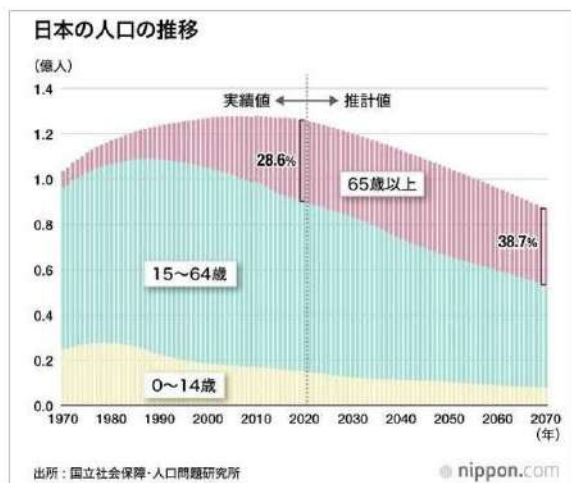
【出所：2018.12.31、2025.12.23 健康産業理解掲載】を基に当社で作成



まず冒頭に、当社の基幹事業でございますヘルスケア事業の市場のご説明をさせていただきたいと思っております。2024年に、小林製薬様による紅麹問題がございましたが、そこから2期は数字が全体として落ちてきているイメージでございます。1兆2,600億円ぐらいの市場となっております。ここから微増ですが増えつつあるということで、また市場としては上向きになってくるのではないかと考えております。

理由は、ドラッグストアが、競争も激しいのですが、非常に増えている関係で、そこで販売されている企業のサプリメントが増えてきているイメージでございます。

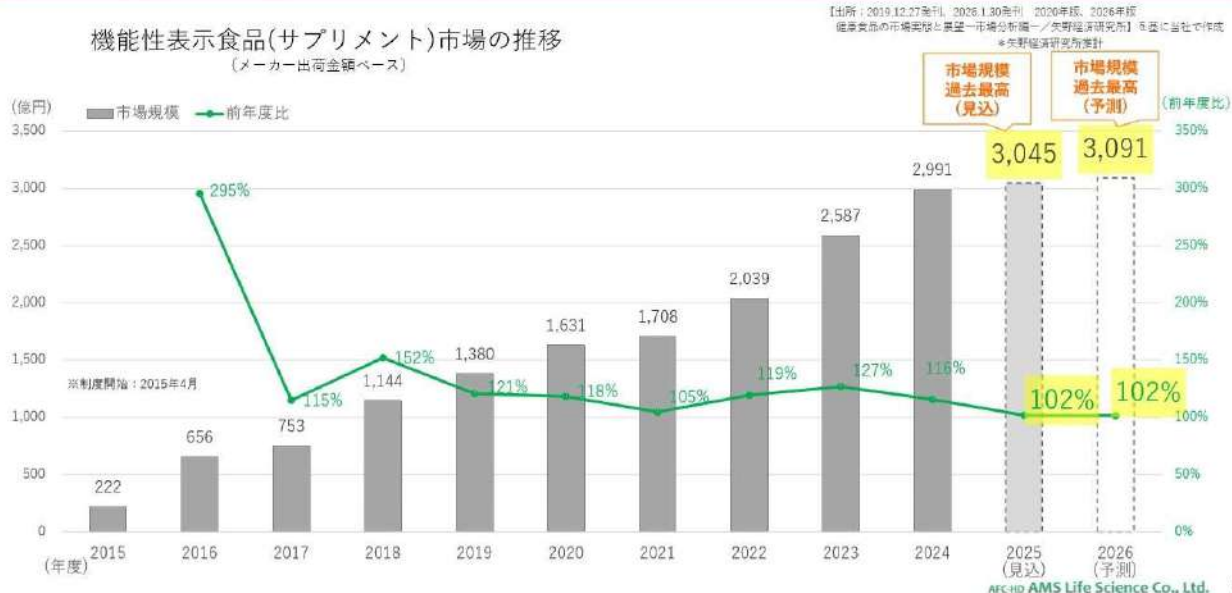
## 【市場環境】日本の人口の推移／サプリメント摂取の年代構成比



人口が少子高齢化になって久しいですが、サプリメントをご使用されるお客様は、大体60代以上をメインとされています。日本の人口は減っておりますが、われわれ世代ですね、60前後以上の世代は、このあと、数十年はあまり変わってこないということですので、国内のサプリメント市場は、比較的盤石ではないかと思われま。

人口が減っていくことはもう間違いないので、若い世代を取り込むことが、非常に競争も激化してくると思いますので、今後は当社だけに限らず、海外に展開されていく販売会社様が増えていくのではないかと予想されます。

## 【市場環境】健康食品：機能性表示食品(サプリメント)市場の推移



特にここ数年、サプリメント市場を牽引しております機能性表示食品が、冒頭に触れました、小林製薬様の紅麹問題が2024年にありまして、それまでの進捗の伸び率からは少し鈍化しておりますが、それでも3,000億ぐらいの市場は確実にあります。微増ですけれども、過去最高ということで予測も出ておりますので、今後も引き続き、この機能性表示食品が一つの業界のキーになってくるかと思われまます。

## サマリ AFC-HDグループ【連結】

- ・医薬品事業が好調を維持し、増収増益となった。
- ・主要事業であるヘルスケア事業が増収となった。

	(百万円)					(百万円)			(百万円)			
	2021 / 中間期 実績	2022 / 中間期 実績	2023 / 中間期 実績	2024 / 中間期 実績	2025 / 中間期 実績	2026 / 中間期 実績	増減額	前期比	2026 / 中間期 当初予想 (2025/10/15公表)	達成率	2026 / 通期 予想 (2026/4/14公表)	進捗率
売上高	9,150	11,202	12,444	14,542	16,614	16,846	+231	101%	16,725	101%	34,137	49%
営業利益 A (営業利益率)	1,016 (11%)	453 (4%)	678 (5%)	1,023 (7%)	1,294 (8%)	1,251 (7%)	-43 (-0%)	97%	1,297 (8%)	96%	2,545 (7%)	49%
経常利益 (経常利益率)	1,026 (11%)	642 (6%)	708 (6%)	1,060 (7%)	1,332 (8%)	1,194 (7%)	-138 (-1%)	90%	1,334 (8%)	90%	2,445 (7%)	49%
営業外収益に相当する 中間純利益 (営業外収益に相当する 中間純利益率)	734 (8%)	307 (3%)	414 (3%)	641 (4%)	881 (5%)	801 (5%)	-80 (-1%)	91%	883 (5%)	91%	1,545 (5%)	52%
減価償却費 B	247	428	397	428	537	564	+26	105%				
EBITDA (A+B)	1,263	882	1,076	1,451	1,832	1,815	-17	99%				

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd. 8

ここで、当社グループの数字の発表をさせていただきたいと思います。

まず、2026年の中間期は168億4,600万円、こちらはおかげさまで過去最高となっております。営業利益12億5,100万、経常利益11億9,400万、中間純利益8億、減価償却費が5億6,400万、EBITDAが18億1,500万でございました。

本草製薬の医薬品事業が好調を維持して増収増益となったことに加え、当社の基幹事業であるOEM事業も過去最高の感じで上期は推移したということで、ヘルスケア事業が非常に増収を引き上げたということでございます。

## 事業別売上高【連結】

連結



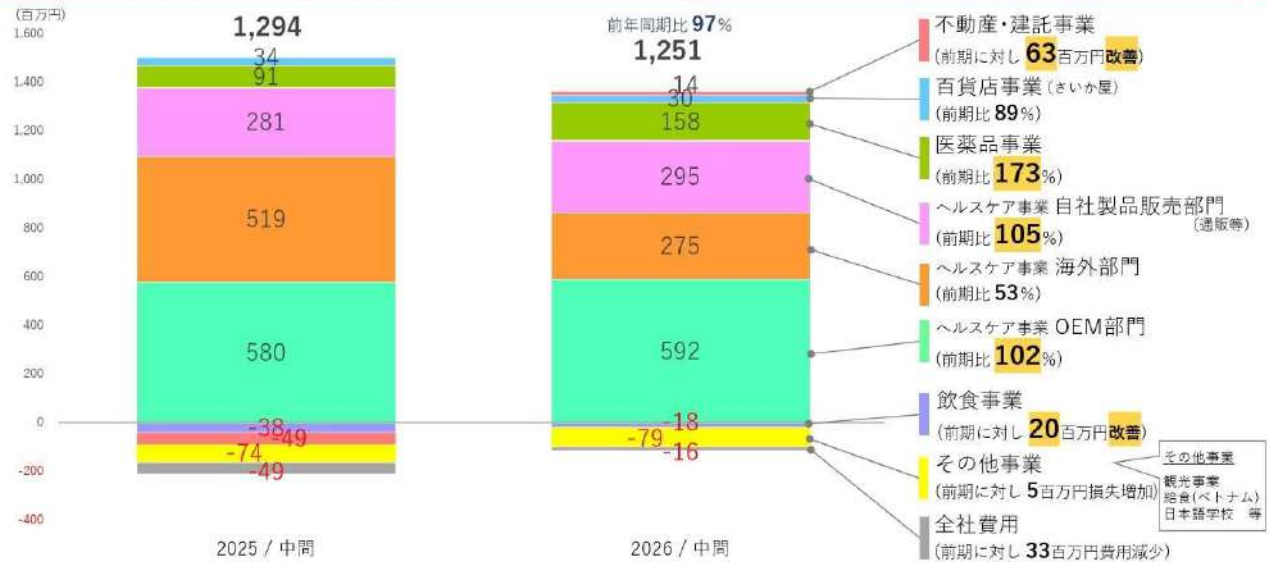
グループの事業別の内訳でございます。

こちらは、アムスライフサイエンス OEM 事業でございます。61 億 1,000 万ということで、これは過去最高ぐらい、非常に好調ございました。前期比で 116%。あとからまたご説明しますが、若干利益のほうが予想より遅れているのですが、その一番の理由が、昨年は非常に好調だったヘルスケア事業の中の海外部門が前期比で 67%でございましたが、こちらは後ほど部門の発表の時に詳しくご説明させていただきたいと思っております。

自社製品の販売も、主に通信販売ですが、インターネットが非常に伸びておりまして、前期比 110%。こちらが本草製薬ですが、前期比 103%。百貨店事業も、お店が全店舗まだ開いていないのですが、それでも前期比としては 100%でございました。飲食事業は、コロナ後、回復傾向にありまして、109%。

不動産・建託事業が、これは新規事業なのですが、1 件 1 件の単位が大きいものなので、若干上期では数字が落ちているということがございます。その他事業も、前期比 110%ということで、まだ赤字の事業は多いですけども、こちらも確実に売上が上がってきているところでございます。

## 事業別営業利益【連結】



(ご参考) 2026年中間期におけるのれん代: 百貨店事業45百万円、飲食事業30百万円、不動産・建託事業28百万円、その他事業30百万円

AMC-HD AMS Life Science Co., Ltd. 10

利益ですが、前年度 12 億 9,400 万に対して 12 億 5,100 万とほぼ横ばいなのですが、前期比 97%。この 3%の差が一番大きいのがヘルスケア事業の海外部門で、比較的利益率の高い事業部なのですがけれども、こちらが前期比 53%だったものですから、半分になっているということで、若干数字が前年度から落ちているということでございます。

## 連結BS概要【連結】

(百万円)

	2025 / 期末	2026 / 中間	増減額	前期比
流動資産	22,325	22,678	+ 353	102%
固定資産	26,401	27,575	+ 1,173	104%
資産合計	48,726	50,254	+ 1,527	103%
現預金 A	11,303	11,091	- 212	98%
有利子負債 B	23,912	23,763	- 149	99%
Net Debt (B - A)	12,609	12,672	+ 63	101%

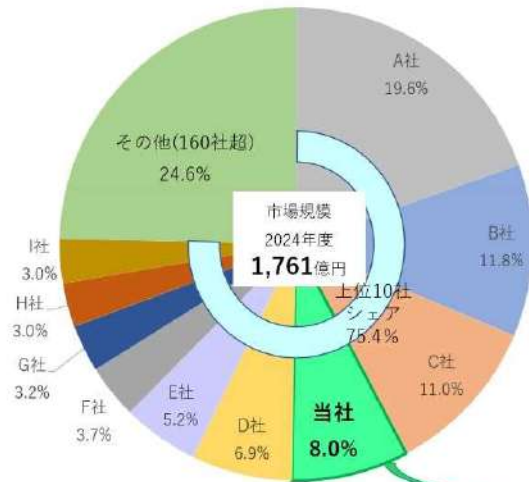
AFCHD AMS Life Science Co., Ltd. 11

連結 BS でございます。

流動資産が 226 億 7,800 万、固定資産が 275 億 7,500 万。資産の合計としては 502 億 5,400 万、現預金が 110 億 9,100 万、有利子負債が 237 億 6,300 万。Net Debt ですが、126 億 7,200 万、6,300 万増えております。

## 【市場環境】健康食品：受託製造（OEM）市場規模とシェア

【出所】2025.10.07発行、2025年報「健康食品の受託製造（OEM）市場」  
／先野経産研究所】を基に当社で作成  
 ＊先野経産研究所推計



当社売上高（単体）



AMS Life Science Co., Ltd. 13

ここからは、各事業の進捗を詳しくご説明させていただきます。

まず OEM 事業です。

これをなりわいに行っている会社様が 160 社以上あるかと思いますが、1 位から 5 位、6 位とかは、順位は変わらないです。若干数字を伸ばしていらっしゃるのが、1 位の A 社で、2 年ごとの発表でありますので、当社が、前回発表の際は 6.9% だったのですが、8% ということで、受託企業の中の順位は変わらないのですが、若干その中身の数字が変わってきていると思います。

あと E 社も増やしていらっしゃる。少し落としていらっしゃるの、B 社様でございました。非常に OEM は好調でございました。



そんな中、なるべく効率の良い機械を導入することによって、例えばこれは PTP 自動包装機を今年 8 月に導入予定です。費用としては 4 億円ぐらいかかるんですけども、現状 10 名でやっている作業が、この機械を入れることによって 3 名でできるということです。

残りの 7 名は、今不足している部署に配置転換とかをして、もっと働いていただけるのですが、この部署だけを考えますと、年間 7,000 万円ぐらいの人件費が削減できたりとか、効率も今までの 1.5 倍以上、生産能力が上がる機械になります。海外も含めて PTP が増えてきているものですから、仕事が非常に有効になっていくと思われます。




また、ヘルスケア事業の OEM 部門、海外部門、自社製品部門の営業強化と並行して、今後も製造設備の増強によって、効率的な生産体制を構築していきたいと考えております。例えば製造機械を積極的に登用したり、場所の問題もあるものですから、今期からは新工場の検討にも入りたいと思っております。

各施策の進捗

## ヘルスケア事業 OEM部門



### 当社の優位性

- ・健康食品受託メーカーの中で、唯一の上場企業である。(2005年3月上場) 
- ・健康補助食品 GMP 適合認定を、業界に先駆けて取得。(2005年7月より継続) 
- ・ハラル認証を取得。(2022年2月NAHA、2024年11月BPJPH)   
※現在はBPJPHへ移行しております

### 国際化のためには、今後、国際基準への対応が必須となる

- ・ S M E T A 監査への対応が可能である。  
S M E T A 監査とは、サプライチェーンにおける労働・安全衛生・環境・企業倫理の遵守状況を評価する国際的な社会監査手法のこと
- ・ FSSC 22000 認証取得に向け、対応を進めている。  
FSSC22000とは、食品安全マネジメントシステムの国際認証規格で、ISO22000を基準に追加要求事項を加えた食品安全の国際標準のこと

#### SMETA監査における事前調査票（一部抜粋）

- ・国際人権基準と労働における基本的権利を尊重することを示すコミットメントが方針として文書化されていますか。
- ・地域社会に影響を及ぼす可能性がある事業活動について、地域社会に情報を提供し、彼らが感じている懸念事項について対応していますか。
- ・サプライチェーンに小規模な生産者は存在しますか。
- ・すべての労働者は、彼らが理解できる言語で雇用条件が明記されている契約書、または他の拘束力のある合意書を持っていますか。

現在、上記が当社を選ばれる理由となり、差別化につながっている。

AFCHO AMS Life Science Co., Ltd. 15

OEM 部門のいまいち分かりにくい、黒子の仕事なものですから、なかなか外に出ないところがございますので、当社が他社様の優位に立てるであろうところをご紹介しますと思います。

いまだに健康食品の受託メーカー単体として、唯一の上場企業であるということでございます。上場企業の M&A で親会社が上場しているケースはありますが、三生さんなんかはそうなのですが、ファンケルさんも販売会社様ですが、キリンさんのグループへ入られたりとかはあるんですけども、本当の純粋な受託の会社としては、いまだに当社ぐらいではないかと思われま

す。これによって、海外企業からのお問い合わせが非常に増えていまして、地味ですけども、上場させていただいていることの強みが確実にあるかと思っております。

あと、当社は上場前から品質安全、衛生について力を入れておりました。今では消費者庁とか、これも法律的にマストになってくると思いますが、2005 年の上場の年から、GMP 適合認定を業界に先駆けて取得しておりますので、こういうことも強みにはなっていると思います。

まだ取られているケースは少ないと思いますが、ハラル認証も 2022 年から取得しております。また、昨年度は非常に厳しい BPJPH という認証を、製品 3 商品で受けることができまして、差別化につながっています。その国は、輸出企業につきましては、法律でハラル認証の取得がマストになっておりますので、今後、海外展開、特にイスラム圏の国への輸出に関しては、当社は非常に強みを持っていると思われま

す。今後、国際化のためには、国際基準の対応が必須となってきております。最近では、お客様のお問い合わせに、SMETA 監査が義務づけられている販社さんが結構あります。特に Costco さんとか、Amazon さんも含めて、海外の企業というのは、ものを安全に作ることはマストですけども、それ以外に、サプライチェーンにおける労働や安全衛生、環境、企業倫理の遵守を評価する国際的な社会監査手法がございま

す。われわれも最初びっくりしたのですが、ものづくりの会社なので、品質に関することを監査されるかと思ったら、そういうこととは違って、会社としてブラック企業じゃないとか、分かりやすく言うと、そういうのを説明します。当社は上場させていただいていることもあり、非常に厳しくそういう制度をとっておりますので、こういうところが他社との差別化に今後もなっていくと思いま

す。また、これはアメリカを念頭にしておりますが、FSSC 22000 に向け、これを取られている他社、アピさんとか結構ありまして、今後はこういうものも必要になってくるということで、今監査を受けております。1 年ぐらいかかるスケジュールでやっておりますので、来期にはこちらを取得できると思っております。こういうことを踏まえて、他社との差別化を図り、今後、主管の事業であるヘルスケア事業の中の OEM 部門は積極的にいきたいと思っております。

## ヘルスケア事業 海外部門



- ・2024年11月 千葉工場で製造する3品目について、ハラル製品保証実施機関より、ハラル認証を取得した。
- ・2025年5月より、ハラル認証を取得した製品の出荷を開始した。
- ・現在、ハラル認証製品への切り替えに注力している。



### イスラム圏での売上拡大を図る

#### 下期

- ・美容商材の受注が安定する見込み
  - ・海外営業人員の増員、東京支社の強化
- 2026年2月末：静岡7名(日本3名、中国4名)  
東京2名(日本1名、バングラデシュ1名)
- 下期の増員：静岡2名(日本2名=現在研修中)  
東京1名(ベトナム1名=5月入社)



ヘルスケア事業の海外部門ですけれども、正直、こちらが数字をちょっと落としています。16億1,100万ということで、前年度は同じ中間で24億ありましたので、前年同期比67%でございました。

この理由がはっきりしてしまっていて、お得意様の、ハラル認証に紐づくんですけれども、ハラル認証を取得する前に、全商品の在庫をかなり購入していただきました。ハラル認証が取れる間の準備期間の製造物を前もって買っていただいたというところで、前年度の上期に非常に売上が上がった理由がそこにありましたが、今年はまだハラル認証を取ったので、一段落して通常の安定化になったということがございます。

この数字が低いかというと、決してそうでもなく、足元も受注をいただいているということなので、下期に向けて、目標に近いところまでいけるのではないかと考えております。当然、利益率が高い事業なものですから、そこが全体の利益の、多少ショートしていますが、その理由の一つになっているということがございます。

これからもこの海外部門を積極的にいきたいということで、海外営業人材を増員したいと思っております。現在でも、静岡に7名、日本籍が3名、中国籍が4名おまして、東京にも日本籍が1

名、バングラデシュが1名ということで、計9名おりますが、下期に向けて静岡で2名採用しております、今研修中でございます。

また、東京にも1名、ベトナムの方が5月の入社が決まっております、こういう人材を使って、特に東京営業所支社を中心に、人材がこちらは多いものですから、東京を中心に海外展開を積極的に図っていきたいと思っております。

各施策の進捗

## ヘルスケア事業 自社製品販売部門



- ・通信販売（電話受注・インターネット受注）は、機能性表示食品の販売に注力し、新商品投入や積極的な広告出稿により受注が増加した。
- ・特に、インターネット受注における定期購入顧客数が順調に拡大した。
- ・店舗販売は、外商企画催事への出店や測定会の実施等が売上、利益に貢献した。



2021年5月発売  
機能性表示食品  
めぐみのルテイン30  
税込4,212円



2025年1月発売  
機能性表示食品  
あゆみの宝  
プロテオグリカン  
税込6,048円

下期

通信販売における定期会員数の増加を図ることで、売上、利益の確保に努めます。



AFC HD AMS Life Science Co., Ltd. 17

ヘルスケアの自社製品販売部門です。

私たちは紙媒体と呼んでいるんですけど、新聞・雑誌で広告をさせていただいて、そこでお客様の名簿を取得させていただいて、そちらにDMを送るという、ちょっと古くなった販売通販の方法が当社のメインだったんですけども。かなり前からインターネットは始めていたんですけども、なかなか人材等がそろわなくて売上を伸ばしてこれなかったのですが、前期ぐらいから、このインターネットが非常に当たり出しました。

社内の売上のシェアも、今までの既存の紙媒体をインターネットのほうが抜きまして、今そちらが、こちらのグラフのように非常に急激に、前年度比185%で伸ばしております。足元もこの傾向が変わらないものですから、下期に向けて、当社通販の自社ブランドですけども、このようなルテ

インとかプロテオグリカンとか、これ以外にも新商品をどんどん開発して、インターネットの売上をどんどん上げていくことで、来期以降も積極的に行ってまいりたいと思っております。

各施策の進捗

## 医薬品事業 本草製薬(株)

## 本草製薬



### ・一般用医薬品の漢方薬のOEM受注が好調

大手医薬品メーカー、大手通販会社からの受注  
投資した生産設備を活用  
稼働率が上がったことにより、粗利率が向上

### ・医療用ジェネリック医薬品の販売が好調

自社製造販売品 ピムロ顆粒（下剤）に加え、販売強化してきた生活習慣改善薬の販売が引き続き好調

### ・薬価の引き上げ

医療用漢方製剤の薬価が、2024年4月1日から  
1.5倍に上がった。  
これにより、月約1,000万円の売上、利益が上がっている。

安定的に黒字が出せる体制になった

下期

上期の好調要因が継続すると見込んでおり、  
更なる売上、利益を拡大させます。

### 一般用医薬品の漢方薬



AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd. 18

好調の医薬品事業の本草製薬です。

一般用医薬品の漢方薬、OEM ですね、こちら受注が非常に好調でございました。それに加えて、今は大手医薬品メーカー、また大手通販会社からの受注もいただいています。投資した生産設備を、これは名古屋にある工場ですが、稼働率が上がったことによって、利益率が昨年より 173% という具合に飛躍的に伸びているというのは、自社の工場で自社で製造するものが動いていることが、一つの原因でございます。

また、ジェネリック医薬品、これは自社製造販売品ピムロという名前の顆粒下剤ですが、こちらの販売を強化したことによって、非常に売上が上がってきています。また、好調だった生活習慣改善薬の売上も順調に上がってきているということでございます。

昨年度、2024年4月1日から薬価の引き上げがあったことも含めて、安定的に黒字が出せる態勢となりました。今後も好調要因が継続すると見込んでおりまして、さらなる売上利益の拡大をさせていくということでございます。

こちらから、株式会社さいか屋のご案内にいったん代わらせていただきたいと思います。山野井社長、お願いします。

各施策の進捗

## 百貨店事業 (株)さいか屋

 **さいか屋**  
[証券コード：8254]

(単位：百万円)				(単位：百万円)		
	百貨店事業：連結 (関係会社への売上を除く数値)			さいか屋：単体		
	2025/中間 実績	2026/中間 実績	前期比	2026/中間 予想	2026/中間 実績	予想比
売上高	2,351	2,360	100%	2,300	2,371	103%
営業利益	※① 34	※② 30	88%	40	58	145%
経常利益	—	—	—	35	31	89%
純利益	—	—	—	30	34	113%

※①のれん代45百万円を控除後 ※②のれん代45百万円を控除後

AMS-HO AMS Life Science Co., Ltd. 19

**山野井**：ありがとうございます。さいか屋の山野井でございます。よろしく願いいたします。では、さいか屋の中間の決算報告をさせていただきます。

まず、百貨店事業の連結のご報告をさせていただきます。

前年25年の中間実績でございます。23億5,000万円、26年、今期中間報告の実績では23億6,000万円、前年比100%。営業利益、2025年中間実績3,400万円、2026年中間実績3,000万円、前年比88%となっております。

さいか屋単体の2026年の中間の予想でございます。23億円に対して、中間の実績23億7,000万円、103%。営業利益、中間予想4,000万円に対して、中間実績5,800万円、145%。経常利益、中間予想3,500万円に対して、中間実績3,100万円、89%。純利益、中間予想3,000万円に対して、中間実績3,400万円、113%で終了いたしました。

## 百貨店事業 (株)さいか屋

- ・2023年8月期に9期ぶりに黒字転換、2025年8月期まで3期連続の黒字でのV字回復を達成した。
- ・再生後の新たな企業価値向上に向け、資本構造の健全化及び配当再開の検討をさし示すべく**資本構造の見直し**を行う。

① 2月26日 さいか屋臨時株主総会決議により、利益剰余金欠損が解消

2026年8月期期末 さいか屋配当金 1株あたり5円(予定)  
(19期ぶりの配当)

② 2月24日 第三者割当による新株式、新株予約権を発行

資金調達により、収益構造を改善する

新株予約権の行使により、流動株式時価総額が増加することから、上場維持基準(流動株式時価総額)への適合を見込む。(改善期間:2026年8月末日まで)

- ・4月1日 中期経営計画を開示

新規テナント誘致、飲食フロア強化、川崎地区復活



中期経営計画数値目標				
(単位:百万円)				
	今期 業績予想	2027年 8月期	2028年 8月期	2029年 8月期
売上高	4,800	4,911	4,981	5,005
営業利益	150	237	280	291
経常利益	140	157	180	190
当期純利益	120	123	126	134

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd. 20

さいか屋に関しては、2021年からAFC-HD アムスライフサイエンスの連結の子会社として経営をまいりました。2023年度から、9期ぶりに黒字に転換させていただいて、2025年前期8月期まで3年連続黒字ということで、グループ総力を挙げていただいて、V字回復してきた状況となっております。

再生後の新たな企業価値の向上に向け、資本構造の健全化および配当再開の検討を指し示すべく、基本構造の見直しを行っていきたいと思っております。

ここからは、管理本部長の中野から、このところをご報告させていただきます。お願いいたします。

**中野:** 中野でございます。今、山野井から話がありました資本構造の見直しというところですが、こちらは昨年の株主総会が終わったあと、今期になりまして総会も終わったということで、資本構造の見直しをしようと進めてまいりました。

一つ目が、こちらにありますとおり、2月26日に臨時株主総会を開催させていただきまして、利益剰余金の欠損を解消ということで、配当可能な資本体制に元に戻すことをさせていただきました。こちらによりまして、今期末は1株当たり5円の配当を予定しております。こちらを実現しま

すと、19期ぶりの配当の実現になりますので、当社といたしましても、株主の皆様には何とか今まで支えていただいたところをお返ししようということで、こちらの資本の見直しをしました。

もう一つ、2月24日に、第三者割当による新株式と新株予約権の発行ということで、こちらも2月にさせていただきました。新株式のほうは、AFC-HD アムスライフサイエンス様から4億強の株式ということで、100万株を取っていただきました。また、新株予約権は、EVO FUND様のほうで98万6,000株ということで、こちらも資金調達により収益構造を改善しよう。こちらについては、今後の投資に流用していこうと進めております。

また、この行使によりまして、流動株式の数も増えますので、上場維持基準への適合も狙って、今進めているところでございます。

このようなことをした後に、4月1日には中期経営計画ということで、計画を開示させていただきました。大きくは、今ずっと続けております新規テナントの誘致、それから今まではあまりできていなかったところですが、飲食フロアのところ、飲食店の強化をしていこうと。

最後に、川崎で今、日航ホテルさんのほうで、サテライトということで、ほぼ外商のお客様中心で営業しているんですけども、川崎地区はまだお客様もたくさんおりますし、人口も増えている所ですので、店舗の体制を変える、もしくは店舗の出店場所を変える等々で、川崎地区も復活していこうと。大きくこの3本柱の計画ということで発表させていただいております。

数値につきましては、こちらの図にございますが、今期の予想の売上高48億、営業利益1億5,000、経常利益1億4,000、ここから段階的に3年後には売上高で50億、営業利益については2億9,000万を狙っていこうという計画を出させていただいております。

今回の資金調達も、ここに関わる誘致とか、食品強化の費用として使っていくということで、資金調達をしております。

# 百貨店事業 (株)さいか屋



**さいか屋**  
[証券コード: 8254]



・百貨店事業、テナント事業を重点的に推進。

- 1月28日～2月14日 横須賀店 YOKOSUKA chocolate festival
- 1月28日～2月14日 藤沢店 Chocolate Festival
- 1月7日～5月26日 横須賀店 自分で選べるガチャガチャランド

**下期**

・2025年9月 横須賀店の地権者から区画を取得し、全区画がさいか屋保有となった。  
年間4千万円超の賃料の削減

・2026年初夏 ラウンドワンが本館の一部と、南館の一部にオープン予定。  
これにより、空き区画がすべて埋まる。

賃料収入の増加  
来客数の増加に伴う百貨店ゾーンの売上増

**売上、営業利益の増加を見込む**



横須賀店 本館		藤沢店	
屋上	ROUND1	屋上	テニススクール
6F	ROUND1	8F	レストラン
5F	ROUND1	7F	YAMADA
4F	Seria SAKAZEN	6F	YAMADA
3F	LOCUST	5F	YAMADA
2F	婦人服等	4F	YAMADA
1F	AFCクラブ 買取物等	3F	婦人服等
B1F	YORK FOODS	2F	婦人服、紳士服等
B2F	駐車場	1F	AFCクラブ 買取物、菓子等
B3F	駐車場	B1F	ライフ
		B2F	駐車場
横須賀店 南館			
6F	ROUND1		
5F	ROUND1		
4F	貸事務所		
3F			
2F			
1F	ROUND1		
B1F	ROUND1		

\*2021.5 グループ化

主なところは、今期、初夏ということで今発表させていただいていますが、横須賀店ラウンドワンのオープンと、本館5階、6階、屋上、それから南館というちょっと小さめの所の5階、6階、1階と、地下ということで、全体の3割から4割ぐらいまだ稼働していないエリアがありますので、そこにラウンドワンさんに入らせていただいて、さいか屋の建物のビルの価値を上げていこうというところになります。

今期についてはそういった形で、第4四半期に強くその利益が入ってくるんですけども、来年度につきましては、そこの賃料等が年間に入ってきますので、ここで営業利益等がぐっと上がっていく考え方になっています。その先については、レストラン・飲食店の整備と、川崎店ということで、毎年そこからちょっとずつ上がっていくようなストーリーになって、こちらで表現させていただいております。

今ご覧いただいています左上の表でございますが、これは先ほど9期ぶりに黒字転換というお話がございましたが、ちょうどこの左のところ、2022年、これが傘下に入って一番初めの決算で、翌1年、2年、3年と3期連続で黒字化になっていると。この前までは、ずっと9期連続赤字を続けていたような状況です。

上の売上高については、赤字のところからあまり売上高の金額は変わっていないんですけども、これは新収益基準の収益認識の違いでございまして、百貨店の売上高からテナントの賃料に変わっていているところもあります。売上高的にはちょっと横ばいの形になっていますが、営業利益としてはずっと右肩上がりで今推移していることになります。

2023年に、大型テナントの誘致というところでは、ヤマダデンキさん、藤沢店、その翌年は横須賀店の地下にイトーヨーカドーグループのヨークフーズさん。2025年は藤沢店ライフさん、2026年にはラウンドワン予定ということで、毎年主要なところに入っていて、だんだん右肩に上がっていている状況でございます。

その中で、テナント誘致と合わせて固定費の削減ですとか、取引条件の改定ですとか、そういうのをやりながら、売上高は横ばいですが、営業利益はだんだん右肩上がりで今上がってきている状況でございます。私は以上となります。

**山野井：**ありがとうございました。中野から細かくご説明させていただきました。

おかげさまで、グループに入りまして5年がたちまして、こちらにも書いてあるように、百貨店事業とテナント事業を重点的に推進していくということです。1月の、一番上に書いてあるYOKOSUKA chocolate、これはバレンタインデーですけども、やはり名古屋の百貨店さんなどはワンシーズンで50億売るとか、さいか屋でも1億円近いチョコレートを売却しながら、ある程度お客様にご利用いただいて、非常に順調にやってくれました。

今後も百貨店事業とテナント事業をしっかりと活かしながら、さっきご報告した中期経営計画を達成すべくやっていきたいと思っております。

今期に関しては、これ下期になっちゃっているんですけど、上期には横須賀店の地権者さんがお持ちになっている部分を、私どもで15%購入させていただいて、横須賀店は100%、建物はさいか屋の持ち物になりました。それで年間、約4,000万円の家賃がなくなりますので、この部分に対しても利益が十分に確保できます。

先ほど中野からご説明がありましたけども、ラウンドワンが初夏にオープンする予定で、もうすぐ発表できると思います。それから藤沢店に関しても、まだ開示前なので具体的にはご説明できませんけども、大型のテナント誘致が決まっております、これもラウンドワンと同じように、2026年夏に藤沢店でオープンする予定になっております。

これにより、グループに入って5年間たつて何とか黒字を維持できたのですが、今まで横須賀店が、当初銀行経営だった頃に上の開いていた部分とか、そういうものが全て埋まりました。攻撃態

勢という言い方がいいかどうかは分かりませんが、全て埋まりましたので、これからは当然、賃料の増加、客数の増加に伴って、百貨店事業とテナントさんの売上をしっかりと上げながら、売上、営業利益の計上を見込んでおります。この部分でも、中期経営計画の中でしっかりと株主の方たちにご報告できればと思っております。

では、さいか屋の報告は以上でございます。会長、よろしくお願いたします。

各施策の進捗

飲食事業 (株)なすび・(株)あさふじ厨's (旧社名：F S C(株))



- ・美術館の企画展の人気のに伴う周辺店舗における来客数の増加により、売上が増加した。  
ロダンテラス、草薙 茄兵衛、ぶどうの丘 草薙
- ・ケータリング事業も好調に推移した。  
公共施設内で実施されるイベント、法事、会食 等
- 下期
- ・4月1日 公共施設内のレストランをオープンした。  
(静岡市清水区)  
浜水ナショナルトレーニングセンター内 レストラン「エス・コリーナ」
- ・5月下旬 うなぎと串揚げ  
「食彩房 あさふじ厨's」浜松駅前店 オープン予定  
(JR浜松駅北口から徒歩3分)



※ のれん代 中間30百万円、通期61百万円を控除後  
\* 2021.6 なすびグループ化、2023.10 FSCグループ化

浅山：引き続き、当社グループのご説明をさせていただきます。

AFC グループの飲食事業でございます。静岡を中心に 17 店舗を運営しているなすびと、旧 FSC という会社があります。これは M&A をした会社ですが、こちらを 3 月 1 日よりあさふじ厨's という名前に変更しまして、この 2 社を併せて飲食店事業でございます。

なすびグループは、コロナ以降の回復も早く、もうコロナ前に戻って、先月、先々月は過去最高ぐらいの月次の売上があったということでございましたので、非常に好調でございます。ただし、原材料費や光熱費が上がってきていますので、利益のほうは若干出しづらくはなっているんですけども、それでもなすびは好調ございました。

こちらのグラフのように、コロナ禍は非常に動きがあって、ケータリング事業、お弁当とかお惣菜、そういったものを自社で作っていますが、そちらは非常に引き続き好調だったということでございます。実店舗も、歓送迎会とか、そういう大口のお取引先の予約が入っているということでございまして、非常に好調でございました。

ただし、ビュッフェを中心にしておりまして、あさふじ厨's が、うなぎ店は非常に好調だったんですけども、ビュッフェがどうしても、なかなかロスの問題とか人の問題とかがありまして、まだ今期中に赤字を引きずっている状態でございます。飲食店事業としては、トータルで1,800万、まだ中間でマイナスですが、なすびは好調、あさふじ厨's も改善傾向にあります。

4月1日、なすびですけども、公共機関の比較的家賃の安いレストランをオープンさせていただいたということでございます。あと赤字のあさふじ厨's ですが、得意のうなぎと串揚げの店を5月下旬に、食彩房 あさふじ厨's という形で、浜松駅の非常に立地の良い所にオープンする予定でございます。こちらの業態がうまくいけば、以後、今赤字を出しているビュッフェのお店なんかを、少しずつ業態変更のことも検討しながら改善し、また完全黒字化に向かって今やっているところでございます。

各施策の進捗

不動産・建託事業 (株)AFC建託・(株)AFCスマイル不動産・(株)AFCスマイルプラス



**【市場】**  
 新築価格の高騰等の影響により、中古住宅市場は活況。  
 ・中古戸建て・中古マンションの買取り、販売が好調に推移した。  
 ・不動産仲介において、全国的な成約金額上昇により、仲介手数料売上が伸長した。  
 ・アパート建設、注文住宅、リフォーム工事等の請負工事を受注した。

**下期**  
 中古住宅需要の高まりは続く予想され、中古戸建て・中古マンションの買取り、販売、仲介を強化することにより、売上、利益の拡大に努めます。



\* 2021.3 AFC不動産新設, 2021.10 AFC建託新設, 2023.10 クレアライズグループ化

不動産・建託事業です。

こちらが昨年度より数字を落としています。売上が82%でございました。利益のほうもまだ出ていないんですけども、これは現場の社長と先日も会議しまして聞き取りしたところ、何とか期中には予算を達成するべく、今猛烈にやっていると。数字の遅れは、新たに建設を予定しているマンションとか戸建ての建築確認が非常に混んでいて取りにくいこともあって、着工が少し遅れていることが一つの理由であると言っていました。

その中でも、不動産仲介のほう、これはスマイルプラスという会社を中心になっておりますが、特に中古物件、非常に今は建設費が上がっているものですから、新築のものをなかなか建てづらくなってきています。

また、金利が上がってきたりとか、新築が上がってきていますので、中古を探すお客様も結構増えていて、そういう方たち向けの仲介が非常に活況化しています。そちらのほうは売上イコール利益などところがありまして、こちらを中心に、今期中に何とか予算を達成するという事で聞いています。

各施策の進捗

## その他事業



### 2025年6月 AFC観光(株)を新設

地元静岡の更なる発展に貢献すべく富士山静岡空港を拠点に、観光事業に注力していく。



4月1日より  
静岡市拠点  
バス5台

新路線  
就航

AFCツアーズの静岡・焼津発着ツアーにおいて、ラビット急行バスでの運行を開始した



観光事業: AFCツアーズ (静岡発着ツアーの企画立案、広告宣伝)

観光事業: ラビット急行 (貸切バス)



給食事業: 5 SPRO Joint Stock Company (ベトナム ハノイ)



教育事業: AFC国際学院 (日本語学校)

\* 2023.1 5SPROグループ化、2023.1 AFCツアーズ始動、2023.4 AFC国際学院、2024.7 ラビット急行グループ化、2025.6 AFC観光新設

その他事業も、まだ赤字の会社もありますが、特に観光に力を入れていこうということでございます。静岡には空港がありまして、そちらの空港自体も、先日も ANA さんが撤退するとか、マイナ

スのニュースも流れておりますが、その中でも海外からの飛行機が来るとか、追い風のニュースもあります。

そちらと合致するべく、旅の企画を作ったり、当社グループのバスの会社でございませうラビット急行を積極的に登用したりすることによって、観光事業により一層力を入れていくということでございます。

4月1日から、ラビット急行は浜松の会社だったものですから、静岡市発着のツアーに対応する拠点を新たに設けました。バスを5台置いてありまして、既に当社の企画ツアーで、ラビットのバスが動き出しているということでございます。これも下期に向けて売上に貢献してくると思っております。

各施策の進捗

## その他事業（観光事業：海外ホテル）

・ホテル事業（ベトナム ダナン）＜運営：5 SPRO社＞

ホテル計画概要	
ホテル名称	未定
建設予定地	ベトナム ダナン ミーケビーチ 徒歩5分
敷地面積	約500㎡（土地権利取得済み）
建築面積	約420㎡
延床面積	約3,800㎡
階数	地上8階建て（地下1階）
投資額	約7億円（土地権利・建設費）
資金調達方法	銀行借入
客室数	44室
開業時期	2027年1月（予定）



◀ホテル外観イメージ



エントランスイメージ



建設予定地

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd. 25

観光事業に起因した海外の第1号ホテルということで、ベトナムのダナンにホテルを建築するということが発表させていただいておりますが、これも順調に進んでおりまして、早ければ来年1月に完成予定のホテルになっております。

この後、静岡にもLCCのベトジェットという航空会社が乗り入れをすることが決定しておりますので、そちらの航空会社とタイアップした旅行企画をどんどん開発していきたいと考えております。

## その他事業（AFC国際学院）

2018年 3月16日	校舎竣工
2022年11月 4日	法務省の告示校認可を取得
2023年 4月 1日	開校（在籍キャパシティ <b>80名</b> ）
2025年10月15日	適正校「クラスII」に選定された。※
2025年10月30日	40名（在籍キャパシティ <b>120名</b> ／従来の1.5倍）の増員を申請した。
2026年 2月 2日	40名増員が認可された。2026年10月生より増員が可能となる。



2026.4.13 入学式

※ 適正校とは、留学生の在籍管理が適正に行われていると認められる教育機関で、法務省（各地方入国管理局）が通知した学校を指す。増員申請が可能になる等のメリットがある。



国際学院ですけども、これはずっと赤字でございます。利益を得ようと思って作った学校ではなく、今後の人材不足に少しでも活躍してくれる若い世代、海外籍の方たちを積極的に登用していきたいという思いから、日本語学校を作りました。

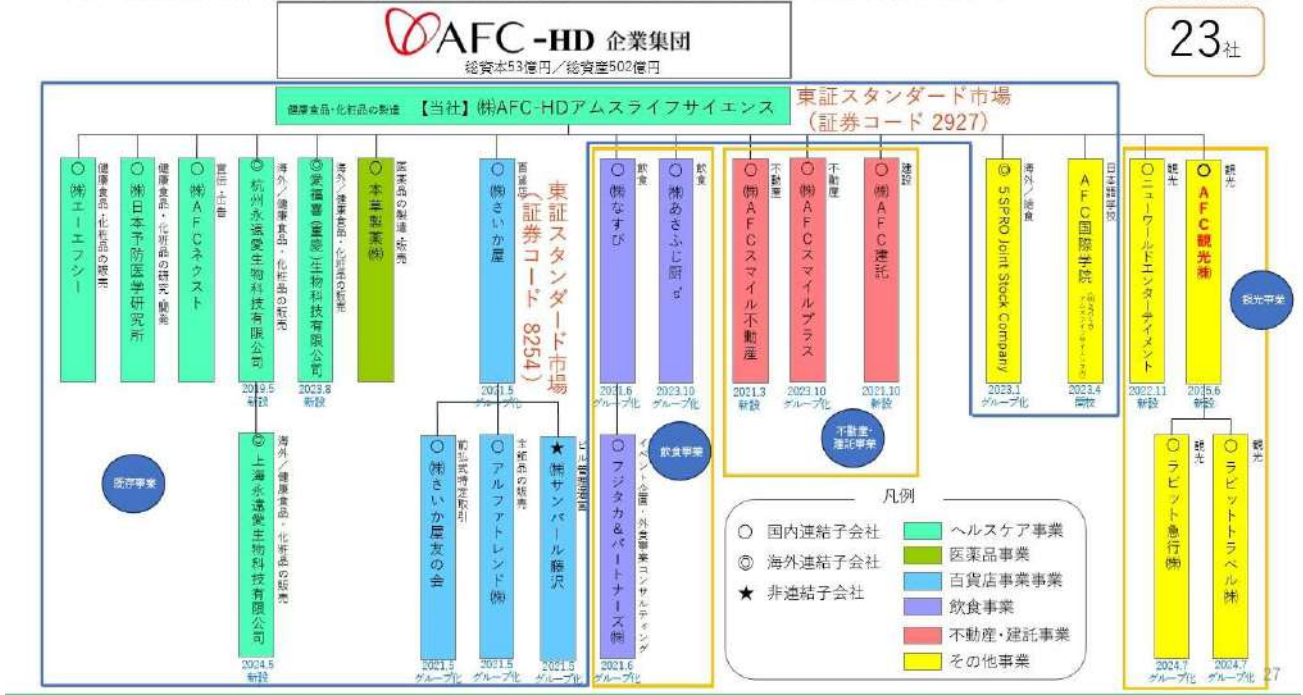
開校以来、キャパシティが80名で運営させていただいておりましたが、このたび適正校ということで、生徒様の増員が認められましたので、120名まで受け入れられると。学校自体は200名までを想定して設計して作ってありますので、徐々に人数が増えていけば、これ単体でも確実に黒字に持っていける、経営としては持っていけると。

当校を卒業した生徒さんが、来年度専門学校を卒業してくる生徒さんがいるそうで、そちらに案内を出したところ、当社グループで働きたいという生徒さんが多数面談に来ていることもありまして、グループ内で積極的に優秀な若い海外籍の人材を登用して、今後のグループ発展の力になってもらおうということでございます。

AFC-HD企業集団の全社が静岡の観光支援に一丸となって全力で取り組みます！

2026.4.23 現在

23社



グループ全 23 社、AFC-HD 企業集団ということで、グループ会社として今までの既存のヘルスケアを中心に、新たなチャレンジをしていこうということ、特に飲食、また観光に力を入れていこうということでございます。

また、同じ上場会社であるさいか屋も含めて、グループのシナジーを最大限に使って、今後はグループ企業としての売上展開、海外を含め、一致団結して頑張っていく所存でございます。

各施策の進捗

## 中長期の展望

既存主体事業であるヘルスケア事業や医薬品事業を中心に、新たな事業である観光・飲食事業、不動産・建託事業を加え、企業集団として更なる発展を目指す

地元静岡を起点とした国際化を図っていく。

上海永遠愛生物科技有限公司

杭州永遠愛生物科技有限公司

不動産・建託事業

静岡駅 新幹線改札前コンコース

静岡空港 1階 壁面広告

**静岡空港の活性化による相乗効果**

- ・日中友好を支える空の架け橋
- ・静岡を中心とした広域観光圏の形成
- ・インバウンド拡大による観光都市静岡の実現

富士山静岡空港

- ・富士山観光の玄関口世界的ブランド力
- ・ハブ空港と連携して静岡から世界をつなぐ
- ・新幹線駅実現による首都、中京からの集客

5SPRO Joint Stock Company  
ベトナム ハノイ

ベトナム ダナン

AFC観光：国内ツアー・海外ツアー

飲食事業

AFC国際学院：海外人材の育成

AFC-HD AMS Life Science Co., Ltd. 28

これは静岡空港のお話ですけども、水面下でいろいろわれわれも動いておりまして、中国に3社、会社を設立しております。上海、重慶、あと静岡の友好都市が浙江省でございますので、浙江省とも積極的に今、打ち合わせをさせていただいて、特に観光に向けた打ち合わせをさせていただいております。

また、観光には飲食がつきものですから、日本食も人気がありますので、なすびを中心とした日本食の輸出とか、そういったところにも力を入れていきます。また、先ほどの海外籍の人たちの活躍する場所を作って、積極的に登用していきたいと考えております。

「食」「泊」「遊」をグループが支える



店舗数25店。県下最大級の飲食グループが、静岡県の食の魅力を伝えます！

AFC-HD 企業集団



NASUBI GROUP 18店舗  
あさぶじ厨's 7店舗

AFC ツアーズ

静岡発の夢のバス旅・ツアーを企画。空港を起点とする日本各地を巡る企画でインバウンドも積極的に取り込んでいく。



Rabbit Express

SCUF-07

バス保有台数32台



AFC 中国(永遠愛)  
ベトナム

静岡発海外旅行の現地観光支援  
ベトナムのダナンにホテル建設中

食と、泊まるという泊と、遊ぶをグループが将来支えていきます。まず健康になっていただいて、健康の次に、気持ち的にもリラックスしていただくために、楽しい時間を総合的に作り出せるような総合企業として、当社は海外を含めてやっていきたいということでございます。

## 通期見通しサマリ【連結】

- ・医薬品事業における好調が続く見通しであり、売上、利益の増加を見込んでおります。
- ・百貨店事業の(株)さいか屋は、横須賀店の支払賃料削減(年間4千万円超)による利益の増加に加え、初夏のラウンドワン出店による賃料収入増加による売上、利益の増加、来店客数増加に伴う百貨店ゾーンの売上、利益の増加を見込んでおります。

	2021 / 通期 実績	2022 / 通期 実績	2023 / 通期 実績	2024 / 通期 実績	2025 / 通期 実績	2026 / 通期 予想 <small>(2026/4/14公表)</small>	増減額 <small>(2025/通期比)</small>	前期比 <small>(2025/通期比)</small>	2026 / 中間期 実績	通期予想 進捗率
売上高	22,368	23,024	25,579	30,185	<small>過去最高</small> 32,655	<b>34,137</b>	+1,481	105%	16,846	49%
営業利益 <small>(営業利益率)</small>	2,245 (10%)	1,015 (4%)	1,636 (6%)	1,916 (6%)	<small>過去最高</small> 2,409 (7%)	<b>2,545</b> (7%)	+135 (+0%)	106% -	1,251 (7%)	49% -
経常利益 <small>(経常利益率)</small>	2,161 (10%)	1,343 (6%)	1,654 (6%)	1,921 (6%)	<small>過去最高</small> 2,443 (7%)	<b>2,445</b> (7%)	+1 (-0%)	100% -	1,194 (7%)	49% -
<small>親会社株主に帰属する</small> 当期純利益 <small>(親会社株主に帰属する 当期純利益率)</small>	<small>過去最高</small> 1,495 (7%)	735 (3%)	1,102 (4%)	1,252 (4%)	<small>過去最高</small> 1,448 (4%)	<small>上方修正</small> <b>1,545</b> (5%)	+96 (+0%)	107% -	801 (5%)	52% -

AFCHD AMS Life Science Co., Ltd. 31

最後になりますが、通期見通しは、当期純利益以外は変えておりません。通期 341 億 3,700 万、営業利益 25 億 4,500 万、経常利益 24 億 4,500 万、当期純利益、ここだけ 15 億 4,500 万という具合に、当初は 14 億 6,200 万円で発表させていただきましたけれども、少額ですが上方修正させていただいております。

この要因は、子会社の繰延税金資産が増加して、税効果会計適用によって当期純利益が増加する見込みのため、上方修正させていただいた経緯がございます。

以上となります。どうもご清聴ありがとうございました。

**司会：**ご説明ありがとうございました。

## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、ご案内のとおり質疑応答に移りたいと思います。

なお、この IR ミーティングですけれども、質疑応答部分を含めて全文を書き起こして公開する予定ですので、匿名を希望される場合は質問する際に氏名を名乗らないようにしていただければと思います。ご質問をお願いいたします。

**質問 [Q]**：いつもありがとうございます。堅調な感じはお受けしますが、やはりずっとお聞きしてきて、AFC-HD 企業集団ということが前面に出てきましたので、本業のいわゆる OEM 受託のところが、ちょっとかすんでいる印象を受けました。トップラインも利益も堅調ではあるものの、やはりマーケットから見ていて、以前もお話ししたかもしれませんが、正直なところ、株価は全く動かないに等しい状況が続いています。

さいか屋さんも上場されていて、親子上場の問題がずっと根っこにありますので、これはやはり御社が静岡をベースに、地域貢献と非常に理念の高い事業をされていますが、資本市場とのギャップがすごくあるように感じています。

このあたり、簡単ではないのですが、企業価値の向上の観点から、どのように将来、中長期展望も書かれていますか、こういう企業集団としての活動が中心になるのか。そうは言っても、健康食品等の OEM というのはベース事業ですから、新工場もあると思うんですが、このあたりの将来像がどうなっていくのか。名誉会長がいらっしゃいますから、会長自身のイメージでも結構ですが、これを 1 点、まずお聞きしたいです。

**浅山 [A]**：まずそこからお話しさせていただいてよろしいですか。ご質問ありがとうございます。また、ご指摘ありがとうございます。ご質問のとおり、現状株価に反映されていない、もう長いこと閉塞感に陥っているところは重々承知しております。ご指摘のとおり、本業のほうでもう少し力を入れたらどうかというお話もいただきますし、中には商社的に、リスクヘッジの意味でも、いろんなことにチャレンジしていくのは悪いことじゃないというご意見もあって、いろんな意見があっ  
ていいかと思うんですけれども。

これは創業会長とも話しておりますが、まず足元は、正直言いまして、やはり基幹事業のヘルスケア事業と呼んでいる部署ですね、一つは OEM 事業と自社商品を販売する事業、こちらに力を入れていけというのは、一つ共通した認識ではあります。

海外は、イスラム圏も含めて、ここを絶対的に本業で伸ばしていきたいということで、営業を今、海外の英語をしゃべるとか、現地語をしゃべるとか、日本語をもちろんしゃべれる人材を積極的に、静岡だとなかなか人材がないものですから、東京を支社に格上げしまして、静岡から笹原を支社長という形で、3月からもう東京に行かせておりますので、そこで人材集めと、新たな販売、OEMを含めて展開していくということでございます。

今、納期もすごく長めになっております。一番は人材が少ないということで、3交代とか、2交代ができない部署があって、なかなか難しいんですけど、まずは人。

あとは設備ですね。効率のいい機械に変えていきたいんですが、少人数で回せる機械とか。場所がないということで、今、うちの不動産事業部があるので、そちらの取得で、基幹工場の国吉田工場の隣接している土地1,000坪が売りに出ました。これによって、静岡は田舎なものですから、駐車場の確保がないとなかなか人を集めにくいんですが、その確保ができそうです。まだこれは発表していないんですけどもね。

これが先様の都合もありまして、ちょっと時間がかかるというところで、今うちの不動産事業部が窓口になって動いております。これが取得できればですが、国吉田の第2期工事が、もう十数年たっているんですけども第1期工事が、この第2期工事ができれば、生産能力が上がる。もちろん人があってのことですけども、することによって、この本業のところを、倍とまで行くかどうかは分からないですけども、狙っていきたいということがまず一つ。

これは中長期ですけども、静岡の企業ということもありまして、静岡はなかなか自分たちの持っている有益な財産に気がついていないとか、積極登用できていないということがあります。空港も造ったけど赤字が続いているようなことも、中に入っていくと、いろんな情報が入ってきて、ここを何とかしたいというのがまず一つ。

認知度が低いこともありまして、株価にも影響しているんじゃないかということで、OEMはいくら宣伝を打ってもなかなか認知していただけないので、AFCグループとはどんな会社かということで、皆さん一般の投資家やお客様が目にするような身近な所に、サプリメント以外にも、AFCというものをどんどん積極的に出していきたいということもありまして、そういった新しい事業に取り組んでいるということでございます。

最終的には、ご質問の答えは、グループ企業としてももう少し認知していただきながら、株価もそれに併せてもっと、夢と言うと漠然としていますが、皆様の見聞きできるような会社に、費用を投下することによって、今よりはもう少し。大体連結で500億ぐらいの売上から、投資家の方たちが少しずつ注目いただける、ある投資家の方、これもいろんな意見を聞かないと、さまざまでし

ょうけど、500 億ないと埋もれてしまうというか、いっぱい上場会社がありますから。だからその辺も踏まえて、500 億をなるべく早く達成するべくやっていきたいということで、お答えになっているかどうか分からないですけども。

**質問 [Q]**：長くなるとあれなんですけど、もうちょっと補足で聞きたいんですけど。そういう構想があるならば、大変失礼というか、大胆なんですけど。

**浅山 [M]**：失礼はないです。

**質問 [Q]**：500 億と言わずに 1,000 億とってくださいよ。

**浅山 [M]**：そうですか。

**質問 [Q]**：そうですよ。500 なんて、あと 150 億かそこらじゃないですか。

**浅山 [M]**：そうですね。

**質問 [Q]**：企業集団として大きくやるんだったら、20 年後 1,000 億、10 年後 1,000 億を掲げないと夢がないですよ。500 億頑張ります、あと 150 億ですというのが。本業をやるとおっしゃっていても、企業集団という形を残そうという名誉会長の思いもあるので、その辺はやはり正直なところ、私の個人的な感触では、資本市場や株式市場とのギャップは開いたままだと思います。いずれにしても、引き続き応援もしたいですし、持続的成長を願っておりますので。以上にしておきます。

**浅山 [A]**：ありがとうございます。ちなみに、名誉会長はもう当然、1,000 億、2,000 億と社内では言っておりますが、私が同じに 1,000 億、2,000 億と言うと、外に出ているものですから、いつまでにかいくらやってくんだ、5 年計画を出せという話に当然なりますので、うそつきにはなりたくないものですから。

**質問 [M]**：うそじゃない、長期計画です。

**浅山 [M]**：でも、数字が必ず、いいんですか、逆に。

**質問 [M]**：長期を出して、そのバックキャストでどうするかということを示していただきたい。

**浅山 [M]**：そのバックキャストが。長くなるので、分かりました。ありがとうございます。重々分かっておりますので。

**司会 [M]**：ご質問ありがとうございました。他にご質問いかがでしょうか。お願いいたします。

**質問 [M]**：どうも、いつもご丁寧なご説明をありがとうございます。

**浅山 [M]**：ありがとうございます。

**質問 [Q]**：さいか屋さんも併せてお聞きしたいんですけども、さいか屋さんの中計は内容としてはいいんじゃないかと。細かい点はさておき、いい方向感を出されているんじゃないかという印象を持つんですが。株価としては非常に、逆に出してから下がるという形で、投資家さんとかそういう人たちから見た時の評価に関してどういうものだとお考えなのか。どんな形になっていったら、期待値としての株価とか、そういう水準が上のほうに変わるようにできるか。

さいか屋さんにもお聞きしたいですし、前の方の質問とかぶるところが大いにあるかもしれませんが、会長にもどういうところが、事業として利益は着実に積み上がっている。だから株価という点では、非常に期待値が剥げてくような形になっているところに関して、何が評価されない要因になっているのか、どうなったら評価されるとお考えになるのか。配当とかを3倍ぐらいにしたらいいか、どうなんだというのを、それぞれお二人にお聞きしてみたいと思います。よろしくお願いいたします。

**浅山 [A]**：ご質問、ご意見ありがとうございます。おっしゃるとおりです。非常に現場はいろいろ苦戦しながらも、まず最低限、さいか屋については赤字が10年以上続いていた会社を、初年度から黒字に持っていったということで、ようやく今回も19期ぶりに配当を出せるようになったということで、やっと上場している意味というか、資金も調達するとか、最低限の、最低限の上場会社としての動きにやっとスタートラインについたところであるかと認識しております。

親会社のほうも、PBRが1を割っているというか、0.7とか0.8だと思うんですけども、本当に評価されないと。毎年売上を上げて、利益も二桁以上出したりしているのにもかかわらず、全く反応しないと。市場が下がると株は下がる、市場が上がっても株はなかなか上がらないと。

一つは、以前資金調達をした時の株価がネックになっているんじゃないか。1,000円ぐらいのところにも多分何かがあるんじゃないかと思っております。僕もまずは上場の時の、3分割したあと、またそのあと分割しているものですから、大体当時の3万円、これが今の株価で言うと1,000円なんです。実際、上場はもっといきましたけれども、まずこれが最低限の数字だと思っております。

まずは1,000円に近づけようといういろいろやるんですけど、900円を超えたところでまた失速させたり、ちょっと理由が、なかなか業績に合っていないというのはありまして。先ほどご質問もあったとおり、一つは単純かもしれないですけど、知名度が低いというのが一つありますので、こちらを広告宣伝できる自社ブランドの会社とか、観光も含めて、もっと積極的にAFCという名前を売ってきたいというのが一つあります。

さいか屋については、山野井がおりますのであれですけど、私としては、親会社は50%以上の株を有しておりますので、一つは、横須賀と藤沢の開発がありまして、社屋も古くなっていますので、どこかのタイミングで各市と一緒に連携しながら開発をしたいと。藤沢は駅に直結していると、横須賀は町の中心にあるということで、歴史も非常に古い、さいか屋というのは、地元の皆様に非常に認知度が高いものですから、ここを利用して、行政とも一緒に開発にかかりたいと。これがいつとは、今は言えないものですから。

これが一つのキー、株価に一つの起爆剤じゃないですけど、さいか屋というのがどういう会社で、将来を目指す、5カ年出しましたけども、そこにはそういうものは一切まだ言えない、具体的な数字も入れられないものですから、今社内ではいろいろ検討に入っていますが、私たちだけでできる話でもないものですから、このタイミングを狙いたいと。

何かございますか、社長として。さいか屋。

**山野井 [A]**：今、ご質問もございましたので、私は14年前にAFCに吸収された会社におりまして、15年目かな、ずっといろいろなことをご指導いただいてここまでやってきております。

おかげさまで、雄彦会長を含めて全面的な応援をいただきながら、金融機関の応援もいただけて、当初1年間3億円ぐらいの赤字を抱えていたさいか屋を、グループ全体の支援の中で何とか3年間黒字にできた中で、やはりおっしゃるように、株価が全然上がらないし、かえって下がっている状況もあります。

当然、上げるための策としては、利益剰余金が32億円ぐらい赤字だったものを、5円の配当を出せるように尽力したりしながら、やれることは今すぐにやっていこうということで、会長以下、指示をいただきながら、さいか屋が一丸となってやっている状況でございます。

これでラウンドワンがオープンし、藤沢店の1階に、先ほどお話ししたように、近いうちに開示できると思いますけども、かなり大きな店舗が入って、テナントの家賃、それから百貨店の利益がしっかりと株主様に公開できると思っています。

いろいろ難しいところはあるんですが、さいか屋単体としては、確実に黒字を上げながら、先ほど50億円がいいかどうか分かりませんが、売上50億円を達成すべく、株価を上げて、グループの中で貢献していく。

なにしろさいか屋が、ここで企業集団になっている中で黒字になって、それからグループ全体でM&A企業集団になった中で、赤字の会社がほとんどない状況で、その一つの旗頭になれるように、さいか屋に全力で頑張っていたいただきながら、2029年には50億を達成できるようにということ

が最終的な株価に反映すると思っております。この辺をしっかりと確実に確保していきたいと思っていますので、よろしくお願いいたします。以上でございます。

**司会 [M]**：ご質問ありがとうございました。まだまだご質問があるかと思えますけれども、終了予定時間を過ぎておりますので、これをもちまして決算説明会を終了させていただければと思います。浅山様、山野井様、ご説明ありがとうございました。

**浅山 [M]**：ありがとうございました。ご質問が今二つしかお受けできなかったのですが、もしご質問等があれば、当社のほうにご連絡いただければ、お話しできる範囲でお話しさせていただきますので、またその節はよろしくお願いいたします。ありがとうございました。

[了]

---

#### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。