

2024年4月期 第1四半期決算短信(日本基準)(連結)

2023年9月12日

上場会社名 株式会社 テンポスホールディングス
コード番号 2751 URL http://www.tenpos.co.jp

上場取引所 東

代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 森下 篤史

問合せ先責任者 (役職名) 取締役グループ管理部長 (氏名) 森下 和光

TEL 03-3736-0319

四半期報告書提出予定日 2023年9月13日

配当支払開始予定日

四半期決算補足説明資料作成の有無 : 有

四半期決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家向け WEB開催)

(百万円未満切捨て)

1. 2024年4月期第1四半期の連結業績(2023年5月1日～2023年7月31日)

(1) 連結経営成績(累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2024年4月期第1四半期	8,330	13.2	735	41.1	805	39.1	520	40.6
2023年4月期第1四半期	7,358	6.6	521	96.9	579	9.1	370	6.8

(注) 包括利益 2024年4月期第1四半期 539百万円 (52.4%) 2023年4月期第1四半期 354百万円 (1.1%)

	1株当たり四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり四半期純利益
	円 銭	円 銭
2024年4月期第1四半期	43.62	43.03
2023年4月期第1四半期	31.08	30.72

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2024年4月期第1四半期	19,754	14,713	67.4	1,114.84
2023年4月期	19,361	14,268	66.6	1,079.84

(参考) 自己資本 2024年4月期第1四半期 13,321百万円 2023年4月期 12,897百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
2023年4月期	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2024年4月期		0.00		9.00	9.00
2024年4月期(予想)		0.00		10.00	10.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 2024年4月期の連結業績予想(2023年5月1日～2024年4月30日)

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	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		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期(累計)	17,300	14.1	1,370	27.0	1,400	25.8	820	16.0	68.53
通期	35,000	11.9	2,750	23.9	2,830	22.4	1,650	15.6	138.60

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無

連結子会社である株式会社あさくまの決算期の変更に伴いまして、株式会社あさくまの業績予想は10か月分の予想となります。

注記事項

- (1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動(連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動) : 無
新規 社 (社名) 、 除外 社 (社名)
- (2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無
- (3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示
会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
以外の会計方針の変更 : 無
会計上の見積りの変更 : 無
修正再表示 : 無

(4) 発行済株式数(普通株式)

期末発行済株式数(自己株式を含む)	2024年4月期1Q	14,314,800 株	2023年4月期	14,314,800 株
期末自己株式数	2024年4月期1Q	2,365,665 株	2023年4月期	2,371,165 株
期中平均株式数(四半期累計)	2024年4月期1Q	11,934,780 株	2023年4月期1Q	11,914,988 株

四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想のご利用に当たっては、添付資料6ページの1. 経営成績等の概況
4 今後の見通しをご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	6
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	6
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	7
(1) 四半期連結貸借対照表	7
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	9
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	11
(継続企業の前提に関する注記)	11
(株主資本の金額に著しい変動に著しい変動があった場合の注記)	11
(追加情報)	11
(セグメント情報)	12
3. その他	13
継続企業の前提に関する重要事象等	13

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

国内経済におきましては、2023年5月に新型コロナウイルスが第5類に移行し、大手外食企業の業績回復が進んでいます。また、当社グループの主要顧客である中小飲食店の閉店に伴う厨房機器売却の依頼数が減る一方で、脱コロナにより出店を再開する等、設備投資意欲が高まってきています。しかし、飲食店の外部環境は原材料価格や光熱費の上昇により厳しい環境は続いており、経営に悩む中小飲食店向けにはより一層の支援が求められています。

飲食店向けに厨房機器販売及び飲食店経営支援、飲食店経営を行う当社グループの当第1四半期連結累計期間の経営成績は、売上高83億30百万円（前年同期比13.2%増）、営業利益7億35百万円（同41.1%増）、経常利益8億5百万円（同39.1%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益5億20百万円（同40.6%増）となり、同期間においては過去最高売上、過去最高益となりました。

セグメント利益

(単位：百万円)

会社名	前第1四半期連結累計期間 自 2022年5月1日 至 2022年7月31日	当第1四半期連結累計期間 自 2023年5月1日 至 2023年7月31日	前年同期差	増減率
物販事業	615	699	84	13.7%
情報・サービス事業	43	40	△3	△8.4%
飲食事業	△111	24	136	黒字化
合計	547	764	216	39.6%

(注) 上記はセグメント単独での実績であり、セグメント情報の実績とは一致いたしません。

事業部門別の概況は以下の通りであります。なお、事業内容をより明確に把握しやすくするため、紹介する事業会社を絞って業績結果を記載しております。

①物販事業

物販事業の当第1四半期連結累計期間のセグメント売上高は59億2百万円（前年同期比11.9%増）、セグメント営業利益は6億99百万円（同13.7%増）と増収増益となりました。

物販事業におきましては、単なる物売りから飲食店経営に役立つ情報とサービスを売る企業になるという方針のもと、新規事業の開発、人材投資に積極的に取り組んでおります。飲食店は開店から5年後で約半数が閉店する入れ替わりの激しい業界です。当社グループは「飲食店の5年後の生存率を45%から90%にする」の理念のもと、飲食店が一番困っている集客支援をはじめ、効率経営や水道光熱費の削減等を支援する「Dr（ドクター）.テンポス」に注力しております。飲食店の永続的発展という点でSDGsの考え方に沿った事業を進めております。

〔店頭販売 中古厨房機器販売 株式会社テンポスバスターズ〕

売上高46億8百万円（前年同期比10.9%増） 営業利益6億87百万円（同29.9%増）

国内最大の中古厨房機器販売を行う株式会社テンポスバスターズは、2018年より物販だけでなく飲食店経営に役立つ情報とサービス「Dr.テンポス」を提供することで、新店オープン顧客の獲得及び客単価アップを成長戦略に掲げております。なぜなら年間の来店客数635,000件のうち、新店オープン顧客数は26,000件とわずか4%ながら、売上高の38%を占める成長が見込める顧客層だからです。そのため、客単価を底上げするために、新店オープン顧客への物件紹介及び内装工事の提案に注力しております。開業の早い段階から新店オープン顧客と接点を持つことで、厨房機器一式の提案の機会が増え、客単価アップに繋げる考えです。

当第1四半期連結累計期間の新店オープン顧客の客単価は253,802円（前年同期比7.8%増）となりました。その中でも、厨房機器及び食器調理道具等を含めた「総合受注」の客単価は1,100,000円となり、前年同期の770,000円から大幅にアップしました。「総合受注」の件数は新店オープン顧客数の4%程しかないため全体の客単価を押し上げるには至っておりませんが、手応えを感じています。

当第1四半期連結累計期間の全体客数は167,299件、前年同期比3.2%増となりました。新品厨房機器の売上高は前年同期比10.1%増に対して、中古厨房機器は11.4%増と中古販売が好調な結果となりました。テンポスバスターズの新規出店におきましては、2023年6月に鈴鹿店（三重県鈴鹿市）、8月には川越店（埼玉県川越市）をオープンいたしました。10月には奈良店（奈良県磯城郡）の出店を予定しており、出店政策も軌道にのってきました。

新たな取り組みとしましては、2023年8月に飲食店B級グルメサイト「テンポススター」を立ち上げました。日本語と英語、中国語に対応し、訪日客に対して日本のB級グルメ情報を発信します。これにより、テンポススターに登録する飲

食店へお客様を送客し、飲食店の集客に貢献してまいります。今後「テンポスター」では、当社が認定した飲食店の品質・サービス・クレンリネス(QSC)調査を行う「格付診断士」がテンポスターに登録している飲食店の格付診断を行います。その結果をウェブサイトに掲載することで、お客様にとって信頼のおける飲食店選びの情報となるサイト作りに取り組んでまいります。なお、ゆくゆく格付診断士は、飲食店をコンサルティングができるレベルにまで育て、中小飲食店の経営支援に繋げる考えです。

【大手外食企業向け厨房機器直販営業 キッチンテクノ株式会社】

売上高6億34百万円(前年同期比0.7%増) 営業利益32百万円(同36.5%増)

キッチンテクノ株式会社は、当社グループの中でも、主に大手外食チェーン企業、大手スーパーマーケット企業を顧客に持ち、厨房設計に強みを持っています。当第1四半期連結累計期間はスーパーマーケット企業の出店・改装による受注数は減少したものの、外食チェーン企業の受注数が伸び、売上高は前年同期比0.7%増となりました。

営業利益が前年同期比36.5%増と売上に対して大幅に伸びている理由は、粗利率の高い自社オリジナル製品である、ラーメンのスープを作る「圧力寸胴」や、その他にも「焼肉ロースター」、「券売機」等の受注数が増えたためです。

【WEB通販の厨房機器販売及び消費者向け食品販売 株式会社テンポスドットコム】

売上高7億80百万円(前年同期比22.7%増) 営業損失8百万円(前年同期は営業利益30百万円)

通販サイトを運営する株式会社テンポスドットコムは、WEBを通じて飲食店へ物と情報サービスを提供し、飲食店の持続的な経営をサポートする企業になることを目指しています。前期より続いていた厨房機器メーカーの納品遅延は解消し、当第1四半期連結累計期間の売上高は前年同期比22.7%増となりました。増収の内部要因としましては、飲食店向け情報メディア「テンポスフードメディア」の訪問者数を前年同期から2倍にしたことで、通販サイトへ新規顧客を流入させ売上に繋がりました。その他、新たに2023年7月に飲食店物件のマッチングサイト「物件サーチ」を公開し、8月には飲食店が内装屋を比較して探せるサイト「内装サーチ」をリニューアルオープンいたしました。飲食店開業にまつわる情報を提供することで、飲食店開業の早い段階からお客様を囲い込み、厨房機器一式を受注し、客単価アップを図る考えです。

これらの情報・サービスの提供に注力していくためにも、株式会社ぐるなびからの出向受け入れ等、積極的な人材投資を行っております。そのため当第1四半期連結累計期間の販売費及び一般管理費は前年同期比40.4%増と大幅に増加いたしました。これらの経費の増加を売上でまかなえず、営業損失8百万円となりました。しかし、情報・サービスは物販の売上を押し上げる着火剤となりますので、火が燃え上がるまでしばし期待してお待ちください。

なお、主な物販事業における各社の実績は以下の通りとなっております。

売上高

(単位：百万円)

会社名	前第1四半期連結累計期間 自 2022年5月1日 至 2022年7月31日	当第1四半期連結累計期間 自 2023年5月1日 至 2023年7月31日	前年同期差	増減率
株式会社テンポスバスターズ	4,155	4,608	453	10.9%
キッチンテクノ株式会社	630	634	4	0.7%
株式会社テンポスドットコム	636	780	144	22.7%
合計	5,422	6,024	602	11.1%

(注) 上記は当社子会社単独での実績であり、セグメント情報の実績とは一致いたしません。

営業利益

(単位：百万円)

会社名	前第1四半期連結累計期間 自 2022年5月1日 至 2022年7月31日	当第1四半期連結累計期間 自 2023年5月1日 至 2023年7月31日	前年同期差	増減率
株式会社テンポスバスターズ	529	687	158	29.9%
キッチンテクノ株式会社	23	32	8	36.5%
株式会社テンポスドットコム	30	△8	△38	赤字化
合計	583	711	128	22.0%

(注) 上記は当社子会社単独での実績であり、セグメント情報の実績とは一致いたしません。

②情報・サービス事業

コロナ禍からの市場の回復に伴い人材派遣事業は好調な結果となりました。しかし、前期の業績を牽引したPOS販売事業において、メーカーの製品欠品による納期遅延、人材投資による販売費及び一般管理費の増加などにより、情報・サービス事業のセグメント売上高は9億30百万円（前年同期比1.3%減）、セグメント営業利益は40百万円（同8.4%減）と減収減益となりました。

〔POSシステム及びASP販売 株式会社テンポス情報館〕

売上高2億18百万円（前年同期比1.8%減）営業利益2百万円（同89.9%減）

飲食店向けに効率経営支援および情報システム・情報機器を販売するテンポス情報館では、前期に引き続きコロナ禍の影響から非接触の情報機器の需要が増加しております。しかし、自動釣銭機のメーカーの製品欠品により、仕入れが不足し、未納品が多数発生しました。これにより当第1四半期連結累計期間の売上高は前年同期比1.8%減と前年の勢いを継続することはできませんでした。営業利益におきましては、人材投資により販売費及び一般管理費は前年同期比44.5%増と大幅に増加したことで、減益となりました。現在、投資した人材は新規ビジネスとして、法人企業に中小飲食店を社員食堂として利用して頂くサービス「TCC（テンポスカフェテリアチケット）」の立ち上げや、様々なPOSレジメーカーの設定・納品ができる自社の強みを活かした「システム設計・納品代行サービス」に人材を充当しています。「TCC」は9月よりサービスを開始いたします。前期末、過去最高益を出してうれし涙していた部長は、今は途方に暮れた顔をしています。

〔人材派遣・人材紹介・請負業務 株式会社ディースパーク〕

売上高3億23百万円（前年同期比34.5%増）営業利益11百万円（同267.2%増）

サービス業界を中心に、人材派遣、人材紹介、請負業務を展開するディースパークは、既存事業と新規事業の成長により増収増益となり、当社情報・サービス事業の業績を牽引しました。

増収の要因は、主力事業である百貨店等のサービス業界への派遣事業売上高が30.8%増となったためです。増益の要因は、利益率の高い配送請負事業にて受注を伸ばし営業利益143.1%増となり、全体の営業利益を押し上げました。新たな取り組みとしましては、外国人労働者派遣及び外国人人材紹介事業を開始いたしました。同時に当社グループの飲食事業にも外国人人材の供給を開始しております。

なお、当社グループの株式会社プロフィット・ラボラトリーは、今までの方法では成果が上らない為、プロフィット・ラボラトリーの集客支援サービスはディースパークが行うこととなりました。今後は、ディースパークの顧客向けに販促プロモーションを請け負う事業として、サービス提供を開始いたします。

〔WEBサービス・Dr. テンポス新規事業開発 株式会社テンポスフードプレイス〕

売上高45百万円（前年同期比8.4%増）営業損失4百万円（前年同期は営業利益0百万円）

テンポスフードプレイスは、当社グループにおいて販促事業の“研究開発企業”という立ち位置として、事業開発に注力しております。2023年5月に飲食店の販促物が揃う「販促サイト」をオープンいたしました。6月には飲食店向けの「食材仕入れ総合情報サイト」をオープンし、食材に関連する全国2万件の企業情報を掲載しています。7月には一般企業向けの営業支援ツール「つながるテレフォン」のサービス提供を開始いたしました。「つながるテレフォン」は、お客様にQRコードを読み込んで頂くことで、お客様の携帯に自動的に自社の電話番号が登録されます。知らない番号からの電話は出ない人が増えている中で、簡単に番号を登録してもらう営業支援ツールです。

なお、情報・サービス事業における各社の実績は以下の通りとなっております。

売上高

(単位：百万円)

会社名	前第1四半期連結累計期間 自 2022年5月1日 至 2022年7月31日	当第1四半期連結累計期間 自 2023年5月1日 至 2023年7月31日	前年同期差	増減率
株式会社スタジオテンポス	213	196	△17	△8.0%
株式会社テンポス情報館	222	218	△3	△1.8%
株式会社 テンポスフィナンシャルトラスト	208	129	△78	△37.8%
株式会社 プロフィット・ラボラトリー	27	24	△2	△7.5%
株式会社ディースパーク	240	323	82	34.5%
株式会社テンポスフードプレイス	42	45	3	8.4%
合計	954	938	△15	△1.6%

(注) 上記は当社子会社単独での実績であり、セグメント情報の実績とは一致いたしません。

営業利益

(単位：百万円)

会社名	前第1四半期連結累計期間 自 2022年5月1日 至 2022年7月31日	当第1四半期連結累計期間 自 2023年5月1日 至 2023年7月31日	前年同期差	増減率
株式会社スタジオテンポス	2	6	3	113.9%
株式会社テンポス情報館	21	2	△19	△89.9%
株式会社 テンポスフィナンシャルトラスト	13	21	8	65.0%
株式会社 プロフィット・ラボラトリー	1	1	0	85.8%
株式会社ディースパーク	3	11	8	267.2%
株式会社テンポスフードプレイス	0	△4	△5	赤字化
合計	42	39	△3	△8.0%

(注) 上記は当社子会社単独での実績であり、セグメント情報の実績とは一致いたしません。

③飲食事業

外食業界におきましては行動制限の緩和等により、飲食事業のセグメント売上高は16億52百万円（前年同期比20.1%増）、セグメント営業利益は24百万円（前年同期はセグメント営業損失1億11百万円）となりました。飲食事業の株式会社あさくまの営業利益は59百万円となりますが、セグメント利益が24百万円となるのは、株主優待券の利用による経費を計上しているためです。

【飲食店経営 株式会社あさくま】

売上高16億90百万円（前年同期比19.2%増） 営業利益59百万円（前年同期は営業損失28百万円）

食を通して感動を提供するエンターテインメントレストランを目指す株式会社あさくまは、2022年6月に就任した新社長のもと、品質・サービス・クレンリネスのQSCの改善、新商品の開発、サラダバーの充実化に注力してまいりました。

商品品質におきましては、新たな従業員教育プログラムを開始し、調理技術の向上、サラダバーの仕込みや調理方法の研修を実施しました。今後の課題は、調理スタッフ全員の技術向上と生産性向上であります。パート社員も含めた集合教育を行いレベルアップを図ります。

サービスにおきましては、適正な人材配置を行うことと、サービスの中でも特にサラダバーの補充や食器類の片付け（バッシング）を最優先事項として取り組むことで「お客様を待たせない」「不満足を与えない」を重視して取り組んでまいりましたが、不満足の声は減少しているとは言いきれません。しかし、的確な人材配置のための採用活動や、業務中の1way 4 job（1つの業務の流れで4つのことを行う。注文をとった帰りにバッシングをする等）を今後の課題として取り組んでまいります。

「ステーキのあさくま」は、ステーキ・ハンバーグ以外にも、サラダバーが売りの店舗です。そこで前期よりサラダバーの充実に取り組んでいます。前期一部店舗のみ実施していたサラダバー45品目を、当第1四半期連結累計期間では実施店舗を65店舗中50店舗に拡充致しました。また、モツ煮込み、野菜のトマト煮込み、白菜のクリーム煮、麻婆豆腐などの温かいメニュー「ホットバー」を提供する店舗も9店舗から22店舗に拡充いたしました。また、自分でつくれる体験型デザートコーナーの拡充にも取り組みました。実験として4店舗では、さらにデザートを増やし、綿あめ、かき氷、クレープ、ポップコーン等、普段なかなか体験できないデザートが作れるデザートバーコーナーを設置いたしました。

脱コロナで客数の増加が続く今、利益の確保よりも商品の充実にコストを使うことで、お客様にびっくりしてもらう店舗にして、勝負をかける1年にすることで、お客様の更なる増加に繋げていく考えです。

店舗数におきましては出退店を行いませんでしたので、直営店61店舗にF C店4店舗を加えて65店舗、株式会社あさくまサクセッションの直営店は10店舗（1店舗休業中）で、総店舗数は75店舗（F C店4店舗を含む）です。

なお、飲食事業における各社の実績は以下の通りとなっております。

売上高

(単位：百万円)

会社名	前第1四半期連結累計期間 自 2022年5月1日 至 2022年7月31日	当第1四半期連結累計期間 自 2023年5月1日 至 2023年7月31日	前年同期差	増減率
株式会社あさくま	1,417	1,690	272	19.2%
株式会社ドリームダイニング	36	36	△0	△1.3%
合計	1,454	1,726	272	18.7%

(注) 上記は当社子会社単独での実績であり、セグメント情報の実績とは一致いたしません。

営業利益

(単位：百万円)

会社名	前第1四半期連結累計期間 自 2022年5月1日 至 2022年7月31日	当第1四半期連結累計期間 自 2023年5月1日 至 2023年7月31日	前年同期差	増減率
株式会社あさくま	△28	59	88	黒字化
株式会社ドリームダイニング	△4	△1	3	赤字額改善
合計	△33	58	91	黒字化

(注) 上記は当社子会社単独での実績であり、セグメント情報の実績とは一致いたしません。

(2) 財政状態に関する説明

当第1四半期連結会計期間末の総資産は197億54百万円となり、前連結会計年度末に比べ3億92百万円増加しました。その内容は、以下のとおりであります。

(流動資産)

当第1四半期連結会計期間末における流動資産の残高は166億98百万円となり、前連結会計年度末に比べて3億71百万円増加いたしました。この主因は現金及び預金が4億25百万円増加したことによります。

(固定資産)

当第1四半期連結会計期間末における固定資産の残高は30億56百万円となり、前連結会計年度末に比べて20百万円増加いたしました。この主因は関係会社株式が39百万円増加したことによります。

(流動負債)

当第1四半期連結会計期間末における流動負債の残高は47億24百万円となり、前連結会計年度末に比べて51百万円減少いたしました。この主因は未払法人税等が1億55百万円減少したことと、その他に含まれる前受金が1億61百万円増加したことによります。

(固定負債)

当第1四半期連結会計期間末における固定負債の残高は3億15百万円となり、前連結会計年度末に比べて1百万円減少いたしました。この主因は長期借入金が3百万円減少したことによります。

(純資産)

当第1四半期連結会計期間末における純資産の残高は147億13百万円となり、前連結会計年度末に比べて4億44百万円増加いたしました。この主因は利益剰余金が4億13百万円増加したことによります。

(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

当第1四半期累計期間及び通期の連結業績予想に関しましては、売上、利益とも概ね計画通り推移しており、2023年6月13日発表の予想数値の修正は行っていません。

2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2023年4月30日)	当第1四半期連結会計期間 (2023年7月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	10,367	10,793
受取手形及び売掛金	1,621	1,525
棚卸資産	3,849	3,920
その他	490	460
貸倒引当金	△3	△1
流動資産合計	16,326	16,698
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物（純額）	439	434
機械装置及び運搬具（純額）	52	50
土地	87	87
その他（純額）	68	74
有形固定資産合計	648	647
無形固定資産		
その他	102	105
無形固定資産合計	102	105
投資その他の資産		
投資有価証券	103	105
関係会社株式	1,003	1,043
長期貸付金	389	364
敷金及び保証金	902	914
繰延税金資産	202	171
破産更生債権等	813	813
その他	103	99
貸倒引当金	△1,234	△1,210
投資その他の資産合計	2,284	2,302
固定資産合計	3,035	3,056
資産合計	19,361	19,754
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	1,941	1,904
1年内返済予定の長期借入金	12	14
未払法人税等	395	239
株主優待引当金	198	137
賞与引当金	305	225
製品保証引当金	24	35
その他	1,897	2,167
流動負債合計	4,775	4,724
固定負債		
長期借入金	92	88
退職給付に係る負債	5	5
資産除去債務	87	87
その他	131	133
固定負債合計	317	315
負債合計	5,092	5,040

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2023年4月30日)	当第1四半期連結会計期間 (2023年7月31日)
純資産の部		
株主資本		
資本金	499	499
資本剰余金	893	900
利益剰余金	12,492	12,905
自己株式	△993	△990
株主資本合計	12,891	13,314
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	5	6
その他の包括利益累計額合計	5	6
新株予約権	214	216
非支配株主持分	1,157	1,175
純資産合計	14,268	14,713
負債純資産合計	19,361	19,754

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書

四半期連結損益計算書

第1四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2022年5月1日 至 2022年7月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2023年5月1日 至 2023年7月31日)
売上高	7,358	8,330
売上原価	4,491	4,985
売上総利益	2,866	3,345
販売費及び一般管理費	2,345	2,610
営業利益	521	735
営業外収益		
受取利息	0	0
受取配当金	0	0
持分法による投資利益	36	39
貸倒引当金戻入額	7	24
補助金収入	5	—
その他	8	6
営業外収益合計	59	71
営業外費用		
支払利息	0	0
その他	0	0
営業外費用合計	1	1
経常利益	579	805
特別利益		
圧縮未決算特別勘定戻入額	13	—
その他	8	—
特別利益合計	21	—
特別損失		
店舗閉鎖損失	9	—
和解金	8	—
その他	1	—
特別損失合計	20	—
税金等調整前四半期純利益	580	805
法人税、住民税及び事業税	146	235
法人税等調整額	78	30
法人税等合計	224	266
四半期純利益	356	538
非支配株主に帰属する四半期純利益又は非支配株主に帰属する四半期純損失(△)	△14	18
親会社株主に帰属する四半期純利益	370	520

四半期連結包括利益計算書

第1四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2022年5月1日 至 2022年7月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2023年5月1日 至 2023年7月31日)
四半期純利益	356	538
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△1	0
その他の包括利益合計	△1	0
四半期包括利益	354	539
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	368	521
非支配株主に係る四半期包括利益	△14	18

(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(追加情報)

取得による企業結合

当社は、2023年7月24日、会社法第370条に基づく取締役会決議に代わる書面決議により、株式会社ヤマトの全株式を取得し子会社化することについて決議し、同日付で株式譲渡契約を締結しました。

1. 企業結合の概要

(1) 被取得企業の名称及びその事業の内容

被取得企業の名称：株式会社ヤマト

事業の内容：鮮魚の加工、卸売、回転寿司、海鮮居酒屋の運営

(2) 企業結合を行う主な理由

当社グループでは、外食産業における設備・備品の「総合サプライヤー」として、厨房機器・用品の販売に留まらず、店舗設計及び内装工事や店舗用不動産の紹介、リース・クレジット事業など、開業支援サービスの充実を図っております。そして、今まで蓄積したノウハウを用いて、弊社グループが、飲食店のいわば専門医として顧客の病気治療（集客、販促、教育等の改善処置）や終末医療（閉店支援）を行う「Dr. テンポス」事業を事業の柱として取り組んでおります。「Dr. テンポス」事業を行うことで、入れ替わりの激しい飲食業界において「飲食店の5年後の生存率45%を90%にすること」を目指しております。

また、当社グループにおいて、実際にステーキハウス事業を中心としたあさくまグループをはじめとして、飲食事業の展開をし、当社グループ各社のノウハウを積極的に取り込み、事業の拡大を図っております。

株式会社ヤマト（以下、「ヤマト社」という）は、「私たちは、自然の恵みに感謝し、高品質の魚介類を安心価格にて、あらゆる人々へ笑顔と元気で共にお届けします。」をミッションとし、千葉県を中心として、新鮮な魚介類の卸事業、食品加工事業、回転寿司を中心とした飲食店事業、持帰り寿司を中心とした小売事業を有する企業です。さらに、新鮮な魚介類を使用した浜焼きを含めた複数の飲食店と土産物店を併設した観光施設「房総の駅とみうら」を有しております。ヤマト社の各事業は、鮮魚の買付から始まり、仲卸、加工、販売までをすべて行うことができるビジネスモデルの強みを活かしたものであります。

今回の株式取得による子会社化の目的は大きく2つあります。1つ目はヤマト社の株式を取得し飲食店経営を自社で行うことで、拡大及び立て直しのノウハウを身に付けていくためです。身に付けたノウハウは、中堅飲食事業者へのコンサルタント業務に活かしてまいります。2つ目は、飲食事業を伸ばすことで、当社グループが目指す時価総額1,000億円の早期達成を実現させるためです。以上により、今回の株式取得を決議いたしました。

(3) 企業結合日：2023年9月27日（予定）

(4) 企業結合の法的形式：現金を対価とする普通株式の取得

(5) 取得する議決権比率：100.0%

2. 被取得企業の取得原価及び対価の種類ごとの内訳

取得価額につきましては、当事者間の守秘義務により非開示とさせていただきます。

3. 主要な取得関連費用の内容及び金額

現時点では確定しておりません。

4. 発生するのれんの金額、発生原因、償却方法及び償却期間

現時点では確定しておりません。

5. 企業結合日に受け入れた資産及び引き受けた負債の額並びにその主な内訳

現時点では確定しておりません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

I 前第1四半期連結累計期間(自 2022年5月1日 至 2022年7月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

(単位: 百万円)

	報告セグメント				調整額	四半期連結 損益計算書 上額 (注)
	物販事業	情報・サービス 事業	飲食事業	計		
売上高						
顧客との契約から生 じる収益	5,162	826	1,369	7,358	—	7,358
その他の収益	—	—	—	—	—	—
外部顧客への 売上高	5,162	826	1,369	7,358	—	7,358
セグメント間の内部 売上高又は振替高	113	115	6	235	△235	—
計	5,276	942	1,375	7,594	△235	7,358
セグメント利益又はセ グメント損失 (△)	615	43	△111	547	△26	521

(注) セグメント利益は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。なお、調整額△26百万円には、各報告セグメントに配分していない全社費用△26百万円が含まれております。全社費用は主に報告セグメントに帰属しない持株会社運営に係る費用であります。

II 当第1四半期連結累計期間(自 2023年5月1日 至 2023年7月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

(単位: 百万円)

	報告セグメント				調整額	四半期連結 損益計算書 上額 (注)
	物販事業	情報・サービス 事業	飲食事業	計		
売上高						
顧客との契約から生 じる収益	5,856	828	1,646	8,330	—	8,330
その他の収益	—	—	—	—	—	—
外部顧客への 売上高	5,856	828	1,646	8,330	—	8,330
セグメント間の内部 売上高又は振替高	46	102	5	154	△154	—
計	5,902	930	1,652	8,485	△154	8,330
セグメント利益	699	40	24	764	△28	735

(注) セグメント利益は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。なお、調整額△28百万円には、各報告セグメントに配分していない全社費用△28百万円が含まれております。全社費用は主に報告セグメントに帰属しない持株会社運営に係る費用であります。

3. その他

継続企業の前提に関する重要事象等
該当事項はありません。