



2026年3月期  
第3四半期

## 決算補足説明資料

2026年2月13日

## 連結業績推移 – 第3四半期

26.3期  
3Q累計業績

メニュー改定やプロモーション戦略の効果等で、売上が堅調だったことによる  
売上高の増加、前期の店舗閉店、生産性向上に伴う販管費の適正化等により增收増益

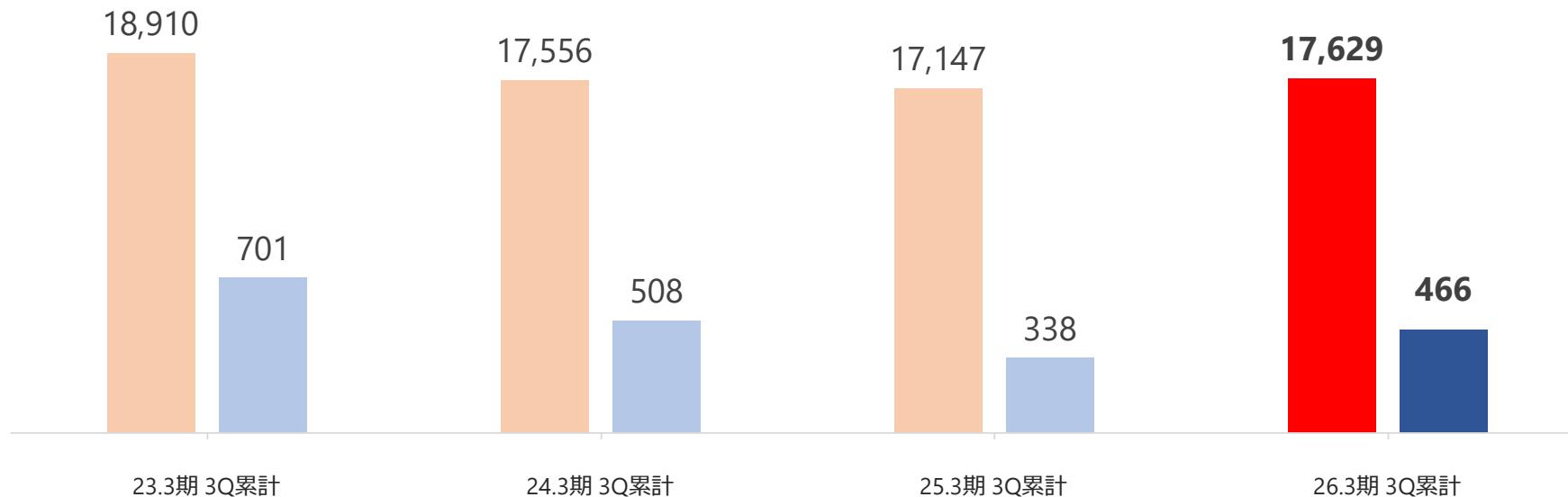
<売上高> 前期比 +482 百万円、増減率 +2.8 %

- ・2025年4月に行った販売価格を見直したメニュー改定と、繁忙期の年末年始期間に向けての  
テレビCM等のプロモーション戦略に伴う売上増加等により、增收となる。

<経常利益> 前期比 +128 百万円、増減率 +37.8 %

- ・テレビCM等のプロモーション費用が増加したものの、メニュー改定に伴う生産性の向上  
前期の店舗閉店やサービスの終了等により各種費用が適正化されたことで、増益となる。

■売上高 ■経常利益（百万円）



## 連結業績推移 – 第3四半期

26.3期  
3Q業績

年末期間の売上が堅調であり、イートイン業態の出店等に伴う売上高の増加、仕入れ価格の上昇に伴う売上原価の増加、販売促進費の増加に伴い增收減益

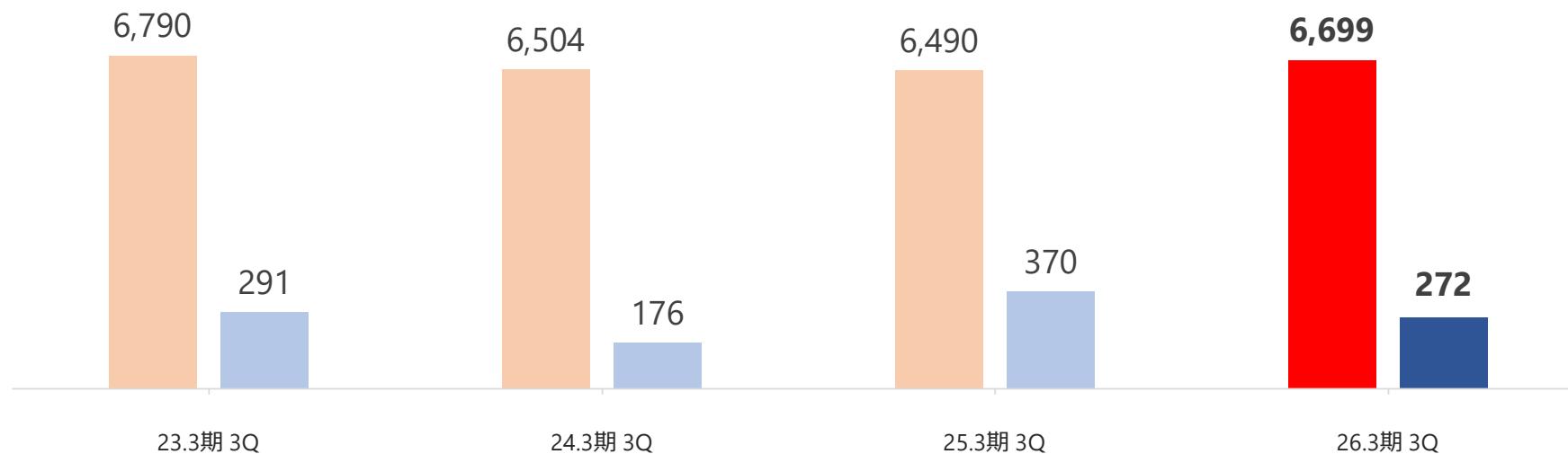
<売上高> 前期比 +209 百万円、増減率 +3.2 %

- ・年末期間等の売上は堅調だったこと、前期新規出店したイートイン業態に伴う売上増加等により、增收となる。

<経常利益> 前期比 △98 百万円、増減率 △26.6 %

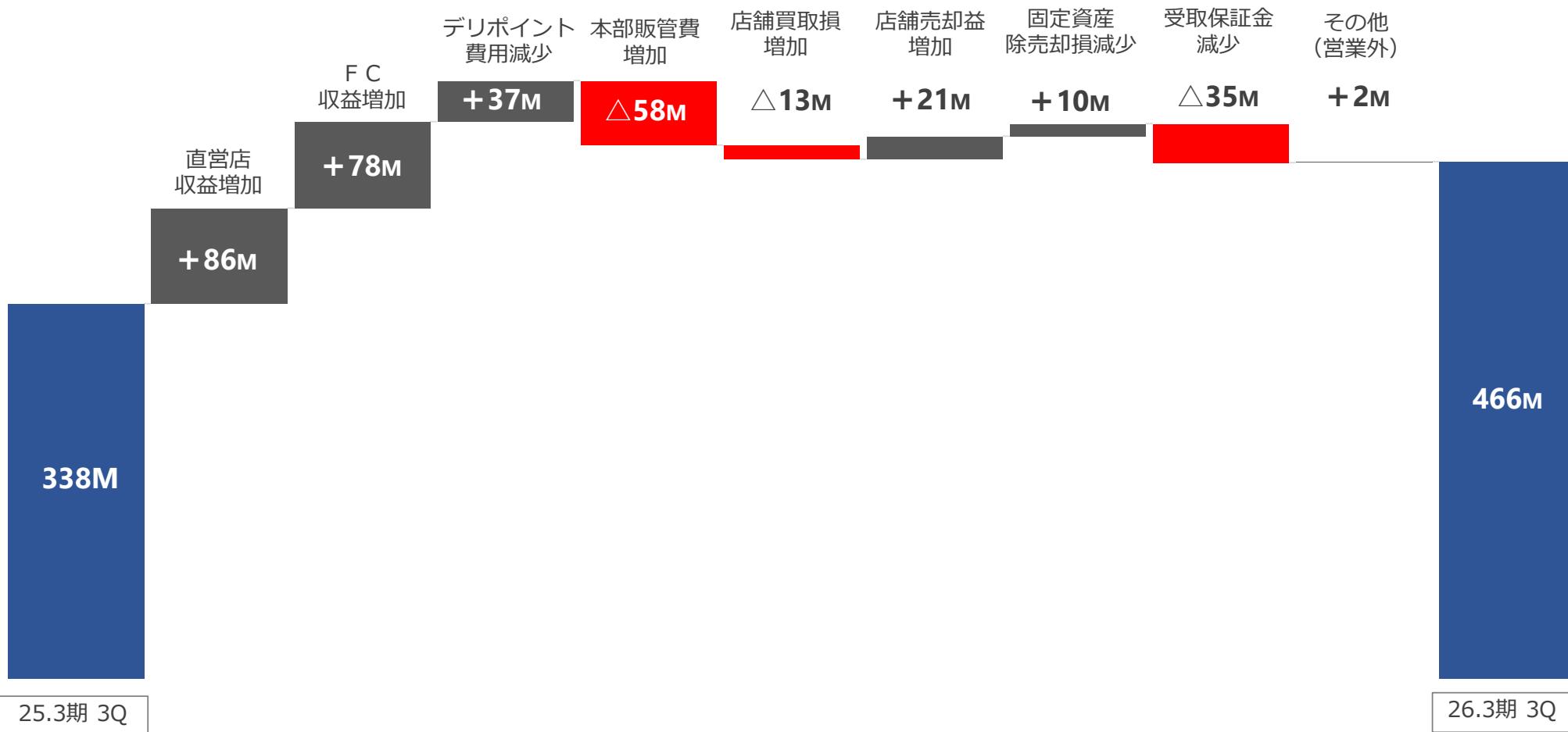
- ・仕入れ価格の上昇に伴い、売上原価は増加、前期よりも積極的にテレビCMの放映を行ったことによる販売促進費等の増加に伴い、減益となる。

■売上高 ■経常利益（百万円）



## 経常利益の前期比増減の構成 第3四半期

■ 増加  
■ 減少



## 店舗数・拠点数の増減

事業形態	ブランド	25.3期末 店舗数	出店	閉店	26.3期 3Q店舗数
宅配事業	銀のさら	368	1	△9	360
	釜寅	228	1	△6	223
	すし上等	132	10	△6	136
	銀のさら 和(なごみ)	10	–	△10	0
	DEKITATE	1	–	△1	0
その他	イートイン業態	3	1	–	4
合計		742	13	△32	723

	25.3期末 拠点数	拠点開設	拠点閉鎖	区分変更	26.3期 3Q拠点数
直営店	105	2	△6	△3	98
FC店	266	–	△3	3	266
合計	371	2	△9	0	364

## 連結B/S 対前期末

(単位：百万円)	25.3期末	26.3期 3Q	前期比	ポイント
流動資産	8,709	11,543	+2,833	<b>資産 +3,766百万円</b>
(うち現預金)	6,544	7,489	+944	【流動資産】 ・ 現金及び預金 +2,833百万円 ・ 売掛金 +944百万円 +1,149百万円
有形固定資産	663	758	+94	【固定資産】 ・ 投資有価証券 +933百万円 +849百万円
無形固定資産	304	288	△16	
投資その他資産	3,319	4,173	+854	
資産合計	12,996	16,763	+3,766	<b>負債 +3,462百万円</b>
流動負債	3,340	5,662	+2,321	【流動負債】 +2,321百万円
(うち1年内有利子負債)	610	985	+374	・ 1年内返済予定の 長期借入金 +374百万円 ・ 買掛金 +1,321百万円
固定負債	1,625	2,766	+1,140	【固定負債】 +1,140百万円
(うち1年超有利子負債)	1,038	2,098	+1,059	・ 長期借入金 +1,059百万円
負債合計	4,966	8,428	+3,462	
株主資本	7,323	7,440	+116	<b>純資産 +304百万円</b>
純資産合計	8,030	8,335	+304	【株主資本】 +116百万円
負債・純資産合計	12,996	16,763	+3,766	・ 四半期純利益 +243百万円 ・ その他有価証券 評価差額金 +187百万円 ・ 配当金 △146百万円

## 取り組み：サーモンがジャック・オ・ランタンに大変身！ 「銀のさら」からハロウィン・サプライズ

宅配寿司「銀のさら」において、ハロウィンにお寿司を食べる新しい食文化の創造を目指し、遊び心あふれるハロウィン向け3商品を期間限定で販売しました。

ハロウィン向け商品は『ジャック・オ・サーモン』『ハッピーハロウィン』『トリックオアトリート（キッズ）』として展開しています。

遊び心あふれる本商品は、新たな食材を導入せずにお寿司の新しい楽しみ方を提案する、「銀のさら」の新しい挑戦を具現化しました。



## 取り組み：感謝やお祝いの気持ちをお寿司として贈れる『銀のさらギフト券』

宅配寿司「銀のさら」において、2025年10月より  
『銀のさらギフト券』の販売を開始しました。

本ギフト券は、当社が展開する宅配御膳「釜寅」、  
宅配寿司「すし上等」の購入にもご利用いただけます。

誕生日や記念日などの特別な日はもちろん、“ありがとう”や“おめでとう”といった気持ちを、「銀のさら」  
のお寿司として楽しんでいただくことが出来るサービス  
となっています。



## 取り組み：“平日クリスマス”にはこれひとつで完結！ お寿司・チキン・ケーキが揃った『クリスマスセット』

宅配寿司「銀のさら」において、お寿司・チキン・ケーキが揃った『クリスマスセット』等、クリスマスシーズン限定商品を販売しました。

予約注文であれば、仕事終わりの帰宅時間帯に合わせてお届け時間を指定できるので、「帰宅して受け取るだけで、テーブルが一気にクリスマス仕様になる」という手軽さが特長です。頑張りすぎずに、でもしっかりと特別感を演出したい“平日クリスマスの味方”となる商品です。



## 取り組み：人気メニュー『冷やしたぬき』を携え愛知県に2号店！

「最上製麺」の本格蕎麦をさらに多くのお客様へ食していただきたい、という想いから、新たな土地への進出を考え、首都圏への進出の足掛かりとして、愛知県一宮市に2号店をオープンしました。

【美味しい蕎麦を手軽に】をコンセプトに、“蕎麦”を楽しめるだけでなく、宅配寿司「銀のさら」の寿司ネタを使った海鮮丼や、焙煎しないごま油を揚げ油として使用することで後味がすっきりとした天ぷらなど、同一店舗で豊かな“和食”をお届けする新業態です。



