



2026年3月通期 決算説明会

スターゼン株式会社 証券コード：8043
2026年5月20日

本日のスケジュール

1. 2026年3月期 通期決算概要
2. 通期業績・配当予想
3. 中計2025総括および中計2030今後の戦略
4. 質疑応答

執行役員
財務経理本部長
森上 倫輔

代表取締役社長
横田 和彦

1. 2026年3月期 通期決算概要

2026年3月期 決算概要
(1) 決算サマリー

2026年3月期実績

			KPI		実績
売上高	4,482億円	(前期比 +2.8%)	EBITDA	120億円 <	130億円
営業利益	87億円	(前期比 ▲3.1%)	ROE	8%以上 <	9.0%
経常利益	110億円	(前期比 +3.4%)	ROIC	5.5%以上 <	5.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	83億円	(前期比 ▲31.6%)	自己資本 比率	40%以上 <	47.4%

売上

- 食肉相場高値等によるコスト上昇分を価格転嫁に努めた結果、増収
- 国産豚肉、和牛輸出、ハンバーグにおいて取扱量の増加により増収

利益

- 営業利益は人件費、物流費等のコスト増加分を売上拡大による販売利益でカバーできず減益
- 経常利益は持分法利益が好調で増益
- 当期純利益は前期に計上した固定資産の売却益の反動で減益

2026年3月期 決算概要
(2) 業績サマリー（前期比較PL）

(単位：億円)

	前期 (25/3)	対売上高 利益率	当期 (26/3)	対売上高 利益率	増減額
売上高	4,361		4,482		+121
売上総利益	418	9.6%	441	9.9%	+22
営業利益	90	2.1%	87	2.0%	▲2
経常利益	106	2.4%	110	2.5%	+3
税前利益	175	4.0%	115	2.6%	▲60
親会社株主に帰属する 当期純利益	121	2.8%	83	1.9%	▲38

2026年3月期 決算概要
(3) 売上高（品目別）

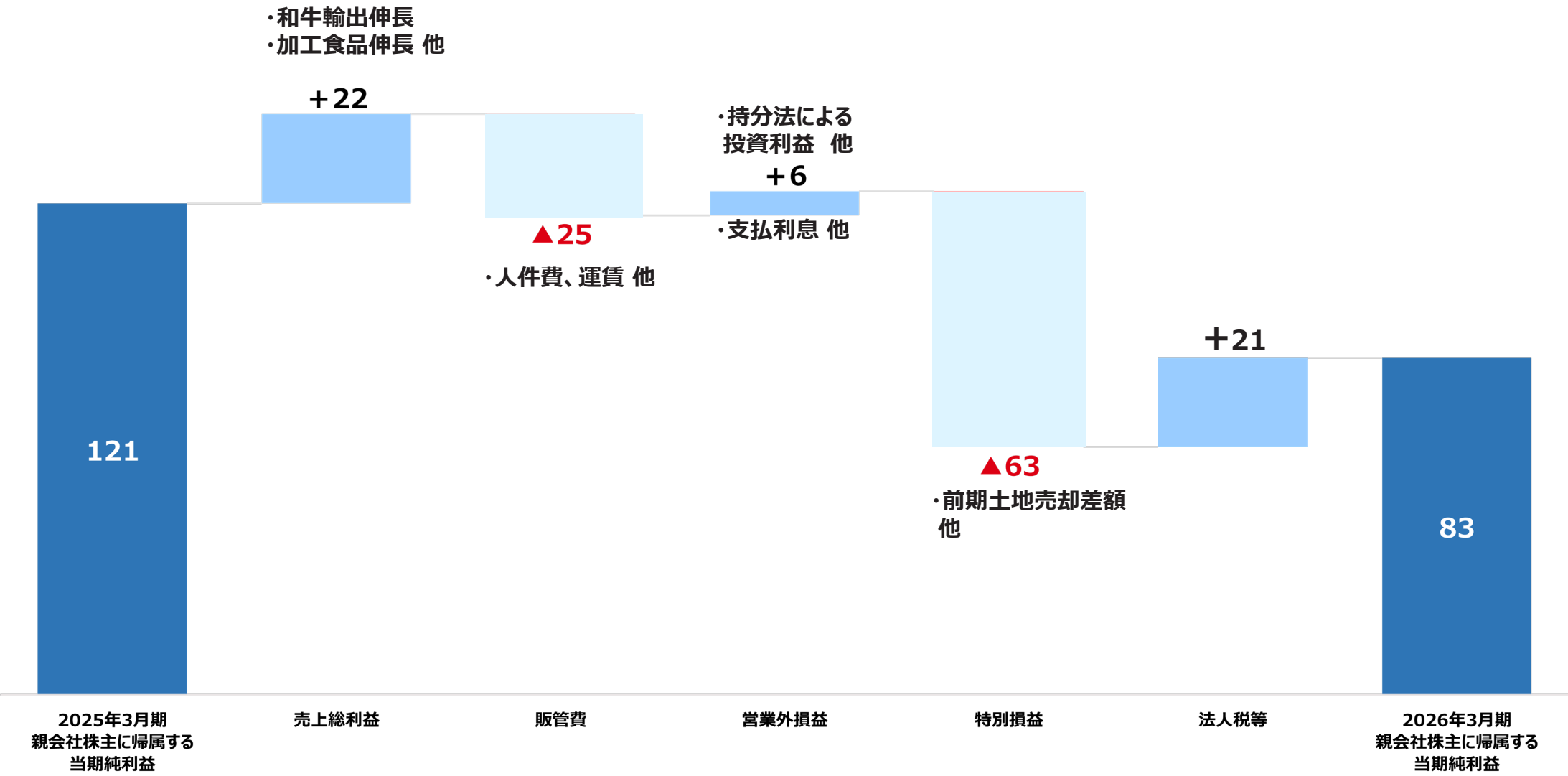
(単位：億円)

	前期 (25/3)	当期 (26/3)	増減額	増減比
国産食肉	1,807	1,902	+95	+5.3%
輸入食肉	1,625	1,597	▲28	▲1.8%
加工食品	783	846	+62	+8.0%
ハム・ソーセージ	91	83	▲8	▲8.8%
その他	51	51	▲0	▲0.1%
計	4,361	4,482	+121	+2.8%

2026年3月期 決算概要

(4) 損益増減概要

(単位：億円)



2026年3月期 決算概要

(5) 貸借対照表

(単位：億円)

	25/3期	26/3期	増減額
流動資産	1,114	1,254	+140
現金及び預金	162	182	+19
受取手形及び売掛金	354	362	+7
たな卸資産及び前渡金	544	647	+102
その他	51	62	+10
固定資産	604	767	+162
有形固定資産	331	422	+90
無形固定資産	40	67	+26
のれん	0	23	+23
投資その他資産	232	277	+44
資産合計	1,719	2,021	+302

財務指標等

(単位：億円)

	25/3期	26/3期	増減
有利子負債	419	595	+176
D/E レシオ	0.47倍	0.62倍	+0.15倍
自己資本比率	51.6%	47.4%	▲4.2%
純資産	887	957	+69

	25/3期	26/3期	増減額
負債合計	831	1,064	+232
流動負債	502	682	+179
固定負債	329	381	+52
純資産合計	887	957	+69
株主資本	851	898	+46
資本金	116	116	-
資本剰余金	125	125	0
利益剰余金	610	672	+61
自己株式	▲1	▲16	▲15
その他包括利益累計額	36	59	+22
負債純資産合計	1,719	2,021	+302

日本格付研究所（JCR）格付

長期発行体格付： A-

格付の見通し： 安定的

2026年3月期 決算概要
(6) キャッシュフロー

(単位：億円)

	前期 (25/3)	当期 (26/3)	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	▲22	29	+52
投資活動によるキャッシュフロー	6	▲146	▲153
フリーキャッシュフロー	▲16	▲117	▲100
財務活動によるキャッシュフロー	8	133	+125
現金及び現金同等物の残高	160	180	+19

2. 2027年3月期 業績、配当予想

業績予想

(単位：億円)

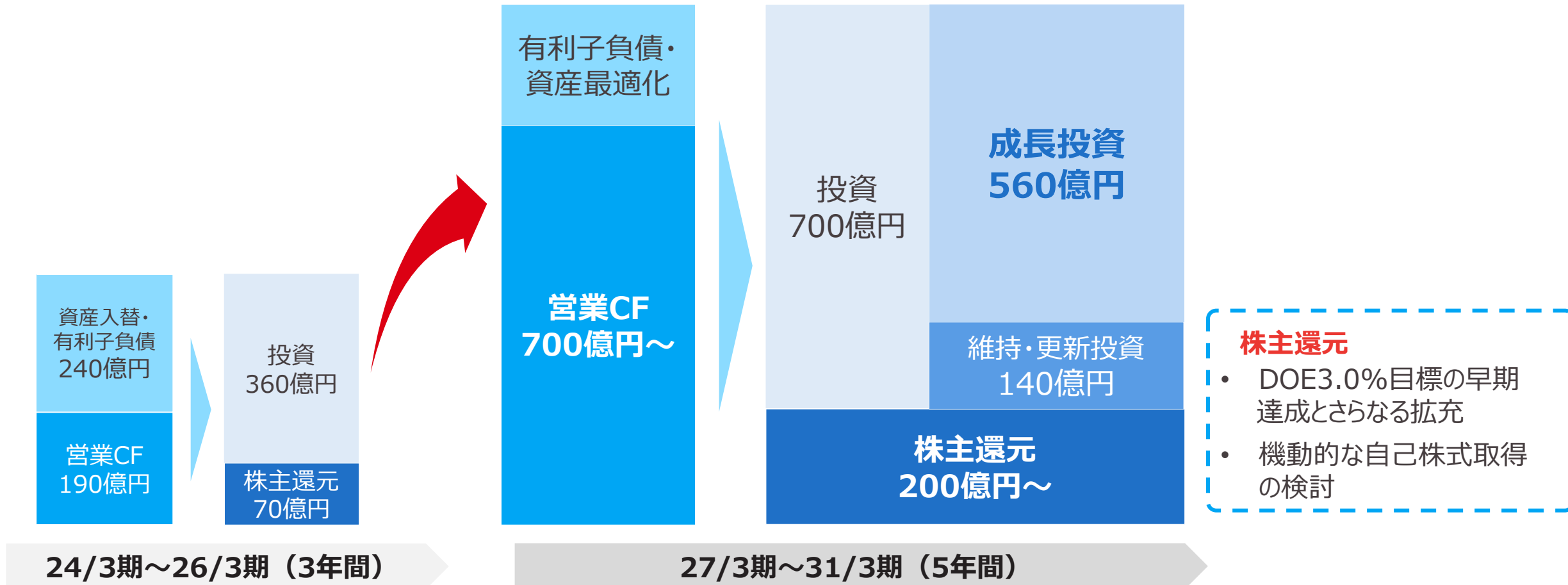
	2026年 3月期実績	2027年 3月期予想	通期対比
売上高	4,482	4,700	+4.9%
営業利益	87	92	+5.0%
経常利益	110	114	+3.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	83	85	+1.9%

27/3期 通期見通しのポイント

- ① オサベフーズ子会社化を含め、これまでの投資の一部がシナジーを発揮しはじめ収益増加
- ② 輸出・加工食品の強化
- ③ 人件費・物流費・中東情勢の影響等コスト増加

キャッシュアロケーション計画

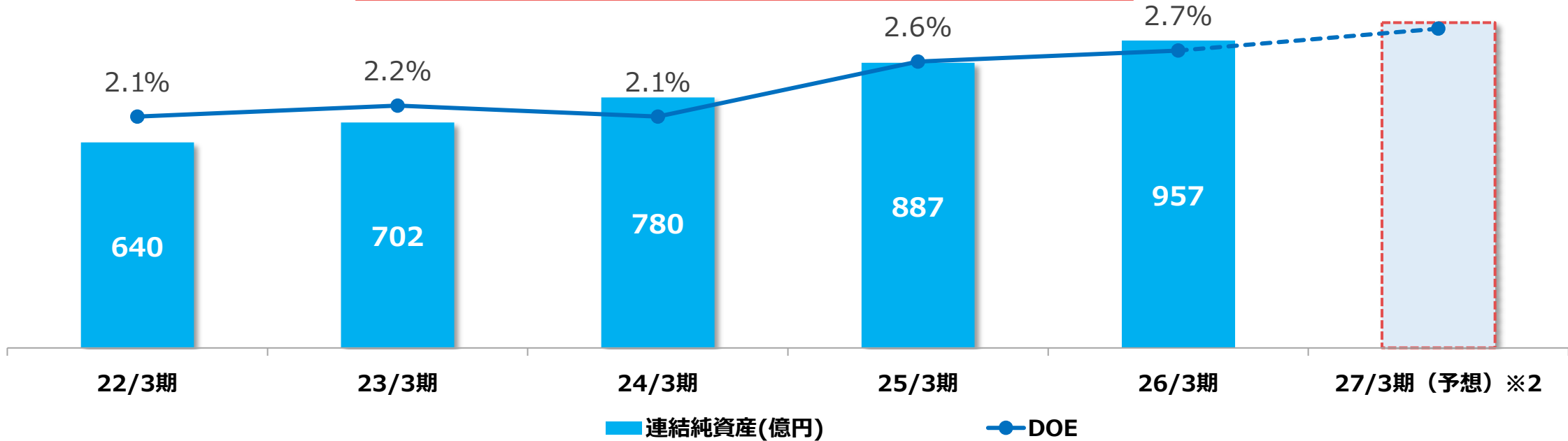
- ☑ 営業キャッシュフロー拡大を図るとともに、有利子負債を積極的に活用し**成長投資**を支える
 - ☑ DOE目標3.0%の早期達成と、自己株式取得を含めたさらなる**株主還元拡充**を実現
- ※昨年11月公表時から変更なし



配当予想

配当方針：DOE3.0%を目指し、安定的かつ継続的に配当を拡充
中間配当導入※1：利益の還元機会を拡充

※1 第87回定時株主総会の承認前提



	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期 (予想) ※3
連結純資産（億円）	640	702	780	887	957	〔1,003〕
一株あたり配当金（円）	21.67(65)	25(75)	26.67(80)	36.67(110)	43（129）	50（150）
DOE	2.1%	2.2%	2.1%	2.6%	2.7%	〔2.9%〕
連結配当性向	21.1%	19.5%	20.7%	17.6%	29.5%	33.6%

※2 DOEは、26/3期末の純資産と27/3期末の純資産見込値の平均および配当予想額に基づき算出。27/3期末純資産の変動により数値は変動する可能性があります。

※3 2025年4月1日を効力発生日として1株につき3株の割合で株式分割を実施。（ ）内は分割前の数値。

3. 中計2025総括および中計2030今後の戦略

商品の高付加価値化と好調な和牛の輸出等を背景として当初目標をすべて達成

	売上高	経常利益	EBITDA	ROE (%)
中期経営計画 2025目標	4,400億円	100億円	120億円	8.0%以上
2025年度 実績	4,482億円	110億円	130億円	9.0%
目標比	+82億円	+10億円	+10億円	+1%



長期
ビジョン

「世界中のお客様のニーズに応えるサプライチェーンの実現」を目指すにあたっての課題

1 海外市場
売上・利益の
拡大をさらに加速



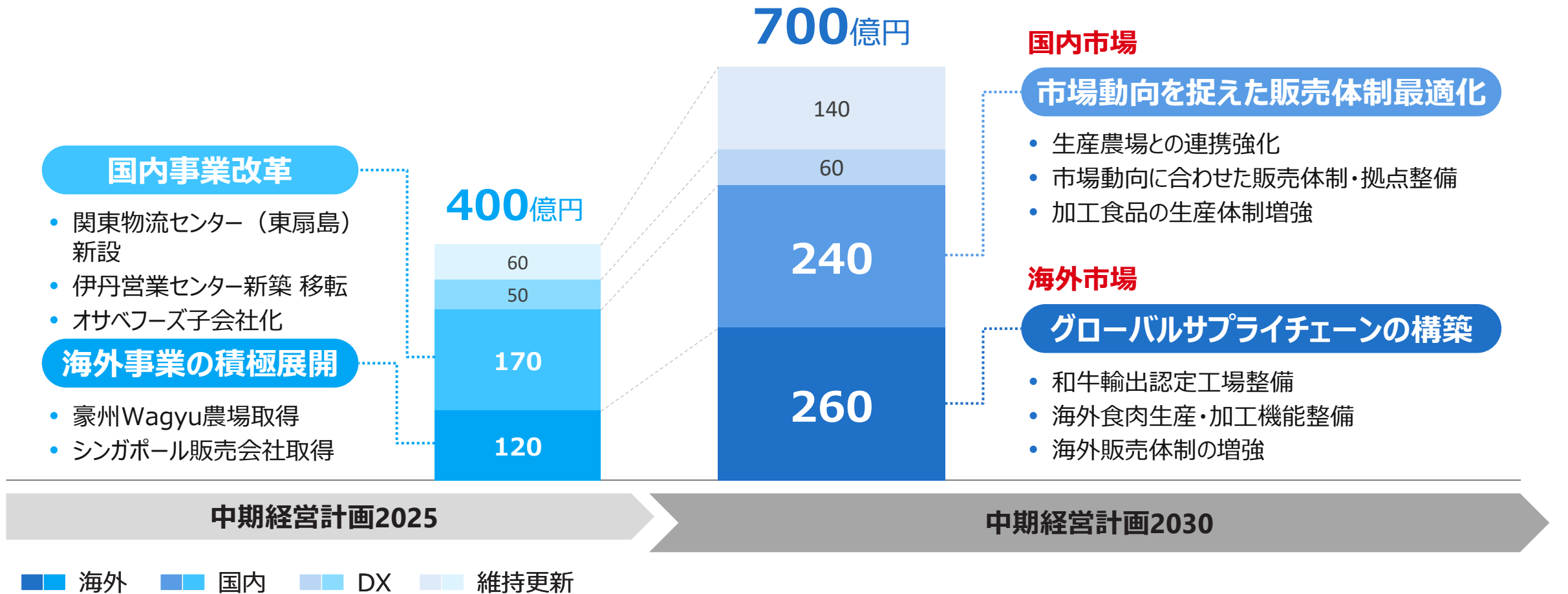
2 国内市場
消費の二極化、多様化が
進む中での収益力向上



**3 急激な環境変化
への対応**



将来の収益拡大の為に5年間の先行投資計画



中期経営計画2030

市場シェア拡大へのアプローチ

海外市場 「グローバルサプライチェーンの構築」

国内で磨いたトータルサプライチェーンを世界に向けて展開

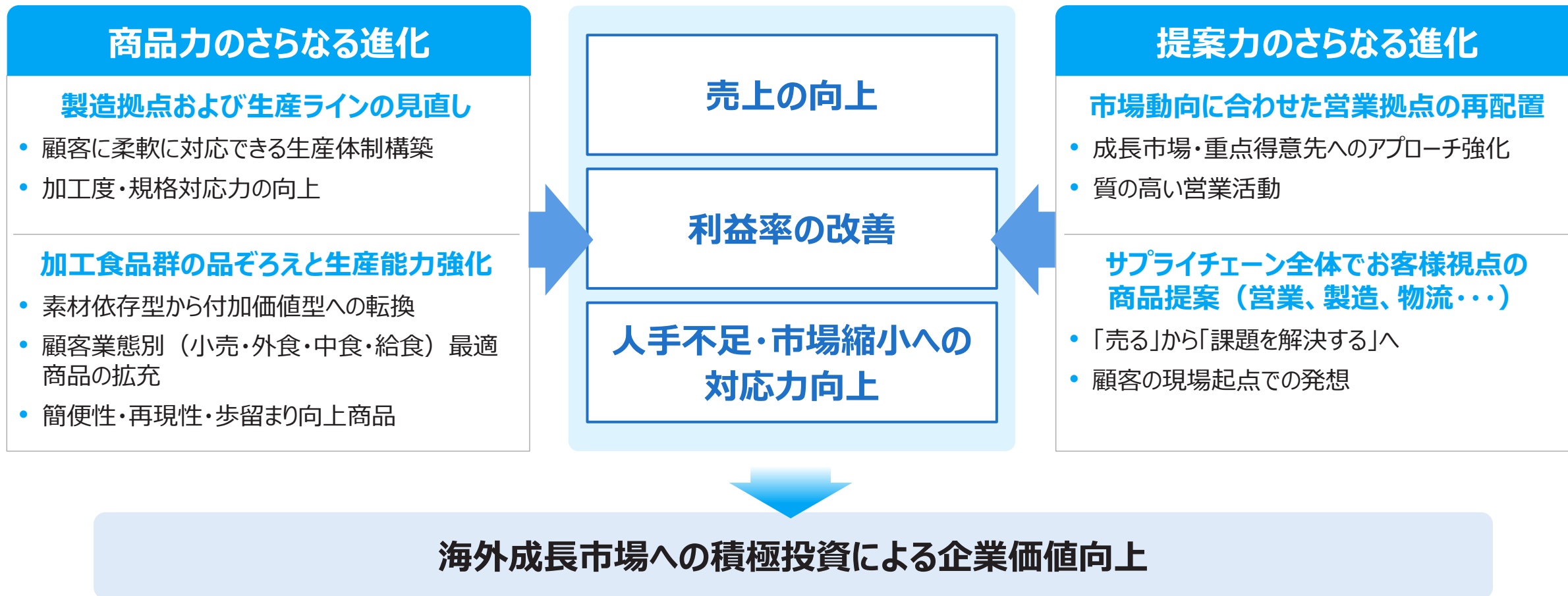


中期経営計画2030

市場シェア拡大へのアプローチ

国内市場 「市場動向を捉えた販売体制最適化」

海外成長投資を支える収益基盤として、国内市場での安定した利益確保を図る



中期経営計画2030

市場シェア拡大へのアプローチ

国内市場 「市場動向を捉えた販売体制最適化」

インフレ環境下でも、安定的に利益を確保できる事業構造を構築

商品力のさらなる進化

オサベフーズ 子会社化



- 高い効率性と低コストが強み
- 当社販売網と合わせて、商品ラインアップ拡充により競争力を高める

国内冷凍ハンバーグ

シェア No 1

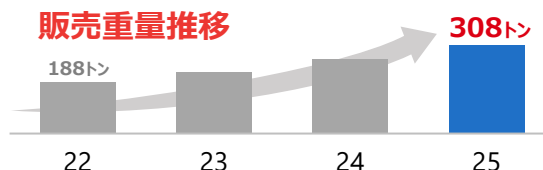
※当社調べ

高付加価値商品の 開発・拡大



- SMP三戸ビーフセンター、加世田工場にて、氷感熟成豚肉の氷感庫を増設
- 従来の1.5倍まで生産可能

販売重量推移



提案力のさらなる進化

ブランディング プロジェクト



ローマイヤの新しいブランドロゴ

- 「価値で選ばれる」商品を推進
- 「売る」から「課題を解決する」
- 顧客の現場起点での発想



市場動向に合わせた 営業拠点の再配置



伊丹営業センター

- 2026年1月、本稼働開始
- 関西進出企業との取引拡大に対応する、西日本の基幹拠点
- 冷凍・冷蔵保管能力 5倍増

「収益力の向上」「利益率の改善」「人手不足、国内市場縮小への対応力強化」

中期経営計画2030

持続成長を支えるコーポレート機能強化

「経営戦略に連動した未来志向の人材戦略」

経営戦略に連動する人材戦略を推進

国内での営業ノウハウを海外で活かす

国内と海外の連携を強化する組織改編

これにより、現地の消費者や顧客ニーズに合わせた
提案型営業が可能に



互いの強みを海外での営業ノウハウに活かす

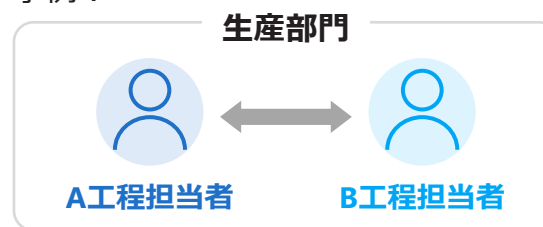


組織を俯瞰できるリーダー層の育成

部門を横断した
人事異動の活発化
(生産部門など)

営業活動の
クロスオーバー推進
(外食×小売など)

事例：



- 工程担当者を定期的にローテーション
- 多角的視点による気づきで、生産効率や歩留りの向上に繋げる

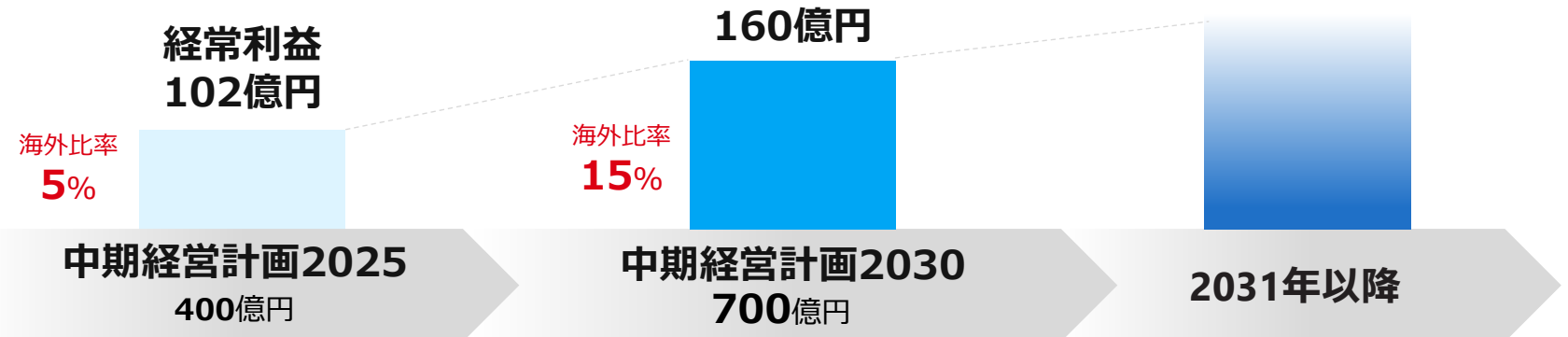


- 部門横断により、顧客ニーズに沿ったより質の高い提案型営業を実現

中期経営計画2030

利益計画と投資効果イメージ

海外展開の加速と国内の安定収益確保により経常利益160億円を目指す



海外市場	調達基盤の強化	豪州肥育農場 子会社化	
	加工・製造	食肉加工販売を拡充	和牛の調達基盤、輸出認定工場拡充 パッカー機能整備
	販売	ADiRECTシンガポール子会社化	東南アジア・欧米等での加工卸機能増強
国内市場	商品力のさらなる進化	国内事業の効率化、高付加価値商品の開発	オサベフーズ子会社化
	提案力のさらなる強化	伊丹営業センター竣工	関東物流センター（東扇島）新設・稼働
	事業基盤の強靱化	DX、業務プロセス改革	

補足資料

スターゼンの強み

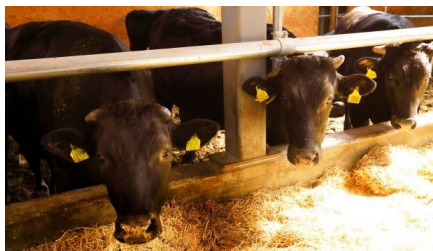
お客様視点・顧客ニーズを起点に“商品・サービス”をさらに進化させ、“成長市場に挑戦”

希少性 強固な調達基盤

模倣困難性 圧倒的な技術力と品質管理体制

組織 顧客ニーズにサプライチェーンで応える組織力

生産・調達



国内外の 強固な調達基盤

- ・和牛などの希少資源
- ・グローバルな調達網

国内大口農家や海外サプライヤーとの長年の信頼関係により
家畜や食肉を安定調達

食肉処理・加工



自社加工施設と 肉のプロ集団

- ・匠の技を持つ職人集団
- ・高い衛生水準

と畜場併設の加工場を自社保有することで、顧客ニーズに応える
高品質できめ細かい加工を実現

製造



おいしさ をかたちにする技術力

- ・自社PC（産地・消費地型）
- ・商品開発力

顧客ニーズへの対応と、おいしさへのこだわりにより磨かれた技術力・ノウハウを活かした商品づくり

物流・販売



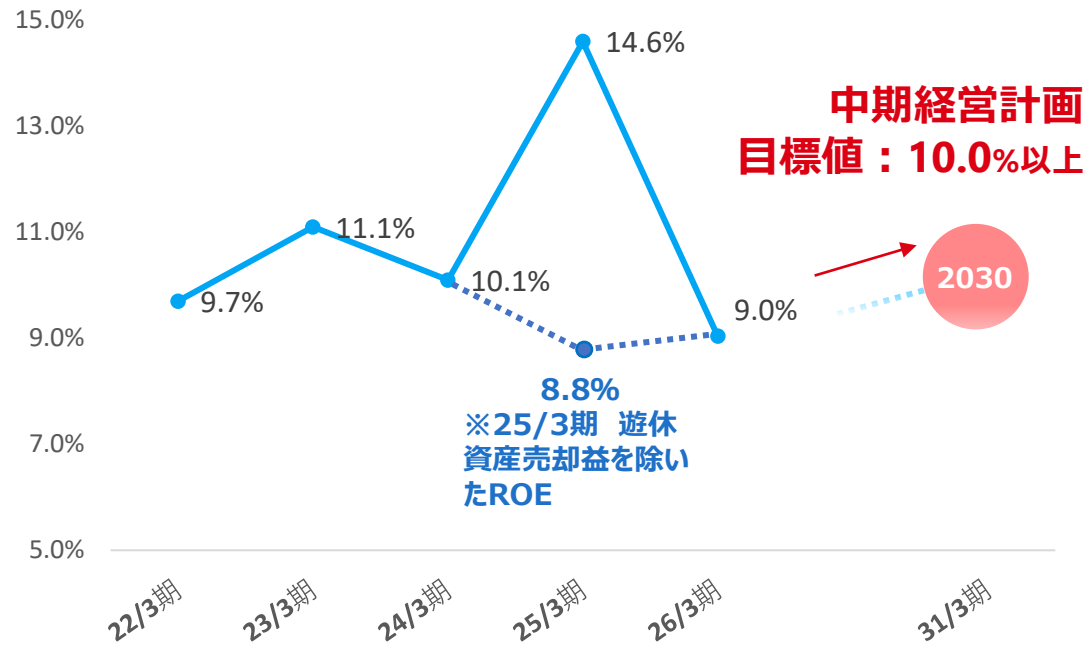
顧客ニーズに応える 営業・物流網

- ・全国50カ所の営業拠点と自社コールドチェーン
- ・フェイスtoフェイスの営業

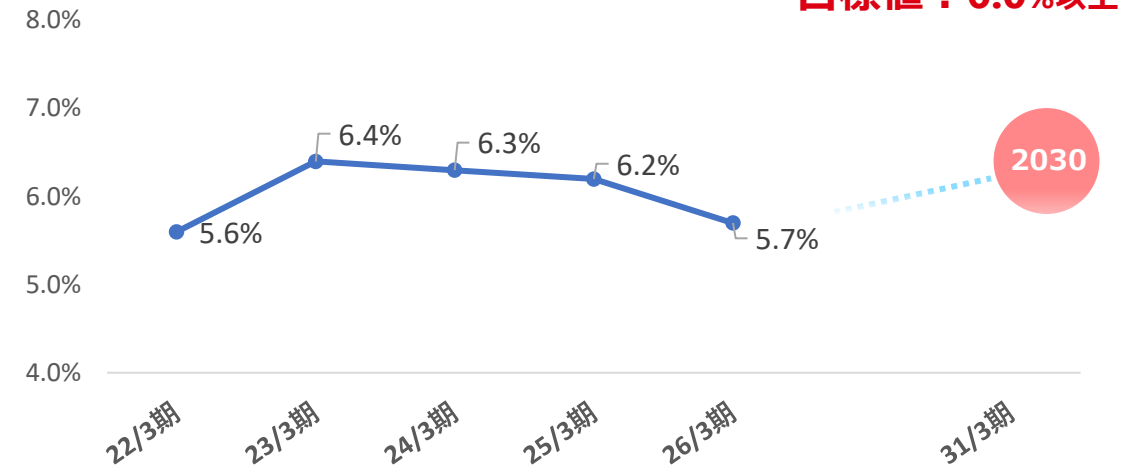
ラストワンマイルの物流によるきめ細かな営業で得た顧客ニーズをサプライチェーンに共有

ROEとROICの推移

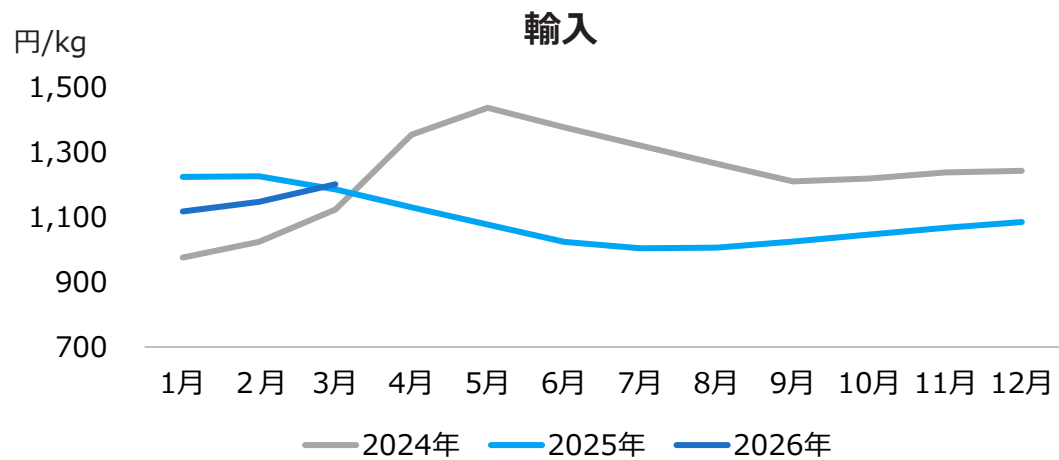
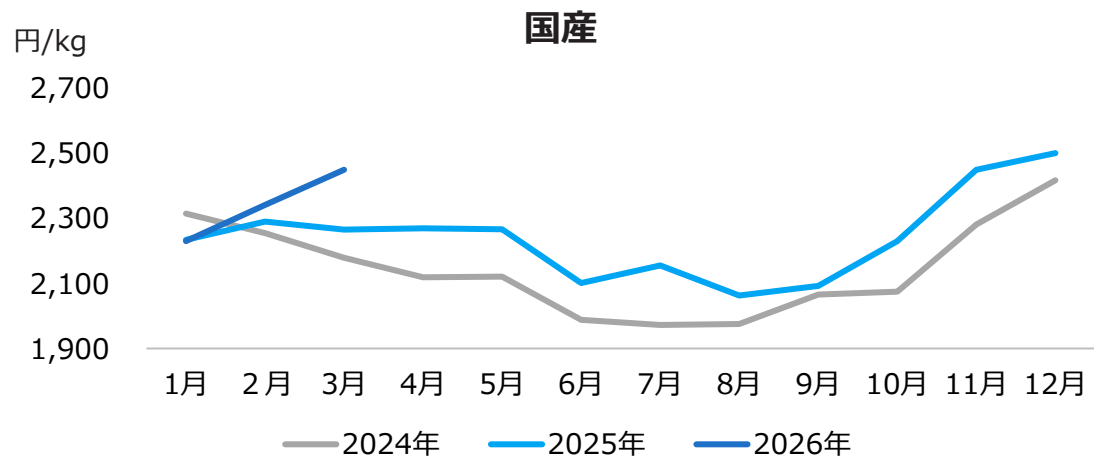
ROE



ROIC

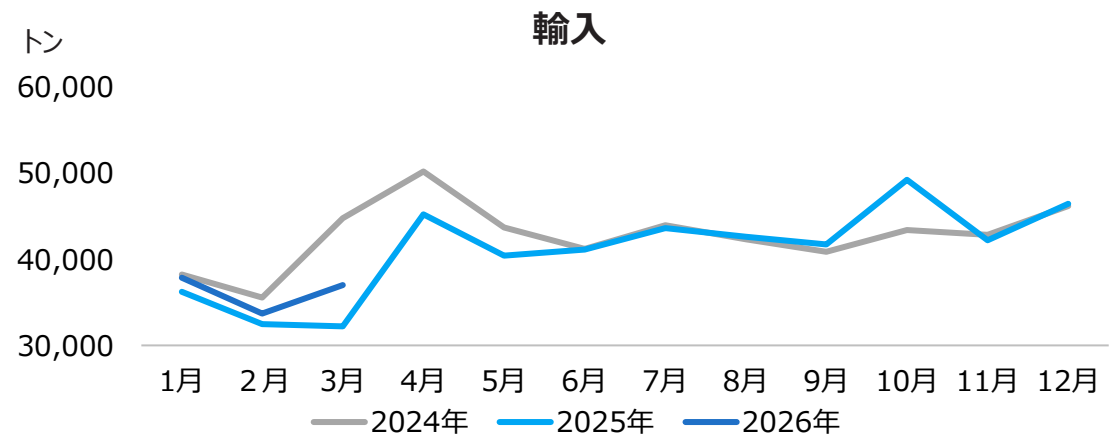
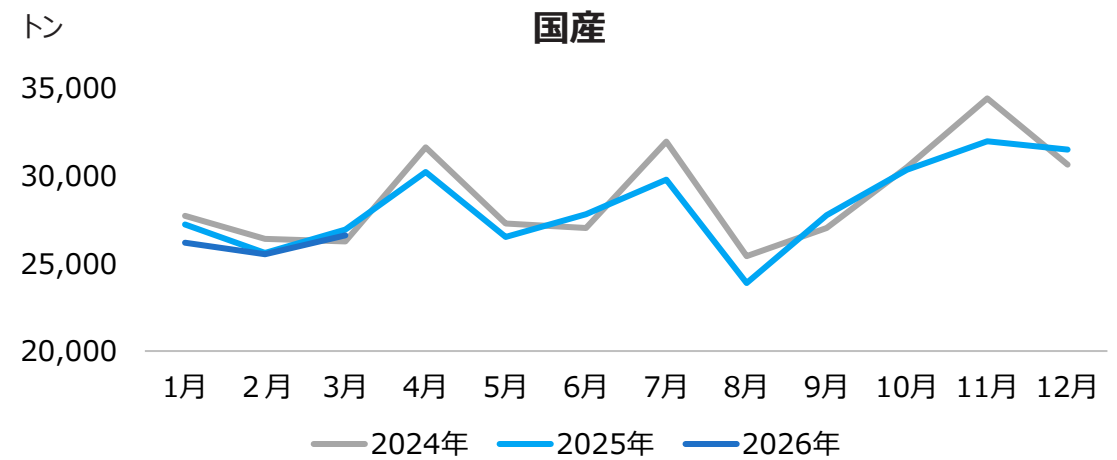


価格推移



※国産和牛…牛枝肉価格 和牛去勢A-4（東京市場）、輸入牛肉…牛部分肉卸売価格 冷凍 米国産/ショートプレート

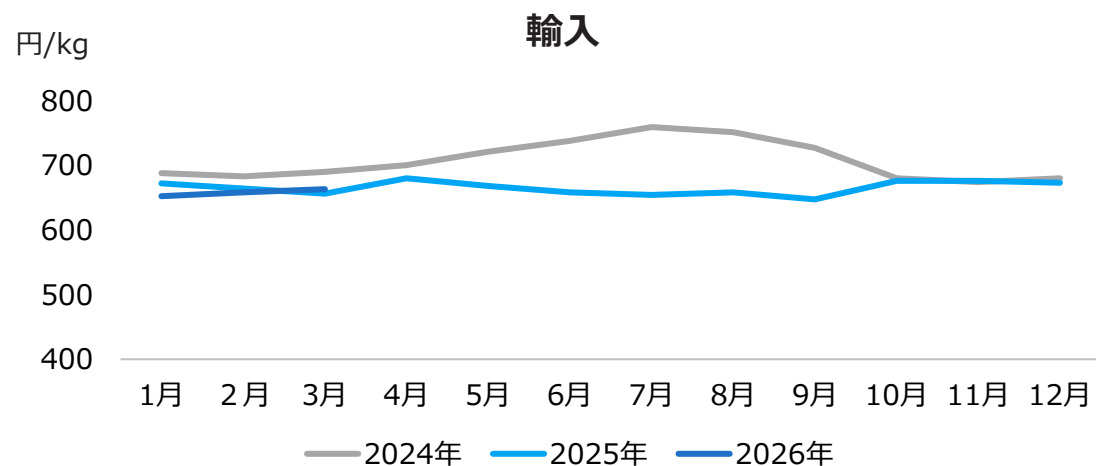
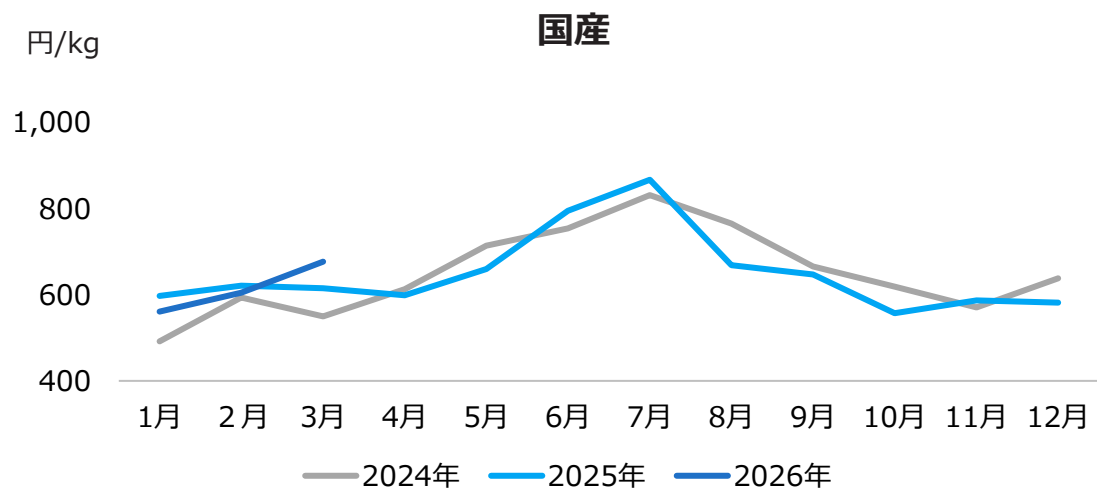
推定出回り量



資料：農林水産省「食肉流通統計」、財務省「貿易統計」

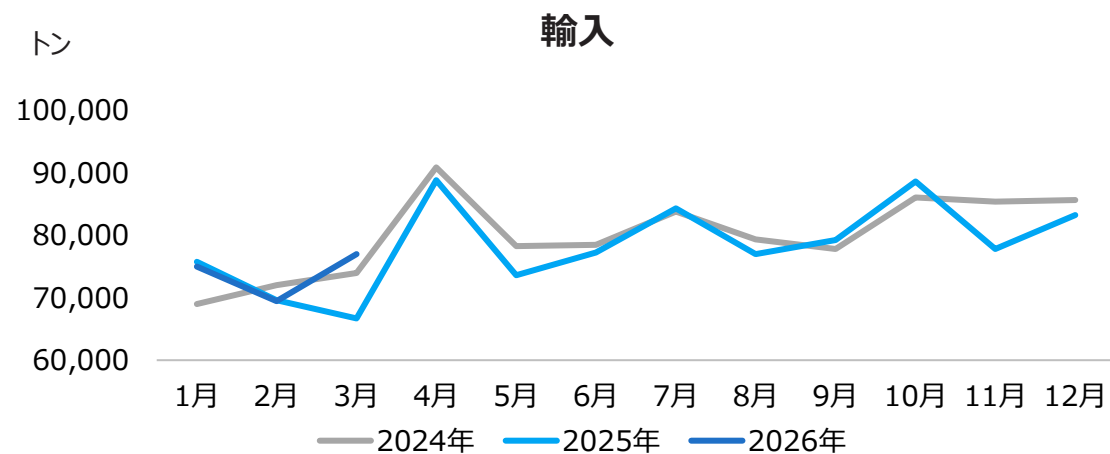
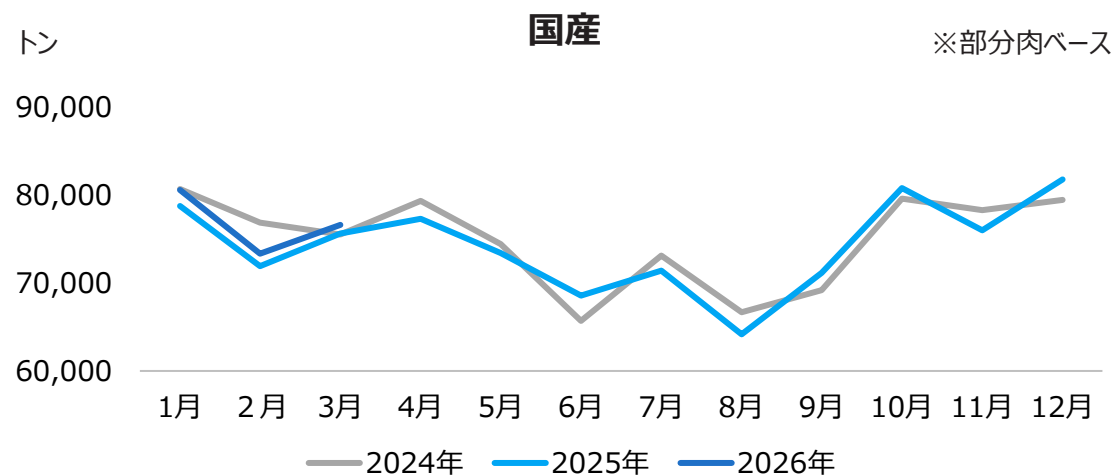
市場データ／豚肉

価格推移



※国産豚肉…豚枝肉価格 上（東京市場）、輸入豚肉…豚部分肉卸売価格 冷蔵 米国産/ロース

推定出回り量



資料：農林水産省「食肉流通統計」、財務省「貿易統計」

当資料は投資家の参考に資するため、スターゼン株式会社（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。記載内容は、2026年5月20日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。本発表にて提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みますが、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。