

ご挨拶

平素は格別なご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

継続する物価の上昇、日米金利差等に起因する不安定な為替相場、実質賃金の伸び悩みなどの景気下振れ懸念があるものの、社会活動は比較的順調に推移し、日経平均株価の上昇や外国人観光客の増加など、わが国経済が徐々に回復傾向にあることも窺われます。

当社は本日、2025年3月期、第1四半期決算を発表いたしました。売上高は1,478百万円（前年同四半期比▲7.2%）、営業利益は▲9百万円、経常利益▲10百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は▲21百万円となり、前年同四半期比減収減益という大変厳しい環境が続いております。その主な要因は食品はじめ、生活必需品の物価高騰による買い控えや、仕入れ価格の高騰によるメニュー原価率の上昇、セールスドライバー（アドバイザー）の人手不足による販売機会の逸失などが挙げられます。このような環境下ではありますが、全役職員一丸となって引続き「稼ぐ力の醸成」を図り、お客様のニーズに対応してまいります。

前期より工場内での作業工程を見直してまいりましたが、この度これまで外部で製造委託していた比較的使用頻度の高い食材の加工を内製化させるため、当社フレッシュセンター内で本年6月より工事を開始し、来月から順次稼働できる運びとなりました。この内製化により一定のコストを削減できる見込みです。併せてシフト制の推進と人財の適正配置による多能工化も推進中で、引続き生産性の向上に努めてまいります。

一方営業面においては廉価版メニュー商品と栄養コントロール弁当の販売を関西で試験的に実施いたしました。一定のご好評をいただきましたので、今後当社の主力エリアである東海地区にも順次販売を広げていく予定です。また高齢者施設など法人施設様向け事業についても契約施設数、売上金額とも増加しており、引続き人手不足にお悩みの施設様に本サービスを提案してまいります。一方個人のお客様の増加を図るため、先月より移動販売サービスを開始いたしました。最近の酷暑の影響もあり重量物に人気があり、今後提供商品を増やし、新規のお客様の増加を図ってまいります。セールスドライバーの人手不足に対しては、配送効率の自動化と「自由な働き方」に対応した人財募集を積極的に展開し、販売機会のロスをなくしていきます。

最後にマーケティング戦略においては、専門業者とのタイアップによる新たなマーケティング手法を用いた新規のお客様開拓の仕組みづくりを進めており、早急に従来の販売手法との併用を目指してまいります。

今後もより多くのお客様のご期待に応えるため、魅力ある商品の開発と販売手法を探求し、従来以上に社会のインフラとしての役割を果たしてまいりますので、一層のご指導ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

株式会社ショクブン
代表取締役社長

吉田 朋春