



中期経営計画の進捗について

Briefing session for investors

2025年5月29日 / May 29, 2025



Financial Results

2025年3月期

- 1. 2025年3月期 本決算**
- 2. 財務関連サマリー**
- 3. 注力分野の取り組み**

1. 2025年3月期 本決算

2. 財務関連サマリー

3. 注力分野の取り組み

2025年3月期
本決算

過去36年で最高益を達成

プロダクト

To B向け食品サービス事業基盤が整った
To C向け食品販売に関する準備開始

財務状態
株主還元

連結純資産は前年同期比較 +26億円（前年同期△0.74億円）
配当開始 / 株主優待強化

EBITDA / 売上総利益

過去最高水準

2.36億円 / 6.61億円*1

全ての事業領域が大きく伸長し、黒字化達成
営業利益は前年同期比 +3.2億円は上場来
最大の成長額

コーポレートガバナンス強化の取り組みと
運用体制の開示

- 投資委員会の設定と運用の開始
- 経営会議による短期的なPDCAの確立
- GCの解除及び上場維持基準適合見込み

市場への透明性を確保し、株主の皆様及び
ステークホルダーの皆様に対して信頼を高めて
いくことへ注力

財務&キャッシュフロー

現金及び現金同等価額

10.7億円 (前期2.1億円)

営業キャッシュフロー、投資キャッシュフロー
共に大きくプラスへ転換

ビジネスドメインの最適化
構造改革の推進

- 経営体制の刷新
- ウェルネス分野とコスメ分野への経営資源の投下
- 法人営業を強化したことで収益基盤を確立
- To C 向けサービスの準備を開始
 - ー 完全調理冷凍食品メーカーとの提携
 - ー 多くの会員を持つ企業の買収及び提携
 - ー 厚生労働省認可調理学校とのレシピに関する提携
 - ー 完全調理品工場及び物流センターへの投資*2

*1：食品業界の平均粗利率レンジ12-28%（食品需給研究センター調べ）の最大値を大きく上回る

*2：2025年4月30日適時開示

2025年3月期の振り返り



1st Q

5月

- 決算発表、大幅赤字、債務超過
- 代表取締役異動

6月

- **経営陣刷新**
- 新代表取締役就任

2nd Q

7月

- 資金調達、債務超過解消
- 不採算個会社売却

8月

- コーポレートガバナンス強化準備
- 再建のため、構造改革開始

9月

- 業績向上施策開始

3rd Q

10月

- 各種パートナーシップ及び提携開始
- 債務整理開始
- M&Aによる機能補完開始

11月

- **中期経営計画公表**

4th Q

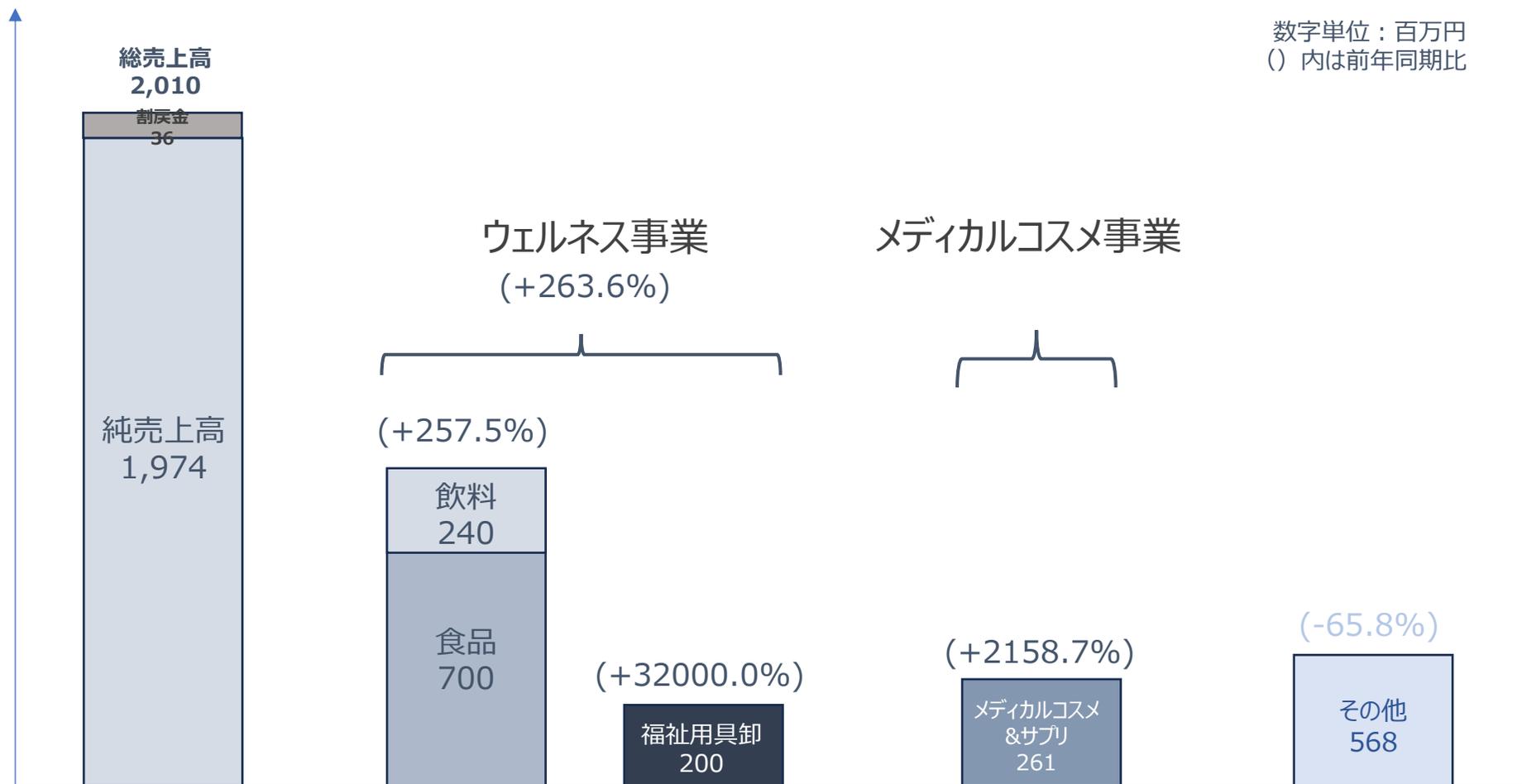
2月

- **転換社債による事業戦略強化**

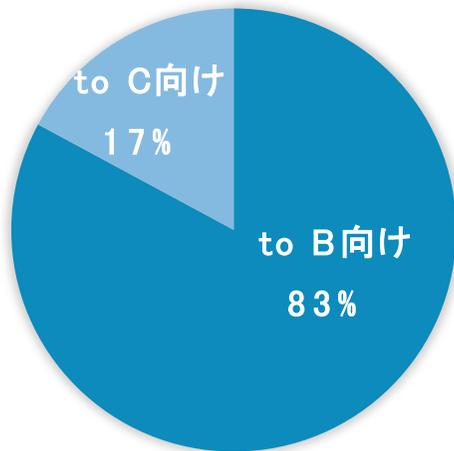
3月

- M&Aクロージング
- 新コーポレートガバナンス運用開始

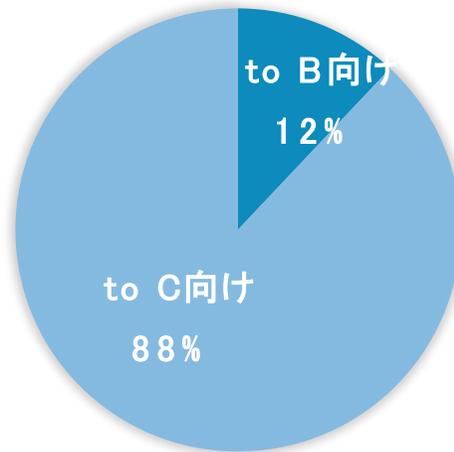
セグメント別売上高



食品



飲料



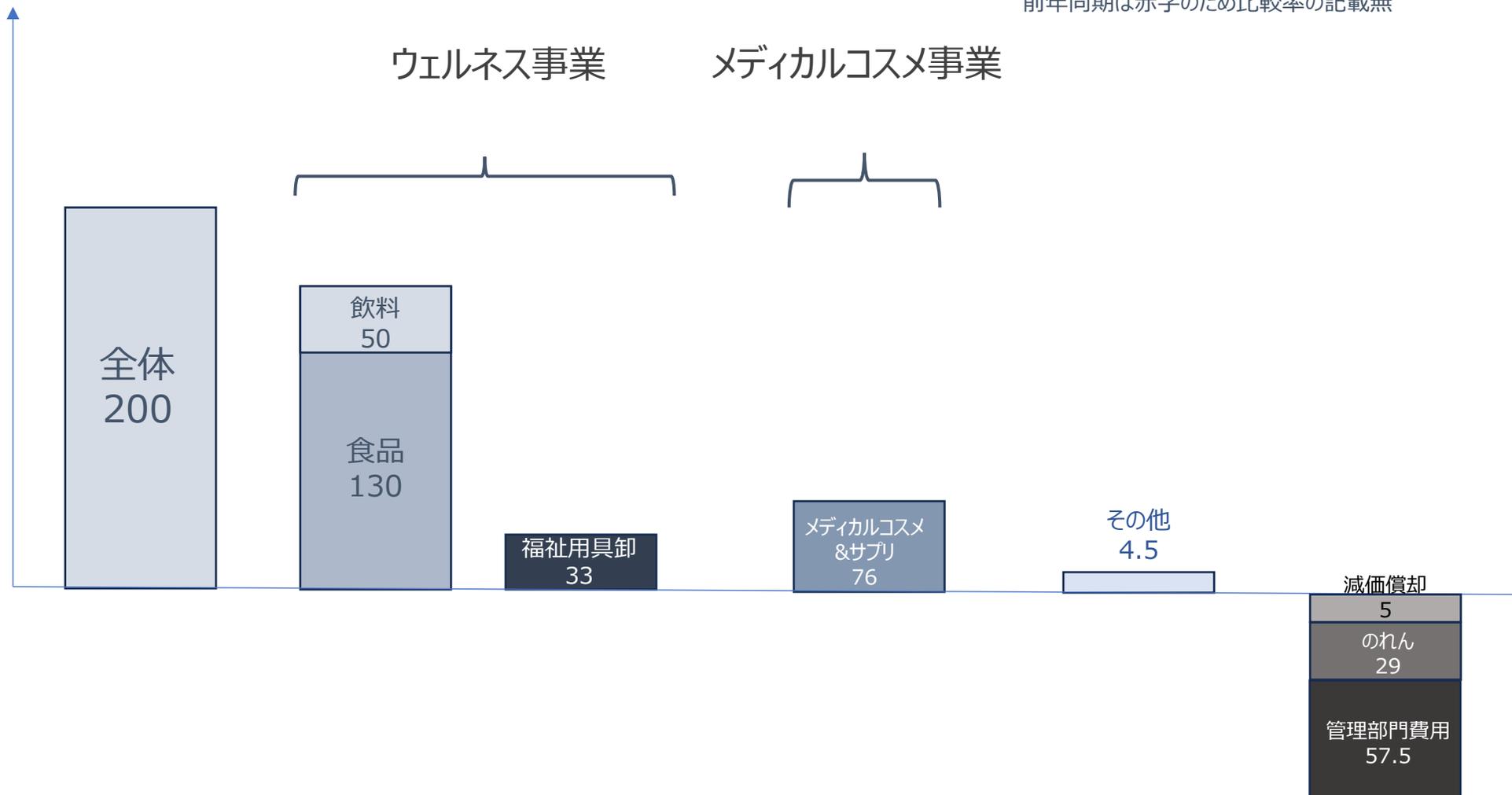
メディカルコスメ 及び 福祉用具卸



セグメント別営業利益



数字単位：百万円
前年同期は赤字のため比較率の記載無



1. 2025年3月期 本決算

2. 財務関連サマリー

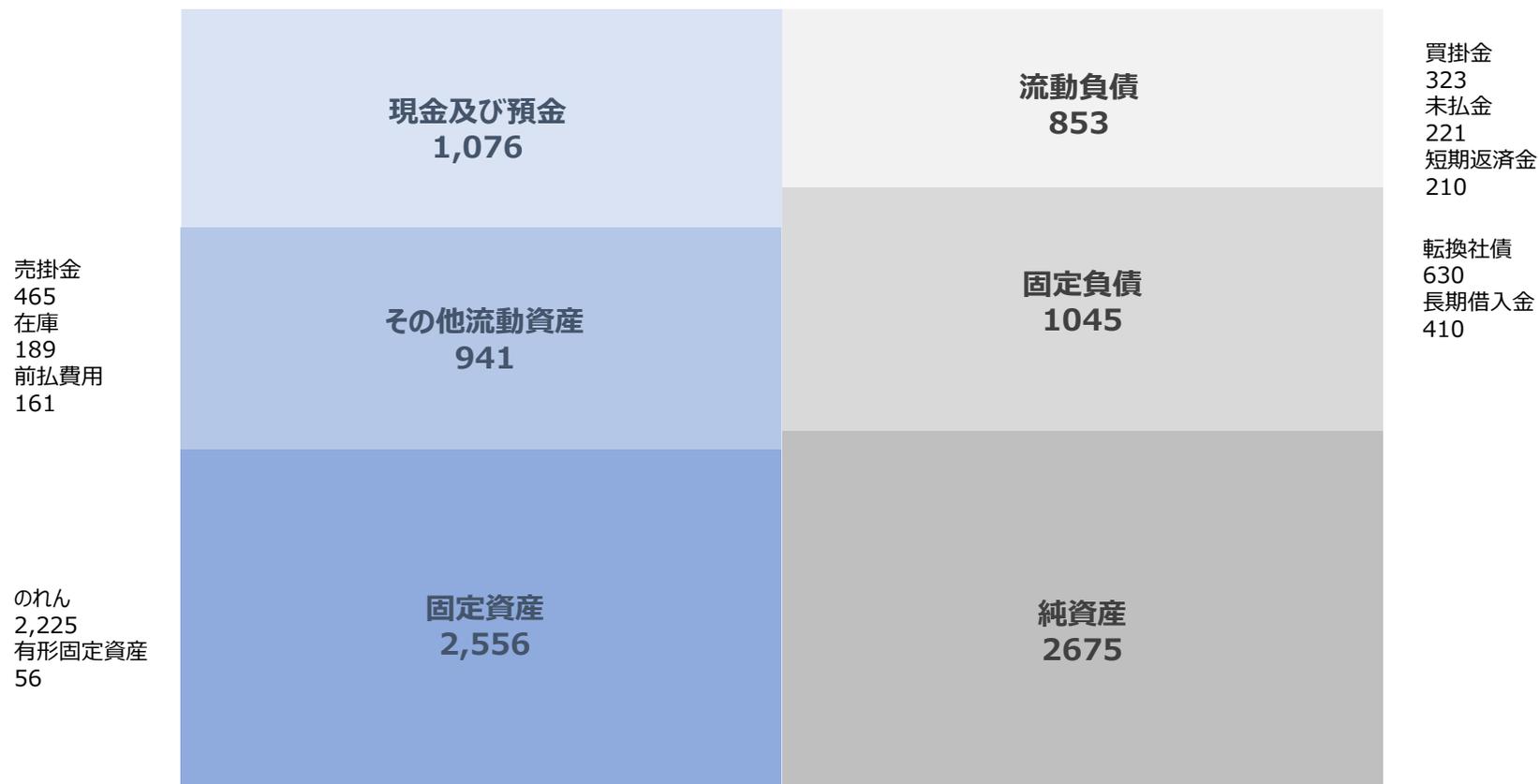
3. 注力分野の取り組み

バランスシートの状況



債務超過が解消され、のれんはグランドルーフ社の買収によるものだが、事業の性質上回収可能の範囲

数字単位：百万円



1. 2025年3月期 本決算

2. 財務関連サマリー

3. 注力分野の取り組み

ヒトが生きていくために必要なモノに注力することで持続社会を支える存在でありたい

重点項目	具体的な施策	KPI
① ウェルネス食品 <ul style="list-style-type: none">ミネラル飲料、栄養・健康食品、完全調理品コメ、野菜、水保存食	<ul style="list-style-type: none">新商品の企画、開発と製造M&Aによる機能補完To C向けを強化国内だけでなく海外への販売チャネル拡大社内技術の研磨積極的なマーケティング活動	商品数、会員数 マーケティングデータ
② 医療・福祉サービス <ul style="list-style-type: none">フード提供用品販売、卸売カスタマイズ	<ul style="list-style-type: none">取引先施設の開拓・拡大他社商品の取り扱い数拡大現場ニーズに合わせたサービスの構築政府の勉強会への積極的参加医療・福祉施設との連携及び運営会社のM&A	連携施設数
③ その他 <ul style="list-style-type: none">炭酸パック栄養補助食品医療化粧品ミネラルの活用フード	<ul style="list-style-type: none">医療現場との連携を強化し、商品へ還元生きる力の支えとなる美の追求のために美容医療との連携強化必要時にトクホの申請技術のペットフードへの活用積極的なマーケティング活動	商品開発人材 マーケティングデータ

Q 中経では最終年度に売上180億円、営業利益30億円と非常に高い目標を3年間で達成するとされておりますが、5-7年ではなく高い成長を3年で達成する目標にした理由はなんでしょうか？また高いKPIを設定されていると思いますが、達成するための施策を教えてください。

A 最初から5-7年で達成するという目標を掲げてしまうと達成される確度が低くなると考えているからです。常に最速で最適な経営判断と運用をするためにはショートスパンのPDCAが必要であると考えております。

Q 小松社長が入る前と比較して社員一人一人の給与は上がりましたか？会社の雰囲気は良くなりましたか？

A 給与は上がりました、人も増えました、会社の雰囲気もとても良くなりました。（同席の管理担当役員より回答）

Q 2028年度の期末にフリーキャッシュフロー30億円と配当性向40%を目標にされてますが、キャッシュ創出のエンジンについて想定されているものを教えてください。

A オーガニックな成長と共に、M&Aにて成長時間を購入し、相互効果を以て成長していくことがエンジンであると考えております。

Q ZUU社のCBに関して、長期保有と思ってましたが、短期的にも売買がされてるよう見受けられます。どのようにお思いですか？

A 適時開示にご致しますように、流動性を供給していくサポートも目的となっているため、短期的な売買があったとしても問題ないと考えております。

Q 売上800億円、プライム上場狙うという中経もありますがどのようなアプローチをされていきますか？

A こちらは本中経ではなく、2033年度以降の長期的な目線での目標値として記載しているため、成長の方向性やカーブについて把握するための一つの材料になりましたら幸いです。

Q オンラインミーティングの開始時間を18:00意向にしてもらえると幸いです。ご検討ご調整をお願いしたいと思います。

A 承知しました。検討し、調整も試みます。

Q 今後のメディア露出含むIRについて率先的に進んで出てきますか？会社のXもアツくして欲しいです。

A IRやPRを踏まえて露出を増やしていきたいと考えております。Xについても広報に伝えます。

Q GC解消、営業CFプラス転換、上場維持基準適合、大幅な黒字転換というリストラ無しで驚異的な結果を半年たらずで残されております。機関投資家の参入は期待されておりますでしょうか？

A はい、機関投資家とのIRミーティング増加や参入して頂くことにつきまして期待しております。

Q 株主への還元策（配当や優待）について、某R社のようなことにならないようお願いいたします。

A はい、そうはなりませんのでご安心ください。

Q 今年度のM&A戦略に関して話せる範囲で教えてください。

A M&Aについては候補先はいくつか挙がっており、運用を開始している投資委員会での検討が始まっています。中には早めにクローズングまで辿り着きそうなものもあります。当社は現状、完全調理品のサービスを次のステップに置いていますので、会員系のSaaSビジネスに特化し、当社業界とシナジーの高い会社をまず第一にと考えております。

Q ACAへの出資についてはその先にLBOなどのフル買収を考えておりますか？ここを買収すると中経が2年前倒しで達成されると思っております。

A 現時点では詳しいお話はできかねますが、事業の取り組みにつきましては、適時開示の内容に即して進めております。



中期経営計画の進捗について

Briefing session for investors

2025年5月29日 / May 29, 2025

重要事項

監査法人の変更及び決算期の変更

主な理由

季節性を分散するため
監査法人の時期的なリソースも考慮
J-SOXの強化
今後のIFRSへの対応も踏まえ

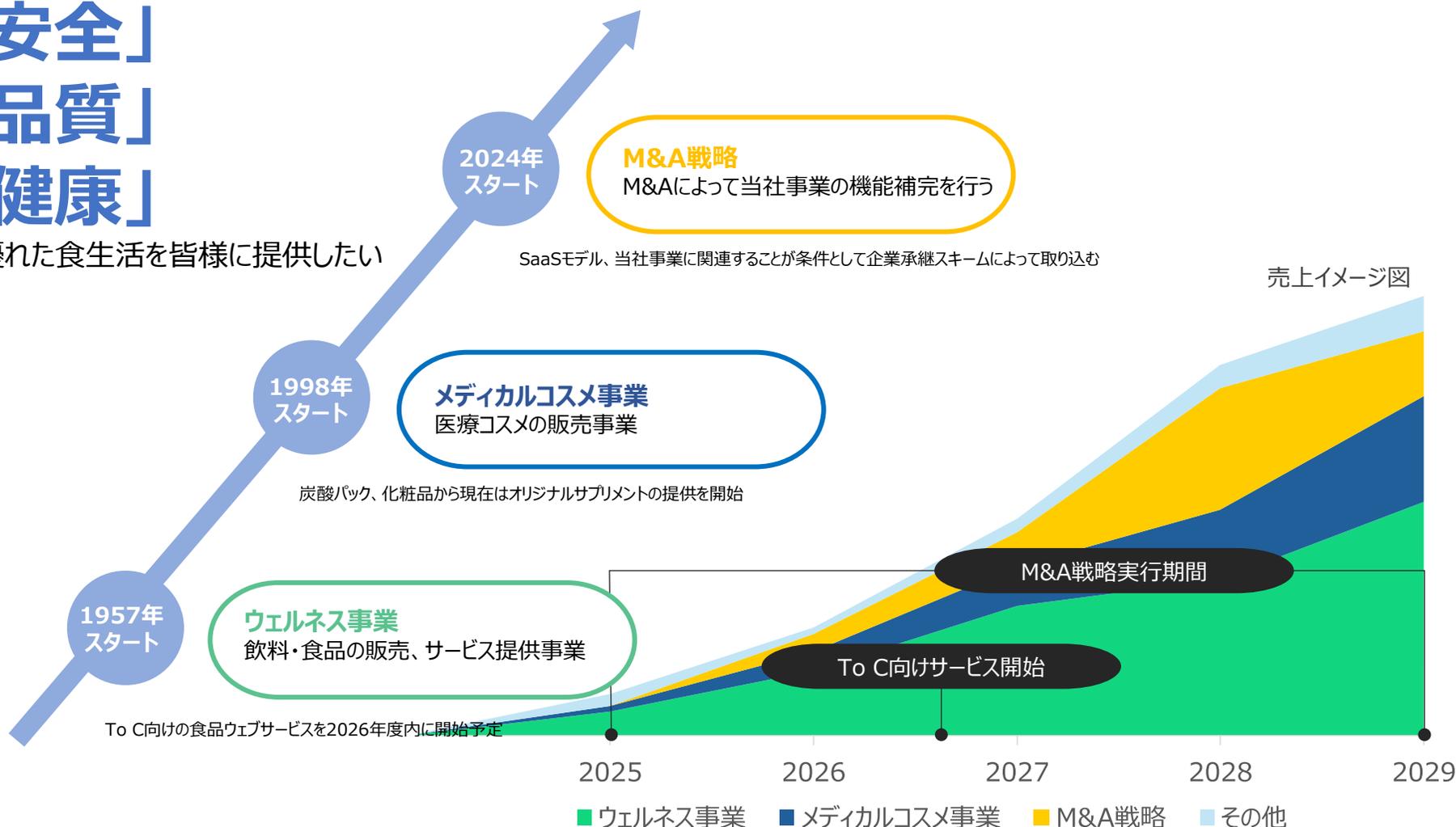
業績予想

売上高 5,000百万円
営業利益 400百万円
EBITDA 620百万円

私たちは

「安全」
「品質」
「健康」

に優れた食生活を皆様に提供したい

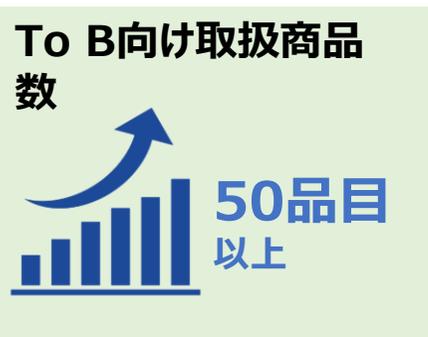
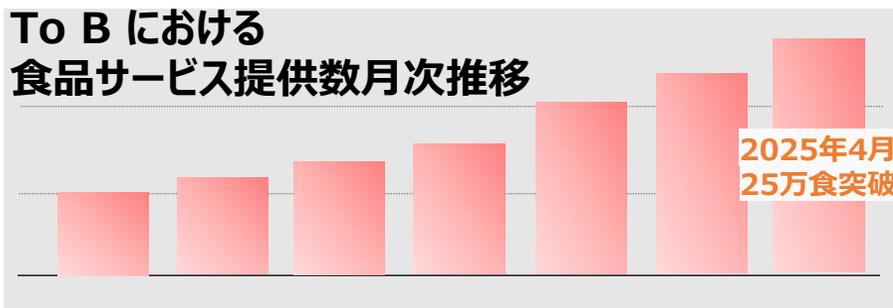


2028年8月期までは成長の土台となる要期間
第1期目は特に商品と顧客基盤を強固にしていく

	ホップ°	ステップ	ジャンプ°
	2026/8期 EST	2027/8期 EST	2028/8期 EST
Revenue	50億円	100億円	180億円以上
Marketing Expenses	1.5億円	4億円	10億円以上
EBITDA	6億円	10億円	20億円以上

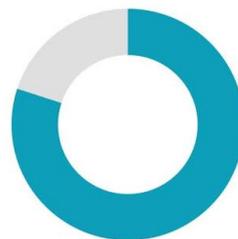
2028年8月期までに株主優待の強化と復配で配当性向40%を実現したいと考えている

KPIの進捗状況



KEY DRIVERS

- 進む高齢化社会を支える機能
- 健康なカラダを維持し、社会で活躍できる機会を増やすサポート
- 57年間培った高いブランド力



About 80%以上
連結内における飲料・食品売上
シェア



8社以上
In M&A検討中リスト

これまでにお示しさせて頂いている方針を粛々と前進させていく

重点項目	具体的な施策	KPI
To B業務の拡大	<ul style="list-style-type: none">グランドルーフ社で営業及び取扱商品数の拡張を行う本社にて自社商品の企画・開発を実施、必要な提携先も調整していくGCが解除されたことで制限されていた取引が開始	商品数 取引先施設数 リスト会員数 マーケティングデータの取得
To C業務の拡大	<ul style="list-style-type: none">ウォーターサーバー事業はコールセンターにて会員リストへの営業開始提携先法人・工場への導入開始CMの開始食品サービス事業は次ページ以降記載	





冷凍湯煎の完全調理品を定期配送します

- メニューは栄養士、調理師によって考え抜かれた逸品
- 75度以上で1分以上、加熱することで医療法に適合した品をお届け
- 余っても別日に回せるので食品廃棄を減らします





FAQ ログイン

今すぐ始める



プランはどちらですか？

7食	10食	30食 <small>人気 No.1</small>
400円/食	350円/食	330円/食
初回特別価格	初回特別価格	初回特別価格
380円/食	330円/食	290円/食

競合他社に比べて
圧倒的な安価*を
実現予定！！

メニューを選ぶ

*価格は暫定値を記載

× 閉じる

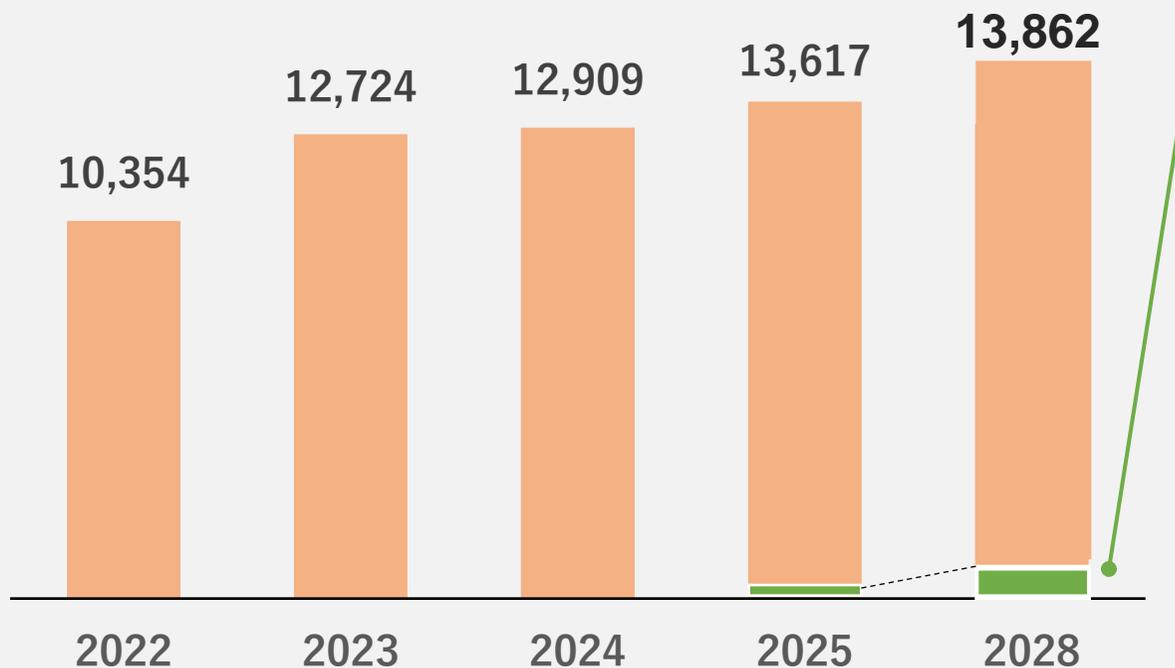
週間メニュー表例

日付	朝食	昼食	夕食	日計 (栄養価)
4月14日 (月)	<ul style="list-style-type: none"> ・五目豆腐 (朝) ・いんげんのおかか和え 	<ul style="list-style-type: none"> ・ソース焼きそば ・かに風味焼売 ・カリフラワー甘酢 	<ul style="list-style-type: none"> ・白糸タラの味噌焼き ・小松菜とあげの煮浸し ・人参サラダ 	kcal:648 脂質:19.1g タンパク質:29.1g 炭水化物:85.0g 塩分:4.8g
4月15日 (火)	<ul style="list-style-type: none"> ・ミートボール (オニオンソース) ・トマトソースのペンネ 	<ul style="list-style-type: none"> ・赤魚のおろし煮 ・白菜と油揚げの煮浸し ・里芋の胡麻味噌 	<ul style="list-style-type: none"> ・チンジャオロース ・平春雨野菜の炒め物 	kcal:662 脂質:19.3g タンパク質:27.8g 炭水化物:94.5g 塩分:5.2g
4月16日 (水)	<ul style="list-style-type: none"> ・高野豆腐の卵とじ ・ブロッコリーのお浸し 	<ul style="list-style-type: none"> ・さつま芋レーズン煮 ・ハムマカロニサラダ 	<ul style="list-style-type: none"> ・メバルの西京焼き ・野菜炒め ・ゼリー (柚子) 	kcal:724 脂質:26.0g タンパク質:32.2g 炭水化物:50.9g 塩分:4.8g
4月17日 (木)	<ul style="list-style-type: none"> ・白菜とさつま揚げの煮びたし ・かぼちゃと卵のサラダ 	<ul style="list-style-type: none"> ・大根ととろろの煮物 ・インゲンの胡麻和え 	<ul style="list-style-type: none"> ・メンチカツ ・冬瓜のかに風味あんかけ ・オクラのおかか和え 	kcal:566 脂質:31.5g タンパク質:21.1g 炭水化物:45.5g 塩分:5.5g
4月18日 (金)	<ul style="list-style-type: none"> ・豆腐の海鮮五目あんかけ ・胡瓜とわかめの酢味噌和え 	<ul style="list-style-type: none"> ・鶏もも照り煮 ・春雨と野菜の中華炒め ・ゼリー (アップル味) 	<ul style="list-style-type: none"> ・赤魚の竜田揚げ ・里芋の煮物 ・青椒菜の中華和え 	kcal:491 脂質:20.1g タンパク質:29.1g 炭水化物:43.2g 塩分:4.4g
4月19日 (土)	<ul style="list-style-type: none"> ・ポークビーンズ ・カニカマサラダ 	<ul style="list-style-type: none"> ・白身魚のピカタ ・ほうれん草のソテー ・紫キャベツのマリネ 	<ul style="list-style-type: none"> ・豚-麵つゆ焼きそば ・金平牛蒡 ・いんげんピーナツ和え 	kcal:690 脂質:32.6g タンパク質:32.6g 炭水化物:40.7g 塩分:4.2g
4月20日 (日)	<ul style="list-style-type: none"> ・鶏肉と大根の煮物 ・小松菜ナムル 	<ul style="list-style-type: none"> ・牛丼 (牛丼の具) ・さつま芋の旨煮 ・ひじき蒸し鶏サラダ 	<ul style="list-style-type: none"> ・白身魚フライ&牛肉入りコロッケ ・きのこのバター醤油炒め ・人参ポタージュ 	kcal:831 脂質:54.7g タンパク質:30.7g 炭水化物:52.7g 塩分:4.6g



©LEOC Co.,Ltd. All Rights Reserved.

日本の冷凍食品市場規模 [億円]



SNS、動画広告を活用した冷凍食品サービスで成長していく



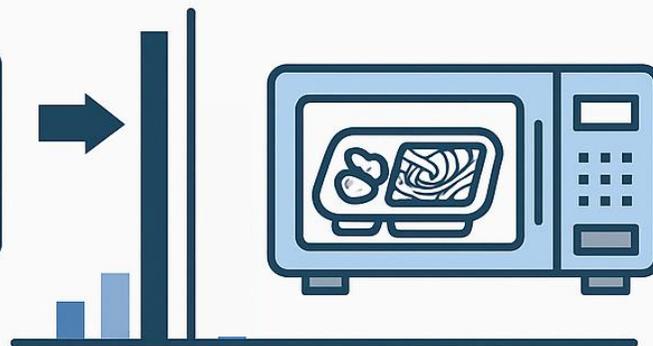
出典：日本冷凍食品協会（統計資料）による公開データおよび Fuji Keizai（富士経済）の市場調査レポートより
Market Research.jp による日本市場予測（USDベース）、為替は1ドル≒140円換算

Dishの冷凍食品サービスについて

リスト会員
2025年 160万人
2028年 400万人目標



2028年までにユーザー
10万人 | 1億食



SaaS型のビジネスモデルでユーザー数を積み上げていき、
2028年までには200-400億規模の事業成長を実現していく

Dishの冷凍食品サービスについて

初期段階での売上想定

リスト会員コンバージョン平均率3-5%

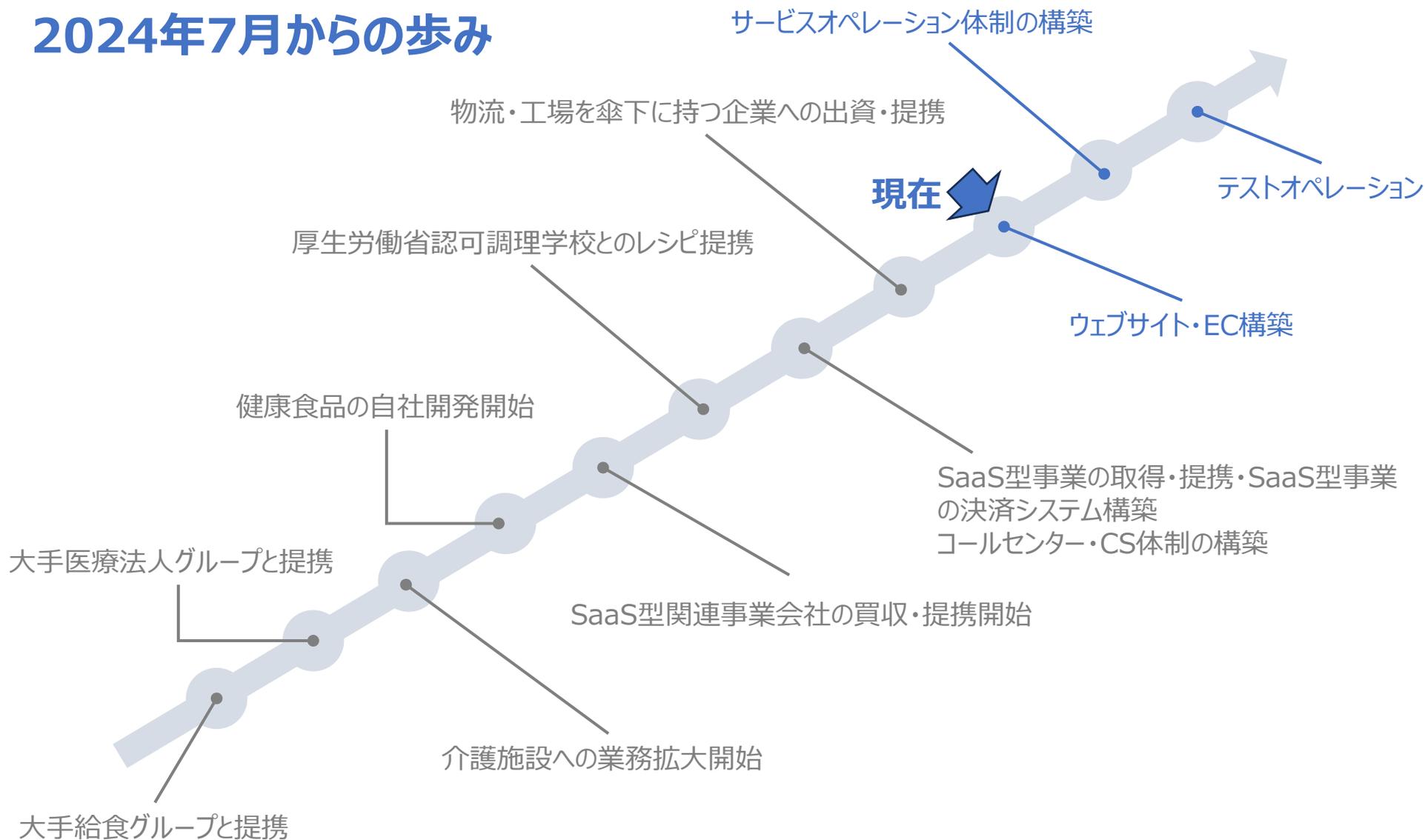
(Reference: WordStream 2025)

400円/食（平均単価） x 200日（1日1食を200日使用と仮定）

38.4億円～64.0億円

粗利：25%（試算）

2024年7月からの歩み





既にコスメのインスタフォロワー数5万人
別アカウントにて格安栄養レシピを6月中
旬から公開
「いいね」レシピを蓄積していく



最新ニュース発信
キャンペーン案内



6月より動画広告を開始
*若者向けアイドル/インフルエンサーを起用
(近日公開)



広告動画のメイキングや
オープンにしていない情報を発信

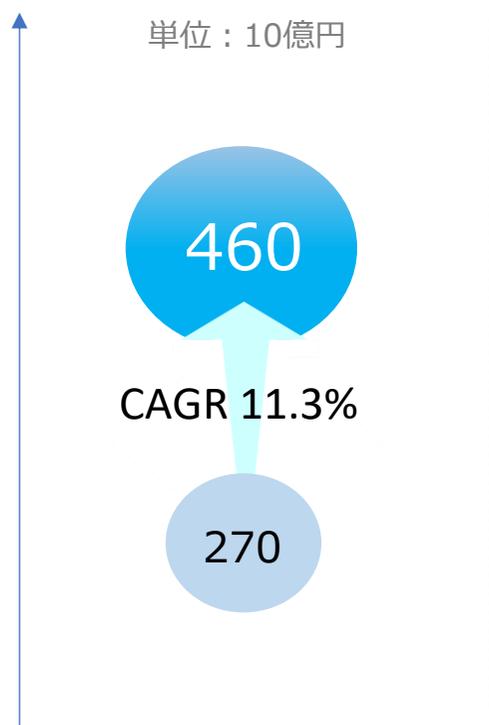




Japanese market size related to consumer services and products

2024 to 2028

ドラッグストアでの取扱いが徐々に開始



- 主力商品である炭酸パックはSNS戦略の強化と海外進出
 - シンガポール、UAEの代理店と契約
 - SNSは取扱代理店と相互連携を開始する
 - 中国向けTikTok販売を開始予定（現地代理店と契約最終段階）
- サプリメントの商品化
 - 初回生産分は全て予約販売終了、追加生産中
 - 健康サロンと提携し、商品のお試し場所を拡大していく施策中

TAM メディカルコスメ (PB)

Reference: 当社作成 / データ参考 矢野経済研究所(2024版), 富士経済グループ(マーケティング要覧2024), Global Information(Market Analysis 2024)