



決算説明資料

2026年5月期 第2四半期（中間期）

2025年6月1日～2025年11月30日

2025年12月22日



CONTENTS

1. 2026年5月期 第2四半期（中間期）決算概要	3
2. 2026年5月期 通期業績見通し	16
3. 補足説明資料（会社概要等）	21

1. 2026年5月期 第2四半期（中間期）決算概要

1 2026年5月期 第2四半期（中間期）決算概要

1-1 決算ハイライト

- 売上高は、前年同期比 3.9%の増収、中間期での過去最高を更新
- 営業利益は、人件費や運搬費等の経費増加の影響に加え、水産品事業の減益（前年同期比△204百万円）が響き減益
- 親会社株主に帰属する中間純利益は、前年同期は損害賠償金収入394百万円を特別利益に計上した反動もあり減益

(単位：百万円)	25/5期		26/5期		前年同期比	
	2Q実績	構成比	2Q実績	構成比	増減額	増減率
売上高	36,456	100.0%	37,871	100.0%	+1,414	+3.9%
営業利益	279	0.8%	△ 39	-	△ 319	-
経常利益	296	0.8%	116	0.3%	△ 179	△60.5%
親会社株主に帰属する 中間純利益	499	1.4%	92	0.2%	△ 407	△81.6%

1 2026年5月期 第2四半期（中間期）決算概要

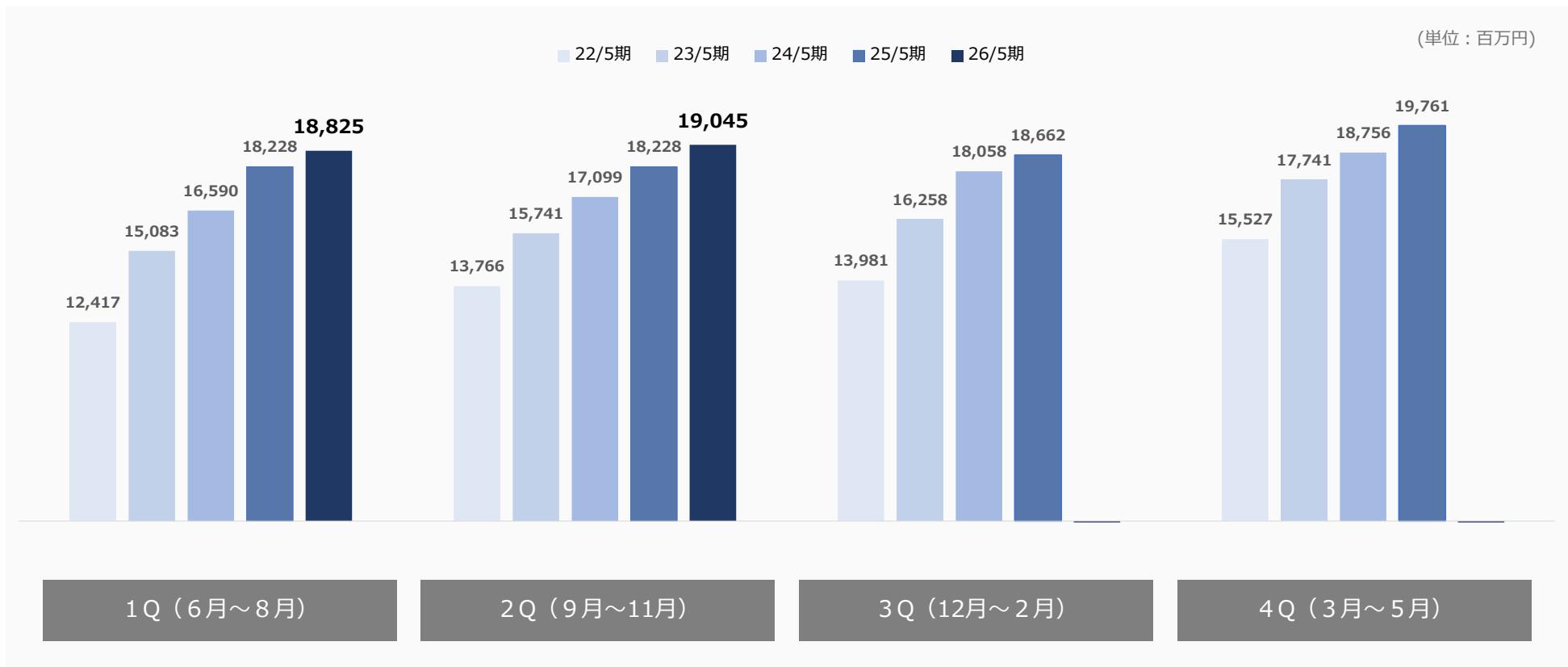
1-2 連結損益計算書

(単位：百万円)	25/5期	26/5期	前年同期比	
	2Q実績	2Q実績	増減額	増減率
売上高	36,456	37,871	+1,414	+3.9%
売上総利益	7,042	7,101	+59	+0.8%
販売費及び一般管理費	6,762	7,141	+378	+5.6%
営業利益	279	△ 39	△ 319	–
営業外収益	86	268	+182	+210.8%
営業外費用	70	112	+41	+60.0%
経常利益	296	116	△ 179	△60.5%
特別利益	450	73	△ 377	△83.8%
特別損失	55	–	△ 55	–
税金等調整前中間純利益	691	190	△ 501	△72.5%
法人税等	191	97	△ 94	△49.0%
親会社株主に帰属する中間純利益	499	92	△ 407	△81.6%

1 2026年5月期 第2四半期（中間期）決算概要

1-3 売上高（過年度比較・四半期別）

- 外食産業を取り巻く環境は、インバウンド需要は引き続き好調が継続しているものの、物価上昇に伴う消費者の節約志向の高まりなどから、厳しい状況が継続している
- コロナ禍以降は増収を継続しており、当期（26/5期）は外商事業の増収が寄与し前年同期を上回り推移



1 2026年5月期 第2四半期（中間期）決算概要

1-4 売上高（増減内訳）

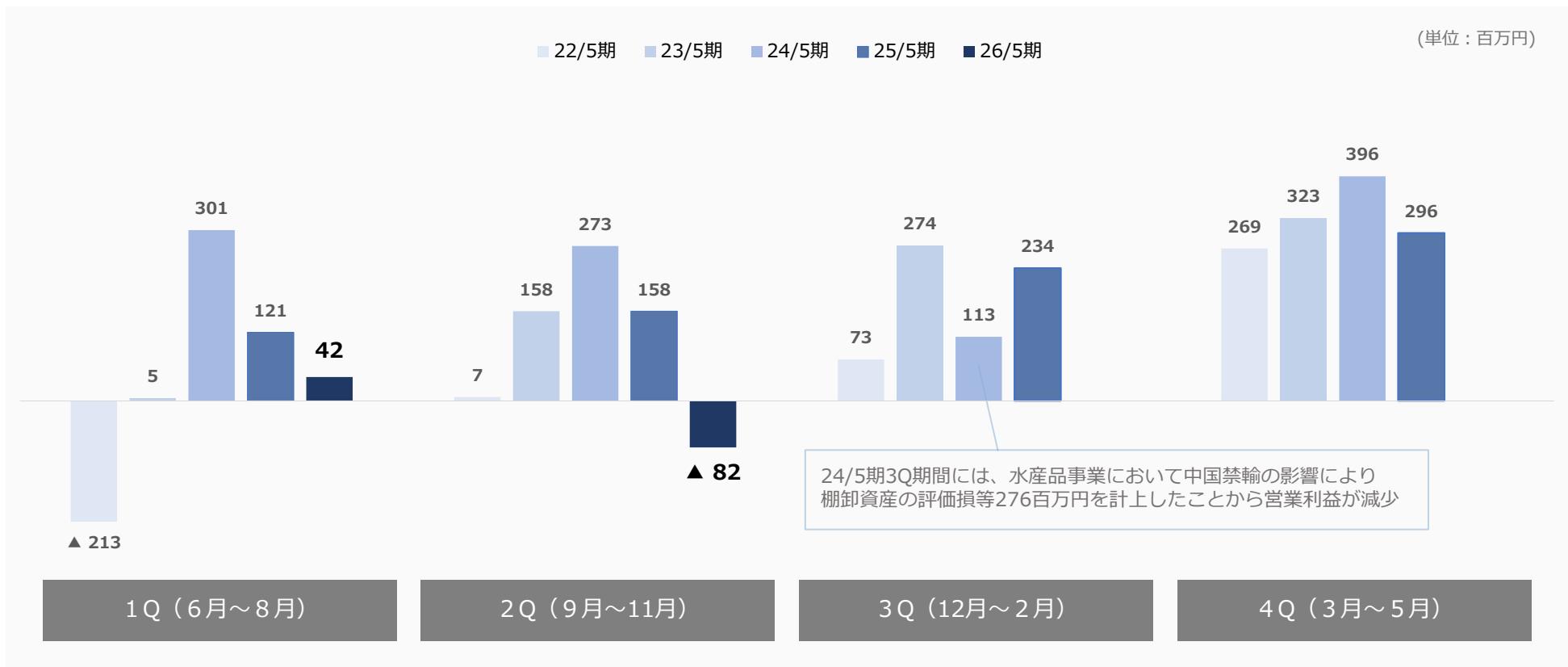
- 連結売上高は前年同期比 3.9%増 (+1,414百万円)
- 外商事業は新規開拓や既存得意先との取引深耕が寄与し 6.0%増と增收に大きく貢献
- アミ力事業は新規出店による売上増加が寄与し 1.3%増、水産品事業は輸出販売が減少し 12.3%減



1 2026年5月期 第2四半期（中間期）決算概要

1-5 営業利益（過年度比較・四半期別）

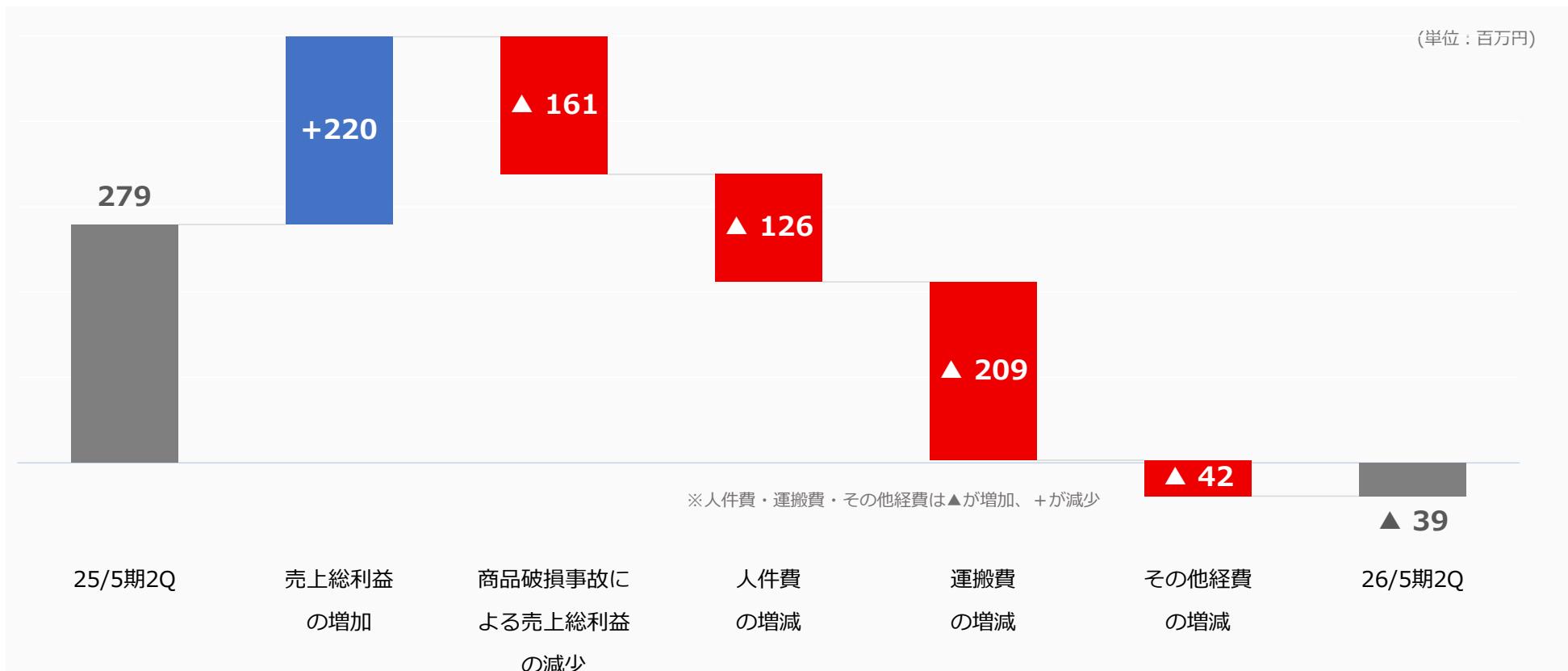
- 当期（26/5期）は、売上高は増加したものの、人件費や運搬費等の経費増加の影響が響き、前年同期を下回り推移
- 当期（26/5期）2Q期間には、水産品事業で発生した商品破損事故に伴い棚卸資産の減失処理（161百万円）をしたこと
も影響し営業利益が大きく減少 ※ 商品破損事故に関連する損害については、委託先倉庫と合意した補償金174百万円を営業外収益に計上



1 2026年5月期 第2四半期（中間期）決算概要

1-6 営業利益（増減内訳）

- 営業利益は前年同期比 △319百万円の減益
- 売上総利益においては、水産品事業の商品破損事故に伴う棚卸資産の滅失処理161百万円が影響
- 経費面においては、ベースアップに伴う人件費の増加、売上増加に伴う運搬費の増加などが影響

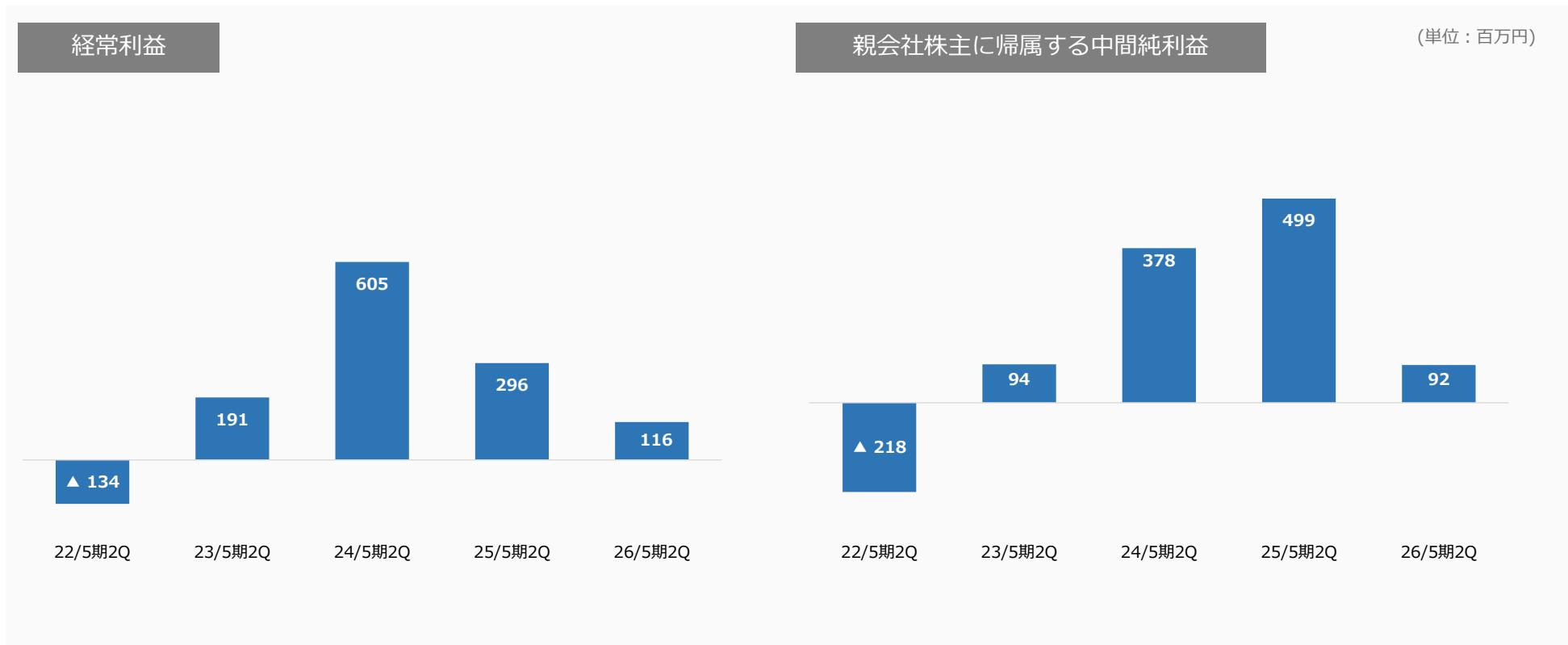


1 2026年5月期 第2四半期（中間期）決算概要

1-7 経常利益・親会社株主に帰属する中間純利益（過年度比較）

- 経常利益は、商品破損事故に関連する補償金174百万円の計上があったものの、営業利益の減少をカバーできず減益
- 親会社株主に帰属する中間純利益は、前年同期に特別利益（※）を計上した反動もあり減益

※ 前年同期（25/5期2Q）は、水産品事業において、東京電力ホールディングス株式会社から公表された賠償基準に基づき、同社に対してALPS処理水放出に伴う諸外国からの禁輸措置などによって生じた損害について損害賠償請求を行い合意したことから、394百万円の特別利益を計上

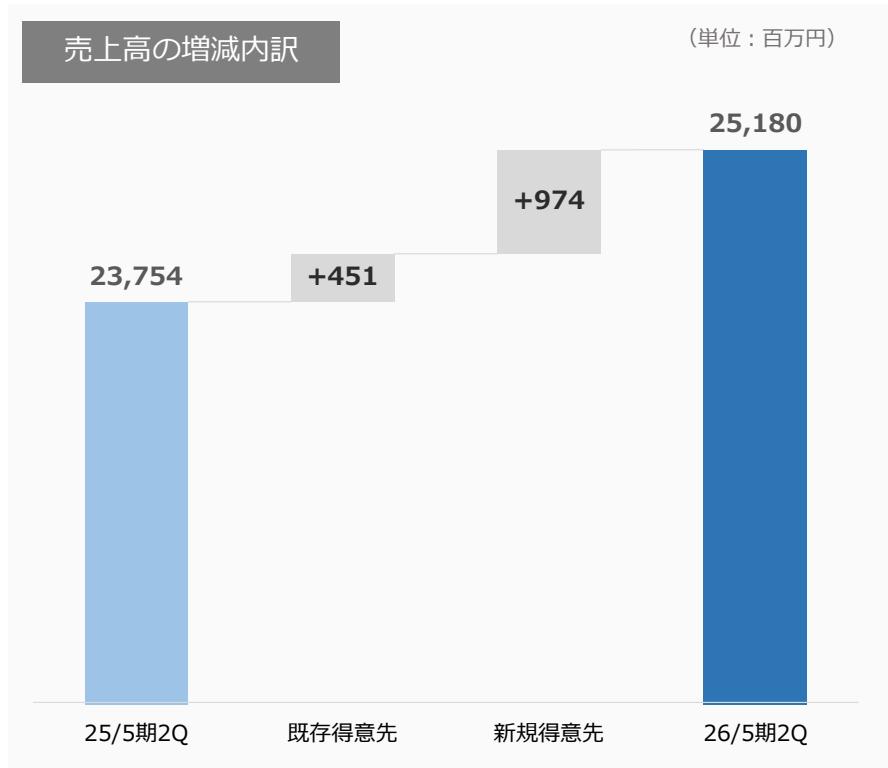


1 2026年5月期 第2四半期（中間期）決算概要

1-8 セグメント別概要 ①

外商事業

(単位：百万円)	売上高				営業利益							
	25/5期		26/5期		前年同期比		25/5期		26/5期		前年同期比	
	2Q実績	2Q実績	増減額	増減率	2Q実績	2Q実績	増減額	増減率				
外商事業	23,754	25,180	+1,425	+6.0%	270	282	+11	+4.4%				



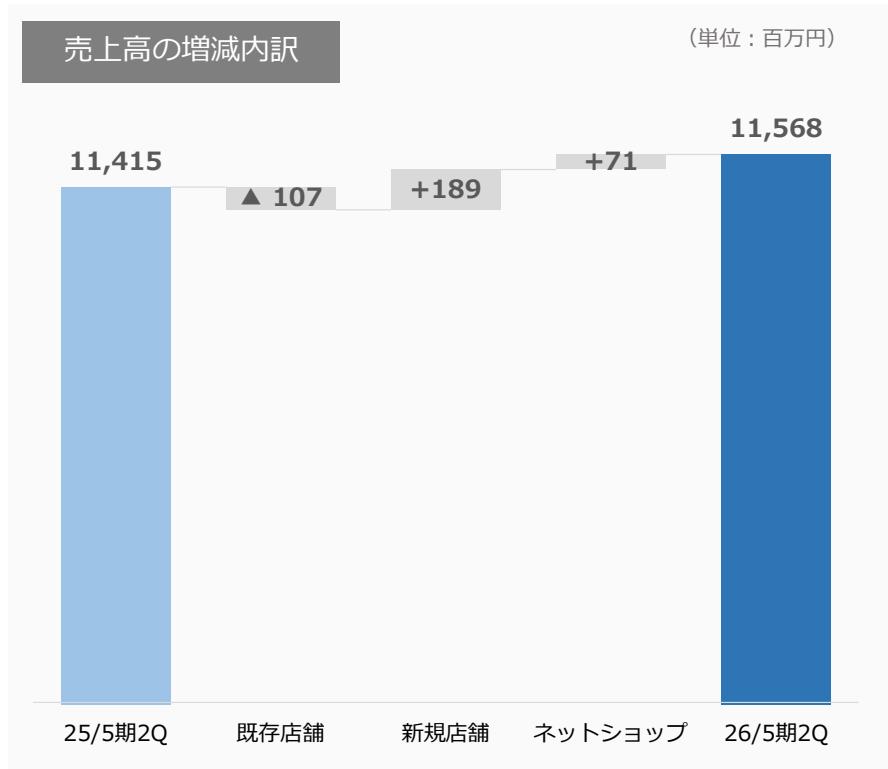
- 顧客ニーズに対応した商品提案に注力するとともに、既存得意先との深耕や、給食・中食・病院等の幅広い業態に対する新規開拓に注力し、前年同期比 6.0%増と売上が伸長
- 既存得意先売上は前年同期比 1.9%増
- 新規得意先売上は974百万円の増収
- 粗利率の向上や物流コストの抑制など、収益改善の取組みを通じ営業利益は 4.4%増の改善

1 2026年5月期 第2四半期（中間期）決算概要

1-8 セグメント別概要 ②

アミ力事業

(単位：百万円)	売上高				営業利益							
	25/5期		26/5期		前年同期比		25/5期		26/5期		前年同期比	
	2Q実績	2Q実績	増減額	増減率	2Q実績	2Q実績	増減額	増減率				
アミ力事業	11,415	11,568	+153	+1.3%	570	408	△ 161	△28.4%				



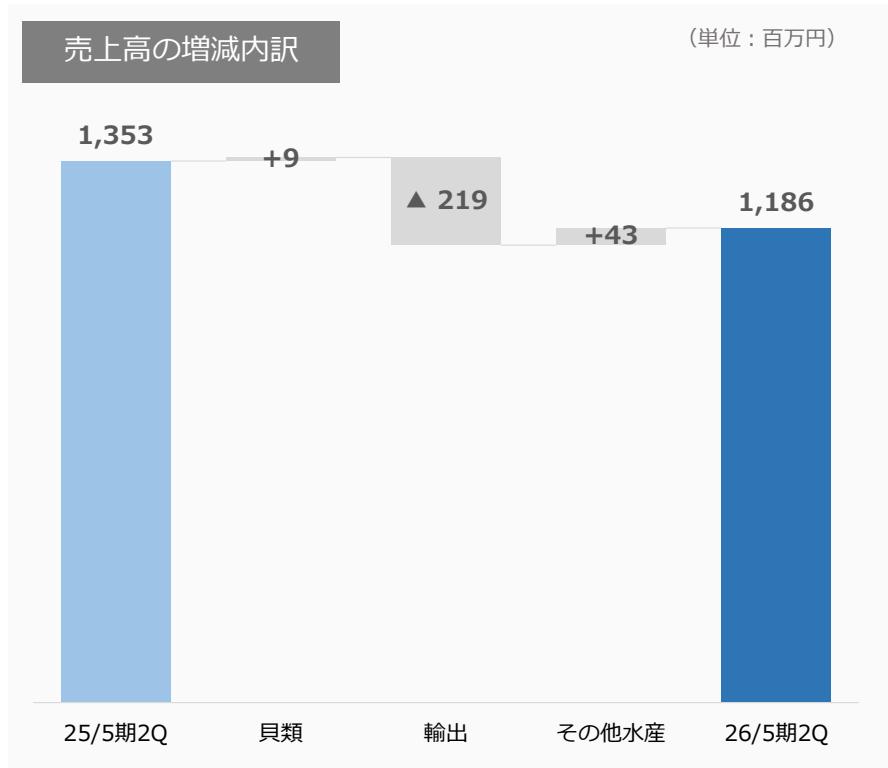
- 物価上昇に伴う消費者の節約志向の高まりなど、厳しい外部環境が継続していることから、前年同期比 1.3% 増の増益に留まる
- 既存店売上は前年同期比 0.1% 減
- 新規出店は2025年6月にアミ力松本店（長野県松本市）同年10月にアミ力瑞浪店（岐阜県瑞浪市）を開業
- ネットショップは好調を継続し、前年同期比 8.1% 増
- 営業利益は、新規出店に伴う経費や、人件費・運搬費・光熱費等が増加した影響から減益

1 2026年5月期 第2四半期（中間期）決算概要

1-8 セグメント別概要 ③

水産品事業

(単位：百万円)	売上高				営業利益			
	25/5期		26/5期		前年同期比		25/5期	
	2Q実績	2Q実績	増減額	増減率	2Q実績	2Q実績	増減額	増減率
水産品事業	1,353	1,186	△ 166	△12.3%	25	△ 179	△ 204	-



- 輸出版売が減少したことから、売上高は前年同期比 12.3%減
- 輸出版売は、2025年5月に日中両政府が日本産水産物の輸出再開に合意したことから、当2Q期間に約10億円の中国向け帆立貝の販売を見込んでいたものの、11月中旬には一変して中国政府より輸入停止が通知されることとなった他国への輸出版売を実行したものの、前年同期を大きく下回った
- 当2Q期間において、外部委託倉庫にて商品破損事故が発生したことに伴い、該当する商品161百万円については棚卸資産の減失処理を行ったことも影響し、営業利益が大きく減少

1 2026年5月期 第2四半期（中間期）決算概要

1-9 連結貸借対照表

(単位：百万円)	25/5期 5月末	26/5期2Q 11月末	増減額	主な増減要因
流動資産	15,178	15,937	+759	[流動資産] 現金及び預金の増加 + 263 商品の増加 + 364
固定資産	12,280	12,511	+230	[固定資産] 建物及び構築物の増加 + 348
総資産	27,459	28,449	+989	
流動負債	14,591	15,751	+1,159	[流動負債] 支払手形及び買掛金の増加 + 402 短期借入金の増加 + 895
固定負債	6,490	6,417	△ 73	
負債合計	21,082	22,168	+1,086	[固定負債] 長期借入金の減少 △ 214
純資産	6,376	6,280	△ 96	[純資産] 自己株式の取得による減少 △ 149
自己資本比率	23.2%	22.1%	△ 1.2%	

1 2026年5月期 第2四半期（中間期）決算概要

1-10 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	26/5期2Q	主な増減要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	152	[営業キャッシュ・フロー] 受取補償金の計上 △174 たな卸資産の増加 △368 仕入債務の増加 +402 減価償却費の計上 +306
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 276	[投資キャッシュ・フロー] 有形固定資産の売却による収入 +324 有形固定資産の取得による支出 △524
財務活動によるキャッシュ・フロー	388	[財務キャッシュ・フロー] 長期借入金の返済による支出 △714 短期借入金の増加 +895 長期借入による収入 +500
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	
現金及び現金同等物の増減額	263	
現金及び現金同等物の期首残高	534	
現金及び現金同等物の中間期末残高	798	

2. 2026年5月期 通期業績見通し

2 2026年5月期 通期業績見通し

2-1 連結業績予想（通期）

- 売上高は、過去最高を更新する計画
- 営業利益は、2Q期間における水産品事業の営業利益減少が主要因となり、減益を計画
- 経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益は、前期と同水準を計画

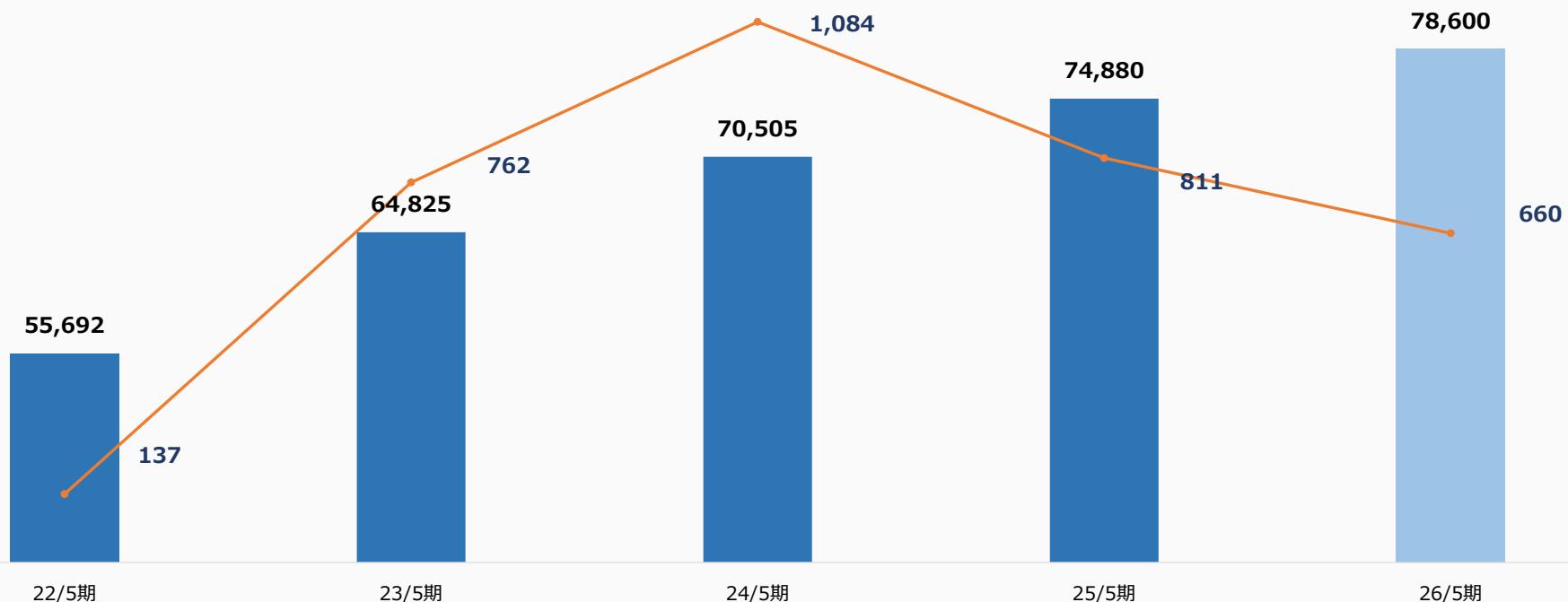
(単位：百万円)	25/5期		26/5期		前期比	
	実績	構成比	計画	構成比	増減額	増減率
売上高	74,880	100.0%	78,600	100.0%	+3,719	+5.0%
営業利益	811	1.1%	660	0.8%	△ 151	△18.6%
経常利益	845	1.1%	820	1.0%	△ 25	△3.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	523	0.7%	550	0.7%	+26	+5.1%

2 2026年5月期 通期業績見通し

2-2 連結業績予想（過年度比較）

- 23/5期・24/5期は、売上高・営業利益ともにコロナ禍からのV字回復を実現
- 25/5期は、人件費・運搬費・光熱費など様々なコスト増加の影響から営業利益が減少
- 26/5期は、水産品事業の営業利益減少が主要因となり、営業利益は減益を計画

(単位：百万円)



(業績予想)

2 2026年5月期 通期業績見通し

2-3 各事業の取組み

外商事業

- 既存得意先との取引深耕
- 外食需要の高まりやニーズ変化に応じた提案営業の強化
- 病院・老健施設・中食など多様な得意先に対する新規開拓の強化
- 粗利率の向上
- 物流費をはじめとする経費抑制

アミ力事業

- 繙続的な新規出店（26/5期は2店舗出店済）
- 外食事業者向けのアイテム拡充や営業活動の強化
- 家庭内消費に適したアイテム拡充など一般消費者向けの販売強化
- SNSの活用など販促活動の強化
- 物流効率の向上

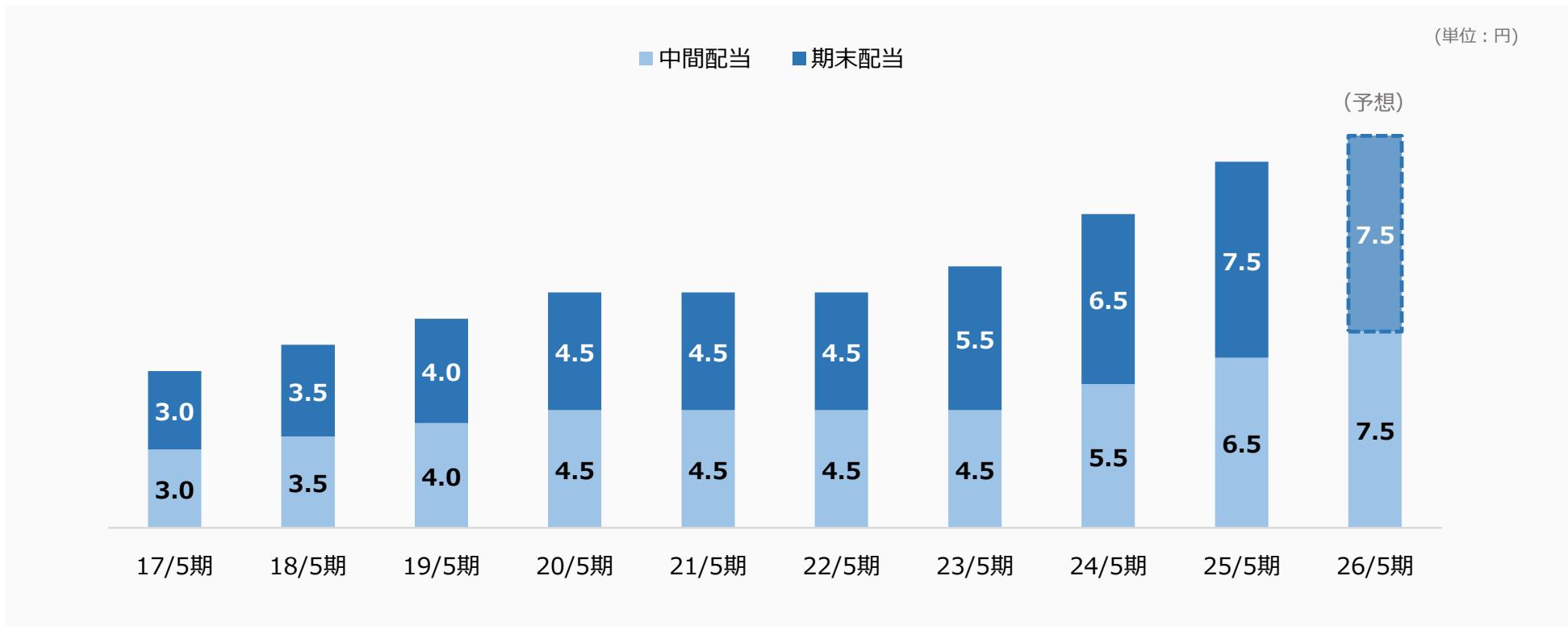
水産品事業

- 既存得意先との取引深耕
- 輸出販売の拡充（販売先の開拓、新規商材の開発）
- 新規開拓の強化
- 外商事業・アミ力事業との連携による水産品提案力の強化
- 在庫管理の徹底によるロス削減

2 2026年5月期 通期業績見通し

2-4 株主還元（配当金の推移）

- 財務状況・収益動向・配当性向等を総合的に判断しつつ、累進配当を基本とし、連結株主資本配当率（DOE）3%以上を目指して、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針としている
- 25/5期は、年間配当金 14.0円、DOE 3.4%、3期連続増配
- 26/5期は、中間配当金 7.5 円、期末配当金 7.5 円、年間配当金 15.0 円、**4期連続増配計画**



3. 補足說明資料

3 補足説明資料

3-1 会社概要

会社名	株式会社大光 (東京証券取引所 スタンダード市場 : 3160)
代表者	代表取締役社長執行役員 金森 武
本社	岐阜県大垣市古宮町227番地1
創業	1948年 (昭和23年) 6月
設立	1950年 (昭和25年) 12月
事業内容	業務用食品卸売および小売業
事業所・店舗	外商事業 : 9事業所 アミ力事業 : 54店舗 ※
子会社	株式会社マリンデリカ
資本金	14億82百万円 ※
発行済株式総数	14,883,300株 ※
株主数	21,743名 ※

※ はすべて2025年11月30日時点の内容です。発行済株式総数のうち、自己株式が 456,712株あります。

3 補足説明資料

3-2 事業内容

外商事業

業務用食品等
卸売事業

「食」に関連する企業に業務用食品等を販売

対象顧客：大手外食チェーン、ホテル、レストラン
事業所給食、学校給食、惣菜、病院、老健施設など



アミカ事業

業務用食品等
小売事業

業務用食品スーパー「アミカ」

業務用食品専門のネットショップを展開

対象顧客：小規模外食事業者、一般消費者



水産品事業

水産品の卸売
輸出事業

貝類を中心とした水産品の国内販売、輸出販売

対象顧客：全国中央市場、食品メーカー

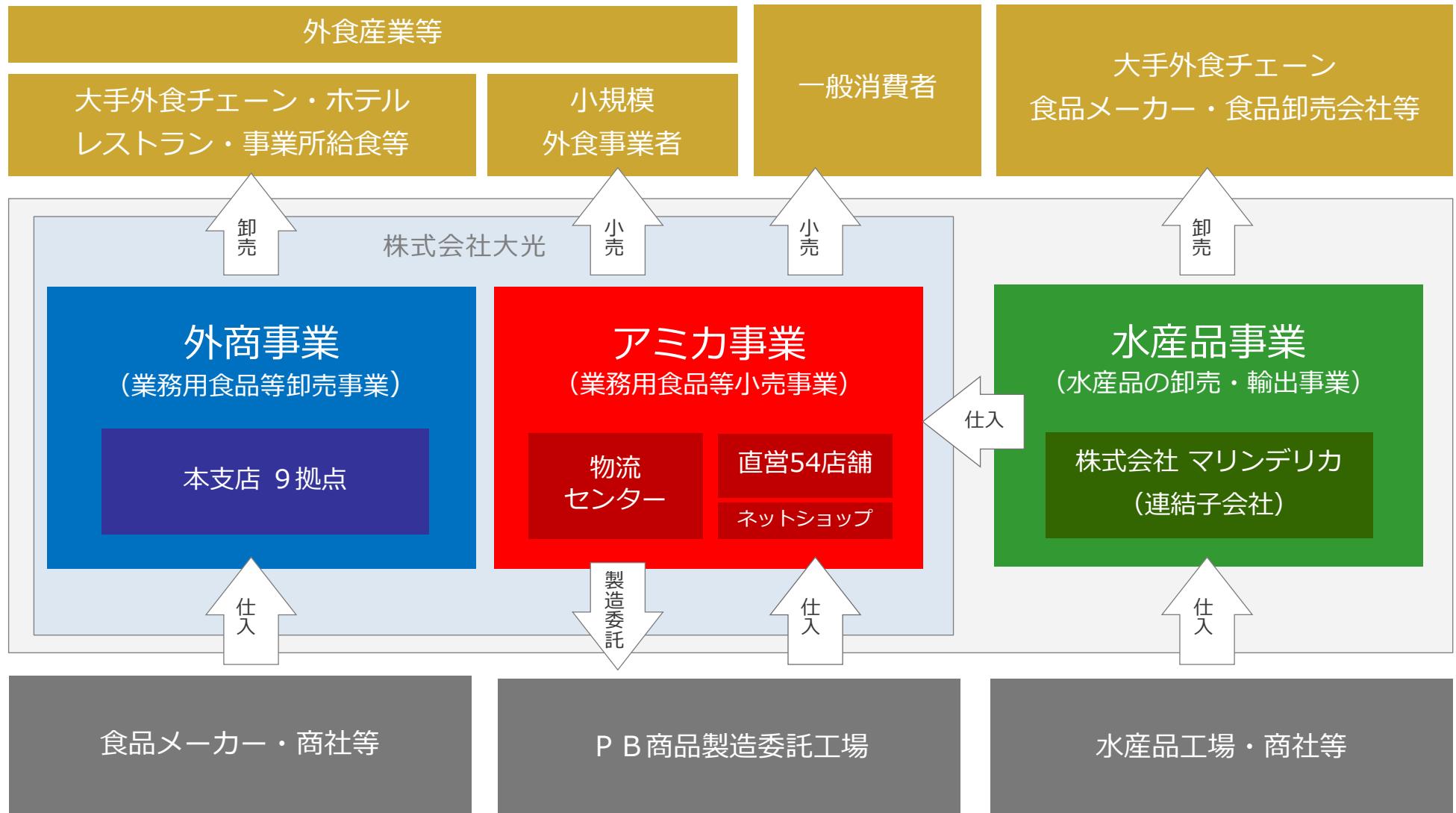
食品卸売会社、大手外食チェーンなど



3 補足説明資料

3-3 事業構造

※ 2025年11月30日時点の内容です。

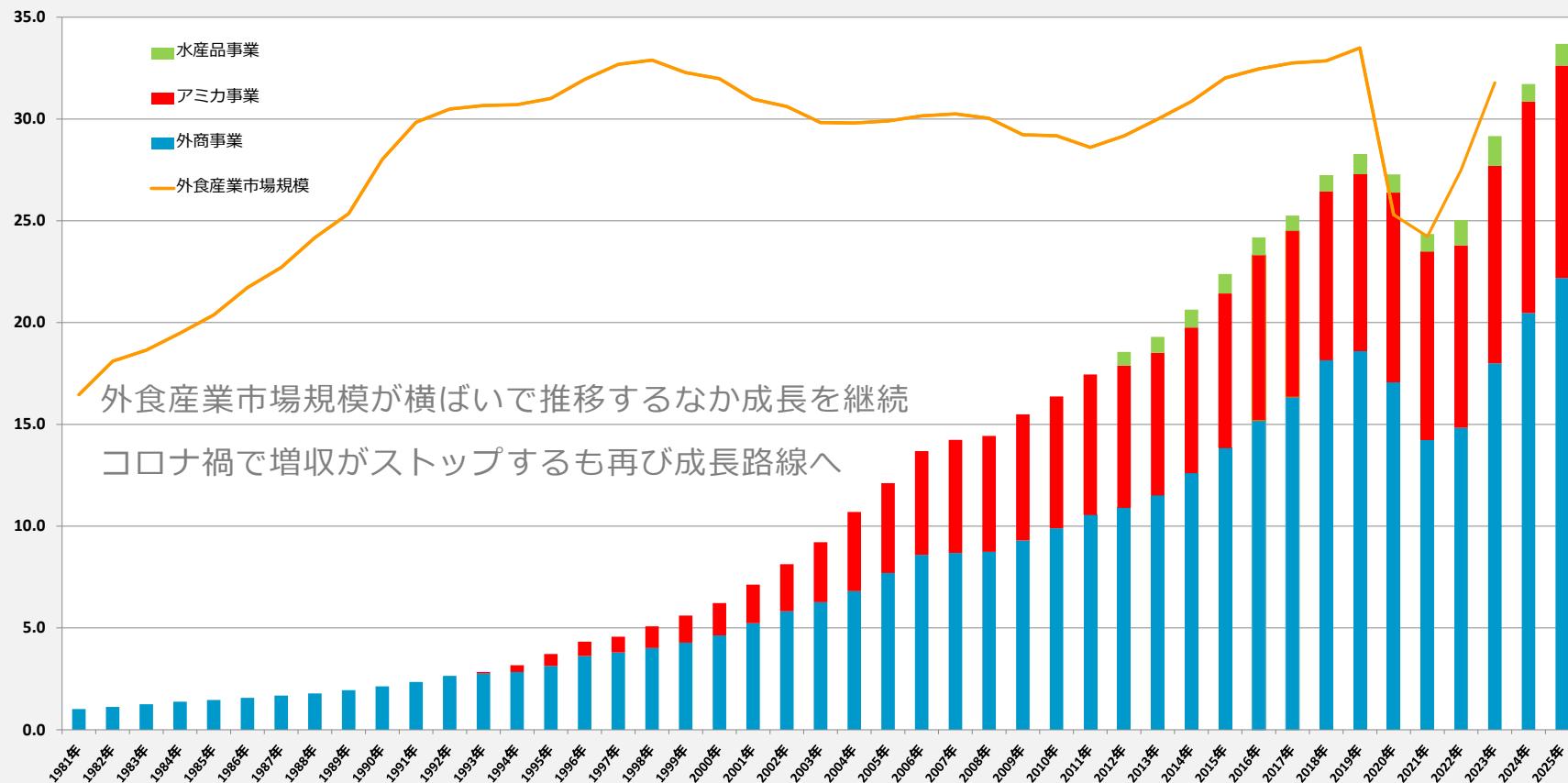


3-4 事業の特長 ① 「3つの事業で市場を開拓」

外食産業市場規模と当社売上高の推移 ~3つの事業で市場を開拓~

単位：兆円

単位：億円



出所：公益財団法人食の安全・安心財団「外食産業市場規模推移」推計値と当社売上高実績を基に当社が作成

3 補足説明資料

3-4 事業の特長 ② 「3つの事業で市場を開拓」

外商事業

東海地区を中心に業務用食品を販売

事業所給食から事業を開始、外食産業へ市場を拡大

02年 羽島物流センター稼働 ⇒ 24年 本店に統合

大手外食チェーン等へ一括物流を提供

大手チェーン等への対応を強化し、市場を拡大

05年 大阪営業所開設 ⇒ 24年 大阪支店に格上げ

07年 青葉営業所開設 ⇒ 11年 東京支店に格上げ

営業地域を拡大、関東・関西へ進出

広域の物流フォローと地域拡大による市場開拓

業務用卸市場の約70%を占める3大都市の基盤整備

12年 東京支店を分割し、横浜支店開設

18年 千葉支店を開設

アミ力事業

92年 アミ力事業を開始

業務用食品の小売を開始、新規市場の開拓

外商事業でフォローできなかった小規模外食事業者、一般消費者をターゲットにする

05年 アミ力輪之内物流センター稼働

出店地域の拡大と店舗運営の効率化が可能となるセンター一括配送による店舗業務の効率化

出店スピードを加速し、岐阜・愛知・三重・静岡・滋賀の5県に出店、ドミナント化で市場を拡大

11年 関東地区に初出店、アミカネットショップ開設

関東地区への販路拡大を図り、アミカ赤羽西口店開業

全国のお客様の利便性を追求し、アミカネットショップを開設

24年 アミカ大垣チルドセンター稼働

水産品事業

11年より水産品事業を開始、貝類を中心とする水産品の国内販売・輸出販売

3 補足説明資料

3-5 商品の特長（プライベートブランド商品）

「プロ」が満足する3つのブランド ~ 安全・安心・高品質な商品 ~

プライベートブランド商品の製造委託工場に当社スタッフを派遣するなど品質管理を徹底。

価格訴求ではない品質訴求商品。

業務用食品販売事業者の共同オリジナルブランドである「ジェフダ」も当社のプライベートブランド商品と同様に差別化商品として販売強化。



3 補足説明資料

3-6 当社の強み

① 「食」に関連する幅広い顧客に対応した事業構造

外商事業を通じ、大手外食チェーン、ホテル、レストラン、給食、中食、病院など「食」に関連する企業へ「食」を提供。また、アミ力事業を通じ、小規模外食事業者から一般消費者まで。
卸売と小売の両方を展開することにより、幅広い顧客に対応。

② 「業務用食品スーパーアミ力」を展開

業務用食品に特化した「業務用食品スーパーアミ力」を展開。一般的な食品を取り扱う量販店と異なり、価格訴求ではなく「プロ」を意識した品揃えや品質がアミ力の魅力。
適切なプライシングや外商事業を含めた効率的な仕入により、高い収益性を実現。

③ 3つのプライベートブランド商品を取り扱う商品力

2つの自社ブランドと業務用食品販売事業者の共同オリジナルブランドである「ジェフダ」を通じ、価格・品質・健康志向・高齢者向けなど、多様な顧客ニーズに対応。
「ジェフダ」は共同開発によるスケールメリットや商品開発力により、差別化を実現。



の特長 ①

「アミカ」は業務用食品に特化した業務用食品スーパー



飲食店等を営む「プロ」を意識した豊富な品揃え



広い店内には 約6,000種類の商品ラインナップ



お弁当やご家庭の食卓にも活躍、一般の方もお気軽に





「小規模外食事業者」の「問屋機能」とは？

社員の豊富な商品知識を活かした店内での情報提供・相談機能

お客様は仕入先に困り、情報が不足している

- ▶ 外商事業と共有する商品情報・営業情報を提供
- ▶ きめ細かな対応、相談機能（メニュー提案から店舗運営まで）

外商事業で培った経験を活かした外食事業者のお客様のための店舗運営

アミカの取扱商品は「プロ」のお客様が毎日の営業に使用する商品

- ▶ 「品質」「価格」「品揃え」の充実とバランス
- ▶ お店の営業に必要な商品が揃う店として、定期的な購買が発生

「営業力」と「商品力」を備えた「問屋機能」がアミカの強み

獲得した小規模外食事業者のお客様の再来店をうながす構造になっている



一般のお客様の来店を誘発する、魅力ある店舗の秘密は？

「アミカ」は、業務用食品を販売する小売店舗

「プロ」のお客様が満足する「プロ」向け商品ラインナップ

- ▶ 品質・・・・安全・安心
- ▶ 価格・・・・品質と価格のバランス
- ▶ 品揃え・・・・一般食品小売店にはない「業務用食品」

「アミカ」は、「プロ」のお客様が利用する店だが、会員制ではない

「プロ」のお客様と同様に一般のお客様も気軽にご利用いただける店舗

- ▶ 節約志向や低価格指向を背景とした一般家庭における業務用食品の利用
- ▶ 学園祭やお祭りなど、イベントにおける業務用食品の利用



一般小売店とは違う「プロ」を意識した**「業務用食品」**専門店である

その特長から、一般消費者のお客様の来店も誘発することができる

出店地域



● : 物流センター ○ : 店舗

東海	岐阜県	11店舗	愛知県	24店舗
	三重県	2店舗	静岡県	8店舗
甲信越	長野県	2店舗		
北陸	福井県	1店舗		
関西	滋賀県	4店舗		
関東	東京都	2店舗	合計	54店舗

※ 2025年11月30日時点の状況です。

実店舗のない地域のお客様へネットショップを通じて販売



TV番組等でアミカが取り上げられ、注目度上昇中！

2025/10/14	テレビ朝日	グット！モーニング	2025/9/17	TOKYO MX	おはリナ！
2025/9/5	フジテレビ	ザ・共通テン！	2025/8/23	名古屋テレビ	ドデスカ！ドようびデス。
2025/7/18	フジテレビ	ウワサのお客様	2025/5/29	TBSテレビ	Nスタ
2025/5/14	TBSテレビ	Nスタ	2025/5/10	名古屋テレビ	ドデスカ！ドようびデス。
2025/1/21	名古屋テレビ	ドデスカ！+	2024/12/20	CBCテレビ	チャント！
2024/12/5	名古屋テレビ	ドデスカ！+	2024/11/27	CBCテレビ	チャント！
2024/9/28	テレビ愛知	サバンナのわが社の星	2024/9/4	CBCテレビ	チャント！
2024/7/29	CBCテレビ	チャント！	2024/7/4	CBCテレビ	チャント！
2024/7/2	日本テレビ	ヒルナンデス！	2024/5/24	東海テレビ	ニュースONE
2024/2/5	日本テレビ	ヒルナンデス！	2024/1/20	東海テレビ	ちゃーじ
2023/12/21	名古屋テレビ	ドデスカ！+	2023/12/19	東海テレビ	スイッチ！
2023/12/1	日本テレビ	news every	2023/10/30	日本テレビ	ヒルナンデス！
2023/9/19	日本テレビ	ZIP！	2023/6/5	日本テレビ	ヒルナンデス！
2023/4/10	日本テレビ	ヒルナンデス！	2023/3/31	フジテレビ	news イット！
2023/1/30	フジテレビ	news イット！	2023/1/26	TBSテレビ	Nスタ

本資料は、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。

掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関する情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものであります。

通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、変更する可能性及び本資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。

当資料記載の業績見通しのみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

[お問い合わせ先]

株式会社大光 経営企画室

TEL : 0584-89-7823

FAX : 0584-89-7333

E-mail : ir@oomitsu.com

URL : <https://www.oomitsu.com/>