



Corporate Presentation

2027年3月期　第2四半期（中間期）

決算説明資料

Code:2654

株式会社アスモ

商号

～活力ある企業風土を育成する～

株式会社アスモ

ASMO CORPORATION

事業方針

超高齢化社会を迎える日本において、多方面から必要とされる企業を目指して
各事業の「ストロングポイント」を的確に見極め
「事業間のシナジー」を最大限に発揮し、社会発展に貢献します。

企業概要 2026年9月末現在

設立	1975年4月26日（3月決算）
資本金	23億2,327万円
発行済株式数	15,145,175株（自己株式 1,680,694株）
代表取締役	代表取締役社長 長井 尊（2012年10月就任）
主要株主	※㈱Persons Bridge 60.7% 長井カズヱ 8.0%
収益セグメント	■食肉卸売事業（①食肉の輸入②食肉、食肉加工品の販売） ■給食事業（高齢者介護施設等における給食の提供） ■介護事業（①訪問、居宅介護事業所の運営②有料老人ホームの運営） ■人材派遣事業（①医療・福祉等の人材派遣・紹介 ②特定技能およびIT・製造等の総合人材サービス） ■香港事業（香港における①外食店舗の運営②食品加工販売） ■その他（グループ会社の統制・管理、不動産賃貸）
連結子会社	9社 ※詳細はP2をご参照
本社	【本社】東京都新宿区西新宿2-4-1 新宿NSビル25階
連結従業員	1,537名 【前年同期比 72名増】 本社19名 食肉卸売事業15名 給食事業583名 介護事業733名 外食事業106名 人材派遣事業81名
主要取引先	㈱ベストライフグループ、CARNES SELECTAS、丸大フード㈱、㈱上原ミート、㈱ハーモニック、各種の医療機関 / 社員食堂 （株）HITOWAヘルスケアカンパニー等

Ⅰ. ビジネスモデル【収益構造モデル】

●‥‥【事業間のシナジー効果】‥‥▶

アスモ 2013年4月～純粋持株会社体制

2026年 9月末現在

■その他事業(グループ会社の統制・管理、不動産賃貸)

■食肉卸売事業



㈱アスモトレーディング
連結100%子会社

①海外の食肉の直輸入
②国内の食品の輸出
③食肉及び食肉加工品の卸売販売
④食肉及び食肉加工品の通信販売

■給食事業



㈱アスモフードサービス
連結100%子会社

㈱アスモフードサービス東日本
連結間接所有割合100%子会社

①高齢者施設(250事業所)
②医療(病院・診療所)(10事業所)
③障害者施設・療育センター(5事業所)
④社員食堂・学生食堂(3事業所)
⑤学生寮・社員寮(3事業所)
⑥保育園(1事業所)

■介護事業



㈱アスモ介護サービス
連結100%子会社

㈱アスモライフサービス
連結間接所有割合100%子会社

①訪問介護(32事業所)
②居宅介護(11事業所)
③有料老人ホーム(7施設)
④介護タクシー(2事業所)

■人材派遣事業



㈱トラストグロース
連結100%子会社

㈱トラストグロース東日本
連結間接所有割合100%子会社

㈱トラストグロース西日本
連結間接所有割合100%子会社

①医療福祉施設向け人材派遣・有料職業紹介
②特定技能(介護・外食等)外国人材紹介
③ITエンジニア派遣事業
④給食調理・製造・の各種総合人材サービス

■外食【香港】事業



ASMO CATERING (HK)
連結78.5%子会社

①和食レストラン10店舗
店舗名「今助」「秀吉」「北の坂」「彩」「都島屋」「とら蔵」
②食品加工販売
③香港以外での外食事業展開
④自社食品工場を活用したOEM事業の展開

□ ベトナムの外食店舗運営

ASMOCATERING (VIETNAM)
非連結

□ マレーシアの外食店舗運営

ASMOCATERING (MALAYSIA)
非連結

①ISETAN Lot10
Isetan The Japan Store,Lot 10 LGF,DASHI Delica SAYA, 50, Jalan Sultan Ismail,50250 Kuala Lumpur
・店舗名：Delicatessen 彩
・店舗名：Dining 彩

②ISETAN KLCC
Suria KLCC, Concourse Floor, Unit D-2-1B & D-2-5, Kuala Lumpur City Centre, 50088 Kuala Lumpur
・店舗名： Bentou 彩
・店舗名： Delicatessen 彩

各事業の〝ストロングポイント〟を的確に見極め、〝各事業間のシナジー〟を最大限に発揮

Ⅱ. 経営指標【 2027年3月期第2四半期(中間期)決算報告ー1 Summary 】

2027年3月期 第2Q 前年同期比較

売上高 ：	19.8%増	12,422百万円	【前年同期 10,372百万円】
営業利益:	△21.1%減	255百万円	【前年同期 323百万円】
当期利益 ：	△17.2%減	177百万円	【前年同期 214百万円】

27年3月期 第2Q セグメント別売上高

単位:百万円(切り捨て)	26/3月期 第2Q	27/3月期 第2Q	前年同期比
■食肉卸売事業	1,873	1,927	2.9%
■給食事業	4,555	4,600	1.0%
■介護事業	2,667	2,711	1.7%
■人材派遣事業	―	1,844	―
■香港事業	1,273	1,336	4.9%
売上高(全体)	10,372	12,422	19.8%

27年3月期 第2Q セグメント別営業利益率

期末ベース	26/3月期 第2Q	27/3月期 第2Q	増減
■食肉卸売事業	2.1%	3.1%	+1.0Pt
■給食事業	4.4%	5.2%	+0.8Pt
■介護事業	7.9%	8.8%	+0.9Pt
■人材派遣事業	-%	△1.7%	-Pt
■香港事業	0.6%	△2.9%	△3.5Pt
営業利益率(全体)	3.1%	2.1%	△1.0Pt

■食肉卸売事業実績
世界的なインフレによる商品価格の高騰、為替の変動、世界情勢や気候変動等の外部環境による影響が続いている中、独自の購買方法で様々なマーケット需要に対応。
展示会出展を通じて新規顧客の獲得を行い、販売増を図る。

■給食事業実績
原材料の仕入れの見直し等により高騰の影響を最小化。
積極的な営業活動により受託数増加。
効率的な求人の実施による人材確保。

■介護事業実績
積極的な新規入居者様獲得による業績回復。
職員定着率向上にて安定したサービス提供による収益力向上、物価高騰にて徹底したコスト管理による利益確保。

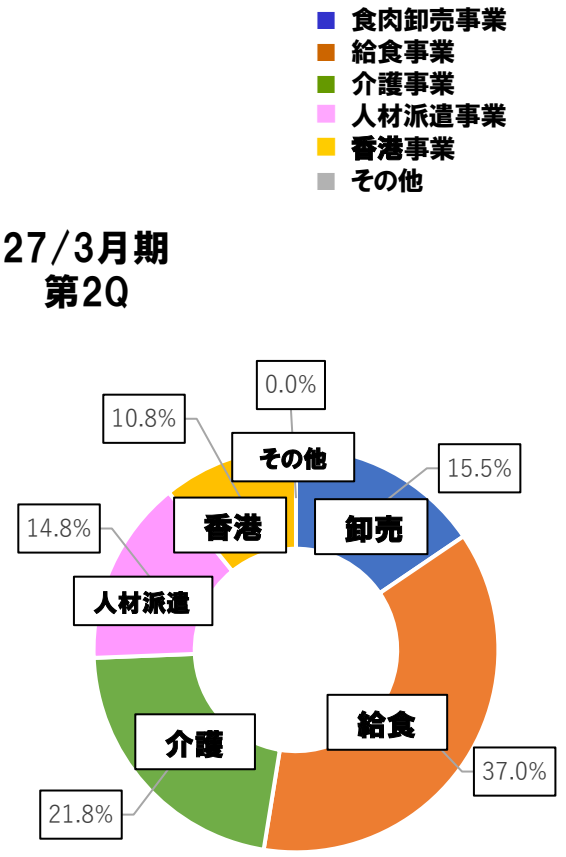
■人材派遣事業実績
派遣・紹介のトータル売上高は堅調に推移し、主要営業部・支社における稼働率の向上と新規案件の獲得により計画達成を牽引。

■香港事業実績
外食事業においては、新規出店を積極的に行い、既存店の契約更新時にデベロッパーと家賃減額交渉を行い合意できなかった店舗は撤退。卸売部門では、食品加工場において顧客より要望されたOEM商品製造を小ロットで対応することにより売上増を図る。

※主要事業のみの表記

単位:百万円(切り捨て)	26/3月期 第2Q	27/3月期 第2Q
■食肉卸売事業	1,873	1,927
■給食事業	4,555	4,600
■介護事業	2,667	2,711
■人材派遣事業	ー	1,844
■香港事業	1,273	1,336
■その他事業	2	2
売上	10,372	12,422
売上原価	8,367	9,996
売上総利益	2,005	2,425
販売管理費	1,681	2,170
営業利益	323	255
営業外収益	13	44
営業外費用	2	6
経常利益	334	293
特別利益	1	25
特別損失	ー	25
税金等調整前当期純利益	336	293
法人税等合計	120	124
非支配株主損益	0	△9
当期純利益	214	177

セグメント別売上高の構成比



売上高

12,422百万円

19.8+%
（ 前期比）

営業利益

255百万円

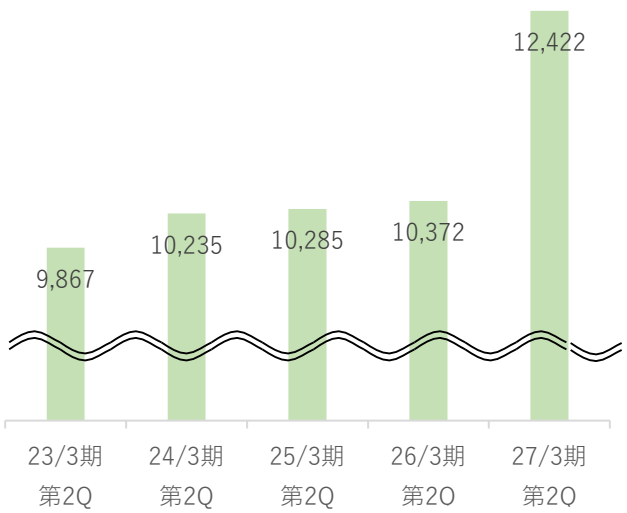
△21.1%
（ 前期比）

ROE

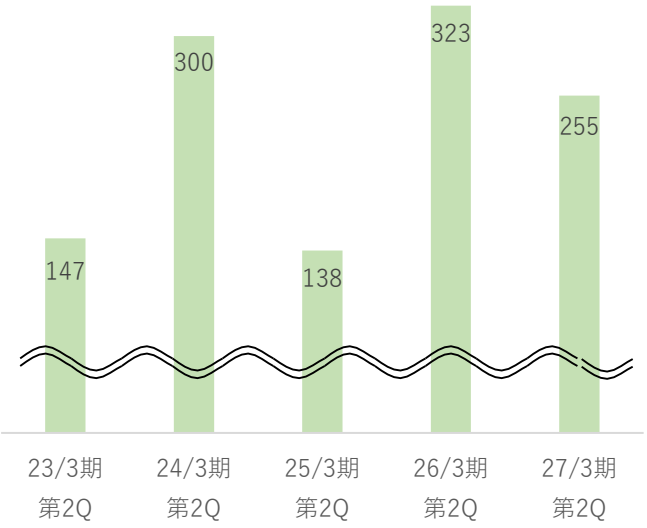
2.6%

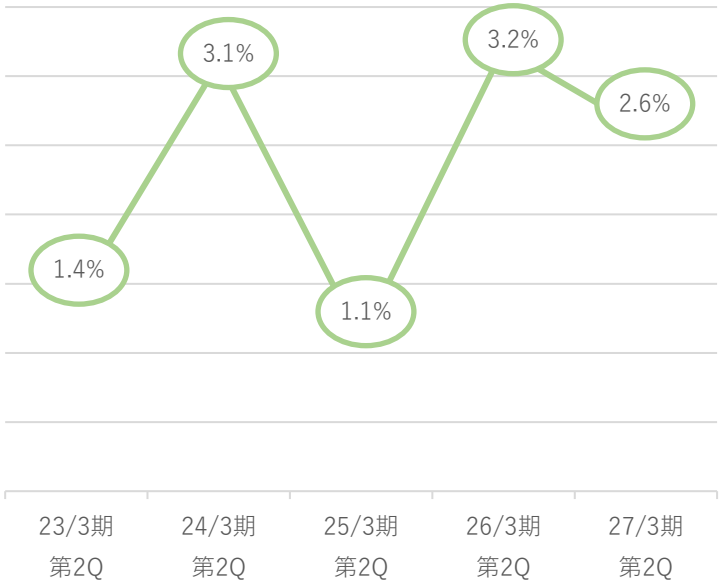
△0.6%
（ 前期比）

【百万円】



【百万円】





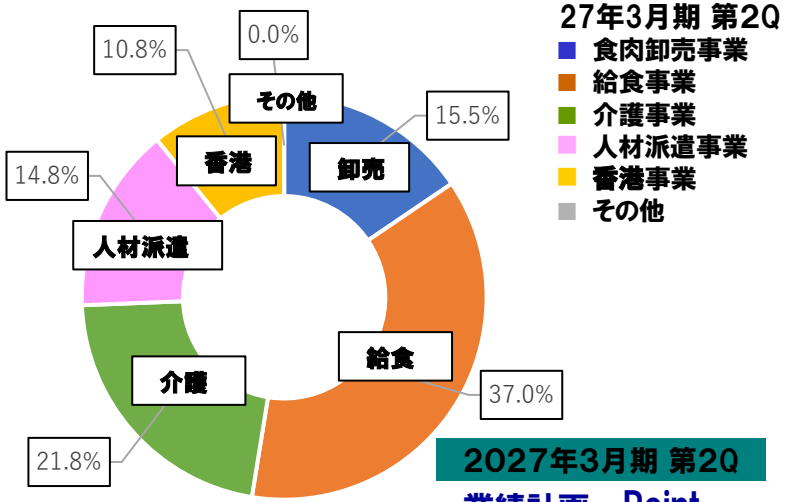
2027年3月期　第2四半期 セグメント別売上高

単位:百万円(切り捨て)	26/3月期 第2Q	27/3月期 第2Q	前期比
■食肉卸売事業	1,873	1,927	2.9%
■給食事業	4,555	4,600	1.0%
■介護事業	2,667	2,711	1.7%
■人材派遣事業	ー	1,844	ー%
■香港事業	1,273	1,336	4.9%
■その他事業	2	2	1.4%
売上高　合計	10,372	12,422	19.8%

単位:百万円 (切り捨て)	26/3月期 第2Q	27/3月期 第2Q	前期比
売上高	10,372	12,422	19.8%
売上原価	8,367	9,996	19.5%
売上総利益	2,005	2,425	21.0%
販売管理費	1,681	2,170	29.1%
営業利益	323	255	△21.1%
経常利益	334	293	△12.3%
当期純利益	214	177	△17.2%

EPS(円)	15.95	13.18
ROE(%)	3.2	2.6
1株の配当金(円)	10.0	10.0

売上高構成比率



2027年3月期 第2Q 業績計画　Point



■卸売
主力商品である当社オリジナルのメキシコ産チルド牛肉の継続的販売。
卸売事業として顧客ニーズに合わせた提案型営業の強化。
通信販売事業として販売チャネルの増加による販路拡大とPB商品開発を行う。

■給食
高付加価値なイベント食の企画、提供により収益基盤と顧客サービスの強化を図る。
業務効率の改善とそれによる効率的な人材配置により収益強化を図る。

■介護
介護報酬改定による減算を積極的な入居者様及び利用者様獲得にて軽減を図る。
新規施設開発による入居者様数及び利用者様数の増加を図る。

■人材派遣
グループ内の人手不足を解消して採用コストを抑えながら、
介護・給食などの新規案件の増加を図る。

■香港
外食事業においては、平日のランチ需要を取り込むメニューを強化する。
卸売事業は現行の主要顧客である日系飲食各社以外のローカルスーパー、ネット販売会社などへの営業を強化する。

配当について

株主の皆さまの日頃のご支援の感謝の意を表すとともに、当期の業績予想を踏まえ、２０２７年３月期の期末配当予想につきましては、前期同様の配当額を維持し、１株当たり１０円００銭を予定しております。

株主優待制度

1. 目的

株主の皆さまの日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を向上させ、
より多くの株主さまに中長期的に保有していただけることを目的に、
２０２４年より株主優待制度を導入いたしました。
２０２６年２月に、株主の皆さまに当社グループの多くの商品を知っていただきたいとの考えから、
一部株主優待商品の変更を行っております。

2. 内容

グループ会社である株式会社アスモトレーディングの商品を贈呈いたします。
２０２６年９月末現在の当社株主名簿に記録されている３単元(３００株)以上を
保有されている株主さまを対象に、実施予定です。
贈呈時期：１１月下旬より順次発送

商品イメージ








株主優待制度のご案内

日頃のご支援への感謝の意を込めて、特別な和牛の味わいをお届けします。

保有株式数	優待内容	相当金額
300株以上	・松阪牛カレー（1人前）×1個 ・松阪牛焼肉缶詰170g × 1個	3,600円相当分
500株以上	・松阪牛カレー（1人前）×1個 ・神戸牛カレー（1人前）×1個 ・松阪牛焼肉缶詰170g × 1個 ・神戸牛焼肉缶詰170g × 1個	7,300円相当分
1,000株以上	・松阪牛カレー（1人前）×2個 ・神戸牛カレー（1人前）×2個 ・松阪牛焼肉缶詰170g × 2個 ・神戸牛焼肉缶詰170g × 2個	14,600円相当分

※株主優待制度の変更は、2026年2月26日・2026年5月13日に適時開示を行いました。詳しくはIRサイトでご覧下さい。

■食肉卸売事業

メキシコ産チルド牛肉販売への取り組み

世界的なインフレに加え円安基調、為替相場、人件費・燃料費の高騰により食肉価格は近年にはないほど上昇しておりますが、当社が取り扱うメキシコ産チルド牛肉は他の企業による取り扱いが少ないため価格競争にも巻き込まれず、安定的な販売が可能です。
メキシコ産ボナプライムブランドのこの商品は、メキシコ産牛肉の中でも他の輸入牛肉と比べて高品質で低価格の商品です。他社の商品と差別化を図れるオリジナル商品として既存顧客及び新規顧客への販売を強化し、市場規模拡大を図ります。

通信販売事業の今後の取り組み

通信販売事業においてはお中元やお歳暮などの市場規模が縮小していく中、豊富な種類の銘柄牛を中心としたPB商品の開発を行い、銘柄牛の食べ比べなどの企画を新たな顧客層へ提案し、販売強化を図ります。
また、カタログ販売に特化した企業向けの提案を行っておりますが、個人消費者向けの販売も視野にインバウンド消費への対応、WEB販売の強化、ふるさと納税の返礼品としての提案など販売チャネルを増やして販路及び提案数の拡大を目指します。

国内流通食肉事業への取り組み

為替相場、気候変動、国際情勢及び世界経済の状況把握から想定できる環境を考慮し、お客様には現状の商品相場価格だけでなく、外的要因となる情報を提供し、お客様の置かれている状況を把握して適切な提案を行ってまいります。
商品知識を生かしてお客様に見合った商品提案をしていくことで継続的な販売を目指し、安定販売につながる営業を心がけます。
当社独自の商品などを積極的に案内し、他社商品との差別化を図ってお客様と当社の双方にとって有益となるように提案してまいります。

■給食事業【介護施設向けが中心】

積極的な新規営業活動により受託数増加を図る

高齢化が一層進展する社会状況の中で、高齢者施設向け給食サービスを強みとして事業を展開してきた経験と実績を有しており、一般的な給食事業者には再現が難しい専門性と運営力を備えております。その強みを最大限活かすため各営業拠点での営業職員の配置強化を行ってまいります。
また新たにグループ関係会社となった人材派遣会社が主たる取引先の高齢者福祉施設となるため協業し、紹介による受託件数の拡大を推進してまいります。

収益力の向上

物価高騰環境下においても、これまで行ってきたコストコントロール管理を強化するため、リアルタイムに発注金額を即時に把握できる仕組みを導入したことで、精度の高い発注管理が可能となり必要に応じて発注内容の見直しが可能となりました。
また、提供しているサービスについて質を担保した上で、内容の見直しを図ることで効率的な提供を目指してまいります。
また、原材料価格上昇に対応するため、仕入先との価格交渉を継続的に実施し、調達先の再選定・多様化により、
安定調達およびコスト抑制を推進、継続的な収益改善施策の実行により、外部環境変動への耐性を強化してまいります。

業務環境の改善

これまで各事業所のチェックを担当管理者にて行ってまいりましたが、他部署の人員が実施できるよう体制の見直しを図りました。
それにより確認頻度の向上が可能となった他、多様な視点で確認を行うことにより気づきが生まれることで、
業務環境の改善にもつなげてまいります。



～ 活力ある企業風土を育成する～

モチベーション上昇！

衛生管理体制



運営管理体制



人材育成体制



上記は洋菓子講習会

受託契約数の推移

エリア	26/3(半期)	26/3(末)	27/3(半期)	対前年度対比
本社	193	190	187	-6
東日本	83	84	85	2
合計	276	274	272	-4

事業活動
Point 1

■給食事業（2026年9月末の受託契約数 272件）
【1】積極的な営業活動
・・・受託数の増加等による増収増益
【2】収益力向上
・・・積極的な改善の実施

従業員研修



フルーツバイキングイベント



握り寿司イベント



【フードパントリー支援活動】

必要としている方に無償で食料を配布。
生存に必要不可欠な「食」を提供することで生活保障の一助となり、フード・セーフティネットの構築を目指して活動。
月に1～2回程度不定期開催








【イベント食写真】







【郷土料理写真】







事業活動
Point 2

■給食事業
【３】子ども応援パントリーへ支援・・・食材の提供による社会貢献の実施
子供の貧困をなくす活動をサポート
【４】食の楽しみを提供・・・日々の食事だけでなく、「食べることの楽しみ」を
かつての旅行を思い出すきっかけになることも

■介護事業

入居率及び訪問介護利用者数の回復

これまで老人ホームへの入居が困難とされていたご状態の方々も積極的に受け入れ
入居率及び訪問介護利用者数の回復を目指します。

職員の処遇改善により効率的な人員配置を行い収益力向上

安定的な雇用、人材育成及び事業所毎の介護サービス量に適した人員配置を行い収益力向上を図り
継続的な成長を目指します。

非収益部門の黒字転換等資本効率の改善

赤字拠点の黒字転換や介護タクシー事業の営業圏の見直し等を行うと共に
物価高騰等による各種補助金や助成金の申請にてコスト管理を徹底し、利益の最大化を図ります。

自社運営の新規老人ホーム開発

新規老人ホーム開発を積極的に行い、お世話をさせて頂く訪問介護ご利用者様、ご入居者様の獲得を目指します。
既存老人ホーム等のM&Aなども視野に、積極的な事業展開を図ってまいります。

人材育成を強化し人的資本経営の推進

次世代の人材育成に重きを置き、基礎から専門性の高い分野まで幅広い研修を企画・立案し、
持続的成長の実現を目指します。

2026年9月末 現在

■介護事業 介護事業所数の推移

期末ベース	26年半期	27年半期	増減
● 訪問介護事業所	32事業所	32事業所	0
● 居宅介護支援事業所	11事業所	11事業所	0
● 介護タクシー営業所	2営業所	2営業所	0
介護支援契約者※	2,092名	2,126名	+34

※ 介護タクシー利用者は除く

■介護事業 有料老人ホームの推移

期末ベース	26年半期	27年半期	増減
■ 有料老人ホーム施設	7施設	7施設	0
入居者数 （入居率）	395名 （91.2%）	410名 （94.6%）	+15 （+3.6%）

自社で運営する有料老人ホーム

2014年10月～（千葉県千葉市）
■①ベストライフ都賀 78室



2015年4月～（千葉県船橋市）
■②ベストライフ船橋薬園台 87室



2015年8月～（埼玉県川口市）
■③ベストライフ鳩ヶ谷※ 52室



※上記施設は2017年3月から
介護付き有料老人ホームとして営業開始。

2016年10月～（神奈川県横浜市）
■④ベストライフ金沢文庫Ⅱ 45室



2017年4月～（東京都三鷹市）
■⑤ベストライフ三鷹 64室



2017年6月～（大阪府豊中市）
■⑥ベストライフ豊中 60室



2022年5月～（東京都小平市）
■⑦ベストライフ一橋学園 47室



■人材派遣事業

医療・福祉施設向け人材派遣および有料職業紹介

病院や介護施設への迅速な専門スタッフの配置
ニーズに応じた柔軟な人員体制の構築をサポートし、現場の安定稼働とサービス品質の維持・向上に貢献。

看護師・介護士等の有資格者キャリア支援・再就職支援

安定的な雇用、人材育成及び事業所毎の介護サービス量に適した人員配置を行い収益力向上を図り継続的な成長。
求職者のライフスタイルに合わせたきめ細やかなキャリアコンサルティングを実施し、長期的な定着率の向上を強力にバックアップ。

特定技能（介護・外食・食品製造等）に関わる外国人材紹介

深刻な人手不足に応える即戦力グローバル人材
入国前の日本語教育から定着支援までを一貫してサポートし、受け入れ企業様の負担を軽減しながら多様な戦力を確保。

ITエンジニア派遣事業

企業のDX推進・業務効率化を支える技術者派遣
システム開発やインフラ構築など、高度なITスキルを持つ専門人材の参画により、
クライアントのデジタル変革をスピード感を持って対応。

給食調理・製造・一般職等の各種総合人材サービス

厨房運営から物流・オフィスワークまで幅広く対応
バックオフィスから現場作業までトータルで人手不足を解消。

給食事業との連携の実績と、介護事業との連携の本格推進化

「食」の先行成功モデルを確立。「介護」連携の具現化によりグループシナジーを最大化

トラストグロース

【人材供給基盤】

特定技能・有資格者をグループ現場へ供給

アスモフードサービス連携

連携推進中・実績化！

・調理師・栄養士・特定技能の供給体制確立
・欠員リスクの解消で受託スピードを加速

アスモ介護サービス連携

今後の重点推進領域

・介護士・看護師の直接供給モデル構築へ
・外部紹介費の削減余地、利益率向上

介護事業との本格連携による利益率向上

情報共有
施設拠点とシフト・求人要件を共有。現場の欠員状況をリアルタイムに把握し即応配置。

稼働向上
有資格者の安定供給体制により受入可能枠を維持・拡大し、施設稼働率を底上げ。

特定技能・グローバル人材市場の牽引

モデル育成
グループ現場を実践モデルに特定技能外国人を育成。現場即戦力化の教育基盤を確立。

外販展開
社内充足の実績とノウハウを武器に、外部の人手不足企業へ高付加価値展開を推進。

市場牽引
受入知見を活かし、拡大するグローバル人材市場でのシェア拡大。

■香港事業

自社食品工場を活用した卸売り事業の収益強化

卸売事業においては、2026年3月期累計で80，143千香港ドル(約16億円)の売上があり、
前年対比で102．1%と引続き伸びております。旧正月時期には、主要顧客である日系飲食企業から販促商品等の受注が増加し、利益を確保することができました。
今後も、日系飲食企業の多様なニーズに柔軟に対応し、事業規模の拡大を図ってまいります。

外食事業の既存店収益の改善

引き続き既存店舗の収益改善に注力してまいります。
各業態においては、ここ数年の傾向として比較的落ち込みの少ないランチ需要を
掘り起こすべく、テイクアウト商品の開発に取り組んでおります。

外食事業の再構築

コロナ禍を経てこれまで外食一辺倒であった香港人の食のスタイルにも変化がみられます。
当社の外食事業においてもこれまでのように客席を併設するレストランタイプよりも『中食需要』により強い業種の開発を実施してまいります。現状は自重しておりますが、事態が好転した際には出店ができるよう自社食品工場の機能を最大限に生かし、店舗における加熱、調理作業を極力減らし省スペースで効率の高い日本の惣菜ショップの開発を実施してまいります。

香港以外での外食事業の展開

マレーシアで展開している惣菜店舗「彩」の新規出店や、新業態での出店を模索いたします。
ベトナム等東南アジアでの外食事業のチャンスを模索し、2～3年の間に外食店舗数を10店舗程度を運営出来る様、積極的な事業展開を行ってまいります。

香港で自社キッチンを保有している強みを活用！









アスモ香港の食品工場ではISO22000を取得しております。
ラーメンのチャーシューやとんかつ、
煮込み牛肉、ハンバーグなどの食肉加工品、
トマトソースやカレーなどの各種ソース、
うどん、ラーメンの麺類、プリンや　ロールケーキなどのデザート類など幅広い加工品を小ロットで、多くの香港に進出されている日系外食社様よりOEMでの受注を頂いております。

香港で豊富な日本料理ジャンルをご提供できるトップクラス企業

【１】1985年5月から香港の現地法人が、外食店舗事業を継続中。高い信用力
【２】香港で自社システムキッチンを活用した、食品加工販売事業が成長中
【３】日系企業のため、現地企業に比べて日本食材の確保において優位性がある







2026年9月末 現在

メニュー	うどん・すき焼き	和惣菜	パスタ・オムレツ
店舗名	今助	彩 SAYA JAPANESE DELICATESSEN 和惣菜 / DASHI dining 彩 saya	Cafe Restaurant KOBE KITANOZAKA 神戸 北の坂
店舗数	1店舗	1店舗	1店舗

メニュー	お好み焼き・たこ焼き	お好み焼き・たこ焼き	ラーメン・カツ丼・カレー
店舗名	三宝席 秀吉	都島屋 MIYAKOJIMA-YA	元祖 虎 和風食堂 とら蔵
店舗数	3店舗	1店舗	3店舗





各事業の〝ストロングポイント〟を的確に見極め、〝各事業間のシナジー〟を最大限に発揮







お問い合わせ　ir@asmo1.co.jp

本社：〒105-0013 東京都新宿区西新宿2-4-1 新宿NSビル25階
TEL. 03-6911-0550　FAX 03-6911-0551

本資料は、2027年3月期第2四半期（中間期）決算の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2026年9月30日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、情報の正確性、安全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。