

食を通して社会に貢献する

# toho

## 株式会社 トーホー 会社説明会

(東証プライム:8142)

2026年5月16日

取締役  
グループ戦略部長  
原田 大介



1. 当社の紹介
2. 当社の強み
3. 成長戦略
4. 2027年1月期業績予想
5. 株主還元

# 1. 当社の紹介

## 2. 当社の強み

## 3. 成長戦略

## 4. 2027年1月期業績予想

## 5. 株主還元

# トーホーグループの概要

創業

1947年

本社所在地

神戸市

上場市場

東証プライム

(証券コード:8142)

連結売上高

2,597億円  
(2026年1月期)

業務用食品専門卸売  
国内売上

No.1

配当金

5期連続増配中  
(2027年1月期も増配予想)

# トーホーグループの概要

|   |   |  |   |   |   |                                |
|---|---|--|---|---|---|--------------------------------|
| 創 | 業 | :1947(昭和22)年10月1日  |   |   |   |                                |
| 商 | 号 | :株式会社トーホー(持株会社)  |   |   |   |                                |
| 本 | 社 | :神戸市東灘区向洋町西5丁目9番   |   |   |   |                                |
| 資 | 本 | 金 :53億4,477万円  |   |   |   |                                |
| 売 | 上 | 高 :2,597億円(2026年1月期)   |   |   |   |                                |
| 代 | 表 | 者 :代表取締役社長 奥野 邦治   |   |   |   |                                |
| 連 | 結 | 従業員数 :3,876名(2026年1月31日現在)   |   |   |   |                                |
|   |   | (正社員数2,540名、パートタイマー等1,336名)  |   |   |   |                                |
| 株 | 式 | 上 場 :東証プライム  |   |   |   |                                |
| 事 | 業 | 内 容 :ディストリビューター事業、キャッシュ&キャリア事業、フードソリューション事業<br>(業務用食品卸売事業) (業務用食品現金卸売事業) |   |   |   |                                |
| グ | ル | ー  | プ | 会 | 社 | 数 :22社+持分法適用関連会社1社(2026年4月末現在) |

# 経営理念

1947年10月1日

戦後の食糧難の時代、戦後の復興のために、  
最大かつ緊急課題だった食糧の流通を盛んにして  
社会に貢献すること

トーホーは**佐賀県**からスタートしました



【経営理念】

## 食を通して社会に貢献する

【経営のキーワード】

## 「美味しさ」そして「安心・安全、健康、環境」

# 事業領域



## ディストリビューター事業 (業務用食品卸売事業)



あらゆる業態の外食ニーズに沿った業務用食材を国内外から調達し、お届け

- 取扱い商品:約16万アイテム
- 14社89事業所(海外4カ国)



## キャッシュ&キャリー事業 (業務用食品現金卸売事業)

プロの食材の店「A-プライス」を中心に、店舗で業務用食品を販売  
飲食店の毎日の仕入れをサポート

- 96店舗



## 外食産業

レストラン、ホテル、  
喫茶、テーマパーク、  
学校・事業所給食等

フードソリューション事業 他

5.1%

キャッシュ&  
キャリー事業

17.6%

売上高  
**2,597** 億円  
(2026年1月期)

ディストリ  
ビューター事業

77.3%

## フードソリューション事業



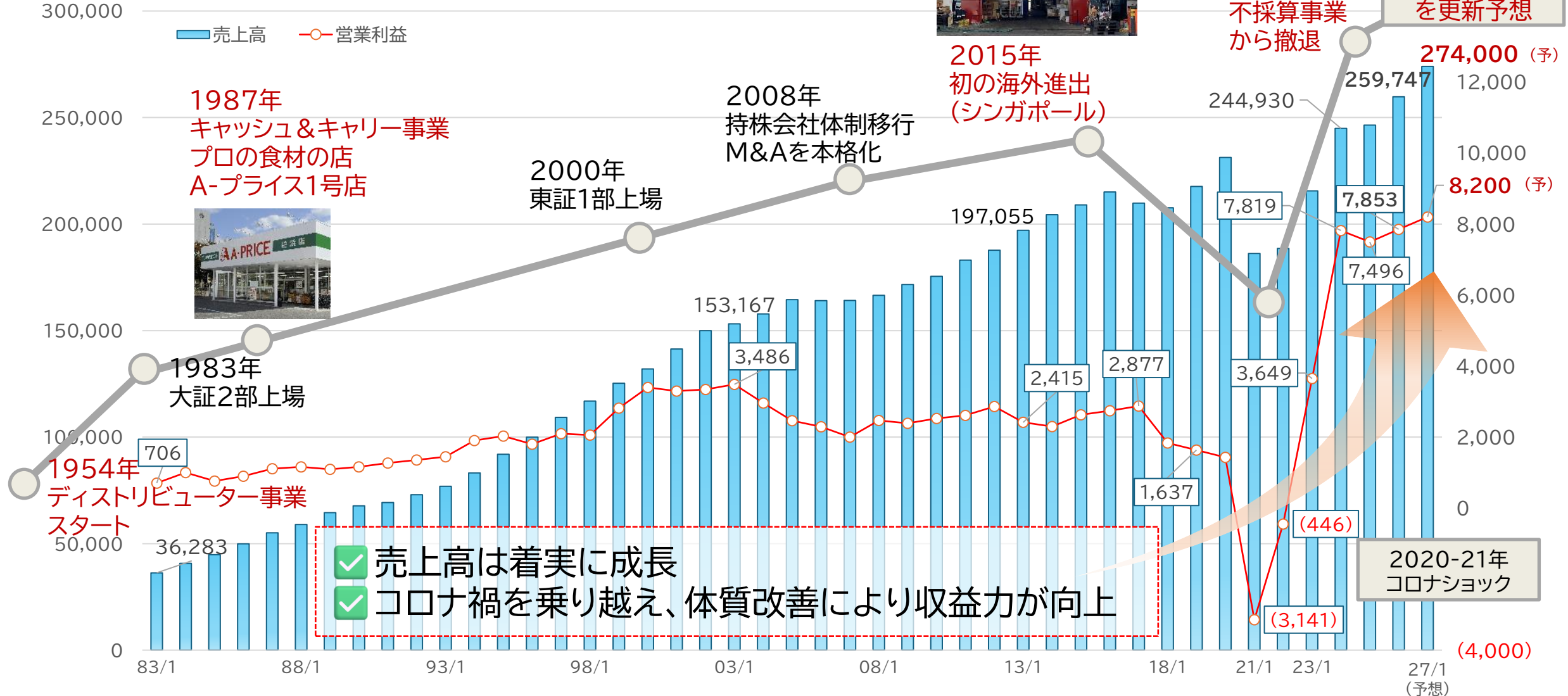
外食ビジネスをトータルにサポート  
する様々なソリューションを提供

- 外食企業向け業務支援システム
- 品質・衛生管理サービス
- 業務用調理機器販売
- 店舗内装・設計施工 など
- 7社30事業所



# 業績推移

単位:百万円



toho

2027年1月期 過去最高 売上・営業利益を更新予想

2024年 不採算事業から撤退

2015年 初の海外進出 (シンガポール)

2008年 持株会社体制移行 M&Aを本格化

2000年 東証1部上場

1987年 キャッシュ&キャリー事業 プロの食材の店 A-プライス1号店



1983年 大証2部上場

1954年 ディストリビューター事業 スタート

売上高は着実に成長  
コロナ禍を乗り越え、体質改善により収益力が向上

2020-21年 コロナショック

(4,000)

1. 当社の紹介

**2. 当社の強み**

3. 成長戦略

4. 2027年1月期業績予想

5. 株主還元

# 業務用食品卸業界におけるトーホーグループの強み①

全国をカバーする「**ディストリビューター事業**」の営業ネットワークと「**キャッシュ&キャリア事業**」の多店舗展開で、チェーン店から地域の飲食店まで外食産業をくまなくフォロー

国内出店エリア  
2026年3月12日現在

ディストリビューター事業

キャッシュ&キャリア事業

国内拠点  
**81**  
35都道府県

店舗数  
**96**  
30都府県

中四国地区  
ディストリビューター 12事業所  
キャッシュ&キャリア 17店舗



九州・沖縄地区  
ディストリビューター 19事業所  
キャッシュ&キャリア 47店舗

北陸地区  
ディストリビューター 1事業所

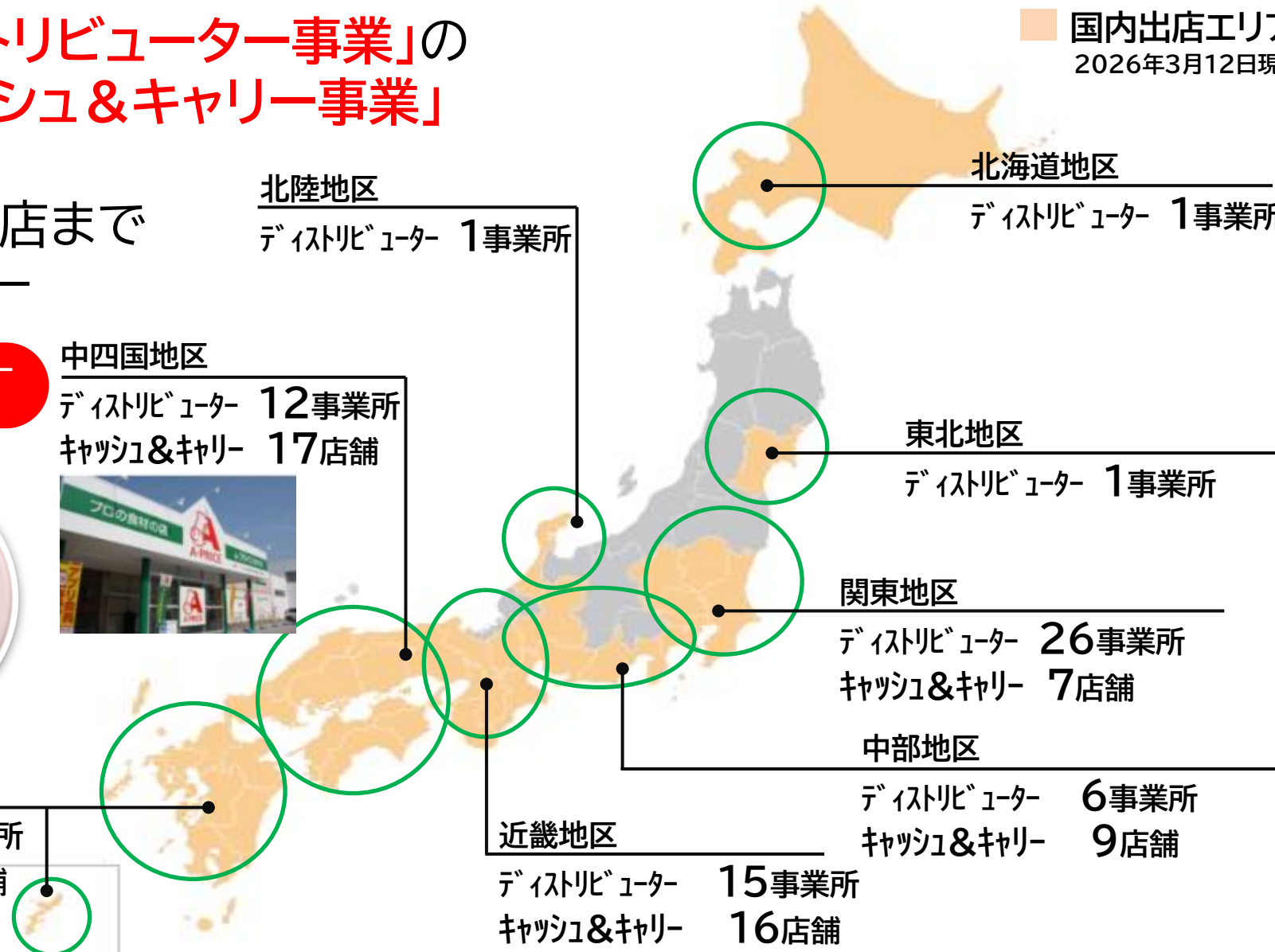
北海道地区  
ディストリビューター 1事業所

東北地区  
ディストリビューター 1事業所

関東地区  
ディストリビューター 26事業所  
キャッシュ&キャリア 7店舗

中部地区  
ディストリビューター 6事業所  
キャッシュ&キャリア 9店舗

近畿地区  
ディストリビューター 15事業所  
キャッシュ&キャリア 16店舗



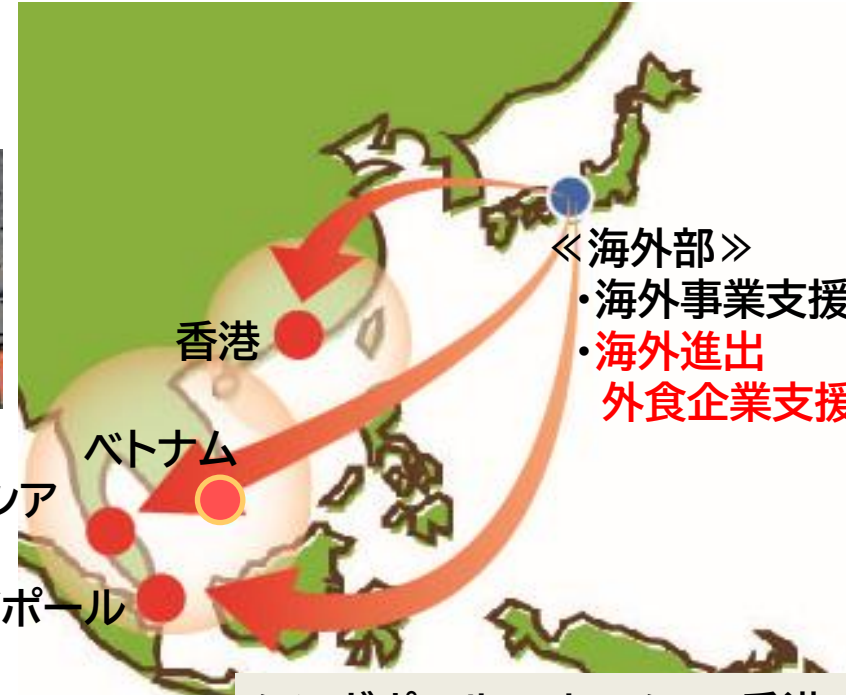
# 業務用食品卸業界におけるトーホーグループの強み②



## 将来の成長を見越しての 海外での事業展開

[シンガポール]

- TOHO Singapore Pte. Ltd  
業務用日本食材卸
- FRESHdirect Pte. Ltd  
業務用青果卸
- Bread' N Better Pte. Ltd  
製菓製造販売



《海外部》  
 ・海外事業支援  
 ・海外進出  
 外食企業支援

シンガポール・マレーシア・香港  
 +ベトナム(出資)での事業展開

ディストリビューター  
事業

海外拠点

7社9拠点

4カ国

[マレーシア]

- TOHO Foods Malaysia Sdn. Bhd  
業務用日本食材卸

[香港]

- TOHO FOODS HK CO. Ltd  
業務用日本食材卸
- Suitfit Company Limited  
業務用日本食材卸



[ベトナム]

- KOME88 JOINT STOCK COMPANY(40%取得・持分法適用関連会社)  
鮮魚及び牛肉等の卸売、小売店運営



※2026年3月12日現在  
 ※持分法適用関連会社  
 1社1拠点を含む

# 業務用食品卸業界におけるトーホーグループの強み③



あらゆる外食ニーズに応える  
商品開発力・調達力

- ✓ 国内外の産地・メーカーから、約16万アイテムの豊富な品揃え
- ✓ 美味しさ、安心・安全、使いやすさにこだわったプライベートブランド商品を開発
- ✓ プロのこだわりにお応えする自社焙煎コーヒーを製造

**EAST BEE**  
Fine Quality



**toho coffee**



FAIRTRADE  
JAPAN

× **toho coffee**

コーヒーカテゴリーにおいて  
国内上場企業では初の戦略的  
パートナーシップを締結

フェアトレード・ジャパン様と連携し、  
フェアトレードコーヒーの製造販売  
を通じて、開発途上国の生産地支  
援と気候変動対策を図ります。

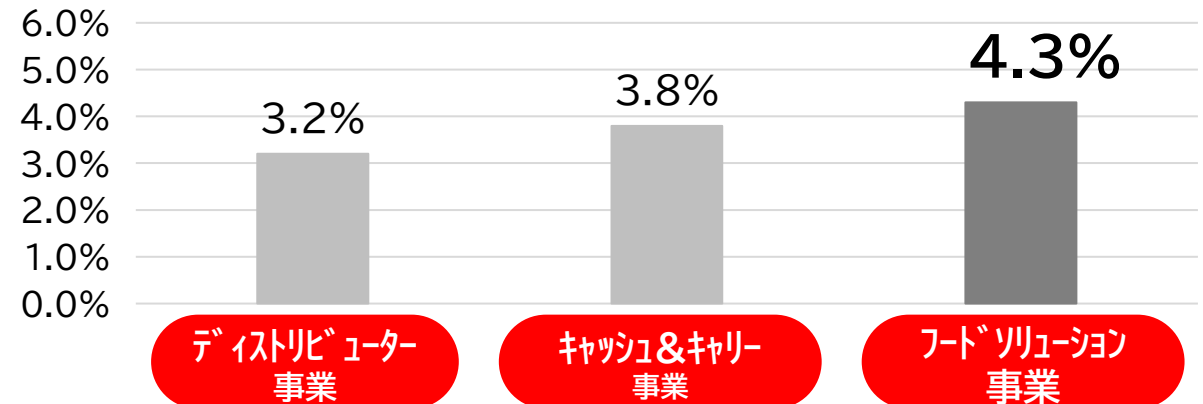
# 業務用食品卸業界におけるトーホーグループの強み④

## 外食ビジネスをトータルにサポートする力



直近3カ年(2024年1月期-2026年1月期)  
セグメント別 平均営業利益率

フードソリューション事業の営業利益率は  
ディストリビューター・キャッシュ&キャリア事業  
よりも利益率が高く、  
かつ、競合他社にはないサービス



1. 当社の紹介

2. 当社の強み

**3. 成長戦略**

4. 2027年1月期業績予想

5. 株主還元

## 2030長期ビジョン

### 中期経営計画 SHIFT-UP 2027 (2025年1月期-2027年1月期)

#### 3つの重点施策

- 1. 新たな成長ステージへの変革
- 2. サステナビリティ経営の推進
- 3. 企業認知度の向上と株主還元の継続

#### 最終年度(2027年1月期)財務目標

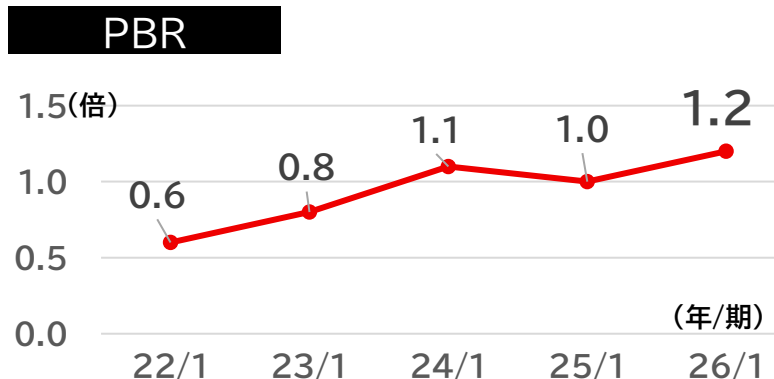
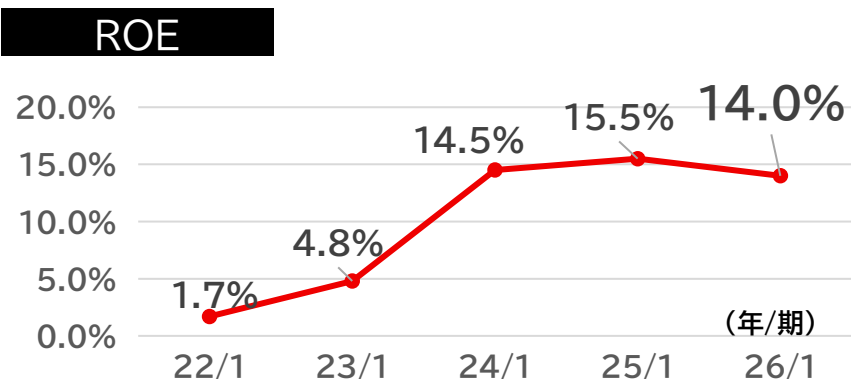
|                     |         |
|---------------------|---------|
| 売上高                 | 2,740億円 |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 48億円    |
| ROE<br>(自己資本利益率)    | 10.0%以上 |
| PBR<br>(株価純資産倍率)    | 1.0倍以上  |

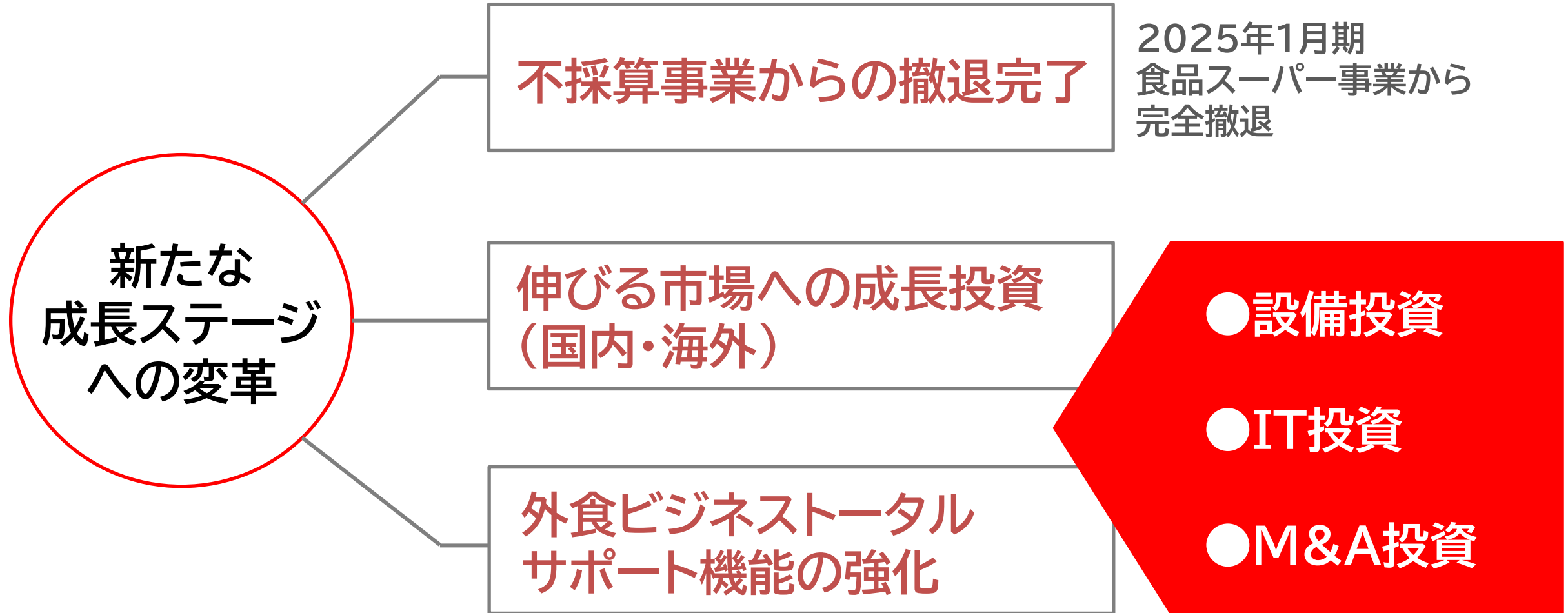
日本、そして  
海外の外食ビジネスの  
発展に貢献する  
企業グループを  
目指す

2030年1月期  
売上高目標

# 3,000億円

#### ROE/PBRの推移





## 伸びる市場への成長投資～国内主要都市や観光都市への投資

業務用食品卸 国内地域別の市場規模と当社グループ(DTB事業+C&C事業)のシェア

(単位：百万円)

|                         |              | 全国          | 関東          | 中部          | 関西          | 中四国         | 九州<br>沖縄     |
|-------------------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| 2024年度<br>国内市場規模        | 地域別<br>市場規模  | 4,096,900   | 1,761,700   | 622,700     | 745,600     | 278,600     | 368,700      |
|                         | 構成比          | 100%        | 43.0%       | 15.2%       | 18.2%       | 6.8%        | 9.0%         |
| 2026/1期<br>当社グループ<br>実績 | 売上高          | 235,963     | 64,898      | 8,717       | 68,769      | 18,690      | 74,889       |
|                         | 構成比          | 100%        | 27.5%       | 3.7%        | 29.1%       | 7.9%        | 31.7%        |
|                         | <b>市場シェア</b> | <b>5.8%</b> | <b>3.7%</b> | <b>1.4%</b> | <b>9.2%</b> | <b>6.7%</b> | <b>20.3%</b> |

※海外を含むDTB+C&Cの26年1月期売上高は246,554百万円

※業務用食品卸の市場規模は、日本食糧新聞社調べ(2025年8月公表)を一部編集。なお、上表地域以外に「北海道・東北」で311,400百万円

# 中期経営計画(3カ年計画)

# SHIFT-UP 2027

## 伸びる市場への成長投資～国内主要都市や観光都市への投資

### [2024年-2025年度設備投資実績]

ディストリビューター事業



### ③中部地区(金沢) Food Service

2024年度金沢地域観光入込客数  
前年度比**104%**  
※令和6年統計からみた石川県の完工  
石川県文化観光スポーツ部

**【打ち手】事業所移転**(2025年11月)  
・主要市場へのアクセス改善  
・倉庫面積を従来比1.4倍へ拡大

### ①首都圏(関東地区) Food Service

関東地区  
トーホーシェア **3.7%**

全国業務用食品卸売市場の  
**4割以上**を占める巨大市場

**【打ち手】事業所再編**  
(2024年12月-2025年2月)  
・物流効率化と営業力強化

### ②関西地区(京都) Food Service

2024年度京都府観光入込客数  
前年度比**112%**  
※2024年京都府観光入込客等調査報告書  
京都府商工労働観光部

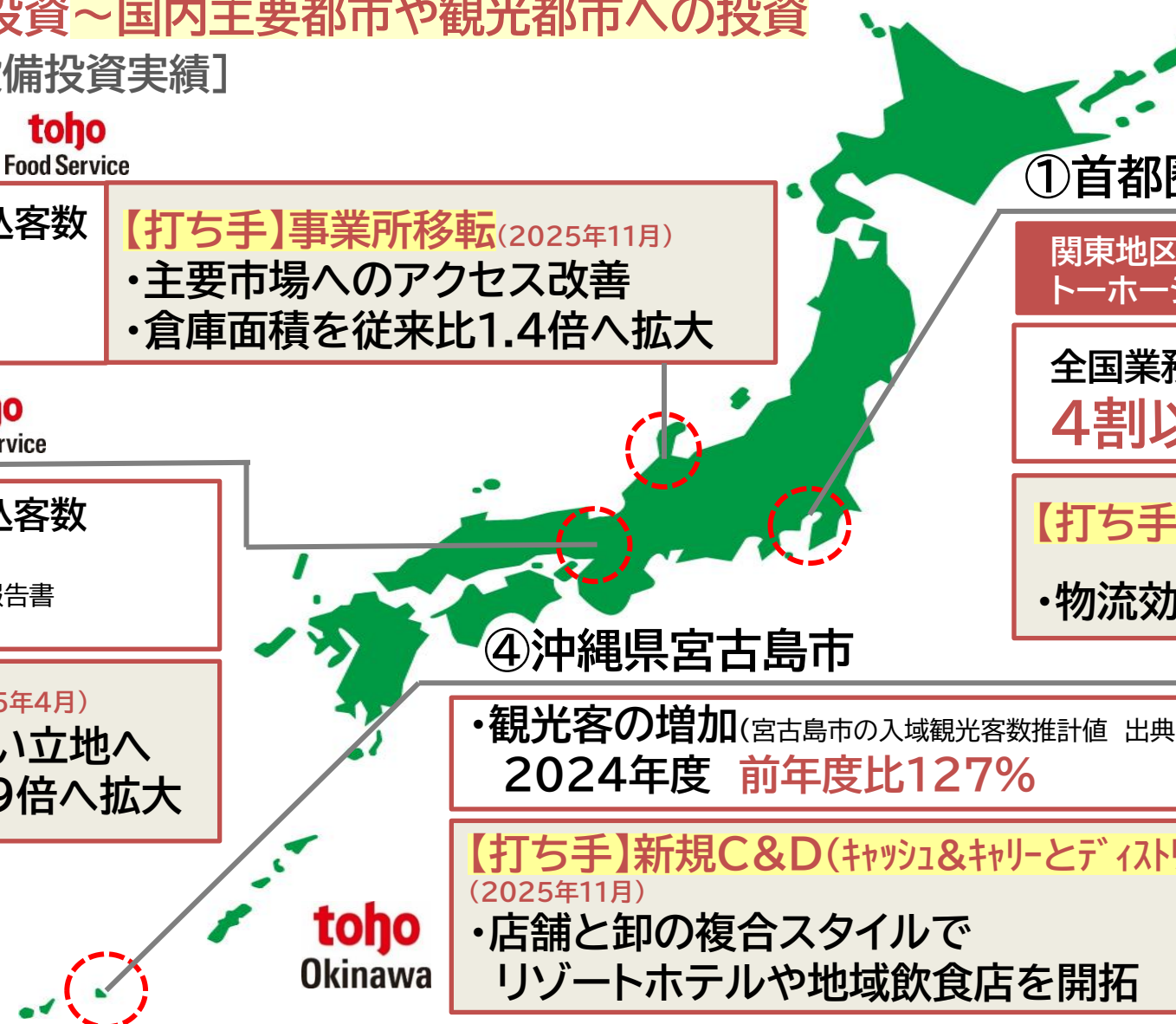
**【打ち手】事業所移転**(2025年4月)  
・主要市場(京都駅)に近い立地へ  
・冷凍庫面積を従来比1.9倍へ拡大

### ④沖縄県宮古島市

・観光客の増加(宮古島市の入域観光客数推計値 出典:宮古島市)  
2024年度 前年度比**127%**

**【打ち手】新規C&D(キャッシュ&キャリーとディストリビューターの複合型)開設**  
(2025年11月)  
・店舗と卸の複合スタイルで  
リゾートホテルや地域飲食店を開拓

Okinawa



# 中期経営計画(3カ年計画)

# SHIFT-UP 2027

伸びる市場への成長投資～国内主要都市や観光都市への投資  
～首都圏の物流改革、拠点見直しによるシェア拡大策に着手

ディストリビューター  
事業



■2024年12月 トーホーフードサービス横浜支店 横浜DCを開設



■1階一部区画に入居



ドックシェルター



オムニソーター  
(立体型自動仕分ロボット)



- 2024年12月に川崎・厚木支店、2025年2月に横浜・横浜南支店を統合
- 首都圏の更なるシェア拡大と物流の効率化を図る

# 中期経営計画(3カ年計画) SHIFT-UP 2027

伸びる市場への成長投資～国内主要都市の繁華街立地への出店



キャッシュ&キャリア  
事業

よりお客様(飲食店)に近い立地に出店＝お客様の仕入れ時間の短縮

2026年1月30日

A-プライス ぴおシティ桜木町店 オープン

- 横浜最大の飲食店街「野毛エリア」に隣接
- 周辺は1,000軒以上の飲食店が集積



(横浜市中区にオープンした「A-プライスぴおシティ桜木町店」)

2026年4月15日

A-プライス 両替町店 オープン

- 静岡県最大の繁華街(両替町・呉服町・紺屋町・人宿町)の中心地に立地
- 周辺には1,200軒以上の飲食店が集積



(静岡市葵区にオープンした「A-プライス両替町店」)

## 伸びる市場への成長投資～国内主要都市の未出店地域への出店



キャッシュ&キャリー  
事業

### News Release

食を通して社会に貢献する **toho**

報道関係各位

2026年3月12日  
株式会社トーホー

カルチュア・エクスペリエンス、トーホーキャッシュアンドキャリー

プロの食材の店「A-プライス」の全国展開協力及び TSUTAYA への商品導入検討  
に関する合意について

株式会社トーホー（本社：神戸市東灘区、代表取締役社長：奥野邦治）の連結子会社でプロの食材の店「A-プライス」を関東以西で78店舗（直営店）運営する株式会社トーホーキャッシュアンドキャリー（本社：神戸市東灘区、代表取締役社長：荻毛隆行、以下「TCC」）は、2026年3月12日付で、カルチュア・エクスペリエンス株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：鎌浦慎一郎、以下「CX」）との間で、プロの食材の店「A-プライス」の全国展開協力及びTSUTAYAにおける商品導入検討に関して合意いたしましたのでお知らせいたします。



(2026年3月12日付プレスリリース抜粋)

## フランチャイズビジネスの活用により 未出店地域への事業拡大

2026年3月12日

(株)トーホーキャッシュアンドキャリー × カルチュア・エクスペリエンス(株)  
「A-プライス」の全国展開協力に関して合意

カルチュア・エクスペリエンス社がこれまで培ってきた、  
全国におけるTSUTAYAのFC店舗展開のノウハウを活かし、  
「A-プライス」でのFC出店企業候補を  
(株)トーホーキャッシュアンドキャリーに対して提案

# 中期経営計画(3カ年計画)

# SHIFT-UP 2027

伸びる市場への成長投資～海外事業拡大

ディストリビューター  
事業



M&A等での進出を積極的に展開

**2026年2月 ベトナムに初進出**

**KOME88 JOINTSTOCK COMPANY**

- ・発行済株式の40.0%を取得
- ・事業内容：鮮魚・牛肉等の卸売、小売店舗運営



2026年6月外食産業向けキャッシュアンドキャリー

**「A-プライス」シンガポールへ初上陸**



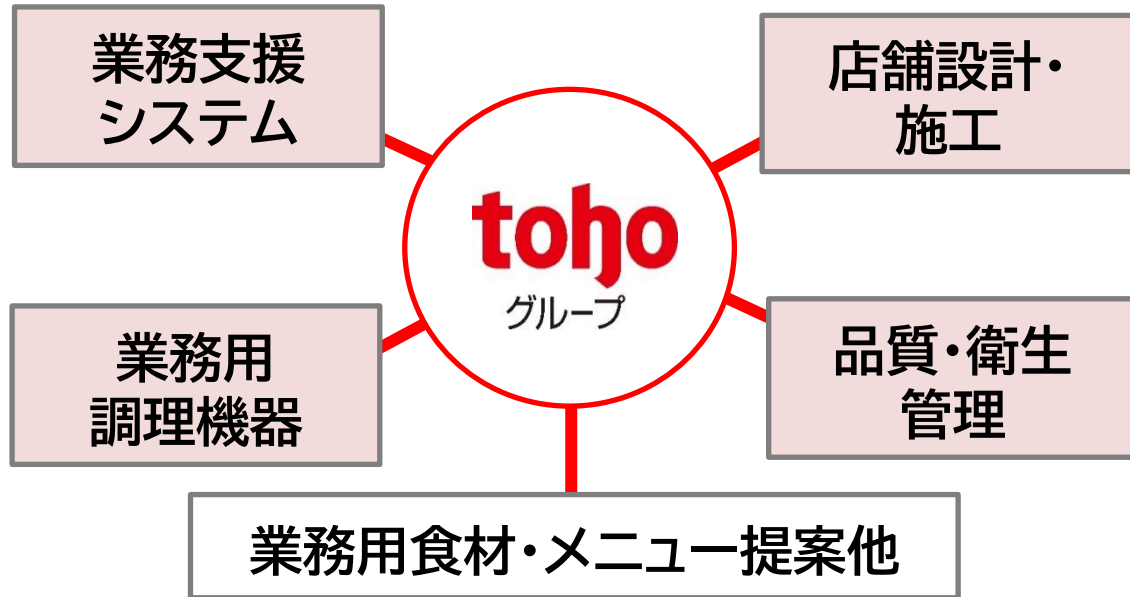
**日本外食企業への  
海外進出支援**

|                     |        | 2024年度 | 2025年度 |
|---------------------|--------|--------|--------|
| 海外進出<br>支援実績<br>(件) | 香港     | 6      | 8      |
|                     | シンガポール | 7      | 9      |
|                     | マレーシア  | 0      | 1      |



※2026年2月10日現在  
※持分法適用関連会社1社1拠点を含む

## 外食ビジネスストーリータルサポート機能の強化



当社グループは、食品卸にとどまらず、外食事業者を様々な機能でサポートできる、業界では稀有な存在

2025年9月4日 5年ぶりにM&A  
「三協食鳥の株式を取得(子会社化)」

- 1)社名 (株)三協食鳥
- 2)所在地 神戸市西区
- 3)事業内容 ブロイラー他、国産鶏肉など畜産品の生産・加工・販売



### 【狙い:外食向け商品力強化】

- ✓ 国産・チルドの鶏肉の取り扱い  
～業務用では外国産冷凍が主力商品
- ✓ 外食顧客のニーズに応じたカット加工、串打ち加工など、既存の製品にない対応が可能



1. 当社の紹介
2. 当社の強み
3. 成長戦略
- 4. 2027年1月期業績予想**
5. 株主還元

# 2027年1月期業績予想

売上、各段階利益ともに過去最高を予想

(単位：百万円)

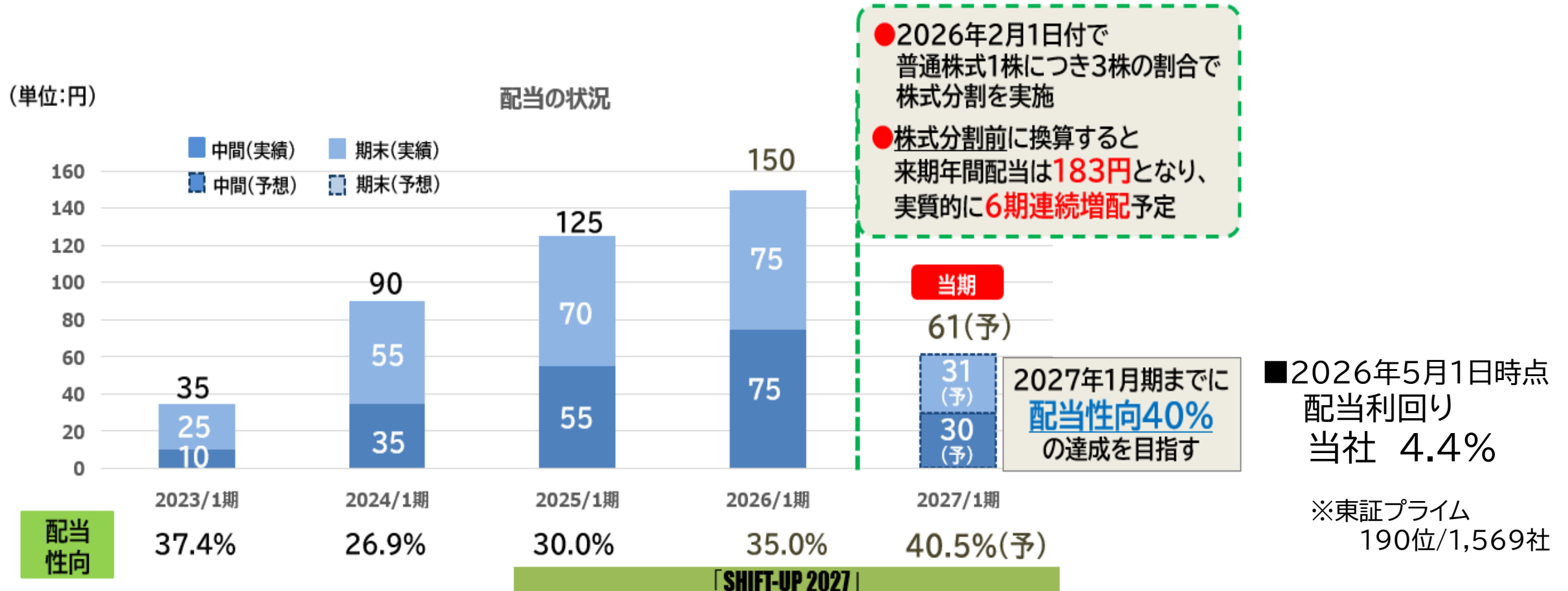
|                     | 2026年1月期<br>実績 | 2027年1月期<br>業績予想 | 前期比   |         |
|---------------------|----------------|------------------|-------|---------|
|                     |                |                  | 増減率   | 増減額     |
| 売上高                 | 259,747        | 274,000          | +5.5% | +14,253 |
| 営業利益                | 7,853          | 8,200            | +4.4% | +347    |
| 経常利益                | 7,928          | 8,300            | +4.7% | +372    |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 4,576          | 4,800            | +4.9% | +224    |
| 1株当たりの<br>当期純利益(円)  | 142.93円        | 150.54円          | -     | +7.61円  |

※2026年2月1日付で、普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行ったため、  
前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算出しております。

1. 当社の紹介
2. 当社の強み
3. 成長戦略
4. 2027年1月期業績予想
- 5. 株主還元**

# 配当の状況

中長期的な企業価値の向上に向けて、将来の事業展開に備えた内部留保を図りながら、株主の皆様へ継続的に安定配当を行っていくことを目指してまいります。



# (参考)2026年1月末時点 PBR・ROE・PER

株価純資産倍率

**PBR**

=

自己資本利益率

**ROE**

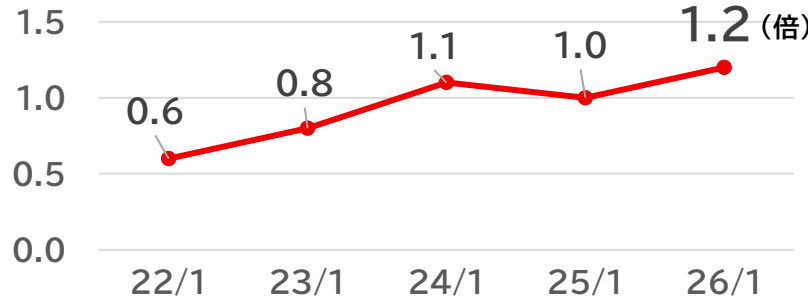
×

株価収益率

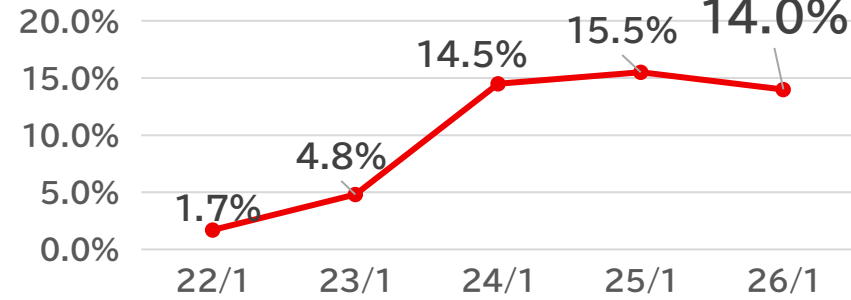
**PER**

**8.9**倍

**PBR推移**



**ROE推移**



|                     | ROE   |
|---------------------|-------|
| 食品卸9社<br>(直近期 単純平均) | 11.6% |

|                     | PER   |
|---------------------|-------|
| 食品卸9社<br>(直近期 単純平均) | 11.2倍 |

企業認知度向上や積極的なIR活動に取り組み、  
適正な株価形成を図り、PBR・PERの向上を目指します

# [参考]株主優待(基準日:1月31日)

| 所有期間     | 1年未満              | 1年以上※1           |                    |                    |
|----------|-------------------|------------------|--------------------|--------------------|
| 所有株式数    | 300株以上            | 300株以上<br>600株未満 | 600株以上<br>1,200株未満 | 1,200株以上           |
| 寄付コース※2  | 寄付金額 1,000円       |                  | 寄付金額 2,000円        | 寄付金額 4,000円        |
| 割引券コース※2 | 買物割引券<br>100円×50枚 |                  | 買物割引券<br>100円×200枚 | 買物割引券<br>100円×400枚 |
| 商品コース※2  | -                 | toho coffeeセット   | オリジナル商品セット※3       | オリジナル商品セット※3       |
|          |                   |                  | toho coffeeセット※3   | toho coffeeセット※3   |

※1.「所有期間が1年以上」の株主様とは、同じ株主番号で基準日(1月31日)とその前年の7月31日、1月31日の株主名簿に連続して3回以上、記載または記録されている株主様となります。

※2. 優待品コースの選択方法及び商品コースの内容は、毎年3月下旬から4月上旬ごろをめぐりに郵送にてご案内いたします。

※3. 600株以上かつ1年以上所有の株主様が商品コースを選択された場合、「オリジナル商品セット」または「toho coffeeセット」のいずれか1点をお選びいただけます。

買物割引券は  
A-プライス各店などで  
ご利用いただけます。



toho coffeeセット

# ご清聴ありがとうございました。



トーホー  
コーポレートサイト  
IR情報

Instagram



X (エックス:旧 Twitter)



トーホー SNS公式アカウント