



2026年6月22日

各 位

会社名： 株 式 会 社 ハ ー ク ス レ イ  
代表者名： 代表取締役会長兼社長 青木 達也  
（コード番号：7561 東証スタンダード市場）  
問合せ先： 管 理 部 長 中 野 雅 哉  
（TEL. 06（6376）8088）

### 日本証券新聞弊社記事掲載のお知らせ

株式会社日本証券新聞社が発行する日本証券新聞に当社記事が掲載されましたのでお知らせいたします。

6月22日付け日本証券新聞 トップインタビュー  
M&Aで「食」のサプライチェーン構築

以上

# ハークスレイ

代表取締役会長兼社長  
青木 達也氏

## M&Aで『食』のサプライチェーン構築

ハークスレイ(7561・S)が「ほっかほっか亭」で持ち帰り弁当の提供を始めて半世紀。弁当事業のフランチャイズ展開によって成長を遂げたが、現在はM&Aによる構造変革を推進している。『食』の領域で生産者と消費者をつなぐインテグレーション企業へと変貌を遂げるなか、青木達也代表取締役会長兼社長(写真)に今後の取り組みについて話を聞いた。

—2026年3月期は売上高と各段階の利益がいずれも過去最高を更新した、まずは業績好調の背景から教えてください。

「現場を一から見直した成果が出ている。省力化による生産コスト押し下げの徹底によるものだ。売価を引き上げてコストとのバランスが取れたのはもちろんだが、タマネ

ギの調達先を国内からフィリピンに変更するなど、食品の仕入れから製造・販売までの過程で無駄を省いた。その成果は利益率の向上につながっており、2025年度より1・6%改善した」

—M&Aによる構造変革も機能し始めたのか？

「この数年でナッツメーカーの稲葉ビーナツ、干し芋・



ドライフルーツの谷貝食品、中華総菜製造・販売のホソヤコーポレーション、レタス植物工場運営のJリーフがグルー

プ入りした。肉、野菜、魚、穀類を生産する上流から、加工・製造や流通の中流、小売りや消費の下流まで、食のサプライチェーンの線上で複数の事業を展開するコングロマリット経営を推進し、足し算ではなく掛け算の成長に取り組んでいる」

「M&Aには積極的に取り組みたい。地方には100年の歴史を誇る企業があるが、一方で後継者不足や資金難といった問題も抱える。こうした企業と手を組むことができれば、われわれが持つ知見を共有して大きなシナジーを得ることができるので、地方銀行や証券会社に案件をつないでいただくようお願いしてい

る」  
—Jリーフのレタス栽培は食料安保にも貢献できるのでは？

「その通りだ。最新のAIやロボットを導入した工場ではレタスを生産しているため、猛暑や大雨といった気候変動の影響を受けないうえ、農従事者の高齢化や後継者不足といった課題も解決できる。露地栽培と違って無菌でミネラルも豊富なので、飛行機の機内食やコンビニのサンドイッチなど用途は限らない」

—今後のM&Aで他社にはない強み(優位性)は何か？  
「人手不足や後継者難で事業を廃業したり、M&Aを考えている食品会社は多い。当社はグループの人材紹介会社を活用し外国人材や経営層を含むハイクラス人材まで、ニーズに合った人材紹介サービスをグループ内で持っている。実際、グループ会社ではベトナム社員が課長クラス

で活躍中だし、ほっかほっか亭では店長の研修をしている。彼らが優秀な仲間をリクルートするという好循環にも期待したい」

「ほっかほっか亭50年の歴史で構築した国内外の原材料の調達網、商品開発力を抱えている。から揚げやシューマイ・ギョーザといった中華惣菜、無農薬のレタスをグループ内で確保できる体制も整ってきた。さらに、店舗リース事業において飲食店の出店を支援してきた知見も活かせるなど、自前のサプライチェーンをフルに活用していく考えだ」

—投資家へのメッセージをお願いしたい。

「今、科学技術は日進月歩で宇宙船が月の裏側に到達する時代だし、AIの開発は目を見張るものがある。ただし、5時間たてばおなかがよくという人の生理は何万年たっても変わらない。安くておいしいものをタイミンクよく提供する、これがハークスレイの使命だと考えている。今後もしつそのご支援をお願いしたい」