

# 2015年7月期 決算説明会

Company Presentation

2015年9月

**TORIKIZOKU<sub>∞</sub>**

株式会社 鳥貴族  
(証券コード：3193)

1.	会社概要	.....	2
2.	中期経営計画	.....	15
3.	2015年7月期業績	.....	21

# 会社概要

---

**TORIKIZOKU<sub>∞</sub>**  
TORIKIZOKU<sub>∞</sub>



# 会社概要



社名	株式会社 鳥貴族
設立	1986年9月19日
本社	大阪市浪速区立葉1-2-12
代表者	代表取締役社長 大倉 忠司
資本金	1,474,174,125円 (2015年7月末現在)
店舗数	店舗数 414店舗 (2015年7月末現在) ● 直営 227店舗 ● TCC <sup>*1</sup> 187店舗
従業員数	従業員数 491名 (2015年7月末現在) (外、平均臨時雇用者数 <sup>*2</sup> 2,059名)
営業内容	「鳥貴族」の営業とカムレードチェーン事業
事業所	● 大阪本社・タレ製造工場 ● 東京事務所 ● 名古屋事務所



\*1 当社では、一般的なフランチャイズチェーンよりも強固なビジネスパートナーとしての関係性を確保することを目的として、限られた加盟店オーナーを「カムレード」と称しており、TCCは鳥貴族カムレードチェーンの略です。

\*2 平均臨時雇用者数は、1日の労働時間を8時間で換算した年間平均の人数です。

# 鳥貴族が掲げる“企業理念”



## 永遠の理念

「焼鳥屋で世の中を明るくしていきたい」  
という想いを永遠に持ち続けます

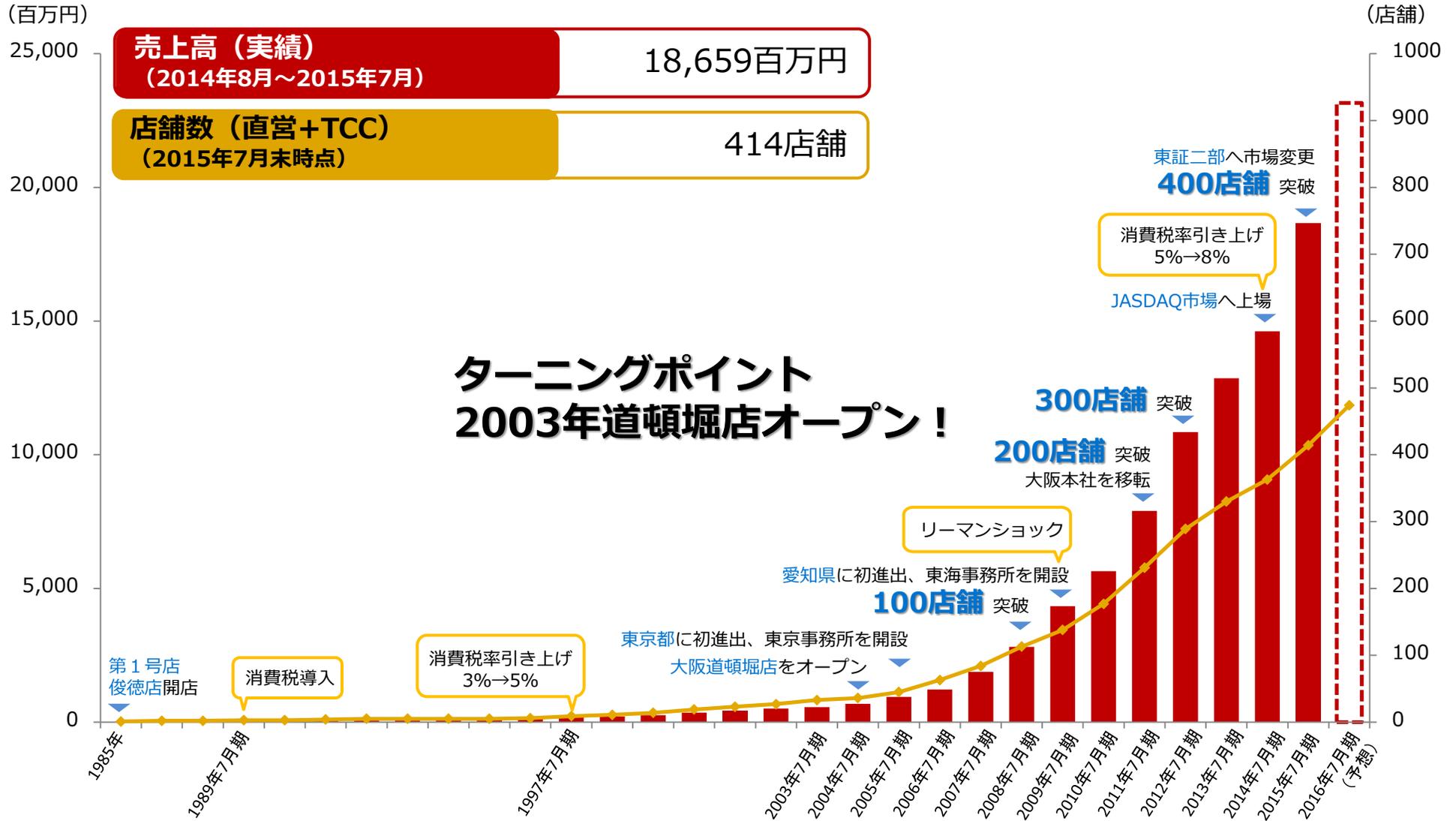
## 永遠の使命

飲食業を通し、社会貢献していく事により  
「**外食産業の社会的地位向上**」を目指します

## 永遠の目的

「永遠の挑戦」「永遠の感謝」「永遠の奉仕」を基本に  
「**永遠の会社**」として永続、成長させていきます

# 沿革



## 従来の焼鳥屋と鳥貴族の比較

### 従来の焼鳥屋のイメージ



- ターゲットの客層は中高年男性
- 店舗入り口に赤提灯
- カウンターのみの小さな店

### 「鳥貴族」のイメージ



- ターゲットの客層は「若者・女性」
- 入り口に赤提灯は「無し」
- テーブル席中心の「大きな店」

# 強み①「280円（税抜）均一の感動」の追求



低価格でありながら「商品」「サービス」「空間」の品質向上を図る

## 【店舗コンセプト】

低価格

**280円（税抜）均一**

- ・トータルの料金が分かりやすい
- ・お得なメニューを探す楽しさ

&

高価値

**商品**

- ・国産鶏肉使用
- ・お店で串打ち
- ・手作りのタレ

**サービス**

- ・元気でホスピタリティあふれる接客

**空間**

- ・丸太や無垢木材をふんだんに使用した内装

# 強み①「280円（税抜）均一の感動」の追求



低価格

全品280円（税抜）均一



フードメニュー：約**60**品

ドリンクメニュー：約**70**品

- 飽きがこないよう半年に一度10品程度のメニュー入れ替えを実施。
- グランドメニューは、日々ブラッシュアップし、商品価値を向上。

# 強み①「280円（税抜）均一の感動」の追求



## 高価値

### 商品へのこだわり

- ①国産鶏肉使用：創業から一貫して国産鶏肉を使用
- ②店舗で串打ち：店舗で仕込むことにより新鮮さを維持
- ③手づくりのタレ：創業時から変わらないタレ、  
自社工場による生産で全店変わらない味



### 元気でホスピタリティあふれる接客

教育研修、マニュアルをもとにした  
ホスピタリティあふれる、活気ある店づくり



### 木の温もりを感じる非日常空間

丸太や無垢木材をふんだんに使った  
テーブル席中心の店づくり



## 強み② 単一業態でのチェーン展開



創業以来、変わらない経営軸

焼鳥屋という単一業態での展開

お客様に何を売りたいかが明確！

資本・人財・ノウハウ等の集中  
メニュー数の絞り込み

- ・ **スケールメリット**  
= 鶏肉を中心とした質の高い食材をより低価格で調達
- ・ **オペレーションの効率化**  
= 厨房の省スペース化、教育の効率化

## 強み② 単一業態でのチェーン展開



チェーン店の強み



個人店の強み

- スケールメリットによる低コスト化
- 内装や接客サービスの全店舗均一化
- 多店舗展開による知名度向上

- 国産鶏肉の使用
- 串打ちをはじめとする店内での仕込み
- 丸鶏、生の果物・野菜等を煮込んだ自社製のタレ



チェーン展開を活かし効率化すべきところは効率化する



手づくり、できたてのおいしさにこだわり、効率性の追求による素材の質や味の低下を防ぐ



280円（税抜）均一の低価格でありながら、高価値なサービスの提供を実現

## 強み③「理念」共有によるサービスの均質化



TCC = 鳥貴族カムレードチェーン

(現在13社)

一般的なフランチャイズチェーンよりも **強固なビジネスパートナー** としての関係性を確保することを目的として、当社の **経営理念に共感し当社とともに成長することに同意** 頂いた限られた加盟店オーナーを**カムレード (Comrade = 同志)** と称し、相互に意見の交換・提案を行っている。これにより全ての「鳥貴族」における味・品質・サービスの向上を図っている。

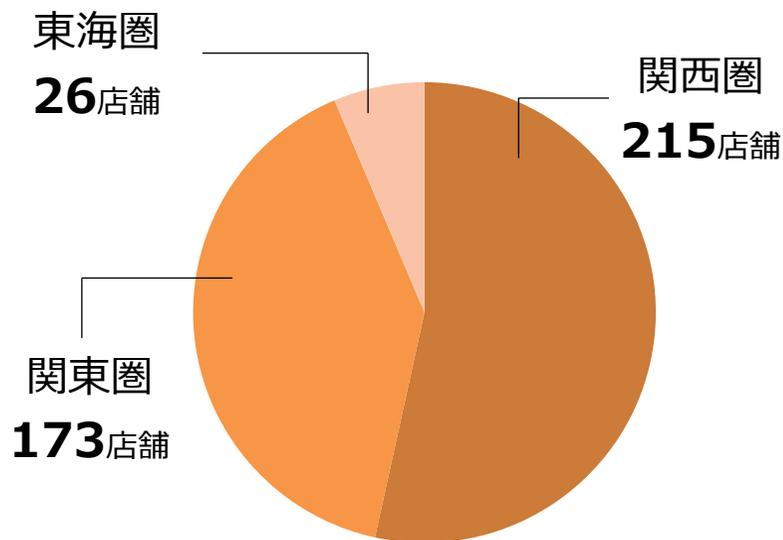
- 新規に加盟店オーナーの募集を行っていない（社員独立制度を除く）
- 同志であるTCC加盟店に対するロイヤリティは必要最小限
- 各社がそれぞれ多店舗展開しており、経営ノウハウを蓄積

**すべての店舗で同じ料理、サービス、空間を提供**

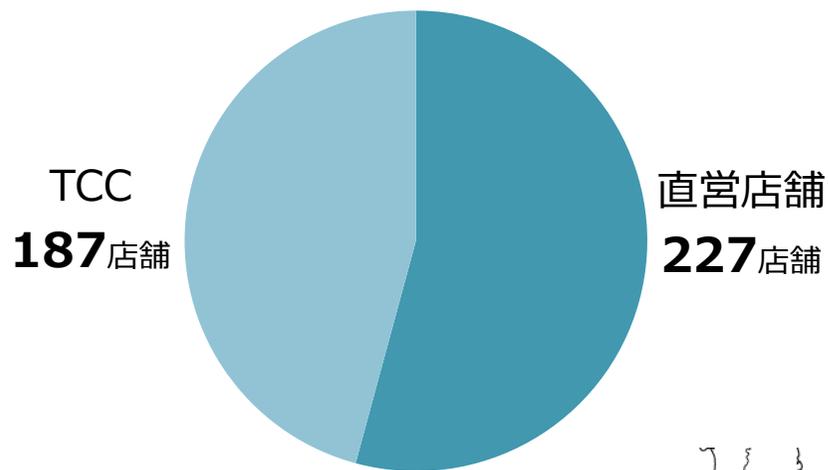
**ブランド力と信頼の獲得**

# エリア別・運営形態別の店舗数（2015年7月末時点）∞

【エリア別】



【運営形態別】



(単位：店舗)

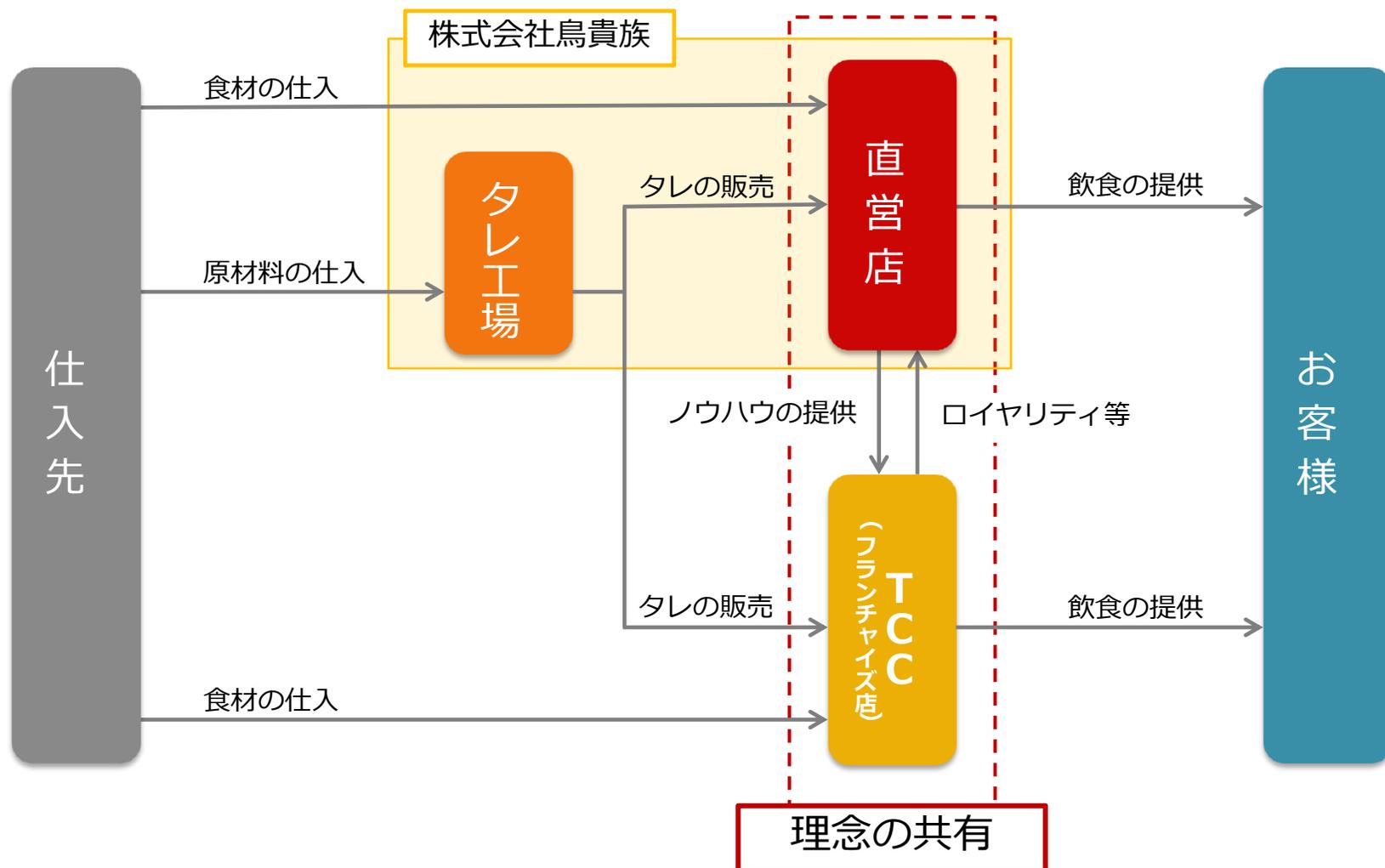
エリア	合計店舗数	運営形態	
		直営店舗数	TCC店舗数
関西圏	215	75	140
関東圏	173	126	47
東海圏	26	26	0
合計	414	227	187



# 事業系統図



タレ工場以外、セントラルキッチンを保有せず、各店舗で仕込み ⇒ 手作りの強み



# 中期経営計画

---

**TORIKIZOKU<sub>∞</sub>**



## 【経営方針】

「鳥貴族」単一業態によるチェーン展開

- 事業集中による理念の共有
- 理念に共感する人財の集中
- 理念に基づいた資本投下

## 【中期経営目標】

- 3 商圈 500店舗 売上高250億円
- 既存店売上 年間101%上昇
- 経常利益率 5%以上維持

## 【重要施策】

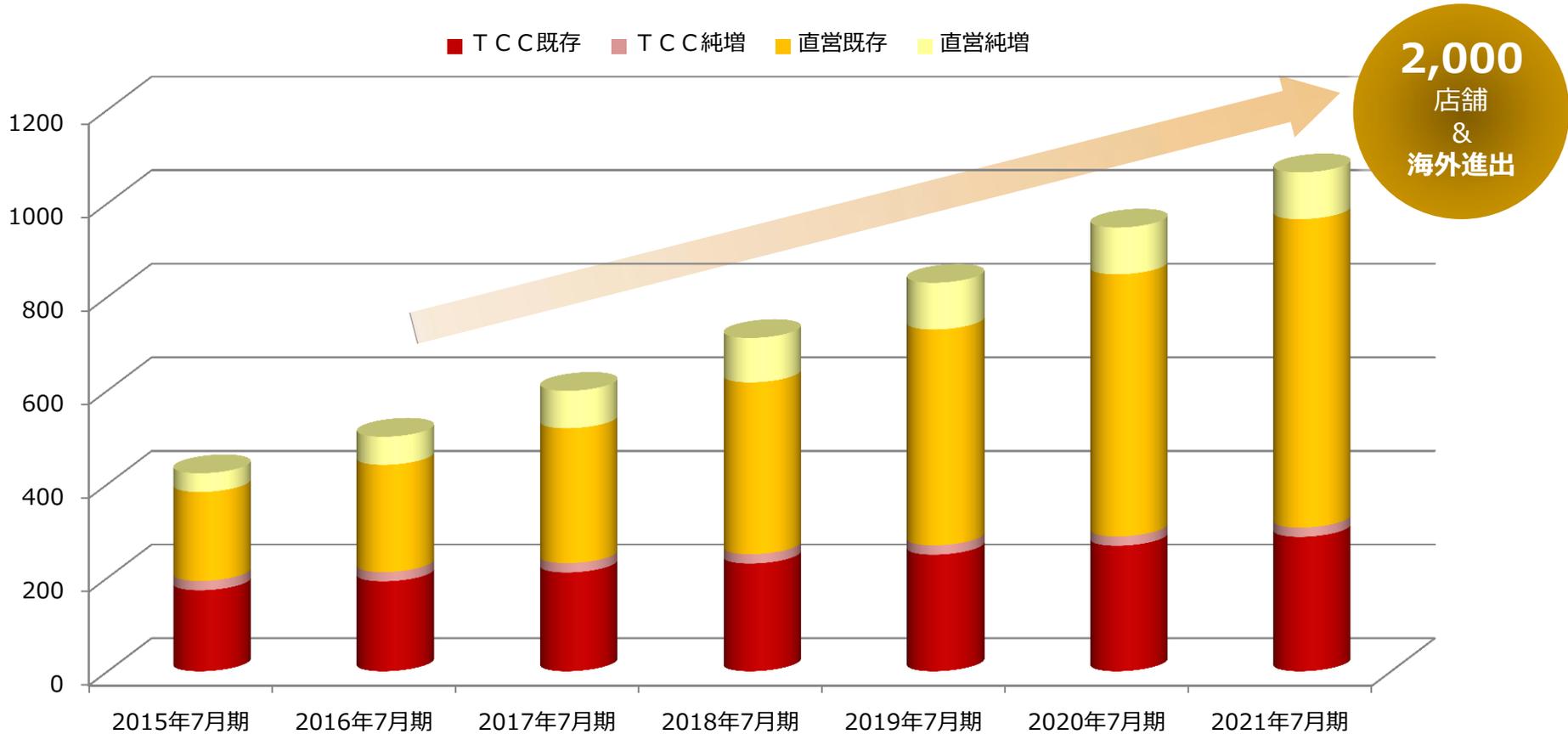
- ✓ 新規出店の強化
- ✓ 国産国消への挑戦
- ✓ 人財基盤の強化

} ブランドの向上

# 重要施策① 新規出店の強化



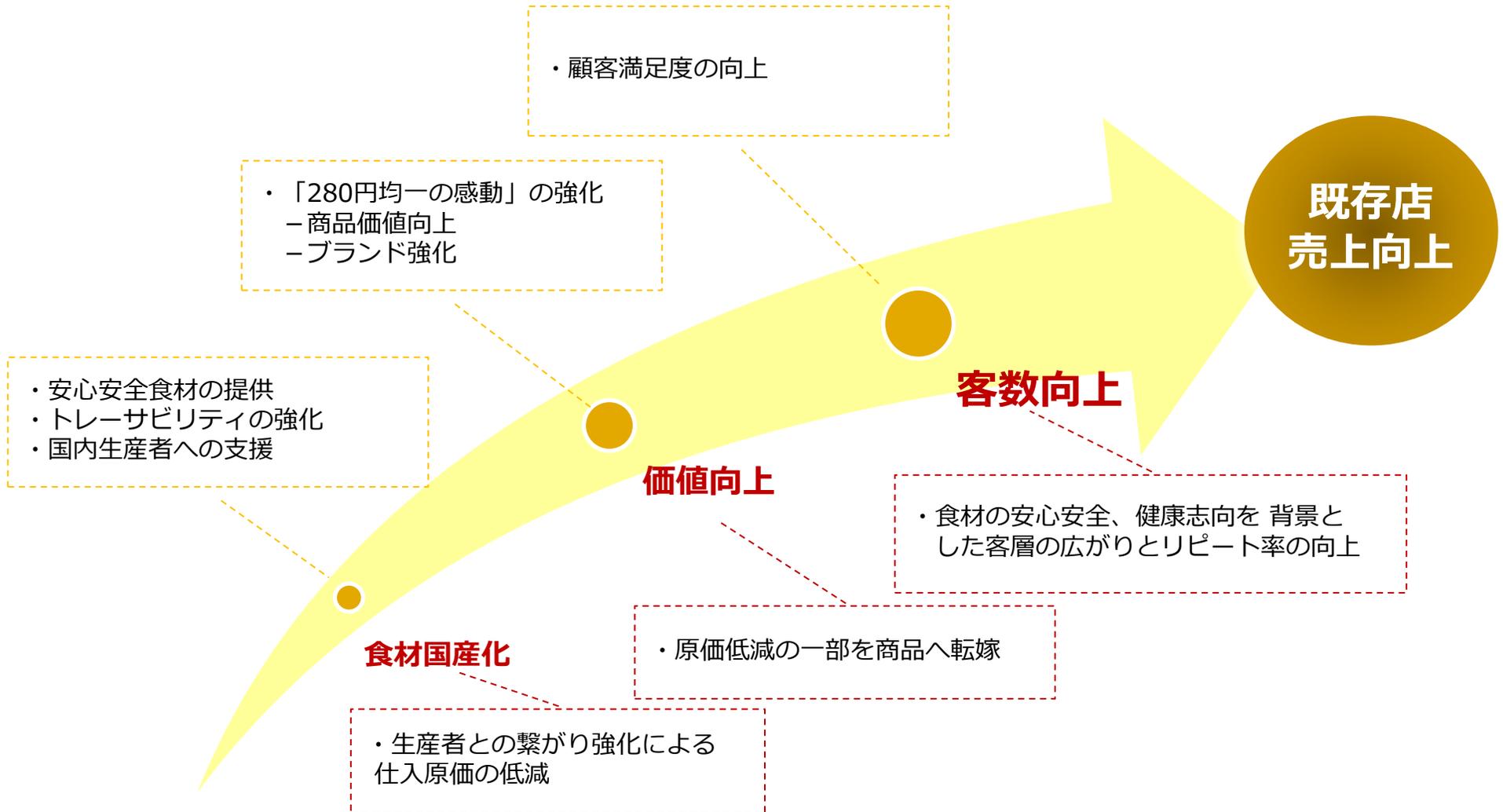
## 中期目標 3 商圈500店舗



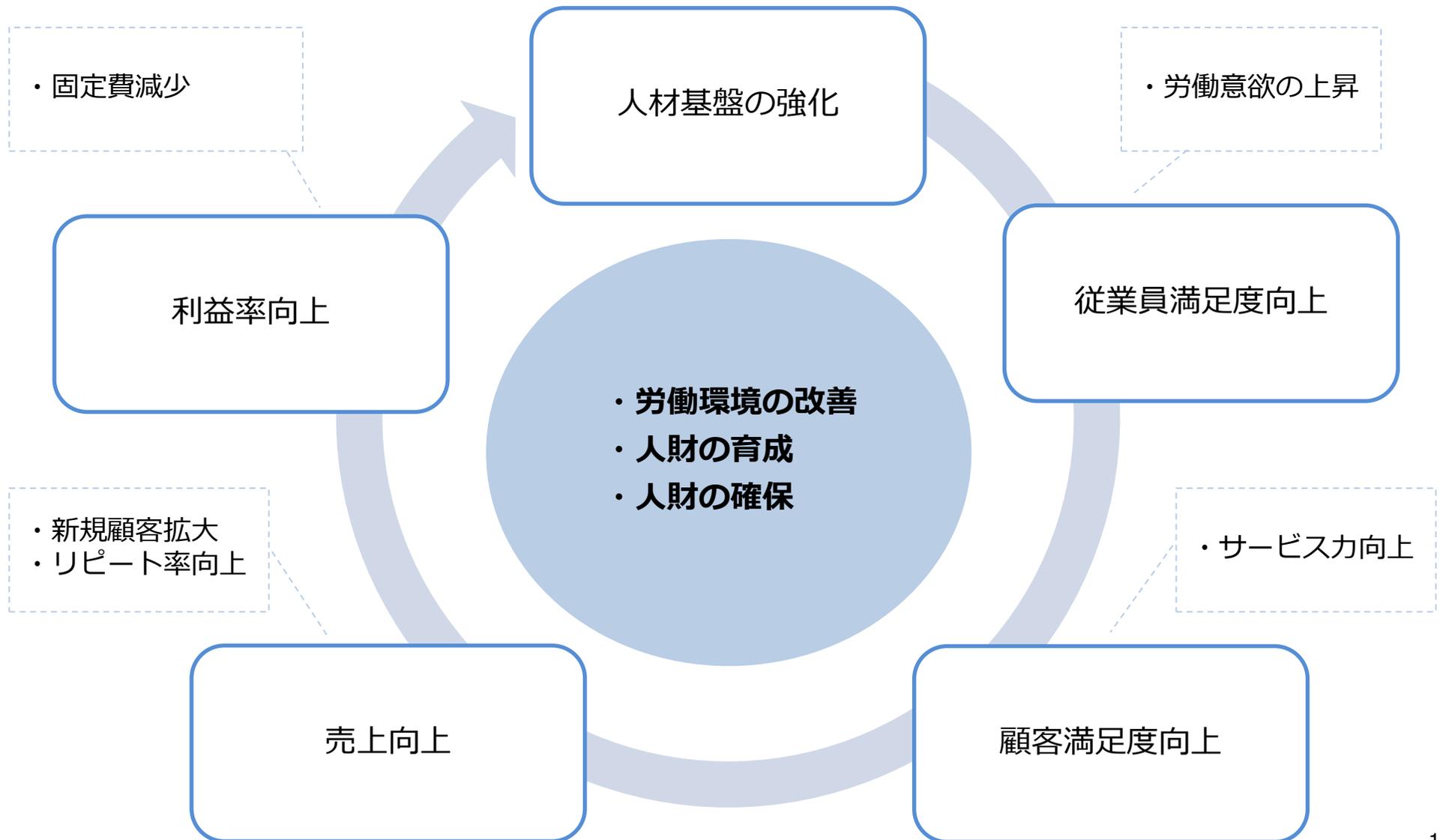
## 重要施策② 既存店売上高の維持向上



“国産国消への挑戦” = 食材国産比率100%を目指す



## 重要施策 ③ 人材基盤の強化

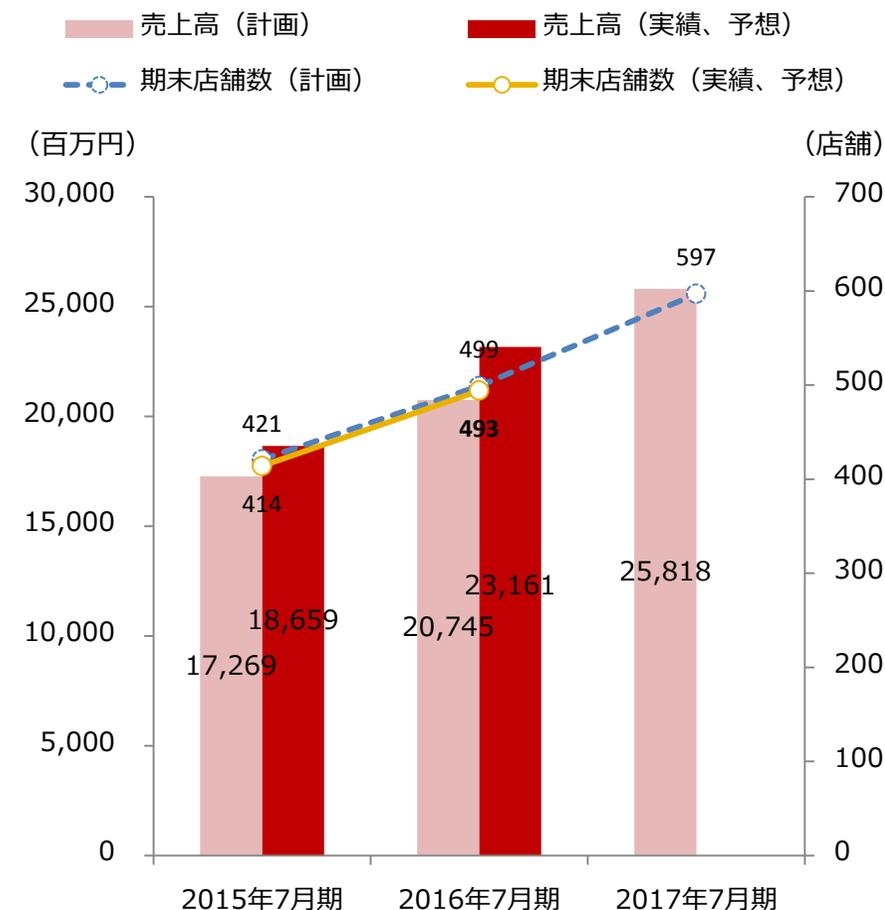


# 中期経営計画進捗状況

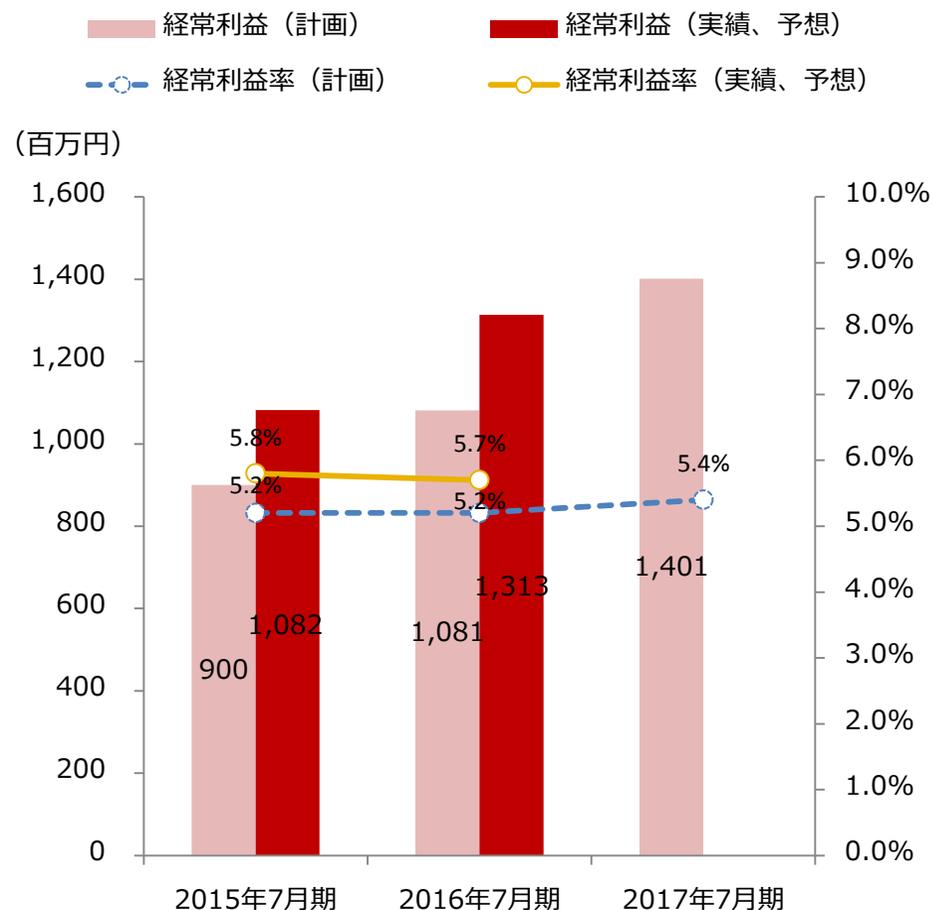


- 中期経営計画初年度は売上高、経常利益ともに計画を上回る順調な滑り出しとなった。
- 2016年7月期においても、当初計画を上回ると予想。

## 売上高・期末店舗数



## 経常利益・期末店舗数



# 2015年7月期業績

---

**TORIKIZOKU<sub>∞</sub>**



# 業績概要（前期比）



（単位：百万円）

	2014年7月期 通期実績 (売上比)	2015年7月期		
		通期実績 (売上比)	前期比	
			%	金額
売上高	14,616	18,659	127.7%	+4,043
売上総利益	9,800 (67.0%)	12,807 (68.6%)	130.7%	+3,006
販売費及び 一般管理費	9,110 (62.3%)	11,688 (62.6%)	128.3%	+2,578
営業利益	690 (4.7%)	1,118 (6.0%)	161.9%	+427
経常利益	831 (5.7%)	1,082 (5.8%)	130.2%	+251
当期純利益	410 (2.8%)	585 (3.1%)	142.7%	+175

✓ 3期連続  
増収増益を達成

## 主な増減要因（前期比）

### 売上高 （単位：百万円）

- ・新規出店による売上増加  
(直営店純増37店舗) +1,817
- ・既存店売上増加 +1,914

### 販売費及び一般管理費

- ・既存店人件費増加  
(売上増、衛生管理強化等) +649
- ・求人費 +69
- ・新規出店店舗の  
販売費及び一般管理費 +1,359

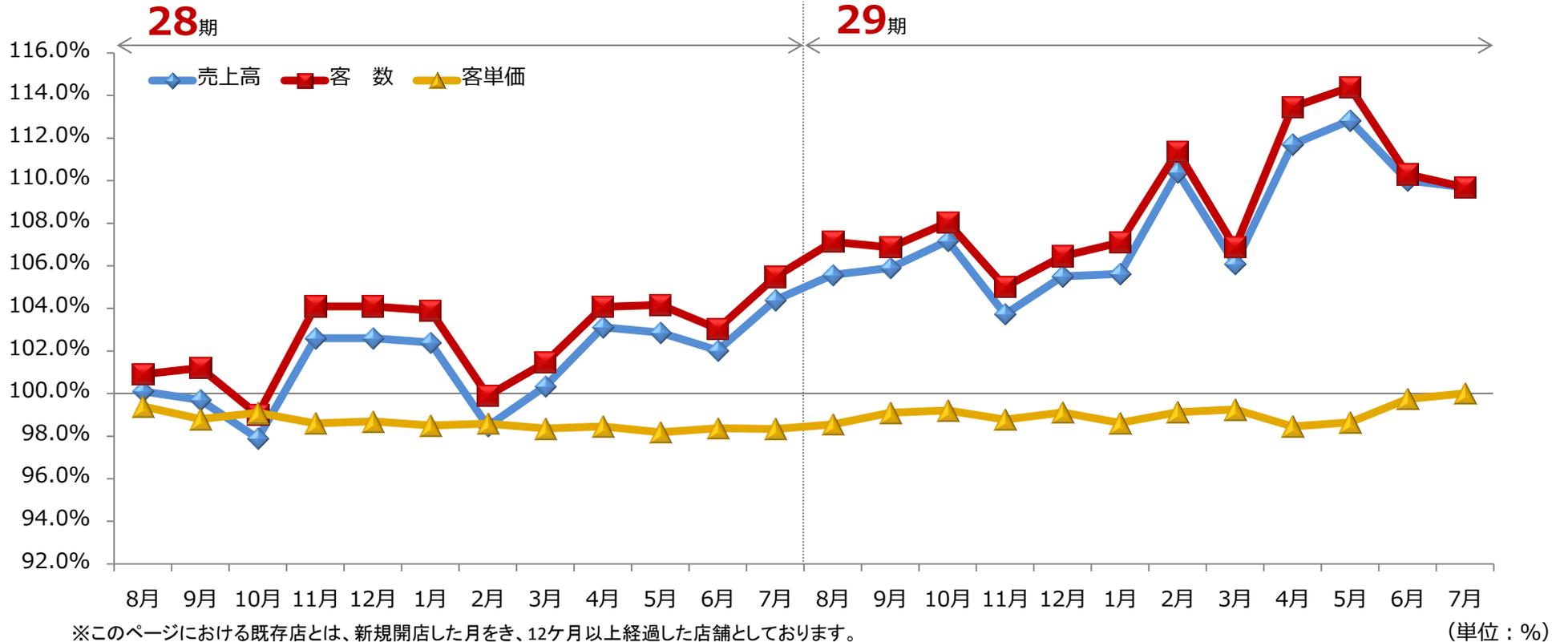
### 特別損失

- ・減損損失 △36

# 既存店売上高前年比推移



- 既存店売上 前年比 107.9%
- 17ヶ月連続前年越えを達成

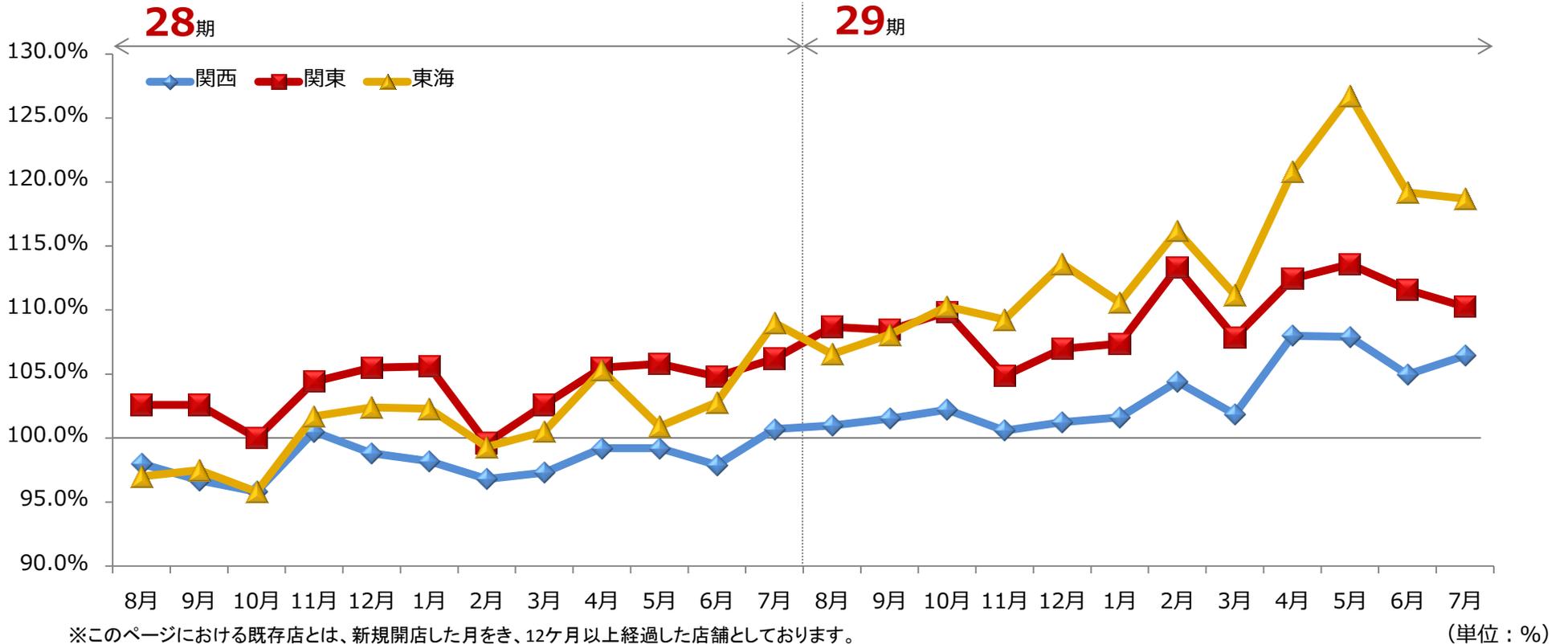


	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	29期
売上高	100.1	99.7	97.9	102.6	102.6	102.4	98.5	100.3	103.1	102.9	102.0	104.4	105.6	105.9	107.2	103.7	105.5	105.6	110.4	106.1	111.7	112.8	110.0	109.7	107.9
客数	100.9	101.2	99.0	104.1	104.1	103.9	99.9	101.5	104.1	104.2	103.0	105.5	107.1	106.9	108.0	105.0	106.4	107.1	111.4	106.9	113.5	114.4	110.3	109.7	109.0
客単価	99.4	98.8	99.1	98.6	98.7	98.5	98.6	98.4	98.5	98.2	98.4	98.3	98.5	99.1	99.2	98.8	99.1	98.6	99.1	99.3	98.5	98.6	99.7	100.0	99.1

# 既存店売上高前年比推移（商圏別）



- 既存店売上 前年比 107.9%
- 3商圏とも100.0%を超えて推移



	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	29期
関西圏	98.0	96.7	95.8	100.5	98.8	98.2	96.8	97.3	99.2	99.2	97.9	100.7	101.0	101.5	102.2	100.6	101.2	101.6	104.4	101.9	108.0	107.9	105.0	106.4	103.5
関東圏	102.6	102.6	100.0	104.4	105.5	105.6	99.6	102.6	105.5	105.8	104.8	106.2	108.7	108.5	109.8	104.9	107.0	107.4	113.3	107.9	112.4	113.6	111.6	110.2	109.7
東海圏	97.0	97.5	95.8	101.7	102.4	102.3	99.3	100.5	105.3	100.9	102.8	109.0	106.5	108.1	110.3	109.3	113.6	110.6	116.2	111.2	120.8	126.7	119.2	118.7	114.6

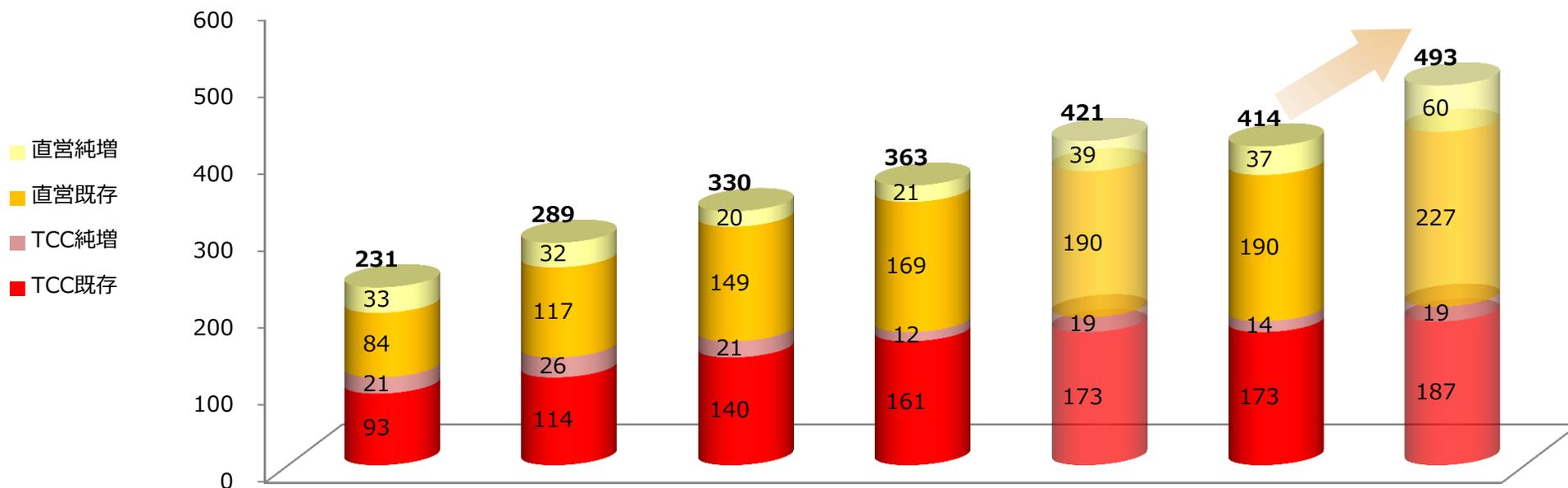
# 店舗数推移



■ 直営店純増37店舗（計画比△2店舗）

■ T C C純増14店舗（計画比△5店舗）

✓ 2015年7月期は計画に対し未達だったものの損益への影響は軽微、公募増資により調達した資金を元手に関東を中心に出店を加速させる。



(単位: 店舗)		2011年7月期	2012年7月期	2013年7月期	2014年7月期	2015年7月期 (計画)	2015年7月期 (実績)	2016年7月期 (計画)
合計	期末合計	231	289	330	363	421	414	493
直 営	期末店舗数	117	149	169	190	229	227	287
	純増	33	32	20	21	39	37	60
T C C	期末店舗数	114	140	161	173	192	187	206
	純増	21	26	21	12	19	14	19

# 業績概要（予想比）



（単位：百万円）

	2015年7月期			
	通期予想 (売上比)	通期実績 (売上比)	予想比	
			%	金額
売上高	17,269	18,659	108.1%	+1,390
売上総利益	11,774 (68.2%)	12,807 (68.6%)	108.8%	+1,032
販売費及び 一般管理費	10,799 (62.5%)	11,688 (62.6%)	108.2%	+887
営業利益	974 (5.6%)	1,118 (6.0%)	114.8%	+144
経常利益	900 (5.2%)	1,082 (5.8%)	120.2%	+181
当期純利益	500 (2.9%)	585 (3.1%)	116.9%	+84

✓ 売上が好調に推移したことから、業績予想比においても増収増益

## 主な増減要因（予想比）

### 売上高 （単位：百万円）

- ・ 新規出店店舗 +584
- ・ 既存店 +795

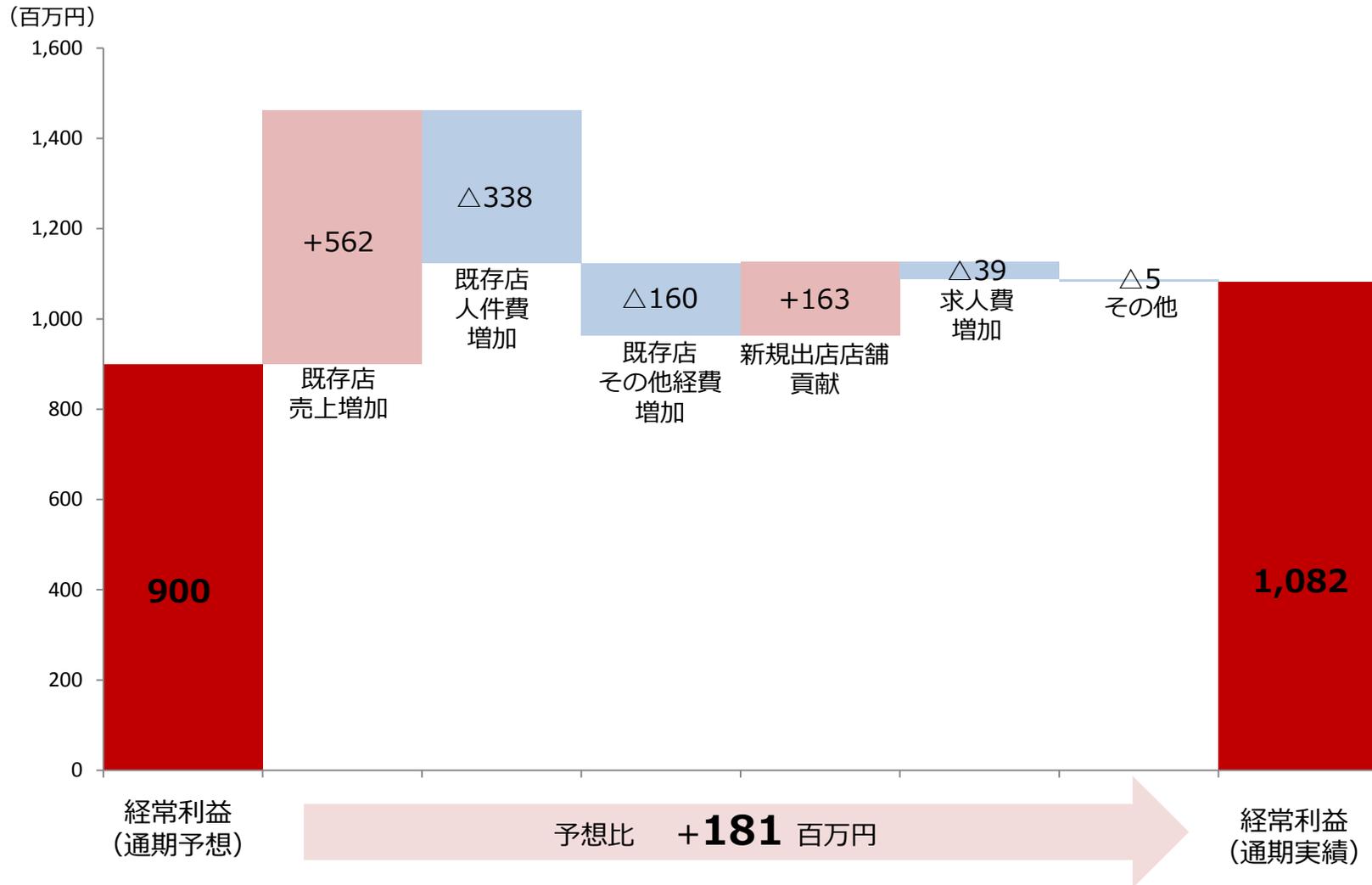
### 販売費及び一般管理費

- ・ 既存店人件費増加  
（売上増、衛生管理強化等） +338
- ・ 既存店その他費用増加 +160
- ・ 新規出店店舗の  
販売費及び一般管理費 +226
- ・ 求人費増加 +39

### 特別損失

- ・ 減損損失 +39

# 業績概要 (予想比)



# 貸借対照表 (対前期末)



(単位：百万円)

	2014年 7月期	2015年 7月期	前年差異	主な増減内容
資産の部				
流動資産	3,614	5,675	+2,061	増資に伴う現預金の増加 店舗数増加による営業債権・棚卸資産の増加
固定資産	4,106	5,329	+1,223	店舗数増加による建物付属設備、差入保証金の増加
資産合計	7,720	11,005	+3,284	
負債の部				
流動負債	3,262	3,930	+668	店舗数増加による営業債務の増加
固定負債	2,284	2,501	+216	店舗数増加に伴う資産除去債務の増加
負債合計	5,547	6,432	+884	
純資産の部				
純資産合計	2,173	4,573	+2,400	増資による資本金及び資本剰余金の増加 当期純利益の計上

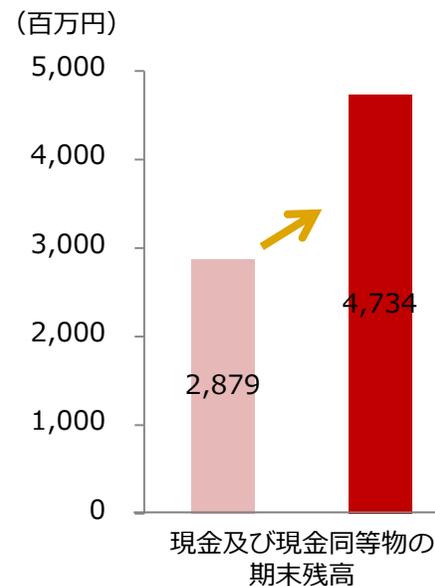
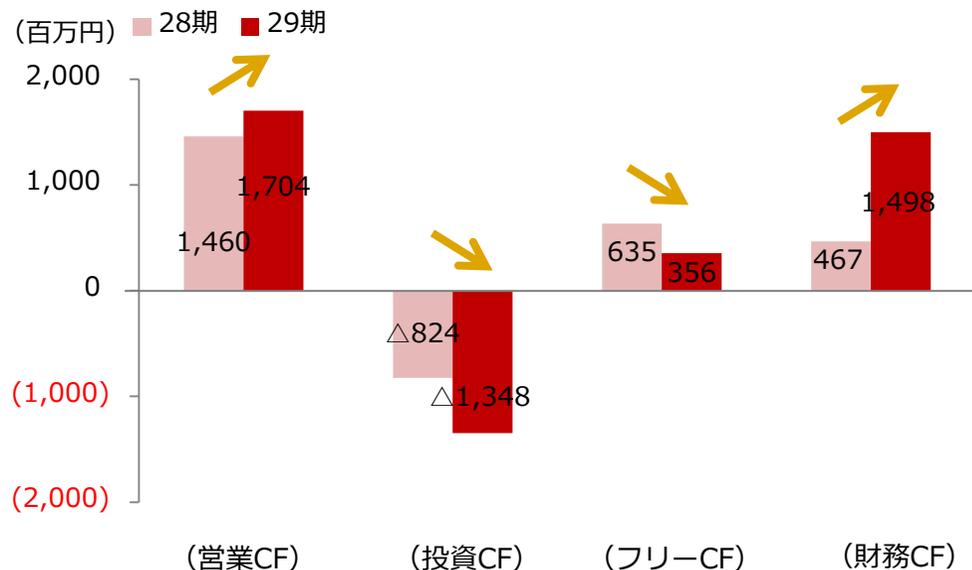
自己資本比率	28.1%	41.6%	+13.5pt
ROE	23.9%	14.1%	△9.8pt

※ROEは、1株当たり当期純利益÷1株当たり純資産により算定しております。

# キャッシュフローの状況



	主な増減要因（対前期末）
営業キャッシュフロー	税引前当期純利益を1,034百万円及び減価償却費737百万円を計上した事等によるキャッシュフローが増加によるもの
投資キャッシュフロー	新規出店に伴う有形固定資産の取得による支出が1,096百万円があった事等によるもの
財務キャッシュフロー	株式の発行による収入1,833百万円があった事等によるもの



※フリーCFとは、営業CFと投資CFを加算したものです。

# 2015年7月期のトピックス



## ● 東証二部へ市場変更

2015年7月10日、東京証券取引所 JASDAQ市場（スタンダード）から市場第二部へ市場変更いたしました。



## ● 1,000店舗体制へ向けて

タレ製造工場の生産工程を抜本的に見直し、生産性向上を実現。現有設備で1,000店舗分のタレを賄うことができる生産体制を構築しました。

- ・生産量 約**280**本/日 → 約**760**本/日
- ・既存設備での可能生産量 約**400**店舗 → 約**1,000**店舗



## ● 国産国消への挑戦

食材国産比率 **92.9%** → **95.8%**  
2014年7月末時点      2015年7月末時点



# 業績予想



- 売上高前期比124.1% 経常利益前期比121.3%を予想
- 4期連続の増収増益を見込む
  - ✓ 直営店の純増60店舗を計画し、売上規模を拡大
  - ✓ POS等のシステム投資を順次実施し、販売分析力の強化や業務効率の向上を推進

(単位：百万円)

	2015年7月期 累計実績 (売上比)	2016年7月期		
		累計予想 (売上比)	前期比	
			%	金額
売上高	18,659	23,161	124.1%	+4,501
営業利益	1,118 (6.0%)	1,384 (6.0%)	123.8%	+266
経常利益	1,082 (5.8%)	1,313 (5.7%)	121.3%	+230
当期純利益	585 (3.1%)	667 (2.9%)	114.0%	+82

# 配当予想及び株主優待



## ■株主還元基本方針

- ✓成長戦略への内部留保を優先するが、安定的かつ継続的な配当を実施
- ✓2015年7月末基準の株主優待拡充を実施、2015年8月1日付けの株式分割を考慮し実質増配を予定。

## ■配当予想

- ✓1株あたり2円

	2014年7月期 (実績)		2015年7月期 (実績)		2016年7月期 (予想)	
	期末	中間	期末	中間	期末	
配当性向	3.2%	5.9%		6.8%		
一株当たり配当金	10円	10円	5円	2円	2円	

2015年2月1日  
株式分割 (1株 : 2株)

2015年8月1日  
株式分割 (1株 : 3株)

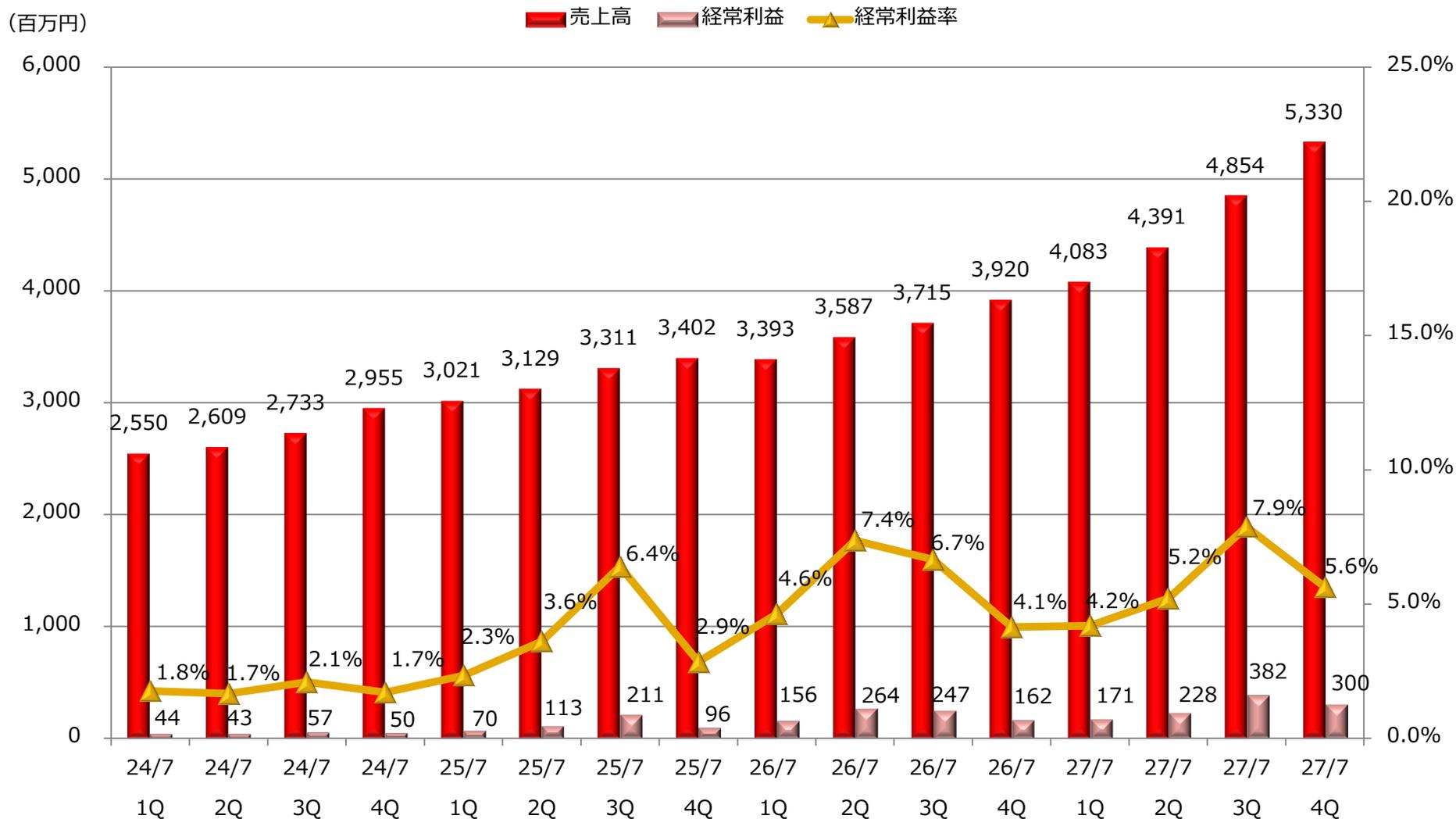
## ■株主優待制度

- ✓株主の皆様の日頃からのご支援にお応えするとともに、当社の店舗のご利用を通じて、より多くの皆様に当社の事業へのご理解とご支援をいただくことを目的とするもの。
- ✓年に2回、「鳥貴族」全店でご飲食代金としてご利用いただけるお食事ご優待券を贈呈。

ご所有株式数	株主優待
100株~299株	年間2,000円相当のお食事ご優待券
300株~499株	年間6,000円相当のお食事ご優待券
500株以上	年間10,000円相当のお食事ご優待券



# (参考) 四半期業績の推移



# 注意事項



- この資料は投資家の参考に資するため、株式会社鳥貴族(以下、当社)の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものであり、当社株式の購入を勧誘するものではありません。
- 当資料に記載された内容は、2015年7月31日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。
- その他の掲載内容に関しても細心の注意を払っておりますが、不可抗力により情報に誤りを生ずる可能性もありますのでご注意ください。
- 無断での複製又は転用等を行わないようお願いいたします。

お問い合わせ先  
株式会社鳥貴族 管理部IR担当  
TEL 06-6562-5333  
<https://www.torikizoku.co.jp/company/ir/contact/>