

2017年7月期 第2四半期決算説明会

Company Presentation

2017年3月

TORIKIZOKU_∞

株式会社 鳥貴族
(証券コード：3193)

2017年7月期 第2四半期業績

TORIKIZOKU_∞



業績ハイライト



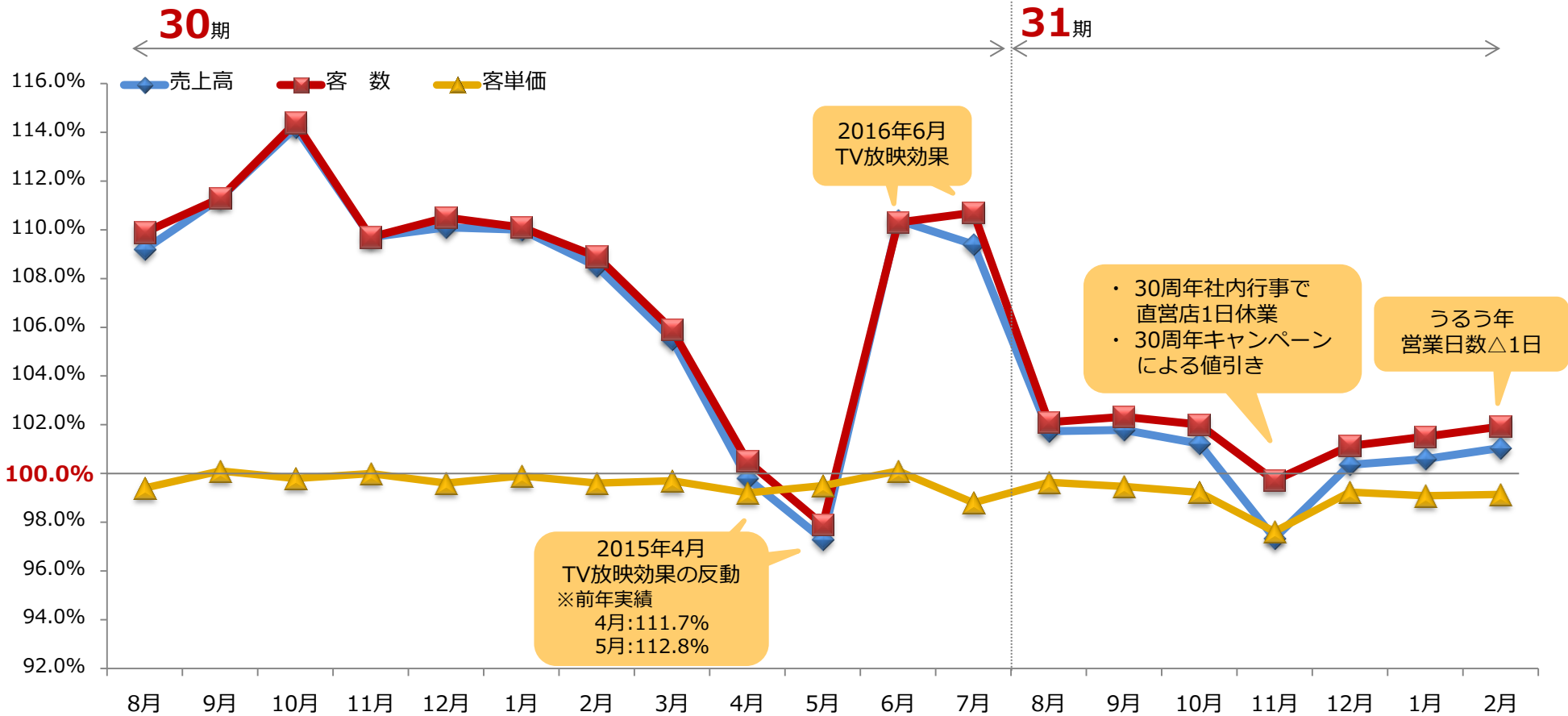
- ✓ 堅調な既存店売上高推移の一方で、新規出店が伸び悩み計画比減収で着地
- ✓ 30周年記念キャンペーンの想定を超えたご利用と野菜価格の高騰により原価率悪化
- ✓ 急増した客数のもとQSC※の維持・向上に取り組み人件費が増加、計画比減益で着地

※ QSC：クオリティ（商品品質）、サービス（接客力）、クレンリネス（衛生管理）

（単位：百万円）

	'16年7月期 2Q実績 (売上比)	'17年7月期					
		2Q予想 (売上比)	2Q実績 (売上比)	前期比		予想比	
				%	金額	%	金額
売上高	11,350	14,354	13,925	122.7	+2,575	97.0	△428
売上総利益	7,776 (68.5%)	—	9,452 (67.9%)	121.5	+1,675	—	—
販管費	7,098 (62.5%)	—	8,862 (63.6%)	124.8	+1,763	—	—
営業利益	678 (6.0%)	736 (5.1%)	590 (4.2%)	87.0	△88	80.2	△145
経常利益	661 (5.8%)	714 (5.0%)	578 (4.2%)	87.4	△83	81.0	△135
四半期純利益	378 (3.3%)	435 (3.0%)	418 (3.0%)	110.4	+39	96.0	△17

既存店売上高前年比推移

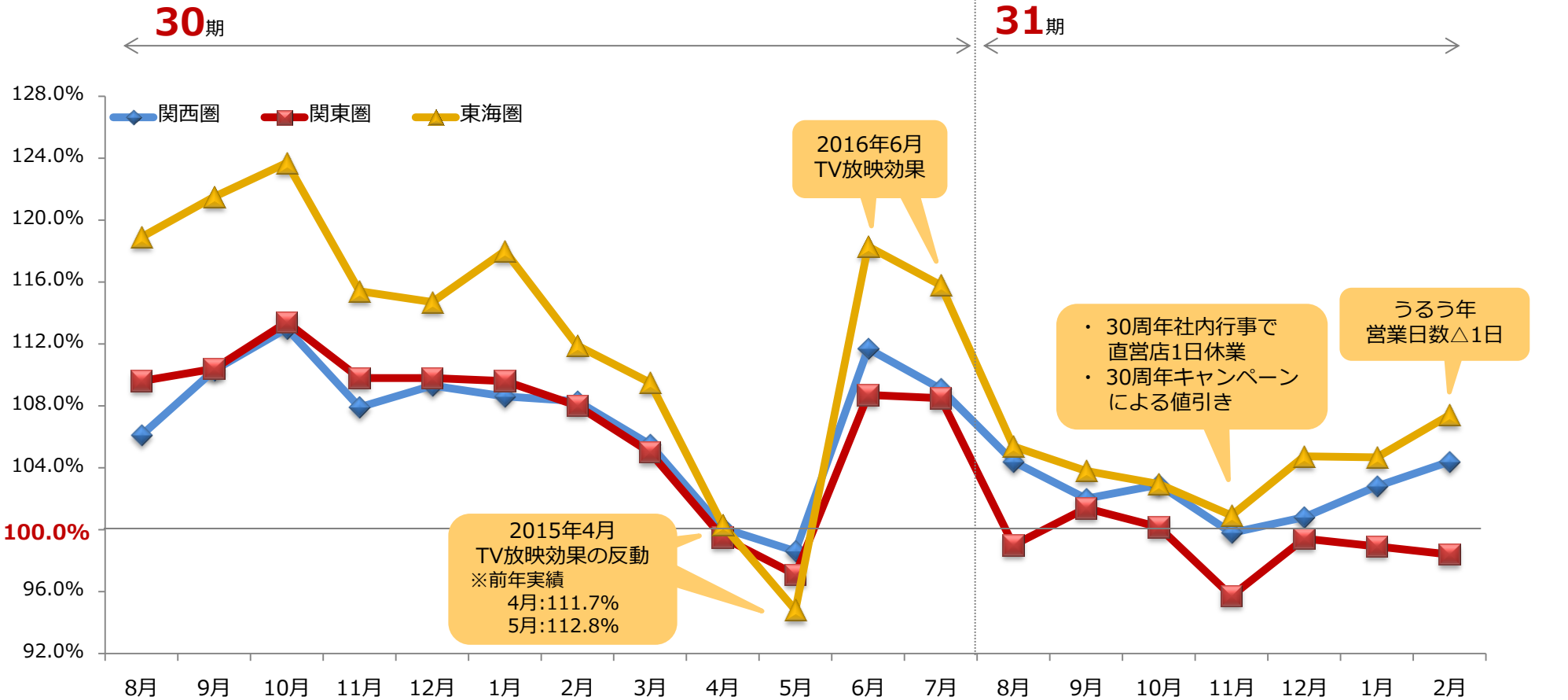


※このページにおける既存店とは、新規開店した月を除き、12ヶ月以上経過した店舗としております。

(単位：%)

	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	上期	2月
売上高	109.2	111.3	114.2	109.7	110.1	110.0	108.5	105.5	99.8	97.3	110.4	109.4	101.7	101.8	101.2	97.3	100.4	100.6	100.5	101.0
客数	109.9	111.3	114.4	109.7	110.5	110.1	108.9	105.9	100.5	97.9	110.3	110.7	102.1	102.3	102.0	99.7	101.1	101.5	101.5	101.9
客単価	99.4	100.1	99.8	100.0	99.6	99.9	99.6	99.7	99.2	99.5	100.1	98.8	99.6	99.5	99.2	97.6	99.2	99.1	99.0	99.1

既存店売上高前年比推移（エリア別）



※このページにおける既存店とは、新規開店した月を除き、12ヶ月以上経過した店舗としております。

(単位：%)

	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	上期	2月
関西圏	106.1	110.3	113.0	107.9	109.3	108.6	108.3	105.5	100.1	98.6	111.7	109.1	104.4	102.0	102.9	99.8	100.8	102.8	102.1	104.4
関東圏	109.6	110.4	113.4	109.8	109.8	109.6	108.0	105.0	99.5	97.1	108.7	108.5	99.0	101.4	100.2	95.7	99.4	98.9	99.2	98.4
東海圏	118.9	121.5	123.7	115.4	114.7	118.0	111.9	109.5	100.3	94.8	118.3	115.8	105.4	103.8	102.9	100.9	104.7	104.7	103.8	107.4

2017年7月期2Q 売上高



● 既存店売上高

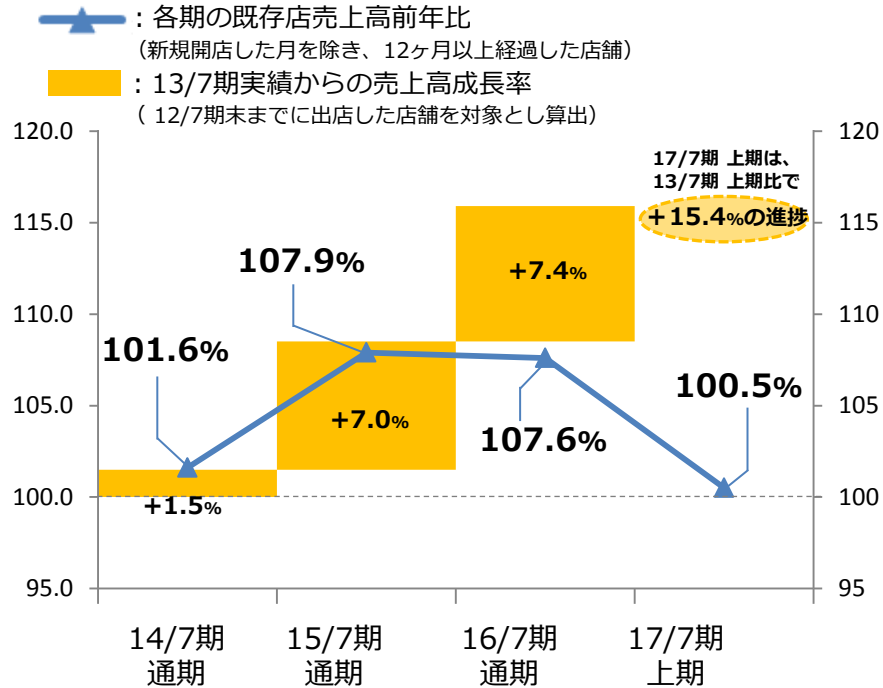
- ✓ 既存店前年同期比は、前期まで高い水準であった一方で、上期累計+0.5%と堅調
- ✓ 11月に実施したキャンペーンによる値引きが想定よりも影響したが、客数は安定して推移

2017年7月（上期）

過去3期において客数が急増、
急増した客数を既存店全体では維持

2017年7月（下期）

急増した客数を常態化できるよう
引き続き店舗力を強化



◆ QSC向上

◆ 生産性向上

既存店売上高の維持・向上

2017年7月期2Q 売上高



● 新規出店

- ✓ 通期 直営店80店舗出店計画に対し、上期で16店舗の出店（社員独立により純増15店舗）
- ✓ 飲食店の繁忙期である年末年始を過ぎてから空き物件の動きが空き始める傾向があるため新規出店が下期に偏る見込み

2017年7月（上期）

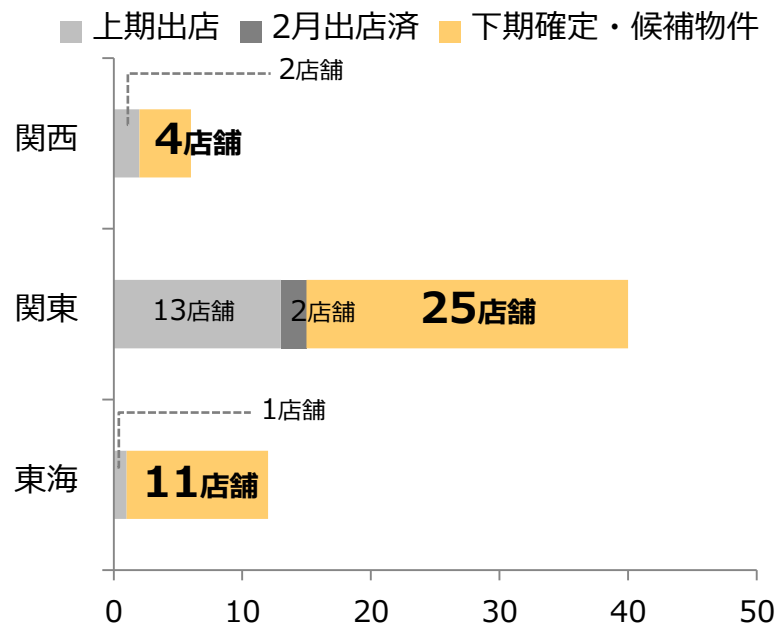
新規出店が想定より遅れたことで
計画比で売上高が下振れ

一方で、3月には静岡県へ
初出店するなど上期においては、
物件情報の収集に注力



2017年7月（下期）

直営店の下期確定・候補物件が現時点40店舗
候補物件は、今後増加する見込み



グラフ：直営店の店舗開発状況

2017年7月期2Q 売上原価



● 30周年記念 Thanks キャンペーン

- ✓ 2016年9月に設立30周年を迎えたことから、お客様への還元としてキャンペーンを実施
- ✓ 期間中に、無料券の想定を超えたご利用があり第2四半期の原価率が0.45ポイント悪化

期間：2016年11月1日～2016年11月15日

内容：期間中ご来店いただいたお客様へスクラッチカードを配布し、景品を贈呈（ご利用は当日から可）

祝! 30周年記念
Thanksキャンペーン
鳥貴族全店 実施中!! 11/1(火)-15(火)

LET'S TRY!!
こすって当てよう

鳥貴族 TORIKIZOKU スクラッチを擦って、豪華プレゼントを当てよう!

1等 貴族旅行券 (3万円分)
※写真はいメージです。

2等 うぬぼれ携帯充電器

3等 トリキバスポート10%OFF
トリキバスポート券

4等 28トリパーティーお1人無料券

5等 貴族焼5皿分無料券

6等 ザ・プレミアム・モルツ1杯無料券

2017年7月期2Q 売上原価

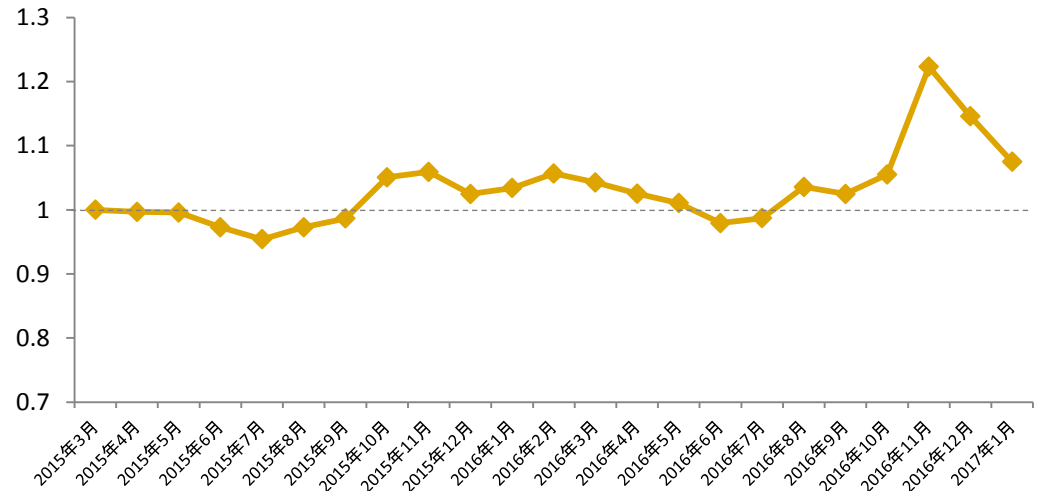


● 国産野菜の高騰

- ✓ 食材国産化による影響は加味していたものの、想定よりも国産野菜が値上がりしたため第2四半期（11月～1月）で原価率が0.4ポイント悪化



例：トマト 想定原価の最大約2倍に高騰



グラフ：使用する生鮮野菜の仕入価格推移（2015年3月の仕入価格を基準とし指数化）

2017年7月（上期）

- ・ キャンペーンの影響と国産野菜の高騰により原価率が悪化
- ・ 500店舗規模を活かした価格交渉を継続



2017年7月（下期）

効果が期待できる商材のスケールメリットを活かし、原価率が適正化する見込み

2017年7月期2Q 販売費及び一般管理費

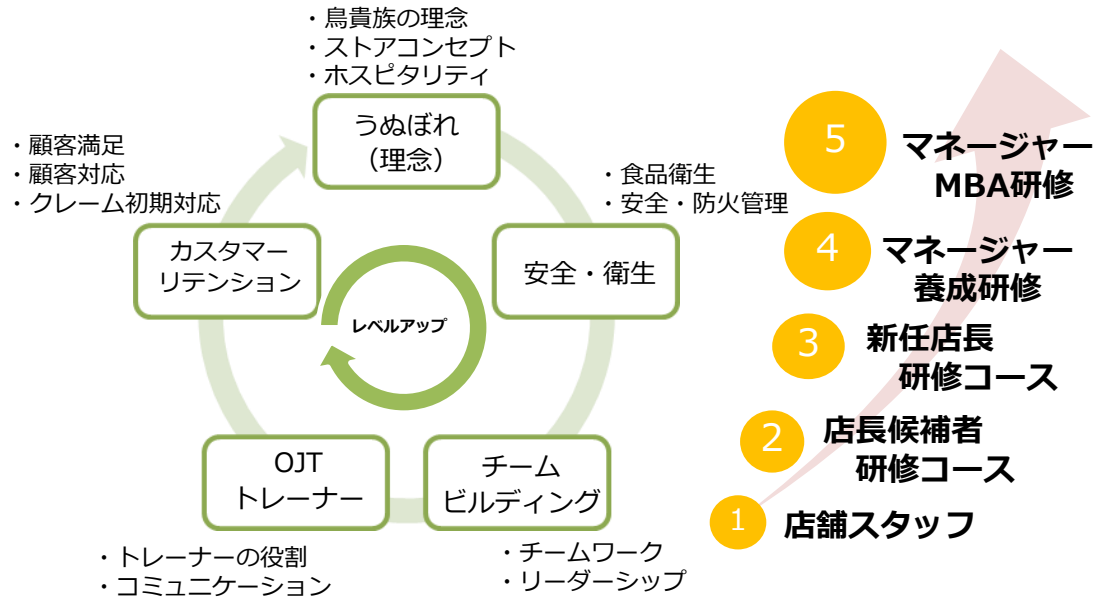


● 人材基盤の強化

- ✓ お客様数が増加しても店舗QSCを維持・向上させるため、教育体制の再構築を実施
- ✓ 現場でのトレーニング（OJT）、集合研修（Off-JT）に注力した結果、人件費負担が増加

2017年7月（上期）

- ・ 階層別研修を整備し、既存店スタッフの受講を実施

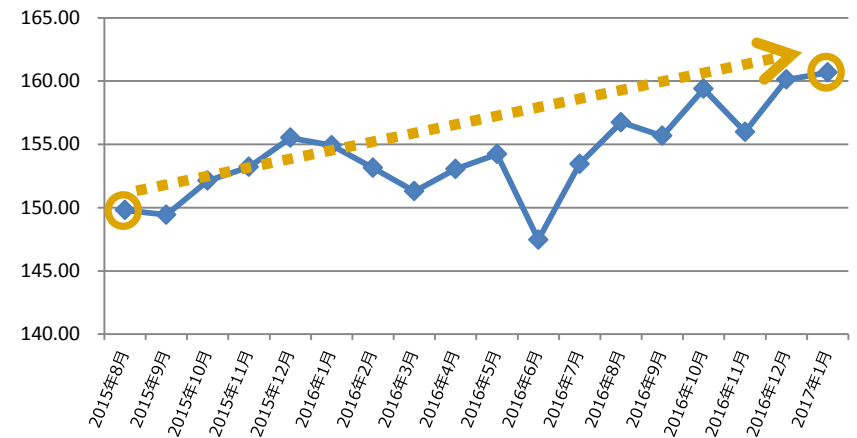


図：店舗スタッフ研修のプログラム

2017年7月（下期）

- ◆ タッチパネル導入店舗による人件費抑制の本格化

- ◆ 月次覆面（MS）調査の得点が増加傾向に



グラフ：MS調査得点 直営全店平均の推移

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月期 (実績)		2016年7月期 (実績)		2017年7月期 (予想)	
	中間	期末	中間	期末	中間	期末
配当性向	5.9%		7.0%		8.0%	
一株当たり配当金	10円	5円	2円	4円	4円	4円

株式分割
(1株：2株)

株式分割
(1株：3株)

普通配当：2円
記念配当：2円
(東証一部指定)

普通配当を年間で
4円増配

■ 株主優待制度 (基準日：1月末、7月末)

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 (中間、期末それぞれ1,000円相当)
300株～499株	年間6,000円相当のお食事ご優待券 (中間、期末それぞれ3,000円相当)
500株以上	年間10,000円相当のお食事ご優待券 (中間、期末それぞれ5,000円相当)



当社の成長戦略

TORIKIZOKU_∞



中期経営計画 (2015年7月期～2017年7月期)



【経営方針】

「鳥貴族」単一業態によるチェーン展開

【中期経営目標】 (2015年7月期～2017年7月期)

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

【重要施策】

- ✓ **新規出店の強化** 2016年11月 500店舗達成 (自由が丘北口店)
- ✓ **国産国消への挑戦** 2016年10月からフードメニュー全品国産化達成
- ✓ **人財基盤の強化** 2016年8月 人事制度刷新、教育体制構築など

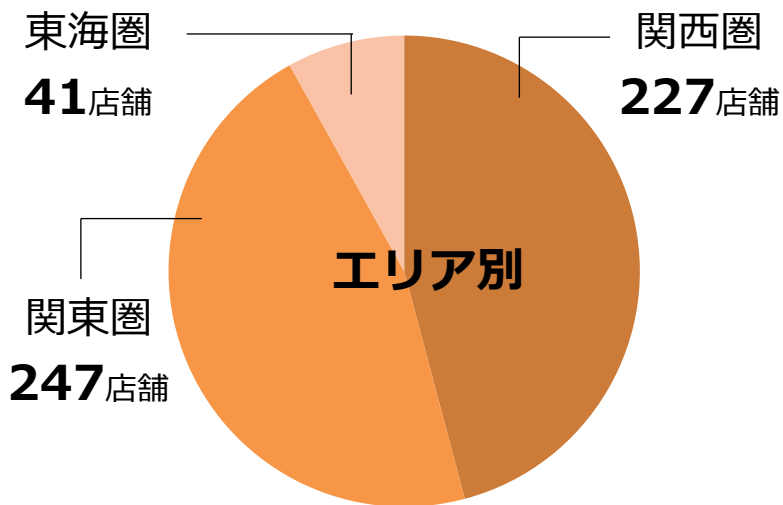
重要施策進捗状況 出店強化



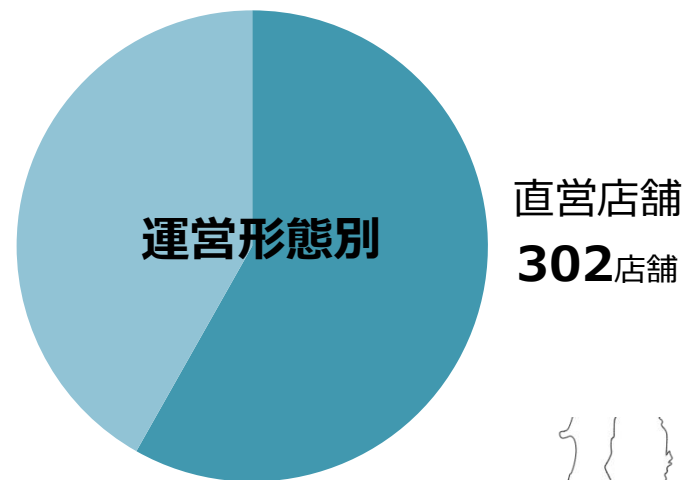
● 500店舗達成

✓ 2016年11月 自由が丘北口店の出店により中期経営目標である500店舗を達成

<2017年2月末時点 店舗数>

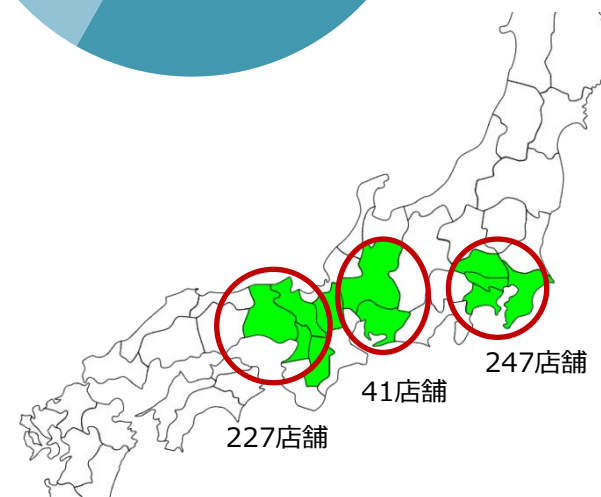


TCC
213店舗



(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	227	82	145
関東圏	247	179	68
東海圏	41	41	0
合計	515	302	213

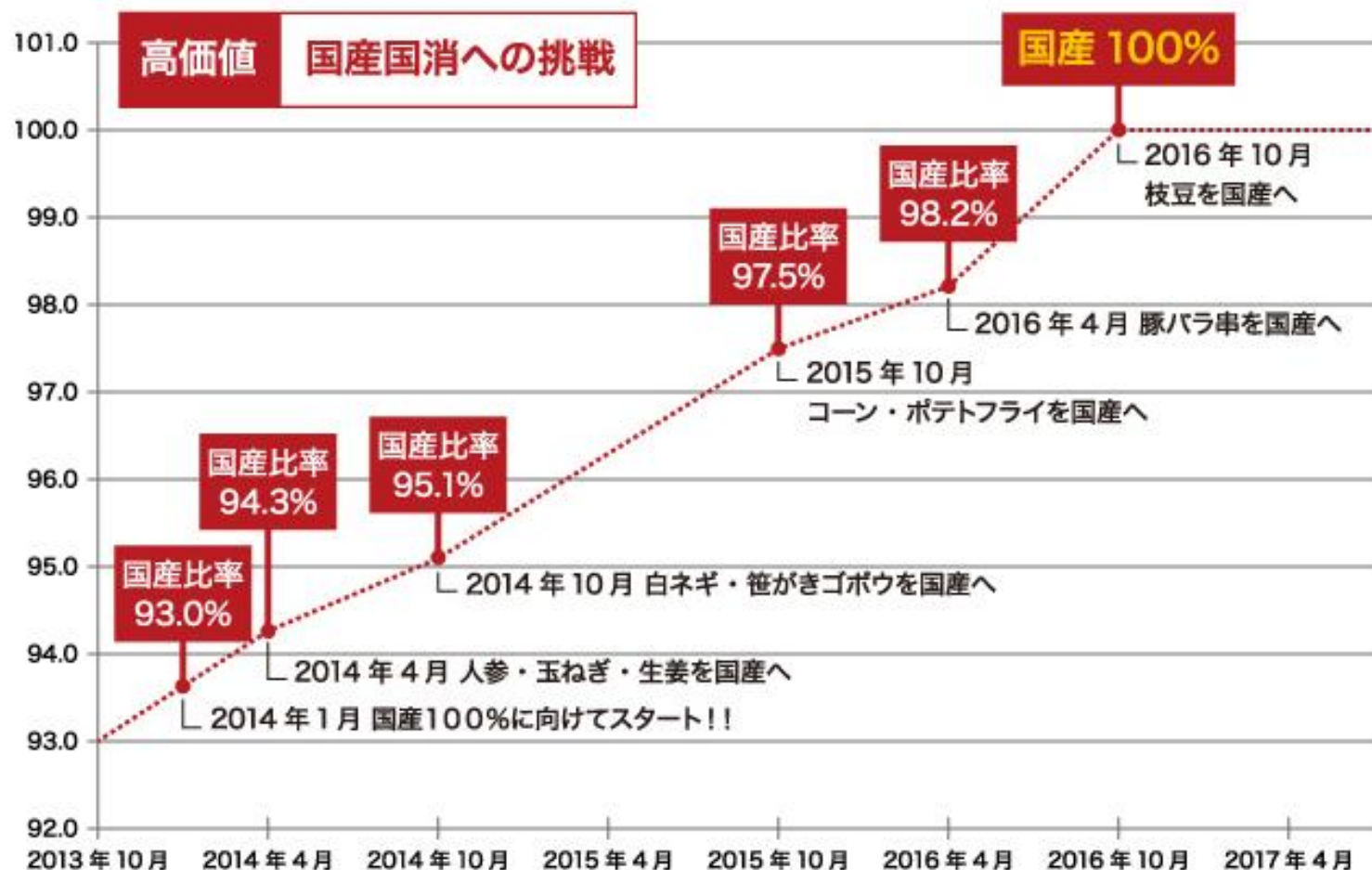


重要施策進捗状況 国産国消への挑戦



● フードメニュー全品国産化を達成

✓ 2016年10月からの秋冬メニューをもって、フードメニュー全品国産化を達成



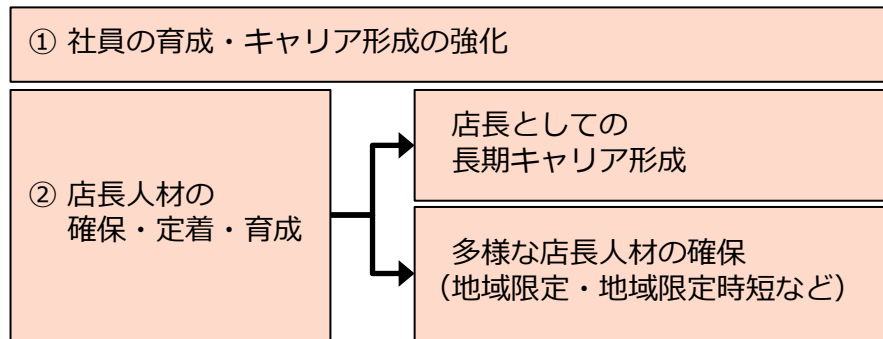
重要施策進捗状況 人財基盤の強化



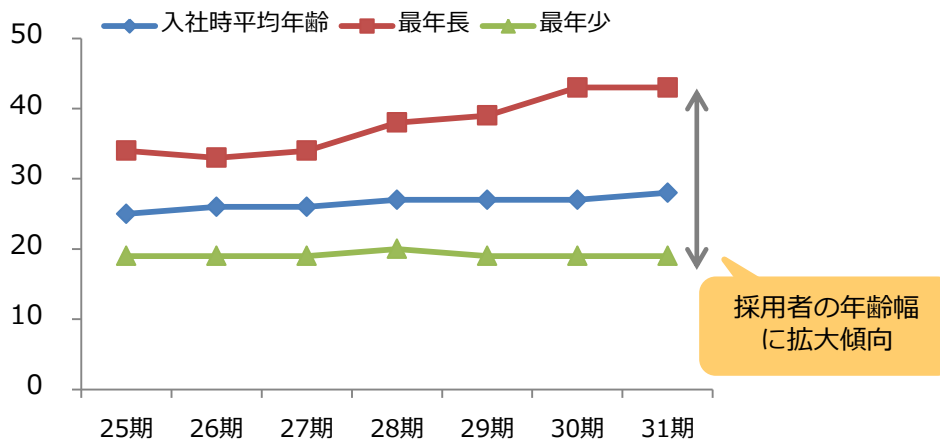
● 新人事制度の運用を開始

- ✓ 重要施策に基づき、単に労働時間・休日等の条件改善にとどまらず、中・長期的な観点での人財の定着・育成を図るため、当期から新人事制度を運用開始

<新人事制度のねらい>



<中途採用者データ>



◆ 新人事制度によって、従来よりも多様な働き方、キャリア形成が可能になる制度を整備



◆ 従来よりも広い年齢幅での人財確保が可能となりつつある



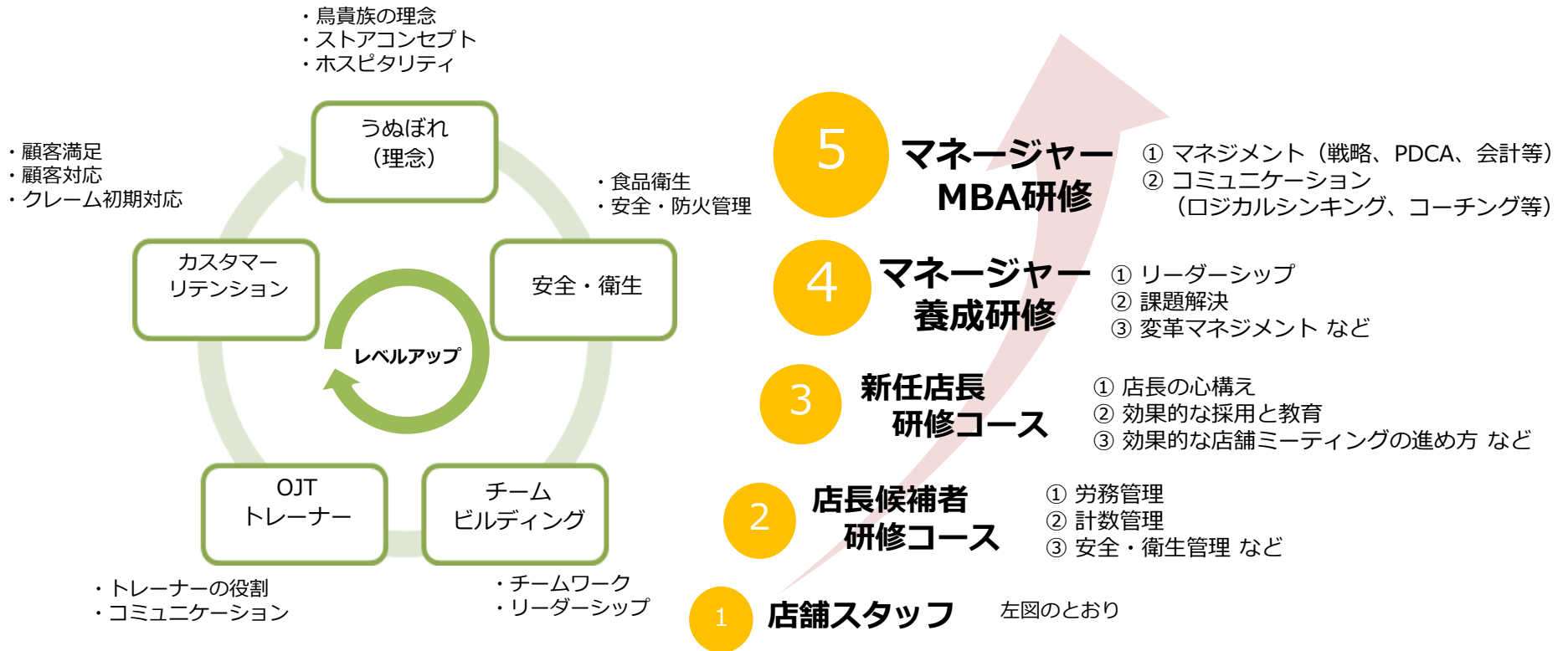
◆ 今後の雇用環境の変化や働き方の多様化に対応

重要施策進捗状況 人財基盤の強化



● 研修制度の再構築

✓ 階層別に研修制度を整備し、各階層において求められる技能・知識の習得を推進



図：店舗スタッフ研修のプログラム

長期ビジョン



関西・関東・東海1,000店舗
達成後の長期ビジョン

日本一、そして世界の「鳥貴族」へ

海外進出

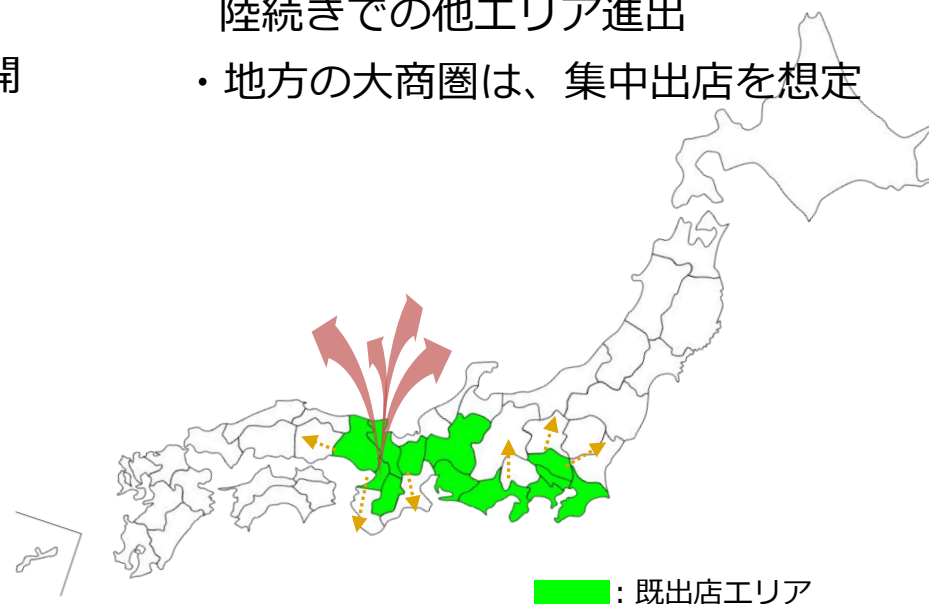
- ・ 来期より海外視察を開始
- ・ 各国に“点”展開ではなく、まずは1国へドミナントで“面”展開
- ・ 欧米などインフラが整備され、チェーン展開が可能な国を想定



※上図はイメージ

国内2,000店舗体制

- ・ 既出店エリアから、陸続きでの他エリア進出
- ・ 地方の大商圏は、集中出店を想定



※上図はイメージ

参考資料

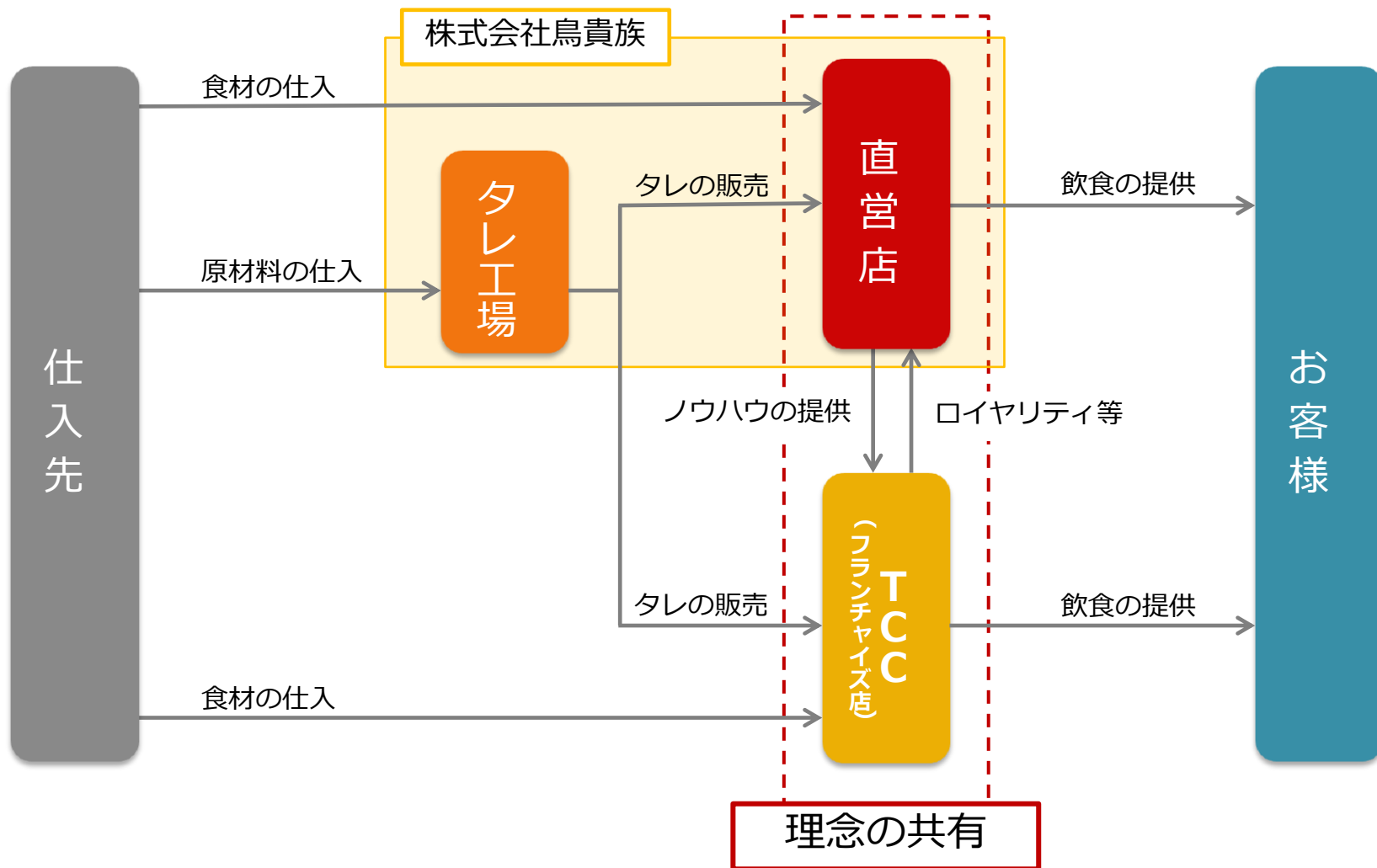
TORIKIZOKU_∞



(参考) 事業系統図



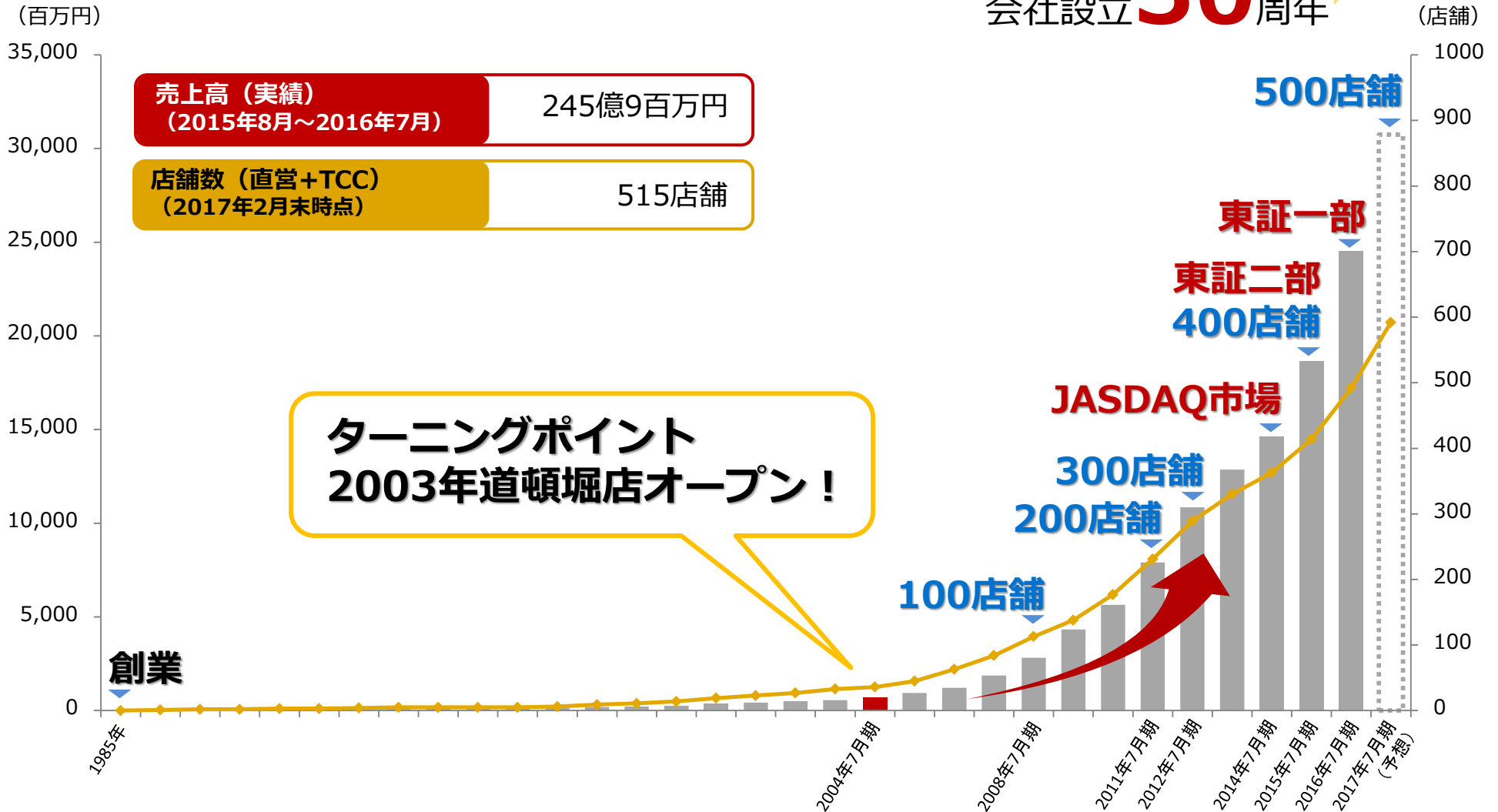
タレ工場以外、セントラルキッチンを保有せず、各店舗で仕込み ⇒ 手作りの強み



(参考) 沿革



会社設立 **30** 周年

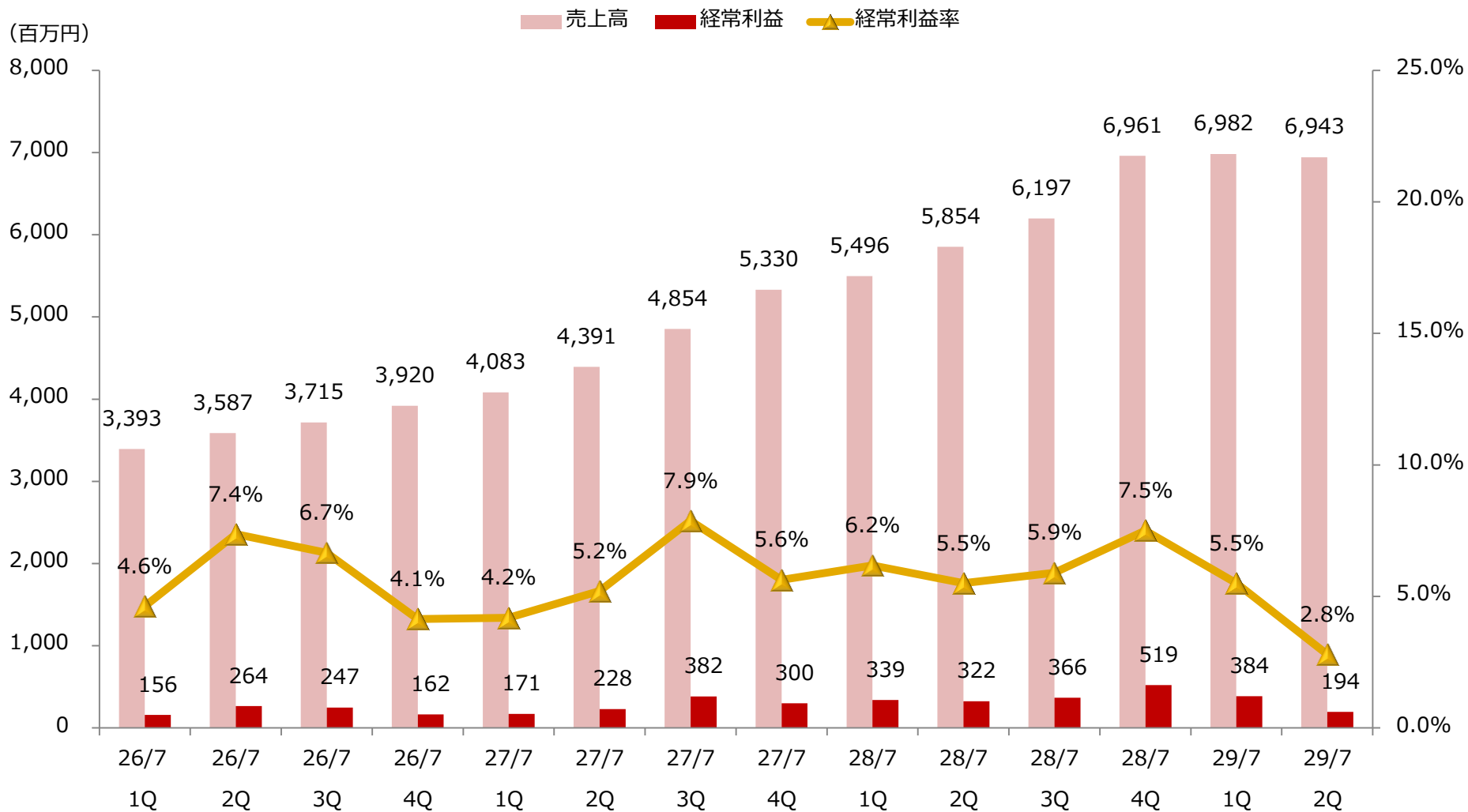


売上高 (実績)
(2015年8月~2016年7月) 245億9百万円

店舗数 (直営+TCC)
(2017年2月末時点) 515店舗

ターニングポイント
2003年道頓堀店オープン!

(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、資料作成時点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/>