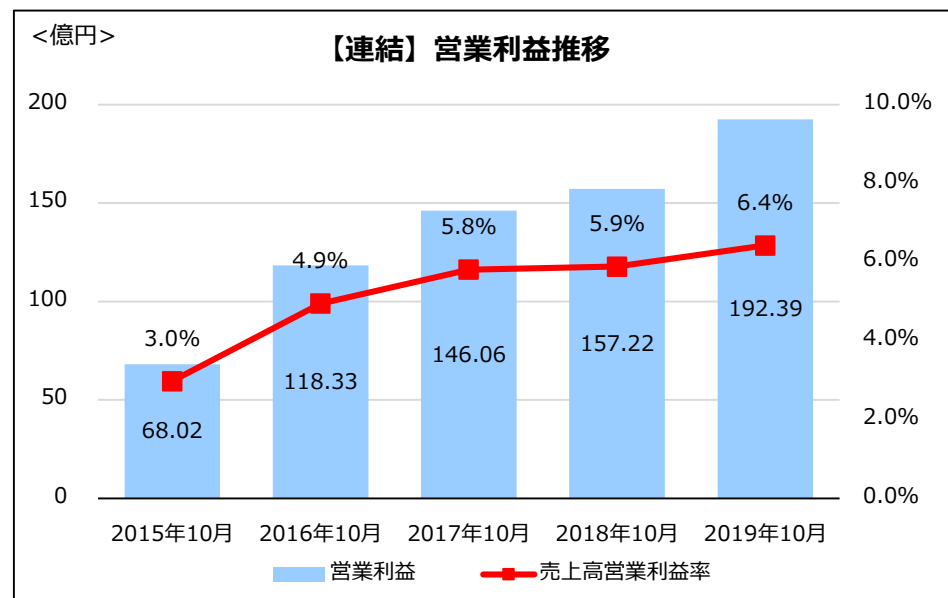
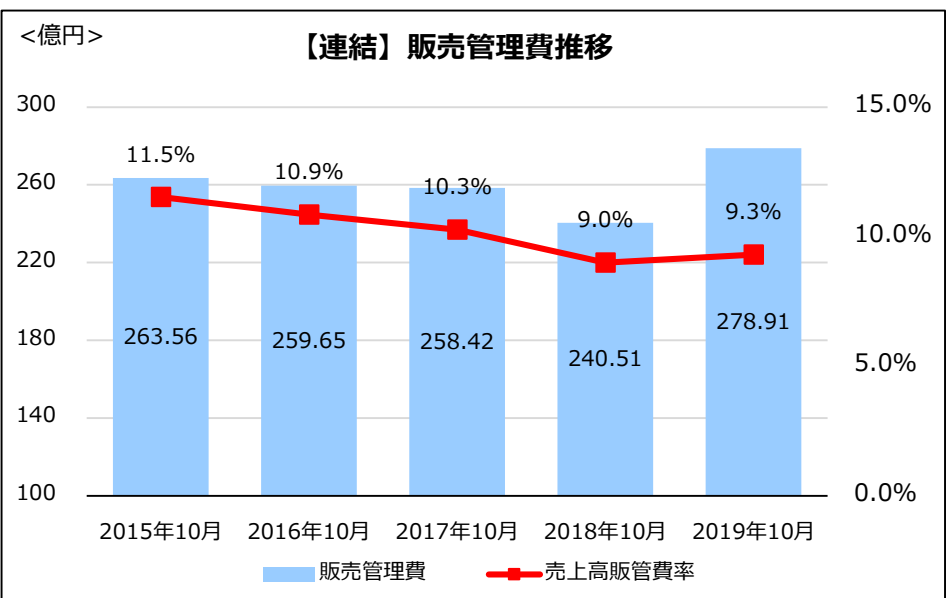
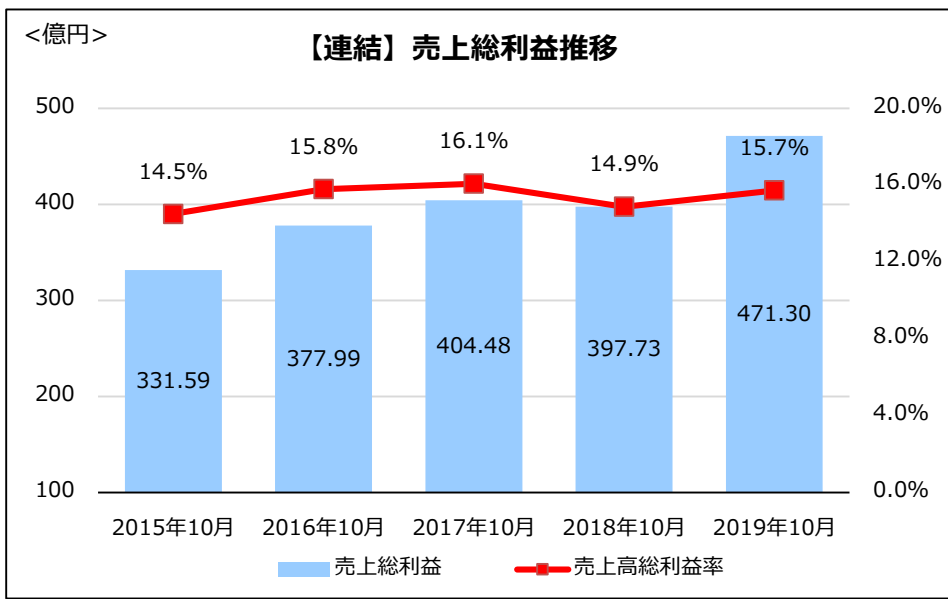
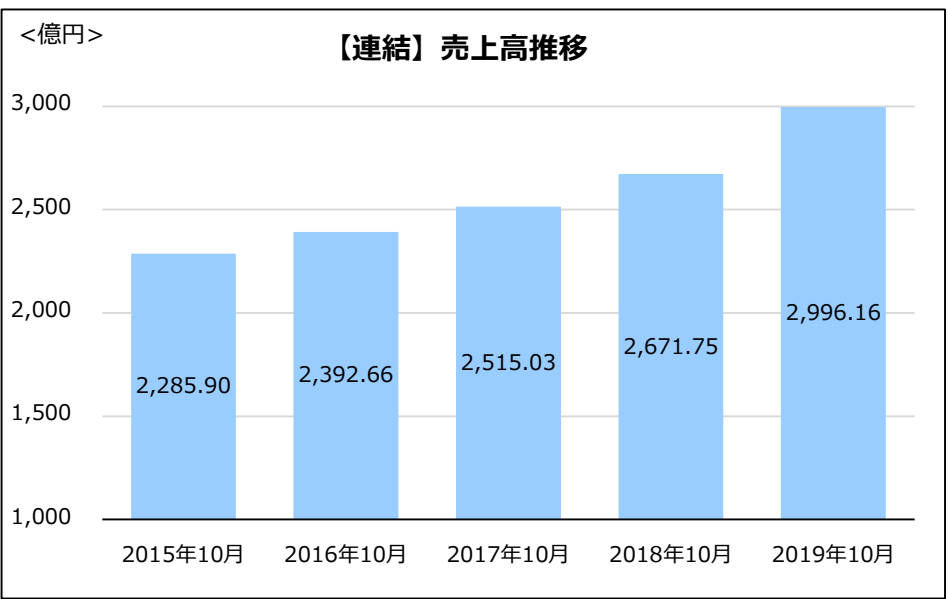


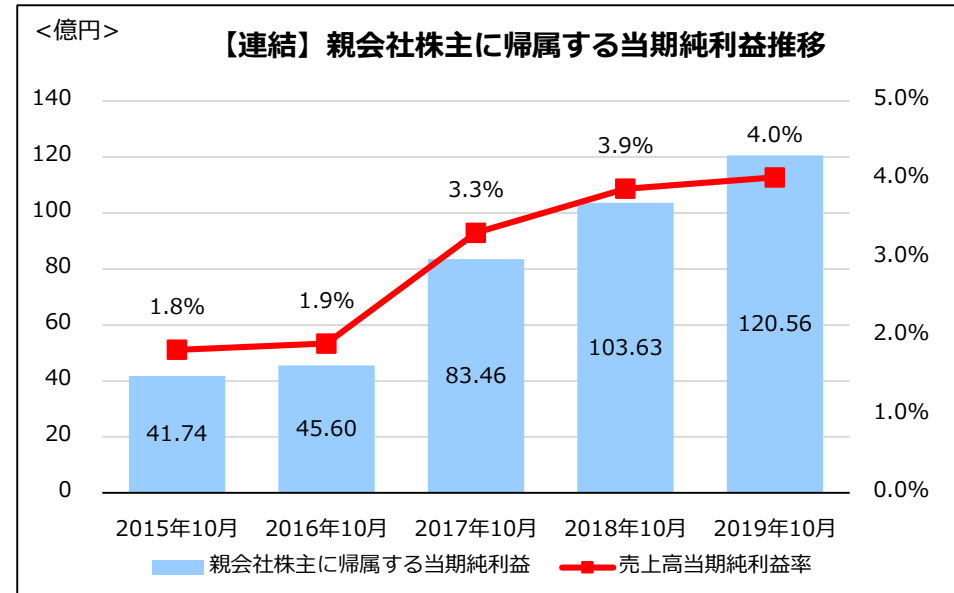
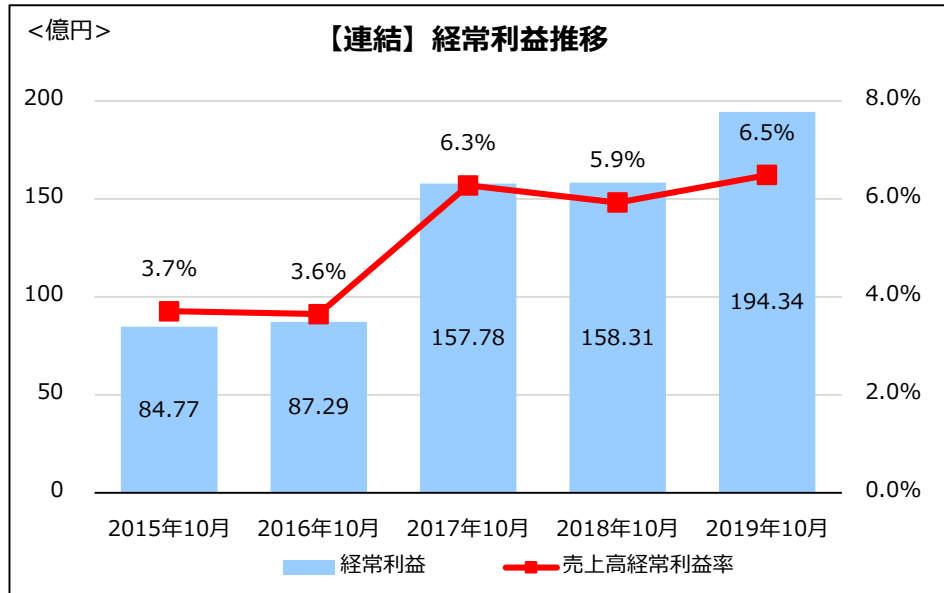
# 2019年10月期 決算説明資料

2019年12月



●連結業績及びハイライト	1
●業務スーパー事業	3
●業務スーパー店舗数推移	4
●業務スーパー出荷実績推移	5
●当社の強み“商品力”	6
●神戸クック事業	7
●クックイノベーション事業	10
●エコ再生エネルギー事業	12
●株主還元策	14
●第34期実績及び第35期予想	15
●中期経営計画	16





## 【業績ハイライト解説】

### ●売上高

主力事業である業務スーパーの既存店が好調に推移、堅調な新規出店により前年同期より324.40億円、12.1%の増加

### ●売上総利益

業務スーパー事業におけるPB比率の上昇などで利益率が改善し、前年同期より73.57億円、18.5%増加

### ●販売管理費

人件費、物流費及びクックイノベーション事業の直営店増加で前年同期より38.40億円、16.0%増加

### ●営業利益

上記の結果、前年同期より35.16億円、22.4%増加

### ●経常利益

為替の影響も小さく、前年同期より36.03億円、22.8%増加

### ●親会社株主に帰属する当期純利益

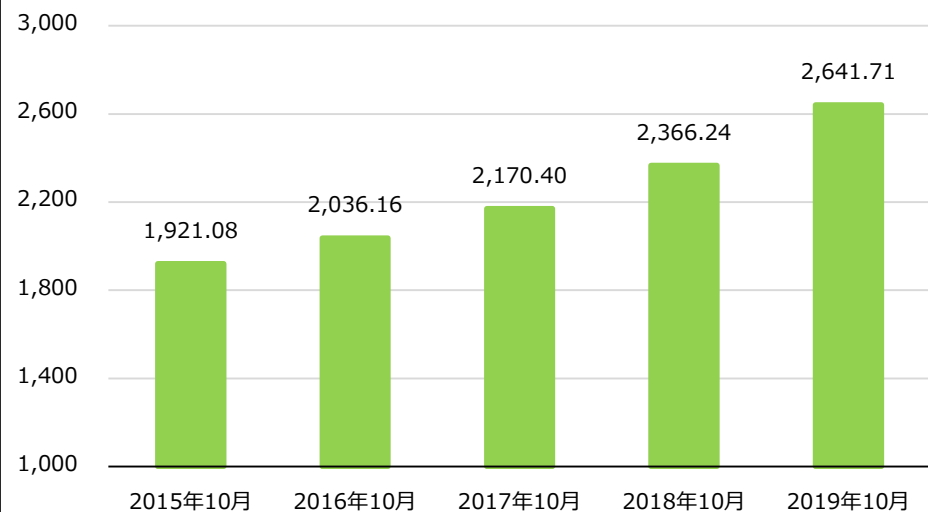
前期と比較して特別利益が減少するも、営業利益の改善等で前年同期より16.92億円、16.3%増加

当社売上の約9割を占める主力事業です。業務スーパーFC本部としての加盟店への卸売やロイヤリティなどの他、自社グループ工場の損益もこのセグメントに分類されます。

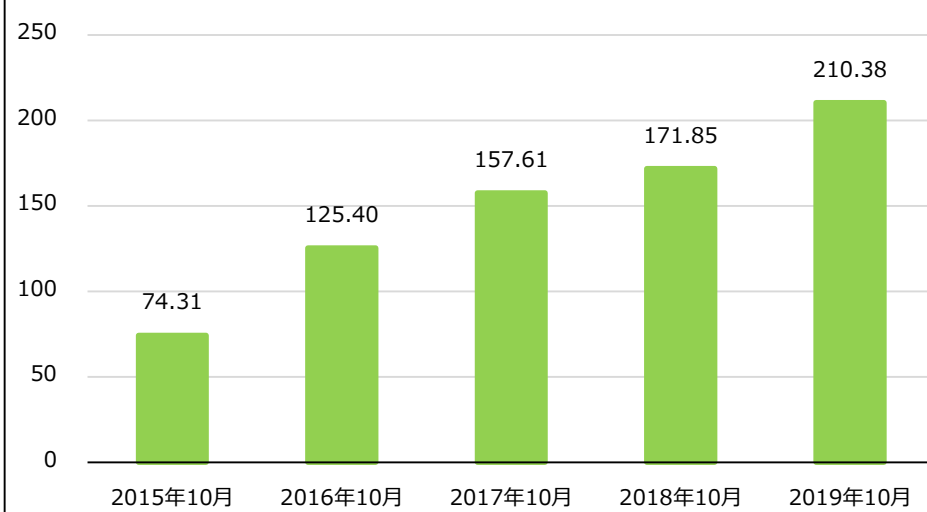
- 増収・増益トレンドを継続
- 全国に845店舗展開（2019年10月末現在）
- 出店は計画を上振れて着地
- メディア露出で認知度拡大、新規顧客獲得
- 消費税増税後も堅調に推移



<億円> 【連結】業務スーパー事業・売上高推移(累計期間)



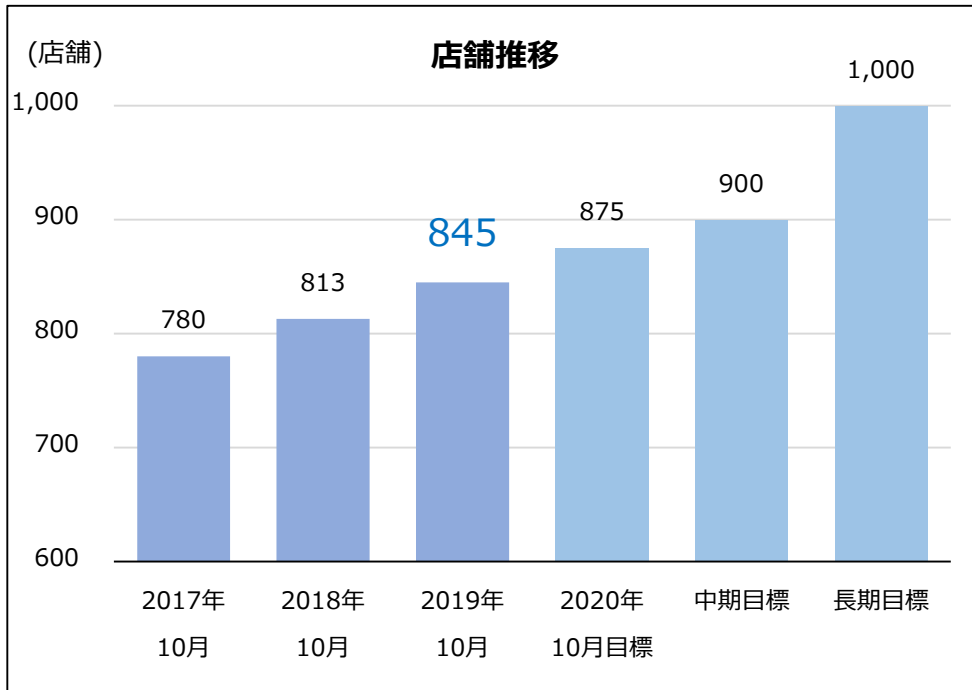
<億円> 【連結】業務スーパー事業・営業利益推移(累計期間)



第34期 **32**店舗の純増

目標達成率**128%**（第34期純増目標：25店舗）

関東直轄・九州直轄への出店が好調



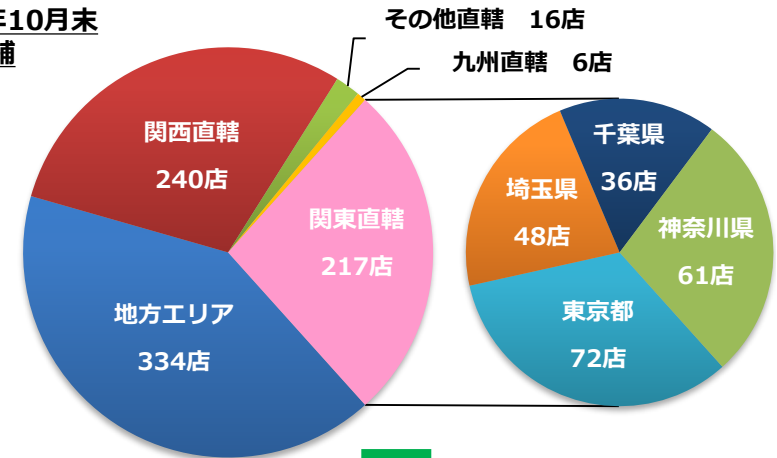
**契約概要**  
・  
**加盟条件**

加盟金 200万（別途消費税）  
保証金 1,000万円  
ロイヤリティ 仕入れの1%

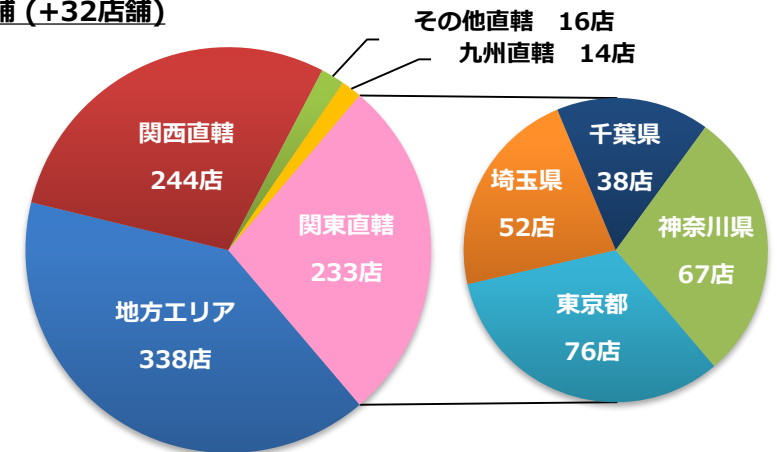
◎地方エリアは別条件となります。

### 地域別の店舗数

2018年10月末  
813店舗

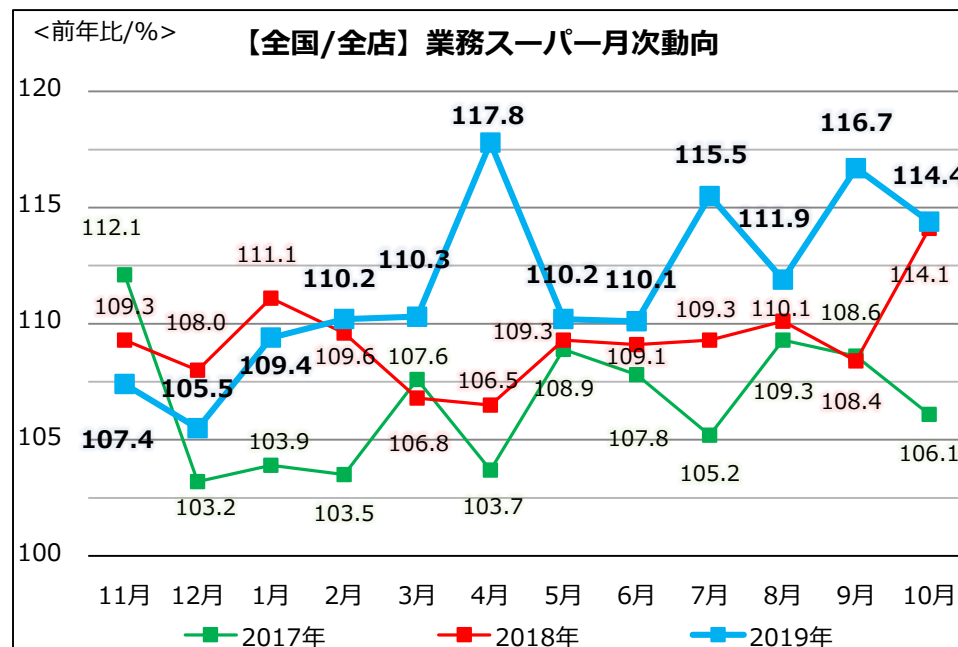
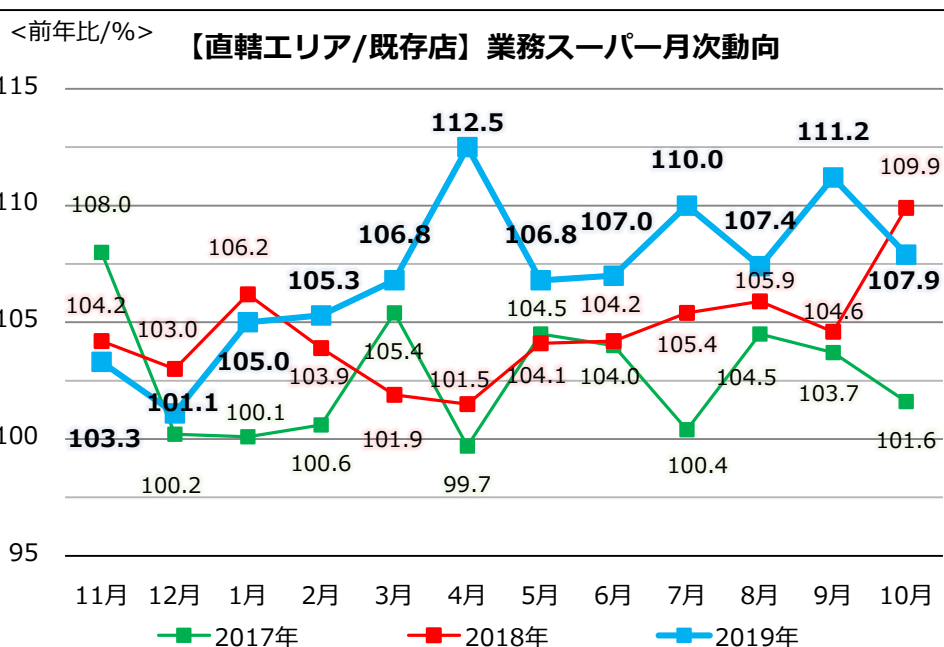


2019年10月末  
845店舗 (+32店舗)



- 関東直轄：東京都・千葉県・神奈川県・埼玉県
- 関西直轄：大阪府・京都府・兵庫県（淡路島除く）・奈良県・和歌山県・滋賀県
- 九州直轄：福岡県・佐賀県・長崎県・熊本県・大分県・宮崎県
- その他直轄：北海道
- 地方エリア：上記以外の県

全国全店55ヶ月連続で前年比100%超え



【業務スーパーへの出荷実績(前年比) : %】

		2019年10月期												上期	下期	通期
		11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月			
直轄 エリア	既存店	103.3	101.1	105.0	105.3	106.8	112.5	106.8	107.0	110.0	107.4	111.2	107.9	105.6	108.5	107.1
	全店	106.9	104.8	108.1	108.6	109.8	116.2	109.9	110.2	114.8	111.6	116.0	112.9	109.0	112.6	110.8
全国*	全店	107.4	105.5	109.4	110.2	110.3	117.8	110.3	110.3	115.8	111.9	116.7	114.4	110.0	113.2	111.7

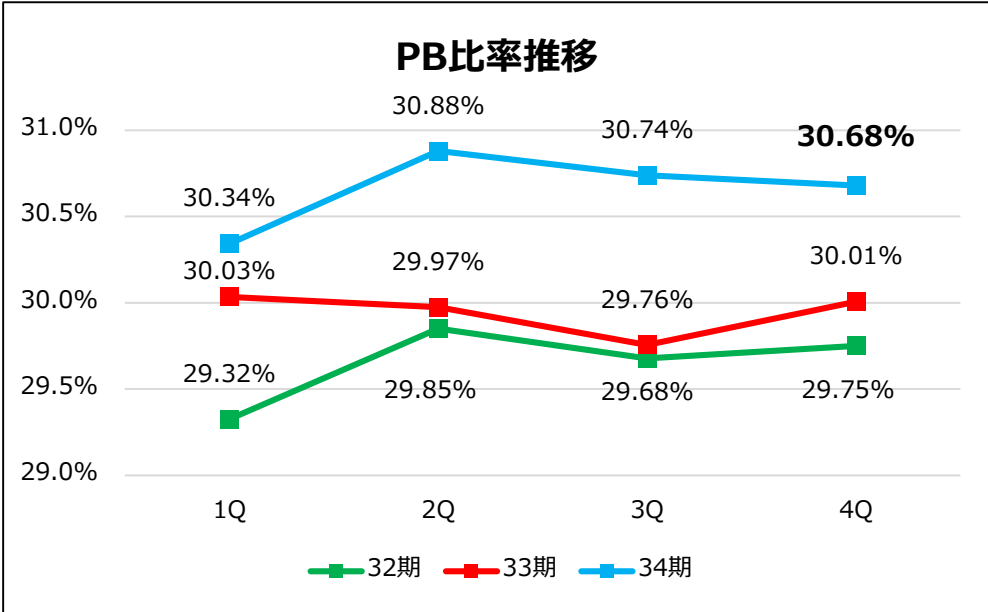
\*全国は直轄エリア+地方エリア店舗への商品出荷実績となります。

## オリジナル商品の強化

国内の自社グループ工場数は21工場となり、その所有数は**日本一(※)**の規模です。そこで製造される業務スーパーにしかない品質と価格のオリジナル商品は、多くのお客様から支持されております。

また、約40ヶ国から直輸入している「世界の本物」の食品は、世界各国の本場の味をリーズナブルにご家庭でも味わっていただくと、大変好評です。

※大手調査機関により、食品小売業界で当社より売上規模が大きく、且つ100%出資の国内食品工場を所有している会社を対象として2014年8月に調査



※2018年第3四半期より集計方法を変更いたしましたので過去のデータとの連続性はありません

## PB商品（一例）

### ■ 自社グループ工場製造商品



徳用ウインナー  
1,000g 460円



Ca鮭フレーク  
160g 185円



水ようかん  
1kg 248円

### ■ 自社輸入商品



ブラジル産鶏もも正肉  
2kg 698円



ベルギー産フライドポテト  
1kg 195円



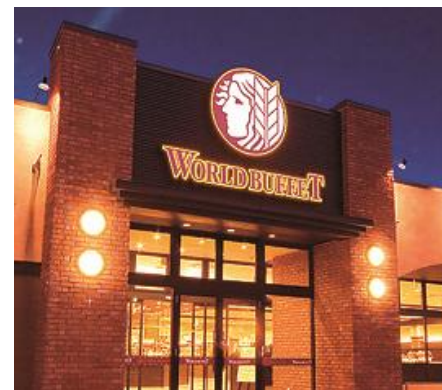
冷凍インスタント  
タピオカ  
300g 275円

※価格は税別です  
店舗や時期により商品の取扱いや価格が異なる場合があります



当社が主体となり直営またはFC本部として行っている外食・中食事業です。  
 ビュッフェレストラン「神戸クック・ワールドビュッフェ」や、惣菜店「馳走菜（ちそうな）」がこのセグメントに分類されます。

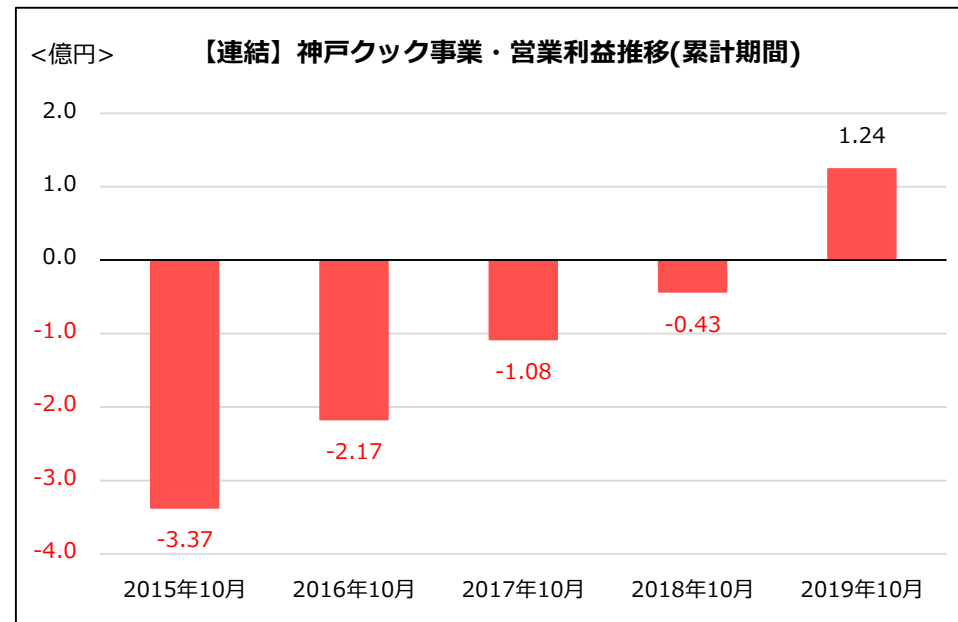
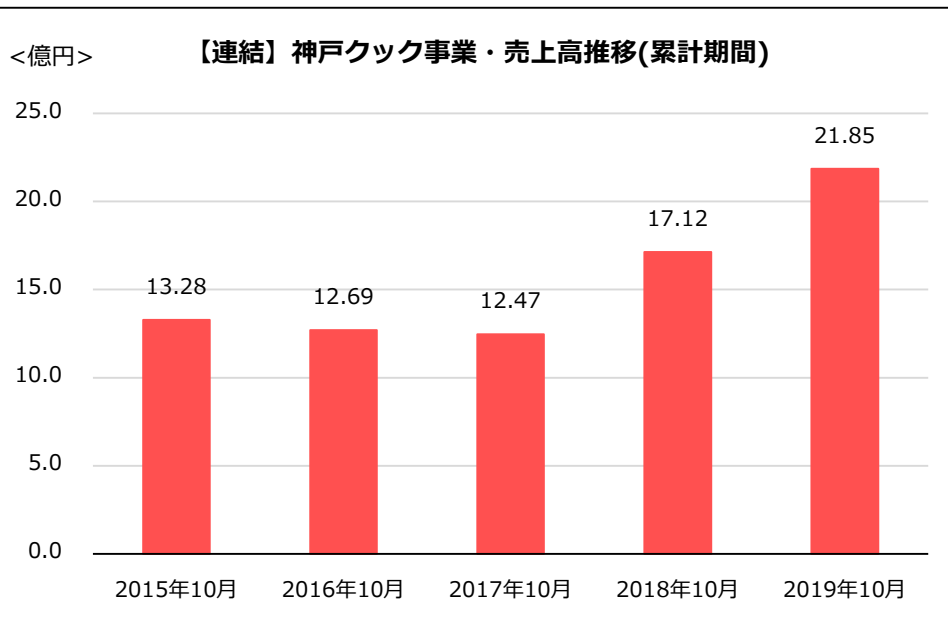
- 外食の新店効果で売上高が伸長
- 中食も順調に出店
- 既存店好調を受けFCオーナー様も出店に意欲的
- 事業の拡大により営業利益黒字化



神戸クック・ワールドビュッフェ



馳走菜



## 神戸クック・ワールドビュッフェ

店舗数：22店舗 (2019年10月末現在)

第34期 3店舗の純増 (出店4店舗、退店1店舗)

11月も岐阜県各務原市と福岡県糟屋郡新宮町に出店



### 神戸クック・ワールドビュッフェの強さ

- 世界のさまざまな料理、ドリンクを常時100種類以上ラインナップ
- 時間制限なし(※注) でくつろげる平均270席以上の広々とした店内
- オープンキッチンから出来立ての料理をご提供
- 神戸物産グループの仕入れ力や独自の食品加工ノウハウを駆使し、クオリティの高いオリジナルメニューをリーズナブルにご提供

(※注) 一部時間制限を設けている店舗あり

### 第34期 新規出店店舗

- 2018年11月15日 「カルマーレ宇都宮店」 栃木県宇都宮市
- 2018年11月22日 「パリオシティ福井店」 福井県福井市
- 2019年3月15日 「マイプラザ南富山店」 富山県富山市
- 2019年10月10日 「ライフガーデン水巻店」 福岡県遠賀郡水巻町

新規出店は注目を集め、多数のメディアでも紹介



2019年10月～2019年11月  
韓国フェア



2019年12月～2020年1月  
ヨーロッパフェア

## 馳走菜（ちそうな）

合計店舗数：10店舗（2019年10月末現在）

### 第34期 7店舗の出店

8月に兵庫県三田市、横浜市青葉区、10月に愛媛県松山市、さいたま市南区に出店「業務スーパー」に併設するなど全国に拡大予定で、シナジー効果に期待



### 馳走菜とは

- ・ 自社グループ工場で製造された専用の食材などを店舗で調理し、出来立てのお惣菜やお弁当をご提供する惣菜店
- ・ お客様のニーズに的確にお応えするため、お店で作り立てのものをパック詰めし、リーズナブルなお値段でご提供

### 徹底したオペレーションの単純化

- ・ **メニューを絞り固定化**
  - ⇒ 品質の安定と作業効率アップで少人数での運営が可能に
- ・ **作業工程の少ない半製品を使用**
  - ⇒ 調理技術が不要のため、少ない教育時間で即戦力へ
- ・ **誰でも常に安定した商品を提供可能**
  - ⇒ 品質安定化及び作業効率化で「店舗責任者」の負荷軽減



※店舗や時期によって取扱いメニューや価格が異なる場合があります。

⇒人財確保が困難でも運営できるイージーオペレーションなので、スピード感ある出店が可能

当社連結子会社であるジー・コミュニケーショングループが運営する外食事業などが当セグメントに分類されます。中でも、株式会社ジー・テイスト（東証JASDAQ:2694）が運営する外食事業が主な事業です。

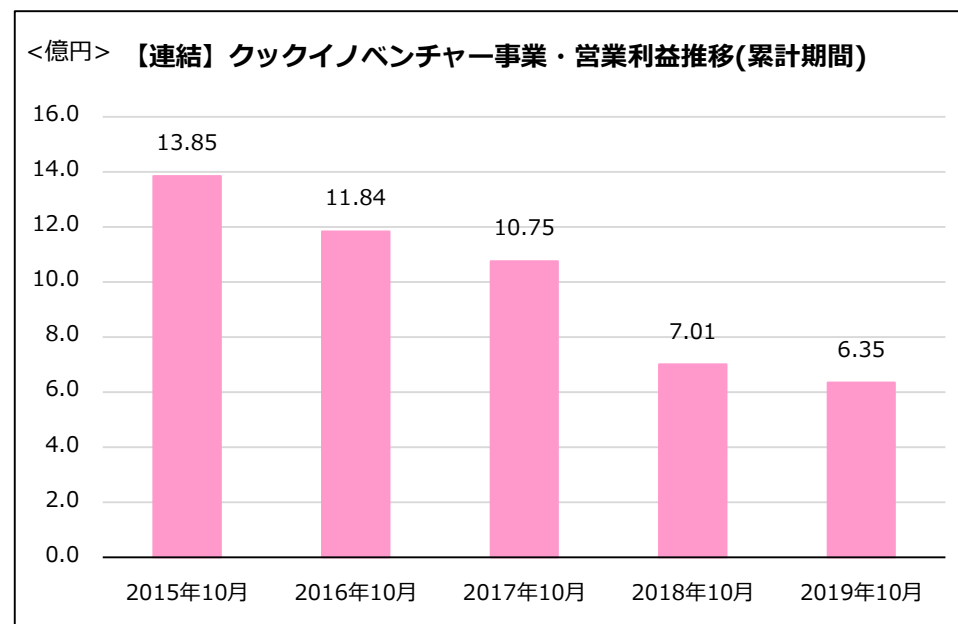
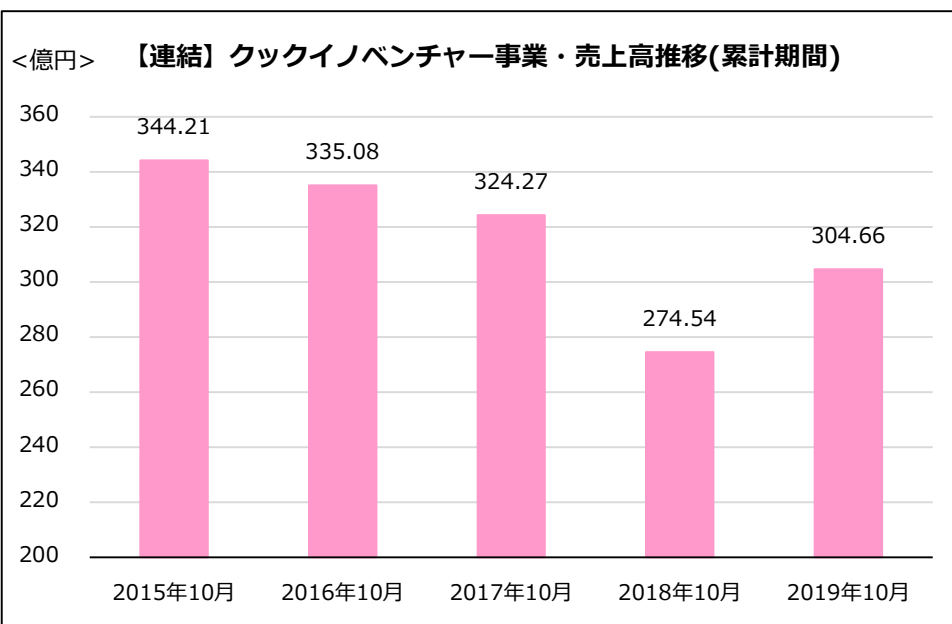
- 焼肉事業が引き続き堅調に推移
- 総店舗数は748店舗に（2019年9月末時点）  
内、約60%が直営店
- 下期では前年対比で増収増益



業態：十六穀米オムライス&ドリア専門店  
店名：おむらいす亭



業態：焼き肉屋  
店名：国産牛焼肉食べ放題 肉匠坂井



## 株式会社ジー・テイスト 今後の見通し

中期経営計画に基づき、大幅な不採算店舗の閉鎖も含む全体事業構造の転換を進めてまいりましたが、その不採算事業の整理にも一定の目処がついたと判断しております。

引き続き焼肉事業を中心とした好調業態へ積極的に投資し、将来の更なる成長を見据え新たに連結子会社とした各社とのシナジーを発揮してまいります。

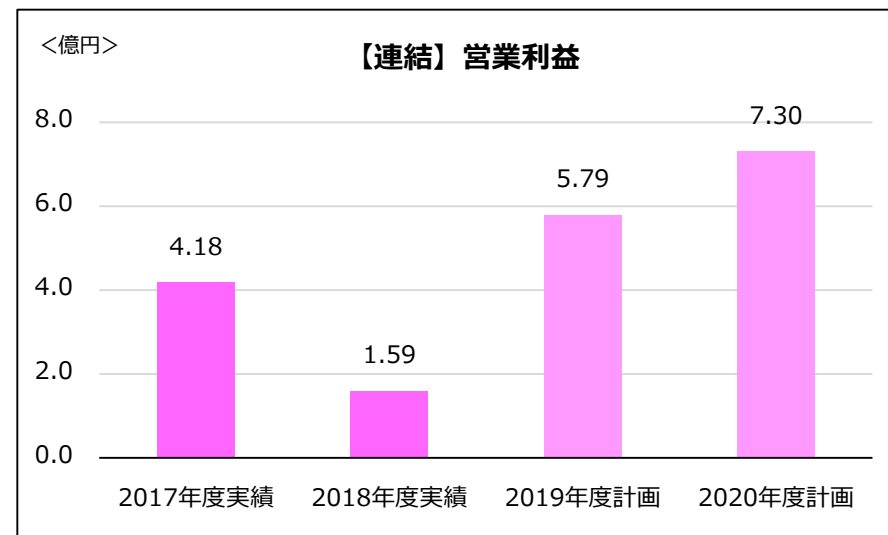
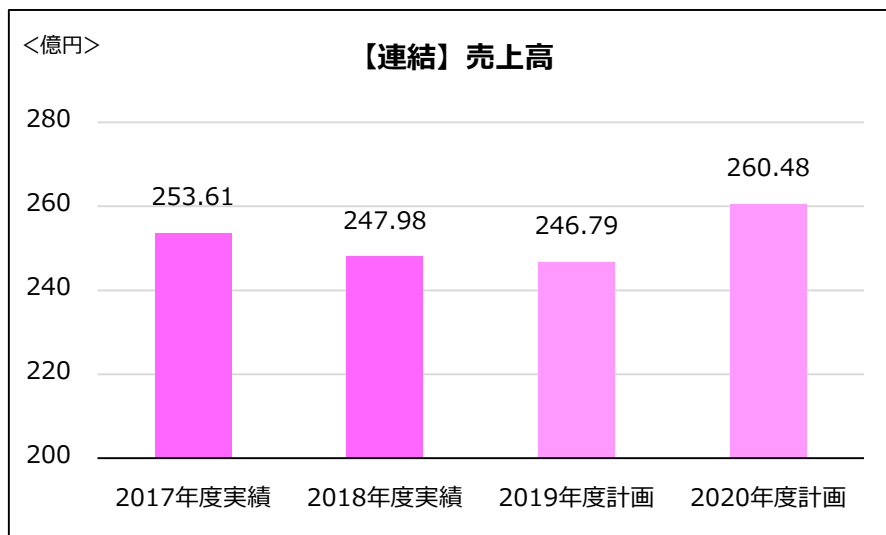
### <好調業態の取り組み>

- ⇒国産牛焼肉食べ放題「肉匠坂井」では直営店、フランチャイズ店の出店を進め、2019年9月末時点で40店舗となりました。
- ⇒国産牛焼肉食べ放題「肉匠坂井」は3カ年で50店舗の出店を計画しております。
- ⇒YouTubeを利用したメディア戦略にも取り組み、今後「焼肉屋さかい」とともに、焼肉事業を主力事業として注力してまいります。

また、外食産業において深刻化している人材不足の解消施策の一つとしての優秀な外国人人材の確保や、海外出店への取組みを強化するため、新たに「海外事業準備室」を設立いたしました。今後積極的な外国人労働者の採用にも取り組んでまいります。

⇒ **2019年度（2020年3月期）以降は増収増益及び当期純利益の黒字化へ**

## 株式会社ジー・テイスト 中期経営計画



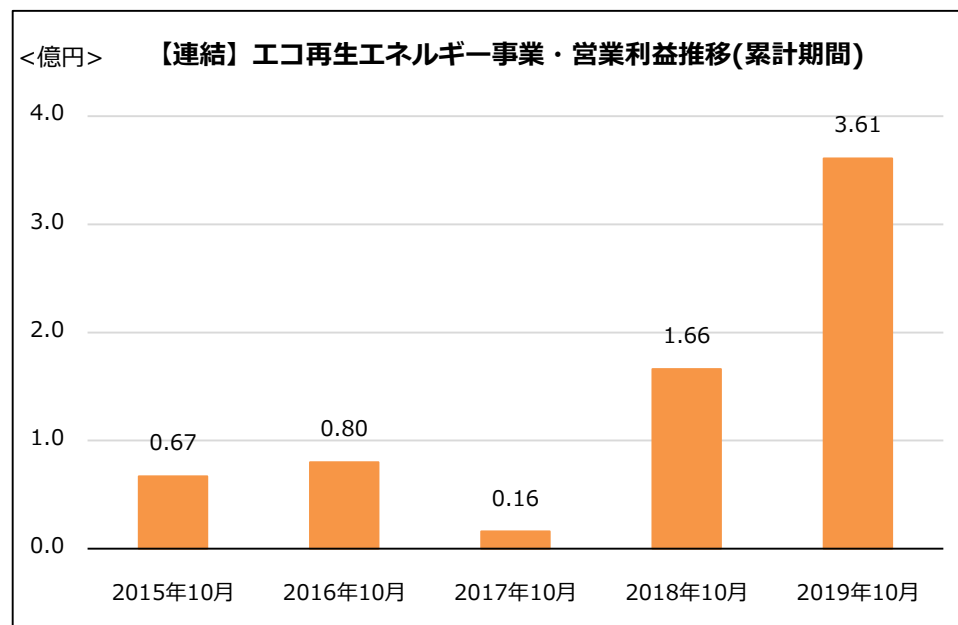
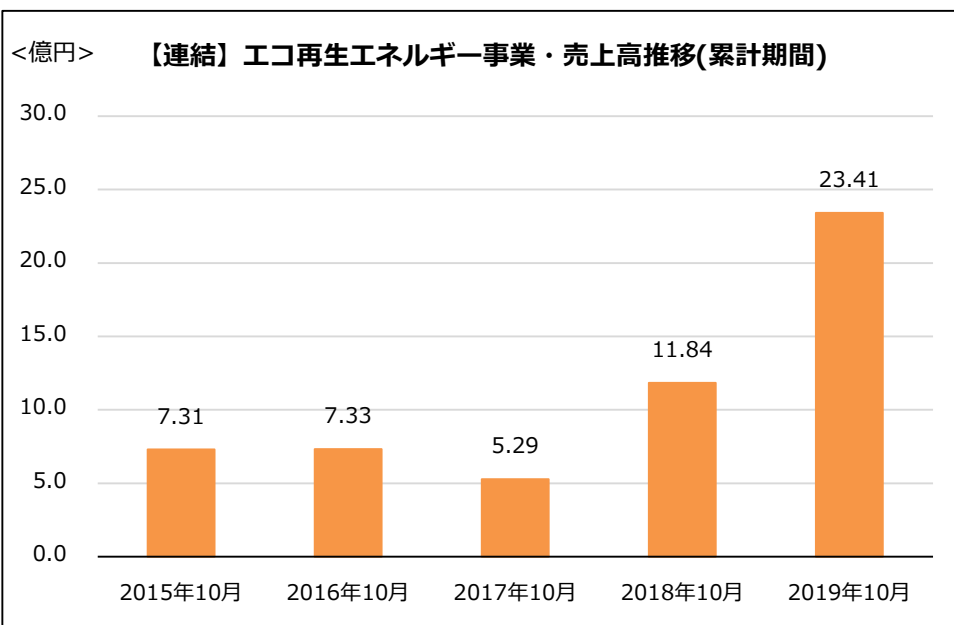
- 太陽光発電を中心とした再生可能エネルギー事業
- 2018年8月より北海道白糠郡白糠町にて木質バイオマス発電を開始し、売上・利益に寄与
- 2019年3月に北海道釧路市と和歌山県東牟婁郡那智勝浦町の太陽光発電所が新たに稼動



自社太陽光発電所



自社木質バイオマス発電所

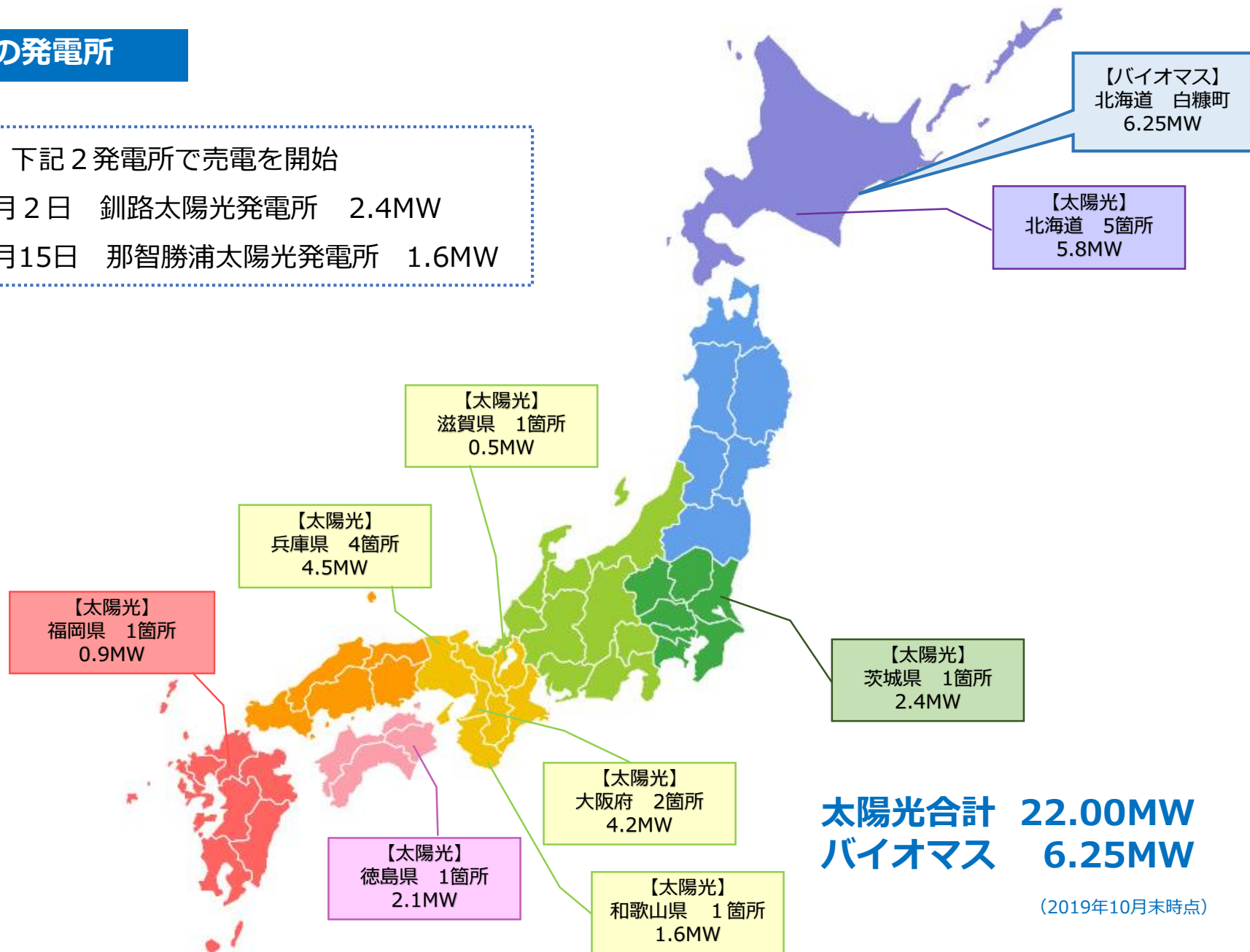


全国の発電所

第34期 下記2発電所で売電を開始

2019年3月2日 釧路太陽光発電所 2.4MW

2019年3月15日 那智勝浦太陽光発電所 1.6MW



太陽光合計 22.00MW  
バイオマス 6.25MW

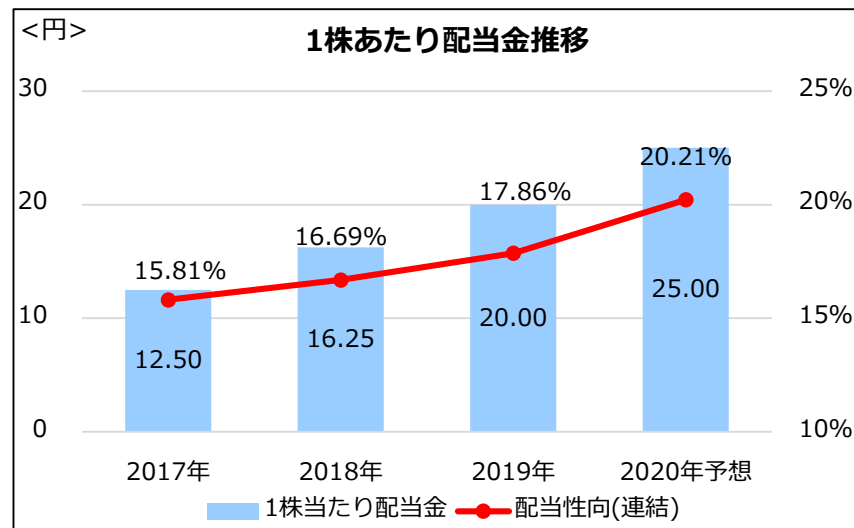
(2019年10月末時点)

配当金推移

当社は株主様に対する利益還元を重要な経営課題の一つとして認識しております。事業拡大のための資金を確保しつつ、経営成績に応じた利益配分を行うことを基本方針としております。

第35期（2020年10月期）は、例年通り年1回の期末配当で、2019年10月期の20円より5円増配し、1株当たり25円を実施する予定です。

※2018年11月、2019年11月にそれぞれ1:2の割合で株式分割を実施しておりますので、右のグラフは株式分割を考慮した金額となっております。



株主優待制度

毎年10月31日を基準日とし、当社株式を100株以上保有の株主様に、全国の業務スーパー各店でお使いいただける「業務スーパー商品券」をお届けしております。株主優待をきっかけに業務スーパーをご利用いただき、当社の主力事業である業務スーパーの魅力が株主様によりよく知っていただきたいと考えております。

保有株式数	優待の内容	
	継続保有年数 3年未満	継続保有年数 3年以上
100株以上1,000株未満	業務スーパー商品券1,000円分	業務スーパー商品券3,000円分
1,000株以上2,000株未満	業務スーパー商品券10,000円分	業務スーパー商品券15,000円分
2,000株以上	業務スーパー商品券15,000円分	業務スーパー商品券20,000円分

※ご希望の株主様には、商品券と引換えに額面相当のP B商品詰め合わせをお送りしております。



業務スーパー商品券

P B商品(3,000円分の商品例)



## 第34期・第35期予想に対する実績対比

	第34期 連結通期実績	第34期 連結通期予想	第34期 実績対比	第35期 連結通期予想	第34期 実績対比
売上高	百万円 299,616	百万円 281,900	106.3%	百万円 311,800	104.1%
営業利益	19,239	16,500	116.6%	20,300	105.5%
親会社に帰属する 当期純利益	12,056	10,800	111.6%	13,300	110.3%

## 第35期予想に対する業務スーパー事業ガイドライン

	第35期目標	アクションプラン
出店目標	30店舗の出店	関東・九州地方を中心とした店舗開発 既存店の成長維持
既存店出荷実績	昨年対比102%～103%以上	商品供給能力を増加させチャンスロスを防ぐ

当社は、2020年10月期から2022年10月期までの3ヶ年を対象とする中期経営計画を新たに作成いたしました。

基本方針

- (1) PB商品を強化し、基幹事業である業務スーパー事業の拡大を目指します。
- (2) 少子高齢化や女性の社会進出などに対応すべく、中食事業の拡大を目指します。
- (3) 「食の製販一体体制」を強化し、食のニーズに対応した外食事業の拡大を目指します。
- (4) 「食」を通じた社会貢献活動及び環境問題に配慮した事業を推し進めます。
- (5) 優秀な人財の確保と人財育成に注力するとともに、従業員の満足度向上により企業の生産性を高めます。

中期経営計画数値目標（連結）

	2019年10月期 (実績)	2022年10月期 (目標)
売上高	百万円 299,616	百万円 346,700
営業利益	19,239	23,000
ROE	31.0%	財務体質を改善しつつ 毎期20%以上

- 本資料には、2019年12月13日現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれます。
- 経済環境の変動など不確定要因により実際の業績が記載の予想と異なる可能性がありますのでご了承ください。
- 本資料は株式の購入の勧誘・奨励を目的としたものではありません。

---

～本資料に関するお問い合わせ先～  
株式会社神戸物産  
経営企画部 IR・広報 花房・高木  
TEL : 079-458-2848  
FAX : 079-454-2300