

2021年7月期 決算説明会

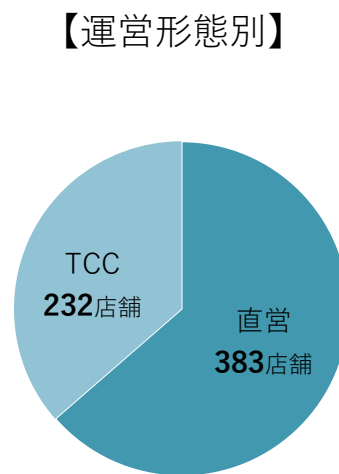
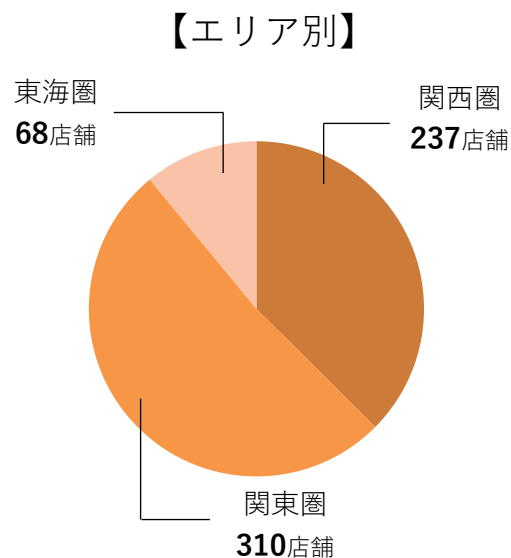
株式会社 鳥貴族ホールディングス
証券コード：3193

2021年7月期業績

店舗数の状況



< 2021年7月末時点店舗数 >



(単位：店舗)

| | | 20年7月末 店舗数 | 2021年7月期（累計） | | | 21年7月末 店舗数 |
|-----|----|---------------|--------------|-----|-----|---------------|
| | | | 出店 | 独立等 | 退店 | |
| 直営 | 関西 | 94 | - | - | -3 | 91 |
| | 関東 | 230 | - | - | -6 | 224 |
| | 東海 | 69 | - | - | -1 | 68 |
| | 小計 | 393 | - | - | -10 | 383 |
| TCC | 関西 | 147 | 2 | - | -3 | 146 |
| | 関東 | 89 | - | - | -3 | 86 |
| | 東海 | 0 | - | - | - | 0 |
| | 小計 | 236 | 2 | - | -6 | 232 |
| 合計 | | 629 | 2 | - | -16 | 615 |

※ 新独立制度のテスト店舗（直営2店舗）は含まず、「鳥貴族」のみの店舗数を記載

店舗展開の状況 2021年7月末時点

外部環境の悪化を踏まえ、「鳥貴族 青木家」の出店を見送った結果、期末時点における店舗展開の状況は以下のとおり



鳥貴族
直営 91店舗
TCC 146店舗

鳥貴族 大倉家
直営 1店舗

(大阪、京都、兵庫、滋賀、奈良、和歌山)



鳥貴族
直営 224店舗
TCC 86店舗

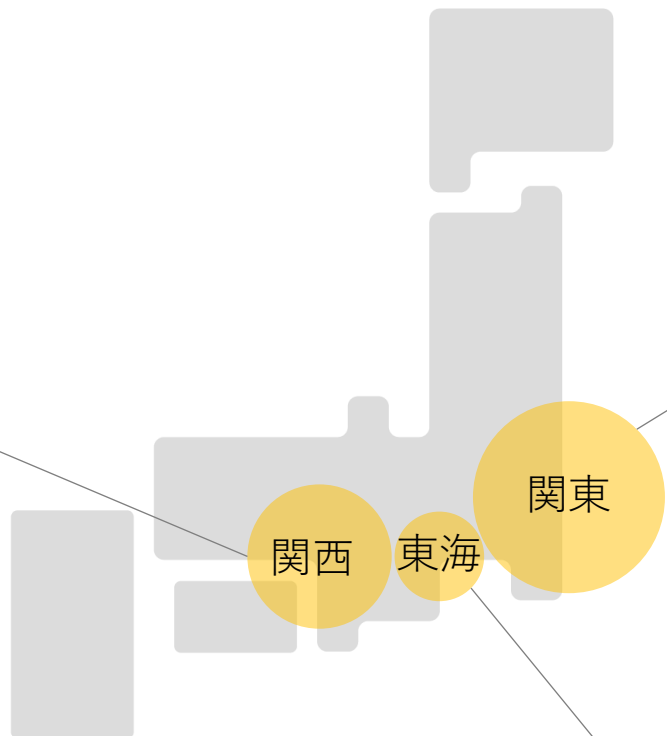
(東京、神奈川、埼玉、千葉、茨城)



鳥貴族
直営 68店舗

鳥貴族 中西家
直営 1店舗

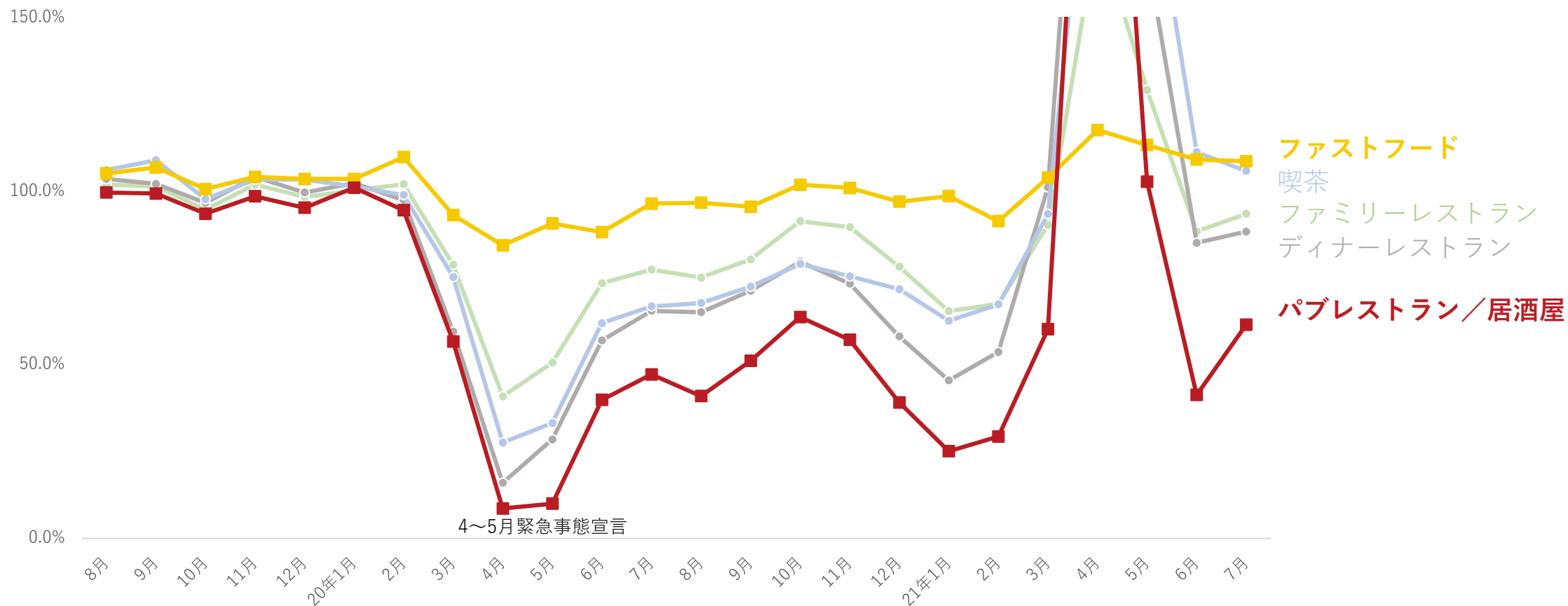
(愛知、岐阜、三重、静岡)



外食業界の動向

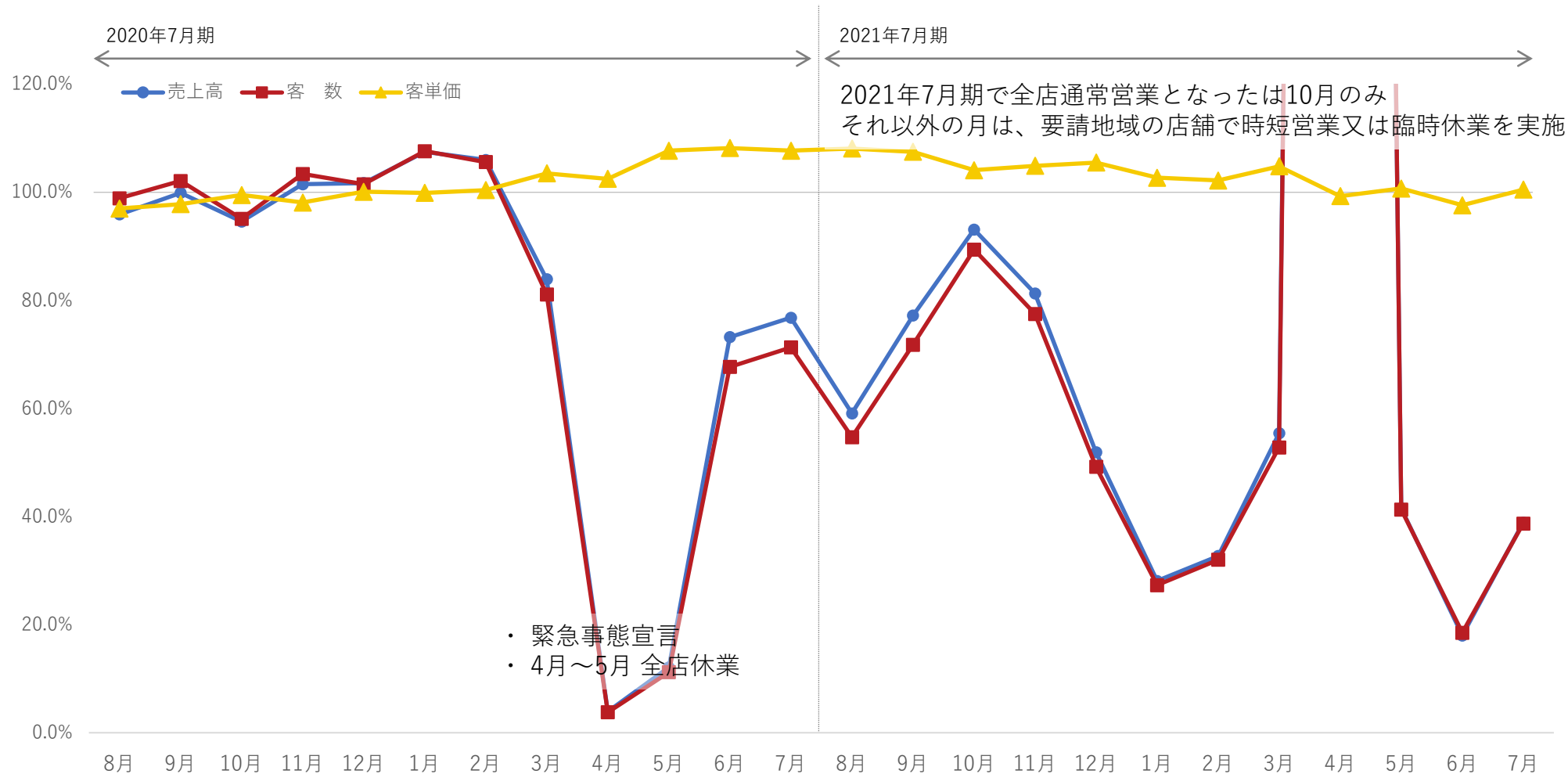
いずれの 카테고리もコロナ禍の影響を受けているが、テイクアウト・デリバリー・ドライブスルーとの親和性が高いファストフードがコロナ禍においても堅調に推移

一方、当社の主要業態が属する居酒屋は政府・自治体からの要請等により厳しい状況が続く



※ 一般社団法人日本フードサービス協会の資料より当社作成

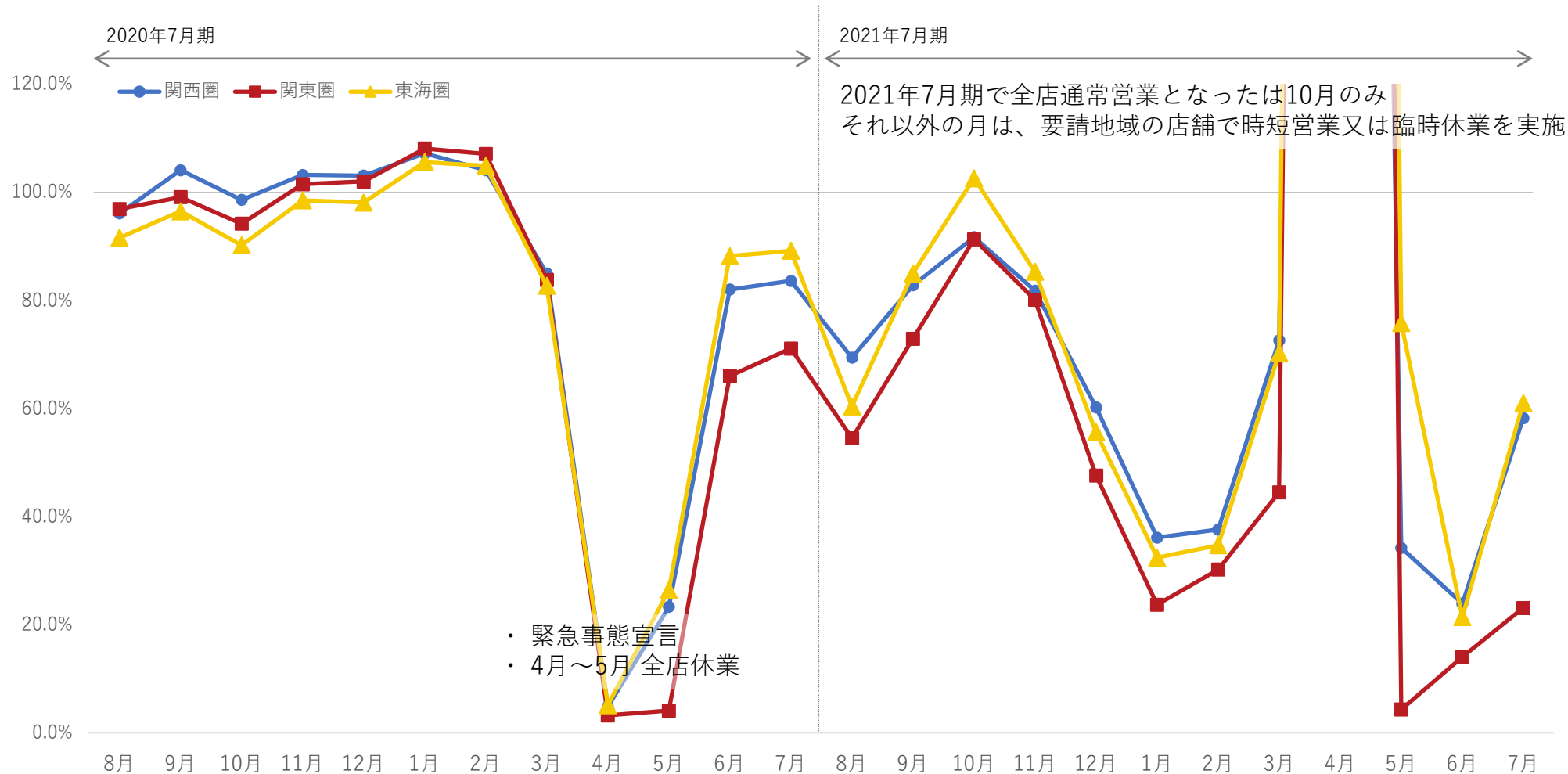
既存店売上高 前年比推移



※既存店とは、「鳥貴族」業態の直営店のうち、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。

| | 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 | 35期 |
|-----|------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|-------|-------|
| 売上高 | 95.9 | 99.9 | 94.6 | 101.5 | 101.7 | 107.5 | 106.0 | 83.9 | 3.9 | 12.1 | 73.2 | 76.8 | 59.1 | 77.2 | 93.1 | 81.3 | 51.9 | 28.1 | 32.7 | 55.4 | 948.7 | 41.5 | 18.0 | 38.9 | 58.3 |
| 客数 | 98.9 | 102.1 | 95.1 | 103.4 | 101.5 | 107.6 | 105.6 | 81.1 | 3.8 | 11.2 | 67.7 | 71.3 | 54.7 | 71.8 | 89.4 | 77.5 | 49.2 | 27.3 | 32.0 | 52.8 | 955.6 | 41.3 | 18.5 | 38.7 | 56.1 |
| 客単価 | 97.0 | 97.8 | 99.5 | 98.1 | 100.1 | 99.9 | 100.4 | 103.5 | 102.5 | 107.7 | 108.2 | 107.7 | 108.1 | 107.5 | 104.1 | 104.9 | 105.5 | 102.7 | 102.2 | 104.8 | 99.3 | 100.7 | 97.6 | 100.5 | 103.9 |

既存店売上高 前年比推移 (エリア別)



※既存店とは、「鳥貴族」業態の直営店のうち、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。

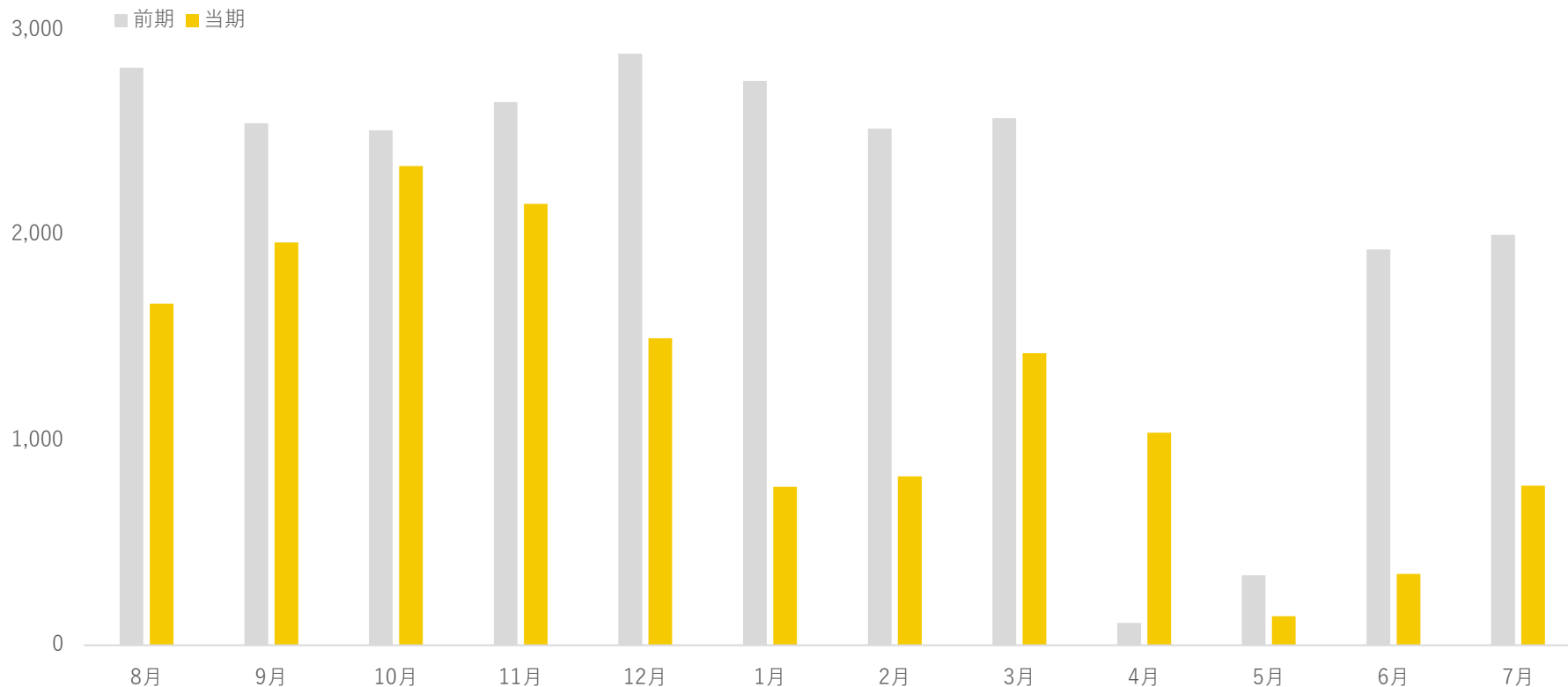
| | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 35期 |
|-----|------|-------|------|-------|-------|-------|-------|------|-----|------|------|------|------|------|-------|------|------|------|------|------|---------|------|------|------|------|
| 関西圏 | 96.1 | 104.1 | 98.6 | 103.2 | 103.1 | 107.2 | 104.1 | 85.0 | 4.8 | 23.3 | 82.0 | 83.6 | 69.4 | 82.8 | 91.7 | 81.8 | 60.2 | 36.1 | 37.6 | 72.6 | 711.0 | 34.2 | 23.9 | 58.2 | 64.7 |
| 関東圏 | 96.9 | 99.1 | 94.2 | 101.5 | 102.0 | 108.1 | 107.1 | 83.8 | 3.2 | 4.1 | 66.0 | 71.1 | 54.5 | 72.9 | 91.3 | 80.1 | 47.6 | 23.7 | 30.2 | 44.5 | 1,042.0 | 4.3 | 14.0 | 23.1 | 53.3 |
| 東海圏 | 91.6 | 96.5 | 90.2 | 98.5 | 98.1 | 105.6 | 104.9 | 82.7 | 5.1 | 26.4 | 88.2 | 89.2 | 60.4 | 85.0 | 102.6 | 85.3 | 55.6 | 32.4 | 34.7 | 70.2 | 1,073.2 | 75.8 | 21.4 | 61.0 | 66.6 |

既存店売上高推移

10月を除いて都市部を中心に時短要請等が継続（緊急事態宣言/まん延防止等重点措置/都府県独自）

特に4月下旬以降は酒類提供の自粛が要請され、当社店舗においては臨時休業を実施するなど下期は一層厳しい状況が継続

既存店売上高推移



※既存店とは、「鳥貴族」業態の直営店のうち、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。

プロモーション施策

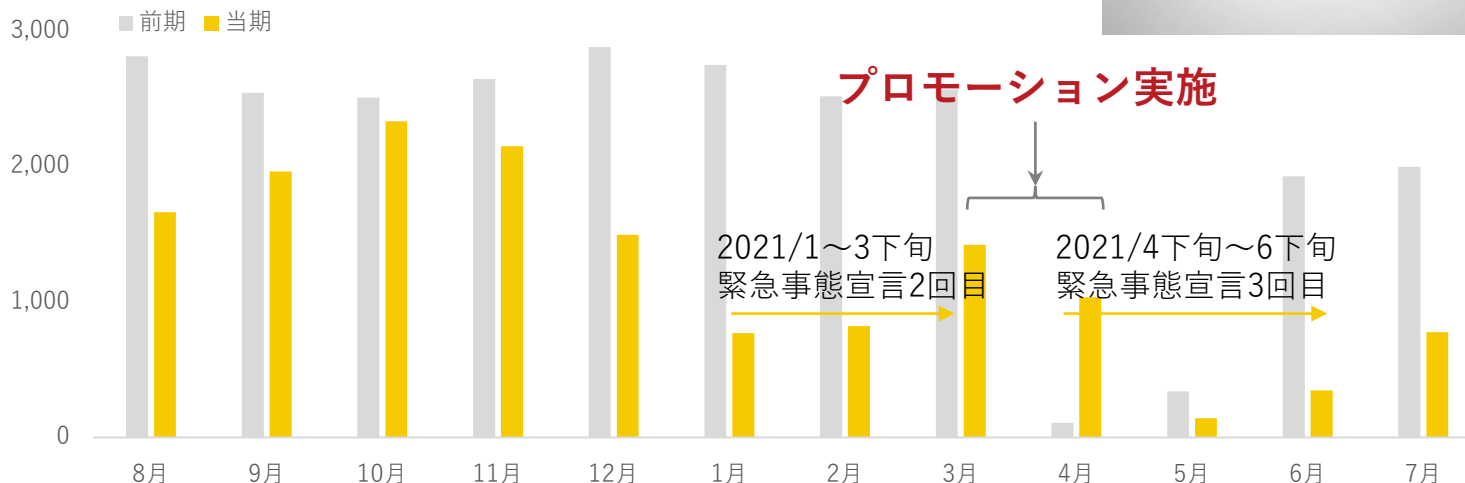
2回目の緊急事態宣言解除に狙いを定め、3～4月でプロモーションを実施

結果として3回目の緊急事態宣言等により効果は限定的なものとなったが、プロモーションノウハウを蓄積

- 次月再来店を促すビール引換券の配布
- フェアメニュー訴求
- ブランド理解と想起を促進すべく試験を兼ねてSNS広告を実施
- 動画を用いたYouTube広告とTwitterキャンペーンを展開



既存店売上高推移



連結損益計算書

コロナ禍を背景とした断続的な時短要請や臨時休業により大幅に減収、時短協力金等を計上するも赤字で着地

| (単位：百万円) | 2020年7月期 (売上比) | 2021年7月期 | | |
|------------|--------------------------|---------------------------|------|---------|
| | | 実績 (売上比) | 前期比 | |
| | | | % | 金額 |
| 売上高 | 27,539 | 15,590 | 56.6 | △11,949 |
| 売上総利益 | 19,603 (71.2%) | 10,784 (69.2%) | 55.0 | △8,819 |
| 販管費 | 18,620 (67.6%) | 15,447 (99.1%) | 83.0 | △3,173 |
| 営業利益 | 983 (3.6%) | △4,662 (△29.9%) | — | △5,645 |
| 営業外収益 | 30 | 4,411 | | |
| 営業外費用 | 58 | 63 | | |
| 経常利益 | 955 (3.5%) | △314 (△2.0%) | — | △1,269 |
| 特別利益 | 832 | 53 | | |
| 特別損失 | 2,740 | 333 | | |
| 親会社株主に帰属する | △763 | △466 | — | +297 |
| 当期純利益 | (△2.8%) | (△3.0%) | | |

助成金収入 4,181百万円 等
雇用調整助成金その他、以下の要請に係る時短協力金を収益認識

- 大阪府：～6/20
- 兵庫県：～7/11
- 京都府：～6/20
- 東京都：～6/20
- 神奈川県：～6/20
- 埼玉県：～7/11
- 千葉県：～7/11
- 愛知県：～7/11
- 岐阜県：～6/20
- 三重県：～6/20

減損損失 276百万円 等

(特別利益)
雇用調整助成金 768百万円 等

(特別損失)
店舗臨時休業による損失 1,890百万円
減損損失 820百万円 等

資金調達

コロナ禍の収束が見通せない状況であることに鑑み、安定的かつ機動的な資金調達手段を確保することや財務基盤をより強化することを目的に資金調達を実施

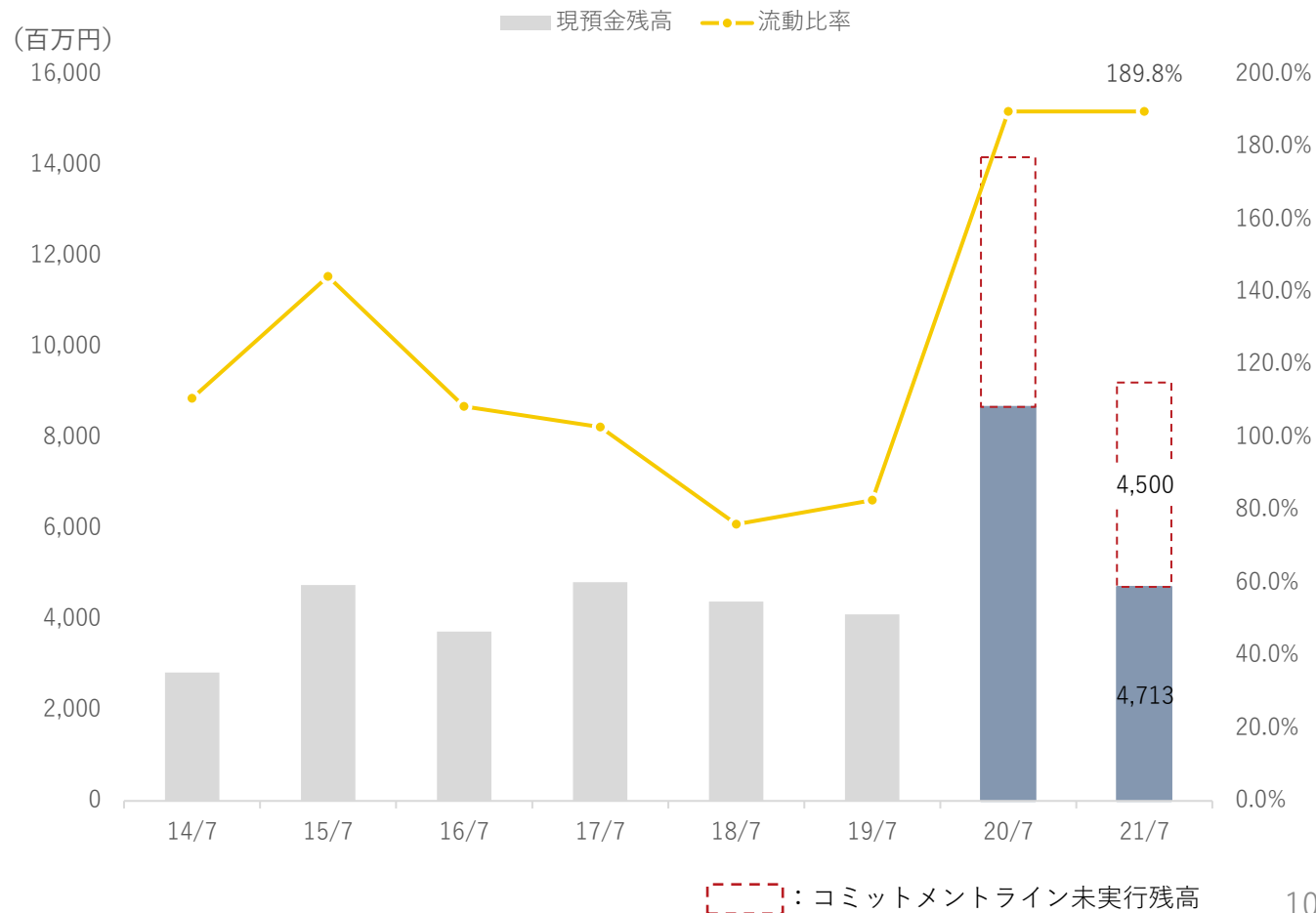
コロナ禍以降、借入による資金調達を実施しているが、十分な償還期間での調達が出来ており、流動比率は高い水準を維持

2021年6月29日 コミットメントライン契約の延長

| | |
|-----------|---------|
| 借入先 | 三菱UFJ銀行 |
| 借入金極度額 | 30億円 |
| コミットメント期間 | 1年 |
| タームローン期間 | 6年 |
| 担保等の有無 | 無し |

2021年7月9日 借入金

| | |
|--------|----------|
| 借入先 | 日本政策投資銀行 |
| 借入金額 | 30億円 |
| 資金使途 | 既存借入金の返済 |
| 借入期間 | 3年 |
| 担保等の有無 | 無し |



連結貸借対照表／連結キャッシュ・フロー計算書

| (単位：百万円) | 2020年 7月期末 | 2021年 7月期末 | 増減 |
|--|---------------|---------------|---------------|
| 流動資産 | 10,174 | 8,011 | △2,163 |
| (うち現金預金) | 8,675 | 4,713 | △3,961 |
| 固定資産 | 9,778 | 8,823 | △955 |
| 資産合計 | 19,953 | 16,834 | △3,118 |
| 流動負債 | 5,362 | 4,221 | △1,140 |
| (うち有利子負債) | 1,158 | 1,531 | +372 |
| 固定負債 | 8,923 | 7,392 | △1,531 |
| (うち有利子負債) | 7,753 | 6,254 | △1,499 |
| 負債合計 | 14,286 | 11,613 | △2,672 |
| 純資産合計 | 5,667 | 5,221 | △446 |
| <ul style="list-style-type: none"> ・コミットメントライン4,500百万円（うち借入未実行残高4,500百万円） ・有利子負債のうち「財務制限条項有り」は960百万円 | | | |
| 自己資本比率 | 28.4% | 31.0% | + 2.6pt |

| (単位：百万円) | 2020年7月期 | 2021年7月期 |
|-----------------------|--------------|---------------|
| 営業キャッシュ・フロー | △191 | △2,687 |
| 税引前当期純損失 | △952 | △595 |
| 減価償却費 | 1,296 | 1,041 |
| 減損損失 | 820 | 276 |
| 助成金収入 | — | △4,181 |
| 仕入債務の増減額 | △186 | △638 |
| 未払金の増減額 | △431 | △610 |
| 前受収益の増減額 | △652 | △333 |
| 売上債権の増減額 | 5 | 181 |
| 未収入金の増減額 | 233 | 386 |
| 助成金の受取額 | — | 1,747 |
| その他 | △323 | 39 |
| 投資キャッシュ・フロー | △247 | △111 |
| 財務キャッシュ・フロー | 4,986 | △1,132 |
| 長期借入金の借入による収入 | 6,500 | 3,000 |
| 長期借入金の返済による支出 | △799 | △3,707 |
| リース債務の返済による支出 | △613 | △419 |
| その他 | △100 | △5 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 8,738 | 4,806 |

※ 2021年2月1日付の持株会社体制への移行に伴い、当期より連結財務諸表を作成しています。上記2020年7月期実績は単体であり、参考数値となります。

第36期（2022年7月期）の業績予想につきましては、
新型コロナウイルス感染症の収束時期の見通しが立たず、
現時点では合理的な算定が困難であるため、未定とさせていただきます。

今後の動向を注視しつつ、
合理的な算定が可能となった時点で改めて公表いたします。

配当予想／株主優待

- 配当の状況

| | 2020年7月期 | | 2021年7月期 | | 2022年7月期 | |
|----------|----------|----|----------|----|----------|----|
| | 中間 | 期末 | 中間 | 期末 | 中間 | 期末 |
| 配当性向 | — | | — | | — | |
| 一株当たり配当金 | 4円 | 0円 | 0円 | 0円 | 未定 | 未定 |

- 株主優待制度

| 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 (中間と期末にそれぞれ1,000円相当を送付) |
| 300株～499株 | 年間6,000円相当のお食事ご優待券 (中間と期末にそれぞれ3,000円相当を送付) |
| 500株以上 | 年間10,000円相当のお食事ご優待券 (中間と期末にそれぞれ5,000円相当を送付) |



※ 2021年10月に配布する株主優待からTORIKI BURGERや鳥貴族 大倉家・中西家を含む全店にてご利用可能となります。

2022年7月期の取り組み

目指す姿／3カ年グループ戦略

10年後の
目指す姿

鳥貴族のDNA（チキン、均一価格、国産）をもった業態で、
日本全国、そして海外へも進出し、世の中を明るくしていく
グローバルチキンフードカンパニーとなる

コロナ禍のような事態への耐性を有する
強固かつ成長性あるグループへの変革

3カ年
グループ戦略

〔2022年7月期～
2024年7月期〕

新規事業

- ・ コロナ禍でも通用する新業態の立ち上げ
- ・ 複数店舗展開による業態の確立
- ・ 直営、FCでの積極展開へ向けた体制づくり

鳥貴族事業

- ・ マーケティング強化による成長軌道への回帰
（既存店売上の回復、新規出店の再開）
- ・ 採算管理、生産性の強化による収益性向上



経営インフラ

- ・ グループ計画実行の監督・支援
- ・ 事業間シナジーや次の事業のタネを創出

鳥貴族事業

| | |
|--------|---|
| 運営会社 | 株式会社鳥貴族（当社100%子会社） |
| WEBサイト | https://www.torikizoku.co.jp/ |
| 事業内容 | 鳥貴族の営業とカムレードチェーン事業 |
| 所在地 | 大阪市浪速区立葉1丁目2番12号 |
| 資本金 | 10百万円 |



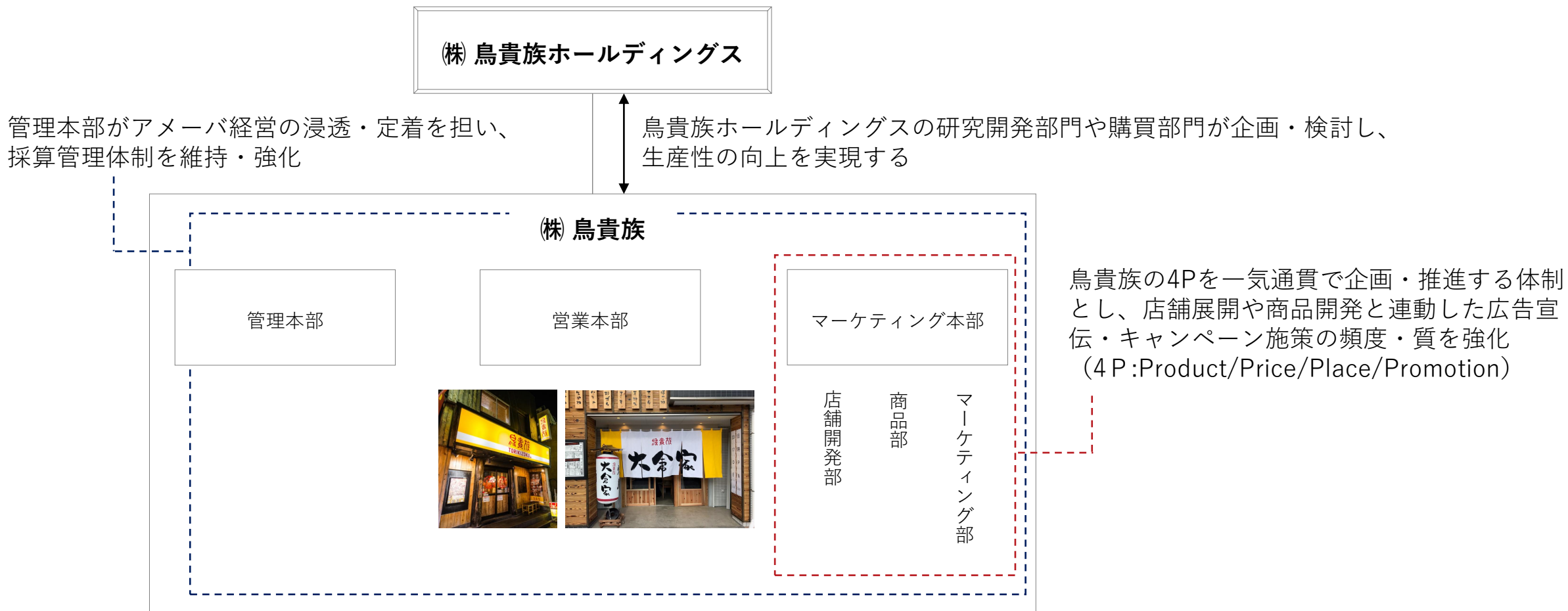
代表取締役社長 江野澤 暢男



2000年 当社入社
店長、MG、統括MGと豊富な営業経験を活かし
営業部や人財部の責任者を歴任
2021年2月 (株)鳥貴族 代表取締役社長に就任

鳥貴族事業の強化

現在も緊急事態宣言による要請の範囲内で時短営業又は臨時休業を行うなど、外部環境の回復が想定より遅れているが、中長期の展望も見据えて「鳥貴族事業の強化」に関する活動は継続



2022年7月期の取り組み

2022年7月期についても、営業状況等が非常に流動的であると考えられるため環境を注視しつつ柔軟に対応していく

営業に関する
考え方

時短営業等の要請（緊急事態宣言/まん延防止/都府県独自等）には応じる方針
要請があった場合には、その範囲内での対応を店舗毎に判断、実施する

売上回復に
向けた活動

過去に蓄積してきたプロモーションノウハウをもとに施策を企画し、営業制限の解除・緩和後におけるスムーズな回復を目指す

(参考) プロモーション活動 過去実績



新規出店に関する
考え方

外部環境を踏まえ、新規出店の再開については当面は慎重姿勢を継続
新規出店を再開できた場合には、2022年7月期では3店舗程度の見込み

TORIKI BURGER事業

TORIKI BURGER

新業態「TORIKI BURGER」大井町店を2021年8月23日にグランドオープン



TORIKI BURGER 大井町店概要

| | |
|---------|--|
| 運営会社 | 株式会社TORIKI BURGER（当社100%子会社） |
| WEBサイト | https://toriki-burger.co.jp/ |
| 営業時間 | 7：00～21：00 モーニングメニュー 7：00～10：30 デイメニュー 10：30～21：00 ※ 現在は、緊急事態宣言を踏まえ、20：00以降はテイクアウト販売のみ |
| 住所 | 東京都品川区東大井5丁目16番9号 |
| 店舗面積 | 56.47坪（186.7㎡） |
| 席数 | 54席（テーブル36席/カウンター18席） |
| 定休日 | 12月31日・1月1日 |
| 支払方法 | 現金・クレジットカード・一部交通系IC |
| 新型コロナ対策 | アルコール消毒液の設置 客席エリアのパーテーション設置 店舗施設内の定期的な消毒 注文エリア床のソーシャルディスタンスシール貼付 従業員の健康管理・マスクの着用・衛生的手洗いの徹底 |



代表取締役社長 高田 哲也

2010年 当社入社
 営業企画や商品開発等の責任者を歴任し、
 TORIKI BURGER開発のプロジェクトを担当
 2021年8月 (株)TORIKI BURGER 代表取締役社長に就任

TORIKI BURGERのこだわり

「チキンバーガーに特化した専門店であること」と「国産食材100%※」を差別化ポイントと考えており、大手ファストフードチェーンに劣らない提供スピード・価格を目指すことで支持を得る



高品質のチキンバーガー

おいしさ、そして安心・安全のため、トリキバーガーは国産食材100%※。チキンや野菜などの生鮮食材はもちろん、バンズに使う小麦も国産。とことん国産にこだわって作るチキンバーガーをご堪能ください。

※加工食品は、法令に基づき、最終加工国が日本となっているものを「国産」として取り扱っており、加工する際に使用する食品原料には外国産も含まれております。



トリキプライス

いつでも利用しやすいリーズナブルな価格。「価格で選ぶのではなく、一番食べたいものを選んでほしい」という想いを価格に込めました。



明るく心地よい空間

明るく心地よいサービス・空間作りにもこだわります。ちょっとしたスキマ時間やランチタイム、友人・家族との食事。幅広いシーンで楽しいひとときをお過ごしください。



トリキバーガー

ジューシーに揚げた、国産チキンフィレ。肉厚の一枚肉を使用した、トリキバーガーの代表作！



焼鳥バーガー ~てりやき~

もも肉の照り焼きにオリジナルソースとマヨネーズ、タマネギの触感がポイント



サラダチキン ~柚子胡椒マヨ~

白バンズに蒸しどりとキャロットラペを挟んだヘルシーバーガー。柚子胡椒マヨがアクセント。

その他メニュー：https://toriki-burger.co.jp/menu/toriki-burger_menu.pdf?2

価格設定／デイメニュー（10：30～21：00）

「価格で選ぶのではなく、一番食べたいものを選んでほしい」という思いから、わかりやすく、いつでも利用しやすいリーズナブルな価格を設定

TERIKI BURGER DAY MENU 10:30-

SET MENU トリキバーガー セットメニュー 590

ONE PRICE 390

単品メニュー SINGLE ITEM MENU 390

セット (バーガー+ポテトS+ドリンクM) All ¥590

単品 All ¥390

サイドメニュー SIDE MENU 190~

サイド All ¥190

トッピング TOPPING +50

サイズアップ SIZE UP +50

ドリンク DRINK セットのドリンクはこちらからお選びください。 190~

ドリンク 3プライス S:¥190/M:¥250/L:¥350

トッピング サイズアップ +¥50

チーズ +50
ドマト +50
たまご +50

ポテトS +50
ポテトMサイズアップ +50

ドリンク +50
セットMサイズをLサイズに

ペパシコーラ 190
メロン 190
おいしドリンク 190

コーヒー (HOT-ICE) Coffee 190
和紅茶 190

Sサイズ:190 Mサイズ:250 Lサイズ:350

ポテトS 190
エッグタルト 190

ソフトクリーム 190
トリキプリン 190
ワッフル/カップ

※価格は全て税込です。

価格設定／モーニングメニュー（7：00～10：30）

「価格で選ぶのではなく、一番食べたいものを選んでほしい」という思いから、わかりやすく、いつでも利用しやすいリーズナブルな価格を設定

TRI-KI BURGER MORNING MENU 7:00-10:30

SET MENU トリキバーガーの朝セット ONE PRICE **490**

たまごロール

ふんわりした白ロールに、たまご本来の味を絡める。たまごサラダがたっぷり！



ニョッキナドリンクM **セット 490**

あんバターロール

小豆の風味が美味しい！たっぷりのあんバターでデザートにもおすすめ！



ニョッキナドリンクM **セット 490**

ベーコンエッグ

ふんわりした白パンズに特製の白玉粉、ベーコン、チーズで朝食にぴったりなバーガー。



ニョッキナドリンクM **セット 490**

サラダチキン～柚子胡椒マヨ～

白パンズに蒸しどりとキャロットラペを挟んだヘルシーバーガー。柚子胡椒マヨがアクセント。



ニョッキナドリンクM **セット 490**

サラダチキン～バジル～

白パンズに蒸しどりとトマトを挟んだヘルシーバーガー。濃厚バジルが爽やか。



ニョッキナドリンクM **セット 490**

コロケバーガー

白パンズにオリジナルのとりコロケを挟んで、日頃の濃厚ソースがお子様にもオススメ！



ニョッキナドリンクM **セット 490**

単品メニュー SINGLE ITEM MENU **290**

単品にドリンクが付いたお得なコンビ！

コンビ・単品 All ¥290

たまごロール

290

あんバターロール

290

サラダチキン～柚子胡椒マヨ～

290

サラダチキン～バジル～

290

ベーコンエッグ

290

コロケバーガー

290

香り立つ、淹れたてコーヒー。 **190～**

コーヒー 3プライス

ホットコーヒー (S) ¥190 (M) ¥250

アイスコーヒー (S) ¥190 (M) ¥250 (L) ¥350

S:¥190/M:¥250/L:¥350

即席濃縮コーヒーを使用。
詳しくは ts.ny.org/jp

サイドメニュー SIDE MENU **190**

サイド All ¥190

ニョッキボール

190

エッグタルト

190

トリキパン

190

ソフトクリーム

190

トッピング TOPPING +50

お好きなバーガーにトッピングできます。

トッピング +50

セットサイズをLサイズに
サイズアップ +¥50

| | | |
|-----|-----|-----|
| チーズ | トマト | たまご |
| +50 | +50 | +50 |

ドリンク DRINK **190～**

セットのドリンクはこちらからお選びください。

ドリンク 3プライス

S:¥190/M:¥250/L:¥350

Sサイズ:190 Mサイズ:250 Lサイズ:350

サイズアップ SIZE UP +50

計画概要と2022年7月期の取り組み

グランドオープン後の売上高は計画どおりで進捗

グランドオープンに際したPR活動により一定の認知を獲得できたものと考えているため、2022年7月期は「新規出店」「人財の確保・育成」「店舗運営を通じたオペレーションの確立」に注力する

想定ターゲット

おひとり様、ファミリー、若年層の男女

想定客単価

800円

※ 終日での客単価

※ 複数名分のテイクアウトを加味し、会計単価ベースで算出

売上目標

店舗当たり年商2億円程度

- 3カ年で直営店10~20店舗体制を目指す
- 出店立地は駅前や繁華街などを想定しており、当面は東京都内中心で検討

中長期的な展開計画

- 郊外立地の場合はドライブスルーも視野に
- 3カ年以降は直営のみならずフランチャイズも加え、展開を加速する
- 長期的には海外へ展開し、「鳥貴族」と比肩する事業へ育成する

現時点での傾向

モーニングメニュー 600円 (構成比10%)
 デイメニュー 900円 (構成比90%)

- 売上高は、オープン直後の盛況も含め、現在に至るまで計画通りに進捗
- 足元におけるテイクアウト比率は約7割

2022年7月期の計画

- 東京都内で追加出店2店舗を計画
- 3カ年での出店計画を念頭に、人財を確保し育成を進める
- 店舗での課題を洗い出し、オペレーションの改善・確立に取り組む

2022年7月期の取り組み／まとめ

鳥貴族ホールディングスは、グループ管理のほか、研究開発や調達・購買、品質管理等の機能により事業横断的に競争優位性の追求を進める

株式会社鳥貴族ホールディングス

- おいしさや生産性の向上、シナジー発揮のために食材としての“チキン”や調理手法に関する研究開発を推進
- マテリアリティの特定や活動計画の立案など、ESG・サステナビリティに関する取り組みを担う

株式会社
鳥貴族

- 政府・行政からの要請に対しては、その範囲内で店舗毎に対応を検討・実施
- 営業制限の解除・緩和後におけるスムーズな回復に向け、プロモーション施策の企画・実施に注力
- 新規出店の再開については当面は慎重姿勢を継続。新規出店を再開できた場合には、2022年7月期の新規出店は3店舗程度の見込み

株式会社
TORIKI BURGER

- 東京都内で追加出店2店舗を計画
- 3カ年での出店計画を念頭に、人財を確保し育成を進める
- 店舗での課題を洗い出し、オペレーションの改善・確立に取り組む

参考資料

| | |
|----------|---|
| 社名 | 株式会社 鳥貴族ホールディングス |
| 設立 | 1986年9月19日 |
| 上場市場 | 東証一部（証券コード：3193） |
| 本社 | 大阪市浪速区立葉1丁目2番12号 |
| 代表者 | 代表取締役社長 大倉 忠司 |
| 資本金 | 1,491,829千円（2021年7月末現在） |
| グループ会社 | 株式会社 鳥貴族、株式会社TORIKI BURGER |
| グループ従業員数 | 従業員数 830名（2021年7月末現在） （外、平均臨時雇用者数※ 1,446名） |
| 事業所 | ●大阪本社・タレ製造工場 ●東京事務所 ●名古屋事務所 |



※ 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（関西・関東・東海）

全品298円（税込327円）均一の焼鳥屋
 使用する食材は国産にこだわり、一本一本丁寧に手で串打ちした焼鳥を、手作りのタレで焼き上げてお客様に提供
 直営店での展開のほか、社員独立でのみ加盟が可能な「鳥貴族カムレードチェーン」での展開を行うことで、味・品質・サービスの安定と向上を図っている

（運営：株式会社鳥貴族）



鳥貴族 大倉家（大阪）／中西家（愛知）

小型の店舗で自分の店を持ちたい、との社員の声にこたえるための新独立制度店舗
 出店した直営2店舗は、将来的な社員独立によるフランチャイズ展開を見据えたテスト店舗の位置づけ

（運営：株式会社鳥貴族）

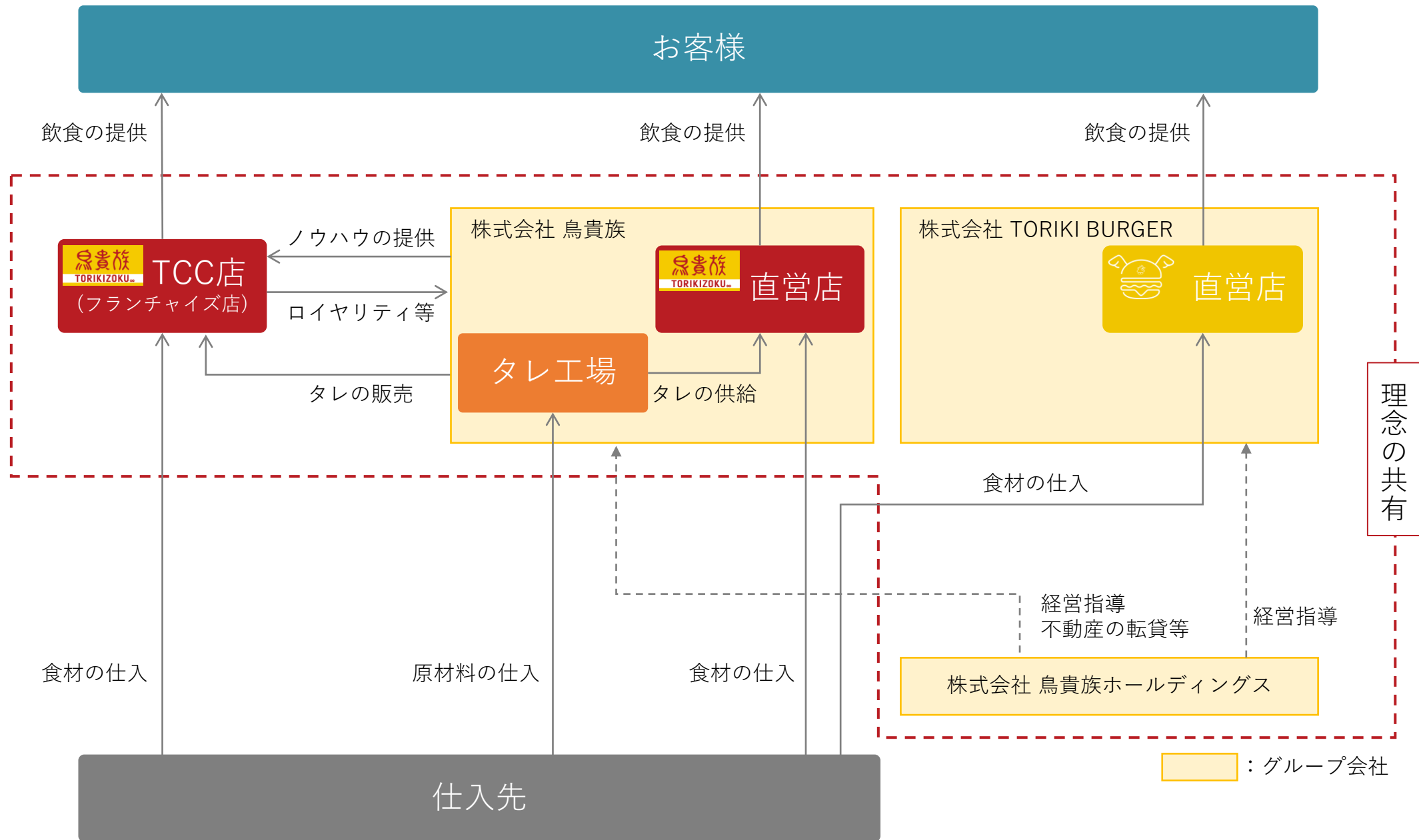


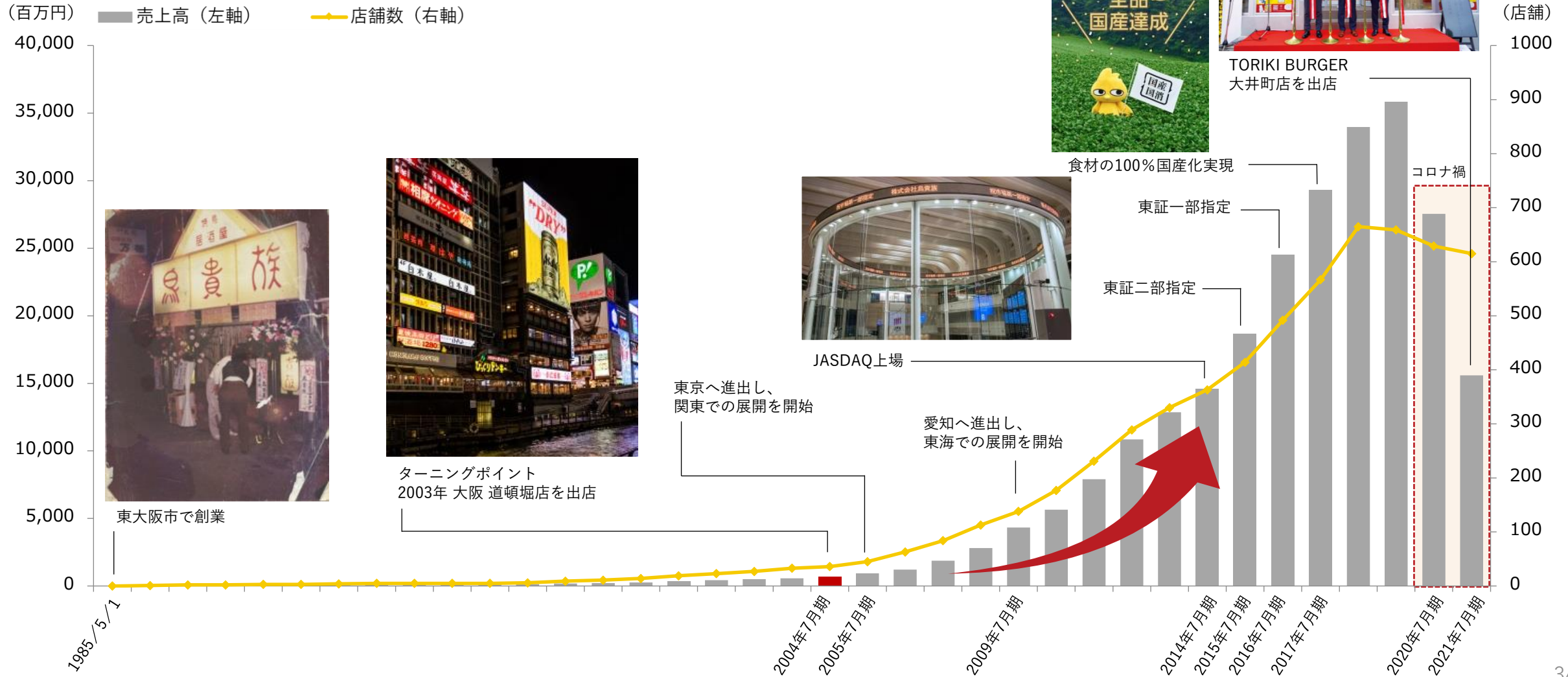
TORIKI BURGER（東京）

30年以上もの間、鳥貴族でチキンを扱ってきたノウハウを活かし、新たに開発した国産食材にこだわったチキンバーガー専門店
 2021年8月に1号店をオープン

（運営：株式会社TORIKI BURGER）

事業系統図





東大阪市で創業



ターニングポイント
2003年 大阪 道頓堀店を出店



JASDAQ上市



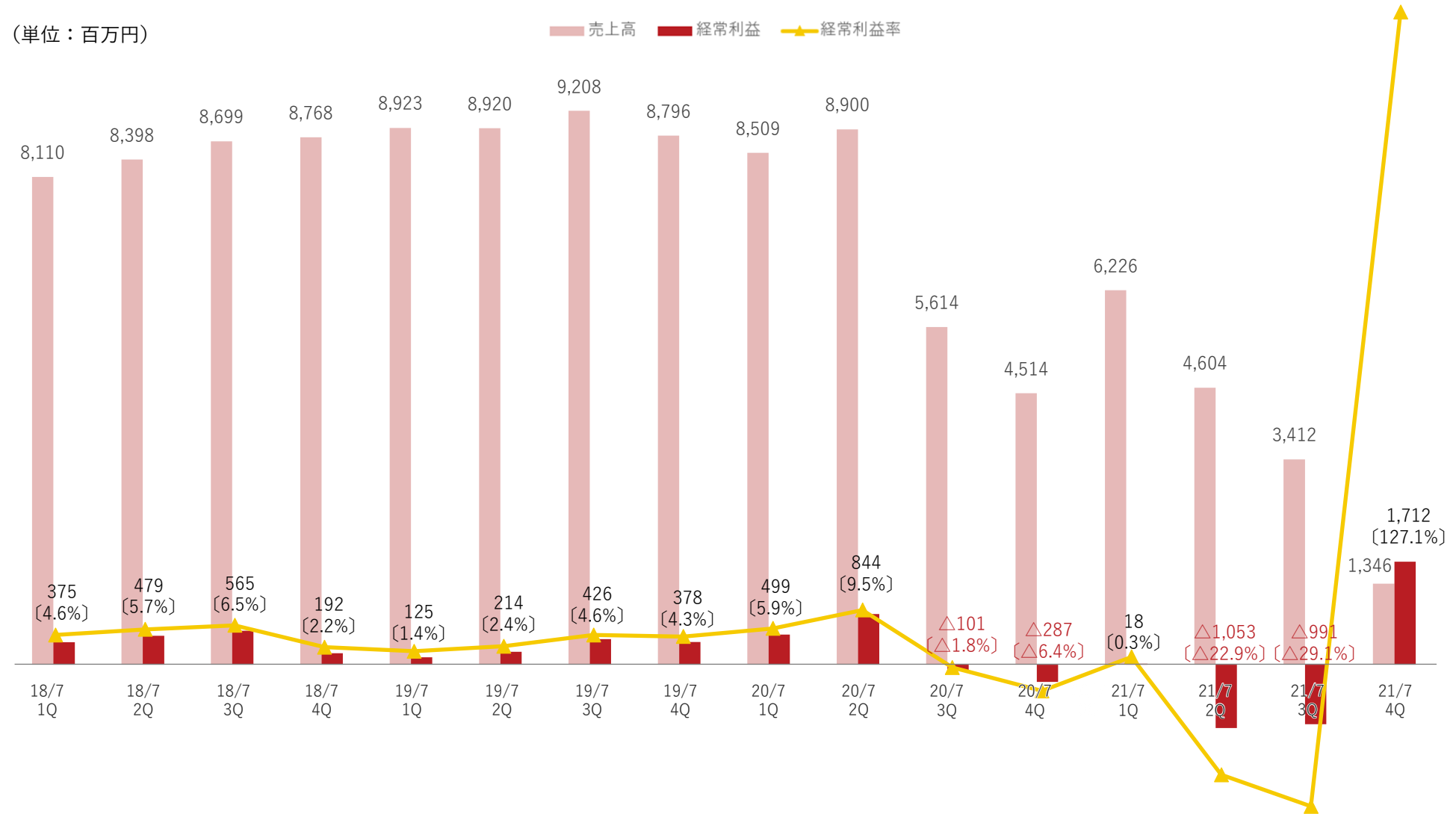
食材の100%国産化実現



TORIKI BURGER
大井町店を出店

(店舗)

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、株式会社鳥貴族ホールディングス（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、発表日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

株式会社鳥貴族ホールディングス IR担当

TEL 06-6562-5333

<https://www.torikizoku.co.jp/company/ir/contact/>