

2022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

店舗数の状況

(単位：店舗)



◆ 新規出店

- 鳥貴族 日比谷店 (2022/4)
- 鳥貴族 学園都市店 (2022/5)
- 鳥貴族パートナーズ 鳥貴族 青木家 (2022/7)
- TORIKI BURGER 大井町店 (2021/8)
- TORIKI BURGER 渋谷井の頭通り店 (2022/3)

◆ TCCから譲受

- 鳥貴族 兵庫大久保店 (2021/12)

				21年7月末 店舗数	2022年7月期 (累計)			22年7月末 店舗数
					出店	TCCから 譲受	退店	
鳥貴族	直営	関西		91	1	1	0	93
		関東		224	1	0	0	225
		東海		68	0	0	0	68
		小計		383	2	1	0	386
	TCC ^{※1}	関西		146	0	-1	0	145
		関東		86	0	0	0	86
		小計		232	0	-1	0	231
合計				615	0	0	0	617
鳥貴族 パートナーズ ^{※2}				2	1	-	0	3
TORIKI BURGER				0	2	-	0	2
総 計				617	1	0	0	622

※1 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 (同志)」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 新たな独立制度として開発中の小規模店舗モデルであり、現在は鳥貴族 大倉家 (大阪)、鳥貴族 中西家 (愛知)、鳥貴族 青木家 (東京) をテスト店舗として運営しています。

鳥貴族での取り組み

新規出店の再開

鳥貴族 直営店の新規出店を再開

2022年4月 日比谷店（東京）

2022年5月 学園都市店（兵庫）



マーケティング

フェアメニュー（年4回）



（2022年春メニュー「サプライズ」）



（2022年夏メニュー「夏のハッピーカレーフェア」）

「鳥貴族×串カツ田中」共同企画（2021年11月）

キャンペーン実施・参画（随時）

世の中を明るく！ みんなを笑顔に！



- 超PayPay祭
- au Payたぬき祭り
- 翠ジンキャンペーン
- 楽天ペイキャンペーン
- PayPayクーポンキャンペーン
- ハイボールキャンペーン

鳥貴族での取り組み

新独立制度

新独立制度のテスト店舗3号店「鳥貴族 青木家」を、東京都西東京市にオープン（7月）



(東京都西東京市柳沢1-1-26)



価格改定と ベースアップ

従業員の待遇改善を主な目的として価格改定を実施するとともに、正社員を対象にベースアップを実施

価格改定（2022年4月28日～）

	改定前価格	改定後価格
フード・ドリンク	税込327円 (税抜298円)	税込350円 (税抜319円)
トリキ晚餐会	税込3,278円 (税抜2,980円)	税込3,500円 (税抜3,182円)

ベースアップ（2022年8月1日～）

対象	当社グループ 正社員
実施内容	賃金制度改定による月額総支給額の引き上げ
金額	総合コース 一人当たり月額 約10,000円増額 地域限定コース 一人当たり月額 約8,000円増額
昇給率	平均3.1%

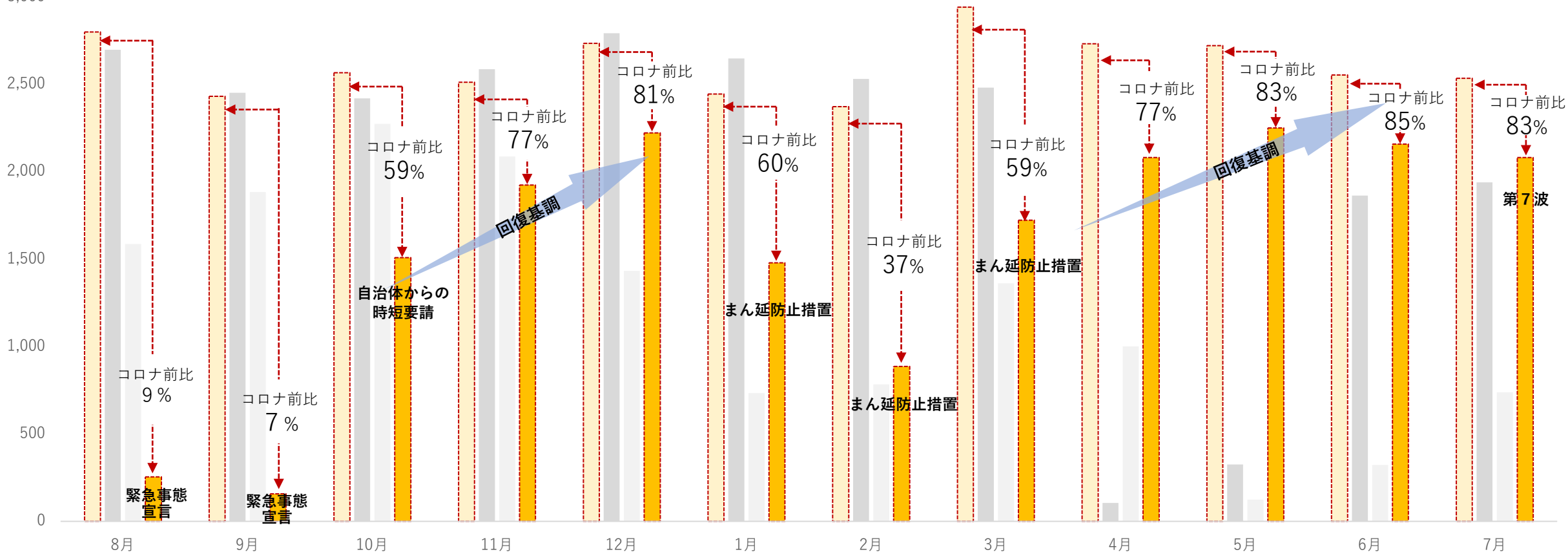
鳥貴族 既存店売上高 2019年7月期比推移

政府・自治体による断続的な要請の影響を受けるも、要請解除後は回復基調で推移

第4四半期においては回復基調の継続を見込んでいたが、7月においては第7波の影響を受け減速

(単位:百万円)

3,000 2019/7期 2020/7期 2021/7期 2022/7期



※ コロナ禍の長期化に伴い比較対象を2019年7月期としたため、2020年7月期を比較対象とした「第36期（2022年7月期）第2四半期 決算説明会資料」に記載の値と異なります

TORIKI BURGERでの取り組み

8月に1号店、3月に2号店をオープン

新メニュー投入や「鳥貴族」で提供しているドリンクの横展開など、ご支持獲得への取り組みを継続

新規
出店



1号店オープン



モバイルオーダー
10/5~



季節限定BOXセット



デリバリーの開始



トリコロ・ラテ



新規
出店

2号店オープン



つくたま



鳥貴族で人気のいちごミルク



メイプルクラブ
バーガー



ピカンテチキンカット



Shave Ice

連結損益計算書

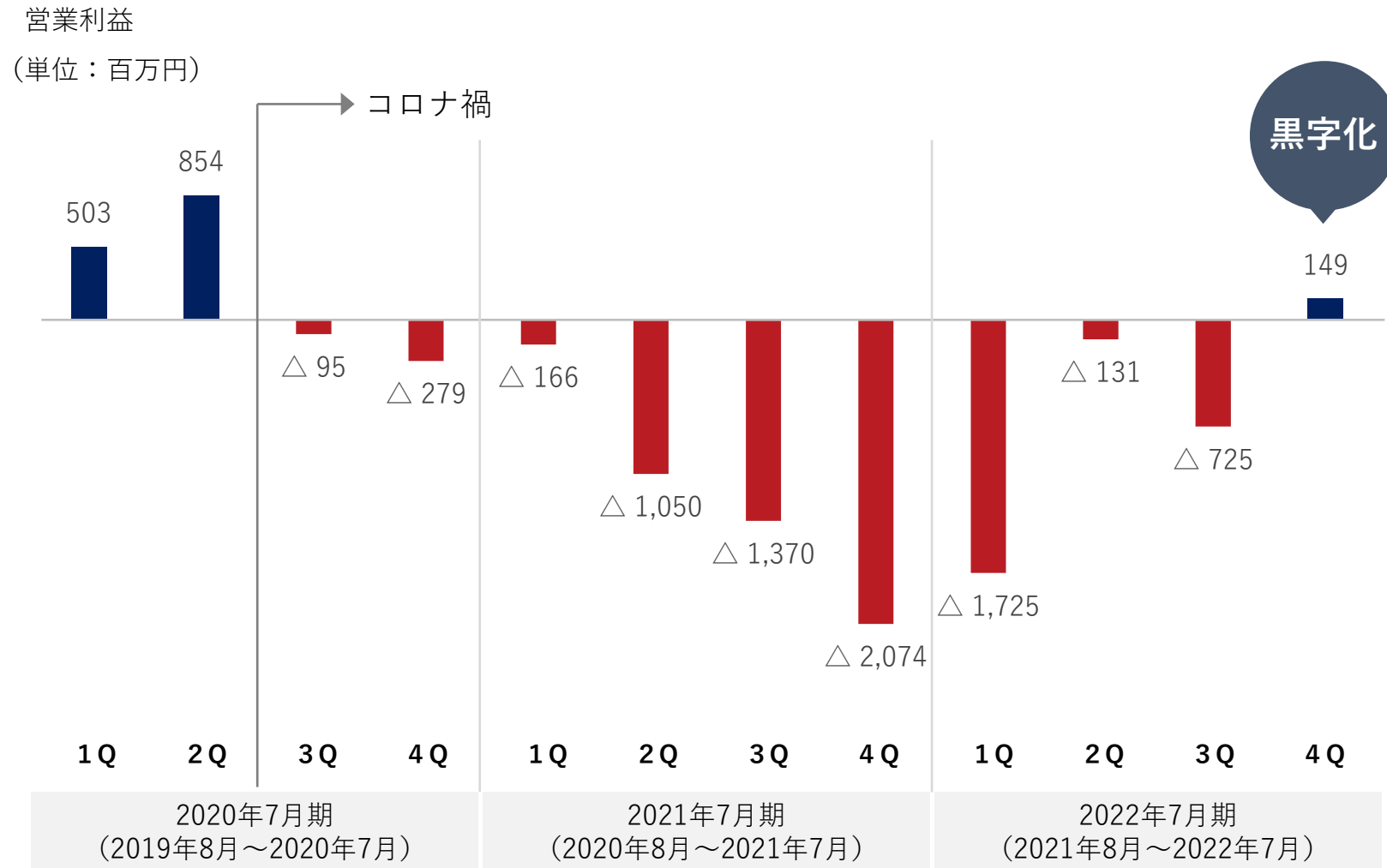
時短要請等を含む新型コロナウイルス感染症の影響が大きく営業利益は赤字

5～6月は計画に近い水準で推移するも、7月は第7波の影響を受け業績予想には未達
 経常利益以下は時短協力金の計上等により黒字

(単位：百万円)	2021年7月期 実績 (売上比)	2022年7月期					
		予想 (売上比)	実績 (売上比)	前期比		予想比	
				%	金額	%	金額
売上高	15,590	20,423	20,288	130.1	+4,697	99.3	△134
売上総利益	10,784 (69.2%)	—	14,308 (70.5%)	132.7	+3,523	—	
販管費	15,447 (99.1%)	—	16,741 (82.5%)	108.4	+1,294	—	
営業利益	△ 4,662 (△29.9%)	△ 2,229 (△10.9%)	△ 2,433 (△12.0%)	—	+2,229	—	△203
経常利益	△ 314 (△2.0%)	2,164 (10.6%)	1,968 (9.7%)	—	+2,383	90.9	△196
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 466 (△3.0%)	1,198 (5.9%)	1,134 (5.6%)	—	+1,600	94.6	△64

四半期ごとの営業利益推移

7月の第7波影響により業績予想比で未達も、
鳥貴族の既存店売上の回復や価格改定が寄与し、コロナ禍後で初の四半期営業黒字を計上



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)	2021年 7月期末	2022年 7月期末	増減
流動資産	8,011	10,294	+ 2,283
(うち現金預金)	4,713	8,657	+ 3,944
固定資産	8,823	8,172	△650
資産合計	16,834	18,466	+ 1,632
流動負債	4,221	5,743	+ 1,522
(うち有利子負債)	1,531	1,040	△490
固定負債	7,392	6,385	△1,006
(うち有利子負債)	6,254	5,213	△1,040
負債合計	11,613	12,129	+ 516
純資産合計	5,221	6,337	+ 1,116
・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)			
自己資本比率	31.0%	34.3%	+ 3.3pt

(単位：百万円)	2021年7月期	2022年7月期
営業キャッシュ・フロー	△2,687	5,912
税引前当期純損失	△595	1,841
減価償却費	1,041	852
減損損失	276	126
助成金収入	△4,181	△4,411
売上債権の増減額	181	△358
仕入債務の増減額	△638	673
助成金の受取額	1,747	6,672
その他	△519	517
投資キャッシュ・フロー	△111	△473
有形固定資産の取得による支出	△54	△323
差入保証金の支払いによる支出	△5	△88
その他	△51	△61
財務キャッシュ・フロー	△1,132	△1,536
長期借入れによる収入	3,000	—
長期借入金の返済による支出	△3,707	△1,316
リース債務の返済による支出	△419	△215
その他	△5	△4
新規連結に伴う増加額	—	10
現金及び現金同等物の期末残高	4,806	8,719

2023年7月期 通期連結業績予想

- 政府や自治体からの行動制限は要請されず経済活動が行われる前提
- 1Qに第7波の影響を織り込むが、2Q以降は期末にかけて徐々に回復していくものと想定
- 鳥貴族 既存店売上高 コロナ前比※91%（通期） ※2019年7月期比
- ベースアップのほか原材料や人件費等の上昇による影響を一定程度織り込む
- 新規出店
鳥貴族 直営11店舗、TCC11店舗
TORIKI BURGER 最大 直営4店舗

(単位：百万円)	2022年7月期 通期実績 (売上比)	2023年7月期		
		通期予想 (売上比)	前期比	
			%	金額
売上高	20,288	31,713	156.3	+11,425
営業利益	△2,433 (△12.0%)	857 (2.7%)	—	+3,290
経常利益	1,968 (9.7%)	839 (2.6%)	42.6	△1,129
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,134 (5.6%)	265 (0.8%)	23.4	△868

※ 後述のダイキチシステム株式会社の子会社化が与える影響については現在精査中であるため織り込んでいません。今後、開示の必要が生じた場合には速やかに開示いたします。

配当予想／株主優待

株主還元方針：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

四半期での営業利益黒字化や今後の事業見通し、株主還元方針等を総合的に勘案し期末復配4円
2023年7月期は、年間8円を予想

配当の状況

	2021年7月期 (実績)		2022年7月期 (実績)		2023年7月期 (予想)	
	中間	期末	中間	期末	中間	期末
配当性向	—		4.1%		35.0%	
一株当たり配当金	4円	0円	0円	4円	4円	4円

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)



2023年7月期 グループ重点項目

**2023年7月期
グループ重点項目**

1

主軸事業の再成長（鳥貴族）

- 既存店売上回復へ向けたマーケティング活動
- 新規出店による拡大
- 海外進出準備の前倒し
- 新独立制度の運用開始

2

新規事業育成（TORIKI BURGER）

3

ダイキチシステム株式会社の子会社化

4

ESGに関する取り組み

1 主軸事業の再成長（鳥貴族）／既存店売上回復に向けたマーケティング活動

定期的な商品施策のみならず、1年を通してプロモーション活動やキャンペーン等を計画
「鳥貴族」の想起を高め、既存店売上高の回復をめざす（以下は実施中のプロモーション例）

「鳥貴族の本気はウラにある」8月10日（焼鳥の日）からスタート



鳥貴族のこだわりの秘密に迫るWEBムービーや「鳥貴族検定」、「鳥貴族神経衰弱」など、鳥貴族の食へのこだわりや魅力を伝える施策を展開
（特設サイトURL：<https://torikizoku-honki.jp>）

8月10日（水）焼鳥の日に合わせて、国産100%※や創業以来のタレなど、鳥貴族の知られざるこだわりや本気に焦点を当てたキャンペーンを実施

「鳥貴族の本気はウラにある」をテーマに掲げ、同日特設サイトをオープン。
サイトでは、鳥貴族についての豆知識を披露するWEBムービー「たかが鳥貴族」をぶった切れ！を公開したほか、ゲームで楽しく鳥貴族のこだわりを学べる「鳥貴族神経衰弱」、3択クイズで誰でもチャレンジできる「鳥貴族検定」など、鳥貴族自慢のこだわりコンテンツを展開
※国産：食品表示法（旧JAS・旧食品衛生法）に基づき、最終加工国が日本となっているもの

1 主軸事業の再成長（鳥貴族）／既存店売上回復に向けたマーケティング活動

定期的な商品施策のみならず、1年を通してプロモーション活動やキャンペーン等を計画「鳥貴族」の想起を高め、既存店売上高の回復をめざす（以下は実施中のプロモーション例）

「鳥貴族の本気はウラにある」 8月10日（焼鳥の日）からスタート

1. 鳥貴族の食へのこだわりや魅力を伝えるためのWEBムービーを公開

タレ篇

鳥貴族を訪れた男性二人組。「どうせテキトーに作ってんでしょ？」という先輩社員の発言に「こだわってますよ」とのコメントを皮切りにタレへのこだわりを後輩が鋭く解説します。

URL : <https://youtu.be/3oT40MWC0Lo>



国産篇

先輩社員が「老舗の焼鳥屋ってのは、国産なわけよ。」と知ったかぶりを発揮。直後に国産鶏肉100%のポスターが映され、後輩男性による「国産ですよ！鳥貴族も。」と知られざるこだわり話で先輩を論破します。

URL : https://youtu.be/-FxrSZI7_t0



ビール篇

先輩社員の「ビールにまでこだわってこそ、真の焼鳥屋ですよ」という偉ぶった態度に対し、またしても後輩社員が「こだわってますよ。鳥貴族も。」と反論。もう飲むしかない先輩社員の反応に注目。

URL : <https://youtu.be/cPr7vGcGy4A>



1 主軸事業の再成長（鳥貴族）／既存店売上回復へ向けたマーケティング活動

定期的な商品施策のみならず、1年を通してプロモーション活動やキャンペーン等を計画「鳥貴族」の想起を高め、既存店売上高の回復をめざす（以下は実施中のプロモーション例）

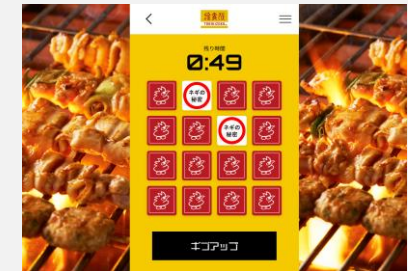
「鳥貴族の本気はウラにある」8月10日（焼鳥の日）からスタート

2. 楽しみながら鳥貴族のこだわりを知ることができるコンテンツを展開

鳥貴族神経衰弱

ゲーム感覚で楽しく遊びながら鳥貴族のこだわりを知ることができる「鳥貴族神経衰弱」を特設サイト上にオープン
制限時間1分以内にクリアできた方の中から抽選で200名様に「鳥貴族オリジナルグッズ」をプレゼント

URL：<https://torikizoku-honki.jp/shinkei-suijaku>



鳥貴族検定

鳥貴族の本気のこだわりを全30問出題、特設サイト上から誰でも参加可能で、全問正解した方の中から抽選で100名様に「鳥貴族お食事券 2,000円分」をプレゼント

さらに、店頭限定でチャレンジできる「鳥貴族裏検定」も用意
裏検定合格者の中から抽選で5名様に創業者 大倉忠司直筆の世界にたった5枚しかない、「うぬぼれ看板※（原寸）」を贈呈

※鳥貴族の入り口に「営業中」の代わりに立てられる看板。「焼鳥屋で世の中を明るくしていきたい」という思いが込められている。

URL：<https://torikizoku-honki.jp/kentei>



1 主軸事業の再成長（鳥貴族）／既存店売上回復へ向けたマーケティング活動

鳥貴族のこだわりや楽しさを伝えるられるような商品づくりに注力

引き続き、1年に4回のフェアメニューにより鳥貴族ブランドの向上に取り組む

鳥貴族の「極（きわみ）」フェア 9月8日から提供開始

40万食限定での「名古屋コーチン串焼」やあごだしを使用した「トリキの唐揚げ」、「北海道産 蛸わさび」など、厳選したこだわり食材を提供。「食材の吟味」のみならず、想いや工夫を凝らして開発したフェアメニュー



12 つくる責任
つかう責任



名古屋コーチン串焼（限定40万食/なくなり次第終了）

新型コロナウイルス感染拡大の影響により需要が減少し、行き先を失った名古屋コーチンを一括調達

日本三大地鶏とも呼ばれる名古屋コーチンのおいしさをお客様へお届けすることで、消費拡大による産地支援につなげるとともに外食産業を盛り上げたいという想いから40万食限定で「名古屋コーチン串焼」の提供を決定



1 主軸事業の再成長（鳥貴族）／新規出店による拡大

2023年7月期は前期比で新規出店数の増加を計画、直営店11店舗、TCC11店舗の新規出店を目指す
 既存エリアのみならず国内未進出エリアへの展開を開始するとともに、北米への進出準備を前倒しで再開

既存エリアでの厳選した堅実な出店

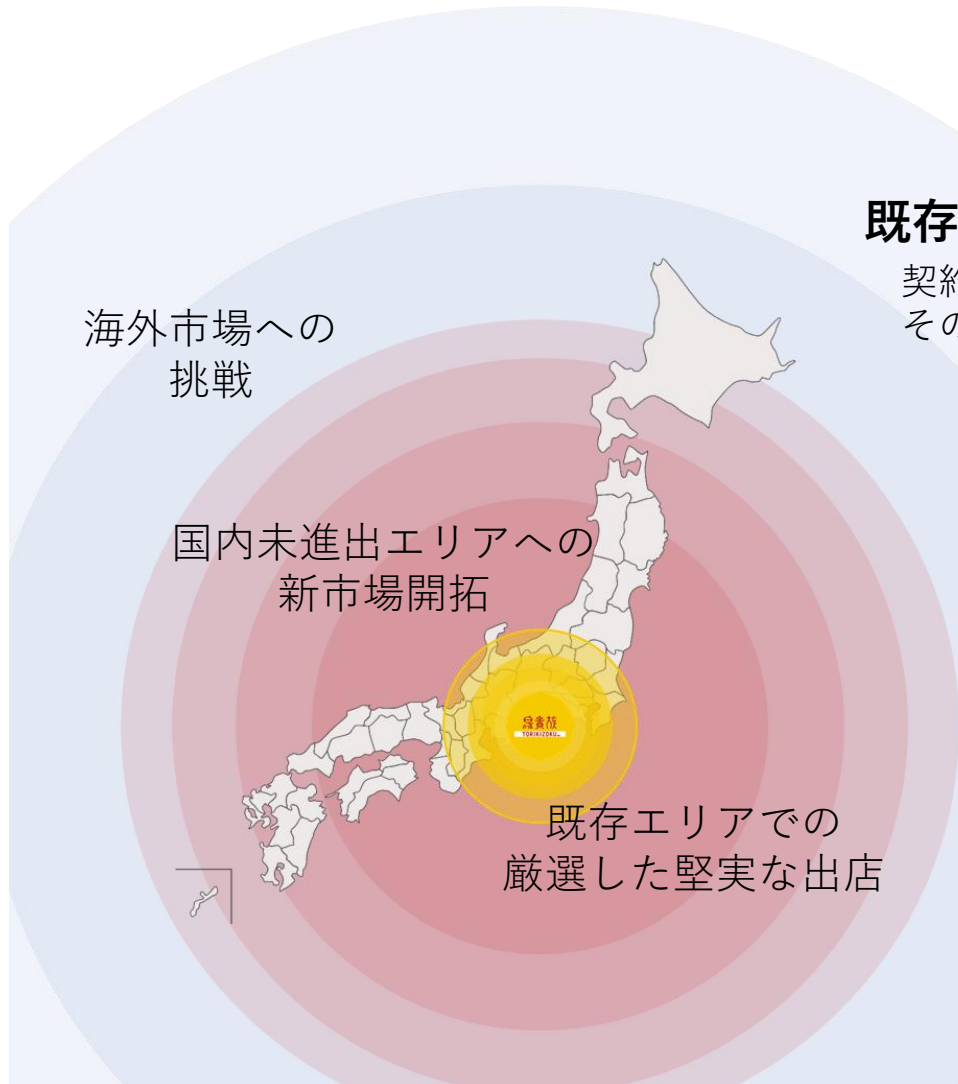
契約期間満了やビルの建て替えなど「撤退」以外の要因で退店し、その後空白となった立地や物件待ちの有望立地などに狙いを定めた出店

国内未進出エリアへの新市場開拓

博多や仙台、札幌などの地方都市をはじめ、北海道、東北、北陸、中四国、九州、沖縄といった未進出エリアへの出店

海外市場への挑戦

コロナ禍の影響もあり、新規事業開発を優先したため一旦保留としていたが北米への進出にも挑戦していく



1 主軸事業の再成長（鳥貴族）／新規出店による拡大

既存エリアでの厳選した堅実な出店

契約期間満了やビルの建て替えなど「撤退」以外の要因で退店し、その後空白となった立地や物件待ちの有望立地などに狙いを定めた出店

《本日時点で決定済の店舗》

9/21 神奈川「新杉田店」 (TCC)

神奈川県横浜市磯子区杉田1-6-6 アズサワビル2階

9/26 東京「東京八重洲口店」 (直営)

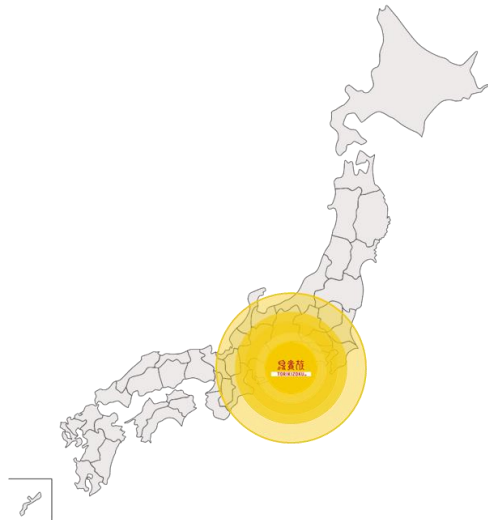
東京都中央区日本橋2-3-18 江間忠さくらビル8階

10/11 兵庫「JR神戸店」 (直営)

神戸市中央区相生町2-3-3 神戸フロントプラザ2階

11月 (予定) 大阪「本町店」 (直営)

大阪市中央区備後町3-3-15 ニュー備後町ビルB1階



1 主軸事業の再成長（鳥貴族）／新規出店による拡大

国内未進出エリアへの新市場開拓

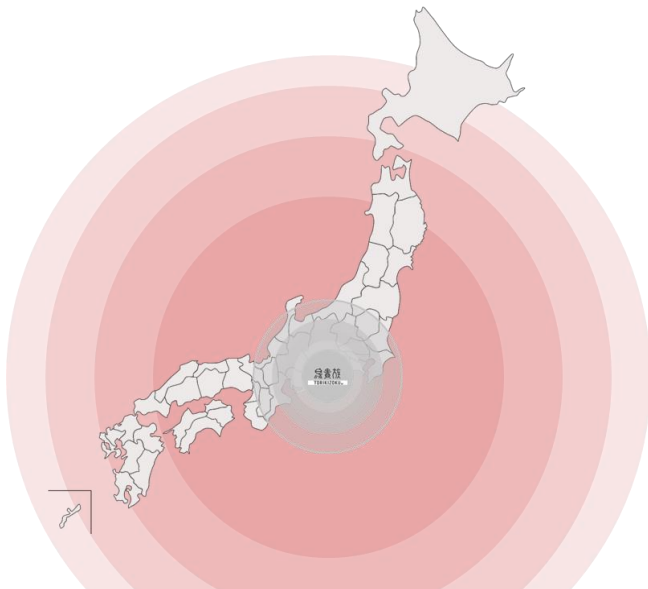
博多や仙台、札幌などの地方都市をはじめ、北海道、東北、北陸、中四国、九州、沖縄といった未進出エリアへの出店

直営店の福岡進出のみならず、TCC加盟法人においても未進出エリアへの新規出店を計画
直営店・TCC店の両輪でこれまでの3商圏以外の道・県への拡大を進める

《本日時点で決定済の店舗》

10/3 福岡「博多筑紫口店」（直営）

福岡市博多区博多駅東2-1-24 ギャラリーハカタB1階



1 主軸事業の再成長（鳥貴族）／新規出店による拡大

国内未進出エリアへの新市場開拓

新エリアへの進出決定を、お客様とともに楽しめるようなキャンペーンを実施予定（10月）
鳥貴族ブランドの訴求や既存店活性化につなげる

- 1 トリキ晚餐会を予約し、店舗でキャンペーンパネルと一緒に写真撮影
- 2 鳥貴族公式Twitterアカウントをフォロー
- 3 #トリキでトリップ、#福岡に行こうをつけて写真投稿

外食業界と同様にコロナ禍の打撃を受けた観光にもつなげ、
日本全国を少しでも盛り上げたいという想いを込め、
 ご参加いただいた方のうち抽選で20名様に
 5万円相当の旅行クーポンをプレゼント



1 主軸事業の再成長（鳥貴族）／海外進出準備の前倒し

海外市場への挑戦

コロナ禍の影響もあり、新規事業開発を優先したため一旦保留としていたが北米への進出にも挑戦

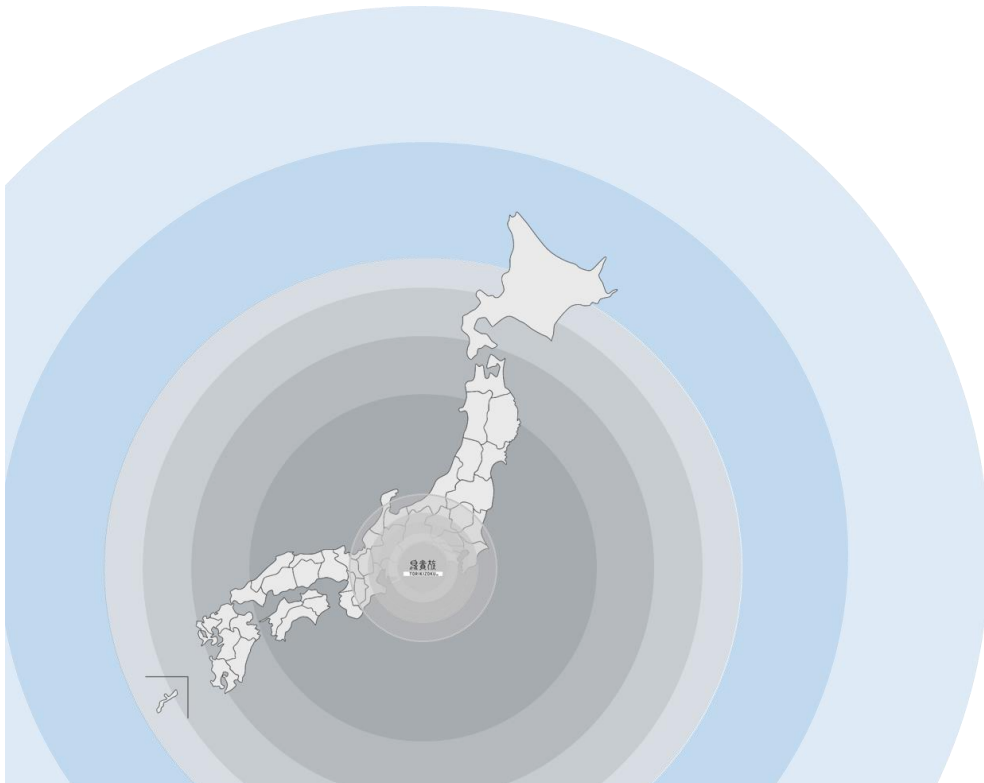
北米進出へ向けた検討を再始動



×



- 当期は米国におけるブランド・出店戦略の策定を推進
- 海外進出支援企業と契約のうえ8月より現地視察を再開、日本食の成熟度や成長性の観点等からゼロベースで再検討を行った結果、改めてロサンゼルス候補地として設定
- あわせて将来的な赴任者の社内選抜を実施中



1 主軸事業の再成長（鳥貴族）／新独立制度の運用開始

社員独立支援制度の充実を目的に業態開発を続けてきた「鳥貴族パートナーズ店舗」の本格運用を開始
 当期においては「鳥貴族パートナーズ店舗」での独立者の募集・輩出を計画

社員の希望を叶えられる土壌を整え、将来設計の選択肢を増やすことにより一層の「働きがい」の醸成や
 当社グループへの採用強化につなげていく



(独立者の名前を屋号に)



(おひとり様でも頼みやすいメニュー)

鳥貴族パートナーズ店舗の概要

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モデル

社員独立によるフランチャイズのみでの展開を想定し、独立者の名前を掲げ「鳥貴族〈独立者の名前〉家」と、店舗毎に名称が異なる展開を予定



(カウンター席中心)



(ボトルキープ可)

席はカウンターが中心、
 「鳥貴族」とは異なるメニューをご用意し、
 フード・ドリンクはそれぞれ均一価格

2 新規事業育成 (TORIKI BURGER)

- 開業から1周年を迎えたが、オープン当初に比べ低位安定飛行となっており売上向上に課題感
- 消費者調査によると商品に対する評価・利用意向は高いことから「ブランド認知の獲得」が機会点
→ **商品施策を中心とした店舗体験(QSC)の向上や消費者調査を踏まえたPR活動が重要施策**
- 店舗運営と上記施策を両立するための基盤強化として、ファストフード業界の経験者を増員
- 当期の新規出店は最大4店舗

大井町店(1号店)	オープン当初の集客に比べると低位安定飛行
渋谷井の頭通り店(2号店)	1号店に比べると店舗面積が狭小であるため売上高は大きくないが、認知向上のための旗艦店として機能
消費者調査(2022/7)	商品に対する評価・利用意向は高い(要旨) → 市場自体が大きいため、ブランド認知を高めることができれば売上高upは可能

↓

店舗体験 (QSC) ・ PR活動

↓

ブランド認知獲得

↓

売上向上



3 ダイキチシステム株式会社の株式取得（子会社化）

ダイキチシステム株式会社の株式を100%取得し、当社グループへ迎え入れることを決定
2023年1月に株式取得予定であり、株式取得後はまず統合作業（PMI）に注力する方針



ダイキチシステム株式会社

直営店を有さない純粋なフランチャイザーとして、全国500店舗超の規模で「やきとり大吉」のフランチャイズ網を有する
住宅街等の小～中商圈において長年にわたり地域のお客様やフランチャイズオーナーから高い評価を得ている

本件の狙い

- 出店立地・主要顧客層が異なるため「鳥貴族」との共存共栄は可能
- 本件により小～中商圈における全国的な店舗網を確保できるほか、焼鳥飲食店の運営に係るあらゆる共通点、同社のフランチャイズノウハウ、両社の独立制度等を活かすことにより、双方の事業拡大を狙う



×



ブランド力(均質・知名度等)を活かしたチェーン店

生業経営の地域密着店

繁華街/駅前の中～大規模商圈

住宅地/郊外の小～中規模商圈

4 ESGに関する取り組み

グループの持続的な成長および中長期的な企業価値の向上を図る観点から、継続してESGに関する取り組みを実施する

コーポレート・ガバナンス強化のあゆみ

2009	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス委員会の設置
2012	<ul style="list-style-type: none"> 社外取締役1名選任
2016	<ul style="list-style-type: none"> 社外取締役2名体制へ 業績連動型株式報酬制度の導入
2017	<ul style="list-style-type: none"> リスク管理委員会の設置 取締役会の実効性評価を開始
2018	<ul style="list-style-type: none"> 執行役員制度の導入
2021	<ul style="list-style-type: none"> 持株会社体制へ移行 スキル・マトリックスの策定 指名・報酬委員会の設置
2022	<ul style="list-style-type: none"> 社外取締役比率を1/3超に 議決権電子行使プラットフォームへの参加

前期における主な活動

指名・報酬委員会 **G**

2021年12月1日付で設置後、2022年7月までで計7回開催
役員報酬制度の在り方を中心に審議を実施
(委員の過半数及び委員長は社外取締役)

CDP 気候変動への初回答 (2022年7月) **E**

ESG情報の「E (環境)」に関する取り組みを前進させるべく、またTCFDに沿った情報開示へ向けてCDPへの初回答を実施。評価スコアは冬に公表される予定



CDP

英国に本拠地を置く国際環境NGO。企業等の環境情報プラットフォームを運営し、企業による回答をもとに評価を行う。評価は、多岐にわたる質問で構成される質問書をベースにA~Dまでの8段階

4 ESGに関する取り組み

グループの持続的な成長および中長期的な企業価値の向上を図る観点から、継続してESGに関する取り組みを実施する

前期における主な活動

指名・報酬委員会 **G**

2021年12月1日付で設置後、2022年7月までで計7回開催
役員報酬制度の在り方を中心に審議を実施
(委員の過半数及び委員長は社外取締役)

CDP 気候変動への初回答 (2022年7月) **E**

ESG情報の「E (環境)」に関する取り組みを前進させるべく、またTCFDに沿った情報開示へ向けてCDPへの初回答を実施。評価スコアは冬に公表される予定



CDP

英国に本拠地を置く国際環境NGO。企業等の環境情報プラットフォームを運営し、企業による回答をもとに評価を行う。評価は、多岐にわたる質問で構成される質問書をベースにA~Dまでの8段階

今後の主な取り組み課題

- **取締役会の多様性の確保**
- **経営陣の指名・報酬等に係る取締役会の機能強化**
指名・報酬委員会を引き続き頻度高く開催し、経営陣の指名・報酬の客観性を高める
- **TCFD対応**
初回答したCDPを基礎とし、TCFD開示の準備を進める
- **英文開示**
- **その他 CGコードエクスプレイン項目への対応**

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（2022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 861名（2022年7月末現在） （外、平均臨時雇用者数※ 1,919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。

ブランド情報



鳥貴族（関西・関東・東海）

税込350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 パートナーズ（大阪・愛知・東京）

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3店舗はテスト店舗の位置づけ
2022年8月以降、独立者を輩出する予定

（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「国産チキンバーガー専門店」
現在、東京都で2店舗を運営中

（運営：株式会社TORIKI BURGER）

店舗展開の状況 2022年7月末時点



鳥貴族
直営 93店舗
TCC 145店舗

鳥貴族パートナーズ
直営 1店舗

(大阪、京都、兵庫、滋賀、奈良、和歌山)



鳥貴族
直営 225店舗
TCC 86店舗

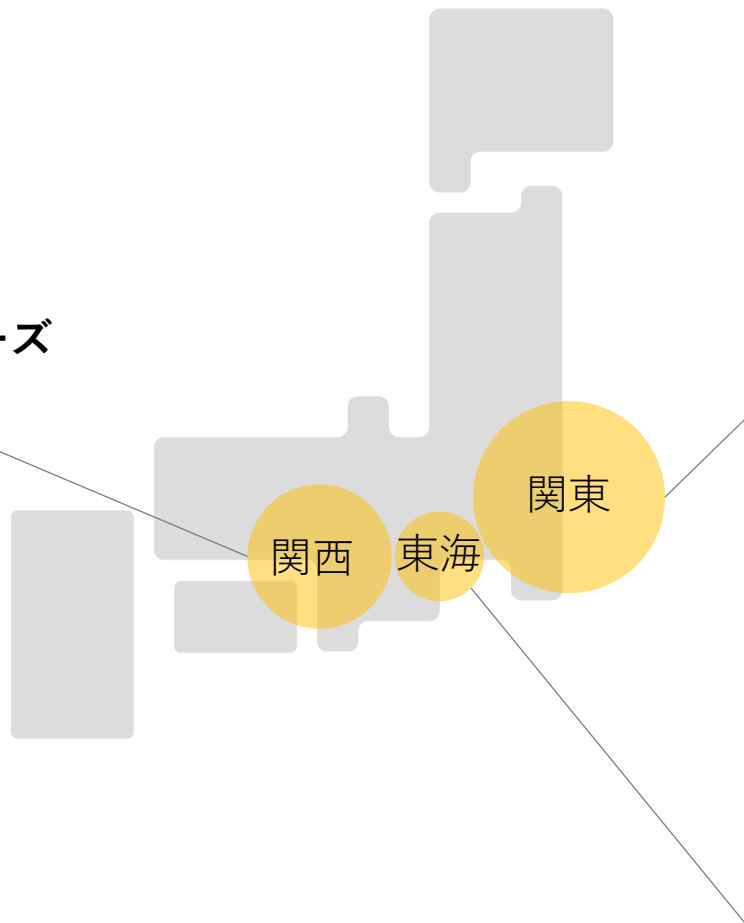


TORIKI BURGER
直営 2店舗



鳥貴族パートナーズ
直営 1店舗

(東京、神奈川、埼玉、千葉、茨城)



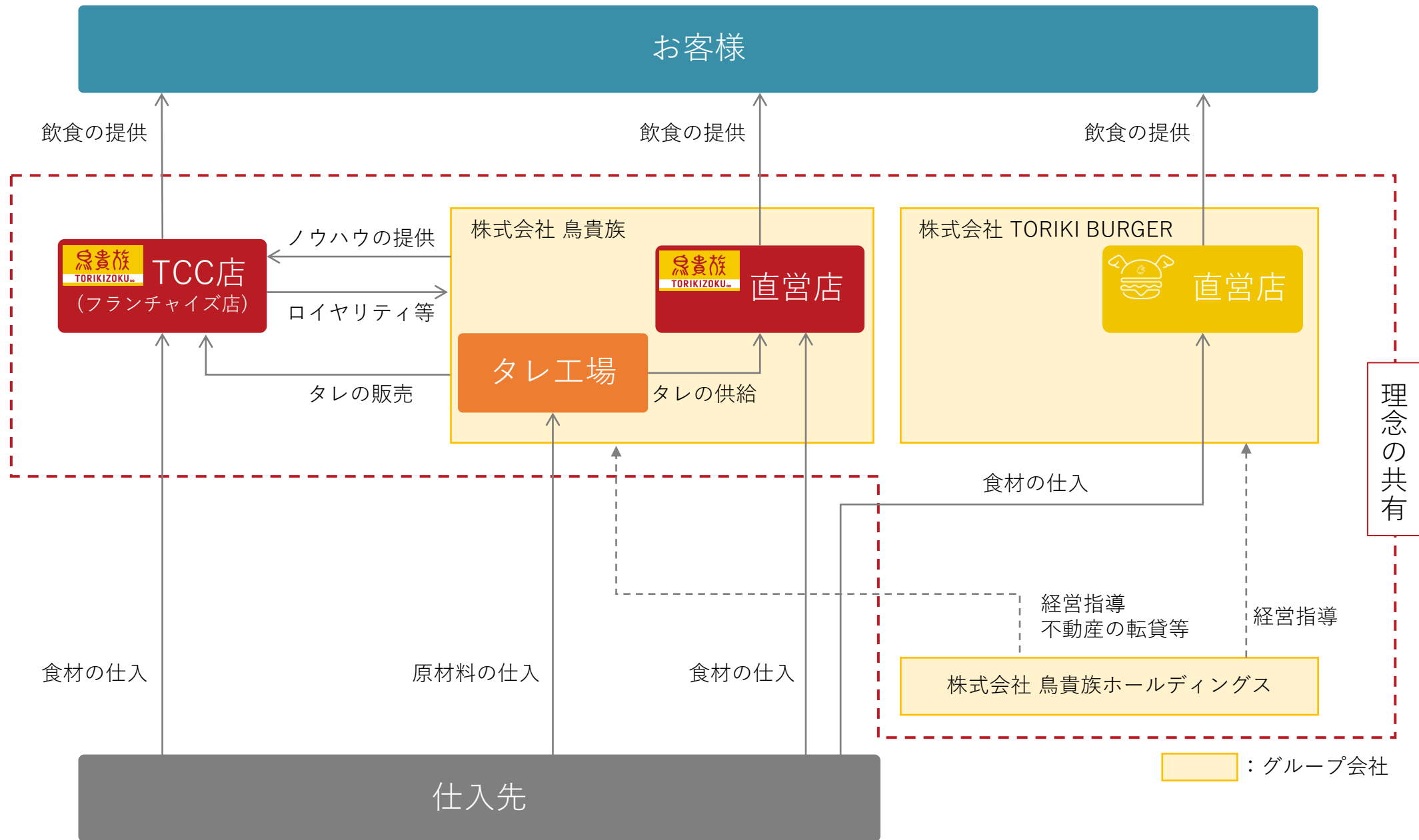
鳥貴族
直営 68店舗

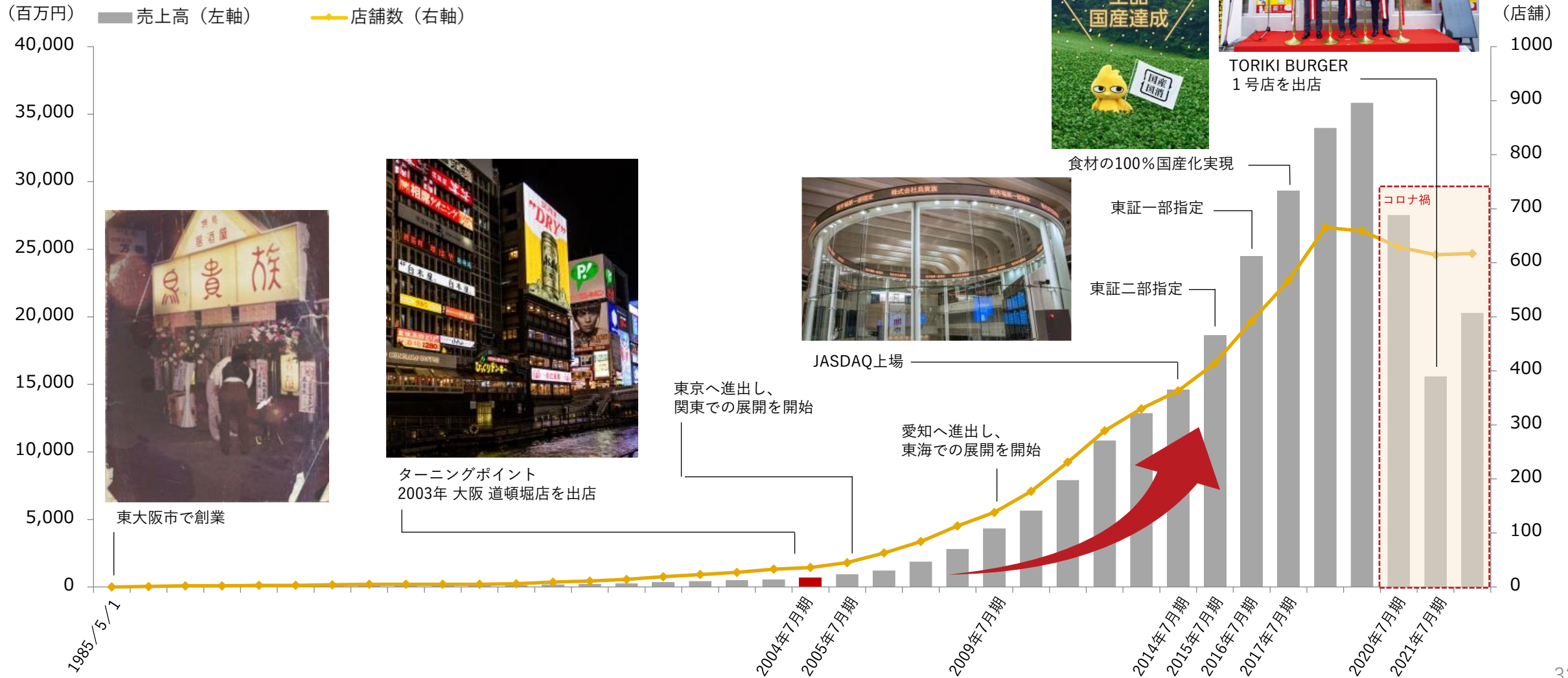


鳥貴族パートナーズ
直営 1店舗

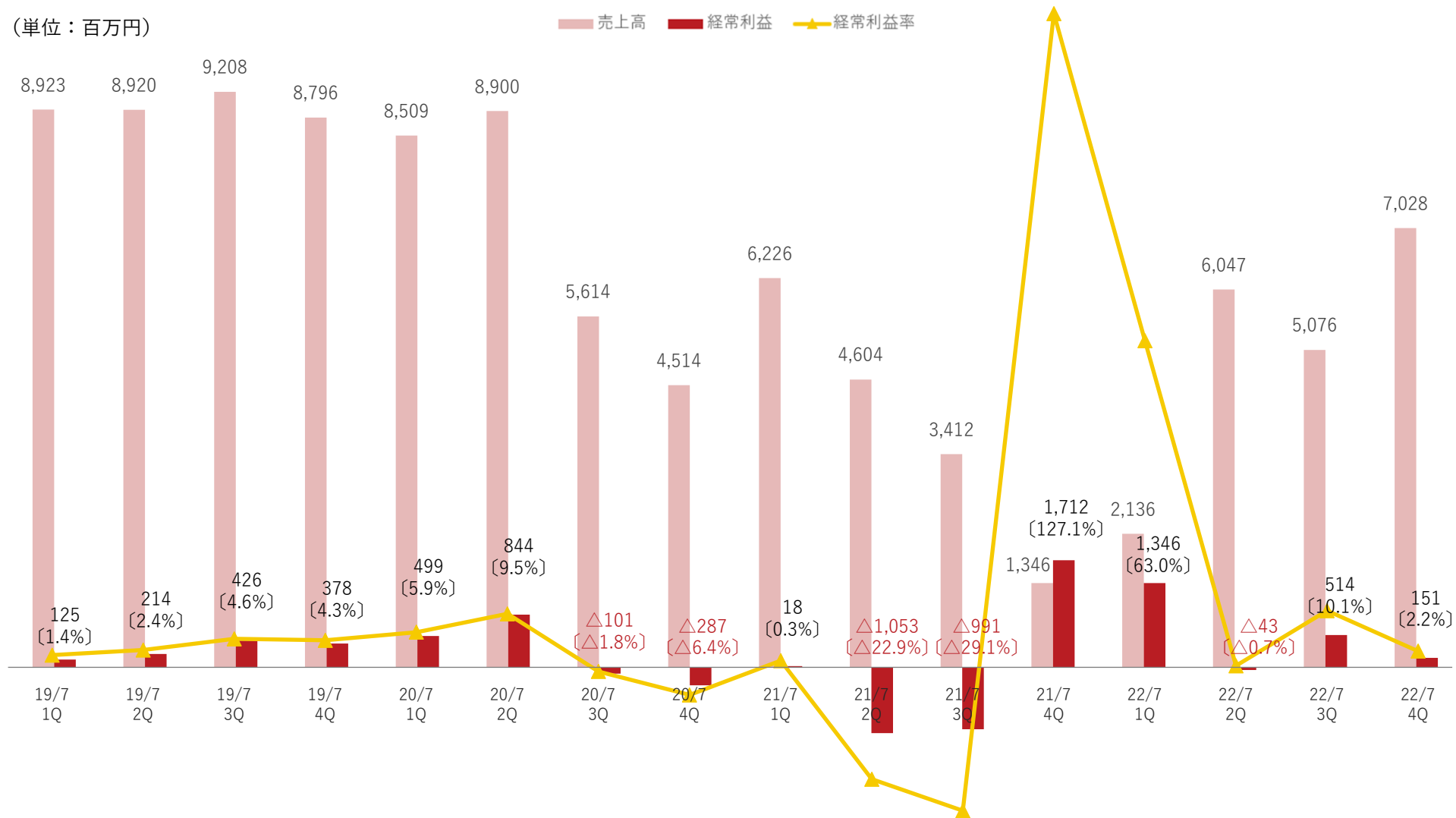
(愛知、岐阜、三重、静岡)

事業系統図





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/>