



権八西麻布

GLOBAL-DINING

GLOBAL
DINING

決算説明会資料

2023年12月期 第2四半期

株式会社グローバルダイニング（東証スタンダード 7625）

2023/8/4

2023年12月期 第2四半期

I. 2023年2Q業績概況

- (連結) 決算ハイライト 4
- 会社別実績概要 5
- (連結) 営業利益(コスト)増減要因 6
- (国内) 業態別業績 7
- (米国子会社) 業態別業績 8
- (連結) 貸借対照表の概要 9
- (連結) キャッシュ・フローの概要 10

II. 事業計画サマリー

- (連結) 2023年12月期 通期計画 12

III. 2023年2Qの取り組みとコロナ前との比較

- コロナ前の2019年からの連結業績推移 14
- (国内) 2023年2Qの取り組み 15
- (米国子会社) 2023年2Qの取り組み 16

IV. 今後の取り組み

- 国内 18
- 米国子会社 19

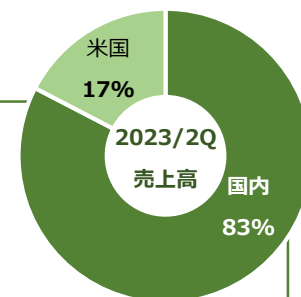
【参考資料】

- (連結) 展開コンセプト 21
- (連結) 売上高・営業利益推移 22
- (国内) コンセプト別 売上高5期推移 23
- (国内) コンセプト別 営業利益率5期推移 24
- (国内) 売上高前年対比率 月次推移 25
- (国内) 客数と客単価の前年対比率 月次推移 26
- (国内) 損益計算書概要 27
- (米国子会社) 損益計算書概要 28
- 2023年2Q 赤字店舗一覧 29
- 会社概要 30
- 注意事項 31

I . 2023年2Q 業績概況

(連結) 2023年12月期 2Q決算ハイライト

(単位：百万円)	2022年 2Q実績	2023年 2Q実績	前年同期比	期初計画 進捗率(%)
売上高	4,593	5,387	+17.3%	53.9%
売上原価 ※	4,086	4,579	+12.1%	
売上原価率	88.9%	85.0%	▲4.0pt	
販管費 ※	485	543	+11.8%	
販管費率	10.6%	10.1%	▲0.5pt	
営業利益	21	265	+1,111.1%	88.2%
営業利益率	0.5%	4.9%	+4.4pt	
経常利益	69	263	+277.4%	83.6%
四半期純利益	55	292	+421.8%	96.8%
為替レート(USD/JPY)	136.68円	144.99円		



■売上高 17.3% 増

国内インバウンド需要の増加
人流増加で特に商業施設内店舗が回復

■売上原価率 4.0ポイント 改善

食材価格の値上がりや光熱費の高騰、
米国での従業員時給の引き上げもあったが、
国内大幅増収の影響で売上原価率は改善

※労務費、光熱費、家賃、減価償却費など
店舗運営に関わる費用は売上原価に計上。
販管費は主に本部経費

■営業利益率 4.4ポイント 増

米国の営業損失を国内業績でカバー

■四半期純利益 4.2ポイント 増

繰延税金資産の追加計上(国内業績好調のため)
により法人税等調整額▲35.3百万円(利益)を計上

会社別実績概要

国内

(単位：百万円)	2022年 2Q実績	2023年 2Q実績	前年同期比
売上高	3,508	4,451	+26.9%
営業利益	▲56	290	-
営業利益率	▲1.6%	6.5%	+8.2pt
四半期純利益	▲18	311	-

■売上高 大幅増収 (既存店+28.3%)

インバウンド需要増加により権八業態(和食)が大幅増収(前年比+70.1%)

ラ・ボエムやモンスーンカフェなど、その他の主要業態も人流回復により増収

■営業利益率 8.2ポイント 増

食材価格の値上がりや残業代の追加支払い、光熱費の高騰などもあったが、大幅増収の影響で増益

1月～6月単月でそれぞれ営業黒字を達成。
(例年では1月と2月は閑散期のため赤字傾向)

米国子会社

(単位：百万円)	2022年 2Q実績	2023年 2Q実績	前年同期比
売上高	1,085	936	▲13.7%
営業利益	78	▲25	-
営業利益率	7.3%	▲2.7%	▲10.0pt
四半期純利益	74	▲19	-

■売上高 減収

第1四半期の天候不順、公共エリアでの大規模な屋外営業の可能期間が終了した影響から減収

■営業利益率 10ポイント 減

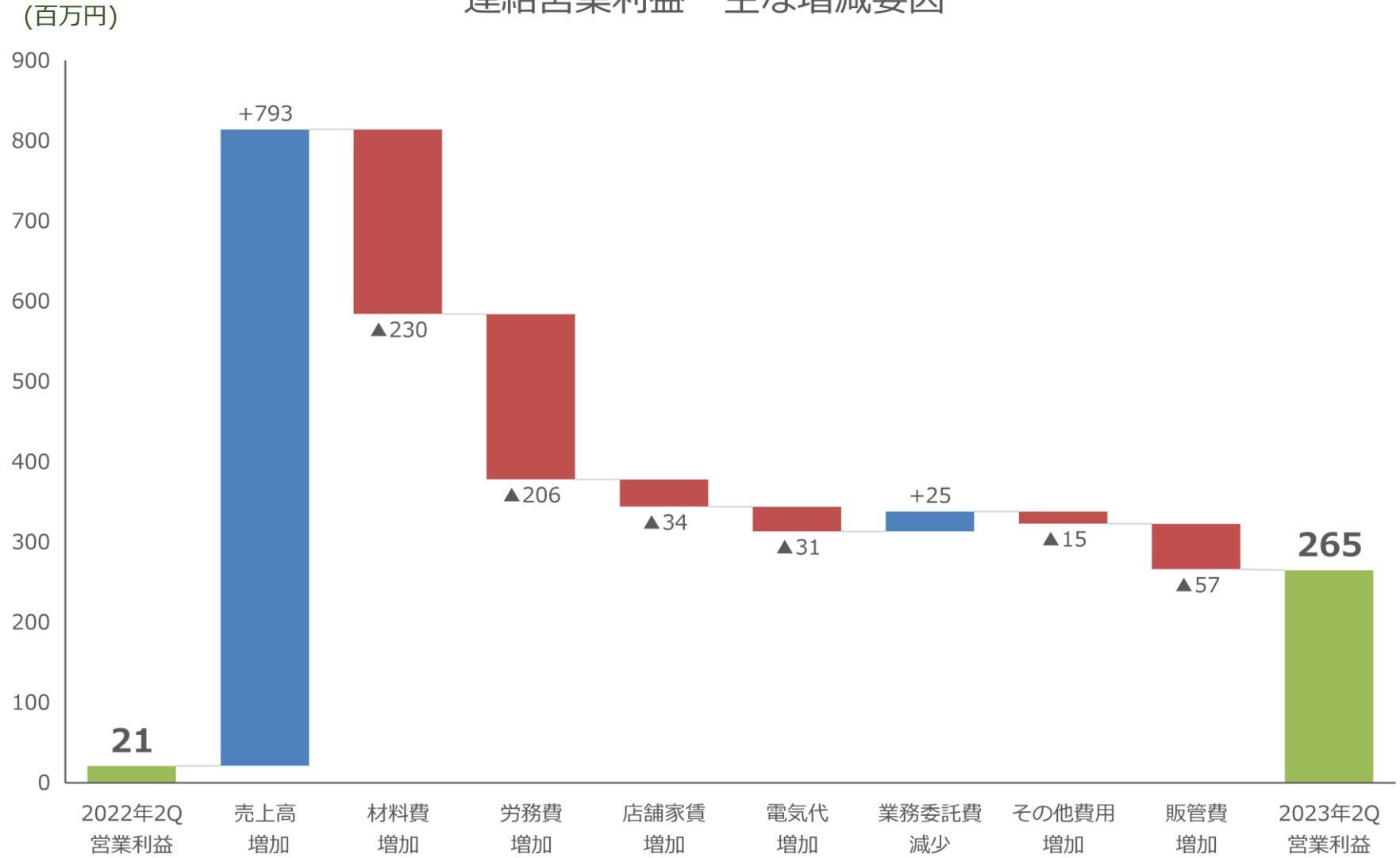
減収の影響が大きく、売上原価率が悪化、従業員の最低時給引き上げの影響もあり労務費率も悪化
新店準備費用の計上などもあり、本部コストを補えず赤字に

為替レート(USD/JPY) 136.68円 144.99円

※上記は連結修正前の会社別数値です。

(連結) 営業利益 (コスト) 増減要因

連結営業利益 主な増減要因



(国内) 業態別業績

(単位：百万円)			2022		2023		前年比
			2Q実績	(利益率)	2Q実績	(利益率)	
ラ・ボエム	15 店舗 (前年±0)	売上高	1,175		1,305		+11.1%
		営業利益	139	11.8%	149	11.4%	▲0.4pt
ゼスト (タコファナ)	5 店舗 (前年±0)	売上高	148		193		+30.1%
		営業利益	▲17	▲12.0%	4	2.2%	+14.3pt
モンスーン カフェ	9 店舗 (前年±0)	売上高	765		918		+19.9%
		営業利益	45	6.0%	120	13.1%	+7.1pt
権八	7 店舗 (前年±0)	売上高	822		1,399		+70.1%
		営業利益	88	10.7%	322	23.1%	+12.4pt
Dinner	4 店舗 (前年▲1)	売上高	431		428		▲0.9%
		営業利益	5	1.3%	63	14.9%	+13.6pt
那須フードコート その他	3 店舗 (前年±0)	売上高	164		205		+25.3%
		営業利益	▲0	▲0.5%	22	10.9%	+11.4pt
本部販管費	-	売上高	-		-		-
		営業利益	▲317	-	▲391	-	-
合計	43 店舗 (前年▲1)	売上高	3,508		4,451		+26.9%
		営業利益	▲56	▲1.6%	290	6.5%	+8.2pt

※店舗数前年増減

ラ・ボエム：+1 ペントハウス（2022年9月にDinner「ステラート」から業態変更）

▲1 パスタプレスカ名古屋則武新町（2023年2月閉店）

Dinner：▲1 ステラートが業態変更によりラ・ボエムへ移動

(注) フランチャイズ店は上記店舗数に含めておりません。

既存店 客数 +19.7%
(2Q累計) 客単価 +7.1%

■ラボエム 既存店売上+11.0%

お台場（商業施設）、浜松町（オフィス街）が増収率で上位。名古屋は2月閉店、ペントハウスは予約営業に切り替えるもコスト負担重く、利益率は若干減少。

■ゼスト(タコファナ※) 既存店売上+12.2%

代官山、名古屋※は苦戦。渋谷※は黒字転換で売上・利益に貢献。

■モンスーン 既存店売上+19.9%

首都圏商業施設にある大型店が回復。

■権八 既存店売上+70.1%

インバウンド需要復活の恩恵を受ける。外国人に認知度の高い西麻布は+153.1%と牽引。小型店の原宿は黒字化。

■Dinner 既存店売上+15.4%

業態変更（ステラート⇒ペントハウス）により店舗減で減収、コスト負担が軽くなり利益率改善。

■フードコート&その他 既存店売上+19.5%

香港FC1店舗増加、及び現2店舗の好業績によりロイヤルティ収入が増え、利益にも直結。

■本部販管費

人件費の増加や、増収・キャッシュレス決済による信販料増加。

(米国子会社) 業態別業績

(単位：百万円)		2022 2Q実績 (利益率)		2023 2Q実績 (利益率)		前年比
ラ・ボエム	売上高	403		398		▲1.4%
	営業利益	59	14.7%	41	10.4%	▲4.3pt
1212	売上高	681		538		▲21.0%
	営業利益	139	20.4%	61	11.5%	▲9.0pt
本部販管費 (新店費用含む)	売上高	-		-		-
	営業利益	▲119	-	▲128	-	-
合計	売上高	1,085		936		▲13.7%
	営業利益	78	7.3%	▲25	▲2.7%	▲10.0pt
為替レート(USD/JPY)		136.68円		144.99円		

■ラ・ボエム

第1四半期における雨や寒波で駐車場でのガーデンダイニングが活かせず減収。

ウエストハリウッド地区の最低時給が半年毎に上げられるなど労務費率悪化で利益圧迫。

■1212 (twelve twelve)

好評だった遊歩道(店舗前の公共エリア)での屋外(テラス)営業可能期間が終わり、営業面積の大幅縮小が響き減収。エンターテインメント費用の見直し・圧縮に動き、黒字は維持したものの大きく減益。

■本部販管費

新店の出店準備費用として販促費・採用費など54千ドルを計上。

【参考】 (単位：千USドル)		2022 2Q実績 (利益率)		2023 2Q実績 (利益率)		前年比
ラ・ボエム	売上高	2,954		2,745		▲7.1%
	営業利益	433	14.7%	284	10.4%	▲4.3pt
1212	売上高	4,985		3,713		▲25.5%
	営業利益	1,019	20.4%	425	11.5%	▲9.0pt
本部販管費 (新店費用含む)	売上高	-		-		-
	営業利益	▲876	-	▲884	-	-
合計	売上高	7,940		6,458		▲18.7%
	営業利益	576	7.3%	▲174	▲2.7%	▲10.0pt

【参考】為替の影響を排除したドルベースの業績

(連結) 貸借対照表の概要

(単位：百万円)	前期末 2022年12月末	当四半期末 2023年6月末	増減
資産合計	7,238	7,811	+572
流動資産	1,840	1,907	+66
（内 現預金）	(1,108)	(1,190)	(+82)
固定資産	5,397	5,903	+505
負債合計	3,635	3,741	+105
（内 有利子負債）	(1,770)	(1,578)	(▲192)
流動負債	1,777	1,517	▲260
固定負債	1,858	2,224	+365
純資産合計	3,603	4,069	+466
資本金	43	43	+0
資本剰余金	2,143	2,143	+0
利益剰余金	1,269	1,561	+292
為替換算調整勘定	121	287	+166
その他	25	33	+7
負債・純資産合計	7,238	7,811	+572
流動比率	103.6%	125.7%	+22.1pt
自己資本比率	49.5%	51.8%	+2.3pt

■ 流動資産・固定資産

現預金は有利子負債の返済や設備投資による支出もあったが、

国内業績の好調で**82百万円増加**

米国新店の物件契約に伴い、
使用権資産(固)が**311百万円増加**

■ 流動負債・固定負債

有利子負債は銀行借入金を順調に返済し
192百万円減少

米国新店の物件契約等で、
リース債務(流/固)が**389百万円増加**

■ 純資産

四半期純利益により**利益剰余金が増加**

(連結) キャッシュ・フローの概要

(単位：百万円)	2022年 第2四半期	2023年 第2四半期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	▲159	386	+545
投資活動による キャッシュ・フロー	▲175	▲119	+56
財務活動による キャッシュ・フロー	▲223	▲218	+5
現金及び現金同等物 に係る換算差額	67	33	▲33
現金及び現金同等物 の増減額	▲491	82	+573
現金及び現金同等物 の期首残高	1,850	1,108	▲742
現金及び現金同等物 の期末残高	1,359	1,190	▲169

■ 営業活動によるキャッシュ・フロー

国内業績好調の影響が大きく、
386百万円のキャッシュイン

■ 投資活動によるキャッシュ・フロー

那須フードコロシアムのリニューアル工事や
米国の新店舗工事、既存店の設備工事等で
119百万円のキャッシュアウト

■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

長期借入金の返済による支出等で
218百万円のキャッシュアウト

Ⅱ. 事業計画サマリー

(連結) 2023年12月期 通期計画

(単位：百万円)	2022年12月期 通期実績	2023年12月期 修正計画	増減	2023年12月期 期初計画
売上高	9,558	10,983	+14.9%	10,002
売上原価	8,361	9,326	+11.5%	8,704
売上原価率	87.5%	84.9%	▲2.6pt	87.0%
販管費	972	1,087	+11.9%	997
販管费率	10.2%	9.9%	▲0.3pt	10.0%
営業利益	224	569	+153.6%	300
営業利益率	2.4%	5.2%	+2.8pt	3.0%
経常利益	297	575	+93.3%	314
当期純利益	222	597	+168.7%	301
為替レート (USD/JPY)	132.7円(実績)	140.0円(想定)		130.0円(想定)

■ 売上高

【国内】

上半期のインバウンド需要の好況により、
下半期の売上予想を上方修正(特に権八業態)

【米国子会社】

上半期の減収の影響のほか、新店舗の工事工程に時間を
要す可能性を見越して、オープン時期を来期と見積もり、
売上高を下方修正

■ 売上原価(コスト動向)

【国内】

増収予想のため、前年対比では売上原価率は改善する見
込みだが、食材価格の値上がりや電気代の高騰、人材確
保に伴う採用費などコスト面は保守的に見込む

【米国子会社】

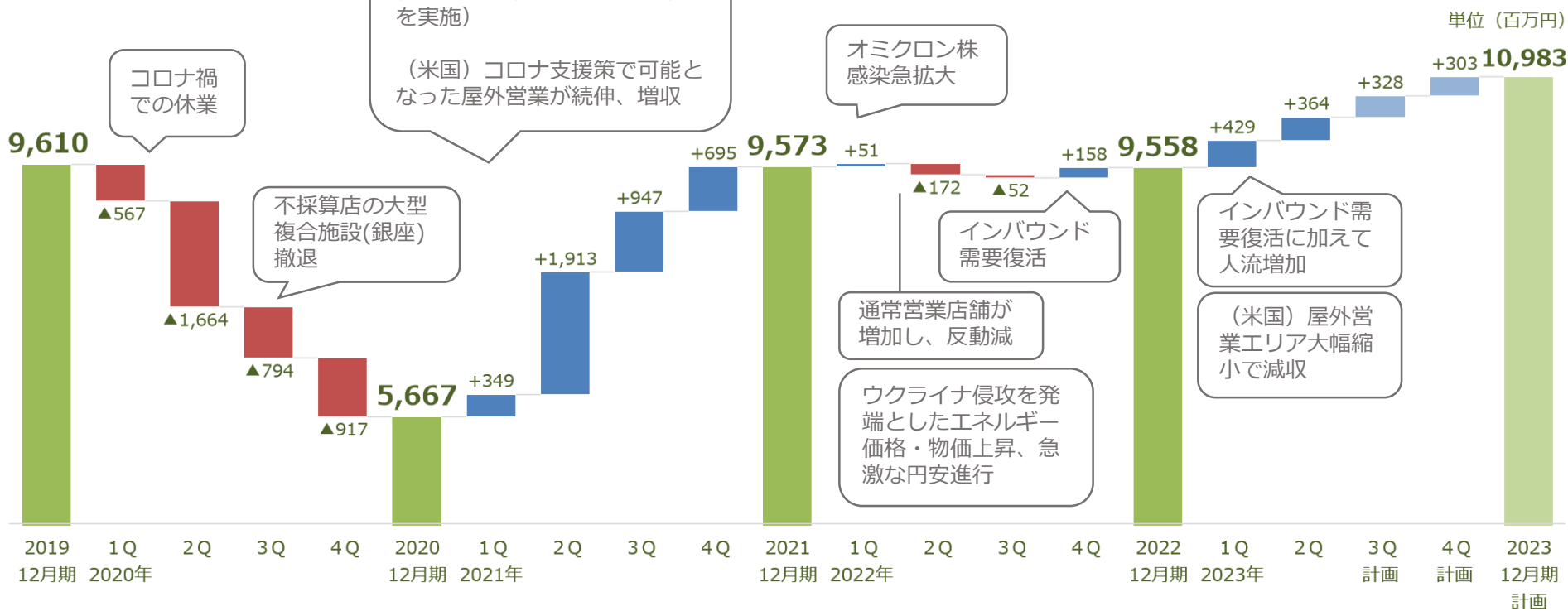
従業員時給の引き上げの影響が大きく、オペレーション
での効率化を図るが、労務费率は期初計画より悪化する
見込み。

その他、新店舗の準備費用が発生

Ⅲ. 2023年2Qの取り組みと コロナ前との比較

コロナ前の2019年からの連結業績推移

連結売上高推移 (前年同四半期増減)



参考：四半期連結業績変動

単位 (百万円)

四半期	2019年12月期実績				2020年12月期実績				2021年12月期実績				2022年12月期実績				2023年12月期計画			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q実績	2Q実績	3Q計画	4Q計画
売上高	2,265	2,418	2,352	2,574	1,697	754	1,558	1,656	2,047	2,667	2,506	2,351	2,099	2,494	2,454	2,509	2,528	2,858	2,782	2,813
営業利益	▲61	56	▲87	132	▲338	▲515	▲250	▲71	196	263	206	61	▲44	66	▲16	219	74	190	134	170
店舗数	48	48	49	49	48	47	43	43	43	42	44	45	46	46	46	46	45	45	45	45

ラグビーワールドカップ 特需

インバウンド需要消滅

インバウンド需要復活

米国屋外営業続伸

原材料・エネルギー価格上昇

円安進行	換算レートUSD/JPY	109.56	103.50	110.58	115.02	136.68	132.70	144.99
------	--------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

(国内) 2023年2Qの取り組み

地道な取り組みを継続し、環境好転を捉えて収益構造の改善を推進

カテゴリ	施策	結果
サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・向上心を養う目的でサービスコンテストなどの各種コンテストを実施 ・新人教育マニュアルの見直しと動画コンテンツの拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ・サービスコンテストは参加者増加、上位を目指すチームや人材が出てきた。その結果、売上や顧客リピートなど実績に繋がる店舗が出始めている。
メニュー	<ul style="list-style-type: none"> ・高価格帯ランチセット導入、ノンアル・デザート強化 ・インバウンド向け高付加価値商品の開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・深夜帯売上減を昼間の売上増でカバー ・客数・客単価アップ、手ごたえあり更に拡充予定
マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗のSNS活用を促すため、動画コンテスト実施 ・Googleマイビジネスの有効活用 ・宿泊施設付き飲食複合店の調査研究の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・若いデジタルネイティブ世代の才能を発掘中 ・全店平均点アップ、認知度・集客アップに貢献 ・事業プラン作成に向けた調査継続
人材育成・制度	<ul style="list-style-type: none"> ・マネジメントのルーティン業務標準化・深化・デジタル化 ・次世代幹部育成を目的とした合同会議や料理講習会実施 ・海外研修プログラムの再開 ・長時間労働是正の為の給与体系見直しやルール策定 	<ul style="list-style-type: none"> ・新任の店長や料理長の数値管理能力の底上げに ・人材発掘機会に繋がる ・モチベーションアップ、グローバル思考者の発掘 ・3月をピークに長時間労働が毎月改善
収益向上	<ul style="list-style-type: none"> ・新業態・小型店舗の収益化 ・原材料高騰に伴う仕入れ先の見直しや直接買い付けの強化 ・日次の売上やコストの把握・早期指導と改善 ・売上予測と適正シフトや人件費の精査 	<ul style="list-style-type: none"> ・権八原宿、渋谷TACO（販管費配賦前）は黒字化 ・努力の末なんとか原材料費の圧迫を低減 ・意識が根付き、守りの強化・ミス早期発見に ・予測時点での精査や修正で利益改善に

営業体制の再構築と将来を見据えた成長投資を実行

カテゴリ	施策	結果
店内営業の拡充 屋外営業の復活	<ul style="list-style-type: none"> ・「1 2 1 2」は屋外営業エリア減少分を補うため、店内テーブルレイアウトを変更して席を増設 ・自治体に「1 2 1 2」の店舗前にある遊歩道（公共エリア）の一部使用を求める交渉開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・店内への集客が順調に進む。特にランチが好調 ・自治体との交渉の末、屋外営業は週末などに限定して一部使用が認められる（8月から）
費用コントロール	<ul style="list-style-type: none"> ・オペレーションを効率化し、少人数体制にすることで労務費増加に対応 ・エンターテインメント営業にかかる費用の圧縮 	<ul style="list-style-type: none"> ・最低時給が上昇中の「ラ・ボエム」で、前年対比1,000時間の労働時間短縮を実現 ・営業エリア縮小の「1 2 1 2」は適正人員体制へ ・エンターテインメント費用の圧縮は進んだが、深夜帯（クラブ営業）が苦戦し、イベント・DJ等の企画内容の精選の必要性を認識
新店準備	<ul style="list-style-type: none"> ・建築許可申請に向けた緻密な準備 ・ダウントウンLA地区で希少なガーデン隣接立地の有効活用を企画（イタリアン業態を予定） ・マネージャークラスの採用活動開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・建築許可が下り工事着工するも、米国では工事検査の工程が多く、この工程で時間を要する場合は、オープンが来年にずれ込む可能性あり ・800名の応募者から経験・実力のあるシェフ2名の採用に成功（最終選考は直接イタリアへ行き、ディスタング実施）

IV. 今後の取り組み

2023年2Qの取り組みも継続・強化して国内の好調さを維持し、3期連続の黒字、連結ベースで9期ぶりの年商100億円台復活へ

国内注カポイント

- **インバウンド需要の取り込み**
 - ✓ 喜ばれる高付加価値商品の開発
 - ✓ ハラル、ヴィーガン、健康志向への対応拡充
 - ✓ 権八を小型店化した業態開発
- **人材確保と教育**
 - ✓ 経営者意識の醸成・社内における競争環境整備・ダイナミックな人事を継続
⇒「この会社にいれば成長できる」というブランディングへ
 - ✓ 各種コンテスト等を通じた才能の発掘・登用の推進、組織の活性化
 - ✓ 人材の多様性とイノベーション（革新）を生み出す組織づくりの推進
- **新規事業への取り組み**
 - ✓ 宿泊施設付き飲食複合施設の事業プラン作成に向けた調査研究継続

出退店の状況

- ・ 権八ドバイはコロナ後も苦戦が続きF C契約終了へ
- ・ その他、新店・閉店の予定は現時点でなし

2023年下半期において赤字脱却を目指す

米国注力ポイント

- 「1212」 (twelve twelve) サンタモニカ地区
 - ✓ 遊歩道（歩行者専用道路）の一部使用が週末限定で可能に
⇒8月から屋外営業エリアが20%増床、最大限稼働させる
 - ✓ 週末のディナーとLate Night（クラブ営業）の売上拡大
⇒マーケティングとDJのクオリティに力を入れる
- 「ラ・ボエム」 ウェストハリウッド地区
 - ✓ 人件費コントロール
同地区の最低時給は昨年\$15.50から\$17.50に上昇、今年7月には全米最高の\$19.08に
⇒抜本的なオペレーションの見直しと段階的な値上げの実施で対応
 - ✓ 駐車場でのガーデンダイニング
⇒天候不順時を除き、好調（現在の稼働）を維持
- 新店準備
 - ✓ スタッフの採用と教育マニュアル整備、実施
 - ✓ 工事の進捗管理とクオリティコントロール

參考資料

(連結) 展開コンセプト

計45店舗 (2023.6月末)

カフェ ラ・ボエム	モンスーン カフェ	権 八	ゼスト キャンディーナ	ディナー店	※FC・その他 業 態
   イタリアン	   エスニック	   創作和食 & 寿司	   テックスメクス	 海外 (米国)   5店舗	 海外 (米国) 1212  4店舗
15店舗	9店舗	7店舗	5店舗	5店舗	4店舗
1,305百万円	918百万円	1,399百万円	193百万円	826百万円	743百万円
24%	17%	26%	4%	15%	14%

※上記金額&シェアは、2023年12月期2Qの連結売上高とそのシェア(%)を記載しております。

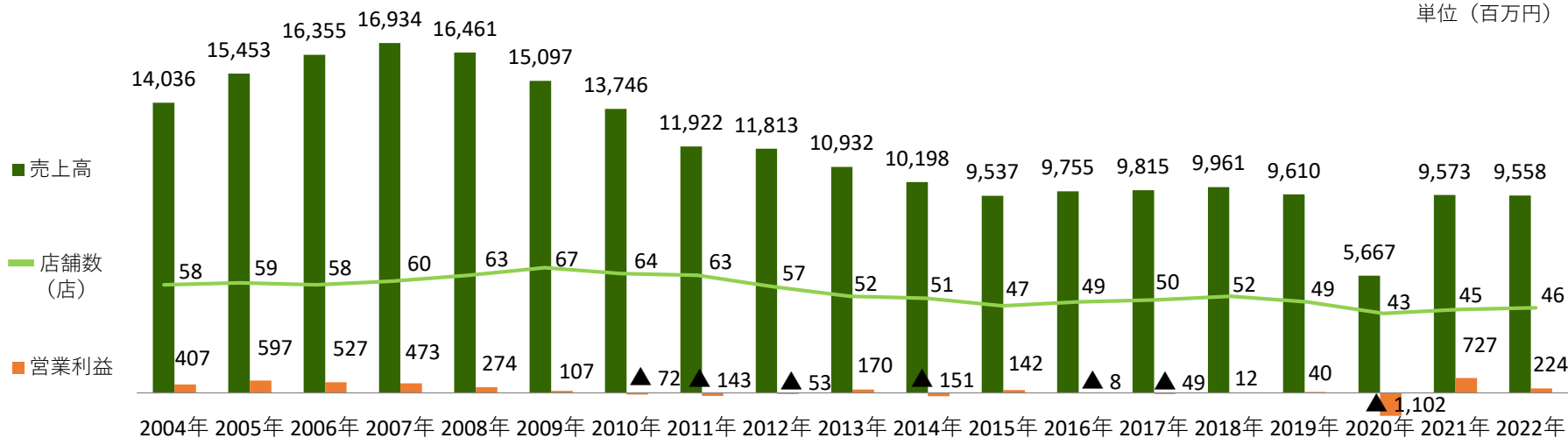
※コンセプトの「FC」は、「FOOD COLOSSEUM (フードコート業態)」の略です。

※FC・その他業態に含まれる「ウエディングサロン」「フランチャイズ店」は店舗数に含めておりません。

★『権八』(西麻布店)は、小泉元総理とプッシュ元米大統領との会談場所として、また映画「キルビル」の舞台のモデルとして、広く外国人に認知されている業態です。

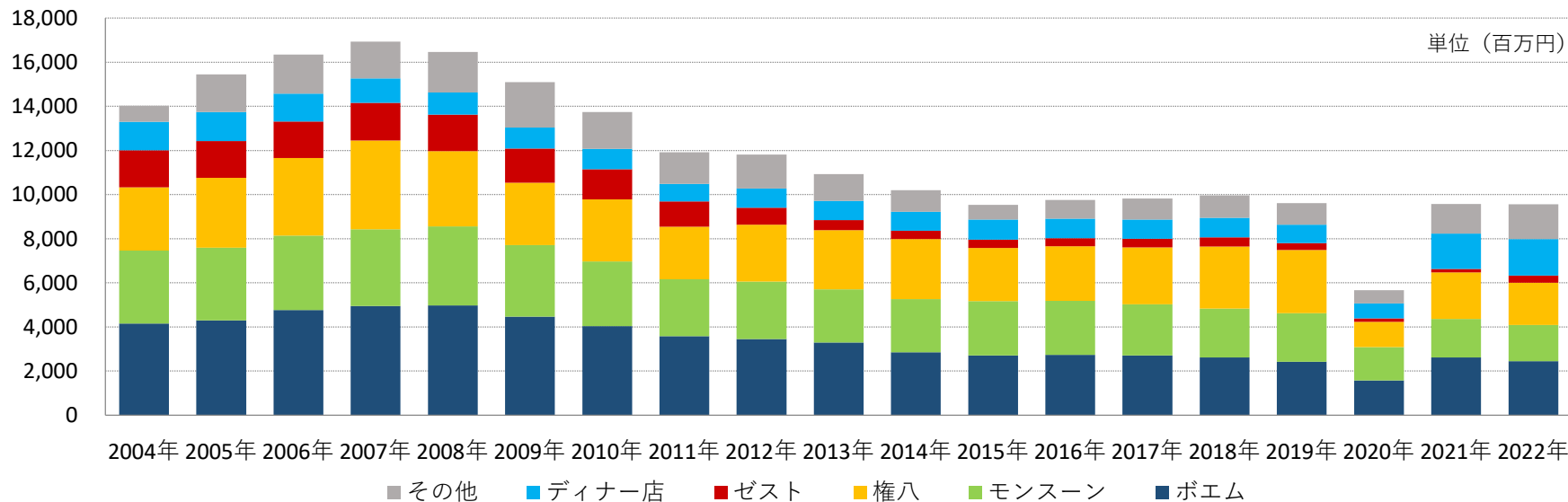
(連結) 売上高・営業利益推移

単位 (百万円)



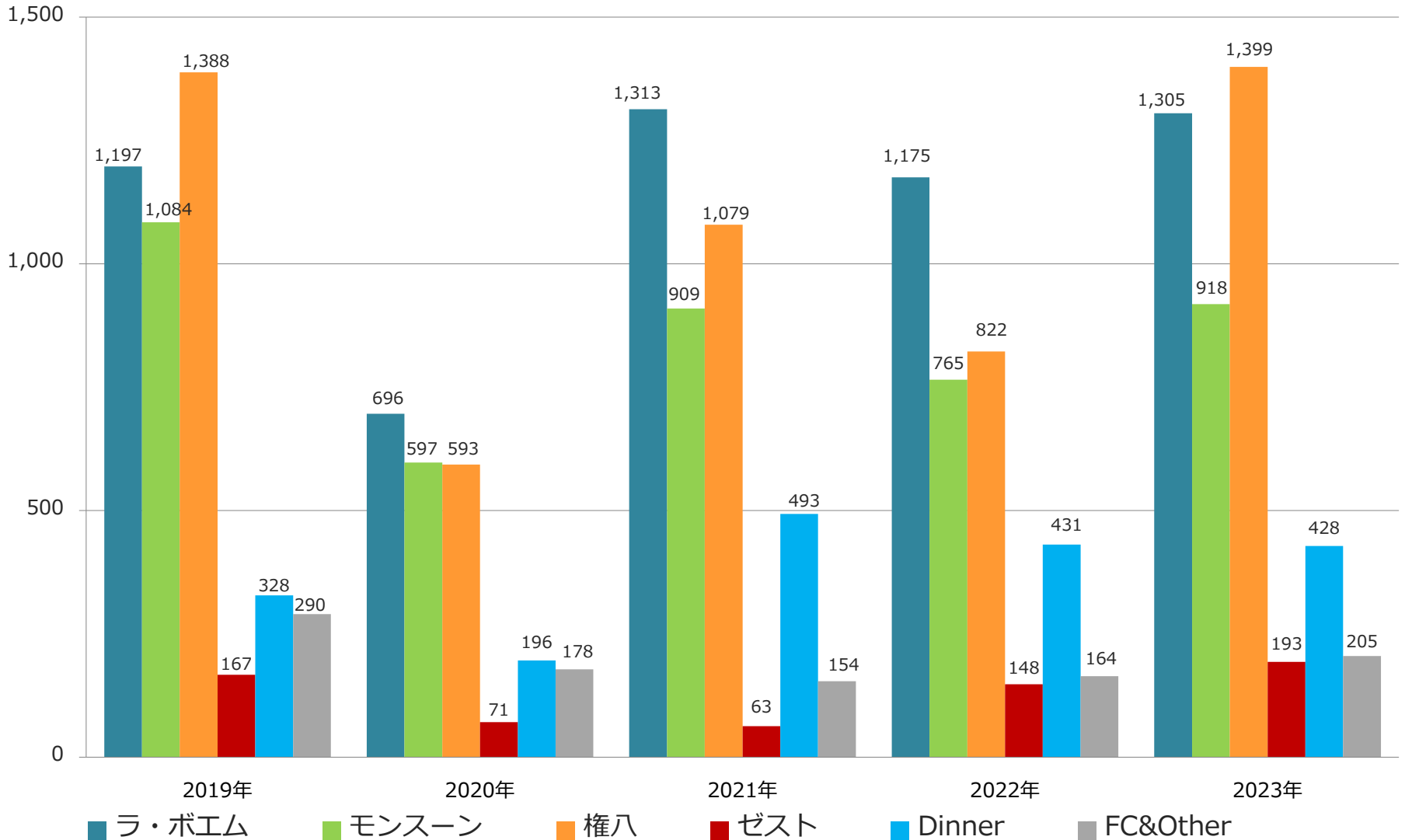
【参考】 (連結) 業態別売上高推移

単位 (百万円)

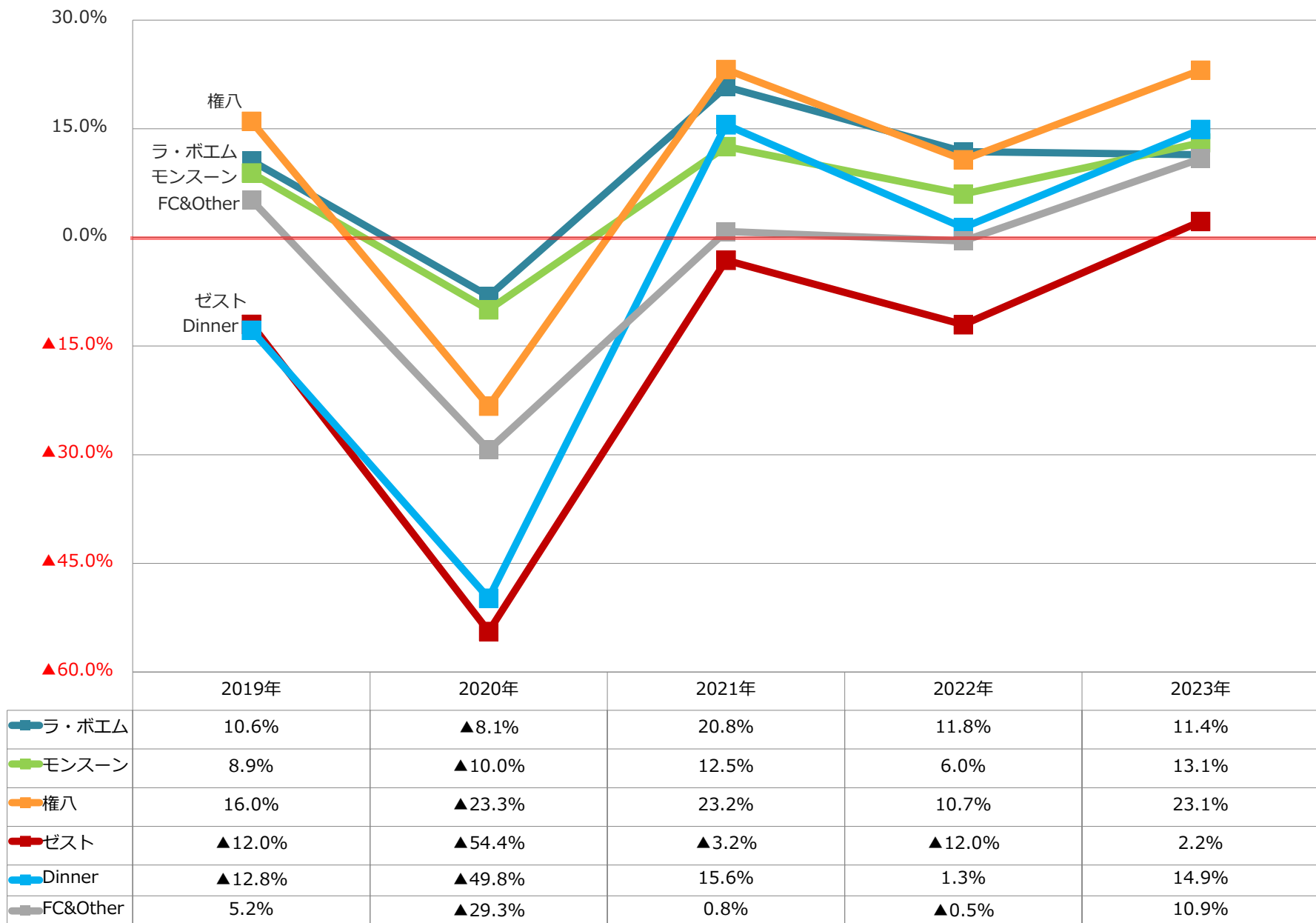


(国内) コンセプト別 売上高5期推移

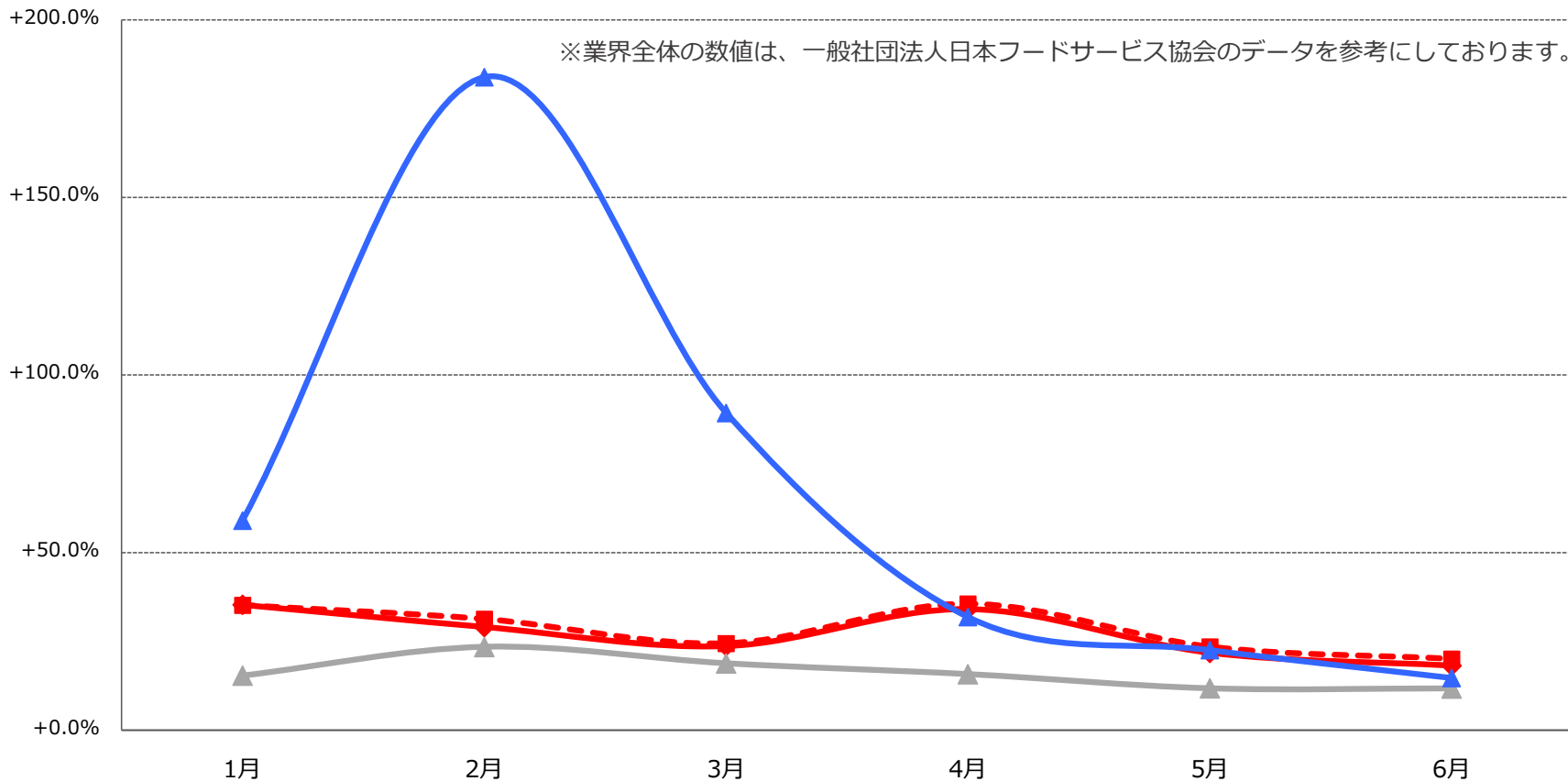
(単位：百万円)



(国内) コンセプト別 営業利益率 5期推移



(国内) 2023年2Q 売上高前年対比率 月次推移



◆ 国内全店合計
 ■ 国内既存店合計
 ▲ 外食業界全体
 ▲ パブレストラン

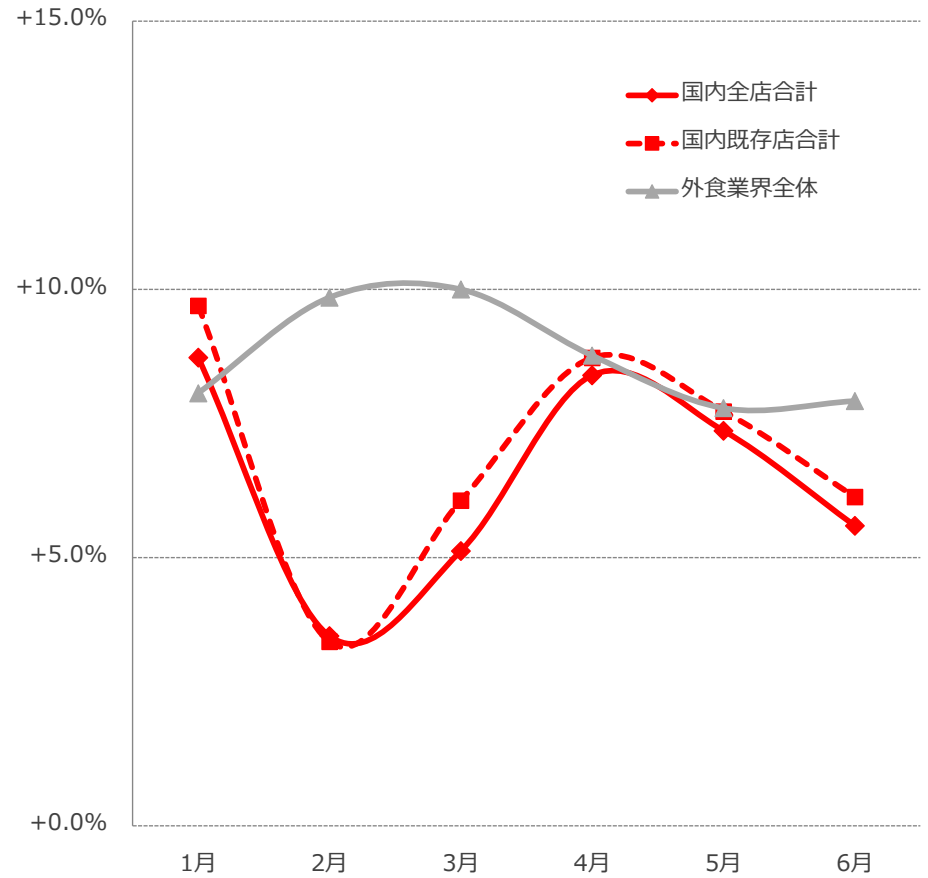
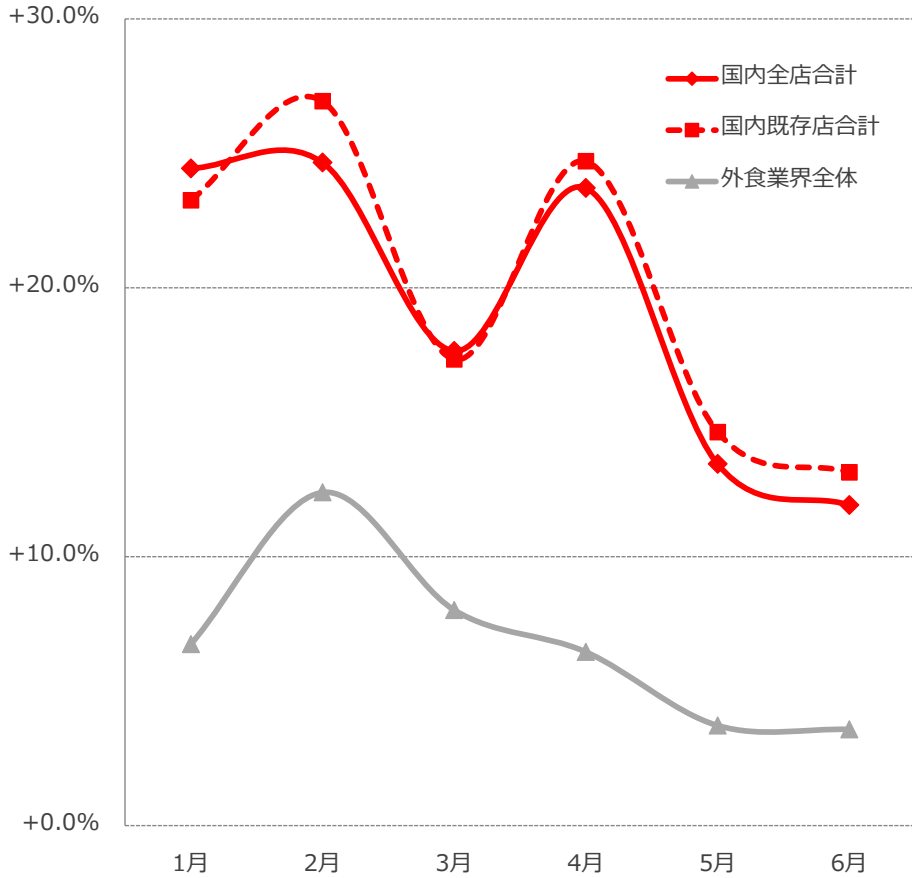
2023年12月期	第2四半期	国内店舗売上高前年比
全店		+26.9%
既存店		+28.3%

2023年 主な出退店
2月「ラ・ボエム パスタフレスカ 則武新町」閉店

(国内) 2023年2Q 客数と客単価の前年対比率 月次推移

客数

客単価



2023年12月期 第2四半期
 全店+18.7% 既存店+19.7%

2023年12月期 第2四半期
 全店+6.5% 既存店+7.1%

※業界全体の数値は、一般社団法人日本フードサービス協会のデータを参考にしております。

(国内) 損益計算書概要

2023年12月期 第2四半期		合計	ラ・ボエム	ゼスト (タコファナ)	モンスーン カフェ	権八	Dinner	那須フードコー ト・その他	本部 販管費
売上高	4,451		1,305	193	918	1,399	428	205	-
売上原価	3,737		1,132	183	781	1,054	360	179	46
売上総利益	713		173	10	137	344	67	25	▲46
販管費	422		24	6	16	22	3	3	345
営業利益	290		149	4	120	322	63	22	▲391
営業利益率	6.5%		11.4%	2.2%	13.1%	23.1%	14.9%	10.9%	-
期末店舗数	43		15	5	9	7	4	3	-
2022年12月期 第2四半期		合計	ラ・ボエム	ゼスト (タコファナ)	モンスーン カフェ	権八	Dinner	那須フードコー ト・その他	本部 販管費
売上高	3,508		1,175	148	765	822	431	164	-
売上原価	3,199		1,013	161	704	719	419	162	18
売上総利益	309		161	▲12	61	103	12	1	▲18
販管費	365		22	5	15	15	6	2	298
営業利益	▲56		139	▲17	45	88	5	▲0	▲317
営業利益率	▲1.6%		11.8%	▲12.0%	6.0%	10.7%	1.3%	▲0.5%	-
期末店舗数	44		15	5	9	7	5	3	-

(単位：百万円)

※Dinner：「タブローズ」「タブローズラウンジ」「カフェ レガート」「リグニス」

※その他：「デカダンスデュ ショコラ」「バルティザンブレッド ファクトリー」の他、ウエディングサロンの売上高が含まれます

※「タコ ファナティコ」の業績はゼストに含まれております

(米国子会社) 損益計算書概要

2023年12月期 第2四半期	合計	ラ・ボエム	1212 (twelve twelve)	本部販管費 (新店費用含む)
売上高	936	398	538	-
売上原価	841	356	476	7
売上総利益	95	41	61	▲7
販管費	120	0	0	120
営業利益	▲25	41	61	▲128
営業利益率	▲2.7%	10.4%	11.5%	-

2022年12月期 第2四半期	合計	ラ・ボエム	1212 (twelve twelve)	本部販管費 (新店費用含む)
売上高	1,085	403	681	-
売上原価	886	344	542	0
売上総利益	198	59	139	0
販管費	119	0	0	119
営業利益	78	59	139	▲119
営業利益率	7.3%	14.7%	20.4%	-

(単位：百万円)

※上記は業績管理用の決算整理前数値です。

2023年12月期 第2四半期累計 赤字店舗一覧

	店舗名	2023年 第2四半期累計		備考
		売上高	営業利益 (販管費配賦前)	
1	タブローズ (代官山)	43,010	▲12,626	
2	カフェ ラ・ボエム ペントハウス (白金台)	18,130	▲11,951	※
3	ウェディングサロン	19,806	▲6,477	
4	ラ・ボエム パスタフレスカ 名古屋則武新町	488	▲5,278	2/28 閉店
5	モンスーンカフェ ららぽーと愛知東郷	28,420	▲4,309	
6	ゼスト キャンティーナ お台場	51,085	▲2,897	
7	ゼスト キャンティーナ 代官山	36,872	▲2,652	
8	バルティザン ブレッドファクトリー (南青山)	17,675	▲2,622	
9	ラ・ボエム パスタフレスカ RAYARD Hisaya-odori Park (名古屋)	24,221	▲1,617	

(単位：千円)

※4月1日より当面の間、ご予約、婚礼のみの営業となっております。

会社概要

社名	株式会社グローバルダイニング (GLOBAL-DINING,INC.)
本社所在地	東京都港区南青山七丁目1番5号
創業	1973年10月5日
資本金	44百万円 ※2023年7月末時点
事業内容	首都圏を中心とするレストラン経営
代表者	代表取締役社長 長谷川 耕造
従業員数	単体170名 (臨時雇用者594名) 連結186名 (臨時雇用者685名)
子会社	GLOBAL-DINING, INC. of CALIFORNIA (LAで2店舗運営)
主要取引銀行	三菱UFJ銀行、静岡銀行、三井住友銀行、みずほ銀行、日本政策金融公庫、商工中金

上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場【コード：7625】
上場日	1999年12月7日
発行済株式総数	10,380,800株 ※2023年7月末時点
株主数	3,865名
事業年度	1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎年3月
株式の売買単位	100株

website : <https://www.global-dining.com/>

※2023年6月末

注意事項

- ・ 本資料は情報提供を目的としており、当社株式の購入や売却などを勧誘するものではありません。
- ・ 本資料における将来に関する事項は、本資料の発表日現在において入手可能な情報および業績に影響を与える不確実な要因に係る本資料発表日における仮定を前提としております。
- ・ 本資料の全部または一部の無断複製や転用等をご遠慮ください。

Disclaimer

- ・ This document is intended to provide information of our company only. This information is not intended to solicit buying or selling our company's stock.
- ・ This document contains forward-looking statements which represent the company's expectations or beliefs concerning future events. The company's actual results could differ materially from those stated or implied in the forward-looking statements herein.
- ・ Please refrain from replicating or diverting this document without prior approval from Global-Dining, Inc.



<資料に関するお問い合わせ>
総務管理グループ
(IR) 050-5444-9868
stock@global-dining.com