



## 2024年2月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

2023年10月11日

上場会社名 ミニストップ株式会社

上場取引所 東

コード番号 9946

URL <https://www.ministop.co.jp/>

代表者(役職名) 代表取締役社長

(氏名) 藤本 明裕

問合せ先責任者(役職名) 執行役員経営管理本部長

(氏名) 本橋 直樹 (TEL) 043-212-6472

四半期報告書提出予定日 2023年10月12日

配当支払開始予定日 2023年11月8日

四半期決算補足説明資料作成の有無 : 有

四半期決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

## 1. 2024年2月期第2四半期の連結業績(2023年3月1日~2023年8月31日)

## (1) 連結経営成績(累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	営業総収入		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2024年2月期第2四半期	40,708	△4.5	456	—	759	62.6	603	△96.0
2023年2月期第2四半期	42,643	—	5	—	467	—	15,058	—

(注) 包括利益 2024年2月期第2四半期 618百万円(△95.8%) 2023年2月期第2四半期 14,704百万円(-%)

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2024年2月期第2四半期	20.81	20.81
2023年2月期第2四半期	519.11	519.06

(注) 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を前第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2023年2月期第2四半期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっており、対前年同四半期増減率は記載しておりません。

## (2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2024年2月期第2四半期	82,615	42,099	49.5
2023年2月期	79,217	40,610	51.3

(参考) 自己資本 2024年2月期第2四半期 40,934百万円 2023年2月期 40,606百万円

## 2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2023年2月期	—	10.00	—	10.00	20.00
2024年2月期	—	10.00	—	—	—
2024年2月期(予想)	—	—	—	10.00	20.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

## 3. 2024年2月期の連結業績予想(2023年3月1日~2024年2月29日)

(%表示は、対前期増減率)

	営業総収入		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	83,000	2.1	900	—	1,100	—	93	—	3.21

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無

※ 注記事項

- (1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動 : 無  
(連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動)  
新規 一社 (社名) 、除外 一社 (社名)
- (2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無
- (3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示
- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
  - ② ①以外の会計方針の変更 : 無
  - ③ 会計上の見積りの変更 : 無
  - ④ 修正再表示 : 無

(4) 発行済株式数 (普通株式)

① 期末発行済株式数 (自己株式を含む)	2024年2月期2Q	29,372,774株	2023年2月期	29,372,774株
② 期末自己株式数	2024年2月期2Q	363,833株	2023年2月期	363,578株
③ 期中平均株式数 (四半期累計)	2024年2月期2Q	29,009,062株	2023年2月期2Q	29,009,223株

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想のご利用にあたっては、添付資料P. 6「1.当四半期決算に関する定性的情報 (3)連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	6
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	6
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	7
(1) 四半期連結貸借対照表	7
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	9
四半期連結損益計算書	
第2四半期連結累計期間	9
四半期連結包括利益計算書	
第2四半期連結累計期間	10
(3) 四半期連結キャッシュ・フロー計算書	11
(4) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	13
(継続企業の前提に関する注記)	13
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	13
(セグメント情報等)	13
(収益認識関係)	14

## 1. 当四半期決算に関する定性的情報

### (1) 経営成績に関する説明

当第2四半期連結累計期間において、日本国内では5月に新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置づけが5類感染症に変更となり、行動制限が全面的に解除され外出機会が増加するなど社会経済活動の正常化が進むとともに、7月以降の猛暑が個人消費を活発にし景気は緩やかに回復しました。しかしながら、引き続き不安定な国際情勢による原材料やエネルギー価格の上昇、円安による物価高騰が消費行動に影響し先行きは不透明な状況が続いているほか、気候変動が消費者の生活に影響を与え、持続可能な社会の実現に向けた取り組みが喫緊の課題となっております。

このような環境において、当社グループは、“私たちは、「おいしさ」と「便利さ」で、笑顔あふれる社会を実現します。”というミッションのもと、2023-2025年度中期経営計画の初年度方針を「個店モデルの競争力向上（モデル確立）と戦略的成長の推進」と定め、Newコンポストアモデルの確立および新事業を推進したことにより、当第2四半期連結累計期間における営業利益は前年同期より4億50百万円増益の4億56百万円となりました。前年同期においては、韓国ミニストップ株式会社の全株式の譲渡により関係会社株式売却益238億31百万円を計上しており、今期はこの売却益を活用しミニストップ店舗事業およびベトナム事業を含む新事業に積極的な投資を行うことによる効果を創出する段階と位置付けております。国内事業では、ミニストップ店舗事業について個店競争力を高める「Newコンポストアモデル」確立を推し進めたことに加え、7月以降の記録的な猛暑を受け当社の強みであるコールドスイーツや飲料を機動的に訴求したことにより、既存店日販ならびに売上総利益率が伸長しました。また、Newコンポストアモデルの成功カセット導入と「衣装」を行う既存店活性化を140店舗で推進したほか、不採算店舗の閉店を期首に計画通り完了しました。合わせて、ミニストップパートナーシップ契約店舗を拡大するとともに効果的な経営指導へ転換する経営指導体制/本部改革を推進しました。新事業として投資を進めているデジタル事業について、デリバリーサービスでは規模の拡大に伴い事業利益が伸長し増益に貢献したほか、Eコマースでは販売チャネルと品揃えの拡大により売上高が伸長しました。また、職域事業では、5月に拠点数が1,000拠点を超え拡大を続けるとともに、拠点当たりの売上高が伸長したことにより事業利益を安定して創出しております。これらにより、国内事業の当第2四半期累計期間における営業利益は3億99百万円増益の6億13百万円となりました。海外事業では、ベトナム事業について日常使いの品揃えを拡充した新フォーマット店舗の拡大を進めるとともに、直営多店舗化事業として運営モデルの確立を推進しました。また、ベトナムの消費動向に応じた商品改革を推し進めたことにより6億73百万円の増収となり、前年同期より営業損失を縮小しました。これらの国内および海外事業の成長を着実に推進するために、中長期的なマネジメントシステム改革を推し進めております。

この結果、当第2四半期連結累計期間の営業総収入は407億8百万円（前年同期比95.5%）、営業利益4億56百万円（前年同期比7,904.0%）、経常利益7億59百万円（前年同期比162.6%）、親会社株主に帰属する四半期純利益6億3百万円（前年同期比4.0%）となりました。

各セグメント別の業績は以下のとおりです。

#### [国内事業]

期首の計画的閉店により、ミニストップ単体のチェーン全店売上高は前年同期比98.2%となりました。効果創出に集中した店舗投資による既存店活性化をはじめ個店競争力を高める「Newコンポストアモデル」の確立を推し進め、ミニストップ店舗の既存店1店1日あたりの売上高の前年比は101.4%、既存店平均客数は同98.9%、既存店平均客単価は同102.5%となりました。コンビニエンスストア商品の既存店日販は同98.8%、店内加工ファストフード商品の既存店日販は同117.9%となりました。また、売上総利益率は飲料を中心にカテゴリーごとの役割を再設計したMD計画を推進し付加価値の高い商品が好調に推移したことにより、30.7%と前年同期比+1.0%改善しました。

物価高騰が続きお客さまの消費行動が価格と価値の二軸への志向を強めるなか、当社はイオングループのリソース活用をはじめとした価格訴求と、従来より強みである高付加価値商品の開発力を生かしてお客さまニーズに応えてまいりました。

お手頃な価格の品揃えでは、飲料やRTD・洋酒、ラーメンを始めとした加工食品についてトップバリュベストプライスなどのイオングループ限定商品を活用し品揃えを拡充したことにより好調な売上となりました。菓子やスナックではジャンブル陳列仕器を1,622店舗に導入しお客さまの購買意欲を向上させる訴求を行ったことで売上を押し上げました。また販売促進企画では、菓子パン・惣菜パンで人気の「買うほどおトク」企画を毎月計画的に実施し好評を博したことにより売上を伸ばしました。

お客さまにご満足いただける高付加価値商品の開発および価値の訴求では、店内調理で出来立てのおいしさを提供するチキンやポテトについて、定番の「クランキーチキン」、「Xフライドポテト」が好調な販売となったほか、8月に実施した「カレーフェア」で期間限定のフレーバーを発売し好評を博しました。店内で炊き上げたごはんとう野菜を組み合わせる出来立てのおいしさを提供する店内手づくり弁当では、ボリューム感ある商品が売上を牽引したほか、5月においしさと製造工程の効率化にこだわってリニューアルした「薄衣から揚げ」をはじめ、「ささみしそ巻き梅風味」や「10品目の中華春巻き」など弁当のおかずの価値を向上させました。また、リニューアル商品を対象とした販売促進企画で価値を訴求したことにより売上は好調に推移しました。ソフトクリームをはじめとしたコールドスイーツでは、北海道産の食材を使用して「おいしさ」の実現にこだわった商品を訴求した「北海道フェア」を5月に実施したことに続いて、店頭だけでなくTV企画やSNSを活用して「おいしさ」へのこだわりをお客さまに伝えるためのブランディングを推し進めました。ソフトクリームでは、7月に1時間でTwitter(現X)に投稿されたソフトクリームの写真の最多数で世界記録に挑戦する企画を実施し総数2万件を超える世界記録を達成するなど、高品質な北海道産の生乳を使用し看板商品であるソフトクリームの価値をあらためて訴求したことによりブランドの確立につなげました。コールドスイーツでは、こだわりの商品を紹介するTV企画において6月に発売した「ナガノパープルソフト」、7月発売の「ハロハロ果実氷巨峰」、「まぜてのむ ほろにがコーヒーゼリー」が高評価を受けました。当社の「おいしさ」を追求する姿勢を丁寧にお客さまに伝えることで価値を訴求するとともにプロモーション効果により好調な販売となりました。また、コンビニエンスストア商品ではTV企画を活用した和スイーツで定番商品の「塩バターどらやき」は北海道産の原料へのこだわりを訴求したことにより売上を牽引しました。今後も、当社のミッションである「おいしさ」の実現にこだわる商品開発を推し進めるとともに、ミニストップブランドを確立し価値訴求を進めてまいります。

コンビニエンスストア商品と店内加工ファストフード商品の両方を磨き上げ個店競争力を向上させる「Newコンボストアモデル」確立に向け、先行モデル店舗(以下、ラボ店舗)にて業態を超えた競合各社と当社店舗の売場展開を比較評価しお客さまニーズに沿って確立した売場を水平展開するとともに品揃えの見直しや商品開発の改革を推進しました。また、店内加工ファストフード商品のご注文から提供までをデジタル化しお客さまの利便性向上とスピーディな商品提供を実現する提供方法改革を推し進め、8月には全エリアでオーダー受注タブレット端末の導入とミニストップアプリからのモバイルオーダー受付を開始しました。加えて、常にお客さまにご満足いただける売場づくりを実現するためのオペレーション改革を全社で推し進めるとともに、売場を標準化しながらラボ店舗で確立した商品展開や成功カセットを一括して導入する既存店活性化を140店舗で実施しました。

ワークスケジュール導入や従業員教育といったオペレーション改革の成功カセット導入を進め、お客さま第一のマインドセットの醸成と完全作業の実現、商品展開や販促企画を店頭で100%実現する「心装」の取り組みを、全店で推進しております。「心装」のなかでも、店舗作業の効率化と時間帯別の作業割り当てを再設計し店舗の全作業を完全作業するためのワークスケジュールは、習熟期間を経て店舗運営効率の課題が明確になり改善に取り組むことで、生産性を上げ売上が伸長する効果が出ています。

設備投資を伴う既存店活性化では、ラボ店舗で確立したハード面での成功カセットを導入し売上伸長につなげました。市場が伸長する冷凍食品では売場を拡大し品揃えの拡充とともに買い合わせを促進する売場づくりを行い改装後前年比が20%以上伸長しました。店内手づくり米飯では、コンビニエンスストア商品の米飯と隣接させ、米飯トータルでの品揃えの再設計を行うことで組み合わせ購入を促進し前年比30%以上伸長しました。また、店内加工ファストフード商品について、お客さまがご気軽にご注文いただけるようセルフレジでの注文システムとお呼び出しモニターを整備するとともにデジタルコルトンを活用した商品訴求を進めました。これにより改装後のコールドスイーツやポテトの売上高は改装前前年比を30%以上上回りました。既存店活性化は、ワークスケジュールの活用や従業員教育といった「心装」が着実に進むことで、売上改善効果が拡大しております。引き続き加盟店の皆さまと「心装」を柱とした取り組みを推し進めることで店頭実現力を高め、お客さまにご満足いただける売場づくりを実現してまいります。



加盟店との新たな関係を築き、共に成長を目指すミニストップパートナーシップ契約店舗は2023年8月末において517店舗となりました。パートナーシップ契約店舗の拡大に伴い加盟店と本部が共に成長するために、効果的な発注指導や稼働計画の設計をはじめ、従来の経営指導体制では未着手となっていた人材確保や教育などの領域に踏み込み効果的な経営指導を行うための経営指導体制・本部改革を推進しております。パートナーシップ契約店舗について、発注指導や店内加工ファストフード商品の製造計画立案といった側面から経営指導の質的転換が進んだことで当第2四半期連結累計期間における1店1日当たり売上高の前年比は全店の実績を上回りました。また、店舗の経営効率を向上させるための発注手順やAI発注提案システムの導入を直営店で進めており、全店展開に向けた精度向上を図っております。あわせて8月には全店にタブレット端末を導入しており、加盟店と本部が双方向に情報発信できる体制を整え、好調商品の情報共有や成功事例の水平展開をリアルタイムで行うことで売上伸長につながってまいります。今後も、本部の経営指導体制の刷新と加盟店の適正な投資によりお客さまニーズにお応えする売場づくりの実現に向け、共に繁栄する事業共同体として加盟店と一丸となって取り組んでまいります。

店舗開発は、6店舗を出店、58店舗を期首に計画的に閉店しました。当第2四半期連結累計期間末店舗数は1,855店舗となりました。エリア戦略に基づく収益性を重視した出店に向け、開発体制の構築を進めるとともに、Newコンポストモデルを体現する新たなフォーマットの構築を進めてまいります。

デジタル事業および職域事業は新たな成長事業として投資を進め、販売チャネルを拡充することでお客さまの消費スタイルに応じたニーズに的確にお応えするための取り組みを進めております。デジタル事業のデリバリーサービスでは、複数のデリバリーサービス事業者と連携しクーポン配信をはじめとした販売促進企画を実施しました。また、盛夏対応と日常使いの利便性向上に向けてアイスクリームや冷凍食品、ファストフード冷凍食材の取り扱いを開始したほか、受付時間の延長を一部店舗で実施したことにより、デリバリー事業の売上高は前年同期比5倍超伸長し事業利益が拡大したことで増益に貢献しました。Eコマースでは、複数の大手ECモールへの出店を進めたほか、季節のギフトだけでなく専門店のラーメンや海外の調味料など付加価値の高い商品の品揃えを拡充しました。また物流インフラの効率化により、オリジナル冷凍食品をはじめ発送スピードの改善を図るなどお客さま視点での効率化を推進しており、Eコマースの売上高は前年同期比10倍超伸長しました。引き続き、Eコマースサイトの刷新およびミニストップアプリとの連携を進め、新たなお客さまを獲得するデジタル事業のプラットフォームとしてリアル店舗とのOMO (Online Merges with Offline、オンラインとオフラインの融合) 活用に向けて成長させてまいります。

職域事業では、オフィスなどの施設内に設置する無人コンビニ「MINISTOP POCKET (ミニストップ・ポケット)」の拠点数が2023年8月末時点で1,080拠点を超え、職域のクローズドマーケットにおけるシェアの拡大を進めております。また、アフターコロナにおけるオフィス需要回復を取り込み、お客さまニーズに基づいた品揃えを拡充することにより拠点当たりの売上高は20%超伸長しており、安定した事業利益を創出しております。引き続き、新しいマーケットの開拓を含め拠点の拡大を進めるとともに、拠点数を活かした新たなサービスを展開し収益を拡大してまいります。

リアル店舗とデジタル事業をつなぐインターフェースとして位置付けているミニストップアプリは、顧客購買分析に基づくクーポン配信のほか、6月にはペイメントサービスとの連携による決済機能の追加、8月にモバイルオーダー機能を追加したことにより利便性を高め2023年8月末時点のダウンロード数は115万件を超え、会員売上高は前年同期と比較して2倍超伸長しました。今後、決済サービス各社と連動したキャンペーンの実施により新たな会員の獲得を進めるとともに、モバイルオーダー機能の拡充によりデジタルの新たなタッチポイントを増やし、店内加工ファストフード商品の商品提供方法の改革による会員売上の拡大につながってまいります。NewコンポストモデルにおけるOMOの活用に向け1 to 1 マーケティングの顧客基盤を構築することで事業の相乗効果を生み出してまいります。

「Newコンポストモデル」の確立および新事業の成長を着実に推進するために、全社での業務設計を見直し成果を出すためのマネジメントシステム改革を中長期タームで推し進めております。意思決定プロセスの改善と職務要件の再定義を行い、Newコンポストモデルの運営とデジタルシフト・アジアシフトを実現するための新たな人材戦略の立案と実行を進めました。また、成果につなげる週次での行動設計と評価を明確にすることでPDCAの徹底度を上げ生産性を高めてまいります。

ネットワークサービス株式会社は、国内店舗向けの共同配送事業を展開しており、定温センター13ヶ所、常温センター6ヶ所、冷凍センター10ヶ所を運営しています。配送ルート数および1ルートあたりの走行距離の見直しに加えて、冷凍商品を中心に納品形態を変更し配送の効率化を推進したことによりコストの削減とともに環境負荷の低減に取り組んでおります。また物流における「2024年問題」への対応について、納品時間の見直しや配送員の働き方の効率化を含む物流センター改革、店舗オペレーション改革といった切り口で課題解決への取り組みを進めております。

ESGに関する主な取り組みについて、CO2削減の取り組みでは、気候変動対応として当社が算定した範囲内におけるCO2排出量の85.5%を占める店舗の電力使用量を削減することに注力しております。2030年までに店舗で排出するCO2を2013年比50%削減するという目標のもと、一部地域の使用電力源を再生可能エネルギーに順次切り替えて脱炭素化を進めております。また、店内外の照明をLEDに変更する取り組みとともに、酷暑に対応した快適さをお客さまに提供しつつ店舗における節電の取り組みにより店舗あたりの平均電力使用量を前年同時期から削減しました。

食品ロス削減の取り組みでは、資源循環の促進として、2025年までに2015年比50%削減するという目標のもと、値引き販売による「発生抑制（リデュース）」を9割の店舗で進めており、資源循環に取り組むことにより生物多様性にも配慮した活動を行っています。プラスチック使用量削減の取り組みでは、6月9日より当社の看板商品であるソフトクリームに添えていたスプーンの素材を、石油由来のプラスチックから食べることが可能な「食べるスプーン」に全店舗で切り替えました（※）。使い捨てカトラリー使用を止めることにより、お客さまとともに脱炭素化と脱プラスチック化を同時達成できる行動変容を進めてまいります。（※小麦・大豆アレルギーをお持ちのお客さまにはプラスチックスプーンをお渡ししております。）

社会貢献活動の取り組みでは、1991年より継続している小学校に花の苗を届ける花の輪運動募金を通年で実施するとともに、公益財団法人イオンワンパーセントクラブへの寄附を通じて、その目的である「次世代を担う青少年の健全な育成」「諸外国との友好親善の促進」「地域社会の持続的発展」に貢献しております。

ガバナンスの取り組みでは、新たにFCコンプライアンス担当を専任で配置し店舗で日々発生する事件・事故等のトラブルの解決および予兆を捉え未然に防ぐため、加盟店の法令順守に関するサポートを行い、コンプライアンスレベルの向上に努めております。

以上の結果、当第2四半期連結累計期間における国内事業の営業総収入は368億56百万円（前年同期比93.4%）、営業利益は6億13百万円（前年同期比286.6%）となりました。

#### [海外事業]

ベトナム事業では、前期は新型コロナウイルス感染症対策の厳格な規制が緩和されたことにより経済活動が復調となり、個人消費が伸長しました。しかしながら、当第2四半期累計期間では製造業を中心に実質GDP成長率が政府目標を下回るほか、付加価値税の減免措置が2022年12月末で終了したことにより消費動向が影響を受けております。

このような環境のなか、直営多店舗化事業として成長投資を進めるベトナム事業について新フォーマット店舗の出店拡大および既存店改装を積極的に推進したことにより、前年同期より営業総収入は6億73百万円の増収となり営業損失が縮小しました。

ベトナムのMINISTOP VIETNAM COMPANY LIMITEDは、生鮮商品の品揃えを拡充したワンストップ型新フォーマットの新規出店と既存店改装を推し進めるとともに、小型スーパーが立地する新たな出店エリアにおいてお客さまの来店動機を高めるための価格戦略を実行しました。加えて、直営多店舗化事業として店舗運営の効率化を実現するオペレーション改革を推進しチェーン全店売上高は前年同期比124.0%となりました。新フォーマットは新規出店で14店舗、既存店改装を7店舗にて展開し当第2四半期連結累計期間末店舗数（2023年6月末）は151店舗となりました。変化する消費動向に対応するため低価格帯の調理パンや麺類、おにぎりといった中食の品揃えを拡充しお客さまのご来店および買い合わせを促進する価格訴求を推し進めました。引き続き、消費を支える価格面での品揃え充実を図るとともに、ご購入意欲を促進する高付加価値のドリンクメニューやスイーツの商品開発を進めてまいります。また、新フォーマットを中心に品揃えを拡大している生鮮食品では鮮度向上にむけた鮮度改革を推進しております。コールドチェーンを実現する配送体制の構築のほか、発注単位の切り下げや店舗納品時の検収作業の時間削減・小容量パック化・期限前日値引きの手順化などトータルでの取り組みを推し進めており、お客さまにご満足いただける高品質の品揃えを実現してまいります。オペレーション改革の取り組みでは、直営多店舗化事業として店舗後方支援体制の構築を進めており、店舗での完全作業の実現に向けたワークスケジュールおよび作業手順書の導入を推進しているほか、店舗オペレーションの改善を推進するサポートデスクの稼働を開始しました。

以上の結果、当第2四半期連結累計期間における海外事業の営業総収入は38億51百万円（前年同期比121.2%）、営業損失は1億57百万円（前年同期実績 営業損失2億8百万円）となりました。

## (2) 財政状態に関する説明

### (資産、負債及び純資産の状況)

当第2四半期連結会計期間末における総資産は、前連結会計年度末に比べ33億98百万円増加し、826億15百万円となりました。これは主に未収入金が26億13百万円、現金及び預金が24億19百万円、有価証券が20億円、投資有価証券が8億17百万円増加し、関係会社預け金が35億円減少したことによります。

負債は、前連結会計年度末に比べ19億8百万円増加し、405億16百万円となりました。これは主に買掛金が24億55百万円増加し、未払法人税等が4億24百万円減少したことによります。

純資産は、前連結会計年度末に比べ14億89百万円増加し、420億99百万円となりました。これは主に非支配株主持分が11億60百万円増加したことと、親会社株主に帰属する四半期純利益を6億3百万円計上したことによります。

### (キャッシュ・フローの状況)

当第2四半期連結会計期間末の現金及び現金同等物残高は、前連結会計年度末と比較して18億74百万円減少し、284億98百万円となりました。

#### ①営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、30億9百万円の収入（前年同期比26億4百万円の増加）となりました。これは主に、税金等調整前四半期純利益6億24百万円に対し、増加要因として減価償却費17億6百万円、仕入債務の増加23億77百万円等があり、また減少要因として、未収入金の増加25億93百万円等があったことによります。

#### ②投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動によるキャッシュ・フローは、54億65百万円の支出（前年同期実績50億54百万円の収入）となりました。これは主に、有価証券の購入による支出28億12百万円、有形固定資産の取得による支出17億45百万円、無形固定資産の取得による支出8億11百万円によります。

#### ③財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動によるキャッシュ・フローは、4億37百万円の収入（前年同期実績8億12百万円の支出）となりました。これは主に、増加要因として非支配株主からの払込みによる収入11億60百万円等があり、また減少要因として、リース債務の返済による支出3億92百万円、配当金の支払い2億90百万円等があったことによります。

## (3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

当社グループは、購入頻度が高い食事に関わる商品の改革、お客さま起点による売場の再設計、先行実験店での取り組みが成功している事例の拡大、ミニストップアプリの活用を中心としたプロモーション活動、効率的な店舗運営の仕組みづくりを推し進めるとともに、経営効率の改善に引き続き努め、計画を達成する見込みです。これにより2024年2月期の業績予想につきましては、2023年4月12日の決算短信で公表しました連結業績予想から変更ございません。



## 2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

## (1) 四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2023年2月28日)	当第2四半期連結会計期間 (2023年8月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	6,427	8,846
加盟店貸勘定	7,823	7,253
有価証券	—	2,000
商品	1,433	1,531
未収入金	9,329	11,942
関係会社預け金	24,000	20,500
その他	3,749	3,476
貸倒引当金	△68	△55
流動資産合計	52,694	55,495
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物（純額）	6,055	6,243
機械装置及び運搬具（純額）	1,338	1,267
器具及び備品（純額）	1,897	2,679
土地	428	428
リース資産（純額）	361	203
建設仮勘定	53	48
有形固定資産合計	10,135	10,870
無形固定資産		
ソフトウェア	3,457	2,923
その他	138	503
無形固定資産合計	3,595	3,426
投資その他の資産		
投資有価証券	78	896
長期貸付金	1	1
差入保証金	11,939	11,214
繰延税金資産	5	3
その他	913	859
貸倒引当金	△146	△152
投資その他の資産合計	12,792	12,823
固定資産合計	26,523	27,120
資産合計	79,217	82,615

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2023年2月28日)	当第2四半期連結会計期間 (2023年8月31日)
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	13,461	15,917
加盟店借勘定	174	384
短期借入金	330	360
1年内返済予定の長期借入金	169	185
未払金	3,849	4,176
未払法人税等	689	265
預り金	10,869	11,267
賞与引当金	193	201
店舗閉鎖損失引当金	488	15
事業撤退損失引当金	34	—
その他	1,809	1,512
流動負債合計	32,071	34,285
固定負債		
リース債務	185	52
長期預り保証金	3,923	3,866
繰延税金負債	166	154
退職給付に係る負債	97	37
資産除去債務	1,833	1,846
その他	329	273
固定負債合計	6,535	6,230
負債合計	38,607	40,516
純資産の部		
株主資本		
資本金	7,491	7,491
資本剰余金	6,032	6,032
利益剰余金	27,917	28,230
自己株式	△642	△642
株主資本合計	40,799	41,112
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	24	28
為替換算調整勘定	△151	△157
退職給付に係る調整累計額	△65	△48
その他の包括利益累計額合計	△192	△177
新株予約権	3	3
非支配株主持分	—	1,160
純資産合計	40,610	42,099
負債純資産合計	79,217	82,615

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書

四半期連結損益計算書

第2四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年8月31日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年8月31日)
営業総収入	42,643	40,708
営業原価	21,221	18,998
営業総利益	21,421	21,709
販売費及び一般管理費	21,415	21,253
営業利益	5	456
営業外収益		
受取利息	209	204
受取配当金	1	1
違約金収入	49	22
受取補償金	165	8
過年度消費税等	—	65
その他	47	17
営業外収益合計	472	319
営業外費用		
支払利息	7	7
その他	3	9
営業外費用合計	11	16
経常利益	467	759
特別利益		
固定資産売却益	37	8
関係会社株式売却益	23,831	—
店舗閉鎖損失引当金戻入額	—	70
その他	74	7
特別利益合計	23,943	85
特別損失		
固定資産売却損	—	0
減損損失	249	220
店舗閉鎖損失	259	—
店舗閉鎖損失引当金繰入額	56	—
その他	3	0
特別損失合計	569	220
税金等調整前四半期純利益	23,841	624
法人税、住民税及び事業税	4,151	33
法人税等調整額	4,629	△12
法人税等合計	8,781	21
四半期純利益	15,060	603
非支配株主に帰属する四半期純利益	1	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	15,058	603

四半期連結包括利益計算書  
第2四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年8月31日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年8月31日)
四半期純利益	15,060	603
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△2	4
為替換算調整勘定	△336	△5
退職給付に係る調整額	△16	16
その他の包括利益合計	△355	14
四半期包括利益	14,704	618
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	14,699	618
非支配株主に係る四半期包括利益	5	—

(3) 四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年8月31日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年8月31日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税金等調整前四半期純利益	23,841	624
減価償却費	1,851	1,706
減損損失	249	220
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	1	△7
事業損失引当金の増減額 (△は減少)	△108	△34
退職給付に係る負債の増減額 (△は減少)	△60	△60
受取利息及び受取配当金	△210	△205
過年度消費税等	—	△65
支払利息	7	7
関係会社株式売却損益 (△は益)	△23,831	—
固定資産除売却損益 (△は益)	△37	△8
店舗閉鎖損失引当金戻入額	—	△70
加盟店貸勘定の増減額 (△は増加)	△135	569
棚卸資産の増減額 (△は増加)	34	△55
未収入金の増減額 (△は増加)	△1,835	△2,593
その他の流動資産の増減額 (△は増加)	14	218
仕入債務の増減額 (△は減少)	2,489	2,377
加盟店借勘定の増減額 (△は減少)	98	209
未払金の増減額 (△は減少)	318	373
預り金の増減額 (△は減少)	592	454
その他の流動負債の増減額 (△は減少)	265	△7
その他	348	△541
小計	3,895	3,113
利息及び配当金の受取額	172	177
利息の支払額	△7	△7
法人税等の支払額又は還付額 (△は支払)	△3,654	△274
営業活動によるキャッシュ・フロー	404	3,009
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有価証券の取得による支出	—	△2,812
有形固定資産の取得による支出	△675	△1,745
有形固定資産の売却による収入	56	15
無形固定資産の取得による支出	△552	△811
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入	5,424	—
貸付金の回収による収入	0	0
差入保証金の差入による支出	△20	△40
差入保証金の返還による収入	655	802
預り保証金の預りによる収入	180	240
預り保証金の返済による支出	△189	△277
その他	174	△837
投資活動によるキャッシュ・フロー	5,054	△5,465



(単位：百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年8月31日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年8月31日)
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の返済による支出	△80	—
自己株式の取得による支出	△0	△0
非支配株主からの払込みによる収入	—	1,160
配当金の支払額	△290	△290
リース債務の返済による支出	△386	△392
その他	△55	△40
財務活動によるキャッシュ・フロー	△812	437
現金及び現金同等物に係る換算差額	121	144
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	4,768	△1,874
現金及び現金同等物の期首残高	28,846	30,372
現金及び現金同等物の四半期末残高	33,615	28,498

(4) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

I 前第2四半期連結累計期間(自 2022年3月1日 至 2022年8月31日)

1. 報告セグメントごとの営業総収入及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

(単位：百万円)

	報告セグメント		
	国内事業	海外事業	計
営業総収入			
加盟店からの収益(注) 1	15,603	214	15,818
物品の販売(注) 2	14,700	2,852	17,553
その他(注) 3	1,210	110	1,320
顧客との契約から生じる収益	31,514	3,178	34,692
その他の収益(注) 4	7,950	—	7,950
外部顧客に対する営業総収入	39,465	3,178	42,643
セグメント間の内部営業総収入又は振替高	32	—	32
計	39,498	3,178	42,676
セグメント利益又は損失(△)(注) 5	214	△208	5

(注) 1 加盟店からのロイヤルティ等の収入のほか、加盟店に対する商品の売上高が含まれます。

2 直営店における顧客に対するものです。

3 エリアフランチャイザーから受取ったロイヤルティ収入、デジタルサイネージ広告費、太陽光売電収入等が含まれます。

4 商品ベンダー等の取引先から受け取った運搬料や各種手数料が含まれます。

5 セグメント利益又は損失(△)は、四半期連結損益計算書の営業利益と一致しています。

2. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報

(単位：百万円)

	国内事業	海外事業	合計
減損損失	246	3	249

## Ⅱ 当第2四半期連結累計期間(自 2023年3月1日 至 2023年8月31日)

## 1. 報告セグメントごとの営業総収入及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

(単位：百万円)

	報告セグメント		
	国内事業	海外事業	計
営業総収入			
加盟店からの収益(注) 1	16,114	276	16,391
物品の販売(注) 2	11,335	3,503	14,839
その他(注) 3	1,584	71	1,655
顧客との契約から生じる収益	29,034	3,851	32,885
その他の収益(注) 4	7,822	—	7,822
外部顧客に対する営業総収入	36,856	3,851	40,708
セグメント間の内部営業総収入又は振替高	36	—	36
計	36,892	3,851	40,744
セグメント利益又は損失(△)(注) 5	613	△157	456

(注) 1 加盟店からのロイヤルティ等の収入のほか、加盟店に対する商品の売上高が含まれます。

2 直営店における顧客に対するものです。

3 エリアフランチャイザーから受取ったロイヤルティ収入、デジタルサイネージ広告費、太陽光売電収入等が含まれます。

4 商品ベンダー等の取引先から受け取った運搬料や各種手数料が含まれます。

5 セグメント利益又は損失(△)は、四半期連結損益計算書の営業利益と一致しています。

## 2. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報

(単位：百万円)

	国内事業	海外事業	合計
減損損失	219	0	220

## (収益認識関係)

顧客との契約から生じる収益を分解した情報

顧客との契約から生じる収益を分解した情報は、「注記事項(セグメント情報等)」に記載のとおりであります。