


板前がいる町の酒場



<b><u>I. 2023／8月期決算の概要</u></b>	2
1. 連結売上高・損益の状況	3
(1) 連結損益計算書 (P / L)	
(2) セグメント別の状況	
(3) 既存店売上高の状況	
2. 販売費及び一般管理費の内訳	6
3. 連結営業外損益・特別損益の内訳	7
4. 連結貸借対照表 (B / S)	8
5. 連結キャッシュ・フロー	9
6. 店舗の状況	10
(1) 新規出店・改装等、及びグループ店舗状況	
(2) 都道府県別分布状況	
<b><u>II. 2024／8月期の経営戦略及び具体的施策</u></b>	12
<b><u>III. 通期連結業績予想について</u></b>	23



# I. 2023 / 8月期 決算の概要



# 1. 連結売上高・損益の状況

## (1) 連結損益計算書 (P/L)

(単位:百万円)

	2022/8月期 実績		2023/8月期 実績		増減額	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	比率差
<b>売上高</b>	35,799	100.0%	45,495	100.0%	9,695	—
売上原価	20,087	56.1%	27,053	59.5%	6,966	+3.4%
販売費及び一般管理費	21,102	58.9%	18,903	41.6%	▲2,199	▲17.4%
<b>営業利益</b>	▲5,390	▲15.1%	▲461	▲1.0%	4,929	+14.0%
営業外収益	5,203	14.5%	219	0.5%	▲4,984	▲14.1%
営業外費用	224	0.6%	245	0.5%	20	▲0.1%
<b>経常利益</b>	▲410	▲1.1%	▲486	▲1.1%	▲75	+0.1%
特別利益	436	1.2%	147	0.3%	▲289	▲0.9%
特別損失	708	2.0%	767	1.7%	59	▲0.3%
<b>税引前当期純利益</b>	▲682	▲1.9%	▲1,106	▲2.4%	▲424	▲0.5%
法人税等	104	0.3%	120	0.3%	15	▲0.0%
法人税等調整額	▲16	▲0.0%	▲458	▲1.0%	▲441	▲1.0%
非支配株主に帰属する当期純利益	▲0	▲0.0%	—	—	0	+0.0%
<b>当期純利益</b>	▲770	▲2.2%	▲769	▲1.7%	1	+0.5%

[当該期末店舗数 (直営店) ]

(290店)

(244店)

- 売上高前年比 127.1% ⇒ 飲食需要の回復や各種営業施策の取組みにより、飲食事業 +2,637百万円  
⇒ グループ外部取引先への食材等卸売の増加により、卸売事業 +6,318百万円
- 下半期・営業利益 362百万円 ⇒ 通期赤字も3月以降は黒字で推移し、下半期累計で黒字確保
- 法人税等調整額 ▲458百万円 ⇒ 繰延税金資産を計上

# 1. 連結売上高・損益の状況

## (2) セグメント別の状況（内部売上高含む）

(単位:百万円)

	2022/8月期 実績		2023/8月期 実績		増減額	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
飲食事業	19,890	▲3,588	22,531	528	2,641	4,116
卸売事業	11,435	▲243	18,253	84	6,817	327
不動産事業	1,758	376	1,815	362	57	▲14
フランチャイズ事業	253	71	872	326	618	254
運送事業	9,099	92	9,365	206	265	114
その他	567	▲67	541	▲27	▲26	39
調整額 ※	▲7,204	▲2,031	▲7,882	▲1,942	▲678	89
合計	35,799	▲5,390	45,495	▲461	9,695	4,929

※ 調整額：セグメント間の取引消去・各セグメントに配分していない全社費用

- 飲食事業、卸売事業は、コロナ禍後の需要回復や外部売上高の増加等により大きく利益改善
- フランチャイズ事業はV C店舗の増加により売上高が大きく増加、運送事業も着実に収益増加

# 1. 連結売上高・損益の状況

## (3) 既存店売上高（対前年比）

<前年比実績推移表>

	'21/8期	'22/8期	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	'23/8期	9月
売上高	52.8	148.0	767.9	139.8	112.6	106.5	145.9	197.4	161.9	132.3	121.6	116.8	132.0	141.5	141.2	124.2
客数	60.9	135.0	467.7	125.7	105.3	102.6	127.5	156.1	134.7	115.7	109.5	104.7	115.6	120.2	125.2	108.7
客単価	86.7	109.6	164.2	111.3	106.9	103.8	114.4	126.4	120.2	114.4	111.0	111.6	114.2	117.7	112.8	114.3

- '21/7月～9月「緊急事態宣言」及び「まん延防止等重点措置」等により、臨時休業及び一部時短営業を実施
- '22/1月～3月「まん延防止等重点措置」等により、再度一部時短営業を実施

<カテゴリー別前年比実績>

	昼	宴会	夜フリー	2023/8月期累計
売上高	121.9%	266.8%	144.0%	141.2%
客数	107.9%	256.8%	136.7%	125.2%
客単価	113.0%	103.9%	105.3%	112.8%

<カテゴリー別売上構成比>

	昼	宴会	夜フリー
2021/8月期累計	28.5%	1.3%	70.2%
2022/8月期累計	25.4%	2.3%	72.3%
2023/8月期累計	21.9%	4.3%	73.8%
比率差異	▲3.5%	+2.0%	+1.5%

## 2. 販売費及び一般管理費の内訳

(単位:百万円)

	2022/8月期 実績		2023/8月期 実績		増減額	
	金額	対売上比率	金額	対売上比率	金額	比率差
人件費	11,039	30.8%	9,946	21.9%	▲1,093	▲9.0%
地代家賃	3,825	10.7%	3,062	6.7%	▲763	▲4.0%
水道光熱費	1,408	3.9%	1,444	3.2%	35	▲0.8%
減価償却費	1,068	3.0%	886	1.9%	▲181	▲1.0%
消耗備品費	656	1.8%	681	1.5%	24	▲0.3%
衛生費	386	1.1%	295	0.6%	▲91	▲0.4%
販促・広宣費	108	0.3%	153	0.3%	44	+0.0%
その他	2,608	7.3%	2,433	5.3%	▲175	▲1.9%
販売費及び一般管理費	21,102	58.9%	18,903	41.6%	▲2,199	▲17.4%
営業利益	▲5,390	▲15.1%	▲461	▲1.0%	4,929	+14.0%

➤ 店舗数の減少に伴い人件費、地代家賃他、固定費科目を中心に減少傾向

### 3. 連結営業外損益・特別損益の内訳

(単位:百万円)

	2022/8月期	2023/8月期	増減	備考
営業利益	▲5,390	▲461	4,929	
受取保険金・受取損害賠償金	62	73	10	
為替差益	56	31	▲24	
受取負担金	—	22	22	
投資有価証券売却益	87	12	▲75	
新型コロナ感染症拡大防止協力金	3,939	—	▲3,939	
雇用調整助成金	989	—	▲989	
その他	67	79	11	
営業外収益	5,203	219	▲4,984	
支払利息	82	83	1	
支払手数料	29	32	2	
その他	112	128	16	
営業外費用	224	245	20	
経常利益	▲410	▲486	▲75	
受取補償金	249	142	▲106	立退きによる補償金(4店舗)
固定資産売却益	144	4	▲139	
事業譲渡益	42	—	▲42	
特別利益	436	147	▲289	
減損損失	460	518	58	当期4Q計上額 146   うちリース資産 114
固定資産除却損	104	136	31	当期4Q計上額 74
店舗関係整理損	142	104	▲38	当期4Q計上額 22
固定資産売却損	—	7	7	
店舗閉鎖損失引当金繰入額	1	0	▲0	
特別損失	708	767	59	
税引前当期純利益	▲682	▲1,106	▲424	



# 4. 連結貸借対照表 (B / S)

(単位：百万円)

	2022/8月期	2023/8月期	増減額
流動資産	12,370	12,954	584
現預金	8,279	8,165	▲113
売掛金	2,086	3,082	995
棚卸資産	665	1,084	418
未収入金	620	43	▲577
その他	718	579	▲139
固定資産	21,357	20,225	▲1,132
有形固定資産	12,197	11,808	▲389
無形固定資産	1,955	1,994	38
敷金・保証金	6,154	5,171	▲983
投資有価証券	868	883	15
その他	181	367	186
繰延資産	10	7	▲2
資産合計	33,738	33,188	▲550

	2022/8月期	2023/8月期	増減額
有利子負債	14,772	14,342	▲430
現預金	8,279	8,165	▲113
NET有利子負債	6,493	6,177	▲316
自己資本比率	29.8%	28.6%	▲1.3%
有利子負債依存度	43.8%	43.2%	▲0.6%

	2022/8月期	2023/8月期	増減額
負債合計	23,673	23,702	29
買掛金	1,544	2,319	775
未払金	1,428	1,524	95
借入金(長短)	14,217	13,917	▲300
社債	555	425	▲130
リース債務	527	411	▲116
資産除去債務(長短)	915	807	▲107
賞与引当金	292	232	▲59
退職給付に係る負債	1,721	1,632	▲88
その他	2,470	2,432	▲38
純資産合計	10,065	9,485	▲579
株主資本	10,070	9,301	▲769
資本金	100	100	—
資本剰余金	9,690	8,871	▲818
利益剰余金	529	579	49
自己株式	▲250	▲250	0
その他包括利益累計額	▲5	184	189
非支配株主持分	—	—	—
負債・純資産合計	33,738	33,188	▲550

# 5. 連結キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

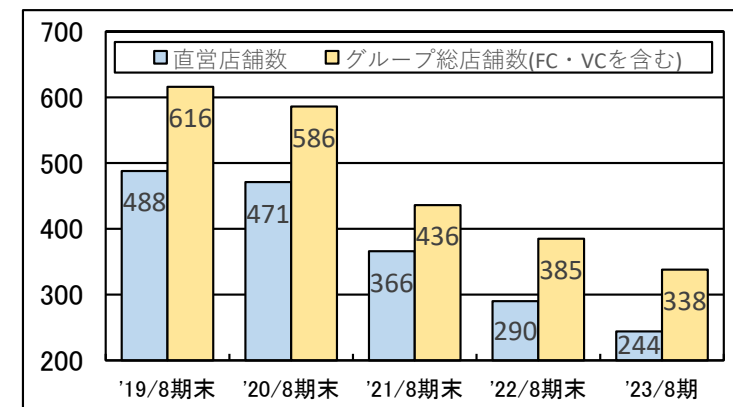
	2022/8月期	2023/8月期	増減額
<b>1. 営業活動 C F</b>	3,396	784	▲2,611
税引前当期純利益	▲682	▲1,106	▲424
減価償却費	1,225	1,127	▲98
減損損失	460	518	58
売上債権の増減額	▲605	▲995	▲389
雇用調整助成金	▲989	—	989
雇用調整助成金の受取額	1,476	0	▲1,475
新型コロナウイルス感染症協力金	▲3,939	—	3,939
新型コロナウイルス感染症協力金の受取額	5,858	397	▲5,460
その他営業 C F	593	843	249
<b>2. 投資活動 C F</b>	▲665	▲372	293
有形固定資産の取得による支出	▲746	▲1,190	▲444
有形固定資産の売却による収入	208	7	▲200
無形固定資産取得による支出	▲42	▲56	▲13
投資有価証券取得による支出	▲997	▲55	941
投資有価証券売却による収入	265	324	59
敷金・保証金の差入・回収純増減額	846	915	69
その他投資 C F	▲199	▲318	▲118
※ フリーキャッシュ・フロー	2,730	412	▲2,318
<b>3. 財務活動 C F</b>	▲1,376	▲544	832
長短借入金の純増減額	▲857	▲300	556
社債の償還支出	▲130	▲130	—
配当金の支払額	▲272	▲0	272
その他財務 C F	▲116	▲113	2
<b>4. 現金及び現金同等物の期首残額</b>	6,824	8,229	1,405
<b>5. 現金及び現金同等物の増減額</b>	1,405	▲100	▲1,506
<b>6. 現金及び現金同等物の期末残額</b>	8,229	8,129	▲100

# 6. 店舗の状況

## (1) 新規出店・改装店、及びグループ店舗状況

	2023/8月期
新規出店	9
店舗改装	9
閉店	55

※VC移行16店舗含む



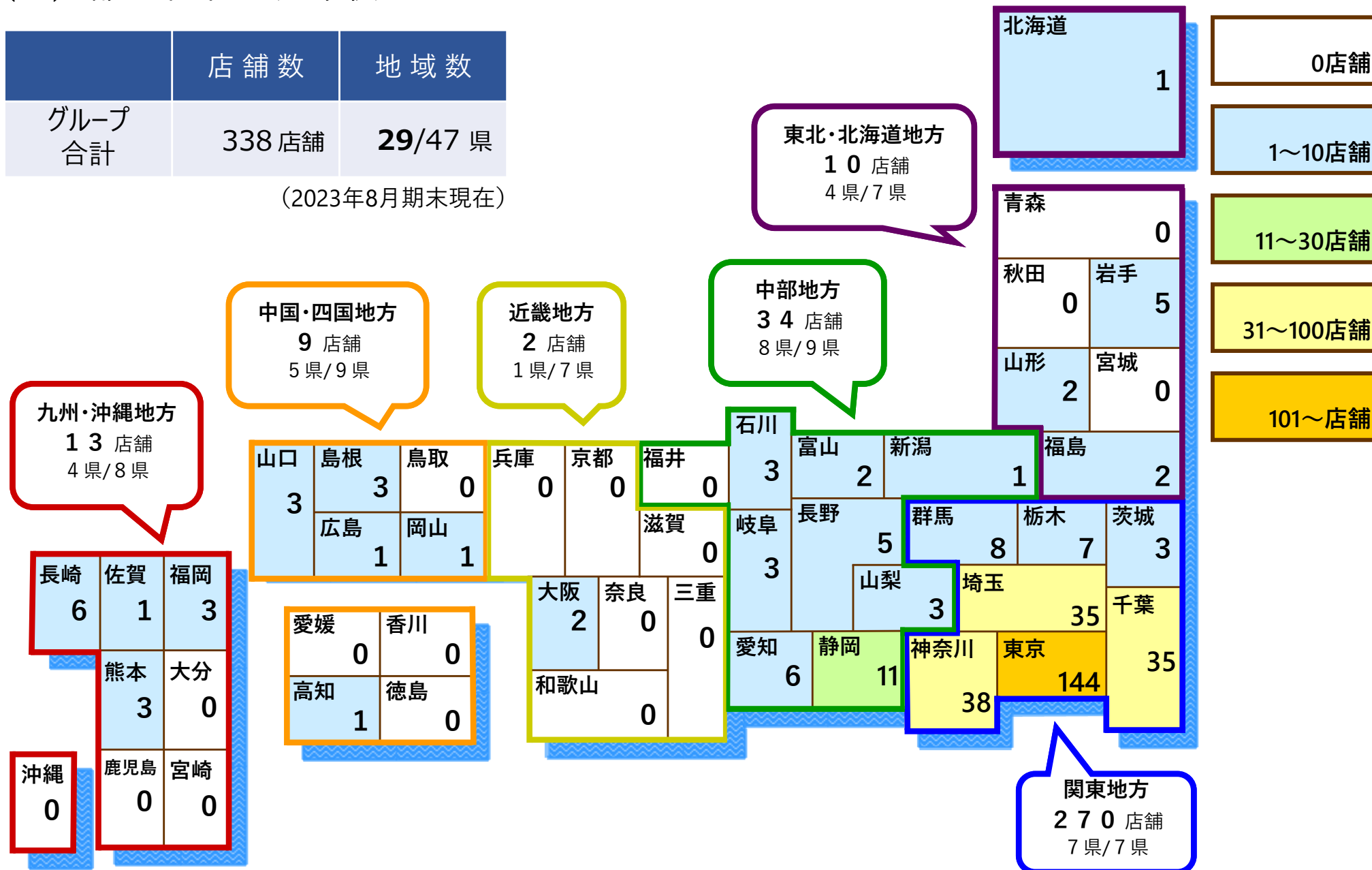
	'21/8月期 店舗数	'22/8月期 店舗数	新規出店		改装	業態転換 による改装		閉店		'23/8月期 店舗数	前期 増減	FC	VC	グループ計
			VCより 譲受			増加	減少		VCへ 移行					
庄 や	139	91					▲1	▲24	▲6	66	▲25	38	23	127
大 庄 水 産	39	29					▲2	▲4	▲2	23	▲6		7	30
満 天 酒 場	14	16				6		▲4	▲3	18	+2		9	27
日 本 海 庄 や	35	24					▲3	▲4		17	▲7	5	3	25
と り 家 糸 び 寿	23	15	3	3			▲2	▲3	▲1	13	▲2		2	15
築 地 日 本 海	12	12								12				12
築 地 寿 司 岩	8	8	2							10	+2			10
と き わ 亭	1	10						▲4		6	▲4			6
呑 兵 衛	9	9					▲1	▲2	▲2	6	▲3		1	7
RUMPCAP	10	7						▲1		6	▲1			6
定 食 の ま る 大	0	7				1		▲2		6	▲1		1	7
塩 梅	8	8						▲3	▲2	5	▲3		1	6
悟 大	7	5								5			2	7
お 多 福	5	5								5				5
そ の 他 業 態	56	44	4			2		▲4		46	+2	1	1	48
合 計	366	290	9	3	0	9	▲9	▲55	▲16	244	▲46	44	50	338


# 6. 店舗の状況

## (2) 都道府県別 分布状況

	店舗数	地域数
グループ 合計	338 店舗	29/47 県

(2023年8月期末現在)





## II. 2024／8月期の 経営戦略及び具体的施策



### ➤ 足許状況

- \* 新型コロナウイルス感染症分類が5類となり、行動制限の緩和と共に個人消費は回復基調にあるものの、消費者の生活習慣の変化や、人手不足など、引き続き先行きは不透明な状況が続いている。

### ➤ 基本方針

- \* 先行き不透明な事象が多い現代において、人々に必要なのは、  
「居心地の良い場所」、「気の置けない仲間とのコミュニケーション」、「親切への感動」  
⇒ 誠実な商いを通じて人々の幸せに奉仕したい
- \* 利潤第一ではなく、お客様一人ひとりの健康・心の安寧に貢献していく  
⇒ 安全・安心の食材を使用し、確かな調理技術でお客様に提供する  
健康的な旬の食材の食べ方など、店舗・卸売を通じて伝えていきたい
- \* コロナ禍後においても、『人類の健康と心の豊かさに奉仕する』という企業理念のもと、  
「利他の心」を持って誠実な店舗運営に努め、日本の食文化と居酒屋文化の発展に貢献していく

### 2024/8月期 基本戦略（サマリー）

\* コロナ禍において生活習慣やニーズの変化も踏まえて取り組んできた各種施策を継続発展させ、まずは通期黒字化を目指していく。

#### 1. 事業構成比等の是正

\* 卸売・ロジスティクス事業の拡大強化

#### 2. 店舗業態戦略

\* 強化業態の新規出店・業態変更推進

\* 各業態のブランディング強化

\* 価格帯（低価格／高価格）のメリハリ

#### 3. 収益安定化・補強

\* グランドメニューの改定及び原価管理の徹底  
⇒但し「食の安全・安心」は担保

\* 惣菜や鮮魚などの加工業強化

\* E C 事業の本格展開

#### 4. DX 推進

\* 攻め ⇒集客、店舗オペレーション効率化

\* 守り ⇒間接部門等の省人化・自動化推進

#### 5. 従業員モチベーション向上

\* ボランタリーチェーン施策推進

\* インセンティブ他、独自制度の継続

\* 戦略的な配置転換 \* 賃上げ等処遇改善

### 1. 営業施策・店舗戦略

#### (1) 店舗出店戦略

##### ➤ 新規出店及び業態変更への取組み推進

⇒「お魚総本家」「やるきホルモン」等、強化業態の出店を推進

##### ① 足元実績

- \* 9月に「やるきホルモン」2店舗出店（熊谷／ときわ台）⇒笹塚店に続き 計3店舗
- \* 「満天酒場」草加店、「やる気酒場」大泉学園店（10月出店）⇒低価格業態の出店
- \* 「悟大」大門口（10月出店）⇒強化業態の新規出店

##### ② 出店予定（2023年内）

- \* 新規出店 ⇒「庄や」田町店、「やる気酒場」南行徳店
- \* 業態変更 ⇒「お魚総本家」月島店（日本海庄やより業態変更）



#### (2) メニュー戦略

##### ① 旬メニュー・おすすめメニューの提供

- \* 多く要望を受け、約3年半ぶりに「庄や」にて「旬メニュー」の提供を再開
- \* 当社ならではの板前の技術を活かした、季節の魚を使った刺身・焼魚・煮魚メニューや旬の食材を使ったメニューを提供

##### ② 宴会メニューの強化

- \* 宴会シーズンに向け、コースメニューの価格帯を充実  
〈例〉庄や：2コース（4,000、4,500円）から3コース（4,000、5,000、6,000円）へ拡充
- \* 新鮮な魚介類を使用した海鮮鍋など、「鍋メニュー」を強化

### 1. 営業施策・店舗戦略

#### (3) デジタルマーケティング等の販促活動による集客力の強化

##### ① デジタルマーケティング施策

- \* 「LINE」施策 ⇒ ブランディングに即した効果的な配信の共有化、適正なクーポン内容の開発
- \* 「Googleビジネスプロフィール」 ⇒ 定期投稿の継続、店舗からの情報発信に向けた仕組みづくり
- \* 各種WEB媒体やSNSでの情報発信
  - ⇒ 各業態のプロモーション動画、店舗別のショート動画を制作 ～YouTubeやInstagramにて配信
  - ⇒ 当社のブランド・こだわり・理念に共感して頂けるお客様を増やしていく
- \* PRTIMES（プレスリリースのネット配信サービス）の活用等

##### ② モバイルオーダー・タブレットオーダーの導入拡大

- \* 業態や店舗規模など個別店舗の状況に応じて、順次導入していく
  - ⇒ お客様の利便性向上と同時に店舗オペレーション改善効果あり

##### ③ インバウンド対策

- \* 徐々に戻っているインバウンド需要の取込みを図る
- \* ホテルへのチラシ配布等 ⇒ 外国人需要の高いエリアの和食・魚介類が特徴の店舗をアピール

##### ④ ブランディング強化

- \* 主力業態『庄や』のリブランディングを中心に、各業態のブランディングを強化
  - ⇒ 『庄や』の「デジタルマーケティング」の取組み推進
  - ⇒ メニュー戦略による差別化、店舗別の情報発信強化（おすすめ情報・クーポン等の配信）

##### ⑤ デリバリー事業／テイクアウト事業の継続

- \* 売上を補完する事業の一つとして引き続き取組み継続 ⇒ 取扱業態の厳選による効率化





## 2. 卸売・ロジスティクス事業の強化

### ➤ 飲食店等のあらゆるニーズにワンストップでお応えする

「総合支援プラットフォーム」として、引続き機能強化・業容拡大

\* 物流センター『DS・L・ヘッドクォーター羽田』を拠点とし、物流子会社ディ・エス物流等を実運送業者とする「第一種貨物利用運送事業」を強化

\* 卸売・ロジスティクス事業の展開

⇒ 他社飲食チェーン等への外販・倉庫・運送を一体とした「総合物流サービス」の展開により、飲食事業に並ぶ事業の柱として発展させていく

\* 調理技術・仕入力を生かした商品開発

⇒ 「米川水産」と共同でメニューに合わせた商品開発を強化

鮮魚のフィレなど、量販店向け卸売の他、鍋などの当社メニューにも使用

⇒ 調理オペレーションの強化や、商品本部との連携で相場を見ながらの商材確保により人件費・原価率の削減を図る





### 3. 従業員確保／モチベーション向上取組み

#### (1) 従業員の正当評価、各種インセンティブ

- \* 研修や調理技術検定に重点を置き、能力のある人材を適正に評価  
⇒ 接遇研修、寿司職人育成研修など研修の充実化
- \* 各種インセンティブ制度の継続  
⇒ 社長賞（売上過去対比評価）、幹部の歩合給、  
インセンティブ制度（年間利益評価）、調理責任者育成手当 等

#### (2) 人員の再配置

- \* 適材適所の人員配置  
⇒ 事業構成の変化、組織改編等に応じ、適正な人員配置により生産性の高い体制構築を図る  
外販部門、V Cサポート部門など、各強化学業などへの人員配置を強化  
一方で管理部門・本社部門は引き続き省人化・コンパクト化を推進

#### (3) 従業員確保への対策

- \* 賃上げ対策 ⇒ ベースアップを含む賃上げを9月より実施
- \* 各種福利厚生制度の充実、就業規則等の一部見直し等

### 4. その他各セグメント事業の強化

#### (1) 不動産事業

- \* 新規物件の開拓強化
- \* リーシングの強化、転賃の推進、物件の管理強化等

#### (2) フランチャイズ事業

- \* モチベーション向上策の一環として引き続きボランタリーチェーン（V C）制度の拡大を図る  
⇒大庄内の「パートナー事業管理部／サポート部」による事務代行や営業指導などのサポート強化
- \* V C 店舗数 ⇒ 2022/8月期末：44店舗（35店舗増）  
2023/8月期末：50店舗（6店舗増）

#### (3) その他事業

- \* ミヤビ事業：季節限定商品の開発、外部受託販売、催事販売の強化  
⇒羽田空港のホテルとのコラボ商品（ホテルの朝食buffetにて提供中）の販売
- \* E C 事業  
⇒大庄グループベースでの本格展開を図る



### 5. 業務効率化・経費削減等への取組み

#### (1) DXによる業務効率化推進継続

- \* 「DX推進委員会」の設置⇒「自動化」「省人化」を基本テーマとして、全社ベースで取組み継続
- \* 物流部門の食材等仕入発注業務におけるEDIシステム化の拡充継続
- \* RPA等による本社・管理機能の効率化、省人化
- \* 発注・勤怠管理等、店舗システムのリプレイス
- \* 10月より開始の「インボイス制度」対応済

#### (2) 経費削減等の取組み

- \* 原価率の管理強化
  - ⇒ グランドメニューの改定と並行して、よりシステム化を図る事で各店舗の月中での原価管理を強化  
店舗別の理論原価を算出、乖離を分析し個別の改善指導により是正していく
- \* 水光熱費等 ⇒ 店舗の水光熱費、消耗品等の消費低減を図る
- \* 地代家賃 ⇒ 店舗・不動産の賃料減額交渉及び保証金一部返還交渉の継続
- \* 引き続きDX推進による業務効率化・省人化を図ることにより、継続的に固定費等の削減を図る

### 6. 財務・資金面について

- ① 自己資本の状況 \* 2023/8月末時点（連結ベース）94億円（自己資本比率28.6%）
- ② 資金面 \* 2023/3月に主要取引銀行によるシンジケートローン契約を締結（総額35億円）  
⇒ 今期以降も、年度資金として一定額の資金調達を行っていく
- ③ 保証金の適正化 \* 2023/8月末時点（連結ベース）保証金・敷金51億円  
⇒ 前期末対比▲9億円（コロナ前'19/8月期末対比▲36億円）  
⇒ 一部返還交渉を引き続き継続していく

### 7. 剰余金の配当

- \* 期末配当 ⇒ 6円 ※ 中間配当0円、年間計6円（前年同額）
- \* 次期配当 ⇒ 現時点では未定とさせていただきます、今後の業績等を勘案しながら判断

## 8. その他

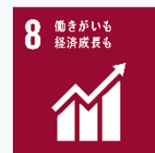
### ① S D G s (持続可能な開発目標)への貢献のための取組み



・安全安心な食材  
・禁煙・分煙化



・社内研修の充実



・人事制度の充実  
・独立制度の促進



・リサイクルへの取組み  
・仕入小ロット化

➤事業における社会的課題への貢献のため、取り組むべき重要課題と認識し、今後も新たな目標・テーマを模索しつつ取り組んでいく

### ②サステナビリティ情報／人的資本の開示対応

- \* 当社は従来より食の安全・安心確保、衛生管理、食材調達等でサステナビリティに関わるテーマに取り組んできている
- \* 食品衛生に関する2つの研究施設「大庄総合科学新潟研究所」「食品衛生研究所」を自社で設けている  
⇒安全に関する独自の使用基準「大庄基準」を定め、研究所にて使用食材の検証・安全確認を実施
- \* 有価証券報告書での開示対応に向け、改めて課題の把握～K P Iの決定、それに沿った制度の強化を推進

### ③資本コスト・株価を意識した経営の実現に向けた対応等

- 上場企業として真摯に受け止め、企業価値向上に努めていく
  - \* R O E まずは黒字の確保
  - \* P B R 当社8月末P B R = 2.5倍

### ④会計監査人の変更

- \* 今期より、「R S M清和監査法人」に変更予定





# III. 通期連結業績予想について

### Ⅲ. 通期連結業績予想について

(単位:百万円)

	2024/8月期 上期計画	2024/8月期 下期計画	2024/8月期 通期計画	2023/8月期 実績	前年実績 増減
売上高	25,200	26,100	51,300	45,495	5,805
営業利益	230	520	750	▲461	1,211
経常利益	300	400	750	▲486	1,236
当期純利益	250	300	550	▲769	1,319

#### ①売上高

\* 5月の新型コロナウイルス感染症分類5類移行後の実績を踏まえ策定

\* 新店・改装・閉店 ⇒ 現在決定している店舗を織込み

#### ②営業利益

\* 飲食事業、卸売・ロジスティクス事業を中心に、利益増を図る

#### ③営業外損益 及び特別損益

\* 営業外損益は±0、特別損益は▲100百万円を想定

### III. 通期連結業績予想について

#### ◆セグメント別 計画

(単位:百万円)

	2023/8月期 実績		2024/8月期 計画		前期比	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
飲食事業	22,531	528	23,390	1,326	859	798
卸売・ロジスティクス事業 ※1	27,618	290	33,775	644	6,157	354
不動産事業	1,815	362	1,916	375	101	13
フランチャイズ事業	872	326	968	330	96	4
その他	541	▲27	643	19	102	46
調整額 ※2	▲7,882	▲1,942	▲9,394	▲1,944	▲1,512	▲2
合計	45,495	▲461	51,300	750	5,805	1,211

※1：卸売と運送を一体化した総物流サービスの展開を推進していくことを踏まえ、セグメント分類を見直し、旧「卸売事業」と「運送事業」を統合

※2：セグメント間の取引消去、各セグメントに配分していない全社費用

- \* 飲食事業 : 既存店売上高の着実な回復  
営業施策取組み・原価管理等により増益見込む
- \* 卸売・ロジスティクス事業 : 新規取引先の獲得による売上高拡大、収益力強化を図る
- \* 不動産事業 : リーシングの強化、転貸の推進等による売上高増、収益効率化推進
- \* フランチャイズ事業 : V C 店舗の拡大推進
- \* その他 : E C 事業の展開、ミヤビ事業の収益力向上 等

**【将来見通しに関する注意事項】**

本資料に記載されている、当期ならびに将来の業績見通し等に関する記述内容につきましては、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

従いまして、実際の業績等は、様々な要因により大きく変動する可能性があることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える要因としては、当社グループを取り巻く経済・社会情勢や市場環境、会計基準や法律・諸制度の変更などがあります。さらに、自然災害などの予測不可能なリスク要因も含まれております。

また、当資料は、当社グループをより深く理解いただくために、株主、投資家の皆様への情報提供を目的としたものであり、必ずしも投資をお勧めするものではないことをご認識いただくようお願い申し上げます。

**IRお問い合わせ先****担当部：株式会社大庄 IT・経営企画部****電話：03-5764-2229****FAX：03-5764-2237**