



2023年10月期 通期決算について想定されるご質問に対する回答

本資料は、本日開示した2023年10月期 通期決算について想定されるご質問に対する回答を皆様のご参考として開示するものです。

Q1：売上、営業利益は前年同期を上回っていますが、経常利益が前期を下回っているのはなぜでしょうか。

A1：新規出店、既存店が好調であったことから売上は増収、本業の利益獲得能力である営業利益は増益となっております。一方で、前期には、時短協力金などの補助金収入が847百万円計上されておりますが、当期に関しましては補助金収入の計上はほぼないことから、経常利益では前期比でわずかながら減益となっております。（決算説明資料 3、12 ページ参照）

Q2：粗利率が前期比で低下する一方、営業利益率は前期を上回っており、営業利益率 10%超を達成できているのはなぜでしょうか。

A2：原材料価格、エネルギーコスト、運送費の上昇などにより、仕入価格が上昇しております。各種コスト上昇に対して、弊社の基本方針は、原価と人件費の両面からコスト上昇分のみを価格改定させていただくという方針のもと運営しております。そのため、粗利率は低下しましたが、人時生産性の向上により人件費率も低下しており、営業利益率は目標とする 10%超を達成することができました。なお、昨年 2 回、今年 2 回の価格改定後、客足への影響はございませんでした。（決算説明資料 6、7 ページ参照）

Q3：7月1日に価格改定を実施したようですが、改定幅とその後の客足はいかがでしょうか。

A3：7月1日に各ブランド平均で約 30 円（約 3%）アップの改定を実施させていただきました。改定後、現在に至るまで、客数は 2019 年比で 100%を超える状況であり客足への影響はございませんでした。（決算説明資料 7 ページ参照）



Q4：店舗を改装しているようですが、意図を教えてください。

A4：社内での検証の結果、スープを保温する温度を一定にすることが、スープクオリティを安定させることが分かりました。スープを保温する際に、ガスよりもIHを使用した調理器具の方がスープの保温温度を容易に一定にすることができるとともに、CO2 排出量が減少することから、IHの導入を進めております。主力の「町田商店」では、新店の開店時よりIHを導入し、既存店は改装によってIHと最新レイアウトを導入する工事を順次実施しております。IH化によるスープクオリティの安定化と、最新レイアウトによる生産性アップ効果を狙っております。（決算説明資料 8 ページ参照）

Q5：出店の状況はいかがでしょう。

A5：通期での出店は、直営店・プロデュース店を合計して 65 店舗（年間目標 63 店舗）と、年間目標に対して達成いたしました。内訳としては、直営店は 28 店舗（年間目標 40 店舗）の新規出店、プロデュース店は 37 店舗（年間目標 23 店舗）の純増となっております。
直営店の出店が計画を下回ったのは、コロナ禍において、出店条件をかなり厳しく交渉していたため、検討した物件は多かったのですが、取り逃がした物件も多々あった影響です。今後は、相場観を鑑みて、物件取得のペースを上げていきたいと考えています。（決算説明資料 4、15 ページ参照）

Q6：人財確保の状況はいかがでしょう。

A6：アフターコロナに変化している経営環境において、現下の雇用情勢は、外食産業に厳しい状況をもたらしており、人手不足感は強まってきております。当社は採用力の強化を図る（応募者数増加と内定率向上）とともに、離職率の低減（働きやすさと働きがいの両立）にも取り組んでまいります。（決算説明資料 4、37 ページ参照）

以上