


板前がいる町の酒場



<u>I. 2024／8月期第2四半期決算の概要</u>	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	
<u>II. 2024／8月期の経営戦略及び具体的施策</u>	12
<u>III. 通期連結業績予想について</u>	24



I. 2024／8月期第2四半期 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)

	2023/8月期 第2四半期実績		2024/8月期 第2四半期実績		増減額	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	比率差
売上高	21,132	100.0%	25,014	100.0%	3,882	—
売上原価	12,259	58.0%	15,321	61.3%	3,062	+3.2%
販売費及び一般管理費	9,696	45.9%	9,226	36.9%	▲469	▲9.0%
営業利益	▲823	▲3.9%	466	1.9%	1,289	+5.8%
営業外収益	61	0.3%	351	1.4%	290	+1.1%
営業外費用	85	0.4%	89	0.4%	3	▲0.1%
経常利益	▲847	▲4.0%	729	2.9%	1,576	+6.9%
特別利益	15	0.1%	245	1.0%	230	+0.9%
特別損失	376	1.8%	73	0.3%	▲303	▲1.5%
税引前当期純利益	▲1,208	▲5.7%	901	3.6%	2,110	+9.3%
法人税等	67	0.3%	52	0.2%	▲15	▲0.1%
法人税等調整額	▲2	▲0.0%	▲4	▲0.0%	▲1	▲0.0%
当期純利益	▲1,273	▲6.0%	852	3.4%	2,126	+9.4%

[当該期末店舗数 (直営店)]

(272店)

(245店)

※営業外損益・特別損益については7ページをご参照ください。

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）

	2023/8月期 第2四半期実績		2024/8月期 第2四半期実績		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	10,984	▲312	11,632	689	648	1,001
卸売・ロジスティクス事業	11,810	143	15,274	344	3,464	200
不動産事業	902	175	916	193	13	17
フランチャイズ事業	408	152	460	173	51	21
その他	256	▲13	320	▲1	63	12
調整額 ※	▲3,229	▲968	▲3,588	▲932	▲359	36
合計	21,132	▲823	25,014	466	3,882	1,289

※ 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：既存店売上高前年比116.8%

⇒ 飲食需要の回復や各種営業施策の取組みにより、+648百万円

➤ 卸売・ロジスティクス事業：卸売含む総合物流サービスによる外部売上増加により、+3,464百万円

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>

	'22/8月期	'23/8月期	9月	10月	11月	12月	1月	2月	'24/2月期 累計	3月
売上高	148.0	141.2	124.2	111.9	115.6	122.9	114.3	111.1	116.8	106.8
客数	135.0	125.2	108.7	101.3	104.0	111.1	107.3	104.8	106.2	102.0
客単価	109.6	112.8	114.3	110.5	111.2	110.6	106.6	106.0	109.9	104.7

- '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

<カテゴリ別前年比実績>

	昼	宴会	夜フリー	2024/2月期 累計
売上高	110.1%	235.9%	113.1%	116.8%
客数	97.3%	230.0%	108.5%	106.2%
客単価	113.1%	102.6%	104.3%	109.9%

<カテゴリ別売上構成比>

	昼	宴会	夜フリー
2022/2月期累計	25.6%	2.6%	71.8%
2023/2月期累計	23.0%	3.5%	73.5%
2024/2月期累計	21.7%	7.1%	71.2%
比率差異	▲1.3%	+3.6%	▲2.3%

2. 販売費及び一般管理費の内訳

(単位:百万円)

	2023/8月期 第2四半期実績		2024/8月期 第2四半期実績		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	5,043	23.9%	5,009	20.0%	▲34	▲3.8%
地代家賃	1,590	7.5%	1,435	5.7%	▲154	▲1.8%
水道光熱費	808	3.8%	581	2.3%	▲226	▲1.5%
減価償却費	456	2.2%	406	1.6%	▲49	▲0.5%
消耗備品費	331	1.6%	348	1.4%	17	▲0.2%
衛生費	162	0.8%	127	0.5%	▲35	▲0.3%
販促・広宣費	106	0.5%	116	0.5%	9	▲0.0%
その他	1,198	5.7%	1,201	4.8%	2	▲0.9%
販売費及び一般管理費	9,696	45.9%	9,226	36.9%	▲469	▲9.0%
営業利益	▲823	▲3.9%	466	1.9%	1,289	+5.8%

- 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
- 水道光熱費は、主に電気料・ガス料が減少

3. 連結営業外損益・特別損益の内訳

(単位:百万円)

	2023/8月期 第2四半期	2024/8月期 第2四半期	増減	備考
営業利益	▲823	466	1,289	
投資有価証券売却益	4	224	219	7銘柄売却
受取保険金・受取損害賠償金	30	55	25	
受取利息	0	10	10	
受取配当金	3	1	▲1	
貸倒引当金戻入額	2	1	▲1	
その他	20	58	37	
営業外収益	61	351	290	
支払利息	38	42	4	
貸倒引当金繰入額	8	5	▲2	
その他	39	40	1	
営業外費用	85	89	3	
経常利益	▲847	729	1,576	
受取補償金	10	159	149	立退きによる補償金
固定資産売却益	5	85	80	不動産売却等
特別利益	15	245	230	
固定資産除却損	36	31	▲5	
減損損失	281	28	▲252	うち16百万円は3月不動産売却分
固定資産売却損	—	6	6	
店舗関係整理損	54	5	▲49	
店舗閉鎖損失引当金繰入額	4	1	▲2	
特別損失	376	73	▲303	
税引前当期純利益	▲1,208	901	2,110	

4. 連結貸借対照表 (B / S)

(単位：百万円)

	2023/8月期	2024/8月期 第2四半期	増減額
流動資産	12,954	12,229	▲725
現預金	8,165	7,729	▲435
売掛金	3,082	2,857	▲224
棚卸資産	1,084	1,018	▲66
その他	623	624	1
固定資産	20,225	18,968	▲1,256
有形固定資産	11,808	11,327	▲480
無形固定資産	1,994	1,987	▲6
敷金・保証金	5,171	5,041	▲129
投資有価証券	883	173	▲709
その他	367	437	69
繰延資産	7	6	▲1
資産合計	33,188	31,205	▲1,982

	2023/8月期	2024/8月期 第2四半期	増減額
有利子負債	14,342	12,377	▲1,964
現預金	8,165	7,729	▲435
NET有利子負債	6,177	4,648	▲1,529
自己資本比率	28.6%	32.2%	+3.6%
有利子負債依存度	43.2%	39.7%	▲3.6%

	2023/8月期	2024/8月期 第2四半期	増減額
負債合計	23,702	21,156	▲2,546
買掛金	2,319	2,093	▲226
未払金	1,524	1,392	▲132
借入金(長短)	13,917	12,017	▲1,899
社債	425	360	▲65
リース債務	411	353	▲57
資産除去債務(長短)	807	799	▲8
賞与引当金	232	351	118
退職給付に係る負債	1,632	1,614	▲18
その他	2,432	2,174	▲257
純資産合計	9,485	10,049	563
株主資本	9,301	10,022	721
資本金	100	100	—
資本剰余金	8,871	7,783	▲1,088
利益剰余金	579	2,389	1,809
自己株式	▲250	▲250	▲0
その他包括利益累計額	184	26	▲157
非支配株主持分	—	—	—
負債・純資産合計	33,188	31,205	▲1,982

5. 連結キャッシュ・フロー

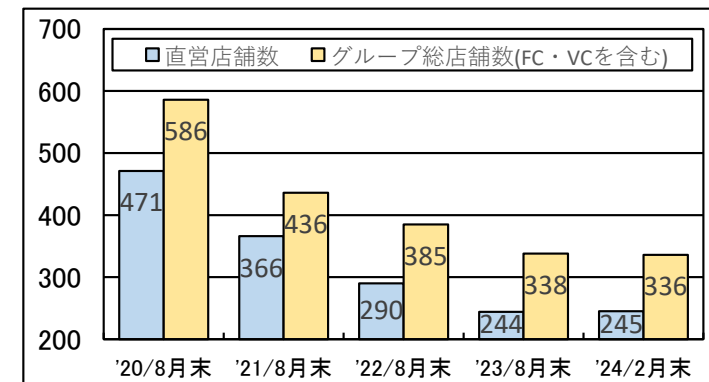
(単位：百万円)

	2023/8月期 第2四半期	2024/8月期 第2四半期	増減額
1. 営業活動 C F	207	959	752
税引前当期純利益	▲1,208	901	2,110
減価償却費	574	522	▲52
減損損失	281	28	▲252
投資有価証券売却益	▲4	▲224	▲219
売上債権の増減額	▲305	224	529
仕入債務の増減額	237	▲226	▲464
新型コロナウイルス感染症協力金の受取額	397	—	▲397
その他営業 C F	235	▲265	▲501
2. 投資活動 C F	▲167	731	899
有形固定資産の取得による支出	▲558	▲454	103
有形固定資産の売却による収入	6	475	468
無形固定資産取得による支出	▲71	▲13	57
投資有価証券売却による収入	228	684	455
敷金・保証金の差入・回収純増減額	434	89	▲344
その他投資 C F	▲207	▲48	158
※ フリーキャッシュ・フロー	39	1,691	1,652
3. 財務活動 C F	▲1,893	▲2,148	▲255
長短借入金の純増減額	▲1,772	▲1,899	▲127
社債の償還支出	▲65	▲65	—
配当金の支払額	▲0	▲126	▲126
その他財務 C F	▲55	▲57	▲1
4. 現金及び現金同等物の期首残額	8,229	8,129	▲100
5. 現金及び現金同等物の増減額	▲1,866	▲435	1,431
6. 現金及び現金同等物の期末残額	6,363	7,693	1,330

6. 店舗の状況

(1) 新規出店・改装店、及びグループ店舗状況

	2024/8月期 第2四半期
新規出店	4
店舗改装	6
閉店	3



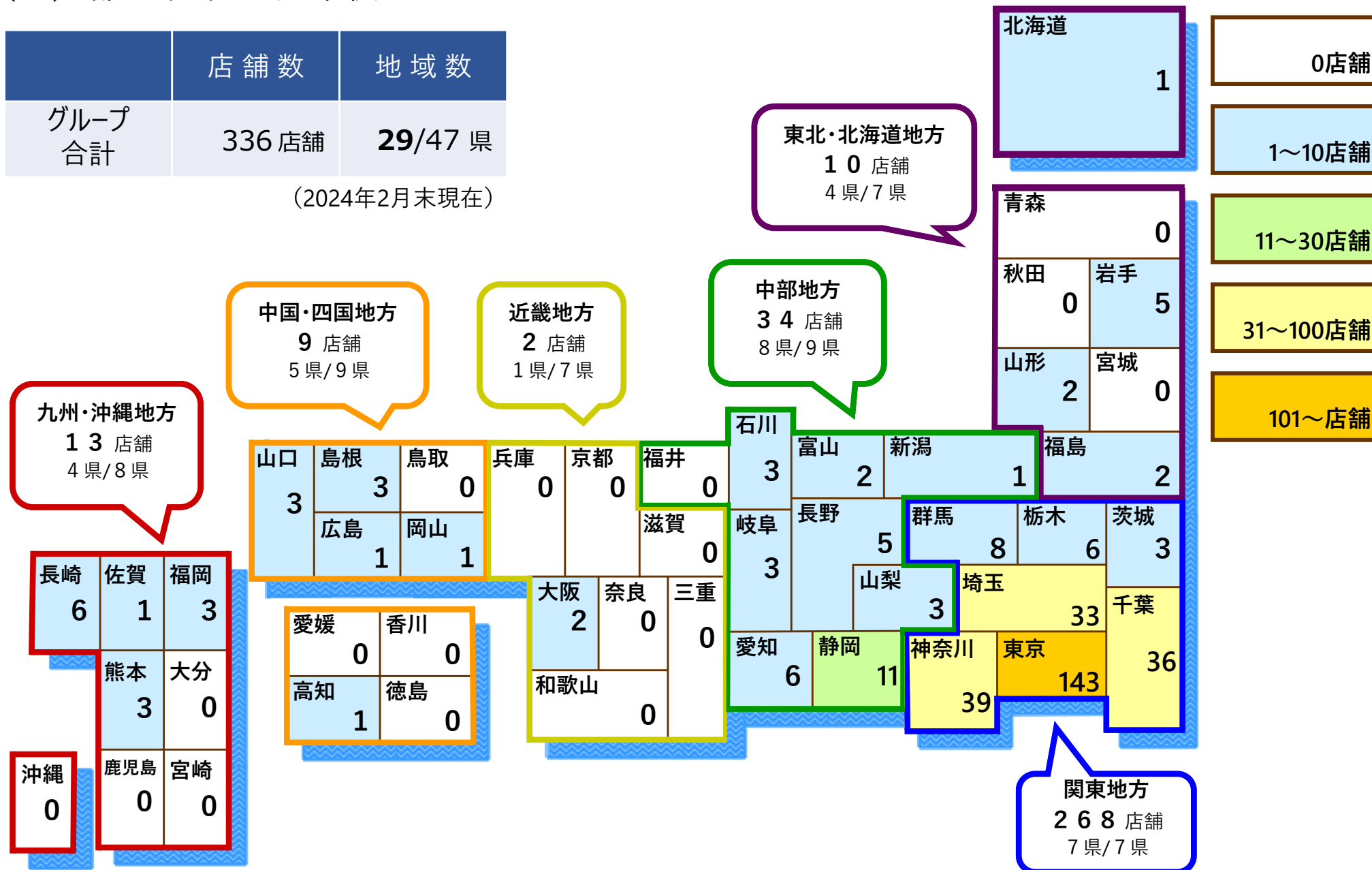
	'22/8月末 店舗数	'23/8月末 店舗数	新規 出店	改 装	業態転換 による改装		閉 店		'24/2月末 店舗数	前期 増減	FC	VC	グループ計
					増加	減少		VCへ 移行					
庄 や	91	66	1			▲1			66		35	23	124
満 天 酒 場	16	18		2					20	+2		9	29
大 庄 水 産	29	23				▲2	▲1		20	▲3		7	27
日 本 海 庄 や	24	17				▲1			16	▲1	4	3	23
と り 家 丞 び 寿	15	13					▲1	▲1	12	▲1		3	15
築 地 日 本 海	12	12							12				12
築 地 寿 司 岩	8	10	1						11	+1			11
悟 大	5	5	1						6	+1		2	8
吞 兵 衛	9	6							6			1	7
RUMPCAP	7	6							6				6
定 食 の ま る 大	7	6				▲1			5	▲1		1	6
塩 梅	8	5							5			1	6
お 魚 総 本 家	3	4		1					5	+1			5
お 多 福	5	5							5				5
M I Y A B I	4	4							4				4
大 喜 利	3	3							3				3
や る き ホ ル モ ン	0	1			2				3	+2			3
そ の 他 業 態	44	40	1		1	▲1	▲1		40		1	1	49
合 計	290	244	4	0	6	▲6	▲3	▲1	245	+1	40	51	336


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	336 店舗	29/47 県

(2024年2月末現在)





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、経済活動が正常化する中で、個人消費は回復基調にあるものの、物価高による節約志向の高まりや人手不足など、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
 - * 業態ポートフォリオの充実化
⇒「ハレの日」「大衆」「インバウンド」
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による仕込み負担軽減
 - * 不動産事業およびV C拡大による収益確保
4. D X 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
 - * V C 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

① 上期実績

- * 「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」「やる気酒場」計4店舗出店 ⇒ 低価格業態の出店強化
- * 「悟大」大前店、「庄や」田町店、「寿司岩」京急上大岡店、「お魚総本家」月島店

② 下期予定

- * 「満天酒場」新羽店、「やる気酒場」笹塚店／アトレ新浦安店
⇒ 笹塚店は2業態営業（昼：東京純豆腐、夜：やる気酒場）
- * 「三村」熊本下通り店、「CAFE&BAKERY MIYABI」千葉中央駅前店、
「庄や」本八幡南口店（全面改装）



(2) メニュー戦略

① 旬メニューの提供

- * 当社ならではの板前の技術を活かした、厳選した旬の食材を使ったメニューを提供
⇒ 3・4月：初かつおと新玉ねぎのタタキぼん酢、山菜天布羅盛り、ほたるいか酢味噌、等

② 宴会メニューの強化

- * 新型コロナが5類へ移行 ⇒ 宴会需要拡大をにらみ、宴会メニューを強化
- * コースメニューの価格帯の充実、「庄や」…全てのコースに日替わり天然鮮魚を使用
⇒ 忘新年会、歓送迎会ともに回復傾向にあり、売上は堅調



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 ⇒ 会員数の増加・困り込みを図る。キャンペーン情報、クーポンなどの配信
- * 「Googleビジネスプロフィール」 ⇒ 定期投稿、口コミ返信の徹底・促進継続
- * 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の配信等
- * WEBグルメ媒体の拡充 ⇒ ホットペッパー、食べログ等

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

- * 外国人客数の多い店舗を中心にGoogleの英語・多言語ページ設置を進める

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」の取組み等により、メニュー戦略による差別化や店舗別の情報など、当社のブランド・こだわり等を発信していき集客に繋げる

⑤ デリバリー事業／テイクアウト事業

- ⇒ デリバリー事業については、取扱業態・店舗の厳選により効率化



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

⇒ 外販・倉庫・運送を一体化した「総合物流サービス」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

⇒ 前期にかけて業容を大きく拡大。並行して事業収益力の向上を図っていく

* 2024年問題（2024年4月～）への対応

⇒ 物流子会社「ディ・エス物流」において、配送コースの見直し、外注化、人員配置の見直しなどにより対応完了済。今後も状況を見ながら対応していく

* 鮮魚等仕入の強化

⇒ 水産卸売子会社「米川水産」において、各漁港からの天然の鮮魚などの仕入を強化
札幌・仙台・愛媛・福岡など地方の市場から直接買い付け、その日のうちに出荷できる仕組みを構築



3. 従業員確保／モチベーション向上取組み

(1) VC（ボランタリーチェーン）事業の推進

* 「努力が報われる会社である」という基本方針に基づき、独立支援制度であるVC事業の拡大を推進

(2) 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

⇒ 接遇検定、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

(3) 人員の再配置

* 適材適所の人員配置

⇒ 引き続き適正な人員配置により生産性の高い体制構築を図る

強化事業などへの人員配置を強化する一方、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

(4) 従業員確保への対策

* 各種福利厚生制度の充実、就業規則等の一部見直し等

* 健康経営の推進

⇒ 当社の企業理念・経営理念を実現し、企業価値の向上を目的として推進していく

⇒ 従業員の心身の健康を経営上の重要課題と認識し、労働環境の改善、従業員の健康管理サポート、やりがいを持って働ける制度・仕組みを取り入れていく

4. その他各セグメント事業の強化

(1) 不動産事業

- * リーシングの強化、転貸の推進等
- * 自社物件の方針見直しにより、遠隔地や小型の物件を整理
⇒ 不動産 6 物件を売却 ……売却損益計 + 5 6 百万円



(2) フランチャイズ事業

- * 引き続き V C (ボランティアチェーン) 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、営業指導などを中心に
全社ベースで運営サポートを強化
- * V C 店舗数 ⇒ 2024/2月末：51店舗

(3) その他事業

- * ミヤビ事業：当社「カフェ＆ベーカリー ミヤビ」での商品提供、
季節限定商品の開発、外部受託販売、催事販売の強化



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

- テーマは「生産性の向上」 ～ 全社ベースでのDX化推進を継続
 - ⇒システム化、デジタル化にこだわらず、抜本的な業務効率化を目指し、スピード感をもって取り組む
- * 環境整備 ⇒「DX推進委員会」の設置、研修・教育による意識改革
- * RPA ⇒業務の自動化により、事務処理を中心に削減。今後も更なる削減を図る
- * 電子契約、ワークフローシステム ⇒ペーパーレス化と共に業務効率化を図る
- * 生成AI ⇒導入に向け、試行中。文書作成、翻訳、要約、アイデア発想等の活用を想定
- * 物流部門の食材等仕入発注業務におけるEDI化の拡充継続
- * 発注・勤怠管理、店舗システムのリプレイス等にも順次取り組む

(2) 経費削減等の取組み

- * 原価率の管理強化 ⇒店舗別に理論原価との乖離を把握、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 * 2024/2月末時点（連結ベース）100億円（自己資本比率32.2%）
- ② 資金面 * 2024/3月にシンジケートローンおよびコミットライン契約を締結（総額43億円）
⇒ 今期以降も、有利子負債の圧縮を図りつつ、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 * 2024/2月末時点（連結ベース）保証金・敷金50億円
⇒ 前期末対比▲1億円（コロナ前'19/8月期末対比▲37億円）
⇒ 一部返還交渉を引き続き継続していく

7. 剰余金の配当

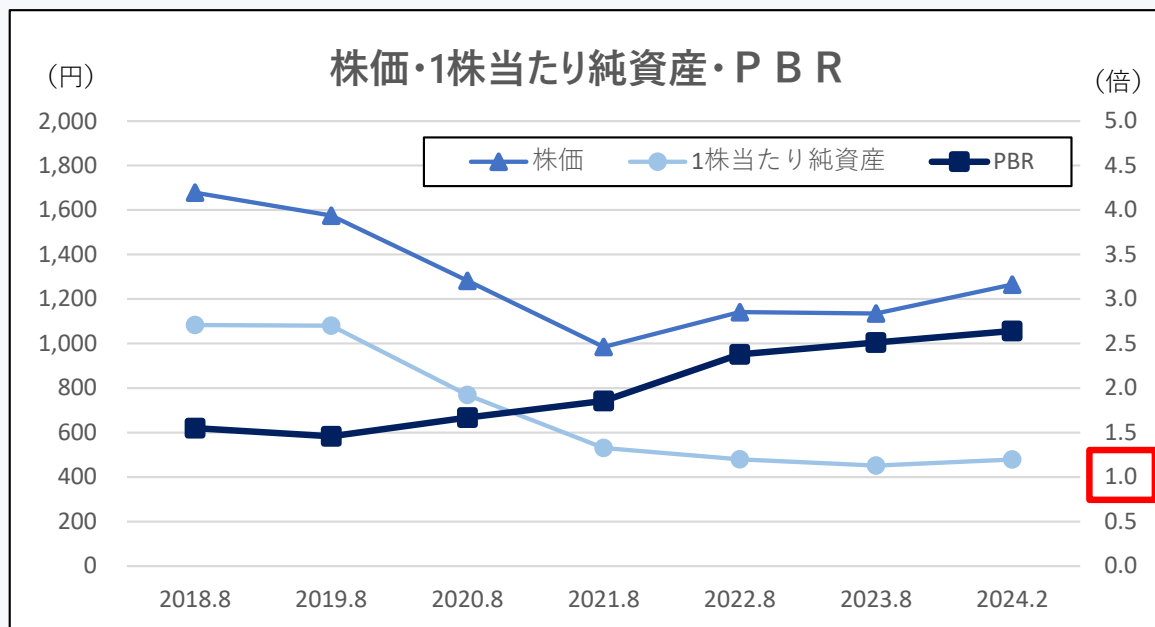
- * 中間配当 ⇒ 6円
- * 期末配当 ⇒ 現時点では未定とさせていただきます、今後の業績等を勘案しながら判断

8. サステナビリティに関する取組み

* 大庄グループの事業の根幹にある「安全・安心・鮮度・旬・健康」という基本方針をもとに、6つのマテリアリティを設定
 ⇒ プロジェクトチームを立ち上げ各マテリアリティ毎に取組みを推進
 従来取り組んでいる施策に加え今後の取組みを選定、適宜目標・指標を設定し推進していくとともに情報開示していく

マテリアリティ	取組み内容	関連するSDGs
① 食の安全・安心の確保	当社グループ独自の厳しい安全基準（＝大庄基準）を設定し、2つの自社研究所において、農産物の残留農薬・食品添加物管理、衛生管理等の徹底を図っている。	
② フードロスの低減	食材の購入から店舗での調理、廃棄までのサイクル全体でフードロス低減を目指し、サプライヤーや生産者と連携しながら取組みを推進する。	
③ 持続可能な食材の調達	農産物に関しては国内生産者との密接な関係を築きトレーサビリティを確保し、水産物に関しては近海鮮魚を積極的に仕入れるなど、地産地消の考えに沿った食材調達を行う。	 
④ 資源循環型社会実現への貢献	限りある資源を効率的に活用するとともに、リサイクルやプラスチックカトラリー削減により、持続可能な循環型社会の実現に貢献する。	  
⑤ 気候変動への適応とその緩和	気候変動への対応は重要課題として認識しており、CO2を含む温室効果ガスの排出量をグループ全体で把握し、目標を立てて削減を図っていく。	
⑥ 人材の育成および社内環境整備	創業より積極的に行ってきた人的資本への投資を継続し、環境や働き方の変化などに対応すべく、人材の育成と社内環境の整備を推進する。	  

9. 資本コスト・株価を意識した経営の実現に向けた対応



* 市場評価

P B R : 2.64 倍 (2024/2月末)

$$\left(\frac{2024/2月末 \text{ 株価終値}}{2024/8月期2Q \text{ 1株当たり純資産}} \right)$$

⇒ 当社のPBRは、資本収益性や成長で課題があるとされる「1倍割れ」には該当しない

* 株価対策としては、安定的な株主還元（配当・株主優待）を継続して行う

* 資本効率の分析にはR O Eを使用、まずは今期中の黒字化を最優先課題として取り組む
中長期的には安定的な収益の確保により資本コストを吸収していく

〈参考〉今期の通期業績予想ベース R O E : 10.7% $\left(\frac{2024/8月期(計画) \text{ 当期純利益}}{2024/8月期(計画) \text{ 自己資本}} \right)$

⇒ 目標については来期以降、改めて株主資本コスト・業績見通しを踏まえて目標設定を行う予定

* TOPIX（東証株価指数）の対象銘柄として残留決定済（2023/10/6付 東証公表）



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 上期実績	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	25,014	26,065	51,080	45,495	5,584
営業利益	466	493	960	▲461	1,421
経常利益	729	380	1,110	▲486	1,596
当期純利益	852	237	1,090	▲769	1,859

- * 下期計画の前提 : 足許の状況を鑑み当初計画を一部修正
 主要事業中心に、当初計画と大きくは乖離しない事を想定
 ⇒主に上期の実績との差異を要因として上方修正
- * 売上高 : 上期実績はほぼ当初計画通り。通期で前期比112.3%の増加を想定
- * 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 ⇒前期比+1,421百万円
- * 営業外損益等 : 通期で営業外損益+150百万円、特別損益+80百万円を想定

III. 通期連結業績予想について

◆セグメント別 計画 (内部売上高含む)

(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	23,352	1,418	821	889
卸売・ロジスティクス事業 ※1	26,261	291	31,145	714	4,883	422
不動産事業	1,815	362	1,817	372	2	10
フランチャイズ事業	872	326	970	349	97	23
その他	541	▲27	632	4	90	31
調整額 ※2	▲6,526	▲1,943	▲6,837	▲1,899	▲311	43
合計	45,495	▲461	51,080	960	5,584	1,421

※1：今期より、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 : 既存店売上高の回復、原価率・経費のコントロール等により増益見込む
- * 卸売・ロジスティクス事業 : 売上高拡大と並行して、収益力の強化を図る
- * 不動産事業 : 不動産一部売却済 ⇒ 織り込み済 リーシングの強化を推進
- * フランチャイズ事業 : VC店舗の拡大を推進、運営サポートの取組み強化
- * その他 : その他事業 (ミヤビ事業等) の収益改善を図る

【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**