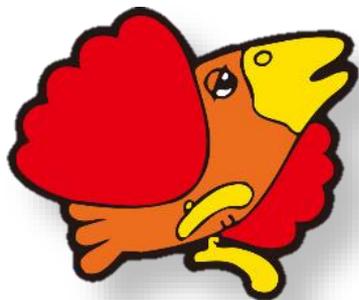


# 2024年度 第2四半期（中間期） 決算説明資料

---

---



株式会社すかいらーくホールディングス

2024年8月14日

# 2024年度Q2決算サマリー及び通期修正ガイダンス



## 2024年度 上半期実績

■ 売上高	1,914億円	(前年比 +216億円	112.7%)
■ 事業利益	119億円	(前年比 +63億円	213.0%)
■ 営業利益	120億円	(前年比 +91億円	420.1%)
■ 当期利益	63億円	(前年比 +57億円	1,147.1%)

### 既存店前年比：

売上高	112.5%
客数	109.2%
客単価	103.1%

## 2024年度 通期修正ガイダンス

■ 売上高	3,950億円	(前年比 +402億円	111.3%)
■ 事業利益	250億円	(前年比 +86億円	152.3%)
■ 営業利益	240億円	(前年比 +123億円	205.3%)
■ 当期利益	130億円	(前年比 +82億円	271.9%)

### 既存店前年比：

売上高	111%
客数	107%
客単価	105%

その他トピックス：信用格付A-（JCR）を取得し、7/4に社債を発行（200億円）

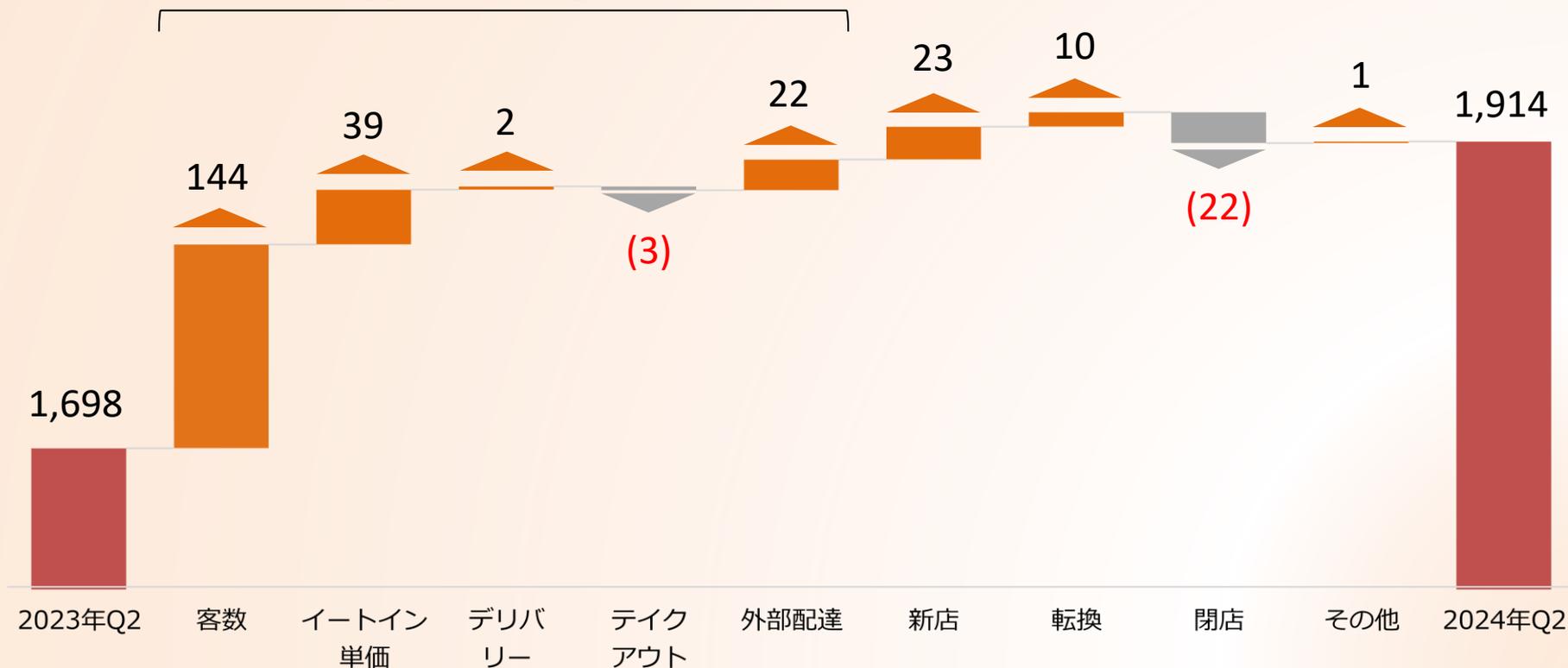
# 2024年上半期 売上高増減分析



- ◆ 2024年上半期の売上高は1,914億円で+216億円の増収
- ◆ 既存店客数が大幅に回復
- ◆ 新店・転換合わせて+33億円（+2.0%）の売上増

単位：億円

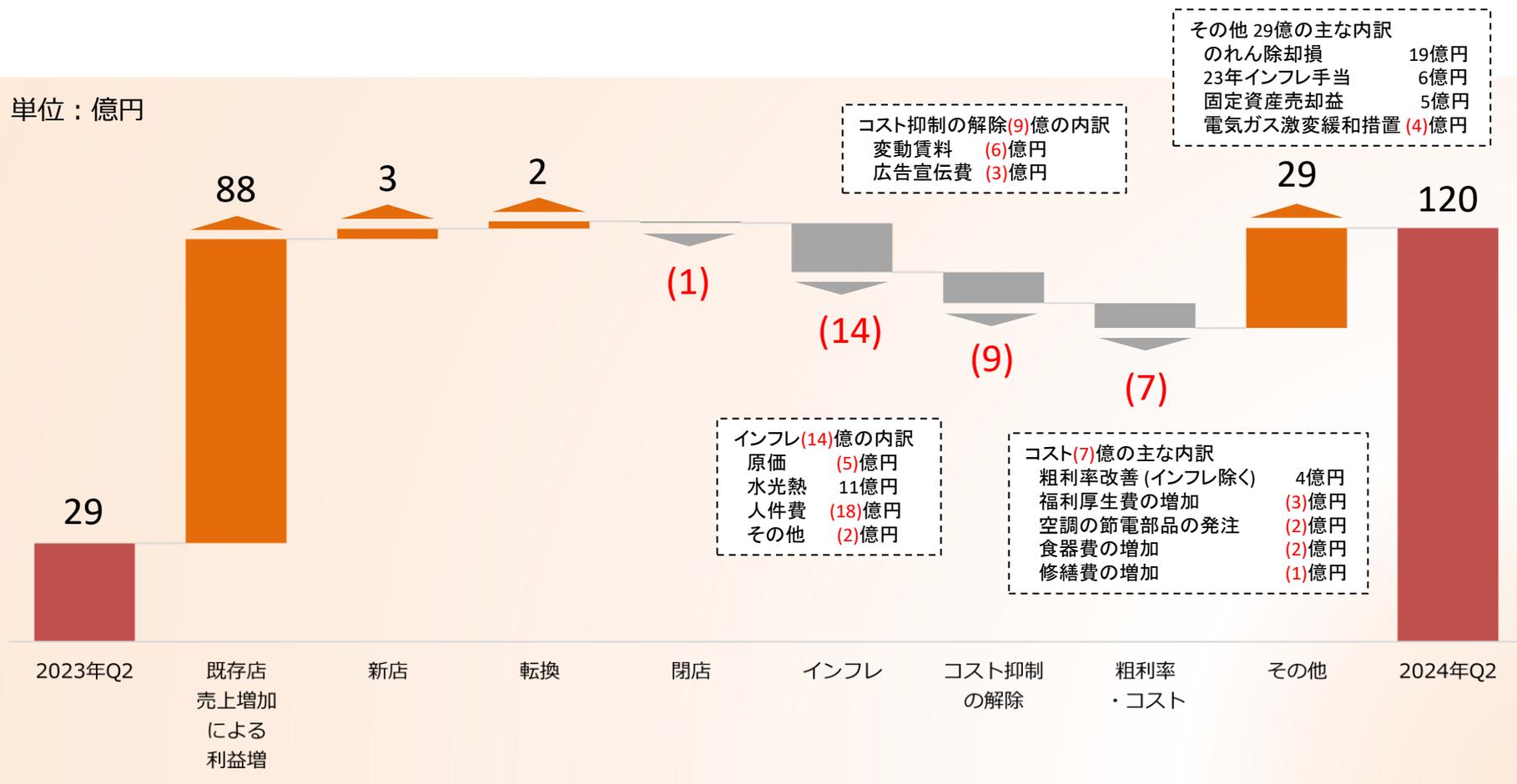
既存店 +204億円



# 2024年上半期 営業利益増減分析



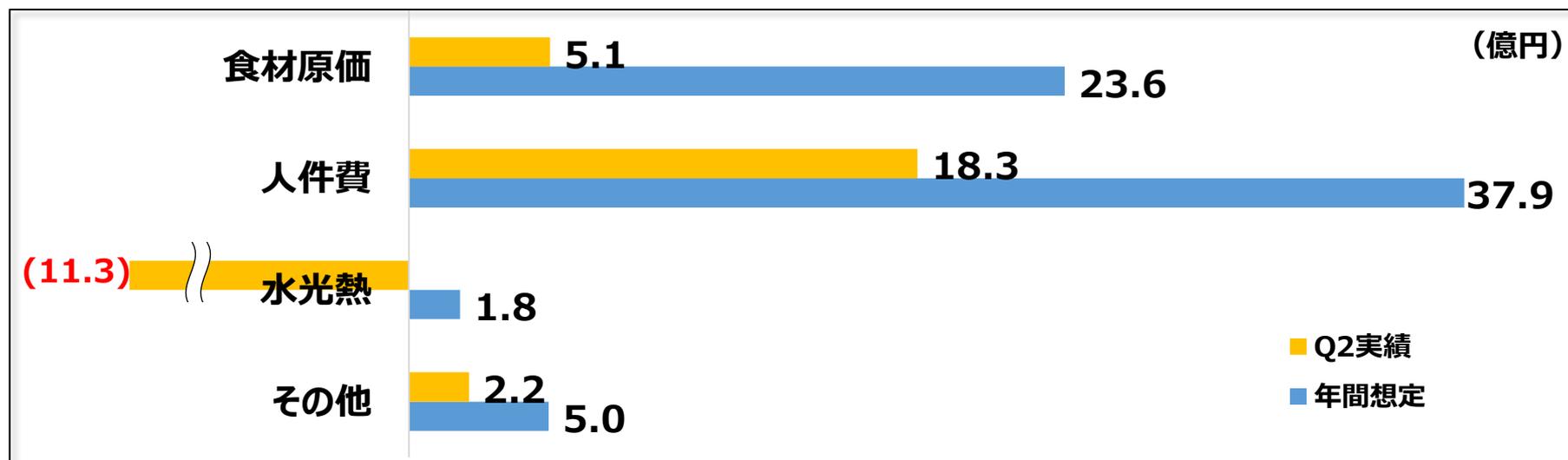
- ◆ 営業利益は+120億円で、23年対比で+91億円
- ◆ 既存店売上増加や新規出店・業態転換の効果が貢献
- ◆ インフレ影響は(14)億円



# 2024年Q2インフレ実績



## インフレにより2023年対比で**14.2億円**のコスト増



※水光熱費は単価下落の恩恵を受けている状況

## 2019年対比では**300億円弱**のコスト増

# 株主還元：中間配当の支払いについて



配当の上方修正に伴い、本年度は中間配当を実施いたします。  
なお、株主優待については変更はありません。

## ■ 配当

- ◆基本方針として「調整後当期利益の約30%」を連結配当性向の目標としております
- ◆2024年度は基本方針に基づき、30.63%の配当性向を予定

	中間	期末	合計	配当性向
2024年度 見通し	7.50円	10.00円	17.50円	30.63%

## ■ 株主優待

- ◆現行制度継続

保有株式数	贈呈金額 6月末	贈呈金額 12月末	贈呈金額 年間合計
100株～299株	2,000円	2,000円	4,000円
300株～499株	5,000円	5,000円	10,000円
500株～999株	8,000円	8,000円	16,000円
1,000株以上	17,000円	17,000円	34,000円



## 1. 上半期の業績

- I. 既存店の状況
- II. 店舗開発施策の状況
- III. マーケティング戦略（メニュー・プロモーション）
- IV. その他（宅配、DX）

## 2. 中計の進捗

- I. 既存店の準備状況
- II. 店舗開発施策の状況

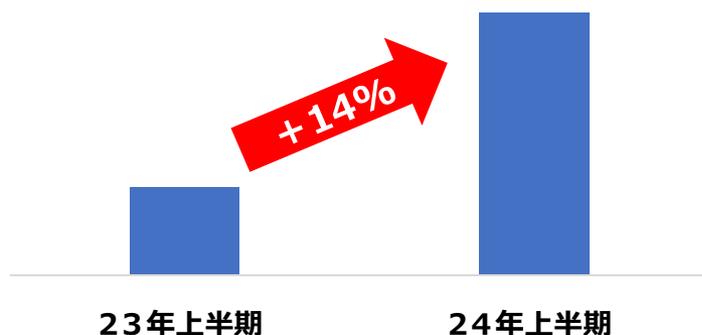
# 上半期の業績: I. 既存店の状況



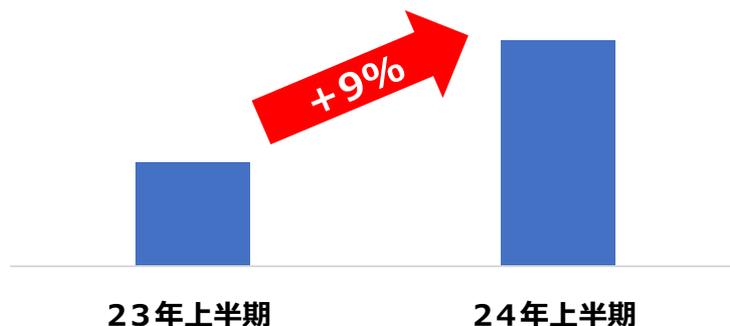
## ◆基本方針: 人的資本の充実「店舗中心経営」

### 売上実績 (対前年)

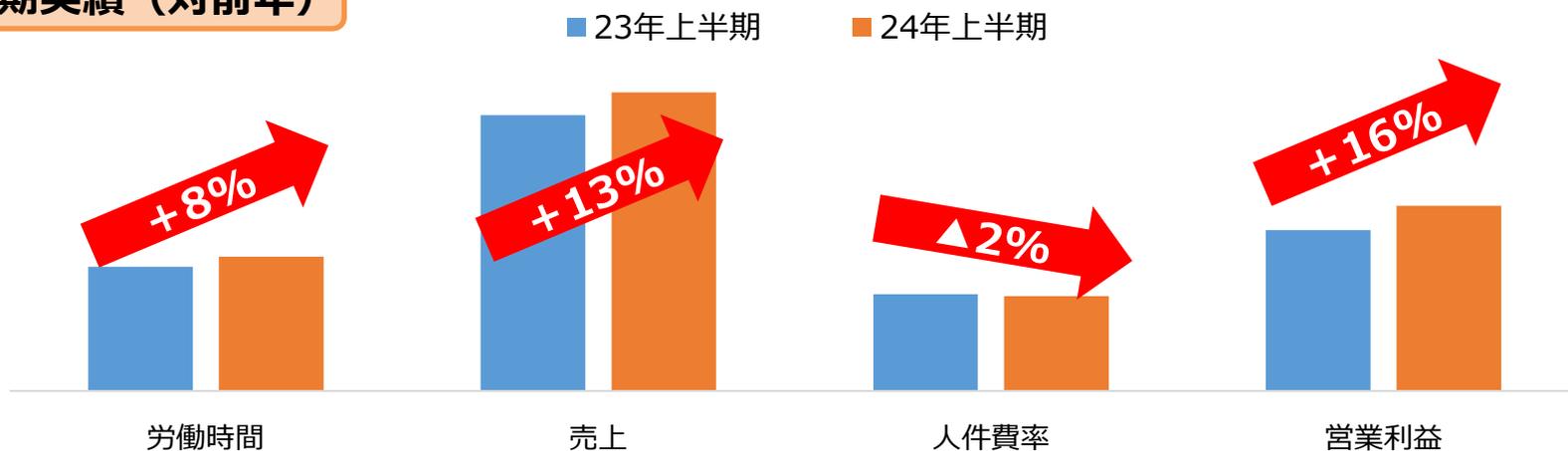
イートイン売上 (Q2累計)



テイクアウト・宅配売上 (Q2累計)



### 上半期実績 (対前年)



# 上半期の業績: II. 店舗開発施策の状況



No.	政策	実施店舗数		効果
		6月累計	年間見込	
1	新店	13店	40~50店	既存店売上比：132.9% (すかいらーくレストランツの新店のみ)
2	転換	45店	60~70店	売上伸び率：162.7% カニバリ解消効果：6.1%
3	リモデル	26店	100~110店	客数効果：6.4% (すかいらーくレストランツ店舗のみ)
4	リードサイン	198店	約500店	客数効果：2.3%
5	店頭看板	500店	約700店	客数効果：1.1%

# 上半期の業績:

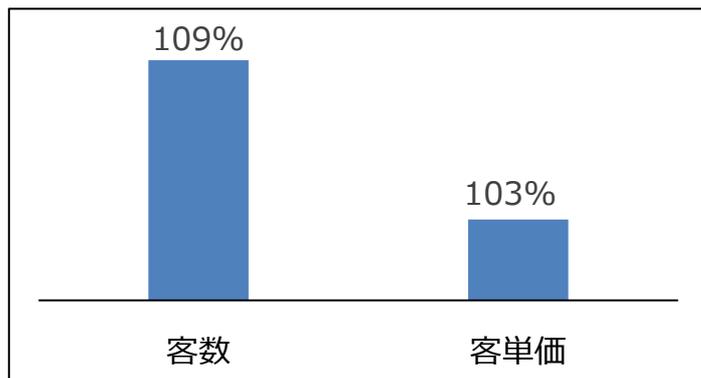
## Ⅲ. マーケティング戦略 (メニュー・プロモーション)



- メニュー・プロモーション施策が来店を促し、第2四半期での既存店売上前年比は113%

### メニュー

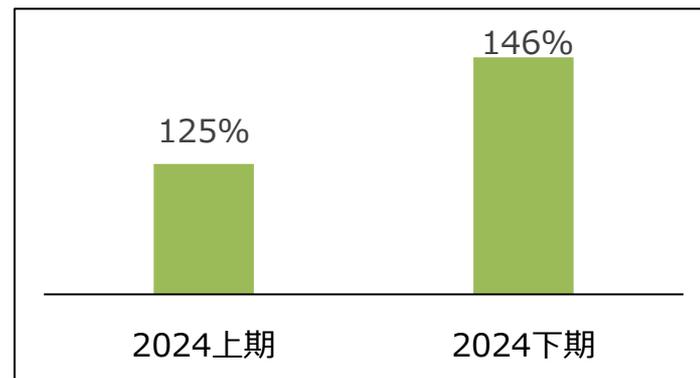
既存店前年比



- 春のグランド改定でメニューをブラッシュアップ
- ガストでは、前回値下げした商品を除き10円～20円値上げ
- ブランド特性に合ったフェアメニュー投入
  - ✓ コスパメニュー、季節の商材、家庭では食べられないメニューなどの販売が好調

### プロモーション

広告宣伝費 前年比



### 下半期は広告宣伝を強化

- ➡ デジタル・アナログ媒体の露出を拡大、客層別ロイヤリティプログラム、個店販促強化

### コラボ企画 ヒロミさん、鬼滅の刃など

- ➡ ヤングファミリー中心に集客

### すかいらーくポイント、アプリ会員活用

- ➡ アプリ会員1.6倍、CRMへ活用



# 上半期の業績:IV. その他（宅配）

- 積極的なキャンペーン展開により自社宅配・配達代行ともに前年を上回る。
- 第2四半期での宅配事業の売上前年比は113%。

約1100店

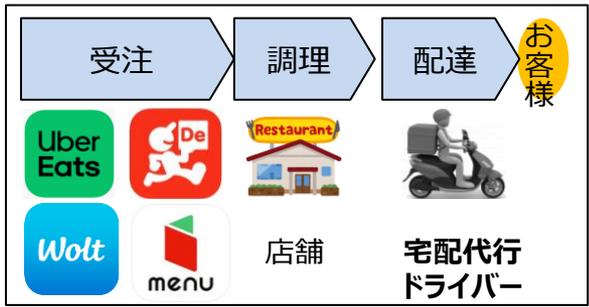
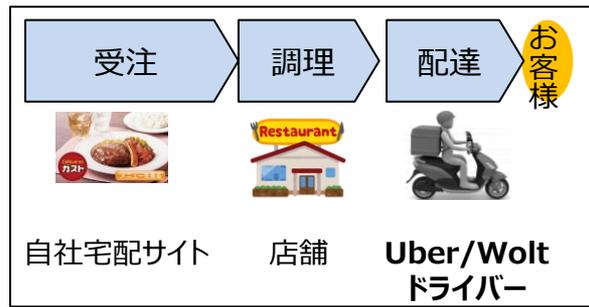
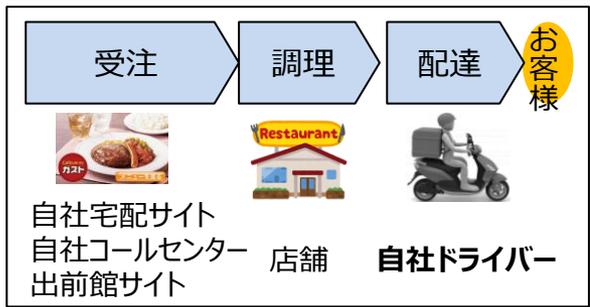
732店

約1900店

## ① 自社配達

## ② 自社受注・他社配達

## ③ 他社受注・他社配達



- LINE公式アカウント・メルマガ・配達時クーポンを中心に販促強化
- 出前館との共同キャンペーン強化

- 駅前等これまで自社受注を行えなかった店舗で新規開始：655店舗
- 自社配達から切替：77店舗

- 約300店で早朝・深夜に営業時間拡大
- 宅配代行キャンペーンへの積極参加

宅配事業  
LINE公式アカウント



# 上半期の業績:IV. その他 (DX)



- DX施策は計画通り実行中。全社的な生産性向上へ寄与。

## お客様の利便性向上と フロア生産性UP

- 呼び出し表示板 約1800店舗に展開完了 **完了**



- お料理到着お知らせシステム 全店舗働開始 **完了**



- テーブル決済の決済手段拡大について店舗実験中 **構築中**

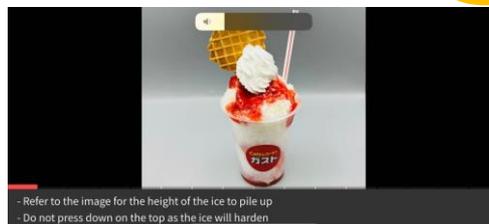
- 入店ご案内システムの展開に向け店舗実験中 **構築中**

## 店舗運営のDX促進

- 自動発注精度向上による欠品リスクや食材ロスの削減 **構築中**
- 自動ワークスケジュール作成による店舗マネジャーの負荷軽減 **一部導入**



- 動画マニュアルの多言語化促進 **構築中**



- Refer to the image for the height of the ice to pile up  
- Do not press down on the top as the ice will harden

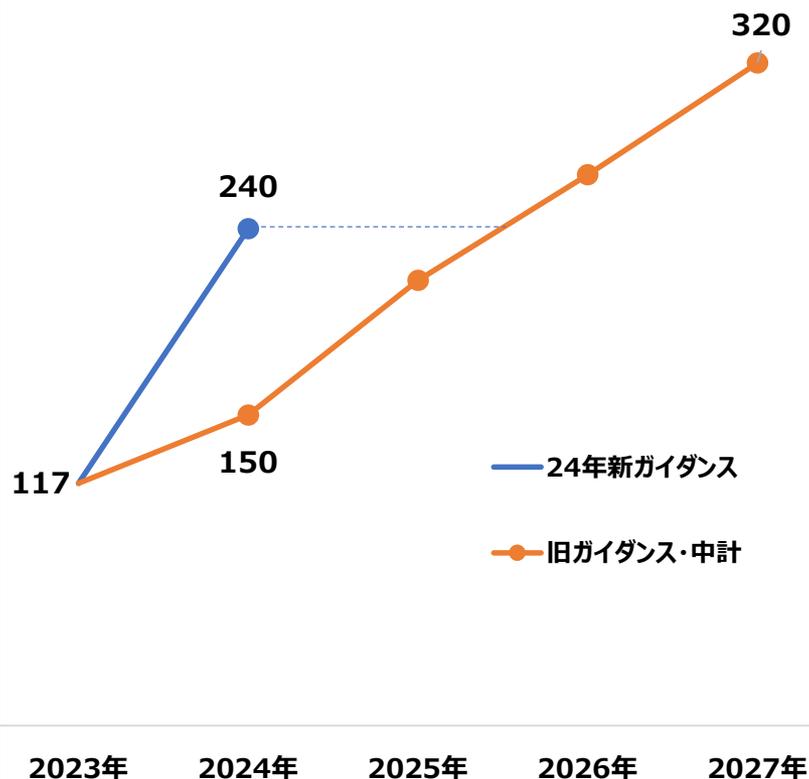
## MDセンターのDX促進

- 記録帳票の電子化とデータ活用による改善促進 **構築中**
- デジタルピッキングシステムの拡大展開・機能強化 **一部導入**
- ピッキングラインや配送計画策定の高度化 等 **構築中**
- 本部DX上期で80件のDX案件を実現 **完了**

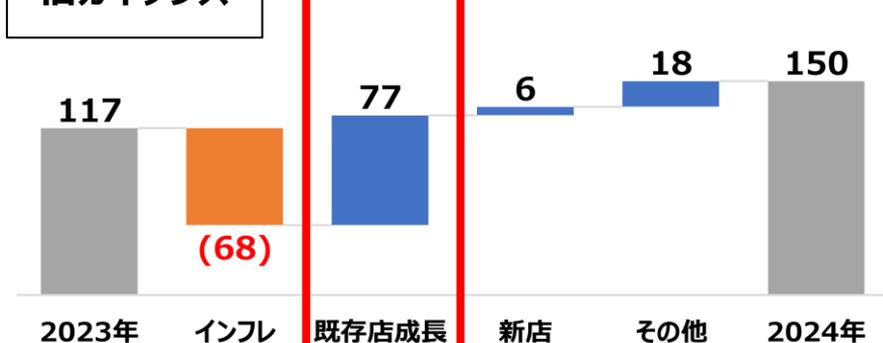
# 中計の進捗: I. 既存店の準備状況



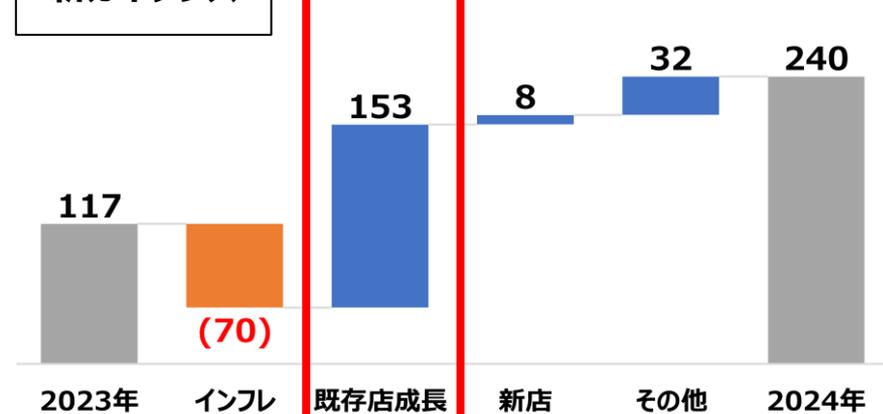
営業利益 (億円)



2024年  
旧ガイダンス



2024年  
新ガイダンス

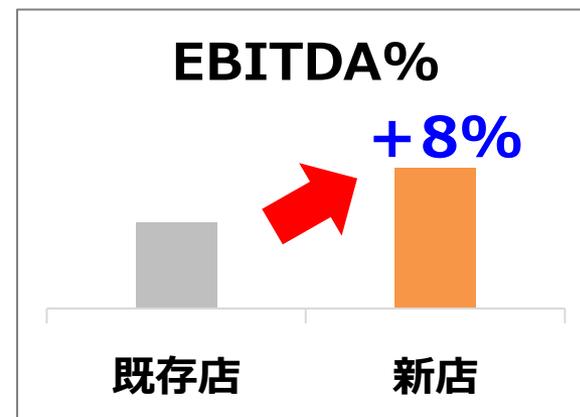
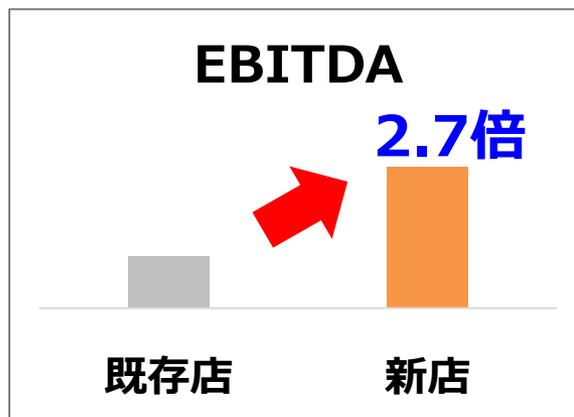
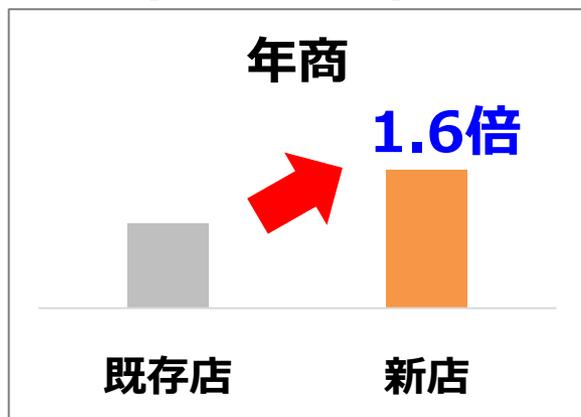


# 中計の進捗: II. 店舗開発施策の状況 (新店)



- 新規出店は全社の収益性の向上に寄与

## ■ 新店(22~23年)と既存店の業績比較



※すかいらーくレストランズブランドの2022~2023年新店22店実績

## ■ 出店数の実績・見込み

区分	2023年 実績	2024年 見込み	2025年出店予定数	
			出店 決定済み	合計
実績&見通し	27	43	32	100

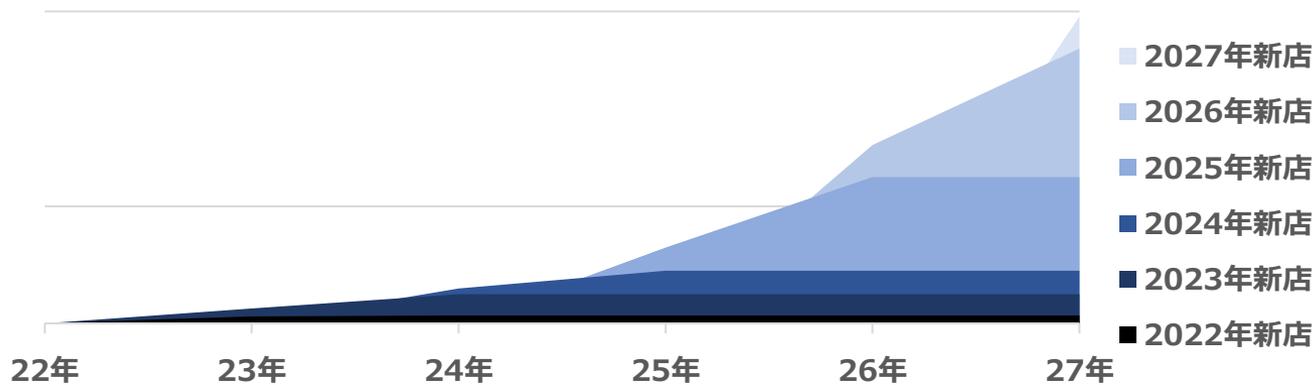
# 中計の進捗: II. 店舗開発施策の状況(出店戦略)



・4つの立地戦略に沿って高収益に繋がる店舗開発を推進中

	主な出店ポイント	成功事例	評価
高度商業集積地	大都市の中心部	しゃぶ葉 新宿NOWAビル店 ガスト 新宿エルタワー店 ジョナサン 秋葉原駅前店	○
駅前	人口が多い都市圏の私鉄沿線 地方都市の駅前	バーミヤン 中野坂上店 ガスト 町田駅前店 バーミヤン 荻窪タウンセブン店	○
多業態での出店余地 (地方都市)	人口10万以上の地方都市	バーミヤン 弘前城東店 しゃぶ葉 下諏訪店 夢庵 茨城神栖店	○
ショッピングセンター	年商200億以上の大型SC	chawan イオンモール大高店 ガスト ららテラスTOKYO-BAY店	○

2022年以降の  
新店による  
創出EBITDA





# 2024年 上半期業績

# 2024年第2四半期 / 上半期 業績ハイライト



- ◆ 売上高は 1,914億円、事業利益は 119億円  
⇒ 既存店EI売上・外部配達売上増や新規出店・業態転換により増収増益
- ◆ 営業利益は 120億円。店舗ののれん除却損が19億円減少

(金額単位：億円)

	2024年 上半期 (1～6月)	2023年 上半期 (1～6月)	前年比%	2024年 第2四半期 (4～6月)	2023年 第2四半期 (4～6月)	前年比%
売上高	1,914	1,698	12.7%	959	852	12.5%
既存店売上高			112.5%			111.9%
既存店客数			109.2%			107.0%
既存店客単価			103.1%			104.6%
事業利益	119	56	113.0%	55	36	54.2%
営業利益	120	29	320.1%	59	32	82.0%
調整後中間利益	63	5	1047.1%	29	12	137.6%
調整後ROE	7.6%	(1.9)%	9.5%	7.6%	(1.9)%	9.5%
店舗展開	新規出店13店、業態転換45店、 店舗改装26店			新規出店7店、業態転換30店、 店舗改装19店		

既存店定義：日本国内の13ヶ月経過店舗、ブランド転換店含む、株主優待券の値引き分は含まない  
客数はデリバリー含む(デリバリー売上高をイートイン客単価で割ったものをデリバリー客数としている)  
ROEは2024年は上半期×2で算出、2023年はLTMベースで算出  
業態転換は転換準備の未開店店舗9店舗を含まない

# 2024年上半期 要約損益計算書



- ◆売上総利益率 前年並み：インフレ拡大の影響を客単価増や原価低減で補填
- ◆人件費 (54)億円増：売上増による人件費増(33)億円、インフレ(18)億円等
- ◆その他販管費 (30)億円増：外部配達売上増加に伴う配達手数料(8)億円、売上増加に伴う歩合賃料(7)億円等
- ◆その他営業収益 6億円増：固定資産売却益+5億円等 ◆その他営業費用 22億円減：のれん除却損+19億円等

	2024年上半期		2023年上半期		増減	
	億円	売上比	億円	売上比	億円	前年同期比
売上高	1,914	100.0%	1,698	100.0%	216	112.7%
売上原価	(617)	(32.2)%	(547)	(32.2)%	(70)	112.8%
売上総利益	1,298	67.8%	1,151	67.8%	147	112.7%
人件費	(625)	(32.6)%	(571)	(33.6)%	(54)	109.5%
その他販売費及び 一般管理費	(554)	(28.9)%	(524)	(30.9)%	(30)	105.7%
事業利益	119	6.2%	56	3.3%	63	213.0%
その他営業収益	15	0.8%	9	0.5%	6	172.6%
その他営業費用	(14)	(0.7)%	(36)	(2.1)%	22	38.4%
営業利益	120	6.3%	29	1.7%	91	420.1%
金融損益	(13)	(0.7)%	(13)	(0.8)%	0	99.0%
税引前中間利益	107	5.6%	16	0.9%	91	686.8%
税金費用	(44)	(2.3)%	(10)	(0.6)%	(34)	436.6%
中間利益	63	3.3%	5	0.3%	57	1147.1%
調整後中間利益	63	3.3%	5	0.3%	57	1147.1%

# 2024年上半期 要約貸借対照表



- ◆資本合計1,674億円：のれん1,411億円を上回る水準
- ◆借入金計925億円：前期末の993億円から68億円減少

(単位：億円)	2024年 Q2	2023年 12月期	増減	2024年Q2内訳
<b>資産</b>				
流動資産	502	511	(9)	現預金残高 259億円
非流動資産	3,738	3,750	(12)	のれん残高 1,411億円
資産合計	4,239	4,261	(22)	使用权資産 975億円
<b>負債</b>				
流動負債	1,074	1,096	(22)	短期借入金残高 337億円
非流動負債	1,491	1,542	(51)	長期借入金残高 588億円
負債合計	2,565	2,638	(73)	リース負債 1,007億円
<b>資本</b>				
親会社所有分	1,674	1,623	51	
資本合計	1,674	1,623	51	
自己資本比率	39.5%	38.1%	1.4%	
調整後ROE	7.6%	3.0%	4.6%	
ネットD/レシオ*	0.44	0.49	(0.05)	

\* ネットD/レシオ = (期末借入金 + 期末その他金融負債 - 期末現預金 - IFRS16に伴う金融負債) / 資本合計(期末)

# 2024年上半期 要約キャッシュ・フロー計算書



- ◆ 営業キャッシュフロー：前年比10億円減少の319億円。未払い消費税が減少。法人税納付増加/還付減少
- ◆ 投資キャッシュフロー：前年比4億円支出減の(70)億円。固定資産の売却収入が増加
- ◆ 財務キャッシュフロー：前年比73億円支出増の(260)億円。借入金の減少と配当金支払増加

(単位：億円)	2024年上半期	2023年上半期	増減
営業キャッシュフロー	319	330	(10)
投資キャッシュフロー	(70)	(74)	4
フリーキャッシュフロー	249	256	(7)
財務キャッシュフロー	(260)	(188)	(73)
借入金	(70)	(9)	(61)
リース債務返済	(174)	(176)	2
配当金	(16)	(0)	(16)
その他	(1)	(2)	2
現金及び現金同等物の増減	(9)	70	(79)
現金及び現金同等物の期末残高	259	223	36

# 主要経営指標（ROE）



## 2024年Q2時点のROEは7.6%

単位：億円

	<u>当期利益率</u>		<u>総資産回転率</u>		<u>財務レバレッジ</u>		<u>ROE</u>
IFRS =	$\frac{126}{3,829}$		$\frac{3,829}{4,250}$		$\frac{4,250}{1,648}$		
	3%	×	90%	×	258%	=	7.6%
	<hr/>						
仮想 日本基準 =	$\frac{126}{3,829}$		$\frac{3,829}{3,284}$		$\frac{3,284}{1,648}$		
	3%	×	117%	×	199%	=	7.6%

\* 上半期×2で算出

\* 仮想日本基準は、総資産より使用権資産を除いた日本基準に近い総資産回転率を表現

# 資金調達（社債発行）



日本格付研究所（JCR）より信用格付（A-）を取得（2024年4月2日）  
7月4日に200億円の普通社債を発行

- 期間は5年
- 資金使途は新店転換等の設備資金及び借入金返済資金
- 再上場後、初の社債発行
- 4～6月の起債ラッシュの中、順調に販売
- 最終需要は発行額の3倍超の614億円となった

# 2024年度 通期ガイダンス修正



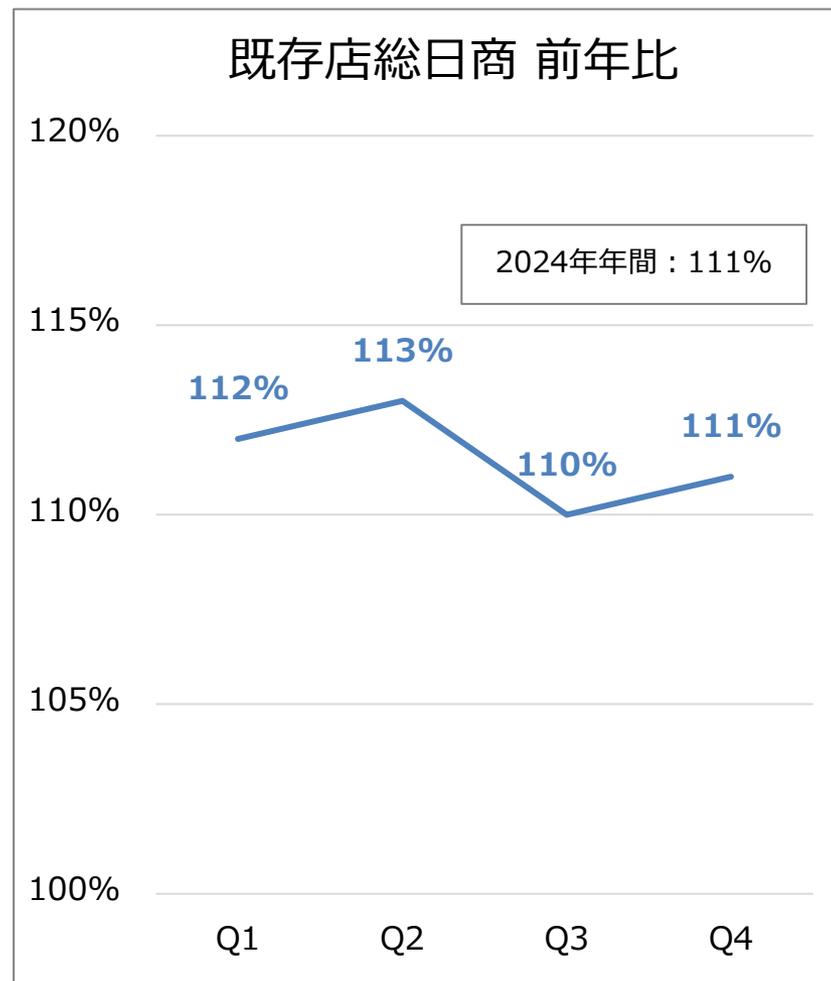
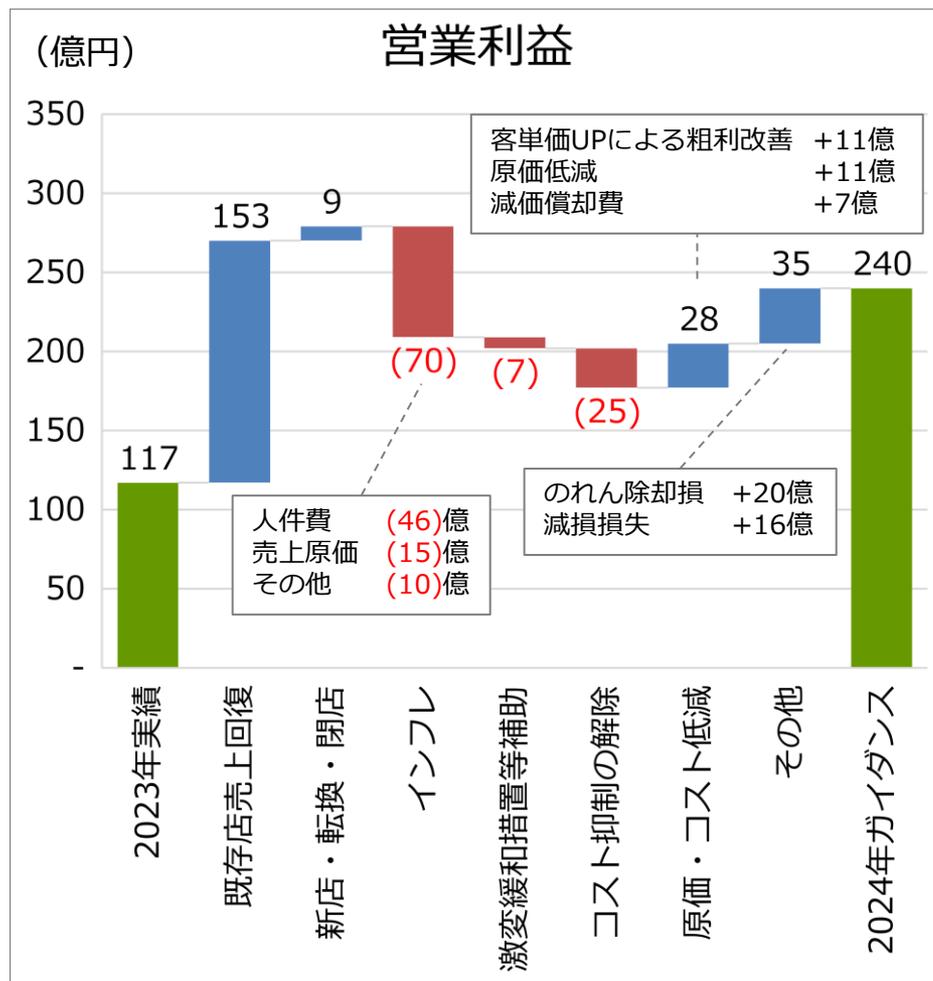
単位（億円）	2024年 新ガイダンス	2023年 実績	差異	2024年 現ガイダンス
売上高	3,950 億円	3,548 億円	+402 億円	3,750 億円
事業利益	250 億円	164 億円	+86 億円	170 億円
営業利益	240 億円	117 億円	+123 億円	150 億円
税引前利益	210 億円	87 億円	+123 億円	120 億円
当期利益	130 億円	48 億円	+82 億円	75 億円
1株当たり配当金	17.50 円	7.00 円	+10.50 円	10.00 円
配当性向	30.63%	33.31%		30.33%

ガイダンス前提				
既存店売上 成長 (前年比)	総日商	111 %	新規出店数	40~50 店
	イトイン日商	112 %	転換店舗数	60~70 店
	イトイン日客	107 %	店舗改装店舗数	100~110 店
	イトイン客単価	105 %	投資金額	190 億円
			為替	150円 / \$

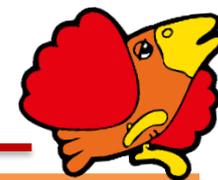
# 2024年度 修正ガイダンス内訳



- 増益要因：既存店売上回復 153億円、新店・転換・閉店 9億円、原価・コスト低減 28億円
- 減益要因：インフレ(70)億円、激変緩和措置等(7)億円、コスト抑制の解除(25)億円



# ESGの取り組み



## 《環境関連》



### TNFD

自然関連財務情報開示タスクフォースに賛同しました。



### しゃぶ葉「こまめどりプロジェクト」

しゃぶしゃぶ食べ放題での食品ロス対策を始動しました。



緑の募金

### 「緑の募金」

持ち帰り用カトラリー売上から58万円を寄付、  
累計寄付額は325万円となりました。



## 《外部評価・募金》



## 《活動概況》

「SOMPOサステナビリティ・インデックス」  
2年連続で選定されました。

「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」  
5点満点中4.7点の高スコアで、3年連続で選定されました。

台湾東部地震緊急支援  
2,700万円を寄贈しました。

- |                |         |
|----------------|---------|
| ①日本での店頭募金      | 765万円   |
| ②当社からの寄付       | 765万円   |
| ③バーミヤンの売上からの寄付 | 1,000万円 |
| ④台湾での店頭募金      | 170万円   |

## 免責事項

本資料は、当社グループについての一般的な情報提供を目的としており、当社の発行する株式その他の有価証券への投資の勧誘を目的とするものではありません。

本資料に記載される業界、市場動向または経済情勢等に関する情報は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成しているものであり、当社がその真実性、正確性、合理性及び網羅性について保証するものではありません。

また、本資料に記載される当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、現時点における当社の判断又は考えにすぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済情勢、外食産業の市場動向、消費者の嗜好の変化、原材料価格の変動等により、本資料記載の内容またはそこから推測される内容と大きく異なることがあります。