

2022年6月期決算説明資料

株式会社きちりホールディングス



KICHIRI HOLDINGS

決算説明資料目次

内容

ページ

決算概要

P.1 ~ 6

前期の取組

P.7 ~ 10

今後の方針
及び業績予想

P.11 ~ 18



決算概要

通期ハイライト

【2022年6月期決算のハイライト】

(PL)

- ✓ コロナ禍の影響のもと、度重なる営業時間短縮要請・酒類提供制限・飲食人数制限等の規制を受けたものの、商業施設業態の貢献などにより、増収増益とすることができた。なお、12月単月はコロナ禍後、初めて月次で、営業黒字に転じた。
- ✓ 休業協力金、雇用調整助成金などを活用し、経常利益が2019年6月期以来、黒字に転じた。
- ✓ 固定資産の適正評価を実施した結果、減損損失を計上。
- ✓ 最終利益は、2019年6月期以来、黒字に転じた。

(BS)

- ✓ 純利益を計上したため、純資産が増加に転じた。
- ✓ 新規出店を積極的に進めた。
- ✓ 借入金の約定弁済が進み、負債は減少傾向となる。
- ✓ 減損損失を計上し、資産のスリム化を強化した。

(配当について)

- ✓ 経常利益・当期純利益が黒字に転じたこと等を勘案し、一株当たり5円の配当（復配）を実施する。

新型コロナウイルスの影響

地域	行政による規制	KICHIRIの対応	通常営業時期
関東	2022年3月まで、断続的に緊急事態宣言またはまん延防止等重点措置の適用を受ける。	商業施設業態：時短営業。 ディナー業態：主に休業。	11-12月、4月以降
関西	同上	ディナー業態：主に休業。	同上
上記以外	愛知県、静岡県、広島県・長野県の店舗について、行政の規制あり。その他の店舗は、行政の要請の範囲内で営業。	商業施設業態：主に休業。	同上

- ✓ 当社グループの約97%の店舗が半年以上の期間、時短要請・緊急事態宣言またはまん延防止等重点措置の規制対象となった。
- ✓ ディナー業態（KICHIRI新日本様式・KICHIRIカジュアルダイニング他）は、長期に渡り、規制を受けた。
 - 酒類提供制限（提供制限、提供禁止等）
 - 飲食人数制限（宴会需要喪失、4名以下、2名以下等）
- ✓ 商業施設業態は、郊外で家族連れの外出ニーズにミートした。

通期経営成績

単位：百万円

科目名	2021年6月期	2022年6月期	増減額	増減率
	(売上高比 %)			
売上高	5,615	6,920	1,305	23.2%
売上総利益	3,953	4,896 (70.7)	942	23.8%
販管費	5,325	6,019 (87.0)	694	13.0%
営業損益	△1,371	△1,123 (△16.2)	247	—
経常損益	△643	355 (5.1)	916	—
親会社株主に帰属する 当期純損益	△544	151 (2.2)	695	—

通期財政状態

単位：百万円

科目名	2021年6月期	2022年6月期	増減額	備考
現預金	4,236	3,561	△675	借入金返済、助成金収入他
その他流動資産	1,161	1,483	322	暗号資産増加、未収助成金回収他
固定資産	2,817	2,322	△494	減損損失の計上
資産計	8,215	7,367	△847	
短期借入金	474	—	△474	借入金返済の進展
長期借入金 (含む一年内)	5,822	5,131	△690	同上
その他負債	1,049	1,261	211	
負債計	7,347	6,393	△953	
純資産	868	973	105	当期利益の計上

通期出退店の状況

単位：店

業態	2021年6月期	2022年6月期			
	期末店舗数	期中増加数	期中減少数	業態変更	期末店舗数
KICHIRI-関東エリア	15	－	－	－	15
KICHIRI-関西エリア	21	－	－	－	21
ハンバーグ（いしがまや他） （商業施設店舗）	23	1	－	－	24
その他商業施設店舗	15	13	－	－	28
その他	24	1	－	－	25
合計	98	15	－	－	113

前期の取組

事業の取り組み① BSのスリム化

単位:百万円

2021年6月期BS

流動資産 5,398	流動負債 1,997
	固定負債 5,349
固定資産 2,817	純資産 868

2022年6月期BS

流動資産 5,045	流動負債 1,737
	固定負債 4,655
固定資産 2,322	純資産 973

➤ アセットのスリム化

- 固定費縮減、助成金活用措置により、純利益が黒字に転じた。
- 固定資産の減損が進み、資産がスリム化した。

➤ 流動比率の改善が進展

- 借入金の弁済促進により、流動負債の減少が進み、流動比率の改善が進展。
270.3% ⇒ 290.3%

【結果】

- ◆ BSスリム化が進展。
- ◆ 商業施設店舗など、有望な出店機会に機動的な対応。

事業の取り組み② 商業施設店舗の充実

商業施設店舗業績推移

単位:百万円

	2021年6月期	2022年6月期	増減
期末店舗数	38	52	14
売上高	3,006	3,938	932
営業利益	198	372	174
EBITDA	286	478	192

【運営環境】

➤ 2021年6月期

- 2020年11月以降の規制あり。

➤ 2022年6月期

- 2021年8-10月下旬まで、2022年1月下旬-3月下旬までの営業時間短縮要請等の規制あり。

上記の大幅な業績推移向上の背景

- **安定した商業施設来場者**
- **酒類提供制限の影響なし**
- **前々期から、積極的に商業施設への出店により、厚みが形成**

当社が享受するメリット

- **出店機会の拡大**
 - 他社撤退スペースの優先的な提案打診
 - 他社での出店意欲の減退
- **経済条件の良化**
 - 施設サイドでの一定額の投資負担物件の増加
 - 居抜物件紹介による投資負担の軽減



事業の取り組み③ 助成金及び純資産の状況

単位:百万円

助成金の状況

	202106期	202206期	増減
休業協力金	729	1,710	981
雇用調整助成金	367	389	22
計	1,096	2,099	1,003

- ▶ 助成金を活用したことで、2019年6月期以来経常利益以下にて、黒字転換し、純資産を増強した。

	純資産
22/6末純資産	973
劣後ローン	700
上記反映純資産	1,673
総資産	7,367
想定両建てキャッシュ	2,500
上記反映総資産	4,867
上記反映純資産比率	34.4%

今後の方針及び業績予想

来期方針_①既存事業の強化

商業施設店舗への注力

【売上高構成比の推移】

	2020年 6月期	2021年 6月期	2022年 6月期
商業施設店舗	36.4%	53.5%	56.9%
ディナー業態	62.3%	44.5%	41.8%
その他業態	1.3%	2.0%	1.3%
計	100.0%	100.0%	100.0%

【方針】

- ◆ 出店候補として、今後極めて有望。
- ◆ 積極的に、メニュー開発を強化。

➤ 商業施設店舗の強み

- 食事主体であり、酒類規制の影響を受けにくい。
- ハレの日利用など、高単価メニューが受け入れられやすい。
- 安定的な集客力があり、天候不良などの外部要因の影響少ない。

➤ 商業施設店舗の出店機会

- 在宅勤務の進展、郊外商業施設が発展。
- 参入障壁としての施設様の厳しい出店審査。
- 施設様が投資負担する物件の増加



来期方針_①既存事業の強化

商業施設店舗への注力

【2022年6月期の主な出店状況】

店舗名	出店時期	業態	立地
VEGEGO オヌレシクタン MIYASHITA PARK	2021年 8 月	韓国食堂	商業施設「RAYARD MIYASHITA PARK」、 東京都渋谷区
黒豚とんかつ コシヒカリご飯、 鬼おろし とん久 アトレ上野	2021年 9 月	とんかつ	商業施設「アトレ上野 EAST」、 東京都台東区
いしがまやハンバーグセブン パーク天美	2021年11 月	ハンバーグ	商業施設「セブンパーク天美」、 大阪府松原市
VEGEGO ベジゴ オヌレシクタ ンアンドカフェ	2022年 3 月	韓国食堂	商業施設「ららぽーと富士見」、 埼玉県富士見市
VEGEGO オヌレシクタン	2022年 4 月	韓国食堂	商業施設「ららぽーと EXPOCITY」、 大阪府吹田市



来期方針_①既存事業の強化

環境変化への対応

【想定されるリスク】

- 食材価格上昇のリスク
- 最低賃金改訂など、人件費上昇のリスク

※安易な価格改訂を実施することは避け、企業努力による合理化に努めていく

【施策と方針】

リスク	方針	主な施策
食材価格上昇	価格弾力性の高い食材の選択	メニューミックスの開発・合理化を推進
人件費上昇	労働生産性の向上	一層のDX投資の推進、省力化投資の推進

来期方針_②フードテック企業への進化

レストランXの取組

D X推進による生産性の向上

【GHOST RESTAURANT】

ライフスタイルの変化（孤食化、個食化）で外食・中食・小売のボーダレスはますます加速し、垣根がなくなっている。注文の多様化、宅配、テイクアウトなど顧客の利用動機に合わせて業態の拡大を行うことで、リピート増、売上増。

【FRANCHISE】

GHOST RESTAURANTのナレッジを活かすことで、オペレーションの省人化したリアル店舗の出店が可能。

GHOST RESTAURANT



KITCHEN X

FRANCHISE



来期方針_②フードテック企業への進化

ApplyNow（アプライナウ）概要

■株式会社 Apply Now

本社：東京都渋谷区渋谷一丁目17番2号

代表者：代表取締役社長 葛原 昭

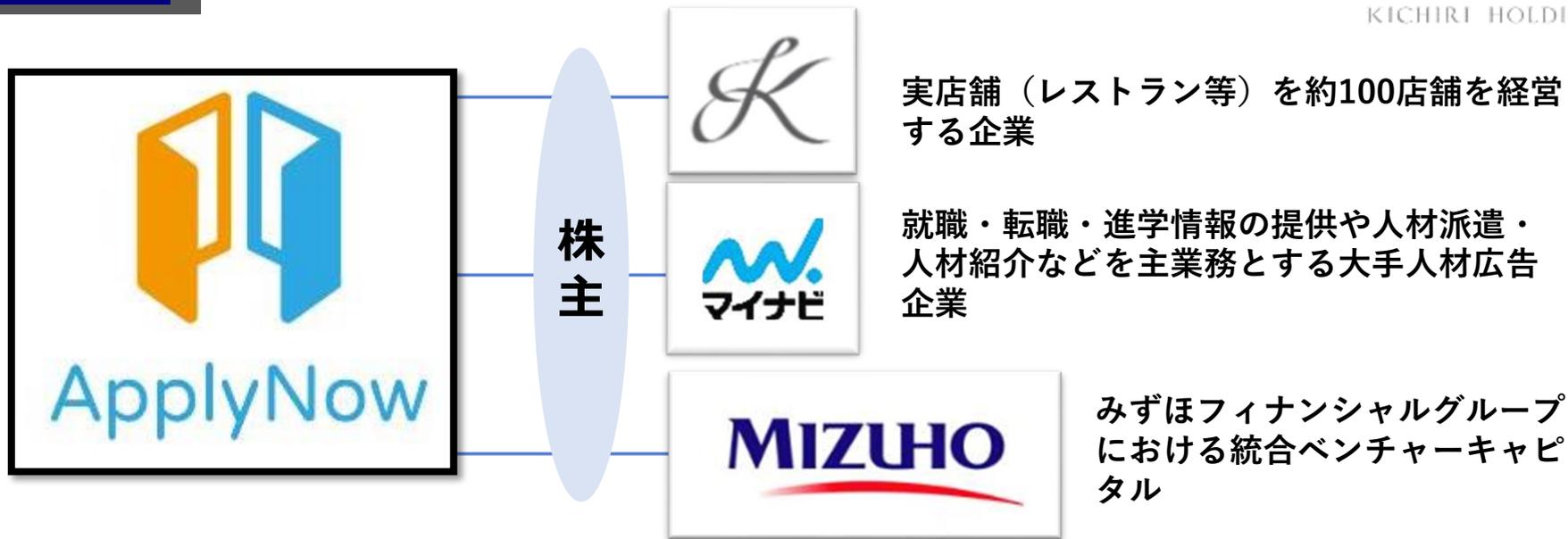
事業内容：録画型Web選考システム『ApplyNow』の開発・提供 他

資本金：83百万円

主なサービス



「ApplyNow（アプライナウ）」は、スマホなどを用いて企業の採用選考が行える録画型Web選考システムで、アフターコロナの「新しい生活様式」と共に始まる「新しい採用選考様式」を実現するサービスとなっています。直近では、「ApplyNow」に電子雇用契約に新機能も搭載し、選考から入社まで一気通貫に採用活動が行えるように開発いたしました。



サイト連携



マイナビの運営する採用管理ツール『EntryPocket』との連携により、アルバイト応募者に対し即時、録画型Web選考を行うことができ、従来の採用フローであるアルバイト応募者との面接日時の設定や面接時間の確保といった採用工数を大幅に削減することができます。一方、アルバイト応募者は『EntryPocket』を通じて即座に動画応募することができるため、選考書類の作成や面接時間の確保が不要となり、より早期に応募企業への就業が可能となります。

導入企業一例



飲食関連企業のアルバイト採用を解決するために開発したサービスですが、直近では様々な業種の企業の新卒採用や10団体以上の自治体の採用試験に導入いただいております。

2023年6月期業績予想及び配当

2023年6月期業績予想について

単位百万円

	2021年6月期 (実績)	2022年6月期 (実績)	2023年6月期 (予想)
売上高	5,615	6,920	9,800
営業利益	△1,371	△1,123	160
経常利益	△560	355	130
当期純利益	△544	151	50

2023年6月期の業績予想の前提

緊急事態宣言・まん延防止等重点措置が適用されず、通常営業が可能であること。

一株当たり配当額

	2021年6月期 (実績)	2022年6月期 (実績)	2023年6月期 (予想)
年間計	－円	5.0円	5.0円
上期	－円	－円	2.5円
下期	－円	5.0円	2.5円

2023年6月期の配当予想

上期・下期合計で2022年6月期と同額とした。



本資料につきましては、株主・投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。また、本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上でご利用ください。

尚、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、株主・投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、株主・投資家の皆様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。