



株式会社きちり
2018年6月期
決算説明資料

【本日の流れ】

- ① 通期業績のご説明
- ② 事業戦略のご説明
- ③ 業績予想と株主還元のご説明

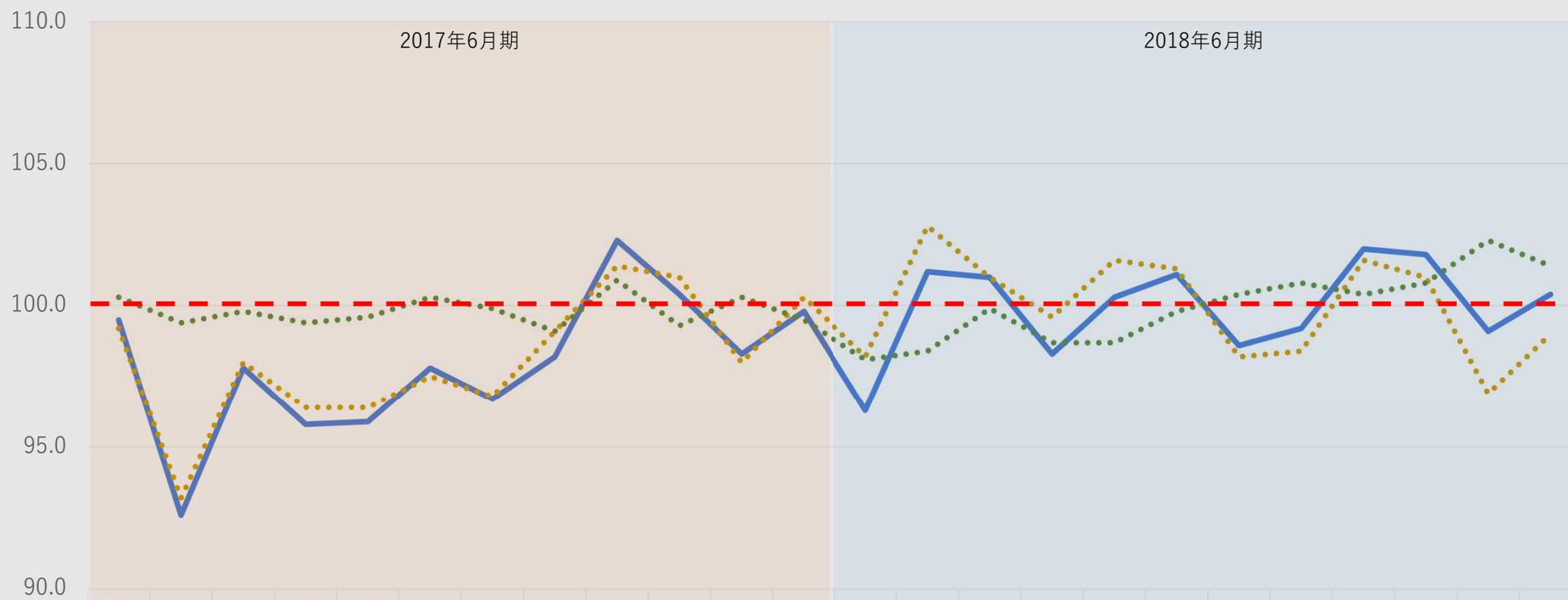
通期業績「対前年・対計画差異」

(単位：百万円)

	2017年6月期	2018年6月期					
	累計	累計		対前年差異		対計画差異	
	実績 (売上高%)	計画 (売上高%)	実績 (売上高%)	%	金額	%	金額
売上	8,845	9,200	9,241	104.5	396	100.5	41
売上総利益	6,482 (73.3)	6,707 (72.9)	6,727 (72.8)	103.8	244	100.3	20
販管費	6,164 (69.7)	6,357 (69.1)	6,369 (68.9)	103.3	204	100.2	12
営業利益	318 (3.6)	350 (3.8)	358 (3.9)	112.4	39	102.3	8
経常利益	317 (3.6)	350 (3.8)	355 (3.8)	111.9	37	101.6	5
当期純利益	170 (1.9)	210 (2.3)	147 (1.6)	86.5	△23	70.3	△62

通期業績 「既存店売上高前年比推移」

(%)



	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
売上高	99.5	92.6	97.8	95.8	95.9	97.8	96.7	98.2	102.3	100.4	98.3	99.8	96.3	101.2	101.0	98.3	100.3	101.1	98.6	99.2	102.0	101.8	99.1	100.4
客数	99.2	93.2	98.0	96.4	96.4	97.5	96.8	99.1	101.4	101.0	98.0	100.3	98.2	102.8	101.0	99.6	101.6	101.3	98.2	98.4	101.6	101.0	96.9	99.0
客単価	100.3	99.4	99.8	99.4	99.6	100.3	99.9	99.1	100.9	99.3	100.3	99.5	98.1	98.4	99.9	98.7	98.7	99.8	100.4	100.8	100.4	100.8	102.3	101.4

通期業績「出退店状況」

業態	2017年6月期	2018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	16	0	0	0	16
KICHIRI-関西エリア	26	0	0	-2	24
いしがまやハンバーグ (ハンバーグ業態)	17	1	0	0	18
3 Little Eggs (オムライス業態)	5	0	0	0	5
はかた地どり 福栄組合 (地どり業態)	5	0	1	0	4
その他	21	3	0	+2	26
合計	90	4	1	-	93

事業戦略「持株会社への移行」

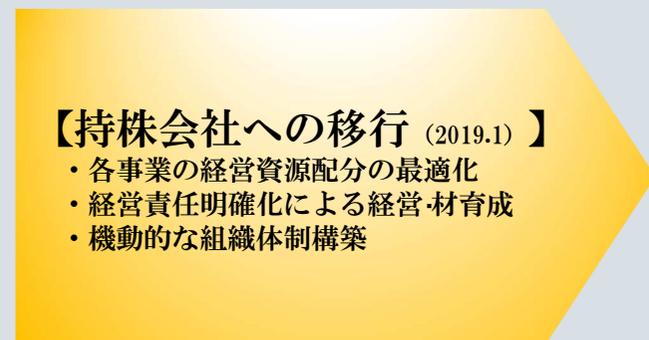
創業 ~ 2007 ~ 2014 ~ 2018 ~ 2021

第一次成長期

発展期

第二次成長期

次世代型ビジネスモデルへ



(I P O)

(東証1部上場)

【持株会社への移行 (2019.1)】

- ・各事業の経営資源配分の最適化
- ・経営責任明確化による経営・材育成
- ・機動的な組織体制構築

✓関西エリアを中心としたレストラン展開

✓関東エリアを中心としたレストラン展開

✓外食チェーンノウハウを活用したプラットフォームシェアリング事業開始

✓CVCを活用したベンチャー企業とのオープンイノベーション

✓グローバルサレント事業開始

✓フランチャイズ事業開始

事業戦略「次世代型ビジネスモデル」

マーケット規模

次世代型技術

自動車産業
63兆円

自動運転技術
EV

生命保険産業
39兆円

AI
ビッグデータ

外食産業
25兆円

旧態依然の
ビジネスモデル

銀行産業
16兆円

ブロックチェーン
Fin-Tech

アパレル産業
9兆円

ビッグデータ
IoT

【外食産業が抱える課題】

- ① ライフスタイルの多様化
- ② 市場規模の縮小
- ③ かつてない人材不足

次世代型
ビジネスモデルへ

事業戦略「次世代型ビジネスモデル：課題①に対して」



ライフスタイルの多様化



様々なニーズに対応した展開が必要



現在24業態

様々な高収益業態を創出

【直営展開】

ブランド開発を強みとした関東エリア・関西エリアへの出店

【フランチャイズ展開】※Hands-ON型

国内メガフランチャイジーと提携

※加盟金、ロイヤリティ、食材供給等が収益の柱

【ライセンス展開】※Hands-OFF型

国内メガフランチャイジー、海外事業会社と提携

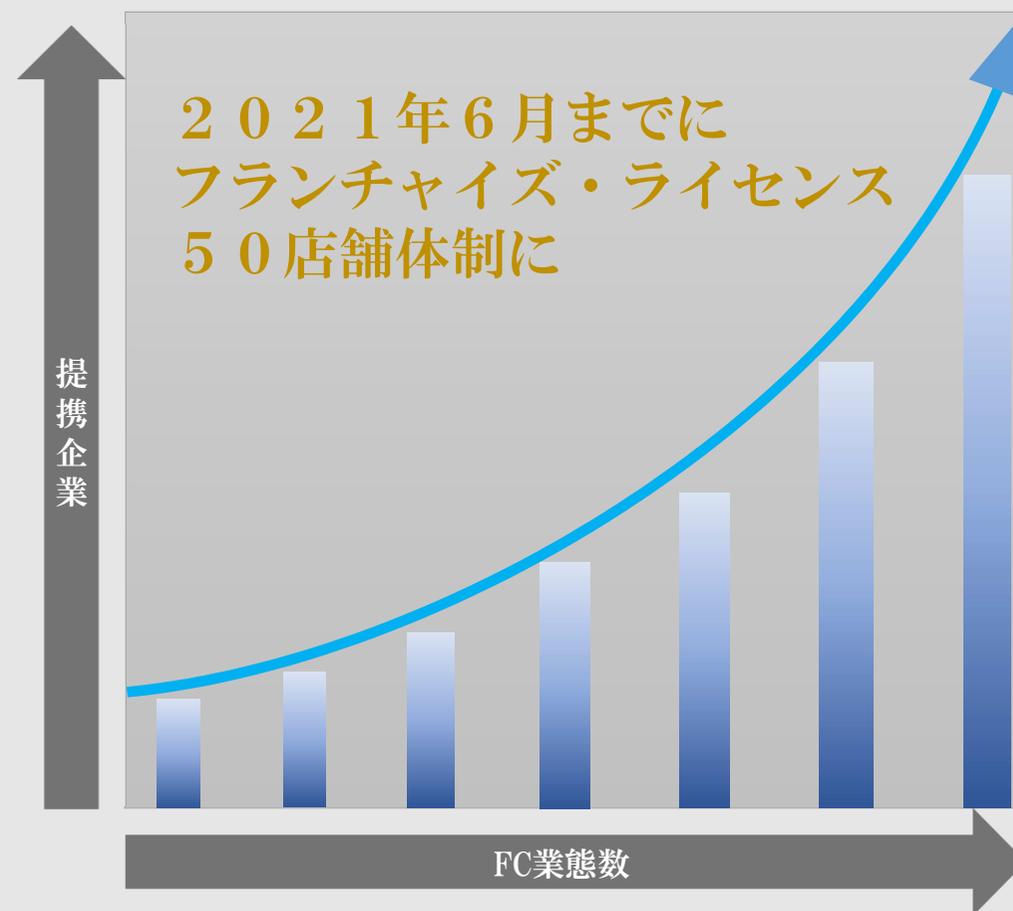
※ライセンス料、食材供給等が収益の柱

「フランチャイズ・ライセンス事業開始」

(2018.5.21) イズミ・フード・サービスと契約締結

複合型大規模商業施設「ゆめタウン」等を展開する小売流通業界大手『株式会社イズミ』のフード事業を担う『イズミ・フード・サービス株式会社』と間でフランチャイズ契約を締結。今後、『イズミ・フード・サービス株式会社』は、当社の「いしがまやハンバーグ」業態をイズミが運営する商業施設内に展開。

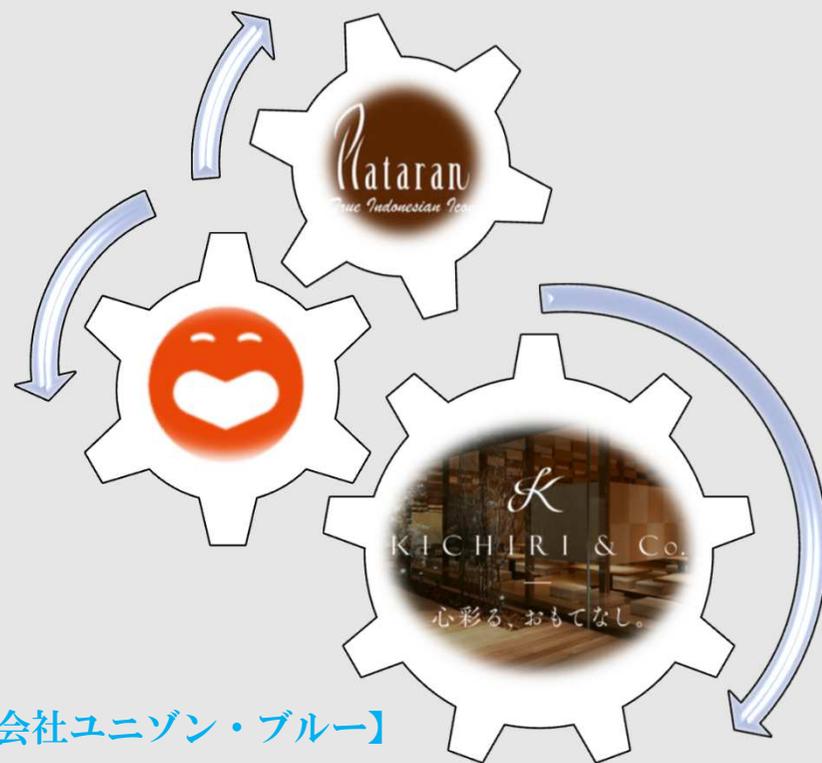
お好み一番地、たこ一番、ミスタードーナツ、サーティワンアイスクリーム、大阪王将などを運営（144店舗）



「Plataranブランドのレストラン事業開始」

(2018.6.27) ルミネ新宿に「Plataran Resort & Restaurant」を出店

「ルミネ新宿 ルミネ1」に、アジアに展開する高級リゾートホテル『Plataran Hotels & Resort』のレストラン部門を日本に初めて誘致。当社の他、『Plataran』ブランドでリゾートを中心に高級ブティックホテルやプライベートクルーズ、レストラン、イベント会場等を経営するPT Plataran Indonesiaと、吉本興業株式会社の3社で株式会社ユニゾン・ブルーを設立し、『Plataran』ブランドのレストラン事業を日本で展開。



【株式会社ユニゾン・ブルー】

(飲食)	株式会社きちり
(リゾート)	PT Plataran Indonesia
(エンタメ)	吉本興業株式会社

事業戦略「次世代型ビジネスモデル：課題②に対して」

外食産業 25兆円 ↘ (斜陽)

【新マーケットの創造】

百貨店・スーパー 19兆円 ↘ (斜陽)
中食 10兆円 ↗ (成長)

⇒ 中食需要拡大に伴い、
国内での『グローサラント（小売×外食）市場』が誕生

※世界的にグローサラント市場は数年前から成立

「グローサラント」(*) 事業開始

※グローサラント
＝グローサリーとレストランを合わせた造語

(2018.4.1) ルクア大阪に「Merca」を出店

阪急オアシスが運営する次世代型の食エリアLUCUA FOOD HALL『キッチン&マーケット』内にイタリアの食物販とレストランが融合したイタリアンフードマーケット「Merca」をオープン。



国内で初めて本格的グローサラントを手がける外食企業として事業を開始



事業戦略「次世代型ビジネスモデル：課題③に対して」

外食企業の
人材不足

【最先端技術】

- ・人工知能
- ・ビッグデータ
- ・IoT




KICHIRI PLATFORM

飲食ノウハウと最先端技術を融合させた
合理的なプラットフォームを構築

「動画システムを使った人材教育事業開始」

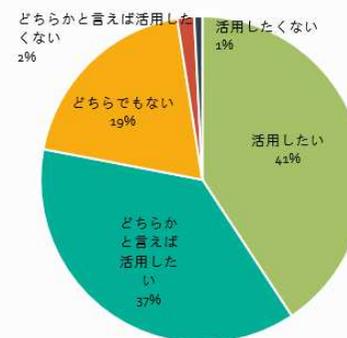
(2018.7.25) ピーシーフェーズ株式会社と資本業務提携契約締結

社会問題として深刻化している人材不足や育成を解決するべく、企業での効率的なトレーニングを支援する人材育成サービス「shouin」の共同開発・販売を行うことで合意。今後はきちり店舗での実証実験を経て、全店舗において導入することで従業員のトレーニング状況やスキル、組織の状態をリアルタイムに可視化し、AIなどのテクノロジーにより多角的に解析を行うことで更なる接客レベル向上を実現。また多種多様な企業への「shouin」販売と導入コンサルティングを行っていく予定。



「活用したい」「どちらかと言えば活用したい」が8割（78%）

設問.1 あなたは今後、教育現場にて動画や映像のコンテンツを活用したいとお考えですか。
(お答えは1つ)



その理由は・・・

- 活用したい・どちらかと言えば活用したい
- 教育効果が高まる・学習内容の定着率も高い
- 講義形式では生徒の集中力が持続しないから
- 学生が関心を持つから
- 学生に臨場感を持って語学を教えることができる
- IT教育は必須であるため
- 教室で用意できる資料には限界があるから
- 指導にタブレットPCの導入を検討しているので
- 外国人にも理解ができるものになるから
- 今は固定した場所だけで教育を提供するスタイルではやっていけない

ビデオ教材（映像コンテンツ）の教育利用に関する意識調査報告書

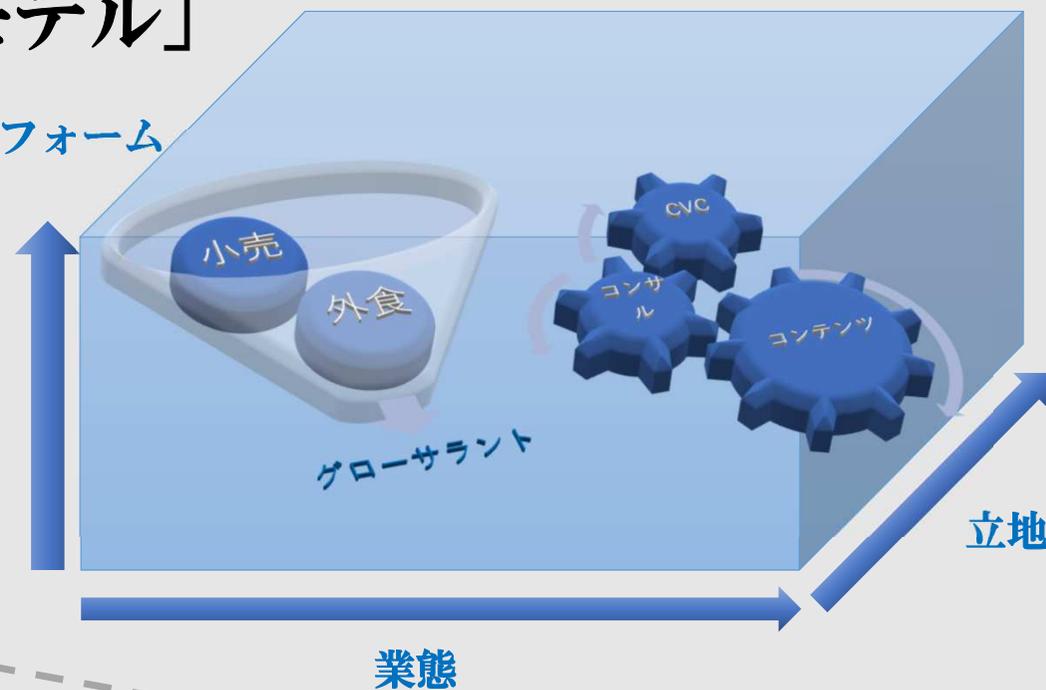
eラーニング戦略研究所は、全国の小中高、大学・専門学校、予備校・学習塾の教職員および経営者 計118名を対象に、ビデオ教材（映像コンテンツ）の教育利用の実態についてアンケート調査を実施しました。
<https://www.digital-knowledge.co.jp/archives/1623/>

事業戦略「次世代型ビジネスモデル」

【次世代型ビジネスモデル】

3次元（立地×業態×プラットフォーム）
+
NEWマーケットの創造

プラットフォーム



立地

業態

【既存の外食ビジネス】

2次元（立地×業態）の拡大による成長

業績予想と株主還元「2019.6期 業績計画」

	2018年6月期		2019年6月期			
	2Q累計	通期	2Q累計		通期	
	実績 (売上高%)	実績 (売上高%)	計画 (売上高%)	前年比 %	計画 (売上高%)	前年比 %
売上	4,649	9,241	4,900	105.4	9,800	106.0
売上総利益	3,403 (73.2)	6,727 (72.8)	3,539 (72.2)	104.0	7,069 (72.1)	105.1
販管費	3,188 (68.6)	6,369 (68.9)	3,319 (67.7)	104.1	6,669 (68.1)	104.7
営業利益	215 (4.6)	358 (3.9)	220 (4.5)	102.1	400 (4.1)	111.7
経常利益	214 (4.6)	355 (3.8)	220 (4.5)	102.5	400 (4.1)	112.5
当期純利益	131 (2.8)	147 (1.6)	132 (2.7)	100.0	240 (2.5)	162.5

業績予想と株主還元「株主還元（期末配当・株主優待）」

期末配当について

2016年6月期	【期末配当】	7.5円
2017年6月期	【期末配当】	7.5円
2018年6月期	【期末配当】	7.5円+【記念配当】2.5円

株主優待について

- 100株以上から500株未満
~当社店舗でご利用頂ける金券 3,000円分×1枚
- 500株以上
~当社店舗でご利用頂ける金券 3,000円分×3枚



「きちりを大好きでいっぱいになりたい」
We want to make Kichiri full of lots of love.



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、信頼できるとさ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は負いません。