

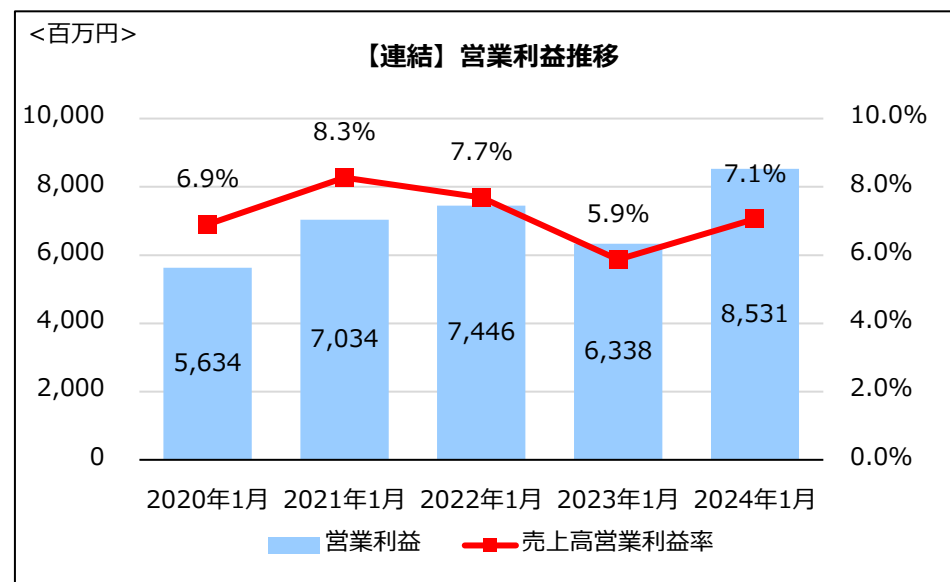
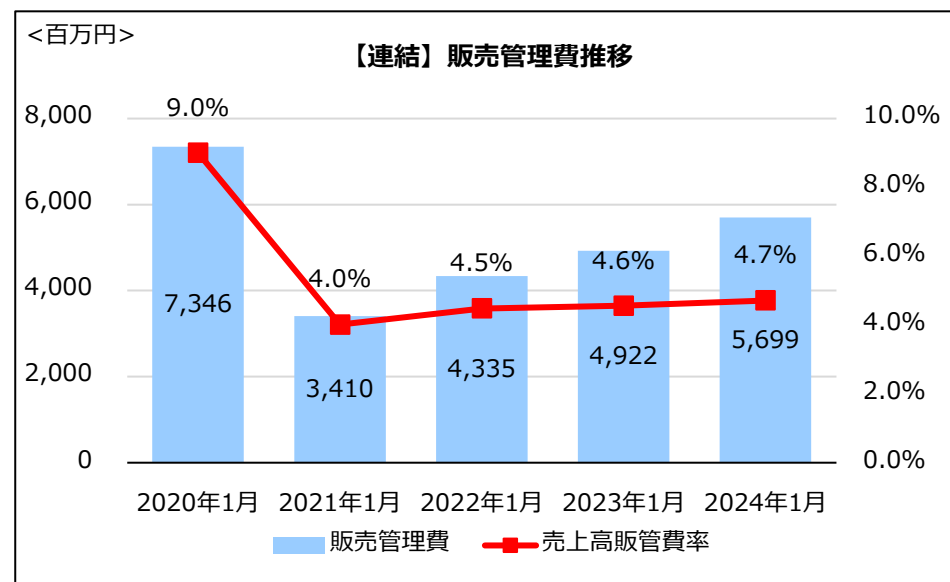
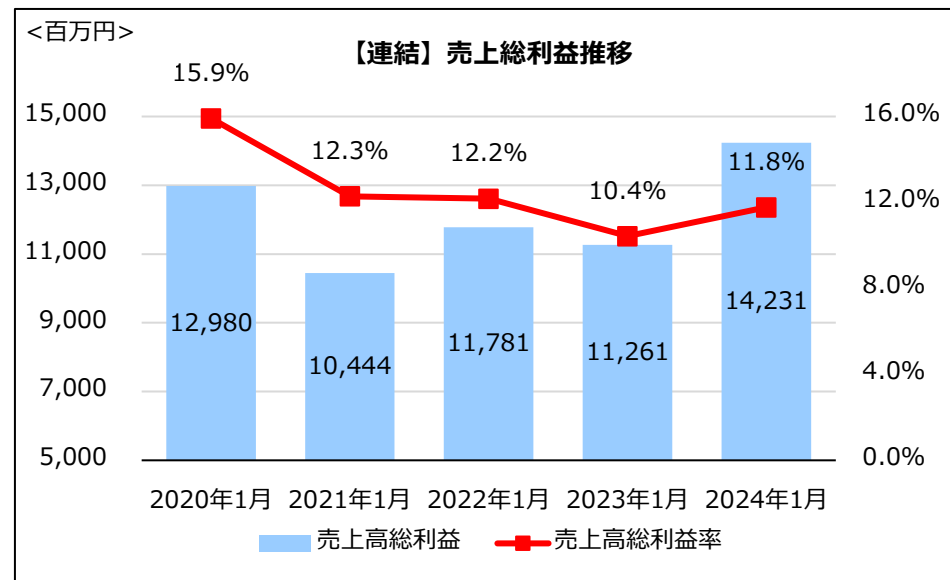
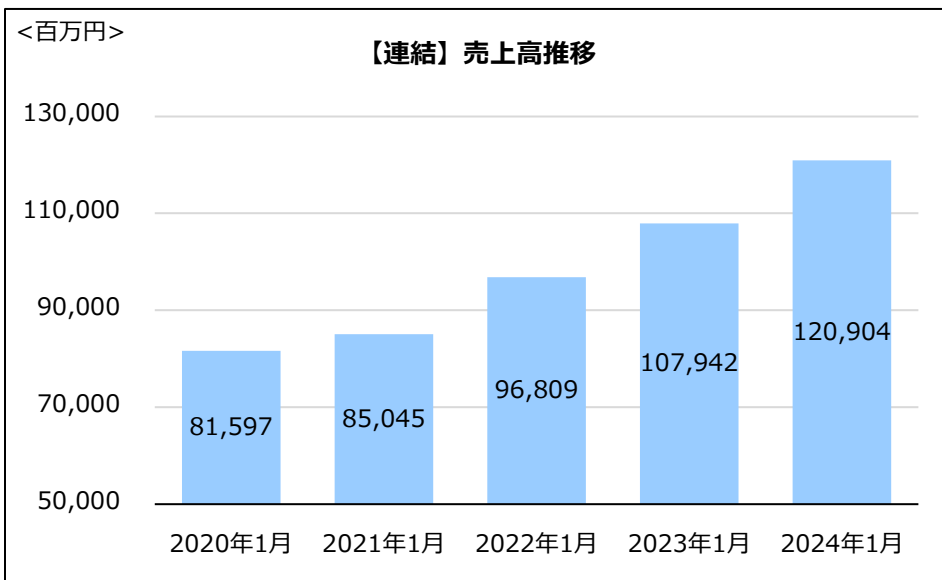
# 2024年10月期第1四半期 決算説明資料

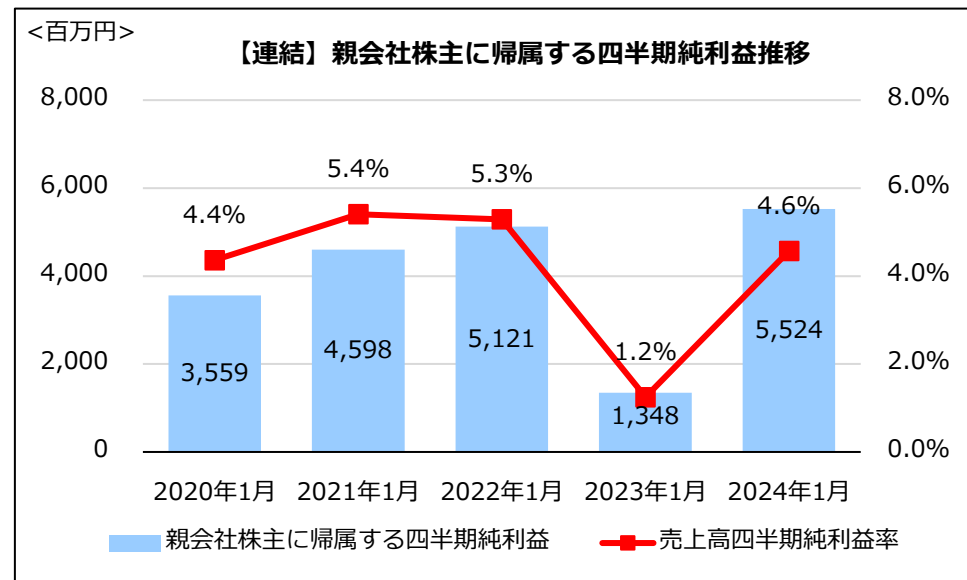
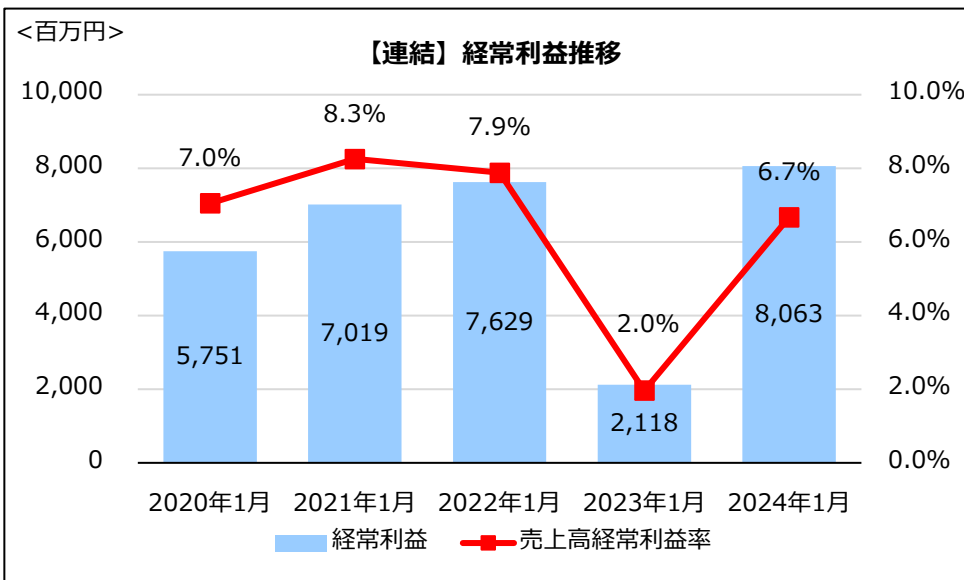
2024年3月14日



証券コード：3038

●連結業績及びハイライト(累計)	2
●業務スーパー事業	4
●業務スーパー契約概要	5
●業務スーパー店舗数推移	6
●業務スーパー出荷実績（前年比）推移	7
●当社の強み“商品力”	8
●外食・中食事業	9
●エコ再生エネルギー事業	13
●株主還元策	15
●連結業績予想	16
●中期経営計画	17





## 【業績ハイライト解説】

### ● 売上高

新規出店と既存店への商品出荷が好調に推移したことにより、前年比129.61億円、12.0%の増加

### ● 売上総利益

為替変動の影響を受けつつも、売上高が好調に推移したことにより、同29.69億円、26.4%の増加

### ● 販売管理費

業務スーパー事業における運賃と、直営で運営する焼肉店の出店に伴う人件費や家賃等の増加により、同7.76億円、15.8%の増加

### ● 営業利益

上記の結果、同21.93億円、34.6%の増加

### ● 経常利益

前期は期初の急速な円高の進行により、為替予約の時価評価損を大きく計上したのに対し、今期は為替変動の影響が少なく、同59.44億円、280.6%の増加

### ● 親会社株主に帰属する四半期純利益

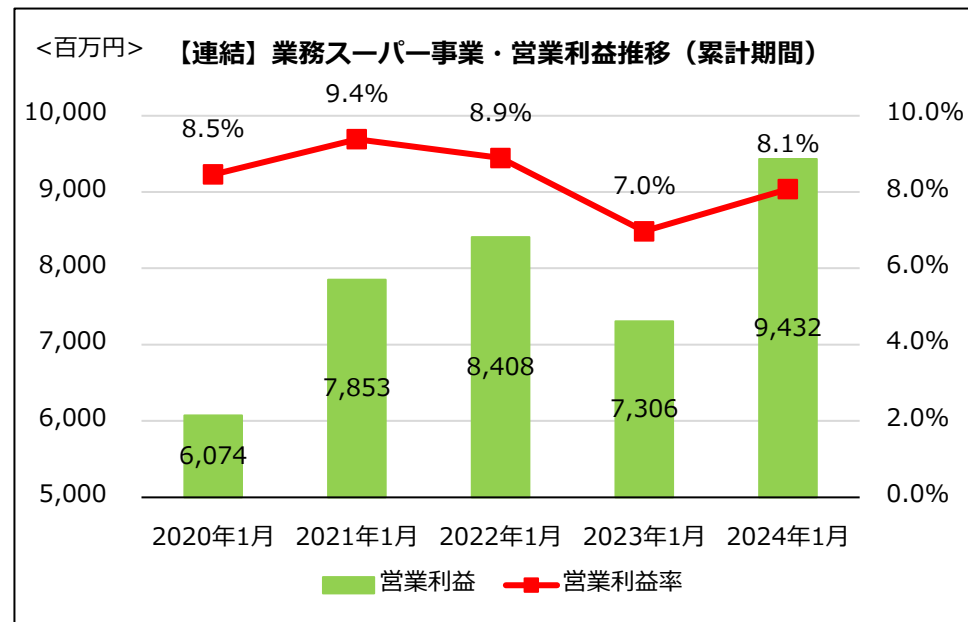
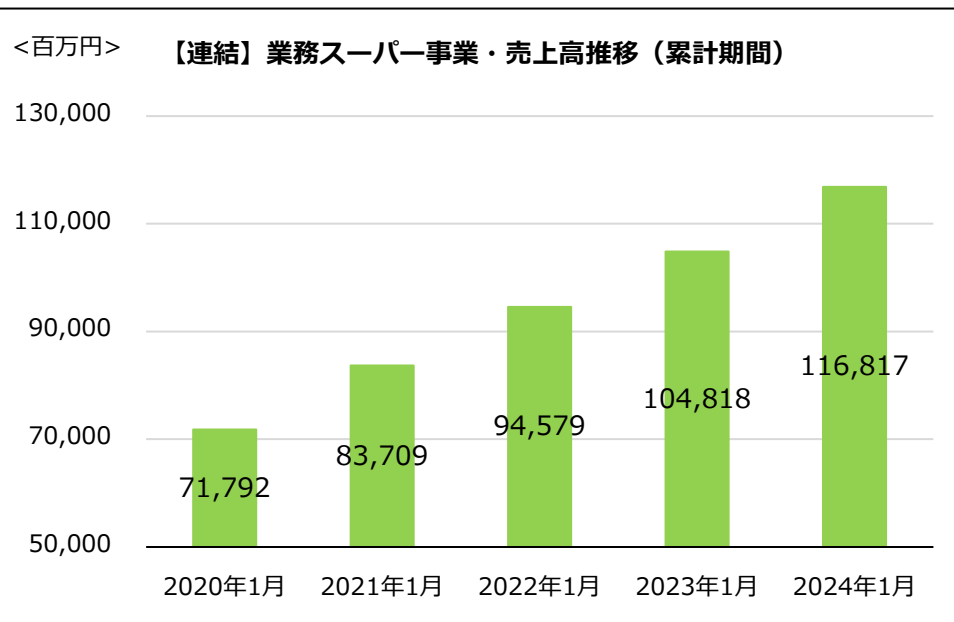
上記の結果、同41.75億円、309.7%の増加

当社の主力事業です。業務スーパー F C本部としての加盟店への卸売やロイヤリティなどの他、自社グループ工場の損益もこのセグメントに分類されます。

- 全国に1,051店舗展開（2024年1月末現在）
- 既存店好調により、売上高は会社計画を上振れて着地
- 節約志向の高まりで、全国的に客数が改善



横浜いずみ店内観



※2021年10月期より報告セグメントの区分変更を行ったため、2020年10月期より遡って表示しており、過去のデータとの連続性はありません。

業務スーパーは直営4店舗をのぞき、フランチャイズで運営しております。

当社のFC契約形態には、直轄エリア（※1）内に出店いただく際に締結するFC契約と、地方エリア（※2）内において業務スーパーのチェーン化を許諾するエリアライセンス契約があります。また、兵庫県・大阪府・神奈川県において直営で4店舗運営しております。

- ※1. 直轄エリア：北海道直轄：北海道  
 関東直轄：東京都、千葉県、神奈川県、埼玉県  
 関西直轄：大阪府、京都府、兵庫県（淡路島を除く）、奈良県、和歌山県、滋賀県  
 九州直轄：福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県
- ※2. 地方エリア：上記直轄エリア以外の地域

### 契約概要・加盟条件 (2024年1月末現在)

	直轄エリア	地方エリア
契約社数	90社	15社
契約単位	1店舗単位で契約 どのオーナーでも出店可能	県単位で契約 エリアオーナーに独占権あり
加盟金 (消費税等別途)	200万円	当該エリアの人口×2円
保証金	1,000万円	当該エリアの人口×5円
ロイヤリティ	総仕入高の1%	対象商品の仕入高の1%
設備費	常温棚及び冷凍設備工事約3,200~3,800万円 (上記は目安となり、物件により変動します) 別途：設備、建築工事一式、POSレジ、その他準備金等	
配送料	原則本部負担	要相談

### 損益シミュレーション (標準的な業務スーパー)

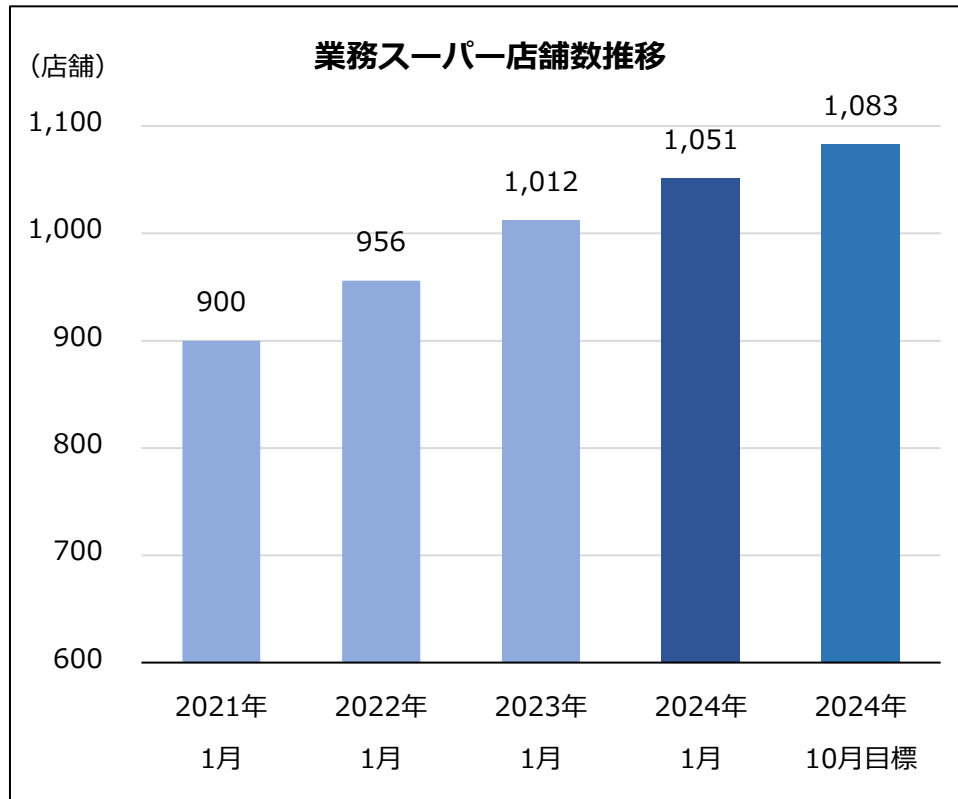
損益勘定	月額金額	構成比
売上高	43,500千円	100.0%
売上総利益	7,395千円	17.0%
販売管理費	6,499千円	14.9%
内（賃料）	1,300千円	3.0%
内（人件費）	2,393千円	5.5%
営業利益	896千円	2.1%

※生鮮など独自商品の取扱いによってシミュレーションより効率的に運営されている加盟店も多くあります。

1Q会計期間：出店3店舗、退店0店舗（純増3店舗）

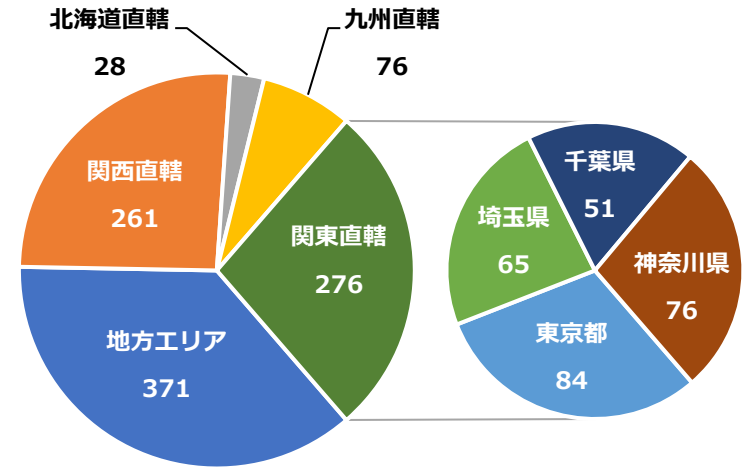
目標に対する進捗率：9%（目標：純増35店舗）

当会計期間においては地方エリアの出店が進む

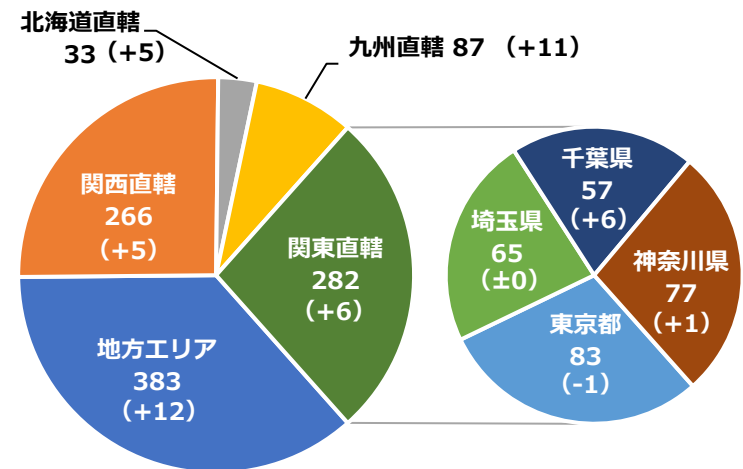


## 地域別の店舗数

2023年1月末  
1,012店舗

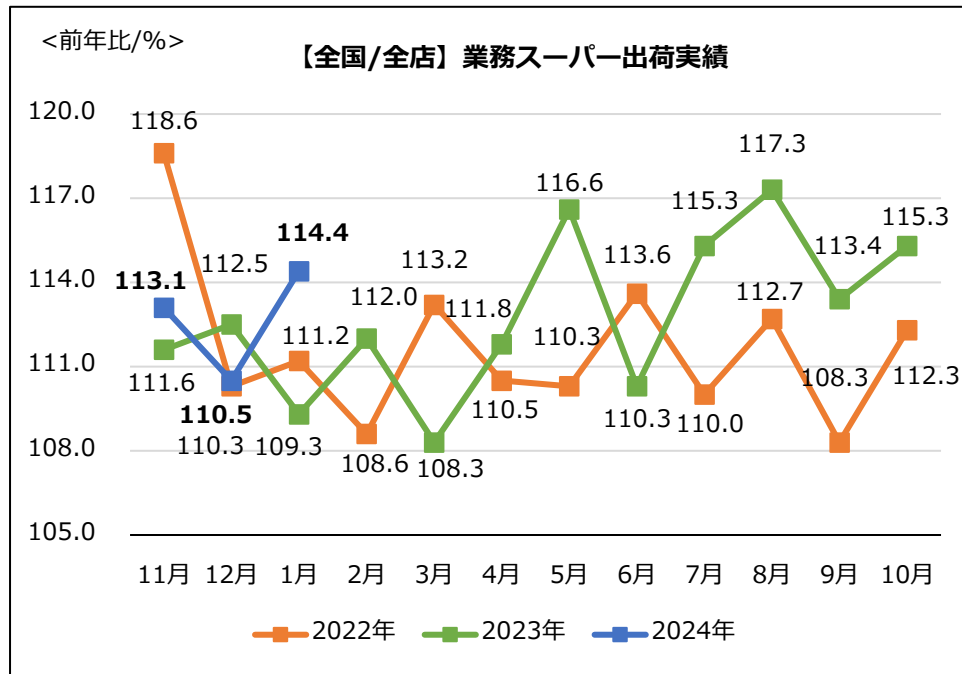
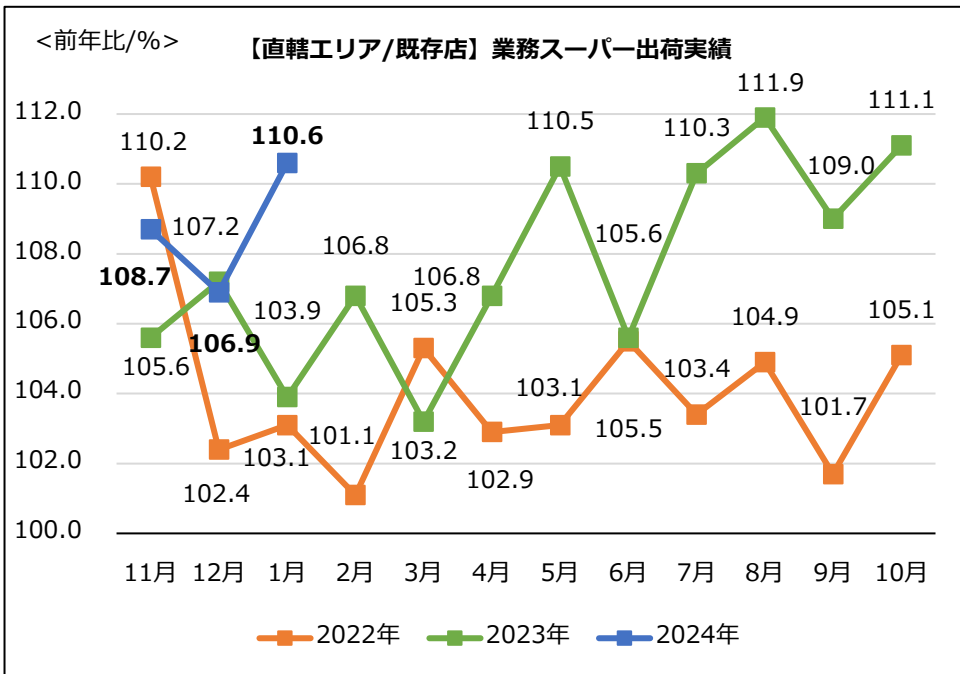


2024年1月末  
1,051店舗 (+39店舗)



# 業務スーパー出荷実績（前年比）推移

全国的に集客力も回復しており、既存店出荷実績も好調に推移



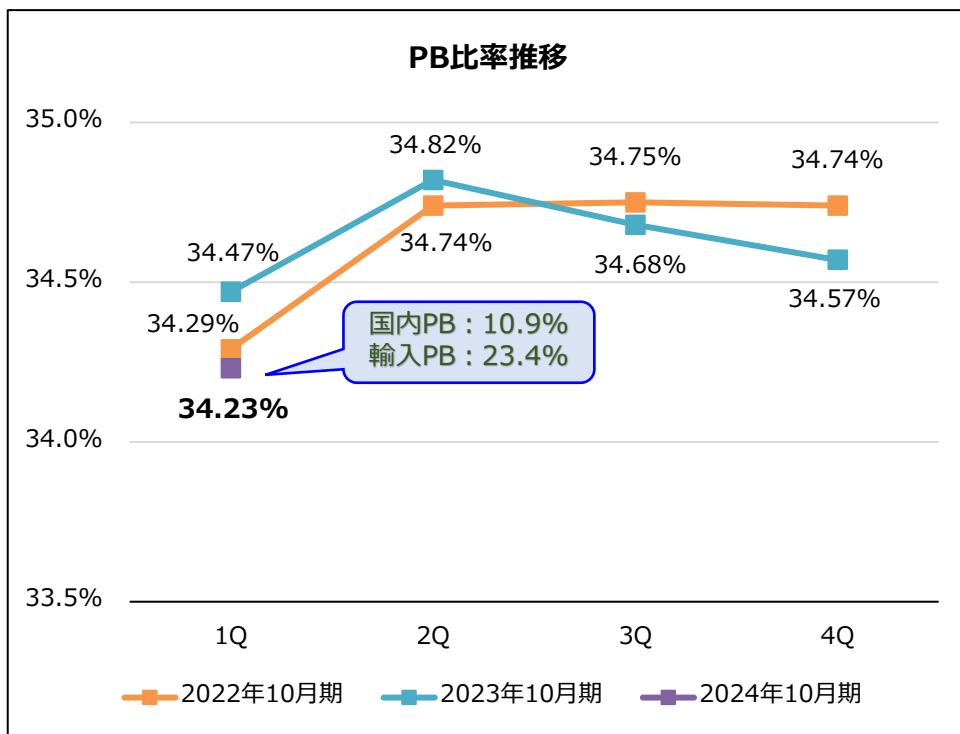
## 【業務スーパーへの出荷実績（前年比）：%】

		2023年10月期															2024年10月期		
		11月	12月	1月	2月	3月	4月	上期	5月	6月	7月	8月	9月	10月	下期	通期	11月	12月	1月
直轄エリア	既存店	105.6	107.2	103.9	106.8	103.2	106.8	105.6	110.5	105.6	110.3	111.9	109.0	111.1	109.4	107.7	108.7	106.9	110.6
	全店	112.1	112.6	109.5	112.5	108.5	112.7	111.4	116.5	111.1	115.5	117.1	113.4	114.7	114.7	113.1	112.7	110.2	113.8
全国	全店	111.6	112.5	109.3	112.0	108.3	111.8	111.0	116.6	110.3	115.3	117.3	113.4	115.3	114.7	112.9	113.1	110.5	114.4

※全国は直轄エリア+地方エリア店舗への商品出荷実績となります。



オリジナル商品の強化



- PB商品の出荷額は増加傾向にあるが、それ以上にNBが好調に推移
- NB商品の価格改定で、相対的にPB比率が低下している状態が続く

PB商品（一例）

■ 自社グループ工場製造商品



肉厚極旨とんかつ  
700g 645円



野菜と果物が  
溶け込んだカレー  
200g×5 321円



冷凍讃岐うどん  
250g×5食 178円

■ 自社輸入商品



テンペ  
450g 375円



オーガニック  
オートミール  
500g 267円



ジャックフルーツ  
500g 494円

※価格は税込です  
店舗や時期により商品の取扱いや価格が異なる場合があります

当社が主体となり直営またはFC本部として行っている外食・中食事業です。  
 ビュッフェレストラン「神戸クック・ワールドビュッフェ」や焼肉オーダーバイキングの「プレミアムカルビ」、惣菜店「馳走菜（ちそうな）」がこのセグメントに分類されます。

- 3業態すべて好調に推移
  - 各業態において、価格やメニューの差別化によりメディアでの露出も増加
- 上記の結果、セグメント業績も大きく改善



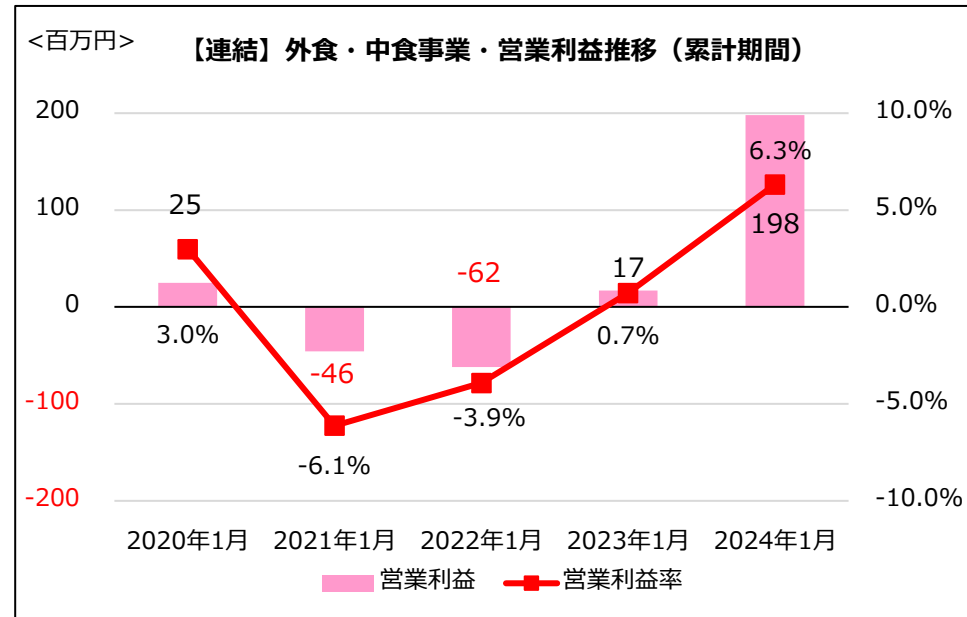
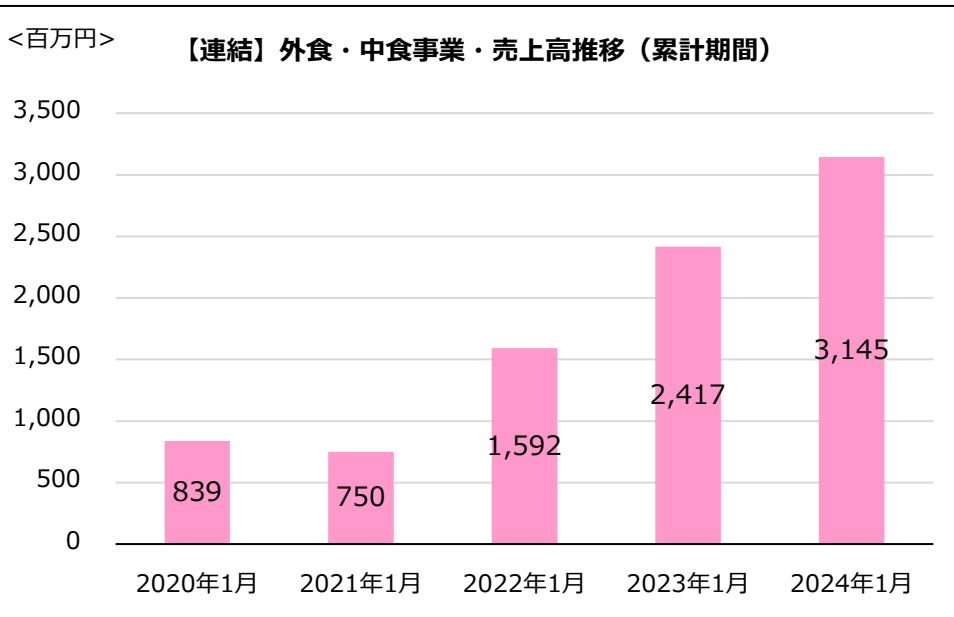
神戸クック・ワールドビュッフェ



プレミアムカルビ



馳走菜



※2021年10月期より報告セグメントの区分変更を行ったため、2020年10月期より遡って表示しており、過去のデータとの連続性はありません。

## 神戸クック・ワールドビュッフェ

合計店舗数：15店舗（2024年1月末現在）

1Q：出店1店舗、退店0店舗（純増1店舗）

2024年1月8日、千葉市中央区に千葉ポートタウン店がオープン  
一都三県内に初出店し、メディアで話題に



12 つくる責任  
つかう責任



### 集客に向けた取り組み

11月1日～12月25日には“ヨーロッパフェア”、12月26日～2月29日には“韓国フェア”と、2か月ごとに取り上げる地域を変更しながら世界の料理フェアを開催しております。その中で、お客様のニーズを捉えた展開ができるように、フェアごとに10～20種の新メニューを提供しております。冬休み期間中ということもあり、韓国フェアは非常に多くのお客様にご利用いただけました。

また、小さいお子様をつれて安心して食事ができる店舗づくりの一環として、3月より土日祝日はキッズコーナーを作り、キッズメニューの提供を開始します。

### 2024年10月期の見通し

インバウンド・旅行者など団体客の需要は引き続き期待されます。その他、忘年会・新年会や、学生の体育祭・文化祭の打ち上げなどの団体需要、長期休暇はファミリー層の需要も見込めます。

また、より多くのお客様が日常にご利用いただけるように、他にはないメニュー構成、ボリュームと価格でお客様に満足いただけるサービスを提供し、全店が新型コロナウイルス感染症拡大前の売上水準に戻ることを目指して取り組んでまいります。



12月末～2月に開催した韓国フェア

## プレミアムカルビ

合計店舗数：21店舗（2024年1月末現在）

1Q：出店1店舗、退店0店舗（純増1店舗）

2023年12月5日、神奈川県藤沢市に湘南台店がオープン

今後はフランチャイズ展開を視野に



### 2023年10月期 総評

2023年10月期は、不安定な為替変動、原材料価格や人件費、水光熱費の高騰が続いたうえ、下期においては、コロナウイルス感染症の5類移行に伴って行動制限が解除され、イベントや旅行の需要増加による若干の影響が見られました。それらの課題に対して、プレミアムコースの導入、メニューの改廃、期間限定のフェアの開催などの取り組みにより、顧客満足度や集客を重視しながらも利益の確保に努め、焼肉業界の淘汰が進む中でも店舗数を拡大してまいりました。



### 2024年10月期の見通し

1月にオープンした湘南台店では、特急レーンの導入により商品提供スピードが大幅に短縮され、省人化による運営コスト削減にもつながりました。また、プレミアムカルビの特色であるデザートとして、発酵バターを使った生バターフィナンシェやカヌレなどの焼菓子、既存店舗より種類の多い自家製ジェラートを提供し、お客様からご好評をいただいております。引き続きお客様のニーズをとらえたサービスを展開し、フランチャイズ化を目指して進めてまいります。



写真下段：プレミアムカルビ 湘南台店

※時期によって取扱いメニューが異なる場合があります。

## 馳走菜（ちそうな）

合計店舗数：117店舗（2024年1月末現在）

1Q：出店3店舗、退店0店舗（純増3店舗）

加盟店の出店意欲も高く、業務スーパー併設で店舗数拡大



### 好調の背景

原材料の価格高騰が続く中で、価格改定やメニューの改廃、調理オペレーションの効率化などに取り組み、価格優位性を維持しております。加えて、業務スーパーの集客力向上へのシナジー効果が高く、加盟店の出店意欲も高まっております。

また、店内調理による出来立て感や、ボリューム感が引き続きお客様に支持されております。



### 2024年10月期の見通し

引き続きデザートメニューなどのラインナップを拡充し、お客様にとってより魅力的でご満足いただける売り場づくりに努めてまいります。

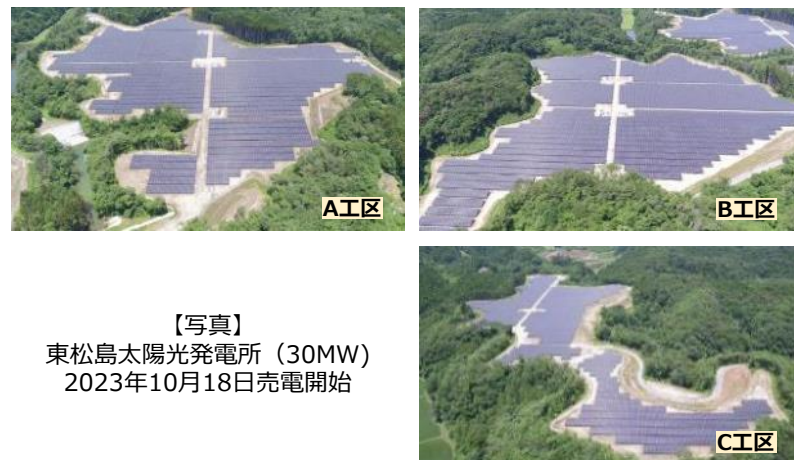


※店舗や時期によって取扱いメニューや価格が異なる場合があります。

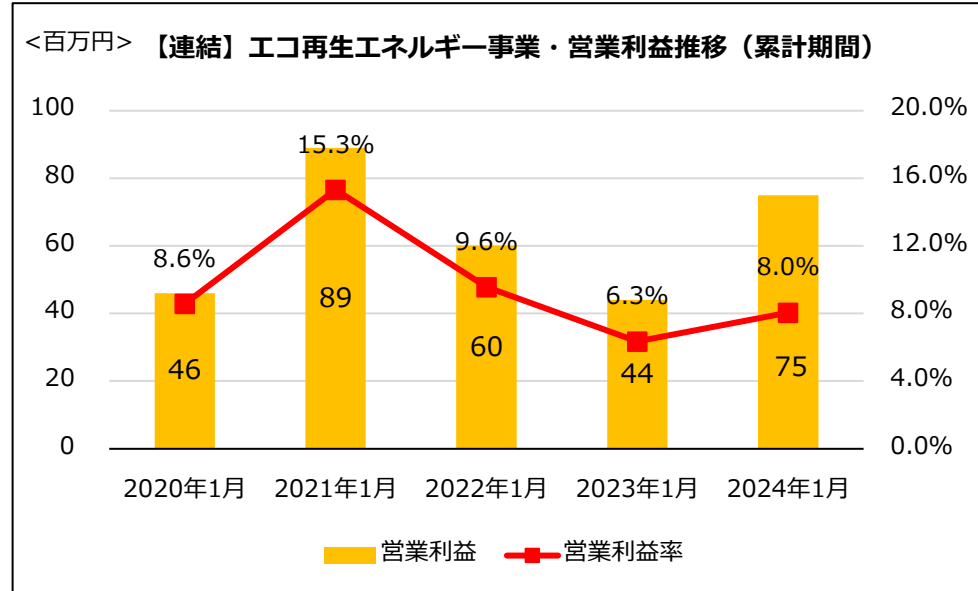
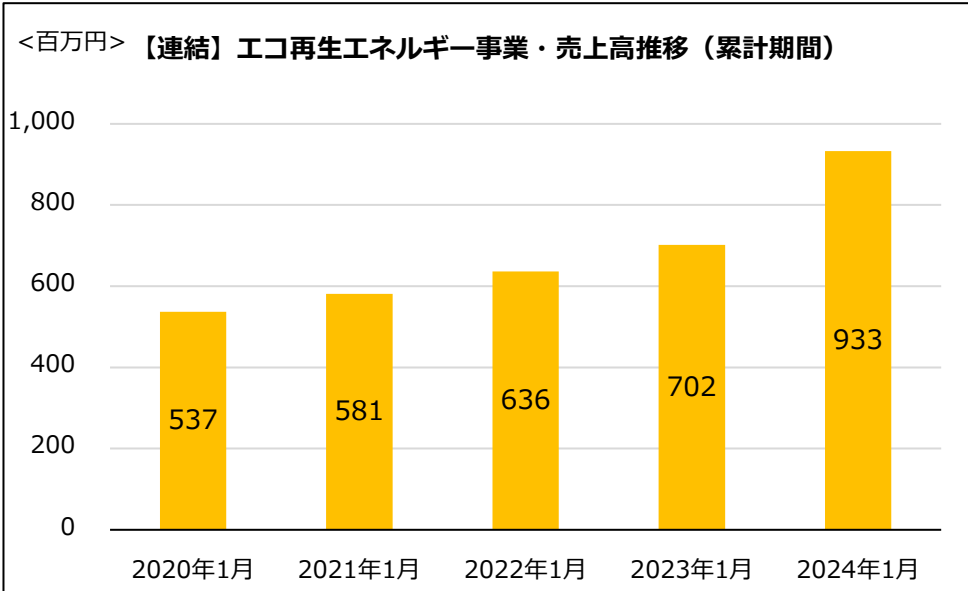


再生可能エネルギーを活用し、環境に配慮した安全・安心なエネルギーの供給をしています。太陽光発電所及び木質バイオマス発電所を運営しています。

- 宮城県東松島市の太陽光発電所（30MW）が2023年10月18日に売電開始。
- これにより、当社保有の太陽光発電所は81MWとなり、予定していた太陽光発電所は全て稼働いたしました。



【写真】  
東松島太陽光発電所（30MW）  
2023年10月18日売電開始

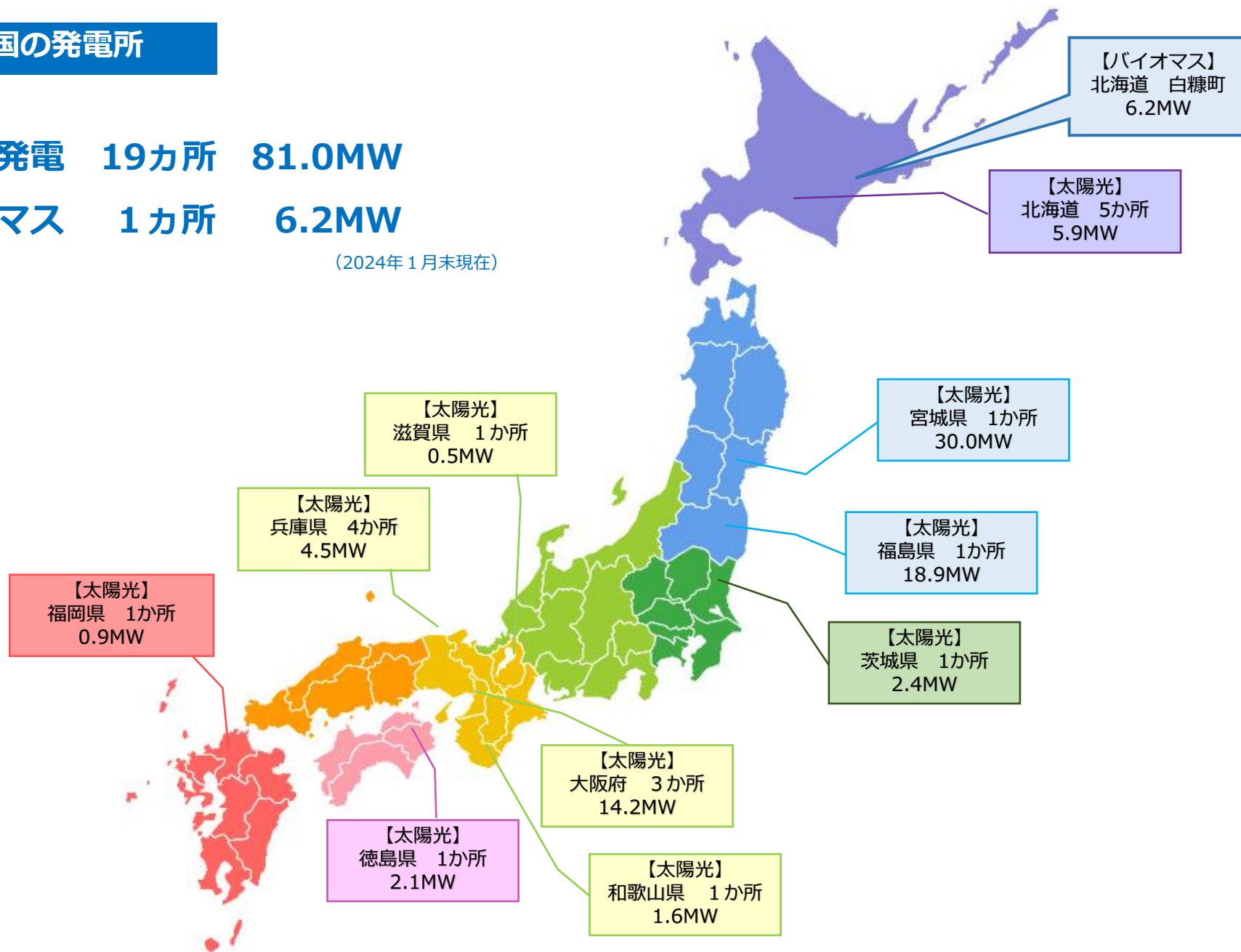


全国の発電所

太陽光発電 19カ所 81.0MW

バイオマス 1カ所 6.2MW

(2024年1月末現在)



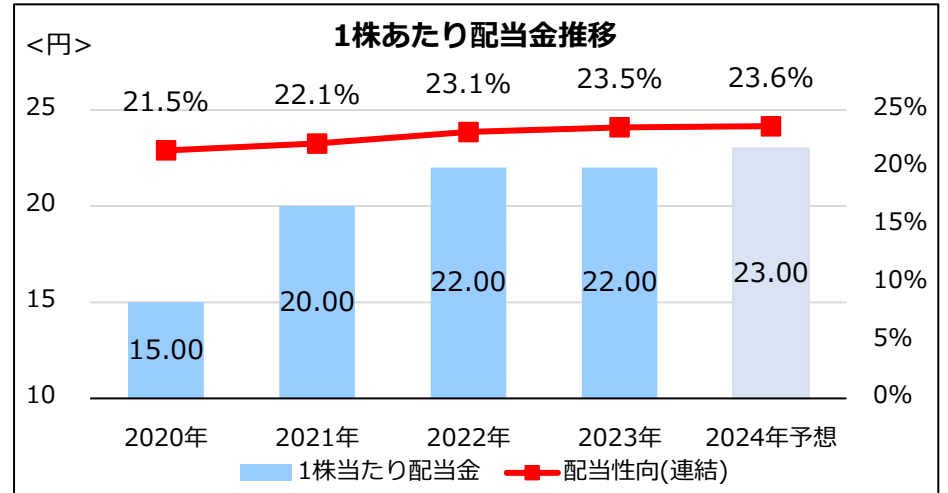
配当金推移

当社は株主様に対する利益還元を重要な経営課題の一つとして認識しております。事業拡大のための資金を確保しつつ、経営成績に応じた利益配分を行うことを基本方針としております。

2023年10月期は例年通り年1回の期末配当で、1株当たり22円00銭を実施しました。

なお、2024年10月期の配当は23円00銭を予定しております。

※2020年11月に1:2の割合で株式分割を実施しておりますので、右のグラフは株式分割を考慮した金額となっております。



株主優待制度

当社は、株主様の日頃のご支援に感謝するとともに、多くの皆様に当社事業へのご理解を深めていただくことを目的に、株主優待を実施しております。毎年10月31日時点で当社株式を100株以上保有いただいております株主様に、保有年数及び保有株式数に応じて「JCBギフトカード」を贈呈いたします。

保有株式数	優待の内容	
	継続保有年数 3年未満	継続保有年数 3年以上
100株以上1,000株未満	JCBギフトカード 1,000円分	JCBギフトカード 3,000円分
1,000株以上2,000株未満	JCBギフトカード 10,000円分	JCBギフトカード 15,000円分
2,000株以上	JCBギフトカード 15,000円分	JCBギフトカード 20,000円分



JCBギフトカード

※ご希望の株主様には、JCBギフトカードと引換えに額面相当のPB商品詰め合わせをお送りしております。



## 2024年10月期業績予想

(単位：百万円)

	1Q実績	2024年10月期予想	進捗率
売上高	120,904	498,000	24.3%
営業利益	8,531	31,000	27.5%
親会社に帰属する四半期純利益	5,524	21,500	25.7%

※上記計画は、円安・ドル高による輸入商品のコスト増、原材料及びインフラコストの高騰等が続く事を想定した計画となっております。

## 2024年10月期予想に対する業務スーパー事業ガイドライン

	2024年10月期目標	アクションプラン
出店目標	35店舗の純増	関東・九州地方を中心とした店舗開発 本部主導の物件情報収集の強化
既存店成長	102%以上	節約志向の消費者の取り込み 店舗運営の効率化
商品開発	PB比率の上昇	関連会社での商品開発及び外貨商品の開発への注力

プライベートブランド（PB）商品を強化し、  
業務スーパーを中心として、事業の継続的な成長を目指します。

## ■基本方針と戦略

- (1) 外食・中食事業の拡大
- (2) 国内PB商品の生産能力の強化
- (3) 業務スーパーの継続的な成長を目指す

## ■重点施策

- (1) 業務スーパーを継続的に出店し、1,130店舗以上とする。
- (2) 既存店への出荷額を毎期2%以上成長させる。
- (3) PB比率を37%まで向上させる。
- (4) 国内PB強化のため、設備投資を毎年100億円以上行う。
- (5) 加盟店に対し、省エネ什器や自動発注などの導入を促し、店舗運営を効率化する。
- (6) 外食・中食事業において、継続的に出店を行い、プレミアムカルビはFC店舗を出店する。

(単位：百万円)

	2024年10月期 1Q実績	2024年10月期 計画	2026年10月期 目標
売上高	120,904	498,000	543,000
営業利益	8,531	31,000	37,000
ROIC	10%以上を維持し、毎期の成長を目指す		

「良い物をより安く」を大義に、  
食の総合企業としてお客様の豊かな暮らしを支えてまいります。

### ■長期ビジョン達成に向けた目標

- (1)業務スーパー店舗数を1,500店舗以上に拡大
- (2)PB比率を40%以上に向上
- (3)外食・中食事業の全業態で500店舗以上に拡大
- (4)物流拠点への投資による販管費率の改善
- (5)連結営業利益率を10%以上に向上

- 本資料には、2024年3月14日現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれます。
- 経済環境の変動など不確定要因により実際の業績が記載の予想と異なる可能性がありますのでご了承ください。
- 本資料は株式の購入の勧誘・奨励を目的としたものではありません。

---

～本資料に関するお問い合わせ先～  
株式会社神戸物産  
経営企画部 IR・広報課  
TEL：079-458-0339