

2024年3月期の業績に関する説明資料

株式会社コロワイド
(証券コード 7616)

2024年5月

COLOWIDE

- I. 業績ハイライト**
- II. 活動トピックス**
- III. 24年3月期 決算概要**
- IV. 25年3月期 業績予想**

Ⅰ. 業績ハイライト

2024年3月期 業績ハイライト

2024年3月期実績



期末店舗数

2,583店舗（直営：1,403店舗、FC：1,180店舗）

- レストラン 2,321店舗
- 居酒屋 262店舗

売上収益

2,412億84百万円

- 既存店前年比：110.7%

利益

事業利益	87億12百万円
EBITDA	167億77百万円
当期利益	40億64百万円
親会社利益	29億05百万円

地域別 業績概要

2024年3月期実績

(単位：百万円、店)

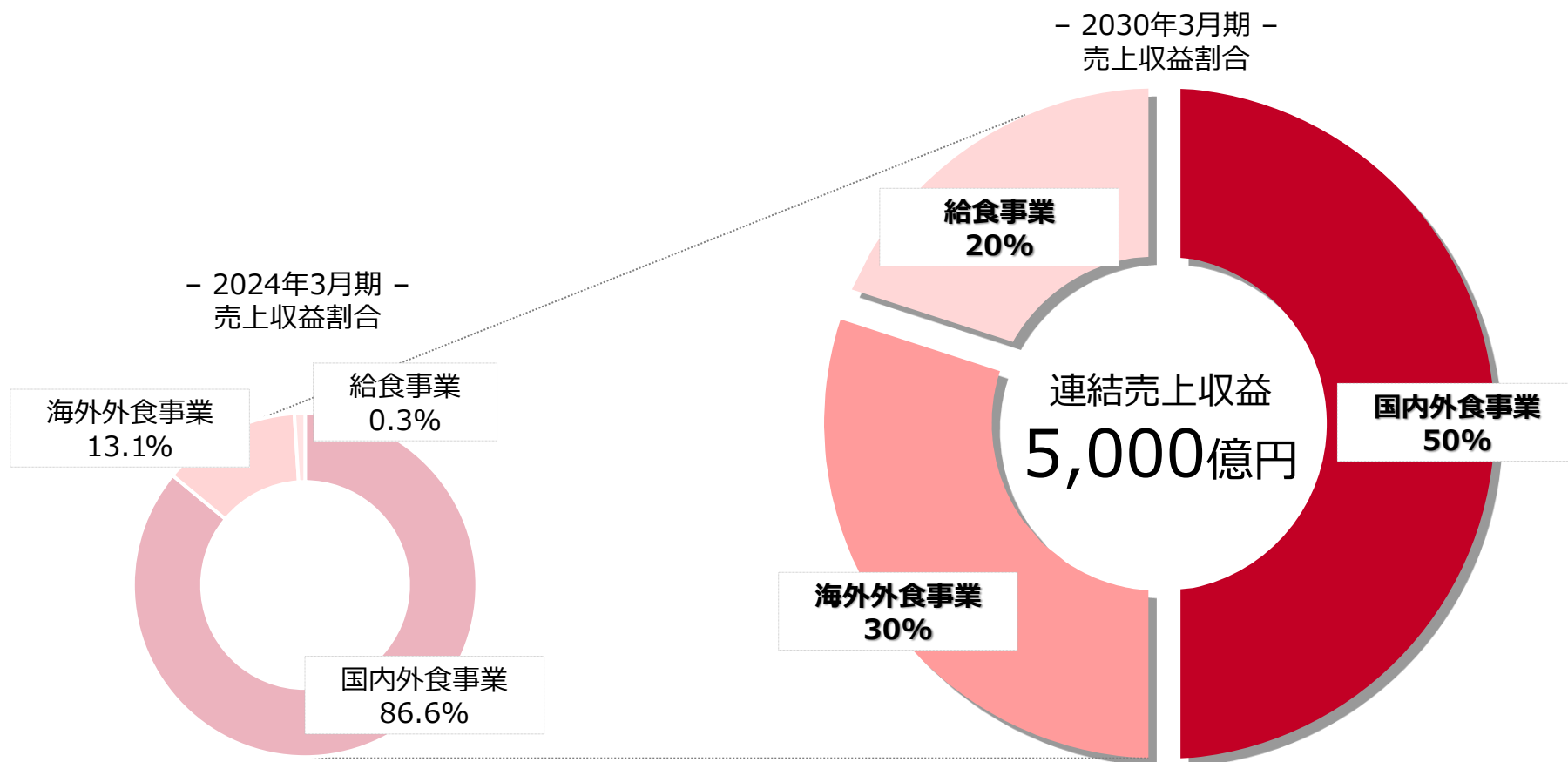
		2023年3月期		2024年3月期	前年差
国内	売上収益	192,050	➡	209,662	17,613
	事業利益	△3,184		5,699	8,882
	店舗数	2,245		2,194	△51
北米	売上収益	15,662	➡	17,160	1,498
	事業利益	977		1,046	69
	店舗数	80		77	△3
アジア	売上収益	13,119	➡	14,462	1,342
	事業利益	2,011		1,968	△43
	店舗数	315		312	△3

II. 活動トピックス

COLOWIDE Vision 2030

国内外食事業を事業基盤としつつも、マーケットの拡大が見込まれる海外外食事業及び給食事業（病院・介護施設）の成長を通じて、2030年3月期に連結売上収益5,000億円の達成を目指す

連結売上収益目標



中期経営計画の進捗状況

事業別の方針に対しての進捗

国内外食事業

- レストラン業態を中心とした積極出店及び既存店改装の推進
- 事業領域の拡大の為、顧客評価の高いスイーツブランドをM&A

海外外食事業

- 既存地域の出店余地における増店を継続
- 新たな地域への進出に向け、UAEの有力企業と合併契約を締結

給食事業

- 病院・介護施設を対象とした給食事業への参入の為、ノウハウを保有する企業をM&A
- 中京地域を中心に給食事業を展開する日本ゼネラルフード株式会社とJVを設立

サステナビリティ

- 当社として特定した5つのマテリアリティ（重要課題）それぞれについて、着実に活動を推進
「地球環境への貢献」「食の安全・安心の提供」「働く仲間の成長と多様性の尊重」
「地域・社会への貢献」「経営基盤の強化」

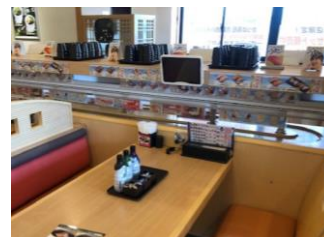
国内店舗政策

牛角ブランド・大戸屋・とんかつ神楽坂さくら等のレストラン業態を郊外に積極出店

24年3月期 新店・改装等



【席まで寿司を直送するフルオーダー店舗へ改装：かっぱ寿司】



【居酒屋からレストラン業態へ転換：やきとりセンター ▶ とんかつ神楽坂さくら】



【総合居酒屋から酒場業態へ転換：土間土間 ▶ 3・6・5 酒場】



海外店舗政策

牛角を中心に、ASEANのけん引役であるインドネシアをはじめとして、既存地域の出店余地の増店を継続

24年3月期 新店・改装等



レイنز インターナショナル



- 各国の調達環境・市場環境に応じて、主力商品を磨き込みつつ、メニュー変更及び客単価改定を実施
- 国内において、著名タレント・TVCMを活用した訴求や、ファミリー層を狙ったキャラクターとのコラボレーション企画等を実施
- 海外においても、SNS・アプリを通じた集客施策・顧客の囲い込みを実施

アトム



- ご馳走感が高いメニューを投下すると共に商品構成の見直し及び値上げを実施
- 完全養殖サイクルの陸上養殖施設で育てた環境に優しく、アニサキスフリーのネタをグルメ寿司業態で販売

フレッシュネス



- 神戸牛を使用した贅沢バーガー等、インパクトのあるシーズンメニューの投下
- TBS・ジョブチューンにて一流料理人がジャッジする企画に参加し、「満場一致合格」が番組最多タイ記録（6品）に並ぶ

営業施策 2/2

大戸屋



- 付加価値の高い、季節感のある食材を活用したシーズナルメニューを展開
- 大戸屋のモットー「ちゃんと、すこやか」の浸透の為、著名タレント・TVCMを活用した訴求を実施

カッパ・クリエイト



- タレントを起用した、TVCMを中心とした露出・訴求の拡大
- 価格競争力の維持の為、100円商品を100種以上取り揃え (税込110円)
- 付加価値の強化の為、名店とのコラボレーション商品や贅沢感のあるネタを投下

コロワイドMD



- 食品安全管理レベル向上の為、全工場で食品安全マネジメント規格である「JFS-B」の認証を取得し、HACCPをクリア
- 大豆ミート製造ラインの稼働率を向上、ステーキ宮やかっぱ寿司等で商品化

コスト上昇への対応

物流2024年問題への対応

■ 食材配送拠点の集約



・全国の配送センターを
16拠点→12拠点へ集約

■ 配送頻度の最適化



・大半の配送センターにお
いて、週6日配送を週5日
まで減少

原材料価格高騰への対応

■ コロワイドMD研究所



・グループ各社の
商品開発部門の統合
による効率化

人件費上昇への対応

■ 労働時間の見直し/管理及びロボティクス等の活用



・各ポジションに係る工数の
見直しと、売上予測に基づく
ベーシックな労働時間管理

・配膳ロボットやスマホオーダー
セルフレジ等の活用

新規事業の展開

事業領域の拡大及びデザート事業拡充の為、顧客評価の高いスイーツブランドのM&Aを実施
株式会社日本銘菓総本舗…「チーズガーデン」「クリオロ」「グリンデルベルグ」(4/1)

今後の展開イメージ



CHEESE GARDEN

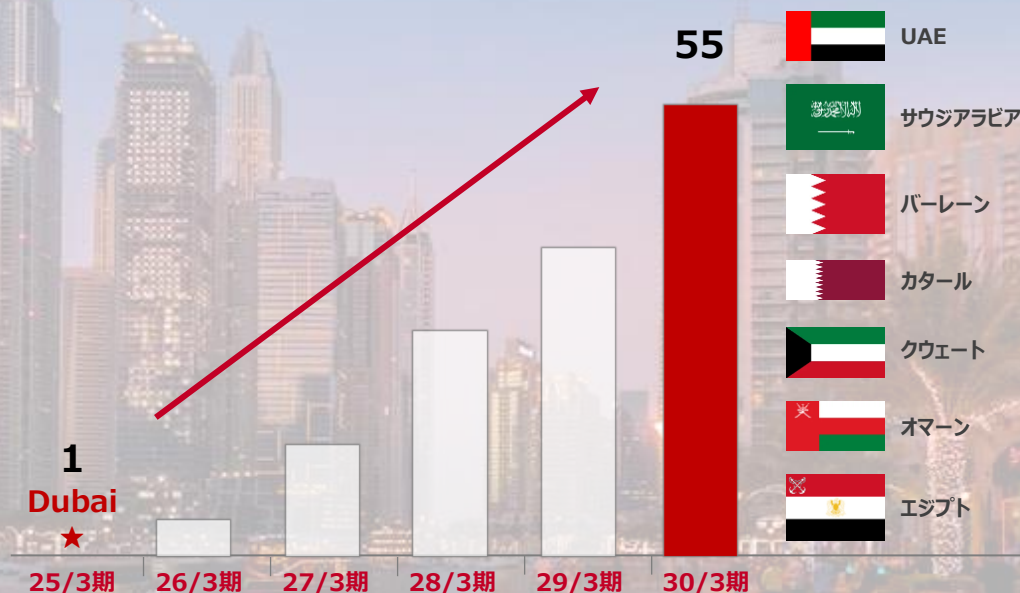


中東地域の展開

経済成長が見込まれる中東への進出に向けて、UAEの有力企業との合併契約を締結

Chinese Palace Corporate Management社（4/9）

今後の展開イメージ



給食事業の展開

M&Aによりヘルスケアの給食事業へ本格参入。25年3月期の売上収益は140億円規模となる見通し
株式会社ニフスの全株式を取得（3/25）、ソシオフードサービス株式会社の株式譲渡契約を締結（5/15）
中京地域を中心に給食事業を展開する日本ゼネラルフード株式会社とJVを設立（4/1）

今後の展開イメージ



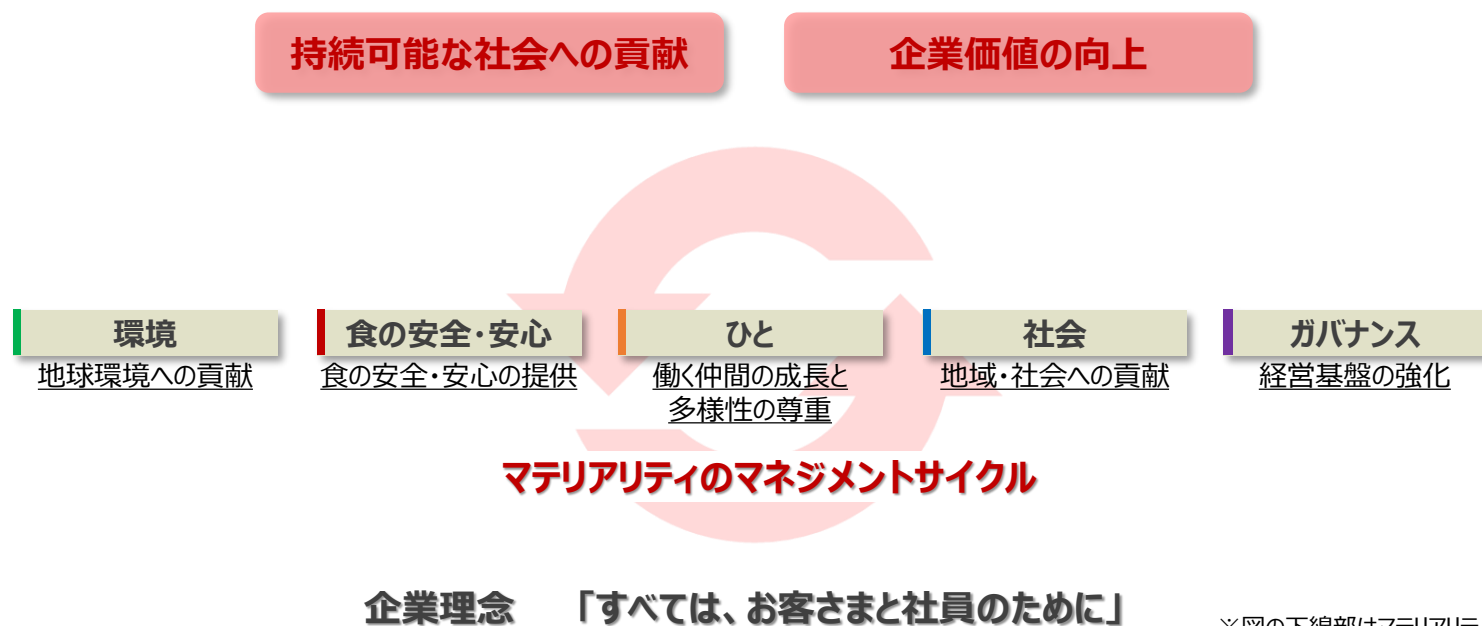
II-2. サステナビリティの取組み

コロワイドのサステナビリティ経営

マテリアリティのマネジメントサイクルを通じて「持続可能な社会への貢献」と「企業価値の向上」を両立する

基本方針

私たちは、企業理念である「すべては、お客さまと社員のために」の考えのもと、食のインフラの担い手として、社会の持続可能な発展への貢献と企業価値の向上を目指します



気候変動への対応

■ 地球環境への貢献

・当社グループが保有する全10工場において「食品リサイクル率100%」を達成



・店舗の廃食用油を国産SAF*の原料として供給し、再資源化する取組みを開始

*温室効果ガスを大幅に削減できると期待されている航空機向けバイオ燃料



■ 持続的な食材調達

・青果物における原料生産から製造までのサプライチェーンの強化を狙いとして農業生産法人へ資本参加



食の安全・安心の提供

■ 安全管理レベルの向上

・コロナ禍MDの全工場で食品安全マネジメント規格「JFS-B」の認証を取得し、衛生管理の国際的な手法HACCPをクリア



サステナビリティ推進 2/2

働く仲間の成長と多様性の尊重

■ 活躍機会の提供

・女性活躍推進に積極的な企業として、厚生労働大臣が定める「えるぼし」認定を取得。女性社員の自立やキャリア形成の手助けに取り組む

※2022年にコロナが2つ星、翌年にフレッシュネスが最高位である3つ星取得



■ 健康経営優良法人に認定

・従業員の健康保持・増進や、生産性向上に向けた個々人の活力向上、組織活性化の取り組みを本制度において顕彰

※コロナ、カップ・クワイエット、アトム、大戸屋ホールディングスが同時認定



地域・社会への貢献

■ こども食堂

・食を通じた地域交流の促進を目的に2021年に横浜市京急富岡、翌年は六浦にオープンした「こども食堂なぎさ」の利用者数が、延べ7万人を超過



■ 産学連携

・マーケティング専攻のゼミに所属する大学生や食物栄養科の学生、大学公認サークルなどを対象に共同での商品開発や、ビジネスコンペなどを企画開催



Ⅲ. 24年3月期 決算概要

業態別の店舗数

2024年3月期 実績

業態名		主要ブランド	直営店舗数 (全体に占める割合)		直営店 + FC店舗数 (全体に占める割合)	
レストラン	焼肉 しゃぶしゃぶ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 牛角 ■ カルビ大将 ■ しゃぶしゃぶ温野菜 	384店舗 (27.4%)	83.8%	1,161店舗 (45.0%)	89.9%
	定食	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大戸屋 	153店舗 (10.9%)		413店舗 (16.0%)	
	回転寿司	<ul style="list-style-type: none"> ■ かつば寿司 ■ にぎりの徳兵衛 	345店舗 (24.6%)		352店舗 (13.6%)	
	ステーキ	<ul style="list-style-type: none"> ■ ステーキ 宮 	116店舗 (8.3%)		116店舗 (4.5%)	
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ■ フレッシュネスバーガー 他 5 業態 	178店舗 (12.7%)		279店舗 (10.8%)	
居酒屋		<ul style="list-style-type: none"> ■ 手作り居酒屋 甘太郎 ■ 北の味紀行と地酒 北海道 ■ 居酒屋 土間土間 他 4 業態 	227店舗	16.2%	262店舗	10.1%
合計			1,403店舗		2,583店舗	

※店舗数は2024年3月末時点

出退店及び店舗改装の状況

セグメント毎の状況

(単位：店)

会 社 名	2023年3月末	出店	閉店	グループ間 譲受・譲渡	2024年3月末	業態転換	店舗改装
レイズインターナショナル	345	56	15	2	388	14	5
アトム	345	3	23	△1	324	5	20
カッパ・クリエイト	306	0	9	△1	296	1	50
大戸屋	142	12	5		149		3
フレッシュネス	63	5	4		64		4
その他	25	14	1	2	40	1	
海外	136	16	10		142	1	10
直 営 店 計	1,362	106	67	2	1,403	22	92
国内	1,019	15	101		933	2	
海外	259	21	33		247	1	
F C 店 計	1,278	36	134		1,180	3	
合 計	2,640	142	201	2	2,583	25	92

グループ間譲渡・譲受に伴って店舗分割を行った為、2店舗増加

連結貸借対照表

2024年3月期 実績

(単位：百万円)

(単位：百万円)

		2023年3月期		2024年3月期				2023年3月期		2024年3月期	
		金額		金額	増減額			金額		金額	増減額
流動資産		69,312		67,275	△2,037	流動負債		86,494		94,765	8,271
現預金	50,066		46,307	△3,759		営業債務及び その他の債務	23,661		23,999	338	
営業債権及び その他の債権	11,124		13,158	2,034		短期借入	31,956		39,098	7,142	
棚卸資産	3,492		3,932	440		短期リース負債	14,681		14,826	145	
その他	4,631		3,878	△753		その他	16,196		16,842	646	
非流動資産		192,547		197,840	5,293	非流動負債		124,664		116,216	△8,448
有形固定資産	42,872		48,100	5,228		長期借入	91,509		82,893	△8,616	
使用権資産	22,509		23,253	744		長期リース負債	18,419		18,388	△31	
のれん	80,188		82,534	2,346		その他	14,735		14,935	200	
その他金融資産	20,861		20,719	△142		負債合計	211,158		210,981	△177	
その他	26,117		23,234	△2,883		資本合計	50,701		54,135	3,434	
資産合計		261,859		265,115	3,256	負債・資本合計		261,859		265,115	3,256

◆連結資本合計比率：24.7%（資本合計／（資産合計－現預金）） ◆親会社所有者帰属持分比率：17.0%

連結損益計算書

2024年3月期 実績

(単位：百万円)

	2023年3月期		2024年3月期		
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	前年比
売上収益	220,830	-	241,284	-	109.3%
売上総利益	124,212	56.2%	139,368	57.8%	112.2%
販売費及び一般管理費	124,408	56.3%	130,656	54.2%	105.0%
事業利益*	△ 196	△ 0.1%	8,712	3.6%	-
その他営業収益	2,051	0.9%	2,142	0.9%	104.4%
その他営業費用	8,598	3.9%	3,736	1.5%	43.5%
I F R S 営業利益	△ 6,743	△ 3.1%	7,117	2.9%	-
当期利益	△ 8,579	△ 3.9%	4,064	1.7%	-
親会社に帰属する当期利益	△ 6,801	△ 3.1%	2,905	1.2%	-

* 事業利益 = 売上収益 - 売上原価 - 販売費及び一般管理費

主要子会社別 業績概要

セグメント毎の状況（IFRS）

（単位：百万円）

	レイズ インターナショナル 連結		アトム		カップ・クリエイト 連結		大戸屋 連結		コロワイドMD	
	金額	売上 構成比	金額	売上 構成比	金額	売上 構成比	金額	売上 構成比	金額	売上 構成比
売 上 収 益	99,725	-	36,974	-	72,197	-	27,894	-	85,255	-
売 上 総 利 益	55,020	55.2%	24,122	65.2%	37,532	52.0%	16,580	59.4%	3,774	4.4%
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	48,415	48.5%	24,270	65.6%	35,669	49.4%	15,302	54.9%	1,728	2.0%
事 業 利 益 *	6,605	6.6%	△148	△0.4%	1,863	2.6%	1,278	4.6%	2,046	2.4%
その他営業収益	769	0.8%	196	0.5%	368	0.5%	46	0.2%	239	0.3%
その他営業費用	1,142	1.1%	1,671	4.5%	464	0.6%	111	0.4%	589	0.7%
I F R S 営 業 利 益	6,233	6.2%	△1,623	△4.4%	1,767	2.4%	1,212	4.3%	1,697	2.0%

* 事業利益＝売上収益－売上原価－販売費及び一般管理費

IV. 25年3月期 業績予想

連結業績予想

2025年3月期 通期見通し

(単位：百万円)

	2024年3月期		2025年3月期 業績予想		
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	前年比
売上収益	241,284	-	263,443	-	109.2%
売上総利益	139,368	57.8%	153,523	58.3%	110.2%
販売費及び一般管理費	130,656	54.2%	142,518	54.1%	109.1%
事業利益*	8,712	3.6%	11,005	4.2%	126.3%
その他営業収益	2,142	0.9%	924	0.4%	43.1%
その他営業費用	3,736	1.5%	2,055	0.8%	55.0%
I F R S 営業利益	7,117	2.9%	9,875	3.7%	138.8%
当期利益	4,064	1.7%	3,877	1.5%	95.4%
親会社に帰属する当期利益	2,905	1.2%	2,034	0.8%	70.0%

* 事業利益＝売上収益－売上原価－販売費及び一般管理費
※為替レート＝140円/ドルにて想定
ドル建て債権の評価損として858百万円を見込む

主要子会社別 業績予想

セグメント毎の予想 (IFRS)

(単位：百万円)

	レイズ インターナショナル 連結		アトム		カッパ・クリエイト 連結		大戸屋 連結		コロワイドMD	
	金額	売上 構成比	金額	売上 構成比	金額	売上 構成比	金額	売上 構成比	金額	売上 構成比
売 上 収 益	93,488	-	38,957	-	74,061	-	29,076	-	92,571	-
売 上 総 利 益	50,271	53.8%	25,608	65.7%	38,127	51.5%	17,486	60.1%	4,131	4.5%
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	42,573	45.5%	24,181	62.1%	36,126	48.8%	16,206	55.7%	1,901	2.1%
事 業 利 益 *	7,698	8.2%	1,427	3.7%	2,001	2.7%	1,280	4.4%	2,231	2.4%
その他営業収益	183	0.2%	111	0.3%	358	0.5%	50	0.2%	173	0.2%
その他営業費用	831	0.9%	424	1.1%	457	0.6%	58	0.2%	517	0.6%
I F R S 営 業 利 益	7,050	7.5%	1,114	2.9%	1,901	2.6%	1,271	4.4%	1,887	2.0%

* 事業利益 = 売上収益 - 売上原価 - 販売費及び一般管理費

セグメント別 取組み概要

レインズ インターナショナル

- ・国内：牛角及びその派生業態を中心に出店を行い、既存店舗については改装や業態転換に加え、QSCの改善や労働時間管理の適正化を進めることで店舗の収益性向上を図る
- ・海外：米国ではFCを中心に出店を重ねる。ASEAN地域のけん引役であるインドネシアでは牛角の出店商圈を拡大し、かっぱ寿司についても集客力の高いモールでの拡大を目指す
中東ではJVを設立し、出店を開始する（1号店はUAE・ドバイを予定）

アトム

- ・各ブランドの商品構成を見直すことによる原価率の改善、また動画教育ツール等を通じたQSCの再構築により、店舗の集客力を回復させることで、収益力のV字回復を図る

大戸屋

- ・会員アプリの活用やテイクアウト・デリバリーの拡充によって客数アップに取り組む一方、労務費の適正化等による収益性の改善に努める

カッパ・クリエイト

- ・引続き商品を通じた価値訴求を行い、また接客技術や調理技術（ネタの切付け）の向上、リーダー人材育成に注力し、ロイヤルカスタマーを増やし、売上収益の向上に繋げていく

コロワイドMD

- ・JFS-B認証をベースとした品質管理を進めつつ、基幹システムの統合やSKU最適化によって管理コストを低減し、工場の生産稼働率向上により収益性を高め、店舗の競争力強化も図る

給食

- ・3月にグループに迎えたニフスに加え、6月に全株式の取得を予定しているソシオフードサービス、日本ゼネラルフードと設立したJVにより、売上収益は140億円規模にまで増加する見通し



注1) 本資料は、すべて連結の数値を使用しております（IFRS）

注2) 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります

＜本資料の取り扱いに関して＞

本資料は、著作権法及び不正競争防止法上の保護を受けております。資料の一部あるいは全部について、コロワイドグループから許諾を得ずに、複写、複製、転記、転載、改変、ノウハウの使用、営業秘密の開示等を行うことは禁じられております。

本文記載の社名・製品名・ロゴはコロワイドグループ各社の商標または登録商標です。