

|| 企業調査レポート ||

## クリエイト・レストランツ・ホールディングス

3387 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年10月22日(火)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2025年2月期中間期決算の概要	01
3. 2025年2月期の業績見通し	01
4. 中長期の取り組み	02
■ 会社概要	03
■ 決算概要	04
■ 主な活動実績	06
1. 国内外における M&A の実行	06
2. グループ連邦経営のさらなる進化	07
■ 業績見通し	08
1. 2025年2月期の業績予想	08
2. 今後の注目点	08
■ 中長期の取り組み	09
■ 株主還元策	09

## 要約

### 2025 年 2 月期中間期は既存店の伸びにより増収増益。 国内外における 2 件の M&A を実現し、 通期業績予想（売上収益）を増額修正

#### 1. 会社概要

クリエイト・レストランツ・ホールディングス <3387> は、ショッピングセンター（SC）内のレストラン及びフードコートの運営を主力とするとともに、M&A により獲得した居酒屋業態や飲食店業態も展開している。集客力の高い立地へのこだわりとそれぞれの立地環境に見合った業態の組み合わせによるマルチブランド・マルチロケーション戦略や、積極的な M&A を通じて成長性のある業態を取り込む「グループ連邦経営」に特長を有してきた。2024 年 8 月末現在の店舗数は約 230 業態で 1,105 店舗※に上る。2020 年以降、コロナ禍による影響が外食業界に影を落としたが、徹底したコストコントロールを通じた収益体質の強化を図るとともに、コロナ収束後（以下、アフターコロナ）を見据えたポートフォリオの見直しにも取り組んでいる。「わくわく無限大！個性いろいろ ともに創る 驚きの未来。」をグループミッションに掲げ、今後はロケーションビジネスからブランドビジネスへの転換も進める考えである。

※ 業務受託店舗、FC 店舗のすべてを含む（以下、同様）。

#### 2. 2025 年 2 月期中間期決算の概要

2025 年 2 月期中間期の業績（IFRS 基準）は、売上収益が前年同期比 4.8% 増の 76,467 百万円、営業利益が同 16.5% 増の 4,847 百万円と増収増益となった。夏場における天候不順（猛暑、台風等）の影響はあったものの、堅調な外食需要や拡大するインバウンド需要の取り込みにより、すべてのカテゴリーで増収を確保した。既存店売上高についても客数及び客単価ともに伸び、前年比 106.6%（連結）と好調に推移した。損益面については、前期からの人的資本投資（スタッフ増員や賃上げの実施）により人件費が増加したものの想定内であり、増収効果により大幅な増益を実現した。また、活動面では、国内外で 2 件の M&A を実現したほか、2024 年 1 月に包括業務提携を開始した JA 全農との協業などを含め、コントラクト事業の強化にも取り組んだ。

#### 3. 2025 年 2 月期の業績見通し

2025 年 2 月期の業績予想について同社は、M&A の影響を加味して売上収益予想を増額修正した（利益予想は据え置き）。修正後の売上収益を前期比 7.0% 増の 156,000 百万円（修正幅 + 3,000 百万円）、営業利益を同 31.4% 増の 9,300 百万円と見込んでいる。国内消費の活発化やインバウンド需要の継続などを背景として、各カテゴリーは好調に推移するとともに、M&A による上乘せ分が増収に寄与する。損益面では、厳しい収益環境が続くものの、売上収益の伸びや筋肉質なコスト構造への転換が奏功し、大幅な増益を実現する見通しとなっている。なお、売上収益を増額修正したにもかかわらず利益予想を据え置いたのは、主に M&A 先に対する PMI コスト（システム関連費用等）を保守的に見ていることが理由である。

## 要約

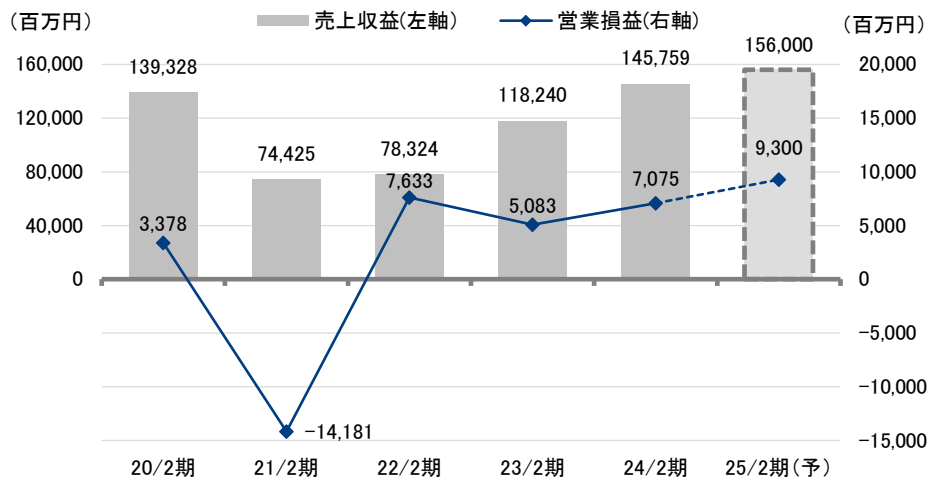
## 4. 中長期の取り組み

同社は、新たな成長ステージに向けて3つの成長戦略を打ち出すとともに、2023年2月期を「HOP」、2024年2月期を「STEP」、2025年2月期を「JUMP」とする3ヶ年のロードマップを進めてきた。すなわち、(1)アフターコロナを見据えたポートフォリオの見直し、(2)グループ連邦経営のさらなる進化、(3)DX推進による生産性の向上・人財不足への対応に取り組み、これまで一定の成果をあげてきた。最終年度である2025年2月期は、創業25周年の飛躍の1年として最後の仕上げを行うとともに、環境変化を見据えた次の中期経営計画及び戦略策定にも取り組む(2025年4月頃に公表予定)。

## Key Points

- ・2025年2月期中間期は既存店の伸びにより増収増益
- ・活動面でも、国内外で2件のM&Aを実現
- ・2025年2月期の通期業績予想(売上収益)を増額修正し、大幅な増収増益を見込む
- ・新たな成長ステージに向けた基盤づくりを行うとともに、環境変化を見据えた次の中期経営計画及び戦略策定にも取り組む(2025年4月頃に公表予定)

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 会社概要

### 積極的な M&A により様々な業態を手掛ける 「グループ連邦経営」を展開。 アフターコロナを見据えたポートフォリオの見直しにも取り組む

同社は、ショッピングセンター内のレストラン及びフードコートの運営を主力とするとともに、M&A により獲得した居酒屋業態や飲食店業態を展開している。持株会社として、連結子会社 19 社（そのうち、海外 4 社）を束ねている（2024 年 8 月末現在）。

集客力の高い立地へのこだわりとそれぞれの立地環境（地域特性や顧客属性、競合状況等）に見合った業態の組み合わせによるマルチブランド・マルチロケーション戦略や、成長性のある様々な業態を積極的な M&A により取り込む「グループ連邦経営」に特長を有し、2024 年 8 月末現在の店舗数は約 230 業態で 1,105 店舗に上る。

過去数年間はコロナ禍の影響を受けてきたが、アフターコロナを見据えたポートフォリオの見直しや「守り」から「攻め」への投資も再開しており、今後はロケーションビジネス（立地重視）から、コアブランド※を軸とするブランドビジネス（ブランド重視）への転換を進める考えだ。

※現在は 25 のコアブランドを選定：「しゃぶ菜」「デザート王国」「MACCHA HOUSE」「鰻」「銀座木屋」「海南鶏飯食堂」「かごの屋」「あずさ珈琲」「いっちょう」「萬家」「AWkitchen」「Mr.FARMER」「TANTO TANTO」「やさい家めい」「つけめん TETSU」「JEAN FRANÇOIS」「遊鶴」「磯丸水産（食堂）」「鳥良」「サンジェルマン」「レフボン」「サンヴァリエ」、カフェ業態、沖縄業態、大衆居酒屋である。

#### 事業カテゴリーの概要（2024 年 8 月末現在）

CR カテゴリー	クリエイティブ・レストランズ（CR）及びクリエイティブ・ダイニング（CD）が運営する店舗にて構成。 商業施設を中心に多様なブランドにてレストラン及びフードコートを運営しているほか、ゴルフ場内レストラン等の受託運営を行っている。 2024 年 8 月末の店舗数は 499 店舗。 主要な業態として、「しゃぶ菜」「リオグランデグリル」「ローストビーフ屋」「デザート王国」「MACCHA HOUSE 抹茶館」、イタリアンレストラン「TANTO TANTO」、野菜をメインとしたイタリアン「AWkitchen」などがある。
SFP カテゴリー	2013 年 4 月に資本提携した SFP ダイニング（現 SFP ホールディングス）（SFP）が運営する店舗にて構成。 都心繁華街に居酒屋を運営。 2024 年 8 月末の店舗数は 202 店舗。 主要な業態として、海鮮居酒屋「磯丸水産」、手羽先唐揚専門「おもてなしとりよし」「鳥良商店」を展開するほか、大衆酒場業態として注力する「五の五」「鳥平ちゃん」「ホームベース」などがある。
専門ブランド カテゴリー	YUNARI（YNR）、グルメブランドカンパニー（GBC）、KR フードサービス（KR）、遊鶴（YZ）、いっちょう（IC）のほか、2022 年 12 月にグループインしたベーカリー業態のサンジェルマン（SG）及びレフボン（LB）にて構成。 主に郊外ロードサイドや都市型商業施設を中心にそれぞれの専門ブランドのレストラン等を展開。 2024 年 8 月末の店舗数は合計で 352 店舗。 主要な業態として、和食レストラン「かごの屋」及び「いっちょう」、カフェ「あずさ珈琲」、「つけめん TETSU」、ベーカリー & カフェ「JEAN FRANÇOIS」及び「サンジェルマン」、シンガポール料理「海南鶏飯食堂」、ごまそば「遊鶴」などがある。
海外 カテゴリー	シンガポール、香港、米国の海外子会社が運営する店舗にて構成。 2024 年 8 月末の店舗数は合計で 52 店舗。 主要な業態として、「しゃぶ菜」、抹茶の専門店「MACCHA HOUSE」などがある。 北米では、イタリアンレストラン「Il Fornaio」等を展開する。

※ 2024 年 6 月 1 日付けで専門ブランドカテゴリーに属する LG&EW を CR カテゴリーに移管した。LG&EW のクリエイティブ・ダイニングへの吸収合併に伴うものである。

出所：決算補足説明資料、ヒアリングよりフィスコ作成

## 会社概要

同社の事業カテゴリーは、(1) 商業施設を中心に多様なブランドにてレストラン及びフードコートを運営する「CR カテゴリー」、(2) 主に居酒屋業態を運営する「SFP カテゴリー」、(3) 様々な飲食店業態を運営する「専門ブランドカテゴリー」、(4) シンガポールや香港、北米等でレストランを運営する「海外カテゴリー」の4つに分類される。

また、立地別店舗数の構成比は、都市SCが25.7%、郊外SCが23.5%、駅前・繁華街が20.5%、ロードサイドが14.3%、スポーツ & レジャー※<sup>1</sup>が8.0%、SA・PA（サービスエリア・パーキングエリア）※<sup>2</sup>が2.6%、海外が5.0%、その他が0.4%となっており、従来の商業施設中心の構成からバランス良く分散が図られてきている。

※<sup>1</sup> ゴルフ場やテーマパーク内レストランの受託運営など。

※<sup>2</sup> 高速道路のサービスエリアやパーキングエリア内店舗の受託運営など。

## 決算概要

### 2025年2月期中間期は既存店の伸びにより増収増益

2025年2月期中間期の業績（IFRS基準）は、売上収益が前年同期比4.8%増の76,467百万円、営業利益が同16.5%増の4,847百万円、税引前利益が同12.6%増の4,421百万円、親会社の所有者に帰属する中間利益（以下、中間利益）が同5.1%増の3,192百万円と増収増益となった。通期予想に対しても順調に進捗している。

夏場における猛暑や台風並びに局地的雷雨といった天候不順の影響はあったものの、実質賃金のプラス転換等を背景とした堅調な外食需要や拡大するインバウンド需要の取り込みにより、すべてのカテゴリーで増収を確保した。既存店売上高（連結）についても客数及び客単価ともに伸び、前年比106.6%（中間期平均）と好調に推移した。特に客単価を引き上げたのは、消費者の「メリハリ外食」活発化やインバウンド需要などによるものである。

出退店については、アフターコロナを見据えたポートフォリオの見直しを進める方針の下、新規16店舗を出店する一方、契約満了等により20店舗を退店し、2024年8月末の店舗数は1,105店舗となった。また、立地環境や顧客ニーズに合わせ、8店舗の業態変更を行った。

損益面では、原材料価格の高騰による影響はメニュー改定等により限定的であった。また、前期からの人的資本投資（スタッフ増員や賃上げの実施）に伴う費用増についても想定内であり、増収効果により大幅な増益を実現した。営業利益率も6.3%（前年同期は5.7%）に改善している。

財政状態については大きな変動はなく、資産合計は前期末比1.5%増の132,721百万円となった一方、「親会社の所有者に帰属する持分」は内部留保の積み増しにより同6.1%増の38,167百万円に増加したことから、「親会社所有者帰属持分比率」（自己資本比率に相当）は28.8%（前期末は27.5%）となった。

決算概要

2025 年 2 月期中間期決算の概要

(単位：百万円)

	24/2 期 中間期		25/2 期 中間期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	増減率
売上収益	72,982	100.0%	76,467	100.0%	3,484	4.8%
CR カテゴリー	25,509	34.5%	26,967	34.8%	1,458	5.7%
SFP カテゴリー	14,286	19.3%	15,037	19.4%	750	5.3%
専門ブランドカテゴリー	24,586	33.3%	25,571	33.0%	984	4.0%
海外カテゴリー	9,497	12.9%	9,865	12.7%	367	3.9%
調整	-897	-	-974	-	-77	-
営業利益	4,159	5.7%	4,847	6.3%	687	16.5%
税引前利益	3,926	5.4%	4,421	5.8%	495	12.6%
親会社の所有者に帰属する 中間利益	3,037	4.2%	3,192	4.2%	154	5.1%
調整後 EBITDA	13,439	18.4%	13,218	17.3%	-221	-1.6%
CR カテゴリー CF	3,184	12.5%	3,132	11.6%	-52	-1.6%
SFP カテゴリー CF	1,451	10.2%	1,390	9.2%	-61	-4.2%
専門ブランドカテゴリー CF	2,645	10.8%	2,916	11.4%	271	10.2%
海外カテゴリー CF	1,052	11.1%	1,054	10.7%	1	0.1%
調整	5,105	-	4,725	-	-380	-

注 1：2024 年 6 月 1 日付けのグループ内組織再編を加味して、前期中間期及び当期中間期ともに、LG&EW を専門ブランドカテゴリーから CR カテゴリーに組み替えた数値を反映

注 2：カテゴリー CF (キャッシュ・フロー) の構成比は、カテゴリー別売上収益に対するもの

注 3：カテゴリー CF = 営業利益 (日本基準) + 減価償却費 + 協賛金収入 + 非経常的費用項目

出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

各カテゴリー別の業績は以下のとおりである。

(1) CR カテゴリー

売上収益は前年同期比 5.7% 増の 26,967 百万円、カテゴリー CF<sup>※1</sup> は同 1.6% 減の 3,132 百万円となった<sup>※2</sup>。天候不順の影響を受けたものの、都心部の非日常を取り込むレストラン (予約型のファインダイニング系) 業態が好調に推移し、既存店売上高 (中間期平均) は前年比 106.9% に増加した。一方、カテゴリー CF がマイナスとなったのは、前期からの人的資本投資 (スタッフ増員及び賃金アップ) によるものである。新規出店 10 店舗<sup>※3</sup>、退店 13 店舗により、2024 年 8 月末の店舗数は 499 店舗となった。また、業態変更を 6 店舗で行った。

※1 カテゴリー CF (キャッシュ・フロー) = 営業利益 (日本基準) + 減価償却費 + 協賛金収入 + 非経常的費用項目 (以下、同様)。

※2 2024 年 6 月 1 日付けグループ内組織再編((株)LG&EW を専門ブランドカテゴリーから CR カテゴリーに組み替え)を反映した決算数値となっている (専門ブランドカテゴリーも同様)。

※3 五反田にオープンしたニューアメリカンダイニング「GOTTA」のほか、「しゃぶ菜」2 店舗、「磯丸水産 (金沢)」1 店舗 (グループ内 FC)、「MACCHA HOUSE 抹茶館」(京都祇園四条)、横浜ワールドポーターズのフードコートに 4 店舗、ゴルフ場内レストランの新規業務受託 1 店舗。

## 決算概要

**(2) SFP カテゴリー**

売上収益は前年同期比 5.3% 増の 15,037 百万円、カテゴリー CF は同 4.2% 減の 1,390 百万円となった。台風の影響で一部店舗の休業が発生したものの、首都圏・都心部を中心とした居酒屋需要は堅調に推移したほか、好調なインバウンド需要の取り込みにより、既存店売上高（中間期平均）は前年比 104.8% に増加した。一方、カテゴリー CF がマイナスとなったのは、前期からの人的資本投資（スタッフ増員及び賃金アップ）や水光熱費増（補助金剥落）によるものである。新規出店 2 店舗※、退店 2 店舗により、2024 年 8 月末の店舗数は 202 店舗となった。また、業態変更を 1 店舗で行った。

※「磯丸水産」「五の五」の 2 店舗

**(3) 専門ブランドカテゴリー**

売上収益は前年同期比 4.0% 増の 25,571 百万円、カテゴリー CF は同 10.2% 増の 2,916 百万円となった。つけめん・ベーカリー等の日常業態が堅調であったことや、和食「いっちょう」においてメニュー改定が奏功したことなどから、既存店売上高（中間期平均）は前年比 106.5% に増加した。また、カテゴリー CF についても、増収効果により大幅なプラスとなった。新規出店 4 店舗※、退店 2 店舗により、2024 年 8 月末の店舗数は 352 店舗となった。また、業態変更を 1 店舗で行った。

※ベーカリー & カフェ「IKEDAYAMA」（五反田駅前店）及び JA 全農とのコラボによる出店（焼肉「若葉亭」2 店舗、「みのるダイニング」（京都ポルタ））

**(4) 海外カテゴリー**

売上収益は前年同期比 3.9% 増の 9,865 百万円、カテゴリー CF は同 0.1% 増の 1,054 百万円となった。シンガポールは堅調に推移する一方、北米ではリベンジ消費の服感やインフレ疲れによりレストラン業界全体が弱含むなか、単価の高めの「Il Fornaio」がやや苦戦するものの、既存店売上高（中間期平均）は円安要因もあり前年比 108.6% と増加した。一方、カテゴリー CF は、物価高や人件費増などの影響を受けほぼ横ばいに留まった。新規出店ゼロ、退店 3 店舗により、2024 年 8 月末の店舗数は 52 店舗となった。

## ■ 主な活動実績

### ポートフォリオの見直しに向けて、国内外で 2 件の M&A を実現

#### 1. 国内外における M&A の実行

同社は、アフターコロナを見据えたポートフォリオの見直しに取り組んでいるが、その一環として国内外で 2 件の M&A を実現することができた。2 件ともに、中期経営計画のキーワードである「日常」「定番」「地域密着」に合致するうえ、安定した収益基盤を有する案件と評価できる。



## 主な活動実績

**(1) ベーカリーレストラン「Wildflower」(米国)**

2024年9月3日付けで、米国アリゾナ州で展開しているベーカリーレストラン「Wildflower」の事業を取得した\*。州都フェニックスを中心に16店舗を展開し、30年以上地域に根付いた日常使いのベーカリーレストランとして支持されている。同社は、北米におけるM&Aを通じた事業基盤拡大を成長戦略の重要な柱と位置付けており、2019年にはカリフォルニア州を中心にイタリアンレストラン「Il Fornaio」(18店舗)の事業取得を行っているが、本件はそれに続くものであり、北米での事業展開を加速するところに狙いがある。

\* 直近の業績(2023年度)は、売上高が43.9百万USドル(約62億円)、営業利益が2.8百万USドル(約4億円)、事業譲受代金は28.2百万USドル(約40.9億円)となっている。

**(2) 北海道を代表するラーメン店「えびそば一幻」**

2024年10月1日付けで、北海道を代表するラーメン店「えびそば一幻」を運営する(株)一幻フードカンパニーの株式を取得した\*。甘えびの旨味と風味を凝縮した独自性の高いスープを特徴とし、唯一無二の存在として高い評価を得ており、札幌総本店のほか、新千歳空港、東京都内、台湾、香港の国内外において合計10店舗(国内5店舗、海外5店舗)を展開するとともに、お土産用のラーメンやカップラーメンの販売等も手掛けている。日常食である麺業態事業のさらなる深化、ネクストコアブランドの育成によるブランドフォートフォリオの強化、グループ内フランチャイズ等によるシナジーの創出などに狙いがある。

\* 直近の業績(2024年4月期)は、売上高が約10億円、営業利益約2億円。取得価額は現時点で未確定。

**2. グループ連邦経営のさらなる進化**
**(1) グループ横断的な組織再編の実行**

2024年6月1日付けで、連結子会社の(株)クリエイト・ダイニングと(株)LG&EWを合併した。ダイニング事業領域におけるナレッジ集約による専門性強化と人財の流動化の促進などに狙いがある。本件により、コアブランドである「TANTO TANTO」「AWkitchen」「Mr.FARMER」「やさい家めい」は専門ブランドカテゴリーからCRカテゴリーへ組み替えられている。

**(2) コントラクト事業の集約**

2024年9月1日には、グループ内のコントラクト(受託運営)事業を(株)クリエイト・レストランツに集約した(総店舗数は116店舗)。コントラクト事業における知見・ノウハウ等の専門性強化やクリエイト・レストランツが持つネットワーク及び商品開発力との連携、人財配置の効率化などに狙いがある。本件により、ゴルフ場内レストランやレジャー施設内レストラン等に加えて、2024年1月に締結したJA全農との包括業務提携に基づき、「みのりみのる」ブランド等の店舗運営受託を一層加速していく考えだ。

## ■ 業績見通し

### M&A の実施に伴い、 2025 年 2 月期の業績予想（売上収益）を増額修正

#### 1. 2025 年 2 月期の業績予想

2025 年 2 月期の業績予想について同社は、M&A の影響を加味して売上収益予想を増額修正した（利益予想は据え置き）。修正後の売上収益を前期比 7.0% 増の 156,000 百万円（修正幅 + 3,000 百万円）、営業利益を同 31.4% 増の 9,300 百万円、税引前利益を同 31.2% 増の 8,700 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益を同 21.0% 増の 6,100 百万円と見込んでいる。

国内消費の活発化やインバウンド需要の継続などを背景として、各カテゴリーが好調に推移するとともに、M&A による上乗せ分が増収に寄与する。

損益面では、厳しい収益環境（原材料価格の高止まり、人手不足による人件費上昇や電気・ガスといった光熱費の高騰等）が続くなか、売上収益の伸びやコストコントロールの継続に加え、これまで取り組んできた筋肉質なコスト構造への転換が奏功し、大幅な増益を実現する見通しとなっている。なお、売上収益予想を増額修正したにもかかわらず利益予想を据え置いたのは、主に M&A 先に対する PMI コスト（システム関連費用等）を保守的に見ていることが理由である。

#### 2. 今後の注目点

弊社でも、先行き不透明な経済環境については、引き続き注意が必要であるものの、既存店が順調に伸びていることや、筋肉質なコスト構造への転換が進んでいることから、同社の業績予想には十分に合理性があると見ています。また、M&A による影響（売上収益 + 30 億円の増額、利益据え置き）についても、2 件ともに収益基盤が安定していることを勘案すれば、難しい前提とは言えないであろう。なお、M&A による財務への影響については、第 3 四半期決算（2024 年 11 月末のバランスシート）を待つ必要があるが、弊社では買収金額の規模から判断して限定的なものとしている（すなわち、追加的な M&A の実行余力は十分であると判断している）。今後の注目点は、M&A によるシナジー創出や注力するコントラクト事業の強化などを含め、来期以降の成長（ポートフォリオの強化）に向けて、いかに軸となるものを育てていけるかがポイントになるだろう。

## ■ 中長期の取り組み

### アフターコロナを見据えたポートフォリオの見直し、 グループ連邦経営のさらなる進化や DX 推進等により、 成長軌道への回帰を目指す

2022年4月に公表した中期経営計画では、新たな成長ステージに向けて、3つの成長戦略を打ち出すとともに、2023年2月期を「HOP」、2024年2月期を「STEP」、2025年2月期を「JUMP」とする3ヶ年のロードマップを進めてきた。すなわち、(1) アフターコロナを見据えたポートフォリオの見直し、(2) グループ連邦経営のさらなる進化、(3) DX 推進による生産性の向上・人材不足への対応、に注力している。最終年度である2025年2月期は、創業25周年の飛躍の1年として最後の仕上げを行うとともに、環境変化を見据えた次の中期経営計画(2026年2月期スタート)及び戦略策定にも取り組む(2025年4月頃に公表予定)。

## ■ 株主還元策

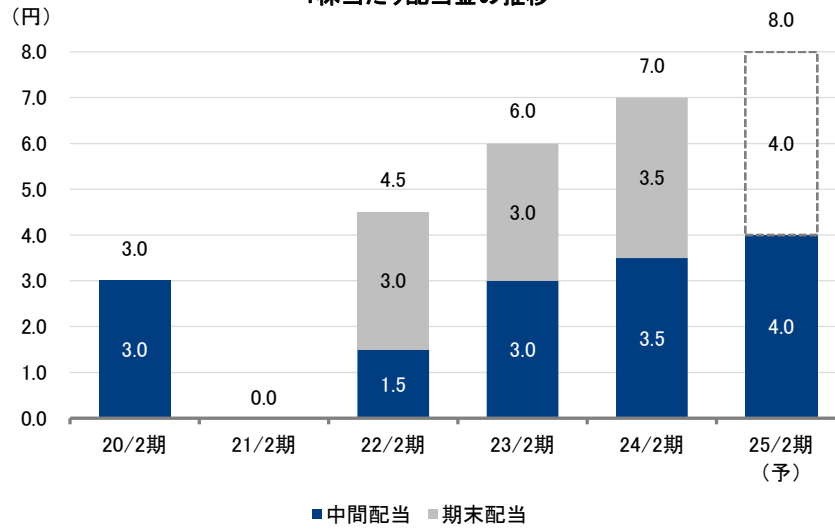
### 2025年2月期の年間配当については、 1株当たり1.0円増配となる8.0円を予定

2025年2月期の配当については、前期比1.0円増配となる1株当たり8.0円(中間4.0円実施済、期末4.0円)を予定しており、実現すれば4期連続の増配となる。

また、株主優待制度(同社グループ店舗にて利用可能な優待券)についても重要な株主還元策と位置付けており、今後も継続する方針である。なお、JA全農との包括業務提携の一環として、同社がJA全農より運営を受託する一部店舗(12店舗)についても、2024年4月より利用可能となっている。また、2024年10月1日付けで北海道を代表するラーメン店「えびそば一幻」を運営する(株)一幻フードカンパニーがグループ入りしているが、同社が運営する「えびそば一幻」の国内5店舗についても、2024年11月より利用可能となる。

株主還元策

1株当たり配当金の推移



※ 2020年3月1日付で普通株式を1:2の割合で株式分割を行っており、20/2期は遡及修正後の数値である。  
出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp