

|| 企業調査レポート ||

## きちりホールディングス

3082 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年9月21日(木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年6月期の業績概要	01
2. 2024年6月期の見通し	01
3. 今後の成長戦略	02
■ 事業概要	03
1. 事業内容	03
2. 同社の強み	07
■ 業績動向	09
1. 2023年6月期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
1. 2024年6月期の業績見通し	13
2. 今後の成長戦略	15
■ 株主還元策	17

## ■ 要約

### 収益力の高い商業施設店舗がけん引し、業績は成長ステージに

きちりホールディングス<3082>は、自社業態である「KICHIRI」や「いしがまやハンバーグ」などを展開する飲食事業のほか、様々な分野の有力ブランド・コンテンツホルダーと協業した店舗のプロデュースや、自社グループで活用しているプラットフォームを同業他社に提供するプラットフォームシェアリング事業（以下、PFS事業）、フランチャイズ（以下、FC）事業、ふるさと納税事業支援等を行う地方創生事業を展開している。2023年6月期末の直営店舗数は122で、うち「いしがまやハンバーグ」や韓国料理専門店の「VEGEGO（ベジゴー）」など商業施設内に出店する店舗数が57店舗と全体の約5割を占めている。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）前の2019年6月末は95店舗中、商業施設店舗は25店舗にとどまっていたが、収益力の高い「いしがまやハンバーグ」や「VEGEGO」を中心に商業施設店舗の出店を強化してきた。売上構成比も2023年6月期は商業施設店舗が5割弱とディナー業態とほぼ拮抗した水準にまで拡大している。

#### 1. 2023年6月期の業績概要

2023年6月期の連結業績は、売上高で前期比58.1%増の10,941百万円、営業損失で83百万円（前期は1,123百万円の損失）となった。売上高はコロナ禍以降、出店を強化してきた商業施設店舗が好調に推移したことに加えて、ディナー業態も行動規制の解除によりコロナ禍前に近い水準まで客足が戻ってきたことにより、4期ぶりに過去最高を更新した。営業利益は通期で損失が続いたものの、第2四半期以降は黒字基調に転じた。人件費や光熱費、賃借料の増加があったものの、増収効果に加えて価格改定や食材の廃棄ロス削減に取り組み原価率が改善したことが収益改善要因となった。営業外で計上していた助成金収入が大きく減少したため、経常利益段階では274百万円の損失計上となったが（前期は355百万円の利益）、コロナ禍の逆風からようやく脱した状況となっている。

#### 2. 2024年6月期の見通し

2024年6月期の連結業績は、売上高で前期比23.4%増の13,500百万円と3期連続の2ケタ成長となり、営業利益は500百万円と5期ぶりの黒字に転換する見通しだ。売上高についてはコロナ禍前に出店した店舗の売上が元に回復することで99億円となり、残りをコロナ禍以降に出店した店舗で稼ぎ出すことを前提としている。ディナー業態のうち、関西の「KICHIRI」は20～30代の若い顧客層が中心ということもあって、既にコロナ禍前の水準に回復しており、今後関東の「KICHIRI」についてもインバウンド需要等も含めた客足の回復と顧客満足度を維持したうえで価格改定を実施することでコロナ禍前の売上を目指す。商業施設店舗については集客力の高い「いしがまやハンバーグ」や「VEGEGO」を中心に堅調推移を見込んでいる。新規開業する商業施設からの出店要請も継続して入ってきているようで、新規出店も需要に応じて進めていく計画だ。今後、新型コロナウイルスの感染者数が再拡大し行動規制が実施されるような状況にならないければ、計画の達成は可能と弊社では見ている。

要約

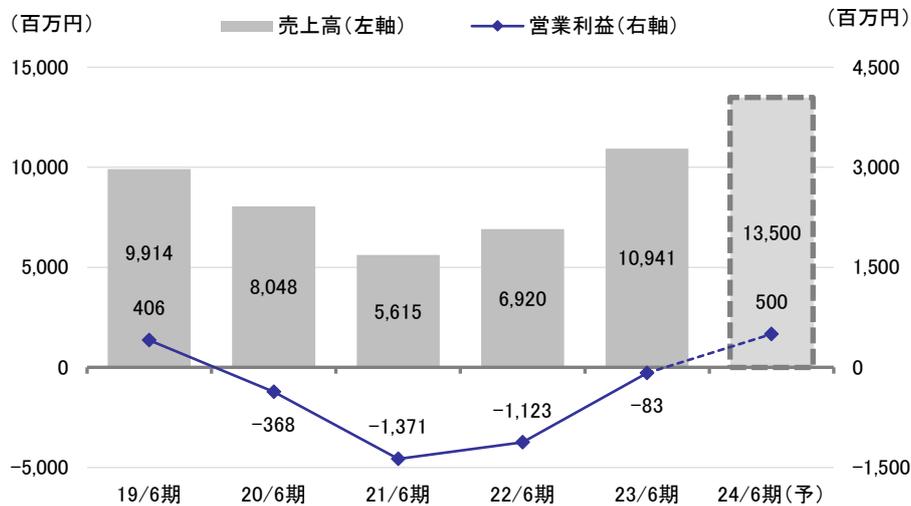
3. 今後の成長戦略

今後の成長戦略として、飲食事業では商業施設店舗のさらなる拡大に注力していく方針だ。同社は三大都市圏で130施設以上の商業施設に出店余地があると見ており、現状57店舗であることを考えれば成長余地は依然大きいと言える。1店舗当たり売上高は80～100百万円で今後の業績をけん引していくものと予想される。そのほかにもライフスタイルの変化にアンテナを張りながら、集客力並びに収益力の高い業態の開発に取り組み、収益を拡大していく戦略だ。また、PFS事業では子会社で展開しているタイパ面接サービス「Interview Cloud」をアルバイトの採用が多い業界向けに拡販していくことで収益化を図る。さらには、新たな取り組みとして地方創生事業の第1号案件となる「敦賀市ふるさと納税事業支援業務」を受注した(受託期間は2023年4月から3年間)。同業務を通じて、敦賀市の地域特産品のPR、ブランディングを行い地方創生に貢献したい考えだ。同案件で手応えを掴めば横展開していくことになる。

Key Points

- ・ コロナ禍が一巡し、2023年6月期は過去最高売上を4期ぶりに更新
- ・ 2024年6月期も2ケタ増収継続、営業利益は5期ぶりに黒字化する見通し
- ・ 商業施設店舗の出店余地は130施設以上あり売上拡大余地は大きい

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### ディナー業態と商業施設業態を中心に展開する外食企業

#### 1. 事業内容

同社は自社開発した業態による飲食事業（売上構成比9割以上）を主に直営で展開しているほか、自社店舗の運営で培ったノウハウを生かした飲食事業のコンサルティングやITサービスを提供するPFS事業、FC事業を行っている。2019年1月に機動的な事業運営を行う体制を構築するため持株会社体制に移行しており、2019年6月期より連結業績での開示を開始した。2023年6月末時点の連結対象子会社は、既存事業を承継した（株）KICHIRIのほか、録画型Web選考システム「ApplyNow」などのクラウド型サービスの開発・販売を行う（株）ApplyNow、デジタルマーケティングを行う（株）Webryday、国内で「Plataran」ブランドの飲食事業を行う（株）ユニゾン・ブルー、インドネシアで「いしがまやハンバーグ」や「CHAVATY」のFC展開を行うPT Kichiri Rizki Abadiの5社となるが、売上高の大半はKICHIRIで占められる。

#### きちりホールディングスのグループ体制

会社名	議決権比率	事業内容
（株）KICHIRI	100.0%	外食（直営/FC）運営事業、PFS事業
（株）ユニゾン・ブルー	51.0%	日本における「Plataran」ブランドのレストラン部門の展開
PT Kichiri Rizki Abadi	51.0%	インドネシアにおける「いしがまやハンバーグ」「CHAVATY」の展開
（株）ApplyNow	90.8%	録画型Web選考システム「ApplyNow」等の開発・販売
（株）Webryday	90.8%	デジタルマーケティング、サイト制作・運用・保守

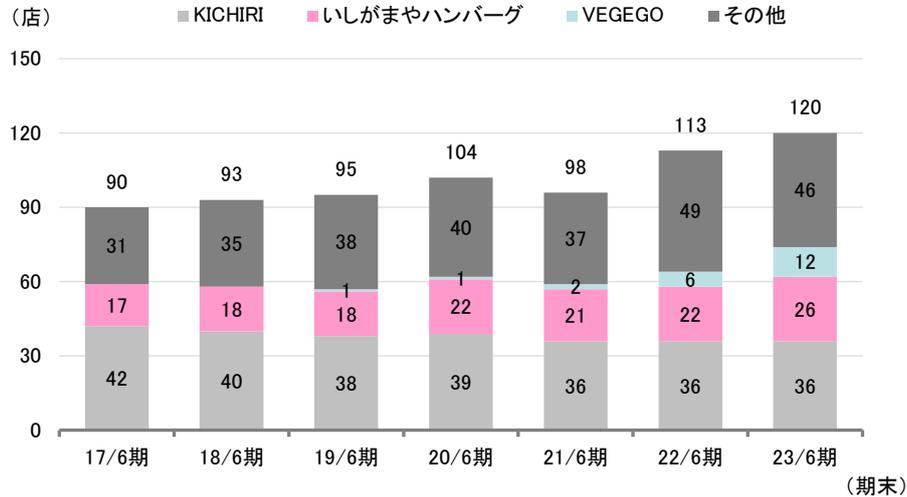
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

#### (1) 飲食事業

飲食事業の主な業態としては、ディナー業態の「KICHIRI」とショッピングモール・駅ビルなど商業施設内に出店しているハンバーグ専門店「いしがまやハンバーグ」や韓国料理専門店「VEGEGO」など商業施設業態がある。PFS事業で提携した顧客企業のブランドを活用した店舗（6店舗）も含めて、2023年6月末時点の店舗数は122店舗となっている。特に、コロナ禍以降は商業施設業態の出店に注力しており、同業態の店舗数は2019年6月末の25店舗から2023年6月末には57店舗と全店舗の5割弱を占めるまでになっている。

## 事業概要

## グループ店舗数推移



注：FC店舗は除く  
 出所：会社資料よりフィスコ作成

主力業態である「KICHIRI」は女性客を主なターゲットに、高品質な料理とおしゃれ感を演出した店舗づくり、「おもてなし」の接客を重視した店舗運営が特徴で、2002年に第1号店を神戸に出店し、関西圏で高い支持を獲得したあと、2006年に首都圏へ進出を果たした。出店場所の条件としては、電車の乗降客数で1日2万人を超える主要駅で建物の空中階としている。関西圏では平均客単価で3,000円台と比較的低価格帯で20～30代の若者客をターゲットとした「Casual Dining KICHIRI」を展開しており、首都圏では同業態に加えて平均客単価5,000円前後で企業の接待ニーズにも対応可能な「新日本様式 KICHIRI」を展開している。

また、2010年に首都圏で初出店した「いしがまやハンバーグ」は、契約農場から仕入れた厳選した高品質な牛肉を100%使用した人気のハンバーグ専門店、高収益業態となっている。平均客単価は2,000円台とやや高めではあるものの集客力が高いことから「ららぽーと」等の大型ショッピングモールを中心に出店を拡大しており、2023年6月末時点で直営店舗数は26店舗（ほかFC3店舗）となっている。2018年に新宿に初出店した「VEGEGO」は韓国料理専門店、ご飯・麺、肉料理、スープ等を複数の種類から選ぶことができ、惣菜も日替わりでメニューが変わるなどオーダーメイド型の店舗となっており、平均顧客単価も1,500円程度と手頃なことから女性客を中心に人気で、2023年6月末の店舗数は12店舗とここ2～3年で最も店舗数が増加している業態となっている。集客力が高いことに加えて、居抜き出店が可能のため、出店準備期間と初期投資額を圧縮でき投資効率が良いことも一因となっている\*。

\*「VEGEGO」の居抜き出店率は71%となっており、出店準備期間は新規出店が約12ヶ月掛かるのに対して約3ヶ月、同様に初期投資額は55百万円に対して19百万円に抑えることが可能となっている。

## (2) その他事業

売上規模は全体の数%と小さいが、その他の事業としてPFS事業（ブランド・コンテンツ活用型、クラウドサービス展開型）とFC事業を展開している。

## 事業概要

**a) PFS 事業 (ブランド・コンテンツ活用型)**

PFS 事業のうちブランド・コンテンツ活用型とは、健康分野やエンターテインメント、第1次産業分野などで強いブランド・コンテンツを持つ企業と業務提携し、外食ビジネスを展開することによって、当該ブランド価値を高めていく新たな販促手法の提案サービスとなる。提携先企業にとっては店舗運営を同社に任せることで、店舗運営リスクを抱えることなく、ブランド価値の向上が期待できることになる。店舗運営に関しては、既存の KICHIRI プラットフォームを活用できるため、業務管理コストや食材仕入コストなどを独力で店舗運営するよりも低く抑えられるほか、ブランド価値訴求型の店舗であるため価格水準も維持しやすいといった特長がある。

契約内容は一律ではないが、1店舗目については店舗運営コストなどの費用を提携先が負担するケースが多い(同社の売上高としてはプラットフォームの使用料を計上)。2店舗目以降は、同社が直営店舗として展開していくことも可能となる。提携先企業にとっては店舗を増やして収益を拡大することが目的ではなく、あくまでもブランド価値の向上が目的となっているためだ。なお、売上高に関しては、同社が直営で運営する場合は飲食事業に含まれる。

ブランド・コンテンツ活用型の例としては、福岡県の農事組合法人である福栄組合が生産する「はかた地どり」のブランド価値向上を狙った地どり専門店「福栄組合」(3店舗)や、イタリアの有名ファッションブランドのオロビアンコと共同プロデュースしたイタリアンレストラン「Orobianco」(1店舗)などがある。また、2015年1月に長野県と「食を通じた健康長寿の推進」に関する戦略的連携協定を締結し、JR長野駅ビル内に「長野県長寿食堂」を出店するなど、地方自治体との提携案件も手掛けている。コロナ禍以降は飲食業界の逆風が続いたことから、新規案件もストップした状態となっているが、2023年2月に地方創生事業として福井県敦賀市から「敦賀市ふるさと納税事業支援業務」を受注した。同社がこれまで培ってきたブランド・コンテンツのプロデュース力やコンサルティング力が評価されたようで、今後、敦賀市で採れる地場産品の魅力をPRし、ふるさと納税の返礼品を通じた食材の開発・拡充に取り組むことで、地域産業活性化へ貢献していくこととしている。

**b) PFS 事業 (クラウドサービス展開型)**

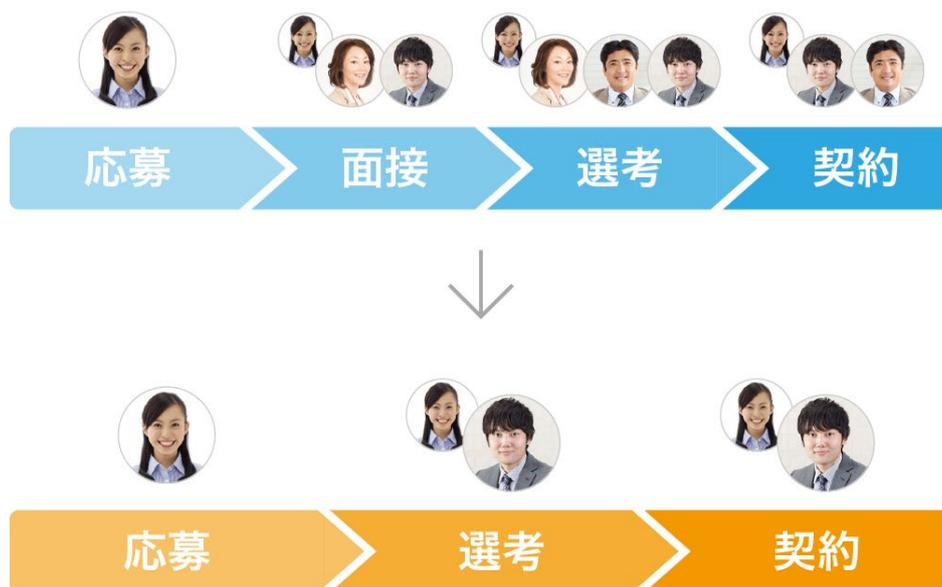
クラウドサービス展開型とは、同社が既に自社で構築しているバックオフィス機能(会計処理、給与管理等)やバックヤード機能(調達・加工・物流システム)、バックアップ企業(銀行や取引企業等)などのプラットフォームを、安価な料金で同業他社に提供するサービスで、利用料金は店舗数や利用サービスによって異なる。顧客対象は、食材などで比較的共通部分が多い付加価値提案型の外食企業となり、規模的には売上高で10億円以上、店舗数15店舗以上であれば同サービスの導入メリットが得られやすい。顧客企業は同サービスを利用することによって、食材の共同調達による仕入コスト低減や店舗の維持運営にかかる業務システムなどのコストが、自前で構築するよりも低コストで実現できることになる。同事業に関しては自社で利用するプラットフォームを活用するため追加コストがほとんど掛からず、収益性及び安定性の高いストック型のビジネスモデルとなる。契約店舗数は累計で約400店舗となっているが、コロナ禍だったこともあり、ここ数年は売上高も低迷している。

きちりホールディングス | 2023年9月21日(木)  
 3082 東証スタンダード市場 | <https://www.kichiri.co.jp/ir/>

## 事業概要

また、子会社の ApplyNow で人材採用プロセスの効率化を実現する3種類のクラウドサービスを開発・販売している。「ApplyNow」は、スマートフォンやPCなどの動画録画機能を使って、採用時における面接プロセス（面接時間の設定や面接時間等）の省略を実現したサービスとなる。同サービスを利用することで、採用にかかる業務負担が大きく軽減する。当初は飲食業界のアルバイト採用支援ソリューションとして開発したが、コロナ禍で非接触での面接活動のニーズが増大していることもあって様々な業種や地方自治体などにも導入が広がり、現状顧客数は数十社程度になっていると見られる。そのほか、タイパ面接サービス「Interview Cloud」や、入社手続きに関する必要書類をPCやスマートフォンを使って作成し、オンライン上から提出できるサービス「ApplyNow Sign」がある。現状は売上規模がまだ小さくソフトウェアの償却負担も掛かることから損失が続いているが、償却前営業利益では2023年6月期に黒字化している。

## 「ApplyNow」のサービスの流れ



出所：会社ホームページより掲載

## c) FC 事業

FC 事業では、2018年5月に西日本で大型複合商業施設「ゆめタウン」等を展開する小売流通業界大手イズミ<8273>のフード事業を担うイズミ・フード・サービス(株)と「いしがまやハンバーグ」のFC契約を締結し、加盟金及びロイヤリティを得ている。FC店舗数は2023年6月末時点で3店舗とここ数年変動はない。

## 業態開発力と人材採用・育成力に加えて、ITを店舗運営に積極的に生かす先進性が強み

### 2. 同社の強み

同社の強みは、立地条件に合わせて収益性の高い業態を開発する企画開発力を持つことと、人材の採用力・育成力に優れていることに加えて、先進的なITシステムを店舗運営に積極的に活用する先進性を持っている点が挙げられる。

#### (1) 業態開発力

同社は主力の「KICHIRI」を2002年に出店以降、現在までブランド・コンテンツ活用型店舗も含めて30以上の業態を開発しており、出店エリアは都市型から郊外型、店舗コンセプトについても非日常型から日常型と多彩な業態開発を行っていることが特徴となっている。

商業施設内に出店するレストラン業態で「いしがまやハンバーグ」や「VEGEGO」など、ダイニングバー業態では「ajito」「igu&Peace」、グローサリート業態で「Merca」など収益性の高い業態開発に相次いで成功してきたほか、コロナ禍以降も2021年7月に本厚木駅直結の商業施設内にフードホール「FLDK（エフ・エル・ディー・ケー）」や焼肉業態でロードサイド型店舗となる「肉の満牛萬」をオープンしたほか、直近では2023年4月に非連結子会社の（株）レストランXがテイクアウト・デリバリー専門店となる「客席のないレストラン」（東京・初台）をオープンするなど、新規業態の開発に積極的に取り組んでいる。社内で業態開発を行う人材が育ってきたことが、多彩な業態開発を可能にしているものと思われる。

とりわけ、「いしがまやハンバーグ」や「VEGEGO」については商業施設内に出店している飲食店舗のなかでも坪当たり月商で常時、上位にランキングされるなど人気店となっており※、デベロッパーからの評価も高く、新規施設の開発の際には声が掛かるほどの信用が得られている。

※坪当たり月商で見ると、商業施設店舗の平均に対して「いしがまやハンバーグ」が1.57倍、「VEGEGO」が1.24倍の実績を挙げている。

#### (2) 人材採用力と育成力

同社の強みの1つとして人材採用力と育成力が挙げられる。新卒採用者数で見ると年間60～70名とコロナ禍においても一定の採用水準を維持してきた。新人社員の多くは当初、店舗に配属されるため、1店舗当たり新人社員1人の配属で、アルバイト数名分を賅うことが可能となる。飲食業界ではアルバイトの減少によってホールスタッフの人材不足が慢性化しており、サービス品質が低下している店舗も多いが、同社においては新卒社員で賅うことで一定水準以上のサービス品質を維持しており、他社との差別化につながっている。

**きちりホールディングス** | 2023年9月21日(木)  
 3082 東証スタンダード市場 | <https://www.kichiri.co.jp/ir/>

事業概要

同業他社と比較して同社が順調に新卒社員を採用できている理由としては、独自の教育制度やキャリアプランに加えて、飲食事業や PFS 事業（ブランド・コンテンツ活用型、クラウドサービス展開型）等の多彩な事業ポートフォリオを展開していることも要因と考えられる。また、アルバイトスタッフ（パートナー）に対しても、学生を対象とした「就職支援制度」や退職者に対する「パートナー卒業式」を毎年開催するなど、自由闊達な雰囲気と同時に、関わる人すべてを大切にする「おもてなし」スピリットが浸透している企業としての認知度が学生の間で広がっていることも一因と考えられる。

人材育成力に関しては、「きちり MBA」制度や「立候補制度」など同社独自の制度を導入している。「きちり MBA」の講師は社内スタッフで構成されており、全従業員がオンラインでも受講可能となっている。「理念研修」から「ビジネススキル」「おもてなし」といった日々の現場で必要となるスキルを身に付けることができるほか、「マネジメント」や「リーダーシップ」など幹部候補生向けのプログラムも用意されており、これらを受講することで社員一人ひとりのスキルアップが図られている。

**(3) IT の導入を積極推進**

PFS 事業のうちクラウドサービス展開型については、2016 年以降、IT ベンチャー企業等との戦略的業務提携を積極的に進めてきたほか、2018 年以降は子会社の ApplyNow でも採用関連のサービスを開発、提供している。具体的な取り組みとしては、2016 年 3 月に iPad を活用した SaaS 型 POS レジシステム「ユビレジ」を展開する（株）ユビレジと資本業務提携を行い、「ユビレジ」をサービスメニューに加えたほか、同年 9 月には FinTech ベンチャーの（株）BEARTAIL（現（株）TOKIUM）と業務提携を発表。BEARTAIL が提供する「RECEIPT POST（現 TOKIUM 経費精算）」※の導入・提供を開始した。

※ スマートフォンで領収書を撮影し、スマートフォンアプリまたは Web ブラウザからアップロードするだけで自動データ化され、入力オペレータが同データの入力代行を行うサービスとなる。従来と比べて経費精算にかかる手間が大幅に削減できるといったメリットがある。

2018 年 7 月には動画プラットフォーム事業を手掛けるピーシーフェーズ（株）と資本業務提携を締結し、動画コンテンツを用いたクラウド人材育成サービス「shouin（しょういん）」の共同開発及び販売を行うことを発表したほか、同年 10 月には子会社の ApplyNow で開発した Web 面接プラットフォームサービス「ApplyNow」の提供を開始し、2019 年 11 月には従業員のクラウドシフト管理サービス「らくしふ」を提供する（株）クロスビットと業務提携し、「らくしふ」の開発・販売で協力することになった。

なお、2020 年 10 月に次世代植物肉「ミラクルミート」を開発する DAIZ（株）と資本業務提携契約を締結し、「ミラクルミート」を使った商品メニューの開発・販売に取り組んでいる。具体的には、「客席のないレストラン」で提供するメニューの食材として採り入れ、マーケティングに活用している。将来的には「いしがまやハンバーグ」などの肉料理専門店を提供していきたい考えだ。

## 事業概要

## ベンチャー企業との業務提携状況

2016年 3月	(株)ユビレジと資本業務提携を行い、「ユビレジ」(iPadを活用したPOSレジシステム)サービスを導入
2016年 9月	(株)BEARTAILと業務提携を発表、請求書自動データ化システムの共同開発及び、経費精算システムの導入
2018年 7月	ピーシーフェーズ(株)と「EdTech(エドテック)」領域で人材育成サービスの共同開発・販売を目的に資本業務提携
2019年11月	(株)クロスビットと、「らくしふ」(LINEを活用した従業員のシフト管理サービス)の開発・販売に協力する業務提携を締結
2020年10月	次世代植物肉「ミラクルミート」を開発するDAIZ(株)と資本業務提携契約を締結。「ミラクルミート」を採用した新商品の開発・販売に取り組む

出所：会社資料よりフィスコ作成

## 業績動向

### コロナ禍が一巡し、2023年6月期は過去最高売上を4期ぶりに更新

#### 1. 2023年6月期の業績概要

2023年6月期の連結業績は、売上高で前期比58.1%増の10,941百万円、営業損失で83百万円(前期は1,123百万円の損失)、経常損失で274百万円(同355百万円の利益)、親会社株主に帰属する当期純損失で253百万円(同151百万円の利益)となった。売上高はコロナ禍以降、出店を強化してきた商業施設店舗が好調に推移したことに加えて、ディナー業態も行動規制の解除により徐々に客足が戻り、第4四半期にはコロナ禍前に近い水準まで回復したことが増収要因となり、4期ぶりに過去最高を更新した。

#### 2023年6月期連結業績実績

(単位：百万円)

	22/6期		期初計画	23/6期		前期比		計画比増減額
	実績	対売上比		実績	対売上比	増減額	増減率	
売上高	6,920	-	9,800	10,941	-	4,021	58.1%	1,141
売上原価	2,024	29.3%	-	3,122	28.5%	1,098	54.2%	-
売上総利益	4,896	70.7%	-	7,819	71.5%	2,923	59.7%	-
販管費	6,019	87.0%	-	7,902	72.2%	1,883	31.3%	-
営業利益	-1,123	-16.2%	160	-83	-0.8%	1,040	-	-243
助成金収入	1,143	-	-	60	-	-1,077	-	-
暗号資産評価損益	358	-	-	-243	-	-601	-	-
経常利益	355	5.1%	130	-274	-2.5%	-630	-	-404
特別損益	-10	-	-	6	-	16	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	151	2.2%	50	-253	-2.3%	-404	-	-303

出所：決算短信よりフィスコ作成

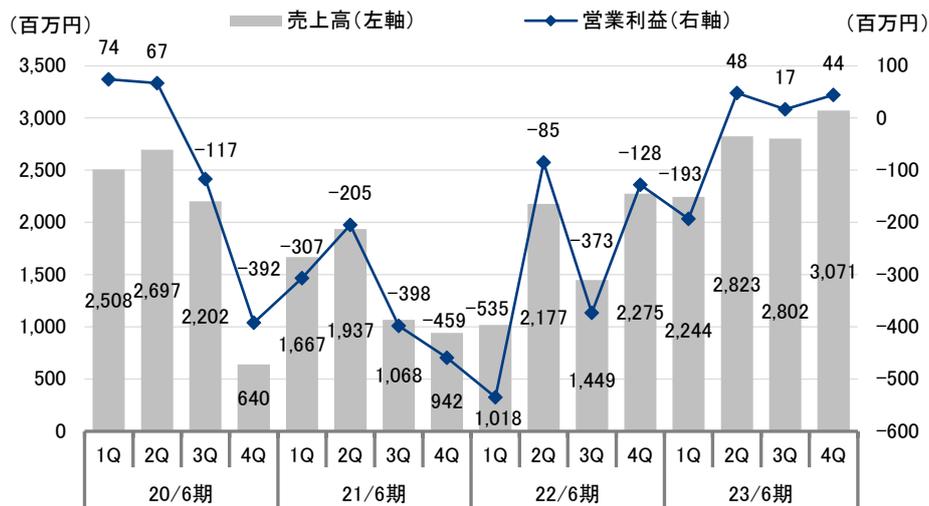
**きちりホールディングス** | 2023年9月21日(木)  
 3082 東証スタンダード市場 | <https://www.kichiri.co.jp/ir/>

業績動向

売上原価率は前期の 29.3% から 28.5% に低下した。食材費の高騰があったもののメニューの見直し等による価格改定を実施したことや、店舗稼働率の上昇による食材廃棄ロスの削減が改善要因となった。販管費は人件費や賃借料、光熱費の増加を主因として前期比 1,883 百万円増加したが、売上総利益の増加で吸収し営業損失は同 1,040 百万円縮小した。また、営業外で計上していた助成金収入<sup>※</sup>が前期の 1,143 百万円から 66 百万円と大きく減少したほか、暗号資産評価損益が 601 百万円悪化したことにより、経常利益段階でも損失計上となった。2020 年 6 月期以降、コロナ禍で厳しい収益状況が続いたが、四半期ベースでは第 2 四半期以降、黒字基調に戻っており、最悪期は脱したものと見られる。なお、会社計画比で見ると、売上高は既存店売上が想定以上に回復したことで 1,141 百万円上回ったが、営業利益は食材費や光熱費の上昇、人件費の増加等により 243 百万円下回った。また、暗号資産評価損 243 百万円を計上したことにより経常利益段階では 404 百万円の下振れとなった。

<sup>※</sup> コロナ禍で政府から店舗の時短営業要請がなされ、救済措置として店舗営業に係る人件費分等が助成金として支払われた。

四半期業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

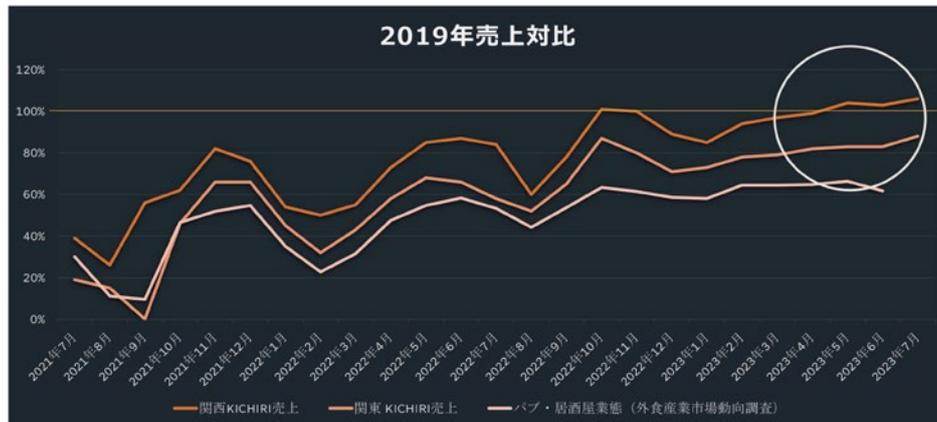
(1) 飲食事業

飲食事業における売上高は前期比 55% 増となり、既存店ベースでは同 50% 増となった。コロナ禍が一巡し行動規制も解除されるなかで、商業施設店舗の売上が好調に推移したほか、「KICHIRI」などディナー業態についても客足が戻り始め、売上高で同 1.8 倍増と急回復したことが増収要因となった。特に関西の「KICHIRI」については第 4 四半期にコロナ禍前の売上水準まで回復する月が出てきたほか、首都圏でも 80% 台まで回復するなど、業界平均（60% 台）を上回るペースで回復を見せた。関西については、若い客層をターゲットとしていることが回復の早さにつながっていると同社では分析している。店舗ベースの損益状況では、商業施設店舗が引き続き高い収益力を維持したほか、ディナー業態も売上回復により黒字に転換したもようだ。

きちりホールディングス | 2023年9月21日(木)  
 3082 東証スタンダード市場 | <https://www.kichiri.co.jp/ir/>

業績動向

ディナー業態のコロナ禍前の売上復調



出所：決算説明資料より掲載

店舗の出退店状況を見ると、新規出店は12店舗（うち、1店舗は非連結子会社）、退店は1店舗（フードトラックのたい焼き専門店「たいの八」）となり、期末の直営店舗数は前期末比10店舗増の122店舗となった。商業施設店舗の出店が10店舗と大半を占め、内訳を見ると「いしがまやハンバーグ」が3店舗、フードコートスタイルの「ハンバーグ&ステーキ いしがま工房」が1店舗、「VEGEGO」が6店舗、「とんかつ とん久」が1店舗となり、居抜き出店が可能な「VEGEGO」の出店が過半を占めた。集客力の高いこれら業態ではデベロッパからの出店要請も続いており、順調に店舗数を拡大している。また、ロードサイド型店舗では「肉の満牛萬」を1店舗出店した。地域別では、愛知県が4店舗、大阪府が3店舗、埼玉県が2店舗、東京都・千葉県が各1店舗となり首都圏以外の出店が目立った。

2023年6月期の新規出店

出店年月	店舗名	所在地
2022年 8月	「ハンバーグ&ステーキ いしがま工房」(mozo ワンダーシティ内)	愛知県名古屋市
2022年11月	「いしがまやハンバーグ ららぼーと堺」	大阪府堺市
	「VEGEGO オヌレシクタン& café ららぼーと堺」	大阪府堺市
	「肉の満牛萬 昭島」	東京都昭島市
	「VEGEGO オヌレシクタン& café セブンパークアリオ柏」	千葉県柏市
	「VEGEGO オヌレシクタン& café イーアス春日井」	愛知県春日井市
2023年 2月	「VEGEGO オヌレシクタン& café イオンモール浦和美園」	埼玉県さいたま市
2023年 4月	「とんかつ とん久 イオンモール豊川」	愛知県豊川市
	「VEGEGO オヌレシクタン& café ららぼーと門真」	大阪府門真市
	「客席のないレストラン」※	東京都渋谷区
	「いしがまやハンバーグ イオンレイクタウン mori」	埼玉県越谷市
	「いしがまやハンバーグ ららぼーと門真」	大阪府門真市
	「VEGEGO オヌレシクタン& café イオンモール長久手」	愛知県長久手市

※ 非連結子会社の(株)レストランXにて出店。

出所：会社発表資料よりフィスコ作成

**きちりホールディングス** | 2023年9月21日(木)  
 3082 東証スタンダード市場 | <https://www.kichiri.co.jp/ir/>

業績動向

コロナ禍以降、商業施設店舗の出店を強化してきたことで、商業施設店舗数は2019年6月期末の25店舗から57店舗と2.3倍に増加し、売上高も2019年6月期の2,672百万円から2023年6月期は4,752百万円と1.7倍に増加した。売上構成比で見ると27.0%から43.4%に上昇し、ディナー業態の売上に肉薄するまでになっており、事業ポートフォリオをディナー業態主体から、レストラン業態との2軸体制に変革してきたことが売上高で過去最高を更新する要因になったと考えられる。

(2) その他

PFS事業については、前期比で2倍増の約2億円になったと見られる。主な増収要因は2022年5月に設立したWebrydayのWeb制作・運用事業が通年で寄与したことによるもので、そのほかApplyNowも増収となった。ブランド・コンテンツ活用型サービスについては新たな動きが無かったものの、コロナ禍が一巡し外食業界の環境も回復してきたことから、2024年6月期以降は新たな案件が動き始める可能性もある。一方、FC事業については、FC店舗数が3店舗と変わらなかったものの、既存店の売上増加に伴いロイヤリティ収入が増加し、1千万円強の売上になったと見られる。

## 自己資本比率は低下するも今後は業績回復により改善する見通し

### 2. 財務状況と経営指標

2023年6月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比587百万円減少の6,793百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では売掛金が122百万円増加した一方で、借入金の返済を進めたことにより現金及び預金が1,103百万円減少したほか、未収入金が140百万円、暗号資産が243百万円減少した。固定資産では新規出店に伴い有形固定資産が516百万円増加したほか、投資有価証券が40百万円、繰延税金資産が31百万円、差入保証金が12百万円増加した。投資有価証券の増加のうち20百万円は非連結子会社の(株)CHAVATY R&C※の増資によるものとなっている。

※ ティーサロン(3店舗)の経営と紅茶及び関連商品の販売を店舗、ECサイトで行っている。

負債合計は前期末比233百万円減少の6,174百万円となった。買掛金が83百万円、未払金が133百万円、未払費用が77百万円、未払消費税等が109百万円それぞれ増加した一方で、有利子負債が678百万円減少した。また、純資産は前期末比354百万円減少の619百万円となった。親会社株主に帰属する当期純損失253百万円の計上と配当金支出75百万円が主な減少要因となった。

経営指標を見ると、コロナ禍による業績の悪化に対応するため2020年6月期に事業運営資金として金融機関から約50億円の借入れを実施したこと、並びに業績の低迷が続いたことで2023年6月期末の純資産額は619百万円、自己資本比率で7.7%まで低下したが、前述のとおり業績状況は黒字基調に転じていることから今後は改善方向に転じるものと予想される。また、借入金については2021年6月期末の6,297百万円をピークに減少傾向となっており、今後も年間7億円前後のペースで返済する予定となっている。同社では状況に応じて借り換えなども実施しながら、有利子負債の削減を進めていく意向だ。

## 業績動向

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	増減額
流動資産	5,656	5,398	5,045	3,853	-1,191
（現金及び預金）	5,045	4,236	3,561	2,458	-1,103
固定資産	2,679	2,817	2,322	2,940	618
純資産	8,335	8,215	7,367	6,793	-573
負債合計	6,955	7,347	6,393	6,174	-219
（有利子負債）	5,958	6,297	5,131	4,453	-678
純資産	1,379	868	973	619	-354
(安全性)					
自己資本比率	15.6%	9.2%	11.6%	7.7%	-3.9pt
有利子負債比率	458.2%	828.9%	598.5%	855.1%	256.6pt
ネットキャッシュ	-912	-2,060	-1,570	-1,994	-424

注：19/6期より連結数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年6月期も2ケタ増収継続、 営業利益は5期ぶりに黒字化する見通し

#### 1. 2024年6月期の業績見通し

2024年6月期の連結業績は、売上高で前期比23.4%増の13,500百万円、営業利益で500百万円（前期は83百万円の損失）、経常利益で470百万円（同274百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益で200百万円（同253百万円の損失）となり、営業利益ベースでは5期ぶりに黒字に転じる見通しだ。コロナ禍が一巡し、通年でディナー業態もコロナ禍前の水準まで売上が回復するほか、前期に出店した商業施設店舗が通年で寄与することも増収要因となる。コロナ禍前に出店した店舗で2019年6月期の売上高9,914百万円の水準を達成し、残りをコロナ禍以降に出店した店舗で稼ぎ13,500百万円とする組み立てとなっている。2024年6月期も商業施設向けを中心に新規出店が見込まれるが、売上寄与としては小さいため計画には織り込んでいない。

#### 2024年6月期業績見通し

(単位：百万円)

	23/6期		24/6期		
	通期実績	対売上比	通期計画	対売上比	前期比
売上高	10,941	-	13,500	-	23.4%
営業利益	-83	-0.8%	500	3.7%	-
経常利益	-274	-2.5%	470	3.5%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-253	-2.3%	200	1.5%	-
1株当たり利益(円)	-25.01		19.75		

出所：決算短信よりフィスコ作成

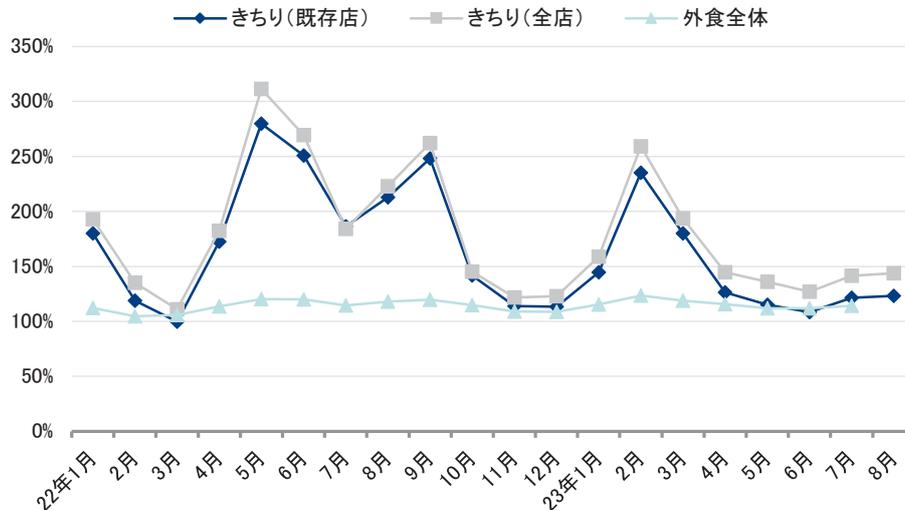
きちりホールディングス | 2023年9月21日(木)  
3082 東証スタンダード市場 | <https://www.kichiri.co.jp/ir/>

今後の見通し

営業利益率は3.7%と前期比で4.5ポイントの上昇を見込んでいるが、売上原価率に関しては食材費の上昇が続いていることから同横ばい水準を想定しており、増収効果による販管費率の低下が営業利益率の改善要因となる。食材費の上昇分については、顧客満足度を維持するような付加価値提案型のメニュー見直し、価格改定を実施することで相殺していく。なお、アルバイトの採用については、コロナ禍において首都圏のディナー業態で苦勞してきたが、直近では採用環境も改善しているようで、ホールスタッフを充実させることで顧客満足度の向上につなげていく。なお、営業外で評価損益を計上している暗号資産（フィスココイン）については期末簿価が337百万円となっており、キャッシュ・フローには影響しないものの四半期末ごとのフィスココインの価格変動によって評価損益が生じる点には留意しておきたい。

月次売上高の前年同月比伸び率推移を見ると、2023年7～8月は全店ベースで40%台の増加、既存店ベースで20%台の増加と順調な滑り出しとなっている。外食チェーン業界全体では2023年7月が14.2%の増加となっており、業界全体を上回る成長率を継続していることになる。全店ベースでは前年に出店した店舗が好調で伸び率の拡大要因となっている。前第1四半期は新型コロナウイルス感染の第7波が到来した時期であり、外食売上も一時的に冷え込んだため伸び率は大きくなっており、第2四半期以降の伸び率は鈍化する可能性が高いが増収基調は継続するものと予想される。

月次売上動向(前年同月比)



※ 外食全体は（一社）日本フードサービス協会の月次データ  
出所：会社発表資料よりフィスコ作成

## 商業施設店舗の出店余地は 130 施設以上あり売上拡大余地は大きい

### 2. 今後の成長戦略

#### (1) 商業施設店舗への出店を継続

今後の成長戦略として、同社は収益力の高い商業施設店舗であるハンバーグ業態や韓国料理業態の出店を強化していく方針だ。同社が出店する商業施設の条件としては、売上規模が 200 億円以上あること、施設内にシネコンが入っていること、カラオケなどその他の集客の仕掛けがあること、大規模駐車場（2 千台以上）が整備されていること、主要駅隣接施設であることの 5 つの項目で 2 つ以上の条件に合致する施設を対象としている。エリアとしては関東、中京、近畿の 3 エリアを範囲として、同社が試算したところ 130 施設以上が条件に該当しており、これら既存施設での出店の可能性があるほか、今後開発される新規商業施設もターゲットとなる。

このため商業施設店舗は現状で 57 店舗だが、中期的には 100 店舗以上に拡大する可能性が十分に考えられる。1 店舗当たりの平均売上高は 80 ～ 100 百万円と見られ、店舗数が今後 2 倍になれば単純計算で 50 億円程度の売上規模となり、早晚ディナー業態の売上高を上回り、同社の業績をけん引していくものと予想される。前述したとおりこれら業態は坪当たり売上高でトップクラスの実績を残しており、デベロッパーから見ても魅力的な店舗と映っている。実際に出店要請も多く、施設の新規開発段階で声が掛かるほど太い関係を構築している取引先もある。当面は人気のハンバーグ業態、韓国料理業態の出店拡大が続くと見られるが、その他新規業態の開発にも取り組んでおり、今後の動向が注目される。

#### (2) フードテック企業としての進化

##### a) レストラン X

コロナ禍でライフスタイルが大きく変化するなかで「食」に関しても個食化が進み、外食・中食・小売のポータリティが進む状況となっている。こうした環境下で新たな収益機会を求めべく 2020 年に新設した子会社のレストラン X にて、デリバリーや D2C 事業を展開している。「客席のないレストラン」にあるセントラルキッチンを拠点にして、テイクアウト・デリバリー用の様々な業態メニューを開発し、そのなかで利用頻度の高い業態を磨き上げ、売上の獲得につなげている。

2023 年 5 月には新たに接客用端末に ChatGPT を実装し、業務効率の向上につながるか実証実験を開始したほか、同年 7 月には炭火たれ焼き肉丼の専門店「萬牛カルビ」（川崎市中原区）にテイクアウト・デリバリー専門店「客席のないレストラン」を併設したハイブリッド型店舗を新規出店するなど新たな取り組みにチャレンジしている。D2C 事業では 2020 年 5 月に EC 販売を開始した「CHAVATY」が順調に成長しており、今後も EC 販売が可能な商品の開発に取り組んでいく。なお、レストラン X については事業規模がまだ小さいことから非連結対象会社となっているが、こうした取り組みが順調に進み、事業規模が一定水準まで拡大すれば連結対象に加わる見通しだ。

## b) ApplyNow

ApplyNow では録画型 Web 選考システム「ApplyNow」に続いて開発したタイプ面接サービス「Interview Cloud」の拡販に注力している。外食業界などアルバイト採用の多い業界では採用募集から面接、採否決定、入社手続きなど一連のプロセスを効率化することが経営課題となっており、同サービスは、こうした課題を解決するソリューションとなる。履歴書の提出から入社書類の提出まですべてオンラインで実現可能となっており、面接はプロの面接官が代行するため、採用担当者の業務負担が軽減するほか、応募から面接までの期間も平均 3 日と一般的な期間（7 日～10 日）の半分程度に短縮できる。期間が短いほど採用率も向上する傾向にあるため、採用コストの低減効果も期待できる。

同社ではアルバイト採用の多い外食業界だけでなく、物流やアミューズメント業界をターゲットに顧客開拓を進めており導入件数も徐々に増え始めている。利用料金は 1 面接当たり 980 円（税抜）からと競合サービスが 2 千円以上で提供していることを考えれば、リーズナブルな料金設定になっており、今後の導入件数拡大が期待される。

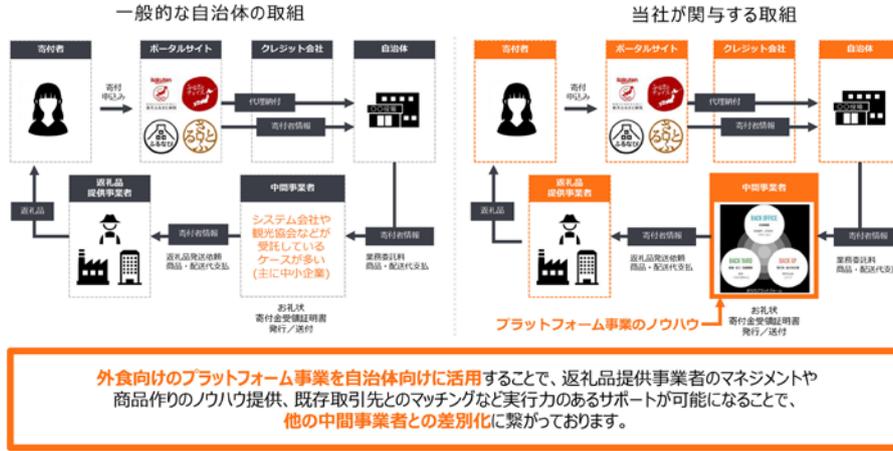
## (3) 地方創生事業を開始

新たな取り組みとして地方創生事業の第 1 号案件となる「敦賀市ふるさと納税事業支援業務」を受注した（受託期間は 2023 年 4 月から 3 年間）。主に返礼品の企画・開発、発送・清算管理、ポータルサイトの運営・管理、問い合わせの受付代行などふるさと納税に関わる一連の業務を受託する。売上高としては受託額の一定割合を計上することになる。同業務を通じて敦賀市の地域特産品の PR、ブランディングを行い、地域事業者の成長拡大並びに雇用の促進に貢献していくことにしている。

敦賀市のふるさと納税受入額は、2022 年度で 8,749 百万円と全国で 10 番目の規模を誇り年々増加している。返礼品としてはエビやカニなど食料品の人気が高く、同社は過去に培ってきた商品開発力やプロデュース力を生かしてこれら返礼品の企画・開発を行っていくほか、発送・清算管理業務や受付代行業務などは PFS 事業のノウハウを活用していく。両方のノウハウを持っている企業は少なく、特に商品開発力やプロデュース力の実績が高く評価され、今回の受注につながったと見られる。これらはほかの事業者との差別化要因となるだけに、同案件で手応えを得られればその他の自治体へと横展開していく考えだ。業績面では長期的にプラスに貢献するものと予想される。

今後の見通し

地方創生事業の取組



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 株主還元策

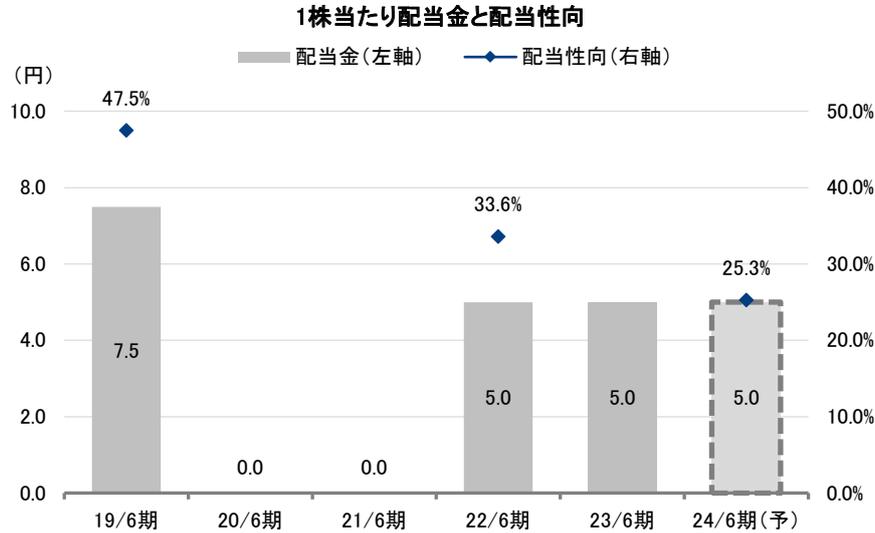
### 2024年6月期の1株当たり配当は5.0円を予定、株主優待も継続

同社は株主還元の基本方針として、将来の事業展開と経営体質強化のための十分な内部留保を勘案したうえで、収益成長に見合った利益還元を行っていく方針としている。配当金に関しては、2020年6月期以降の業績悪化に伴い2期連続で無配としていたが、2022年6月期に1株当たり5.0円と復配し、2024年6月期も同額の5.0円を予定している。当面は自己資本の強化も図る必要があるため、5.0円の配当が続くものと予想される。

一方、株主優待についても継続する。優待内容は、毎年12月末と6月末の株主に対して、グループ店舗で利用可能な金券を保有株数に応じて贈呈する。例えば100株保有の株主であれば、年2回、1,500円相当の金券が贈呈される。また、継続保有株主に対する追加優待制度も導入している。

**きちりホールディングス** | 2023年9月21日(木)  
 3082 東証スタンダード市場 | <https://www.kichiri.co.jp/ir/>

## 株主還元策



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 株主優待内容

対象株主	内容
100株以上 500株未満	年間2回、飲食代金1,500円分として利用できる金券を1枚ずつ贈呈
500株以上 1,000株未満	年間2回、飲食代金1,500円分として利用できる金券を6枚ずつ贈呈
1,000株以上	年間2回、飲食代金1,500円分として利用できる金券を13枚ずつ贈呈

※ 毎年12月末、6月末時点の株主名簿に記載または記録された株主が対象  
 一部利用不可の店舗もある。詳細は会社HPに記載。

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

## 継続株主優待内容

基準日	12月31日	6月30日
対象	500株以上を基準日から継続して1年以上保有	
500株以上 1,000株未満	飲食代金1,500円分として利用できる金券を1枚追加贈呈	飲食代金1,500円分として利用できる金券を1枚追加贈呈
1,000株以上	飲食代金1,500円分として利用できる金券を2枚追加贈呈	飲食代金1,500円分として利用できる金券を2枚追加贈呈

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

#### 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