

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2025年9月30日 (火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

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

きちりホールディングス
3082 東証スタンダード市場

2025年9月30日 (火)
<https://www.kichiri.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2025年6月期の業績概要	01
2. 2026年6月期の見通し	01
3. 成長戦略と株主還元方針	02
■ 事業概要	03
1. 事業内容	03
2. 同社の強み	05
■ 業績動向	07
1. 2025年6月期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2026年6月期の業績見通し	11
2. 今後の成長戦略	12
■ 株主還元策	15

きちりホールディングス
3082 東証スタンダード市場

2025年9月30日 (火)
<https://www.kichiri.co.jp/ir/>

要約

2026年6月期は2ケタ増収増益見通し

きちりホールディングス<3082>は、都市型ダイニング業態の「KICHIRI」やモール・郊外型レストラン業態である「いしがまやハンバーグ」を主力とする飲食事業のほか、採用DX事業や地方創生事業（ふるさと納税支援業務等）を展開している。2025年6月期末のグループ店舗数は139店舗（フランチャイズ（以下、FC）除く）で、ここ数年は「いしがまやハンバーグ」や韓国料理専門店「VEGEGO（ベジゴー）」などモール・郊外型レストラン業態を中心に店舗数を拡大している。

1. 2025年6月期の業績概要

2025年6月期の連結業績は、売上高で前期比9.5%増の15,056百万円、営業利益で同25.9%減の581百万円と増収減益となった。売上高は、モール・郊外型レストラン業態の新規出店効果や既存店売上高の伸長により飲食事業が同9.3%増の14,583百万円、DXコンサルティング事業が地方創生事業や採用DX事業を中心に同24.4%増の548百万円となり、両事業とも順調に拡大した。利益面では、食材費の高騰や人件費の増加、新規出店が下期に偏重したことによる出店コストが増加し、減益となった。経常利益は、同24.1%増の552百万円と2期連続の増益となった。新規出店は10店舗（前期比4店舗増）で、いしがまやハンバーグ6店舗、VEGEGO4店舗を出店し、うちインドネシアで2店舗（いしがまやハンバーグ）を出店した。

2. 2026年6月期の見通し

2026年6月期の連結業績は、売上高で前期比12.9%増の17,000百万円、営業利益で同28.9%増の750百万円と2ケタ増収増益となる見通し。飲食事業、DXコンサルティング事業ともに増収増益を見込む。飲食事業では既存店の堅調な推移に加え、モール・郊外型レストラン業態を中心とした新規出店を継続が寄与する。食材費はサプライチェーンや原材料の見直し、生産プロセスの最適化による廃棄ロスの削減で改善を見込む。人件費も繁忙状況に合わせたアルバイトスタッフなどの最適配置や生産性向上に取り組み、改善を見込む。前下期に出店した店舗の収益寄与も増益要因となる。DXコンサルティング事業も2ケタ増収ペースを続け、増益に転じる見通しである。なお、2025年7～8月の既存店月次売上高は前年同期比2%増と順調な滑り出しとなっている。

きちりホールディングス

3082 東証スタンダード市場

2025年9月30日 (火)

<https://www.kichiri.co.jp/ir/>

要約

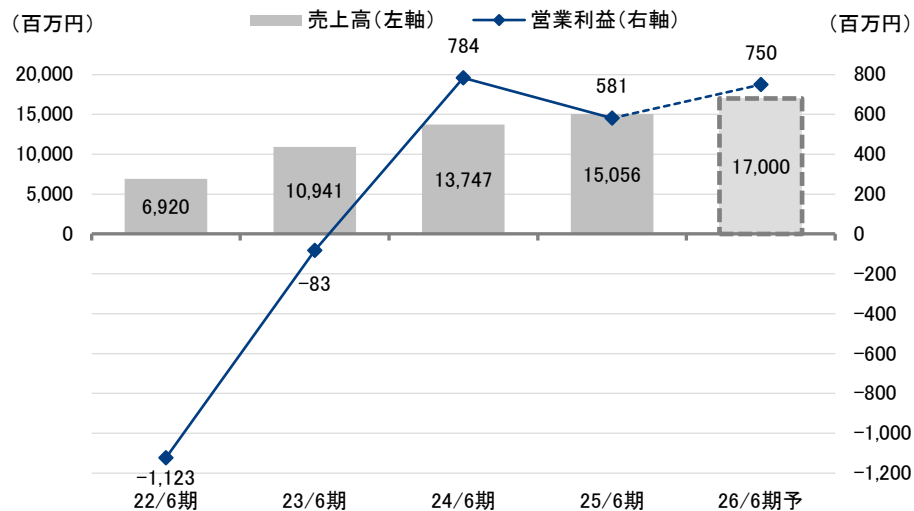
3. 成長戦略と株主還元方針

今後の成長戦略として、飲食事業ではモール・郊外型レストラン業態を中心に全国に店舗展開を進める方針だ。特に三大都市圏には130以上の商業施設に出店余地があると見ており、好調な「いしがまやハンバーグ」「VEGEGO」などを中心に店舗することで中長期的な成長を目指す。収益への影響は現時点で軽微だが、地方創生事業、採用DX事業、海外事業の強化も図る。地方創生事業では、飲食事業で培った商品開発力を生かし、地域特産品のプロデュースやブランディングを強みに受注自治体数を増やす(現在は7自治体から受注)。採用DX事業ではハイブリッドAI面接サービス「Interview Cloud」の拡販に注力する。海外事業は、インドネシアで出店している「いしがまやハンバーグ」などが順調に推移しており、引き続き店舗数を拡大し事業基盤を構築したうえで、東南アジア各国に横展開する計画である。株主還元方針については、内部留保も確保したうえで中期的に配当性向30%水準を目指す意向だ。2026年6月期の1株当たり配当金は前期と同額の7.5円(配当性向24.2%)を予定している。株主優待では、保有株式数や継続保有期間に応じて、グループ店舗で利用できる金券を贈呈している(100株保有株主の場合、1,500円分の金券を年2回贈呈)。

Key Points

- ・ 2025年6月期は営業減益となるも売上高は過去最高を連続更新
- ・ 2026年6月期は飲食事業、DXコンサルティング事業ともに伸長し、2ケタ増収増益へ
- ・ モール・郊外型レストラン業態の出店拡大とDXコンサルティング事業の育成により成長を目指す

連結業績推移



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
3082 東証スタンダード市場

2025年9月30日 (火)
<https://www.kichiri.co.jp/ir/>

事業概要

都市型ダイニング業態とモール・郊外型レストラン業態を展開する外食企業

1. 事業内容

同社グループは、主要子会社の(株) KICHIRIを中心に、自社開発業態による飲食事業(売上構成比9割超)を主に直営で展開している。また、DXコンサルティング事業として、採用の効率化を図る採用DX事業や地方創生事業を手掛けている。加えて、子会社の(株) ApplyNowでは、ハイブリッドAI面接サービス「Interview Cloud」や録画型Web選考サービス「ApplyNow」といったクラウド型サービスの開発・販売、導入支援を展開している。そのほか、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」やティー専門店「CHAVATY」の展開を行うPT KICHIRI RIZKI ABADIなどが連結対象子会社となっている。

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、DXコンサルティング事業
(株) ApplyNow	91.7%	「ApplyNow」「Interview Cloud」の開発・販売等
(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

出所：定時株主総会招集通知よりフィスコ作成

(1) 飲食事業

飲食事業では主に「KICHIRI」を中心とした都市型ダイニング業態、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」を中心としたモール・郊外型のレストラン業態、カフェ・テイクアウト業態などを自社開発し展開している。2025年6月期末時点の店舗数は139店舗(FC除く)となっている。2022年6月期以降、コロナ禍の影響が一段落し、客足の回復が早かったモール・郊外型レストラン業態を中心に出店を拡大した。その結果、2025年6月期末には同業態の店舗数が70店舗に達し、全体の5割を占めるまでになった。

きちりホールディングス

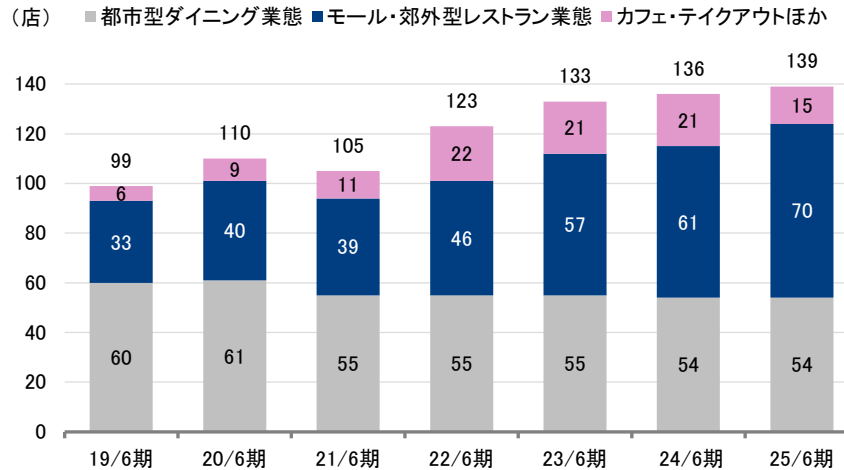
3082 東証スタンダード市場

2025年9月30日 (火)

<https://www.kichiri.co.jp/ir/>

事業概要

グループ店舗数推移



注1：FC店舗は除く

注2：25/6期の数値は同社ヒアリング

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

都市型ダイニングの主力業態である「KICHIRI」は、関西圏と首都圏で36店舗を展開している。女性客を主なターゲットとし、高品質な料理と洗練された空間を演出する店舗づくり、「おもてなし」を重視した接客が特徴である。2002年に神戸で第1号店を出店し、関西圏で高い支持を得た後、2006年に首都圏に進出した。出店条件は、1日の乗降客数が2万人を超える主要駅に隣接する施設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の「Casual Dining KICHIRI」(29店舗)を展開し、20～30代の若年層をターゲットにしている。首都圏では、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」(7店舗)を展開している。

モール・郊外型レストラン業態では、2010年に首都圏で初出店した「いしがまやハンバーグ」が主力業態となっている。契約農場から厳選仕入れた高品質な牛肉を100%使用したハンバーグ専門店、平均客単価は2,000円台に設定されているが、集客力が高いため「ららぽーと」など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、2025年6月末時点で国内店舗数は40店舗(うち、FC3店舗)となっている。また、2018年に初出店した韓国料理専門店「VEGEGO」は、ご飯・麺、肉料理、スープ等を複数の種類から選択可能とし、惣菜も日替わりでメニューを変更するなど、オーダーメイド型で提供している。平均顧客単価が1,500円程度で、女性客を中心に支持され、2025年6月末の店舗数は19店舗とここ2～3年で店舗数を拡大している。高い集客力に加え、居抜き出店が可能のため出店準備期間が短く初期投資額も抑えられることから、「いしがまやハンバーグ」と同様に高い収益力を実現している※。さらに、2021年には焼肉専門店「肉の満牛萬」を初出店した。同社で初のロードサイド型店舗となり、客足を順調に伸ばし2025年6月末で3店舗を首都圏に展開している。

※「VEGEGO」の居抜き出店率は2023年6月期までの実績で71%となっている。出店準備期間は新規出店が約12ヶ月かかるのに対して約3ヶ月に短縮できる。初期投資額も新規出店の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。

きちりホールディングス | **2025年9月30日 (火)**
 3082 東証スタンダード市場 | <https://www.kichiri.co.jp/ir/>

事業概要

同社は、テイクアウト業態を含めた多様な業態を開発・展開している。これまで培ってきた店舗運営ノウハウを海外市場に展開するため、インドネシアの子会社で「いしがまやハンバーグ」4店舗、ティー専門店「CHAVATY (チャパティー)」1店舗をそれぞれ展開している。

(2) DXコンサルティング事業

DXコンサルティング事業では、地方創生事業と採用DX事業を展開している。地方創生事業は2023年4月より開始した事業で、ふるさと納税寄付に関する業務（返礼品提供事業者への対応や返礼品代・送料の支払い代行、各種プロモーション等）を受託する。飲食事業で培った商品開発力を生かし、返礼品となる地域特産品のプロデュースやブランディングを手掛け、ふるさと納税寄付の獲得や地場産業の活性化を支援している。現在の受注自治体数は7自治体となっている。

子会社のApplyNowが展開する採用DX事業では、自社開発したハイブリッドAI面接サービス「Interview Cloud」を主力に、録画動画による応募・選考サービス「ApplyNow」、電子雇用契約サービス「ApplyNow Sign」などを企業や自治体などに提供・販売している。特に「Interview Cloud」は、累計導入店舗数が3千店舗を超える。料金体系は、導入時の初期費用に加え、従量課金制（1面接当たり980円〜）となっている。24時間、365日面接が可能で、応募者自身で面接日程が設定できるなど、利便性やコスト面での優位性あり、アルバイトの採用コストを抑えたい外食・サービス企業を中心に導入が進んでいる。「Interview Cloud」は、BtoB向けIT製品/SaaSのレビュープラットフォーム「ITreview (アイティレビュー)」(運営：アイティクラウド(株))で開催している「Itreview Grid Award 2025 Summer」において、Web面接部門の「Leader」※を連続受賞するなど、業界でも高い評価を得ている。

※「Leader」は、顧客満足度と認知度の双方に優れ、ユーザーから高い評価を得ているプロダクトに贈られる。

強みは、業態開発力と人材採用・育成力に加え、ITを店舗運営に生かす先進性

2. 同社の強み

同社の強みとして、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、人材の採用力・育成力、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の3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、現在までにブランド・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いる。出店エリアは都市型からモール・郊外型へと展開し、業態も居酒屋からレストラン、カフェ、テイクアウト、グローサリット※と幅広い。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点が特徴である。

※ グロッサリーとレストランを合わせた造語で、主にスーパーで売られている食材を調理して、その場で食べられる飲食業態のこと。

きちりホールディングス

3082 東証スタンダード市場

2025年9月30日 (火)

<https://www.kichiri.co.jp/ir/>

事業概要

商業施設内に出店するレストラン業態では「いしがまやハンバーグ」や「VEGEGO」、ダイニングバー業態では「ajito」「igu&Peace」、グローサリット業態では「Merca」など、収益性の高い業態開発に相次いで成功してきた。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」を開店した。社内で業態開発を行う人材の成長が、多彩な業態開発を可能にしているものと見られる。

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が常時上位にランキングされる※。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出店を要請されるほどの信用が得られている。

※ 坪当たり月商は、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、アルバイト数名分の業務を賄うことが可能となる。飲食業界ではアルバイト不足に伴うホールスタッフの人材不足が慢性化し、サービス品質が低下している店舗も少なくないが、同社は新卒社員で賄うことで一定水準以上のサービス品質を維持しており、これが他社との差別化につながっている。

同業他社と比較して同社が順調に新入社員を確保できている背景には、独自の教育制度やキャリアプランに加え、飲食事業だけでなく地方創生事業などの多彩な事業を展開していることが挙げられる。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、関わる人すべてを大切に「おもてなし」のスピリットが浸透した企業として学生に認知されていることも要因の1つと考えられる。ここ数年は外国人の採用も進めており、正社員の2割強を占めるまでに拡大した。

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できる。「理念研修」から「ビジネススキル」「おもてなし」といった現場で必要となるスキルのほか、「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、社員一人ひとりのスキルアップを図っている。

(3) ITの導入を積極推進

同社は2016年以降、ITベンチャー企業などとの戦略的業務提携を積極的に進めてきた。2018年以降は子会社のApplyNowで開発したDXサービスも取り入れている。具体的な取り組みとして、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し、「ユビレジ」をサービスメニューに加えた。同年9月にはFinTechベンチャーの(株)BEARTAIL(現(株)TOKIUM)と業務提携し、BEARTAILが提供する「RECEIPT POST(現 TOKIUM経費精算)」※の導入・提供を開始した。また、2023年4月にはAI搭載の店舗情報発信・分析プラットフォームを提供するイクシアス(株)と業務提携し、店舗型事業者向け集客DXツール「STORE PAD(ストアパッド)」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とデータ化され、そのデータの入力・確認をオペレータが代行するサービス。従来と比べて経費精算にかかる手間を大幅に削減できる。

きちりホールディングス | **2025年9月30日 (火)**
 3082 東証スタンダード市場 | <https://www.kichiri.co.jp/ir/>

事業概要

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。また、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・販売で協力している。

2020年10月には、次世代植物肉「ミラクルミート」を開発するDAIZ(株)(現 SprouTx(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用し、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での提供も視野に入れている。

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」を採り入れた新商品の開発・販売に取り組む

出所：ニュースリリースよりフィスコ作成

業績動向

2025年6月期は営業減益となるも売上高は過去最高を連続更新

1. 2025年6月期の業績概要

2025年6月期の連結業績は、売上高で前期比9.5%増の15,056百万円、営業利益で同25.9%減の581百万円、経常利益で同24.1%増の552百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同21.0%増の310百万円となった。飲食事業、DXコンサルティング事業ともに売上高は順調に拡大し過去最高を連続更新したものの、営業利益は食材費の高騰、人件費増、新規出店費用増により減益に転じた。しかし、経常利益や親会社株主に帰属する当期純利益は連続増益となった。

売上原価率は食材費の高騰を主因とし、前期の28.1%から28.8%に上昇した。また、販管費は新規出店に伴う初期投資費用や人件費、賃借料、光熱費、物流費等の増加を主因として前期比11.5%増となり、販管費率も同1.2ポイント上昇した。新規出店数が前期の6店舗から10店舗に増加したことに加え、出店時期が第4四半期に5店舗と偏重した結果、立ち上げコストの回収が遅れ、減益要因となった。期初計画比でも売上高はおおむね計画どおりに着地したが、各段階利益は食材費の高騰や人件費の増加、店舗立ち上げ費用の増加などにより計画を下回った。人件費については慢性的な人手不足を背景に市場全体で最低賃金の引き上げが進んだことも増加要因である。なお、期末の従業員数は正社員が前期末比10.7%増の558名、アルバイト・パート等の平均臨時雇用者数は前期比3.2%増の1,097名となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

きちりホールディングス
3082 東証スタンダード市場

2025年9月30日 (火)
<https://www.kichiri.co.jp/ir/>

業績動向

2025年6月期連結業績実績

(単位：百万円)

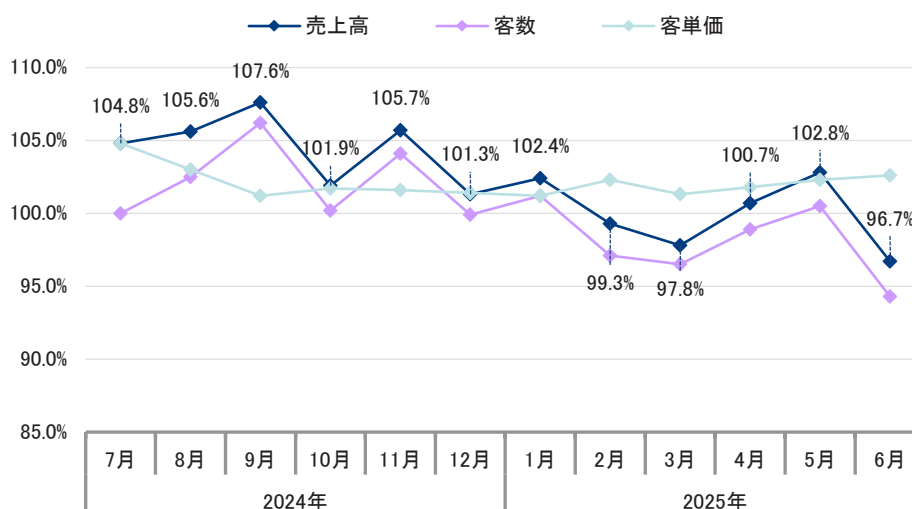
	24/6期		25/6期		前期比		計画比 増減額
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	増減額	
売上高	13,747	-	15,000	15,056	-	1,309	56
売上原価	3,864	28.1%	-	4,329	28.8%	465	-
売上総利益	9,882	71.9%	-	10,727	71.2%	844	-
販管費	9,097	66.2%	-	10,145	67.4%	1,047	-
営業利益	784	5.7%	900	581	3.9%	-203	-318
暗号資産関連損益	-287	-	-	-	-	287	-
経常利益	445	3.2%	850	552	3.7%	107	-297
特別損益	-96	-	-	-11	-	85	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	256	1.9%	450	310	2.1%	53	-139

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 飲食事業

飲食事業の売上高は前期比9.3%増の14,583百万円、営業利益は同28.5%減の467百万円となった。既存店ベースの売上高は約2%増と堅調に推移した。内訳は、客数が同0.1%増と横ばい水準にとどまった一方、客単価が同2.0%増となった。月次ベースの動向を見ると、客単価は年度を通して2%前後の伸びを維持したが、客数は下期に入って前年同月を下回る月が出始め、減速傾向を示した。物価上昇の影響やインバウンド需要の伸び悩みが出ているものと見られる。業態別の既存店売上高では、モール・郊外型レストラン業態が約1%増だったのに対し、都市型ダイニング業態は約4%増となった。利益ベースではモール・郊外型レストラン業態が円安に伴う食材費高騰の影響もあって減益となった一方、都市型ダイニング業態は増益となり利益率も前期並みの水準を維持した。

既存店前年同月比伸び率



注：既存店はオープン後18カ月経過した店舗

出所：同社ホームページ「月次レポート」よりフィスコ作成

きちりホールディングス

3082 東証スタンダード市場

2025年9月30日 (火)

<https://www.kichiri.co.jp/ir/>

業績動向

店舗の出店状況は、10店舗(「いしがまやハンバーグ」6店舗、「VEGEGO」4店舗)となった。地域別では愛知県が4店舗と最も多く、インドネシアも「いしがまやハンバーグ」2店舗を出店するなど、各地域で出店を進めている。四半期別では、第1四半期から第3四半期まで各2店舗を出店し、第4四半期に5店舗を出店した。

2025年6月期の新規出店

出店年月	店舗名	所在地
2024年 7月	「ハンバーグ&ステーキ いしがま工房 横浜ワールドポーターズ」	神奈川県横浜市
2024年 7月	「VEGEGO オヌレシクタン&Café アリオ 亀有」	東京都葛飾区
2024年11月	「いしがまやハンバーグ Central Park Mall」	インドネシア
2025年 2月	「いしがまやハンバーグ Summarecon Mall Serpong」	インドネシア
2025年 2月	「VEGEGO オヌレシクタン&Café イオンモール 熱田」	愛知県名古屋市
2025年 4月	「VEGEGO オヌレシクタン&Café ららぽーと 安城」	愛知県安城市
2025年 4月	「いしがまやハンバーグ ららぽーと 安城」	愛知県安城市
2025年 4月	「いしがまやハンバーグ ららぽーと 名古屋みなとアクルス」	愛知県名古屋市
2025年 6月	「いしがまやハンバーグ あべのキューズモール」	大阪府大阪市
2025年 6月	「VEGEGO オヌレシクタン&Café イオンモール 川口前川」	埼玉県川口市

出所：定時株主総会招集通知よりフィスコ作成

(2) DXコンサルティング事業

DXコンサルティング事業の売上高は前期比24.4%増の548百万円、営業利益は同12.8%減の114百万円となった。主な事業の動向を見ると、地方創生事業は受注自治体数が前期の2件から7件に増加したことで、売上高は約30%増となったが、新規立ち上げコストなどもあり利益ベースでは横ばいとなった。採用DX事業は、「Interview Cloud」の導入先が広がり、売上高で約32%増と順調に拡大したが、AI機能の実装に向けた開発費増により減益となった。

AI機能については「Interview Cloud」に段階的に実装を進めている。2024年11月より音声データの文字起こし機能、AI要約機能から実装を開始し、その後も会話内容解析による評価機能、AIオファーレター作成機能、表情解析によるAI評価機能などを2025年5月までに段階的に実装したAI機能の実装は、従来よりも客観的な評価に基づく採用選考を可能にするほか、大量応募者のスクリーニングや合否判定を効率的に実施でき、採用担当者の業務負担や採用コストのさらなる低減効果が見込まれる。同社では社内で同システムを実際に活用することで、アルバイト・パートスタッフの採用コスト低減にも取り組んでいる。

きちりホールディングス
3082 東証スタンダード市場

2025年9月30日 (火)
<https://www.kichiri.co.jp/ir/>

業績動向

借入金の返済が進み、財務の健全性が向上

2. 財務状況と経営指標

2025年6月期末の資産合計は、前期末比449百万円減少の7,091百万円となった。流動資産では現金及び預金が増加した。857百万円減少し、固定資産では新規出店に伴い有形固定資産が398百万円、差入保証金が131百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比716百万円減少の4,985百万円となった。主に有利子負債が775百万円減少した。また、純資産は同266百万円増加の2,106百万円となった。配当金支出84百万円や自己株式取得20百万円があったものの、親会社株主に帰属する当期純利益310百万円の計上や非支配株主持分の増加72百万円が増加要因となった。

経営の安全性指標である自己資本比率は前期末の23.3%から27.5%に上昇し、有利子負債比率が214.2%から153.3%に低下するなど、財務体質の改善が進んだ。有利子負債残高はピークだった2021年6月期末の6,297百万円から2,991百万円と半分以上の水準まで減少しており、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。このため、2026年6月期以降も安全性指標は改善傾向が続くものと予想される。収益性に関してはROE、売上高営業利益率ともに前期比で低下したが、ROAに関しては営業外収支の改善もあって前期の6.2%から7.6%に上昇した。営業利益率やROEに関しても2026年6月期は再び上向きに転じるものと予想される。

貸借対照表

(単位：百万円)

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	増減額
流動資産	5,045	3,853	4,270	3,369	-900
現金及び預金	3,561	2,458	2,983	2,125	-857
固定資産	2,322	2,940	3,271	3,721	450
資産合計	7,367	6,793	7,541	7,091	-449
負債合計	6,393	6,174	5,701	4,985	-716
(有利子負債)	5,131	4,453	3,766	2,991	-775
純資産	973	619	1,839	2,106	266
<安全性>					
自己資本比率	11.6%	7.7%	23.3%	27.5%	4.2pp
有利子負債比率	598.5%	855.1%	214.2%	153.3%	-60.9pp
ネットキャッシュ (百万円)	-1570	-1994	-782	-865	-82
<収益性>					
ROA	4.6%	-3.9%	6.2%	7.6%	1.4pp
ROE	18.7%	-36.7%	22.5%	16.7%	-5.8pp
売上高営業利益率	-16.2%	-0.8%	5.7%	3.9%	-1.8pp

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
3082 東証スタンダード市場

2025年9月30日 (火)
<https://www.kichiri.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2026年6月期は、2事業ともに伸長し、2ケタ増収増益を見込む

1. 2026年6月期の業績見通し

2026年6月期の連結業績は、売上高で前期比12.9%増の17,000百万円、営業利益で同28.9%増の750百万円、経常利益で同26.6%増の700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同12.7%増の350百万円と、2ケタ増収増益となる見通し。飲食事業、DXコンサルティング事業ともに増収増益を見込んでいる。親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が経常利益よりも低くなるのは、2025年6月期で累損が解消したことで実効税率が正常化するためである。

2026年6月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	15,056	-	17,000	-	12.9%
営業利益	581	3.9%	750	4.4%	28.9%
経常利益	552	3.7%	700	4.1%	26.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	310	2.1%	350	2.1%	12.7%
1株当たり利益 (円)	27.43		30.97		

出所：決算短信よりフィスコ作成

飲食事業のうち、既存店売上高は1ケタ台前半の伸びを見込む。客単価は前期比横ばい水準となるが、客数の増加により増収を見込んでいる。既存店の売上増に加え、前期及び2026年6月期に出店する店舗の売上が加わることになる。新規出店については引き続きモール・郊外型レストラン業態を中心に出店する予定で、出店時期も上期に偏重する計画である。コスト面では、食材費や人件費の上昇が続くなか、サプライチェーンの効率性向上、原材料の選定・調達手法の見直し、調理プロセスの最適化による廃棄ロス削減により食材費の抑制を図る。人件費については、業務プロセスの見直しによって作業の自動化・効率化で店舗当たりの人員最適化を図るほか、繁忙期にはアルバイト・パートスタッフを増員するなどフレキシブルな人員配置でコスト増の抑制に取り組む。前期は新規出店が第4四半期に偏重したことで利益面の足かせとなったが、2026年6月期は前期に出店した店舗の利益貢献に加え、新規出店が前半に集中するため、出店時期の違いが増益要因となる見通しだ。なお、2025年7月～8月の既存店売上高は前年同期比約2%増（客数横ばい、客単価2%増）と順調な滑り出しとなっている。都市型ダイニング業態、モール・郊外型レストラン業態ともに2%増と好調である。新規出店数の計画は未開示だが、2025年7月に「VEGEGO オヌレシクタン & Café ノースポート・モール」（神奈川県横浜市）、同年9月に「いしがまやハンバーグ アーバンドックららぽーと豊洲」（東京都江東区）の2店舗が出店済みである。

きちりホールディングス

3082 東証スタンダード市場

2025年9月30日 (火)

<https://www.kichiri.co.jp/ir/>

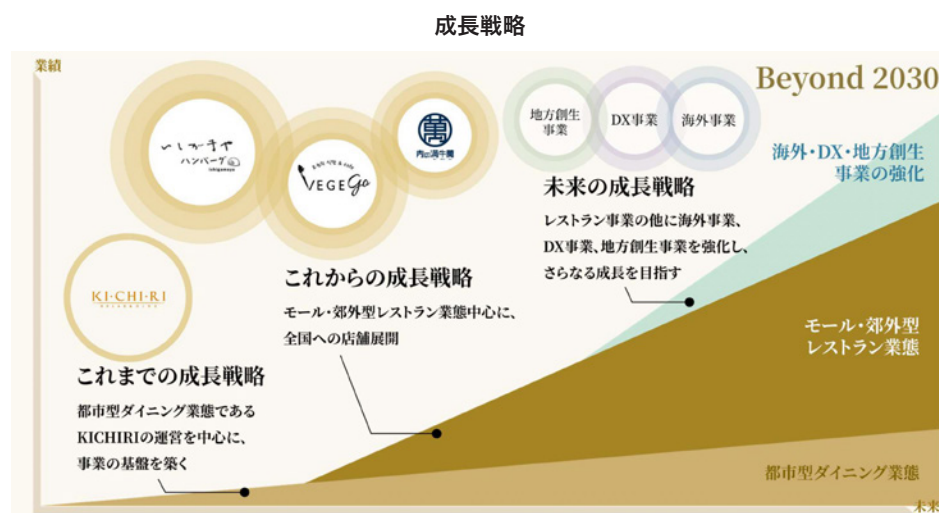
今後の見通し

DXコンサルティング事業の売上高は地方創生事業、採用DX事業ともに前期並みの増収率が続く見通しだ。地方創生事業では、前期に急増した受託自治体からの継続的な案件に加え、成功事例の横展開によって新たな自治体からの受託も増加すると見込まれる。特に、自治体DX推進の喫緊の課題に対し、同社のソリューションが有効な解決策として認識されはじめていることから、安定したストック型収益の土台がさらに強固になる見通しだ。採用DX事業は主力製品「Interview Cloud」が成長をけん引する。先行投資を経てAI機能を実装したことで競争力が大幅に向上し、大規模な採用ニーズを持つサービス業や小売チェーンなどからの導入店舗数やアカウント数が加速度的に拡大することが見込まれる。AIによる効率的なスクリーニング機能や客観的な評価機能は、採用コスト削減と採用品質向上に直結するとして、顧客からの引き合いが強まっている。さらに、利益率の大幅な改善が見込まれる。AI機能に関する大規模な開発費や新規立ち上げコストが一巡したことで開発投資フェーズが完了し、売上の増加が利益を直接押し上げる。これにより、増収効果伴う利益率の大幅な上昇も見込まれる。

モール・郊外型レストラン業態の出店拡大、 地方創生・DX・海外事業を育成

2. 今後の成長戦略

同社は今後の成長戦略として、集客力の高いモール・郊外型レストラン業態の積極出店を継続し、併せて未来の成長戦略として地方創生事業、採用DX事業、海外事業を育成することで中長期的な成長を目指す。コロナ禍前の業績をけん引した都市型ダイニング業態も、条件に合う物件が見つければ出店する方針は維持するものの、当面は好調なモール・郊外型レストラン業態の拡大に注力する。



出所：決算説明資料より掲載

(1) レストラン業態の成長戦略

モール・郊外型レストラン業態の成長戦略として、従来推進してきた大型商業施設への出店拡大に加え、ロードサイド型となる焼肉業態「肉の満牛萬」の出店拡大も強化する。同社が出店する商業施設は、売上規模が200億円以上であること、施設内にシネコンが入っていること、カラオケなどそのほか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つの項目のうち、2つ以上の条件に合致する施設を対象としている。同社の試算では、関東、中京、近畿の3大都市圏だけで、条件に合致する商業施設は130施設以上にのぼる。これら既存の商業施設に加え、今後開発される新規商業施設もターゲットとなる。

「いしがまやハンバーグ」「VEGEGO」の主力2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、取引先によっては商業施設の新規開発段階から出店交渉が行われるほど継続的な取引関係を構築している。そのため、1つの商業施設内に複数の業態を出店する可能性も十分にある。前期末で67店舗だった商業施設内店舗数は、4～5年後に100店舗以上に拡大する可能性もある。1店舗当たりの平均売上高は80～100百万円と見込まれるため、店舗数が2倍になれば単純計算で60億円前後の売上増加要因となり、店舗数の拡大による業績の拡大余地は大きい。

(2) 地方創生事業

地方創生事業については、外食チェーン運営で培った商品開発、調達・流通等のノウハウを活用し、「地場産業の発展」と「日本全体の活力向上」への貢献を目指す観点から、ふるさと納税支援業務を2023年4月より敦賀市で開始した。現在は京都市や石垣市、登別市など合計7つの自治体から受注している。受託業務は、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であり、売上高は受託額の一定割合を計上する。なお、令和6年度のふるさと納税サポート実績は、取扱寄付金額で約120億円にのぼる(市場全体では前年度比約10%増の1兆2,728億円)。

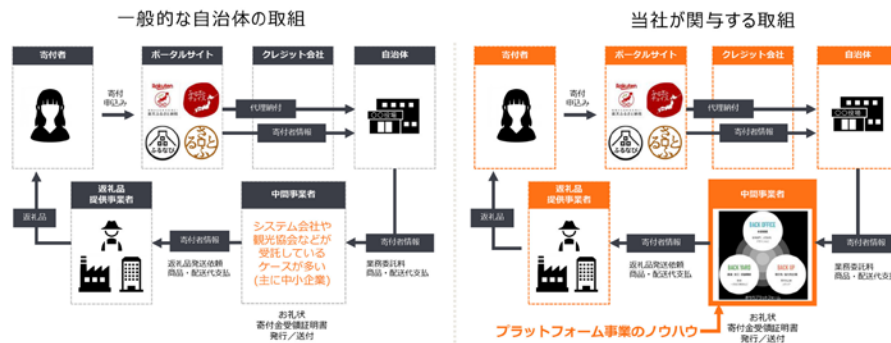
同社は飲食事業で培った「商品プロデュース力」「事業効率化ノウハウ」「課題解決コンサルティング」の3つのバリューを仕組み化して自治体に提供することで、競合先との差別化を図り、さらなる拡大を目指す。「商品プロデュース力」では、国内外の取引先ネットワークと連携し原材料の調達や商品加工を支援するほか、パッケージデザインやイベント参加などのPR支援を行う。「事業効率化ノウハウ」では、ネットショップや食品スーパー、百貨店、給食企業向けに事業者の商品の販路拡大を支援するほか、購買計画策定や物流の改善提案などのコスト削減サポートも行う。「課題解決コンサルティング」では、専任の担当者が各事業者を定期的に訪問し業務をサポートするフォローアップ体制を整備し、事業者の成長機会・雇用創出などの取り組みも支援する。発送・清算管理業務や受付代行業務なども既存事業のノウハウを活用している。こうしたノウハウを持つ企業は少なく、特に地域特産品の需要拡大に寄与する商品開発力やプロデュース力は競合先との差別化要因となり、今後の成長が期待される。

きちりホールディングス
3082 東証スタンダード市場

2025年9月30日 (火)
<https://www.kichiri.co.jp/ir/>

今後の見通し

地方創生事業の取り組み



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

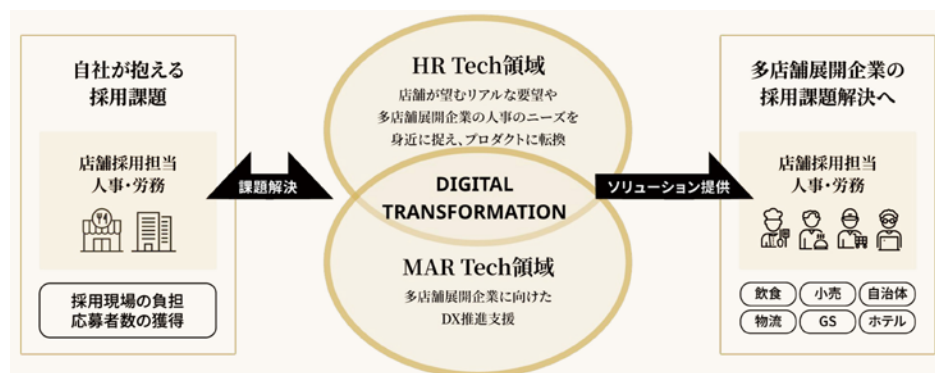
(3) 採用DX事業

ApplyNowが展開する採用DX事業は、BPaaS※事業を主軸に採用面接領域での事業拡大に取り組む。慢性的な人材不足により採用コストが上昇するなか、コスト低減と効率化を両立できる同社のサービスは、アルバイトスタッフの採用数が多い外食・小売業界などでの潜在需要が大きい。特に、「Interview Cloud」は履歴書の提出から入社書類の提出までをすべてオンラインで行えるほか、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を大幅に軽減する。応募から面接までの期間を平均3日と、一般的な期間（7日～10日）の半分程度に短縮できることも特徴である。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。さらに、AI機能を実装することでさらなる機能向上を実現した。今後は社内の採用部門で活用していくほか多店舗展開企業を中心に拡販し、事業拡大を目指す。

※ BPaaS (Business Process as a Service) とは、特定の業務プロセスを外部企業にアウトソーシングし (BPO)、SaaSを活用して業務効率化を実現するサービス。

また、ApplyNowはデジタルマーケティング事業も展開している。当事業はマーケティング支援とクリエイティブ制作を主軸としている。マーケティング支援では、クライアントの目標や課題をヒアリングしたうえで、ゴールまでのビジョンやロードマップ、必要な成果物や目標KPIなどをともに策定し、デジタルマーケティング戦略立案やSEO対策を提供している。クリエイティブ制作では、マーケティング戦略に基づき、ユーザー目線でのUI設計や画面の情報整理、各導線の強化、リブランディングなどを通じて、ビジネスの課題解決に貢献できるクリエイティブを提供する。

採用DX事業の取り組み



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(4) 海外事業

日本と地理的に近い東南アジアでは、日本食の人気の高まっており、加えて、近年における経済発展や人口増加がマーケット拡大を後押ししている。同社は、日本で培ったレストランビジネスのスペシャリストとしての知見を生かし、東南アジアの中でも特に人口増加数及び経済成長率が著しいインドネシアから事業を開始した。このような背景のもと、同社は2019年にインドネシアの首都ジャカルタへ進出した。

2019年にはジャカルタ中心部の位置する高級ショッピングモールであるプラザインドネシアに「いしがまやハンバーグ」を出店した。その後、コロナ禍を経て、2023年2月には、ジャカルタの家族連れ駐在員が多く住む南ジャカルタのガンダリアシティモールに「いしがまやハンバーグガンダリアシティ」を出店した。2024年9月には、西ジャカルタエリアのセントラルパークに「いしがまやハンバーグセントラルパーク」を出店し、直近ではジャカルタ市に隣接するバンデン州タンゲラン市にある大型のショッピングモールのスマレコンモースルルボンに出店するなど、順調に出店を重ねている。2025年6月末時点で「いしがまやハンバーグ」4店舗、「CHAVATY」1店舗を同国内で展開する。2026年6月期も「いしがまやハンバーグ」を新規出店する予定である。

戦略としては、まずインドネシアで人事・店舗・購買・物流などの事業基盤を構築し、日本と比べて人口が約5倍の規模で、かつ経済成長率の高い東南アジア市場で横展開する方針である。提供する料理は日本の味と品質を維持しながら、現地の味覚に合わせた調整を行うほか、接客についても日本のおもてなし文化を現地の習慣や文化に適應させるローカライズを実施しており、現地でも顧客支持を獲得しているようだ。業績へのインパクトは軽微だが、海外事業に関しては長期視点で事業の育成に取り組む方針である。

株主還元策

2026年6月期の1株当たり配当は7.5円を予定、株主優待も継続

同社は株主還元として、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う方針である。配当金に関しては、業績悪化に伴い2020年6月期、2021年6月期と2期連続で無配としていたが、2022年6月期に復配した。2025年6月期は1株当たり7.5円を実施し、2026年6月期も同額の7.5円を予定している。当面は内部留保の確保や店舗拡大のための設備投資資金も必要となるため、7.5円の安定配当が続くものと予想されるが、中期的には配当性向で30%の水準を目指す意向だ。

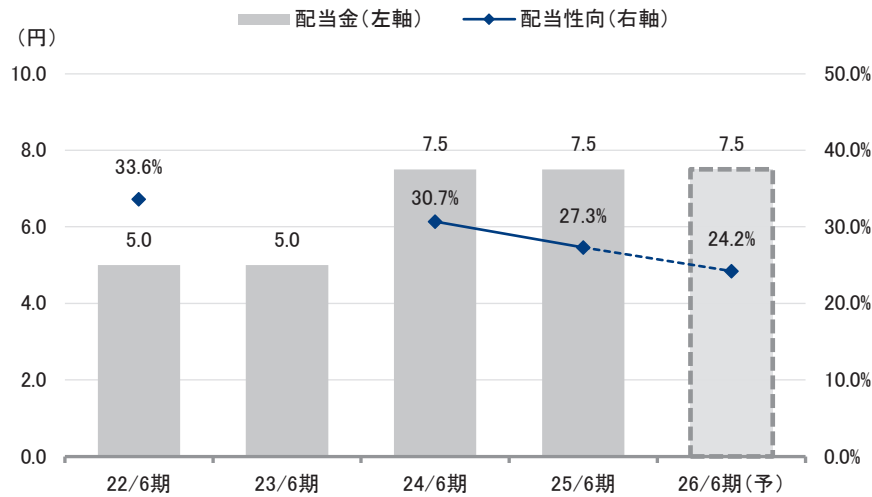
また、経営環境の変化に対応した機動的な経営諸施策の遂行や、譲渡制限付株式報酬制度として同社の取締役及び従業員に交付する自己株式への充当を考慮して、2026年6月末までに取得株数125千株(上限)、取得総額100百万円(上限)の自己株式取得を行うことを発表した。

株主優待制度も導入しており、優待内容はとしては毎年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。たとえば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 | 2025年9月30日 (火)
3082 東証スタンダード市場 | <https://www.kichiri.co.jp/ir/>

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



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

注：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

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

継続保有株主優待内容

対象株主	基準日 (12月31日)	基準日 (6月30日)
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

注：500株以上を基準日から継続して1年以上の保有が対象

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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