

第53回 定時株主総会 質疑応答

入場株主数 135名
 開始時刻 14:00
 終了時刻 15:22
 質疑 9名/13問

No	株主総会質疑内容	回答
1	健康優良法人を取得した旨、説明があったが、無配、株主優待制度の見直しをする中で、なぜ健康優良法人に認定されたのか教えてほしい。	(議長) 2024年3月期の業績が良くなかったことを勘案した結果無配とした。2期連続の赤字で着地しており、今やるべきことはこの業績をなんとしても今期以降回復させる事と理解しております。無配、株主優待の見直しと健康優良法人につきましては無関係である。
2	1月に茨城のステーキ宮で食中毒があったが、社長から食中毒の原因とその後の対応、今後の方針について聞かせてほしい。	(議長) お客様、関係者、株主の皆様には大変ご心配とご迷惑をお掛けしましたこととお詫び申し上げます。大変申し訳ございませんでした。 (取締役) この度は大変申し訳ございませんでした。たくさんのお客様にご迷惑をお掛けし、株主様にご心配をお掛けしました。食中毒の原因は加熱不足が原因であり、保健所の指導により、調理マニュアル及び衛生管理マニュアルの見直しを行った。従業員に対して、手洗い、体調管理等のルールを常を守るべきことを忘れないように定期的な衛生講習の実施、定期的な衛生検査をするなど、食の安全に対して対策を講じている。 (議長) 再発をさせないことが一番重要であり、宮ブランドだけではなく、アトムが取り扱う全ての業態で食品の取り扱い方を指導徹底し再発させないようにしている。
3	監査報告が招集通知、有価証券報告書に記載がないが、法律上監査報告がなくても構わないものなのか。	(議長) HPIにアップしているので問題ないと認識している。
4	1年で社長が変わるのはご自身が決められたのか。業績を踏まえて辞めざるを得なかったのか。	(議長) 任期満了による退任である。今後のアトムのさらなる発展を考えたうえで、新しい執行メンバーで運営していく方が、アトムが今後業績を上げるのに適していると判断し、指名報酬諮問委員会に答申を上げた。
5	昨年社長は2年間待ってくれというお話をしており、非常に心強いと感じたが1年で退任となり残念です。赤字ではあるものの前年より改善しているようで、今期は黒字になると期待して大丈夫でしょうか。	(議長) 今後については新メンバーでやっていくほうが、アトムのさらなる飛躍に繋がると判断した。個店別の利益改善、本部間接費の圧縮が進んでおり、業績回復に向けて一丸となって最大の努力をすることを約束する。
6	2024年3月期決算資料の来季の見通しに売上高は5%増、販管費が1%増となっているが、販促強化、リモデル、業態転換と販促費が増加する傾向にあると思われるがいかがでしょうか。	(議長) リモデル、業態転換によって売上・利益が向上することを見込んでいる。販促の精査を行って進めているため販促費を大きく増加させるということではない。株主優待を含めた販管費も本部コストの圧縮となっている。
7	東京証券取引所、名古屋証券取引所で上場しているが、業績が悪いので名古屋証券取引所は上場廃止でいいのではないのか。	(議長) しっかりと上場することによって株主様のご期待に沿えるように努力をしていきたい。まずは業績改善をして上場企業として継続していく。
8	対処すべき課題について、当たり前のことしか書いていない。何をどのように改善するのか具体的な数値での対策がなく、株を持ってもらえるかどうか心配である。株価対策について具体的な考えがあるのか聞きたい。	(議長) 株主優待を減らすなど、ある程度のコストは圧縮された。基本的な部分においてやるべきことがしっかりとできていない状態が続いており、株主の皆様からもご意見を頂戴しており、現在新体制メンバーで足元を見直している。1年かけてコスト最適化してきた中で、さらに売上増加で収益が改善できると信じている。株価については、しっかりと足元の業績を上げることが求められるので、足元の業績を改善していく。
9	交代の理由というのは、「小島さんにはないものを田中さんが持っている」しかないと思うが具体的に教えてほしい。	(議長) 就任して1年で退任するということは株主様にとって不安に思われることだと認識している。一通りの改善はできたと考えており、なんとしても業績回復しないといけない状況で、どうすればアトムがさらによくなるかを考えた結果、よりアイデアを出せる人間、より徹底できる人間が社長になり、新しい体制で臨んだ方が会社の業績アップに繋がると判断した。
10	株主総会について、以前は大きい声で挨拶してくれた。今日は2名だけ大きい声で挨拶してくれたが、ロビーから受付までの対応は、お客様商売をしている会社としてはトーンがあまりに低い。ぜひお見送りの際には元気に挨拶して頂きたい。招集通知は紙1枚になっているが、株主からすればどういふ方が役員になるのか見たい。ご年配の方々からすればスマートフォンで見るとは難しい。次回から議案ぐらいは付け加えていただきたい。他の会社はコロナが明けてインバウンド、値上げもあり業績が上がっているのに、アトムはなぜこんなに業績が悪いのか聞きたい。	(議長) 挨拶について、飲食の会社として基本的なことがしっかりとできていないのが足元の業績の悪さに現れている。本部スタッフも基本的なことを見直していく必要がある。招集通知の電子化、コスト削減の観点、環境配慮、資源削減で交付書面を縮小しているが、今後については検討していく。証券会社に請求すれば交付書面を送付して頂けるので活用してほしい。業績について、前半の価格施策の失敗、地域ごとの対応が後手に回ってしまった結果である。営業店舗は事業部として数値は改善しつつあるものの、コスト圧縮までの改善までには至らなかった。インバウンド、宴会需要が回復しており、少しずつ良くなっているものの、コロナ前に戻すことができなかったため今期以降改善していきたい。 (取締役) 業績については価格の値上げの失敗が大きな要因である。今期はメニューの見直し、お値打ち感ある料理の開発、人気のハンバーグの種類を増やし、ステーキとのコンボメニューも増やして、お子様が行きたくなるようなメニューを開発している。また、フェアなど通じてお客様が来店しなくなるようなメニューの開発を引き続き行っていく。 (執行役員) 値上げの失敗が業績を落とした大きな要因である。今期は寿司の売り方を変えて高い商品を1貫で販売することにより手に取りやすい価格で販売していく。シャリ、ネタの温度など設定し、より美味しいものを提供することに取り組んでいる。焼肉はお客様のニーズに合わせたメニューを導入し、トライアルしたところ数値が動いたため、引き続き、楽しんでいただくためのメニュー開発を行っていく。 (執行役員) コロナ以降は夏場、12月の宴会需要で予約をたくさん頂くようになった。2019年対比で駅前の店舗は多少バラつきはあるものの伸びているのに対し、郊外店舗の夜のニーズが低くなっている。今期はリモデルを地域ごとに分析して行っていく。インバウンドは期待しており、山形県はかなりの需要があるものの他が伸び悩んでいる状態で、全店利用してもらえるような施策を進めている。
11	招集通知が1枚というのは他社を見ても2社しかない。親会社のためだけに作っていて、個人株主を軽視していると思えない。株主優待を半分にして失敗している他社は未だに業績が回復していないし、株価、お客様が戻ってきていない。郵便料金は上がるが50gまでは一律となるので最低限議案ぐらいは載せてほしい。上場する意味を教えてください。	(議長) 招集通知には基本的なものは記載しておりますが今後検討していく。株主優待の変更については、今期業績を改善することが重要で株主様からのご意見を参考に業績を回復していく。個人株主の軽視については、業績判断、株主総会、対話会で株主様の言葉を組み入れるという姿勢であるため、個人株主を軽視しているわけではない。
12	田中さんがいたサンマルクが業績回復でき担当も上がっている、アトムが業績回復させるにはどうしたらよいか聞きたい。	(取締役候補者) 同じ手法でうまくいくかどうかはわからないが、アトムは小島中心に改善し基盤を作り上げてきた。その基盤をさらに成長させていくように考えている。詳細は総会終了後の対話会で説明する。
13	退任の2名から、後継人にどのようなことを期待しているのか聞かせてほしい。	(議長) アトムという会社は、歴史ある会社で愛してくれているお客様がたくさんいると認識しており、今後新しいメンバーで皆様から愛される会社を作ることによって業績が改善でき、それができるメンバーだと考えている。 (取締役) コロナグループ内で兼務がある状態でアトムの取締役だった。グループ内でのシナジーの最大化し、アトムの業績を上げていくことがミッションであり、今回退任という形にはなるが、コロナグループでの業務は継続するので、今後もアトムと関わり続けて業績の回復に繋げていく。