

2022年3月期第2四半期 決算説明会

株式会社アトム
(証券コード 7412)

2021年11月11日

経営成績サマリー

4月下旬に緊急事態宣言が発出され、7月下旬以降も緊急事態宣言、まん延防止等重点措置の対象地域が全国的に拡大したことで、売上高は14,066百万円(前期比▲861百万円)となった。コスト最適化、不採算店舗整理の結果、営業利益は前期比42百万円の改善。当期純利益は時短要請協力金による下支え効果もあり、17百万円(前期比+1,001百万円)の黒字に転換

連結実績の前期比

(単位：百万円)

	2021年3月期 第2四半期実績	2022年3月期 第2四半期実績	増 減
売上高	14,927	14,066	▲861
営業利益	▲1,321	▲1,279	42
経常利益	▲1,246	▲1,259	▲13
当期純利益	▲984	17	1,001
営業CF	▲932	▲147	785
投資CF	91	18	▲73
財務CF	2,376	411	▲1,965
期末残高	7,177	5,604	▲1,573

貸借対照表の状況

短期及び長期の借入金(有利子負債)は、前連結決算期末に対し1,099百万円増加の6,940百万円となったが、安全性を示す自己資本比率は、40.4%と40%超の水準を保つ

貸借対照表 2021年3月末

現預金, 5,322	長短負債, 5,841
他資産, 19,316	他負債, 8,280
	純資産, 10,517

D/Eレシオ
0.56

自己資本比率
42.7%

貸借対照表 2021年9月末

(単位:百万円)

現預金, 5,604	長短負債, 6,940
他資産, 19,361	他負債, 7,943
	純資産, 10,082

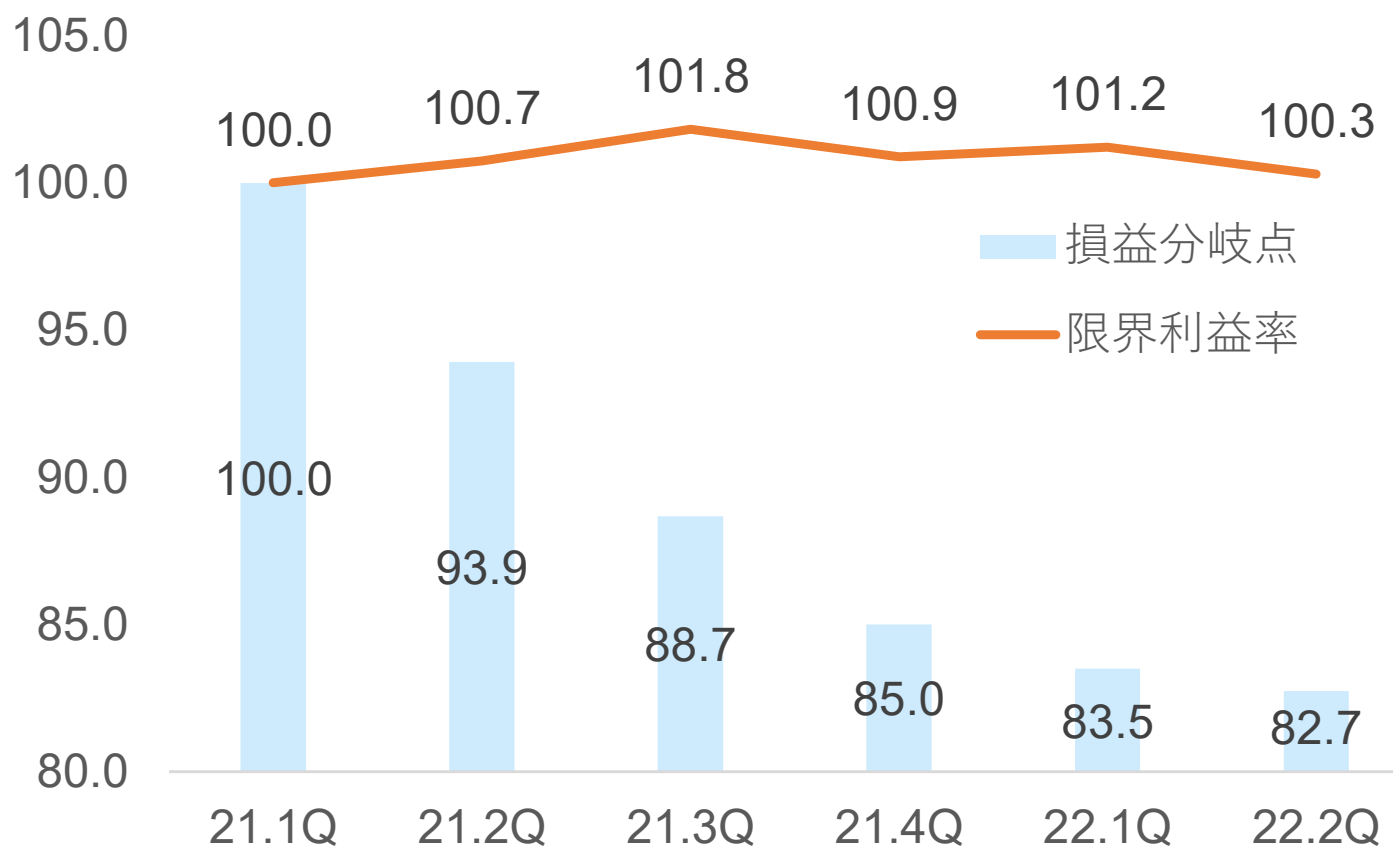
D/Eレシオ
0.69

自己資本比率
40.4%

損益分岐点売上高

前期に引き続き、コスト最適化施策を推進した結果、2022年3月期第2四半期の損益分岐点売上高は、前期第1四半期と比較し17.3%改善。限界利益率は、主に変動人件費の改善で良化を継続している

損益分岐点売上高・限界利益率の推移(2021年3月期1Qを100とした場合の指数推移)



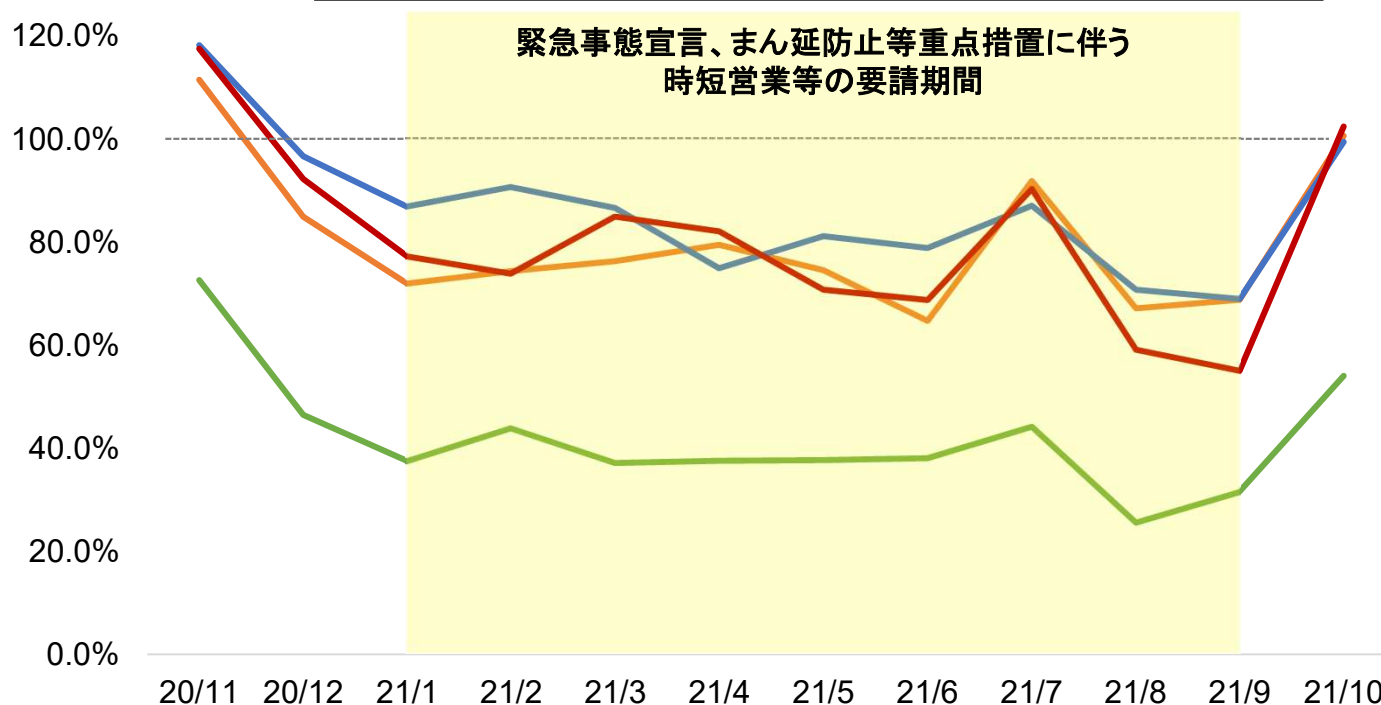
※各四半期末の直近12か月の移動平均から算出

既存店売上高2019年3月～2020年2月比_当社業態ごとの動向

2021年1月～9月まで、緊急事態宣言、まん延防止等重点措置に伴う時短営業等の要請が継続し、売上減少が継続。

緊急事態宣言、まん延防止等重点措置の解除に合わせ、マーケティング施策を投下した結果、10月の売上高は回復に転じた

業態別既存店売上高2019年3月～2020年2月比の推移



10月実績

焼肉業態
102.4%

すし業態
99.4%

洋食業態
100.6%

居酒屋業態
54.0%

焼肉業態 : 味のがんこ炎・がんこ亭・カルビ大将

すし業態 : にぎりの徳兵衛・海鮮アトム 他

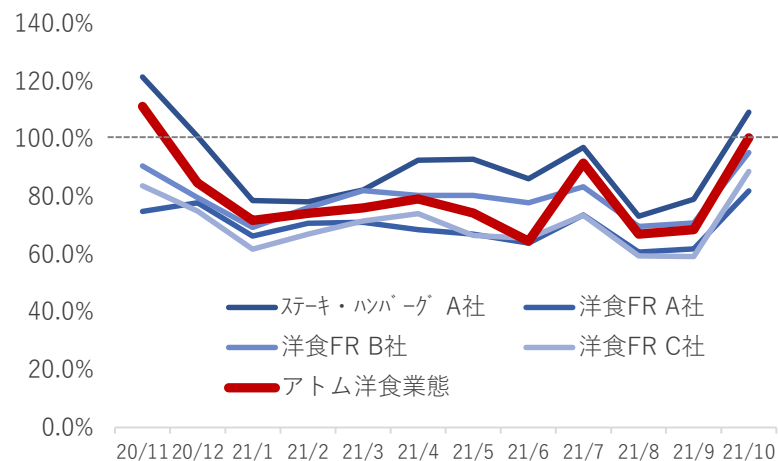
洋食業態 : ステーキ宮 他

居酒屋業態 : 寧々家・いろはにほへと・暖や 他

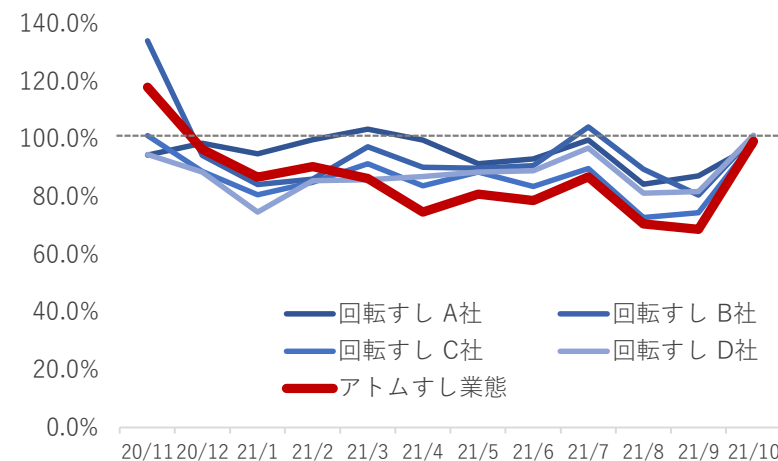
既存店売上高2019年3月～2020年2月比_競合比較

自治体からの各種要請に合わせた時短営業等を行い、大規模なマーケティング施策も控えた結果、競合各社同様、売上減少が継続した。10月に洋食、すし、焼肉業態でCMをはじめとしたマーケティング施策を投下した結果、2019年10月水準の売上高まで回復した

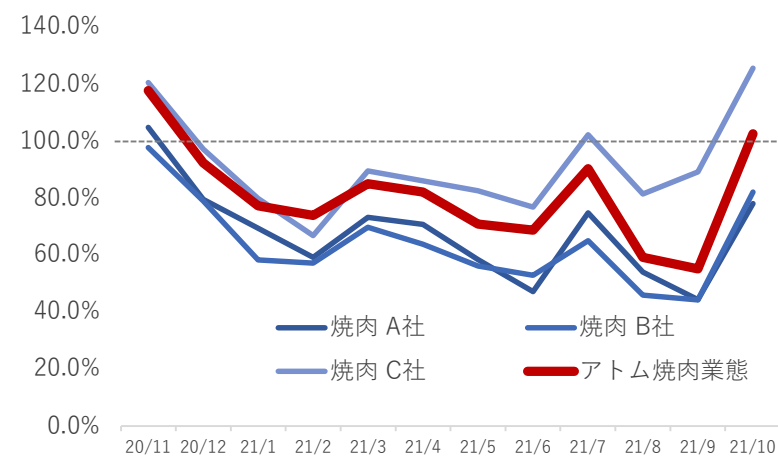
洋食業態



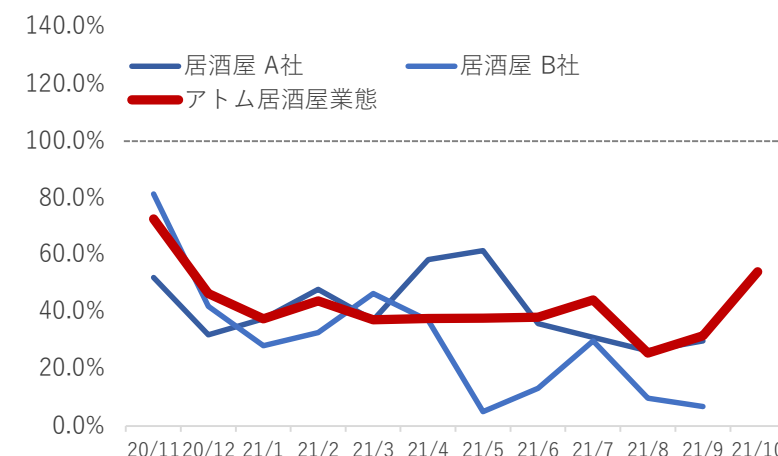
すし業態



焼肉業態



居酒屋業態

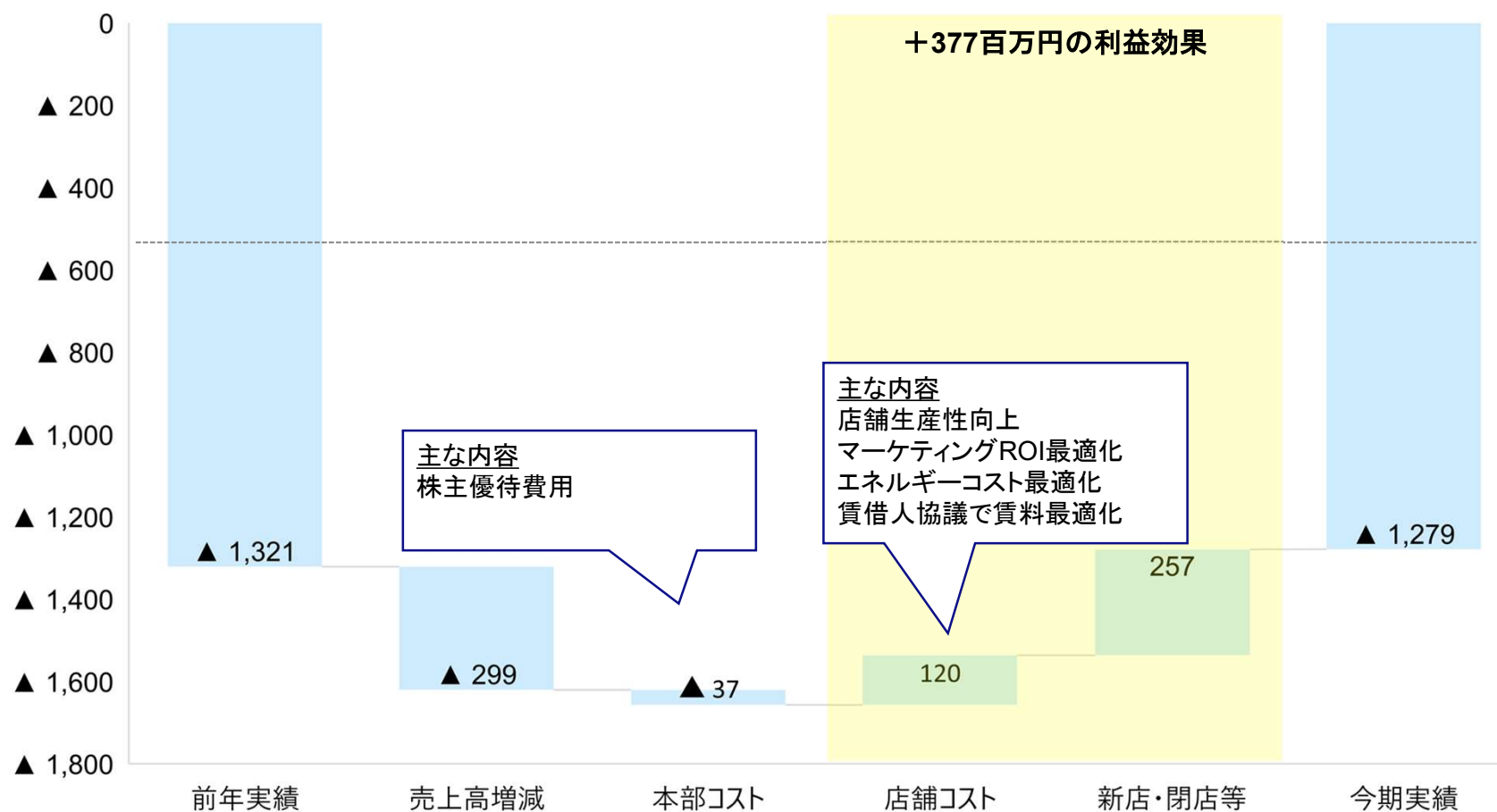


営業利益の状況

コスト最適化、不採算店舗整理の結果、377百万円の利益効果を創出。下半期はコスト最適化活動を継続しつつ、新しい事業モデルへの取り組みや、消費者のライフスタイル変化への対応を行い、売上高増による利益増を実現する

営業利益の要素別要因

(単位: 百万円)



売上増への取り組み_上半期

4月に「帰れマンデー見つけ隊！！」、7月に「秘密のケンミンSHOW極」でステーキ宮をご紹介いただき、看板商品のキャンペーンをあわせることで売上増に繋がった



帰れマンデー見つけ隊！！

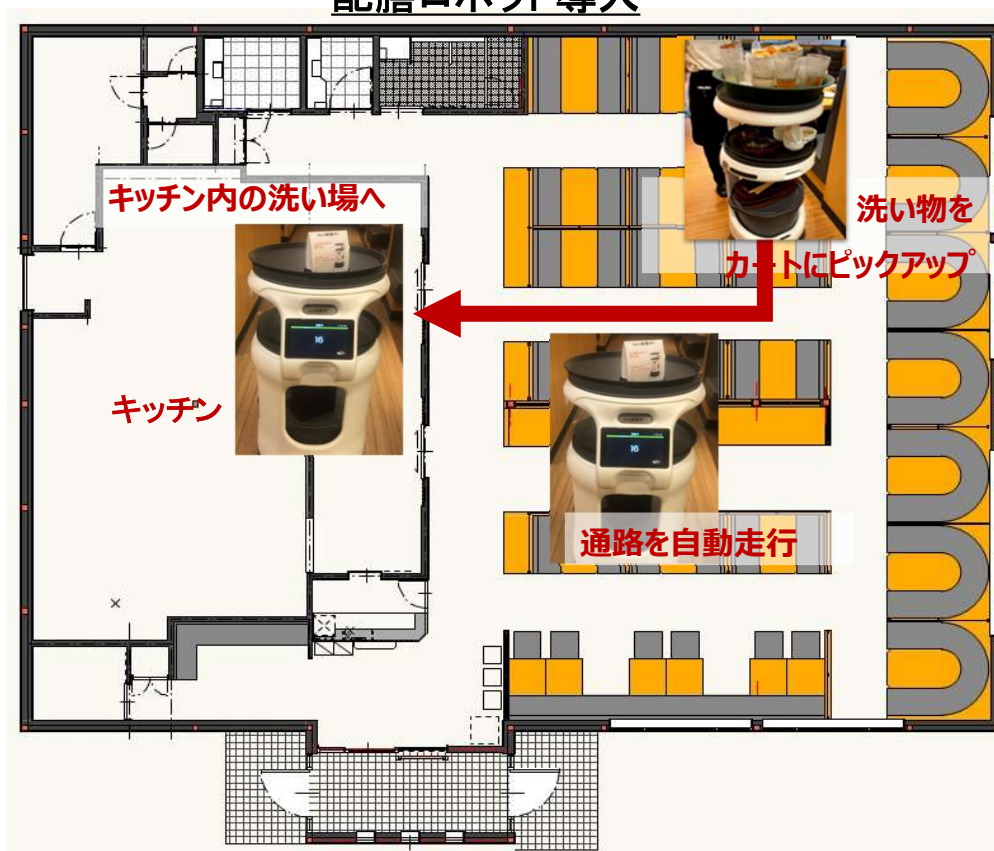


秘密のケンミンSHOW極

新しい事業モデルの構築_上半期

システム導入など店舗業務のDXを推進し、人とシステムがそれぞれ提供する価値を最大化し、既存店収益力を向上。
40台導入済の配膳ロボットでは、人からロボットに代替可能な作業は移行し、高付加価値なサービスに労働力を投下している

配膳ロボット導入



ロボット導入で

- (+) サービス水準
- (+) 減価償却費
- (+) 電気代
- (+) 保守メンテナンス
- (-) 人件費

→サービス水準が低下することなく、サービス提供コストを低減させることが出来る施策を実行

消費者のライフスタイル変化への対応_上半期

新型コロナウイルスの拡大に伴い、安心安全な飲食空間への顧客ニーズが増加。

当社は各自治体が求める以上の衛生備品の導入を積極的に推進し、各自治体の第3者認証制度をほぼ全店舗で取得済

報道関係者 各位

News Release

令和3年10月1日



アトムグループ 284店舗第三者認証制度取得完了 -2021年10月1日(金)現在-

コロワイドグループの株式会社アトム（本社：神奈川県横浜市、代表取締役社長：山角豪）では、2021年10月1日（金）現在において、新型コロナウイルス対応により各都道府県が開始した第三者認証による感染防止対策の認証制度（以下、「第三者認証制度」）を284店舗取得完了したことをご報告いたします。

各都道府県毎に「第三者認証制度」の状況を随時把握し、それぞれの自治体で異なる内容を早期に店舗に反映し、申請後確認を受け取得完了しております。それ以外の店舗においても既に申請中もしくは申請準備中であり、随時取得を推進してまいります。

全国的に緊急事態宣言・まん延防止重点措置が解除となる10月1日（金）以降、出来る限り安全・安心な店舗でご飲食していただくべく運営して参ります。

<アトムグループブランド一例>



消費者のニーズの変化に対応した商品投入_上半期

色々なものを少しずつ召し上がりたいというニーズや、家庭では調理できない商材へのニーズが高まっている。

ステーキ宮で450g大麦牛の販売や、カルビ大将、がんこ炎でメインコースに五大名物商品を投入し、顧客ニーズに対応

ステーキなら、ステーキ宮!

Steak for Hamburg
ステーキ

おむねのり

大麦牛

サーロインステーキフェア

大麦牛とは... 大麦牛は植物性飼料100%で育ったオーストラリア産牛肉です。オーストラリア産牛肉の持つ良質な赤身と程よい脂がのった日本人好みのお肉です。

焼き加減はレアがおすすめ!

数量限定!

大麦牛サーロインステーキランチ	450g	¥4,990 [税込]
●ライスバーorパン+スープバー付		
大麦牛サーロイン切り落としステーキランチ	180g	¥2,390 [税込]
●ライスバーorパン+スープバー付		

プラス¥500 [税込] で、サラダバー・ドリンクバーセット付にできます! ※通常価格¥650maxより ¥150 [税込] お得!

※写真はイメージです ※アレルギーに関しては店舗スタッフにお尋ねください

ココロドワルーフ 株式会社アトム

大麦牛サーロインステーキフェア

五大
カルビ大将
名物

カルビ大将
こだわりの

五大名物

メインコースに五大名物を組み込み

ESGへの取り組み_上半期

当社は中長期的な企業価値向上と持続的な成長に繋げるため、ESGを経営戦略の重要な柱として捉えている。
 ガバナンス強化に向け、5月に指名報酬諮問委員会を設置。
 地域社会、地域経済の発展に向け、9月に創業地の一つである福井県と産業振興に関する連携協定を締結

環境保全・食品ロスの削減



環境保全・エネルギー使用量削減



地域社会・地域経済への貢献



コーポレートガバナンスの推進



売上増への取り組み_下半期

焼肉業態の「雪室熟成肉CM」、寿司業態の「プレミアムラスサーモンCM」等、おススメ商品を明確にしたCMを投下。

目的来店を促す商品投入を行い、CMをはじめとした広告媒体に積極展開することで、売上水準を早期にコロナ前水準に回復させる



焼肉業態の雪室熟成肉CM



寿司業態のプレミアムラスサーモンCM

新しい事業モデルの構築_下半期

コロナ禍でテイクアウトや、巣ごもり需要が高まっているが、そのニーズへの対応として生活導線上でよりお客様がご利用しやすいよう、中部主要駅で、徳兵衛のTO専門家を期間限定出店。またおせちや、ご自宅でステーキ宮の味が楽しめるステーキギフトも積極展開



中部主要駅でTO専門店期間限定出店

店頭・ホームページでおせち販売



店頭・ホームページでギフト販売



消費者のライフスタイル変化への対応_下半期

コロナ禍でライフスタイルが変化し、ディナー需要が低下する一方で、早い時間帯のご利用が増加。

ステーキ宮、寿司業態で、土日祝日は10時30分オープンを積極展開し、消費者のライフスタイル変化に対応



ステーキ宮124店舗で実施



寿司業態28店舗で実施

消費者のニーズの変化に対応した商品投入_下半期

上半期に引き続き、色々なものを少しずつ召し上がりたいというニーズに対応するため、ステーキ宮で3大名物と季節商品のコンボ販売や、寿司業態で国産本まぐろの食べ比べ6貫といった高付加価値商品を展開



3大名物と大粒カキフライのコンボ商品

数量限定
11/10日~11/14日

徳兵衛 にぎりの
SHIMOMI NO TORIHE

国産本まぐろ
とろろ炙り

国産本まぐろ
中とろ

国産本まぐろ
赤身

国産本まぐろ
大とろ

国産本まぐろ
とろろ炙り

国産本まぐろ
たまご軍艦

食べ比べ6貫

1,380円
(税込 1,518円)

※写真はイメージです。※鮮い国産まぐろを使用した商品と国産まぐろを使用した商品とを併せてお召し上がりいただけます。※国産まぐろを使用した商品には国産まぐろの旨味を最大限に引き出すため、塩分を控えめに仕上げられています。※国産まぐろを使用した商品には国産まぐろの旨味を最大限に引き出すため、塩分を控えめに仕上げられています。※国産まぐろを使用した商品には国産まぐろの旨味を最大限に引き出すため、塩分を控えめに仕上げられています。※国産まぐろを使用した商品には国産まぐろの旨味を最大限に引き出すため、塩分を控えめに仕上げられています。

国産本まぐろの食べ比べ商品

ESGへの取り組み_下半期

9月に創業地の一つである福井県と産業振興に関する連携協定を締結。ふくいサーモン等、ご当地商材を使用したフェアや、高校生への特別授業といった地域の人材育成に関わることで、地域社会、地域経済の発展へ貢献

福井県と産業振興に関する連携協定締結



ふくいサーモンを使用したフェアメニュー



2022年3月期の見通し

2022年3月期上半期は、「緊急事態宣言」、「まん延防止等重点措置」に伴う時短営業で売上高回復に遅れが生じたものの、下半期はおススメ商品を明確にしたマーケティング施策を集中投下することで、売上高37,361百万円、当期純利益200百万円を確保する

(単位：百万円)

	2021年3月期実績		2022年3月期見通し			
	実績	構成比	見通し	構成比	前期比	差額
売上高	32,185	100.0%	37,361	100.0%	116.1%	5,175
売上原価	11,101	34.5%	12,785	34.2%	115.2%	1,684
売上総利益	21,084	65.5%	24,575	65.8%	116.6%	3,491
販売費および一般管理費	22,355	69.5%	23,510	62.9%	105.2%	1,154
営業利益	▲1,271	▲3.9%	1,065	2.9%	-	2,336
経常利益	▲1,254	▲3.9%	962	2.6%	-	2,216
当期純利益	▲1,813	▲5.6%	200	0.5%	-	2,013

Appendix

2022年3月期第2四半期末の地域別/業態別の店舗数

	東北	関東	甲信越	北陸	東海	関西	中国	九州	計
洋食業態	19	52	10	6	24	11	1	3	126
すし業態	1	0	1	10	31	3	0	0	46
焼肉業態	7	8	6	9	29	2	0	0	61
和食その他	0	0	2	4	5	0	0	0	11
レストラン	27	60	19	29	89	16	1	3	244
居酒屋業態	44	18	9	1	10	1	0	0	83
飲食部門	71	78	28	30	99	17	1	3	327
カラオケ	23	2	1	0	2	0	0	0	28
直営店計	94	80	29	30	101	17	1	3	355
FC店	0	0	0	1	10	0	0	0	11
全店合計	94	80	29	31	111	17	1	3	366

業態ごとの店舗数推移

	2021年3月期 期末店舗数	増減			店舗 改装	2022年3月期 第2四半期末店舗数
		新店	閉店	小計		
洋食業態	126	1	▲ 1	0	-	126
すし業態	46	-		0	-	46
焼肉業態	62	-	▲ 1	▲ 1	-	61
和食その他	11	-		0	-	11
レストラン	245	1	▲ 2	▲ 1	0	244
居酒屋業態	83			0	-	83
飲食部門	328	1	▲ 2	▲ 1	0	327
カラオケ	28			0	-	28
直営店計	356	1	▲ 2	▲ 1	0	355
FC店	11			0	-	11
全店合計	367	1	▲ 2	▲ 1	0	366

本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。また本資料に掲載しております情報は、発表時点において把握できる情報から得られた当社の経営者の判断に基づくものでありますが、当社はその正確性・安全性を保障するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

今後の業績は、市場における変化や経済動向の変動など、さまざまな重要な要素により、当該情報とは大きく異なる可能性がございますことを 予めご承知おきくださいますようお願い申し上げます。

IRに関するお問合せ
株式会社アトム 経営企画室

E-mail: atom-ir@atom-boy.com
<http://www.atom-corp.co.jp/>