

# 2023年3月期 決算概要のご説明

株式会社アトム  
(証券コード 7412)

2023年5月18日

# 経営成績サマリー



急激なインフレによる消費マインドの冷え込みや店舗運営コストの増加、新型コロナウイルス第7波、第8波による夜間時間帯の集客減少の影響で、売上高は35,239百万円(前期+4,163百万円)、営業利益は▲1,020百万円(前期+453百万円)となった。104店舗及び1事業所における減損損失及びブランド転換、リモデルに伴う固定資産除却損を計上した結果、当期純利益は▲2,165百万円(前期▲2,913百万円)となった

## 通期実績の前期比

(単位：百万円)

	2022年3月期 通期実績	2023年3月期 通期実績	前期比 増 減
売上高	31,076	35,239	4,163
営業利益	▲1,474	▲1,020	453
経常利益	▲976	▲1,134	▲157
税引前当期純利益	1,743	▲2,287	▲4,030
当期純利益	748	▲2,165	▲2,913
営業CF	-	1,193	-
投資CF	-	▲1,743	-
財務CF	-	▲949	-
期末残高	-	5,568	-

注：当社は、2022年3月期は連結業績を開示しておりましたが、2023年3月期から非連結での業績を開示しております。  
そのため、2022年3月期のキャッシュ・フローの状況は記載しておりません

# 貸借対照表の状況

短期及び長期の借入金(有利子負債)は、前期末に対して587百万円減少の5,497百万円となった。

積極的に成長投資を推し進めた事で、現預金残高は前期末に対して1,499百万円減少の5,568百万円となったが、実質無借金状態を継続。

安全性を示す自己資本比率は、36.5%となった

## 2022年3月末

## 2023年3月末

(単位:百万円)

現預金 7,067	<b>長短負債 6,084</b>
他資産 17,209	他負債 7,806
	純資産 10,384

D/Eレシオ  
0.59

自己資本比率  
42.8%

現預金 5,568	<b>長短負債 5,497</b>
他資産 16,960	他負債 8,814
	純資産 8,216

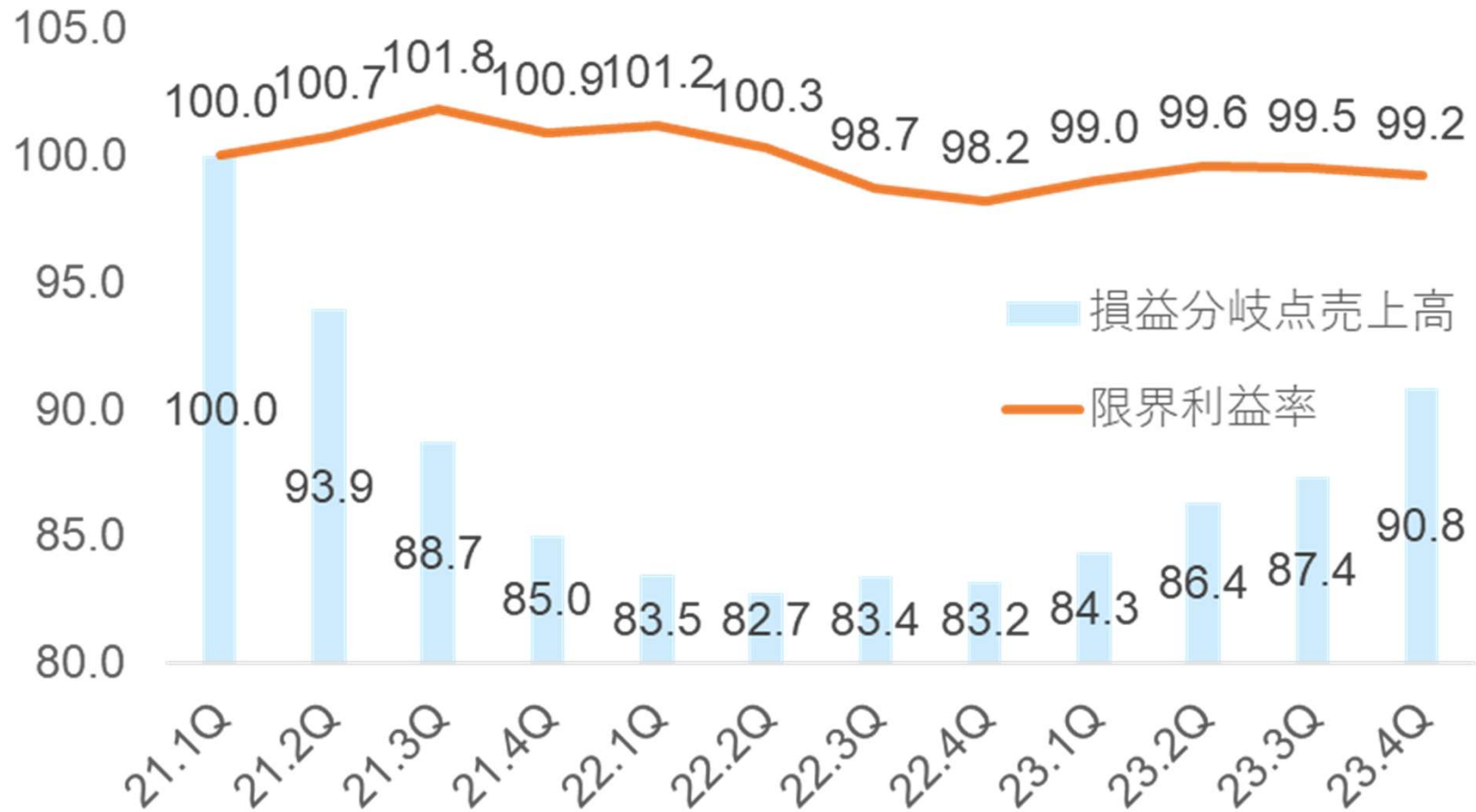
D/Eレシオ  
0.67

自己資本比率  
36.5%

# コスト構造の推移

コスト最適化施策を継続して推進しているものの、ウクライナ情勢や円安を背景とした原材料・エネルギー等の価格高騰により店舗運営コストは増加している。2023年3月期末の限界利益率は前期末と比較し1.0pt改善したものの、損益分岐点売上高は7.6pt悪化

## 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

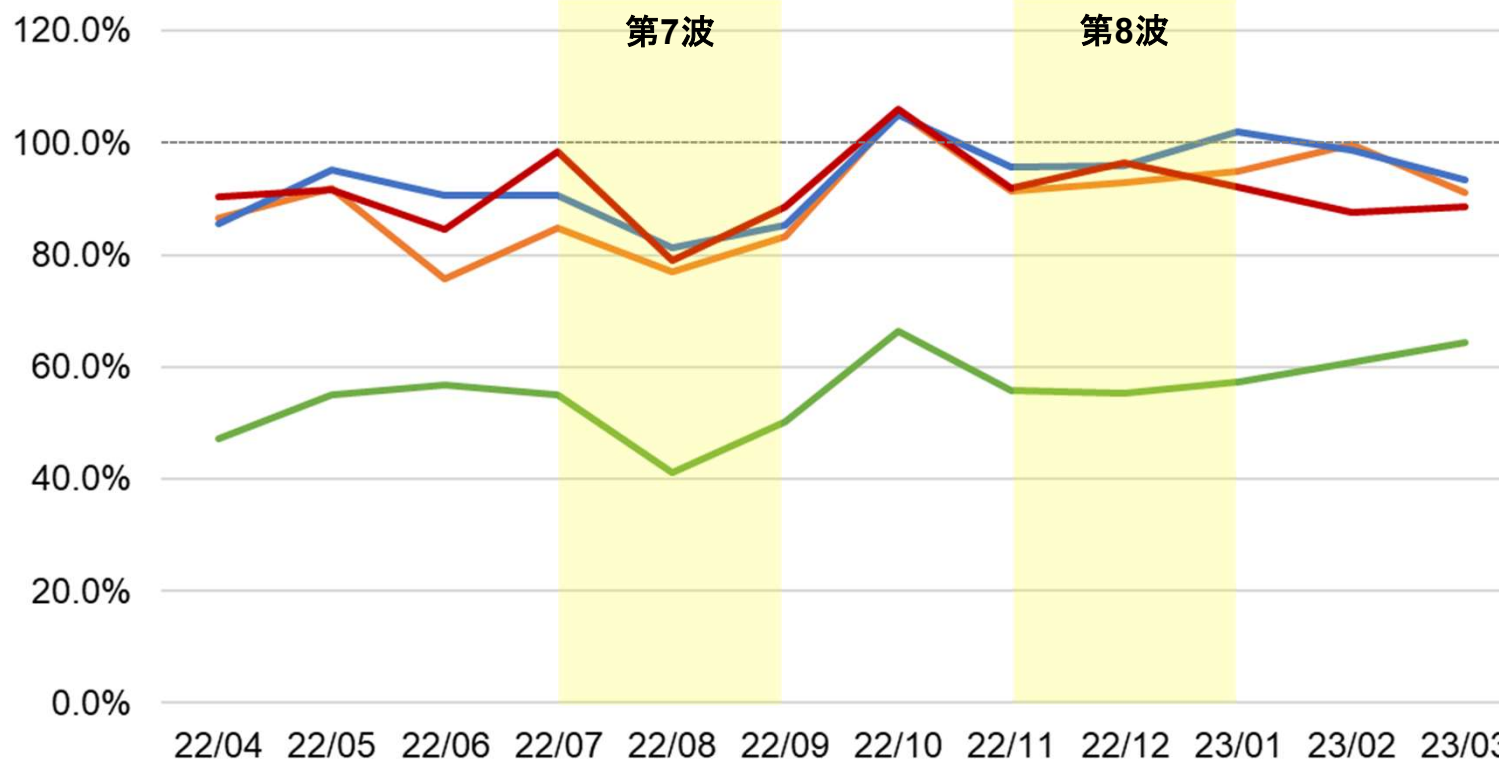
# 既存店売上高2019年1月～12月比\_当社業態ごとの動向

2022年4月以降に時短営業は解除したが、エネルギー価格を中心とした物価高の影響が大きく、緩やかな回復に留まる。

新型コロナウイルス第7波で売上高は大きく減少したが、第8波においては横ばい状態。

コロナ禍における行動制限の緩和を経て、社会経済活動の正常化が進む中で、居酒屋業態は徐々に回復しつつある

## 業態別既存店売上高2019年1月～2019年12月比の推移



3月実績

すし業態  
93.5%

洋食業態  
91.1%

焼肉業態  
88.5%

居酒屋業態  
64.3%

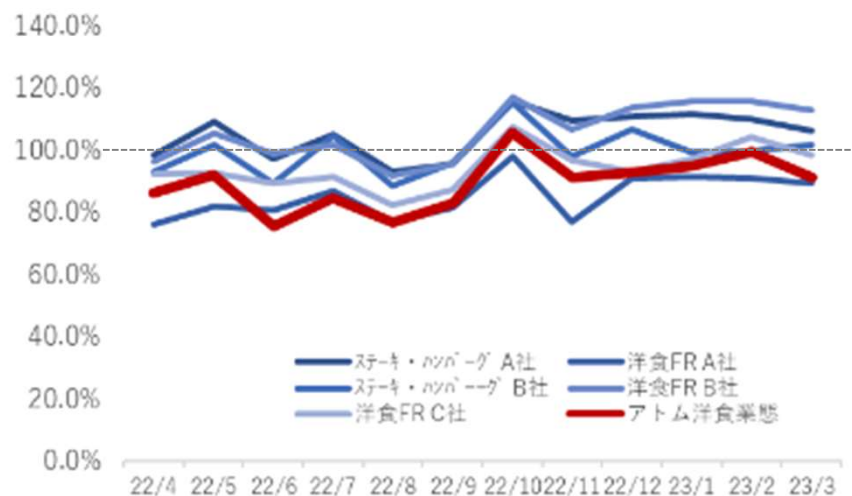
すし業態 : にぎりの徳兵衛・海鮮アトム 他  
 洋食業態 : ステーキ宮 他  
 焼肉業態 : カルビ大将・味のがんこ炎・がんこ亭  
 居酒屋業態 : いろはにほへと・寧々家 他

# 既存店売上高2019年1月～12月比\_競合比較

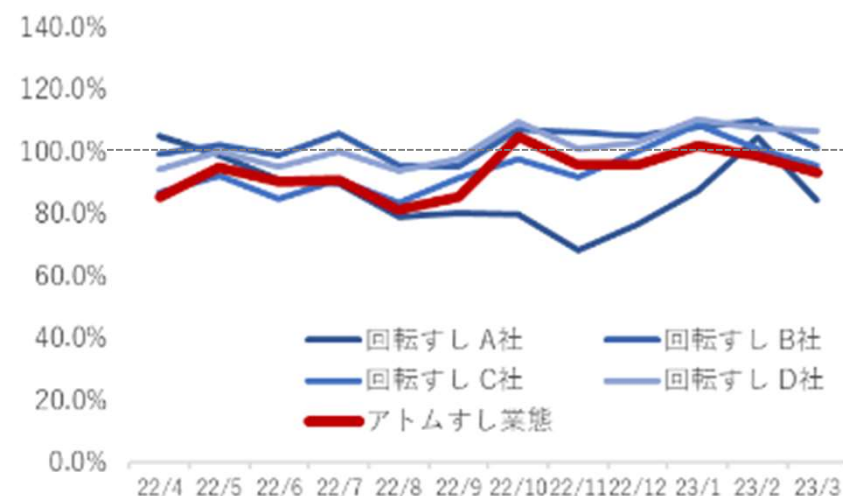
洋食業態、居酒屋業態は、競合に対し劣位で推移。すし業態、焼肉業態は、カテゴリ内平均程度で推移。

下半期以降、リモデルを積極的に押し進めた事で売上高回復が見られたものの、コロナ前水準には至らなかった

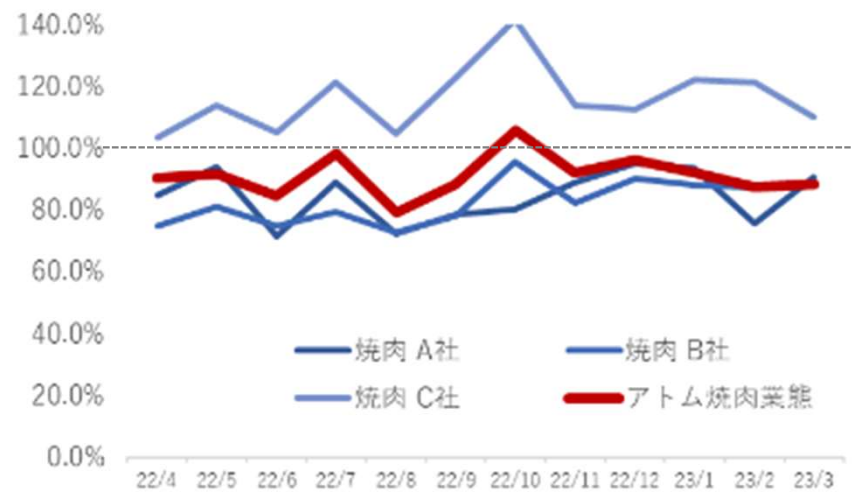
### 洋食業態



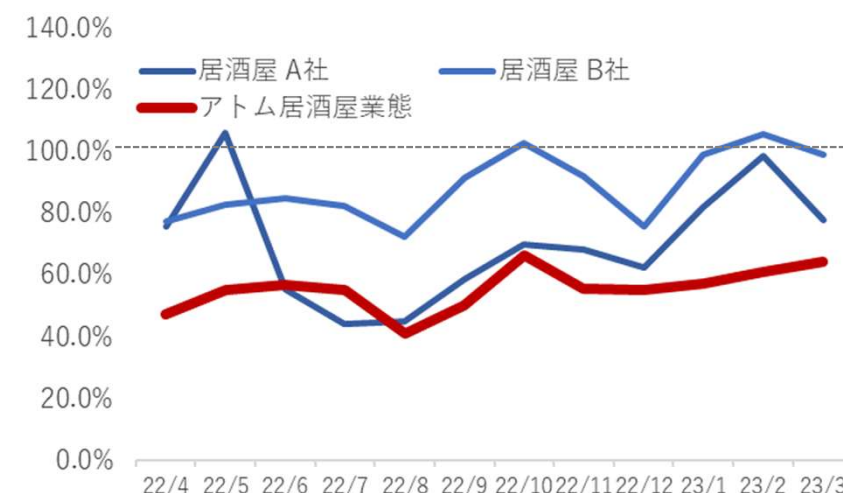
### すし業態



### 焼肉業態



### 居酒屋業態

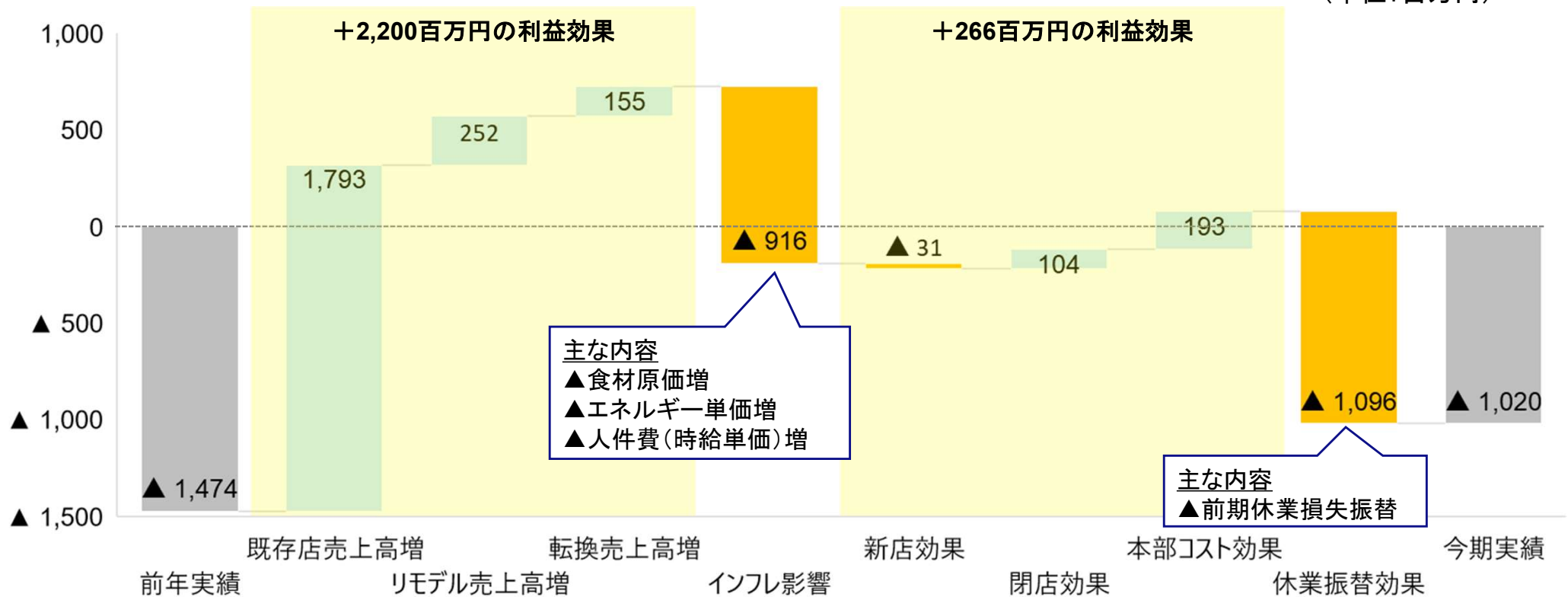


# 営業利益の状況

既存店売上高増、リモデル、転換による売上高増で2,200百万円、新規出店、不採算店整理、本部コスト最適化で266百万円の利益創出をしたものの、916百万円のインフレ影響を取り戻すには至らず、営業利益は▲1,020百万円(前期+453百万円)となった

## 営業利益の要素別要因

(単位:百万円)



# 売上高増の取り組み

ステーキ業態の「厚切りサーロイン」、焼肉業態の「こだわりの五大名物」、すし業態の「国産本まぐろ」等、目的来店を促す商品を投入。合わせて、CM、チラシをはじめとした広告媒体を積極展開することで、下半期以降の売上高は回復傾向にある。居酒屋業態では、地方駅前立地の特性を活かして、全国旅行支援クーポン利用を絡めた販促を投下し、一定の効果を得た

## ステーキ業態 厚切りサーロイン



## 焼肉業態 こだわりの五大名物



## すし業態 国産本まぐろ



## 居酒屋業態 旅割





# 50周年記念イベント



アトム設立50周年を記念し、ステーキ、すし、焼肉業態で高付加価値の限定商品を投入。

これまでとは異なる客層の取り込みにも寄与し、一定の効果を得た

## ステーキ業態

ステーキなら、ステーキ宮! ATOM 50周年記念スペシャルメニューの提供

**アトム設立50周年 ステーキ宮特別企画**

50周年特別企画 **デラックスセット**  
3大名物の人気No.1宮ロースと自家製の焼てっぴんステーキ、牛肉100%の宮ハンバーグが1皿に楽しめる特別セット

50周年特別企画 **スペシャルセット**  
黒5かく、ジューシーな人気No.1の宮ロースと、黒5かくが少なく、黒5かくが濃い味わいのある自家製の焼てっぴんステーキを1皿に楽しめる特別セット

ステーキ宮の3大名物コンボ +フルセット ¥3,480 → **¥3,190**

宮ロース & てっぴんステーキ +フルセット ¥2,980 → **¥2,790**

## すし業態

◆アトム設立50周年特別メニュー◆

**厳選の三貫にぎり**

**至高の白身三貫** 1,228円(税込1,350円)  
きんき炙り、のどぐろ炙り、くえ(昆布締め)

**漬け三貫** 582円(税込640円)  
漬け国産本まぐろ赤身、漬け赤身、漬けサーモン

**徳兵衛三貫** 1,337円(税込1,470円)  
国産本まぐろ中とろ、茹て車えび、穴子一本焼き

**本まぐろ三貫** 864円(税込950円)  
国産本まぐろ大とろ、国産本まぐろ中とろ、国産本まぐろ赤身

## 焼肉業態

50周年記念 PREMIUM COURSE

130品以上! **プレミアムコース** 新登場!

アイワカルビステーキ  
アイワプレミアム牛  
アイワガブロン(プライム)  
アイワ牛カルビ

和牛肉ハラミ  
和牛中落ちカルビ

大人 4,980円(税込5,478円) お一人様

PREMIUM DESSERT  
クリームケーキ、Pancake、Waffle、Ice Cream、Roll Cake

# 店舗開発の取り組み

下半期以降、ライフスタイル変化へ対応したブランド転換、リモデルを積極的に実施。  
新規出店を組み合わせ、ドミナントエリアの形成と店舗配置最適化を推進

## 店舗開発実績

	上半期実績	下半期実績
新規出店	0	4
ブランド転換	3	11
リモデル	14	40

### ステーキ宮/カルビ大将 新規出店

11/30 新規出店  
ステーキ宮秋田山王



2/6 新規出店  
カルビ大将前橋日吉



### にぎりの徳兵衛 リモデル

11/6リモデル  
にぎりの徳兵衛池田



夜間



売上効果 +10%超

# 新しい事業モデルの構築

お客様への提供価値向上及び生産性向上を両立させるために、お客様の利便性が高く、非接触、省力化を実現したDXを推進

## DXを推進した店舗の一例



焼肉業態  
配膳ロボ2台マルチ運用



カラオケ業態  
セルフレジ導入



居酒屋業態  
モバイルオーダー導入

# 人的資本充実への取り組み

人的資本を高める選択肢として、転居を伴う転勤がない無期契約の地域限定正社員制度を導入し、51名を新規採用。

地域に根差した優秀な人財を採用、育成することで、高い品質を伴った店舗運営を実現していく

## 地域限定正社員制度導入

①正社員（無期契約）

【転居を伴う転勤有】

②地域限定社員（有期契約）

【転居を伴わない転勤有】

③パートナー（有期契約）

【原則固有店舗勤務】

①正社員（無期契約）

【転居を伴う転勤有】

廃止

③パートナー（有期契約）

【原則固有店舗勤務】

④地域限定正社員（無期契約）

【転居を伴わない転勤有】

※②地域限定社員比で1.2倍以上の給与設計

# ESG経営及びSDGsへの取り組み

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及びSDGsへの取り組みを経営戦略の重要な柱として捉えている。愛知県産渥美プレミアムラスサーモン等、店舗展開地域の食材を積極活用し、競合との差別化だけではなく、地域経済の発展にも貢献。また、経済産業省及び日本健康会議が選定する「健康経営優良法人2023」の認定を取得



- 大豆ミート等の代替プロテインの活用
- 需要予測の精度改善、在庫最適化で食材廃棄を削減

- 配送頻度見直しによるCO2排出量の削減

## 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



- 福井県と産業振興に関する連携協定は2年目の取り組みに
- 福井フェアなど地域ブランド拡大に寄与する食材の積極活用
- 国立大学法人福井大学・福井県立高校にて特別講義・授業を開催

- 独立社外取締役を3分の1以上選任
- 内部監査基準を大幅に見直し、店舗運営品質を改善
- コンプライアンス研修の頻度増加

「創業地の福井県に恩返しを」との思いから、県内子ども食堂9施設に合計36桶のお寿司を無料提供。

また、ふるさと納税返礼品として、多くの出店をしている名古屋市において、アトムグループお食事券を提供

## 子ども食堂にお寿司無料提供

2023年1月24日

**株式会社アトムと福井県との産業振興に関する連携協定企画**  
**「海鮮アトム」、「にぎりの徳兵衛」より**  
**県内子ども食堂9施設に計36桶のお寿司無料提供**  
**2022年12月20日(火)～12月22日(木)**

COVID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、以下「アトムグループ」）は、「海鮮アトム」、「にぎりの徳兵衛」9店舗にて、2022年12月20日(火)～12月22日(木)に県内子ども食堂9施設に合計36桶のお寿司を無料提供いたしました。

この取り組みは2021年12月に開始して以来2回目となり、子ども食堂の皆様大変好評をいただきました。またアトムグループとしてSDGzの取組みの一環であると同時に、社会課題解決に向けて飲食業としてあせることとして、2年連続での実施の運びとなりました。

アトムグループでは、創業地福井県に恩返しを、との思いから、2021年9月24日(金)に福井県と産業振興に関する連携協定を締結いたしました。その取り組みとして、既に昨年8月に、にぎりの徳兵衛、海鮮アトム、廻転すし海への46店舗にて「うまいんやざー 福井フェア」を実施。また、昨年11月に福井県内高校生向けに弊社代表取締役社長山角豪が講師となり、「ふくいの産業」というテーマでオンライン授業を実施。昨年12月、弊社取締役管理本部長 香名秀樹が講師になり、福井大学にて特別講座『実業における会計学の活用』を実施してまいりました。

この度は、更に「子ども食堂」へのお寿司提供をすることで、クリスマスシーズンに地域の子供たちにお寿司で笑顔になってもらいたいと考え、実際に多くのありがたいご意見をいただくことができました。

今後もアトムグループでは、「食」を通じて地域に根差した活動を行ってまいります。



## ふるさと納税返礼品 アトムグループお食事券提供

2022年12月20日

**～ステーキ宮、にぎりの徳兵衛、味のがんこ炭などで楽しめる～**  
**ふるさと納税返礼品「アトムグループお食事券」提供開始**  
**-12月20日(火) 名古屋市-**

COVID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）は、名古屋市のふるさと納税の返礼品として、名古屋市内の「にぎりの徳兵衛」、「味のがんこ炭」、「ステーキ宮」、「焼きとん酒場さんふた」でご利用頂ける「アトムグループお食事券（以下、お食事券）」を提供いたします。

株式会社アトムでは、名古屋市の魅力発信および地域経済の活性化を目的として、ふるさと納税の返礼品にお食事券を登録いたしました。名古屋市へ寄附をいただいた市外在住の寄附者の方々へ、職人がにぎる本格寿司、肉・デザートなどいろいろ楽しめる焼肉食べ放題、ステーキと自家製ハンバーグなどおいしいお食事と楽しい時間を過ごして頂く場を提供することで名古屋市の新たな魅力発信の一助になるよう努めてまいります。

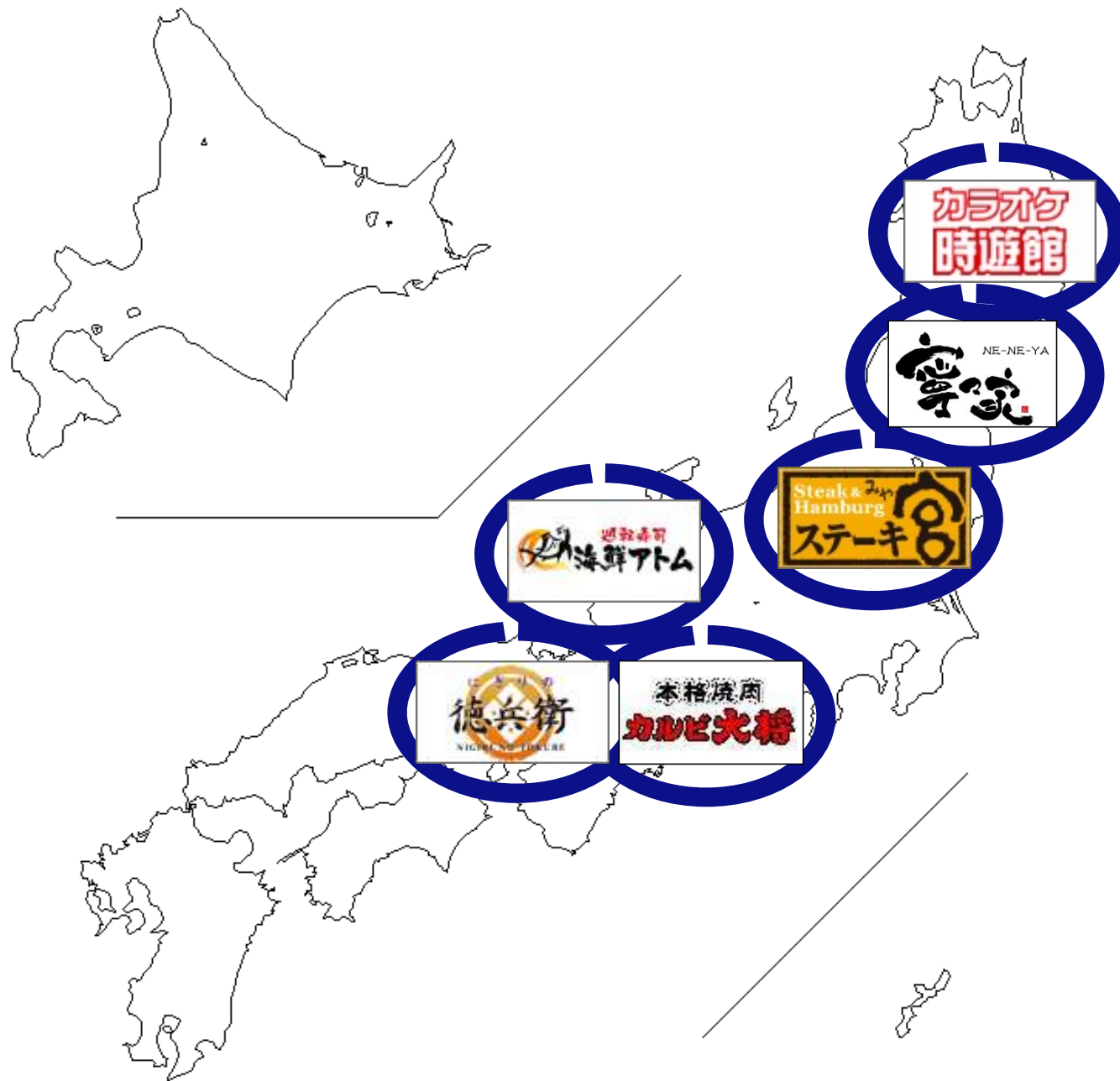


- ふるさと納税サイト ※3、※4は順次開始いたします。
  - JTBのふるさと納税「ふるほ」 <https://furu-po.com/>
  - ふるさとチョイス <https://www.furusato-tax.jp>
  - ふるなび <https://furu.navi.jp/>
  - 楽天ふるさと納税 <https://event.rakuten.co.jp/furusato>

参考寄附金額	返礼品
10,000円	3,000円分お食事券（1,000円券×3枚）
20,000円	6,000円分お食事券（1,000円券×6枚）
30,000円	9,000円分お食事券（1,000円券×9枚）
50,000円	15,000円分お食事券（1,000円券×15枚）

- ご利用可能店舗（全14店舗）
  - にぎりの徳兵衛…黒川店・川原店・オアシス21店・中村豊国店・イオン千種店  
 榎田店・イオンモール熱田店・鳴海店
  - 味のがんこ炭…滝の水店・榎田店・イオン熱田店・中川戸田店
  - ステーキ宮…今池店
  - やきとん酒場さんふた 伏見長者町店

# 2024年3月期の取り組み



## 当社のありたい姿

地域に根差す  
ブランド・企業の  
集合体  
+  
損益分岐点低減による  
底堅い収益力



地域ごと  
同種業態No.1  
地方創生に貢献



# 2024年3月期の取り組み



2024年3月期は、前期に引き続き、各ブランドが持つ一つひとつの商品やサービス・店内空間・設備を見直し、本質的な提供価値向上に注力

事業環境		環境変化への対応案	
外部要因	<ul style="list-style-type: none"> <li>●コロナ禍における行動制限の緩和を経て社会経済活動の正常化が進む</li> <li>●アフターコロナにおける飲食業については、過当競争は緩和されつつあるが、中食の台頭や生活様式の変化により、外食消費の完全回復には時間がかかる</li> <li>●入国者に対する水際制限が緩和されインバウンド需要が回復傾向にあるが、夜間の外食需要と企業等の大口宴会需要はコロナ禍前まで戻り切っていない</li> <li>●ウクライナ情勢・円安による原材料やエネルギー価格の高騰、欧米各国の金融引き締め等による世界的な景気後退懸念</li> </ul>	売上施策	<p><u>アフターコロナで求められる商品・サービスの提供</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 看板商品・看板サービスをブラッシュアップし、競合にはない差別化された価値を提供</li> <li>・ お値打ち商材を発掘、商品化し、競合にはない差別化された価値を提供</li> </ul> <p><u>店舗開発計画</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新規出店・ブランド転換・リモデルで顧客ニーズ変化に対応し、店舗配置最適化を推進</li> <li>・ 関東以北を中心にステーキ宮増店、既存出店地域を中心にカルビ大将増店</li> </ul> <p><u>DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新しいテクノロジーの積極的導入でお客様との関係を強固にし、ファン化を促進</li> <li>・ アトムアプリ(業態統一完了)のユーザビリティ向上・機能強化で1to1マーケティング推進</li> </ul>
		コスト最適化	<p><u>全社コスト・生産性の抜本的見直しにより、柔軟かつ筋肉質な組織体制を構築</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 取引先と緊密に連携し、配送頻度最適化・食材共通化を進め、生産性の向上とコスト最適化を推進</li> <li>・ デジタル投資で従業員の作業負担を軽減し、店舗やバックオフィスの生産性を改善</li> <li>・ オペレーション効率化や多様化対応のため、顧客満足度を損なわない範囲で、セルフレジ・無人案内機・スマホオーダー等のシステム開発を推進</li> </ul>
		基盤整備	<p><u>お客様への提供価値向上のための組織体制の構築</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 原点に立ち返り、個店のサービス力を上げる体制を整備</li> <li>・ 地域限定正社員制度を活用し、ワークライフバランスを整え、人的資本を高める</li> <li>・ パートナー評価制度を活用し、労務管理を安定させつつ、お客様への提供価値を高める</li> <li>・ 企業と従業員の相互理解を深める活動や、従業員の不満を解消する活動を行い、働きがいのある企業へ転換する</li> <li>・ チェーンストアの強みを活かしながら、地域・状況・新生活習慣に応じた柔軟な対応</li> </ul> <p><u>ESG経営及びSDGsへの取り組みを推進</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 全ての従業員にとって、働きがいのある職場環境を整備し、ダイバーシティを推進</li> <li>・ 調達・生産・調理の各過程における食品ロスを削減</li> <li>・ 空調設備、厨房設備等の省エネ化を推進</li> </ul>
アフターコロナでの新たな事業環境と生活習慣		増収増益の波と勢いを作る期	

# 売上高増の取り組み

各ブランドアプリをアトム公式アプリに統一。各ブランドの情報管理・クーポン配信などにより、便利・お得にご利用頂くことが可能に。  
ステーキ業態「こだわりサラダバー」、焼肉業態「こだわりの五大名物」、居酒屋業態「4大名物」、すし業態「旬のにぎり鮭」等、積極的に新メニューを導入

## アトムブランド 統一アプリ

**アトムブランドで! とてもお得で便利!**



# アプリ 新登場!



インストールはこちら

Download on the App Store | Get it on Google Play

### お得でうれしい機能が満載!

- 📱 お気に入りブランドのインストール当日から使えるクーポンゲット!
- 🎂 お誕生日クーポンゲット!
- 📅 いち早くキャンペーン情報をゲット!
- 📦 テイクアウトやデリバリーも簡単に!
- 🔍 店舗検索機能で近くのブランドやお店を簡単に検索! そのままアプリで予約可能!

※今後ゲームコンテンツやお店で使えるアトムポイントなども追加していく予定です。

※一部店舗では実施しておりません。※記載の内容は予告なく変更となる場合がございます。※写真はイメージです。

©2023アトム  
株式会社アトム

## ステーキ業態 こだわりサラダバー

お肉と一緒にステーキ宮の  
こだわりサラダバーはいかが?

今が食べごろ **旬の野菜**と  
カラダも喜ぶ **新鮮野菜**を  
たっぷりどうぞ

野菜の種類は約種類以上  
1ホールで  
1日にとりたい  
野菜350gの  
約半分が  
とれる!



常時16種類以上のアイテムをご用意しています

## 居酒屋業態 4大名物

**4大名物** まずはこれ!



## 焼肉業態 こだわりの五大名物

**こだわりの 五大名物** SPECIALTY MEAT



## すし業態 旬のにぎり鮭

初夏の美味、しまあし登場



しまあし 491円(税込540円)

つけしまあし 582円(税込631円)

# 新しい事業モデルの構築

DXの推進を通じて、お客様への提供価値と生産性の向上を両立させる。

セルフレジ、無人案内機、モバイルオーダー等のシステム開発を推進し、お客様の利便性が高く、非接触・省力化が実現した店舗を構築する

## DXを推進した店舗の一例



# 店舗開発計画

新規出店、ブランド転換、リモデルで顧客ニーズの変化に対応し、店舗配置最適化を推進。

新規出店は月間1店舗ペースを計画。

2022年9月以降に実施しているリモデル・ブランド転換店舗の業績は好調に推移しており、2024年3月期も引き続き実施する

## 店舗開発計画

	<u>23年3月期</u>	<u>24年3月期</u>
	実績	計画
新規出店	4	10~12
ブランド転換	14	2~6
リモデル	54	25~34

## ブランド転換



## リモデル



2022年10月実施 カルビ大将新保

＋10%超の売上効果



2022年8月実施 寧々家→ステーキ宮市原

# ESG経営及びSDGsへの取り組み

企業と従業員の相互理解を深める活動や、従業員の不満を解消する活動を行い、全ての従業員にとって働きがいのある企業へ。  
また、前期に引き続き、ESG経営及びSDGsへの取り組みを推進し、中長期的な企業価値向上と持続的な成長を目指す

## ●ダイバーシティ推進

2023年3月期 2026年3月期

内容	実績	目標	取り組み内容
全正社員に占める女性割合	14.4%	30.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・公休、有給取得のためのフォローチーム</li> <li>・地域限定正社員制度の活用</li> <li>・パートナーから正社員店長までつながる評価制度</li> </ul>
課長級以上に占める女性割合	9.7%	20.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・階層別研修、eラーニング、社内公募の推進</li> <li>・ダイバーシティ相談窓口、子育て支援窓口</li> <li>・従業員の多能工化、業務代替が出来る環境作り</li> </ul>

### 環境保全・食品ロスの削減

- ・大豆ミート等の代替プロテインの活用
- ・需要予測の精度改善、在庫最適化で食材廃棄を削減

### 環境保全・エネルギー使用量削減

- ・配送頻度見直しによるCO2排出量の削減
- ・100名当たり電気使用量を前期比約1割削減

### 地域社会・地域経済への貢献

- ・福井県との産業振興に関する連携協定継続
- ・福井フェアなど地域ブランド拡大に寄与する食材の積極活用
- ・国立大学法人福井大学・福井県立高校にて特別講義・授業

### コーポレートガバナンスの推進

- ・独立社外取締役を3分の1以上選任
- ・内部監査の徹底による店舗運営品質の更なる改善
- ・コンプライアンス研修の頻度増加

# 2024年3月期の見通し

コロナ禍における行動制限の緩和を経て、社会経済活動の正常化が進む中で、消費回復に合わせた集客施策の投下により、売上高が回復することを想定。引き続き原材料・エネルギー等の価格高騰が見込まれるものの、コスト最適化活動を推進することで、売上高39,685百万円、営業利益1,781百万円、経常利益1,781百万円、当期純利益380百万円を見込む

(単位：百万円)

	2023年3月期実績		2024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	35,239	100.0%	39,685	100.0%	112.6%	4,445
売上原価	12,422	35.3%	13,103	33.0%	105.5%	681
売上総利益	22,817	64.7%	26,581	67.0%	116.5%	3,764
販売費および一般管理費	23,838	67.6%	24,800	62.5%	104.0%	962
営業利益	▲1,020	▲2.9%	1,781	4.5%	-	2,801
経常利益	▲1,134	▲3.2%	1,781	4.5%	-	2,916
当期純利益	▲2,165	▲6.1%	380	1.0%	-	2,545

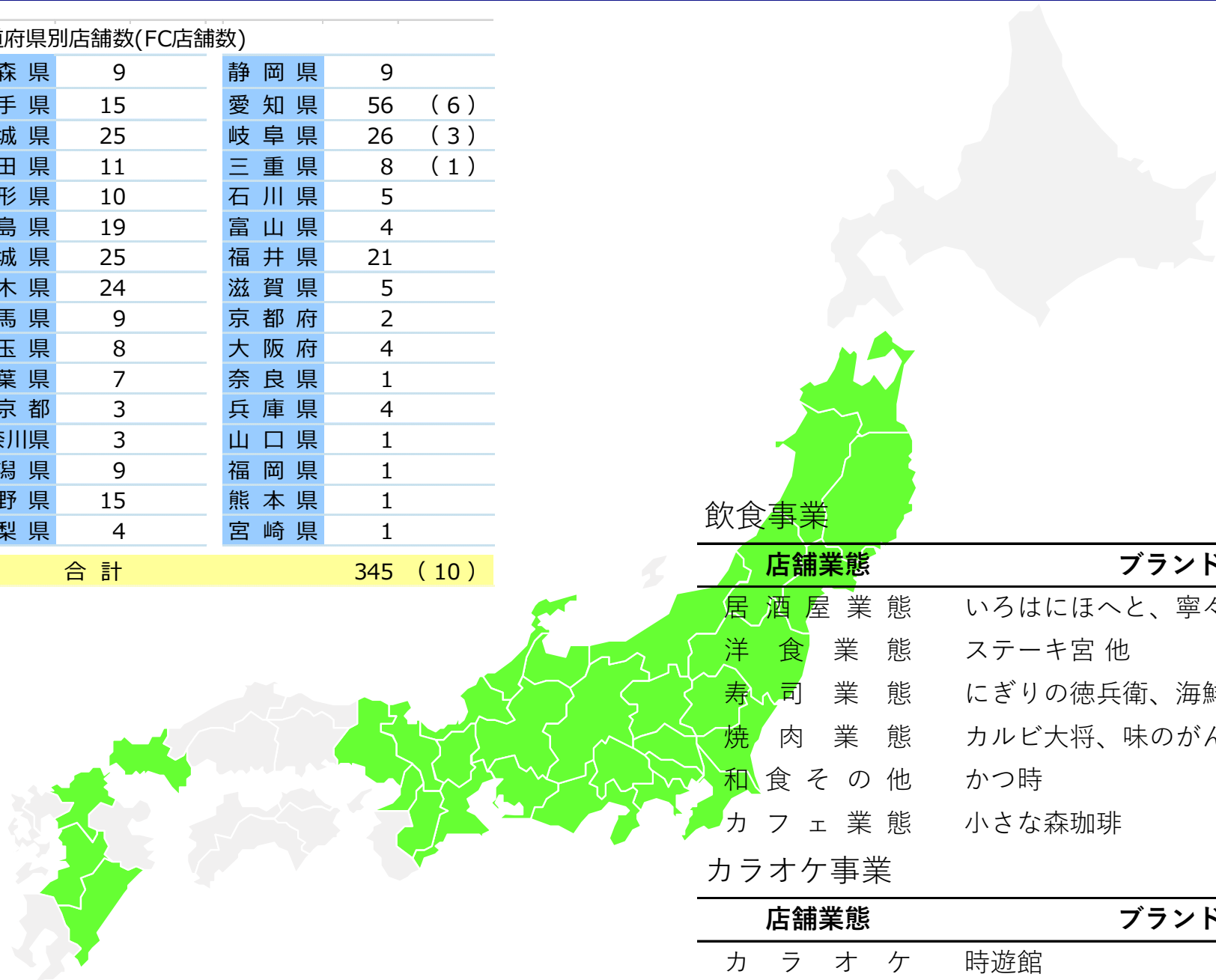
# Appendix

# 業態の展開状況

都道府県別店舗数(FC店舗数)

青森県	9	静岡県	9
岩手県	15	愛知県	56 (6)
宮城県	25	岐阜県	26 (3)
秋田県	11	三重県	8 (1)
山形県	10	石川県	5
福島県	19	富山県	4
茨城県	25	福井県	21
栃木県	24	滋賀県	5
群馬県	9	京都府	2
埼玉県	8	大阪府	4
千葉県	7	奈良県	1
東京都	3	兵庫県	4
神奈川県	3	山口県	1
新潟県	9	福岡県	1
長野県	15	熊本県	1
山梨県	4	宮崎県	1

合計 345 (10)



## 飲食事業

### 店舗業態

### ブランド

居酒屋業態	いろはにほへと、寧々家 他
洋食業態	ステーキ宮 他
寿司業態	にぎりの徳兵衛、海鮮アトム
焼肉業態	カルビ大将、味のがんこ炎 他
和食その他	かつ時
カフェ業態	小さな森珈琲

## カラオケ事業

### 店舗業態

### ブランド

カラオケ	時遊館
------	-----



# 2023年3月期末現在の地域別/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	53	10	6	24	10	1	3	126
すし業態	1	0	1	10	31	3	0	0	46
焼肉業態	10	11	7	9	29	2	0	0	68
和食業態	0	0	2	4	4	0	0	0	10
カフェ業態	1	1	1	0	0	0	0	0	3
レストラン	31	65	21	29	88	15	1	3	253
居酒屋業態	37	12	7	1	9	1	0	0	67
飲食部門	68	77	28	30	97	16	1	3	320
カラオケ業態	21	2	0	0	2	0	0	0	25
直営店計	89	79	28	30	99	16	1	3	345
FC店	0	0	0	0	10	0	0	0	10
全店合計	89	79	28	30	109	16	1	3	355

# 業態ごとの店舗数推移

	2022年3月期 期末店舗数	増減				店舗 改装	2023年3月期 期末店舗数
		新店	転換	閉店	小計		
洋食業態	124	2	1	▲ 1	2	40	126
すし業態	46	0	0	0	0	5	46
焼肉業態	61	2	5	0	7	9	68
和食業態	10	0	0	0	0	0	10
カフェ業態	0	0	3	0	3	0	3
レストラン	241	4	9	▲ 1	12	54	253
居酒屋業態	80	0	▲ 9	▲ 4	▲ 13	0	67
飲食部門	321	4	0	▲ 5	▲ 1	54	320
カラオケ業態	27	0	0	▲ 2	▲ 2	0	25
直営店計	348	4	0	▲ 7	▲ 3	54	345
FC店	11	0	0	▲ 1	▲ 1	0	10
全店合計	359	4	0	▲ 8	▲ 4	54	355

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](mailto:atom-ir@atom-boy.com)  
<http://www.atom-corp.co.jp/>