

2025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)

2025年5月15日

経営成績サマリー

当社は、各種販売施策の積極的な展開、既存店舗の改装による収益の改善、ならびに商品構成の見直しを実施し、既存店売上高は前年同期比101.3%と、一定の成果が表れ始めております。

一方で、2025年3月期においては、事業ポートフォリオの見直しの一環として、居酒屋事業およびカラオケ事業を会社分割したことにより切り離したことから、店舗数が減少し、売上高は35,477百万円（前期比4.0%減）となりました。これに伴い、営業損失は670百万円、経常損失は643百万円を計上しております。なお、当該会社分割により発生した事業譲渡益3,265百万円を特別利益として計上いたしました。

今後は、レストラン事業への経営資源の集中を通じて、業績の改善と収益力の回復を一層推進してまいります。ただし、将来的にリスクが生じる可能性のある資産については、回収可能性を慎重に見極めた結果、当会計年度末に減損損失1,246百万円を計上いたしました。これらの結果、当期純利益は530百万円となりました。

（単位：百万円）

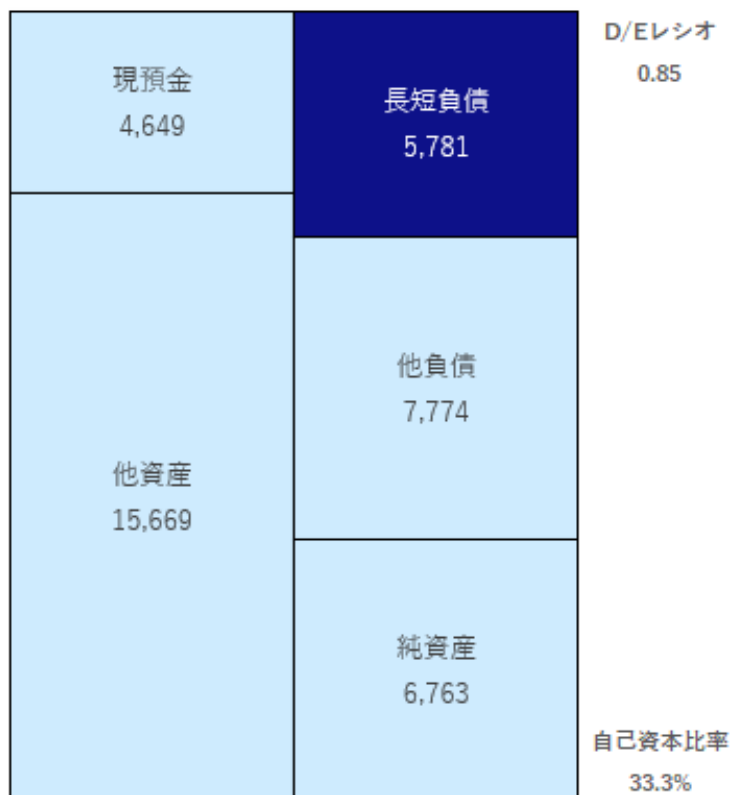
	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比 増 減
売上高	36,947	35,477	▲1,470
営業利益	▲65	▲670	▲605
経常利益	9	▲643	▲653
税引前当期純利益	▲1,244	1,324	2,569
当期純利益	▲1,470	530	2,001
営業CF	944	▲782	▲1,727
投資CF	▲1,865	3,751	5,617
財務CF	1	▲914	▲916
期末残高	4,649	6,703	2,054

貸借対照表の状況

短期および長期の借入金（有利子負債）は、前期末比737百万円減少し、5,043百万円となりました。

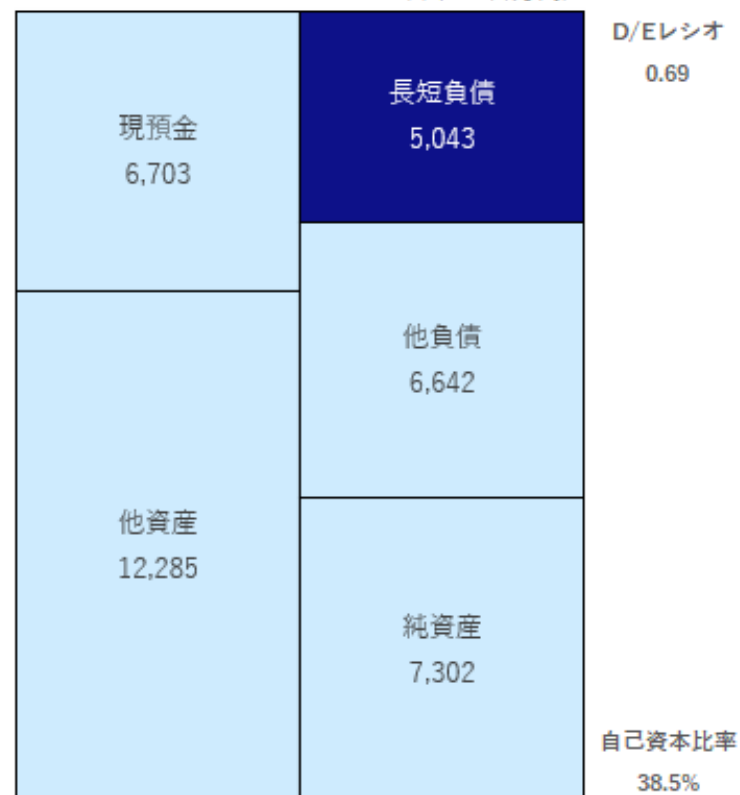
また、居酒屋事業およびカラオケ事業の会社分割に伴う譲渡対価の受領により、現預金残高は前期末比2,054百万円増加し、6,703百万円となりました。これにより、自己資本比率は38.5%となっております。

2024年3月末



2025年3月末

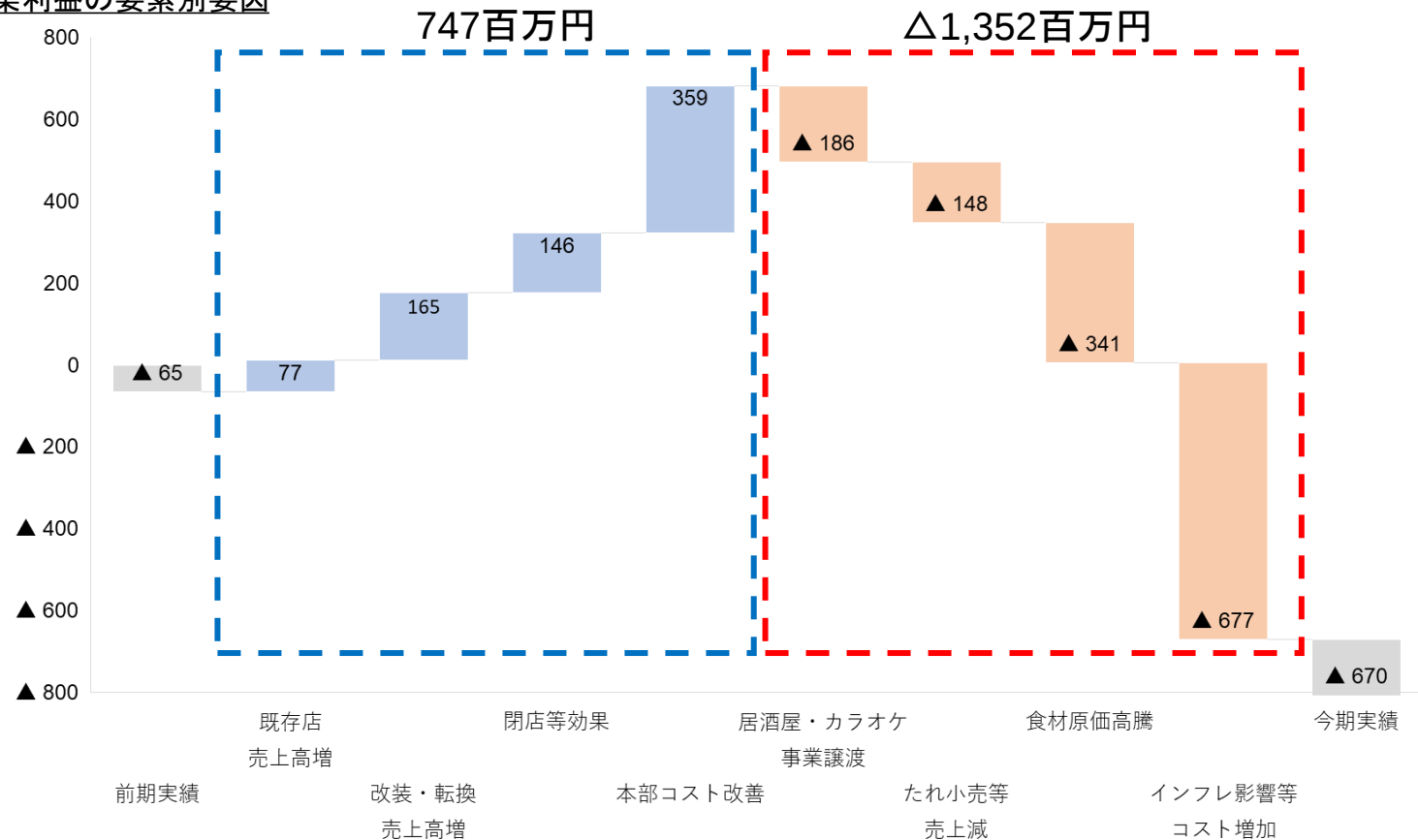
(単位：百万円)



営業利益の状況

既存店売上高の増加、経年劣化店舗の改装、業態転換、不採算店舗の整理、本部コストの見直し等により、747百万円利益を創出いたしました。しかしながら、原材料価格の高騰やインフレによるコスト増加の影響などにより、1,352百万円のマイナス要因が発生し、結果として黒字化には至らず、営業損失は670百万円となりました。

営業利益の要素別要因



事業ポートフォリオの見直し

当社は、2025年2月1日付で居酒屋事業を株式会社コロワイドダイニングへ、同年3月1日付でカラオケ事業を株式会社シン・コーポレーションへ、それぞれ会社分割（簡易吸収分割）により承継いたしました。

今後は、レストラン事業を中核に据え、本吸収分割を通じて得られた経営資源を、当社の中長期的な外食事業の成長および経営基盤の強化に集中投下してまいります。お客様に「楽しかった、おいしかった」と喜んでいただける店舗づくりに取り組み、さらなる企業価値の向上を目指してまいります。



2025年2月
株式会社コロワイドダイニング

2025年3月
株式会社シン・コーポレーション

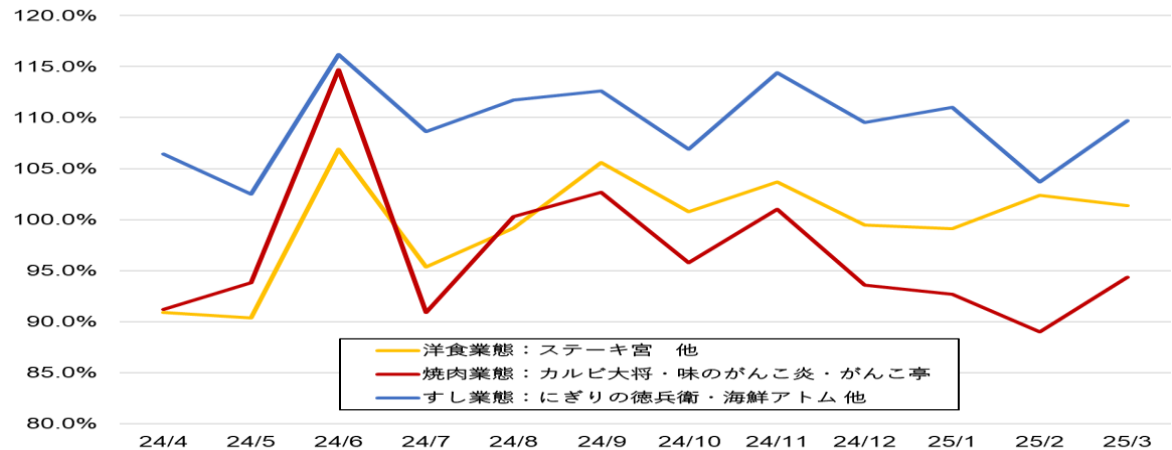
売上高増の取り組み

長年にわたりご支援いただいているお客様、地域の皆様、そして従業員の皆様への感謝の意を込めて、2024年11月および2025年2月に、アトムブランド全業態において「合同キャンペーン感謝祭」を実施いたしました。また、レストラン業態においては、目的来店を促進する高付加価値商品の投入やメニュー改定にあわせて、タレントを起用した広告展開、折込チラシ、テレビCMなどの販促施策を展開し、集客の強化を図りました。

アトムアプリ



施策における売上推移



感謝祭



洋食業態



焼肉業態



寿司業態



店舗開発の取り組み

ライフスタイルの変化に対応するため、当社は店舗の改装を進めるとともに、ドミナントエリアの形成を推進してまいりました。また、収益性の低下した店舗の閉鎖を含め、店舗配置の最適化にも取り組んでおります。

当事業年度においては、不採算店舗12店舗を閉鎖し、事業譲渡により75店舗を移管いたしました。その結果、当事業年度末時点の店舗数は247店舗（直営店237店舗、FC店10店舗）となっております。さらに、業態転換を13店舗、改装を37店舗実施し、収益性と顧客満足度の向上を図っております。

店舗開発実績

	上半期	下半期	計	詳細
改装	19	18	37	ステーキ宮 8、焼肉 5、寿司13、居酒屋11
業態転換	2	11	13	焼肉11、寿司 1、居酒屋 1
閉店	6	6	12	ステーキ宮 5、焼肉 1、寿司 1、居酒屋 3、カラオケ 2
譲渡	0	75	75	居酒屋52、カラオケ23

改装:ステーキ宮



業態転換:味のがんこ炎 → カルビ大将



商品価値向上の取り組み

一般社団法人フードアナリスト協会が主催する「ジャパン・フード・セレクション(スペシャリテ部門)」において、当社が提供する「ステーキ宮」のスーパーで提供しているコーンポタージュスープや、「にぎりの徳兵衛」「海鮮アトム」で提供している本まぐろ食べ比べ六貫を含む6品が、最高評価であるグランプリを受賞いたしました。また、「宮ロース」および「宮のたれ」も金賞を受賞しており、当社商品の品質と味わいが高く評価された結果となりました。

■ステーキ宮



<グランプリ受賞>

・コーンポタージュスープ



<金賞受賞>

・宮ロース
・宮のたれ

■にぎりの徳兵衛、海鮮アトム



<グランプリ受賞>

・本まぐろ食べ比べ六貫
・茶碗蒸し
・だし巻き玉子
・穴子一本焼き
・寿司醤油

サステナビリティへの取り組み

当社は、中長期的な企業価値の向上と持続的な成長を実現するため、サステナビリティへの取り組みを積極的に推進しております。

- 環境問題や食料不足といった社会課題の解決に貢献すべく、植物性由来の大豆ミートハンバーグの販売
- 持続可能な食材調達の一環として、完全養殖システムにより生産された「活〆米子おさしみまさば」や、「SCSA 認証」を取得したアセロラ真鯛®、さらに無投薬で安全・安心に育てられた陸上養殖サーモンの販売
- 地域社会への貢献としては、「創業の地である福井県に恩返しを」という想いのもと、福井県内のこども食堂7施設に対し、クリスマス限定で寿司を無償提供や、福井大学と連携した特別講義を実施するなど、ブランド価値の向上と地域における産業人材の育成に貢献
- ダイバーシティ推進の観点からは、外国人や高齢者の雇用促進に加え、従業員が自身の適性に応じた部署への異動を希望できる「キャリアチャレンジ制度」を導入や、多様な人材が活躍できる職場環境の整備として、店舗で働くアルバイトスタッフの髪色自由化を実施
- 物流面では、従来週7日体制で行っていた店舗への配送を週5日体制に見直すことで、トラックからのCO₂排出量を削減するとともに、ドライアイス使用量の削減による環境負荷の低減にも取り組んでおります。



2026年3月期の取り組み

2026年3月期の取り組み

2026年3月期においては、「**原点回帰**」を経営戦略の基本方針と定め、お客様に「**食の楽しさ**」を提供することを最優先課題として取り組んでまいります。当社の原点である“**外食の本質的な価値**”を見つめ直し、商品・サービス・店舗体験のすべてにおいて、より一層の満足をお届けできるよう努めてまいります。

1, 当社の経営環境

賃金上昇による個人消費及びインバウンド消費の復調などにより、経済活動が緩やかに回復する一方で、物価上昇による原材料価格の高騰、人手不足など引き続き厳しい状況が続いております。また、消費者の節約志向・選別志向は、より一層強まっていくものと予想されます。

2, 2025年3月期の振り返り

居酒屋事業およびカラオケ事業を会社分割し、これにより事業ポートフォリオの見直しを行い、レストラン事業に経営資源を集約することで業績回復を図り、中長期的な企業価値の向上を目指すことを決定いたしました。この決定は、当社の強みを最大限に活かし、経営資源を集中させることで、より効率的な運営と持続的な成長を目指すものであります。

3, 2026年3月期に向けて

レストラン事業においては、洋食業態・焼肉業態・寿司業態を主軸とし、飲食業としての「**原点回帰**」を経営戦略の基本方針に掲げております。これに基づき、さらなる商品の品質向上とサービスの充実を図り、お客様に「**食の楽しさ**」を提供することを最優先に取り組んでまいります。

また、レストランビジネスにおいては、「**食の安全**」をすべてに優先させる姿勢を貫き、徹底した品質管理および衛生管理を実施することで、安全・安心で美味しい料理の提供を実現してまいります。

これらの取り組みを支える基盤として、「**人**」の育成は不可欠であると認識しており、人材の確保と育成を重要な経営課題と位置づけています。従業員一人ひとりが働きがいを感じられる職場環境の構築を通じて、持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。

当社のありたい姿

当社のありたい姿は、「地方創生」に貢献することであり、ローカルチェーンとして、地域に愛され続ける店舗を作り、その地域に必要な存在になることを目指してまいります。当社は、「すべてはお客様と従業員のために」という企業理念をもとに、ブランドコンセプトおよびQSCA（品質、サービス、清潔、雰囲気）を再構築し、家庭ではなかなか体験できない様々な料理や高いレベルのサービスを提供することによって、「楽しかった、おいしかった」とお客様に喜んでいただくことで、企業価値の向上に努めてまいります。



地域に根差す
ブランド・企業の
集合体

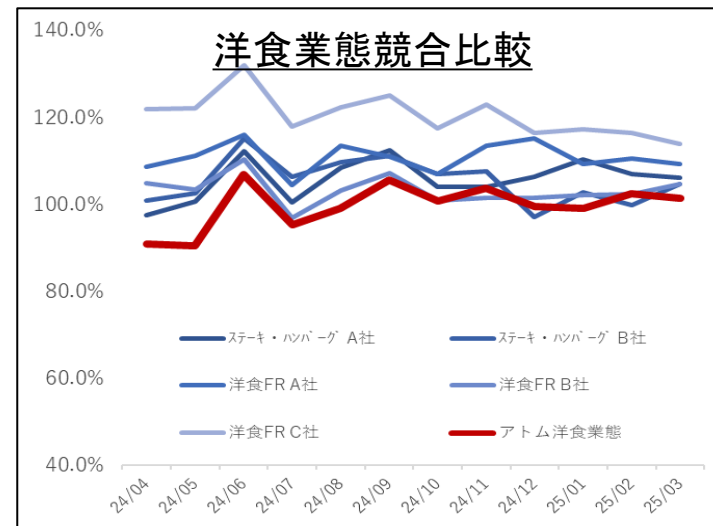
+

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

洋食業態は、関東・東北・東海・関西を含む全国に111店舗を展開しております。創業地である栃木県を含む北関東や東北エリアでは一定の認知度を有しておりますが、西日本エリアにおいては競合他社に対して劣位で推移しており、今後はエリア戦略の見直しを進めてまいります。

また、主力ブランドである「ステーキ宮」は、2025年に創業50周年という節目の年を迎えます。これを機に、内外装の刷新を図り、地域で最も愛される新たな「ステーキ宮」へのブランド変革を推進してまいります。



<新規出店イメージ図>



東北・北関東エリアにおける「ステーキ宮」の高い認知度を活かし、今後は商業施設内の省スペースを活用した新業態での新規出店を積極的に推進してまいります。

また、メニュー戦略においては、ソースを主役としたフレンチスタイルのハンバーグや、土鍋で提供する熱々のパンなど、商品コンセプトに明確なメリハリを持たせることで、ターゲット層の拡大と新規顧客の獲得を図ってまいります。

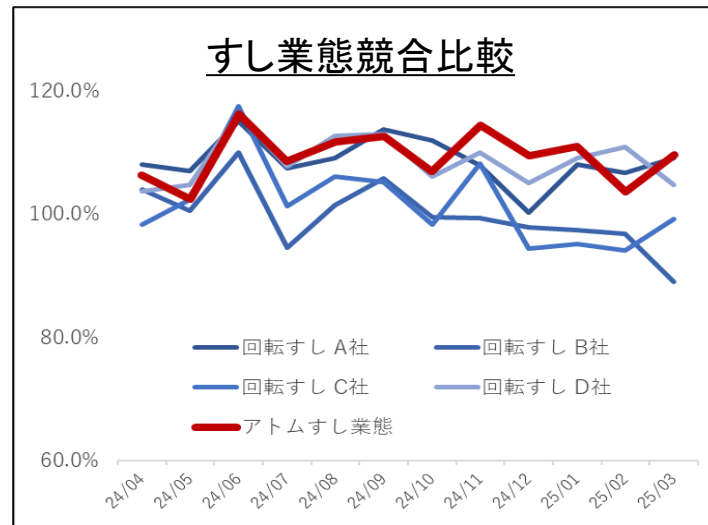
<2025年秋頃 東北エリアの新規出店イメージ図>

<商品戦略>



すし業態は、創業地である福井県をはじめ、愛知県、岐阜県を中心に44店舗を展開しております。今後は、福井県産をはじめとする価値ある食材の提供を強化するとともに、商業施設やロードサイドへの積極的な新規出店を進めてまいります。

また、オートウェイターなどのデジタル技術(DX)の導入を通じて、提供スピードの向上や鮮度管理の強化を図り、さらなる顧客満足度の向上を目指してまいります。

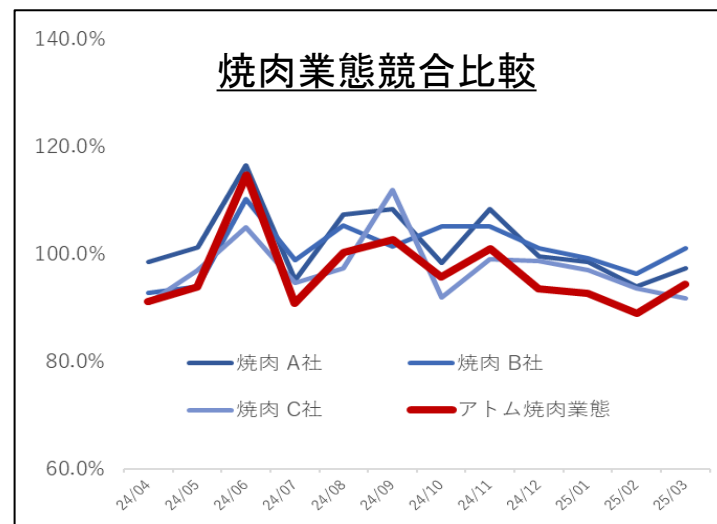


<2025年夏頃 愛知県の新規出店イメージ図>



焼肉業態は、東海・関東・東北エリアを中心に69店舗を展開しております。今後は「地域におけるNo.1」を目指し、ブランド力の強化を図るべく、「がんこ炎」から「カルビ大将」への業態転換を進め、特に東海3県において店舗数の拡大と認知度の向上を推進してまいります。

また、ランチ営業の強化やキッズメニューの見直しを含めた商品・サービスの再構築を通じて、幅広い世代のお客様に「食の楽しさ」を提供することを最優先に取り組んでまいります。



<既存店>

- ・がんこ炎からカルビ大将への業態変更でブランドを統合することで、東海3県の店舗数でNo1

業態	店舗数
カルビ大将	26店舗
C社	18店舗
	↑
カルビ大将	14店舗
がんこ炎	12店舗



店舗開発計画

新規出店、改装、業態転換を通じて顧客ニーズの変化に柔軟に対応し、店舗配置の最適化を継続的に推進してまいります。2026年3月期における店舗開発は、第1四半期に集中投資を行い、最大限の利益効果を見込んでおります。また、不採算店舗については、エリア戦略および事業ポートフォリオの見直しを計画的に実施し、収益性の向上を図ってまいります。

■店舗開発計画

	上期	下期	計
新店出店	3	1	4
改装	15	3	18
業態転換	1	0	1

1. 新規出店計画

- ・年間4店舗の新店による直営店舗数の回復
- ・地方、郊外のロードサイト、商業施設への新規出店
- ・他業態とのドミナント形成出来る地域で出店計画

2. 改装計画

- ・改装・業態転換は、売上・利益の創出効果があり、2026年3月期も継続実施
- ・経年店舗は計画的に修繕、美装を計画

3. 業態転換計画

- ・不採算店舗の業態転換により収益性を確保
- ・周辺立地の変化による発生したカニバリの解消
- ・業態を統一することで認知度および店舗運営の効率化

新規出店



改装



業態転換



DX活用で省人化、省力化

お客様への提供価値の向上と生産性の向上を両立させるため、当社は利便性の高いサービスの提供と、業務の省力化・原価低減を実現するデジタルトランスフォーメーション(DX)の推進に取り組んでいます。これにより、顧客満足度の向上と経営効率の最大化を同時に実現してまいります。

<DX推進による期待効果>

- 鮮度管理、提供スピード改善により
お客様満足度UP
- 提供、会計時の人件費削減
- 食材の廃棄ロス削減
- 注文が入っていない時間帯の電気代削減
- 数え間違いによる売上の取り漏れ防止
- 迷惑行為防止

小型配膳ロボット



オートウェイターの導入



自動案内システム



2026年3月期の見通し

2026年3月期においては、物価上昇に伴う原材料価格の高騰に加え、消費者の節約志向や選別志向が一層強まることが予想されます。

このような経営環境の中、当社は2025年4月に主要業態においてグランドメニューの見直しを実施いたしました。引き続き、ロードサイドや商業施設を中心とした積極的な新規出店、新業態の開発、経年店舗の改装、不採算店舗の整理、本部コストの最適化など、各種施策を総合的に推進し、収益性の改善を図ってまいります。

これらの取り組みにより、2026年3月期の業績見通しとしては、売上高32,481百万円、営業利益933百万円、経常利益870百万円、当期純利益3百万円を見込んでおります。

(単位：百万円)

	2025年3月期実績		2026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	35,477	100.0%	32,481	100.0%	91.6%	-2,996
売上原価	12,828	36.2%	12,081	37.2%	94.2%	-746
売上総利益	22,649	63.8%	20,399	62.8%	90.1%	-2,250
販売費及び一般管理費	23,320	65.7%	19,466	59.9%	83.5%	-3,853
営業利益	▲670	-1.9%	933	2.9%	-	1,603
経常利益	▲643	-1.8%	870	2.7%	-	1,514
当期純利益	530	1.5%	3	0.0%	-	-527

Appendix

業態の展開状況

都道府県別店舗数

青森県	5	静岡県	5
岩手県	2	愛知県	43 (6)
宮城県	9	岐阜県	23 (3)
秋田県	1	三重県	5 (1)
山形県	2	石川県	4
福島県	11	富山県	2
茨城県	16	福井県	20
栃木県	19	滋賀県	3
群馬県	9	京都府	3
埼玉県	8	大阪府	3
千葉県	7	奈良県	1
東京都	3	兵庫県	3
神奈川県	3	山口県	1
新潟県	6	福岡県	1
長野県	13	熊本県	1
山梨県	4	宮崎県	1
合 計		237 (10)	

() は内F C店舗数
2025年3月末時点

飲食事業

店舗業態	ブランド
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
和食業態	かつ時
カフェ業態	小さな森珈琲

業態ごとの店舗数推移

	東北	関東	甲信越	北陸	東海	関西	中国	九州	計
洋食業態	19	53	11	4	13	7	1	3	111
すし業態	0	0	1	9	31	3	0	0	44
焼肉業態	10	11	8	9	28	3	0	0	69
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	30	65	23	26	76	13	1	3	237
居酒屋業態	0	0	0	0	0	0	0	0	0
飲食部門	30	65	23	26	76	13	1	3	237
カラオケ業態	0	0	0	0	0	0	0	0	0
直営店計	30	65	23	26	76	13	1	3	237
FC店	0	0	0	0	10	0	0	0	10
全店合計	30	65	23	26	86	13	1	3	247

2025年3月末時点

2024年3月期 期末店舗数	増減			改装	2025年3月期 3月末店舗数
	譲渡減	閉店	小計		
116	0	▲ 5	▲ 5	8	111
45	0	▲ 1	▲ 1	13	44
70	0	▲ 1	▲ 1	5	69
10	0	0	0	0	10
3	0	0	0	0	3
244	0	▲ 7	▲ 7	26	237
55	▲ 52	▲ 3	▲ 55	11	0
299	▲ 52	▲ 10	▲ 62	37	237
25	▲ 23	▲ 2	▲ 25	0	0
324	▲ 75	▲ 12	▲ 87	37	237
10		0	0	0	10
334	▲ 75	▲ 12	▲ 87	37	247

2025年3月末時点

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は負いません。

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/>