

# 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 >>>](#)

2024年10月4日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年6月期の業績概要	01
2. 2025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. 2024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. 2025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

## ■ 要約

### 人気の高いモール・郊外型レストラン業態の出店拡大に注力

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の「いしがまやハンバーグ」を主力とする飲食事業のほかDX事業、海外事業、2023年4月より開始したふるさと納税支援業務等の地方創生事業を展開している。2024年6月期末の直営店舗数は136店舗で、うち「いしがまやハンバーグ」や韓国料理専門店の「VEGEGO（ベジゴー）」などモール・郊外型レストラン業態で61店舗、都市型ダイニング業態で54店舗、カフェ・テイクアウト他で21店舗と多彩な業態を展開していることが特徴である。

#### 1. 2024年6月期の業績概要

2024年6月期の連結業績は、売上高で前期比25.6%増の13,747百万円、営業利益で784百万円（前期は83百万円の損失）となった。飲食事業の売上高は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）以降、出店を強化してきたモール・郊外型レストラン業態の好調持続に加え、都市型ダイニング業態も客足の回復とともにコロナ禍を上回る水準まで回復し、同24.3%増となった。既存店は15.5%増収となり、客数で同8.7%増、客単価で同6.3%増といずれも増加した。営業利益はFL比率（（食材費+人件費）÷売上高）の改善や増収に伴う固定費率の低下に加えて、新たに開始した地方創生事業の寄与もあって4期ぶりの黒字転換、11期ぶりの過去最高益を更新した。なお、新規出店は6店舗ですべてモール・郊外型レストラン業態（いしがまやハンバーグ、VEGEGOで各2店舗、とんかつ、焼肉業態で各1店舗）での出店となった。

#### 2. 2025年6月期の見通し

2025年6月期の連結業績は、売上高で前期比9.1%増の15,000百万円、営業利益で同14.7%増の900百万円と増収増益が続く見通し。既存店が堅調を持続するほか、「いしがまやハンバーグ」や「VEGEGO」、「肉の満牛萬」など人気業態の出店拡大による飲食事業の成長を見込んでいる。また、地方創生事業についても敦賀市に加えて新たに3つの自治体からふるさと納税支援業務を受注しており、さらなる成長が見込まれる。なお、2024年7月の既存店月次売上高は前年同月比4.8%増と順調な滑り出しとなっている。

要約

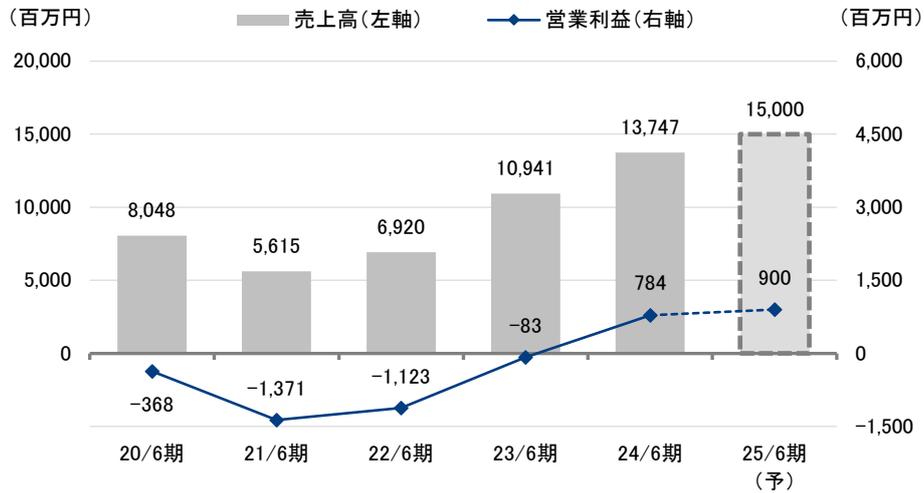
3. 成長戦略と株主還元方針

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の出店拡大に注力する。同社は三大都市圏で130以上の商業施設に出店余地があると見ており、「いしがまやハンバーグ」「VEGEGO」といった人気業態の出店を拡大することで中長期的な成長を目指す。また、飲食事業以外では、地方創生事業のほかDX事業、海外事業などを育成する考えだ。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て地域特産品のプロデュース、ブランディングを行うといった強みにより受注自治体数を増やしていく。DX事業では採用コストの低減や業務効率向上に寄与する「Inteview Cloud」の拡販に注力する。海外事業では、インドネシアで「いしがまやハンバーグ」などを出店し、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だ。株主還元方針については、内部留保を確保したうえで中期的に配当性向30%を目指す意向で、2025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18.9%)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株保有株主に1,500円分の金券を年2回贈呈)。

Key Points

- ・ 飲食事業の拡大により2024年6月期は売上高、営業利益で過去最高を更新
- ・ 2025年6月期は経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益も過去最高を更新する見通し
- ・ 好調なモール・郊外型レストラン業態の積極展開と新規事業の育成により、一段の収益成長を目指す

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 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

同社は自社開発した業態による飲食事業（売上構成比9割以上）を主に直営で展開しているほか、採用の効率化を実現するDX事業、ふるさと納税支援業務等を提供する地方創生事業を行っている。2019年1月に機動的な事業運営を行う体制を構築するため持株会社体制に移行しており、2019年6月期より連結業績での開示を開始した。2024年6月末時点の連結対象子会社は、既存事業を承継した（株）KICHIRIのほか、オンライン面接代行サービス「Interview Cloud」や録画型Web選考システム「ApplyNow」などのクラウド型サービスの開発・販売、導入支援を行う（株）ApplyNow、デジタルマーケティングを行う（株）Webryday（2024年7月1日付でApplyNowに吸収合併）、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「CHAVATY」の展開を行うPT KICHIRI RIZKI ABADIの5社となるが、売上高の大半はKICHIRIで占められる。

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
（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
（株）ApplyNow	90.8%	採用DXサービスの開発・販売
（株）Webryday	90.8%	デジタルマーケティング、サイト制作・運用・保守

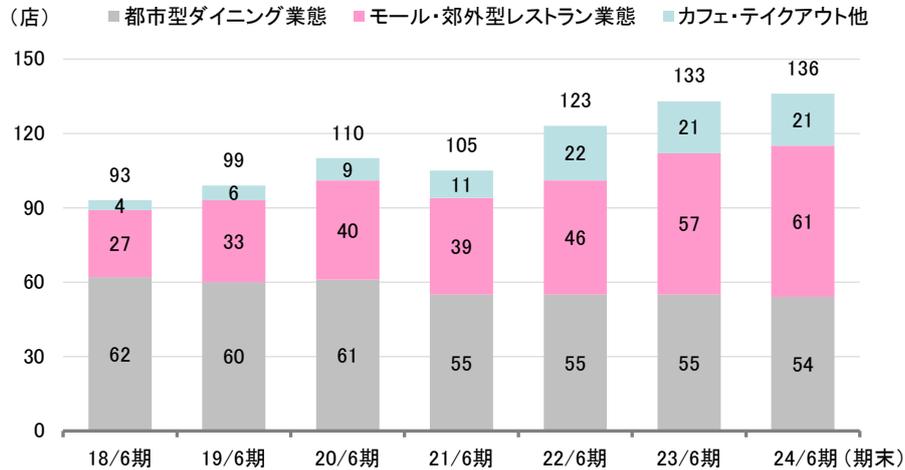
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

#### (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」などを中心としたモール・郊外型のレストラン業態やカフェ・テイクアウト業態などを自社開発して展開しており、2024年6月末時点の店舗数は136店舗となっている。コロナ禍の影響が一段落した2022年6月期以降は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、2024年6月期末では同業態の店舗数が61店舗と都市型ダイニング業態の54店舗を上回り、全体の5割弱を占めるまでになっている。

**きちりホールディングス** | 2024年10月4日(金)  
 3082 東証スタンダード市場 | <https://www.kichiri.co.jp/ir/>

## 事業概要

**グループ店舗数推移**


注：FC店舗は除く

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

主力業態である「KICHIRI」は、関西圏と首都圏で38店舗を展開している。女性客を主なターゲットに、高品質な料理とおしゃれ感を演出した店舗づくり、「おもてなし」の接客を重視した店舗運営が特徴で、2002年に第1号店を神戸に出店し、関西圏で高い支持を獲得したあと、2006年に首都圏へ進出を果たした。出店場所の条件は、乗降客数で1日2万人を超える主要駅隣接施設で建物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で20～30代の若者客をターゲットとした「Casual Dining KICHIRI」(29店舗)を展開しており、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。

2010年に首都圏で初出店した「いしがまやハンバーグ」は、契約農場から厳選仕入れた高品質な牛肉を100%使用した人気のハンバーグ専門店、高収益業態となっている。平均客単価は2,000円台とやや高めではあるものの集客力が高いことから「ららぽーと」等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、2024年6月末時点で直営店舗数は29店舗(ほかFC店舗で国内3店舗、海外1店舗)となっている。2018年に新宿に初出店した「VEGEGO」は韓国料理専門店、ご飯・麺、肉料理、スープ等を複数の種類から選ぶことができ、惣菜も日替わりでメニューが変わるなどオーダーメイド型の店舗となっている。平均顧客単価も1,500円程度と手頃なことから女性客を中心に人気で、2024年6月末の店舗数は15店舗とここ2～3年で最も店舗数が増加した業態である。集客力が高いことに加えて、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、2022年には2号店として同社では初となるロードサイド型店舗での出店を果たした。客足は好調でロードサイド型店舗での運営ノウハウを蓄積し今後の展開に備える。

※ 2023年6月期までの実績で見ると、「VEGEGO」の居抜き出店率は71%となっており、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、同様に初期投資額は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。

## 事業概要

## (2) その他事業

2024年6月期からは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）の受託サービスを開始している。そのほか、子会社のApplyNowで採用DX事業を展開している。自社開発したオンライン面接代行サービス「Interview Cloud」のほか、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」などを開発し、企業や自治体などに販売している。現状、開発費を除けば収益化を実現している。主力サービスは「Interview Cloud」であり、料金体系は導入時の初期費用のほか従量課金制（1面接当たり980円〜）となっている。24時間、365日対応が可能なほか応募者自身で面接日程の設定ができるなど、利便性やコスト面で競合サービスより優れているのが特徴であり、アルバイトの採用コストを抑えたい企業などに導入が進んでいる。

## 業態開発力と人材採用・育成力に加えて、ITを店舗運営に積極的に生かす先進性が強み

## 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を持つことと、人材の採用力・育成力に優れていることに加えて、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を持っている点が挙げられる。

## (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、グローサント※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ことが特徴である。

※ グロ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。

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」、グローサント業態では「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」をオープンしたほか、直近では2023年4月に非連結子会社の(株)レストランXがテイクアウト・デリバリー専門店「客席のないレストラン」(東京・初台)をオープンするなど、新規業態の開発に積極的に取り組んでいる。社内で業態開発を行う人材が育ってきたことが、多彩な業態開発を可能にしているものと思われる。

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人気店となっている※。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声が掛かるほどの信用が得られている。

※ 坪当たり月商で見ると、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。

## 事業概要

**(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、アルバイト数名分を賅うことが可能となる。飲食業界ではアルバイトの減少によってホールスタッフの人材不足が慢性化しており、サービス品質が低下している店舗も多いが、同社においては新卒社員で賅うことで一定水準以上のサービス品質を維持しており、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採用できている理由としては、独自の教育制度やキャリアプランに加えて、飲食事業だけでなく PFS 事業等の多彩な事業ポートフォリオを展開していることも要因と考えられる。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、自由闊達な雰囲気と同時に、関わる人すべてを大切に「おもてなし」スピリットが浸透している企業として学生に認知されていることも一因と考えられる。また、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なっている。

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」といった日々の現場で必要となるスキルを身に付けることができるほか、「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が図られている。

**(3) IT の導入を積極推進**

同社は2016年以降、ITベンチャー企業等との戦略的業務提携を積極的に進めてきたほか、2018年以降は子会社の ApplyNow で開発された DX サービスも取り入れている。そのほか、具体的な取り組みとしては、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を行い、「ユビレジ」をサービスメニューに加えたほか、同年9月には FinTech ベンチャーの(株)BEARTAIL(現(株)TOKIUM)と業務提携を発表。BEARTAIL が提供する「RECEIPT POST(現 TOKIUM 経費精算)」※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だけでデータ化され、入力オペレータが同データの入力代行を行うサービス。従来と比べて経費精算にかかる手間が大幅に削減できるといったメリットがある。

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ほか、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・販売で協力することになった。

2020年10月に次世代植物肉「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り入れ、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を提供する考えだ。

## 事業概要

## 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：会社リリースよりフィスコ作成

## 業績動向

### 2024年6月期は売上高、営業利益で過去最高を更新

#### 1. 2024年6月期の業績概要

2024年6月期の連結業績は、売上高で前期比25.6%増の13,747百万円、営業利益で784百万円(前期は83百万円の損失)、経常利益で445百万円(同274百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純利益で256百万円(同253百万円の損失)となった。売上高はコロナ禍以降、出店を強化してきたモール・郊外型レストラン業態の好調持続に加えて、都市型ダイニング業態も客足がコロナ禍前の水準まで回復したこと、また客単価が上昇したこともあり、2期連続で過去最高を更新し、営業利益もFL比率の改善や増収に伴う固定費率の低下、さらには新規事業として開始した地方創生事業の寄与もあって5期ぶりに黒字転換し、11期ぶりに過去最高を更新した。営業外費用として暗号資産評価損及び売却損287百万円を計上したため、経常利益は過去最高(2013年6月期605百万円)に届かなかったものの、暗号資産についてはすべて処分したため2025年6月期には経常利益も過去最高を更新することが見込まれる。なお、特別損失として減損損失96百万円を計上したが、このうち40百万円が飲食事業における固定資産に係る減損で、残り56百万円はDX事業におけるソフトウェア資産の減損である。

きちりホールディングス | 2024年10月4日(金)  
 3082 東証スタンダード市場 | <https://www.kichiri.co.jp/ir/>

業績動向

## 2024年6月期連結業績実績

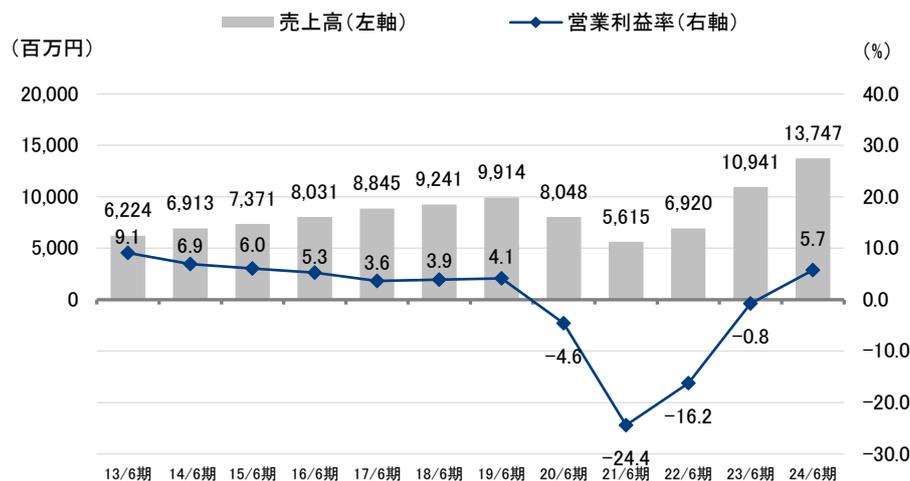
(単位：百万円)

	23/6期		24/6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		増減率
売上高	10,941	-	13,500	13,747	-	2,805	25.6%	247
売上原価	3,122	28.5%	-	3,864	28.1%	741	23.7%	-
売上総利益	7,819	71.5%	-	9,882	71.9%	2,063	26.4%	-
販管費	7,902	72.2%	-	9,097	66.2%	1,195	15.1%	-
営業利益	-83	-0.8%	500	784	5.7%	868	-	284
助成金収入	60	-	-	-	-	-66	-	-
暗号資産関連損益	-243	-	-	-287	-	-43	-	-
経常利益	-274	-2.5%	470	445	3.2%	719	-	-24
特別損益	6	-	-	-96	-	-102	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-253	-2.3%	200	256	1.9%	509	-	56

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上原価率は前期の28.5%から28.1%に低下した。食材費の高騰があったもののメニューの見直し等により価格改定を実施したことや、店舗稼働率の上昇による食材廃棄ロスの削減が改善要因となった。販管費は人件費や賃借料、光熱費の増加を主因として前期比1,195百万円増加したが、増収効果による固定費率の低下で販管費率は同72.2%から66.2%と大きく改善し、営業利益率は5.7%とコロナ禍前の2019年6月期の水準(4.1%)を上回った。売上規模の拡大だけでなく収益性についてもコロナ禍を経て一段と向上した点は注目される。

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

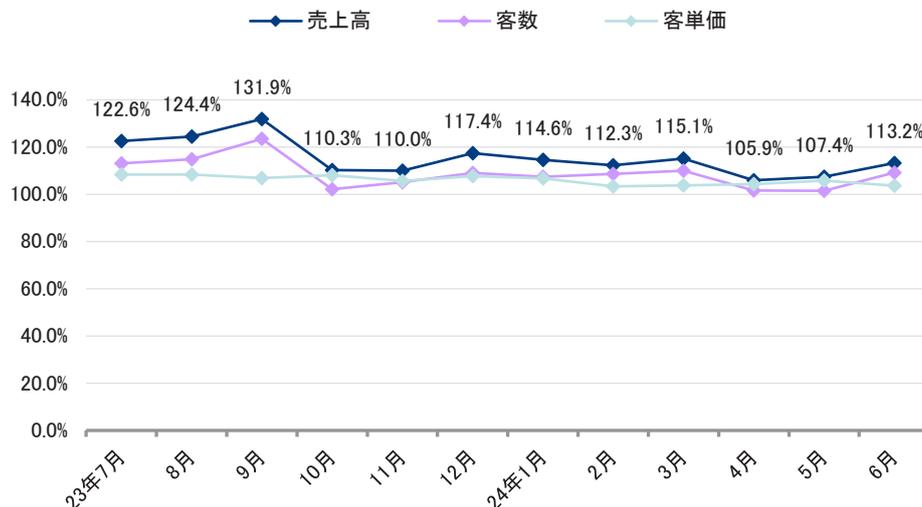
きちりホールディングス | 2024年10月4日(金)  
3082 東証スタンダード市場 | <https://www.kichiri.co.jp/ir/>

業績動向

(1) 飲食事業

飲食事業における売上高は前期比 24.3% 増の 13,331 百万円、営業利益は 648 百万円（前期は 86 百万円の損失）となった。既存店ベースでは同 15.5% 増となり、客数で同 8.7% 増、客単価で同 6.3% 増といずれも増加した。FL 比率もコロナ禍前の 2019 年 6 月期並みの水準まで改善したことにより、収益力が大きく向上した。客数についてはインバウンド需要を取り込めたことも増加要因となったようだ。客単価については食材費の高騰に対応する格好でメニューを見直し、客足に影響を与えない範囲で料金改定を実施したことが奏功した。また、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 10% 増（客数、客単価ともに 5% 増）となり、都市型ダイニング業態が 20% 増（客数 15% 増、客単価 4% 増）となった。コロナ禍以降、回復が鈍かった都市型ダイニング業態も 2024 年 6 月期はコロナ禍前の水準まで客足が戻り、収益力はモール郊外型レストラン業態と遜色ないレベルまで回復したようだ。

既存店前年同月比伸び率



※ 既存店はオープン後 18 カ月経過した店舗。  
出所：月次レポートよりフィスコ作成

店舗の出退店状況は、新規出店が 6 店舗、退店が 1 店舗（Ajito1 店舗）となり、そのほか CHAVATY2 店舗を非連結子会社の（株）CHAVATY R&C に異動した。新規出店はすべてモール・郊外型レストラン業態で、「いしがまやハンバーグ」と「VEGEGO」で各 2 店舗、「肉の満牛萬」と「とんかつとん久」で各 1 店舗となった。地域別では、東京都が 3 店舗、愛知県が 2 店舗、埼玉県が 1 店舗で、商業施設内出店が 5 店舗、ロードサイドでの出店が 1 店舗（肉の満牛萬）となっており、いずれの店舗も順調な立ち上がりを見せている。

## 業績動向

## 2024年6月期の新規出店

出店年月	店舗名	所在地
2023年11月	「VEGEGO オヌレシクタン & cafe イオンモール日の出」	東京都西多摩郡
2023年12月	「いしがまやハンバーグ イオンモール岡崎」	愛知県岡崎市
2023年12月	「いしがまやハンバーグ セレオ国分寺」	東京都国分寺市
2024年 2月	「いしがまやハンバーグ ガンダリアシティモール」	インドネシア共和国 ジャカルタ市
2024年 3月	「とん久 ららぽーと富士見」	埼玉県富士見市
2024年 4月	「VEGEGO オヌレシクタン & cafe 名古屋則武新町」	愛知県名古屋市長区
2024年 5月	「肉の満牛萬 練馬関町」	東京都練馬区

出所：会社リリースよりフィスコ作成

## (2) その他事業

2023年4月より開始した地方創生事業が増収増益要因の大半を占めたものと見られる。第1号案件となる福井県敦賀市向けのふるさと納税支援業務(契約履行期間2023年4月～2026年4月)がフルに貢献した。また、新規に京都市や石垣市(沖縄県)、登別市(北海道)の3つの自治体からも受注したが、売上に本格寄与するのは2025年6月期からとなる。そのほか、ApplyNowのDX事業についても堅調に推移した。

## 株式上場以来初の増資を実施し、自己資本比率が20%台まで回復

### 2. 財務状況と経営指標

2024年6月期末の財務状況は、資産合計が前期末比747百万円増加の7,541百万円となった。流動資産では暗号資産337百万円が無くなった一方で、現金及び預金が525百万円、売掛金が104百万円増加した。固定資産では新規出店に伴い有形固定資産が303百万円増加したほか、関係会社長期貸付金100百万円を計上した一方で、ソフトウェア資産が54百万円減少した。

負債合計は前期末比472百万円減少の5,701百万円となった。未払費用が74百万円、未払法人税等が60百万円、未払消費税等が47百万円それぞれ増加した一方で、有利子負債が686百万円減少した。また、純資産は同1,219百万円増加の1,839百万円となった。配当金支出50百万円があったものの、親会社株主に帰属する当期純利益256百万円の計上に加えて、新株式の発行及び自己株式処分により資本金が333百万円、資本剰余金が529百万円それぞれ増加し、自己株式が170百万円減少(増加要因)した。

経営指標は、コロナ禍による業績の悪化に対応するため2020年6月期に事業運営資金として金融機関から約50億円の借入れを実施したこと、並びに業績の低迷が続いたことで2023年6月期末の純資産額は619百万円、自己資本比率で7.7%まで低下したが、前述のとおり2024年6月期の業績が急回復したほか、増資を実施したことなどにより純資産が大幅に増加し、自己資本比率も23.4%まで回復した。有利子負債残高は3,766百万円まで減少したが、今後も年間7億円前後のペースで返済する予定だ。新規出店に伴う設備投資資金も必要なことから同社では状況に応じて借り換えなどを実施しながら、有利子負債の削減を進める意向だ。

## 業績動向

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	増減
流動資産	5,398	5,045	3,853	4,270	417
（現金及び預金）	4,236	3,561	2,458	2,983	525
固定資産	2,817	2,322	2,940	3,271	330
資産合計	8,215	7,367	6,793	7,541	747
負債合計	7,347	6,393	6,174	5,701	-472
（有利子負債）	6,297	5,131	4,453	3,766	-686
純資産	868	973	619	1,839	1,219
（安全性）					
自己資本比率	9.2%	11.6%	7.7%	23.4%	15.7%
有利子負債比率	828.9%	598.5%	855.1%	214.2%	-641.0%
ネットキャッシュ	-2,060	-1,570	-1,994	-782	1,211
（収益性）					
ROA（総資産経常利益率）	-6.8%	4.6%	-3.9%	6.2%	10.1pt
ROE（自己資本当期純利益率）	-52.9%	18.7%	-36.7%	22.5%	59.3pt
売上高営業利益率	-24.4%	-16.2%	-0.8%	5.7%	6.5pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 今後の見通し

### 2025年6月期は経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益も過去最高を更新する見通し

#### 1. 2025年6月期の業績見通し

2025年6月期の連結業績は、売上高で前期比9.1%増の15,000百万円、営業利益で同14.7%増の900百万円、経常利益で同90.8%増の850百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同75.4%増の450百万円と増収増益が続き、売上高、営業利益に加え、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益でも過去最高を更新する見通しだ。既存店が引き続き堅調に推移するほか、前期に出店した店舗が通年で寄与することも増収要因となる。

#### 2025年6月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/6期		25/6期		前期比
	通期実績	売上比	通期計画	売上比	
売上高	13,747	-	15,000	-	9.1%
営業利益	784	5.7%	900	6.0%	14.7%
経常利益	445	3.2%	850	5.7%	90.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	256	1.9%	450	3.0%	75.4%
一株当たり当期純利益（円）	24.44		39.74		

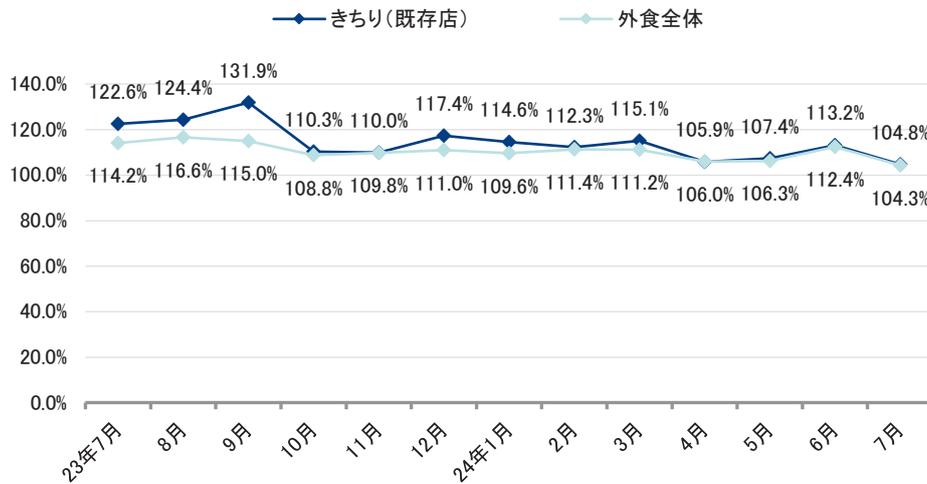
出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

営業利益率は6.0%と前期比で0.3ポイントの上昇を見込んでいる。飲食事業における収益力の向上に加えて、ふるさと納税支援業務を中心としたPFS事業の拡大が利益率向上に寄与すると見られる。ふるさと納税支援業務については敦賀市も含めて4つの自治体案件がフルに寄与することになるが、受託するサービス内容や契約期間が案件ごとに異なるため、自治体数に比例して売上が拡大するわけではない。ただし、今後も新たな自治体の受注獲得を期待できることから、増収増益に寄与することは間違いない。なお、営業外収支の改善要因は前期に計上した暗号資産の評価損及び売却損がなくなることによる。

2024年7月の既存店売上高は前年同月比4.8%増(客数横ばい、客単価4.8%増)と、前年のハードルが高いこともあり伸び率は鈍化傾向となっている。外食業界全体(全店ベース)の伸び率推移も、2024年4月以降は同社とほぼ同様の傾向となっており、既存店については今後も1ヶ台前半の伸びが続くと見られ、これに前期出店した店舗や2025年6月期に出店する店舗が上乗せされる。2025年6月期の出店計画は開示していないが、既に2024年7月に「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」と「VEGEGO オヌレシクタン&cafe アリオ亀有」の2店舗を出店済みで、順調に立地場所が決まれば通期で8~9店舗程度になるものと予想される。今後も人気の高いモール・郊外型レストラン業態の出店を優先して進める方針だ。

月次売上高動向(前年同月比)



※ 外食全体は(一社)日本フードサービス協会の月次データ  
出所: 月次レポートよりフィスコ作成

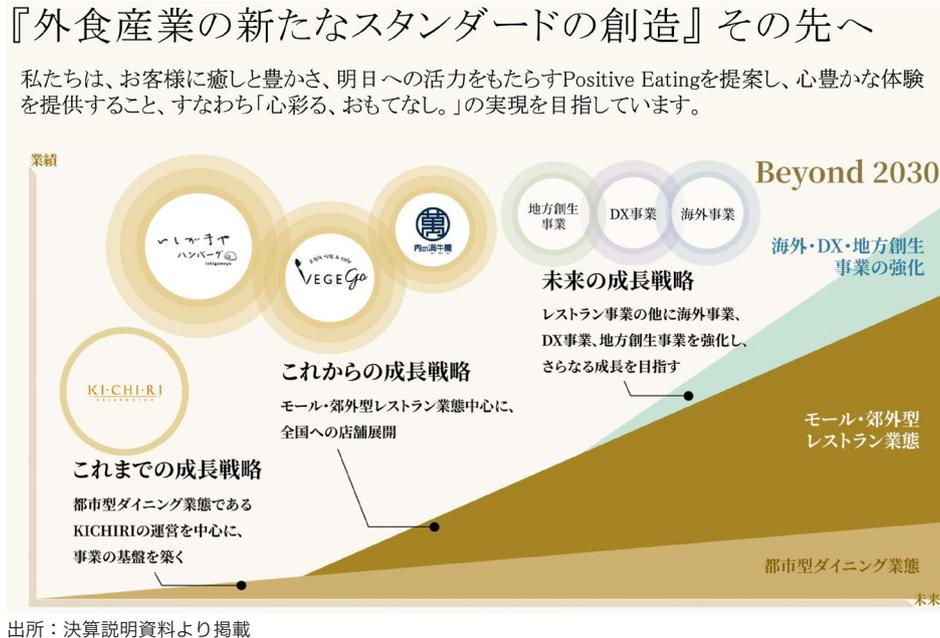
## 新規事業の育成により、一段の収益成長を目指す

### 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展開を推進するほか、未来の成長戦略として海外事業、DX事業、地方創生事業を育成することで中長期的な成長を目指す方針を掲げている。コロナ禍前までの業績をけん引してきた都市型ダイニング業態についても、条件に合う物件が出てくれば出店する方針に変わりはないが、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。

今後の見通し

## 成長戦略



## (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て、焼肉業態「肉の満牛萬」も好調で、今後、さらなる展開を目指す。商業施設内店舗での出店余地についても依然大きい。同社が出店する商業施設は、売上規模が200億円以上あること、施設内にシネコンが入っていること、カラオケなどその他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つの項目で2つ以上の条件に合致する施設を対象としている。エリアとしては関東、中京、近畿の3エリアが範囲で、同社が試算したところ130施設以上が条件に該当する。これら既存施設で出店の可能性があるほか、今後開発される新規商業施設もターゲットとなる。1つの商業施設内に複数の業態を出店する可能性があることや、「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、商業施設の新規開発段階で声がかかるほど太い関係を構築している取引先もあることなどから、前期末で59店舗だった商業施設内店舗数が中期的に100店舗以上に拡大する可能性が十分に考えられる。

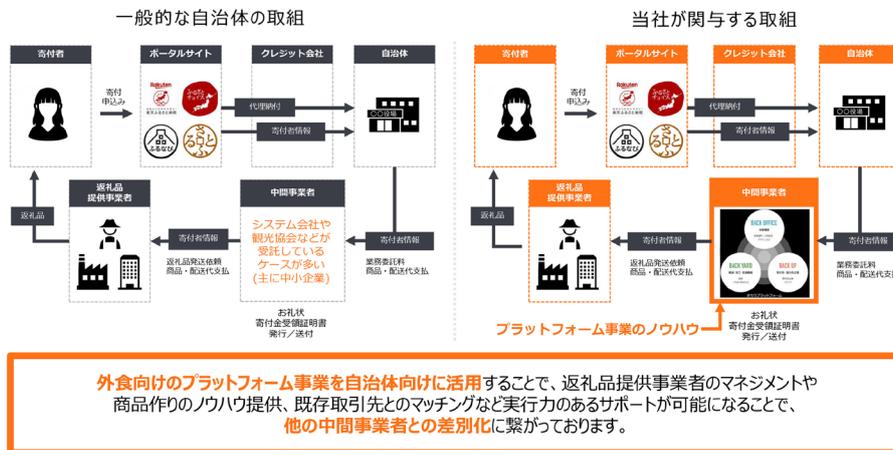
1店舗当たりの平均売上高は80～100百万円と見られ、店舗数が今後2倍になれば単純計算で60億円程度の売上増加要因となり、店舗数の拡大によって業績は着実に成長するものと予想される。

今後の見通し

(2) 地方創生事業

地方創生事業については、これまで外食チェーン運営で培ったノウハウを生かして「地場産業の発展」と「日本全体の活力向上」に寄与できるとの考えから、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。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を受託しており、売上高は受託額の一定割合を計上している。同社の持つ商品開発力やプロデュース力を生かして、敦賀市の地域特産品のPR、ブランディングを行い、地域事業者の成長拡大並びに雇用促進に貢献している。発送・清算管理業務や受付代行業務などはPFS事業のノウハウを活用している。両方の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他の事業者との差別化要因になると考えられ、今後もさらなる受注拡大が期待される。

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) DX 事業

ApplyNow が展開する DX 事業では、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の両方を実現できる同社の「Interview Cloud」や「ApplyNow」などのサービスは、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」では履歴書の提出から入社書類の提出まですべてオンラインで可能なほか、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も軽減する。応募から面接までの期間も平均3日と一般的な期間(7日~10日)の半分程度に短縮できる。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。同社では、今後も機能の拡充とあわせて代理店施策やデジタルマーケティングを強化し、大手企業を中心に新規顧客の獲得を進める。

※ 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。

(4) 海外事業

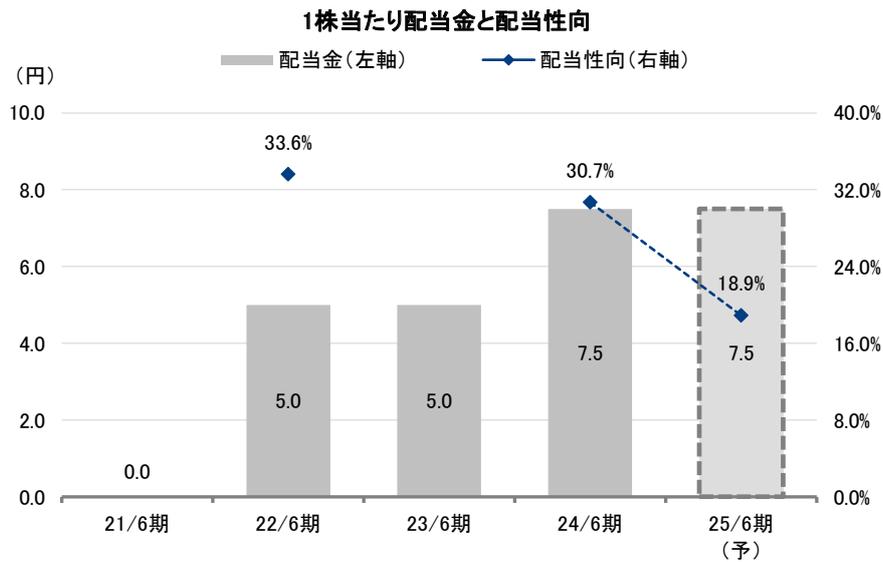
海外事業では2019年にインドネシアの首都ジャカルタに「いしがまやハンバーグ」と「CHAVATY」を出店しており、2024年秋に「いしがまやハンバーグ」の2店舗目を出店する予定だ。まずはインドネシアで人事・店舗・購買・物流などの事業基盤を構築し、それを経済成長率の高い東南アジア市場で横展開する戦略である。海外事業に関しては、長期視点で事業の育成に取り組む方針だ。

## 株主還元策

### 2024年6月期の1株当たり配当は5.0円を予定

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2024年6月期は1株当たり7.5円とコロナ禍前の水準まで戻した。2025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出店拡大に伴う設備投資もあるため、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%を目指す意向だ。

また、株主優待制度を導入している。優待内容は、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。例えば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。



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 | 2024年10月4日(金)  
3082 東証スタンダード市場 | <https://www.kichiri.co.jp/ir/>

株主還元策

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

※ 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。詳細は会社HPに記載。  
出所：同社ホームページよりフィスコ作成

継続株主優待内容

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て作成されていますが、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、配布等することは堅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