

2024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)

2024年5月16日

経営成績サマリー

当社は各種販売施策の積極的な投下、既存店舗のリモデルによる収益改善、商品構成の見直し等を実施し、一定の成果が発現しつつありますが、物価上昇に伴う消費マインドの低下の影響もあり、売上高は36,947百万円(前期比4.8%増)、営業損失が65百万円、経常利益が9百万円、当期純損失が1,470百万円となりました。

また、2025年3月期の業績向上に向け、ブランドコンセプト及びQSCAの再構築と販売促進の強化や、ロードサイドを中心に積極的なリモデル等による投資、並びに、本部コストの最適化など各種施策を実施する計画ですが、将来的にリスクが生じる恐れがあるものは回収可能性を考慮し、当会計年度末に減損損失を1,041百万円計上致しました。

(単位：百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前期比 増 減
売上高	35,239	36,947	1,707
営業利益	▲1,020	▲65	955
経常利益	▲1,134	9	1,144
税引前当期純利益	▲2,287	▲1,244	1,042
当期純利益	▲2,165	▲1,470	694
営業CF	1,193	944	▲249
投資CF	▲1,743	▲1,865	▲122
財務CF	▲949	1	951
期末残高	5,568	4,649	▲919

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283百万円増加の5,781百万円
 現預金残高は前期末に対して919百万円減少の4,649百万円。自己資本比率は33.3%

2023年3月末

現預金 5,568	長短負債 5,497	D/Eレシオ 0.67
他資産 16,960	他負債 8,814	
		純資産 8,216

2024年3月末

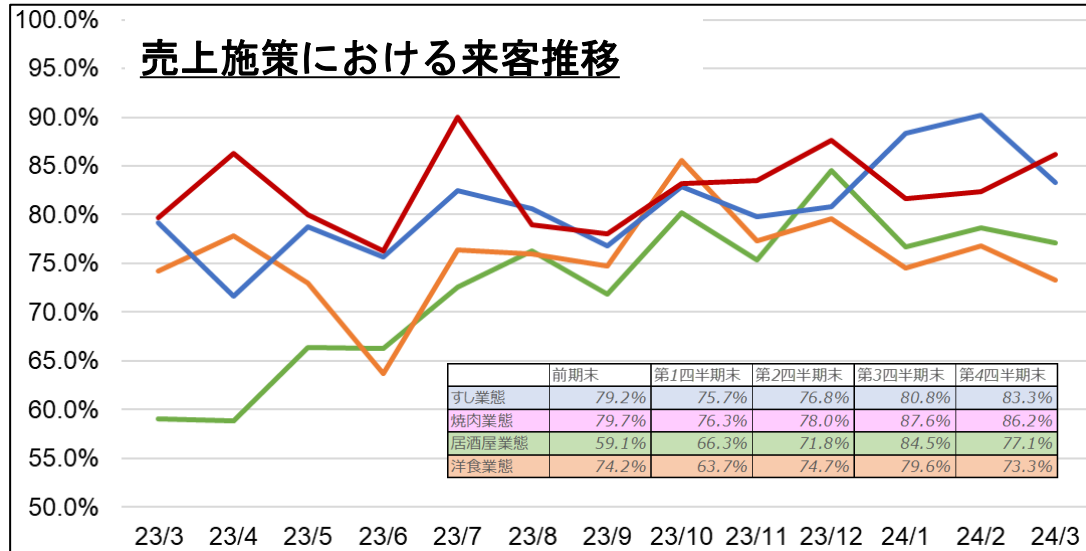
(単位:百万円)

現預金 4,649	長短負債 5,781	D/Eレシオ 0.85
他資産 15,669	他負債 7,774	
		純資産 6,763

売上高増の取り組み

新規顧客獲得のため、8月にビールキャンペーンを全業態で実施。レストラン業態では、目的来店を促す高付加価値商品の投入やメニュー変更にあわせて、折込チラシやCMを展開。アトム統合アプリを活用し、ブランド横断集客を促進

アトムアプリ



ビールキャンペーン



洋食業態



焼肉業態



寿司業態



居酒屋業態

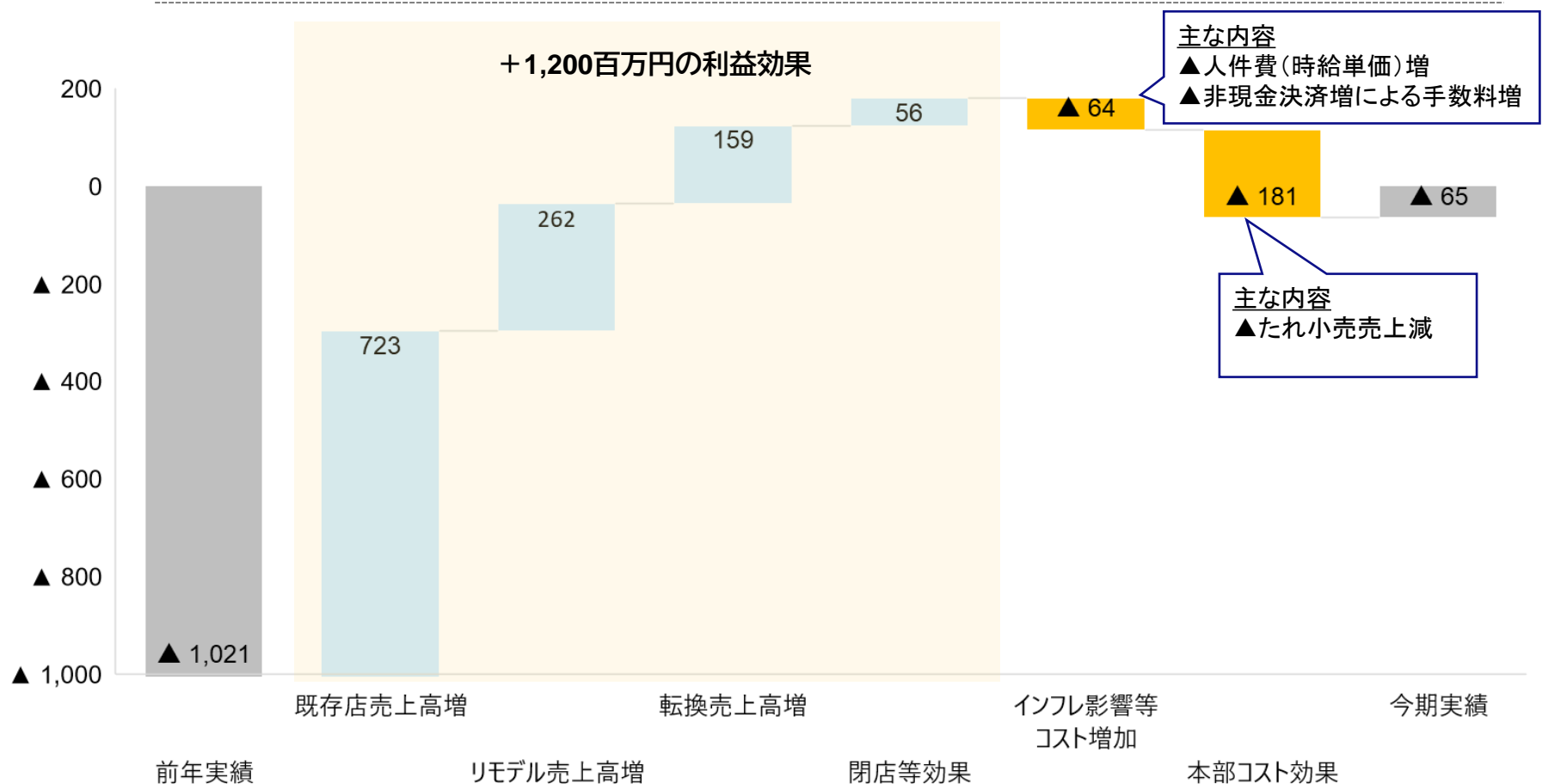


営業利益の状況

既存店売上高増、リモデル、業態転換、不採算店整理等により1,200百万円利益創出をしたものの、黒字化には至らず、営業利益は▲65百万円(前期+955百万円)

営業利益の要素別要因

(単位:百万円)



サステナビリティへの取り組み

中長期的な企業価値向上と持続的な成長に繋げるため、サステナビリティへの取り組みを推進

- 環境問題や食料不足問題の改善で代替肉として注目される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取り組みの一環として、完全養殖システムにより生産された活メダカおさしみまさばの販売、「SCSA認証」を受けたアセロラ真鯛®販売を実施
- 鎌倉女子大学と産学連携の取組を行い、ステーキ宮で学生考案のメニューを販売。人材育成を通じて地域社会に貢献
- 愛知県産渥美プレミアムラスサーモン、福井県産甘エビ等、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
- コロナグループの一員として、能登半島沖地震被災地の避難所において温かい食事の提供をはじめとする炊き出しを実施



福井県との産業振興に関する連携協定取り組み

福井県との産業振興に関する連携協定企画として、「クリスマスシーズンに県内子ども食堂9施設に計36桶のお寿司無料提供」や「福井県産の甘えび、赤梅貝、福井名物の焼き鯖押し寿司などの提供」、また、「福井大学にて特別講義」など実施させて頂きました

福井県内子ども食堂にお寿司提供

News Release
報道関係各位

2023年12月21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
2023年12月21日(木)～12月25日(月)

コロナ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：小島保幸、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、2023年12月21日(木)～12月25日(月)に、福井県内子ども食堂9施設に合計36桶のお寿司を無料提供いたします。

この取り組みは2021年12月に開始して以来3回目となり、各地域の子ども食堂の皆様に大変好評をいただきました。また、アトムグループとしてSDGs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の為せる貢献として、3年連続で実施の運びとなりました。

アトムグループでは、創業の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。地域創生への貢献を目的に、今年6月、福井県美方高等学校にて「福井から巣立ったアトム 外食産業について」をテーマに授業を実施。今年12月には福井大学にて「会計学」「社会・企業に求められるキャリア形成」をテーマに特別講座を実施してまいりました。

今回は福井県内の「子ども食堂」へのお寿司提供を実施することで、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ております。今後もアトムグループでは、「食」を通じて地域に根ざした活動を行ってまいります。

※写真は昨年撮影したものです。

福井県産食材の提供

News Release
報道関係各位

2024年3月12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
福井県産「福井甘えび」「赤梅貝」福井名物「焼き鯖の押し寿司」など
福井と春の味覚を、にぎりの徳兵衛、海鮮アトム、海へ51店舗で堪能！
「うまいんやざー福井祭り」「春の味覚祭り」うまさ2本立て
2024年3月12日(火)～4月8日(月)

コロナ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：小島保幸）は、回転寿司業態の「にぎりの徳兵衛」「海鮮アトム」「海へ」の各店で、2024年3月12日(火)から、「うまいんやざー福井祭り」と「春の味覚祭り」を期間限定で実施します。

アトムでは、創業地の福井県に恩返しを、との思いから、2021年9月24日(木)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。今年3月16日には北陸新幹線の金沢～敦賀間が開業することで益々盛り上がる「福井県」。アトムと福井県との連携協定の取組みの一つとして、福井県の魅力や食を通して知って頂くべく「うまいんやざー福井祭り」を実施いたします。

「うまいんやざー」（福井の方言で「美味しいよー」と思わすオススメしたくなる商品ラインナップをご用意！別名「北福赤えび」と呼ばれる「甘えび」、コロリの食感と甘味が堪能できる「赤梅貝」、わっととした食感が楽しめる「かじり」、福井名物「焼き鯖の押し寿司」「越前おろしそば」を品揃えしました。

さらに春の訪れを感じる「春の味覚祭り」も同時販売！近代生まれの「アセロラ真鯛」や「生桜えび軍艦」「生たたるいか」など季節限定の全13品をご用意しました。今後もアトムグループでは、外食ならではの体験価値を提供できる消費を提供することで、お客様にご利用いただく機会の増加を目指してまいります。

福井大学にて特別講義の実施

News Release
報道関係各位

2024年4月17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
2024年3月期 福井大学 国際地域学部にて特別講義実施

コロナ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：小島保幸、以下アトム）の管理本部長である佐藤真一郎は、福井県と締結している「産業振興に関する連携協定」の企画の一環として、2023年12月5日(火)、12月15日(金)に福井大学の国際地域学部にて「会計学」、「社会・企業に求められる人材とキャリア形成」をテーマとして特別講義を実施いたしました。

この協定は、アトムの創立50周年の記念事業として、アトムの知見や経営資源等を活用・連携し、創業の地である福井県の産業人材の育成や地域産業の活性化等に係る取り組みを通して、地方創生の実現に資するものとして、福井県と締結されました。

本件はその連携企画として実現したもので、グローバルビジネス人材育成への協力を目的として実現したものです。アトムは今後も引き続き、より良い地域社会・地域経済づくりへの貢献を進めて参ります。

<福井大学 特別講義 「会計学」>

- 実施日：2023年12月5日(火)
- 講師：株式会社アトム 管理本部長 佐藤真一郎
- 対象：福井大学国際地域学部
- 内容：【90分】：講義

<福井大学 特別講義 「社会・企業に求められる人材とキャリア形成」>

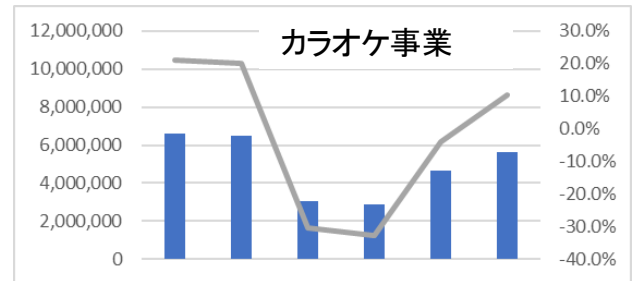
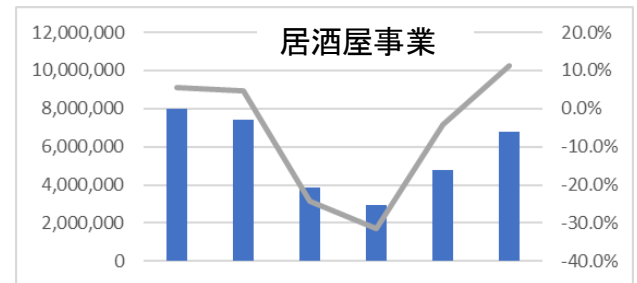
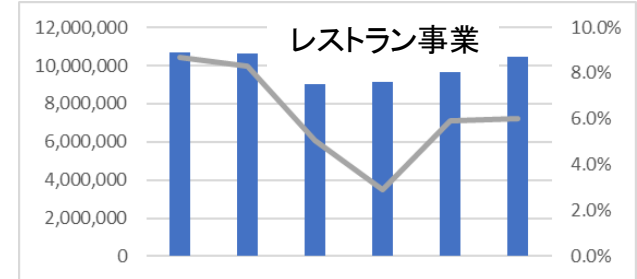
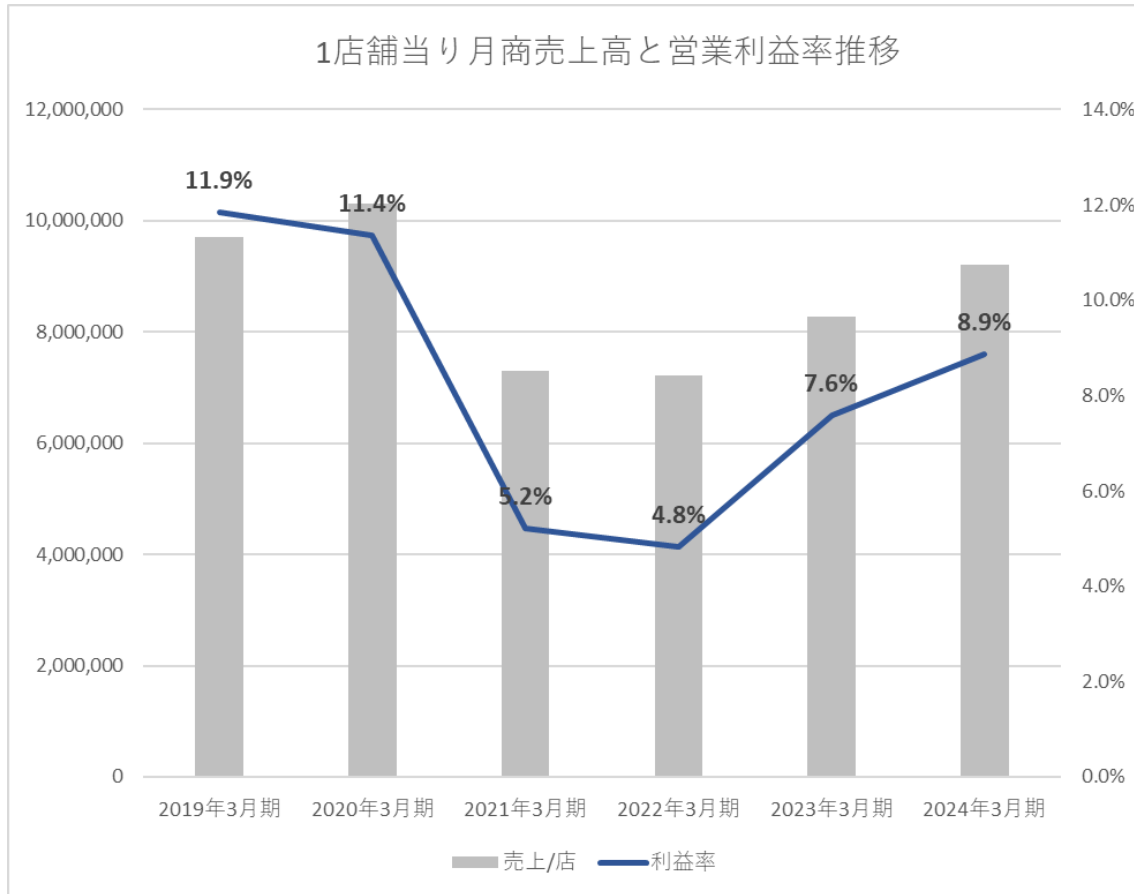
- 実施日：2023年12月15日(金)
- 講師：株式会社アトム 管理本部長 佐藤真一郎
- 対象：福井大学国際地域学部1年
- 内容：【60分】：講義
：【30分】：福井大学先生方とのクロストーク

※2023年12月15日福井大学での佐藤真一郎による講義の様子

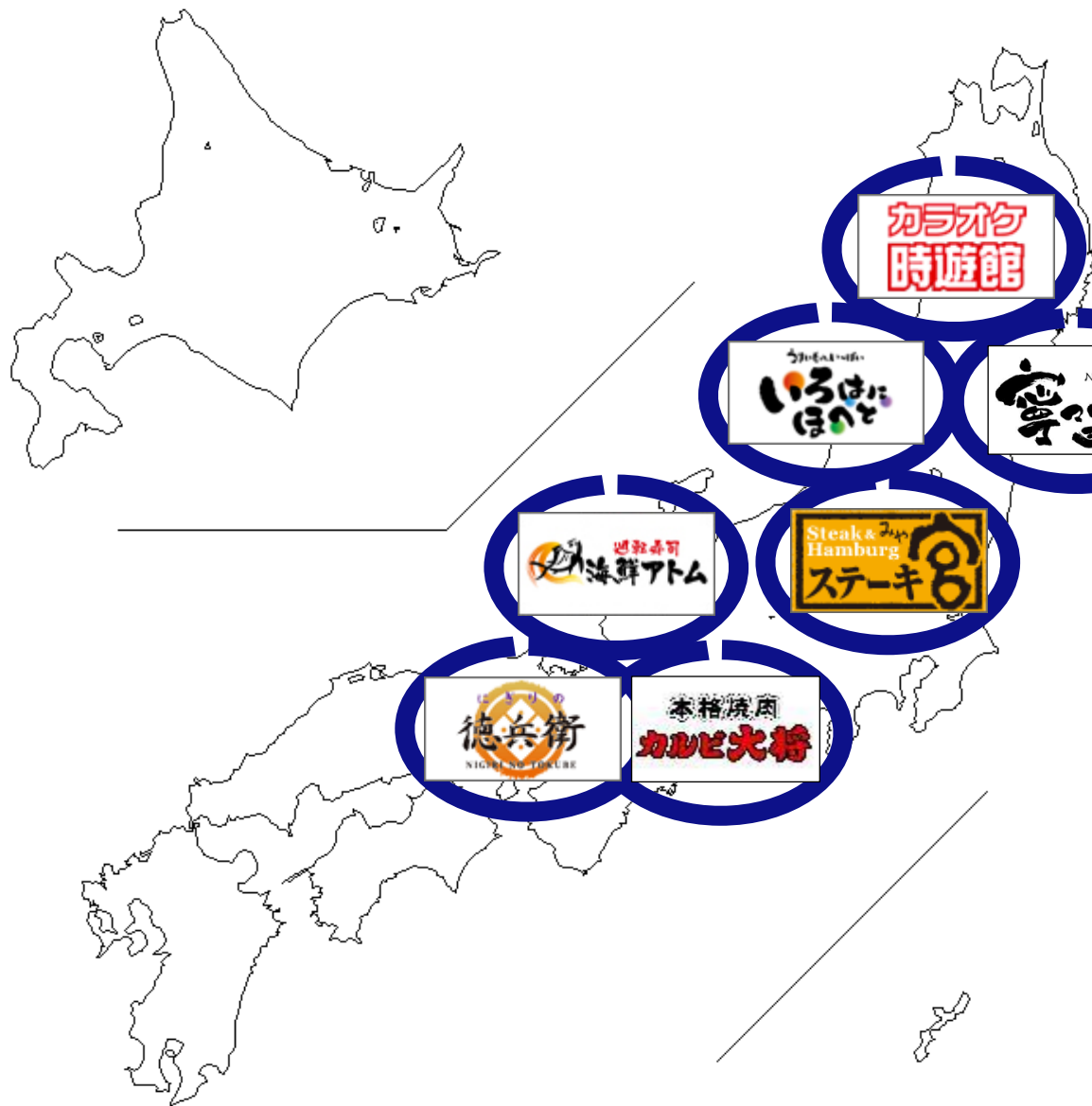
～本件に関するお客さまからのお問い合わせ先～
 株式会社アトム 人材開発部 担当：石田
 TEL：045-224-7394 FAX：045-224-7391

1店舗当りの収益改善取り組み

コロナ禍で居酒屋事業を中心に不採算店舗の整理を実施した事にあわせ、2022年9月以降に実施しているリモデル・ブランド転換により以下の通り個店別収益力は回復基調



2025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

2025年3月期の取り組み

2025年3月期は、既存店のQSC再構築を実施し業績回復を図るとともに、2026年3月以降の成長ステージへ乗せる為、新規出店等の探索を実施し翌期以降の礎を築く

1. 組織の体制強化

- お客様への提供価値向上のための組織体制の構築
- 採用強化による労働環境を安定させつつ、お客様への提供価値を高める

2. QSCの再構築

- ブランドコンセプトの再構築、商品構成の見直し
- 当社でしか食べられない商品提案と販売促進強化

3. 収益構造の改革

- リモデル、業態転換、不採算店整理による収益確保
- 本部コストの抜本的改革

4. DXの推進

- デジタル投資でオペレーション効率化(セルフレジ・無人案内機・スマホオーダー等)
- 効率的な販促活動

5. サステナビリティの取り組み

- 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
- 調理の各過程における食品ロスの削減、空調設備、厨房設備等の省エネ推進

ステーキ宮50周年記念イベント

ステーキ宮は、2025年に創業から50周年を迎えることとなります。それに先立ち「未来プロジェクト」として続々とキャンペーンをスタートしております。当社では引き続きQSCA(品質、サービス、清潔、雰囲気)を高め、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してまいります。



1975

ステーキ宮は、1975年に「ステーキの大衆化」を目指して
栃木県宇都宮市で、創業しました。

それからもうすぐ50年、地域の多くの皆さまと「誕生日のお祝いは、
家族でステーキ宮」、「学生時代に、おなかいっぱい食べたステーキ宮」
「仕事ランチで、スタミナをつけたステーキ宮」、などさまざまなシーンで、
ステーキ宮は、一緒にさせていただきました。

これからの50年は、これまでの感謝を込めて地域の食材を取り入れ地域
で働く場をつくり、家族との時間を大事にし、地域の皆さまが集う場となる、
レストランを目指します。

暮らしのさまざまなシーンで、一緒にいただける存在となるために
これからの50年を、皆さまとともに、歩んでいきます。

おかげさまで

50th

2025

みんなで作る次の50年へ

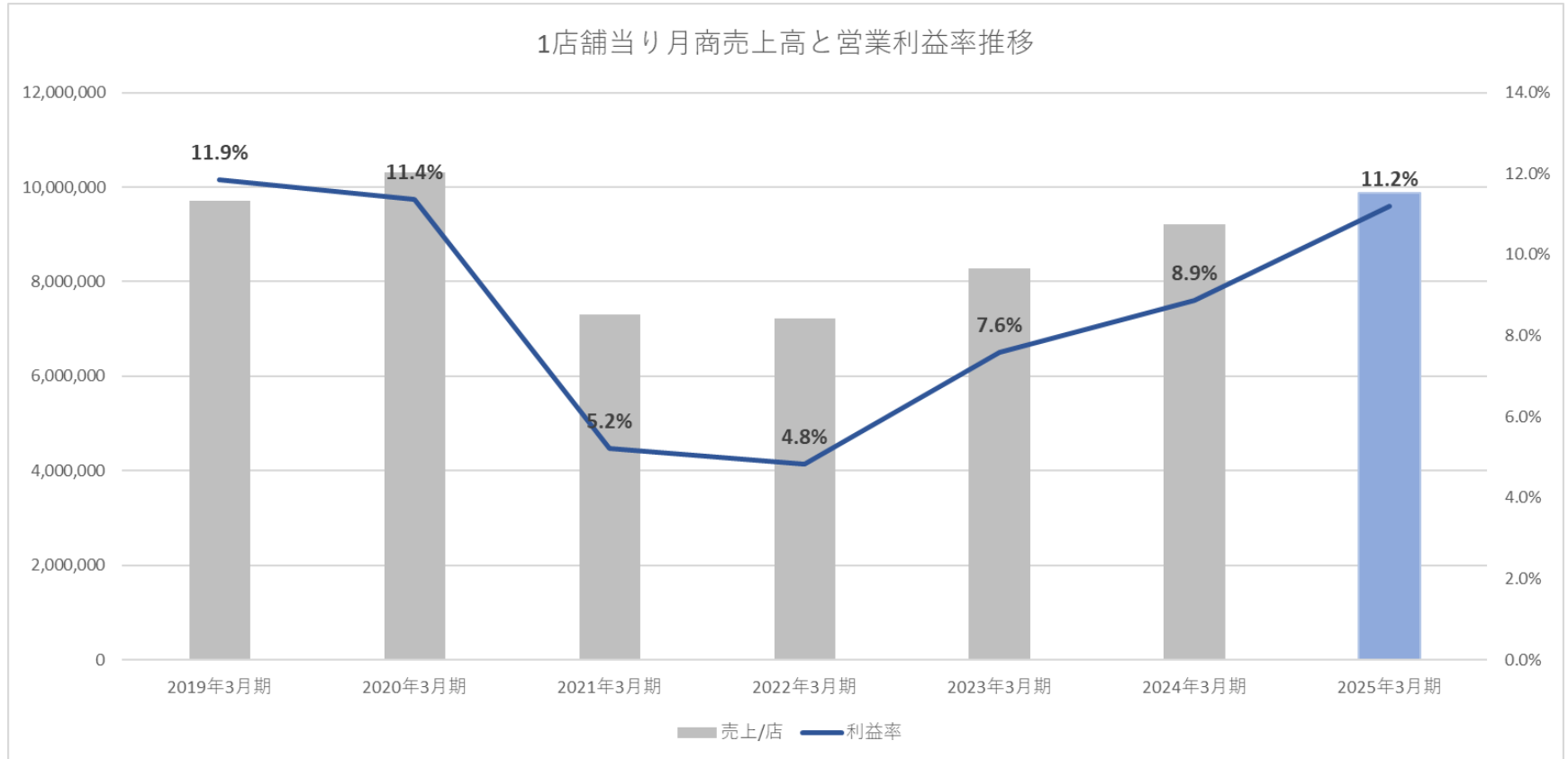
2075

Next To 50years



1店舗当りの収益改善取り組み

2022年9月以降に実施しているリモデル・ブランド転換は、売上・利益の創出効果もあり、以下の通り個店別収益力は回復傾向にある、2025年3月期も継続取組みしコロナ禍前の利益水準を目指し取り組む

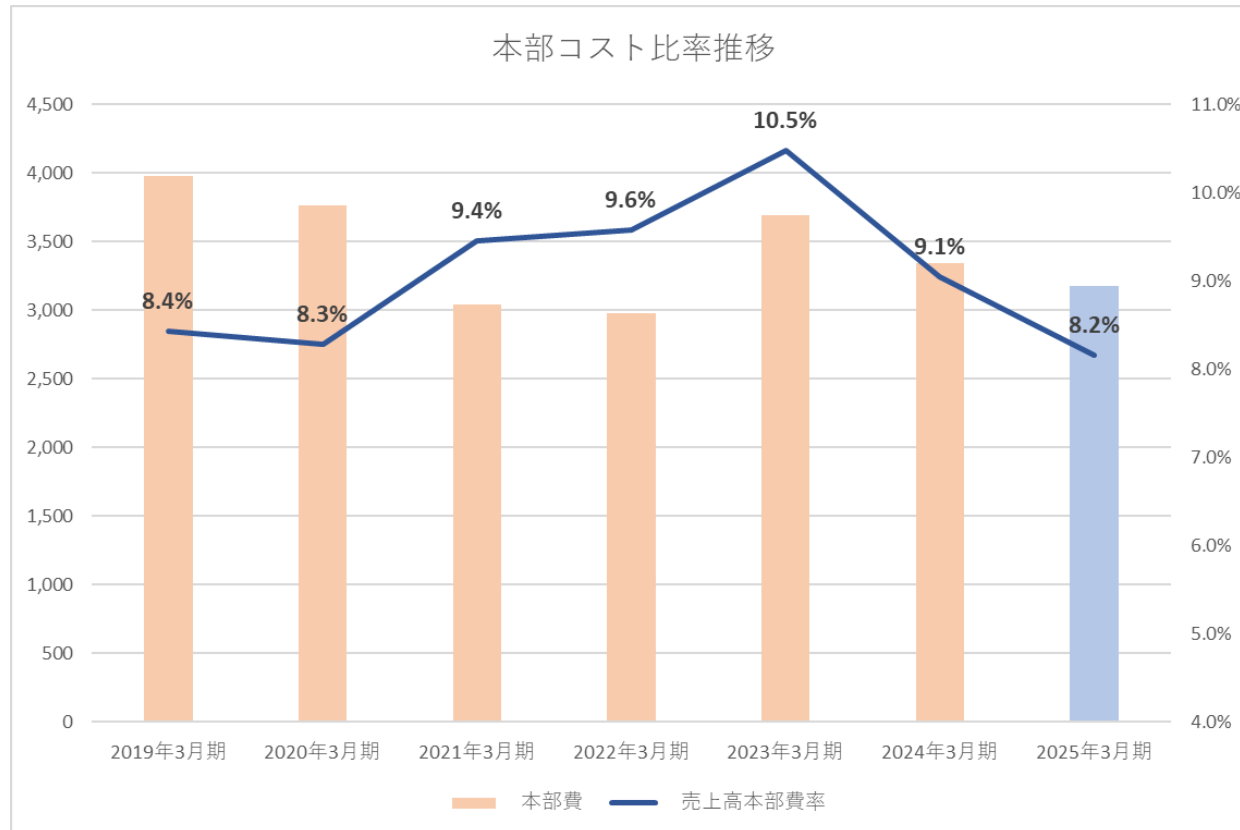


本部コストの改善取り組み

2024年3月期における売上高本部比率は、9/1%と本部経費及び業務効率化等を実施しましたが、コロナ禍前の水準までには至っておりません。

2025年3月期においては、更なるコスト低減が必要であり、あらゆる本部経費の最適化にあわせ、苦渋の決断ではございますが、今回、株主優待制度の見直しをさせて頂く事と致しました。詳細につきましては、2024年5月9日開示の「株主優待制度の変更に関するお知らせ」をご確認下さい。

当社と致しまして、中長期的に安定的な収益を確保し、企業価値の向上を図ってまいりますのでご理解をお願い致します。



店舗開発計画

新規出店、リモデル、業態転換で顧客ニーズの変化に対応し、店舗配置最適化を推進
また、事業、エリア、ポートフォリオの見直しを計画的に実施

■店舗開発計画

	2024年3月期実績	2025年3月期計画
新規出店（物件検索含む）	3	5～15
リモデル	21	33～40
業態転換	5	3～5

1. 新規出店計画

- ・年間15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. リモデル計画

- ・2022年9月以降に実施しているリモデル・ブランド転換は、売上+10%超の創出効果があり、2025年3月期も継続実施
- ・経年店舗は計画的にリモデルを計画

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
- ・立地の変化による発生したカニバリの解消
- ・顧客のニーズに合わせて業態を変化

リモデル



業態転換



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向上と持続的な成長に繋げるため、以下の5項目を重要課題として捉え取り組みを推進してまいります

■ 地球環境への貢献

- ・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
- ・CO2排出量の削減
(2030年度までにCO2排出量2020年度対比50%削減)

■ 食の安全・安心の提供

- ・大豆ミート等の代替プロテインの活用
- ・衛生管理体制の強化
- ・食材トレーサビリティ管理

■ 働く仲間の成長と多様性の尊重

- ・JOB型人事制度の導入
- ・外国人雇用の促進
- ・女性活躍の推進(女性社員比率:2026年度までに30%
女性管理職比率:2026年度までに20%)

■ 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

■ 経営基盤強化

- ・コーポレートガバナンス強化
(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

2025年3月期の見通し

2025年3月期においては、ブランドコンセプト及びQSCAの再構築と販売促進の強化により業績回復を図ってまいります。また、地方/郊外、ロードサイドを中心に積極的に新規出店、経年店舗のリモデル、不採算店舗の業態転換、並びに、本部コストの最適化など各種施策を継続的に実施することで、売上高38,957百万円、営業利益1,183百万円、経常利益1,168百万円、当期純利益31百万円を見込む

(単位：百万円)

	2024年3月期実績		2025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	36,947	100.0%	38,957	100.0%	105.4%	2,009
売上原価	12,830	34.7%	13,348	34.3%	104.0%	518
売上総利益	24,117	65.3%	25,608	65.7%	106.2%	1,490
販売費および一般管理費	24,183	65.5%	24,424	62.7%	101.0%	241
営業利益	▲65	-0.2%	1,183	3.0%	-	1,249
経常利益	9	0.0%	1,168	3.0%	-	1,159
当期純利益	▲1,470	-4.0%	31	0.1%	-	1,502

Appendix

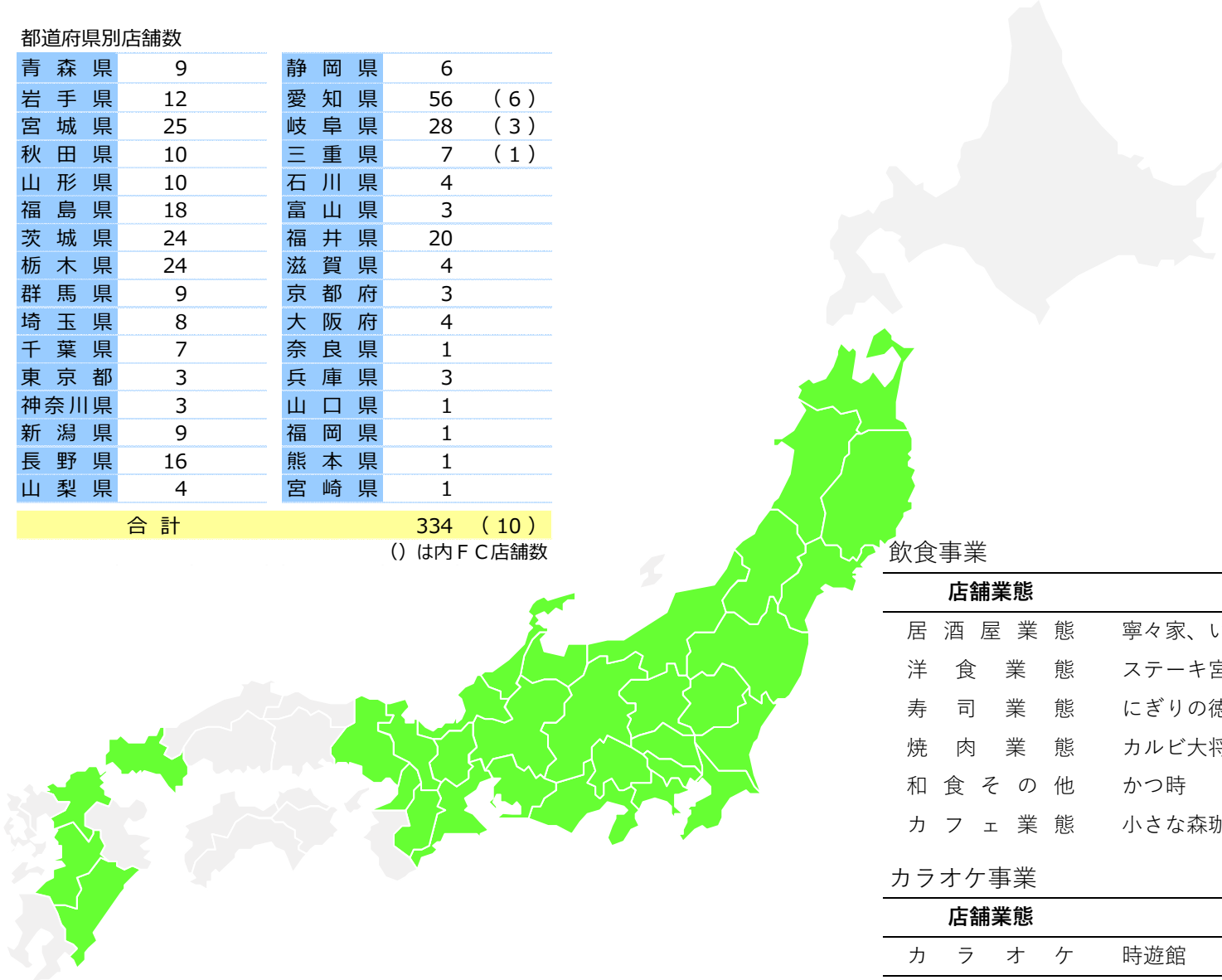
業態の展開状況

都道府県別店舗数

青森県	9	静岡県	6
岩手県	12	愛知県	56 (6)
宮城県	25	岐阜県	28 (3)
秋田県	10	三重県	7 (1)
山形県	10	石川県	4
福島県	18	富山県	3
茨城県	24	福井県	20
栃木県	24	滋賀県	4
群馬県	9	京都府	3
埼玉県	8	大阪府	4
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	9	福岡県	1
長野県	16	熊本県	1
山梨県	4	宮崎県	1

合計 334 (10)

() は内FC店舗数



飲食事業

店舗業態	ブランド
居酒屋業態	寧々家、いろはにほへと 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 他
焼肉業態	カルビ大将、味のگانこ炎
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

2024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	11	5	16	8	1	3	116
すし業態	1	0	1	9	31	3	0	0	45
焼肉業態	10	11	8	9	29	3	0	0	70
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	23	27	80	14	1	3	244
居酒屋業態	32	11	6	0	5	1	0	0	55
飲食部門	63	76	29	27	85	15	1	3	299
カラオケ業態	21	2	0	0	2	0	0	0	25
	84	78	29	27	87	15	1	3	324
	0	0	0	0	10	0	0	0	10
	84	78	29	27	97	15	1	3	334

業態ごとの店舗数推移

	2023年3月期 期末店舗数	増減					リモデル	2024年3月期 期末店舗数
		新店	転換増	転換減	閉店	小計		
洋食業態	126	1			▲ 11	▲ 10	10	116
すし業態	46		1	▲ 1	▲ 1	▲ 1	6	45
焼肉業態	68	2	2	▲ 2		2		70
和食業態	10					0		10
カフェ業態	3					0		3
レストラン	253	3	3	▲ 3	▲ 12	▲ 9	16	244
居酒屋業態	67		2	▲ 2	▲ 12	▲ 12	2	55
飲食部門	320	3	5	▲ 5	▲ 24	▲ 21	18	299
カラオケ業態	25					0	3	25
直営店計	345	3	5	▲ 5	▲ 24	▲ 21	21	324
FC店	10					0		10
全店合計	355	3	5	▲ 5	▲ 24	▲ 21	21	334

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/>