
2026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)

2026年5月14日

経営成績サマリー

当社は、前事業年度第4四半期に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、店舗数が減少し、当事業年度における売上高は 30,408百万円(前年同期比 ▲5,069百万円)となりました。なお、前事業年度の居酒屋事業およびカラオケ事業の売上高は 5,273百万円であり、既存店における売上高は前年同期比+204百万円(101%)の増加となりました。

また、本部経費を含めたコストの最適化により、利益面では一定の改善が見られ、営業利益は 25百万円(前年同期 +696百万円)、経常利益は ▲22百万円(前年同期 +621百万円)となりました。一方で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、減損損失677百万円の計上、また、繰延税金資産の取り崩しとして法人税等調整額577百万円を計上いたしました。これらの結果、当期純利益は ▲1,507百万円となりました。

(単位：百万円)

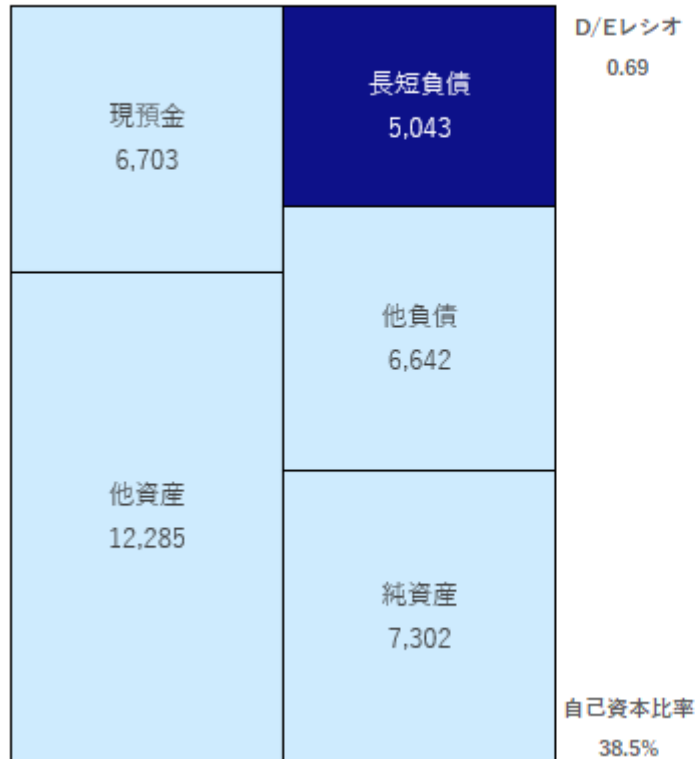
	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	前期比 増 減
売上高	35,477	30,408	▲5,069
営業利益	▲670	25	696
経常利益	▲643	▲22	621
税引前当期純利益	1,324	▲716	▲2,041
当期純利益	530	▲1,507	▲2,037
営業CF	▲782	▲459	323
投資CF	3,751	▲501	▲4,252
財務CF	▲914	▲2,110	▲1,195
期末残高	6,703	3,633	▲3,070

貸借対照表の状況

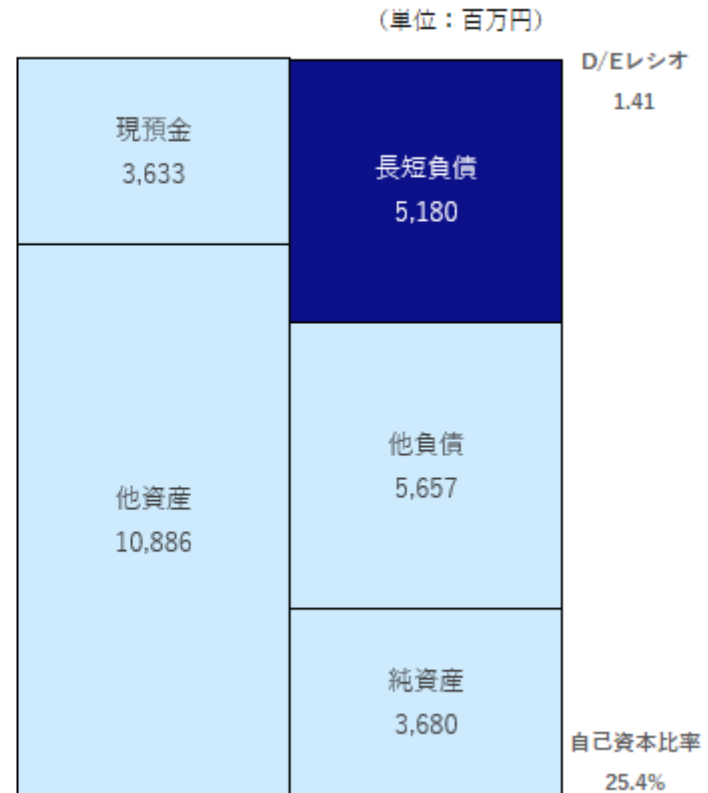
短期および長期の借入金(有利子負債)は、前期末比137百万円増加し、5,180百万円となりました。

また、純資産は、当期純損失1,507百万円の計上に加え、2025年6月末に親会社である株式会社コロワイドが保有する当社B種優先株式の全部(20株)の取得に伴い、前期末比3,622百万円減少の3,680百万円、現預金残高は前期末比3,070百万円減少の3,633百万円となりました。これにより、自己資本比率は25.4%となりました。

2025年3月末



2026年3月末

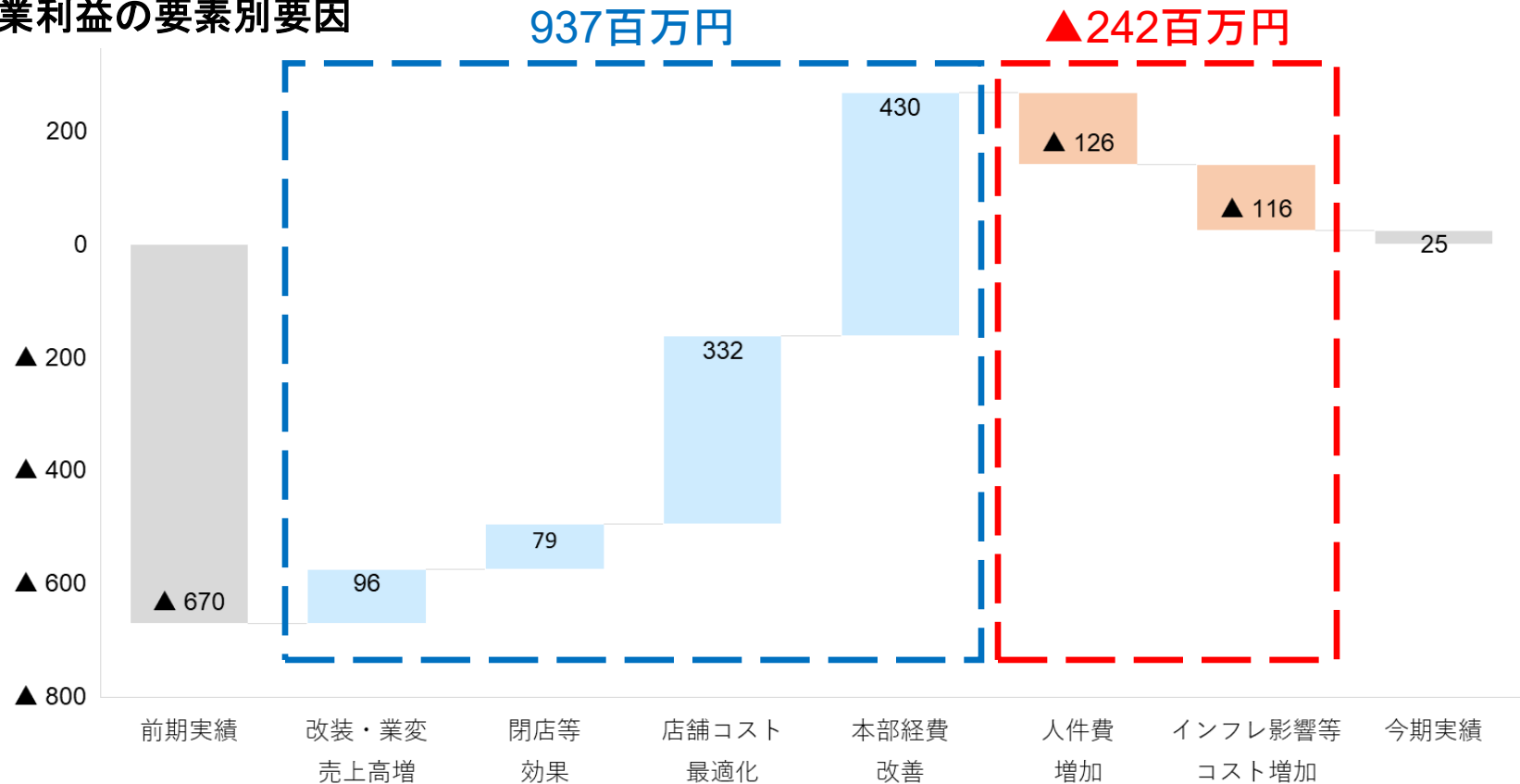


営業利益の状況

改装、業態転換等による売上効果、適正労働時間の管理強化等による店舗コスト最適化、および株主優待制度の変更に伴う本部経費の圧縮等により、937百万円の営業利益の改善を図りました。

一方で、人件費の高騰、およびインフレ影響等によるコスト上昇があり、これらを踏まえた結果、営業利益は前期比+696百万円の25百万円となりました。

営業利益の要素別要因

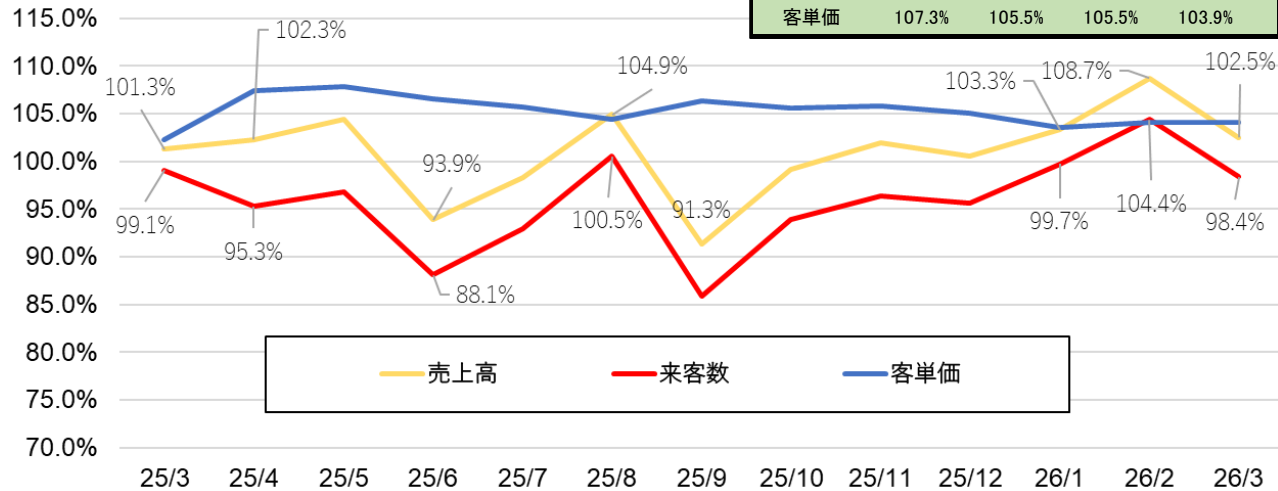


主要業態における売上高増の取組み

洋食業態では、「パン食べ放題の導入・地域特性に応じたメニュー構成の見直し・TV放映等」により第4四半期で大幅に来客数・売上高の改善を実施。焼肉業態では、「1,980円の食べ放題コースを愛知、岐阜、三重の3県(25店舗)に拡大」するなど、価格訴求を重視した商品施策を実施した事により、来客数が回復。全社の既存店における前年比は、第4四半期の平均104.8%まで大幅に回復した。

既存店前年比: 売上高・来客数・客単価

Ave	26/Q1	26/Q2	26/Q3	26/Q4
売上高	100.2%	98.2%	100.5%	104.8%
来客数	93.4%	93.1%	95.3%	100.8%
客単価	107.3%	105.5%	105.5%	103.9%



寿司業態



洋食業態



焼肉業態



店舗開発の取り組み

当事業年度において、新規出店3店舗、事業の譲受けにより3店舗増加、不採算店6店舗の閉鎖により、当事業年度末の店舗数は247店舗(直営店237店舗、FC店10店舗)となりました。また、業態転換を3店舗、改装を13店舗行いました。

新規出店においては、新業態「グリエ・ミア！」および「鎌倉かぶと」の開発を推進し、既存業態と異なる顧客層・利用シーンの開拓に取り組みました。また、コロワイドグループ内のシナジーを活用した「大戸屋ごはん処」への業態転換を実施しました。

店舗開発実績

	2025年3月期	2026年3月期	計	詳細
新規出店	0	3	3	寿司 1、グリエ・ミア 1、鎌倉かぶと 1
改装	37	13	▲ 24	洋食 6、焼肉 3、寿司 3、FC 1
業態変更	13	3	▲ 10	焼肉 1、和食 2
閉店	12	6	▲ 6	洋食 2、焼肉 4
譲受	0	3	3	寿司 2、その他 1

業態転換(ステーキ宮⇒大戸屋)

2026年2月13日大戸屋ごはん処東海店
2026年3月26日大戸屋ごはん処北名古屋店



新規出店 2025年7月 にぎりの徳兵衛(イオンモール東浦)



新規出店 2025年10月8日 グリエ・ミア!(イオンモール仙台上杉店)



新規出店 2025年12月23日 鎌倉かぶと(鎌倉本店)



地域・社会への貢献及び人材育成への取り組み

サステナビリティの重点課題の一つである「地域・社会への貢献」への取り組みとして、当社は創業の地である福井県を中心に、地域とのつながりを活かした活動を継続的に推進しております。福井県との産業振興に関する連携協定のもと、教育機関における特別授業の実施や、地域の子ども食堂に対する寿司やオードブルの無償提供などを行ってまいりました。また、地域活性化の一環として、福井県のプロバスケットボールクラブ「福井ブローウィングス」とのパートナーシップや、地方で高い認知を有するタレントを起用したプロモーション施策を展開し、地域との一体感醸成とブランド価値の向上を図っております。あわせて、「働く仲間の成長と多様性の尊重」を重要なテーマと位置づけ、女性や外国籍スタッフが活躍できる環境整備や研修制度の充実を通じて、人材育成の強化に取り組んでまいりました。



桑原達秋さん
アトム公式ファン代表



福井市中央卸売市場

- ▶ 福井の食材
- まずは海産物



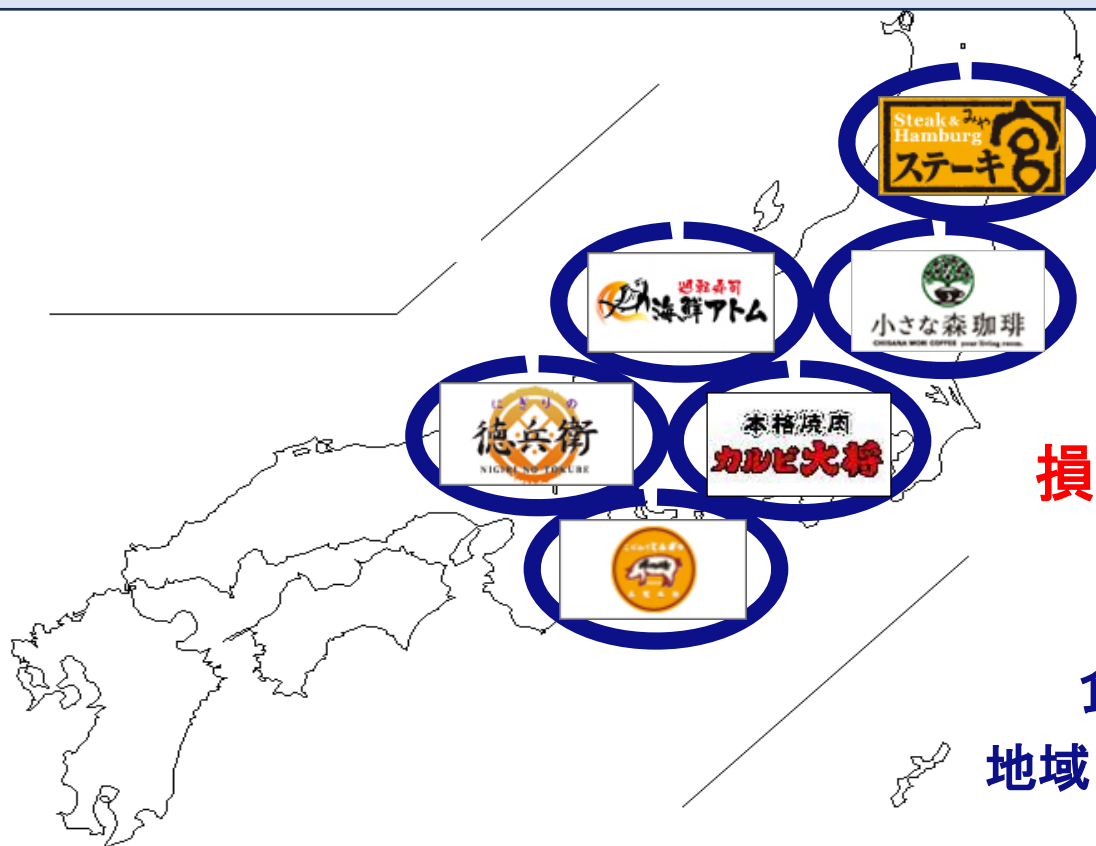
福井県民の皆様



2027年3月期の取り組み

当社のありたい姿

当社のありたい姿は、食を通じて地域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」という企業理念のもとに、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

+

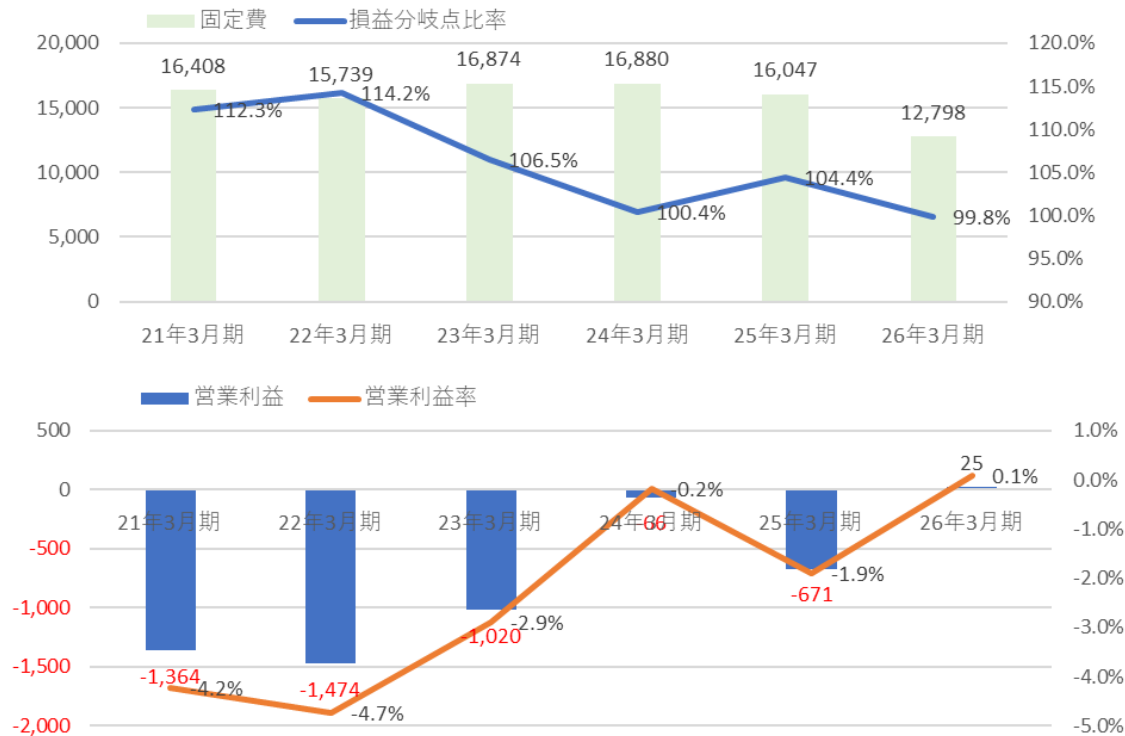
損益分岐点低減による
底堅い収益力

食を通じて地域に貢献
地域同種業態No.1を目指す！

損益分岐点低減による底堅い収益力の状況

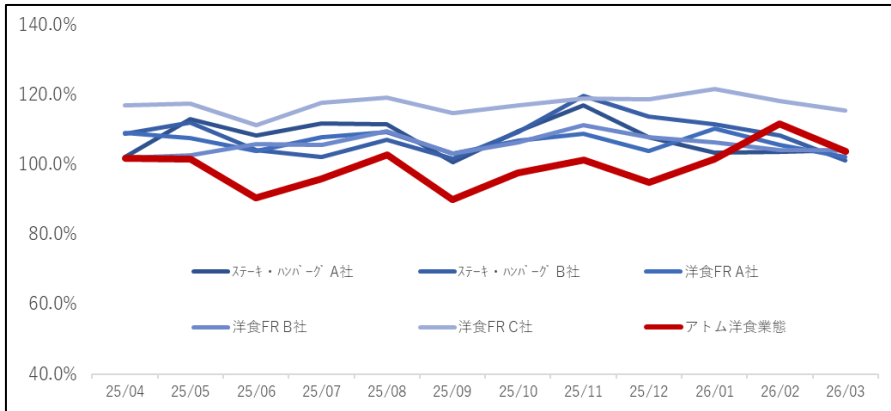
当社は、ポートフォリオの見直し、株主優待制度の変更に伴う本部経費の圧縮、適正労働時間の管理強化等による店舗コスト最適化などの施策を通じて収益構造の抜本的な見直しを推進してまいりました。その結果、損益分岐点の低下を実現し、過去5期連続の営業赤字から脱却し、2026年3月期は営業利益の黒字化を達成いたしました。

加えて、来期以降の成長に向けた種まきとして、新洋食業態(グリエ・ミア!)の開発や新焼肉業態(鎌倉かぶと)の開発、大戸屋ごはん処への業態転換など、新たな収益改善に向けた構造改革にも取り組んでまいりました。2027年3月期はこれらの取り組みの成果を着実に刈り取り、さらなる収益改善と持続的な成長の実現を目指してまいります。



4月8日のグランドメニュー改定により、従来の定番商品である「宮ロース」から、希少部位みすじを使用した「宮ステーキ」を新定番商品として展開。また、西地区で実施してきたコミコミ新価格メニューをブラッシュアップし、一部店舗を除く全店舗へ拡大するとともに、ステーキ・ハンバーグ以外の商品ラインアップを拡充することで、専門性を維持しながら幅広い客層の来店を促進。

洋食業態競合比較



<グランドメニュー改定>



<新定番商品「宮ステーキ」>



<全粒粉パンの食べ放題>



<ライトミール>

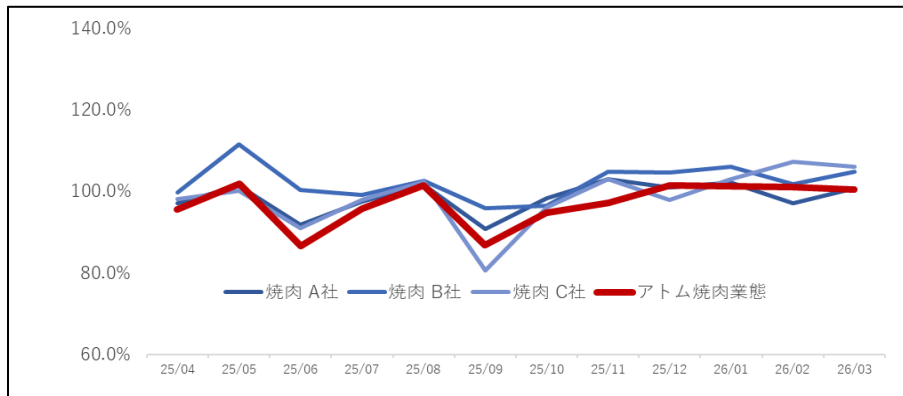


<魚介プレート>



4/22のグランドメニュー改定により、コース構成を従来の4コースから3コースへ集約し、新たにオプションを設定することで、値上げ感を抑えつつ客単価の向上を図る。また、看板商品の強化に加え、メニューのバリエーション拡大および味変要素を取り入れることで、来店動機の創出とリピート率の向上を図る。さらに、効果の高い地域に絞ったシネアドを追加実施することで、認知度向上および来店動機の強化を進める。あわせて、使用商材および規格の見直しを進めることで原価抑制を徹底し、収益性の改善を推進する。

焼肉業態競合比較



<グランドメニュー改定>



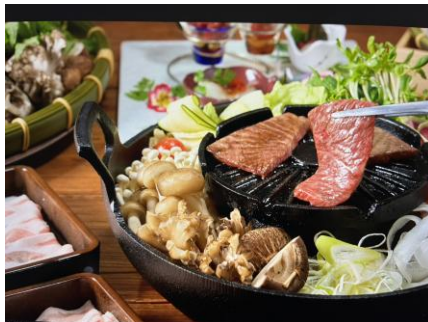
<シネアド>

11箇所の映画館でシネアド+割引券配布



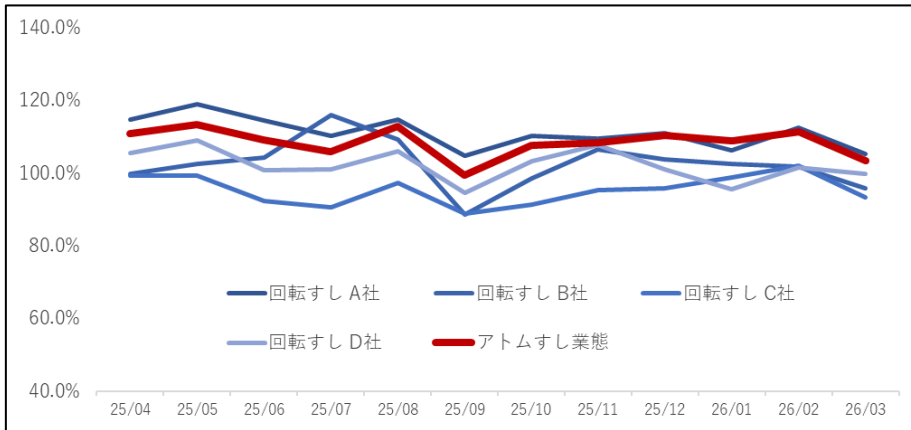
<鎌倉かぶと横展開>

高付加価値メニューの横展開



4月7日のグランドメニュー改定により、キッズメニューの拡充に加え、対象のキッズメニューが半額になるキッズパスポートを配布。また、新たな1品メニューとして「姫井」、「姫つつみ」を導入。物価高騰を踏まえた対応として、一部皿については20~30円の価格改定を実施。一方で、本まぐろ解体ショーを実施するなど、来店動機の創出や話題性の拡大を図るとともに、体験価値の向上を推進。

すし業態競合比較



<グランドメニュー改定>



店舗開発計画

今期の赤字回避が困難な一部ステーキ宮店舗については、コロワイドグループ内シナジーを活用して大戸屋ごはん処へ業態転換し収益改善を図ります。また、来期には広い敷地を有効活用し、大戸屋ごはん処と喫茶業態、グリエ・ミア！と喫茶業態を組み合わせ、同一施設内で二つの店舗を運営する複合業態モデルを展開してまいります。

	2026年3月期		2027年3月期	
	上半期	下半期	上半期	下半期
新規出店	1	2	1	0
改装	11	2	22	0
業態変更	1	2	3	0

<複合業態モデル>

2026年4月17日グリエ・ミア！福井文京店OPEN
2026年4月24日サンモリッツ福井文京店OPEN



<大戸屋ごはん処への業態転換>

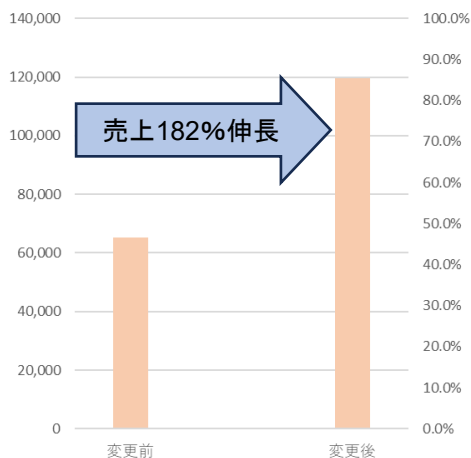


<改装>

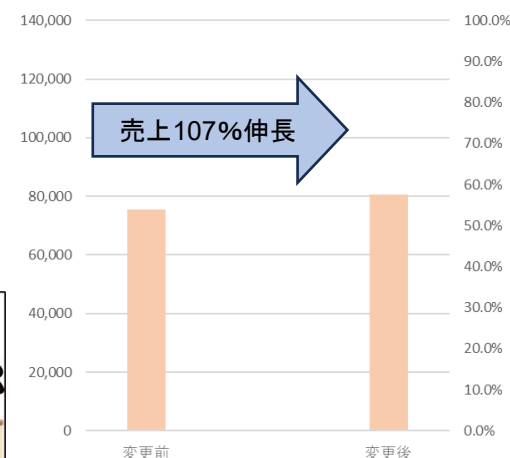


店舗開発の取り組みによる効果

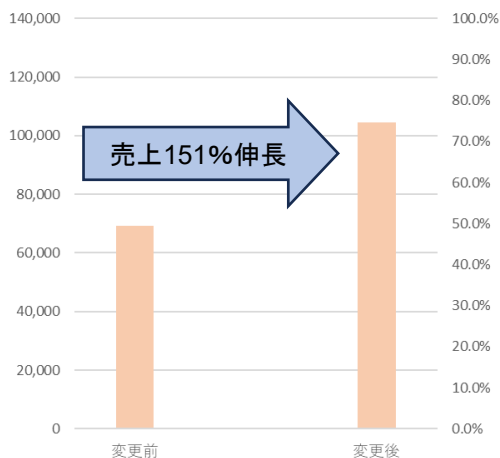
ステーキ宮を大戸屋ごはん処へ転換



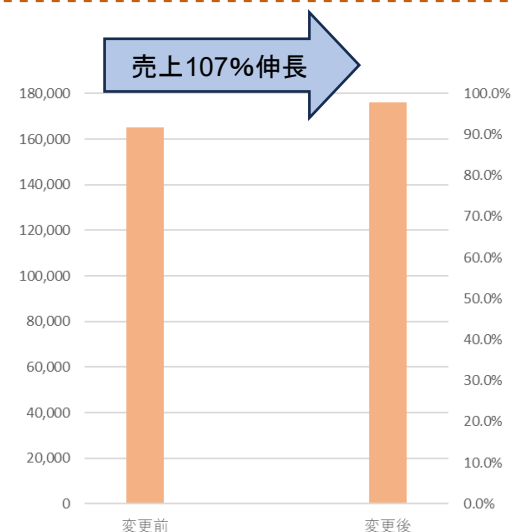
カルビ大将1980円食べ放題 愛知三重岐阜25店舗へ拡大



同一施設内で複合業態モデル



改装効果



2027年3月期の業績予想

今後の経済動向につきましては、賃上げを背景に個人消費は底堅く推移する一方、物価上昇の影響から価値を重視した選別的な消費が続く見込みです。また、円安を背景にインバウンド需要の回復も期待しております。一方で、原材料費や人件費の上昇が続く中、付加価値向上による収益改善が課題と認識しております。これに対し、メニュー改定や業態転換により商品力・店舗の最適化を進めるとともに、既存店改装やコスト抑制を通じて収益性と経営基盤の強化を図ってまいります。

以上を踏まえ、2027年3月期の業績予想につきましては、売上高317億75百万円、営業利益9億30百万円、経常利益8億48百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1百万円を見込んでおります。

(単位：百万円)

	2026年3月期実績		2027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	30,408	100.0%	31,775	100.0%	104.5%	1,367
売上原価	11,536	37.9%	12,326	38.8%	106.9%	790
売上総利益	18,871	62.1%	19,449	61.2%	103.1%	577
販売費及び一般管理費	18,846	62.0%	18,518	58.3%	98.3%	▲328
営業利益	25	0.1%	930	2.9%	-	905
経常利益	▲22	-0.1%	848	2.7%	-	871
当期純利益	▲1,507	-5.0%	1	0.0%	-	1,508

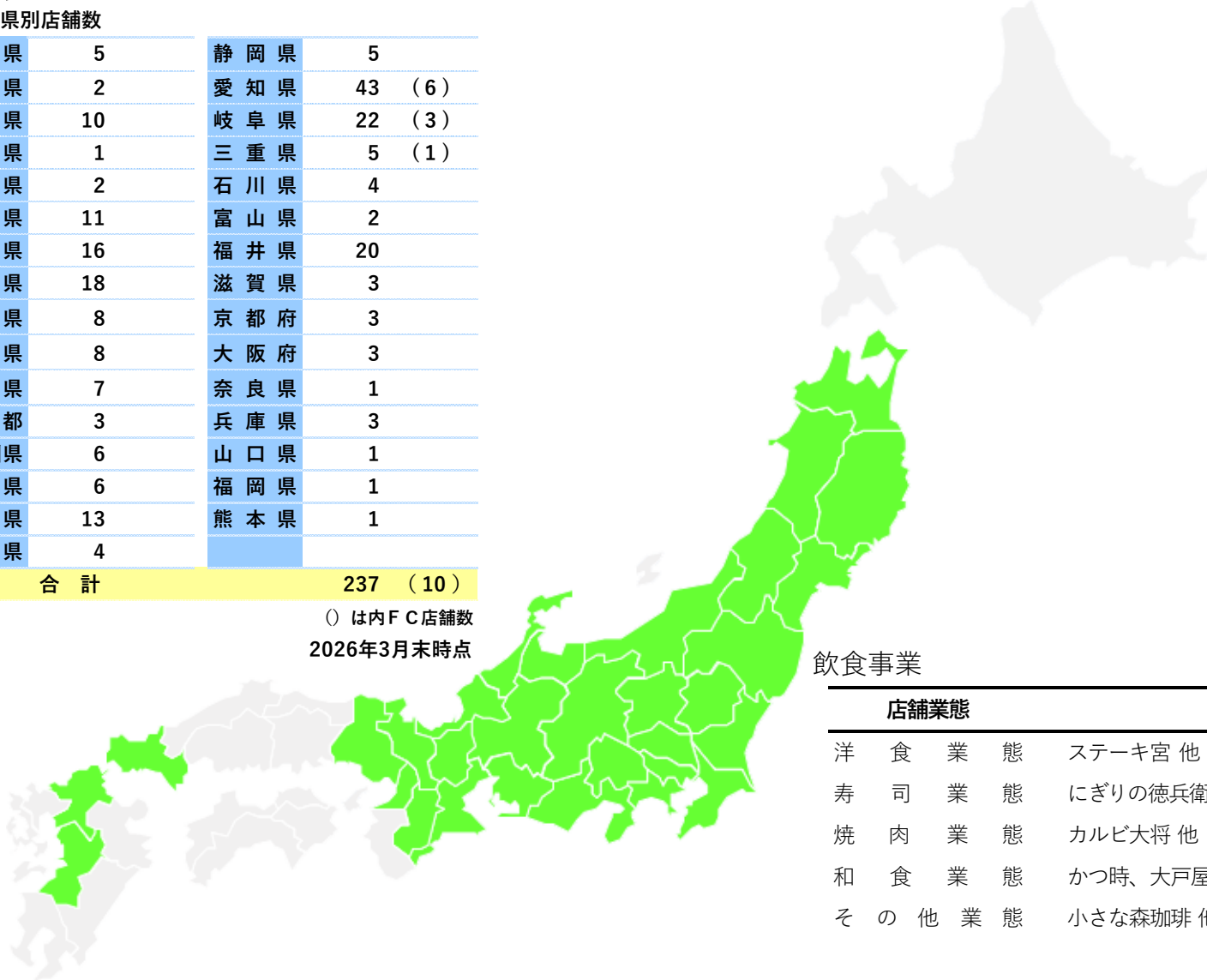
Appendix

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	10	岐阜県	22 (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	18	滋賀県	3
群馬県	8	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	6	山口県	1
新潟県	6	福岡県	1
長野県	13	熊本県	1
山梨県	4		
合計	237	(10)	

() は内FC店舗数
2026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 他
焼肉業態	カルビ大将 他
和食業態	かつ時、大戸屋ごはん処
その他業態	小さな森珈琲 他

地域別/業態別の店舗数

業態別/エリア別

	東北	関東	甲信越	北陸	東海	関西	中国	九州	計
洋食業態	20	52	11	4	11	7	1	2	108
すし業態	0	2	1	9	32	3	0	0	47
焼肉業態	10	10	8	9	26	3	0	0	66
和食業態	0	0	2	4	6	0	0	0	12
その他業態	1	2	1	0	0	0	0	0	4
	31	66	23	26	75	13	1	2	237
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
飲食部門	31	66	23	26	75	13	1	2	237
カラオケ業態	0	0	0	0	0	0	0	0	0
直営店計	31	66	23	26	75	13	1	2	237
FC店	0	0	0	0	10	0	0	0	10
全店合計	31	66	23	26	85	13	1	2	247

2026年3月末時点

2025年3月期 期末店舗数	増減						改装	2026年3月期 期末店舗数
	新店	業変増	業変減	譲受増	閉店	小計		
111	1	0	▲2	0	▲2	▲3	6	108
44	1	0	0	2	0	3	3	47
69	1	1	▲1	0	▲4	▲3	3	66
10	0	2	0	0	0	2	0	12
3	0	0	0	1	0	1	0	4
237	3	3	▲3	3	▲6	0	12	237
0	0	0	0	0	0	0	0	0
237	3	3	▲3	3	▲6	0	12	237
0	0	0	0	0	0	0	0	0
237	3	3	▲3	3	▲6	0	12	237
10					0	0	0	10
247	3	3	▲3	3	▲6	0	12	247

2026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 経営企画部

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