

2025年7月期 第1四半期
決算説明資料

株式会社バルニバービ
証券コード3418



BALNIBARBI

1. 企業理念・会社概要	→	P.3~
2. 2025年7月期 第1四半期 決算サマリー	→	P.8~
3. 2025年7月期 出店トピックス	→	P.14~
4. 成長戦略	→	P.18~
5. 今後の出店予定	→	P.23~
6. 株主還元	→	P.25~

VISION

食から始まる日本創再生—多くの人々が楽しく、豊かに暮らせる世界を目指して

「人々のライフスタイルに溶け込む地域に根ざした店づくり」をテーマに、その土地や場所でしかできない何ものかを創出することで、人が訪れ、時間を過ごしていただき、その地域に愛着をもち、さらには移り住み、地域とのコミュニケーションの中で『（再び）人が住みたくなる街づくり』を目指します。

WAY

食を通して「なりたい自分」になる

飲食業はお客様の心も満たす空間を創る仕事です。マニュアルに依存しない自由な環境で、一人ひとりが思う存分「個性」を発揮することで、食を通して「なりたい自分」を目指します。



私たちが目指す地方創生は、地域の皆様、スタッフ、その他のステークホルダーの皆様と、その街に本当に必要と思えることを時間をかけて考えていくことで、住みたいと思える街をつくること。その積み重ねに私たちが目指す「日本創再生」があると考えます。

マテリアリティとしての地方創生

当社の最大のマテリアリティは「食を起点とした社会課題への取り組み」です。中でも「地方創生への取り組み強化」を最重要課題と捉えています。

社会	食を起点とした社会課題への取り組み ● 地方創生への取り組み
環境	従業員とのエンゲージメント強化 気候変動への対応 資源循環の推進
ガバナンス	リスク管理の強化

VISION

食から始まる日本創再生

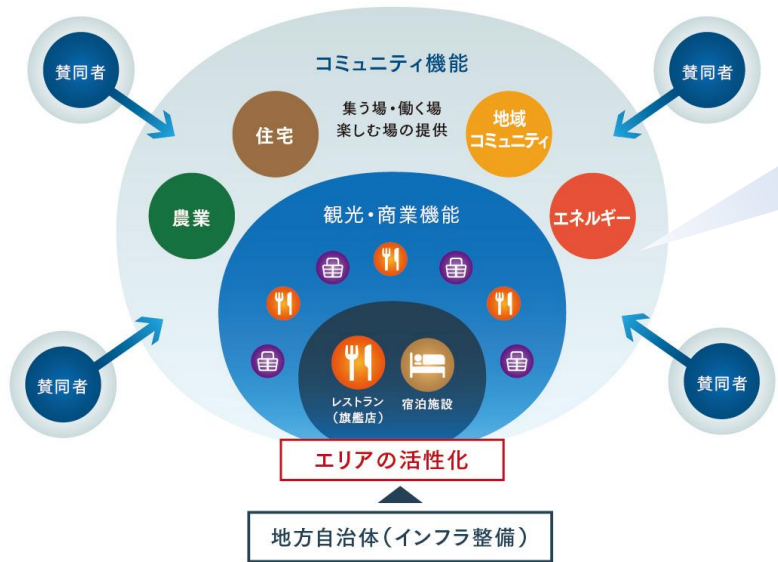


食から始まる日本創再生を目指して

地方創生の開発エリア数は10年で7カ所以上を目標とします。そして、バルニバービが推進する地方創生を日本全国に展開していくことで「食から始まる日本創再生」を実現していきます。

初期段階での開発はレストラン旗艦店と宿泊施設の出店を行います。その後、地域の特性をみながら飲食店や物販・レジャー施設等の店舗・施設を出店することでエリアの活性化を目指します。

まずは淡路島をモデルケースとして地域のコミュニティ機能を強化していきます。住居の提供、農業支援や自立型エネルギーシステムの導入等により、最低限のライフラインを確保した地産地消・自給自足のビレッジ型エリア開発を推進し、機能開発したサービスや仕組みを徐々に他のエリアに展開してまいります。



🍴 レストラン 🏠 レストラン以外の施設、店舗(レジャー施設、売店等)

会 社 名	株式会社バルニバービ	
設 立	1991年9月	
代 表 者	代表取締役会長 佐藤 裕久・代表取締役社長 安藤 文豪	
所 在 地	本店 大阪市西区南堀江 1-14-26 東京本部 東京都港区海岸3-9-15 LOOP-X 14F 大阪本部 大阪市西区南堀江 1-14-26 中澤唐木ビル	
資 本 金	15億1,646万円	2024年10月末現在
経 営 理 念	「食から始まる日本創再生」多くの人々が楽しく、豊かに暮らせる世界を創造する	
従 業 員 数	連結：社員数641名	2024年10月末現在
グ ル ー プ 店 舗 数	100店舗	2024年10月末現在
グ ル ー プ 会 社 (連結子会社 11社) (非連結子会社 2社)	(店舗運営子会社) 株式会社バルニバービインターフェイス 株式会社to-Compass バルニバービ・スピリッツ&カンパニー株式会社 株式会社バルニバービコンシスタンス 株式会社バルニバービウィルワークス 株式会社バルニバービイートライズ 株式会社バルニバービオーガスト 株式会社BAR Backs Brand 株式会社PIATTIBELLA 株式会社ヒトハナサカス 株式会社トウキョウイット 株式会社ジョイパーク (非連結子会社) 株式会社OPAS (非連結子会社) (事業子会社) 株式会社アワエナジー	
		2024年10月末現在

レストラン事業 — 事業の収益構造

バッドロケーション戦略におけるバッドロケーションエリア、不動産デベロッパーエリア、行政・公共機関エリア、大学・その他エリア及びその他の事業における従来のレストラン事業として区分すべき店舗運営に付随する事業

直営店舗

■ロケーション

恵まれた周辺環境を店舗デザインに統合的に取り込むことで、気持ちのいい空間を創造します。

■店舗の特徴

特定のメニューへの依存度が低く、様々な用途に対応できるプランニングにより、経済環境の変化に強い安定した店舗づくりを行っています。



イーコマース (EC) サイト

■オンラインの販売チャネル

“食卓に彩りを添える特別な一品”をテーマに、ECサイトを開設。総料理長監修のミールキットやオリジナルスイーツなどを販売しております。

■オフラインとのシナジー創出

店舗が開発したオリジナルのミールキットなどを積極的にオンメニューし、オンラインオフラインでの相乗効果を狙います。



その他

■コンサルティング

企業、行政機関などに対して、地域ブランド振興、カフェやレストランの企画・開発等のコンサルティングを行っております。

■飲食事業での独立を目指すもののプラットフォーム

パーソナリティーを尊重した飲食店経営者の輩出プラットフォームを設立。単なるのれん分けではなく、当社の持つリソースを活用した店舗展開が可能となっております。



エステートビルドアップ事業 — 事業の収益構造

当社所有の販売用土地及び建物等の不動産又は権利における出店、賃貸、売買、コンサルティング、株式投資等に付随する事業

レストラン・宿泊

■食をベースに統合的なエリア開発

バッドロケーション戦略における出店で培ったノウハウや知見を元に、食をベースに統合的なエリア開発を推進。淡路島西海岸においては2019年春の地産地消を味わうレストラン開業を皮切りに、滞在することで美しい自然や島の暮らしを体感する宿泊施設、広い空と海に囲まれた場所でBBQを楽しむアウトドアパーク、淡路素材を使った中華そば店、地場水産会社との共同運営の回転寿司店を5ヘクタールの敷地にてファンドを活用して街全体のエリア開発を進行中。

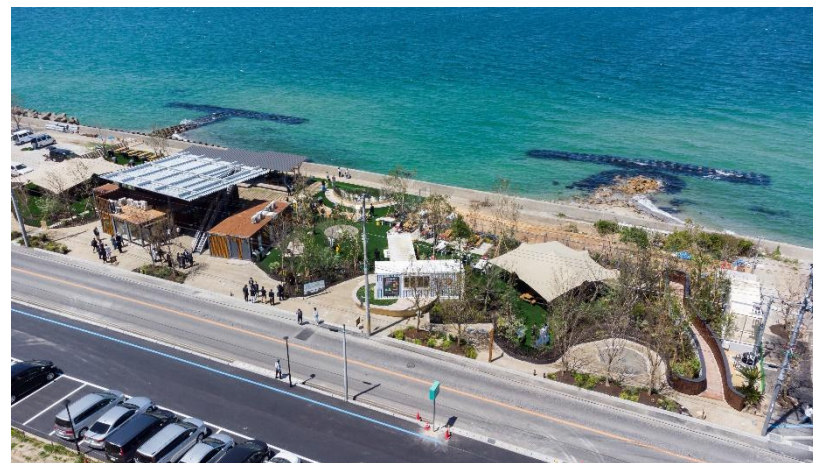


不動産の賃貸借・売却等

■エリア活性・不動産開発を目的としたパートナーシップ

不動産価値向上を目的としたアライアンスによるファイナンススキームとして、不動産SPC（特別目的会社）による出店を行う。

淡路島西海岸においては、淡路島のエリア不動産開発を目的に、開発資金拠出を企図しNECキャピタルソリューション株式会社と不動産SPCを設立。地域活性化のノウハウを活かした金融面からのサポートをもらいながら連携している。



2025年7月期 第1四半期 決算サマリー

2025年7月期 業績は、売上高 3,539百万円、営業利益125百万円を達成

売上高（前年比 107.6%）

- ・レストラン事業における客数の増加と価格改定による客単価アップにより好調に推移（EB事業における販売用不動産売却は当第1四半期、前第1四半期共にございません）

営業利益（前年比 127.8%）

- ・猛暑による光熱費などの経費増加の影響はあったものの、レストラン事業のセグメント利益は79百万円で着地（前年比141.2%）
- ・EB事業も順調に既存店の売上が増加し、セグメント利益は46百万円となる（前年比110.0%）

親会社株主に帰属する当期純利益（前年比 36.1%）

- ・前年の子会社吸収合併に伴う繰延税金資産の一時差異が解消

	2024年7月		2025年7月期			
	1Q実績		1Q実績		前年比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	3,289	100.00%	3,539	100.00%	250	107.6%
営業利益	98	3.0%	125	3.5%	27	127.8%
経常利益	87	2.7%	122	3.5%	34	139.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	220	6.7%	79	2.2%	△ 140	36.1%

決算サマリー
連結損益計算書

(単位：百万円)

	2024年7月		2025年7月期				増減要因
	1Q実績		1Q実績		前年比		
	金額	百分比	金額	百分比	増減額	増減率	
売上高	3,289	100.0%	3,539	100.0%	250	107.6%	
レストラン事業	2,844	86.5%	3,059	86.4%	214	107.5%	
バッドロケーション	912	27.7%	867	24.5%	△ 44	95.1%	前年度、複合商業施設「ミラー」売却によりシエロイリオ、リバヨン、プリバードをクローズ
不動産デベロッパ	1,306	39.7%	1,478	41.8%	172	113.2%	AOINAPOLI UMISOBAオープンによる影響など
行政・公共機関	506	15.4%	581	16.4%	74	114.8%	GARB GREEN WALKオープンによる影響など
大学・その他	63	1.9%	61	1.7%	△ 2	96.7%	
その他	55	1.7%	70	2.0%	14	125.4%	
EB事業	444	13.5%	480	13.6%	35	108.1%	TRATTORIA amaranciaオープンによる影響など
売上原価	880	26.8%	904	25.6%	24	102.8%	不動産販売を除く原価率は25.6%と1.2%向上
売上総利益	2,408	73.2%	2,634	74.4%	226	109.4%	
販売費及び一般管理費	2,310	70.3%	2,509	70.9%	198	108.6%	
人件費	967	29.4%	1,040	29.4%	72	107.5%	不動産販売を除く人件費率は29.4%で同率
地代家賃	318	9.7%	337	9.5%	18	105.7%	
減価償却費	87	2.7%	114	3.2%	27	131.0%	新店出店の影響
水道光熱費	162	4.9%	185	5.2%	23	114.2%	電気代の値上や猛暑による使用料の増加
その他	776	23.6%	833	23.5%	57	107.3%	
営業利益	98	3.0%	125	3.5%	27	127.8%	
営業外収益	4	0.1%	9	0.3%	5	246.3%	
営業外費用	14	0.4%	13	0.4%	△ 1	91.0%	
経常利益	87	2.7%	122	3.5%	34	139.2%	
特別損益	0	0.0%	△ 1	0.0%	1	—	
税金等調整前四半期利益	87	2.7%	121	3.4%	33	137.9%	
親会社株主に帰属する当期純利益	220	6.7%	79	2.2%	140	36.1%	

2025年7月期 第1四半期出退店

(出店)

- レストラン事業 BONSAI 1877 [京都市中京区]
GARB Cheers OTEMACHI [東京都千代田区]
十割そば 否否五杯と本家かのや [東京都渋谷区]
- EB事業 lazy Inn. [兵庫県淡路市]

(単位：店舗数)

	2021年 7月末	2022年 7月末	2023年 1月末	2023年 7月末	2024年7月期 上期		2024年 1月末	2024年7月期 下期		2024年 7月末	2025年7月期 1Q		2025年 10月末
					出店	退店		出店	退店		出店	退店	
パッドロケーション	36	30	29	29	-	3	26	-	-	26	2	-	28
関東地区	24	24	20	20	-	3	17	-	-	17	1	-	18
関西地区	10	7	7	7	-	-	7	-	-	7	1	-	8
その他地域	2	2	2	2	-	-	2	-	-	2	-	-	2
不動産デベロッパー	37	34	34	33	1	1	33	2	-	35	1	-	36
関東地区	22	19	19	19	-	1	18	-	-	18	1	-	19
関西地区	13	13	13	12	1	-	13	2	-	15	-	-	15
その他地域	2	2	2	2	-	-	2	-	-	2	-	-	2
行政・公共機関	12	12	12	12	-	-	12	2	-	14	-	-	14
関東地区	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
関西地区	11	11	11	11	-	-	11	2	-	13	-	-	13
その他地域	1	1	1	1	-	-	1	-	-	1	-	-	1
大学・その他	7	6	7	5	2	1	6	-	2	4	-	-	4
関東地区	1	1	1	1	-	-	1	-	-	1	-	-	1
関西地区	4	3	3	3	-	-	3	-	-	3	-	-	3
その他地域	2	2	3	1	2	1	2	-	2	-	-	-	-
EB事業	0	14	10	17	-	-	17	-	-	17	1	-	18
関東地区	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
関西地区	-	11	10	12	-	-	12	1	-	13	1	-	14
その他地域	-	-	-	5	-	-	5	-	1	4	-	-	4
合計	92	96	92	96	3	5	94	4	2	96	4	-	100

(単位：百万円)

	2024年7月		2025年7月期				主な増減要因
	1Q実績		1Q実績		前年比		
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	
流動資産	4,965	54.4%	6,497	52.7%	1,531	130.8%	
現金及び預金	1,759	19.3%	3,848	31.2%	2,088	218.7%	公募による増資
販売用不動産	2,013	22.1%	1,426	11.6%	△ 586	70.8%	前期末の所有目的の変更（事業用不動産へ区分変更）
固定資産	4,163	45.6%	5,804	47.1%	1,641	139.4%	
有形固定資産	2,248	24.6%	3,990	32.4%	1,742	177.5%	区分変更に加えて新店出店の影響（GAR B GREEN WALK、TRATTORIA amarancia）
無形固定資産	345	3.8%	328	2.7%	△ 16	95.2%	
投資その他の資産	1,569	17.2%	1,485	12.1%	△ 84	94.6%	
繰延資産合計	0	0.0%	17	0.1%	17	—	新株発行費
資産合計	9,129	100.0%	12,319	100.0%	3,190	134.9%	
流動負債	2,848	31.2%	2,809	22.8%	△ 39	98.6%	
固定負債	3,149	34.5%	3,945	32.0%	796	125.3%	新店出店に伴う長期借入金の増加
負債合計	5,997	65.7%	6,755	54.8%	757	112.6%	
資本金	466	5.1%	1,516	12.3%	1,049	324.8%	公募による増資
資本剰余金	815	8.9%	1,864	15.1%	1,049	228.8%	公募による増資
利益剰余金	1,898	20.8%	2,229	18.1%	331	117.4%	
自己株式	△ 172	—	△ 172	—	0	100.0%	
非支配株主持分	123	1.4%	126	1.0%	2	102.0%	
純資産合計	3,131	34.3%	5,564	45.2%	2,432	177.7%	
負債・純資産合計	9,129	100.0%	12,319	100.0%	3,190	134.9%	
有利子負債	4,027	44.1%	4,532	36.8%	505	112.6%	

2025年7月期通期業績は売上高14,591百万円、営業利益901百万円を予想

- 既存店の業績推移（売上は2024年7月期の通期レベル、収益性は2024年7月期の下期レベルを目安としております）、2024年7月期に出店した店舗の通年寄与及び出店決定並びに検討案件の状況をもとに策定。
- レストラン事業
 - ・ レストランのトータル品質を維持向上させつつ、新店の出店やインバウンド対応、新たな業態開発など、運営子会社単位で新たな取り組みを実施する。
- EB事業
 - ・ 南あわじレストランを皮切りに、淡路島全体を面でとらえたエリア開発を推進する。「Frogs FARM ATMOSPHERE」についてはSAKIAの地域に根付いた活動や他社との協業による新たな開発を行い、エリアの付加価値を増大させていく取り組みを実施。
 - ・ 出雲「WINDY FARM ATMOSPHERE」については2次開発を進めていくと共に、新たなエリアについて企画を推進していく。

(単位：百万円)

	2024年7月				2025年7月期							
	1Q実績		前期実績		1Q実績				通期予想			
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	3,289	100.0%	13,452	100.0%	3,539	100.0%	250	107.6%	14,591	100.0%	1,138	108.5%
営業利益	98	3.0%	647	4.8%	125	3.5%	27	127.8%	901	6.2%	253	139.1%
経常利益	87	2.7%	646	4.8%	122	3.5%	34	139.2%	883	6.1%	236	136.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	220	6.7%	538	4.0%	79	2.2%	△ 140	36.1%	611	4.2%	72	113.6%

**2025年7月期
第1四半期トピックス**

4

◆インバウンド需要も視野にいれた体験型コンテンツを提供するレストラン

京都を代表する繁華街エリアに位置する築146年の京町屋を活かし、和と融合したイタリアン・レストランを出店いたしました。当社グループが誇るシェフたちの経験と技術を活かし、京都の食材をふんだんに取り入れた日本らしさ溢れるコース料理を提供します。また、四季折々の風景や自然に恵まれた京都という観光地で、150年以上の歴史を持つ京町屋という特別な空間を通じ、多様な顧客層を魅了する新たな食文化の創造に取り組んでまいります。

●出店概要

店舗名：BONSAI 1877

所在地：京都市中京区新町通御池下る神明町 71

出店面積：約195㎡

出店日：2024年9月23日



◆当社初となるスポーツ観戦が出来るエキサイティングダイナーを出店

東京メトロ大手町駅直結の好立地にある地上 35 階地下 4 階建ての、多様なビジネスパーソンが集うオフィス街における新規出店で、「大手町イチ！賑やかなピッツァ& ダイナー」をテーマに、ラグビーなどのスポーツを切り口とした丸の内の新たなコミュニティスポットとして、試合観戦はもとよりイベントの開催など大手町のスポーツ好きが集まる賑やかな場所を演出します。

●出店概要

店舗名：GARB Cheers OTEMACHI

所在地：東京都千代田区大手町一丁目9-7
大手町フィナンシャルシティ サウスタワー1F

出店面積：約91㎡

出店日：2024年10月7日



◆顧客体験の向上と収益の最大化を目指したダブルネーム業態への転換

「本家かのや」は、店内全面リニューアルし、新たに十割そば居酒屋「十割そば 否否五杯（イヤイヤゴハイ）と本家かのや」としてオープンいたしました。長年こたつ席や冬の鍋シーズン、忘新年会で親しまれてきた鹿児島料理居酒屋「本家かのや」が、新たな魅力を加えて「否否五杯」としてリニューアルオープンします。グルテンフリーでコシの強い十割蕎麦と、地元鹿児島の味を引き続き楽しめる新業態に生まれ変わります。

●出店概要

店舗名：十割そば 否否五杯と本家かのや

所在地：東京都渋谷区千駄ヶ谷5丁目24-3
NTTドコモアネックスI 3階

出店日：2024年10月18日



成長戦略

～中期経営計画 イノベーティブシナジー2029～

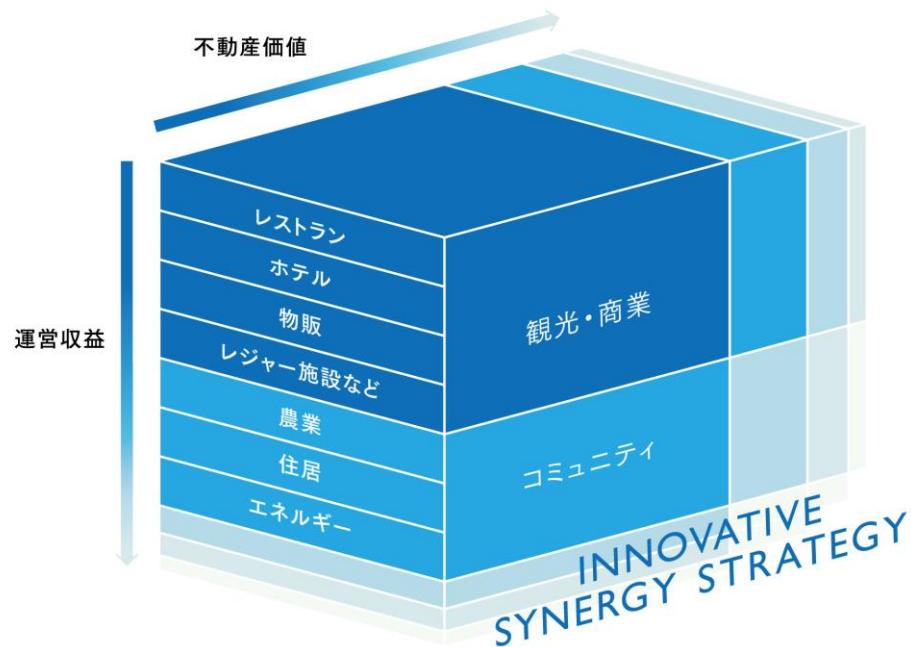
イノベティブシナジー戦略

「レストラン事業」における「バッドロケーション戦略」での出店で培ったノウハウや知見を基に、**新たに食による地方創生を軸とした総合的なエリア開発を担うイノベティブシナジー戦略**を基本戦略とします。

イノベティブシナジー戦略とはレストラン事業とエステートビルドアップ事業（EB事業）を融合させ、レストランを中心として、レストラン以外の複合的な店舗や機能を一体的に開発することでエリアの価値を高めていく戦略です。私たちが考えるエリア活性化において食が持つ力は必要不可欠であり、レストラン事業における店舗開発、デザイン、オペレーションの力と、エステートビルドアップ事業が融合する事によって、新たなシナジーが生まれ、開発エリアの不動産価値を高める事に繋がります。

日本全国を対象に人々が幸せや楽しさ、そして豊かさを感じられる最高のロケーションを発掘し、飲食店や宿泊施設、レジャー、教育や地域交流が育まれる場づくりを行い、不動産価値向上によって発展する多様なキャピタルゲインとインカムゲインを取り込むことで新たな成長を目指します。

エステートビルドアップ事業



【2024年7月期振り返りと現在の事業環境認識】

● レストラン事業

- ・2024年7月期は食材や光熱費の高騰により外食各社が値上げに動く中、当社は重要なK P Iとして原価率に焦点をあて、サービス料の設定やマーケットに応じたきめ細やかな施策を通して、トータルの満足度を上げていくことで店舗原価率を低下させることができました。その結果、売上の増加も相まって、レストランの店舗利益率（貢献利益率）が大幅に上昇したことにより、既存店の収益力が向上しました。更に下期に入ると、8月1日に再編した運営子会社の成長もあり、多くのレストラン出店が決定いたしました。2024年7月下旬は矢継ぎ早に5店舗を出店し、当期以降で5店舗の出店が決定しております。店舗利益率は15%以上を想定しているため、今後の収益の拡大に寄与する見込みです。

● エステートビルドアップ事業

- ・淡路島「Frogs FARM ATMOSPHERE」に関わる年間売上は11億円超となり、訪問客数は推計で年間38万人を超えました。ドッグランなど新たな施設も開業し、総面積は5haを超え、施設数は20施設に拡大。3月には「KAMOME SLOW HOTEL」の土地を目標価格で売却することができました。また当エリアにつきましては、エリア活性化による周辺地価の上昇を背景に不動産の含み益が拡大しております。
- ・出雲「WINDY FARM ATMOSPHERE」は2次開発の検討を開始し、今後、エリアの活性化に取り組んでまいります。また「出雲ホテルザクリフ」は、ホテルとしては国内初となるミシュランガイドに選定され1ミシュランキーを獲得し、今後の当社ホテルのブランディングに役立つものと考えております。
- ・他エリアについては、南あわじでの開発を始動し、まずは7月にレストラン「TRATTORIA amarancia」の開業を果たしました。2025年7月期からは本格的なエリア開発へと移行してまいります。

【重点課題】

● イノベティブシナジー戦略推進に関する課題

- ・既存開発エリアにおける高収益化と不動産投資回収計画の推進
- ・新たなエリア開発のための人材採用及び育成強化とコンテンツの開発
- ・投資スキームの更なる進化と深化（多彩なファイナンススキーム、多くの外部企業とのアライアンス強化）

● 組織課題

- ・運営子会社の経営能力の向上及び成長推進
- ・ITやAIを活用した業務効率化の推進と、より付加価値の高い業務へのシフト
- ・運営子会社を含めたガバナンス体制強化、リスク管理機能の強化

中期経営計画— イノベーティブシナジー2029（2025年7月期～2029年7月期）

当社グループは、2025年7月期から2029年7月期の中期経営計画「イノベーティブシナジー2029」を策定いたしました。なお、当社グループは今後も経営環境の変化に柔軟に対応するため、原則として毎期改定を行うローリング方式の5カ年の中期経営計画として策定しております。また、今回の中期経営計画「イノベーティブシナジー2029」からは、当社が目指す10年後の目標値を継続的に開示してまいります。

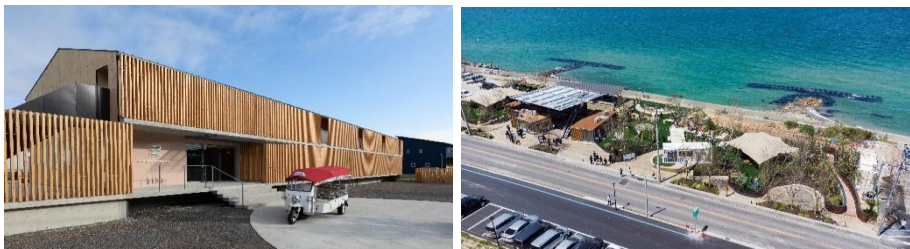
レストラン事業 (バッドロケーション戦略)

- 出店エリアを厳選した出店（年間6～8店舗）



エステートビルドアップ (EB) 事業 (バッドロケーションデベロッパー戦略)

- 淡路島でのエリア開発とコミュニティ機能を強化
- 新たなエリア開発 3カ所
- 出雲2次開発

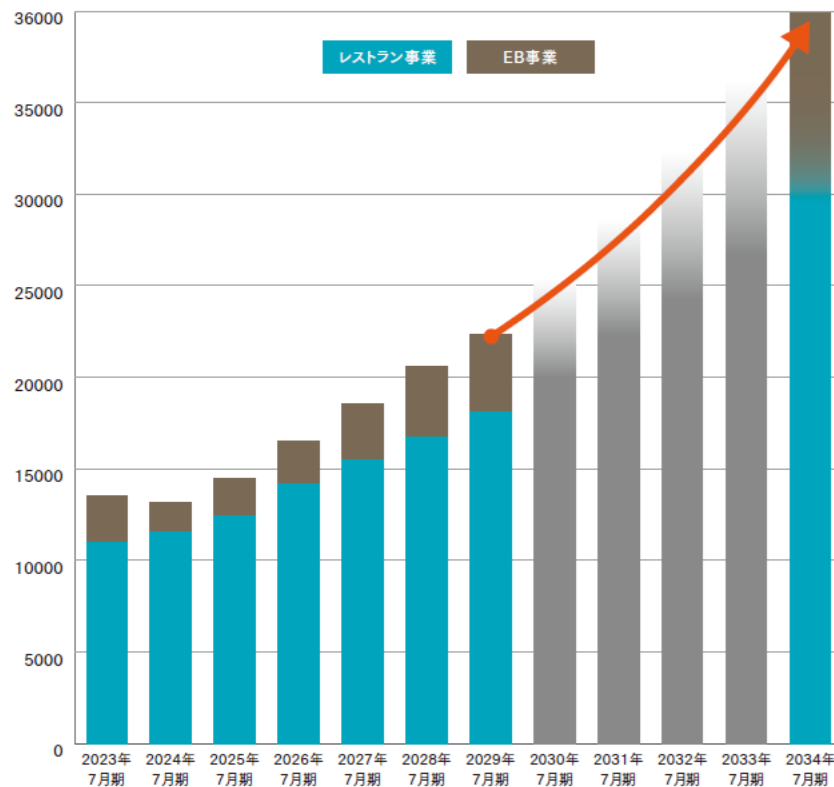


【長期経営目標】

「食で人の流れを変え地域を活性化する企業」として、2034年7月期に売上高360億円、営業利益36億円（営業利益率10%）を目指します。

長期売上目標

単位：百万円



売上・利益計画

2024年7月期は既存レストラン事業の収益力向上と今後の出店に対応するための組織づくりに力を注ぎ、一定の成果を出すことができました。2025年7月期からは出店・開発スピードを更に加速し、レストランについては立地を厳選して大型店を中心に6～8店舗の出店を、エステートビルドアップ事業については新規エリアで3カ所開業、既存エリアでの追加投資を実施することを見込んで計画を策定いたしました。

(単位：百万円)

	2024年7月期 実績	2025年7月期 (計画)	2026年7月期	2027年7月期	2028年7月期	2029年7月期
売上高	13,452	14,591	16,471	18,364	20,208	21,831
レストラン事業	12,069	12,457	14,037	15,197	16,307	17,597
既存店	12,069	12,457	12,357	12,207	12,057	11,907
新規店			1,680	2,990	4,250	5,690
EB事業	1,648	2,031	2,331	3,064	3,798	4,131
淡路島（西海岸）	1,005	1,183	1,183	1,183	1,183	1,183
その他エリア・不動産	643	848	1,148	1,882	2,615	2,948
営業利益	647	901	1,057	1,250	1,410	1,569
営業利益率	4.8%	6.2%	6.4%	6.8%	7.0%	7.2%
経常利益	646	883	1,032	1,225	1,385	1,544
経常利益率	4.8%	6.1%	6.3%	6.7%	6.9%	7.1%

今後の出店予定

2025年7月期以降の出店スケジュール

◆レストラン事業における出店

2024年

9月

BONSAI 1877 [京都市中京区]

京町屋をリノベーション開発

10月

GARB Cheers OTEMACHI [東京都千代田区]
十割そば 否否五杯と本家かのや[東京都渋谷区]

**大手町フィナンシャルシティ サウスタワーへの出店
ダブルネーム業態への転換**

12月

レストラン ダウンヒル [北海道富良野市]

北海道「富良野スキー場」における冬季期間限定出店

2025年

春

築地プロジェクト[東京都中央区]

築地「CAMEL築地I」における新規出店

◆EB事業における出店

2025年

春

南あわじ阿万一棟貸コテージ [兵庫県南あわじ市]

南あわじ市における新規出店

2026年

春

南あわじ阿万ホテル [兵庫県南あわじ市]

南あわじ市における新規出店

※2024年12月13日現在開示しているプロジェクトのみ記載しております。

株主還元

●配当について

2025年7月期につきましては、中間配当を1株当たり2.5円、期末配当を1株当たり5円の普通配当を予定しております。

●株主優待制度について

■対象

毎年7月末日時点で単元株以上をお持ちの株主様

■導入時期

2023年7月末日から

■株主優待内容

①すべての株主さま

保有株式数	ご優待金額
100株	3,000円電子チケット
200株	6,000円 "
300株	9,000円 "
400株	12,000円 "
500株	15,000円 "
600株	18,000円 "
700株	21,000円 "
800株	24,000円 "
900株	27,000円 "
1,000株	30,000円 "

②長期継続保有の株主さま<応募式抽選会>

当社の定めた基準日（毎年7月末日）から起算して権利確定日まで、株主名簿に同一株主番号かつ100株以上を継続して記載された株主様を対象に、年4回の応募式抽選会を開催いたします。

権利確定日	開催月（予定）	当選連絡（予定）
10月末日	11月	12月
1月末日	2月	3月
4月末日	5月	6月
7月末日	8月	9月

本資料は情報提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。

本資料（業績見通しを含む）は現時点で入手可能な信頼できる情報と合理的であると判断する一定の前提に基づいて当社が作成したものでありますが、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なることが起こりえます。

IRに関するお問い合わせ

株式会社バルニバービ 経営管理部

TEL:06-4390-6544

Email:ir@garb.co.jp



BALNIBARBI