

# 2024年7月期 第2四半期 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. 2024年7月期第2四半期 決算サマリー → P.8～
3. 投資家の皆様、ステークホルダーの皆様、  
一緒に推理と想像をしませんか？ → P.15～  
(新しい取り組みに挑戦します)
4. 成長戦略 → P.19～
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10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 大阪市中央区南船場4-12-21 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	4億6,682万円	2023年7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600名	2023年7月末現在
グ ル ー プ 店 舗 数	94店舗	2024年1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 株式会社バルニバービLeap Time 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1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4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。



# 2024年7月期 第2四半期 決算サマリー

2



## 2024年7月期 第2四半期業績は、売上高 6,547百万円、営業利益277百万円を達成

### 売上高（予想比 107.3%）

- ・ 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 前期中間 15.6億円、今期中間 1.1億円)

### 営業利益（予想比170.5%）

- ・ 既存店の順調な積み上げによりレストラン事業の営業利益は大幅に改善（前期中間▲1.6億円 今期中間1.8億円）  
大型予約の増加やオールデイユースなメニュー展開による客単価向上が寄与

### 親会社株主に帰属する当期純利益（予想比301.8%）

- ・ 子会社の吸収合併に伴う繰延税金資産の増加の影響により当期純利益が大幅増となる

（単位：百万円）

	2023年7月期		2024年7月期							
	2Q実績		2Q予想		2Q実績		予想比		前期比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	7,040	100.0%	6,103	100.0%	<b>6,547</b>	<b>100.0%</b>	444	107.3%	△ 492	93.0%
営業利益	956	13.6%	163	2.7%	<b>277</b>	<b>4.2%</b>	114	170.5%	△ 678	29.1%
経常利益	945	13.4%	159	2.6%	<b>281</b>	<b>4.3%</b>	122	177.1%	△ 663	29.8%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	641	9.1%	109	1.8%	<b>328</b>	<b>5.0%</b>	219	301.8%	△ 312	51.3%

決算サマリー  
連結損益計算書

(単位：百万円)

	2023年7月期		2024年7月期				増減要因
	2Q実績		2Q実績		前年比		
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	
売上高	7,040	100.0%	6,547	100.0%	△ 492	93.0%	
レストラン事業	5,054	71.8%	5,738	87.6%	683	113.5%	
バッドロケーション	1,528	21.7%	1,802	27.5%	274	117.9%	
不動産デベロッパー	2,382	33.8%	2,629	40.2%	246	110.4%	8月出店の「ノーストランク」が寄与
行政・公共機関	845	12.0%	1,016	15.5%	170	120.1%	
大学・その他	166	2.4%	170	2.6%	3	102.3%	
その他	130	1.9%	119	1.8%	△ 11	91.3%	
EB事業	1,985	28.2%	809	12.4%	△ 1,176	40.8%	前年は台東区の販売用不動産売却を含む
売上原価	2,009	28.5%	1,756	26.8%	△ 253	87.4%	不動産販売を除く原価率は28.2%から26.7%へ減少し予算を下回る。今後もクオリティを維持しつつ減少傾向を継続する見込み
売上総利益	5,030	71.5%	4,791	73.2%	△ 239	95.2%	
販売費及び一般管理費	4,074	57.9%	4,513	68.9%	438	110.8%	
人件費	1,708	24.3%	1,916	29.3%	207	112.1%	不動産販売を除く人件費比率は31.2%から29.8%へ減少
地代家賃	587	8.3%	653	10.0%	65	111.2%	
減価償却費	155	2.2%	179	2.7%	24	115.9%	
水道光熱費	320	4.5%	289	4.4%	△ 31	90.3%	
その他	1,303	18.5%	1,474	22.5%	171	113.2%	
営業利益	956	13.6%	277	4.2%	△ 678	29.1%	
営業外収益	23	0.3%	27	0.4%	3	116.8%	
営業外費用	34	0.5%	23	0.4%	△ 10	68.8%	
経常利益	945	13.4%	281	4.3%	△ 663	29.8%	
税金等調整前四半期純利益	948	13.5%	280	4.3%	△ 667	29.5%	
親会社株主に帰属する当期純利益	641	9.1%	328	5.0%	△ 312	51.3%	法人税調整額△86百万円

## 2024年7月期 第2四半期出退店

(出店)

- レストラン事業 [新潟県魚沼郡] ぶなキッチン・スープステーション田代  
[長野県北安曇郡] 瀬戸内淡路島 中華そばいのうえ

(退店)

- レストラン事業 [東京都台東区] シエロ イリオ、リバヨン、プリバード  
[愛知県名古屋市] ムー ガーデンテラス

※「\*」の店舗数は報告セグメントの区分変更に伴い増減しています

(単位：店舗数)

	2020年 7月末	2021年 7月末	2022年 7月末	2023年7月期上期		2023年 1月末	2023年7月期 下期		2023年 7月末	2024年7月期 上期		2024年 1月末
				出店	退店		出店	退店		出店	退店	
<b>バッドロケーション</b>	33	36	30	3*	4	29	-	-	29	-	3	26
関東地区	23	24	24	-	4	20	-	-	20	-	3	17
関西地区	8	10	7	-	-	7	-	-	7	-	-	7
その他地域	2	2	2	-	-	2	-	-	2	-	-	2
<b>不動産デベロッパー</b>	38	37	34	-	-	34	-	1	33	1	1	33
関東地区	23	22	19	-	-	19	-	-	19	-	1	18
関西地区	13	13	13	-	-	13	-	1	12	1	-	13
その他地域	2	2	2	-	-	2	-	-	2	-	-	2
<b>行政・公共機関</b>	11	12	12	-	-	12	-	-	12	-	-	12
関東地区	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
関西地区	10	11	11	-	-	11	-	-	11	-	-	11
その他地域	1	1	1	-	-	1	-	-	1	-	-	1
<b>大学・その他</b>	9	7	6	2	1	7	-	2	5	2	1	6
関東地区	1	1	1	-	-	1	-	-	1	-	-	1
関西地区	6	4	3	-	-	3	-	-	3	-	-	3
その他地域	2	2	2	2	1	3	-	2	1	2	1	2
<b>EB事業</b>		0	14	-	4	10	7	-	17	-	-	17
関東地区	-	-	3	-	3*	-	-	-	-	-	-	-
関西地区	-	-	11	-	1	10	2	-	12	-	-	12
その他地域	-	-	-	-	-	-	5	-	5	-	-	5
<b>合計</b>	91	92	96	5	9	92	7	3	96	3	5	94

## 新規出店に向けた販売用不動産や有形固定資産が増加

(単位：百万円)

	2023年7月期		2024年7月期				主な増減要因
	実績		2Q実績		前年比		
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	前年比	
流動資産	4,845	54.9%	5,047	54.3%	201	104.2%	
現金及び預金	1,585	18.0%	1,960	21.1%	375	123.7%	
販売用不動産	2,002	22.7%	2,163	23.3%	160	108.0%	阿万レストラン、淡路島一棟貸し施設など
固定資産	3,981	45.1%	4,244	45.7%	263	106.6%	
有形固定資産	2,202	24.9%	2,381	25.6%	179	108.1%	泉大津シーパスパークなど
無形固定資産	344	3.9%	340	3.7%	△ 4	98.8%	
投資その他の資産	1,434	16.3%	1,523	16.4%	88	106.2%	繰延税金資産の増加 85百万円
資産合計	8,826	100.0%	9,291	100.0%	465	105.3%	
流動負債	2,566	29.1%	3,124	33.6%	557	121.7%	短期借入金の増加 1,089百万円 長期借入金の減少 353百万円
固定負債	3,282	37.2%	2,927	31.5%	△ 355	89.2%	
負債合計	5,849	66.3%	6,051	65.1%	202	103.5%	
資本金	466	5.3%	466	5.0%	0	100.0%	
資本剰余金	815	9.2%	815	8.8%	0	100.0%	
利益剰余金	1,744	19.8%	2,006	21.6%	262	115.1%	
自己株式	172	2.0%	172	1.9%	0	100.0%	
非支配株主持分	123	1.4%	124	1.3%	1	100.9%	
純資産合計	2,976	33.7%	3,240	34.9%	263	108.9%	
負債・純資産合計	8,826	100.0%	9,291	100.0%	465	105.3%	
有利子負債	3,489	39.5%	4,165	44.8%	676	119.4%	

出店による支出の他、レストラン事業において既存設備の入れ換えや改装など、今後の売上拡大に向けた設備投資を実施。また財務の安定化を図るため運転資金枠を設定

(単位：百万円)

	2023年7月期	2024年7月期		コメント
	2Q実績	2Q実績	増減額	
営業活動によるキャッシュ・フロー	684	105	△ 578	
(主な内訳)				
税金等調整前四半期純利益	948	280	△ 667	
減価償却費	171	203	31	
売上債権の増減額 (△は増加)	56	138	81	
販売用不動産の増減額 (△は増加)	△ 125	△ 184	△ 58	阿万レストラン、淡路島一棟貸し施設など
仕入債務の増減額 (△は減少)	△ 75	△ 124	△ 48	
未払金の増減額 (△は減少)	△ 119	△ 93	26	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 143	△ 340	△ 197	
(主な内訳)				
有形固定資産の取得による支出	△ 156	△ 322	△ 165	泉大津シーパspark、既存店舗設備、改装、本社移転費用など
有形固定資産の売却による収入	23	5	△ 18	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 549	610	1,159	
(主な内訳)				
短期借入金の増減 (△は減少)	△ 300	1,089	1,389	運転資金・泉大津シーパsparkの調達など
長期借入金の増減 (△は減少)	△ 173	△ 391	△ 218	約定弁済
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	0	0	
現金及び現金同等物の増減額 (△減少)	△ 7	375	383	
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,673	1,910	△ 762	

## 2024年7月期通期業績は売上高13,018百万円、営業利益753百万円を予想

- 上期については、2019年コロナ前の上期・下期のバランスより算定した理論値にて算定し、  
下期については、2023年7月期下期と同水準で算定
- レストラン事業
  - ・ 既存レストラン事業の収益力向上と今後の出店スピードに対応するための組織づくりに重点を置く
  - ・ 水光熱費の高騰は織り込み済み
- EB事業
  - ・ 淡路島「Frogs FARM」、島根県出雲市「WINDY FARM」における既存店舗の収益性向上

(単位：百万円)

	2023年7月期				2024年7月期							
	2Q実績		通期実績		2Q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	7,040	100.0%	13,363	100.0%	6,547	100.0%	△ 492	93.0%	13,018	100.0%	△ 345	97.4%
営業利益	956	13.6%	1,161	8.7%	277	4.2%	△ 678	29.1%	753	5.8%	△ 408	64.9%
経常利益	945	13.4%	1,098	8.2%	281	4.3%	△ 663	29.8%	742	5.7%	△ 356	67.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	641	9.1%	673	5.0%	328	5.0%	△ 312	51.3%	513	3.9%	△ 159	76.2%

**投資家の皆様、ステークホルダーの皆様、  
一緒に推理と想像をしませんか？**

～バルニバービ、決算期のIRを元にして～

## 変化する経営環境に対して柔軟に対応するため、中期計画の策定を年度ごとに行うことを原則としている 中での2028ver.を策定

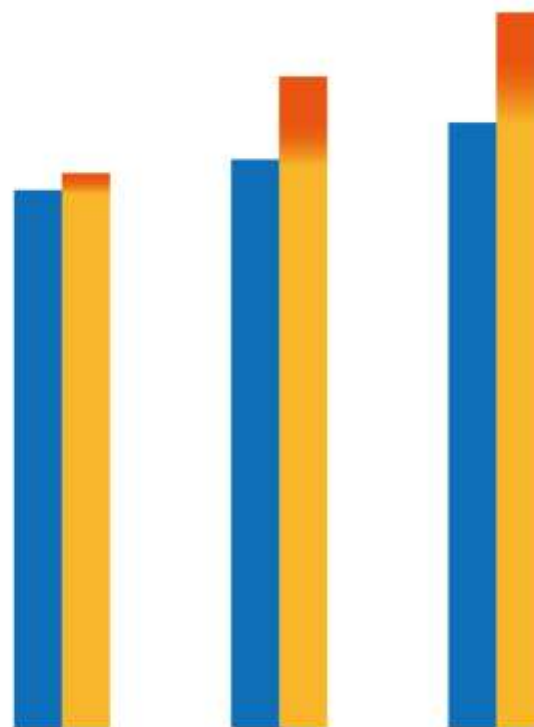
2023年度に発表した中期経営計画の数値と今回の発表計画を見比べると、セグメント別に見た時に目を引くのは「レストラン事業の売上増加計画」ではないだろうか？

リリース資料の文中にあるようにレストラン事業出店における引き合いが活発化してきていることに加え、発表から半年以上が経過した当決算資料が発表されるまでの期間においてはレストラン事業が堅調に推移していることを加味すると、更なるレストラン出店が検討されていても不思議ではないと思えてくる。

コロナ以前においては、前年対比で約110%の売上増を見込んだ新規出店を実行してきている会社であることを考えれば、中期経営計画よりも早いスピードでの売上成長が見込める可能性を感じさせてくれる。

新しいセグメントであるエステートビルドアップ事業における地方エリアでの開発と出店に並行し、レストラン事業におけるバッドロケーション、商業デベロッパー、行政公共の3つのロケーションでの単独出店も期待していきたい。

レストラン事業の売上高予想



	2025/7月期 (予想)	2026/7月期 (予想)	2027/7月期 (予想)
■ イノベーティブシナジー2027	11,300	11,800	12,400
■ イノベーティブシナジー2028	11,576	13,152	14,196



## 2023/11/29発表 「淡路島南岸エリア（南あわじ市阿万）における新規出店のお知らせ」

**「食から始まる日本創再生」を目標に始まったエステートビルドアップ事業において、淡路島北部に位置している西海岸エリアで約17施設を展開してきた次の開発が南あわじ市阿万というエリアである。**



まず、このリリースを読み解く前に改めて「淡路島の大きさ」を俯瞰で感じることが大切である。そしてその上で、大阪や神戸からの淡路島アクセスだけでなく四国側からの人的流入が可能かどうかを感じて貰いたい。淡路島の大きさは、南北の距離が約55Km、東西の距離が28Kmである。車であれば大阪から淡路ICまでは約60分、四国側である高松中央ICから淡路島南ICまでも約60分である。そして高速道路を利用することで南北における移動時間は約60分～90分である（高速道路を下りて一般道路を走り、南あわじ市阿万エリアまでを想定）。

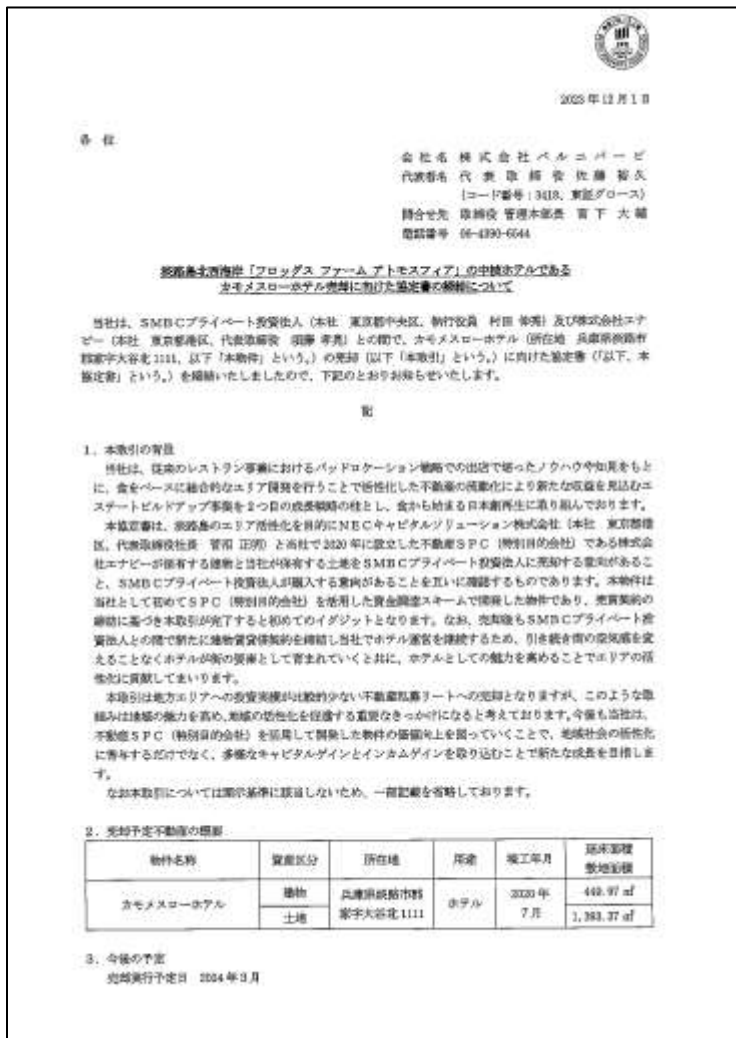
次に、日本人並びにインバウンドの人たちは今後、どのような視点や感覚で観光を楽しむのかということである。大阪を中心とした西日本エリアは2025年の万博、そして統合型リゾート開発への取り組みが始まっており、日本人のみならず海外からのインバウンド増加も容易に想像出来る。日本人の働き方変化もあり、10年前のような「旅行は1泊2日で忙しく」ではなく2泊3日や3泊4日といった形でゆったりとした旅行を楽しめるようになってきている。

この2点だけを捉えても、淡路島における南北に拠点を構えることとなる南あわじ市阿万の開発は淡路島内における現在の滞在の仕方を大きく変えることになり観光とウェルネスという2つの視点からのツーリズムブームが生まれる可能性を秘めている。

そして、瀬戸内における自然資源、観光資源を最大限に楽しむためには四国へ足を延ばす事も旅行者にとっては視野に入る距離感であり、淡路島の活性化が西に延びていくという妄想をしてしまうのは私だけだろうか。

開発拠点を俯瞰で捉える視点、人々の消費行動や環境に対するマインド変化への想像、昨今の働き方における時間の使い方、などを組み合わせて、事業淡路島全域を面で捉えた事業成長の視点を持つことが事業成長ストーリーを感じられるヒントになるかもしれない。

# 食の力、可能性を元に「地方創再生」を行い、人流増加により土地不動産価格を上昇させ、店舗運営収益と共に不動産売却によるイグジット収益を見込んでいるエステートビルドアップ事業のスタートとなった淡路島西海岸エリアで所有するカモメスローホテルをSMBCプライベート投資法人へ売却を行う協定書を締結



中期経営計画にも記載のある通り、エステートビルドアップ事業の最大のポイントは食の力や可能性を最大限に活用し、人々が来たくなる場創りを行い新たな人流を生み出して、その土地の価値を向上させていくことである。その土地に対して更なる価値があると勘案してくれるアセットホルダーの方たちは、今後も地方活性化を進めていくバルニバービにとっては大きなパートナーとなり得るだろう。

また、この度の売却協定書締結は17施設のうちの1つにしか過ぎず、エステートビルドアップ事業でのイグジット収益は数年にわたり計上することが出来るのではないだろうかと。

淡路島西海岸のみならず、すでに開業している島根県出雲市エリア、これから開業を控えている南あわじ市阿万工エリアにおいても、価値向上した土地不動産売却によるイグジット収益を前提としているので、多数のエリアでの同時多発的な売却収益が見込める時期が遠くない未来に存在している可能性を想像することは容易である。

## 成長戦略

～中期経営計画 イノベーティブシナジー2028～

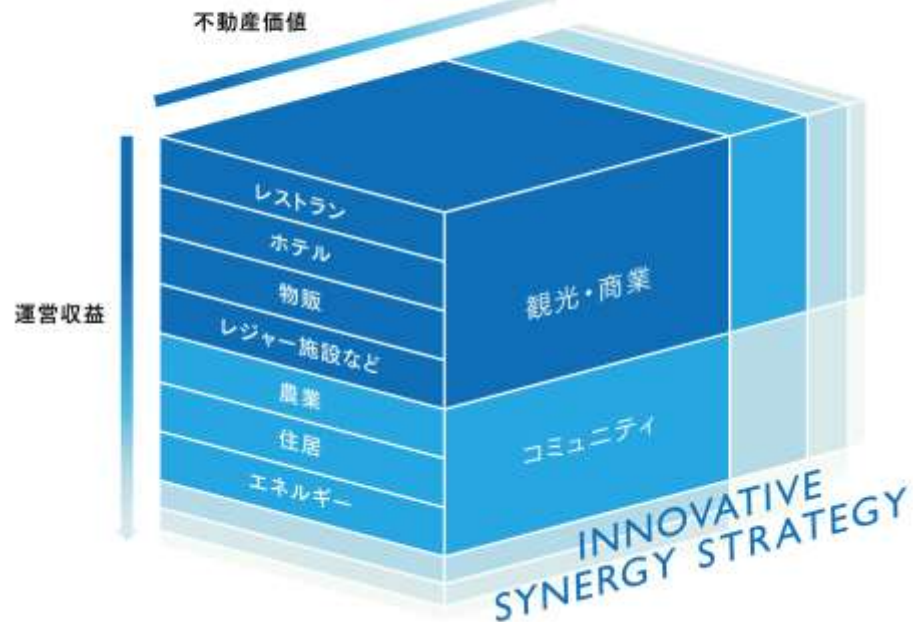
## イノベティブシナジー戦略

「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月期はレストラン事業を徹底強化していくと共に、2025年7月期からはレストラン出店を加速し、2025年～2027年には新たなEB事業のエリアを複数エリアにわたり同時に開業していくことでグループの成長を加速してまいります。

### 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5店舗以上）

### 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を加速し、コミュニティ機能を強化
- 島根県での新たなエリア開発を実施
- その他のエリアでの開業（5カ所）



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、  
地方創生を軸としたエリア開発

**「食から始まる日本創再生」を推進**

## 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スピードに対応するための組織づくりに重点を置いたため、前中期経営計画より売上・利益が減少しております。2025年7月期からは出店・開発スピードを大幅に引き上げ、レストランについては立地を厳選して大型店を中心に5店舗以上の出店を、EB事業については新規5カ所開業することを見込んで計画を立案しております。前中期経営計画ではEB事業の売上の増加を大きく見込んでおりましたが、当初の想定より案件の発掘や資金調達に係る準備に時間を要したこと、レストラン事業においての出店の引き合いが非常に活発化していることから、「イノベティブシナジー2028」ではレストラン事業における新規出店による大幅な売上拡大を見込んでおります。

(単位：百万円)

	2023年7月期 実績	2024年7月期 (計画)	2025年7月期 (計画)	2026年7月期 (計画)	2027年7月期 (計画)	2028年7月期 (計画)
売上高	13,363	13,018	14,106	15,873	17,892	20,042
レストラン事業	10,965	10,816	11,576	13,152	14,196	15,346
既存店	10,965	10,785	10,766	10,736	10,706	10,676
新規店	0	32	810	2,416	3,490	4,670
EB事業	2,574	2,038	2,366	2,558	3,533	4,533
淡路島（西海岸）	896	1,012	1,022	1,032	1,042	1,052
その他エリア	1,678	1,026	1,344	1,526	2,491	3,481
営業利益	1,161	753	901	1,000	1,194	1,410
営業利益率	8.7%	5.8%	6.4%	6.3%	6.7%	7.0%
経常利益	1,098	742	886	985	1,174	1,390
経常利益率	8.2%	5.7%	6.3%	6.2%	6.6%	6.9%

## 今後の出店予定

## 2024年7月期 出店スケジュール

---

### ◆レストラン事業における出店

**2023年**

**8月**

ノース トランク[大阪市北区]

**グランフロント大阪からの好条件での誘致**

**12月**

中華そば いのうえ 瀬戸内 淡路島[長野県北安曇郡]  
ぶなキッチン・スープステーション田代[新潟県魚沼郡]

**長野県北安曇郡「つがいけマウンテンリゾート」冬期期間限定出店  
新潟県魚沼郡のかぐらスキー場からの誘致**

**2024年**

**4月**

ナラッド パークサイド[奈良県奈良市]

**奈良市最大の観光資源である東大寺の門前での出店**

**7月**

ガーブ グリーン ウォーク[大阪府泉大津市]

**「シーパspark」魅力向上提案事業に係る公募型プロポーザル**

**9月**

大手町プロジェクト（仮称）[東京都千代田区]

**大手町フィナンシャルシティ サウスタワーへの出店**

### ◆EB事業における出店

**2024年**

**3月**

カモメ スロー ホテル ドギー[兵庫県淡路市]

**淡路島北西海岸「Frogs FARM」への出店（一棟貸し宿泊施設）**

**4月**

旧・イゾラヴィラアワジ（仮称）[兵庫県淡路市]

**淡路島北西海岸「Frogs FARM」への出店（一棟貸し宿泊施設）**

**夏**

トラットリア アマランチャ [兵庫県南あわじ市]

**南あわじ市における新規出店**

※2024年3月21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

### ●配当について

2023年7月期は中間配当を1株当たり2.5円の普通配当、期末配当は1株当たり5円の普通配当に加え、2.5円の特別配当を実施いたしました。2024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 <https://ir.balnibarbi.com/ir/upload/7f84e03bd6cf30a7e29aa47f54878101e9f8fc2e.pdf>

■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

TEL06-4390-6544  
Email: [ir@garb.co.jp](mailto:ir@garb.co.jp)



BALNIBARBI