

BALNIBARBI INVESTOR'S REPORT 2017.1



CODE 3418

TOYONAKA 2017.2.6
The
LOAF
Café



NEW OPEN!

Consolidated Financial Statement

here's
the
POINT

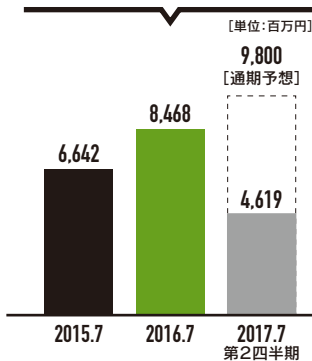
2017年7月期
第2四半期

天候不順と一部新店舗の立ち上がりの遅れ、事業開発投資の増加により、利益予算は未達
順調な既存店推移と新店による売上の積み増しにより売上高は増収

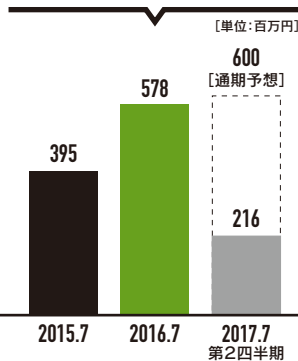
2017年7月期

新たなエリア進出と複合型・開発型の店舗運営体制を強化
大型店舗を含めた6店舗の新規出店により売上高、営業利益、経常利益は前年比増を予想

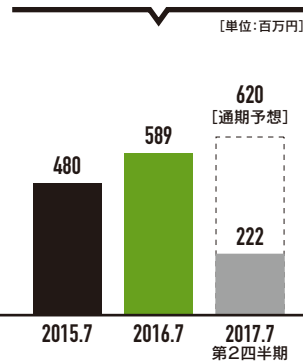
売上高



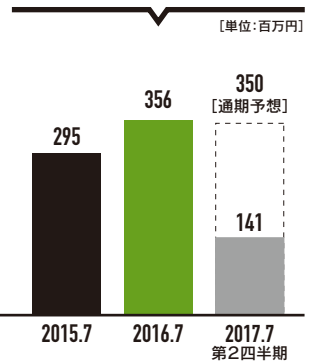
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する
当期純利益



2017年7月期
第2四半期実績

4,619 百万円 前年比 116.4%

216 百万円 前年比 90.6%

222 百万円 前年比 91.6%

141 百万円 前年比 91.7%

2017年
7月期予想

9,800 百万円 前年比 115.7%

600 百万円 前年比 103.8%

620 百万円 前年比 105.2%

350 百万円 前年比 98.2%

1株当たり当期(四半期)純利益(円)

2017年7月期 第2四半期 実績 **33円91銭**

2017年7月期 予想 **83円90銭**

CEO INTERVIEW

進化するための「深化」と新たな挑戦へ向けて

HIROHISA SATO

BALNIBARBI Co.,Ltd. CEO

代表取締役社長

佐藤 裕久

半期を振り返って業績は？

当第2四半期の業績につきましては、既存店は順調に推移したものの、天候不順によるテラス席の稼働率の悪化と一部の新店舗の立ち上がり遅れなどによる売上高の下振れに加え、滋賀県大津市にオープンした「ザ カレンダー」の出店費用の増加や簡易宿泊施設、観光案内所、イベント開催などの事業開発投資の影響により減益となりました。また第2四半期までの全店舗の状況などを踏まえた売上トレンド及び今期の予算作成時には未定であった出店時期やその他条件が確定したことにより下期の予算を見直し、通期も下方修正いたしました。

現在の業績をふまえて社長が何かされていることはありますか？

まず、バルニバービの今ある73店舗の店頭に立つスタッフ一人ひとりがお客様を笑顔にしたいという一心で店に立っているか？私自身にとってもスタッフにとっても「原点回帰」の見直しをしています。

サービスの知識や技術、料理一皿とっても味がぶれてないか、それはレストランとして当たり前のことですが、根本としてスタッフが幸せで、最高の空気を作れていればお客様は溢れる、それができていないのではないか？皆が全力でお客様に笑顔の限りで向き合っているか？想いがおざなりになっていないか？

僕自身がサロンを巻き、一ホールスタッフとして、時にキッチンスタッフとして現場に入りながらスタッフに伝えています。

合わせて、今期はカプセルホテルや観光案内所など食の提供だけではない新しい取り組みや、大型、複合型の開発に着手したりと、グループ全体で新たな挑戦の一步を進み始めました。お客様に長く喜んでもらえるレストランをずっと作り続け進んできましたが、これからは進化の“深化”を問われる時だと思っています。人に喜んでもらいたい、感動させたいと思う仲間が揃っているからこそ！この挑戦を確固たる地に足がついたものにするべく邁進していきます。



株主の皆様へのメッセージはありますか？

下方修正し、心配のお声を多くいただきますが、私たちの企てをじっくりこれからも見ていただきたい、と思っています。配当についても減益の中、懸念の声もいただきましたが私たちの成果の配分として微力ながら応援くださった株主の皆様への還元でもありますし、今後新たなプロジェクトへの投資ももちろんしていくつもりです。バルニバービサポーターとしてこれからも私たちを信じて、応援していただくと嬉しいです。期待に応えられるよう頑張ります。

今後の出店計画の狙いはありますか？

今期は事業戦略としても掲げていますが、出店の規模が大型化、複合化しています。昨年の秋に開業した滋賀県大津市の「ザ カレンダー」は全部で400坪くらいあるのでレストランだけでなく、“食べて泊まって遊べる駅”としてカプセルホテルを併設したり、広いスペースを活用して陶芸教室や将棋大会、DJイベントなど人が集まり、遊べるコンテンツを定期的に開催しています。2月に大阪府豊中市にオープンした「ザ ローフ カフェ・ローフ ベーカーリー」ではベーカリースタッフが行うパン教室やカフェには客席を一部つぶして卓球台おいたり。席効率や回転を追求のではなく、一見無駄なスペースとも言われたりしますが、ゆったりした空間で思い思いの時を過ごす贅沢で、縮こまった回転率重視型の店舗ではできない。大型店舗だからこそできることなんですよ。



次に地方出店。単にエリア拡大ということではなく潜在的な魅力あふれる、まだ見ぬエリアの“バッドロケーションの発掘”と捉えて欲しいですね。ひょっとしたら無駄になるかもしれないけど、もしもこの世に生まれたらワクワクするような店を生み出していくこと、私たちが1号店からずっとやり続けてきたことが結果、街の活性化、賑わい形成に繋がり不動産デベロッパー始め多くの物件がくるようになりました。

最近では行政機関からの出店依頼も多く、地方の行政がまちづくり、賑わいづくりをやるうとして、それを私たちがお手伝いするというケースが非常に増えてきています。今期新たに奈良への出店を予定していますが、カフェだけでなく観光センターも併設しているので、共存したい場所の創出ができればと考えています。



また、先日東京都練馬区での出店を発表しましたが、めちゃくちゃ面白いものをつくろうと思っています。そこは200坪くらいあるので、カフェやピッツェリア、気持ちいいテラスがあるイタリアの街中にあるような広場なんかをイメージしています。街に根付き、街と共に育っていくような店を本腰入れてじっくり、じわじわ開発していけるよう不動産も取得しました。新緑の気持ちいい季節にオープンさせるので楽しみにしてください！



CEO INTERVIEW

opics

2017年7月期上半期はカプセルホテル併設の大型複合店舗「THE CALENDAR」に始まり、レストラン、カフェを全3店舗出店！下期の出店も我々独自のノウハウを活かしたバッドロケーション開発により、まだ見ぬ街の魅力再発見に挑む！

News!



2月28日(火)放送のTXN系列テレビ東京「ガイアの夜明け」に当社が紹介されました！

当社が紹介された放送回のテーマは「外食の“新勢力”あらわる～快進撃の裏に秘策あり～」外食不況の中、独自のやり方で立ち向かう企業として、当社の事業戦略を表すキーワード“バッドロケーション”の事例を中心に、そこから誕生する地域密着型のお店ができるまでを代表・佐藤のインタビューを交えながら現場の最前線に密着いただきました。
<http://www.tv-tokyo.co.jp/txbiz/lf/gen/gaia/>
(オンデマンド配信は有料コンテンツです)

New Shop!



大阪市御堂筋沿いにおける新規出店
FRENCH BAGUETTE CAFÉ
2017.1.18 OPEN

大阪・御堂筋沿い9階建てビルの路面に位置したベーカリー＆バル。自社工場から毎朝直送するパンやスイーツをセルフスタイルで楽しめるオールデイユースのカフェに、夜はビールやワインと共に気軽に楽しめるなど、シェフの個性を活かした料理を提供する。同フロアには住宅設備や家具メーカーの開発した商品のショールームを併設しており、料理教室やメニュー試食会など様々な体験型イベントを開催予定。

New Shop!



大阪府豊中市のロードサイド店舗
リノベーション開発
THE LOAF Café・LOAF Bakery
2017.2.6 OPEN

生活道路としても需要のあるロードサイド店舗で、外食チェーンの店舗がいれかわり出店していた場所をリノベーションし、約150㎡の駐車場を大型ガーデンテラスにしたカフェとスイーツや自家製パンを製造、直売する工場と店舗を出店。今までのロードサイド店舗のイメージを一新する新たな魅力を創出する当社の新しいロードサイドリノベーション開発のモデル店舗としての役割も担う。

BUSINESS STRATEGY



大津が変わった！ 大規模プロジェクトがいよいよ始動！



レストラン、BBQテラス、ロビーラウンジにカプセルホテルを備えた複合施設「THE CALENDAR」のオープンから約半年、国内外問わず多くの方が「大津」を訪れるようになりました。大津の商人（アキンド）たちによる「アキサイ！大津商人祭り」や大津の知られざる魅力を体験する観光案内所・オーツリー主催のイベントを数々開催し、ますます大津がオモロイ場所に生まれ変わる！



NEW

練馬区
豊玉プロジェクト
進行中



BEFORE → AFTER



社内視察風景



環七通り沿い、周辺にはオフィス、個人商店、住宅が混在しながらも人々が集い交流する場所がなく、まだまだ賑わい少ない練馬区豊玉エリア。事務所、店舗、住居、ガレージと建物を取り囲む豊かな中庭を含めた約200坪の敷地のリノベーション開発に向けて着々と進行中！！
当社ならではのパッドロケーション開発による街の活性化、延いては周辺エリアの環境価値向上につながる地域を巻き込んだ練馬区豊玉エリアの新たなランドマークを目指す！

New Project!



名古屋市 名城公園における新規出店
GARB CASTELLO
2017.4.25 OPEN

名古屋を代表する名城公園の新施設「tonarino」の事業者より選定を受け、出店が決定。緑あふれる公園を借景にオープンエアのテラス席を併設した心地よい音楽の流れる空間で、本格薪窯ピッツァと野菜をふんだんに使用した料理を提供するトラットリア・ピッツェリア・カフェをオープン。近隣住民・子供たちに向けた地域活性化の一つの施策として子供たちの料理体験教室なども積極的に開催して行く。

New Project!



「奈良市観光センター」の
機能強化整備
及びサービス施設運営

2017.6 OPEN[予定]

観光客に加え市民も利用できることを目的とした「奈良市観光センター」のリニューアルにおいて、地域のイベントと連携した新たな観光機能の導入や、イタリアンを軸にピッツァや地元の季節素材を使用したメニューを提供するレストラン&カフェを展開。奈良ならではの魅力あふれるデザイン、サービスの体現により地域住民と国内外からの観光客を結びつける新たなランドマークを目指す。

パースはイメージです

MESSAGE from STAFF

いつの時代も新しく、居心地がいい “カフェ”という場が生み出すデザインカ

1号店を立ち上げた1995年、カフェといえば“コーヒーを飲める喫茶店”のイメージしかなかった日本で「カフェをやろう」、そう言われた時バリにあるブラスリーのイメージがわいたのを鮮明に覚えています。コーヒーを飲みながら読書、ワインと前菜片手に仲間とワイワイ、“各々が各々のシーンに合わせてラフに楽しむ”そんな場所をつくりたい。そう思い1号店からお店の空間づくりに携わっています。20数年経ち、会社も当時からは考えられない程の規模になりましたが、いつも大事にしているのは「10年、20年たっても古びることなく、あってよかった場所」を作ること。

企画部では設計や照明、アート、家具などインテリアだけではなく、メニューやユニフォーム、カトラリーまで、お客様の視界に入る全てのものをディレクションします。でもいわゆる“デザインする”のではなく、“人が存在して成り立つ空間をイメージする”という感じです。モダンという言葉をよく聞くとと思いますが、私にとっての“モダン”はどの時代にもいつも新しいモノ。今の流行を追うのではなく、長くずっと愛される店として何が必要なのか、日々考えています。店は生き物、オープンしてからずっとそのままではなくメニューだって席の配置だってニーズに合わせてどんどん変化していきけるし、いくべきなんです。これからもその想いは変わらないし、私たちの“モダン”な空間、料理をカフェという場所を通してたくさんの人に見ていただきたいと思っています。



KUNIKO NAKAJIMA

BALNIBARBI Co., Ltd.
MANAGING DIRECTOR, PLANNING MANAGER

株式会社 バルニバービ
常務取締役 企画本部長

中島 邦子



HIROAKI MIZUSAWA

BALNIBARBI Co., Ltd.
DIRECTOR, GENERAL MANAGER of BUSINESS DEPARTMENT

株式会社 バルニバービ 取締役営業開発部部長

水澤 完昭

一軒のカフェから始まる 人とヒトとの繋がり場の創出する 店舗開発を

「道のあるところに店を出店するのではなく、店ができたあとにお客様の来る道ができる」、私はバルニバービの原点の南船場「カフェガープ」を始め、道を生み出す数々のカフェを目の当たりにしてきました。一軒のカフェにより街場のコミュニティの場を創出する世界に魅了され、私は今店舗開発を担当しています。

時として生みの苦しみはさまざまな難問を突き付けられますが、その一つひとつの難問をクリアしていくことが、お客様の笑顔、スタッフの笑顔に繋がり、楽しい味わいが蔓延する店舗へと繋がっていきます。

数多くのご意見や叱咤激励もいただきながら、近隣の方々との会話で人とヒトが繋がっていく。一軒の店が地域のコミュニティが新たに生まれていく場所へと変貌していく様は、苦しさの先に待たせ楽しさや感動が何倍も大きい！これからも、地域に根づいた店づくりをチームバルニバービで作っていきます。

人生の一大イベントのウェディングを 最高の一日にするために

客層も世代も問わない、普段の日常に寄り添うような居心地の良いカフェから、人生の一大イベントであるウェディングを盛り上げたい。その場に集う全ての人で創り上げる最高の一日。それが“all for all WEDDING”です。その上で、プランナー自身が、結婚式の本質を理解し知識を身に付けることで、ウェディングから軸を振らずお二人らしい提案ができるよう学ぶ場として、プランナー研修制度「all for all WEDDING SCHOOL」を設けました。研修自体も、個性溢れるバルニバービだからこそ集まったプランナー陣で創り上げました。研修内容は日々進化。1つとして同じウェディングは存在しないからこそ、ウェディングの可能性を見出し続けています。

all for all WEDDING

BALNIBARBI Wedding Team
バルニバービ ウェディングチーム



オリジナル
ウェディング
ブック

ABOUT US

会社概要 (平成29年1月31日現在)

会社名	株式会社 バルニバービ
本店所在地	大阪市中央区南船場四丁目12番21号
資本金	400,830千円
設立	1991年9月
事業年度	8月1日から翌年7月31日まで
従業員数	連結515名
子会社	株式会社 パティスリードパラディ 株式会社 アスリート食堂 株式会社 バルニバービインターフェイス 株式会社 ワナビー 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 バルニバービイートライズ 株式会社 バルニバービウィルワークス 株式会社 バルニバービタイムタイム 株式会社 バルニバービオーガスト 株式会社 OPAS(非連結子会社) 株式会社 ジョイパーク(非連結子会社)

株式の状況 (平成29年1月31日現在)

発行可能株式総数	14,556,000株
発行済株式の総数	4,180,200株
株主数	3,491名

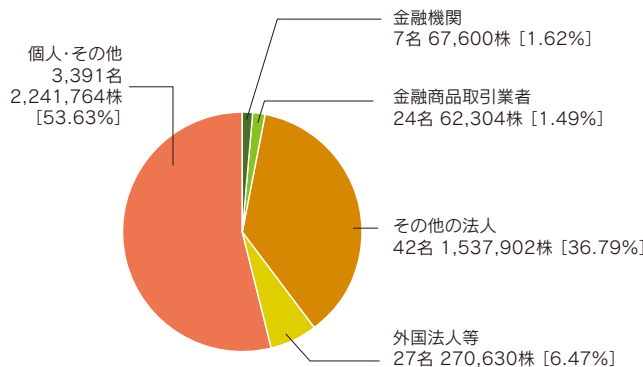
大株主の状況

順位	株主名	持株数[株]	持株比率
1	株式会社H U M O	1,421,000	33.99%
2	佐藤裕久	1,240,200	29.66%
3	麒麟麦酒株式会社	94,000	2.24%
4	中島邦子	75,000	1.79%
5	NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE NORTHERN TRUST GUERNSEY NON TREATY CLIENTS	60,000	1.43%
6	安藤文豪	50,000	1.19%
7	NORTHERN TRUST CO.(AVFC) SUB A/C NON TREATY	38,789	0.92%
8	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	29,440	0.70%
9	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	26,200	0.62%
10	田中亮平	25,000	0.59%
10	辻元拓士	25,000	0.59%
10	SICAV ESSOR JAPON OPPORTUNITES	25,000	0.59%

役員 (平成29年1月31日現在)

代表取締役社長	佐藤 裕久
常務取締役	安藤 文豪
常務取締役	中島 邦子
取締役	田中 亮平
取締役	水澤 完昭
取締役	永島 宏美
取締役	谷間 真
常勤監査役	柴田 政義
監査役	北山 雅章
監査役	青木 巖

株式の所有者別分布状況



株主メモ

事業年度	8月1日から翌年7月31日まで
期末配当金受領株主確定日	7月31日
中間配当金受領株主確定日	1月31日
定時株主総会	毎年10月
株主名簿管理人 特定口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 電話 0120-094-777(通話料無料)
上場証券取引所	東京証券取引所
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL http://www.balnibarbi.com/ ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載します

And More

BALNIBARBI IRメール配信のお知らせ
<http://www.balnibarbi.com/company/ir/magazine/>

新規出店や適時開示情報などのIRリリースをリアルタイムで配信しています。ぜひご利用ください。

バルニバービオフィシャルマガジン
"ATMOSPHERE"
www.balnibarbi.com/atmosphere/

シーズン毎の各店おすすめ情報や新店・新プロジェクト情報を掲載。また毎号の特集ページではお店に通うだけでは知ることのできないバルニバービの魅力に迫る一冊! さらに巻末の「眠りにつく前に...」では代表佐藤による、その時々々の思いや、考えなどを綴っています。ぜひご一読ください!



BALNIBARBI 株式会社 バルニバービ

東京本部 〒111-0051 東京都台東区蔵前 2-15-5 MIRRORビル 6F TEL:03-5820-8280 FAX:03-5820-8281
大阪本部 〒550-0015 大阪市西区南堀江 1-14-26 中澤唐木ビル 6F TEL:06-4390-6544 FAX:06-4391-3522

www.balnibarbi.com