

2016年 7月期 第2四半期 決算説明会資料

株式会社バルニバービ

証券コード 3418



BALNIBARBI

レストランチェーンは、発展する事業なのでしょうか？

人はなぜ、レストランに行くのでしょうか？

それは、仲間たちとの楽しい時間を過ごすためです。

人々は、心地良い環境とサービスの中で、仲間たちと美味しい料理を楽しむことができる個性的なレストランを求めています。食事をする事そのものが目的でないなら、効率を追い求めるレストランチェーンを人々は求めています。レストランチェーンは、多店舗化と業態寿命により、カニバリゼーションとブランド価値の低下を招き人々の求めるものから遠く離れ、そして衰退していく歴史を繰り返しています。



人はなぜ、レストランで働きたいのでしょうか？

それは、自分の料理や心からのサービスで、お客様を喜ばせることが幸せだからです。

外食産業の人手不足が社会的な話題となっていますが、それは当然です。レストランで働きたい人はマニュアルを遵守したいのではなく、自分で考えた料理を作り、心からもてなすことにより、お客様に喜んで欲しいのです。マニュアルによる事業拡大を目指すレストランチェーンは、これからも人手不足に苦しむこととなるでしょう。



事業発展の源泉がお客様とスタッフの支持にあるとすれば、レストランチェーンに未来はありません。



バルニバービは

「1店舗ごとに丁寧に作られたレストラン」と「なりたい自分を目指すスタッフ」により、
「外食の未来を創造する企業」として発展します。

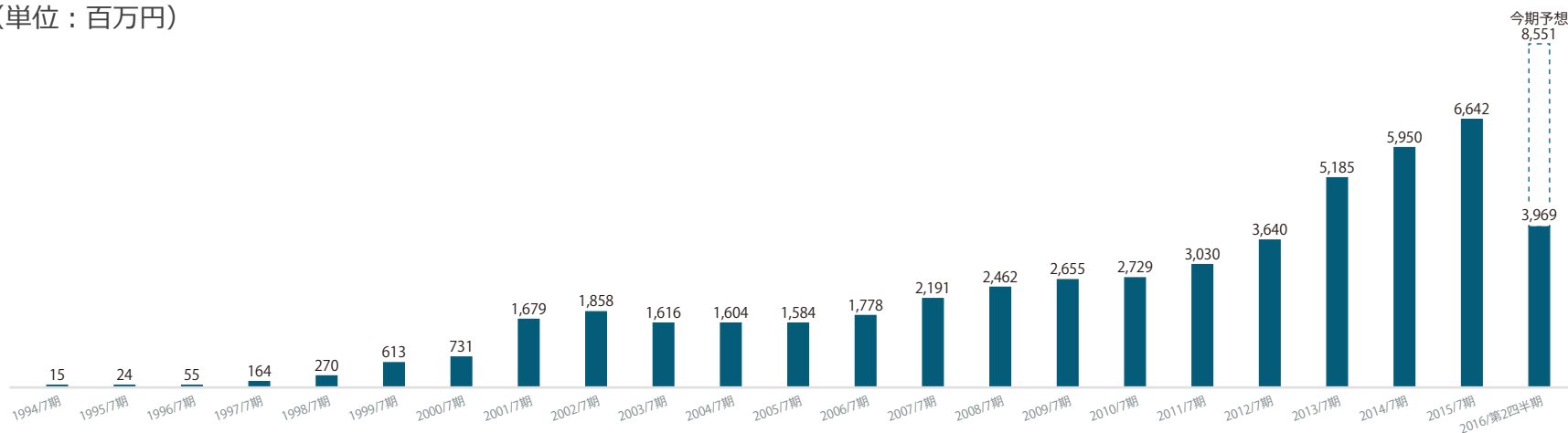
企業概要

会 社 名	株式会社バルニバービ	
設 立	1991年9月	
代 表 者	代表取締役社長 佐藤 裕久	
所 在 地	本店 大阪市中央区南船場4-12-21 東京本部 東京都台東区蔵前 2-15-5 MIRRORビル 大阪本部 大阪市西区南堀江 1-14-26 中澤唐木ビル	
資 本 金	3億9,225万円	
経 営 理 念	「美味しいものをより楽しく、より健康に、より安く」	
従 業 員 数	連結：社員数436名	2016年1月末現在
事 業 区 分	レストラン事業、スイーツ事業、アスリート食堂事業、その他の事業	
グ ル ー プ 店 舗 数	レストラン45店舗、スイーツショップ13店舗、アスリート食堂6店舗 計64店舗	2016年2月末現在
グ ル ー プ 会 社 (連結子会社 9社) (非連結子会社 2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 (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 株式会社ワナビ 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OPAS (非連結子会社) 株式会社ジョイパーク (非連結子会社)	

業績の推移

売上高推移

(単位：百万円)

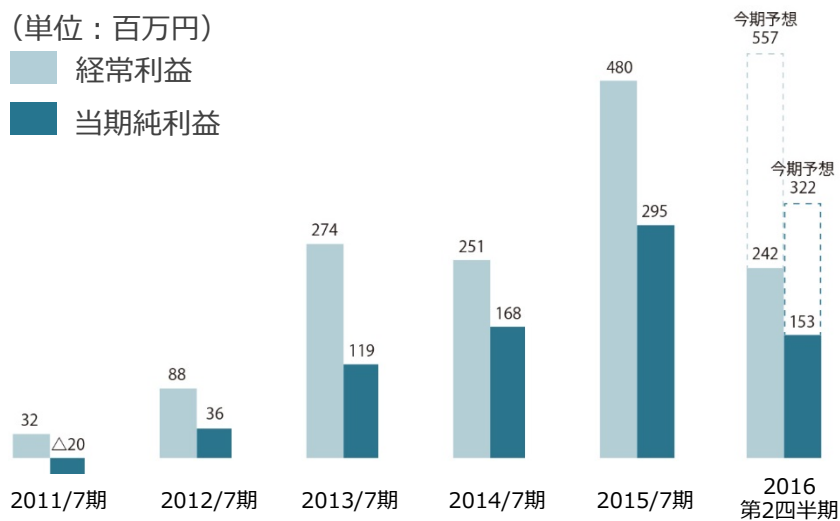


※2013/7期以降は連結の数値を記載しております。

経常利益・当期純利益推移

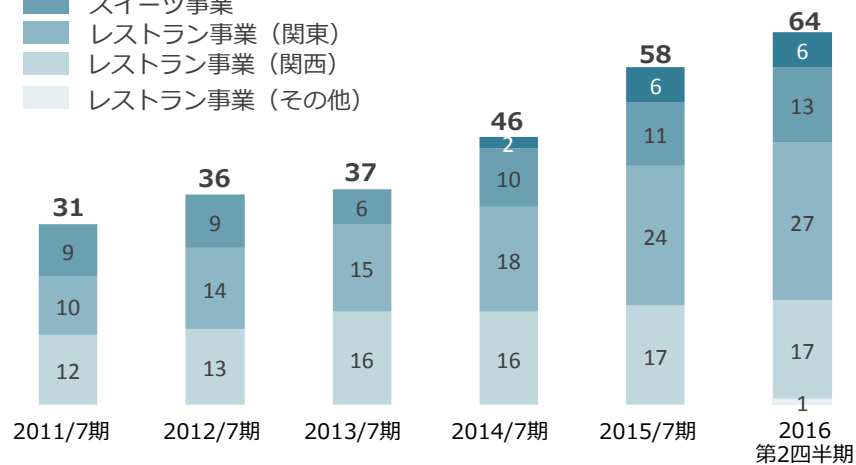
(単位：百万円)

■ 経常利益
■ 当期純利益



グループ店舗数推移

■ アスリート食堂事業
■ スイーツ事業
■ レストラン事業 (関東)
■ レストラン事業 (関西)
■ レストラン事業 (その他)



店舗一覧

(レストラン)



(BAR)

(和食)

(海外ブランド)



(スイーツ)

(アスリート食堂)



ロケーション



その時代にその街で生きる
人々が長く必要とする
レストランを提供する



デザイン



周囲の良好な環境を取り込む
カタチで統合的に
自社でデザインする



オペレーション



働く者たちの自立した思いに
よる店舗運営により経営する

- ・気持ちのいいロケーション
- ・短期的な流行は追わない
- ・幅広い利用用途
- ・バッドロケーション戦略

- ・自社の企画・デザイン部門
- ・外部の環境を最大限に活用
- ・継続的な空気感の微調整
- ・テラス席の積極的な配置

- ・店舗運営子会社
(独自の経営組織)
- ・店舗毎に異なる運営
- ・スタッフはなりたい自分になる

バッドロケーション戦略①

●バッドロケーションとは？

一般的な外食事業者の見方では注目してこなかった好立地とはいえない場所ではあるけれども、バルニバービの視点でみると人々をほっとさせるような街並み・水辺・公園等、周辺環境に恵まれた絶好の飲食としての空間に出店。

●バッドロケーションの特徴

店舗家賃等が低水準

競合店舗が少ない

重点戦略エリア：【大阪】南船場、中之島

【東京】神田錦町、隅田川（蔵前、両国、駒形）、小石川、千住東

※一般的な外食事業の店前通行量の基準では不適合にも関わらず、成功しているため
出店候補地となる場所が全国に無数に存在する事になります※



…成功の結果…

周辺にライフスタイルを提案する店舗の出店が増え街が形成されていきます。

環境価値の向上

バッドロケーション戦略①：店舗事例

大阪市中区 南船場 CAFE GARB

オープン当時は材木倉庫が集まる閑散とした街でした。1998年倉庫跡を改装し、ここに大阪最大規模のレストラン「カフェガープ」をオープン。南船場のランドマークとして脚光を浴びたことから、ライフスタイルを提案するショップが周辺に次々と集積し、南船場の街に賑わいが生まれ南船場という街のブランドイメージを大きく変えることに繋がりました。



バッドロケーション戦略①：店舗事例

東京都文京区小石川 AOI NAPOLI

住宅と町工場が居並ぶ小石川の印刷工場跡にガーデンピッツェリア「青いナポリ」をオープン。飲食店をするには店前通行量が少ない場所にも関わらず、近隣の学生や主婦層などを取り込み、ランチ、カフェ、ディナー、パーティーと幅広い用途で利用され成功しています。



バッドロケーション戦略①：店舗事例

東京都台東区蔵前 MIRROR

東京スカイツリーを見渡せる隅田川沿いの蔵前に、自社保有の複合商業施設「ミラー」の営業を開始。「ミラー」内で「リバーサイドカフェ シエロ イリオ」やプライベートサロン「プリバード」などをオープン。近隣住民はもちろん、外国人も来店する施設へと変貌を遂げ、近年は近隣にスタイリッシュな外国人向けホテル・ゲストハウスが出店するなど、蔵前エリアの活性化が見込まれています。



バッドロケーション戦略①：店舗事例

東京都足立区千住東 AD'ACCHIO・SLOW JET COFFEE

北千住の賑わいから徒歩15分離れた場所にピッツェリア&トラットリア「アダッキオ」、カフェ「スロージェットコーヒー」をオープン。最寄り駅から離れた少し不便な場所にも関わらず、地域に根差した店舗運営で新たな人の流れを生み出しています。



バッドロケーションでの開発により、街をつくり環境価値を向上させた実績



- 不動産デベロッパー、行政機関、大学等のエリア活性化プロジェクトからの誘致、海外ブランドとの特別条件でのライセンス契約
- 好立地の獲得、特別な店舗家賃、初期投資の軽減などの好条件での物件獲得



競争力の源泉

バッドロケーション戦略②：店舗事例

(不動産デベロッパー)

(東京)丸の内仲通り GARB Tokyo



(東京)虎ノ門ヒルズ GOOD MORNING CAFE & GRILL 虎ノ門



バッドロケーション戦略②：店舗事例

(不動産デベロッパー)

(大阪)グランフロント大阪 GARB MONAQUE



(大阪)天王寺公園入口 青いナポリ インザパーク



(行政機関・大学)

(京都)京都府立植物園 IN THE GREEN



(京都)同志社大学 Hamac de Paradis 寒梅館



バッドロケーション戦略②：店舗事例

(行政機関・大学)

(東京)東京体育館 GOOD MORNING CAFE 千駄ヶ谷



(大阪)重要文化財 大阪市中心公会堂 中之島 ソーシャルイート AWAKE



(東京・福岡) L'Antica Pizzeria da Michele



(東京)威南記海南鶏飯 Wee Nam Kee Hainanese Chicken Rice



●組織の特徴

店舗運営子会社（独自の経営組織）

店舗毎に異なる運営

- ・マニュアルや本部に依存せず、自らが考えるレストラン運営を実現できる。
- ・身近に社長がいるため、キャリアプランをイメージしやすい。
- ・リーダーとスタッフの距離が近いこと、スタッフのモチベーション向上を図りやすい。
- ・優秀なスタッフが独立を希望した場合、子会社の代表取締役や取締役に就任させることができる。

優秀な人材の育成・流出の防止に大きく貢献しています。

他の外食事業者とは異なる組織運営により、人手不足に悩まされない、人が集まる組織になるのです。

●新たに個性ある店舗運営子会社3社を設立

株式会社バルニバービウィルワークス : 関東エリアにおける店舗運営子会社の分割

株式会社バルニバービイートライズ : 九州エリアにおける店舗運営子会社

株式会社バルニバービタイムタイム : 特に個人店的な店舗の自立化

1店舗ごとに最大権限を持った複数の代表取締役による店舗運営の確立
2016年2月より、店舗運営子会社9社、事業子会社2社による店舗運営体制へ拡大

各代表取締役プロフィール

(株)バルニバービ
インターフェイス
代表取締役



田中 亮平
39歳
Tanaka Ryohei

「柔道世界ジュニアオリンピック ク3位とゴハン屋」

売上だけを求めるがゆえの価格競争や我々の価値観と合致しない施策を行ったりはしません。自分達がやってきた事を見てくれているお客様を大切に、我々もそのお客様に応える事が何より大事だと考えます。

バルニバービ・
スピリッツ&カンパニー(株)
代表取締役

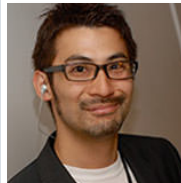


松城 泰三
36歳
Matsushiro Taizo

「料理人が輝くことができる ステージを作る」

代表の佐藤に言われた言葉が「松城は料理人のステージを作りなさい。料理人たちにこれまで考えてきたことや取り組んでいる事を伝え導き、活躍できるステージを用意し続けなければならぬ。お前はそのためにいる。」でした。

(株)バルニバービ
コンシスタンス
代表取締役



藤波 幸生
37歳
Fujinami Kosei

「なりたい自分になる」

一般的な飲食店だったらやりたい事をやるために辞めるという選択肢はありませんが、当社ではそんなことはありません。飲食が土台であればなんでもできますし、「なければ自分でつくれば？」と言ってくれる代表の佐藤がいるからです。

(株)バルニバービ
ウィルワークス
代表取締役



石倉 治
34歳
Ishikura Osamu

「拡大する関東エリアで満足度の高いオペレーションを実現」

飲食業に長年携わる中で、こんなにも代表との距離感が近い中で仕事ができるのは今までにない経験でした。関東も店舗数が拡大していく中で、それぞれの個性を活かしながらチームで連携していくための環境づくりをしていきたいと思っています。



(株)オーバス
代表取締役

岩水 宏展 38歳
Iwamizu Hironobu

「同志社大学 学食の名物社長」



(株)ジョイパーク
代表取締役

萩原 玲 33歳
Hagiwara Satoshi

「一店舗一社長」

(株)バルニバービ タイムタイム
代表取締役



馬場 悟 43歳
Baba Satoru

「信頼の厚いスーパーサービスマン」



堀脇 太仁 25歳
Horiwaki Takahito

「最年少の代表取締役」



高橋 卓 34歳
Takahashi Suguru

「若手が長年活躍できる環境に」



宮浦 準 32歳
Miyaura Jyun

「神保町でディープな店づくりを」

(株)ワナビ
代表取締役



中村 雅仁
36歳
Nakamura Masahito

「攻めて攻め進む武将の脳で 支える参謀」

仲間が万全の態勢で前へ進む環境を作るために、現場で一人一人と向き合って何を感じて一緒に何ができるのかを探していくことに注力する。それぞれの個性を活かし、この世界に飛び込んでくる未来の仲間たちと笑っている会社を共に作っていきます。

(株)バルニバービ
イトライズ
代表取締役



本多 威悠
33歳
Honda Takehiro

「元プロスノーボーダーと 料理人という異色の経歴」

飲食経験が少ない中で焦る気持ちもありましたが、まず僕が始められるのは地域性を理解し、愛される店を作ること。新たな繋がりをつくり多方面への仲間を見つけ、それを引き継いでいく。その繰返しを丁寧に続ける事が九州という新しいステージを開拓する第一歩だと思っています。

(株)アスリート食堂
代表取締役



川上 浩太郎
33歳
Kawakami Kotaro

「アスショックの未来をつくる 新リーダー」

「産学官連携」「バランス健康食」という大きな冠ののしかかるアスショックは管理栄養士やキッチン、ホール、全スタッフがお客様の健康の為に日々懸命に過ごしています。スタッフが真剣に取り組む人々の健康づくりを担うアスショックの未来を作っていきます。

(株)パティスリードパラディ
代表取締役



下山 雄一郎
33歳
Shimoyama Yuichirou

「スイーツを通して 幸せの形を創造する」

バルニバービグループの事業会社としてスイーツ事業を生業とし、スイーツ事業を通して新しい幸せの形を創造することにチャレンジをし続けます。「自分達の企みで人が幸せを感じてくれたら、自分も嬉しいに決まっている。」代表佐藤の言葉が、今も自分の胸に突き刺さっている不変の言葉です。

レストラン事業で蓄積した商品開発力、立地開発力を活用し、スイーツ商品のショッップ運営及び販売を行っています。

●沿革

2007年10月

京都市右京区京福嵐山駅にロールケーキ専門店「アリンコ 京都嵐山本店」をスタート。

2008年9月

グループ会社として、株式会社パティスリードパラディ設立。



●ブランド

- ・ロールケーキ専門店「アリンコ」、パティスリー「パラディ」、グルメクレープ「トーキョークレープガール」、「花のババロア」、「スロージェットコーヒー」のブランドを展開しています。



●特徴

- ・**商品開発**：当社レストランでの人気スイーツを商品化。レストランで提供されるスイーツの開発・製造も行っている。
- ・**立地開発**：レストラン事業で培ったデベロッパー等とのネットワークを活用し出店。

例：トウキョウミタス、ダイバーシティ東京プラザ、イクスピアリ、京福嵐山駅はんなりほっこりスクエア、三井アウトレットパーク滋賀竜王

今後は、レストラン事業よりもシンプルな運営形態を活かして展開。

アスリート食堂事業

鹿児島県鹿屋市・国立大学法人鹿屋体育大学との産官学連携プロジェクトとして始動。
スポーツを愛する日本人の健康で豊かな食生活を支えるインフラとすべく事業を開始しました。

● 沿革

2014年3月

株式会社アスリート食堂を設立

2014年4月

鹿児島県鹿屋市において「鹿屋アスリート食堂 研究開発本部」をオープン。

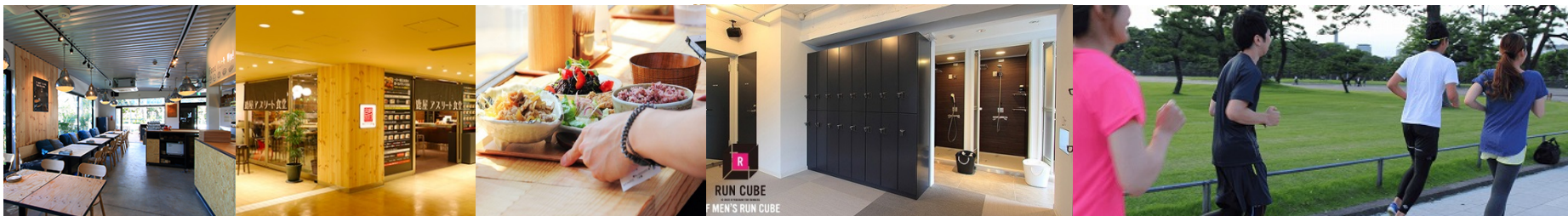


● 特徴

鹿屋アスリート食堂 KANOKA ATHLETE RESTAURANT

- ・ **スポーツ栄養学**に基づくメニュー構成
- ・ **鹿屋市の生産者、食品会社の協力**による食材供給や鹿屋マルシェの開催
- ・ カロリーや栄養素の摂取管理 **データベース**
- ・ アスリート参加の走行会イベント等の開催
- ・ ランニングコースから便利な立地に **あるランニングベースの併設**
- ・ スポーツを愛するアスリートや市民アスリート、健康志向のお客様がターゲット

2020年に開催されるオリンピックイヤーに向けて、店舗展開を推進。



●第1四半期（2015年8月～10月）

- 9月**
グッドモーニングカフェ 早稲田 [東京都新宿区] **大学からの好条件による誘致**
- 9月**
トーキョークレープガール 早稲田どらま館 [東京都新宿区] **大学からの好条件による誘致**
- 10月**
花のババロア ハバロ/パラディ ラゾーナ川崎店 [川崎市幸区] **商業施設「ラゾーナ川崎」からの誘致**
- 10月**
アンティーカ ピッツェリア ダ ミケーレ 福岡 [福岡市中央区] **海外ブランド・福岡初出店
バッドロケーション**
- 10月**
東証マザーズ市場に株式上場

●第2四半期（2015年11月～2016年1月）

- 11月**
ボン花火、焼くろ澤オープン [東京都台東区] **バッドロケーション**
- 11月**
青いナポリ イン ザ パーク [大阪市天王寺区] **天王寺公園「てんしば」からの誘致**

2016年7月期 第2四半期連結業績概要



BALNIBARBI

2016年7月期 第2四半期連結業績概要

2016年7月期 第2四半期業績は、売上高23.4%増、営業利益26.9%増を達成

売上高（前年比123.4%、予想比99.0%）

・既存店はほぼ予想どおりに推移、前期及び当期の新店もほぼ順調な立ち上がり

営業利益（前年比126.9%、予想比104.0%）

・営業利益率はコストコントロールにより予想を0.3ポイント上回る

経常利益（前年比101.3%、予想比104.7%）

・前年の受取保険金40百万及び株式公開費用によりほぼ横ばい

（単位：百万円）

	2015年7月期		2016年7月期							
	2Q累計実績		2Q累計予想		2Q累計実績		前年比		予想比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	前年比	増減額	予想比	増減額
売上高	3,217	100.0%	4,009	100.0%	3,969	100.0%	123.4%	751	99.0%	△39
営業利益	188	5.9%	230	5.7%	239	6.0%	126.9%	50	104.0%	9
経常利益	239	7.4%	232	5.8%	242	6.1%	101.3%	3	104.7%	10
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	149	4.7%	134	3.3%	153	3.9%	102.7%	4	114.9%	19

（注）2015年7月期第2四半期につきましては、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査法人による四半期レビューは受けておりません。

2016年7月期 第2四半期 損益計算書 前年比較

(単位：百万円)

	2015年7月期		2016年7月期				増減要因
	2Q実績		2Q実績		前年比		
	金額	百分比	金額	百分比	前年比	増減額	
売上高	3,217	100.0%	3,969	100.0%	123.4%	751	
レストラン事業	2,913	90.6%	3,461	87.2%	118.8%	547	順調な新規出店による
スイーツ事業	218	6.8%	289	7.3%	132.8%	71	花のババロア ハバロのヒット
アスリート食堂事業	66	2.1%	201	5.1%	303.5%	135	両国テラスのヒット
その他の事業	19	0.6%	16	0.4%	86.5%	△ 2	
売上原価	936	29.1%	1,113	28.1%	119.0%	177	
売上総利益	2,281	70.9%	2,855	71.9%	125.2%	573	
販売費及び一般管理費	2,092	65.0%	2,616	65.9%	125.0%	523	
人件費	923	28.7%	1,139	28.7%	123.4%	215	
地代家賃	302	9.4%	372	9.4%	122.9%	69	
減価償却費	114	3.5%	185	4.7%	162.4%	71	出店の加速により償却費率が向上
水道光熱費	152	4.8%	175	4.4%	114.9%	22	
その他	599	18.6%	743	18.7%	124.0%	143	
営業利益	188	5.9%	239	6.0%	126.9%	50	
営業外収益	63	2.0%	29	0.7%	46.1%	△ 33	前期受取保険金40百万円
営業外費用	11	0.4%	25	0.6%	213.1%	13	株式公開費用、株式交付費12百万円
経常利益	239	7.4%	242	6.1%	101.3%	3	
特別損益	△ 14	△0.5%	-	-	-	14	
税金等調整前四半期利益	224	7.0%	242	6.1%	108.1%	18	
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	149	4.7%	153	3.9%	102.7%	4	

2015年7月期及び2016年7月期 四半期業績推移

季節変動の状況

- ・テラス稼働率の高い第1四半期（8月～10月）と第4四半期（5月～7月）に利益が偏る傾向
- ・冬季を含む第2四半期（11月～1月）と第3四半期（2月～4月）は利益率が低下

(単位：百万円)

	2015年7月期								2016年7月期					
	1Q実績		2Q実績		3Q実績		4Q実績		1Q実績			2Q実績		
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	前年比	金額	売上比	前年比
売上高	1,663	100.0%	1,554	100.0%	1,447	100.0%	1,977	100.0%	2,017	100.0%	121.3%	1,951	100.0%	125.6%
営業利益	107	6.5%	80	5.2%	50	3.5%	156	7.9%	148	7.3%	137.3%	91	4.7%	113.1%
経常利益	152	9.2%	87	5.6%	56	3.9%	184	9.3%	152	7.6%	100.5%	89	4.6%	102.8%
親会社株主に 帰属する当期 (四半期)純利益	84	5.1%	65	4.2%	27	1.9%	118	6.0%	98	4.9%	116.1%	55	2.9%	85.3%

店舗数、出退店の推移

2016年7月期 上半期出店

(レストラン事業5店舗)

バッドロケーション：ボン花火・焼くろ澤 [東京都台東区・駒形]

不動産デベロッパー：青いナポリ インザパーク [大阪市天王寺区・てんしば]

行政機関・大学：グッドモーニングカフェ 早稲田 [東京都新宿区・早稲田大学]

海外ブランド：アンティーカ ピッツェリア ダミケーレ 福岡 [福岡市中央区・大名]

※退店：中之島オープンテラス | 期間終了によるもの

(スイーツ事業2店舗)

トーキョークレープガール 早稲田どらま館、花のババロア ハバロ/パラディ ラゾーナ川崎店

(単位：店数)

	2014年7月末	2015年7月期上期		2015年1月末	2015年7月期下期		2015年7月末	2016年7月期上期		2016年1月末
		出店	退店		出店	退店		出店	退店	
レストラン事業	34	1	3	32	9	－	41	5	1	45
関東地区	18	1	2	17	7	－	24	3	－	27
関西地区	16	－	1	15	2	－	17	1	1	17
その他	－	－	－	－	－	－	－	1	－	1
スイーツ事業	10	1	1	10	1	－	11	2	－	13
アスリート食堂事業	2	1	－	3	3	－	6	－	－	6
合計	46	3	4	45	13	－	58	7	1	64

貸借対照表 前期末比較

IPOの際の増資、四半期純利益の計上により、自己資本比率36.2%と12.3ポイント改善
有利子負債依存度は、5.6ポイント改善し42.8%

(単位：百万円)

	2015年7月期		2016年7月期				増減要因
	前期末		2Q末		前期末比		
	金額	構成比	金額	構成比	前期末比	増減額	
流動資産	1,293	32.9%	1,526	32.9%	118.0%	232	
現金及び預金	829	21.1%	1,148	24.8%	138.5%	319	
固定資産	2,639	67.1%	3,112	67.1%	117.9%	472	
有形固定資産	2,041	51.9%	2,567	55.3%	125.7%	525	大阪南船場 土地取得386百万円
無形固定資産	71	1.8%	67	1.5%	93.8%	△ 4	
投資その他の資産	525	13.4%	477	10.3%	90.8%	△ 48	
資産合計	3,933	100.0%	4,638	100.0%	117.9%	705	
流動負債	1,449	36.8%	1,383	29.8%	95.4%	△ 66	
固定負債	1,544	39.3%	1,576	34.0%	102.0%	31	
負債合計	2,994	76.1%	2,959	63.8%	98.8%	△ 35	
資本金	99	2.5%	392	8.5%	396.2%	293	IPOの増資による増加
資本剰余金	150	3.8%	443	9.6%	295.0%	293	IPOの増資による増加
利益剰余金	689	17.5%	843	18.2%	122.3%	153	
純資産合計	938	23.9%	1,679	36.2%	178.9%	740	
負債・純資産合計	3,933	100.0%	4,638	100.0%	117.9%	705	
有利子負債	1,901	48.4%	1,986	42.8%	104.5%	85	

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2015年7月期	2016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	255	333	77	
(主な内訳)				
税金等調整前四半期純利益	224	242	18	
減価償却費	112	186	73	
法人税等の支払額	△ 72	△ 144	△ 71	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 102	△ 610	△ 508	
(主な内訳)				
有形固定資産の取得による支出	△ 208	△ 631	△ 423	内、土地取得386百万円
有形固定資産の売却による収入	231	-	△ 231	
関係会社株式の取得による支出	△ 79	-	79	
差入保証金の差入による支出	△ 43	△ 27	16	
財務活動によるキャッシュ・フロー	409	596	187	
(主な内訳)				
長期借入金の増減	480	105	△ 374	
株式の発行による収入	-	581	581	公募増資による
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	562	319	△ 242	
現金及び現金同等物の期末残高	1,089	1,148	58	

2016年7月期通期業績は、売上高28.7%増、営業利益38.3%増を予想

(単位：百万円)

	2015年7月期		2016年7月期					
	前期実績		2Q累計実績		通期予想		前期比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	前期比	増減額
売上高	6,642	100.0%	3,969	100.0%	8,551	100.0%	128.7%	1,908
営業利益	395	6.0%	239	6.0%	547	6.4%	138.3%	151
経常利益	480	7.2%	242	6.1%	557	6.5%	115.9%	76
親会社株主に帰属 する当期（四半期） 純利益	295	4.5%	153	3.9%	322	3.8%	108.9%	26

今後の出店予定



BALNIBARBI

今後の出店プロジェクト

●第3・4半期（2016年2月～7月）

3月 スロージェットコーヒー 高台寺 [京都市東山区]	京都 東山の高台寺 境内における出店
4月 ムー ガーデン テラス [名古屋市東区]	大学からの好条件による誘致・名古屋初出店
4月 ガーブ リーブス [福岡市博多区]	バッドロケーション
4月 インザグリーン ガーデنز [兵庫県西宮市]	商業施設“阪急西宮ガーデنز”より誘致
5月 ミール トウギャザー [大阪府枚方市]	商業施設“枚方T-SITE”より誘致
5月 ガーブ セントラル [東京都千代田区]	商業施設“東京ガーデンテラス紀尾井町”より誘致

●来期（2017年8月～）

高田馬場再開発プロジェクト・大津駅前プロジェクト・草津市草津川跡地プロジェクト

→大型店舗出店が続く。

※2016年2月末現在のものであり、将来において変更される可能性があります。

学校法人 名城大学「ナゴヤドーム前キャンパス」新規出店及び名古屋エリア初出店

●学校法人 名城大学「ナゴヤドーム前キャンパス」出店経緯

当社の単なる学食提供だけではない、地域とのコミュニティ形成の一つとなる大学食堂ビジネスの数多くの実績が評価され、名城大学主催のコンペティションにおいて出店が決定。

名城大学の投資協力と店舗家賃などの特別な条件設定を得たことにより、開かれた大学の施設としての役割を担える企業として、地域貢献という社会との繋がりを持ち合わせた、従来の学生食堂の概念を越える「**学食の新たな価値創造**」を創出します。

●出店概要

店舗名：ムー ガーデンテラス

所在地：名古屋市東区矢田南4-102-9
名城大学ナゴヤドーム前キャンパス

出店面積：北館1階 約 900 m² (食堂の運営)
北館前テラス 約 120 m² (食堂の運営)
西館2階 約 110 m² (カフェの運営)

出店時期：平成 28 年 4 月 7 日



九州エリア開拓におけるフラッグシップレストランの出店

●九州エリア開拓におけるフラッグシップレストラン出店経緯

当社の「バッドロケーション」戦略のノウハウを活かし、JR博多駅より徒歩約10分という立地ながらも、現在は商業地区としての賑わいも少なく閑散としているエリアである場所に博多駅周辺の新たな賑わい創出として、当社のフラッグシップ店舗を象徴するシグネチャーブランドである「GARB」を福岡に初出店致します。

また、昨年秋に当社が福岡進出を果たした、イタリア ナポリで146年続くピッツェリアの世界3号店「アンティーカピッツェリア ダ ミケーレ」の出店により、既存商業集積地である博多区天神を含めた福岡エリアの特性を把握したことで、「GARB LEAVES」は当社の今後の九州エリア開拓におけるフラッグシップレストランの役割を担います。

1・2階には季節を問わず有効活用できるテラス席を併設する地産地消のメニューを主軸としたレストランと、3階にはブライダルや各種パーティー、イベントを開催できるニーズにあった幅広い活用が可能な、博多地区では数少ない緑あふれる大型レストランを予定しています。

●出店概要

店舗名：GARB LEAVES

所在地：福岡市博多区博多駅前3丁目19番1号

出店面積：約660㎡

出店時期：平成28年4月19日



Before



After

JR西日本不動産開発会社との大津駅店舗出店

● JR西日本不動産開発会社との大津駅店舗出店経緯

大津駅では、平成 27 年 5 月 8 日に大津市と協定を結び、築 40 年で老朽化の進んでいた「大津駅」の外装改修工事に着工し、平成 28 年秋の竣工をめざし駅舎全体のリニューアル計画を実行。

当社が持つノウハウを活かし、JR 京都線「大津駅」を鉄道利用者以外のお客を含めた人々が集う駅とするとともに、駅を中心とした更なる周辺市街地の活性化のため、平成 27 年 12 月 16 日に JR 西日本グループの不動産事業中核会社である JR 西日本不動産開発株式会社と合意書を締結。

JR 西日本グループが持つ地域と連携した駅ビル開発と、当社が持つパッドロケーションでの開発により街をつくりまた環境価値を向上させる、といった両社の強みを活かして、大津本来の魅力を再発見させるプロジェクトとして様々なコンテンツの創出を目指します。



投資家向け情報



BALNIBARBI

Copyright © 2016 BALNIBARBI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

● 株主優待制度の開始

平成28年度7月末日現在の株主名簿に記載された当社株式100株以上を保有されている株主様を対象として開始いたします。

● 導入の目的

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、より多くの方々に長期的に保有していただけるよう、当社グループ店舗や商品をご利用いただき、当社事業に対するご理解をより一層深めていただくことを目的として株主優待制度を導入いたします。

● 株主優待制度の種類

毎年7月末日または1月末日現在の当社株主名簿に記載された株主様を対象に以下の株主優待制度と致します。

- ① 全ての株主様を対象としたご優待
- ② 長期保有株主様を対象としたご優待
- ③ 株主様限定イベントの開催

全ての株主様を対象としたご優待

●お食事券またはオリジナル商品の贈呈

(1) バルニバービ グループ全店にてご利用いただけるお食事券 BALNIBARBI GROUP MEAL TICKET

100株以上ご所有の株主様
¥2,000券×1枚

300株以上ご所有の株主様
¥2,000券×2枚



※ イメージです。

or

(2) バルニバービ オリジナル商品 (いずれか) BALNIBARBI ORIGINAL PRODUCTS

お食事券2,000円1枚につき1アイテムと交換できます。



自家焙煎コーヒー豆 オリジナル 話合せセット

豆選びから焙煎、淹れ方まで
こだわった、東京・足立で人気の
スロージェットコーヒーで提
供しているコーヒー豆セット。

※イメージです。



アラビカ種100%にこだわった人気のブレンド
から、その他人気の豆数種をセレクトしてお送
りいたします。

or

オリジナルブレンド米 「アス米」 (非売品)

鹿屋アスリート食堂にてご提供している
オリジナルのブレンド米となります。



※イメージです。



「アス米」は、鹿屋産イクヒカリの胚芽米に
キヌアや押し麦を始め、数種類の穀物を配合した
オリジナルブレンド米です。

●ステイタスマンバーズカードの発行

長期保有いただいている株主様を対象に、**継続保有期間及び株数に応じたステイタスのメンバーカードを発行**し、当社グループ店舗でのご利用金額の割引や、株主様限定のプレミアムコースの特別価格でのご優待などの特典導入を予定しております。

ブロンズ

- ・ 1年以上保有で直近100株以上
- ・ 割引3%
- ・ 半年以上保有で直近300株以上

シルバー

- ・ 3年以上保有で直近100株以上
- ・ 割引5%
- ・ 1年以上保有で直近300株以上
- ・ 株主限定コース (5,000円→3,000円)

ゴールド

- ・ 3年以上保有で直近300株以上
- ・ 割引10%
- ・ 2年以上保有で直近500株以上
- ・ 株主限定プレミアムコース (8,000円→5,000円)
- ・ 花火大会優先予約 (先着20名、通常料金)

●応募形式での抽選会及び株主様限定イベントの開催

自社主催にて応募形式で抽選を開催いたします。当選商品は隅田川沿い花火大会の特別鑑賞ペアチケット、当社主催の料理体験教室、レセプションパーティーのご招待券、オリジナルスイーツなど約80組様分の商品を予定しており、抽選からはずれた株主様もオリジナル商品をもれなくプレゼントする内容となっております。

それ以外にも有償もしくは無償での株主様限定のイベント開催や限定プランを予定しております。



※ 抽選につきましては、平成28年12月を第一回として、毎年12月と6月に応募形式で開催いたします。
対象となる株主様は毎年7月末、1月末現在の株式名簿に記載された当社株式300株以上を保有されている株主様となります。

詳細につきましては、決定の都度、本ページにて発表させていただきます。

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



BALNIBARBI