

**株式会社トリドールホールディングス
2020年3月期第3四半期 決算説明資料**

2020年2月13日

決算ダイジェスト

2020年3月期第3四半期

売上好調（前期比9.5%増）に伴い、事業利益(前期比25.8%増)、
営業利益（前期比24.8%増）共に前期を大幅に上回り着地

（単位：百万円）

	第3四半期			通期計画			前年同期	
	金額	売上比	前年比	金額	売上比	進捗率	金額	売上比
売上収益	119,272	100.0%	109.5%	159,060	100.0%	75.0%	108,895	100.0%
事業利益	8,268	6.9%	125.8%	9,572	6.0%	86.4%	6,572	6.0%
EBITDA	22,920	19.2%	226.1%	—	—	—	10,139	9.3%
調整後EBITDA	23,106	19.4%	222.3%	29,640	18.6%	78.0%	10,393	9.5%
営業利益	7,342	6.2%	124.8%	6,689	4.2%	109.8%	5,883	5.4%
税引前利益	6,203	5.2%	111.9%	5,266	3.3%	117.8%	5,544	5.1%
四半期利益	3,969	3.3%	101.9%	2,704	1.7%	146.8%	3,895	3.6%
親会社の所有者に 帰属する四半期利 益	3,880	3.3%	99.3%	2,610	1.6%	148.7%	3,906	3.6%

※・事業利益＝売上収益－売上原価－販売費及び一般管理費

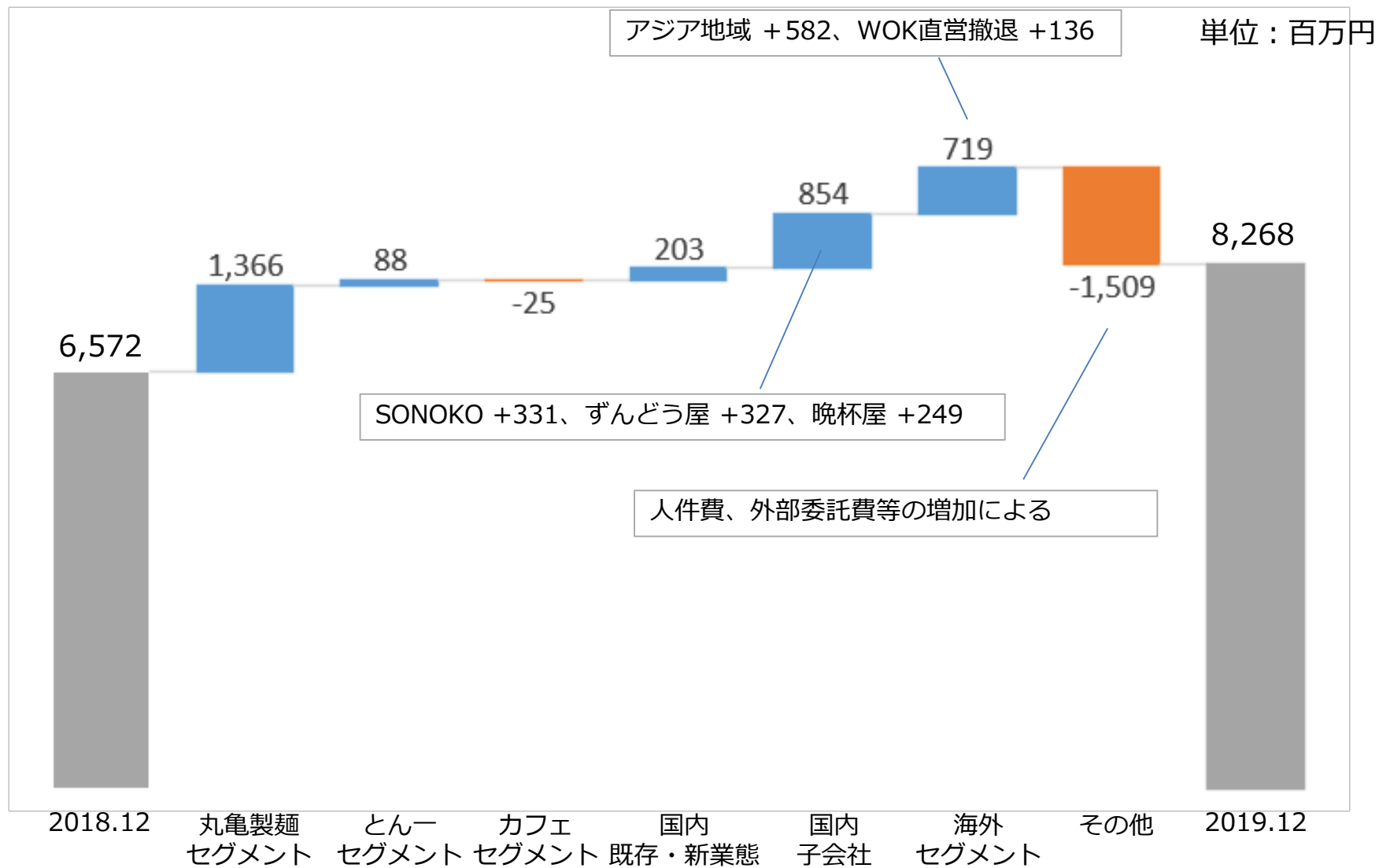
・EBITDA＝営業利益＋その他の営業費用－その他の営業収益＋減価償却費及び償却費

調整後EBITDA＝EBITDA＋減損損失＋非経常的費用項目

業績ハイライト

事業規模拡大および丸亀製麺既存店売上が好調に推移したこと等により売上は増加（前期比9.5%増）
それに伴い事業利益（前期比25.8%増）、営業利益（前期比24.8%増）は大幅に増加
四半期利益は、金融費用の増加等があったものの3,969百万円で着地（前期比1.9%増）

事業利益 前年同期比



152店舗（純増84）を出店し、グループ1,762店舗体制へ

	2019年 3月末	出店	退店	2019年 12月末
国内	1,103	55	17	1,141
内、丸亀製麺	817	20	4	833
海外	575	97	51	621
合 計	1,678	152	68	1,762

（国内）

丸亀製麺（20店舗）、コナズ珈琲（9店舗）、肉のヤマキ（9店舗）
天ぷらまきの（5店舗）、ずんどう屋（3店舗）等を計55店舗出店

（海外）

WOK TO WALK（11店舗）、雲南ヌードル（6店舗）
インドネシア（7店舗）、Poke（11店舗）等を計97店舗出店

丸亀製麺セグメント

(単位：百万円)

	第3四半期			通期計画			前年同期	
	金額	売上比	前期比	金額	売上比	進捗率	金額	売上比
売上収益	73,093	100.0%	107.1%	97,880	100.0%	74.7%	68,276	100.0%
セグメント利益	11,438	15.6%	113.6%	14,408	14.7%	79.4%	10,072	14.8%

■ 売上収益

- 出店（前期分を含む）による寄与（+2.7%）に加え、既存店前年対比が104.0%（+4.0%）であったため、前年同期比は107.1%（+7.1%）と好調に推移

■ セグメント利益

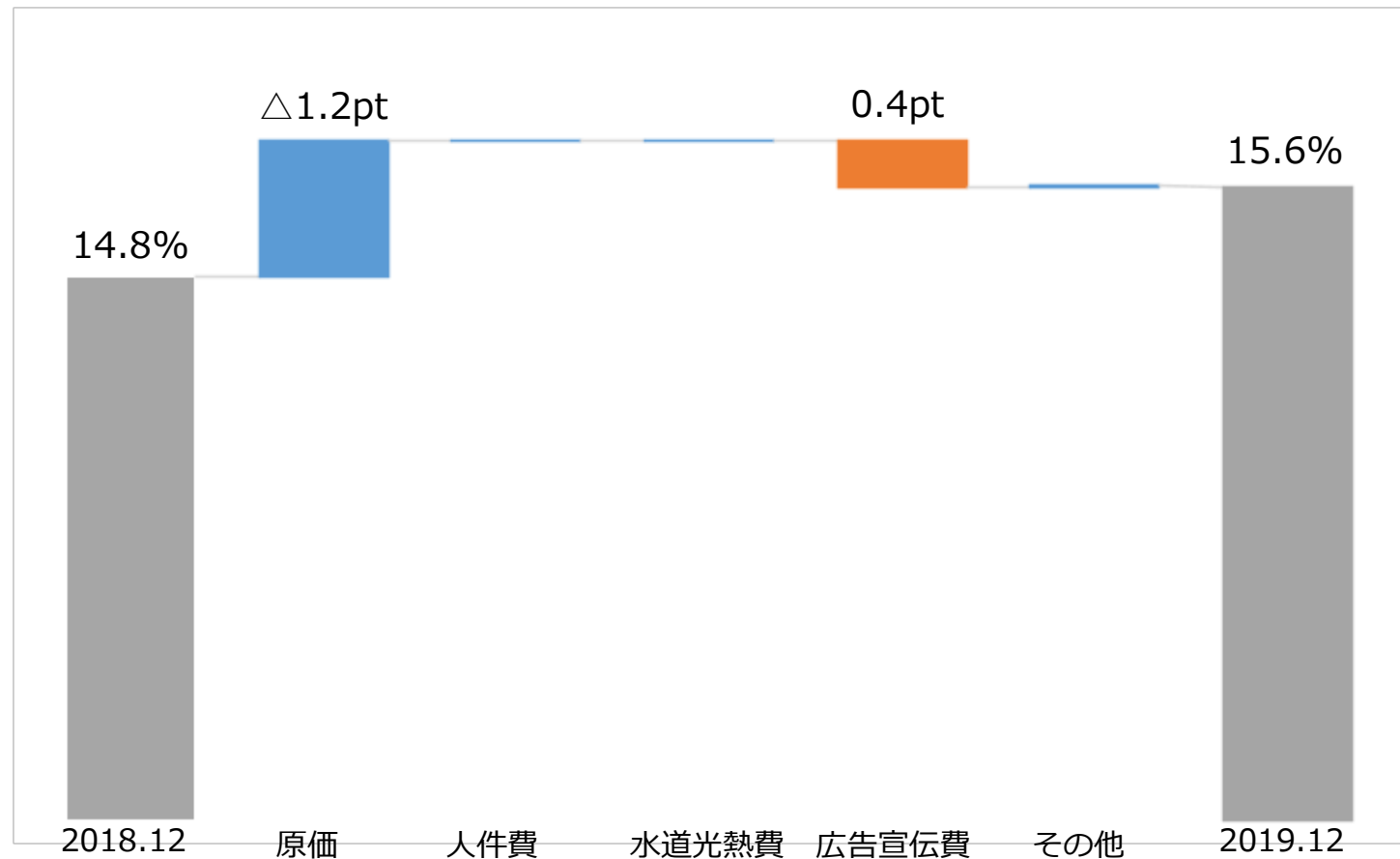
(プラス要因)

- ・ 原価率：前期比△1.2p

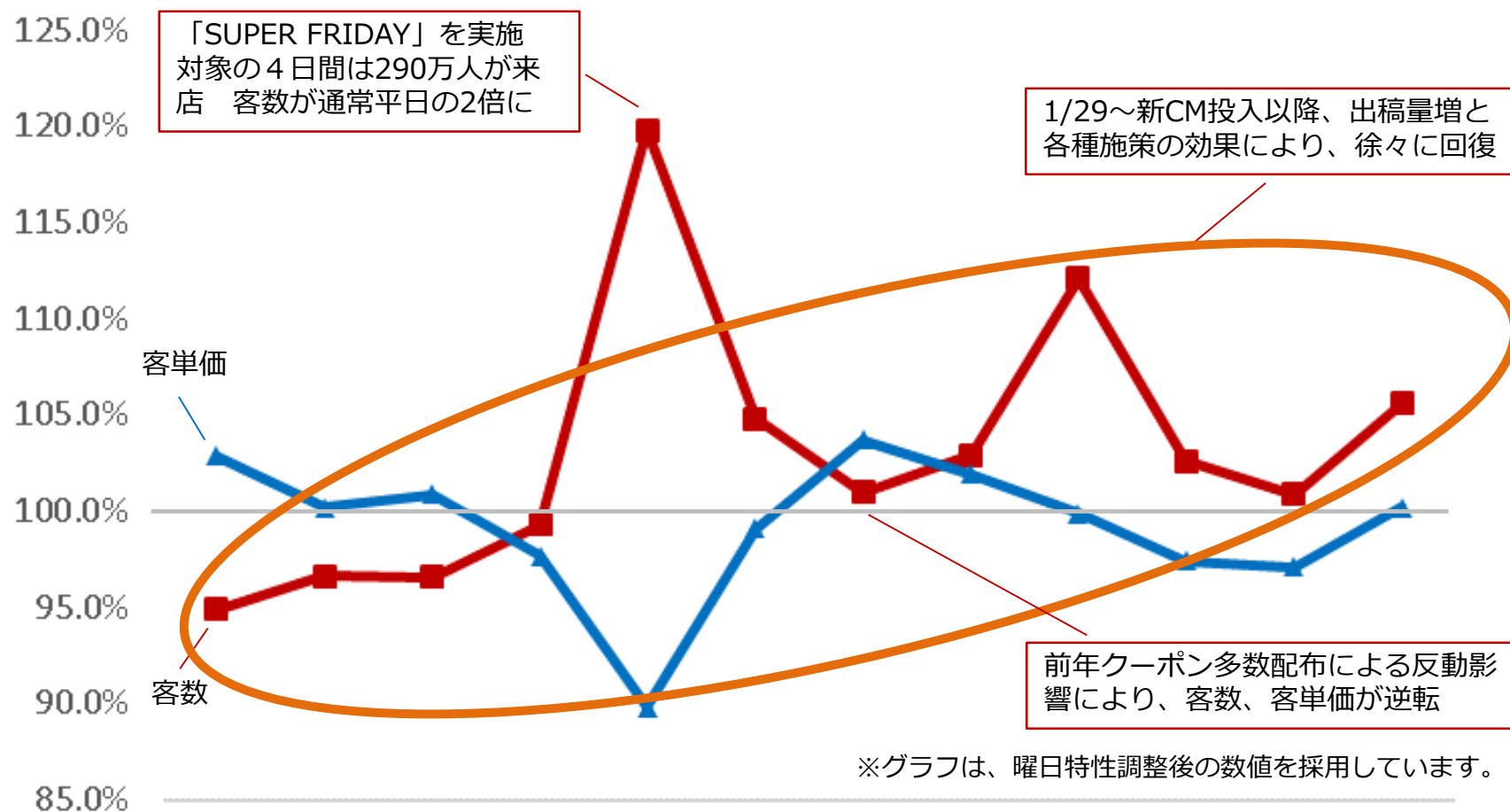
(マイナス要因)

- ・ 広告宣伝費率：前期比+0.4pt

セグメント利益率は15.6% 広告宣伝費率が上昇したものの、主に原価率が改善したことにより前年比で0.8pt上昇



新CM投入と出稿量増およびコラボイベントなど各種施策が奏功し客数は徐々に回復
消費増税後も好調に推移し、5月以降8か月にわたり100%以上を維持



既存店売上
前年対比

1月 97.6% 2月 96.8% 3月 97.4% 4月 97.0% 5月 107.3% 6月 103.9% 7月 104.7% 8月 105.0% 9月 111.9% 10月 101.3% 11月 99.3% 12月 103.3%

丸亀製麺における主な施策

商品・
販促

- ・ 昆布うどんや鮭とろろぶっかけなどの中価格帯（350円～430円）メニューを充実 メニューラインナップは充実したが、高単価の期間限定のフェア商品の構成比は、依然高い水準を維持
- ・ 「麺増量無料キャンペーン」や「肉祭り」などイベントを積極的に開催

CM・
マーケ
ティン
グ

- ・ 1月末より原点回帰をテーマにCMを刷新 6月より「手づくり・できたて」など本格感に加え「丸亀食感」をコピーにシズル感を強調
- ・ お客様に「また食べにきたい」と感じていただける店舗ブランド体験への取り組みの一環として、麺匠の手づくり麺を実食できるイベントの開催や麺職人の育成に注力
- ・ 加えて、マーケティングの知識やスキルを学ぶための社内研修なども実施 社内の「マーケッター」を育成し、他業態へのノウハウ展開も狙う

アプリ

- ・ 直近で926万DL アクティブユーザー平均186万人/月 売上は全体の6%程度
- ・ シナリオ登録によるプッシュ通知・クーポン配信を自動化 クーポンの期限を伝えるなどプッシュ機能を充実

その他

- ・ 東京秋葉原に開店した狭小立地の実験店舗は依然好調に推移 都心エリアの既存店舗を同タイプに改装するなど、立地・販売商品別にタイプ分けを行い賃料高、人件費高の立地でも成立する新モデルの構築に向け検証を継続

豚屋とん一セグメント

(単位：百万円)

	第3四半期			通期計画			前年同期	
	金額	売上比	前期比	金額	売上比	進捗率	金額	売上比
売上収益	2,765	100.0%	95.8%	3,865	100.0%	71.5%	2,887	100.0%
セグメント利益	95	3.4%	1357.1%	73	1.9%	130.1%	7	0.2%

■ 売上収益

- 前期出店による寄与はあるものの、既存店前年対比が93.4%であったため、95.8%で着地

■ セグメント利益

- 新規出店（前期分6店舗を含む）店舗による損失30百万円が影響しているものの、事業全体で黒字化を達成
- 前々期以前のオープン店舗のセグメント利益率（配賦前）は7%程度

■ その他

- 実験店舗において、みそ豚丼、旨だれ豚丼（いずれも490円）などの丼ぶりや、とんテキ定食（790円）、極厚とんかつ定食（990円）などの定食を充実させる取り組みを開始 客数の大幅増による売上増効果あり

カフェ事業セグメント

(単位：百万円)

	第3四半期			通期計画			前年同期	
	金額	売上比	前期比	金額	売上比	進捗率	金額	売上比
売上収益	3,907	100.0%	151.8%	5,825	100.0%	67.1%	2,574	100.0%
セグメント利益	10	0.3%	28.6%	153	2.6%	6.5%	35	1.4%

■ 売上収益

- 今期9店舗を出店し、ロードサイドに32店、ショッピングセンターに6店、計38店舗体制 店舗数の増加により売上規模は大幅に拡大

■ セグメント利益

- 前期オープン店舗（9店舗）も概ね好調で、セグメント利益率（配賦前）は8%程度を維持 消費増税後やや苦戦するも堅調に推移

■ その他

- ロードサイドに出店しているコナズ珈琲は、平均売上13,860千円、セグメント利益率（配賦前）11.1%（いずれも今期新店除く）と堅調に維持 今後は、同業態のブランド認知を高めつつ積極展開していく

海外事業セグメント

(単位：百万円)

	第3四半期			通期計画			前年同期	
	金額	売上比	前期比	金額	売上比	進捗率	金額	売上比
売上収益	25,051	100.0%	111.4%	33,294	100.0%	75.2%	22,479	100.0%
セグメント利益	3,240	12.9%	128.5%	4,261	12.8%	76.0%	2,521	11.2%

■ 売上収益

- アジア地域：出店および売上好調により16.7億円増加
- アメリカ本土（丸亀製麺）：出店により11.2億円増加
- MONSTER CURRY：グループ化により9.5億円増加

■ セグメント利益

- アジア地域：5.8億円改善
- WOK TO WALK：直営店の閉鎖により1.4億円改善

IFRS16号導入に伴い資産、負債ともに増加
親会社所有者持分比率は21.9%、有利子負債依存度は66.9%

(単位：百万円)

	当期		前期末		増減
	金額	構成比	金額	構成比	
資産合計	215,604	100.0%	117,979	100.0%	97,625
流動資産	38,194	17.7%	21,752	18.4%	16,442
非流動資産	177,411	82.3%	96,227	81.6%	81,184
負債資本合計	215,604	100.0%	117,979	100.0%	97,625
負債合計	167,314	77.6%	82,889	70.3%	84,425
(うち、有利子負債)	144,163	66.9%	62,674	53.1%	81,489
流動負債	44,253	20.5%	25,953	22.0%	18,300
非流動負債	123,061	57.1%	56,937	48.3%	66,124
資本合計	48,290	22.4%	35,090	29.7%	13,200
(うち、親会社の所有者)	47,147	21.9%	33,979	28.8%	13,168

■ 資産

IFRS16号導入に伴い 使用权資産78,723百万円増加

■ 負債

IFRS16号導入に伴い リース負債79,995百万円増加

IFRS第16号適用による会計基準の変更について

B/S

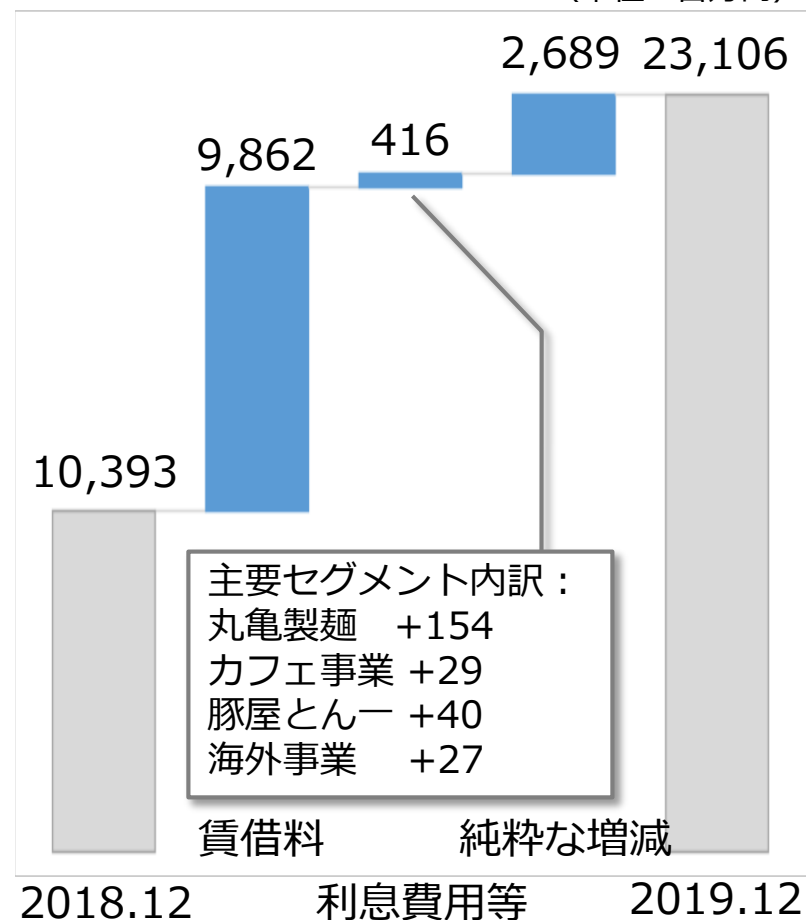


- 賃貸借契約に基づく資産と負債がオンバランスされる
- IFRS16号適用による影響額
 - 資産 +78,723百万円
 - 負債 +79,995百万円
 - 純資産 △744百万円
- IFRS16号の影響を除くと、親会社所有者持分比率は34.8%

P&L

■ 調整後EBITDAへの影響

(単位：百万円)



減価償却費および償却費、営業債務およびその他の債務の増加に伴い営業活動によるCFが増加、前期関係会社株式の取得による支出の反動等により投資活動によるCFが増加

(単位：百万円)

	当期	前年同期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	23,398	6,728	16,670
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 9,621	△ 11,242	1,621
財務活動による キャッシュ・フロー	1,749	11,697	△ 9,948
現金および現金同等物の 期末残高	29,729	21,886	7,843

- 営業活動によるキャッシュ・フロー
減価償却費および償却費の増加（内、IFRS16号導入に伴い11,341百万円増加）、営業債務およびその他の債務の増加等
- 投資活動によるキャッシュ・フロー
前期関係会社株式の取得（Poke）による支出の反動等により増加
- 財務活動によるキャッシュ・フロー
借入の実施があったもののIFRS16号導入に伴いリース負債の返済による支出により減少（10,946百万円）