

会社説明資料

Company Presentation

2015年4月

TORIKIZOKU.

株式会社 鳥貴族
(証券コード: 3193)

目 次

∞

| | | |
|------------------|-------|----|
| 1. 会社概要 | | 2 |
| 2. 鳥貴族の特長・強み | | 12 |
| 3. 鳥貴族の戦略 | | 28 |
| 4. ご参考(近隣店舗のご紹介) | | 40 |

会 社 概 要

TORIKIZOKU.oo



鳥貴族とは

∞

＼国産国消への挑戦／

TORIKIZOKU.∞

280円(税抜)均一の焼鳥屋、
関西・関東・東海の3商圈で393店舗を展開。(2015年3月末時点)

“国産国消への挑戦”を掲げ、
焼鳥屋「鳥貴族」のみの単一業態で全国2,000店舗を目指し
ています。

会社概要

| | |
|------|--|
| 社名 | 株式会社 鳥貴族 |
| 設立 | 1986年9月19日 |
| 本社 | 大阪市浪速区立葉1-2-12 |
| 代表者 | 代表取締役社長 大倉 忠司 |
| 資本金 | 550,356,000円(2015年1月末現在) |
| 店舗数 | 店舗数 393店舗 (2015年3月末現在) ●直営 213店舗 ●TCC ^{*1} 180店舗 |
| 従業員数 | 従業員数 424名 (2014年7月末現在) (外、平均臨時雇用者数 ^{*2} 1,404名) |
| 営業内容 | 「鳥貴族」の営業とカムレードチェーン事業 |
| 事業所 | ●大阪本社・タレ製造工場 ●東京事務所 ●名古屋事務所 |



*¹ 当社では、一般的なフランチャイズチェーンよりも強固なビジネスパートナーとしての関係性を確保することを目的として、限られた加盟店オーナーを「カムレード」と称しており、TCCは鳥貴族カムレードチェーンの略です。

*² 平均臨時雇用者数は、1日の労働時間を8時間で換算した年間平均の人数です。

1985年

大阪府東大阪市に
第1号店(俊徳店)をオープン。

9坪、27席の小さなお店からス
タート、「鳥貴族」のロゴは創業
当時から変わっていません。

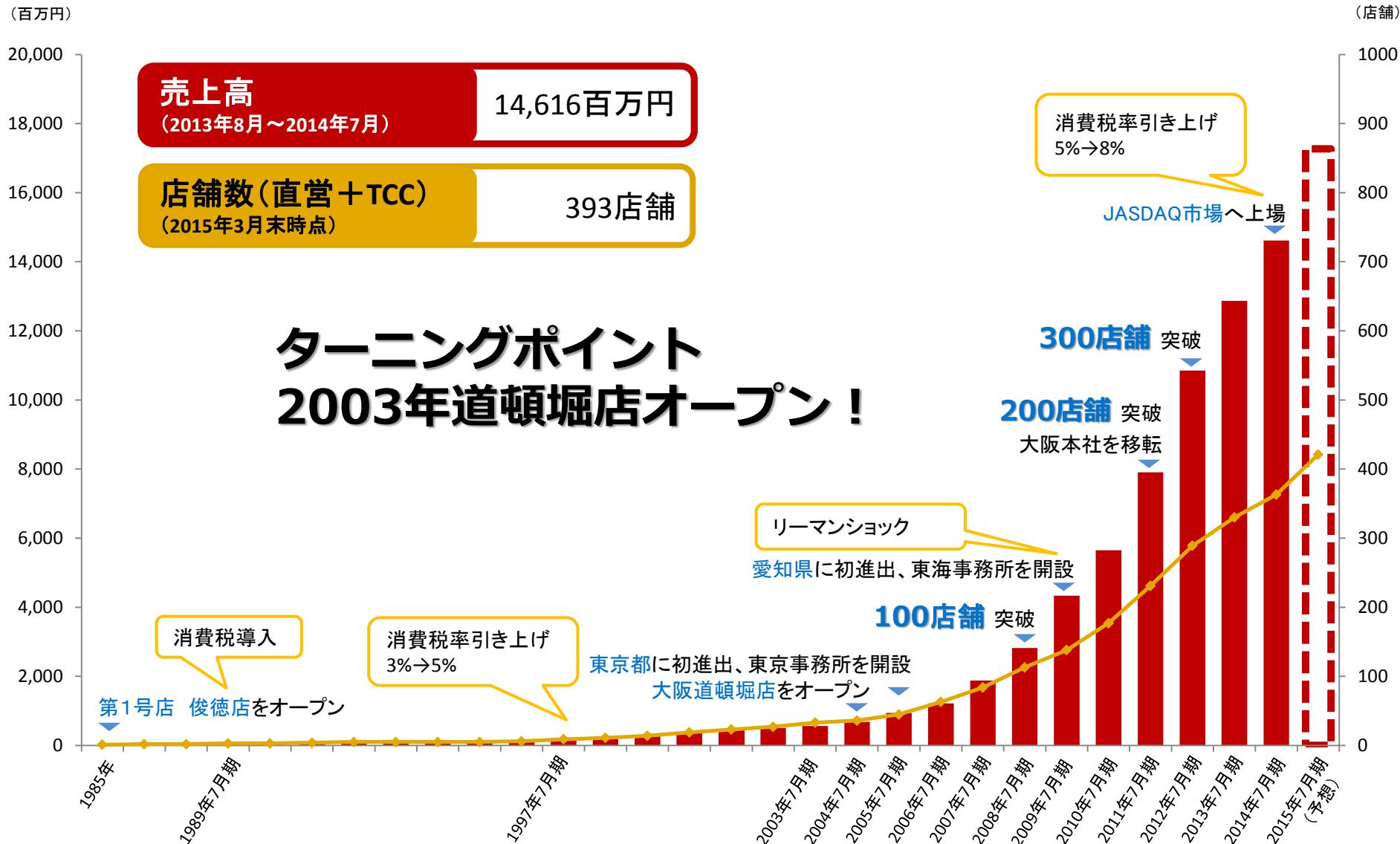


「鳥貴族」の由来

のれんに赤提灯という従来のイメージを払拭し、
若い人も入りやすくすることと、
「お客様を貴族のようにおもてなししたい」
との想いから「貴族」という言葉を採用しました。



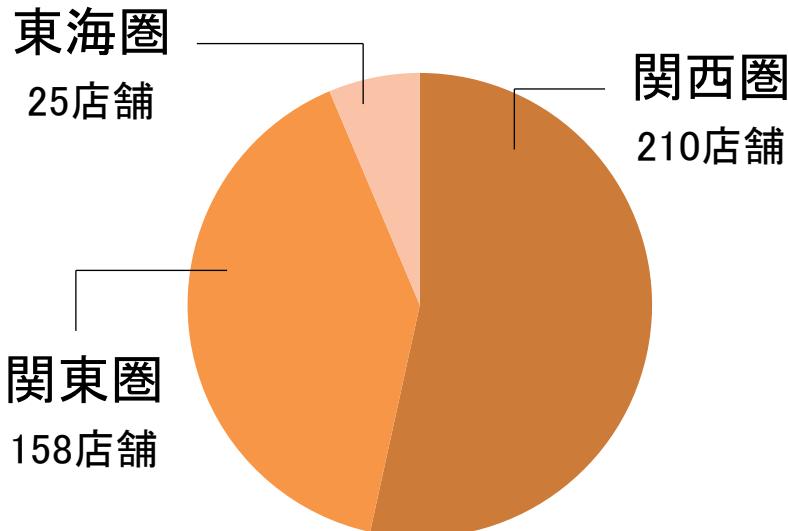
沿革



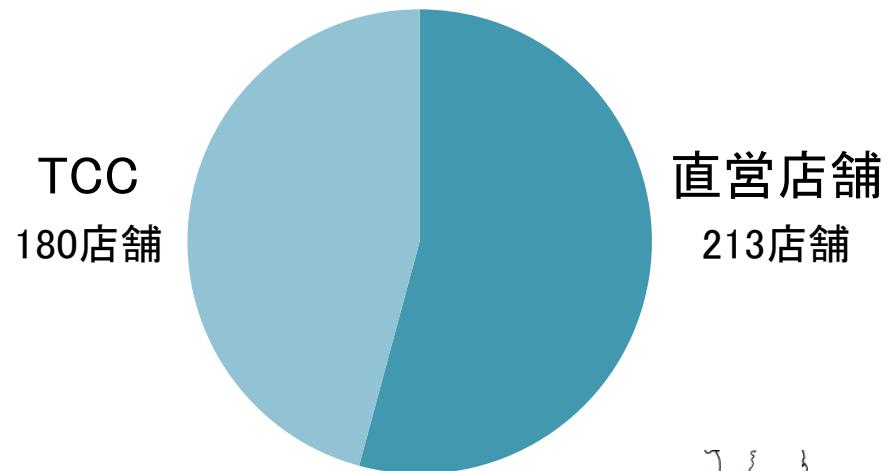
エリア別・運営形態別の店舗数(2015年3月末時点)

∞

【エリア別】



【運営形態別】



(単位:店舗)

| エリア | 合計店舗数 | 運営形態 | |
|-----|-------|-------|--------|
| | | 直営店舗数 | TCC店舗数 |
| 関西圏 | 210 | 74 | 136 |
| 関東圏 | 158 | 114 | 44 |
| 東海圏 | 25 | 25 | 0 |
| 合計 | 393 | 213 | 180 |



鳥貴族の理念

∞



鳥貴族の理念

此卷之題，蓋取於卷首之題。卷首之題，則又取於卷中之題。卷中之題，則又取於卷末之題。卷末之題，則又取於卷首之題。如此往復，無窮無盡。此卷之題，蓋取於卷首之題。卷首之題，則又取於卷中之題。卷中之題，則又取於卷末之題。卷末之題，則又取於卷首之題。如此往復，無窮無盡。

永遠
奉仕

鳥貴族が掲げる“企業理念”



永遠の理念

「焼鳥屋で世の中を明るくしていきたい」
という想いを永遠に持ち続けます

永遠の使命

飲食業を通して、社会貢献していく事により
「外食産業の社会的地位向上」を目指します

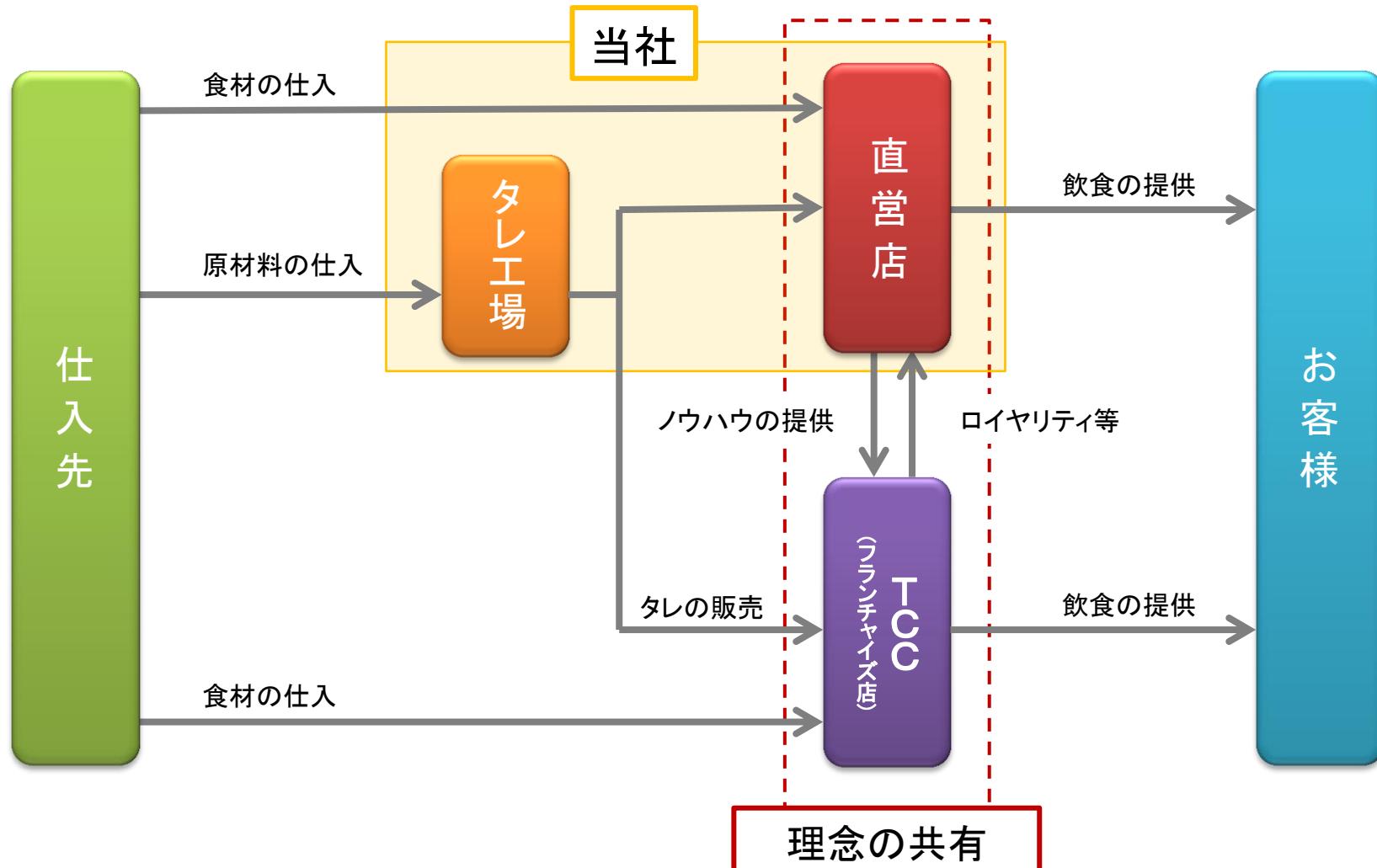
永遠の目的

「永遠の挑戦」「永遠の感謝」「永遠の奉仕」を基本に
「永遠の会社」として永続、成長させていきます

事業系統図



タレ工場以外、セントラルキッチンを保有せず、各店舗で仕込み ⇒ 手作りの強み



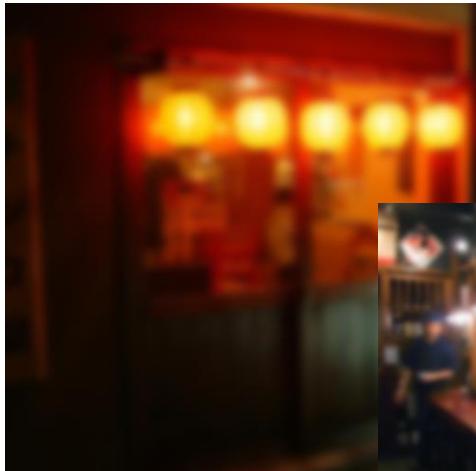
鳥貴族の特長・強み

TORIKIZOKU.。



従来の焼鳥屋と鳥貴族の比較

従来の焼鳥屋のイメージ



「鳥貴族」のイメージ



- ターゲットの客層は中高年男性
- 店舗入り口に赤提灯
- カウンターのみの小さな店



- ターゲット客層は「若者・女性」
- 入り口に赤提灯は「無し」
- テーブル席中心の「大きな店」

1

「280円(税抜)均一の感動」の追求

2

単一業態でのチェーン展開

3

“理念”の共有によるサービス均質化

強み ① 「280円均一の感動」の追求



低価格でありながら「商品」「サービス」「空間」の品質向上を図る



280円(税抜)でお客様に感動してもらえるお店でありたい。

【店舗コンセプト】

低価格

&

高価値

280円均一

- ・トータルの料金が分かりやすい
- ・お得なメニューを探す楽しさ

商 品

- ・国産鶏肉使用
- ・お店で串打ち
- ・手作りのタレ

サービス

- ・元気でホスピタリティあふれる接客

空 間

- ・丸太や無垢木材をふんだんに使用した内装

強み ① 「280円均一の感動」の追求

∞

低価格

全品280円均一(税抜)

全部で60品程度、メニュー改定で半年に1度10品程度入れ替え



テストキッチン

∞



強み ① 「280円均一の感動」の追求

∞

高価値①

商品へのこだわり

①国産鶏肉使用:創業から一貫して国産鶏肉を使用



強み ① 「280円均一の感動」の追求

∞

高価値①

商品へのこだわり

②店舗で串打ち：店舗で仕込むことにより新鮮さを維持



高価値①

商品へのこだわり

③手づくりのタレ:創業時から変わらないタレ、
自社工場による生産で全店変わらない味を提供



タレ工場

∞



強み ① 「280円均一の感動」の追求

∞

高価値②

元気でホスピタリティあふれる接客

教育研修、マニュアルをもとにした活気ある店づくり



強み ① 「280円均一の感動」の追求

∞

高価値③

木の温もりを感じる非日常空間

テーブル席中心の店づくり



強み ② 単一業態でのチェーン展開

∞

創業以来、変わらない経営軸

焼鳥屋という単一業態での展開
メニューの絞り込み

お客様に何を売りたいかが明確！

店舗数の拡大

・スケールメリット

= 鶏肉を中心とした質の高い食材をより低価格で調達

・オペレーションの効率化

= 厨房の省スペース化、教育の効率化

強み ② 単一業態でのチェーン展開



チェーン店の強み



個人店の強み

- スケールメリットによる低コスト化
- 内装や接客サービスの全店舗均一化
- 多店舗展開による知名度向上

- 国産鶏肉の使用
- 串打ちをはじめとする店内での仕込み
- 丸鶏、生の果物・野菜等を煮込んだ自社製のタレ

チェーン展開を活かし効率化すべきところは効率化する

手づくり、できたてのおいしさにこだわり、
効率性の追求による素材の質や味の低下を防ぐ



280円(税抜)均一の低価格でありながら、高価値なサービスの提供を実現

強み ③「理念」共有によるサービスの均質化



TCC = 鳥貴族カムレードチェーン

(現在12社)

一般的なフランチャイズチェーンよりも **強固なビジネスパートナー** としての関係性を確保することを目的として、当社の **経営理念に共感し当社とともに成長することに同意** 頂いた限られた加盟店オーナーを**カムレード(Comrade=同志)**と称し、相互に意見の交換・提案を行っている。これにより全ての「鳥貴族」における味・品質・サービスの向上を図っている。

- 新規に加盟店オーナーの募集を行っていない（社員独立制度を除く）
- 同志であるTCC加盟店に対するロイヤリティは必要最小限
- 各社がそれぞれ多店舗展開しており、経営ノウハウを蓄積

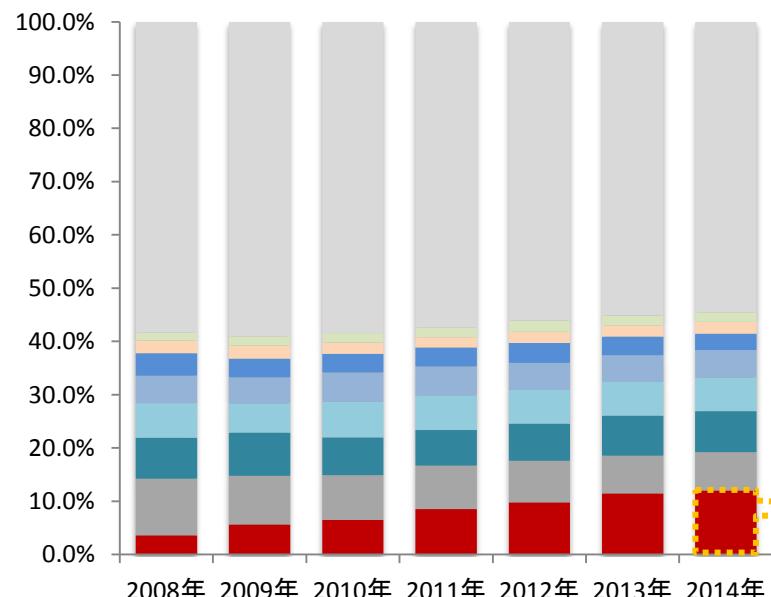
すべての店舗で同じ料理、サービス、空間を提供

ブランド力と信頼の獲得

鳥貴族の強み

鳥貴族の強み

- ① 「280円(税抜)均一の感動」の追求
- ② 単一業態でのチェーン展開
- ③ “理念”の共有によるサービス均質化



均一価格の居酒屋業態が減少するなかで、
当社は強みを活かして成長
焼鳥専門店市場においては2012年7月期から首位をキープ

2014年 市場シェア
12.0%

■鳥貴族 ■A社 ■B社 ■C社 ■D社 ■E社 ■F社 ■G社 ■その他

[出所]富士経済「外食産業マーケティング便覧」より作成

鳥貴族の戦略

TORIKIZOKU.oo





【経営方針】

「鳥貴族」単一業態によるチェーン展開

【中期経営目標】

- 3商圈 500店舗 売上高250億円
- 既存店売上 年間101%上昇
- 経常利益率 5%以上維持

【重要施策】

✓ 新規出店の強化

✓ 国産国消への挑戦

✓ ホワイト企業への取り組み

} ブランドの向上

1

新規出店の強化

2

国産国消への挑戦

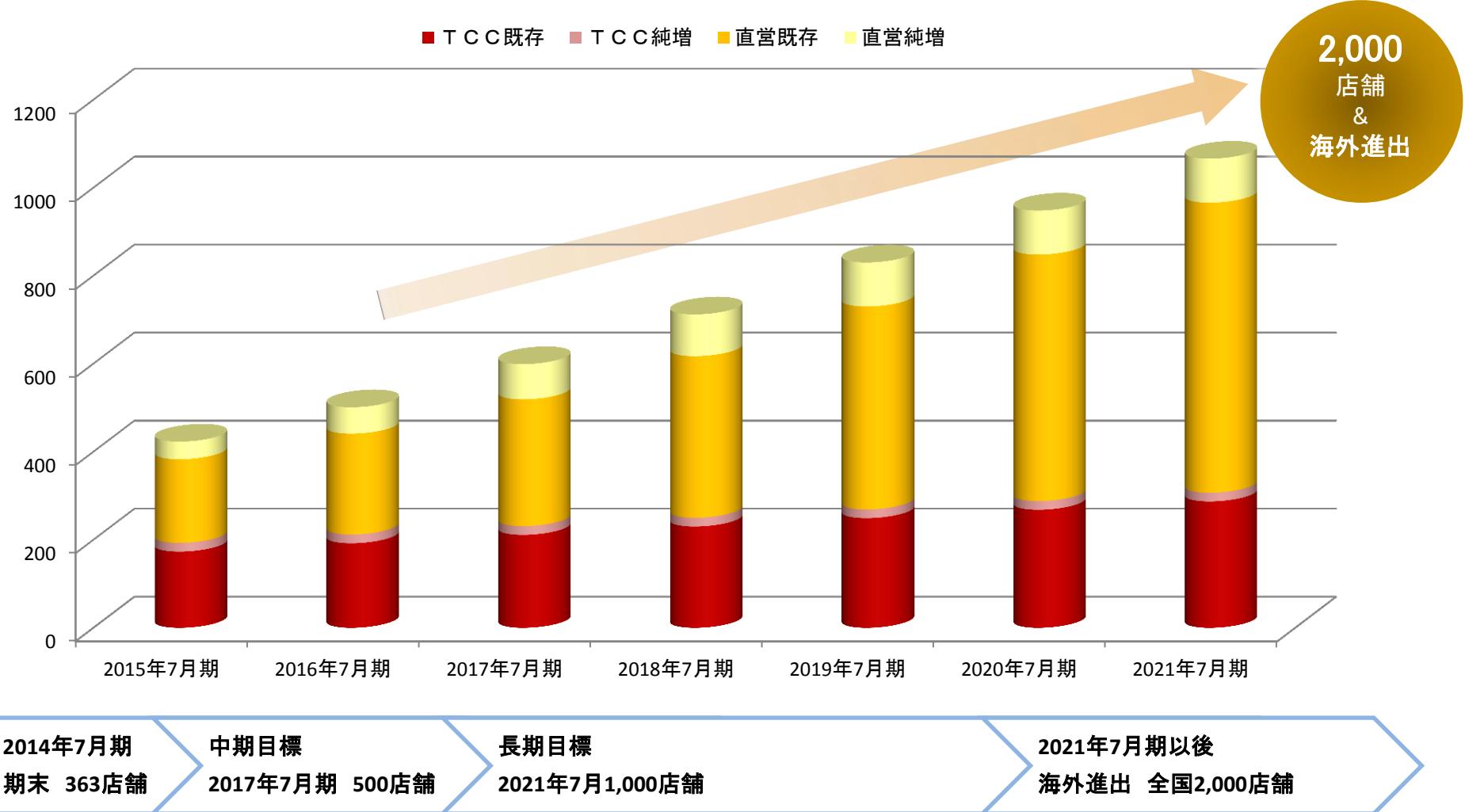
3

ホワイト企業への取り組み

重要施策① 新規出店の強化



中期目標 3商圈500店舗



重要施策 ② 国産国消への挑戦



国産国消への挑戦

この国でつくられた食材を、この国で消費する。

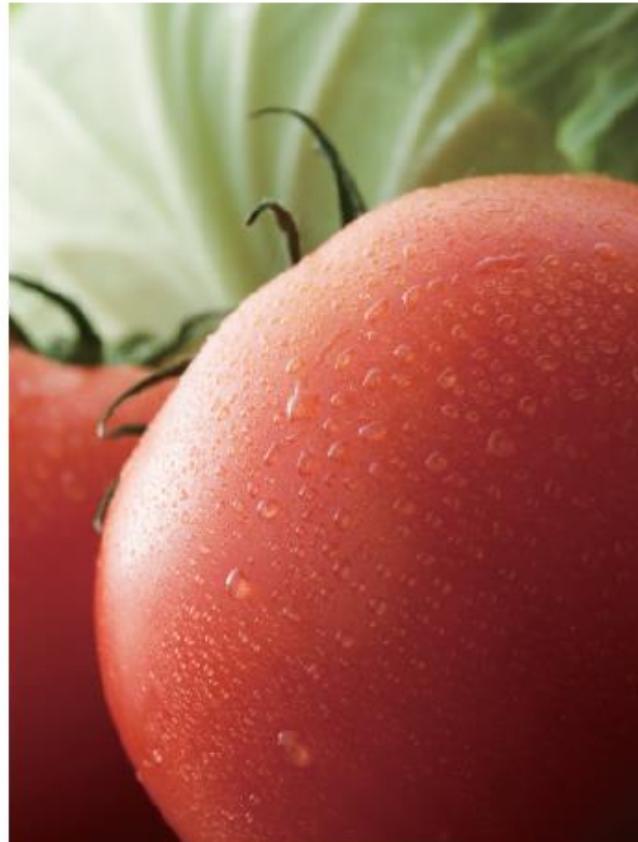
鳥貴族では、使用する食材の国産比率を高める「国産国消」へ取り組んでいます。

国産食材を使用することで、お客様に安心・安全、そして新鮮でおいしい料理をご提供する。そして、日本の生産者を支援し、少しずつではあるものの日本の未来に貢献します。

鳥貴族では、創業当初より焼き鳥の美味しさにこだわり国産鶏肉を使用してきました。それに加え、現在は他の食材についても国産比率を高めるため、適宜食材の見直しを行っています。

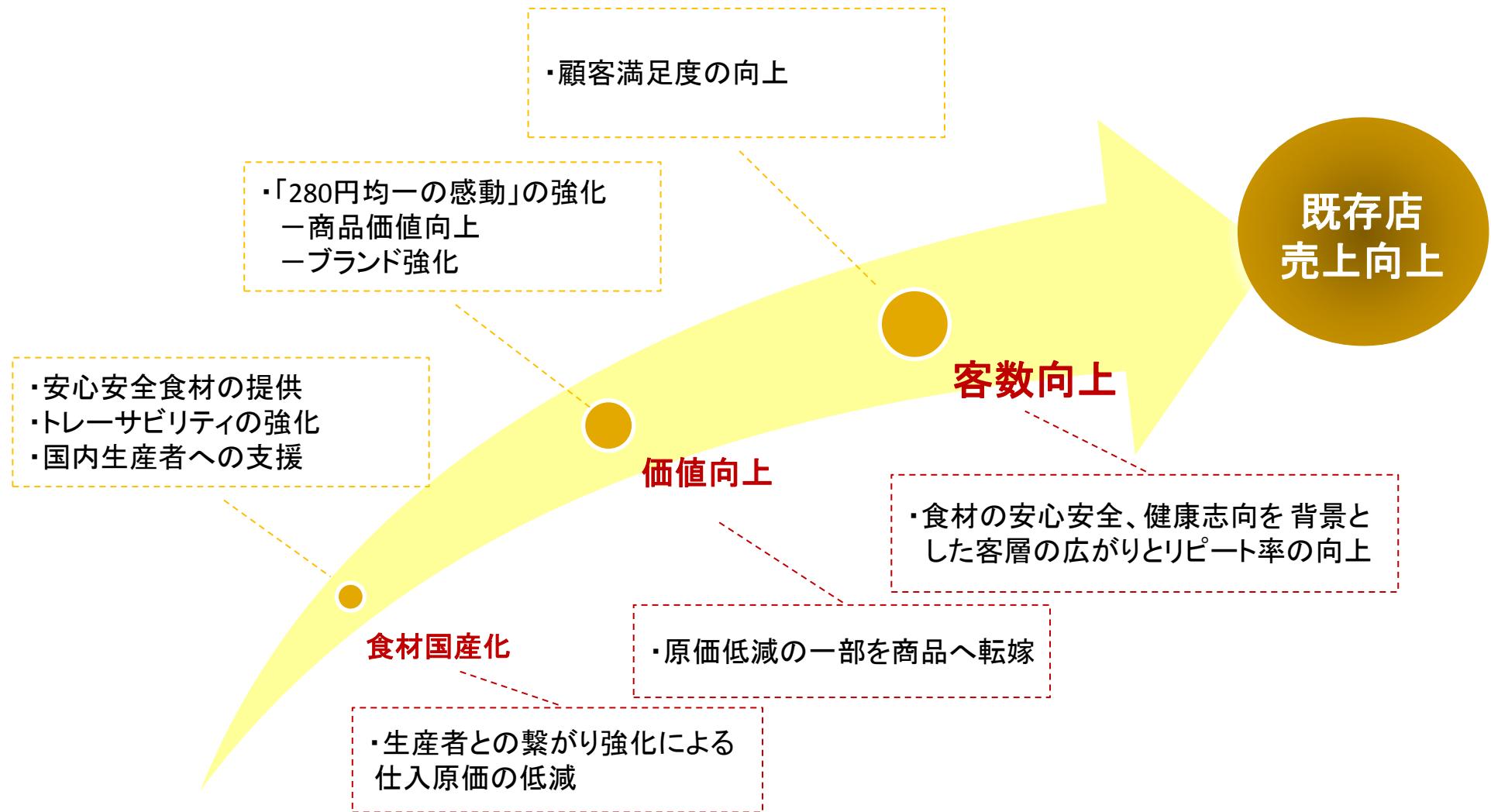
私たちの約束

- ・お客様へ安心・安全な食材を使った料理をご提供する
- ・新鮮な食材を使い、より一層美味しい料理をご提供する
- ・飲食企業として日本的一次産業、生産者を支援する



重要施策 ② 国産国消への挑戦

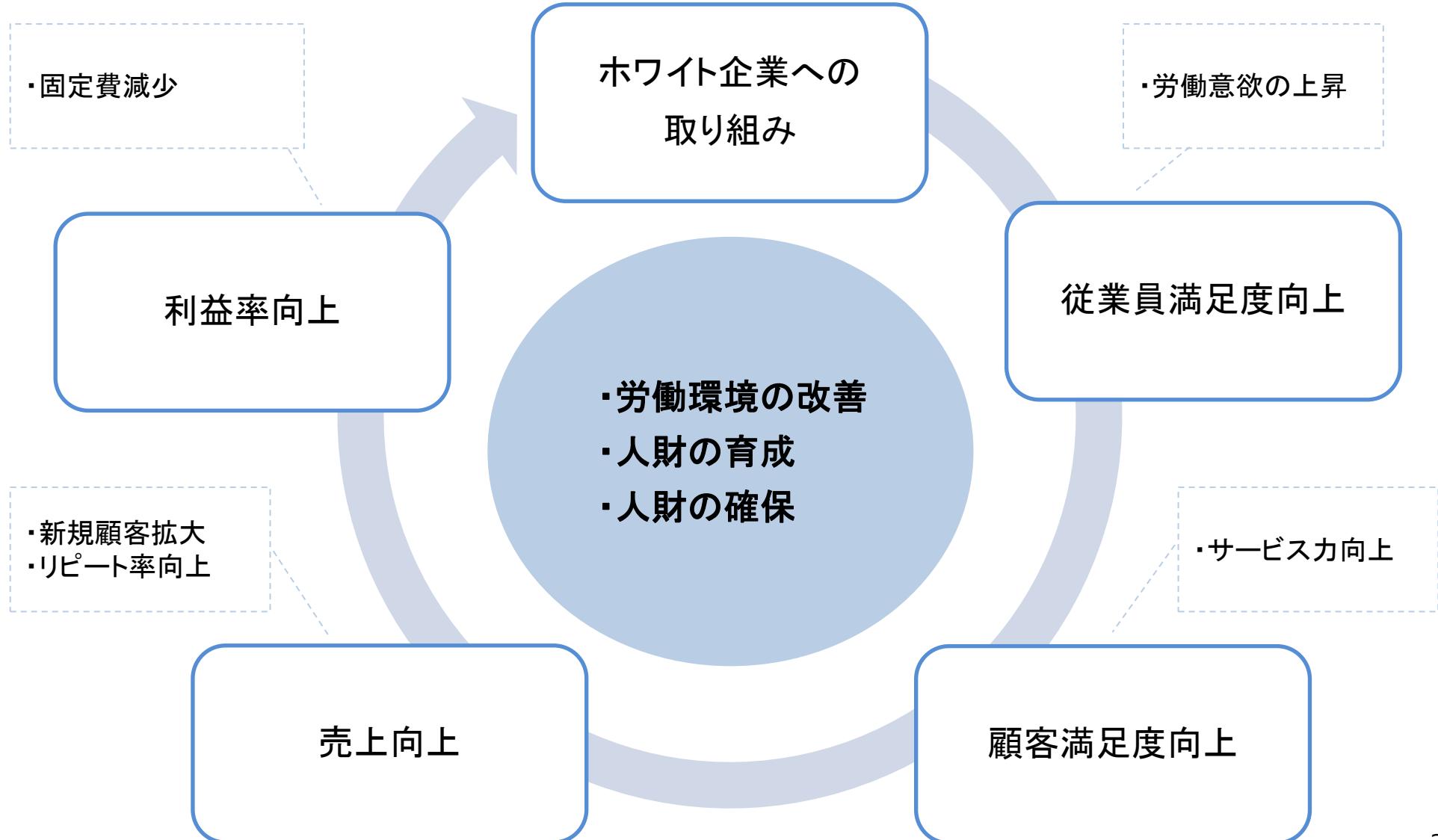
“国産国消への挑戦”=食材国産比率100%を目指す



日本一の、
ホワイト企業を
つくろう。



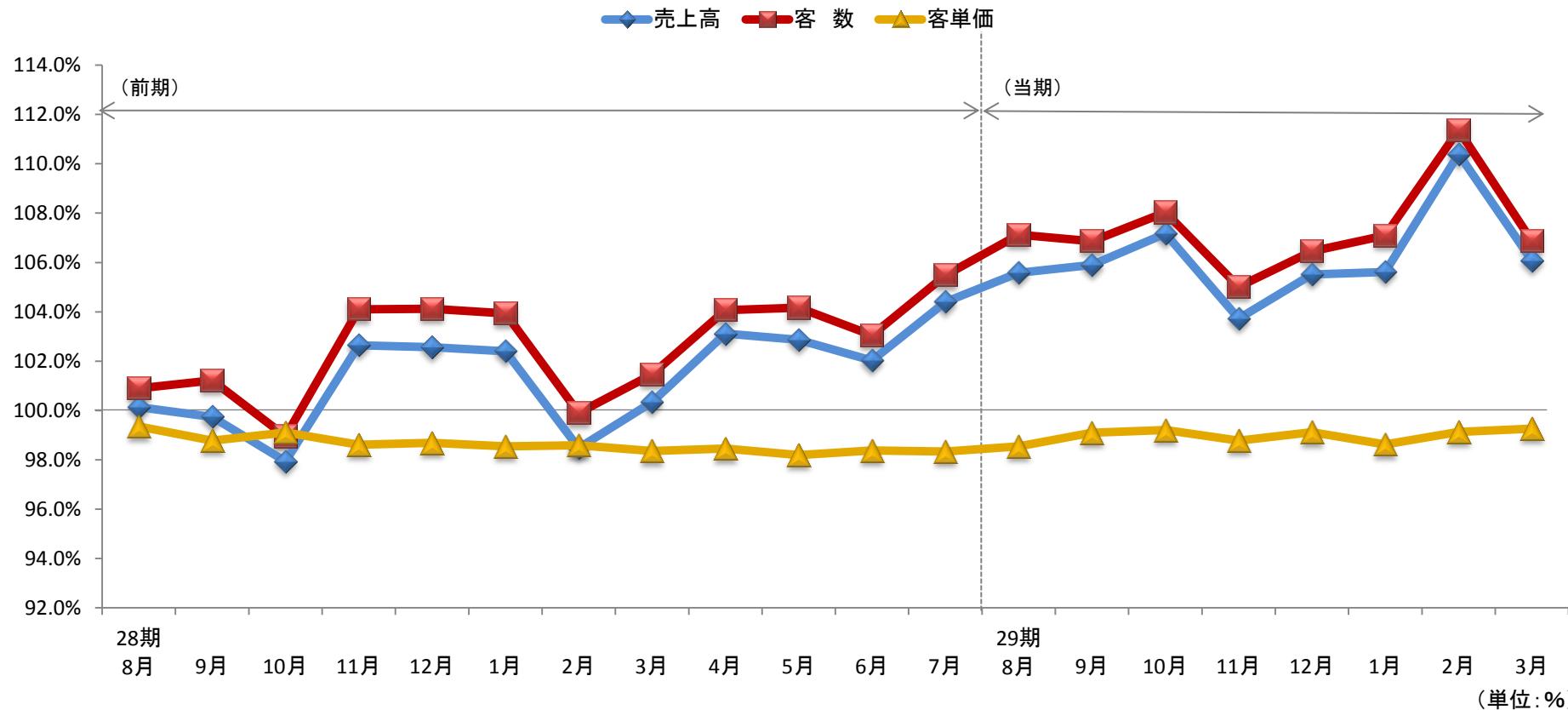
重要施策 ③ ホワイト企業への取り組み



既存店売上高前年比推移

∞

■13ヶ月連続前年越えを達成



| | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 |
|-----|-------|-------|------|-------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 売上高 | 100.1 | 99.7 | 97.9 | 102.6 | 102.6 | 102.4 | 98.5 | 100.3 | 103.1 | 102.9 | 102.0 | 104.4 | 105.6 | 105.9 | 107.2 | 103.7 | 105.5 | 105.6 | 110.4 | 106.1 |
| 客数 | 100.9 | 101.2 | 99.0 | 104.1 | 104.1 | 103.9 | 99.9 | 101.5 | 104.1 | 104.2 | 103.0 | 105.5 | 107.1 | 106.9 | 108.0 | 105.0 | 106.4 | 107.1 | 111.4 | 106.9 |
| 客単価 | 99.4 | 98.8 | 99.1 | 98.6 | 98.7 | 98.5 | 98.6 | 98.4 | 98.5 | 98.2 | 98.4 | 98.3 | 98.5 | 99.1 | 99.2 | 98.8 | 99.1 | 98.6 | 99.1 | 99.3 |

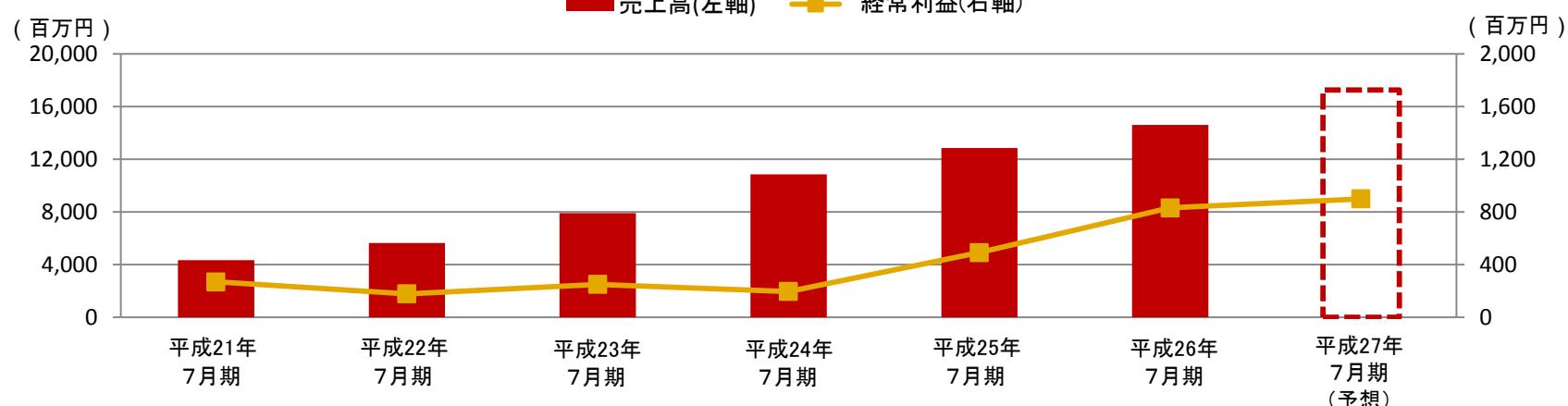
現状の業績動向



(単位 : 百万円)

| | 平成26年7月期 実績 (売上比) | 平成27年7月期 | | | | | |
|-------|-------------------------|---------------------|---------------------|--------|------|-------------------|--|
| | | 2Q累計 予想 (売上比) | 2Q累計 実績 (売上比) | 予想比 | | 通期 予想 (売上比) | |
| | | | | % | 金額 | | |
| 売上高 | 14,616 | 8,099 | 8,475 | 104.6% | +375 | 17,269 | |
| 営業利益 | 690 (4.7%) | 389 (4.8%) | 403 (4.8%) | 103.6% | +13 | 974 (5.6%) | |
| 経常利益 | 831 (5.7%) | 363 (4.5%) | 399 (4.7%) | 110.1% | +36 | 900 (5.2%) | |
| 当期純利益 | 410 (2.8%) | 188 (2.3%) | 187 (2.2%) | 99.8% | △0 | 500 (2.9%) | |

■ 売上高(左軸) □ 経常利益(右軸)





株主還元

■株主還元基本方針

- ✓ 成長戦略への内部留保を優先するが、安定的かつ継続的な配当を実施

■配当予定

- ✓ 1株につき5円

| | 第2四半期末 | 期末 | 年間 | 配当性向 |
|--------------------------|---------------------|--------------------|-----|------|
| 2015年7月期 (株式2分割後修正予想) | 10円 ^(注1) | 5円 ^(注2) | — | 6.6% |
| 2015年7月期 (当初予想) | 10円 | 10円 | 20円 | 6.6% |
| 2014年7月期 | — | 10円 | 10円 | 3.2% |

修正予想は株式分割に伴うものであり、1株当たり期末配当金の実質的な変更はありません。

(注1) 中間配当は平成27年2月1日付けの分割前の株式が対象となるため、1株あたり10円の実績となります。

(注2) 期末配当は分割後の株式が対象となるため、1株当たり5円となります。



株主還元

■株主優待制度

- ✓ 株主の皆様の日頃からのご支援にお応えするとともに、当社の店舗のご利用を通じて、より多くの皆様に当社の事業へのご理解とご支援をいただくことを目的とするもの。
- ✓ 年に2回、「鳥貴族」全店でご飲食代金としてご利用いただけるお食事ご優待券を贈呈。

| ご所有株式数 | 株主優待 |
|-----------|------------------|
| 100株～199株 | 1,500円相当のお食事ご優待券 |
| 200株以上 | 3,000円相当のお食事ご優待券 |



ご参考(近隣店舗のご紹介)

TORIKIZOKU.oo



近隣店舗のご紹介



■有楽町店

東京都千代田区有楽町1-6-8-5F

P.M.5:00 ~ A.M.5:00 (LO A.M.4:30)

JR各線 有楽町駅 日比谷口より 新橋駅方向へ徒歩3分

東京メトロ日比谷線 日比谷駅 A4出口より 南東へ徒歩1分



■ 神田北口店

東京都千代田区内神田3-18-8ナルミビルB1

P.M.5:00 ~ A.M.1:00 (LO A.M.0:30)

JR線「神田駅」北口より徒歩1分



近隣店舗のご紹介



■ 神田南口店

東京都千代田区鍛冶町1-3-1マレ神田ビル2F

P.M.5:00 ~ A.M.1:00 (LO A.M.0:30)

JR中央線 神田駅 南口より南に徒歩1分



注意事項



- この資料は投資家の参考に資するため、株式会社鳥貴族（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものであり、当社株式の購入を勧誘するものではありません。
- 当資料に記載された内容は、2015年3月31日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。
- その他の掲載内容に関しても細心の注意を払っておりますが、不可抗力により情報に誤りを生ずる可能性もありますのでご注意ください。
- 無断での複製又は転用等を行わないようお願ひいたします。

お問い合わせ先

株式会社鳥貴族 管理部IR担当

TEL 06-6562-5333

<https://www.torikizoku.co.jp/company/ir/contact/>