

証券コード：3091

# 株式会社ブロンコビリー

## 2025年12月期（連結） 決算説明資料

### 目次

- ・ 2025年12月期（連結）決算概要 P. 1
- ・ 2026年12月期（連結）業績予想と事業戦略 P. 11
- ・ 参考資料 P. 25

2025年12月期（連結）

決算概要

# 決算概要 2025年12月期（連結） 決算概要

## 売上高と利益 過去最高、対前年で増収増益

※業績予想は2025年1月21日開示の数値です

(単位：百万円)	2024年		2025年				対比	
	実績	売上比	業績予想	売上比	実績	売上比	2024年	業績予想
売上高	26,617	100.0%	29,500	100.0%	<b>30,219</b>	<b>100.0%</b>	<b>113.5%</b>	<b>102.4%</b>
売上原価	8,615	32.4%	9,869	33.5%	<b>9,914</b>	<b>32.8%</b>	115.1%	100.5%
売上総利益	18,001	67.6%	19,630	66.5%	<b>20,304</b>	<b>67.2%</b>	112.8%	103.4%
販管費	15,470	58.1%	16,630	56.4%	<b>17,374</b>	<b>57.5%</b>	112.3%	104.5%
営業利益	2,531	9.5%	3,000	10.2%	<b>2,930</b>	<b>9.7%</b>	<b>115.8%</b>	97.7%
経常利益	2,600	9.8%	3,080	10.4%	<b>3,025</b>	<b>10.0%</b>	<b>116.4%</b>	98.2%
当期純利益	1,715	6.4%	1,870	6.3%	<b>1,969</b>	<b>6.5%</b>	<b>114.8%</b>	<b>105.3%</b>

■ 既存店前年比 売上高 107.1% 客数 102.1% 客単価 104.9%

# 決算概要 貸借対照表（連結）

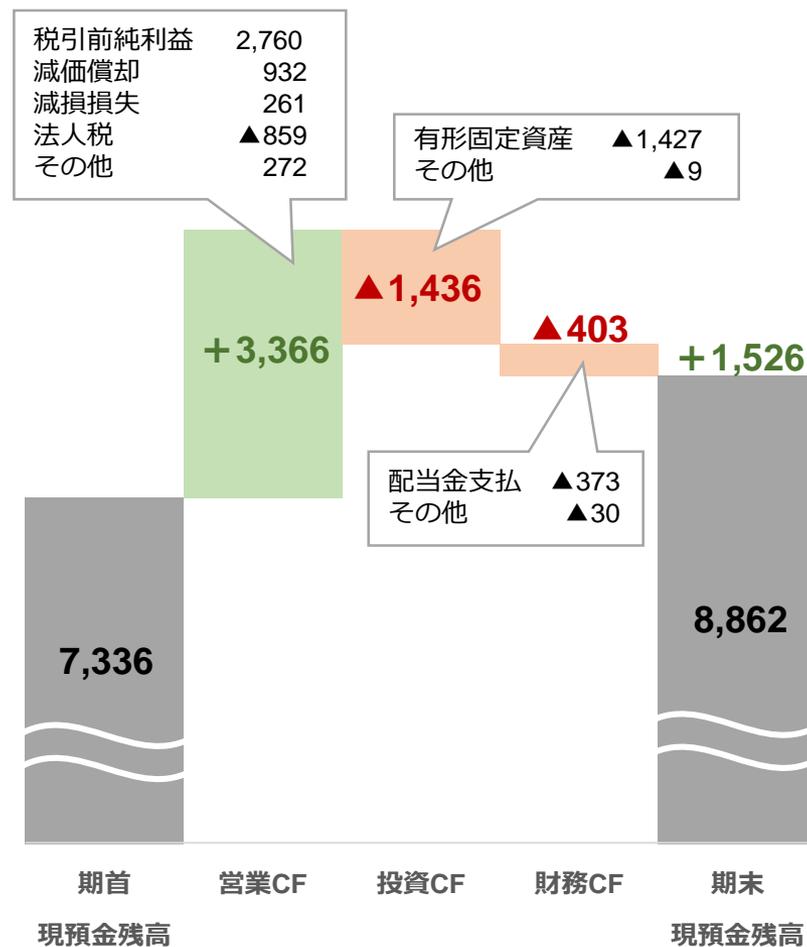
## 財務状況の健全性を維持

(単位：百万円)	2024年	2025年	増減額	主な変動項目			
	12月31日	12月31日		(単位：百万円)	2025年 12月31日	増減額	
資 産	流動資産	9,893	<b>11,556</b>	+ 1,662	現金・預金	8,914	+ 1,526
	固定資産	14,627	<b>15,159</b>	+ 531	売掛金	1,375	+ 328
	合計	24,520	<b>26,715</b>	+ 2,194	有形固定資産	11,112	+ 469
負 債	流動負債	3,735	<b>4,277</b>	+ 542	投資その他	3,857	+ 120
	固定負債	710	<b>720</b>	+ 9	未払金	1,627	+ 335
	合計	4,446	<b>4,997</b>	+ 551	契約負債	288	+ 115
					買掛金	894	+ 104
純資産	資本金	2,210	<b>2,210</b>	—	資産除去債務	471	+ 15
	利益剰余金	16,071	<b>17,669</b>	+ 1,597	リース債務	243	▲5
	その他	1,792	<b>1,837</b>	+ 44			
	合計	20,074	<b>21,717</b>	+ 1,642			
自己資本比率	81.6%	<b>81.0%</b>	▲ 0.6pt				

# 決算概要 キャッシュ・フロー計算書（連結）

## バランスの良いキャッシュフローと潤沢な現預金残高を維持

(単位：百万円)	2024年	2025年	増減額
	12月31日	12月31日	
現金及び現金同等物の 期首残高	6,623	<b>7,336</b>	+ 712
営業活動による キャッシュ・フロー	2,668	<b>3,366</b>	+ 698
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 1,391	▲ <b>1,436</b>	▲ 45
財務活動による キャッシュ・フロー	▲ 564	▲ <b>403</b>	+ 161
現金及び現金同等物の 増減額	712	<b>1,526</b>	+ 813
現金及び現金同等物の 期末残高	7,336	<b>8,862</b>	+ 1,526



# 決算概要 出退店・投資実績

## ステーキ業態で継続出店（8店舗：群馬・埼玉・大阪・兵庫・福岡）、グループ合計161店舗

### 出退店実績

		2024年 期末店舗数	2025年			期末店舗数
			出店	退店	計	
業態	合計	154	8	1	7	161
ステーキ ハンバーグ	東海	61	0	0	0	61
	関東	47	5	1	4	51
	関西	27	2	0	2	29
	九州	4	1	0	1	5
とんかつ	東海	14	0	0	0	14
居酒屋	東海	1	0	0	0	1

【群馬県集中出店】



太田店  
ブロンコビリー 太田店（群馬県太田市）



伊勢崎店  
ブロンコビリー 伊勢崎店（群馬県伊勢崎市）



高崎店  
ブロンコビリー 高崎店（群馬県高崎市）

### 投資実績（2025年） 15億33百万円

店舗	(単位：百万円)	その他	(単位：百万円)
合計	1,494	合計	38
新規出店	8店舗 1,120	ファクトリー（子会社工場含む）	29
既存店改装等（子会社店舗含む）	374	システム	8

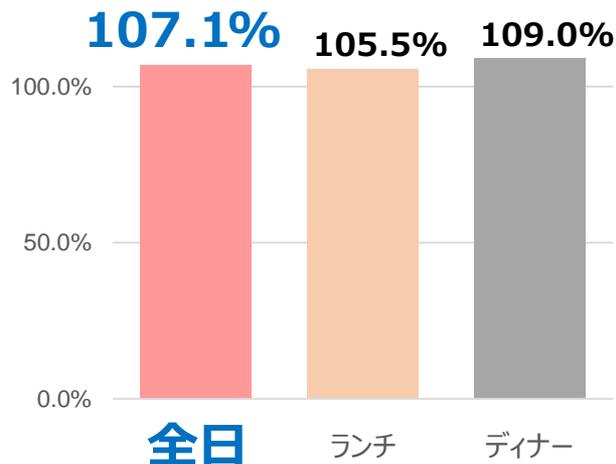
群馬県の新店 平均月商  
他県新店の**1.2倍**

# 決算概要 前年対比

## 既存店の確かな成長維持

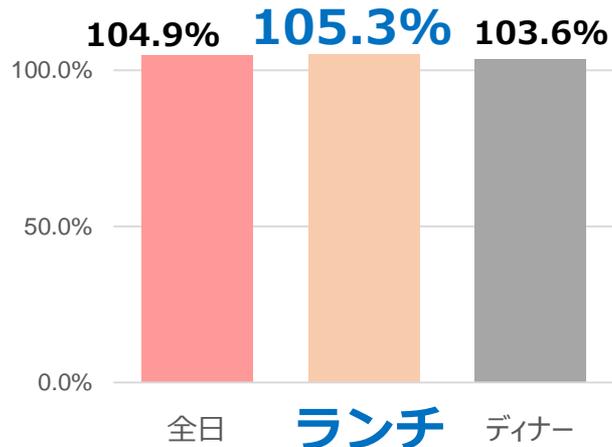
既存店前年対比（年間）

### 純売上高



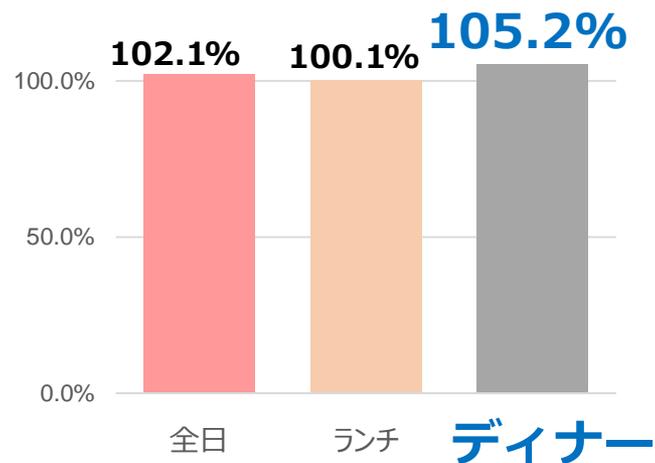
既存店前年対比（年間）

### 客単価



既存店前年対比（年間）

### 客数



# 決算概要 客単価増加策

## ■ 高付加価値商品の魅力で顧客満足度を上げる

### 他社との差別化ポイント

- ① 定番メニュー化できない量でも、高品質原料で期間限定メニュー化
- ② 自社工場があるため、自社で難しい規格の原料もステーキの規格化が可能
- ③ コロナ期間中に店舗で新商品をおすすめするトレーニングを徹底

**価格改定**  
ランチとディナーで一部価格改定  
(2025年4月、11月)

【全店対象メニュー】



【地域限定メニュー】



# 決算概要 客数増加策

## ■ 福袋販売

STEAHOUSE BRONCO BILLY SINCE 1978

**福袋** 2025

1/2木 販売開始!

ぜんぶ込みで (税込) **5,000円!!**

## ■ コミコミ祭り

春の極選(コミ)祭り  
リブロース

単品価格でセット付

3/14>3/31

COMBI

## ■ ミニチュアフェア

食べてもらおう! インスタで当てよう!

STEAHOUSE BRONCO BILLY SINCE 1978

★ミニチュアブロンコフェア★

6月11日(水)~  
★なくなり次第終了

BAN DAI

ガハポン GASHAPON

フェア対象メニューをご注文で  
ステーキハウスブロンコビリー  
★ミニチュアチャーム★

各店先着 **200名様にプレゼント!**

※写真はイメージです。

## ■ 激辛フェア

期間限定 激辛メニュー!!

2025年7月25日(金)~8月18日(月)

BRONCO FIRE

麻婆豆腐

ブードジョロキア激辛ラー油

麻婆豆腐のハチマキパーク

## ■ 140店舗突破大感謝祭

STEAHOUSE BRONCO BILLY SINCE 1978

140店舗突破大感謝祭

平日ディナー

本気の20%OFF!!

さらに!

3ヶ月連続開催

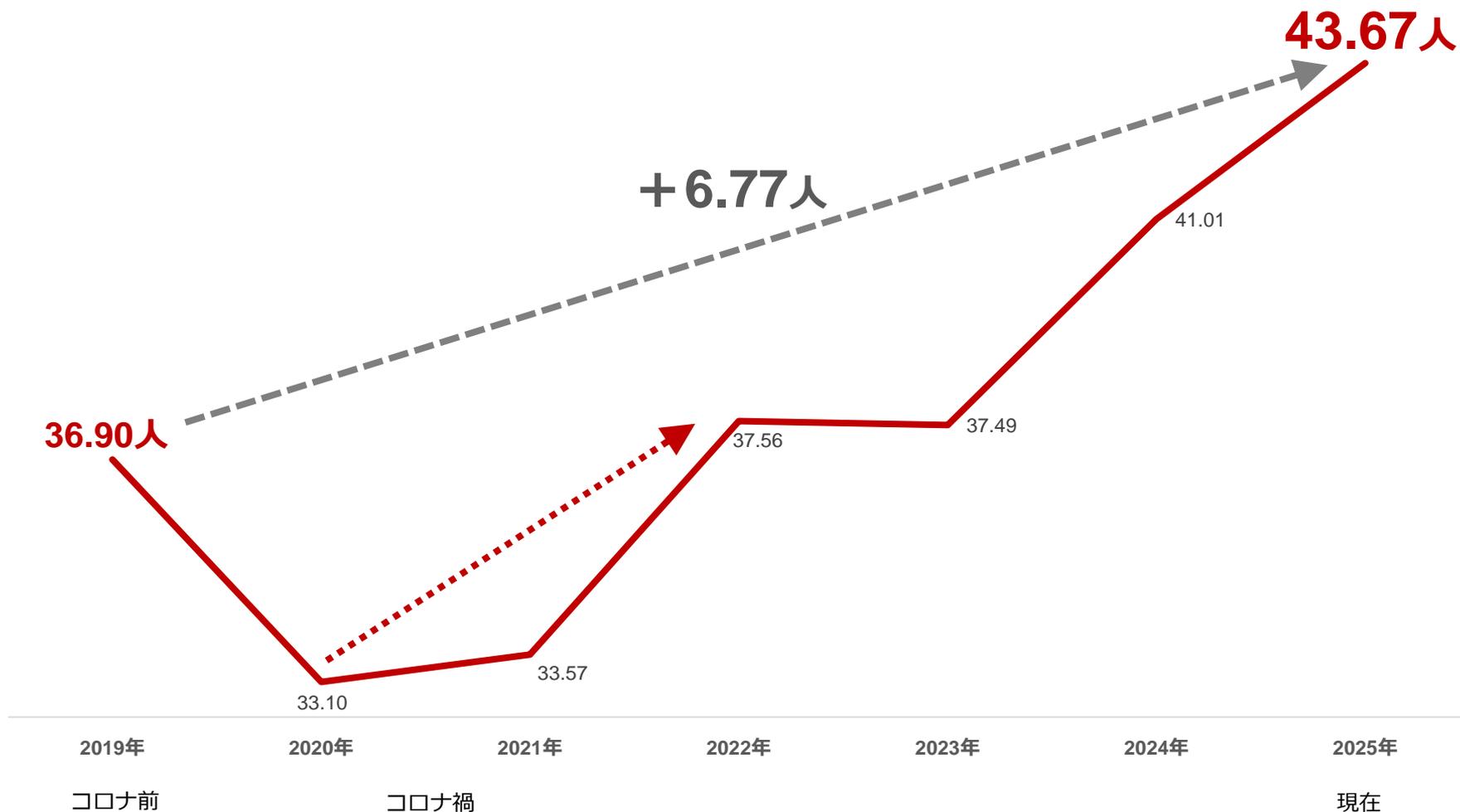
イベント期間中のディナータイムにお食事されたお客様に  
ありがとうございます  
スタンプカードプレゼント!!

なくなり次第配布終了!

# 決算概要 客数増加に対応できる人材体制

## ■コロナ期間中もパートナー雇用継続し、コロナ前を上回る在籍数に回復

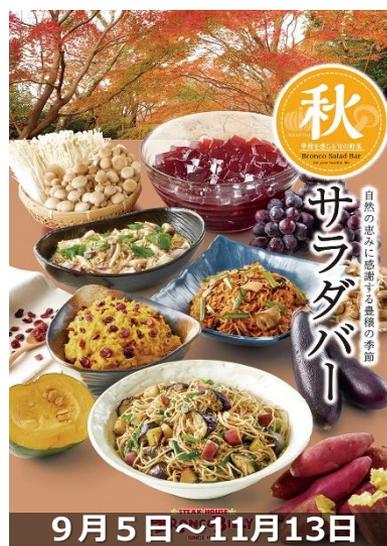
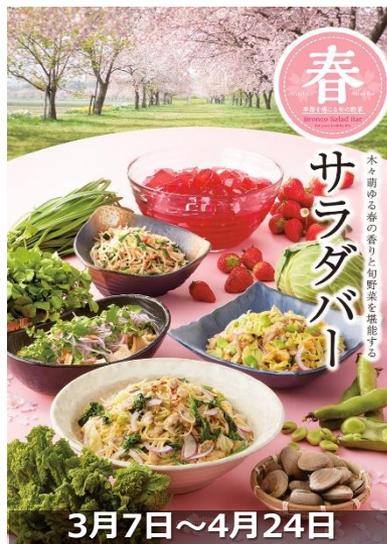
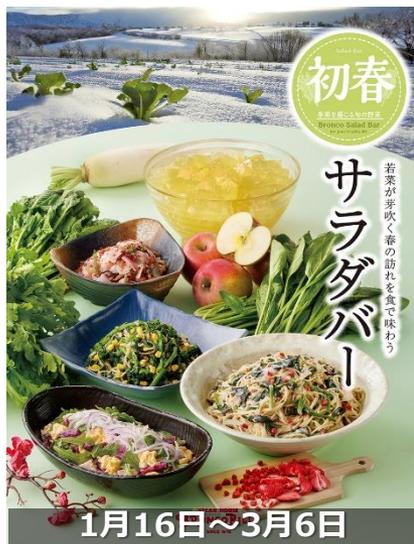
1店舗あたりの在籍者数 (株)ブロンコビリー単体



# 決算概要 客数増加策

## メニュー改訂年6回を継続し、来店きっかけを創出

### サ ラ ダ バ ー



2026年12月期（連結）

業績予想と事業戦略

# 業績予想 2026年12月期 通期計画（連結）

既存事業の成長とM&A拡大による過去最高の売上利益で増収増益を見込む

(単位：百万円)	2025年		2026年		対 比 2025年
	実 績	売上比	業績予想	売上比	
売上高	30,219	100.0%	<b>33,000</b>	<b>100.0%</b>	109.2%
売上原価	9,914	32.8%	<b>11,084</b>	<b>33.6%</b>	111.8%
売上総利益	20,304	67.2%	<b>21,916</b>	<b>66.4%</b>	107.9%
販管費	17,374	57.5%	<b>18,916</b>	<b>57.3%</b>	108.9%
営業利益	2,930	9.7%	<b>3,000</b>	<b>9.1%</b>	102.4%
経常利益	3,025	10.0%	<b>3,050</b>	<b>9.2%</b>	100.8%
当期純利益	1,969	6.5%	<b>2,000</b>	<b>6.1%</b>	101.5%

両利きの経営でご馳走カンパニーのBBグループはさらなる成長発展へ

**BRONCOBILLY**  
ご馳走カンパニー

新規事業の立ち上げ

探索

新業態開発

海外展開

M&A

既存事業の拡大

★ STEAK HOUSE ★  
**BRONCOBILLY**  
SINCE 1978



**M** 株式会社松屋栄食品本舗

既存店舗強化

新規出店強化

組織体制強化

グループ強化

- ・ 高付加価値商品含めたメニュー強化
- ・ 新たな客層へリーチ可能な販促（モノ→コト）
- ・ SNS等メディア活用
- ・ 収益性重視の厳選物件開発
- ・ 人材教育／パーパス浸透
- ・ Value UP
- ・ M&A後のグループ会社の収益改善

深化

付加価値戦略にて既存店客単価、客数の上昇を獲得

## ブロンコビリー業態

- お客様の体験価値向上を狙った付加価値の創造（モノ⇒コト）
- QSCAへの投資と強化：機器導入による品質、生産性向上も
- 新規顧客向け商品開発：AI導入やCRMシステム導入含めたIT積極投資
- 看板や店舗リニューアルといった投資を強化しブランド力向上

## グループ強化 【M&A後の事業変革】

### とんかつ レ・ヴァン（かつ雅業態）

- BBで培われたメニュー施策を導入し客単価改善
- CKの品質改善ならびに共同仕入による原価改善
- アメーバ経営導入による利益改善
- 上記による大量出店の基礎固めを実施

### グループ製造 松屋栄食品本舗

- BBによる商品指導（外食視点による商品開発）
- BBならびにかつ雅業態への半完成品販売：店舗生産性を向上
- NB、PB商品の販路拡大（BBブランドの最大活用）

## 付加価値戦略にて既存店客単価、客数の上昇を獲得

### ブロンコビリー業態

- お客様の体験価値向上を狙った付加価値の創造（モノ⇒コト）
- QSCAへの投資と強化：機器導入による品質、生産性向上も
- 新規顧客向け商品開発：AI導入やCRMシステム導入含めたIT積極投資
- 看板や店舗リニューアルといった投資を強化しブランド力向上

### グループ強化 【M&A後の事業変革】

#### とんかつ レ・ヴァン（かつ雅業態）

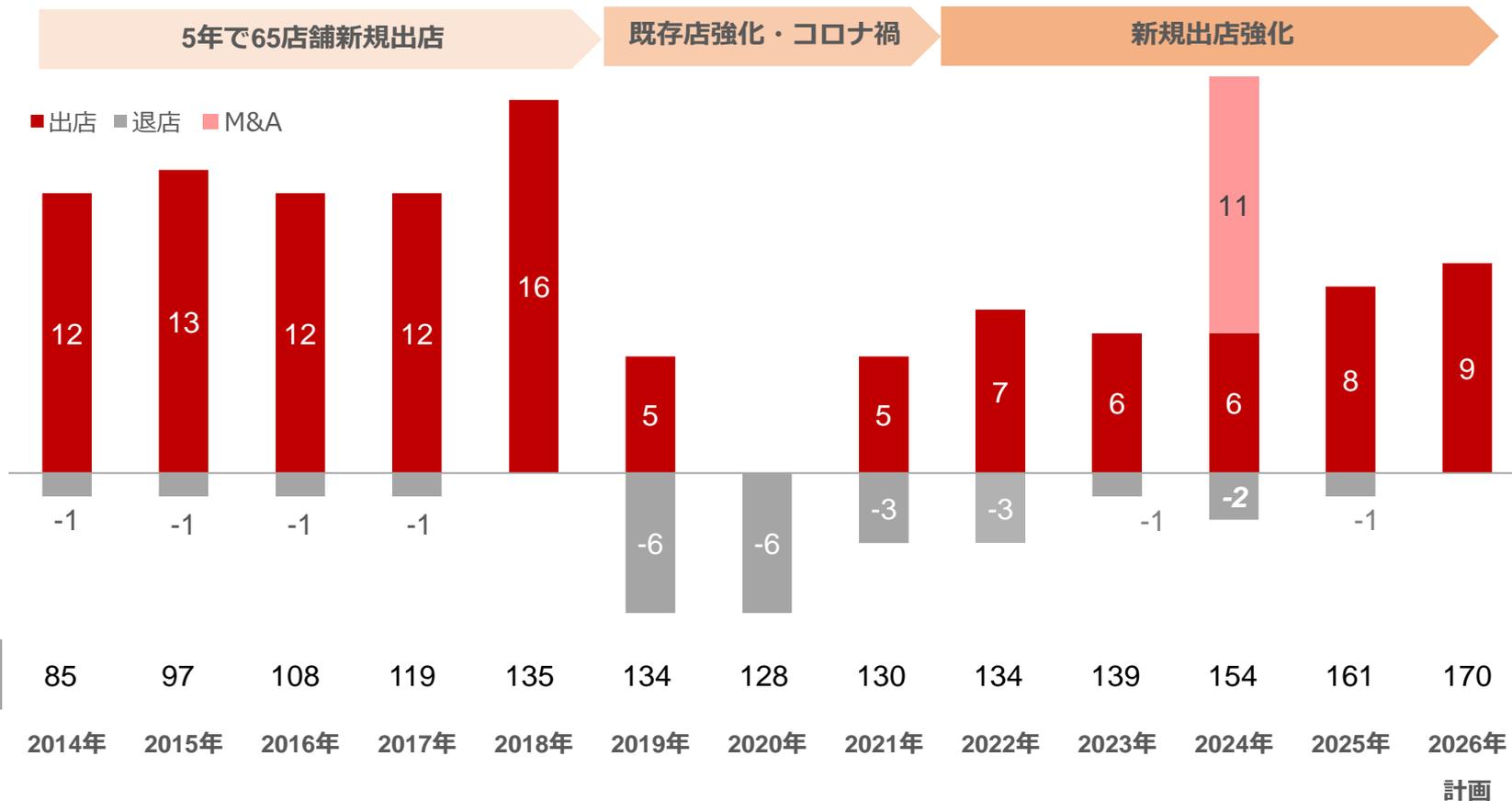
- BBで培われたメニュー施策を導入し客単価改善
- CKの品質改善ならびに共同仕入による原価改善
- アメーバ経営導入による利益改善
- 上記による大量出店の基礎固めを実施

#### グループ製造 松屋栄食品本舗

- BBによる商品指導（外食視点による商品開発）
- BBならびにかつ雅業態への半完成品販売：店舗生産性を向上
- NB、PB商品の販路拡大（BBブランドの最大活用）

# 事業戦略 出店戦略

従来出店地域を厳選してきた結果、コロナ禍で閉店を最小限に抑えられた  
 →2026年は引き続き**新規出店へ積極的投資**



# 事業戦略 出店戦略

## 新規出店ペースを維持し、期末170店舗を目指す

関東・九州地区をさらに強化、北関東進出も継続

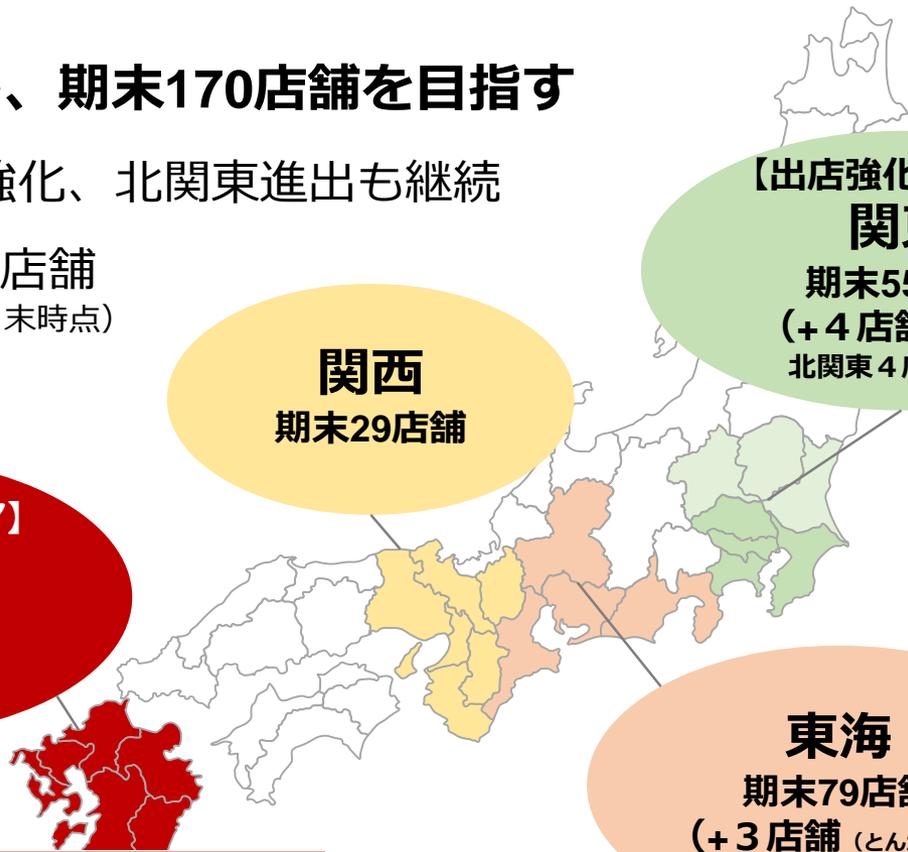
現状161店舗 → 計画170店舗  
(2026年12月末時点)

【出店強化エリア】  
**九州**  
期末7店舗  
(+2店舗(BB))

**関西**  
期末29店舗

【出店強化エリア】  
**関東**  
期末55店舗  
(+4店舗(BB))  
北関東4店舗含む

**東海**  
期末79店舗  
(+3店舗(とんかつ))



業態	合計	2025年	2026年			期末店舗数
		期末店舗数	出店	退店	計	
	合計	161	9	0	9	170
ステーキ ハンバーグ	東海	61	0	0	0	61
	関東	51	4	0	4	55
	関西	29	0	0	0	29
	九州	5	2	0	2	7
とんかつ	東海	14	3	0	3	17
居酒屋	東海	1	0	0	0	1

### 投資計画 (2026年年間) 18億70百万円

(単位: 百万円)	店舗	(単位: 百万円)	その他
合計	1,650	合計	220
新規出店	1,260	ファクトリー (子会社工場含む)	176
既存店 改装等 (子会社店舗含む)	390	システム	32
		その他	12

## 付加価値戦略にて既存店客単価、客数の上昇を獲得

### ブロンコビリー業態

- お客様の体験価値向上を狙った付加価値の創造（モノ⇒コト）
- QSCAへの投資と強化：機器導入による品質、生産性向上も
- 新規顧客向け商品開発：AI導入やCRMシステム導入含めたIT積極投資
- 看板や店舗リニューアルといった投資を強化しブランド力向上

### グループ強化 【M&A後の事業変革】

#### とんかつ レ・ヴァン（かつ雅業態）

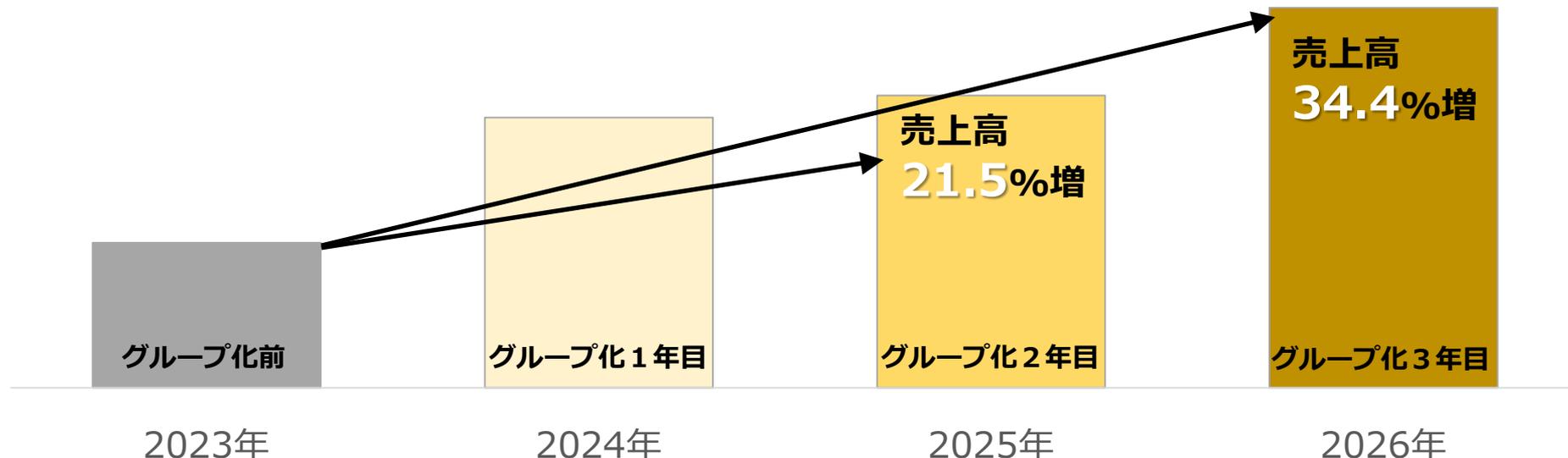
- BBで培われたメニュー施策を導入し客単価改善
- CKの品質改善ならびに共同仕入による原価改善
- アメーバ経営導入による利益改善
- 上記による大量出店の基礎固めを実施

#### グループ製造 松屋栄食品本舗

- BBによる商品指導（外食視点による商品開発）
- BBならびにかつ雅業態への半完成品販売：店舗生産性を向上
- NB、PB商品の販路拡大（BBブランドの最大活用）

# 事業戦略 グループ強化 (株)レ・ヴァン

## 2024年にグループ化した(株)レ・ヴァンにおけるシナジー効果



**ブランディング・メニュー戦略に基づく  
年7回のスポットメニュー導入とメニュー改定（4月・10月）で客単価上昇**  
客単価 1,365円（2024年3月）→1,411円（2024年末）→1,488円（2025年実績）2年間で123円UP



1月  
レアマグロかつ



3月  
天然真鯛かつ



5月  
とろあじ



6月  
エビかつ



7月  
ホタテかつ



9月  
レアサーモンかつ



11月  
大粒牡蠣

収益性を重視した新規出店を継続し、2030年までに30店舗へ拡大



職人さんが手揚げ調理  
素材にこだわり（店舗加工）  
地域密着戦略

2026年  
13店舗

2030年  
30店舗

愛知県に11店舗展開中  
2026年は2店舗出店予定



かつ雅ランチ  
ランチ出数比率50%の  
人気No1商品



かつ雅御膳  
ヒレ・エビ・ささみの合盛りに  
茶わん蒸し・デザート付の人気商品



## 過去5期連続赤字の会社が弊社グループ化2年（2024年11月期）で黒字化

### ①商品力と新たな提案力の強化

- よりおいしくすることへの挑戦
- 商品面での他業態への展開の支援

### ②店舗拡大に向けての生産キャパシティの拡大

- 製造ラインの半分をブロンコビリー向け改修、今後の店舗増加に対応
- 店舗調理の一部移管による店舗の調理工数低減

松屋全体での  
ブロンコビリー店舗向け製造割合  
**60.2%**

### ③外販向け商品の開発

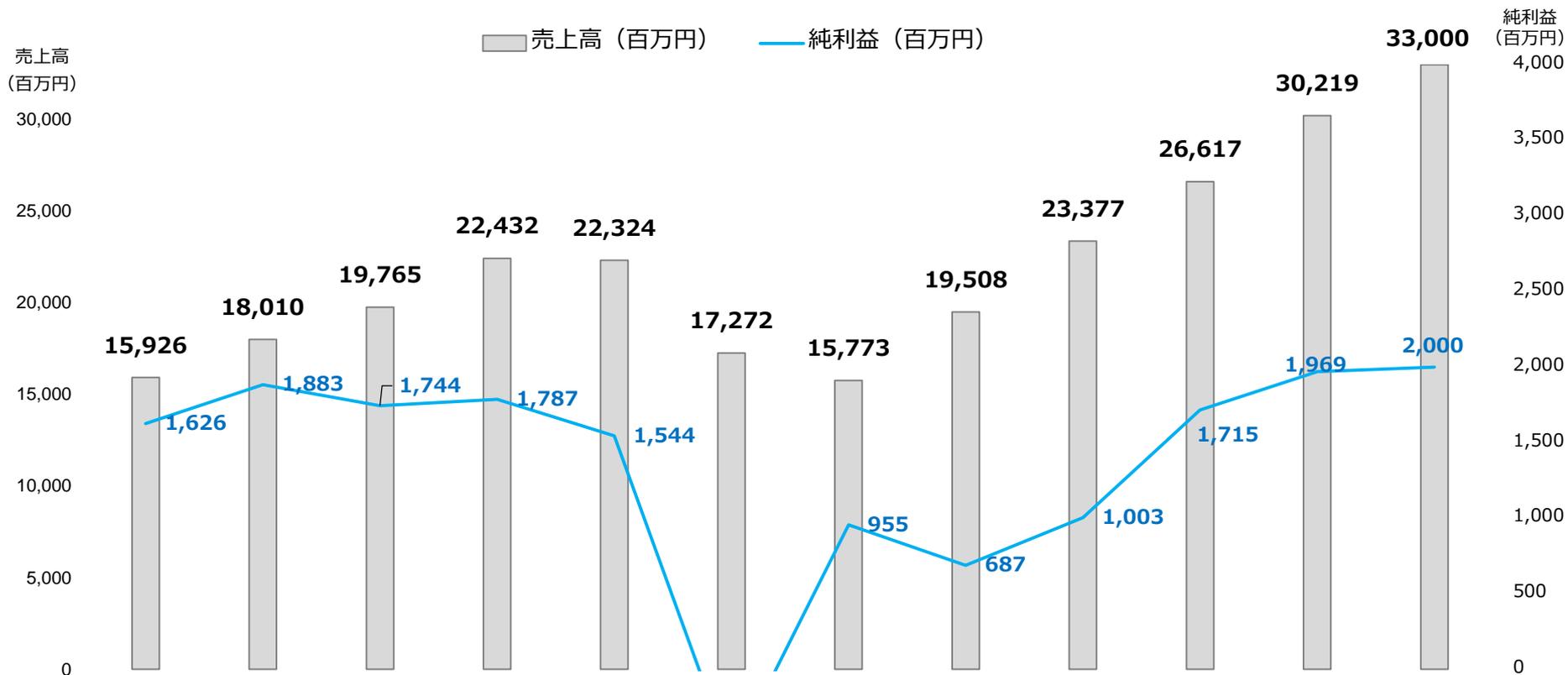
- ブロンコビリーブランドを使った外販向け新商品提案  
(店舗使用ソースやドレッシング類)
- 多様な販売チャネル化  
(店頭販売・外部販売・ネット販売)

ブロンコビリーオリジナルドレッシング & お肉に合うオニオンソースが店頭販売を開始（2025年7月）



# 事業戦略 業績推移

## 既存事業の成長とM&A拡大による過去最高の売上利益で増収増益を見込む



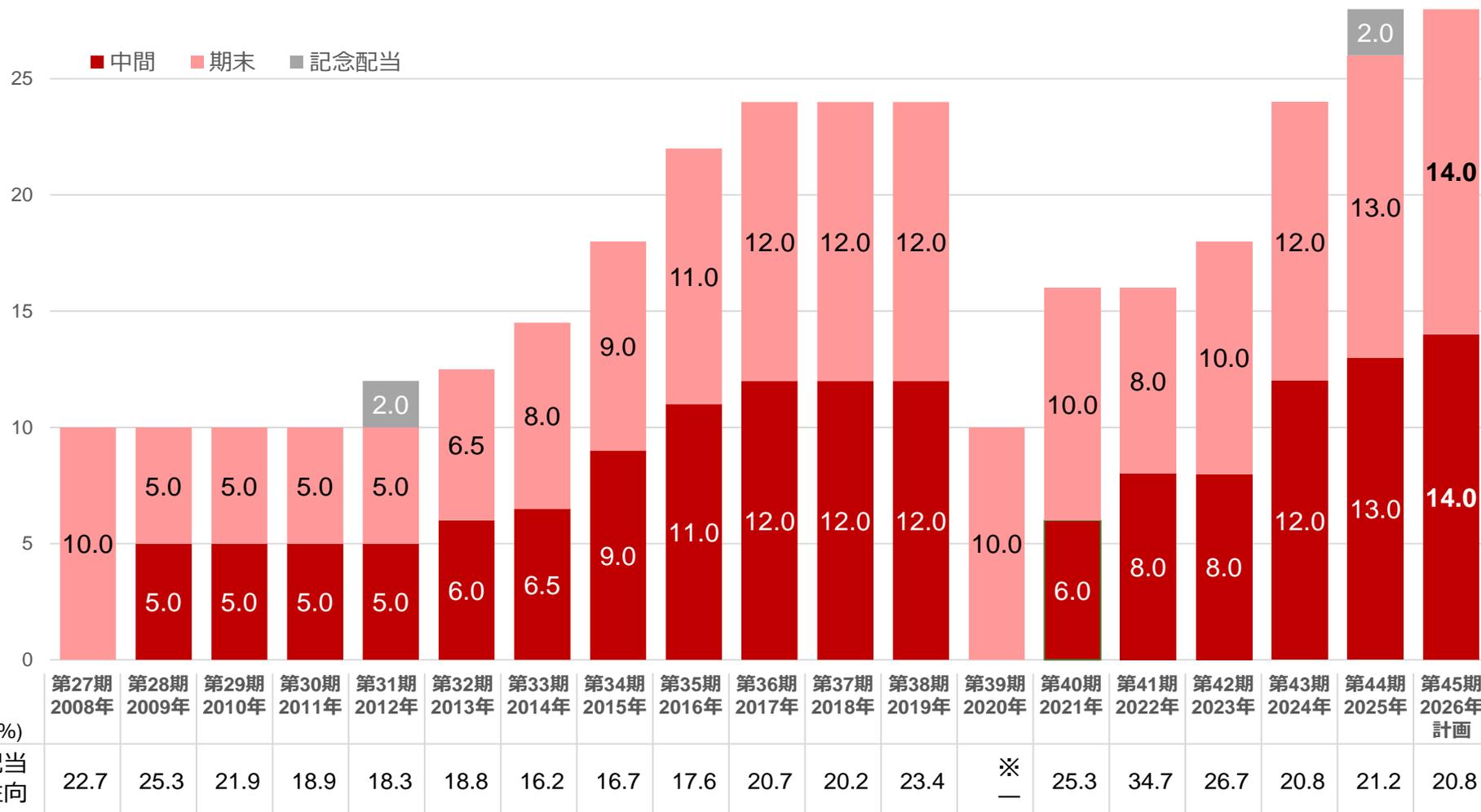
	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年 (計画)
売上高	15,926	18,010	19,765	22,432	22,324	17,272	15,773	19,508	23,377	26,617	30,219	33,000
純利益	1,626	1,883	1,744	1,787	1,544	-588	955	687	1,003	1,715	1,969	2,000
EPS (円)	107.91	125.01	115.78	118.6	102.46	-39.01	63.35	46.15	67.5	115.35	132.34	132.63
ROE	14.0%	14.4%	11.9%	11.2%	8.9%	-3.4%	5.5%	3.9%	5.4%	8.9%	9.5%	8.9%

※2022年以前の各種数値は単体決算の数値となります。

# 事業戦略 配当予想

コロナ前の水準を超える年間28円まで増配

将来の事業展開に備え内部留保に努め、安定配当を基本方針



(%)

配当性向

期	年	配当性向 (%)
第27期	2008年	22.7
第28期	2009年	25.3
第29期	2010年	21.9
第30期	2011年	18.9
第31期	2012年	18.3
第32期	2013年	18.8
第33期	2014年	16.2
第34期	2015年	16.7
第35期	2016年	17.6
第36期	2017年	20.7
第37期	2018年	20.2
第38期	2019年	23.4
第39期	2020年	※-
第40期	2021年	25.3
第41期	2022年	34.7
第42期	2023年	26.7
第43期	2024年	20.8
第44期	2025年	21.2
第45期	2026年計画	20.8

※2020年は当期純損失のため記載しておりません

# 事業戦略 株主優待

権利確定

優待発送

年 **2** 回の株主優待

中間 6月 → 9月  
 期末 12月 → 3月

## 株主優待券



## 魚沼産コシヒカリ



所有株式数  
(株)

100~199	<b>2,000 円分</b>	
200~499	<b>4,000 円分</b>	もしくは <b>2 kg</b>
500~999	<b>6,000 円分</b>	もしくは <b>4 kg</b>
1,000~1,999	<b>9,000 円分</b>	もしくは <b>5 kg</b>
2,000~	<b>16,000 円分</b>	もしくは <b>10 kg</b>

# 事業戦略 競合他社店舗数比較 (ステーキ・ハンバーグ業態)

合 計	2025年12月31日現在 店舗数															2019年		2020年		2021年		2022年		2023年		2024年		2025年				
	東海					関東 (1都4県)					関西					他 県	出 店 数	閉 店 数														
	愛 知 県	岐 阜 県	三 重 県	静 岡 県	東 京 都	埼 玉 県	神 奈 川 県	千 葉 県	群 馬 県	滋 賀 県	京 都 府	奈 良 県	大 阪 府	兵 庫 県	小 計																	
																	構 成															
当 社	146	41	9	5	6	10	14	11	12	4	5	4	2	11	7	141	5	3%	5	6	—	6	5	3	7	3	6	1	5	2	8	1
I 社	169	7	0	0	2	47	13	14	11	3	1	3	2	11	8	122	47	28%	111	17	2	223	—	47	—	18	1	20	—	11	1	7
B 社	141	3	2	1	3	16	8	11	14	1	3	3	4	12	9	90	51	36%	1	6	—	14	—	60	—	24	—	20	—	2	—	1
M 社	106	8	3	1	0	2	6	2	6	8	1	1	1	1	3	43	63	59%	5	6	1	19	—	1	2	2	1	4	—	9	—	6
Y 社	87	5	1	0	3	6	0	1	0	0	0	2	0	6	1	25	62	71%	3	4	2	11	1	11	—	19	—	14	—	3	8	12
G 社	71	5	0	0	3	4	6	12	4	2	2	3	2	3	3	49	22	31%	7	4	2	2	—	—	—	2	1	—	1	1	—	11
A 社	68	24	5	6	13	1	4	6	6	0	0	0	0	0	0	65	3	4%	—	4	—	5	1	3	2	2	3	—	1	1	2	—
D 社	62	0	0	0	0	8	29	2	2	5	0	2	1	6	2	57	5	8%	—	—	—	—	—	—	12	1	6	9	12	10	—	—
F 社	39	0	0	0	0	11	3	7	4	0	0	2	0	5	2	34	5	13%	—	3	—	1	—	—	—	2	—	—	1	—	1	—
S 社	35	0	0	0	35	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	35	0	0%	1	—	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	—

※各社ホームページから当社独自で調査・集計したものです  
 ※上記数値に当社グループ内のとんかつ業態等15店舗は含めておりません

# 参考資料

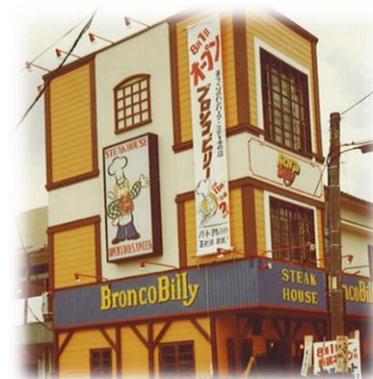
# 参 考 資 料 会 社 概 要

社 名	株式会社ブロンコビリー
創 業	1978年
設 立	1983年12月26日
資 本 金	22億10百万円
本社所在地	愛知県名古屋市中村区椿町 1 番 5 号 B B ビル
代 表 者	代表取締役会長 竹市 克弘 代表取締役社長 阪口 信貴
事業内容	ステーキ、ハンバーグのレストラン事業 調味料・惣菜等の製造販売事業
展開地域	関東地区 : 東京、埼玉、神奈川、千葉、群馬 東海地区 : 愛知、岐阜、三重、静岡 関西地区 : 滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良 九州地区 : 福岡
店 舗 数	グループ全店直営にて161店舗
従業員数	グループ合計7,849名 (社員 711名 パート・アルバイト 7,138名)
HPアドレス	<a href="https://www.bronco.co.jp/corporate/">https://www.bronco.co.jp/corporate/</a>
グループ会社	株式会社松屋栄食品本舗、株式会社レ・ヴァン



# 参 考 資 料 沿 革

1983年12月	ステーキレストラン経営を目的として名古屋市北区に株式会社ブロンコを設立
1993年 6月	多店舗出店に備え、愛知県春日井市に自社工場（現 東海ファクトリー）を開設
1995年 1月	株式会社ブロンコビリーに商号変更
1997年12月	本社を名古屋市名東区に移転
2004年 6月	オープンキッチンによる炭焼き、大かまどごはん、サラダバー導入の改装開始
2007年11月	JASDAQ上場
2008年 9月	関東地区出店開始
2011年 8月	東証、名証市場第二部上場
2012年 8月	東証、名証市場第一部銘柄指定
2013年 3月	創業者 竹市靖公が代表取締役会長、竹市克弘が代表取締役社長に就任
2014年 5月	関西地区出店開始
2014年11月	関東地区の多店舗出店に備え、神奈川県厚木市に「関東ファクトリー」を開設
2016年 4月	100店舗となる鹿浜店（東京都足立区）開店
2019年 3月	トレーニングセンター併設のオフィスビル「BBビル」を名古屋駅前に開設
2021年 9月	新業態「とんかつ かつひろ」出店開始
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場 及び名古屋証券取引所プレミアム市場に移行
2022年 7月	株式会社松屋栄食品本舗の株式取得（子会社化）
2022年 9月	九州地区出店開始
2024年 4月	株式会社レ・ヴァンの株式取得（子会社化）
2025年 1月	本社を名古屋市中村区に移転
2025年 4月	竹市克弘が代表取締役会長、阪口信貴が代表取締役社長に就任



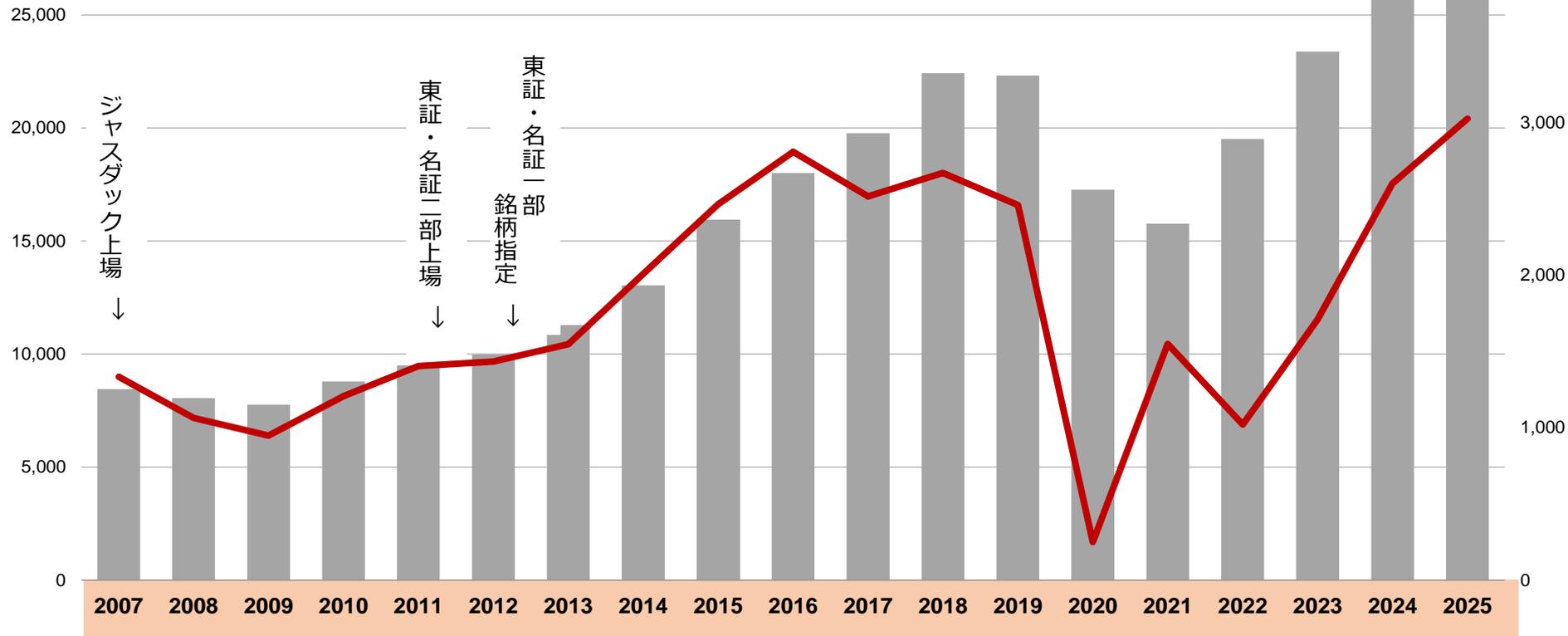
# 参考資料 業績推移 (2007~2025年12月期)

売上高  
(百万円)

※2021年から会計基準を変更しております  
 ※2022年以前の各種数値は単体決算の数値となります

経常利益  
(百万円)

■ 売上高 ■ 経常利益 (右軸)



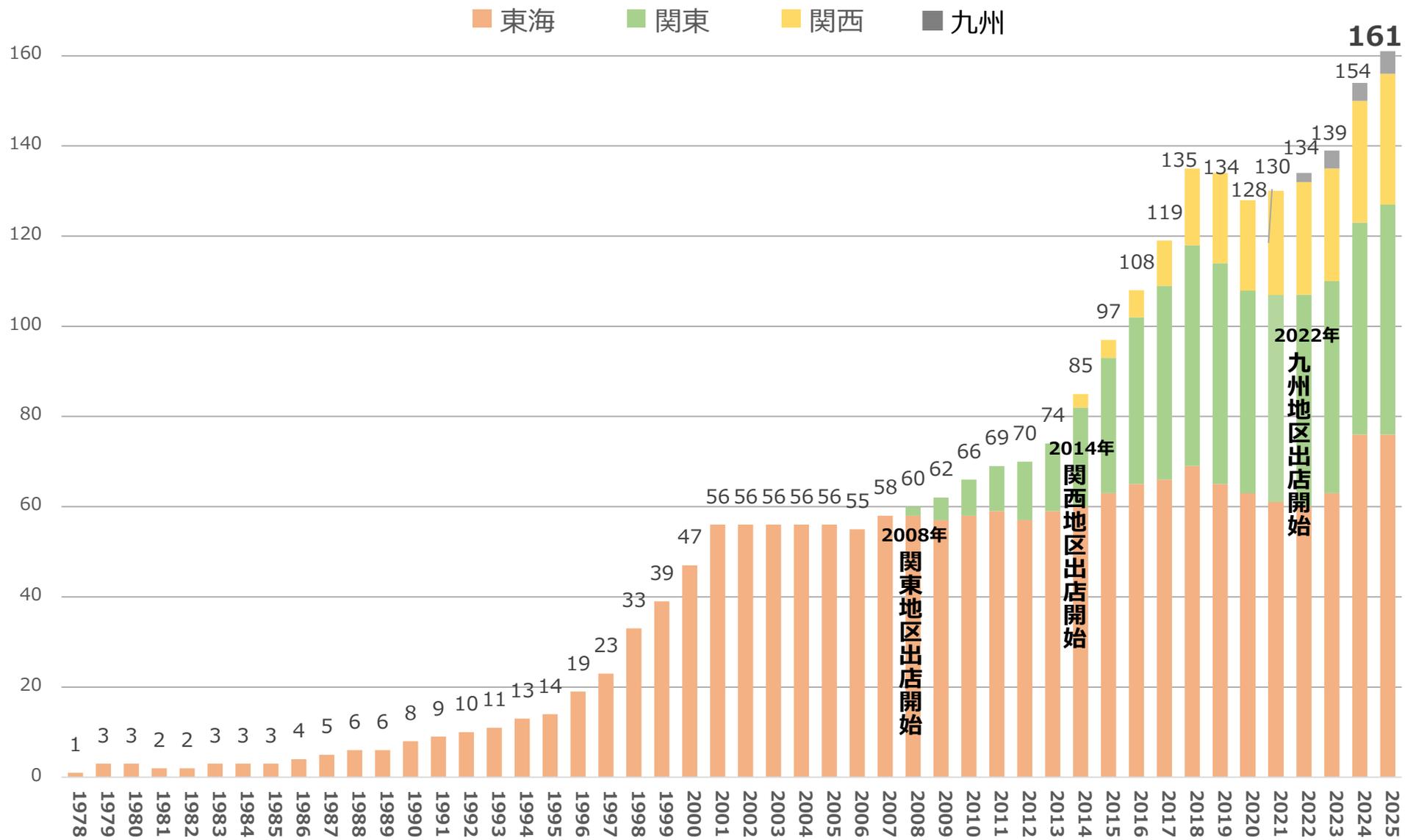
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
売上高	8,459	8,063	7,767	8,796	9,503	9,983	11,290	13,049	15,926	18,010	19,765	22,432	22,324	17,272	15,773	19,508	23,377	26,617	30,219
営業利益	1,355	1,064	938	1,191	1,374	1,403	1,527	2,013	2,449	2,754	2,446	2,597	2,395	162	▲48	746	1,644	2,531	2,930
経常利益	1,333	1,064	947	1,207	1,404	1,432	1,546	2,007	2,463	2,807	2,516	2,669	2,458	250	1,549	1,020	1,708	2,600	3,025
当期純利益	798	583	523	604	700	869	880	1,237	1,626	1,883	1,744	1,787	1,544	▲588	955	687	1,003	1,715	1,969
経常利益率	15.8%	13.2%	12.2%	13.7%	14.8%	14.4%	13.7%	15.4%	15.5%	15.6%	12.7%	11.9%	11.0%	1.5%	9.8%	5.2%	7.3%	9.8%	10.0%

# 参考資料 株価推移



※2013年6月30日及び2015年6月30日を基準日として、1株につき2株の分割を実施。  
それ以前の株価は当該分割が行われたと仮定し、記載しております。

# 参考資料 店舗数推移



## 店舗サイズのラインナップを増やし、出店余地拡大と新業態開発を加速

現在店舗サイズ  
110席～130席



① 現在店舗サイズ  
110席～130席



2025年3月：太田店（群馬県）  
2025年6月：吹田岸部店（大阪府）  
2025年7月：伊勢崎店（群馬県）  
2025年7月：姫路神屋店（兵庫県）  
2025年12月：高崎店（群馬県）  
2025年12月：古賀店（福岡県）  
2025年12月：小仙波店（埼玉県）

② 出店加速を図るために  
中型モデルの導入 & 検証  
75席～90席

従来店舗よりワンサイズ小さな  
店舗開発を行い、出店余地を拡大  
2025年6月：羽生noNIWA店（埼玉県）

③ 都心出店に向けて新業態を検証  
20席～50席

駅前立地等に  
さらにコンパクトな新業態店舗も開発

# BRONCOBILLY

本資料につきましては、株主・投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上でご利用ください。

なお、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は株主・投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、株主・投資家の皆様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。

問い合わせ先

コーポレート本部 経営推進部

TEL : 052-857-4129

FAX : 052-856-1629

IRサイト

<https://www.bronco.co.jp/corporate/ir/>