

2021年7月期 中間決算説明会

2021年3月 株式会社浜木綿

証券コード: 7682

I. 浜木綿について

Ⅱ.中間決算の状況

Ⅲ. 当社の特徴と今後の展望



I. 浜木綿について





社 名	株式会社浜木綿 英文表記:HAMAYUU CO.,LTD.
本 社	愛知県名古屋市昭和区山手通三丁目13番地の1
代表者	代表取締役社長 林 永芳
設立	1968年2月
資本金	6億5,493万円
従業員数 (2021年1月末日)	232名(*293名)*臨時従業員の平均雇用人数
事業内容	外食事業(浜木綿業態・四季亭業態・桃李蹊業態・メンヤム業態)



株式会社 浜木綿

HAMAYUU CO.,LTD.

社 是

昨日より今日 今日より より良い明日へ

ミッション

新しい食文化を創造し

来店されたすべてのお客様に

豊かでハッピーな

食事時間を提供します

営業基本方針

もう一品よりもう一度

店舗の構成(店舗形態別の特徴)



- 近隣に住宅地を控えた生活地中心に「浜木綿」「四季亭」「桃李蹊」「メンヤム」の4業態の『本格中華レストラン』を43店舗展開
- 創業来の旗艦ブランドで、ファミリー利用に重きを置いた「浜木綿」が売上高構成比の8割を占める

業態	店舗数	価格帯	利用人数	その他	概要
中国料理 沃木綿 1/2-1/7	32	1,764円	大人数	旗艦ブランド 15万人商圏	創業来の旗艦ブランド、ファミリー 利用に重きを置いた中国料理の 専門店
四季亭	3	2,153円	大人数	全室個室 15万人商圏	全室個室で家族イベントや宴会 主力の特別日の強化業態
中国料理林李隆	7	1,831円	少人数	少人数対応 5万人商圏	新業態・少人数対応、小商圏で可能な小型中国料理専門店
炒麺と飲茶 メンヤム Men-yam	1	1,688円	少人数	少人数対応 5万人商圏	新業態・炒麺(焼きそば)と飲 茶を中心とした小型中国料理 専門店



多機能をもつ四世同堂レストラン

様々な世代や用途に対応できるメニューと設備を持ち 顧客が相手や目的を変え何度も利用













浜木綿のメニュー紹介



















世代を超え誰からも愛される ロングセラー商品



中華パン



ピーナッツだんご

時代やライフスタイルにあわせ 常にメニューを進化



温野菜の五目タンメン <一杯で一日の 野菜量をおいしく摂取>



鴨葱のヘルシーあんかけ麺 <300kcalの低カロリー麺>

季節ごとに キラーコンテンツが存在



【夏】浜木綿冷麺



【秋】上海蟹味噌スープ



【冬】牡蠣の宮保炒め



ハートフルな記念日レストラン



全室個室タイプのお部屋で本格中国料理を楽しめる中国料理専門店 四季折々の食材を使用した、クオリティーの高いお料理を、リーズナブルな価格で提供。 自宅にいるような気兼ねのない空間が特徴





















ふたりスタイルのナチュラルチャイナ



夫婦や少人数でのご利用を想定した、カフェのような空間 野菜をたっぷりと、また昆布や鰹節・干し椎茸などの和だしを積極的に取り入れている 調理用油にもえごま油やオリーブオイルなど、不足しがちな油を使用しており、油の観点からも健康に配慮したヘルシーなメニューが特徴

















炒麺と飲茶が売りの新ブランド



香港細麺のほか、平打ち米麺やきしめんのように幅広な春雨を使ったこれまでの焼き そばのイメージとはひと味もふた味も違う「炒麺(チャオメン)」と炒麺との相性が抜 群で、一品、一品、とことんおいしさにこだわった「飲茶」等のメニューが特徴。 テイクアウトやデリバリーにも特化。







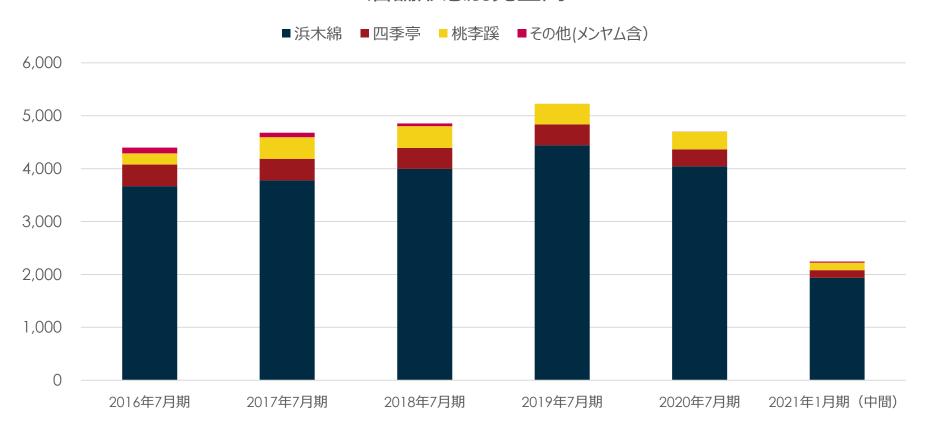


売上の構成等(店舗形態別の売上高)



- 近隣に住宅地を控えた生活地中心に「浜木綿」「四季亭」「桃李蹊」「メンヤム」の4業態の『本格中華レストラン』を43店舗展開
- 創業来の旗艦ブランドで、ファミリー利用に重きを置いた「浜木綿」が売上高構成比の8割を占める

店舗形態別売上高

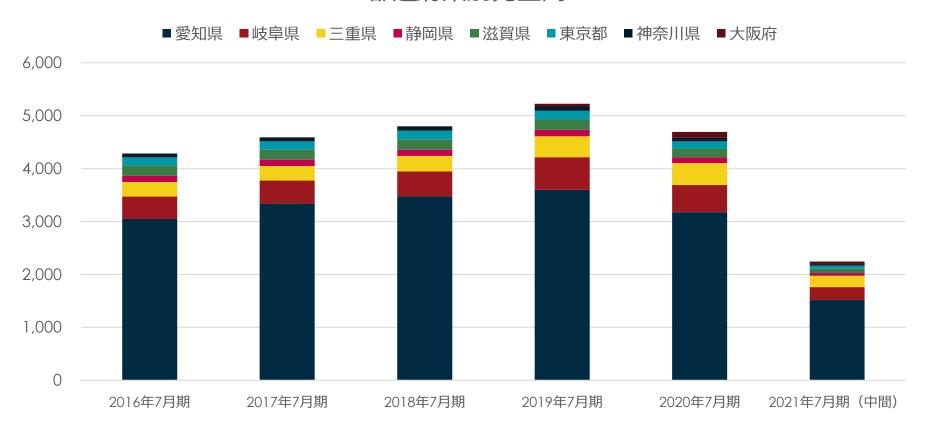


売上の構成等(出店エリア別の売上高)



- 東海地方を中心に東は東京都から西は大阪府まで幅広い地域に『本格中華レストラン』を43店舗展開
- 広い駐車スペースが確保できる幹線道路のロードサイドなど、家族が利用しやすい立地への出店が基本

都道府県別売上高



Ⅱ.中間決算の状況

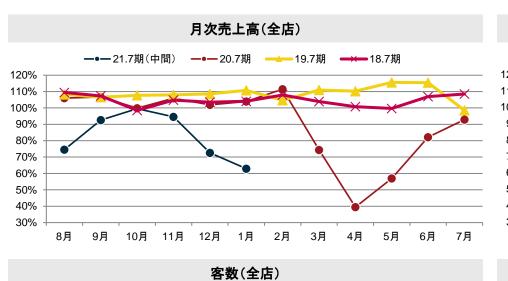


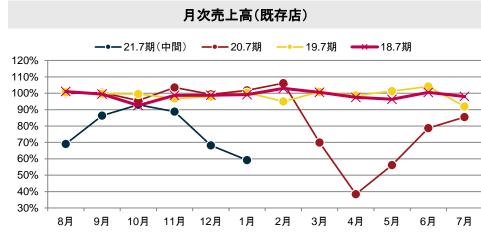


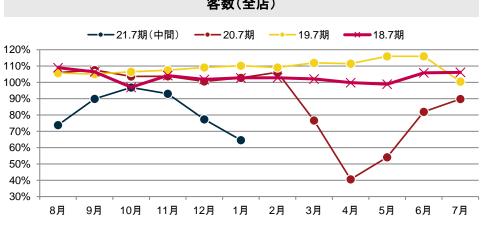
- 1 コロナ禍による厳しい業績
- 2 テイクアウトメニューの充実化
- ③ デリバリーの拡大
- 4 WEB予約システム他DXの導入

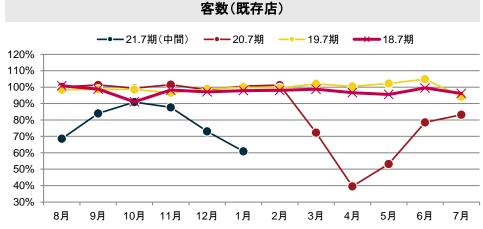
月次売上高









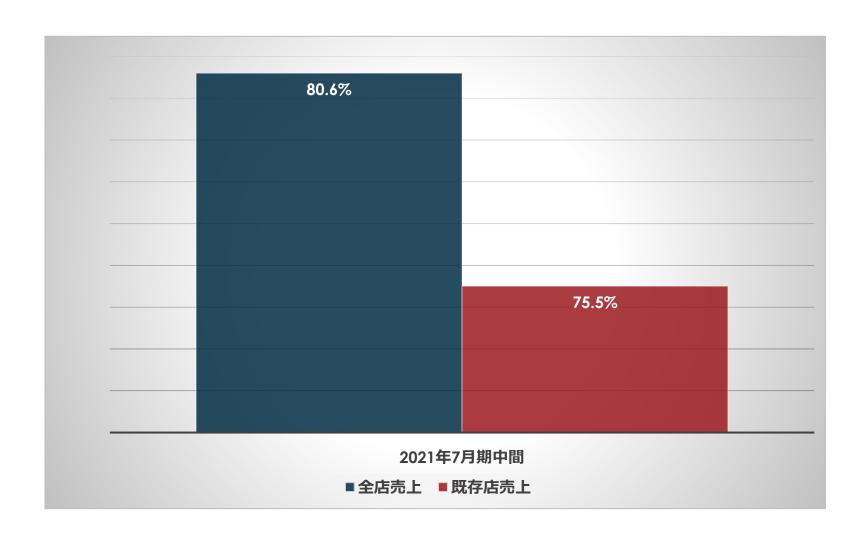


16

コロナ禍における売上



■ 全店・既存店売上前年比



決算の概況(2021/7期 中間決算実績①) 損益計算書



単位:百万円

	2020年7月期中間		2021年7月期中間		前期比	
	実績	対売上比率%	実績	対売上比 率%	増減値	増減率%
売上高	2,784	100.0	2,245	100.0	△539	△19.4
売上総利益	2,103	75.6	1,684	75.0	△419	△19.9
販売費及び一般管理費	1,874	67.3	1,743	77.6	△131	△7.0
営業利益	229	8.2	△58	-	△288	-
経常利益	212	7.6	△53	_	△265	_
当期純利益	137	4.9	△58	_	△195	-
1株当たり四半期純利益(円)	152.69	-	△54.23	_	_	_
自己資本比率(%)	42.9	_	34.3	_	_	_

テイクアウトメニューの充実化 デリバリーの拡大











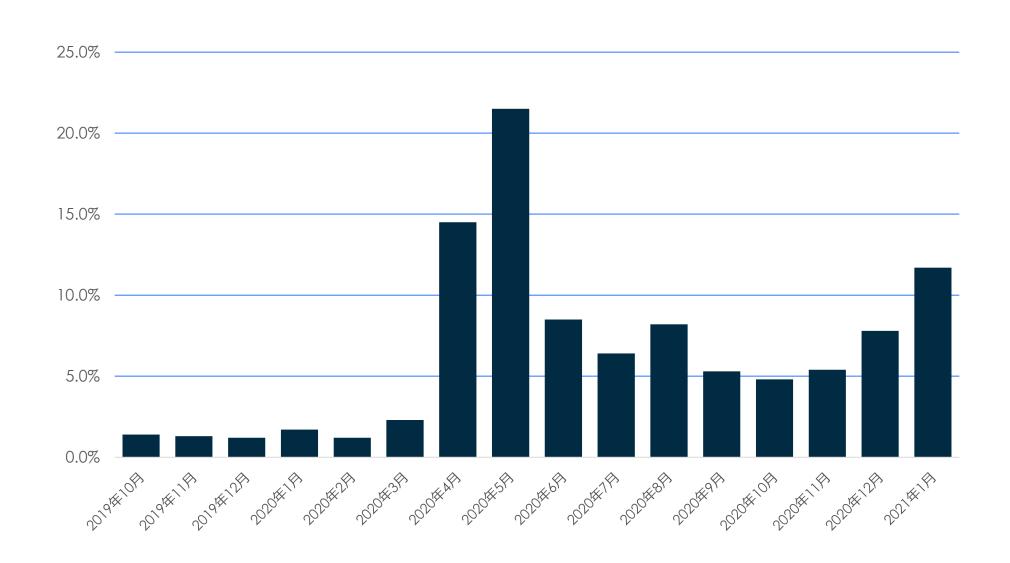




- ●コロナ禍で高まる中食需要を受けてテイクアウトメニューを充実
- 一部店舗においてもデリバリーサービスをスタート

売上に占めるテイクアウト比率





決算の概況(2021/7期 中間決算実績②) キャッシュ・フロー計算書



単位:百万円

	2020年7月期 中間実績	2021年7月期 中間実績	前期比 増減値
営業活動によるキャッシュ・フロー	359	64	△ 295
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 293	△1,017	△724
フリーキャッシュ・フロー	65	△ 953	△1,019
財務活動によるキャッシュ・フロー	592	△250	△843
現金及び現金同等物の増減額	658	△1,204	△1,863
現金及び現金同等物の期末残高	1,308	666	△641

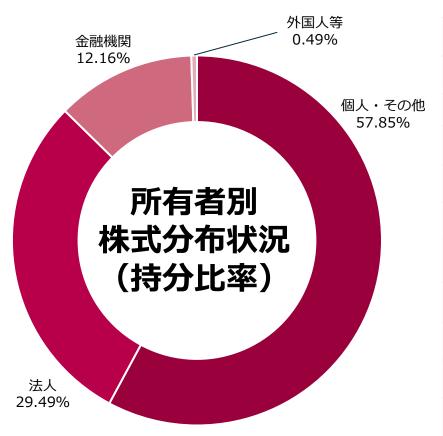
決算の概況(2021/7期 中間決算実績③) 貸借対照表



単位:百万円

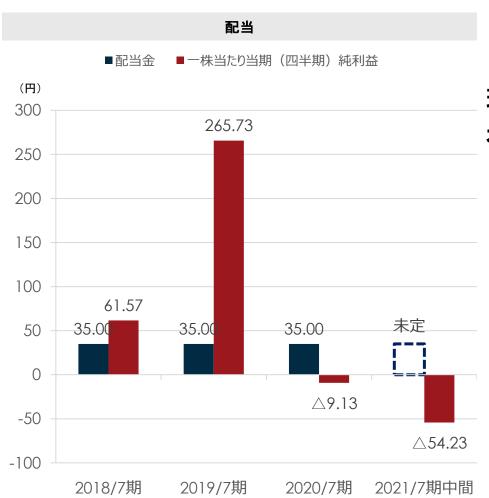
	2020年7月期		2021年7月期中間		前期比	
	実績	構成比%	実績	構成比%	増減値	増減率%
流動資産	2,294	46.7	2,070	44.9	△223	△9.8
固定資産	2,617	53.3	2,541	55.1	△76	△2.9
有形固定資産	1,879	38.3	1,799	39.0	△79	△4.2
無形固定資産	25	0.5	23	0.5	△2	△9.4
投資等	712	14.5	718	15.6	5	0.8
資産合計	4,912	100.0	4,612	100.0	△300	△6.1
流動負債	1,073	21.9	1,072	23.3	△ 1	△0.1
固定負債	2,160	44.0	1,956	42.4	△203	△9.4
負債合計	3,233	65.8	3,028	65.7	△204	△6.3
株主資本	1,679	34.2	1,583	34.3	△95	△5.7
評価·換算差額等	△1	△0.0	△0	△0.0	0	32.4
純資産合計	1,678	34.2	1,583	34.3	△95	△5.7
負債·純資産合計	4,912	100.0	4,612	100.0	△300	△6.1





地域別分布状況								
	株主数(名) 株式数(㈱) 株式数比率(%)							
北海道	7	2,301	0.21					
東北地方	10	4,505	0.42					
関東地方	249	247,429	23.08					
中部地方	1,350	752,418	70.18					
近畿地方	254	52,217	4.87					
中国地方	17	2,828	0.26					
四国地方	10	2,802	0.26					
九州地方	12	2,400	0.22					
国外	5	5,300	0.49					
合計	1,914	1,072,200	100					





配当予想について

2021年7月期の配当につきましては、 現時点で業績の見通しが困難なため、 未定とさせていただきます。

[※] 当社は、2019年8月6日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。2019年7月期につきましては、当該株式分割前の実際の配当金額を記載しております。なお、2019年7月期の期首に 当該株式分割が行われたと仮定して算出した場合の2019年7月期配当金額は、35.00円となります。

株主優待制度のご案内



株主優待券(見本)

- ◆本券は「浜木綿」「四季亭」 「桃李蹊」「メンヤム」全店で 1,000円分のご飲食代金として ご利用いただけます。
- ◆本券は店頭販売、テイクアウト にもご利用いただけます。
- 本券は会計時にお渡しください。釣銭は出ませんのでご了承ください。
- ◆本券は 見本
- ◆本券は できません。 ◆その他割引券
- できません。 ◆本券の盗難、 再発行はいたし
- お問い合せ先 (株)浜木綿 ☎05

- ◆本券は「浜木綿」「四季亭」 「桃李蹊」「メンヤム」全店で 1,000円分のご飲食代金として ご利用いただけます。
- ◆本券は店頭販売、テイクアウト にもご利用いただけます。
- ◆本券は会計時にお渡しください。釣銭は出ませんのでご了承くだ
- ◆本券は「浜木綿」「四季亭」 「桃李蹊」「メンヤム」全店で 1,000円分のご飲食代金として ご利用いただけます。
- ◆本券は店頭販売、テイクアウト にもご利用いただけます。
- ◆本券は会計時にお渡しください。釣銭は出ませんのでご了承くだ
- ◆本券は「浜木綿」「四季亭」 「桃李蹊」「メンヤム」全店で 1,000円分のご飲食代金として ご利用いただけます。
- ◆本券は店頭販売、テイクアウト にもご利用いただけます。
- ◆本券は会計時にお渡しください。釣銭は出ませんのでご了承くだ

株主優待

保有株式数	継続保有期間1年未満	継続保有期間1年以上※
100株以上200株未満	4,000円分の株主優待券	5,000円分の株主優待券
200株以上300株未満	8,000円分の株主優待券	10,000円分の株主優待券
300株以上500株未満	12,000円分の株主優待券	15,000円分の株主優待券
500株以上1,000株未満	20,000円分の株主優待券	25,000円分の株主優待券
1,000株以上	40,000円分の株主優待券	50,000円分の株主優待券

- ※ 継続保有期間1年以上とは、7月末日及び1月末日の株主名簿に同一株主番 号で100株以上の保有を連続3回以上記載された株主様といたします。
- 対象となる株主様
- √ 毎年7月末現在の株主名簿に記載された当社株式100株(1単元)以上を保有される株主様を対象とさせていただきます。
- 株主優待券のご利用条件
- ① 株主優待券は、「浜木綿」「四季亭」「桃李蹊」「メンヤム」全店でご飲食代金としてご利用いただけます。
- ② 当社のお店のない地域にお住いの方、またはご希望の方には、株主優待券と引き換えに、代替品をお送りさせていただく予定です。なお、詳細につきましては、今後、決まり次第お知らせいたします。
- ③ 株主優待券のご利用期間は、株主優待券到着後、翌年10月末までといたします。
- ④ 株主優待券は、1枚1.000円となっており、お釣りは出ません。
- ⑤ その他の割引券等との併用はできません。
- ■贈呈の時期
 - ✓ 毎年10月に開催予定の当社定時株主総会終了後に送付する決議通知に同封することを予定しております。

Ⅲ. 当社の特徴と今後の展望





外食の常識を打ち破る経営で長期安定成長を実現

1 中華の新たなマーケットを創出

2 『本格中華レストラン』のチェーン化を確立

3 精緻な原価管理と顧客ロイヤリティを高める施策

①中華の新たなマーケットを創出(立地の特異性)





- 従来の中華料理は本格的な料理を提供する高価格帯と「早い」「安い」を売りにした低価格帯に二分化されていた
- 当社は、高価格帯と低価格帯の間の2,000円前後の客単価を実現。テナントに左右されることなく、スペースに捉われない ゆっくりできる空間を提供することで、家族連れをターゲットとした新たなマーケットを創出
- 住宅地を控えた幹線道路沿いに出店し、地域に根差した本格的な中華レストランとして独自のポジションを確立

出店タイプ	主にショッピングセンターやテナント中心	主に独立店舗が中心
1,000円前後	A社 B社	A社 B社 C社 D社 E社 F社 G社
2,000円前後	H社 I社 J社 K社 L社 M社	浜木綿 N社
3,000円以上	地方都市のみに出店 O社 P社 Q社	複数都市に出店 R社 S社 T社 U社 V社 W社

①中華の新たなマーケットを創出 ~利用シーンが多岐に渡るちょっと晴れの日マーケット~



- 気軽に手頃な本格中華料理を満喫できる「ちょっと晴れの日」マーケットを確立
- 家族全員が、普段使いから冠婚葬祭まで、多くの利用者、利用シーンをカバー

価格帯

従来の中華料理マーケット(1)

晴れの日マーケット

客単価:4,000円~ ホテルや飯店形式の大商圏宴会 中心とした店舗

ちょっと晴れの日 マーケット

休日に家族や友人と食事 きちんとした専門的な中華料理 ちょっと晴れの日価格 客単価:1,500円~2,500円

従来の中華料理マーケット②

日常食マーケット

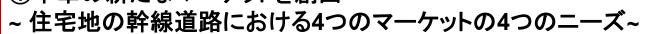
気軽に毎日

客単価:~1,500円

中華料理チェーン店

街中の中華料理屋

①中華の新たなマーケットを創出



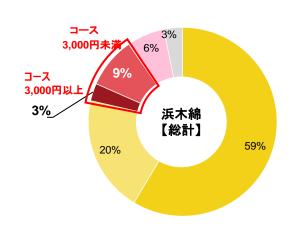


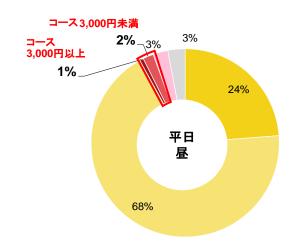
- ■「ちょっと晴れの日」マーケットには、4つのサブマーケットが存在
- 4つのサブマーケットのニーズに対応するためには、「単品料理」「ランチ」「日常の宴会コース料理」「冠婚葬祭向けコース料理」など、あらゆる利用シーンに応じた対応が求められることから、業務オペレーション対する高い参入障壁が存在

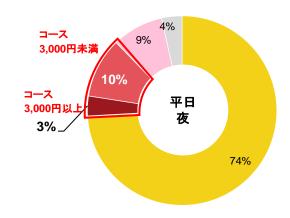
時間帯		土日·祭日			平日	
	1	土日・祭日の昼マーケット		2	平日の昼マーケット	
昼		主なお客さま:ご家族連れ			主なお客さま:主婦	
					学校が休みになると 家族連れが主力	
	3	土日・祭日の夜マーケット	(4	平日の夜マーケット	
夜		主なお客さま:ご家族連れ			主なお客さま:ビジネスマン	
					学校が休みになると 家族連れが主力	

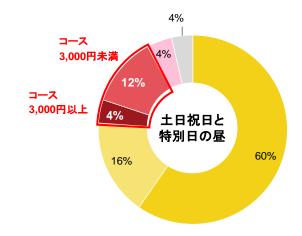
メニュー別売上構成比

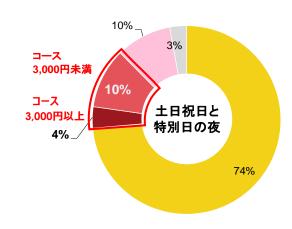














②『本格中華レストラン』のチェーン化を確立





■ 専門料理を手頃な価格で提供するため、「調理専任スタッフの分業制」、「急がない確実な出店戦略」、「セントラルキッチ

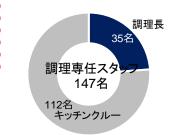
ン、キッチンシステム」の3つの施策を展開

◆ 本格中華料理を分業で提供

◆ 分業制に対応できる調理師をゼロから育成

◆ 他店の半分の調理師数で本格中華を提供





- ◆ 多店舗展開への対応
- ◆ デジタルテクノロジーを活用した業務効率化

基本戦略

専門料理を手頃な値段で提供するための仕組みを確立

◆ 50年間退店ゼロの実績(浜木綿業態)

◆ 人材育成を重視した出店計画

セントラルキッチンと キッチンシステム

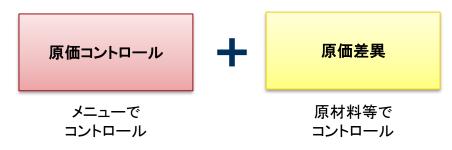
急がない確実な出店戦略

③精緻な原価管理と顧客ロイヤリティを高める施策

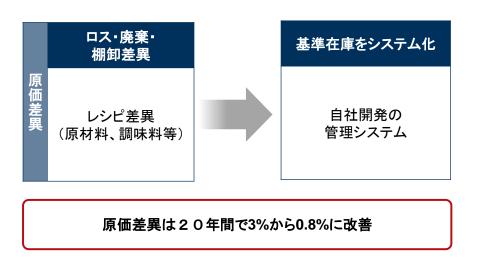




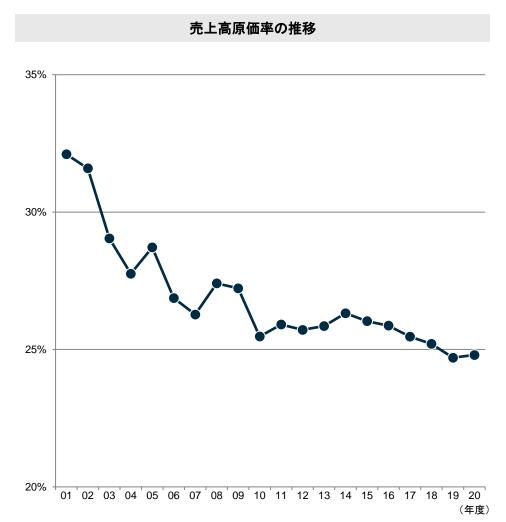
- 原価差異を中心にした経営管理を仕組化
- ① 原価コントロールと原価差異の二軸で原価管理を実施



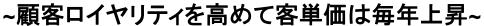
② 上記の原価管理を自社開発した管理システムでデジタル管理



■ 売上高原価率は20年間で約8%改善

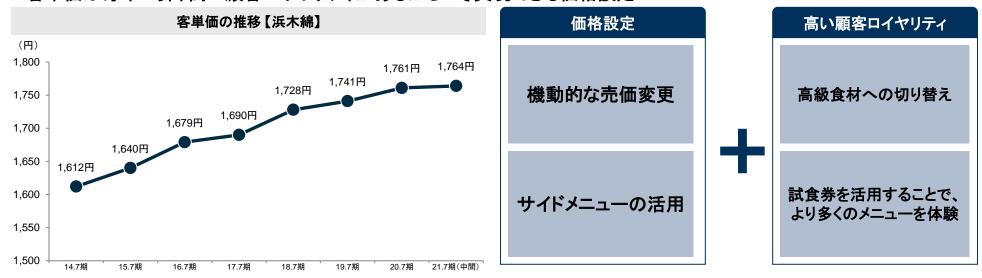


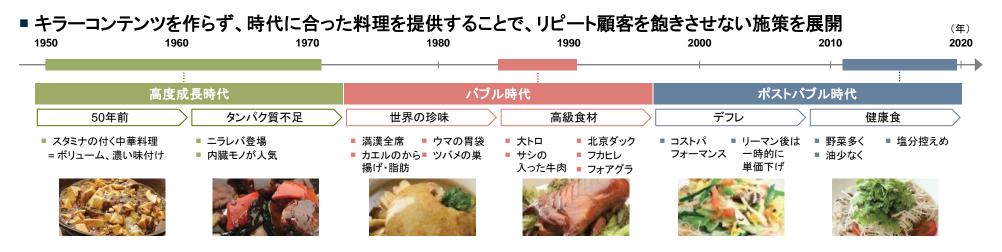
③ 精緻な原価管理と顧客ロイヤリティを高める施策





■ 客単価は毎年上昇、高い顧客ロイヤリティがあるからこそ実現できる価格設定







安定的かつ着実な成長戦略

1 店舗の拡大強化

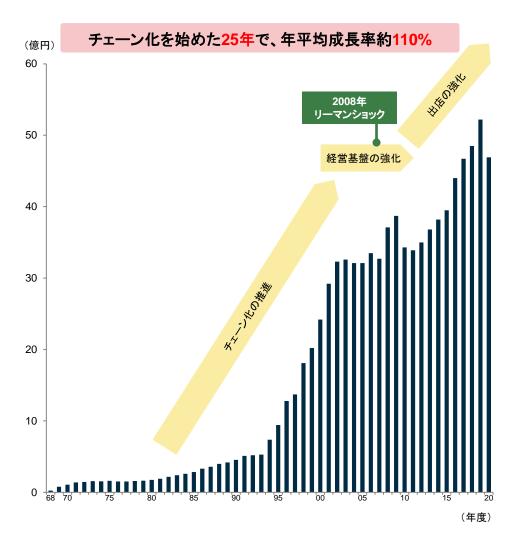
2 新業態の開発

3 人材の採用と育成

成長戦略① 店舗の拡大強化~出店エリアの拡大~

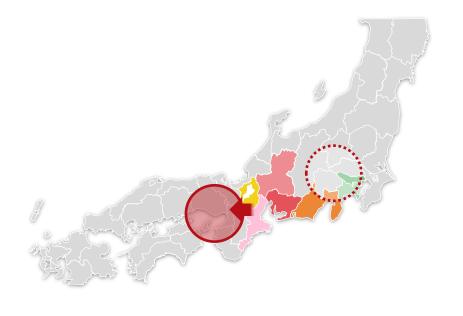


■ チェーン化を始めた1990年代から着実に業績を拡大



■ 既存店舗の売上維持と関西地区への展開

- ◆ 浜木綿を軸に出店
 - ① 関西地区への展開
 - ② 中期的には、全国各地の主要都市への展開を視野
 - ③ 既存店売上高の更なる成長



成長戦略②

店舗の拡大強化~新業態の開発~



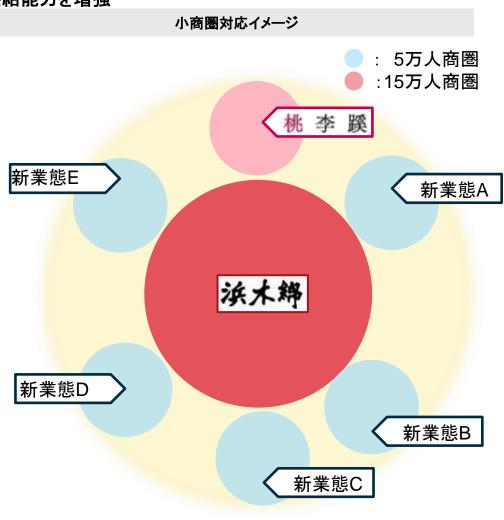
- 小商圏の開拓と新業態の開発を両輪に店舗の拡大を強化
- セントラルキッチンの設立により、出店の加速に耐えられる供給能力を増強
- ◆ セントラルキッチンの設立
 - ・出店の加速に対応し、供給能力を増強
- ◆ 5から10万人商圏(小商圏)の開拓に向けて
 - 桃李蹊による小商圏への対応
 - 多店舗化の基軸
 - 15万人商圏の浜木綿を起点としたドミナント化
 - ・ 繁華街店舗のトライアル

◆ 新業態の開発

- 客単価が高めでかつ回転率を維持できる首都圏対応の業態を開発
- 首都圏対応
- アルコール・夜営業業態の開発
- 立地によっては客単価が低いものの回転が見込めるコンセプト型の業態 開発を検討

進出エリアのマーケットイメージ

客単価	主にショッピングセンターや テナント中心	主に独立店舗	東京都心·繁華街 居酒屋系
1,000円 前後			
2,000円 前後		浜木綿	\rightarrow
3,000円 以上		•	



成長戦略③ 人材の採用と育成



- 長期的に安定して成長していくため、優秀な人材の確保、定着に注力
 - ◆ 株式上場効果を活かした採用活動の積極化
 - ◆ 当社の基本理念を理解し、賛同した人材の採用・定着を最重要課題とし、新卒・中途・パート・アルバイトを積極的に採用
 - ◆ 教育、研修の強化を図り、優秀な人材の確保と育成に取り組む
 - ◆ 休日の確保、長期休暇制度により、働きやすい環境を実現

女性調理師の育成

- フロアの女性から希望者を募集
- 軽いチタン鍋を導入



社内人材派遣制度

調理師・店長クラスの派遣により、 厨房とホールを支援

- 育成・研修
- 長期休暇の確保

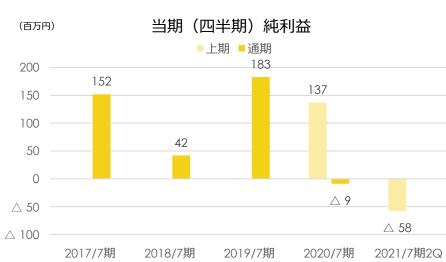


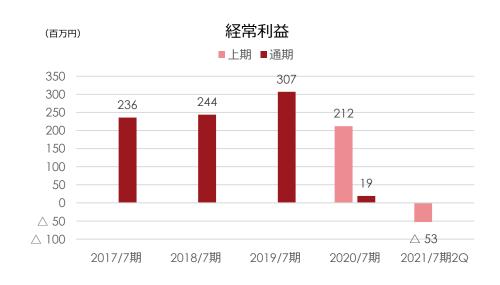
浜木綿店舗において調理長、副調理長を歴任し、 キッチンの現場を知り尽くした調理場スタッフ 店長・ホール経験者のホールスタッフ

業績の状況









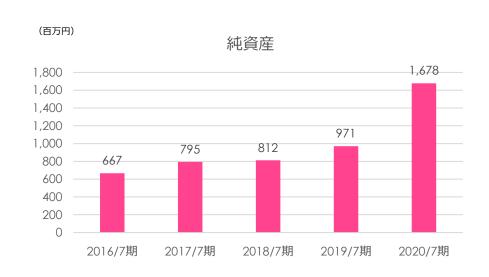


※上期業績の開示については上場した2020年7月期以降となります。

財務の状況











SDGsの取り組み



名古屋市立滝川小学校へ新型コロナウイルス対策グッズを寄贈

- ■2020年10月1日(木)名古屋市立滝川小学校に「新型コロナウイルス対策グッズ」を寄贈いたし ました。
- ■中京SDGs私募債「みらいエール」(中京銀行取扱)の取り組みで、当社が発行した私募債の手数 料の一部をもとに寄贈いたしました。
- ■地元企業として地域に貢献することを目的として、当社本社近くにある名古屋市立滝川小学校に寄 贈いたしました。
- ■これからも当社は継続的にSDGs活動に取り組んでまいります。

SUSTAINABLE GOALS













CO























【ご注意事項】

本資料は、当社が企業情報等の提供のために作成したものであり、当社が発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。

本資料における業績予想及び将来の予測等に関する記述は、現時点で入手可能な情報あるいは想定できる市場動向などを前提としており、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。実際の業績は、様々な要因により、これらの予想と異なる結果となる可能性がありますことをご承知おきください。