

2025年7月期 第2四半期
決算説明資料

株式会社バルニバービ
証券コード3418



BALNIBARBI

- 1. 企業理念・会社概要 → P.3～
- 2. 2025年7月期第2四半期 決算サマリー → P.8～
- 3. 投資家の皆様、ステークホルダーの皆様、
一緒に推理と想像をしませんか？ → P.15～
- 4. 成長戦略 → P.20～
- 5. 今後の出店予定 → P.24～
- 6. 株主還元 → P.29～

VISION

食から始まる日本創再生—多くの人々が楽しく、豊かに暮らせる世界を目指して

「人々のライフスタイルに溶け込む地域に根ざした店づくり」をテーマに、その土地や場所でしかできない何かを創出することで、人が訪れ、時間を過ごしていただき、その地域に愛着をもち、さらには移り住み、地域とのコミュニケーションの中で『（再び）人が住みたくなる街づくり』を目指します。

WAY

食を通して「なりたい自分」になる

飲食業はお客様の心も満たす空間を創る仕事です。マニュアルに依存しない自由な環境で、一人ひとりが思う存分「個性」を発揮することで、食を通して「なりたい自分」を目指します。



私たちが目指す地方創生は、地域の皆様、スタッフ、その他のステークホルダーの皆様と、その街に本当に必要と考えることを時間をかけて考えていくことで、住みたいと思える街をつくること。その積み重ねに私たちが目指す「日本創再生」があると考えます。

マテリアリティとしての地方創生

当社の最大のマテリアリティは「食を起点とした社会課題への取り組み」です。中でも「地方創生への取り組み強化」を最重要課題と捉えています。

社会	食を起点とした社会課題への取り組み ● 地方創生への取り組み
環境	従業員とのエンゲージメント強化 気候変動への対応 資源循環の推進
ガバナンス	リスク管理の強化

VISION

食から始まる日本創再生



食から始まる日本創再生を目指して

地方創生の開発エリア数は10年で7カ所以上を目標とします。そして、バルニバービが推進する地方創生を日本全国に展開していくことで「食から始まる日本創再生」を実現していきます。

初期段階での開発はレストラン旗艦店と宿泊施設の出店を行います。その後、地域の特性をみながら飲食店や物販・レジャー施設等の店舗・施設を出店することでエリアの活性化を目指します。

まずは淡路島をモデルケースとして地域のコミュニティ機能を強化していきます。住居の提供、農業支援や自立型エネルギーシステムの導入等により、最低限のライフラインを確保した地産地消・自給自足のビレッジ型エリア開発を推進し、機能開発したサービスや仕組みを徐々に他のエリアに展開してまいります。



🍴 レストラン 🏠 レストラン以外の施設、店舗(レジャー施設、売店等)

会 社 名	株式会社バルニバービ	
設 立	1991年9月	
代 表 者	代表取締役会長 佐藤 裕久・代表取締役社長 安藤 文豪	
所 在 地	本店 大阪市西区南堀江 1-14-26 東京本部 東京都港区海岸3-9-15 LOOP-X 14F 大阪本部 大阪市西区南堀江 1-14-26 中澤唐木ビル	
資 本 金	16億800万円	2025年1月末現在
経 営 理 念	「食から始まる日本創再生」多くの人々が楽しく、豊かに暮らせる世界を創造する	
従 業 員 数	連結：社員数645名	2025年1月末現在
グ ル ー プ 店 舗 数	103店舗	2025年1月末現在
グ ル ー プ 会 社 (連結子会社 11社) (非連結子会社 2社)	(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to-Compass 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ウィルワークス 株式会社バルニバービイートライズ 株式会社バルニバービオーガスト 株式会社BAR Backs Brand 株式会社PIATTIBELLA 株式会社ヒトハナサカス 株式会社トウキョウイット 株式会社ジョイパーク (非連結子会社) 株式会社OPAS (非連結子会社) (事業子会社) 株式会社アワエナジー	
		2025年1月末現在

レストラン事業 — 事業の収益構造

バッドロケーション戦略におけるバッドロケーションエリア、不動産デベロッパーエリア、行政・公共機関エリア、大学・その他エリア及びその他の事業における従来のレストラン事業として区分すべき店舗運営に付随する事業

直営店舗

■ロケーション

恵まれた周辺環境を店舗デザインに統合的に取り込むことで、気持ちのいい空間を創造します。

■店舗の特徴

特定のメニューへの依存度が低く、様々な用途に対応できるプランニングにより、経済環境の変化に強い安定した店舗づくりを行っています。



イーコマース (EC) サイト

■オンラインの販売チャネル

“食卓に彩りを添える特別な一品”をテーマに、ECサイトを開設。総料理長監修のミールキットやオリジナルスイーツなどを販売しております。

■オフラインとのシナジー創出

店舗が開発したオリジナルのミールキットなどを積極的にオンメニューし、オンラインオフラインでの相乗効果を狙います。



その他

■コンサルティング

企業、行政機関などに対して、地域ブランド振興、カフェやレストランの企画・開発等のコンサルティングを行っております。

■飲食事業での独立を目指すもののプラットフォーム

パーソナリティーを尊重した飲食店経営者の輩出プラットフォームを設立。単なるのれん分けではなく、当社の持つリソースを活用した店舗展開が可能となっております。



エステートビルドアップ事業 — 事業の収益構造

当社所有の販売用土地及び建物等の不動産又は権利における出店、賃貸、売買、コンサルティング、株式投資等に付随する事業

レストラン・宿泊

■食をベースに統合的なエリア開発

バッドロケーション戦略における出店で培ったノウハウや知見を元に、食をベースに統合的なエリア開発を推進。淡路島西海岸においては2019年春の地産地消を味わうレストラン開業を皮切りに、滞在することで美しい自然や島の暮らしを体感する宿泊施設、広い空と海に囲まれた場所でBBQを楽しむアウトドアパーク、淡路素材を使った中華そば店、地場水産会社との共同運営の回転寿司店を5ヘクタールの敷地にてファンドを活用して街全体のエリア開発を進行中。



不動産の賃貸借・売却等

■エリア活性・不動産開発を目的としたパートナーシップ

不動産価値向上を目的としたアライアンスによるファイナンススキームとして、不動産SPC（特別目的会社）による出店を行う。

淡路島西海岸においては、淡路島のエリア不動産開発を目的に、開発資金拠出を企図しNECキャピタルソリューション株式会社と不動産SPCを設立。地域活性化のノウハウを活かした金融面からのサポートをもらいながら連携している。



2025年7月期 第2四半期 決算サマリー

2

2025年7月期 業績は、売上高 6,962百万円、営業利益240百万円を達成

売上高（前年比 106.3%）

- ・レストラン事業における客数の増加と価格改定による客単価アップにより好調に推移
（EB事業における販売用不動産売却にきまして、前期は116百万円ありましたが、当期は計画通り販売はありませんでした）

営業利益（前年比 86.5%）

- ・値上や猛暑による光熱費増加などの経費増加の影響はあったものの、レストラン事業のセグメント利益は246百万円と順調に着地（前年比132.4%）
- ・EB事業はFrogs Farm業績は順調に推移したものの、南あわじの案件に係る損失の影響でセグメント損失6百万円となる

親会社株主に帰属する当期純利益（前年比 38.0%）

- ・前年の子会社吸収合併に伴う繰延税金資産の一時差異が解消

（単位：百万円）

	2024年7月期		2025年7月期							
	2Q実績		2Q予想		2Q実績		予想比		前期比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	6,547	100.00%	6,869	100.0%	6,962	100.00%	92	101.3%	414	106.3%
営業利益	277	4.2%	264	3.9%	240	3.5%	△ 24	90.7%	△ 37	86.5%
経常利益	281	4.3%	255	3.7%	227	3.3%	△ 28	88.9%	△ 54	80.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	328	5.0%	176	2.6%	124	1.8%	△ 51	70.7%	△ 204	38.0%

決算サマリー
連結損益計算書

(単位：百万円)

	2024年7月期		2025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	増減額	増減率	
売上高	6,547	100.0%	6,962	100.0%	414	106.3%	
レストラン事業	5,738	87.6%	6,194	89.0%	456	108.0%	
パッドロケーション	1,802	27.5%	1,691	24.3%	△ 111	93.8%	前期、複合商業施設「ミラー」売却によりシエロイリオ、リバヨン、プリバードをクローズ
不動産デベロッパー	2,629	40.2%	2,997	43.0%	367	114.0%	GARB Cheers OTEMACHIオープン
行政・公共機関	1,016	15.5%	1,168	16.8%	151	114.9%	GARB GREEN WALKオープン
大学・その他	170	2.6%	187	2.7%	17	110.0%	レストラン ダウンヒルオープン
その他	119	1.8%	151	2.2%	31	126.4%	
EB事業	809	12.4%	767	11.0%	△ 42	94.8%	TRATTORIA amaranciaオープン
売上原価	1,756	26.8%	1,784	25.6%	28	101.6%	前期不動産販売を除く原価率は26.6%であり1.0%減少
売上総利益	4,791	73.2%	5,177	74.4%	386	-108.1%	
販売費及び一般管理費	4,513	68.9%	4,936	70.9%	423	109.4%	
人件費	1,916	29.3%	2,059	29.6%	143	107.5%	前期不動産販売を除く人件費率は29.8%であり0.2%減少
地代家賃	653	10.0%	683	9.8%	30	104.7%	
減価償却費	179	2.7%	232	3.3%	52	129.1%	新店出店の影響
水道光熱費	289	4.4%	334	4.8%	45	115.6%	電気・ガス代の値上や猛暑による使用料の増加
その他	1,474	22.5%	1,626	23.4%	152	110.3%	
営業利益	277	4.2%	240	3.5%	△ 37	86.5%	
営業外収益	27	0.4%	14	0.2%	△ 12	54.1%	
営業外費用	23	0.4%	27	0.4%	3	116.5%	
経常利益	281	4.3%	227	3.3%	△ 54	80.8%	
特別損益	△ 1	—	△ 18	—	17	—	
税金等調整前四半期利益	280	4.3%	208	3.0%	△ 71	74.5%	
親会社株主に帰属する当期純利益	328	5.0%	124	1.8%	204	38.0%	

2025年7月期 第2四半期出退店

(出店)

- レストラン事業
 - ぶなキッチン・スープステーション田代 [新潟県魚沼郡]
 - 瀬戸内淡路島 中華そばいのうえ [長野県北安曇郡]
 - レストラン ダウンヒル [北海島富良野市]

(単位：店舗数)

	2021年 7月末	2022年 7月末	2023年 1月末	2023年 7月末	2024年7月期 上期		2024年 1月末	2024年7月期 下期		2024年 7月末	2025年7月期 上期		2025年 1月末
					出店	退店		出店	退店		出店	退店	
パッドロケーション	36	30	29	29	-	3	26	-	-	26	2	-	28
関東地区	24	24	20	20	-	3	17	-	-	17	1	-	18
関西地区	10	7	7	7	-	-	7	-	-	7	1	-	8
その他地域	2	2	2	2	-	-	2	-	-	2	-	-	2
不動産デベロッパー	37	34	34	33	1	1	33	2	-	35	1	-	36
関東地区	22	19	19	19	-	1	18	-	-	18	1	-	19
関西地区	13	13	13	12	1	-	13	2	-	15	-	-	15
その他地域	2	2	2	2	-	-	2	-	-	2	-	-	2
行政・公共機関	12	12	12	12	-	-	12	2	-	14	-	-	14
関東地区	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
関西地区	11	11	11	11	-	-	11	2	-	13	-	-	13
その他地域	1	1	1	1	-	-	1	-	-	1	-	-	1
大学・その他	7	6	7	5	2	1	6	-	2	4	3	-	7
関東地区	1	1	1	1	-	-	1	-	-	1	-	-	1
関西地区	4	3	3	3	-	-	3	-	-	3	-	-	3
その他地域	2	2	3	1	2	1	2	-	2	-	3	-	3
EB事業	0	14	10	17	-	-	17	-	-	17	1	-	18
関東地区	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
関西地区	-	11	10	12	-	-	12	1	-	13	1	-	14
その他地域	-	-	-	5	-	-	5	-	1	4	-	-	4
合計	92	96	92	96	3	5	94	4	2	96	7	-	103

(単位：百万円)

	2024年7月期		2025年7月期				主な増減要因
	実績		2Q実績		前年比		
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	
流動資産	4,470	43.9%	6,411	52.3%	1,941	143.4%	
現金及び預金	1,851	18.2%	3,715	30.3%	1,864	200.7%	公募及び第三者割当による増資
販売用不動産	1,428	14.0%	1,548	12.6%	120	108.4%	淡路島不動産購入
固定資産	5,701	56.1%	5,840	47.6%	139	102.4%	
有形固定資産	3,862	38.0%	4,056	33.1%	193	105.0%	新店出店 (BONSAI 1877、GAR B Cheers OTEMACHI)
無形固定資産	331	3.3%	324	2.6%	△ 7	97.8%	
投資その他の資産	1,506	14.8%	1,459	11.9%	△ 46	96.9%	
繰延資産合計	0	—	17	0.1%	17	—	新株発行費
資産合計	10,171	100.0%	12,269	100.0%	2,097	120.6%	
流動負債	3,566	35.1%	2,669	21.8%	△ 897	74.8%	短期借入金 866M→500M
固定負債	3,176	31.2%	3,807	31.0%	630	119.9%	新店出店に伴う長期借入金の増加 2,386M→3,044M
負債合計	6,742	66.3%	6,476	52.8%	△ 266	96.0%	
資本金	466	4.6%	1,608	13.1%	1,141	344.5%	公募及び第三者割当による増資
資本剰余金	815	8.0%	1,956	15.9%	1,141	240.0%	公募及び第三者割当による増資
利益剰余金	2,194	21.6%	2,274	18.5%	80	103.7%	
自己株式	△ 172	—	△ 172	—	0	100.0%	
非支配株主持分	125	1.2%	126	1.0%	1	101.1%	
純資産合計	3,428	33.7%	5,793	47.2%	2,364	169.0%	
負債・純資産合計	10,171	100.0%	12,269	100.0%	2,097	120.6%	
有利子負債	4,210	41.4%	4,470	36.4%	260	106.2%	

公募増資及び第三者割当による株式の発行に係る収入2,282百万円

(単位：百万円)

	2024年7月期	2025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	105	116	10	
(主な内訳)				
税金等調整前四半期純利益	280	208	△ 71	
減価償却費	203	254	50	
売上債権の増減額 (△は増加)	138	63	△ 74	
販売用不動産の増減額	△ 184	△ 137	46	淡路島における販売用不動産の購入
未払金の増減額 (△は減少)	△ 93	△ 106	△ 12	
法人税等の還付額	194	47	△ 146	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 340	△ 731	△ 391	
(主な内訳)				
有形固定資産の取得による支出	△ 322	△ 728	△ 405	新店出店、既存店舗改装、既存店舗設備投資
有形固定資産の売却による収入	5	5	0	
財務活動によるキャッシュ・フロー	610	2,479	1,869	
(主な内訳)				
短期借入金の増減	1,089	△ 366	△ 1,455	GARB GREENWALK出店資金を短期資金で調達後、長転
長期借入金の増減	△ 391	636	1,027	新店出店
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	375	1,864	1,488	
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,910	3,673	1,762	

2025年7月期通期業績は売上高14,591百万円、営業利益901百万円を予想

- 既存店の業績推移（売上は2024年7月期の通期レベル、収益性は2024年7月期の下期レベルを目安としております）、2024年7月期に出店した店舗の通年寄与及び出店決定並びに検討案件の状況をもとに策定。
- レストラン事業
 - ・ レストランのトータル品質を維持向上させつつ、新店の出店やインバウンド対応、新たな業態開発など、運営子会社単位で新たな取り組みを実施する。
- EB事業
 - ・ 南あわじレストランを皮切りに、淡路島全体を面でとらえたエリア開発を推進する。「Frogs FARM ATMOSPHERE」についてはSAKIAの地域に根付いた活動や他社との協業による新たな開発を行い、エリアの付加価値を増大させていく取り組みを実施。
 - ・ 出雲「WINDY FARM ATMOSPHERE」については2次開発を進めていくと共に、新たなエリアについて企画を推進していく。

(単位：百万円)

	2024年7月期				2025年7月期							
	2Q実績		前期実績		2Q実績				通期予想			
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	6,547	100.0%	13,452	100.0%	6,962	100.0%	414	106.3%	14,591	100.0%	1,138	108.5%
営業利益	277	4.2%	647	4.8%	240	3.5%	△ 37	86.5%	901	6.2%	253	139.1%
経常利益	281	4.3%	646	4.8%	227	3.3%	△ 54	80.8%	883	6.1%	236	136.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	328	5.0%	538	4.0%	124	1.8%	△ 204	38.0%	611	4.2%	72	113.6%

2025年度上期決算資料 謎解きをしませんか？

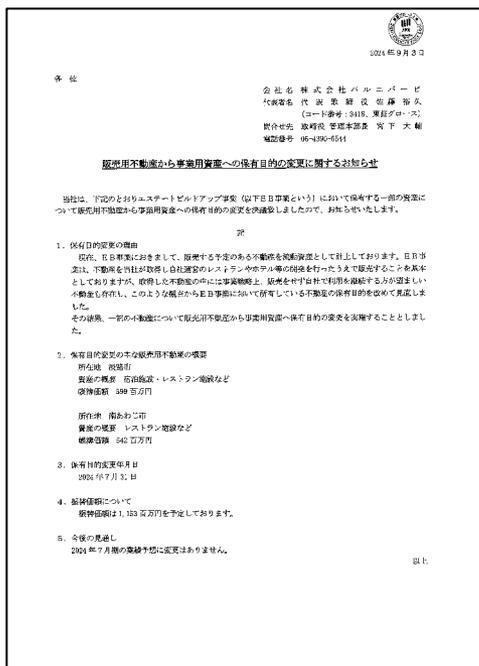
今期も始めました

「投資家の皆様、ステークホルダーの皆様、一緒に推理と想像をしませんか？」
です！

株式会社バルニバービが開示しているIRを元にして、開示情報の裏側にはどんな可能性が秘めているのかという視点で想像と妄想を膨らませたいと思います。

上期と下期の2回となりますので、お付き合いのほど宜しくお願いいたします！

地方の土地を取得し、食を通して地方の不動産価値を向上させて土地不動産の賃貸や売却によってレストラン事業以外の売上及び収益を生み出す独自性があるエステートビルドアップ事業（以下EB事業という）において、保有する一部の資産について販売用不動産から事業用資産への保有目的の変更を行ったというIR



現在、バルニバービの開発によって活性化が進み、新たな人流創出が生まれている淡路島西海岸エリアで所有していた「販売用不動産（土地及び建物）」を主として、約11億強を「事業用資産」として振替を行ったということである。この振替が意味するものは何か？という点を推測するにあたり、更に過去のIRを思い出したいと思う。

そのIRというのが2023年12月1日、2024年3月5日の両日で開示している「カモメスローホテル売買」である。この実勢取引が行われたという結果は、**バルニバービが新規戦略として立ち上げたEB事業が実際に売上及び利益として顕在化した証**であり、計画された中での結果である。当然、価値向上が認識されたからこそその売買であることを考えれば、**開発着手から5年が経過し多くの人流創出が生まれている淡路島西海岸エリアは今後も注目を浴びていくだろう。**

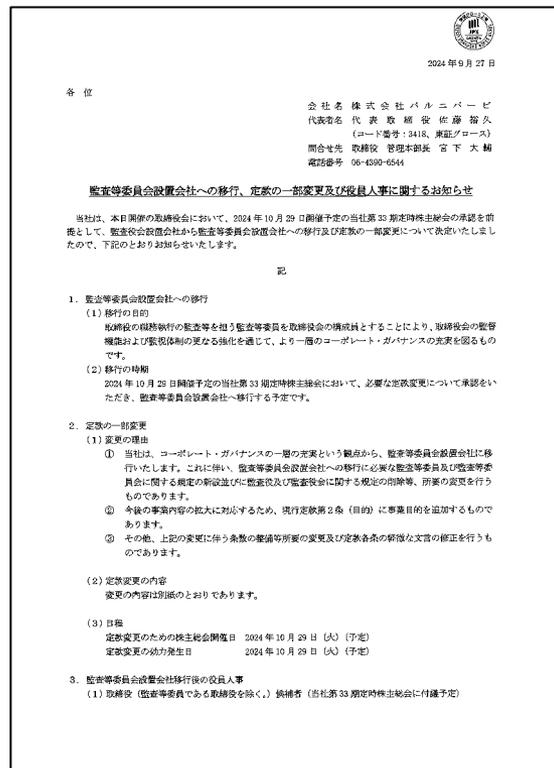
その上で、約5年という歳月が過ぎてからの売買の裏側には「**その時間と比例しながら土地価値向上は進んでいく**」と感じるプロセスがあったのではないだろうか？そんなプロセスを想像すれば、開発後に短期（1年～3年未満）で売買するよりも、中期から長期目線（3年～10年）を以って不動産収益予測を立てていくほうが結果的に、**足元収益を生み出すレストラン事業と未来収益を生み出すEB事業の親和性は高い気がする。**

ただ、気になるのは「ではいつ売買を検討しているのか？」ということである。一般的な不動産事業において販売用不動産に計上されている金額というのは短期での売買が主である。となれば、「どの項目に、どのくらいの金額が記載されているか」を財務三表から読み解くことで「業績に影響する可能性」が予測しやすくなったのではないか。

簡潔にまとめれば、レストラン事業の業績進捗は四半期毎に確認しながら、**EB事業は不動産売上及び販売用不動産と事業用資産の動きを見ておくことで両事業の可能性を読み解くファクターとして利用出来るのでは**と思った次第である。



これまでバルニバービは監査役会設置会社であったが、2024年10月29日開催の第33期定時株主総会の承認を得て、監査等委員会設置会社への移行を行った。この移行を行った最大の目的は、取締役会の監督機能及び監視体制の更なる強化であり、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることである。



まず、前段で監査役会設置会社と監査等委員会設置会社の大きな違いをおさらいしたい。大きな違いは「監査役が取締役会で議決権を行使できるかどうか」という点である。要すれば監査役会設置会社における監査役はこれまで取締役会への参加メンバーであったものの議決権は有しておらず、「業務執行に関する違法性を監視と調査（監査）をする立場」であるのに対して、**監査等委員会設置会社の監査等委員は「取締役会における経営判断の議決権を有して取締役会へ参加する」という立場の違いが大きな点である。**一般的に監査役となる人は専門的な知見や経験を有しており、客観的視点で経営陣が会社を適切に運営していることを監視と調査をしているが、その人が取締役に議決権を有して参加してくれることで、経営全般における経営判断に対しても客観的視点面での議論は強化されていくと言われている。

では、何故バルニバービは上場し10年経過したタイミングで「今まで以上に客観的視点と議論が出来る体制を創ったのか」ということである。これには1つ前で謎解きを行ったEB事業が大きなポイントとなっているのではないかと想像する。これまでのレストラン事業のみならず不動産を取り扱う事業セグメントが新設されたことで、不動産事業の知見やノウハウを持つメンバーの意見や議決権の効力を上げることで、EB事業の成長性のみならず、**EB事業における経営判断の正確性向上やリスクに対する多方面からの検討などを通じてステークホルダーの皆様にも安心いただける事業構築が可能となると考えた**からではないか。また、適切な監視・調査体制並びに客観的目線での決議判断は、迅速な経営判断は事業成長にも欠かせないことを考えると、EB事業の今後の成長スピードを勘案した上での監査体制の変更だったのではと推測する。

2024/9/27発表 「監査等委員会設置会社への移行」

監査等委員会設置会社への移行に伴い、外部から優秀な人材の招聘を行い、新しい視点や目線を組み込みながら、更なる企業成長を目指すことを組織体制としても示している I R だと思っている。余談にはなるが、バルニバービの組織図に目を通すと「内部監査室」であった部署名称が変更されて「内部統制・監査室」となっている。**新たな内部統制並びに内部監査体制組織も発足**しており、社歴が長くバルニバービの成長を共に創ってきたメンバーが新しい部署にアサインされている。また、運営子会社制度を運用しているバルニバービグループには子会社取締役が40名以上着任しているが、総務人事本部と内部統制・監査室が共に先頭に立って、子会社取締役に対してガバナンス強化やコンプライアンスへの意識向上を促す勉強会を開催しているとのことである。

攻めと守りは表裏一体である。攻めの経営で成長を日々考えている先に、先々の成長が鮮明になるがゆえの守りを想定して体制化していくフェーズに入っているのではないだろうか。



BALNIBARBI Co.,Ltd. All Rights Reserved

社内研修用資料の表紙を抜粋

兵庫県最南端の南あわじ市阿万にある山中の一帯で、2024年7月に約900坪を占めるエリアを開発し、全130席の2段テラスを備えたリゾートトラットリア「TRATTORIA amarancia」を開業したが、今回は部屋ごとに完備した星空を眺めながら楽しめる露天風呂や宿泊客限定で利用できるサウナを併設し、自然の美しさとレストランサービスならではのホスピタリティを融合させ、訪れるすべてのゲストに新たなウエルネス・リゾート体験を提供するためのコテージを5棟開業するというもの。


2024年10月29日

各位

会社名 株式会社バルニバービ
代表者名 代表取締役 佐藤 裕久
（コード番号：2419、保証プロセス）
問合せ先 取締役 営業本部長 宮下 大輔
電話番号 06-4390-6544

淡路島南岸エリア（南あわじ市阿万）における一棟貸宿泊施設（5棟）開業のお知らせ

当社は、兵庫県南あわじ市におきまして、新たに一棟貸しの宿泊施設を全5棟開業することとなりましたので下記のとおりお知らせいたします。

記

当社は、「食から始まる日本創り直し」を経営ビジョンに掲げ、飲食店の運営で培ってきたノウハウで「魅力ある地方」に目を向けた、時勢ではない地方創生・再生に取り組んでおります。
このたび開業するエリアは、兵庫県最南端の阿万市にある山中の一帯で、7月には約900坪を占めるエリアを開発し、全130席の2段テラスを備えたリゾートトラットリア「TRATTORIA amarancia」を開業しております。今回開業するコテージには、部屋ごとに完備した星空を眺めながら楽しめる露天風呂や宿泊客限定で利用できるサウナを併設し、自然の美しさとレストランサービスならではのホスピタリティを融合させ、訪れるすべてのゲストに新たなウエルネス・リゾート体験を提供いたします。レストランとの連携により、わざわざ来たことでしか体験できない食と自然を楽しむ時間を創出すると共に、南あわじエリアの地域活性化にも寄与する取り組みを推進してまいります。

1. 出店概要

店 舗 名	：未定
業 態	：一棟貸コテージ（コテージ8 焼くサウナ1棟+管理・トイレ棟）
所 在 地	：南あわじ市阿万西阿字大谷 1061 番 1
出店面積	：160.46 ㎡（約48.6 坪）
出店時期	：2025 年春（予定）
競合状況	：エステートビルドアップ事業

2. 今後の見通し

2025 年7月期の業績予想に変更はありません。

以上

淡路島西海岸エリアの開発、出雲湖陵エリアの開発に続き、兵庫県最南端でもある南あわじ市においての開発がレストランに続き、宿泊施設を出店する運びとなっていることを伝えるリリースだろう。南あわじ市阿万エリアが確実に開発エリアの3つ目となっており、更にこのコテージ型宿泊施設だけでなく南あわじ市エリアのメインホテルとしての位置づけと考えているリゾートホテルも予定通り進行中であることを考えると、開発エリアの新規人流創出が増えていくこと、エリアとしての注目を浴びていく為の出店であることは容易に想像が出来る。

また、このIRには「部屋ごとに完備した星空を眺めながら楽しめる露天風呂や宿泊客限定で利用できるサウナを併設し、自然の美しさとレストランサービスならではのホスピタリティを融合させ、訪れるすべてのゲストに新たなウエルネス・リゾート体験を提供」と書いてあり、自然の中でのアクティビティや時間の紡ぎ方などの提案を行うことが想定されるので「コト消費」という文脈でのコンテンツ開発やノウハウの蓄積が生まれ、他の開発エリアにおいても連動出来る流れになっていき、幅広い手法によってEB事業の成長スピードが上がっていくことを期待している。



成長戦略

～中期経営計画 イノベーティブシナジー2029～

イノベティブシナジー戦略

「レストラン事業」における「バッドロケーション戦略」での出店で培ったノウハウや知見を基に、**新たに食による地方創生を軸とした総合的なエリア開発を担うイノベティブシナジー戦略**を基本戦略とします。

イノベティブシナジー戦略とはレストラン事業とエステートビルドアップ事業（EB事業）を融合させ、レストランを中心として、レストラン以外の複合的な店舗や機能を一体的に開発することでエリアの価値を高めていく戦略です。私たちが考えるエリア活性化において食が持つ力は必要不可欠であり、レストラン事業における店舗開発、デザイン、オペレーションの力と、エステートビルドアップ事業が融合する事によって、新たなシナジーが生まれ、開発エリアの不動産価値を高める事に繋がります。

日本全国を対象に人々が幸せや楽しさ、そして豊かさを感じられる最高のロケーションを発掘し、飲食店や宿泊施設、レジャー、教育や地域交流が育まれる場づくりを行い、不動産価値向上によって発展する多様なキャピタルゲインとインカムゲインを取り込むことで新たな成長を目指します。

エステートビルドアップ事業



中期経営計画— イノベーティブシナジー2029（2025年7月期～2029年7月期）

当社グループは、2025年7月期から2029年7月期の中期経営計画「イノベーティブシナジー2029」を策定いたしました。なお、当社グループは今後も経営環境の変化に柔軟に対応するため、原則として毎期改定を行うローリング方式の5カ年の中期経営計画として策定しております。また、今回の中期経営計画「イノベーティブシナジー2029」からは、当社が目指す10年後の目標値を継続的に開示してまいります。

**レストラン事業
（バッドロケーション戦略）**

- 出店エリアを厳選した出店（年間6～8店舗）



**エステートビルドアップ（EB）事業
（バッドロケーションデベロッパー戦略）**

- 淡路島でのエリア開発とコミュニティ機能を強化
- 新たなエリア開発 3カ所
- 出雲2次開発

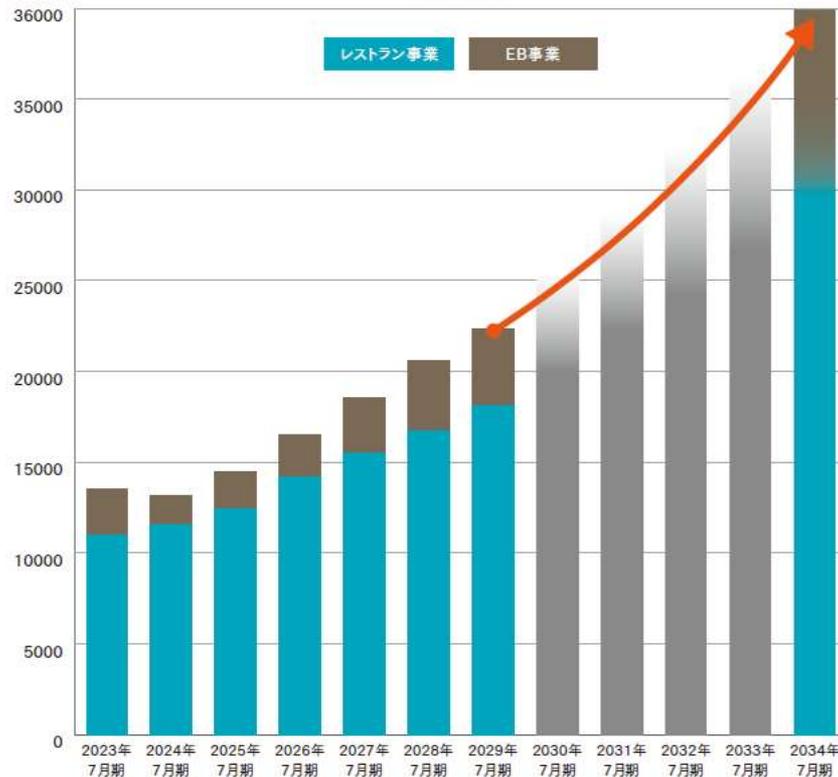


【長期経営目標】

「食で人の流れを変え地域を活性化する企業」として、2034年7月期に売上高360億円、営業利益36億円（営業利益率10%）を目指します。

長期売上目標

単位：百万円



売上・利益計画

2024年7月期は既存レストラン事業の収益力向上と今後の出店に対応するための組織づくりに力を注ぎ、一定の成果を出すことができました。2025年7月期からは出店・開発スピードを更に加速し、レストランについては立地を厳選して大型店を中心に6～8店舗の出店を、エステートビルドアップ事業については新規エリアで3カ所開業、既存エリアでの追加投資を実施することを見込んで計画を策定いたしました。

(単位：百万円)

	2024年7月期 実績	2025年7月期 (計画)	2026年7月期	2027年7月期	2028年7月期	2029年7月期
売上高	13,452	14,591	16,471	18,364	20,208	21,831
レストラン事業	12,069	12,457	14,037	15,197	16,307	17,597
既存店	12,069	12,457	12,357	12,207	12,057	11,907
新規店			1,680	2,990	4,250	5,690
EB事業	1,648	2,031	2,331	3,064	3,798	4,131
淡路島（西海岸）	1,005	1,183	1,183	1,183	1,183	1,183
その他エリア・不動産	643	848	1,148	1,882	2,615	2,948
営業利益	647	901	1,057	1,250	1,410	1,569
営業利益率	4.8%	6.2%	6.4%	6.8%	7.0%	7.2%
経常利益	646	883	1,032	1,225	1,385	1,544
経常利益率	4.8%	6.1%	6.3%	6.7%	6.9%	7.1%

今後の出店予定

◆築地本願寺を正面に望む大型出店

築地駅から徒歩1分、築地本願寺を正面に望む利便性と眺望に恵まれた2フロア構成の施設です。自家焙煎コーヒーや厳選食材を使用した独自のメニュー構成で、他店との差別化を図ると共に、地域と観光地の両面における需要を取り込み、日常使いと特別なひとときを両立する新しいカフェ業態として、魅力的な価値を提供してまいります。

●出店概要

店舗名：& Ovo（オーヴォ）

所在地：東京都中央区築地2-14-6
CAMEL築地I 1・2階

出店面積：約132㎡

出店日：2025年4月28日



◆淡路島南岸エリアにおける新規開発プロジェクト

昨年開業した、全 130 席の2段テラスを備えたリゾートトラットリア「TRATTORIA amarancia」に続き、新たに南あわじ市阿万エリアの開発に着手。全5棟のコテージでは、部屋ごとに完備した星空を眺めながら楽しめる露天風呂や宿泊客限定で利用できるサウナを併設し、自然の美しさとレストランサービスならではのホスピタリティを融合させ、訪れるすべてのゲストに新たなウエルネス・リゾート体験を提供いたします。レストランとの連携により、わざわざ来たくなるここでしか体験できない食と自然を楽しむ時間を創出すると共に、南あわじエリアの地域活性にも寄与する取り組みを推進してまいります。

●出店概要

店舗名：hugging nature house

所在地：兵庫県南あわじ市
阿万西町字大谷 1061 番 1

出店面積：約160㎡

出店日：2025年4月15日



2025年7月期以降の出店スケジュール

◆レストラン事業における出店

2024年

9月

BONSAI 1877 [京都市中京区]

京町屋をリノベーション開発

10月

GARB Cheers OTEMACHI [東京都千代田区]
十割そば 否否五杯と本家かのや[東京都渋谷区]

大手町フィナンシャルシティ サウスタワーへの出店
ダブルネーム業態への転換

12月

レストラン ダウンヒル [北海道富良野市]

北海道「富良野スキー場」における冬季期間限定出店

中華そば いのうえ 瀬戸内 淡路島[長野県北安曇郡]
ぶなキッチン・スープステーション田代[新潟県魚沼郡]

長野県北安曇郡「つがいけマウンテンリゾート」冬期期間限定出店
新潟県魚沼郡のかぐらスキー場からの誘致

2025年

4月

& Ovo (オーヴォ) [東京都中央区]

築地「CAMEL築地I」における新規出店

6月

アンティーカ ピッツェリア ダ ミケーレ 北海道[北海道北広島市]

北海道ボールパークFビレッジ」における新規出店

2026年

4月

「中川運河再生計画」プロジェクト[愛知県名古屋市]

「中川運河再生計画」における新規出店

※2025年3月24日現在開示しているプロジェクトのみ記載しております。

2025年7月期以降の出店スケジュール

◆EB事業における出店

2025年

4月

hugging nature house（一棟貸コテージ） [兵庫県南あわじ市]

南あわじ市における新規出店

8月

一棟貸コテージ [兵庫県淡路市]

食を通じた地方創再生プロジェクト「Frogs FARM」

2026年

春

南あわじ阿万ホテル [兵庫県南あわじ市]

南あわじ市における新規出店

※2025年3月24日現在開示しているプロジェクトのみ記載しております。

株主還元

●配当について

2025年7月期につきましては、中間配当を1株当たり2.5円、期末配当を1株当たり5円の普通配当を予定しております。

●株主優待制度について

■対象

毎年7月末日時点で単元株以上をお持ちの株主様

■導入時期

2023年7月末日から

■株主優待内容

①すべての株主さま

保有株式数	ご優待金額
100株	3,000円電子チケット
200株	6,000円 "
300株	9,000円 "
400株	12,000円 "
500株	15,000円 "
600株	18,000円 "
700株	21,000円 "
800株	24,000円 "
900株	27,000円 "
1,000株	30,000円 "

②長期継続保有の株主さま<応募式抽選会>

当社の定めた基準日（毎年7月末日）から起算して権利確定日まで、株主名簿に同一株主番号かつ100株以上を継続して記載された株主様を対象に、年4回の応募式抽選会を開催いたします。

権利確定日	開催月（予定）	当選連絡（予定）
10月末日	11月	12月
1月末日	2月	3月
4月末日	5月	6月
7月末日	8月	9月

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

TEL:06-4390-6544

Email:ir@garb.co.jp



BALNIBARBI