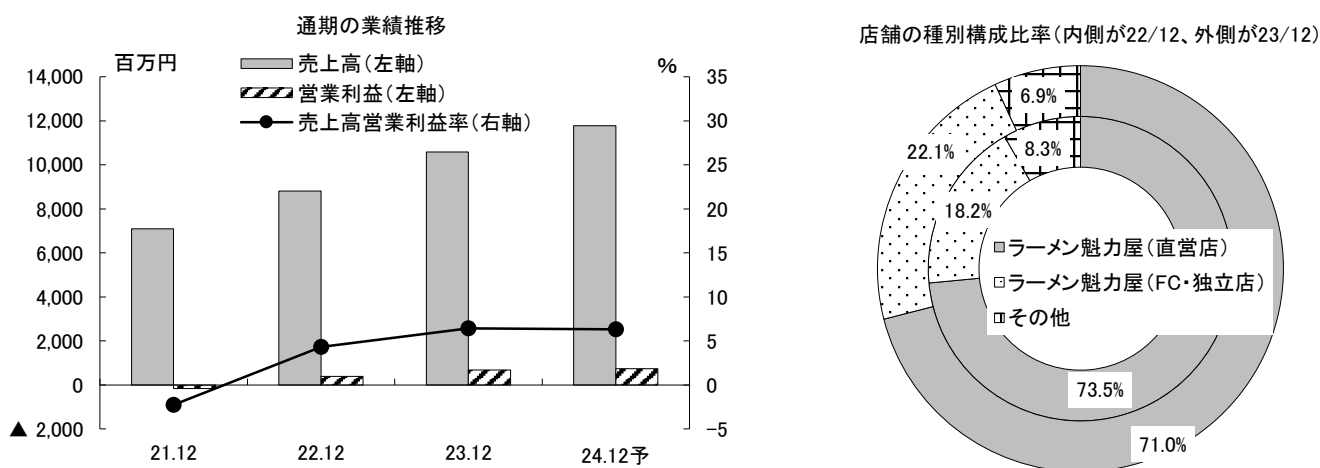


魅力屋 (コード 5891)

◆通期業績推移(単体) (24.12 予は会社側発表値)

決算期	売上高	営業利益	1株純利益	1株配	営業CF	投資CF	財務CF	現金及び現金同等物
21.12	7,085	▲161	54.7	0.0	482	▲542	63	1,576
22.12	8,815	380	73.2	0.0	1,048	▲463	▲80	2,081
23.12	10,583	679	89.0	15.0	622	▲359	1,241	3,585
24.12予	11,770	741	82.7	16.0	—	—	—	—

(CF=キャッシュ・フロー。現金及び現金同等物は各期末値。▲はマイナス。単位は百万円、円)



特色…『京都背脂醤油ラーメン』を主力商品とする「京都北白川ラーメン魅力屋」を主軸として、関東、関西、東海など三大都市圏を中心に、郊外のロードサイド、商業施設内のフードコート、駅前ビルインなど多様な店舗タイプで事業展開している。2023年12月、東証スタンダード市場に新規上場した。

同社の商品の特徴として、看板メニュー「特製醤油ラーメン」は、醤油と鶏ガラスープをベースに、豚の背脂を落とした京都ラーメンと呼ばれる「背脂醤油ラーメン」で、「あっさりしていてコクがある、飽きのこない、ちょっと懐かしいラーメン」を商品コンセプトとしている。また、豊富でボリュームのある定食のラインナップも相まって、大人から子供まで幅広い年齢層に受け入れられている。「焼きめし」については、注文を受けてからの調理にこだわり、マイスター制度(資格検定制度)を導入するなど、品質の安定と向上に努め、競合他社との差別化アイテムとして強化。お子様メニューや期間限定商品の展開、100円割引券配布、定期的なフェアの開催など、継続来店のための施策も幅広く行っており、来店頻度の向上につなげている。

また、「背脂醤油ラーメン」は地域嗜好性に左右されにくい特徴を有しており、関東、関西、東海など三大都市圏に加えて、東北地区、中国地区、九州地区、沖縄県にも出店。地方都市を含めた加速度的な店舗展開を行うべく、直営店及び社内独立支援制度による独立店に加え、加速度的な店舗展開の実現に向け、2023年からはフランチャイズ(以下、FC)事業をスタートし、飲食店の運営実績のある4社と契約。2023年12月末現在の店舗数は、ラーメン魅力屋135店(うち、直営店103店、独立店25店、FC加盟店7店)のほか、から揚げを主力商品とするテイクアウト専門店やタンメンを主力商品とするラーメン店など10店を展開。これらを合計した145店舗は、地域別に、関東地区69店、関西地区39店、東海地区29店、九州・沖縄地区4店、東北地区3店、中国地区1店となっている。

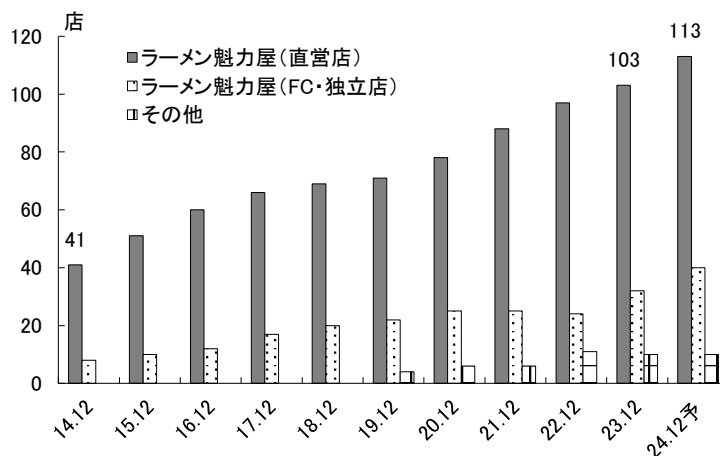
ラーメンを提供する店舗は2022年度末で全国に約1万6千店、市場規模約4,000億円と推計されており、その多くが個人など小規模事業者であることから寡占化は進んでおらず（市場上位3社で占有率約2割）、同社では、三大都市圏から地方都市を含め、国内市場のさらなる深耕、シェア拡大の余地は大きいと認識。直営店は既存出店地域での出店継続と、さらなるドミナント化を進める一方、新規エリアへの出店はFC加盟店を中心に実施し、この両輪で魅力屋事業の成長を加速していく方針。同社では、店舗タイプ別において、ロードサイド店舗（23年12月末現在で営業中101店）で300店程度、商業施設店舗（同27店）で200店程度、ビルイン店舗（同7店）で100店程度、合計600店程度の出店余地があると見込んでいる。

また、京都を代表するラーメンチェーンとしての国内での高い知名度やブランド力を活かし、将来的には海外進出も検討する方向。

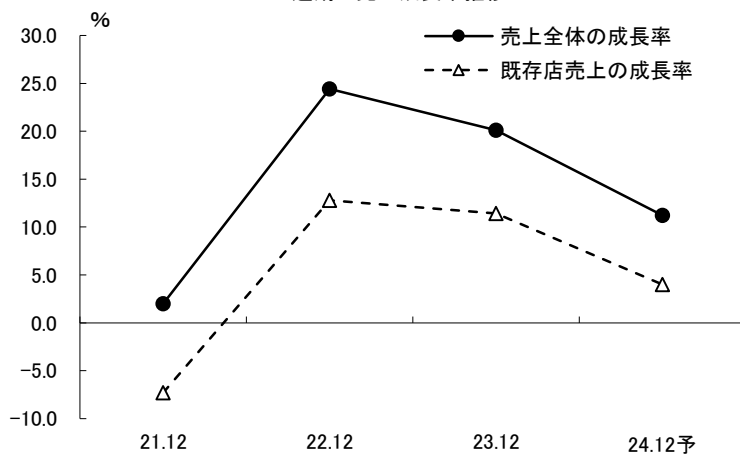
23年12月期の業績概況…23年12月期の通期業績については、新型コロナウイルス感染症の「5類移行」に伴う経済活動正常化に伴い、既存店売上が前年比11.4%増となったことに加え、九州エリアに初出店（久留米・8月、鹿児島・11月）するなど新規出店（合計15店）効果もあり、売上高は前年比で20%、営業利益は78%それぞれ増加し、金額はともに過去最高となった。

当期の売上高は105億8,300万円（22年12月期比20.1%増）、営業利益は6億7,900万円（同78.3%増）、経常利益は6億8,100万円（同6.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益（以下、当期純利益）は3億9,000万円（同24.3%増）となり、売上高営業利益率は6.4%（22年12月期は4.3%）、ROEは11.4%（同13.6%）となった。営業外収益の助成金収入（同2億6,300万円）が当期は無かったことから、経常利益の伸びは1ケタ台となったが、特別損失の減損損失が

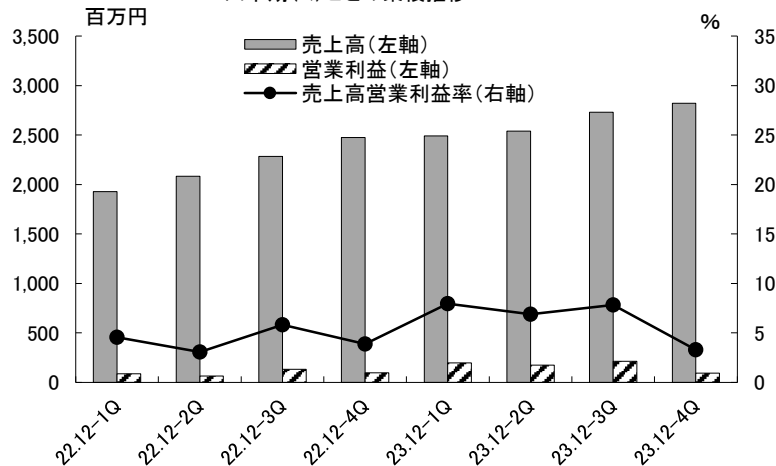
期末の店舗数の推移



通期の売上成長率推移



四半期(Q)ごとの業績推移



100万円（同1億9,700万円）に急減したことから、当期純利益の伸び率は2ケタ台となった。

22年12月期から当期までの業績を四半期（3カ月）ごとにみると、売上高においては前年同期比及び直前四半期比ともに増加を継続。営業利益については、凹凸はあるものの前年同期比では当期の第3四半期（23年7～9月）までは増益を続け、売上高営業利益率についてもほぼ右肩上がりてで向上してきた。第4四半期（同年10～12月）については、株式上場費用に加え、店舗オペレーションの改革プロジェクトによる改装費用（10店でテスト的に厨房を改装）が発生したことなどから、前年同期比で約3%の減益となった。

キャッシュ・フロー（以下、CF）の状況について、当期末現在の現金及び現金同等物の残高は35億8,500万円（22年12月期末比72.3%増）に増加した。営業活動によるCFは、税金等調整前当期純利益6億8,000

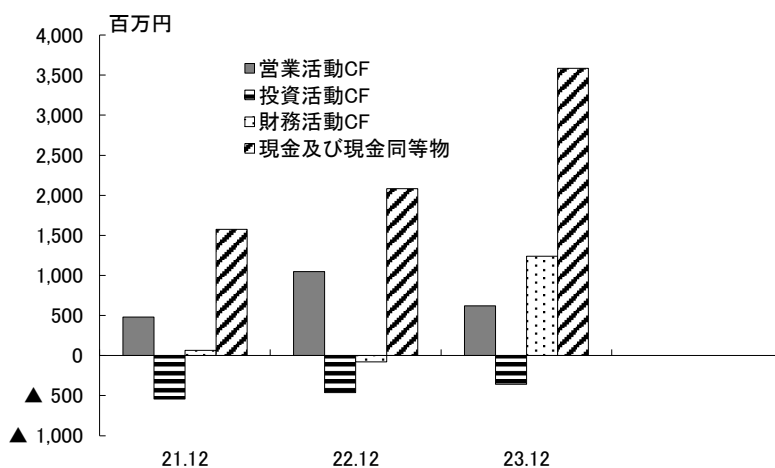
万円（22年12月期比54.9%増）、減価償却費1億8,100万円（同0.6%増）、未払費用の増加額5,600万円（同50.4%減）、未払消費税の減少額2,300万円（22年12月期は増加額1億4,600万円）、法人税等の支払額2億6,300万円（22年12月期比69.7%増）などにより、6億2,200万円の収入（同40.6%減）となった。投資活動によるCFは、有形固定資産の取得による支出が3億8,200

万円（同26.5%増）となったほか、事業譲受による支出（22年12月期は1億1,500万円）が当期は無かったことなどから、3億5,900万円の支出（22年12月期比22.5%減）に。財務活動によるCFは、長期借入金の借入れ及び返済による差引支出額2億9,600万円（22年12月期は長期及び短期借入金の借入れ及び返済による差引支出額7,700万円）、株式の発行による収入15億4,500万円（同無し）などにより、12億4,100万円の収入（同8,000万円の支出）となった。

24年12月期の業績見通し…24年12月期の通期業績については、売上高117億7,000万円（前期比11.2%増）、営業利益7億4,100万円（同9.1%増）、経常利益7億4,700万円（同9.5%増）、当期純利益4億5,400万円（同16.3%増）の見通しで、1株当たりの年間配当金は16円（前期実績比1円増）の予定。

今期の既存店売上は前期比4%増を見込んでいる。また、新規出店は、主力業態のラーメン魅力屋では、京都南インター店（京都市）を24年2月に、幕張インター店（千葉県）を3月にオープンしたほか、4月にイオンモール太田店（群馬県）、イオンモールナゴヤドーム前店（愛知県）、岸里店（大阪府）、イオンモール宮崎店（宮崎県）をオープン予定。当期中に18店（直営店10店、独立店及びFC加盟店8店）を出店し、今期末の店舗数は163店となる見込み。

通期のキャッシュ・フロー(CF)推移



本レポートは、会社側が発表した決算短信や決算説明資料などにに基づき作成しており、証券投資の参考となる情報の提供を目的としたもので、証券の売買を勧誘する目的で作成したものではありません。株式の売買取引には、約定代金に対して手数料が必要となります。また、株式は、株価の変動により損失が生じる恐れがあります。投資に関する最終決定は、投資家ご自身の判断でなさいますようお願い致します。本レポートは各種データに基づいて作成していますが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありませんので、予めご了承下さい。なお、本レポートの著作権は西村証券に帰属しており、電子的・機械的などの方法を問わず、無断で本レポートを引用または複製、転送することを禁じます。