



2020年3月30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 社 長 佐 藤 裕 久
(コード番号：3418、東証マザーズ)
問 合 せ 先 執 行 役 員 経 営 管 理 部 長 岡 本 弘 嗣
電 話 番 号 06-4390-6544

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

下記のとおり、投資に関する説明会を開催致しましたので、お知らせいたします。

記

○ 開催状況

開 催 日 時	2019年12月23日 12:45～13:45
開 催 方 法	対面による実開催
開 催 場 所	(株) S B I 証券ホール (東京都港区六本木 1-6-1 泉ガーデンタワー20F)
説 明 会 資 料 名	2020年7月期 第1四半期 決算説明会資料

【添付資料】

2020年7月期 第1四半期 決算説明会資料

以上

2020年7月期 第1四半期 決算説明会資料

株式会社バルニバービ

証券コード 3 4 1 8



BALNIBARBI

はじめに

レストランチェーンは、発展する事業なのでしょうか？

人はなぜ、レストランに行くのでしょうか？

それは、仲間たちとの楽しい時間を過ごすためです。

人々は、心地良い環境とサービスの中で、仲間たちと美味しい料理を楽しむことができる
個性的なレストランを求めています。食事をする事そのものが目的でないなら、
効率を追い求めるレストランチェーンを人々は求めています。

レストランチェーンは、多店舗化と業態寿命により、カニバリゼーションとブランド価値の低下を招き
人々の求めるものから遠く離れ、そして衰退していく歴史を繰り返しています。



人はなぜ、レストランで働きたいのでしょうか？

それは、自分の料理や心からのサービスで、お客様を喜ばせることが幸せだからです。

外食産業の人手不足が社会的な話題となっていますが、それは当然です。

レストランで働きたい人はマニュアルを遵守したいのではなく、自分で考えた料理を作り、
心からもてなすことにより、お客様に喜んで欲しいのです。

マニュアルによる事業拡大を目指すレストランチェーンは、これからも人手不足に苦しむこととなるでしょう。



事業発展の源泉がお客様とスタッフの支持にあるとすれば、レストランチェーンに未来はありません。



バルニバービは

「1店舗ごとに丁寧に作られたレストラン」と「なりたい自分を目指すスタッフ」により、
「外食の未来を創造する企業」として発展します。

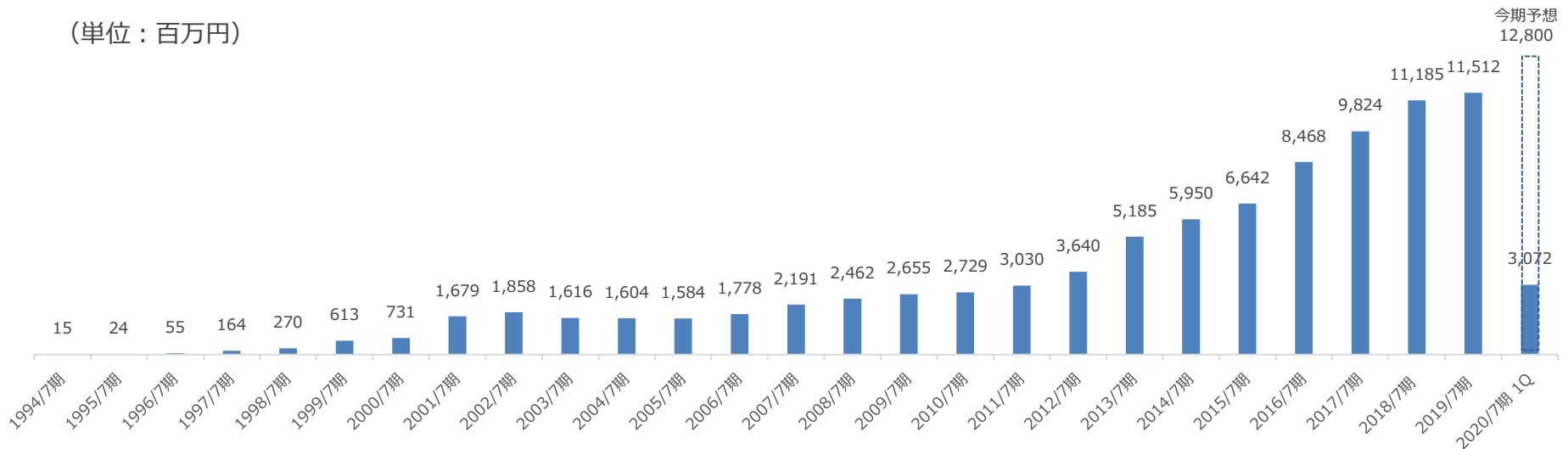
企業概要

会 社 名	株式会社バルニバービ		
設 立	1991年 9 月		
代 表 者	代表取締役社長 佐藤 裕久		
所 在 地	本店 大阪市中央区南船場4-12-21 東京本部 東京都台東区蔵前 2-15-5 MIRRORビル 大阪本部 大阪市西区南堀江 1-14-26 中澤唐木ビル		
資 本 金	4億2,233万円		2019年11月末現在
経 営 理 念	「美味しいものをより楽しく、より健康に、より安く」		
従 業 員 数	連結：社員数592名		2019年10月末現在
グ ル ー プ 店 舗 数	93店舗		2019年11月末現在
グ ル ー プ 会 社 (連結子会社 18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 バルニバービ・スピリッツ&カンパニー株式会社 株式会社to-Compass 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イートライズ 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タイムタイム 株式会社バルニバービオーガスト 株式会社バルニバービ LeapTime 株式会社グローリーブス 株式会社BAR Backs Brand 株式会社SUUM&Co. 株式会社ブライトフェイス 株式会社Be ONE part 株式会社OPAS（非連結子会社） 株式会社ジョイパーク（非連結子会社） (事業子会社) 株式会社パティスリードパラディ 株式会社アスリート食堂 株式会社菊水 株式会社アワエナジー		
			2019年11月末現在

売上高の推移、沿革

売上高推移

(単位：百万円)

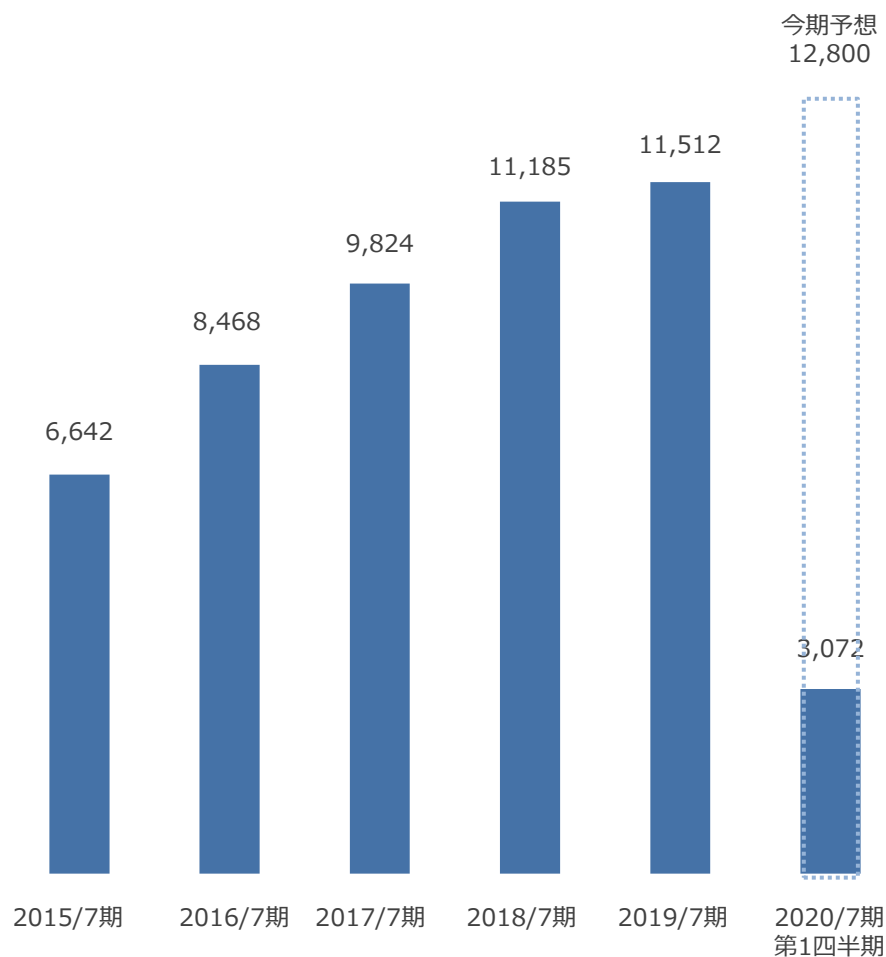


創業期	迷走期	第2創業期	ブランド構築期	拡大期	進化期
1992/7期～2000/7期	2001/7期～2003/7期	2004/7期～2007/7期	2008/7期～2011/7期	2012/7期～2015/7期	2016/7期～
1991年9月 会社設立 レストランプロデュースを手掛ける 1995年12月 南船場にてレストラン事業を創業 1998年5月 南船場に「カフェ ガーブ」をオープン ⇒南船場の仕掛け人として脚光	2001～2003年 株式公開をめざし、チェーン化を図る ⇒顧客とスタッフの支持を失う	2004年4月 大学レストランオープン 2004年5月 行政機関との連携開始 2005年4月 東京本部を設置し、本格進出	2007年10月 スイーツ事業開始 2008年10月 小石川にスイーツ専門工場を開設。「青いナポリ」オープン 2011年4月 蔵前に「シエロイリオ」オープン ⇒バッドロケーションでの開発実績が浸透	2012年1月 恵比寿に「ダ・ミケーレ」オープン 2013年10月 店舗運営子会社での運営に移行 2014年4月 アスリート食堂事業開始 2015年10月 東証マザーズ市場へ株式公開 ⇒不動産デベロッパー・大学・行政機関からの好条件での出店誘致が急増	2016年3月 名古屋初出店・九州フラッグシップレストラン出店 2018年6月 京都・南禅寺において約820坪の料理旅館をリオープン 2019年4月 JR土浦駅の再開発、淡路島における大型レストランをオープン ⇒大型・複合型開発のプロジェクトが増加。今後の事業拡大に伴う経営マネジメント層の育成強化により、グループ全体の更なる成長へ

業績の推移

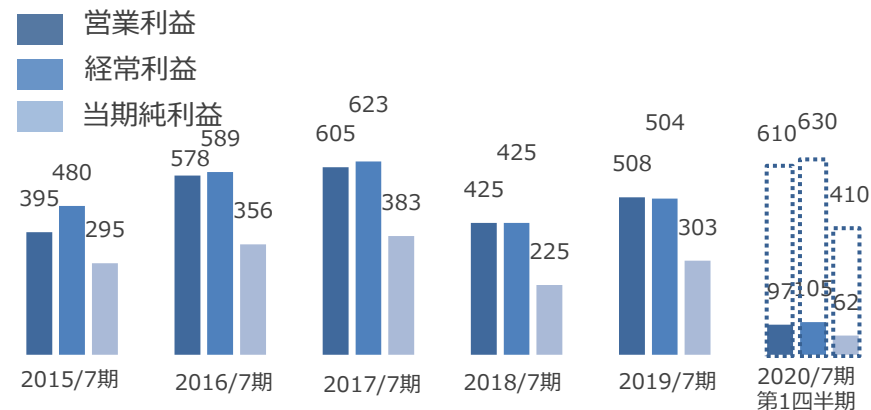
売上高推移

(単位：百万円)



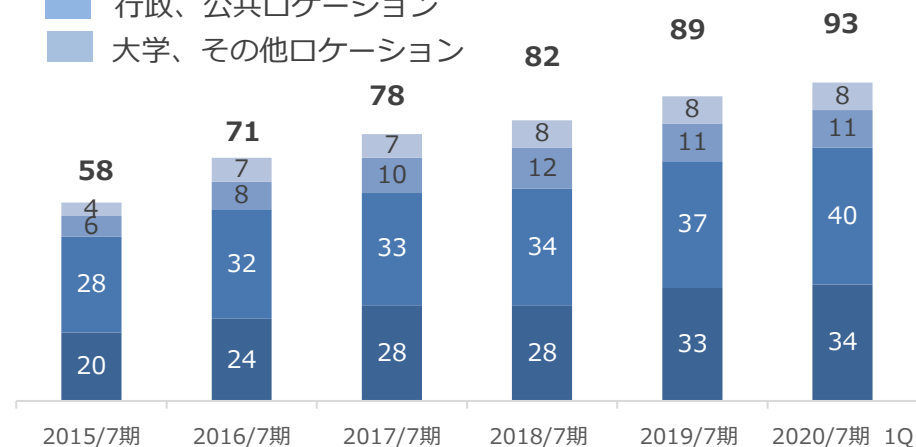
営業利益・経常利益・当期純利益推移

(単位：百万円)



グループ店舗数推移

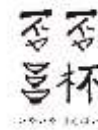
- バッドロケーション
- 不動産デベロッパーロケーション
- 行政、公共ロケーション
- 大学、その他ロケーション



(レストラン&カフェ)



(BAR)



(スイーツ)



(和食)

(中華)

(海外ブランド)

(アスリート食堂)

当社の事業戦略



BALNIBARBI

ロケーション



その時代にその街で生きる
人々が長く必要とする
レストランを提供する

×

デザイン



周囲の良好な環境を取り込む
カタチで統合的に
自社でデザインする

×

オペレーション



働く者たちの自立した思いに
よる店舗運営により経営する

- ・気持ちのいいロケーション
- ・短期的な流行は追わない
- ・幅広い利用用途
- ・バッドロケーション戦略

- ・自社の企画、デザイン部門
- ・外部の環境を最大限に活用
- ・継続的な空気感の微調整
- ・テラス席の積極的な配置

- ・店舗運営子会社
（独自の経営組織）
- ・店舗毎に異なる運営
- ・スタッフはなりたい自分になる

●バッドロケーションとは？

一般的な外食事業者の見方では注目してこなかった好立地とはいえない場所ではあるけれども、
当社の視点でみると人々をほっとさせるような街並み、水辺、公園等、周辺環境に恵まれた絶好の飲食店
としてのロケーション

●バッドロケーションの特徴

店舗家賃等が低水準

競合店舗が少ない

重点戦略エリア：【大阪】南船場、中之島

【東京】神田錦町、隅田川（蔵前、両国、駒形）、小石川、千住東

一般的な外食事業の店前通行量の基準では不適合な“バッドロケーション”ではあるが、
当社にとっては出店候補地となる場所が全国に無数に存在します。



…成功の結果…

周辺にライフスタイルを提案する店舗の出店が増え街が形成されていきます。

環境価値の向上

東京都文京区小石川 AOI NAPOLI

住宅と町工場が居並ぶ小石川の印刷工場跡にガーデンピッツェリア「青いナポリ」をオープン。飲食店をするには店前通行量が少ない場所にも関わらず、近隣の学生や主婦層などを取り込み、ランチ、カフェ、ディナー、パーティーと幅広い用途で利用され成功しています。



店舗事例：バッドロケーション（リノベーション）

東京都台東区蔵前 MIRROR

東京スカイツリーを見渡せる隅田川沿いの蔵前に、自社保有の複合商業施設「ミラー」の営業を開始。「ミラー」内で「リバーサイドカフェ シエロ イリオ」やプライベートサロン「プリバード」などをオープン。近隣住民はもちろん、外国人も来店する施設へと変貌を遂げ、近年は近隣にスタイリッシュな外国人向けホテル・ゲストハウスが出店するなど、蔵前エリアの活性化が見込まれています。



店舗事例：バッドロケーション（リノベーション）

東京都足立区千住東 AD'ACCHIO・SLOW JET COFFEE

北千住の賑わいから徒歩15分離れた場所にピッツェリア&トラットリア「アダッキオ」、カフェ「スロージェットコーヒー」をオープン。最寄り駅からも離れた少し不便な場所にも関わらず、地域に根差した店舗運営で新たな人の流れを生み出しています。



バッドロケーションでの開発により、街をつくり環境価値を向上させた実績



- ・ 不動産デベロッパー、行政機関、大学等のエリア活性化プロジェクトからの誘致、海外ブランドとの特別条件でのライセンス契約
- ・ 好立地の獲得、特別な店舗家賃、初期投資の軽減などの好条件での物件獲得



競争力の源泉

(東京) 丸の内仲通り GARB Tokyo



(大阪) グランフロント大阪 GARB MONAQUE



(京都) 京都府立植物園 IN THE GREEN



(大阪) 重要文化財 大阪市中央公会堂 NAKANOSHIMA SOCIAL EAT AWAKE



店舗事例：行政・公共ロケーション

● JR大津駅におけるレストラン・ラウンジ・簡易宿泊エリアを含む約380坪のエリアの開発

JR西日本グループが滋賀県大津市と取り組む「大津駅リニューアルプロジェクト」におけるキーテナントとして簡易宿泊施設を含む複合施設「THE CALENDAR」、並びに大津市より管理運営業務委託の事業者として選定されました大津駅観光案内所「OTSURY」を同時開業いたしました。

この2つを拠点とし、大津駅を中心とした更なる周辺市街地の活性化を目指し、地域との連動による賑わいの創出と周辺観光を促進していきます。

● 出店概要

店 舗 名： THE CALENDAR / OTSURY

所 在 地： 滋賀県大津市春日町1-3 ビエラ大津

出店面積： THE CALENDAR 約900㎡
OTSURY 約130㎡

出 店 日： 2016年10月1日



(奈良) 奈良市観光案内所 CAFÉ ETRANGE NARAD



(名古屋) 名城公園 GARB CASTELLO



(名古屋) 名城大学ナゴヤドーム前キャンパス MU GARDEN TERRACE



(京都) 同志社大学 Hamac de Paradis 寒梅館



●組織の特徴

店舗運営子会社（独自の経営組織）

店舗毎に異なる運営

- ・マニュアルや本部に依存せず、自らが考えるレストラン運営を実現できる。
- ・身近に社長がいるため、キャリアプランをイメージしやすい。
- ・リーダーとスタッフの距離が近いため、スタッフのモチベーション向上を図りやすい。
- ・優秀なスタッフが独立を希望した場合、子会社の代表取締役や取締役に就任させることができる。

優秀な人材の育成・流出の防止に大きく貢献しています。

他の外食事業者とは異なる組織運営により、人手不足に悩まされない、人が集まる組織になるのです。

●今後の成長に向けた店舗運営子会社・事業会社の体制の構築

- ・複数店舗をマネジメントする店舗運営子会社の新規設立
⇒既存店舗運営子会社の業務委託店舗数の適性化・満足度の高い店舗ごとのオペレーションを実現
- ・単店舗をマネジメントする店舗運営子会社における経営マネジメント層の育成強化
⇒代表取締役として1店舗ごとに最大権限をもった店舗運営によるきめ細やかなオペレーションの実現

各子会社の特色や強さを更に発展させる
店舗運営子会社17社、製造子会社1社、事業子会社3社による組織体制へ

① 複数店舗をマネジメントする店舗運営子会社の設立

● 2019年8月 新たに店舗運営子会社を3社設立

Suum&Co.



坂本 修武
37歳
Osamu
Sakamoto

2004年バルニバービの東京初進出店舗以降、様々な基幹店で店長経験を積み、2015年社長室長に就任。周辺地域との連携によるイベント企画・運営などを行いながら、地方創生案件に取り組む。2019年茨城県JR土浦駅の駅前再開発プロジェクトリーダーとして立ち上げを行い、今期より北関東エリアを統括する運営子会社の代表に就任。

BRIGHT FAITH



岸本 慧
31歳
Kei
Kishimoto

丸の内仲通り沿いの「GARBI」、イースト東京の盛り上がりの一役をになった「Cielo y Rio」など当社の基幹店で経験を積み、関東最大規模の(株)バルニバービウィルワークスで取締役就任。今後の関東エリアにおける新規プロジェクトを見通し、新たに店舗運営子会社を設立。代表取締役に就任。

Be ONE part



松山 慎平
31歳
Shinpei
Matsuyama

2013年より当社の1号店「Hamac de Paradis」の店長を勤め、名古屋エリア進出をきっかけに移住。名城大学の学食や、名城公園における大型レストランなど地域性を考慮した店舗運営を行い、このたび名古屋で3店舗目の出店を機に、名古屋エリアを統括する運営子会社の代表に就任。

各代表取締役プロフィール（複数店舗のマネジメントをする店舗運営子会社・事業子会社）

(株)バルニバービ
ウィルワークス
代表取締役



石倉 治
37歳
Ishikura
Osamu

「個」が活躍する環境と 飲食の可能性を創出する

飲食における新たな可能性の創出をテーマに、事業拡大の中で『個』が色々な輝き方を発見していける会社を目指しています。
飲食の仕事にはまだまだ可能性があり、楽しい仕事だという事を身をもって表現し伝えて行きます！

(株)バルニバービ
インターフェイス
代表取締役



中村 雅仁
39歳
Nakamura
Masahito

それぞれの個性が輝く 胸を張って生きられる会社に

「失敗してもめげずに目標に向かって進み続けること」 チャレンジに成功したときにたえあうことは当たり前。
失敗した際にも、諦めて目を背けるのではなく、自分の信念・キャラクターと、共に戦う仲間を信じて進んでいける組織を目指します！

(株)トゥーコンパス
代表取締役



原 世一
35歳
Hara
Yoichi

好きなことに 全力で向かえる組織づくり

好きな事を仕事にする。この会社と出会って考えが変わりました。人それぞれの得意、不得意は一つの個性であり、目標に向かって苦難を理解しあえる仲間とともに好きなことに全力で向かい、笑顔を生み出せる組織づくりを目指します！

(株)バルニバービ
コンシスタンス
代表取締役



藤波 幸生
41歳
Fujinami
Kosei

個人の得意分野を活かす スペシャリスト集団

1人1人に合った仕事、スタイルの提案、それを形にしていけること。飲食業は本当に素敵であり、誇れる仕事です。思い、価値観を共感する人達とできる限り長い期間においてこの飲食業という仕事をベースに時間を共有、そしてチャレンジしていきます！

(株)パティスリードパラディ
代表取締役



勝間 泰啓
48歳
Katsuma
Yasuhiro

また食べなくなる スイーツとパンの追求

個々の感性をしっかりと出し、四季を感じながらシズル感をもって想像・創造できる環境を共に働く仲間と作り続け、1人1人が輝けるステージをしっかりと見据えていける苦楽しい会社であり続けます。

(株)バルニバービオーガスト
代表取締役



田中 亮平
43歳
Tanaka
Ryohei

「飲食人としては勿論、社会人として成長できる環境」

飲食を通じて、生きていける考える力、行動力を学び、自分自身で人生を切り開く。そんなフィールドを作り続けます。そしてバルニバービが日本全国、世界へ進出し、そこで出会う可能性を秘めた人材と出会いお互い成長していくことが僕のなりたい自分です！

(株)バーバックスブランド
代表取締役



堀脇 太仁
29歳
Horiwaki
Takahito

「地域に根付いた店づくり 人が集う酒場を考え続ける」

スタッフ一人一人が思うお客様に楽しんでいただく、安心して頂ける店づくりを、皆で話しあい具現化していく環境。地域に根付いた店づくり。つい呑みにきてしまう空気感。人と人を繋ぐ店、人が集う酒場を考え続けます！！

(株)バルニバービ
リーブ タイム
代表取締役



安井 敏
43歳
Yasui
Toshi

お客様のために、楽しいこと を全力で取り組む会社

一人一人がお客様の為に遣りたい事が出来るお店の集まった会社になります。
まずは自分が楽しいと思う事を全力で取り組み、皆のチャレンジに対して全力でサポートしていきます！

(株)グローリーブス
代表取締役



本田 威悠
37歳
Honda
Takehiro

「好きな事に 夢中になる集団」

一人一人やりたい事、好きな事は異なる中で「そこ」を尊重する会社として、一人一人の個性を成長させて行く。結果、必然的に成長欲の固まりが集り、そこに居る皆が活躍する「場」を「舞台」と考える、飲食業会の劇団四季のような集団をめざします！

(株)バルニバービ
イートライズ
代表取締役



井田 大輔
35歳
Ida
Daisuke

「面白い事を本気で出来る 組織作り」

「スイーツ」を通して人と人との関りを大切に日々お客様と向き合う中で、一人一人の個性、表現を発揮できる会社であり、「現場から製造へ」「製造から現場へ」近い距離間で意見を伝え、お客様の笑顔を想像して創造した中で商品を生み出せる環境をつくります！



山村 禎
42歳
Yamamura
Tadashi

元々は呉服商の別邸であった場所に約60年前からスタートした菊水は、2018年にリノベーションし、「古」と「新」を上手く融合させた空間に生まれ変わりました。菊水に来られたお客様、菊水で働くスタッフの「今、ここにいる瞬間」が何日かあと、何年かあとに「そういえば京都といえば昔、菊水に行ったよね」「昔、菊水で働いていたんですよ！」と思いつく場所として語られるように創意工夫・切磋琢磨する会社であり続けます。

JOY PARK



萩原 玲
36歳
Hagiwara
Satoshi

楽しい公園、公園の楽しみ方は人それぞれ、そのような場所でありたいと想いを込めて社名をつけました。料理を楽しむ方、焼酎を楽しむ方、スタッフやお客様同士の会話を楽しむ方etc…お客様が思い思いに、楽しんで頂ける場所、またスタッフがそれぞれ、自分の楽しみ、輝ける場所であることを前提に、アットホームな、距離感の近い、地元感満載の会社を目指しています。

OPAS



岩水 宏展
42歳
Iwamizu
Hironobu

僕らがびっくりするような事で（ドキドキする）お客様をびっくりさせる（喜ばせる）人の個性は様々、苦手事、コンプレックスが実は素晴らしい特性だと思っています。ワクワクするようなことを提供し続ける人間臭い店を目指して日々精進していきます！

各代表取締役プロフィール（単店舗のマネジメントをする店舗運営子会社）



岡田智至
41歳
Okada
Satoshi

個人の成長とチャレンジを後押しするお店

個々の成長とそれぞれにとってのチャレンジ。自分自身の可能性やもちろんそれ以前のキッカケは待っていても何も始まらない。まずはやってみたいと思えたことがチャンスでありキッカケとなり一歩となる。そんな環境を作り続けます！



浅沼 健一
41歳
Asanuma
Kenichi

趣味＝料理から誕生した本格ビストロ

小さな炭火焼きビストロとして旬の食材に拘り、フレンチではない枠に捉われないただ美味しい料理とワインを提供しています。安くて美味し過ぎる料理を提供し、表現したい一皿を突き詰めています！

(株)バルニバービタイムタイム 代表取締役



刈山 日出生
35歳
Kariyama
Hideo

働く仲間もお客様もみんな「OLIVAファミリー」

飲食に携わり時には家族よりも長い時間を共にする仲間達にはファミリーとして接しています。「ファミリー」のような空気感をもち、確かに本当に美味しいものを安く。シンプルにこの一点を追求しお金を頂くプロ集団として日々切磋琢磨しています。



小川 泰志
39歳
Ogawa
Yasushi

足りない部分を補い合うチームワーク

『思うは招く 夢は叶う』自分のような学歴もなく飲食しか知らないような人間でも、今の立場に立たせて頂いたバルニバービという会社との出会い。バルニバービの仲間達との出会いが今、これからの自分や仲間達の未来や可能性を開いて行きます！



柴崎 洋司
37歳
Shibasaki
Yoichi

仲間が輝く風通しの良い会社(店)で在り続ける

元パティシエ(お菓子職人)であり、職人達の意見がなかなか上に通らない会社に居ました。もっと、仲間達の意見が言いやすく風通りが良い会社である為に、職人出身の自分が代表に立ち仲間達の声を現場で反映させます。

(株)バルニバービスピリッツ&カンパニー 代表取締役



向井 夏樹
39歳
Mukai
Natsuki

一期一会を大切に笑顔と元気のエネルギーを放つ

人と人が交わる中で一期一会を持って進めるとそこには大きな世界が広がっているという事。それを物にする中での答えの無い道筋。笑顔と元気を重んじる中で、エネルギーが通った人・お店に人は寄ってくるということを日々実践していきます！



西村 康佑
40歳
Nishimura
Yasuhiro

「個」が活躍する環境と飲食の可能性を創出する

会社の為に働くのではなく、皆それぞれが自らの為に働ける店を創ります。我々のやるべき事、得意な事、そしてやりたい事を日々実践し、会社の為に僕らがいるのでは無く、一人一人自らの人生の為にある会社であり店を創っていきます！



松 敬之
28歳
Matsu
Takayuki

失敗しても挑戦し追求し続けることをサポート

関わる全ての人たちに未来を与える人になりたいです。それが私の力となり、明日以降へのエネルギーになります。正解が無い世界だが、模索し続ける事でより近いものは見つかる。正解を模索する上での失敗は意地でもすべて僕が受け止めていきます！



高上 彰
37歳
Takagami
Akira

「飲食の楽しさ」を伝えて感じさせていく

飲食業という決して楽ではないお仕事の中で、飲食が好きで志してきた者に、飲食の楽しさを感じてもらいたい。楽しいからこそ、成長したくなる。人生が豊かになる。その始まりであり、そのすべてが「笑顔と元気」だということを日々伝えていきます！



木村 哲也
38歳
Kimura
Tetsuya

京都 北山の憩いの場を目指す

「インザグリーンが北山で最高の憩いの場であること」を目指して、植物園に来たついでにランチやカフェ、また大切な人とのディナーなどどんなときも気軽に来て欲しい。店長やシェフをはじめ、店で働くスタッフみんなと、来てくださるお客さまも一緒になって楽しい時間を過ごせるような場づくりをしていきます！

● 飲食事業での独立を目指すもののプラットフォームづくりに着手



ロケーション開発 / 仕入れ
人材教育 / 企画 / 広報
総務 / 経理



個人事業主

- ・ 当社の過去実績の元、物件開拓や好条件な立地が獲得できる
- ・ 店舗名や店舗デザインを含め、自分でイメージした店舗を創ることができる
- ・ 当社店舗の仕入れルートの活用
- ・ 総務、経理などの管理業務を委託できるため運営に専念できる

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に



独立志向の高い優秀な人材獲得も可能に



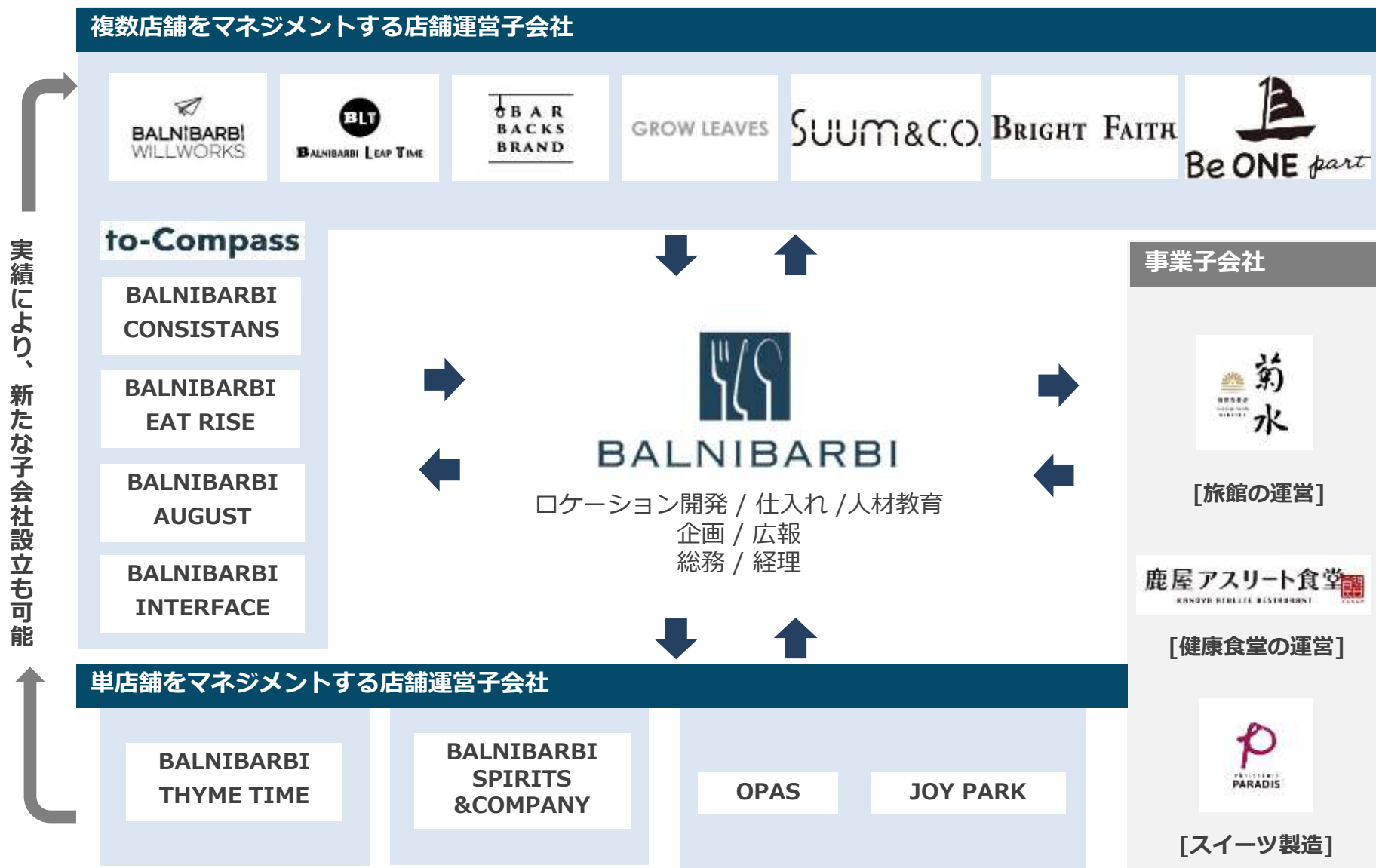
LA FINESTRA
(大阪市西区・西大橋)

大阪の「AOI NAPOLI」でシェフとして勤務し、家業を継ぐためロケーション開発から内装・デザインを当社と連携し、出店。



GARB pintino
(東京都千代田区・神田錦町)

バルニバービ勤続20年。シェフ兼オーナーとして従事していた「GARB pintino」の運営委託を受け、独立。



③バッドロケーション開発の大型・複合化

【水辺の活性化】



RIDE
(東京都品川区・天王洲アイル)

水辺の風景と調和するロケーションを活かし、東京ウォータータクシーと連携し、クルージングプランを提供するなど水辺の活性化に寄与する取り組みを推進。

【駅の再開発】



STATION LOBBY
(茨城県土浦市・土浦駅内)

約400坪の複合開発。単なる待合機能を補完する施設としてだけではなく、「1時間早く駅に来たくなる日本一の駅の待合所」を目指し、様々なコンテンツを創出。

【地域活性化】



GARB COSTA ORANGE
(兵庫県淡路市・サンセットロード沿い)

株式会社パソナグループとの合併会社設立し、淡路島の地域活性化を前提に、飲食店舗を中心とする地方創生事業に参画。不動産価値向上に寄与する様々な取り組みを今後始動。

バッドロケーション開発による様々な街の活性化を推進



行政や大手デベロッパーとの連携により、様々なソーシャルプロジェクトへの参画



「食をベースに複合的なエリア開発へ」

③バッドロケーション開発：地域活性化

●GARB COSTA ORANGE（兵庫県淡路市・サンセットロード）

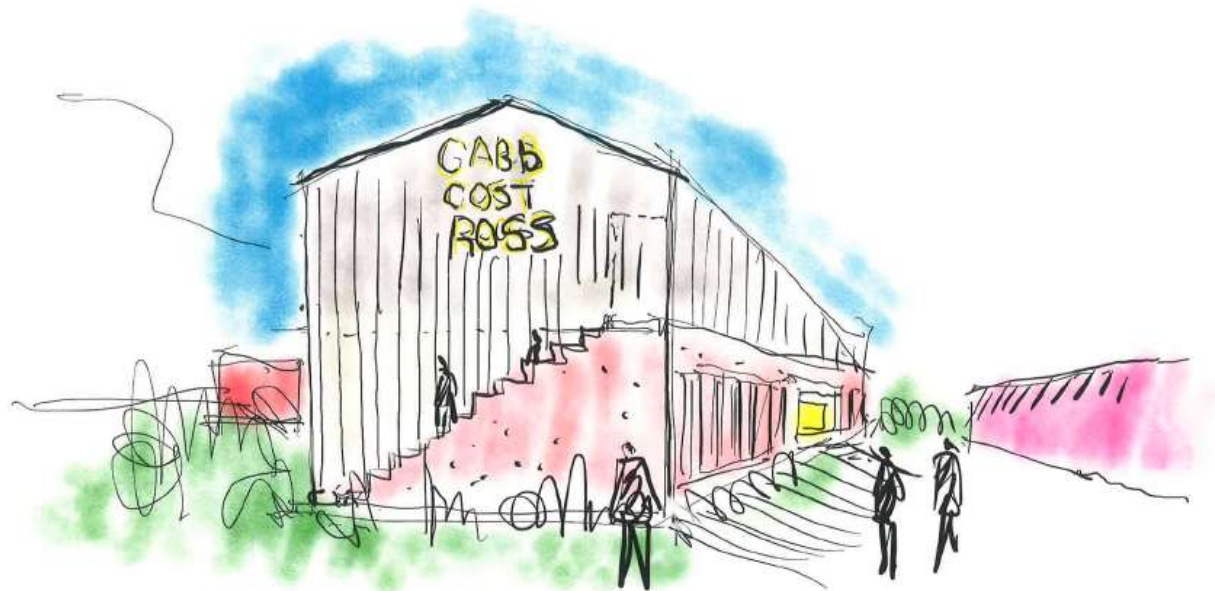


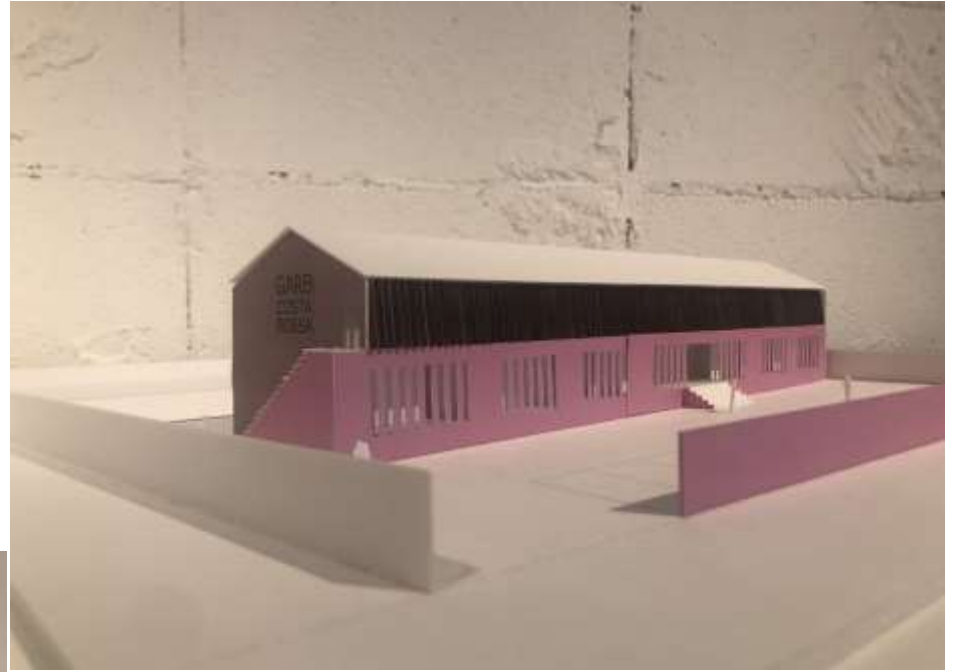
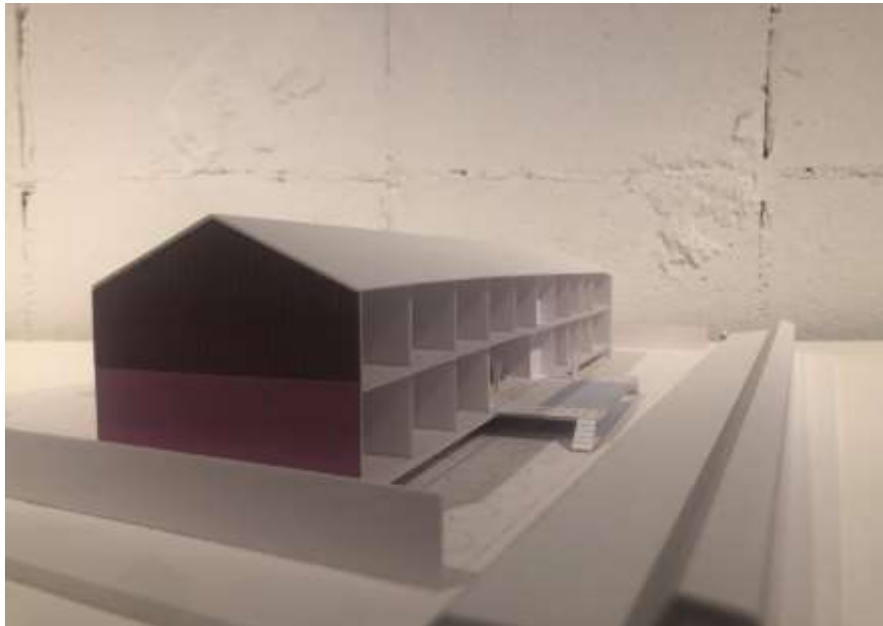
オープン日の様子。淡路島居住者に向けた“島民割引”の特典などを導入。

開業以降、毎月1万人強の来店が続く。週末はウェイティングもかかるほどの人気スポットに。



- 「GARB COSTA ORANGE」から300mほどのところに不動産を取得。新たな構想が進行中。





今後の成長戦略：バッドロケーション戦略は更なる高みへ「バッドロケーション デベロッパー」

●1F



●2F



※2019年9月26日時点の計画です。今後変更となる場合がございます。

2020年7月期 第1四半期 連結業績概要



BALNIBARBI

2020年7月期 第1四半期業績は、売上高 7.8%増、営業利益51.2%増を達成

売上高（前年比 107.8%）

- ・ 前期及び当期の新店の売上の積み上げにより、前期に比べ221百万円増加。

営業利益（前年比151.2%）

- ・ 10月の台風など天候要因を勘案した適切な人件費コントロール及びメニュー価格の見直し等による原価率の低下により営業利益率は大幅増。

経常利益（前年比164.7%）

- ・ 営業利益の増加に伴い、経常利益率も増加。

（単位：百万円）

	2019年7月期		2020年7月期			
	1Q実績		1Q実績		前期比	
	金額	売上比	金額	売上比	前期比	増減額
売上高	2,850	100.0%	3,072	100.0%	107.8%	221
営業利益	64	2.3%	97	3.2%	151.2%	33
経常利益	63	2.2%	105	3.4%	164.7%	41
親会社株主に帰属する四半期純利益	27	1.0%	62	2.0%	227.3%	34

2020年7月期 第1四半期 損益計算書 前年比較

(単位：百万円)

	2019年7月期		2020年7月期				増減要因
	1Q実績		1Q実績		前年比		
	金額	百分比	金額	百分比	前年比	増減額	
売上高	2,850	100.0%	3,072	100.0%	221	107.8%	主に、前期に新規出店した店舗の通年営業による寄与
バッドロケーション	861	30.2%	982	32.0%	121	114.1%	
不動産デベロッパー	1,308	45.9%	1,377	44.8%	69	105.3%	
行政・公共機関	484	17.0%	502	16.4%	17	103.6%	
大学・その他	170	6.0%	174	5.7%	3	102.3%	
その他	24	0.9%	34	1.1%	9	139.4%	
売上原価	810	28.4%	819	26.7%	8	101.1%	売価調整や顧客ニーズに合わせたメニュー設定の改善により原価率の低下
売上総利益	2,040	71.6%	2,253	73.3%	212	110.4%	
販売費及び一般管理費	1,975	69.3%	2,155	70.1%	179	109.1%	
人件費	819	28.7%	910	29.6%	91	111.1%	大型の新店立ち上げに伴う人材雇用
地代家賃	254	8.9%	273	8.9%	18	107.2%	
減価償却費	149	5.2%	159	5.2%	9	106.5%	
水道光熱費	138	4.9%	151	4.9%	13	109.4%	
その他	612	21.5%	660	21.5%	47	107.7%	
営業利益	64	2.3%	97	3.2%	33	151.2%	
営業外収益	8	0.3%	15	0.5%	7	195.0%	
営業外費用	9	0.3%	8	0.3%	0	95.5%	
経常利益	63	2.2%	105	3.4%	41	164.7%	
特別損益	-1	-0.1%	0	0.0%	1	27.6%	
税金等調整前四半期利益	61	2.2%	104	3.4%	42	169.1%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	27	1.0%	62	2.0%	34	227.4%	

季節変動の状況

- ・テラス稼働率の高い第1四半期（8月～10月）と第4四半期（5月～7月）に利益が偏る傾向
- ※ただし、ここ数年の天候状況から鑑みると9,10月に大型台風が発生する可能性が高まっている。

当期第1四半期の状況

- ・10月の台風など天候要因による全体的な客足の低下により売上高は微増。大型出店に向けた人材雇用や育成により人件費は増加するものの、適切なコストコントロールにより営業利益率は大幅に改善。

（単位：百万円）

	2019年7月期								2020年7月期		
	1Q実績		2Q実績		3Q実績		4Q実績		1Q実績		
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	前期比
売上高	2,850	100.0%	2,721	100.0%	2,740	100.0%	3,199	100.0%	3,072	100.0%	107.8%
営業利益	64	2.3%	130	4.8%	71	2.6%	241	7.6%	97	3.2%	151.2%
経常利益	63	2.2%	128	4.7%	74	2.7%	238	7.4%	105	3.4%	164.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	27	1.0%	74	2.7%	35	1.3%	166	5.2%	62	2.0%	227.3%

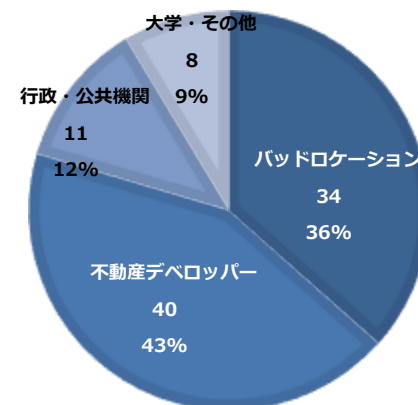
2020年7月期 第1四半期出店

- ・バッドロケーション BESIDE SEASIDE [東京都港区]
- ・不動産デベロッパー BON COCOTTE [愛知県名古屋市]
TUFFE TERRACE EAT[大阪市中央区]
Nine Doors[福岡県博多区]
アンティーカ ピッツェリア ダ ミケーレ 横浜[神奈川県横浜市]

(単位：店舗数)

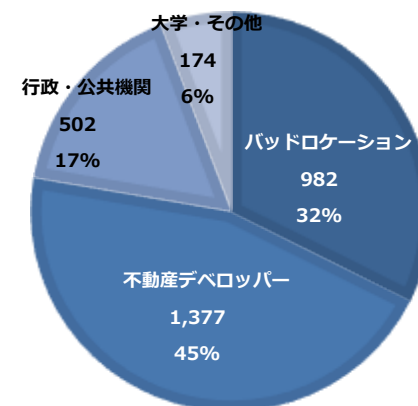
	2017年 7月末	2018年 7月末	2019年7月期 上期		2019年 1月末	2019年7月期 下期		2019年 7月末	2020年7月期 1Q		2019年 10月末
			出店	退店		出店	退店		出店	退店	
バッドロケーション	28	28	1	—	29	4	—	33	1	—	34
関東地区	19	19	1	—	20	3	—	23	1	—	24
関西地区	7	7	—	—	7	1	—	8	—	—	8
その他地域	2	2	—	—	2	—	—	2	—	—	2
不動産デベロッパー	33	34	4	3	35	2	—	37	4	1	40
関東地区	22	23	4	3	24	1	—	25	1	1	25
関西地区	11	11	—	—	11	1	—	12	1	—	13
その他地域	—	—	—	—	—	—	—	—	2	—	2
行政・公共機関	10	12	—	2	10	2	1	11	2	1	11
関東地区	1	2	—	1	1	—	1	—	—	1	—
関西地区	8	9	—	1	8	2	—	10	2	—	10
その他地域	1	1	—	—	1	—	—	1	—	—	1
大学・その他	7	8	—	—	8	—	—	8	—	—	8
関東地区	1	1	—	—	1	—	—	1	—	—	1
関西地区	4	5	—	—	5	—	—	5	—	—	5
その他地域	2	2	—	—	2	—	—	2	—	—	2
合 計	78	82	5	5	82	8	1	89	5	1	93

戦略別店舗数及び割合



戦略別売上高及び割合

(単位：百万円)



※店舗の売上高のみであり、コンサルティング等のその他の事業にかかる売上高は除いております。

有利子負債残高は増加したものの、有利子負債依存度は前期の水準を維持。

(単位：百万円)

	2018年7月期		2019年7月期				主な増減要因
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	
流動資産	2,062	26.0%	2,343	26.8%	280	113.6%	
現金及び預金	1,406	17.7%	1,624	18.6%	217	115.5%	
固定資産	5,879	74.0%	6,408	73.2%	528	109.0%	
有形固定資産	4,648	58.5%	5,126	58.6%	477	110.3%	新規出店により増加
無形固定資産	451	5.7%	464	5.3%	12	102.8%	
投資その他の資産	779	9.8%	817	9.3%	38	104.9%	
資産合計	7,942	100.0%	8,752	100.0%	809	110.2%	
流動負債	1,740	21.9%	1,903	21.7%	162	109.3%	
固定負債	3,494	44.0%	3,870	44.2%	376	110.8%	新規出店に伴う借入金の増加
負債合計	5,234	65.9%	5,773	66.0%	538	110.3%	
資本金	414	5.2%	419	4.8%	4	101.0%	
資本剰余金	763	9.6%	767	8.8%	4	100.6%	
利益剰余金	1,530	19.3%	1,768	20.2%	238	115.6%	
自己株式	△0	0.0%	△92	-1.1%	△92	43507.7%	2019年6月に90,000株の自己株式を取得
非支配株主持分	-	-	115	1.3%	115	-	(株)パソナグループとの合併会社設立により増加
純資産合計	2,708	34.1%	2,863	34.0%	154	110.0%	
負債・純資産合計	7,942	100.0%	8,752	100.0%	809	110.2%	
有利子負債	3,841	48.4%	4,223	48.3%	381	109.9%	

2020年7月期 通期業績予想

2020年7月期通期業績は、売上高11.2%増、営業利益19.9%増を予想

▶ 今期下期出店予定

[12月]

田代スーパーステーション/ぶなキッチン [新潟県南魚沼郡] 約116坪

[4月]

大津駅前公園プロジェクト [滋賀県大津市] 約30坪

(単位：百万円)

	2019年7月期				2020年7月期							
	1Q実績		前期実績		1Q実績				通期予想			
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	前期比	増減額	金額	売上比	前期比	増減額
売上高	2,850	100.0%	11,512	100.0%	3,072	100.0%	107.8%	221	12,800	100.0%	111.2%	1,287
営業利益	64	2.3%	508	4.4%	97	3.2%	151.2%	33	610	4.8%	119.9%	101
経常利益	63	2.2%	504	4.4%	105	3.4%	164.7%	41	630	4.9%	124.8%	125
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	27	1.0%	303	2.6%	62	2.0%	227.4%	34	410	3.2%	135.0%	106

2020年7月期 新規出店（予定含む）及び 2021年7月期以降の出店計画



BALNIBARBI

2019年

8月

BESIDE SEASIDE [東京都港区]

大手デベロッパーからの誘致
東京圏の国家戦略特別区域の特定事業の域外貢献事業

BON COCOTTE [愛知県名古屋市]

商業施設“JRセントラルタワーズ”からの誘致

9月

TUFFE TERRACE EAT[大阪市中央区]

大丸松坂屋百貨店からの誘致

Nine Doors[福岡県博多区]

JR九州ホテルズからの誘致

10月

アンティーカ ピッツェリア ダ ミケーレ 横浜[神奈川県横浜市]

「ヨコハマ ハンマーヘッド プロジェクト」からの誘致
東日本初・客船ターミナル、商業、ホテル一体型の複合施設

12月

田代スーパーステーション・ぶなキッチン[新潟県魚沼群]

かぐらスキー場における冬季期間限定出店

2020年

4月

大津駅前公園プロジェクト[滋賀県大津市]

大津駅前公園及び中央大通りでの活用事業者募集の公募型プロポーザル

2021年

安満遺跡公園 歴史拠点施設レストラン[大阪府高槻市]

「安満遺跡公園 歴史拠点施設レストラン出店者募集」
公募型プロポーザルにおいて選定

●東京都港区「Hi-NODE」における新規出店のお知らせ

野村不動産株式会社、NREG東芝不動産株式会社及び東日本旅客鉄道株式会社が、東京圏の国家戦略特別区域の特定事業として推進する「（仮称）芝浦一丁目計画」の域外貢献事業として、NREG東芝不動産が代表して進める客船ターミナル「Hi-NODE」において出店いたしました。食の提供のみならず、テラスを活用したイベントの開催などにより、わざわざ足を運びたくなる魅力を創出し、国内外の観光客、周辺のオフィスワーカーや住民にとって、水辺の魅力再発見に繋がる新たな海辺のランドマークを目指します。

●出店概要

店 舗 名： BESIDE SEASIDE

所 在 地： 東京都港区海岸2-7-103
Hi-NODE 1F

出店面積： 約210㎡

出 店 日： 2019年8月3日



●名古屋駅直結・JRセントラルタワーズにおける新規出店のお知らせ

「JRセントラルタワーズ」は、JR名古屋駅直結の好立地で、多様な機能を集積した複合施設「JRセントラルタワーズ」のレストラン街のより一層の賑わい向上のため、ジェイアールセントラルビル株式会社より誘致を受け、レストラン街に出店いたしました。新鮮なイタリアン生ハム、ワインによく合う魚介のアヒージョやグラタン、お肉の煮込み料理などのココット料理、そしてココット料理のために開発した焼き立てブリオッシュを中心に、カジュアルで居心地の良い全 80 席のレストラン&カフェを展開します。

●出店概要

店 舗 名：BON COCOTTE

所 在 地：愛知県名古屋市中村区名駅1-1-4
JRセントラルタワーズ タワーズプラザ
レストラン街13F

出店面積：約175㎡

出 店 日：2019年8月9日



●「大丸心斎橋店本館」における新規出店のお知らせ

株式会社大丸松坂屋百貨店より誘致を受け、新業態のレストラン&カフェ「TUFFE」を出店することが決定しました。イタリアンを主軸に大阪近郊の新鮮な野菜や食材ひとつひとつの旬を体感するメニューを豊富にご用意します。

また御堂筋に面した開放的なテラスでは、アコースティックライブや夜祭りなどのイベント開催に加え、手ぶらで楽しめるBBQスペースを設置する予定です。「TUFFE」が創りだす食の空間と屋上庭園が一体となった環境で、「大丸心斎橋店本館」を象徴とする区画となるよう、会社帰りのお仲間での集まりやご家族で緑あふれる空間での憩いと食のひとときを気軽に楽しめる場を創出します。

●出店概要

店 舗 名 : TUFFE TERRACE EAT

所 在 地 : 大阪府中央区心斎橋筋1-7-1
大丸心斎橋店本館7F

出店面積 : 約280㎡

出 店 日 : 2019年9月20日



●博多駅前二丁目ホテル「THE BLOSSOM HAKATA Premier」における新規出店のお知らせ

J R九州ホテルズ株式会社より誘致を受け、「「博多」から「HAKATA」へ～「上質なおもてなし」のしつらえ～」をキーコンセプトに誕生する地上14階建て複合ビルの宿泊施設「THE BLOSSOM HAKATA Premier」における出店が決定いたしました。福岡市の掲げる「国際交流都市」の一翼を担い、国内外の観光客の幅広いニーズに対応できる宿泊施設と連携し、国内外問わず新たな観光地としての「HAKATA」の魅力創出を目指します。

●出店概要

店舗名：Nine Doors

所在地：福岡県福岡市博多区博多駅前
二丁目8番12号
ザ・ブラスサム博多ビル 2F

出店面積：約350㎡

出店日：2019年9月25日



●新港地区客船ターミナル施設「ヨコハマ ハンマーヘッド プロジェクト」における新規出店のお知らせ

公民連携の「新港地区客船ターミナル（仮称）等整備事業」である「ヨコハマ ハンマーヘッド プロジェクト」において、イタリア・ナポリで 1870 年創業の老舗ピッツェリア「アンティーカ ピッツェリア ダ ミケーレ」の日本 3 号店を出店することが決定いたしました。

今後、大型海外客船の寄港により国内有数のベイエリアとして注目が集まるエリアにおいて、マチと陸・海・空をつなぐ横浜らしい港のにぎわいハブとして、国内外問わず新たな国際観光都市・横浜の魅力発信の一役を担う場を創出します。

●出店概要

店 舗 名：アンティーカ ピッツェリア ダ ミケーレ 横浜

所 在 地：神奈川県横浜市中区新港 2 丁目 14 番 1

出店面積：約220㎡

出 店 日：2019年10月31日



●新潟県湯沢町「かぐらスキー場」における冬季期間限定出店のお知らせ

日本屈指の広さを誇る「かぐらスキー場」において、雄大な自然と冬ならではの造形美を楽しめる一面の銀世界を借景に、夏や秋とは違った新たな冬のレジャーの楽しみを担う施設として、地場の食材を主軸にした身体に優しい和食を提供するレストランを冬季期間限定で出店しました。テラス席が本格的にオフシーズンとなる冬季期間においての出店は、冬季の人件費コントロールを実現する施策の一つであると想定しており、また都心部から期間限定で出向くことのできる新たな働き方のモデルケースとしての役割も担います。

●出店概要

店 舗 名： 田代スーパーステーション・ぶなキッチン

所 在 地： 新潟県魚沼郡湯沢町三国1066

出店面積： 約385㎡

出 店 日： 2019年12月14日



株主還元について



BALNIBARBI

●配当について

2019年7月期は中間配当を **1株当たり5円の普通配当**、期末配当は **1株当たり5円の普通配当を実施**いたしました。

2020年7月期につきましても、中間配当を **1株当たり2.5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

毎年7月末日または1月末日現在の当社株主名簿に記載された、当社株式100株以上を保有される株主様を対象に株主優待を導入しております。

①全ての株主様を対象としたご優待

当社グループ全店でご利用いただける**株主様お食事ご優待券**または**バルニバービオリジナル商品**のいずれかを**贈呈**します。

ご所有株数	ご優待内容
100株以上 200株未満	株主様お食事ご優待券 ¥ 1,000
200株以上 600株未満	株主様お食事ご優待券 ¥ 2,000 もしくは バルニバービオリジナル商品のいずれかを1つ
600株以上	株主様お食事ご優待券 ¥ 4,000 もしくは バルニバービオリジナル商品のいずれかを2つ

②長期保有株主様を対象としたご優待

継続保有株数に応じたステイタス「Salon BARBIES」カードを発行し、**当社グループ店舗でのご利用金額の割引**や、**限定コースの特別価格でのご優待**などの特典を導入しております。そのほか、自社主催の抽選会（※）や株主様限定イベントの開催なども予定しております。

名称	条件	ご優待内容
ブロンズ	1年以上継続して200株以上保有 半年以上継続して600株以上保有	割引 3%
シルバー	3年以上継続して200株以上保有 1年以上継続して600株以上保有	割引 5% 限定コース割引
ゴールド	3年以上継続して600株以上保有 2年以上継続して1,000株以上保有	割引 10% 限定プレミアムコース割引 花火大会特別鑑賞席優先予約 (先着20名、通常料金)

※ 抽選につきましては、毎年12月と6月に応募形式で開催いたします。

対象となる株主様は毎年7月末日、1月末日現在の株式名簿に記載された当社株式500株以上を保有されている株主様となります。

店舖事例



BALNIBARBI

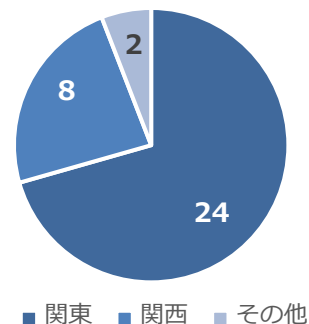
●バッドロケーション

当社ならではのネットワークによる“バッドロケーション”を中心としたロケーション開発

■特徴

- ・店舗家賃が低水準
- ・競合店舗が少ないエリア
- ・大型、複合開発可能物件
- ・不動産や借地権取得可能物件

■店舗数



■バッドロケーションの主な店舗



複合商業施設MIRROR
(東京都台東区蔵前)

隅田川沿い、7階建てビルの不動産を取得。年間来店客数は約20万人。開業以降、蔵前エリアの他企業の出店が加速し街の環境価値が向上。



カフェ ガーブ
(大阪市中央区南船場)

当社の2号店である南船場の4階建てビルの不動産を取得。当社のシグネチャーブランドとして付加価値を創造。



アダッキオ、スロージェットコーヒー
(東京都足立区千住東)

築40年の蕎麦屋とガレージの借地権付建物を取得。街の景色に一体化した地域密着型店舗として近隣住民始め、遠方からも多く来店する。

店舗事例：バッドロケーション（リノベーション）

大阪市中心部 南船場 CAFE GARB

オープン当時は**材木倉庫が集まる閑散とした街**でした。1998年**倉庫跡**を改装し、ここに大阪最大規模のレストラン「カフェガーブ」をオープン。南船場のランドマークとして脚光を浴びたことから、ライフスタイルを提案するショップが周辺に次々と集積し、南船場の街に賑わいが生まれ南船場という街のブランドイメージを大きく変えることに繋がりました。



福岡市博多区 GARB LEAVES

JR博多駅より徒歩約10分という立地ながらも、商業地区としての賑わいも少なく閑散としているエリアに3階建てビル一棟リノベーションをし、博多駅周辺の賑わい創出を担うフラッグシップレストランとして「ガーブ リーブス」をオープン。周辺では数少ないテラスを併設する大型レストランとして、近隣の住民やワーカーなど多くの方にご利用いただいています。



店舗事例：バッドロケーション（ロードサイドリノベーション）

●大阪府豊中市ロードサイド店舗リノベーション開発と出店経緯

生活道路としても需要のあるロードサイド店舗で、外食チェーンの店舗がいれかわり出店していた場所をリノベーションし、約150㎡の駐車場を大型ガーデンテラスにしたカフェとスイーツや自家製パンを製造、直売する工場と店舗（ブーランジェリー）を出店いたしました。

昨今の外食市場の成熟化や消費者のニーズの多様化により、従来のロードサイド店舗として多く点在していたファミリーレストランやファストフード店などのチェーン店の撤退が深刻化する中で、このたびの出店は今までのロードサイド店舗のイメージを一新する新たな魅力を創出する当社の新しいロードサイドリノベーション開発のモデル店舗としての役割も担います。

●出店概要

店 舗 名： THE LOAF Café
LOAF Bakery

所 在 地： 大阪府豊中市清風荘2丁目4-23

出店面積： 約870㎡

出 店 日： 2017年2月6日



店舗事例：バッドロケーション（ロードサイドリノベーション）

●東京都練馬区における出店経緯

環七通り沿い、周辺にはオフィス、個人商店、住宅が混在しながらも人々が集い交流する場所がなく、まだまだ賑わい少ないエリアで、事務所、店舗、住居、ガレージと建物を取り囲む豊かな中庭を含めた約710㎡の敷地をリノベーション開発し、ピッツェリア&カフェを出店いたしました。

当社ならではのバッドロケーション開発による街の活性化、延いては周辺エリアの環境価値向上につながる地域を巻き込んだ練馬豊玉エリアの新たなランドマークを目指します。

●出店概要

店 舗 名：TOYOTAMA VILLA
UPMARKET PIZZA & CAFE

所 在 地：東京都練馬区豊玉中2丁目28番地 3

施設面積：約710㎡

出 店 日：2017年6月1日



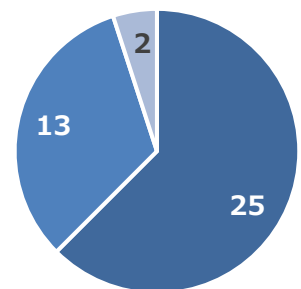
●不動産デベロッパー

不動産デベロッパーからの好条件な誘致による商業施設への出店や大規模な街開発への参画

■特徴

- ・売上規模が大きい店舗
- ・話題性の高いエリアへの出店
- ・好立地の獲得、特別な店舗家賃、初期投資の軽減などの好条件での物件獲得
- ・施設と連動した集客が可能

■店舗数



■ 関東 ■ 関西 ■ その他

■不動産デベロッパーの主な店舗



ガーブ モナーク
(大阪市北区大深町)

グランフロント大阪の駅前広場「うめきた」に位置する約130席のオールデイダイニング。



グッドモーニングカフェ&グリル虎の門
(東京都港区西新橋)

東京の新たなランドマーク「虎ノ門ヒルズ」より誘致を受け2014年に誕生。環状2号線の地上部に出現した「新虎通り」の賑わい創出を担う。



ガーブ セントラル
(東京都千代田区紀尾井町)

グランドプリンスホテル赤坂跡地の開発計画「東京ガーデンテラス紀尾井町」の賑わい活性を担うキーテナントとして出店。

(東京) 虎ノ門ヒルズ GOOD MORNING CAFE & GRILL 虎ノ門



(東京) 新虎通り 旅する新虎マーケット



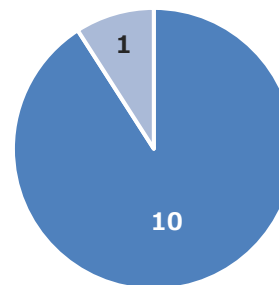
●行政・公共機関

地方自治体など行政との取り組みにより、その街ならではのオリジナルな業態の店舗開発

■特徴

- ・家賃比率が低い
- ・地域創生ネットワークの形成
- ・大型、複合開発可能物件
- ・行政と連動したイベントの開催

■店舗数



■ 関東 ■ 関西 ■ その他

■行政・公共機関の主な店舗



インザグリーン
(京都市左京区下鴨半木町)

北山通りの賑わい創出を目的とした京都府との連携により、京都府立植物園横というロケーションでの出店を実現。



ザカレンダー
(滋賀県大津市春日町)

JR西日本グループからの誘致により築40年のJR大津駅において約380坪を開発。食、宿泊を兼ね備えた複合施設。



ガープウィークス
(大阪市北区中之島)

中之島公園の「公園利用を活性化させるサービス施設」事業者コンペにて大阪市の選定により誕生したレストラン。

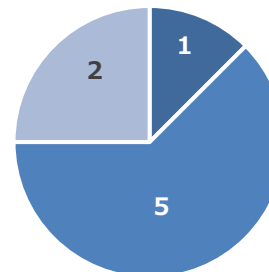
●大学・その他

学生のみならず地域住民も利用できる学生食堂など地域密着型店舗およびその他の店舗開発

■特徴

- ・家賃比率が低いことによる収益性の維持
- ・特別な店舗家賃、初期投資の軽減などの好条件での物件獲得

■店舗数



■ 関東 ■ 関西 ■ その他

■大学・その他の主な店舗



アマーク・ド・パラディICC
(大阪府枚方市中宮東之町)

関西外国語大学ICC1階、学食のイメージを一新するカフェ・レストラン。学生のみならず地域住民も集える場を創出。



ムー ガーデンテラス
(名古屋市東区矢田南)

名城大学からの要請により新設の「ナゴヤドーム前キャンパス」内に誕生した300席を超える大型店舗。



スロージェットコーヒー 高台寺
(京都市東山区高台寺)

高台寺の檀信徒会館新築工事計画において新設された「高台寺・お茶所」への出店。新たな観光需要にも応えられる拠点を担う。

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

TEL06-4390-6544
Email: ir@garb.co.jp



BALNIBARBI