

会社概要	
社名（商号）	株式会社 木曽路
設立年月日	1952年9月30日
本社	名古屋市昭和区白金三丁目18番13号
資本金	100億56百万円
従業員数	1,240名
主な事業内容	料理・飲食物の加工調理提供を主要業務とする飲食店を営業
東日本本部	東京都港区芝三丁目43番15号 芝信三田ビル4F
西日本本部	大阪府吹田市江坂町一丁目13番41号 SRビル江坂3F
名古屋工場	愛知県大府市一屋町三丁目36番地

株式の状況	
発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式総数	25,913,889株 (うち自己株式 380,261株)
株主数	21,853名

■株主優待制度のご案内 毎年3月31日および9月30日現在の100株以上ご所有の株主の皆様は、右記のように「株主ご優待券」を6月下旬と11月下旬にご送付いたします。	100株以上 500株未満	半期	1,600円相当（年間 3,200円相当）
	500株以上1,000株未満	半期	8,000円相当（年間16,000円相当）
	1,000株以上	半期	16,000円相当（年間32,000円相当）

株主メモ		お知らせ	
事業年度 定時株主総会 基準日	4月1日から翌年3月31日まで 6月下旬 定時株主総会の議決権 3月31日 期末配当金 3月31日 中間配当金 9月30日	■住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申出先について 株主様の口座のある証券会社にお申出ください。 なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。	
株主名簿管理人 特別口座管理人 郵便物送付先	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部	■未払配当金の支払いについて 株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。	
(電話照会先)	電話 0120-782-031（フリーダイヤル） 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の全国本支店で行っております。	■「配当金計算書」について 配当金支払の際送付している「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。ただし、株式数比例配分方式をご選択いただいている株主様につきましては、源泉徴収税額の計算は証券会社等にて行われます。確定申告を行う際の添付資料につきましては、お取引の証券会社にご確認をお願いします。 なお、配当金領収証にて配当金をお受取りの株主様につきましても、配当支払いの都度「配当金計算書」を同封させていただいております。 * 確定申告をなされる株主様は、大切に保管ください。	
公告掲載新聞	日本経済新聞		

第70期 株主通信

2018年4月1日～2019年3月31日



株式会社木曽路

証券コード：8160

お客様からいただいた信頼をもとに顧客指向経営を徹底し、 企業価値を高め社会的責任を担っていきます。

外食企業を取り巻く経営環境は益々厳しさを増しています。少子・高齢化を背景とした人口減少による外食市場規模の縮小や労働力の不足、原材料やエネルギーコストの上昇、環境への配慮と保護、お客様や従業員の安全性確保、高度情報化への対応、自然災害や情報漏洩など様々なリスクへの対応が必要です。また、消費者の食意識が成熟することにより嗜好やニーズの多様化が一層進み、価値指向、健康指向、安全指向は一段と強まっています。

このような環境変化の中で当社は、「よりおいしい料理をお値打ちに真心を込めたサービスで提供し、多くの人々に外食の楽しさを感じていただく」という基本理念を当社の優位性として磨き上げ、新たなフードビジネスモデルの構築に邁進します。そのために当社は、企業倫理・法令遵守の課題に真摯に取り組むのはもちろんのこと、全社を挙げて経営・調理・接客の各分野の能力向上に努め、新商品開発や新事業・新業態への進出、新技術の活用などに不断に挑戦し業績の伸展と企業価値の向上を追求します。また、食の安全性確保や環境保護等の課題に取り組み社会的責任を全うする方針です。

木曽路はここに企業としての存在意義を見出し、未来を拓いていきます。



当期の経営成績の概況

当事業年度（2018年4月1日から2019年3月31日まで）におけるわが国経済は、企業収益や雇用・所得環境の改善に伴い個人消費は持ち直し緩やかな景気回復基調で推移しました。その一方で相次ぐ自然災害の経済への影響、労働需給のひっ迫による人件費の上昇、また、不確実な海外の政治・経済情勢などから依然先行きは不透明な状況で推移しました。

外食業界におきましては、慢性的な原料価格の高騰や労働力不足による人件費の増加、また、店舗間・異業種を含めた企業間競争の激化など依然厳しい経営環境が続いております。

このような経営環境の中で当社は、マーケティングをもとに新メニューの導入やお値打ちなメニューの販売拡大、コア商品のブラッシュアップを行いました。また、定期的なTVCMや新たなSNSキャンペーンの実施により顧客の創造に取り組みました。

費用面におきましては、従業員の待遇改善や採用難による賃率の上昇が続くなか、機械化・IT化を進める事で働く環境の改善とともに業務の効率化に努め生産性が向上しました。また、ムリ・ムダ・ムラの排除を目的にワークスケジュールの精度向上、経費削減に継続して取り組みました。その結果、販管費率が低下し2ケタ出店による開店経費の大幅な増加を吸収し、営業利益率が改善いたしました。

店舗展開につきましては、関西地区と関東地区各1店舗の「木曽路」出店や、新業態「からいげ」の4店舗の出店、当社初のFCとなる「てんや」の出店など、7つの異なる業態で11店舗出店（3店舗退店）いたしました。その結果、当事業年度末の店舗数は170店舗（前事業年度末比8店舗増加）となりました。

以上の結果、当事業年度の売上高は450億86百万円（前事業年度比1.5%増加）、営業利益は25億73百万円（同15.5%増加）、経常利益は25億64百万円（同12.5%増加）、当期純利益は16億59百万円（同24.6%増加）を計上しました。1株当たり当期純利益は64.98円

（同1株当たり当期純利益51.60円）となりました。

また、CSR活動といたしまして、前年に引き続き、焼肉の「じゃんじゃん亭」近隣の児童養護施設の児童並びに職員の皆様（27施設、合計1,436名様）をご招待し、お腹いっぱい焼肉をお召し上がり頂きました。

「よろこびの食文化の創造」を掲げる弊社の活動の一環として、今後も継続してまいります。

今後の見通し

今後の見通しにつきましては、10連休のGW、改元などへの消費期待がある一方で、労働需給がひっ迫するなかで人件費の増加や働き方改革の法令対応、10月に予定されている消費税率の引き上げによる個人消費への影響など依然として不透明な経済環境が続くと予想されます。

このような経営環境の中で、当社は、第一に食の安全・安心を追求するとともにコンプライアンスを徹底してまいります。そして、組織の在り方を見直し、教育体系を整備し、新規出店や新事業開発で企業規模の拡大を目指して参ります。新世代の木曽路へ魅力のある企業づくりを行い、人材の確保、定着、育成へとつなげてまいります。

既存店においては、お客様の嗜好の変化に対応すべくコンセプトを見直し、新商品開発や販売促進活動とともにQSC（クオリティ・サービス・クリンリネス）の向上に努め、来店客数の増加を図ります。

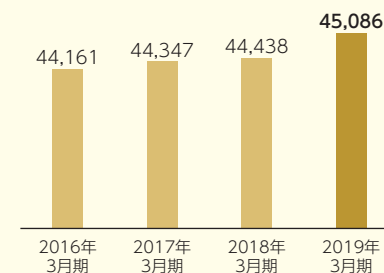
また、ワークスケジュールの精度向上、機械化・IT化によるオペレーションの見直しを推進し生産性向上に繋がるとともにムリ・ムダ・ムラを排除し経費削減に努めてまいります。

これらの改革や再構築により、次期の業績につきましては、売上高は470億円（前事業年度比4.2%増加）、営業利益は26億50百万円（同3.0%増加）、経常利益は27億円（同5.3%増加）、当期純利益は16億80百万円（同1.3%増加）とする計画であります。

財務ハイライト

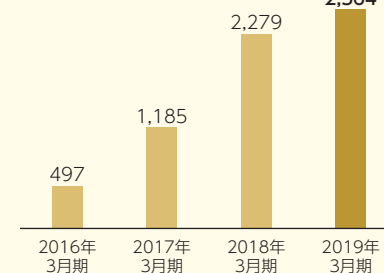
売上高

単位：百万円



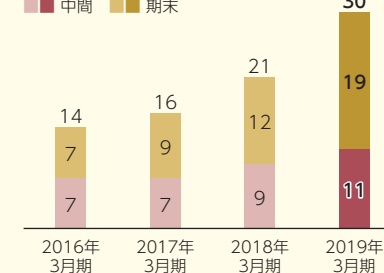
経常利益

単位：百万円



配当金

単位：円



当期の主な取り組み・トピックス



しやぶしやぶ・日本料理
木曽路

<しやぶしやぶ祭りを開催しました>

皆様に大好評をいただいております木曽路恒例の「しやぶしやぶ祭り」を2018年度は10月と2月の2回、開催いたしました。また、関東・中部・関西・福岡でさまざまなイベントごとにテレビCMを放映し、ブランド認知の向上とイベント告知を続けてまいりました。



居酒屋 素材屋

<メニューのブラッシュアップ、新業態の開発を実施>

昨年に開発した『鶏塩ちゃんこ鍋』をブラッシュアップしました。季節限定のコア商品として旬メニューでの販売、忘新年会・春の歓送迎会での認知度も上がり、好評を博しました。《この》では、3月14日グランドメニュー改訂に際し、メニュー提案・メニューデザイン・イベント等、社員の声を反映させ、より自主性を培いながら、今後も部門一丸となってお客様ニーズに応えてまいります。



鶏料理 とりかく

<2019年3月13日、西新宿オークシティ店オープン!>

とりかくでは、3月13日に西新宿オークシティ店をオープンいたしました。新しい試みとして、お弁当販売をスタートしたほか、旬の素材にこだわった手作りの季節メニュー、香鶏をより一層美味しく楽しめる新メニューの考案に力を入れてまいりました。その結果、多くのお客様にご好評をいただいています。



からあげ専門店 からしげ

<4店舗を続々オープンしました>

からあげ専門店「からしげ」は7月の1号店オープン以降、10月高針台店、12月妙音通店、2月半田店をオープンし、期末に4店舗となりました。また、からしげ全店にDr.Fry（多機能分子調理器）を導入し、油の吸収を約50%カット（※）したヘルシーかつカリッとジューシーなからあげをお召し上がりいただけます。（※関係機関による調査、エバートロン社の調べによる数値）



しやぶしやぶ・日本料理
木曽路

<関西地区、関東地区に木曽路新店舗オープン!>

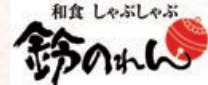
2018年12月8日に関西地区に木曽路岸和田店を、2019年1月23日に関東地区に木曽路熊谷店をグランドオープンいたしました。しやぶしやぶ・日本料理木曽路においては、約3年ぶりの新規出店となり全国で119店舗となりました。落ち着いた雰囲気個室と厳選された牛肉のしやぶしやぶはもちろん、心を込めたおもてなしでお客様をお迎えいたします。岸和田店、熊谷店ともに売上・客数も好調に推移しております。



焼肉 じゃんじゃん亭

<グランドメニューを改訂しました>

2018年7月に愛知県春日井市に春日井店をオープンいたしました。秋より弊社工場での食肉加工を開始し、2018年11月グランドメニュー、2019年3月ランチメニューを改訂し工場加工の優位性を十分発揮したメニューを導入し、より安く美味しい商品を提供しております。今後もブランド力を高める為に安心安全を徹底追及し商品力、サービス力を高め、地域にないお店づくりを進めてまいります。



和食しゃぶしゃぶ 鈴のれん

<たくさんのシーンでより気軽に利用できるお店に>

和食しゃぶしゃぶ鈴のれんでは2018年9月に和食メニューを充実するとともに、よりリーズナブルに沢山のお客様にご利用いただけるお店創りを開始しました。2019年2月にはご好評いただいているしゃぶしゃぶ食べ放題メニューも一新しプレミアムコースは約65種類の商品が食べ放題と大変お値打ちになっております。幅広い年代層のお客様からたくさんのシーンでご利用いただけるように今後とも季節感のあるおいしい料理と楽しさあふれる食べ放題メニューの充実を進めてまいります。



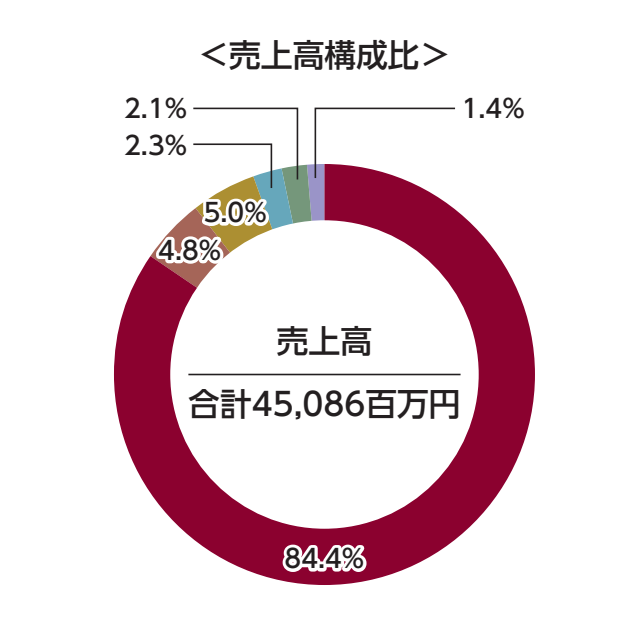
木曽路グループ

<CSR活動のご報告>

2019年1月15日から2月28日までの間、第69期に引き続き、CSR活動の一環として、児童養護施設の児童および引率職員の皆様（全27施設、合計1,436名様）を焼肉の「じゃんじゃん亭」へご招待し、食べ放題にドリンクバーを合わせてご提供しました。第69期は名古屋市内の施設を対象といたしましたが、今回はより多くの児童にご参加いただけるよう、じゃんじゃん亭店舗近隣の児童養護施設まで対象を広げ、実施いたしました。今後も地域の皆様へ貢献できるよう努めてまいります。



部門別の概況



じゃんじゃん亭部門

1店舗の新規出店と1店舗の退店により、2019年3月末店舗数は14店舗となりました。

営業面では、食べ放題メニューの拡販とタッチパネルでの注文によるスピード提供、先手のサービスに取り組みました。また、引き続き法人や学生のイベントなどに合わせたメルマガの配信や土日のランチ営業店を増やすなど顧客獲得活動に努めました。

売上高 単位：百万円

2018年3月期	2,319
2019年3月期	2,266

とりかく部門

1店舗の新規出店と1店舗の退店により、2019年3月末店舗数は9店舗となりました。

営業面では、香鶏（かおりどり）を中心としたこだわりの鶏料理と、手作りにこだわった逸品料理の販売を行いました。また、季節の食材を盛り込んだ宴会コースと充実した飲み放題コースで、宴会需要の取り込みを図りました。

売上高 単位：百万円

2018年3月期	1,039
2019年3月期	1,036

木曽路部門

2店舗の新規出店により、2019年3月末店舗数は119店舗となりました。

営業面では、新たなイベントやSNSキャンペーンを実施するとともに、TVCMを継続いたしました。商品面では、木曽路のお値打ち新定番「鰻ひつまぶし」「和牛ひつまぶし」「黒豚しゃぶしゃぶ」への好評の声にお応えし、販売期間を延長いたしました。そして木曽路の強みであるハレの日需要の更なる取り込みに努めるとともに、思い出に残る佳き日であるよう、おもてなしに努めました。

売上高 単位：百万円

2018年3月期	37,645
2019年3月期	38,068

素材屋部門

1店舗の退店により、2019年3月末店舗数は13店舗となりました。

営業面では、味噌串かつ・手羽先のから揚げなどの名古屋めしやこだわりの串焼き、また自家製の惣菜料理や旬の食材を活かした季節メニューの販売、焼酎一升瓶のお値打ち販売を実施するとともに、少人数から大人数の様々な宴会利用ができる店舗として営業活動を行いました。

売上高 単位：百万円

2018年3月期	2,169
2019年3月期	2,148

鈴のれん部門

1店舗の新規出店により、2019年3月末店舗数は7店舗となりました。

営業面では、ランドメニューをより手軽にご利用頂けるように刷新し、しゃぶしゃぶ、すきやきの食べ放題や宴会コースの更なる充実を図りました。また、慶弔のお集まりにご利用頂けるメニューと人数に合わせた多様なお席を準備し、来店客数の増加に努めました。

売上高 単位：百万円

2018年3月期	895
2019年3月期	937

その他

ワイン食堂の「ウノ」、九州味巡りの「このこ」、からあげ専門店の「からしげ」、外販（しぐれ煮、胡麻だれ類）、不動産賃貸等であります。

売上高 単位：百万円

2018年3月期	368
2019年3月期	630

財務諸表

貸借対照表（要旨）		単位：百万円
科目	当期末 (2019年3月31日)	前期末 (2018年3月31日)
資産の部		
流動資産	17,969	17,616
固定資産	21,475	20,826
有形固定資産	13,193	12,348
無形固定資産	215	199
投資その他の資産	8,067	8,278
資産合計	39,444	38,442
負債の部		
流動負債	6,398	6,617
固定負債	3,242	2,899
負債合計	9,640	9,517
純資産の部		
株主資本	29,718	28,648
資本金	10,056	10,056
資本剰余金	9,875	9,875
利益剰余金	10,713	9,642
自己株式	△927	△925
評価・換算差額等	85	276
純資産合計	29,803	28,925
負債純資産合計	39,444	38,442

POINT 貸借対照表

総資産は投資有価証券などが減少する一方で、有形固定資産などが増加しました。

負債は、リース債務が増加しました。

純資産は、剰余金の配当の一方で、冬季純利益の形状により増加しました。

以上の結果、自己資本比率は75.6%、1株当たり純資産は1,167.24円となりました。

損益計算書（要旨）			単位：百万円	
科目	当期 （2018年4月1日～ 2019年3月31日）	前期 （2017年4月1日～ 2018年3月31日）		
売上高	45,086	44,438		
売上原価	14,147	14,104		
売上総利益	30,938	30,334		
販売費及び一般管理費	28,365	28,105		
営業利益	2,573	2,229		
営業外収益	70	68		
営業外費用	79	18		
経常利益	2,564	2,279		
特別利益	65	50		
特別損失	76	194		
税引前当期純利益	2,554	2,134		
法人税等合計	895	803		
当期純利益	1,659	1,331		

キャッシュ・フロー計算書（要旨）			単位：百万円	
科目	当期 （2018年4月1日～ 2019年3月31日）	前期 （2017年4月1日～ 2018年3月31日）		
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,073	3,529		
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,300	△456		
財務活動によるキャッシュ・フロー	△762	△1,376		
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	10	1,696		
現金及び現金同等物の期首残高	15,424	13,727		
現金及び現金同等物の期末残高	15,435	15,424		

POINT キャッシュ・フロー計算書

営業活動によるキャッシュ・フローは、流入超過となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、主に新規出店・改装等による投資等により流出超過となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払等で流出超過となりました。