2027年3月期第2四半期
決算概要のご説明

株式会社アトム
（証券コード　7412）

2026年11月12日

経営成績サマリー

当中間会計期間の売上高は15,516百万円となり、前年同期から519百万円増加しました。既存店売上高の増加に加え、改装・業態転換による売上伸長や本部経費の適正化等を進めました。食材原価の上昇等によるコスト増加があったものの、これらの改善効果により、営業利益は26百万円となり、前年同期から212百万円改善し、営業利益の黒字化を実現しました。

営業活動によるキャッシュ・フローは623百万円のプラスとなり、前年同期から大幅に改善しました。また、財務活動によるキャッシュ・フローは、前年同期にB種優先株式の強制償還に伴う自己株式取得による支出2,127百万円があったことから、前年同期から大幅に改善しました。

2027年3月期 中間会計期間

（単位：百万円）

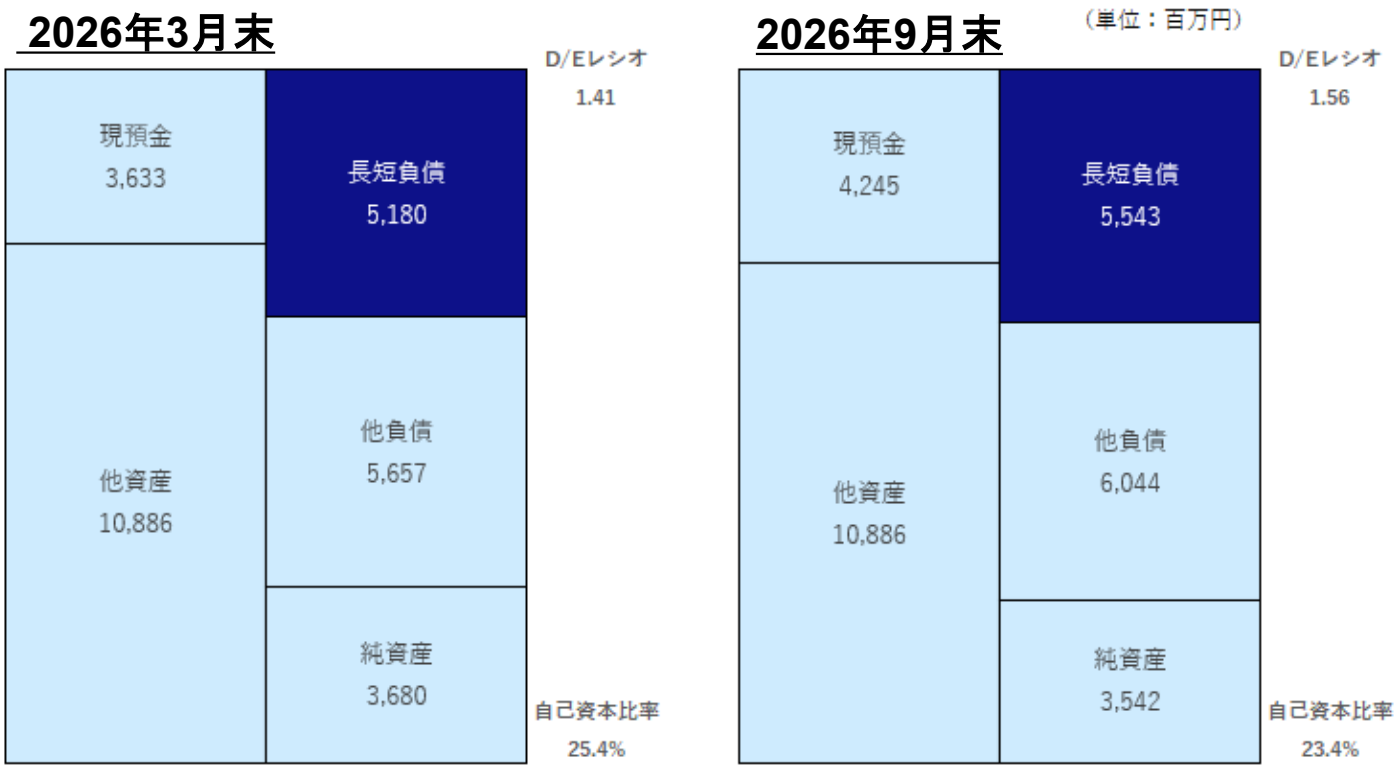
	2026年3月期 第2四半期累計実績	2027年3月期 第1四半期実績	2027年3月期 第2四半期実績	2027年3月期 第2四半期累計実績	増　減
売上高	14,996	7,406	8,109	15,516	519
営業利益	▲185	▲465	492	26	212
経常利益	▲215	▲487	476	▲11	203
税引前中間純利益	▲253	▲506	462	▲44	209
中間純利益	▲340	▲401	259	▲142	197
営業CF	▲280	315	307	623	903
投資CF	▲376	▲300	▲5	▲305	70
財務CF	▲1,731	719	▲429	290	2,021
期末残高	4,315	4,367	4,241	4,241	▲74

貸借対照表の状況

現金及び預金は前期末から612百万円増加し4,245百万円となりました。また、新規出店、既存店舗の改装及び業態転換等により有形固定資産が増加しました。

長短借入金は前期末から363百万円増加し5,543百万円、その他負債は387百万円増加しました。

一方、中間純損失142百万円の計上等により、純資産は前期末から138百万円減少し3,542百万円となり、自己資本比率は23.4%となりました。

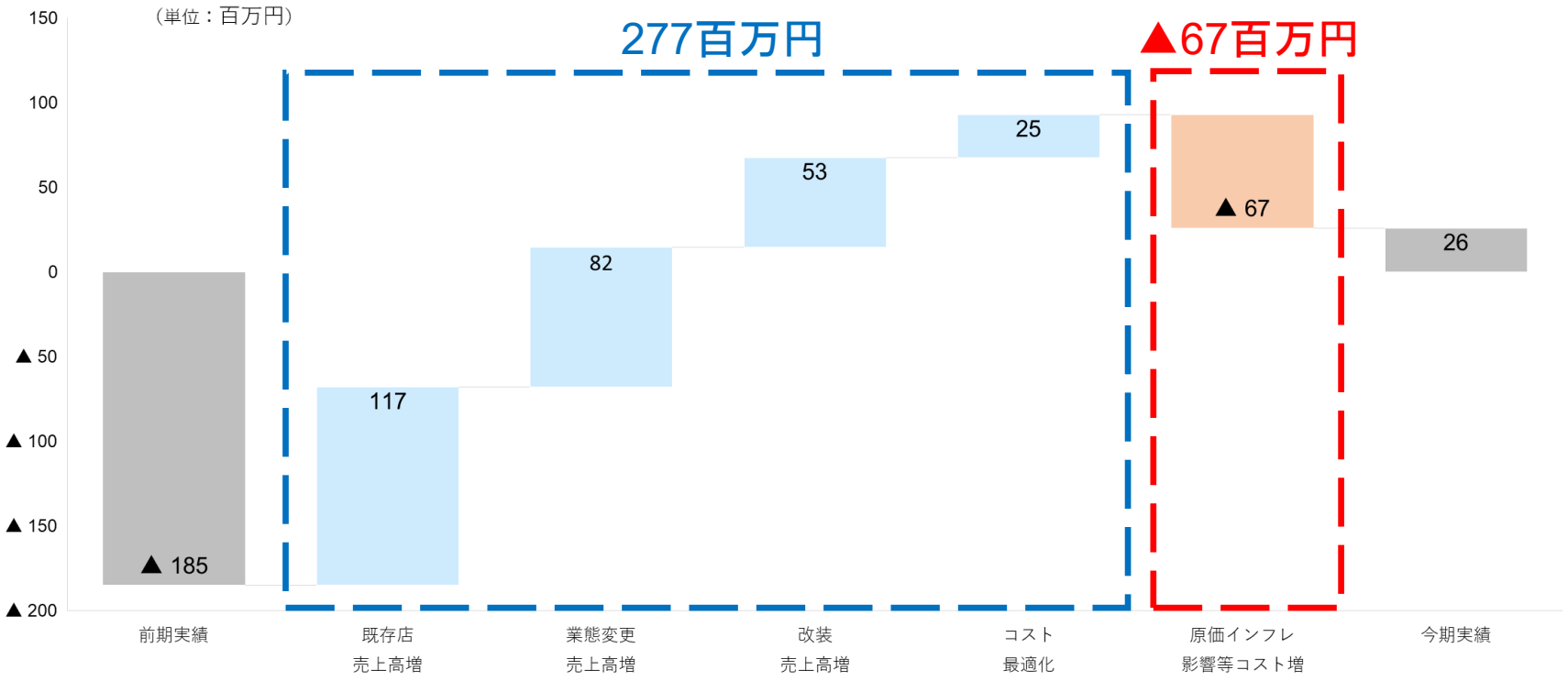


営業利益の状況

既存店売上高の増加、改装および業態転換による売上伸長に加え、コスト最適化による本部経費の圧縮等を着実に推進した結果、277百万円の利益改善効果を創出しました。

一方、食材原価の上昇や各種インフレ影響によるコスト増加があったものの、これらを吸収し、営業利益は前年同期比212百万円改善の26百万円となり、黒字化を実現しました。

営業利益の要素別要因



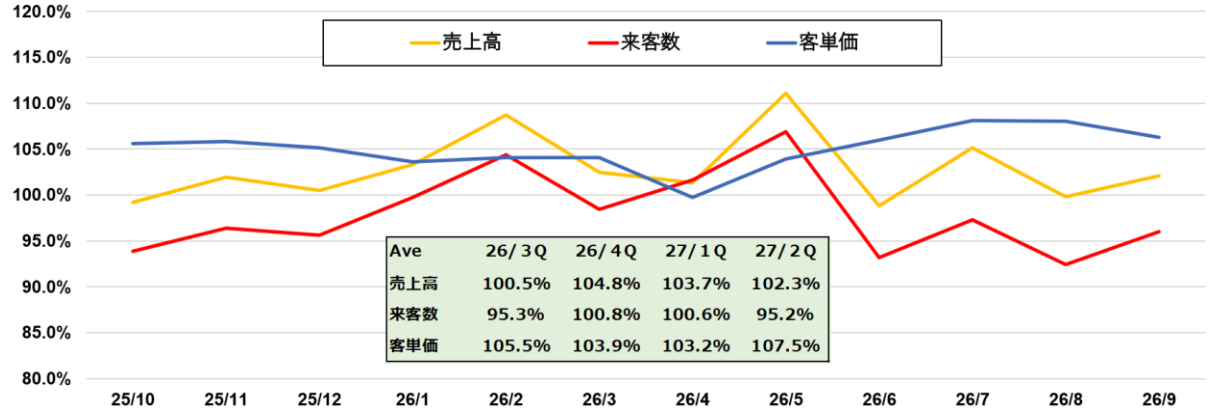
主要業態における売上高増の取組み

ステーキ宮では、「ドリアの逆襲キャンペーン」や「海のごちそうフェア」を実施したほか、お盆・シルバーウィーク期間に特別ランチメニューを販売し、売上拡大に努めました。

焼肉業態では、「メキシカンフェア」や「焼肉の日キャンペーン」を実施し、新たな食体験の提供と来店動機の創出に取り組みました。

寿司業態では、「旬あじと夏の大漁祭り」や「北海道産さんまフェア」を展開したほか、「夏のお持ち帰りすし祭り」やまぐろ解体ショー等を実施し、来店頻度の向上に取り組みました。

既存店前年比：売上高



Ave	26/3Q	26/4Q	27/1Q	27/2Q
売上高	100.5%	104.8%	103.7%	102.3%
来客数	95.3%	100.8%	100.6%	95.2%
客単価	105.5%	103.9%	103.2%	107.5%

洋食業態







寿司業態







焼肉業態





店舗開発の取り組み

当中間会計期間において、新規出店１店舗、不採算店３店舗を閉鎖したことにより、当中間会計期間末の店舗数は245店舗（直営店235店舗、FC店10店舗）となりました。

既存店活性化と店舗収益力の向上を目的に、改装を早期に実施し、収益性に課題のある一部店舗については、コロワイドグループ内のシナジーを活用し、「大戸屋ごはん処」への業態転換を実施しました。

また、ステーキ宮福井文京店では、「グリエ・ミア！」への業態転換と、同一敷地内に「サンモリッツ」を新規出店することにより、既存資産の有効活用と収益性向上に取り組みました。

店舗開発実績

	2026年3月期２Q	2027年3月期２Q	差	詳細
新規出店	1	1	0	サンモリッツ１店舗
改装	11	22	11	ステーキ宮６店舗、焼肉１店舗、寿司12店舗、和食３店舗
業態変更	1	3	2	ステーキ宮➡グリエ・ミア！１店舗、大戸屋ごはん処２店舗
閉店	3	3	0	ステーキ宮２店舗、カルビ大将１店舗
譲受	3	0	▲3	
店舗数計	248	245	▲3	

業態転換店舗

5月28日OPEN　大戸屋ごはん処岡崎欠町店
6月30日OPEN　大戸屋ごはん処知立店




複合業態モデル

4月17日OPEN　グリエ・ミア！福井文京店
4月24日OPEN　サンモリッツ福井文京店




おかわり!! ハンバーグ Grille Mia! グリエ・ミア

＋

サンモリッツ

業態転換による収益基盤強化の進捗

業態転換を実施した4店舗すべてで営業利益の黒字化を達成し、売上高は合計で転換前比約2.6倍に拡大しました。ステーキ宮から大戸屋ごはん処への業態転換については、収益改善効果が現れていることから、有力な収益改善施策の一つとして、今後も立地や投資効率等を見極めながら推進してまいります。



<大戸屋 東海店>

2026年2月13日
ステーキ宮より業態転換
売上高 転換前比 **313.5%**
営業利益率 **+17.1**pt改善
営業赤字から黒字へ転換



<大戸屋 北名古屋店>

2026年3月26日
ステーキ宮より業態転換
売上高 転換前比 **220.2%**
営業利益率 **+4.9**pt改善
営業赤字から黒字へ転換



<大戸屋 岡崎欠町店>

2026年5月28日
ステーキ宮より業態転換
売上高 転換前比 **243.5%**
営業利益率 **+12.1**pt改善
営業赤字から黒字へ転換

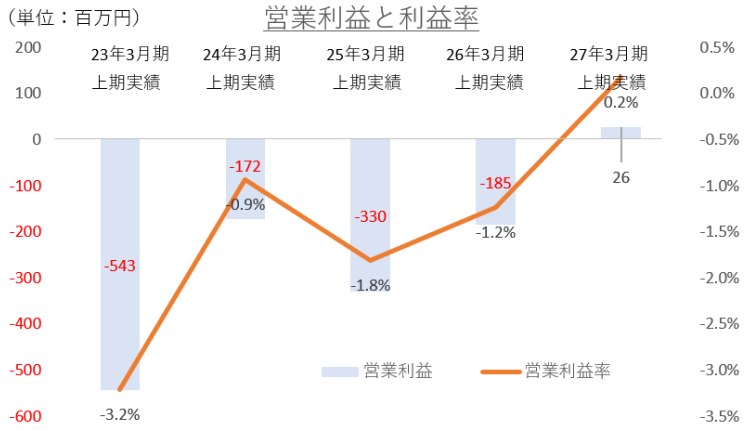


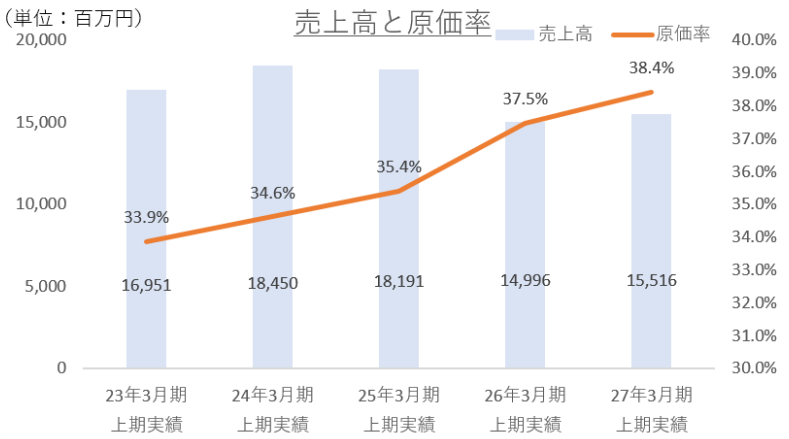
<大戸屋 知立店>

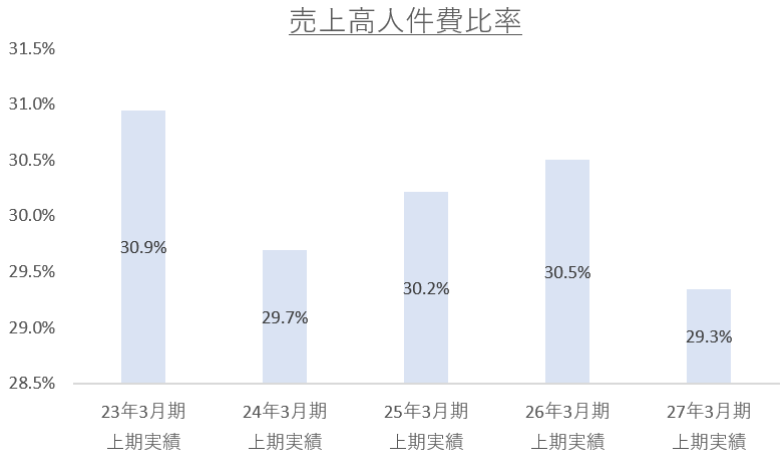
2026年6月30日
ステーキ宮より業態転換
売上高 転換前比 **284.3%**
営業利益率 **+11.3**pt改善
営業赤字から黒字へ転換

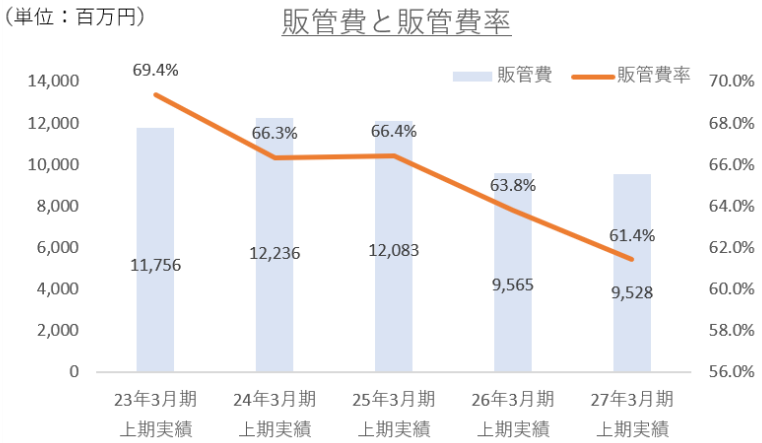
上期は収益構造の改善が進展し、営業利益の黒字化を達成

不採算店舗の閉店や事業ポートフォリオの見直しにより売上高が減少し、原価率も上昇する中、適正な労働時間管理や営業時間の見直しによる人件費の適正化、販管費の効率化を推進。その結果、収益構造が改善し、2027年3月期上期は営業利益の黒字化を実現しました。









2027年3月期の見通しと下半期の取り組み

収益力回復に向けた構造改革の歩み

当社は、これまで株主優待制度や事業ポートフォリオの見直し、既存店の収益力改善など、段階的に構造改革を進めてまいりました。今回の構造改革では、不採算店舗の整理に加え、立地ポテンシャルを有する店舗については業態転換やFC活用を進めることで、収益基盤の再構築を図ります。これらの取り組みにより、収益力とキャッシュ創出力を高め、持続的に利益を創出できる事業構造への転換を進めてまいります。

2024年3月期
株主優待制度見直し

2025年3月期
居酒屋・カラオケの会社分割

2026年3月期
既存店収益力改善（原点回帰）

2027年3月期 上期
株主優待制度見直し
業態転換FC活用トライアル

2027年3月期　下期

「閉店 × 業態転換」で収益基盤を再構築
撤退だけに依存せず、好立地は業態転換・FC活用により収益機会を維持

1 閉店

不採算店舗を立地条件も踏まえて早期に整理

年間営業利益改善
+177百万円

2 業態転換・FC活用

好立地店舗はグループ内外の業態へ転換
中京・西日本は大戸屋へ業態転換

大戸屋業態転換による利益改善

3 経営資源集中

直営は得意エリア・重点ブランドへ投資を集中

成長投資と財務改善を両立

事業ポートフォリオの見直し

収益性を重視した事業ポートフォリオへの転換を進め、不採算店舗の撤退・業態転換と成長が見込める店舗・業態への経営資源の重点配分を推進してまいります。

これらの取り組みを通じて、収益力の向上と安定的な営業キャッシュ・フローの創出を図り、財務基盤の強化と中長期的な企業価値向上につなげてまいります。

洋食

Steak & Hamburg みや ステーキ

MIYA

北関東・東北を中心に展開

経営資源の重点配分



焼肉

本格焼肉 カルビ大将

味のがんこ炎 焼肉家 がんこ亭

東北・北陸・甲信越を中心に展開

経営資源の重点配分



寿司

徳兵衛

回転寿司 海鮮アトム

東海・北陸を中心に展開

経営資源の重点配分



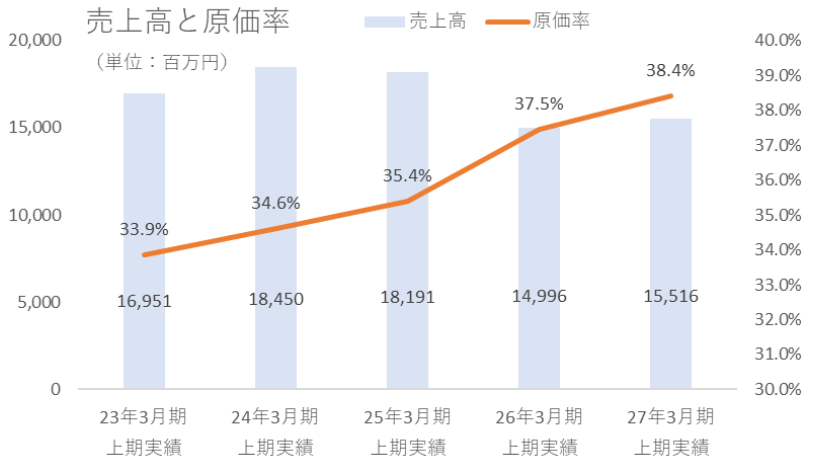
株主優待制度の見直しによる収益構造改革

足元では、食材価格等の上昇により売上原価率が毎年上昇していることに加え、人件費も高騰するなど、事業を取り巻く収益環境は厳しさを増しています。こうした環境下においても、2026年6月に実施した株主優待制度の見直しによる収益改善効果を、既存店改装や成長投資、財務基盤の強化に再配分することで、収益力のさらなる向上を図ってまいります。

今後は、事業から創出される利益・キャッシュ・フローの拡大を通じて、中長期的な企業価値向上を実現し、将来的な復配を含む持続可能な株主還元につなげてまいります。

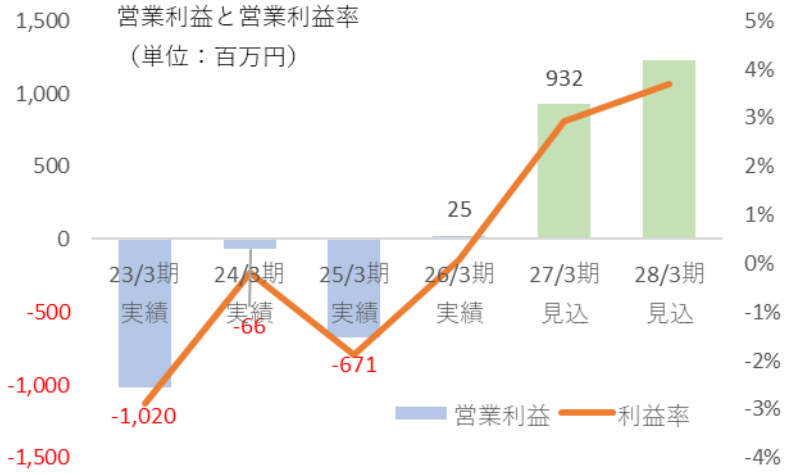
【原価率の実績推移】

食材価格等の上昇により原価率は継続的に上昇。コスト上昇への対応と収益力の改善に取り組んでまいります。



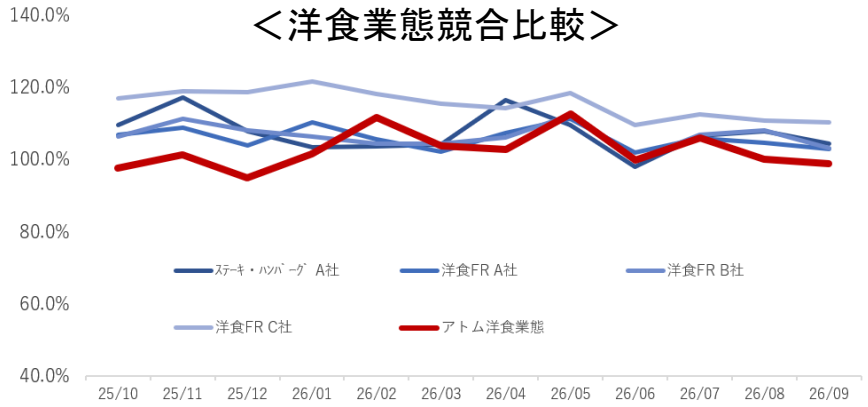
【営業利益と利益率の実績見込み推移】

継続的な収益構造改革により営業利益は着実に改善。安定的な利益創出と企業価値向上を目指します。



洋食業態の今後に向けた取り組み

4月のグランドメニュー改定で導入した魚介メニューのラインアップを拡充し、幅広い利用シーンへの対応を強化します。また、お客様のニーズに応じてセット内容を選択できることを分かりやすく訴求するなど、店舗での商品提案を強化します。あわせて、グループ利用や再来店を促す販促施策を展開し、既存店の客数回復と来店頻度の向上に取り組んでまいります。







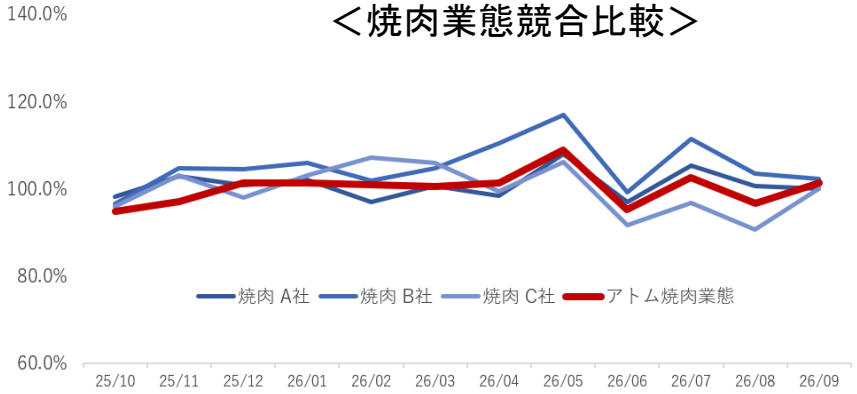




焼肉業態の今後に向けた取り組み

「韓国グルメフェス」を展開するなど、トレンドを取り入れた商品施策により新たな顧客層の獲得を図ります。今後も、季節に応じたフェアや期間限定メニューを展開し、継続的な来店動機の創出に取り組みます。また、年末年始の需要期には、前年に引き続き福袋の販売やチケットバックキャンペーン等の販促施策を実施し、新規顧客の獲得と既存顧客の再来店を促進することで、客数増加につなげてまいります。

＜焼肉業態競合比較＞





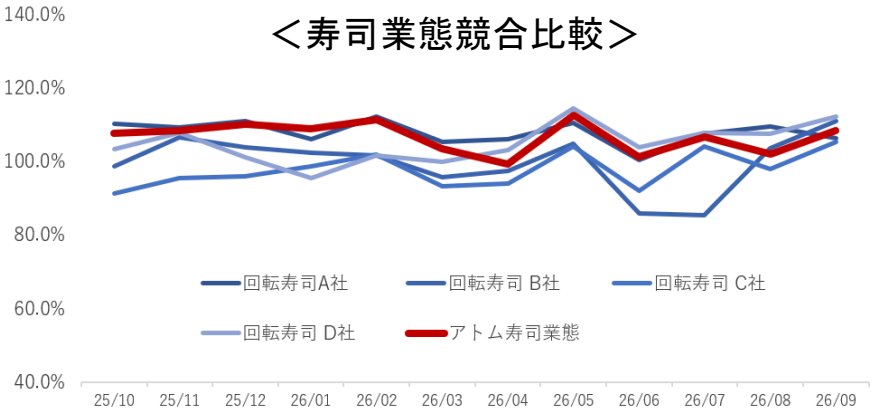






寿司業態の今後に向けた取り組み

年末年始の需要期に向けて、テイクアウト商品の販売を強化し、需要の取り込みと売上拡大を図ります。店舗での予約獲得に向けた取り組みを強化するとともに、SNS等を活用した情報発信により認知向上を図ります。また、地域の食材を活用した「福井県フェア」など、季節感や地域性を打ち出した商品施策を展開し、来店動機の創出とブランド力向上に取り組んでまいります。











通期営業利益予想達成に向けた改善ロードマップ

上期に進展した収益構造の改善を基盤に、下期は既存店売上の拡大、商品・販促施策の強化に加え、株主優待制度の見直し、運営費の圧縮、不採算店舗の整理、改装・業態転換等の改善効果を積み上げ、通期営業利益予想の達成を目指してまいります。

■ 既存店売上増

既存店売上の増加による利益改善

■ 商品施策および販売促進施策

季節フェア、ランチ価格改定、販促施策等の最適化等による売上増加および収益力向上

■ 株主優待制度見直し

株主優待制度の見直しによるコストの適正化

■ 固定費・運営費圧縮

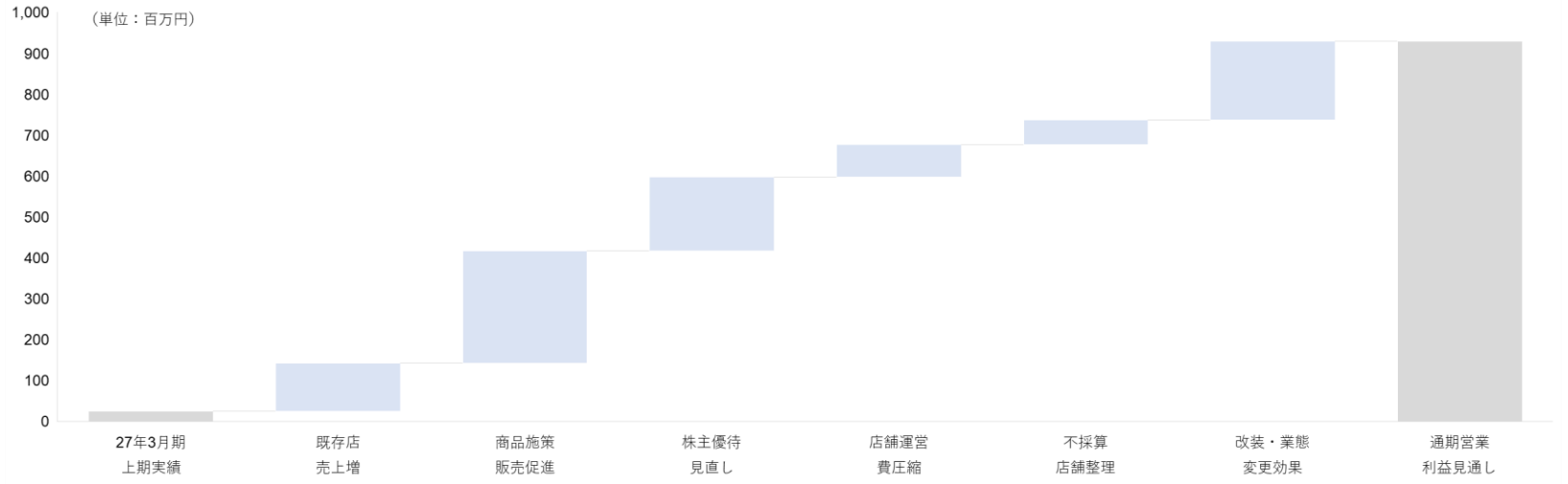
販管費および営業時間見直しによるコスト圧縮

■ 不採算店舗の整理

閉店による赤字抑制等による損益改善

■ 改装・業態転換効果

改装および業態転換による改善効果



Appendix

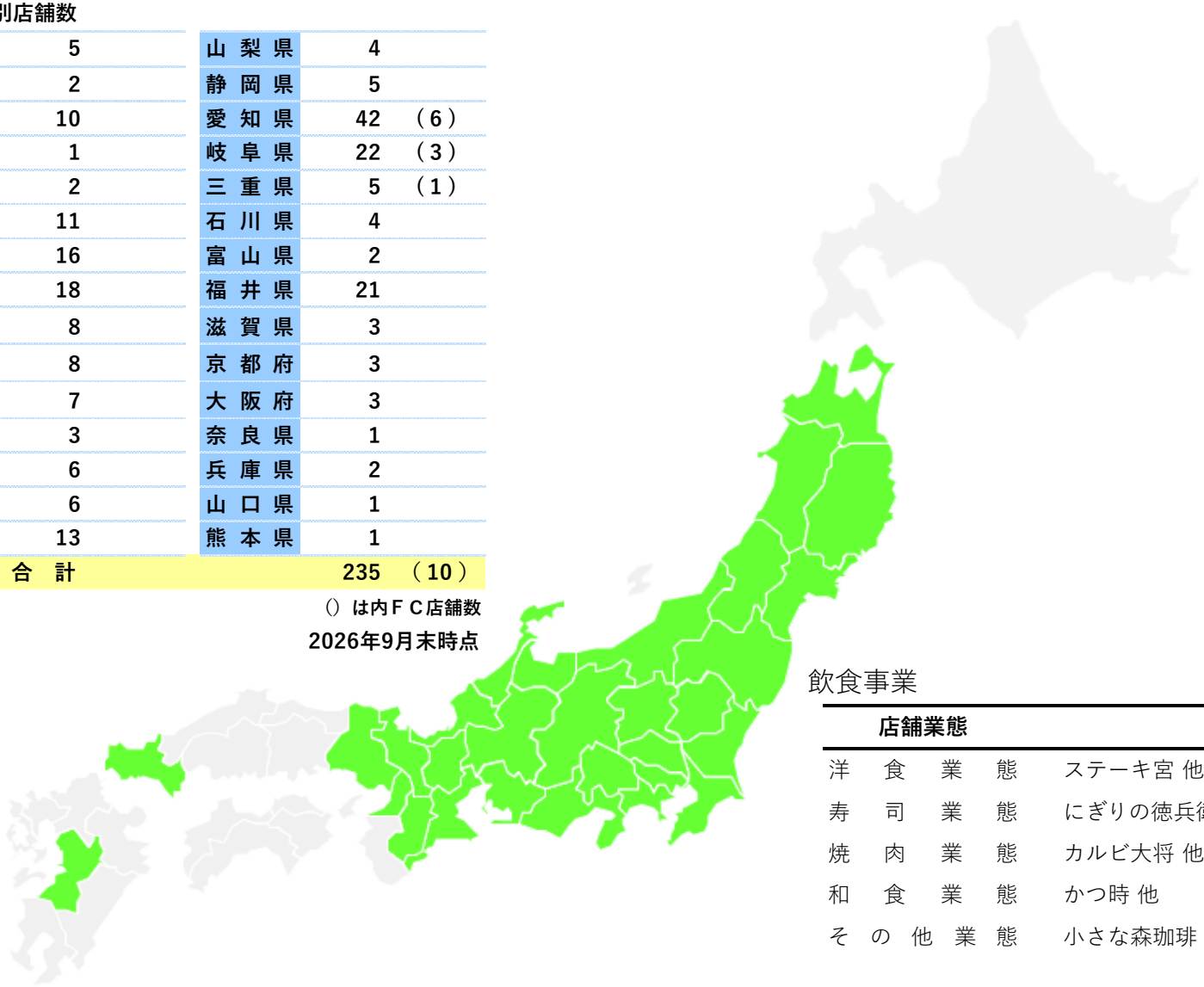
業態の展開状況

都道府県別店舗数

青森県	5	山梨県	4	
岩手県	2	静岡県	5	
宮城県	10	愛知県	42	（6）
秋田県	1	岐阜県	22	（3）
山形県	2	三重県	5	（1）
福島県	11	石川県	4	
茨城県	16	富山県	2	
栃木県	18	福井県	21	
群馬県	8	滋賀県	3	
埼玉県	8	京都府	3	
千葉県	7	大阪府	3	
東京都	3	奈良県	1	
神奈川県	6	兵庫県	2	
新潟県	6	山口県	1	
長野県	13	熊本県	1	
合計			235	（10）

（）は内ＦＣ店舗数

2026年9月末時点



飲食事業

店舗業態	ブランド
洋食業態	ステーキ宮 他
寿司業態	にぎりの徳兵衛、海鮮アトム 他
焼肉業態	カルビ大将 他
和食業態	かつ時 他
その他業態	小さな森珈琲 他

地域別/業態別の店舗数

業態別/エリア別

	東北	関東	甲信越	北陸	東海	関西	中国	九州	計	2026年3月期	増減					改装	2027年3月期
										期末店舗数	新店	業変増	業変減	閉店	小計		9月末店舗数
洋食業態	20	52	11	4	9	6	1	1	104	108	0	1	▲ 3	▲ 2	▲ 4	6	104
寿司業態	0	2	1	9	32	3	0	0	47	47	0	0	0	0	0	12	47
焼肉業態	10	10	8	9	25	3	0	0	65	66	0	0	0	▲ 1	▲ 1	1	65
和食業態	0	0	2	4	8	0	0	0	14	12	0	2	0	0	2	3	14
その他業態	1	2	1	1	0	0	0	0	5	4	1	0	0	0	1	0	5
	31	66	23	27	74	12	1	1	235	237	1	3	▲ 3	▲ 3	▲ 2	22	235
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
飲食部門	31	66	23	27	74	12	1	1	235	237	1	3	▲ 3	▲ 3	▲ 2	22	235
カラオケ業態	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
直営店計	31	66	23	27	74	12	1	1	235	237	1	3	▲ 3	▲ 3	▲ 2	22	235
FC店	0	0	0	0	10	0	0	0	10	10				0	0	0	10
全店合計	31	66	23	27	84	12	1	1	245	247	1	3	▲ 3	▲ 3	▲ 2	22	245

本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。また本資料に掲載しております情報は、発表時点において把握できる情報から得られた当社の経営者の判断に基づくものでありますが、当社はその正確性・安全性を保障するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。

今後の業績は、市場における変化や経済動向の変動など、さまざまな重要な要素により、当該情報とは大きく異なる可能性がございますことを予めご承知おきくださいますようお願い申し上げます。

IRに関するお問合せ
株式会社アトム　経営企画室

E-mail: atom-ir@atom-boy.com
http://www.atom-corp.co.jp/