

# 第77回 福証IRフェア

## ロイヤルホールディングス株式会社 会社説明資料

ロイヤル 中洲本店外観



URL <http://www.royal-holdings.co.jp/>

2017年8月29日

- 第1部 グループ概要
- 第2部 2017年第2四半期決算レビュー
- 第3部 経営ビジョン2020とグループ事業戦略
- 第4部 株主還元

**第1部**    **グループ概要**

**第2部**    **2017年第2四半期決算レビュー**

**第3部**    **経営ビジョン2020とグループ事業戦略**

**第4部**    **株主還元**

# グループ概要 / ロイヤルグループの体制

持株会社（親会社）

ロイヤルホールディングス

事業会社（子会社）

ロイヤルホスト

テンコーポレーション

オールアンドケーフードサービス

ロイヤル空港高速フードサービス

ロイヤルコントラクトサービス

ロイヤルインフライトケイタリング

オールエヌティイーホテルズ

ロイヤル

ロイヤルマネジメント

セグメント

外食

コントラクト

機内食

ホテル

共通インフラ

# グループ概要 / 主な事業セグメント①

ROYAL

## 外食事業

売上高 623億円

経常利益 29億円

6月末総店舗数 560店

ロイヤルホスト

235店 (内FC16店)

Hospitality Restaurant

**Royal Host**

天井てんや

208店 (内FC55店)

**天井てんや**  
TEMPURA TENDON TENYA  
ASAKUSA TOKYO

カウボーイ家族

32店

**COWBOY 家族**

シェーキーズ

22店 (内FC11店)

**Shakey's**  
Pizza & Salad



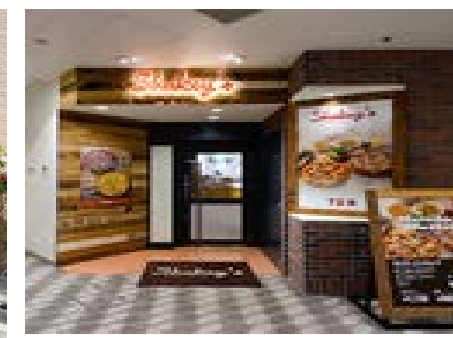
Hospitality Restaurant  
**Royal Host**



**COWBOY 家族**



**天井てんや**  
TEMPURA TENDON TENYA  
ASAKUSA TOKYO



**Shakey's**  
Pizza & Salad



**Royal Garden Cafe**



**pinkberry**  
Frozen yogurt



**RB**  
Rose Bakery

※売上高・経常利益は2016年度通期実績



# グループ概要 / 主な事業セグメント②

ROYAL

## コントラクト事業

売上高 335億円

経常利益 13億円

6月末総店舗数 227店

### 空港ターミナル内レストラン・売店

千歳、仙台、成田、羽田、関西国際、  
神戸、広島、福岡、鹿児島、那覇

### 高速道路SA・PA内レストラン・売店

那須高原、上里、羽生、駒寄、  
海ほたる、掛川、和布刈、古賀、川登、北熊本

### 百貨店内レストラン

和洋中を中心としたレストラン、カフェ、  
ベーカリーショップの展開

### 事業所内給食

一般企業、大規模展示場、病院、官公庁、  
ゴルフ場、等における飲食の提供



ロイヤルフードコート（福岡空港国際線）



北熊本サービスエリア(上り線)



東京ビッグサイト内  
「ザ・ビッグラウンジ」

空港ターミナル内レストラン・売店

福岡空港内 5店舗（売店含む）

那覇空港内 6店舗（売店含む）

等、計38店舗を展開

高速道路SA・PA

古賀、北熊本、川登等、  
計12拠点を展開

百貨店内、事業所内給食等、  
計177店舗を展開

※売上高・経常利益は2016年度通期実績

# グループ概要 / 主な事業セグメント③

ROYAL

**機内食事業**  
**売上高 80億円**  
**経常利益 4億円**

◀ 関西国際空港・福岡空港・那覇空港 ▶  
ロイヤルインフライトケイタリング(株)

◀ 成田国際空港・羽田空港 ▶  
ジャルロイヤルケータリング(株)  
(持分法適用会社)

※2015年7月より那覇空港にて機内食製造を開始



→メニュー開発



→搭載



→安全・衛生



※売上高・経常利益は2016年度通期実績

## ホテル事業

売上高 254億円

経常利益 38億円

「リッチモンドホテル」ブランドで全国  
**37ホテル**を展開（直営）、  
他1ホテルの運営支援・受託

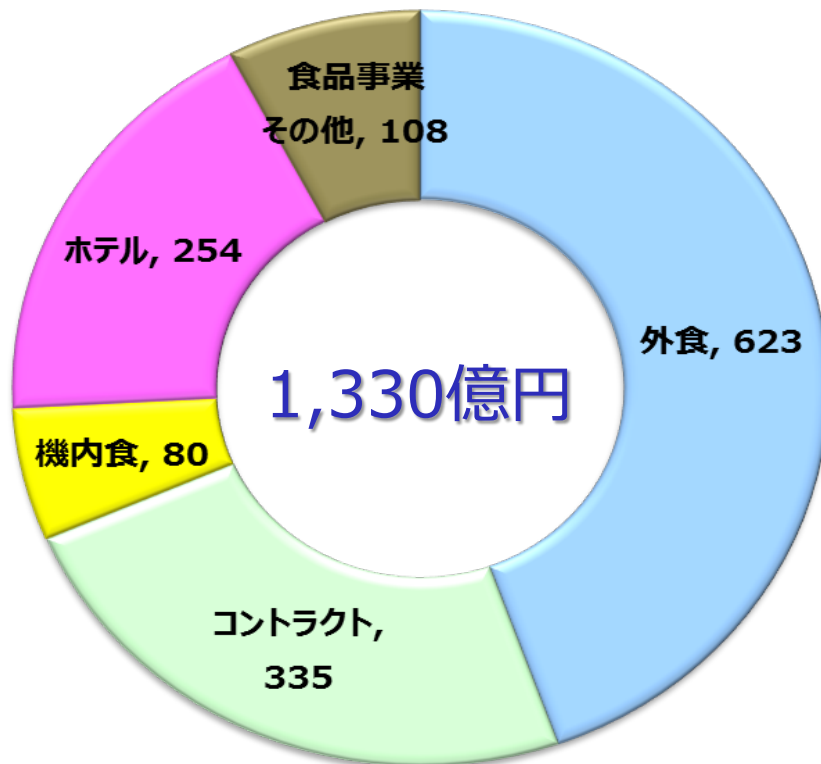


※売上高・経常利益は2016年度通期実績



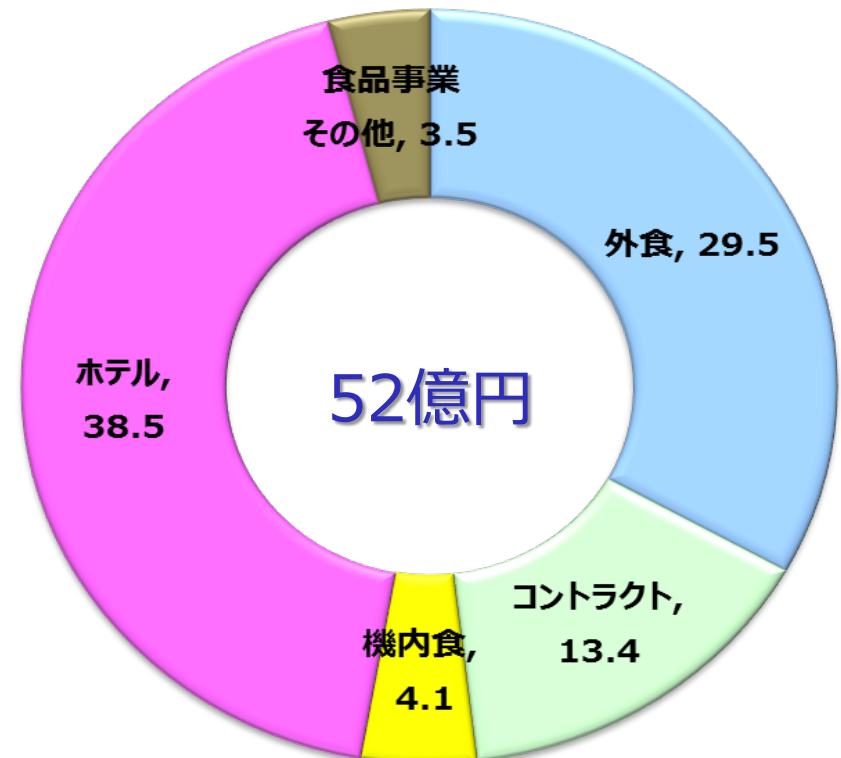
# グループ概要 / 事業セグメント別売上利益

## 2016年グループ連結売上高



※セグメント間相殺▲69億円

## 2016年グループ連結経常利益



※間接部門▲36.9億円

単位：億円

第1部 グループ概要

第2部 2017年第2四半期決算レビュー

第3部 経営ビジョン2020とグループ事業戦略

第4部 株主還元

# 2017年第2四半期 連結損益

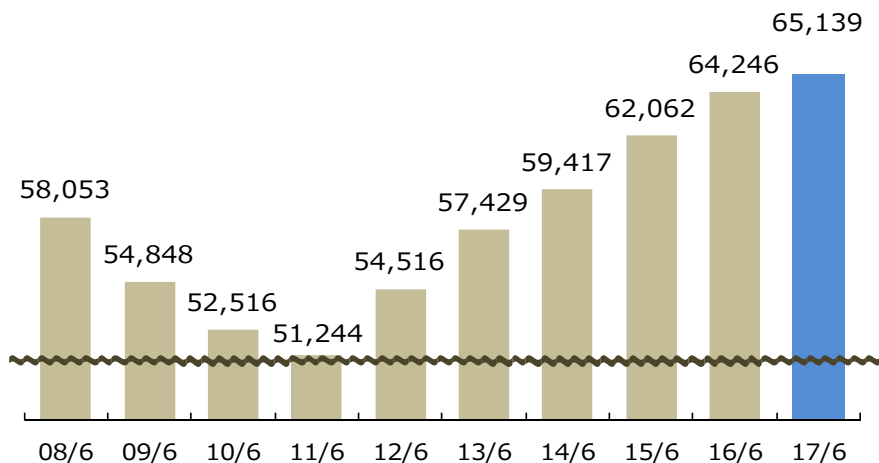
売上高は6期連続の増収、経常利益は大幅増加

(単位：百万円)

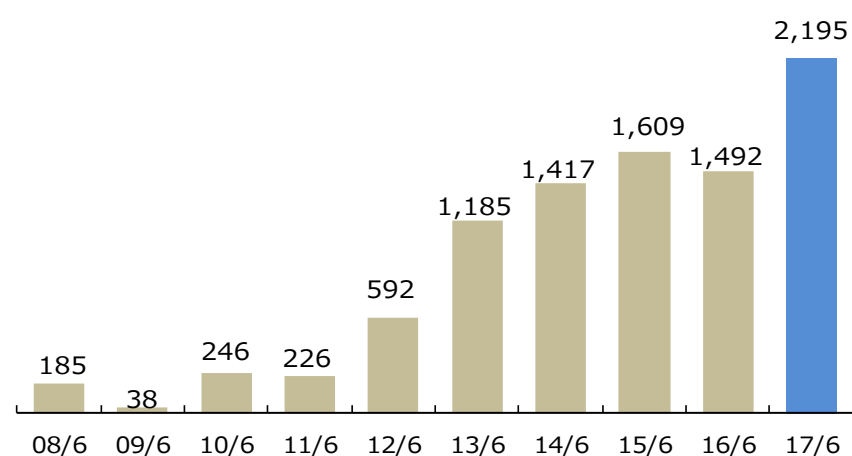
	2016年12月期 第2四半期	2017年12月期 第2四半期	増減額	増減率
売上高	64,246	65,139	892	1.4%
営業費用	62,753	62,944	190	0.3%
営業利益	1,492	2,195	702	47.1%
経常利益	1,541	2,308	767	49.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	583	1,381	797	136.5%

(単位:百万円)

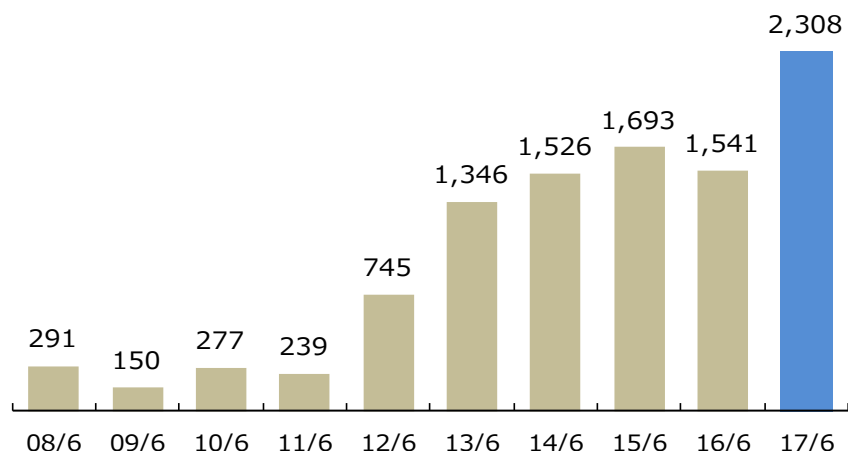
## 売上高



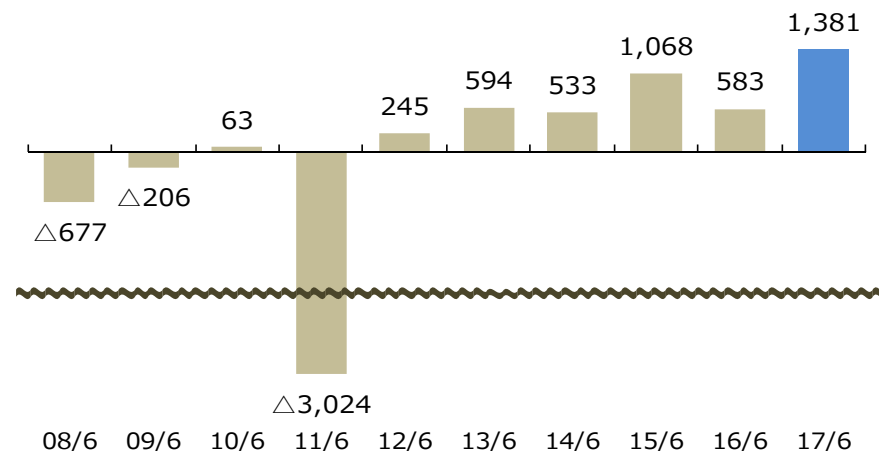
## 営業利益



## 経常利益



## 親会社株主に帰属する四半期純利益





# セグメント別損益

ホテル事業の新店・既存店が増収に寄与  
主要4セグメントがいずれも増益

(単位：百万円)

	2016年12月期 第2四半期		2017年12月期 第2四半期		増減額 (率%)					
	売上高	(占有%)	経常利益	売上高	(占有%)	経常利益	売上高	経常利益		
外食事業	30,487	(47.5)	1,274	30,297	(46.5)	1,361	△190	(△0.6)	87	(6.8)
コントラクト事業	16,089	(25.0)	511	16,378	(25.1)	641	289	(1.8)	129	(25.3)
機内食事業	3,958	(6.2)	124	4,124	(6.3)	498	165	(4.2)	374	(301.6)
ホテル事業	11,835	(18.4)	1,150	12,677	(19.5)	1,544	841	(7.1)	393	(34.2)
食品事業 その他事業	5,227	(8.1)	245	5,020	(7.7)	60	△206	(△4.0)	△184	(△75.4)
セグメント間相殺	△3,352	( - )	( - )	▲3,358	( - )	( - )	△6	( - )	( - )	( - )
全社部門	( - )	( - )	△1,764	( - )	( - )	▲1,797	( - )	( - )	△32	( - )
合計	64,246	(100.0)	1,541	65,139	(100.0)	2,308	892	(1.4)	767	(49.8)

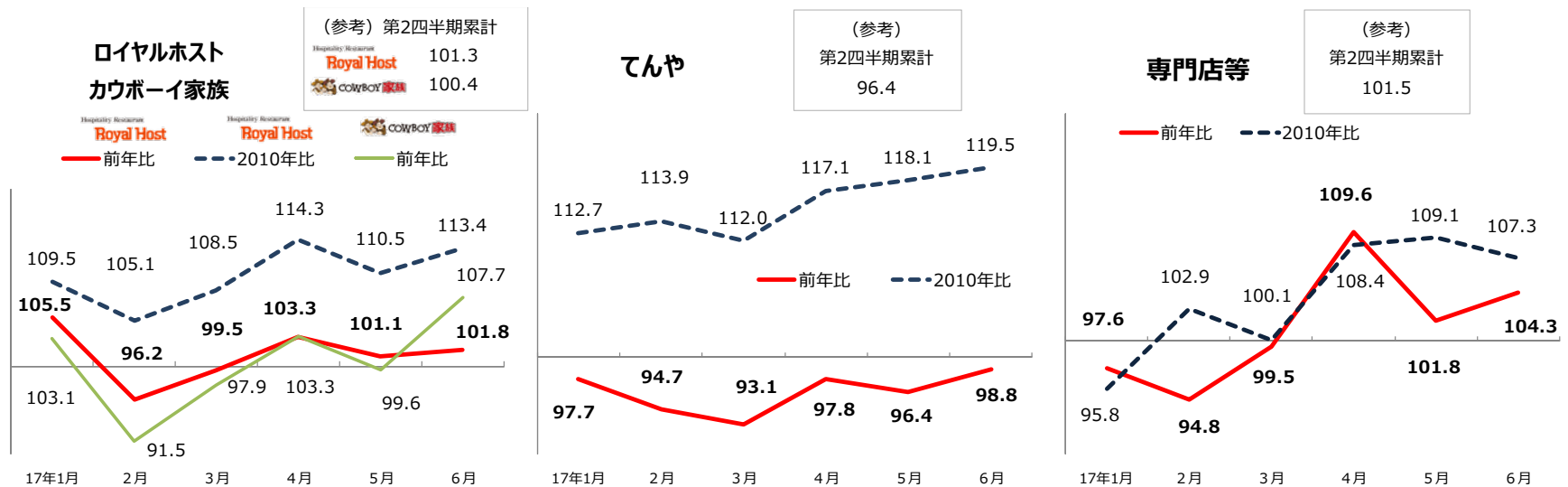
# セグメント別売上・利益 / 外食事業

閉店が主因で減収となったが、  
てんや事業の減益をロイヤルホスト事業で補い増益

(単位：百万円)

	2016年12月期 第2四半期		2017年12月期 第2四半期		増減額	
	売上高	経常利益	売上高	経常利益	売上高	経常利益
外食事業	30,487	1,274	30,297	1,361	△190	87
ロイヤルホスト事業 (カウボーイ家族他含む)	18,623	708	18,591	911	△31	202
てんや事業	6,699	340	6,671	218	△28	△121
専門店等	5,165	225	5,034	231	△130	6

《 既存店売上前年（2010年）比 推移（%） 》



## 既存店売上前年比

Hospitality Restaurant

**Royal Host**



ロイヤルホスト  
カウボーイ家族

(参考) 第2四半期累計

101.3

100.4

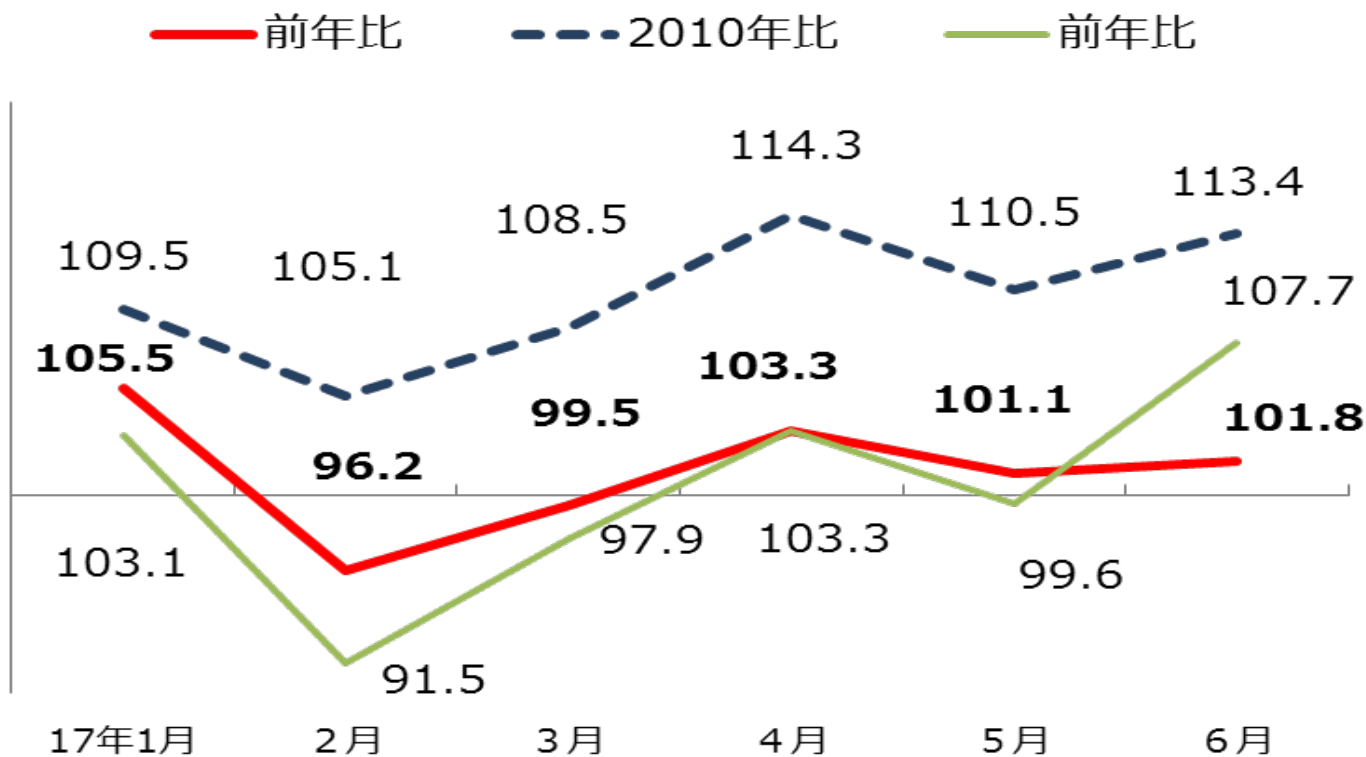
営業時間短縮  
(▲1.3h)等により

2017年上期  
既存店売上高前年比計画

**97.1%**

2017年上期  
既存店売上高前年比

**101.3%**

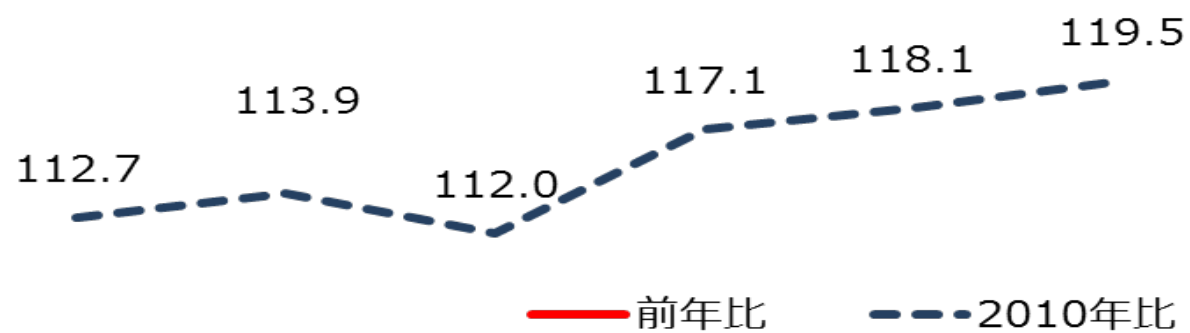
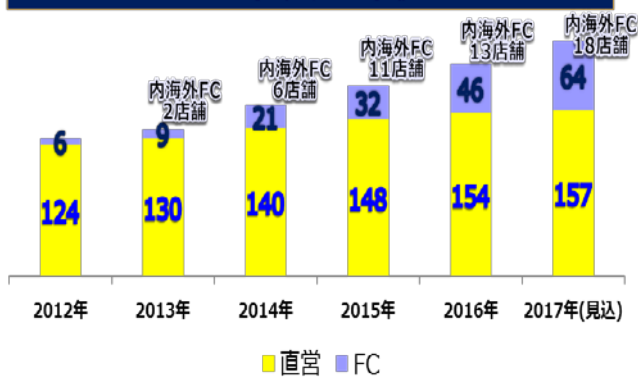


## 既存店売上前年比

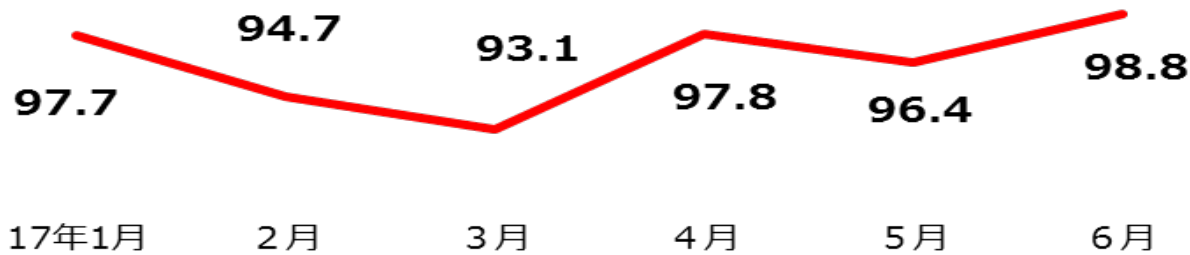
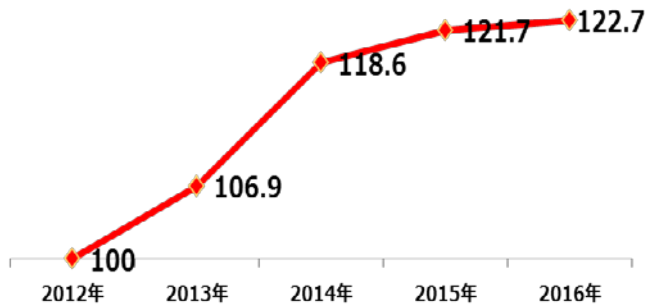


(参考)  
第2四半期累計  
96.4

天丼てんや 店舗数推移



平均月商推移 (2012年を100とした増減率)





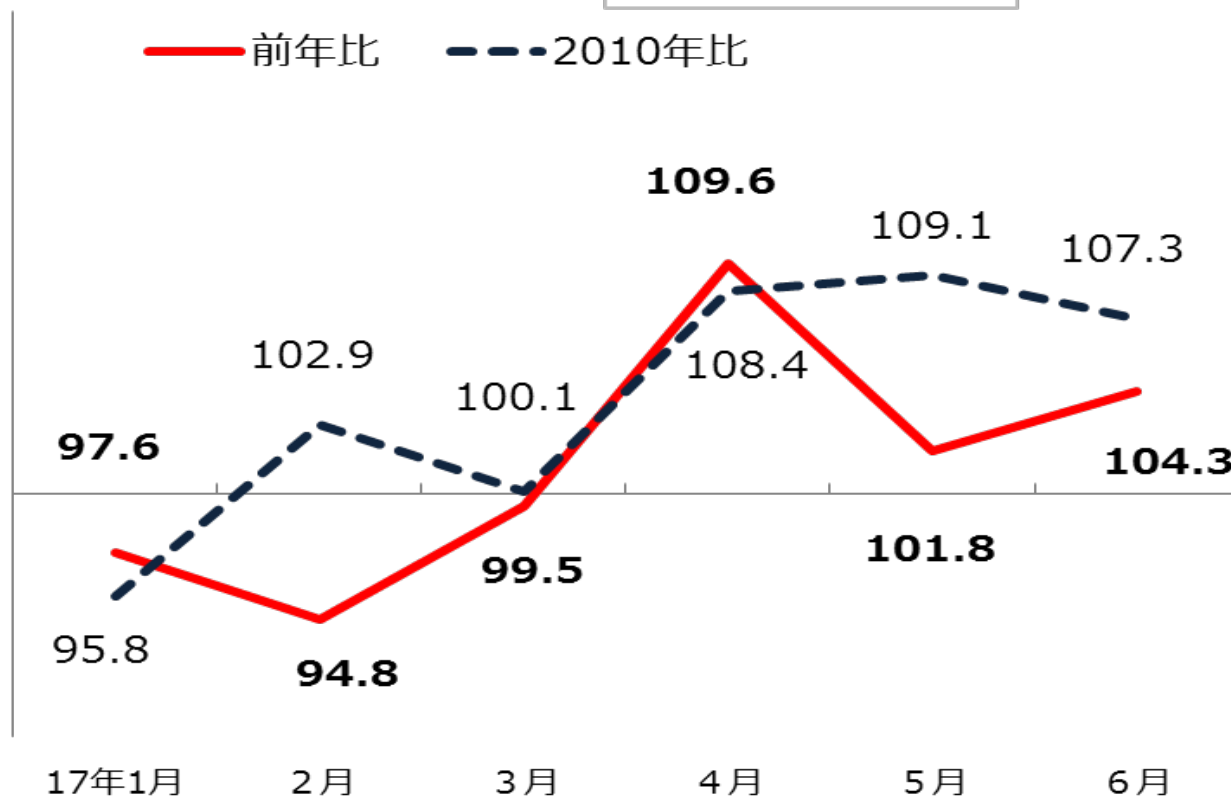
## 既存店売上前年比



Mrs. Elizabeth Muffin

### 専門店等

(参考)  
第2四半期累計  
101.5



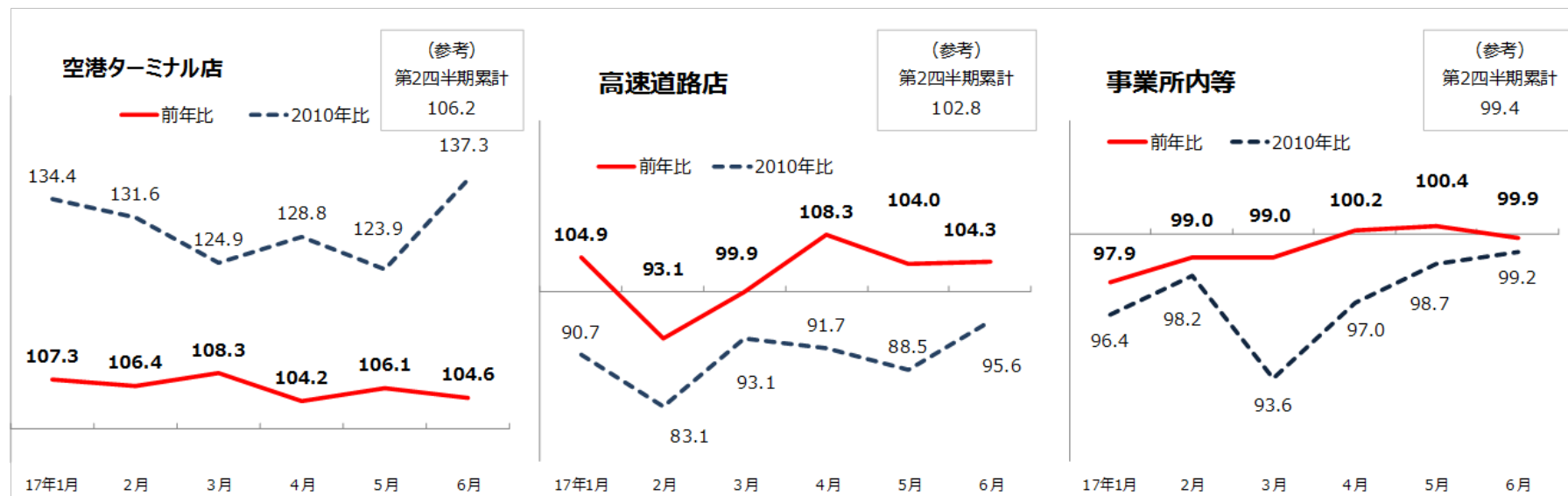
# セグメント別売上・利益 / コントラクト事業

空港ターミナル・高速道路事業の既存店の堅調に加え、事業所内等事業も業務効率化を推進したことで増収増益

(単位：百万円)

	2016年12月期 第2四半期		2017年12月期 第2四半期		増減額	
	売上高	経常利益	売上高	経常利益	売上高	経常利益
コントラクト事業	16,089	511	16,378	641	289	129
空港ターミナル・高速道路	8,780	365	8,950	431	170	65
事業所内等	7,309	145	7,428	209	118	63

《 既存店売上前年（2010年）比 推移（%） 》



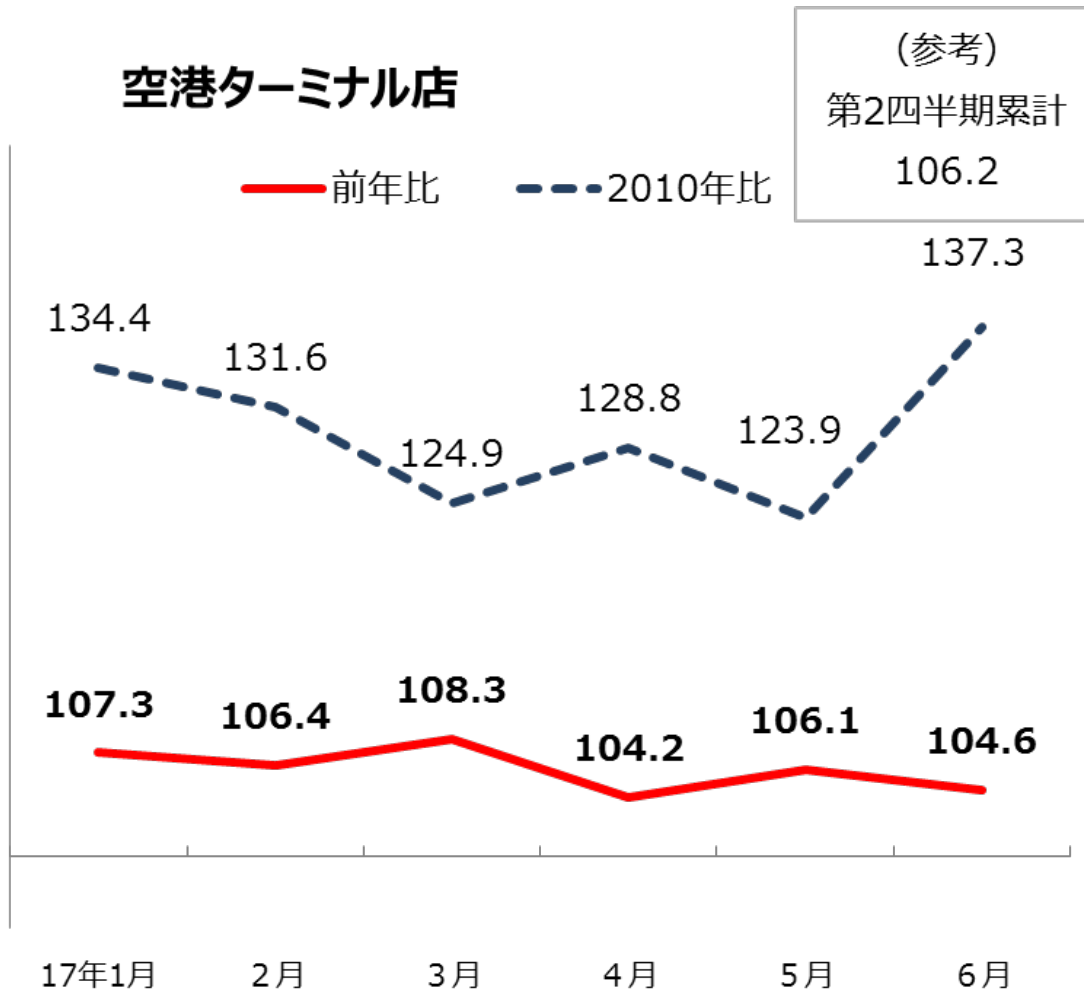
## 既存店売上前年比



(参考)羽田空港内レストラン



(参考)千歳空港内レストラン



## 既存店売上前年比



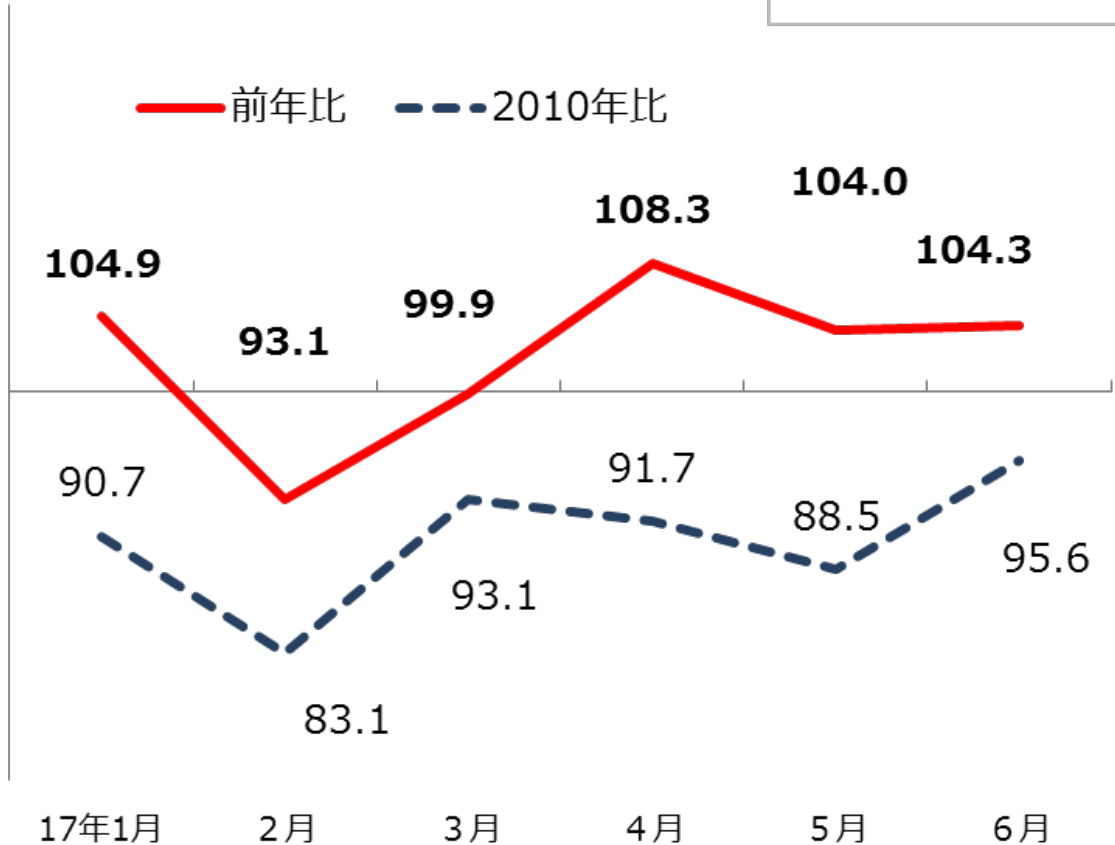
(参考)上里SA(上り)



(参考)古賀SA(上り)

### 高速道路店

(参考)  
第2四半期累計  
102.8





## 既存店売上前年比

B&I



企業内給食

シルバー  
ヘルスケア

- ・シルバーリビング施設での食事提供
- ・病院内 食の一括受託  
(患者食・レストラン・職員食堂・売店)

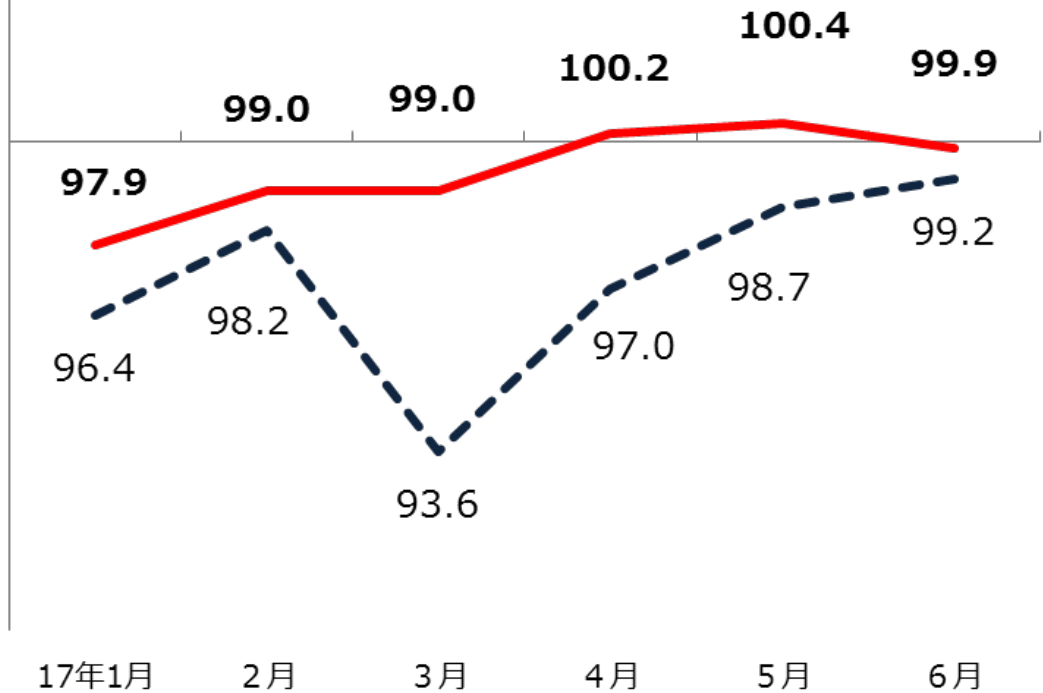
百貨店内  
レストラン

百貨店内でのレストラン運営

### 事業所内等

(参考)  
第2四半期累計  
99.4

— 前年比    - - - 2010年比



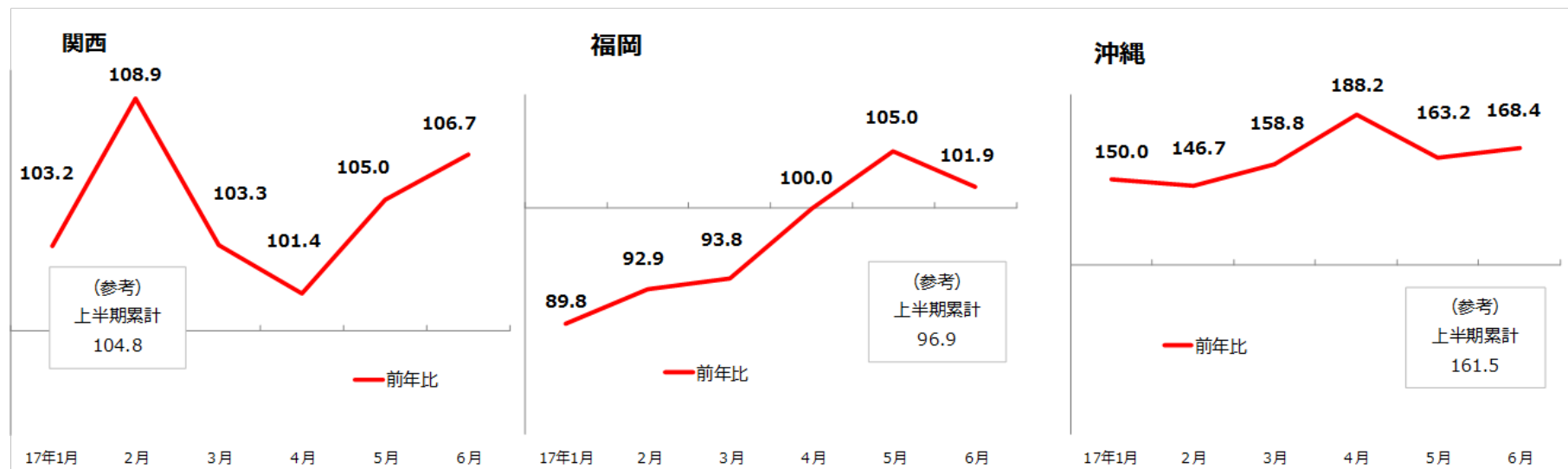
# セグメント別売上・利益 / 機内食事業

インバウンドの好調や会社統合後の業務効率化が進み増収増益

(単位：百万円)

	2016年12月期 第2四半期		2017年12月期 第2四半期		増減額	
	売上高	経常利益	売上高	経常利益	売上高	経常利益
機内食事業	3,958	124	4,124	498	165	374

《 売上前年比 推移 (%) 》



2017年上期  
売上高前年比

**104.2%**

Cathay Pacific Group

より  
**4賞同時受賞**

— Cathay Dragon —  
Best Caterer 2016

① Gold Award

— Cathay Pacific —  
Best Caterer 2016

② Diamond Award

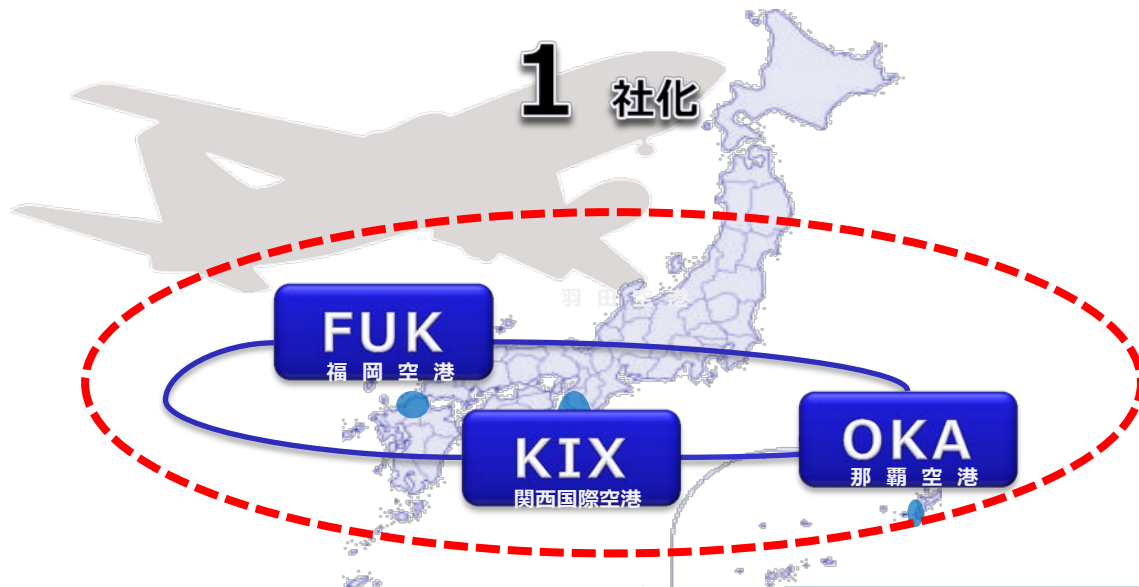
③ Silver Award

④ Hygiene Award 2016

ROYAL IN-FLIGHT CATERING

2016年7月 それまで2社あった機内食事業会社を

**1** 社化



複数拠点間接業務  
効率化

間接人員  
直接部門へ配置

統合効果の発現

**生産性の改善**

# セグメント別売上・利益 / ホテル事業

前期開業ホテルが計画通り進捗し、  
既存ホテルも高稼働率を維持したことで増収増益

(単位：百万円)

	2016年12月期 第2四半期		2017年12月期 第2四半期		増減額	
	売上高	経常利益	売上高	経常利益	売上高	経常利益
ホテル事業	11,835	1,150	12,677	1,544	841	393

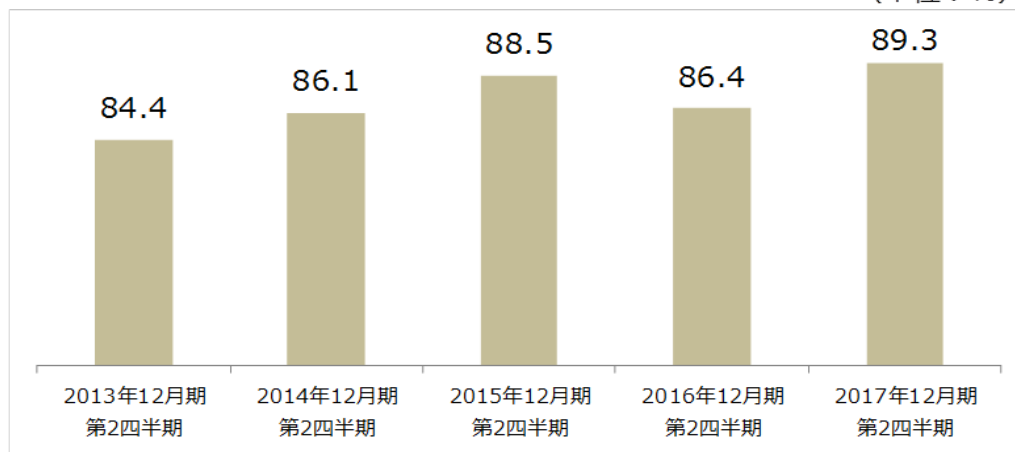
【リッチモンドホテル 直営のみ】

	2016年12月期				
	第1四半期 1月-3月	第2四半期 4月-6月	第3四半期 7月-9月	第4四半期 10月-12月	通期
店舗数(各四半期末)	35	36	36	36	36
各期末客室数(室)	7,224	7,386	7,384	7,384	7,384
直営ホテル客室稼働率	87.0%	85.8%	91.7%	91.5%	89.0%

2017年12月期		
第1四半期 1月-3月	第2四半期 4月-6月	第2四半期累計 1月-6月
36	37	37
7,384	7,495	7,495
89.7%	88.9%	89.3%

《 客室稼働率推移 》

(単位：%)



更なる顧客満足度向上を目指し、  
レンタルスマートフォン「handy」をトライアル導入



## 圧倒的な顧客満足度

### 2017年度JCSI

(日本版顧客満足度指数)

顧客満足度 **3**年連続 **No.1**

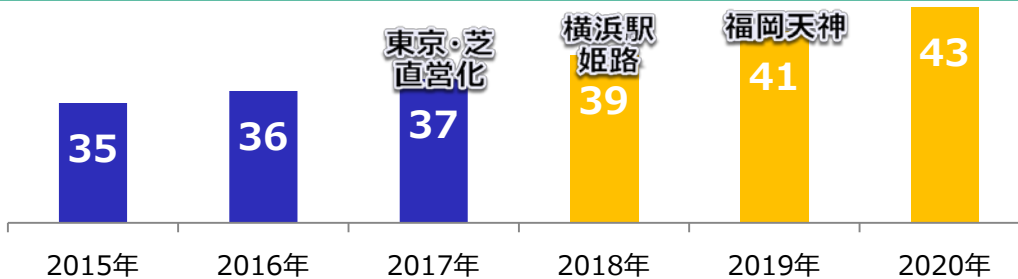
### J.D. パワー 2016年日本ホテル宿泊客満足度調査

<1泊9,000円~15,000円未満部門>

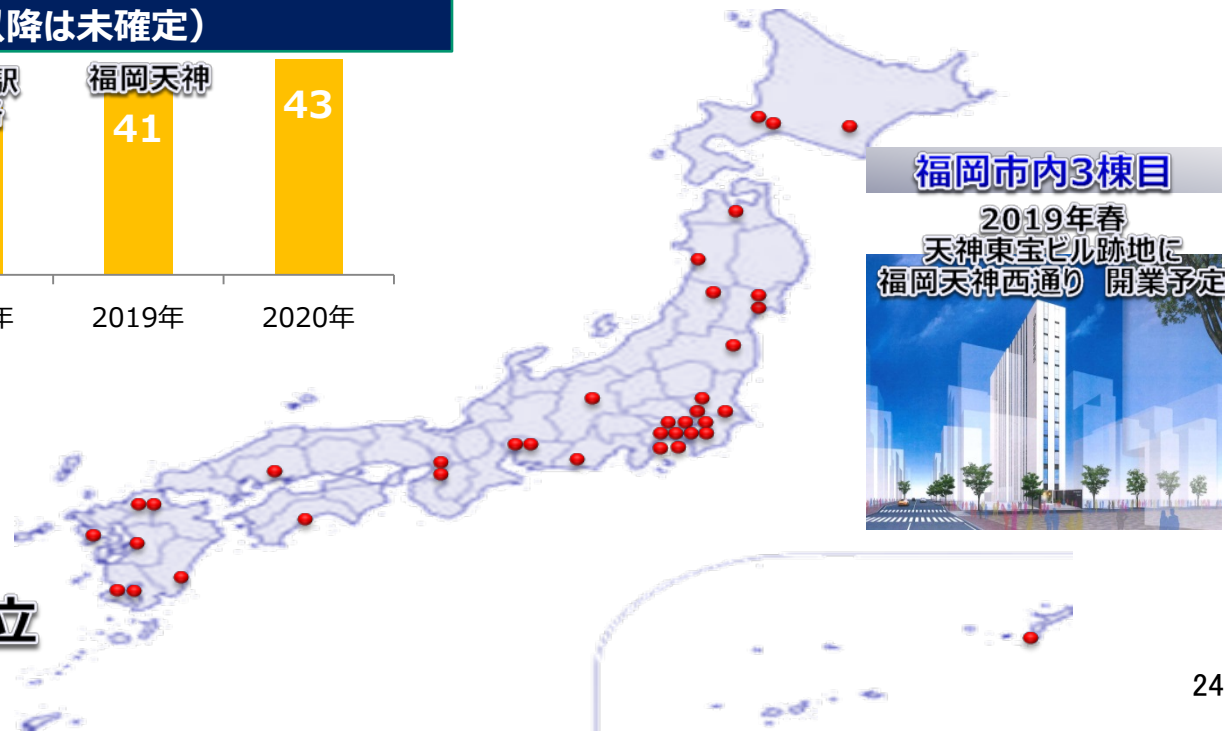
顧客満足度 **2**年連続 **10**回目 **No.1**



### 直営店出店計画 (19年以降は未確定)



2017年6月末時点  
全国37ホテルの  
ネットワークを確立





# 2017年12月期 連結業績予想

雇用・所得環境の改善もあり、国内景気は緩やかに回復することが期待されるものの、海外諸国の政治リスクに加え、当社特有の夏季営業の天候リスクも勘案し、通期の業績予想は据置

(単位：百万円)

	2016年 12月期	2017年12月期 予想	増減額	増減率
売上高	133,025	133,500	475	0.4%
営業利益	5,222	5,600	378	7.2%
経常利益	5,205	5,600	395	7.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,377	2,900	523	22.0%
E B I T D A	11,327	11,760	433	3.8%
R O A	5.6%	6.0%	0.4%	-%

※ E B I T D A = 経常利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 支払利息 (ネット)

※ R O A = 経常利益 ÷ 総資産 (平均)



第1部 グループ概要

第2部 2017年第2四半期決算レビュー

第3部 経営ビジョン2020とグループ事業戦略

第4部 株主還元

## ロイヤルグループ経営ビジョン2020

2010年9月策定

### グループビジョン

「お客様の満足」を最大の目標とし  
時代の変化にしなやかに対応する

**日本で一番質の高い“食” & “ホスピタリティ”グループ  
を目指す**

### 目指すべき姿

- ◇ ロイヤル経営基本理念を実践し  
日本で一番質の高い“食” & “ホスピタリティ”グループ
- ◇ 新たなビジネスモデルの創造により増収増益を視野に入れた  
持続的に成長する総合飲食企業のリーディングカンパニー
- ◇ 食の安全・安心を第一に企業の社会的責任を誠実に果たし  
全てのステークホルダーに支持される企業グループ
- ◇ 誇りをもって働ける企業グループ

# 経営ビジョン2020における売上・利益推移

[単位：億円]

2020年を最終年度とする  
第5次中期経営計画を2017年末に公表予定



前中期経営計画

現中期経営計画

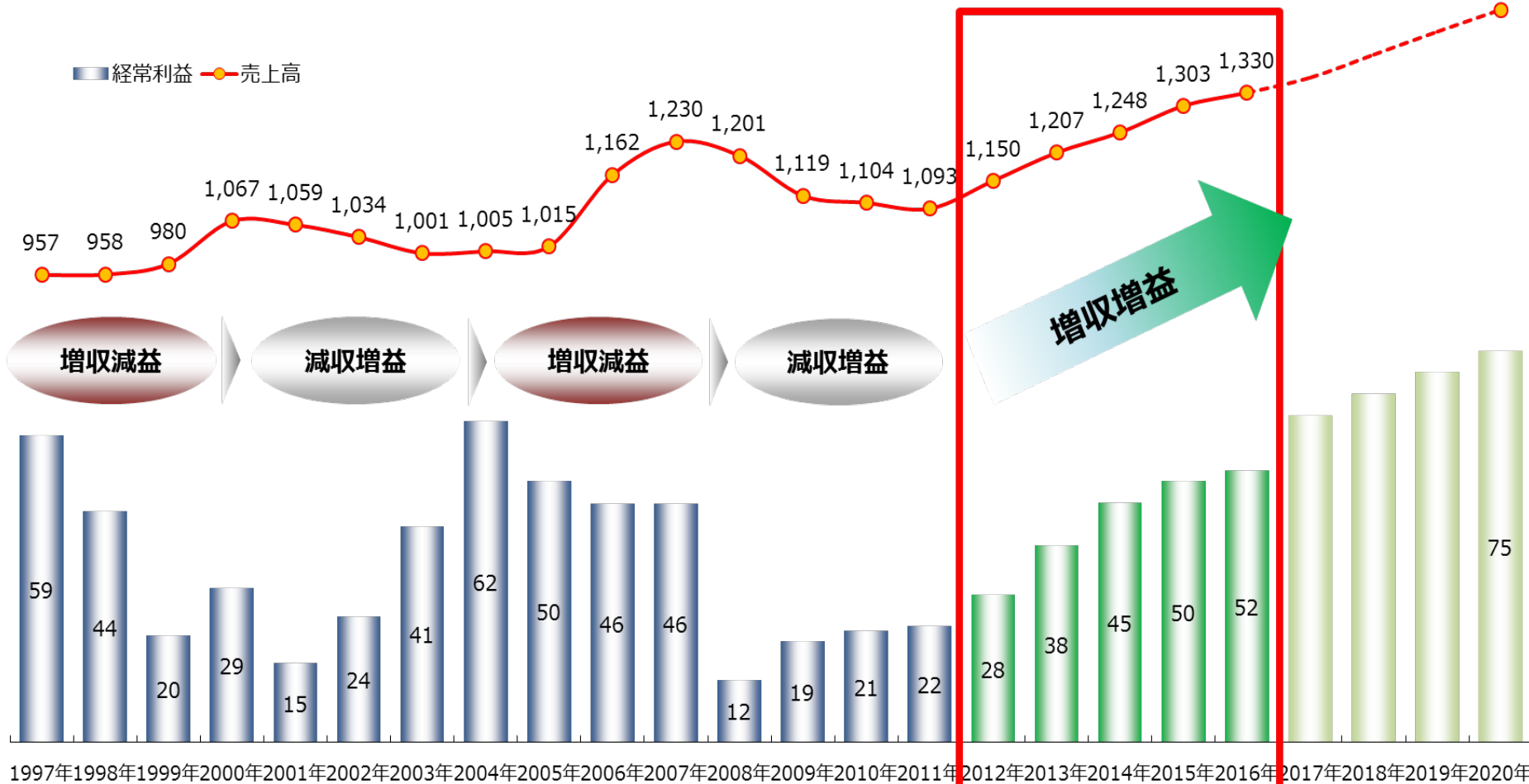
経営ビジョン2020

# 負のスパイラルからの脱却

## 業績の状況

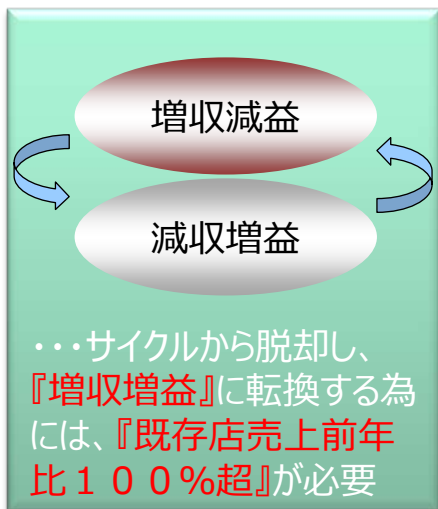
## 外食特性「循環性」からの脱却

【億円】



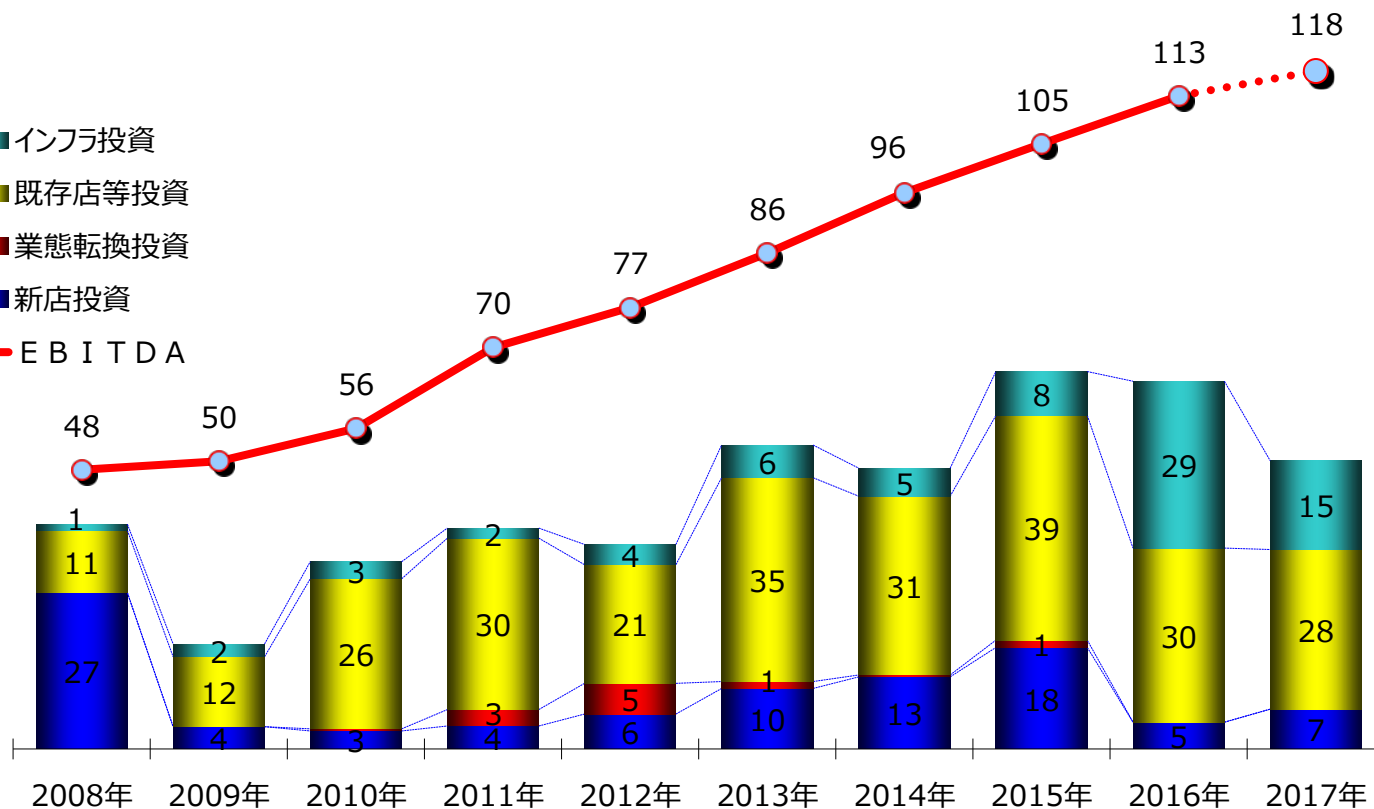
『増収減益』『減収増益』のサイクルを脱し『増収増益』へ  
 今後も長期的な成長の基盤を構築し『持続的成長』を図っていく。

# 投資額・EBITDAの推移



## 投資額、EBITDA推移（億円）

- インフラ投資
- 既存店等投資
- 業態転換投資
- 新店投資
- EBITDA



投資の中心を  
新店から既存店へ  
の再投資  
(改装) に

※ 2017年は見込み

## 課題

①

### 消費構造の変化

#### 少子高齢化の進行と消費の2極化

長期の市場変化と短期の景気変動の見極めを行い、市場変化に対応する形でポートフォリオでの対応が必要

## 課題

②

### インバウンド増加への対応

#### インバウンドの増加と質の変化

インバウンドの滞在が変化を遂げる過程において、市場の変化に対応するポートフォリオの変革を促すことが必要

## 課題

③

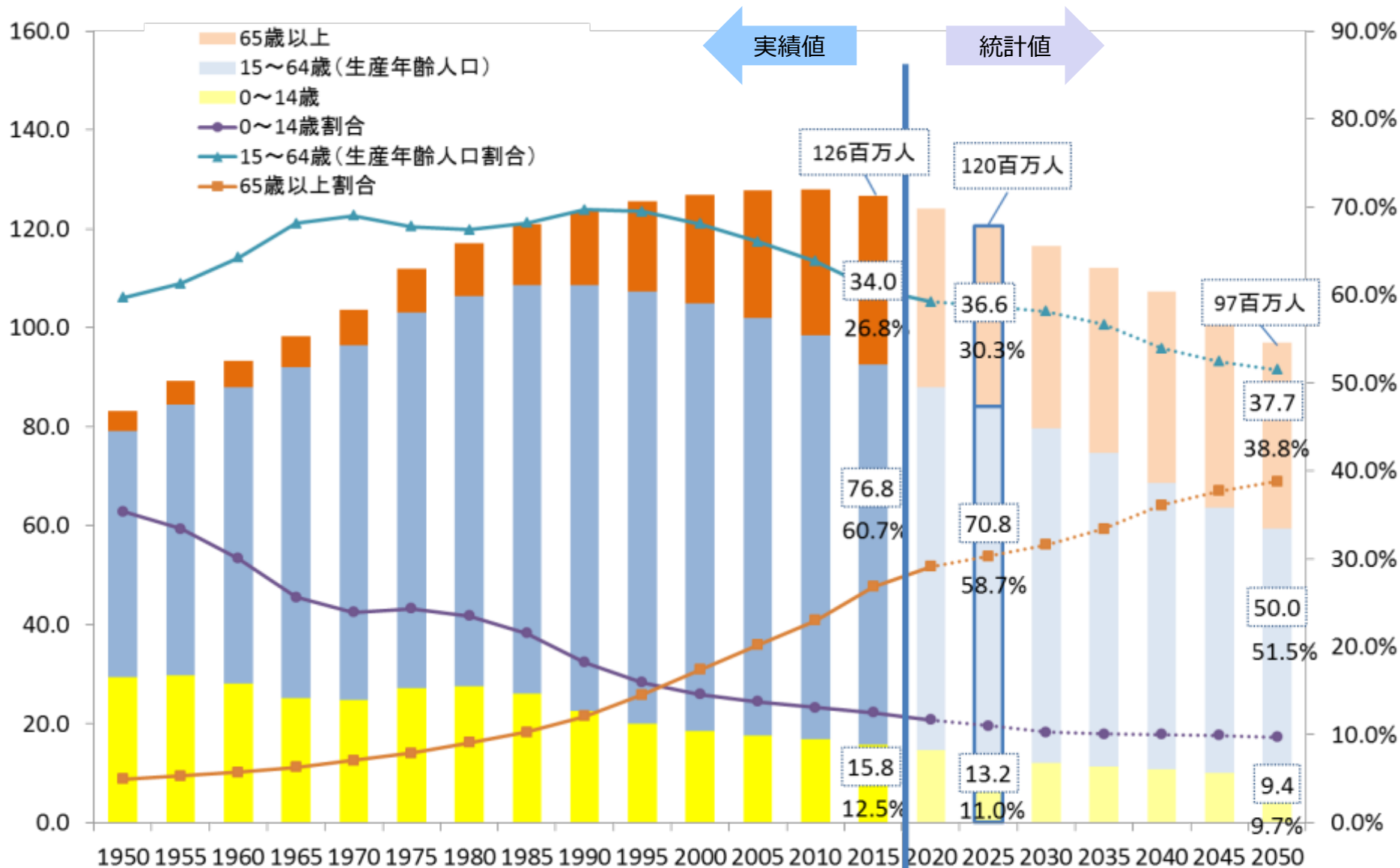
### 供給サイドの制約

#### 労働供給と原材料確保のボトルネック

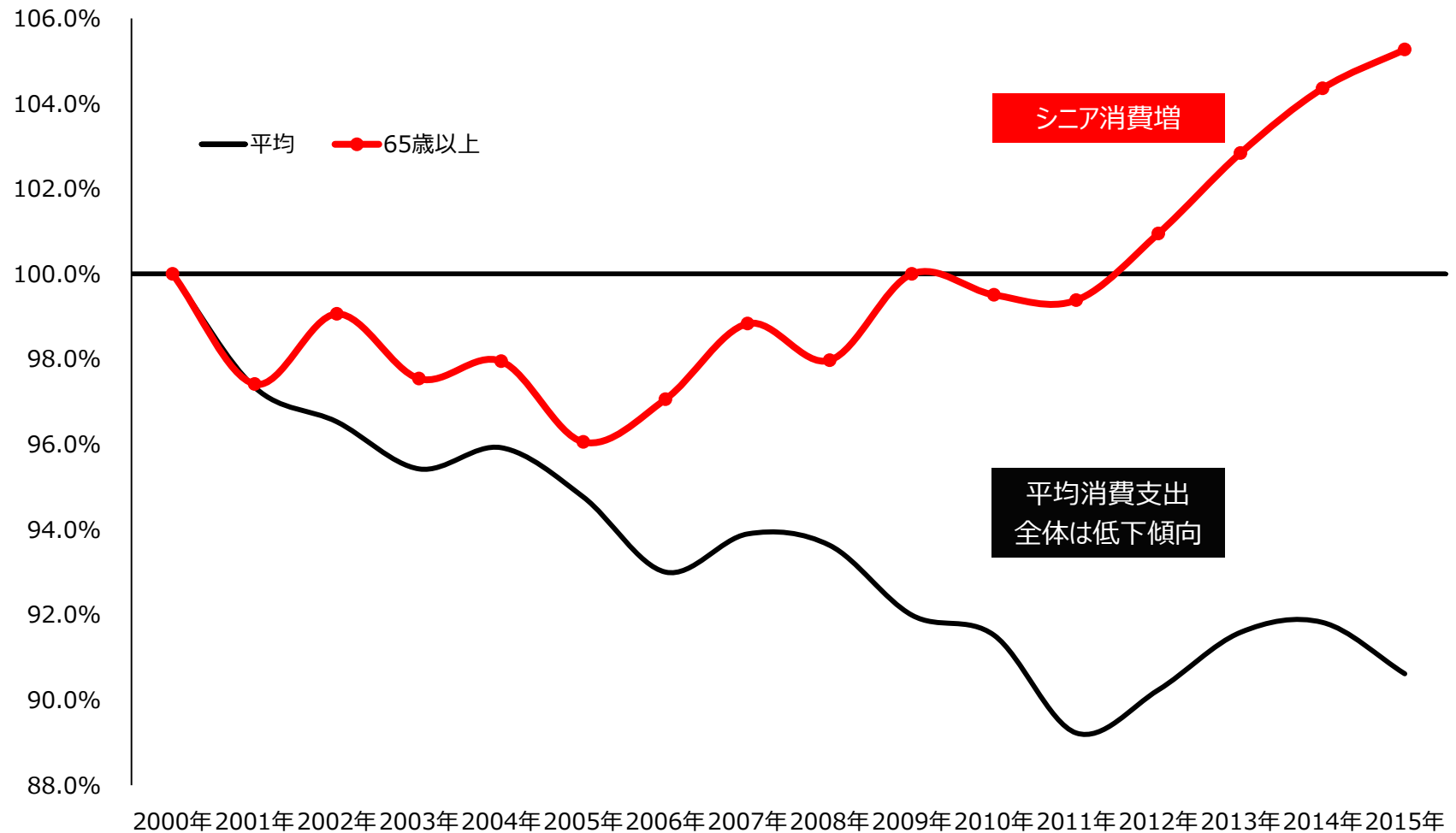
人材確保と原材料確保というボトルネックはより深刻化する見通しであり、ボトルネックを意識した戦略が必要



# 日本の人口推移



# 消費支出動向（2000年対比）



リーマン  
ショック

東日本  
大震災

# グループ事業戦略 (シニアマーケットとの親和性)

シニアは今後何にお金を使いたいか(※)

旅行等レジャー

趣味

健康増進

食

今後の備え

子や孫とのふれあい

ファッション

親の介護

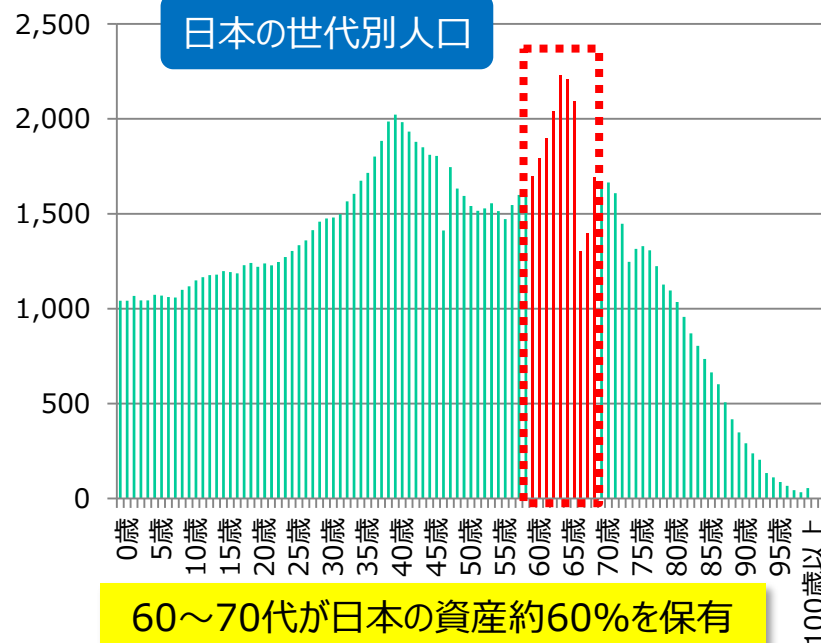
ロイヤルグループ事業

ホテル、機内食  
空港・高速

外食

百貨店

コントラクト  
(シルバー、ヘルスケア)



2020年のロイヤルグループ事業

2020年以降

コントラクト  
シルバー・ヘルスケア

(※)日経リサーチ調査上位

## 課題

①

### 消費構造の変化

#### 少子高齢化の進行と消費の2極化

長期の市場変化と短期の景気変動の見極めを行い、市場変化に対応する形でポートフォリオでの対応が必要

## 課題

②

### インバウンド増加への対応

#### インバウンドの増加と質の変化

インバウンドの滞在が変化を遂げる過程において、市場の変化に対応するポートフォリオの変革を促すことが必要

## 課題

③

### 供給サイドの制約

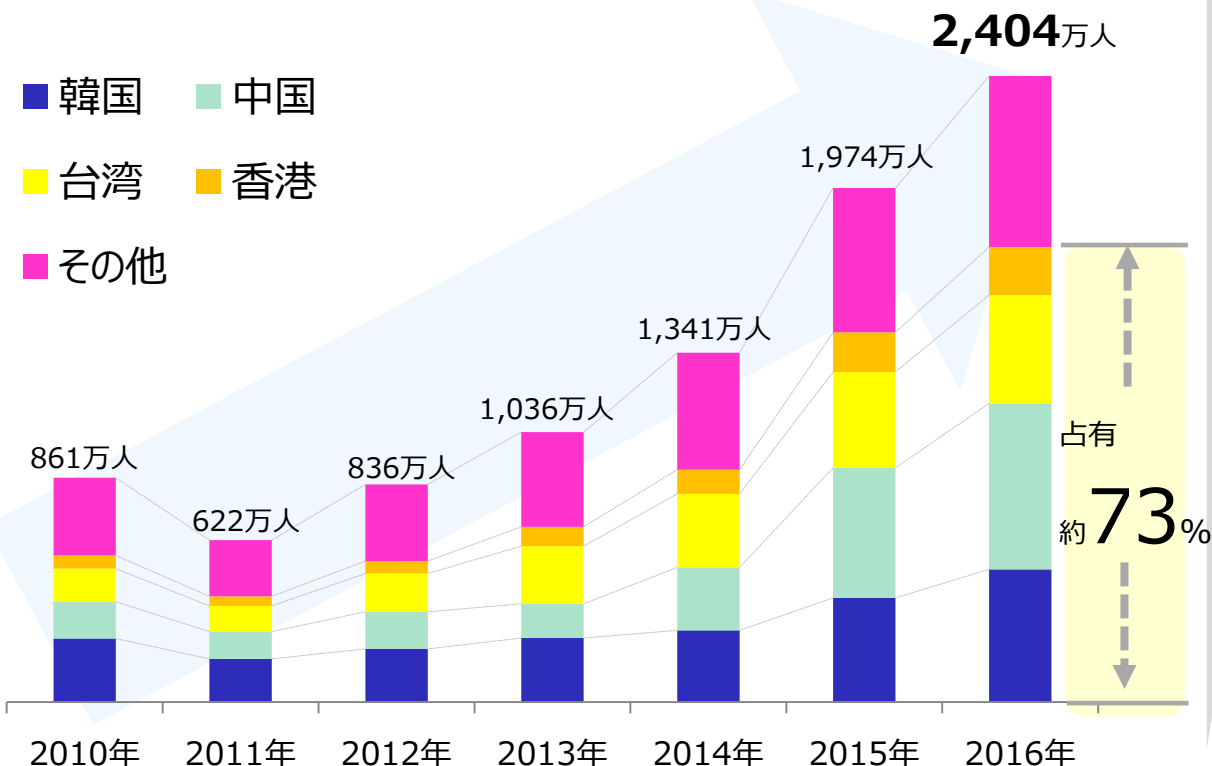
#### 労働供給と原材料確保のボトルネック

人材確保と原材料確保というボトルネックはより深刻化する見通しであり、ボトルネックを意識した戦略が必要

# インバウンドの質の変化

## 現状

### 国籍別 訪日外客数推移



出典：日本政府観光局 (JNTO)

## 将来

インバウンドの増加と共に  
今後、質的な変化も見込まれる

### より遠方

(→東南アジア→欧米)  
の来訪者の増加とに、

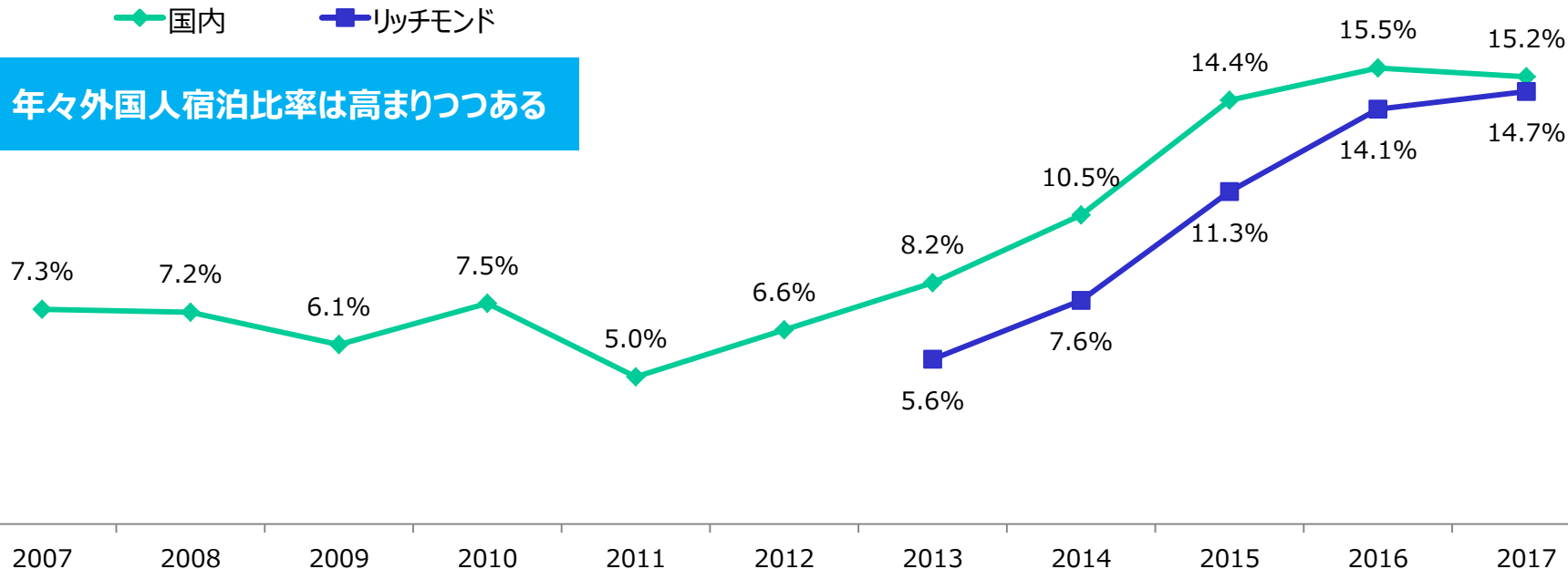
滞在は**長期化**し、

**点**ではなく**面**での

受け入れが必要

# グループ事業戦略 (インバウンドとの親和性)

## リッチモンドホテル インバウンド比率推移



年々外国人宿泊比率は高まりつつある

出典：観光庁「宿泊旅行統計調査」



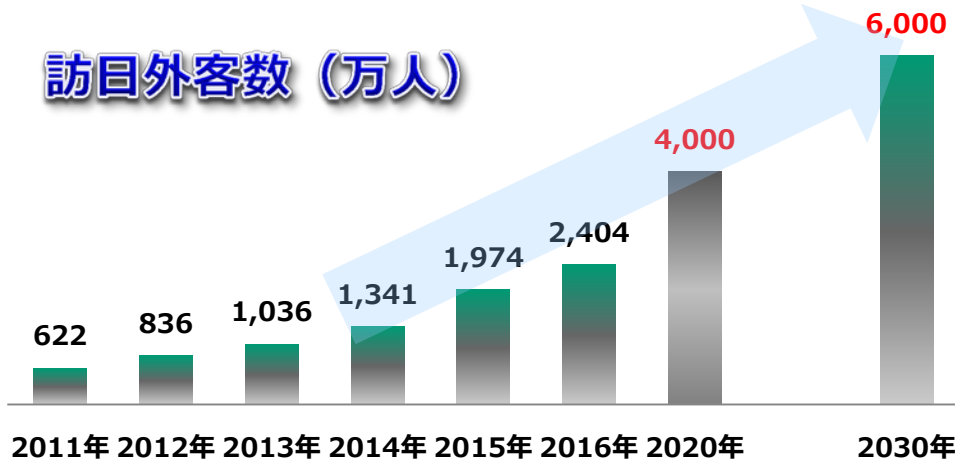


# グループ事業戦略 (インバウンド増とハラールへの対応) ROYAL



全ての事業セグメントで今後の更なるインバウンド増加に対応

## 訪日外客数 (万人)



出典：日本政府観光局 (J N T O)、2020年、30年は政府目標

## ハラールマーケット

- ムスリムは世界で20億人、ハラールは30兆円の市場規模
- ハラールはインバウンドのみならず、アウトバウンドにも市場あり
- 日本国内はタイ、マレーシアに続き、2014年はインドネシア向けにビザが免除され、国内ハラールマーケットは拡大傾向

機内食におけるハラールノウハウを活用し、コントラクト、外食、食品事業でもハラールマーケットに対応

### 淀川キリスト教病院 (2012年7月～)

- 外来レストラン、職員食堂、売店の他、ハラールキッチン併設の患者食を受託

### 福岡セントラルキッチン

- ハラール専用の製造ラインと4種類のミールBOXがハラール認証を取得
- 今後、空港ターミナル店、リッチモンドホテルの他、グループ外への販売を計画

リッチモンドホテル  
なんば大国町、武蔵小杉、  
プレミア浅草  
にてハラールミールを提供



## 課題

①

### 消費構造の変化

#### 少子高齢化の進行と消費の2極化

長期の市場変化と短期の景気変動の見極めを行い、市場変化に対応する形でポートフォリオでの対応が必要

## 課題

②

### インバウンド増加への対応

#### インバウンドの増加と質の変化

インバウンドの滞在が変化を遂げる過程において、市場の変化に対応するポートフォリオの変革を促すことが必要

## 課題

③

### 供給サイドの制約

#### 労働供給と原材料確保のボトルネック

人材確保と原材料確保というボトルネックはより深刻化する見通しであり、ボトルネックを意識した戦略が必要

# 2025年までの人口構成変化

年齢層	2015年		2025年		増減	
	人数	割合	人数	割合	人数	割合
0～4歳	5.2	4.1%	4.8	4.0%	-0.4	-0.1%
5～9歳	5.3	4.2%	5.0	4.1%	-0.3	-0.1%
10～14歳	5.7	4.5%	5.2	4.3%	-0.5	-0.2%
15～19歳	6.0	4.7%	5.3	4.4%	-0.7	-0.3%
20～24歳	6.2	4.9%	5.7	4.7%	-0.5	-0.1%
25～29歳	6.7	5.3%	6.0	5.0%	-0.7	-0.3%
30～34歳	7.5	5.9%	6.3	5.2%	-1.2	-0.7%
35～39歳	8.7	6.8%	6.8	5.6%	-1.9	-1.2%
40～44歳	9.8	7.7%	7.5	6.2%	-2.3	-1.5%
45～49歳	8.6	6.8%	8.4	7.0%	-0.2	0.2%
50～54歳	7.8	6.1%	9.3	7.7%	1.5	1.6%
55～59歳	7.7	6.0%	8.2	6.8%	0.6	0.8%
60～64歳	9.0	7.1%	7.7	6.3%	-1.3	-0.7%
65～69歳	9.2	7.2%	7.1	5.9%	-2.1	-1.3%
70～74歳	7.9	6.2%	7.9	6.5%	-0.1	0.3%
75～79歳	6.3	4.9%	7.7	6.4%	1.4	1.4%
80～84歳	4.9	3.8%	5.8	4.8%	0.9	0.9%
85～89歳	3.1	2.4%	3.6	3.0%	0.5	0.6%
90～94歳	1.3	1.0%	1.8	1.5%	0.5	0.5%
95歳～	0.4	0.3%	0.7	0.5%	0.2	0.2%
計	127.1		120.7		-6.4	

【単位:百万人】

働き盛りの  
50歳未満の  
労働人口が減少

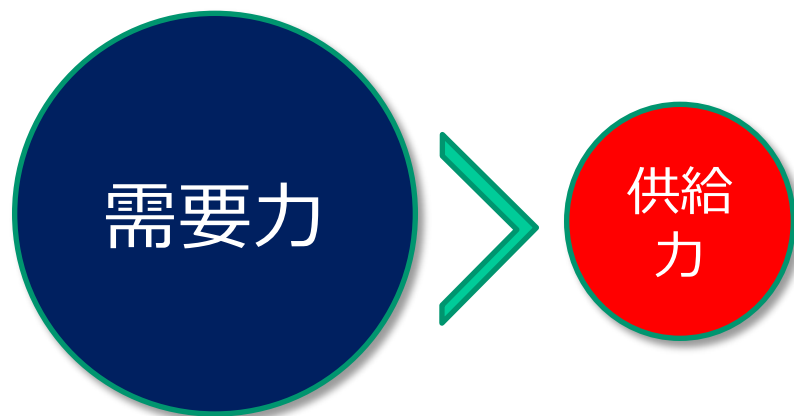
団塊ジュニアが  
50歳台に

大量消費の主役  
だった団塊の世代  
が75歳以上

出典：総務省  
「国税調査」及び「人口推計」

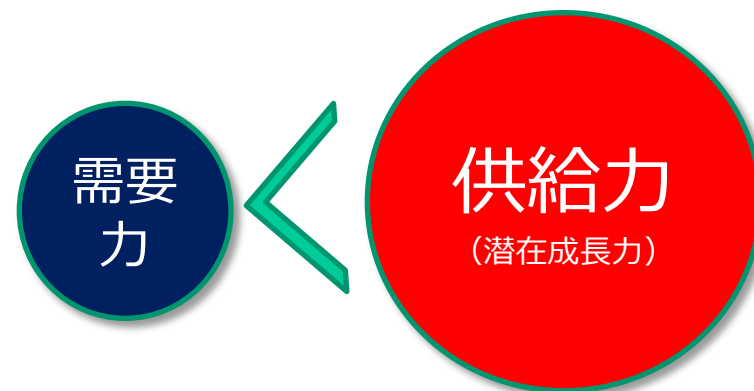
# 今後のホスピタリティビジネスの産業化

## 人口増加局面



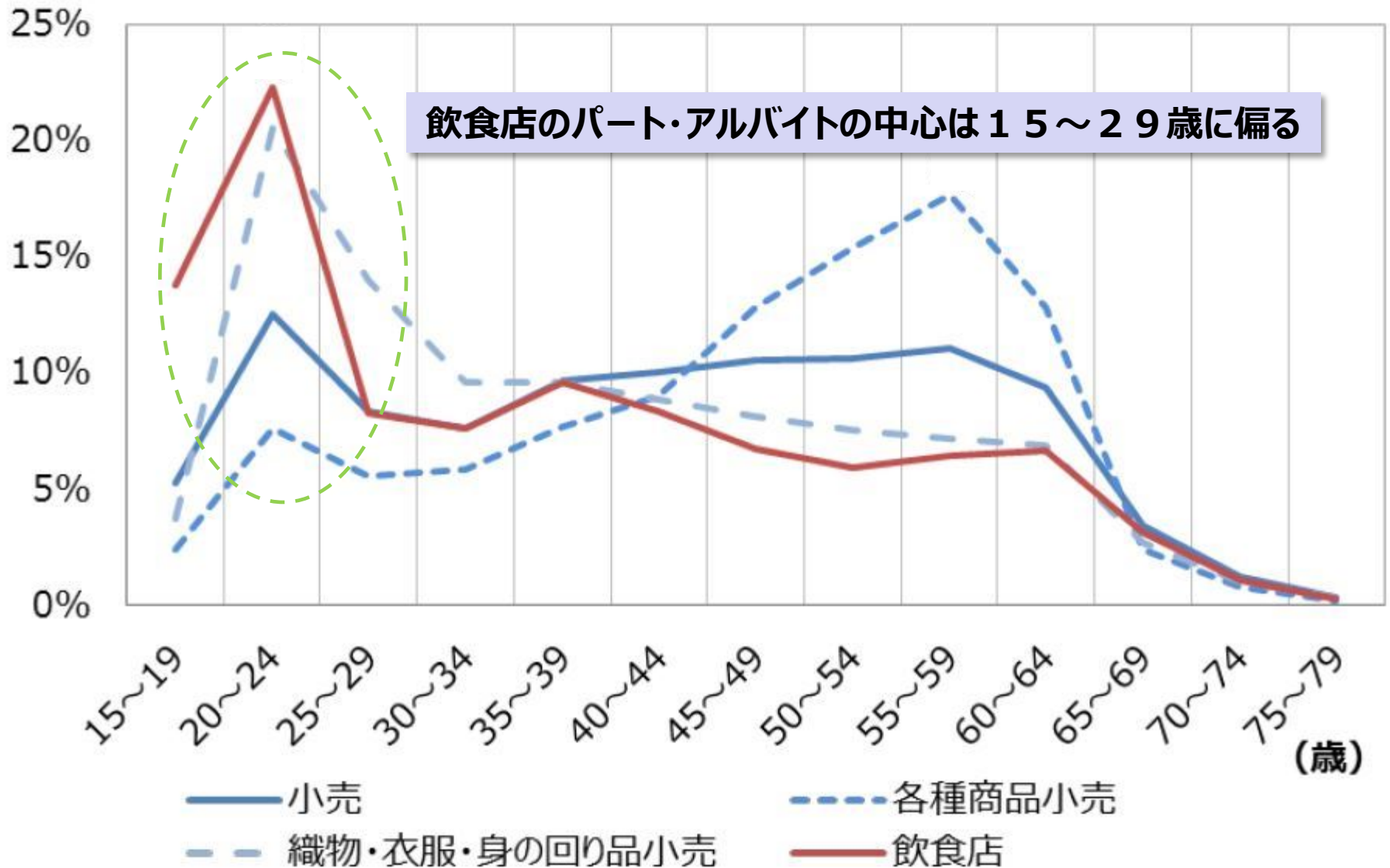
潤沢な労働力の供給があり、産業化におけるポイントは供給力ではなく、いかに需要を取り込むモデル（画一性・スピード・効率性）を構築するかに依存していた。

## 人口減少局面

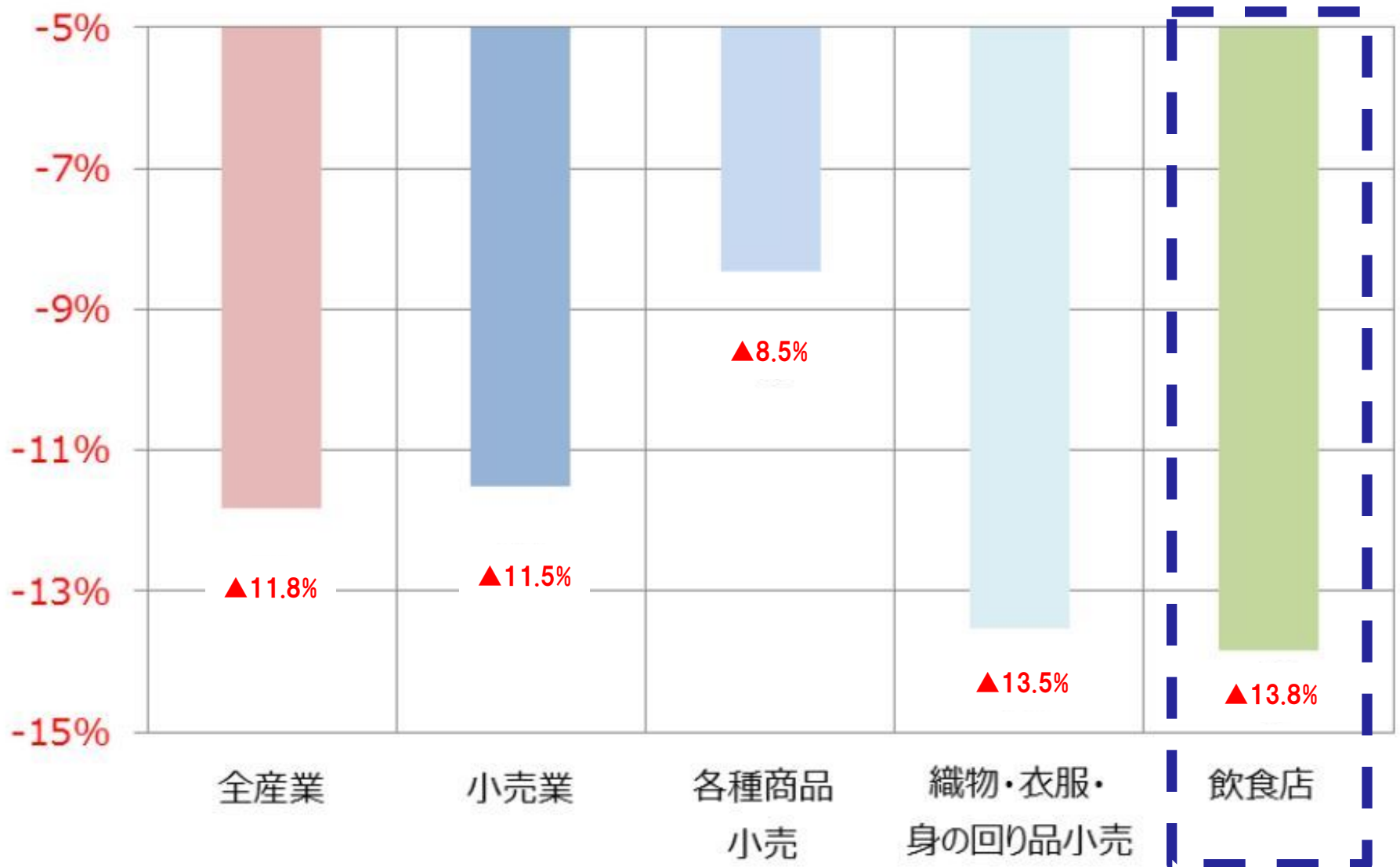


労働力確保が厳しくなり、かつ原材料確保が厳しくなる時代に突入し、産業化におけるポイントは需要から供給にシフトしていく。

# パート・アルバイトの業態別年齢分布



## 2010年から2025年のパート・アルバイト増減率





# グループ事業戦略 (供給サイドの変化に対する対応)

## グループとしての対応

### 事業としての対応

#### オートメーション化

- ・ホスピタリティの毀損につながらない機械化

e.g.)  
てんや：オートフライヤー  
RH：ROQ3  
RMH：自動精算機

#### 体験価値化

- ・アルバイト経験自体を付加価値化し、供給力を確保

e.g.)  
・ディズニーランド  
・スターバックス

#### 付加価値化

- ・商品自体を高付加価値サービス化し、高い人件費でも成り立つモデル

e.g.)  
・高級レストラン等

グループの機能集約による  
効率化の推進

グループの多様性を生かした  
人材確保の取組み

グループポートフォリオの  
漸進的見直し

供給制約がボトルネックとなりにくい事業の拡大

てんや・・・フランチャイズ方式による事業拡大  
コントラクト・・・多様な人材が働ける環境

# グループ事業戦略 (事業別の成長性と人材確保)



日本で一番質の高い“食とホスピタリティ”グループを目指す

持続的成長

(従業員還元・株主還元・お客様付加価値向上)

『質の向上を追求』

$V = Q S C A / P$

ROYALならではの“商品力”・“グループ力”で  
更なる競争力の強化を図る

# グループ成長戦略 (海外進出)

ROYAL

2017年  
6月末時点

Hospitality Restaurant

**Royal Host**

台湾 14店舗



タイ	5店舗
インドネシア	3店舗
フィリピン	7店舗

海外展開事業拡大

リッチモンドホテル  
その他外食

工場製品輸出の検討

てんやの海外展開領域の拡大  
(東南アジア以外)

展開手法の検討 (F C⇒独資/合併)

グループ海外事業の  
本格検討



## ターゲット領域を検討

拡大するシニア市場に  
近いコントラクト業態

少人数で運営可能  
かつアセットライト業態

ブランド力が高い業態

海外での拡大が  
期待できる和食等の業態

自社での新業態開発



他業種のM&Aも検討

第1部 グループ概要

第2部 2016年第2四半期決算レビュー

第3部 経営ビジョン2020とグループ事業戦略

第4部 株主還元



増収増益の継続 = 持続的成長の実現



# 株主還元 / 配当金と配当性向

(百万円)	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
売上高	109,260	114,957	120,730	124,857	130,327	133,025
経常利益	2,220	2,817	3,761	4,579	5,021	5,205
当期純利益	▲ 3,177	1,137	1,663	1,866	2,728	2,377
配当金 (1株当たり)	10円	12円	14円	16円	20円	20円
配当性向	—	40.7%	32.5%	33.1%	28.3%	32.2%

持続的な成長と合わせた持続性のある株主還元を志向

6月末の株主様には9月中旬に、12月末の株主様には3月下旬にそれぞれ、株式数に応じて「株主ご優待券」をご送付申し上げます。

1枚につき、お支払い総額（税込み価格）500円分のご飲食代金、商品ご購入代金およびご宿泊代金にご利用いただけます。

## 《株主ご優待券（税込価格）》

100株以上	500株未満	年間	1,000円分	(500円 × 1枚 × 2回)
500株以上	1,000株未満	年間	10,000円分	(500円 × 10枚 × 2回)
1,000株以上		年間	24,000円分	(500円 × 24枚 × 2回)



ご利用方法等、詳しくはホームページをご覧ください。  
<http://www.royal-holdings.co.jp/ir/index.html>  
(ロイヤルホールディングス株式会社 I R 情報)