

第68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

1971年 ロイヤルホスト1号店「黒崎店」



ロイヤルホールディングス株式会社
(証券コード：8179)

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

2016年8月31日

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と中期経営計画**

第4部 **株主還元**

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と中期経営計画**

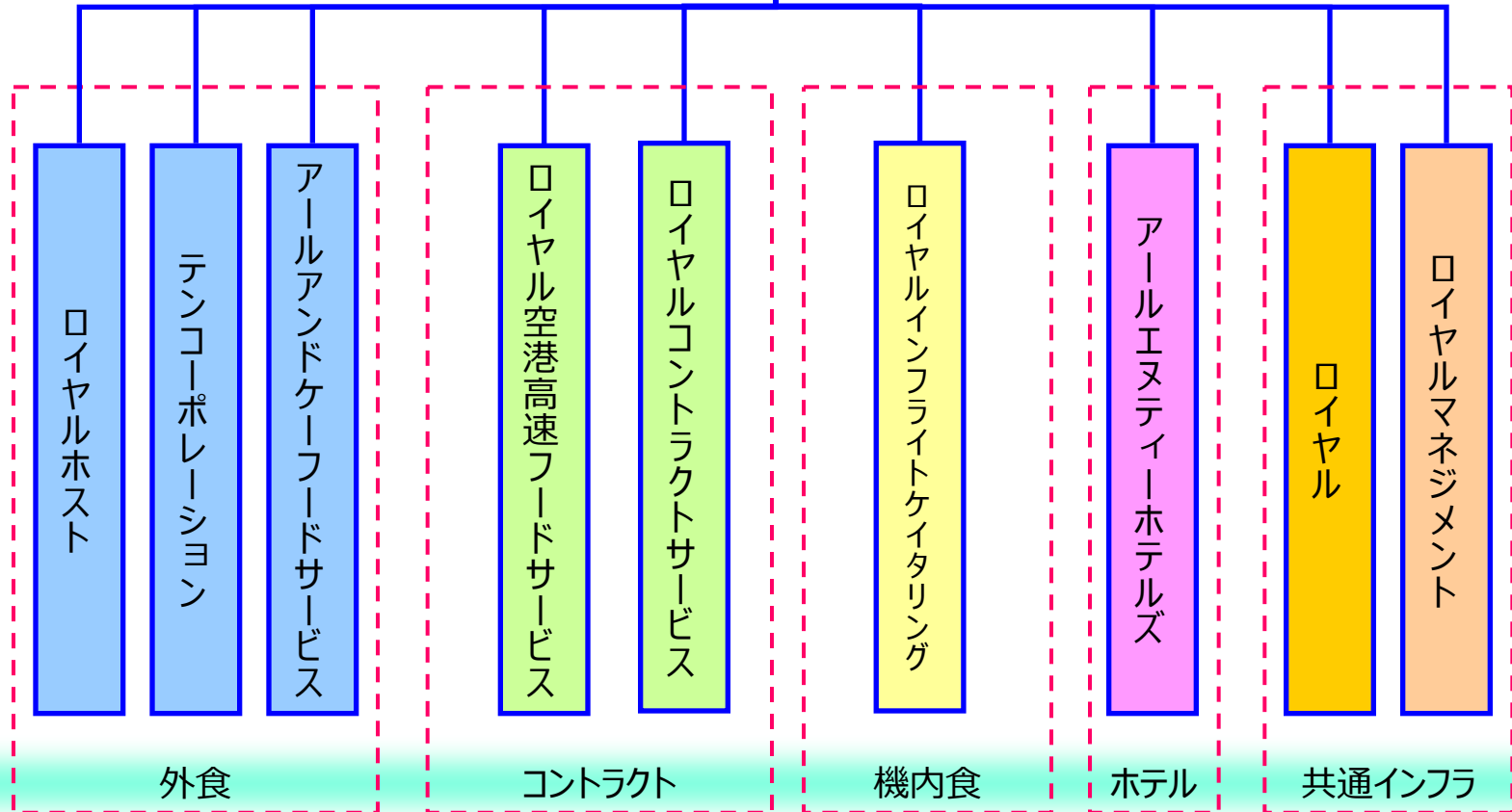
第4部 **株主還元**

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）



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

外食事業

売上高 628億円

経常利益 31億円

6月末総店舗数 547店

ロイヤルホスト

238店 (内FC16店)

Hospitality Restaurant

天井てんや

182店 (内FC31店)

カウボーイ家族

39店

シェーキーズ

22店 (内FC11店)

コントラクト事業

売上高 329億円

経常利益 11億円

6月末総店舗数 233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SAPA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、美術館等における飲食の提供

機内食事業

売上高 81億円

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

ホテル事業

売上高 222億円

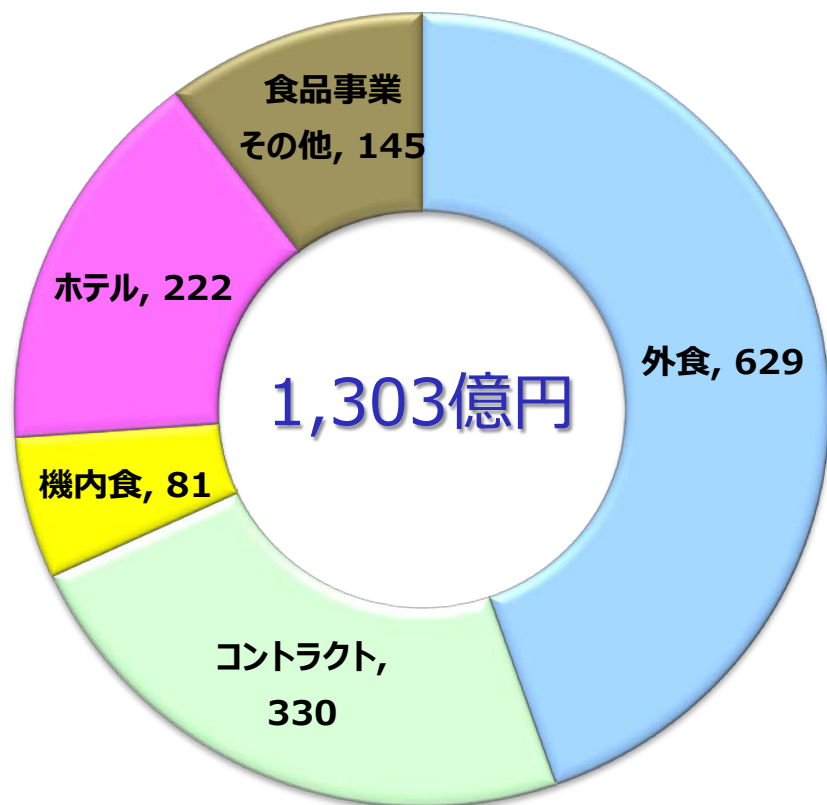
経常利益 34億円

「リッチモンドホテル」ブランドで全国
36ホテルを展開（直営）、
他2ホテルの運営支援・受託



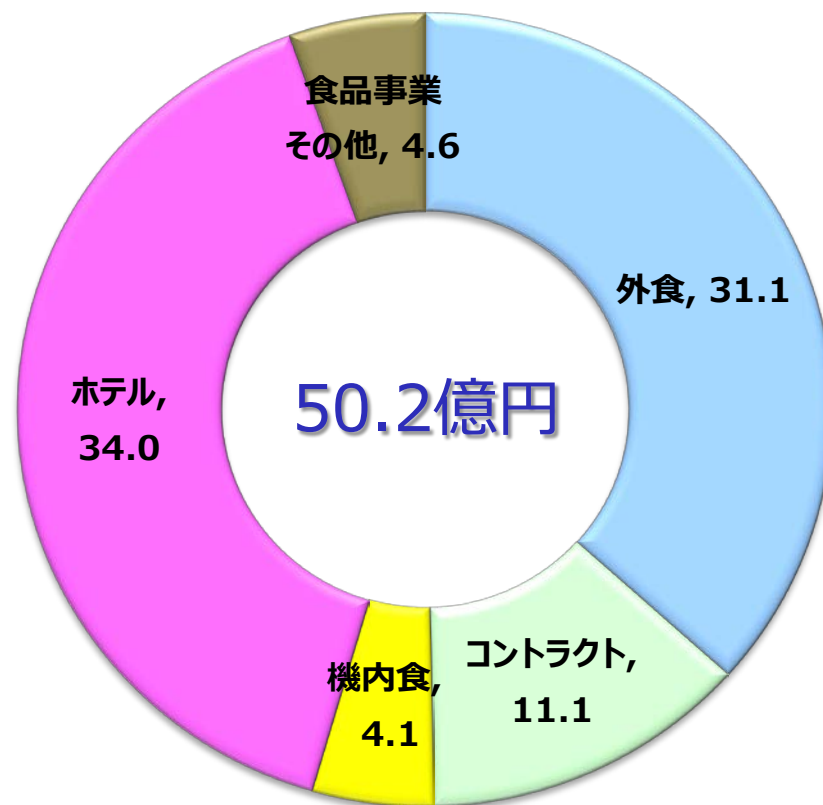
グループ概要 / 事業セグメント別売上利益

2015年グループ連結売上高



※セグメント間相殺▲105億円

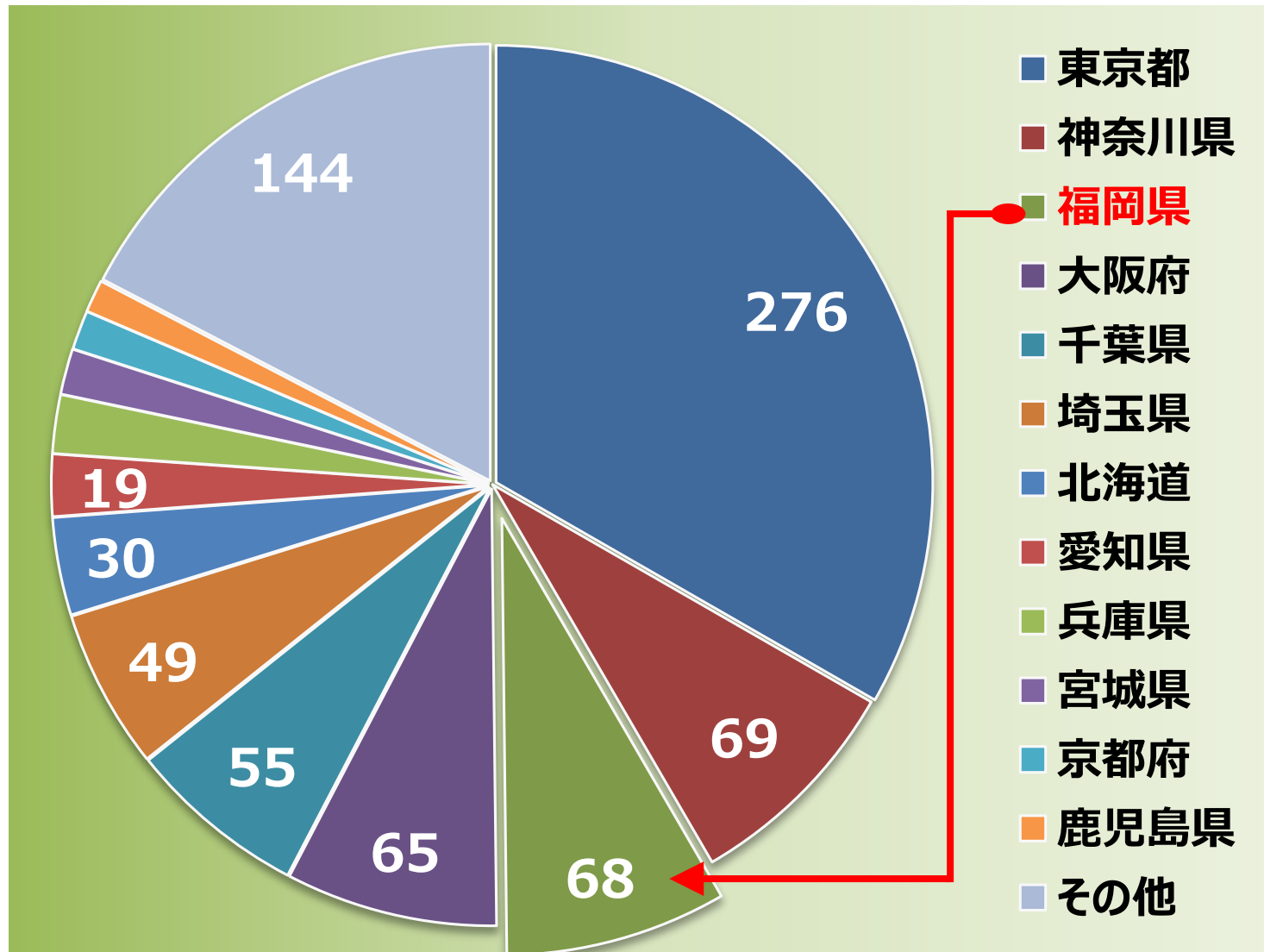
2015年グループ連結経常利益



※間接部門▲35.0億円

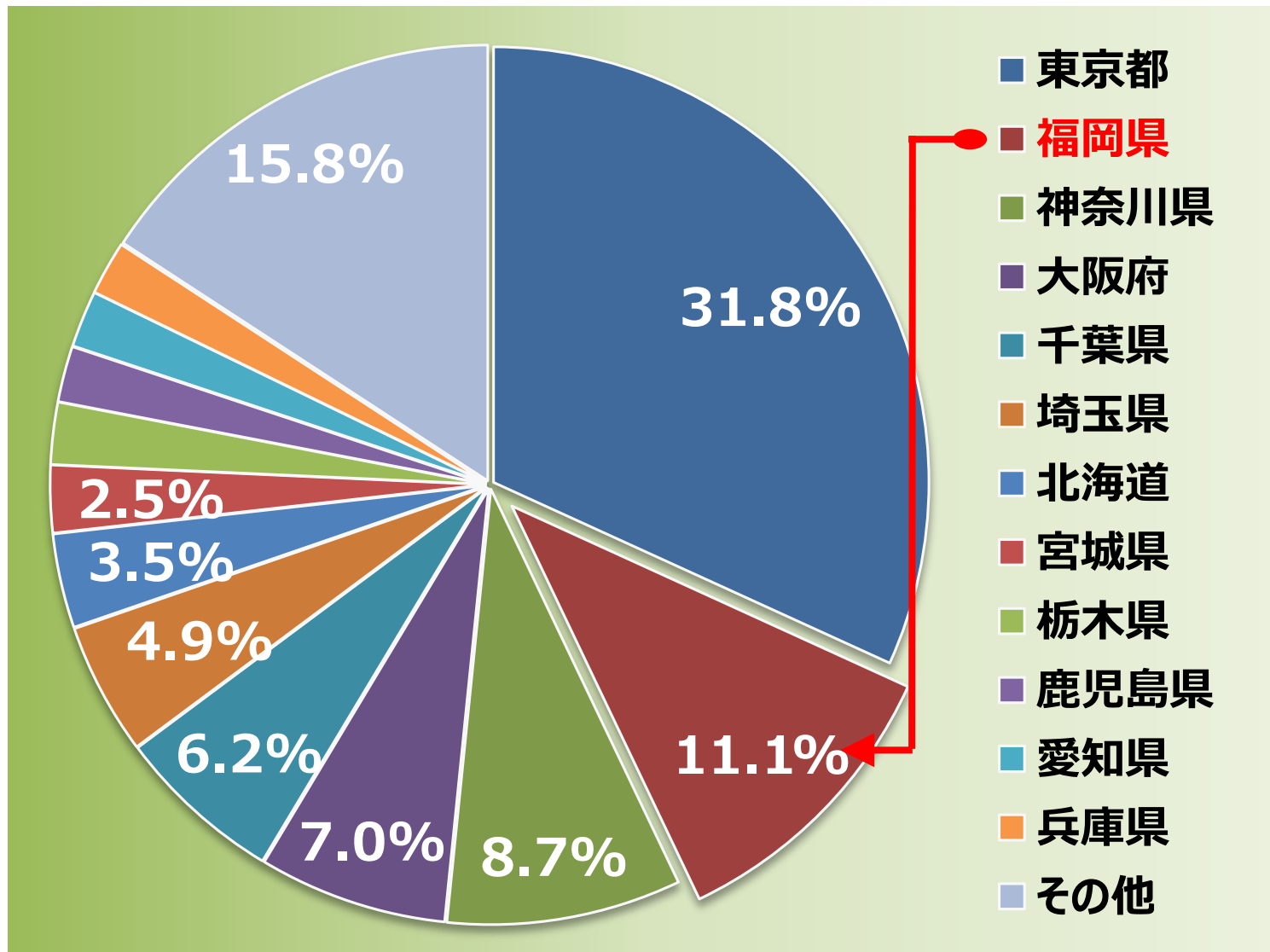
単位：億円

ロイヤルグループの店舗網 / 県別店舗数



※ 2016年6月末時点

ロイヤルグループの店舗網 / 県別売上高(%) ROYAL



※2015年通期実績

ロイヤルグループの店舗網 / 直近の県内出店 **ROYAL**

**2016年4月
KITTE博多店
オープン**



**2015年2月 大濠パーク パークショップ内
2015年7月 古賀サービスエリア内
2015年7月 福岡天神店 (写真)**



2015年2月オープン



**レストラン花の木 パークショップ
ロイヤルガーデンカフェ レンタルボート**

ロイヤルホスト	24 店
カウボーイ家族	2 店
てんや	4 店
専門店	19 店
高速道路SAPA	2 店
空港ターミナル店	7 店
事業所内給食等	6 店
ホテル	2 店
(7月末時点)	66 店

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と中期経営計画

第4部 株主還元

2016年第2四半期 連結損益

景気の先行き不透明感が高まる中、5期連続の増収となるも
大型改装等の影響もあり減益

(単位：百万円)

	2015年12月期 第2四半期	2016年12月期 第2四半期	増減額	増減率
売上高	62,062	64,246	2,183	3.5%
販売費及び 一般管理費	40,715	42,518	1,802	4.4%
営業利益	1,609	1,492	△116	△7.2%
経常利益	1,693	1,541	△151	△9.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,068	583	△484	△45.3%

期首予想

売上高
64,500百万円

経常利益
1,550百万円

四半期純利益
650百万円

連結損益前年同期比較

経常利益

2015年第2四半期

1,693 百万円

減益要因

2016年第2四半期

1,541 百万円

前年同期差
▲151百万円

(参考) 期首予想 1,550百万円

改装増加

▲190 百万円

熊本地震

九州地区
外食・ホテル

売上減

2015年第2四半期

1,068 百万円

減益要因

2016年第2四半期

583 百万円

前年同期差
▲484百万円

(参考) 期首予想 650百万円

投資有価証券
売却益

▲195 百万円

受取補償金

▲96 百万円

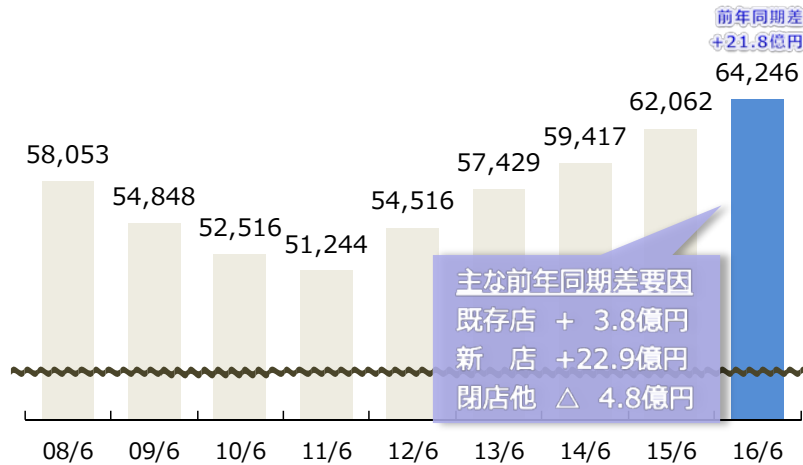
固定資産
除売却損

▲90 百万円

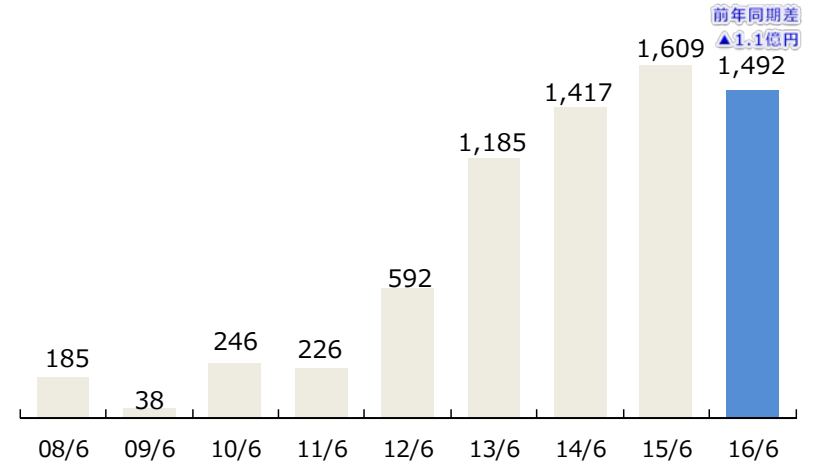
親会社株主に
帰属する四半期
純利益

(単位：百万円)

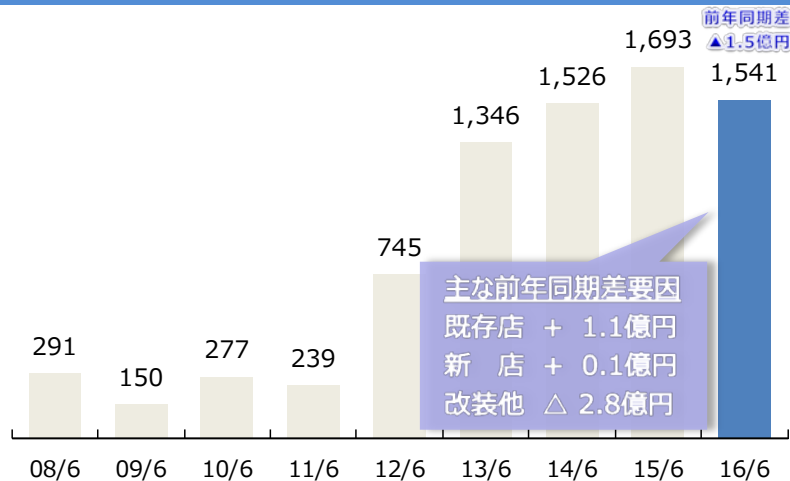
売上高



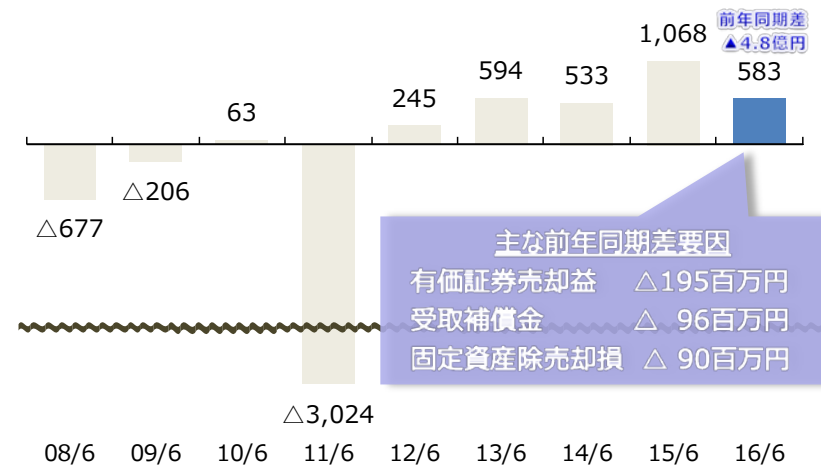
営業利益



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

材料・人件費の高騰をも吸収し、3セグメントで増益達成

(単位:百万円)

	2015年12月期 第2四半期		2016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	30,564 (49.2)	1,421	30,487 (47.5)	1,274	△76 (△0.3)	△146 (△10.3)
コントラクト事業	15,805 (25.5)	498	16,089 (25.0)	511	283 (1.8)	13 (2.6)
機内食事業	3,873 (6.2)	181	3,958 (6.2)	124	84 (2.2)	△57 (△31.8)
ホテル事業	10,178 (16.4)	1,120	11,835 (18.4)	1,150	1,657 (16.3)	29 (2.6)
食品事業・その他事業	5,067 (7.7)	135	5,227 (8.1)	245	159 (3.1)	109 (81.1)
セグメント間相殺 全社部門	△3,427 (－)	△1,665	▲3,352 (－)	▲1,764	75 (△2.2)	△99 (6.0)
合計	62,062 (100.0)	1,693	64,246 (100.0)	1,541	2,183 (3.5)	△151 (△9.0)

セグメント別売上・利益 / 外食事業

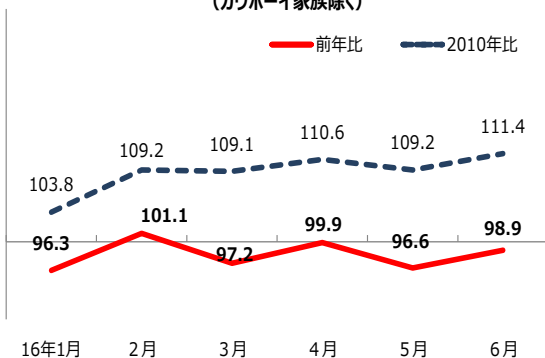
てんや事業の好調は継続するも、ロイヤルホスト既存店の減収と人件費率の上昇により、外食事業としては減益

(単位：百万円)

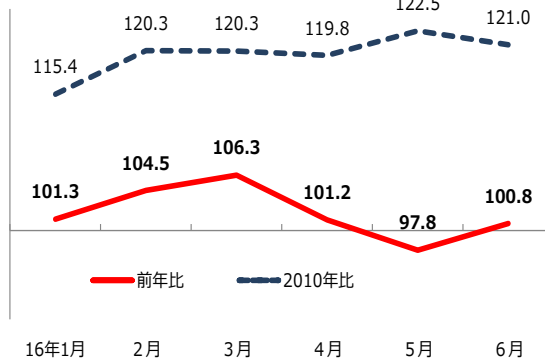
	2015年12月期 第2四半期		2016年12月期 第2四半期		増減額	
	売上高	経常利益	売上高	経常利益	売上高	経常利益
外食事業	30,564	1,421	30,487	1,274	△76	△146
ロイヤルホスト事業 (カウボーイ家族他含む)	19,078	888	18,623	708	△455	△180
てんや事業	6,266	265	6,699	340	432	74
専門店等	5,219	267	5,165	225	△54	△41

《 既存店売上前年比 推移 (%) 》

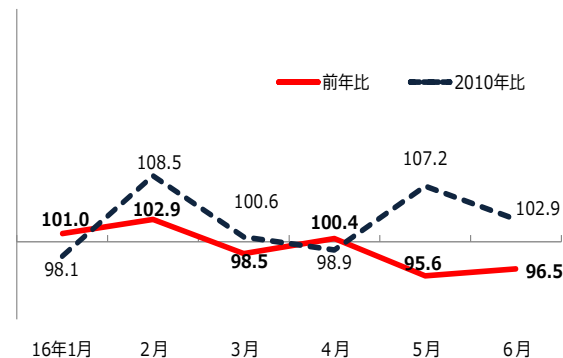
ロイヤルホスト
(カウボーイ家族除く)



てんや



専門店等



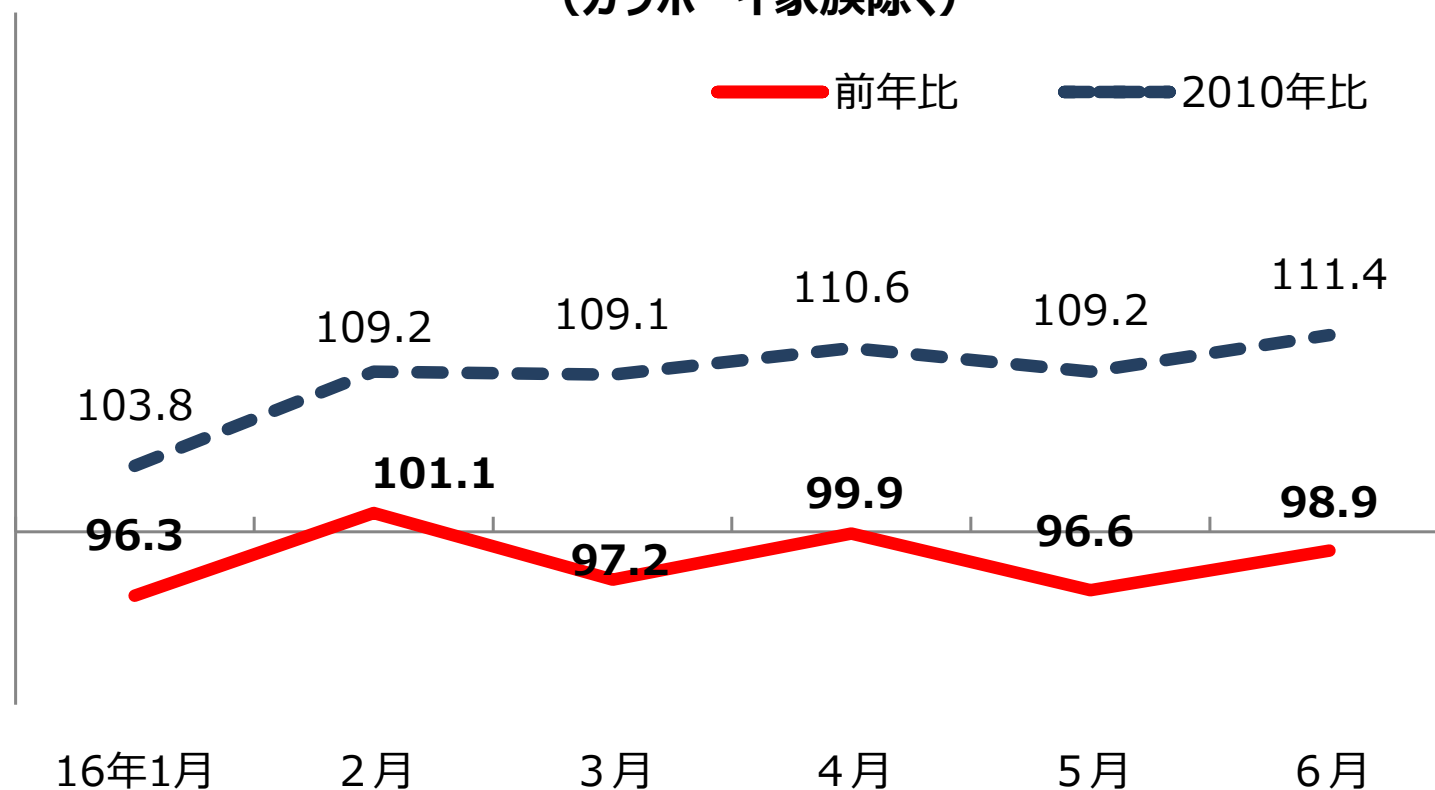
既存店売上前年比

Hospitality Restaurant

Royal Host

ロイヤルホスト

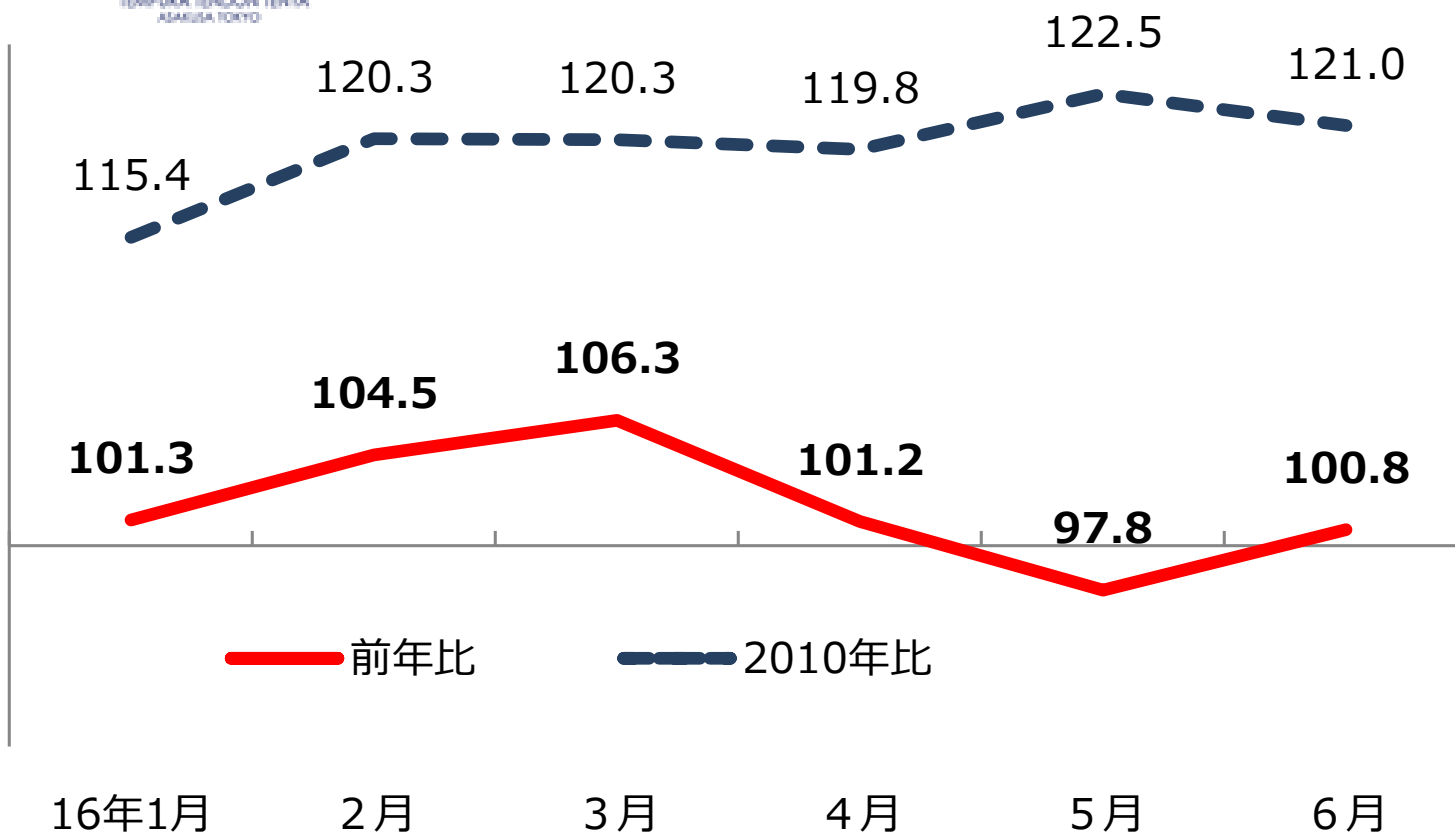
(カウボーイ家族除く)



既存店売上前年比

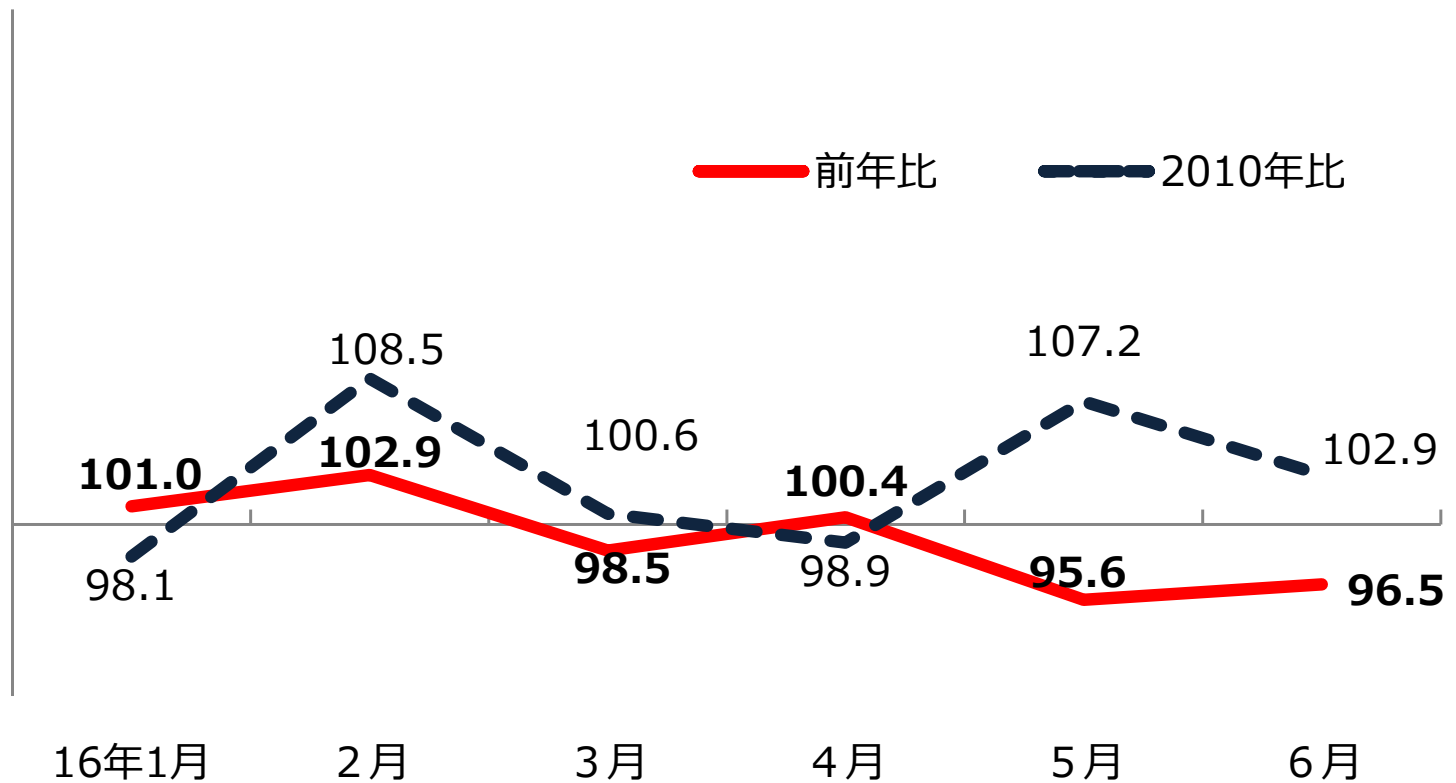


てんや



既存店売上前年比

専門店等



セグメント別売上・利益 / コントラクト事業

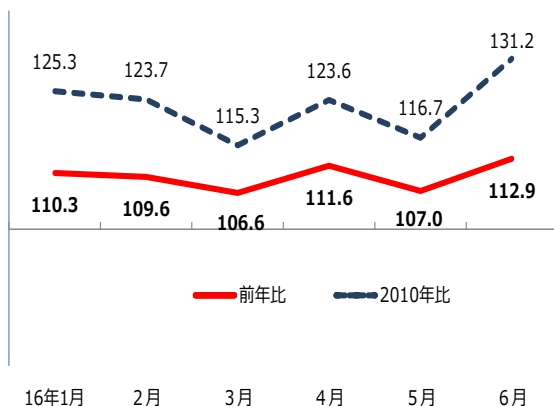
インバウンド増加を背景とした空港ターミナル店の好調が
セグメント全体を牽引し、増収増益

(単位：百万円)

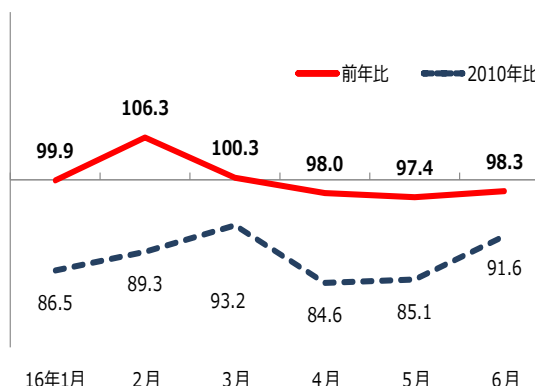
	2015年12月期 第2四半期		2016年12月期 第2四半期		増減額	
	売上高	経常利益	売上高	経常利益	売上高	経常利益
コ ン ト ラ ク ト 事 業	15,805	498	16,089	511	283	13
空港ターミナル・高速道路	8,573	322	8,780	365	206	43
事 業 所 内 等	7,232	175	7,309	145	77	△29

《 既存店売上前年比 推移 (%) 》

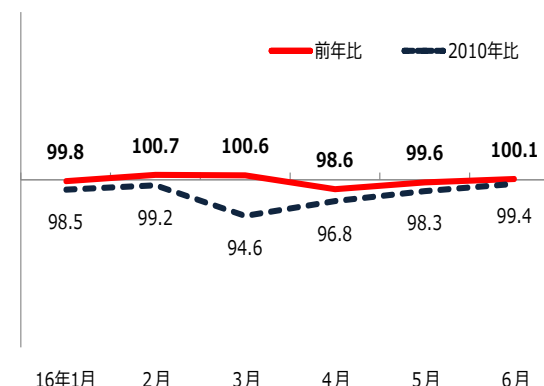
空港ターミナル店



高速道路店

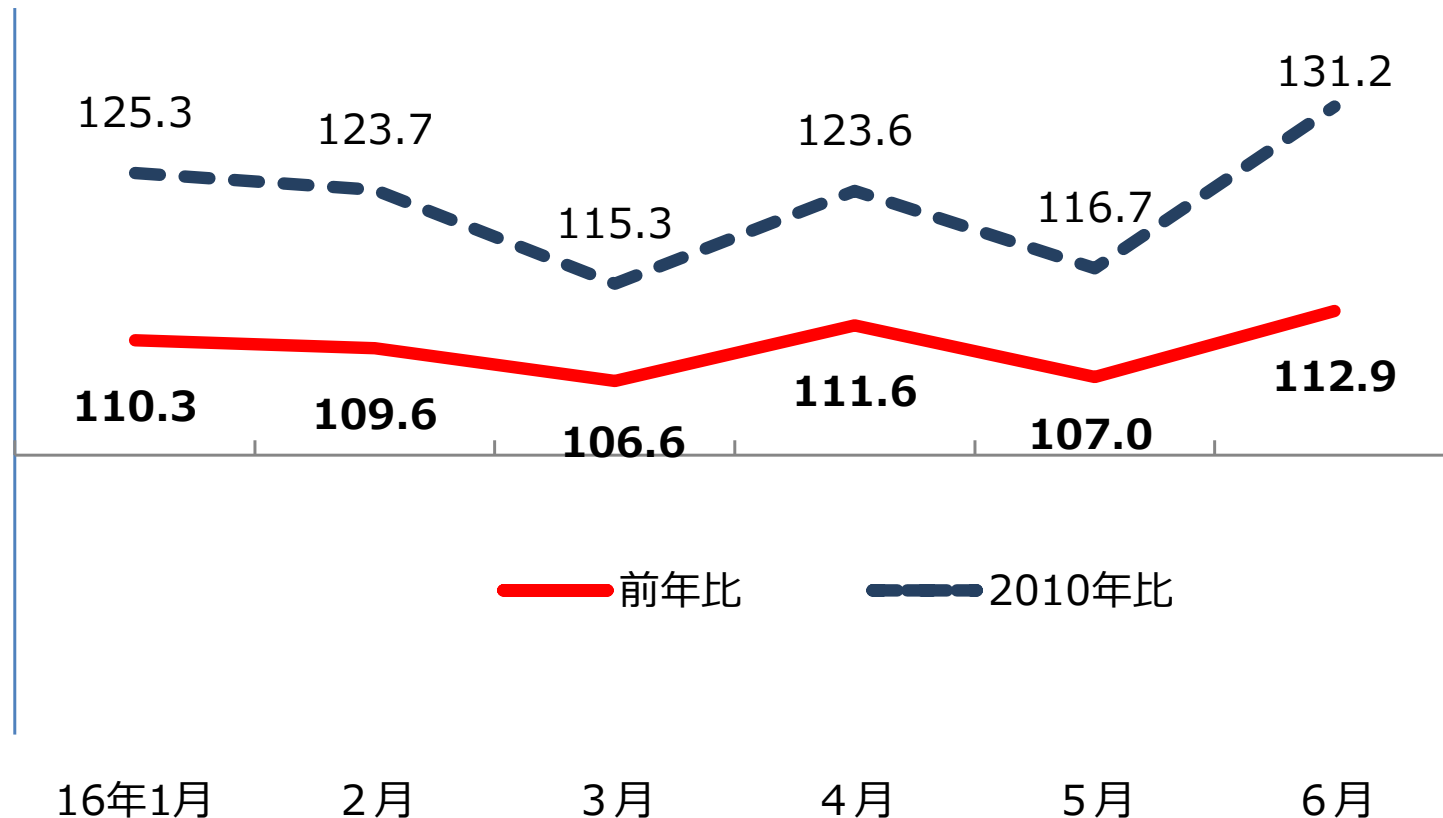


事業所内等



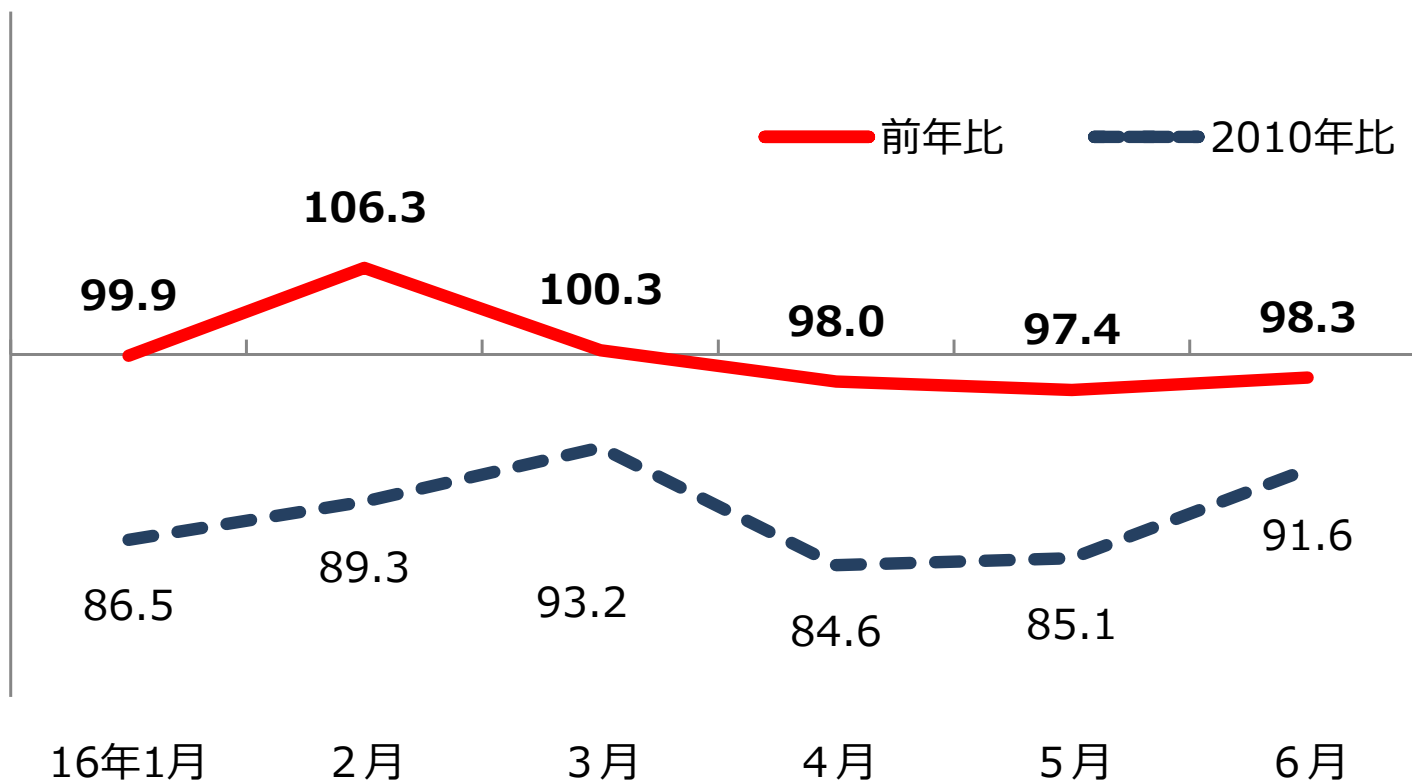
既存店売上前年比

空港ターミナル店



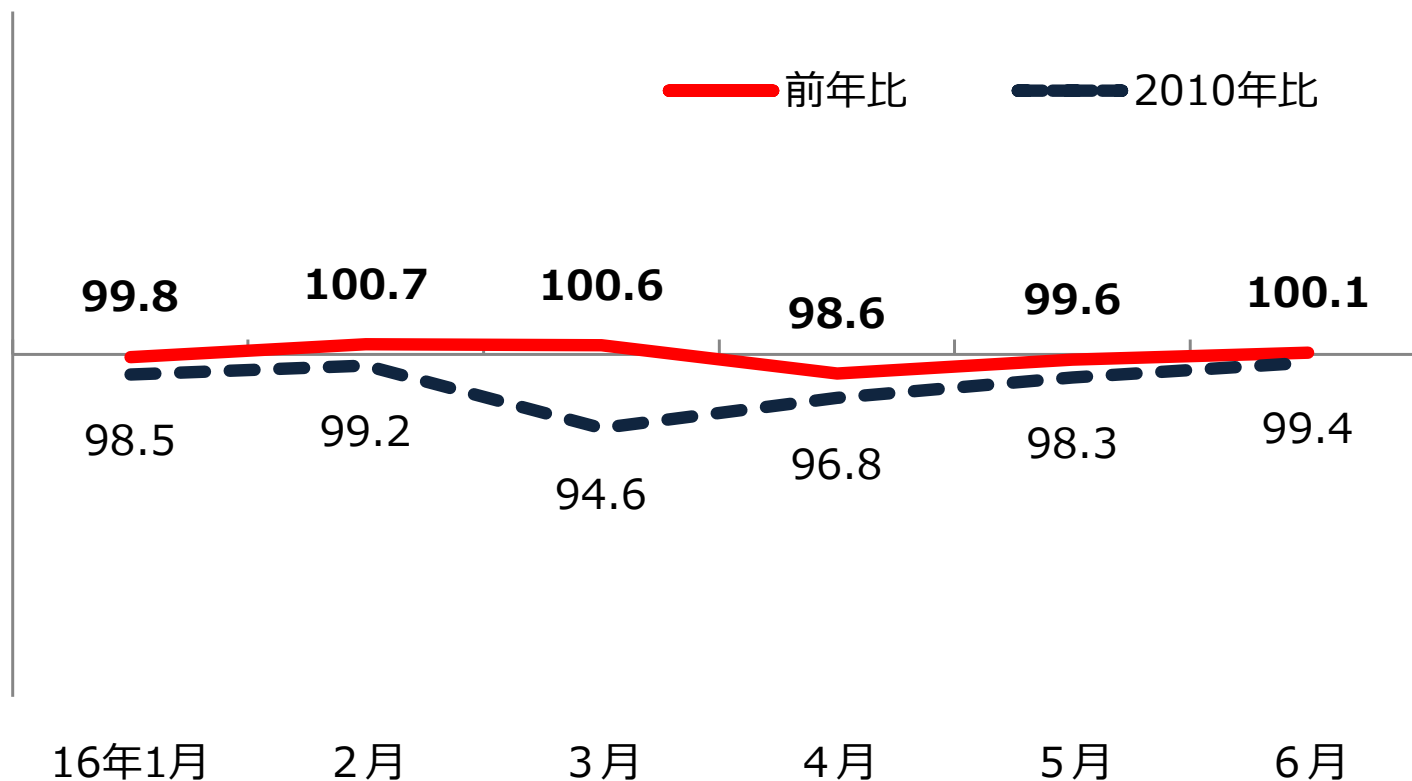
既存店売上前年比

高速道路店



既存店売上前年比

事業所内等



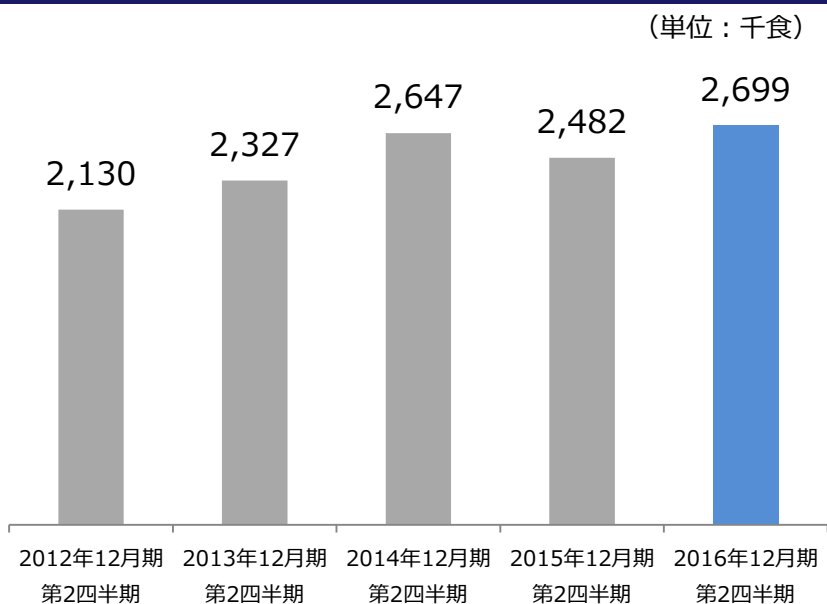
セグメント別売上・利益 / 機内食事業

2015年7月の沖縄工場稼動開始に伴い増収となるも、一部受託路線の契約終了や熊本地震による搭乗率低下の影響もあり減益

(単位：百万円)

	2015年12月期 第2四半期		2016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	3,873	181	3,958	124	84	△57

販売食数推移



2016年7月
機内食事業は新たなステージへ

更なる事業基盤強化を目指し

関西インフライトケイタリング

福岡インフライトケイタリング

合併



ROYAL IN-FLIGHT CATERING

セグメント別売上・利益 / ホテル事業

休業を伴う大型改装を行うも、
前期開業2ホテルに加え、既存店の好調により増収・増益

(単位：百万円)

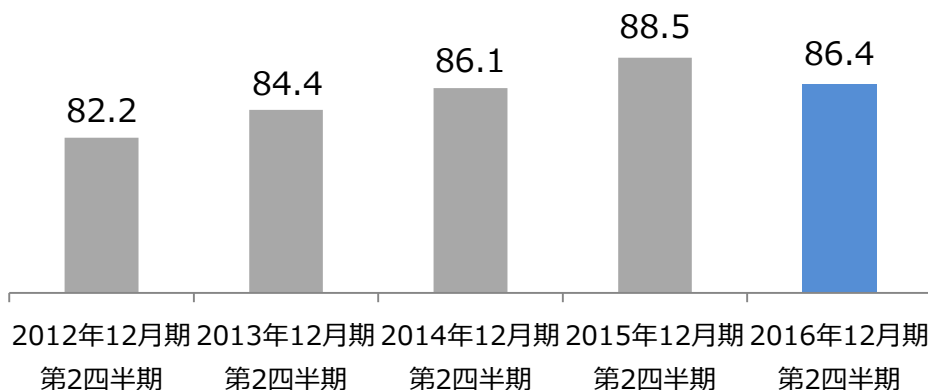
	2015年12月期 第2四半期		2016年12月期 第2四半期		増減額	
	売上高	経常利益	売上高	経常利益	売上高	経常利益
ホテル事業	10,178	1,120	11,835	1,150	1,657	29

【リッチモンドホテル 直営のみ】

	2015年12月期					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	第1四半期 1月-3月	第2四半期 4月-6月
店舗数(各四半期末)	33	33	33	35	35	35	36
各期末客室数(室)	6,713	6,713	6,697	7,226	7,226	7,224	7,386
直営ホテル客室稼働率	87.7%	89.3%	93.6%	90.8%	90.4%	87.0%	85.8%

客室稼働率推移

(単位：%)



2年連続 JCSI顧客満足度調査 NO.1



2016年12月期 連結業績予想

経営環境が依然不透明であり、期首予想を据え置き

(単位：百万円)

	2015年 12月期	2016年 12月期 予想	増 減 額	増 減 率
売 上 高	130,327	134,000	3,673	2.8%
営 業 利 益	4,899	5,600	701	14.3%
経 常 利 益	5,021	5,600	579	11.5%
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	2,728	2,750	22	0.8%
E B I T D A	10,496	11,800	1,304	12.4%
R O A	5.8%	6.0%	0.2%	—

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と中期経営計画

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]

7期連続 経常増益

4期連続 増収増益



前中期経営計画

現中期経営計画

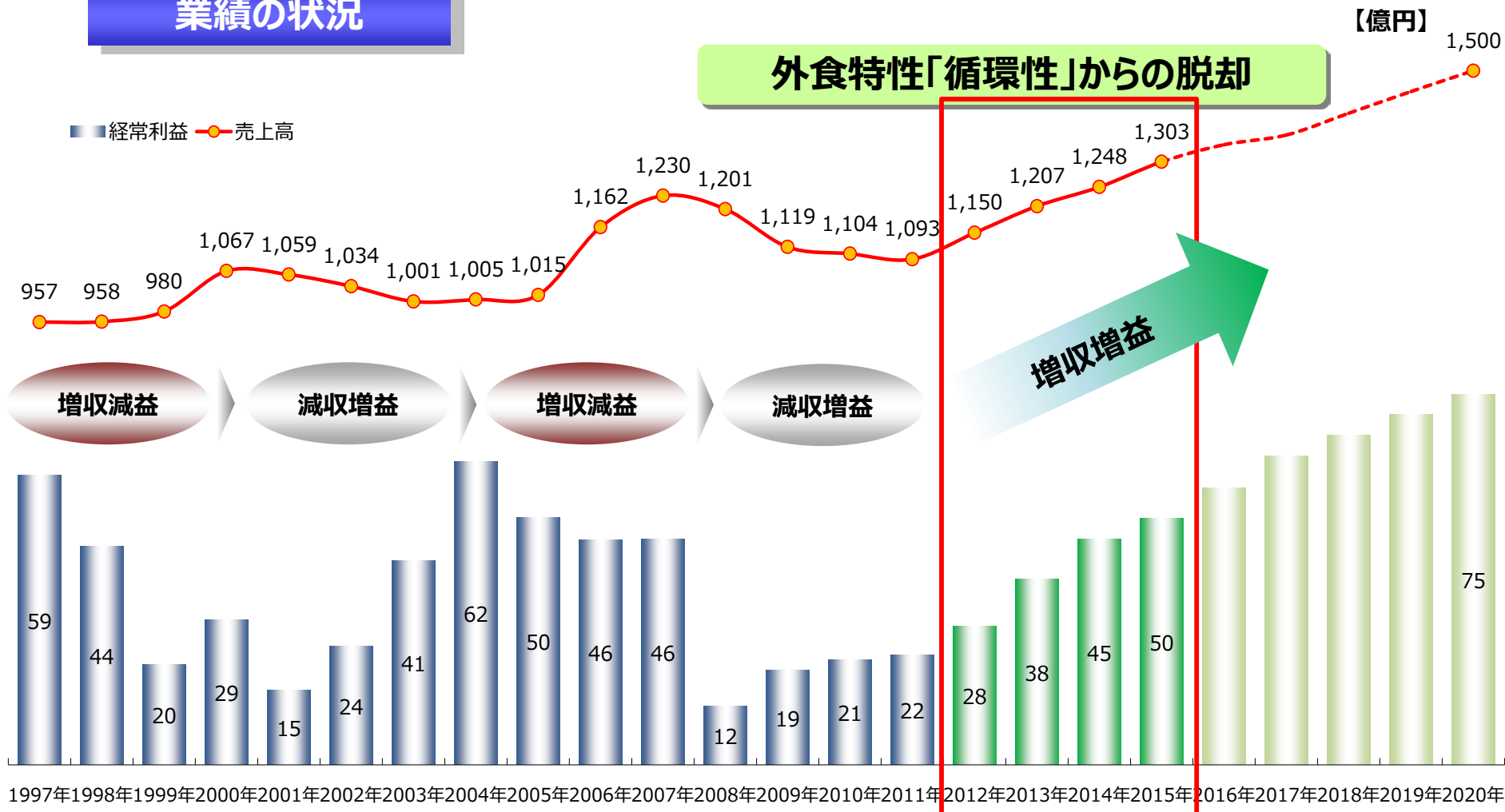
経営ビジョン2020

※2010-15年実績、2016年以降計画

前中期経営計画の振り返り

業績の状況

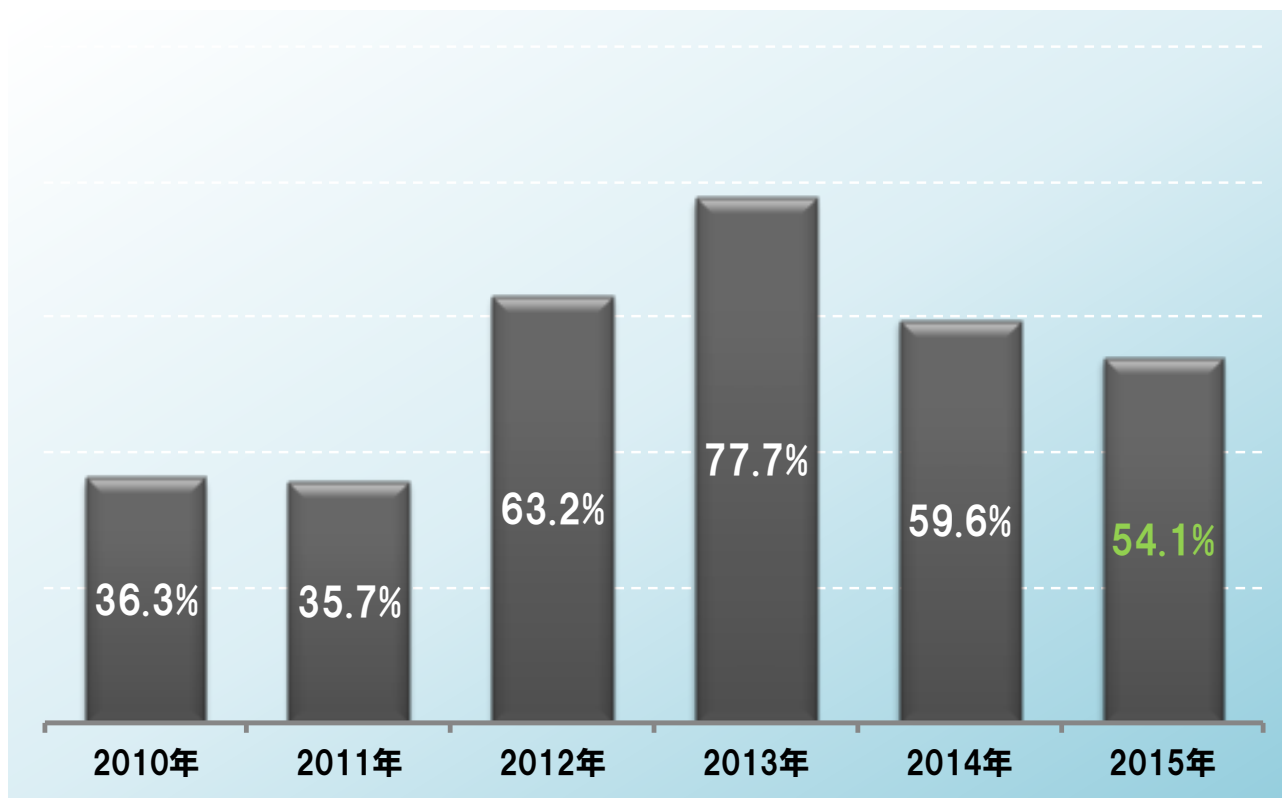
【億円】



『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。

前中期経営計画の振り返り

前年売上を超えた既存店店舗数の割合（外食事業、コントラクト事業、ホテル事業の合計）



主要業態
既存店売上前年比
2015年年間

ロイヤル
ホスト
98.4%

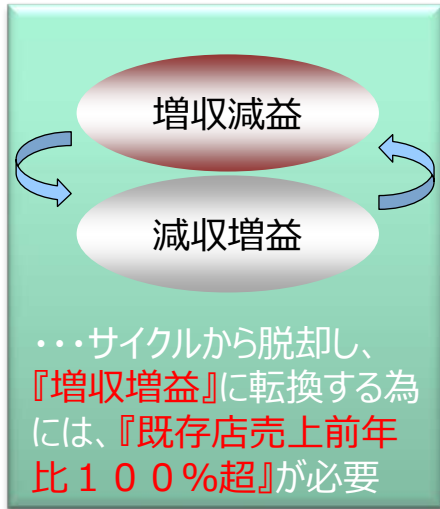
てんや
103.6%

シズラー
107.5%

シェーキーズ
101.9%

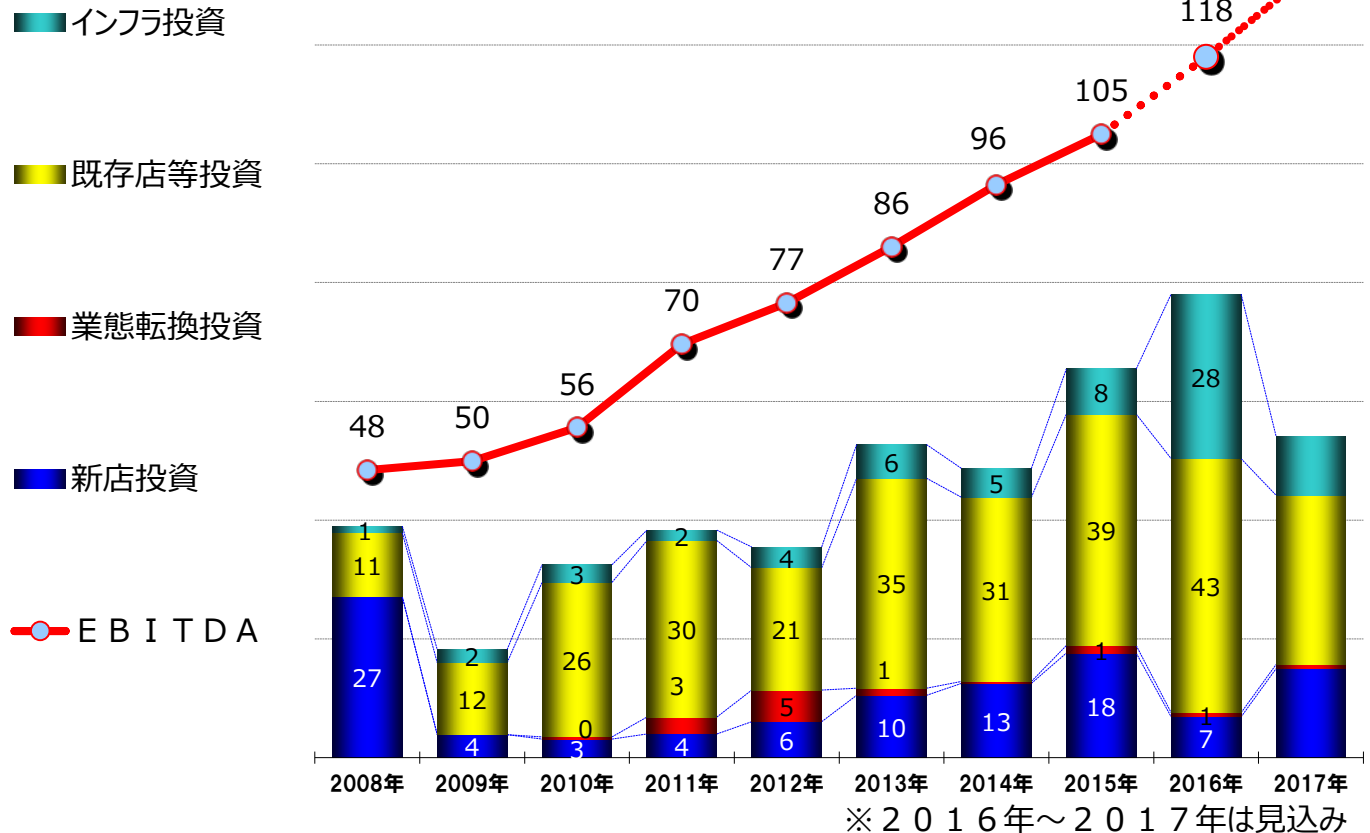
空港
ターミナル店
106.9%

高速道路店
98.8%



投資額、EBITDA推移 (億円)

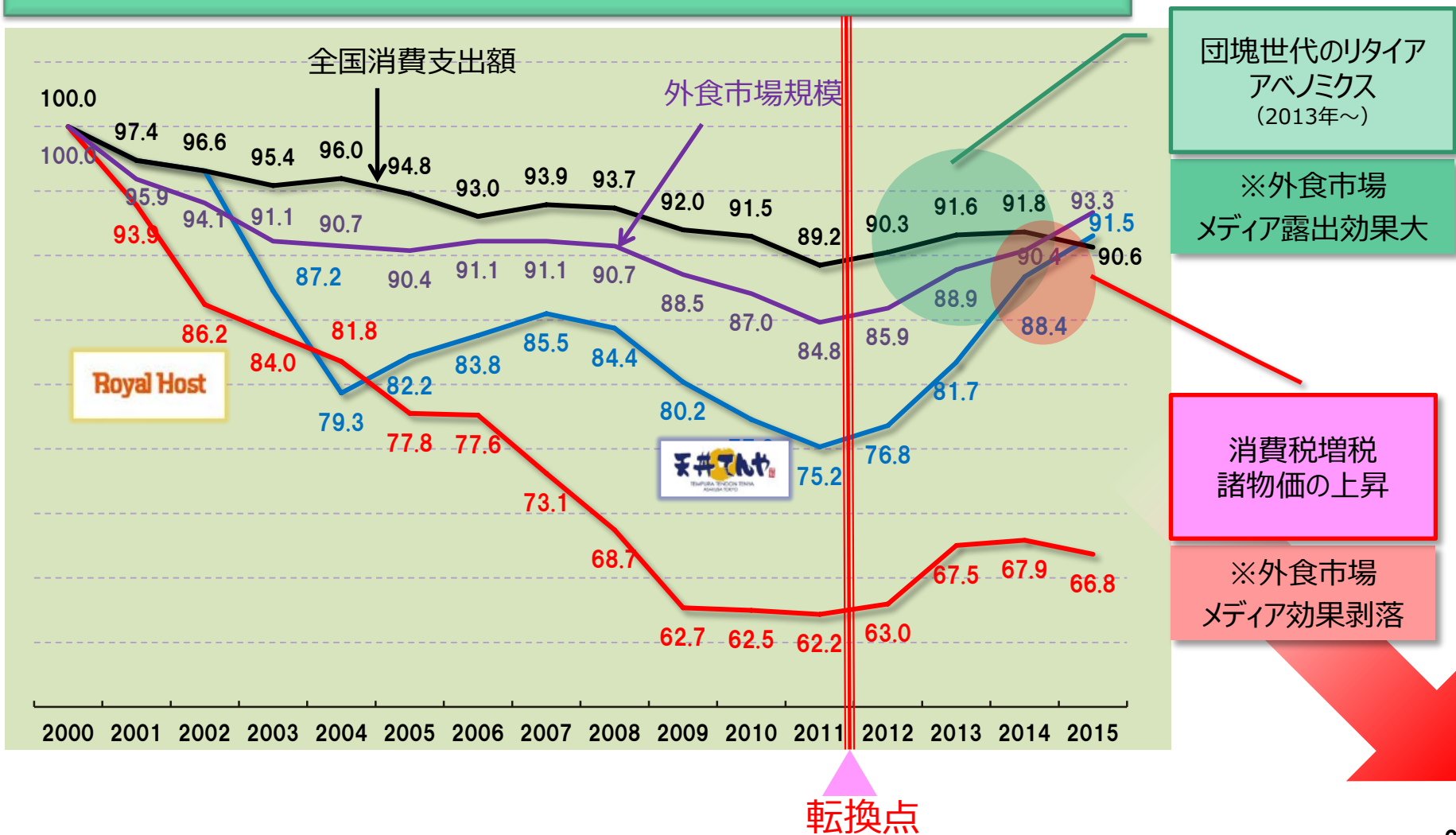
単位：億円



投資の中心を
新店から既存店へ
の再投資
(改装) に

グループ事業戦略 (外食市場を取り巻く環境)

全国消費支出、外食市場規模とロイヤルホスト・てんや既存店売上
2000年を100とした指数



団塊世代のリタイアアベノミクス (2013年~)

※外食市場
メディア露出効果大

消費税増税
諸物価の上昇

※外食市場
メディア効果剥落

転換点

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

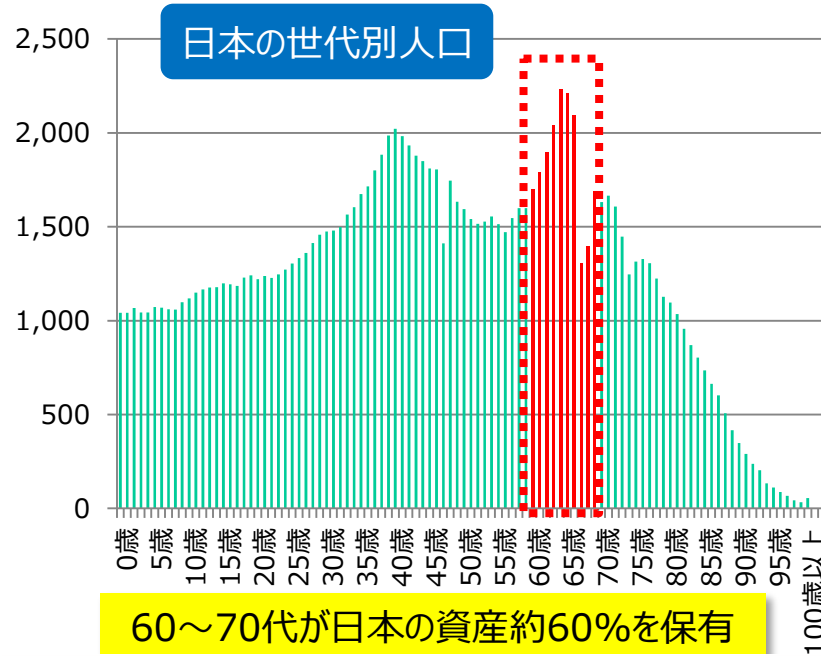
ロイヤルグループ事業

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

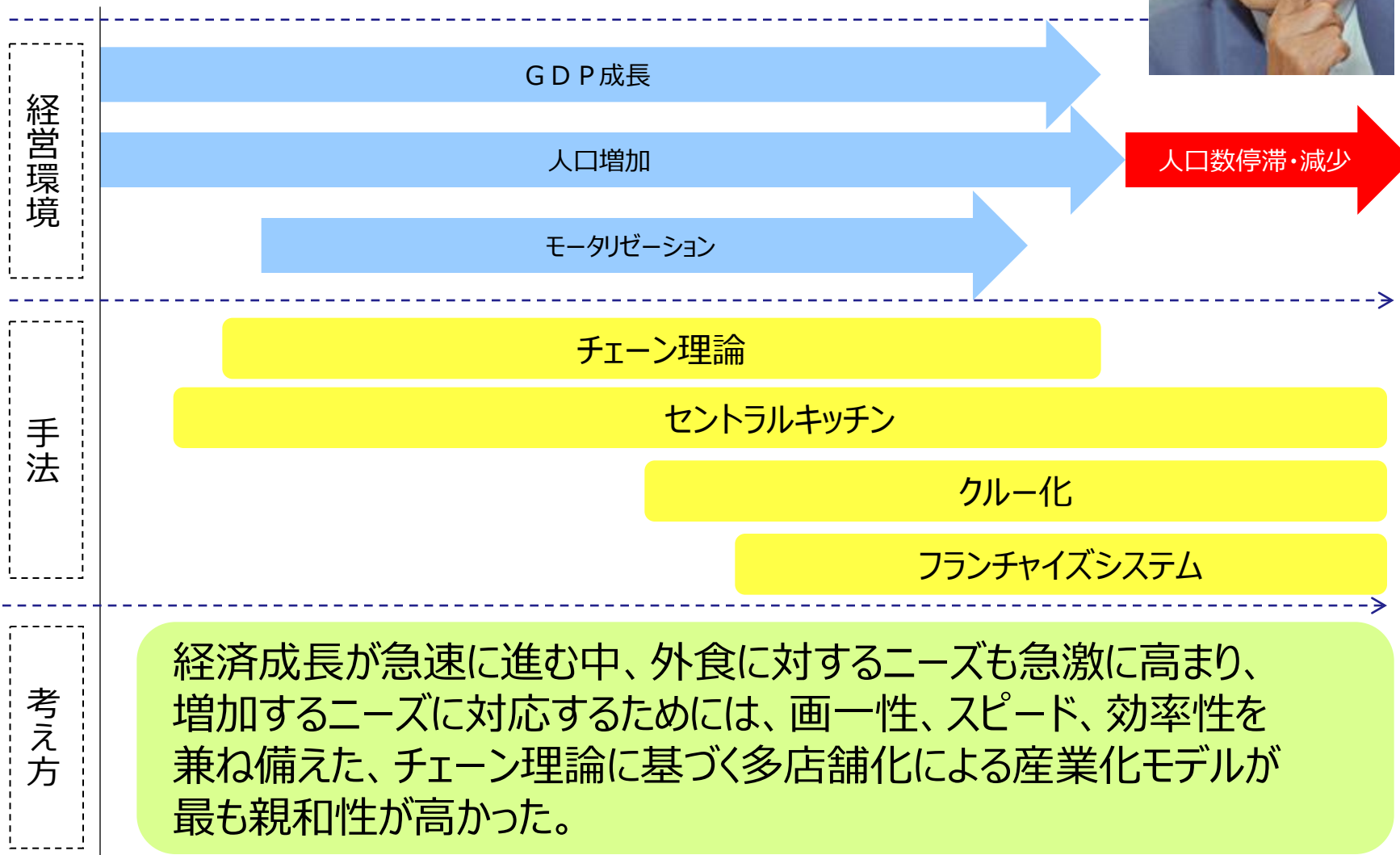
2020年以降

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

外食の産業化の歴史

『飲食業を水商売ではなく産業にする』
セントラルキッチン建設、大卒社員の採用、株式上場など



人口
増加

人口増加に伴い、市場の成長が続く環境下においては、チェーン理論に基づく多店舗化が産業化モデルとして最も親和性が高く、これまでの産業化を支えてきた。



賞味期限切れ問題

食品偽装問題

異物混入問題

過剰勤務問題

人口
減少

少子高齢化が進み、人口減少時代に転じた今、外食の産業構造の転換が迫られている

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

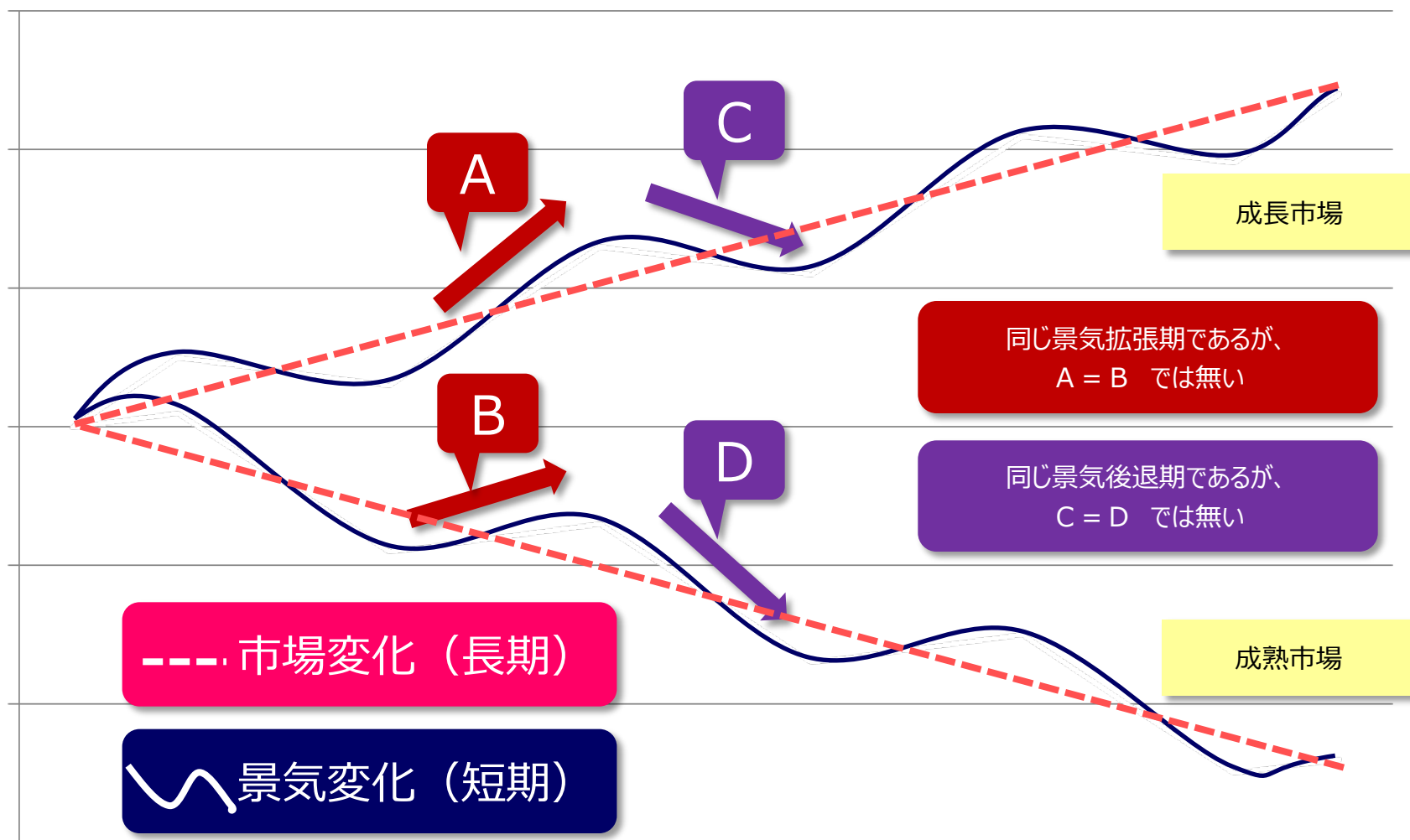
供給サイドの制約

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

今後の投資の方向性

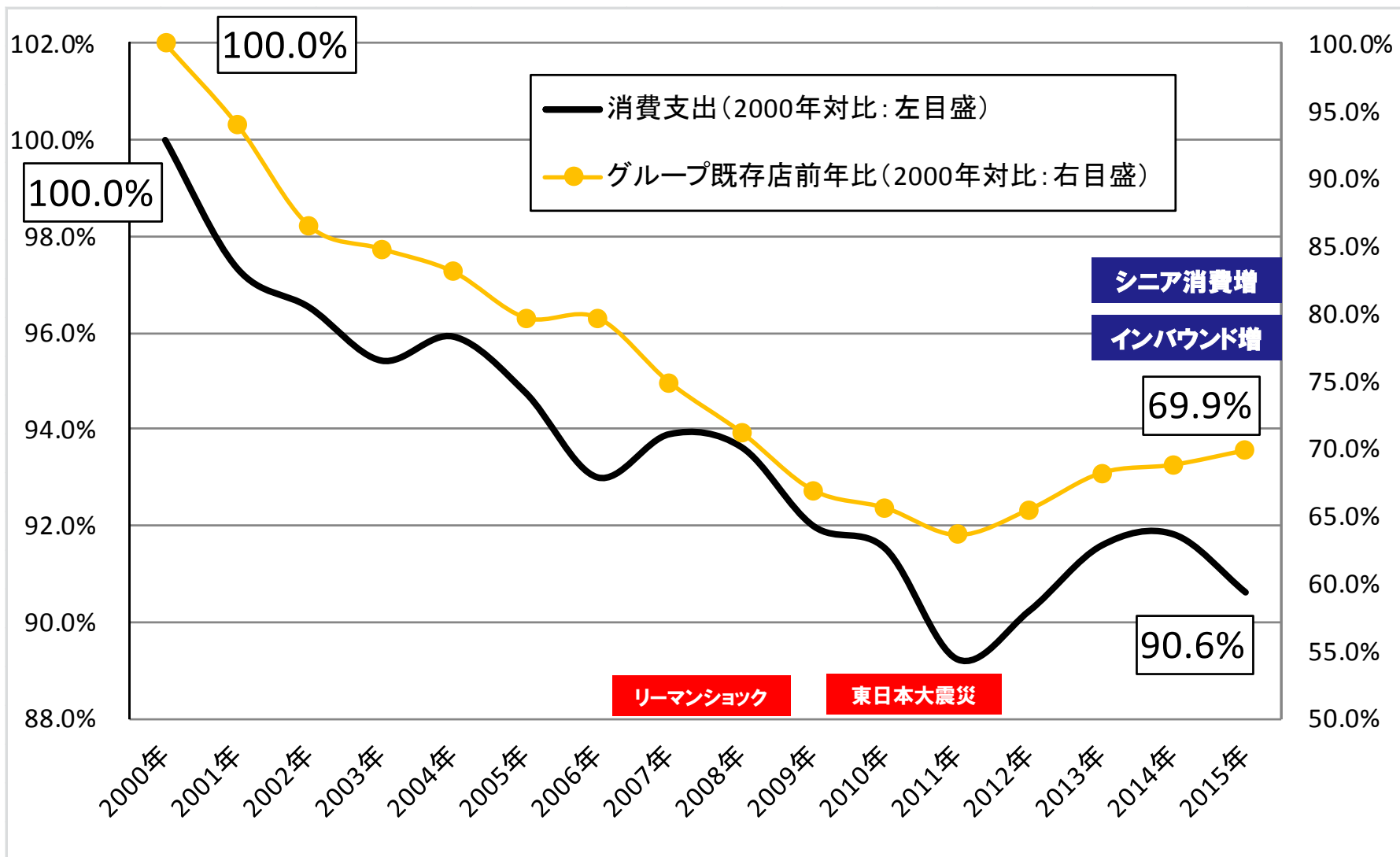
↑
変化軸
↓



適切な投資は長期トレンドに応じて行うことが必要

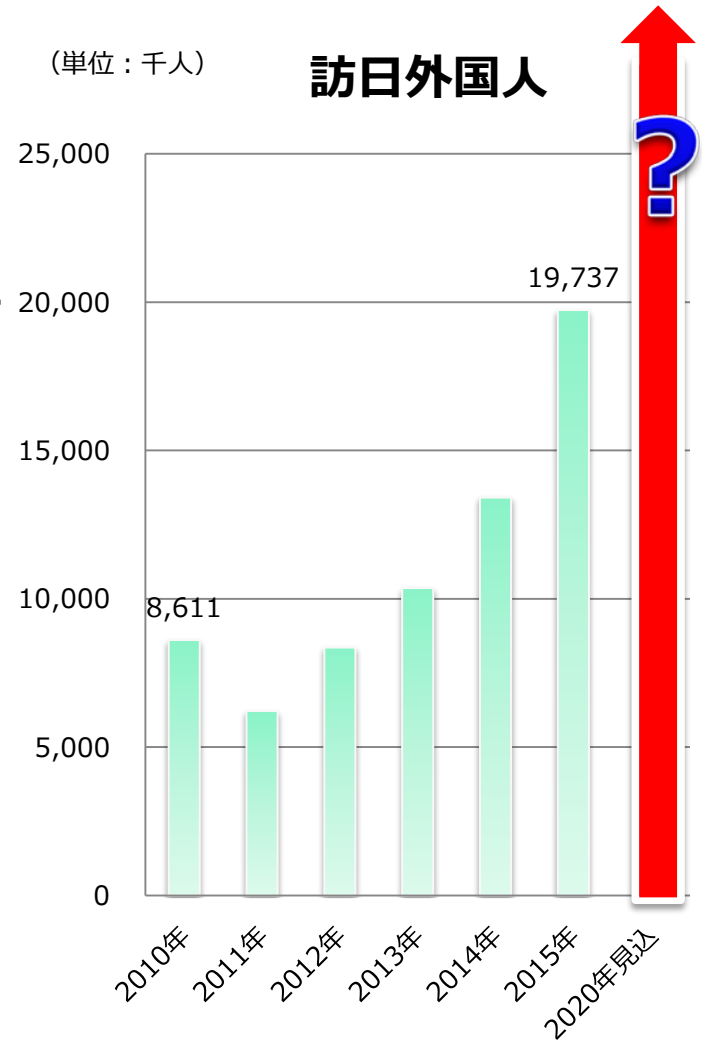
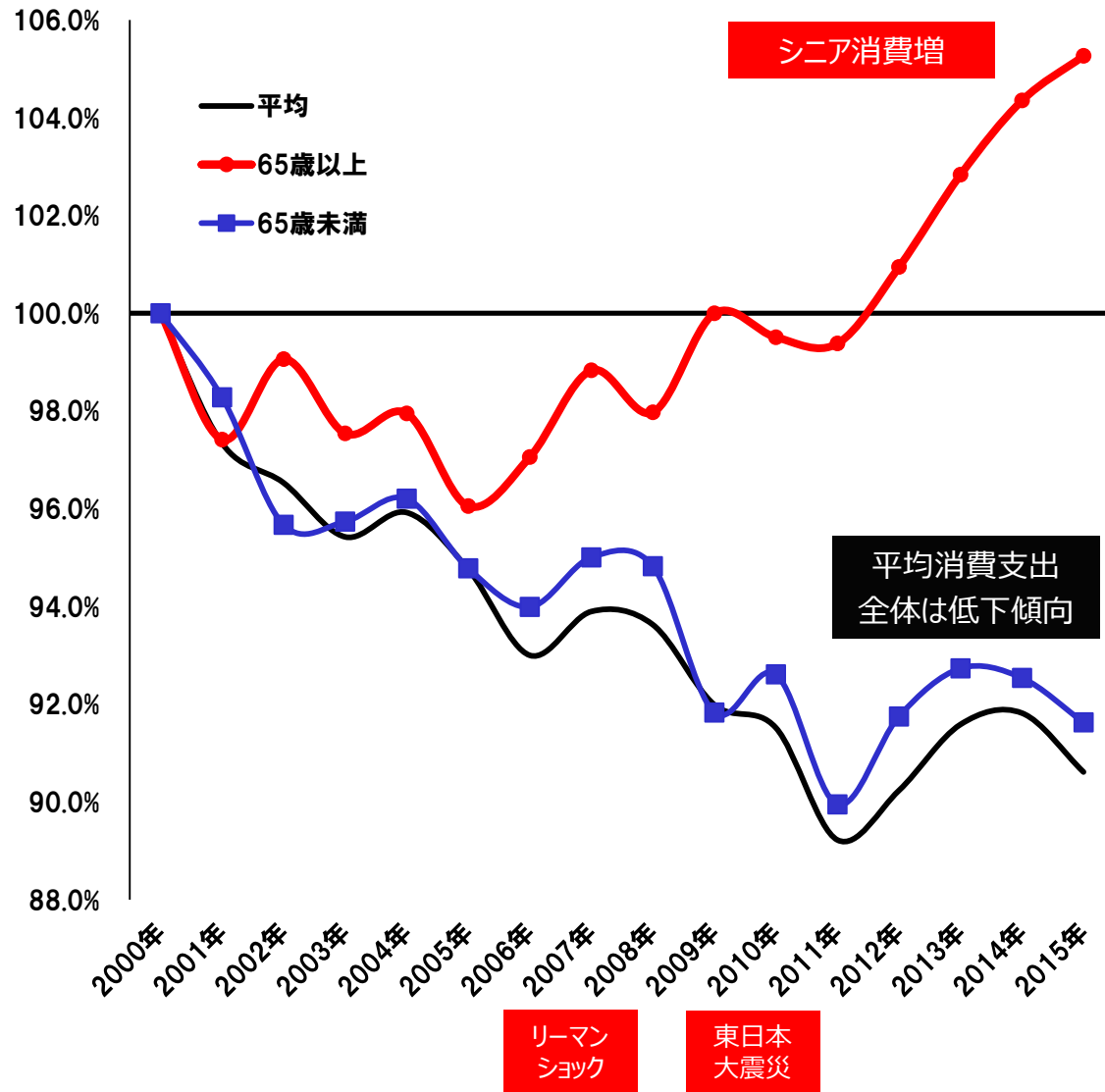
時間軸→

消費支出動向とグループ既存店前年比推移



総務省統計局
家計調査データを使用

消費支出動向（2000年対比）・訪日外国人



景気変化 (短期)

- 団塊世代のシニア消費活発化
- アベノミクスによる株高の消費喚起
- インバウンド増加 (爆買い)

市場変化 (長期)

- 少子高齢化の進行 (高齢者の増加)
- インバウンドの変化
(短期・爆買い ⇒ 長期・滞在型)

景気変化ではなく、**市場変化**にあわせて、
ポートフォリオの変革を促していく必要がある

市場変化にあわせた戦略の細分化

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

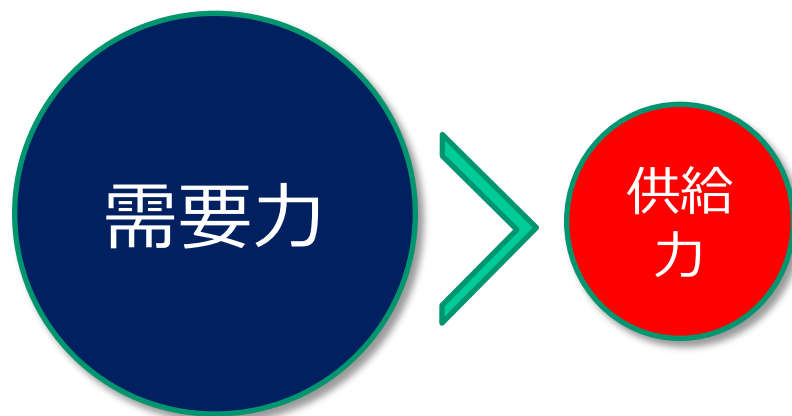
供給サイドの制約

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

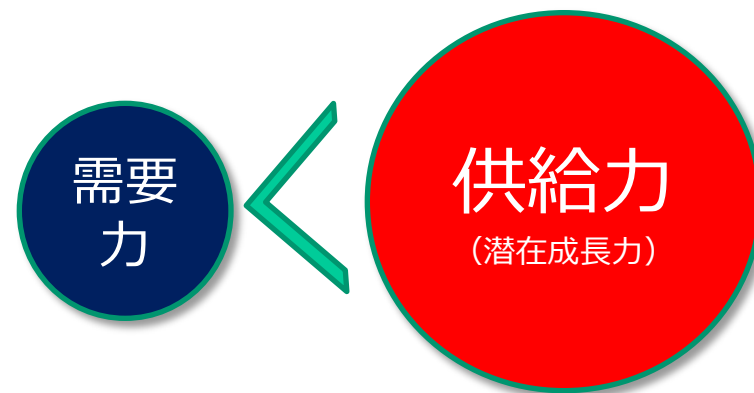
今後のホスピタリティビジネスの産業化

人口増加局面



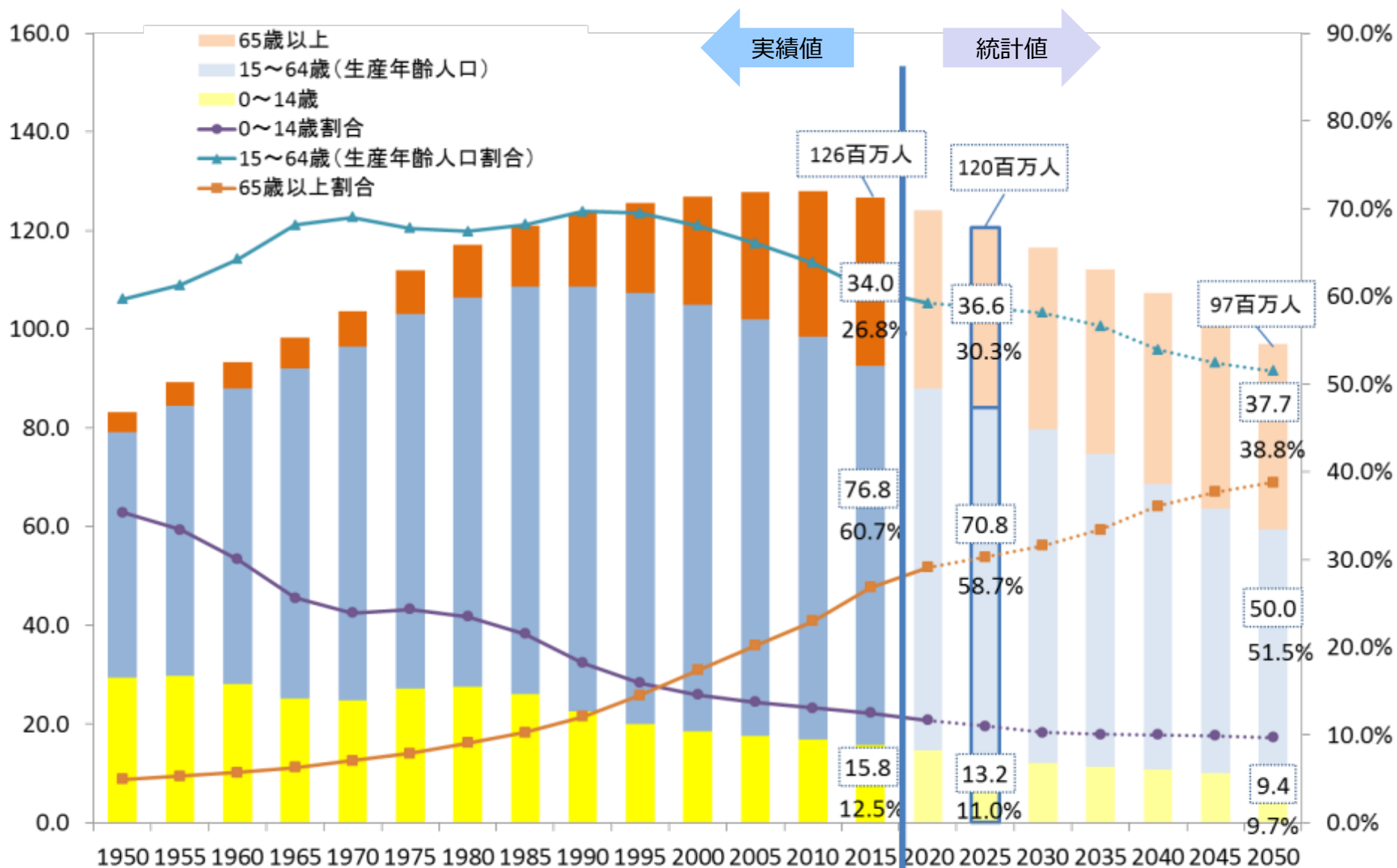
潤沢な労働力の供給があり、産業化におけるポイントは供給力ではなく、いかに需要を取り込むモデル（画一性・スピード・効率性）を構築するかに依存していた。

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。

日本の人口推移



2025年までの人口構成変化

年齢層	2015年		2025年		増減	
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】

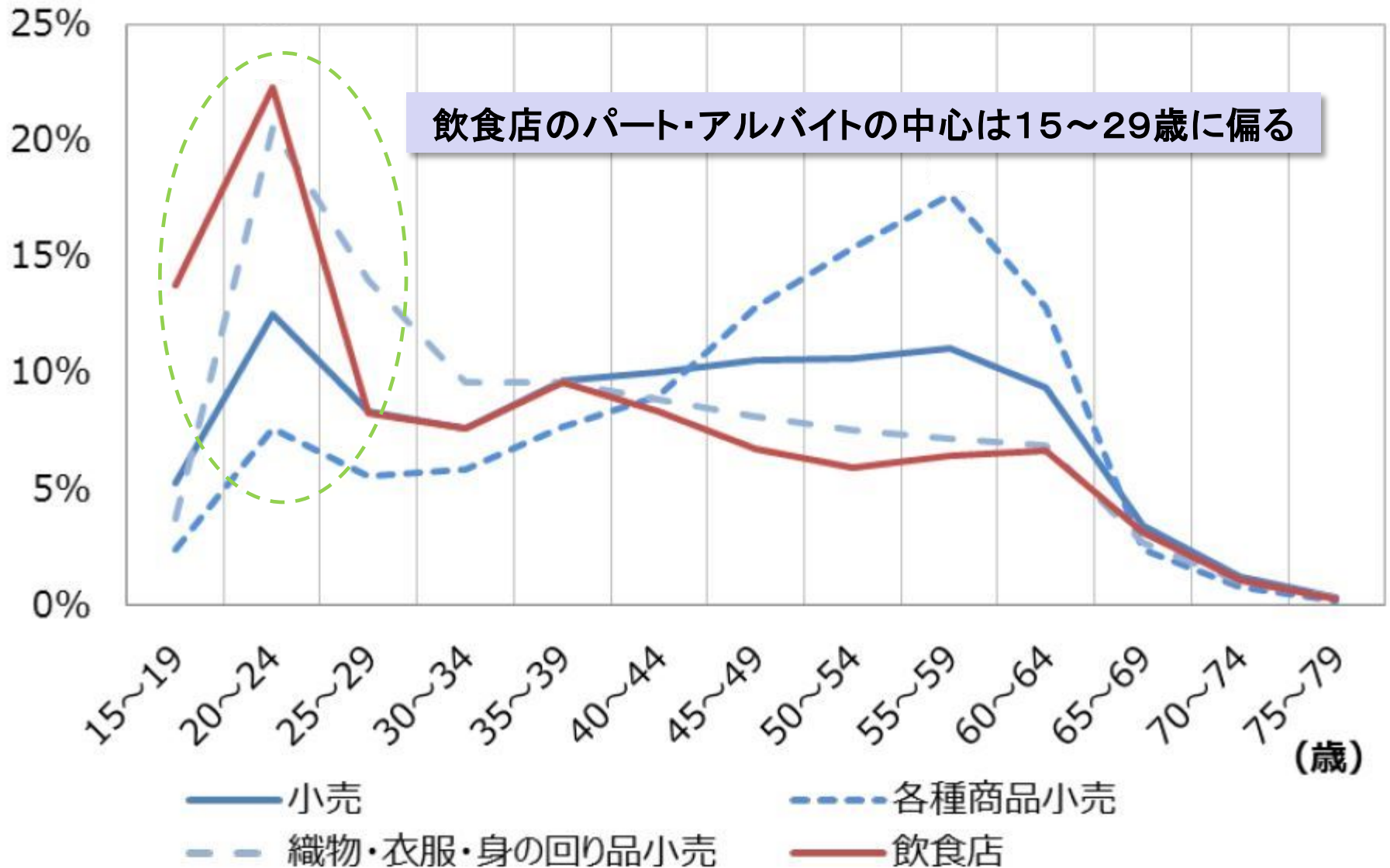
働き盛りの
50歳未満の
労働人口が減少

団塊ジュニアが
50歳台に

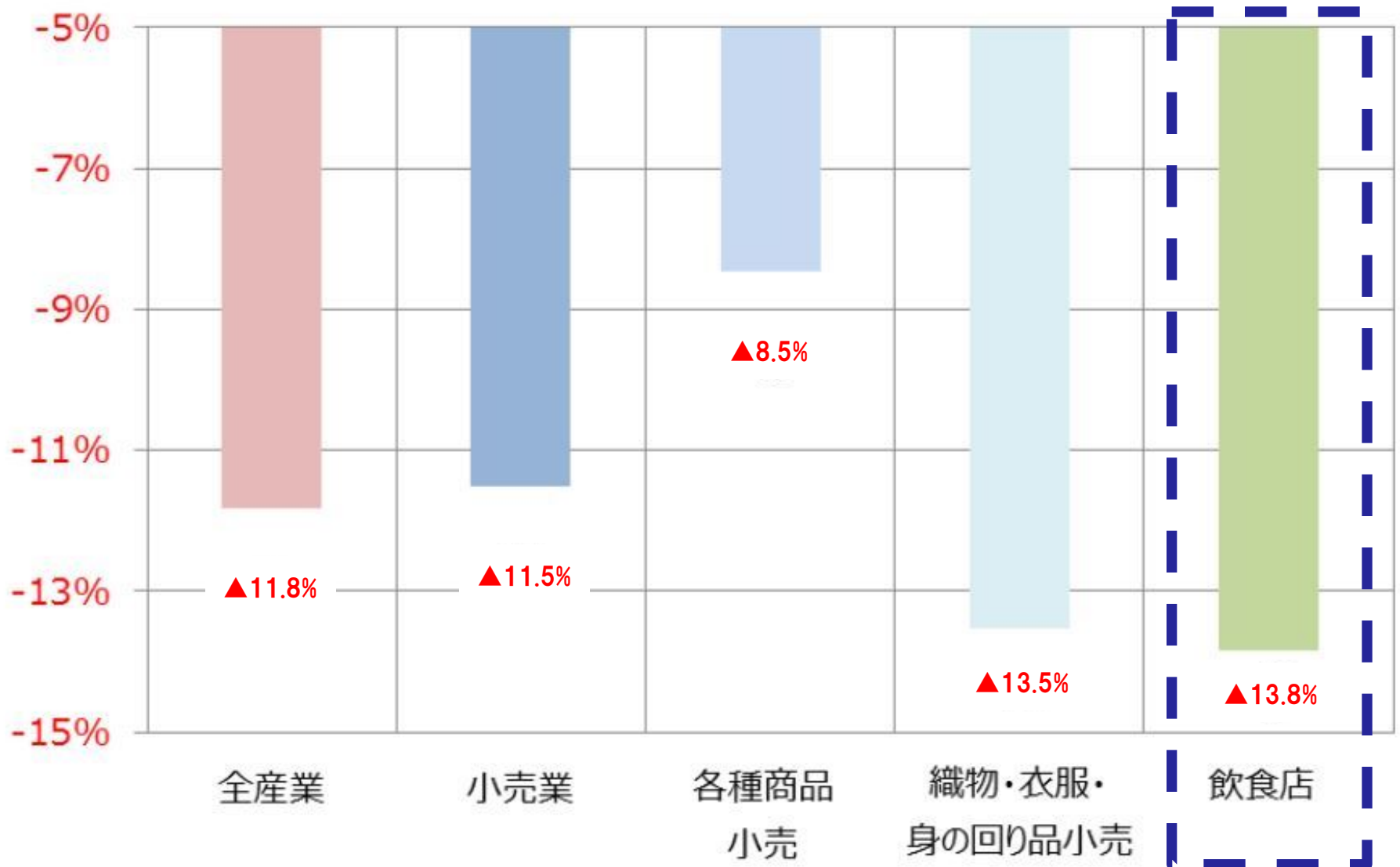
大量消費の主役
だった団塊の世代
が75歳以上

出典：総務省
「国税調査」及び「人口推計」

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



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

グループの機能集約による
効率化の推進

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

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

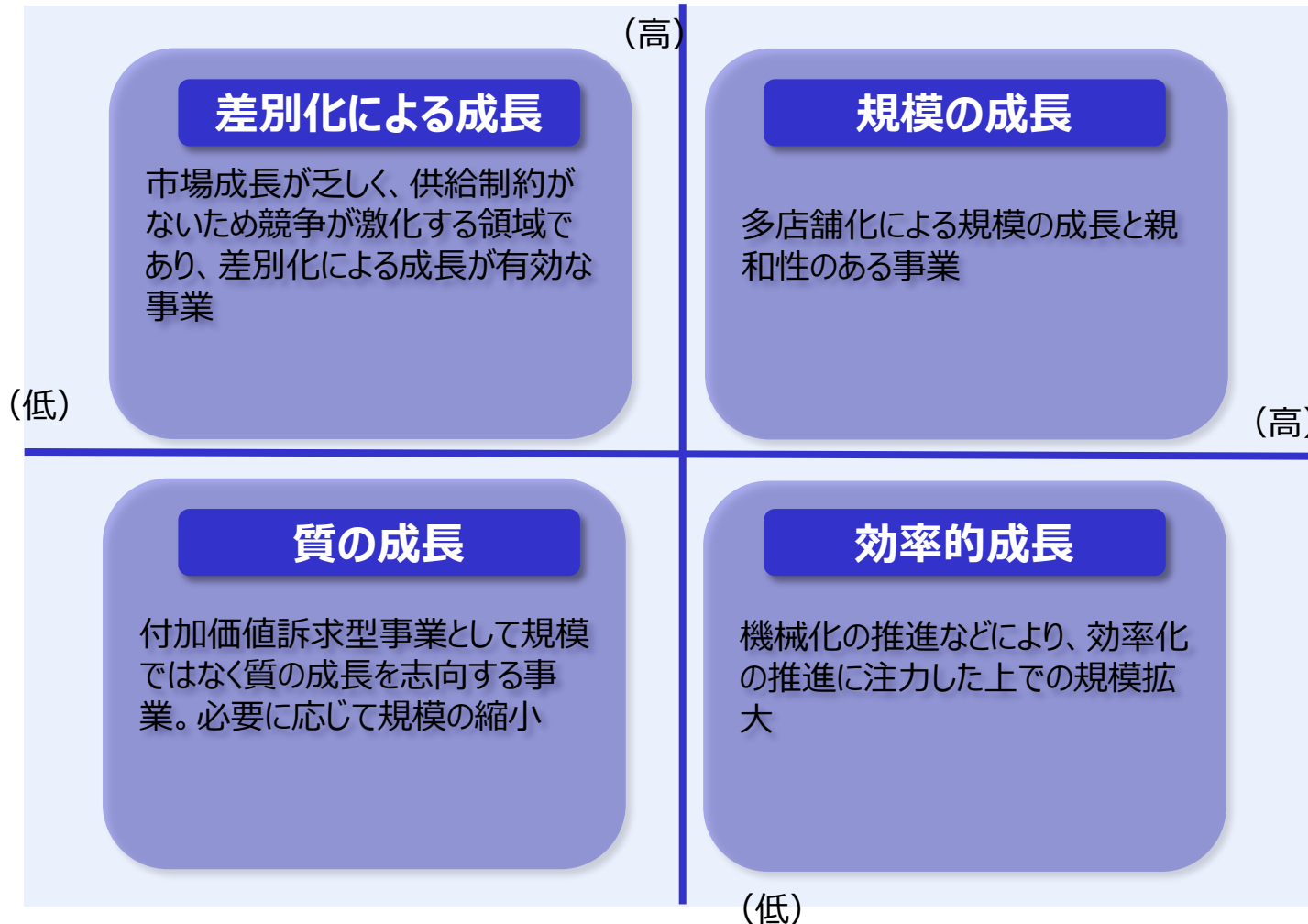
供給サイドの制約

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

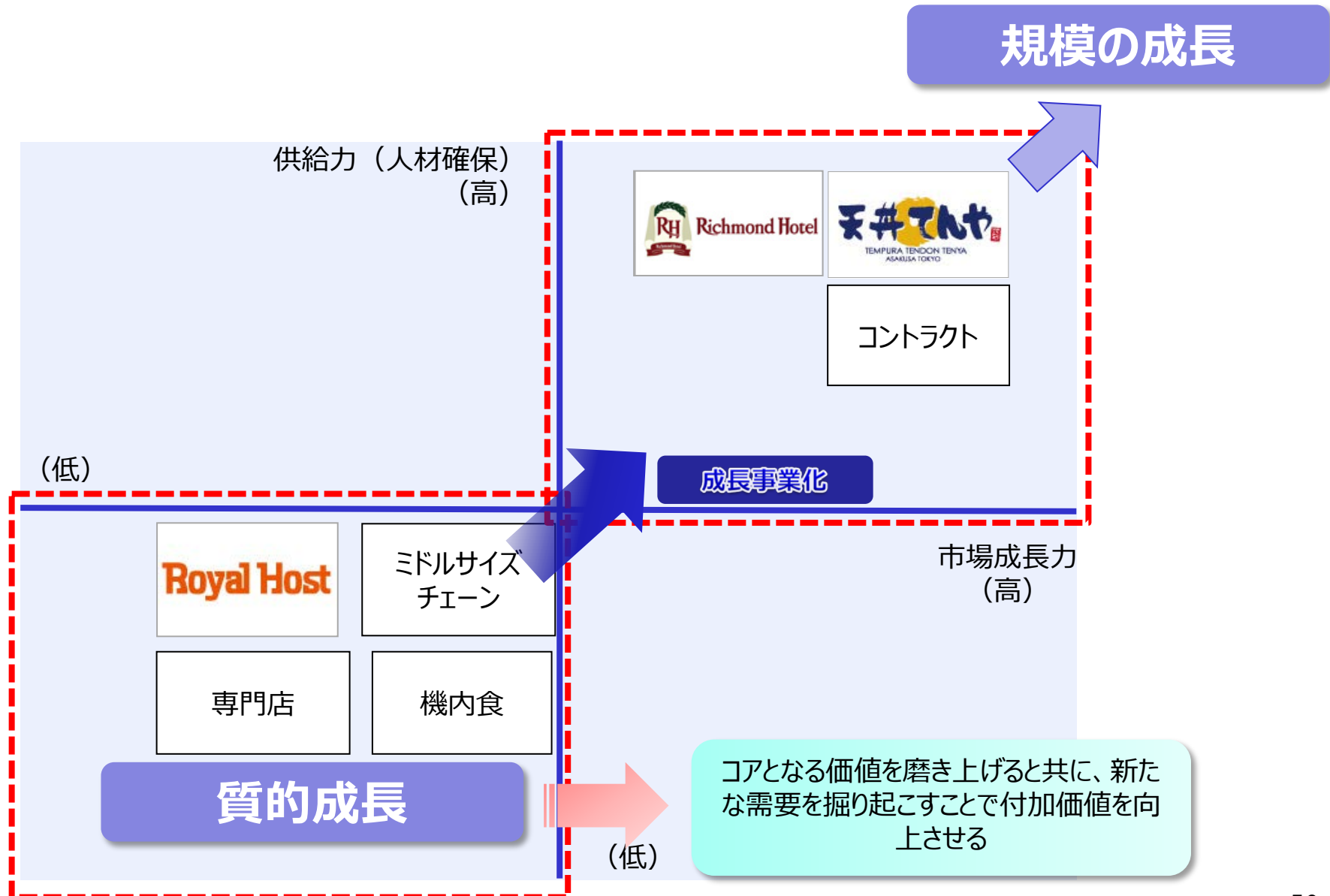
事業別の成長性と人材確保（一つの事例）

供給力（人材確保）

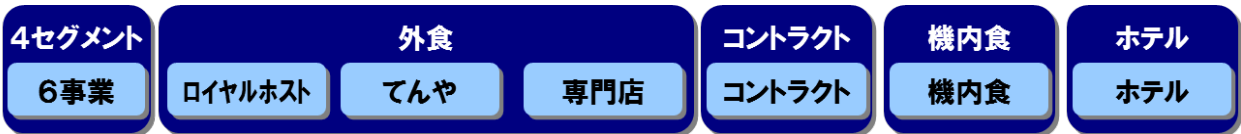


市場成長力

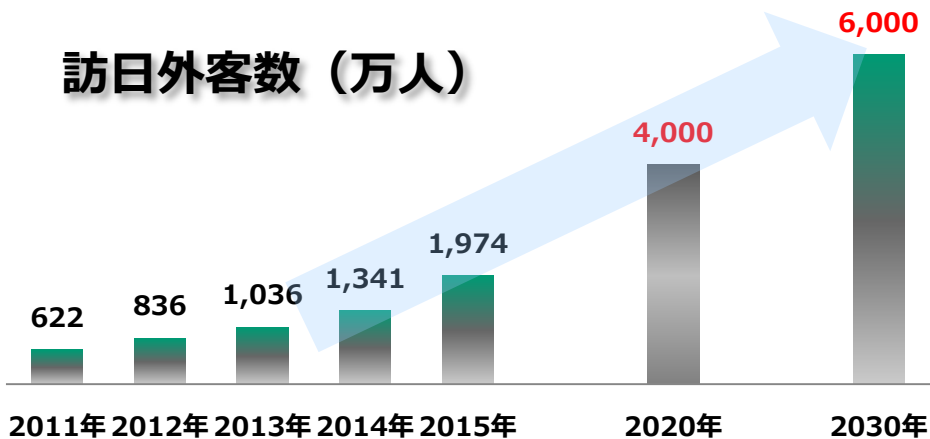
事業別の成長性と人材確保



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



出典：日本政府観光局 (J N T O)、2020年、30年は政府目標

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

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

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



グループ事業戦略 (海外進出)

2016年
7月末時点

Hospitality Restaurant

Royal Host

台湾 14店舗



タイ	5店舗
インドネシア	2店舗
フィリピン	4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 (FC⇒独資/合併)

グループ海外事業の
本格検討



各セグメント・業態毎の具体的施策①

外食／ロイヤルホスト

ハードとソフト 両面の進化による
付加価値向上

ハード

- ◆ 既存店第2クール改装
- ◆ 高効率厨房システム「ROQ3」導入推進

ソフト

- ◆ メニュー戦略
～『顧客体験価値の向上』～
バーチカル・マーチャンダイジング
グッドジャパン の推進



- ◆ 人材育成
～『ホスピタリティを実現できる人材の登用』～

外食／てんや

フランチャイズを組み合わせた
ハイブリッドな成長

- ◆ 出店の多様化（郊外型、売店併設、ドライブスルー）
- ◆ 既存店改装（20店舗/年）
- ◆ 使いやすい券売機テスト⇒生産性向上
- ◆ 国内及び海外のF C展開加速

2015年 175店舗	直営148店舗
	国内F C 16店舗
	海外F C 11店舗

2017年 270店舗	直営170店舗
	国内F C 50店舗
	海外F C 50店舗

2020年 400店舗	直営200店舗
	国内F C 100店舗
	海外F C 100店舗

外食／専門店

付加価値を生み続ける
ミドルサイズチェーンとしての展開

時代対応した業態の開発
= デベロッパからの高評価

新業態の開発



2017年～ ミドルサイズ化

ミドルサイズ化



2017年～ 既存業態へ

既存業態
活性化



各セグメント・業態毎の具体的施策②

コントラクト

成長するシニア・インバウンド市場への展開

- ◆ 持続性のある成長が可能な領域へのアプローチと案件獲得

・ヘルスケア・シルバー

成長市場（少子高齢化）

・官公庁

安定市場（景気変動小）

・空港

インバウンド伸張、空港大型改装、民営化

- ◆ ブランド・ノウハウ活用（ハラル、ロイヤルホスト・てんや等の業態ブランド）
- ◆ 企画開発力・対応力
- ◆ 多様な投資開発

▶ 競合他社との差異化



機内食

5 空港に跨る機内食ネットワークの付加価値化

- ◆ 拠点ネットワークメリット

関西

福岡

那覇

成田

羽田

- ① 複数拠点でビジネスチャンスを獲得
成長著しい首都圏（羽田・成田）・沖縄
- ② 顧客航空会社にとっての利便性・安心
ワンストップサービス
- ③ 柔軟な人材採用・育成・配置
1人ひとりの成長・活躍の場
- ④ 共同プロジェクト・取り組み
システム・購買・マーケティング等の連携

- ◆ 沖縄機内食工場開設（15年7月開業）

- ① 今後の成長が期待できる希少マーケット
既存ケイター不在、成長性（2020年 第2滑走路計画）
- ② 機内食以外の事業機会の拡大可能性
空港店舗、ホテル等とのシナジー
インバウンド対応（ハラルミール等）

ホテル

更なる顧客満足度の向上による圧倒的な差異化

- ◆ 既存ホテルの投資による競争力維持
設備機能回復・向上による顧客満足度の維持向上
16年既存店定期改装 投資17億円
- ◆ 新規出店・契約更新
新規ホテル（既決3ホテル）
直営2 + 合併(京成電鉄)1
- ◆ フレンドシップホテルの展開
ホテル数拡大とコンサル業務展開
国内外への展開
⇒ F C 化の可能性を検討
- ◆ インバウンド・観光需要の取り込み
ハラル対応、3人用ベッド導入

2018年

京成電鉄株式会社とのホテル運営会社を合併にて設立。1号店は東京門前仲町。
京成電鉄のネットワークを活かした出店を年間1~2ホテル計画。

業績目標

【億円】

	2015年 実績	2016年 予想	2017年 計画	(対2015年) 増減 増減率	
売上高	1,303	1,340	1,360	+57	+2.8%
経常利益	50	56	68	+18	+36 %
経常利益率	3.9 %	4.2 %	5.0 %	+1.1 %	
ROA	5.8 %	6.0 %	7.0 %以上	+1.2 %以上	
ROE	6.1 %	— —	7.0 %以上	+0.9%以上	

ROA = 経常利益 ÷ 総資産 (平均)

ROE = 当期純利益 ÷ 自己資本 (平均)

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と中期経営計画

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)	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年
売上高	110,440	109,260	114,957	120,730	124,857	130,327
経常利益	2,132	2,220	2,817	3,761	4,579	5,021
当期純利益	901	▲ 3,177	1,137	1,663	1,866	2,728
配当金 (1株当たり)	10円	10円	12円	14円	16円	20円
配当性向	42.4%	—	40.7%	32.5%	33.1%	28.3%

持続的な成長と合わせた持続性のある株主還元を志向

株主還元 / 株主優待制度

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）

ロイヤルホールディングス株式会社
本社 / 〒812-0893 福岡市博多区那珂3丁目28番5号
東京本部 / 〒154-8584 世田谷区桜新町1丁目34番6号



- 本資料に記載している売上高には、その他の営業収入を含めております。
- 本資料に記載している各事業の売上高には、セグメント間の内部売上等が含まれております。
- 本資料に記載している営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益については、それぞれ営業損失・経常損失・親会社株主に帰属する当期(四半期)純損失の場合に「△」で表示しております。
- 本資料に記載している業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

本資料に関する問い合わせ先：
ロイヤルホールディングス株式会社 財務企画部 I R 室
電話：03-5707-8873 眞柳（まやなぎ）・本山（もとやま）

MEMO

ROYAL



A series of horizontal dotted lines for writing, spaced evenly down the page.

