



証券コード：9853

Cafe Renoir 吉祥寺北口店



2020年3月期 連結決算資料

経営理念

社会貢献

1杯のコーヒーを通して、お客様にくつろぎとやすらぎを感じていただけるホスピタリティサービスを提供することで社会貢献する。

人材教育

仕事を通して企業人、社会人としての人間的成長教育をする。

適正利潤の追求

適正利潤をもって会社の永続的発展を目指し、当社に関わる人々を幸福にし、社会貢献の目的を達成する。

基本情報

商号	株式会社銀座ルノアール (GINZA RENOIR CO.,LTD)	設立	1964年10月
代表者	代表取締役社長 小宮山 誠	所在地	東京都中野区中央4-60-3
資本金	7億7,168万円	子会社	(連結子会社) 有限会社銀座ルノアール 株式会社ビーアンドエム (関連会社) 株式会社花見煎餅
従業員数	203名 (平均臨時雇用者数1,915名)		

1. ホスピタリティ サービス



2. 充実した 人財育成制度



3. 「喫茶室 ルノアール」 のブランドカ



6. 安定的な利益 の創出

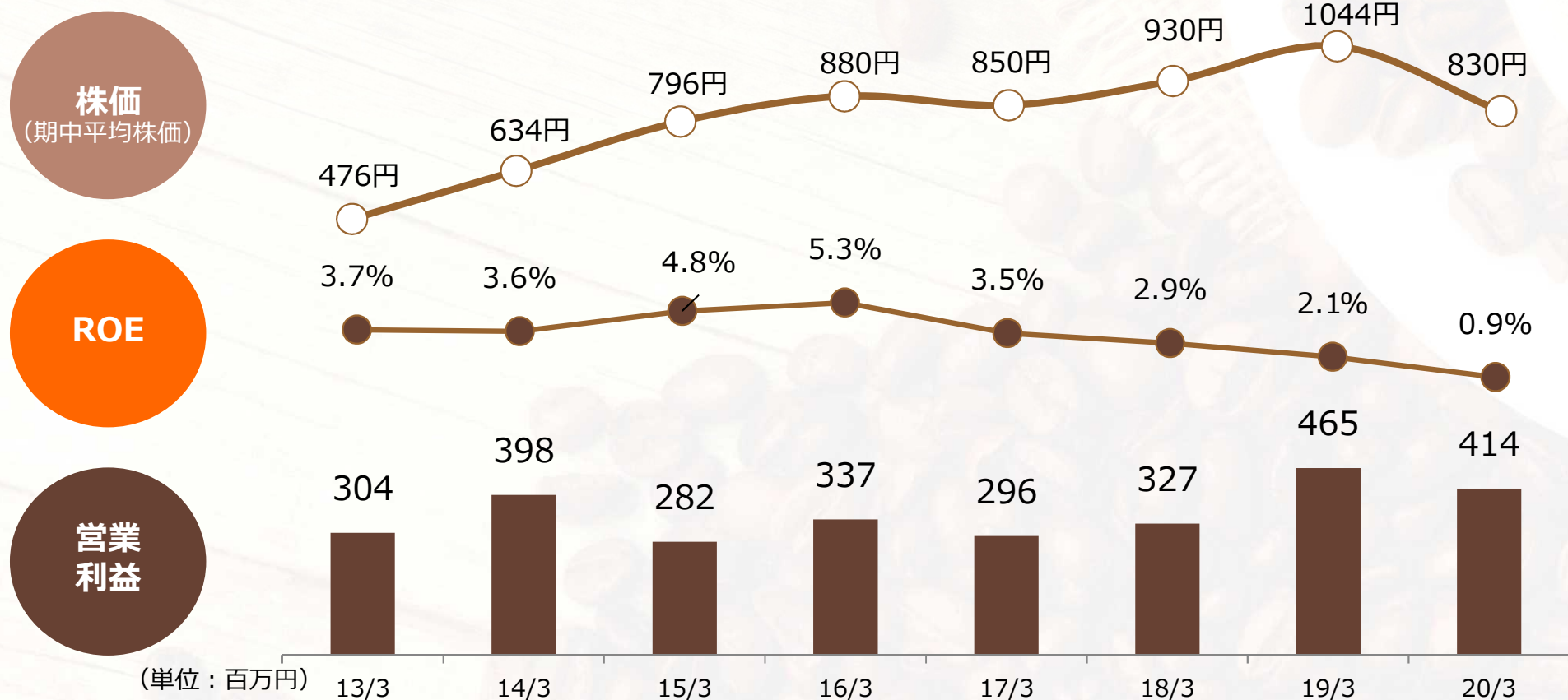
5. 地域密着型 店舗・サービス 拡充

4. キーコーヒー との業務提携



コーヒーという情熱

- 営業利益：売上高が、第4四半期における新型コロナウイルス感染拡大による来店客数の激減により前期比1.0%増にとどまったこと及び販売費及び一般管理費が2.3%増加したことにより、414百万円と前期比11.0%減となりました。
- ROE：減損損失222百万円、繰延税金資産を取崩し法人税等調整額41百万円計上したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益が51百万円と前期比58.2%減となったことにより0.9%とかなり低い値となりました。
- 株価：国内市場は、新型コロナウイルス感染症拡大による経済への影響が長期化するとの懸念から値下がりし、830円と1株当たり純資産925円を下回る結果となりました。今後においても、株価の回復には時間を要するものと思われます。

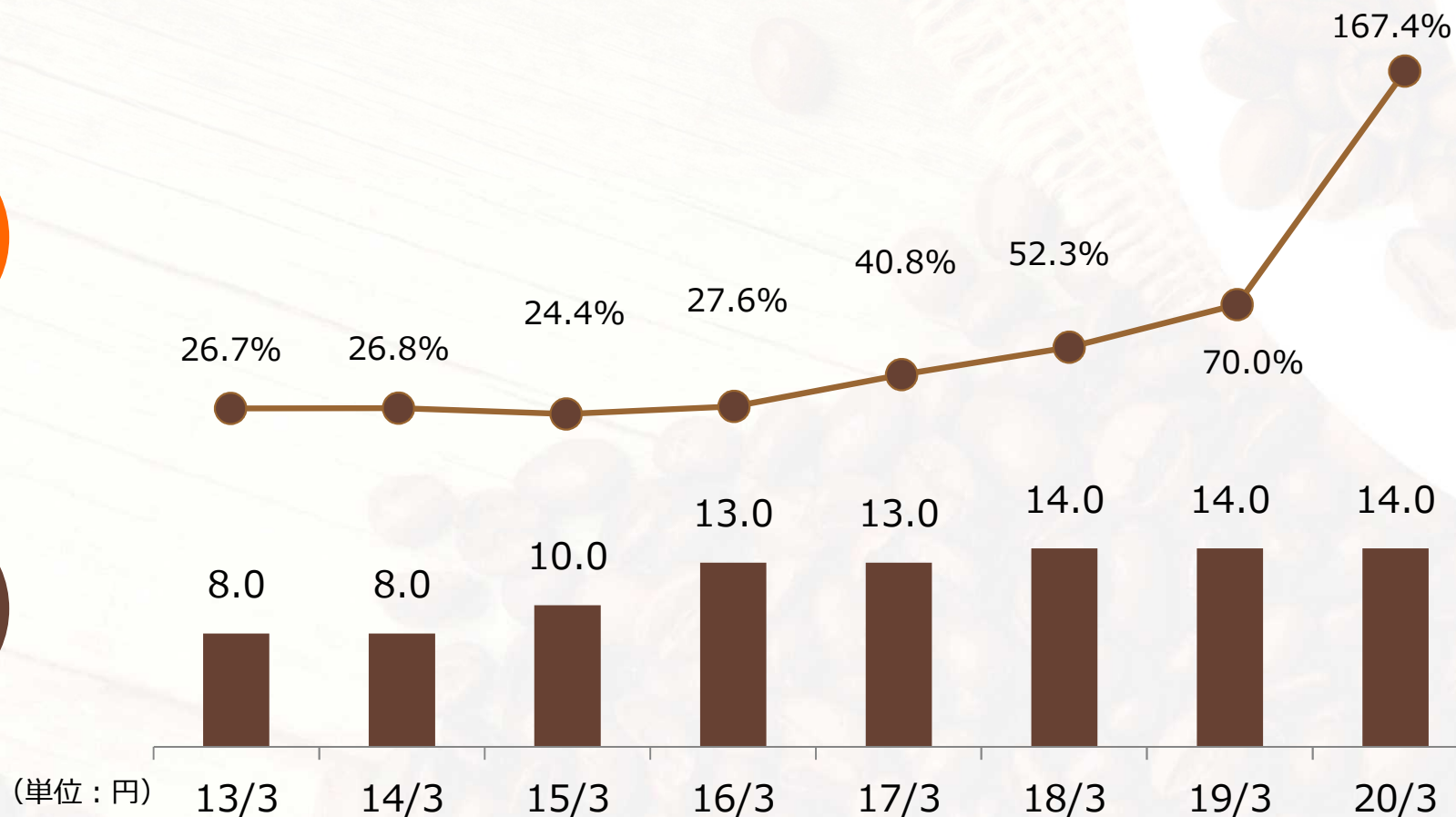


基本方針

- 株主に対する利益還元を経営の最重要政策と位置づけ
- 業績に対応した、配当を行うことを基本にしつつ
- 企業体質の一層の強化、今後の事業展開に備える為の内部留保を勘案し
- 株主の皆様にとっての収益性、今後の収益見通し等を考慮しながら、積極的に利益還元を行う

配当
性向

1株当たり
配当金



当社は株主の皆様に対し、株主ご優待券及びオリジナルアイスコーヒーセットをお送りしております。

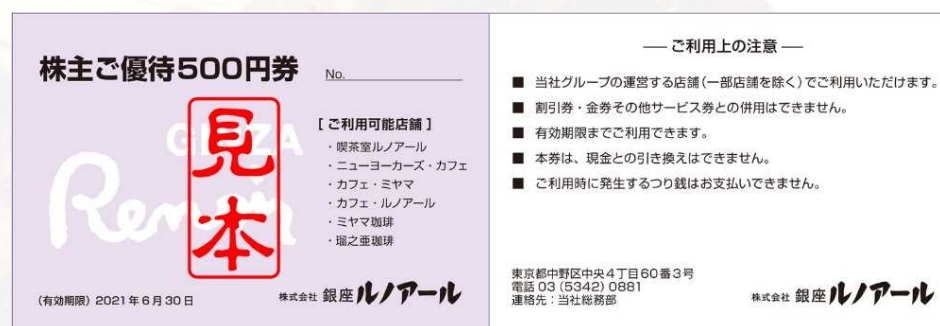
株主ご優待券ご利用対象店舗

喫茶室ルノアール、ニューヨーカーズ・カフェ、カフェ・ミヤマ、カフェ・ルノアール、ミヤマ珈琲、瑠之亜珈琲、貸会議室各店

所有株式数	ご優待内容
100株(1単位)以上	株主ご優待券1,000円分
500株(5単位)以上	株主ご優待券5,000円分
1,000株(10単位)以上	株主ご優待券10,000円分 3,500円相当のオリジナルアイスコーヒーセット



オリジナルアイスコーヒーセット



株主ご優待券

I. 成長戦略について 7

中期経営目標	8
中・長期重点施策①：ホスピタリティサービスの追求	9
中・長期重点施策②：人財投資	10
中・長期重点施策③：第二、第三の柱づくり	11

II. ブランド別戦略について 12

各業態の概要	13
ブランド別戦略	14
喫茶室ルノアール	15
ミヤマ珈琲 ①	16
ミヤマ珈琲 ②	17
Cafe Renoir ①	18
Cafe Renoir ②	19
貸会議室	20

III. 2020年3月期決算概要 21

2020年3月期 決算のポイント	22
業績概要	23
業態別売上高の推移	24
業態別既存店売上高・客数の前年同月比推移	25
2020年3月期 B/S、C F	26

IV. 2021年3月期通期業績予想 27

2021年3月期 業績予想	28
---------------	----





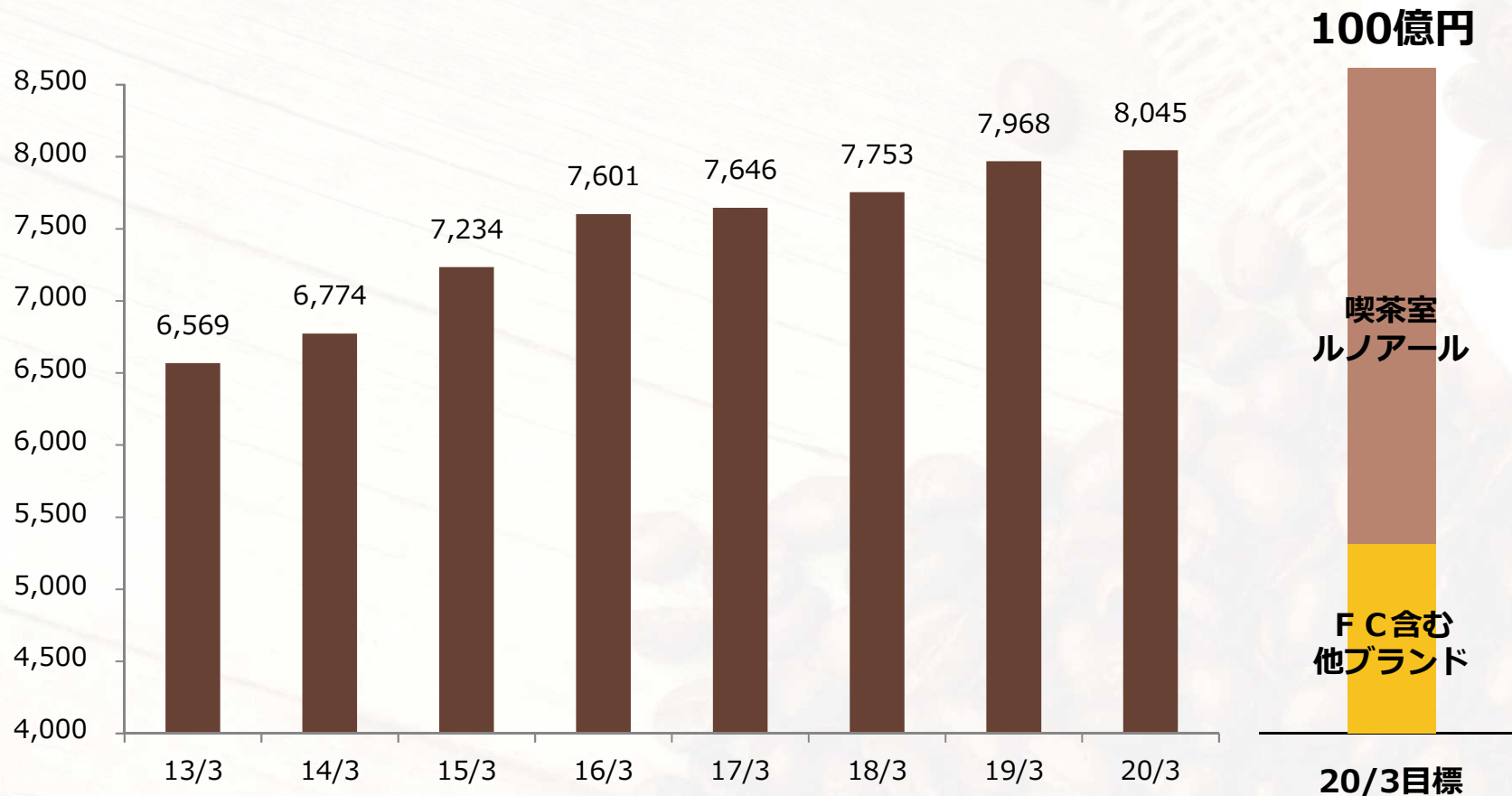
I. 成長戦略について

II. ブランド別戦略について

III. 2020年3月期決算概要

IV. 2021年3月期業績予想

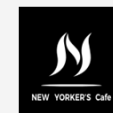
当社グループは、利益成長による企業価値を増大させるため
当連結会計年度末までに、連結売上高100億円を目標とした中期計画を
立てておりましたが、新規出店が計画通りに進まなかったこと、
賃借ビルの建替えや再開発により閉店せざるを得ない店舗が
多かったこと等により20億円の未達という結果となりました。



(単位：百万円)

都心

喫茶室ルノアールをコアに
トレンドに合致した
ブランド戦略を展開



郊外

ミヤマ珈琲をF C展開し地域
密着型ブランド戦略を展開



提供する商品を通じての
コミュニケーション



地域社会をつなげる
コミュニティの場としての
環境整備

空間の快適さと
アメニティの強化

心からくつろぎ
安らぎを感じていただける
ルノアール流の
おもてなしの強化

1人1人異なる
多様なニーズに対応

高齢者の方、障がいを
お持ちの方へ配慮した
店づくり



スマイルと礼節を
大切にした
心温まるおもてなし



人財の確保と育成

- ※人財確保に向け、制度の多様化・採用方法の強化
- ※サービスのプロとしての育成
- ※女性管理職の育成と比率の拡大
- ※海外からのお客様への対応力強化
- ※従業員満足度向上の為、社内表彰制度等のインセンティブイベントの実施
- ※ブランド力向上に寄与するルノアール人の創造

企業価値向上によるブランド醸成

従業員満足度向上

顧客満足度向上



第二、第三の柱となるブランドを確立し、FCビジネスによる規模の拡大を目指す

ことを、中・長期重点施策として、以下の4項目の実現に向け、努力してまいります。

- ① 各ブランドの価値を再認識し、収益モデルを見直す
- ② 『ミヤマ珈琲』、新『Cafe Renoir』のブラッシュアップと新たなブランド開発
- ③ 地域・時代に即した消費者ニーズの把握と商品提供
- ④ 全国的な展開を推進するための多様なネットワークの確立

A white ceramic cup filled with dark coffee sits on a matching saucer. The cup is positioned on the right side of the frame. To the left of the cup, a pile of dark brown coffee beans is scattered across the surface. The background is a warm, textured brown, possibly a wooden table. The overall lighting is soft and warm, creating a cozy atmosphere.

I. 成長戦略について

II. ブランド別戦略について

III. 2020年3月期決算概要

IV. 2021年3月期業績予想



喫茶室ルノアール

コンセプト：名画に恥じぬ喫茶室。多様化する都市生活の中、ゆったりと落ち着いた雰囲気、「都会のオアシス」として、くつろぎの空間を提供します。

ターゲット：30歳～、ビジネスユース、パーソナルユース。

- 客単価：720円
- 店舗数：86店舗



NEW YORKER'S Cafe

コンセプト：「My Style Cafe」をコンセプトに多様なニーズにお応えします。一杯、一杯心を込めてお作りするグルメコーヒーと、くつろぎの空間を提供します。

ターゲット：20歳前後、女性、学生、パーソナルユース。

- 客単価：467円
- 店舗数：6店舗



Cafe Miyama

コンセプト：気軽でやすらぎのある、街の喫茶店。「自然美」「造形美」「人間美」三つの「美」を追求し、昭和の懐かしさと現在の新しさを兼ね備えた、新しいスタイルを提供します。

ターゲット：30歳～、女性、学生、プライベートユース。

- 客単価：721円
- 店舗数：5店舗



Cafe ルノアール

コンセプト：心とおもてなしをコンセプトに、安心・安全を連想させる「緑」を業態カラーとした、落ち着いた雰囲気、くつろぎの空間を提供します。

ターゲット：20歳～、ビジネスユース、パーソナルユース。

- 客単価：684円
- 店舗数：6店舗



ミヤマ珈琲

コンセプト：自然豊かな環境にある避暑地の別荘がコンセプト。地域コミュニティをテーマに笑顔が生まれ、会話がはじまる喫茶店です。

ターゲット：地域密着型、ファミリーユース、シニアユース。

- 客単価：767円
- 店舗数：7店舗（内、FC1店舗）



瑠之亜珈琲

コンセプト：「大人の女性のサードウェーブ」がコンセプト。ハンドリップで丁寧に淹れるスペシャルティコーヒーでゆっくりとくつろげる快適空間を提供します。

ターゲット：女性、プライベートユース。

- 客単価：736円
- 店舗数：1店舗



BLENZ COFFEE

コンセプト：カナダのバンクーバー生まれのブレンドコーヒーは、「手作りのおいしさ」の基本コンセプトのもとにラテアートに取り組んでいます。

ターゲット：ビジネスユース、プライベートユース。

- 客単価：464円
- 店舗数：1店舗



Cafe Renoir

コンセプト：「都会的なコテージ」をコンセプトに、おもてなしの心を守り、都会の喧噪を忘れさせるようなくつろぎの空間を提供します。

ターゲット：30歳～、プライベートユース。

- 客単価：722円
- 店舗数：5店舗



1.喫茶室ルノアール

- ・ 大正ロマンから昭和モダンへ
新店舗と一部改装店舗は昭和モダンを空間コンセプトにした新デザインで展開
- ・ 都会のオアシスとしてのコンセプトを再確認し、おもてなしとくつろぎの空間を提供する
- ・ 一杯一杯、心をこめて丁寧に抽出したコーヒーを提供

2.ミヤマ珈琲

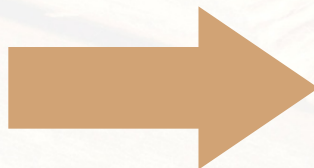
- ・ ブランド再構築を図り安定的な収益体質の確立
- ・ 地域性利便性を考えた空間づくり、3世代ファミリーが楽しめるメニュー、サービス等の充実
- ・ 地域にとって必要とされる存在へ価値を向上させる

3.Cafe Renoir(新デザイン)

- ・ 東京発信のスタイリッシュカフェとして、くつろぎと語らいの空間を提供する
- ・ 洗練された雰囲気の中、十分なパーソナルスペースを取り、使いやすさと安心感を追求する
- ・ 女性を意識したメニューの開発に力を入れる

◆大正ロマンから昭和モダンへ

新店舗と一部改装店舗を昭和モダンを空間コンセプトにしたデザインへ変更



◇新店舗

* ニュー新宿靖国通り店(2019/12)

◇改装店舗

* 渋谷宮下公園店(2020/3)



渋谷宮下公園店

店舗のご案内

【神奈川県】

■大船駅前店

【埼玉県】

■朝霞本町店

■大宮大成町店

■草加清門町店

【練馬区】

■練馬春日町店

■グランエミオ大泉学園店

【熊本県】

■熊本光の森店 (FC)



郊外型路面店で車社会に順応し、三世代のお客様のご要望に沿った店舗を目指します。



大船駅前店はビルイン型店



テラス席（ドッグスペース）をご用意しております。



明るい色調の店内で会話のしやすい間仕切りボックス席や、完全バリアフリー仕様など、くつろぎと安らぎのある快適な空間を提供いたします。



「銀座ルノアールオリジナルブレンド高級食パン」『ネルドリップで淹れた香り高いコーヒーにあうトースト』『喫茶店が提供する高級食パン』の議論を重ねながら開発。国産のはちみつを使用し、ほんのりした甘さに仕上げました。

店内でもお召し上がり
いただけます



「銀座ルノアールオリジナルブレンド高級小倉餡」
 原材料を北海道にこだわり、厳選された小豆、優しい甘味のビート糖、ミネラルを含んだ宗谷の塩のみを使って手作りで仕上げました。

“都会的なコテージ”をコンセプトに、Cafe ルノアールをリブランディング



◆新店舗

- * 吉祥寺北口店
- * 横浜元町店
- * 芝大門店
- * 早稲田駅前店

バニラの香り豊かな焼き立て
フレンチトースト。
香ばしく焼き上げたカリカリな表面
とふわとろな食感が楽しめます。



じっくりと抽出し、余分な油分や
雑味がなくさっぱりとした清涼感と
独特のアロマを兼ね揃えた、
水出しアイスコーヒー。
ミルクを合わせた、
水出しアイスカフェ・オーレも
おすすめです。



ミーティング及び会議などが出来る「貸会議室」を運営

貸会議室プラザ (八重洲北口)

セミナー・研修などに使える多目的会議室



貸会議室マイ・スペース

店舗併設のお手軽に使える会議室



ビジネスブース

仕事・学習などに使えるブース (個室)



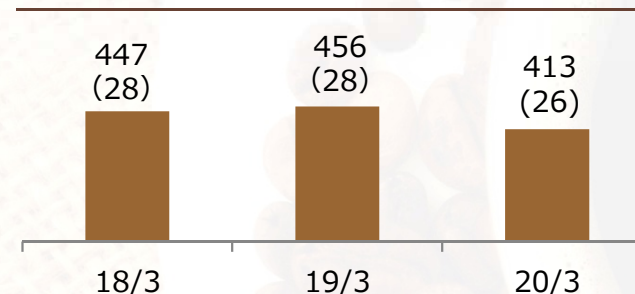
マイ・スペース
&
ビジネスブース

貸会議室

コンセプト: ビジネス会議、各セミナー、講演会、勉強会等にご利用頂ける会議室を提供。

店舗数: 「マイ・スペース」24店舗。「マイ・スペース&ビジネスブース」1店舗。「貸会議室プラザ」1店舗。

貸会議室 売上

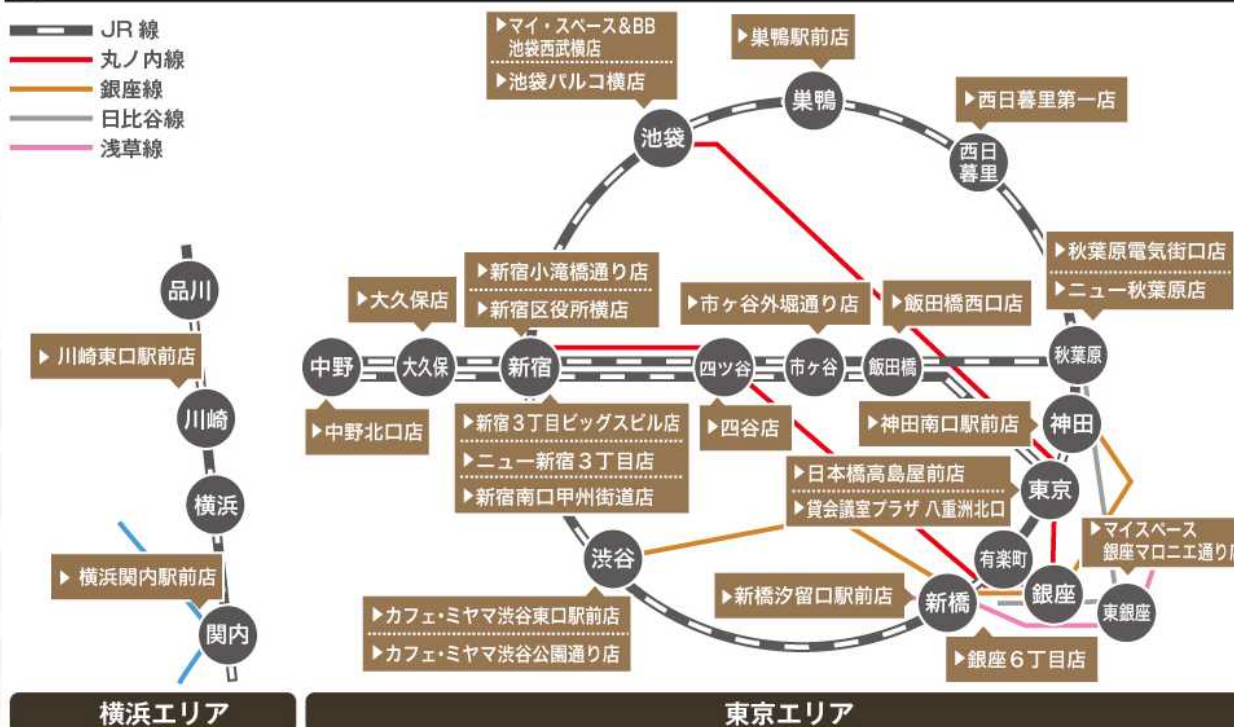


(単位) 百万円

(注1) 売上高棒グラフの () 内数値は、期末店舗数

路線図から探す

JR 線
 丸ノ内線
 銀座線
 日比谷線
 浅草線



- 
- A cup of coffee on a saucer with coffee beans scattered around it.
- I. 成長戦略について
- II. ブランド別戦略について
- III. 2020年3月期決算概要**
- IV. 2021年3月期業績予想

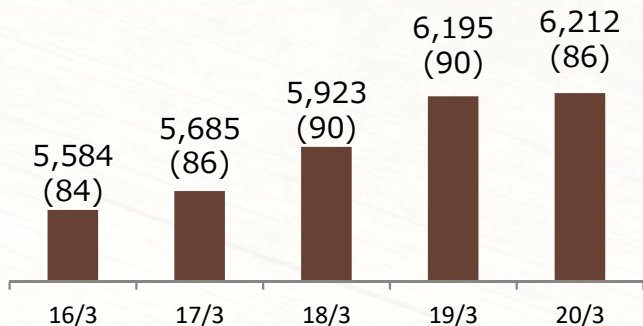
1. 当社グループが属する喫茶業界におきましては、少子化による人材採用難や賃金単価の上昇に加え、賃料等の高騰、新型コロナウイルス感染症の拡大による来店客数の減少で、経営環境は非常に厳しい状況となっております。
このような状況の中、売上高は1.0%増で10期連続増収となりましたが、親会社株主に帰属する当期純利益は、減損損失の計上、繰延税金資産の取崩しにより前期比58.2%減で4期連続の減益となりました。
2. 当期の新規出店は、「喫茶室ルノアール」が1店舗、「Cafe Renoir」が2店舗と目標の3店舗は達成いたしました。閉店店舗は5店舗で期末店舗数は117店舗（1店舗はFC）と2店舗の減少という結果となりました。
また、2020年4月施行の「改正健康増進法」に基づく受動喫煙防止への対応策として、ほぼ全店舗の改装を行い完全分煙といたしました。
3. 2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症の影響が長期化するものと予想され、売上の回復にも時間がかかるものと思われます。そのような中でも、感染の防止にはできる限りの対策を施し、当社の企業価値でありますホスピタリティサービスを強化してまいります。
2020年3月期の閉店店舗5店舗の内4店舗は建て替えや再開発によるものであり、営業成績の悪化ではない閉店であります。今後も建て替えや再開発により営業成績にかかわらず閉店せざるを得ない状況を考え、新規出店に益々努力してまいります。
4. 株主の皆様への利益還元につきましては、業績に対応した配当を行う事を基本にしつつ、今後の収益見通し等を考慮しながら、積極的に行う事を基本方針としております。
この方針に基づき、当期の配当は1株につき14円とさせていただく予定であります。

- 売上高 8,045百万円(前期比1.0%増):第3四半期までは、予算達成可能となる増収(前期比4.4%増)で推移しましたが、第四半期(特に3月)における新型コロナウイルス感染拡大による来店客数の減少により増収ではありますが予算未達成に終わりました。
- 営業利益 414百万円(前期比11.0%減): 売上総利益が前期比1.5%の増加に比べ、販売費及び一般管理費が前期比2.3%増加したことにより減益となりました。
- 親会社株主に帰属する当期純利益
51百万円(前期比58.2%減) : 営業利益の減少に加え、減損損失の計上及び繰延税金資産を取崩したことによる減益
- ROE 0.9%(前期比1.2pt減) : 当期純利益減で当社が目指す8%には大きな乖離がある

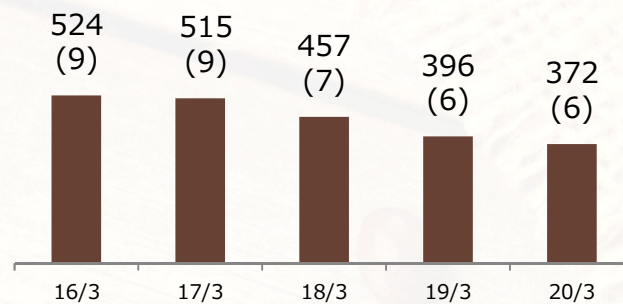
(単位: 百万円)	2019年3月期 実績		2020年3月期 業績予想		2020年3月期 実績		対前期比 実績	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	7,968	100.0%	8,280	100.0%	8,045	100.0%	76	1.0%
売上総利益	7,026	88.2%	7,304	88.2%	7,128	88.6%	102	1.5%
営業利益	465	5.8%	614	7.4%	414	5.2%	△51	△11.0%
経常利益	505	6.4%	654	7.9%	447	5.6%	△58	△11.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	122	1.5%	379	4.6%	51	0.6%	△70	△58.2%
1株当たり 当期純利益 (円)	20.0	-	62.3	-	8.4	-	△11.6	-
1株当たり配当金 (円)	14.0	-	14.0	-	14.0	-	-	-
ROE (%)	2.1	-	-	-	0.9	-	△1.2	-
自己資本比率 (%)	84.7	-	-	-	82.3	-	△2.4	-



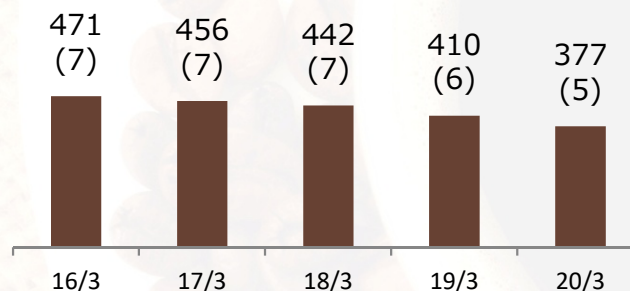
喫茶室ルノアール



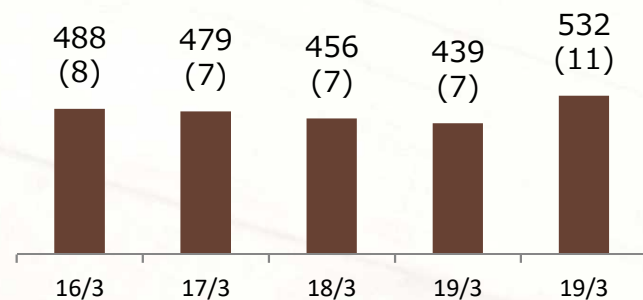
NEW YORKER'S Cafe



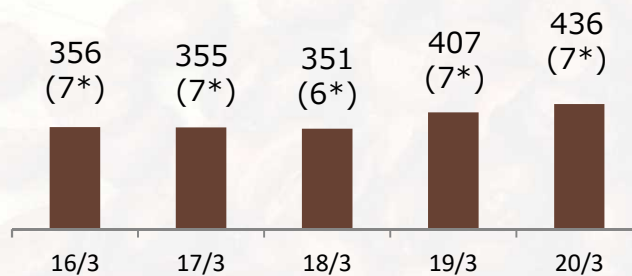
Cafe Miyama



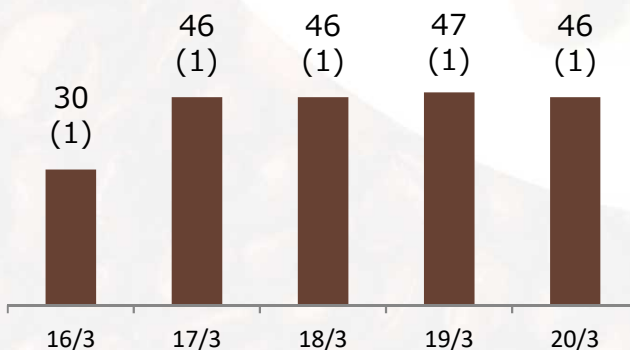
Cafe ルノアール Cafe Renoir



ミヤマ珈琲



溜之垂珈琲



(単位) 百万円

(注1) 売上高棒グラフの()内数値は、期末店舗数。*付きの数値は、FC店舗を含んでおります。

(注2) 貸会議室は喫茶室ルノアール、Cafe Miyama、Cafe ルノアールに併設されており、各業態別の売上高に含まれております。

業態別既存店売上高・客数の前年同月比推移



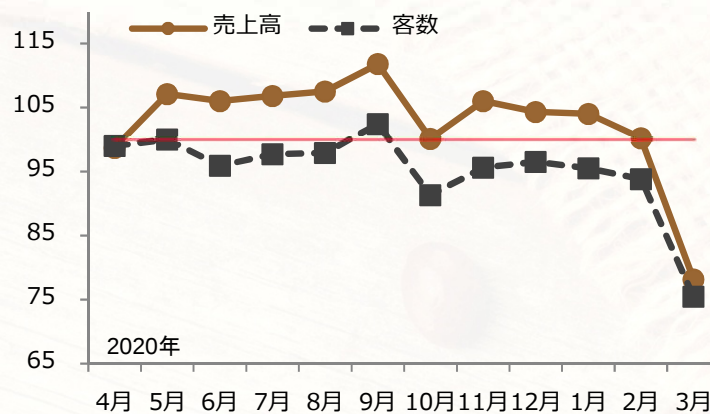
喫茶室ルノアール

20/3通期：売上高101.5%、客数98.6%



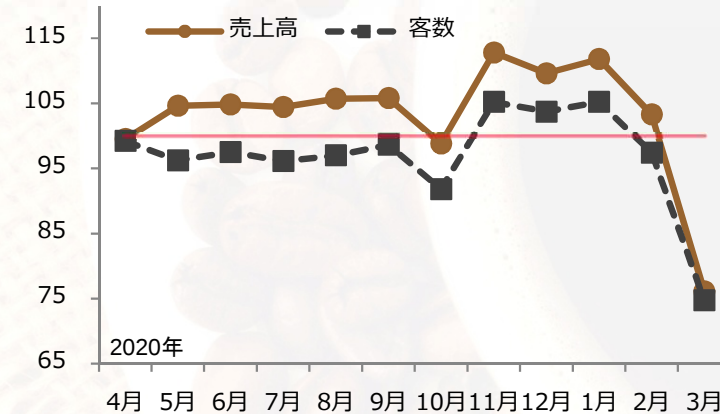
NEW YORKER'S Cafe

20/3通期：売上高102.6%、客数95.1%



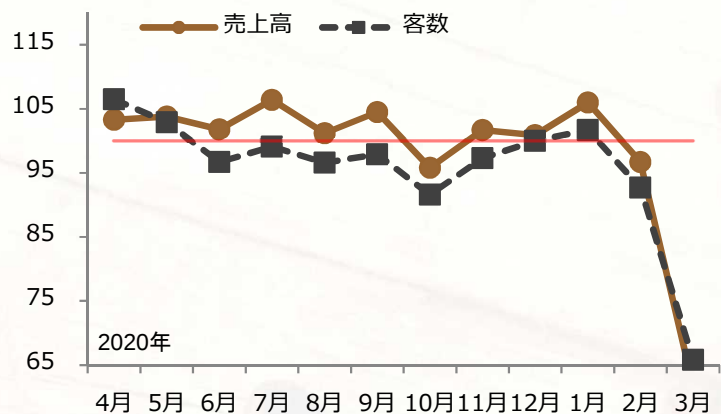
Cafe Miyama

20/3通期：売上高103.1%、客数96.9%



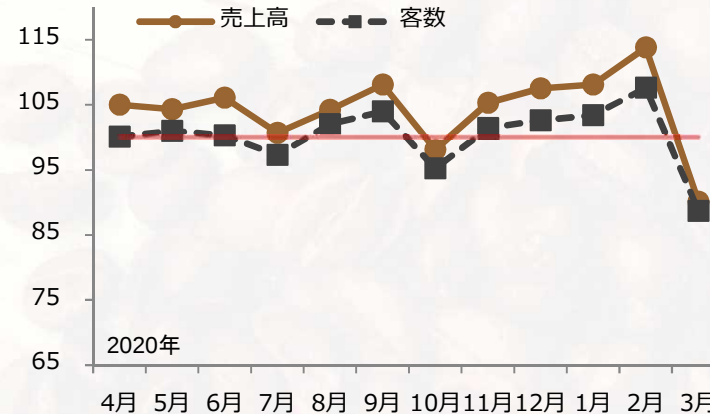
Cafe ルノアール

20/3通期：売上高98.6%、客数95.7%



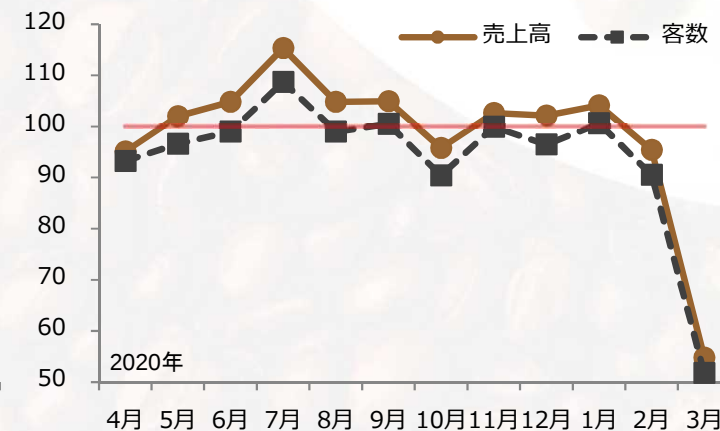
ミヤマ珈琲

20/3通期：売上高104.3%、客数100.3%



瑠之亜珈琲

20/3通期：売上高98.5%、客数93.9%

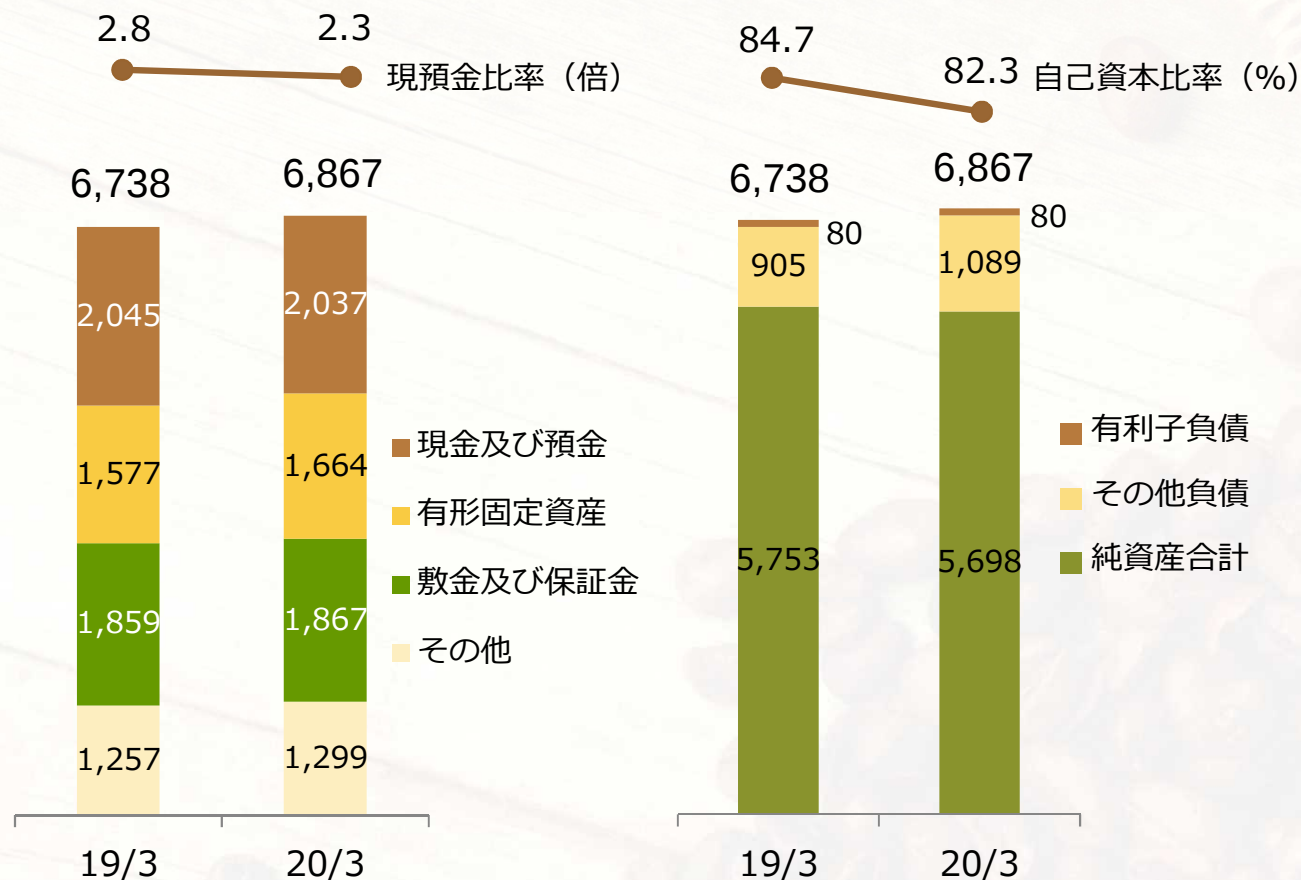


- 資産：その他流動資産及び有形固定資産の増加、繰延税金資産の減少
- 負債：その他負債のうち、未払金、役員退職慰労引当金が増加
- 資本：利益剰余金及びその他有価証券評価差額金の減少

- 営業CF：補償金の受取額の減少
- 投資CF：投資有価証券の取得による支出の減少
- 財務CF：リース債権の返済による支出の減少

貸借対照表

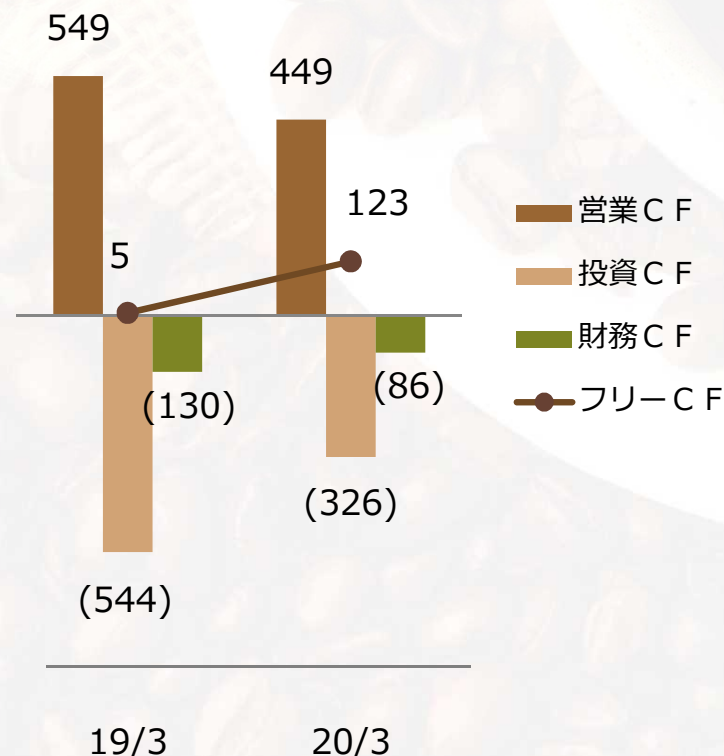
(単位) 百万円



(注) 現預金比率 = 現預金 / 流動負債

キャッシュ・フロー

(単位) 百万円



(注) フリーCF = 営業CF + 投資CF

- 
- I. 成長戦略について**
- II. ブランド別戦略について**
- III. 2020年3月期決算概要**
- IV. 2021年3月期業績予想**

新型コロナウイルス感染症の拡大による外出自粛要請により外食を控える状況が続いていることや、緊急事態宣言を受けての店舗の休業、営業時間の短縮などもあり、事業環境は極めて厳しくなると予測しております。

この感染症の収束時期によって、業績に与える影響が大きく変動するため、適正かつ合理的な業績予想の算出が現時点で見通すことが困難であると判断いたしました。

2021年3月期の業績予想は未定とさせていただき、業績への影響が合理的に予測可能となった時点で、速やかに公表いたします。

当社グループといたしましては、このような状況の中でも「銀座ルノアール」の価値観を認識していただくために、お客様の視点に立った店舗づくりに力を入れていく為、以下の課題に取り組んでまいります。

1. お客様の満足度向上のための「ホスピタリティサービスの充実」「商品開発」への取組
2. 新規出店への取組
3. FC事業への取組
4. 不採算店舗の見直し・撤退を徹底し、利益構造改革への取組
5. 人材の活性化を推進し、これからの当社グループを担う人材教育への取組



IR担当:総務部

電話:03-5342-0881

FAX:03-5342-0611

E-メール:coordination_hp@ginza-renoir.co.jp

URL:<https://www.ginza-renoir.co.jp>

本資料は証券投資に関する情報の提供を目的としたものであり、勧誘を目的としたものではありません。また、本資料には、計画、方針、経営戦略などといった、将来に関する記述があります。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づく予測、計画等を基礎として作成しているものであり、不確定要素を含んでいます。従って、様々な要因の変化により、実際にはこれらの記述と異なる結果となる可能性があります。そのため、実際に投資を行う際は、本資料の情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関するご決定は皆様ご自身のご判断で行うようお願いいたします。また、投資に際して生じたいかなる損失に対しても当社が責任を負うものではありません。

株式会社 銀座ルノアール