



2023年5月12日

各 位

会社名 株式会社 東京 會 館
代表者名 代表取締役社長 渡 辺 訓 章
(コード：9701、東証スタンダード)
問合せ先 取締役経理部長 蛭 原 望
(TEL. 03-3215-2111)

中期経営計画(2023～2025年度)に関するお知らせ

当社は、この度2023年度から2025年度までの3年間を計画期間とする中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

東京會館は、1922年の創業以来、永い歴史と伝統により培われた、わが国を代表する国際社交場として、確かな味とサービス、格調高い施設を提供し、お客様のご要望にお応えするとともに、わが国の食文化の発展に貢献することを企業理念として100年にわたり宴会・食堂事業および関連事業に取り組んできました。

創業100周年となる2022年を前に、2020年春から世界を混乱させた新型コロナウイルス感染症の影響は当社にも例外なく襲いかかり、2021年度までの2年間にわたる累計営業損失は約40億円となるなど、未曾有の事態に直面しました。

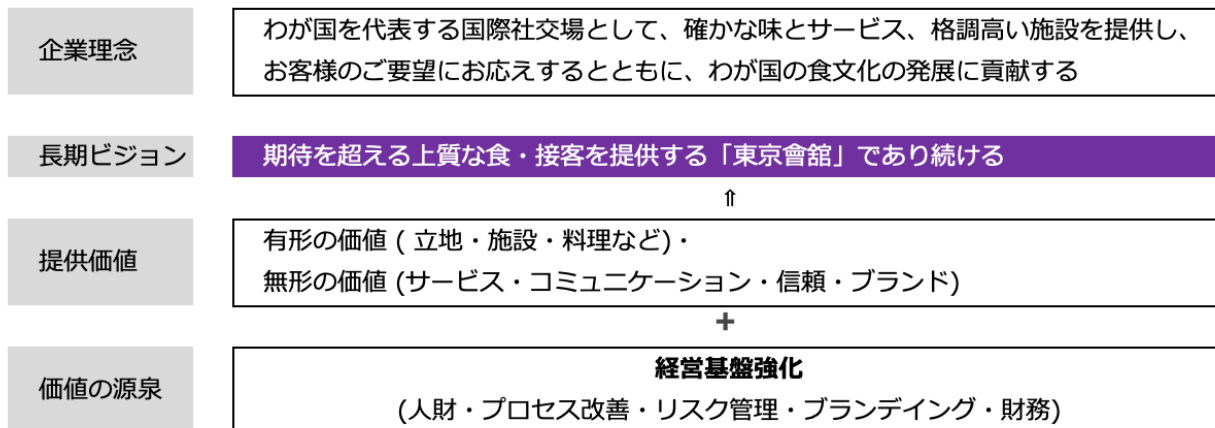
創業100周年となる2022年度にはコロナ禍からの回復が進み、新型コロナウイルス感染症の影響が未だ残るなかでも営業損益は黒字転換を果たすなど、次の100年に向けたスタートを切ることができました。前中期経営計画の数値目標はコロナ禍により未達となりましたが、短期間でコロナ禍から回復したことは、新本館建替がハード面およびオペレーションの面で成功したものと認識しています。

足元では資源高や人材不足などが懸念され、経営環境は依然として厳しい状況ではありますが、前中期経営計画期間に発生したコロナ禍により中断を余儀なくされた課題についてスピードを上げて取り組んでまいります。また、「次の100年」という長期的視点に立つとき、これまで以上に持続可能な社会の発展に向けた取り組みが重要になると認識しています。

本中期経営計画は、長期ビジョンの実現に向けた今後3年間の計画と位置づけ、前中期経営計画の施策を継続して「現有資産の収益力を最大限に引き出す」ことに加えて、持続的成長のための「経営基盤の強化」を実行してゆくことにより、当社の更なる企業価値向上を図ってまいります。

■ 東京會館が目指す姿

- 企業理念を原点に、「有形の価値」「無形の価値」を社会に提供するとともに、それら価値の源泉となる経営基盤を一層強化する
- 「100年の歴史に裏付けされた信頼と不断の挑戦」を続け、期待を超える上質な食・接客を提供する「東京會館」であり続ける



■ 前中期経営計画期間の振り返り

- 2019年をから2021年までの前中期経営計画は、スタートから計画を上回る業績で進捗するも、10ヶ月経過時点で発生した新型コロナウイルス感染症の広がりにより、2年間にわたり大幅な営業赤字を計上
- 創業100周年となる2022年度には、コロナ禍の影響が未だ残るなかでも営業損益は黒字転換を果たし、次の100年に向けたスタート台まで復活

(百万円)

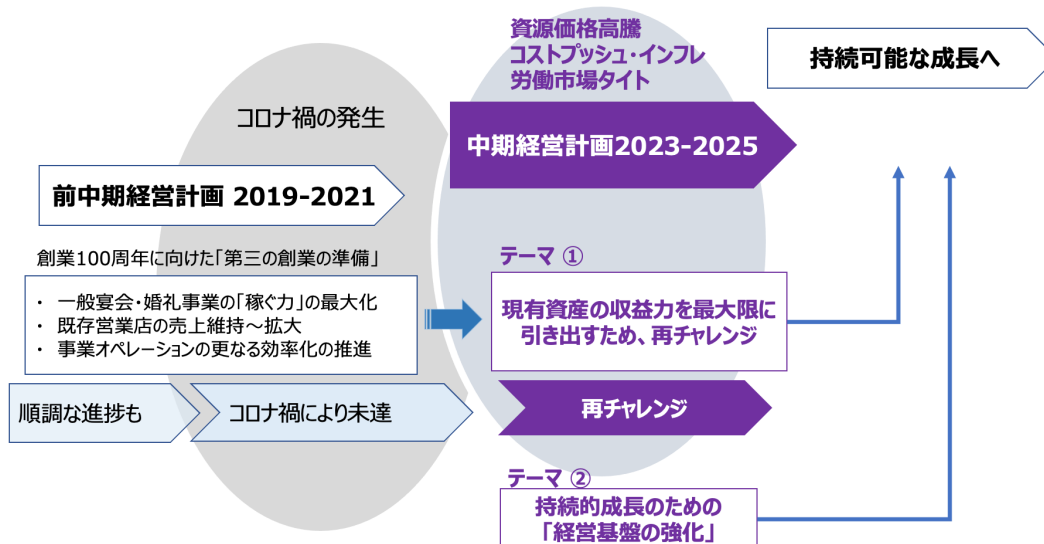
	前中期経営計画期間							2022年度 実績
	2019年度		2020年度		2021年度		2022年度 実績	
	実績	対計画	実績	対計画	実績	対計画		
売上高	12,903	903	4,927	△7,673	8,399	△5,061	12,885	
営業利益	199	799	△3,374	△3,424	△1,743	△2,143	228	
経常利益	120	820	△2,869	△2,719	△683	△883	276	
リマーク	・新本館が本格稼働 ・計画を上回る業績 ・2月にコロナ禍突入		・上期に約2ヶ月全館休業 ・未曾有の損失を計上		・上期は全期間で緊急事態宣言 ・下期は回復基調も、不十分 ・不動産活用で財務基盤強化		・2019年度水準に回復 ・3期ぶりに黒字転換	

※ 売上高は新収益認識基準を適用しリステイト

※ 2019年度は既存店ベース

■ 中期経営計画の位置づけと環境認識

- 前中期経営計画で掲げたテーマは順調に推移するも、コロナ禍発生により未達
- 2022年度に黒字転換を果たすも、足元では資源高や人材不足など経営環境は依然として厳しい
- 困難な経営環境であるが、「現有資産の収益力を最大限に引き出す」ための施策に再チャレンジ(= 本中期計画のテーマ①)
- デジタル・脱炭素・人的資本のトランスフォーメーションなど、転換期にある現在をあらたな機会と捉えて、持続的成長のための「経営基盤の強化」を実行(= テーマ②)
- 2つのテーマの確実な実行により、持続的成長へ繋げる



■ 重点テーマ

- 「現有資産の収益力を最大限に引き出す」ための重点テーマ
 - 宴会事業の「稼ぐ力」の最大化
 - 既存営業店の売上維持～拡大
 - 事業オペレーションの更なる効率化の推進
- 「経営基盤の強化」のための重点テーマ

持続的成長のため、「経営基盤の強化」を無形資産・有形資産の両面から実施

 - <無形資産>
 - ・ 100年の歴史が築いたブランド価値を維持・向上
 - ・ 一方、歴史に裏付けされた企業文化の核を守りつつも、今日的価値に照らして変えるべき周辺価値は社会の要請に応えるものへ変革
 - <有形資産>
 - ・ 営業所や菓子製造工場の再定義と最適化

■ 経営数値目標

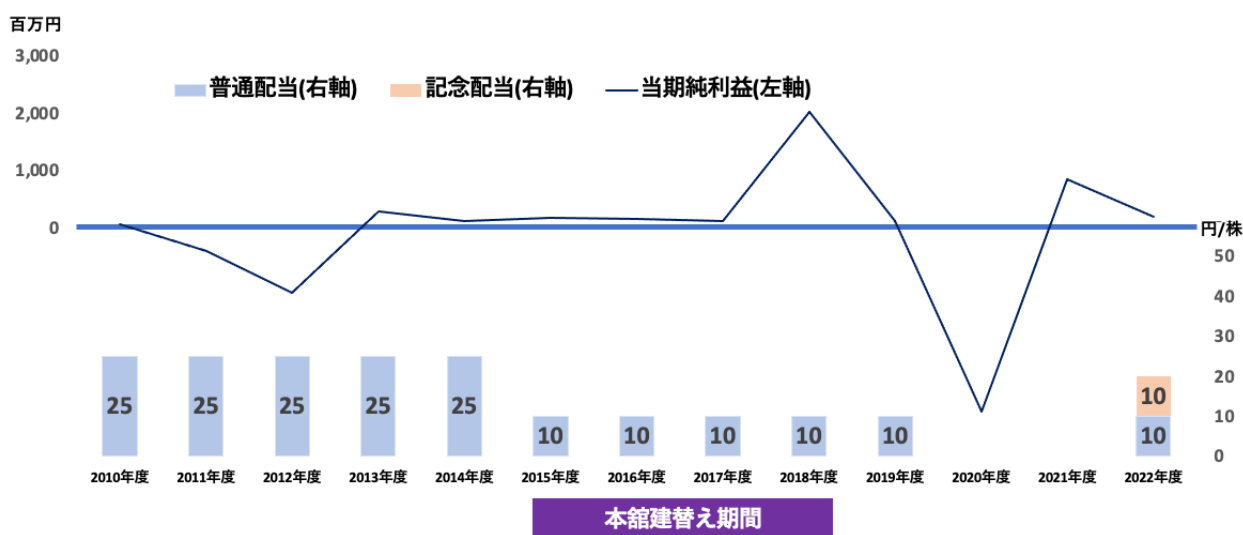
- 現有資産の収益力を最大限に引き出すための諸施策を完遂し、2025年度に137億円の売上高を目指す
- 持続的成長のための経営基盤の強化を目的とした収益的支出を行いつつも、2025年度において、営業利益5億円・経常利益4億円を目指す

(百万円)

	本中期経営計画期間		
	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	13,200	13,500	13,700
営業利益	350	450	500
経常利益	250	350	400

■ 資本政策と株主還元方針

- キャッシュ・フローは、「財務体質の健全性」を維持しながら、「現有資産の収益力向上」に優先的に配分
- 「安定的・継続的な配当」に配慮し、業績や内部留保を総合的に勘案のうえ、事業活動の成果を株主の皆様と共有
- 建替えによる本館休止以前の水準へ早期に回復させ、「利益成長に則した増配」を目指すとともに、中期的な配当性向の向上を目指す



注)2016年10月1日をもって普通株式10株を1株に併合。配当金は株式併合の影響を踏まえて換算

■ 見通しに関するご注意

当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約あるいは保証するものではありません。

以上