



決算説明会資料

2026年12月期第2四半期（中間）

株式会社グローバルダイニング（東証スタンダード 7625）

Contents

■ 執行役員 C F O 中澤 海輝

I. 2026年 上期業績サマリー	P 3 ～ 7
II. 2026年 通期事業計画サマリー	P 9 ～10

■ 取締役 副社長 小林 庸磨

III. 2026年 上期の概況	P12～19
------------------	--------

■ 代表取締役社長 長谷川 耕造

IV. 2026年 下期の取り組み	P21～23
株主還元について	P24

【参考資料】

・ (国内) 2026年上期 売上高前年対比率 月次推移	26
・ (国内) 2026年上期 客数・客単価の前年対比率 月次推移	27
・ (連結) 展開コンセプト	28
・ (連結) 通期売上高・営業利益推移	29
・ (国内) コンセプト別 上期売上高 5期推移	30
・ (国内) コンセプト別 上期営業利益率 5期推移	31
・ 赤字店舗一覧	32
・ 会社概要	33
・ 注意事項	34

I . 2026年 上期業績サマリー

2026年12月期 上期決算ポイント

通期計画達成に向け順調な進捗

国内業績好調に加え、米国業績が黒字化し、グループの収益基盤は一段と強固に

前年同期比

**国内売上高
+7.4%**

既存店前年同期比も+7.4%

前年同期比

**米国売上高
+28.9%**

増収+円安効果

黒字化

上半期連結売上高

**予算に対して
+5.5%**

国内 +2.0% & 米国 +22.4%

連結営業利益

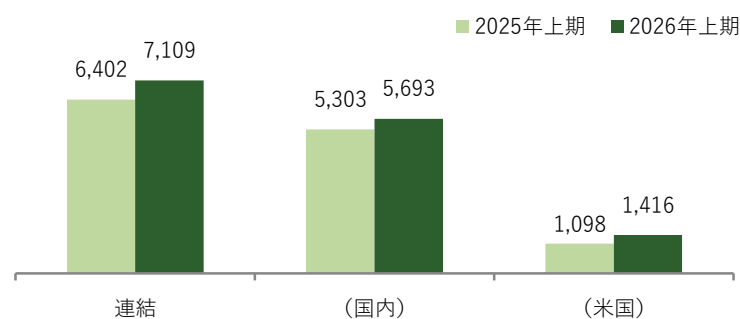
**1.8億円から
6.2億円に**

前年同期比 +231%

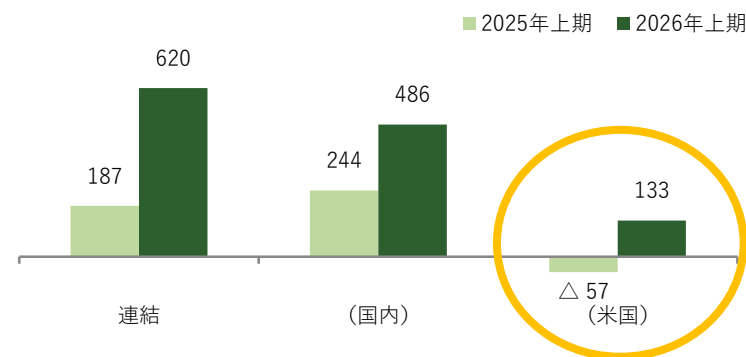
※米ドルレート 2025年上期末 1ドル=144.81円

2026年上期末 1ドル=162.39円で換算。

売上高（百万円）



営業利益 前年同期比（百万円）



(連結) 2026年12月期 上期決算ハイライト

連結

(単位：百万円)	2026年 上期実績	2025年 上期実績	前年同期比	2026年 上期予算	予算対比
売上高	7,109	6,402	+11.1%	6,738	+5.5%
売上原価	5,780	5,595	+3.3%	5,617	+2.9%
売上原価率	81.3%	87.4%	▲6.1pt	83.4%	▲2.1pt
販管費	709	619	+14.5%	635	+11.6%
販管費率	10.0%	9.7%	+0.3pt	9.4%	+0.5pt
営業利益	620	187	+231.1%	485	+27.6%
営業利益率	8.7%	2.9%	+5.8pt	7.2%	+1.5pt
EBITDA※	857	386	+121.7%	721	+18.9%
経常利益	649	115	+459.9%	492	+31.9%
中間純利益	510	10	+4,634.0%	332	+53.5%
為替レート(USD/JPY)	162.39円	144.81円		150.00円	

売上高 前年対比 +11.1%

- 国内 +7.4%
那須パラダイスヴィレッジがフル稼働（前年3月19日開業）
サービス向上＆料理の品質向上により客数・客単価が伸長
- 米国 +28.9%（US\$ベース +14.9%）
セッテェントがフル稼働（前年1月23日開業）
前年の山火事影響からの回復
円安効果

営業利益率 前年対比 +5.8pt

- 売上原価率が6.1pt改善
国内 4.5pt / 米国 13.7pt 改善
- 那須パラダイスヴィレッジ開業関連費用が減少
- 営業利益が433百万円増加

EBITDA 前年対比 +121.7%

- 本業の資金創出力が拡大

中間純利益

- 税金費用は増加したものの、経常利益の伸びが上回り大幅増益

※EBITDAは、営業利益に減価償却費を加えて算出しております。

会社別実績概要

国内

(単位：百万円)	2026年 上期実績	2025年 上期実績	前年同期比	2026年 上期予算	予算対比
売上高	5,693	5,303	+7.4%	5,582	+2.0%
営業利益	486	244	+99.2%	451	+7.8%
営業利益率	8.5%	4.6%	+3.9pt	8.1%	+0.5pt
EBITDA※	637	360	+77.1%	600	+6.2%
中間純利益	356	135	+163.2%	302	+18.0%

売上高 +7.4%

- ・ 那須パラダイスヴィレッジがフル稼働（1.1億円 → 1.8億円）
- ・ 既存店もサービス向上＆料理の品質向上により客数・客単価が伸長
ラ・ボエム +13.8%、ゼスト +10.1%、ディナー +7.0%

営業利益率 +3.9pt

- ・ 労務費率が1.4pt改善
- ・ 店舗経費率が3pt改善
- ・ 那須パラダイスヴィレッジの営業損失が1.3億円改善（▲2.9億円 → ▲1.6億円）

米国子会社

(単位：百万円)	2026年 上期実績	2025年 上期実績	前年同期比	2026年 上期予算	予算対比
売上高	1,416	1,098	+28.9%	1,156	+22.4%
営業利益	133	▲57	-	34	+288.1%
営業利益率	9.4%	▲5.2%	+14.6pt	3.0%	+6.5pt
EBITDA※	220	26	+721.4%	120	+82.4%
中間純利益	153	▲124	-	29	+411.9%

売上高 +28.9% (US\$ベース +14.9%)

- ・ セッテチエントがフル稼働し +21.0%
- ・ 前年の山火事の影響から回復
1212 +14.3%、ラ・ボエム +9.0%
- ・ 当初上半期に予定していたラ・ボエム とセッテチエントの改装工事開始が遅れている為、売上高が予算に対して大幅増
- ・ 円安（144.81 → 162.39円）も寄与

営業利益率 +14.6pt / 黒字転換

- ・ 材料費率が2.8pt改善
- ・ 労務費率が3.7pt改善
- ・ 経費見直しにより店舗経費を約24万ドル削減（4.7pt改善）

為替レート(USD/JPY) 162.39円 144.81円 150.00円

※上記は連結修正前の会社別数値です。

(連結) 貸借対照表の概要

(単位：百万円)	当中間期末 2026年6月末	前期末 2025年12月末	増減
資産合計	11,602	11,166	+436
流動資産	2,656	2,138	+518
（内 現預金）	(1,674)	(890)	(+783)
固定資産	8,945	9,027	▲81
負債合計	5,435	5,533	▲98
（内 有利子負債）	(2,428)	(2,239)	(+189)
流動負債	1,865	2,200	▲335
固定負債	3,569	3,332	+236
純資産合計	6,167	5,632	+534
資本金	49	49	+0
資本剰余金	2,149	2,149	+0
利益剰余金	3,398	2,939	+458
為替換算調整勘定	507	441	+66
その他	63	53	+10
負債・純資産合計	11,602	11,166	+436
流動比率	142.4%	97.2%	+45.2pt
自己資本比率	52.9%	50.2%	+2.7pt

流動資産・固定資産

- ・ 現預金 +783百万円
営業CFと長期借入による増加
- ・ 有形固定資産 ▲70百万円
設備投資（+103百万円）に対し減価償却費が上回る

流動負債・固定負債

- ・ 有利子負債 +189百万円
借入返済の他、長期借入500百万円を調達
- ・ 流動負債 ▲335百万円
未払法人税等・未払金の支払いによる減少

純資産

- ・ 利益剰余金 +458百万円
- ・ 自己資本比率 50.2% → 52.9%

(連結) キャッシュ・フローの概要

(単位：百万円)	2026年 上期実績	2025年 上期実績	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	737	553	+184
投資活動による キャッシュ・フロー	▲102	▲829	+726
財務活動による キャッシュ・フロー	134	163	▲29
現金及び現金同等物 に係る換算差額	14	▲16	+30
現金及び現金同等物 の増減額	783	▲128	+912
現金及び現金同等物 の期首残高	889	788	+100
現金及び現金同等物 の中間期末残高	1,673	660	+1,012

営業活動によるキャッシュ・フロー

- ・ 737百万円のキャッシュイン
(主な内訳)
税金等調整前中間純利益 +649
減価償却費 +237
売上債権の増減 +215
法人税等の支払額 ▲242
仕入債務・その他未払金の増減 ▲177

投資活動によるキャッシュ・フロー

- ・ 102百万円のキャッシュアウト
国内既存店の厨房機器・内装工事、空調入替工事 等
米国既存店の設備投資

財務活動によるキャッシュ・フロー

- ・ 134百万円のキャッシュイン
(主な内訳)
長期借入 +500、借入返済 ▲310、配当金の支払 ▲51

Ⅱ. 2026年度 事業計画サマリー

(連結) 2026年12月期 通期計画

連結

(単位：百万円)	2026年 上期実績	対期初計画 進捗率(%)	2026年 通期計画	2025年 通期実績
売上高	7,109	50.7%	14,032	13,660
売上原価	5,780		11,797	11,639
売上原価率	81.3%		84.1%	85.2%
販管費	709		1,285	1,332
販管費率	10.0%		9.2%	9.8%
営業利益	620	65.4%	948	688
営業利益率	8.7%		6.8%	5.0%
EBITDA※	857	60.6%	1,415	1,121
経常利益	649	67.5%	962	660
中間(当期) 純利益	510	74.0%	689	307

為替レート(USD/JPY) 162.39円 150.00円 156.56円

※EBITDAは、営業利益に減価償却費を加えて算出しております。

現時点では当初の通期計画値を据置き

- 売上高 140億円 (対前年+2.7%)
- 営業利益率 6.8% (対前年1.7pt改善)
- 当期純利益 6億89百万円 (対前年+124%)

現時点で2026年内に新店出店計画なし

下半期は以下 3 つの課題に重点的に取り組む

- ✓ 那須パラダイスヴィレッジの進捗
- ✓ 国内赤字店舗の改善
- ✓ 米国子会社の好調を継続

2026年12月期 会社別通期計画

国内

(単位：百万円)	2026年 上期実績	対期初計画 進捗率(%)	2026年 通期計画	2025年 通期実績
売上高	5,693	49.1%	11,607	11,149
営業利益	486	55.2%	881	746
営業利益率	8.5%		7.6%	6.7%
EBITDA※	637	54.0%	1,179	998
中間(当期) 純利益	356	56.5%	631	394

■売上高 & 営業利益

- ・ 通期計画達成に向けて順調に推移

■営業利益

- ・ 海外購買を継続して仕入れ原価を最適化
- ・ 継続的なオペレーション進化による人件費の最適化

米国子会社

(単位：百万円)	2026年 上期実績	対期初計画 進捗率(%)	2026年 通期計画	2025年 通期実績
売上高	1,416	58.4%	2,425	2,510
営業利益	133	199.5%	66	▲58
営業利益率	9.4%		2.8%	▲2.3%
EBITDA※	220	93.6%	235	122
中間(当期) 純利益	153	264.9%	57	▲86

為替レート(USD/JPY) 162.39円 150.00円 156.56円

■売上高

- ・ 当初の通期計画値を据置き
- ・ 下半期にラ・ボエム とセッテチェントの改装工事を開始予定。工事期間中は屋外営業休業となり売上減が見込まれる
工事期間（予定）：ラ・ボエム - 3ヶ月、セッテチェント - 1ヶ月

■営業利益

- ・ 10月にPAGA訴訟の調停がある為、現時点では当初の通期計画値を据置き
- ・ 調停の状況次第で必要に応じて計画値を修正

※EBITDAは、営業利益に減価償却費を加えて算出しております。

Ⅲ. 2026年 上期の概況

【2026年 上期末店舗数】

●出店 上期中の出店無し

●退店 1月 2店舗（ららぽーと愛知東郷『ラ・ボエム』『モンスーンカフェ』）

上期末店舗数 国内43 米国3 計46店舗 前期末対比▲2店舗

上期末権八 F C 店舗数 香港 2 上海 1 計 3店舗 変更なし

前年同期末対比
▲1店舗 ※1

出店エリア	期末店舗数		2026年上期末 業態別 期末店舗数						
	2026年 上期末	2025年 上期末	ラ・ボエム	ゼスト& タコファナ	モンスーン カフェ	権八	ディナー店	その他（フードコート、物販他）	
								那須 ※2	その他
国内	43	44	14	5	8	7	5	2	2
東京	※1 34	33	12	4	5	6	5	—	2
神奈川	2	2	1	—	—	1	—	—	—
千葉	2	2	—	—	2	—	—	—	—
埼玉	1	1	—	—	1	—	—	—	—
栃木	2	2	—	—	—	—	—	2	—
愛知	2	4	1	1	—	—	—	—	—
米国 (子会社直営)	3	3	—	—	—	—	1	—	2

海外権八 F C (香港・上海)	3	3
------------------------	---	---

※1：前期4Qに1店舗（ラ・ボエム下北沢）出店

※2：その他の「那須」には、『那須フードコロシウム』（フードコート）と『那須パラダイスヴィレッジ』が含まれます。

『那須パラダイスヴィレッジ』は、

1F フルサービスレストラン+フードコート+物販（焼菓子・パン・ゼネラルストア）、

2F ホテル（37室）という13業態からなる複合施設ですが、1施設とカウントしております。

【2026年上期の概況】 国内 1 ～既存店売上高は長期増収トレンド～

国内

既存店売上高 前年同月比

**44ヶ月間 連続
プラスを達成**

2022年10月～2026年5月

2026年上期（1～6月）累計 国内既存店

売上高

前年同期比 **+7.4%**

客数

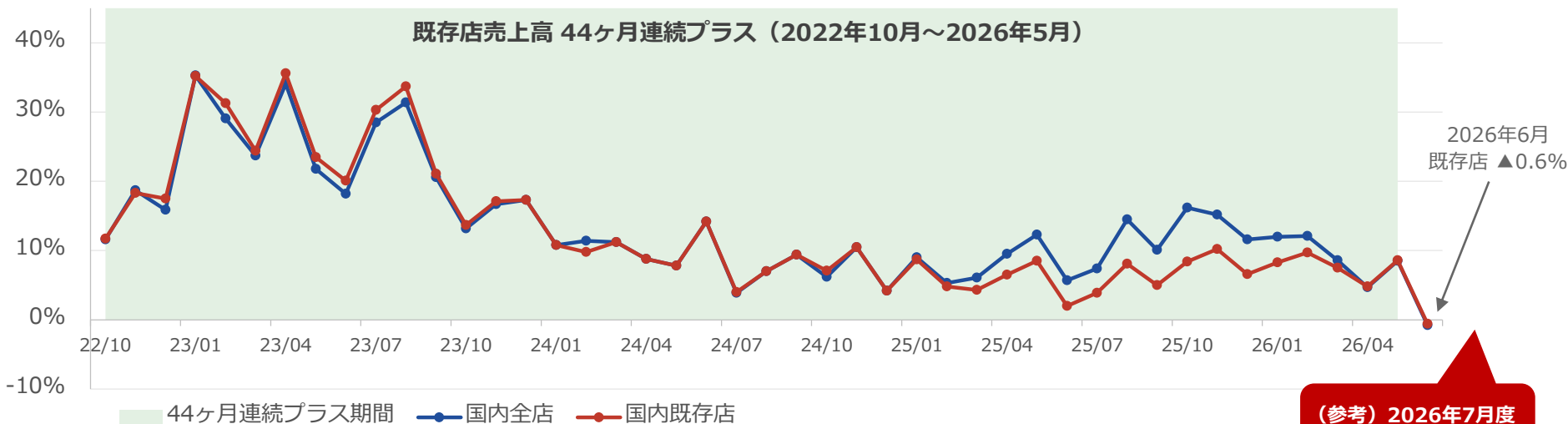
前年同期比 **+4.2%**

客単価

前年同期比 **+3.0%**

※ 2026年6月は既存店▲0.6%となり連続記録は44ヶ月となった。

※ 休日数の減少（前年比▲1日）、週末の台風接近（計2回）、一部店舗の改装休業（数日間）が主因。

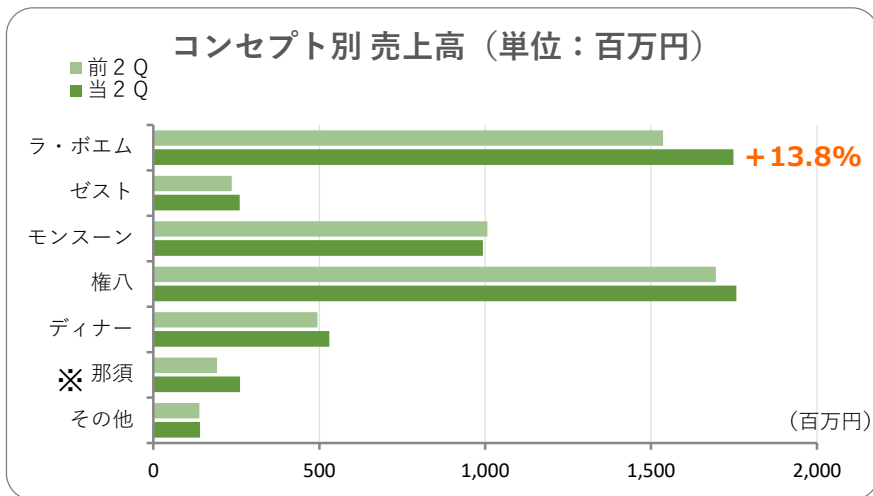


※ 改装や休業等で一定期間稼働のない店舗は既存店より除外しております。

**（参考）2026年7月度
既存店 +2.9%**

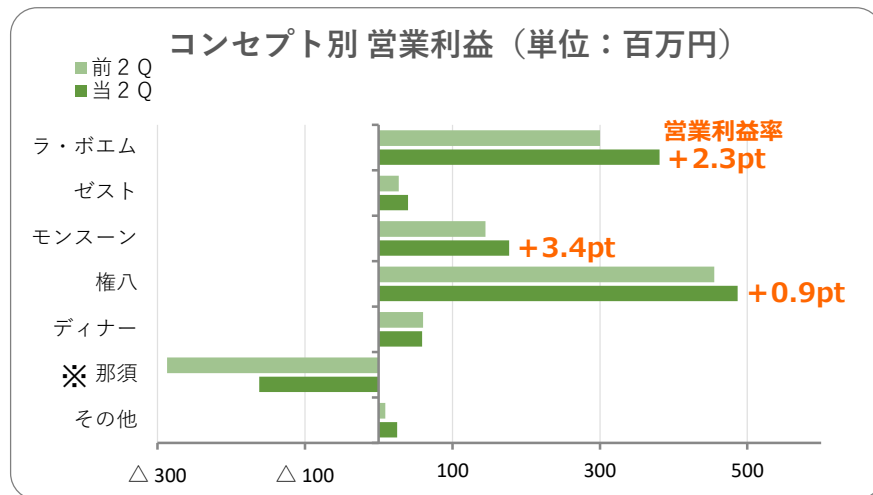
【2026年上期の概況】 国内 2 ～既存店業績好調～

国内 ～ “組織力” と “戦略商品” による収益構造の盤石化 ～



上期のポイント

- 組織・人材が成長した『ラ・ボエム』の売上高が伸長
- 「美味しいものを、よりお手頃価格で提供する」ため
 - ① 海外生産者との直接交渉・契約推進
 - ② 大手が扱えない“少量生産物”や“手間ひまかけた食材”の輸入による商品力強化と差別化
 - ③ 原価コントロールも同時に実現
 - ④ 商品力強化に向けた店舗設備（珈琲豆焙煎機）の全店導入



売上原価率（材料費・店舗労務費・店舗経費等） ▲4.5ポイント と改善

- 『ラ・ボエム』は利益率も+2.3ポイントと貢献
- 『モンスーンカフェ』はわずかに減収となるも、利益率は+3.4ポイントと改善
- 『権八』は利益額及び利益率（27.7%）と引き続き貢献

※「那須」 = 『那須フードコロシウム』 + 『那須パラダイスヴィレッジ』

2026年上期（国内）業態別業績

(単位：百万円)			2026 上期実績		2025 上期実績		前年 同期比
				(利益率)		(利益率)	
ラ・ボエム	14 店舗 (前年±0)	売上高	1,748		1,536		+13.8%
		営業利益	381	21.8%	300	19.5%	+2.3pt
ゼスト (タコファナ)	5 店舗 (前年±0)	売上高	260		236		+10.1%
		営業利益	40	15.6%	27	11.7%	+4.0pt
モンスーン カフェ	8 店舗 (前年▲1)	売上高	993		1,007		▲1.3%
		営業利益	177	17.9%	145	14.4%	+3.4pt
権八	7 店舗 (前年±0)	売上高	1,757		1,695		+3.7%
		営業利益	487	27.7%	455	26.8%	+0.9pt
Dinner	5 店舗 (前年±0)	売上高	530		495		+7.0%
		営業利益	59	11.2%	60	12.3%	▲1.0pt
那須パラダイス ヴィレッジ	1 店舗 (前年±0)	売上高	180		110		+63.0%
		営業利益	▲164	▲91.0%	▲293	▲264.5%	+173.5pt
那須フードコート	1 店舗 (前年±0)	売上高	81		82		▲1.5%
		営業利益	2	2.7%	6	7.5%	▲4.8pt
その他	2 店舗 (前年±0)	売上高	141		139		+1.7%
		営業利益	25	18.2%	9	7.1%	+11.0pt
本部販管費	-	売上高	-		-		-
		営業利益	▲523	-	▲467	-	-
合計	43 店舗 (前年▲1)	売上高	5,693		5,303		+7.4%
		営業利益	486	8.5%	244	4.6%	+3.9pt

■ラ・ボエム

白金、久屋大通、浜松町、銀座が売上好調。食材の海外購買の推進により利益率2.3ポイント改善。

■ゼスト

久屋大通、お台場が売上好調。オペレーション改善により利益率4ポイント改善。

■モンスーン

さいたま新都心やららぽーと東京ベイなど施設の周辺環境の変化を受けて売上が減少したものの、労務費が改善して3.4ポイント利益率改善。

■権八

お台場、西麻布などが売上好調。売上と利益の伸びは少ないものの利益率27.7%と全体を牽引。

■Dinner（ディナー）店

ステラート・タブローズラウンジ・リグニスの売上が好調に推移。タブローズ・レガートの減収により利益率は1.0ポイント減少。

■那須FC&那須PV ※

那須PVが昨年3月グランドオープンの為、売上は大幅増。前期は出店コストを計上しており利益率は改善。一点、フードコートは影響を受けて苦戦。

■本部販管費

本部人件費増による労務費増加と、増収に伴う信販料増加。

※那須FC（フードコロシアム）：那須フードコート（那須ガーデンアウトレット内の店舗）

※那須PV：那須パラダイスヴィレッジ（2025年3月グランドオープンの自社運営複合施設）

（注）フランチャイズ店は上記店舗数に含めておりません。

『那須パラダイスヴィレッジ(宿泊・飲食複合施設)』（NPV）

2年目の挑戦：“新商業施設パッケージ”の完成に向けて

- ・季節毎の装飾やイベント、オペレーション改善により売上高前年同期比+63%
- ・営業利益はマイナスであるものの赤字幅縮小

売上高 前年同期比

グランドオープン月以降
+23%

売上高 前年同月比

5月 +32%

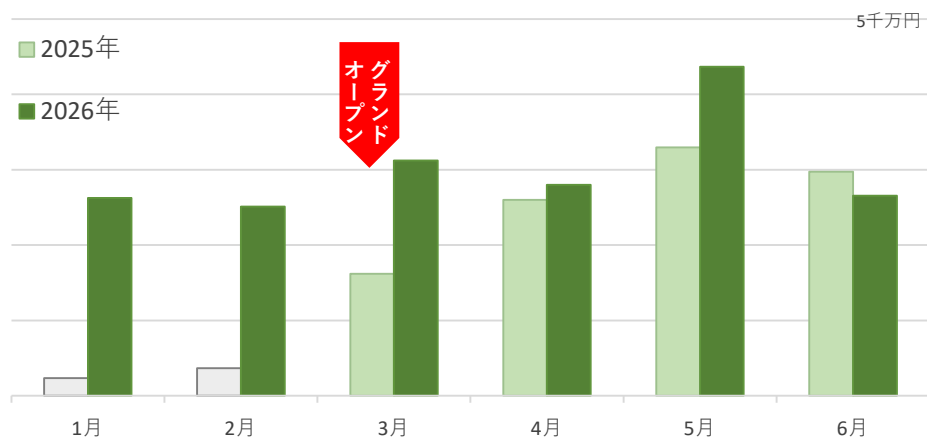
GWの鯉のぼりイベント寄与

売上高 前年同月比マイナス

6月改装・休業

週末に2つの台風同時到来等

NPV月次売上高推移（2025年 vs 2026年）



■ 上期の主な取り組み

- ・ 2月閑散期の『雪祭り』
4月～5月GW期間の『鯉のぼり』
6月～7月の『七夕祭り』等の
季節イベント・装飾が集客に寄与。
- ・ サッカーW杯パブリックビューイング実施。
各回100名以上の来店、若年層新規
顧客の集客に貢献。
- ・ 業態変更
「天井」→「海苔手巻き」

【2026年上期の概況】 国内 4 ～ディナー店収益化への道～

タブローズ（代官山）・ステラート（白金台）の2店舗にて、 世界各国のワインをテーマにした特別ディナーイベントを企画（6月～11月）

プロモーション強化

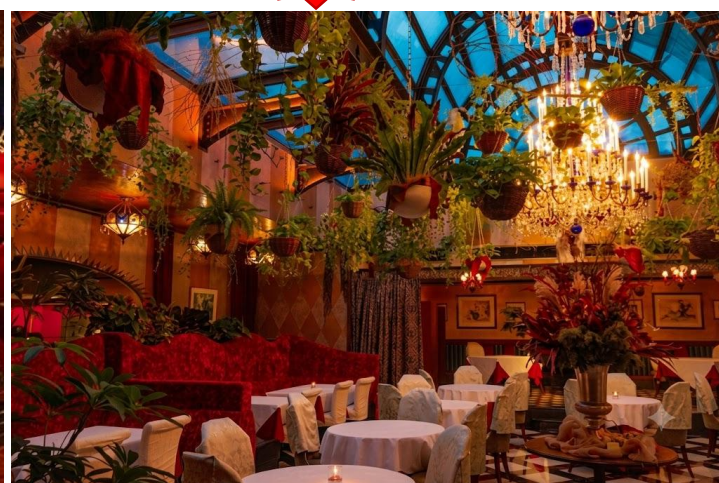
- ・ソムリエによる解説
- ・希少なワインテイスティング
- ・当日限りのワインペアリング特別コース（紹介したワインは常時提供可能）

【第一弾】6月26日 名門メゾン「ル・ブルン・ド・ヌヴィール」のシャンパーニュを味わう特別ディナー 会場：Tableaux

満員
御礼



タブローズ (Tableaux)



ステラート (Stellato)

<今後の開催予定>

■ 7月24日（金）会場：Stellato
「シャブリ&ブルゴーニュワインを味わう
スペシャルディナー」（終了）

満員
御礼

■ 8月21日（金）会場：Tableaux
「地中海のスペインワインとパエリアを
満喫するワインディナー」

■ 9月11日（金）会場：Stellato
「ボルドー・ワイン・エクスペリエンス・ディナー」

■ 10月16日（金）会場：Tableaux
「カリフォルニア・サンタ・リタ・ヒルズの
ナチュラルワインを味わうワインディナー」

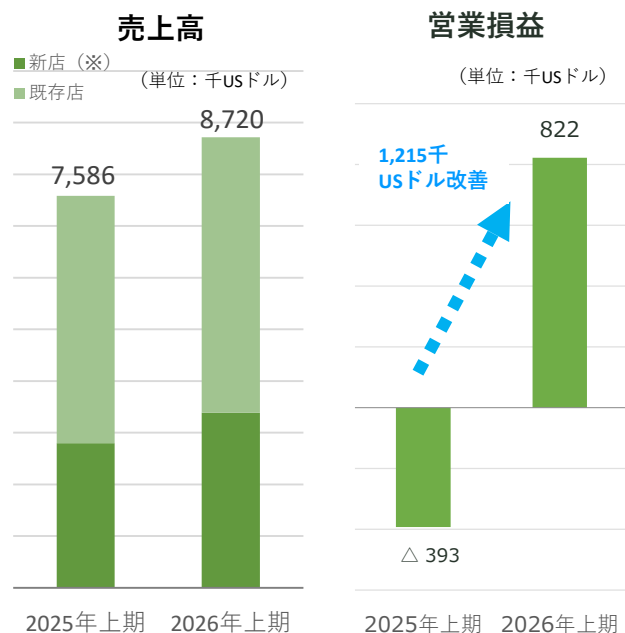
■ 11月20日（金）会場：Stellato
「北から南までワインで巡るイタリア縦断
ワインディナー」



米国子会社（カリフォルニア州）

～収益体質への転換が鮮明に～

既存店の好調に加え、経営体制強化と日本同様のコスト管理が浸透。
増収と利益体質の改善を同時に実現。



※「新店」とは、2025年1月開業の「セツテェント」の売上高です。

3店舗全店増収

黒字化！

売上高 前年同期比 + 14.9%

(ドルベース)

2月のバレンタイン商戦

驚異的売上

1日で21万ドル

※円換算 (1\$=162.39円) 34百万円

■収益体質転換の3つのドライバー

- ・ 役員交代によるマネジメント強化により、現場との密なコミュニケーションとスピード経営を実現
- ・ 新ポジション設置、役職・職位と報酬体系の整備・透明化
- ・ 日本同様のコスト管理の浸透で、売上原価率（原材料費率・労務費率・店舗経費率）が着実に低下

※前期の大規模山火事や周辺環境の衰退を乗り越え増収

※ 2店舗のガーデンダイニングの改善工事は下期実施予定となり、上期フル稼働で利益蓄積。

(改装目的：魅力・集客力維持向上のための投資)

2026年上期（米国子会社）業態別業績

※為替の影響を排除したドルベースの業績

(単位：千USドル)		2026 上期実績	(利益率)	2025 上期実績	(利益率)	前年 同期比
ラ・ボエム	売上高	2,848		2,612		+9.0%
	売上総利益	642	22.5%	352	13.5%	+9.0pt
1212	売上高	2,487		2,175		+14.3%
	売上総利益	419	16.9%	51	2.4%	+14.5pt
Settecento	売上高	3,384		2,797		+21.0%
	売上総利益	570	16.9%	▲21	▲0.8%	+17.6pt
本部販管費	売上高	-		-		-
	営業利益	▲809	-	▲776	-	-
合計	売上高	8,720		7,586		+14.9%
	営業利益	822	9.4%	▲393	▲5.2%	+14.6pt

(単位：百万円)		2026 上期実績	(利益率)	2025 上期実績	(利益率)	前年 同期比
ラ・ボエム	売上高	462		378		+22.3%
	売上総利益	104	22.5%	51	13.5%	+9.0pt
1212	売上高	403		315		+28.2%
	売上総利益	68	16.9%	7	2.4%	+14.5pt
Settecento	売上高	549		405		+35.6%
	売上総利益	92	16.9%	▲3	▲0.8%	+17.6pt
本部販管費	売上高	-		-		-
	営業利益	▲131	-	▲112	-	-
合計	売上高	1,416		1,098		+28.9%
	営業利益	133	9.4%	▲57	▲5.2%	+14.6pt

為替レート(USD/JPY)

162.39円

144.81円

■ラ・ボエム ※ウエストハリウッド地区

テラスの売上好調。原価・人件費の改善により利益率9pt改善。

■1212 (twelve twelve) ※サンディエゴ地区

昨年の山火事の影響が大きかった為、売上高14.3%と大幅増。原価と人件費も改善し、利益率も14.5ptと大幅増益。

■セツテチェント ※サンディエゴ市 ダウンタウン地区

オープン後順調に認知度が高まり、21%の増収。オペレーション改善も奏功し、黒字化達成。

■本部販管費

増収により信販料は増加したが、販管費率は前期10.2%から当期9.3%と改善。

■円ベース：連結決算取込み数値（連結修正前業績）

円安（前2Q末144.81円⇒当2Q末162.39円）の影響を受け、ドルベースより売上高前年同期比+28.9%と増収率拡大。



セツテチェント
バレンタインメニュー例



ラ・ボエム
バレンタインディナーの様子

IV. 2026年下期の取り組み

国内 | 価格競争力とブランド価値の維持・向上

1 ディナー店の収益化

— 高難度店舗を“稼ぐ場”と“育てる場”に

- 『タブローズ』『ステラート』での特別ディナー

希少ワインペアリング（7～11月）実施で満足度・認知度向上へ

- 社内最高峰の「修行の場」

接客・調理技術研鑽の場として向上心ある人材交流を生み出し、カジュアル店へ還元

- ステラート：単月黒字化

- タブローズ：チーム強化

2 出店インフラの強化

— つくる力・仕入れる力の拡充

- サプライチェーンの進化

食材・飲料からインテリア・装飾品まで国内外生産者と直接交渉し、調達コストを低減

- 店舗設計とコストの効率化の追求

2027年たまプラーザ2店舗開業に向け、設計段階から空間演出と投資コストの最適化を追求

- 立地開発のスピードアップ

不動産ネットワークの拡大
立地分析の向上

3 業態開発と人材の成長機会

— 次の型を試し、人を育てる

- 既存店マイナーチェンジ型テストマーク

- ①多店舗展開モデル
- ②小型化モデル を検証

- クリエイティビティ/オリジナリティへのこだわり

料理・サービス・内装・デザイン・音楽といった一連のプロデュースを任せられるクリエイティブ人材の育成

- 若手の成長機会の創出

業態開発の現場への参画を通じ、自社ブランドへの愛着と成長意欲を醸成

国内 | 那須パラダイスヴィレッジ(NPV) 2年目の挑戦：“新商業施設パッケージ”の完成に向けて

よりフラットな組織への進化

- 現場への権限移譲と現場からのアイデアの共有

飲食・サービス価値の向上 — 商品力・サービス品質の向上と明快な価格戦略

- 業態ごとの商品のレベルアップ / 部署の垣根・既存設備の枠を越えたアイデアで開発を加速
- 記憶に残るメニュー戦略 / 超低価格商品から高価格商品（4,500円の和牛ステーキ等）まで高バリュー商品を幅広くラインナップ
- 「おもてなしの5ステップ」の徹底

体験価値の拡充による集客力強化 — 認知拡大・広域エリア連携

- 集客効果の高い参加型・体験型イベント（例：雪まつり・ハロウィン等）の拡充と、音楽・パブリックビューイング・ビアガーデン等のコンテンツの活性化
- ホテル&レストラン（国内で希少な複合施設）の視認性・認知度向上 / 接する県道53号線に業態がひと目で伝わる看板設置等
- ゴルフ場・温泉施設等との提携パッケージの充実 / 相互送客・割引連携、往復交通課題に対応

< NPV：3段階の収益化ロードマップ >

Phase 1 2025～2026年

『ソフトビルディング期』

体験価値の検証・認知度向上・オペレーション構築

Phase 2 2027～2028年

『収益モデル確立・黒字化期』

稼働率とリピート定着で固定費を吸収し単体黒字化

Phase 3 2029～2030年

『利益刈り取り・成長加速期』

地域のランドマーク化で高利益率。第2の収益源へ

米国 | 収益体質への転換

本社役員によるCEO・CFO兼務体制維持

- 管理体制を強化し、着実な収益化と次の成長フェーズへの移行を推進
- 本社機能（子会社に不足がちな専門知見）の投入継続

店舗マネジメント体制強化と効果的なPR施策実施

- 新ポジション設置やインセンティブシステムの整備継続
- 売上予測とシフト管理の強化による人件費合理化推進
- 各種イベントやコーポレートパーティ繁忙期を見込み早期のPRを実施

恒久的な屋外営業のための改善工事を実施予定

- 自治体やオーナーとの交渉・調整継続し、施設の魅力・集客力維持向上に必要な投資として実施
 - ✓ ラ・ボエム：工事中はガーデンパティオを3ヶ月閉鎖予定
 - ✓ セツテチェント：工事中はガーデンパティオを1ヶ月閉鎖予定
- 人気のガーデンパティオ工事期間中は売上高減少を見込む

【株主還元について】

配当

- ✓ 2025年12月期期末に1株につき5円の配当実施（17期振りに復配実現）
- ✓ 安定配当を継続する方針（2026年度の配当予想：1株当たり5円の期末配当）
- ✓ 配当性向についても重要指標と認識、複合施設の成長を見ながら還元率を検討

株主優待

- ✓ 国内直営店の店頭にて株主優待証の提示により飲食・物販・宿泊費を15%OFF 継続

<概要>

■贈呈基準

- ・500株以上所有の株主様に対し、15%割引の株主優待証を1枚贈呈。有効期間内にご利用回数制限なし。

■有効期間

- ・12月31日基準の株主：翌年4月1日から9月30日までの6ヶ月間有効
- ・6月30日基準の株主：10月1日から翌年3月31日までの6ヶ月間有効

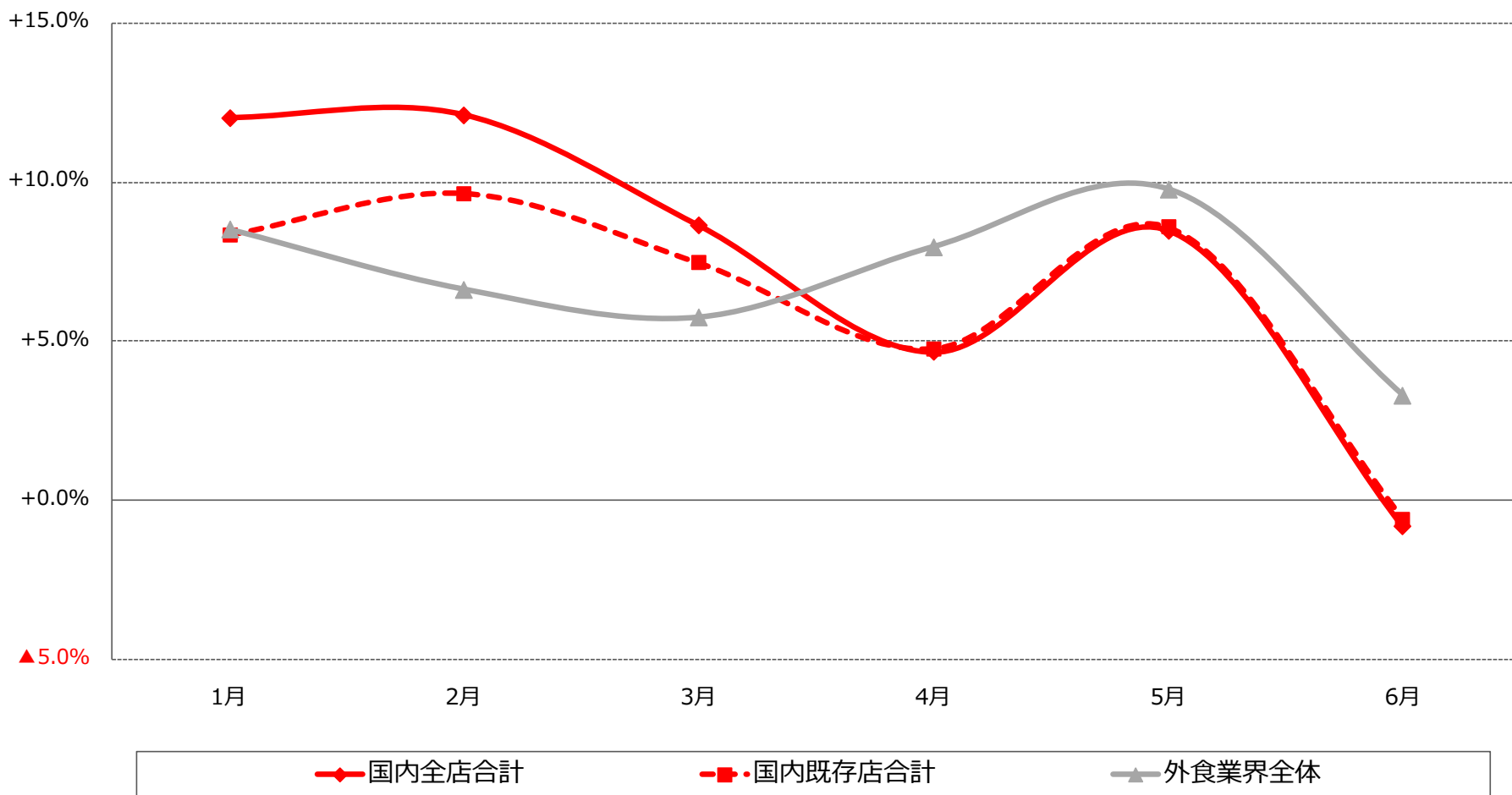
■利用上の制限

- ・平日ランチメニュー、アフタヌーンティーメニュー、デリバリー、複合施設内イベント、全館貸切または部分貸切パーティー、ウェディング、直営店舗でないデパート等の催事販売、通信販売、オンラインショッピングにはご利用いただけません。
- ・各種割引及びクーポン券類との併用はできません。
- ・ホテルの予約受付は、株主優待証の有効期間内の宿泊分のみ、かつ、1予約1部屋まで。

參考資料

(国内) 2026年上期 売上高前年対比率 月次推移

※業界全体の数値は、一般社団法人日本フードサービス協会のデータを参考にしております。



2026年12月期上期 国内店舗売上高前年比

全店 **+ 7.4%**

既存店 **+ 7.4%**

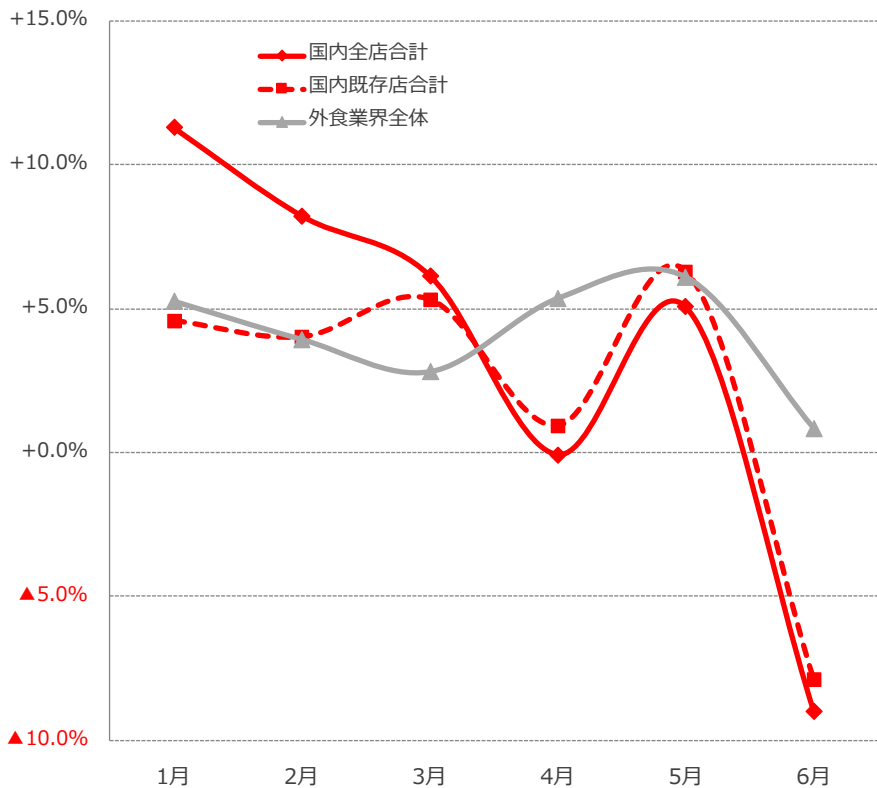
2026年 主な出退店

1月：東郷町2店舗閉店 (ラ・ボエム、モンスーンカフェ)

※改装や休業等で一定期間稼働のない店舗は既存店より除外

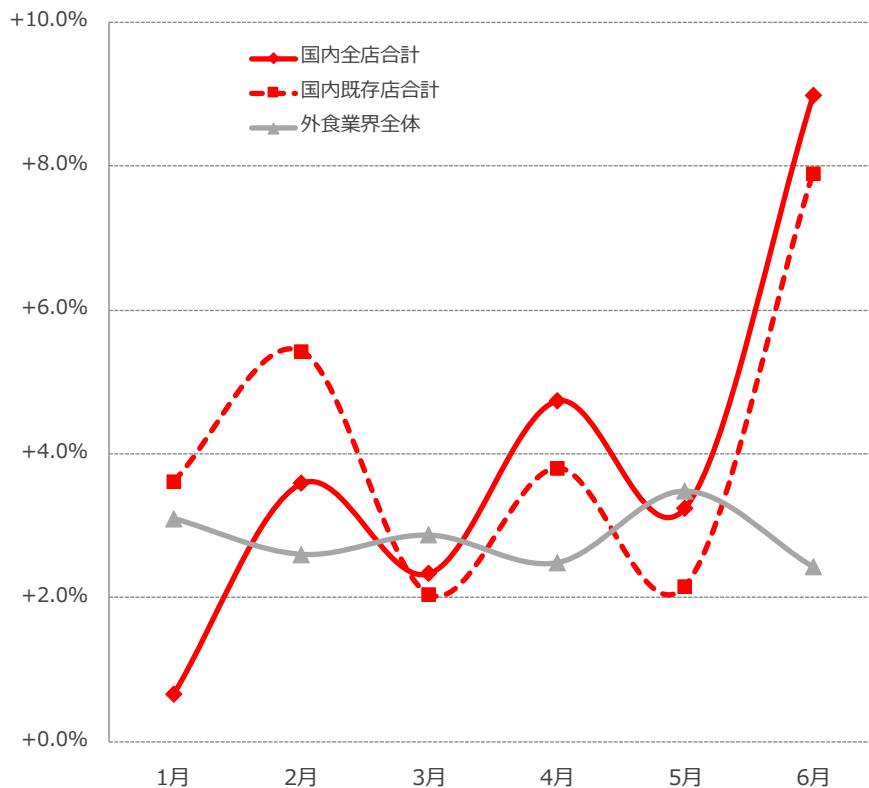
(国内) 2026年上期 客数・客単価の前年対比率 月次推移

客 数



2026年12月期 上期
全店+ 3. 2%

客 単 価

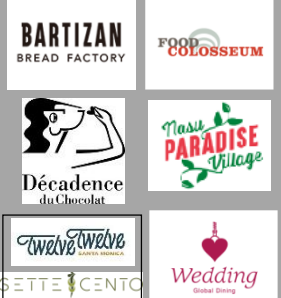


2026年12月期 上期
全店+ 4. 0%

※業界全体の数値は、一般社団法人日本フードサービス協会のデータを参考にしております。

(連結) 展開コンセプト

計46店舗 (2026.6月末)

カフェ ラ・ボエム	モンスーン カフェ	権 八	ゼスト キャンディーナ	ディナー店	※那須・その他 業 態
   イタリアン	   エスニック	   創作和食 & 寿司	   テックスメックス	 米国   6店舗	 米国   6店舗
14店舗	8店舗	7店舗	5店舗	6店舗	6店舗
1,748百万円	993百万円	1,757百万円	260百万円	992百万円	1,357百万円
24%	14%	25%	4%	14%	19%

※上記金額 & シェアは、2026年12月期上期の業態別連結売上高とそのシェア(%)を記載しております。

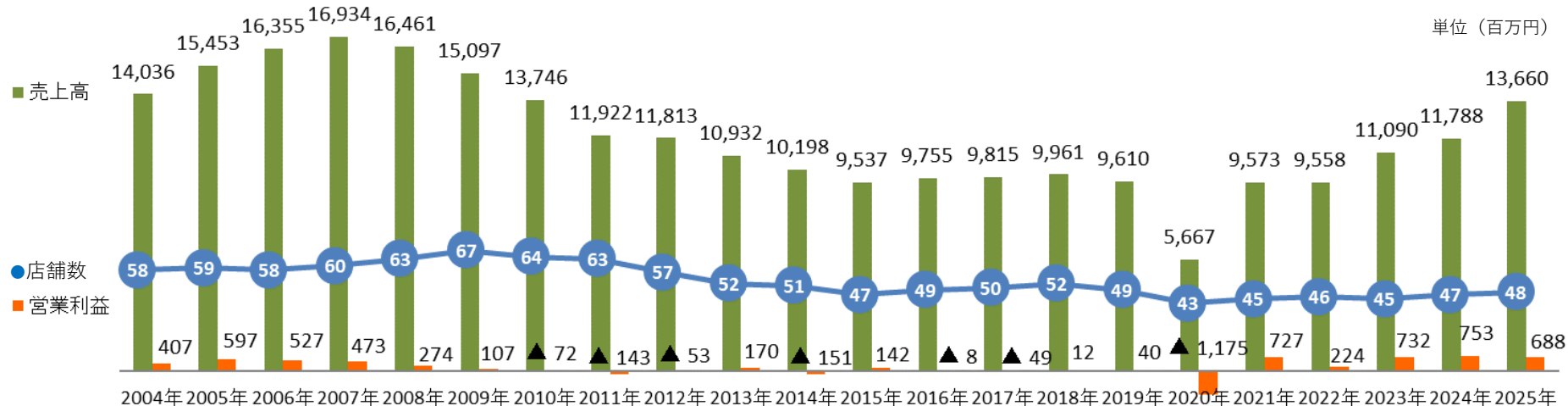
※「那須」には「FOOD COLOSSEUM (那須ガーデンアウトレット店)」と「那須パラダイスヴィレッジ (自社複合施設)」の2店舗(施設)があります。

※「那須・その他業態」に含まれる「ウェディングサロン」「フランチャイズ店」は店舗数に含めておりません。

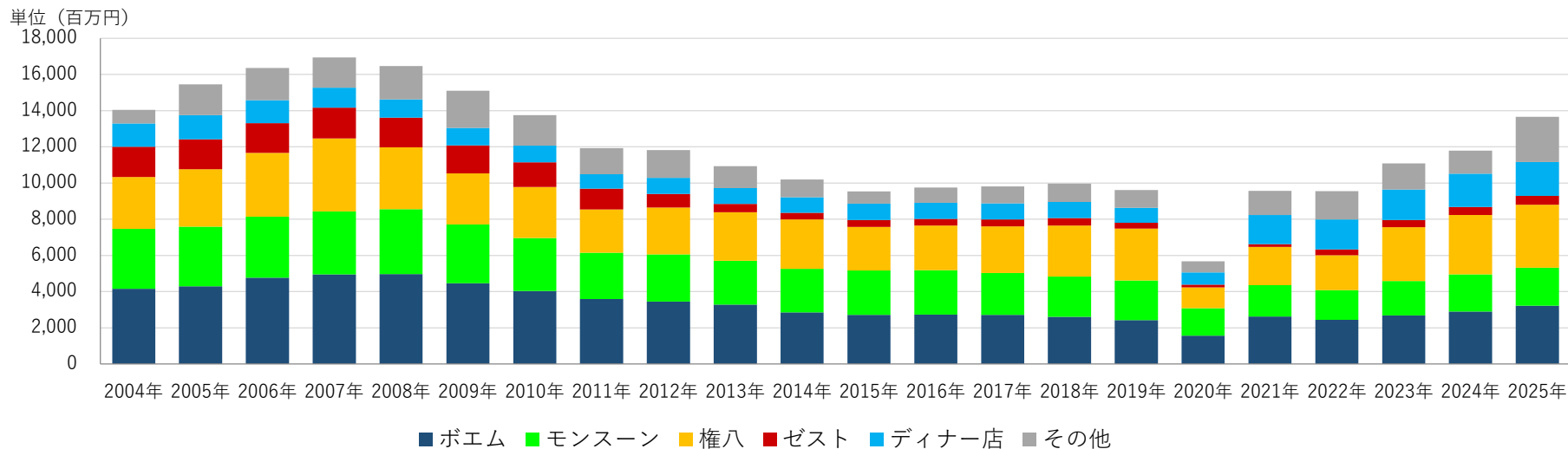
★『権八』(西麻布店)は、小泉元総理とブッシュ元米大統領との会談場所として、また映画「キルビル」の舞台のモデルとして、広く外国人に認知されている業態です。

(連結) 通期売上高・営業利益推移

単位 (百万円)

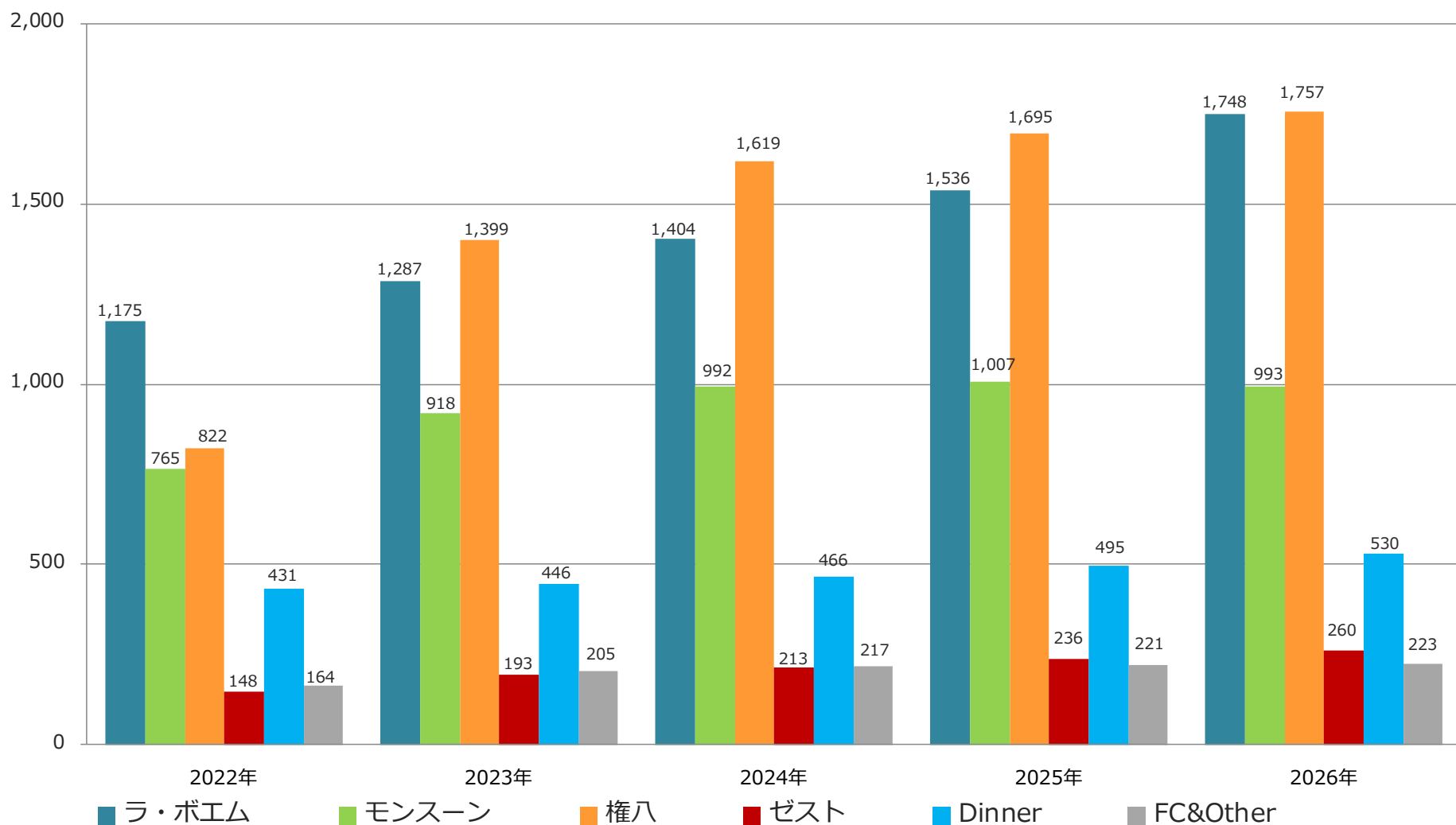


【参考】 (連結) 業態別売上高推移



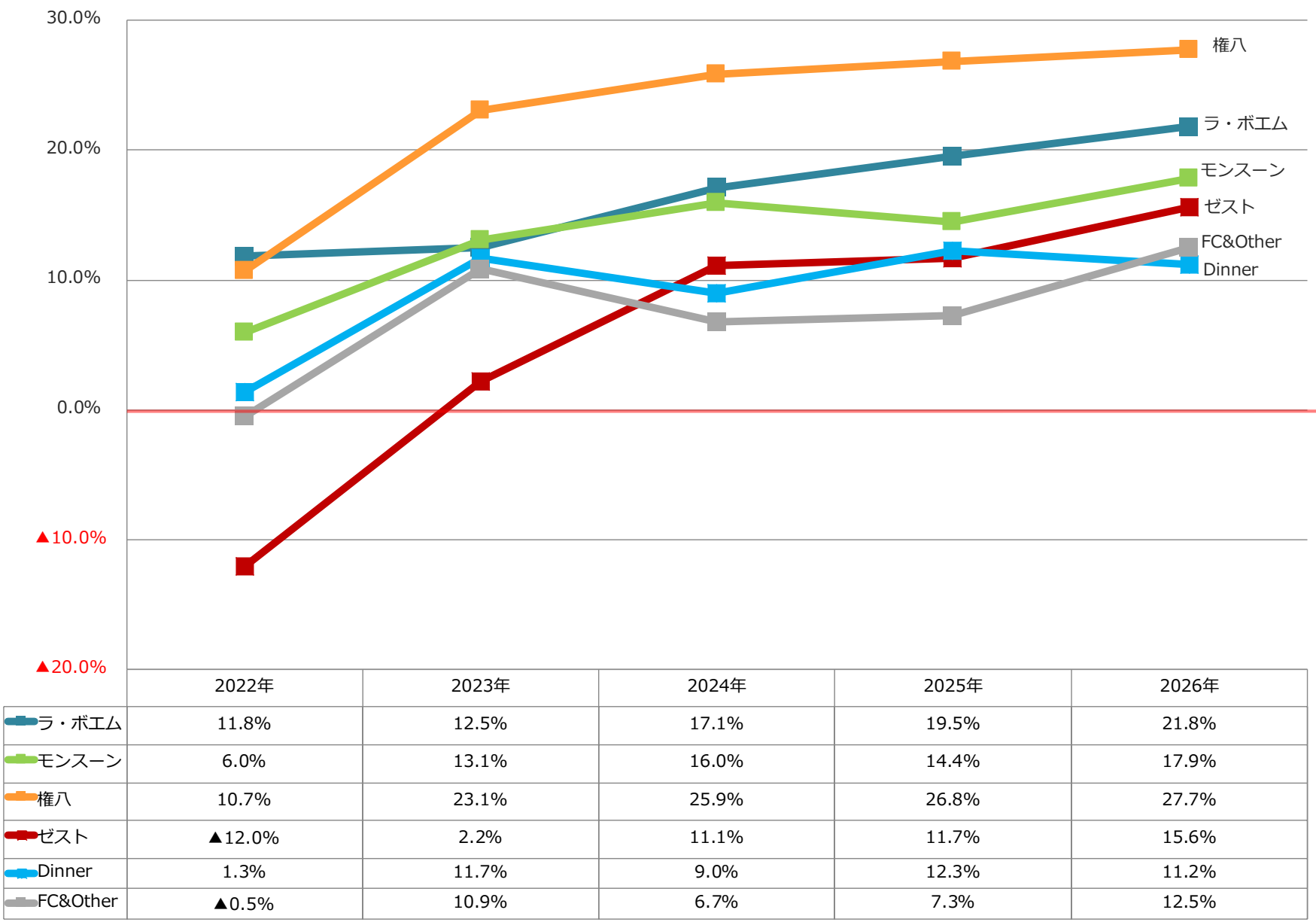
(国内) コンセプト別 上期売上高 5 期推移

(単位：百万円)



※2023年以前の実績は、2026年実績に合わせた組み替え済の数値を記載しております。

(国内) コンセプト別 上期営業利益率 5 期推移



※2023年以前の実績は、2026年実績に合わせた組み替え済の数値を記載しております。

2026年12月期上期（中間期）赤字店舗一覧

	店 舗 名	2026年 中間期		備 考
		売 上 高	売上総利益	
1	Nasu Paradise Village（那須塩原）	180,833	▲164,192	2025年3月 グランドオープン
2	タブローズ（代官山）	23,831	▲26,237	
3	ステラート（白金台）	27,909	▲18,257	
4	モンスーンカフェ ららぽーと愛知東郷	3,830	▲1,533	2026年1月 閉店
5	ラ・ボエム パスタフレスカラらぽーと愛知東郷	4,925	▲509	2026年1月 閉店
6	バルティザン ブレッドファクトリー（南青山）	30,637	▲311	店頭販売分

（単位：千円）

会社概要

社 名	株式会社グローバルダイニング（GLOBAL-DINING,INC.）
本 社 所 在 地	東京都港区南青山七丁目1番5号
設 立	1973年10月5日
資 本 金	49百万円
事 業 内 容	首都圏を中心とするレストラン経営及び宿泊複合施設の運営
代 表 者	代表取締役社長 長谷川 耕造
従 業 員 数	単体151名（臨時雇用者751名） 連結168名（臨時雇用者841名）
子 会 社	GLOBAL-DINING, INC. of CALIFORNIA
主 要 取 引 銀 行	三菱UFJ銀行、三井住友銀行、静岡銀行、日本政策金融公庫、商工中金

上 場 市 場	東京証券取引所 スタンダード市場【コード：7625】
上 場 日	1999年12月7日
発行済株式総数	10,421,300株
株 主 数	3,393名
事 業 年 度	1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎年3月
株式の売買単位	100株

website： <https://www.global-dining.com/>

※2026年6月末時点

注意事項

- ・本資料は情報提供を目的としており、当社株式の購入や売却などを勧誘するものではありません。
- ・本資料における将来に関する事項は、本資料の発表日現在において入手可能な情報および業績に影響を与える不確実な要因に係る本資料発表日における仮定を前提としております。
- ・本資料の全部または一部の無断複製や転用等をご遠慮ください。

Disclaimer

- ・ This document is intended to provide information of our company only. This information is not intended to solicit buying or selling our company's stock.
- ・ This document contains forward-looking statements which represent the company's expectations or beliefs concerning future events. The company's actual results could differ materially from those stated or implied in the forward-looking statements herein.
- ・ Please refrain from replicating or diverting this document without prior approval from Global-Dining, Inc.



<資料に関するお問い合わせ>
総務管理グループ
(IR) 050-5444-9868
stock@global-dining.com