



2015年2月12日  
株式会社すかいらーく  
コード番号 3197 東証一部

## すかいらーく、2014年度通期決算および2015年業績予想を発表 —2014年は売上収益、調整後 EBITDA、調整後当期利益等について業績予想を達成—

株式会社すかいらーく（本社：東京都武蔵野市、社長：谷 真）は本日 2014 年度通期決算を発表しました。

### 2014 年業績ハイライト

- 売上収益は前年比 2.3%増の 3,400 億円を達成
- 既存店売上高前年比は客単価 3.3%増に牽引され、+1.9%を達成
- 調整後 EBITDA は前年比 9.5%増の 422 億円を計上
- 当期利益は前年比 33.6%増の 95 億円、調整後当期利益は前年比 30.3%増の 132 億円を計上
- 調整後 ROE は 15.7%
- 2014 年 12 月末現在店舗数 3,014 店（前年期末比 8 店舗増）
- 新規出店 44 店、ブランド転換 26 店、リモデル（店舗内外装刷新）332 店を実施
- 2014 年 10 月に開始したガストのモバイルアプリは、2014 年 12 月末日現在約 150 万ダウンロードを達成

当連結会計年度におきましても、引き続き、グループ経営理念「価値ある豊かさの創造」の具現化を目指し、一人ひとりのお客様の生活がより豊かになり、より快適に過ごしていただけるような地域に根差した店舗作りを推進いたしました。

当社は成長戦略として 1) 安定かつ継続した売上成長の実現（既存店の収益力強化、新規出店）と 2) 事業運営の更なる最適化を通じた利益率向上を掲げております。当連結会計年度での同戦略の進捗は下記のとおりになっております。

#### 1) 安定かつ継続した売上成長の実現

- グループ合計で 332 店舗のリモデル（店舗内外装の刷新）を行い、時代にあったデザインを追求することで、居心地の良さを向上させ来店動機となる機会を創出しました。
- グループ内で 26 店舗のブランド転換を行い、出店地域の状況変化に応じて、よりお客様のニーズに対応したブランド展開を行いました。
- お客様のブランドごと利用動機に基づき、当社の垂直統合プラットフォーム（注1）を活用して、お客様が望む商品を、安全でうれしい価格で提供いたしました。特に旬や話題性の高い食材を積極的に活用し、カナダ産オマール海老や広島産牡蠣を使用したメニューを導入して高客単価帯のお客様により高品質な商品を提

供するとともに、ガストの主力商品であるチーズ I Nハンバーグの 399 円キャンペーンの実施、バーミヤンの主力商品であるラーメン・チャーハンの改良、げんき 100 ばいアンパンマンキャンペーンの強化を図るなど、中客単価のお客様により魅力的な価格にて商品を提供いたしました。更に、お客様に密接したコミュニケーションを図るために当グループのリーディングブランドであるガストにて導入したモバイルアプリのダウンロードが、14 年 12 月末現在でおよそ 150 万に達しました。

- ・対前期比 9.9%のデリバリー事業（宅配）の売上高成長を実現し、高齢者社会や女性の社会進出など、新しい利用動機に柔軟に対応しました。

- ・主に都市部駅前立地を中心に 44 店舗（ガスト 17 店舗、ジョナサン 4 店舗、バーミヤン 2 店舗、夢庵 5 店舗を含む）の新規出店を行いました。

これらの施策を通じてお客様満足度の向上を目指した結果、当社の当連結会計年度の全店売上高は消費税の影響にもかかわらず前期比 102.3%となりました。また、国内グループの既存店売上高は前期比で第 1 四半期連結会計期間 100.3%、第 2 四半期連結会計期間 104.0%、第 3 四半期連結会計期間 100.7%、第 4 四半期連結会計期間 102.7%となりました。

## 2) 事業運営の更なる最適化を通じた利益率向上

- ・円安や主に肉類を中心に食材市場価格が上昇いたしました。購買・加工・物流における最適化を継続的に実施し、原価率を前期比で同水準（30.1%）といたしました。また、サプライチェーンの更なる効率化を図るため西日本のマーチャンダイジングセンター（注 2）の統合に着手いたしました。2016 年に東日本を含めた全国規模の統合完了を予定しております。

- ・店舗オペレーションシステムを更に推進し、調理システムや省エネ機器の導入など店舗設備の改善と効率化を図りました。また、サービスレベルの向上に取り組み、主要 5 ブランド（注 3）におけるお客様の満足度スコア（カスタマーボイスプログラム）を 2014 年 12 月末時点で 2013 年 12 月末に比べ 7%改善いたしました。クルー採用につきましても新宿採用センターの設立や採用活動の集中化を行い、より効率的な採用活動を行うことで主要 5 ブランド合計で前期比 8%の採用増を実現し、お客様満足度の向上や売上増加策を強化いたしました。

（注 1）垂直統合プラットフォームとは、商品開発から食材の調達、製造、物流、料理の提供まで一貫して行う当社のサプライチェーンの仕組みを指しております。

（注 2）マーチャンダイジングセンターとは当社の製造・ピッキング拠点であり、現時点で全国に 9 か所のマーチャンダイジングセンターと 1 か所の製造専門拠点を保有しております。

（注 3）主要 5 ブランドはガスト、ジョナサン、バーミヤン、ステーキガスト、夢庵を指しております。

【連結】(単位：百万円・%)

項目	決算期	2014年12月期 (実績)		2014年12月期 (予想)		
		構成比	前年比		構成比	
売上収益		340,002	100.0	2.3	337,860	100.0
EBITDA		34,787	10.2	△1.8	33,827	10.0
営業利益		21,642	6.4	△4.1	20,870	6.2
税引前利益		16,767	4.9	42.1	16,387	4.9
当期(四半期)利益		9,479	2.8	33.6	9,475	2.8
親会社の所有者に帰属する 当期利益		9,469	2.8	33.6	9,462	2.8
調整後 EBITDA		42,210	12.4	9.5	41,295	12.2
調整後当期利益		13,174	3.9	30.3	12,912	3.8

(注) 1. 当社グループは、平成 25 年 12 月期から国際会計基準を適用しております。

2. EBITDA、調整後 EBITDA 及び調整後当期利益（調整後四半期利益）を以下の算式により算出しております。

EBITDA = 税引前利益（税引前四半期利益） + 支払利息 + 期限前弁済に伴う借入金償還損 + その他の費用（期限前弁済に伴う借入金償還損を除く） - 受取利息 - その他の収益 + 減価償却費及び償却費 + 長期前払費用償却費 + 長期前払費用（保証金）償却費

調整後 EBITDA = EBITDA + 固定資産除却損 + 非金融資産の減損損失 + BCPL マネジメント契約（\*1）に基づくアドバイザー報酬額 + 上場関連費用

調整後当期利益（調整後四半期利益） = 当期利益（四半期利益） + BCPL マネジメント契約（\*1）に基づくアドバイザー報酬額 + 上場関連費用 + 期限前弁済に伴う借入金償還損 + 調整項目の税効果調整

（\*1）当社とベインキャピタル・パートナーズ・LLC の間のマネジメント契約を意味します。

3. EBITDA、調整後 EBITDA 及び調整後当期利益（調整後四半期利益）は国際会計基準により規定された指標ではなく、当社グループが、投資家にとって当社グループの業績を評価するために有用であると考えられる財務指標であります。当該財務指標は、非現金支出項目及び BCPL マネジメント契約に基づくアドバイザー報酬や上場後には発生しないと見込まれる上場関連費用等の非経常的な費用項目（通常の営業活動の結果を示していると考えられない項目、あるいは競合他社に対する当社グループの業績を適切に示さない項目）の影響を除外しております。

4. 当社グループにおける EBITDA、調整後 EBITDA 及び調整後当期利益（調整後四半期利益）は、競合他社の同指標あるいは類似の指標とは算定方法が異なる可能性があるために、他社における指標とは比較可能でない場合があります、その結果、有用性が減少する可能性があります。

<参考>

【主要連結財務指標】

主要財務指標		単位	2014年第4四半期	2014年通期
売上高	金額	10億円	84.7	340.0
	成長率	%	+3.1%	+2.3%
既存店成長率	日商	%	+2.7%	+1.9%
	客単価	%	+4.8%	+3.3%
	客数	%	-2.0%	-1.4%
グロスマージン率		%	69.8%	69.9%
調整後EBITDA	金額	10億円	9.9	42.2
	売上高比	%	11.7%	12.4%
	成長率	%	25.7%	9.5%
調整後当期利益	金額	10億円	2.8	13.2
	成長率	%	89.1%	30.3%
調整後フリーキャッシュフロー		10億円	8.1	27.8
基本一株当たり四半期純利益		JPY	12.70	49.57
ROE		%	-	11.3%
調整後ROE		%	-	15.7%

【店舗数増減】

	2013年 12月末	新規出店	ブランド 転換*(+)	ブランド 転換*(-)	閉店	2014年 12月末	リモデル 実施数
ガスト	1,347	17	1	(2)	(10)	1,353	189
ジョナサン	305	4	-	(3)	(6)	300	17
バーミヤン	343	2	1	-	(4)	342	37
ステーキガスト	153	-	-	(9)	(1)	143	-
夢庵	159	5	4	-	-	168	15
その他	699	16	20	(12)	(15)	708	74
合計	3,006	44	26	(26)	(36)	3,014	332

\*フランチャイズ店舗の転換を除く

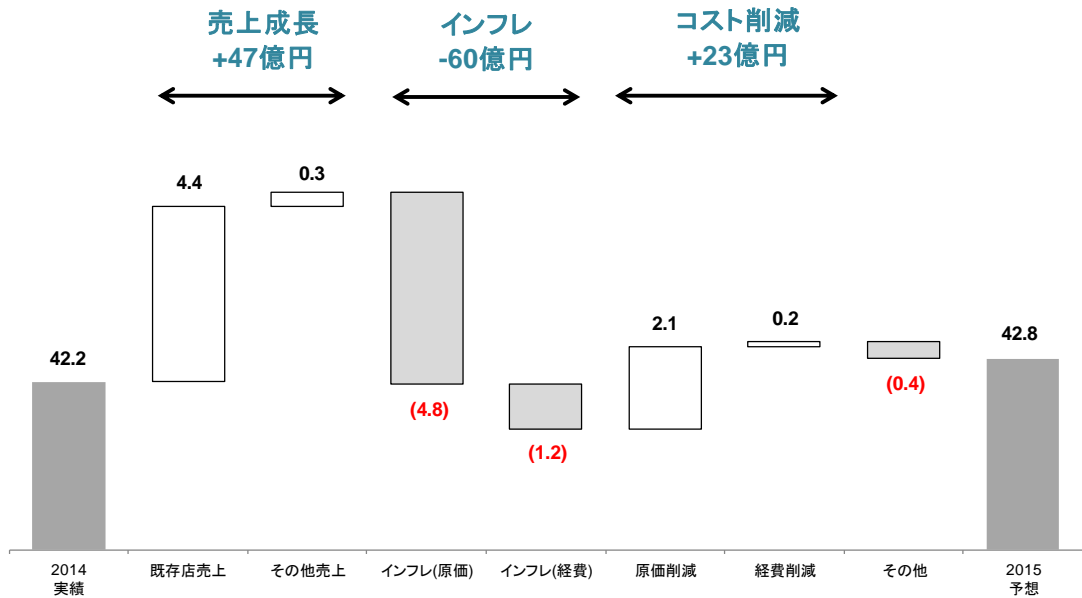
2015年業績予想

【連結】(単位：百万円・%)

項目	決算期	2015年12月期 (予想)		2014年12月期 (実績)		
		構成比	前年比		構成比	
売上収益		349,500	100.0	2.8	340,002	100
EBITDA		40,900	11.7	17.6	34,787	10.2
営業利益		26,600	7.6	22.9	21,642	6.4
税引前利益		23,300	6.7	39.0	16,767	4.9
親会社の所有者に帰属する 当期利益		14,190	4.1	49.9	9,469	2.8
調整後 EBITDA		42,800	12.2	1.4	42,210	12.4
調整後当期利益		14,700	4.2	11.6	13,174	3.9

【調整後 EBITDA】

十億円



【主要前提】

為替レートは1ドル120円の想定です。また、新規出店数約50店(閉店数約30~40店)、リモデル店舗数約300店、ブランド転換数約100店の前提です。

以上

<免責事項>

本資料は、当社グループについての一般的な情報提供を目的としており、当社の発行する株式その他の有価証券への投資の勧誘を目的とするものではありません。

本資料に記載される業界、市場動向または経済情勢等に関する情報は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成しているものであり、当社がその真実性、正確性、合理性及び網羅性について保証するものではありません。

また、本資料に記載される当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、現時点における当社の判断又は考えにすぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済情勢、外食産業の市場動向、消費者の嗜好の変化、原材料価格の変動等により、本資料記載の内容またはそこから推測される内容と大きく異なることがあります。

<お問い合わせ先> 広報グループ (TEL. 0422-37-5310)