

2016年3月期
第1四半期 決算説明資料

株式会社ヨシックス

(証券コード:3221)

1. 会社概要 1
2. 2016年3月期 第1四半期 決算概要 4
3. 今後の取り組み 11

会社概要

社名	株式会社ヨシックス
設立	1985年4月1日
所在地	名古屋市東区徳川町502番地
代表者	代表取締役社長 吉岡昌成
資本金	320,365,000（2015年6月30日現在）
上場市場	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード) 名古屋証券取引所市場第二部
店舗数	178店舗（2015年6月30日現在） ・直営 173店舗 ・フランチャイズ 5店舗 （社員独立制度）

直営店を中心に、約**180**店舗の居酒屋を**関東以西**に展開
自社店舗の建築を中心とした**建築事業**も手掛ける

や台ずし: 98店舗 (のれん分店3店舗)



本格職人にぎりずし
居酒屋



や台や: 11店舗 (のれん分け店2店舗)

お好み焼き鉄板焼き居酒屋



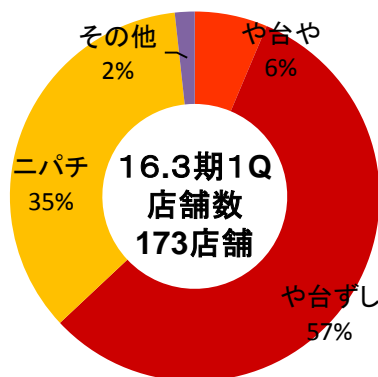
ニパチ: 61店舗



280円低価格居酒屋



業態別店舗数



(注)フランチャイズ5店舗除く

その他: 3店舗

せんと・焼肉げんき

建築事業部

店舗の設計・施工業

2016年3月期 第1四半期 決算概要

第1四半期実績において過去最高を達成！

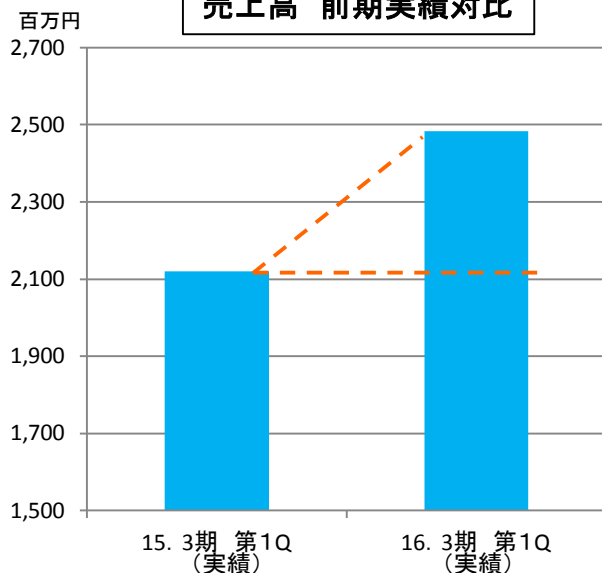
■ 16.3期第1四半期売上高が2,483百万円で過去最高売上高を達成
 経常利益が260百万円で過去最高益を達成

- ・売上高前期比362百万円(前期対比117.1%)の増収
- ・経常利益前期比45百万円(前期対比121.0%)の増益

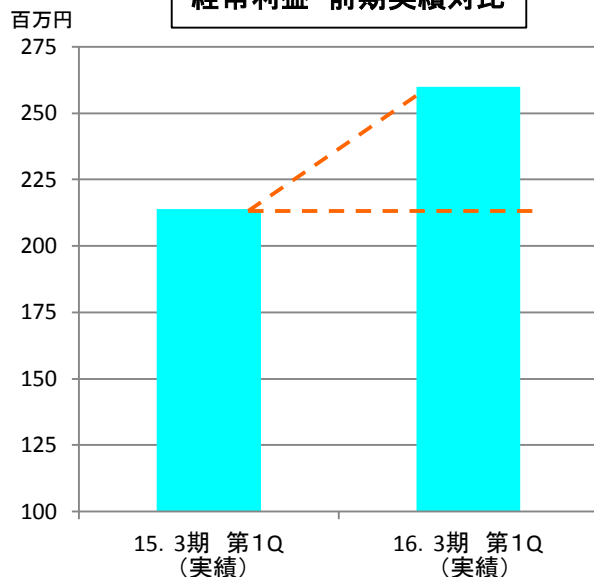
		15.3期 第1Q 前期実績 (売上比)	16.3期 第1Q 当期実績 (売上比)	前期比 (前期比%)	16.3期 通期 予想 (売上比)	通期予想進捗率 (予想比%)
売上高	(百万円)	2,120	2,483	362	10,272	—
	(%)	—	—	117.1%	—	24.2%
営業利益	(百万円)	174	215	40	830	—
	(%)	8.2%	8.7%	123.2%	8.1%	25.9%
経常利益	(百万円)	214	260	45	1,000	—
	(%)	10.1%	10.5%	121.0%	9.7%	26.0%
当期純利益	(百万円)	129	163	33	566	—
	(%)	6.1%	6.6%	125.9%	5.5%	28.8%

(注)15.3期第1四半期は、有限責任あずさ監査法人の四半期レビューを受けておりません。

売上高 前期実績対比



経常利益 前期実績対比



コメント

前期対比117.1%

【要因】

- ①新規出店10店舗実施したことによる事業規模の拡大。
- ②既存店売上が**前期対比101.9%**となり、各業態ともに好調に推移したことから全体の押し上げ効果大。

2016.3期も第1四半期から
順調に推移

コメント

前期対比121.0%

【要因】

- ①売上増加に伴う間接部門の経費比率の減少
- ②店舗増加に伴い、店舗当たり負担する本部販管費が減少
- ③建築事業部を活用した新規出店のイニシャルコストの徹底的な抑制

総資産合計が160百万円の減少

- ・新規出店(設備投資)、納税による現預金の減少
- ・新規出店10店舗実施したことにより、建物及び店舗設備の増加

(単位:百万円)

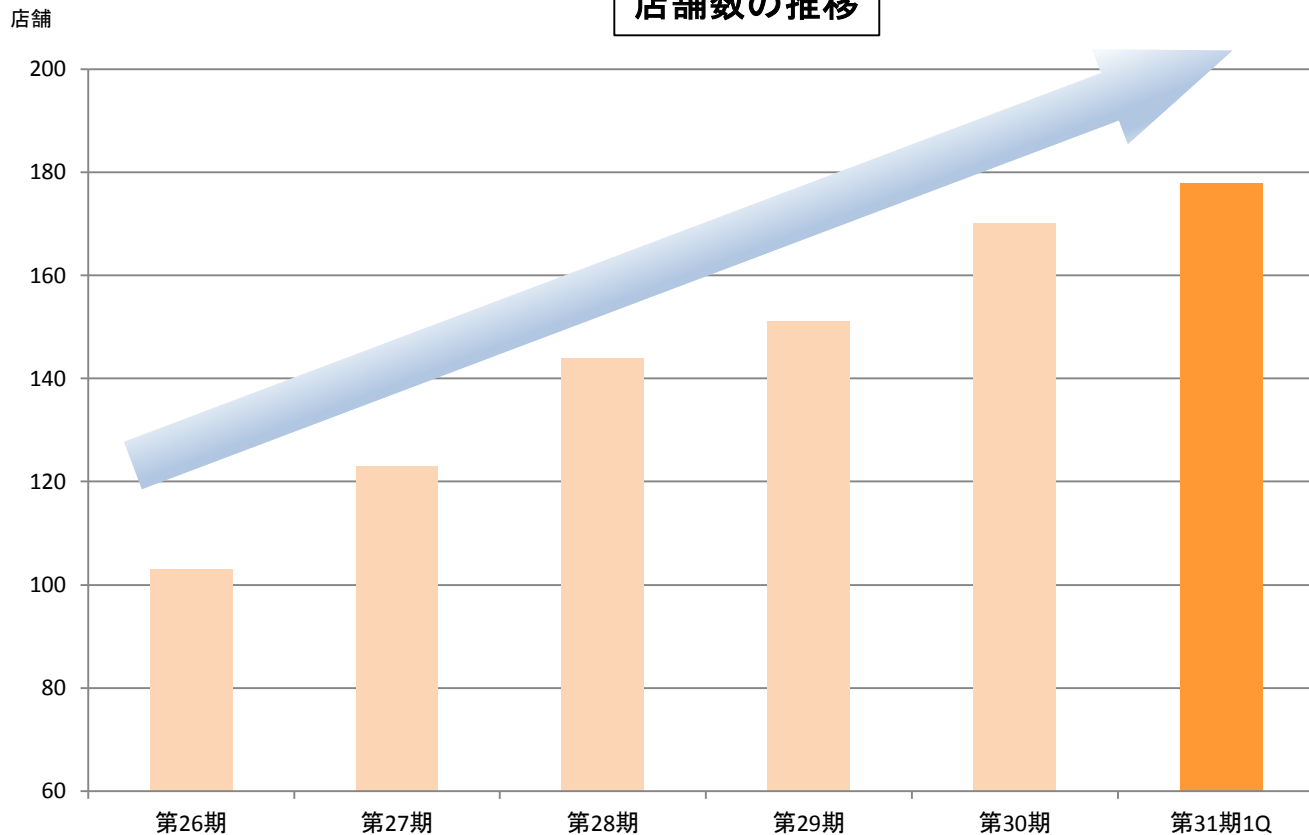
	15.3期	16.3期第1Q	前期対比
流動資産	3,038	2,775	△263
有形固定資産	1,497	1,574	76
無形固定資産	8	8	0
投資その他資産	496	523	26
資産合計	5,042	4,881	△160
流動負債	1,518	1,249	△268
固定負債	630	624	△5
負債合計	2,148	1,873	△274
資本金	320	320	0
資本準備金	348	348	0
純資産合計	2,893	3,007	113
負債・純資産合計	5,042	4,881	△160

POINT

- ① 新規出店(設備投資)による流動資産の減少
- ② 新規出店による建物及び店舗設備の増加
- ③ 法人税、消費税等の納税による債務の減少

(注)15.3期第1四半期は、有限責任あずさ監査法人の四半期レビューを受けておりません。

店舗数の推移



コメント

新規出店10店舗を実施

- ・ 業態転換2店舗を実施
 - ・ 閉店撤退2店舗を実施
- ※但し1店舗は物件取壊しによる立退き

毎年、右肩上がりで
店舗数増加

第26期	第27期	第28期	第29期	第30期	第31期1Q
103店	123店	144店	151店	170店	178店

や台ずし西永福駅前町



や台ずし古川橋駅前町



や台ずし北小金駅南口町



や台ずし阪神尼崎駅北口町



や台ずし穂積駅前町



や台ずし松永駅前町



ニパチ御器所店



や台ずし九産大前駅前町



や台ずし大津駅前町



や台ずし大橋駅西口町



店舗名(仮称含む)	住所	オープン予定日
や台ずし志紀駅前町	大阪府八尾市志紀町3丁目19番1号	2015/7/11
や台ずし大府駅前町	愛知県大府市中央町6-82	2015/7/14
や台ずし平塚駅前町	神奈川県平塚市代官町10-22	2015/7/22
ニパチ野間店	福岡県福岡市南区野間1-10-1	2015/7/28
や台ずし生麦駅前町	神奈川県横浜市鶴見区生麦3-2-14	2015/8/8
や台ずし希望ヶ丘駅南口町	神奈川県横浜市旭区中希望ヶ丘103番7	2015/8/27
ニパチ新南陽店	山口県周南市桶川町3-7	2015/9/5
や台ずしJR堺市駅前町	大阪府堺市北区長尾町1丁目7-7	2015/9中旬
や台ずし成瀬駅前町	東京都町田市南成瀬4-1-19	未定
や台ずし井荻駅前町	東京都杉並区上井草1-32-10	未定
や台ずし大橋駅東口町	福岡県福岡市南区塩原3丁目17番12号	未定
や台ずしときわ台駅前町	東京都板橋区南常盤台1-30-7	未定
ニパチ名張駅前店	三重県名張市丸之内31-3	未定
や台ずし徳山駅前町	山口県周南市銀座1-13	未定
ニパチ筑紫駅東口店	福岡県筑紫野市筑紫駅前通1-1-1	未定

(注)物件契約済の案件を列挙しております。

今後の取り組み

【長期経営目標】

500店舗 売上高270億円目指して



【中期経営目標】

- ・300店舗
- ・売上高162億円

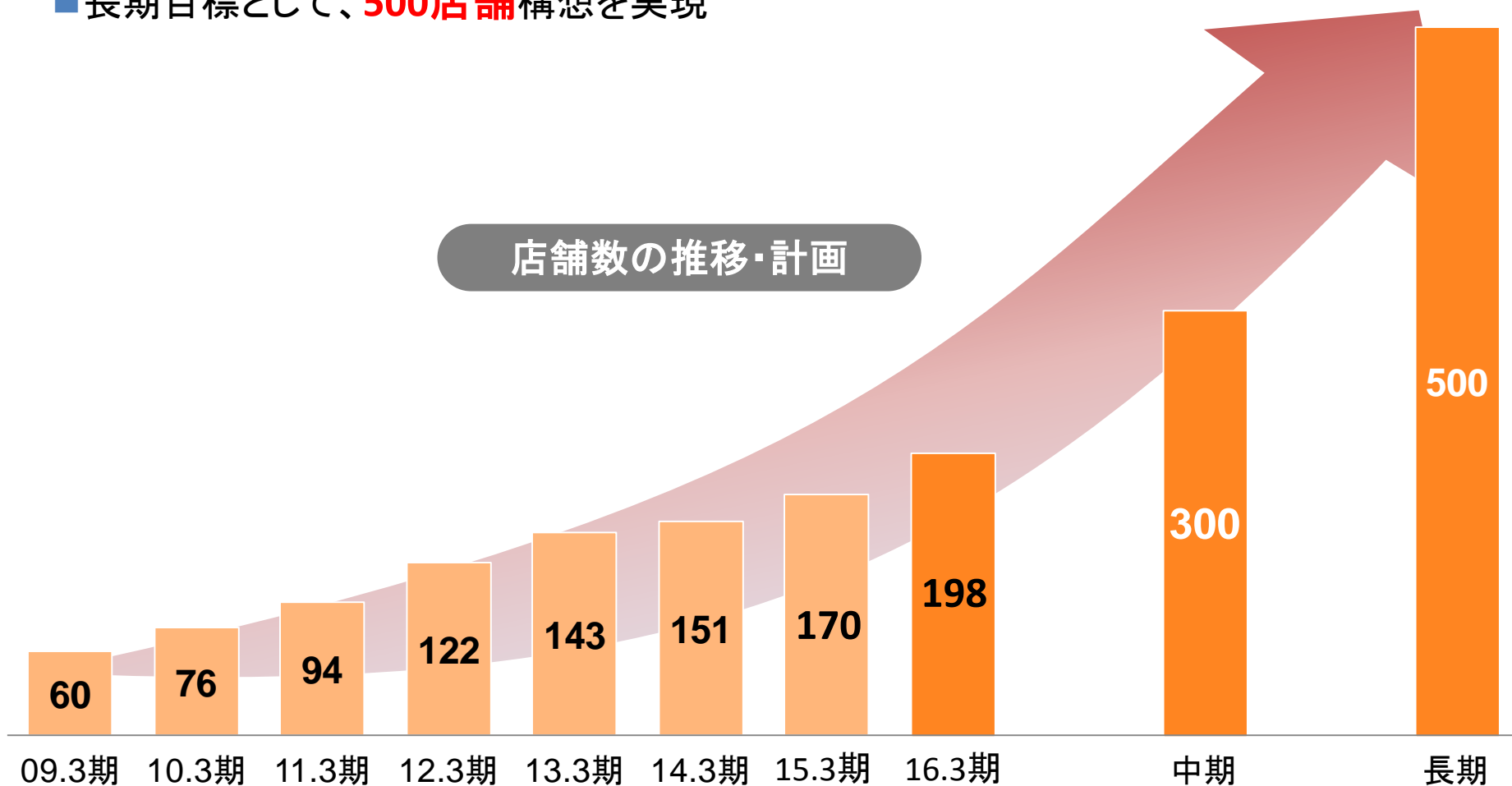
- ・事業部の確立
- ・「田舎戦略」及び「老舗理論」の徹底
- ・既存店売上高を100%維持

- ・経常利益率10%超

- ・売上高家賃比率の7%台を維持
- ・かけるコストを徹底し、かかるコストは削減
- ・建築事業部の有効活用

- 中期目標は**300店舗**
- 長期目標として、**500店舗**構想を実現

店舗数の推移・計画

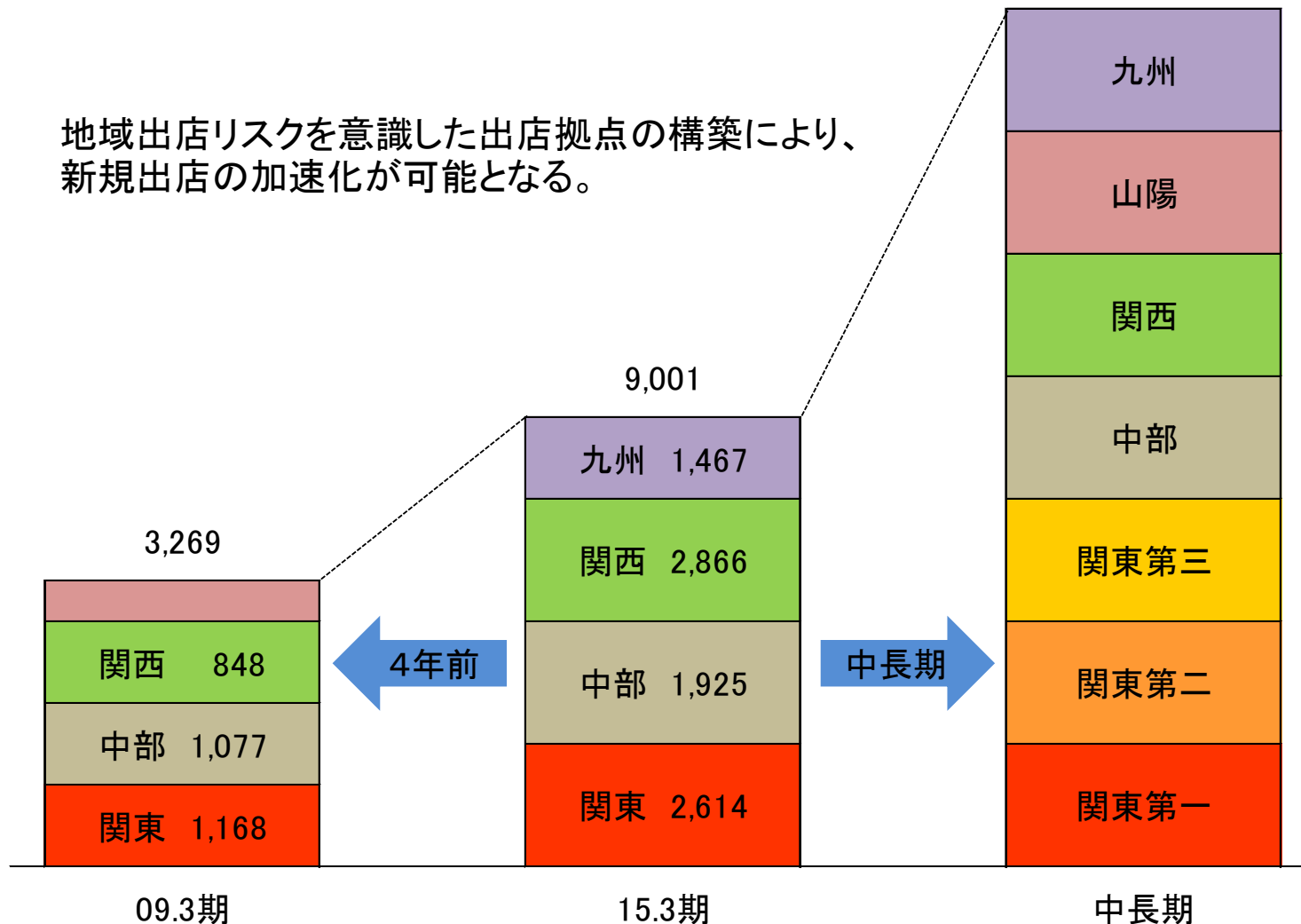


3事業部時代

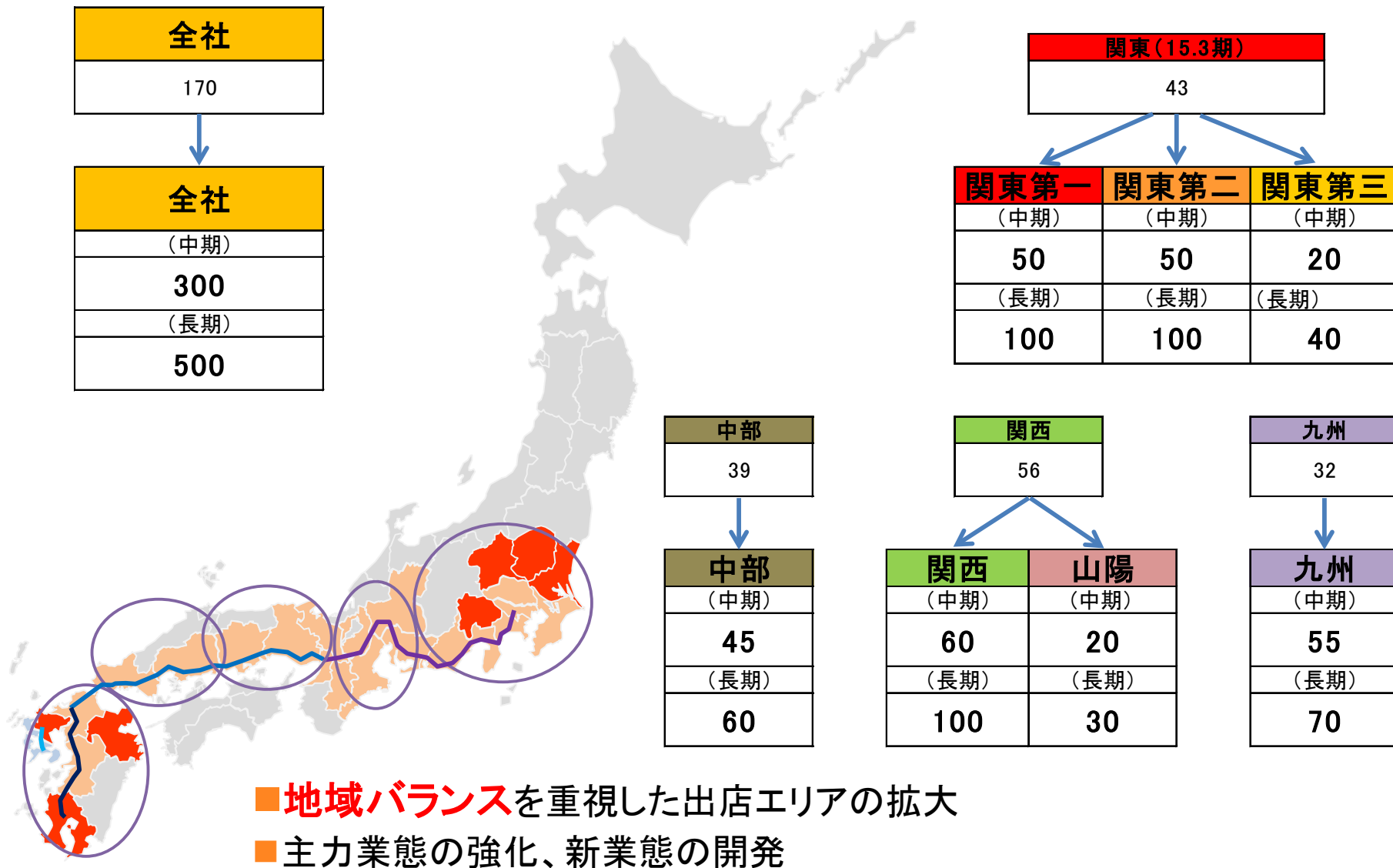
4事業部時代

7事業部時代

地域出店リスクを意識した出店拠点の構築により、新規出店の加速化が可能となる。



7事業部体制の構築②



「田舎戦略」とは

- 年間を通して一定以上の安定的な居酒屋需要が見込める地域に
 - 東海道、山陽、九州新幹線に隣接する市町村
 - 乗降客1万人以上の駅前かつ、従業員の雇用が可能な地域
 - 直営店を出店
- 「老舗理論」にもとづく30~40坪程度の中小型直営店舗を低コスト出店し
- 地元店、チェーン店と競合せずに地域一番店を目指す戦略



事業活動を通じ、**地域の発展・再生**にも貢献

- 大企業と個人店の**良いとこ取り**をするとともに、
- 両者と競合しない隙間を突き、**地域一番店**へ

地域密着の安定的な利益

地元個人店・小型店の優位性

- 居心地の良さの演出
- 店舗で手作りする美味しさと暖かさ
- 客席が埋まりやすい中小型の店舗
- 現地雇用、現地調達

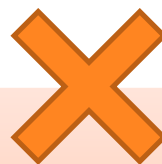
~~個店経営、家族経営~~
~~曖昧な価格設定、付け払い~~

効率性と規模の利益

チェーン店・大型店の優位性

- 気軽に来店できる明朗会計
- 大企業の持つシステム統制
- 教育制度

~~セントラルキッチン~~
~~マニュアル接客~~
~~店舗大型化~~



地域に賑わいを取り戻す

■田舎戦略の潜在市場規模は**1,700億円**

潜在市場規模(当社調べ)

	関東			中部	関西(*)		九州	合計
乗降客約1万人以上の駅数	1,198駅			153駅	583駅		76駅	2,010駅
①出店可能店舗数	2,093店			204店	767店		85店	3,149店
②平均年間売上高	5,400万円							
想定最大売上高(=①×②)	1,130億円			110億円	414億円		46億円	1,700億円
③2015年3月末店舗数	43店			39店	56店		32店	170店
出店余地(=①マイナス③)	2,050店			165店	711店		53店	2,979店
500店舗構想	関東1	関東2	関東3	中部	関西	山陽	九州	合計
今後の出店計画								330店
500店構想店舗計画	100店	100店	40店	60店	100店	30店	70店	500店
500店構想売上高目標	54億円	54億円	21.6億円	32.4億円	54億円	16.2億円	37.8億円	270億円

* 関西は山陽エリアを含む

他社

当社

・他社は高い家賃比率を賄うために、原価を徹底的に抑制する



・他社は家賃が高いエリアに大規模店を出店している場合が多く、固定費たる家賃比率が10%を超過

10%超



集客力が弱まり、坪当たり売上が低下することで効率的な利益の獲得ができない

低利益率

売上高
売上原価

売上総利益

・
・
・
・

地代家賃

・
・
・
・

販管費

営業利益

・当社は家賃比率を抑制した分を原価にコストをかけて良い商材を使い、お値打ち感を高めている



・当社は戦略的に1.5等地、2等地に中小規模店を出店し、固定費たる家賃比率を7%台に抑制

7%台

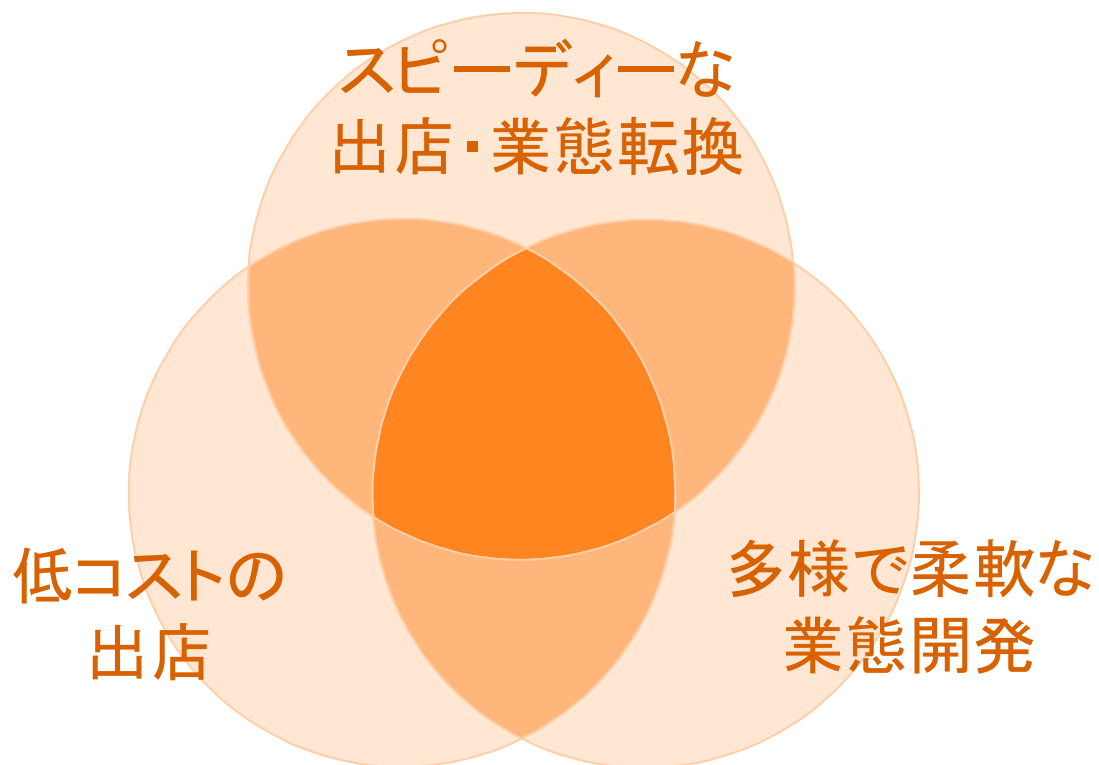


顧客満足度の高い料理を提供し集客することで、坪当たり売上が高め、効率的に利益を獲得している

高利益率

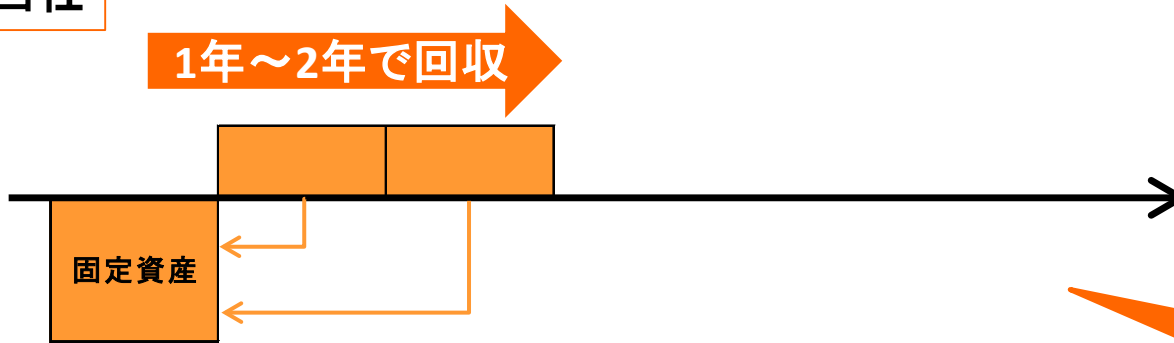
飲食店を作る為に必要な全てを**包括的**に、しかも**低コスト**で提供

業界随一の機動力



当社

1年～2年で回収



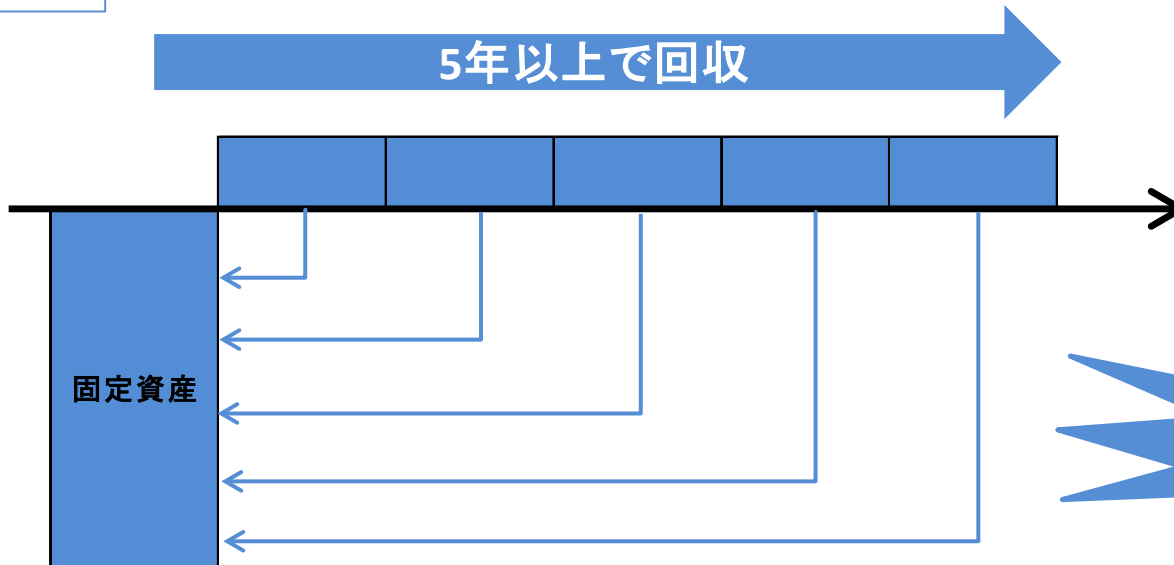
建築事業部の有効活用

- ・低コストで出店するノウハウを有しており短期間での投資回収を可能にしている

新規出店・撤退の判断を早くできる

他社

5年以上で回収



外部建築業者に発注

- ・外部業者に建築を発注するため投資コストが割高になり投資回収に時間を要する

新規出店・撤退の判断が遅くなる

【ご注意事項】

本資料に記載された株式会社ヨシックスの計画・予想・戦略などのうち、歴史的事実でないものは、資料作成時点に入手可能な情報及び株式会社ヨシックスの経営者の判断に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。実際の業績は、経済動向、市場環境等によりこれらの計画、予想数値と大きく異なる場合がございます。

内容の正確さについては細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りによって生じた障害等に関しまして、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。

また本資料は株主、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。

【お問合せ先】

株式会社ヨシックス
経営企画室

TEL:052-932-8431 FAX:052-932-8433
〒461-0023 名古屋市東区徳川町502番地