

平成28年3月期
第3四半期 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. 平成28年3月期 第3四半期 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	328,592,000円（平成27年12月31日現在）
上場市場	東京証券取引所市場第二部 名古屋証券取引所市場第二部
店舗数	195店舗（平成27年12月31日現在） ・直営 190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195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:114店舗(のれん分店3店舗含む)



本格職人にぎりずし
居酒屋



ニパチ:66店舗



280円低価格居酒屋

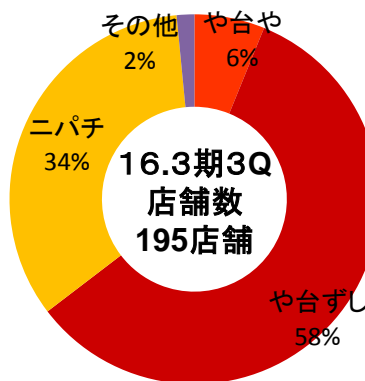


や台や:12店舗 (のれん分け店2店舗含む)

お好み焼き鉄板焼き居酒屋



業態別店舗数



16.3期3Q
店舗数
195店舗

(注)フランチャイズ5店舗含む

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

平成28年3月期 第3四半期 決算概要

第3四半期実績において過去最高を達成！

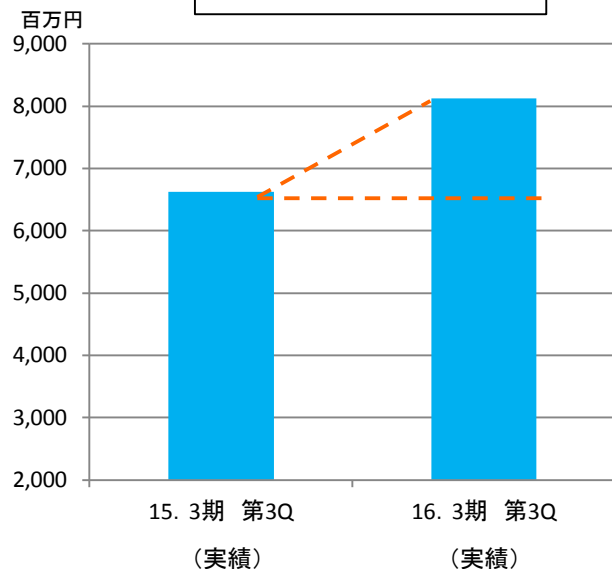
■ 16.3期第3四半期売上高が8,126百万円で過去最高売上高を達成
 経常利益が839百万円で過去最高益を達成

- ・売上高前期比 1,499百万円(前期対比122.6%)の増収
- ・経常利益前期比 285百万円(前期対比141.5%)の増益

		15. 3期 第3Q 前期実績 (売上比)	16. 3期 第3Q 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)	6,627	8,126	1,499	10,800	—
	(%)	—	—	122.6%	—	75.2%
営業利益	(百万円)	565	839	274	1,043	—
	(%)	8.5%	10.3%	148.5%	9.7%	80.4%
経常利益	(百万円)	687	973	285	1,237	—
	(%)	10.4%	12.0%	141.5%	11.5%	78.7%
当期純利益	(百万円)	421	573	151	700	—
	(%)	6.4%	7.1%	135.8%	6.5%	81.9%
1株当たり純利益	(円)	46.75	56.27	120.4%	68.72	81.9%

(注) 当社は、平成28年1月1日付で普通株式1株につき2株に株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり四半期純利益を算定しております。

売上高 前期実績対比



コメント

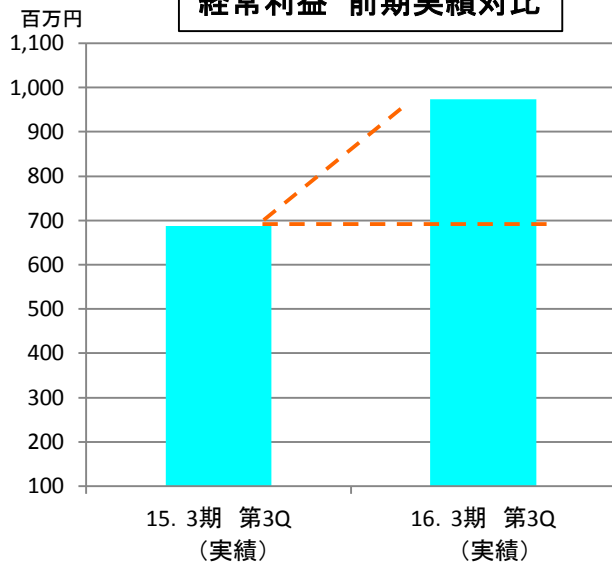
前期対比122.6%

【要因】

- ①新規出店27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100.0%超**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。
- ③新規店舗の売上も好調に推移。

2016.3期第3四半期も引続き
順調に推移

経常利益 前期実績対比



コメント

前期対比141.5%

【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226百万円の増加

- ・順調な業績推移による現金預金の増加
- ・新規出店27店舗実施したことにより、建物及び店舗設備の増加

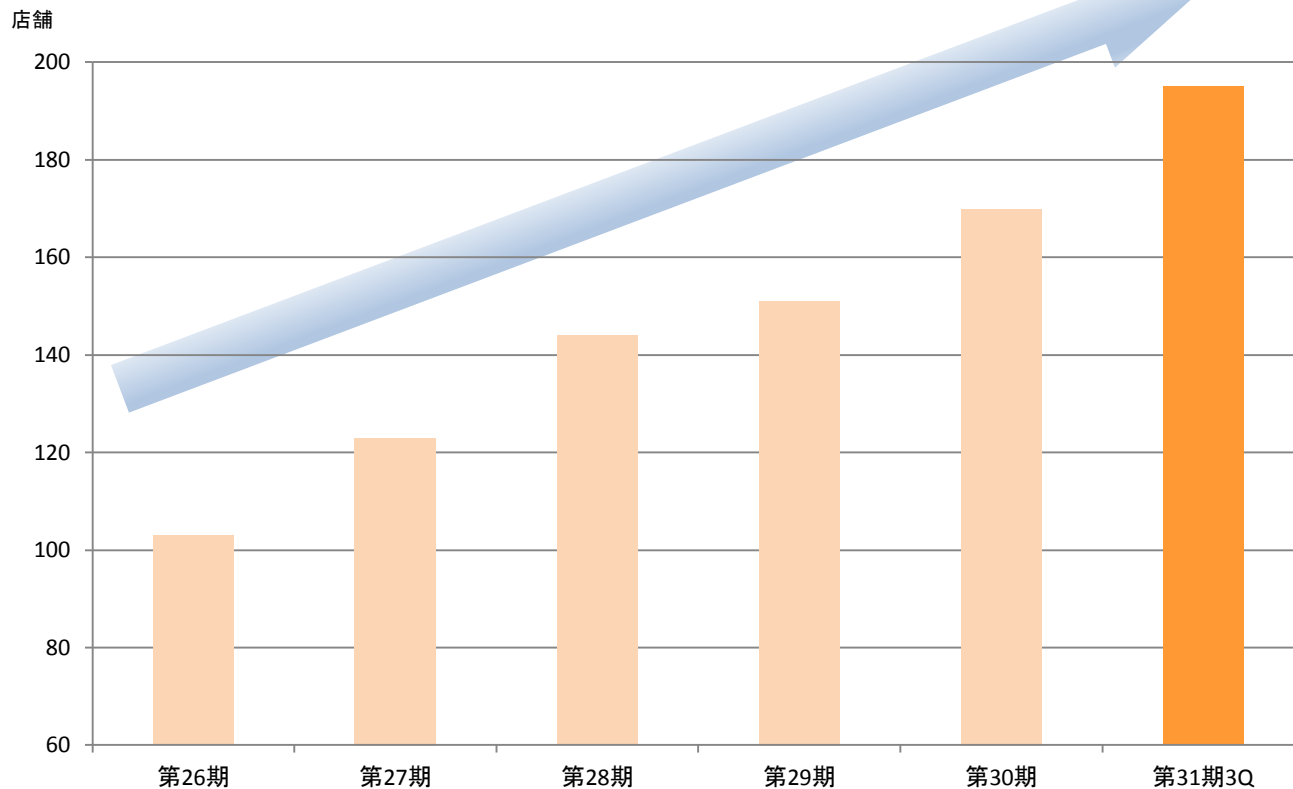
(単位:百万円)

	15.3期	16.3期第3Q	前期対比
流動資産	3,038	3,790	752
有形固定資産	1,497	1,731	234
無形固定資産	8	7	△ 1
投資その他資産	496	545	49
資産合計	5,042	6,075	1,033
流動負債	1,518	2,055	537
固定負債	630	612	△ 18
負債合計	2,148	2,667	519
資本金	320	328	8
資本準備金	348	356	8
純資産合計	2,893	3,407	514
負債・純資産合計	5,042	6,075	1,033

POINT

- ① 順調な業績に伴う現金預金の増加
- ② 新規出店による建物及び店舗設備の増加
- ③ 金融機関休業日のため負債が2ヶ月分計上

店舗数の推移



コメント

新規出店27店舗を実施

- ・業態転換3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
- ・「や台ずし」業態のみではなく「ニパチ」業態も出店実施

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3Q
103店	123店	144店	151店	170店	195店

や台ずし成瀬駅北口町



や台ずし徳山駅前町



や台ずし井荻駅前町



ニパチ名張駅前店



ニパチ筑紫駅東口店



や台ずし西春駅前町



や台ずし五日市駅北口町



や台ずし大森海岸駅前町



や台ずし大橋駅東口町



「元気を
持って帰ってもらう
店なんやて、」



店舗名(仮称含む)	住所	オープン予定日
や台ずし矢向駅前町	神奈川県横浜市鶴見区矢向6-11-17	2016/1/15
や台ずし立花駅北口町	兵庫県尼崎市立花町1-6	2016/1/15
ニパチ西鉄久留米駅西口町	福岡県久留米市東町39-8	2016/1/21
や台ずしときわ台駅南口町	東京都板橋区南常盤台1-30-7	2016/1/30
や台ずし津新町	三重県津市羽所町346-4	2016/1/30
ニパチ希望ヶ丘駅前店	神奈川県横浜市旭区東希望ヶ丘100-5	2016/2/27
や台ずし野間町	福岡県福岡市南区野間1-6-11	2016/3/3
や台ずし藤沢本町	神奈川県藤沢市藤沢3-1-27	2016/3/下旬
ニパチ清水駅西口店	静岡県静岡市清水区真砂町4-6	2016/3/下旬
や台ずし中河原駅前町	東京都府中市住吉4-9-9	未定
や台ずし松山市駅前町	愛媛県松山市花園町2-1	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

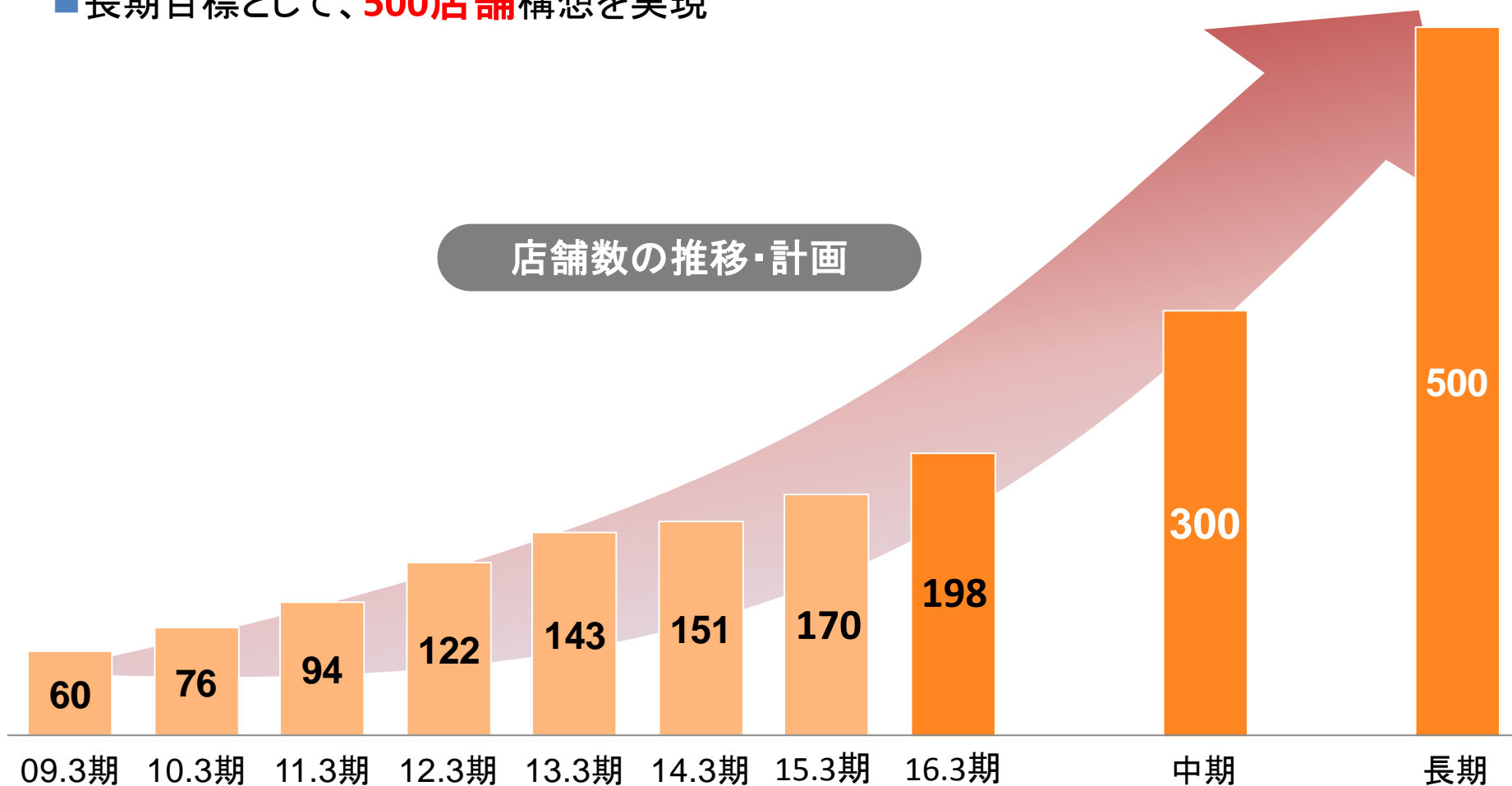
- ・事業部の確立
- ・「田舎戦略」及び「老舗理論」の徹底
- ・既存店売上高を100%維持

- ・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



7事業部体制の構築①

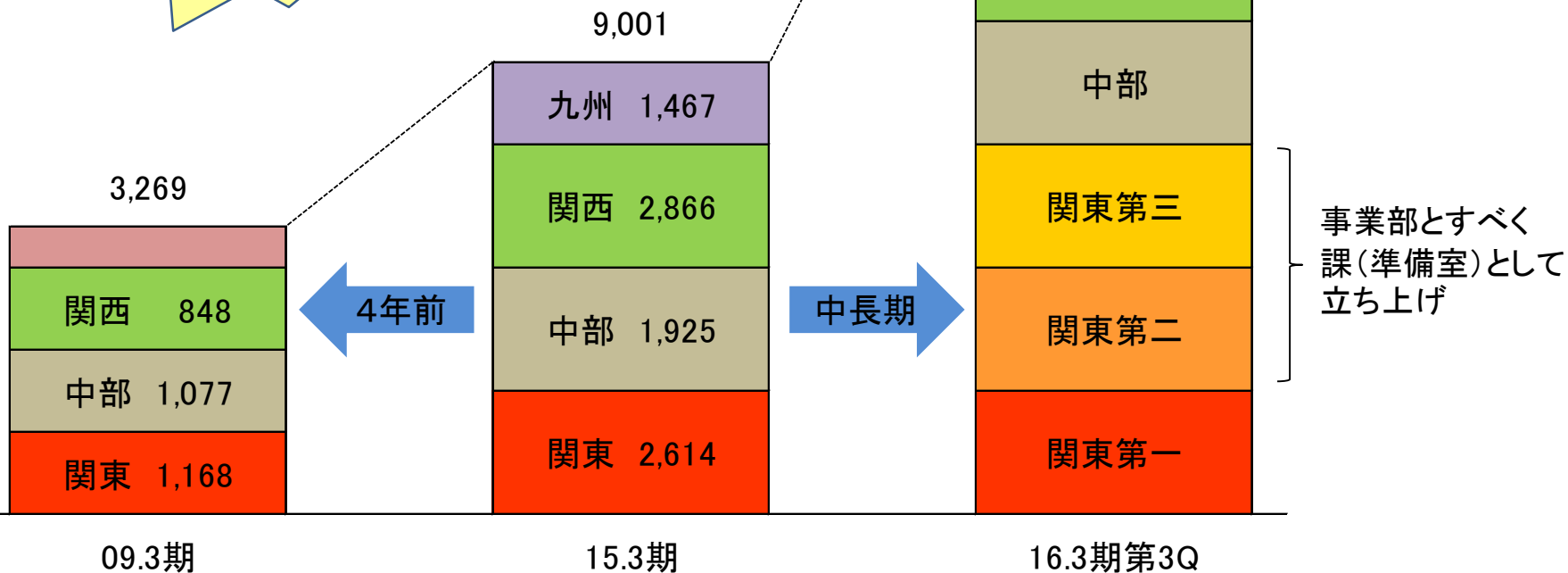
3事業部時代

4事業部時代

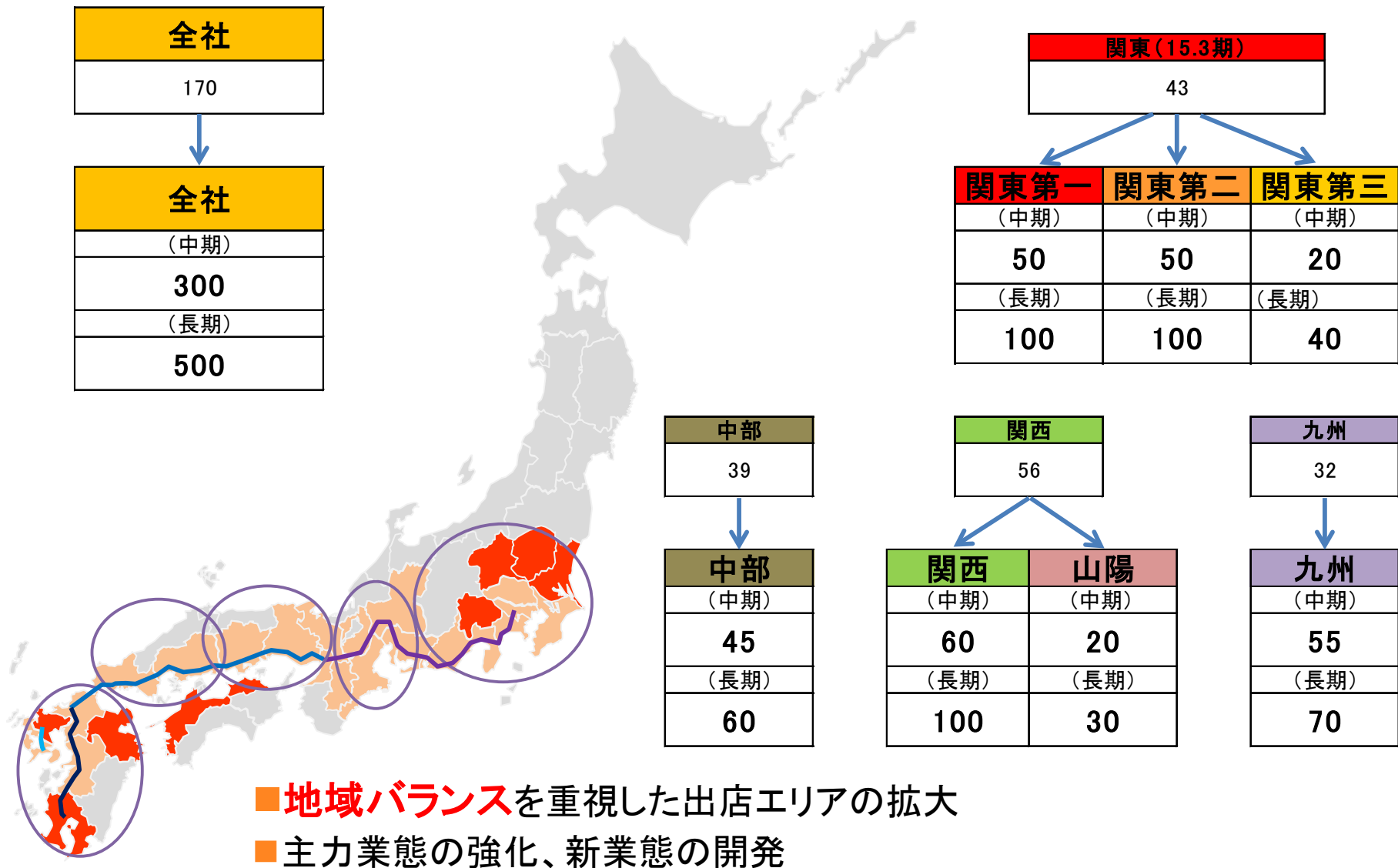
7事業部時代

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。

来期以降の体制
を目指して着実に
前進



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)

平成28年3月期第3Q現在

	関東(※1)			中部	関西	山陽(※2)	九州	合計
乗降客約1万人以上の駅数	1,221駅			139駅	548駅	31駅	76駅	2,015駅
①出店可能店舗数	2,120店			187店	729店	33店	86店	3,155店
②平均年間売上高	5,400万円							
想定最大売上高(=①×②)	1,144億円			100億円	393億円	17億円	46億円	1,700億円
③平成28年3月期第3Q末店舗数	52店			42店	48店	11店	42店	195店
出店余地(=①マイナス③)	2,068店			145店	681店	22店	44店	2,960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								305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

※1 関東には、関東第1事業部、関東第2事業課及び関東第3事業課を含む。

※2 山陽には、四国も含む。

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	
<hr/>	
売上総利益	
⋮	
⋮	
⋮	
地代家賃	
⋮	
⋮	
⋮	
<hr/>	
販管費	
<hr/>	
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

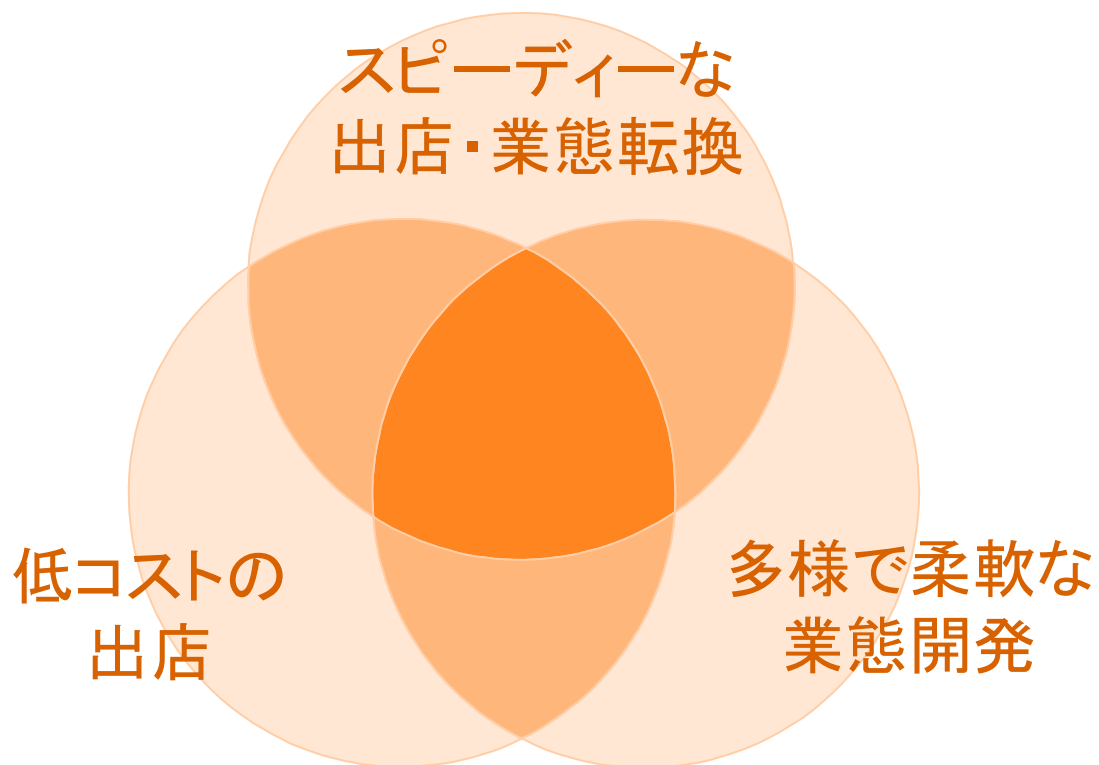


顧客満足度の高い料理を提供し集客することで、坪当たり売上が高め、効率的に利益を獲得している

高利益率

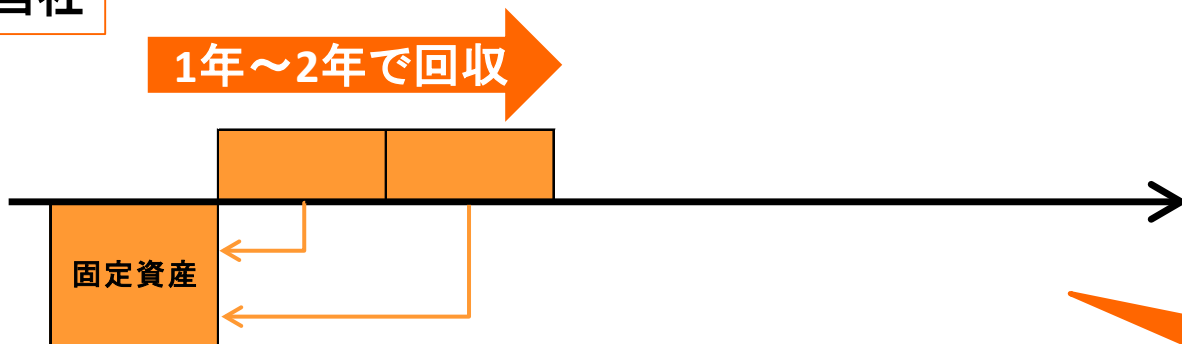
飲食店を作る為に必要な全てを**包括的**に、しかも**低コスト**で提供

業界随一の機動力



当社

1年～2年で回収



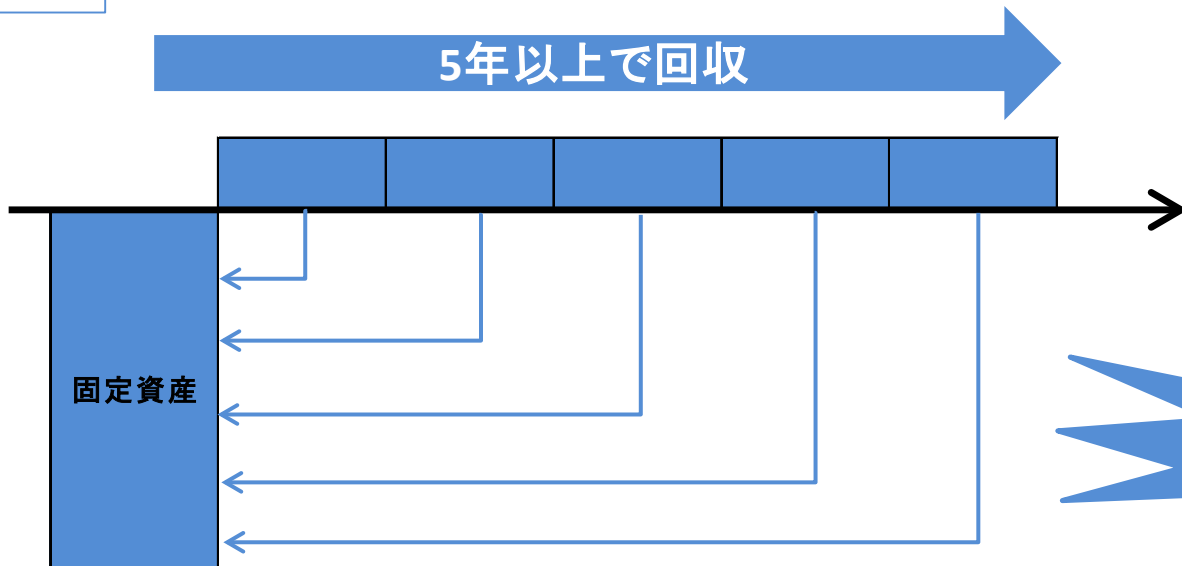
建築事業部の有効活用

- ・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

URL:<http://yossix.co.jp/>