

平成 29 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. 平成29年3月期第1四半期 決算概要	・	6
3. 平成29年3月期 修正利益計画	・ ・ ・ ・	13
4. 今後の取り組み	・ ・ ・ ・	15

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	329,732,000円 (平成28年6月30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	209店舗 (平成28年6月30日現在) ▶ 直営 204店舗 ▶ フランチャイズ (社員独立制度) 5店舗

【企業理念】

赤ちゃんからおじいちゃん、おばあちゃんまで楽しくすごせる
心・食・居を演出する

心・・・「心温まる」存在感を持つ企業
食・・・「元気」をお持ち帰りいただける企業
居・・・「居心地」の良さを提供、創造できる企業

【社是】

あたりまえやを当り前に

- ・元気な声だし
- ・清潔感
- ・笑顔の接客

【や台やグループ基本理念】

元気を持って帰ってもらう店なんやで

や台やグループは飲食業を通じて、社会における存在意識を常に考えています

直営店を中心に、**209**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：125店舗（のれん分店3店舗含む）



本格職人
にぎりずし居酒屋



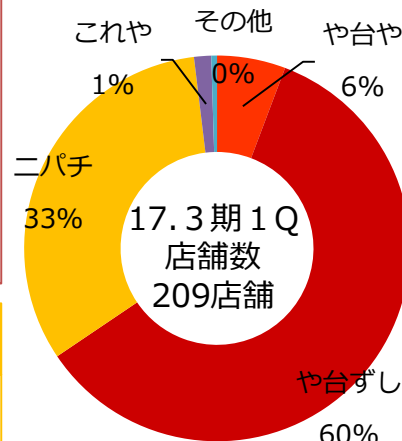
ニパチ：68店舗



280円均一
低価格居酒屋



業態別店舗数



(注)フランチャイズ5店舗含む

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



これや：3店舗

大阪の味・串カツ居酒屋



その他：1店舗

せんと

建築事業部

店舗の設計・施工業

83年…ヨシオカ建装を設立、建装事業を開始

同年…ベストフードに社名変更
85年…テンガロンキッド設立

90年…ヨシックスに社名変更

98年…や台や1号店(名古屋市押切店)

00年…や台ずし1号店(名古屋市葵店)

02年…関東進出(や台ずし立川錦町店)

04年…関西進出(や台ずし寺田町店)

07年…九州進出(や台ずし夜店公園町)

07年…ヨシオカ建装を吸収合併

09年…二パチ1号店(埼玉県)

12年…山陽進出(や台ずし銀山町)

12年…せんと1号店(名古屋市)

16年…四国進出(や台ずし松山市駅前町)



売上高の推移

88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 年度

や台や・や台ずし中心

二パチ中心

や台ずし中心

バブル時代

失われた10年

小泉改革

ポスト小泉

安倍改革

87年、国鉄民営化

95年、阪神淡路大震災

98~00年、ITバブル

05~06年、ライブドア事件

11年、東日本大震災

85年、プラザ合意 89年、消費税導入、日経平均38,957円

97年、拓銀、山一証券倒産

02年、日韓W杯サッカー

08年、リーマンショック 12年~アベノミクス

16年~熊本地震

平成29年 3月期
第1四半期 決算概要

決算期末実績において過去最高を達成！

- 17.3期第1四半期売上高が2,961百万円で過去最高売上高を達成
経常利益が 227百万円で過去最高益を達成

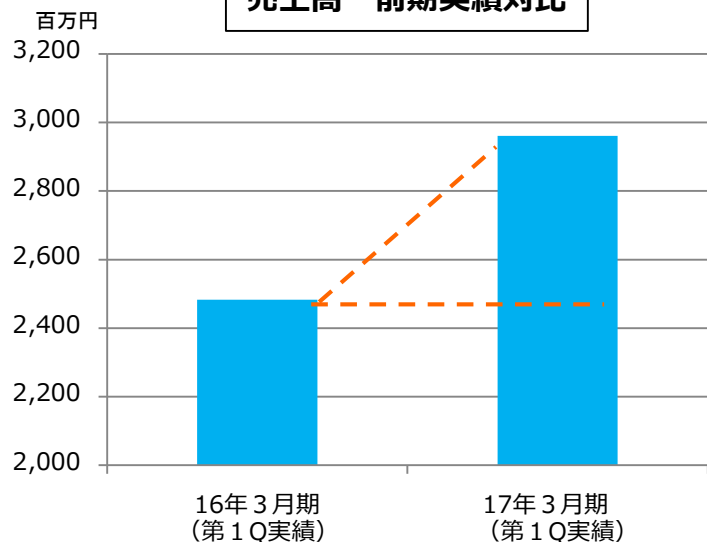
(単位：百万円)

	16年3月期	17年3月期			通期	
	第1Q実績 (売上比)	第1Q実績 (売上比)	前期比		修正通期予想 (売上比)	予想進捗率 %
			差額	%		
売上高	2,483	2,961	478	119.3%	12,855	23.0%
営業利益	215 (8.7%)	263 (8.9%)	48	122.3%	1,172 (9.1%)	22.4%
経常利益	260 (10.5%)	329 (11.1%)	69	126.5%	1,416 (11.0%)	23.2%
当期純利益	163 (6.6%)	227 (7.7%)	64	139.3%	830 (6.5%)	27.3%
1株当たり純利益	16.10円	22.17円	6.07円	137.7%	81.00円	27.4%

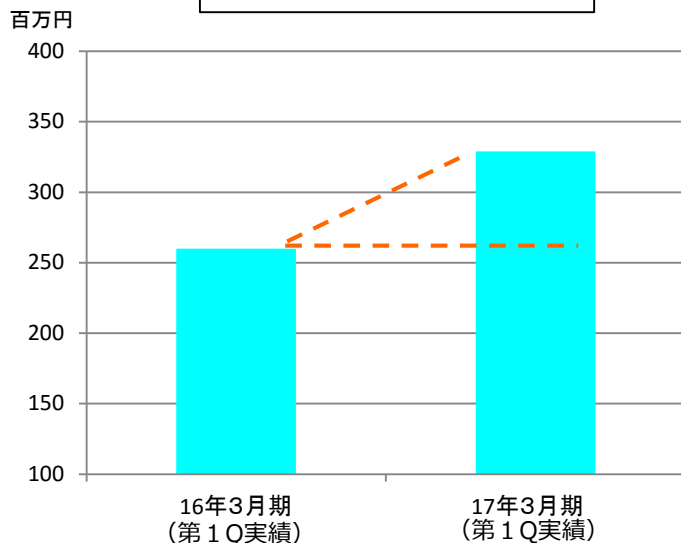
(注) 1株あたり当期純利益につきましては、本資料発表日現在予測可能な株式数の増減を反映させた期中平均株式数を元に算出しております。

(注) 通期予想は修正後の通期予想を記載しております。詳細は14ページを参照ください。

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**119.3%**

【要因】

- ①新規出店9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、各業態ともに堅調に推移したことから全体の押し上げ効果大。
- ③新規店舗の売上也好調に推移。

2017.3期第1四半期決算も引続き
順調に増収増益

コメント

前期対比**126.8%**

【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67百万円の増加

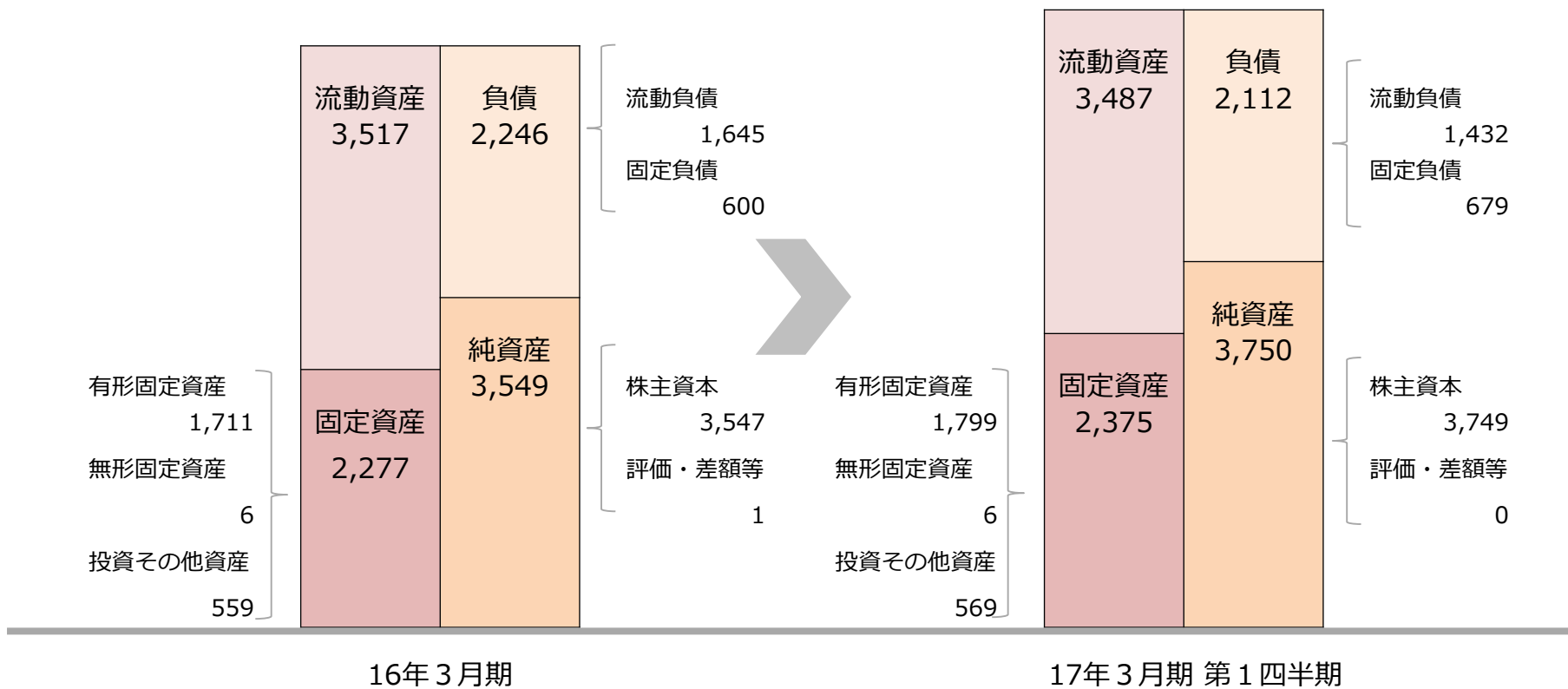
【流動資産】

- ▶ 順調な業績推移による現預金の増加

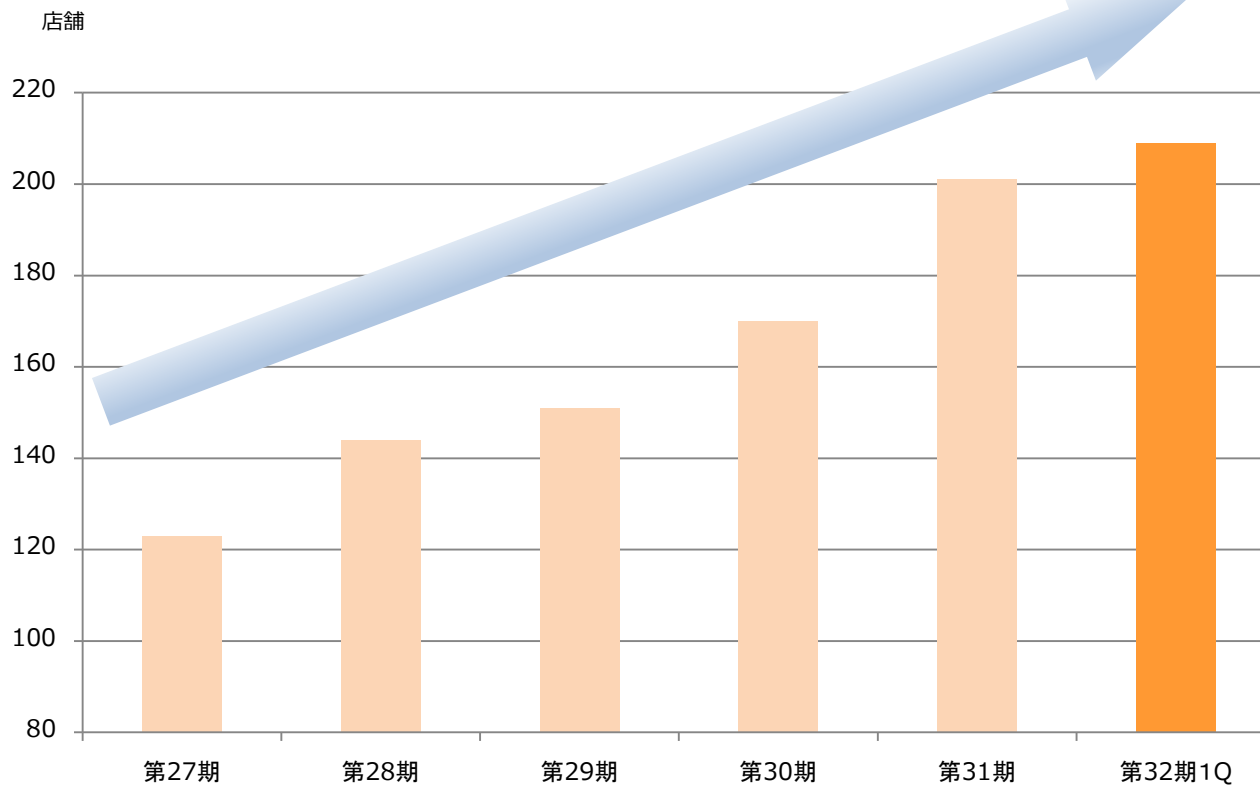
【有形固定資産】

- ▶ 新規出店9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)



店舗数の推移



コメント

新規出店9店舗を実施

- ・業態転換3店舗を実施
- ・新業態「これや」を開発し不採算店を業態転換
- ・閉店撤退1店舗を実施
- ・「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27期	第28期	第29期	第30期	第31期	第32期 1Q
123店	144店	151店	170店	201店	209店

店舗名（仮称含む）	住所	オープン予定日
や台ずし下大利駅西口町	福岡県大野城市下大利1-11-1	2016/7/30
や台ずし河内山本駅前町	大阪府八尾市山本町1-7-1	2016/8/3
や台ずし東林間駅前町	神奈川県相模原市南区鶴間6-30-8	2016/8/17
や台ずし笹原駅西口町	福岡県福岡市南区井尻3-17-25	2016/8/19
や台ずし古淵駅前町	神奈川県相模原市南区古淵2-18-3	2016/8/26
や台ずし瑞江駅前町	東京都江戸川区南篠崎町3-1-7	2016/8/31
や台ずし都立家政駅南口町	東京都中野区若宮3-15-6	2016/9/6
や台ずし知多半田駅前町	愛知県半田市広小路町3	2016/9/中旬
や台ずし阪神西宮えびす町	兵庫県西宮市馬場町4-5	2016/9/中旬
二パチ長崎住吉店	長崎県長崎市中園町8-7	2016/9/中旬
や台ずし新狭山駅北口町	埼玉県狭山市新狭山2-9-20	2016/9/下旬
や台ずし楽々園駅前町	広島県広島市佐伯区楽々園4-2-20	2016/9/下旬
や台ずし飯能駅北口町	埼玉県上尾市谷津2-1-37	2016/10以降
や台ずし片原町	香川県高松市片原町	2016/10以降

（注）物件契約済の案件を列举しております。

平成29年 3 月期 修正利益計画

経常利益前期対比111.5%、当期純利益116.6%を見込む

- ①直営店舗を新規出店し、継続的な事業規模の拡大を図る。
 - ・新規出店38店舗（や台ずし29店舗、ニパチ9店舗）を計画
- ②販管費率の低下
 - ・賃上げにより人件費が増加したが、その他販管費の増加を抑制したことで販管費率が低下し利益増となった。
- ③第1四半期の実績を加味
 - ・第1四半期の実績を加味して第2四半期及び通期の予想を修正

(単位：百万円)

	16年3月期 期末実績 (売上比)	17年3月期予想						17年3月期予想 内訳			
		通期予想 (売上比)	修正通期予想 (売上比)	前期比		予想比		上半期予想・通期比		下半期予想・通期比	
				差額	%	差額	%	額	%	額	%
売上高	10,975	12,800	12,855	1,880	117.1%	55	100.4%	6,110	47.5%	6,745	52.5%
営業利益	1,083 (9.9%)	1,132 (8.8%)	1,172 (9.1%)	89	108.2%	40	103.6%	568	48.5%	604	51.5%
経常利益	1,270 (11.6%)	1,360 (10.6%)	1,416 (11.0%)	146	111.5%	56	104.2%	707	49.9%	709	50.1%
当期純利益	712 (6.5%)	768 (6.0%)	830 (6.5%)	118	116.6%	62	108.1%	443	53.4%	387	46.6%
1株当たり純利益	69.81円	74.93円	81.00円	11.19円	116.0%	6.07円	108.1%	43.25円	53.4%	37.75円	46.6%

(注) 1株あたり当期純利益につきましては、本資料発表日現在予測可能な株式数の増減を反映させた期中平均株式数を元に算出しております。

今後の取り組み

【長期経営目標】

500店舗 売上高300億円目指して



【中期経営目標】

- ・ 300店舗
- ・ 売上高180億円

- ・ 事業部の確立
- ・ 「田舎戦略」、「老舗理論」及び「地域リスクヘッジ」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

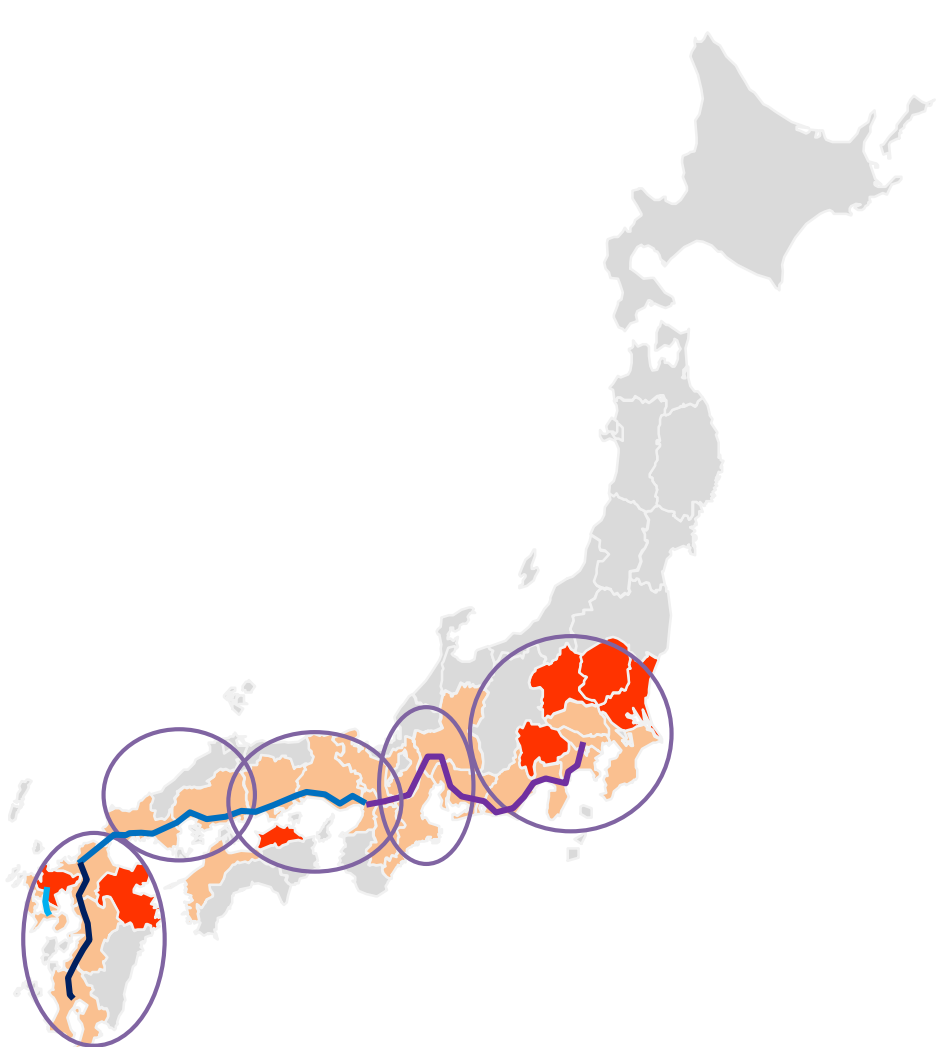
- 中期目標は**300店舗**
- 長期目標として、**500店舗**構想を実現

店舗数の推移・計画





▶ 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。



- **地域バランス**を重視した出店エリアの拡大
- **主力業態の強化、新業態の開発**

16.3期

● 関東第一事業部	40店舗
● 関東第二事業課	7店舗
● 関東第三事業課	10店舗
● 中部事業部	40店舗
● 関西事業部	50店舗
● 山陽事業部	11店舗
● 九州事業部	43店舗

中期
(19.3期予定)

● 関東第一事業部	50店舗
● 関東第二事業課	50店舗
● 関東第三事業課	20店舗
● 中部事業部	45店舗
● 関西事業部	60店舗
● 山陽事業部	20店舗
● 九州事業部	55店舗

長期

● 関東第一事業部	100店舗
● 関東第二事業課	100店舗
● 関東第三事業課	40店舗
● 中部事業部	60店舗
● 関西事業部	100店舗
● 山陽事業部	30店舗
● 九州事業部	70店舗

「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**良いところ取り**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~~
~~店舗夫型化~~



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6月末現在

	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	6,000万円							
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29年3月期1Q末店舗数	57店			40店	50店	11店	43店	209店
出店余地（=①マイナス③）	2,068店			145店	681店	22店	44店	2,946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								291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	60億円	60億円	24億円	36億円	60億円	18億円	42億円	300億円

※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

・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	
<hr/> <hr/>	

当社

・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

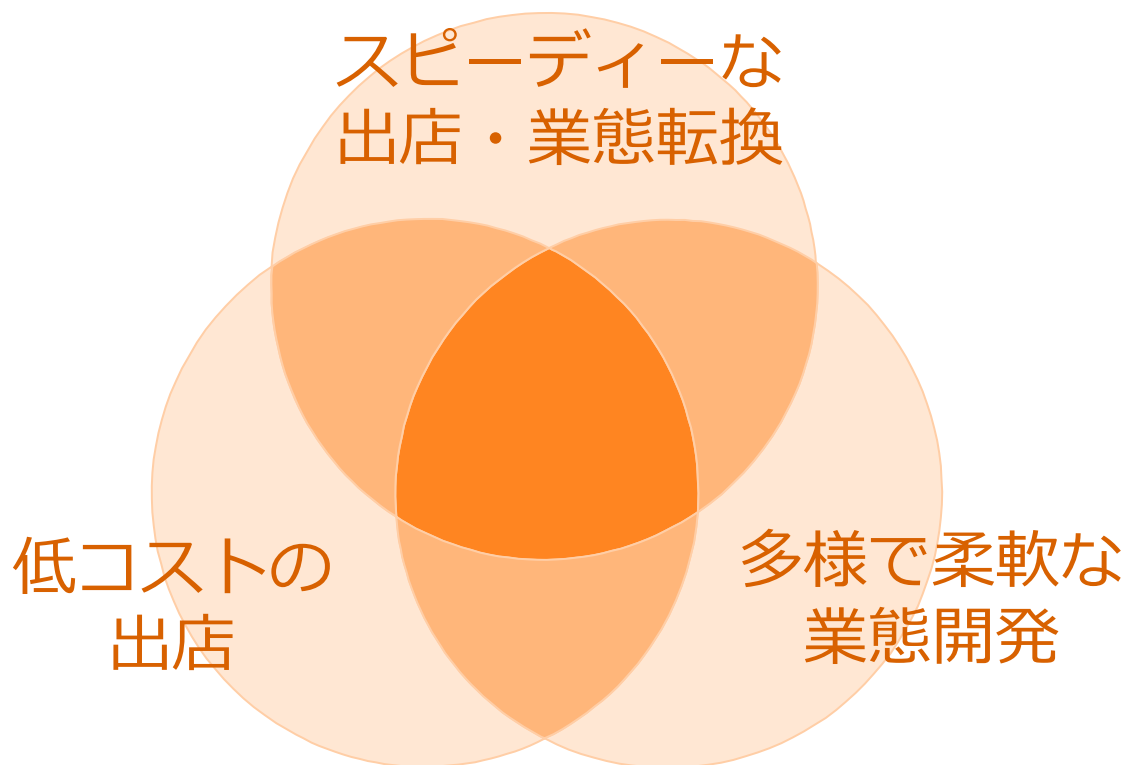


顧客満足度の高い料理を提供し集客することで、坪当たり売上が高め、効率的に利益を獲得している

高利益率

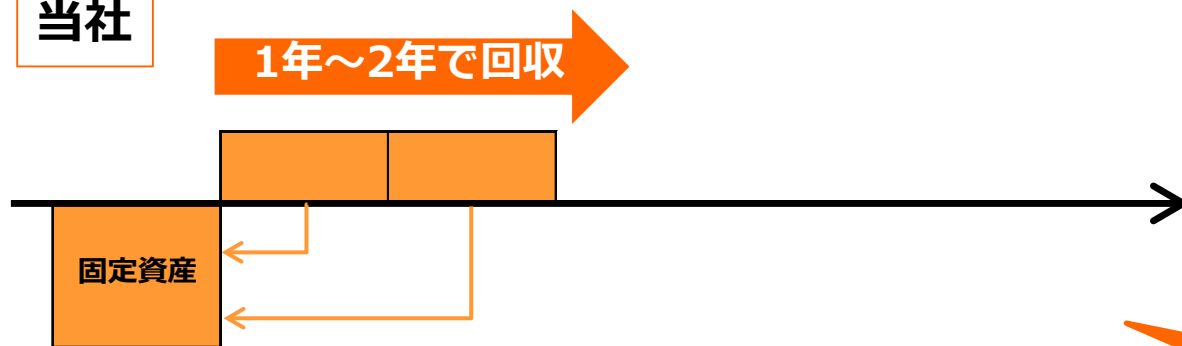
飲食店を作る為に必要な全てを**包括的**に、しかも**低コスト**で提供

業界随一の機動力



当社

1年～2年で回収



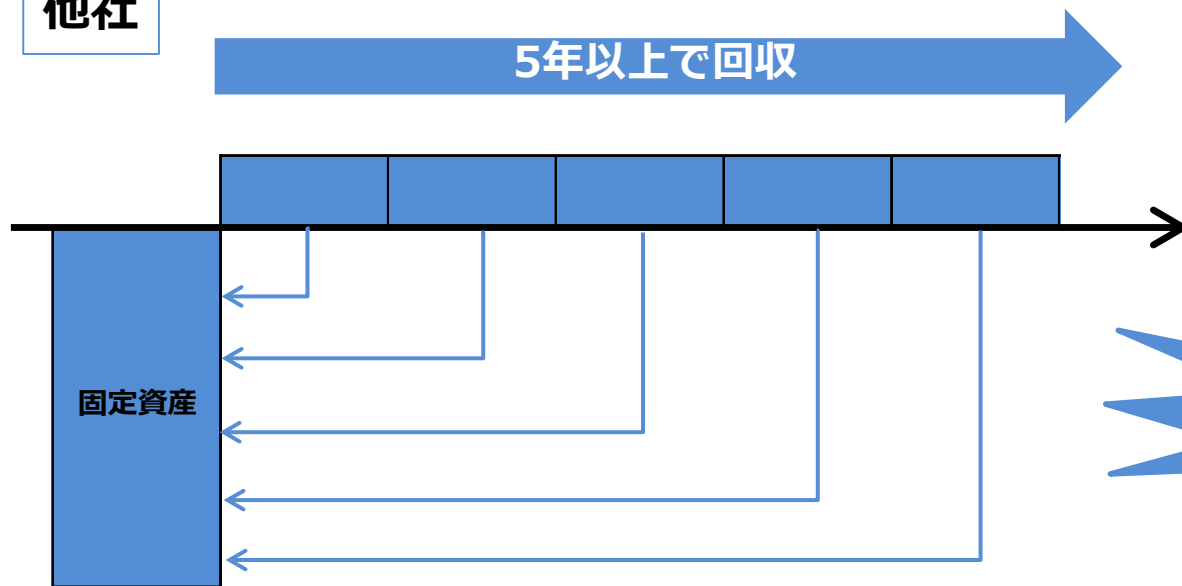
建築事業部の有効活用

- ・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/>