



平成 29 年 2 月 8 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ヨ シ ッ ク ス  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 吉 岡 昌 成  
(コード番号：3221 東証第一部・名証第一部)  
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 本 部 本 部 長 大 崎 篤 彦  
兼 経 営 企 画 室 室 長  
( TEL. 052-932-8431 )

**(訂正)「平成 29 年 3 月期 第 3 四半期 決算説明資料」の一部訂正について**

平成 29 年 2 月 8 日に発表いたしました「平成 29 年 3 月期 第 3 四半期 決算説明資料」について、誤記がありましたので、下記のとおりお知らせいたします。なお、訂正箇所は下線にて表示しております。

【訂正箇所】  
1. 4 ページ 事業内容

(訂正前)

事業内容

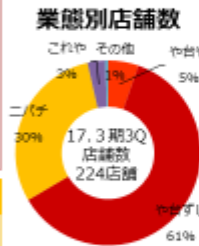


直営店を中心に、**224**店舗の居酒屋を関東以西に展開  
自社店舗の建築を中心とした**建築事業**も手掛ける

や台ずし：137店舗（のれん分店3店舗含む）



二バチ：67店舗



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：7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

(訂正後)

事業内容

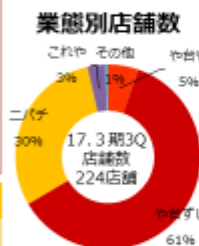


直営店を中心に、**224**店舗の居酒屋を関東以西に展開  
自社店舗の建築を中心とした**建築事業**も手掛ける

や台ずし：137店舗（のれん分店3店舗含む）



二バチ：66店舗



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：8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

以上

なお、訂正後の「平成29年3月期 第3四半期 決算説明資料」は添付のとおりです。

平成29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29年3月期第3四半期 決算概要 ・ 6
  - 3. 今後の取り組み . . . . 12
-

# 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	331,752,000円 (平成28年12月31日現在)
上場市場	東京証券取引所市場第一部 名古屋証券取引所市場第一部
店舗数	224店舗 (平成28年12月31日現在) ▶ 直営 219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、**224**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：137店舗（のれん分店3店舗含む）



本格職人  
にぎりずし居酒屋



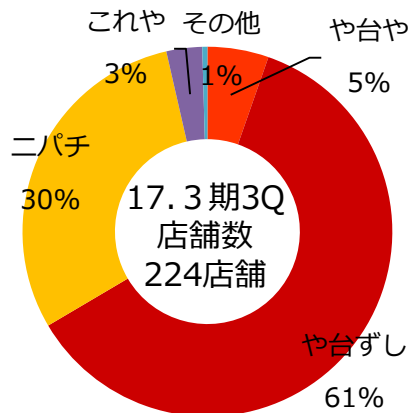
## ニパチ：66店舗



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：8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

85年…テンガロンキッド設立  
同年…ベストフードに社名変更

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



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

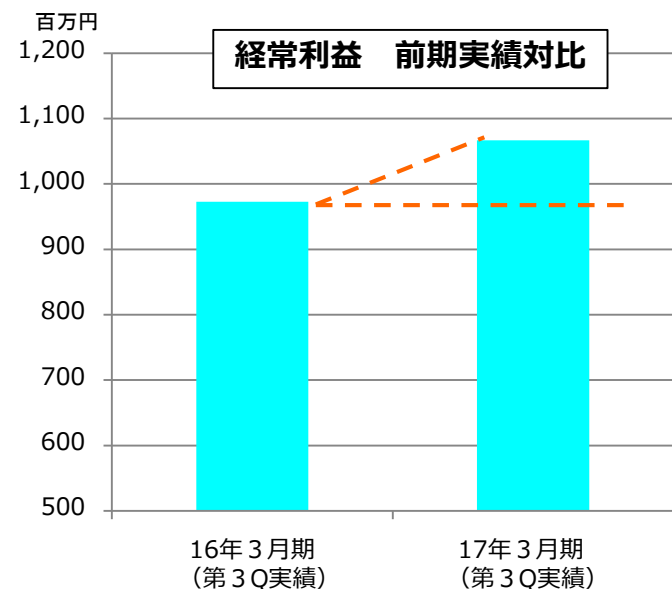
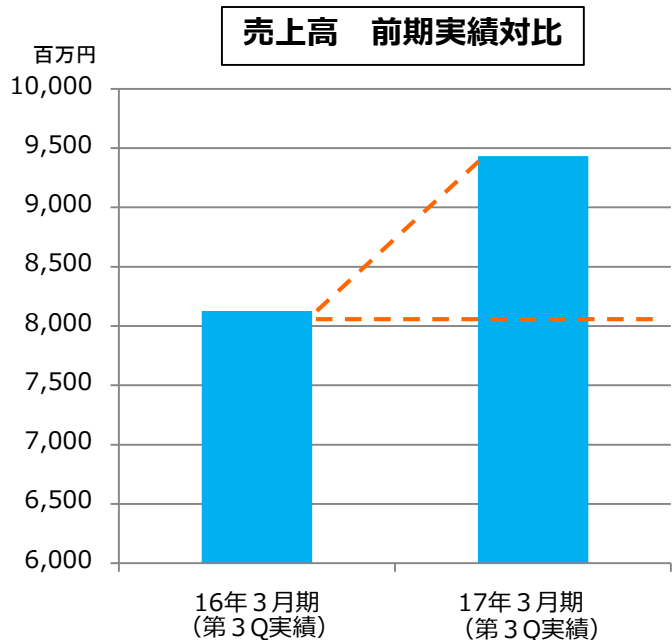
平成29年 3月期  
第3四半期 決算概要

## 決算期末実績において過去最高を達成！

- 17.3期第3四半期売上高が **9,432**百万円で過去最高売上高を達成  
 経常利益が**1,067**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3Q実績 (売上比)	第3Q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	8,126	<b>9,432</b>	1,306	116.1%	12,855	73.4%
営業利益	839 (10.3%)	<b>877</b> (9.3%)	38	104.5%	1,172 (9.1%)	74.8%
経常利益	973 (12.0%)	<b>1,067</b> (11.3%)	94	109.7%	1,416 (11.0%)	75.4%
四半期純利益	573 (7.1%)	<b>669</b> (7.1%)	96	116.8%	830 (6.5%)	80.6%
1株当たり純利益	56.27円	<b>65.22円</b>	8.95円	115.9%	81.00円	80.5%

(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。



## コメント

### 前期対比116.1%

#### 【要因】

- ①新規出店8店舗実施（3Q）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あり
- ③新規店舗の売上は好調に推移

2017.3期第3四半期決算も引続き  
**順調に増収増益**

## コメント

### 前期対比109.7%

#### 【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1,179百万円の増加

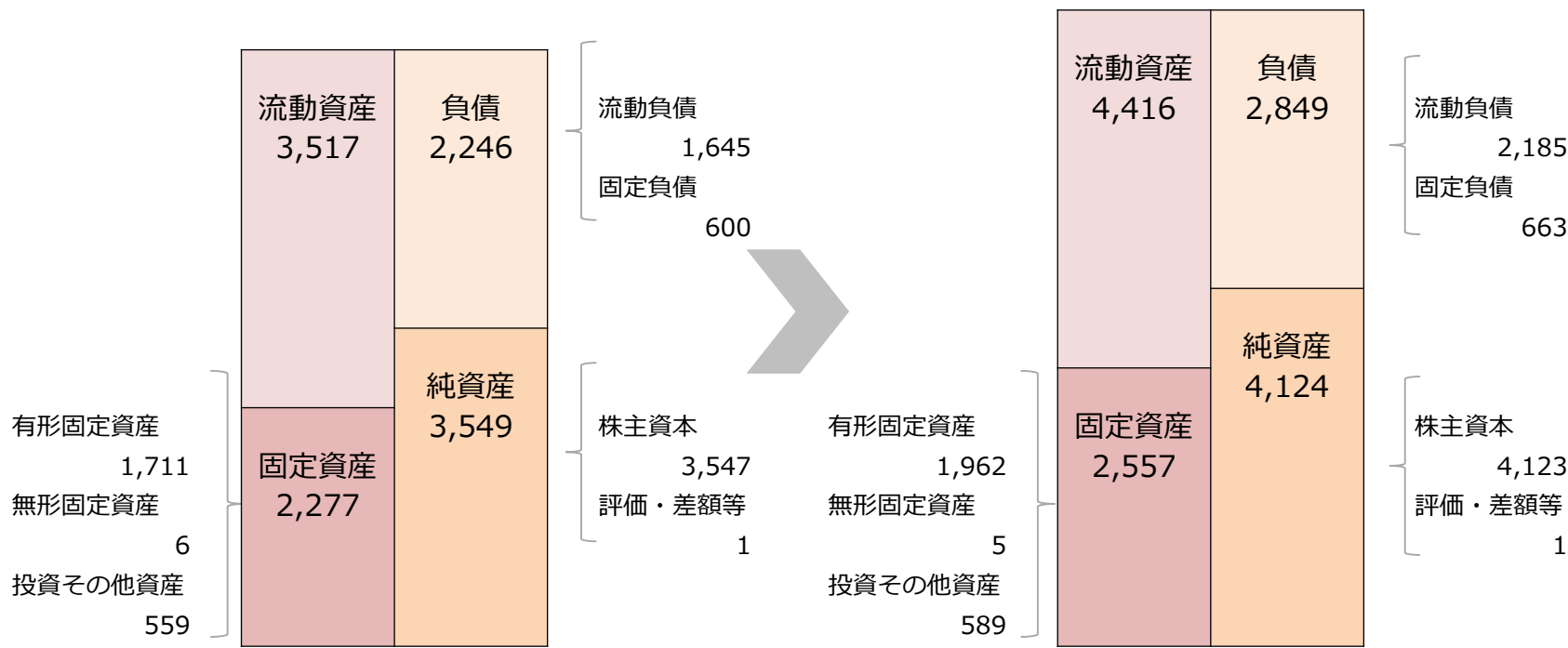
### 【流動資産】

- ▶ 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8店舗実施（3Q）したことにより、建物及び店舗設備の増加

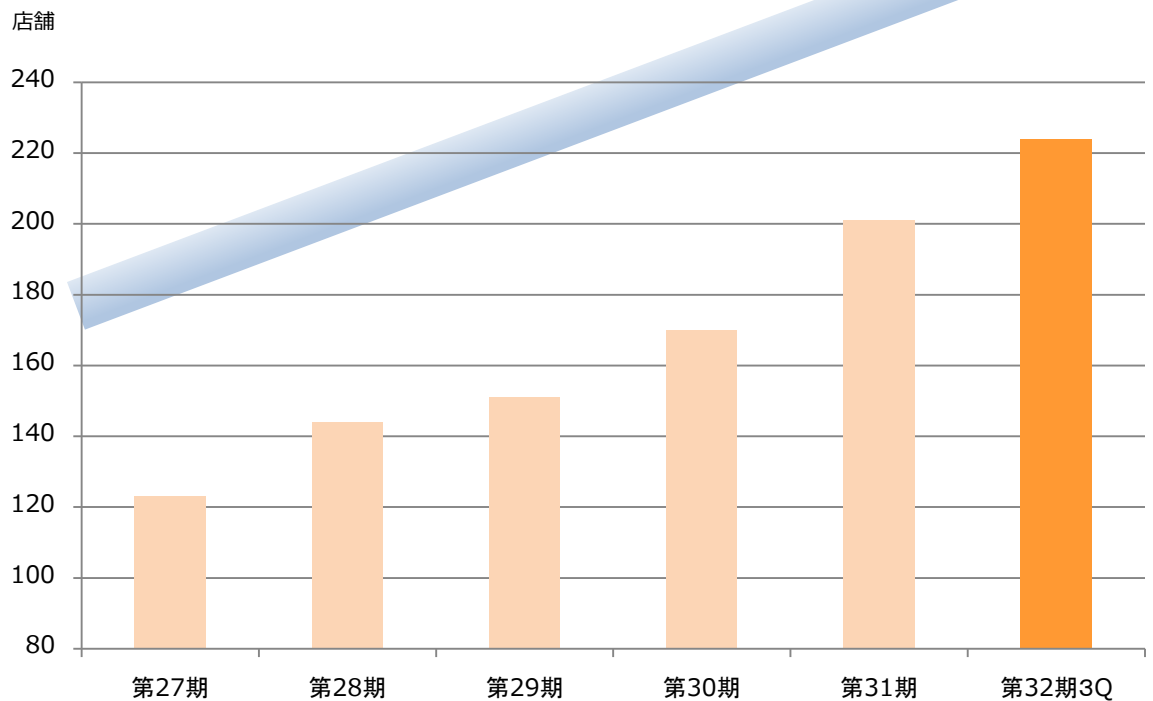
（単位：百万円）



16年3月期

17年3月期 第3四半期

店舗数の推移



## コメント

### 新規出店 8 店舗を実施 (3Q)

- ・業態転換 1 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 3 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 3Q
123店	144店	151店	170店	201店	<b>224店</b>

店舗名（仮称含む）	住所	オープン予定日
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	2017/1/13
や台ずし鈴鹿平田町	三重県鈴鹿市算所3-7-29	2017/1/31
これや大津駅前店	滋賀県大津市梅林1-2-2	2017/2/17
や台ずし久居駅前町	三重県津市久居新町743-9	2017/2/28
や台ずし和泉府中駅前町	大阪府和泉市府中町1-6-17	2017/3/11
や台ずし一橋学園駅前町	東京都小平市学園西町2-2-16	2017/3/上旬
二パチ可児店	岐阜県可児市広見1-34-1	2017/3/中旬
や台ずしライオン通町	香川県高松市今新町1-14	2017/3/下旬
これや松山大街道店	愛媛県松山市大街道2-1-8	2017/3/下旬
二パチ宇部新川駅前店	山口県宇部市上町1-7-22	2017/3/下旬
二パチ大村駅前店	長崎県大村市東本町472	2017/3/下旬
二パチ福山店	広島県福山市伏見町4-26	2017/3/下旬
や台ずし岩国駅前町	山口県岩国市麻里布町2-3-6	2017/3/下旬

（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

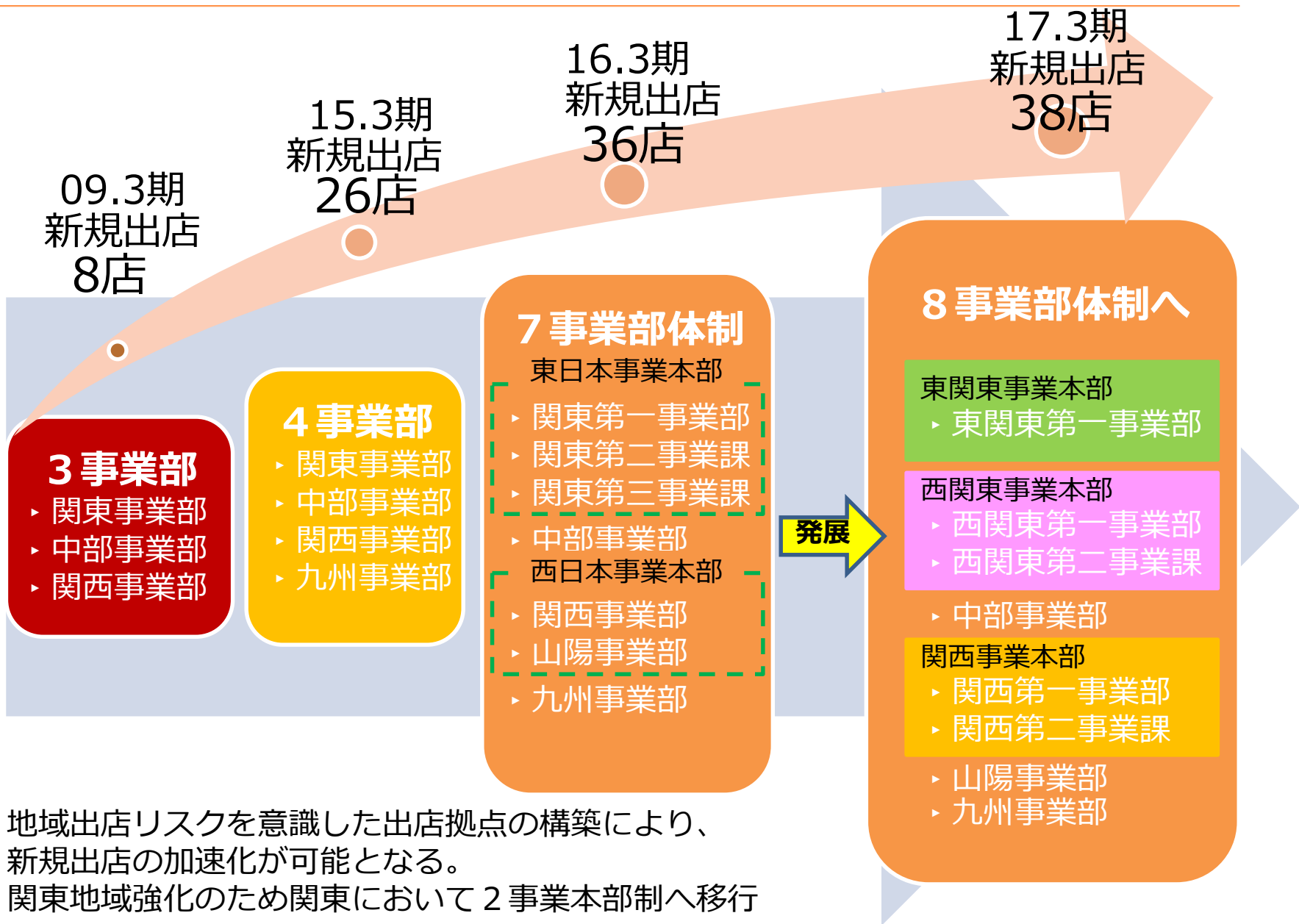
- ・ 経常利益率10%超

- ・ 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

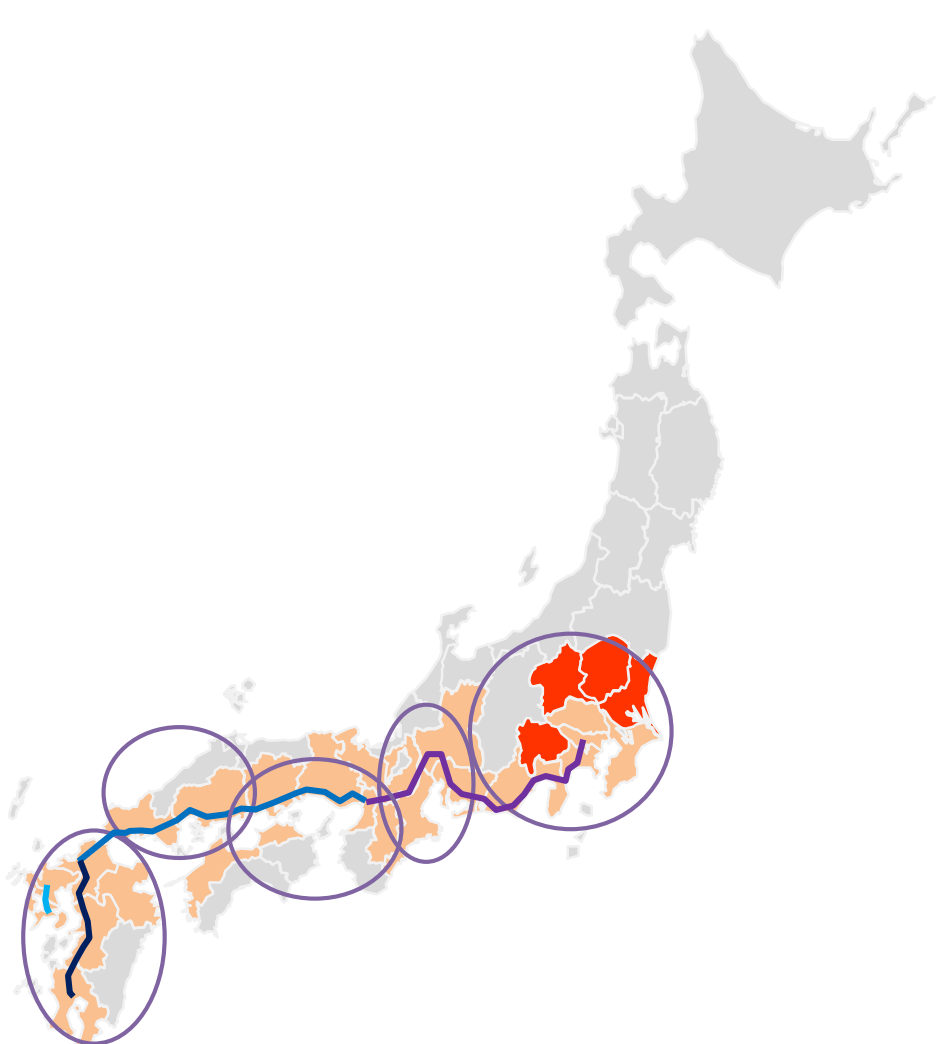
## 店舗数の推移・計画





- ▶ 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。
- ▶ 関東地域強化のため関東において2事業本部制へ移行

# 7 事業部体制の構築②



- **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**

(注) ■ は今後展開予定の地域となります。

16.3期

●東関東事業本部	6店舗
●西関東事業本部	41店舗
●中部事業部	40店舗
●関西事業本部	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)

●東関東事業本部	50店舗
●西関東事業本部	70店舗
●中部事業部	45店舗
●関西事業本部	60店舗
●山陽事業部	20店舗
●九州事業部	55店舗

長期

●東関東事業本部	100店舗
●西関東事業本部	140店舗
●中部事業部	60店舗
●関西事業本部	100店舗
●山陽事業部	30店舗
●九州事業部	70店舗

(16.3期は当期の組織変更に合わせて組み替えております。)

## 「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**1,893億円**

### 潜在市場規模（当社調べ）

平成28年12月末現在

	関東（※1）		中部	関西（※2）	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						
<b>想定最大売上高（=①×②）</b>	<b>1,272億円</b>		<b>112億円</b>	<b>437億円</b>	<b>20億円</b>	<b>52億円</b>	<b>1,893億円</b>
③平成29年3月期2Q末店舗数	68店		43店	50店	15店	48店	224店
<b>出店余地（=①マイナス③）</b>	<b>2,052店</b>		<b>144店</b>	<b>679店</b>	<b>18店</b>	<b>38店</b>	<b>2,931店</b>
500店舗構想	東関東	西関東	中部	関西	山陽	九州	合計
今後の出店計画							276店
500店構想店舗計画	100店	140店	60店	100店	30店	70店	500店
500店構想売上高目標	60億円	84億円	36億円	60億円	18億円	42億円	300億円

※1 関東には、東関東事業本部（東関東第一事業部）及び西関東事業本部（西関東第一事業部・第二事業課）を含む。

※2 関西には香川県、山陽には愛媛県を含む。

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  
-----  
売上総利益

・  
・

地代家賃

・  
・

販管費

-----  
営業利益  
=====

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



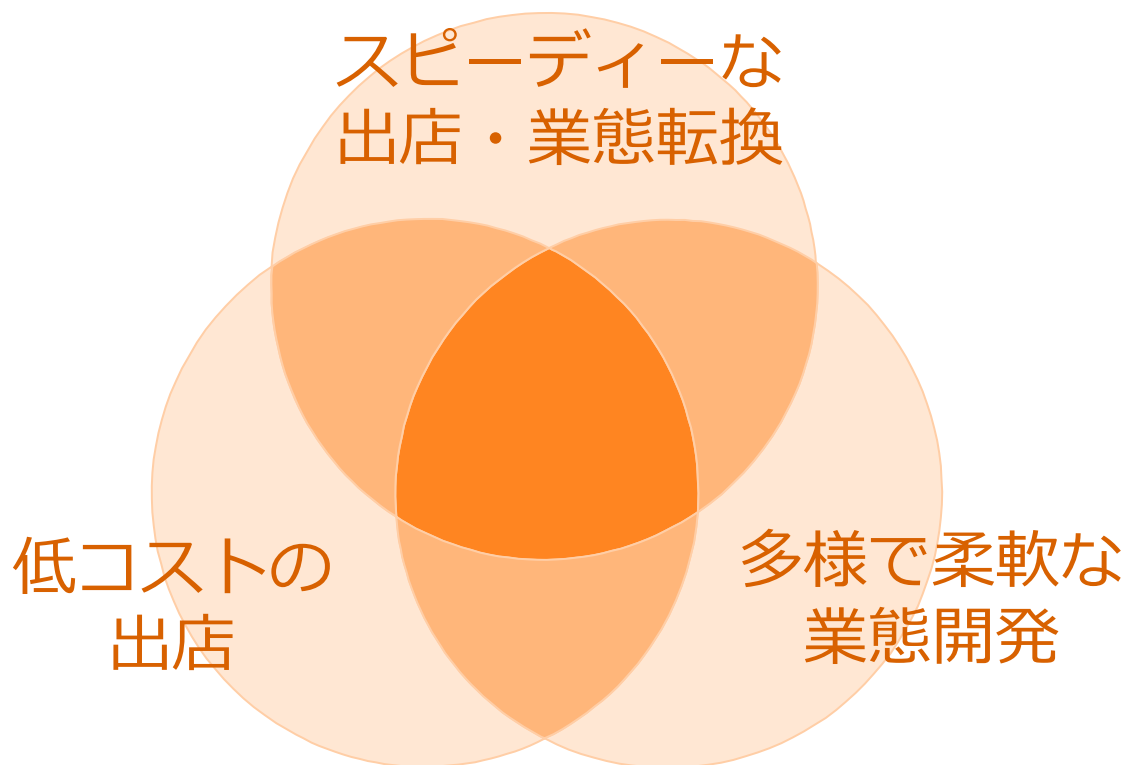
顧客満足度の高い料理を提供し集客することで、坪当たり売上が高め、効率的に利益を獲得している

高利益率



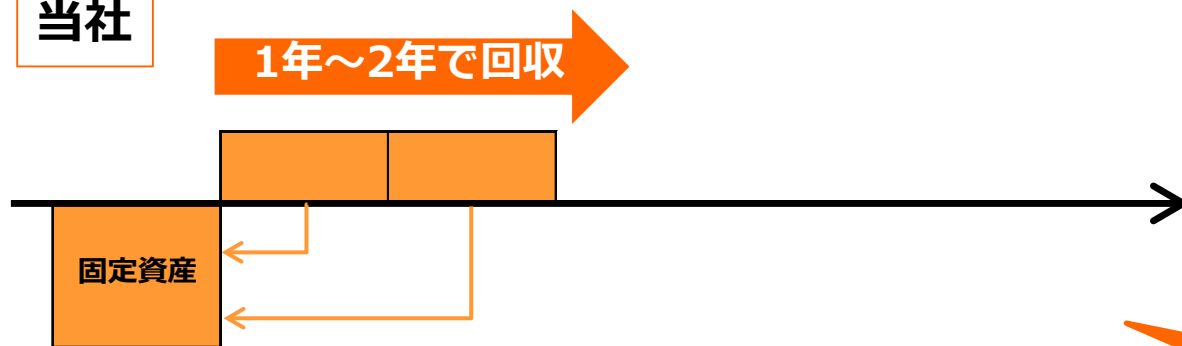
飲食店を作る為に必要な全てを**包括的**に、しかも**低コスト**で提供

業界随一の機動力



当社

1年~2年で回収



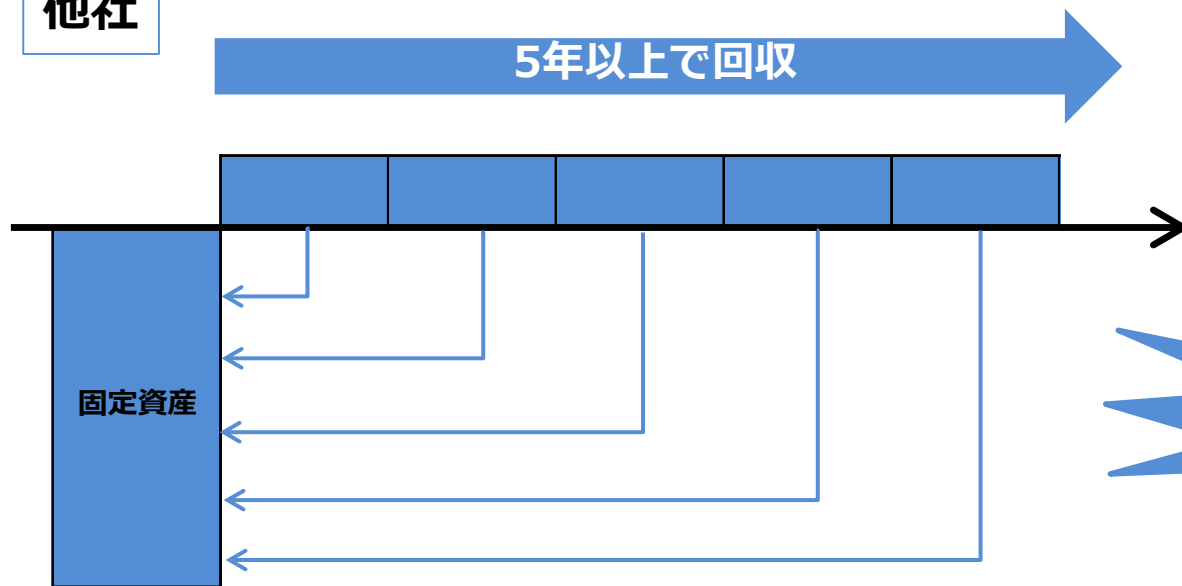
建築事業部の有効活用

- ・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

大阪の味は  
串カツ  
**これや**

12年前から実験店として  
取り組んできた業態を  
リニューアルオープン

日本経済が全体的に力強さを欠く中、  
「財布のひも」にやさしい業態を開発・実験中！



価格も含めた  
地域戦略に基づいた  
実験店舗

- 「これや」の  
セールスポイント
- 生ビール中ジョッキ  
いつでもなんと  
**199円or249円 (税抜)**
- ビール大瓶  
いつでもどれでも  
**399円！！ (税抜)**
- 串揚げ1本100円 (税抜) ~  
鉄板料理も充実！！

### 【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/>