

平成30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30年3月期 第1四半期決算概要	・ ・ ・	6
3 . 今後の取り組み	・ ・ ・	14

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 331,847,000円 (平成29年6月30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 243店舗 (平成29年6月30日現在)
▶ 直営 239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、**243**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：146店舗（のれん分店3店舗含む）



本格職人
にぎりずし居酒屋



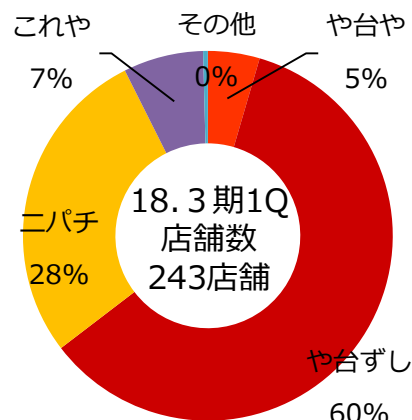
ニパチ：68店舗



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：11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：17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…テナガロンキッド設立
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)

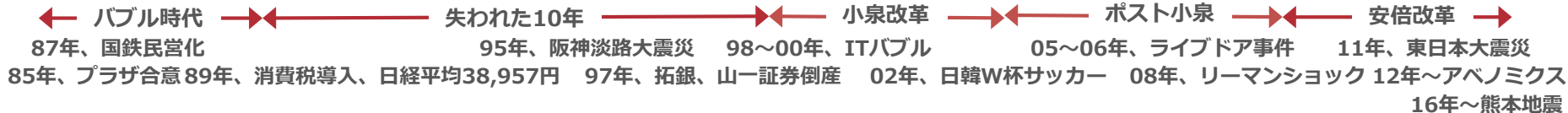
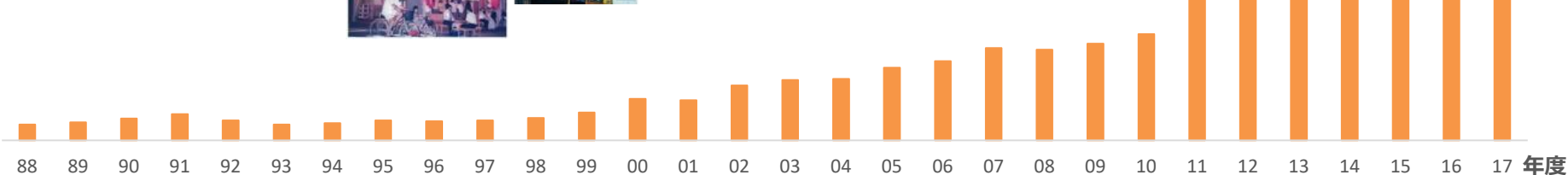
12年…山陽進出(や台ずし銀山町)

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



平成30年3月期 第1四半期 決算概要

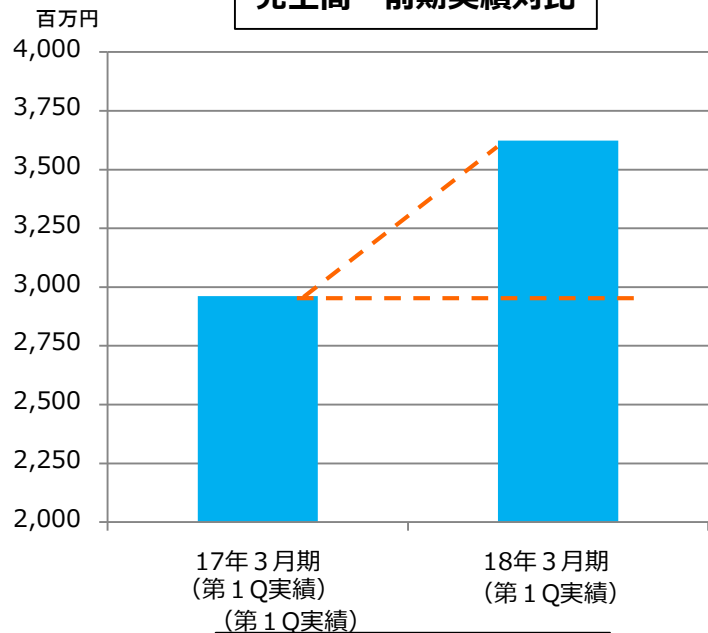
決算期末実績において過去最高を達成！

- 18.3期第1四半期売上高が 3,623百万円で過去最高売上高を達成
経常利益が 1,389百万円で過去最高益を達成

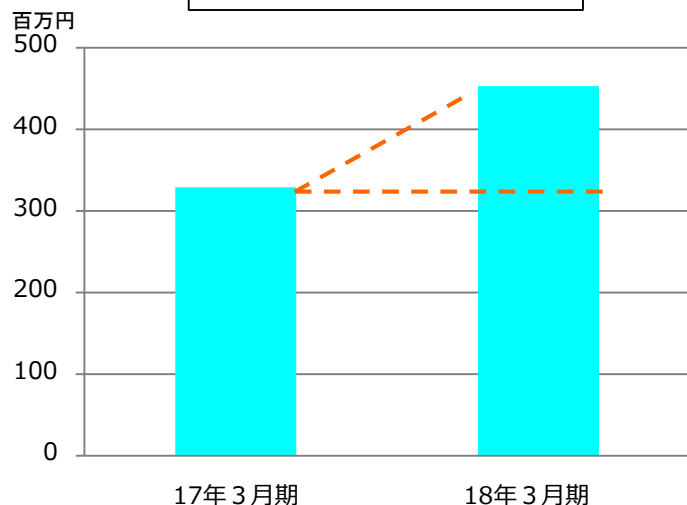
(単位：百万円)

	17年3月期 第1Q実績 (売上比)	18年3月期			通期	
		第1Q実績 (売上比)	前期比		通期予想 (売上比)	予想進捗率 %
			差額	%		
売上高	2,961	3,623	662	122.3%	14,500	25.0%
営業利益	263 (8.9%)	388 (10.7%)	125	147.2%	1,255 (8.7%)	30.9%
経常利益	329 (11.1%)	453 (12.5%)	124	137.7%	1,540 (10.6%)	29.4%
当期純利益	227 (7.7%)	282 (7.8%)	55	124.5%	930 (6.4%)	30.3%
1株当たり純利益	22.17円	27.52円	5.35円	124.1%	90.48円	30.4%

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122.3%

【要因】

- ①新規出店7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、各業態ともに好調に推移したことから全体の押し上げ効果あり
- ③新規店舗の売上も好調に推移

2018.3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137.7%

【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固定費の減少
- 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222百万円の増加

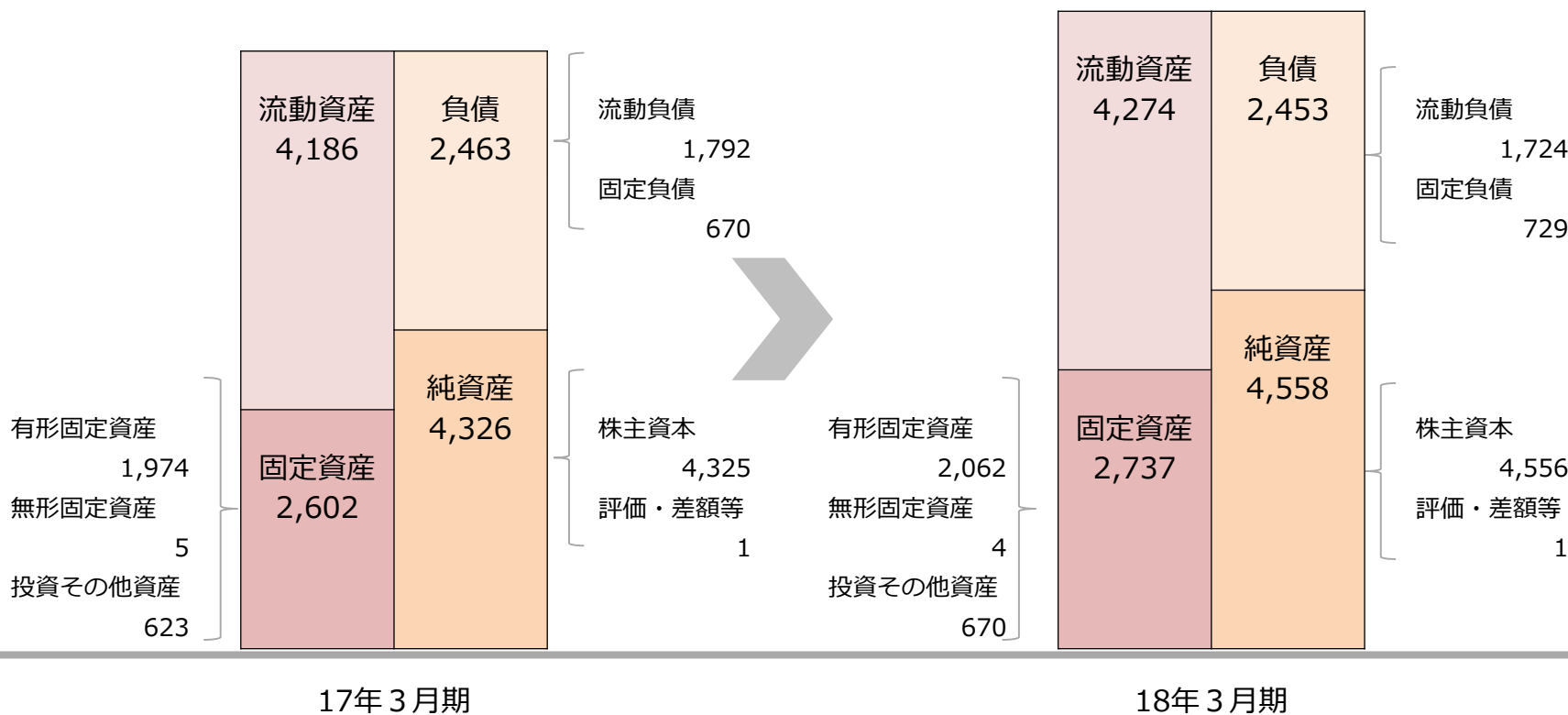
【流動資産】

- ▶ 順調な業績推移による現預金の増加

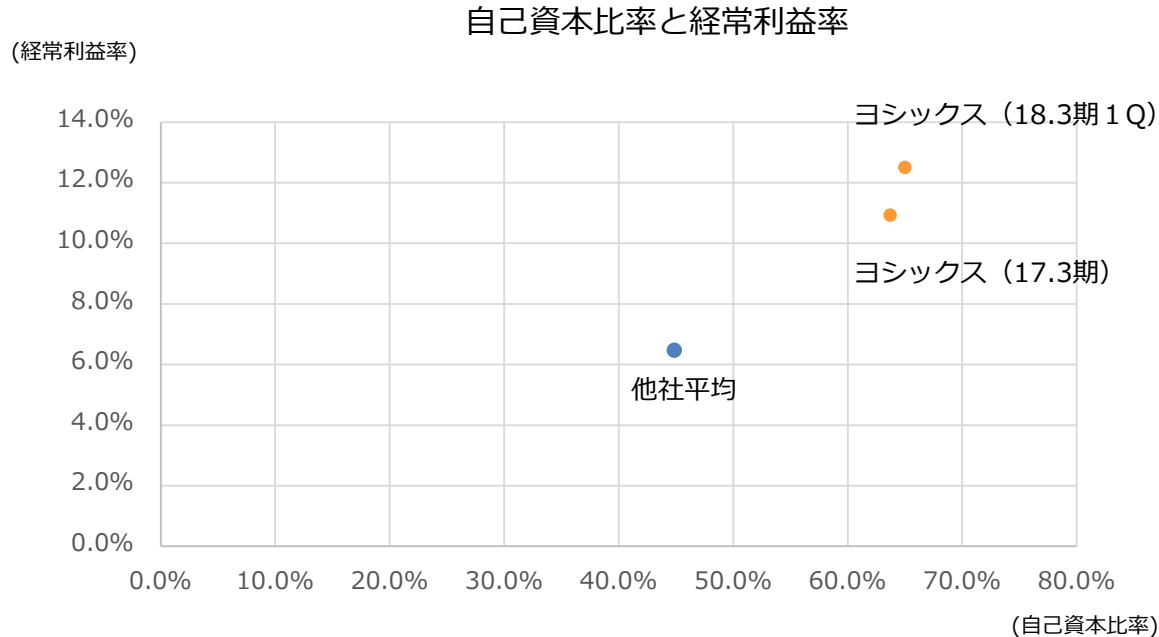
【有形固定資産】

- ▶ 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)



18.3期第1四半期の自己資本比率65.0%、経常利益率12.5%とともに高水準を達成

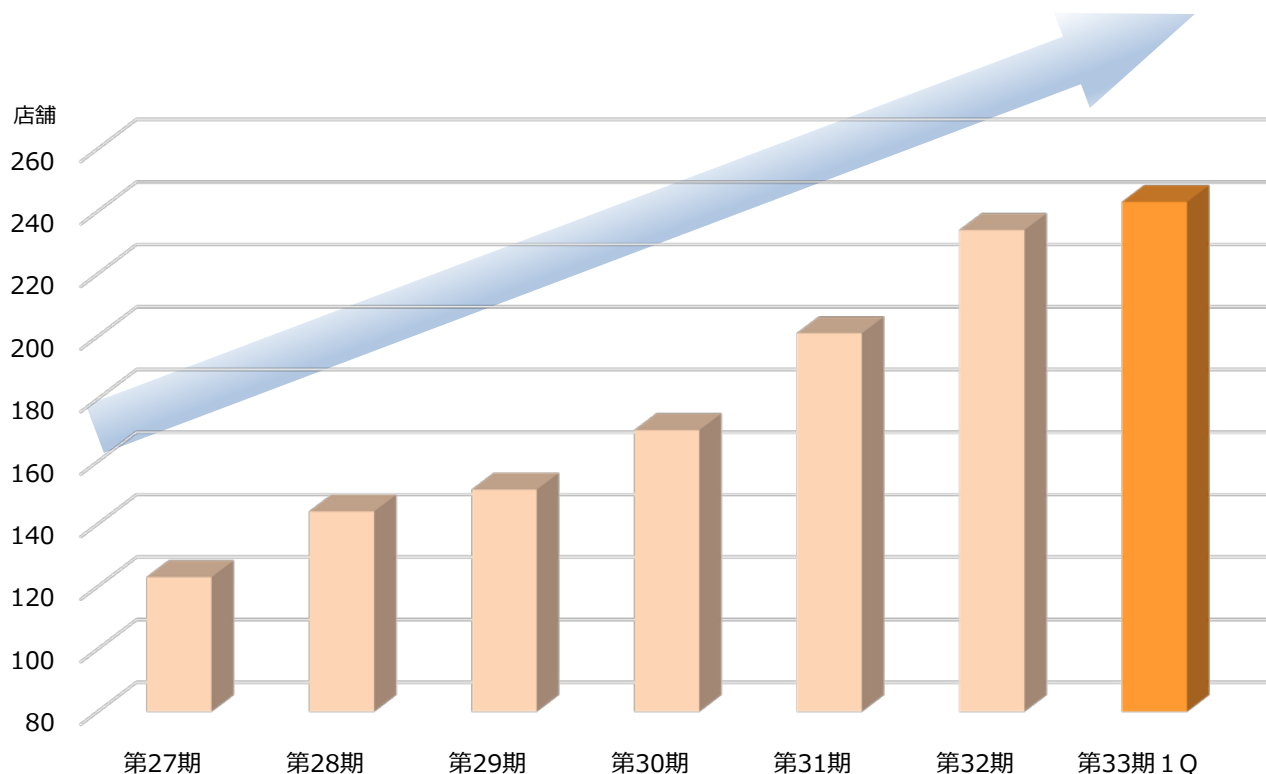


- 自己資本比率が高く、経営の安定度が非常に高い
- 経常利益率も高く、高い収益力を誇っている
 - 出店経費に関するコストの抑制や地代家賃に関するコストの抑制等
 - 業績不振店を抱えることなく、迅速な判断のもと業態転換や撤退を実施
 - 好調な売上、コストの抑制による損益分岐点の低下



高効率な経営

店舗数の推移



コメント

新規出店 9 店舗を実施
 「や台ずし」 7 店舗
 「ニパチ」 2 店舗

- ・業態転換 2 店舗を実施
- ・新業態「これや」を開発し、業態転換を実施
- ・「ニパチ」業態への業態転換も実施
- ・「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26期	第27期	第28期	第29期	第30期	第31期	第32期
123店	144店	151店	170店	201店	234店	243店

店舗名（仮称含む）	住所	オープン予定日
や台ずし天王台駅南口町	千葉県我孫子市天王台1-4-2	2017/7/7
や台ずし名鉄新安城駅前町	愛知県安城市今池町1-3-1	2017/7/14
これや中神店	東京都昭島市朝日町1-4-3	2017/7/21
や台ずし蓮田駅東口町	埼玉県蓮田市東5-9-8	2017/7/22
二パチ三原駅前店	広島県三原市城町1-4-1	2017/7/22
や台ずし磐田駅前町	静岡県磐田市中和泉591-5	2017/7/28
や台ずし桂駅東口町	京都府京都市西京区桂野里町50-75	2017/7/28
や台ずし亀井町	香川県高松市亀井町10-10	2017/8/9
これや銅座店	長崎県長崎市銅座1-2	2017/8/18
や台ずし芋島町（FC）	岐阜県岐阜市芋島2-11-20	2017/8/19
や台ずし徳島両国橋町	徳島県徳島市両国橋12-2	2017/8/29
や台ずし庚午町	広島県広島市西区庚午北3-1-1	2017/8/30
や台ずし膳所駅前町	滋賀県大津市馬場2-6-21	2017/8/31

（注）物件契約済の案件を列挙しております。
FCは元従業員によるのれん分け店です。

店舗名（仮称含む）	住所	オープン予定日
や台ずし東大宮駅西口町	埼玉県さいたま市見沼区東大宮4-17-11	2017/9/2
や台ずし松坂駅前町	三重県松坂市日野町10	2017/9/19
これや行徳店	千葉県市川市行徳駅前2-8-17	2017/9/中下旬
や台ずし北松戸駅西口町	千葉県松戸市上本郷858-4	2017/9/中下旬
や台ずし京成立石駅前町	東京都葛飾区立石1-21-3	2017/9/中下旬
や台ずし東大和市駅前町	東京都東大和市向原6-1408-12	2017/9/中下旬
や台ずし天理駅前町	奈良県天理市川原城町801	2017/9/中下旬
二パチ立町店	広島県広島市中区立町4-15	2017/9/中下旬
二パチ松山花園町店	愛媛県松山市花園町7-2	2017/9/中下旬
二パチJR安城駅前店	愛知県安城市御幸本町2-10	2017/10/中下旬

(注) 物件契約済の案件を列举しております。
FCは元従業員によるのれん分け店です。

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

第33期スローガン

『意欲と実践』 ～もっといい店、いい会社

1. 事業部体制の確立

2. 人材共育

3. チームリーダー制の確立

4. 店舗ガバナンス

5. 柱となる新業態の開発

第33期
利益計画・出店計画の達成

株式会社ヨシックスの長期的目標

500店舗構想の実現

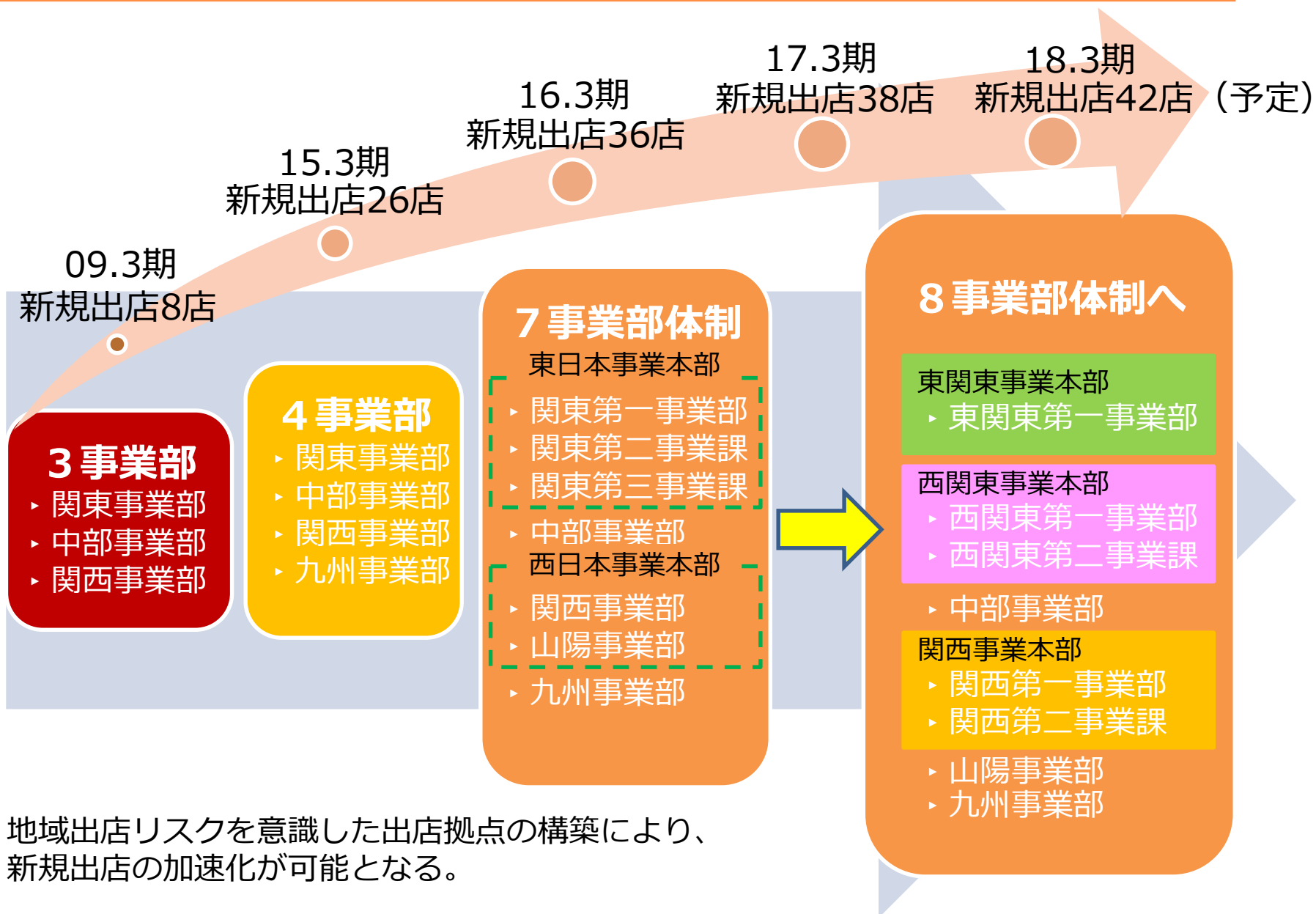
売上高300億円
の達成

経常利益率
10%超の継続

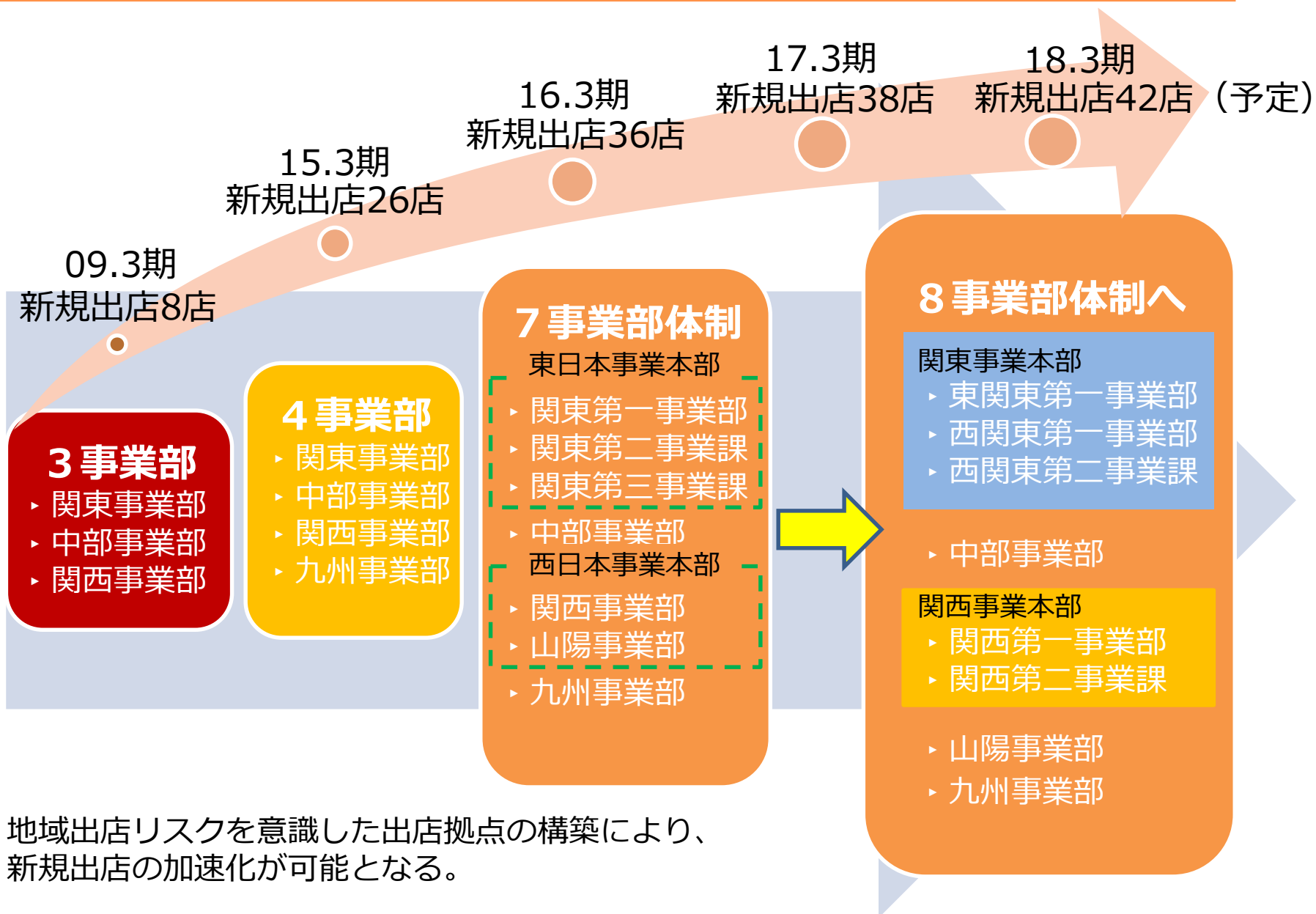
- 中期目標は**300店舗**
- 長期目標として、**500店舗**構想を実現

店舗数の推移・計画

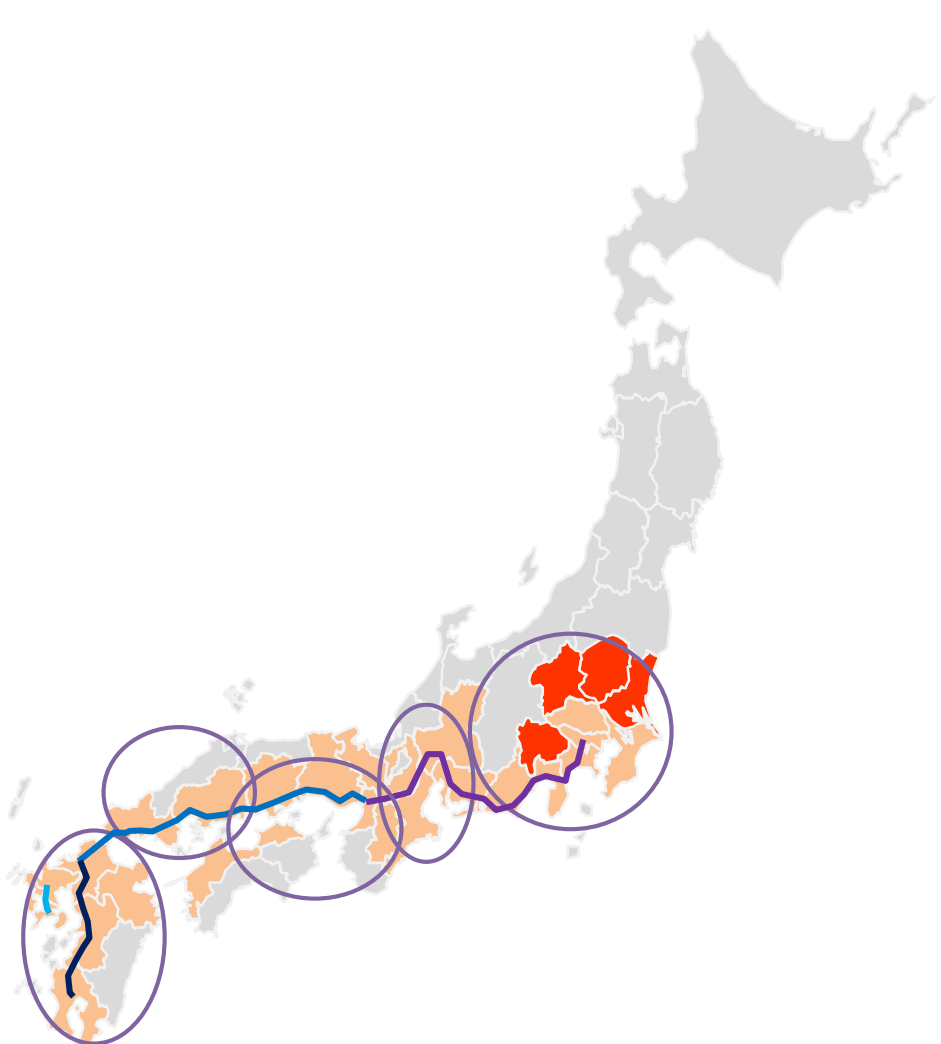




▶ 地域出店リスクを意識した出店拠点の構築により、新規出店の加速化が可能となる。



▶ 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**

(注) ■ は今後展開予定の地域となります。

17.3期

●東関東事業本部	8店舗
●西関東事業本部	60店舗
●中部事業部	44店舗
●関西事業本部	56店舗
●山陽事業部	16店舗
●九州事業部	50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

「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29年6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						
想定最大売上高（=①×②）	1,272億円		112億円	437億円	20億円	52億円	1,893億円
③平成30年3月期1Q店舗数	72店		44店	58店	17店	52店	243店
出店余地（=①マイナス③）	2,048店		143店	671店	16店	34店	2,912店
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							257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。

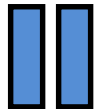
他社

・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	
<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

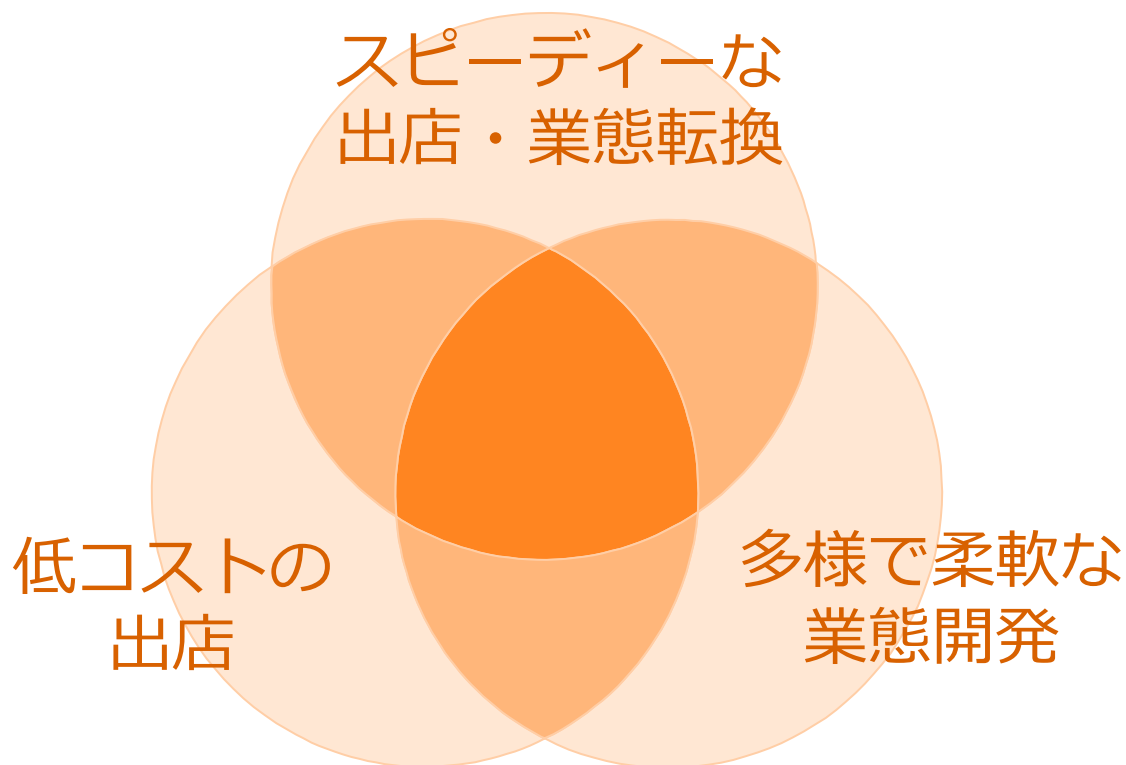


顧客満足度の高い料理を提供し集客することで、坪当たり売上が高め、効率的に利益を獲得している

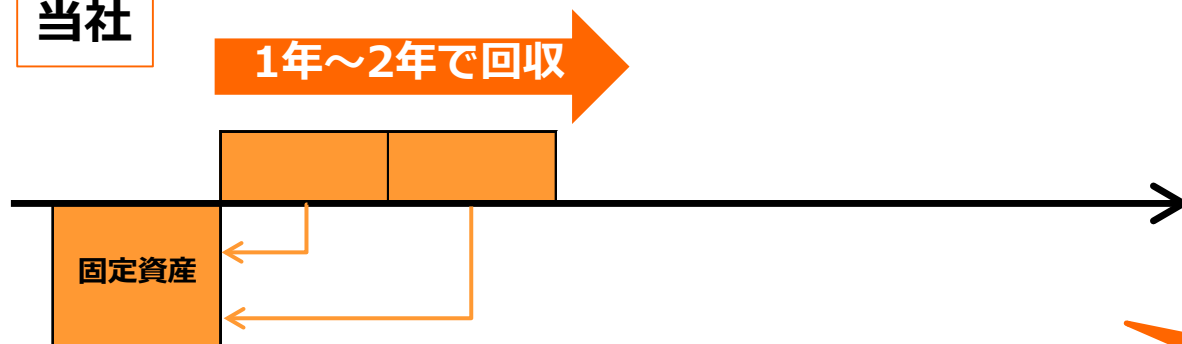
高利益率

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

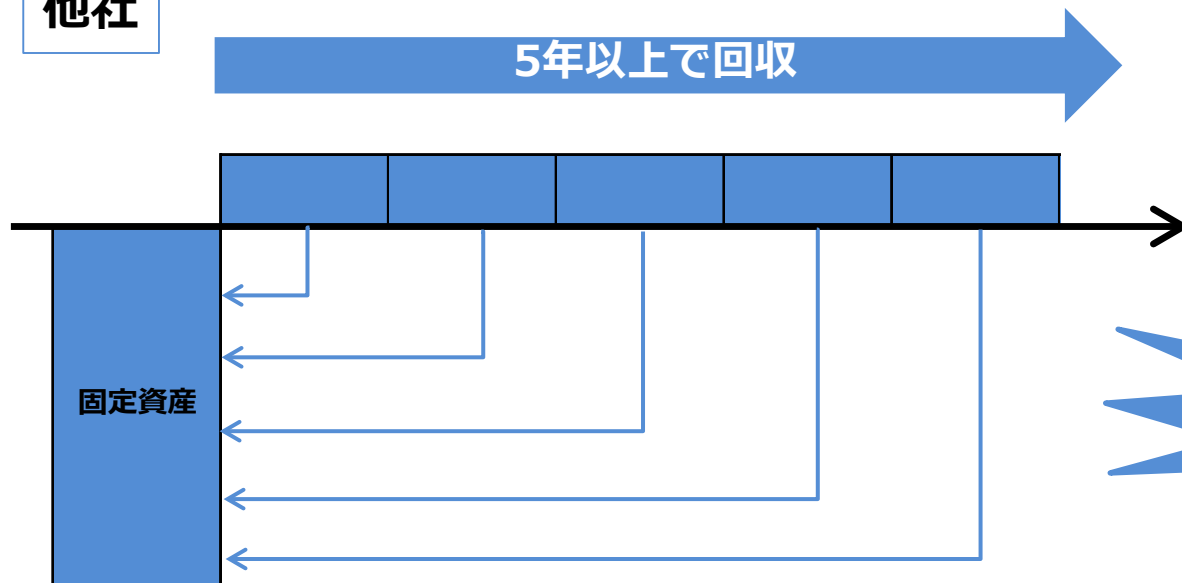


建築事業部の有効活用

- ・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



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
249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/>