

平成31年3月期 第2四半期
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31年3月期	第2四半期決算概要	・ ・ ・ 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	代表取締役会長兼CEO 吉岡昌成
資本金	335,039,000円 (平成30年9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	301店舗 (平成30年9月30日現在) ▶ 直営 297店舗 ▶ フランチャイズ (社員独立制度) 4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、**301**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：194店舗（のれん分店3店舗含む）



本格職人
にぎりずし居酒屋



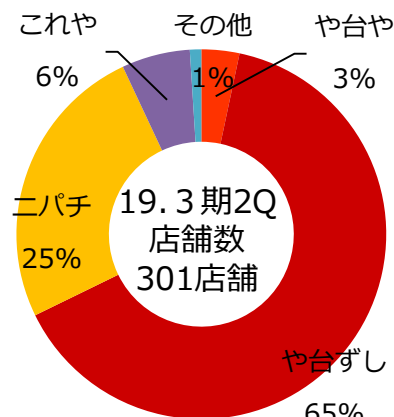
ニパチ：76店舗



280円均一
低価格居酒屋



業態別店舗数



(注)フランチャイズ4店舗含む

や台や：10店舗 （のれん分け店1店舗含む）

お好み焼き鉄板焼き居酒屋



これや：18店舗

大阪の味・串カツ居酒屋



その他：3店舗

せんと、や台どり
やっぱステーキ！や

建築事業部

店舗の設計・施工業

80年…ヨシオカ建装を創業、建装事業を開始

83年…ヨシオカ建装を設立

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)

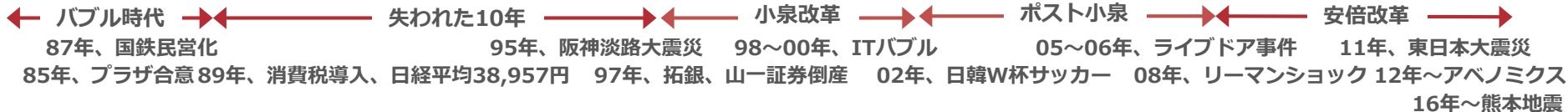
12年…山陽進出(や台ずし銀山町)

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31年 3月期 第2四半期 決算概要

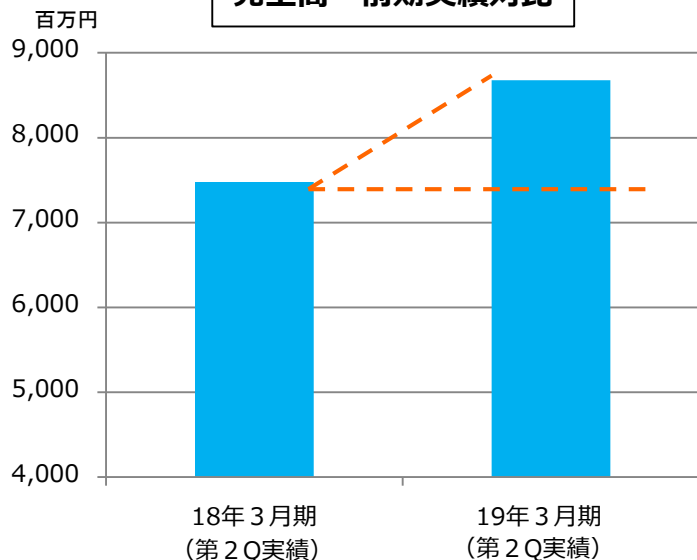
第2四半期末実績において過去最高を達成！

- 19.3期第2四半期売上高が 8,677百万円で過去最高売上高を達成
経常利益が 1,163百万円で過去最高益を達成

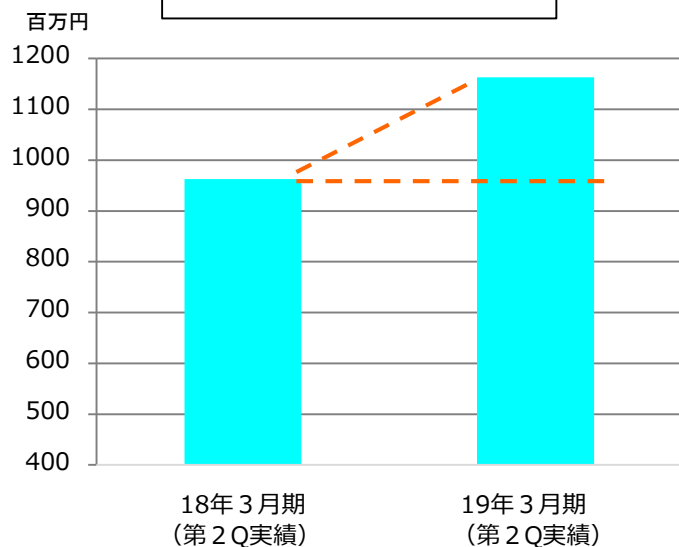
(単位：百万円)

	18年3月期 第2Q実績 (売上比)	19年3月期			通期	
		第2Q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	7,478	8,677	1,199	116.0%	18,500	46.9%
営業利益	790 (10.6%)	987 (11.4%)	197	124.8%	1,860 (10.1%)	53.1%
経常利益	963 (12.9%)	1,163 (13.4%)	200	120.7%	2,240 (12.1%)	51.9%
当期純利益	590 (7.9%)	751 (8.7%)	161	127.2%	1,380 (7.5%)	54.4%
1株当たり純利益	57.44円	72.86円	15.42円	126.8%	133.92円	54.4%

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116.0%

【要因】

- ①新規出店19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、各業態ともに天候等の影響を受け、弱含みながらも堅調に推移したことから、全体の押し上げ効果あり
- ③新規店舗の売上が好調に推移

2019.3期 2Q決算も引続き
順調に増収増益

コメント

前期対比120.7%

【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

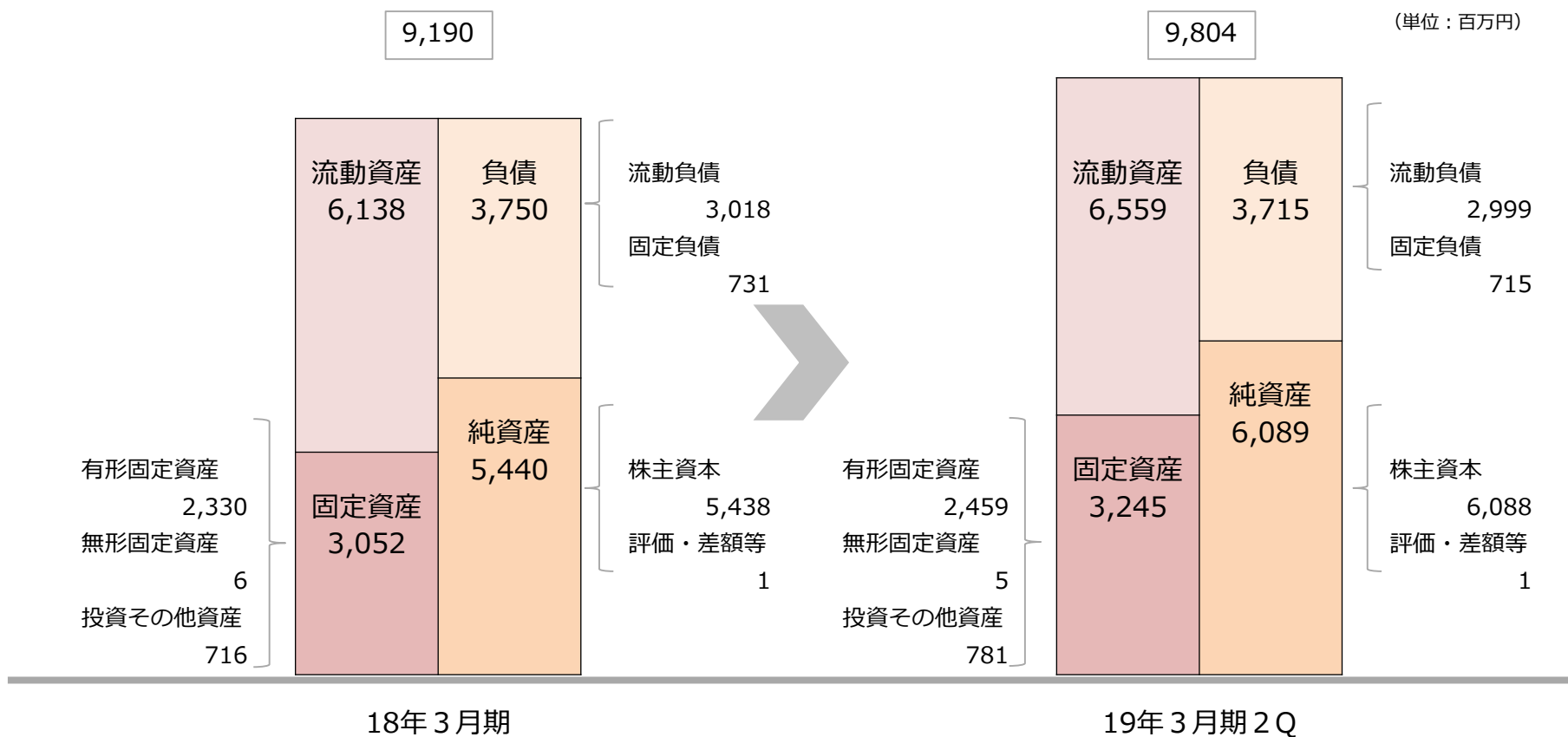
総資産合計が614百万円の増加

【有形固定資産】

- ▶ 新規出店19店舗実施したことにより、建物及び店舗設備の増加

【流動負債】

- ▶ 設備未払金の減少したことにより、流動負債が減少



現金及び現金同等物の第2四半期末残高が383百万円増加

【営業活動CF】

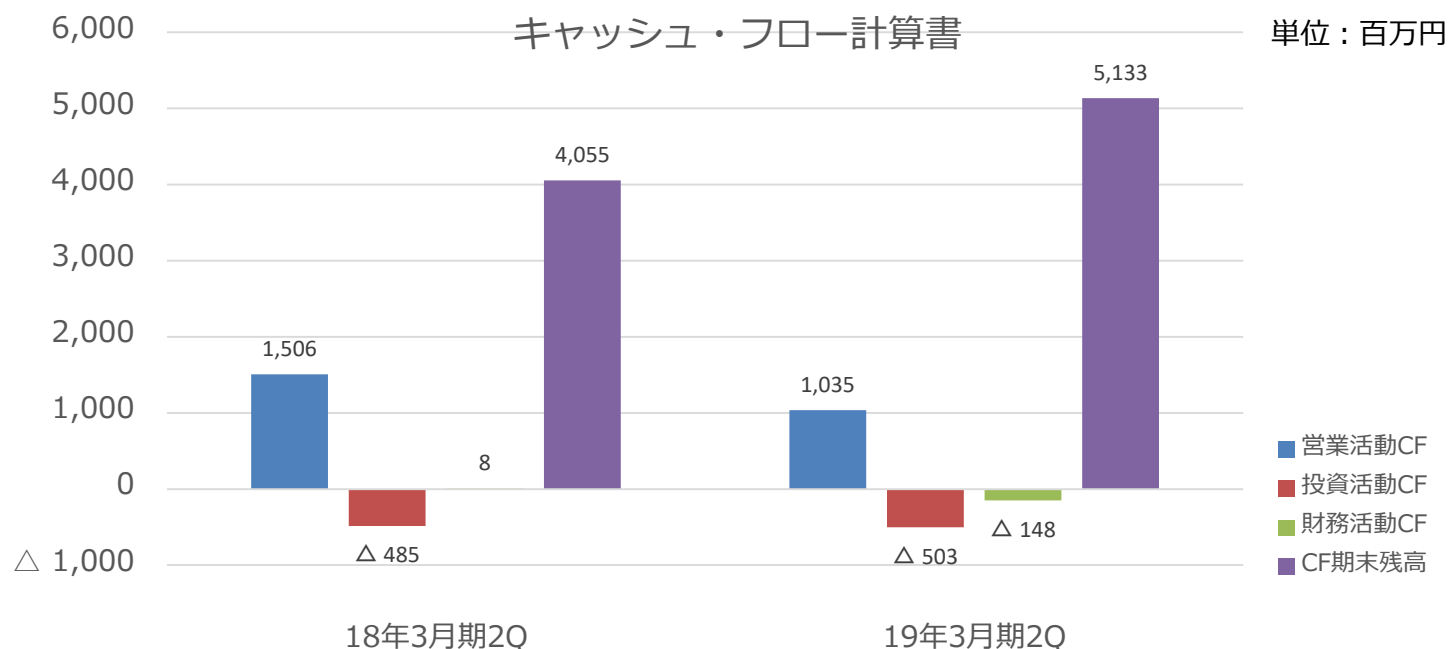
- 法人税等の支払額の増加による営業活動によるキャッシュ・フローの収入減

【投資活動CF】

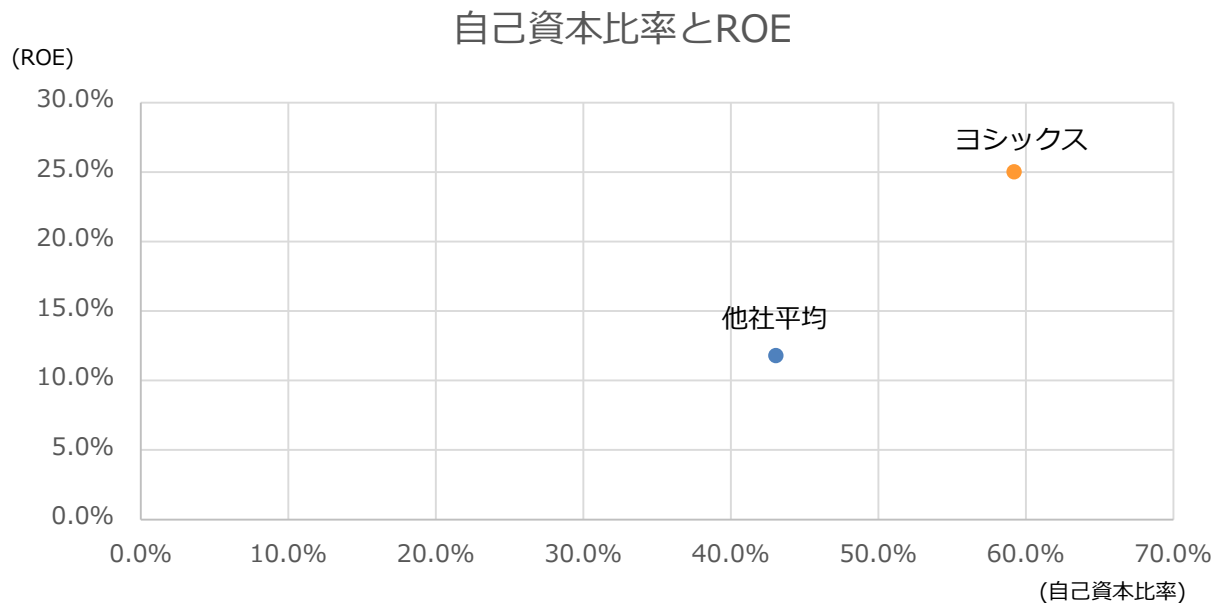
- 定期預金の預入による支出の増加による投資活動によるキャッシュ・フローの支出増

【財務活動CF】

- 長期借入れによる収入の減少による財務活動によるキャッシュ・フローの支出減



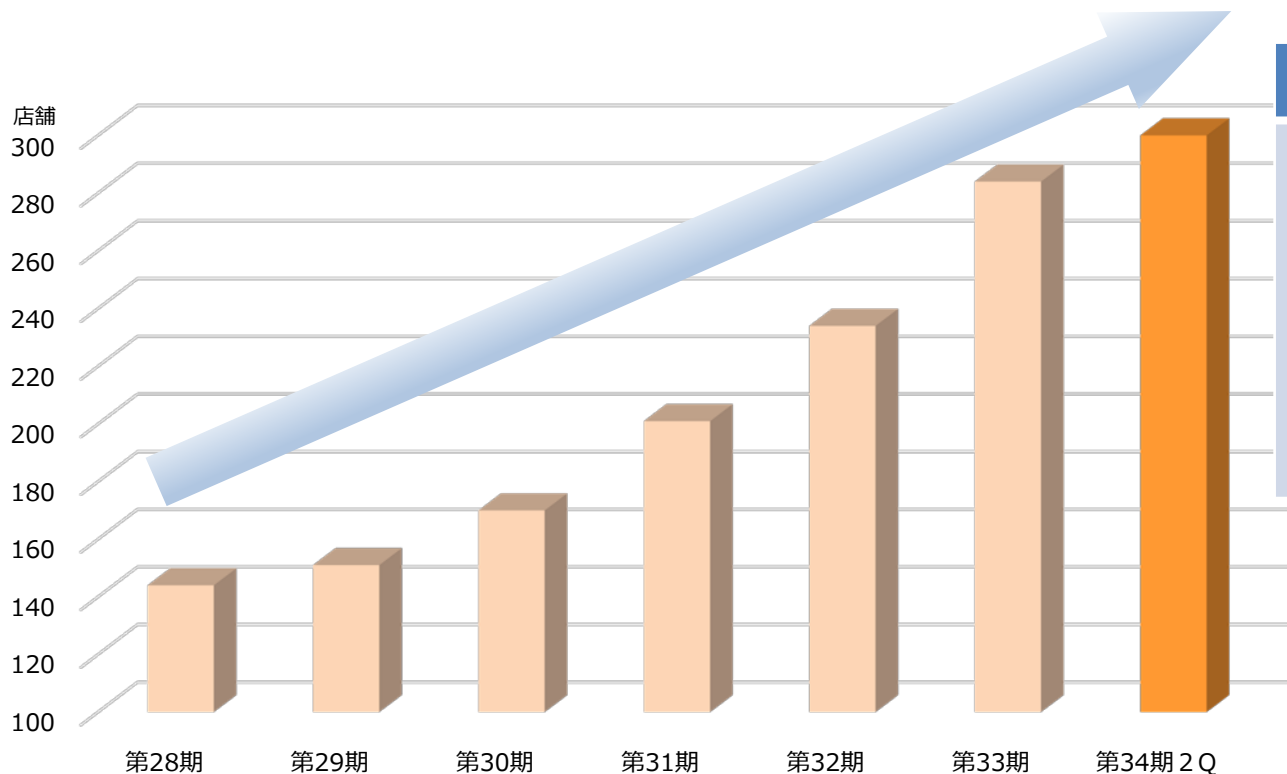
18.3期の自己資本比率59.2%、ROE 25.0%とともに高水準を達成



- 自己資本比率が高く、経営の安定度が非常に高い
- ROEも高く、自己資本を効率的に活用して高い経営力を誇っている
 - 新規出店を計画通りに進め、規模拡大・高い収益力の実現
 - 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

 **高効率な経営**

店舗数の推移



コメント

新規出店19店舗を実施

業態転換も随時実施

- ・業態転換 1 店舗を実施
- ・新業態「やっぱステーキ!や」に業態転換を実施

毎年、右肩上がりで
店舗数増加

第28期	第29期	第30期	第31期	第32期	第33期	第34期 第2Q
144店	151店	170店	201店	234店	284店	301店

店舗名（仮称含む）	住所	オープン予定日
や台ずし岐阜金園町	岐阜県岐阜市金園町1-1-5	2018/10/10
や台ずし本川越駅前町	埼玉県川越市中原町2-1-14	2018/10/31
や台ずしYRP野比駅前町	埼玉県横須賀市野比2-1-6	2018/11/17
や台ずし草津駅西口町	滋賀県草津市西大路町3-8	2018/11/28
や台ずし久喜駅西口町	埼玉県久喜市久喜中央2-9-41	2018/11/29
や台ずしふじみ野駅東口町	埼玉県富士見市ふじみ野東1-13-3	2018/11/30
や台ずし四日市駅前町	三重県四日市市諏訪栄町13-9	2018/12/6
や台ずし蒔田町	神奈川県横浜市南区宮元町3-60	2018/12/28
や台ずし武蔵藤沢駅前町	埼玉県入間市下藤沢1333-1	2019/1/8
やっぱステーキ！や車道店	愛知県名古屋市東区筒井2-8-18	2019/1/上旬
や台ずし九条ナインモール町	大阪府大阪市西区九条1-16-23	2019/1/中旬

（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

わたくし達は、

3,000店舗、売上高1,800億円、

日本一の居酒屋チェーンを目指します！

【中期経営目標】

- ・ 500店舗
- ・ 売上高300億円

- ・ 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

「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6千人以上の駅前かつ、**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

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

■田舎戦略の潜在市場規模は**2,777億円**

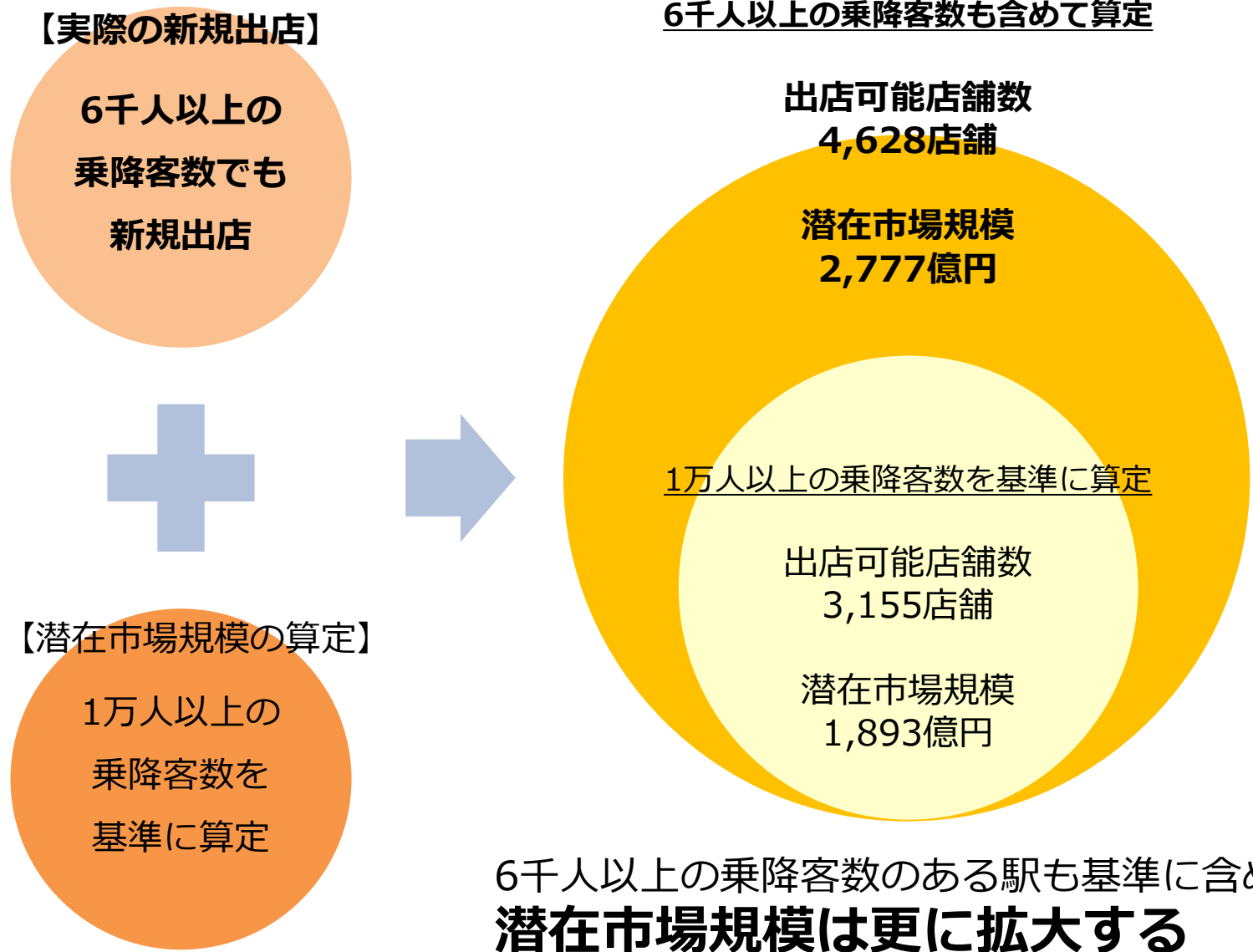
潜在市場規模（当社調べ）

平成30年9月末現在

	関東（※1）			中部	関西（※2）		山陽（※2）	九州	合計
乗降客約6千人以上の駅数	1,405駅			210駅	712駅		52駅	123駅	2,502駅
①出店可能店舗数	3,025店			288店	1,103店		63店	149店	4,628店
②平均年間売上高	6,000万円								
想定最大売上高（=①×②）	1,815億円			173億円	661億円		38億円	90億円	2,777億円
③平成31年3月期2Q店舗数	90店			52店	74店		23店	62店	301店
出店余地（=①-③）	2,935店			236店	1,029店		40店	87店	4,327店
500店舗構想	関東第一	関東第二	関東静岡	中部	関西第一	関西第二	山陽	九州	合計
今後の出店計画									199店
500店構想店舗計画	50店	90店	25店	75店	80店	45店	50店	85店	500店
500店構想売上高目標	30億円	54億円	15億円	45億円	48億円	27億円	30億円	51億円	300億円

※1 関東には、関東第一事業部、関東第二事業部及び関東静岡事業部を含む。

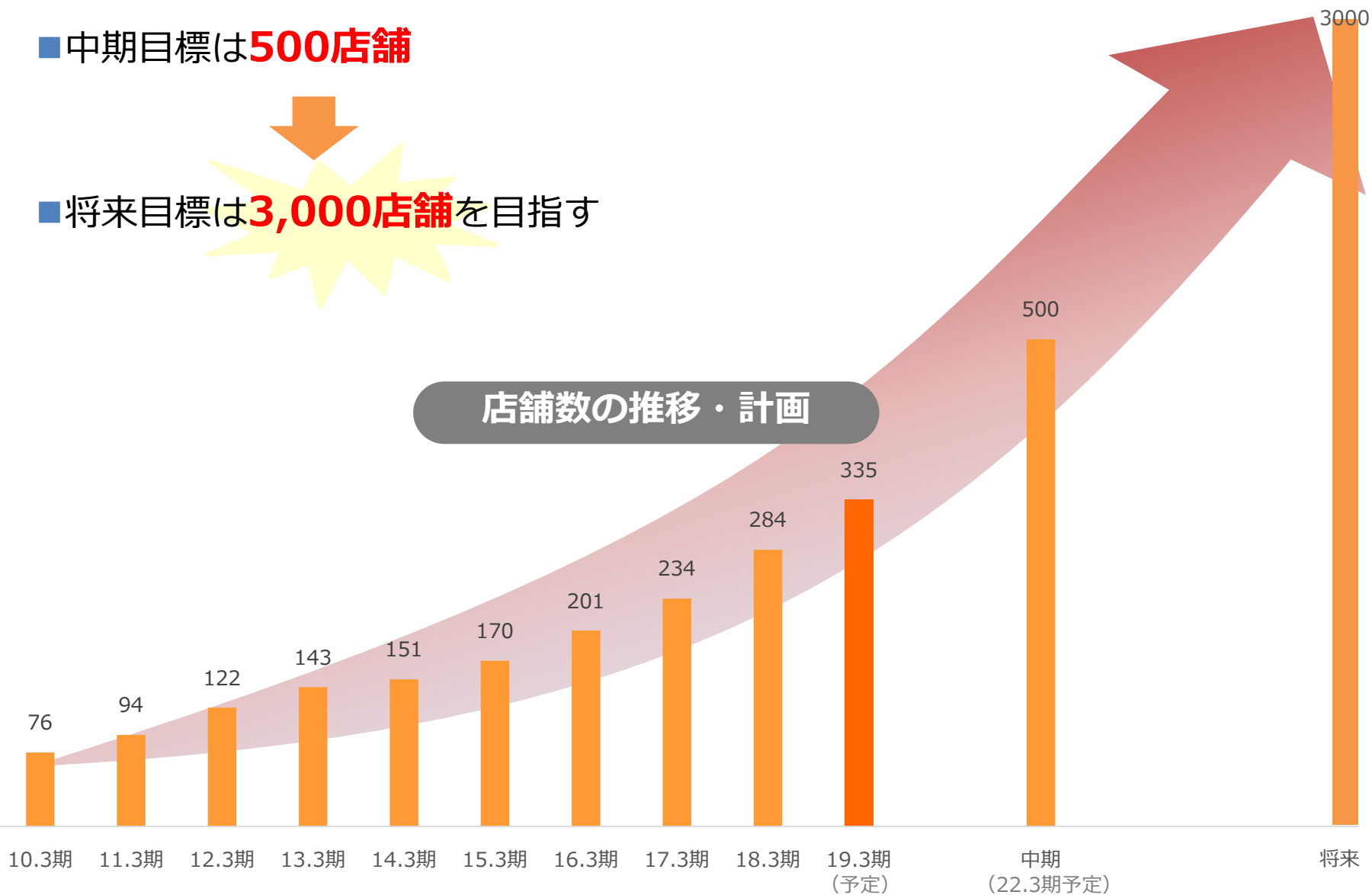
※2 関西には香川県、徳島県、高知県、山陽には愛媛県を含む。



■中期目標は**500店舗**

■将来目標は**3,000店舗**を目指す

店舗数の推移・計画



17.3期
新規出店 38店舗

7事業部体制へ

東日本事業本部

- ▶ 関東第一事業部
- ▶ 関東第二事業課
- ▶ 関東第三事業課

中部事業部

西日本事業本部

- ▶ 関西事業部
- ▶ 山陽事業部

九州事業部

18.3期
新規出店 54店舗

8事業部体制へ

関東事業本部

- ▶ 東関東第一事業部
- ▶ 西関東第一事業部
- ▶ 西関東第二事業課

中部事業部

関西事業本部

- ▶ 関西第一事業部
- ▶ 関西第二事業課

山陽事業部

九州事業部

19.3期
新規出店 56店舗予定

8事業部体制で推進

関東事業本部

- ▶ 関東第一事業部
- ▶ 関東第二事業部
- ▶ 関東静岡事業部

中部事業部

関西事業本部

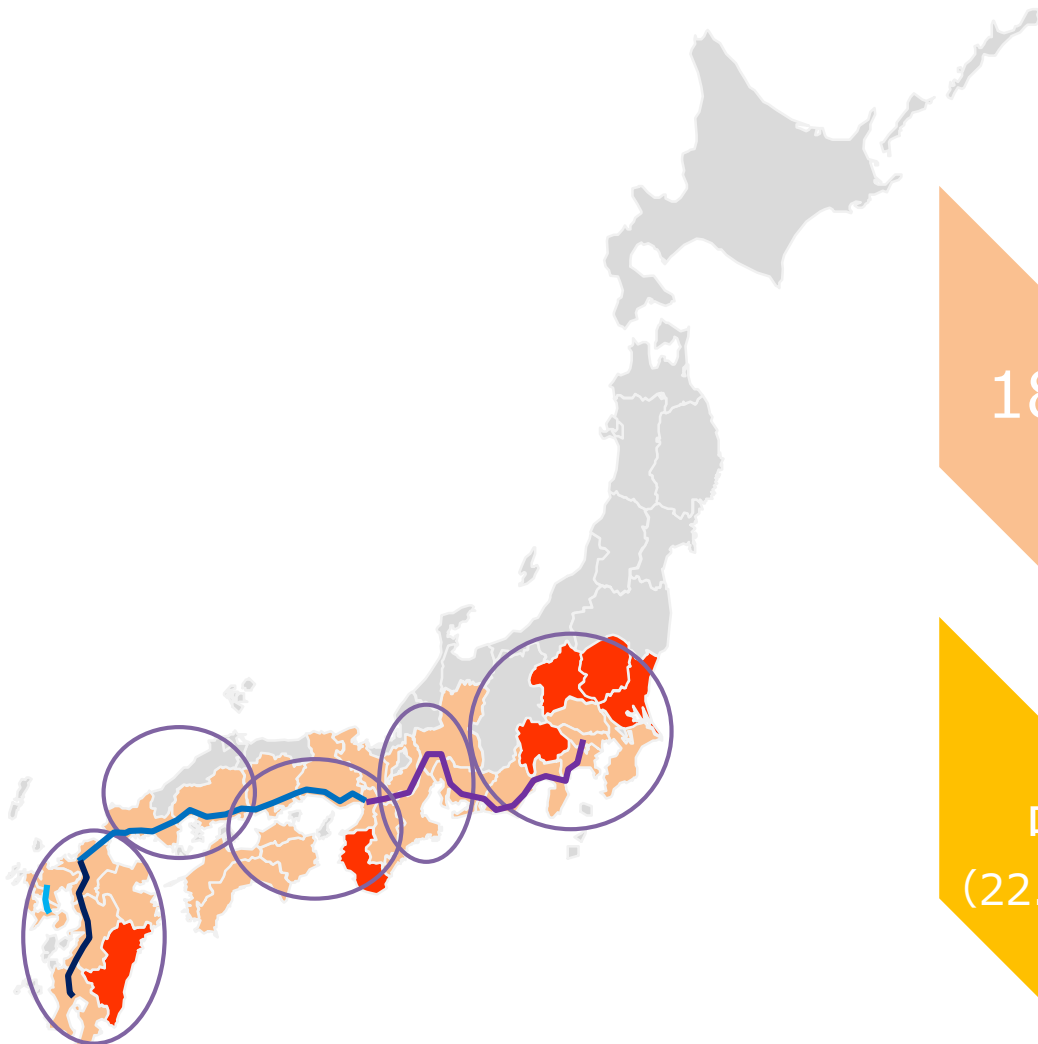
- ▶ 関西第一事業部
- ▶ 関西第二事業部

山陽事業部

九州事業部

- ▶ 事業部の増加に伴い新規出店体制の強化され、新規出店の店舗数が増加
- ▶ 一事業部あたり7店舗の新規出店予定

500店舗体制への構築②（8事業部体制へ）



18.3期

●関東事業本部	84店舗
●中部事業部	51店舗
●関西事業本部	70店舗
●山陽事業部	22店舗
●九州事業部	57店舗

中期
(22.3期予定)

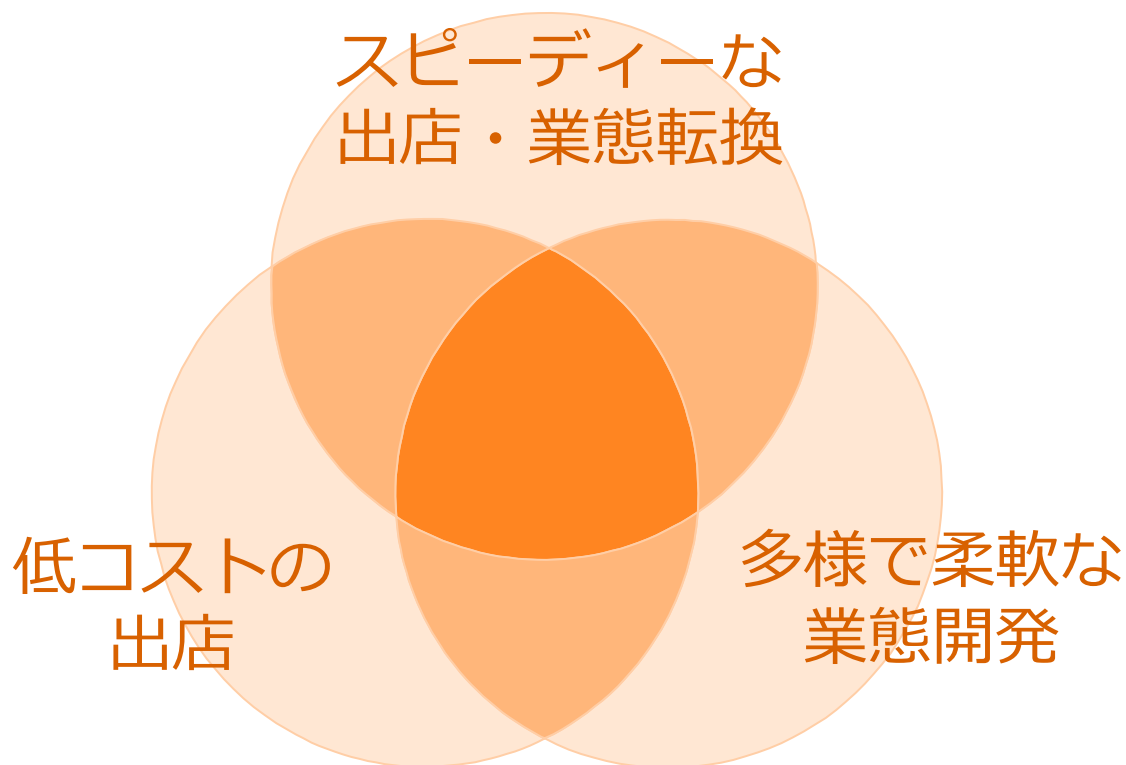
●関東事業本部	165店舗
●中部事業部	75店舗
●関西事業本部	125店舗
●山陽事業部	50店舗
●九州事業部	85店舗

- **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(茨城県・栃木県・群馬県・山梨県・和歌山県・宮崎県)。

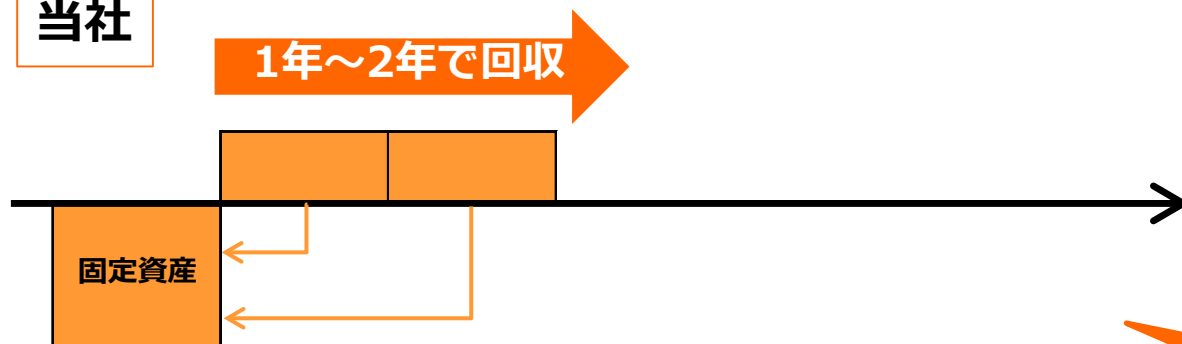
飲食店を作る為に必要な全てを**包括的**に、しかも**低コスト**で提供

業界随一の機動力



当社

1年~2年で回収



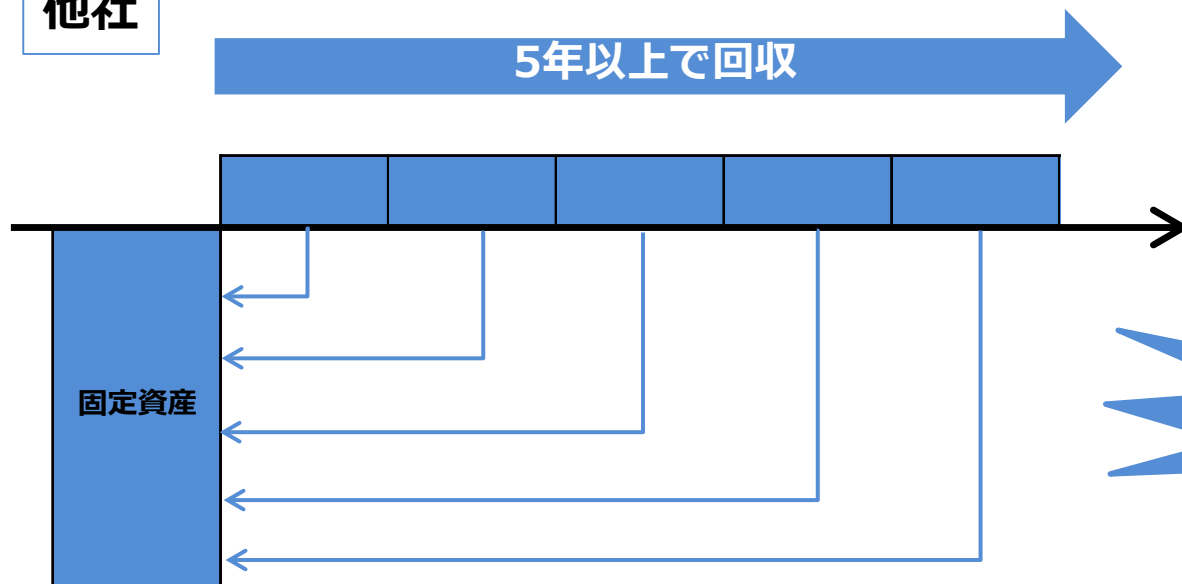
建築事業部の有効活用

- ・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

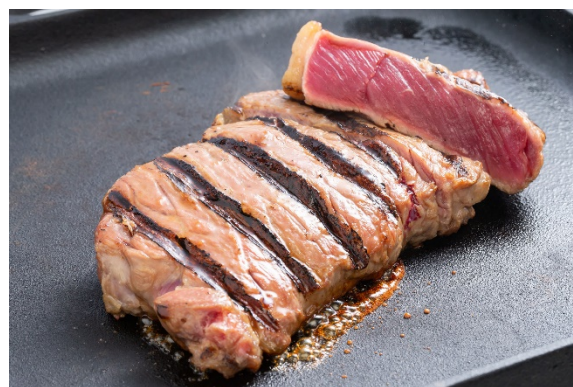
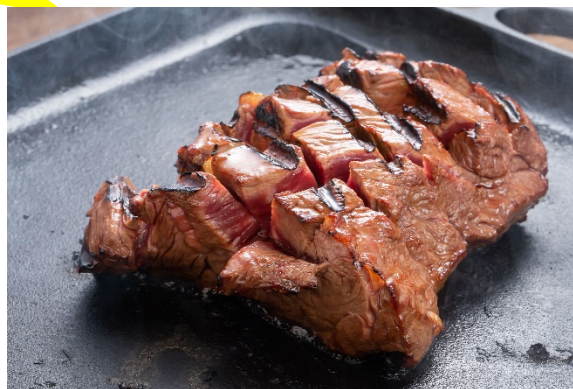
- ・外部業者に建築を発注するため投資コストが割高になり投資回収に時間を要する

新規出店・撤退の判断が遅くなる

やっば
ステーキや
Get's Steak

新業態開発

全席に完備されている鉄板で、自分好みに合わせて、肉の焼き方をお選び頂けます。



「やっばステーキ！や」
のセールスポイント

鉄板でお好みに
合わせて焼き方を調整

平日ランチ営業時は
ライス、スープ、サラダ、
ソフトドリンクが無料

880円（税抜）～の
お値打ちステーキ

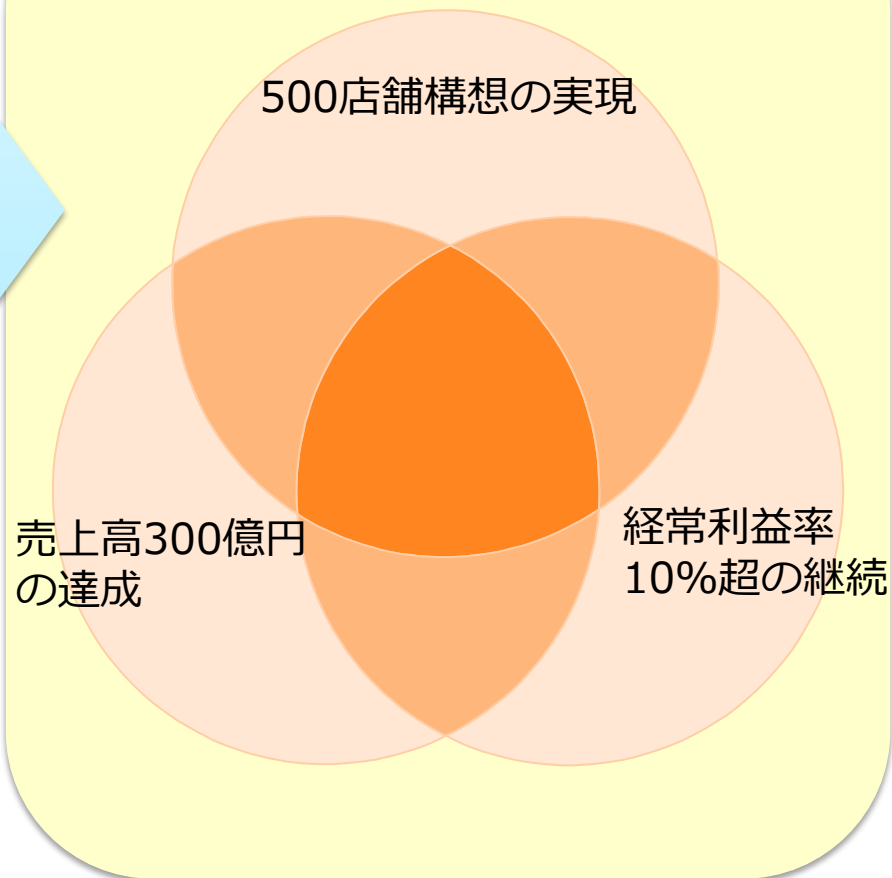
第34期スローガン

『なぜ？から始まる仕組みづくり』

1. 地区・チームリーダー制の確立
2. 人材共育
3. 店舗ガバナンス
4. 新業態開発と新需要への対応

第34期
利益計画・出店計画の達成

株式会社ヨシックスの中期目標



【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/>