

2019年3月期 第3四半期 決算説明資料 (事業再生の進捗報告)

株式会社ゼネラル・オイスター
(3224)

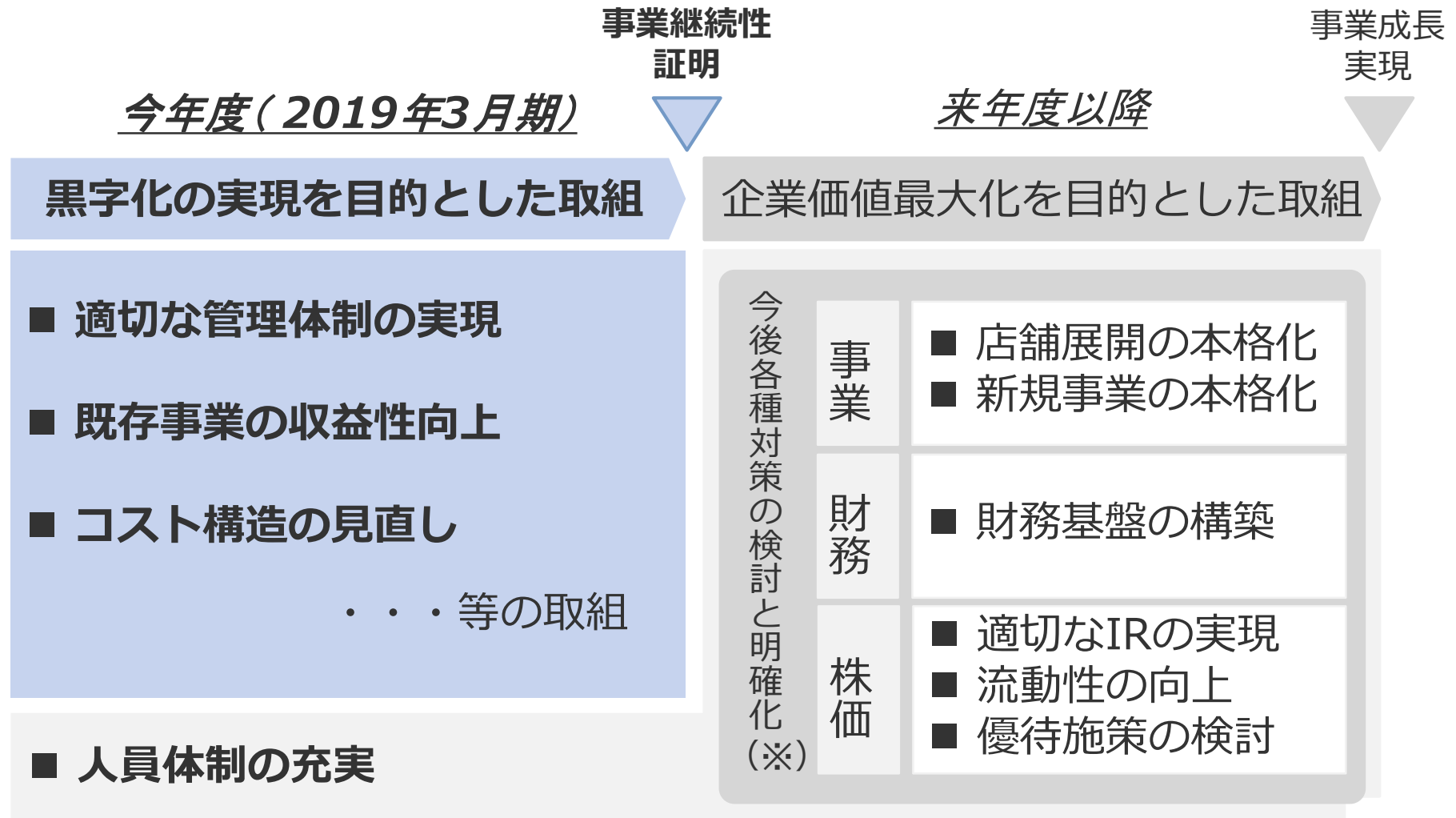


General Oyster

Copyright © General Oyster Inc. All Rights Reserved.

事業再生のロードマップ

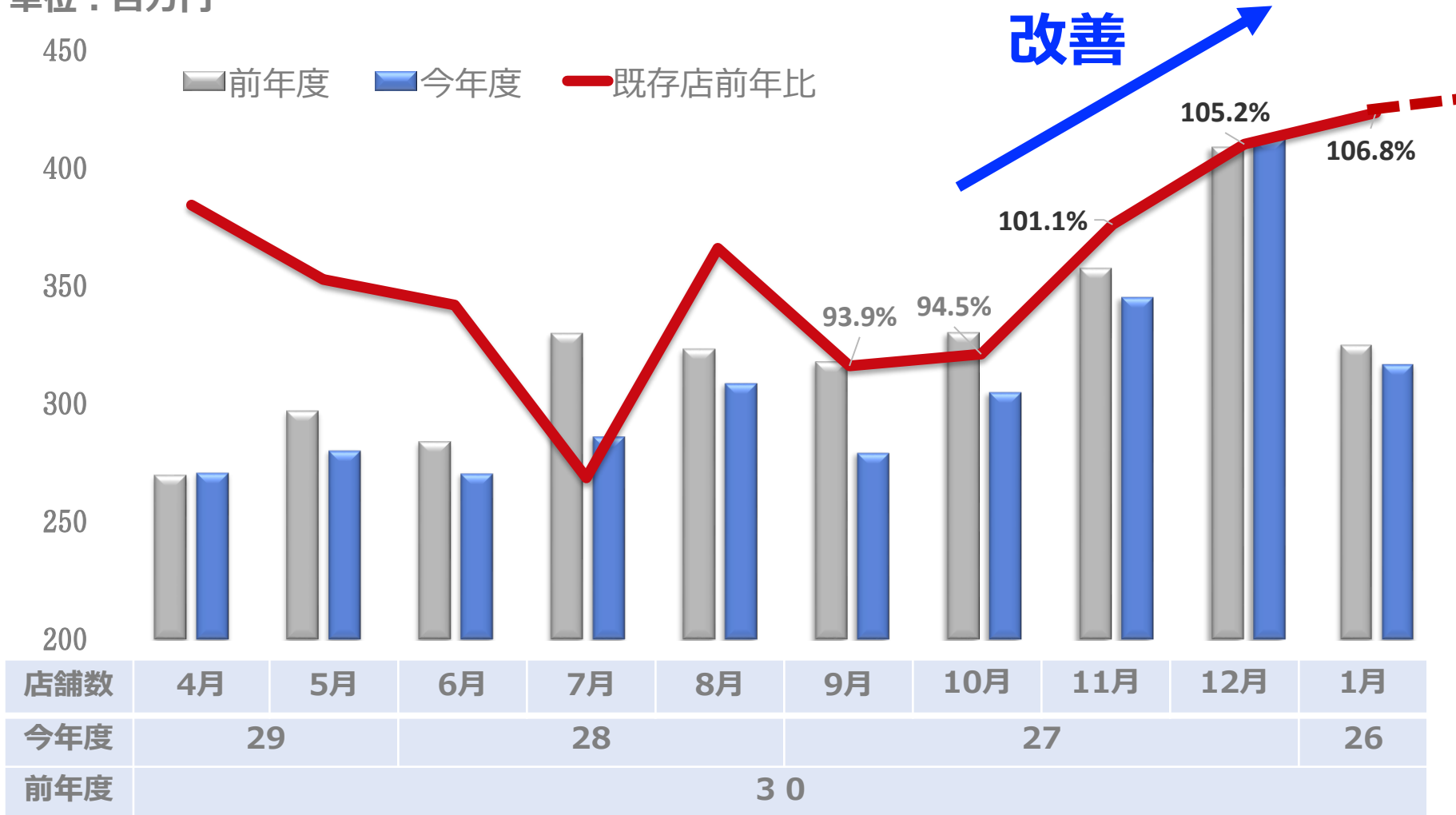
今年度は、事業継続性の証明に注力中



事業再生の進捗状況（月次売上推移）

既存店売上が11月以降大幅に改善

単位：百万円

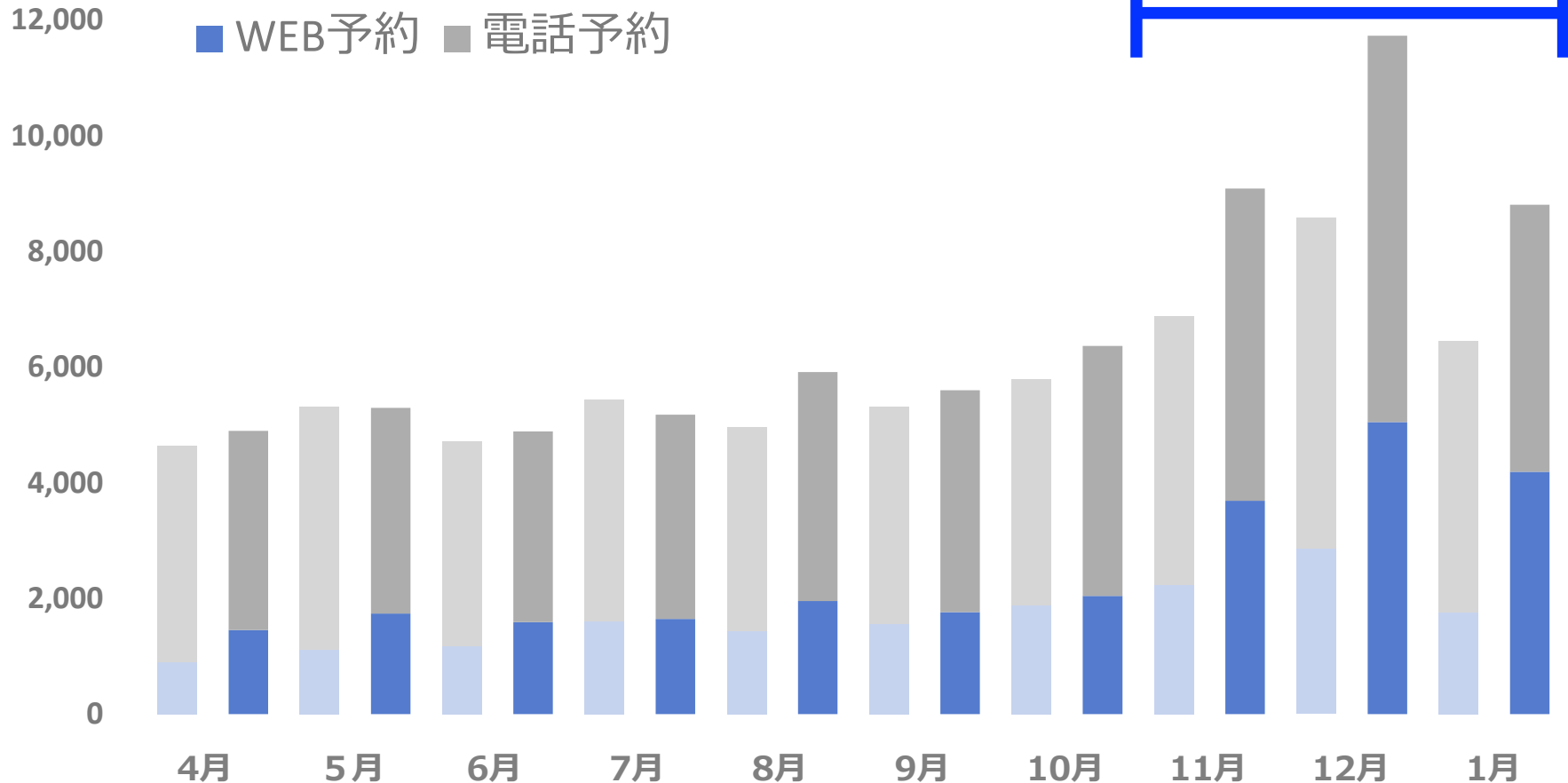


店舗数	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月
今年度	29			28			27			26
前年度	30									

事業再生の進捗状況（全店予約件数の推移）

予約システム強化により、予約件数が大幅増加

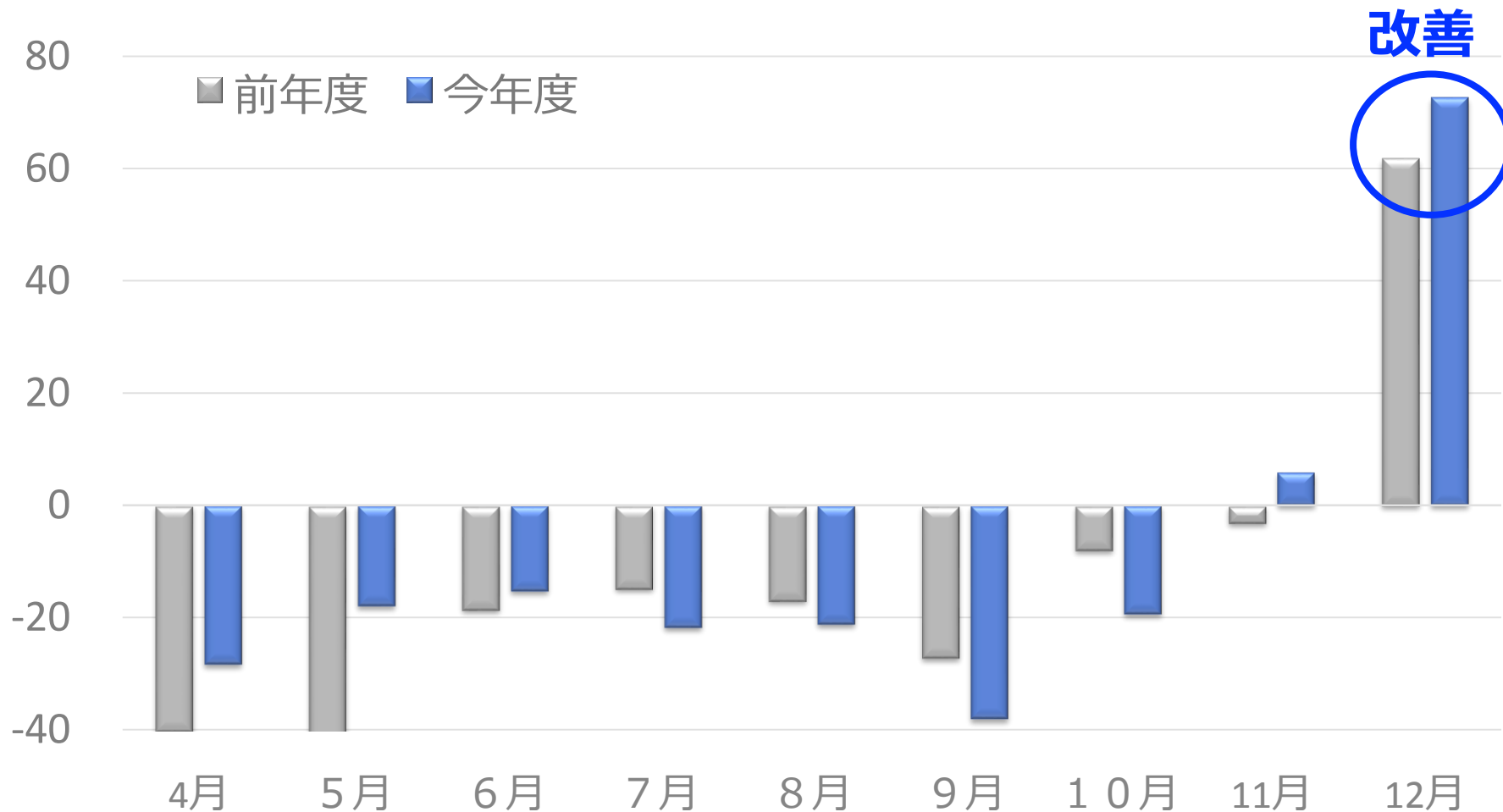
予約組数



事業再生の進捗状況（利益推移）

売上増加に伴い営業利益も改善

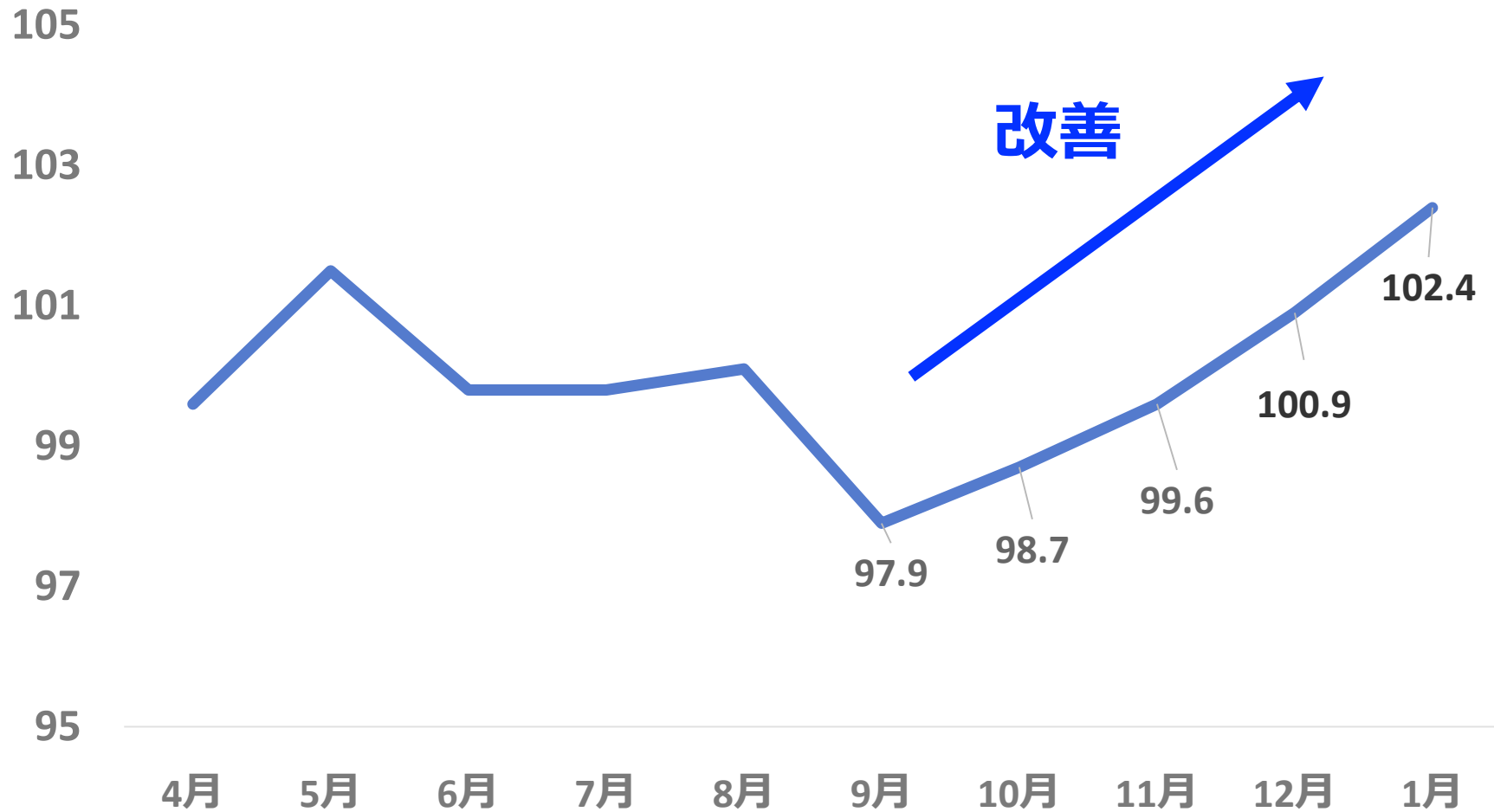
単位：百万円



事業再生の進捗状況（利益推移）

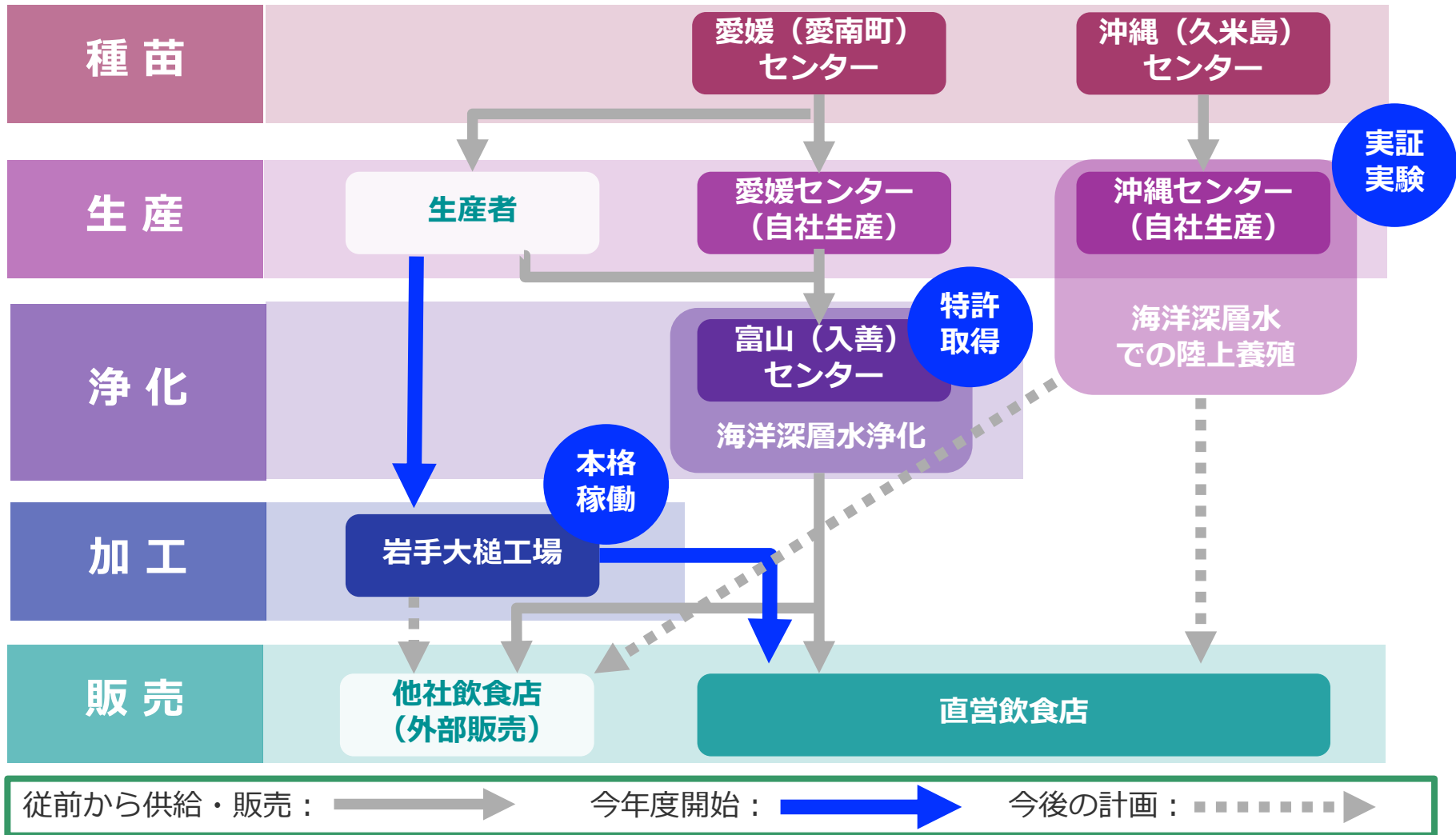
メニュー改変により、単価向上に注力中

客単価：前年同月比



事業再生の進捗状況（6次産業化への取組）

新たに海洋深層水による長期保存の特許取得



事業再生の進捗状況（各種施策の取組状況）

事業再生に向けた取り組みは、下記の通り進行中

青色の箇所は、取組中又は実施済みの内容

基本方針	中長期的に持続可能な成長を実現するための体制を構築するため、グループ全体における収益改善により営業利益黒字化を目指す	
収益改善	店舗	<ul style="list-style-type: none"> ・ 不採算店舗撤退による収益性の改善 ・ ウオークイン頼みから、予約システム強化による来店客数増加 ・ 採用費抑制、仕入れ原価見直しによるコスト削減 ・ リブランディング、メニュー再構築、社員教育強化による単価向上を目指す
	外販	<ul style="list-style-type: none"> ・ STPに基づきターゲット顧客を絞り込み、中型・大型案件獲得を目指す ・ トップセールス・キーマン営業の強化 ・ 営業組織・営業戦略を見直し、営業体制の効率化を目指す
	加工	<ul style="list-style-type: none"> ・ 店舗向け商材に集中し、工場の本格稼働 ・ 来年度の外販本格稼働に向けた商品開発
体制構築	人事	<ul style="list-style-type: none"> ・ 等級・評価・報酬制度を見直し、企業への貢献が報われる制度構築 ・ 組織再編により、人員計画の見直しと必要な人員確保
	他	<ul style="list-style-type: none"> ・ ビジョン・バリュー・行動指針の再定義と全社浸透 ・ KPIモニタリング体制を整備し、アカウントビリティを果たす組織 ・ 経営体制の刷新と権限規定等見直しによるガバナンス強化

2019年第3 四半期 決算内容

2019年3月期 第3四半期 決算内容

店舗数減少と大型台風による影響で、売上高は対前年で減少したものの、経費削減により、**損失幅縮小**しました。

単位：百万円	2017年度 Q3累計	2018年度 Q3累計	増減額	備考
売上高	2,918	2,760	▲158	・飲食事業は店舗数が減少 ・秋の大型台風による影響
売上総利益	1,956	1,831	▲125	
販管費	2,065	1,916	▲149	・人件費等削減△84 ・支払手数料削減△28
営業利益	▲109	▲84	+25	・営業損益赤字幅が縮小
当期純利益 (※)	▲81	▲37	+44	・保険金受取+43
EBITDA	▲61	▲13	+48	



General Oyster

本資料に記載されている予測、見通し、戦略およびその他歴史的事実ではないものは、当グループが資料作成時点で入手可能な情報を基としており、その情報の正確性を保証するものではありません。これらは経済環境、経営環境の変動などにより、予想と大きく異なる可能性があります。