

2021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. 2021年3月期 第2四半期決算概要	・ ・ ・ 6
3. 今後の取り組み	・ ・ ・ 14
4. トピックス	・ ・ ・ ・ 28

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 愛知県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 335,894,000円 (2020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 323店舗 (2020年9月30日現在)
▶ 直営 319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、**323**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：249店舗（のれん分店3店舗含む）



本格職人
にぎりずし居酒屋



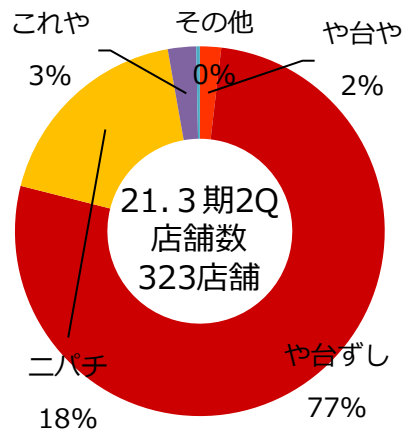
ニパチ（にぱち含む）：59店舗



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：6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：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

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)

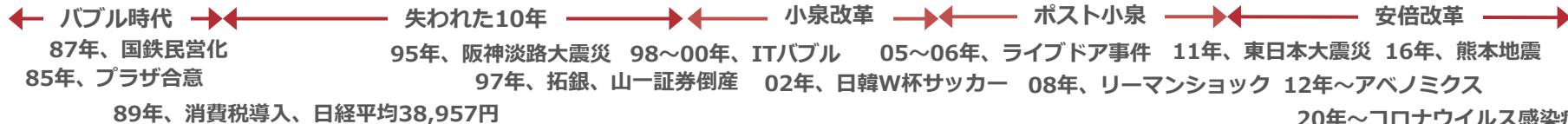
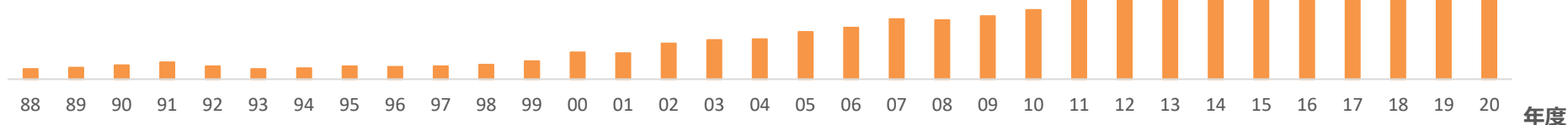
12年…山陽進出(や台ずし銀山町)

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



89年、消費税導入、日経平均38,957円

20年～コロナウイルス感染症拡大

2021年3月期 第2四半期 決算概要

新型コロナウイルス感染症拡大による影響から、売上高が大幅に減少

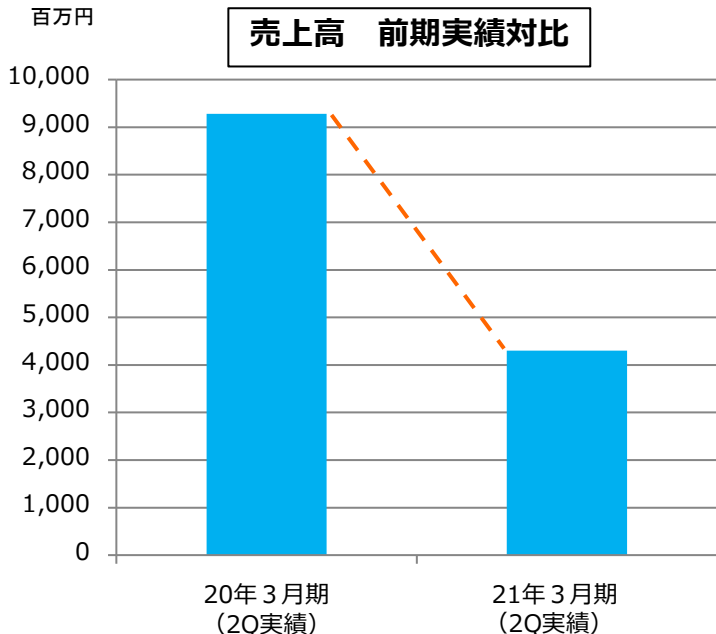
- ・政府より発令された「緊急事態宣言」に伴い4月5日から5月7日まで、全国全店臨時休業しました。
- ・5月8日より営業再開したものの、営業時間を短縮した状況での再開となりました。
- ・6月下旬より通常営業を再開したものの、再度7月下旬より感染者増加により、東京・大阪・愛知で営業時間の短縮要請があったことから、営業時間短縮での営業を余儀なくされました。

(単位：百万円)

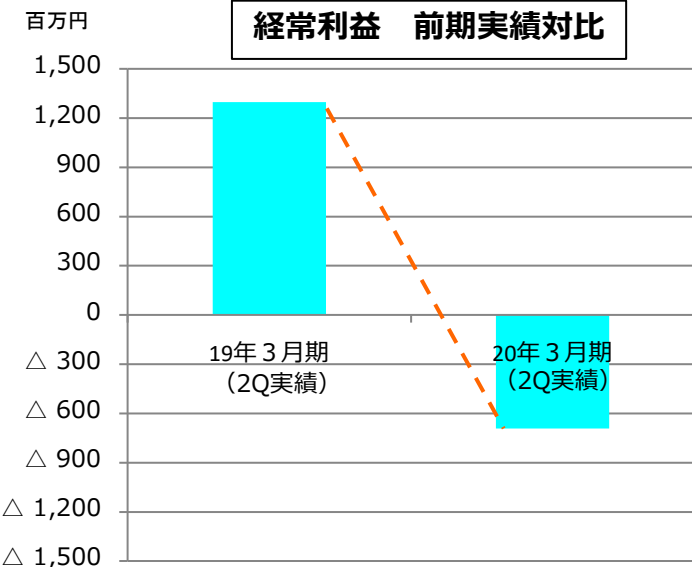
	20年3月期 第2Q実績 (売上比)	21年3月期			通期	
		第2Q実績 (売上比)	前期比		予想 (売上比)	予想進捗率 %
			差額	%		
売上高	9,281	4,303	△ 4,978	46.4%	—	—
営業利益	1,125 (12.1%)	△ 1,278 —	△ 2,403	—	—	—
経常利益	1,298 (14.0%)	△ 692 —	△ 1,990	—	—	—
当期純利益	804 (8.7%)	△ 499 —	△ 1,303	—	—	—
1株当たり純利益	78.01円	△ 48.41円	△ 126.42円	—	—	—

(注) 2021年3月期の業績予想につきましては、新型コロナウイルス感染症による影響を現段階において合理的に算定することが困難なことから未定としております。

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46.4%

【要因】

- ①新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、政府から「緊急事態宣言」が出され、政府や自治体からの外出自粛要請により、4月5日から5月7日まで全店臨時休業とした。
- ②全店営業再開した後に7月下旬から再度、東京を中心に大阪、愛知でも感染者急増による自治体独自の営業時間短縮要請が出たことで売上が伸びなかった。
- ③新型コロナウイルス感染症に対する警戒感が相変わらず高く、ビジネスユースの減少が影響し、営業再開後も来店客数の戻りが鈍かった。

コメント

前期対比 -

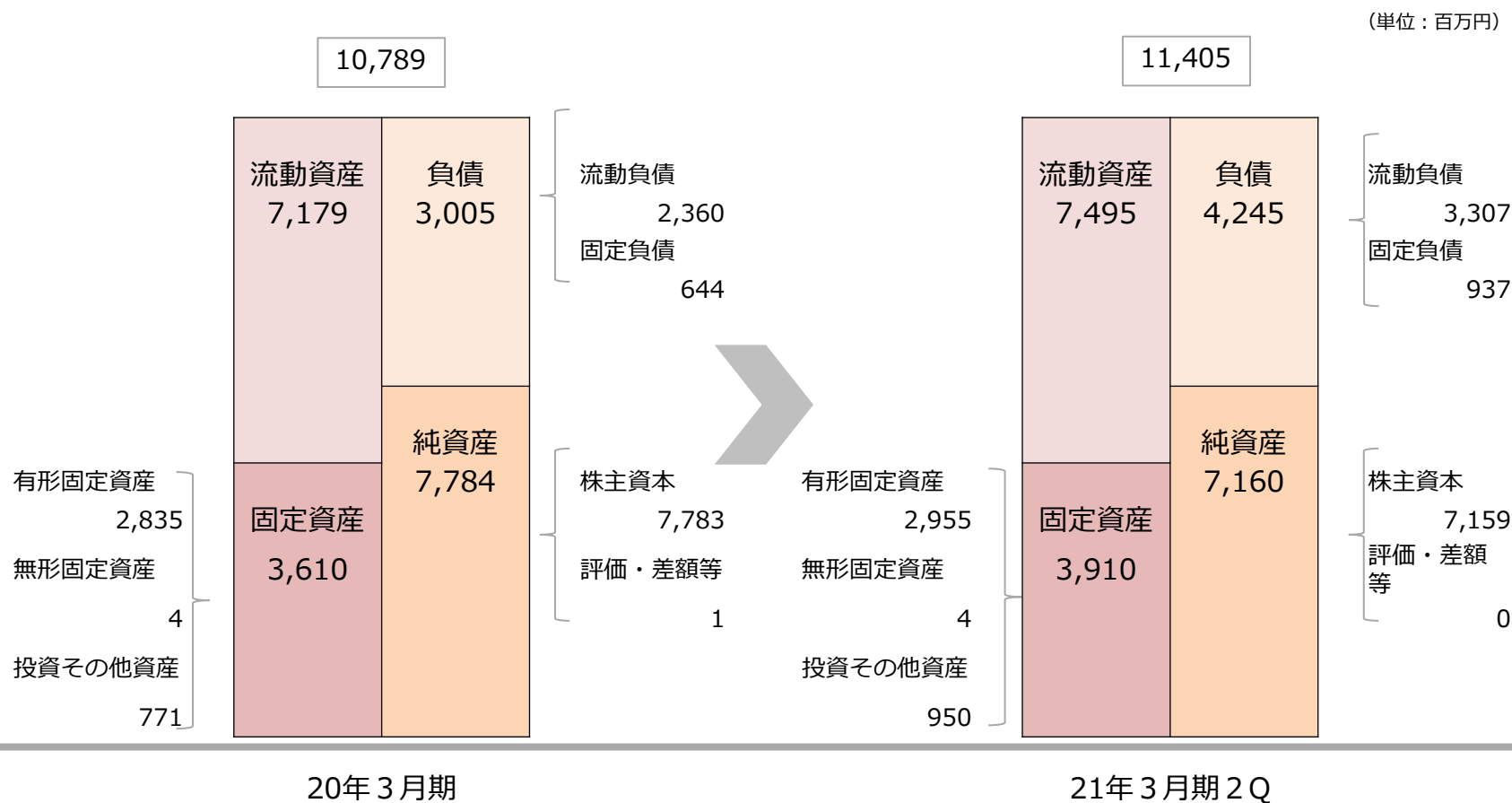
【要因】

- ①店舗は休業していたものの、社員・アルバイトの雇用維持のため休業補償による人件費が発生。
- ②地代家賃につき、一部協力を仰いだものの、削減には限界があり、固定費として発生。
- ③固定資産の減価償却費は休業に関係なく発生。
- ④休業中も人件費が発生していたものの、それに対する雇用調整助成金の申請が承認された。

総資産合計が615百万円の増加

【流動資産】

- ▶ 先行き不透明感が高い中、短期・長期を含む金融機関からの資金調達を実施することで現金預金を確保したことから、流動資産が増加。



現金及び現金同等物の第2四半期末残高が178百万円減少

【営業活動CF】

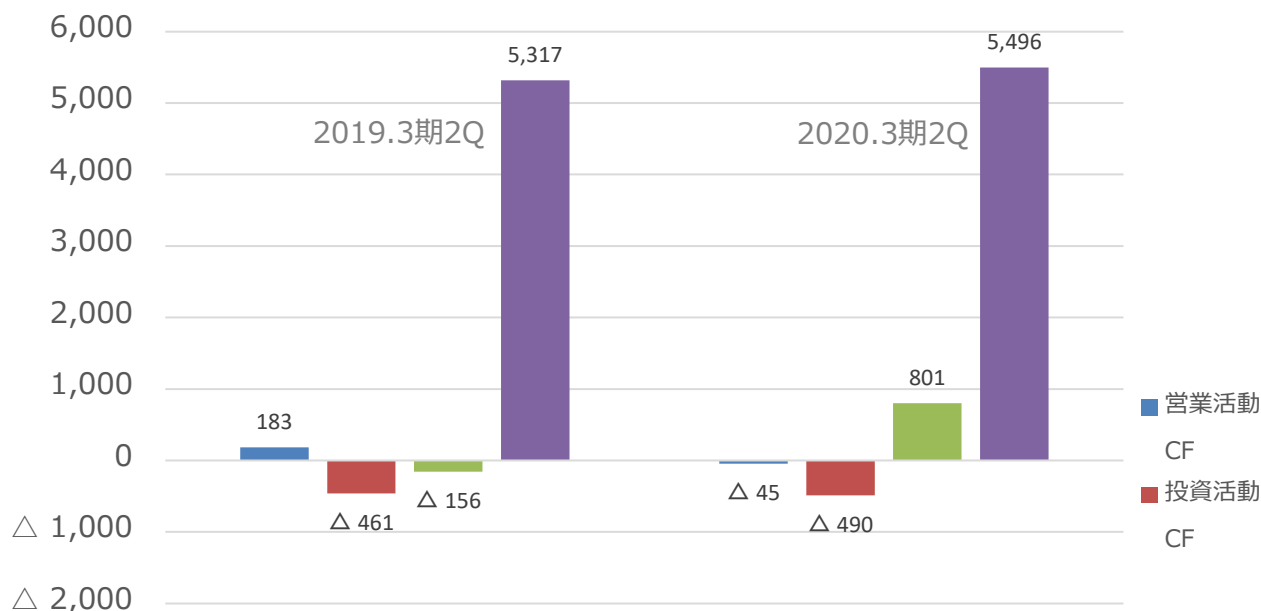
- ▶ 新型コロナウイルス感染症の拡大防止のため、4月・5月の全店休業やその後の営業時間短縮等により、売上高が大幅に減少したことから、営業活動によるキャッシュ・フローが減少した。

【財務活動CF】

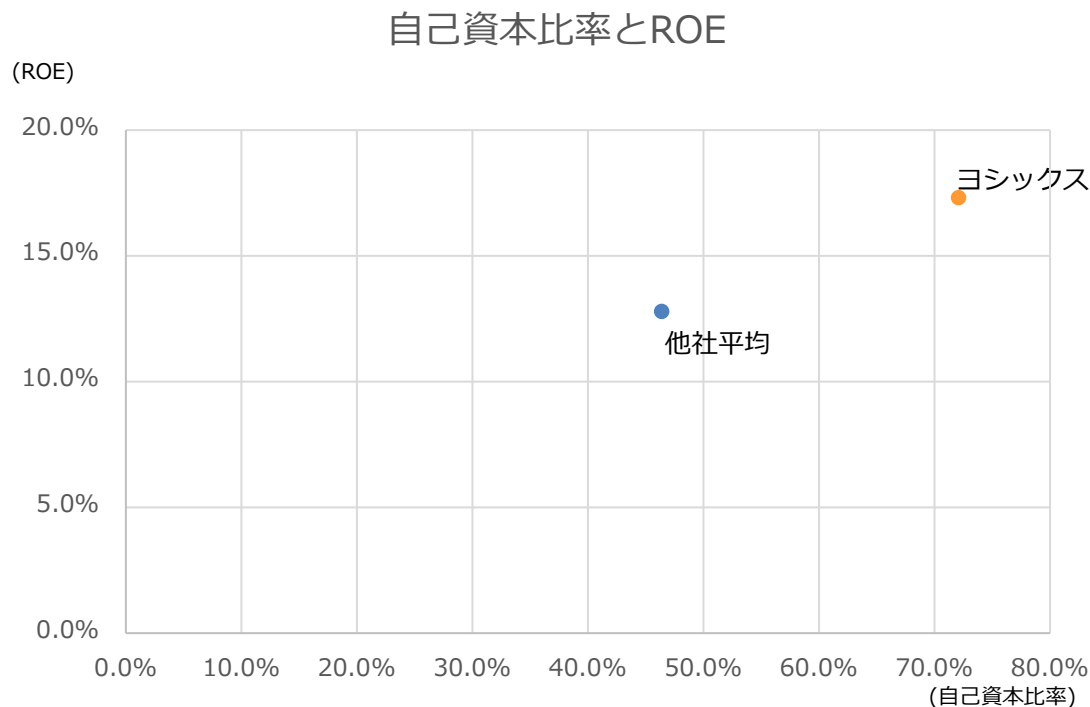
- ▶ 金融機関からの長期・短期の資金調達を実施したことから、財務活動によるキャッシュ・フローが増加した。

キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円



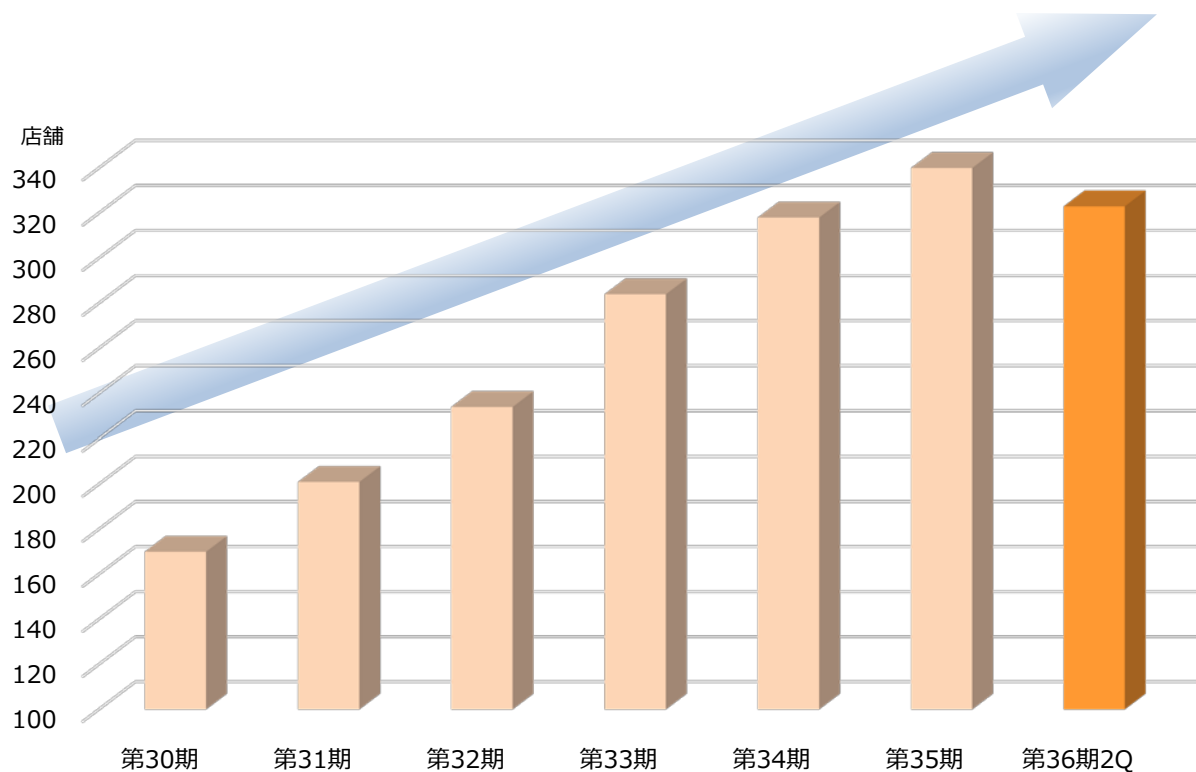
20.3期の自己資本比率 72.1%、ROE 17.3%でともに高水準を維持



- 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 6 店舗を実施
 「や台ずし」 5 店舗
 「にばち」 1 店舗

- ・ 閉店撤退26店舗を実施
- ・ 新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、再開後も売上が見込めない店舗につき、人材の効率的な活用のため、業績下位の店舗を閉店
- ・ 新規出店は今後の情勢を鑑みて継続していく予定

第30期	第31期	第32期	第33期	第34期	第35期	第36期 2Q
170店	201店	234店	284店	318店	343店	323店

店舗名（仮称含む）	住所	オープン予定日
や台ずし飯塚バスターミナル町	福岡県飯塚市吉原町11-3	2020/11/18
や台ずし松江駅前町	島根県松江市御手船場町568-1	2020/12/17

（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

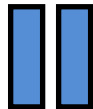
他社

・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	
<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

■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）

2020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
③2021年3月期2Q店舗数	111店			53店	75店		23店	61店	323店
出店余地（=①-③）	2,914店			235店	1,028店		40店	88店	4,305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									177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

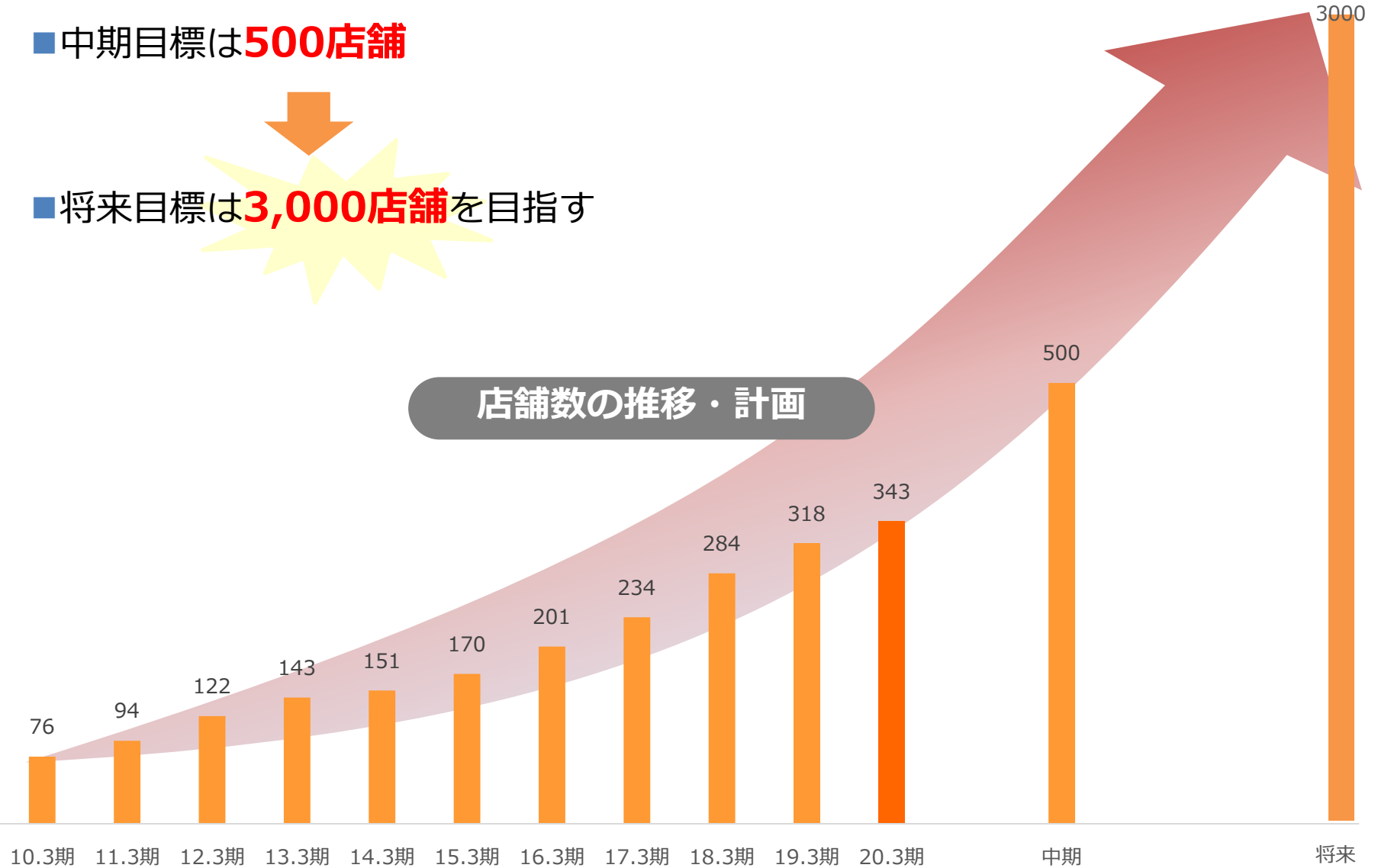
※1 関東には、関東第一事業部、関東第二事業部及び関東静岡事業部を含む。

※2 関西には香川県、徳島県、高知県、山陽には愛媛県を含む。

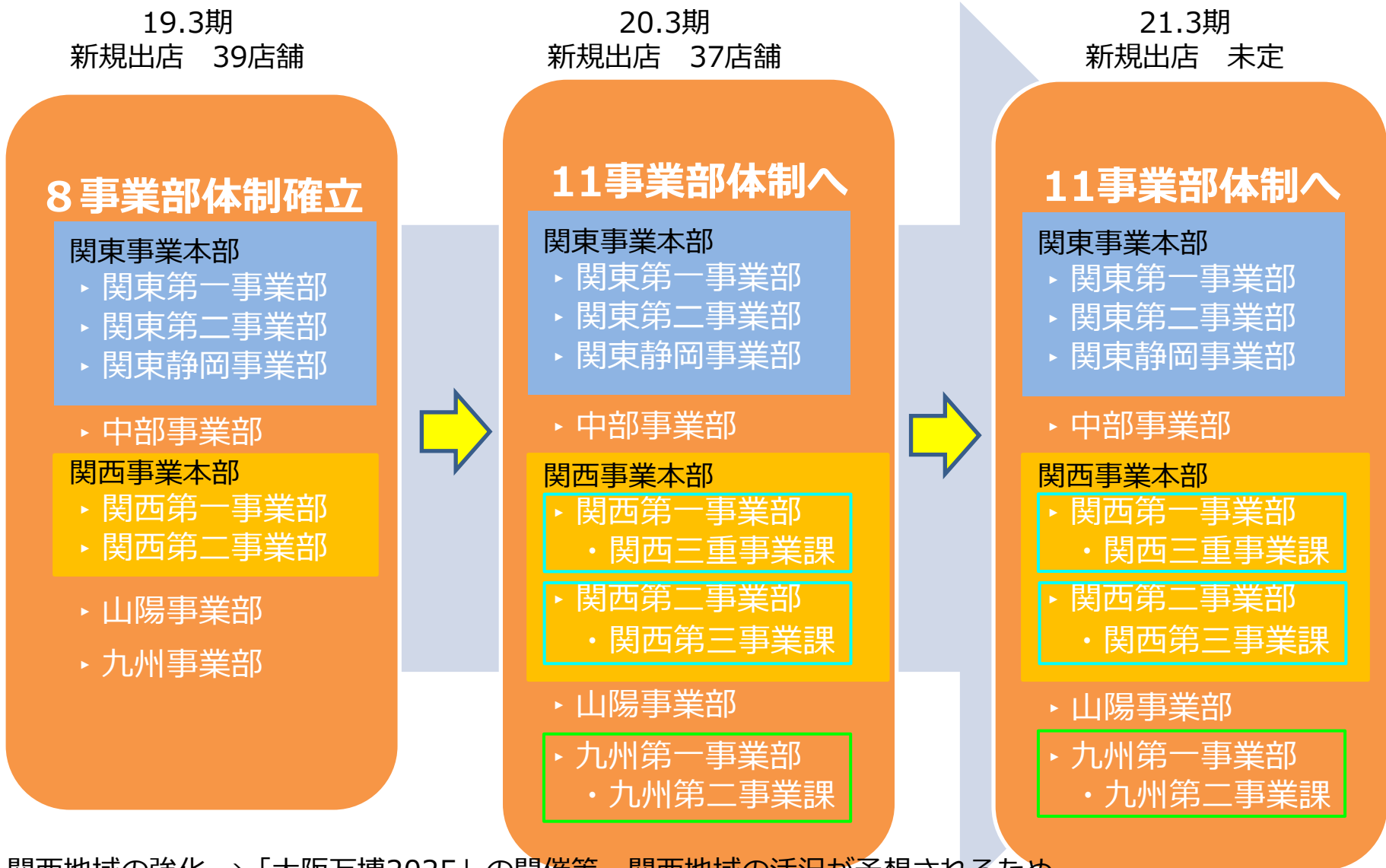
■中期目標は**500店舗**

■将来目標は**3,000店舗**を目指す

店舗数の推移・計画

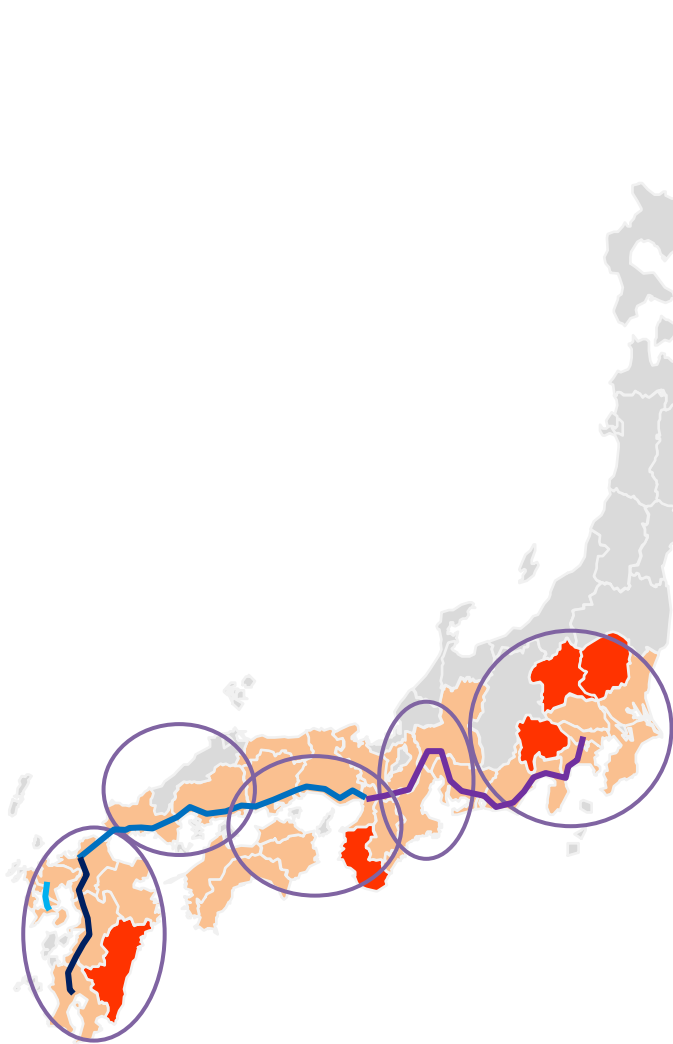


500店舗体制への構築①（11事業部体制へ）



関西地域の強化 → 「大阪万博2025」の開催等、関西地域の活況が予想されるため
九州地域の強化 → 東アジアの近隣諸国と近くインバウンド需要が見込まれるため

500店舗体制への構築②（11事業部体制へ）



20.3期

●関東事業本部	115店舗
●中部事業部	53店舗
●関西事業本部	84店舗
●山陽事業部	25店舗
●九州事業部	66店舗

中期

●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

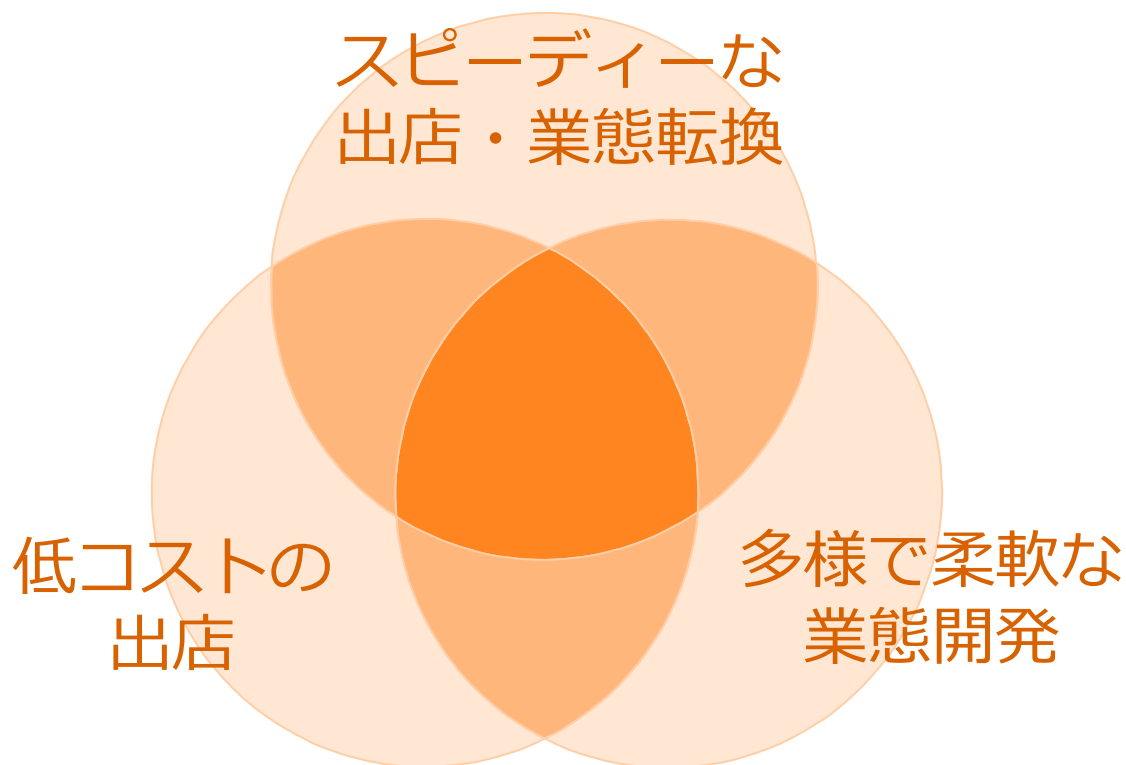
■ **地域バランス**を重視した出店エリアの拡大

■ **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)。

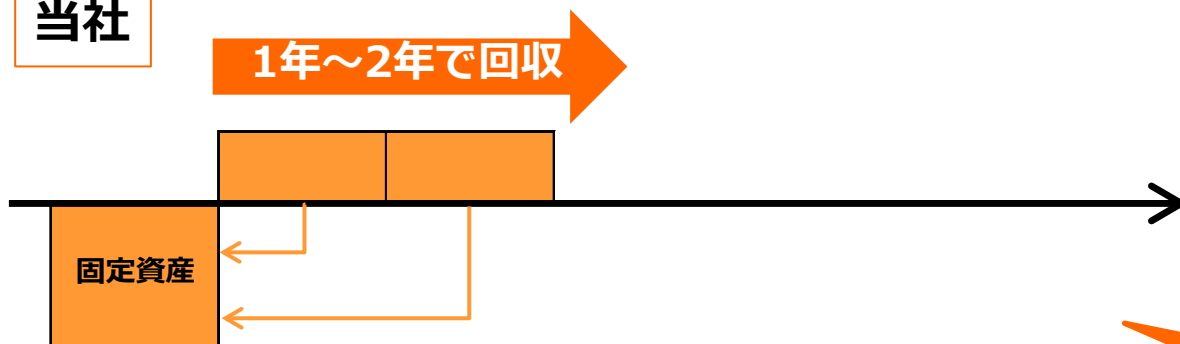
飲食店を作る為に必要な全てを**包括的**に、しかも**低コスト**で提供

業界随一の機動力



当社

1年～2年で回収



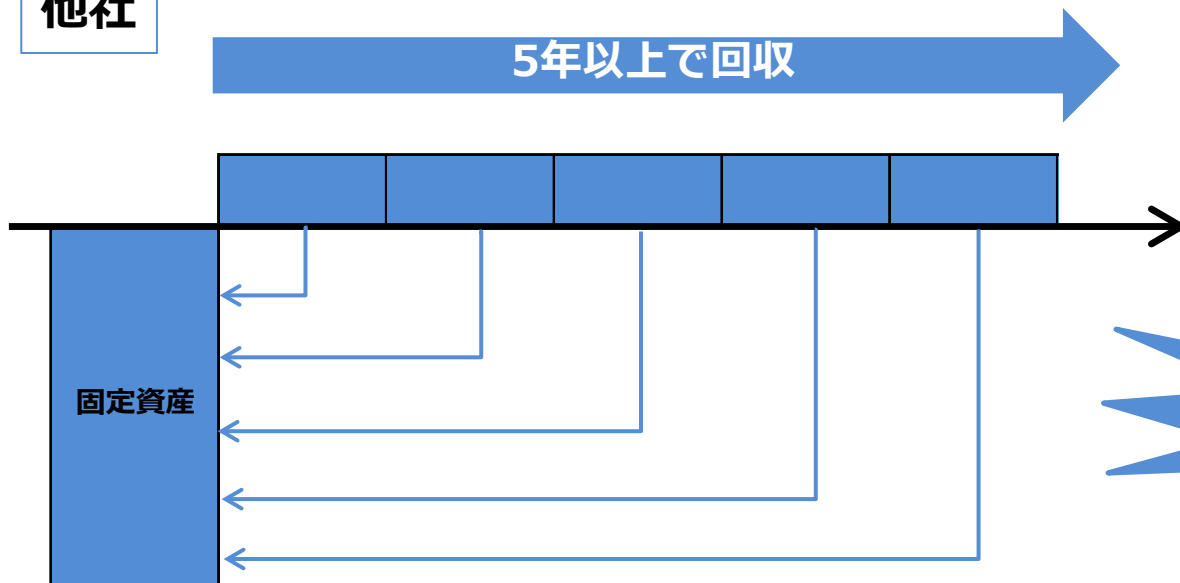
建築事業部の有効活用

- ・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

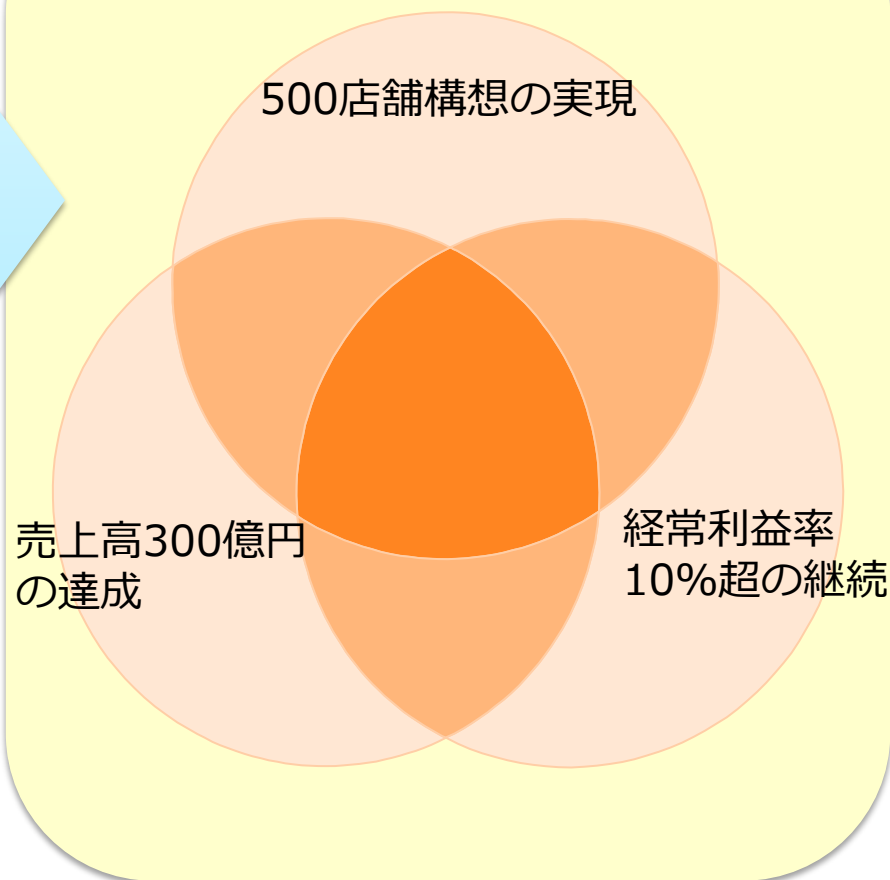
第36期スローガン

チェンジ・チャンス・チャレンジ ～「あいよ」が飛び交う店づくり～

1. 人材共育
2. 外国籍スタッフも活躍できる環境
3. 地区・チームリーダー制の確立
4. 労務管理
5. 店舗ガバナンス
6. 新業態開発と新需要への対応

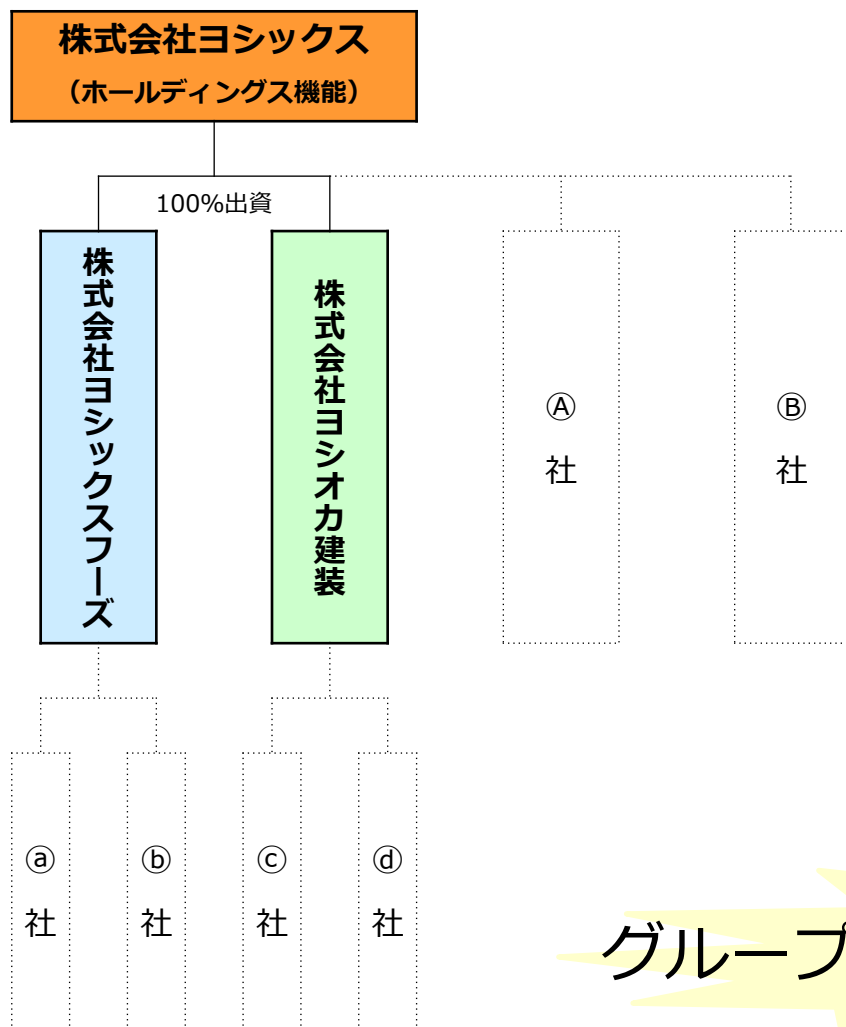


株式会社ヨシックスの中期目標



第36期
利益計画・出店計画（未定）の達成

当社を更に発展させ、持続的な成長を続けていくためには、各事業部門における責任と権限の明確化による指揮命令系統の確立により、経営スピードを更に引き上げることでグループ経営体制を強化する必要があると考え、持株会社体制へ移行する方針を決定しました。



株式会社ヨシックス

- グループ戦略の企画・立案
- グループ会社の経営指導・管理
- 新事業への進出・創出
- 新会社の設立・M&Aによるグループ拡大

株式会社ヨシックスフーズ

- や台ずしを中心とした飲食店の運営
- 飲食事業の企画・立案
- 新業態の開発

株式会社ヨシオカ建装

- 内装建築に関する設計・施工管理
- 建装事業の企画・立案

グループ経営により拡大を目指していく

トピックス

世界的な経済紙「Forbes Asia」からアジア太平洋地域の 優良企業200社に選出。

日本の外食企業では居酒屋運営のヨシックスだけ！

～Asia's 200 Best Under A Billion～

①アジア太平洋地域の上場企業**19,000社**を抽出

(選定資格)

- ・ 10億\$未満(約1,090億円)の売上収入があること
- ・ 純利益が黒字であること
- ・ 少なくとも1年間上場していること

②19,000社の内、優良企業**200社**を選定

(選定審査)

- ・ 過去12ヶ月及び3年間の売上成長と利益成長
- ・ 5年間のROE

日本の外食企業では
ヨシックスのみ選出

雑誌に掲載されました。

週刊ダイヤモンド 2020年1/11号

外食王ランキング **第4位**

週刊ダイヤモンド 2020年2/1号

会計&ファイナンス

・ROEランキング 第91位

(外食企業では**第1位**)

・資金繰りに余裕がある60社ランキング 第33位

(外食企業では**第3位**)

知って得する株主優待2020年版



(発行/野村インベスター・リレーションズ株式会社)

【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/>