



2015年11月12日
株式会社すかいらーく
コード番号 3197 東証一部

すかいらーく、2015年度第3四半期決算を発表

- ◆ 売上収益は前年同期比 3.6%増、四半期利益は同 71%増。年間の業績予想を上回るペースで順調に推移し、業績予想達成確度高まる
- ◆ 9 四半期連続の既存店売上高プラス成長と高水準の粗利率達成が牽引

株式会社すかいらーく（本社：東京都武蔵野市、社長：谷 真）は本日 2015 年度第 3 四半期決算を発表しました。

2015 年第 3 四半期業績（累計）ハイライト

- 売上収益は前年同期比 3.6%増の 2,645 億円を達成
- 既存店売上高前年同期比は客単価 3.8%増に牽引され、+3.1%を達成
- 調整後 EBITDA は前年同期比 8.0%増の 349 億円を計上
- 四半期利益は前年同期比 71.2%増の 120 億円を計上
- 調整後 ROE は 16.8%
- 2015 年 9 月末現在店舗数は、転換工事による閉店中の 1 店舗を除き 3,014 店（期首時点は 3,014 店舗）
- 新規出店 26 店、ブランド転換 104 店（転換工事による閉店中の 1 店舗含む）、リモデル（店舗内外装の刷新）221 店を実施

当第 3 四半期連結累計期間においても、引き続き、グループ経営理念「価値ある豊かさの創造」の具現化を目指し、一人ひとりのお客様の生活がより豊かになり、より快適に過ごしていただけるような地域に根差した店舗作りを推進いたしました。

当社は成長戦略として 1) 安定かつ継続した売上成長の実現（既存店の収益力強化、新規出店）と 2) 事業運営の更なる最適化を通じた利益率向上を掲げております。当第 3 四半期連結累計期間での同戦略の進捗は下記のとおりになっております。

1) 安定かつ継続した売上成長の実現

- グループ合計で 221 店舗のリモデル（店舗内外装の刷新）を行い、時代にあったデザインを追求することで、居心地の良さを向上させ来店動機となる機会を創出しました。

- ・グループ内で104店舗のブランド転換を行い、出店地域の状況変化に応じて、よりお客様のニーズに対応したブランド展開を行いました。
- ・お客様のブランドごと利用機会に基づき、当社の垂直統合プラットフォーム（注1）を活用して、お客様が望む商品を、安全でうれしい価格で提供いたしました。特に旬や話題性の高い食材を積極的に活用し、フォアグラや産地にこだわった国産鰻フェア等を導入して高客単価帯のお客様に、より高品質な商品を提供するとともに、ゲームやアニメで大人気の妖怪ウォッチ限定グッズがもらえる「妖怪ラッキーセットキャンペーン」を開催し、お子様連れのお客様により魅力的な商品を提供しました。お客様に密接したコミュニケーションを図るためにガストに導入したモバイルアプリの累積ダウンロード数が450万回を超えました。また、当社のお客様のT-Card使用率はT-Point制導入ブランド内で63%を超え、当社での様々なデータ分析のベースとなっています。
- ・対前年同期比5.9%のデリバリー事業（宅配）の売上高成長を実現し、高齢者社会や女性の社会進出など、新しい利用動機に柔軟に対応しました。
- ・主に都市部駅前立地・ショッピングセンターを中心に26店舗（ガスト10店舗、ジョナサン3店舗、バーミヤン2店舗、夢庵3店舗を含む）の新規出店を行いました。
- ・また、新業態開発として当グループで今後の成長を期待するエリアである駅前立地の新業態として、“気軽に味わえる日常的な和食“をコンセプトにした「ゆめあん食堂」を9月25日にオープンしました。

これらの施策を通じてお客様満足度の向上を目指した結果、当社の第3四半期連結累計期間の全店売上高は前年同期比103.6%となりました。また、国内グループの既存店売上高は前年同期比で第3四半期連結累計期間103.1%となりました。

2) 事業運営の更なる最適化を通じた利益率向上

- ・円安や主に肉類を中心に食材市場価格が上昇いたしました。購買・加工・物流における最適化を継続的に実施し、原価率を前年同期比で同水準（30.2%）といたしました。また、サプライチェーンの更なる効率化を図るため西日本のマーチャンダイジングセンター（注2）の統合に加え、東日本のマーチャンダイジング統合に着手いたしました。2016年に全国規模の統合完了を予定しております。
- ・店舗オペレーションシステムを更に推進し、調理システムや省エネ機器の導入など店舗設備の改善と効率化を図りました。

（注1）垂直統合プラットフォームとは、商品開発から食材の調達、製造、物流、料理の提供まで一貫して行う当社のサプライチェーンの仕組みを指しております。

（注2）マーチャンダイジングセンターとは当社の製造・ピッキング拠点であり、現時点で全国で9か所のマーチャンダイジングセンターと1か所の製造専門拠点を保有しております。

【連結経営成績（累計）】（単位：百万円・％）

項目	決算期	2015年第3四半期 (実績)		2015年12月期 (予想)			
			構成比(%)	前年比(%)		構成比(%)	前年比(%)
売上収益		264,460	100.0	+3.6	349,500	100.0	+2.8
E B I T D A		31,918	12.1	+23.3	40,900	11.7	+17.6
営業利益		21,837	8.3	+34.0	26,600	7.6	+22.9
税引前利益		19,506	7.4	+54.3	23,300	6.7	+39.0
四半期（当期）利益		12,014	4.5	+71.2			
親会社の所有者に帰属する 四半期利益		12,002	4.5	+71.3	14,190	4.1	+49.9
調整後 E B I T D A		34,894	13.2	+8.0	42,800	12.2	+1.4
調整後四半期当期利益		12,916	4.9	+24.0	14,700	4.2	+11.6

注（１）当社グループは、国際会計基準を適用しております。

（２）EBITDA、調整後 EBITDA 及び調整後当期利益（調整後四半期利益）を以下の算式により算出しております。

EBITDA＝税引前利益（税引前四半期利益）＋支払利息＋その他の費用－受取利息－その他の収益＋減価償却費及び償却費＋長期前払費用償却費＋長期前払費用（保証金）償却費

調整後 EBITDA＝EBITDA＋固定資産除却損＋非金融資産の減損損失＋BCPL マネジメント契約（＊１）に基づくアドバイザー報酬額（定期報酬含む）＋上場及び売出関連費用（上場記念賞与含む）＋適格上場に伴う会計上の見積変更額

調整後当期利益（調整後四半期利益）＝当期利益（四半期利益）＋BCPL マネジメント契約（＊１）に基づくアドバイザー報酬額（定期報酬含む）＋上場及び売出関連費用（上場記念賞与含む）＋適格上場に伴う会計上の見積変更額＋調整項目の税効果調整

（＊１）当社とベインキャピタル・パートナーズ・LLC の間のマネジメント契約を意味します。

（３）EBITDA、調整後 EBITDA 及び調整後当期利益（調整後四半期利益）は国際会計基準により規定された指標ではなく、当社グループが、投資家にとって当社グループの業績を評価するために有用であると考えられる財務指標であります。当該財務指標は、非現金支出項目及び BCPL マネジメント契約に基づくアドバイザー報酬（定期報酬含む）や上場及び売出関連費用並びに適格上場に伴う会計上の見積変更額等の非経常的な費用項目（通常の営業活動の結果を示していると考えられない項目、あるいは競合他社に対する当社グループの業績を適切に示さない項目）の影響を除外しております。

（４）当社グループにおける EBITDA、調整後 EBITDA 及び調整後当期利益（調整後四半期利益）は、競合他社の同指標あるいは類似の指標とは算定方法が異なる可能性があるために、他社における指標とは比較可能でない場合があります、その結果、有用性が減少する可能性があります。

（５）2015年12月期連結業績予想は、2015年2月12日に公表済の数値と変更ありません。

<参考>

【主要連結財務指標（累計）】

主要財務指標		単位	2015年第3四半期
売上収益	金額	10億円	264.5
	成長率	%	3.6%
既存店成長率	日商	%	3.1%
	客単価	%	3.8%
	客数	%	-0.7%
グロスマージン率		%	69.8%
調整後EBITDA	金額	10億円	34.9
	売上高比	%	13.2%
	成長率	%	8.0%
調整後四半期利益	金額	10億円	12.9
	成長率	%	24.0%
調整後フリーキャッシュフロー		10億円	10.4
基本1株当たり四半期利益		JPY	61.80
ROE		%	15.5%
調整後ROE		%	16.8%

【店舗数増減】

	2014年 12月末	新規出店	ブランド 転換*(+)	ブランド 転換*(-)	閉店	2015年 9月末*	リモデル 実施数
ガスト	1,353	10	37	(6)	(7)	1,387	155
ジョナサン	300	3	1	(1)	(2)	301	32
バーミヤン	342	2	3	(3)	(3)	341	6
ステーキガスト	143	-	1	(3)	-	141	-
夢庵	168	3	19	-	(1)	189	2
その他	708	8	42	(91)	(12)	655	26
合計	3,014	26	103	(104)	(25)	3,014	221

*ブランド転換にはフランチャイズ店舗の転換を含んでおりません。

*「ブランド転換 (+)」および2015年9月末店舗数には、ブランド転換準備による閉店中1店舗を含んでおりません。

以上

<免責事項>

本資料は、当社グループについての一般的な情報提供を目的としており、当社の発行する株式その他の有価証券への投資の勧誘を目的とするものではありません。

本資料に記載される業界、市場動向または経済情勢等に関する情報は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成しているものであり、当社がその真実性、正確性、合理性及び網羅性について保証するものではありません。

また、本資料に記載される当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、現時点における当社の判断又は考えにすぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済情勢、外食産業の市場動向、消費者の嗜好の変化、原材料価格の変動等により、本資料記載の内容またはそこから推測される内容と大きく異なることがあります。

<お問い合わせ先> コーポレート・コミュニケーショングループ (TEL. 0422-37-5310)