

2015年3月期
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. 2015年3月期 決算概要	5
3. 2016年3月期 利益計画	11
4. 今後の取り組み	13

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	320,150,000（2015年3月31日現在）
上場市場	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード) 名古屋証券取引所市場第二部
店舗数	170店舗（2015年3月31日現在） ・直営 165店舗 ・フランチャイズ 5店舗 （社員独立制度）



【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

直営店を中心に、約170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: 90店舗 (のれん分店3店舗)



本格職人にぎりずし
居酒屋



や台や: 11店舗

(のれん分け店1店舗)

お好み焼き鉄板焼き居酒屋



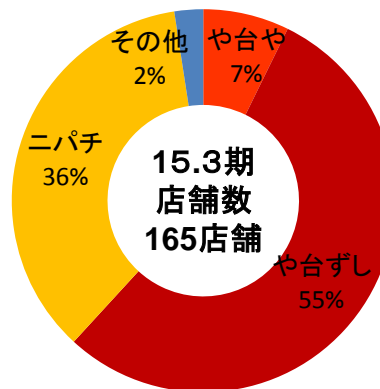
ニパチ: 59店舗



280円低価格居酒屋



業態別店舗数



(注) フランチャイズ5店舗除く

その他: 4店舗
(のれん分け店1店舗)

せんと・焼肉げんき・これや

建築事業部

店舗の設計・施工業

2015年3月期 決算概要

売上高

売上高は過去最高の9,001百万円を達成

経常利益

経常利益は過去最高の939百万円を達成

新規出店

新規出店26店舗、新業態「焼肉げんき」出店

既存店

既存店売上の前期対比が100%超で推移

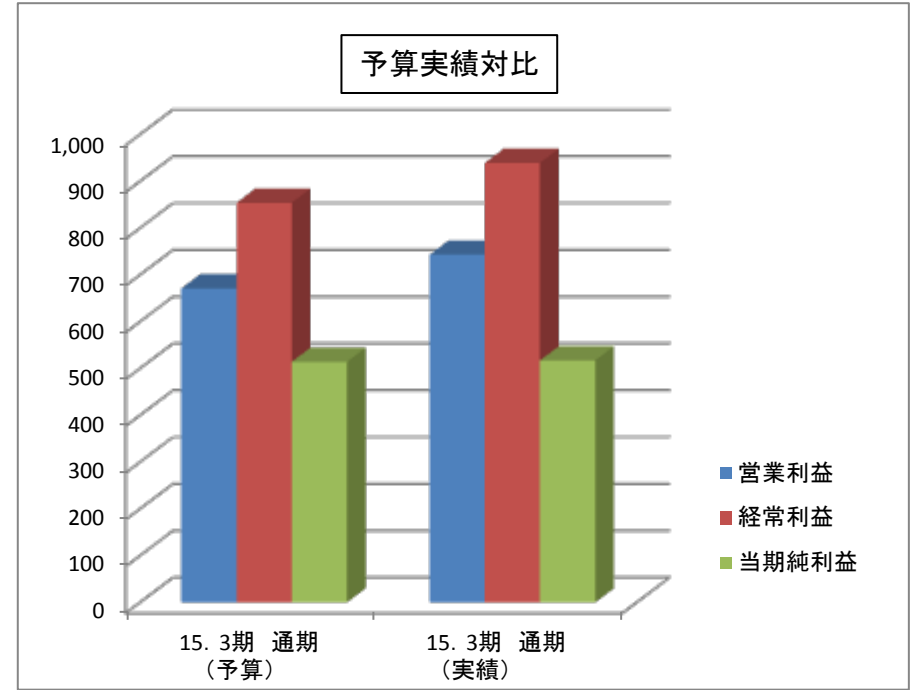
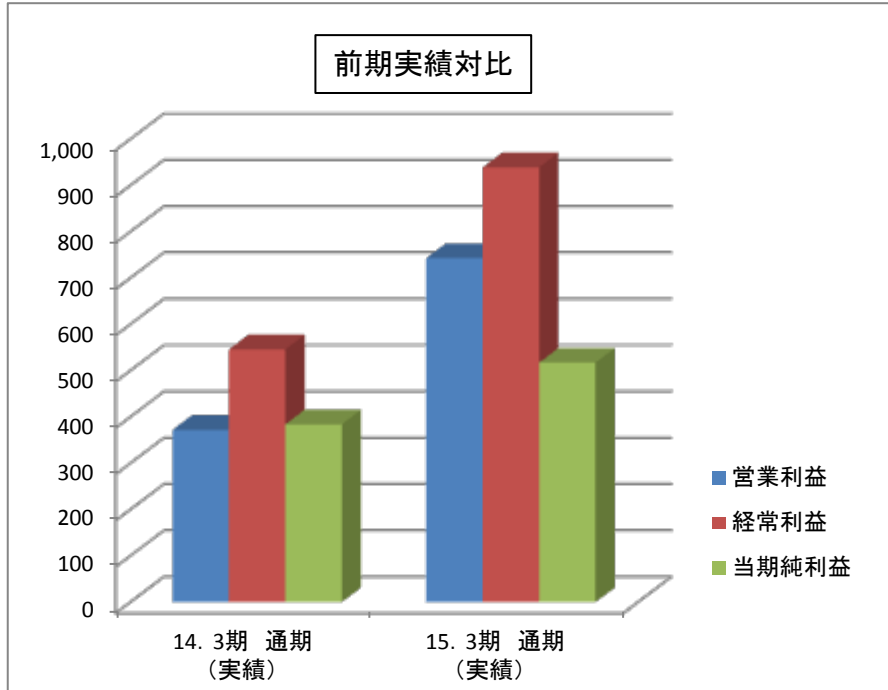
損益計算書概要



■ 15.3期売上高が9,001百万円で過去最高、15.3期経常利益が939百万円で過去最高益を達成

- ・売上高前期比1,362百万円(前期対比117.8%)の増収
 - ①新規出店26店舗実施したことによる事業規模の拡大
 - ②既存店売上高が前期比100%超で推移したことで全体の押し上げ
- ・経常利益前期比392百万円(前期対比171.8%)の増益
 - ①売上増加に伴う間接部門の経費比率の減少
 - ②建築事業部を活用した新規出店のインシヤルコストの徹底的な抑制

		14. 3期 通期 実績 (売上比)	15. 3期 通期 予想 (売上比)	15. 3期 通期 実績 (売上比)	前期比 (前期比%)	予想比 (前期比%)
売上高	(百万円)	7,639	8,820	9,001	1,362	181
	(%)	—	—	100.0%	117.8%	102.1%
営業利益	(百万円)	372	671	743	370	72
	(%)	4.9%	7.6%	8.3%	199.5%	110.8%
経常利益	(百万円)	546	854	939	392	84
	(%)	7.2%	9.7%	10.4%	171.8%	109.9%
当期純利益	(百万円)	384	514	517	133	2
	(%)	5.0%	5.8%	5.7%	134.7%	100.6%



- ・各段階利益において増益かつ過去最高益
- ・新規出店による店舗数の増加に伴い、店舗当たり負担する本部販管費が減少
- ・採用関係経費が増加するも、好調な売上により吸収
- ・新規出店による店舗数の増加に伴い、協賛金収入が増加
- ・苦戦店舗の早期撤退による利益改善

- ・各段階利益において予算を達成
- ・予算として見込んでいた人件費及び出店経費を実績では抑制

貸借対照表概要



総資産合計が1,473百万円の増加

- ・公募増資による現預金の増加
- ・新規出店26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)

	14.3期	15.3期	前期対比
流動資産	1,690	3,038	1,348
有形固定資産	1,363	1,497	134
無形固定資産	9	8	0
投資その他資産	505	496	△ 8
資産合計	3,568	5,042	1,473
流動負債	1,132	1,518	385
固定負債	612	630	17
負債合計	1,744	2,148	403
資本金	44	320	276
資本準備金	72	348	276
純資産合計	1,823	2,893	1,070
負債・純資産合計	3,568	5,042	1,473

POINT

- ① 店舗数増加、公募増資による現預金の増加
- ② 新規出店による建物及び店舗設備の増加
- ③ 新規出店による差入保証金の増加
- ④ 店舗数増加による営業債務の増加
- ⑤ 公募増資に伴う資本増加
- ⑥ 当期利益により増加

現金及び現金同等物の期末残高が1,135百万円増加

- ・税引前当期純利益の増加による営業活動によるキャッシュ・フローの収入増
- ・建物及び店舗設備への投資による投資活動によるキャッシュ・フローの支払増
- ・公募増資による財務活動によるキャッシュ・フローの収入増

(単位:百万円)

	14.3期	15.3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	525	1,205
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 453	△ 567
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 102	495
現金及び現金同等物の増減額	△ 30	1,134
現金及び現金同等物の期首残高	1,043	1,012
現金及び現金同等物の期末残高	1,012	2,147

POINT

- ① 税引前当期純利益426百万円増加
- ② 未払消費税等106百万円増加
- ③ 法人税等の支払額116百万円増加
- ④ 定期預金の預入による支出150百万円増加
- ⑤ 定期預金の払戻による収入105百万円増加
- ⑥ 株式の発行による収入539百万円増加

2016年3月期 利益計画

16.3期利益計画



売上高前期対比114.1%、経常利益前期対比106.4%を見込む。

・直営店舗を新規出店し、事業規模の拡大を図る。

①新規出店33店舗(や台ずし30店舗、ニパチ3店舗)を計画

②上半期に集中的に新規出店するため利益率はやや低下するが、下半期は繁忙期もあり利益率は上昇し利益計上が多くなる見込みである。

③人件費及び出店経費がやや増加を見込むため、利益率は低下見込みである。

		通期		
		15.3期 実績 (売上比)	16.3期 予想 (売上比)	前期比 (前期比%)
売上高	(百万円)	9,001	10,272	1,271
	(%)	100.0%	100.0%	114.1%
営業利益	(百万円)	743	830	87
	(%)	8.3%	8.1%	111.6%
経常利益	(百万円)	939	1,000	61
	(%)	10.4%	9.7%	106.4%
当期純利益	(百万円)	517	566	49
	(%)	5.7%	5.5%	109.6%
1株当たり純利益	(円)	223.58	244.99	21.41

通期予想 内訳	
上半期実績 (対通期比%)	下半期実績 (対通期比%)
4,910	5,362
47.8%	52.2%
370	460
44.6%	55.4%
460	540
46.0%	54.0%
266	300
47.0%	53.0%
115.38	129.61

今後の取り組み

2016年3月期以降の取り組みについて

【長期経営目標】

500店舗 売上高270億円目指して



【中期経営目標】

- ・300店舗
- ・売上高162億円

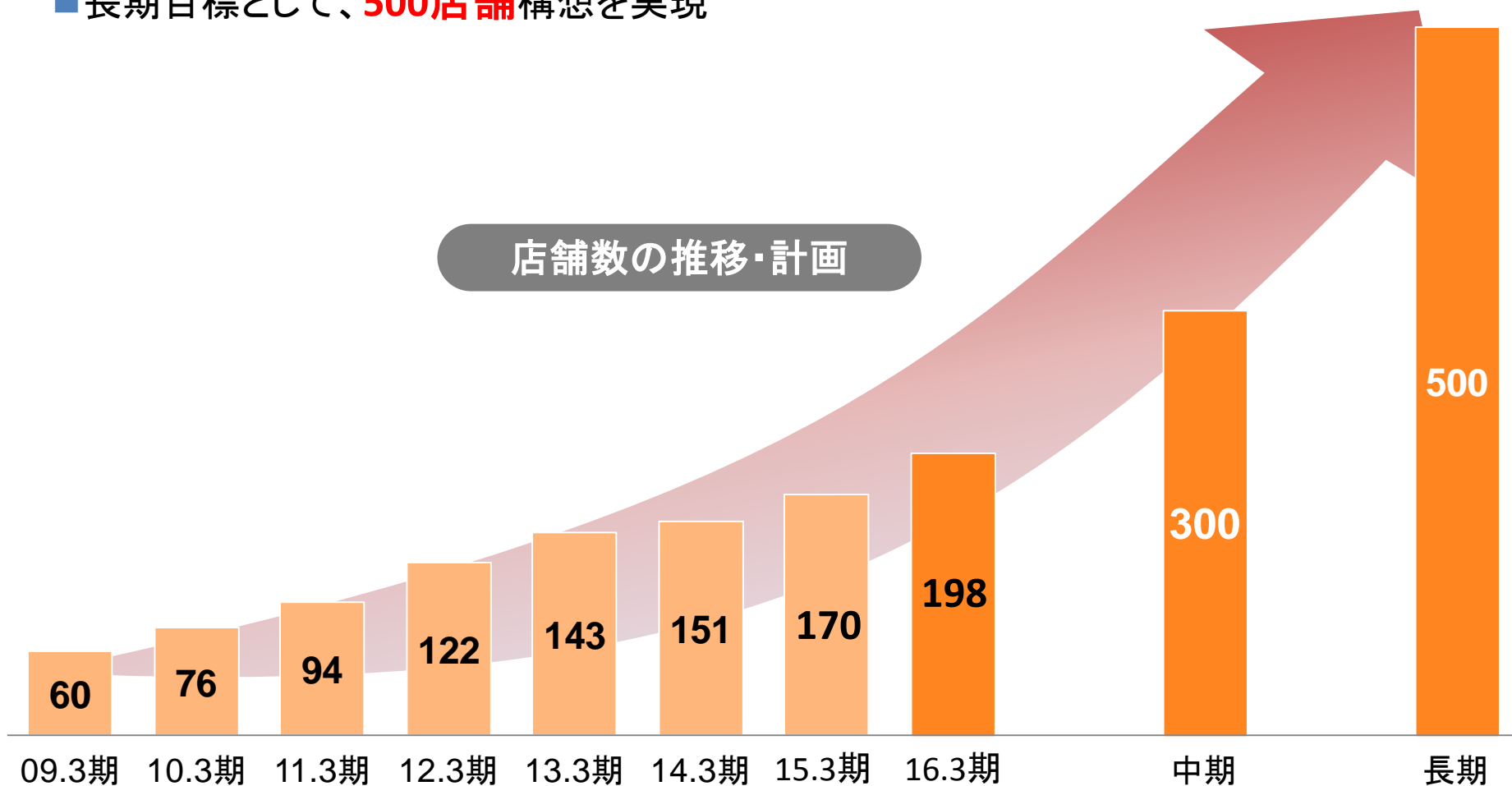
- ・事業部の確立
- ・「田舎戦略」及び「老舗理論」の徹底
- ・既存店売上高を100%維持

- ・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

- 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



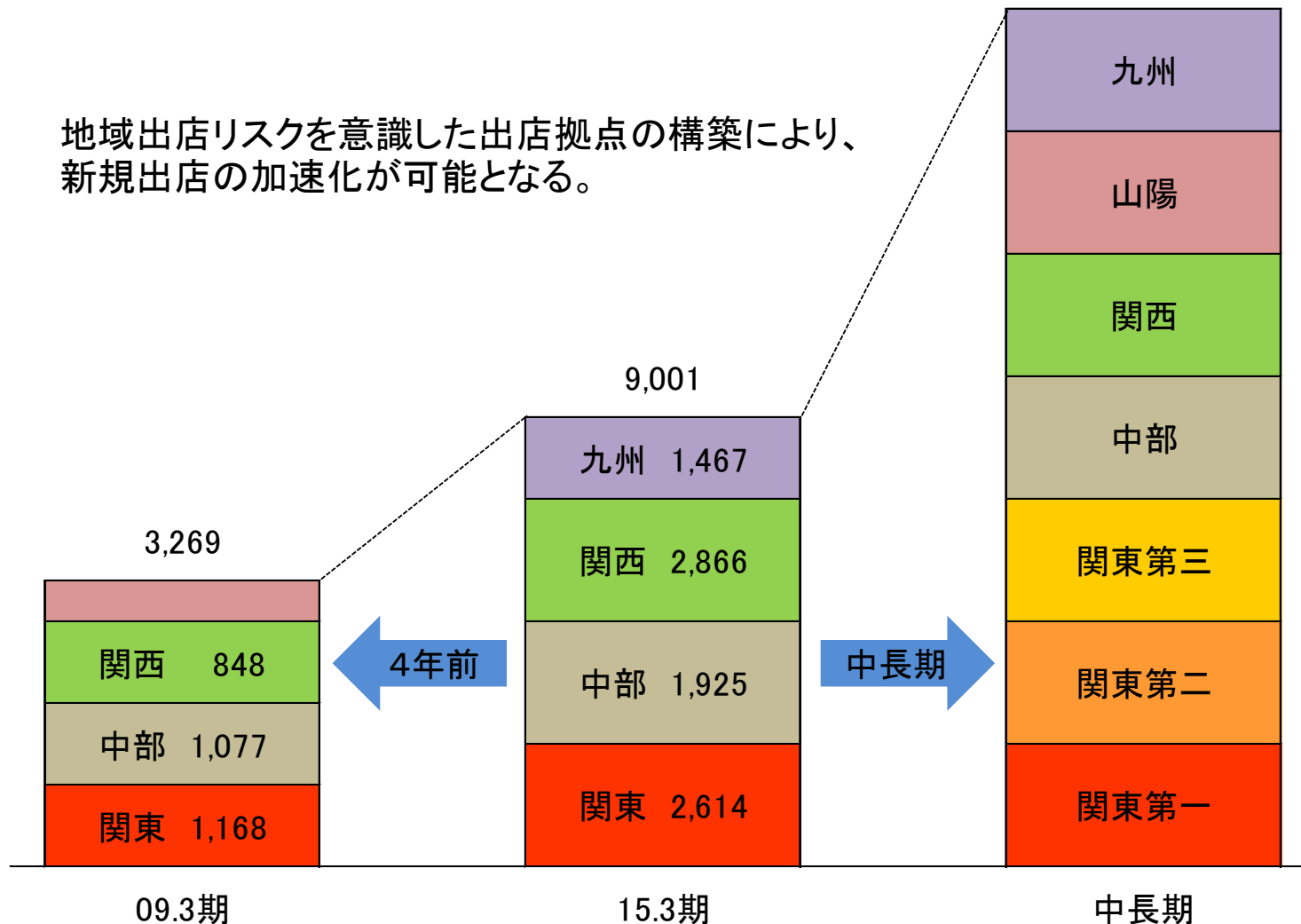
7事業部体制の構築①

3事業部時代

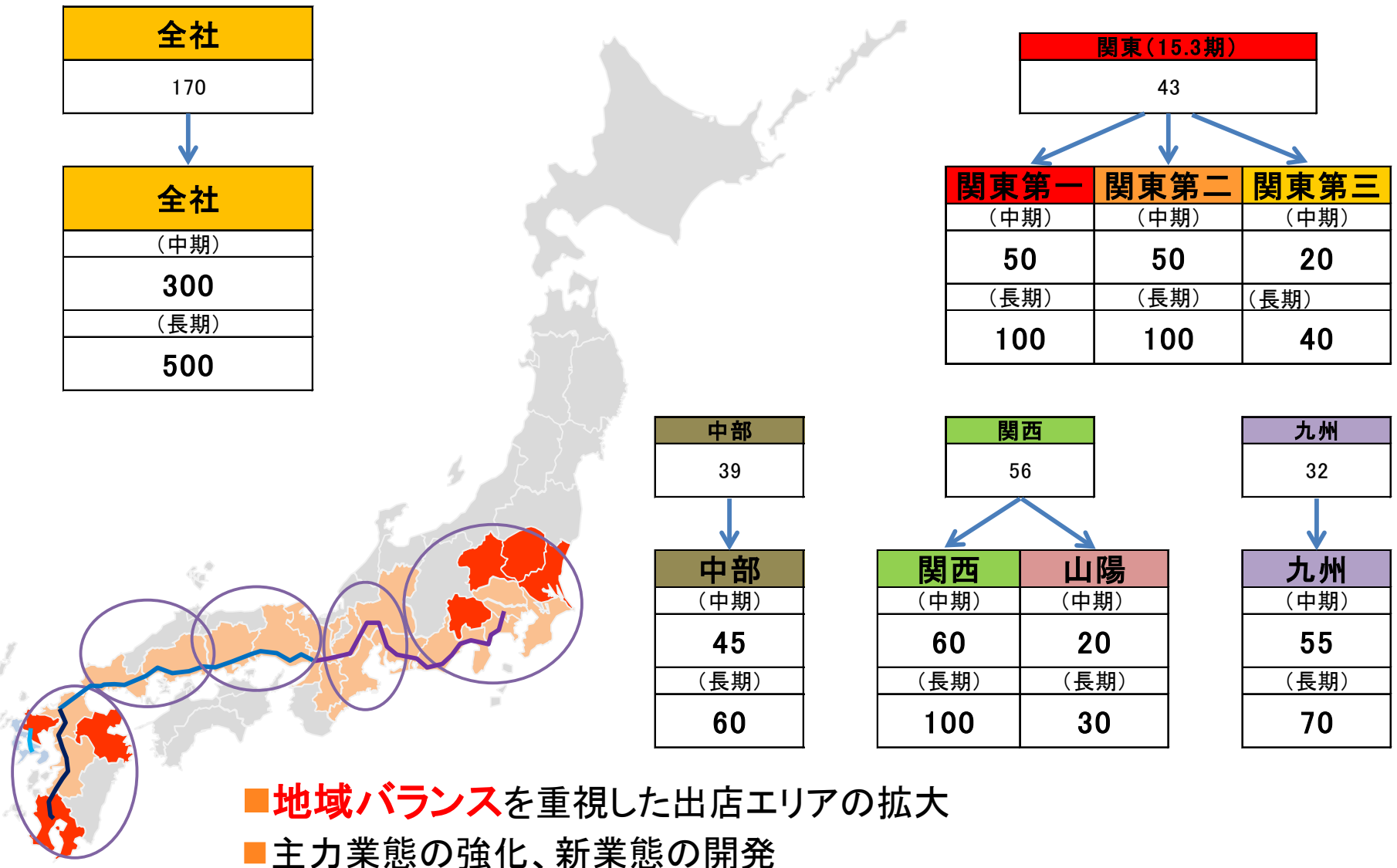
4事業部時代

7事業部時代

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。



7事業部体制の構築②



「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~~
~~店舗大型化~~



地域に賑わいを取り戻す

■田舎戦略の潜在市場規模は**1,700億円**

潜在市場規模(当社調べ)

	関東			中部	関西(*)		九州	合計
乗降客約1万人以上の駅数	1,198駅			153駅	583駅		76駅	2,010駅
①出店可能店舗数	2,093店			204店	767店		85店	3,149店
②平均年間売上高	5,400万円							
想定最大売上高(=①×②)	1,130億円			110億円	414億円		46億円	1,700億円
③2015年3月末店舗数	43店			39店	56店		32店	170店
出店余地(=①マイナス③)	2,050店			165店	711店		53店	2,979店
500店舗構想	関東1	関東2	関東3	中部	関西	山陽	九州	合計
今後の出店計画								330店
500店構想店舗計画	100店	100店	40店	60店	100店	30店	70店	500店
500店構想売上高目標	54億円	54億円	21.6億円	32.4億円	54億円	16.2億円	37.8億円	270億円

* 関西は山陽エリアを含む

他社

当社

・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

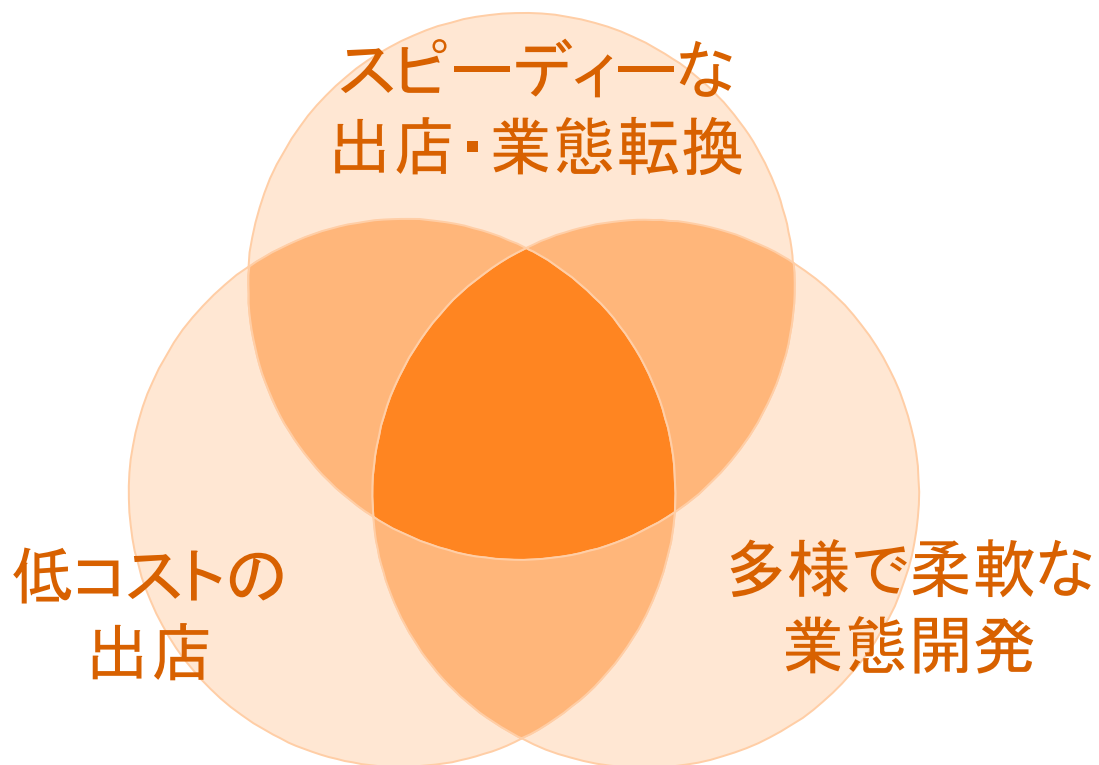


顧客満足度の高い料理を提供し集客することで、坪当たり売上が高め、効率的に利益を獲得している

高利益率

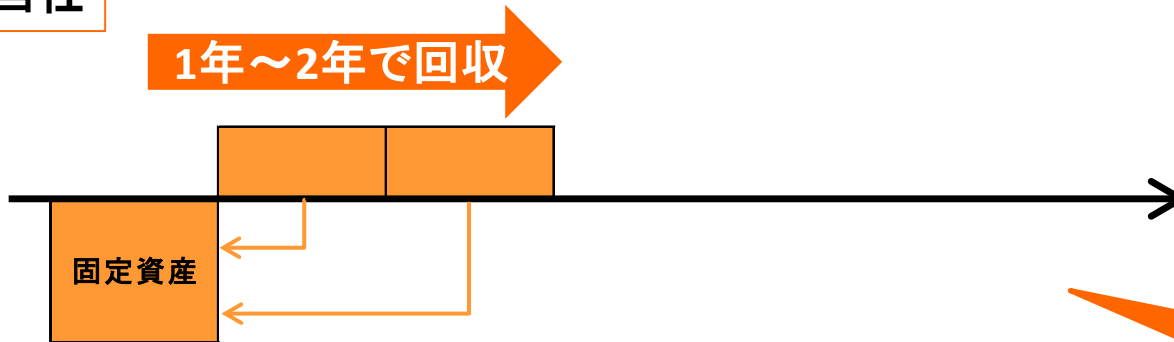
飲食店を作る為に必要な全てを**包括的**に、しかも**低コスト**で提供

業界随一の機動力



当社

1年～2年で回収



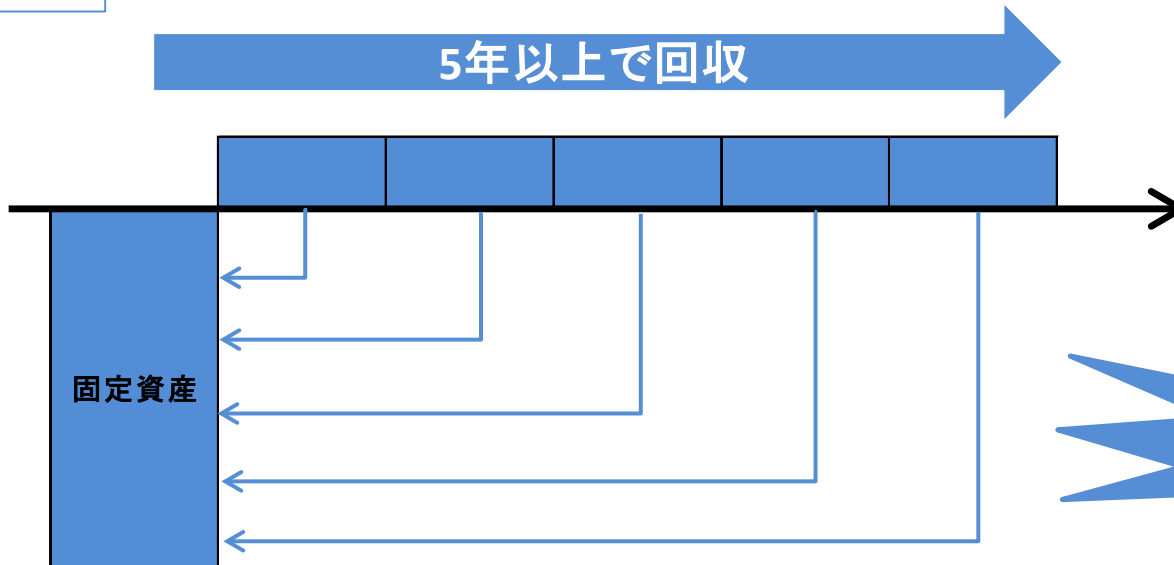
建築事業部の有効活用

- ・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

【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 取締役経営企画室室長 大崎

TEL:052-932-8431 FAX:052-932-8433

〒461-0023 名古屋市東区徳川町502番地