

2020年3月期
第3四半期
決算説明資料

株式会社ヨシックス
(証券コード：3221)

1. トピックス	・ ・ ・ ・ 1
2. 会社概要	・ ・ ・ 4
3. 2020年3月期 第3四半期決算概要	・ ・ ・ 9
4. 2020年3月期 修正利益計画	・ ・ ・ 17
5. 今後の取り組み	・ ・ ・ 19

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)

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 335,609,000円 (2019年12月31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 332店舗 (2019年12月31日現在)
▶ 直営 328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、**332**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：234店舗（のれん分店3店舗含む）



本格職人
 にぎりずし居酒屋



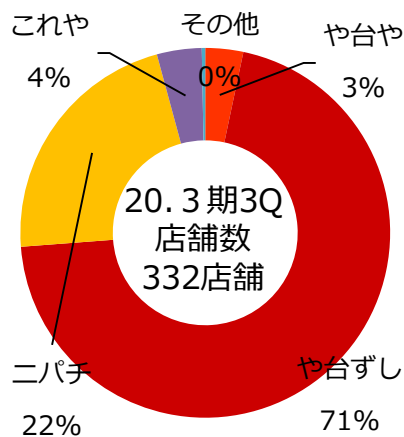
二パチ：73店舗



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：11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：13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)



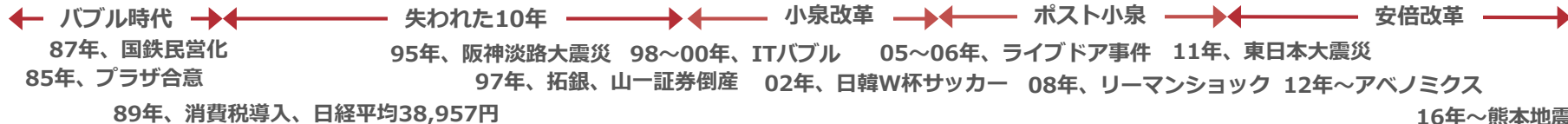
売上高の推移



や台や・や台ずし中心

二パチ中心

や台ずし中心



2020年3月期 第3四半期 決算概要

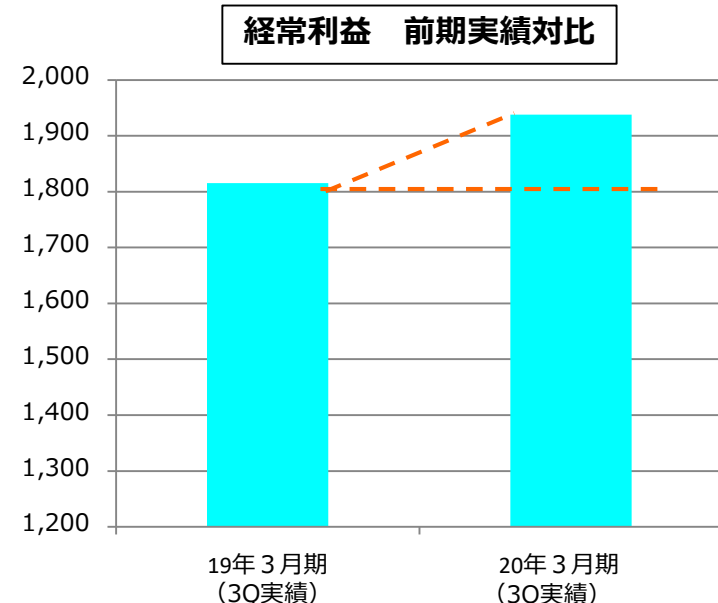
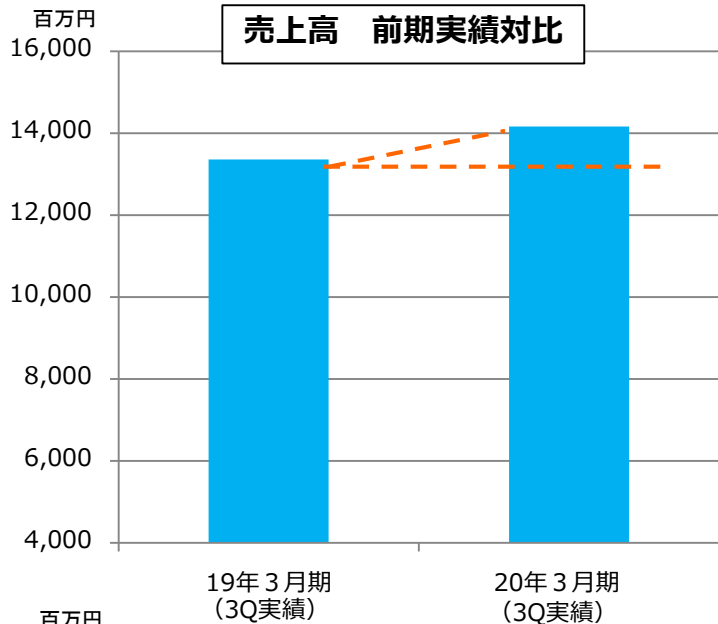
第3四半期末実績において過去最高を達成！

- 20.3期第3四半期売上高が 14,168百万円で過去最高売上高を達成
経常利益が 1,938百万円で過去最高益を達成

(単位：百万円)

	19年3月期 第3Q実績 (売上比)	20年3月期			通期	
		第3Q実績 (売上比)	前期比		修正通期予想 (売上比)	予想進捗率 %
			差額	%		
売上高	13,358	14,168	810	106.1%	19,060	74.3%
営業利益	1,600 (12.0%)	1,720 (12.1%)	120	107.5%	2,245 (11.8%)	76.6%
経常利益	1,815 (13.6%)	1,938 (13.7%)	123	106.8%	2,581 (13.5%)	75.1%
当期純利益	1,156 (8.7%)	1,236 (8.7%)	80	106.9%	1,648 (8.6%)	75.0%
1株当たり純利益	112.13円	119.80円	7.67円	106.8%	159.79円	75.0%

(注) 通期予想は修正後の通期予想を記載しております。詳細は14ページを参照ください。



コメント

前期対比106.1%

【要因】

- ①「働き方改革」対応のため中部地区を中心に店舗において週休制を設けるとともに、他地域でも営業時間の短縮等も実施していることから、既存店対比で営業時間が減少した。
- ②梅雨の長期化、台風直撃等の天候要因による影響が大きかった。
- ③10月より消費増税が施行され、消費動向が鈍化した。

2020.3期 3Q決算も引続き
順調に増収増益

コメント

前期対比106.8%

【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
- ④仕入の見直しによる原価低減
- ⑤広告宣伝をチラシ等からWEB媒体に変更したことによる費用削減

総資産合計が866百万円の増加

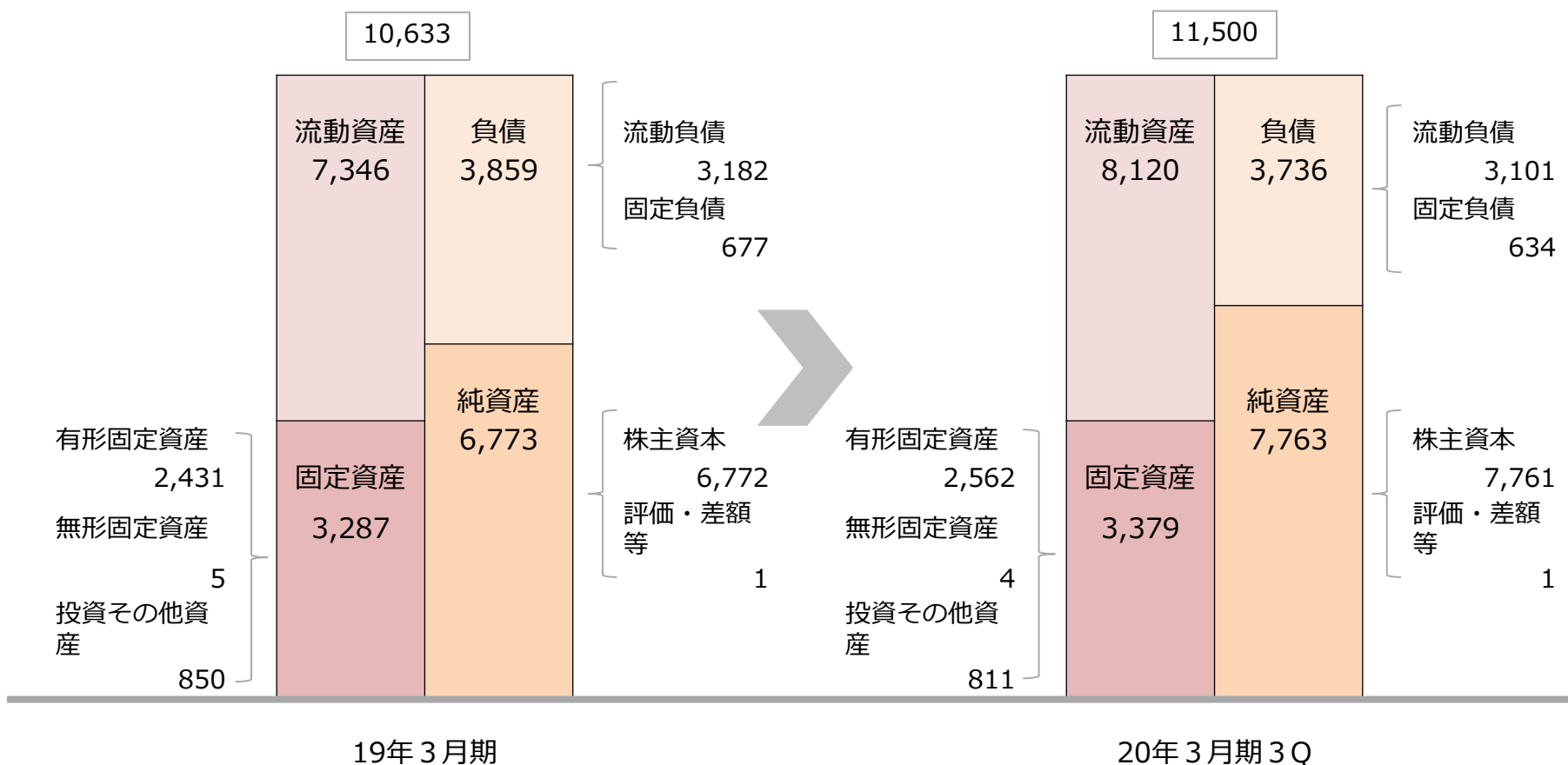
【流動資産】

- ▶ 現預金の増加による流動資産の増加

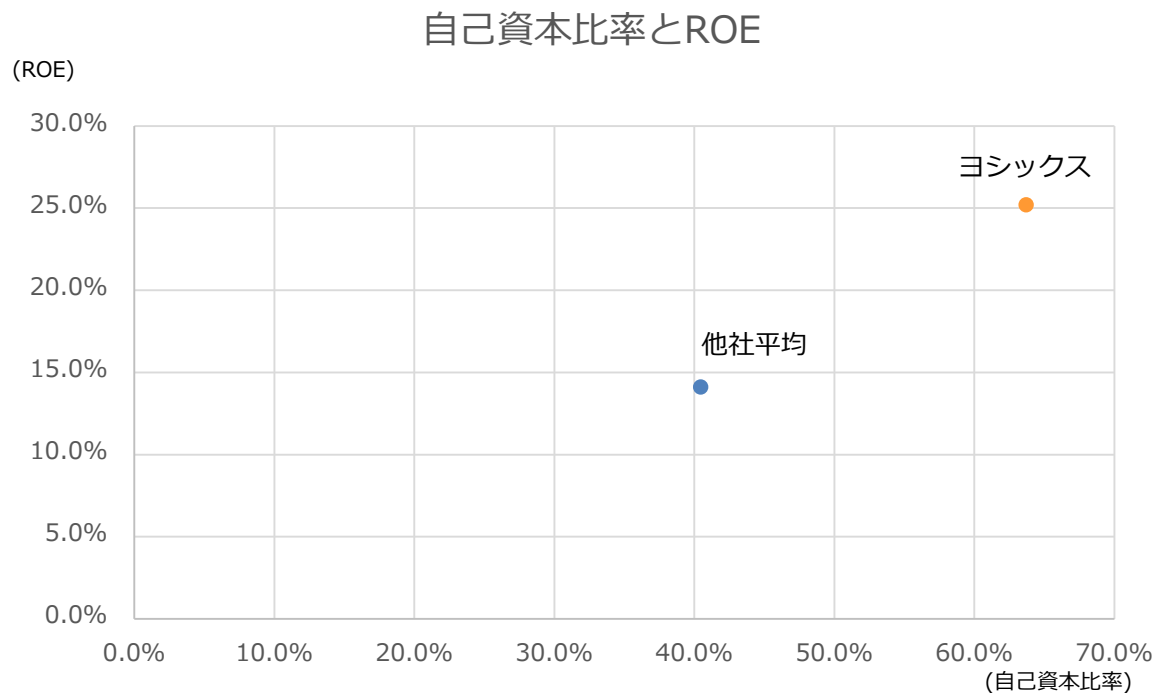
【有形固定資産】

- ▶ 新規出店24店舗を実施したことに伴い有形固定資産が増加

(単位：百万円)



19.3期の自己資本比率 63.7%、ROE 25.2%でともに高水準を達成

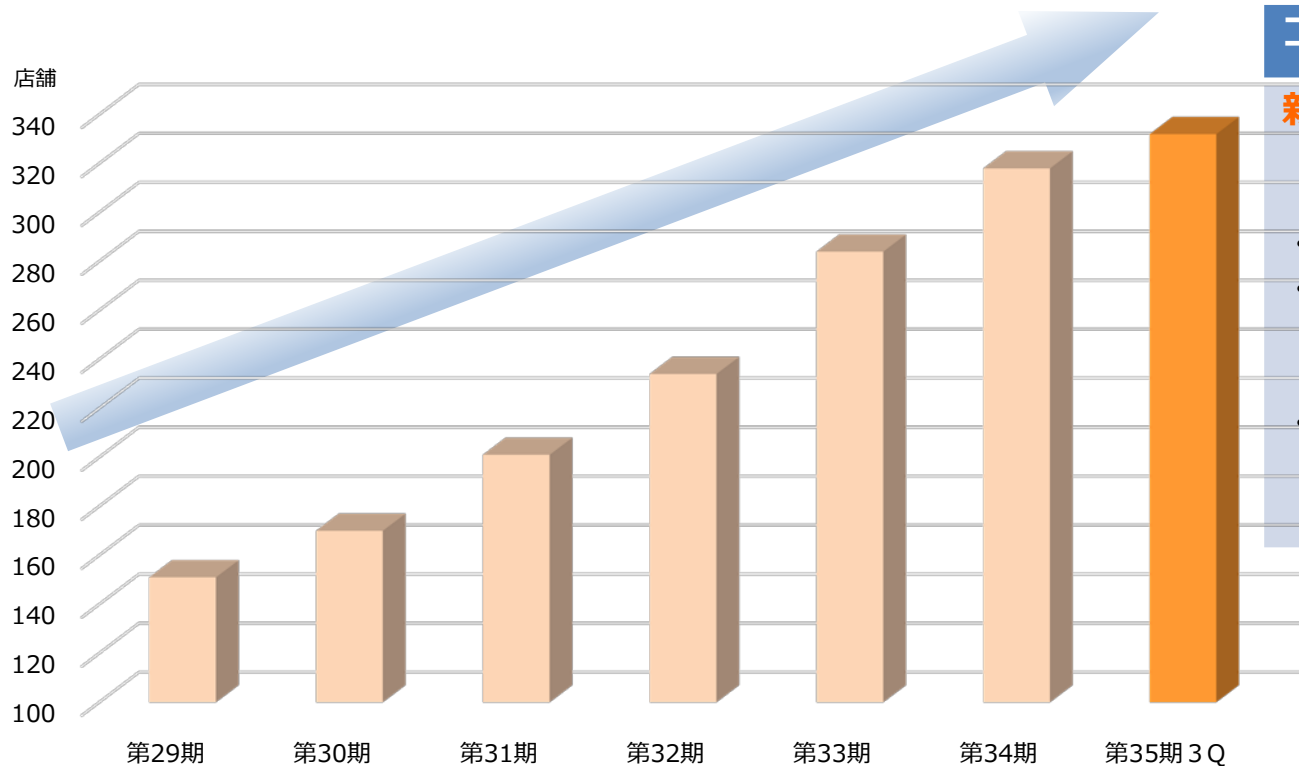


- 自己資本比率が高く、経営の安定度が非常に高い
- ROEも高く、自己資本を効率的に活用して高い経営力を誇っている
 - 新規出店を計画通りに進め、規模拡大・高い収益力の実現
 - 出店経費に関するコストの抑制や地代家賃に関するコストの抑制等
 - 業績不振店を抱えることなく、迅速な判断のもと業態転換や撤退を実施



高効率な経営

店舗数の推移



コメント

新規出店24店舗を実施
「や台ずし」 21店舗
「にぱち」 3店舗

- ・閉店撤退10店舗を実施
- ・「働き方改革」に伴う人材の効率的な活用のため、業績下位の店舗を閉店
- ・新規出店は今後も継続していき年間計画は達成の見込み

毎年、右肩上がりで
店舗数増加

第29期	第30期	第31期	第32期	第33期	第34期	第35期 第3Q
151店	170店	201店	234店	284店	318店	332店

店舗名（仮称含む）	住所	オープン予定日
や台ずしあびこ町	大阪府大阪市住吉区苅田7-12-34	2020/1/31
や台ずし廿日市駅前町	広島県廿日市市駅前4-21	2020/1/25
や台ずし福工大駅前町	福岡県粕屋郡新宮町美咲2-6-8	2020/1/31
や台ずしJR岐阜駅前町	岐阜県岐阜市住田町1-3	2020/2/4
や台ずし東松山駅東口町	埼玉県東松山市箭弓町3-5677-1	2020/2/18
や台ずし福岡駅西口町	福岡県福津市中央6-10-8	2020/2/27
や台ずし実籾駅前町	千葉県習志野市実籾5-1-5	2020/2/29
や台ずし鳩ヶ谷駅前町	埼玉県川口市坂下町1-14-24	2020/3/以降
や台ずし水戸駅北口町	茨城県水戸市宮町2-11-27	2020/3/以降
や台ずし石神井公園町	東京都練馬区石神井町3-27-5	2020/3/以降
や台ずし北坂戸駅東口町	埼玉県坂戸市末広町1-5	2020/3/以降
や台ずし多治見駅前町	岐阜県多治見市本町2-22	2020/3/以降

（注）物件契約済の案件を列挙しております。

店舗名（仮称含む）	住所	オープン予定日
や台ずし丸亀町	香川県丸亀市富屋町4-1	2020/3/以降
や台ずし中津駅南口町	大分県中津市豊田町3-9-7	2020/3/以降
や台ずし南浦和駅東口町	埼玉県さいたま市南区南浦和2-38-7	2020/4/以降
にぱち多治見駅前店	岐阜県多治見市本町2-22	2020/4/以降
や台ずし鳥栖町	佐賀県鳥栖市本通町1-810-16	2020/4/以降
や台ずし常盤平駅南口町	千葉県松戸市常盤平2-9-5	2020/5/以降
や台ずし鶴瀬駅西口町	埼玉県富士見市大字鶴馬2616-1	2020/5/以降
や台ずし末広温泉町	鳥取県鳥取市末広温泉町356-2	2020/5/以降
や台ずし鍛冶屋町	香川県高松市鍛冶屋町7-4	2020/5/以降

物件契約済 計21件

（注）物件契約済の案件を列挙しております。

2020年3月期 修正利益計画

経常利益前期対比107.5%、当期純利益前期対比107.2%を見込む

①売上高の堅調な推移

- ・新規出店の売上高が好調に推移し、既存店の売上高も堅調に推移
- ・働き方改革に伴う一部店舗にて週休制、営業時間短縮を実施したが、売上高は堅調に推移

③利益率の改善

- ・人件費は増加傾向にあるものの、それを上回る売上高により吸収できており、販管費率が低下
- ・原材料の見直しによる原価低減、広告宣伝をWeb媒体に変更したことで費用削減

④第3四半期の実績を加味

- ・第3四半期累計期間の実績を加味した通期の予想の修正

(単位：百万円)

	19年3月期 期末実績 (売上比)	2020年3月期予想						20年3月期予想 内訳			
		通期予想 (売上比)	修正通期予想 (売上比)	前期比		予想比		上半期実績・通期比		下半期予想・通期比	
				差額	%	差額	%	額	%	額	%
売上高	17,934	19,050	19,060	1,126	106.3%	10	100.1%	9,281	48.7%	9,779	51.3%
営業利益	2,083 (11.6%)	2,220 (11.7%)	2,245 (11.8%)	162	107.8%	25	101.1%	1,125	50.1%	1,120	49.9%
経常利益	2,401 (13.4%)	2,561 (13.4%)	2,581 (13.5%)	180	107.5%	20	102.1%	1,298	50.3%	1,283	49.7%
当期純利益	1,538 (8.6%)	1,616 (8.5%)	1,648 (8.6%)	110	107.2%	32	102.0%	804	48.8%	844	51.2%
1株当たり純利益	149.18円	156.83円	159.79円	10.61円	107.1%	2.96円	101.9%	78.01円	48.8%	81.78円	51.2%

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

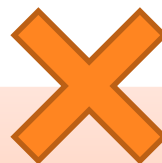
~~個店経営、家族経営~~
~~曖昧な価格設定、付け払い~~

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

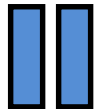
他社

・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中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）

2019年12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
③2020年3月期3Q店舗数	110店			53店	82店		24店	63店	332店
出店余地（=①-③）	2,915店			235店	1,021店		39店	86店	4,296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									168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

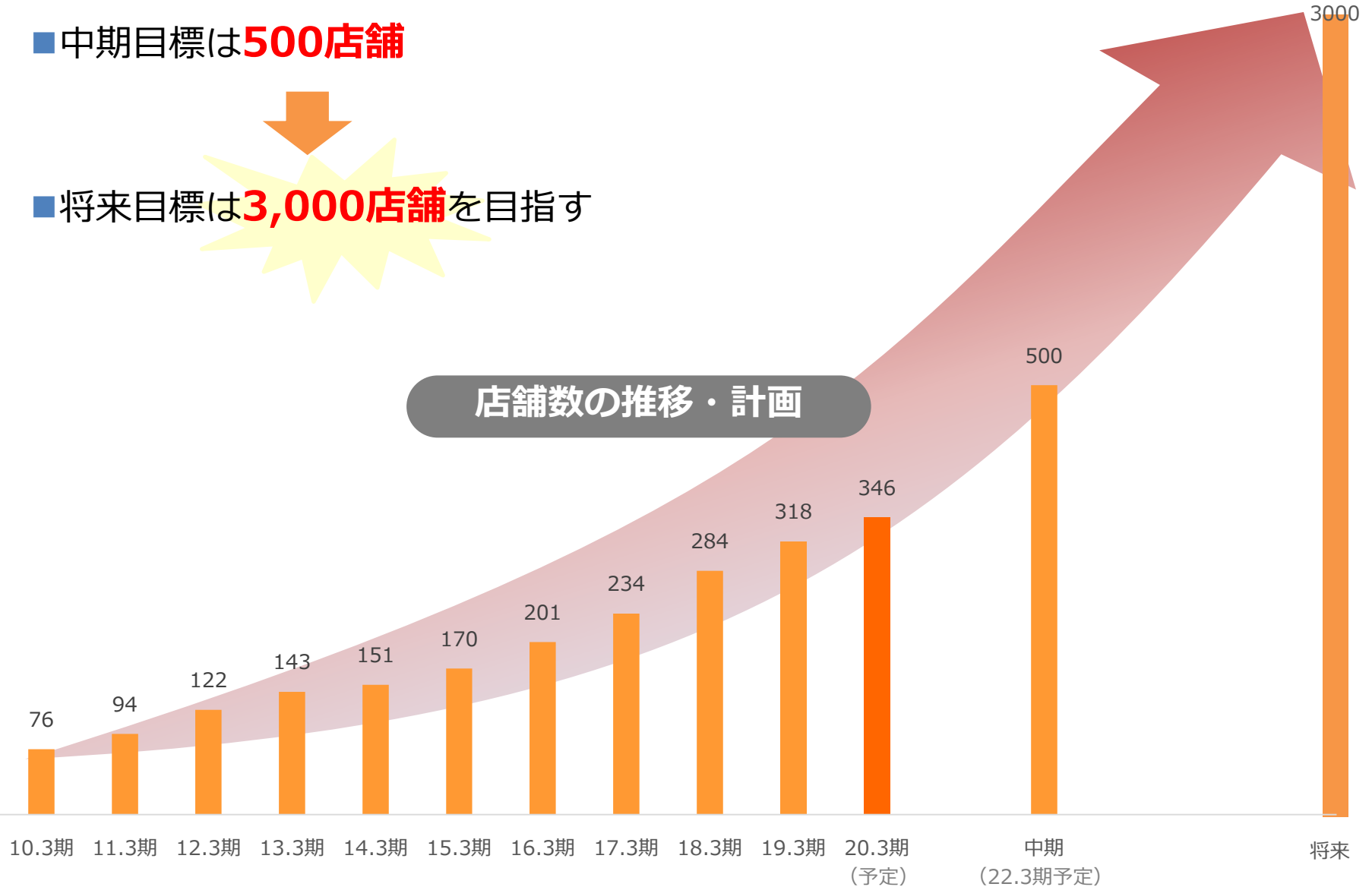
※1 関東には、関東第一事業部、関東第二事業部及び関東静岡事業部を含む。

※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）



18.3期

新規出店 54店舗

19.3期

新規出店 39店舗

20.3期

新規出店 38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

8事業部体制確立

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

11事業部体制へ

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

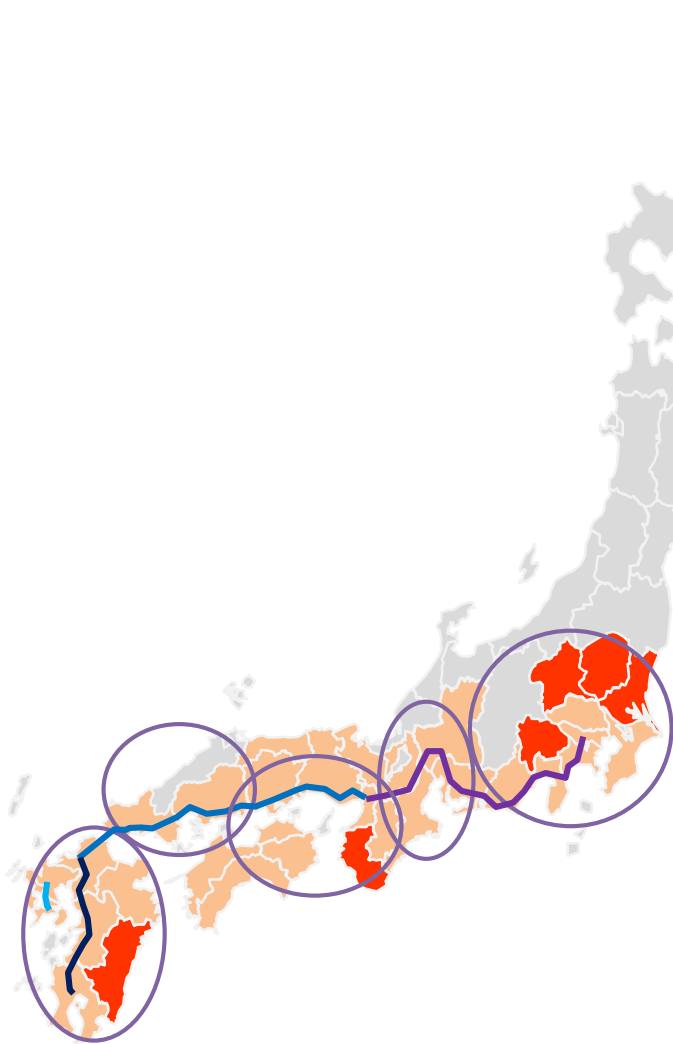
- ▶ 関西第一事業部
 - ・ 関西三重事業課
- ▶ 関西第二事業部
 - ・ 関西第三事業課

▶ 山陽事業部

- ▶ 九州第一事業部
 - ・ 九州第二事業課

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）



19.3期

●関東事業本部	100店舗
●中部事業部	54店舗
●関西事業本部	78店舗
●山陽事業部	24店舗
●九州事業部	62店舗

中期
(22.3期予定)

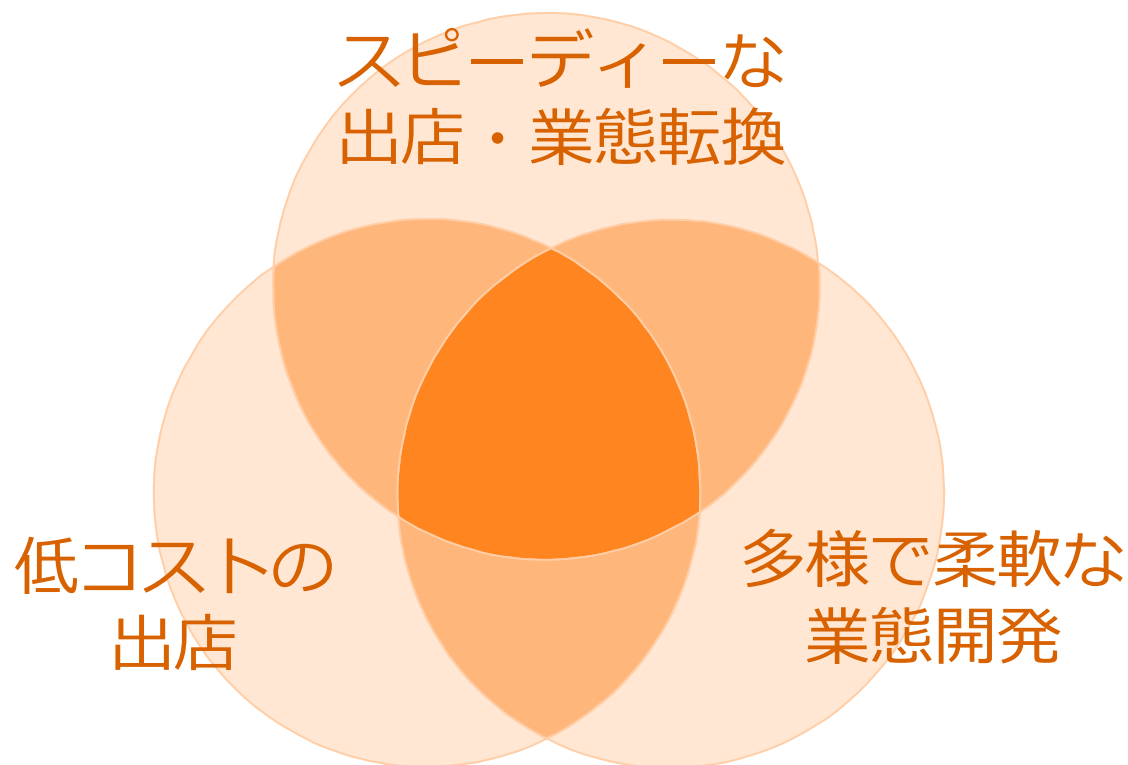
●関東事業本部	165店舗
●中部事業部	75店舗
●関西事業本部	125店舗
●山陽事業部	50店舗
●九州事業部	85店舗

- **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)。

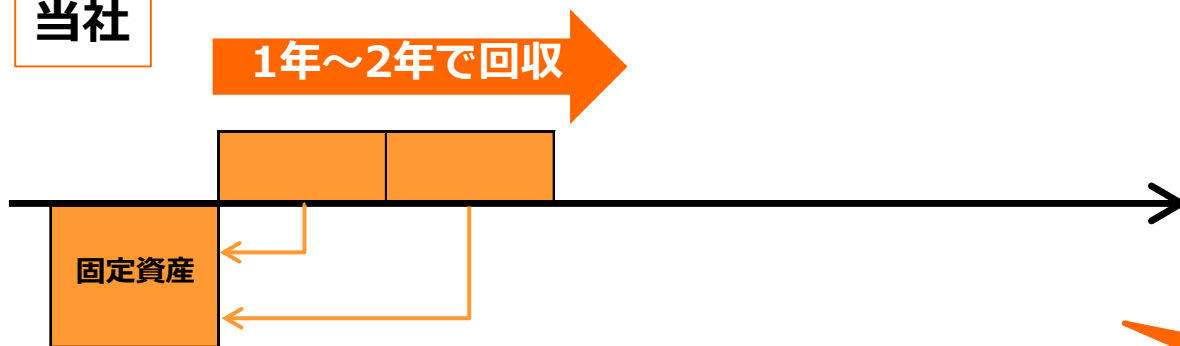
飲食店を作る為に必要な全てを**包括的**に、しかも**低コスト**で提供

業界随一の機動力



当社

1年~2年で回収



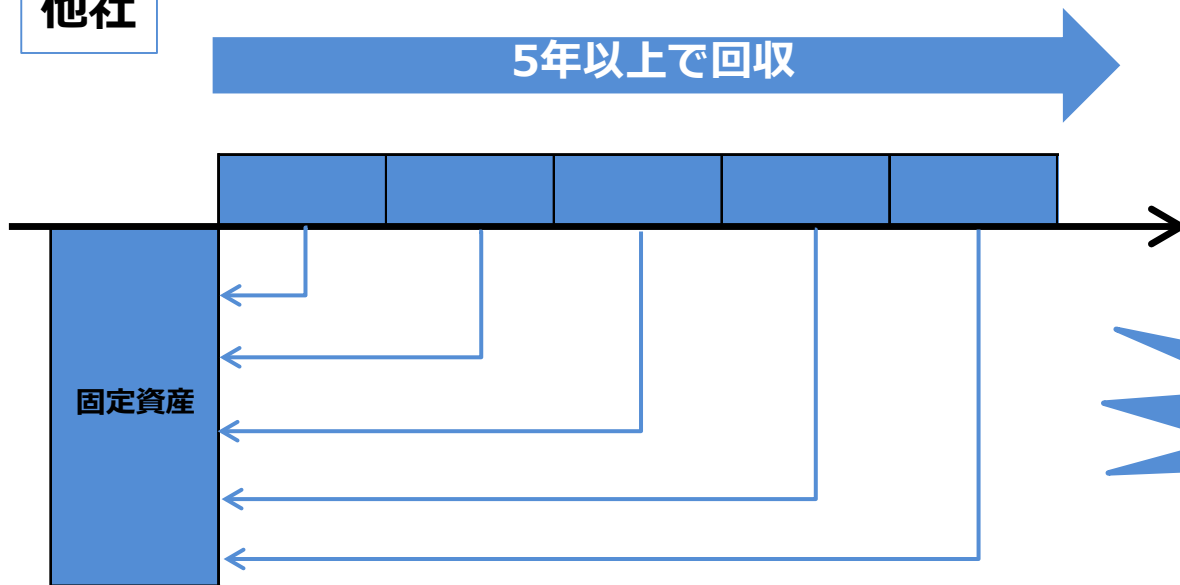
建築事業部の有効活用

- ・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

全品 **280円** (税抜)

居酒屋
にぱち

中部以西で展開している
「にぱち」を関東地域に
合わせてアレンジ!

ジャンボ焼きとり
釜めしが旨い店



関東 1号店：にぱち福生駅西口店オープン
2号店：にぱち磐田駅前店オープン
関西 1号店：にぱち常磐町店オープン



「にぱち」の
セールスポイント

生ビール中ジョッキも含む
全品280円 (税抜)
(一部商品除く)

ジャンボ焼きとり
釜めしが旨い店

「にぱち」の良さを「にぱち」として。
「財布のひも」にやさしい業態を開発・実験中!

第35期スローガン

『あいよ』～働きたくなる店づくり～

1. 人材共育

2. 地区・チームリーダー制の確立

3. 店舗ガバナンス

4. 新業態開発と新需要への対応

第35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

500店舗構想の実現

売上高300億円
の達成

経常利益率
10%超の継続

【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/>