

2021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. | 2021年3月期 | 連結決算概要 | ・・・・7 |
| 3. | 2022年3月期 | 売上・利益計画 | ・・・・14 |
| 4. | 今後の取り組み | ・・・・ | 16 |
| 5. | トピックス | ・・・・ | 29 |

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1丁目9番30号 |
| 代表者 | 代表取締役会長兼社長 吉岡昌成 |
| 資本金 | 335,989,000円 (2021年3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 |
| 関連会社 | 株式会社ヨシックスフーズ (飲食事業) 株式会社ヨシオカ建装 (建装事業) |
| 店舗数 | 327店舗 (2021年3月31日現在) ▶ 直営 323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、**327**店舗の居酒屋を**関東以西**に展開

や台ずし：268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）：48店舗

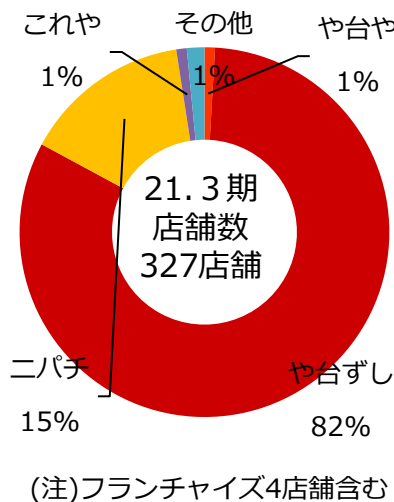


280円均一
低価格居酒屋

ジャンボ焼鳥・釜めしが旨い店



業態別店舗数



や台や：3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：3店舗

大阪の味・串カツ居酒屋



その他：5店舗

せんと てっぱん

- 「や台ずし」にて**デリバリー・テイクアウト**を展開
Uber Eats、DiDi Food、出前館、food panda等、多様な展開を実施。

店舗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

スピーディーな
出店・業態転換

低コストの
出店

多様で柔軟な
業態開発

“困った！をよかった!!に”

- ・店舗の設計・施工管理を中心に、飲食店や事務所等の建装事業を展開しております。
- ・グループ企業である株式会社ヨシックスフーズの店舗において多数の設計・施工管理実績を有しています。
- ・グループ外の企業からも積極的に受注しております。

<施工例>



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)

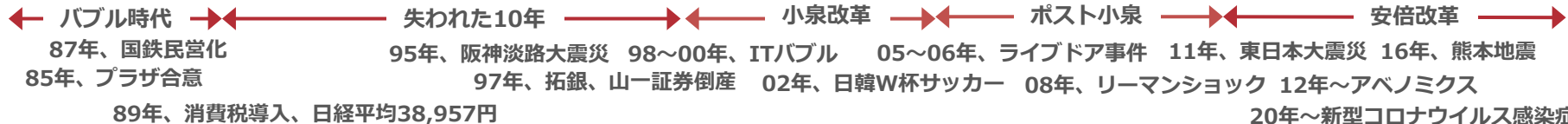
12年…せんと1号店(名古屋市)

16年…四国進出(や台ずし松山市駅前町)

21年…ホールディングス体制へ移行(会社分割)



売上高の推移



2021年3月期 連結決算概要

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

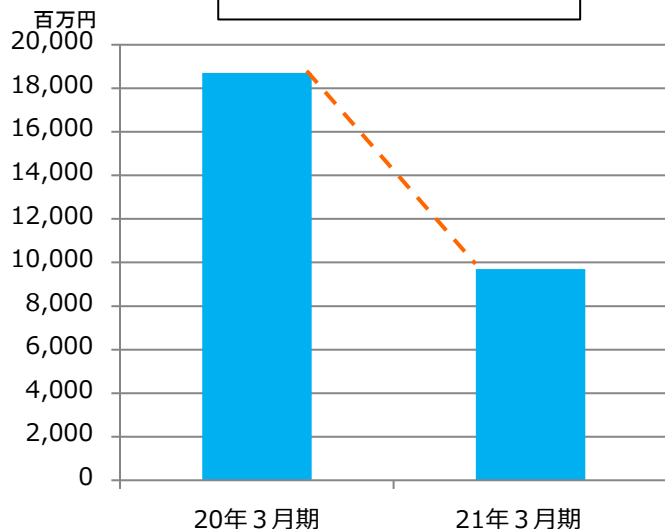
- ・政府より発令された「緊急事態宣言」に伴い4月5日から5月7日まで、全国全店臨時休業しました。
- ・5月8日より営業再開したものの、営業時間を短縮した状況での再開となりました。
- ・6月下旬より通常営業を再開したものの、7月下旬より感染者増加に伴い、東京・大阪・愛知で営業時間の短縮要請があったことから、営業時間短縮での営業を余儀なくされました。
- ・11月下旬より感染拡大に伴う自治体の要請に従い、営業時間短縮での営業を余儀なくされました。
- ・政府より発令された「緊急事態宣言」に伴い1月8日から一部店舗で休業や営業時間短縮での営業を余儀なくされました。

(単位：百万円)

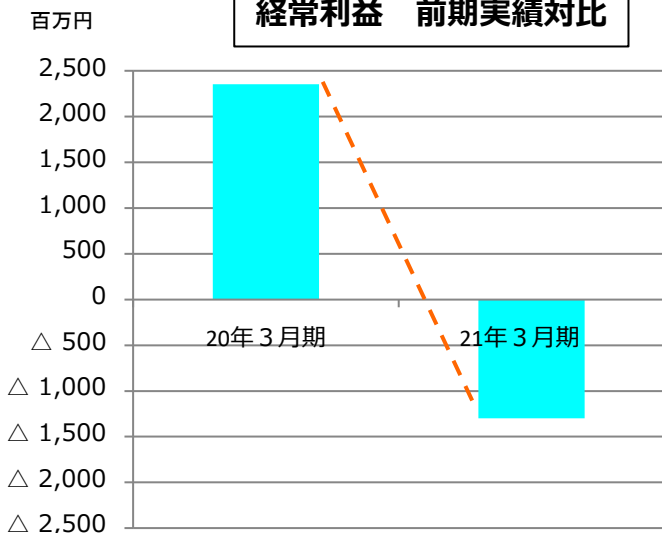
| | 20年3月期 | | 21年3月期 | | | | |
|----------|------------------|---------------|-------------------|----------|---|-----|---|
| | 期末【単体】 (売上比) | 期末予想 (売上比) | 期末実績【連結】 (売上比) | 前期比 | | 予想比 | |
| | | | | 差額 | % | 差額 | % |
| 売上高 | 18,709 | - | 9,697 | △ 9,012 | - | - | - |
| 営業利益 | 2,036 (10.9%) | - | △ 2,195 | △ 4,231 | - | - | - |
| 経常利益 | 2,353 (12.6%) | - | △ 1,298 | △ 3,651 | - | - | - |
| 当期純利益 | 1,256 (6.7%) | - | △ 1,269 | △ 2,525 | - | - | - |
| 1株当たり純利益 | 121.83円 | - | △ 122.99円 | △ 244.82 | - | - | - |

- (注) 1 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。
- 2 2021年3月期より連結決算を実施しているため、2020年3月期は参考として単体決算を記載しております。

売上高 前期実績対比



経常利益 前期実績対比



コメント

- 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」が発令され、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。
- ③11月下旬より東京を中心に他府県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忘年会需要を取り込めず、売上が伸びなかった。
- ④政府から「緊急事態宣言」が発令され、1月8日から一部店舗にて、休業や営業時間短縮での営業を余儀なくされ、売上が伸びなかった。

コメント

- 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をした。
- ⑤政府や自治体からの休業や時短営業による協力金を申請した。

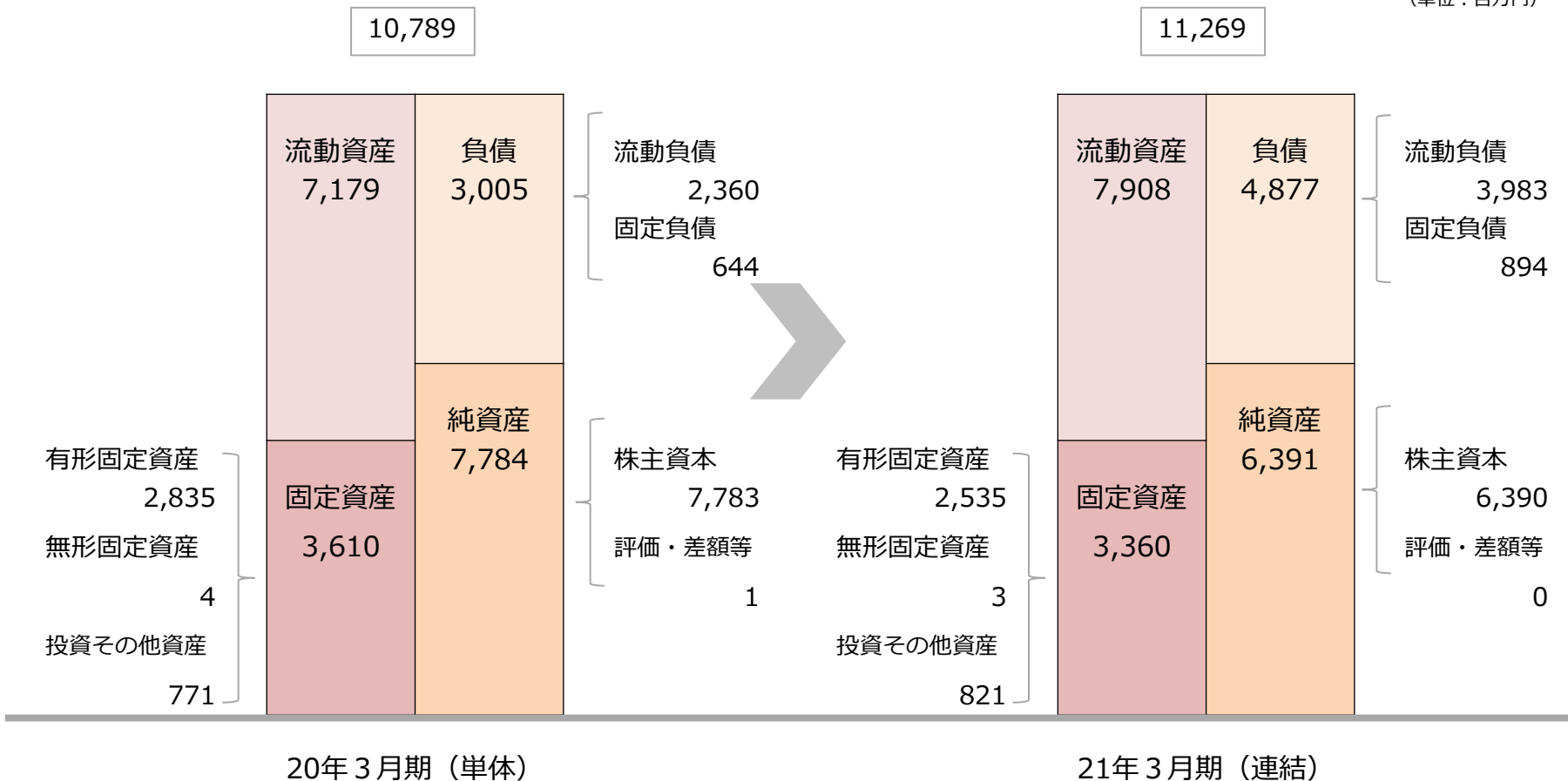
(注) 2021年3月期より連結決算を実施しているため、2020年3月期は参考として単体決算を記載しております。

総資産合計が480百万円の増加

【流動資産】

- ▶ 当期純利益が大きく減少したことで、法人税等の還付を受けることができるため未収還付法人税等を計上したことから流動資産が増加した。

(単位：百万円)

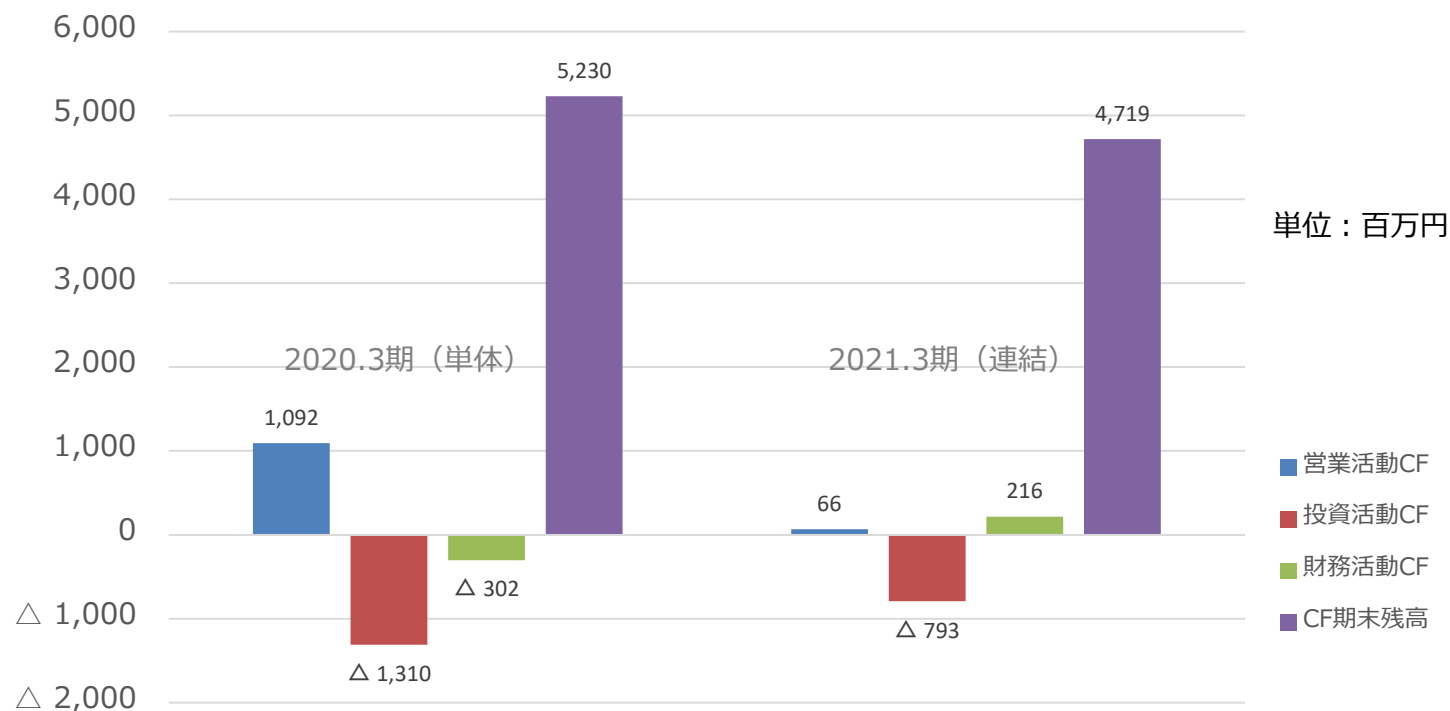


(注) 2021年3月期より連結決算を実施しているため、2020年3月期は参考として単体決算を記載しております。

現金及び現金同等物の期末残高が511百万円減少

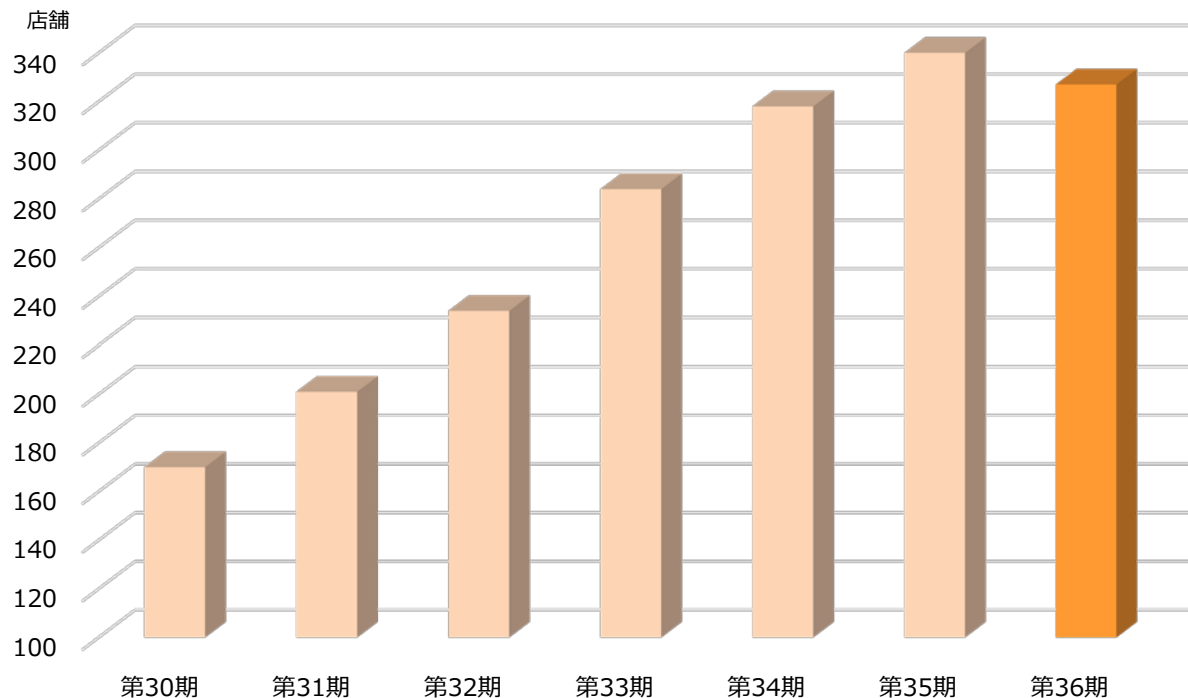
【営業活動CF】

- ▶ 新型コロナウイルス感染症による政府・自治体からの要請を受けて休業や時短営業としたことから売上高が減少し、税引前当期純利益が減少したことから収入が減少した。



(注) 2021年3月期より連結決算を実施しているため、2020年3月期は参考として単体決算を記載しております。

店舗数の推移



コメント

新規出店13店舗を実施
 「や台ずし」 12店舗
 「にばち」 1店舗

- ・ 閉店撤退29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 |
|------|------|------|------|------|------|-------------|
| 170店 | 201店 | 234店 | 284店 | 318店 | 343店 | 327店 |

| 店舗名（仮称含む） | 住所 | オープン予定日 |
|--------------|------------------|-----------|
| や台ずし石山駅前町 | 滋賀県大津市栗津町1114-2 | 2021/5/28 |
| や台ずし阪神御影駅南口町 | 神戸市灘区御影本町2-15-15 | 2021/未定 |
| や台ずし米子駅前町 | 鳥取県米子市明治町179 | 2021/未定 |

（注）物件契約済の案件を列挙しております。

2022年3月期 売上・利益計画

2022年3月期の業績予想につきましては、未定としております。

【業績予想を未定とした理由】

①新型コロナウイルス感染症の影響

- ・4月以降も「緊急事態宣言」が実施され、政府・自治体から休業要請・営業時間短縮での営業を要請されたことで、通常営業が実施できなことから、先行き不透明感が高いため。

②「緊急事態宣言」の期間延長の可能性

- ・新型コロナウイルスの感染拡大はまだ予断を許さない状況にあり、「緊急事態宣言」の更なる期間延長の可能性が高く、その際には直営店の休業・営業時間の短縮を延長する可能性が高いため。

③新型コロナウイルス感染症の収束が見えない

- ・新型コロナウイルス感染症の収束が不明であり、変異種の広まりも見受けられる中、売上・利益の合理的な見積りができないため。

④通常の日常に戻るか否か先行き不透明

- ・新型コロナウイルス感染症が収束したとしても、通常の日常に戻るか否かが不明であり合理的な見積りができないため。

ヨシックスグループ 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
- ・ グループ建装企業の有効活用

「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

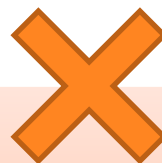
~~個店経営、家族経営~~
~~曖昧な価格設定、付け払い~~

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

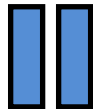
他社

・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 | |

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）

2021年3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 | 720駅 | | 52駅 | 123駅 | 2,510駅 |
| ①出店可能店舗数 | 3,025店 | | | 288店 | 1,113店 | | 63店 | 149店 | 4,638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月期店舗数 | 114店 | | | 52店 | 77店 | | 22店 | 62店 | 327店 |
| 出店余地（=①-③） | 2,911店 | | | 236店 | 1,036店 | | 41店 | 87店 | 4,311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 | | | | | | | | | 173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。

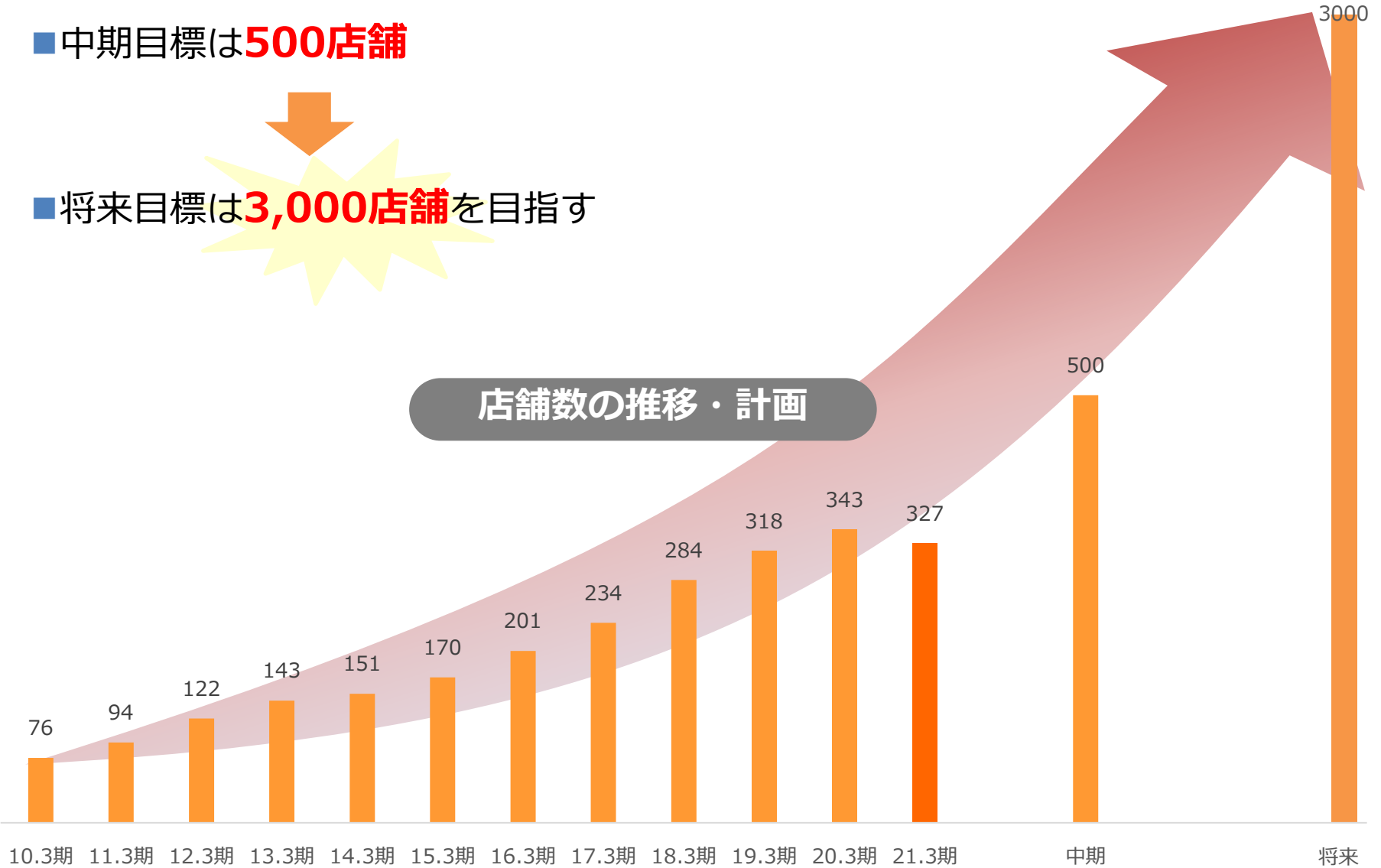
※2 関西には香川県、徳島県、高知県、山陽には愛媛県を含む。

■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



21.3期
新規出店 13店舗

22.3期
新規出店 未定

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

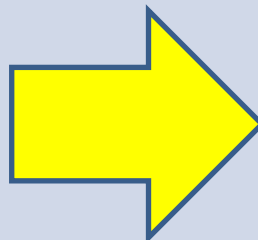
関西事業本部

- ▶ 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

事業本部の拡充
による体制強化
(2021年5月1日付)



3事業本部体制

東日本事業本部

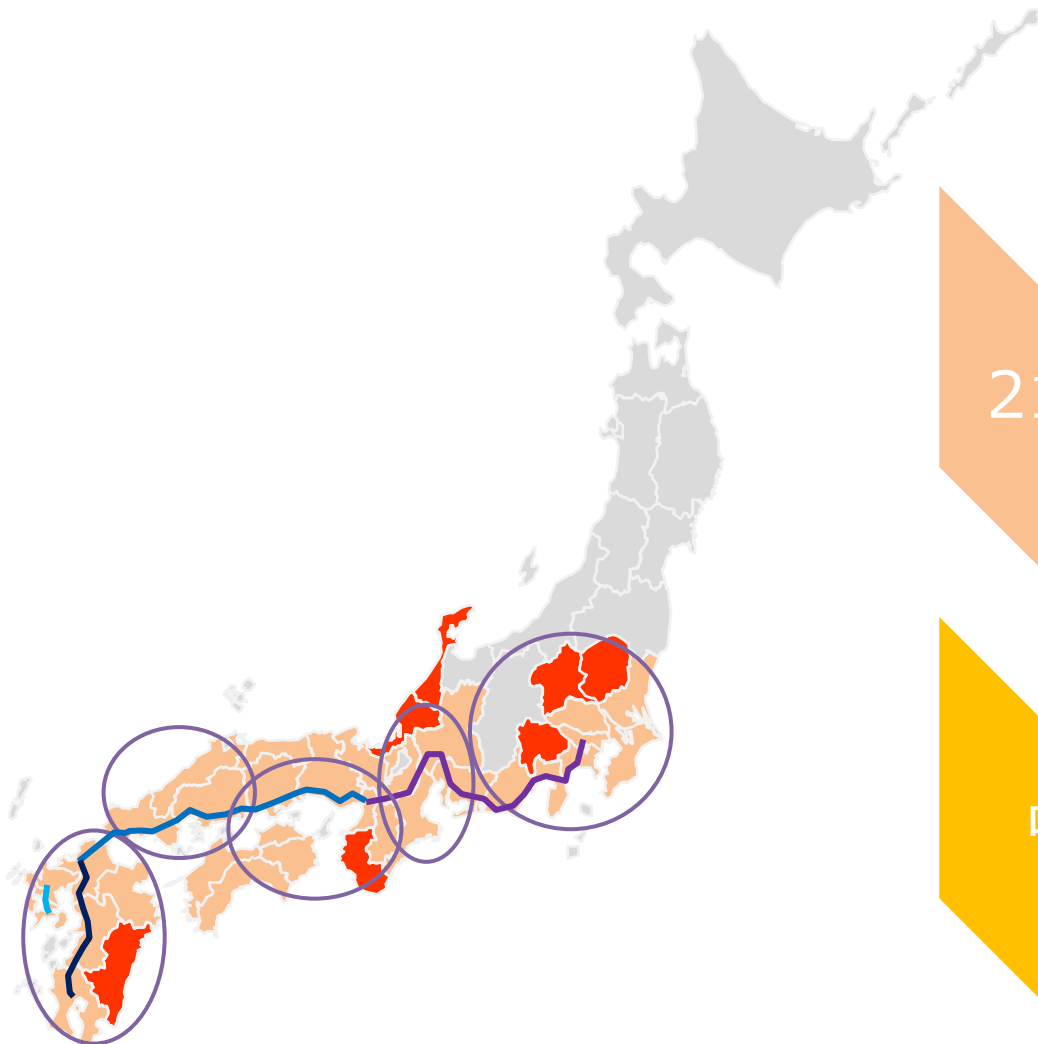
- ▶ 関東第一事業部
- ▶ 関東第二事業部
- ▶ 関東静岡事業部

中日本事業本部

- ▶ 中部事業部

西日本事業本部

- ▶ 関西事業部
- ▶ 山陽事業部
- ▶ 九州事業部



21.3期

| | |
|---------|-------|
| ●関東事業本部 | 114店舗 |
| ●中部事業部 | 52店舗 |
| ●関西事業本部 | 77店舗 |
| ●山陽事業部 | 22店舗 |
| ●九州事業部 | 62店舗 |

中期

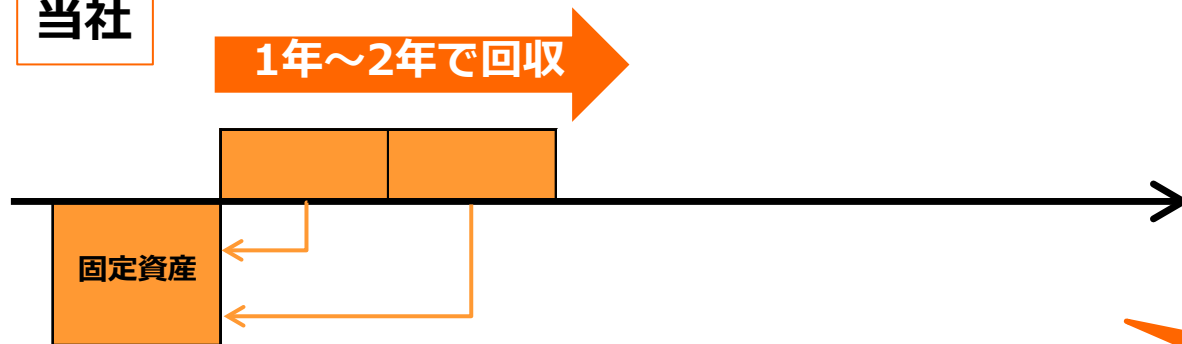
| | |
|----------|-------|
| ●東日本事業本部 | 165店舗 |
| ●中日本事業本部 | 75店舗 |
| ●西日本事業本部 | 260店舗 |

- **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(栃木県・群馬県・山梨県・石川県・福井県・和歌山県・宮崎県)。

当社

1年~2年で回収



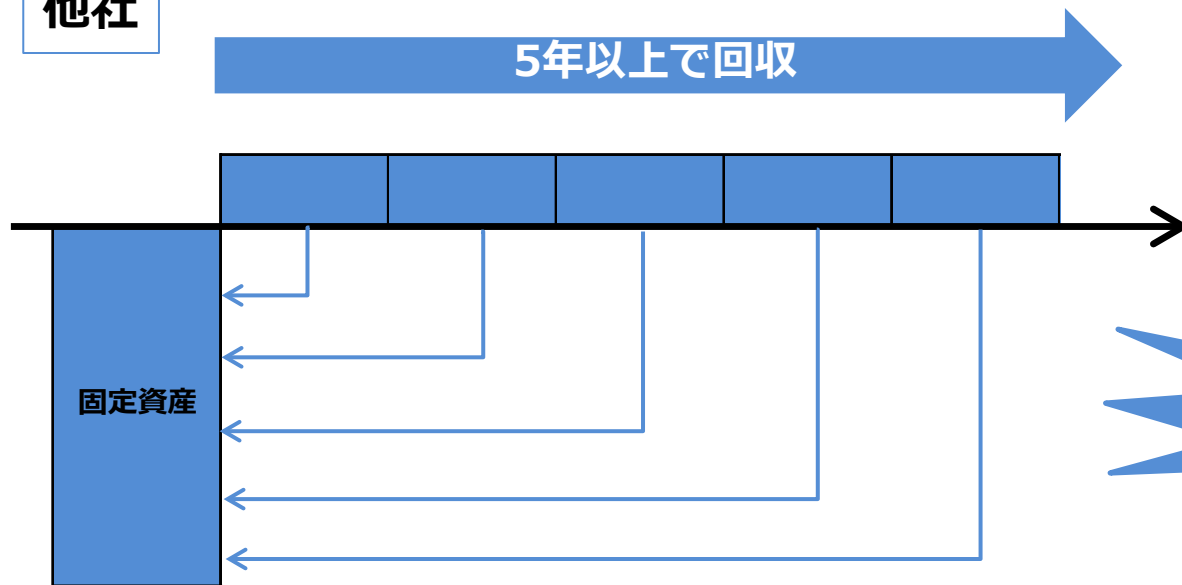
グループ建装企業の有効活用

- ・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37期スローガン

チェンジ・チャンス・チャレンジ

～踏み出す一歩が、未来を創る～

1. 「売り」へのこだわり

2. 「あたりまえや」の再認識

3. QSCの徹底、向上

4. 人材共育

5. さらに強い組織作り

6. 出店戦略



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

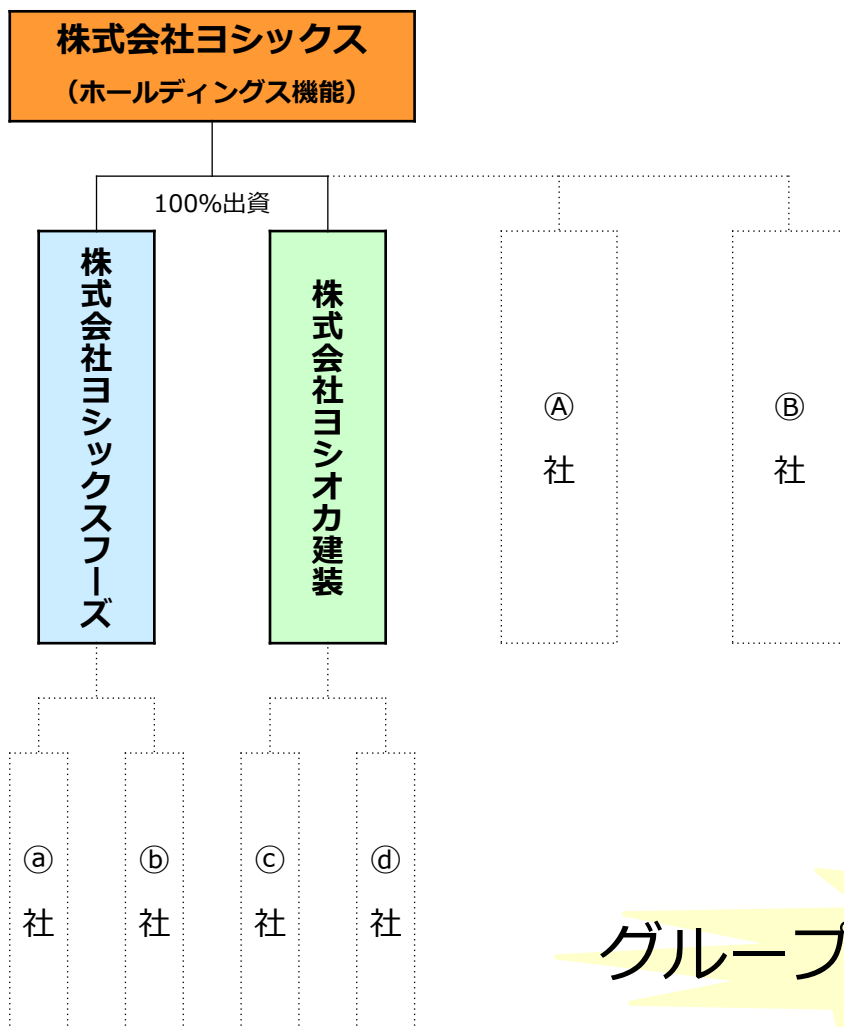
経常利益率
10%超の継続

第37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、2021年1月1日付で持株会社体制へ移行しました。



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

② 19,000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2021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

〒461-0025 名古屋市東区徳川1丁目9番30号

URL : <https://yossix.co.jp/>