

2024年3月期
第3四半期
決算説明資料

株式会社ヨシックスホールディングス
(証券コード：3221)

-
1. 会社概要 1
 2. 2024年3月期 第3Q連結決算概要 . . . 7
 3. 2024年3月期 修正利益計画 13
 4. 今後の取り組み 15
 5. トピックス 28
-

会社概要

社名 株式会社ヨシックスホールディングス

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CEO 吉岡昌成
代表取締役社長COO 瀬川雅人

資本金 361,315,000円 (2023年12月31日現在)

上場市場 東京証券取引所プライム市場
名古屋証券取引所プレミアム市場

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)
株式会社ヨシックスキャピタル (投資事業)

店舗数 342店舗 (2023年12月31日現在)
▶ 直営 338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、**342**店舗の居酒屋を**関東以西の幅広いエリア**に展開

や台ずし：318店舗 (フランチャイズ店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)：14店舗

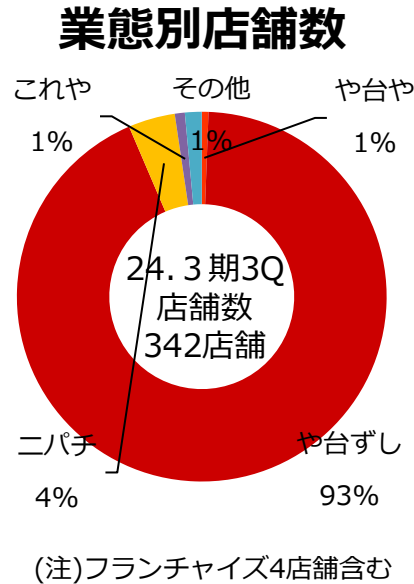


280円均一
低価格居酒屋



や台や：2店舗
(フランチャイズ店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 玉鍋
ひとくち餃子の頂

- Uber Eats、出前館を活用した**デリバリー**を展開
- 従来より「や台ずし」では**テイクアウト**にも注力

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)

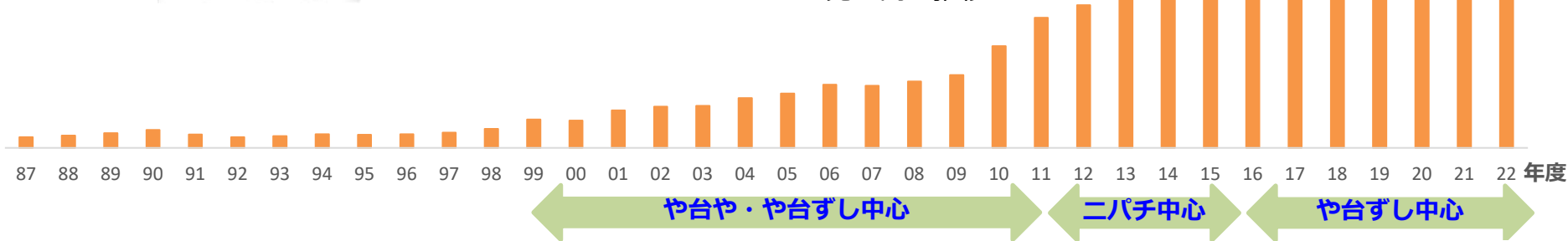
16年…四国進出
(や台ずし松山市駅前町)

21年…持株会社体制へ移行

22年…北陸進出(や台ずし金沢本町)



売上高の推移



← バブル時代 → → 失われた10年 → → 小泉改革 → → ポスト小泉 → → 安倍改革 → → ポスト安倍

87年、国鉄民営化
 85年、プラザ合意
 89年、消費税導入、日経平均38,957円

95年、阪神淡路大震災
 97年、拓銀、山一証券倒産

98~00年、ITバブル
 02年、日韓W杯サッカー

05~06年、ライブドア事件
 08年、リーマンショック

11年、東日本大震災
 12年~アベノミクス

16年、熊本地震
 20年~新型コロナウイルス感染症拡大

2024年3月期
第3四半期
連結決算概要

新型コロナウイルス感染症拡大以前を上回る

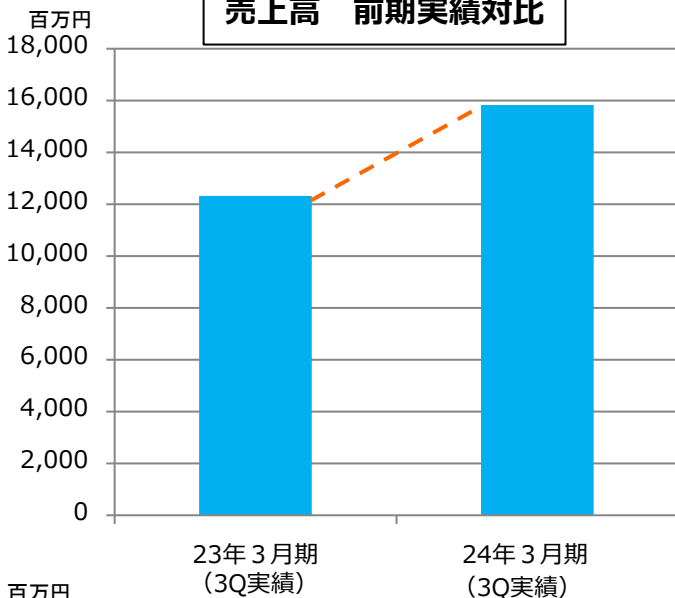
- ・3月に価格改定を実施しましたが、特段来店客数に影響することなく、売上高も新型コロナウイルス感染症拡大前を上回るとともに原価率の改善にも繋がり、営業利益率が11.2%と高い水準になりました。
- ・7月、8月ともに猛暑日が続いたものの、台風や集中豪雨による影響は少なく、好調に売上が推移しました。
- ・前期は、「雇用調整助成金」「新型コロナウイルス感染症拡大防止協力金」が計上されていましたが、当期において協力金はないものの、第2四半期において経常利益は前期比で増加しました。
- ・第3四半期の特に12月は売上高、各段階利益ともに過去最高を計上し、好調に推移しました。

(単位：百万円)

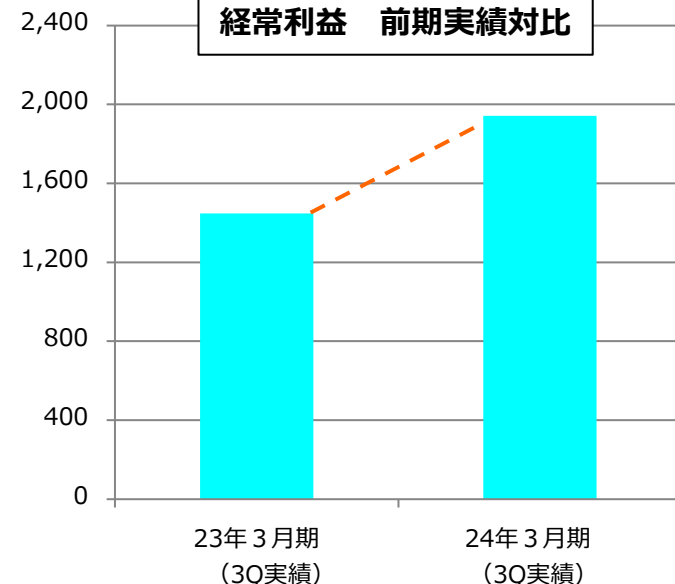
	23年3月期 第3Q実績 (売上比)	24年3月期			通期	
		第3Q実績 (売上比)	前期比		予想 (売上比)	予想進捗率 %
			差額	%		
売上高	12,315	15,823	3,508	128.5%	20,917	75.6%
営業利益	375 (3.0%)	1,780 (11.2%)	1,405	474.7%	2,016 (9.6%)	88.3%
経常利益	1,448 (11.8%)	1,942 (12.3%)	494	134.1%	2,232 (10.7%)	87.0%
当期純利益	966 (7.8%)	1,269 (8.0%)	303	131.3%	1,457 (7.0%)	87.1%
1株当たり純利益	94.87円	122.67円	27.80円	129.3%	140.70円	87.2%

(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。

売上高 前期実績対比



経常利益 前期実績対比



コメント

- ①前期は、新型コロナウイルス感染症拡大防止観点での自治体の要請は解除されましたが、依然としてお客様に危機意識があり来店客数は徐々に戻りつつあるという状況でしたが、当期は、感染症の分類が2類から5類になる等、新型コロナウイルスに関する意識も大きく改善され、来店客数も通常営業と変わらない状況になり、売上高が大幅に増加しました。
- ②定期的なメニュー変更に伴う価格改定、ハーフサイズメニュー導入等による一人顧客のオーダー数増により、客単価の上昇を実現し、売上高の増加に繋がりました。
- ③台風等の天候による影響も少なく、売上が好調に推移しました。
- ④12月の売上高は過去最高売上を記録し、好調に推移しました。

コメント

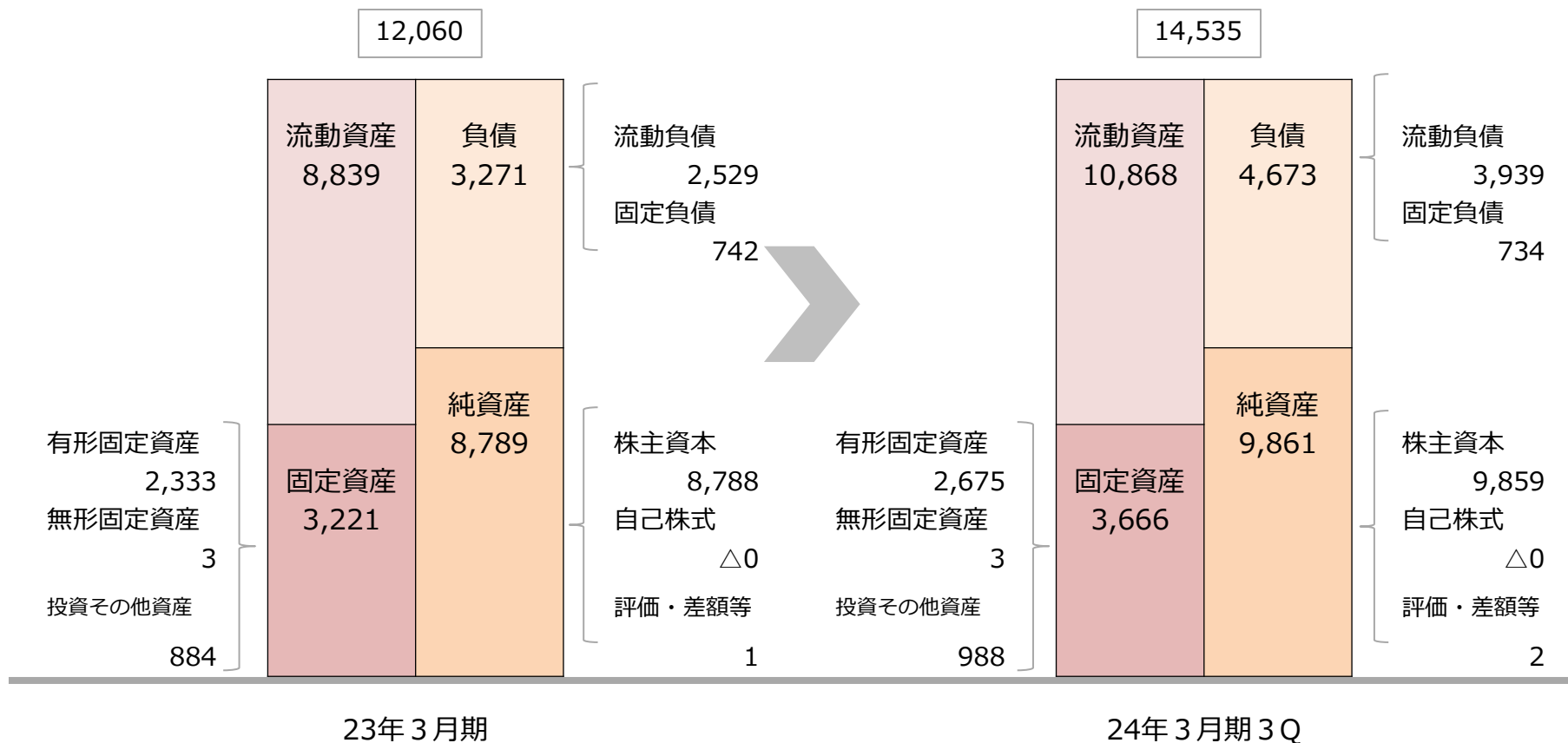
- ①食材価格の高騰に対しては、幅広いエリアの店舗展開における地域での仕入先ルートも活用し、高品質かつ低価格な仕入れに注力するとともに、主力商品であるすしメニューの一部値上げ、居酒屋メニューの定期的変更（年4回実施）に伴う価格改定により、食材価格の上昇に対応した原価率の維持・改善に注力しました。
- ②前期は新型コロナウイルス感染症拡大防止協力に対する自治体からの協力金、雇用調整助成金の入金により、経常利益が大幅に増加しましたが、当期は協力金や雇用調整助成金はなかったものの、経常利益は前期比で増加しました。
- ③12月の経常利益は過去最高益を記録し、経常利益額、売上高経常利益率ともに非常に高い水準で推移しました。

総資産合計が2,474百万円の増加

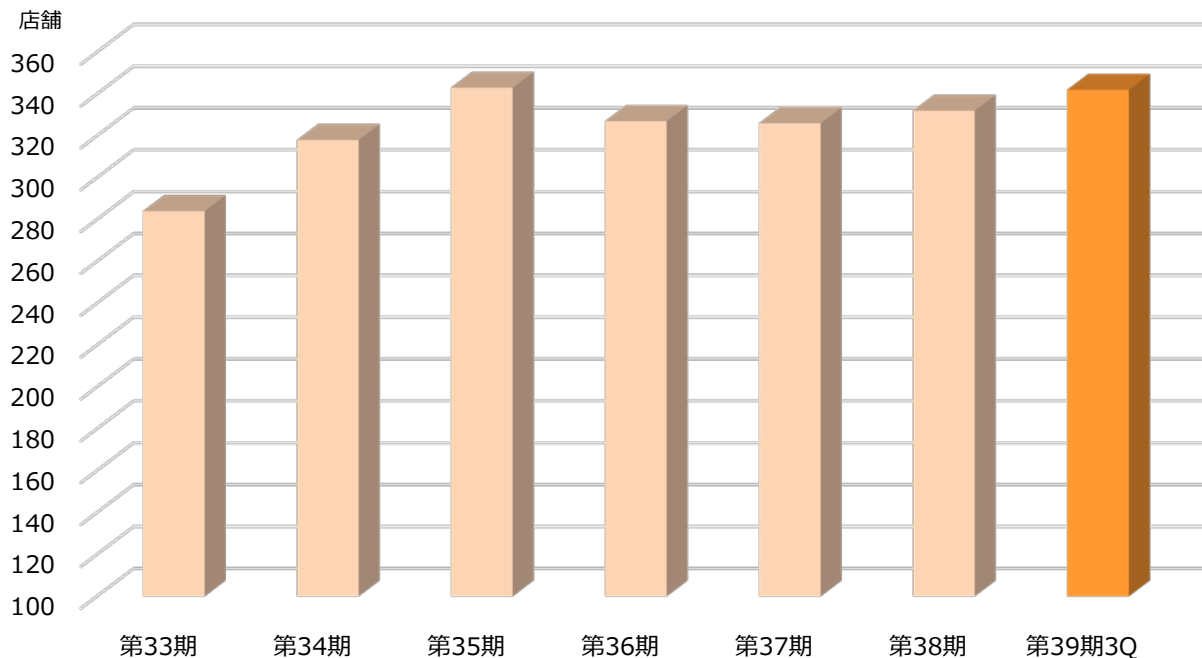
【純資産】

- ・利益剰余金の積み上げにより、純資産が1,021百万円増加しました。
- ・譲渡制限付株式報酬としての新株発行により、資本金及び資本剰余金合わせて47百万円増加しました。

(単位：百万円)



店舗数の推移



コメント

新規出店15店舗を実施

「や台ずし」 14店舗
「ひとくち餃子の頂」 1店舗

- ・ 閉店撤退 5 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

第33期	第34期	第35期	第36期	第37期	第38期	第39期 第3Q
284店	318店	343店	327店	326店	332店	342店

店舗名（仮称含む）	住所	オープン予定日
ひとつち餃子の頂 高知大橋通店	高知県高知市帯屋町2-2-3	2024/1/10
や台ずし西橋町	宮崎県宮崎市橘通西3-8-16	2024/2/9
ひとつち餃子の頂 阪神尼崎駅北口店	兵庫県尼崎市神田中通3-58-1	2024/2/16
や台ずし日比野町	愛知県名古屋市熱田区大宝1-4-21	2024/2/17
や台ずし沼津駅北口町	静岡県沼津市高島町6-1	2024/2/22
や台ずし中州川端町	福岡県福岡市博多区上川端町4番234号	2024/3/8
や台ずし六番町	愛知県名古屋市熱田区六番町2-1-25	2024/3/中旬
や台ずし東武宇都宮駅前町	栃木県宇都宮市江野町4-7	2024/3/下旬
や台ずし新潟駅前町	新潟県新潟市中央区花園1-6-29	2024/4/以降
や台ずし長野駅前町	長野県長野市大字南長野北石堂町1426	2024/4/以降
や台ずし五井駅西口町	千葉県市原市五井中央西1丁目2-6	2024/4/以降
や台ずし鴨宮駅前町	神奈川県小田原市鴨宮25-4	2024/4/以降

(注) 1 物件契約済の案件を列挙しております。

2 「ひとつち餃子の頂（いただき）」は新規業態開発した餃子居酒屋業態です。

2024年3月期 修正利益計画

売上高前期対比122.4%、営業利益前期対比285.6%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、かつ既存店の売上高も堅調に推移しました。
- ・価格改定に伴い客単価が上昇しました。

②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、販管費率が低下しました。
- ・価格改定に伴い原価率が改善しました。

(単位：百万円)

	23年3月期 期末実績 (売上比)	2024年3月期予想					
		通期予想 (売上比)	修正通期予想 (売上比)	前期比		予想比	
				差額	%	差額	%
売上高	17,089	20,482	20,917	3,828	122.4%	434	102.1%
営業利益	706 (4.1%)	1,580 (7.7%)	2,016 (9.6%)	1,310	285.6%	435	127.5%
経常利益	1,834 (10.7%)	1,825 (8.9%)	2,232 (10.7%)	398	121.7%	406	122.3%
当期純利益	961 (5.6%)	1,198 (5.8%)	1,457 (7.0%)	496	151.6%	259	121.6%
1株当たり純利益	94.05円	115.68円	140.68円	46.63円	149.6%	25.00円	121.6%

※修正通期予想は当第3四半期累計期間の実績のみを加味して修正しており、第4四半期以降の予算においては据え置いております。

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、北陸新幹線に隣接する市町村
 - 1等地ではなく、1.5等地・2等地に出店
 - 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）

2023年12月末現在

	関東			中部	関西	中四国	九州	合計
乗降客約6千人以上の駅数	1,405駅			210駅	709駅	64駅	123駅	2,511駅
①出店可能店舗数	3,025店			288店	1,101店	75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	45億円	90億円	2,784億円
③2024年3月期2Q店舗数	127店			49店	68店	52店	46店	342店
出店余地（=①-③）	2,898店			239店	1,033店	23店	103店	4,296店
500店舗構想（事業部別）	関東第一	関東第二	静岡	中部	関西	中四国	九州	合計
今後の出店計画								158店
500店舗構想店舗計画	75店	65店	25店	75店	125店	65店	70店	500店
500店舗構想売上高目標	30億円	54億円	15億円	45億円	75億円	30億円	51億円	300億円

■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



23.3期
新規出店 21店舗

2支社体制

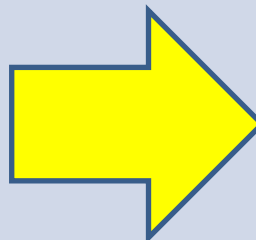
東日本支社

- ▶ 関東第一事業部
- ▶ 関東第二事業部
- ▶ 静岡事業部

西日本支社

- ▶ 中部事業部
- ▶ 関西事業部
- ▶ 中四国事業部
- ▶ 九州事業部

2支社体制を維持



24.3期
新規出店 25店舗予定

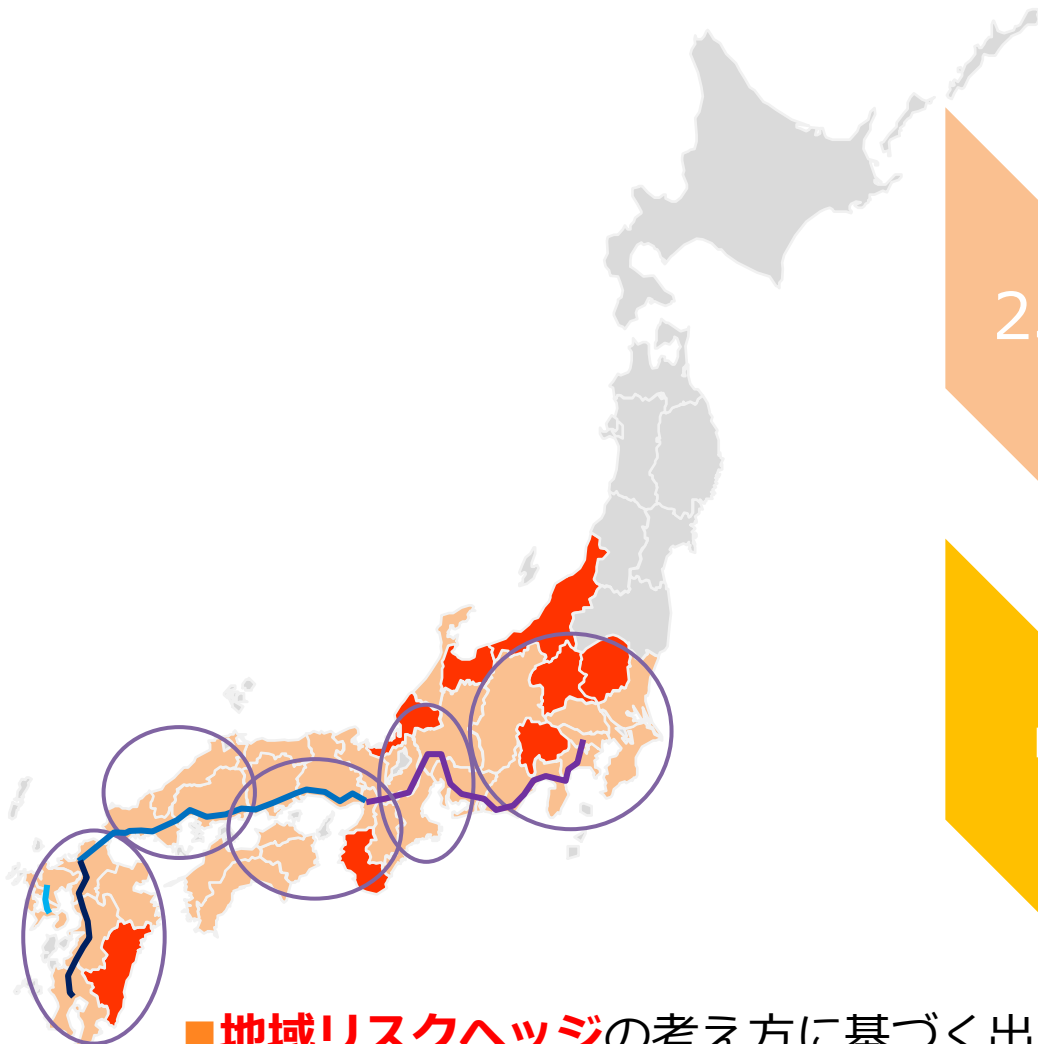
2支社体制

東日本支社

- ▶ 関東第一事業部
- ▶ 関東第二事業部
- ▶ 静岡事業部

西日本支社

- ▶ 中部事業部
- ▶ 関西事業部
- ▶ 中四国事業部
- ▶ 九州事業部



23.3期

東日本支社
 ・ 関東第一事業部 57店舗
 ・ 関東第二事業部 47店舗
 ・ 静岡事業部 18店舗

西日本支社
 ・ 中部事業部 49店舗
 ・ 関西事業部 63店舗
 ・ 中四国事業部 52店舗
 ・ 九州事業部 46店舗

中期

東日本支社
 ・ 関東第一事業部 75店舗
 ・ 関東第二事業部 65店舗
 ・ 静岡事業部 25店舗

西日本支社
 ・ 中部事業部 75店舗
 ・ 関西事業部 125店舗
 ・ 中四国事業部 65店舗
 ・ 九州事業部 70店舗

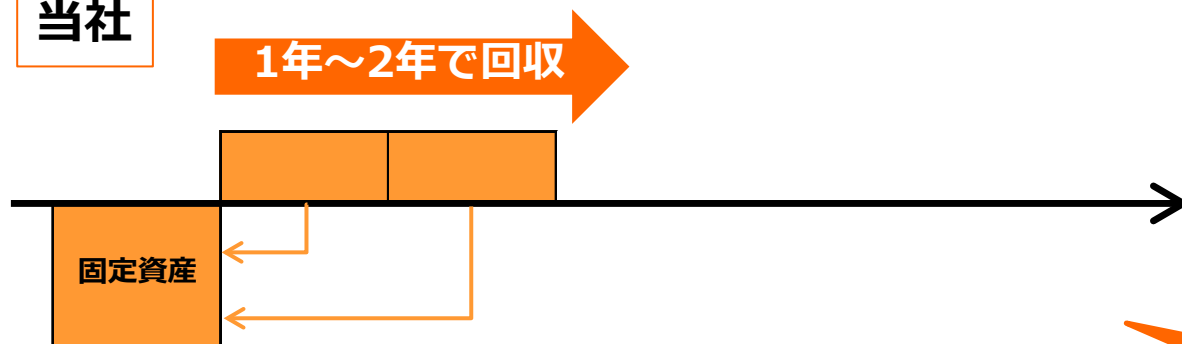
- **地域リスクヘッジ**の考え方に基づく出店エリアの拡大
- 主力業態の強化、新業態の開発

(注) は既に出店済の地域となります。

は今後展開予定の地域となります(栃木県・群馬県・新潟県・山梨県・福井県・富山県・和歌山県・宮崎県)。

当社

1年~2年で回収



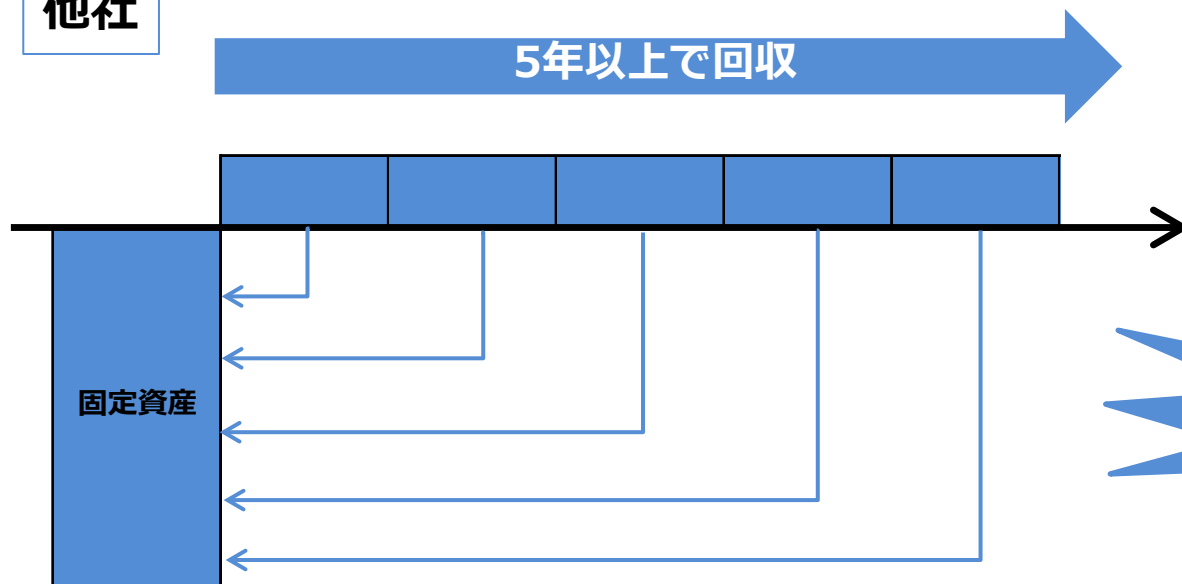
グループ建装企業の有効活用

- ・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39期スローガン

足腰から、鍛え直す

～“あたりまえや”の原点回帰！～

「あたりまえやの原点」の落とし込み
→元気な声出し、清潔感、笑顔の接客を徹底する

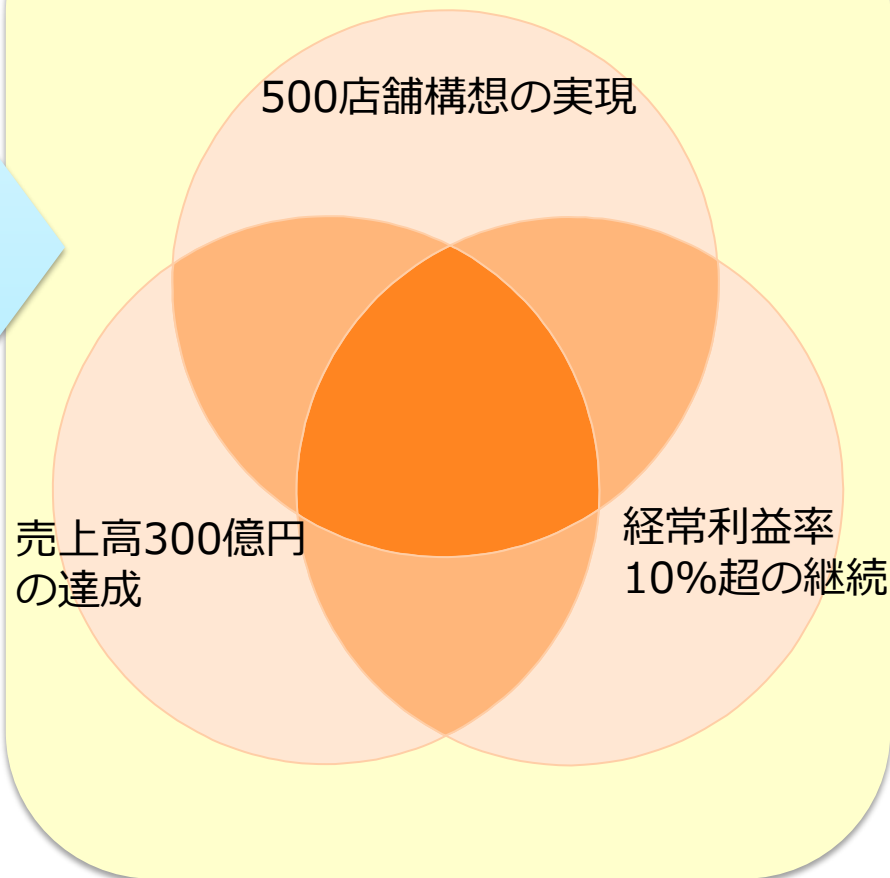
人材共育・持続的な成長
→やりがいを感じる職場環境を構築し
出店ペースを加速する体制作り

売上UPし、利益を残す
→売上をあげ、継続的に利益を出し、
従業員へも還元できる好循環の構築

出店戦略
→既存エリアの物件の洗い直しや新規
エリアの開拓による確実な新規出店

第39期
利益計画・出店計画の達成

ヨシックスグループの中期目標



持続的な成長を続けていくために、グループ経営体制を強化しています。

株式会社ヨシックスホールディングス

- 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
- 芝産業株式会社の経営指導・管理

株式会社ヨシックスキャピタル

- CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）
- M&A仲介

ワンダーフードイノベーション株式会社

- 「華花」を中心とした飲食店の運営
- 飲食事業の企画・立案

トピックス

コース Sashimi Course Dishes 単品料理も ご用意しております <small>A la carte dishes are also available.</small>	10,000円 <small>(税11,000円)</small>	先付、椀物、刺身4種 焼物、蒸物、逸品、着休 鮎9貫、汁物、デザート
	8,000円 <small>(税8,800円)</small>	先付、椀物、刺身3種 焼物、蒸物、着休 鮎7貫、汁物、デザート
	5,000円 <small>(税5,500円)</small>	先付、椀物、刺身2種 蒸物、着休 鮎5貫、汁物、デザート
	8,000円 <small>(税8,800円)</small>	先付、刺身1種 蒸物、天ぷら5種 鮎9貫、汁物、デザート
	25,000円 <small>(税27,500円)</small>	※3日前までのご予約必須 コース内容はお問い合わせください
鮎セット Assorted Sushi	4,000円 <small>(税4,400円)</small>	先付 鮎10貫、汁物、デザート



■お料理 仕入れ状況により内容が変更になります。
 PM9:00まで
 コース料理・鮎セットのみのご注文
※追加単品料理はお席の状況によりご注文可能
 PM9:00以降
 単品料理・鮎セットのみのご注文
※コース料理ご希望時はご相談下さい

■お席 カウンター：8席
※2時間制
 個室：1室(4名)
 掘ごたつ席：1室(3名)

■営業時間 PM5:00～PM11:00
■定休日 月曜(祝日の場合は翌日)

赤萩 鮎 玉鋼 Tamahagane
 ☎052-935-7119



新業態「玉鋼」
名古屋市にオープン

ワンランク
上位の業態

- ▶ 接待需要に対応
- ▶ インバウンド需要に対応

(注) 日本刀を店内に展示しております(インバウンド向け)。
人間国宝 十三代柿右衛門の皿を一部使用しております。



ひとくち餃子の頂

いただき
日製
毎謹

2023/4/21	第1号店	新大宮駅前店
2024/1/10	第2号店	高知大橋通店
2024/2/16	第3号店	阪神尼崎駅北口店



新大宮駅を中心にして近隣に展開

- ・や台ずし新大宮駅前町
- ・ひとくち餃子の頂 新大宮駅前店

- ・「や台ずし」の近隣にも出店できる業態として開発
- ・店頭販売用窓口を設け、テイクアウトにも注力

毎日謹製
店内仕込み

頂の名物
国産野菜100%

ひとくち ぎょうざ

毎日毎日、心を込めて
丁寧にお店で包んだ生餃子

野菜がたっぷり、サクッとうす皮で
10個でも20個でもパクパクいける餃子です



株式会社M&Dが運営する飲食事業に関する資産、負債、契約その他の権利義務を、当社が100%子会社として新設したワンダーフードイノベーション株式会社に会社分割の方法で承継しました。

8/4 ワンダーフードイノベーション株式会社 設立

華花（名古屋市緑区、守山区、長久手市に3店舗展開）

自然薯（じねんじょ）をメインとした専門性の高い飲食店

- ・ 栄養価の高い食材である自然薯を使用
- ・ 高齢者を含む幅広い年齢層に人気が高い食材の使用



当社グループにない強みを発揮

- ①ランチタイムでのアルコールを伴わない売上が見込めます。
- ②ロードサイド・ショッピングモール等での出店が可能です。

【ご注意事項】

本資料に記載された株式会社ヨシックスホールディングスの計画・予想・戦略などのうち、歴史的な事実でないものは、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ホールディング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ホールディングス
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/>