

平成19年2月中間期 決算説明資料

平成19年4月18日

株式会社 大庄



DAISYO CORPORATION

～「日本の台所」になる～



日本海大庄



担当部：経営企画室
電話：03-5764-2229
FAX：03-5764-2237

19 / 2月中間期決算の概要

19 / 2 月中間期決算の概要

DAISYO CORP.

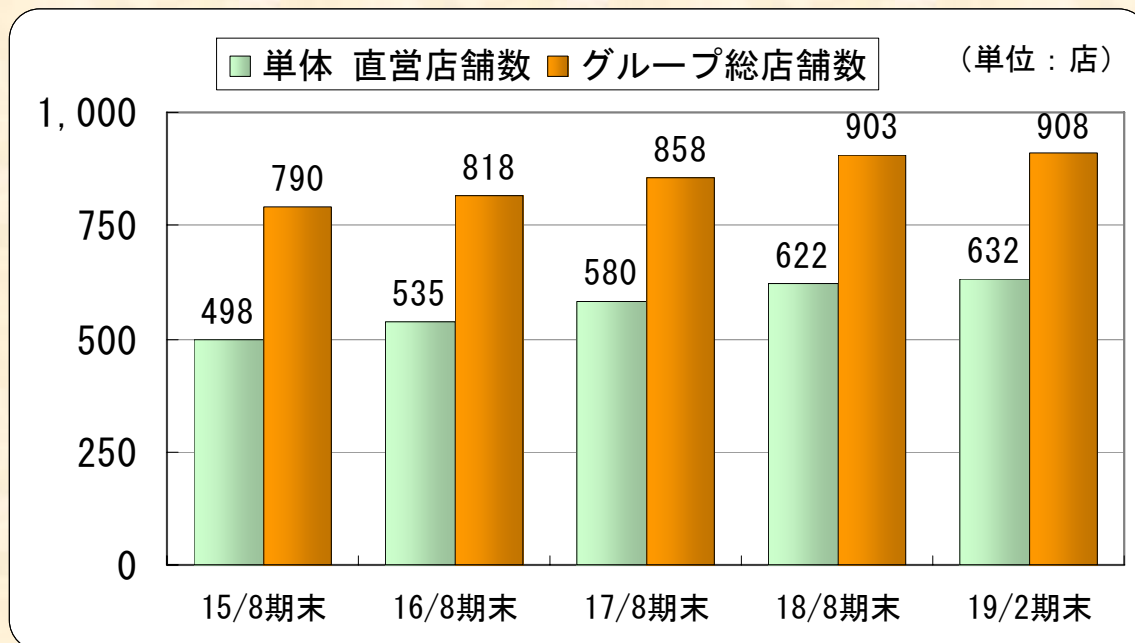
(単位：百万円、%)

連 結		18/2中間期	19/2中間期	前年同期比	増減率
	売上高	41,943	43,377	1,434	3.4
	営業利益(率)	1,462 (3.5)	1,697 (3.9)	235 (0.4)	16.1
	経常利益(率)	1,563 (3.7)	1,765 (4.1)	201 (0.4)	12.9
	当期純利益(率)	614 (1.5)	739 (1.7)	124 (0.2)	20.3

単 体		18/2中間期	19/2中間期	前年同期比	増減率
	売上高	35,680	36,994	1,313	3.7
	営業利益(率)	1,179 (3.3)	1,437 (3.9)	258 (0.6)	21.9
	経常利益(率)	1,298 (3.6)	1,524 (4.1)	225 (0.5)	17.4
	当期純利益(率)	480 (1.3)	624 (1.7)	144 (0.4)	30.1

1. 出店状況

	連 結	単 体	子会社 (イブ・プランニング)
新規出店	16 店舗	15 店舗	1 店舗
店舗改装	15 店舗	14 店舗	1 店舗
統 廃 合	5 店舗	5 店舗	0 店舗



①新規出店 (単体) … 15 店舗
 うち地方出店 … 4 店舗
 当期初出店
 →鳥取・宮崎

②業態別出店数 (単体)
 庄 や … 2 店舗
 日本海庄や … 7 店舗
 やるき茶屋 … 3 店舗
 歌うんだ村 … 1 店舗
 呑 兵 衛 … 1 店舗
 築地日本海 … 1 店舗

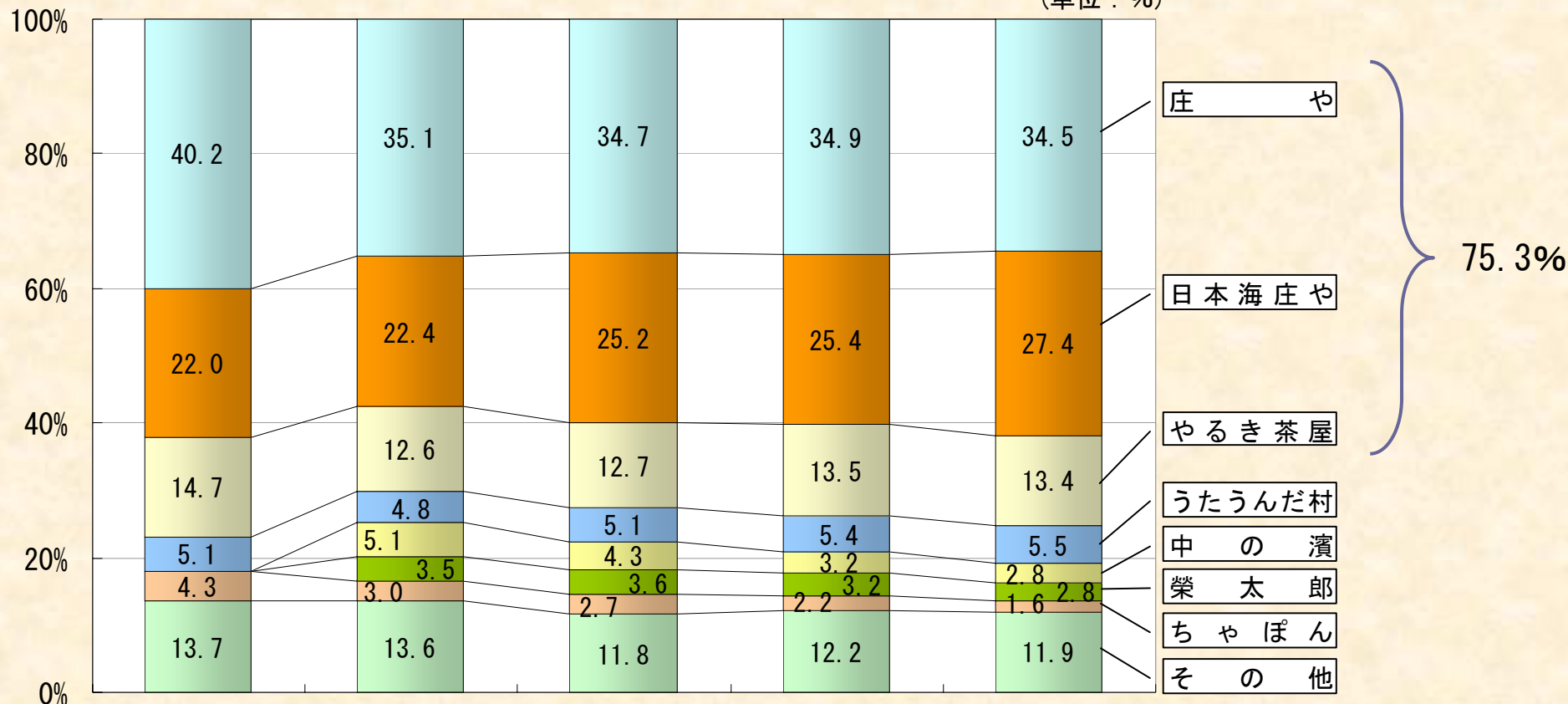
③期末店舗数
 単体 直営店舗 … 632 店舗
 連結 直営店舗 … 689 店舗
 F C 店舗 … 219 店舗
 グループ総店舗数 … 908 店舗

2. 売上高

(1) 業態別売上高構成の推移 (単体)

【構成比】

(単位：%)



店舗 売上高 (百万円)	15/2期	16/2期	17/2期	18/2期	19/2期
	25,418	29,793	31,595	33,537	34,910

▶ 主要3業態で店舗売上高の約7割を占める

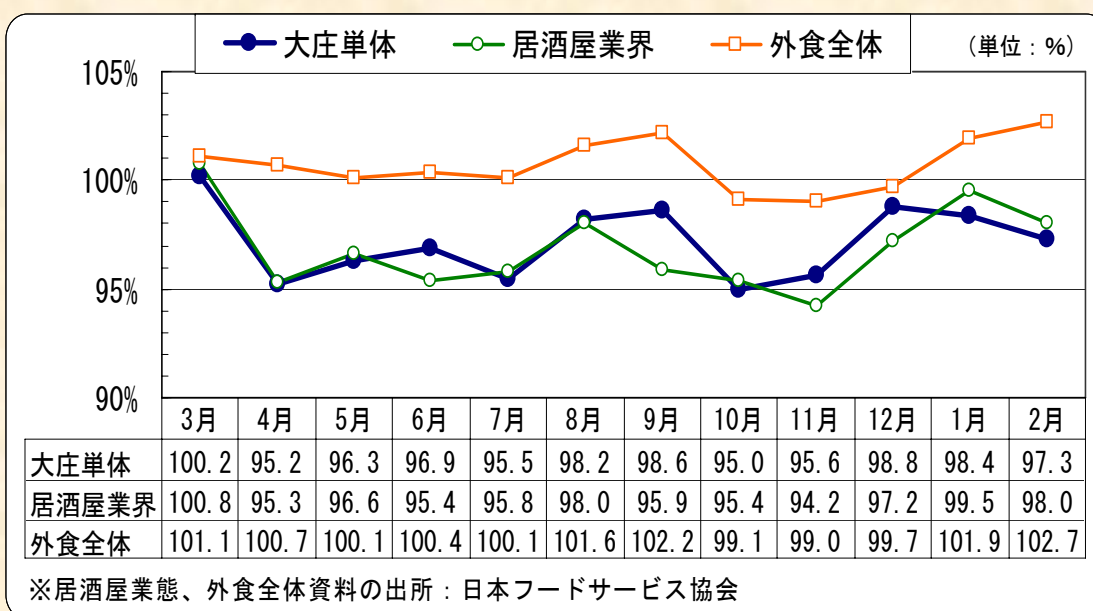
2. 売上高

(2) 既存店売上高 (対前年比)

	連 結	単 体	子会社 (イブ・プランニング)
売 上 高	97.6%	97.4%	100.2%
客 数	98.0%	97.9%	98.4%
客 単 価	99.6%	99.4%	101.8%

◆主力業態の実績

	庄 や	日本海庄や	やるき茶屋
売 上 高	96.4%	97.3%	95.6%
客 数	96.0%	98.7%	97.4%
客 単 価	100.5%	98.6%	98.2%



➤ 前年比▲2.4%

(当初計画▲3.0%)

- ・暖冬という天候の好影響、宴会売上の堅調などにより計画をやや上回る
- ・飲酒運転取締り強化の影響は軽微

3. 営業利益

	連 結		単 体	
	19/2期	前年同期比	19/2期	前年同期比
売上原価率	35.4%	▲0.9%	31.5%	▲0.7%
人件費率	31.8%	+0.3%	32.6%	+0.0%
地代家賃率	10.0%	+0.2%	11.0%	+0.2%
減価償却費率	4.1%	+0.2%	4.4%	+0.2%
株主優待引当金	0.2%	+0.2%	0.2%	+0.2%
水道光熱費率	4.7%	+0.1%	5.1%	+0.1%
販売促進費率	2.0%	▲0.4%	2.0%	▲0.5%
そ の 他	8.0%	▲0.1%	9.2%	▲0.1%
販・管・費率	60.7%	+0.5%	64.6%	+0.1%
営業利益率	3.9%	+0.4%	3.9%	+0.6%

➤ 売上原価率 ⇒改善

- ・ 食材イベントの見直しが大きく寄与
- ・ 仕入原価を考慮したメニュー作りに努めた

➤ 販・管・費率 ⇒悪化

- ・ 固定費負担率の増加
既存店売上高低迷の影響により人件費・地代家賃・減価償却費等の増加
- ・ 当期より株主優待引当金(69百万円)を新たに計上
- ・ 販売促進費率は大きく減少
値引・割引セールスの抑制
広告宣伝媒体の活用見直し

4. 経常利益

	連 結		単 体	
	19/2期	前年同期比	19/2期	前年同期比
営業利益率	3.9%	+0.4%	3.9%	+0.6%
営業外収益		▲0.0%		▲0.0%
営業外費用		+0.0%		+0.1%
経常利益率	4.1%	+0.4%	4.1%	+0.5%

(単位：百万円)	連 結		単 体	
	19/2期	前年比	19/2期	前年比
専売料収入	133	▲18	131	▲17
その他	36	▲3	38	9
営業外収益	169	▲21	169	▲8
支払利息	72	10	57	11
社債利息	3	▲0	2	—
その他	25	1	23	12
営業外費用	102	11	82	23
営業外損益	67	▲33	86	▲32
経常利益	1,765	201	1,524	225

5. 特別損失

(単位：百万円)

	連 結			単 体		
	18/2期	19/2期	前年比	18/2期	19/2期	前年比
固定資産除却損	236	198	▲38	213	183	▲30
店舗関係整理損	9	5	▲3	8	5	▲2
減 損 損 失	124	59	▲65	124	59	▲65
そ の 他	42	36	▲5	31	31	▲0
特 別 損 失	413	299	▲113	378	279	▲99

➤減損損失の明細

対象資産	件 数	減損損失
営業店舗資産	2 件	59 百万円
合 計	2 件	59 百万円

6. キャッシュ・フローの状況

	連 結	単 体
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,711 百万円	2,359 百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,683 百万円	△1,428 百万円
(フリーキャッシュ・フロー)	(1,027 百万円)	(931 百万円)
財務活動によるキャッシュ・フロー	△574 百万円	△583 百万円
現金及び現金同等物の増減額	453 百万円	347 百万円
現金及び現金同等物の期末残高	5,947 百万円	5,329 百万円

7. 有利子負債

DAISYO CORP.

(単位：百万円)

	連 結			単 体		
	18/8期	19/2期	前期末比	18/8期	19/2期	前期末比
借 入 金	14,168	13,816	▲352	12,298	11,925	▲372
社 債	1,430	1,420	▲10	1,000	1,000	—
有 利 子 負 債	15,598	15,236	▲362	13,298	12,925	▲372
現 預 金	5,533	5,987	453	5,022	5,369	347
NET有利子負債	10,064	9,248	▲815	8,275	7,556	▲719
総 資 産	55,728	55,525	▲203	52,546	52,260	▲286
純 資 産	31,392	31,932	539	31,772	32,189	417
自己資本比率	56.1%	57.3%	1.2%	60.5%	61.6%	1.1%
有利子負債依存度	28.0%	27.4%	▲0.5%	25.3%	24.7%	▲0.6%

8. 関係会社の状況

➤ 連結子会社

(単位：百万円)

	主要な事業内容	本社所在地	資本金	19/2期売上高	議決権の所有割合	備考
(株)イズ・プランニング	料理飲食業	東京都大田区	300	3,193	100.0%	「949」「塩梅」「築地日本海」等の業態を運営
米川水産(株)	生鮮魚介類等の卸売業	東京都中央区	90	2,699	100.0%	築地市場での営業権を保有
(株)ディ・エス物流	食材等の配送業	東京都品川区	99	1,499	100.0%	
(株)アサヒビジネスプロデュース	不動産賃貸管理 煙草・飲料販売	東京都港区	60	435	75.0%	
(株)アルス	病院・事業用給食施設の運営	東京都品川区	80	1,119	63.0%	

➤ 持分法適用関連会社

	主要な事業内容	本社所在地	資本金	19/2期売上高	議決権の所有割合	備考
(株)エム・アイ・プランニング	酒・飲料等の販売業	東京都葛飾区	10	1,222	20.0%	当社並びにFC店舗に酒・飲料等を販売

19 / 8 月期 通期見通の概要

19 / 8 期 通期見通

DAISYO CORP.

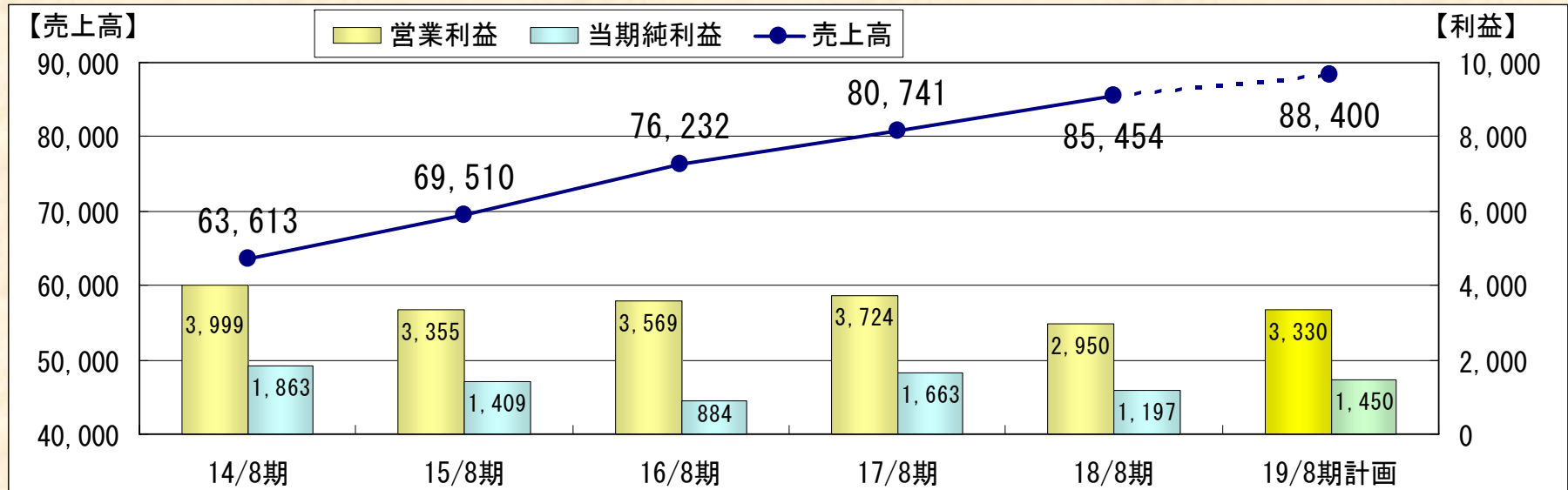
(単位：百万円、%)

連 結		19/2中間期	19/下期計画	19/8期見通	18/8期	前年比	増減率
	売上高	43,377	45,023	88,400	85,454	2,946	3.4
	営業利益(率)	1,697 (3.9)	1,633 (3.6)	3,330 (3.8)	2,950 (3.5)	380	12.9
	経常利益(率)	1,765 (4.1)	1,635 (3.6)	3,400 (3.8)	3,050 (3.6)	350	11.5
	当期純利益(率)	739 (1.7)	711 (1.6)	1,450 (1.6)	1,197 (1.4)	253	21.1

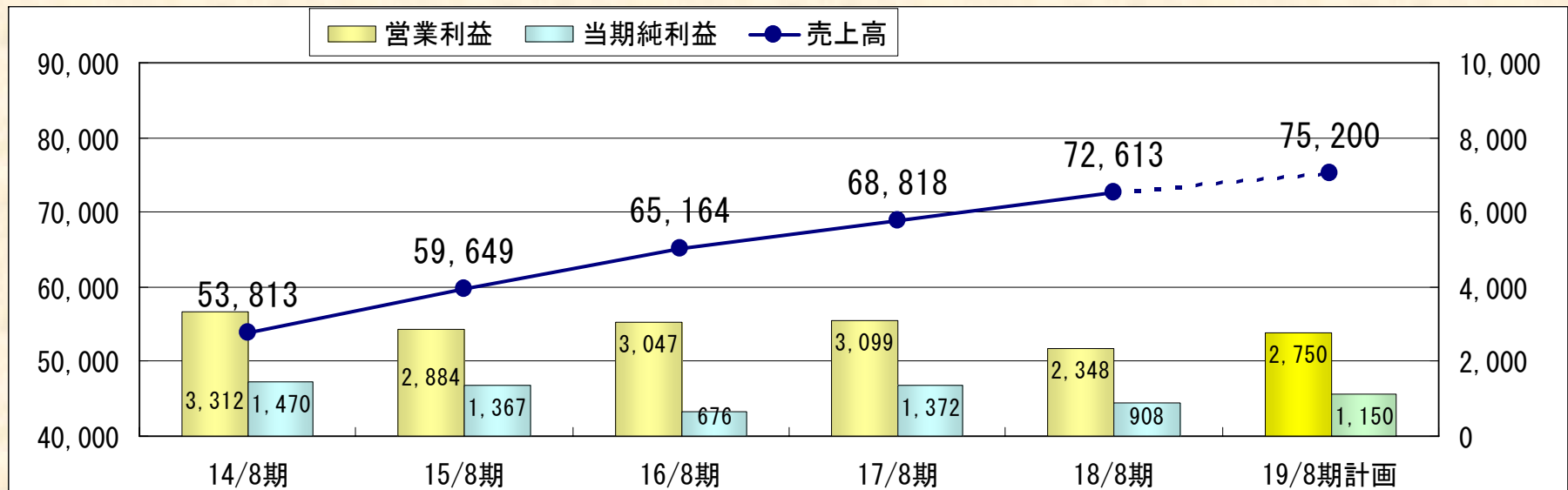
単 体		19/2中間期	19/下期計画	19/8期見通	18/8期	前年比	増減率
	売上高	36,994	38,206	75,200	72,613	2,587	3.6
	営業利益(率)	1,437 (3.9)	1,313 (3.4)	2,750 (3.7)	2,348 (3.2)	402	17.1
	経常利益(率)	1,524 (4.1)	1,326 (3.5)	2,850 (3.8)	2,491 (3.4)	359	14.4
	当期純利益(率)	624 (1.7)	526 (1.4)	1,150 (1.5)	908 (1.3)	242	26.7

業績の推移 通期見通

連結



単体



1. 新規出店見通

	19/2中間期 実績	19/下期 計画	19/8期 通期見通
連 結	16 店舗	30 店舗	46 店舗
単 体	15 店舗	25 店舗	40 店舗
子 会 社 (イブ・プランニング)	1 店舗	5 店舗	6 店舗

- 厳しい環境を考慮して、
物件内容をよく吟味
(ほぼ当初計画どおりの予定)

店舗展開戦略

- 「庄や」「日本海庄や」「やるき茶屋」3業態を中心に新規出店
- 引続き地方出店を推進
⇒ 全国への店舗網拡大
- 人材の確保・育成が前提条件

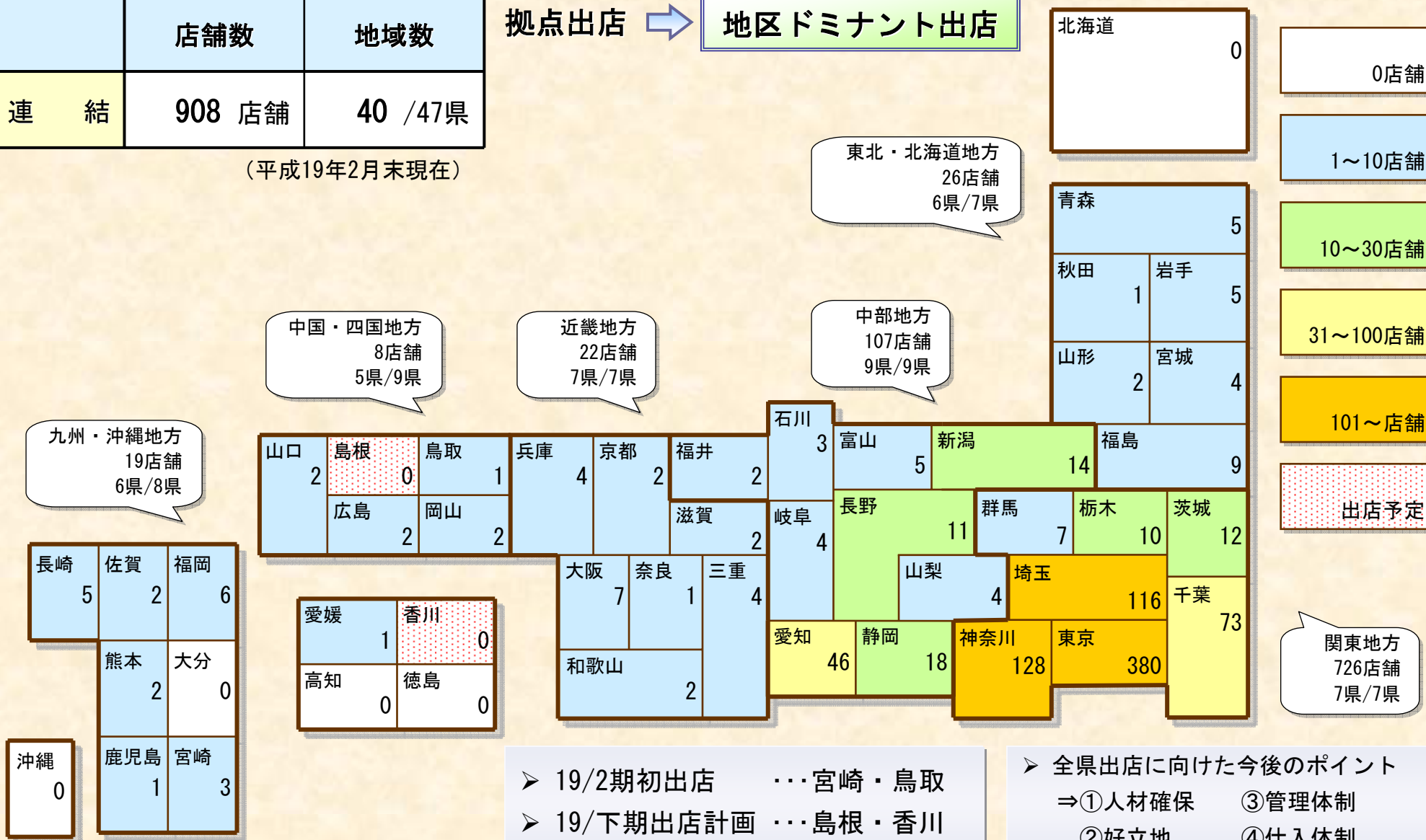
2. 都道府県別 グループ店舗数

	店舗数	地域数
連結	908 店舗	40 /47県

(平成19年2月末現在)

拠点出店 →

地区ドミナント出店



- 19/2期初出店 …宮崎・鳥取
- 19/下期出店計画 …島根・香川

- 全県出店に向けた今後のポイント
- ⇒ ①人材確保 ③管理体制
- ②好立地 ④仕入体制

3. 既存店対策

既存店売上高計画

19/2中間期 実績 ➡ 97.4%

19/下期 計画 ➡ 97.0% (▲3.0%)

(1) 店舗改装

	19/2中間期 実績	19/下期 計画	19/8期 通期見通
連 結	15 店舗	28 店舗	43 店舗
単 体	14 店舗	26 店舗	40 店舗
子 会 社 (イブ・プランニング)	1 店舗	2 店舗	3 店舗

➤ 新規出店を抑えて改装に重点
⇒業績不振店、老朽化店舗の
リニューアル

➤ 個室感や高級感を重視した店舗設
計、落ち着いた雰囲気づくり

➤ 立地環境やお客様ニーズの変化に
合わせて業態変更

3. 既存店対策

(2) 集客力の強化

① 営業体制の革新

- エリアマーケティングの強化 ⇒ 地域顧客の囲い込み
- 3月より「地域エリア」別の組織体制へ改編
- 近隣店舗間の「人・物・情報」の交流により経営効率化を図る

② 差別化戦略の充実

- 全国の漁港や農家と直接提携した旬の食材イベントの強化
- 店舗設計のグレードアップ
 - ・ 個室感・高級感のある落ち着いた雰囲気提供

③ 料理メニューの革新

- 春・夏用グランドメニュー改定（19/5月より）
 - ・ 魚介品を中心に食材の品質を高め、手づくり感を強調
 - ・ 仕入原価を十分に考慮した価格設定
- 「食事メニュー」の更なる充実
 - ・ 「ランチメニュー」の強化により、昼売上の増加を図る

3. 既存店対策

④宴会需要の掘り起こし

- 宴会コース料理の充実
 - ・地域コミュニティの催事（慶事や仏事等）に合わせた会席料理コースを新たに設定
- 社員総動員による営業活動の展開
 - ・地域住民や企業への積極的アプローチ

⑤現場の強化

- 人材育成による店舗オペレーションの改善、サービス向上
 - ・料理の向上 ⇒ 手作り・スピード提供による質の向上
- 女将制度の拡大
 - ・接待、宴会需要の多い店舗を中心に女将を配置、接客サービスの向上
- P/Aの戦力化
 - ・インセンティブ充実によりモチベーションアップを図る

4. 収益対策

(1) 既存店の回復

- 収益の柱となる既存店対策が最重要課題

(2) 原価率の低減

- ① スケールメリットの追及及び仕入ルートの見直し
- ② 食材イベント企画の見直し
- ③ 仕入原価を十分考慮したメニュー作りの推進

(3) 販売促進費の効率的使用

- ① 「費用対効果」を踏まえた店舗イベントや割引セールの実施
- ② 広告宣伝媒体の活用見直し

(4) 経費コントロールの強化

- ① ワークスケジュール管理による人件費コントロール
⇒特に、P/Aの時間別管理を徹底
- ② 家賃・水道光熱費ほか、主要経費についての契約内容や業者の見直し

収益アップ

スケールメリットを追求、
仕入機能をも高める

費用対効果を踏まえた
コスト意識の徹底

5. 特別損失

➤ 店舗改装、統廃合に伴う固定資産除却損等

	連結		単体		子会社	
	18/8期実績	19/8期見通	18/8期実績	19/8期見通	18/8期実績	19/8期見通
特別損失計画	704	569	662	526	42	43

6. グループ経営戦略の推進

(1) 仕入体制

- ① 全国の農家との契約栽培や漁港との提携を強化
⇒旬のおすすめメニュー、地域メニューの充実
- ② スケールメリットの追求による仕入価格の低減
- ③ 地方店舗の仕入体制の確立

(2) 物流体制

- ① 将来的には店舗ドミナント化に伴い地方別に物流センターを設置
- ② (株)ディ・エス物流の機能を強化し、グループ全体の配送体制を効率化

(3) 人材の強化

- ① 人材確保と育成並びに定着化
⇒雇用環境の好転を踏まえ、採用活動を見直し
- ② 店長・調理長の早期育成
⇒研修内容を充実
- ③ 店舗オペレーションの革新 ⇒女将制度の拡大

(4) 収益体制の強化

- ① 川上から川下までの、グループによるトータル事業展開
- ② 経費コントロールの強化
- ③ グループ会社間取引の見直し

(5) 内部管理体制の強化

- ① 日本版S O X法（平成21年8月期よりスタート）に向けて、社内体制を早期に構築
- ② 管理本部を中心にプロジェクトチームを組成し、推進中
- ③ 内部統制機能を見直し、コンプライアンス体制の強化を図る

7. 19 / 下期の出足

(1) 対前年比売上高

	19/3月 単月	19/3月 累計
既存店ベース	96.3 %	97.2 %
全店ベース	102.7 %	103.9 %

(2) 新規出店・店舗改装・閉店

	19/3月 単月	19/3月 累計
新規出店	12 店舗	28 店舗
店舗改装	1 店舗	16 店舗
閉店	3 店舗	8 店舗

慶事・仏事料理のご案内



「慶事」コース **7,350円** 税別 お料理が一人様12品

- ◆前菜：季節の祝肴五種盛り◆刺身：中とろ、鯛、八、鯛、いか、牡丹海老◆家畜物(焼物)：海老塩焼き
- ◆炊飯：雲丹入り豆乳餅◆漬物：ロブスター貝足漬◆蒸し物：新立とチーズの茶碗蒸し
- ◆揚げ物：大海老と鱈のついで巻、ずわい蟹天ぷら◆春の物(酢のもの)：たらば蟹
- ◆煎物：海苔(まぐろ、いか、海老)◆汁物：鮎お吸い物◆デザート：季節のフルーツ二種
- ◆お土産：鯛塩焼きはお持ち帰り頂けます◆お土産：夜鮎はお持ち帰り頂けます



「慶事」コース **5,250円** 税別 お料理が一人様13品

- ◆祝肴：季節の祝肴三種盛り◆刺身：まぐろ、鯛、いか、牡丹海老◆家畜物(焼物)：海老塩焼き
- ◆海老焼き：牛肉すき焼き◆漬物：紅白市松漬田舎、海老家◆蒸し物：雲丹茶碗蒸し
- ◆揚げ物：大海老寺揚げ◆春の物(酢のもの)：ずわい蟹◆煎物：赤飯◆春の物：白蒸、赤かま湯
- ◆汁物：鯛汁◆デザート：季節のフルーツ一皿◆お土産：鯛塩焼きはお持ち帰り頂けます

ご親族やお仲間での祝い事に、ちよつと豪華なお食事をもとにして、お互いの気持ちをかよわせられるのはとても楽しく気持ちのよい習慣です。



「仏事」コース **5,250円** 税別 お料理が一人様12品

- ◆前菜：季節の前菜四種盛り◆刺身：まぐろ、鯛、八、鯛◆海老焼き：牛肉すき焼き◆揚げ物：ずわい蟹
- ◆漬物：豆乳玉子焼の木の子あんかけ◆高し物：鯛の塩州巻し◆揚げ物：ふりふり海老と小粒のかき揚げ
- ◆春の物：<冷菜>豆乳と湯葉のサラダ◆<煎物><煮物>まぐろ、海老、いか
- ◆汁物：もずくと白玉のお吸い物◆デザート：季節のフルーツ一皿
- ◆お土産：大海老フライはお持ち帰り頂けます

■その他お客様のご予算に応じて各コースご用意致します。



「仏事」コース **7,350円** 税別 お料理が一人様14品

- ◆前菜：季節の前菜四種盛り◆刺身：まぐろ、鯛、八、鯛◆祝肴：鮎と木の味噌焼き
- ◆炊飯：寄せ餅◆漬物：塩漬◆鯛の塩州巻し◆揚げ物：たらば蟹
- ◆春の物：鯛の玉子餅◆蒸し物：海老あんかけ◆蒸し物：茶碗蒸し◆揚げ物：大海老とずわい蟹の天ぷら
- ◆煎物：鶏のロースト◆ビーフのオニオン煎◆煎物：<煮物>まぐろ、海老、いか、鉄火巻
- ◆汁物：もずくと白玉のお吸い物◆デザート：季節のフルーツ二種
- ◆お土産：大海老フライはお持ち帰り頂けます