

# 平成19年8月決算期 決算説明資料

平成19年10月19日

株式会社 大庄



DAISYO CORPORATION

～「日本の台所」になる～



担当部: 経営企画室

電話: 03-5764-2229

FAX : 03-5764-2237

# 19/8月期決算の概要

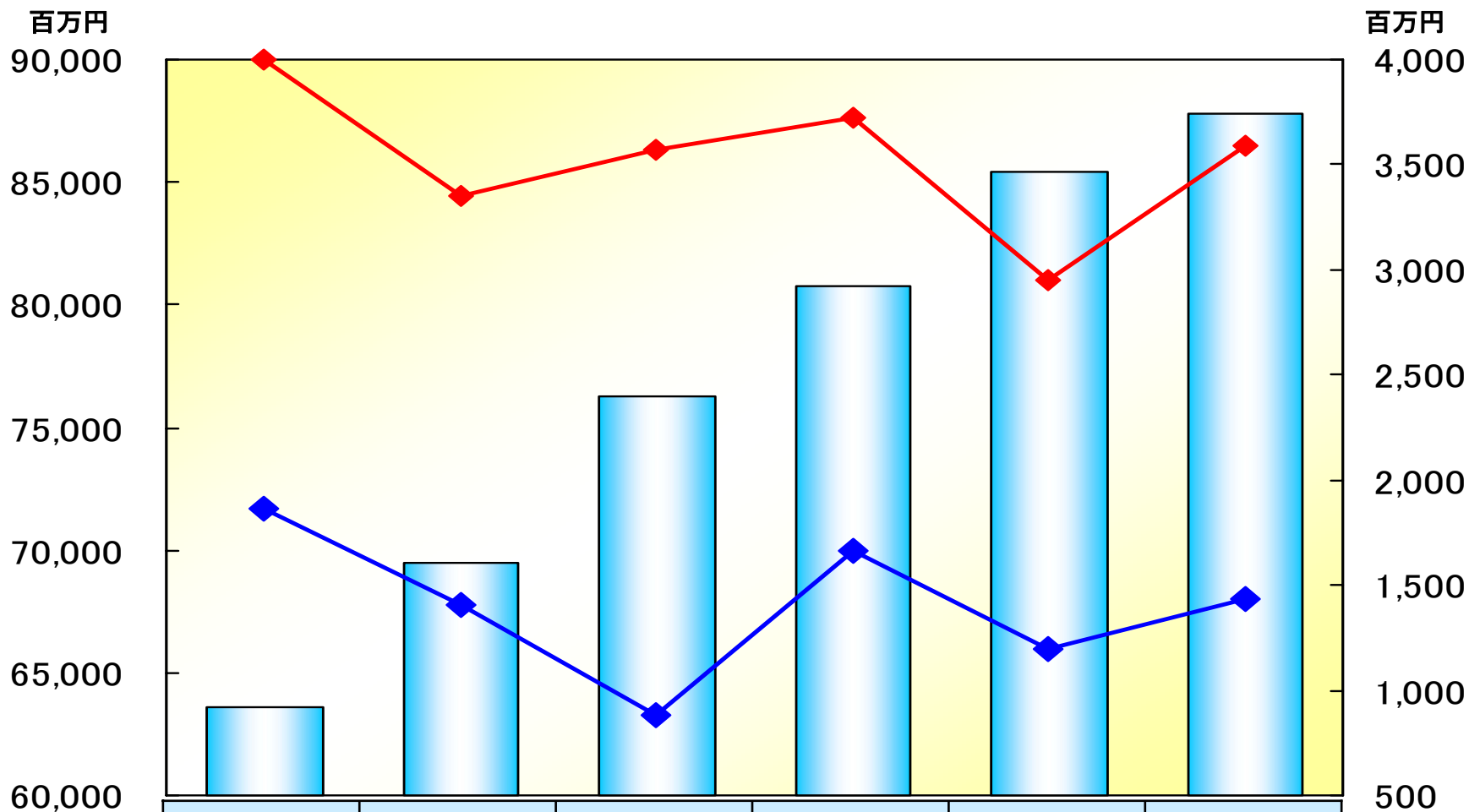
DAISYO CORP.

【単位：百万円】

連 結		18/8月期	構成比	19/8月期	構成比	前年同期比	増減率
	売上高	85,454	—	87,829	—	2,375	2.8%
	営業利益	2,950	3.5%	3,588	4.1%	637	21.6%
	経常利益	3,050	3.6%	3,627	4.1%	577	18.9%
	当期純利益	1,197	1.4%	1,433	1.6%	235	19.7%

単 体		18/8月期	構成比	19/8月期	構成比	前年同期比	増減率
	売上高	72,613	—	74,625	—	2,011	2.8%
	営業利益	2,348	3.2%	3,084	4.1%	735	31.3%
	経常利益	2,491	3.4%	3,153	4.2%	662	26.6%
	当期純利益	908	1.3%	1,226	1.6%	317	35.0%

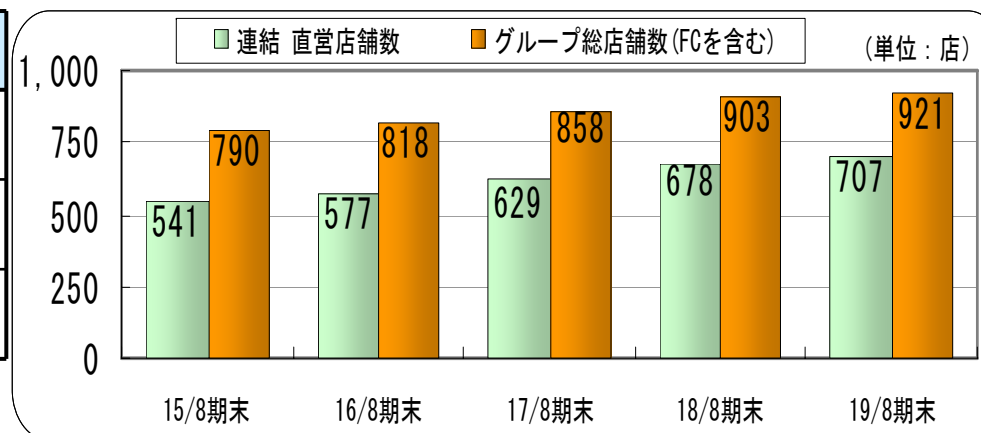
# (連結)売上高・営業利益・当期純利益の推移



	14/8月期	15/8月期	16/8月期	17/8月期	18/8月期	19/8月期
売上高	63,613	69,510	76,232	80,741	85,454	87,829
営業利益	3,999	3,355	3,569	3,724	2,950	3,588
当期利益	1,863	1,409	884	1,663	1,197	1,433

# 1. 新規出店・改装店実績

	連結	単体	子会社
新規出店	41	37	4
店舗改装	26	23	3
閉店	12	11	1

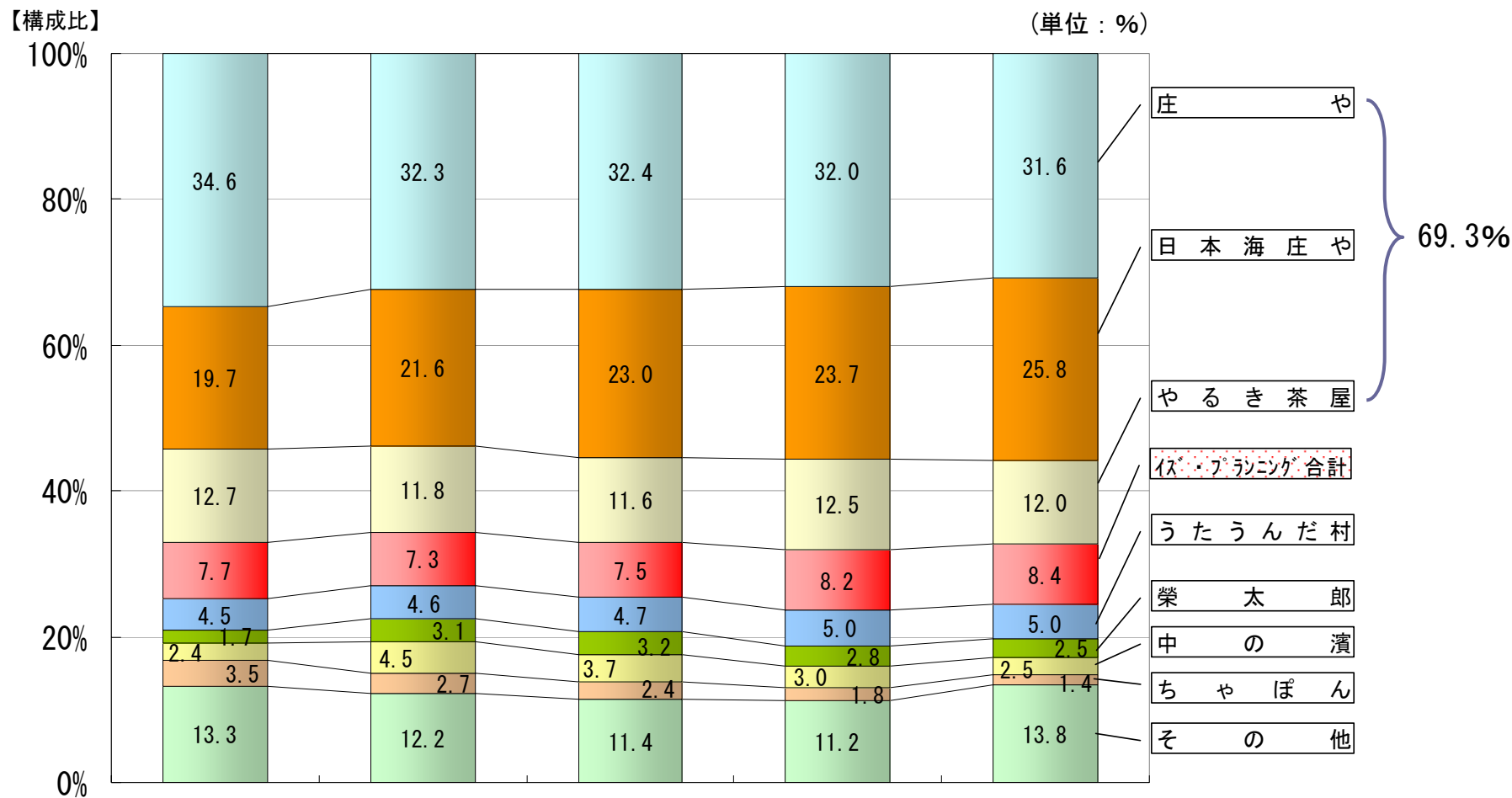


## 業態別明細

	18/8期末	新規出店	FCより譲受	改装	業態変更		閉店	FCへ譲渡	増減	19/8期末
庄や	222	10	(1)	5	2	▲4	▲3		5	227
日本海庄や	110	16			5	▲1			20	130
やるき茶屋	88	3	(1)	3		▲1	▲4	(▲1)	▲2	86
うたうんだ村	68	6	(1)	3					6	74
榮太郎	20					▲1			▲1	19
中の濱	22					▲1	▲4		▲5	17
その他	92	2		1	4	▲3			3	95
大庄合計	622	37	(3)	12	11	▲11	▲11	(▲1)	26	648
築地日本海	23	1							1	24
949	15					▲2			▲2	13
塩梅	13	1	(1)			▲1	▲1		▲1	12
その他	5	2	(1)		3				5	10
イズ・プランニング合計	56	4	(2)		3	▲3	▲1		3	59
連結合計	678	41	(5)	12	14	▲14	▲12	(▲1)	29	707

# 2. 売上高

## (1) 業態別・店舗売上高構成の推移（連結）



店舗売上高 (百万円)	15/8期	16/8期	17/8期	18/8期	19/8期
	59,791	65,597	69,748	74,364	76,941

➤ 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）

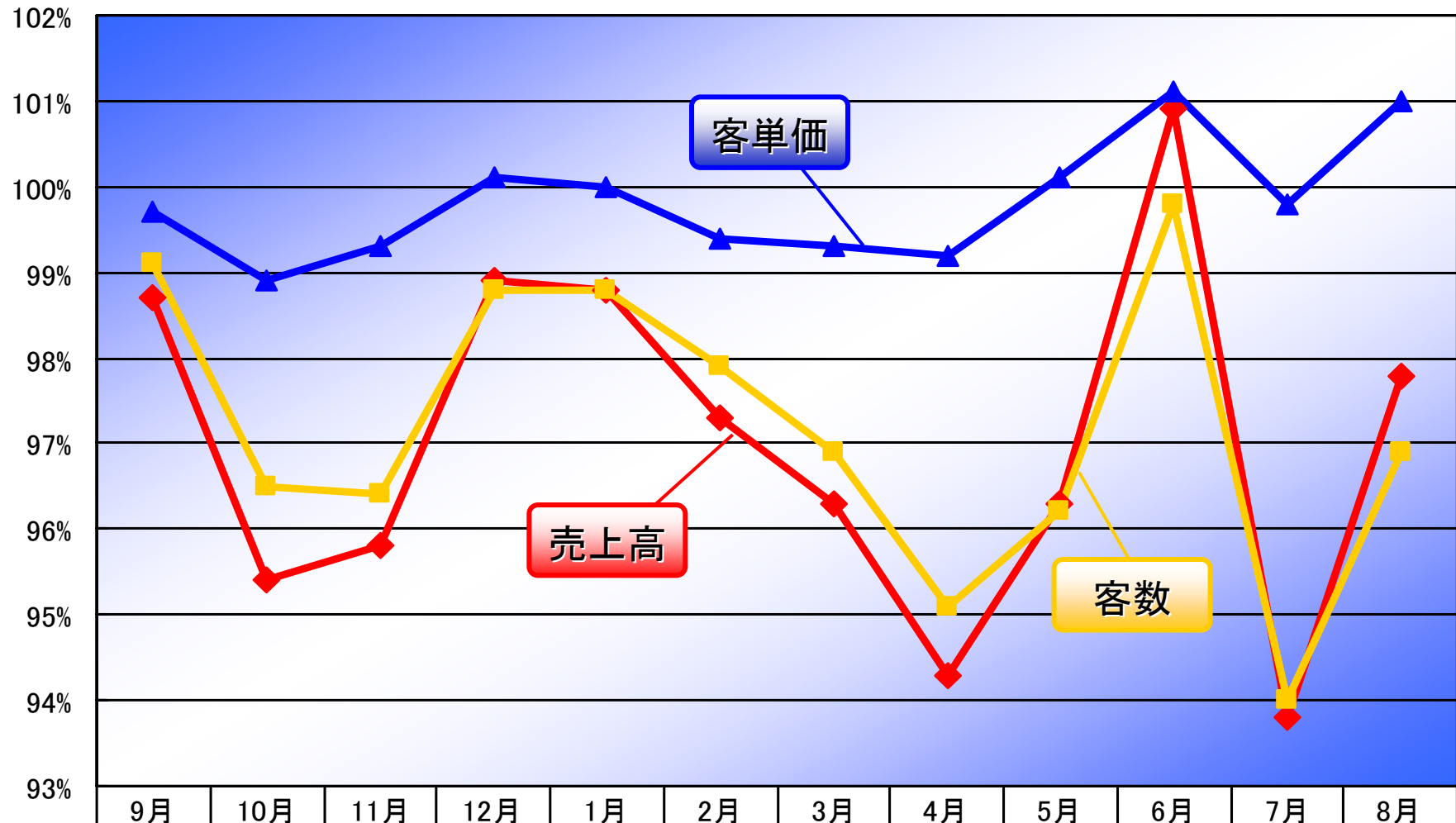
	連 結	単 体	子会社 (イブ・プランニング)
売 上 高	97.1%	97.0%	97.6%
客 数	97.2%	97.2%	96.8%
客 単 価	99.9%	99.8%	100.8%

### ◆主力業態の実績

	庄 や	日本海庄や	やるき茶屋
売 上 高	96.5%	97.2%	95.4%
客 数	95.0%	98.8%	96.9%
客 単 価	101.6%	98.4%	98.6%

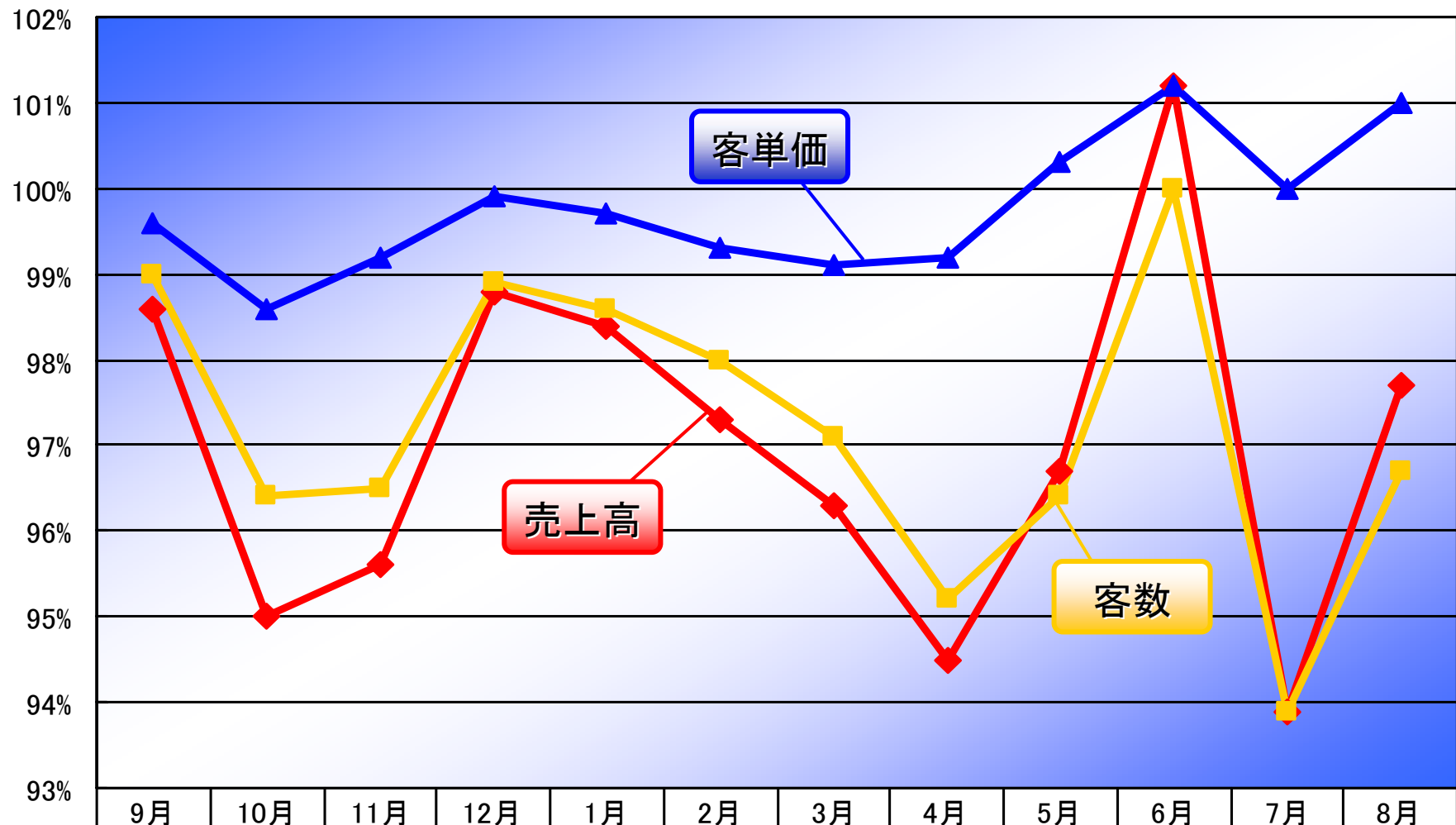
- ▶前年比▲2.9%で当初計画（▲3.0%）通りで推移した  
→競争激化等の影響
- ▶最需要期の12～1月は暖冬の天候がプラス要因となった
- ▶販促活動の強化やキャンペーン効果により全般的に宴会売上は好調であった
- ▶飲酒運転取締規制の影響は軽微
- ▶グランドメニューを改訂した5月以降、客単価が前年を上回る傾向にある

### (3) 既存店売上・客数・客単価の対前年比推移 (連結ベース)



◆ 売上	98.7%	95.4%	95.8%	98.9%	98.8%	97.3%	96.3%	94.3%	96.3%	100.9%	93.8%	97.8%
■ 客数	99.1%	96.5%	96.4%	98.8%	98.8%	97.9%	96.9%	95.1%	96.2%	99.8%	94.0%	96.9%
▲ 客単価	99.7%	98.9%	99.3%	100.1%	100.0%	99.4%	99.3%	99.2%	100.1%	101.1%	99.8%	101.0%

(4) 既存店売上・客数・客単価の対前年比推移 (単体ベース)



◆ 売上	98.6%	95.0%	95.6%	98.8%	98.4%	97.3%	96.3%	94.5%	96.7%	101.2%	93.9%	97.7%
■ 客数	99.0%	96.4%	96.5%	98.9%	98.6%	98.0%	97.1%	95.2%	96.4%	100.0%	93.9%	96.7%
▲ 客単価	99.6%	98.6%	99.2%	99.9%	99.7%	99.3%	99.1%	99.2%	100.3%	101.2%	100.0%	101.0%

# 3. 営業利益

DAISYO CORP.

## (1) 連結

【単位：百万円】

	18/8期	構成比	19/8期	構成比	増減額	比率差	備考
売上高	85,454	—	87,829	—	2,375	—	既存店売上97.1%、新規出店41店舗
売上原価	31,038	36.3%	31,229	35.6%	190	▲0.8%	
売上総利益	54,415	63.7%	56,600	64.4%	2,184	+0.8%	
販売費及び一般管理費	51,465	60.2%	53,012	60.3%	1,547	+0.1%	
人件費	27,074	31.7%	27,867	31.7%	792	+0.0%	
地代家賃	8,342	9.8%	8,767	10.0%	425	+0.2%	
水道光熱費	3,854	4.5%	4,039	4.6%	185	+0.1%	
減価償却費	3,465	4.1%	3,732	4.2%	267	+0.2%	
消耗備品費	1,561	1.8%	1,473	1.7%	▲87	▲0.1%	「費用対効果」に基づき内容見直し
販売促進費	1,540	1.8%	1,316	1.5%	▲224	▲0.3%	
広告宣伝費	313	0.4%	263	0.3%	▲50	▲0.1%	
株主優待引当金繰入額	0	0.0%	74	0.1%	74	+0.1%	当期末より新たに引当計上
その他	5,312	6.2%	5,475	6.2%	163	+0.0%	
営業利益	2,950	3.5%	3,588	4.1%	637	+0.6%	原価改善が大きく寄与した

# 3. 営業利益

DAISYO CORP.

## (2) 単体

【単位：百万円】

	18/8期	構成比	19/8期	構成比	増減額	比率差	備考
売上高	72,613	—	74,625	—	2,011	—	既存店売上97.0%、新規出店37店舗
売上原価	23,441	32.3%	23,473	31.5%	31	▲0.8%	
売上総利益	49,171	67.7%	51,151	68.5%	1,980	+0.8%	
販売費及び一般管理費	46,823	64.5%	48,067	64.4%	1,244	▲0.1%	コストコントロール策の効果
人件費	23,788	32.8%	24,310	32.6%	522	▲0.2%	
地代家賃	7,864	10.8%	8,256	11.1%	391	+0.2%	
水道光熱費	3,582	4.9%	3,751	5.0%	169	+0.1%	
減価償却費	3,226	4.4%	3,448	4.6%	222	+0.2%	
消耗備品費	1,484	2.0%	1,414	1.9%	▲70	▲0.1%	「費用対効果」に基づき内容見直し
販売促進費	1,409	1.9%	1,206	1.6%	▲202	▲0.3%	
広告宣伝費	248	0.3%	203	0.3%	▲44	▲0.1%	
株主優待引当金繰入額	0	0.0%	74	0.1%	74	+0.1%	当期末より新たに引当計上
その他	5,220	7.2%	5,402	7.2%	182	+0.1%	
営業利益	2,348	3.2%	3,084	4.1%	735	+0.9%	売上原価率▲0.8% + 販管费率▲0.1%

# 4. 経常利益・特別損失・当期純利益

DAISYO CORP.

## (1) 連結

【単位：百万円】

	18/8期	構成比	19/8期	構成比	増減額	比率差	備考
売上高	85,454	—	87,829	—	2,375	—	
営業利益	2,950	3.5%	3,588	4.1%	637	+0.6%	原価改善が大きく寄与
営業外収益	295	0.3%	292	0.3%	▲ 3	▲ 0.0%	
専売料収入	214	0.3%	181	0.2%	▲ 33	▲ 0.0%	
その他	81	0.1%	110	0.1%	29	+0.0%	
営業外費用	196	0.2%	252	0.3%	56	+0.1%	
支払利息	134	0.2%	156	0.2%	22	+0.0%	
社債発行費	0	0.0%	37	0.0%	37	+0.0%	19/8期末2,000百万円調達
その他	61	0.1%	58	0.1%	▲ 3	▲ 0.0%	
経常利益	3,050	3.6%	3,627	4.1%	577	+0.6%	
特別利益	30	0.0%	112	0.1%	82	+0.1%	「庄や戸塚西口店」再開発補償金55百万円など
特別損失	704	0.8%	658	0.7%	▲ 46	▲ 0.1%	
固定資産除却損	396	0.5%	434	0.5%	37	+0.0%	改装、閉店等に伴う除却、解体費用など
店舗関係整理損	52	0.1%	83	0.1%	30	+0.0%	閉店等に伴う解体手数料、復帰費用など
減損損失	203	0.2%	81	0.1%	▲ 122	▲ 0.1%	3店舗対象（前期は6店舗）
その他	51	0.1%	58	0.1%	6	+0.0%	
税引前当期純利益	2,375	2.8%	3,081	3.5%	706	+0.7%	
法人税等	1,178	1.4%	1,648	1.9%	470	+0.5%	
当期純利益	1,197	1.4%	1,433	1.6%	235	+0.2%	

# 4. 経常利益・特別損失・当期純利益

DAISYO CORP.

## (2) 単体

【単位：百万円】

	18/8期	構成比	19/8期	構成比	増減額	比率差	備考
売上高	72,613	—	74,625	—	2,011	—	
営業利益	2,348	3.2%	3,084	4.1%	735	+0.9%	売上原価率▲0.8% + 販管费率▲0.1%
営業外収益	279	0.4%	273	0.4%	▲5	▲0.0%	
専売料収入	212	0.3%	175	0.2%	▲37	▲0.1%	
その他	66	0.1%	98	0.1%	31	+0.0%	
営業外費用	136	0.2%	203	0.3%	66	+0.1%	
支払利息	94	0.1%	118	0.2%	23	+0.0%	
社債発行費	0	0.0%	37	0.1%	37	+0.1%	19/8期末2,000百万円調達
その他	41	0.1%	47	0.1%	5	+0.0%	
経常利益	2,491	3.4%	3,153	4.2%	662	+0.8%	
特別利益	46	0.1%	108	0.1%	62	+0.0%	「庄や戸塚西口店」再開発補償金55百万円など
特別損失	662	0.9%	604	0.8%	▲57	▲0.1%	
固定資産除却損	370	0.5%	406	0.5%	36	+0.0%	改装、閉店等に伴う除却、解体費用など
店舗関係整理損	51	0.1%	80	0.1%	28	+0.0%	閉店等に伴う解体手数料、復帰費用など
減損損失	203	0.3%	75	0.1%	▲128	▲0.2%	3店舗対象（前期は6店舗）
その他	36	0.1%	41	0.1%	5	+0.0%	
税引前当期純利益	1,875	2.6%	2,657	3.6%	782	+1.0%	
法人税等	966	1.3%	1,431	1.9%	464	+0.6%	
当期純利益	908	1.3%	1,226	1.6%	317	+0.4%	

# 5. 連結貸借対照表 (B/S)

DAISYO CORP.

(単位：百万円)

	18/8期	19/8期	増減額		18/8期	19/8期	増減額
現預金	5,533	6,544	1,010	買掛金	2,711	2,853	141
売掛金	1,779	1,969	190	未払金	2,360	2,707	347
棚卸資産	822	801	▲ 21	借入金(長短)	14,168	10,486	▲ 3,682
その他	1,400	1,432	32	社債	1,430	3,410	1,980
流動資産	9,536	10,748	1,212	その他	3,665	4,310	644
有形固定資産	29,364	28,793	▲ 571	負債合計	24,336	23,767	▲ 568
無形固定資産	1,062	1,070	8	資本金	8,626	8,626	0
敷金・保証金	14,253	14,439	186	資本剰余金	9,908	9,908	0
その他	1,512	1,122	▲ 389	利益剰余金	13,363	14,376	1,013
固定資産	46,192	45,425	▲ 766	その他	▲ 505	▲ 504	0
資産合計	55,728	56,174	445	純資産合計	31,392	32,406	1,013
				負債・資本合計	55,728	56,174	445

	18/8期	19/8期	増減額(率)
有利子負債	15,598	13,896	▲ 1,702
現預金	5,533	6,544	1,010
NET有利子負債	10,064	7,351	▲ 2,712
自己資本比率	56.1%	57.5%	1.4%
有利子負債依存度	28.0%	24.7%	▲ 3.3%

# 6. 連結キャッシュ・フロー

DAISYO CORP.

(単位：百万円)

	18/8期	19/8期	増減額
1. 営業活動CF	5,727	6,673	945
税引前利益	2,375	3,081	706
減価償却費	3,443	3,691	247
法人税	▲1,243	▲1,155	87
その他営業CF	1,151	1,055	▲96
2. 投資活動CF	▲6,374	▲3,553	2,820
有形固定資産の取得	▲6,306	▲3,302	3,003
敷金・保証金の差入支出	▲648	▲449	198
その他投資CF	580	198	▲381
3. 財務活動CF	692	▲2,126	▲2,818
短期借入金の純増減額	1,454	▲2,963	▲4,417
長期借入金の純増減額	▲318	▲719	▲400
社債の純増減額	▲20	1,980	2,000
(有利子負債の増減額)	(1,116)	(▲1,702)	(▲2,818)
その他財務CF	▲423	▲423	0

## 要因

1. 利益増加による、営業CFの収入増加
  2. 新規出店や改装抑制による  
投資CFの支出減少
  3. フリーキャッシュフロー増加による  
借入金の着実な返済
- ⇒財務基盤の強化を図った

# 7. 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	19/8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	6,507	100.0%	・ 寿司割烹「築地日本海」無国籍料理「949」和風創作料理「塩梅」を柱に店舗展開 ・ 新業態開発を積極化
米川水産(株)	生鮮魚介類等の卸売業	東京都中央区	90	5,523	100.0%	・ 築地市場での営業権を保有 ・ マグロなどの魚価高騰への対策強化
(株)ディ・エス物流	食材等の配送業	東京都品川区	99	3,143	100.0%	・ グループ店舗への食材等を毎日一括配送 ・ 外部取引先への配送業務を強化
(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	855	75.0%	・ 新規にグループ店舗への「害虫駆除」事業を開始
(株)アルス	病院・事業用給食施設の運営	東京都品川区	80	2,311	63.0%	・ 収益安定化を第一に事業展開 ・ 病院食事業としてのビジネスモデル確立をめざす
新潟県佐渡海洋深層水(株)	飲料水等の製造・販売	新潟県佐渡市	96	120 (19/3期)	69.7%	・ 平成19年9月28日に第三者割当増資を引き受け

## ▶ 持分法適用関連会社

	主要な事業内容	本社所在地	資本金	19/8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・飲料等の配送業	東京都葛飾区	10	2,458	20.0%	・ 当社並びにFC店舗に酒・飲料等を配送



# 20 / 8 月期 公表計画の概要

# 20/8月期 公表計画

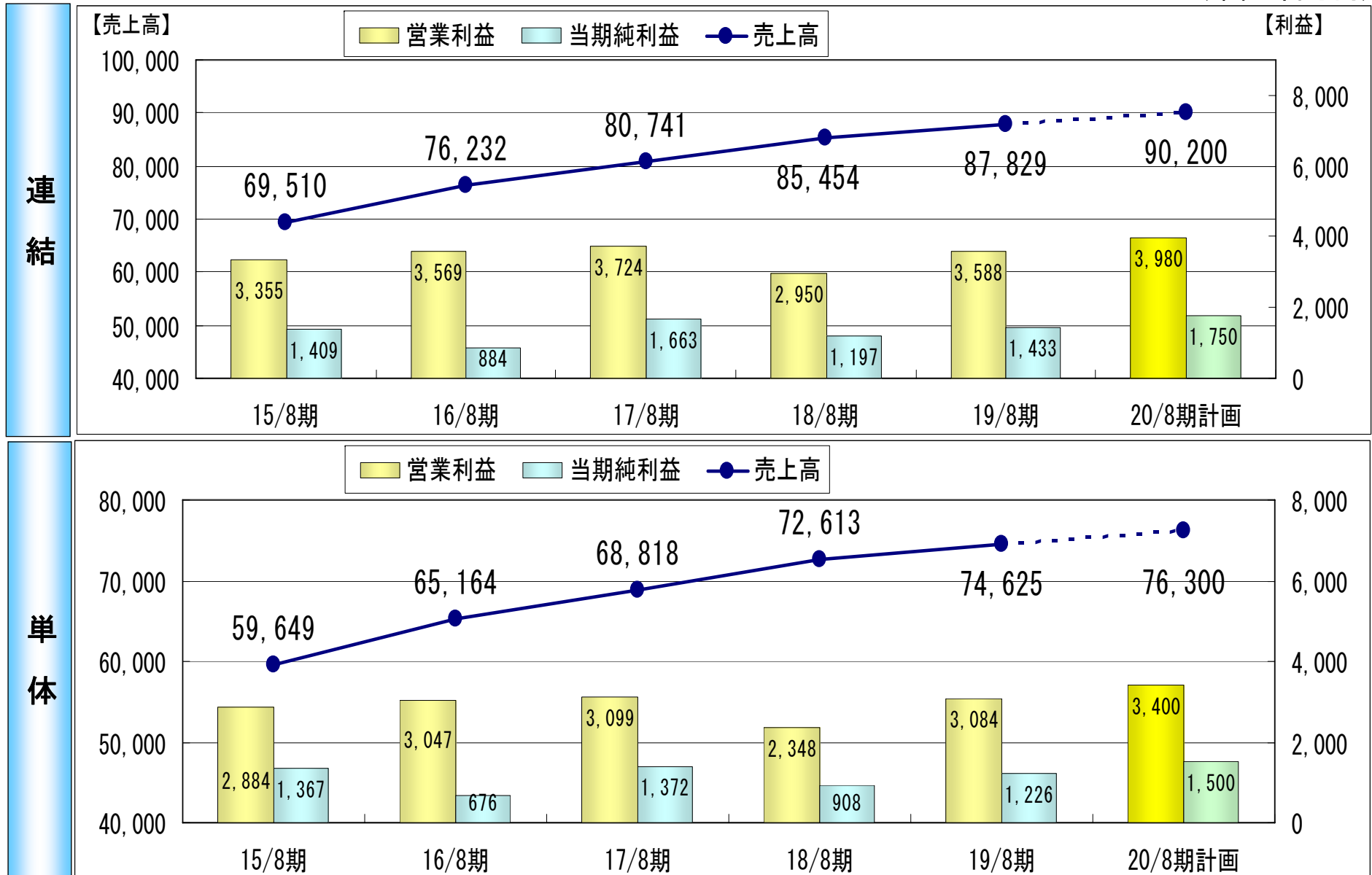
DAISYO CORP.

(単位：百万円)

		19/8月期	構成比	20/8月期	構成比	前年同期比	増減率	20/2月中間期	構成比
		実績		計画				計画	
連 結	売上高	87,829	—	90,200	—	2,371	2.7%	44,600	—
	営業利益	3,588	4.1%	3,980	4.4%	392	10.9%	1,890	4.2
	経常利益	3,627	4.1%	4,000	4.4%	373	10.3%	1,900	4.3
	当期純利益	1,433	1.6%	1,750	1.9%	317	22.1%	825	1.8
単 体	売上高	74,625	—	76,300	—	1,675	2.2%	37,900	—
	営業利益	3,084	4.1%	3,400	4.5%	316	10.2%	1,600	4.2%
	経常利益	3,153	4.2%	3,450	4.5%	297	9.4%	1,625	4.3%
	当期純利益	1,226	1.6%	1,500	2.0%	274	22.3%	700	1.8%

# 業績の推移 通期見通

(単位:百万円)



# 1. 新規出店計画

	連 結	単 体	子会社 (イブ・プランニング)
新 規 出 店	4 6 店舗	4 0 店舗	6 店舗

## 店舗展開戦略

- ▶ 今後とも大衆割烹「庄や」「やるき茶屋」「日本海庄や」の柱3業態を中心に出店
- ▶ 全国へ店舗網を着実に拡大（47都道府県の早期制覇）
- ▶ 店舗業態の「絶えざる革新」を図る
  - ⇒ 個室感・高級感を重視した店舗設計
  - ⇒ 明るく開放感＋個室 ～ ファミリーユース
- ▶ 厳しい環境を考慮し、立地条件を厳格に吟味して出店
  - ⇒ 人材の確保及び店長・調理長の早期育成があくまで前提条件

# 2. 都道府県別 グループ店舗数

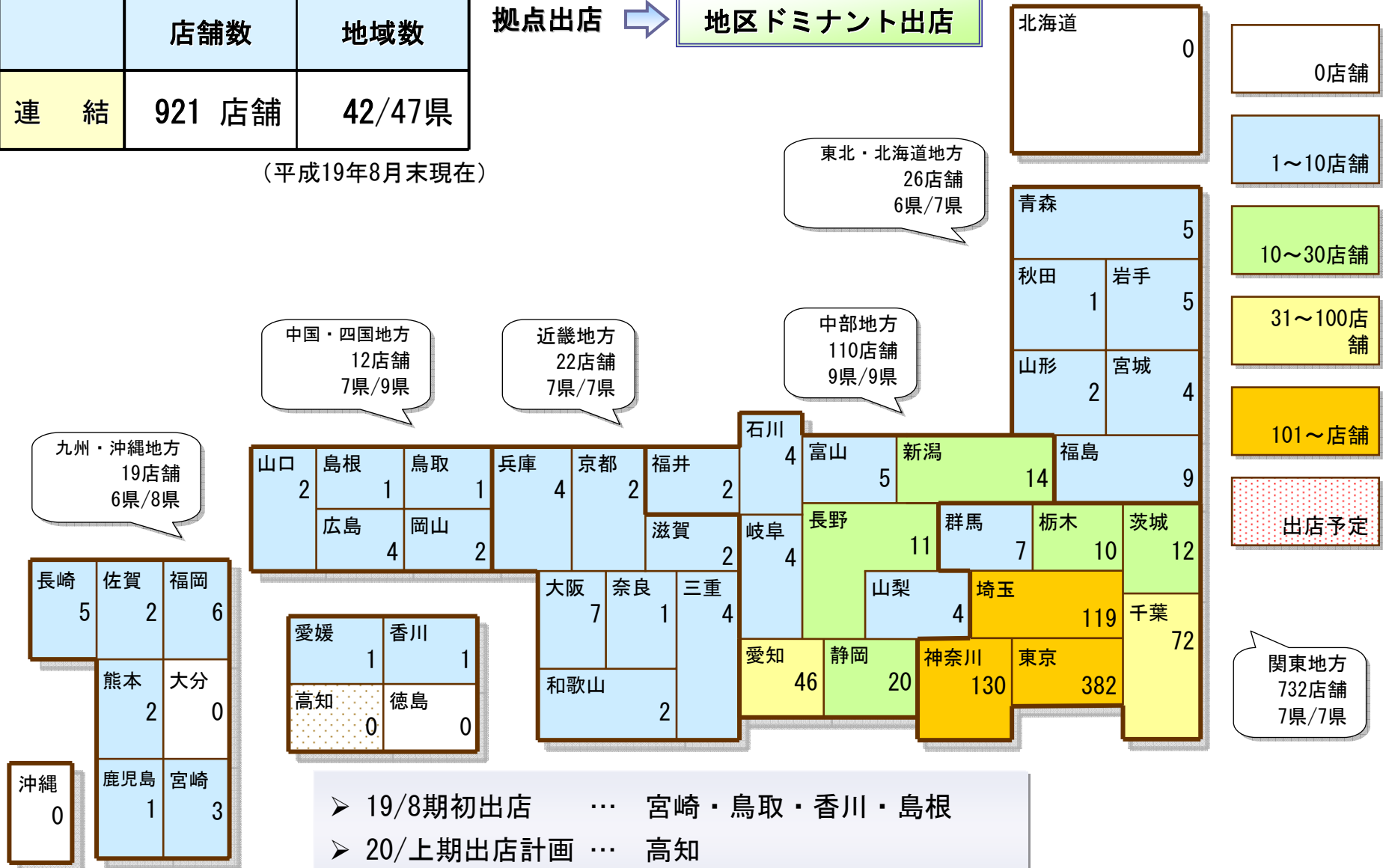
	店舗数	地域数
連結	921 店舗	42/47県

(平成19年8月末現在)

拠点出店



地区ドミナント出店



- 19/8期初出店 … 宮崎・鳥取・香川・島根
- 20/上期出店計画 … 高知

### 3. 既存店対策

#### (1) 既存店売上計画 (対前年比)

19/8期 実績 → 97.1%

20/8期 計画 → 97.0% (▲3.0%)

➤ 競争激化の厳しい環境を考慮し、3%ダウンを見込む

#### (2) 改装店舗計画

	連 結	単 体	子会社 (イブ・プランニング)
改 装 店 舗	36 店舗	30 店舗	6 店舗

➤ 立地環境やお客様ニーズの変化に合わせて業態変更

## 4. 特別損失

### ➤ 店舗改装、統廃合に伴う固定資産除却損等

(単位：百万円)

	連結		単体		子会社	
	19/8期実績	20/8期見通	19/8期実績	20/8期見通	19/8期実績	20/8期見通
特別損失見込	658	550	604	500	53	50



**20 / 8 月期 重点取組み課題**

売上対策

# 既存店売上の増加策

## 1. 集客力の向上

- ① 当社の強みを生かした  
マーチャンダイジング
- ② お客様を飽きさせない  
斬新なメニューづくり
- ③ ランチ + 昼営業の強化
- ④ イベント企画の見直し
- ⑤ 会社訪問など営業活動を強化  
(エリアマーケティングの強化)

## 2. 店舗リニューアルの強化

⇒色々な来店動機に応じられる  
空間設計

- ① 高級感のある落ち着いた  
雰囲気づくり
- ② 宴会、接待需要にも適した  
レイアウト設計に
- ③ 明るく開放感+個室化  
してファミリー需要も拡大

## 3. 基本パフォーマンスの徹底

- ① QSCのレベル向上に  
よりお客様満足度を高める
- ② 有能な人材の確保及び  
店長・調理長の早期育成
- ③ 褒賞金制度等により社員  
モチベーションを高める

コスト対策

# コストコントロール策の強化

## 1. 原価コストの低減

### ①仕入価格の低減

- 産直取引の推進
- 大量一括仕入によるコストダウン

### ②客単価政策の再検討

- メニュー価格戦略の見直し

## 2. 販売管理費の低減

- ①人件費
- ワークスケジュール管理の強化
  - パートアルバイトの効率的活用

- ②販売促進費 — 「費用対効果」を十分に検討

- ③地代家賃 — 家賃引下げ交渉の強化

- ④水道光熱費・消耗備品費、など

- 取引先や取引内容の見直しによりコスト削減

# 経営基盤の強化

## 1. 内部統制の整備

- ①内部統制システムの早期構築  
→プロジェクトチームによる推進
- ②コンプライアンス厳守体制の確立
- ③リスク管理体制の確立

## 2. 健全な財務基盤の維持

- ①「キャッシュフロー経営」が基本戦略
- ②自己資本の充実に努める
- ③金利動向に左右されない有利子負債の  
適正なバランス構成を維持

店 舗

# 店舗業態の革新

個室感・高級感のある  
店舗設計



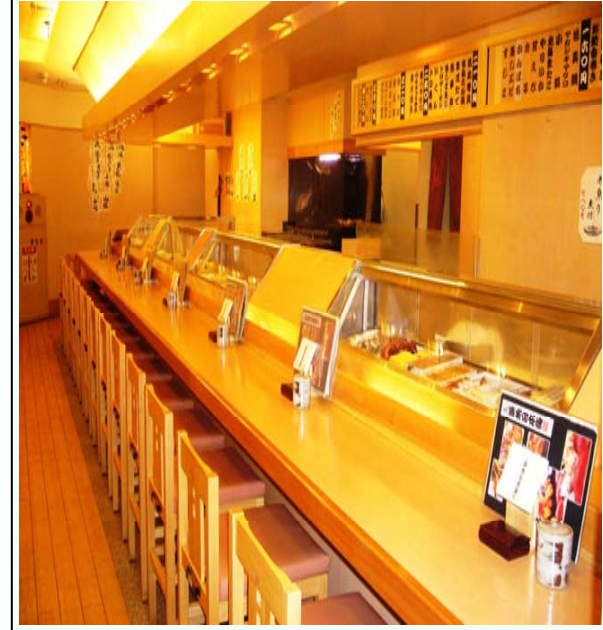
⇒ お客様の満足度を高める

新業態のテスト開発  
を積極化



⇒ お客様の新しい  
ニーズに適応する

寿司業態「築地日本海」  
の出店強化



⇒ 「寿司+居酒屋」という  
新しいコンセプトの提供

食材・商品

# 使用食材・商品の充実

## 産地との提携を強化



⇒鮮度の高い食材を直接調達する

## 旬のこだわり食材の開拓



⇒食材のもつ真のおいしさ  
を提供したい

## オリジナル商品の開発 を積極化



⇒他店との差別化を  
アピールしていく

料理メニュー

# メニューの革新

## ランチメニューの充実



⇒ランチ営業を強化する

## 季節メニューの充実



⇒旬の素材を使用  
大衆価格で提供する

## 会席料理メニューの導入



⇒催事や慶弔事などの  
宴席ニーズを満たす

サービス強化

# 営業体制の強化

人材の確保・育成



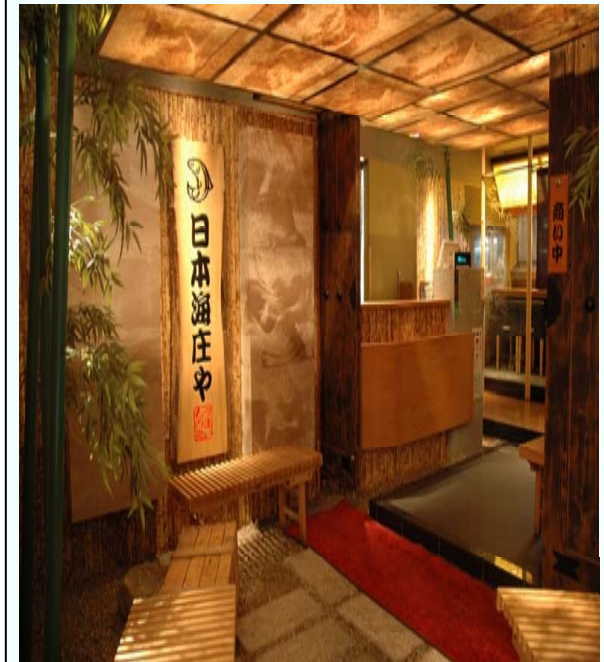
⇒店舗オペレーションの強化

女将制度の拡大



⇒接客サービスの質の向上

店舗リニューアルの強化



⇒集客力アップを確実に図る

衛生管理

# 衛生管理体制の充実

食材の品質調査や  
衛生指導を推進  
(食品衛生研究所)



⇒常に安心できる食材で  
料理を提供する

農薬や添加物等の  
分析チェック  
(新潟研究所)



⇒安全な食材であるかを  
チェックする

トレーサビリティの  
明確化  
(契約農場)



⇒生産地を明確にしてお客様  
に安心して飲食をしてもらう

社会貢献

# 社会貢献活動の推進

農林水産大臣賞受賞  
(国産食材の積極採用に対して)



⇒ 外食産業の発展に寄与したい

飲酒運転撲滅運動を展開



⇒ 企業のリーダーとして倫理感をもった企業でありたい

新潟地震義援金



⇒ 収益の一部を社会に還元したい