

2023年3月期  
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. | 2023年3月期 | 連結決算概要   | ・・・・7  |
| 3. | 2024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 代表取締役会長兼社長 吉岡昌成

資本金 336,084,000円 (2023年3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 332店舗 (2023年3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**関東以西の幅広いエリア**に展開

**や台ずし：303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



**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



**ニパチ (にぱち含む)：20店舗**

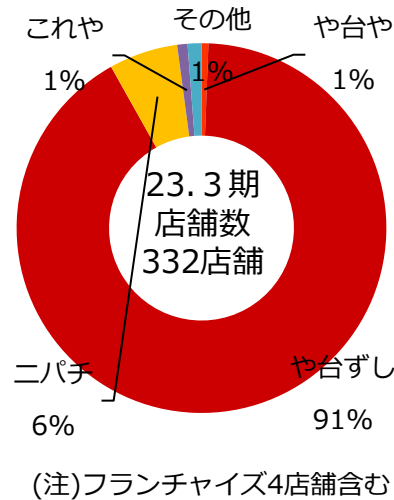


280円均一  
低価格居酒屋

ジャンボ焼鳥・釜めしが旨い店



業態別店舗数



**これや：3店舗**

大阪の味・串カツ居酒屋



**その他：4店舗**

せんと てっぱん 玉鋼

- 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)

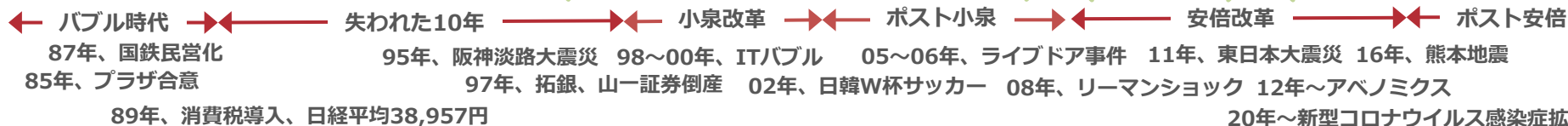
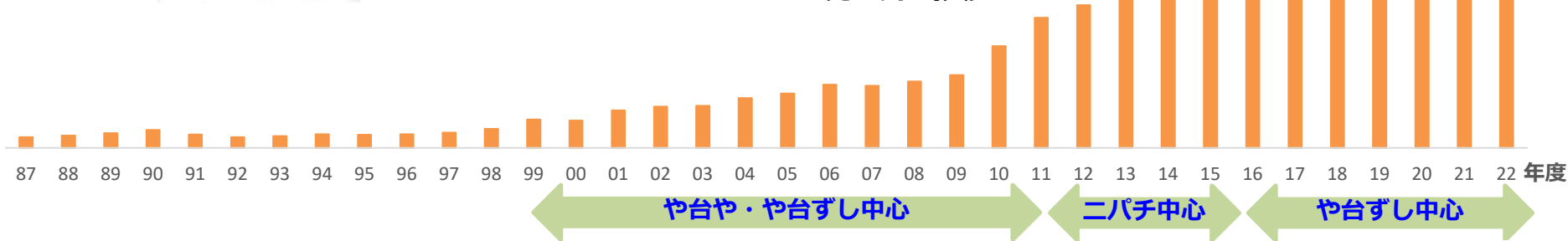
16年…四国進出  
(や台ずし松山市駅前町)

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





# 2023年3月期 連結決算概要

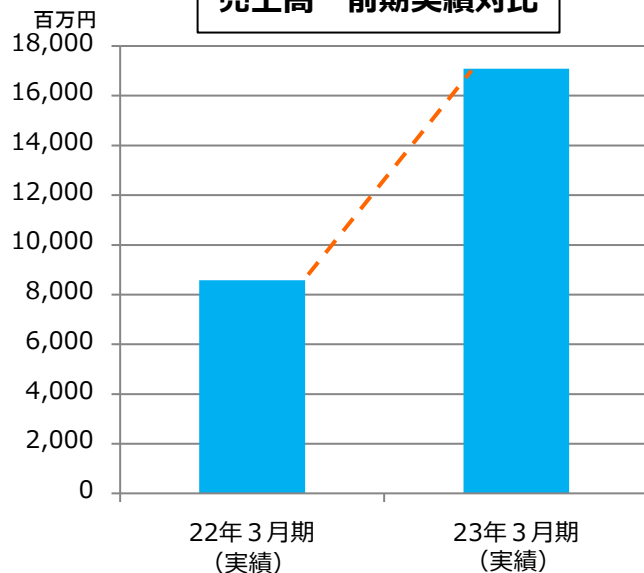
## 新型コロナウイルス感染症拡大による影響から、回復へ

- ・4月以降徐々に通常の日常生活に戻っていく中で店舗への来店客数も増加し、売上高も新型コロナウイルス感染症拡大前に戻りつつありましたが、また7月、8月および9月に新規感染者が増加したことで来店客数が鈍化しました。
- ・外食産業に対する要請に従うことを条件として、「新型コロナウイルス感染拡大防止協力金」が支給されますが、その入金が第2四半期にもあり、経常利益が大きく増加しました。
- ・10月以降は、売上高も順調に回復基調にあり、食材価格の高騰等はあったものの、確実に営業利益を確保しました。
- ・3月に「マスクの着用は任意」となったことと歓送迎会や桜のシーズンが重なったことから売上高は新型コロナウイルス感染症拡大前の状況に戻りました。

(単位：百万円)

|                     | 22年3月期      |               | 23年3月期        |         |        |         |        |
|---------------------|-------------|---------------|---------------|---------|--------|---------|--------|
|                     | 期末<br>(売上比) | 期末予想<br>(売上比) | 期末実績<br>(売上比) | 前期比     |        | 予想比     |        |
|                     |             |               |               | 差額      | %      | 差額      | %      |
| 売上高                 | 8,581       | 16,093        | <b>17,089</b> | 8,508   | 199.1% | 996     | 106.2% |
| 営業利益                | △ 2,675     | 1,097         | <b>706</b>    | 3,381   | -      | △ 391   | 64.4%  |
|                     | -           | (6.8%)        | (4.1%)        |         |        |         |        |
| 経常利益                | 3,063       | 2,051         | <b>1,834</b>  | △ 1,229 | 59.9%  | △ 217   | 89.4%  |
|                     | (35.7%)     | (12.7%)       | (10.7%)       |         |        |         |        |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益 | 1,856       | 1,333         | <b>961</b>    | △ 895   | 51.8%  | △ 372   | 72.1%  |
|                     | (21.6%)     | (8.3%)        | (5.6%)        |         |        |         |        |
| 1株当たり純利益            | 179.86円     | 129.14円       | <b>94.05円</b> | △ 85.81 | 52.3%  | △ 35.09 | 72.8%  |

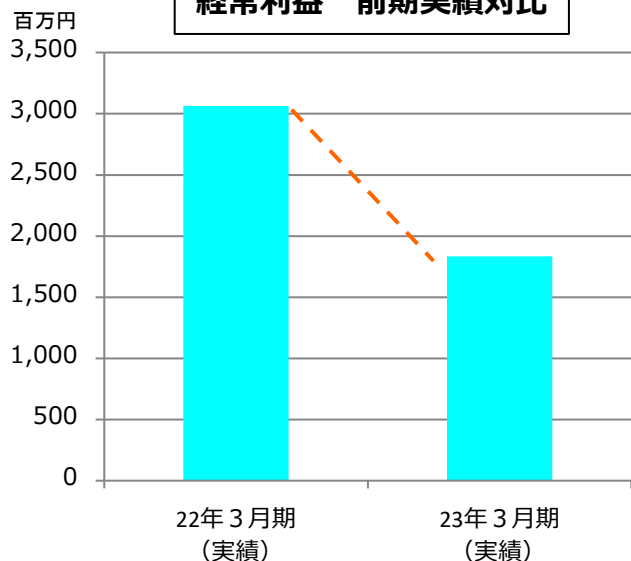
売上高 前期実績対比



## 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による、店舗の休業、時短営業実施により、売上が大きく減少しましたが、当期は、各種要請の解除に伴い、休業店舗の営業再開、時短店舗の営業時間延長により、来店客数も増加し、店舗での売上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歓送迎会や桜のシーズンに伴い、昨年未来の回復基調から本格的な回復となり、新型コロナウイルス感染症拡大前の状況に戻りました。

経常利益 前期実績対比



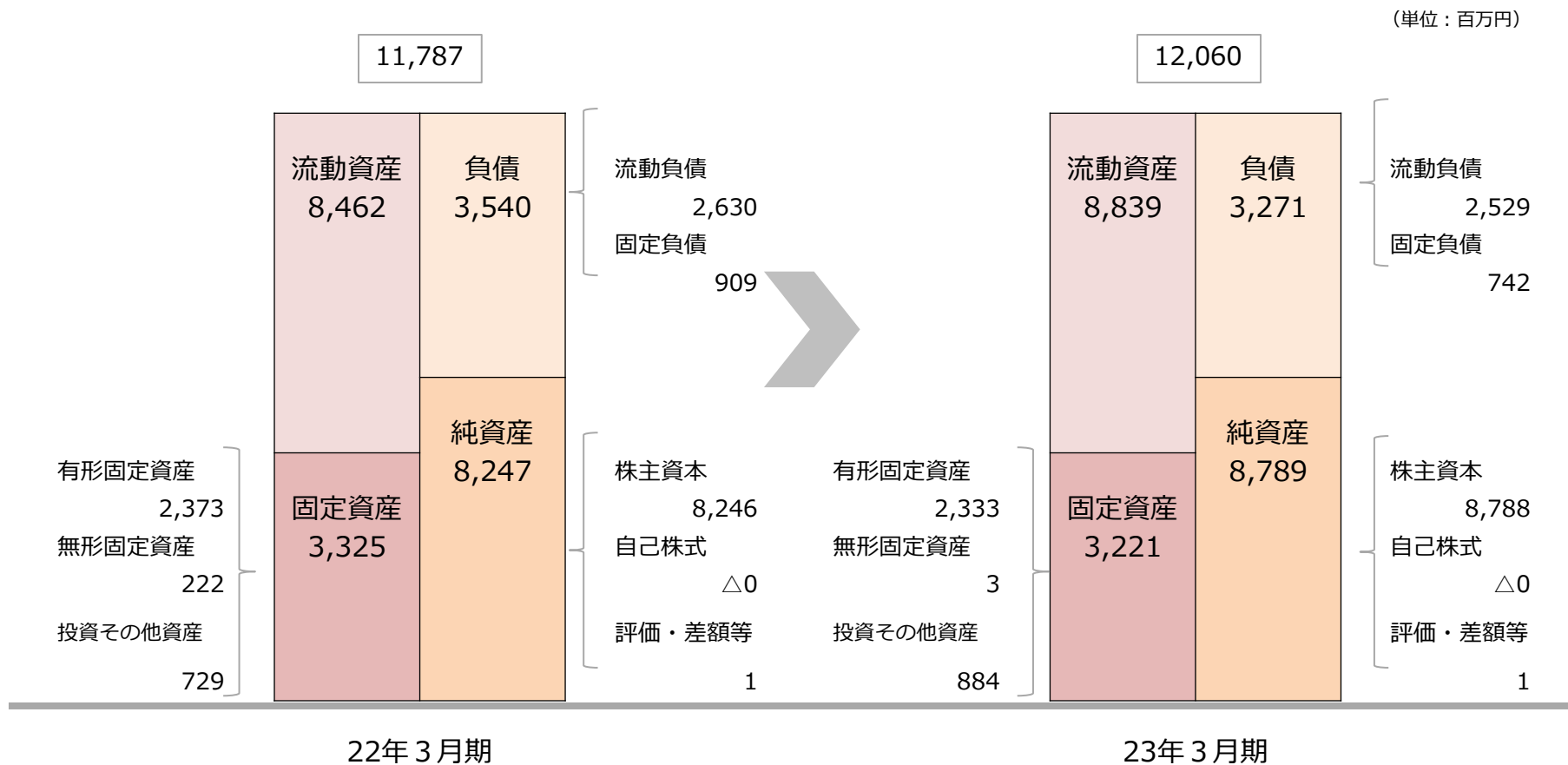
## コメント

- 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。但し、前期と比較すると前期の通期においては当期以上の協力金・雇用調整助成金があったことから減益となりました。

## 総資産合計が273百万円の増加

### 【純資産】

- 利益剰余金の積み上げにより、純資産が273百万円増加しました。

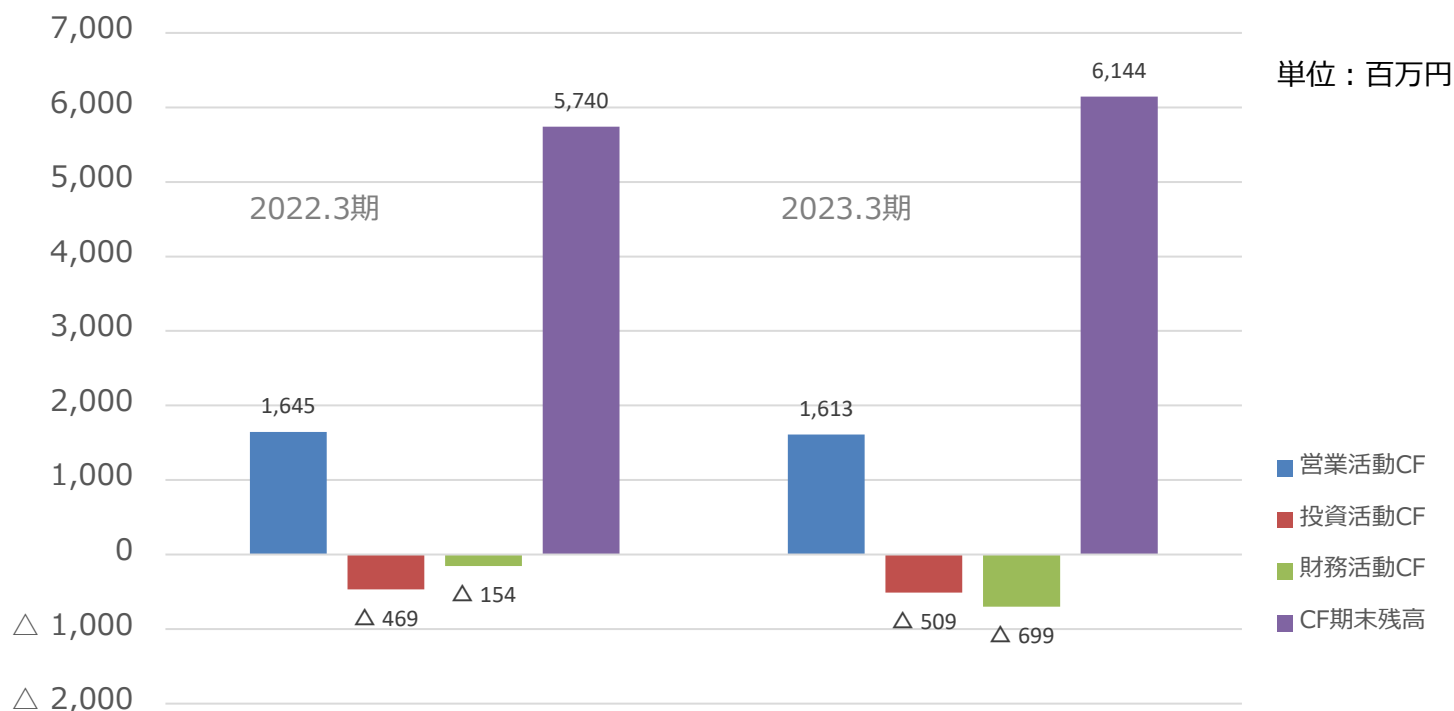


## 現金及び現金同等物の期末残高が404百万円増加

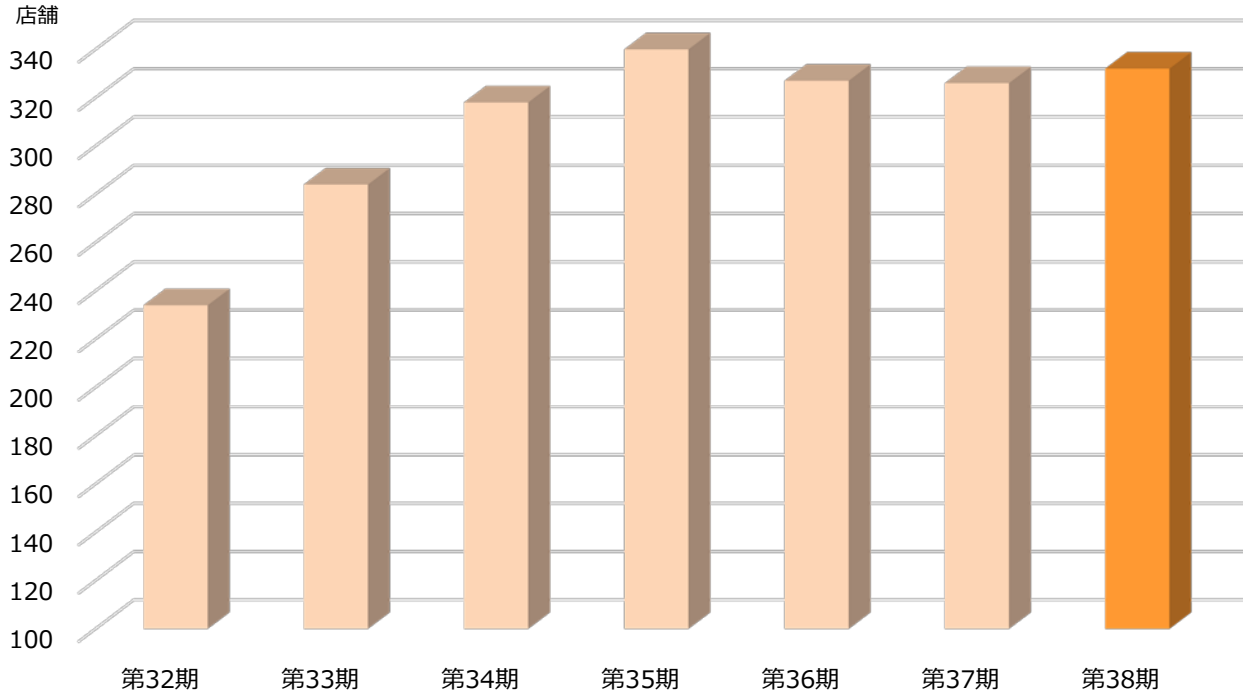
### 【営業活動CF】

- ・雇用調整助成金や時短協力金の収入は2022.3期と比較して減少しましたが、売上高は回復基調にあり大幅に増加したことから営業利益は黒字となったことから、2023.3期は2022.3期とほぼ同じ資金収入となりました。

キャッシュ・フロー計算書



店舗数の推移



## コメント

新規出店21店舗を実施  
「や台ずし」 21店舗

- ・ 閉店撤退15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32期 | 第33期 | 第34期 | 第35期 | 第36期 | 第37期 | 第38期        |
|------|------|------|------|------|------|-------------|
| 234店 | 284店 | 318店 | 343店 | 327店 | 326店 | <b>332店</b> |

| 店舗名（仮称含む）        | 住所                 | オープン予定日   |
|------------------|--------------------|-----------|
| ひとつくち餃子の頂 新大宮駅前店 | 奈良県奈良市大宮町5-3-36    | 2023/4/21 |
| や台ずし伏見桃山駅前町      | 京都府京都市伏見区京町4-168-3 | 2023/5/19 |
| や台ずし善行駅西口町       | 神奈川県藤沢市善行1-26-1    | 2023/5/31 |
| や台ずし松本駅前町        | 長野県松本中央1-383       | 2023/6/10 |
| や台ずし金沢片町         | 石川県金沢市片町2-21-9     | 2023/6/24 |
| や台ずし松江駅前町2号店     | 島根県松江市朝日町589-6     | 2023/6/下旬 |
| や台ずし白子駅前町        | 三重県鈴鹿市白子駅前17-16    | 2023/7/下旬 |

(注) 1 物件契約済の案件を列举しております。

2 「ひとつくち餃子の頂（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 売上・利益計画



## 売上高前期対比117.5%、営業利益前期対比147.6%を見込む

- ・直営店舗を新規出店し、事業規模の拡大を図る。
  - ①新規出店25店舗（や台ずし24店舗、ひとくち餃子の頂1店舗予定）を計画
  - ②人件費の増加や水道光熱費等の高騰が見込まれるが、販売価格の値上げにより原価率が低減し、営業利益の増加および営業利益率の上昇を見込む。
  - ③雇用調整助成金及び時短協力金は前期にて終了しているため、営業外収益が減収となることから経常利益は減少する。

(単位：百万円)

|                     | 23年3月期<br>期末実績<br>(売上比) | 24年3月期予想               |         |        | 備考                                      |
|---------------------|-------------------------|------------------------|---------|--------|-----------------------------------------|
|                     |                         | 通期予想<br>(売上比)          | 前期比     |        |                                         |
|                     |                         |                        | 差額      | %      |                                         |
| 売上高                 | 17,089                  | <b>20,077</b>          | 2,988   | 117.5% | ・販売単価の見直し<br>・来店客数の増加<br>・新規出店による店舗数の増加 |
| 営業利益                | 706<br>(4.1%)           | <b>1,042</b><br>(5.2%) | 336     | 147.6% | ・原価率低減による利益率向上                          |
| 経常利益                | 1,834<br>(10.7%)        | <b>1,253</b><br>(6.2%) | △ 581   | 68.3%  | ・雇用調整助成金や時短協力金等の計上は前期にて終了               |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益 | 961<br>(5.6%)           | <b>814</b><br>(4.1%)   | △ 147   | 84.7%  |                                         |
| 1株当たり純利益            | 94.05円                  | <b>78.94円</b>          | △ 15.11 | 83.9%  |                                         |

# 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  
-----  
売上総利益

・  
・

地代家賃

・  
・

販管費

-----  
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）

2023年3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 |
| ③2023年3月期店舗数  | 122店    |      |      | 49店   | 63店    | 52店  | 46店  | 332店    |
| 出店余地（=①-③）    | 2,903店  |      |      | 239店  | 1,038店 | 23店  | 103店 | 4,306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       |         |      |      |       |        |      |      | 168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

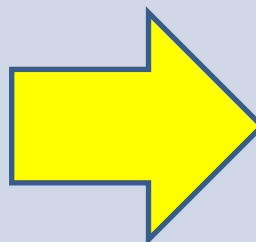
### 東日本支社

- ▶ 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

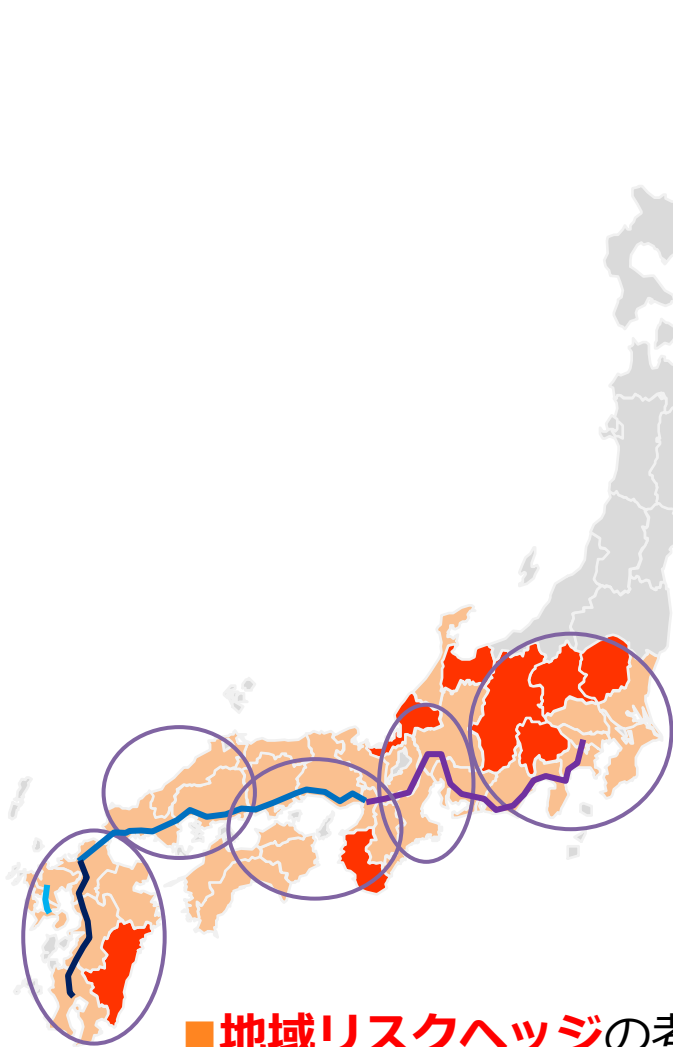
## 2支社体制

### 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

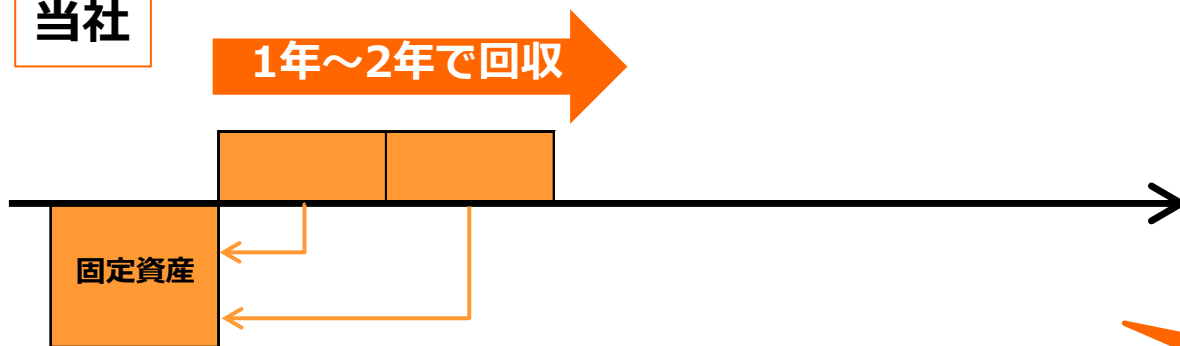
- **地域リスクヘッジ**の考え方に基づく出店エリアの拡大
- 主力業態の強化、新業態の開発

(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・山梨県・福井県・富山県・長野県・和歌山県・宮崎県)。

当社

1年~2年で回収



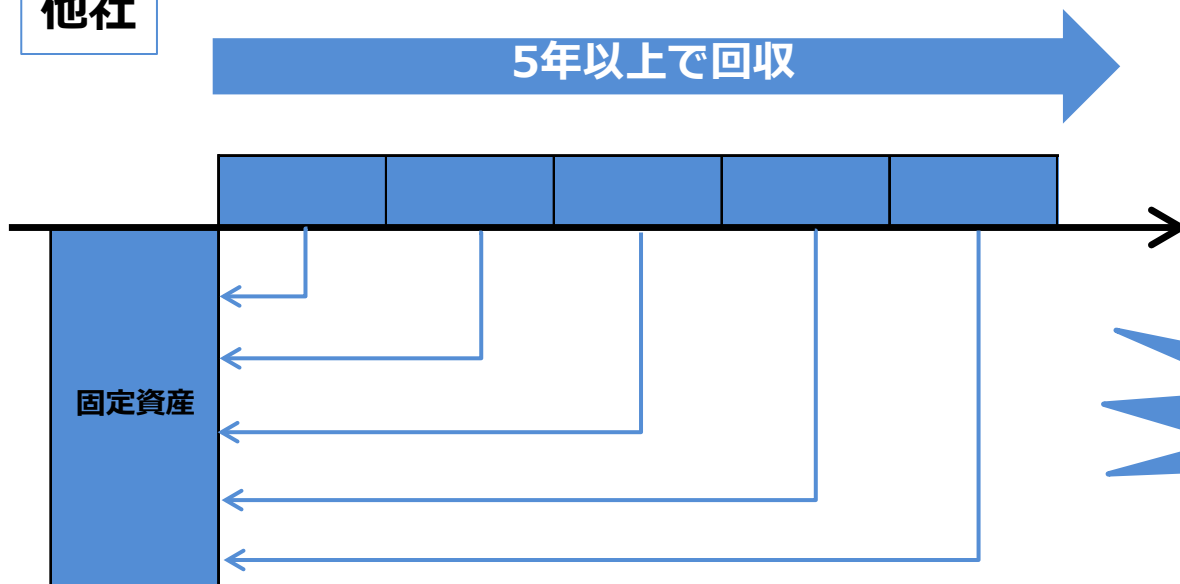
グループ建装企業の有効活用

- ・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

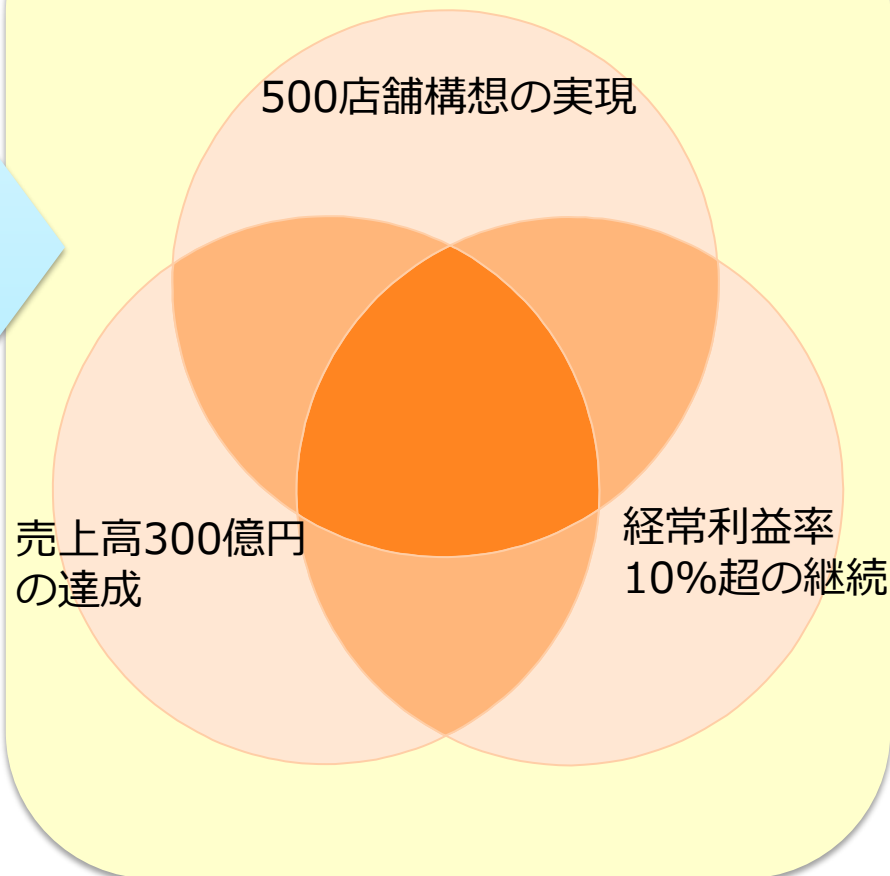
人材共育・持続的な成長  
→やりがいを感じる職場環境を構築し  
出店ペースを加速する体制作り

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

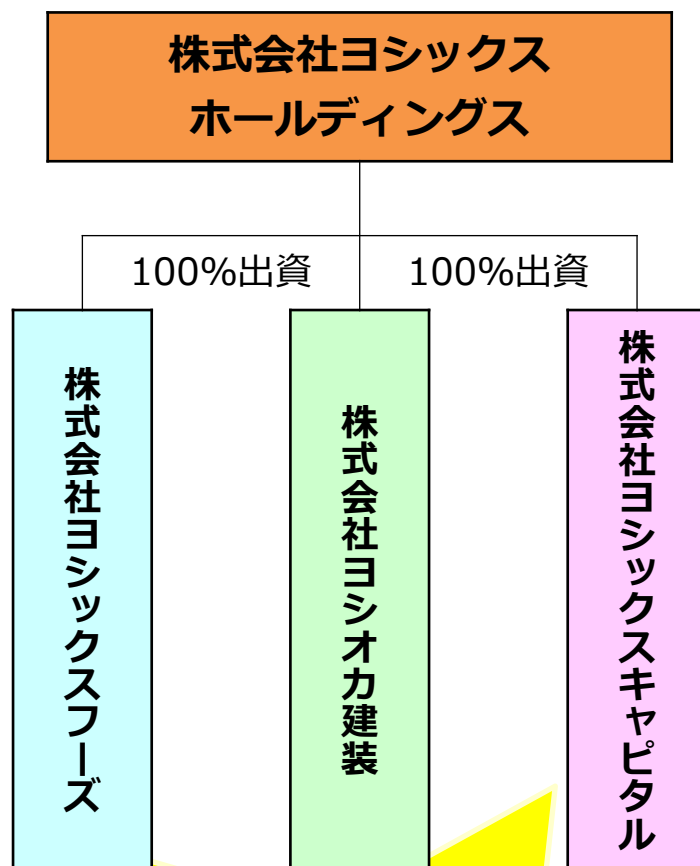
出店戦略  
→既存エリアの物件の洗い直しや新規  
エリアの開拓による確実な新規出店

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きます。



## 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

## 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

グループ経営により  
拡大を目指していく

# トピックス

**コース**

- ◆10品 **10,000円** (税11,000円) 先付、椀物、刺身4種、焼物、蒸物、逸品、箸休、鮎9貫、汁物、デザート
- ◆9品 **8,000円** (税8,800円) 先付、椀物、刺身3種、焼物、蒸物、箸休、鮎7貫、汁物、デザート
- ◆8品 **5,000円** (税5,500円) 先付、椀物、刺身2種、蒸物、箸休、鮎5貫、汁物、デザート

**鮎セット**

**4,000円** (税4,400円) 先付、鮎10貫、汁物、デザート

※仕入れ状況によりコース内容が変更になる場合がございます。

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：鮎セット・単品料理のみのご注文  
※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  
 個室：1室(4名)  
 掘ごたつ席：1室(3名)  
※2時間制

赤菰 鮎  
玉鋼

Tamahagane

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。



4/21 「ひとくち餃子の頂 新大宮駅前店」  
第1号店オープン！連日盛況！！



# ひとくち餃子の頂

いただきます  
毎日製  
毎日謹製

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、サクッとす皮で

10個でも20個でもパクパクいける餃子です



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

### 【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/>