

平成24年8月決算期
決算説明資料

平成２４年１０月２３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

24／8月期決算の概要

DAISYO CORP.

【単位：百万円】

		23/8期	構成比	24/8期	構成比	前期比増減	増減率
連結	売上高	79,227	100.0%	78,014	100.0%	▲1,212	▲1.5%
	営業利益	▲605	▲0.8%	2,230	2.9%	2,836	―
	経常利益	▲814	▲1.0%	2,059	2.6%	2,873	―
	当期純利益	▲3,395	▲4.3%	884	1.1%	4,279	―

		23/8期	構成比	24/8期	構成比	前期比増減	増減率
単体	売上高	64,320	100.0%	69,419	100.0%	5,098	7.9%
	営業利益	▲606	▲0.9%	2,080	3.0%	2,686	―
	経常利益	▲726	▲1.1%	1,932	2.8%	2,659	―
	当期純利益	▲3,879	▲6.0%	1,023	1.5%	4,903	―

24／8月期・営業利益の主な増加要因

DAISYO CORP.

（1）店舗リストラ策による収益の大幅改善

・不採算店舗について、前期に閉鎖95店舗及び改装59店舗、
今期に閉鎖17店舗で実施

→ 収益改善効果として ＋ 1,133 百万円の実績

（2）子会社合併及び組織改編による経営効率化

・9／1付で (株)イズ・プランニング、(株)壽司岩 を吸収合併

→ 予算管理の徹底等を中心にした間接部門コストの削減効果として ＋ 730 百万円の実績

（3）既存店対策の強化

・店舗オペレーション力改善を中心にした様々な施策が奏功し、
計画以上に売上アップ

→ 当初計画103%に対し、実績105．2%

24／8月期・営業利益の主な増加要因

DAISYO CORP.

（4）コストコントロール策の成果

①「店舗家賃減額交渉」による成果

→ 既存店ベースで、前期比 ▲163百万円 の減額実績

②「販促・広宣費」の効率的使用

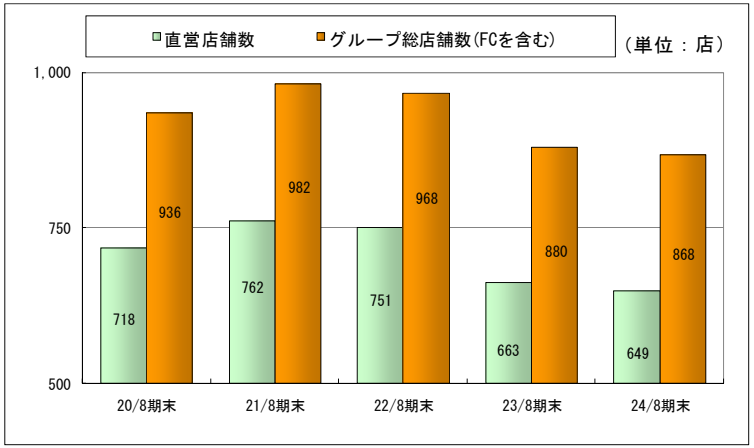
→ 既存店ベースで、前期比 ▲264百万円 の減額実績

１．新規出店・改装店実績

DAISYO CORP.

	24/8期
新規出店	3
店舗改装	19
閉店	17

うち、大庄水産への業態変更５店舗
大福水産への業態変更４店舗



業態別明細

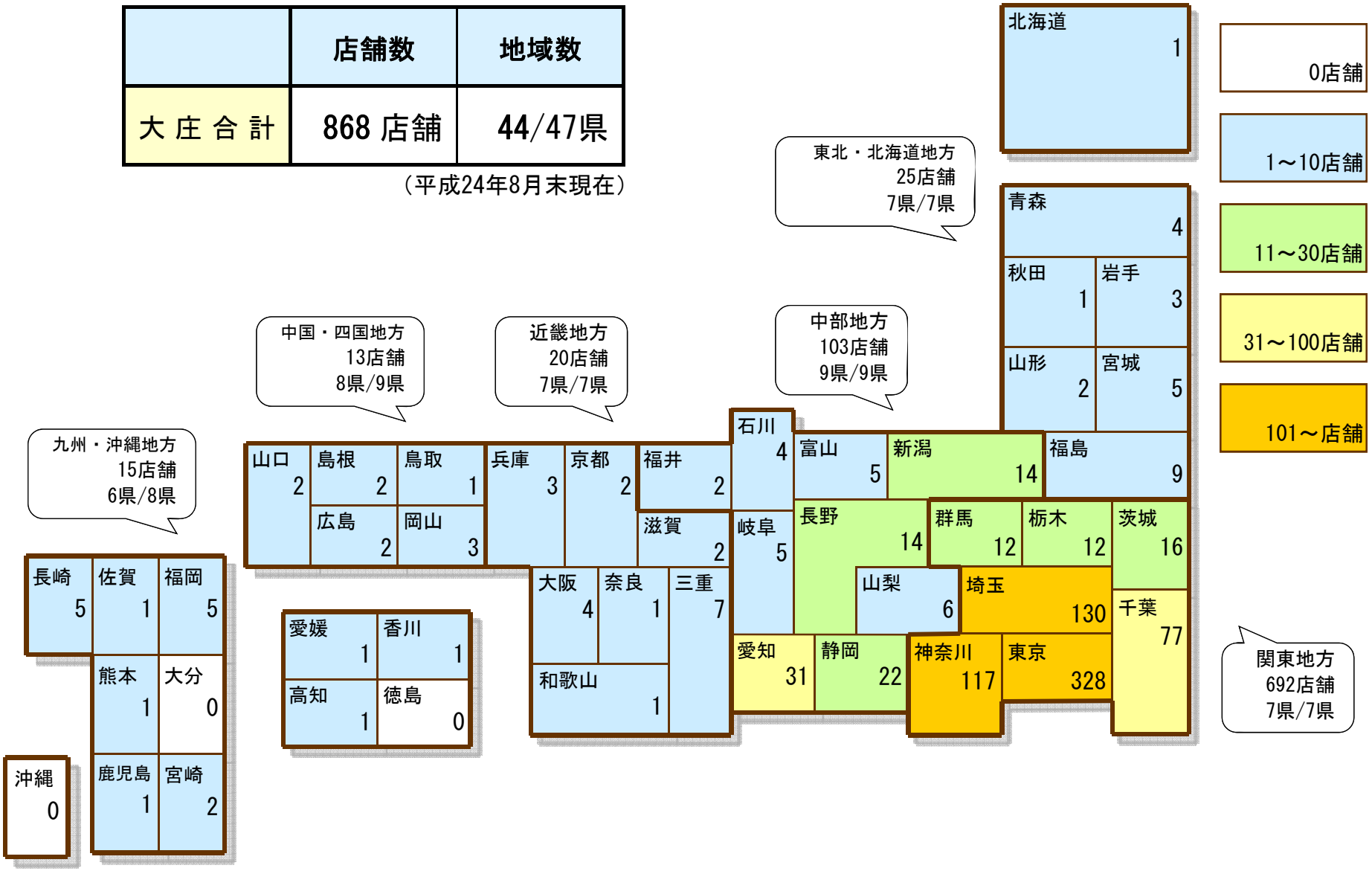
	23/8期	新規出店	(うち、譲受)	改装	(うち、業態変更)		閉店	(うち、譲渡)	増減	24/8期
庄や	228					(▲3)	▲4	(▲1)	▲7	221
日本海庄や	117						▲2		▲2	115
うたうんだ村	74								0	74
やるき茶屋	67			3	(3)	(▲1)			2	69
築地日本海	26						▲2		▲2	24
築地寿司岩	23						▲1		▲1	22
塩梅	19			3	(3)				3	22
大庄水産	5	1		5	(5)				6	11
中の濱	9								0	9
大福水産	5			4	(4)	(▲1)			3	8
呑兵衛	9	1		1		(▲2)			▲1	8
浜の母や	7					(▲1)			▲1	6
榮太郎	7					(▲1)	▲1	(▲1)	▲2	5
949	7					(▲1)	▲2		▲3	4
その他	60	1		3	(3)	(▲8)	▲5	(▲1)	▲9	51
大庄合計	663	3	0	19	(18)	(▲18)	▲17	(▲3)	▲14	649

２．都道府県別　グループ店舗数

DAISYO CORP.

	店舗数	地域数
大庄合計	868 店舗	44/47県

（平成24年8月末現在）



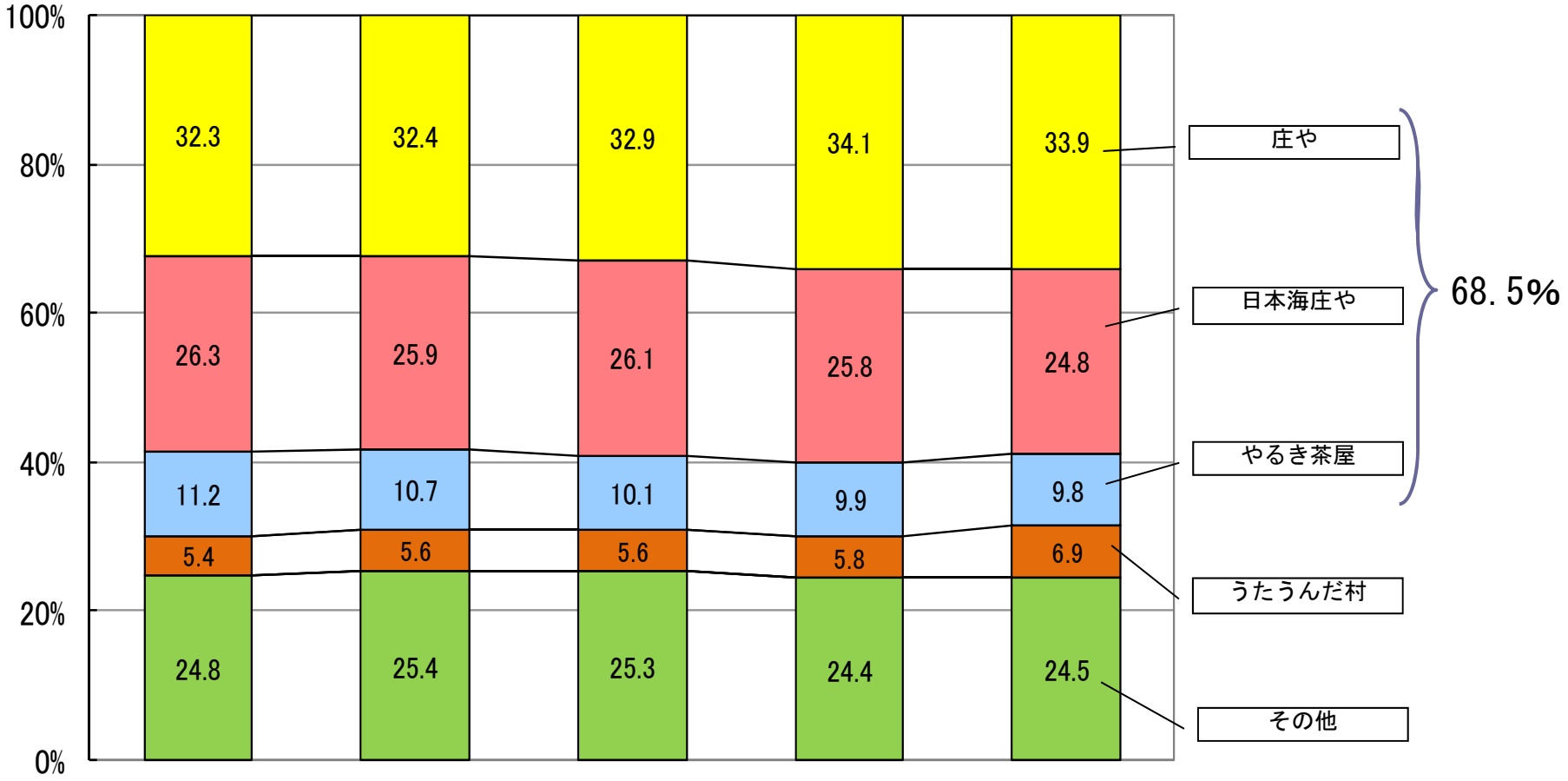
３．売上高

DAISYO CORP.

（１）業態別・店舗売上高構成の推移

【構成比】

（単位 ： %）



店舗	20/8期	21/8期	22/8期	23/8期	24/8期
売上高（百万円）	77,489	75,312	72,113	67,784	65,861

➢主要３業態で店舗売上高の約７割を占める

３．売上高

DAISYO CORP.

（２）２４／８期既存店売上高（対前年比）

	９月	１０月	１１月	１２月	１月	２月	３月	４月	５月	６月	７月	８月	２４/８期
売　上　高	105.3%	102.9%	103.0%	104.9%	106.7%	105.8%	131.0%	105.2%	103.1%	102.1%	96.7%	99.7%	105.2%
客　　数	102.9%	101.6%	100.8%	102.0%	103.6%	104.2%	123.7%	104.1%	104.4%	102.2%	98.8%	101.1%	103.9%
客　単　価	102.4%	101.3%	102.2%	102.9%	103.0%	101.6%	105.9%	101.1%	98.7%	100.0%	97.9%	98.7%	101.3%

＜売上増加の要因＞

① 営業施策の強化などが奏功し「客数」が毎月増加した

② メニュー改訂などの効果により「客単価」も着実にアップした

③ 売上高の内訳として「昼」118.4%、「夜」101.7%、「宴会」114.0%

④ 「昼」の売上構成比が 11.3% → 12.7% と ＋1.4%上昇

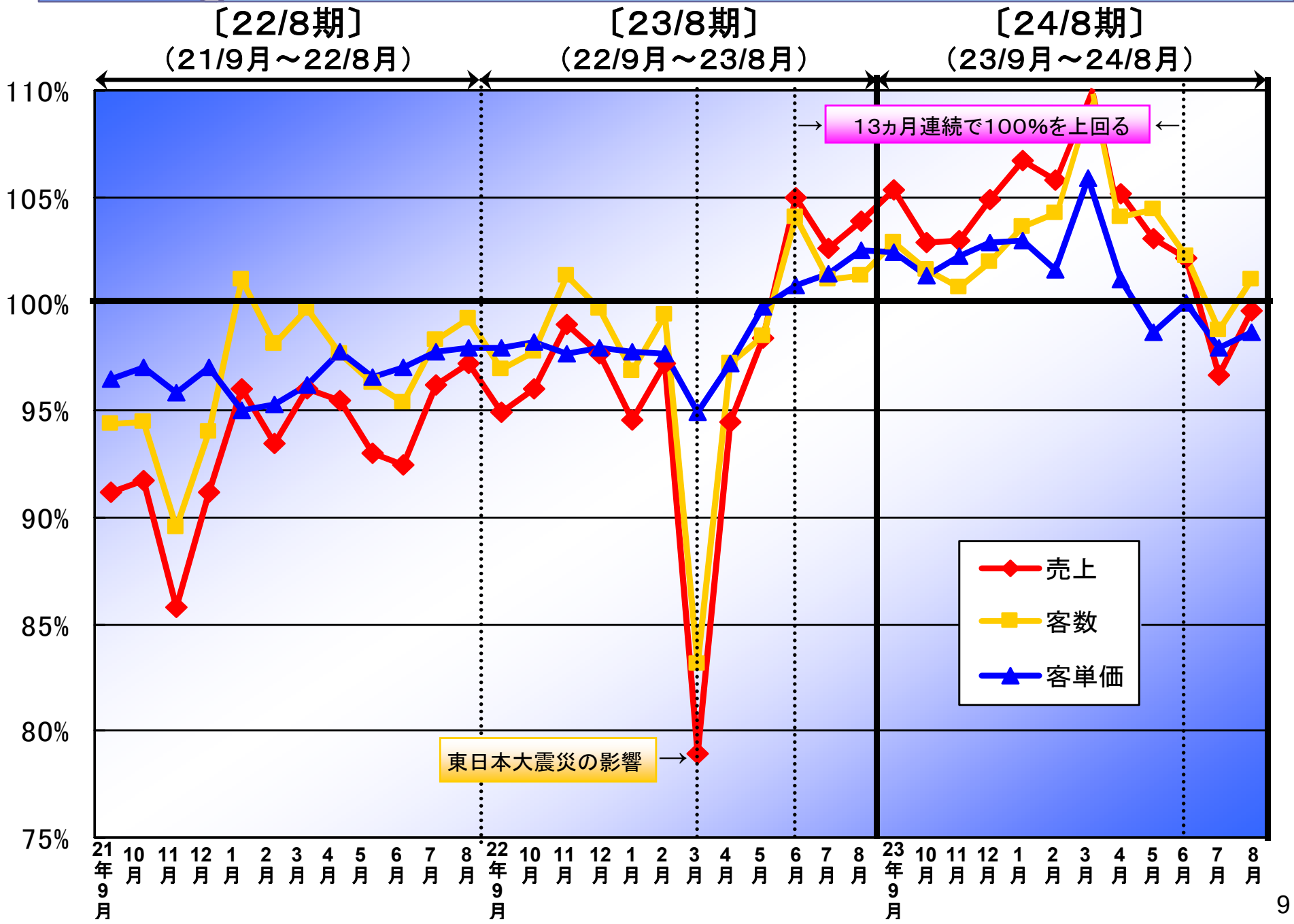
→「昼」営業の実施店舗数比率は全体の６５%と着実に高まっている

→「昼宴会」「昼飲み」需要の増加 ・・・ 主に高齢者や主婦層（ママ会）

⑤ 「宴会」の売上構成比が 12.7% → 13.8% と ＋1.1%上昇

（３）既存店売上高・客数・客単価の対前年比月別推移

DAISYO CORP.



４．連結営業利益の内訳

DAISYO CORP.

【単位：百万円】

	平成23年8月期 実績		平成24年8月期 実績		増減額		備考
		構成比		構成比		比率差	
売上高	79,227	100.0%	78,014	100.0%	▲1,212	―	
売上原価	28,009	35.4%	27,697	35.5%	▲312	＋0.1%	
売上総利益	51,217	64.7%	50,317	64.5%	▲900	▲0.2%	
人件費	27,456	34.7%	26,228	33.6%	▲1,227	▲1.1%	
地代家賃	8,618	10.9%	7,781	10.0%	▲836	▲0.9%	
水道光熱費	3,827	4.8%	3,767	4.8%	▲59	▲0.0%	
減価償却費	3,114	3.9%	2,542	3.3%	▲572	▲0.6%	
販促･広宣費	2,238	2.8%	1,731	2.2%	▲506	▲0.6%	
消耗備品費	1,253	1.6%	1,240	1.6%	▲12	＋0.0%	
衛生費	1,170	1.5%	1,085	1.4%	▲85	▲0.1%	
その他	4,144	5.2%	3,708	4.8%	▲436	▲0.4%	
販売費及び一般管理費	51,823	65.4%	48,086	61.6%	▲3,736	▲3.8%	
営業利益	▲605	▲0.8%	2,230	2.9%	2,836	＋3.7%	

５．連結経常利益・当期純利益の内訳

DAISYO CORP.

【単位：百万円】

	平成23年8月期 実績	構成比	平成24年8月期 実績	構成比	増減額	比率差	備考
売上高	79,227	100.0%	78,014	100.0%	▲1,212	—	
売上原価	28,009	35.4%	27,697	35.5%	▲312	+0.1%	
販売費及び一般管理費	51,823	65.4%	48,086	61.6%	▲3,736	▲3.8%	
営業利益	▲605	▲0.8%	2,230	2.9%	2,836	+3.7%	
営業外収益	115	0.2%	145	0.2%	30	+0.0%	
営業外費用	323	0.4%	316	0.4%	▲7	▲0.0%	
経常利益	▲814	▲1.0%	2,059	2.6%	2,872	+3.6%	
特別利益	208	0.3%	114	0.2%	▲94	▲0.1%	
特別損失	3,132	4.0%	668	0.9%	▲2,464	▲3.1%	
税引前当期純利益	▲3,738	▲4.7%	1,505	1.9%	5,244	+6.6%	
法人税等	315	0.4%	280	0.4%	▲35	▲0.0%	
法人税等調整額	▲672	▲0.9%	368	0.5%	1,040	+1.4%	
少数株主損益	13	0.0%	▲27	▲0.0%	▲40	▲0.0%	
当期純利益	▲3,395	▲4.3%	884	1.1%	4,279	+5.4%	

６．連結特別損失の内訳

DAISYO CORP.

【単位：百万円】

項　　目	23/8期	24/8期	増 減	備　　考
減損損失	1,450	459	▲991	
固定資産除却損	548	140	▲408	
店舗関係整理損	101	62	▲39	
固定資産売却損	70	4	▲66	
店舗閉鎖損失引当金繰入額	148	0	▲148	
資産除去債務関連	697	―	▲697	
訴訟損失引当金繰入額	78	―	▲78	
その他	34	―	▲34	
特 別 損 失	3,132	668	▲2,464	

７．連結貸借対照表（Ｂ／Ｓ）

DAISYO CORP.

（単位：百万円）

	23/8期	24/8期	増減額
流動資産	12,860	15,609	2,749
現預金	8,472	11,339	2,866
売掛金	2,218	2,410	192
棚卸資産	661	629	▲31
短期繰延税金資産	567	554	▲13
その他	940	676	▲264
固定資産	39,208	34,937	▲4,271
有形固定資産	22,821	20,288	▲2,533
無形固定資産	1,105	1,114	9
敷金・保証金	13,257	11,844	▲1,412
長期繰延税金資産	1,623	1,266	▲357
その他	400	423	22
資産合計	52,069	50,547	▲1,522

	23／8期	24／8期	増減額(率)
有利子負債	14,263	12,295	▲1,968
現預金	8,472	11,339	2,866
NET有利子負債	5,791	956	▲4,835
自己資本比率	48.0%	52.0%	＋4.0%
有利子負債依存度	27.4%	24.3%	▲3.1%

	23/8期	24/8期	増減額
負債合計	26,924	24,149	▲2,774
買掛金	2,345	2,414	68
未払金	3,049	2,729	▲320
借入金（長短）	10,341	7,887	▲2,453
社債	3,922	4,407	485
リース債務	2,152	1,611	▲541
資産除去債務(長短)	1,348	1,159	▲188
その他	3,763	3,938	175
純資産合計	25,145	26,397	1,252
株主資本	25,370	26,636	1,265
資本金	8,626	8,626	—
資本剰余金	9,908	9,908	—
利益剰余金	8,141	8,704	563
自己株式	▲1,304	▲602	702
その他包括利益累計額	▲390	▲375	14
少数株主持分	164	136	▲28
負債・純資産合計	52,069	50,547	▲1,522

※ 自己株式

24/2月 アサヒビール㈱に対し、600千株を第三者割当で譲渡

８．連結キャッシュ・フロー

DAISYO CORP.

【単位：百万円】

	平成23年8月期	平成24年8月期	増減額
１．営業活動ＣＦ	2,504	4,784	2,279
税引前利益	▲3,738	1,505	5,244
減価償却費	3,138	2,563	▲575
法人税等	▲345	▲169	175
その他営業ＣＦ	3,449	885	▲2,564
２．投資活動ＣＦ	▲2,497	235	2,733
有形固定資産の取得	▲3,000	▲726	2,273
敷金・保証金の返還収入	705	1,248	543
その他投資ＣＦ	▲203	▲286	▲83
※　フリーキャッシュ・フロー	(6)	(5,019)	(5,013)
３．財務活動ＣＦ	1,176	▲2,139	▲3,316
短期借入金の純増減額	▲805	▲710	95
長期借入金の純増減額	▲643	▲1,743	▲1,099
社債の純増減額	62	476	413
（有利子負債の増減額）	(▲1,385)	(▲1,977)	(▲591)
自己株式の取得及び処分による収支	2,859	605	▲2,254
その他財務ＣＦ	▲298	▲768	▲470
４．現金及び現金同等物の増減額	1,183	2,880	1,696

９．関係会社の状況

DAISYO CORP.

➢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	24/8期 売上高	議決権の 所有割合	備　考
米川水産㈱	生鮮魚介類等の 卸売業	東京都 中央区	90	4,654	100.0%	・築地市場での買参権を保有 ・外販部門の営業を強化
㈱ディ・エス物流	食材等の配送業	東京都 中央区	99	5,298	100.0%	・グループ店舗へ食材等を毎日一括配送 ・外部取引先への配送業務を強化中
㈱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 中央区	60	634	75.0%	・ソシアルビルの転貸業務が柱 ・グループ店舗中心に「害虫駆除」事業を拡大中
㈱アルス	病院・事業用 給食施設の運営	東京都 大田区	80	2,317	63.0%	・柱である病院給食事業の収益基盤が確立 ・「アルスケータリングシステム」による弁当事業を拡大
新潟県佐渡 海洋深層水㈱	飲料水等の 製造・販売	新潟県 佐渡市	96	202	100.0%	・海洋深層水を利用したミネラルウォーターのOEM製造

➢持分法適用関連会社

	主要な事業内容	本社 所在地	資本金	24/8期 売上高	議決権の 所有割合	備　考
㈱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	1,986	20.0%	・当社並びにＦＣ店舗に酒・飲料等を配送

２５／８月期　公表計画の概要

25／8月期　公表計画

DAISYO CORP.

（単位：百万円）

		24/8月期 実績	構成比	25/8月期 計画	構成比	前期比増減	増減率	25/上期 計画	構成比
連結	売上高	78,014	100.0%	78,200	100.0%	186	0.2%	39,200	100.0%
	営業利益	2,230	2.9%	2,300	2.9%	70	3.1%	1,050	2.7%
	経常利益	2,059	2.6%	2,150	2.7%	91	4.4%	970	2.5%
	当期純利益	884	1.1%	925	1.2%	41	4.6%	500	1.3%

＜特別損失＞

➢店舗改装、統廃合に伴う固定資産除却損等

	24/8期実績	25/8期計画
特別損失見込	668	450

１．店舗計画

DAISYO CORP.

（１）既存店売上計画（対前年比）

25/8期 計画　１００％　⇨　前期の売上を最低限維持

（２）新規出店計画

	24/8月期 実績	25/8月期 計画
連　　結	3 店舗	10 店舗

- 引き続き、新規出店は抑制方針

（３）改装店舗計画

	24/8月期 実績	25/8月期 計画
連　　結	19 店舗	50 店舗

- 特に、収益改善効果が着実な「老朽化店舗」の改装を重視
- その他、立地環境やお客様ニーズの変化に合わせて、業態転換を積極的に推進

中期経営計画（連結ベース）

DAISYO CORP.

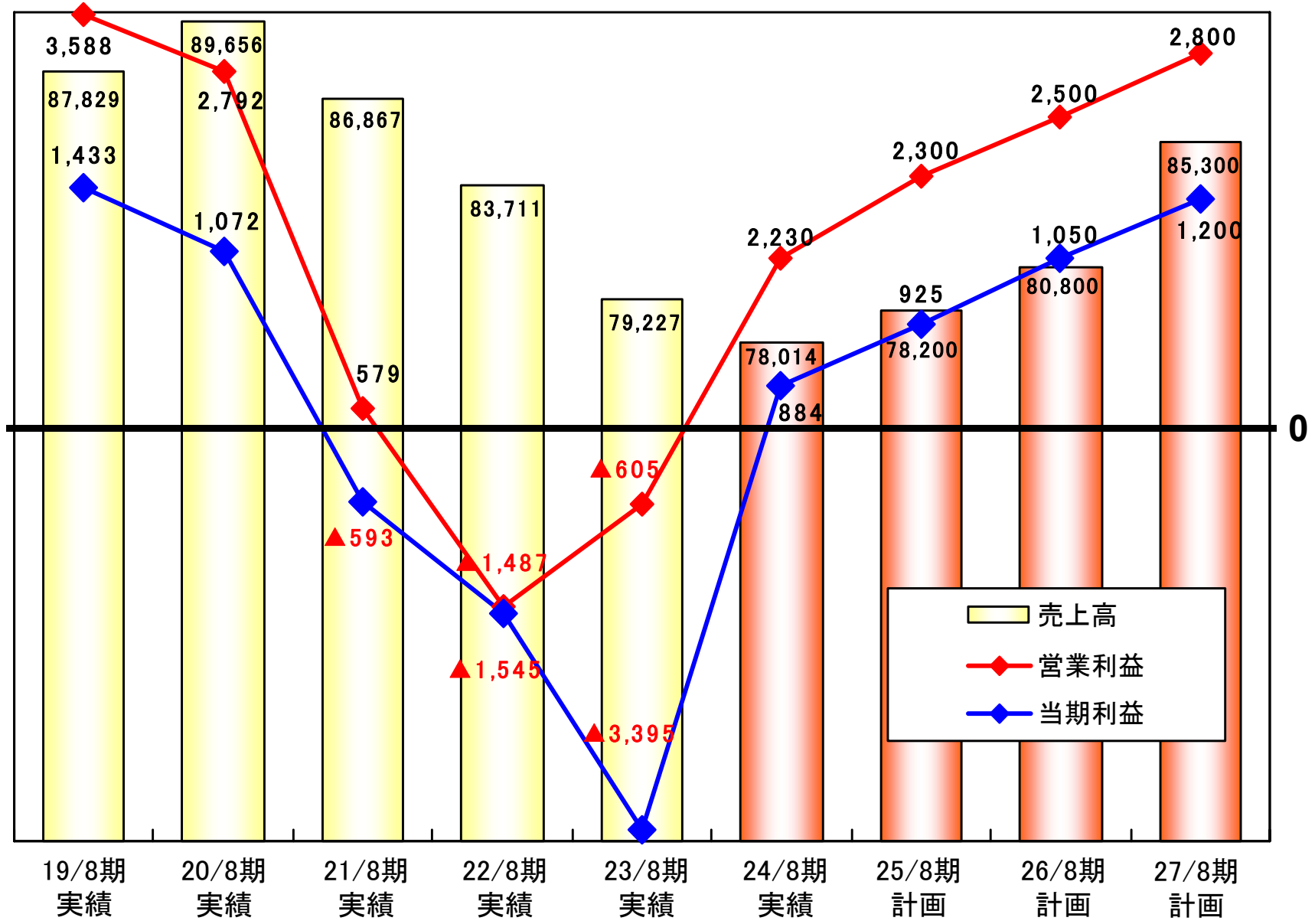
【単位：百万円】

	23/8期 実績	構成比	24/8期 実績	構成比	25/8期 計画	構成比	26/8期 計画	構成比	27/8期 計画	構成比
売上高	79,227	100.0%	78,014	100.0%	78,200	100.0%	80,800	100.0%	85,300	100.0%
営業利益	▲605	▲0.8%	2,230	2.9%	2,300	2.9%	2,500	3.1%	2,800	3.3%
経常利益	▲814	▲1.0%	2,059	2.6%	2,150	2.7%	2,350	2.9%	2,650	3.1%
当期純利益	▲3,395	▲4.3%	884	1.1%	925	1.2%	1,050	1.3%	1,200	1.4%
新規出店数	6 店舗	—	3 店舗	—	10 店舗	—	30 店舗	—	30 店舗	—
改装店数	59 店舗	—	19 店舗	—	50 店舗	—	20 店舗	—	20 店舗	—
閉店数	95 店舗	—	17 店舗	—	10 店舗	—	10 店舗	—	10 店舗	—
期末店舗数	663 店舗	—	649 店舗	—	649 店舗	—	669 店舗	—	689 店舗	—

通期連結売上高・営業利益・当期純利益の推移

DAISYO CORP.

（単位：百万円）





２５／８月期　重点取り組み課題

１．経営課題

DAISYO CORP.

（１）２４／８期 テーマ

・「飲食事業における収益力の早期回復」

→ ２期連続赤字からの脱却を図る

（２）２５／８期 テーマ

・「飲食事業での収益力の安定基盤づくり」

→ 来期以降の拡大に備えて力を蓄える

２．具体的施策

DAISYO CORP.

（１）２３／８期

① 大規模リストラクチャリングの実施（閉店９５店舗、改装５９店舗）

→ 抜本的改革を決断

② コストコントロール策の強化

→ 仕入原価の引下げ、店舗家賃の減額交渉、販売促進費の効率的使用

③ 店舗組織体制の再構築

→ きめ細かな管理フォローが可能な管理スパン体制の実現

④ 適正な店舗オペレーション体制の再構築

→ ワークスケジュール管理の強化、最適人員体制の確立

⑤「大庄水産」など新業態の出店強化

⑥ 新しい販促手段（モバイル、ツイッター etc）による営業強化

２．具体的施策

DAISYO CORP.

（２）２４／８期

① 前期リストラクチャリングによる収益の大幅改善

→ さらに閉店１７店舗、改装１９店舗を追加

② 子会社2社吸収合併及び組織改編による経営効率化

③ 既存店対策の強化

→「ランチ営業」や「宴会営業」の強化など

④ 教育研修システムの充実及び営業人事制度の見直し

⑤ コストコントロール策の更なる徹底

⑥ 食材の安全性確保　～「大庄基準」に「放射能汚染の安全確認」を追加

３．25/8期安定基盤づくり ～トップラインの拡大へ向けて

DAISYO CORP.

１．取組んできた収益構造改革の態勢維持

２．既存店対策のさらなる強化

（１）店舗リニューアルの強化　～ 今期計画 50 店舗

① 特に「老朽化店舗」中心に改装を積極的に推進

② ファミリー、女子会、高齢者等の新しい客層・ニーズにも対応

③ 立地環境に合わなくなった店舗業態は「業態転換」を図る

（２）店舗オペレーション力のさらなる強化

① 営業管理体制の強化

・「SV」増員　～ きめ細かな指導体制を構築

・ワークスケジュール管理の強化

３．25/8期安定基盤づくり ～トップラインの拡大へ向けて

DAISYO CORP.

② 教育研修システムの充実

- 新しく改訂した階層別研修を強化
- PAの戦力化　～ PAの集合研修を拡大
- 「お客様満足度」とPAを含む「従業員満足度」の向上を目的とした集合研修
- 来期以降の出店拡大に備え、店長・調理長を早期に育成

③ QSCのレベルアップ

- 店舗の状況に応じた最適人員体制の確立
- 「接客サービス力（店長）」、「調理技術力（調理長）」の基本スキル向上を図る
- 目指すテーマは、「美味しい、美しい、スピード」

４．25/8期　営業戦略

DAISYO CORP.

１．こだわり食材やイベント企画の強化

① 「旬」「鮮度」「産地・銘柄」にこだわった食材を更に強化

② 季節行事に合わせ、様々な「歳時イベント企画」を実施

２．「昼（ランチ）」売上の強化

① ランチ定食の品質向上及び回転率アップ

②「昼飲み」「昼宴会」の営業強化（ママ会や高齢者）

３．「宴会」売上の強化

① 客層やニーズに基づくコースメニューの構成

② 常連客や法人顧客への営業強化

４．「庄や」の原点　～「刺盛り」