



**KOURAKUEN
HOLDINGS**

株式会社 幸楽苑ホールディングス
2022年3月期 決算説明会

2022年6月7日(火)
株式会社 幸楽苑ホールディングス
代表取締役社長 新井田 昇

目次

1. 2022年3月期決算ハイライト
2. 2022年3月期連結決算概要
3. 2023年3月期連結業績予想
4. 2022年3月期の振り返りと
今後の経営計画
5. 参考資料

1. 2022年3月期決算ハイライト

2022年3月期決算ハイライト①

- 1.** 2022年3月期は売上25,023百万円、営業損失2,045百万円、経常利益1,452百万円、当期利益374百万円で着地しました
- 2.** 2021年は、断続的に緊急事態宣言の発出、まん延防止等重点措置の適用があり、その影響は大きいものでしたが、役職員の意識改革を行い全社を上げ売上増加・原価低減・経費削減に取り組み、収益力の向上に努めてまいりました
- 3.** 助成金の給付もあり、2019年3月期以来2期ぶりに最終損益、黒字決算を達成いたしました

2022年3月期決算ハイライト②

4. 2021年8月に新中期経営計画を策定し5年後のゴールを「売上高500億円、営業利益50億円、店舗数500店舗」に設定いたしました
5. 2023年3月期は「おいしさに、まっすぐ。」を経営方針とし商品政策の5大方針を掲げ、商品のブラッシュアップとスタンダードの再確立を最優先課題として進めていきます。なお、4月のグランドメニュー改定に合わせ、単価の見直しも実施いたしました
6. これらの施策を進め、2023年3月期は通期営業利益黒字を達成できるよう取り組んでまいります

2. 2022年3月期連結決算概要

連結決算ハイライト

- 緊急事態宣言が9月、まん延防止等重点措置が3月まで継続
⇒売上高25,023百万円、営業損失2,045百万円
- 時短協力金等の受給、不採算店舗減少による減損損失の減少
⇒経常利益1,452百万円、当期純利益374百万円

(単位：百万円、百万円未満切捨)

	2022年3月期		2021年3月期		前期比 (%)
	金額	売上高比	金額	売上高比	
売上高	25,023	100.0%	26,565	100.0%	△5.8%
売上原価	7,048	28.2%	7,656	28.8%	△7.9%
売上総利益	17,975	71.8%	18,909	71.2%	△4.9%
販売費一般管理費	20,021	80.0%	20,639	77.7%	△3.0%
営業利益	△2,045	—	△1,729	—	—
経常利益	1,452	5.8%	△969	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	374	1.5%	△841	—	—

2019年3月期以来2期ぶりに最終損益黒字決算を達成

連結貸借対照表

- 未払費用、未払消費税等の支払により流動資産・流動負債が減少
- 繰延税金資産の取り崩しにより固定資産が減少
- 純資産は400百万円増加し、自己資本比率は25.5%に改善

(単位：百万円、百万円未満切捨)

資産の部				負債・純資産の部			
	2022年 3月末	2021年 3月末	増減額		2022年 3月末	2021年 3月末	増減額
流動資産	3,161	4,627	△1,466	流動負債	5,620	8,356	△2,736
固定資産	10,981	12,570	△1,589	固定負債	4,915	5,677	△762
有形固定資産	7,583	8,021	△438	負債合計	10,536	14,034	△3,498
無形固定資産	180	152	28	純資産	3,606	3,163	443
投資その他の資産	3,218	4,395	△1,177	負債・純資産計	14,143	17,198	△3,055
資産合計	14,143	17,198	△3,055	負債合			

資金調達等により財政基盤の安定化を図っております

コスト削減の状況

(単位：百万円、百万円未満切捨)

	2022年3月期	2021年3月期	削減額
	金額	金額	金額
人件費	9,175	10,262	△1,086
経費	10,845	10,377	+467
賃借料	3,189	3,286	△96
支払手数料	1,263	779	+483
減価償却費	1,189	1,113	+76
販促費	1,182	1,342	△159
運搬費	716	735	△19
修繕費	271	268	+2

(※)経費全体では増加しておりますが、デリバリー需要に伴う手数料の増加が要因です

人件費・経費の削減により収益性が改善されております

資金繰りと財務状況について

2022年3月期に実施したこと

- 10億円の資本性劣後ローンによる追加資金を調達
- 総額47億円のコミットメントラインのうち10億円のみ使用
- コミットメントラインは2023年3月期も継続
- 2022年3月期は、自治体からの助成金35億円を受給

見通し

- 業績は改善基調にあり、以下の資金調達余力を残している
 - コミットメントラインのうち37億円が未使用
 - 自己株式（簿価24億円）の売却による資金調達余力

財務制限条項には抵触せず金融機関と良好な関係を維持

3. 2023年3月期連結業績予想

今後の見通し

前提

- 第1四半期は引き続き厳しい状況が続くも、第2四半期以降は新型コロナウイルスの影響も減少すると想定しております

見通し

- お客様数は2022年3月期比106%で推移する見込みです
- 売上は平均月商23.3億円で推移する見込みです
※2022年3月期は平均月商20.8億円
- 商品のブラッシュアップとスタンダード再確立を実施します
- さらなるコスト削減を推進し、損益分岐点の引き下げや経営基盤の強化を行います
- 新規出店2店舗・業態転換14店舗を実施、既存店への利益改善の手段としての設備投資も実行します

2023年3月期の数値目標と会社方針

- 2023年3月期は売上高280億円、営業利益3億円、経常利益6億円、当期利益2.6億円を目標とします

(単位：百万円、百万円未満切捨)

	上期		下期		通期	
	見通し	前年同期差	見通し	前年同期差	見通し	前年同期差
売上高	13,000	508	15,000	2,475	28,000	2,983
営業利益	△50	921	350	1,387	300	2,308
経常利益	260	△257	340	△688	600	△945
親会社株主に帰属する 当期純利益	130	△67	130	△416	260	△483

今期は独力での営業利益黒字化を目標に取り組めます

配当について

- 今期の通期配当については、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響による減収状況を鑑み、無配とさせていただきます

	中間	期末	年間
2020年3月期実績	10円	0円	10円
2021年3月期実績	0円	0円	0円
2022年3月期実績	0円	0円	0円
2023年3月期予想	—	—	—

中間・期末ともに配当できるように経営努力を継続します

4. 2022年3月期の振り返りと 今後の経営計画

2022年3月期の振り返り

◆Withコロナを念頭に置いた売上増強策と、コスト削減による損益分岐点の引き下げを推進

項目	実行内容
売上増強策	<ul style="list-style-type: none">● 店舗状態の見える化（クラウドカメラ全店設置）● 3大、5大、10大戦略の実行
	3大戦略 ①朝食の拡販 ②ランチの拡販 ③ドライブスルーの拡大
	5大戦略 ④からあげ家の拡大 ⑤モバイルオーダーの拡大
	10大戦略 ⑥外部デリバリーの拡大 ⑦店舗外観視認性の向上 ⑧法人営業の拡大 ⑨外販事業の拡大 ⑩通販事業の拡大
コスト削減	<ul style="list-style-type: none">● 仕入価格の見直しや製造販売の一体管理● タブレット、配膳ロボット等の導入による人的資源の最適化● 役職員一人一人のコスト意識を高め経費削減

販売チャネルの拡大とコスト削減の意識改革に取り組みました

今後5ヶ年の経営ビジョンと経営方針

◆ 新中期経営計画～Korakuen Next 500～の概要

- 5年後のゴール：売上高**500億円**、営業利益**50億円**、
店舗数**500店舗**
- 経営方針：イートイン主体の外食業態から
非外食需要にも対応した総合食品企業への変革
- 経営戦略
 - 1.外食需要と非外食需要に対応した事業再構築
 - 2.DXを活用した事業構造改革
 - 3.人的資源の最適化、経費削減による損益分岐点引き下げ
 - 4.SDG s の推進による社会的責任の実行

Afterコロナを見据え総合食品企業への変革を目指します

2023年3月期の経営ビジョンと経営方針

1.経営ビジョン

Afterコロナを見据え、イートインでのCQSを徹底し、提供する商品の「美味しさ」と「品質に」“とことん”こだわります

2.経営方針

「おいしさに、まっすぐ。」

➤ 何よりも商品の美味しさを大切にします

祖業を大切にしながら総合食品企業への変革を進めます

2023年3月期の売上増強策

- ◆ 2023年3月期は商品開発に注力し、CQSの向上による売上増強を目指します

実行内容	具体的な取り組み
商品ブラッシュアップ	<ul style="list-style-type: none">■ 主力商品であるらーめん、餃子、チャーハンのブラッシュアップを実施
商品スタンダードの再確立	<ul style="list-style-type: none">■ 各種マイスター制度の確立■ 新マニュアルの作成と周知徹底
メニューの見直しと絞り込み	<ul style="list-style-type: none">■ 盛り付けや売価の見直し■ 分かりやすいセット商品の提供■ 朝食やランチ、季節商品等の改革

飲食業の原点に立ち返り目標達成に取り組んでまいります

2023年3月期のコスト削減及び出店・投資策

- ◆ 徹底したコスト削減と出店・投資の最適化により、収益性の向上を図ります

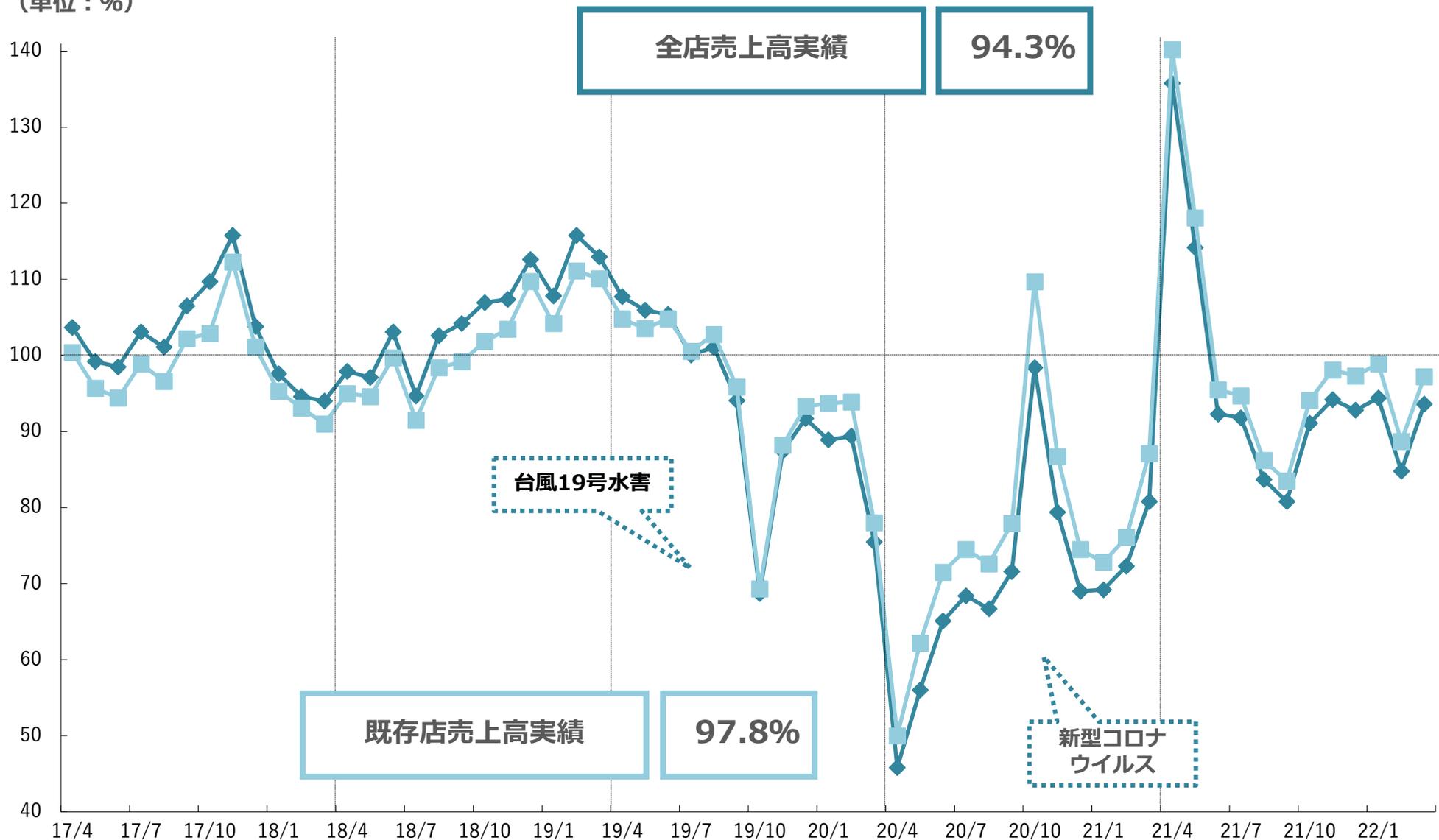
実行内容	具体的な取り組み
コスト削減管理	<ul style="list-style-type: none">■ 盛り付け・トッピングの見直し■ 食品ロスの削減（目標ロス率0.2%）■ 人件費・残業コントロール
新規出店及び業態転換	<ul style="list-style-type: none">■ 新規出店（2店舗）■ 業態転換（14店舗）■ 幸楽苑のからあげ家（14店舗）
既存店の売上向上及び利益改善投資	<ul style="list-style-type: none">■ 売上を伸ばす看板の設置（150店舗）■ タブレットの導入（110店舗）

抜本的な改革により営業利益黒字化を目指します

5. 参考資料

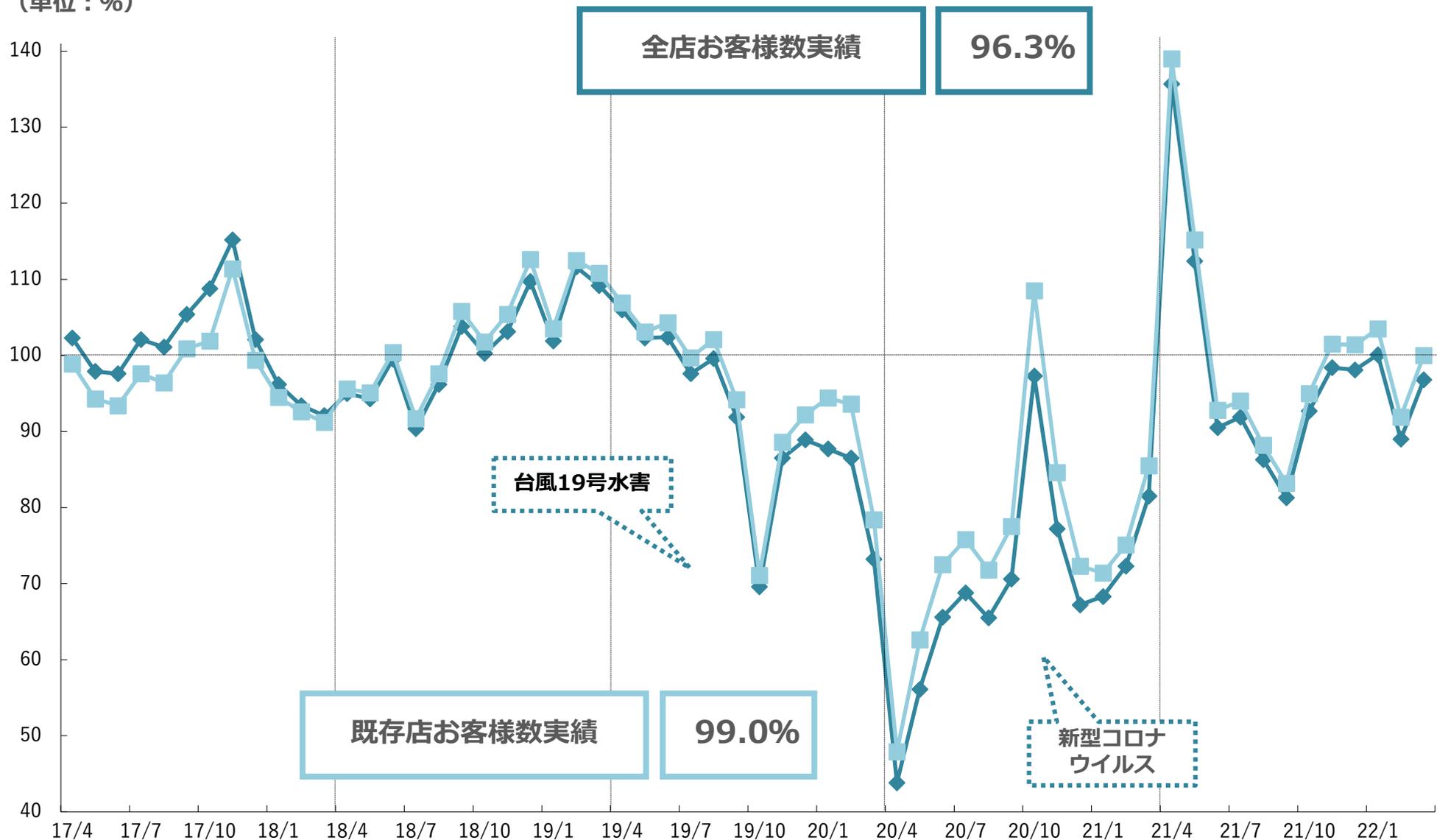
直営店月次売上高推移（前期比）

（単位：％）



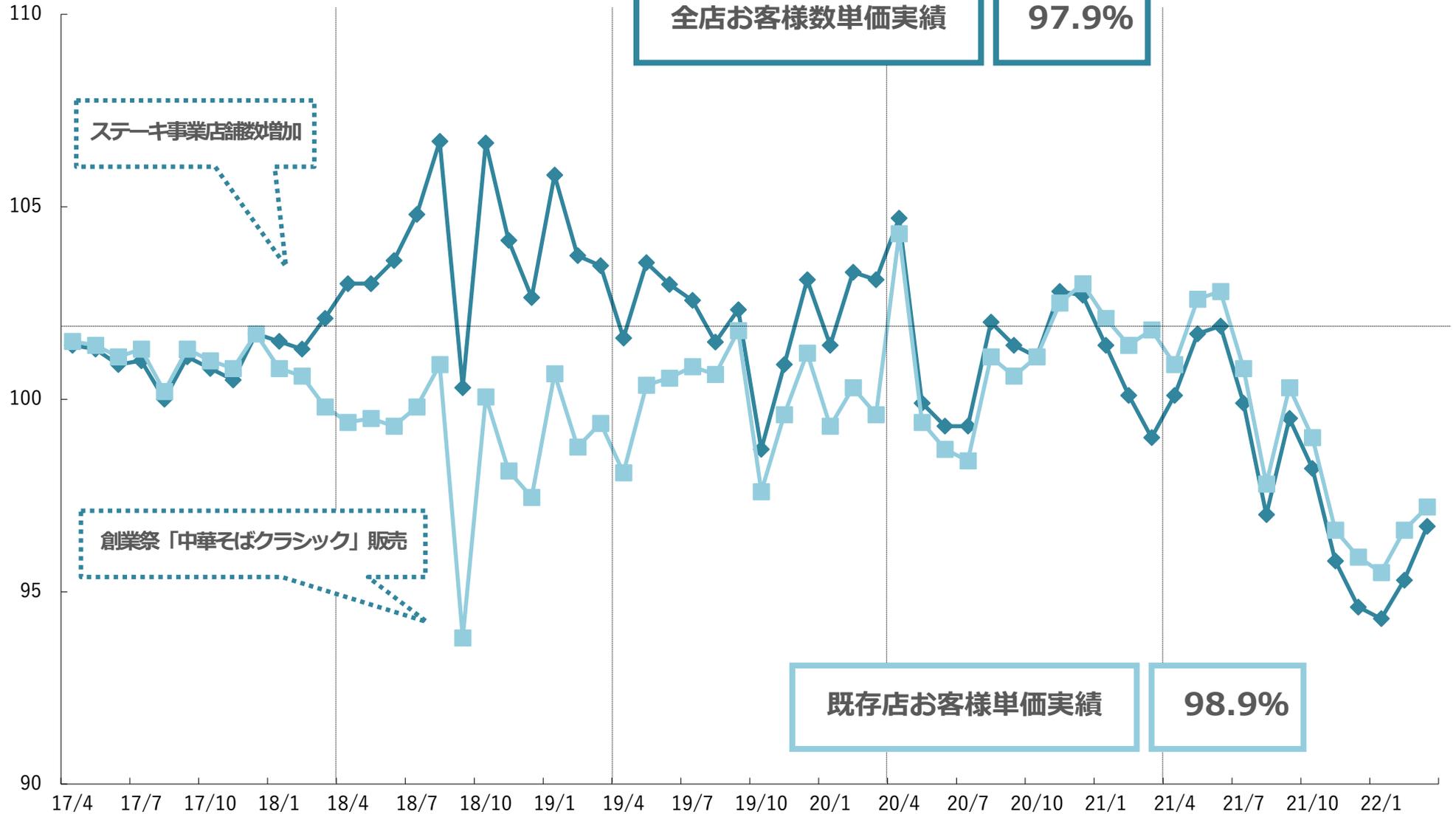
直営店月次お客様数推移（前期比）

（単位：％）



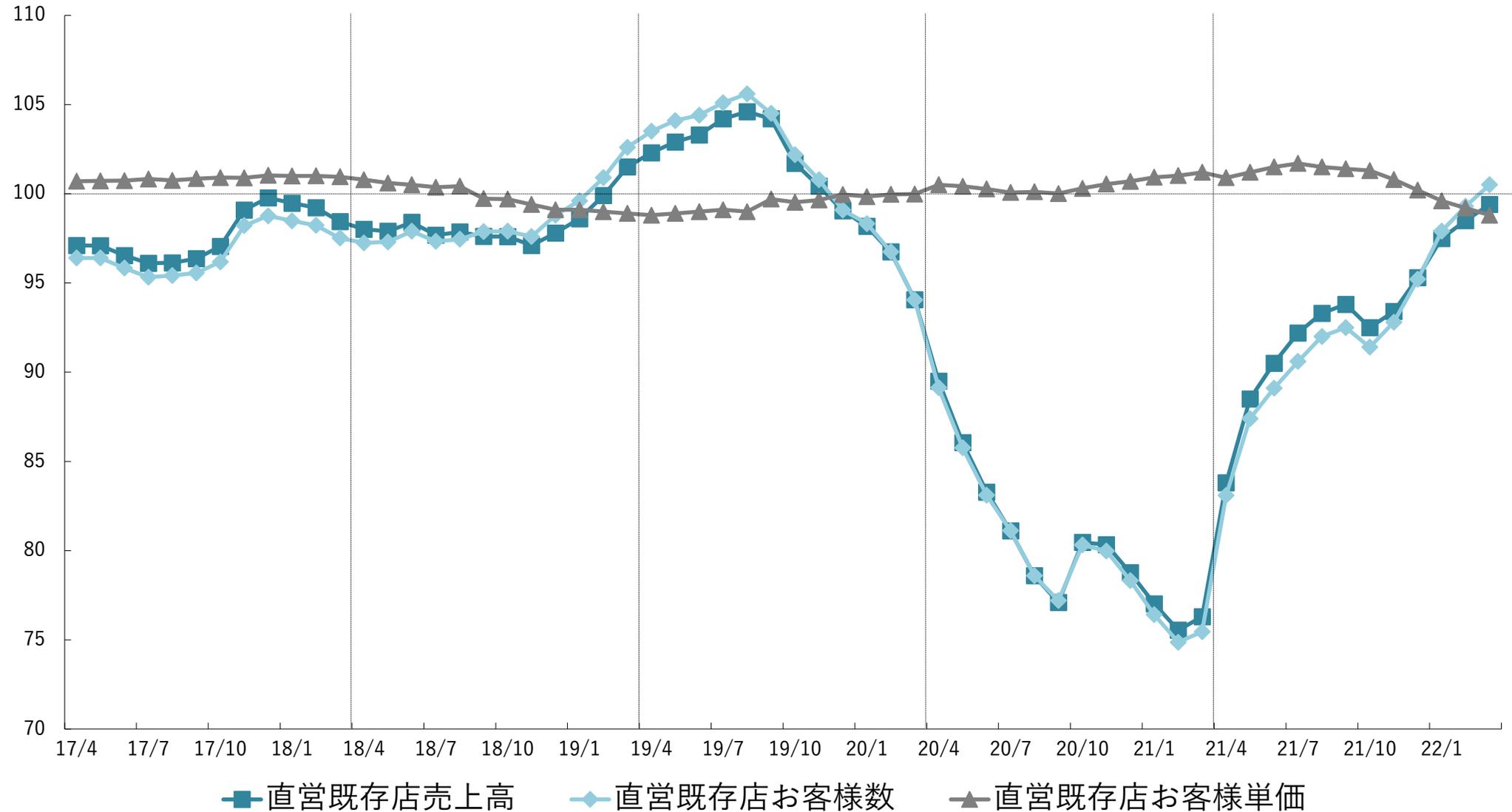
直営店月次お客様単価推移（前期比）

（単位：％）



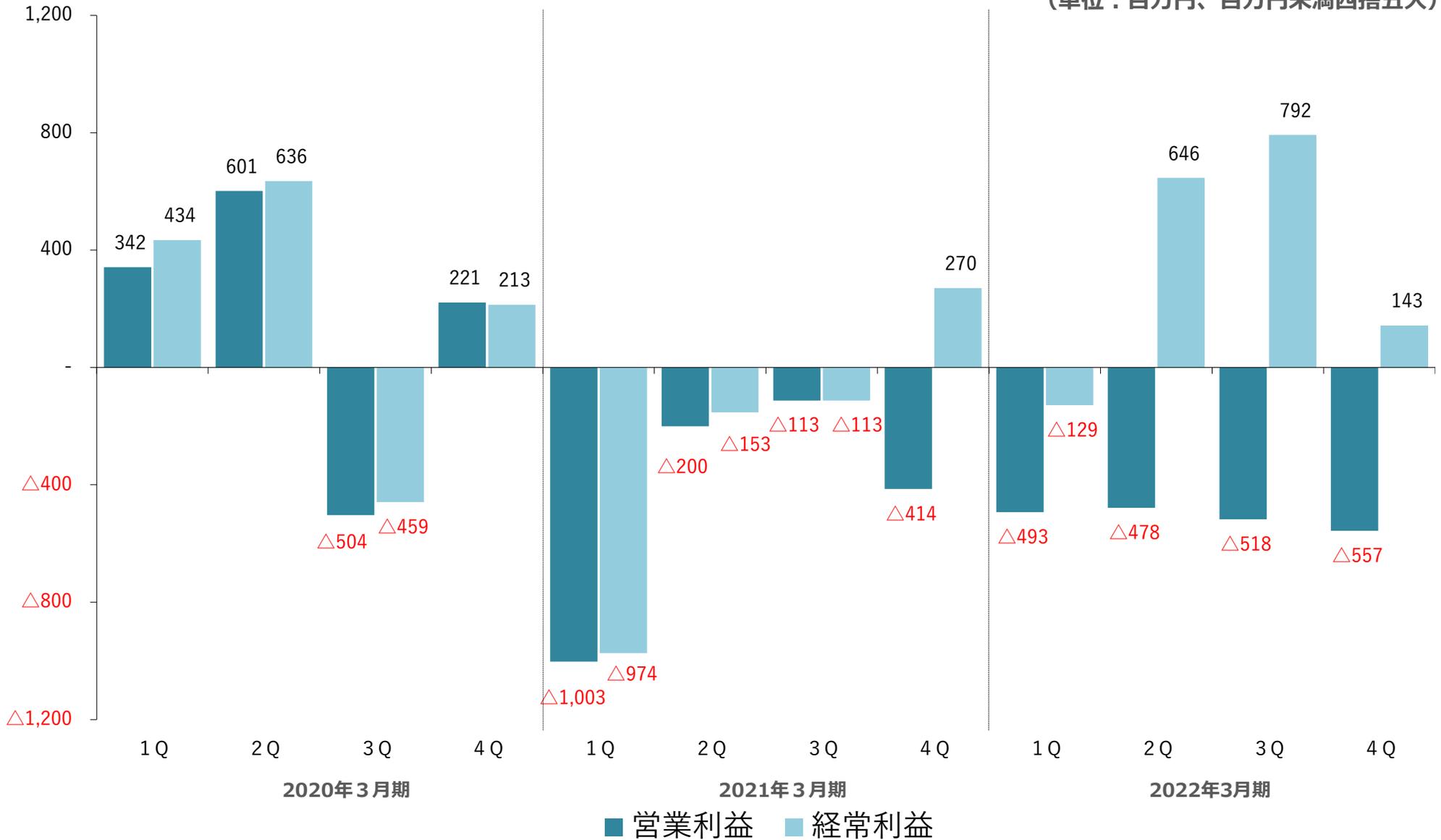
直営既存店月次推移（前期比・12ヶ月移動平均）

（単位：％）



四半期業績推移 (直近2期間)

(単位：百万円、百万円未満四捨五入)



営業店の推移

店舗のタイプ	2020年3月末	2020年9月末	2021年3月末	2022年3月末
幸楽苑（国内）	427	416	411	393
いきなりステーキ	16	7	4	0
焼き肉ライク	10	10	10	12
からやま	7	7	7	7
赤から	5	5	5	5
幸楽苑の家系らーめん トラック野郎 since2021	-	-	-	2
餃子の味よし	-	-	-	1
餃子食堂	-	-	-	2
VANSAN	-	-	-	1
幸楽苑（直営店）	465	445	437	423
幸楽苑FC（国内）	12	12	12	12
幸楽苑FC（海外）	5	5	5	5
幸楽苑FC 計	17	17	17	17
グループ合計	482	462	454	440

当社の直営店舗出店状況

◀国内都道府県別店舗数▶ 2022年3月末現在（2021年3月末比増減）

青森県	9店舗	-	新潟県	17店舗	-
岩手県	9店舗	-	山梨県	8店舗	-
宮城県	44店舗	△2	長野県	8店舗	-
秋田県	15店舗	-	静岡県	12店舗	△1
山形県	14店舗	-	愛知県	3店舗	△1
福島県	48店舗	-	大阪府	2店舗	-
茨城県	39店舗	-	兵庫県	1店舗	-
栃木県	22店舗	-			
群馬県	14店舗	△1			
埼玉県	40店舗	△3			
千葉県	49店舗	△2			
東京都	29店舗	△3			
神奈川県	40店舗	△1			

国内：20都府県 423店舗

