



KOURAKUEN
HOLDINGS

株式会社 幸楽苑ホールディングス

2023年3月期 第2四半期 決算説明会

2022年11月15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. 第2四半期決算ハイライト
2. 連結決算概要
3. 連結業績予想
4. 2023年3月期上半期の振り返り
と今後の経営計画
5. 参考資料

1. 第2四半期決算ハイライト

第2四半期決算ハイライト①

- 1.** 2023年3月期上半期は売上12,674百万円、営業損失688百万円、経常損失423百万円、四半期純損失1,071百万円で着地しました
- 2.** 7月以降に新型コロナウイルス変異株の感染者が急増することで再度外食の自粛傾向が強まり、8月には感染者がピークアウトし、売上高は回復傾向にありますが、営業損失688百万円を計上することとなりました
尚、営業利益は対前期比では282百万円改善しております
- 3.** 繰延税金資産の回収可能性を慎重に検討した結果、繰延税金資産の取崩しにより法人税等調整額587百万円を計上することになり、親会社株主に帰属する当期純利益についても前回発表予想を下回りました

第2四半期決算決算ハイライト②

4. 5月13日に公表いたしました、2023年3月期第2四半期連結業績予想数値である、営業損失50百万円から688百万円に下方修正いたしました
5. 2023年3月期下期はランチタイム以外の時間帯に訴求できる新商品の投入、デリバリー・テイクアウトのさらなる強化、店舗運営コストの上昇を考慮した一部商品の価格改定及び固定費の削減等を実施することにより、下期は営業利益確保に努めてまいります。これらの施策を進め2023年3月期通期は営業損失600百万円の見込みです
6. 2021年8月に新中期経営計画を発表し、目標達成に向けて取り組んでまいりましたが、業績動向および現状の経済情勢を踏まえ、計画値の見直しを行うことといたしました

2. 連結決算概要

連結損益計算書

- 前期と比較し売上は101.5%の12,674百万円となりました
- 原価低減により売上総利益が増加、人件費削減を行い、営業利益は前年から282百万円改善いたしました
- しかしながら助成金の減少・繰延税金資産の取崩しにより四半期純損失1,071百万円となりました

(単位：百万円、百万円未満切捨)

	2021年9月期		2022年9月期		前期比 (%)
	金 額	売上高比	金 額	売上高比	
売 上 高	12,491	100.0%	12,674	100.0%	1.5%
売 上 原 価	3,501	28.0%	3,449	27.2%	△1.5%
売 上 総 利 益	8,990	72.0%	9,225	72.8%	2.6%
販 売 費 一 般 管 理 費	9,962	79.7%	9,913	78.2%	△0.5%
営 業 利 益	△971	—	△688	—	—
経 常 利 益	517	4.1%	△423	—	—
親 会 社 株 主 に 帰 属 す る 四 半 期 純 利 益	341	2.7%	△1,071	—	—

営業利益の改善はしたものの経常利益は赤字

連結貸借対照表

- コロナ助成金に関する未収入金がなくなり流動資産が減少
- 繰延税金資産の取り崩しにより固定資産が減少
- 借入金の返済により固定負債が減少

(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	2022年 9月末	増減額		2022年 3月末	2022年 9月末	増減額
流動資産	3,161	1,904	△1,256	流動負債	5,620	5,193	△427
固定資産	10,981	9,991	△990	固定負債	4,915	4,144	△771
有形固定資産	7,583	7,330	△252	負債合計	10,536	9,337	△1,199
無形固定資産	180	166	△14	純資産	3,606	2,559	△1,047
投資その他の資産	3,218	2,494	△723	負債・純資産計 負合	14,143	11,896	△2,247
資産合計	14,143	11,896	△2,247				

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)

	2021年9月期	2022年9月期	削減額
	金 額	金 額	金 額
人 件 費	4,598	4,452	△145
経 費	5,363	5,460	+97
賃借料	1,604	1,531	△72
支払手数料	587	739	+152
水道光熱費	738	978	+239
減価償却費	590	562	△27
販促費	547	459	△88
運搬費	365	336	△28
修繕費	145	131	△13

(※)経費全体では増加しておりますが、光熱費単価増加が要因です

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

2023年3月期の見込み

- 当連結会計年度末において当期純損失を計上する見込み
- 当連結会計年度末において金融機関との間で締結しているシンジケート・ローン契約に付されている財務制限条項に抵触する恐れがある
- 金融機関に対して業績回復に向けた施策を説明し、財務制限条項を適用除外頂くことについて協議を進めている

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総額40億円のうち25億円が未使用
 - 自己株式（簿価18億円）の売却による資金調達余力
 - 新商品導入によるお客様数の増加

金融機関と良好な関係を維持し資金調達余力を確保

3. 連結業績予想

今後の見通し

前提

- withコロナの経営環境の中、外食産業は依然として厳しい状況ですが、当社は販売方法の複線化、新商品の投入により売上を徐々に回復させ、2022年10月より営業利益を確保します(営業利益32百万円の実績)

見通し

- 売上は平均月商22.0億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

2023年3月期の数値目標と会社方針

- 2023年3月期は売上高26,500百万円、営業損失600百万円、経常損失400百万円を目標とします

(単位：百万円、百万円未満切捨)

	上 期		下 期		通 期	
	実績	前年 同期差	見通し	前年 同期差	見通し	前年 同期差
売上高	12,674	182	13,825	1,293	26,500	1,476
営業利益	△688	282	88	1,162	△600	1,445
経常利益	△423	△940	23	△912	△400	△1,852
親会社株主に帰属する 当期純利益	△1,071	△1,412	221	188	△850	△1,224

下期は営業利益黒字化を目標に取り組めます

配当について

- 今期中間及び通期配当については、無配とさせていただきます

お詫び申し上げますとともに、可能な限り早期に復配できるようにいたします

	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	0円	0円	0円

早期に復配できるよう経営努力を継続します

4. 2023年3月期上半期の振り返りと今後の経営計画



2023年3月期上半期の振り返り（1）

- ◆はじめに上半期の振り返りです
- 当初は中期経営計画にある、3大・5大・10大戦略に沿って売上拡大に取り組んでおりましたが、経済情勢からのコスト増加や業績動向を踏まえ、投資を抑制しコスト削減を最優先課題として取り組みました

部門	実行内容
店舗	人件費、食材ロス、水光熱の3大コストの個店別指導
生産センター	食材・資材ごとに価格交渉を実施しコスト削減またはコスト増抑制
サポートセンター	アウトソーシングを活用したバックオフィス縮小と店舗人員補強

経費増加は最小限に抑制し損益分岐点も低下しております

2023年3月期上半期の振り返り（2）

- また、6月～7月に円安が急激に進んだ状況を踏まえ、9月に野菜たんめん、チャーハンの品質の向上とともに価格改定を実施いたしました

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	2Q 累計	10月
お客様数	2,757	2,964	2,660	2,919	2,989	2,594	16,885	2,837
お客様単価	736	737	738	743	739	784	746	791
直営売上高	2,030	2,184	1,963	2,168	2,208	2,033	12,589	2,243
売上原価	551	596	537	602	621	539	3,449	604
営業利益	△87	△52	△200	△65	△145	△136	△688	32

- 結果、10月度は2020年1月以来33か月ぶりに、単月での営業利益黒字を達成することができました

引き続きお客様単価と商品力のバランスを取り売上増を目指します

2023年3月期下半期の売上増強策(1)

- ◆ 次に下半期の売上増強策についてご説明いたします
- 改めてお客様数の時間帯、曜日別分析を行った結果、現在の課題を以下と捉えております
 - (1) コロナ禍によりテイクアウトやデリバリー利用が進みイートインのお客様数が減少
 - (2) 平日ランチのお客様数減少
ピークタイムが短くなり、特にアイドルタイムのお客様数が減少
 - (3) デイナーは、競争店と比較して商品ラインナップが弱くお客様のニーズを取込めていない
 - (4) 郊外店の強みである家族の需要を取込めていない

時間帯やお客様層に合わせた対策を行う必要があります

2023年3月期下半期の売上増強策(2)

- 従って下半期は以下の3つのカテゴリーに分けて取組みを進めます

実行内容	具体的な取り組み
店舗QSCの向上	■ 覆面調査再開による店舗実態の見える化 ■ 店舗巡回の頻度を増加させ個店指導を強化 ■ マイスター制度の再教育によるクオリティ強化
商品政策の見直し	■ ランチ対策：中華そばクラシック平日限定終日販売 ■ アイドル対策：お子様セット平日・時間限定無料 ■ ディナー対策：12月より新商品の投入
商品のブラッシュアップ	■ チャーハン、野菜たんめんの増量 ※9月実施 ■ 12月～1月：餃子極、ベジタブル餃子の品質見直し

飲食業の原点であるイートインの強化を徹底して参ります

2023年3月期のコスト削減及び出店・投資策

● 次に、下半期のコスト面に関して説明いたします

実行内容	具体的な取り組み
コスト削減管理	■ 上半期の取組みを維持し無駄を削減 ■ 食品ロス削減（ロス率0.2%） ■ 人件費、水光熱費は個店ごと、売上規模別ごとに目標設定して管理
既存投資の有効活用	■ 配膳ロボット：新規導入は抑制し現導入店舗の作業効率アップに注力 ■ タブレット：一部店舗除く全店導入完了 店舗人件費や販促費抑制に繋げる ■ 非接触決済：業績動向を見ながら推進します
新店出店・業態転換	■ 投資を抑制し既存店のQSC向上に注力する

コスト削減の継続と既存資産を有効活用し営業利益を確保します

今後の経営ビジョン

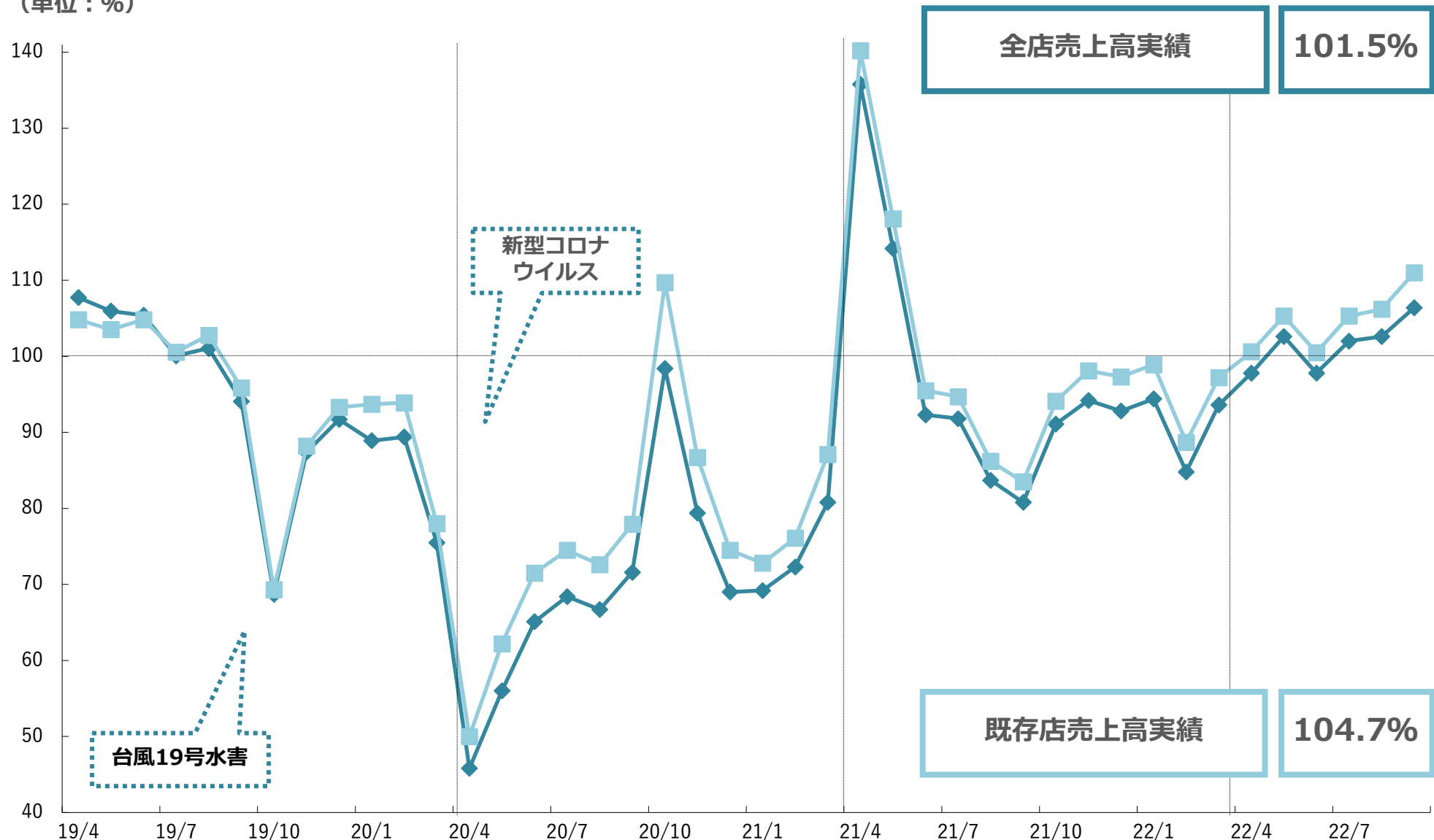
- ◆最後に今後の経営ビジョンについて説明いたします
- 2021年8月に、新中期経営計画NEXT500を発表し、目標達成に向けて取組んでまいりましたが、コロナ禍の終息は未だ見えず、経済情勢も大きく変化する中で、計画値の見直しが必要であると判断いたしました
- まずは、ご説明した売上対策、経費対策を完遂し、当面の目標である下半期の営業利益黒字化を必ず達成するよう全社一丸となって取組んで参ります
その上で、再度成長軌道を描く為の売上施策、出店戦略、人員・組織体制を総合的に見直し2023年3月を目途に再度計画を策定して参ります

持てる人的・物的資源をフル活用し業績回復にチャレンジします

5. 参考資料

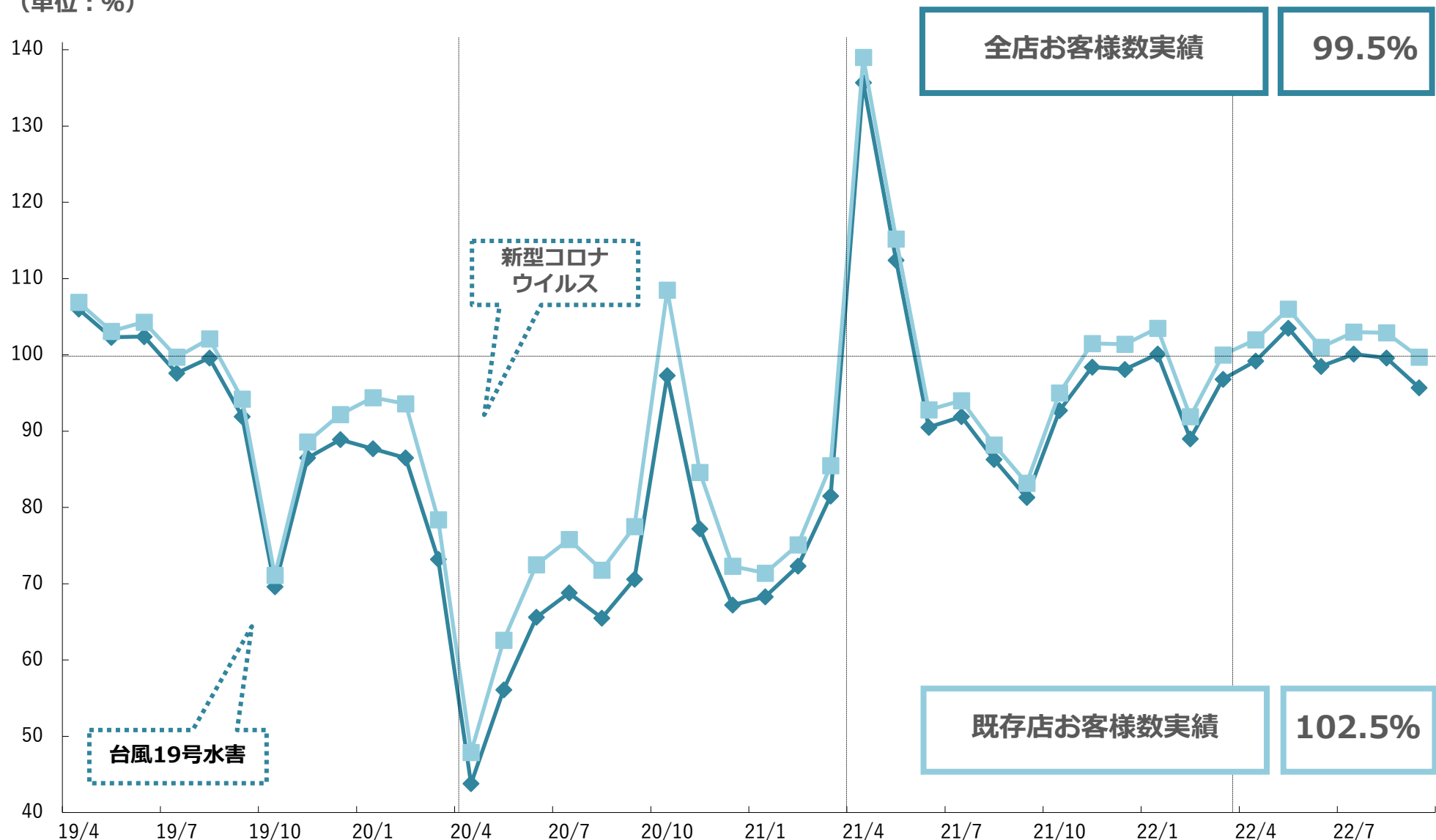
直営店月次売上高推移（前期比）

（単位：％）



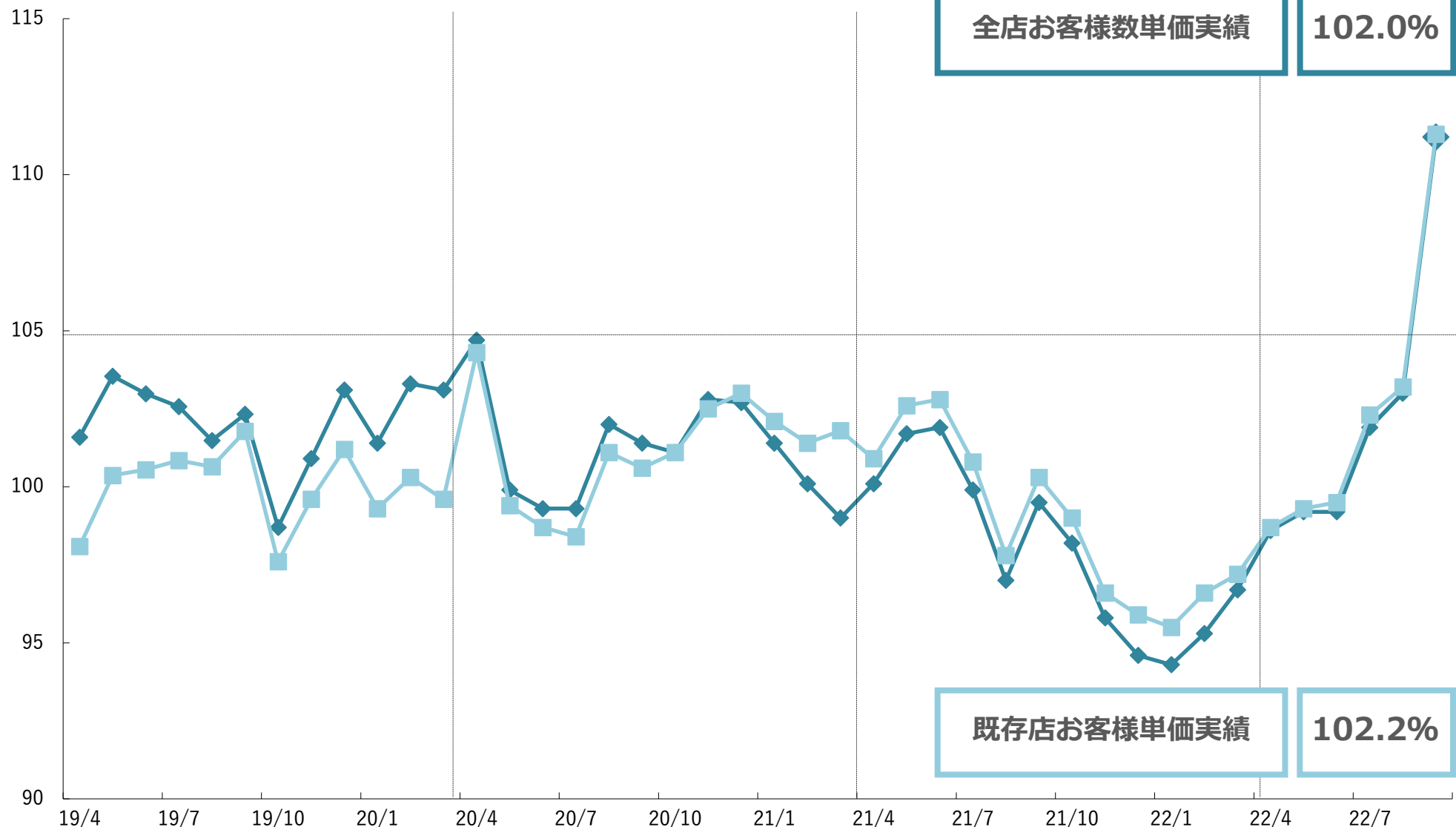
直営店月次お客様数推移（前期比）

（単位：％）



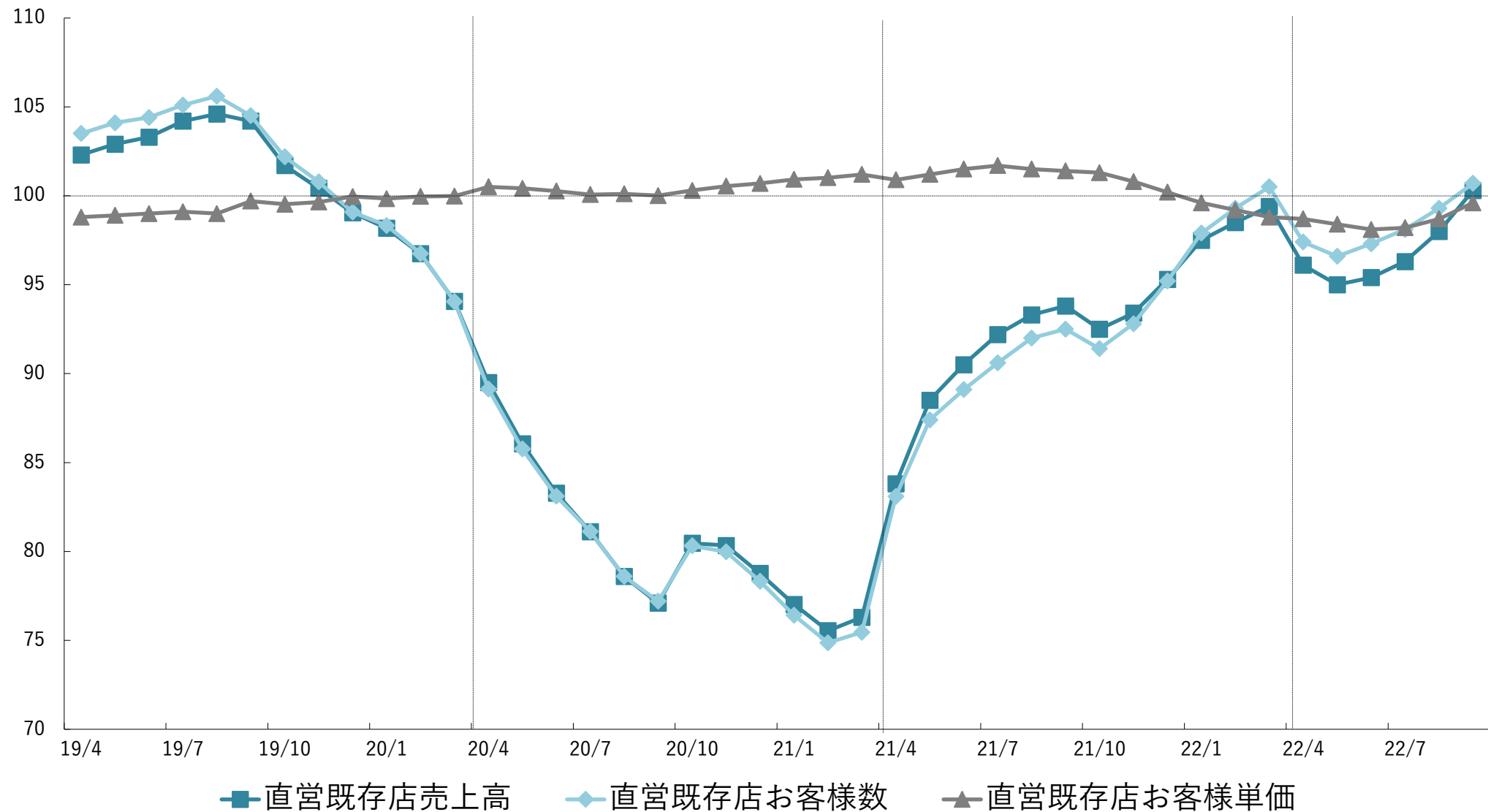
直営店月次お客様単価推移（前期比）

（単位：％）



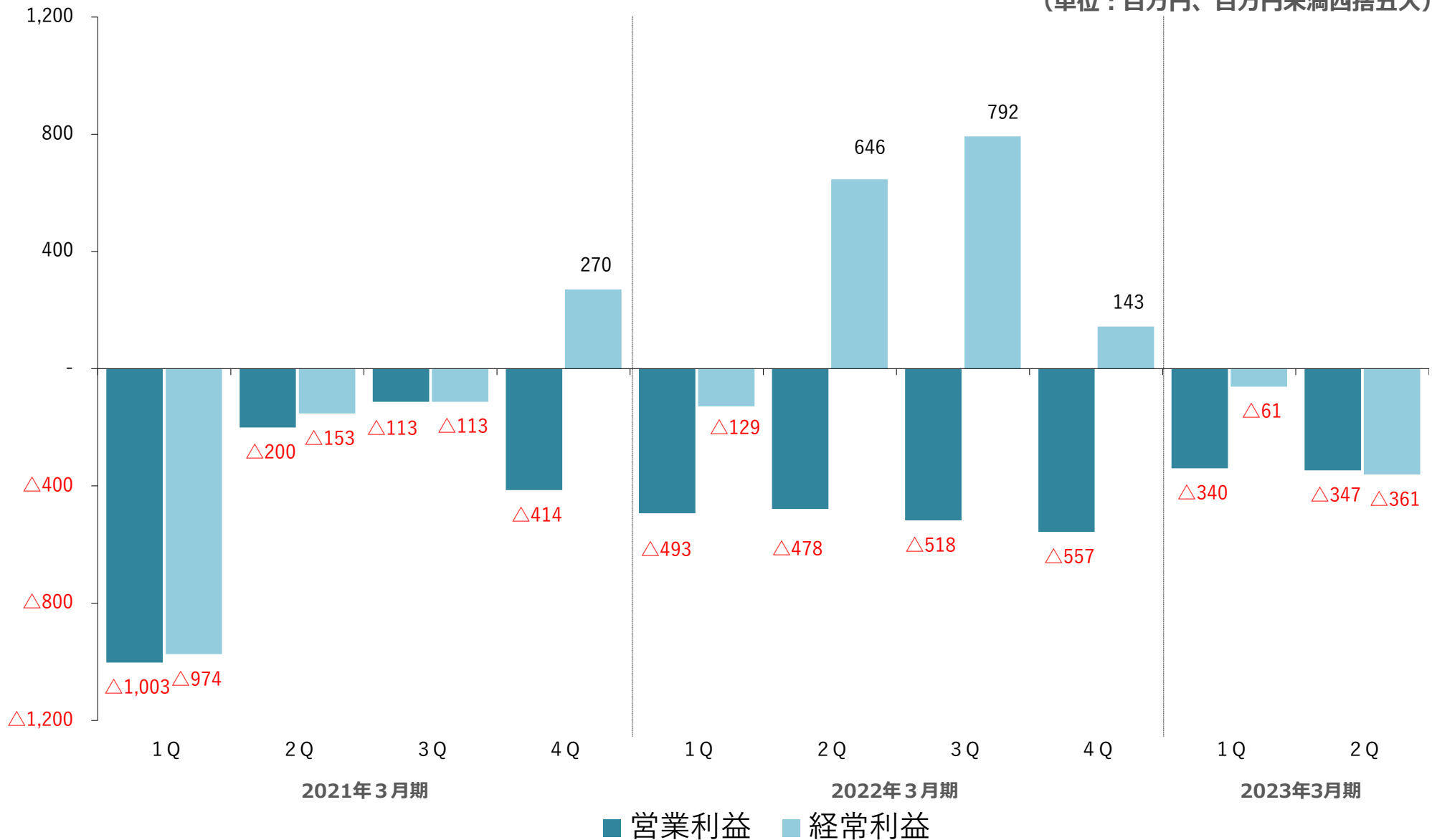
直営既存店月次推移（前期比・12ヶ月移動平均）

（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9月末	2021年3月末	2022年3月末	2022年9月末
幸楽苑（国内）	416	411	393	388
いきなりステーキ	7	4	0	0
焼き肉ライク	10	10	12	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	3
餃子の味よし	-	-	1	5
餃子食堂	-	-	2	0
VANSAN	-	-	1	1
幸楽苑（直営店）	445	437	423	421
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	462	454	440	438

◀国内都道府県別店舗数▶2022年9月末現在（2022年3月末比増減）

国内：20都府県 421店舗

