

# 株式会社ダイナック

## 2012年12月期 第2四半期決算説明資料

---

2012年8月23日

(証券コード: 2675)

1

**2012年12月期 上期業績報告**

2

**2012年12月期 重点活動と業績の見通し**

3

**中期経営方針（2013年～2015年）**

# 2012年12月期 上期業績

※百万未満切捨て  
(百万円、%)

	'12年上期 実績	'11年1~6月 実績	増減	前期比	'12年上期 期初予想	差異	予想比
売上高	16,033	15,136	897	105.9	16,300	(267)	98.4
営業利益	△55	△386	332	—	70	(125)	—
経常利益	△45	△415	369	—	40	(85)	—
当期純利益	△109	△529	420	—	△60	(49)	—

- 当社は2011年12月期より決算期を9月30日から12月31日に変更しています。  
そのため、対前年とのとの比較は、2011年9月期の第2四半期(1~3月)・第3四半期(4~6月)の実績を参考表記しています。

# 形態別売上高・売上総利益（前年比較）

※百万未満切捨て  
（百万円、％）

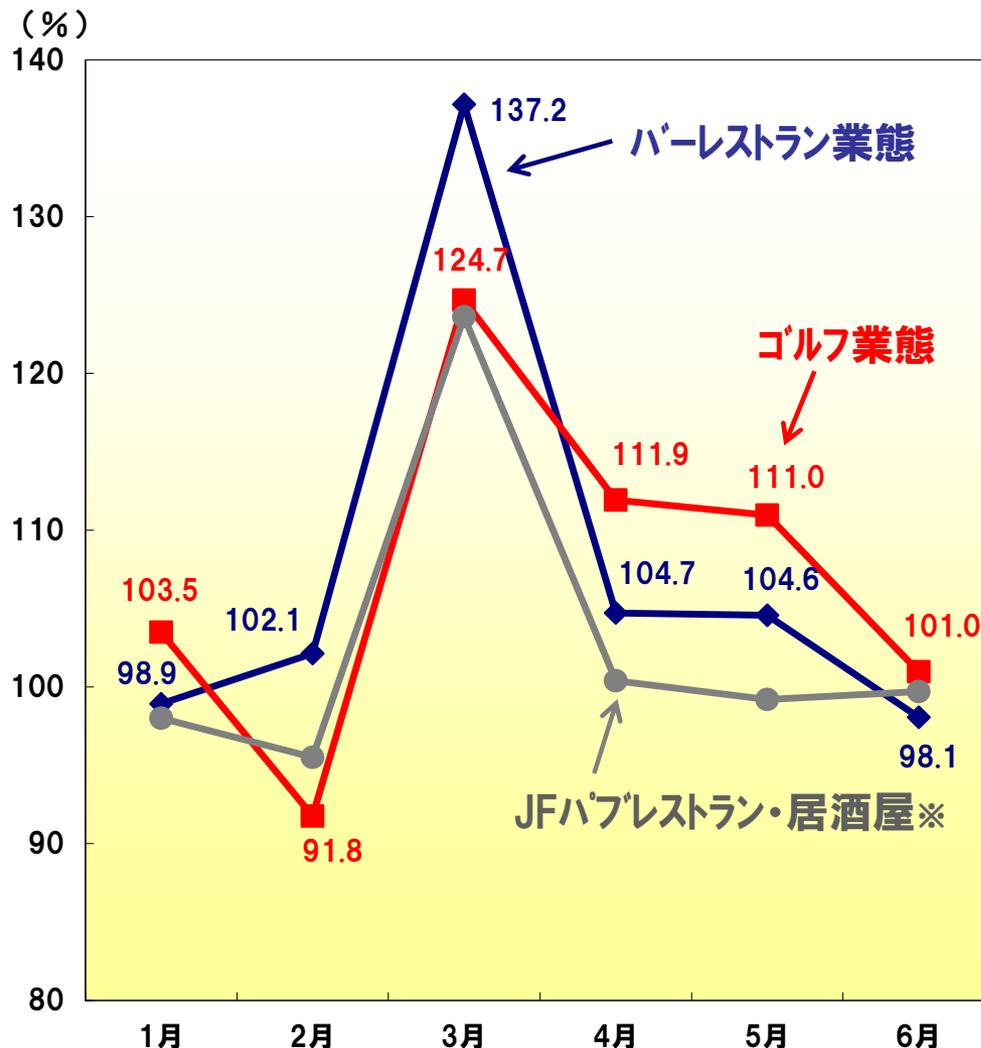
	売上高				売上総利益			
	'12年12月期 上期実績	構成比	前年比	増 減	'12年12月期 上期実績	構成比	前年比	増 減
レストラン・バー	14,668	91.5	105.9	822	1,475	89.6	135.6	387
ケータリング	393	2.5	112.2	42	37	2.3	92.2	(3)
その他	970	6.1	103.3	31	132	8.1	97.0	(4)
合計	16,033	100.0	105.9	896	1,646	100.0	130.0	379

# 既存店売上高前年比

業態別既存店売上高前年比(第2四半期累計)

業態	店数 (店)	売上高前年比 (%)
響・燦	15	112.1
鳥どり	26	106.4
パパミラノ	18	106.3
R&C	14	108.4
咲くら	15	103.2
八かく庵	8	103.2
魚盛	3	123.6
その他BR業態	51	104.6
バーレストラン業態	150	107.1
ゴルフ業態	60	108.3
パーティー・サービスエリア・会館等	15	107.8
<b>全社既存店</b>	<b>225</b>	<b>107.4</b>

既存店売上高前年比の推移



※JF(日本フードサービス協会)パブレストラン・居酒屋の売上高前年比は全店ベース

## 新規出店

- 魚盛 丸の内店(3月)



- 大甲賀CC神レストラン(3月)
- 伊賀の森CCレストラン(3月)
- 橋本CCレストラン(4月)

## 業態変更

- 有楽町ワイン倶楽部(4月)



※“東京VINVIN”から業態変更

(店)

	期首 店舗数	出店	退店	'12年6月末 店舗数	増減
4業態	78	0	2	76	△2
ゴルフ業態	62	3	1	64	1
その他業態	105	1	5	101	△4
全社計	245	4	8	241	△4

※4業態：「響・燦」「鳥どり」「パハミラノ」「R&C」

※2012年6月末時点

# 上期業績（前年との比較）

（百万円、％）

	'12年上期 実績	'11年1～6月 実績	増減	前期比
売上高	16,033	15,136	897	105.9
営業利益	△55	△386	332	—
経常利益	△45	△415	369	—
当期純利益	△109	△529	420	—

## • 売上高

- ✓ 既存店売上高前期比は、107.4%と堅調に推移。
  - ① お客様の声に耳を傾けるVOC活動によるQSCのレベルアップ
  - ② 倶楽部ダイナック(顧客会員システム)による顧客拡大、来店頻度向上
  - ③ 幹事様・主賓様向けの宴会特典付き歓送迎会全社キャンペーンの実施
- ✓ '11年新店フル稼働による増分(369百万円)、改装休業・閉店による減分(△511百万)

## • 経常利益

- ✓ 売上高増分による売上総利益の増
- ✓ 売上原価 構成比 1.9ポイント減少
  - ① ロス管理の徹底などによる材料費の減少
  - ② 人時売上高を指標にしたシフト管理の徹底による店舗人件費の減少
  - ③ 消耗品等の効率化等による店舗経費の減少

# 上期業績（期首予想との比較）

（百万円、％）

	'12年上期 実績	'12年上期 期初予想	差異	予想比
売上高	16,033	16,300	(267)	98.4
営業利益	△55	70	(125)	—
経常利益	△45	40	(85)	—
当期純利益	△109	△60	(49)	—

## • 売上高

- ✓ 既存店舗の売上高は計画比99.2%。天候不順などの影響もあり、計画をやや下回る。
- ✓ 計画外閉店による減分(△74百万)、未出店による影響(△28百万)

## • 経常利益

- ✓ 店舗運営コストコントロールを進めるものの、天候不順の影響もあり、コストを吸収しきれず。
  - ① 人時売上高を指標にした週次でのシフトコントロールの徹底、ロス管理の全社標準化等の取り組みにより、FLコストはほぼ計画どおり。
  - ② パートナー採用費の増、電気・ガス代の上昇により店舗経費はやや計画を上回る。
  - ③ 第2四半期販促プロモーションを積極投入、販売促進費は計画を上回る。

# '12年6月末 貸借対照表（前期末増減）

（百万円）

	'11.12末	'12.6末	増減		'11.12末	'12.6末	増減
現金・預金	299	253	▲ 45	買掛金	2,399	1,993	▲ 406
売掛金	1,835	1,532	▲ 302	短期借入金	2,500	2,410	▲ 90
たな卸資産	260	206	▲ 54	未払費用	1,958	1,763	▲ 195
その他	773	802	29	未払税金	250	239	▲ 11
貸倒引当金	▲ 14	▲ 13	1	その他	439	413	▲ 26
<b>流動資産</b>	<b>3,153</b>	<b>2,781</b>	<b>▲ 371</b>	<b>流動負債</b>	<b>7,546</b>	<b>6,818</b>	<b>▲ 728</b>
有形固定資産	5,051	4,903	▲ 148	長期借入金	2,400	2,400	0
無形固定資産	68	98	30	退職給付引当金	1,127	1,153	26
敷金保証金	5,895	5,608	▲ 287	役員退職慰労引当金	65	70	6
繰延税金資産	804	776	▲ 28	資産除去債務	743	741	▲ 3
その他	497	484	▲ 13	その他	84	92	7
貸倒引当	▲ 447	▲ 447	▲ 0	<b>固定負債</b>	<b>4,420</b>	<b>4,456</b>	<b>36</b>
投資その他の資産	6,748	6,420	▲ 328	<b>負債計</b>	<b>11,966</b>	<b>11,274</b>	<b>▲ 692</b>
<b>固定資産</b>	<b>11,867</b>	<b>11,421</b>	<b>▲ 447</b>	<b>純資産合計</b>	<b>3,054</b>	<b>2,928</b>	<b>▲ 126</b>
<b>資産計</b>	<b>15,020</b>	<b>14,202</b>	<b>▲ 818</b>	<b>負債・純資産計</b>	<b>15,020</b>	<b>14,202</b>	<b>▲ 818</b>

(百万円)

	'12年12月期 第2Q累計実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	121
投資活動によるキャッシュ・フロー	△56
財務活動によるキャッシュ・フロー	△110
現金及び現金同等物の増減額	△45
現金及び現金同等物の期首残高	299
現金及び現金同等物の期末残高	253

- 当社は2011年12月期より決算期を9月30日から12月31日に変更しています。そのため、対前期とのとの比較は、記載しておりません。

1

**2012年12月期 上期業績報告**

2

**2012年12月期 重点活動と業績の見通し**

3

**中期経営方針（2013年～2015年）**

## お客様目線での活動の強化・継続

- 独自の「ウリ」を明確にし、磨き上げ、お客様に伝える
- お客様の声・反応を集め、お客様満足度向上につなげる
- 品質保証、安心安全の追求

## 既存店パワーの最大化

- 全社販促展開によるダイナック品質の訴求
- 倶楽部ダイナックの魅力強化・戦略的拡大
- ブランド価値をあげるリリース・広報強化

## 新たな成長への挑戦

- 既存店舗の業態転換の積極展開
- 次の成長を支える新業態の出店・育成・確立
- コントラクト・受託ビジネス拡大への基盤づくり

## 経営基盤の強化

- 人時売上高を指標にしたシフト管理の徹底
- 原価管理の徹底によるロス削減
- アルバイトパートナー教育研修プログラムの強化

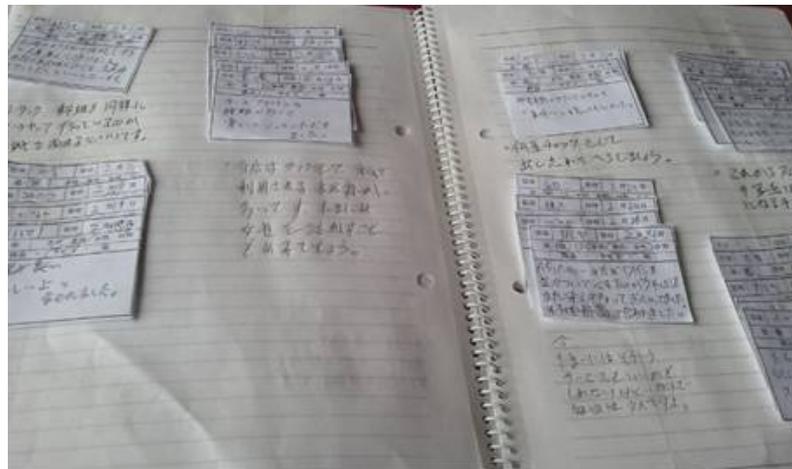
## お客様の声・反応を集め、お客様満足度向上につなげる

### ダイナックお客様の声対応方針

2011年10月1日制定

- 私たちはお客様からのお問い合わせ・ご指摘に対し誠意を持って迅速かつ適切に対応してまいります。
- 私たちはお客様のご意見・ご要望に対し心から感謝し積極的に企業活動に反映してまいります。
- 私たちはお客様の声に常に耳を傾けることで商品・サービスの向上に活かしてまいります。

《 お客様の声ノート 》



《 店舗ミーティング 》



目標

業界No.1の飲用時品質を実現し、キープし続ける

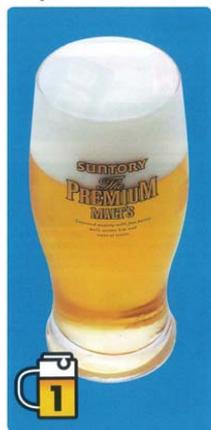
上半期の  
取り組み

- 全店、ドリンクチーム・ドリンクリーダーを設定
- ダイナック黄金レシピの制定
- 全従業員必須の“飲用時品質BEST研修”



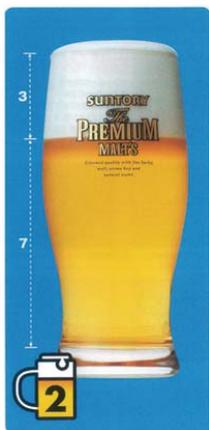
目視で判る品質

4つのチェックポイント



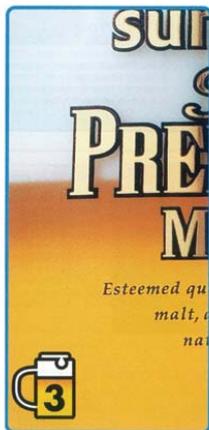
1

①クリーミーな泡  
口当たりが良い、美しくきめ細かい泡(クリーミーな泡)は、ビールの旨み成分や炭酸ガスを逃さない役割を持っています。



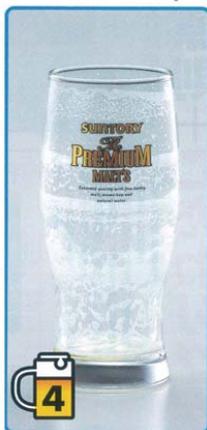
2

②美味しい比率 7:3  
樽生ビールの美味しさは「クリーミーな泡」と「飲んだ時の爽快感」その比率は、ビール7、泡3のバランスです。



3

③スモーキーバブルス  
スモーキーバブルス(ビールと泡の間の煙状の泡)。飲むたびに泡がビールをかき混ぜクリーミーな泡を再生。



4

④エンジェルリング  
清潔なジョッキ・タンブラーで飲んだ時に、泡が何層かの輪になる「エンジェルリング」が残ります。これが美味しさの証明です。

・氷がグラスの底まで着いている    ・きりりと冷え、炭酸がシュワツとした爽快感



氷がグラス底に着いているかどうか確認!  
(かわり氷・キューブアイス問わず)

年3回(3・4月、7・8月、12月)の3大全社キャンペーンを実施

ホームページ・広報・メルマガ・DMなど幅広いメディアを活用し、ダイナックブランドを訴求

## ダイナミック夏祭り 7/1~8/31

倶楽部ダイナック  
会員様再来店促進  
(顧客囲い込み・来店頻度UP)

話題性のある商品  
(メディアでの露出)

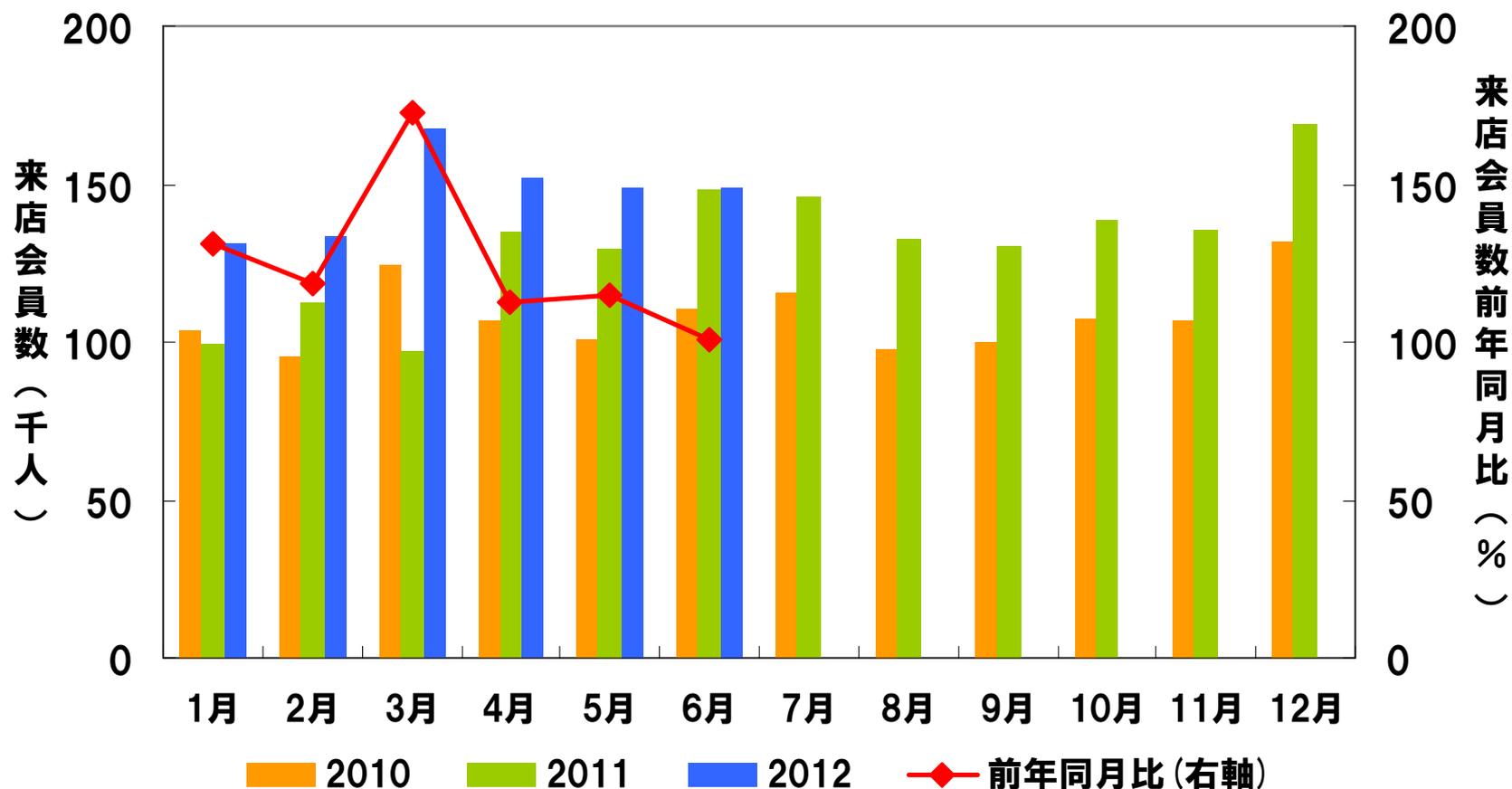
最高品質とお祭り感  
(杯数UP)

産直共通食材  
(印象に残るサービス)



会員獲得・再来店促進強化により、来店会員数は順調に伸張  
 「モバイル会員システム( '12年6月導入)」を活用、更なる来店促進を図る

来店会員数推移('10.1-'12.6)



## 社内コンテストを毎年開催、スタッフの力を最大化

### サービスコンテスト ～ D1グランプリ ～

パートナーも参加のサービスコンテストで相互研鑽



### 商品開発コンテスト ～ 身体が温まるランチ ～

新たな独創と挑戦をお皿の上でカタチにする



# トピックス⑥ 『次の成長を支える業態の出店』



1号店 御茶ノ水店



'10年11月OPEN(業態変更)

2号店 池袋店



'11年11月OPEN(業態変更)

3号店 丸の内店



'12年3月OPEN(新規出店)

4号店 '12年12月OPEN予定(新規出店)

## 事業開発部を新設、開拓活動を強化

### サービスエリア・道の駅



※'13年7月開業予定

(茨城県古河市)

ダイナック初の指定管理を受託

### レジャー施設・会館・ホール

- 東京芸術劇場ドリンクコーナー・カフェ  
'12年9月より(東京都豊島区西池袋)



- 日生劇場ドリンクコーナー  
'12年9月より(東京都千代田区)

施設内レストランの獲得を  
中期成長の柱と位置づけ、  
開拓体制・活動を強化

# 下期出店計画および期末店舗数見込

	期首	上期		上期 ('12.6末)	下期計画		期末 (見込)
		出店	退店		出店	退店	
4業態	78	0	2	76	1	1	76
ゴルフ業態	62	3	1	64	1	0	65
その他業態	105	1	5	101	6	2	105
計	245	4	8	241	8	3	246

※4業態：「響・燦」「鳥どり」「ハバミラノ」「R&C」

# 2012年12月期 業績の見通し

(百万円、%)

	'11年1~12月 実績	'12年12月期 予想	前年比	増 減
売上高	32,619	34,500	105.7	1,881
営業利益	187	860	459.8	673
経常利益	132	800	606.0	668
当期純利益	△382	280	—	662

- 当社は2011年12月期より決算期を9月30日から12月31日に変更しています。そのため、対前年とのとの比較は、2011年9月期の第2・3・4四半期の実績('11年1~9月)および2011年12月期('11年10~12月)の実績の合算を参考表記しています。

1

**2012年12月期 上期業績報告**

2

**2012年12月期 重点活動と業績の見通し**

3

**中期経営方針（2013年～2015年）**

## 1 事業ポートフォリオを思い切って見直す

- 拡大余地が大きく低投資で投資効率の高い受託事業を成長エンジンにする
- 個性のある業態の開発・展開に資源を集中投下していく
- 不採算店舗は思いきって撤退、好立地店は個性のある業態へ転換する

## 2 基盤となる機能・サービスを革新していく

- お客様の声・反応・評価を集め、商品・サービスをレベルアップする  
(全社VOC活動の展開)
- 倶楽部ダイナックの魅力拡大、全社プロモーションの実施、広報強化などにより、ダイナックブランドの価値向上を図る
- 仕入から最終商品を提供するまでのプロセスを標準化・共通化することで、購買単価ダウンと仕入の適正化を進める

## 3 筋肉質な組織へ再構築する

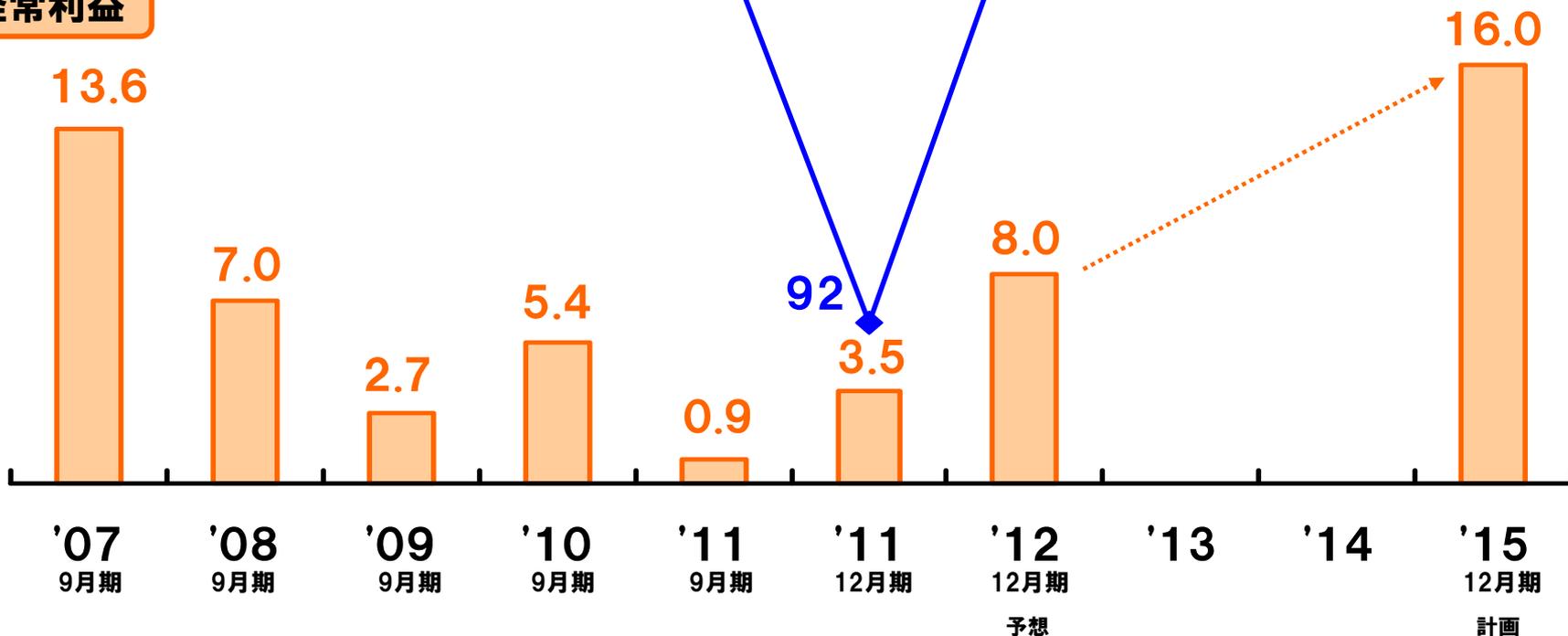
- 『個店力主体』のマネジメントから『お客様に対する個の強さ＋全体最適』のマネジメントへ転換する
- 人時売上高を全店共通の管理指標にシフトコントロールを徹底する
- パートナー教育・育成基盤を強化し、パートナー化を推進する

# 中期目標

売上高



経常利益



※'11年12月期は、決算期変更の経過期間であり、3ヶ月の決算となっています

**本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。  
こうした記述は、将来の業績を保証するものでなく、リスクと  
不確実性を内包するものであります。  
将来の業績は、経営環境等の変化に伴い、目標対比変化し  
得ることにご留意下さい。**