

株式会社ダイナック

(東証2部 証券コード 2675)

2008年9月期

決算説明会

2008年11月14日

The logo for DYNAC, featuring the word "DYNAC" in a bold, red, sans-serif font. The letter "D" is stylized with a white arrow-like shape pointing to the right, integrated into its left side.

1	2008年9月期 業績報告
2	2009年9月期 業績の見通しと 主な活動内容
3	中期計画策定に向けた方針

(百万円：%)

	07年9月期	08年9月期	前年比 (%)	増減
売上高	40,323	39,759	98.6	563
営業利益	1,446	796	55.0	650
経常利益	1,354	697	51.5	656
当期純利益	300	111	37.3	188

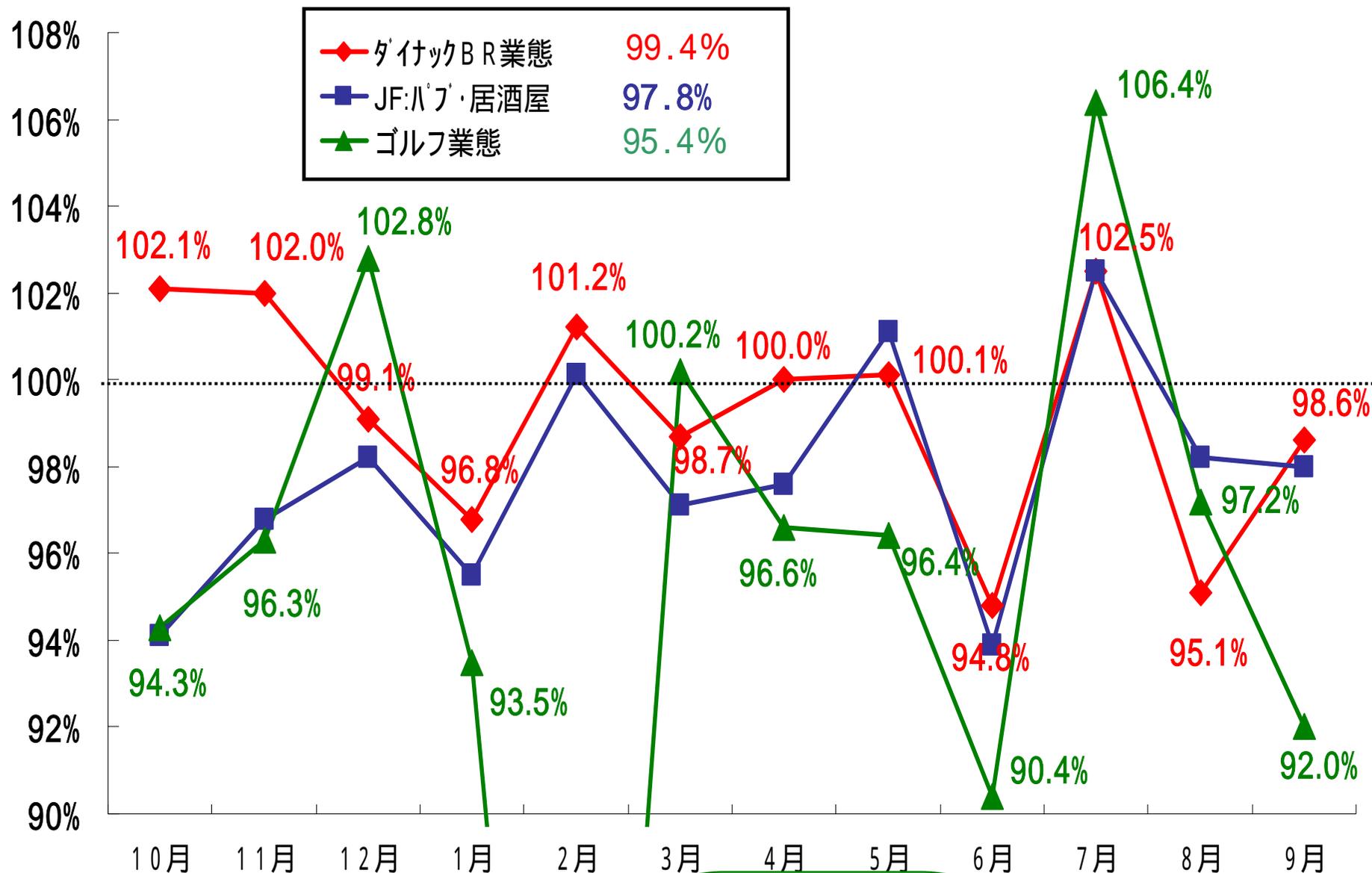
セグメント別売上高状況



(百万円)

	08年9月期	構成比 (%)	前年比 (%)	増 減
レストラン [®] -事業	37,071	93.2	99.4	239
ケータリング [®] 事業	752	1.9	92.0	65
その他の事業	1,935	4.9	88.2	258
全社計	39,759	100	98.6	563

既存店売上高 前年比推移 (バーレストラン・ゴルフ業態)



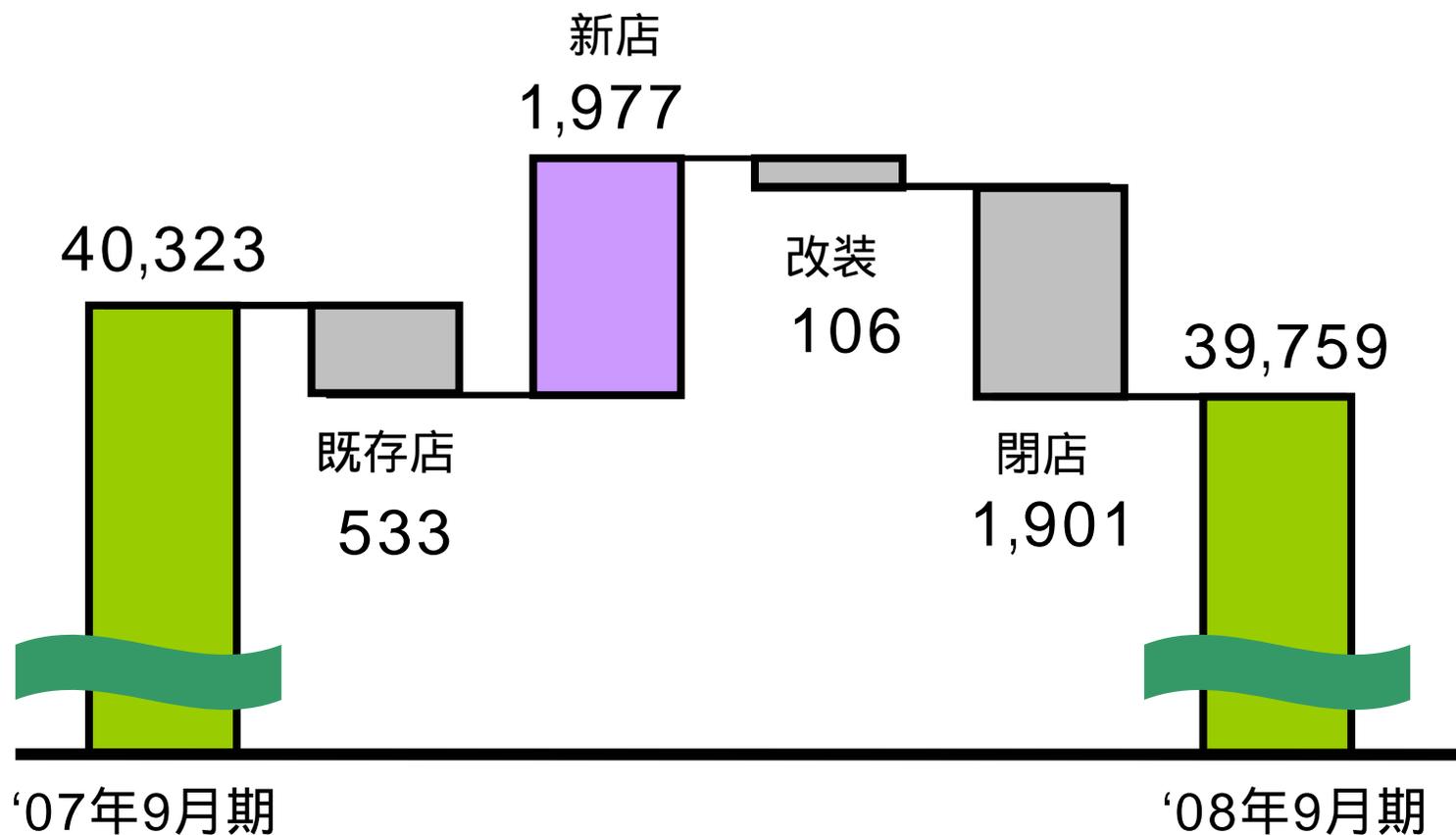
積雪によるコース延べ556日

売上高 増減説明



(百万円)

	'07年9月期	'08年9月期	増 減
売上高	40,323	39,759	563



出店状況

新規出店（13店舗）

‘07年10月	「パパミラノ」浦和パルコ店 「響」有楽町店 「R & C」大手町店 養老カントリークラブレストラン 「響」四条河原町店
11月	「パパミラノ」八重洲店
‘08年 3月	「八かく庵」新横浜店
4月	「響」秋葉原店
5月	「パパミラノ」西新宿店 「鳥どり」横浜鶴屋町店
7月	松坂カントリークラブレストラン
8月	「パパミラノ」横浜モアーズ店
9月	「パパミラノ」日本橋店



「響」有楽町店



「鳥どり」横浜鶴屋町店



「パパミラノ」日本橋店 7

(店)

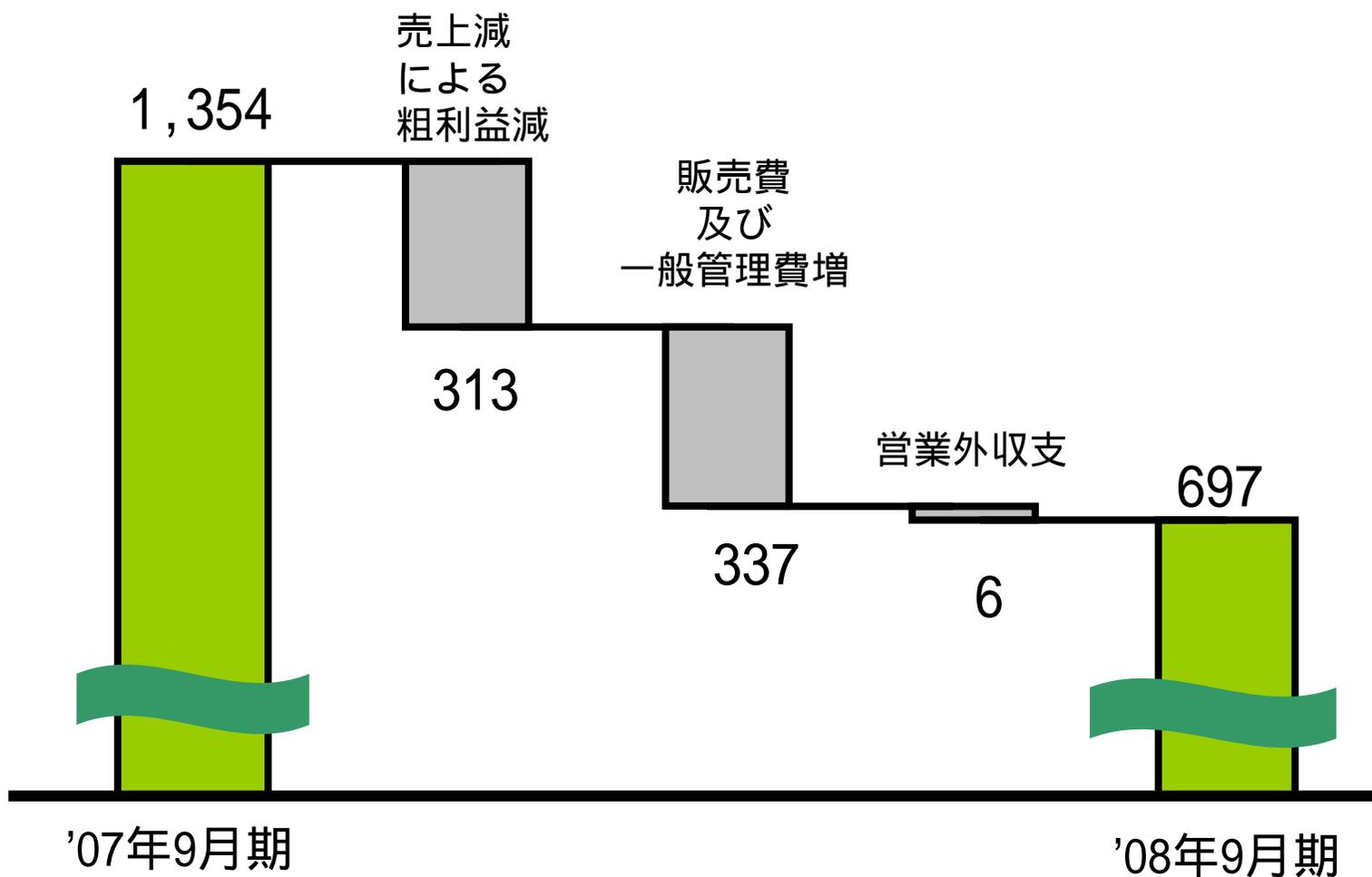
	期首 店舗数	出店	退店	期末 店舗数
4業態	71	10	2	79
ゴルフ業態	73	2	5	70
その他BR業態	127	1	6	122
全社計	271	13	13	271

経常利益増減説明



(百万円)

	07年9月期	08年9月期	増 減
経常利益	1,354	697	656



貸借対照表概要



(百万円)

	'07年9月期	'08年9月期	増減		'07年9月期	'08年9月期	増減
現金・預金	380	180	200	買掛金	2,315	1,793	522
売掛金	1,720	1,722	2	短期借入金	2,450	4,560	2,110
たな卸資産	271	251	20	未払費用	1,967	1,638	329
その他	821	878	57	未払金	1,474	294	1,180
貸倒引当金	90	110	20	その他	916	568	346
流動資産合計	3,102	2,921	180	流動負債計	9,122	8,853	268
有形固定資産	7,255	7,392	137	長期借入金	4,900	4,400	500
無形固定資産	47	51	4	退職給付引当金	1,273	1,290	17
敷金保証金	7,630	7,325	305	役員退職慰労引当金	74	57	17
その他	3,729	2,115	1,614	その他	106	100	6
貸倒引当	1,641	454	1,187	固定負債計	6,353	5,847	506
その他の資産	9,718	8,986	732	負債合計	15,475	14,700	775
固定資産合計	17,020	16,429	590	純資産合計	4,646	4,650	3
資産合計	20,121	19,350	771	負債・純資産合計	20,121	19,350	771

キャッシュ・フロー計算書概要



(百万円)

	07年9月期	08年9月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,715	699	1,016
投資活動によるキャッシュ・フロー	950	2,404	1,453
財務活動によるキャッシュ・フロー	769	1,504	2,274
現金及び現金同等物の増減額	5	200	194
現金及び現金同等物の期首残高	384	379	5
現金及び現金同等物の期末残高	379	179	200

1	2008年9月期 業績報告
2	2009年9月期 業績の見通しと 主な活動内容
3	中期計画策定に向けた方針

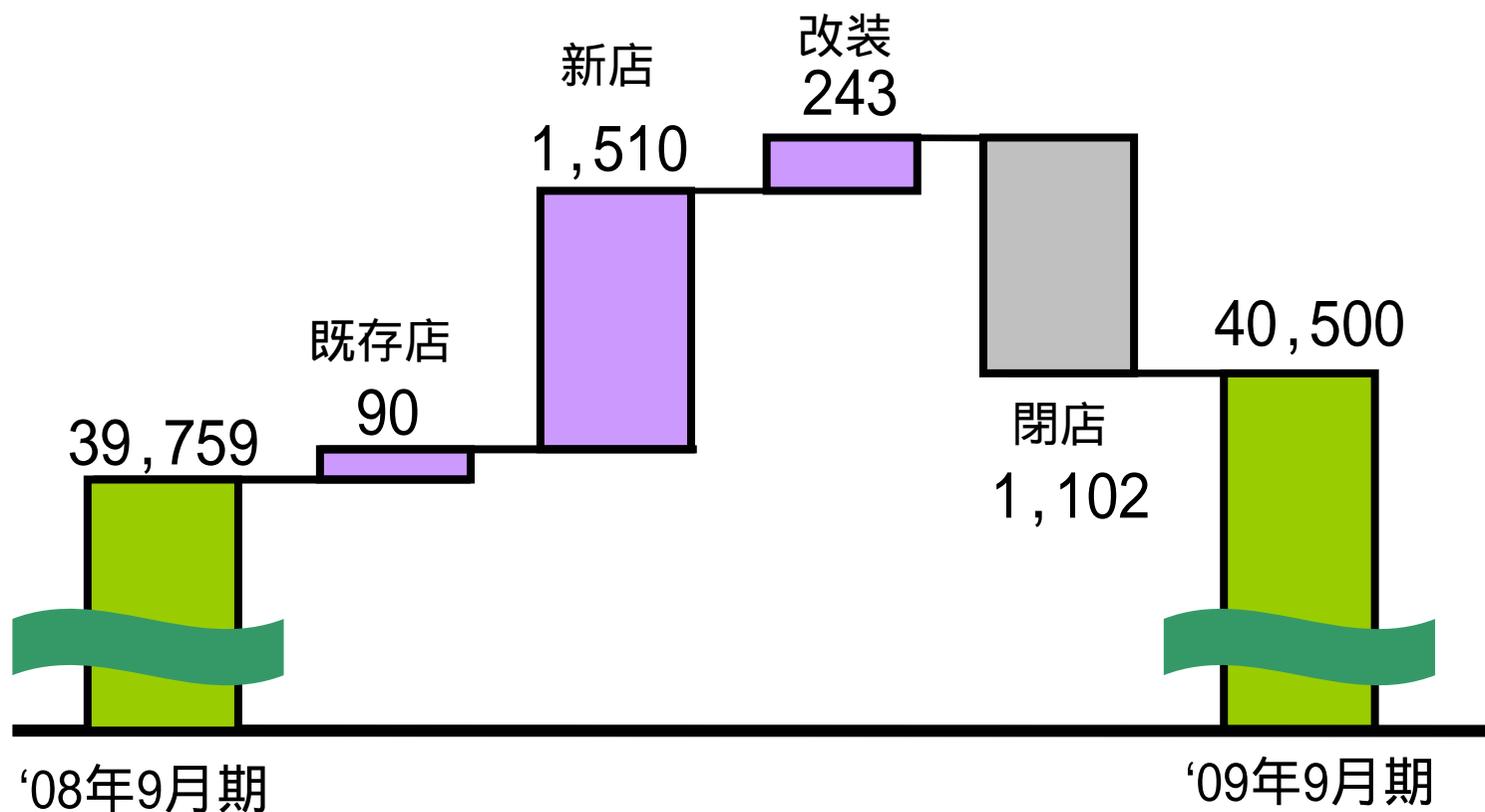
	08年9月期	09年9月期	前年比 (%)	百万円 増減
売上高	39,759	40,500	101.9	741
営業利益	796	1,060	133.1	264
経常利益	697	950	136.1	253
当期純利益	111	260	232.5	149

売上高 増減説明



(百万円)

	'08年9月期	'09年9月期	増 減
売上高	39,759	40,500	741



'09年出店計画

(店)	
業態	計画
鳥どり	2
パパミラノ	2
ローズ & ク라운	3
咲くら	1
八かく庵	1
その他	1
出店計	10

八かく庵



10月1日OPEN【柏高島屋店】

咲くら



10月29日OPEN【虎ノ門店】



Papa Milano

鳥どり



3月予定【横浜3号店】



6月予定【八重洲店】



(店)

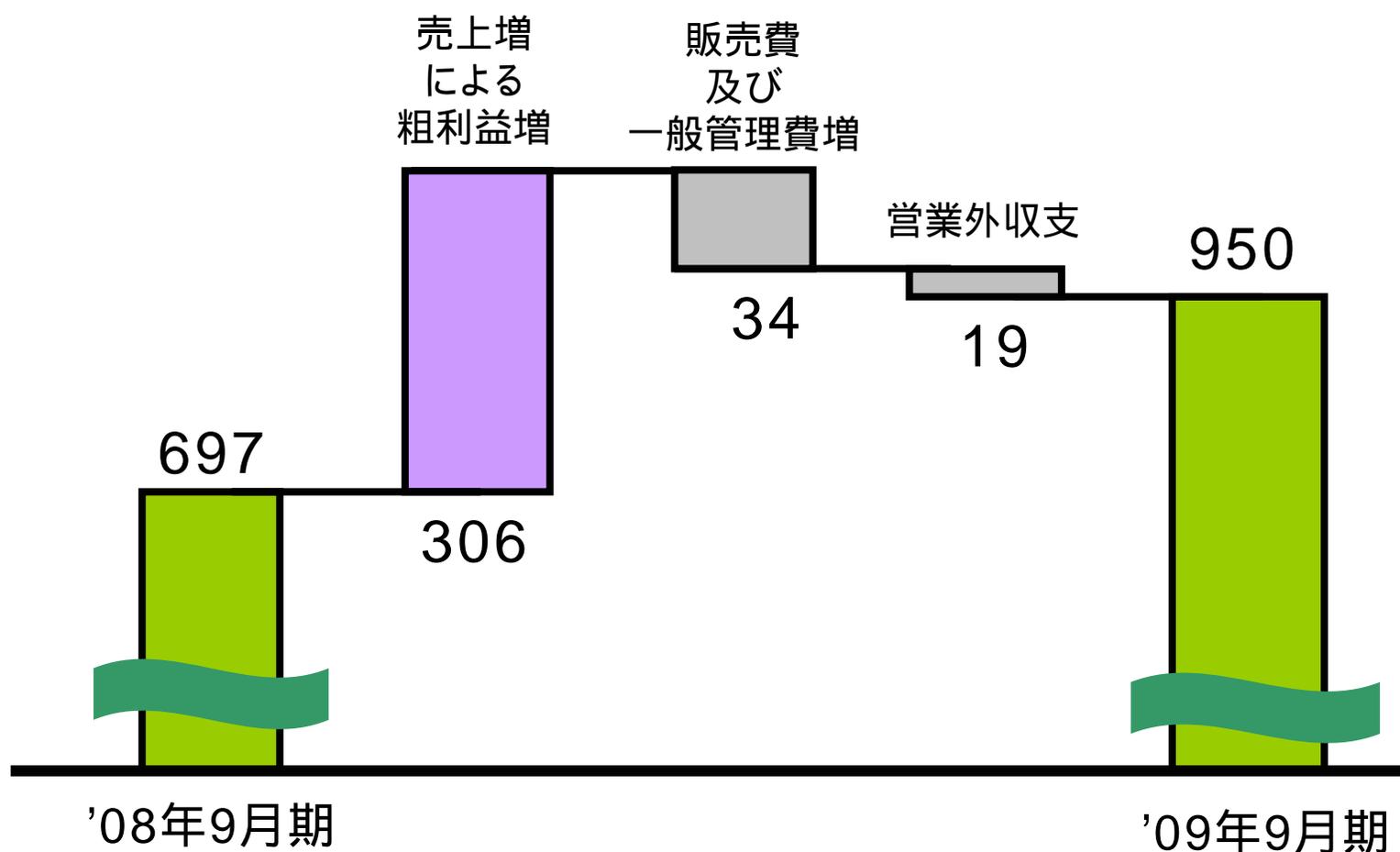
	期首 店舗数	出店	退店	期末 店舗数
4業態	79	7	0	86
ゴルフ業態	70	0	6	64
その他業態	122	3	7	118
全社計	271	10	13	268

経常利益増減説明



(百万円)

	08年9月期	09年9月期	増 減
経常利益	697	950	253



09年配当政策



(百万円、円、%)

	03	04 9ヶ月決算	05	06	07	08	09計画
当期純利益	506	74	463	333	300	111	260
普通配当	12.0	12.0	12.0	12.0	15.0	10.0	15.0
記念配当	-	-	5.0 上場5周年	5.0 東証2部上場	-	5.0 創業50周年	-
1株当り 配当額	12.0	12.0	17.0	17.0	15.0	15.0	15.0
配当性向	16.6	221.4	28.5	35.9	35.2	94.3	40.6

2009年度 主要活動

1. 基本の徹底
2. 品質保証体制の強化
3. 原材料高騰に対する活動
4. ISO14001認証取得（09.11月）

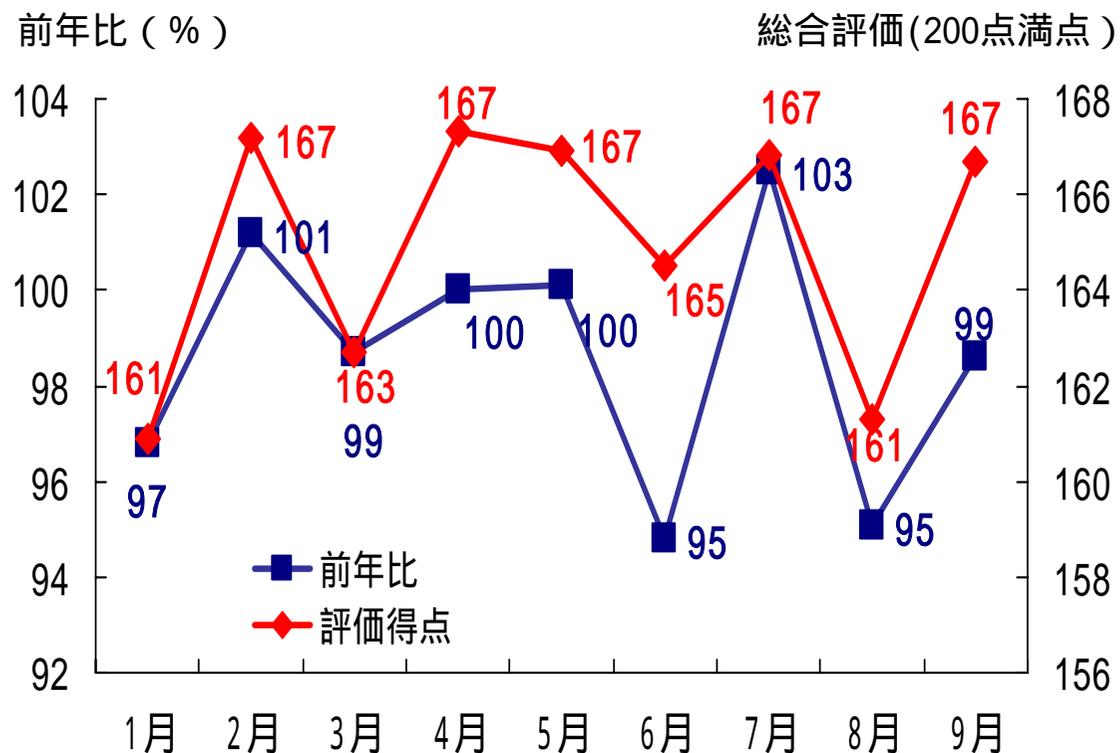
【活動】

お客様のレポートを基に、
アルバイト参加型の
ミーティングを毎月実施

【重要視している項目】

- 再来店意思
- 紹介意思
- おいしさ
- 気配り

全社平均得点と既存店前年比推移



お客様の評価(声)を数値化して、「おもてなし」向上への取組みを継続実施。

基本の徹底 (店舗営業力強化活動)



人材教育への投資

125%増(08年対比)

商品開発のスキルアップ

全店参加型の技術を競い合うコンテスト



料理コンテスト



カクテルコンテスト

サービスのスキルアップ

新人トレーナー制の導入
販売コンテストの実施
各種研修の実施

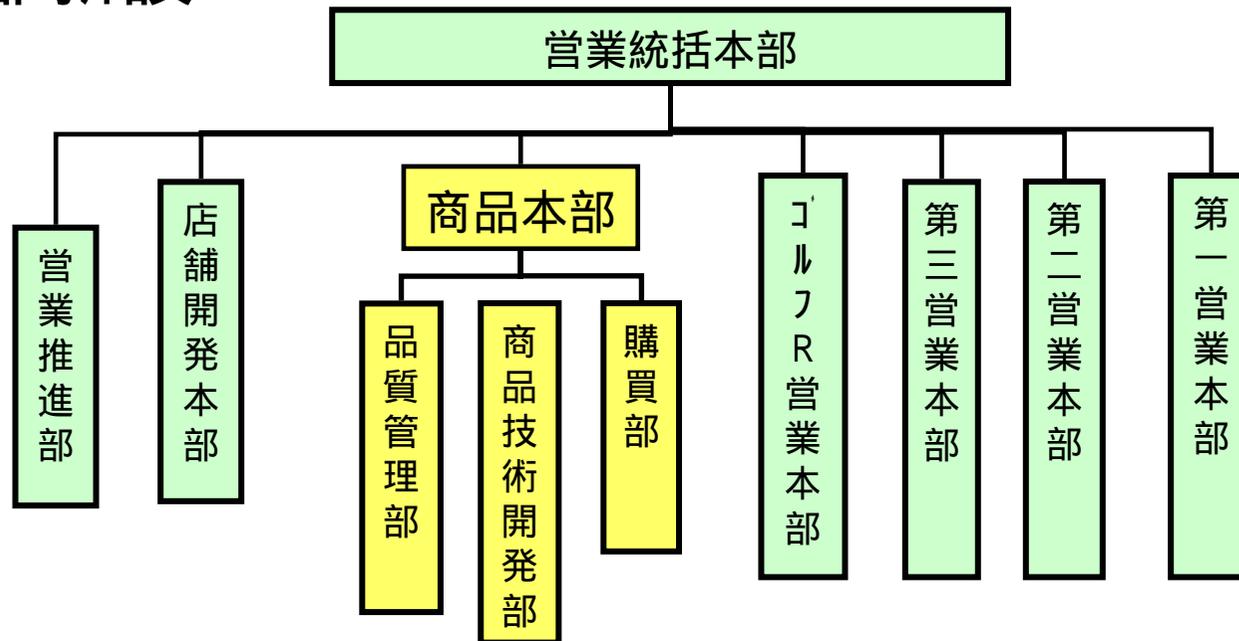
(コミュニケーション研修
リーダーシップ研修
ファシリテーション研修他)

店舗メンテナンス費用投資

105%増(08年対比)

お客様の居心地感を上げるため、清潔感のある
店内環境を維持

商品本部新設



お客様品質（調達から商品提供までの品質）の向上を目指す

09年度重点強化活動



メニュー政策

- ・高付加価値商品の開発
- ・メニューマーケティングの実施

原価管理

- ・ロス削減

購買コスト削減

- ・取引社数、及び取扱いアイテム数の集約
- ・共同購買（電子入札）による備消耗品削減

原価率上昇を抑える活動を実施

現行の大阪支社認証を全社（全店舗）に拡大 09年11月取得に向けて活動実施

省エネ活動
省資源活動推進の
社内プロジェクト立上げ

従業員（アルバイト含む）
環境意識の向上



09年度 エネルギー費削減 10百万円（08年対比）

1	2008年9月期 業績報告
2	2009年9月期 業績の見通しと 主な活動内容
3	中期計画策定に向けた方針

08/9期中間決算説明会書画抜粋

成長戦略

ダック（業態）ブランド価値の向上

品質管理・保証体制の強化

財務体質改善

成長戦略 (プロジェクト50活動報告)

(1ブランド 50億円または50店舗以上に育成)

響・燦



鳥どり



パ°パ°ミラノ



ローズ & クラウン



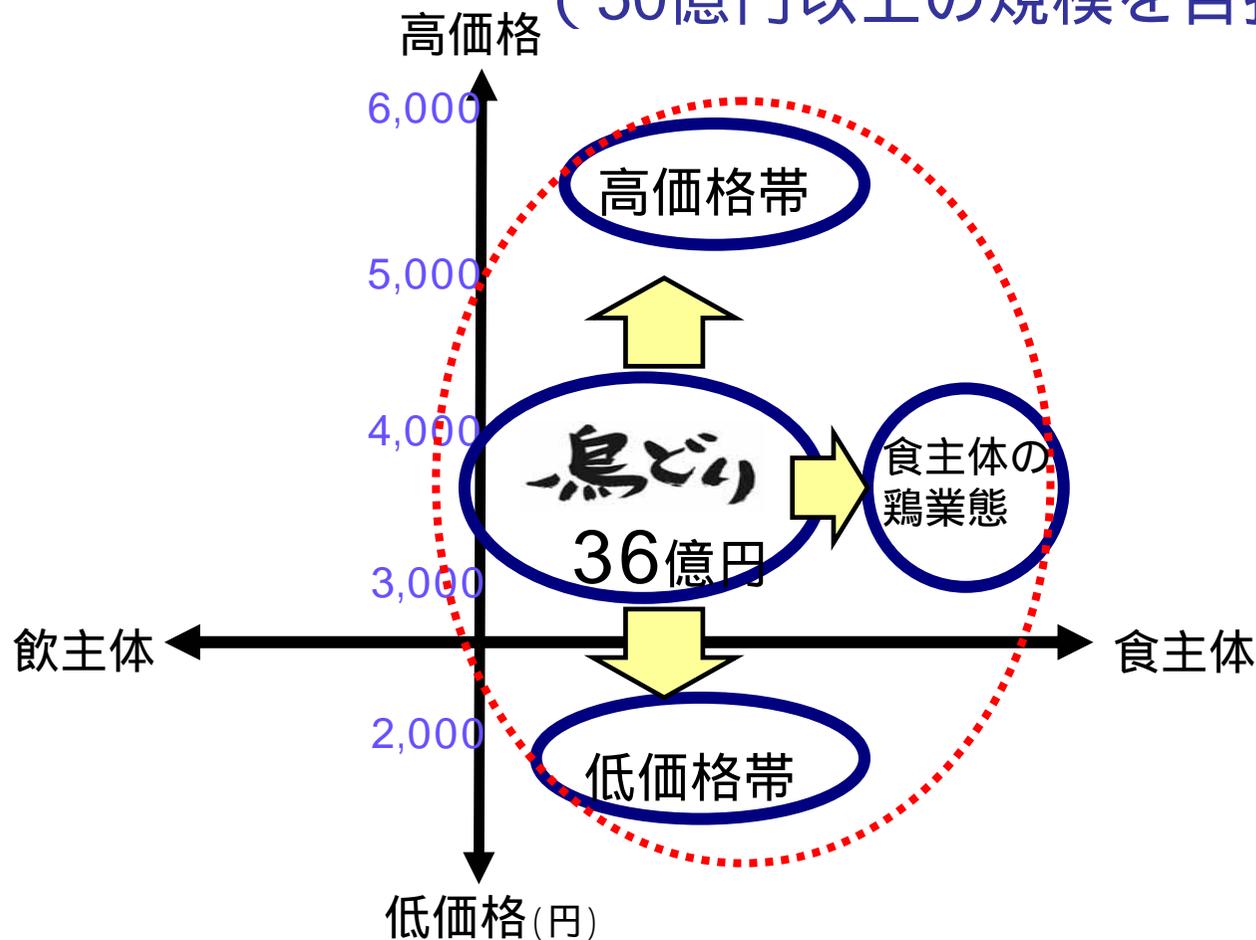
'08年 4業態 営業成績

(店、億円、%)

	店舗数	売上高	既存店前年比
響・燦	18	53	100.1
鳥どり	28	36	99.7
パ°パ°ミラノ	22	28	100.7
R&C	11	14	100.6
4業態計	79	131	100.1

鶏業態ポジショニング

「鳥どり」を軸とした鶏業態の拡大
(50億円以上の規模を目指す)



鶏業態・イタリアン業態・ハフ業態で50億円以上の規模を目指す

プロジェクト50 発展計画

笑ひ



業態コンセプト
 大人の居酒屋
 ターゲット 30～50代 サリマン・OL
 客単価 3,500円

収益モデル

項目	内容
基本坪数	100坪
総額投資	180百万円

売上高	240百万円
経常利益(率)	18百万円(7.5%)

八かゝ庵



業態コンセプト
 京都の伝統的食材を活かした豆腐料理屋
 ターゲット 30～50代 女性(OL・主婦)
 客単価 3,500円

収益モデル(駅ビル・商業施設立地)

項目	内容
基本坪数	45坪
総額投資	90百万円

売上高	150百万円
経常利益(率)	12百万円(8.0%)

成長戦略

ダック（業態）ブランド価値の向上

- ・短期的な売りの活動から、
長期的に支持される仕組作りの活動へ

品質管理・保証体制の強化

- ・安全、安心な食材調達
- ・お客様品質の更なる向上

財務体質改善

- ・有利子負債の削減
- ・間接コストの見直し

経常利益率 5%を目標

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。