

DYNAC

株式会社ダイナック

証券コード:2675

2013年8月9日

2013年12月期 第2四半期

決算説明会資料

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ環境や当社の関連する業界動向等により変動することがあります。従いまして、実際の業績等が、本資料に記載されている将来の見通しに関する記述と異なるリスクや不確実性がありますことをご了承ください。

© DYNAC CORPORATION

1	2013年12月期 第2四半期 決算説明
2	中期経営方針('13年~'15年) および 2013年12月期 上期活動
3	2013年12月期 通期業績予想

'13年12月期 第2四半期 業績ダイジェスト



百万未満切捨て
(百万円、%)

	'13年12月期 第2Q実績	'12年12月期 第2Q実績	増減	前期比	'13年12月期 第2Q期初予想	差異	予想比
売上高	15,899	16,033	(133)	99.2	16,100	(201)	98.8
営業利益	48	55	103	—	50	(2)	97.5
経常利益	37	45	83	—	30	7	124.3
当期純利益	58	109	50	—	90	31	—

通期計画達成に向け、概ね当初計画どおりに進捗

形態別の概況



百万未満切捨て
(百万円、%)

	売上高			売上総利益			利益率	
	'13年12月期 第2Q実績	前期比	増減	'13年12月期 第2Q実績	前期比	増減	'13年12月期 第2Q実績	増減
レストラン・バー	14,537	99.1	(131)	1,611	109.2	136	11.1	+1.0
ケータリング	416	105.7	22	39	105.6	2	9.6	-0.0
その他	946	97.5	(24)	128	96.5	(4)	13.6	-0.1
合計	15,899	99.2	(133)	1,779	108.1	133	11.2	+0.9

売上総利益 前年同期比 8.1%増 利益率 0.9%UP

'13年12月期 上期新規出店

オープン日

1/15

魚盛 西新宿店



4/1

フロント 新宿御苑前店



4/25

響 品川店



6/10

魚盛 日本橋店



6/21

ラ・メル・プルール



4/26

近畿大学水産研究所



店舗運営受託
(経営: 株式会社アーマリン近大)

2/1

尼崎テクノランド

ゴルフ練習場レストラン受託
(兵庫県尼崎市)

3/18

トム・ワトソンゴルフコース

ゴルフ場レストラン受託
(宮崎県宮崎市)

4/1

三重フェニックスゴルフコース

ゴルフ場レストラン受託
(三重県松坂市)

4/26

ナレッジサロン

カフェラウンジ運営受託
(大阪市)

店舗状況

(店)

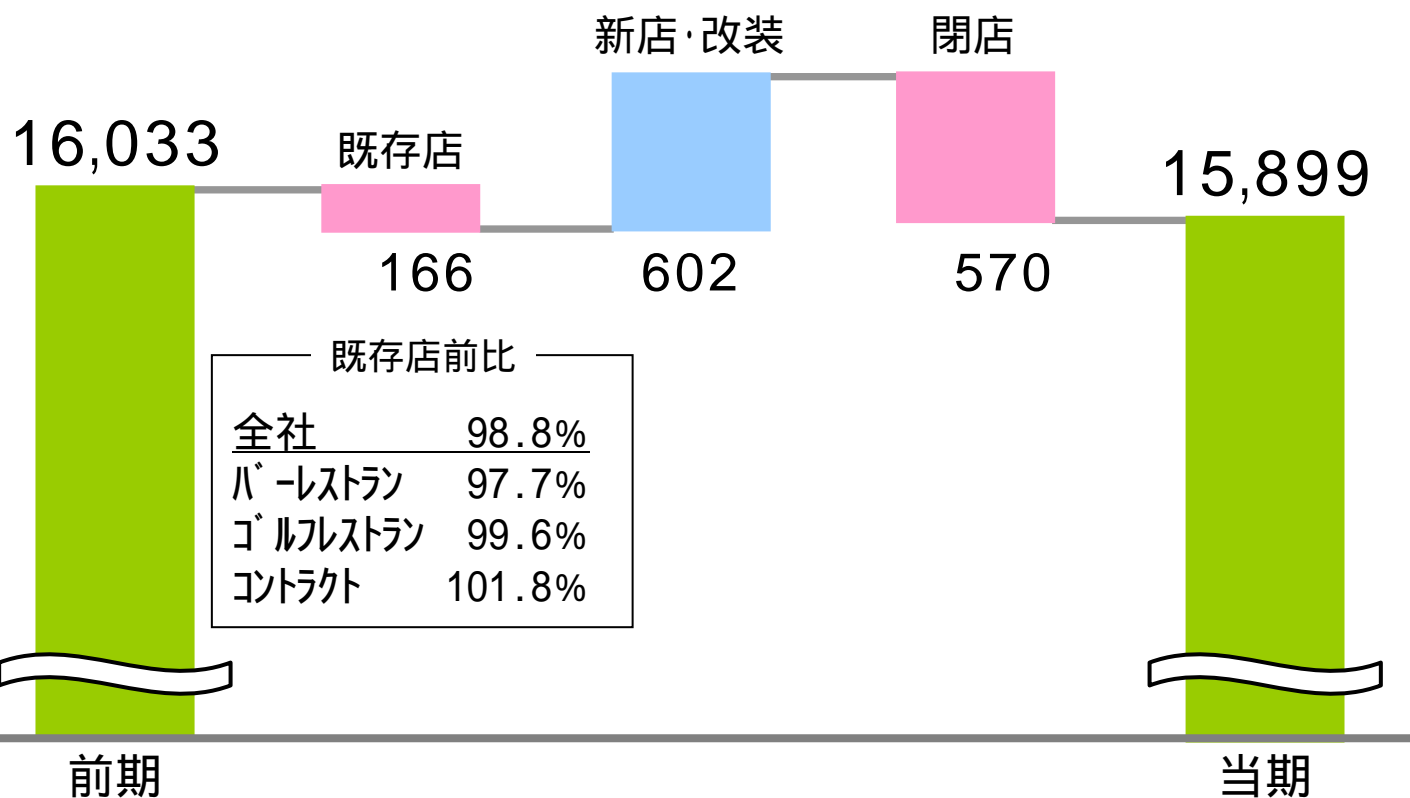
	合計	バー レストラン	ゴルフクラブ レストラン	その他 受託
'12年末 店舗数	241	155	64	22
上期出店数	9	5	3	1
上期閉店数	6	5	1	0
'13年6月末 店舗数	244	155	66	23
増減	+3	0	+2	+1
上期 業態変更	8	8		

好調の『魚盛』、フラグシップブランドの『響』、
ゴルフクラブレストラン・その他受託を含め、9店を新規出店。
『魚盛』『ワイン倶楽部』等の戦略ブランドへ、8店を業態変更。

売上高 対前年 増減

(百万円、%)

	'12年12月期 第2Q実績	'13年12月期 第2Q実績	前期比	増減
売上高	16,033	15,899	99.2	(133)



計画どおり新規出店。新店の売上により、下期は前年を上回る売上を見込む

'13年12月期第2Q決算ハイライト - 損益計算書



(百万円、%)

	前年		当年		増減	前期比
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	16,033	100.0	15,899	100.0	(133)	99.2
売上原価	14,387	89.7	14,119	88.8	267	98.1
売上総利益	1,646	10.3	1,779	11.2	133	108.1
販売管理費	1,701	10.6	1,731	10.9	29	101.8
営業利益	55	-	48	0.3	103	-
営業外収支	9	-	11	-	(20)	-
経常利益	45	-	37	0.2	83	-
特別損益	32	-	69	-	(36)	-
税引前当期純利益	78	-	31	-	46	-
当期純利益	109	-	58	-	50	-

増減要因

- 売上原価
 - 食材共通化等による原材料仕入単価の減
 - シフトコントロールの徹底による生産性の向上
- 販売管理費
 - 出店・業態変更による開業経費の増 (96百万)
 - 本社経費のスリム化による人件費・経費の減 (66百万)
- 営業外収支
 - '12年一時的な収入(営業補償金)の減 (33百万)
 - 支払利息の減 (7百万)
- 特別損益
 - 業態変更・改装にかかる固定資産の除却、撤去費用の増 (32百万)

売上総利益 8.1%増、売上総利益率 0.9%UP
新店・業態変更に費用を投じつつ、経常利益 83百万増

'13年12月期第2Q決算ハイライト - 貸借対照表



(単位: 百万円)

	'12年 12月末	'13年 6月末	増減
流動資産	3,299	3,239	-59
固定資産	10,929	10,993	+63
有形固定資産	4,582	4,998	+415
無形固定資産	104	105	+1
投資その他の資産	6,242	5,889	-352
敷金保証金	5,354	5,080	-274
その他	887	809	-77
資産合計	14,229	14,233	+3
流動負債	6,201	6,821	+620
固定負債	4,837	4,310	-527
負債合計	11,038	11,131	+93
純資産合計	3,191	3,101	-89
負債・純資産合計	14,229	14,233	+3

増減要因

● 流動資産

- 現金30百万円、売掛金191百万円、原材料及び貯蔵品27百万円の減少
- 短期差入保証金など「その他」が200百万円増加

● 固定資産

- 有形固定資産415百万円増加
- 敷金及び保証金274百万円の減少、繰延税金資産の減少など「その他」86百万円減少

● 負債

- 借入金100百万円、未払金の増加など「その他」364百万円の増加
- 買掛金321百万円、未払法人税等67百万円の減少

● 純資産

- 利益剰余金93百万円減少

出店・業態変更等により有形固定資産が増加
 売掛金減少や閉店による敷金及び保証金の減少により総資産は微増

'13年12月期第2Q決算ハイライト - キャッシュフロー



(単位: 百万円)

	2012年 1～6月	2013年 1～6月
営業活動によるCF	121	124
投資活動によるCF	56	220
財務活動によるCF	110	64
現金及び現金同等物の 増減額(は減少)	45	30
現金及び現金同等物の 期首残高	298	397
現金及び現金同等物の 期末残高	253	367

主な内訳 (当事業年度)

営業CF

- 売上債権の減少191百万円
- 減価償却費の計上342百万円
- 仕入債務の減少321百万円
- 法人税等の支払92百万円

投資CF

- 有形固定資産の取得による支出364百万円
- 敷金及び差入保証金の差入による支出84百万円
- 店舗等撤退による支出25百万円
- 敷金及び保証金の回収による収入271百万円

財務CF

- 短期借入金の収入110百万円
- 長期借入金の返済による支出10百万円
- 配当金の支払額35百万円

出店等による投資活動の結果、使用した資金が増加
営業活動で得られた資金と借入金により資金を手当て

1	2013年12月期 第2四半期 決算説明
2	中期経営方針('13年~'15年) および 2013年12月期 上期活動
3	2013年12月期 通期業績予想

食の楽しさをダイナミックにクリエイトする

- 飲み、食べ、会話を楽しむ憩いの場を提供
- 多様な飲食ニーズに応え、新しい食文化の創造に貢献



おいしい料理と最高のドリンク、心からのおもてなしを中心に
高付加価値の飲食空間を提供

バー・レストラン

都心部飲食店経営

多彩で多様な約50業態、
東西約150店舗の都心飲食店の経営



串焼きと精進料理

鳥どり

Papa Milano
TRATTORIA



VICTORIAN PUB
THE ROSE & CROWN

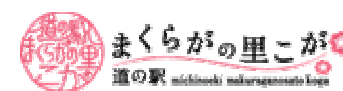
ゴルフ場レストラン運営

実績と信頼による全国66ヶ所の
ゴルフ場レストラン受託



コントラクト (運営受託)

文化施設をはじめ、レジャー施設・
高速道路SA・道の駅内レストランなどで
質の高い美味しさとサービスを提供



パーティー・ケータリング

「食」の演出を武器に
プライベートから大規模イベントまで
トータルプロデュース

1

巨大な外食市場において「多彩な業態 + 受託事業」を展開する
優良な事業ポートフォリオ

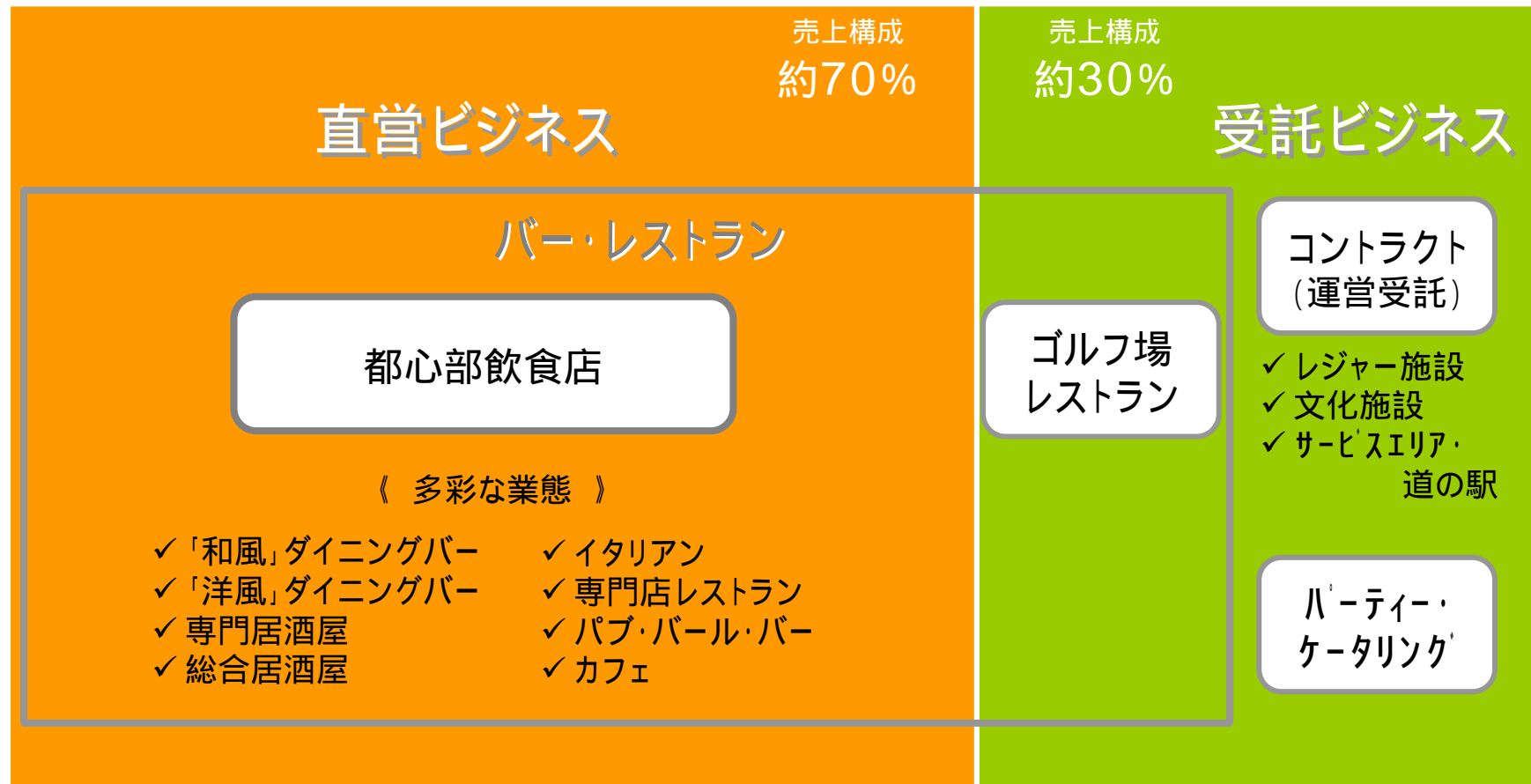
2

「おいしい料理と最高のドリンク」を軸に「高付加価値空間の提供」を行う
信用力とブランド力

3

「業態開発力」「機敏な業態転換力」を背景とした
業容拡大力・出店力

巨大な外食市場において「多彩な業態 + 受託事業」を展開する
優良な事業ポートフォリオ



強みの源泉 と 当社の強み

< 強みの源泉 >

和・洋・その他幅広い
「職人集団」

商品開発力
アレンジ力

企業理念を軸とした
おもてなしマインド

現場力
オペレーション力

サントリーグループ
総合力の発揮

飲用時品質BEST
飲み方提案力

55年間の実績
と広がる業態

評判と信頼

息の長い業態開発

幅広い受託契約

高いクオリティ

好立地出店

真似できない業態の開発

「おいしい料理と最高のドリンク」を軸に「高付加価値空間の提供」を行う

信用力とブランド力

「業態開発力」「機敏な業態転換力」を背景とした

業容拡大力・出店力

当社が展開する各事業形態の方向性

(都心部飲食店) 直営ビジネス

消費者の飲食形態が変化

- ✓ 『ウリ』が明確な業態は好調
- ✓ 総合的な際立った特徴がない業態は低調

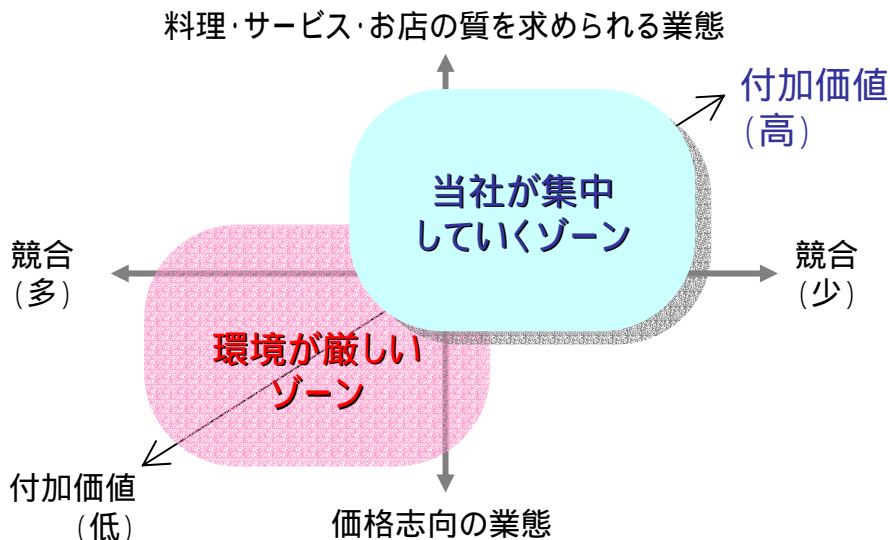
高付加価値業態の強化
業態シフトの加速

受託ビジネス

法人契約ビジネス

- ✓ アウトソーシングニーズは拡大
- ✓ 参入障壁は高く、プレイヤーは横ばい

大きく強化・拡大を図るビジネス

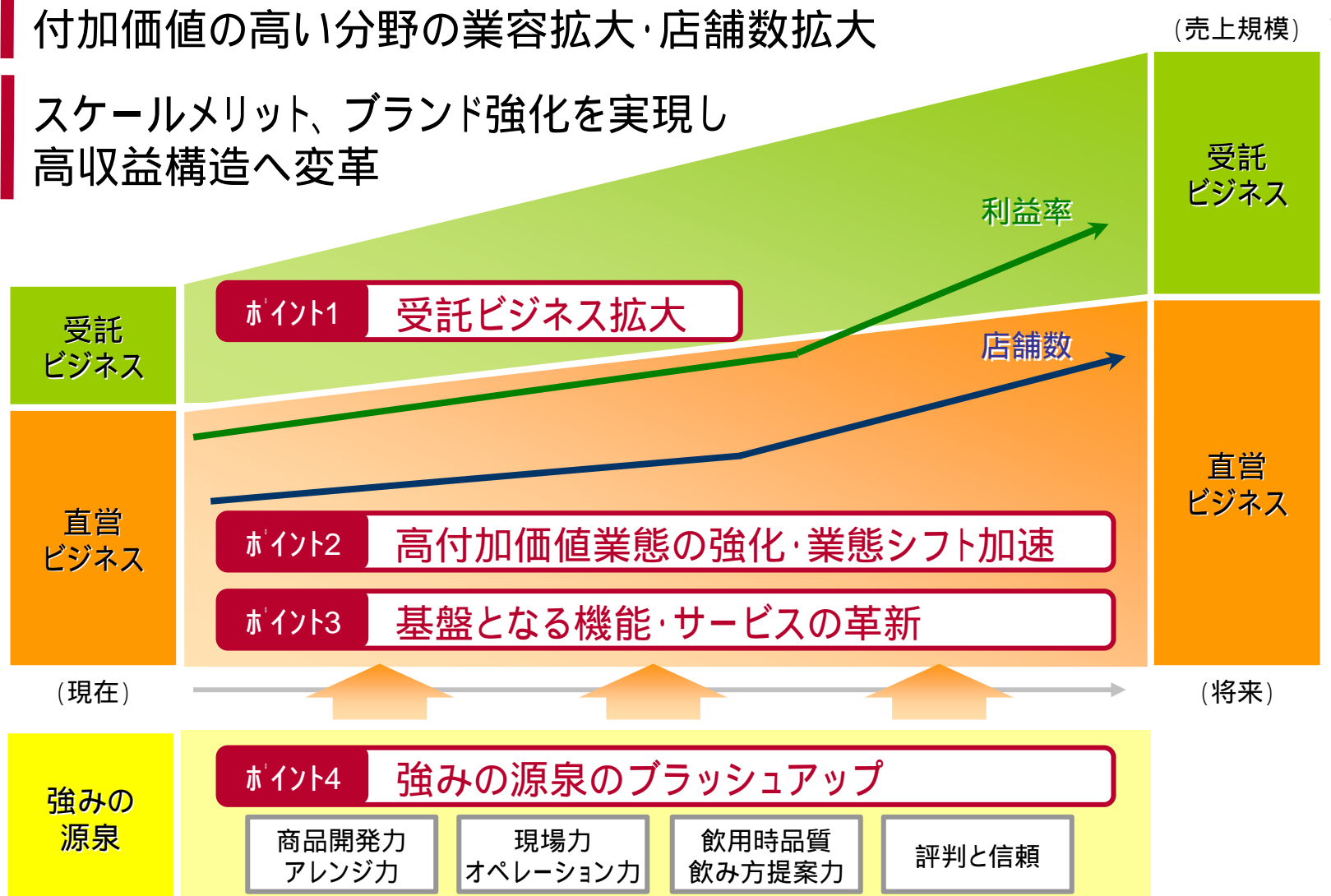


- ✓ ゴルフ場レストラン
- ✓ サービスエリア・道の駅
- ✓ 文化施設・レジャー施設
- ✓ パーティ・ケータリング

今後の方針

優良な事業ポートフォリオを活かし
付加価値の高い分野の業容拡大・店舗数拡大

スケールメリット、ブランド強化を実現し
高収益構造へ変革



< 事業環境 >

各領域ともに
事業環境は、追い風

(ゴルフ場レストラン)

✓アウトソーシングニーズの拡大

(サービスエリア・道の駅)

✓改装、新規施設の増加

(文化施設・レジャー施設)

✓安定した集客

(パーティー・ケータリング)

✓景気底打ちによる催事の増加

< 基本方針 >

参入障壁が高く、投資効率も良い受託ビジネスを
ブランド力とスケールメリットを活かし強化拡大

蓄積されたノウハウ、豊富な実績、高い顧客満足力を活かし
現状の日本全国66箇所から更に拡大

☞ 実績、信頼、ゴルフ場の課題解決力が受託ポイントであり、
当社のブランドが大きな差別化要因となり、拡大を見込む分野

道の駅「まくらがの里 こが」での指定管理受託を追い風に
サービスエリア、道の駅の受託事業の強化拡大

☞ 受託額も大きく、実績が案件獲得に繋がるビジネスのため、
今後最も成長を目論む分野

格調の高いホールなどの受託実績を背景に拡充

☞ 安定集客が見込める分野のため、今後も強化拡充

近畿地区での実績を背景に、首都圏での業容拡大

☞ 営業活動が身を結ぶ分野のため、積極的なマーケティングを実施

サービスエリア・道の駅

当社初の指定管理受託
茨城県最大級の道の駅「まくらがの里こが」

- ✓ 本大規模受託を機にサービスエリア、道の駅など受託案件を積極拡大



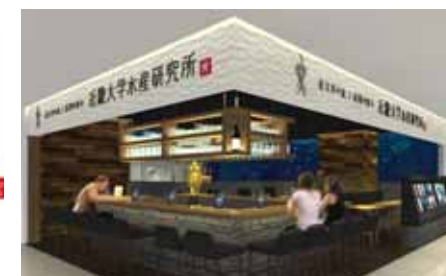
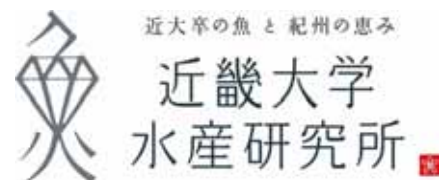
敷地面積 : 約35,000㎡
駐車場 : 大型35台 小型196台 合計231台
管理運営 : 当社・三井物産ファシリティーズ株式会社の共同
(代表企業は当社)

新たな受託形態

話題の複合施設『ナレッジキャピタル』へ出店
日本初、大学直営の養殖魚(近大マグロ等)専門料理店

「近大卒の魚と紀州の恵み 近畿大学水産研究所」

- ✓ 料理力、アレンジ力、信用力など当社の強みが評価された新しい受託形態



坪数: 66.2坪 席数: 93席
経営: 株式会社アーマリン近大
企画・コーディネート: サントリーピア&スピリッツ株式会社
店舗運営: 当社

業態カテゴリー	基本方針
<p>主力業態 ブランドが確立された息の長い繁盛業態 (響・燦 / 鳥どり / パパミラノ / R&C)</p>	<ul style="list-style-type: none">● 立地・物件を厳選した確実な出店
<p>戦略業態 ブランドを確立させ、出店を加速する業態 (魚盛 / ワイングループ)</p>	<ul style="list-style-type: none">● 出店スピードアップ、強化・拡大● 高付加価値小型業態投入 - 都心近郊エリアなど出店地域拡大
<p>コラボ業態 他社とのブランド協業業態 (ラ・メール・プラール / プロント / 近畿大学水産研究所)</p>	<ul style="list-style-type: none">● 業態開発、業容拡大のための チャレンジを継続
<p>ソロアーバン業態 個性を活かし、地域一番店を目指す店舗</p>	<ul style="list-style-type: none">● 高収益店は、個性の磨き上げ● 低収益店は、戦略業態への変更

'13年12月期 上期の活動

主力業態

4月25日 オープン

「Dynamic Kitchen&Bar 響 品川店」

JR品川駅高輪口より徒歩1分 坪数:158坪 席数:184席

◆ 常に繁盛店をつくってきた「響」ブランド11号店



コラボ業態

4月1日 オープン

「カフェ & バー PRONTO 新宿御苑前店」

地下鉄新宿御苑駅より徒歩1分 坪数:60坪 席数:100席

◆ プロントにFC加盟



コラボ業態

6月21日 オープン

「ラ・メール・プラール 横浜みなとみらい店」

東急東横線 みなとみらい駅直結 坪数:67坪 席数:92席

◆ 海外飲食ブランド『ラ・メール・プラール』とライセンス契約




LA MÈRE POULARD
RESTAURANT

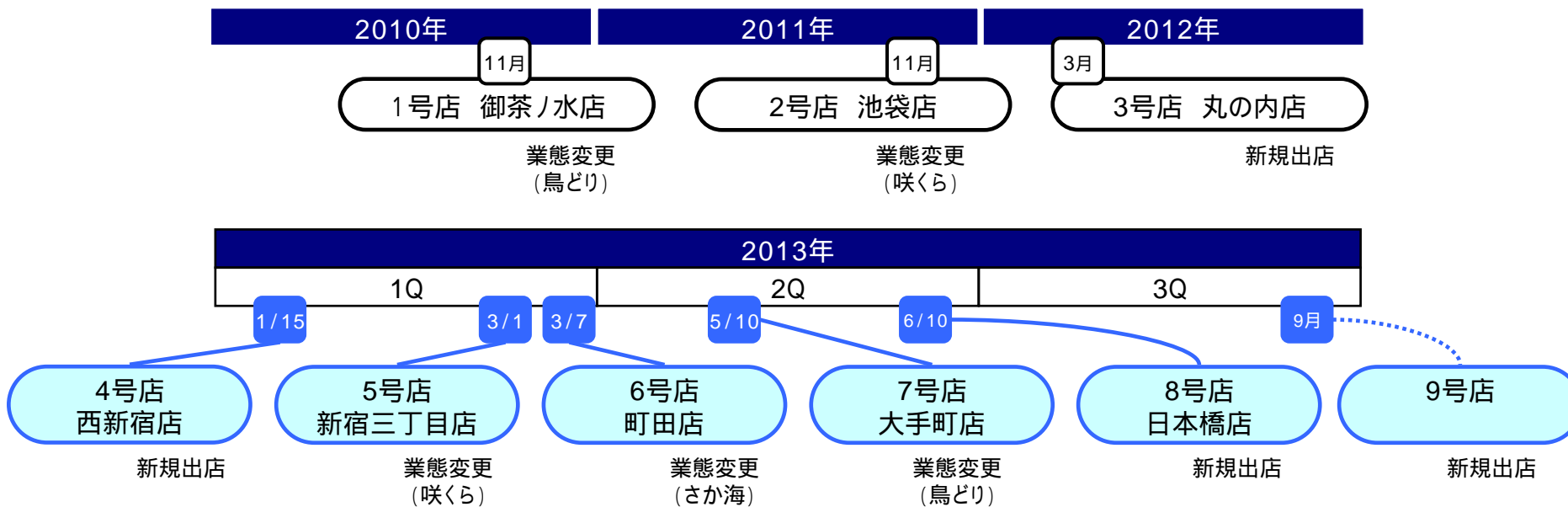


'13年12月期 上期の活動

戦略業態



'13年上期、業態変更を含み5店を出店
下期1店の出店を加え、当期内に9店舗体制へ



常連客づくりの徹底

- 「倶楽部ダイナック」を軸に
ダイナックブランドのマーケティングを強化

ダイナックのブランディング
他業態店への誘導

- 常連客づくりの徹底により、
会員売上比率を高め、高収益化を促進

再来店促進
効率的な販促による収益性の向上



〈 倶楽部ダイナック 会員売上目標〉

	'12年	'13年目標	'15年計画
実動会員数	20万人	25万人	39万人
会員売上 (年間)	68億円	90億円	140億円

コスト改善・収益性向上への取り組み

- 人時売上高を指標にしたシフトコントロールの強化
- 共通食材の拡大、他社との共同購買による仕入コストダウン



CLUB DYNAC

顧客会員カードシステム“倶楽部ダイナック”を
より便利に、ますますお得に、'13年4月バージョンアップ

4/1(月)~6/30(日)
倶楽部ダイナック 始めました
電子クーポン キャンペーン
期間中 初期設定すると“もれなく全員”
15,000円
ご飲食相当ポイント
1,500pt
特別加算クーポン券
その場でプレゼント!!
その場で買える!!
期間限定
倶楽部ダイナックが、ますます便利に!!ますますお得に!!
1 入会費無料! 年会費無料! ¥0
2 食べた分だけ 100円分 10pt
3 3,150円分の クーポン発行
4 お得な電子クーポン が届きます!! NEW
5 マイページが充実!! ますます便利に!! NEW

お得1 全国160店舗以上で幅広くご利用できます

お得2 ポイントを貯めて、うれしい特典をGETできます

お得3 入会金・年会費はもちろん無料!

New お得4 会員様限定のグルメフェアなど、お得情報を配信

New お得5 電子クーポンがご利用できます

New 便利1 貯めたポイント状況をMYページで確認できます

来店促進・常連客づくりに
システムを徹底活用していく

- 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

- 『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

- パートナー採用・育成基盤を強化、
お客様接点を担うパートナーの力を最大化する

強みの源泉

商品開発力・アレンジ力UP

現場力・オペレーション力UP

お客様感動満足を追求する

サービスコンテストで相互研鑽

《 プレゼンテーションの様子 》



《 予選を勝ち抜いた12名のファイナリスト 》



最高品質のドリンクを提供する

バーコンテストで技術・創造力を磨く

《 優秀作品カクテル 》



《 作品を創作するファイナリスト 》



企業理念実践マインドの醸成

新人パートナー集合教育を必須化

'13上期受講者数
1,200名



【受講者の声】

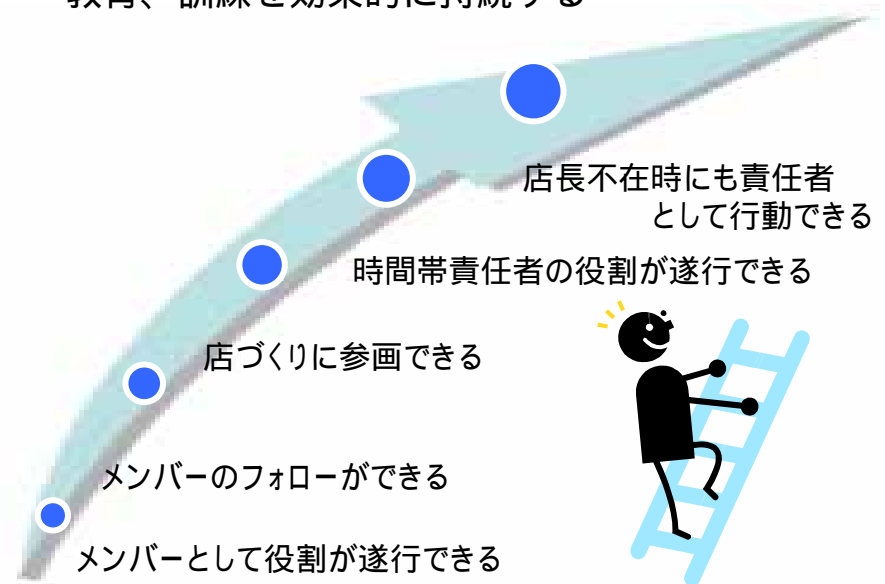
- 「なぜ、しなくてはならないか」の理由を聞くことで、1つ1つのルールが大切だと再認識できた。
- グループワークでいろんな考えや思いを聞き、自分の考えが広まった。
- サービスの奥深さを感じた。モチベーションがあがった。
- 他店の人と交流できて刺激された。
- 企業理念や思想をパートナーにまで教えてくれることに驚いた。

顧客接点を担うパートナーの力を最大化

パートナー育成評価システムを全社導入

《 ファイブスター制度（パートナー育成評価システム） 》

- 仕事の内容と目標を明確にする
- モチベーションをアップさせる
- 公平な時給システムを確立する
- 教育、訓練を効果的に持続する



1	2013年12月期 第2四半期 決算説明
2	中期経営方針('13年~'15年) および 2013年12月期 上期活動
3	2013年12月期 通期業績予想

2013年12月期 業績予想



(百万円、%)

	'12年12月期 実績	'13年12月期 予想	前年比	増 減
売 上 高	33,254	34,500	103.7	1,246
営業利益 構成比	606 1.8%	940 2.7%	154.9	334 +0.9%
經常利益 構成比	619 1.9%	900 2.6%	145.3	281 +0.7%
当期純利益 構成比	188 0.6%	270 0.8%	143.4	82 +0.2%

売上高：前期比3.7%増、經常利益：45.3%増、經常利益率：0.7%UP

2013年12月期 下期 出店・閉店



(店)

	合計	バー レストラン	ゴルフクラブ レストラン	その他 受託
'13年末 店舗数	241	155	64	22
上期出店数	9	5	3	1
上期閉店数	6	5	1	0
'13年6月末 店舗数	244	155	66	23
下期出店計画	4	3	0	1
下期閉店計画	3	3	0	0
'13年12月末 店舗数	245	155	66	24
期首との増減	+4	0	+2	+2

道の駅 まくらがの里こが、戦略業態の魚盛、主力業態のパパミラノなど
下期 4店の出店を予定

2013年12月期 配当予想



中間配当 : 予定通り1株当たり5円の配当を実施
年間配当 : 配当方針に沿い、年間1株当たり10円を計画

配当方針

安定的な配当の維持と、将来に備えた内部留保の充実を念頭に置いた利益配分

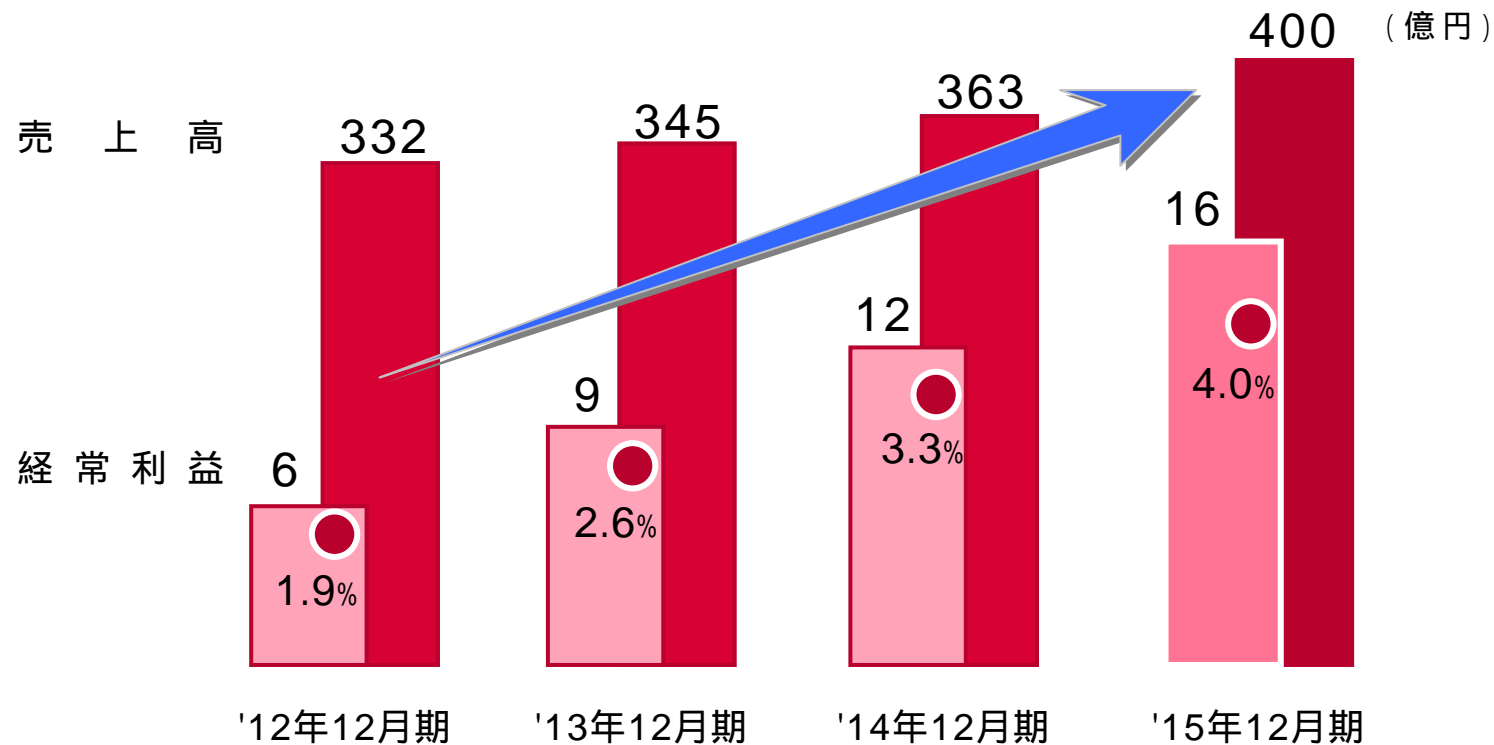
配当額の推移

決算年月	第65期	第66期	第67期	第68期	第69期	第70期
	'09年9月	'10年9月	'11年9月	'11年12月	'12年12月	'13年12月
中間配当額	-	5.0	-		5.0	5.0
期末配当額	10.0	5.0	5.0	2.5	5.0	5.0 (計画)
1株当り配当額	10.0	10.0	5.0	2.5	10.0	10.0 (計画)

第68期は決算期変更の経過期間となる3ヶ月決算

3年後 売上高:約20%UP 経常利益:約2.6倍 利益率:大幅上昇

売上高	+68億円	約20%UP	年平均成長率	約6.8%
経常利益	+10億円	約158%UP	(約2.6倍)	
経常利益率	1.9%	4.0%	(2.1%UP)	



本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ環境や当社の関連する業界動向等により変動することがあります。従いまして、実際の業績等が、本資料に記載されている将来の見通しに関する記述と異なるリスクや不確実性がありますことをご了承ください。

株式会社ダイナック
東京都新宿区新宿1 - 8 - 1
TEL (03)3341-4216
<http://www.dynac.co.jp>