

DYNAC

株式会社ダイナック

証券コード:2675

2014年12月期
決算説明会資料

2015年2月12日

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。

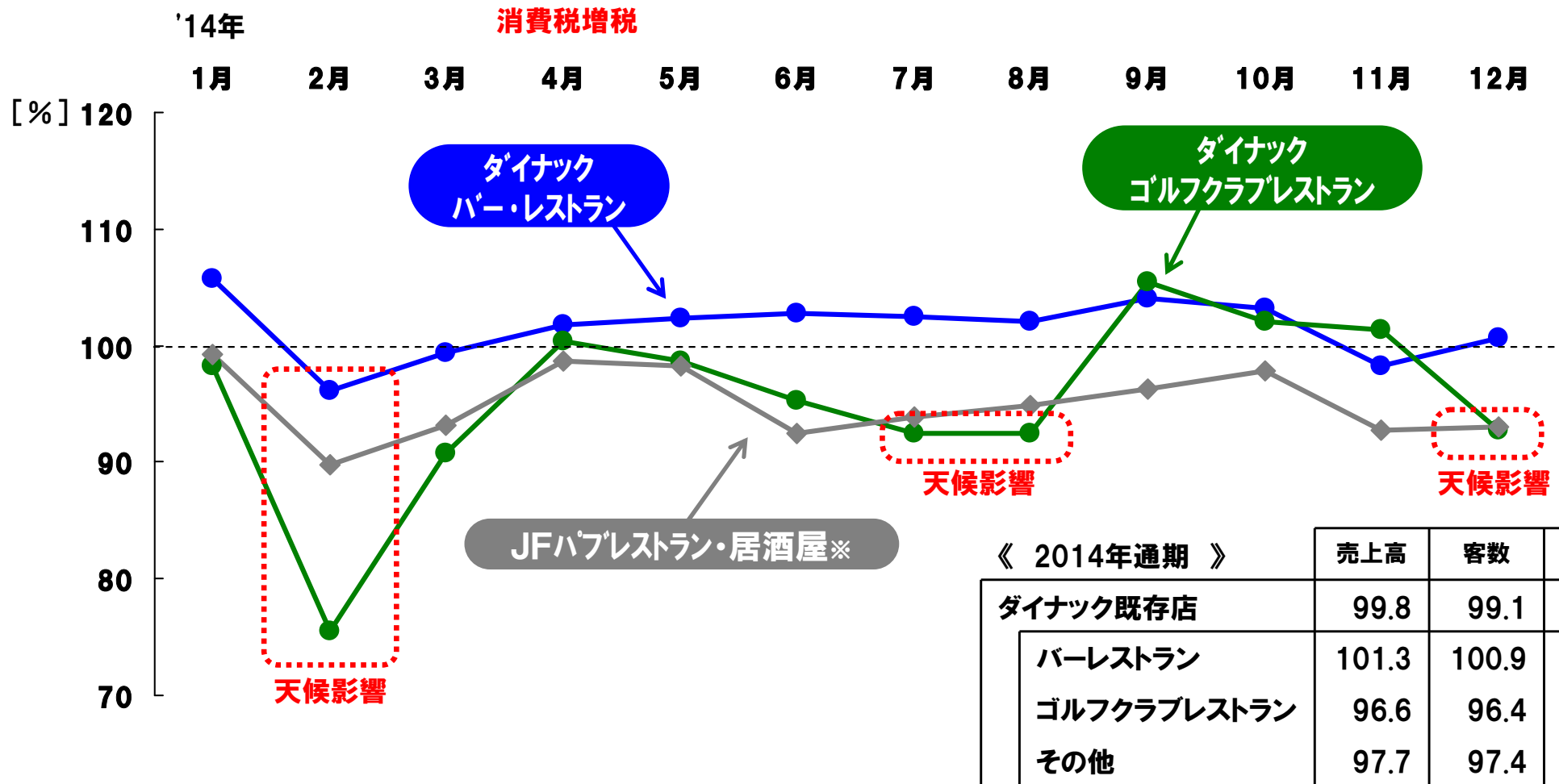
1	2014年12月期 決算説明
2	当期の取り組み及び今後の重点施策
3	2015年12月期 業績予想

※百万未満切捨て
(百万円、%)

	'14年12月期 実績	'13年12月期 実績	増減	前期比	'14年12月期 期初予想
売上高	34,791	33,702	1,088	103.2	35,800
営業利益	812	732	80	111.0	1,140
経常利益	799	711	87	112.3	1,100
当期純利益	277	238	38	116.3	400

期初予想は下回るも、3期連続の増収増益
前事業年度比 売上高 103.2% 経常利益 112.3%

既存店売上高前年比



バー・レストランは、倶楽部ダイナックによる集客効果等により、市場全体のトレンドを上回るも、GCRは、天候の影響により、客足に大きく影響した。

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

(店)

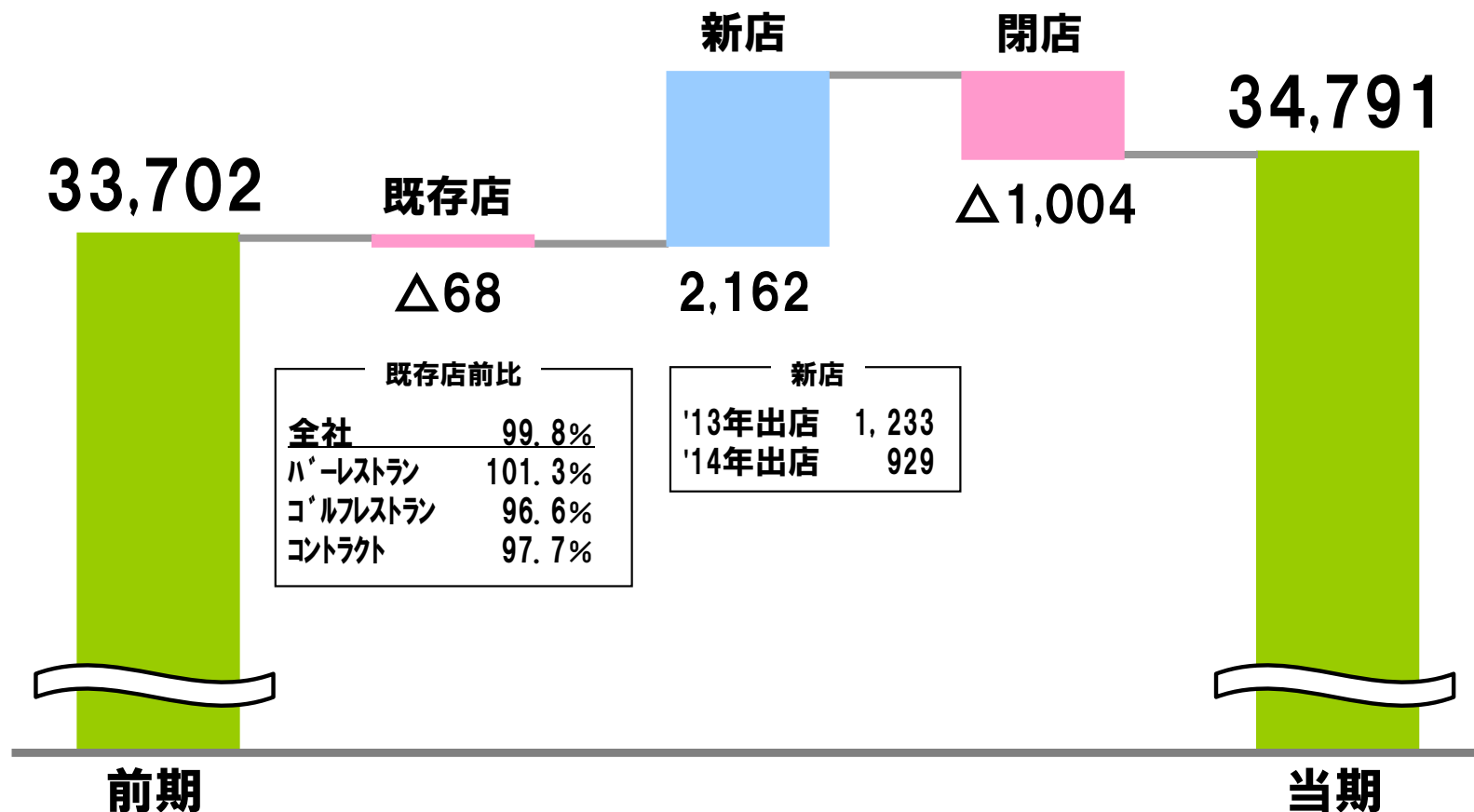
	'13年 期末 店舗数	'14年 実績			期末 店舗数
		出店	業態 変更	閉店	
バーレストラン	155	8	6	6	157
ゴルフクラブレストラン	65	4	-	3	66
その他受託	24	5	-	1	28
合計	244	17	6	10	251

小型新業態の『源氣(げんき)』、戦略業態の『魚盛(うおもり)』、
ゴルフクラブレストラン・その他受託を含め、17店を新規出店。
『ワイン倶楽部』等の戦略ブランドへ、6店を業態変更。

売上高 対前年 増減

(百万円、%)

	'13年12月期 実績	'14年12月期 実績	前期比	増減
売上高	33,702	34,791	103.2	1,088



'14年12月期 決算ハイライト — 損益計算書

(単位: 百万円、%)

	'13年12月期		'14年12月期		増減	前期比
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	33,702	100.0	34,791	100.0	1,089	103.2
売上原価	29,538	87.6	30,455	87.5	(917)	103.1
売上総利益	4,164	12.4	4,335	12.5	172	104.1
販売管理費	3,432	10.2	3,522	10.1	(91)	102.6
営業利益	732	2.2	812	2.3	81	111.0
営業外収支	△20	-	△13	-	(7)	-
経常利益	711	2.1	799	2.3	88	112.3
特別損益	△193	-	△215	-	(23)	-
税引前当期純利益	518	1.5	583	1.7	65	112.5
当期純利益	238	0.7	277	0.8	39	116.3

主な増減要因

- **売上原価** 売上構成比 0.1ポイントダウン
 - ・ 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**
 - ・ 社員採用関連費用の増
 - ・ 法定福利費の増
- **営業外収支**
 - ・ 支払利息の減
- **特別損益**
 - ・ 店舗等撤退損失の増

**原材料価格の高騰、採用関連費用の増加等、厳しい環境の中、
 店舗管理コストの最適化に努めたことにより、
 売上総利益 4.1%増、売上総利益率 0.1%UP、経常利益 88百万増**

(単位: 百万円)	'13年 12月期	'14年 12月期
営業活動によるCF	1,377	1,633
投資活動によるCF	△467	△471
財務活動によるCF	△840	△1,155
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	70	6
現金及び現金同等物の 期首残高	397	468
現金及び現金同等物の 期末残高	468	475

主な内訳 (当事業年度)

● 営業CF

- ・ 減価償却費の計上 731百万円
- ・ 税引前当期純利益計上 583百万円
- ・ 店舗等撤退損失の計上 154百万円

● 投資CF

- ・ 有形固定資産の取得 △513百万円

● 財務CF

- ・ 借入金の収入と返済による資金収支
△1,085百万円

営業活動で得られた資金を、出店等の投資活動に振り向けるとともに、借入金を返済。

'14年12月期 決算ハイライト – 貸借対照表

(単位: 百万円)	'13年 12月末	'14年 12月末	増減
流動資産	3,168	3,325	+156
固定資産	10,718	10,487	-231
有形固定資産	4,723	4,534	-189
無形固定資産	100	98	-1
投資その他の資産	5,895	5,854	-40
敷金保証金	5,002	4,938	-63
その他	893	916	+23
資産合計	13,887	13,812	-75
流動負債	6,769	6,765	-3
固定負債	3,753	3,473	-279
負債合計	10,522	10,239	-283
純資産合計	3,364	3,573	208
負債・純資産合計	13,887	13,812	-75

主な増減要因

● 流動資産

- ・ 売掛金の増加(+121百万)
- ・ 原材料及び貯蔵品の増加(+17百万)

● 固定資産

- ・ 建物の減少(-245百万)

● 負債

- ・ 未払税金の増加(+470百万)
- ・ 未払債務の増加(+313百万)
- ・ 借入金の減少(-1,085百万)

● 純資産

- ・ 利益剰余金の増加(+207百万)

1	2014年12月期 決算説明
2	当期の取り組み及び今後の重点施策
3	2015年12月期 業績予想

- 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

ポイント1 受託ビジネスの着実な受注

- 参入障壁が高く、投資効率もよい受託ビジネスを着実に受注し、ビジネス領域を拡大

ポイント2 高付加価値業態の強化・業態シフト加速

- 立地・物件を厳選し、確実に出店
- 高付加価値業態の拡大

ポイント3 基盤となる機能・サービスの革新

- 常連客づくりの徹底
- コスト改善、収益性向上への取り組み

ポイント4 強みの源泉のブラッシュアップ

- 商品開発力・アレンジ力アップ
- 現場力・オペレーション力アップ

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

【 '14年 新規受託 】

当社の商品開発力・オペレーション力を活かした
新たな展開

- 日連宗大本山 池上本門寺 敷地内の飲食施設
「ガーデンレストラン 松涛園 櫻」
(東京都大田区)



- 伊勢丹府中店 「グルメダイニング」
(東京都府中市)
- 伊豆諸島・小笠原諸島のアンテナショップ
「東京愛らんど」
(東京都港区 竹芝客船ターミナル内)



長年の実績と蓄積されたノウハウ
ゴルフクラブレストラン領域

- 吉野カントリークラブ
(奈良県吉野郡)
- アイランドゴルフガーデン上石津
(岐阜県大垣市)
- 福島カントリークラブ
(福島県福島市)
- 姫路書写ハートフルゴルフクラブ
(兵庫県姫路市)

当社が強みとする
文化施設領域

- 「すみだトリフォニーホール」内「北斎カフェ」
(東京都墨田区)
- 「尼崎市総合文化センター」内「カフェブラヴオー」
(兵庫県尼崎市)

業態カテゴリー

基本方針

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)

- 立地・物件を厳選した確実な出店

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)

- 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

コラボ業態

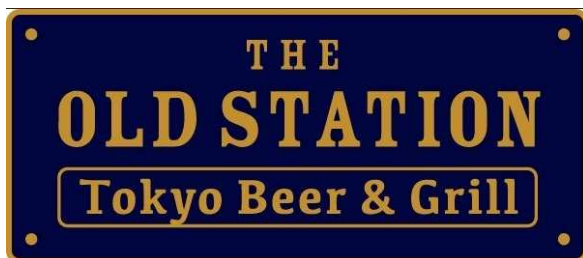
他社とのブランド協業業態
(ラ・メール・プラール/プロント/近畿大学水産研究所)

- 業態開発、業容拡大のための
チャレンジを継続

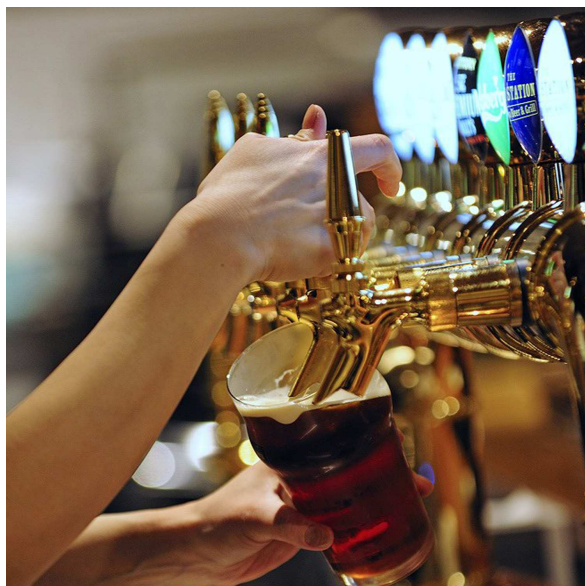
立地・物件を厳選した確実な出店

36年の歴史をもつ当社の老舗店舗が
“今の時代のビアホール”をコンセプトに新しく生まれ変わりました。

「THE OLD STATION Tokyo Beer & Grill」



- 開 店 日 : 2014年3月19日 (金)
- 所 在 地 : 東京駅八重洲北口 北町ダイニング内
- 規 模 : 92坪 150席
- 客 単 価 : 3,300円
- 月 商 : 28,000千円 ※'14年12月実績



最高品質で提供するドラフトビール



食べ応え満点の「ハベットステーキ」

売上好調の「魚盛(うおもり)」ブランドを 新規エリアに2店舗続けて出店

- 「気軽に美味しい魚料理をリーズナブルに楽しみたい」との顧客ニーズの高まりに対応
- 食の流行に左右されにくく、安定した売上・利益確保が期待できる業態

堂島アバンサ店 (関西エリア初出店)



11月19日オープン
60坪 105席

月商 14百万円

浦和店 (郊外エリア初出店)



11月25日オープン
63坪 106席

月商 15百万円



店内には「生け簀(いけす)」を配置。活けの魚介を豪快に使ったオリジナルメニューを豊富に取り揃えています。



名物！自慢の魚盛
「刺身盛り合せ」



魚介の旨味がジュワ～
「海鮮しゅうまい」

集客力のある好立地店舗を
戦略業態へ業態変更

(旧)卵乃屋 八重洲店

(旧)パピラノ 丸の内東京海上日動ビル店

八重洲ワイン倶楽部

丸の内ワイン倶楽部



2月10日
リニューアルオープン

売上前比
117%

豪快、肉屋の前菜盛ブッチャープレート



6月2日
リニューアルオープン

売上前比
132%

豊富なグラスワイン

※売上前比は、2014年12月の前年同月比実績

新業態

串に刺さないやきとり「とりやき」と、
特製サングリアやワイン、各種お酒が楽しめるお店

「とりやき 源氣(げんき)」

- 2014年、新しい鶏業態『源氣』、1号店・2号店を元気にオープン。



【自慢のとりやき】
源氣のとりやきは
新鮮な丸鶏を捌いて、
そのまま焼き上げます。



【特製サングリアワイン】
ワインに果実を漬け込んだ、ほんの
り甘くさっぱりとしたサングリアは、
とりやき料理を全く邪魔せず、とり
やきの美味しさを、しっかり受け止
めてくれます。

1号店 町田店



1月29日オープン
18坪 41席

2号店 大森店



2月25日オープン
19坪 45席

3号店となる網島店(14坪54席)を2015年2月3日オープン

新業態

上野駅構内に、新業態の 「HIGHBALL'S うえのステーション」オープン

- “高品質のハイボールが気軽に味わえるバル”をコンセプトに、新業態を開発



HIGHBALL'S

うえのステーション

7月12日オープン

8.9坪 17席



【ハイボール専用ディスペンサー『ゼウス』】
超強力炭酸と極冷えソーダで、さらにおいしい高品質ハイボールを提供します。



2号店となる浜松町店(8坪16席)を2015年1月26日オープン

大型商業施設「イオンモール岡山」に 「ラ・メール・プラール」を西日本初出店

- 初めて海外飲食ブランドとライセンス契約を締結し、
2013年6月にオープンさせた横浜みなとみらい店につづき、西日本初出店



LA MÈRE POULARD
RESTAURANT



12月5日オープン（51坪 86席）

月商 23百万円



フランス本店

「ラ・メール・プラール」は、1888年創業したフランスに本店をかまえる人気レストランです。年間350万人が訪れるモン・サン・ミッシェルの地で、120年以上の歴史と伝統を受け継ぐ有名カジュアルレストランとして認知されています。



【伝統のオムレツ】

“厚さ5cm、直径24cmの大きさ”“メレンゲのようなふわふわとした独特な食感”“有塩バターのみシンプルな味付け”など伝統のおいしさはそのままに、付け合せのソースを一工夫。

バーボンの新たな魅力を提案

熟成肉パブの2号店
 主役はビームサントリー社こだわりのバーボン
 「THE AGING HOUSE 1795 大阪マルビル店」

The
AGING HOUSE
 Have a Bourbon
 With Friends! **1795** Laughter brings
 good luck!

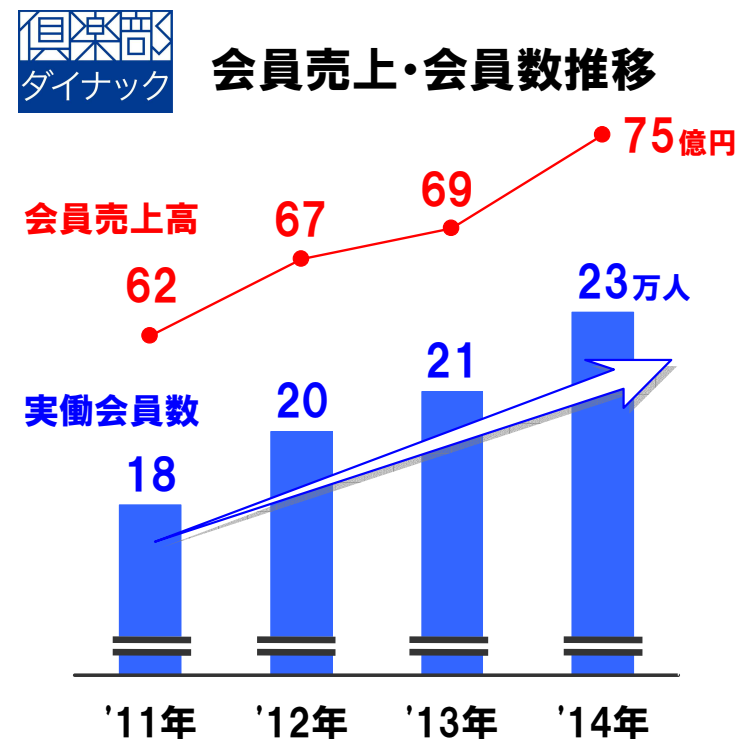
- 開 店 日 : 2014年3月12日(水)
- 所 在 地 : 大阪市北区梅田 大阪マルビルB2F
- 規 模 : 24坪 42席
- 客 単 価 : 昼 1,000円 夜 3,200円
- 月 商 : 7,000千円 ※'14年12月実績



バーボンとオリジナルスパイスで
 漬け込んで熟成させた鶏もも。
 バーボン由来の樽やバニラのような
 艶やかな香りとスパイス、麴の旨味。

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



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

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 》



《 2014年コンテスト表彰式 》



最高品質のドリンクを提供する

飲用時品質BEST！（最高状態）

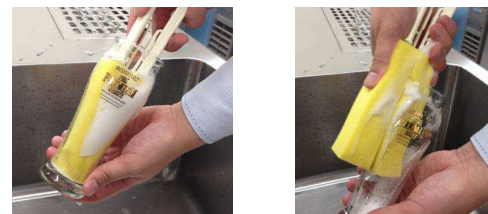
ビール工場見学



直近1年間 パートナーを含め約300名参加

『飲用時品質BEST』研修

- ✓ 樽生ビール三原則 + こだわり2ヶ条
(樽温度管理・グラス洗浄・注ぎ方)



- ✓ ハイボール・水割のメイキング
- ✓ 複数(杯数)オーダーのメイキング14

各店ドリンクチーム '14年 約800名 受講

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'13年必須化

'14年受講者数
約1,600名



《 集合研修の様子 》

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'13年全社導入

《 ファイブスター制度（パートナー育成評価システム） 》

パートナー数
約5,000名

- ✓ 年2回の面談
- ✓ 評価と目標設定



定着率をアップさせ、育成・戦力化を推進、サービス力を向上する。

1	2014年12月期 決算説明
2	当期の取り組み及び今後の重点施策
3	2015年12月期 業績予想

2015年12月期 業績予想

(百万円、%)

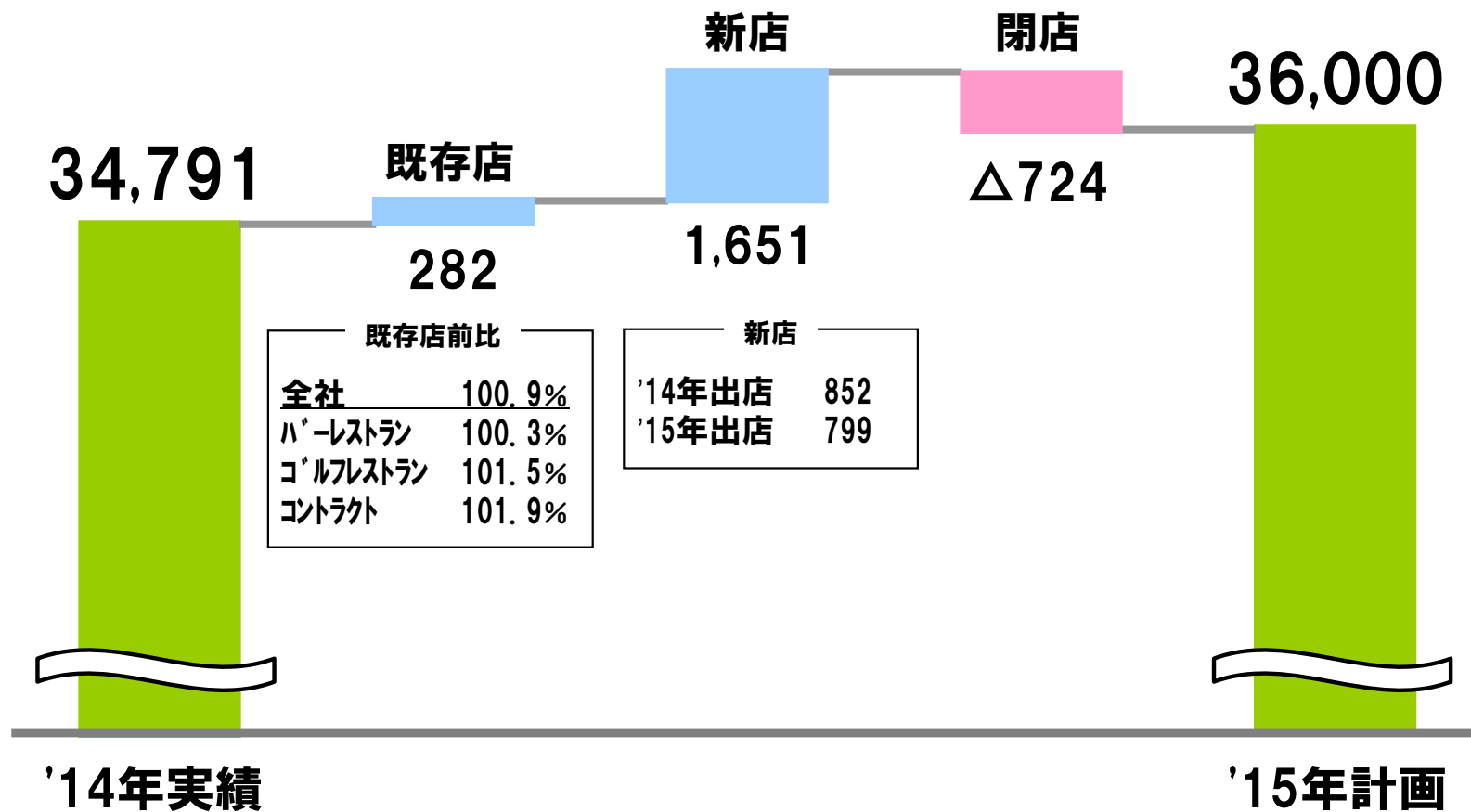
	'14年12月期 実績	'15年12月期 予想	前期比	増減
売上高	34,791	36,000	103.5	1,209
営業利益 構成比	812 2.3%	1,150 3.2%	141.5	337 +0.9%
経常利益 構成比	799 2.3%	1,120 3.1%	140.1	320 +0.8%
当期純利益 構成比	277 0.8%	410 1.1%	147.8	132 +0.3%

前期比 売上高3.5%増、経常利益40.1%増、経常利益率0.8%UP

売上高 増減

(百万円、%)

	'14年12月期 実績	'15年12月期 予想	前期比	増減
売上高	34,791	36,000	103.5	1,209



2015年12月期 出店・閉店計画

(店)

	'14年 期末 店舗数	'15年 計画			期末 店舗数
		出店	業態 変更	閉店	
バーレストラン	157	11	3	5	163
ゴルフクラブレストラン	66	5	-	0	71
その他受託	28	2	-	0	30
合計	251	18	3	5	264

2015年、18店の新規出店を予定

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

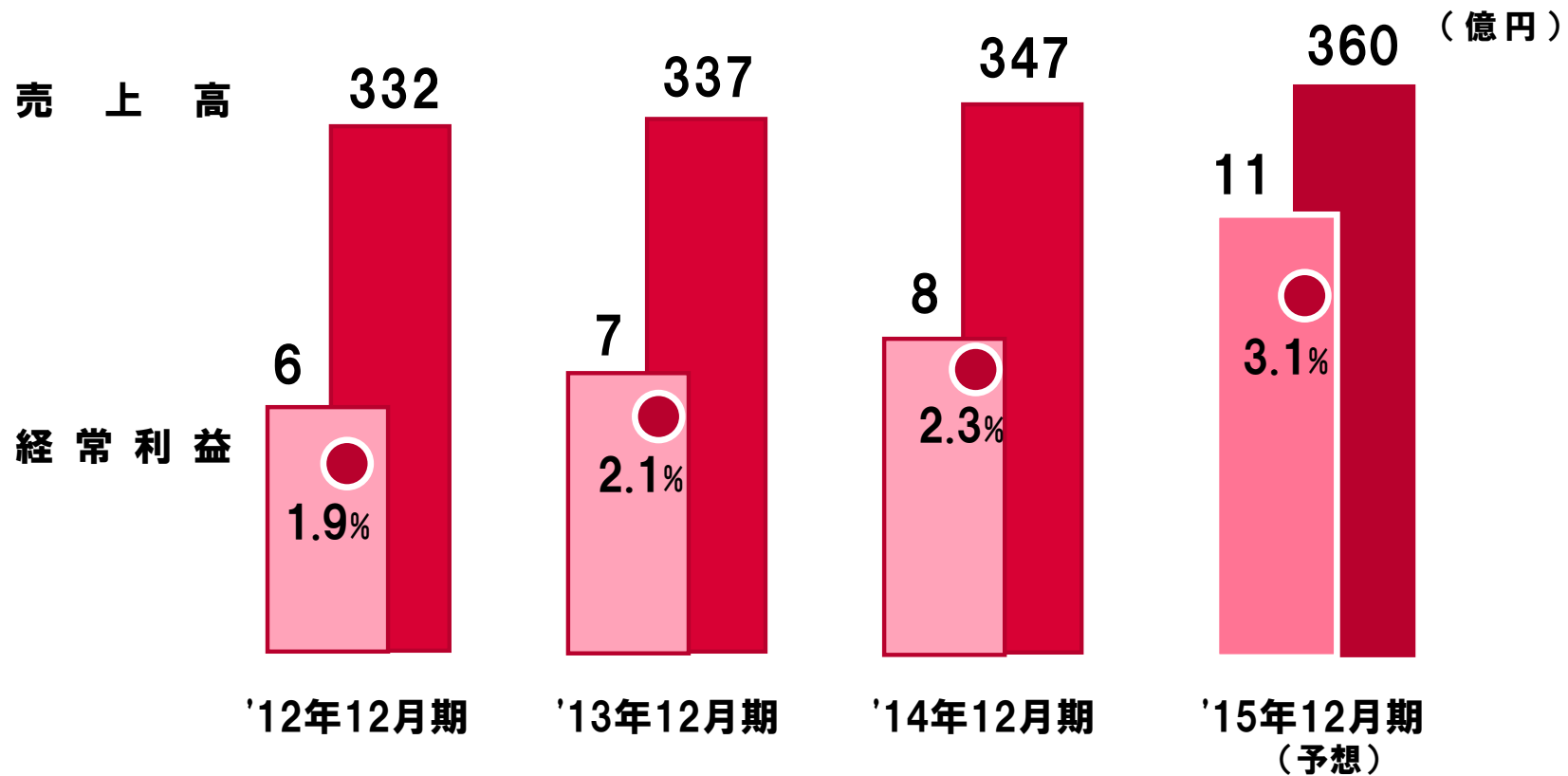
(円)

決算年月	第66期 '10年9月	第67期 '11年9月	第68期 '11年12月	第69期 '12年12月	第70期 '13年12月	第71期 '14年12月	第72期 '15年12月
中間配当額	5.0	—		5.0	5.0	5.0	5.0 (予想)
期末配当額	5.0	5.0	2.5	5.0	5.0	5.0 (計画)	5.0 (予想)
1株当り配当額	10.0	5.0	2.5	10.0	10.0	10.0 (計画)	10.0 (予想)

※第68期は決算期変更の経過期間となる3ヶ月決算

＜'13年～'15年の3年間の成果にかかる見通し＞
売上高:約8%UP 経常利益:約1.8倍 利益率:1.2ポイントUP

売上高	+28億円	約8%UP	年平均成長率	約2.7%
経常利益	+5億円	約80%UP	(約1.8倍)	
経常利益率	1.9% → 3.1%	(1.2%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>