

DYNAC

株式会社ダイナック

証券コード:2675

2013年12月期

決算説明会資料

2014年2月14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	2013年12月期 決算説明
2	中期経営計画の進捗 および 今後の重点施策
3	2014年12月期 業績予想

'13年12月期 業績ダイジェスト



百万未満切捨て
(百万円、%)

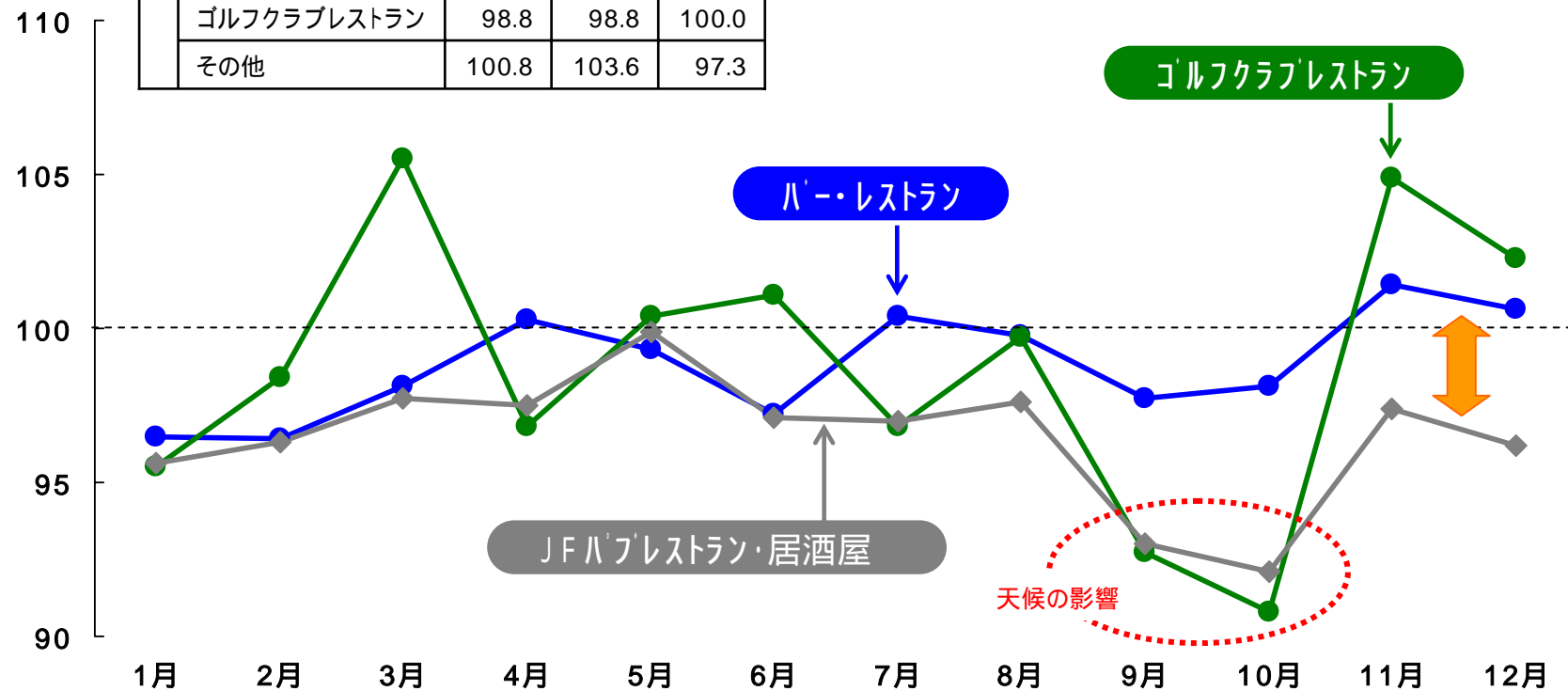
	'13年12月期 実績	'12年12月期 実績	増減	前期比	期初予想	修正予想 ('13 / 11 / 1)
売上高	33,702	33,254	448	101.3	34,500	34,100
営業利益	732	606	125	120.7	940	840
経常利益	711	619	92	114.9	900	800
当期純利益	238	188	50	126.7	270	240

2013年12月期は増収増益

前事業年度比 売上高 101.3% 経常利益 114.9%

既存店売上高前年比

(2013年通期)	売上高	客数	客単価
ダイナック既存店	98.9	99.8	99.0
バーレストラン	98.4	98.1	100.3
ゴルフクラブレストラン	98.8	98.8	100.0
その他	100.8	103.6	97.3



倶楽部ダイナックによる集客効果等により、下半期は市場全体のトレンドを上回る

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

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 実績	前期比	増減	'13年12月期 実績	前期比	増減	'13年12月期 実績	増減
レストラン・バー	30,421	100.7	213	3,733	106.9	240	12.3	+0.7
ケータリング	886	105.0	42	81	96.8	(2)	9.2	-0.8
その他	2,394	108.8	192	349	109.5	30	14.6	+0.1
合計	33,702	101.3	448	4,164	106.9	267	12.4	+0.6

売上総利益 前年同期比 6.9%増 利益率 0.6%UP

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
前期末店舗数	241	155	64	22
当期出店数	14	7	4	3
当期閉店数	11	7	3	1
当期末店舗数	244	155	65	24
増減	+3	0	+1	+2
当期業態変更	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、14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。

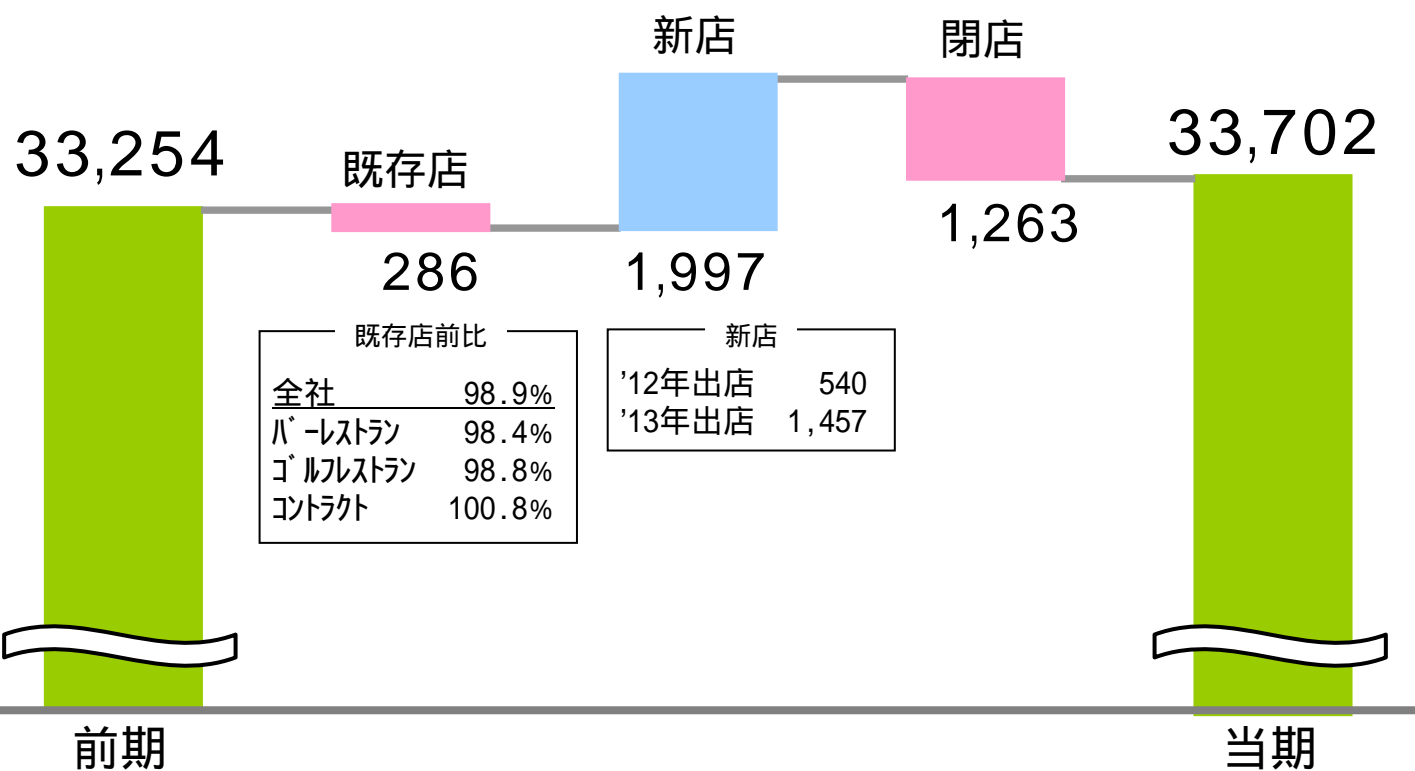
2013年に受託した「近畿大学水産研究所 大阪店および銀座店」は店舗数に算入していません。

売上高 対前年 増減



(百万円、%)

	'12年12月期 実績	'13年12月期 実績	前期比	増減
売上高	33,254	33,702	101.3	448



'13年12月期 決算ハイライト - 損益計算書



(百万円、%)

	2012年12月期		2013年12月期		増減	前期比
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	33,254	100.0	33,702	100.0	448	101.3
売上原価	29,357	88.3	29,538	87.6	(180)	100.6
売上総利益	3,896	11.7	4,164	12.4	268	106.9
販売管理費	3,289	9.9	3,432	10.2	(143)	104.3
営業利益	606	1.8	732	2.2	125	120.7
営業外収支	12	0.0	20	-	(33)	-
経常利益	619	1.9	711	2.1	92	114.9
特別損益	177	-	193	-	(16)	109.0
税引前当期純利益	442	1.3	518	1.5	77	117.3
法人税等	253	0.8	280	0.8	(26)	110.4
当期純利益	188	0.6	238	0.7	50	126.7

主な増減要因

● 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
(159百万)

● 営業外収支

- '12年一時的な収入(営業補償金)の減
(33百万)

● 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 (18百万)

売上総利益 6.9%増、売上総利益率 0.6%UP
 新店・業態変更費用を投じつつ、経常利益 92百万増

'13年12月期 決算ハイライト - 貸借対照表



(単位: 百万円)

	'12年 12月末	'13年 12月末	増減
流動資産	3,299	3,168	130
固定資産	10,929	10,718	211
有形固定資産	4,582	4,723	140
無形固定資産	104	100	4
投資その他の資産	6,242	5,895	347
敷金保証金	5,354	5,002	352
その他	887	893	5
資産合計	14,229	13,887	341
流動負債	6,201	6,769	568
固定負債	4,837	3,753	1,083
負債合計	11,038	10,522	515
純資産合計	3,191	3,364	173
負債・純資産合計	14,229	13,887	341

主な増減要因

● 流動資産

- 短期差入保証金の減少(272百万)
- 売掛金の増加(108百万)

● 有形固定資産

- 新規設備投資による増加(988百万)
- 減価償却、閉店等による減少(848百万)

● 敷金保証金

- 新規出店に伴う差入(107百万)
- 閉店等に伴う減少(459百万)

● 負債

- 借入金の減少(770百万)
- 買掛金、未払費用等の増(254百万)

● 純資産

- 繰越利益剰余金の増(168百万)

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

'13年12月期 決算ハイライト - キャッシュフロー



(単位: 百万円)

	2012年 12月期	2013年 12月期
営業活動によるCF	1,184	1,377
投資活動によるCF	180	467
財務活動によるCF	905	840
現金及び現金同等物の 増減額(は減少)	99	70
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	397	468

主な内訳 (当事業年度)

● 営業CF

- 当期純利益 518百万円
- 減価償却費 724百万円
- 仕入債務の増加 95百万円
- 未払費用の増加 124百万円
- 法人税等の支払 125百万円

● 投資CF

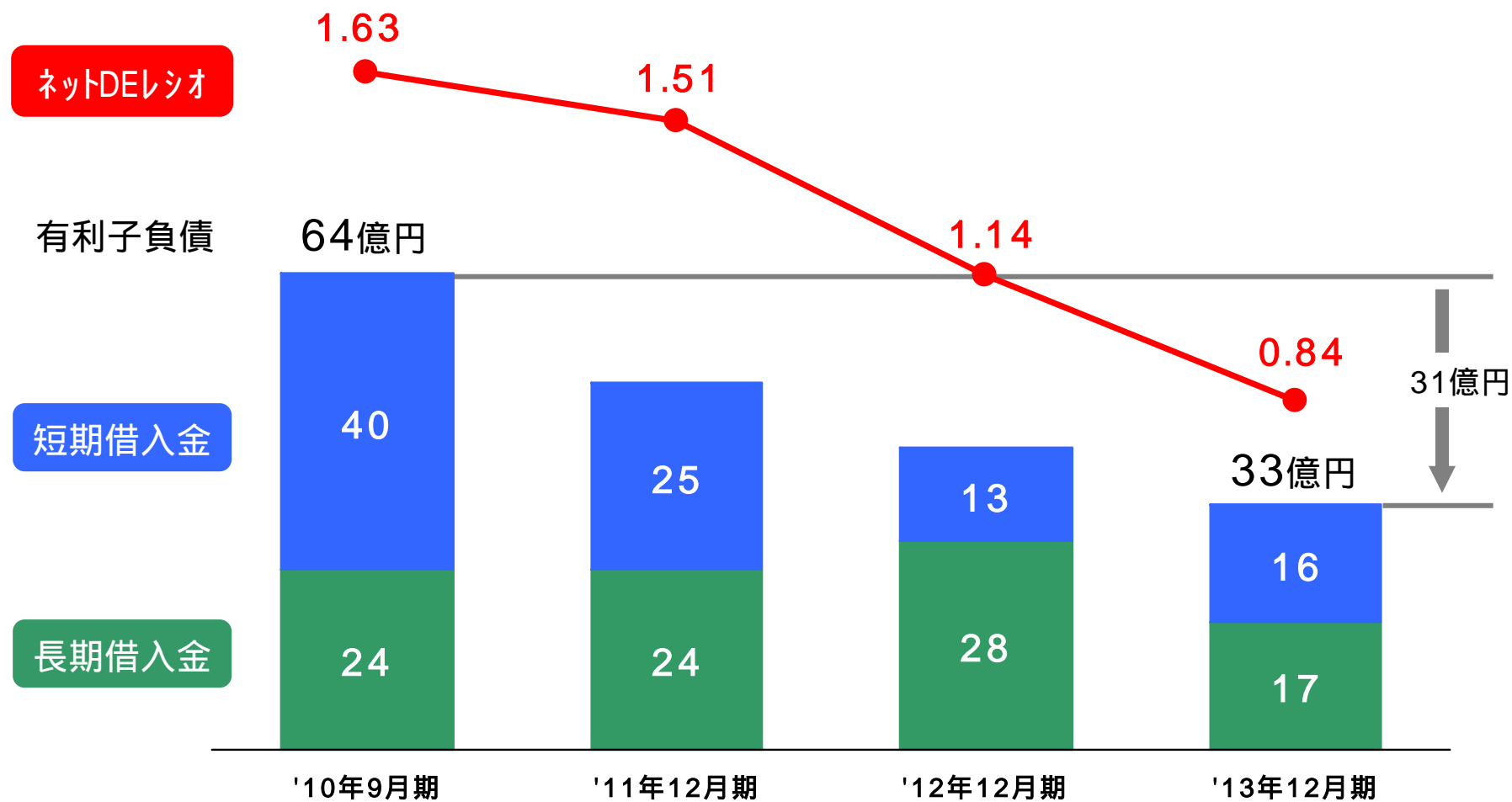
- 有形固定資産の取得 1,017百万円
- 敷金、保証金の差入 124百万円
- 敷金及び保証金の回収 699百万円

● 財務CF

- 短期借入金の減少 750百万円
- 配当金の支払 70百万円

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。

財務体質改善



有利子負債を3年間で約31億円圧縮し、ネットDEレシオは1倍以下へ

1	2013年12月期 決算説明
2	中期経営計画の進捗 および 今後の重点施策
3	2014年12月期 業績予想

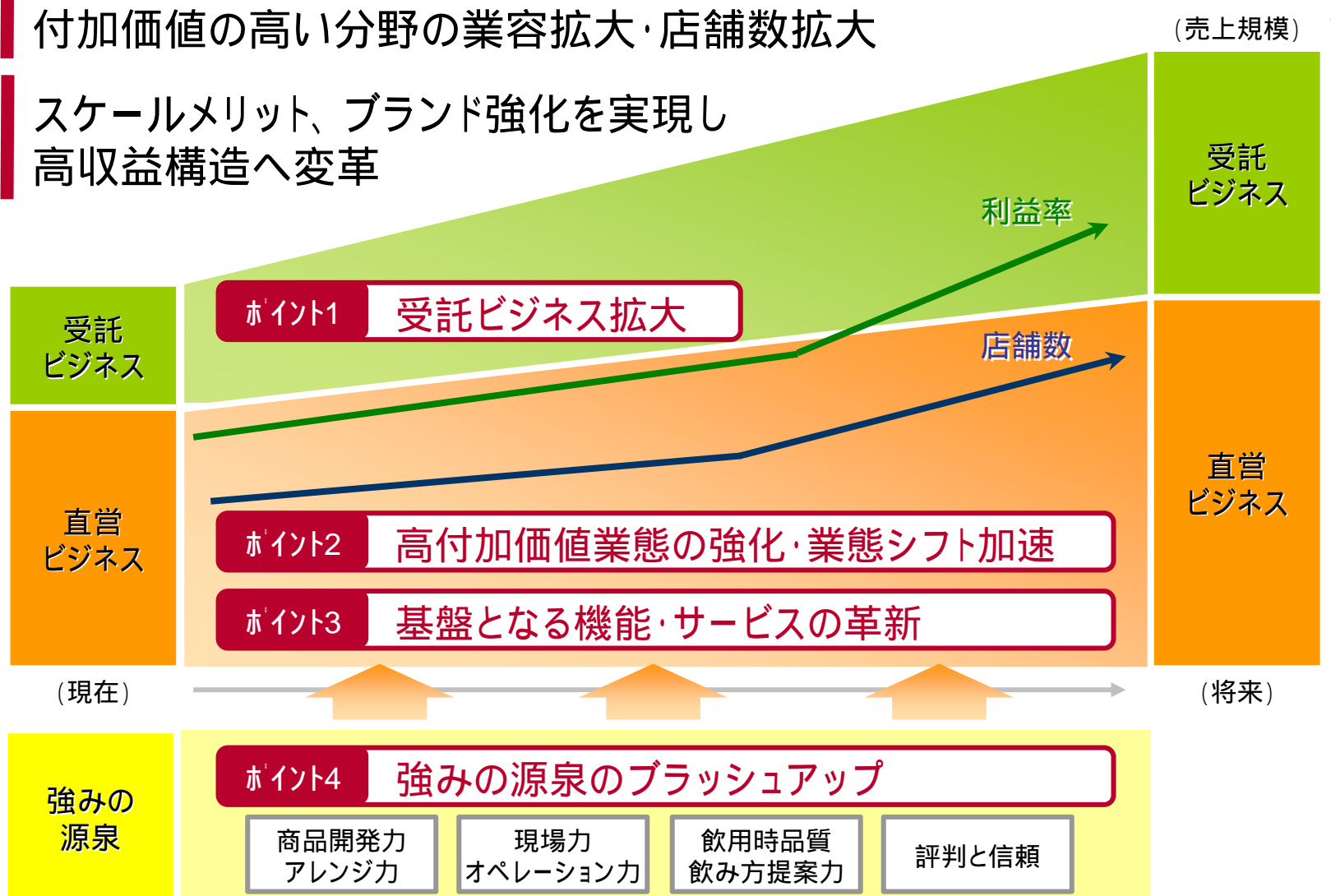
中期経営方針

2013年12月期 第2四半期決算説明資料より



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



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

【 '13年 新規受託 】

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」

2013年7月 オープン

敷地面積 : 約35,000㎡
 駐車場 : 大型35台 小型196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)



文化施設・レジャー施設

- ナレッジキャピタル内「ナレッジサロン」
(大阪市北区 グランフロント大阪)
- 科学技術館内「パークレストラン」
(千代田区北の丸公園)

新たな受託形態

「近大卒の魚と紀州の恵み 近畿大学水産研究所」

大阪店 2013年4月 オープン
 銀座店 2013年12月 オープン

経営: 株式会社アーマリン近大
 店舗運営: 当社



ゴルフクラブレストラン

- あまがさきテクノランド (兵庫県)
- トムワトソンゴルフコース (宮崎県)
- 三重フェニックスゴルフコース (三重県)
- アイランドゴルフガーデン美和 (山口県)

2014年度は9件の新規受託を計画

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)	<ul style="list-style-type: none">● 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)	<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
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)	<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
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	<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

個性のある業態に資源を集中投下

< 高収益店の出店 >

繁盛店をつくってきた「響」11号店

2013年4月25日 オープン
「Dynamic Kitchen&Bar 響 品川店」



月商40百万

海外飲食ブランド

『ラ・メール・プラール』とライセンス契約

2013年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」



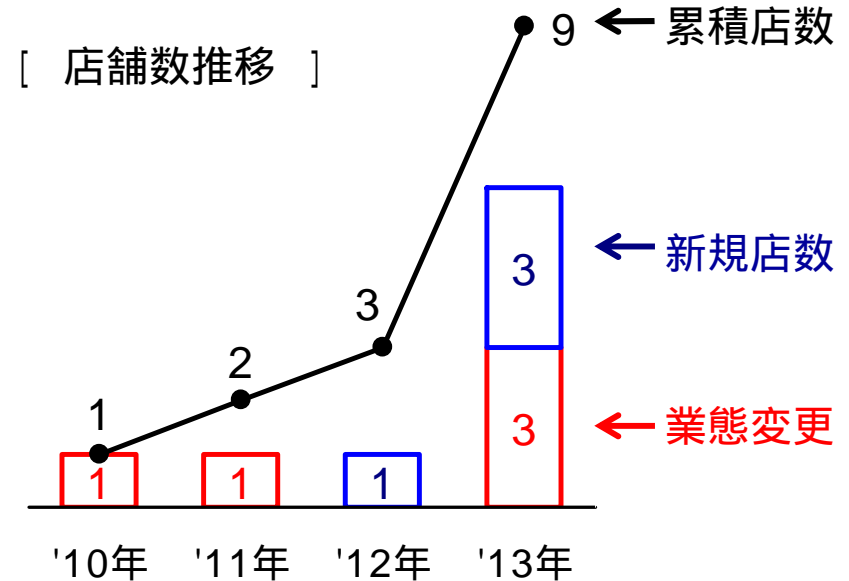
月商29百万

【 '14年計画 】

ラ・メール・プラール2号店を計画

< 戦略業態の出店加速 >

「新鮮。安い。旨い。」 海鮮の魅力満載



5店の新規出店を計画

好立地店は戦略業態への変更

池袋ワイン倶楽部
(旧: 卵乃家 池袋店)

売上前比
130%

本格的なビストロ料理に気軽な小皿料理
ワインを片手に語らい、自然と笑みがこぼれる
そんなワイン好きのための駅近ビストロバル

2013年3月11日オープン



なみなみのワインを
気取らず楽しむ



500 オープンで焼き上げた
本格ナポリピザ

THE AGING HOUSE 1795
(旧: R & C 堂島店)

売上前比
160%

バーボンにぴったりの熟成肉 & 燻製を
ジンビームでクールに
楽しむカジュアルアメリカンPUB

2013年3月21日オープン



約3週間の熟成により
旨味が凝縮された熟成肉のグリル



自家栽培のフレッシュミントを使った
オリジナルの「ミントジュレップ」

【 '14年計画 】

八重洲ワイン倶楽部
(旧: 卵乃家 八重洲店)

'14年2月10日リニューアルオープン

THE AGING HOUSE 2号店
新規出店を計画

高付加価値小型新業態の出店

DYNAC

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)」



- 規模 : 20坪
- 想定客単価 : 2,300円



【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。



【変わりとりやき】
どんなお酒にも合いますが、
特にワイン系に合うソースで
味付けしました。

1号店となる町田店を1月29日、元気にオープン。
2号店は2月下旬オープン予定。2014年、5店の出店を計画

2014年12月期 出店・閉店計画



(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	244	155	65	24
当期出店数	21	12	7	2
当期閉店数	7	6	0	1
'14年末 店舗数	258	161	72	25
増減	+14	+6	+7	+1
当期業態変更	5	5		

好調の『魚盛』、新業態の『源氣』、ゴルフクラブレストラン・その他受託を含め、
2014年、21店の新規出店を予定

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



ご精算された会員さまには
ご飲食100円(税別)ごとに
10ポイントプレゼント

ためる

3,000ポイントで
3,000円分の
お食事券をプレゼント!

もらう

つまり!!
実質還元率 **10%**

業界
トップクラス

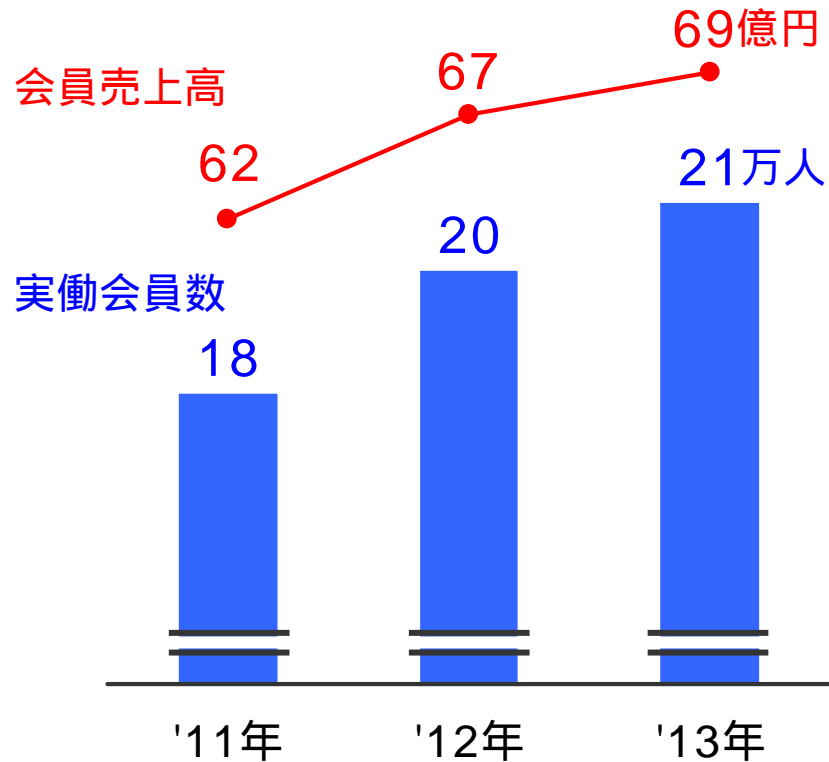
上手く使えば、いつも10%OFFということ!!

コスト改善・収益性向上への取り組み

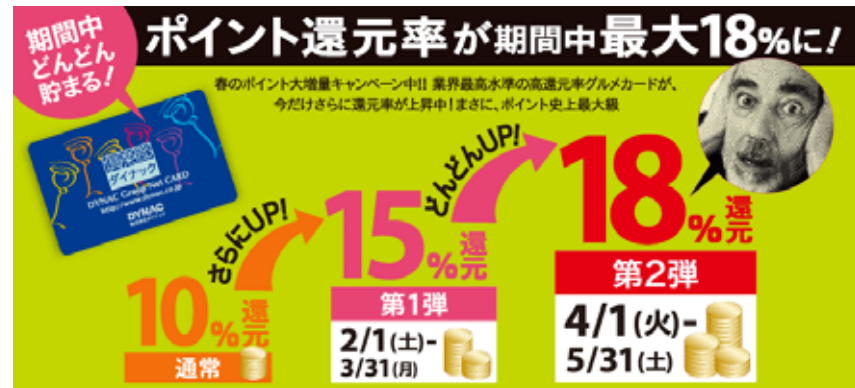
- 人時売上高を指標にしたシフトコントロールの強化
- 共通食材の拡大、他社との共同購買による仕入コストダウン

「倶楽部ダイナック」を軸にした常連客づくり

< 会員売上・会員数推移 >



2014春のポイント大増量キャンペーン



春の大型キャンペーンをフックに、倶楽部ダイナックを更に大きく飛躍させる。

- 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

人材パワーの最大化

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年受講者数
2,087名



実施回数
118回

【受講者の声】

- 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。

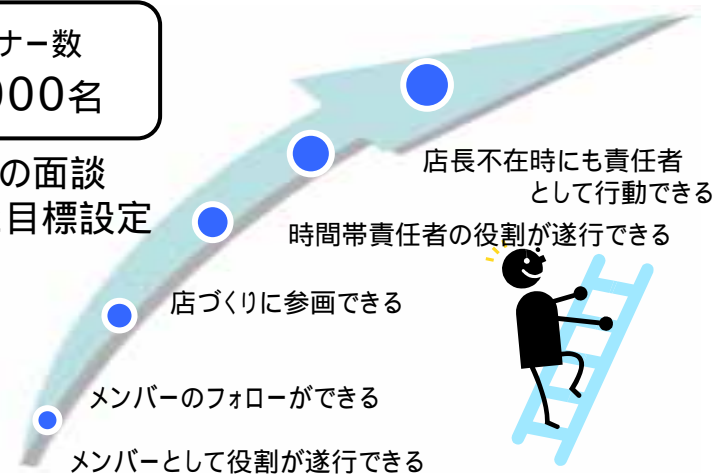
顧客接点を担うパートナーの力を最大化

パートナー育成評価システムを'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



【店長の声】

- 面談後の2～3週間は、スタッフの動きが良くなった。
- とてもパワーが必要。大変。
- ベテランとの面談が特に効果的であった

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	2013年12月期 決算説明
2	中期経営計画の進捗 および 今後の重点施策
3	2014年12月期 業績予想

2014年12月期 業績予想



(百万円、%)

	'13年12月期 実績	'14年12月期 予想	前期比	増 減
売 上 高	33,702	35,800	106.2	2,098
営業利益 構成比	732 2.2%	1,140 3.2%	155.7	408 +1.0%
經常利益 構成比	711 2.1%	1,100 3.1%	154.5	389 +1.0%
当期純利益 構成比	238 0.7%	400 1.1%	167.7	162 +0.4%

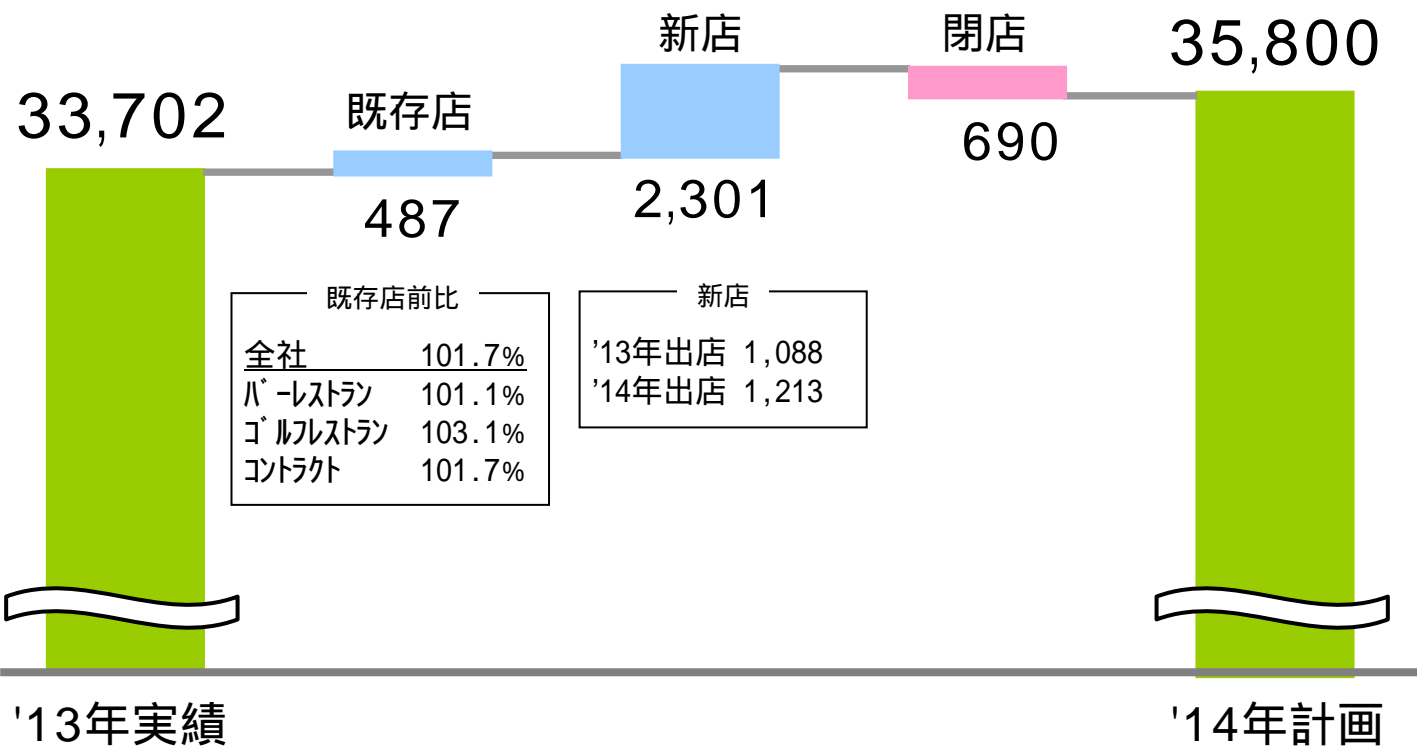
前期比 売上高6.2%増、經常利益54.5%増、經常利益率1.0%UP

売上高 増減



(百万円、%)

	'13年12月期 実績	'14年12月期 予想	前期比	増減
売上高	33,702	35,800	106.2	2,098



2014年12月期 配当予想



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
中間配当額	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 (計画)	5.0 (予想)
1株当り配当額	10.0	5.0	2.5	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

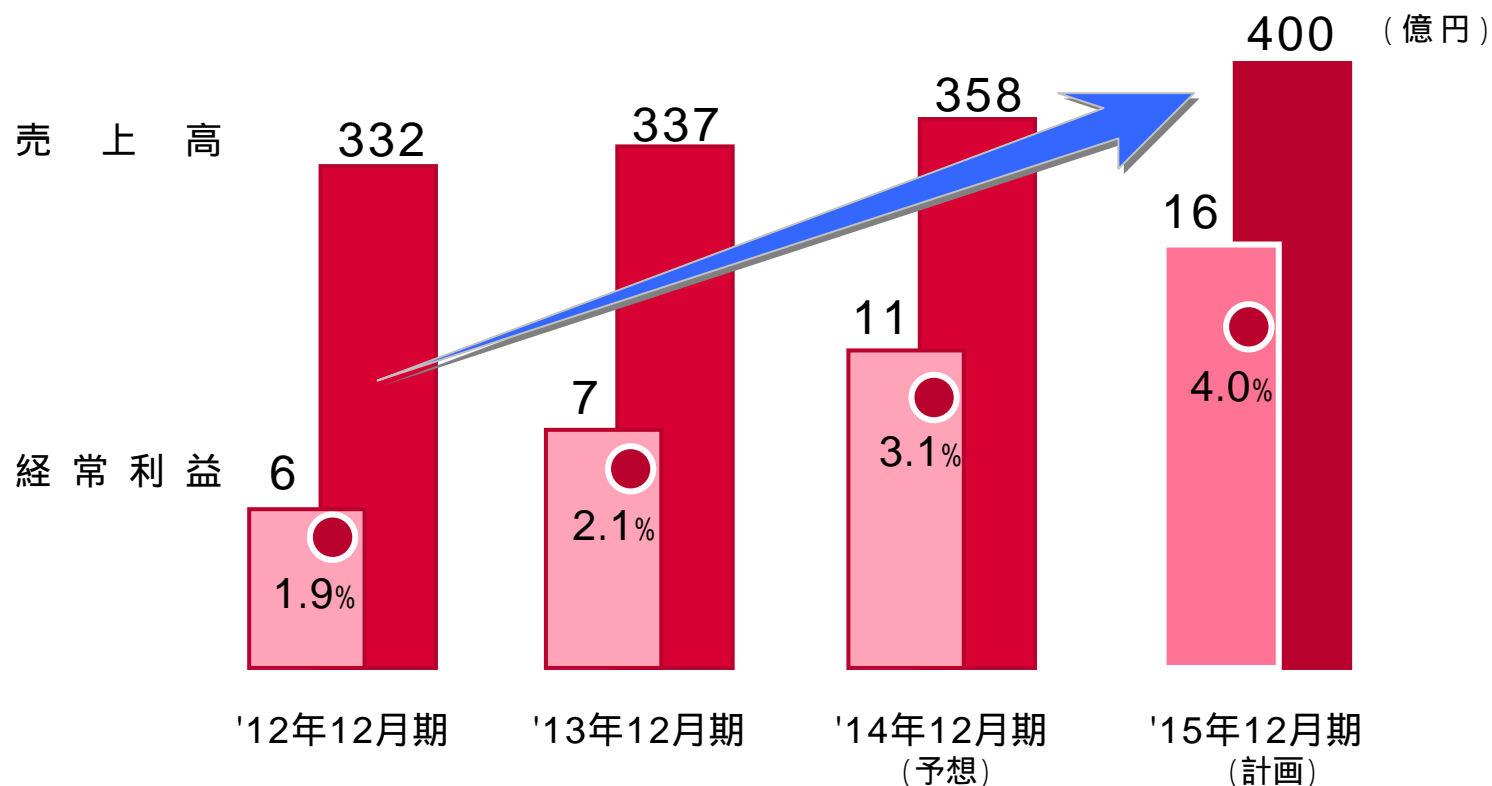
中期経営計画 (2013年～2015年)



2015年

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>