

平成24年6月期 決算説明会

株式会社きちり (3082)

企業概要(平成24年6月末日現在)

■社名	:	株式会社きちり
■上場市場	:	JASDAQ
■証券コード	:	3082
■本社	:	(東京) 東京都渋谷区渋谷1-17-2 : (大阪) 大阪府中央区安土町2-3-13
■設立年月日	:	平成10年7月16日
■資本金	:	371,021,332円
■決算期	:	6月末日
■代表者	:	平川昌紀
■店舗数	:	直営62店舗
■監査法人	:	新日本有限責任監査法人
■子会社	:	株式会社オープンクラウド

目次

I 平成24年6月期 業績概況

II 平成25年6月期 業績予想

III 今後の戦略（中期計画）

I 平成24年6月期 決算概況

損益計算書概況

(単位：百万円)

	前事業年度	当事業年度	対前年比(%)	対前年差異
売上高	5,285	5,777	109.3%	491
売上総利益	3,862 (73.1%)	4,296 (74.4%)	111.2%	434
販管費	3,717 (70.3%)	3,852 (66.7%)	103.6%	135
営業利益	144 (2.7%)	444 (7.7%)	307.3%	299
経常利益	181 (3.4%)	503 (8.7%)	277.3%	322
当期純利益	38 (0.7%)	257 (4.4%)	670.8%	219

増収増益（過去最高益）

～店舗オペレーション確立による収益性向上と、バックオフィス・バックヤードといったプラットフォーム確立

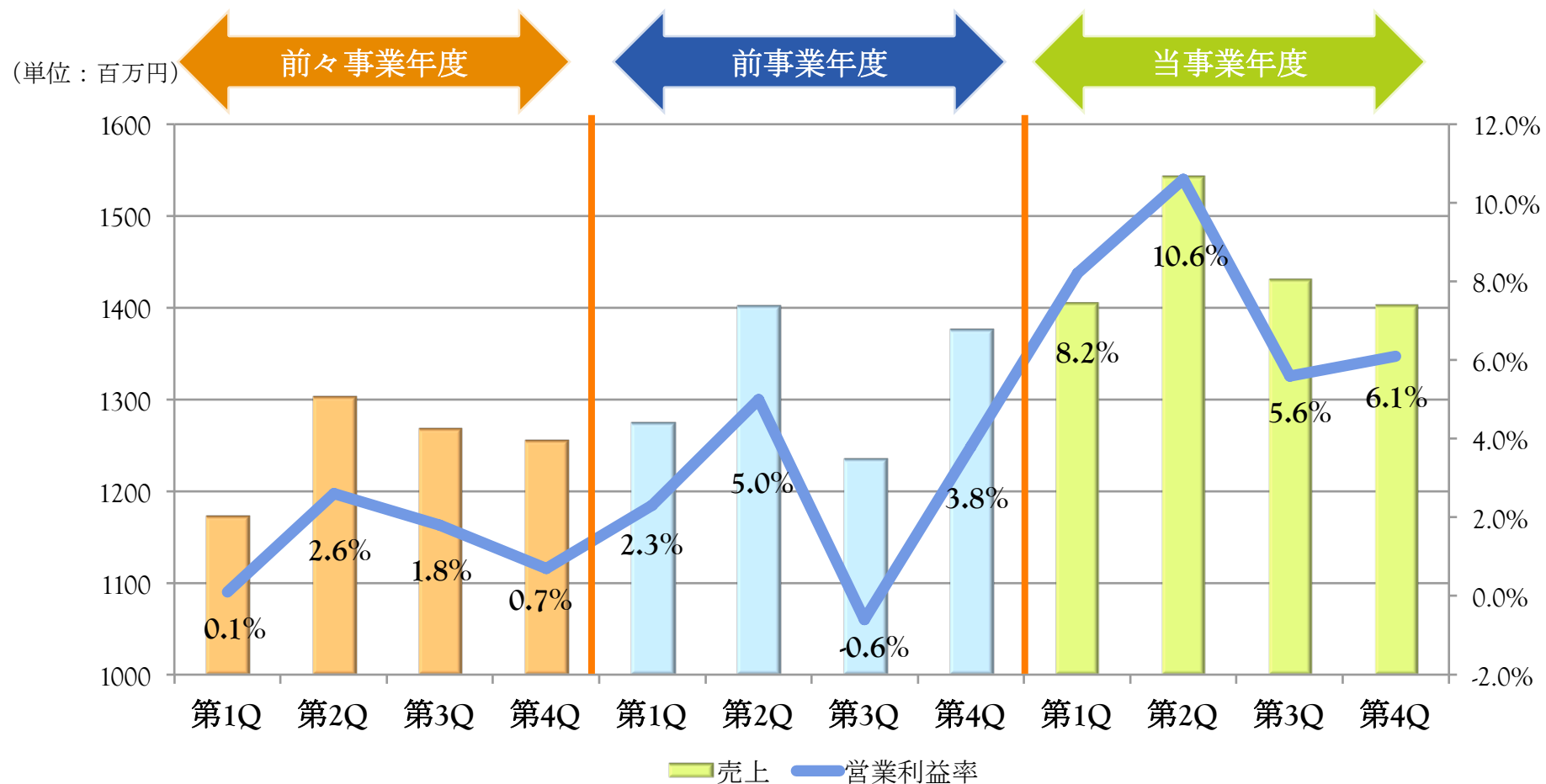
収益構造の分解（昨対比較）

（単位：百万円）

前事業年度	
共通経費	店舗収支
616	売上 : 5,285 営業利益 : 760
会社営業利益	・原価率 27% ・人件費率 22% ・店舗営業利益率 14%
144	

当事業年度	
共通経費	店舗収支
553	売上 : 5,777 営業利益 : 997
会社営業利益	・原価率 26% ・人件費率 22% ・店舗営業利益率 17%
444	

売上・営業利益率推移



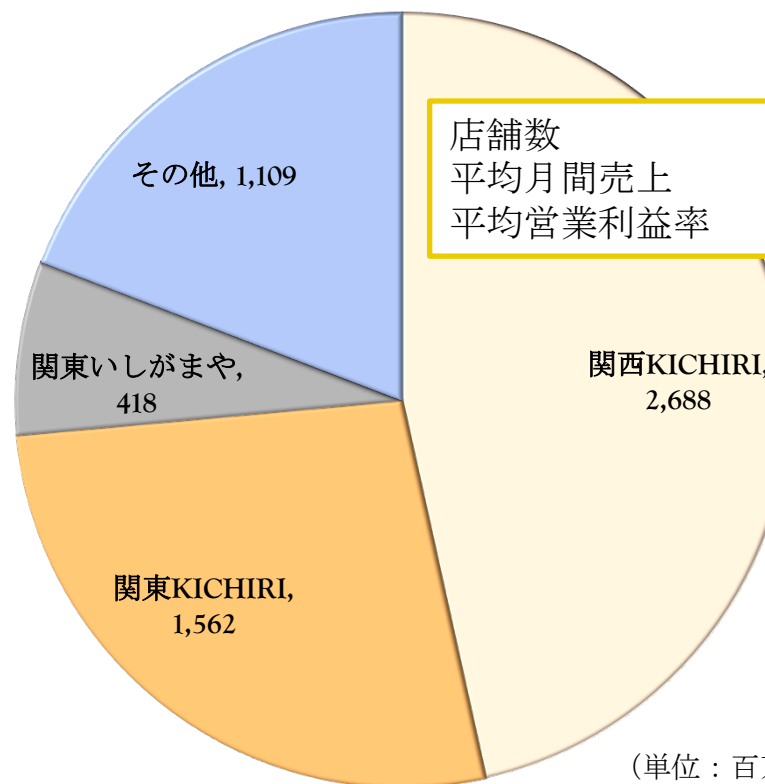
業態毎の売上シェア

当事業年度売上：5,777

店舗数	19店舗
内容	ルーキーズ、タニタ食堂 etc.
目的	商品開発、トライアル、PR etc.

店舗数	4店舗
平均月間売上	9百万円
平均営業利益率	21%

店舗数	9店舗
平均月間売上	13百万円
平均営業利益率	18%



店舗数	30店舗
平均月間売上	7百万円
平均営業利益率	20%

(単位：百万円)

貸借対照表概況

(単位：百万円)

	前事業年度	当事業年度	増減	コメント
資産の部				
流動資産	616	709	92	保有現金預金の増加
固定資産	2,209	2,031	▲178	減価償却による資産の減少
資産合計	2,826	2,741		
負債の部				
流動負債	1,061	1,154	92	買掛債務・未払法人税の増加
固定負債	1,008	567	▲441	長期借入金の減少
負債合計	2,070	1,721		
純資産の部				
純資産合計	756	1,019	263	利益剰余金の増加

各種指標の推移

(単位：百万円)

	平成20年6月期	平成21年6月期	平成22年6月期	平成23年6月期	当事業年度
ROE	8.1%	▲27.2%	5.9%	5.2%	29.3%
自己資本比率	37.1 %	25.5%	26.9%	26.4%	37.1%
有利子負債	1,030	1,480	1,405	1,458	992

企業収益性が高まり、自己資本比率・有利子負債はリーマン・ショック以前の水準へ

Ⅱ 平成25年6月期 業績予想

業績予想（第2四半期(累計)・通期）

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
第2四半期(累計)	3,100	294	315	157
通期	6,500	565	600	300



新規店13店舗、既存店98%の計画

当事業年度		平成25年6月期	
共通経費	店舗収支	共通経費	店舗収支
553	売上 : 5,777 営業利益 : 997	553	売上 : 6,500 営業利益 : 1,118
会社営業利益	・原価率 26% ・人件費率 22% ・営業利益率 17%	会社営業利益	・原価率 26% ・人件費率 22% ・営業利益率 17%
444		565	

Ⅲ 今後の戦略（中期計画）

既存飲食事業（関東圏での多店舗展開型モデル始動）

関西エリアでのKICHIRI展開 (関西エリアGDP=70兆円)

※2008年内閣府調べ（大阪・兵庫・京都・奈良の合計）



アップークラスのKICHIRIでブランド力を高め、その後、多店舗展開型モデルでドミナント化

関東エリアでのKICHIRI展開 (関東エリアGDP=161兆円)

※2008年内閣府調べ（東京・埼玉・千葉・神奈川の合計）



H25.6期以降、多店舗展開型モデル始動

新規事業（B to B事業）

<背景>

- ・強いブランド・コンテンツ持っている企業の飲食ビジネス参入志向
- ・リアルとバーチャルの融合による新規ビジネスの模索

<内容>

- ・KICHIRIプラットフォーム（物流・デザイン・ノウハウ）を提供

<今後の展開>

- ・健康分野の会社との事業展開（タニタとの業務提携）
- ・エンタメ分野の会社との事業展開（検討中）
- ・第一次産業分野の会社との事業展開（検討中）



（効果） 事業領域の拡大と企業価値の向上

新規事業（コンサルティング事業）

＜対象企業＞

- ・本部経費が重くなっている飲食企業
- ・収益性が低い飲食企業

＜提供内容＞

- ・KICHIRIプラットフォーム（会計・労務・物流）を提供
- ・店舗オペレーション見直しのコンサルティング

＜効果＞

- ・営業に注力出来る環境構築と本部コストのスリム化
- ・仕組化の推進による組織強化

＜対象マーケット規模＞



全国の飲食企業数

386,747社

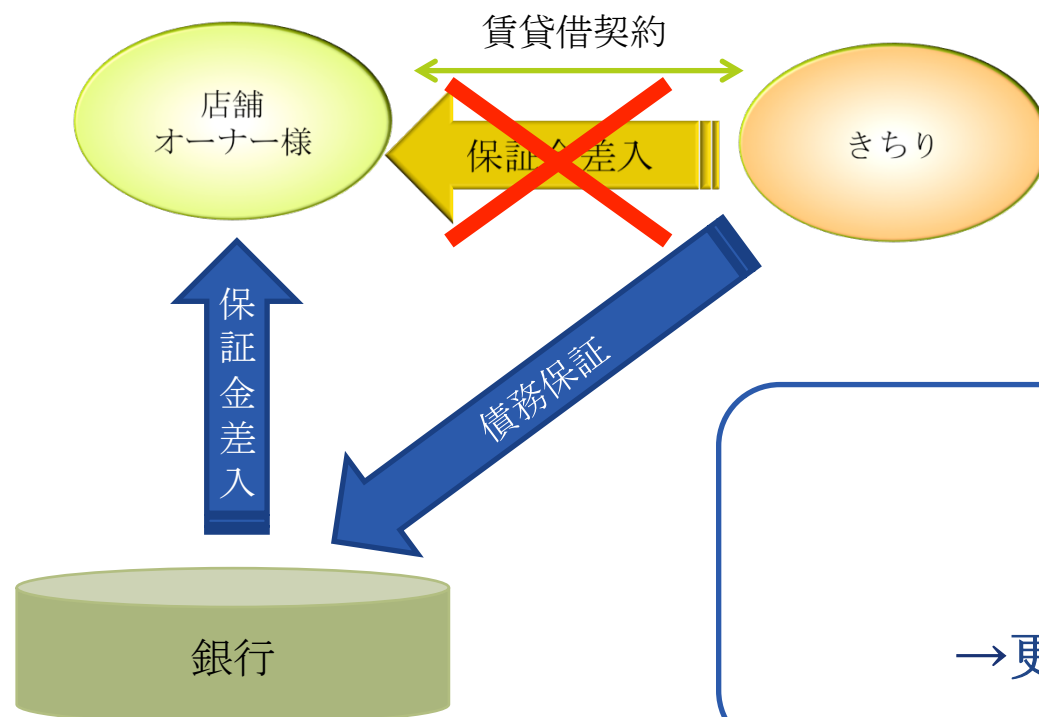
(※)H10経済産業省調べ

→うち、2割が関東関西の
中小企業

20店舗～50店舗規模の企業を対象

保証金の代預託契約

<代預託スキーム>



保証金(7億5千万円)のうち、5億円の流動化を図る。

<第1フェーズ>

平成24年12月までに
・・・2.5億円

<第2フェーズ>

平成25年6月までに
・・・2.5億円

- ①出店資金の確保
- ②オフバランス化

→更なる財務体質強化へ

3ヶ年予算計画

(単位：百万円)

	売上	営業利益	経常利益	当期利益
平成24年6月期 (実績)	5,777	444	503	257
平成25年6月期	6,500	565	600	300
平成26年6月期	8,200	760	820	410
平成27年6月期	10,000	1,000	1,080	540

(目標) 店舗100店・売上100億・営業利益10億

本資料につきましては、株主・投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。また、本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上でご利用ください。

尚、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。本資料は、株主・投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、株主・投資家の皆様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。

