

平成19年 6 月期 決算説明会

株式会社きちり
(証券コード3082)

目次

- I 企業プロフィール
- II マーケット環境
- III 当社の特色
- IV 決算概要と通期計画

I 企業プロフィール

会社概要

- 商号 : 株式会社きちり
- 英訳名 : KICHIRI & Co., Ltd.
- 本店所在地 : 大阪府中央区南本町二丁目6番22号
- 設立年月 : 平成10年7月
- 資本金 : 282百万円（平成19年6月末日現在）
- 発行済株式総数 : 7,052株（平成19年6月末日現在）
- 決算期 : 6月末日
- TEL／FAX : 06（6244）5678（代表）／06（6244）0012
- 代表者 : 平川 昌紀（ひらかわ まさのり）
- 従業員数 : 923人（社員152人・パートナー771人）（平成19年6月末日現在）
- 営業店舗数 : 34店舗（平成19年6月末日現在）
- 監査法人 : 新日本監査法人
- H19年6月期業績 : 売上 3,486百万円 経常利益 151百万円

きちりプロフィール

◎ 企業理念

きちりを大好きでいっぱいになりたい

◎ コンセプト

(店舗)

日常の中の非日常 “ちょっとした憧れ”

『友人宅のデザイナーズマンション』

(商品)

モダン和食

◎ 企業戦略

成熟産業である外食市場の侵食と変換

Corporate Vision

『外食産業の新たなスタンダードの創造』

きちりを大好きでいっぱいになりたい

家族、恋人、友達、お客様、社員、パートナー、お取引業者様、誰でもいい

自分の周りにいる人達を大好きになろう

そして大好きに思っている人達から愛されるべき人間になろう

顔を見たら、目が合ったら、“ニコッ”とされるような愛すべき人間になろう

そしたらみんなすごく幸せな人間になれると思う

大好きがいっぱいな人達と一緒に仕事が出来たらすごく楽しいと思う

大好きがいっぱいで溢れている店をみんなと一緒に創っていきたい

そして 「きちり」 が沢山の人達から“ニコッ”と微笑みかけられるような存在になりたい

コンセプト

店舗コンセプト

日常の中の非日常 “ちょっとした憧れ”
『友人宅のデザイナーズマンション』

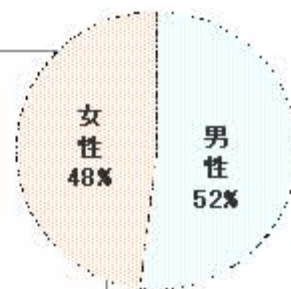


商品コンセプト

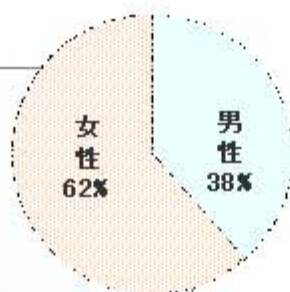
『モダン和食』

主たる展開業態

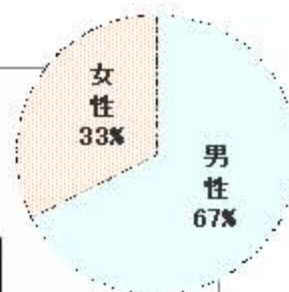
Modern Japanese Dining KICHIRI



Casual Dining KICHIRI



本格酒場 福力



事業経緯

1996年11月

フランチャイジーとしてモスバーガー河内国分店をオープン、個人事業主としてスタート。

1998年7月

有限会社吉利を設立

2000年10月

株式会社に改組、社名を「株式会社きちり」に変更

◎本来、ロードサイドでの大型店舗を出店予定であったが、道交法の改定を機に市内の都市型出店に切り替える。

2000年12月

Modern Japanese KICHIRI 1号店を大阪市内に出店（KICHIRI南船場）

2002年6月

◎(株)ベンチャーリンクのFCビジネスカレッジに参加。財務指標、経営戦略、人材育成、新規業態開発、食品衛生管理を学ぶ。（このセミナーの先輩経営者として、(株)レイنزインターナショナル 西山社長、(株)フジオフードシステム 藤尾社長等）

FC店舗での展開を計画していたが、市場環境を考慮した結果、直営店舗、関西エリアでの展開に事業計画を変更する。

2002年10月

Casual Dining KICHIRI 1号店を神戸市内に出店（KICHIRI 三宮店）

2005年9月

本格酒場フクリキ 1号店を大阪市内に出店（本町酒場 福力）

2006年12月

Casual Dining KICHIRI 25号店を関東に出店（KICHIRI池袋東口店）

2007年7月

大阪証券取引所ヘラクレス市場に株式上場

平成19年7月末現在、35店舗を展開

関西における圧倒的なブランド力

平成18年度『ぐるなび表彰実績』

大阪エリア総合賞

大阪和食部門 1位

大阪和食部門 3位

大阪バー・ダイニングバー 1位

大阪バー・ダイニングバー 2位

大阪モバイル賞

京都和食部門 3位

神戸和食部門 2位

神戸和食部門 3位

神戸モバイル賞

梅田店

梅田店

お初天神店

梅田店

西新地店

お初天神店

河原町店

三宮サンキタ通り店

三宮店

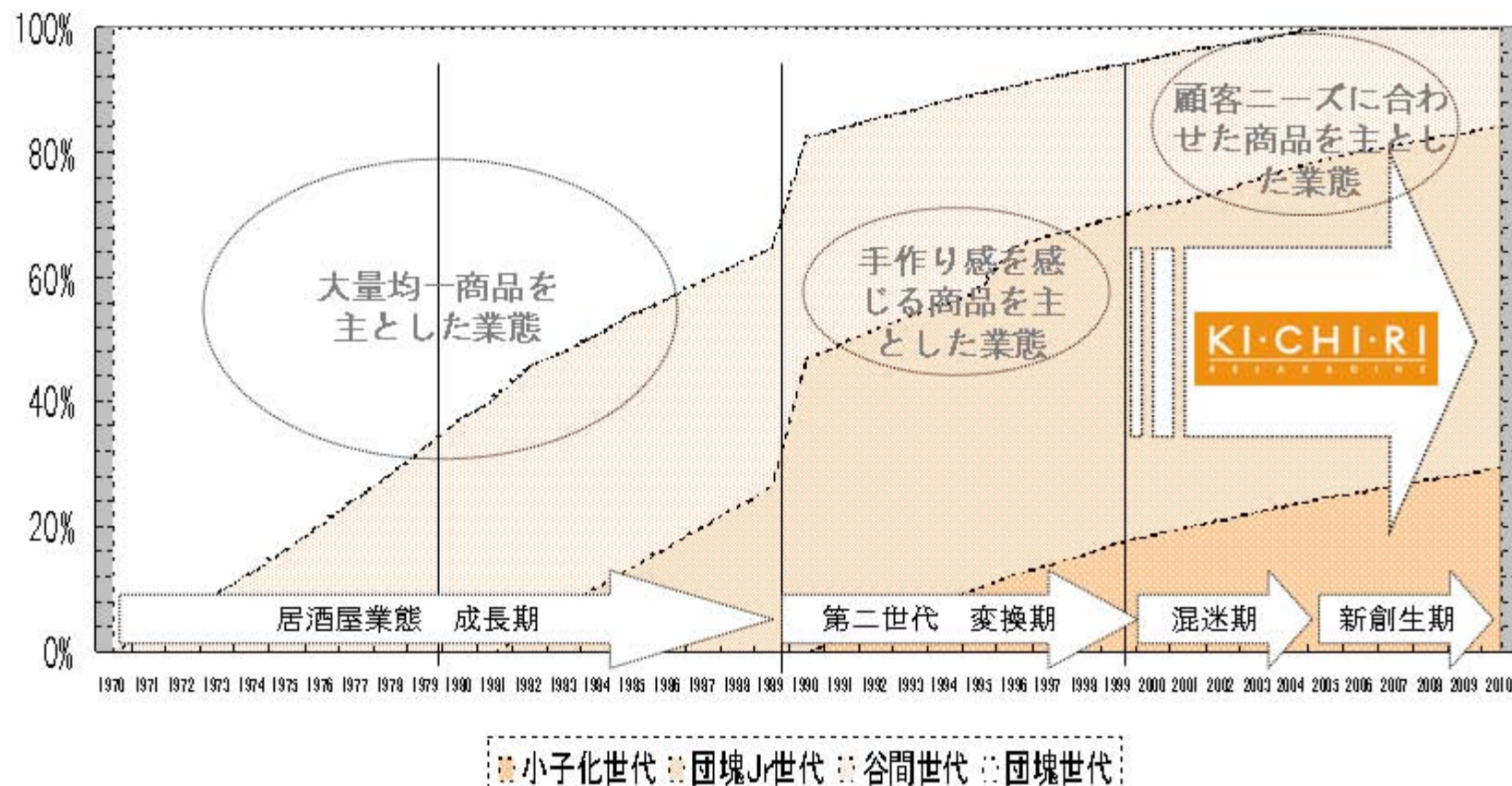
三宮店

KI・CHI・RI
R E L A X & D I N E

Ⅱ マーケット環境

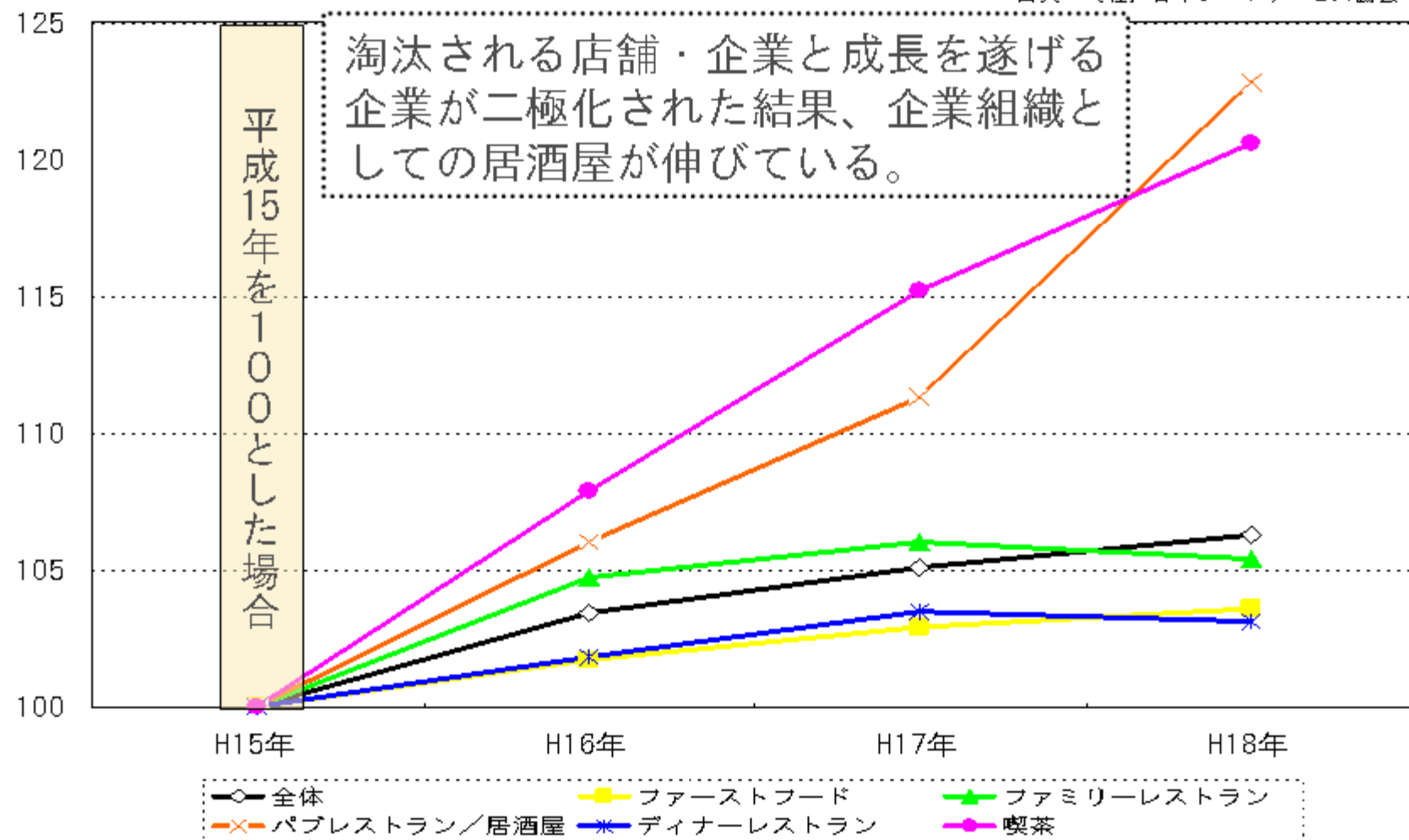
外食市場環境

世代別居酒屋ターゲットシェア変遷図



各種業態売上動向

出典：（社）日本フードサービス協会

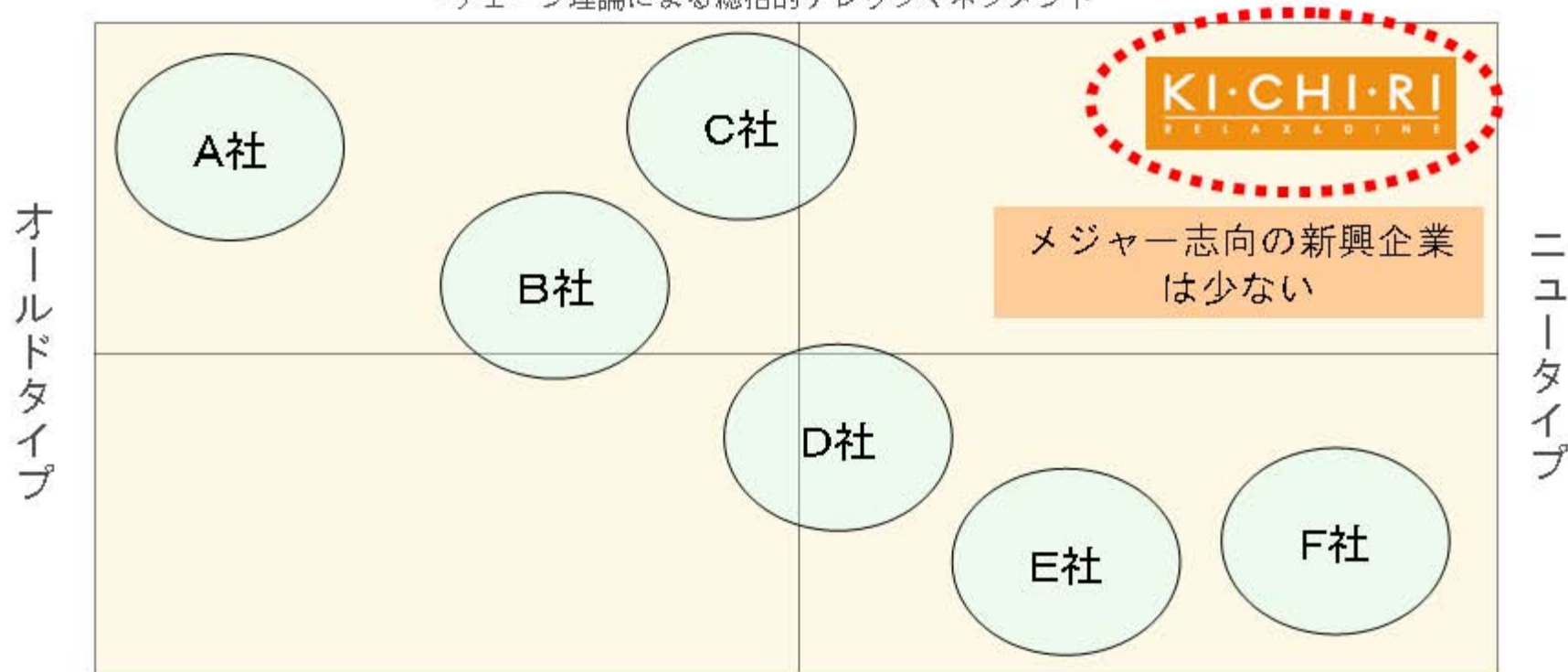


Ⅲ 当社の特色

飲食業界マトリックス

メジャー志向

- ・ 現存する巨大マーケットの侵食、変換
- ・ 磨き上げた業態力を最大限化する為の立地の定量的判断
- ・ チェーン理論による総括的ナレッジマネジメント



インディペンデント志向

- ・ 多種多様な新マーケットの創出
- ・ 立地力の最大限化を目指す随時最適業態の開発
- ・ 個店主義による単体マネジメント

ニュータイプ

オールドタイプ

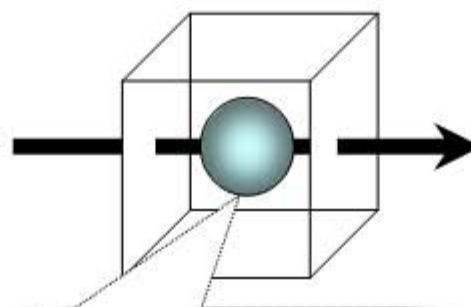
『 Modern Japanese KICHIRI 』 と 『 Casual Dining KICHIRI 』 の相関

チェーン化・新スタンダード

Modern Japanese
KICHIRI



5,000円~6,000円



既存業態や『Modern Japanese KICHIRI』の実績をメニューミックスし、提案力の高い高品質な商品を顧客ニーズに合わせて完全なるマーケットインを目指す。

Casual Dining
KICHIRI



2,500円~3,000円

FLAG SHIP

創造型マーケティング

Diffusion

IV 決算概要と通期計画

平成19年 6 月期 Summary

単位：百万円

	平成19年 6 月期 実績	構成比	平成18年 6 月期 実績	構成比	前期比	予算比
売上高	3,486	100.0%	2,373	100.0%	146.9%	97.1%
売上総利益	2,377	68.2%	1,603	67.6%	148.3%	98.4%
営業利益	152	4.4%	87	3.7%	174.2%	98.5%
経常利益	151	4.3%	104	4.4%	144.3%	116.3%
当期純利益	79	2.3%	49	2.1%	161.0%	101.8%
1株当たり 当期純利益	11,266円93銭	—	7,243円92銭	—	—	—

平成19年 6 月期 Factor①

(店舗状況) ～ 堅調な既存店と積極出店

既存店 前年比売上100.1% + 出店10店舗 退店 3 店舗

～出店～

平成18年08月	・ ・ ・	本格酒場フクリキ	～北浜酒場 福力
平成18年08月	・ ・ ・	Casual Dining KICHIRI	～KICHIRI 豊中駅前店
平成18年08月	・ ・ ・	Casual Dining KICHIRI	～KICHIRI 茶屋町店
平成18年10月	・ ・ ・	Casual Dining KICHIRI	～KICHIRI 梅新店
平成18年10月	・ ・ ・	本格酒場フクリキ	～堂島酒場 福力
平成18年11月	・ ・ ・	Casual Dining KICHIRI	～CASA KICHIRI 高槻店
平成18年11月	・ ・ ・	Casual Dining KICHIRI	～KICHIRI 堺東駅前店
平成18年12月	・ ・ ・	Casual Dining KICHIRI	～KICHIRI 池袋東口店
平成19年04月	・ ・ ・	Casual Dining KICHIRI	～KICHIRI 布施駅前店
平成19年05月	・ ・ ・	Casual Dining KICHIRI	～KICHIRI 阪急伊丹駅前

～退店～

平成19年01月	・ ・ ・	SWEETS&CO.	
平成19年02月	・ ・ ・	Traditional Dining KICHIRI	～きちり南船場
平成19年05月	・ ・ ・	Traditional Dining KICHIRI	～きちり喰堂

平成19年 6 月期 Factor②

(原価率) ～ 店舗拡大によるスケールメリットの段階的享受
平成18年 6 月期 32.4% → 平成19年 6 月期 31.8%

(人件費率) ～ オペレーションの合理化
平成18年 6 月期 29.0% → 平成19年 6 月期 27.2%

(販促・求人媒体比率) ～ ブランド力向上
平成18年 6 月期 1.8% → 平成19年 6 月期 2.5%

(家賃比率) ～ 優良物件の確保
平成18年 6 月期 11.6% → 平成19年 6 月期 11.3%

Casual Dining KICHIRIの収益性

投資回収 36ヶ月

ROI 33.3%

【想定モデル】

出店コスト

5,500万円

保証金 1,000万円

内装費 3,000万円

他 備品 1,500万円

【想定モデル】

年 商

1億円

売上 100%

原価 30%

売上総利益 70%

人件費 25%

家賃 11%

その他 14%

営業利益 20%

既存店前年比売上

101.8%

オープン翌月

からの黒字化※

女性顧客からの

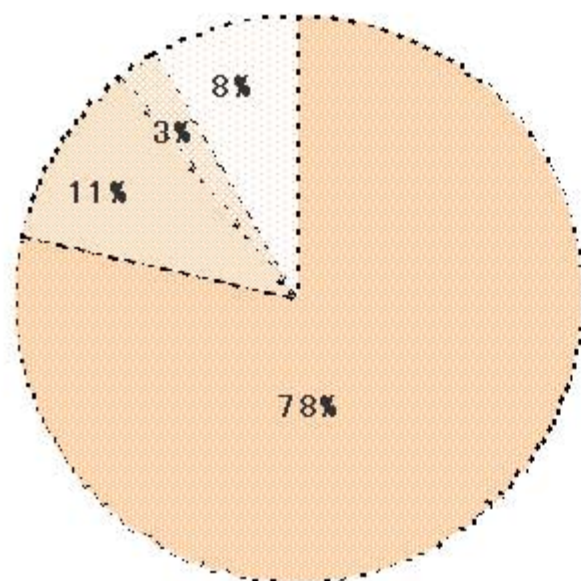
圧倒的な支持

当社のメイン業態 (2,500円~3,000円)

※店舗ベースでの黒字化を指しております。

業態別売上シェア推移

第8期売上構成

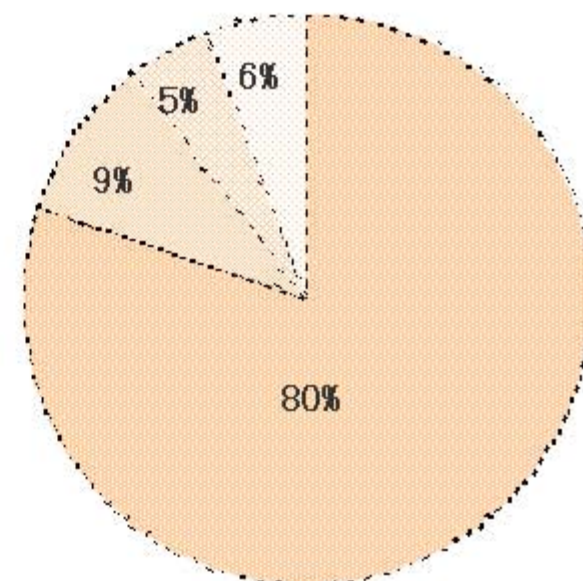


- Casual Dining KICHIRI
- Modern Japanese KICHIRI
- 本格酒場 フクリキ
- Traditional Dining KICHIRI

Casual Dining
KICHIRI
の積極出店



第9期売上構成



- Casual Dining KICHIRI
- Modern Japanese KICHIRI
- 本格酒場 フクリキ
- Traditional Dining KICHIRI

商圈と出店ポイント

商圈

- ・乗降客数3万人以上のある駅前
- ・半径2km以内に25,000人程の人口地域

御客様層

家族連れから年配者と幅広い客層

同じお客様の来店頻度も高いため、狭い商圈での出店も可能

主要ターミナル駅近郊だけでなく、郊外駅前での出店も可能
【関東：478拠点 関西170拠点】

H19.5月現在の出店数

きちり： 関東：1店舗 関西 33店舗
大手チェーン： 関東：401店舗 関西 88店舗

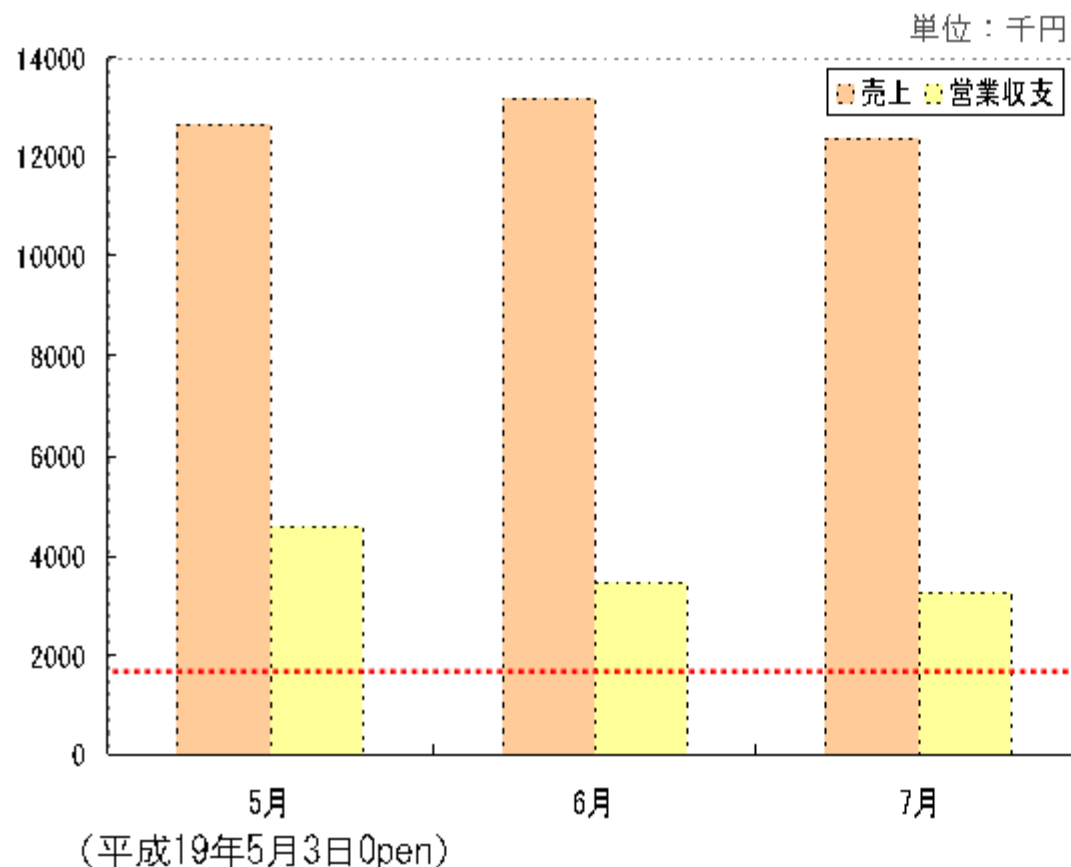
乗降客数

味斗店	18万人
阪急伊丹駅前店	26万人
八尾店	34万人
大和八木店	39万人
布施駅前店	49万人
豊中駅前店	55万人
堺東駅前店	62万人
京都三条店	65万人
寝屋川市駅前店	77万人
阪急岡本店	80万人
北浜酒場 福力	104万人
江坂店	107万人
西新地店	117万人
堂島酒場 福力	117万人
河原町店	129万人
心斎橋店	163万人
道頓堀店	163万人
烏丸店	171万人
高槻店	189万人
GASA KICHIRI 高槻	189万人
GASA KICHIRI 本町	212万人
本町酒場福力	212万人
淀屋橋店	322万人
京橋店	521万人
三宮店	602万人
三宮サンキタ通り店	602万人
三ノ宮フラワーロード店	602万人
難波店	785万人
難波駅前店	785万人
梅田店	235.2万人
お初天神店	235.2万人
茶屋町店	235.2万人
梅新店	235.2万人
池袋東口店	264.3万人

出典：(株)エンタテイメントビジネス総合研究所

阪急伊丹駅前店の収益動向

乗降客数2.6万人という郊外立地でも成り立つビジネスモデル



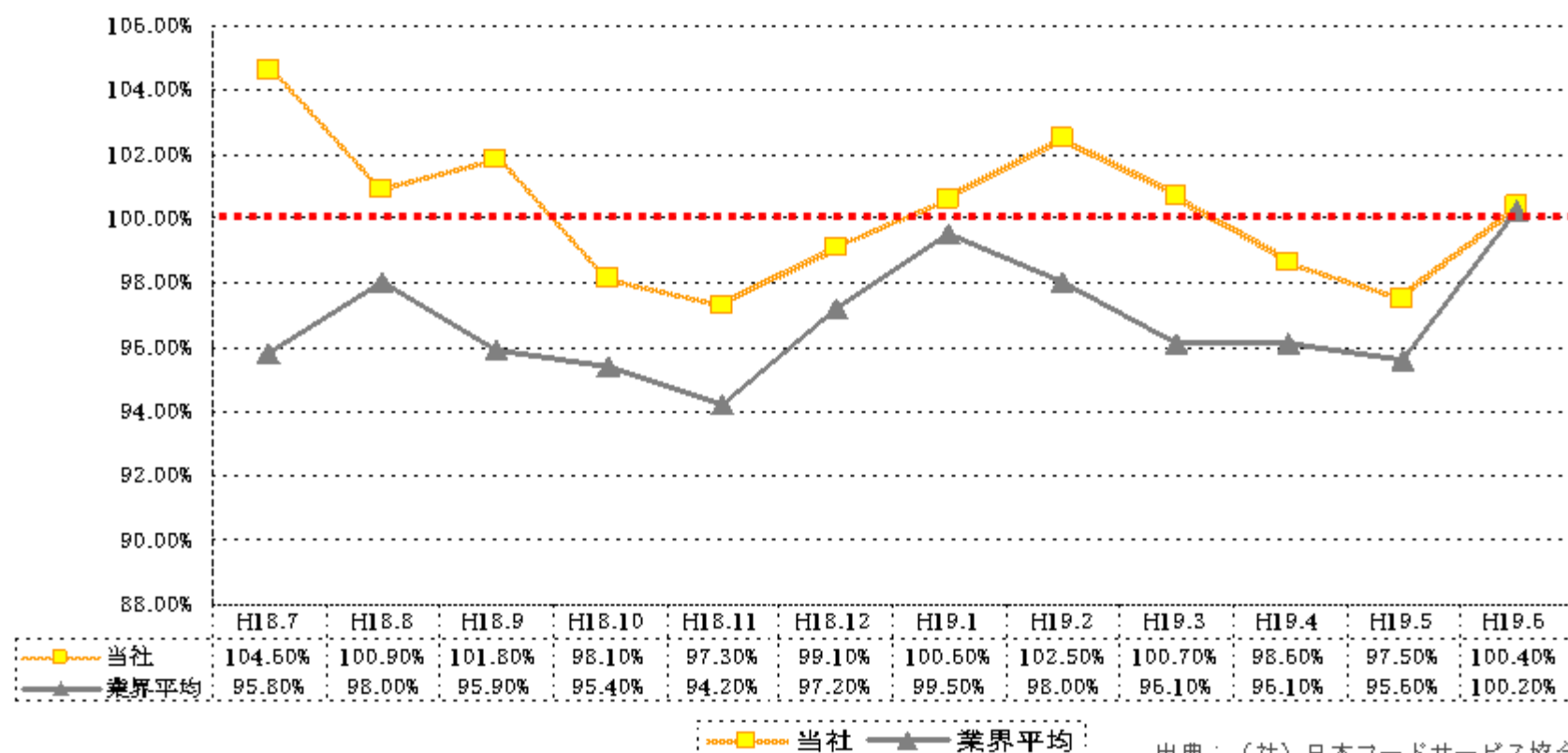
- ・ オープン月からの黒字化
- ・ 20%を越える高い収益性

総出店コスト・・・約7,000万円

1ヶ月当たりの
必要営業収支額
7,000万円／36ヶ月

(既存店) 売上対前年比推移

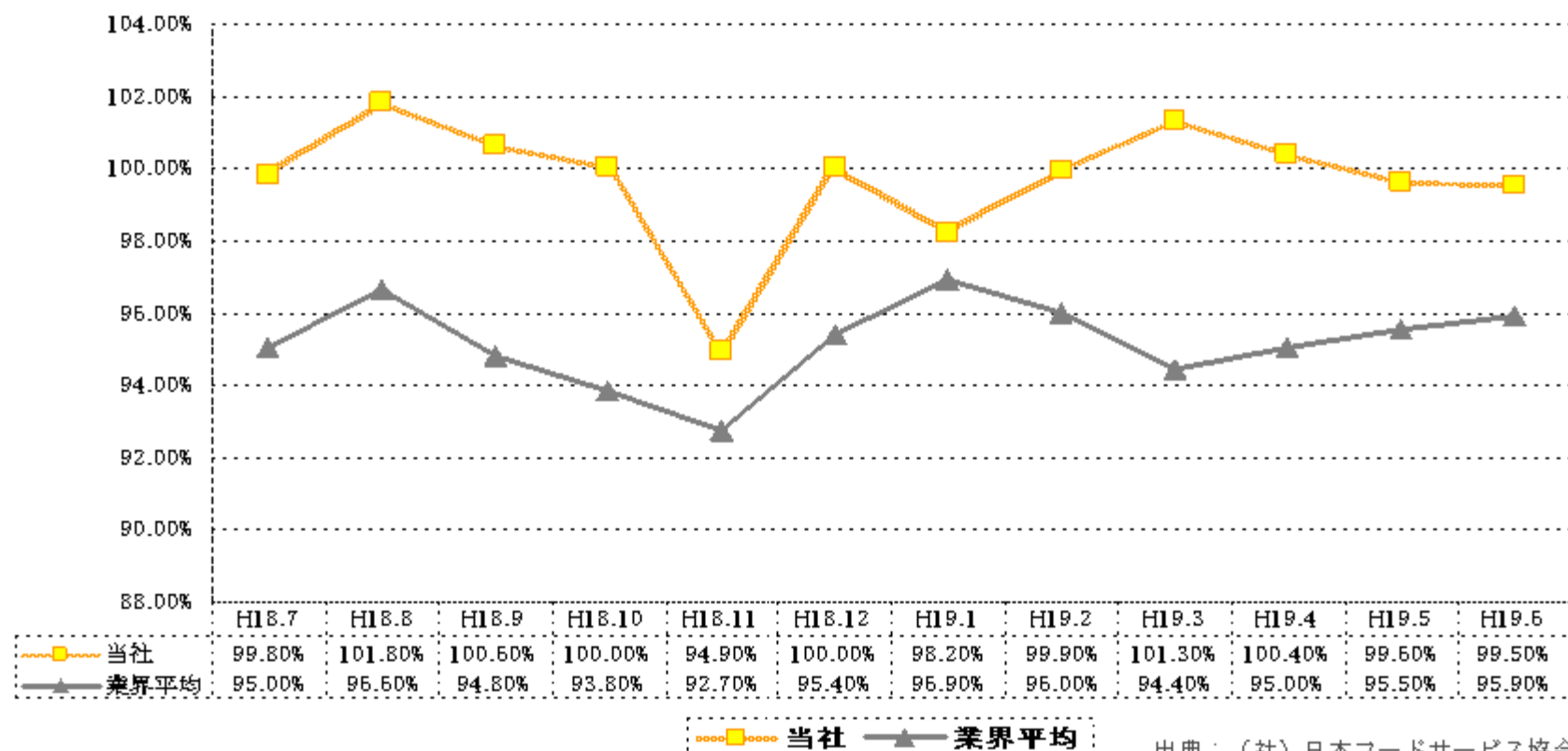
業界平均を大きく上回り、また通期において対前年比100.1%達成



出典：(社)日本フードサービス協会

(既存店) 集客数対前年比推移

唯一無二～確固たるブランドイメージの構築

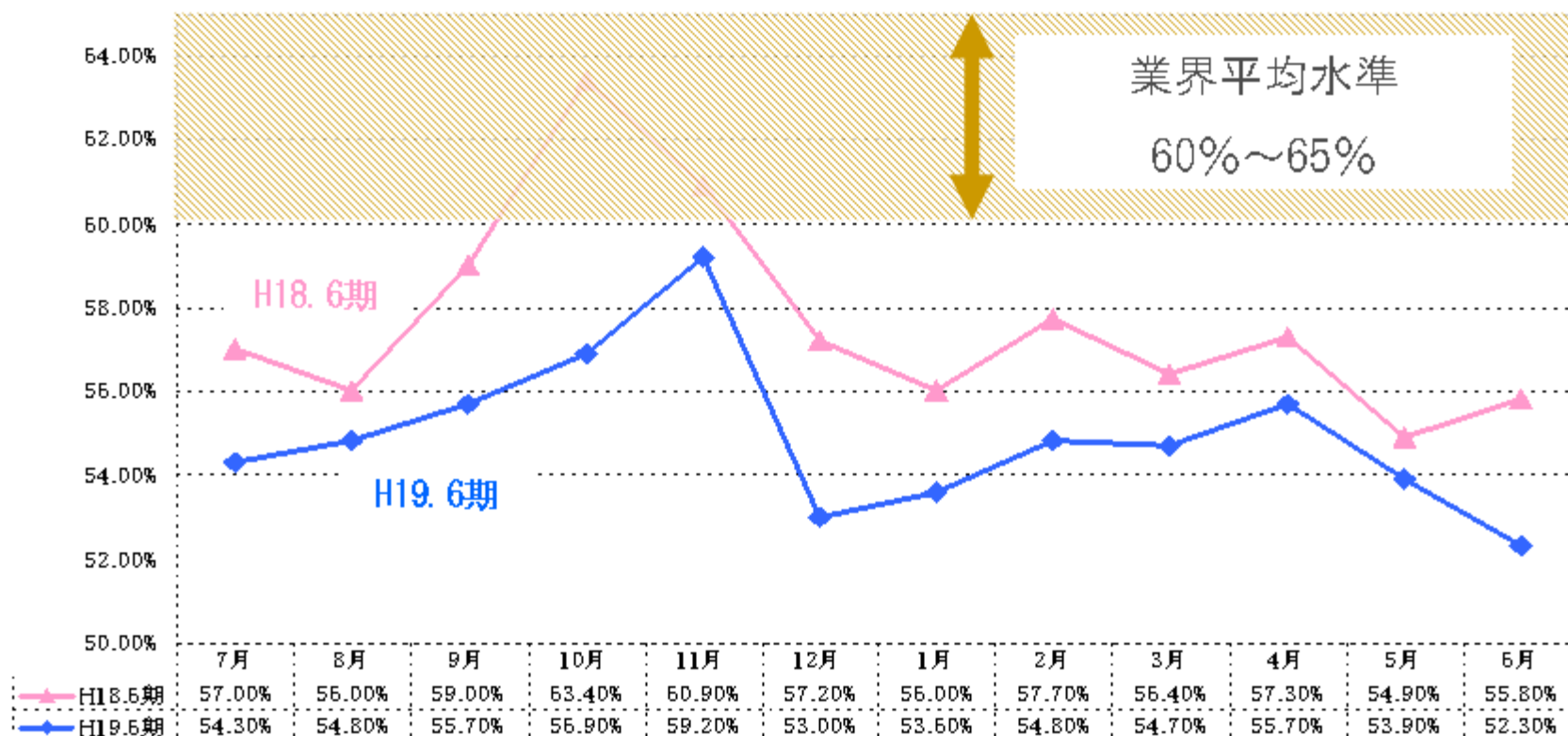


出典：(社)日本フードサービス協会

Casual Dining KICHIRI

のFLコスト率※推移

オペレーションの合理化によるFLコスト低下



※ (FLコストとは) 売上高に占める原材料費率と人件費率の和

平成20年 6 月期 通期計画 Summary

単位：百万円

	平成20年 6 月期 予想	構成比	平成19年 6 月期 実績	構成比	対前年比
売上高	4, 598	100. 0%	3, 486	100. 0%	131. 9%
売上総利益	3, 214	69. 9%	2, 377	68. 2%	135. 2%
営業利益	195	4. 3%	152	4. 4%	128. 6%
経常利益	200	4. 4%	151	4. 3%	132. 5%
当期純利益	110	2. 4%	79	2. 3%	138. 7%
1 株当たり 当期純利益	13, 520円51銭	—	11, 266円93銭	—	—

平成20年6月期 通期計画 Factor

（出店計画）

15店舗を出店予定

～現在の出店候補地～

平成19年07月	．．．	本格酒場フクリキ	～難波創庫フクリキ店（大阪市中央区）
平成19年09月	．．．	Casual Dining KICHLRI	～JR奈良三条通り店（奈良県奈良市）
平成19年09月	．．．	Casual Dining KICHLRI	～古川橋北口店（大阪府門真市）
平成19年10月予定	．．．	Casual Dining KICHLRI	～茨木市
平成19年10月予定	．．．	Casual Dining KICHLRI	～大阪市
平成19年10月予定	．．．	本格酒場フクリキ	～京都市
平成19年10月予定	．．．	Casual Dining KICHLRI	～奈良市
平成19年11月予定	．．．	Casual Dining KICHLRI	～大阪市
平成20年05月	．．．	Casual Dining KICHLRI	～（仮称）秋葉原店

※退店基準＝2期連続で経常利益マイナス　．．．　現状、対象となる店舗は該当なし

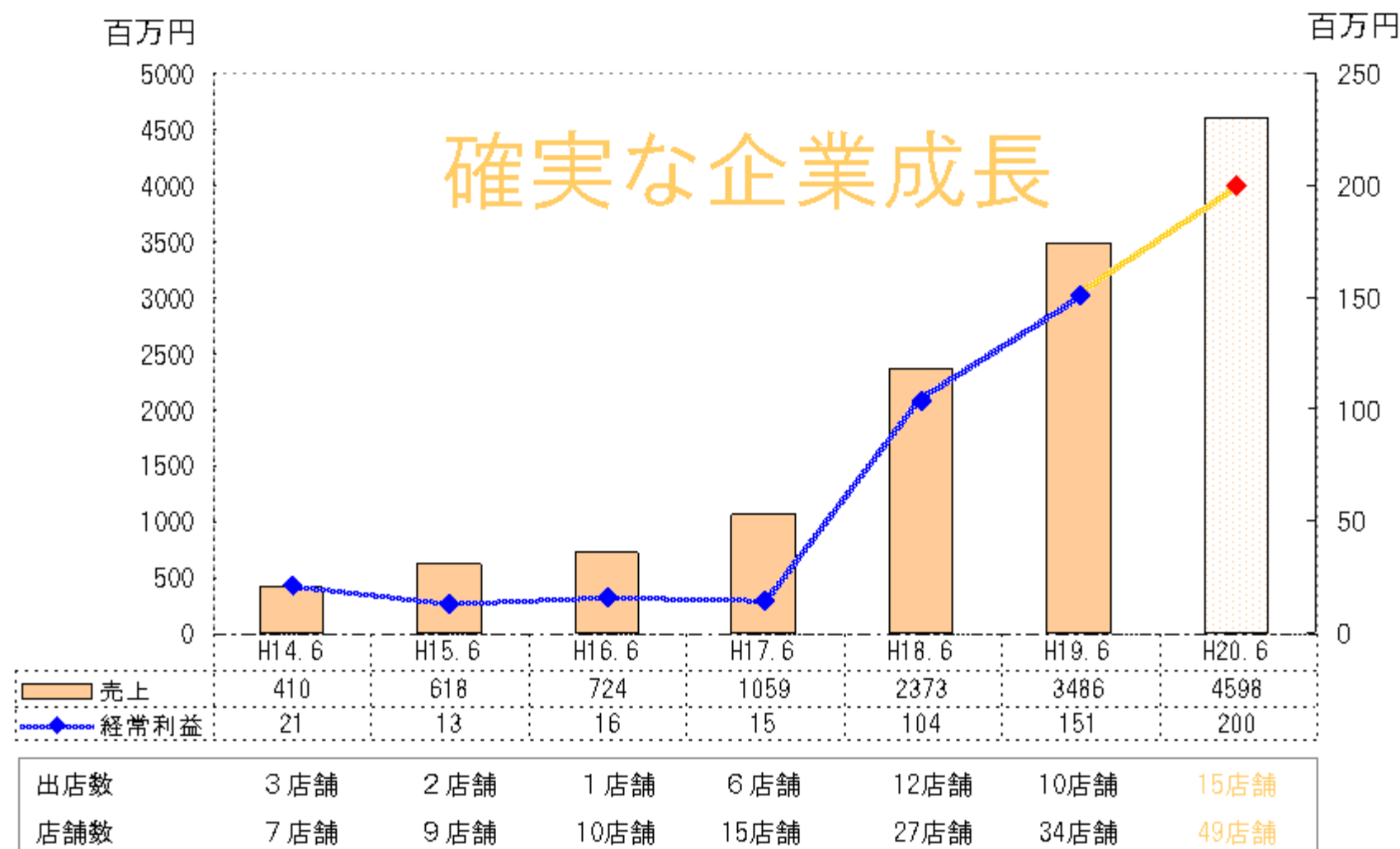
（トピックス）

100店舗を想定した組織作り

関西圏での確固たるブランド構築

関東圏におけるブランド力向上のための布石作り

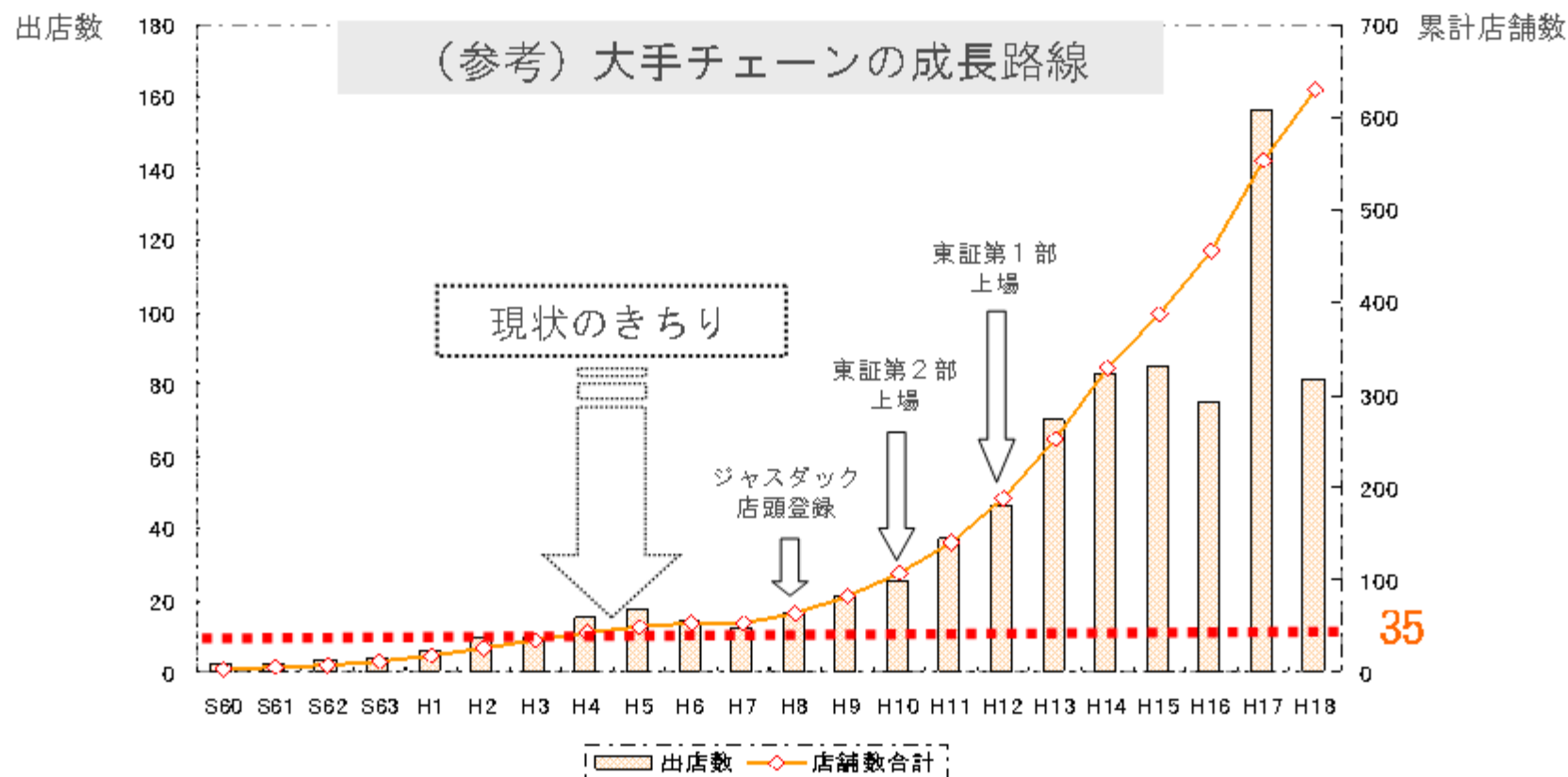
売上高・経常利益推移



飲食チェーンの成長路線

戦略的な顧客層・求職者層への認知向上、規模の優位性による収益構造改革、内部統制の構築を図り、その後加速度的に出店攻勢を行う。

当社も同様の成長路線を想定している。



VISION PROCESS

【フードビジネスマネジメントプラットフォーム】

【外食上場・先鋭企業経営者輩出企業】

IPO後、より明確な、大きなビジョンを掲げることが出来る

・常に成長し続ければ優秀な経営者・人材は集まる
・株式市場から資金調達ができる

関東市場での成功
競合ひしめく日本最大の市場での成功
→新外食チェーン理論の打ち出し

VISION
外食産業の
新スタンダードの創造

勝ち癖（成功体験）を持った意識の高い集団で形成された企業

従業員のより高い意識・能力向上、
自己研鑽、自己成長

企業規模拡大を実質成長に繋げる為に従業員に
新たなチャンス、ポジションの提供

企業規模拡大

従業員個々の努力による成功

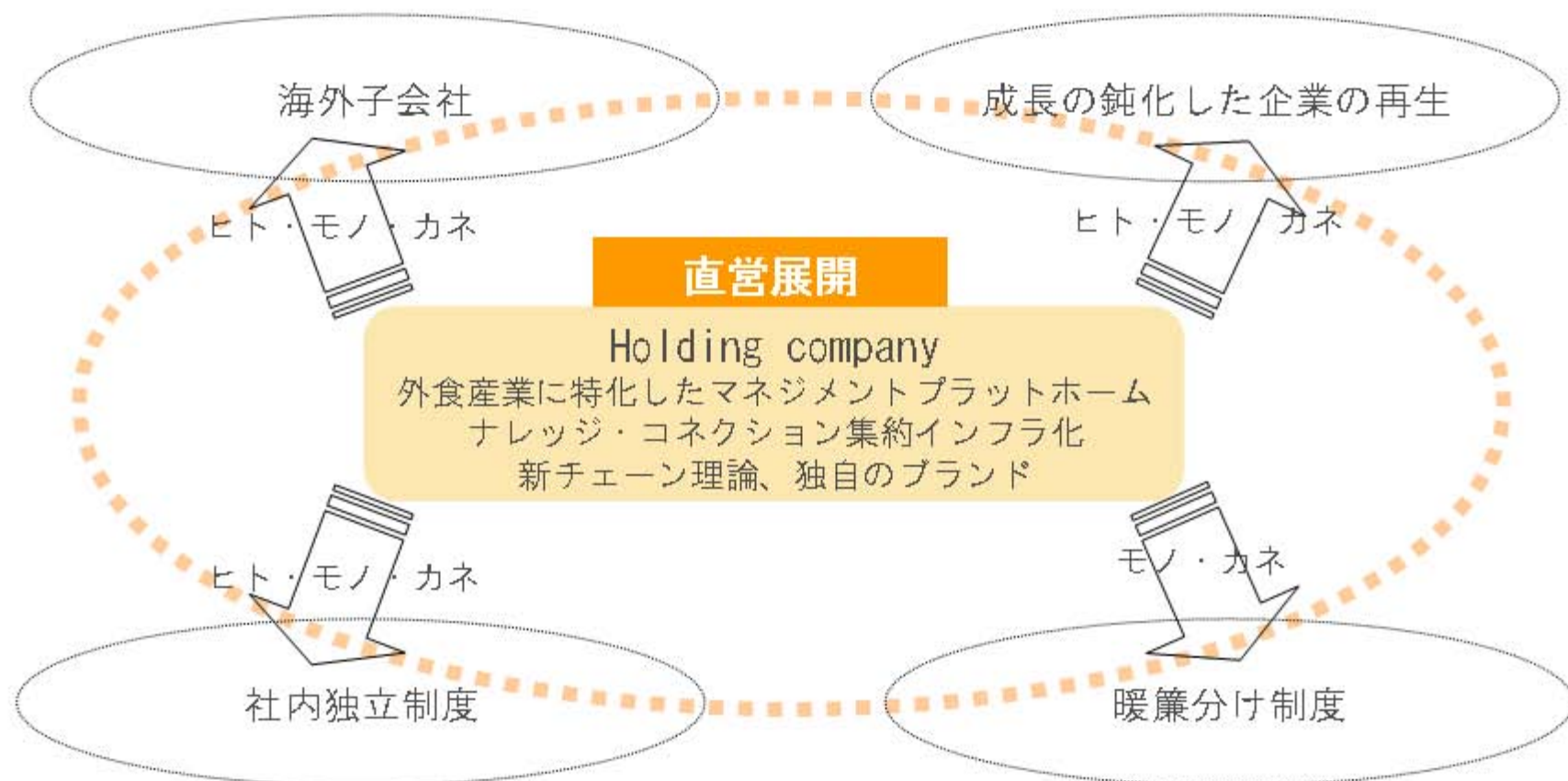
関西展開の成功
市場規模が小さく、価格に敏感な関西での成功は
関東での成功を裏付ける

従業員

会社

【現在】

KICHIRI VISION



注意事項

本資料に含まれている業績予想等、歴史的事実以外の事象については、本資料の作成日において入手可能な情報から判断された一定の前提に基づき株式会社きちりが策定したものであり、実際の業績は様々な要因によって予想数値と異なる可能性があることをご承知おきください。

お問い合わせ先

管理本部

TEL 06-6244-5678

FAX 06-6244-0012

