
当期業績に関する説明資料

- 決算実績・次期見込及び今後の施策 -



2007年5月

・ 2007年3月期の業績動向について

1. 2007年3月期のトピックス
2. 2007年3月期決算に関する総括
3. 2008年3月期決算に関する見通し

・ M&A戦略と「のれん」について

1. 今後のM&A戦略
2. 「のれん」について
3. グループ子会社における特別損失の計上

・ グループとしての取組課題

・ 2012年3月期(5年間)迄に達成する数値目標及び今後の施策

1. 数値目標
2. 今後の施策

注)本説明資料の数値は、すべて連結の数値を使用しております

-1. 2007年3月期のトピックス

1. 主なM&A

北関東・東北地区を中心にステーキ事業・居酒屋事業をチェーン展開する株式会社宮の普通株式20,000,000株を2006年7月14日付で取得し、株式会社宮は当連結会計期間より弊社の連結子会社となりました。弊社の株式会社宮に対する所有議決権割合は、52.39%（取得時）となっております。なお、みなし取得日を2006年8月31日としております。

2006年10月 株式会社アトム
= 株式会社がんこ炎 合併

2007年2月 株式会社コロワイドCK
株式会社コロワイドMDに改組

株式会社コロワイドMDは、「業態開発・商品開発をはじめ営業戦略策定機能を保有し」各地域子会社は、「現場での営業に特化しマネジメント力を強化して高い収益性を確保する」という明確な役割分担・責任分担を行いました。

2007年3月 株式会社宮 = アムゼ株式会社 合併
(合併に伴い商号を「株式会社ジクト」に変更)

2007年3月 株式会社ダブリュ・ビー・ジャパン
(連結子会社)の全株式
株式会社コロワイド東日本
(連結子会社)へ譲渡

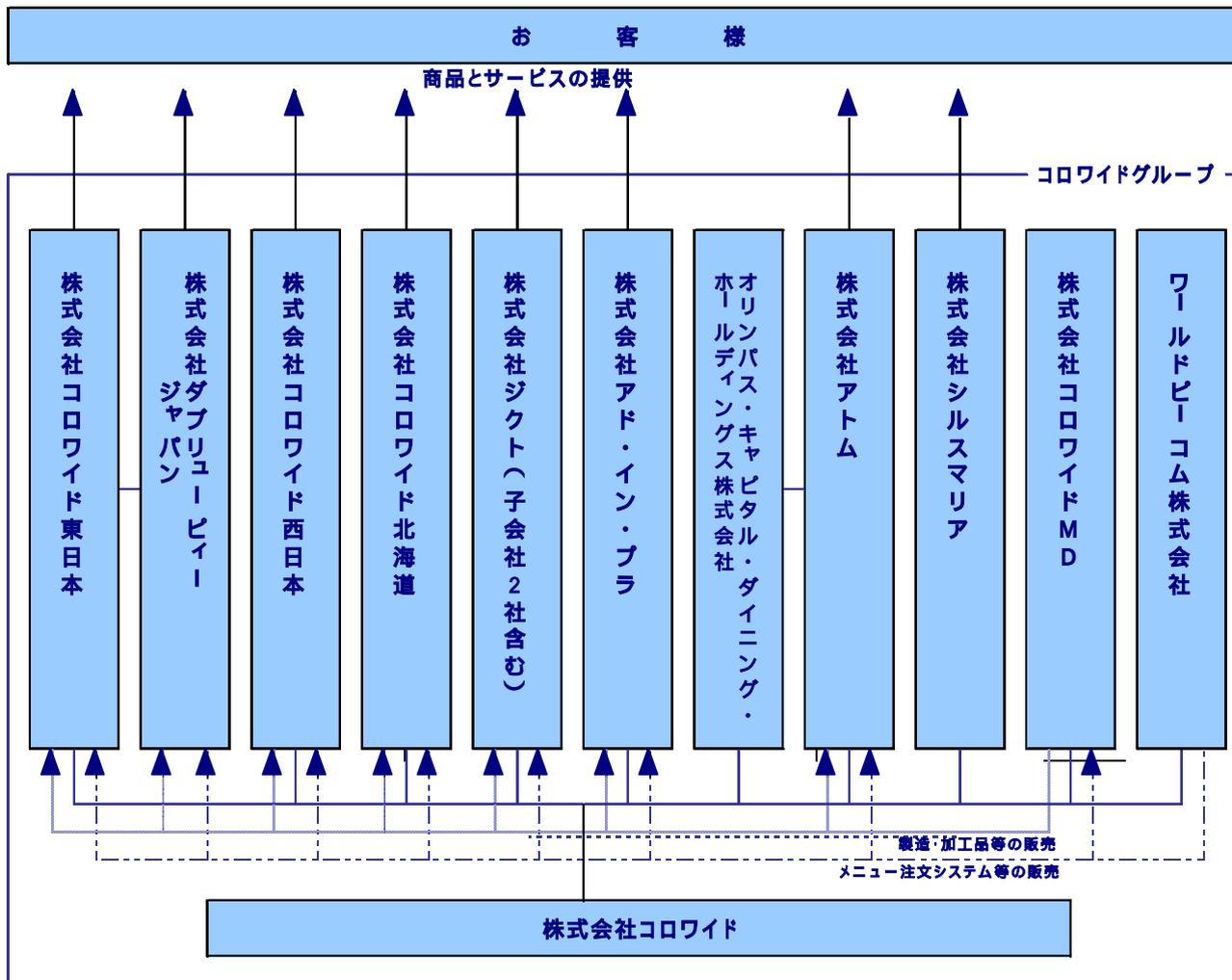
2007年4月 当社 = オリナス・キャピタル・ダイニング・
(2007年2月決議) ホールディングス株式会社(中間持株会社として株式会社アトムの株式を保有) 合併

2. 組織再編

経営資源の集中と、グループ組織体制の機動性・効率性向上を図る目的で、営業戦略策定機能とオペレーション機能の分離、連結子会社の再編(合併、株式譲渡など)を行いました。

-1. 2007年3月期のトピックス

前項のグループ再編後の弊社連結子会社13社の2007年3月31日現在の状況は次のとおりです。



2007年4月1日を持ちまして、株式会社コロワイドはオリンパス・キャピタル・ダイニング・ホールディングス株式会社を吸収合併致しました。

-2. 2007年3月期 決算に関する総括

期中出退店動向

(直営店舗数)

		2006/3月 期末店舗数	新規出店舗数	M&Aに よる増加	閉店店舗数	2007/3月 期末店舗数
コロナイド東日本		317	30		5	329 <small>がんこ炎へ 13店舗譲渡</small>
コロナイド西日本		106	5		5	106
コロナイド北海道		67	27		4	90
WPJ		5	1		0	6
合併	がんこ炎	73	9		11	84 <small>コロナイド東日本 より13店舗譲受</small>
	アム	170	3		9	164
合併 (現:ジクト)	アムゼ	49	6		2	53
	宮	-	2	147	3	146
合計		787	83	147	39	978

2007/3月末FC店舗数 60店舗

既存店月次前年対比



既存店通期前年対比

売上高 97.0%
客数 96.5%
客単価 100.6%

-2. 2007年3月期 決算に関する総括

(単位:百万円)

	2006/3月期(前期)		2007/3月期(当期)		増減率
売上高	93,064	売上比	117,005	売上比	25.7%
売上原価	27,117	29.1%	36,263	31.0%	-
売上総利益	65,947	70.9%	80,742	69.0%	22.4%
販管費	61,548	66.1%	78,380	67.0%	-
営業利益	4,399	4.7%	2,361	2.0%	46.3%
営業外収益	663	0.7%	905	0.8%	-
営業外費用	1,116	1.2%	1,634	1.4%	-
経常利益	3,946	4.2%	1,632	1.4%	58.6%
特別利益	65	0.1%	6,134	5.2%	-
特別損失	2,149	2.3%	7,208	6.2%	-
税引前当期利益	1,861	2.0%	558	0.5%	70.0%
当期純利益	406	0.4%	232	0.2%	42.9%

売上高動向

売上高につきましては、下記を主要因として前期に比べ23,941百万円増加の117,005百万円となりました。

(増加要因)

前期(下期より)連結子会社となった㈱アトムがフル連結となったことによる
増加分 11,212百万円

当期(下期より)連結子会社となった㈱宮の下期売上分
7,723百万円

期中における83店舗の新規出店、及び前期出店の75店舗がフル稼働

(減少要因)

飲酒運転・駐車禁止に関する規制・取締の強化及びノロウイルス流行など
による影響 既存店前年対比97.0%

事業環境の変化に伴う店舗の閉鎖 退店39店舗

経常利益減少要因

経常利益につきましては、下記を主要因として前期に比べ2,314百万円減少の1,632百万円となりました。

牛肉や魚介類を中心とした原材料費の高騰、高止まりによる粗利益への直接的な影響

採用難からパート、アルバイトの時給単価の上昇及び募集コストの増加

既存店売上高減少に伴う、固定費負担率の上昇

当期純利益減少要因

当期純利益につきましては、下記を主要因として前期に比べ174百万円減少の232百万円となりました。

上記経常利益の減少要因

特別利益6,134百万円及び特別損失7,208百万円の計上
(主な特別利益)

持分変動差益 5,544百万円

子会社株式売却益 211百万円

ポイント引当金戻入額 208百万円

(主な特別損失)

固定資産除却損 1,377百万円

減損損失 4,598百万円

閉店損失引当金繰入額 906百万円

-3. 2008年3月期 決算に関する見通し

(単位:百万円)

	2007/3月期(当期)		2008/3月期(予想)		増減率
	売上高	売上比	売上高	売上比	
売上高	117,005	売上比	127,343	売上比	8.8%
売上総利益	80,742	69.0%	88,463	69.5%	9.6%
営業利益	2,361	2.0%	5,016	3.9%	112.5%
経常利益	1,632	1.4%	4,036	3.2%	147.3%
当期純利益	232	0.2%	1,435	1.1%	518.5%

売上高見通し

売上高につきましては、下記を主要因として当期に比べ10,338百万円増加の127,343百万円を見込んでおります。

㈱ジクト(旧㈱宮の部分)がフル連結となることによる増加
63店舗の閉鎖を予定しているものの、新規出店として32店舗を予定していること及び当期中に出店した83店舗がフル稼働することによる増加

経常利益見通し

経常利益につきましては、下記を主要因として当期に比べ2,404百万円増加の4,036百万円を見込んでおります。

マーチャンダイジング機能の強化による、粗利益率0.5%の改善
グループ経営の効率化及び本部機能の強化による販売管理費の低減

当期中に閉鎖した39店舗及び今後閉鎖を予定している63店舗の赤字解消による営業利益の底上げ 404百万円

当期において減損処理を行った106物件に対する償却(リース料含)負担減 594百万円

当期純利益見通し

当期純利益につきましては、下記の特別損失を予定しておりますが、当期に比べ1,203百万円増の1,435百万円を見込んでおります。

業態の整理・統合を行うことによる除却損の発生
1,024百万円

-1. 今後のM&A戦略

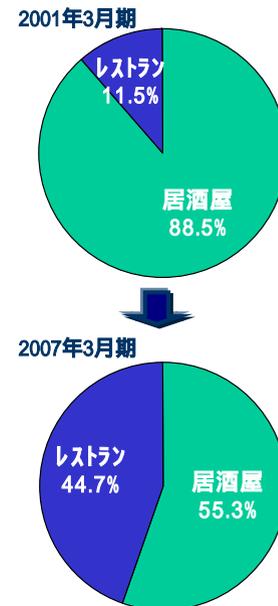
M&Aの成果

「事業規模の拡大」と「居酒屋単一業態企業から、バランスの取れた複合業態企業へ」



主なM&A

2001/3月期	なし
2002/3月期	平成フードサービス
2003/3月期	明治製菓リテイルドリームフード
2004/3月期	轟屋
2005/3月期	アムゼ
2006/3月期	がんこ炎、アトム
2007/3月期	宮



今後のM&A戦略

弊社では、新規出店と並ぶ成長戦略の中核として、M & Aに積極的に取り組んでまいりました。その結果、近年大きな成長と事業ポートフォリオの改善を達成しました。今後は、当社グループ全体の業務効率改善を念頭に置き、主として以下の要件を満たす対象会社・事業をターゲットとしてM & Aに取り組んでまいりたいと考えております。

地域的補完性

現在、弊社グループでは、関西以東に幅広く店舗網を構築しておりますが、全国規模のチェーン展開、物流の効率化および仕入ルートの多様化を図るべく、従来店舗網を有していない地域・店舗密度の低い地域に対するM & Aを強化したいと考えております。

事業規模

従来は、M & Aの規模を問わず、小規模案件にも積極的に取り組み、結果として一定のグループ規模を構築するに至りました。一方で、M & Aにおいては、小規模な案件でも一定のリソースが必要とされることも事実であります。そのため、今後はより効率的なM & Aを実施するべく、小規模案件への取組を限定し、大規模な業界再編も含めて、M & Aの対象として事業の規模を重視してまいりたいと考えております。

-2. 「のれん」について

弊社では、M&A戦略の遂行に伴い、連結財務諸表上「のれん」を計上し、かつ一定期間で償却することが常態化しております。また今後もM&Aの推進を予定しており、それらに伴う「のれん」の追加的発生も見込まれます。

なお、当期より従来連結貸借対照表上「営業権」・「連結調整勘定」と表示されていたものは、会計基準の変更に伴い併せて「のれん」と表示されております。

「のれん」の償却期間

「企業結合に係る会計基準」によれば、「のれん」は、「二十年以内のその効果のおよぶ期間にわたって償却する」とされております。この点、弊社ではバランス・シートの健全性を重視し、従来より全てのM&Aに関する「のれん」の償却期間について、保守的に「5年」と設定しております。

「のれん」の償却に関する問題点

「のれん」の償却に関しては、下記のような問題点があり、弊社のP/Lを検討頂く際にご留意頂く必要があると考えております。

■ 有税償却

弊社の「のれん」の大半を占める株式取得等に伴う旧「連結調整勘定」に該当する「のれん」については、税務上の損金算入が認められておらず、所謂「有税償却」を行っております。無税償却であれば費用発生に伴い税金も軽減され、当期純利益への影響は限定的となりますが、有税償却の場合、税金の軽減効果は一切なく、償却額全額が当期純利益を直接的に押し下げることとなります。

-2. 「のれん」について

「のれん」の償却スケジュール

弊社では、過去に実施したM&Aに伴い、以下のスケジュールに従って「のれん」を償却しております。

(単位：百万円)

	2007/3期 実績	2008/3期 見込	2009/3期 見込	2010/3期 見込	2011/3期 見込	2012/3期 見込
のれん償却額	2,350	3,435	3,036	2,599	2,162	1,347
旧営業権部分	407	550	214	167	106	35
旧連結調整勘定部分	1,943	2,885	2,822	2,432	2,056	1,312
のれん期末残高	12,579	9,144	6,108	3,509	1,347	0
旧営業権部分	694	523	308	141	35	0
旧連結調整勘定部分	11,885	8,621	5,800	3,368	1,312	0

「のれん」償却によるP/Lへの影響

上記スケジュールに基づく「のれん」償却額をP/Lから控除することにより、弊社の本来的な事業収益力を確認することができます。

(単位：百万円)

	2007/3期 実績	2008/3期 見込	2009/3期 見込	2010/3期 見込	2011/3期 見込	2012/3期 見込
P/L						
売上高	117,005	127,343	133,616	143,689	154,439	165,771
経常利益	1,632	4,036	5,680	7,635	9,449	11,702
当期純利益	232	1,435	2,204	3,301	4,384	4,903
「のれん」償却額を控除した場合						
売上高	117,005	127,343	133,616	143,689	154,439	165,771
経常利益	3,982	7,471	8,716	10,234	11,611	13,049
当期純利益	2,419	4,650	5,154	5,833	6,504	6,236

今後のM&Aについては考慮していません

-3. グループ子会社における特別損失の計上

減損損失

弊社グループでは、バランス・シートの健全性を維持するべく、減損会計の適用に際して厳格な基準を設けております。

また、M&Aにより弊社グループとなった各社についても、M&A実施時ないしは実施後に厳格な基準に基づく減損会計を適用することとなるため、多額の減損損失を計上する場合があります。なお、弊社と致しましては、M&A実施に際して当該減損可能性を考慮して価値評価を行うと共に、弊社連結P/Lに大きな影響がないようM&Aの実施時期等に十分配慮しておりますが、弊社連結P/Lに一部影響を与える場合があります。

不採算店舗に対する抜本的措置

上記減損会計の厳格な適用と併せて、弊社では不採算店舗に対して抜本的措置を講じるよう努めております。不採算店舗の存続は、子会社P/L及び弊社連結P/Lに対し、長期的に悪影響を及ぼすこととなります。そのため、弊社では不採算店舗に関し、抜本的対策を施すことにより「再建する店舗」と採算性の改善が困難な「閉鎖する店舗」に明確に区分し、前者に対してはグループ・リソースの積極的な投入を、後者に対しては早期の閉鎖を図っております。

その結果、閉鎖店舗に関連する特別損失が、弊社連結P/Lに計上されることがありますが、中長期的な収益性は向上することとなります。

対処すべき課題について

外的環境の変化への対応

飲酒運転・駐車禁止に関する規制強化や、牛肉や魚介類を中心とした原材料費の高騰・高止まりによる、売上・粗利益への直接的な影響、また、少子高齢化の進展に伴う顧客層の変化、求人難による人件費コストの上昇など、従来からの収益構造の見直しが必要となっており、これらに対してプロアクティブに対応してまいります。

グループ経営の効率化

企業規模の拡大の中、マネジメントの一元化が追いつかず、結果として、経営資源の分散が起りましたが、今般の組織改編も含めた経営基盤の整備により、グループ全体の経営の効率化が図れることとなります。

収益管理体制の再構築

コストの削減策、出店および設備投資基準、人事政策につきましても、グループ拡大の過程で各子会社間で必ずしも整合性が無かったことから、弊社の本来の強みである店舗運営・管理の相対的弱体化が起り、営業利益の低下および特別損失の発生につながりました。これらに対しても、組織改編、減損会計の厳格な適用、不採算店舗への抜本的な対策等の結果、収益性の向上・収益管理水準の向上を見込んでおります。

-1. 数値目標

中期計画において達成すべき数値目標(2012年3月期迄)

自己資本(1)比率30%以上

売上高経常利益率6%以上

ネット有利子負債(2)÷EBITDA(3)比率3倍以内

1 自己資本:(純資産合計-少数株主持分)

2 ネット有利子負債:(借入金+社債-現預金)

3 EBITDA:(営業利益+減価償却費+のれん償却額+その他償却費)

中期計画における予想数値

(単位:百万円)

2007/3月期(当期)	
売上高	117,005
経常利益	1,632
当期純利益	232
EBITDA	9,742
ネット有利子負債	53,241
自己資本	14,690
総資産	99,265
自己資本比率	14.8%
売上高経常利益率	1.4%
ネット有利子負債/EBITDA	5.5



(単位:百万円)

2012/3月期(予想)	
売上高	165,771
経常利益	11,702
当期純利益	4,903
EBITDA	19,099
ネット有利子負債	26,190
自己資本	29,065
総資産	96,124
自己資本比率	30.2%
売上高経常利益率	7.1%
ネット有利子負債/EBITDA	1.4

今後のM&Aについては考慮しておりません

-2. 今後の施策

今後の施策

グループとしての取組課題を克服し数値目標を達成するため、下記の施策に取り組んでおり、収益力の回復・強化を図ってまいりたいと考えております。

マーチャンダイジング機能の強化

- a) 商品開発機能をコロナMDに集約
- b) 増えすぎた業態 業態を整理、統合

グループ経営の効率化

- a) 各地域子会社 オペレーション機能に特化
- b) 組織階層の簡素化

本部機能の強化

- a) 各種コスト削減施策を本部一元管理
- b) 本部における俯瞰的な収益管理

店舗開発・設備投資の厳正化

- a) 出店審査機能の二審化
- b) 設備投資コストの検証

人的資源の充実、育成

- a) 従業員の定着率向上
- b) 内部人材の発掘・育成、外部人材の採用・登用