



平成19年1月期 中間決算説明会

平成18年9月20日
株式会社丸千代山岡家
JASDAQ（証券コード：3399）



目 次

- 事業概要紹介 P 3 ～ P 7
- 平成 1 9 年 1 月期上期業績 P 8 ～ P 16
- 平成 1 9 年 1 月期通期計画 P 17 ～ P 20
- 今後の成長に向けて P 21 ～ P 29



事業概要紹介



会社概要

商号	株式会社丸千代山岡家
本社	札幌市東区東雁来7条1丁目4-19
関東事務所	茨城県土浦市田中3丁目8-32
設立	平成5年3月
資本金	2億9,164万7千円
代表者	山岡 正 Tadashi Yamaoka
事業内容	「ラーメン山岡家」の運営

店舗数	73店舗	平均年齢	29.8歳	社員数	308名
-----	------	------	-------	-----	------



沿革

平成5年3月

(株)山岡家を札幌市中央区に設立

平成12年7月

本社を札幌市東区（現在地）に移転

平成14年2月

(株)丸千代商事を吸収合併し

(株)丸千代山岡家に商号変更

平成18年2月

ジャスダック証券取引所上場

平成18年2月

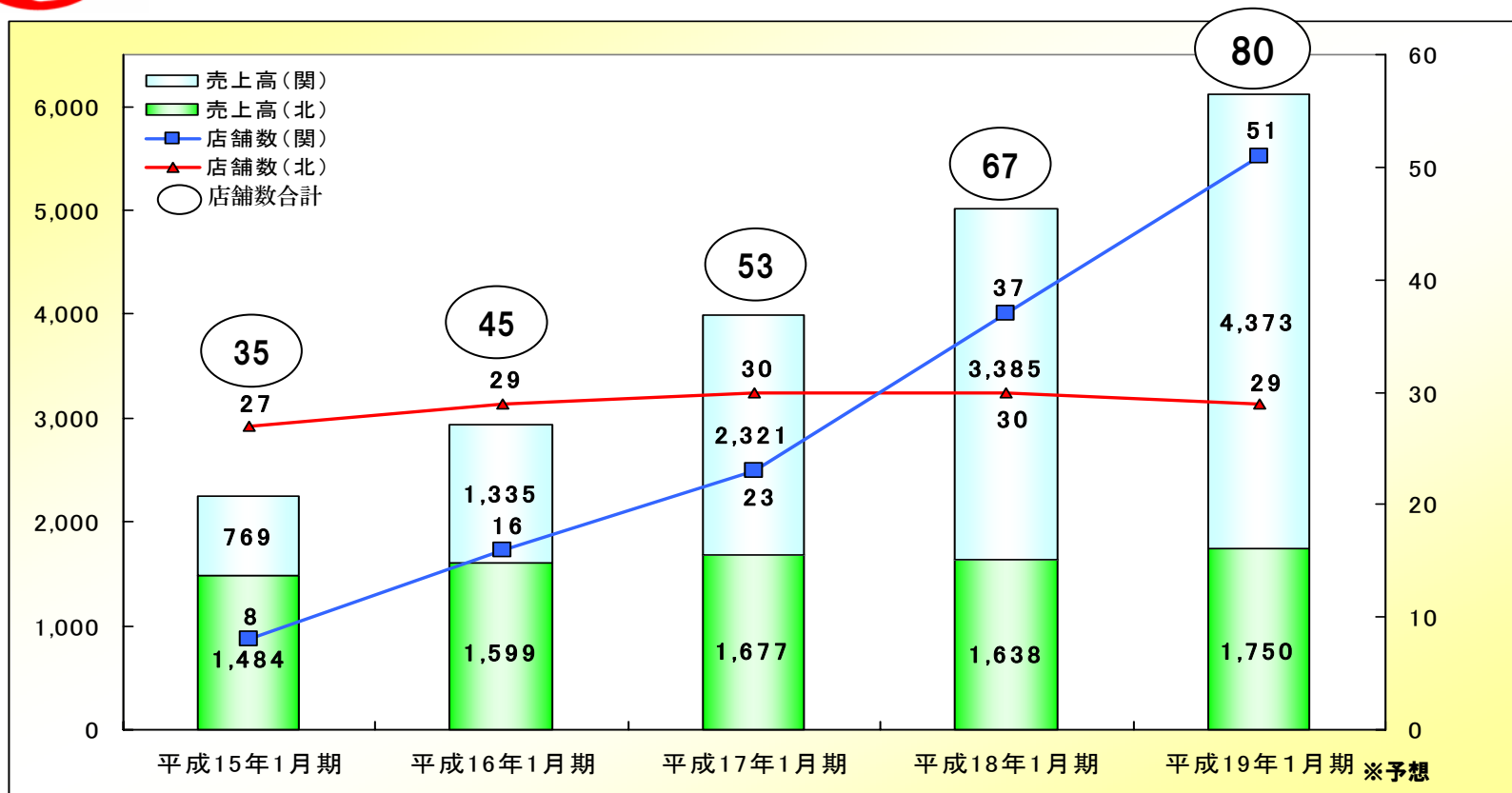
神奈川県第1号店として厚木市に厚木店開店

平成18年5月

岐阜県第1号店として瑞穂市に岐阜瑞穂店開店



業績の推移（地域別売上高・店舗数）



※平成17年1月期迄は単体売上

関東地区への積極的な出店に伴い、平成17年1月期から売上が拡大

北海道地区は店舗の増減がなくても、売上は安定し推移

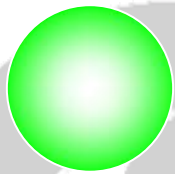


経営理念

ラーメンでお客様に喜んで貰う

麺、スープ、タレへのこだわり。
カウンター越しのお客様との対話。
すべての人々に、私達のラーメンで、美味しさ
と感動を味わっていただきたい。
それが、山岡家の一杯のラーメンに込められた
願いです。

「山岡家は味で勝負！」「山岡家はスープが命！」



平成19年1月期上期業績



平成19年1月期対前期比較

(単位：千円)

	平成18年1月期 上期実績		平成19年1月期 上期実績		対前期比較	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	比率
売上高	2,265,854	100.0	2,811,580	100.0	545,726	124.1
売上原価	576,543	25.4	669,864	23.8	93,321	116.2
売上総利益	1,689,310	74.6	2,141,716	76.2	452,405	126.8
販管費	1,631,374	72.0	2,031,378	72.3	400,003	124.5
営業利益	57,936	2.6	110,337	3.9	52,401	190.4
経常利益	57,921	2.6	87,487	3.1	29,566	151.0
中間純利益	17,678	0.8	42,197	1.5	24,519	238.7

上半期の出店は7店舗、売上も順調に推移

売上原価は1.6%の改善（主要原材料の仕入コストダウン）

営業外費用で株式公開関連費用2,800万円を計上



平成19年 1 月期対計画比較

(単位：千円)

	平成19年1月期 上期計画		平成19年1月期 上期実績		対計画比較	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	比率
売上高	2,790,476	100.0	2,811,580	100.0	21,104	100.8
売上原価	666,251	23.9	669,864	23.8	3,613	100.5
売上総利益	2,124,226	76.1	2,141,716	76.2	17,490	100.8
販管費	2,045,428	73.3	2,031,378	72.3	-14,050	99.3
営業利益	78,798	2.8	110,337	3.9	31,539	140.0
経常利益	48,812	1.7	87,487	3.1	38,675	179.2
中間純利益	27,969	1.0	42,197	1.5	14,228	150.9

売上はほぼ計画通り順調に推移

原価率は計画通りとなり、売上総利益が上乘せし、営業利益拡大



平成19年1月期上期実績

(単位：千円)

	平成19年1月期					
	1 Q実績		2 Q実績		上期実績	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	比率
売上高	1,376,614	100.0	1,434,965	100.0	2,811,580	100.0
売上原価	328,407	23.9	341,456	23.8	669,864	23.8
売上総利益	1,048,207	76.1	1,093,508	76.2	2,141,716	76.2
販管費	979,903	71.2	1,051,474	73.3	2,031,378	72.3
営業利益	68,303	5.0	42,034	2.9	110,337	3.9
経常利益	39,086	2.8	48,401	3.4	87,487	3.1
純利益	21,086	1.5	21,111	1.5	42,197	1.5

原油価格の高騰により水道光熱費が上昇し、販管費が増加

出店は、計画通り7店舗完了（1 Q→3店舗、2 Q→4店舗）



平成19年1月期コスト内訳

(単位：千円)

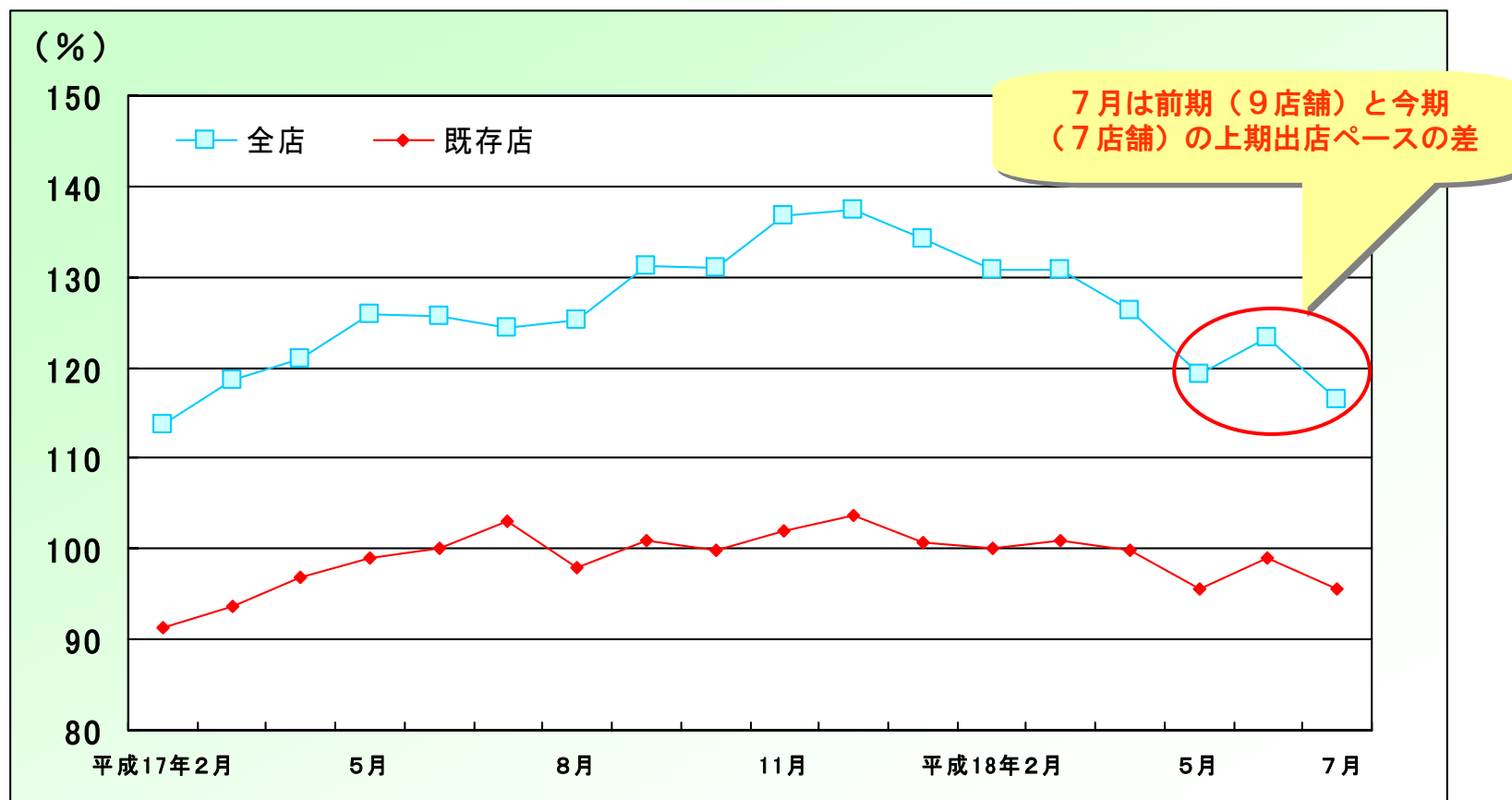
		平成18年1月 上期実績	売上高比	平成19年1月 上期実績	売上高比	対前期コスト 改善率
売上高		2,265,854	100.0	2,811,580	100.0	—
売上原価		576,543	25.4	669,864	23.8	▲1.6
売上総利益		1,689,310	74.6	2,141,716	76.2	+1.6
販売費及び一般管理費	人件費	818,456	36.1	950,505	33.8	▲2.3
	法定福利費	69,047	3.0	84,241	3.0	—
	水道光熱費	206,983	9.1	301,027	10.7	+1.6
	賃借料	51,984	2.3	61,597	2.2	▲0.1
	地代家賃	136,828	6.0	191,098	6.8	+0.8
	減価償却費	84,882	3.7	113,065	4.0	+0.3
	その他	263,190	11.6	329,843	11.7	+0.1
	計	1,631,374	72.0	2,031,378	72.3	+0.3

売上高は前年比24.1%増 売上原価は1.6%の改善

販管費のうち水道光熱費は大幅に上昇



月次売上高推移（前年比）

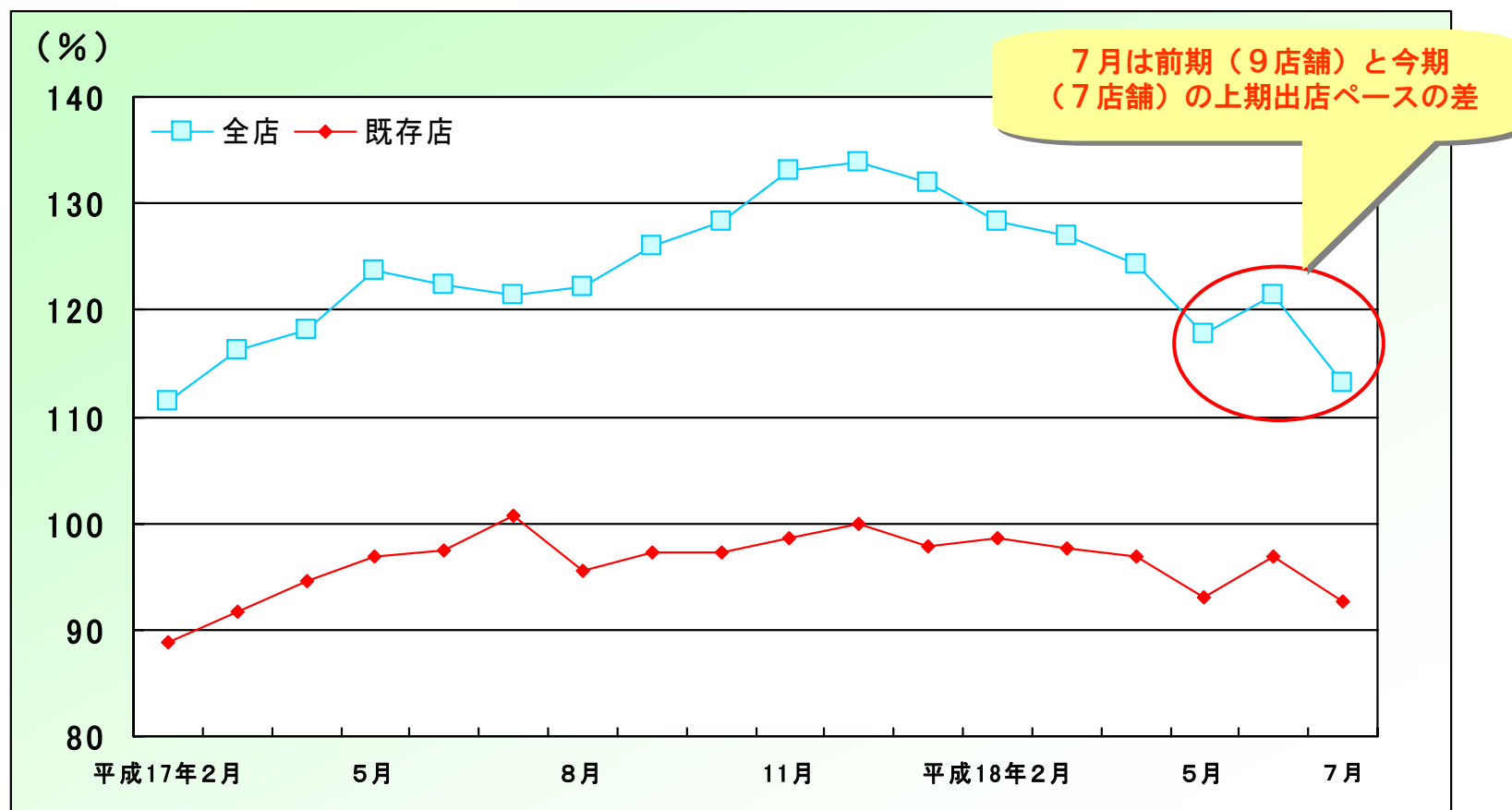


平成17年5月以降、各地区既存店が安定して100%前後で推移

（注）既存店はオープン月から15ヶ月以上稼働の店舗としております。



月次客数推移（前年比）

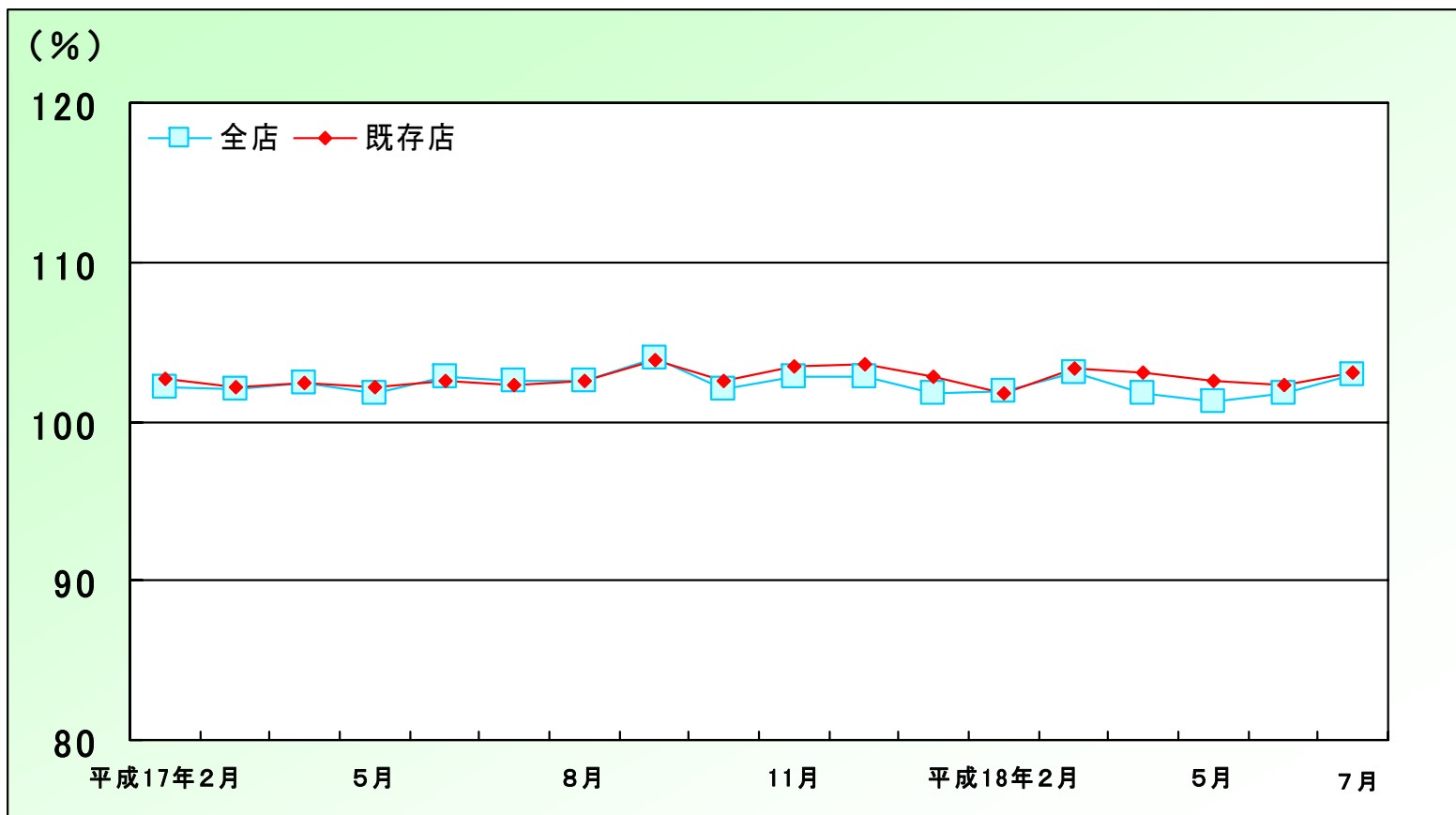


各地区既存店の客数は、大きな変動もなく95%前後で推移

（注）既存店はオープン月から15ヶ月以上稼働の店舗としております。



月次客単価推移（前年比）



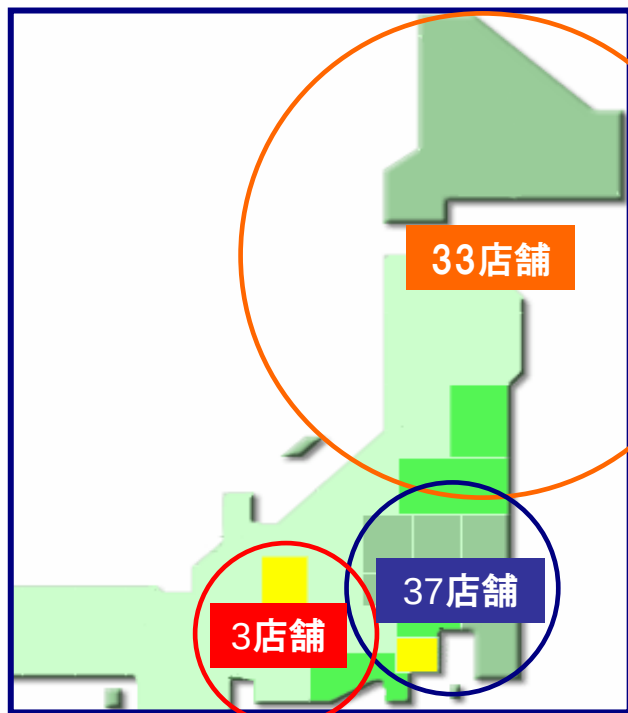
全店・既存店ともに**100%以上**を維持

（注）既存店はオープン月から15ヶ月以上稼働の店舗としております。



エリア別出店状況

出店は今期計画どおり順調に推移



北海道・東北エリア

都道府県名	H18.1期末 店舗数	H18.7増減 (7月迄)	H18.7末 店舗数
北海道	30	▲1	29
宮城県	2	1	3
福島県	1		1

関東エリア

都道府県名	H18.1期末 店舗数	H18.7増減 (7月迄)	H18.7末 店舗数
茨城県	9		9
群馬県	6		6
栃木県	6	1	7
千葉県	6	1	7
埼玉県	5	1	6
東京都	1		1
神奈川県	—	1	1

東海エリア

都道府県名	H18.1期末 店舗数	H18.7増減 (7月迄)	H18.7末 店舗数
静岡県	1		1
岐阜県	—	2	2

	H18.1期末 店舗数	H18.7増減 (7月迄)	H18.7末 店舗数
合計	67	6	73



平成19年1月期通期計画



平成19年1月期通期計画（対前期実績比較）

（単位：千円）

	平成18年1月期 通期実績		平成19年1月期 通期計画		対前期比較	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	比率
売上高	5,100,858	100.0	6,124,829	100.0	1,023,971	120.1
売上原価	1,264,454	24.8	1,458,662	23.8	194,208	115.4
売上総利益	3,836,403	75.2	4,666,167	76.2	829,764	121.6
販管費	3,561,780	69.8	4,327,639	70.7	765,859	121.5
営業利益	274,623	5.4	338,528	5.5	63,905	123.3
経常利益	271,226	5.3	303,117	5.0	31,891	111.8
当期純利益	132,140	2.6	145,036	2.4	12,896	109.8

平成19年1月期 前提条件

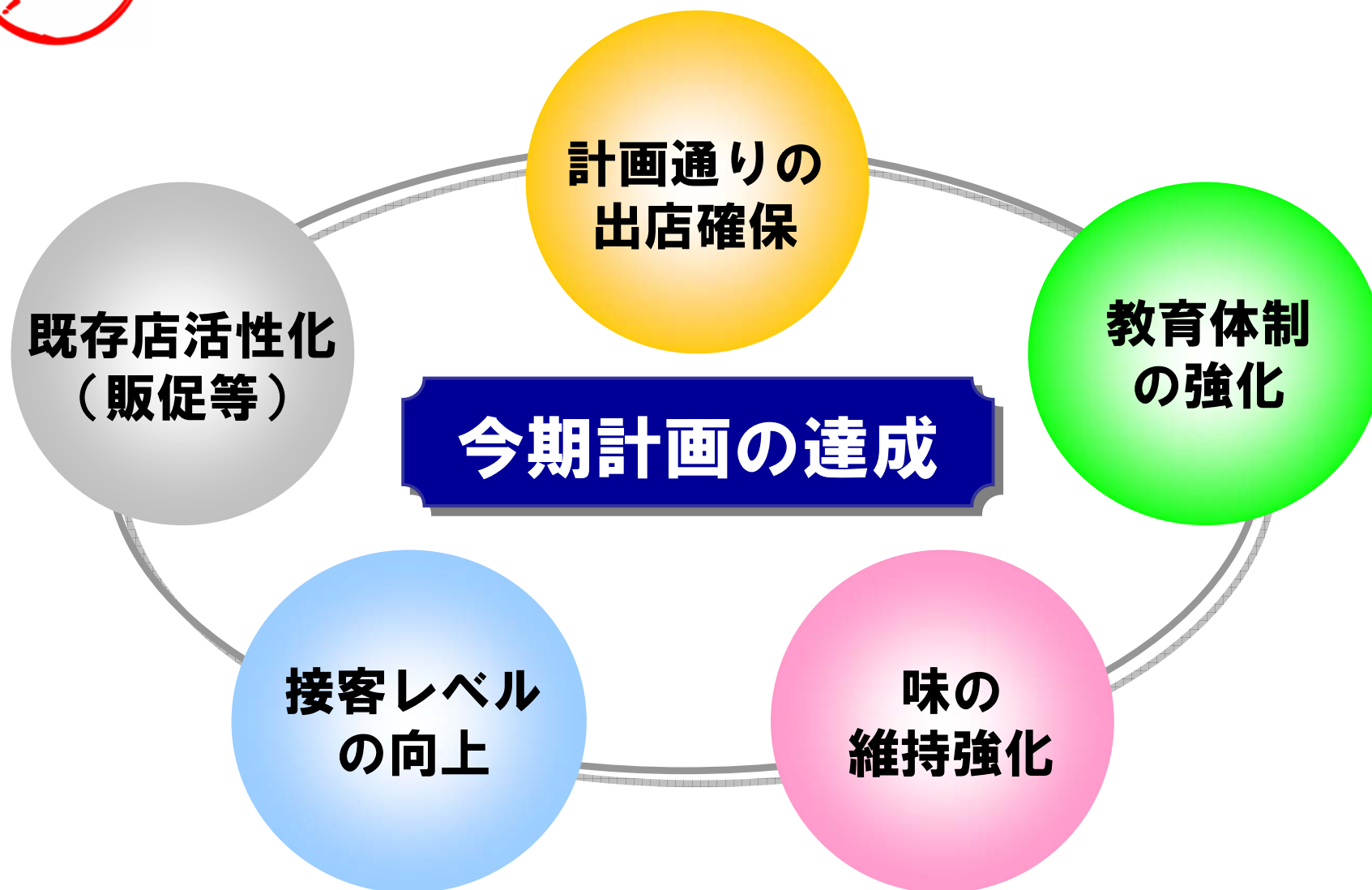
新規出店	14店舗（上期：7店舗 下期：7店舗） 全店関東・東海・東北地区へ出店予定
既存店売上	前年対比 96.7%
販管费率	株式関連費用や人材確保を積極的に行なうことにより 約1%の増加
営業外費用	株式上場費用24百万円
特別損失	店舗閉鎖関連費用50百万円

～通期計画根拠～

- ・利益ベースは下期偏重
→上期出店店舗が下期でフル稼働
→売上が大きくなる月が下期に多い（8・12・1月）
- ・出店計画は順調に進んでいる
→下期7店舗計画分の契約締結済み



通期計画達成に向けた施策





株主還元策について

●株主利益の追求

当社は、株主の皆様にも安定的に配当を実施するとともに、新規出店等に必要な内部留保を確保し、財務基盤を強化することを基本方針としております。更に、市場で評価していただくため、業績向上に取り組み、積極的な情報開示により、株主価値の増大を図ってまいります。

●配当（増配）について

当社は、今期1株当たり1,500円の配当を予想しておりましたが、業績動向等を踏まえまして、期末配当予想を3,500円増配し、5,000円に修正致します。



今後の成長に向けて



中期経営計画

平成21年1月期に100店舗体制を目指します。

平成21年1月期に経常利益率6%以上を目指します。

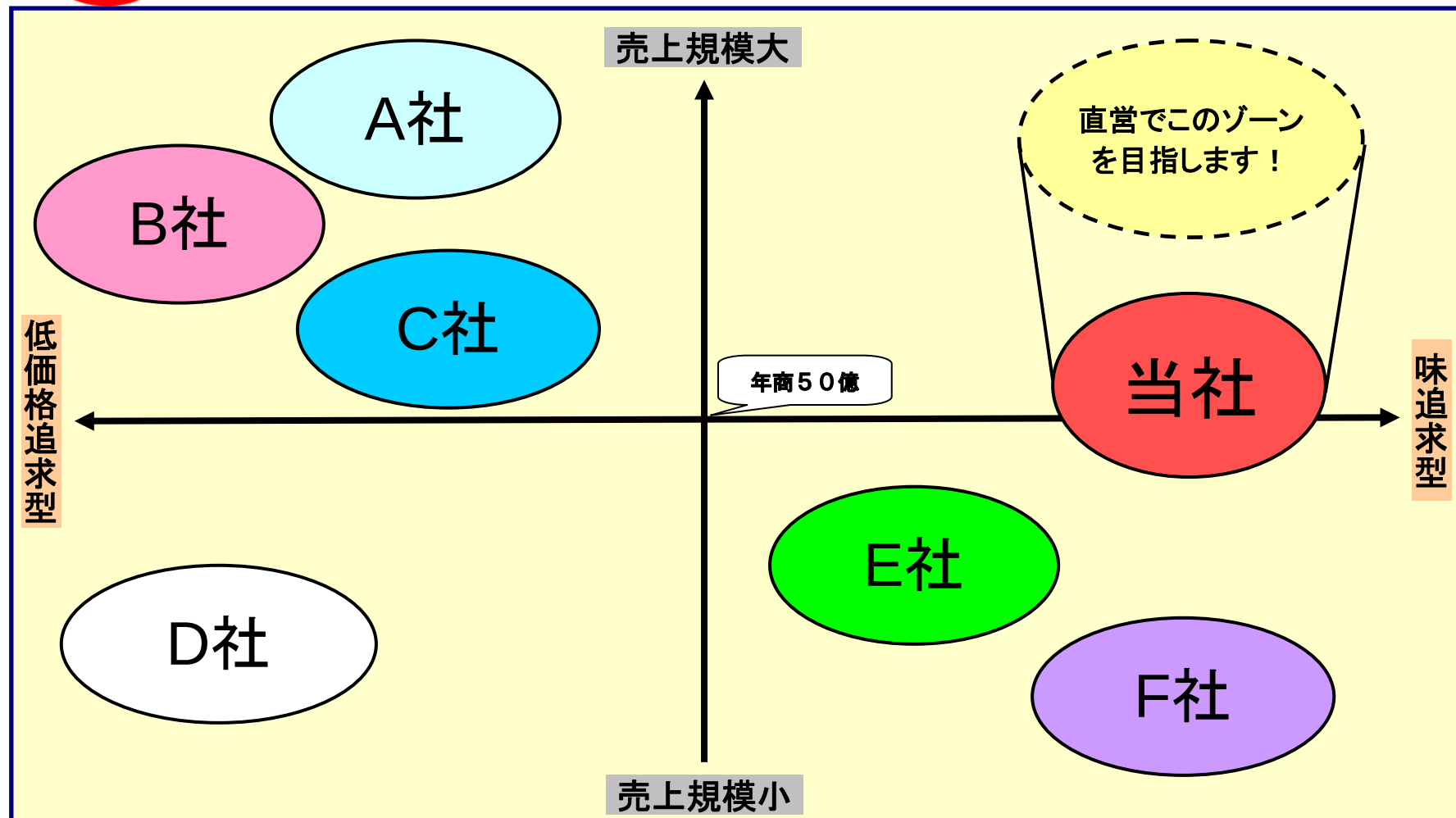
売上高は每期前年比2桁以上を目指します。

単位：百万円

	出店計画数	期末予定店舗数	売上目標	伸率	経常利益目標	伸率
平成19年1月期	14店舗	80店舗	6,124	+20.1%	303	+11.7%
平成20年1月期	15店舗	95店舗	7,160	+16.9%	386	+27.4%
平成21年1月期	19店舗	114店舗	8,410	+17.5%	505	+30.8%



ラーメン業界勢力動向



(出所) 各種資料を参考に当社作成



出店計画

前期末店舗数の20%を目安に着実な出店を続けていきます。

今後もロードサイド型中心の店舗展開とします。

平成19年1月期

【新規出店予定数】	14店舗
【期末店舗予定数】	80店舗
【出店エリア】	東海・東北地区へ本格的に進出

平成20年1月期

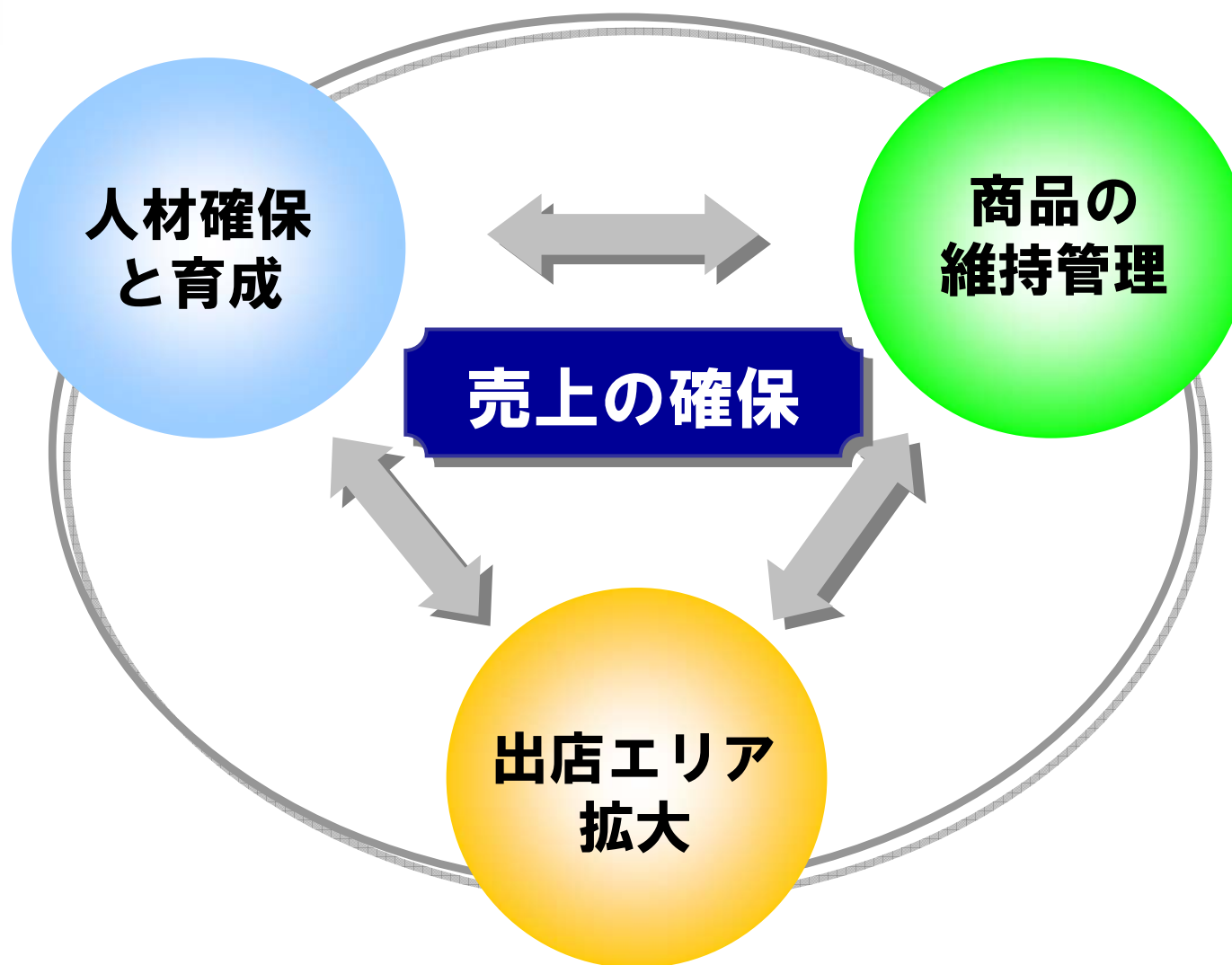
【新規出店予定数】	15店舗
【期末店舗予定数】	95店舗
【出店エリア】	東海・関東地区を中心に拡充

平成21年1月期

【新規出店予定数】	19店舗
【期末店舗予定数】	114店舗
【出店エリア】	出店エリアを近畿地区まで拡充



当社成長の基盤





出店モデル①

店舗は目立つ看板・入店しやすい外観で統一

大型車両も駐車可能な広い駐車スペース

店舗イメージ



出店標準モデル

出店予算	投資回収	年間売上	敷地面積	店舗面積	席数
6,000万	5年以内	1億円以上	300坪以上	50坪位	50～60席



出店モデル②

全店オープンキッチンで赤を基調とした店内

店内イメージ・作業風景





採用・教育戦略

出店ペースに合わせた採用と人材の育成

- 研修店舗の拡充 ⇒ 現状の3店舗から進出エリアに合わせ拡充
- 教育・研修体系 ⇒ OJT（職場内研修）中心から職制別へ移行
- 新卒者の積極的採用 ⇒ 出店予定にあわせ、来期30名採用を計画

キャリアアップモデル（ご参考）





S V の役割

担当店舗

売上・営業利益向上（数値責任）

情報共有
問題解決

商品の
維持管理

採用と育成



【問合せ先】

部署・担当 経営企画室 川合 伸明

TEL 029-825-1580

FAX 029-825-1582

E-mail ir@yamaokaya.com

<http://yamaokaya.com>

本説明会にて提供した情報につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、今後様々な要因により予想数値と異なる可能性がありますことをご承知おきください。