



平成21年1月期 決算説明会

平成21年3月23日

株式会社丸千代山岡家

JASDAQ (証券コード：3399)

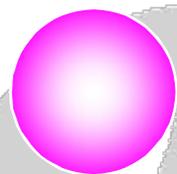


目次

● 平成21年1月期決算概要 P 3～P 16

● 平成22年1月期業績の見通し P 17～P 24

● 参考資料 P 25～P 33



平成21年1月期決算概要



平成21年1月期総括

当社を取り巻く環境

原油価格高騰による光熱費の上昇、小麦等原材料価格の上昇
景気減退による消費者の外出離れ など

..... **外食産業にとって厳しい市況**

取組み状況

営業：期間限定メニューの定期的販売、価格据え置き
店長・社員・パートアルバイト教育、QSC向上、人件費適正化
出店：新規出店7店舗による増収
居抜き物件の積極的採用とコストダウン
その他：既存店電化厨房導入、家賃減額交渉 など

..... **売上の底上げとコスト削減対策の強化**

結果

下期既存店売上高は好調に推移 前期比102.1%
⇒通期既存店売上の前期比 通期計画100.6%→101.3%で推移
売上高：7,033百万円（前期比9.1%増）
経常利益：243百万円（前期比164.1%増）

..... **厳しい環境下で増収・増益を実現**



平成21年1月通期対前期比較

(単位：千円)

	平成20年1月期 通期実績		平成21年1月期 通期実績		対前期比較	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	比率
売上高	6,444,178	100.0	7,033,515	100.0	589,337	109.1
売上原価	1,628,178	25.3	1,892,624	26.9	264,446	116.5
売上総利益	4,816,000	74.7	5,140,891	73.1	324,891	106.7
販管費	4,736,017	73.5	4,911,406	69.8	175,389	103.7
営業利益	79,982	1.2	229,484	3.3	149,502	286.9
経常利益	92,168	1.4	243,433	3.5	151,265	264.1
当期純利益	20,270	0.3	118,307	1.7	98,037	583.6

売上原価は前期に対し売上比1.6%上昇(小麦等原材料価格高騰の影響)

販管費は前期に対し3.7%改善(人件費、電化切替による光熱費抑制)



平成21年1月期通期実績

(単位：千円)

	平成21年1月期					
	上期実績		下期実績		通期実績	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	売上比率
売上高	3,307,088	100.0	3,726,427	100.0	7,033,515	100.0
売上原価	881,913	26.7	1,010,711	27.1	1,892,624	26.9
売上総利益	2,425,175	73.3	2,715,716	72.9	5,140,891	73.1
販管費	2,396,781	72.4	2,514,625	67.5	4,911,406	69.8
営業利益	28,393	0.9	201,091	5.4	229,484	3.3
経常利益	33,673	1.0	209,760	5.6	243,433	3.5
当期純利益	23,861	0.7	94,446	2.5	118,307	1.7

下期は人件費コントロールやガス単価下落などにより、販管費率が大幅に減少

新規出店数は、上期に2店舗、下期に5店舗、通期計7店舗



平成21年1月期通期対計画比較

(単位：千円)

	平成21年1月期計画		平成21年1月期実績		対計画比較	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	比率
売上高	7,089,052	100.0	7,033,515	100.0	△55,537	99.2
売上原価	1,806,231	25.5	1,892,624	26.9	86,393	104.8
売上総利益	5,282,820	74.5	5,140,891	73.1	△141,929	97.3
販管費	5,085,961	71.7	4,911,406	69.8	△174,555	96.5
営業利益	196,859	2.8	229,484	3.3	32,625	116.6
経常利益	200,924	2.8	243,433	3.5	42,509	121.2
当期純利益	75,462	1.1	118,307	1.7	42,845	156.8

売上原価は原油価格高騰などの影響で計画値から1.4%上昇

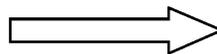
売上原価上昇分を販管費の抑制でカバーし営業利益率UP



営業利益の増減

平成20年1月期

79,982千円



平成21年1月期

229,484千円

増減 +149,502千円

要因分析

・ 売上増加による利益増	+71,035千円
・ 販管費改善	+267,273千円
・ 原価率悪化	△112,536千円
・ 水道光熱費増	△76,270千円
計	+149,502千円



平成21年1月期通期コスト内訳

(単位：千円)

		平成20年1月 通期実績	売上高比	平成21年1月 通期実績	売上高比	対前期コスト 改善率
売上高		6,444,178	100.0	7,033,515	100.0	—
売上原価		1,628,178	25.3	1,892,624	26.9	1.6
売上総利益		4,816,000	74.7	5,140,891	73.1	△1.6
販売費及び 一般管理費	人件費	2,196,607	34.1	2,255,701	32.1	△2.0
	法定福利費	194,956	3.0	186,358	2.6	△0.4
	水道光熱費	728,568	11.3	804,838	11.4	0.1
	賃借料	119,667	1.8	114,748	1.6	△0.2
	地代家賃	466,749	7.2	487,243	6.9	△0.3
	減価償却費	265,622	4.1	290,411	4.1	0.0
	その他	763,848	11.8	772,107	11.0	△0.8
	計	4,736,017	73.5	4,911,406	69.8	△3.7

人件費が前年と比較し売上比率で2%改善

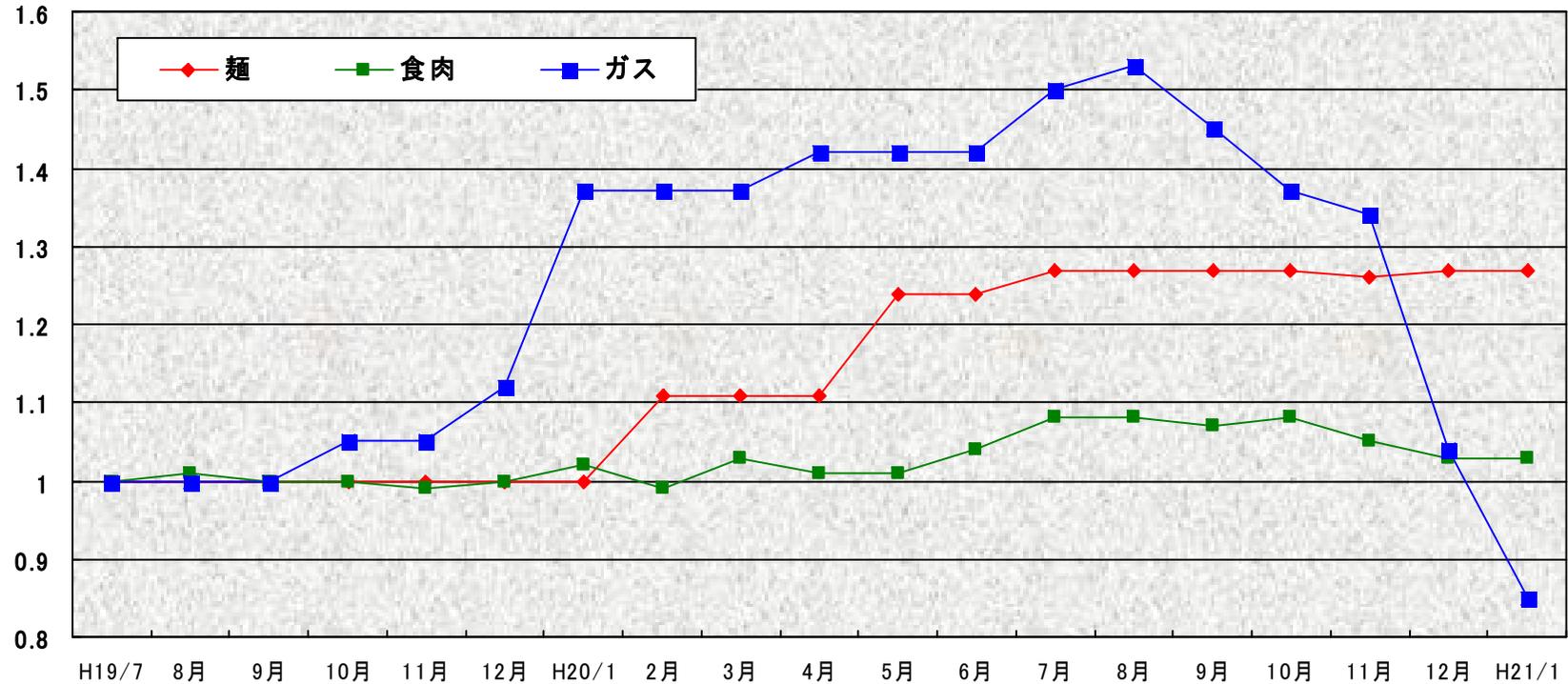
光熱費はガス単価が昨年比で約30%上昇⇒電化厨房導入により昨年並に抑制

その他経費も消耗品等コストコントロールを行い、0.8%削減



参考資料

○主要食材単価、ガス単価の一昨年7月を1とした場合の推移



下期原油価格下落によりガス単価が下降、但し、原材料価格への影響は軽微

水道光熱費（特にガス）の上昇は、使用料の軽減・既存店の電化設備移行にて回避



平成21年1月期下期営業活動での取組み

期間限定メニュー・フェア

プレミアム塩とんこつ



辛みそフェア



プレミアム醤油とんこつ



販売状況

	プレミアム塩とんこつ	辛みそフェア	プレミアム醤油とんこつ
販売期間	平成20年10月7日～11月17日	平成20年12月2日～平成21年1月31日	平成21年2月17日～3月29日(予定)
期間出数	132,024	220,802	88,387
販売比率	13.7	14.8	17.3

※期間出数は単品+セットメニュー(A・B・C)の合計数値となっております。

※販売比率は期間毎の販売数/客数×100で算出しております。

※プレミアム醤油とんこつは期間途中なため3月11日時点での集計値を使用しております。



平成21年1月期の取組みまとめ

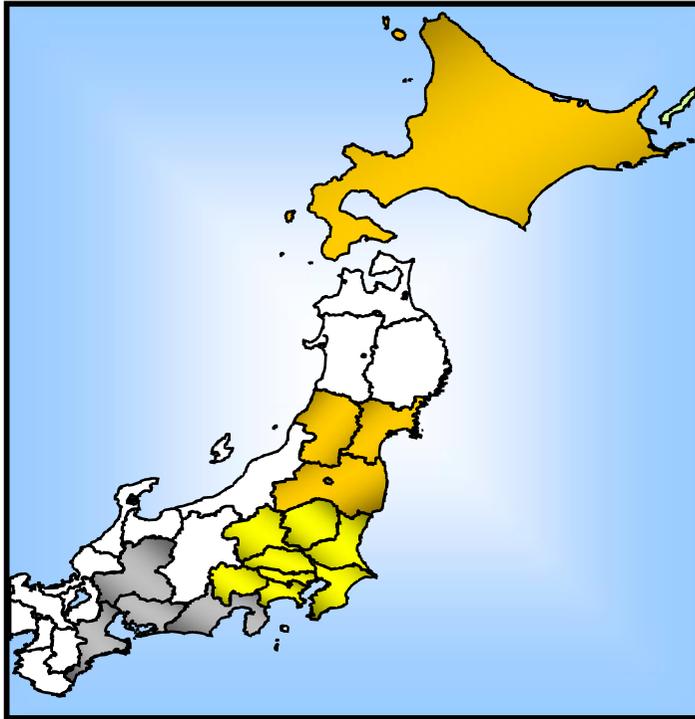
売上向上対策	効果	参考指標																			
定期的な期間限定メニューの販売	新規顧客の開拓と固定客の囲い込み	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="3">既存店売上指標対前期比較 (%)</th> </tr> <tr> <th>当期</th> <th>前期</th> <th>対前年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上</td> <td>101.3</td> <td>95.1</td> <td>106.5</td> </tr> <tr> <td>客数</td> <td>100.5</td> <td>96.3</td> <td>104.4</td> </tr> <tr> <td>平均単価</td> <td>100.8</td> <td>98.7</td> <td>102.1</td> </tr> </tbody> </table>		既存店売上指標対前期比較 (%)			当期	前期	対前年	売上	101.3	95.1	106.5	客数	100.5	96.3	104.4	平均単価	100.8	98.7	102.1
	既存店売上指標対前期比較 (%)																				
	当期	前期	対前年																		
売上	101.3	95.1	106.5																		
客数	100.5	96.3	104.4																		
平均単価	100.8	98.7	102.1																		
店長教育・研修の実施	QSC (商品の品質・サービス・清潔さ) 向上によるリピーター確保																				

コスト改善対策	効果	参考指標																							
パートアルバイト教育と社員比率の改善	人件費改善： H20.1期 34.1% ⇒H21.1期 32.1%・・・2%ダウン	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="3">コスト対前期比較 (%)</th> </tr> <tr> <th>当期</th> <th>前期</th> <th>対前年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>人件費</td> <td>32.1</td> <td>34.1</td> <td>94.1</td> </tr> <tr> <td>水道光熱費</td> <td>11.4</td> <td>11.3</td> <td>100.9</td> </tr> <tr> <td>地代家賃</td> <td>6.9</td> <td>7.2</td> <td>95.8</td> </tr> <tr> <td>販管費</td> <td>69.8</td> <td>73.5</td> <td>95.0</td> </tr> </tbody> </table>		コスト対前期比較 (%)			当期	前期	対前年	人件費	32.1	34.1	94.1	水道光熱費	11.4	11.3	100.9	地代家賃	6.9	7.2	95.8	販管費	69.8	73.5	95.0
	コスト対前期比較 (%)																								
	当期		前期	対前年																					
人件費	32.1	34.1	94.1																						
水道光熱費	11.4	11.3	100.9																						
地代家賃	6.9	7.2	95.8																						
販管費	69.8	73.5	95.0																						
電化設備の既存店導入	光熱費売上比率：導入実績20店 導入前 導入後 約12% ⇒ 約8%																								
家賃減額交渉	通期で月額約225万円 計41店舗の減額実績																								



エリア別出店状況

平成22年1月期 **100店舗** 達成！



北海道・東北エリア

都道府県名	H20.1期末店舗数	H21.1期末増減	H21.1期末店舗数
北海道	28	2	30
宮城県	2	-	2
福島県	2	-	2
山形県	1	-	1

関東エリア

都道府県名	H20.1期末店舗数	H21.1期末増減	H21.1期末店舗数
茨城県	11	1	12
群馬県	6	-	6
栃木県	7	-	7
千葉県	7	2	9
埼玉県	8	-	8
東京都	1	-	1
神奈川県	2	1	3
山梨県	1	-	1

東海エリア

都道府県名	H20.1期末店舗数	H21.1期末増減	H21.1期末店舗数
静岡県	3	-	3
岐阜県	2	-	2
愛知県	2	-	2
三重県	1	1	2

北海道 東北	関東	東海	H21.1期末 店舗計	H22.1期 予定
35	47	9	91	10



資産の推移

(単位：千円)

	平成20年1月期	平成21年1月期	構成比	増減率
流動資産	382,861	591,332	14.6	54.4
現金及び預金	245,851	432,009	10.6	75.7
棚卸資産	56,854	67,004	1.6	17.8
固定資産	3,334,627	3,466,271	85.4	3.9
有形固定資産	2,611,917	2,687,351	66.2	2.9
建物及び構築物	2,253,275	2,315,010	57.1	2.7
無形固定資産	22,413	19,616	0.5	△12.5
投資その他の資産	700,296	759,303	18.7	8.4
敷金保証金	472,063	520,480	12.8	10.2
資産合計	3,717,489	4,057,604	100.0	9.1



資本・負債の推移

(単位：千円)

	平成20年1月期	平成21年1月期	構成比	増減率
流動負債	1,103,983	1,353,908	33.4	22.6
買掛金	118,954	153,077	3.8	28.7
短期借入金	—	12,400	0.3	—
1年以内返済長期借入金	555,726	642,199	15.8	15.5
固定負債	1,425,206	1,441,776	35.5	1.2
社債	120,000	110,000	2.7	△8.3
長期借入金	1,276,028	1,304,839	32.1	2.2
負債合計	2,529,189	2,795,685	68.9	10.5
純資産	1,188,299	1,261,618	31.1	6.2
資本金	291,647	291,647	7.2	—
負債・純資産合計	3,717,489	4,057,604	100.0	9.1



キャッシュフロー要因分析

(単位：千円)

	平成20年1月期	平成21年1月期	増減額
営業活動によるCF	338,775	589,560	250,785
投資活動によるCF	△226,107	△457,536	△231,429
財務活動によるCF	△58,256	54,134	112,390
現金及び現金同等物	245,851	432,009	186,158

■ 営業活動によるキャッシュフロー

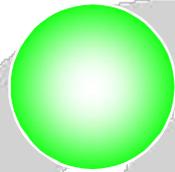
税引前当期純利益225,857千円に対し、減価償却費292,036千円、利息の支払額39,267千円

■ 投資活動によるキャッシュフロー

新店舗開設による有形固定資産の支出392,758千円

■ 財務活動によるキャッシュフロー

長期借入返済614,716千円、新規の長期借入730,000千円



平成22年1月期業績の見通し



平成22年1月期通期計画（対前期実績比較）

（単位：千円）

	平成21年1月期 通期実績		平成22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	7,033,515	100.0	7,719,171	100.0	685,656	109.7
売上原価	1,892,624	26.9	2,084,965	27.0	192,341	110.2
売上総利益	5,140,891	73.1	5,634,206	73.0	493,315	109.6
販管費	4,911,406	69.8	5,285,746	68.5	374,340	107.6
営業利益	229,484	3.3	348,460	4.5	118,976	151.8
経常利益	243,433	3.5	350,017	4.5	106,584	143.8
当期純利益	118,307	1.7	150,000	1.9	31,693	126.8



平成22年1月期通期計画前提条件

～前提条件～

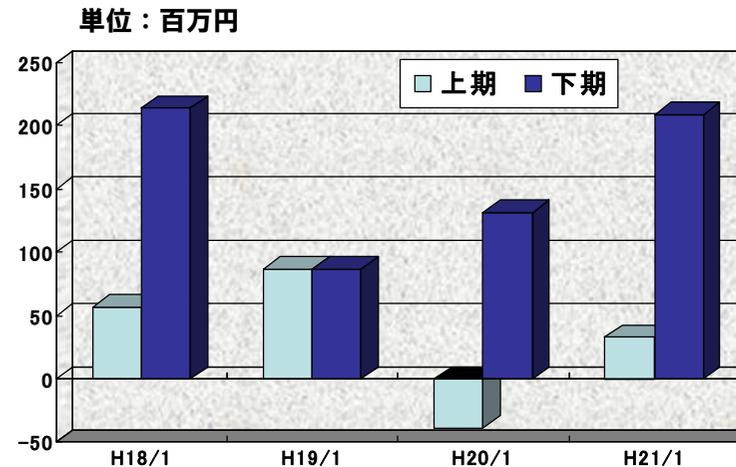
新規出店	10店舗（上期：4店舗 下期：6店舗）関東地区中心に出店予定
既存店売上	前年対比 100%
原価率	概ね前期並みと設定
販管費率	水道光熱費は電化移行とガス単価下落を考慮 人件費は概ね前期並みと設定。若干の減少を計画しているが 今後の出店に備えた人員増も考慮。
特別損失	店舗閉鎖関連費用50百万円（1店舗の閉店計画）

～通期計画根拠～

- ・利益ベースは下期偏重
 - 売上が大きくなる月が下期に多い（8・12・1月）
 - 損益分岐点の観点から、一定の売上を上回ると利益が大幅に増加する傾向
 - 上期出店店舗が下期でフル稼働
 - 中間期予想 売上高：3,595百万円 経常利益：90百万円

～上期・下期の経常利益推移～

直近4年間の推移は、右図のようになっており、売上が大きくなる8月・12月・1月が含まれる
下半期の経常利益の伸びは非常に大きく、毎年傾向は一致している。





平成22年1月期の取組み

営業活動での取組み	期待される効果
期間限定メニューの販売	新規顧客の開拓、既存店売上の維持
従業員教育とQSC向上	個店ごとの総合力強化と固定客（山岡家ファン）の増加
コスト圧縮に向けた取組み	期待される効果
P/A評価制度導入と店舗ワークスケジュール徹底	P/Aモチベーションアップ・店舗人件費の更なる適正化
電化設備の既存店導入	個店ごとの収益力向上・店内環境の改善等
業務効率化の推進	社内システム見直し、事務効率改善等による管理コストの圧縮

通期計画の達成！



新規出店に向けた取組み

平成22年1月期は新規出店 **10店舗** を計画

取組み	期待される効果
出店コストの圧縮	居抜き物件の積極的採用による投資回収期間の短縮
ロードサイド以外の出店検討	出店候補先の多様化 都心型のビルイン、SCへの出店模索
電化設備の継続的導入	光熱費ランニングコスト削減 安全性の向上、店内環境の改善

新規店舗紹介（つくば中央店 平成21年9月OPEN）※POSレジ'店舗、事務所併設

店舗外観



店内



事務所入口





中期経営計画について

(単位：百万円)

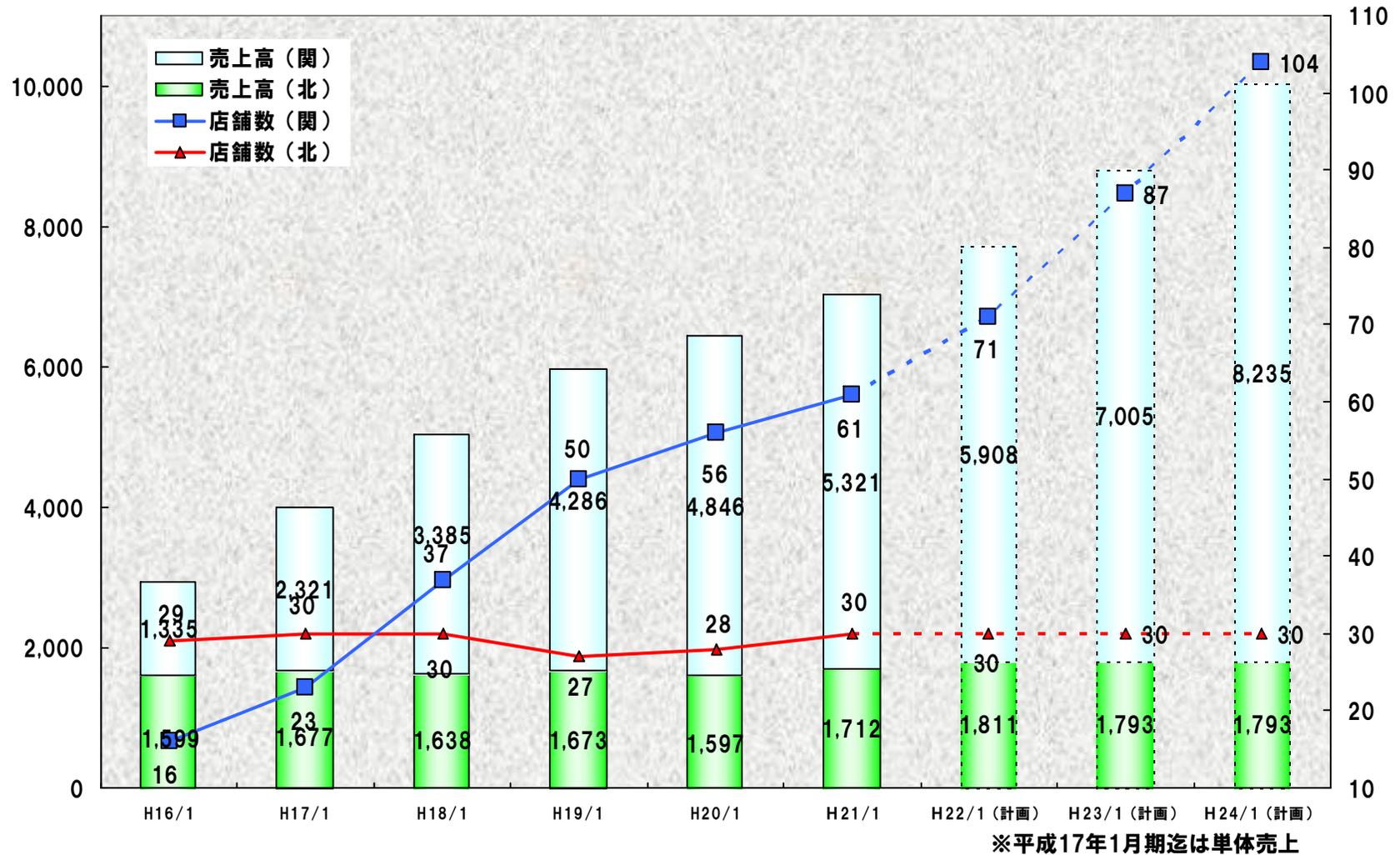
	H22/1期	H23/1期		H24/1期	
	計画	計画	前期比 (%)	計画	前期比 (%)
売上	7,719	8,796	113.9	10,028	114.0
経常利益	350	440	125.7	550	125.0
経常利益率 (%)	4.5	5.0	—	5.5	—
当期純利益	150	195	130.0	250	128.2
1株あたり利益 (円)	18,227	23,693	—	30,376	—
新規出店数	10	16	—	17	—
退店数	0	0	—	0	—
期末店舗数	101	117	115.8	134	114.5

3年後に店舗数134店舗・売上高100億円達成を目指す。

継続的なコスト圧縮を推進し、利益率5.5%を目指す。



業績の推移と見通し（地域別売上高・店舗数）

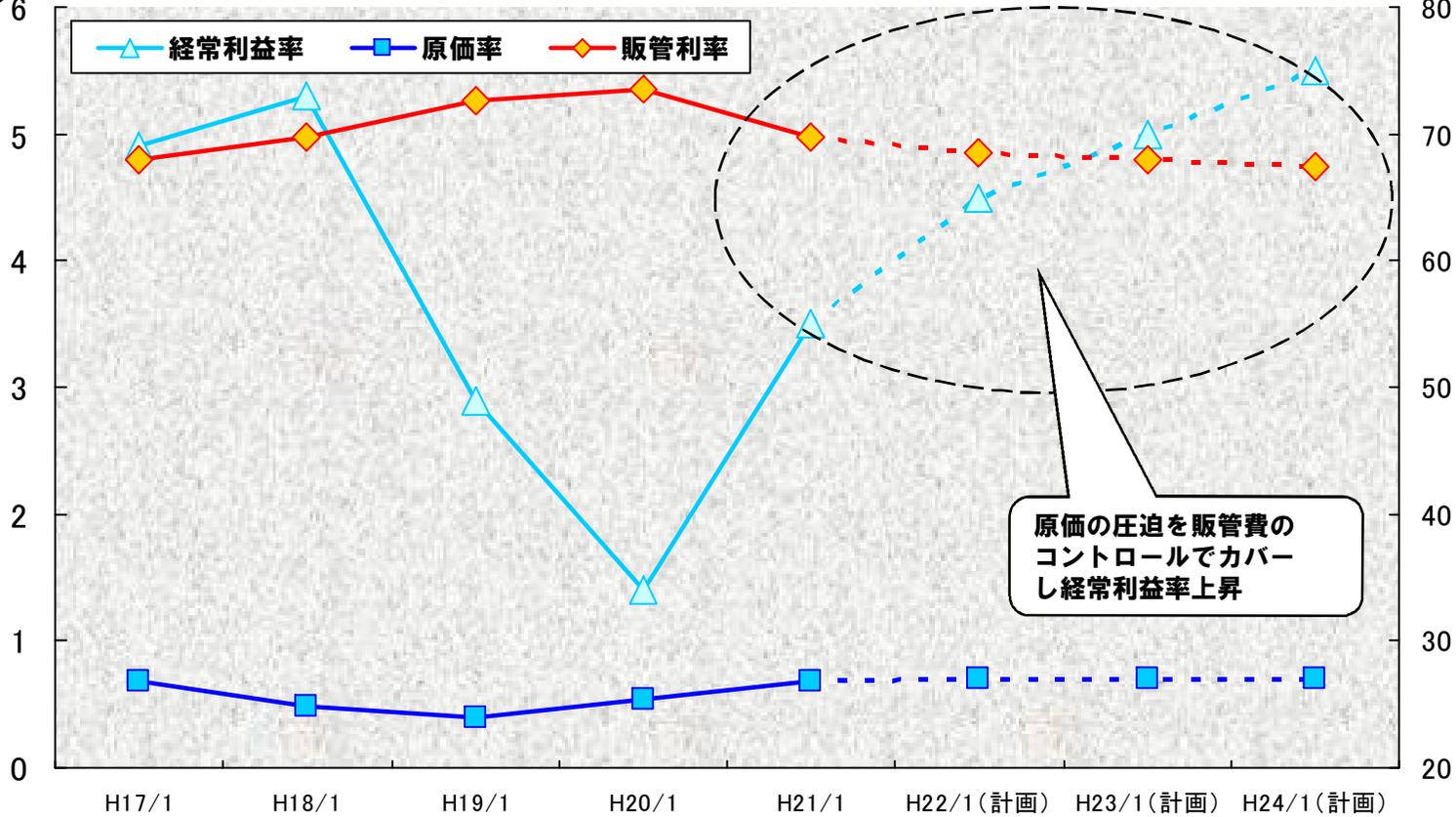




原価率・販管費率の推移と見通し

経常利益率

(%)



販管比率

原価率

(%)

原価の圧迫を販管費のコントロールでカバーし経常利益率上昇

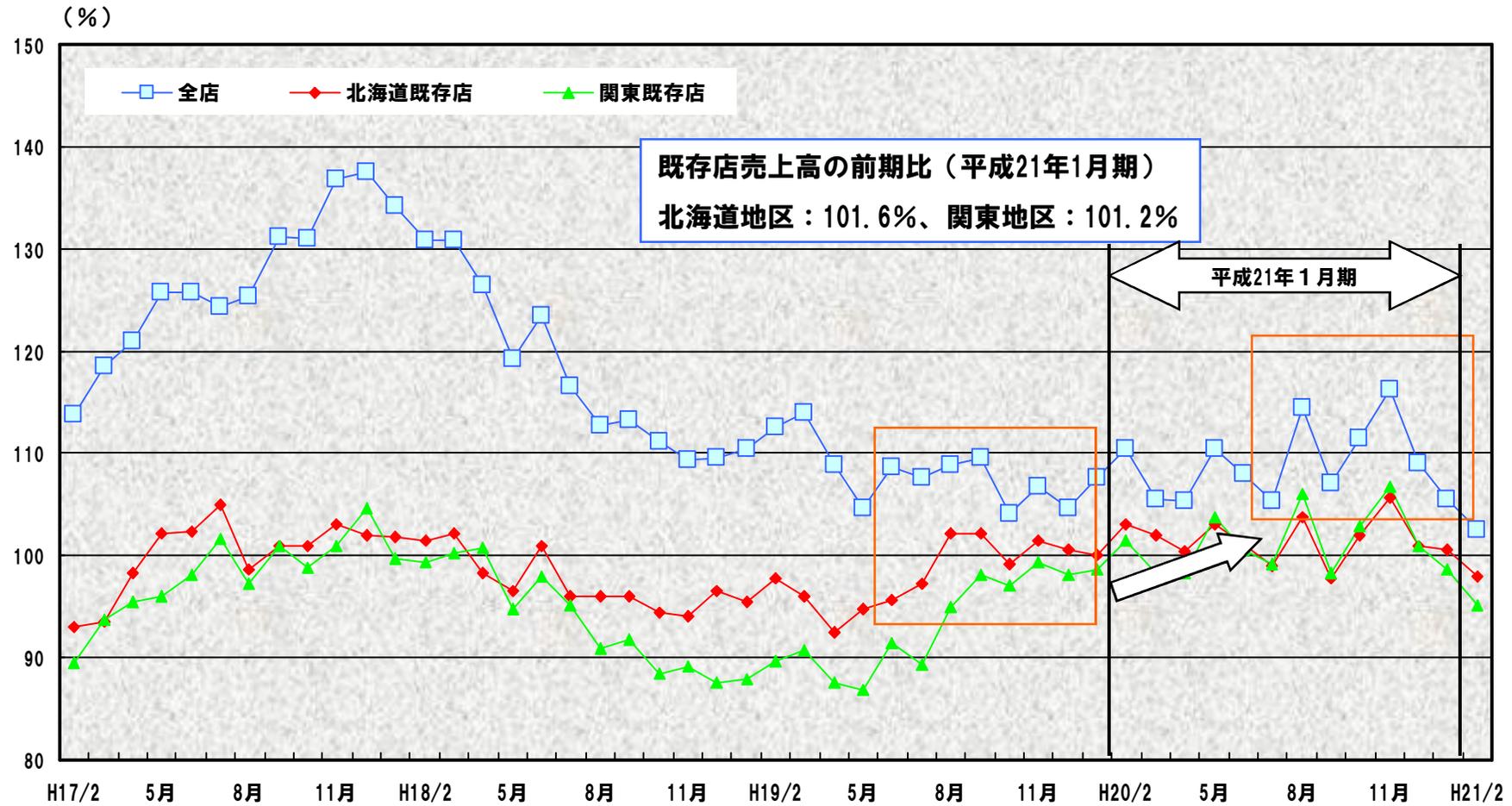


中国书画函授大学肇庆分校

参考資料



月次売上高推移（前年比）

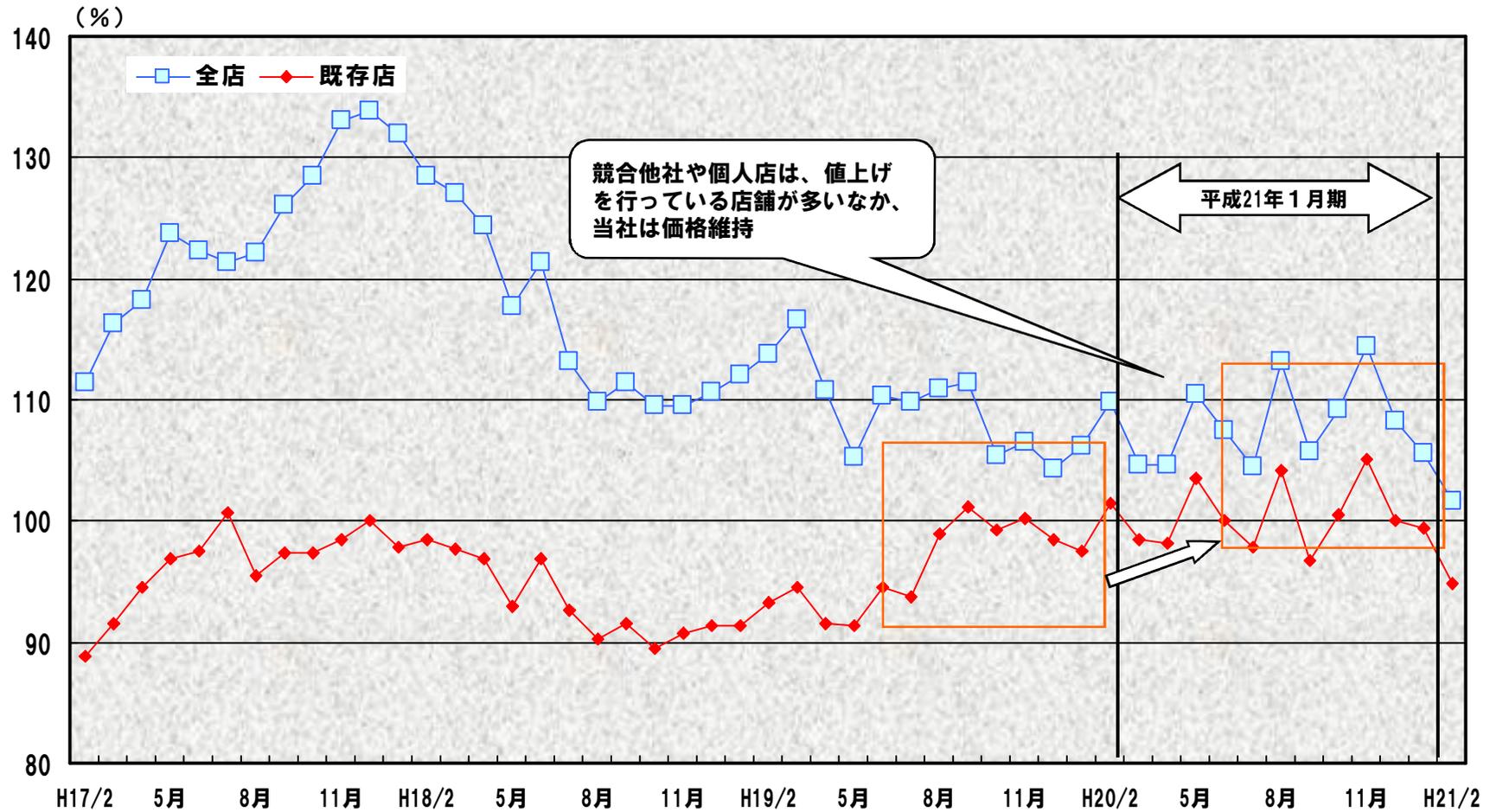


既存店売上高は昨年対比100%前後で順調に推移

（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）

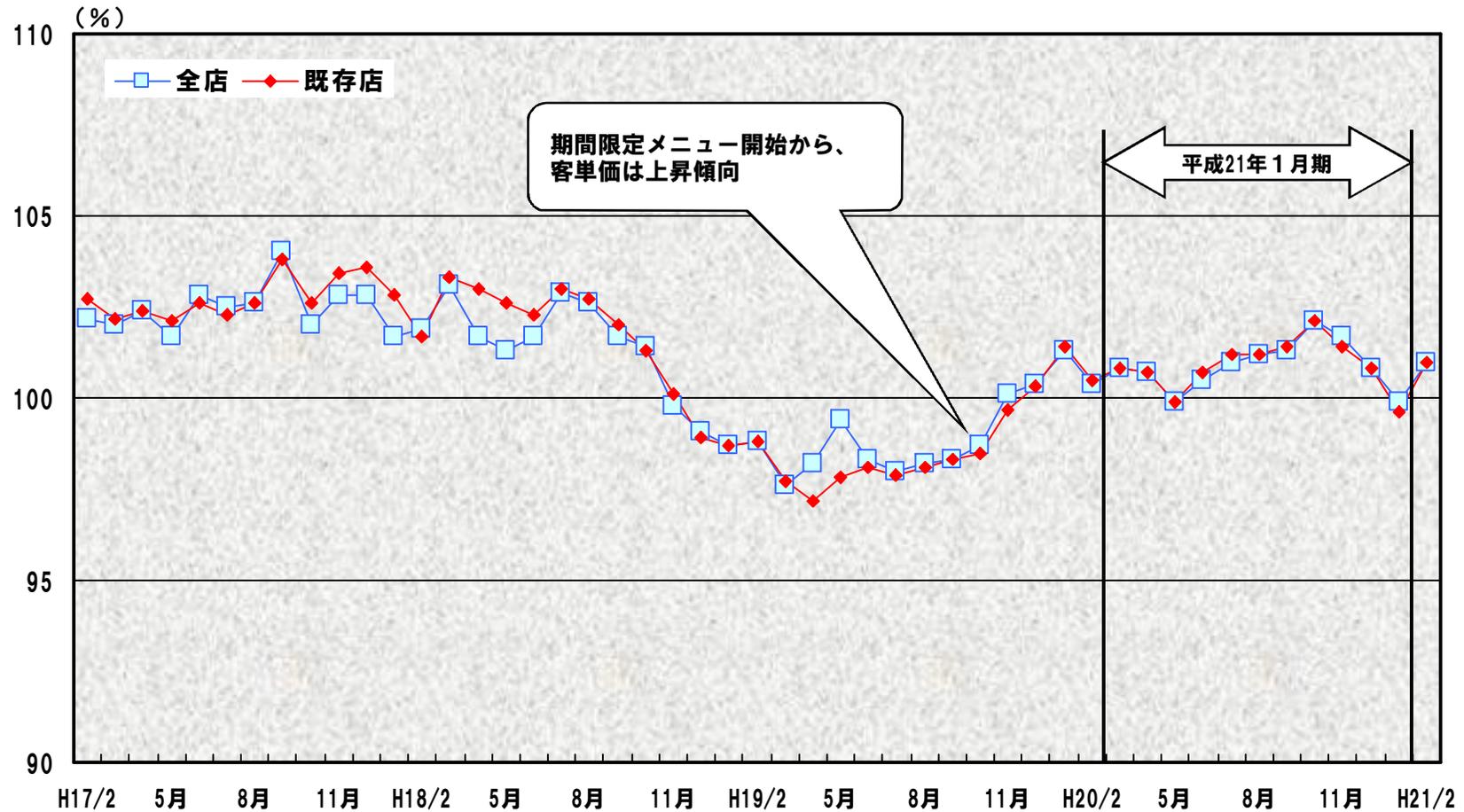


価格維持、期間限定メニュー販売により、当期既存店客数は100%前後を維持

(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。



月次客単価推移（前年比）



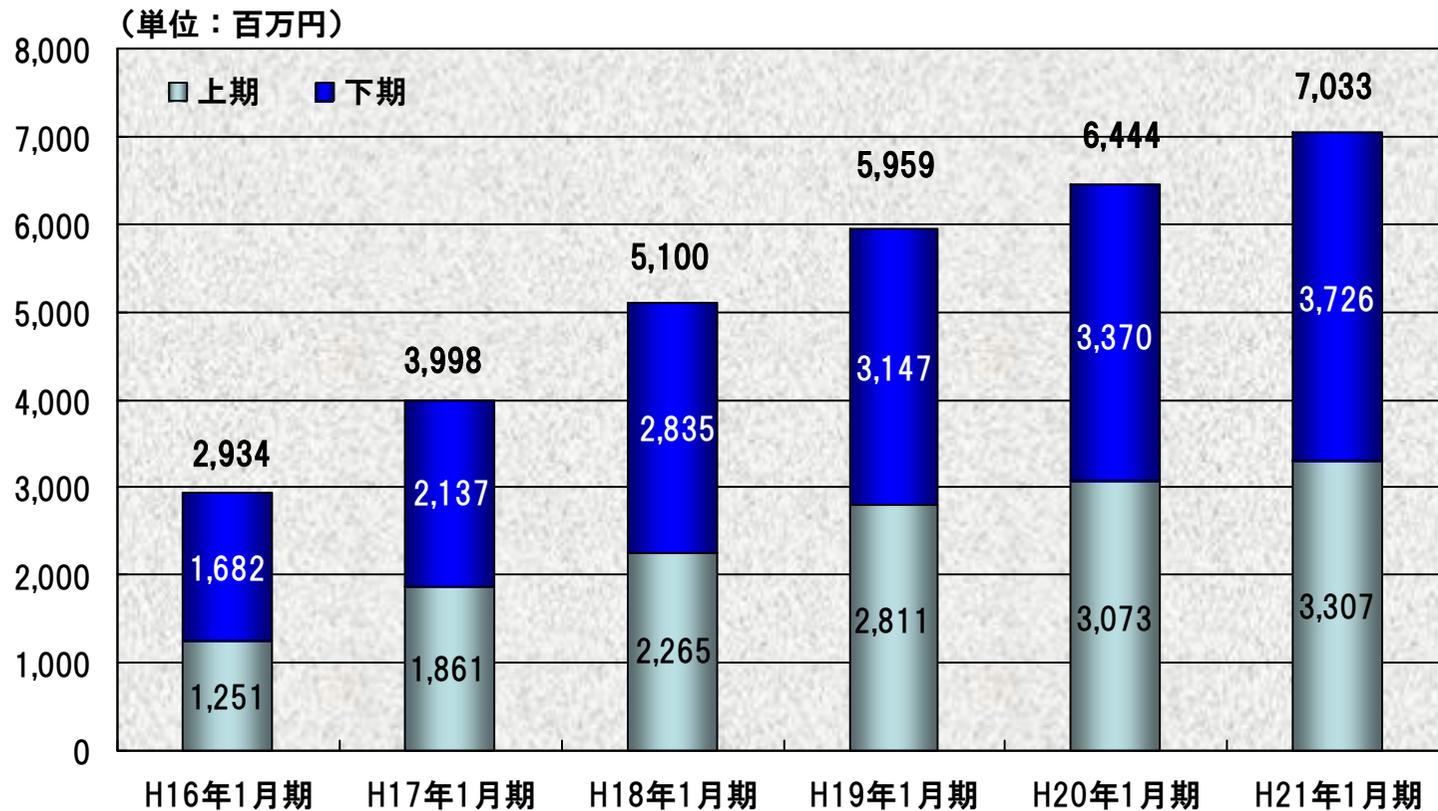
当期客単価は期間限定メニュー開始以降100%前後に回復

(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。



参考資料

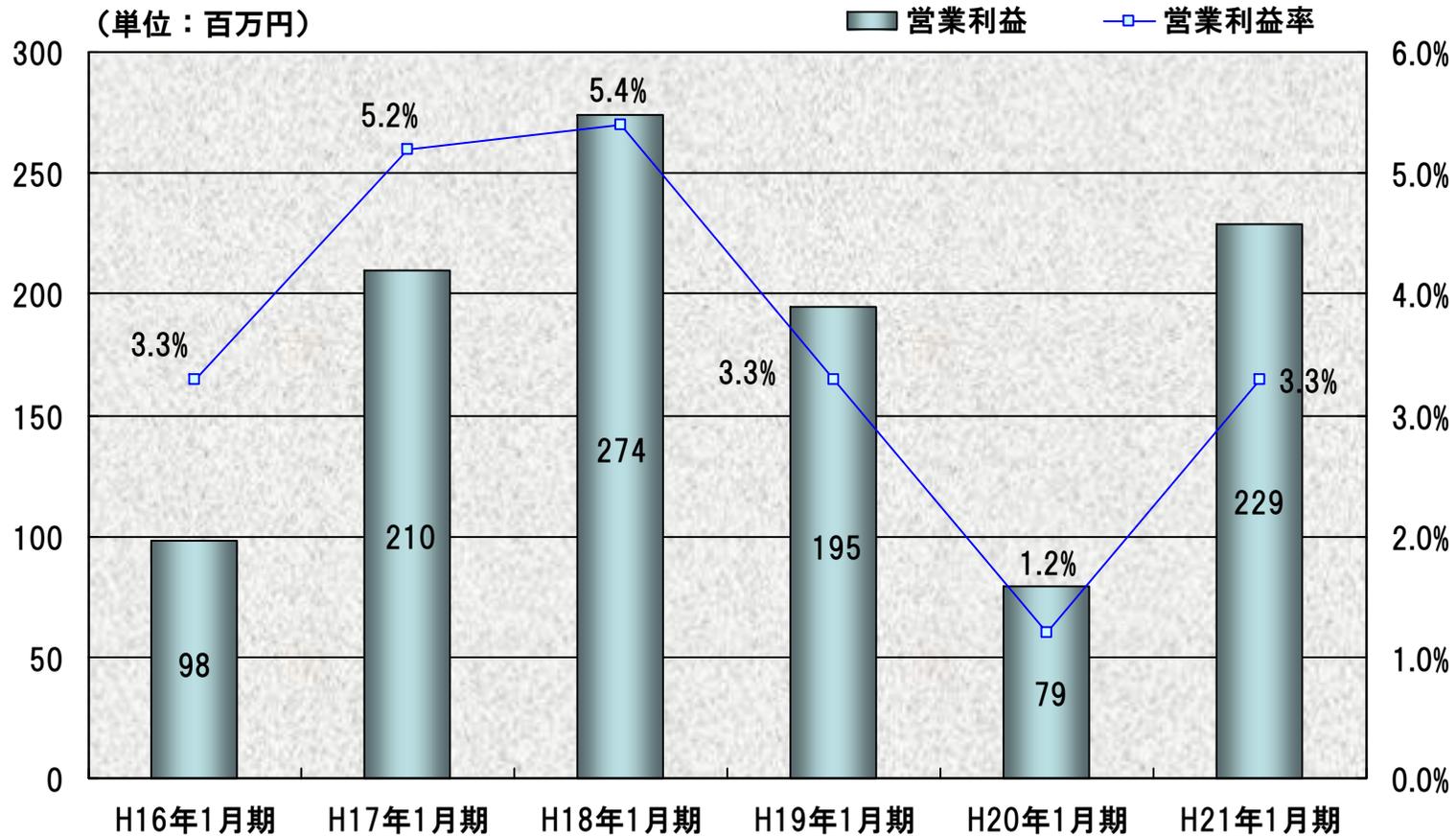
《売上高の推移（上期・下期）》





参考資料

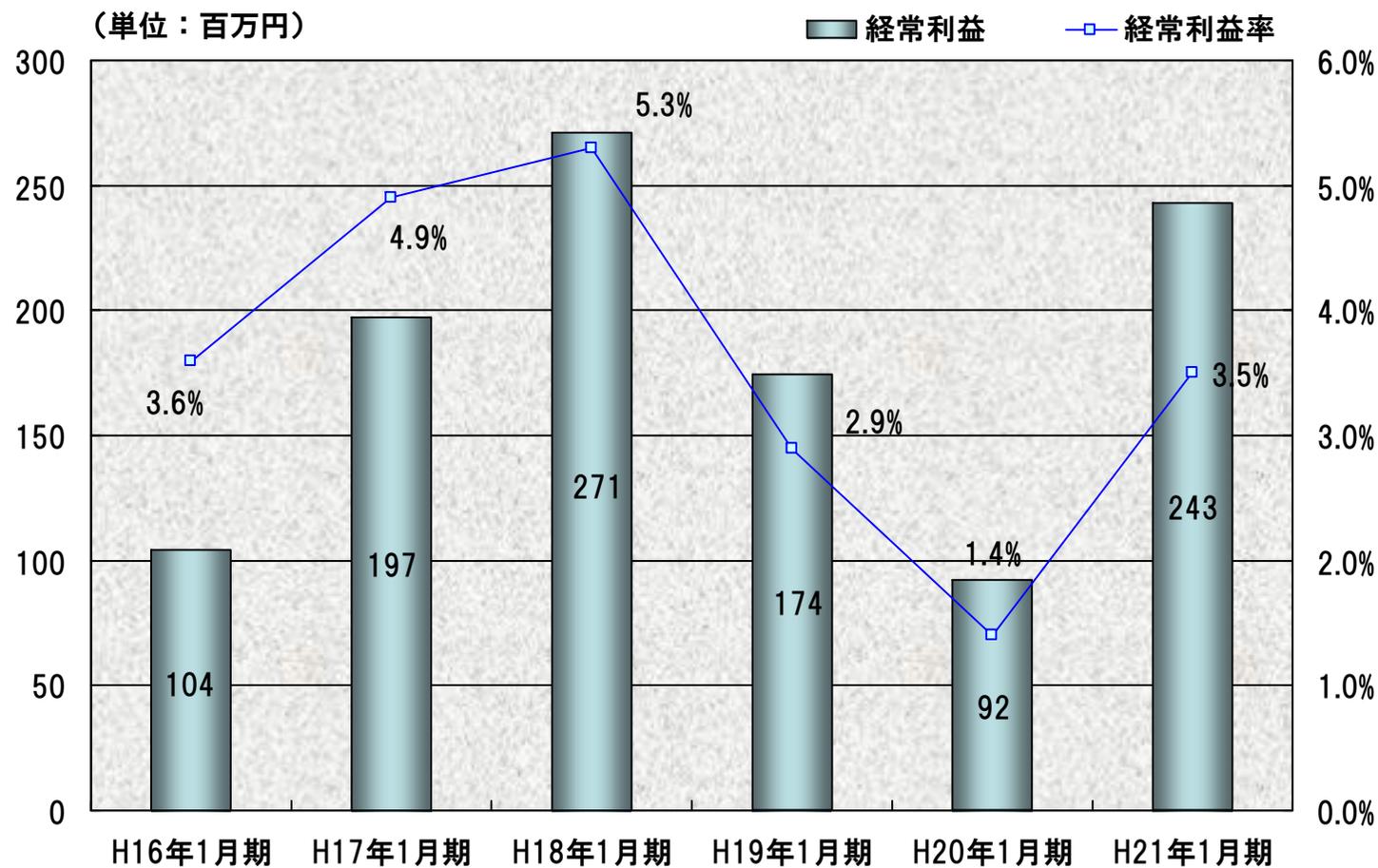
《営業利益・営業利益率の推移》





参考資料

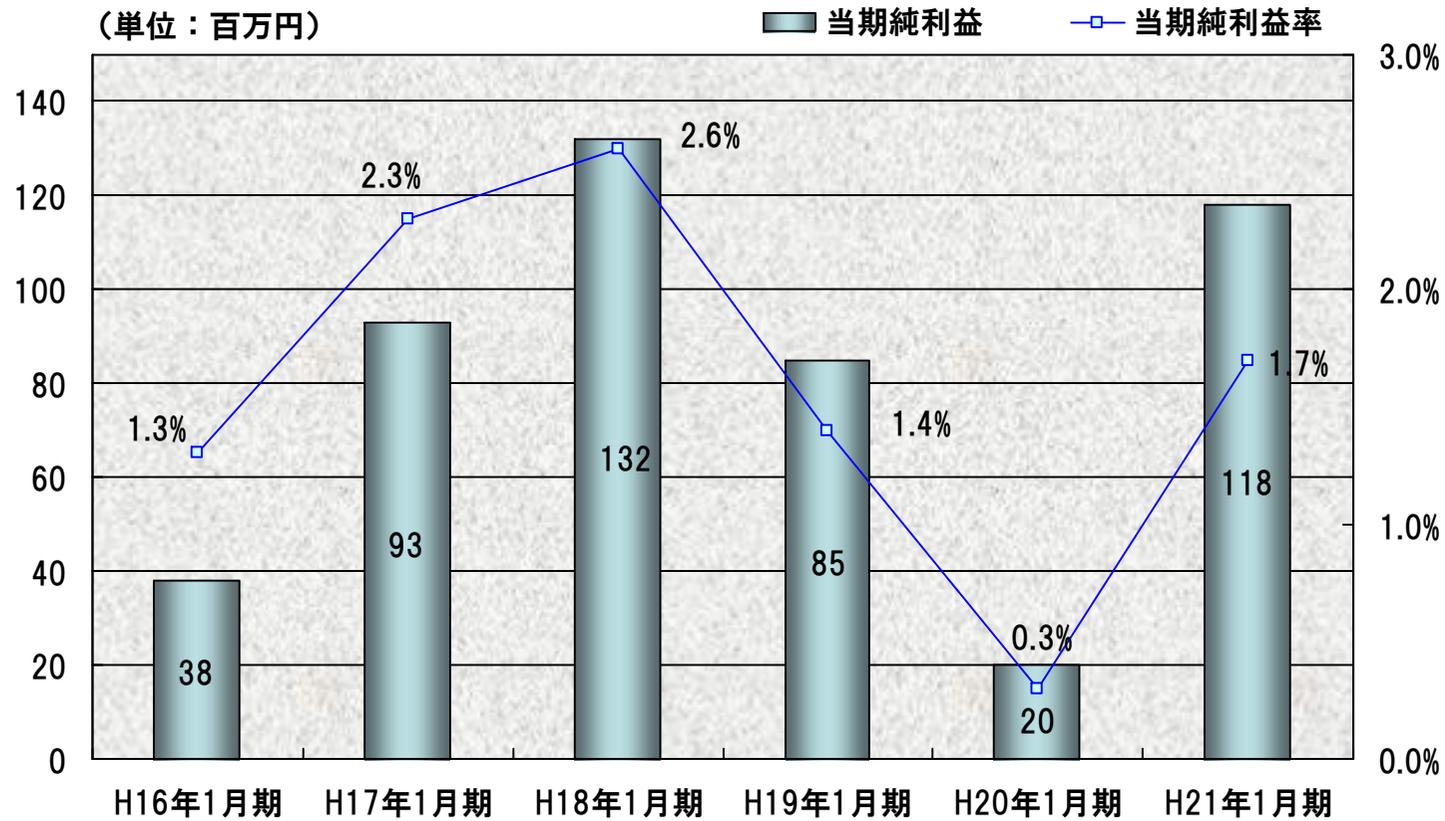
《経常利益・経常利益率の推移》





参考資料

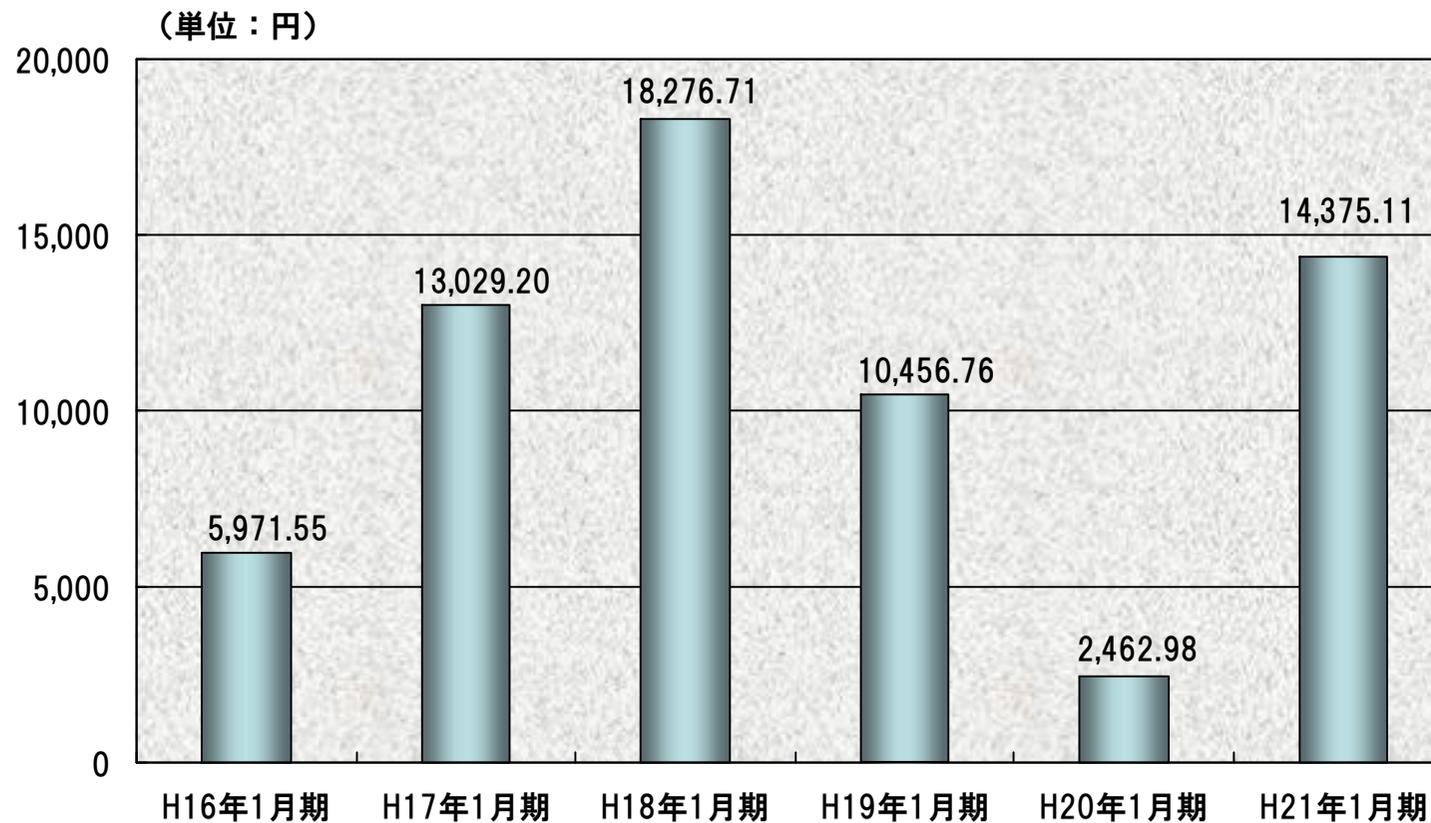
《当期純利益・当期純利益率の推移》





参考資料

《 1株当たり当期純利益の推移 》





問合せ先

部署

経営企画室

TEL

029-896-5800

FAX

029-896-5802

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。