



平成23年1月期 第2四半期決算説明会

平成22年9月17日

株式会社丸千代山岡家

JASDAQ（証券コード：3399）



目次

- 平成23年1月期第2四半期決算概要 P 3～P 14
- 平成23年1月期業績の見通し P 15～P 20
- 参考資料 P 21～P 25



平成23年 1 月期第2四半期決算概要

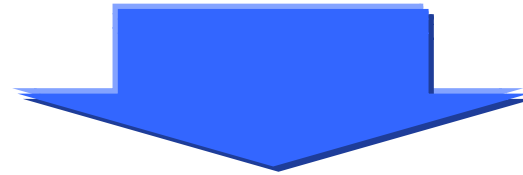


平成23年1月期第2四半期 TOPICS

第2四半期累計実績

売上高：3,708百万円（前期比7.5%増）

経常利益：73百万円（前期比32.2%減）



- 対前期比で増収・減益
- 売上高は期初予想対比 Δ 3.8%
- 経常利益は期初予想対比 Δ 53.0%



平成23年1月期第2四半期実績

(単位：千円)

	平成23年1月期					
	1 Q実績		2 Q実績		累計実績 (1 Q+2 Q)	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	売上比率
売上高	1,832,163	100.0	1,876,469	100.0	3,708,632	100.0
売上原価	454,620	24.8	469,690	25.0	924,310	24.9
売上総利益	1,377,542	75.2	1,406,779	75.0	2,784,321	75.1
販管費	1,334,984	72.9	1,389,328	74.0	2,724,313	73.5
営業利益	42,557	2.3	17,450	0.9	60,008	1.6
経常利益	44,048	2.4	29,881	1.6	73,929	2.0
当期純利益	21,932	1.2	13,570	0.7	35,502	0.9

売上原価は、食材単価の変動がなくほぼ横ばいで推移

販管費は、概ね予想通り推移したが売上の伸び悩みにより比率は上昇

新規出店数は、1 Qに5店舗、2 Qに4店舗、第2四半期 計9店舗



平成23年1月期第2四半期対前期比較

(単位：千円)

	平成22年1月期 第2四半期累計実績		平成23年1月期 第2四半期累計実績		対前期比較	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	比率
売上高	3,448,651	100.0	3,708,632	100.0	259,981	7.5
売上原価	909,484	26.4	924,310	24.9	14,826	1.6
売上総利益	2,539,166	73.6	2,784,321	75.1	245,155	9.6
販管費	2,438,865	70.7	2,724,313	73.5	285,448	11.7
営業利益	100,301	2.9	60,008	1.6	△40,293	△40.2
経常利益	109,036	3.2	73,929	2.0	△35,107	△32.2
当期純利益	50,994	1.5	35,502	0.9	△15,492	△30.4

売上原価率は前期に対し対売上比1.5%改善（一部食材単価の値下り、ロス管理の徹底）

販管費は前期に対し2.8%悪化（売上未達による比率の悪化）



平成23年1月期第2四半期コスト内訳

(単位：千円)

		平成21年1月 第2四半期累計実績	売上高比	平成22年1月 第2四半期累計実績	売上高比	対前期コスト 改善率
売上高		3,448,651	100.0	3,708,632	100.0	—
売上原価		909,484	26.4	924,310	24.9	△1.5
売上総利益		2,539,166	73.6	2,784,321	75.1	—
販売費及び 一般管理費	人件費	1,149,123	33.3	1,245,938	33.6	0.3
	法定福利費	91,938	2.7	106,808	2.9	0.2
	水道光熱費	340,221	9.9	361,406	9.7	△0.2
	賃借料	52,441	1.5	46,967	1.3	△0.2
	地代家賃	257,047	7.4	295,153	7.9	0.5
	減価償却費	157,753	4.6	203,996	5.5	0.9
	その他	390,342	11.3	464,045	12.5	1.2
	計	2,438,865	70.7	2,724,313	73.5	2.8

販促費や新規出店に伴う人事異動等に伴う費用などの増加も比率上昇の要因



営業利益の減益要因

売上高

《外的要因》

- ・ デフレ要因による外食の低価格志向や中食との競合激化
- ・ 6月から始まった猛暑の影響

《内的要因》

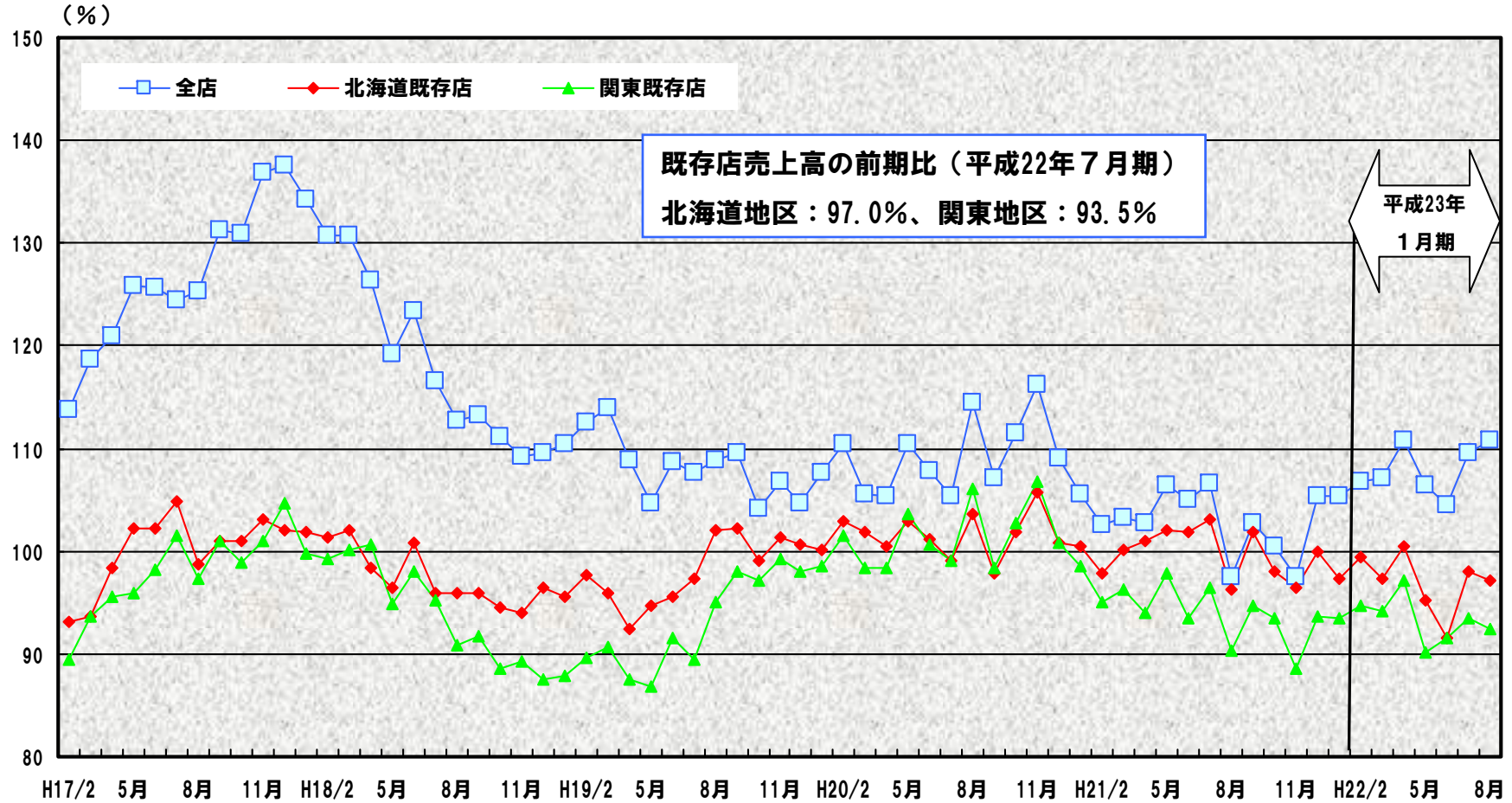
- ・ 店長候補者への教育体制が出店ペースに追いつかず
- ・ それに伴う既存店を含めたQSCレベルの低下

コスト

- ・ 積極的な出店に伴う店長候補者の確保による人件費の増加
- ・ 新規出店に伴う人員異動のコスト増加



月次売上高推移（前年比）



北海道地区は概ね好調、関東地区は厳しい状態が続く

(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。



営業利益の増減

平成22年1月期第2
四半期

100,301千円



平成23年1月期第2
四半期

73,929千円

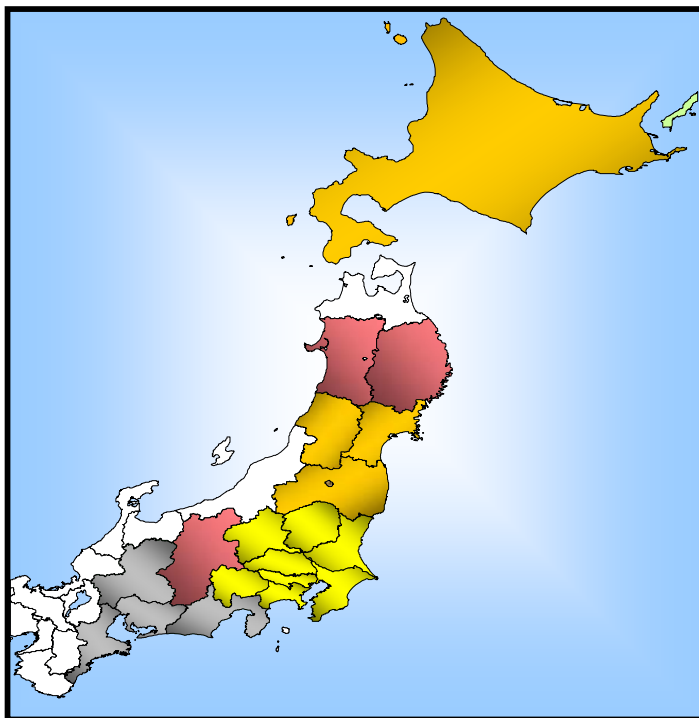
増減 $\Delta 35,107$ 千円

要因分析

・ 売上増加による利益増	195,573千円
・ 原価率改善	54,768千円
・ 人件費悪化	$\Delta 96,815$ 千円
・ 販管費増加（人件費除）	$\Delta 188,633$ 千円
計	$\Delta 35,107$ 千円



エリア別出店状況



東海エリア

都道府県名	H22.1期末店舗数	H22.7末増減	H22.7末店舗数	H22下期出店予定
静岡県	5	-	5	
岐阜県	2	-	2	
愛知県	3	-	3	1
三重県	2	-	2	

平成23年1月期19店舗出店予定

北海道・東北エリア

都道府県名	H22.1期末店舗数	H22.7末増減	H22.7末店舗数	H22下期出店予定
北海道	31	-	31	2
宮城県	2	-	2	
福島県	2	-	2	
山形県	1	-	1	
秋田県	-	-	-	1
岩手県	-	-	-	1

関東エリア

都道府県名	H22.1期末店舗数	H22.7末増減	H22.7末店舗数	H22下期出店予定
茨城県	15	2	17	
群馬県	6	-	6	
栃木県	7	-	7	
千葉県	10	1	11	4
埼玉県	9	2	11	
東京都	3	1	4	
神奈川県	3	-	3	
山梨県	1	1	2	
長野県	-	2	2	1

北海道 東北	関東	東海	H22.7末 店舗計	H23.1期末 予定
36	63	12	111	121

(注) かつ千代含む



資産の推移

(単位：千円)

	平成22年1月 第2四半期累計	平成23年1月 第2四半期累計	構成比	増減率
流動資産	433,267	499,751	10.4	15.3
現金及び預金	251,135	301,956	6.3	20.2
棚卸資産	89,694	94,941	2.0	5.8
固定資産	3,694,458	4,293,562	89.6	16.2
有形固定資産	2,894,043	3,344,941	69.8	15.6
建物及び構築物	2,368,219	2,793,857	58.3	18.0
無形固定資産	15,916	17,718	0.4	11.3
投資その他の資産	784,498	930,902	19.4	18.7
敷金保証金	532,472	681,061	14.2	27.9
資産合計	4,127,725	4,793,314	100.0	16.1



資本・負債の推移

(単位：千円)

	平成22年1月 第2四半期累計	平成23年1月 第2四半期累計	構成比	増減率
流動負債	1,308,227	1,763,330	36.8	34.8
買掛金	168,903	174,407	3.6	3.2
短期借入金	32,000	145,000	3.0	353.1
1年以内返済長期借入金	675,830	723,718	15.1	7.1
固定負債	1,546,135	1,621,824	33.8	4.9
社債	105,000	—	—	—
長期借入金	1,388,540	1,482,452	30.9	6.8
負債合計	2,854,362	3,385,154	70.6	18.6
純資産	1,273,363	1,408,159	29.4	10.6
資本金	291,647	291,647	6.1	—
負債・純資産合計	4,127,725	4,793,314	100.0	16.1



キャッシュフロー要因分析

(単位：千円)

	平成22年1月2Q	平成23年1月2Q	増減額
営業活動によるCF	66,869	187,418	120,549
(小計)	191,685	318,910	127,225
(法人税等の支払)	△103,227	△111,354	8,127
投資活動によるCF	△337,180	△388,175	50,995
財務活動によるCF	89,436	93,350	3,914
現金及び現金同等物	251,135	301,956	50,821

■ 営業活動によるキャッシュフロー

税引前四半期純利益73,929千円に対し、減価償却費197,215千円、法人税等の支払額111,354千円

■ 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334,346千円

■ 財務活動によるキャッシュフロー

長期借入返済402,919千円、新規の長期借入450,000千円



平成23年1月期業績の見通し



平成23年1月期通期計画（当初予算比較）

（単位：百万円）

	平成22年1月期 通期実績		平成23年1月期 通期計画（当初）		平成23年1月期 通期計画（修正）		対当初予算比較	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	比率
売上高	7,223	100.0	8,202	100.0	8,000	100.0	△202	97.5
売上原価	1,847	25.6	2,065	25.2	2,000	25.0	△65	96.8
売上総利益	5,376	74.4	6,137	74.8	6,000	75.0	△137	97.7
販管費	5,005	69.3	5,673	69.2	5,663	70.8	△10	99.8
営業利益	370	5.1	463	5.6	338	4.2	△125	73.0
経常利益	393	5.4	470	5.7	350	4.4	△120	74.4
当期純利益	207	2.9	210	2.6	150	1.9	△60	71.4

上期の既存店売上高を鑑みて、当初計画を修正

出店候補地情報が豊富なことにより、積極的な出店を継続



平成23年1月期通期計画前提条件

～前提条件～

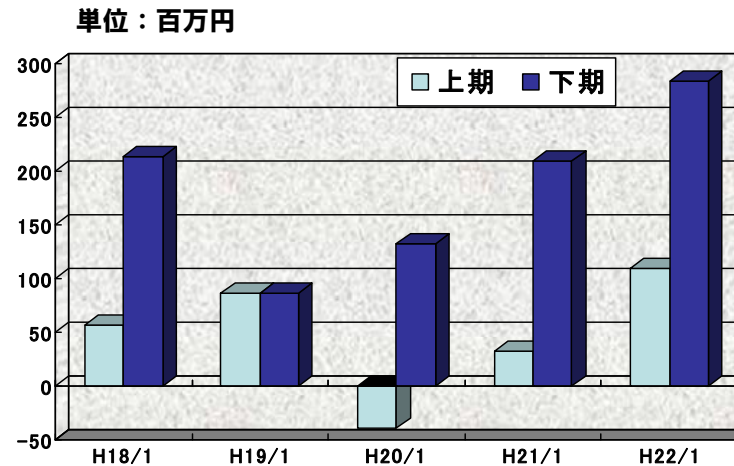
新規出店	19店舗（上期：9店舗 下期：10店舗）関東地区中心に出店予定
既存店売上	前年対比 95%（当初97.5%）
原価率	上期並みと設定
販管費率	水道光熱費は、電化厨房切替が概ね終了したため、上期並みの設定 人件費は概ね上期並みと設定。出店増に対応するための人員増は計画通り
特別損失	店舗閉鎖関連費用50百万円

～通期計画根拠～

- ・利益ベースは下期偏重
 - 売上が大きくなる月が下期に多い（8・12・1月）
 - 上期出店店舗が下期でフル稼働
 - 今期は11月までに概ね出店が完了するため、年末年始の売上増加も期待できる

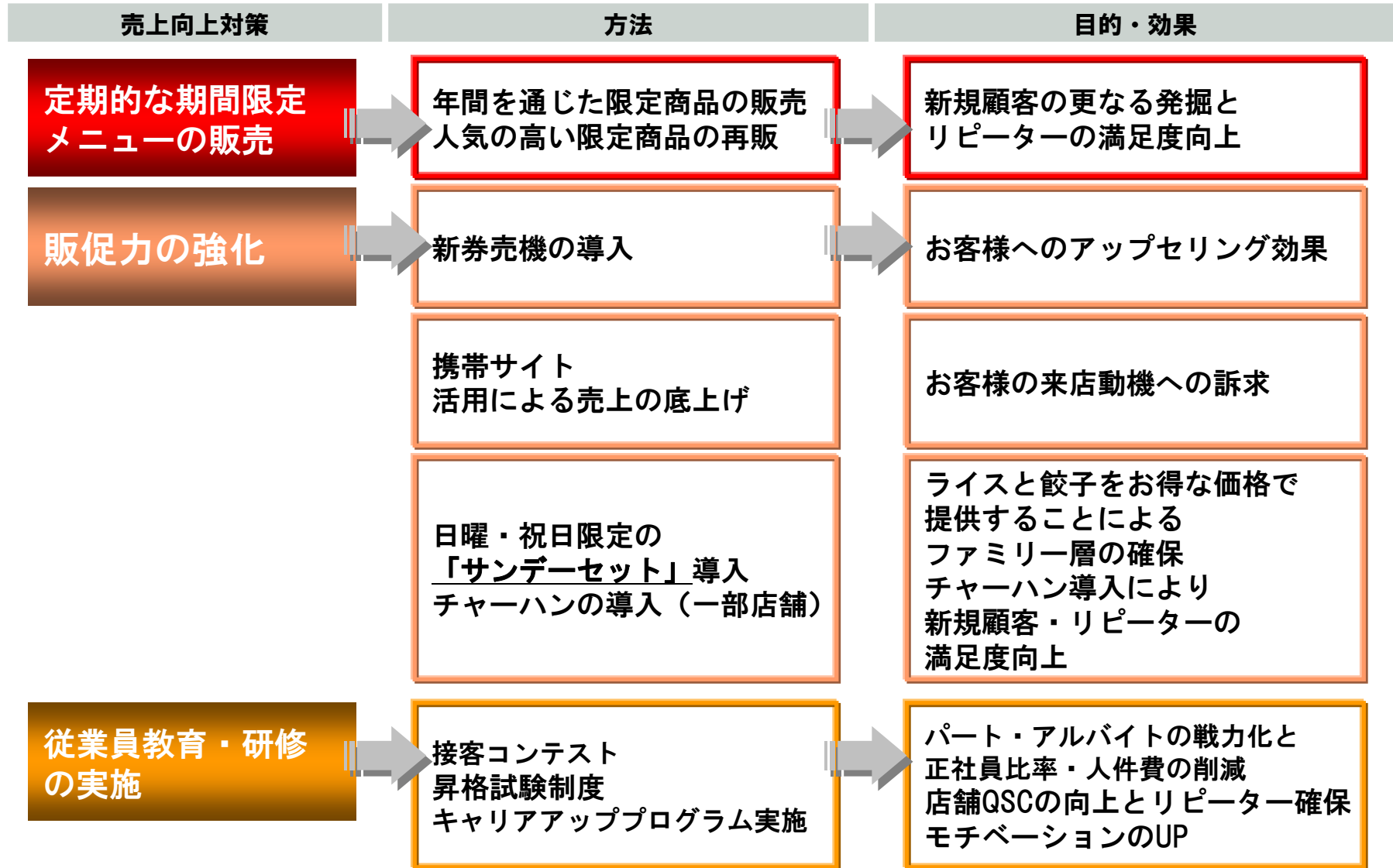
～上期・下期の経常利益推移～

直近5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23年1月期今後の取組み





平成23年1月期第2四半期営業活動での取組み

期間限定メニュー



黒胡麻坦坦



磯とんこつ



つけ麺祭り

販売状況

	黒胡麻坦坦	磯とんこつ	つけ麺祭り (3種類計)
販売期間	平成22年2月9日～3月22日	平成22年4月6日～平成22年5月23日	平成22年6月1日～8月31日
期間出数	70,306	95,217	209,096
販売比率	7.0	8.3	9.3

※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。



イトヤナギ(株) (大阪王将) とのFC契約について

当社の業容拡大及びイトヤナギ社のフランチャイズチェーンの継続的な発展を目的とし、北海道西エリアにおけるFC契約を締結いたしました。

FC契約の内容

- ・ 「大阪王将」ブランドの北海道西エリアでのフランチャイズ展開
- ・ 主に札幌や函館での店舗展開を計画
- ・ 早期の開店を目指す

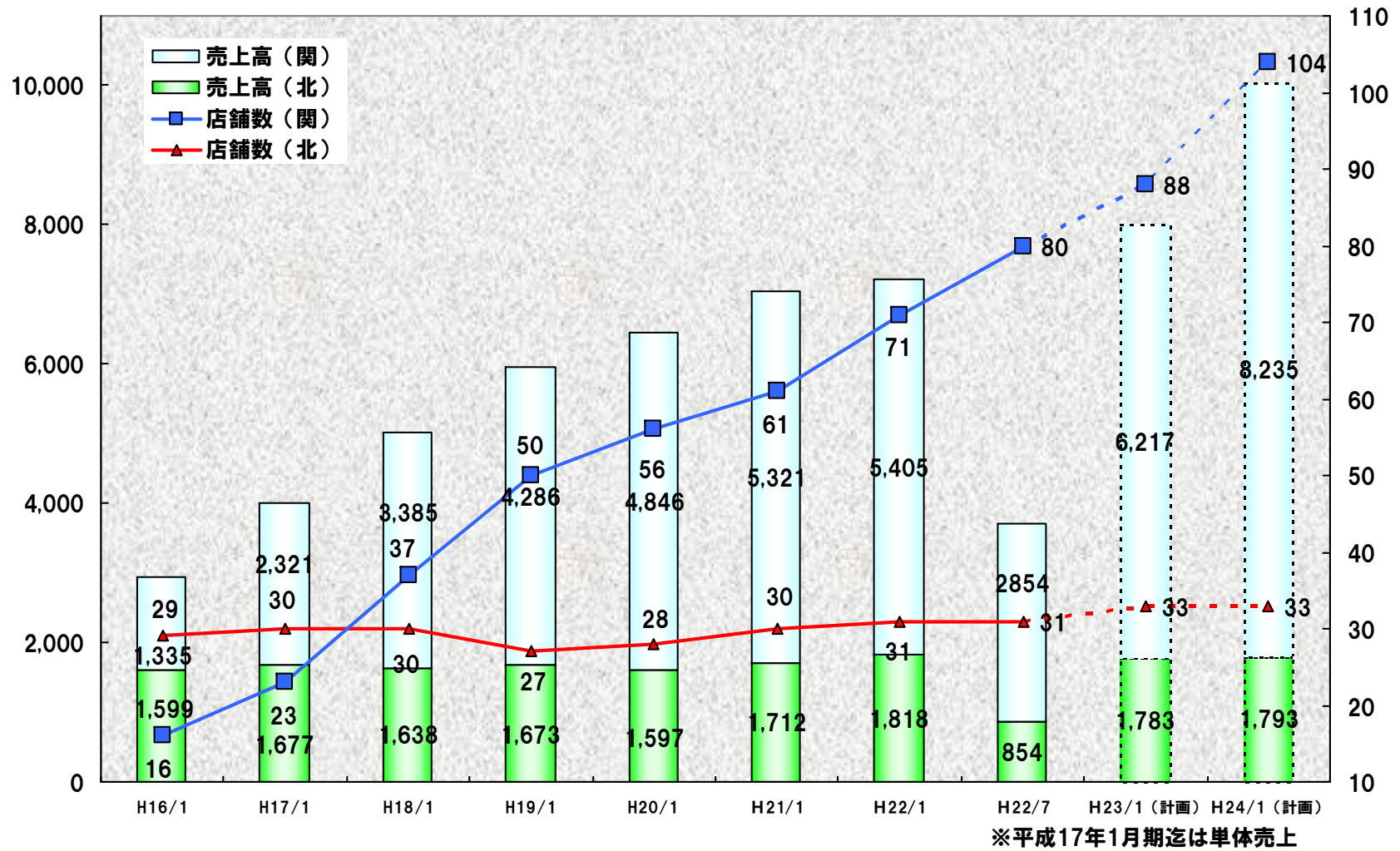


书画函授大学

参考資料

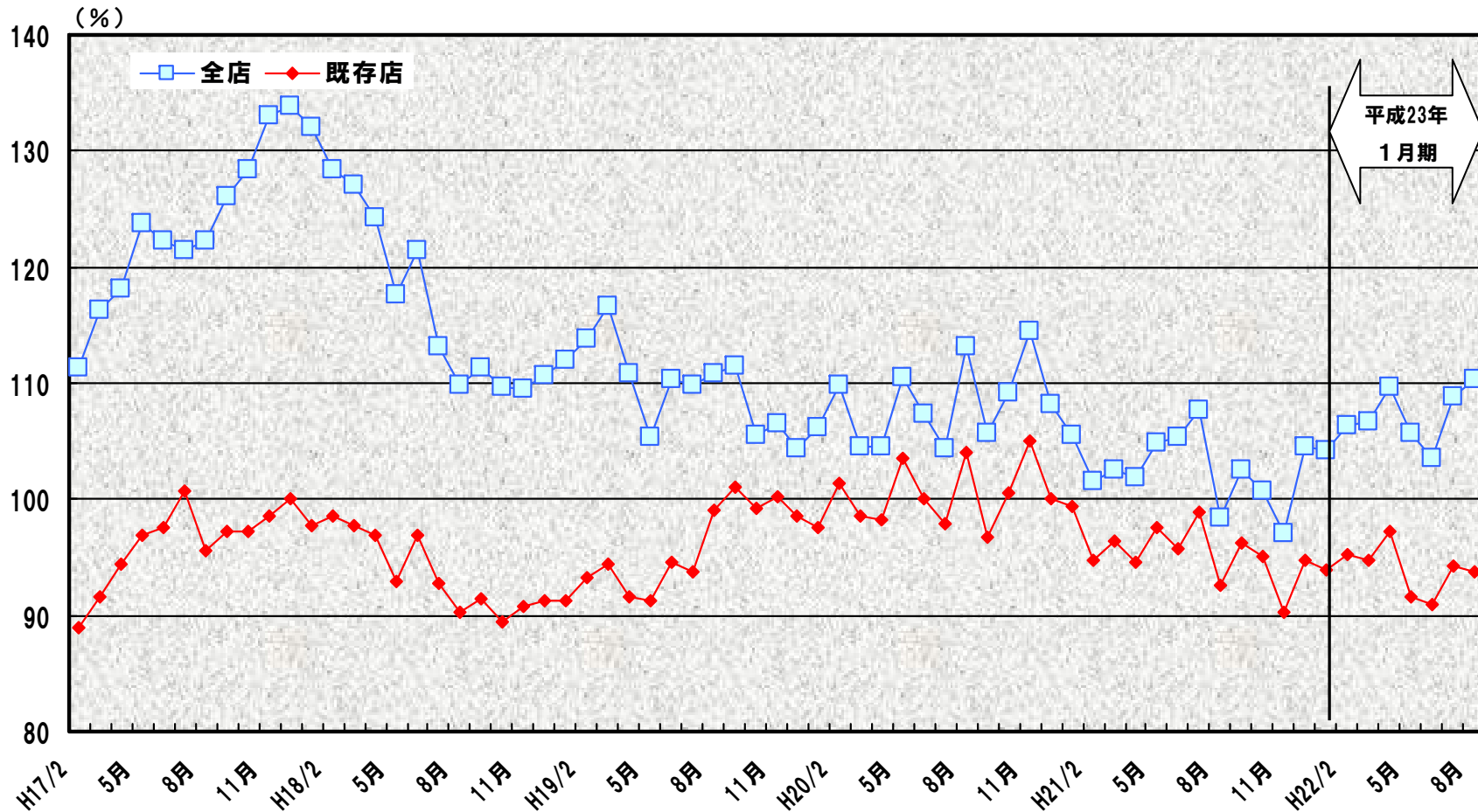


業績の推移と見通し（地域別売上高・店舗数）





月次客数推移（前年比）

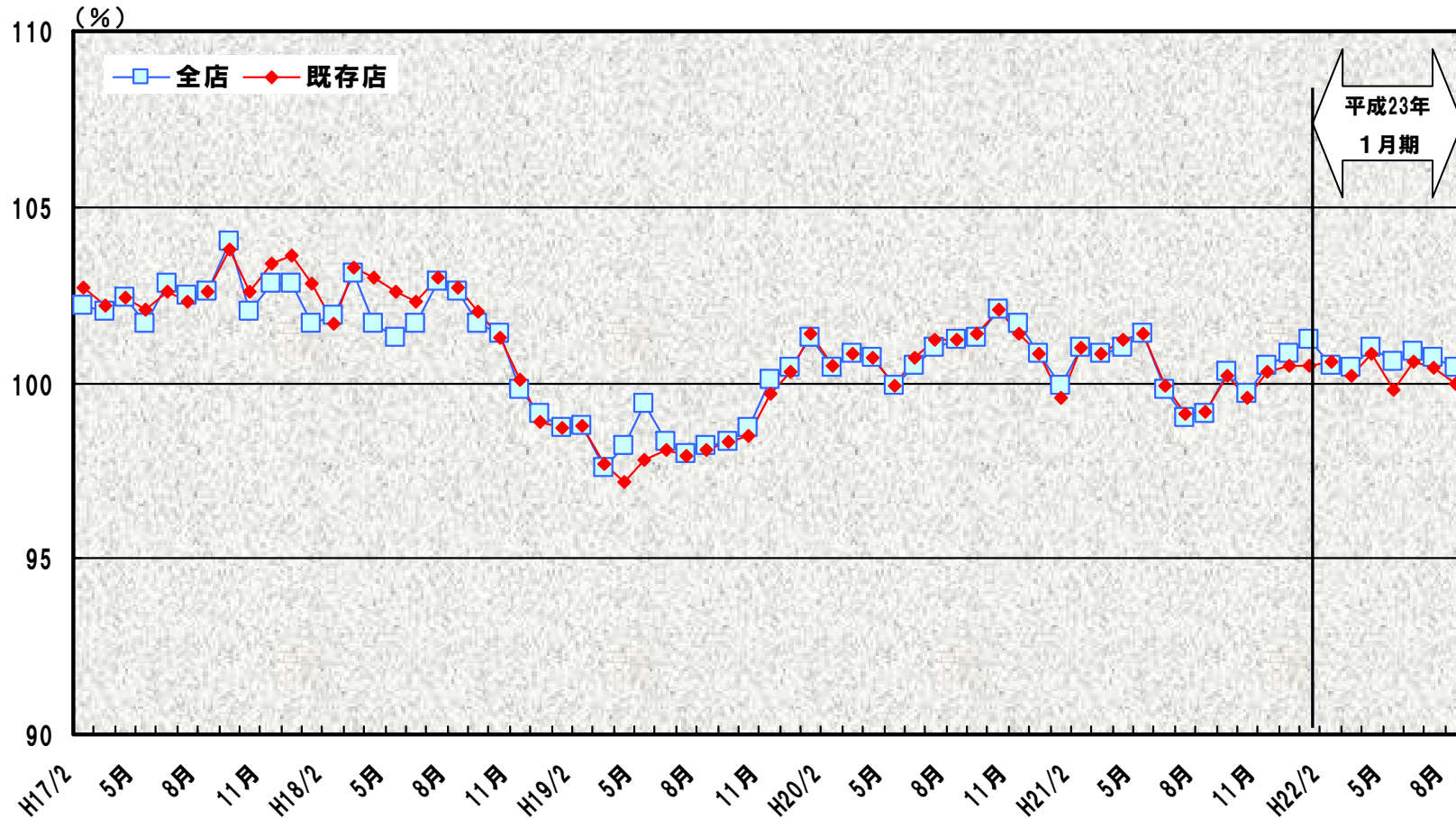


前期から引き続き、客数は低調に推移

(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。



月次客単価推移（前年比）



大きな変動も無く、安定している。

(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。



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。