



平成26年1月期 決算説明会

平成26年3月14日

株式会社丸千代山岡家

JASDAQ（証券コード：3399）



目次

● 平成26年1月期決算概要 P 3～P 20

● 経営戦略、今後の取組み等 P 21～P 29

● 参考資料 P 30～P 39



平成26年1月期決算について

- ・平成26年1月期決算概要
- ・平成27年1月期業績の見通し



平成26年1月期決算概要



平成26年1月期 TOPICS

累計実績

売上高 : 8,758百万円 (前期比1.7%減)

経常利益 : 235百万円 (前期比33.9%増)



対前期比で減収となったが経常利益は回復傾向へ
創業祭などにより対予算で売上・経常利益クリア
特損の追加計上もあり当期純損失 88百万円



平成26年1月期実績

(単位：千円)

	平成26年1月期					
	上期実績		下期実績		累計実績	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	売上比率
売上高	4,235,237	100.0	4,523,282	100.0	8,758,519	100.0
売上原価	1,084,775	25.6	1,127,360	24.9	2,212,135	25.3
売上総利益	3,150,462	74.4	3,395,921	75.1	6,546,383	74.7
販管費	3,160,984	74.6	3,189,358	70.5	6,350,342	72.5
営業利益	△10,521	△0.3	206,562	4.6	196,041	2.2
経常利益	7,482	0.2	228,180	5.0	235,662	2.7
当期純利益	△165,860	△3.9	77,732	1.7	△88,128	△1.0

売上原価は円安や需給バランス等により上昇傾向

新規出店は網走店（北海道）、山岡家は4店舗の閉店、FC業態は下期撤退（5店舗）



平成26年1月期対前期比較

(単位：千円)

	平成25年1月期 累計実績		平成26年1月期 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	8,909,334	100.0	8,758,519	100.0	△150,815	△1.7
売上原価	2,227,394	25.0	2,212,135	25.3	△15,259	△0.7
売上総利益	6,681,949	75.0	6,546,383	74.7	△135,566	△2.0
販管費	6,549,892	73.5	6,350,342	72.5	△199,550	△3.0
営業利益	132,057	1.5	196,041	2.2	63,984	48.5
経常利益	176,058	2.0	235,662	2.7	59,604	33.9
当期純利益	3,186	0.0	△88,128	△1.0	△91,314	—

売上原価率は前期に対し対売上比0.3%悪化（主に円安の影響）

販管費は、人件費コントロールや減価償却費の自然減等もあり、営業利益率は0.7%改善

閉店やFC業態撤退、減損の積み増しにより最終損失は拡大



平成26年1月期対予算比較

(単位：千円)

	平成26年1月期 予算(修正)		平成26年1月期 累計実績		対修正予算比較	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	比率
売上高	8,695,653	100.0	8,758,519	100.0	62,866	0.7
売上原価	2,207,985	25.4	2,212,135	25.3	4,150	0.2
売上総利益	6,487,668	74.6	6,546,383	74.7	58,715	0.9
販管費	6,286,990	72.3	6,350,342	72.5	63,352	1.0
営業利益	200,678	2.3	196,041	2.2	△4,637	△2.3
経常利益	230,471	2.7	235,662	2.7	5,191	2.3
当期純利益	△44,151	△0.5	△88,128	△1.0	△43,977	—

創業祭や限定メニューにより、売上は予算を62百万円上回る

販管費は水道光熱費(主に電気料金)は想定以上の増加となり、予算を63百万円上回る



平成26年1月期コスト内訳

(単位：千円)

		平成25年1月 累計実績	売上高比	平成26年1月 累計実績	売上高比	対前期コスト 改善率
売上高		8,909,344	100.0	8,758,519	100.0	—
売上原価		2,227,394	25.0	2,212,135	25.3	0.3
売上総利益		6,681,949	75.0	6,546,383	74.7	—
販売費及び 一般管理費	人件費	2,798,115	31.4	2,695,131	30.8	△0.6
	法定福利費	274,853	3.1	261,352	3.0	△0.1
	水道光熱費	1,072,936	12.0	1,161,672	13.3	1.3
	賃借料	55,904	0.6	38,998	0.4	△0.2
	地代家賃	756,011	8.5	718,145	8.2	△0.3
	減価償却費	512,812	5.7	440,034	5.0	△0.7
	その他	1,079,261	12.1	1,035,010	11.8	△0.2
	計	6,549,892	73.5	6,350,342	72.5	△1.0

人件費は中途採用を強化しており、削減幅は縮小

水道光熱費は下期に大幅増。地代家賃・減価償却費は閉店等による減少



営業利益の増益要因

売上高

《外的要因》

- ・ 消費者心理が改善に向かっているためか、来店客数は増加傾向

《内的要因》

- ・ 創業祭の取り組みによるリピーターの増加と確保
- ・ 期間限定商品の好調な売れ行き

コスト

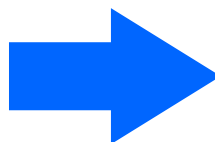
- ・ 閉店とFC業態撤退に伴う利益率の改善
- ・ 電気料金の値上げは、今後も重要な課題



営業利益の増減

平成25年1月期

132,057千円



平成26年1月期

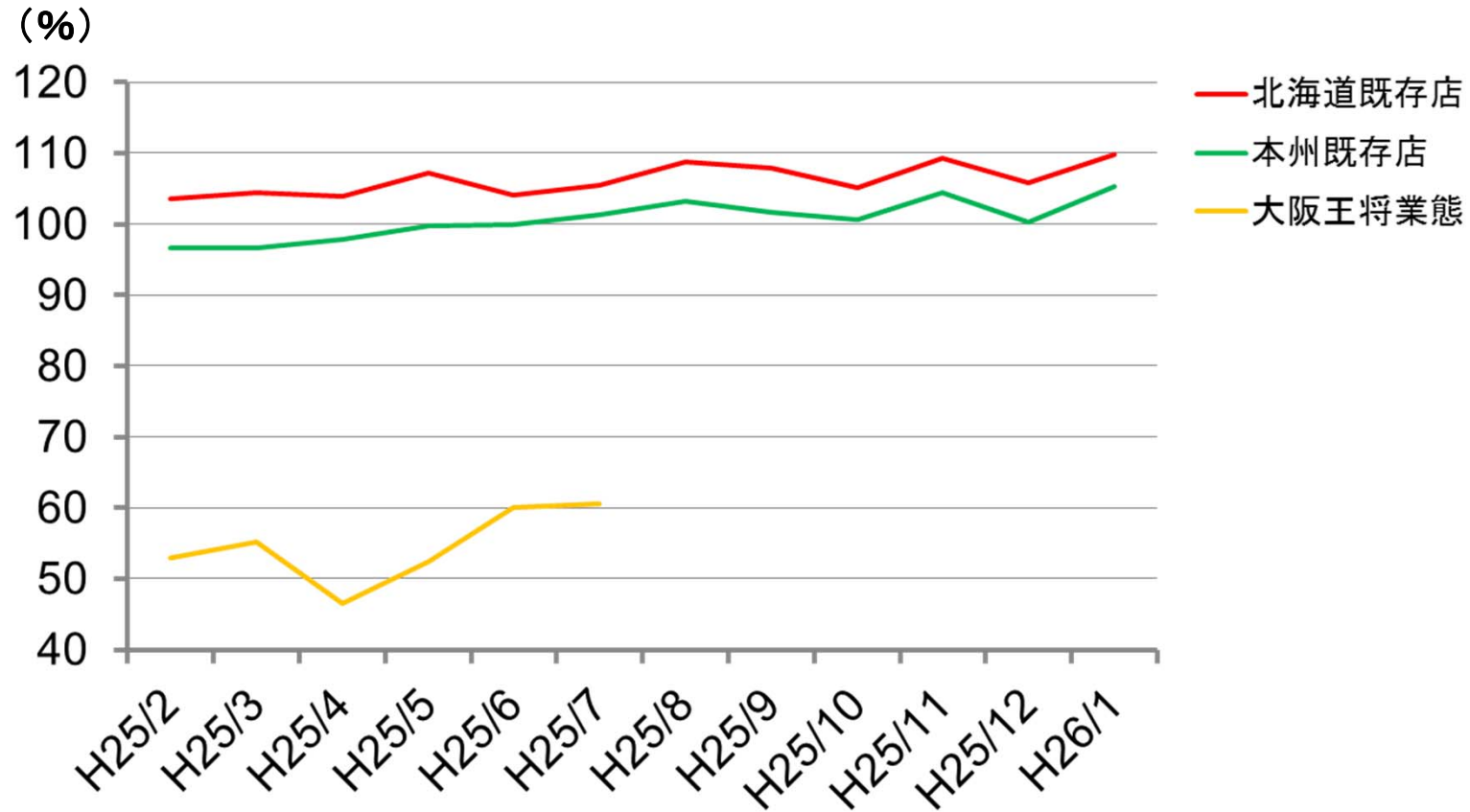
196,041千円

増減 +63,984千円

・ 売上減少による利益減	△41,403千円
・ 原価率悪化	△22,505千円
・ 人件費減少	102,984千円
・ 水道光熱費増	△88,736千円
・ 地代家賃、減価償却費改善	113,644千円
計	63,984千円



《参考》直近の既存店売上高前年対比の推移



FCで展開していた大阪王将業態は、昨年8月で撤退



資産の推移

(単位：千円)

	平成25年1月	平成26年1月	構成比	増減率
流動資産	615,180	680,909	15.5	10.7
現金及び預金	345,560	333,206	7.6	△3.6
棚卸資産	141,673	187,167	4.2	32.1
固定資産	4,504,349	3,725,360	84.5	△17.3
有形固定資産	3,414,079	2,767,317	62.8	△18.9
建物及び構築物	2,808,134	2,267,183	51.5	△19.3
無形固定資産	36,749	31,733	0.7	△13.6
投資その他の資産	1,053,521	926,309	21.0	△12.1
敷金保証金	771,719	657,298	14.9	△14.8
資産合計	5,119,530	4,406,269	100.0	△13.9



資本・負債の推移

(単位：千円)

	平成25年1月	平成26年1月	構成比	増減率
流動負債	1,746,842	1,622,325	36.8	△7.1
買掛金	147,478	186,202	4.2	26.3
短期借入金	—	—	—	—
1年以内返済長期借入金	1,018,436	901,475	20.5	△11.5
固定負債	2,476,668	1,651,428	37.5	△33.3
長期借入金	2,233,839	1,571,162	35.7	△29.7
負債合計	4,223,510	3,273,753	74.3	△22.5
純資産	1,272,705	1,132,516	25.7	△11.0
資本金	291,647	291,647	6.6	—
負債・純資産合計	5,496,216	4,406,269	100.0	△13.9



キャッシュフロー要因分析

(単位：千円)

	平成25年1月	平成26年1月	増減額
営業活動によるCF	620,140	613,051	△7,089
(小計)	712,810	715,318	2,508
(法人税等の支払)	△38,012	△53,972	15,960
投資活動によるCF	△156,090	12,701	168,791
財務活動によるCF	△402,269	△620,105	217,836
現金及び現金同等物	312,560	318,206	5,646

■ 営業活動によるキャッシュフロー

税引前四半期純損失100,420千円に対し、減価償却費440,034千円、法人税等の支払額53,972千円

■ 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84,024千円

■ 財務活動によるキャッシュフロー

長期借入返済1,050,452千円、新規の長期借入550,000千円



エリア別出店状況

平成26年1月期

新規出店1店舗。9店舗閉店

北海道・東北エリア

都道府県名	H25.1末店舗数	H26.1増減	H26.1末店舗数
北海道	38	△4	34
宮城県	3	—	3
福島県	3	—	3
山形県	1	—	1
秋田県	1	—	1
岩手県	1	—	1
青森県	1	—	1

東海・関西・九州エリア

都道府県名	H25.1末店舗数	H26.1増減	H26.1末店舗数
静岡県	7	—	7
岐阜県	2	—	2
愛知県	5	—	5
三重県	1	—	1
大阪府	1	—	1
兵庫県	1	—	1
京都府	1	—	1
福岡県	1	—	1
熊本県	1	1	1

関東・北陸エリア

都道府県名	H25.1末店舗数	H26.1増減	H26.1末店舗数
茨城県	17	△1	16
群馬県	6	—	6
栃木県	8	—	8
千葉県	14	—	14
埼玉県	10	—	10
東京都	2	△1	1
神奈川県	4	—	4
山梨県	3	—	3
長野県	3	△1	2
石川県	1	—	1
富山県	1	△1	—

合計

北海道・東北	関東・北陸	東海・関西他	H26.1末店舗数
44	65	20	129

(注) コメダ珈琲含む



平成27年1月期業績の見通し



平成27年1月期通期計画（対前期実績比較）

（単位：百万円）

	平成26年1月期 実績 (A)		平成27年1月期 計画 (B)		対予算比較 B-A	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	比率
売上高	8,758	100.0	8,718	100.0	△40	△0.5
売上原価	2,212	25.3	2,192	25.1	△20	△0.9
売上総利益	6,546	74.7	6,526	74.9	△20	△0.3
販管費	6,350	72.5	6,317	72.5	△33	△0.5
営業利益	196	2.2	209	2.4	13	6.6
経常利益	230	2.7	250	2.9	20	8.7
当期純利益	△88	△1.0	125	1.4	213	—

引き続き出店を抑制し、既存店営業力の向上及び利益率UPを目指す

消費税増税、光熱費増の状況を把握し適切な対応を行う



平成27年1月期通期計画前提条件

～前提条件～

新規出店	4店舗（北海道地区） コメダ業態は出店なし
既存店売上	前年対比 101.0%
原価率	円安の影響から一部の食材で値上げも見られるが 概ね前期並みと予想
販管費率	当社出店地域管轄の電力会社では、昨年から値上げが 相次いでおり、今期は昨年比5,000万円のUPを見込む （売上比0.5%UP） 人件費は概ね前期並み。中途採用は引き続き強化 その他、出店抑制による減価償却費減少などから 販管費は前期並みに設定
特別損失	計上は行わないが、全社利益率向上のために随時判断



平成27年1月期通期計画について

～通期計画根拠～

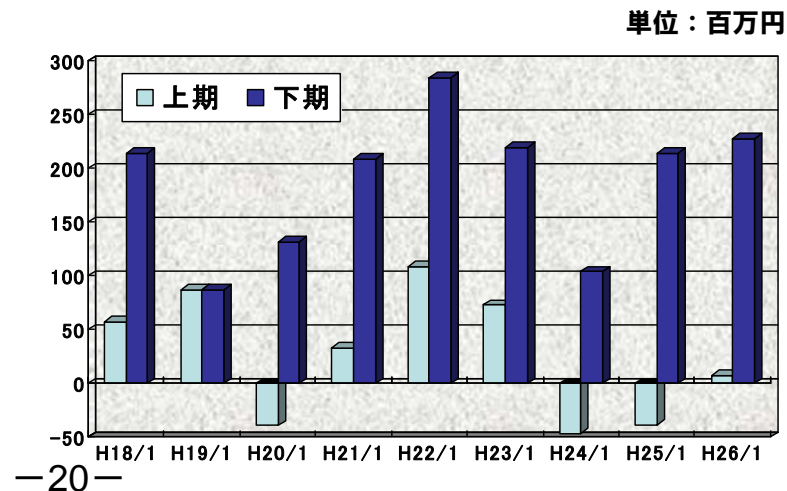
- ・利益ベースは下期偏重（下グラフ参照）
- ・出店計画は、引き続き抑制（4店舗）
- ・前期閉店実績。高岡店、池袋西口店、日立滑川店、長野篠ノ井店
FC業態撤退（大阪王将）
前期末において、3店舗の減損計上



- ・ラーメン業態は比較的順調に推移していることから本業へ経営資源投入
- ・引き続き、店舗QSC向上を重点課題とする
- ・景況感やコスト（主に電気料金）の動向は注視

～上期・下期の経常利益推移～

直近の推移は、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。





経営戦略

● 今期・中期的な取り組みについて



経営理念と基本姿勢

経営理念

ラーメンでお客様に喜んで貰う

基本姿勢

お客様第一主義

- ◆ お客様一人一人に心を込めてラーメンを提供することにより、お客様に喜んで頂くことで、結果として企業業績の向上に繋げ、社会的責任を果たしてまいります。



今期の重点方針

今期の全社方針

「スピード！ステップ！サンクス！
～感謝の気持ちをもって、進んでいこう～」

- 営業方針
- 組織・人材方針
- 出退店・リニューアル・投資方針
- 財務・管理方針



今期の重点方針（１）

《営業方針》

- QSCの向上、特にサービス向上によるCSのアップ
- 基本スキル習得と向上のためのキャンペーンと
インナープロモーションの実施
- イベント開発や新しい顧客獲得の仕組み作り
- 個店の営業力をアップする販売促進策の実施
- コメダ珈琲事業売上、前年クリアの早期達成



今期の重点方針（2）

《組織・人材方針》

- 店舗人員体制の充実
- 業績連動人事制度運用による目標達成意欲の向上
- エリア店長制度の導入
- 各種表彰、キャリアプログラムに即した人材育成の継続

《出退店・リニューアル・投資方針》

- 北海道エリアを中心とした収益フォーマットに基づく出店
- 既存店リニューアルの実施（アピアランスを中心に）
- 業績不振店の洗い出しと対策の実施



今期の重点方針（3）

《財務・管理方針》

- 管理部門の業務タスク見直し(効率、精度向上)
- 資金調達コストの低減
- 財務体質の更なる改善
- 変動コストや社会情勢への戦略
- 食材品質の向上、安定供給のための購買戦略



今期以降の課題・対応等

- **消費税増税への対応と消費動向**
→当社は主力商品を中心に20～30円の引き上げ予定
- **円安傾向による原材料価格上昇の懸念**
→価格交渉やサプライヤー変更等の継続で対応
- **電気料金の更なる値上げへの懸念**
→電気とガスなどのハイブリットを検討
- **店舗スタッフの確保。QSC向上のためにも必要**
→新卒・中途採用を引き続き強化



下期投入の期間限定メニュー

肉肉すきトンラーメン

11月12日～1月中旬

肉肉すきトンラーメン

すき焼き味のラーメンに
味付け豚バラがたっぷり!!

期間限定

肉肉すきトン
ラーメン

玉子つき 880円 単品 830円

プレミアム塩とんこつ

1月10日～3月中旬予定

期間限定

プレミアム塩とんこつ
ラーメン

大判炙りチャーシュー編

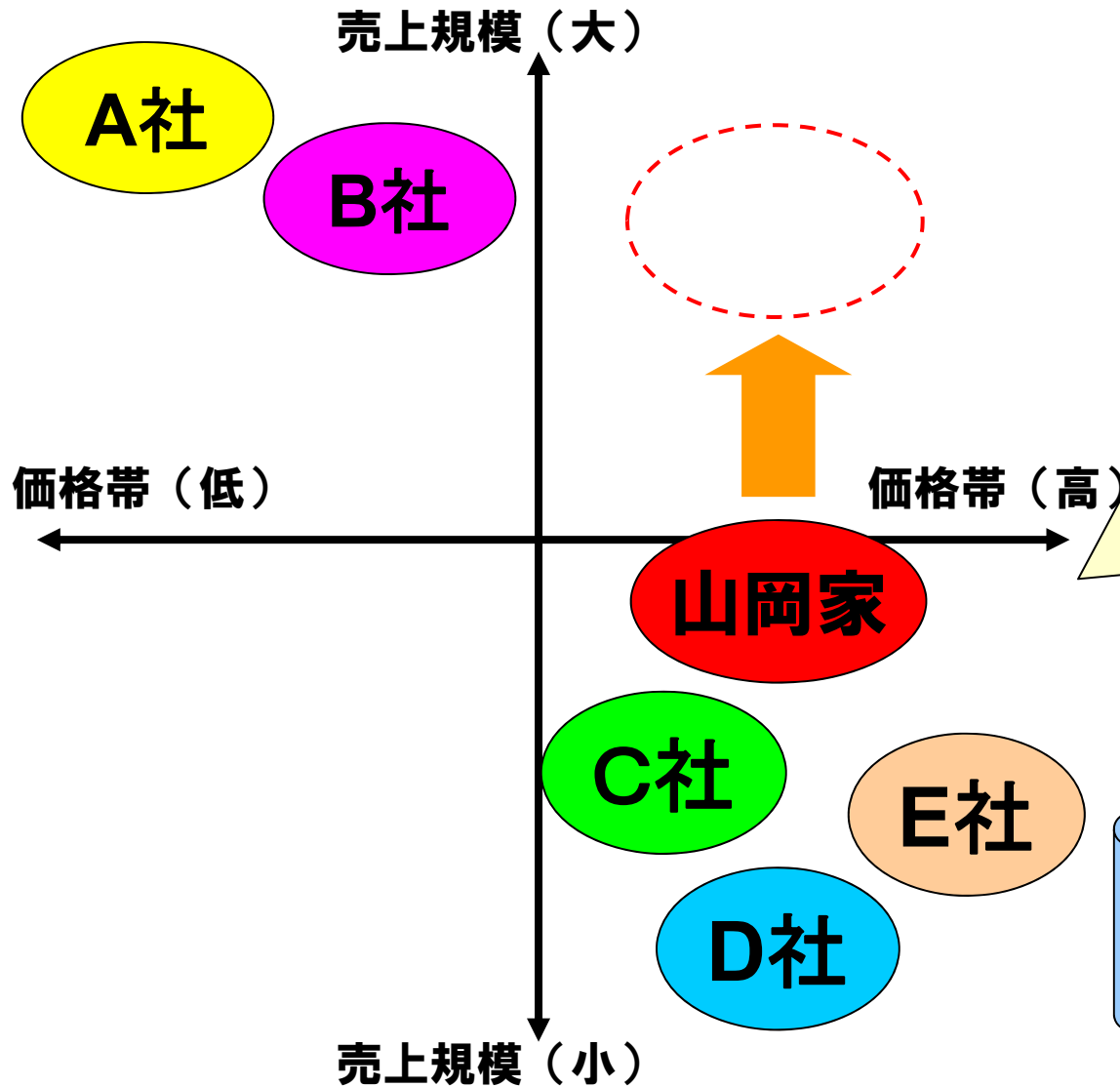
プレミアム
塩とんこつラーメン

チャーシュー
1枚 790円

チャーシュー
3枚 990円



業界での当社位置づけ



ロードサイド中心の出店
ドライバーやルート営業マン
を中心とした客層に合わせた
ボリューム感の訴求
分かりやすいメニュー展開
(ラーメン専門店)
ボックス席や小上がり席の充
実による団体やファミリー層
の獲得
差別化された味によってリ
ピーター比率が非常に高い

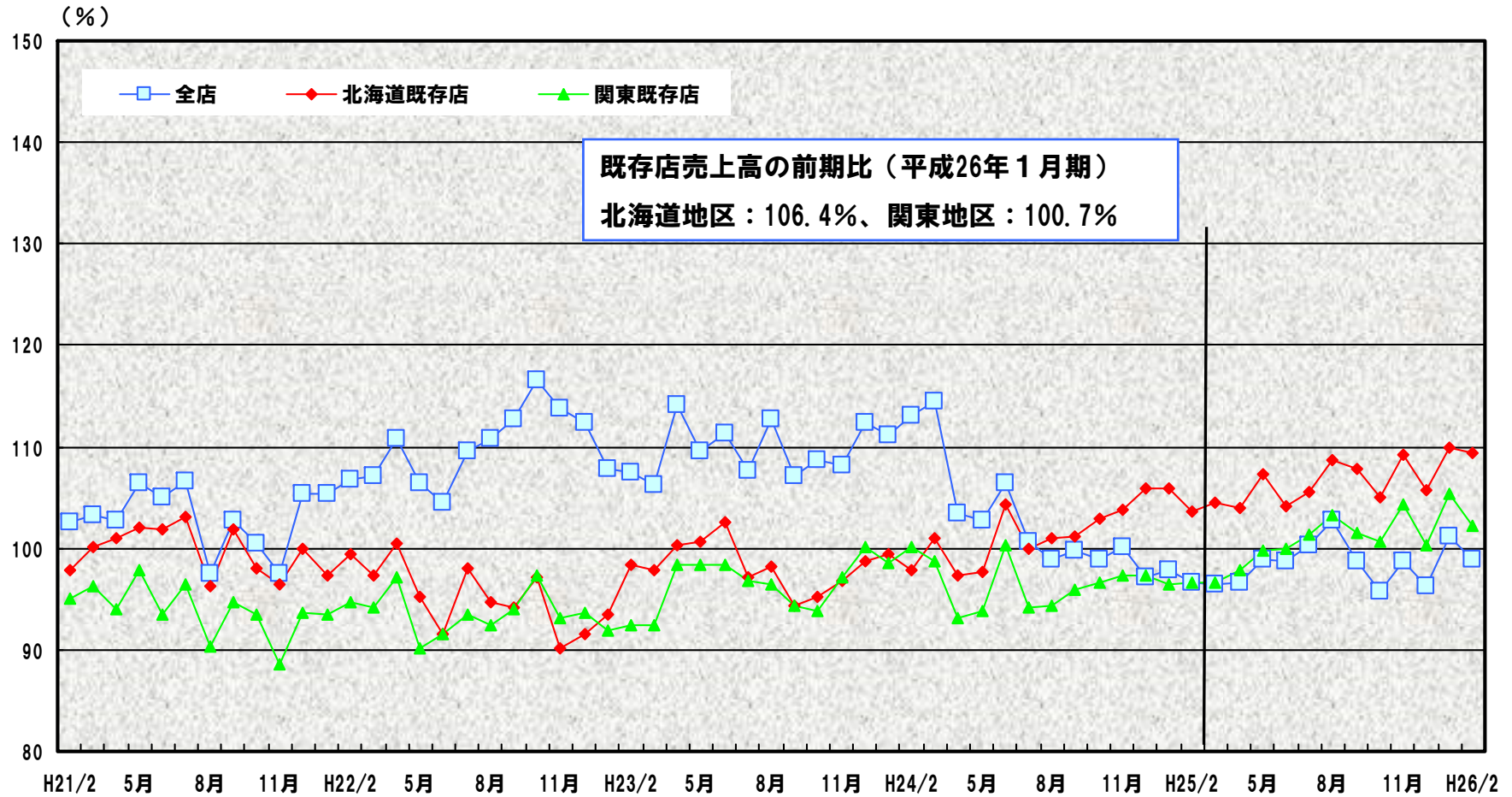
今後も特徴を生かしたラーメン
の追求とロードサイド一番店を
目指す



参考資料



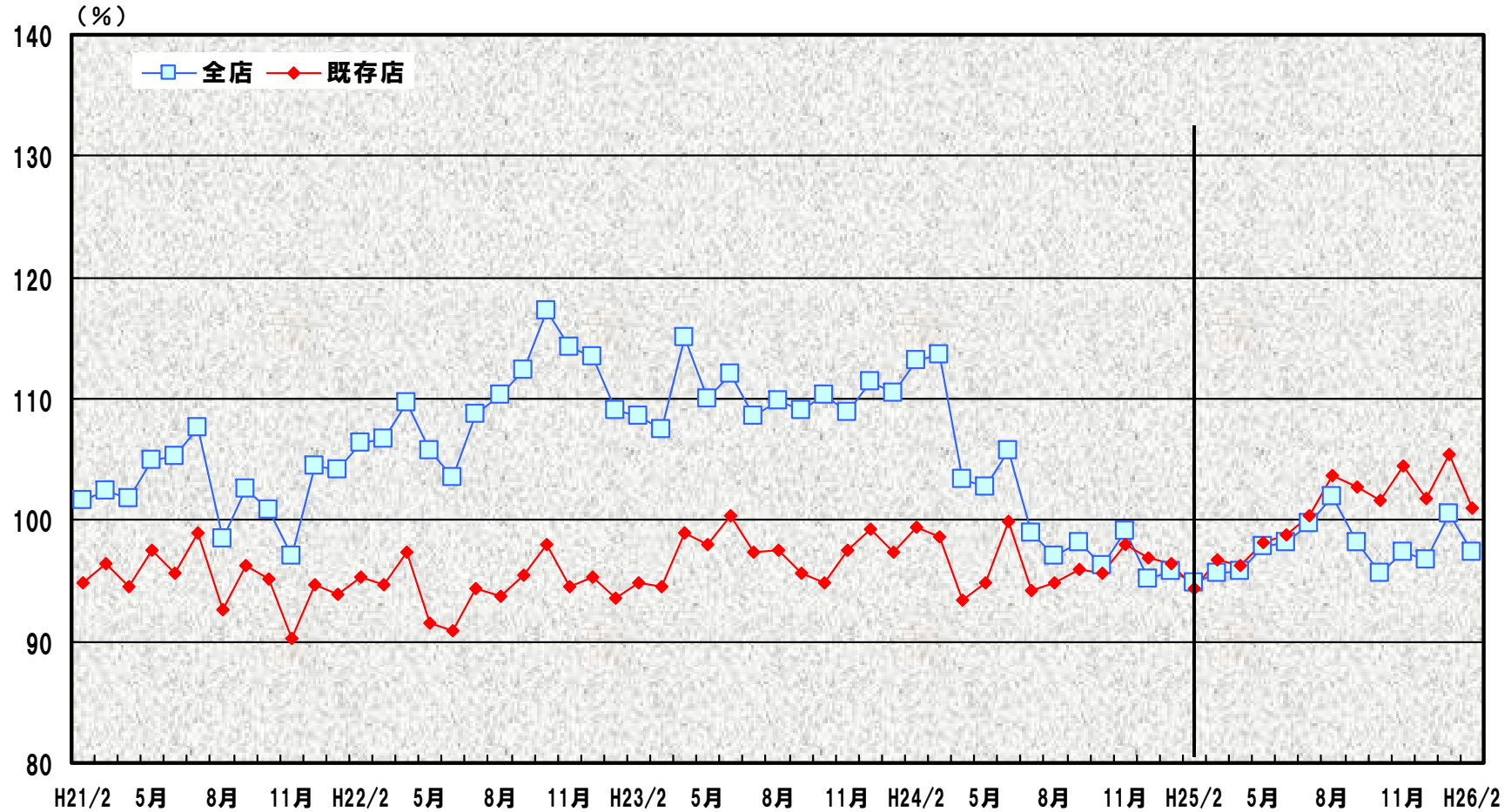
月次売上高推移（前年比）



（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。



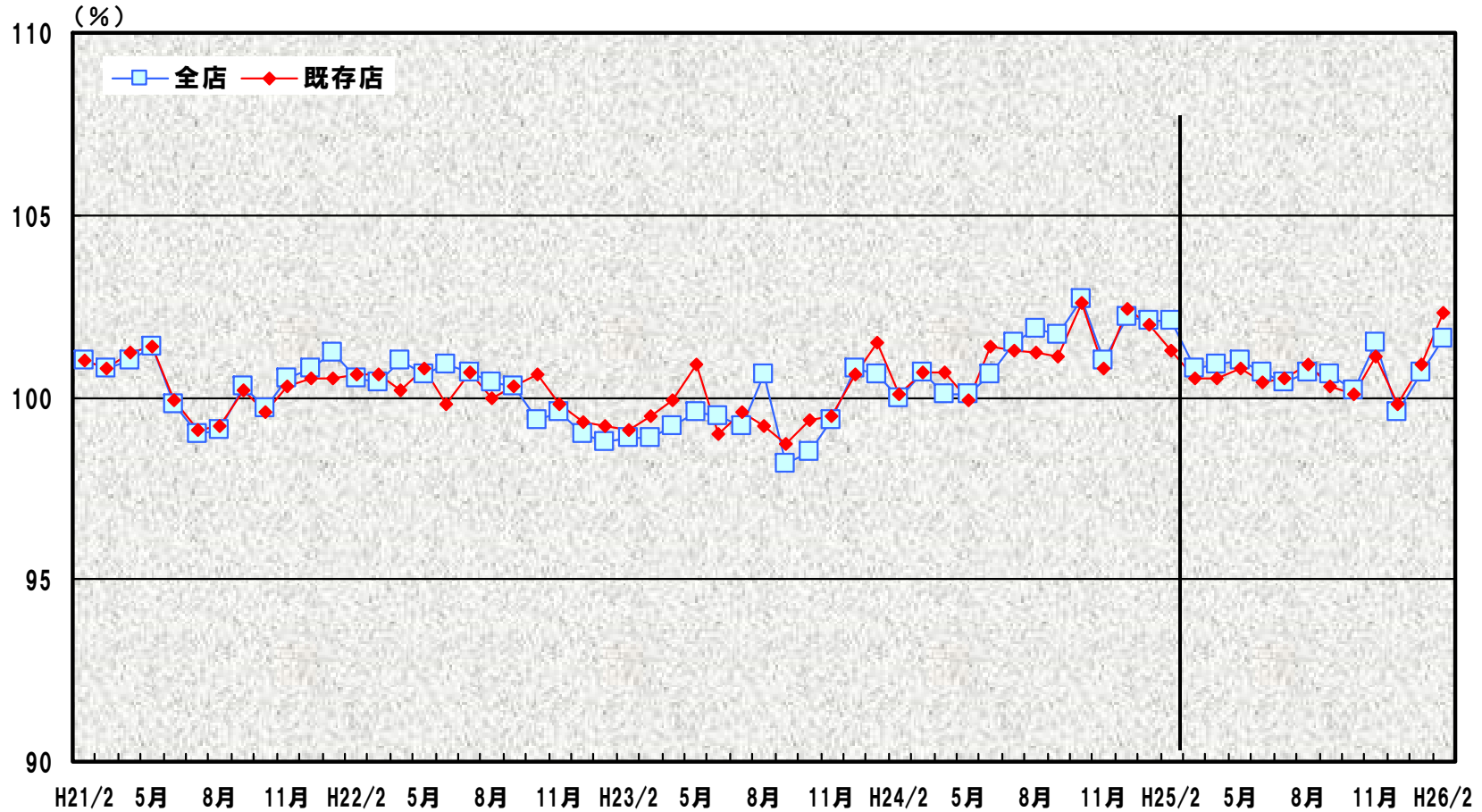
月次客数推移（前年比）



（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）

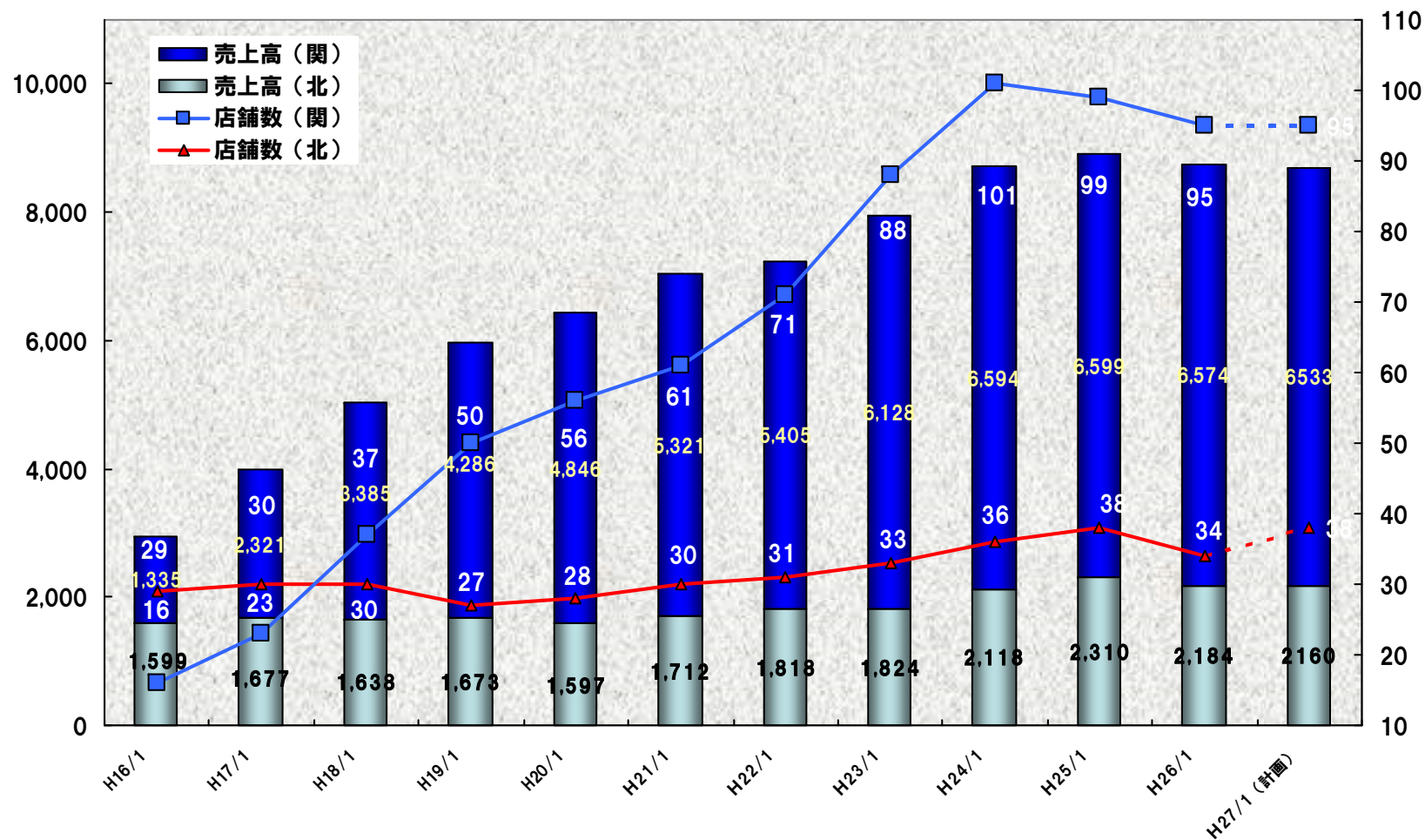


（注）既存店はオープン月から15ヶ月以上稼働の店舗としております。



参考資料

《業績の推移と見通し（地域別売上高・店舗数）》

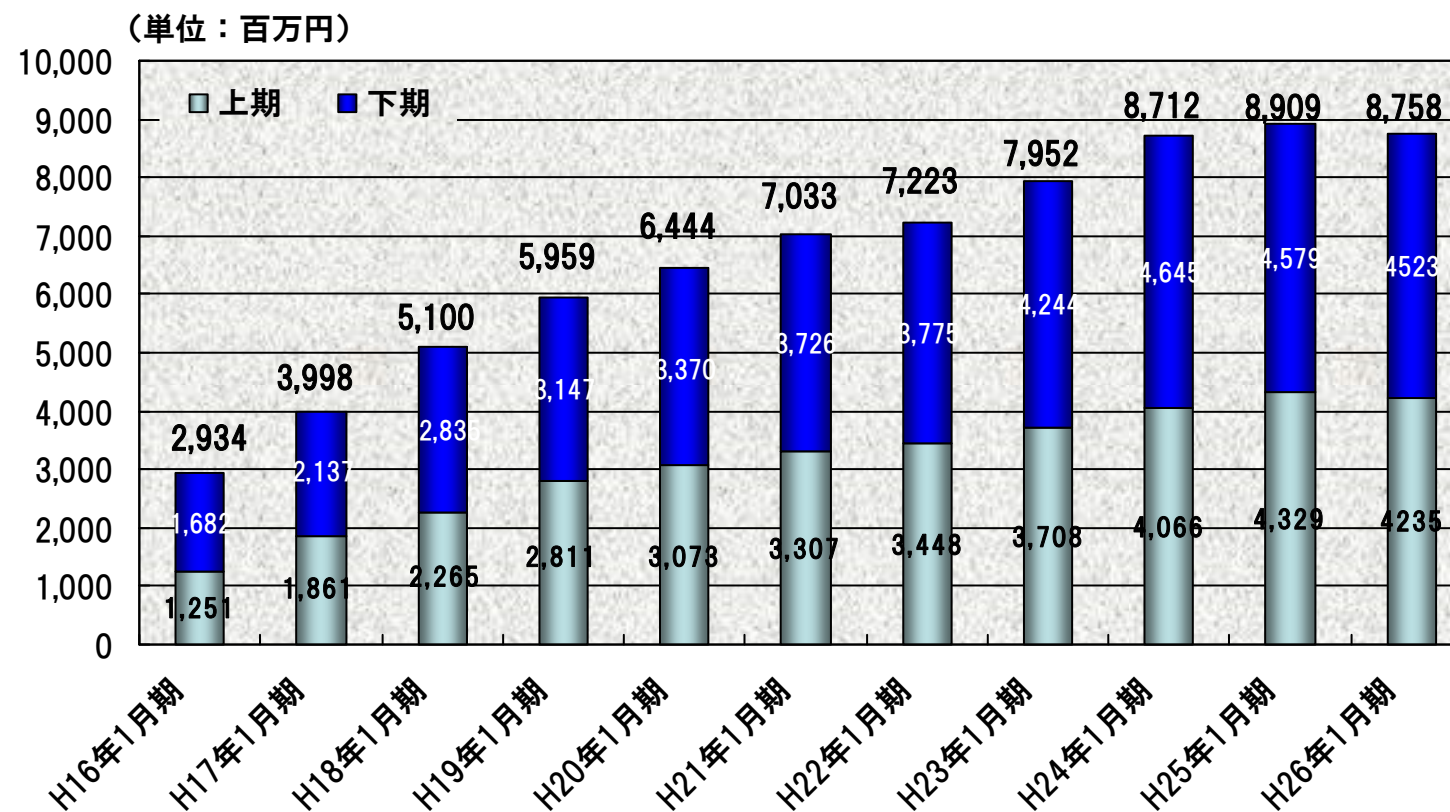


※平成17年1月期迄は単体売上 北海道地区は大阪王将業態含む



参考資料

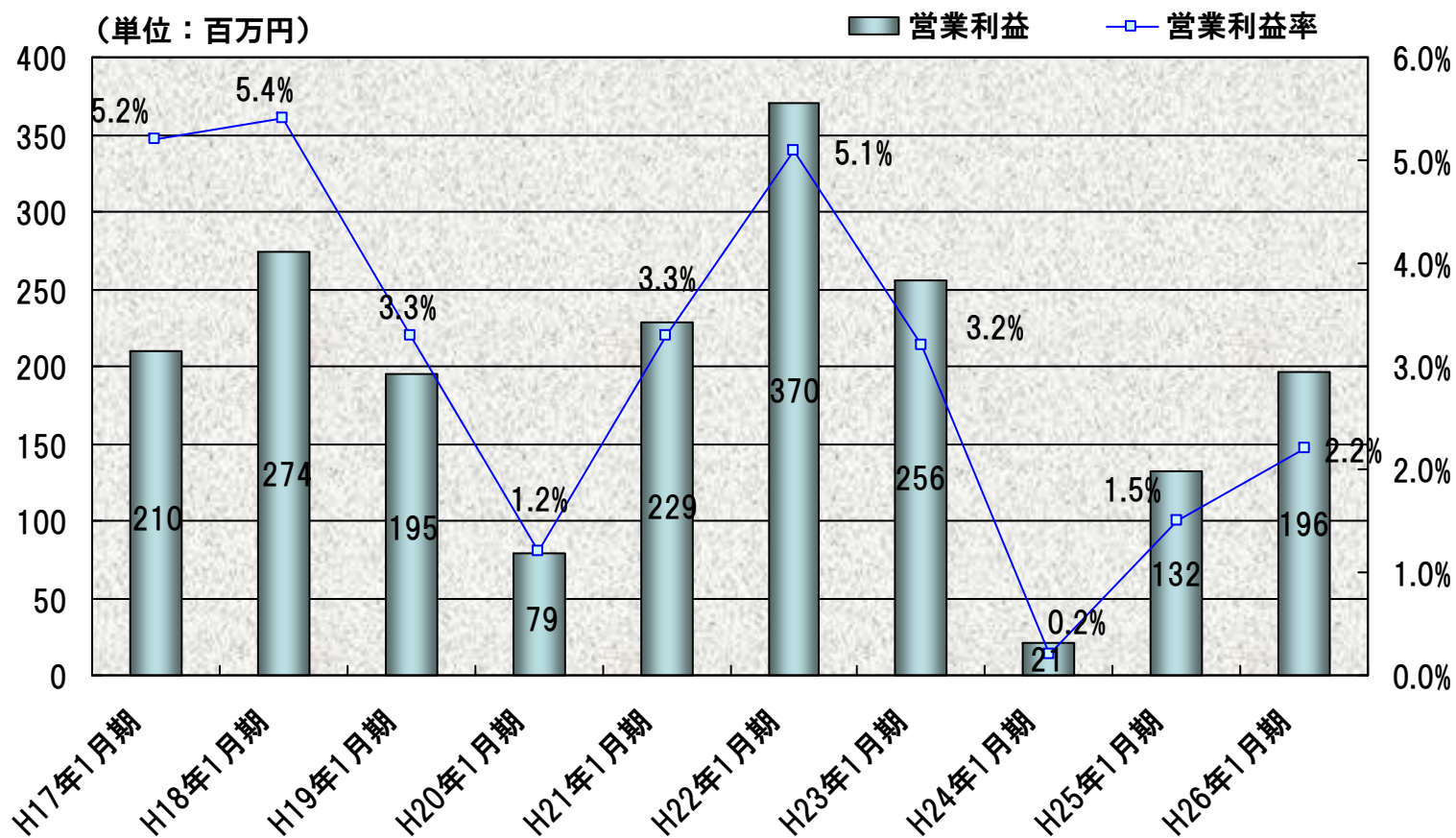
《売上高の推移（上期・下期）》





参考資料

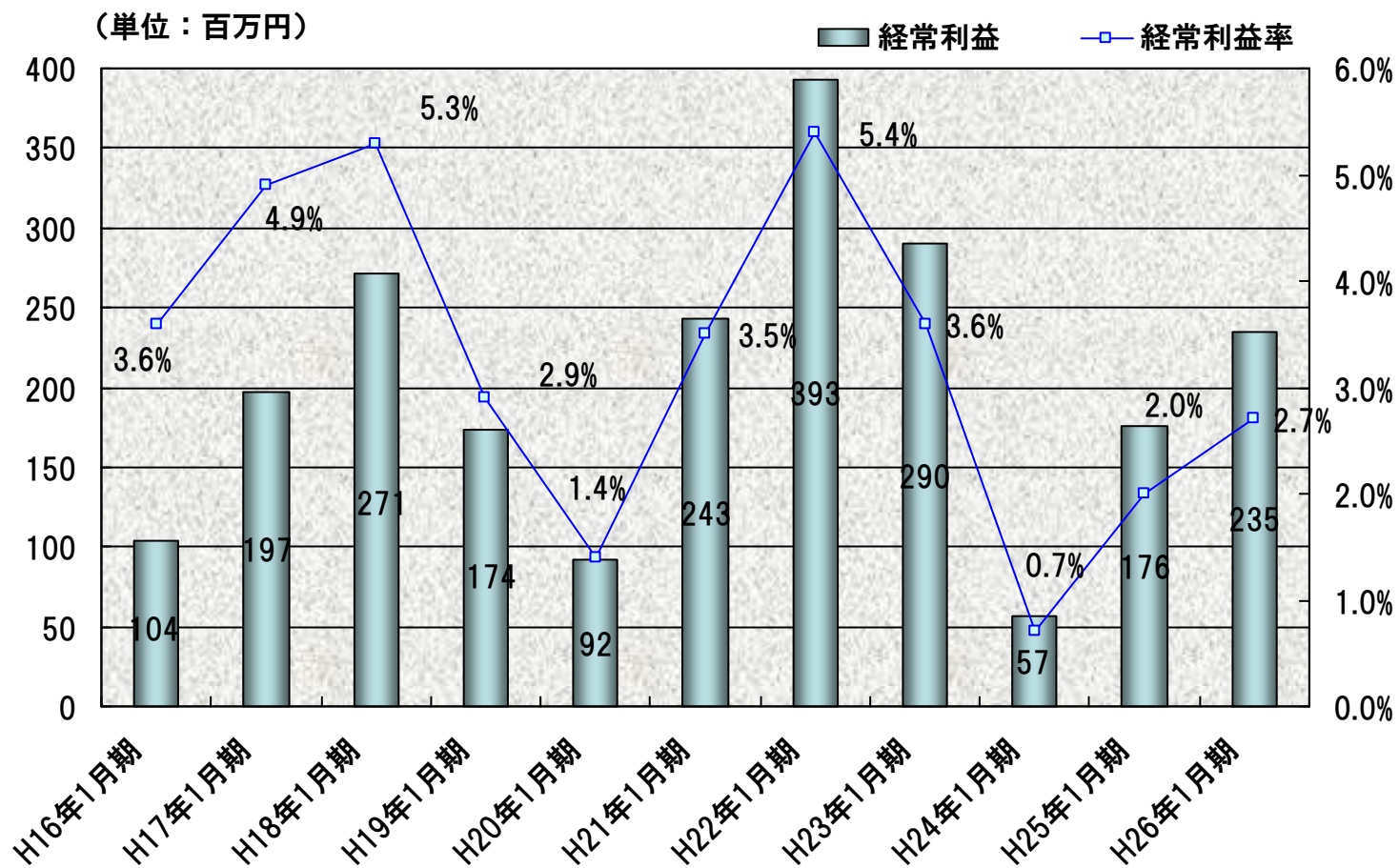
《営業利益・営業利益率の推移》





参考資料

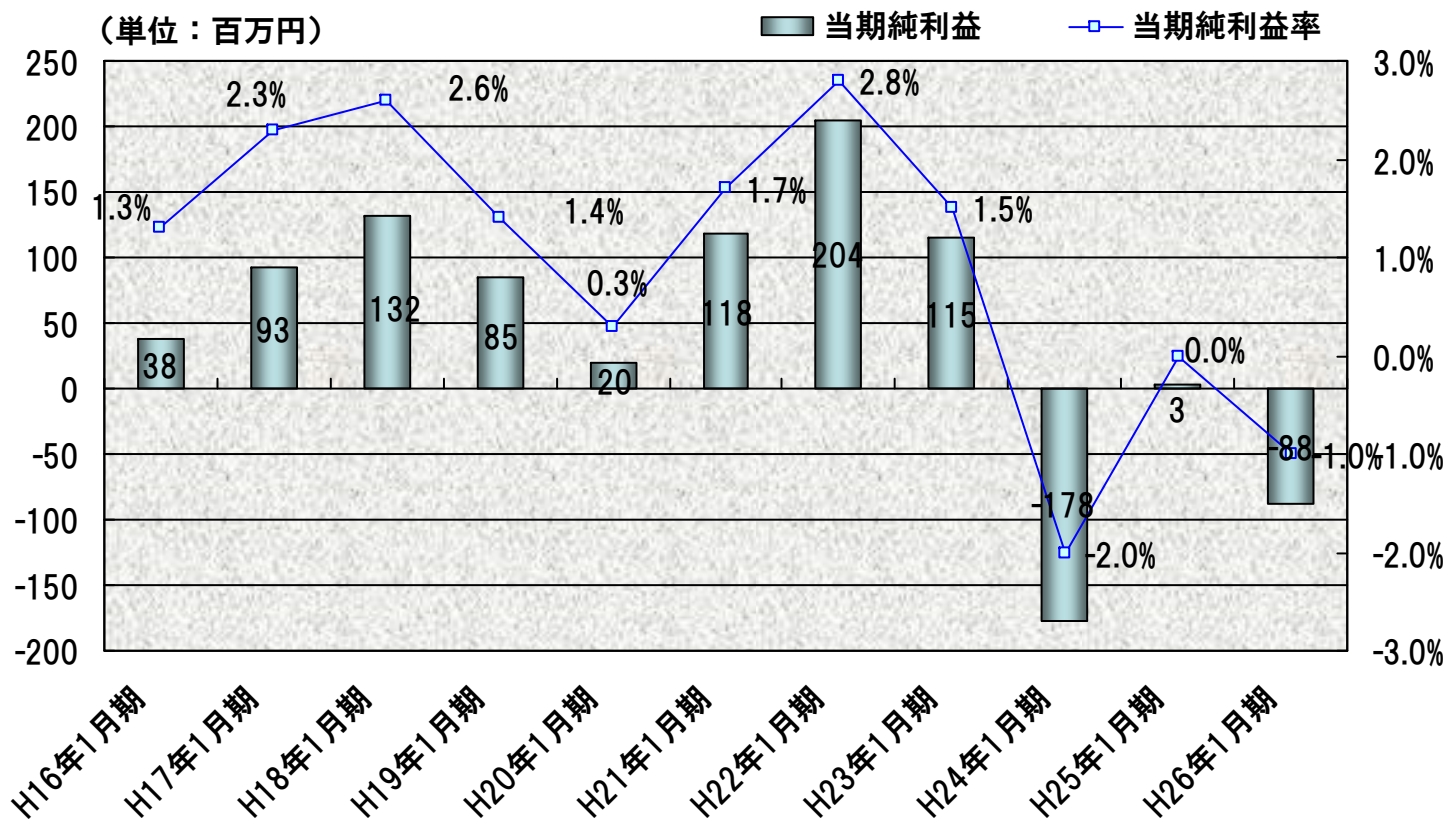
《経常利益・経常利益率の推移》





参考資料

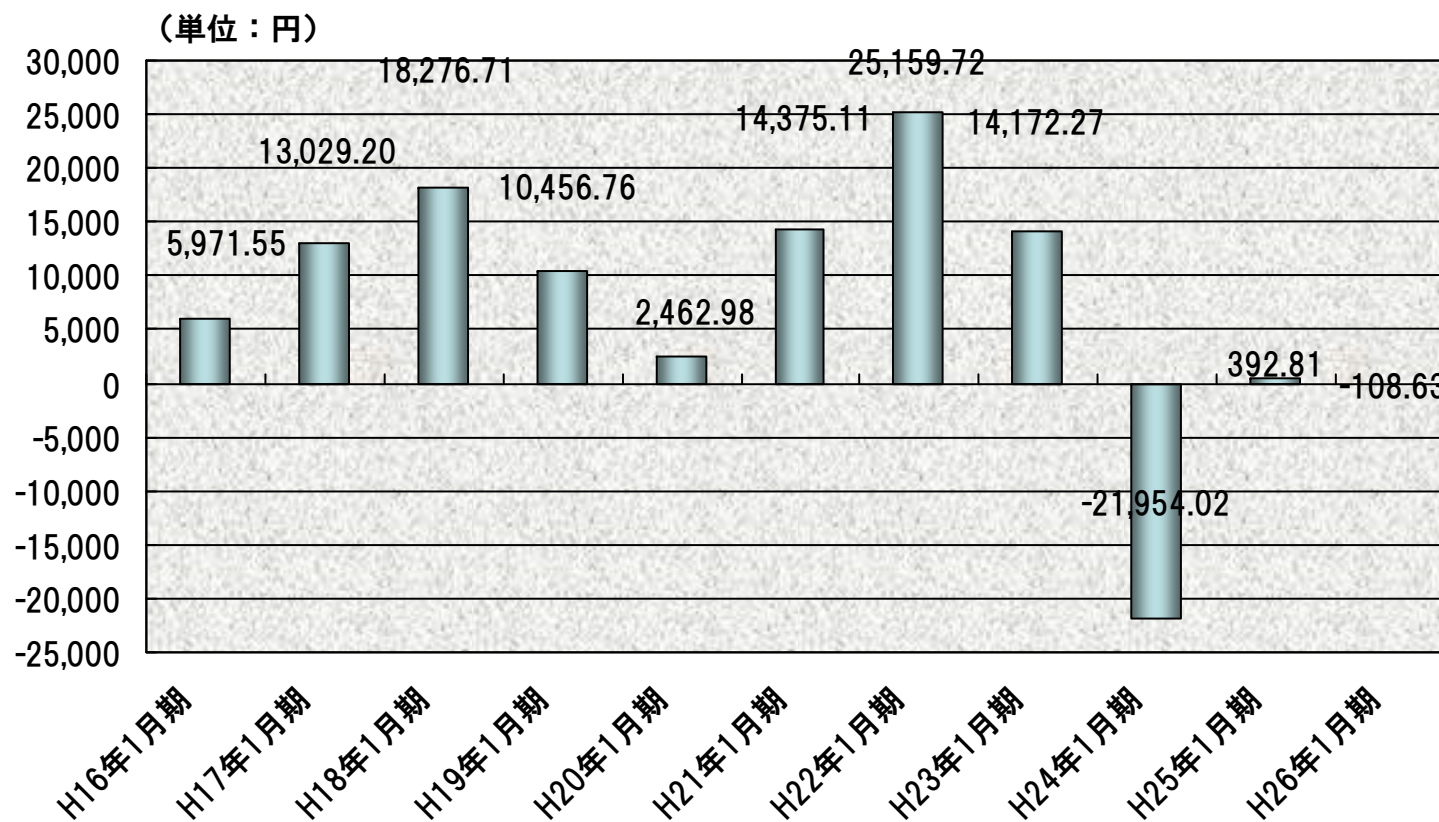
《当期純利益・当期純利益率の推移》





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://www.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。