



平成27年1月期 第2四半期決算説明会

平成26年9月12日
株式会社丸千代山岡家
JASDAQ（証券コード：3399）



目 次

● 平成27年 1 月期第 2 四半期決算概要 P 3～P 20

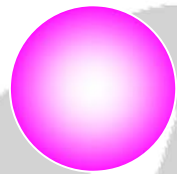
● 経営戦略、今後の取組み等 P 21～P 28

● 参考資料 P 29～P 40



平成27年1月期第2四半期決算について

- ・平成27年1月期第2四半期決算概要
- ・平成27年1月期業績の見通し



平成27年 1 月期 2 Q決算概要



平成27年1月期2Q TOPICS

2Q累計実績

売上高 : 4,292百万円（前期比1.4%増）

経常利益 : 58百万円（前期比681.8%増）



売上は前期比マイナス予想からプラスに転じる

前期までの閉店効果から経常利益は増益

**更なる利益率向上のため3店舗閉店、特損計上もあり
四半期純利益3百万円**



平成27年 1 月期第 2 四半期実績

(単位：千円)

	平成27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	2, 140, 837	100. 0	2, 151, 720	100. 0	4, 292, 557	100. 0
売上原価	544, 362	25. 4	547, 982	25. 5	1, 092, 344	25. 4
売上総利益	1, 596, 475	74. 6	1, 603, 737	74. 5	3, 200, 212	74. 6
販管費	1, 578, 654	73. 7	1, 586, 480	73. 7	3, 165, 134	73. 7
営業利益	17, 821	0. 8	17, 257	0. 8	35, 078	0. 8
経常利益	29, 204	1. 4	29, 300	1. 4	58, 504	1. 4
当期純利益	10, 566	0. 5	△7, 468	△0. 3	3, 098	0. 1

売上原価は大きな動きもなく安定傾向

販管費は、電気料金などの増加により予算をオーバー

新規出店は2Qに稚内店（北海道）



平成27年 1 月期第 2 四半期対前期比較

(単位：千円)

	平成26年1月期 第 2 四半期累計実績		平成27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	4, 235, 237	100. 0	4, 292, 557	100. 0	57, 320	1. 4
売上原価	1, 084, 775	25. 6	1, 092, 344	25. 4	7, 569	0. 7
売上総利益	3, 150, 462	74. 4	3, 200, 212	74. 6	49, 750	1. 6
販管費	3, 160, 984	74. 6	3, 165, 134	73. 7	4, 150	0. 1
営業利益	△10, 521	△0. 3	35, 078	0. 8	45, 599	—
経常利益	7, 482	0. 2	58, 504	1. 4	51, 022	681. 8
当期純利益	△165, 860	△3. 9	3, 098	0. 1	168, 958	—

売上原価率は前期に対し対売上比0. 2%改善

販管費は前期と比較し売上比で0. 9%改善（前期の閉店等により効率化が進む）



平成27年 1 月期第 2 四半期対予算比較

(単位：千円)

	平成27年1月期 第 2 四半期予算		平成27年1月期 第 2 四半期累計実績		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	4, 160, 149	100. 0	4, 292, 557	100. 0	132, 408	3. 2
売上原価	1, 053, 510	25. 3	1, 092, 344	25. 4	38, 834	3. 7
売上総利益	3, 106, 639	74. 7	3, 200, 212	74. 6	93, 573	3. 0
販管費	3, 083, 209	74. 1	3, 165, 134	73. 7	81, 925	2. 6
営業利益	23, 430	0. 6	35, 078	0. 8	11, 648	49. 7
経常利益	43, 368	1. 0	58, 504	1. 4	15, 136	34. 9
当期純利益	21, 684	0. 5	3, 098	0. 1	△18, 586	△85. 7

売上高は消費税増税の影響も小さく予算を上回った

販管費は水道光熱費や販促費用の増加



平成27年1月期第2四半期コスト内訳

(単位：千円)

		平成26年1月 第2四半期累計実績	売上高比	平成27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		4,235,237	100.0	4,292,557	100.0	—
売上原価		1,084,775	25.6	1,092,344	25.4	△0.2
売上総利益		3,150,462	74.4	3,200,212	74.6	0.2
販売費及び一般管理費	人件費	1,345,935	31.1	1,336,655	31.1	—
	法定福利費	130,771	3.0	131,048	3.1	0.1
	水道光熱費	549,151	12.7	595,678	13.9	1.2
	賃借料	21,269	0.5	16,124	0.4	△0.1
	地代家賃	370,348	8.5	343,705	8.0	△0.5
	減価償却費	227,536	5.3	189,887	4.4	△0.9
	その他	515,974	11.9	552,037	12.9	1.0
計		3,160,984	74.6	3,165,134	73.7	△0.9

水道光熱費は想定以上の増加。販促費は今期より積極的投入

地代家賃や減価償却費は前期閉店等により減少



営業利益の増益要因

売上高

《外的要因》

- ・ 景気回復への期待感
- ・ 個人所得の緩やかな改善と節約疲れに伴う支出増
- ・ 消費税増税に伴う価格改定の影響を見過ぎたが、客数の大幅な変動は見られなかった

《内的要因》

- ・ QSC向上のための従業員教育等が徐々に実を結んできた
- ・ 計画的な期間限定メニューの投入等

コスト

- ・ 前期からの店舗リストラに伴うコスト改善
- ・ 人件費、消耗品等の店舗コストが適切にコントロールされている

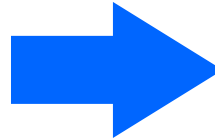


営業利益の増減

平成26年1月期

第2四半期

△10,521千円



平成27年1月期

第2四半期

35,078千円

増減 +45,599千円

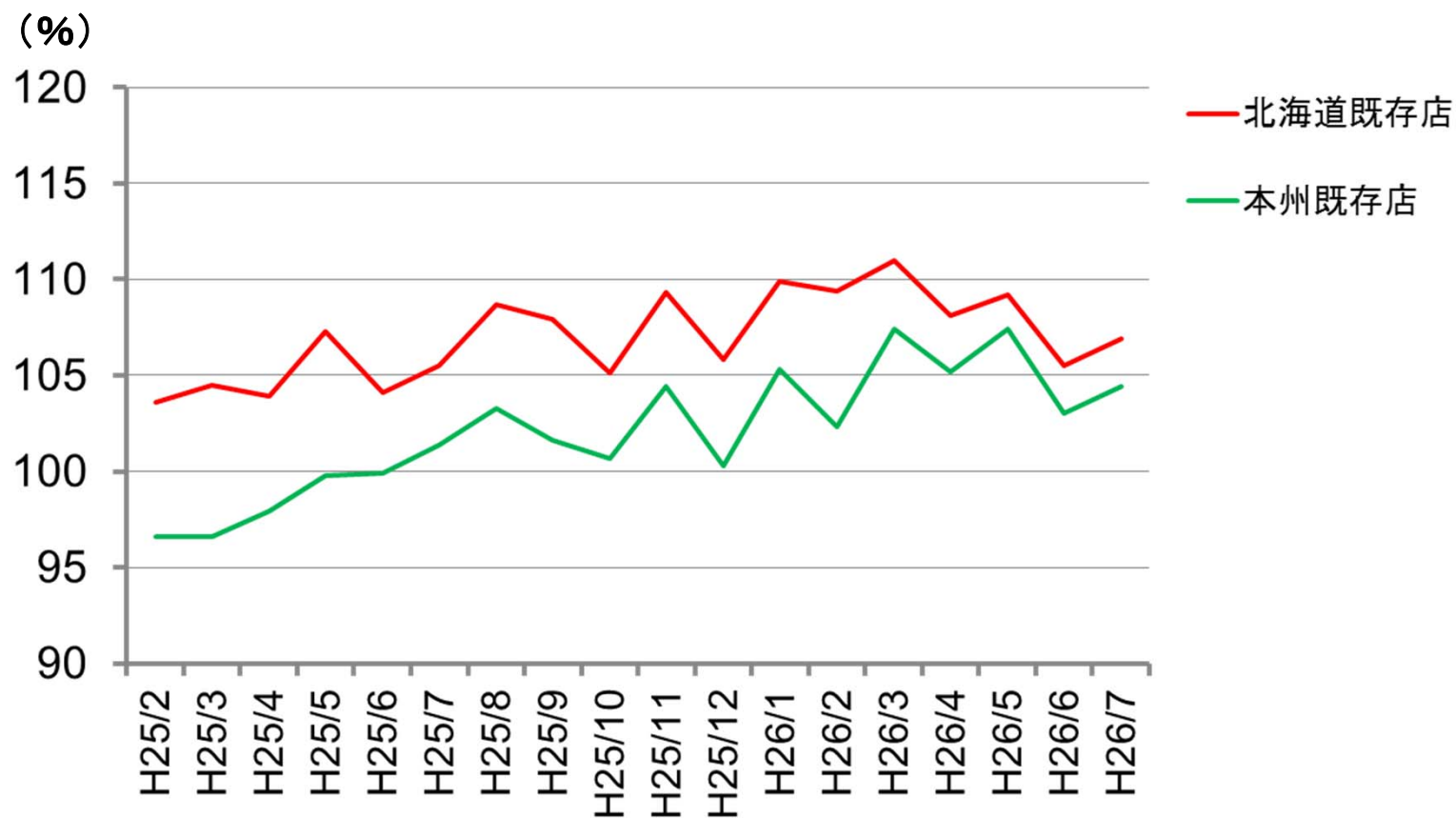
・ 売上増加による利益増	43,199千円
・ 原価率改善	6,549千円
・ 人件費減少	9,203千円
・ 水道光熱費増	△46,527千円
・ 他販管費改善	33,175千円

計

45,599千円



《参考》直近の既存店売上高前年対比の推移





資産の推移

(単位：千円)

	平成26年1月 第2四半期累計	平成27年1月 第2四半期累計	構成比	増減率
流動資産	612,769	835,600	19.1	36.4
現金及び預金	282,473	451,968	10.3	60.0
棚卸資産	120,525	220,761	5.0	65.5
固定資産	4,033,643	3,540,866	80.9	△12.2
有形固定資産	3,002,201	2,621,787	59.9	△12.7
建物及び構築物	2,456,037	2,159,055	49.3	△12.1
無形固定資産	33,925	27,838	0.6	△17.9
投資その他の資産	997,516	891,241	20.4	△10.7
敷金保証金	720,589	627,770	14.3	△12.9
資産合計	4,646,413	4,376,467	100.0	△5.8



資本・負債の推移

(単位：千円)

	平成26年1月 第2四半期累計	平成27年1月 第2四半期累計	構成比	増減率
流動負債	1,753,164	1,743,504	39.8	△0.6
買掛金	181,902	218,279	5.0	20.0
短期借入金	66,668	—	—	—
1年以内返済長期借入金	971,164	916,512	20.9	△5.6
1年以内返済社債	—	30,000	0.7	—
固定負債	1,839,040	1,519,769	34.7	△17.4
長期借入金	1,718,195	1,345,851	30.8	△21.7
社債	—	120,000	2.7	—
負債合計	3,592,204	3,263,274	74.6	△9.2
純資産	1,054,208	1,113,192	25.4	△5.6
資本金	291,647	291,647	6.7	—
負債・純資産合計	4,646,413	4,376,467	100.0	△5.8



キャッシュフロー要因分析

(単位：千円)

	平成26年1月2Q	平成27年1月2Q	増減額
営業活動によるCF	210,328	281,192	70,864
(小計)	277,617	311,221	33,604
(法人税等の支払)	△42,328	△11,254	31,074
投資活動によるCF	△15,142	△54,321	△39,179
財務活動によるCF	△276,273	△118,108	158,165
現金及び現金同等物	231,473	426,968	195,495

■ 営業活動によるキャッシュフロー

税引前四半期純利益29,661千円に対し、減価償却費188,549千円、法人税等の支払額11,254千円

■ 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取得62,331千円

■ 財務活動によるキャッシュフロー

長期借入返済510,274千円、新規の長期借入300,000千円、社債（私募債）発行150,000千円



エリア別出店状況

北海道・東北エリア

都道府県名	H26.1末 店舗数	H27.1.2Q増減	H27.1.2Q末 店舗数
北海道	34	1	35
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	H26.1末 店舗数	H27.1.2Q増減	H27.1.2Q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	—

平成27年1月期2Q

新規出店1店舗 3店舗閉店

関東・北陸エリア

都道府県名	H26.1末 店舗数	H27.1.2Q増減	H27.1.2Q末 店舗数
茨城県	16	—	16
群馬県	6	—	6
栃木県	8	—	8
千葉県	14	—	14
埼玉県	10	—	10
東京都	1	—	1
神奈川県	4	△1	3
山梨県	3	—	3
長野県	2	—	2
石川県	1	—	1

合計

北海道・ 東北	関東・北陸	東海・関西 他	H27.1.2Q末 店舗数
45	64	18	127

(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、物件は全て契約済） コメダ業態は出店なし
既存店売上	前年対比 101.0%（上期実績105.5%）
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） 人件費は増加傾向。パートを含めた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 販促費用は今後積極的に投入
特別損失	上期に3店舗の閉店を行い特損計上。今後も随時判断



平成27年1月期通期計画について

～通期計画根拠～

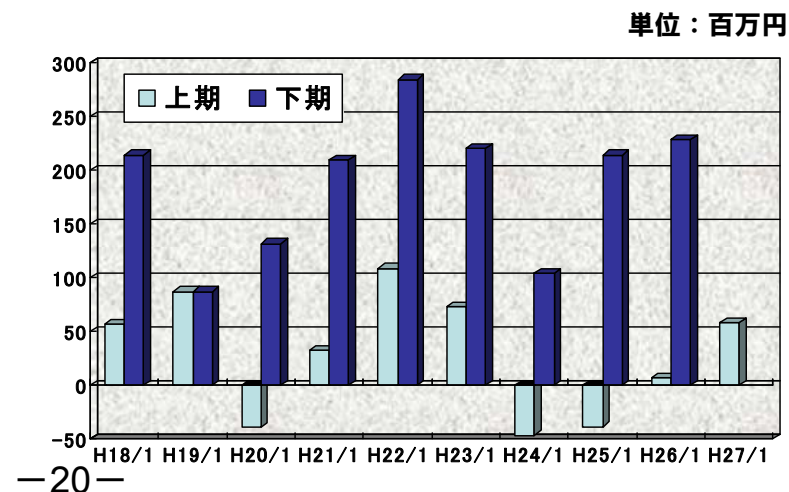
- ・利益ベースは下期偏重（下グラフ参照）
- ・出店計画は、引き続き抑制（4店舗）
- ・上期閉店実績。中荻野、京都八幡店、熊本店（熊本店以外は前期までに減損済）
- ・現状、売上が比較的順調に推移しており、下期も前期並みに期待出来る



- ・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 今期の課題と対策について



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～」

- 営業関連
- 組織・人材関連
- 出退店関連
- 今期以降の課題・対応等



今期の課題と対策（１）

《営業関連》

➤ QSCの向上

→体系的な教育を継続して実施。今後も更なる強化

➤ リピーターの囲い込み

→昨年から再開した「サービス券」による効果大

（総発行枚数に対する使用率30%超）

➤ 期間限定商品

→定期的な実施により、新規顧客の獲得に大きく貢献

今後はヒット商品の開発の注力



今期の課題と対策（２）

《組織・人材関連》

➤ 人材確保

→人材確保が困難になりつつある地域もあり、今後も積極的に採用（パート含め）

➤ 福利厚生の実施

→一部パートを正社員並みの待遇にし「パートナー社員」へ昇格。離職率改善に期待



今期の課題と対策（３）

《出退店関連》

➤ 出店の抑制

→北海道地区を中心とし、立地を「優先」とした出店

➤ 業績不採算店

→上期に2店舗の閉店実施。今後も利益率向上のため随時検討

➤ 来期からの出店方針

→当下半期から、北海道・関東地方を中心に物件情報収集を強化



今期以降の課題・対応等

- **CFの更なる改善**
 - 利益率の更なる向上、新規出店投資の低価格フォーマット
- **電気料金を始めとした水道光熱費の対応**
 - 今後も電気料金の値上げは避けられないため、ガスとのハイブリット等を検討(新店はハイブリット対応)
- **今後のコスト増に対する対応**
 - 人件費や水道光熱費増を踏まえ他コストの効率化を行うが数年間の電気料金値上げに対応するため限界もあり、今後価格改定も検討



今期投入の期間限定メニュー

トマトラーメン

4月21日～5月後半

YAMAOKAYA TOMATO RAIKEN

期間限定

やみつき! トンコツトマトラーメン

綺麗のもとりコピン・ビタミン・ミネラルをたっぷり含んだ完熟トマトを使った新感覚のラーメンが誕生! あっさりコク旨のスープにこだわりの細麺が絶妙です!!

やみつき! とんこつトマトラーメン **820円(760円)**

チーズ増量 **930円(862円)**

ガツンときて、クセになる。ラーメン山岡家

トマトつけ麺

5月26日～6月後半

期間限定

やみつき! トンコツトマトつけ麺

完熟トマトがたっぷり!! からだに嬉しい美味しさ!!

細麺のもとりコピン・ビタミン・ミネラルをたっぷり含んだ完熟トマトを使った新感覚のラーメンが誕生! あっさりコク旨のスープにこだわりの細麺が絶妙です!!

やみつき! とんこつトマトラーメン **820円(760円)**

チーズ増量 **930円(862円)**

ガツンときて、クセになる。ラーメン山岡家

えび醤油ラーメン・つけ麺

7月22日～8月後半

えび醤油らーめん **810円(750円)**

●写真は味付玉子付き(900円)になります

えび醤油

らーめん×つけめん

海老の風味豊かで深い味わいのスープと全粒粉を使用した特製太麺! パンチの効いた濃厚な一杯をぜひ!!

らーめんか。

つけめんか。

えび醤油つけ麺 **830円(769円)**

●写真は味付玉子付き(920円)になります

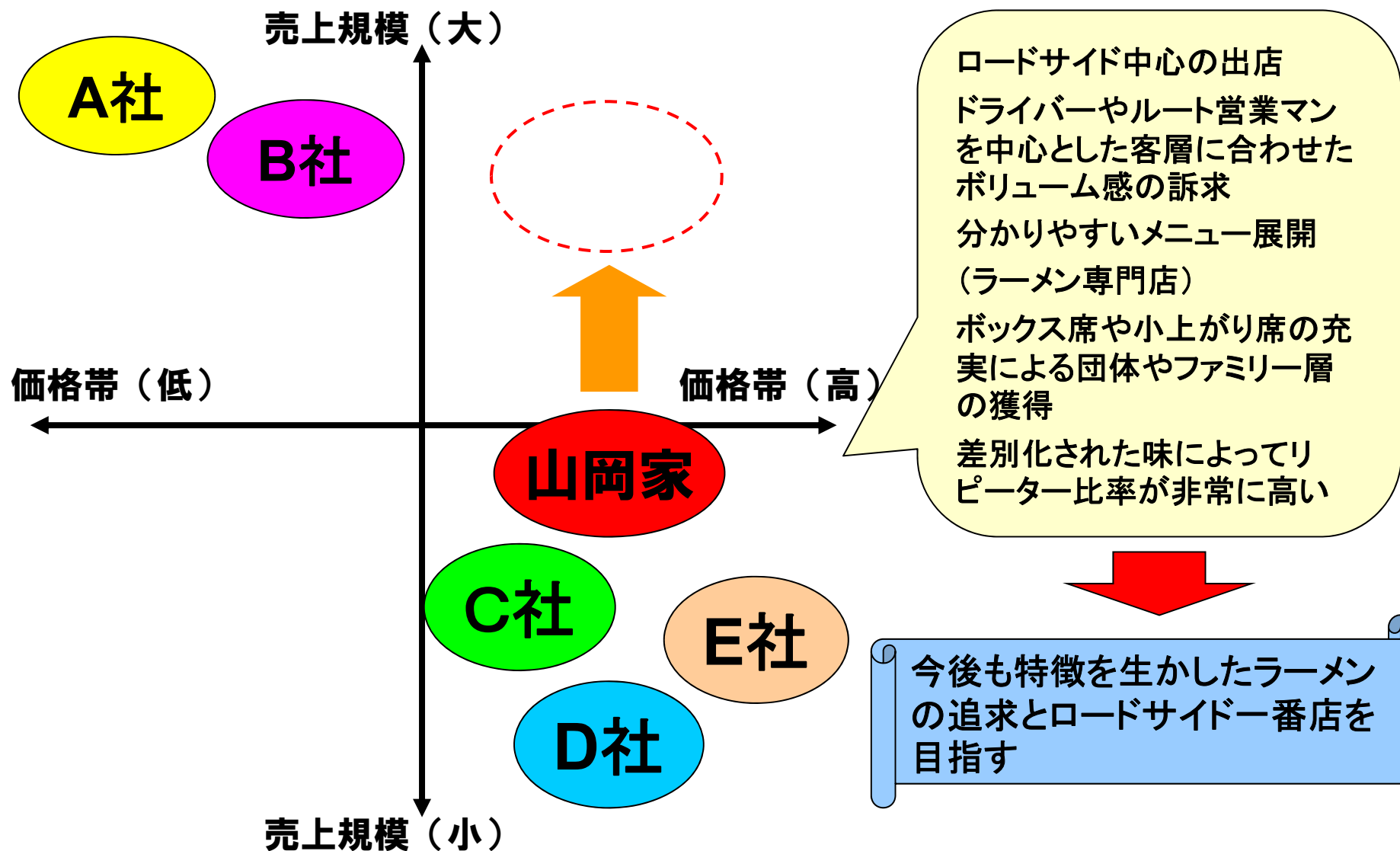
ガツンときて、クセになる。ラーメン山岡家



参考資料

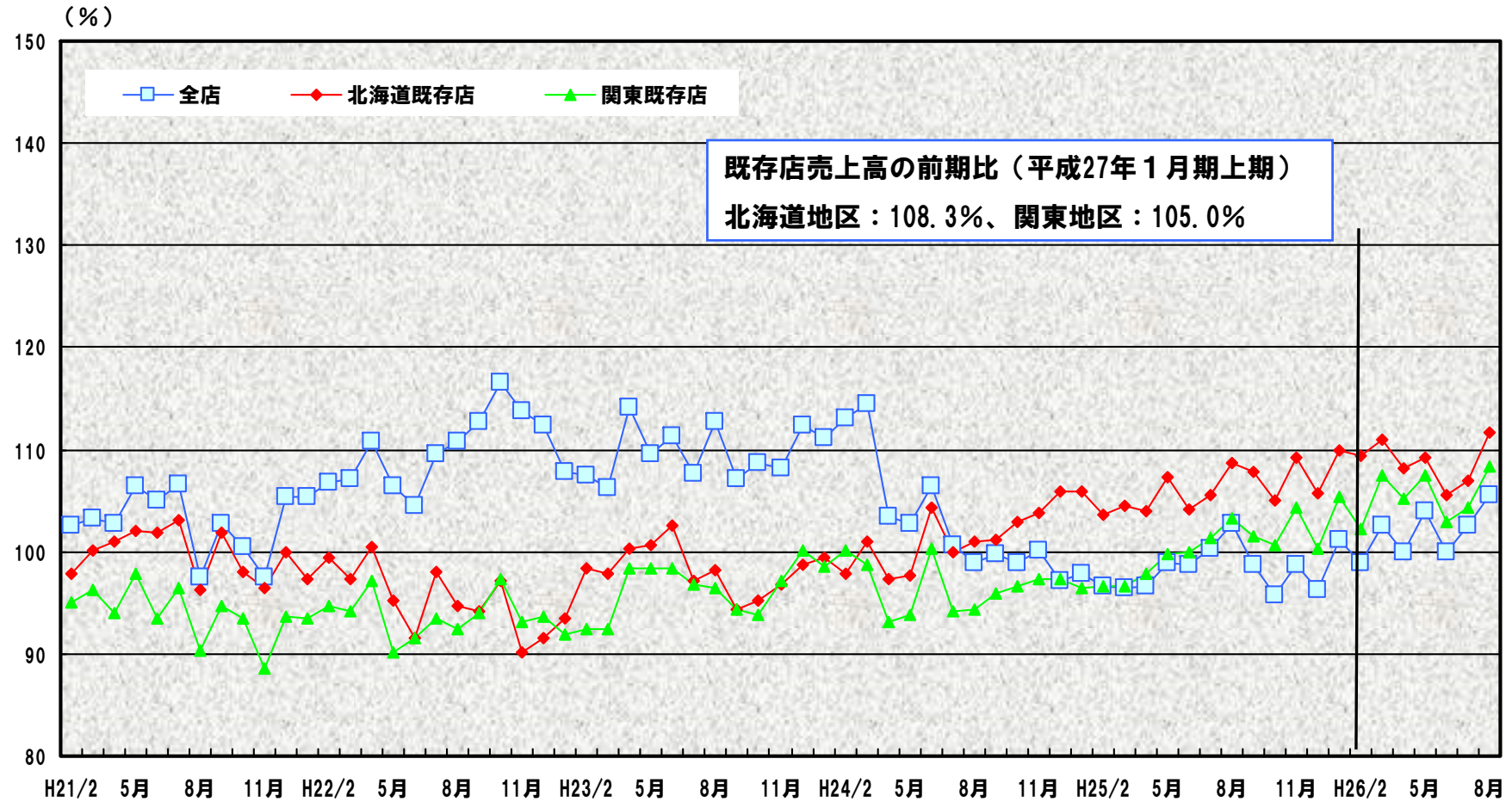


(参考資料) 業界での当社位置づけ





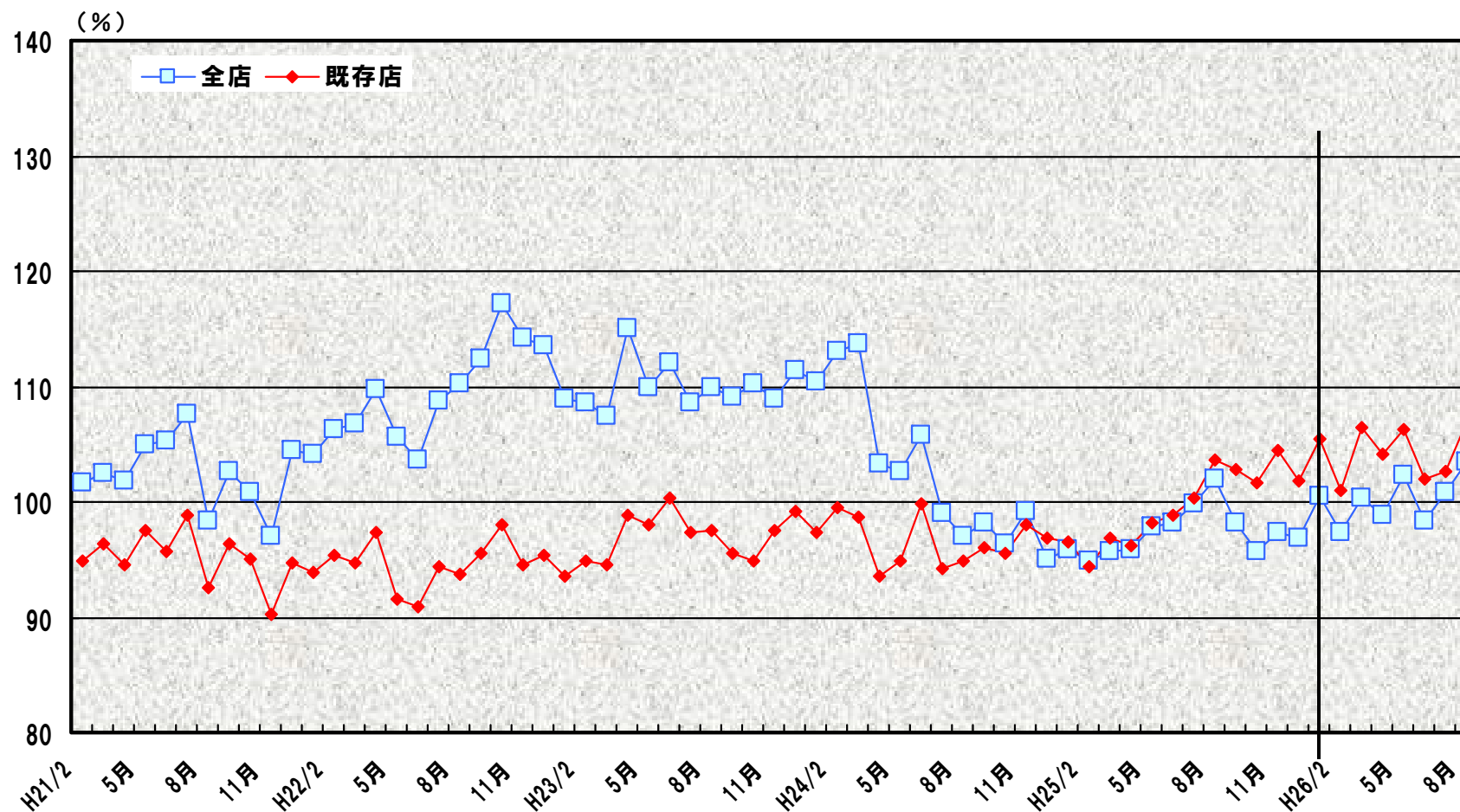
月次売上高推移（前年比）



（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。

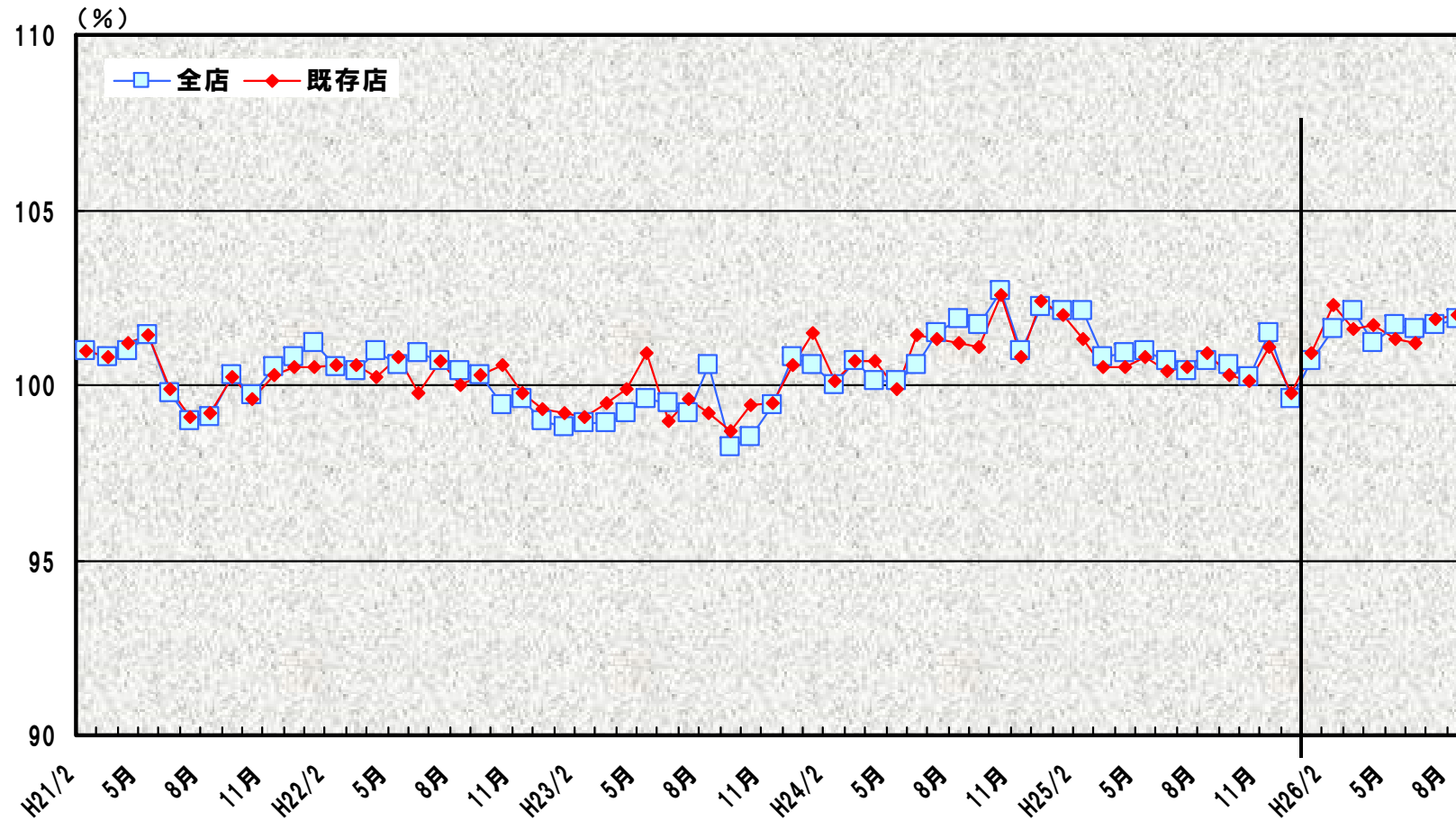


月次客数推移（前年比）





月次客単価推移（前年比）

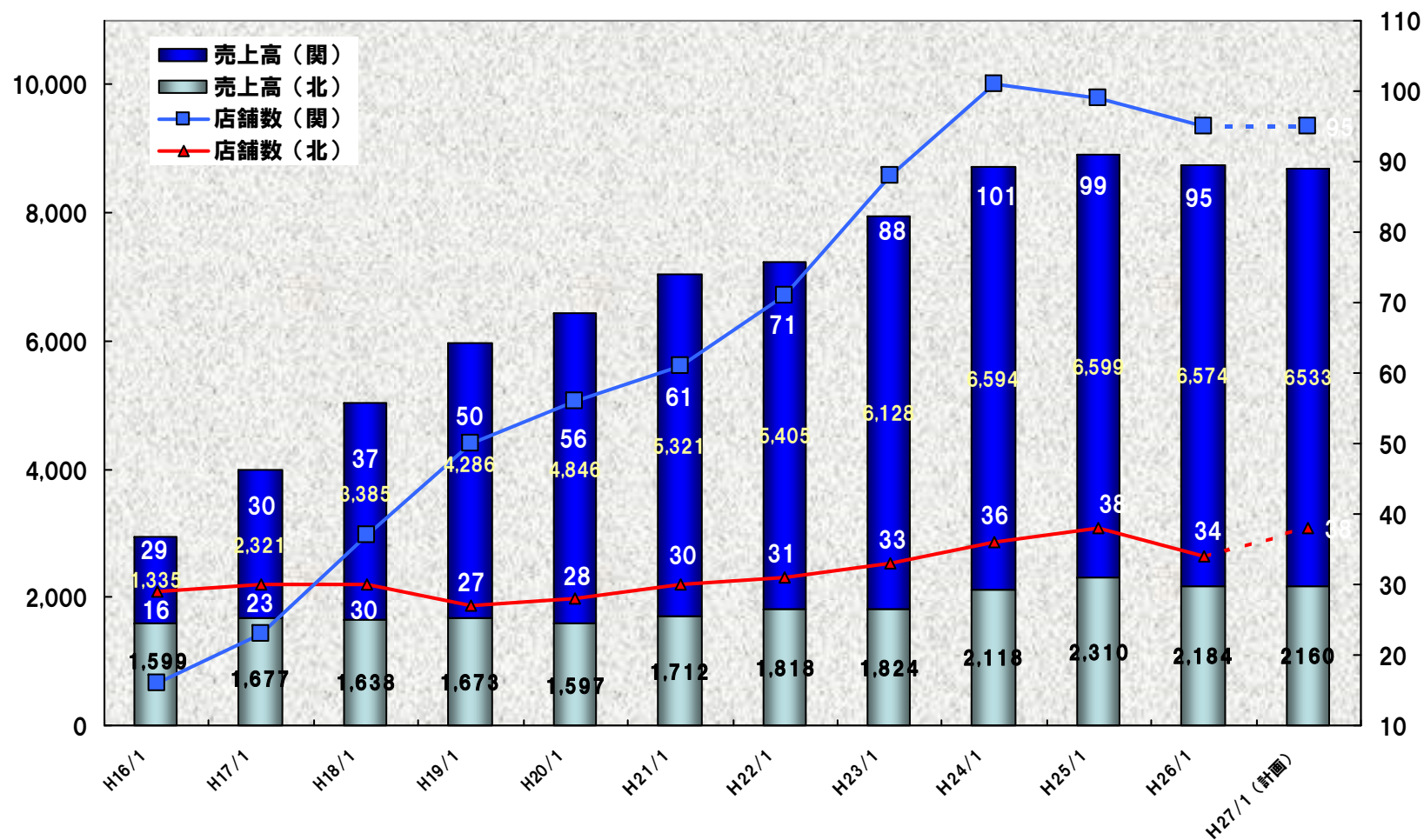


(注) 既存店はオープン月から15ヶ月以上稼働の店舗としております。



参考資料

《業績の推移と見通し（地域別売上高・店舗数）》

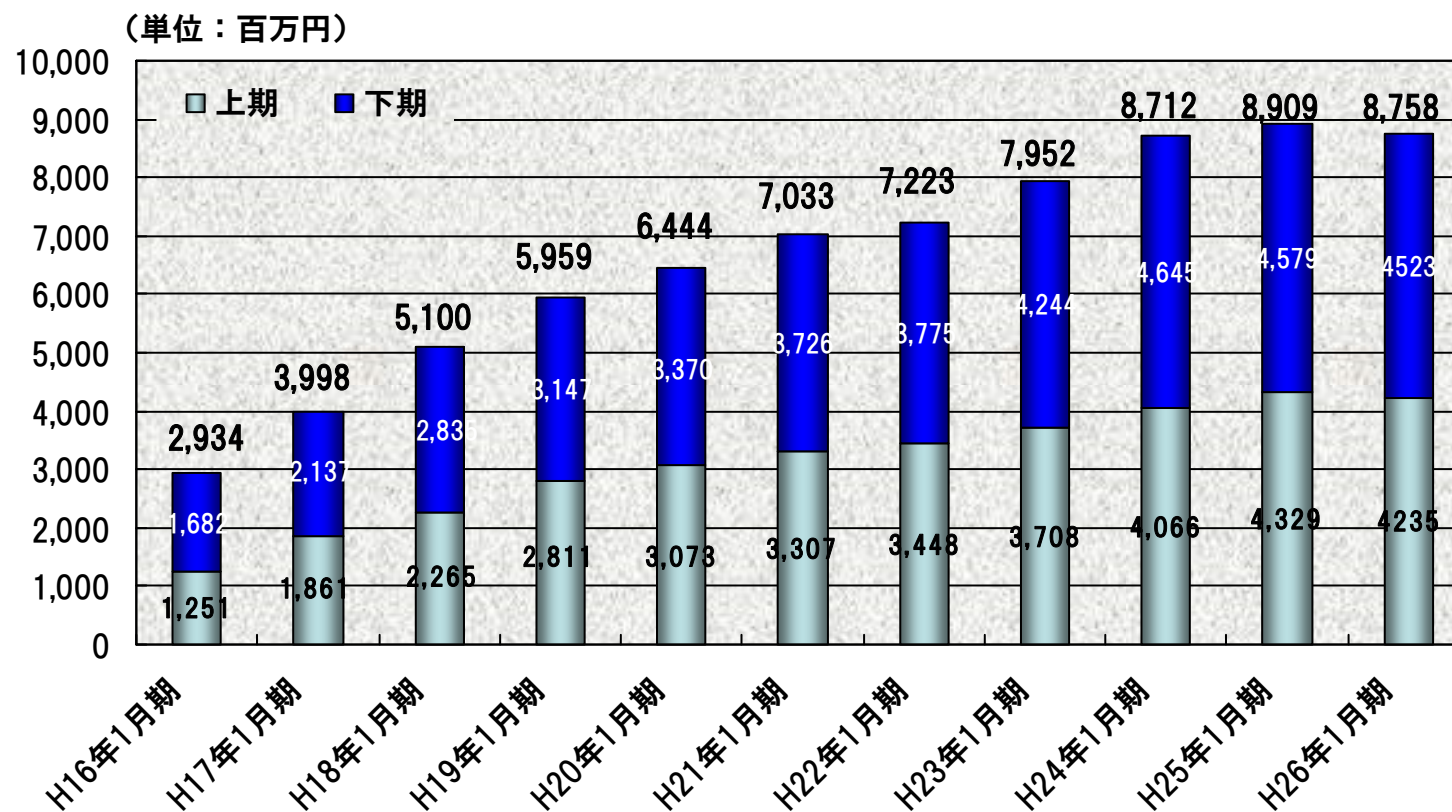


※平成17年1月期迄は単体売上 北海道地区は大阪王将業態含む



参考資料

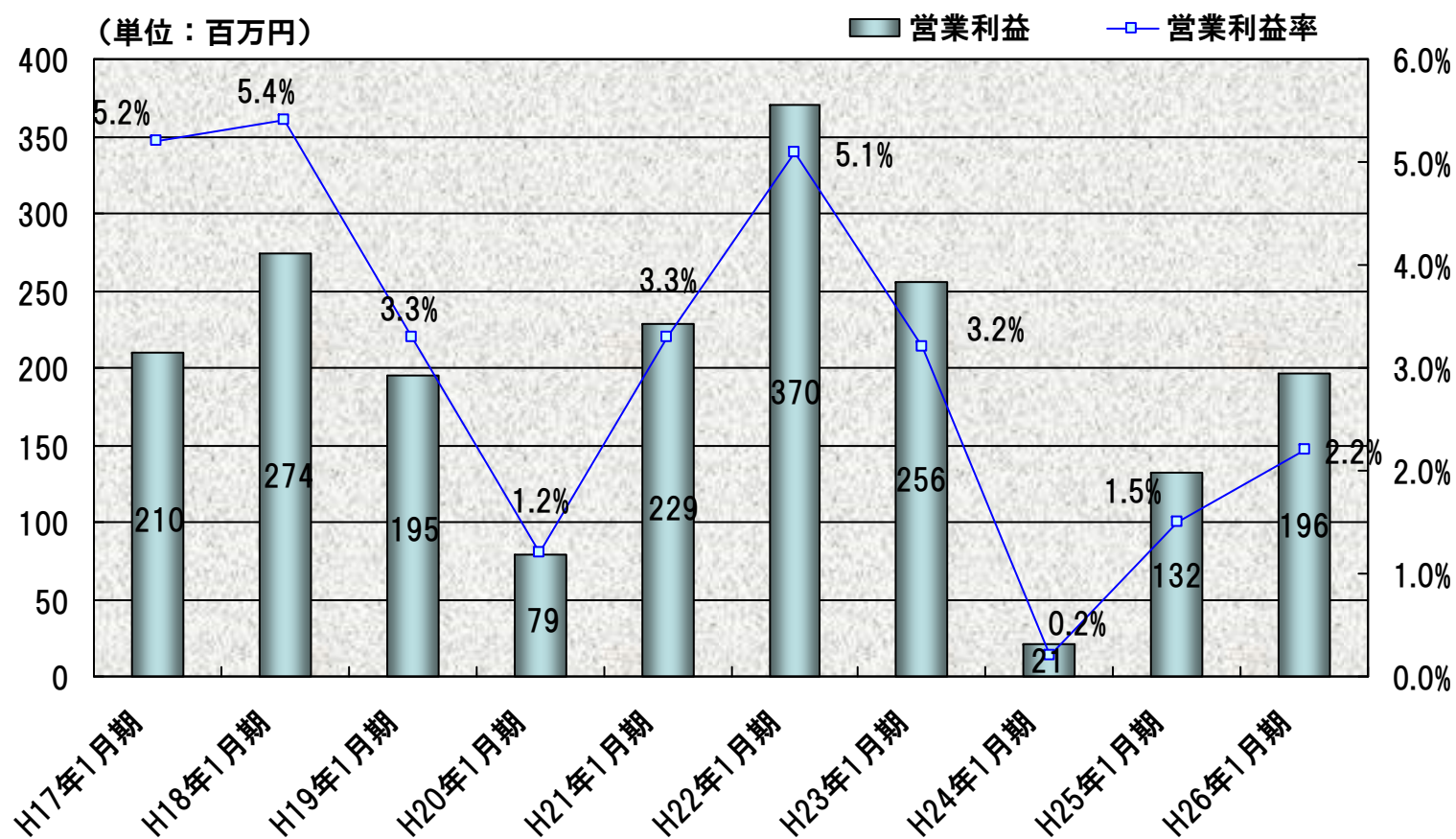
《売上高の推移（上期・下期）》





参考資料

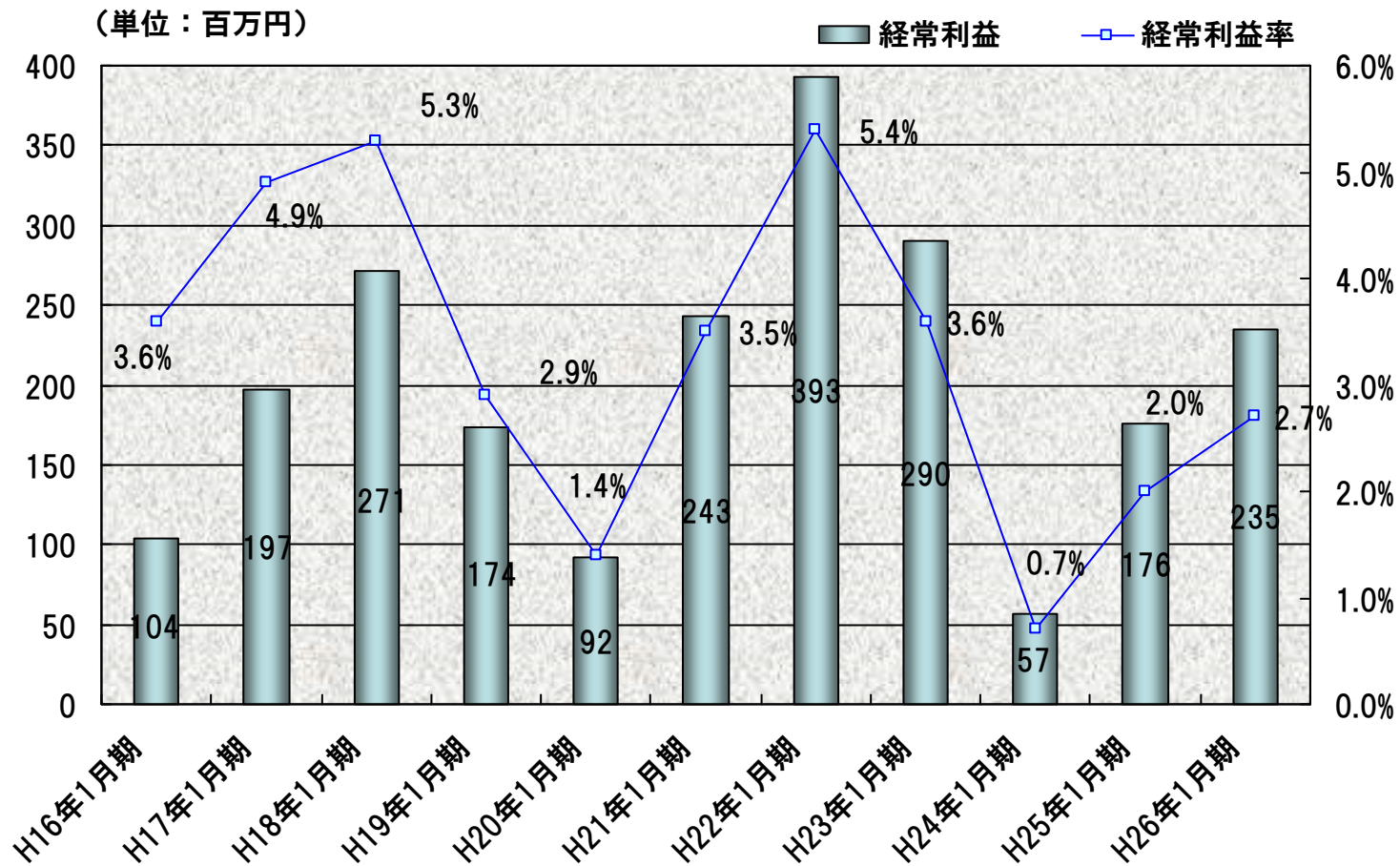
《営業利益・営業利益率の推移》





参考資料

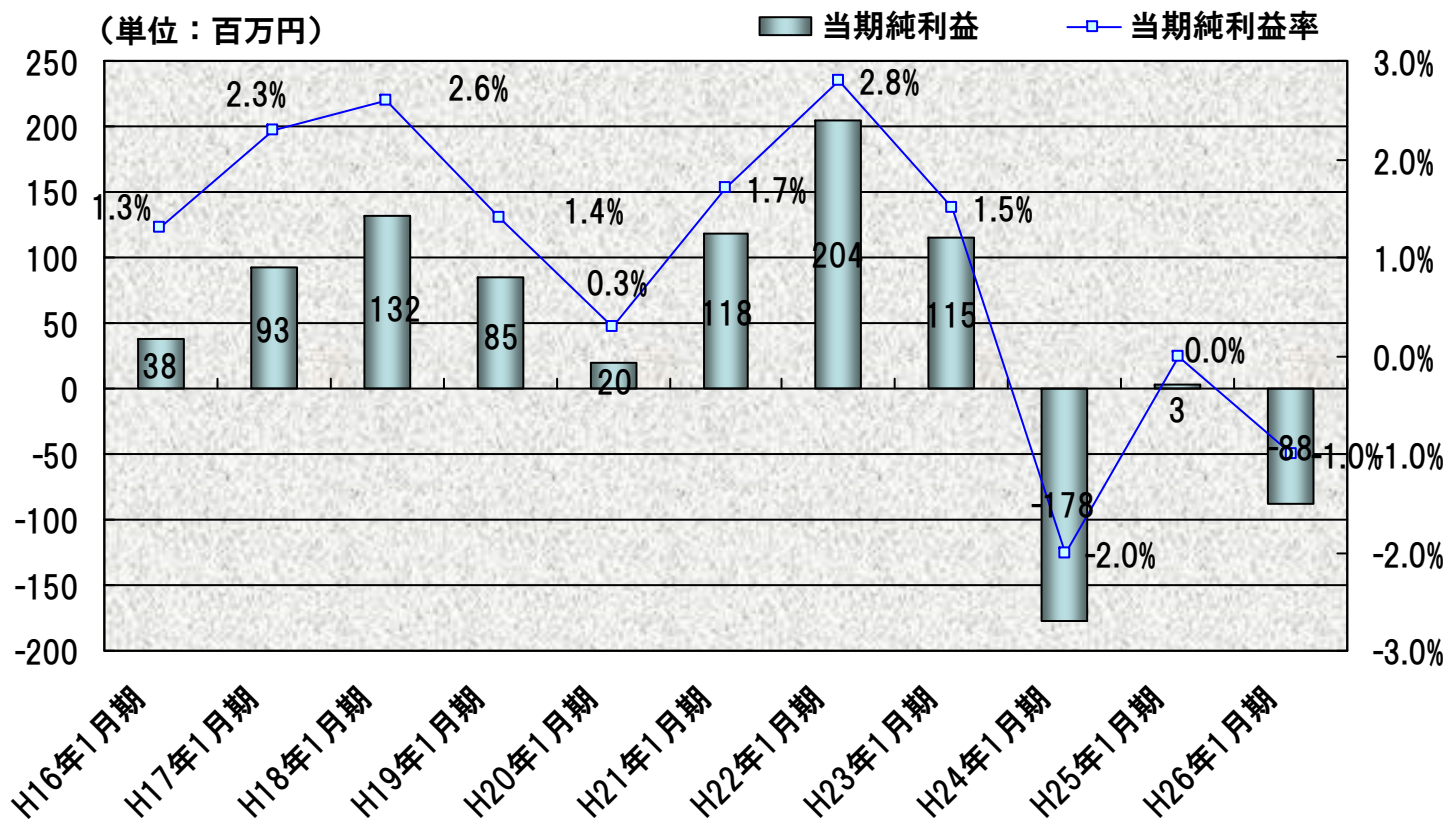
《経常利益・経常利益率の推移》





参考資料

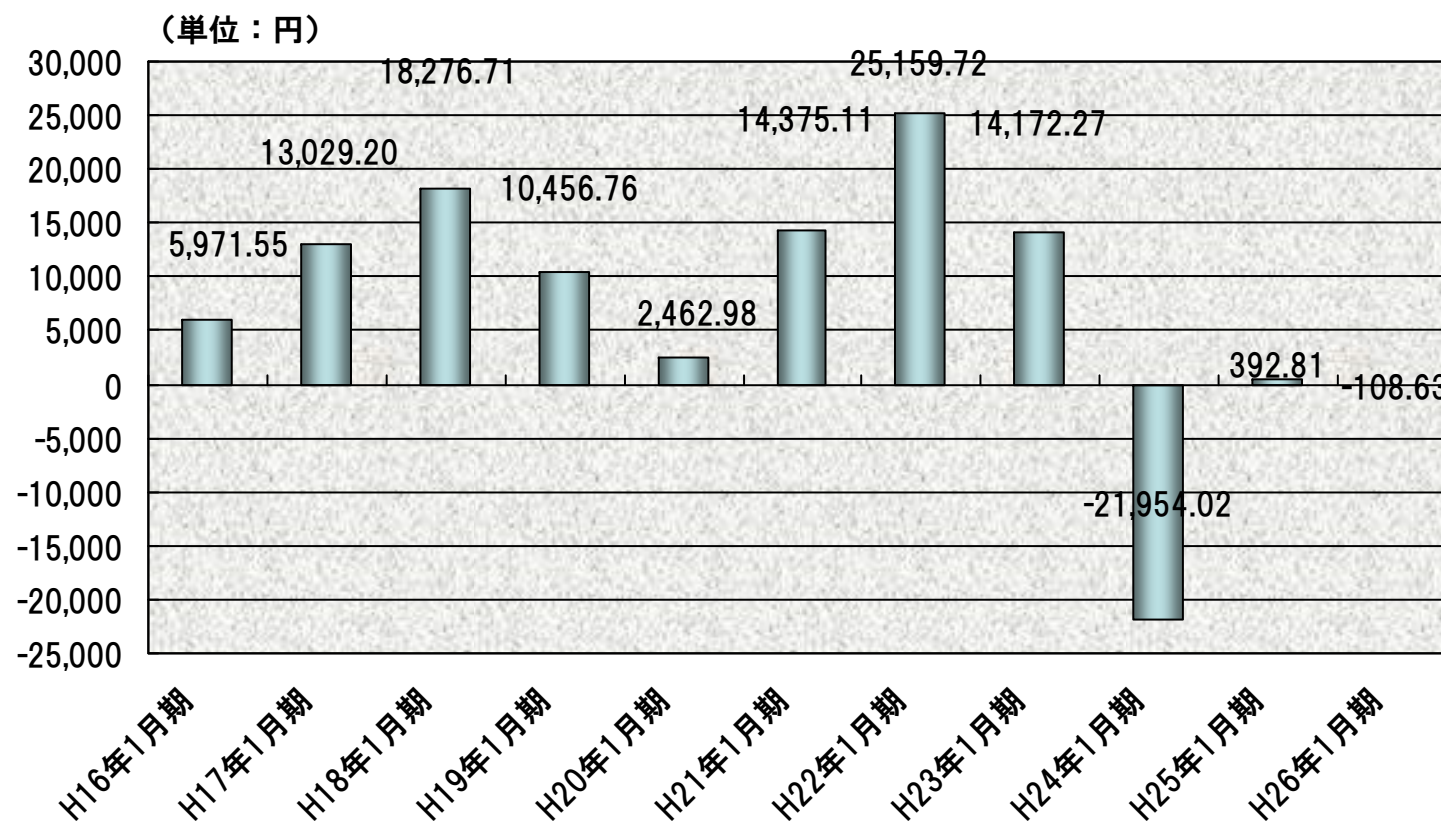
《当期純利益・当期純利益率の推移》





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。