



平成27年度1月期

決算説明会



平成27年3月20日
株式会社丸千代山岡家
JASDAQ（証券コード：3399）



目次

平成27年度1月期決算概要等	P 4～ P 19
平成28年度1月期通期計画について	P 20～ P 24
方針・今期の取り組みなど	P 25～ P 31
参考資料	P 32～ P 43



会社概要

社名	株式会社丸千代山岡家
本社所在地	北海道札幌市東区東雁来7条1丁目4-19
関東事務所	茨城県つくば市小野崎127-1
設立	平成5年3月8日
代表者	代表取締役社長 山岡正
資本金	2億9,146万7,000円
従業員数	1,854人 (内 正社員247人)
事業内容	主として直営によるラーメン山岡家の運営
店舗数	129店舗

【当社の特徴】

郊外ロードサイドを中心として24時間営業を基本としております。
100店舗以上のラーメンチェーン店で、セントラルキッチンや濃縮スープを使わず、スープの仕込みや食材の店内調理を実施していることが、当社の大きな特徴であり、他社との差別化になっております。



平成27年度1月期決算概要等



平成27年1月期実績 (1)

累計実績

売上高 : 9,007百万円 (前期比2.8%増)

経常利益 : 304百万円 (前期比29.3%増)

総評

- ・ 通期で売上高、客数、客単価が前年を上回り増収増益
- ・ 平成27年1月現在で既存店の売上高は、北海道で32ヵ月、本州は19ヵ月連続で前年を上回っており、業績の向上の要因となっている
- ・ 既存店の売上が好調に推移し、通期で売上高が前期比105.0%
- ・ 年2回の商品の値上げを行ったが客数への影響は少なく、通期で客数既存店前期比103.4%の実績
- ・ QSCの改善やサービス券の定着、期間限定商品の発売など社内の施策の成功



平成27年1月期実績 (2)

(単位 : 百万円 %)

	平成27年1月期 上期	平成27年1月期 下期	累計	比率
売上高	4,292	4,715	9,007	100.0
売上原価	1,092	1,175	2,267	25.2
売上総利益	3,200	3,540	6,740	74.8
販管費	3,165	3,318	6,483	72.0
営業利益	35	221	256	2.8
経常利益	58	246	304	3.4
当期純利益	3	111	114	1.3

- ・ レギュラーメニューの追加や期間限定メニューの販売で売上高は好調に推移
- ・ 売上高は8月、12月、1月がある下期に高い傾向
- ・ 3店舗の閉店、業績不振店の除却、減損処理66百万円



平成27年1月期実績 対予算比較 (3)

(単位：百万円 %)

	平成27年1月期 予算	平成27年1月期 累計実績	売上 比率	対予算比較	
				金額	比率
売上高	8,718	9,007	100.0	<u>289</u>	3.3
売上原価	2,192	2,267	25.2	75	—
売上総利益	6,526	6,740	74.8	214	3.3
販管費	6,317	6,483	72.0	166	2.6
営業利益	209	256	2.8	47	22.5
経常利益	250	304	3.4	<u>54</u>	21.6
当期純利益	125	114	1.3	<u>△11</u>	—

- ・ 売上高が予算に対して103.3%
- ・ 売上高が予算を上回った事により、経常利益も増額
- ・ 店舗閉鎖や減損計上もあり、最終利益は予算を下回った



平成27年1月期実績 対前年比較 (4)

(単位：百万円 %)

	平成26年1月期 累計実績	平成27年1月期 累計実績	売上 比率	対前年比較	
				金額	比率
売上高	8,758	9,007	100.0	249	2.8
売上原価	2,212	2,267	25.2	55	—
売上総利益	6,546	6,740	74.8	194	3.0
販管費	6,350	6,483	72.0	133	2.1
営業利益	196	256	2.8	60	30.6
経常利益	235	304	3.4	<u>69</u>	29.4
当期純利益	△88	114	1.3	<u>202</u>	—

- ・ 既存店の売上が好調に推移し、売上高前年対比が102.8%
- ・ 売上高が順調に推移したうえ、経費を適切にコントロールでき
営業利益、経常利益も増益
- ・ 店舗閉鎖による除却、減損計上が大幅に減少した



平成27年1月期コスト内訳

(単位：百万円 %)

	平成26年1月期 累計実績 (A)	売上比率	平成27年度1月期 累計実績 (B)	売上比率	対前年比較 (B) - (A)		
					金額	対改善率	
売上高	8,758	100.0	9,007	100.0	249	—	
売上原価	2,212	25.3	2,267	25.2	55	△0.1	
売上総利益	6,546	74.7	6,740	74.8	194	0.1	
販売費 及び 一般 管理 費	人件費	2,755	31.4	2,843	31.6	88	0.2
	法定福利費	261	3.0	273	3.0	12	0.0
	水道光熱費	1,161	13.3	1,216	13.5	55	0.2
	地代家賃	718	8.2	680	7.5	△38	<u>△0.7</u>
	減価償却費	440	5.0	376	4.2	△64	<u>△1.0</u>
	その他	1,015	11.6	1,095	12.2	80	△0.6
計	6,350	72.5	6,483	72.0	133	△0.5	

- ・地代家賃の減少は平成26年1月期にFC業態を含む9店舗の閉鎖を行ったことによるもの
- ・減価償却費は出店を3店舗に抑えたため前年を下回っている



貸借対照表・キャッシュフロー計算書

貸借対照表

	平成27年1月期	前期末比増減		平成27年1月期	前期末比増減
流動資産	1,056	376	流動負債	1,889	267
棚卸資産	204	17	1年以内返済借入金・社債	890	△11
固定資産	3,463	△262	固定負債	1,404	△247
有形・無形固定資産	2,582	△216	長期借入金・社債	1,366	△205
投資その他の資産	880	△46	純資産	1,226	94
資産合計	4,519	113	負債・純資産合計	4,519	113

キャッシュフロー計算書

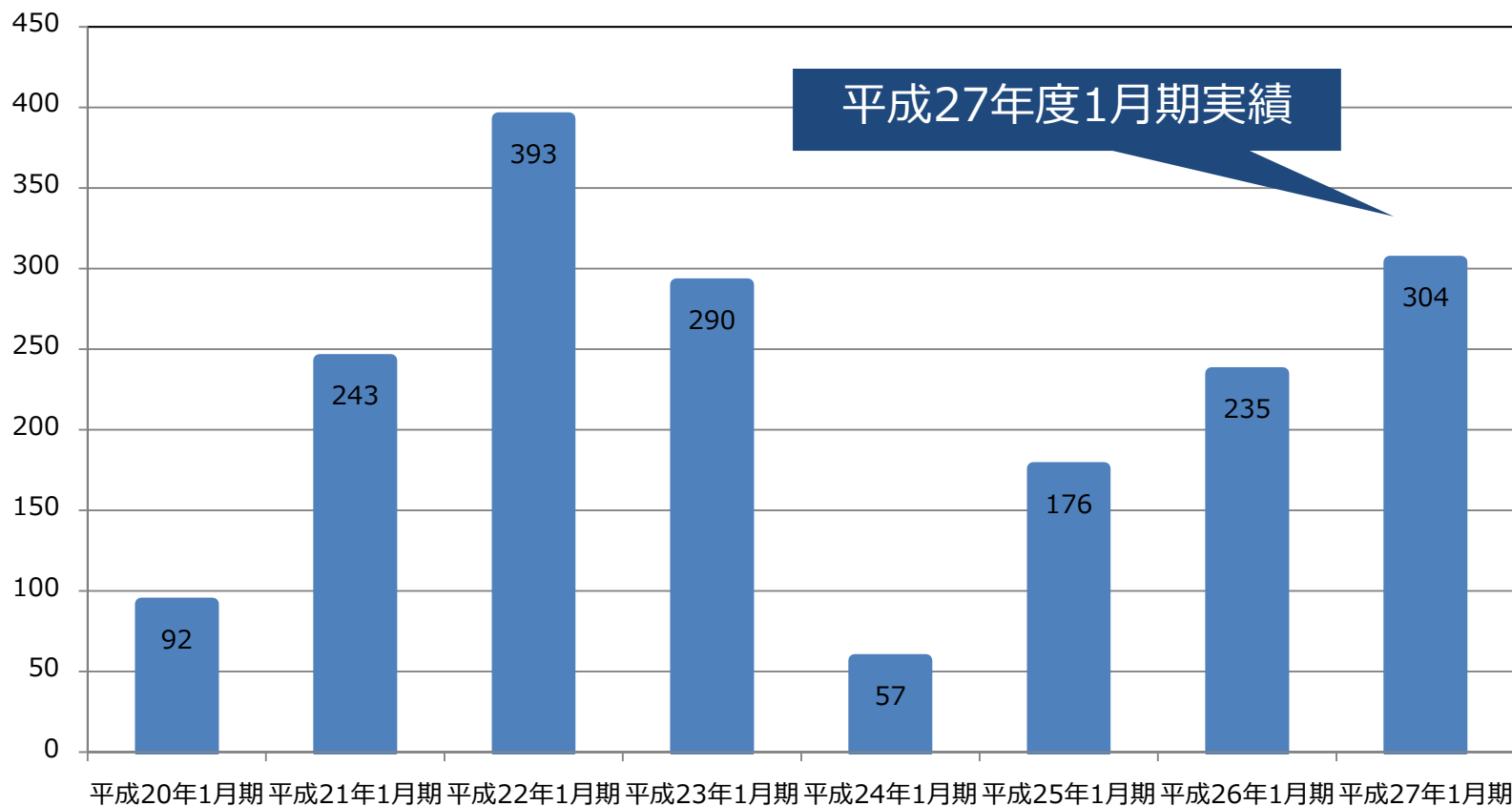
	平成26年1月期	平成27年1月期
営業活動によるキャッシュフロー	613	880
投資活動によるキャッシュフロー	12	△209
財務活動によるキャッシュフロー	△620	△314

(単位 : 百万円)



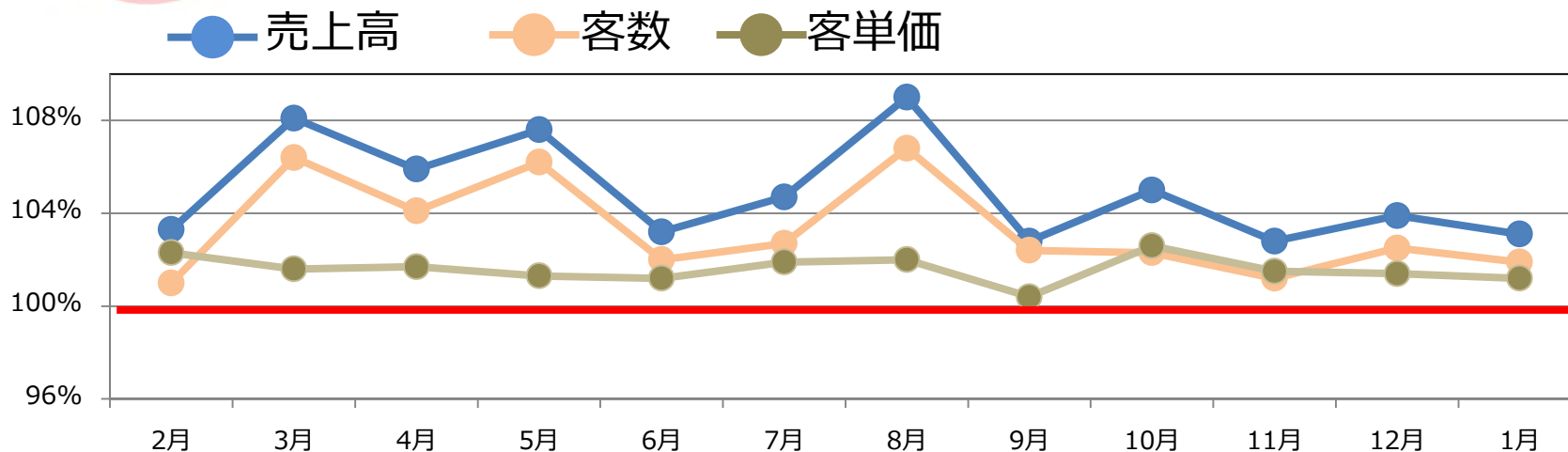
経常利益の推移

(単位：百万円)





平成27年1月期既存店売上高推移（前年比）



	平成27年1月期												通期
	(単位 : %)												
	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	
売上高	103.3	108.1	105.9	107.6	103.2	104.7	109.0	102.8	105.0	102.8	103.9	103.1	105.0
客数	101.0	106.4	104.1	106.2	102.0	102.7	106.8	102.4	102.3	101.2	102.5	101.9	103.4
客単価	102.3	101.6	101.7	101.3	101.2	101.9	102.0	100.4	102.6	101.5	101.4	101.2	101.5

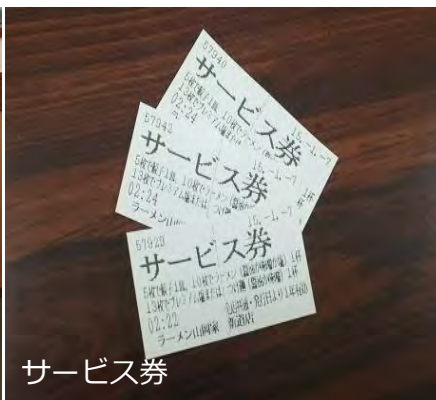


営業利益の増益要因

- 通期で既存店の売上高、客数、客単価が前年を上回った
- 消費税増税に伴う価格改定への影響を考慮しすぎた為に、客数減と想定していた
- 高速道路の値上げの影響で一般道利用者が増え、ロードサイド立地の当社のお客様来店頻度が増えたと推測
- 平成26年12月の2回目の商品値上げの客数への影響がほぼなかった
- 計画的な期間限定メニューの投入で客単価上昇と来店頻度向上
- 当社の客層とバッティングする、低価格チェーン店の客数が減少し、来客数が増えた可能性
- Q S C向上の為の従業員教育が徐々に実を結んできた
- 販促活動を強化し積極的に行った為



ファミリー客とリピーターの囲い込み



- 全店でお子様セットの販売開始
- 全店で「ガチャ」の導入
- 平成26年7月にお子様セットの価格見直し 500円→480円
- ラーメン、餃子に引換え出来るサービス券を継続中
- 昨年12月にサービス券の使用方法の拡大を行い、更なる顧客の囲い込みの実施
 - 6枚で餃子 → 5枚で餃子
 - 新たに13枚で引き換える商品を追加 (プレミアム塩、つけ麺)
 - 新たに50枚でオリジナルTシャツと交換を追加



クオリティの向上



ネギ切りの様子



みそ分量テスト



みそ筆記テスト

- 白髪ネギの全店手切りの実施
メイン商品であるネギラーメンのネギの仕込みを「機械」から「手切り」に変更。繊維を壊さず食感の向上につながる
- 味噌のマイスターコンテストの実施（平成26年3月）
店舗で勤務するスタッフ全員を対象に、味噌系商品(3種類)の分量とマニュアル確認の筆記テストを実施
- スープのチェック体制の強化
SVによるスープのチェックと改善をより厳しく行った結果、安定した商品を提供することにつながった



離職率低減策

・ 離職率低減の施策

- ① 正社員を「全国転勤」「地域限定」のエリア制導入
- ② 給与前払い制度の導入
- ③ 一部パートを正社員待遇の「パートナー社員」に昇格させ福利厚生の拡充
- ④ 「勤続慰労制度」導入

パート・アルバイトに勤続年数に応じて報奨金の毎年支給

(例) 勤続1年	3,000円
勤続2年	3,500円
勤続3年	4,000円
.....	
勤続10年	7,500円
勤続11年	8,000円
勤続12年	8,500円
勤続13年	9,000円
.....	
勤続35年	20,000円





エリア別出店状況

北海道・東北エリア

	H26.1末店舗数	増減	H27.1末店舗数
北海道	34	3	37
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

	H26.1末店舗数	増減	H27.1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	0
福岡県	1	-	1
熊本県	1	△1	0

関東・北陸エリア

	H26.1末店舗数	増減	H27.1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 ※コメダ珈琲含む

北海道・東北	関東・北陸	東海・関西	H27.1末店舗数
47	64	18	129

- ・店舗リストラの実施（中荻野店、京都八幡店、熊本店）
- ・知名度の高い北海道に出店（稚内店、東光店、音更店）





期間限定メニューの紹介



- 年間を通して期間限定商品を投入する事により新規客や常連客の来店を促す事に成功
- 期間限定商品とサイドメニューの組み合わせたセットメニューの販売も好調に推移し、客単価アップに成功
- 一番人気は平成26年2月28日に終了した「プレミアム塩とんこつ炙りチャーシュー麺」で全客数の16.8%が注文。売れなかった商品としては、平成26年9月23日に終了した「トマトラーメン」は全客数の3.1%が注文



販促事例他



- ・ぐるなびスマートチェックインの導入
- ・ぐるなびスマートチェックインの「Tシャツプレゼント」のイベント実施
- ・JALマイレージバンクのポイント付与導入
- ・お客様からのご要望が多かった全店での「ランチ時の禁煙時間」の導入
- ・飲食店専門雑誌の「Food Biz」Vol.72号に「よみがえった営業力で、足踏みから再度の成長を目指す」として掲載
- ・期間限定メニューで人気商品の「プレミアム塩」をレギュラーメニュー化
- ・北海道エリアでスポーツ新聞の月4回以上掲載の広報活動実施



平成28年度1月期通期計画について



平成28年1月期通期計画前提条件

項目	前提条件
新規出店	北海道地区6店舗、関東地区4店舗 コメダ珈琲は出店なし
売上高	既存店前年対比 103.8%
原価率	原価は前年並みだが、昨年度の値上げ実績から原価率は0.3%減と予想
人件費率	前年並み
水道光熱費	ガス設備切替を行い前年並みと予想
減価償却費	前年から約1,500万円の減少と予想
販管費率	前年並みと予想
特別損失	計上の予定はないが、利益率向上のために随時判断



平成28年1月期通期計画

(単位：百万円 %)

	平成28年1月期 上期	平成28年1月期 下期	累計	比率
売上高	4,533	5,168	9,701	100.0
売上原価	1,138	1,280	2,418	24.9
売上総利益	3,394	3,888	7,282	75.1
販管費	3,335	3,583	6,918	71.3
営業利益	59	304	364	3.8
経常利益	75	326	400	4.1
当期純利益	<u>37</u>	<u>163</u>	200	2.0



平成28年1月期通期計画 対前期比較

(単位 : 百万円)

	平成27年1月期 実績 (A)	平成28年1月期 計画 (B)	対予算比較 (B - A)
売上高	9,007	9,701	<u>694</u>
売上原価	2,267	2,418	151
売上総利益	6,740	7,282	542
販管費	6,483	6,918	435
営業利益	256	364	<u>108</u>
経常利益	304	<u>400</u>	<u>96</u>
当期純利益	114	200	86

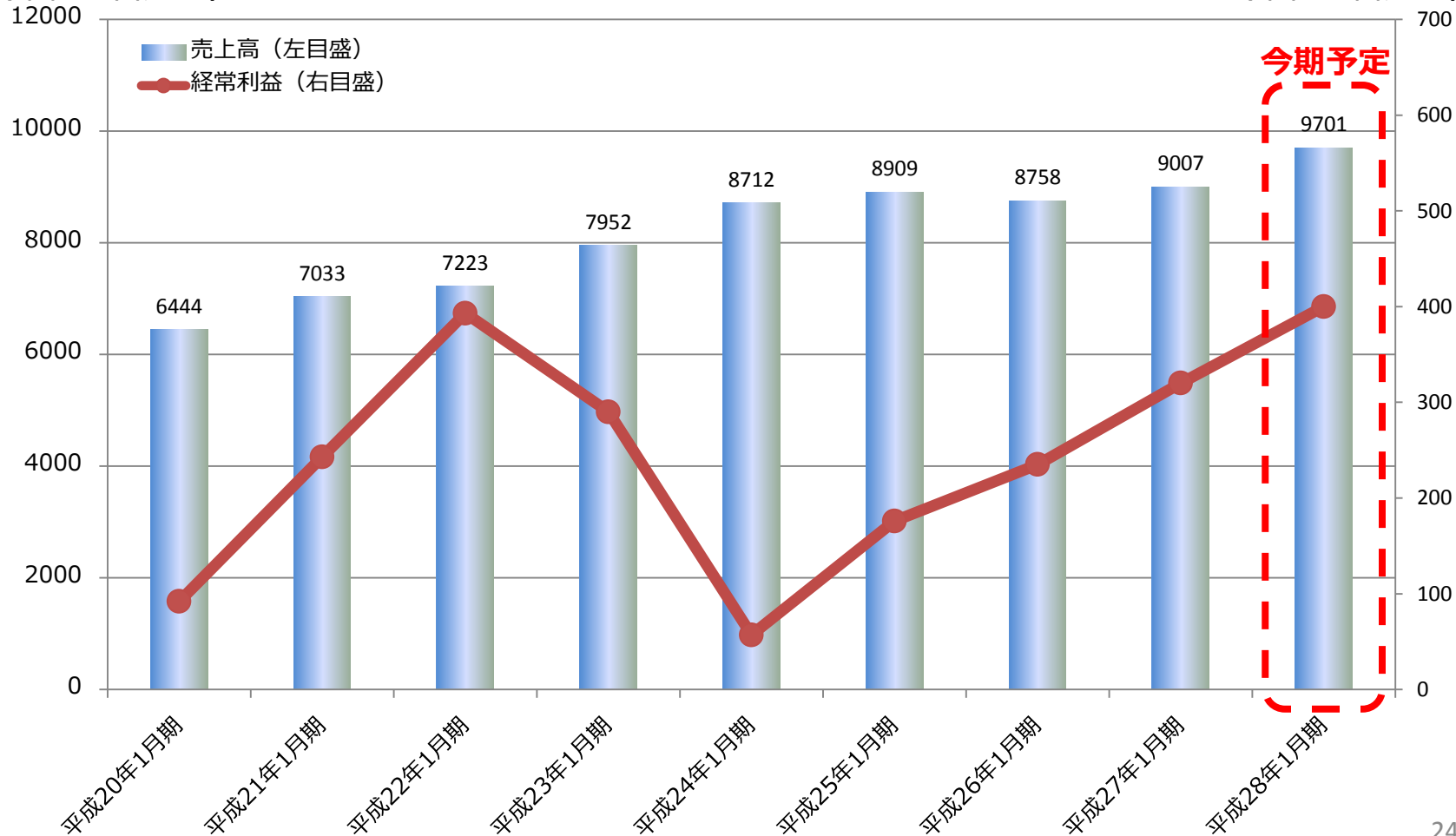
- ・ 売上、利益ともに増収増益と計画
- ・ 経常利益は約4億円を計画
- ・ これまで抑制していた出店を再開し、店舗の拡大を行う



売上高と経常利益の推移

(単位：百万円)

(単位：百万円)





方針・今期の取り組みなど



今期の方針

経営理念

ラーメンでお客様に喜んでもらう

今期の方針

For the future

～ 新たな目標に向け、皆で創造、達成する ～



今期の取組み (1)



ネギの仕込み



映像マニュアル



新卒社員研修



新卒社員研修



店長コンベンション

Q S Cの向上

- ・ 今期はサービス向上によるCSアップを目指す
- ・ 店内調理の技術向上の為の社内コンテストの開催
 - ネギ切りマイスターコンテストの開催 (2015年2月)
 - スープ作りのマイスターコンテスト開催 (2015年度開催)
- ・ オペレーションマニュアルの動画化で、知識と作業の統一化
- ・ 新卒社員の研修の充実
- ・ 新卒・中途採用社員のトレーニング店舗の確立を目指す
- ・ 人材開発部の新設を計画し「採用・トレーニング」の強化
- ・ 営業部と管理部門の情報強化
- ・ 全店長参加の店長コンベンションを開催し「横のつながり」の強化
- ・ 新発注システムの導入による作業の効率化



今期の取り組み (2)



- 電気コスト削減
光熱費、電気設備修繕費を考慮し、一部電気設備をガスへ切替
今期は全店の約1/2の60店舗の切替を予定
- ブランドの構築
セントラルキッチンを持たない店内調理へのこだわり
商品の手作りへのこだわり
4日間炊き込んだスープをお客様に提供
他社に真似できない商品アピールの強化



今期の取り組み (3)

組織・人材関係

- ・ 異物混入に対するの対応
お客様への対応と異物の報告・保管体制の指導
購買部から第三者機関への異物の調査体制確立
- ・ 人材確保
キャリア採用の実施による即戦力の増員
アルバイトの「パートナー社員」昇格へのセミナー強化
求人媒体、掲載時期の指導による採用率アップ
- ・ 福利厚生の充実
ベネフィットステーションの利用促進

出店・既存店リニューアル関係

- ・ 出店地域北海道地区6店舗、関東地区4店舗出店予定
- ・ 売上予測に応じたサイズの店舗の建設
- ・ 平成29年1月期の出店の候補地の調査
- ・ 既存店のリニューアルの実施
- ・ 看板のリニューアルとLED化
- ・ 駐車場の整備と内装のリニューアルの実施





中期ビジョン

中期ビジョン

売上高・店舗数・利益の拡大

アクションプラン	内容	進歩
採用担当の増員	新卒、中途採用人数アップ	平成27年4月以降
人材開発部の新設	採用とスタッフトレーニングの強化	平成27年4月以降
店舗開発担当増員	出店候補地の選定のスピードアップ	平成27年6月以降
経営企画担当増員	広報活動の強化と新業態開発	平成27年6月以降
ガス設備への切替	光熱費削減とスープのクオリティアップ	平成27年2月～



株主還元等

中長期的に多くの株主様に安定的に保有していただく事を目指す

～ 株主数増加の施策の実行 ～

- 株主優待の実施（平成27年3月10日開示）
100株以上の株主様に年2回のラーメン無料券を発行
- 年間利回り
魅力のある株主優待と配当を目指す
配当性向を将来的に30%以上を目指す
- 株主説明会の実施
個人投資家向けの説明会実施を計画予定



参考資料



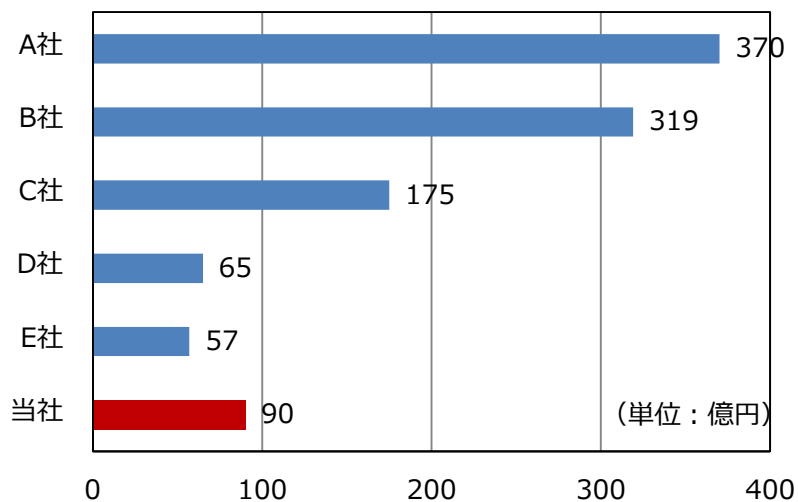
業界データ

【当社推定のラーメン業界データ】

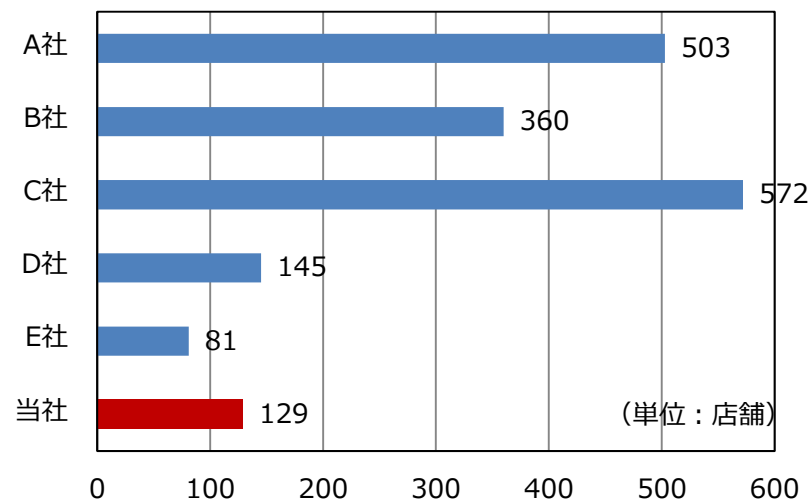
ラーメン業界に特化した統計データではないものの、市場規模は5,000億円~7,000億円、店舗数はおよそ35,000店と推測されております。

上場企業のラーメン事業を行う企業の売上高や店舗数を合計しても、市場規模から比べるとまだまだ小さく、国内のラーメン店の大半は個人店か小規模なチェーン店が多く存在していると考えられます。よって、当社が出店を続けシェアの拡大を行う事は可能と判断しております。

上場企業のラーメン事業の売上高

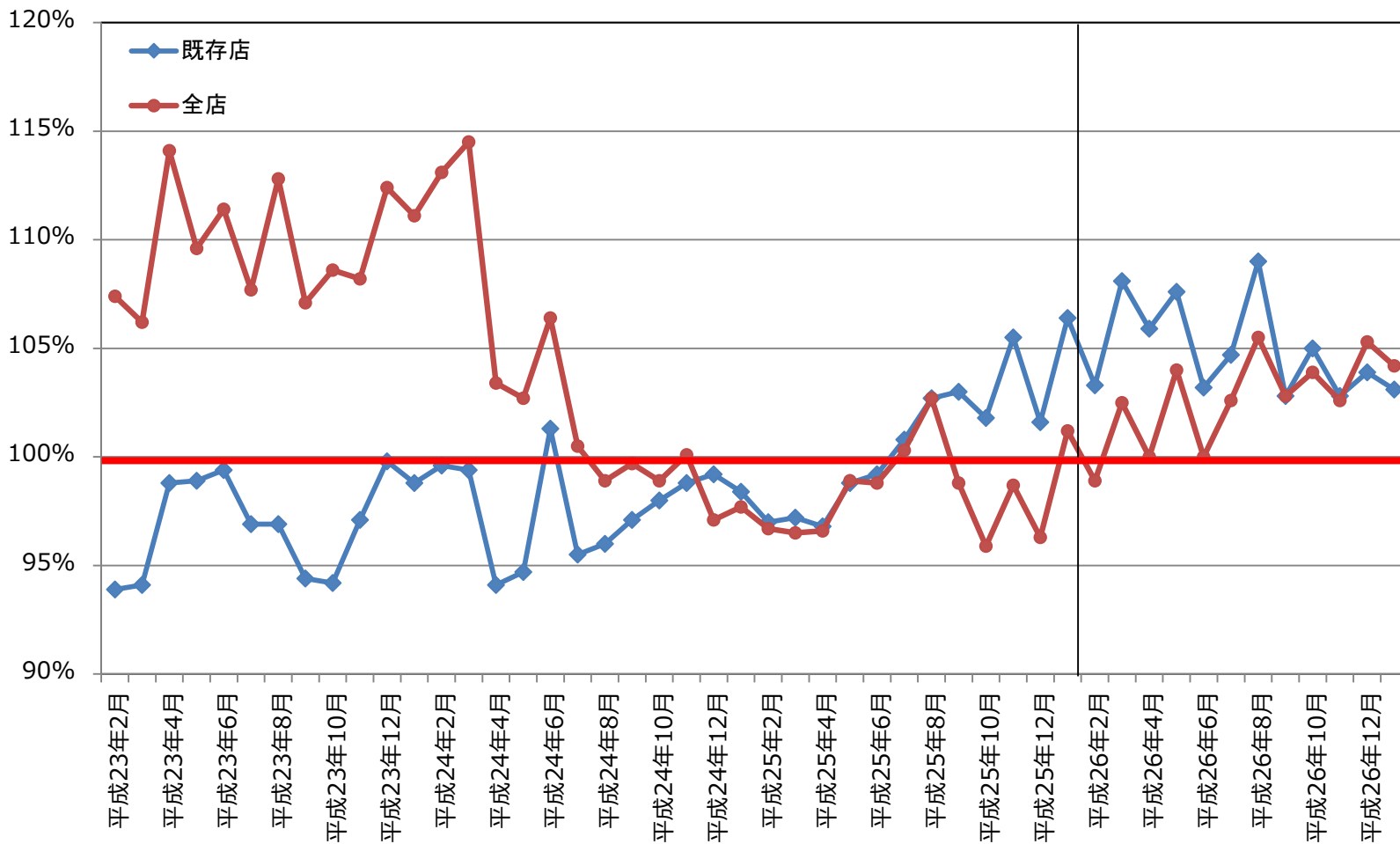


上場企業のラーメン店の店舗数



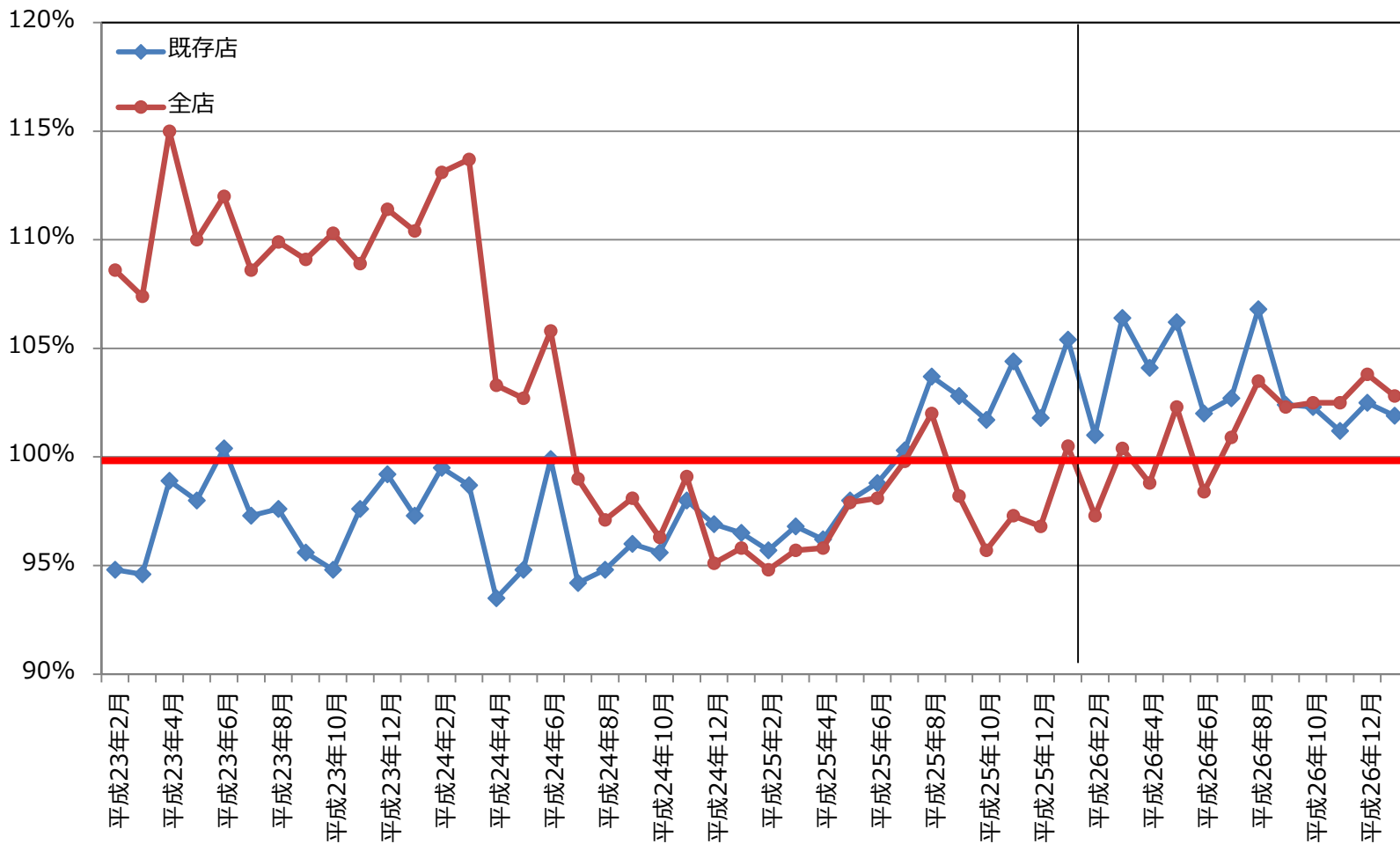


月次売上高推移



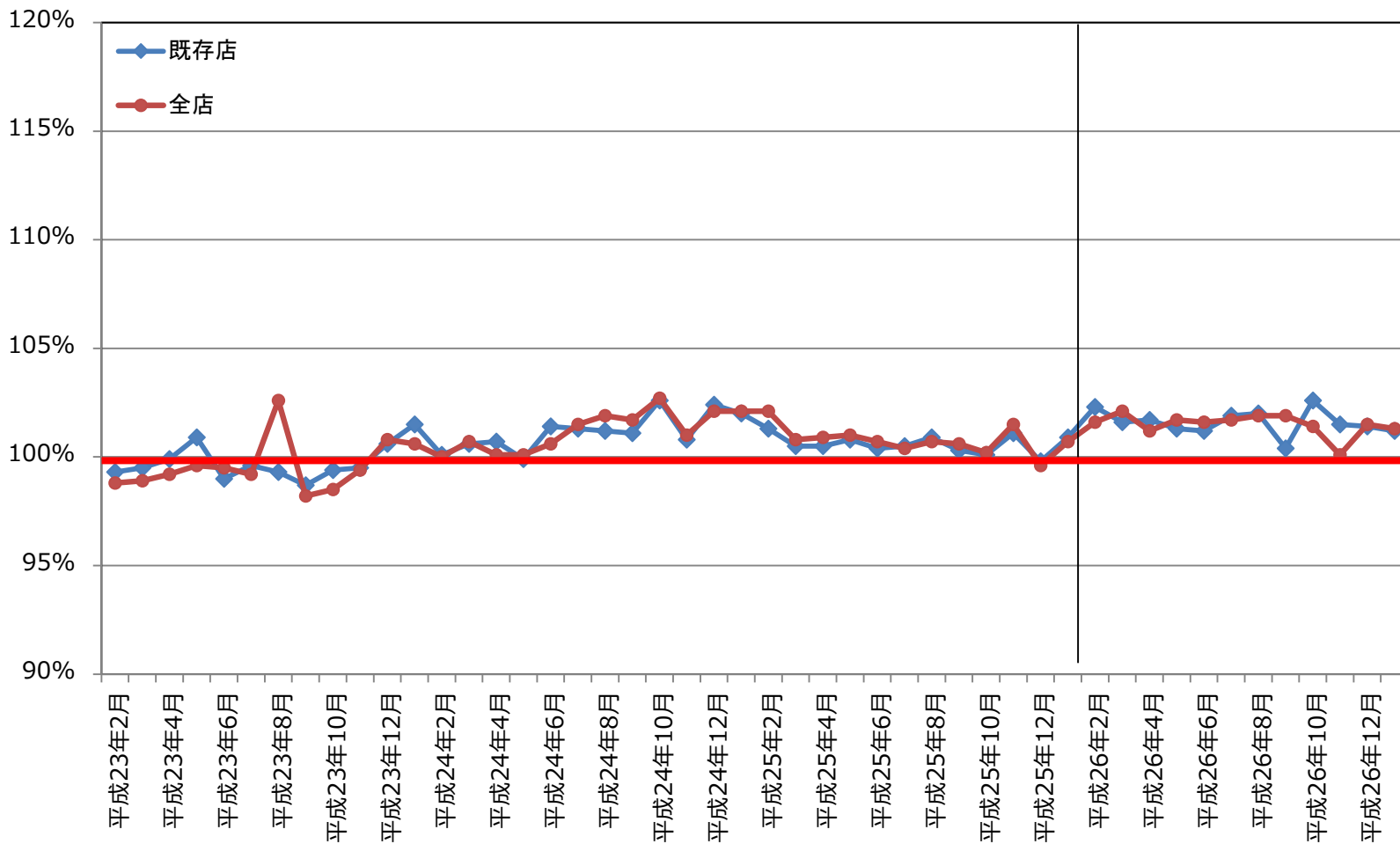


月次客数推移





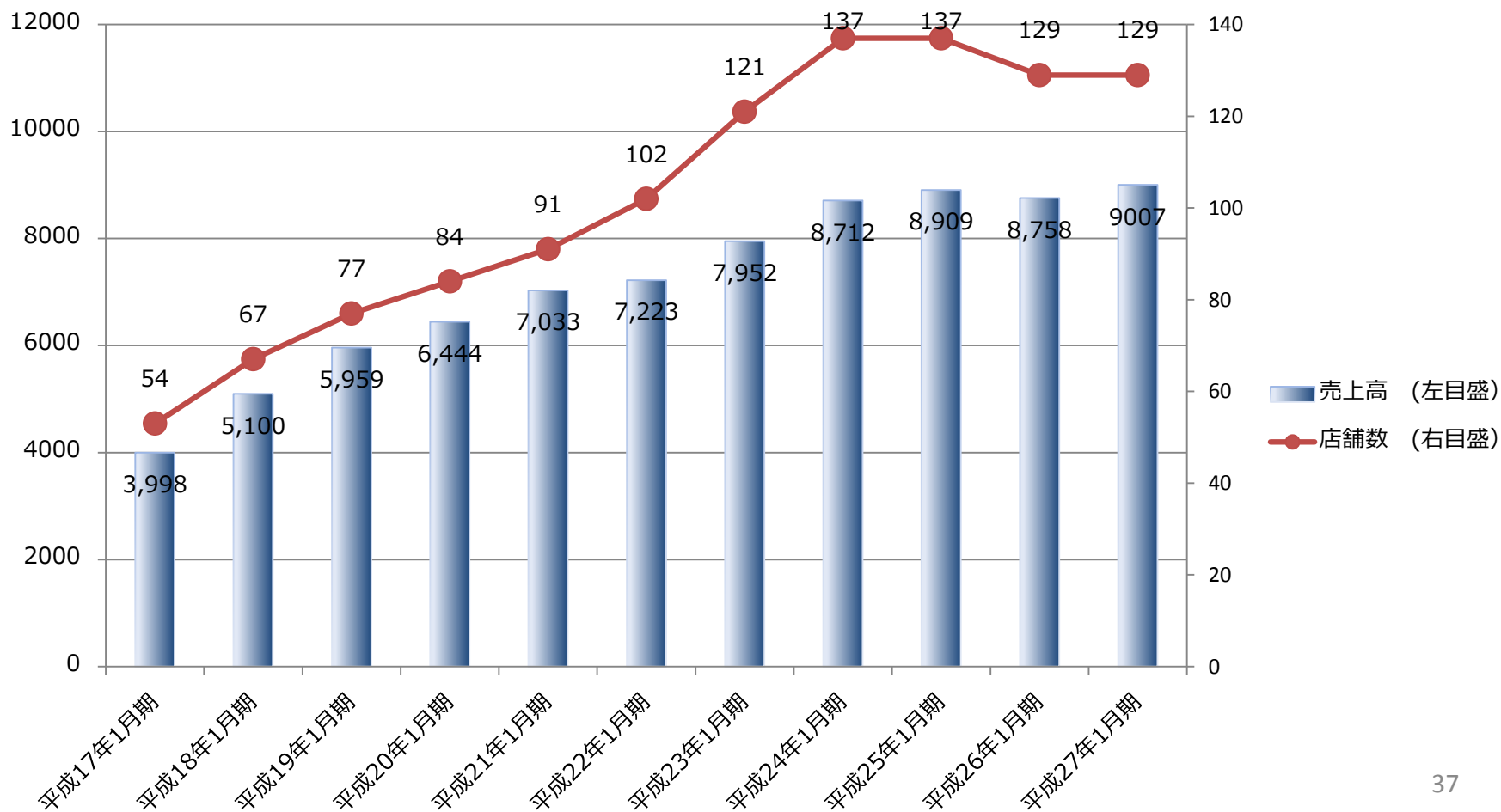
月次客単価推移





売上高と店舗数の推移

(単位：百万円)

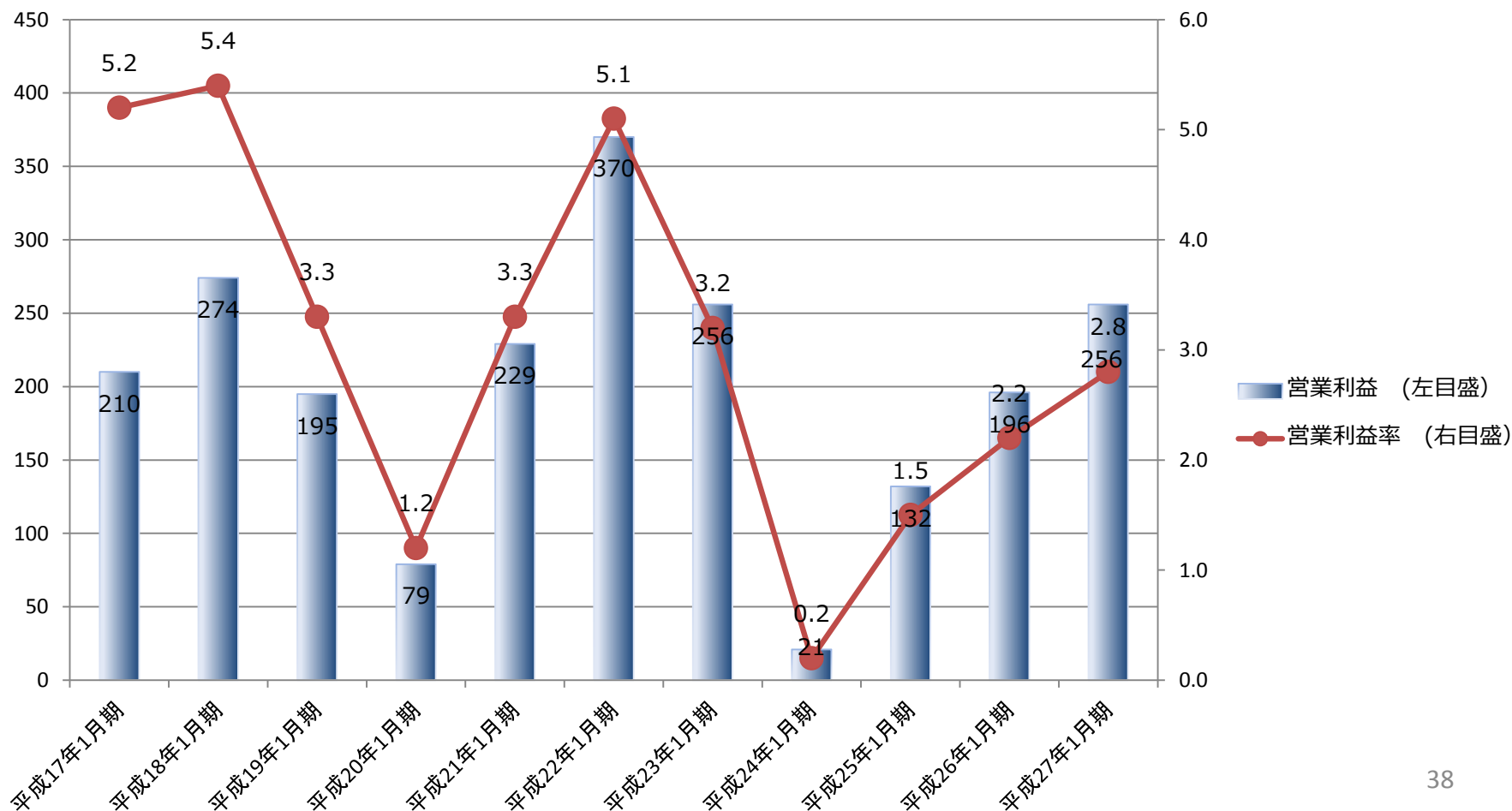




営業利益と営業利益率の推移

(単位：百万円)

(単位：%)

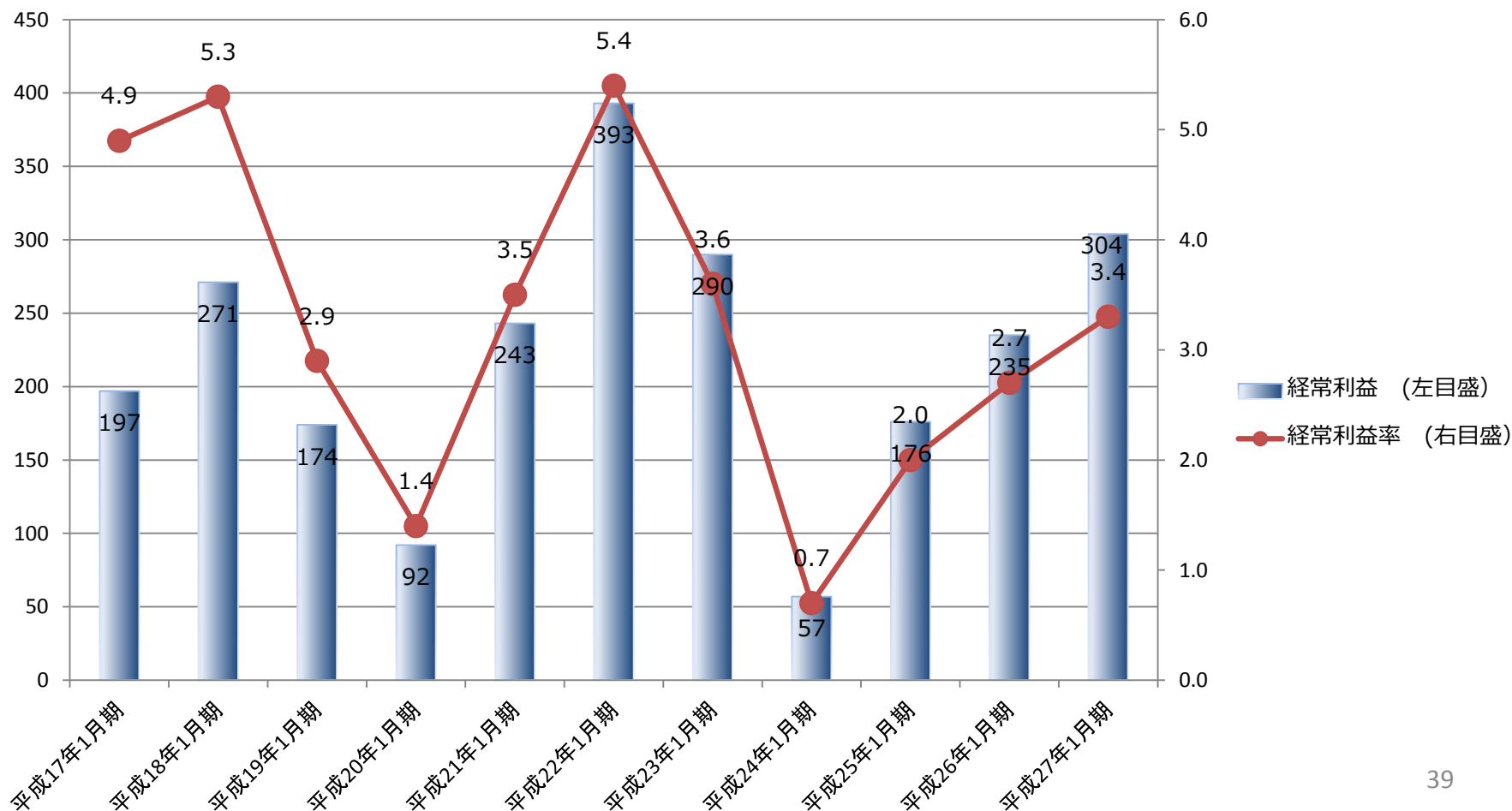




経常利益と経常利益率の推移

(単位：百万円)

(単位：%)

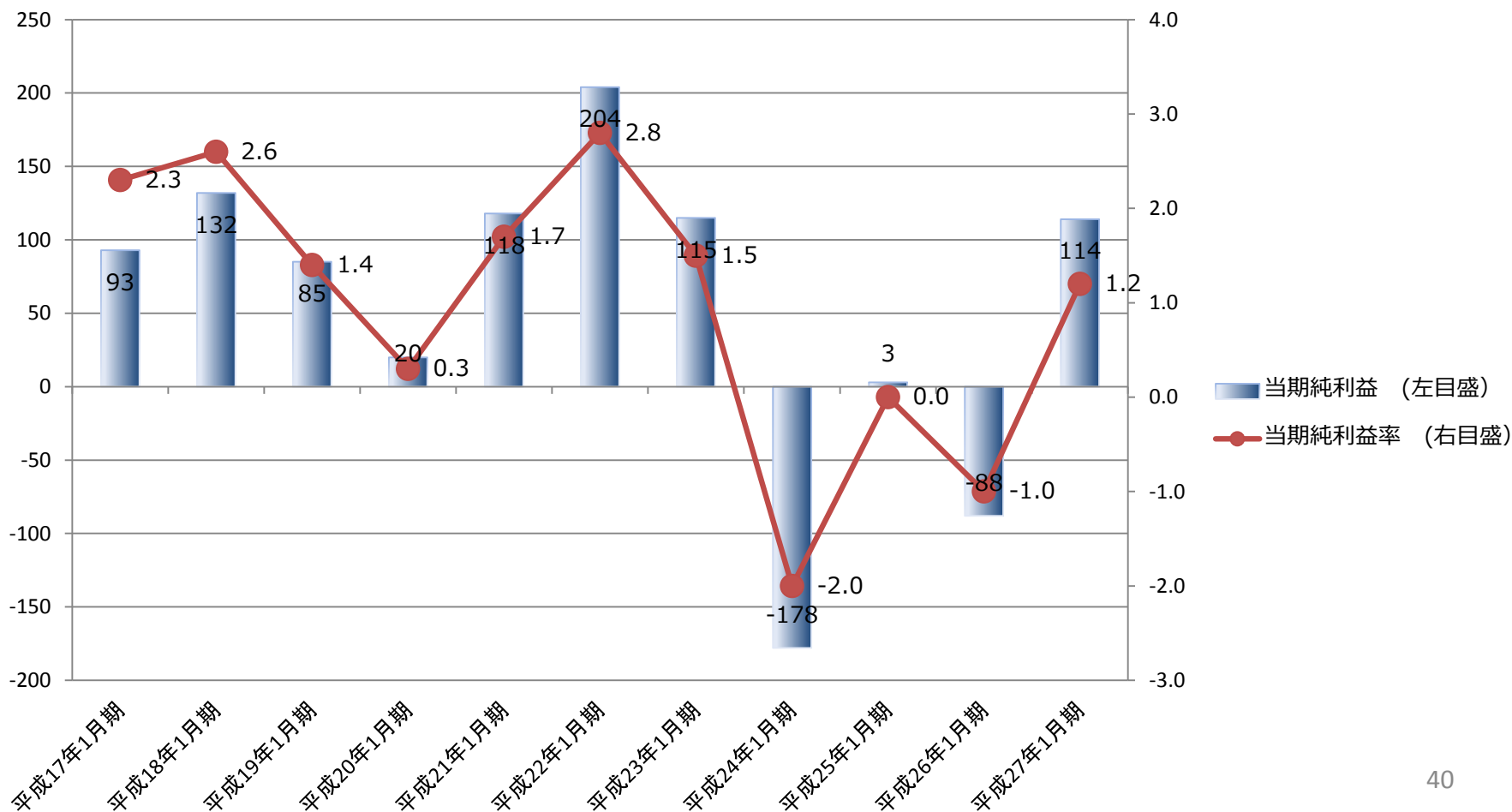




当期純利益と当期純利益率の推移

(単位：百万円)

(単位：%)

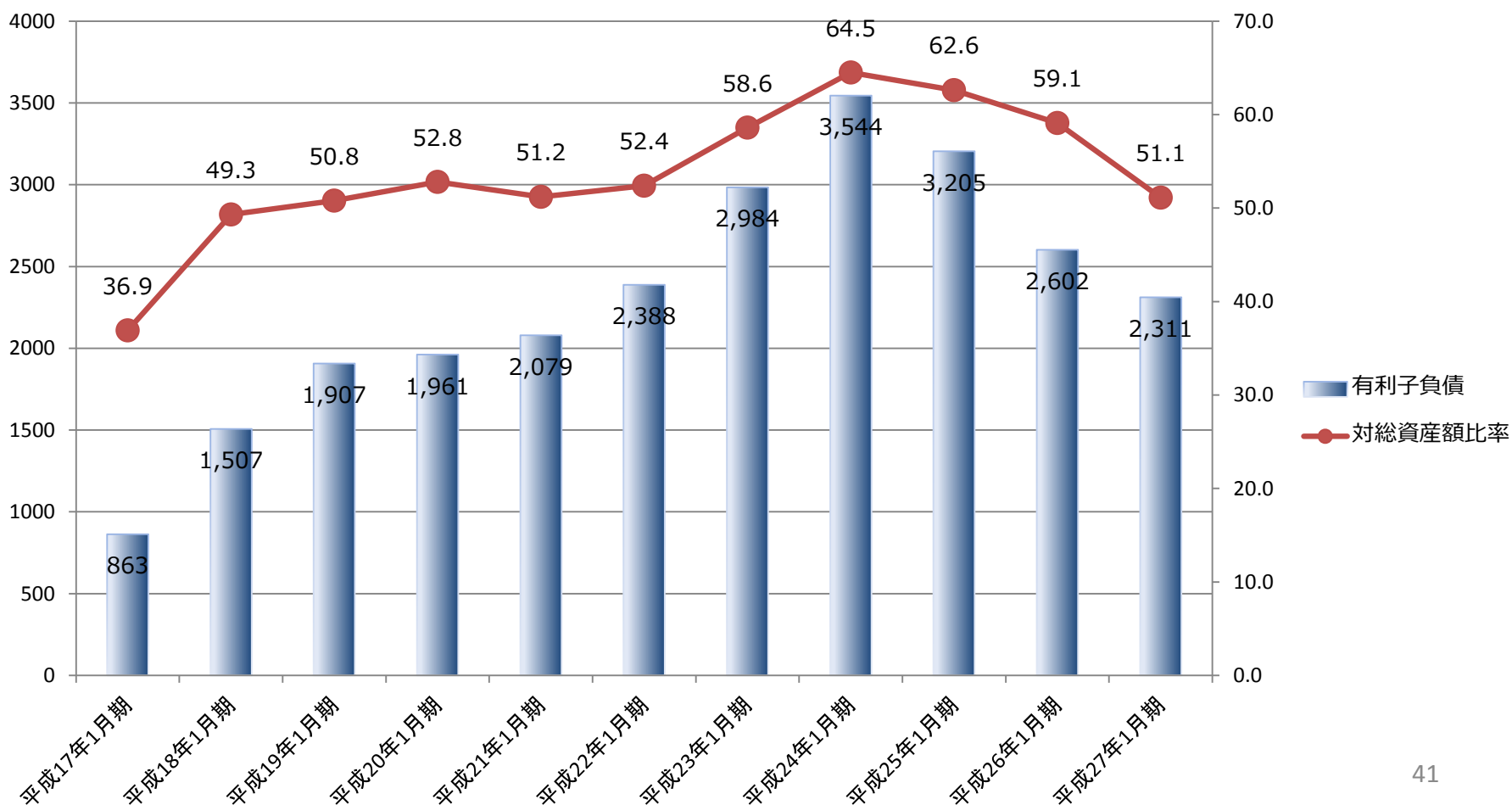




有利子負債と対総資産額比率の推移

(単位：百万円)

(単位：%)

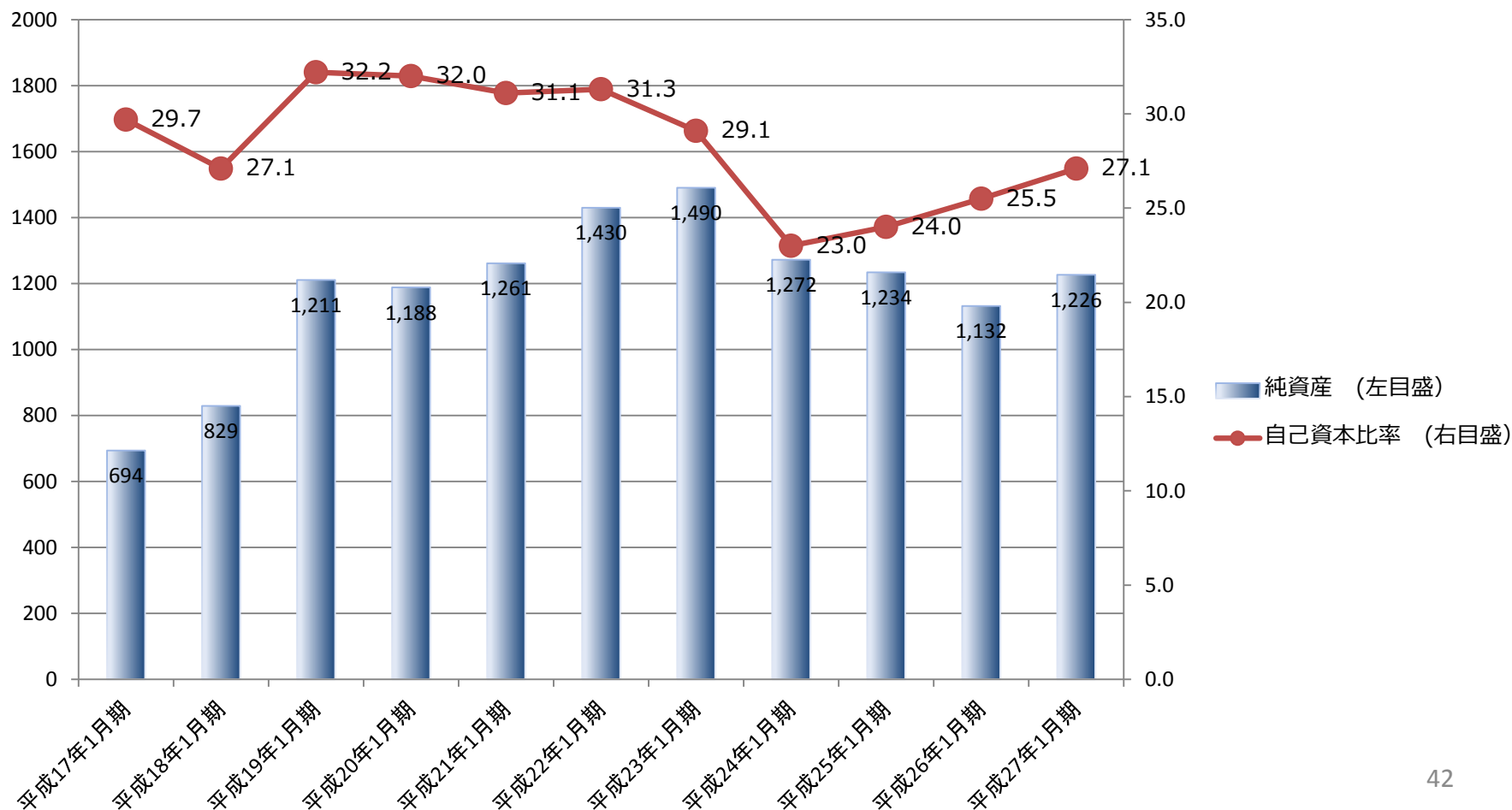




純資産と自己資本比率の推移

(単位：百万円)

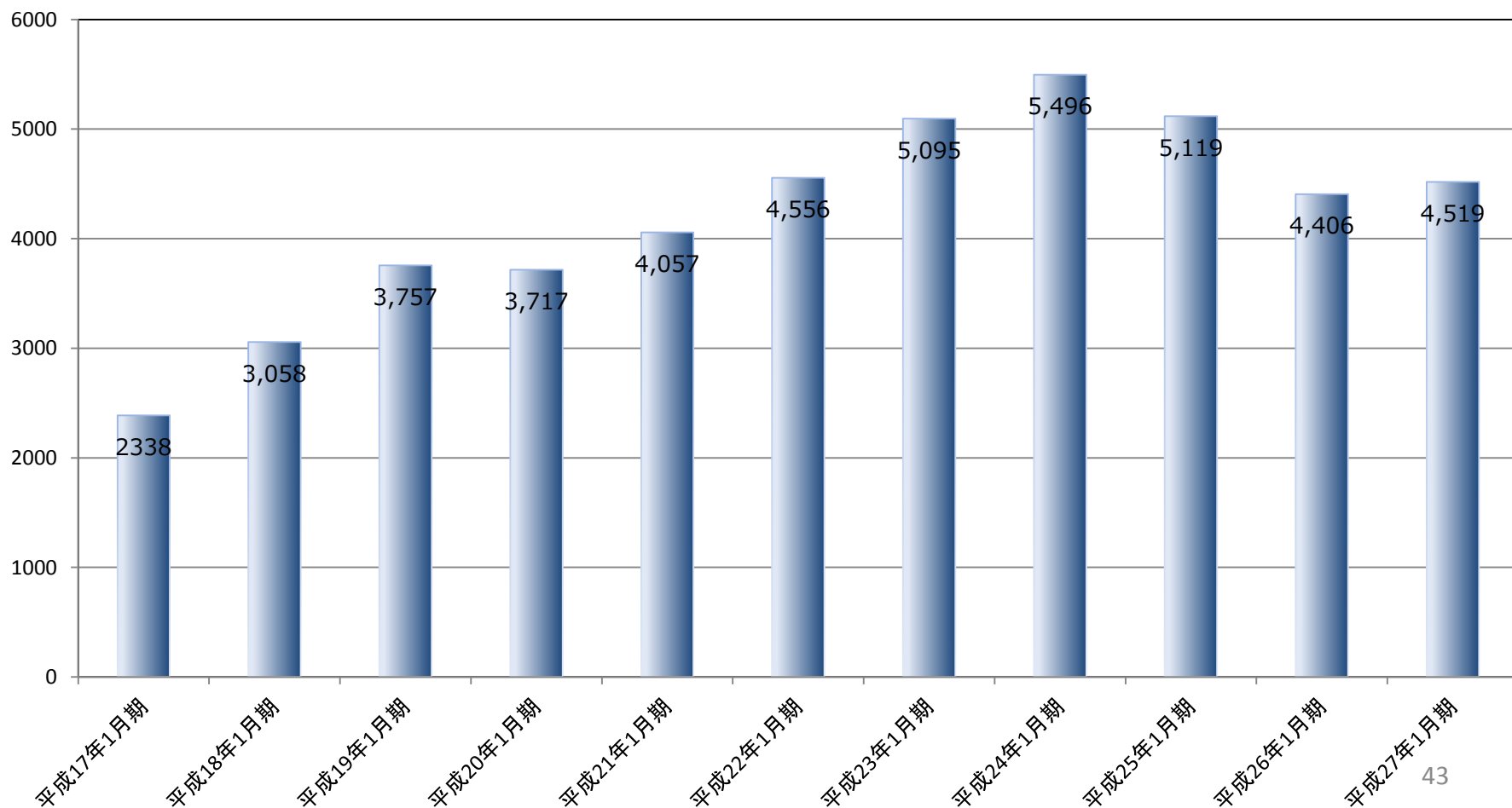
(単位：%)





総資産の推移

(単位：百万円)





問い合わせ先

問い合わせ先

部署 経営企画室
電話 029-896-5800
F A X 029-896-5802
E-mail ir@yamaokaya.com
ホームページ <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のでご承知下さい。

平成27年3月20日
株式会社丸千代山岡家
JASDAQ（証券コード：3399）