平成28年度1月期

第2四半期決算説明会

平成27年9月11日

株式会社丸千代山岡家

JASDAQ （ 証券コード：3399 ）

目次

会社概要・沿革	P　3～P 4
平成28年度１月期第２四半期決算概要等	P　5～P 13
平成28年度１月期業績の見通しについて	P 14～P 17
今期の取組みなど	P 18～P 27
参考資料	P 28～P 39

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	1,954人　（内　正社員274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	134店舗（平成27年8月31日現在）

【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。

沿革

昭和55年	東京都に(有)丸千代商事を設立
昭和63年	茨城県牛久市に「ラーメン山岡家」を開店
平成　5年	札幌市中央区に(株)山岡家を設立
平成11年	栃木県の１号店を開店
平成12年	(株)山岡家本社を札幌市東区(現在地)に移転
平成14年	(株)丸千代商事を吸収合併し、(株)丸千代山岡家に商号変更
平成15年	埼玉県、千葉県、群馬県の１号店を開店
平成17年	東京都、宮城県、静岡県、福島県の１号店を開店
平成18年	ジャスダック証券取引所へ上場。神奈川県、岐阜県、山梨県の１号店を開店
平成19年	山形県、愛知県、三重県の１号店を開店
平成21年	ラーメン山岡家100店舗達成
	茨城県つくば市に新業態「とんかつ処かつ千代」開店
平成22年	長野県、岩手県、秋田県の1号店を開店
平成23年	北海道札幌市に「大阪王将北9条店」を開店
	青森県、富山県、石川県、兵庫県、大阪府、京都府、福岡県の１号店を開店
平成24年	茨城県つくば市に「コメダ珈琲つくば店」を開店。熊本県の１号店を開店
平成25年	イートアンド(株)との大阪王将のフランチャイズ契約を解除
平成27年	株主優待開始を発表
	ラーメン山岡家133店舗、コメダ珈琲1店舗（8月31日現在）

平成28年度１月期第２四半期決算概要

平成28年1月期第２四半期実績（１）

2Q累計実績

売上高　：　4,682百万円（ 前期比9.1%増 ）
経常利益：　　162百万円（ 前期比177.9%増 ）

総評

・売上高は前期と比較し、390百万円の増収
・経常利益は前期と比較し、104百万円の増益

・売上高、客数、客単価が前年を上回り増収増益
・既存店の売上高が好調に推移し、2月～7月末で前期比106.9%
・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
・上期に3店舗の出店を行い、売上高は順調に推移

平成28年1月期第２四半期実績（２）

（ 単位：百万円　%）

	１Q実績	２Q実績	累計	比率
売上高	2,301	2,381	4,682	100.0
売上原価	570	605	1,175	25.1
売上総利益	1,730	1,776	3,506	74.9
販管費	1,641	1,711	3,352	71.6
営業利益	89	65	154	3.3
経常利益	92	70	162	3.5
当期純利益	52	40	92	2.0

・売上高が好調に推移し、営業利益は１Ｑ、２Ｑ共に増益
・２Ｑに3店舗の出店コスト計上で販管費増
・２Ｑに臨時賞与2,200万円を計上で販管費増

平成28年1月期第２四半期実績　予算対比（３）

（ 単位：百万円　%）

	平成28年1月期 ２Q予算	平成28年1月期 ２Q累計実績	売上 比率	対予算比較	
				金額	比率
売上高	4,533	4,682	100.0	149	3.3
売上原価	1,138	1,175	25.1	37	―
売上総利益	3,394	3,506	74.9	112	3.3
販管費	3,335	3,352	71.6	17	0.5
営業利益	59	154	3.3	95	161.0
経常利益	75	162	3.5	87	116.0
当期純利益	37	92	2.0	55	148.6

・売上高が予算に対して103.3%
・売上原価は適切なコントロールで予算どおりに推移
・売上高が予算を上回った事により、売上総利益も拡大
・販管費も概ね予算通りに推移したことにより、各利益も予算を上回る

平成28年1月期第２四半期実績　対前年比較（４）

（ 単位：百万円　%）

	平成27年1月期 ２Q累計実績	平成28年1月期 ２Q累計実績	売上 比率	対前年比較	
				金額	比率
売上高	4,292	4,682	100	390	9.1
売上原価	1,092	1,175	25.1	83	―
売上総利益	3,200	3,506	74.9	306	9.6
販管費	3,165	3,352	71.6	187	5.9
営業利益	35	154	3.3	119	340.0
経常利益	58	162	3.5	104	179.3
当期純利益	3	92	2.0	89	―

・既存店の売上が好調に推移し、売上高前年対比が106.9%
・全店の売上は新規出店も順調に推移し、売上高前年対比109.1%
・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

平成28年1月期第２四半期　コスト内訳

（ 単位：百万円　%）

		平成27年1月期 ２Q累計実績（A）	売上比率	平成28年度1月期 ２Q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		4,292	100	4,682	100	390	－
売上原価		1,092	25.4	1,175	25.1	83	△0.3
売上総利益		3,200	74.6	3,506	74.9	306	0.3
販売費及び一般管理費	人件費	1,336	31.8	1,476	31.5	140	△0.3
	法定福利費	131	3.1	147	3.1	16	0.0
	水道光熱費	595	13.9	597	12.8	2	△1.1
	地代家賃	343	8.0	338	7.2	△5	△0.8
	減価償却費	189	4.4	176	3.8	△13	△0.6
	その他	571	12.5	618	13.2	47	0.7
	計	3,165	73.7	3,352	71.6	187	△2.1

・売上原価は前年から0.3ポイントの改善
・水道光熱費は電気設備からガス設備への切替でコストダウンとなった
・上記の件を含め、販管費が前年から2.1ポイントの改善につながる

貸借対照表・キャッシュフロー計算書

貸借対照表

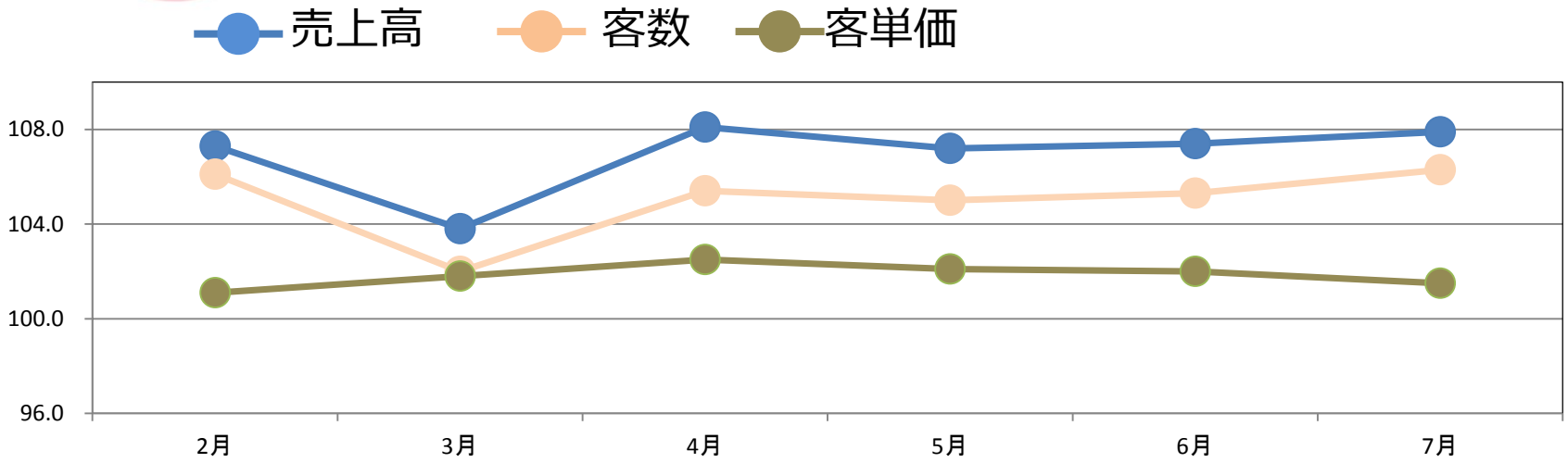
	平成28年1月期 ２Ｑ	前期末比増減		平成28年1月期 ２Ｑ	前期末比増減
流動資産	1,050	△6	流動負債	1,766	△123
棚卸資産	253	49	1年以内返済借入金・社債	803	△87
固定資産	3,595	132	固定負債	1,573	169
有形・無形固定資産	2,694	112	長期借入金・社債	1,518	152
投資その他の資産	901	21	純資産	1,305	79
資産合計	4,645	126	負債・純資産合計	4,645	126

キャッシュフロー計算書

	平成27年1月期 ２Ｑ累計	平成28年1月期 2Ｑ累計
営業活動によるキャッシュフロー	281	116
投資活動によるキャッシュフロー	△54	△254
財務活動によるキャッシュフロー	△118	55

（ 単位：百万円 ）

平成28年1月期 2Q既存店 対前期比較



	平成28年1月期２Q 既存店対前期比較						
	2月	3月	4月	5月	6月	7月	2Q 計
売上高	107.3%	103.8%	108.1%	107.2%	107.4%	107.9%	106.9%
客数	106.1%	102.0%	105.4%	105.0%	105.3%	106.3%	105.0%
客単価	101.1%	101.8%	102.5%	102.1%	102.0%	101.5%	101.8%

営業利益の増益要因

・平成27年7月末現在で既存店の売上高は、北海道で37ヵ月、本州は25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

・新規オープン店舗の売上高が順調に推移

・期間限定メニューの販売が好調で客単価上昇と来店頻度向上

・サービス券の利用者が昨年度と比較し35.9%増で常連客の囲い込みに成功

・売上原価率が昨年度と比較し0.3%の改善

・水道光熱費の売上比が、昨年度と比較し約1%減少

・昨年度に不採算店舗3店を閉店したことにより、赤字店舗の減少

・昨年度まで出店を抑制したため、減価償却費が昨年度と比較し△1,300万円

平成28年度1月期業績の見通しについて

平成28年1月期通期修正計画と前提条件

（単位：百万円　%）

	平成28年1月期 当初計画	平成28年1月期 修正計画	売上比率	増減額	増減率
売上高	9,701	9,800	100.0	99	1.0
売上原価	2,418	2,440	24.9	22	―
売上総利益	7,282	7,360	75.1	78	1.1
販管費	6,918	6,900	70.4	△18	△0.2
営業利益	364	460	4.7	96	26.4
経常利益	400	490	5.0	90	22.5
当期純利益	200	220	2.2	20	10.0

項目	前提条件
新規出店	下期に7店舗の出店を計画
売上高	上方修正(9月4日発表）の98億円を計画
原価率	材料価格の上昇を見込むが24.9%を計画
人件費率	前年並み
水道光熱費	ガス設備導入で電気料金の抑制を計画
販管費率	当初予想並み
特別損失	期末での計上も視野に5,000万円の予備費計上

平成28年1月期通期計画　対前期比較

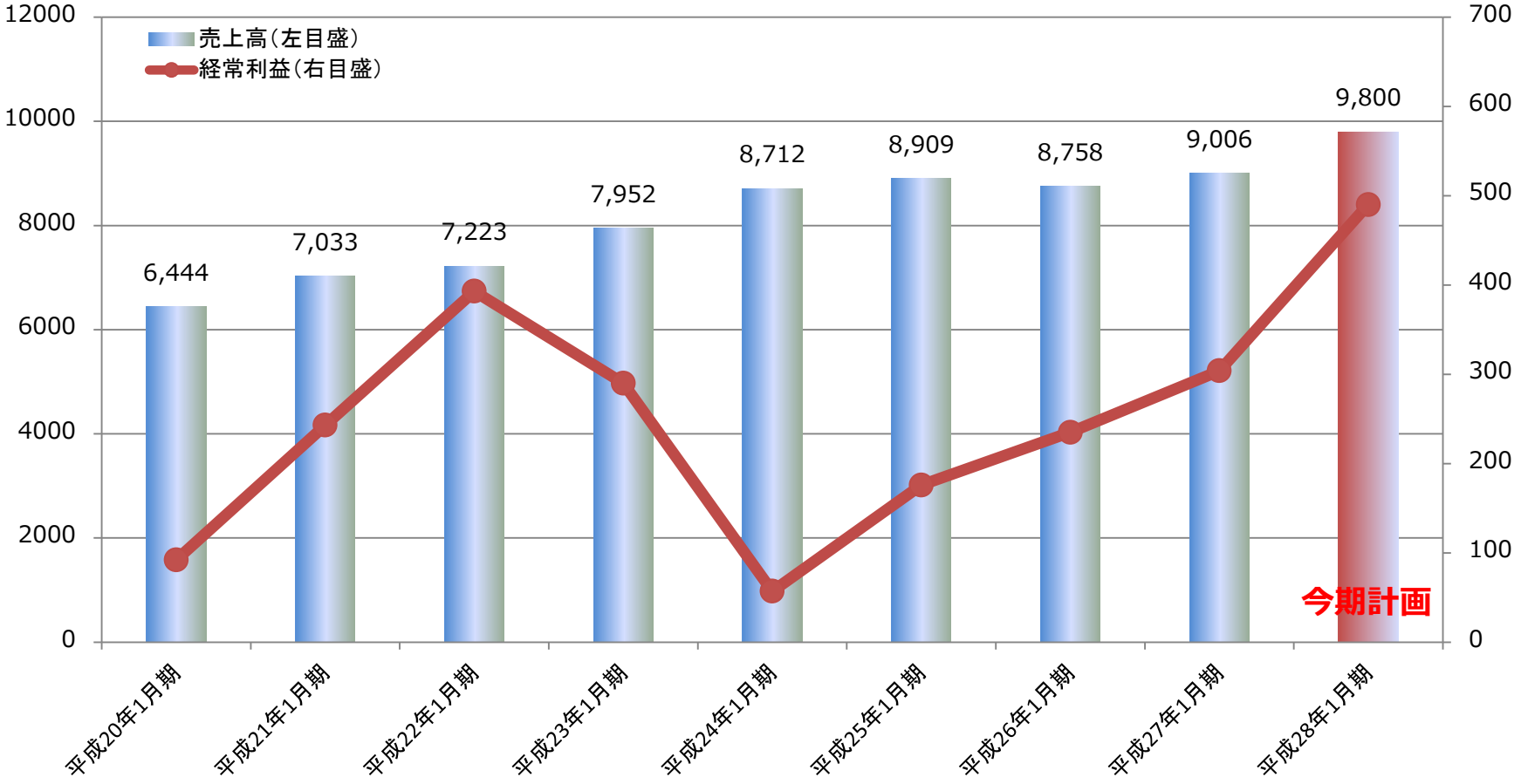
（ 単位：百万円 ）

	平成27年1月期 実績（A）	平成28年1月期 修正計画（B）	対予算比較 （B－A）
売上高	9,007	9,800	793
売上原価	2,267	2,440	173
売上総利益	6,740	7,360	620
販管費	6,483	6,900	417
営業利益	256	460	204
経常利益	304	490	186
当期純利益	114	220	106

・通期業績修正(9月4日発表）により計画値を上方修正
・売上、利益ともに増収増益と計画
・経常利益は約4億9,000万円の過去最高益を計画

売上高と経常利益の推移

（単位：百万円）　　（単位：百万円）



今期の取組みなど

今期の出店店舗の紹介

館林店

中標津店

中標津店の店内

店舗名	オープン日	店舗面積	住所
遠軽店	5月21日	20坪	北海道紋別郡遠軽町大通北4-2-1
富良野店	5月25日	29坪	北海道富良野市若松町13
常陸大宮店	7月4日	29坪	茨城県常陸大宮市石沢1640-1
中標津店	8月2日	29坪	北海道中標津郡中標津町東6条南11丁目
館林店	8月20日	40坪	群馬県館林市東美園町30-13
余市店	11月オープン予定	29坪	北海道余市郡余市町栄町
倶知安店	11月オープン予定	29坪	北海道虻田郡倶知安町
神栖店	12月オープン予定	33坪	茨城県神栖市平泉
川島店	オープン予定	60坪	埼玉県比企郡川島町
士別店	オープン予定	33坪	北海道士別市

エリア別出店状況

北海道・東北エリア

	H27.1末店舗数	増減	H27.7末店舗数
北海道	37	2	39
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

関東・北陸エリア

	H27.1末店舗数	増減	H27.7末店舗数
茨城県	16	1	17
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	3	-	3
山梨県	3	-	3
長野県	2	-	2
石川県	1	-	1

東海・関西・九州エリア

	H27.1末店舗数	増減	H27.7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
福岡県	1	-	1

合計 ※コメダ珈琲含む

北海道・東北	関東・北陸	東海・関西	H27.7末店舗数
49	65	18	132

・上期には北海道2店舗、茨城県1店舗の計3店舗の出店
・下期には北海道、関東を中心に7店舗の出店を目指す

期間限定メニューの紹介

2月24日～4月20日

4月24日～6月下旬

7月1日～9月中旬

6月～8月の夏季限定

3月に数量限定販売

- 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
- 期間限定商品の販売が好調に推移し、客単価アップに成功
- 夏季限定の定番の冷やし中華を投入
- カップラーメン第3弾の「特製味噌」を3月に数量限定で大手コンビニエンスストアで販売
- 販売数は総客数に対する購入実績で
  「焦がし醤油11.0%」「えび醤油9.8%」「煮干し醤油9.9%」「冷やし中華2.0%」

今期の取組み（1）

ＱＳＣの向上
- スープ作りのマイスターコンテスト開催（2015年5月終了）
  ＯＪＴによる指導、ＤＶＤによる知識確認と確認テスト
- ミステリーショッパーの実施
  ＳＶや店長が把握出来ていない現状を調査
  モニターからお褒めの言葉を頂き、スタッフのモチベーションアップにつながる
- どんぶりメニューの見直し
  食材の見直しでロスの低減
  オペレーションの改善で調理スピードアップ

情報共有
- 社内報を月2回程度イントラネットで新店情報、社内イベントなどを発信

今期の取組み（2）

コスト削減
・電気コスト削減
　光熱費、電気設備修繕コストを考慮し、一部電気設備をガス設備へ切替
　（7月末現在で134店舗中47店舗でガス設備へ切替完了）
・売上予測に応じたサイズの店舗の建築
　売上予測から店舗サイズを29坪、32坪、40坪、60坪で建築

グランドオープン店舗・既存店舗の告知
　・店舗に新規店舗、同一県内店舗のマップを掲示しお客様への認知度向上につなげる

ファン獲得
　・ぐるなび、フェイスブック、ツイッターなどを使いヘビーユーザーの囲い込み
（ぐるなび会員数67,316人、フェイスブックいいね5,300人、ツイッター―フォロワー4,400人）

今期の取組み（3）

新卒社員

入社前研修

面談

合宿勉強会

人材開発部設立による採用とトレーニングの強化

・会社規模拡大と新規出店に向けての正社員登用の強化（2月～7月実績）
　新卒採用　11名
　主任採用　3名
　一般正社員 31名　　計45名の正社員採用
・アルバイトの「パートナー社員昇格」を推進（2月～7月で9名昇格）
・新卒社員入社前セミナーの実施
・入社後の離職率低減の為のフォローアップ面談の実施
・社内資格取得セミナーやオリエンテーションの実施（2月～7月で25回実施）
・8月からはＱＳＣ向上を目的として社内イベントの「接客サービスコンテスト」を実施

今期の取組み（4）

新業態の開発
- 来年度のオープンを目指し、新規に「ラーメン業態」を開発中

既存店のリニューアルの実施
- 舗装駐車場の整備、看板や内装、電気設備の交換を実施
  （2月～7月末時点で10店舗のリニューアルの実施）

店舗開発部の人員増員
- 2015年9月より「店舗の修繕・リニューアル担当」を増員
  店舗の修繕のスピードアップと店舗展開拡大に向けた業務の分担

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

・流動性の向上
　投資単位あたりの金額を下げ、株主数増加を検討（時期未定）

・株主説明会の実施
　個人投資家向けの説明会実施を来期計画

株主優待券の紹介

代替品予定のお米

・7月末、1月末の年2回の株主優待券を贈呈

100株以上500株未満	620円相当のラーメン無料券3枚
500株以上1,000株未満	620円相当のラーメン無料券10枚
1,000株以上	620円相当のラーメン無料券15枚

※近隣に店舗がなく、ご利用が難しい株主様には、お米（北海道産おぼろづき）の代替品をご用意いたします

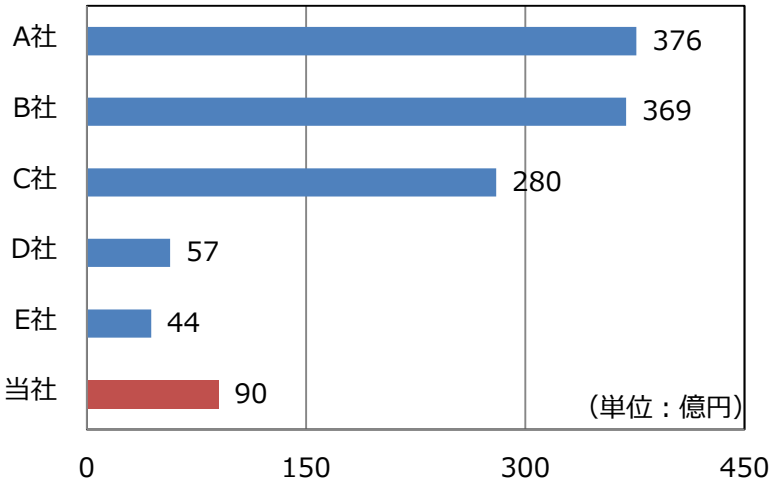
参考資料

業界データ

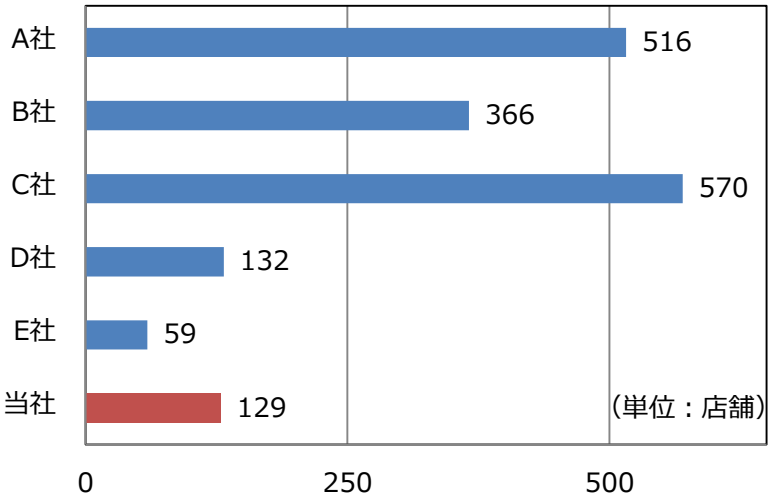
【当社推定のラーメン業界データ】

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。

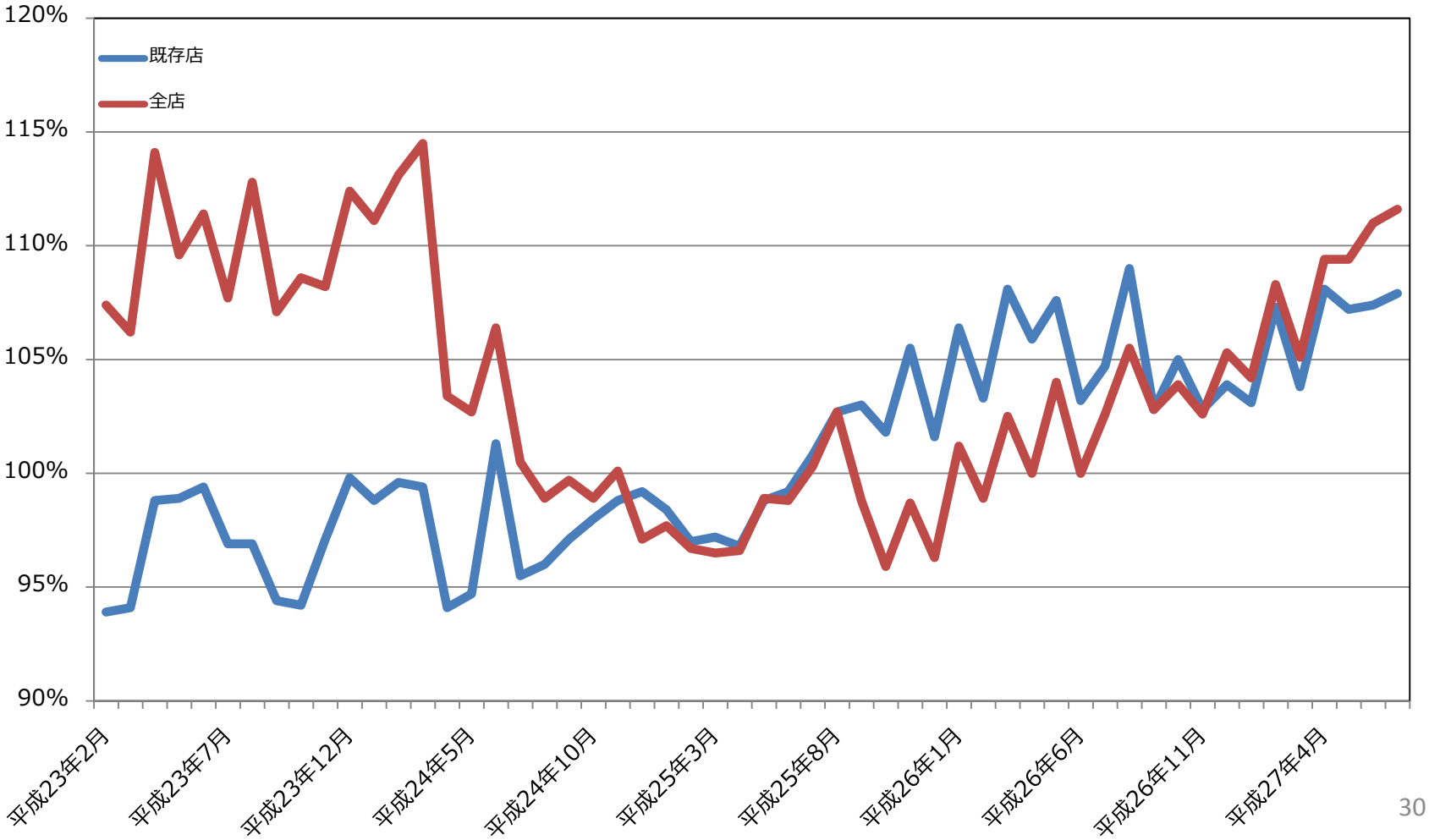
上場企業のラーメン事業の売上高



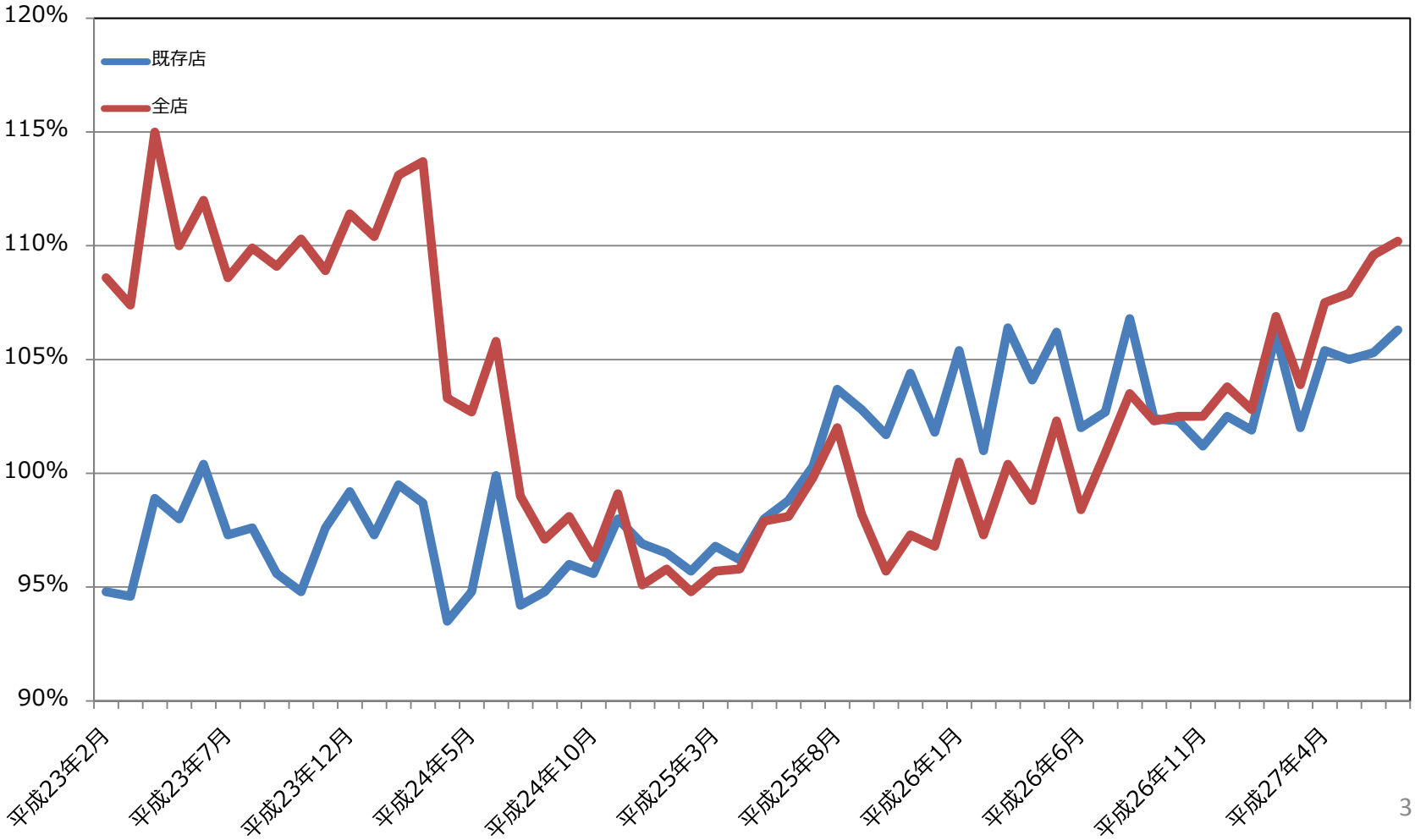
上場企業のラーメン店の店舗数



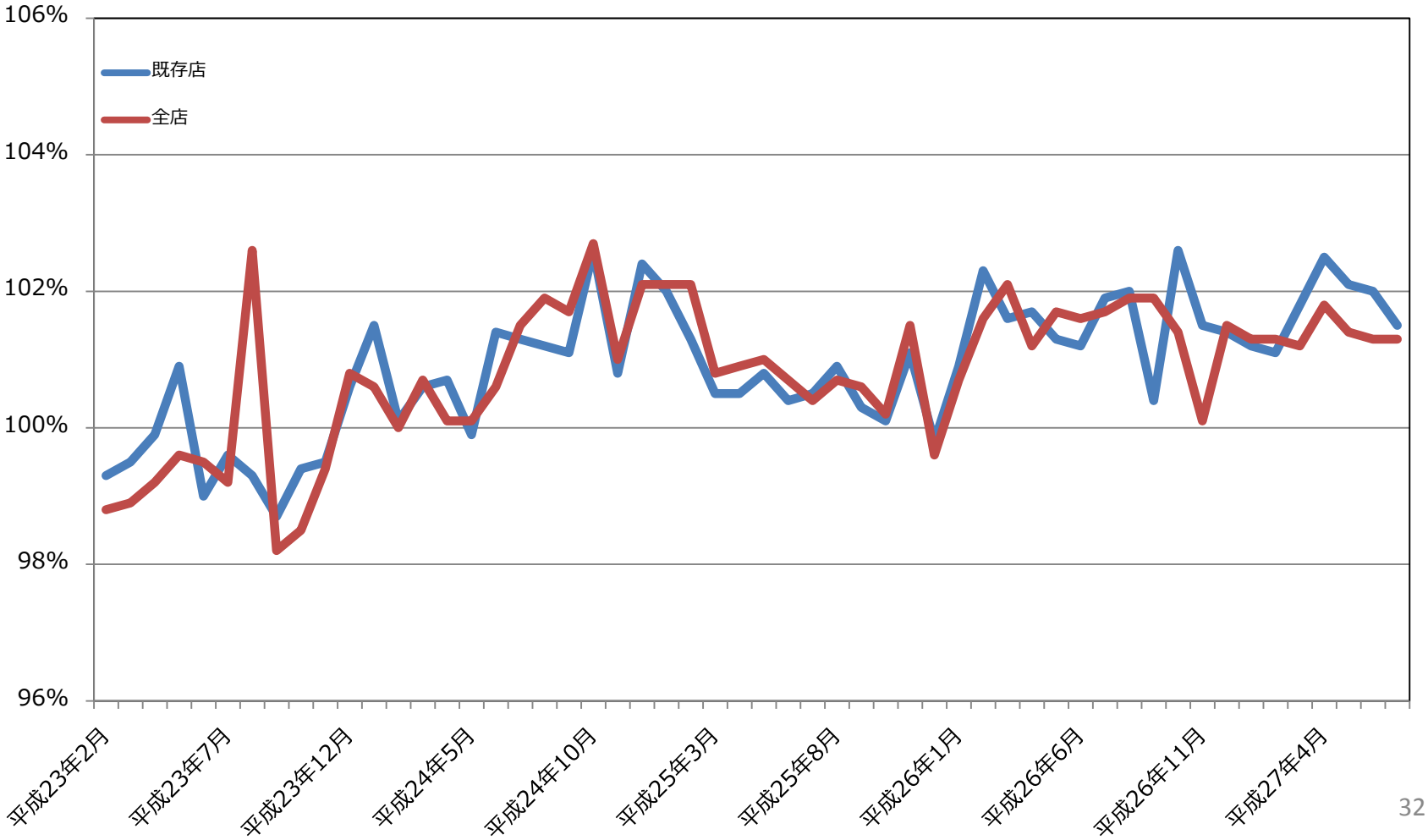
月次売上高推移（対前年比）



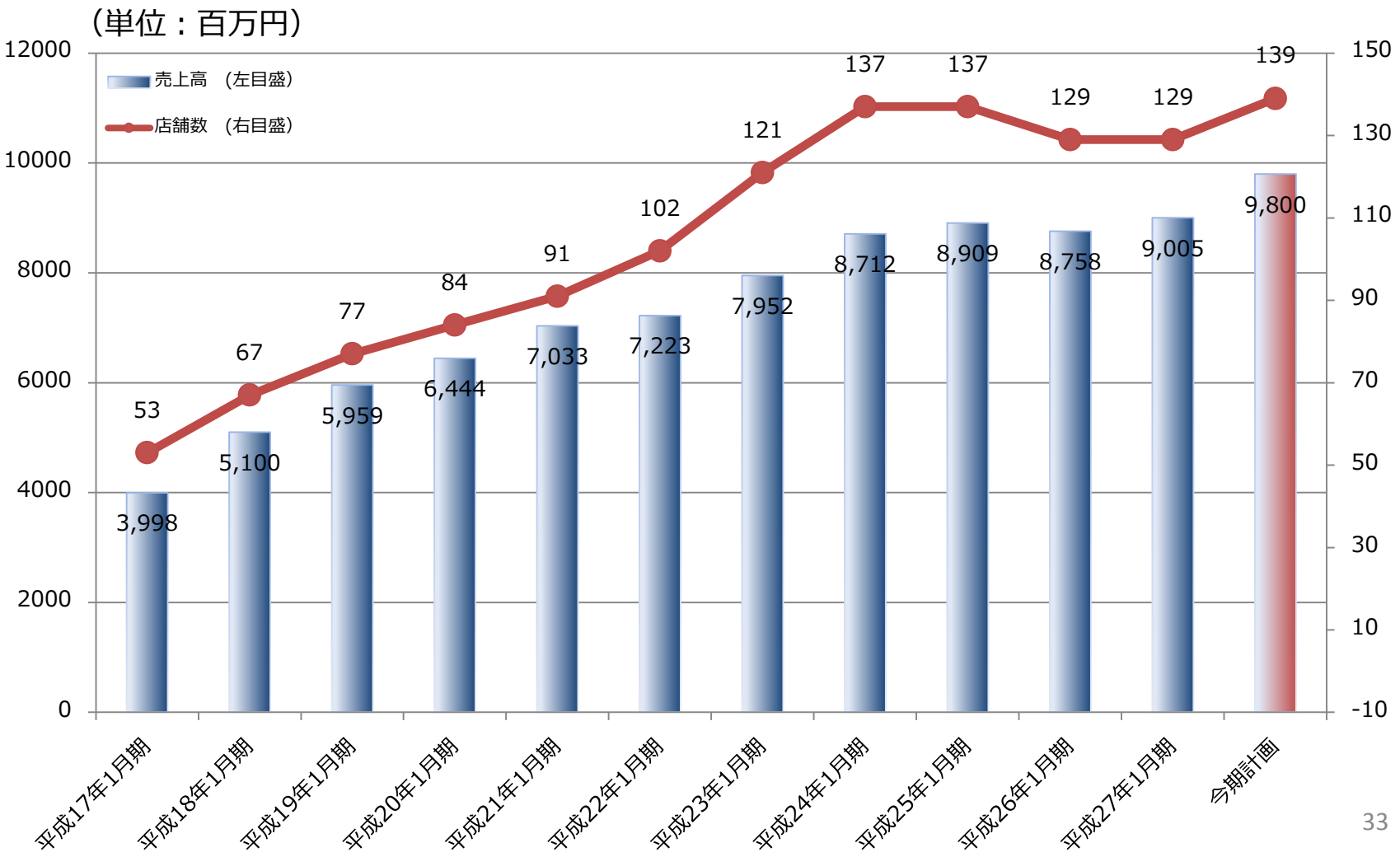
月次客数推移（対前年比）


120%
115%
110%
105%
100%
95%
90%
既存店
全店
平成23年2月
平成23年7月
平成23年12月
平成24年5月
平成24年10月
平成25年3月
平成25年8月
平成26年1月
平成26年6月
平成26年11月
平成27年4月

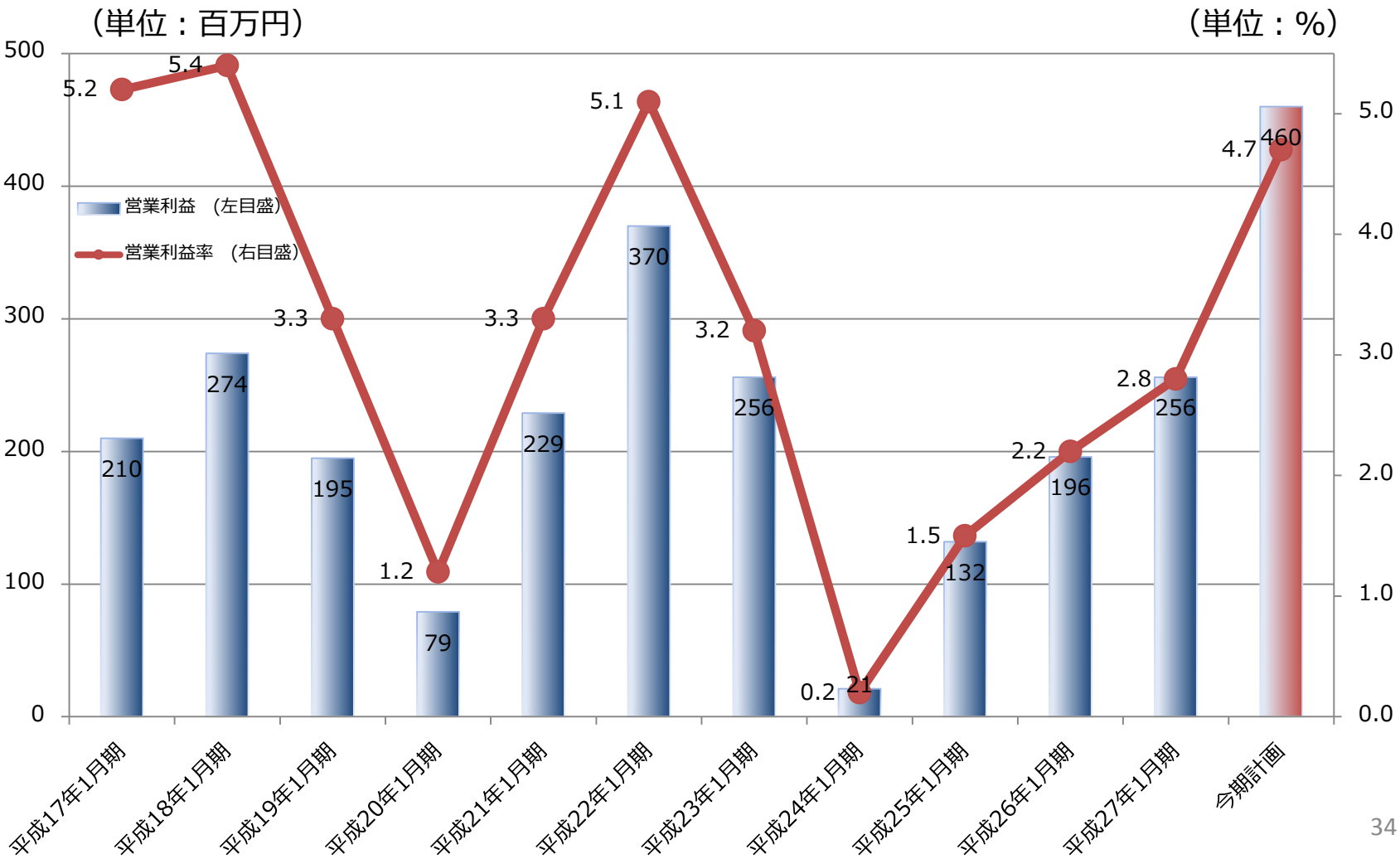
月次客単価推移（対前年比）



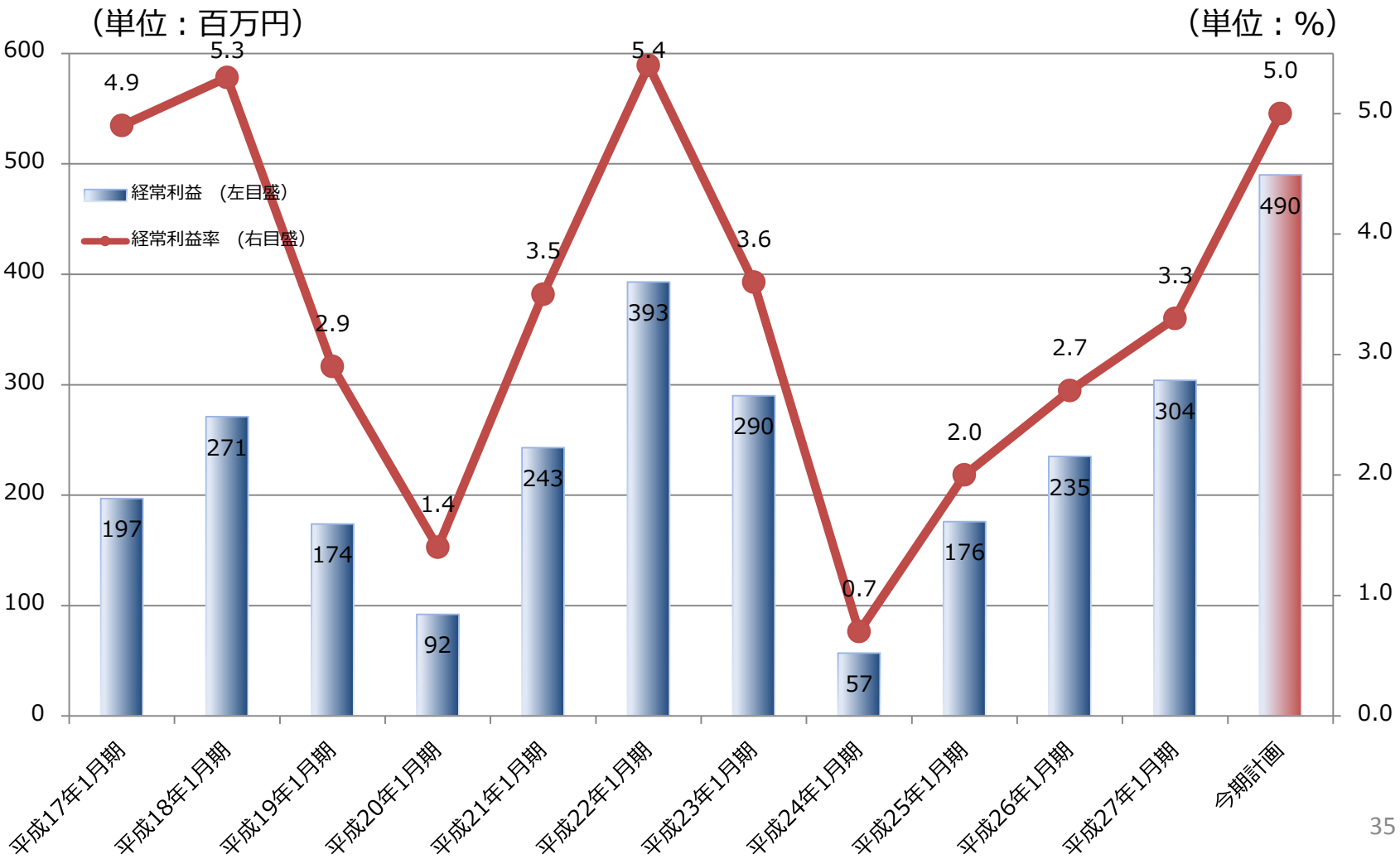
売上高と店舗数の推移


（単位：百万円）
売上高　（左目盛）
店舗数　（右目盛）
12000
10000
8000
6000
4000
2000
0
150
130
110
90
70
50
30
10
-10
53
67
77
84
91
102
121
137
137
129
129
139
3,998
5,100
5,959
6,444
7,033
7,223
7,952
8,712
8,909
8,758
9,005
9,800
平成17年1月期
平成18年1月期
平成19年1月期
平成20年1月期
平成21年1月期
平成22年1月期
平成23年1月期
平成24年1月期
平成25年1月期
平成26年1月期
平成27年1月期
今期計画

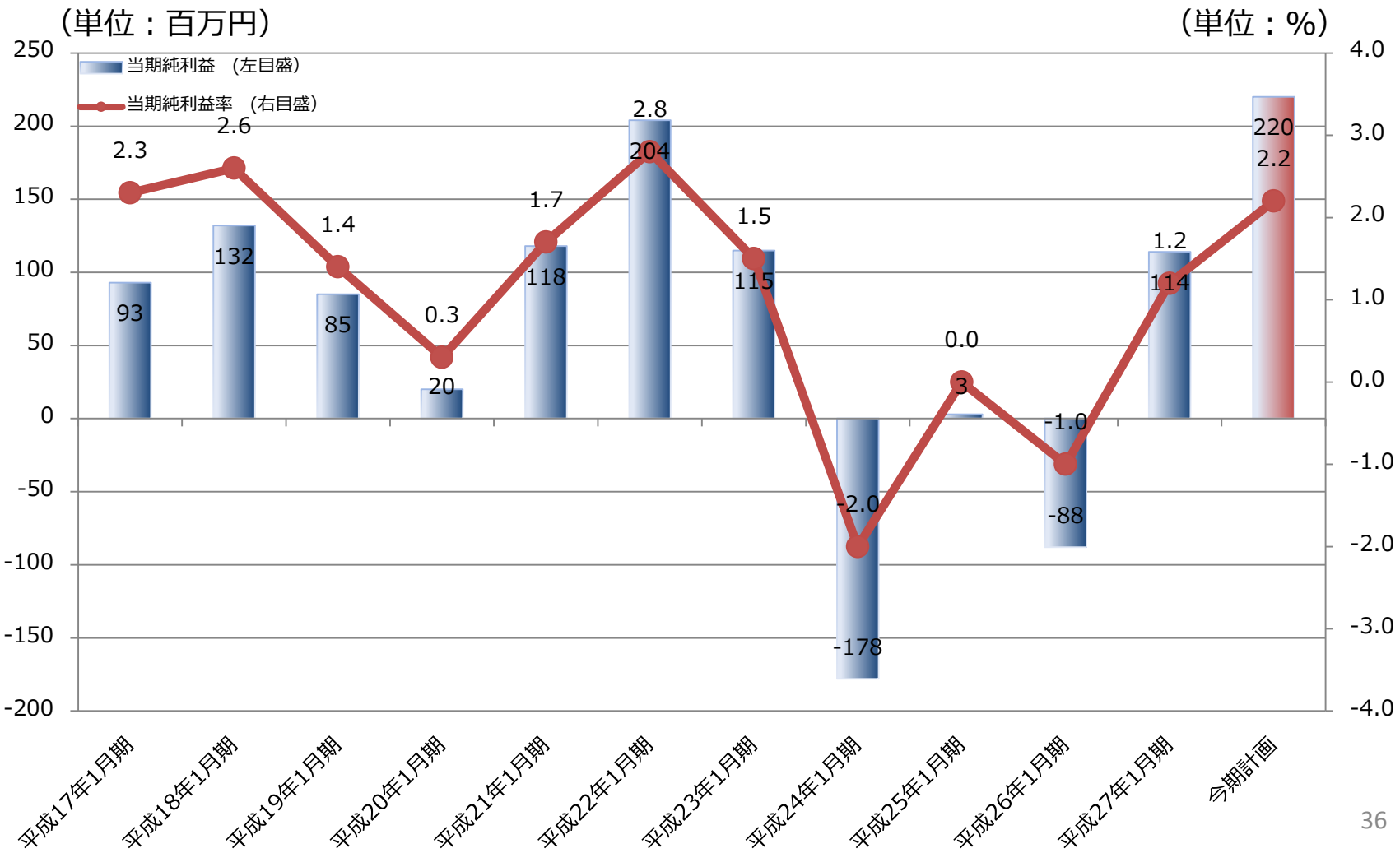
営業利益と営業利益率の推移



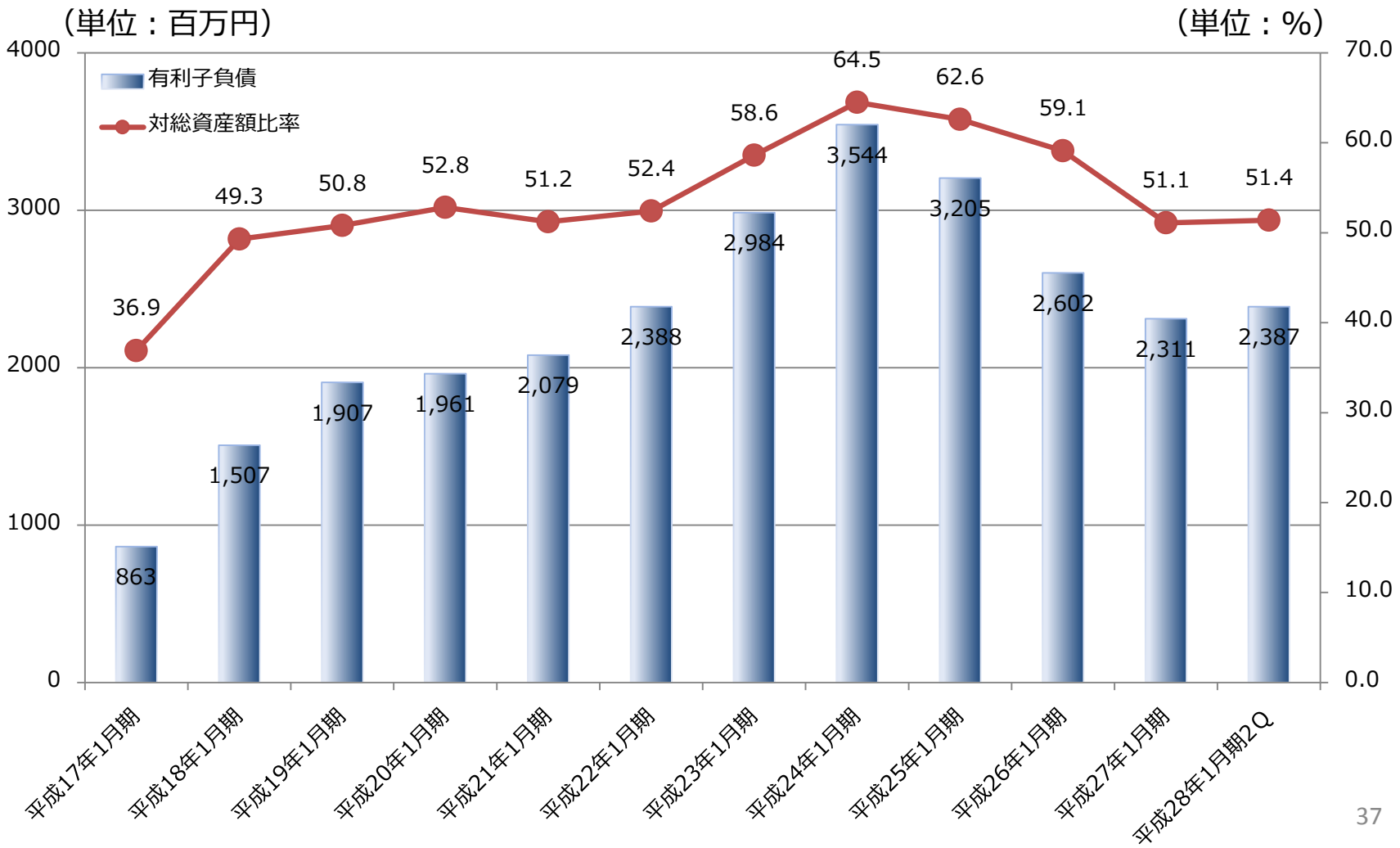
経常利益と経常利益率の推移



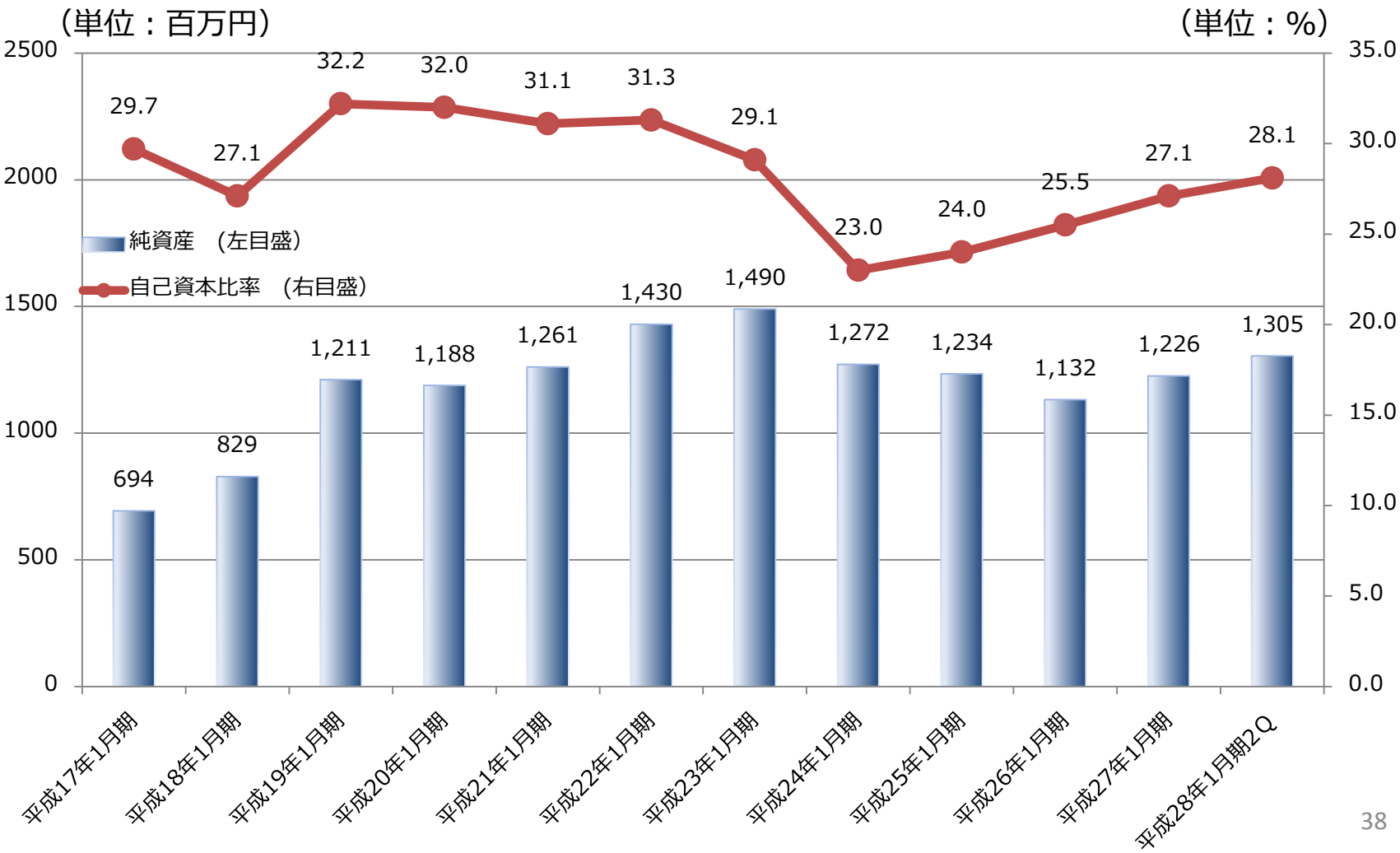
当期純利益と当期純利益率の推移



有利子負債と対総資産額比率の推移

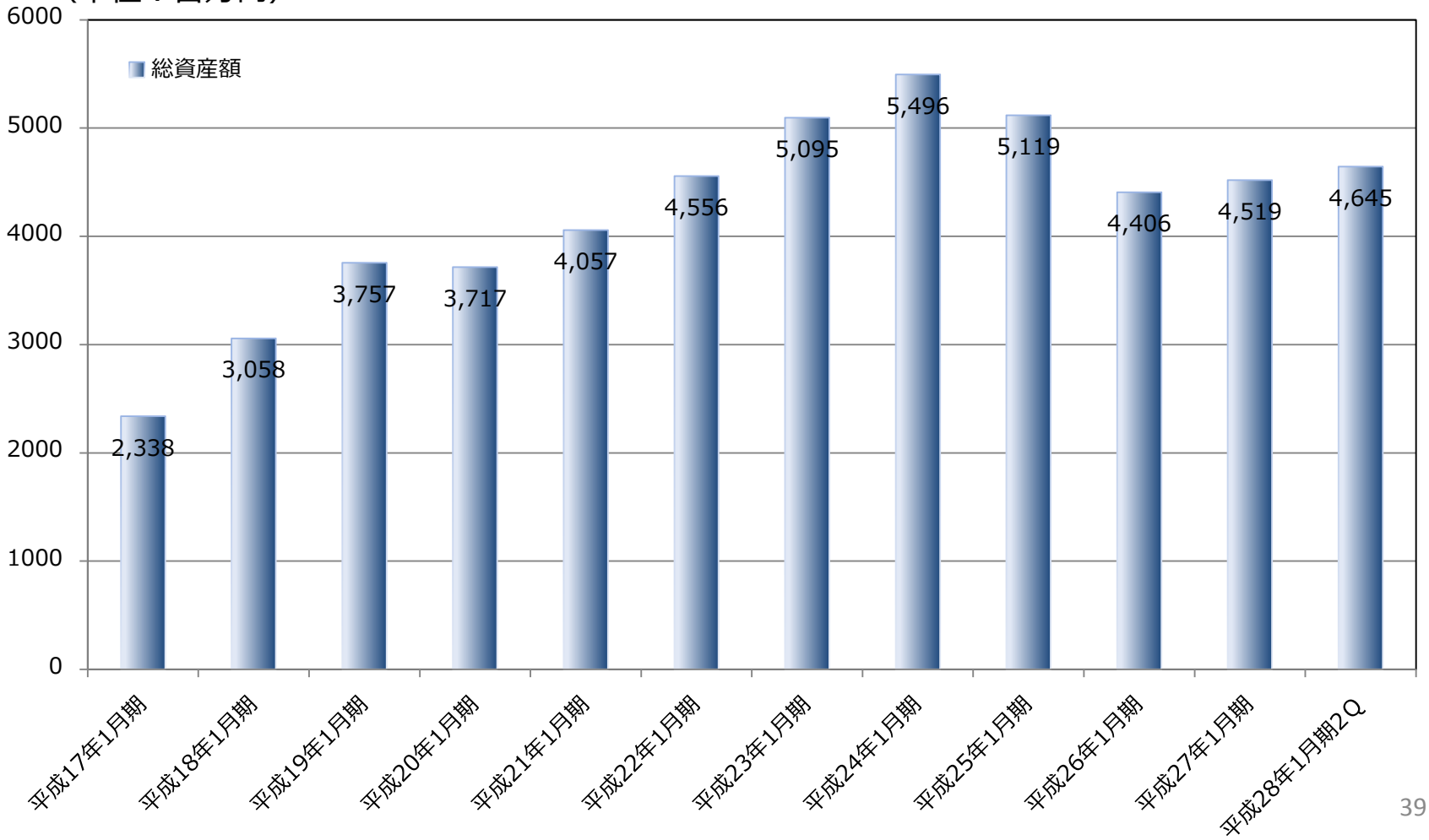


純資産と自己資本比率の推移



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
ＦＡＸ　　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。