



平成28年度1月期

決算説明会



平成28年3月18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 月期決算概要等	P 5～P 19
平成29年度 1 月期通期計画について	P 20～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	2,075人（内 正社員277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	138店舗（平成28年1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27年	株主優待開始を発表
平成28年	平成28年1月期売上高100億円突破 ラーメン山岡家137店舗、コメダ珈琲1店舗（1月31日現在）



平成28年度 1 月期決算概要



平成28年度1月期実績（1）

累計実績

売上高 : 10,068百万円（前期比11.8%増）
経常利益 : 539百万円（前期比77.1%増）

総評

- ✓ 売上高は前期と比較し、1,061百万円の増収
- ✓ 経常利益は前期と比較し、235百万円の増益
- ✓ 売上高、客数、客単価が前年を上回り3期連続増収増益
- ✓ 既存店の売上高が好調に推移し、通期で前期比107.6%
- ✓ QSCの改善や期間限定商品の発売、年末のフェアなど社内の施策の成功
- ✓ 9店舗の出店を行い、売上高は順調に推移
- ✓ 創業以来初となる**売上高100億円突破**



平成28年度1月期実績（2）

（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	4,682	5,386	10,068	100.0
売上原価	1,175	1,358	2,533	25.2
売上総利益	3,506	4,028	7,534	74.8
販管費	3,352	3,672	7,024	70.0
営業利益	154	356	510	5.1
経常利益	162	377	539	5.4
当期純利益	92	167	259	2.6

- ✓ 年末年始のフェアの効果で下期の売上高は順調に推移
- ✓ 売上高が好調に推移し、経常利益は上期、下期ともに増益
- ✓ 下期には8月と12月、1月の繁忙期がある為、売上高、利益は大きく上期を超える



平成28年度1月期実績 予算対比（3）

（単位：百万円 %）

	平成28年1月期 予算	平成28年1月期 累計実績	売上 比率	対予算比較	
				金額	比率
売上高	9,800	10,068	100.0	<u>268</u>	2.7
売上原価	2,440	2,533	25.2	93	—
売上総利益	7,360	7,534	74.8	<u>174</u>	2.4
販管費	6,900	7,024	69.8	124	1.8
営業利益	460	510	5.1	50	10.9
経常利益	490	539	5.4	49	10.0
当期純利益	220	259	2.6	39	17.7

- ✓ 売上高が予算に対して102.7%
- ✓ 売上高が予算を上回った事により、売上総利益も拡大
- ✓ 上記内容から経常利益、当期純利益は2Q決算発表時に上方修正した予算を更に上回った



平成28年度1月期実績 対前年比較（4）

（単位：百万円 %）

	平成27年1月期 累計実績	平成28年1月期 累計実績	売上 比率	対前年比較	
				金額	比率
売上高	9,007	10,068	100.0	<u>1,061</u>	<u>11.8</u>
売上原価	2,267	2,533	25.2	266	—
売上総利益	6,740	7,534	74.8	794	11.8
販管費	6,483	7,024	69.8	541	8.3
営業利益	256	510	5.1	<u>254</u>	99.2
経常利益	304	539	5.4	<u>235</u>	77.3
当期純利益	114	259	2.6	145	—

- ✓ 全店の売上は新規出店も順調に推移し、売上高前年対比111.8%
- ✓ 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
- ✓ 平成22年1月期以来、6期ぶりに営業利益率5%台



平成28年度1月期実績 コスト内訳（5）

（単位：百万円 %）

		平成27年1月期 累計実績（A）	売上比率	平成28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		9,007	100.0	10,068	100.0	1,061	－
売上原価		2,267	25.2	2,533	25.2	266	0.0
売上総利益		6,740	74.8	7,534	74.8	794	0.0
販売費及び一般管理費	人件費	2,843	31.6	3,226	32.0	383	0.4
	法定福利費	273	3.0	313	3.1	40	0.1
	旅費交通費	96	1.1	108	1.1	12	0.0
	衛生費	104	1.2	119	1.2	15	0.0
	水道光熱費	1,216	13.5	1,193	11.8	△23	△1.7
	地代家賃	680	7.6	686	6.8	6	△0.8
	減価償却費	376	4.2	358	3.6	△18	△0.6
	その他	895	9.9	1,021	10.1	126	△0.2
	計	6,483	72.0	7,024	69.8	541	△2.2

- ✓ 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
- ✓ 新規出店では比較的家賃の低い物件を契約することができた
- ✓ 上記の件を含め、販管費が前年から2.2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	前期末比増減		平成28年1月期	前期末比増減
流動資産	1,200	144	流動負債	2,061	172
棚卸資産	268	63	1年以内返済借入金・社債	766	△123
固定資産	3,713	249	固定負債	1,383	△20
有形・無形固定資産	2,821	238	長期借入金・社債	1,336	△29
投資その他の資産	891	11	純資産	1,468	242
資産合計	4,913	393	負債・純資産合計	4,913	393

キャッシュフロー計算書

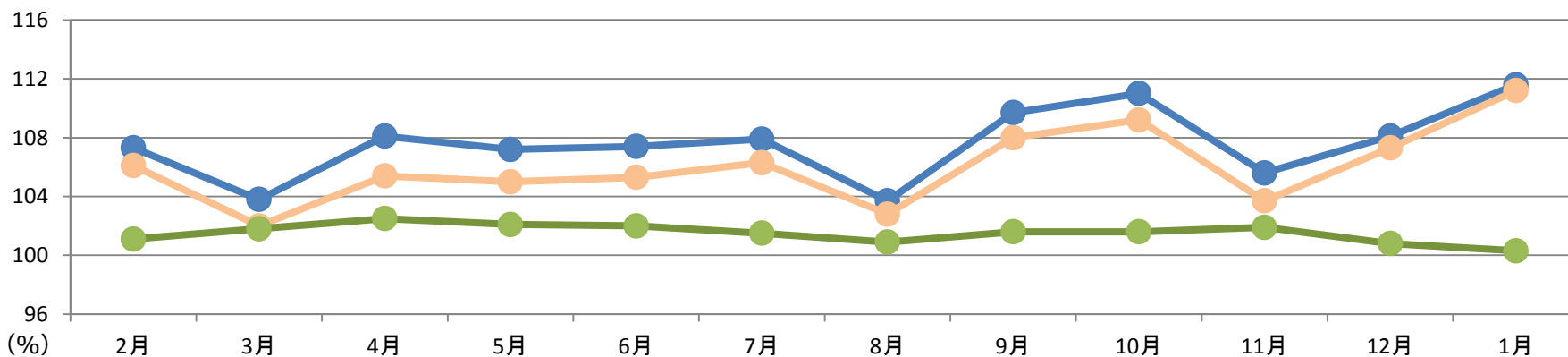
	平成27年1月期	平成28年1月期
営業活動によるキャッシュフロー	880	834
投資活動によるキャッシュフロー	△209	△640
財務活動によるキャッシュフロー	△314	△195

(単位 : 百万円)



平成28年度1月期既存店売上高推移（対前年比）

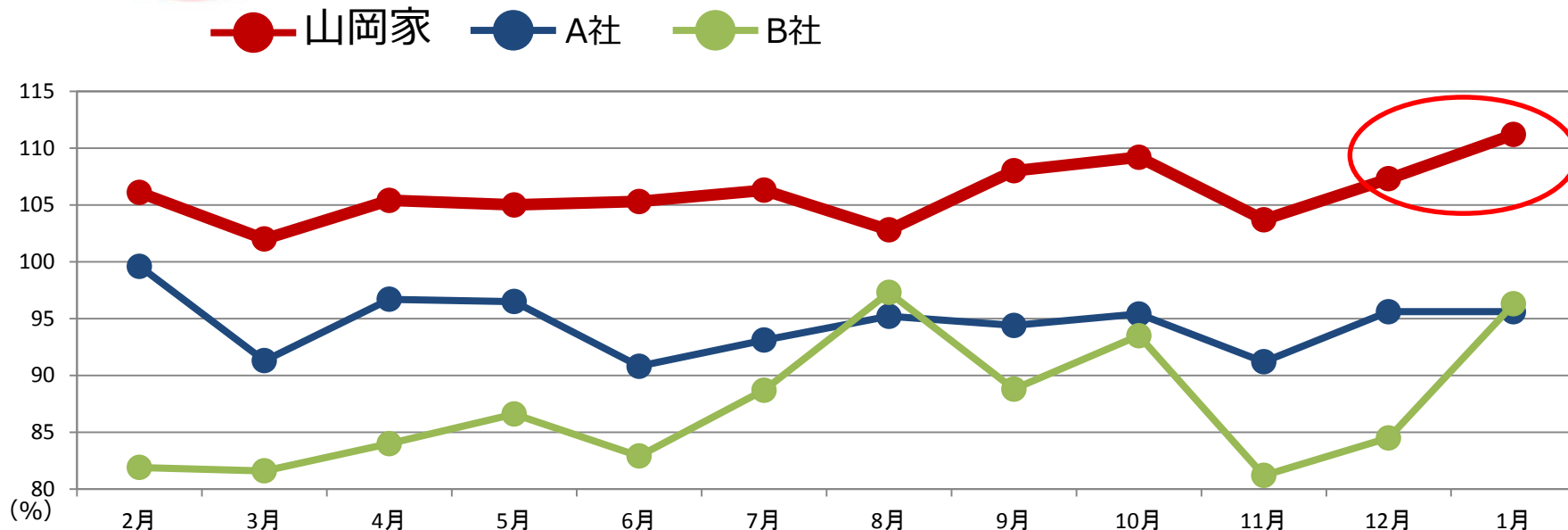
● 売上高 ● 客数 ● 客単価



	平成28年1月期													(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	通期	
売上高	107.3	103.8	108.1	107.2	107.4	107.9	103.7	109.7	111.0	105.6	108.1	111.6	107.6	
客数	106.1	102.0	105.4	105.0	105.3	106.3	102.8	108.0	109.2	103.7	107.3	111.2	106.0	
客単価	101.1	101.8	102.5	102.1	102.0	101.5	100.9	101.6	101.6	101.9	100.8	100.3	101.5	



既存店客数推移の他社との比較（対前年比）



- ✓ 当社は1年を通して既存店の客数が前年比100%を超える
- ✓ 当社は11月に商品の値上げを行ったが、値上幅を最小限に抑え、客数の影響はほぼ無かった
- ✓ 12月 は「ご来店1,000万人感謝祭」開催期間であり客数が大きく伸びた
- ✓ 当社は客単価より客数を伸ばすことで、売上高を上げることができた
- ✓ ラーメン店A社と牛丼店B社はいずれも商品の値上げをし、客単価を上げて売上高は前年を超えたが、客数を大きく落としている

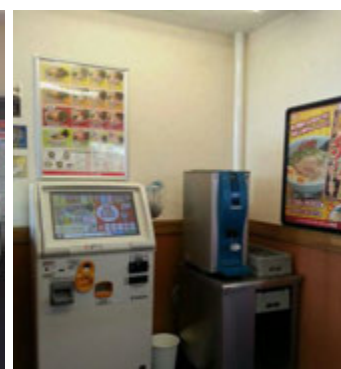


営業利益の増益要因

- ✓ 平成28年1月末現在で既存店の売上高は、北海道で44ヵ月、本州は33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
- ✓ 既存店の客数が通期で前期比106.0%と大きく伸びた
- ✓ 年末年始のキャンペーンにより大きく客数が伸び、売上につながった
トッピング無料券の店内配布とサービス券2枚発行、期間限定商品の販売
キャンペーン時の既存店対前期比売上高 → 12月108.1% 1月111.6%
- ✓ サービス券の餃子と引換えたお客様が昨年度と比較し57.0%増で常連客の囲い込みに成功
(餃子引換人数453,803人 ラーメン引換人数195,037人)
- ✓ 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
- ✓ 2015年11月にラーメン(醤油・味噌・塩)を10円、餃子を30円値上げしたが、客数への影響は無く、お客様からの理解があったと判断
- ✓ 新規オープン店舗の売上高が順調に推移
- ✓ 出店地域を精査し、比較的家賃負担の低い物件の契約に成功
- ✓ スープレンジのガス化により水道光熱費が昨年度と比較し売上比で1.7ポイント減少



平成28年度1月期の出店店舗紹介



店舗名	オープン日	店舗面積	住所
遠軽店	2015.5.21	20坪	北海道紋別郡遠軽町大通北4-2-1
富良野店	2015.5.25	29坪	北海道富良野市若松町13
常陸大宮店	2015.7.4	29坪	茨城県常陸大宮市石沢1640-1
中標津店	2015.8.2	29坪	北海道中標津郡中標津町東6条南11丁目
館林店	2015.8.20	40坪	群馬県館林市東美園町30-13
余市店	2015.11.16	29坪	北海道余市郡余市町栄町10-1
倶知安店	2015.11.16	29坪	北海道虻田郡倶知安町南十条東1丁目1-9
神栖店	2015.12.14	33坪	茨城県神栖市平泉字町田265-54
士別店	2015.12.17	33坪	北海道士別市大通西16丁目3141番137



平成28年度1月期エリア別出店状況

北海道・東北エリア

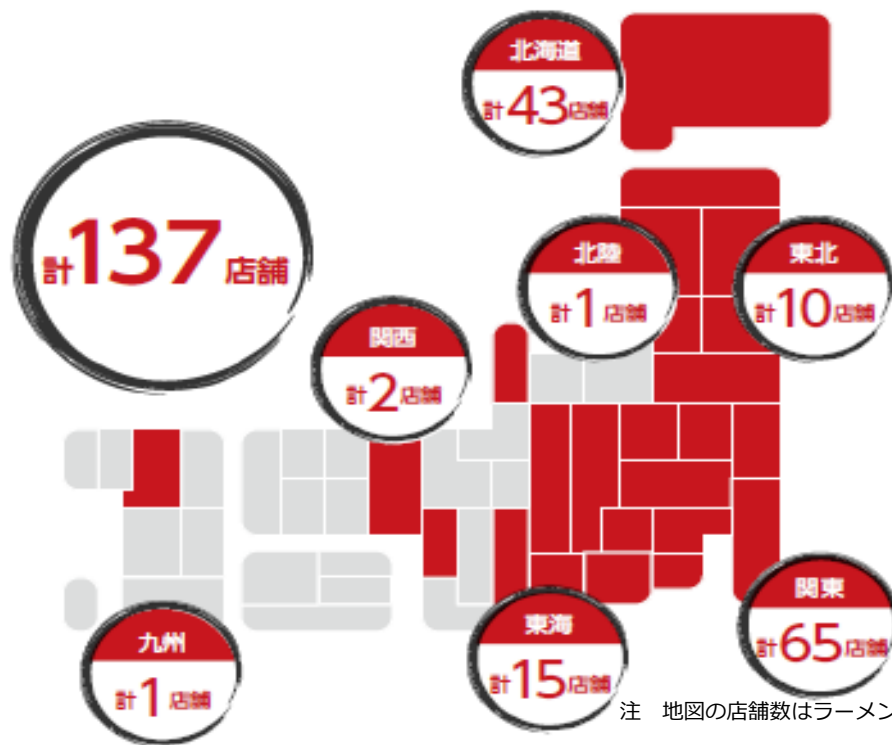
	H27.1末店舗数	増減	H28.1末店舗数
北海道	37	6	43
宮城県	3	-	3
福島県	3	-	3
山形県	1	-	1
秋田県	1	-	1
岩手県	1	-	1
青森県	1	-	1

関東・北陸エリア

	H27.1末店舗数	増減	H28.1末店舗数
茨城県	15	2	17
群馬県	6	1	7
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	H28.1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
福岡県	1	-	1



注 地図の店舗数はラーメン山岡家

合計 ※コメダ珈琲含む

北海道・東北	関東・北陸	東海・関西	H28.1末店舗数
53	67	18	138



平成28年度1月期の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30日



7月1日～9月中旬



6月～8月の夏季限定



9月17日～11月12日



11月13日～1月7日



1月8日～2月22日

- ✓ 期間限定商品を連続で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
- ✓ 過去に販売した人気のある商品をリニューアルする事により、安定的な売上を確保
- ✓ 1年を通して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
- ✓ 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%」
「極豚11.0%」「プレミアム塩大判炙り9.6%」「プレミアム醤油12.6%」

『極豚』

山岡家の豚骨スープに、粉碎した豚骨を混ぜることにより、濃厚で粘度の高いスープ。
麺は特注の低加水の細麺を使用し、スープに負けない歯ごたえに仕上げました。



取組み (1)



宿泊研修



登山研修

- ✓ Q S Cの向上
 - ・ ミステリーショッパーの実施（S Vや店長が把握出来ていない現状を調査）
 - ・ 味付け玉子のオペレーション変更（口スの低減と商品の味の安定）
 - ・ 店舗掲示板の新規運用

社内の重要連絡事項を「店舗設置掲示板への張り出し」と全店への「メール」と社内イントラネットへの掲載の3ルートで全スタッフへの周知徹底
- ✓ 「上場10周年 ご来店1,000万人感謝祭」の実施（2015年12月14日～2016年1月31日）
 - ・ 先着50万人にトッピング無料券を配布
 - ・ 通常ラーメン1杯に付き1枚発行のサービス券を「2枚」発行
 - ・ 過去に人気のあった期間限定商品「プレミアム醤油」を期間内に復活販売
- ✓ 新卒社員のフォローの強化
 - ・ 宿泊研修や登山、レクリエーションの実施で前期入社の新卒の離職ゼロ



取組み (2)



電化厨房設備



オープン告知チラシ



2015年3月に数量限定販売

- ✓ 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
(46店舗のガス設備切替を実施。新規出店店舗はガス設備を使用)
- ✓ グランドオープン店舗の販促
 - ・近隣の住宅に折込チラシを2万枚
 - ・近隣の事業所にFAXでオープン告知 (距離にして店舗から5km~20kmの範囲内)
 - ・餃子無料券とボックスティッシュの配布
 - ・期間限定でラーメン100円引
- ✓ グランドオープン時に必要な物資のリスト化と自動納品 (各部署との情報共有化)
- ✓ カップラーメンの販売(特製味噌)
 - ・未出店エリアのコンビニで販売し、知名度向上を狙う
- ✓ 既存店のリニューアルの実施
 - ・店舗外装や内装、看板、厨房機器の入れ替え、駐車場の舗装の整備を実施



平成29年度1月期通期計画について



平成29年度1月期通期計画と前提条件

(単位：百万円 %)

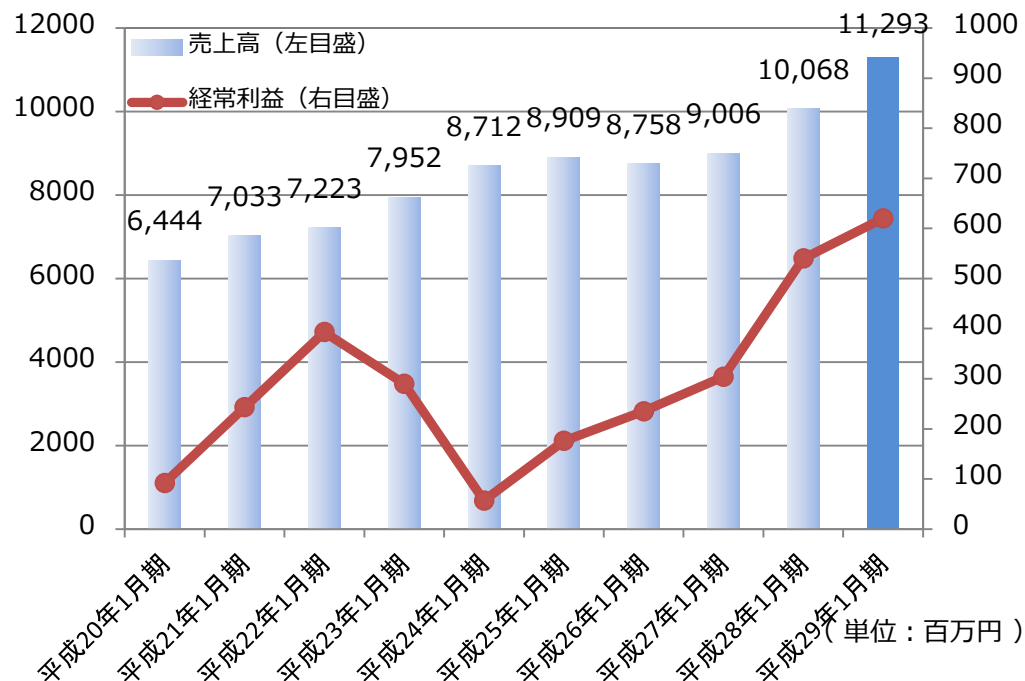
	平成29年1月期 上期	平成29年1月期 下期	累計	売上比率
売上高	5,326	5,966	11,293	100.0
売上原価	1,345	1,487	2,833	25.1
売上総利益	3,981	4,478	8,460	74.9
販管費	3,813	4,055	7,869	69.7
営業利益	167	422	590	5.2
経常利益	180	439	620	5.5
当期純利益	99	242	341	3.0

項目	前提条件
新規出店	山岡家13店舗、新業態2店舗を出店を計画
売上高	既存店の売上高を前年比103%と予測し、全社で112億9,000万円を計画
原価率	概ね前期並みを計画
人件費率	採用難と人件費高騰から人件費率を35.4%を計画
水道光熱費	ガス設備導入促進で、前期比0.3%ダウンを計画
販管費率	概ね前期並みを計画
設備投資	新規出店費用11億円を計画



対前期比較と売上高推移

	平成28年1月期 実績 (A)	平成29年1月期 通期計画 (B)	対予算比較 (B-A)
売上高	10,068	11,293	1,225
売上原価	2,533	2,833	300
売上総利益	7,534	8,460	926
販管費	7,024	7,869	845
営業利益	510	590	80
経常利益	539	620	81
当期純利益	259	341	82



- ✓ 売上高は112億9,300万円を計画
- ✓ 山岡家業態13店舗と新業態2店舗の出店を計画
- ✓ 経常利益は約6億2,000万円の過去最高益を計画
- ✓ 売上、利益ともに増収増益を計画



今期の出店予定店舗と人材の補強

店舗名	オープン日	店舗面積	住所
紋別店（北海道）	2016年2月24日	33坪	北海道紋別市渚滑町元新2丁目158-1
川島店（埼玉県）	2016年4月24日予定	49坪	埼玉県比企郡川島町大字伊草字下宿後300-1
大泉店（群馬県）	2016年6月予定	39坪	群馬県太田市東別所町98番地
一宮店（愛知県）	2016年6月予定	44坪	愛知県一宮市木曽川町
羽生店（埼玉県）	2016年7月予定	49坪	埼玉県羽生市大字砂山字新田1393
石岡店（茨城県）	2016年7月予定	29坪	茨城県石岡市東石岡5丁目
上三川店（栃木県）	出店予定	39坪	栃木県河内郡三川町
留萌店（北海道）	出店予定	30坪	北海道留萌市五十嵐町
味噌ラーメン専門店	物件調査中	—	—

部署名	時期	業務内容
営業部	—	今期中にSVを3名増員
人材開発部	2016.8	新卒採用担当を1名増員
人事総務部	2016.6	システム担当を1名増員
店舗開発部	2016.6	物件調査担当を1名増員
購買部	2016.3	外販事業担当を1名増員
経営企画室	2016.2	新業態開発担当を1名増員





今期の方針と取組み（1）

経営理念

食を通じて、
人と地域社会をつなぐ企業へ

全てのお客様に喜んでもらい、
「お客様」「社会」「社員」に必要とされる
企業であり続ける

行動指針

1. 満足・喜びを創造するために挑戦し続ける
2. 共に働く仲間を尊重し、働きやすい職場をつくる
3. お客様には、「親愛」「素直」「謙虚」「反省」の気持ちを持って接する
4. 自社の商品に自信を持ち、胸を張って提供する
5. 社会の一員として責任ある行動をし、地域に貢献する

✓ 新しい経営理念の策定

- ・新しい経営理念は「地域貢献」を柱として掲げる
- ・ラーメンだけではなく、「食」に関わる企業として更に成長を目指す
- ・経営理念の他に、「行動指針」「8つの使命」を策定
- ・アルバイトを含めた全従業員に理念を記載した冊子を配布
- ・店舗休憩室に「経営理念のポスター」を掲示
- ・前期までの理念の「ラーメンでお客様に喜んでもらう」は山岡家業態の事業理念に変更

✓ 今期の方針

『 One Team With New Mission

新たな使命のもと、一丸となって実現していこう 』





今期の方針と取組み (2)



✓ Q S Cの向上

- ・全スタッフ対象のネギ切りコンテスト開催 (2016年2月終了)
- ・全スタッフ対象のスープコンテスト開催 (2016年4月～6月開催予定)
- ・全スタッフ対象の接客サービスコンテスト開催 (2016年7月～9月開催予定)
- ・全スタッフ対象のチャッシューコンテスト開催 (2016年10月～12月開催予定)
- ・ミステリーショッパーの実施 (7月と12月実施予定)

接客と深夜の営業状態の把握とお客様視点の更なる追求

- ・2ヵ月に1回のエリアごとの会議を開催し情報共有と人材の交流
- ・年1回の店長コンベンションを開催し、全社方針の共有とセミナーの実施
- ・既存店に券売機2台設置による、お客様の食券購入時のストレス低減を計画
- ・衛生面の改善を主とした既存店のリニューアルの実施
- ・老朽化した設備等の入れ替え



今期の方針と取組み (3)



- ✓ コスト関係
 - ・前年度に引き続き、一部電気設備をガス設備へ切替を行い光熱費の削減
今期はスープ用電気レンジを62店舗をガス設備に切り替え予定（前期は46台実施）
 - ・節水蛇口を44店舗に導入し、水道代の削減
1店舗当たり、5%～20%の水道使用量削減と予測
- ✓ 新業態関係
 - ・「味噌ラーメン専門店」今期中にオープン予定
 - ・「北海道の食材の通販」を行う外販事業部の立ち上げ（2016年3月）
- ✓ 販促関係
 - ・期間限定商品の定期的な販売（今期第一弾はもつ味噌ラーメン2016年2月～）
 - ・繁忙期と閑散期にフェアの実施予定
新生活応援利益還元祭 2016年4月4日～4月17日 トッピング券の配布
サービス券フェア 2016年5月9日～6月予定 サービス券の2枚発行 など
 - ・カップラーメン(辛味噌)の限定販売
セブンイレブンやサークルKサンクスなどのコンビニで販売予定。山岡家の知名度向上施策の一環



株価・株主還元等

- ✓ 株主優待の実施
100株以上の株主様に年2回のラーメン無料券を発行
2015年11月の株式分割に伴い若干の拡充を実施
- ✓ 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
今期の配当は10円を予定しておりますが、当社の業績は下期偏重となっておりますので、第3四半期以降の業績を勘案し配当額を検討していきます
- ✓ PR開示
平成27年12月より、新規出店のお知らせやキャンペーンのご案内を開始
- ✓ 流動性の向上
投資単位あたりの金額を引き下げ、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計画
- ✓ 中期経営計画について
今期より策定に向けて準備開始 → 来期早々の開示を計画





参考資料



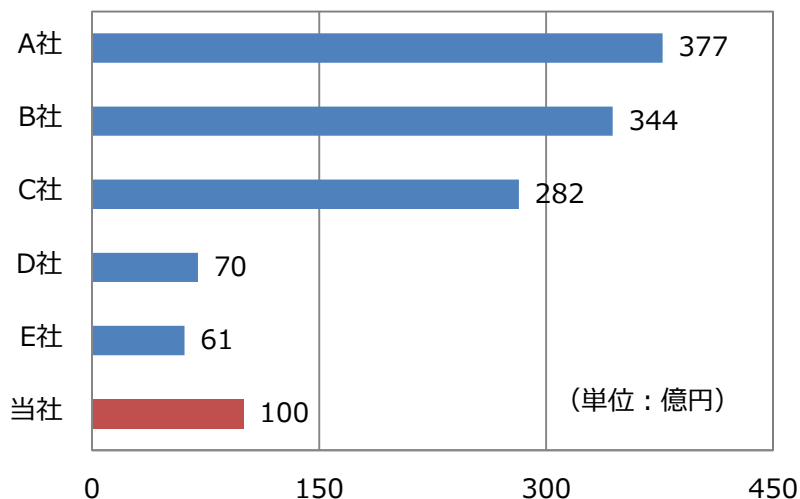
業界データ

【当社推定のラーメン業界データ】

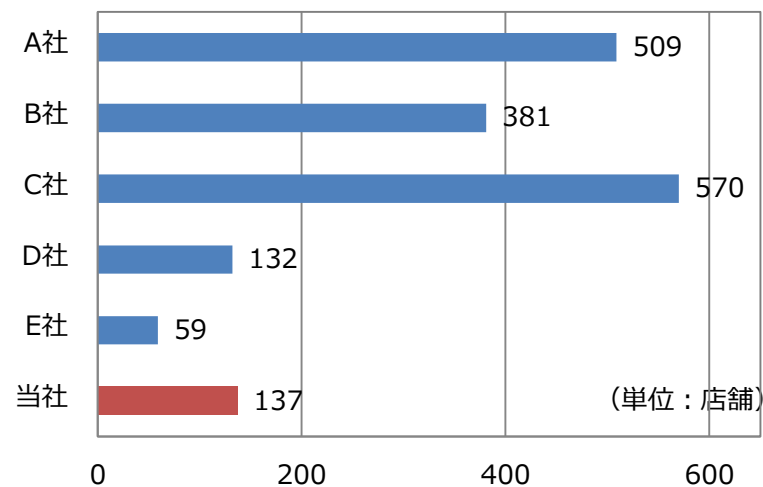
ラーメン業界に特化した統計データではないものの、市場規模は5,000億円~7,000億円、店舗数はおよそ35,000店と推測されております。

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

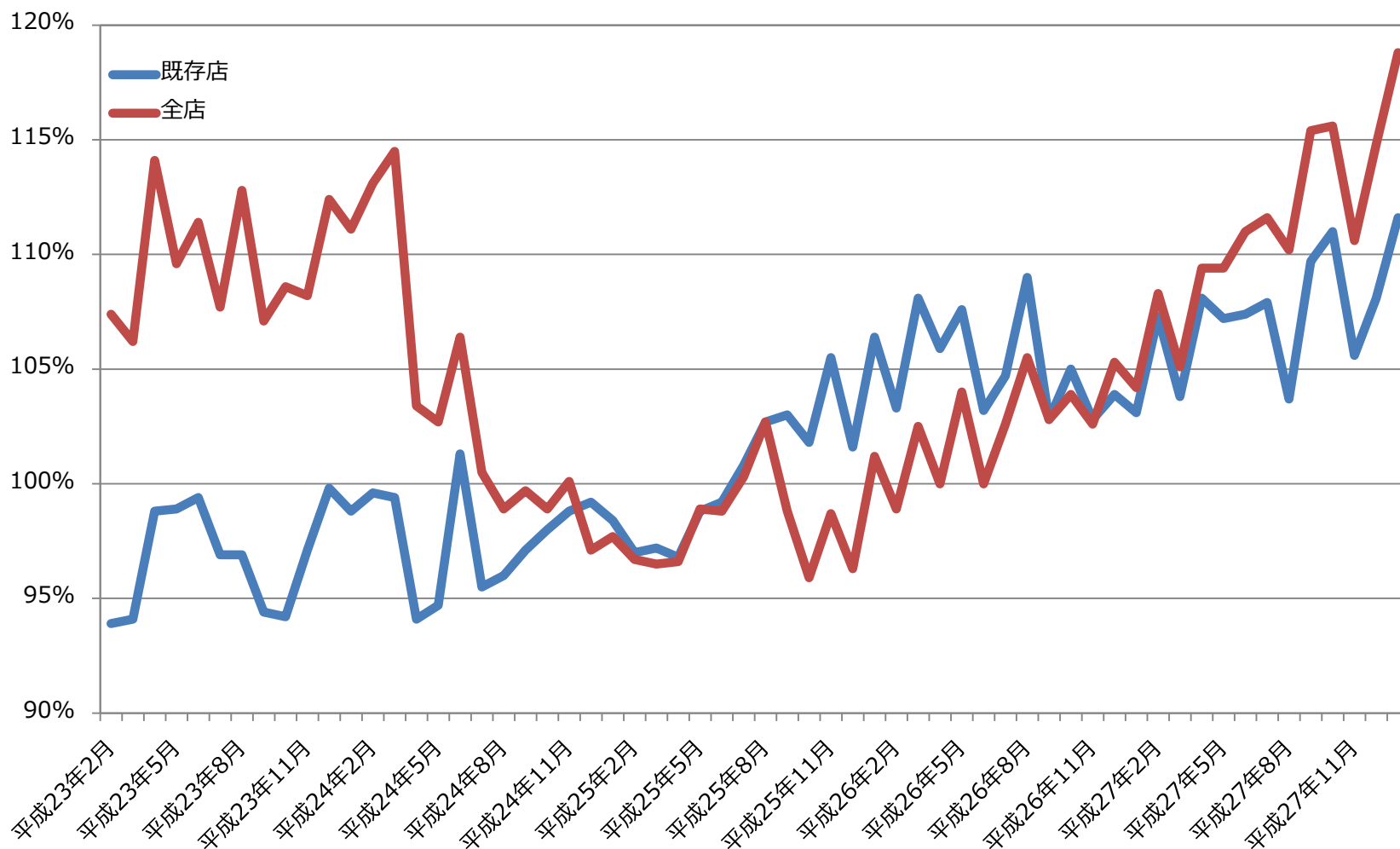


上場企業のラーメン店の店舗数



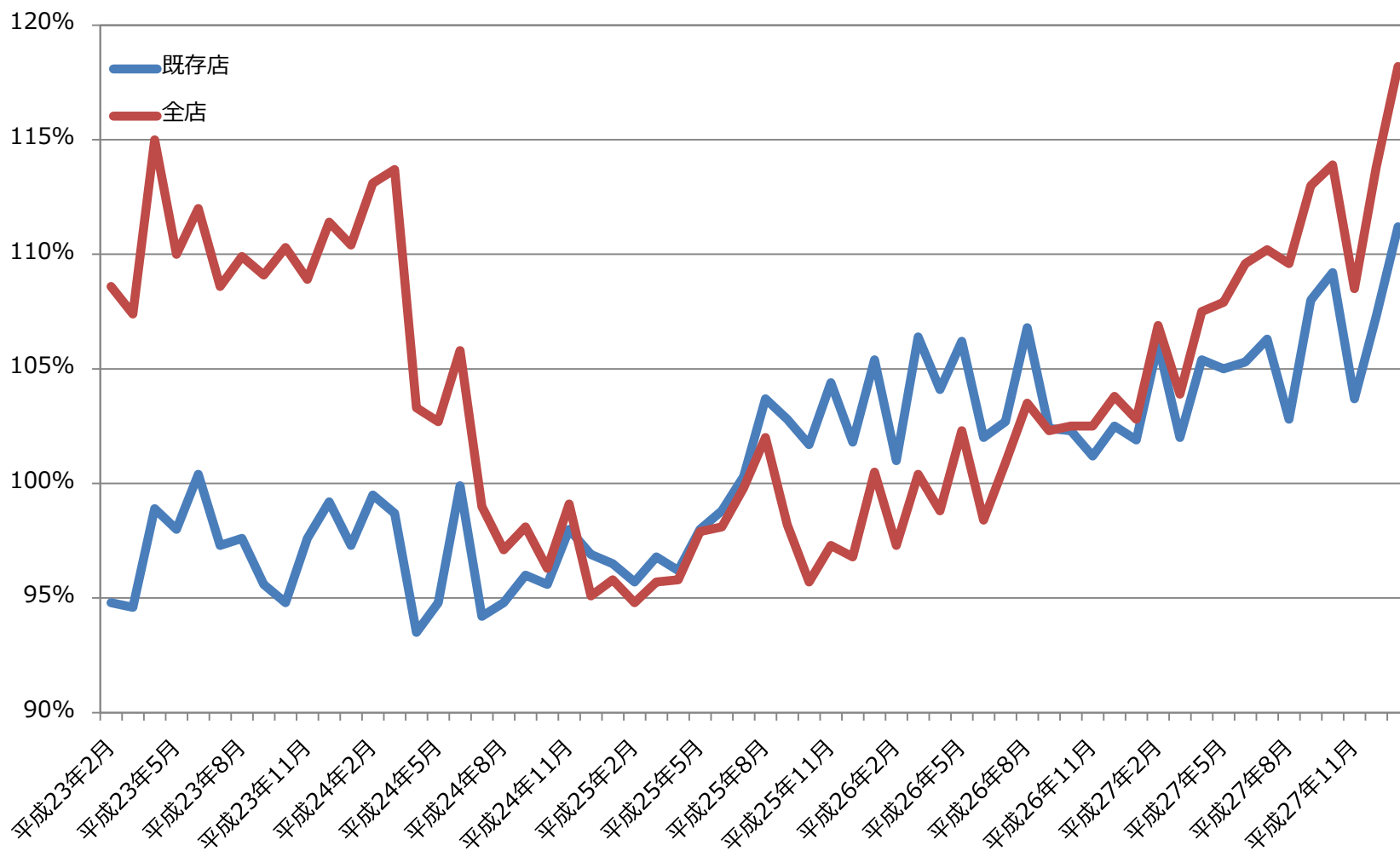


月次売上高推移（対前年比）



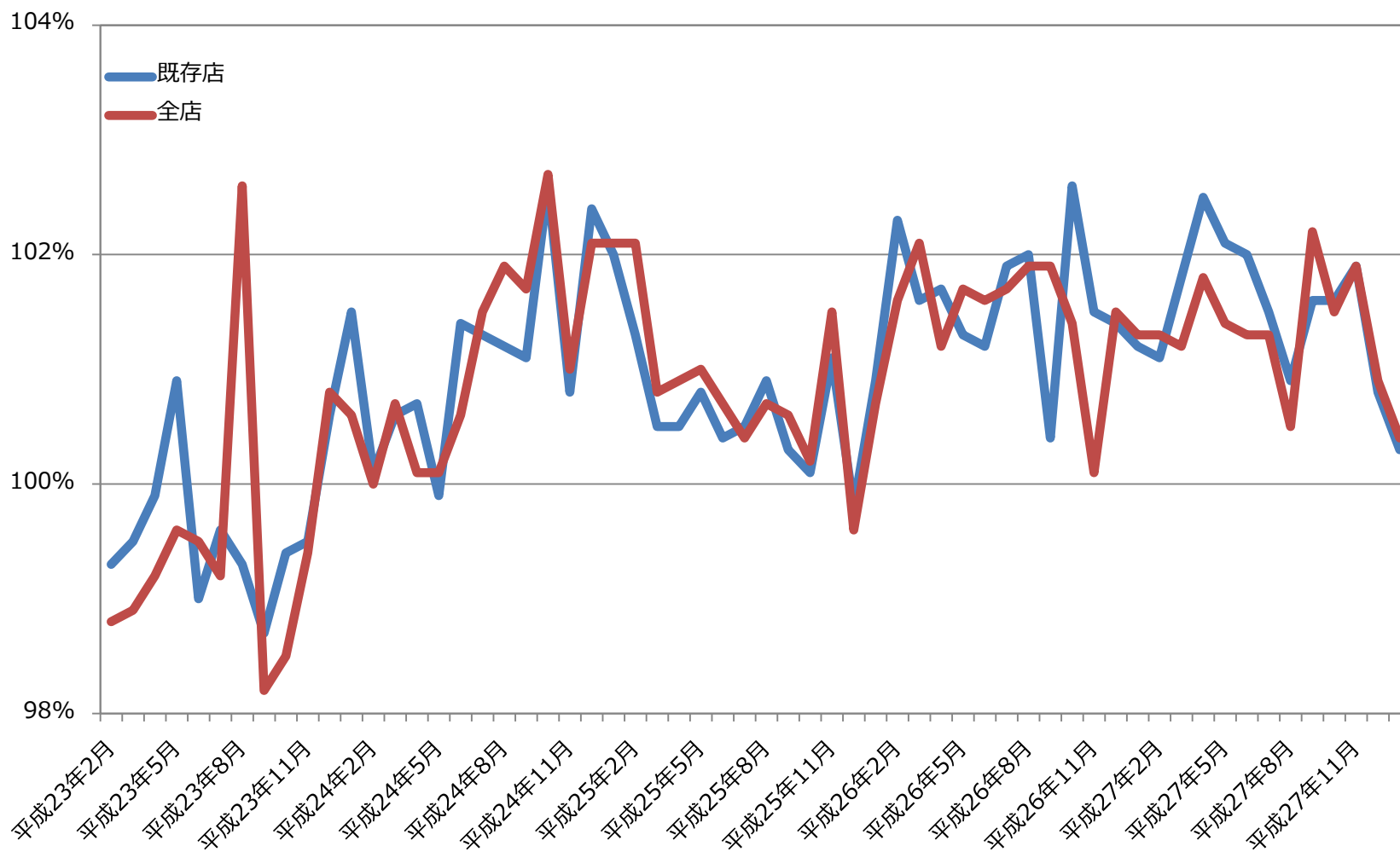


月次客数推移（対前年比）



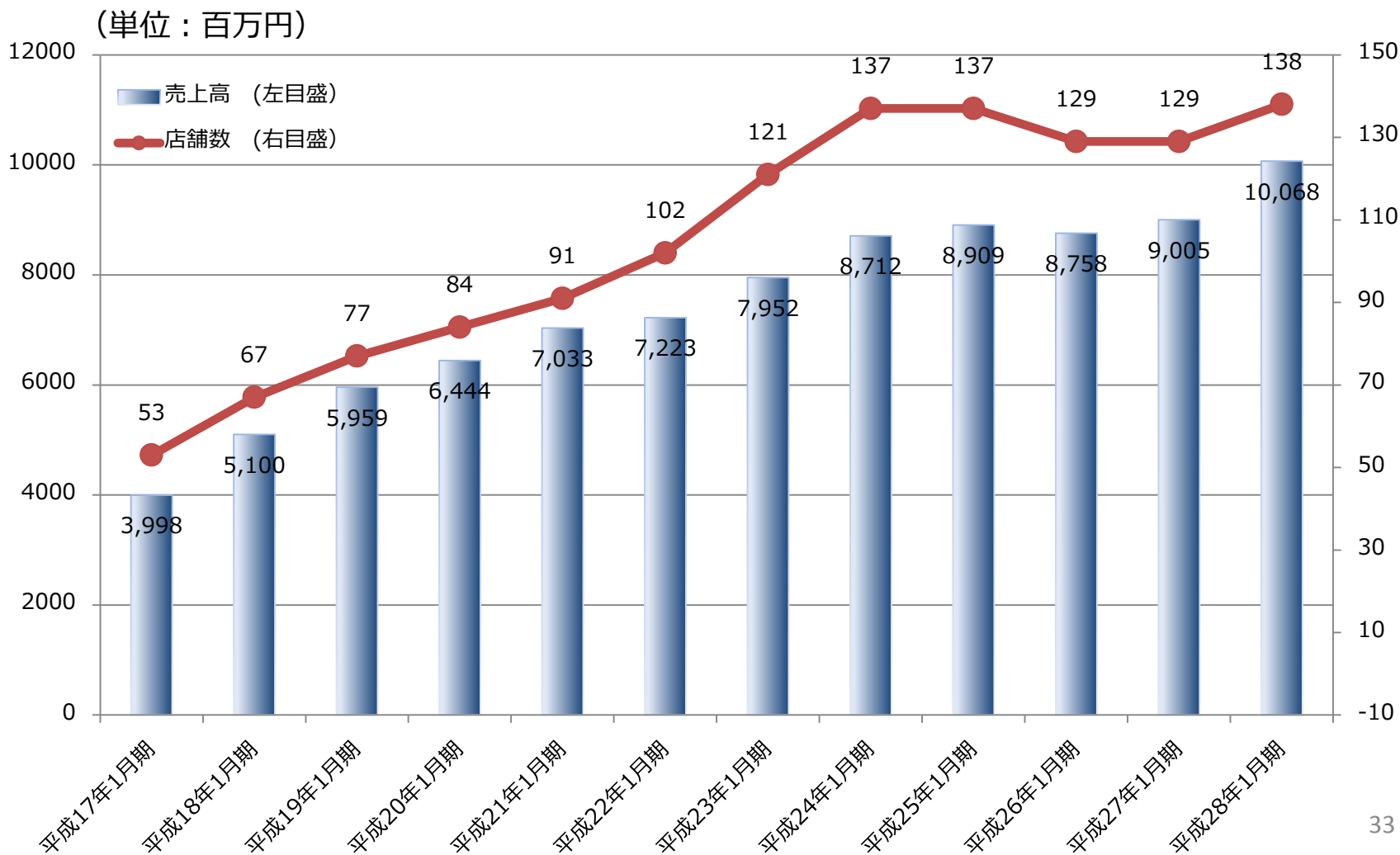


月次客単価推移（対前年比）



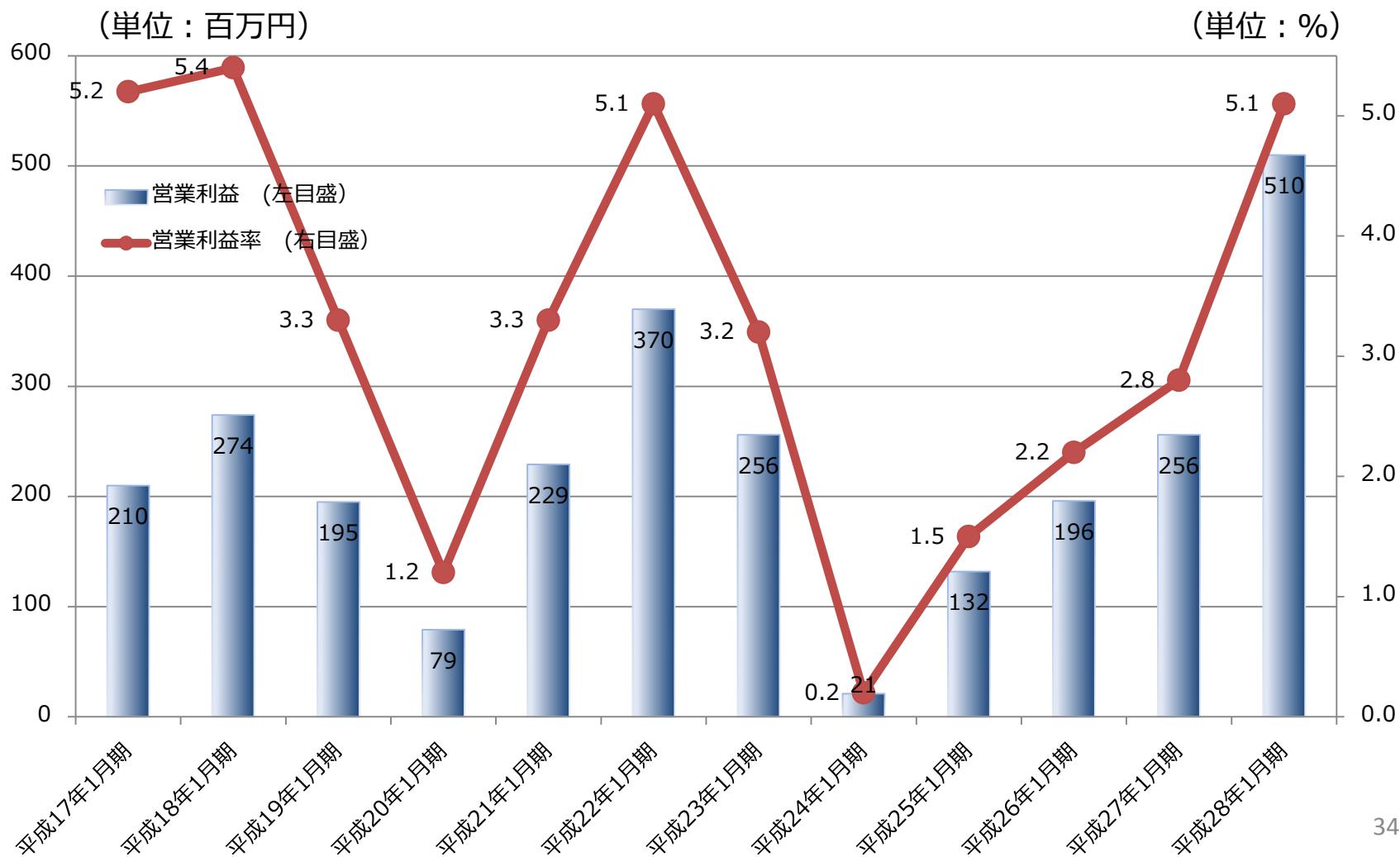


売上高と店舗数の推移



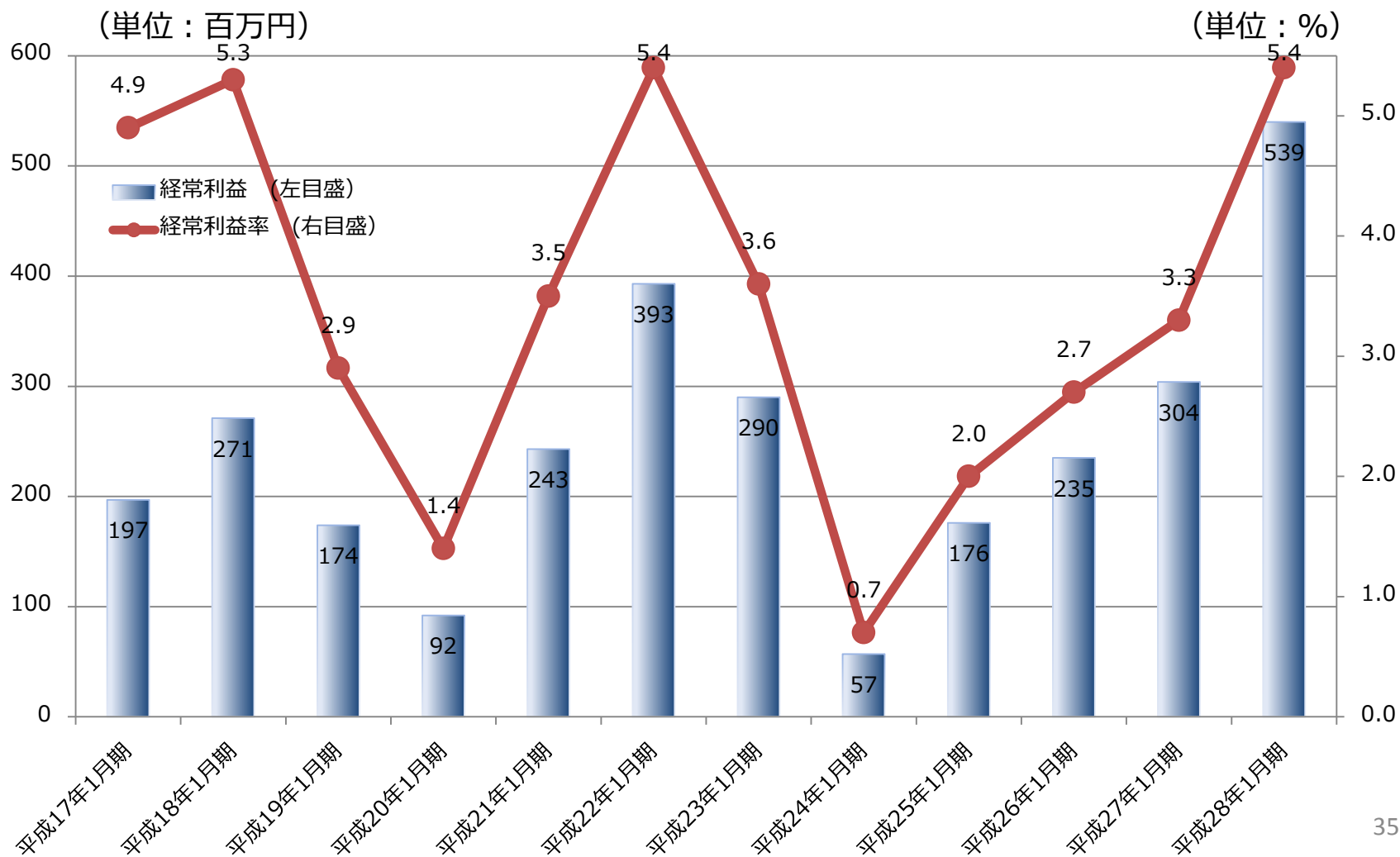


営業利益と営業利益率の推移



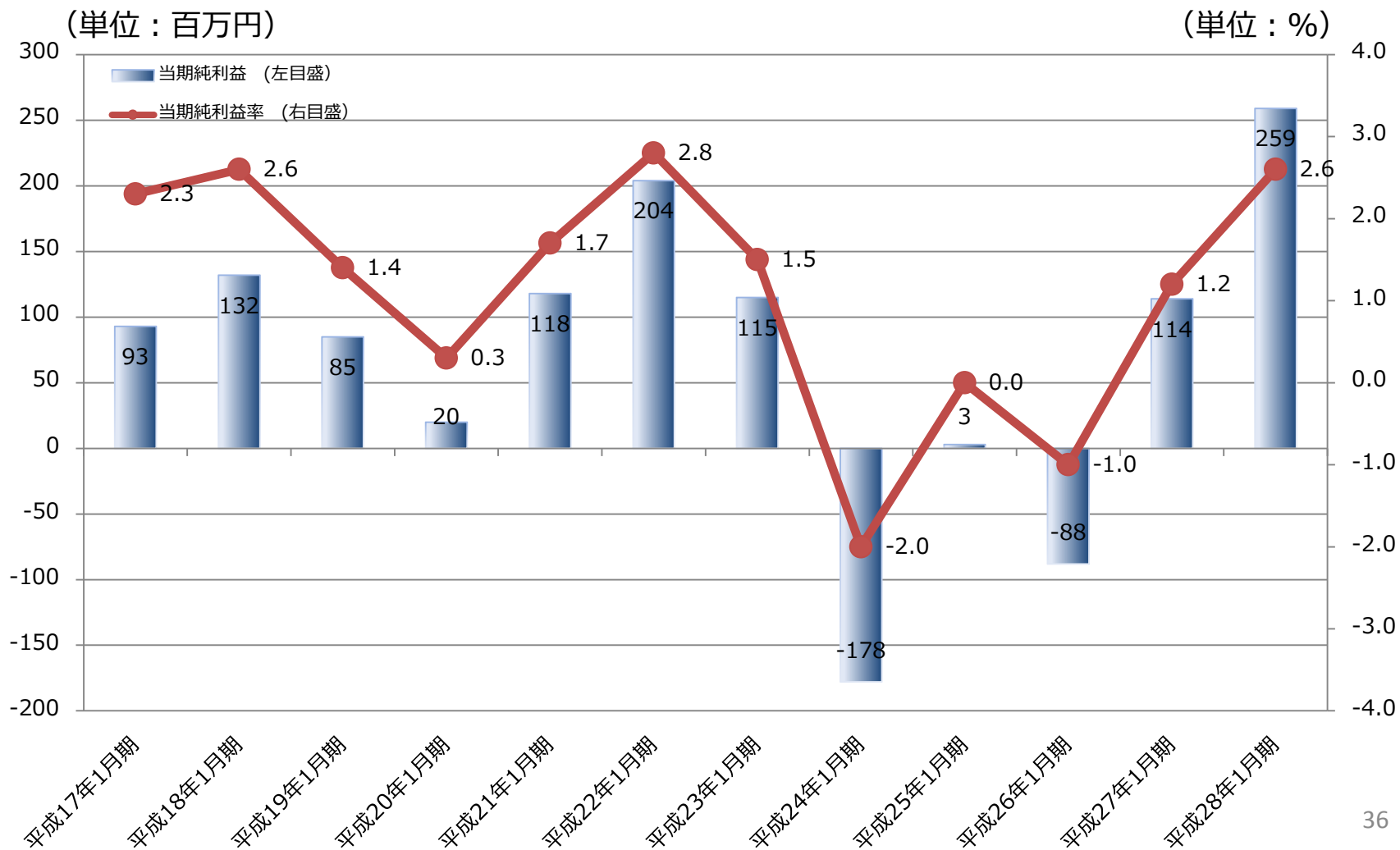


経常利益と経常利益率の推移



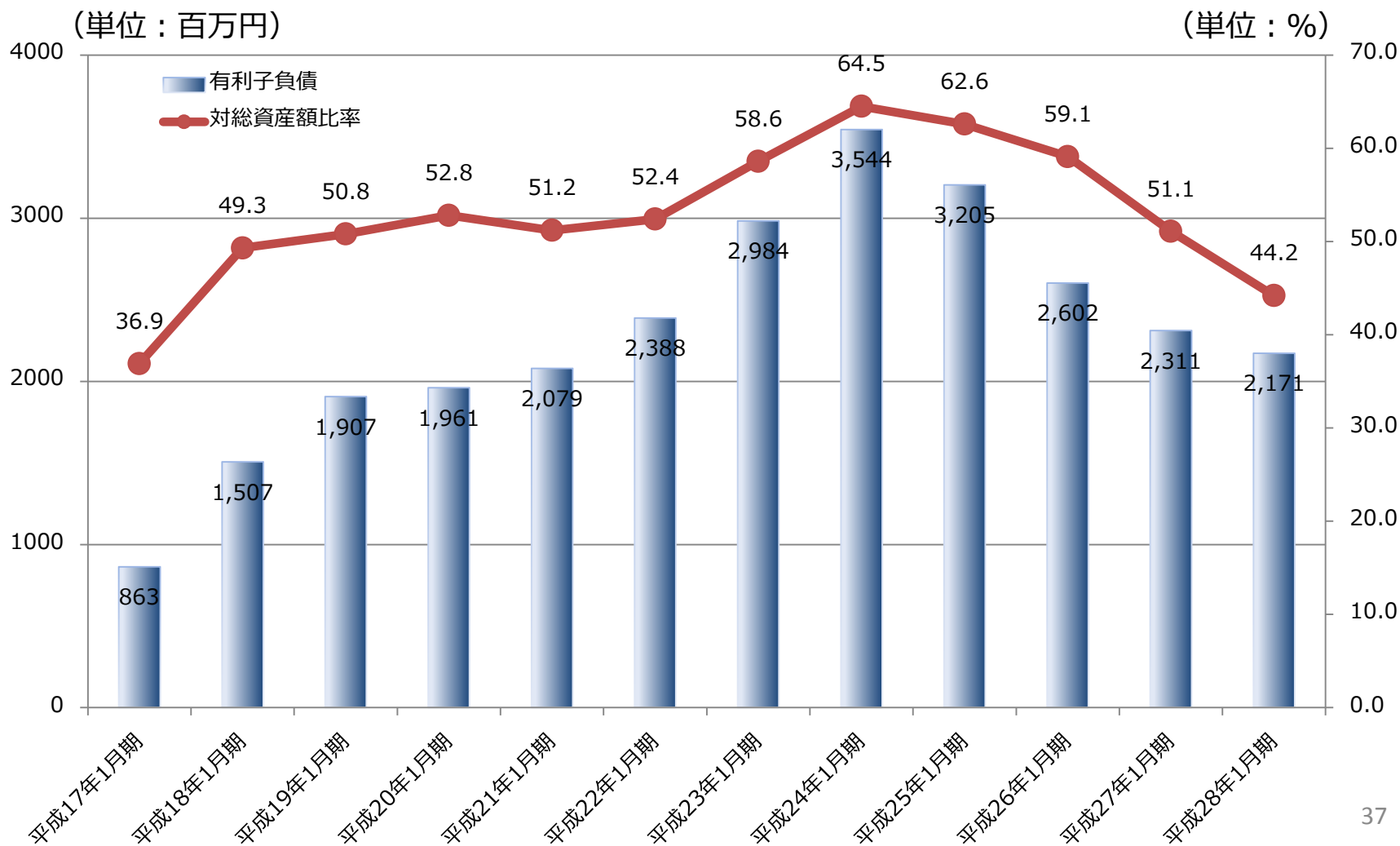


当期純利益と当期純利益率の推移



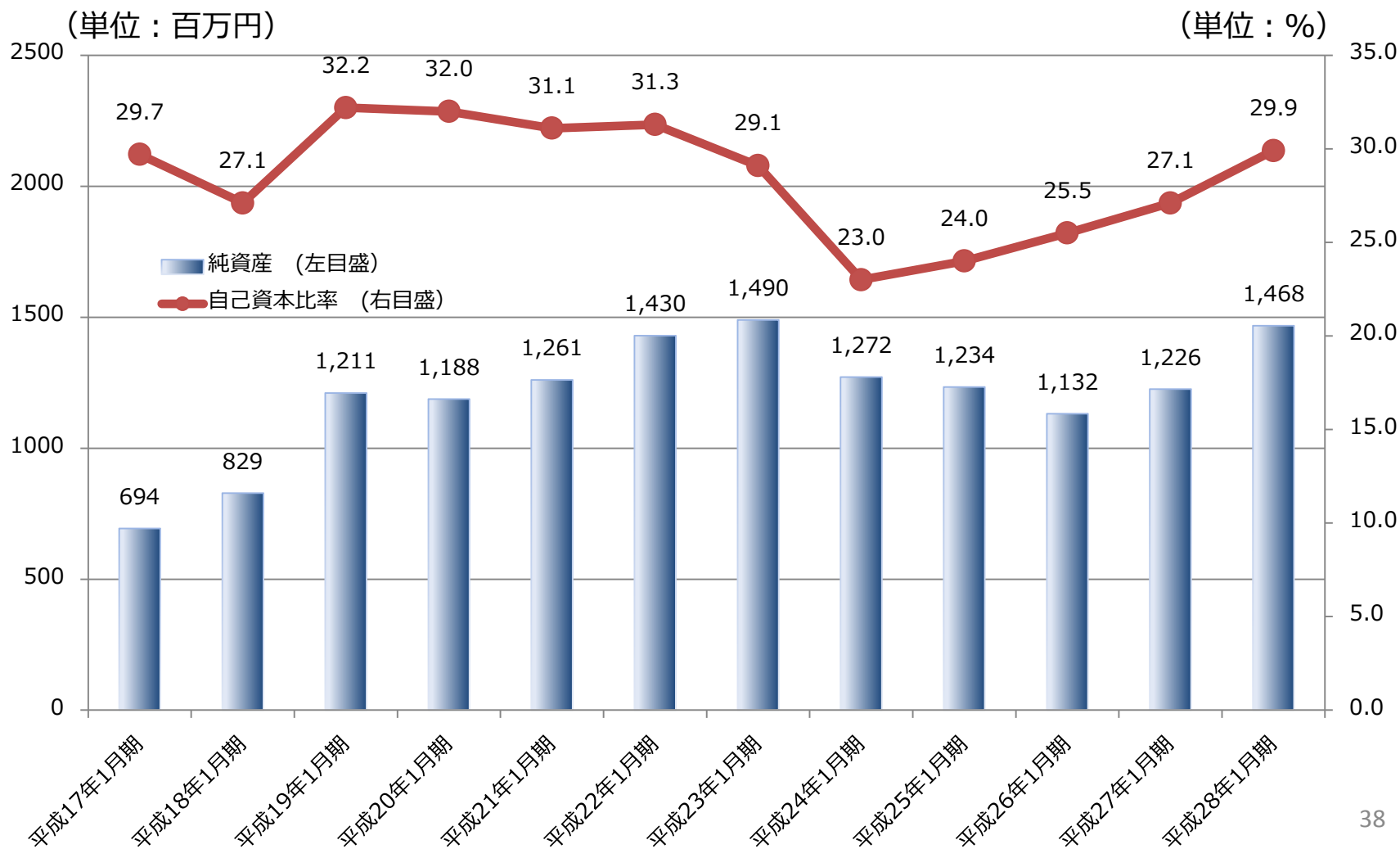


有利子負債と対総資産額比率の推移





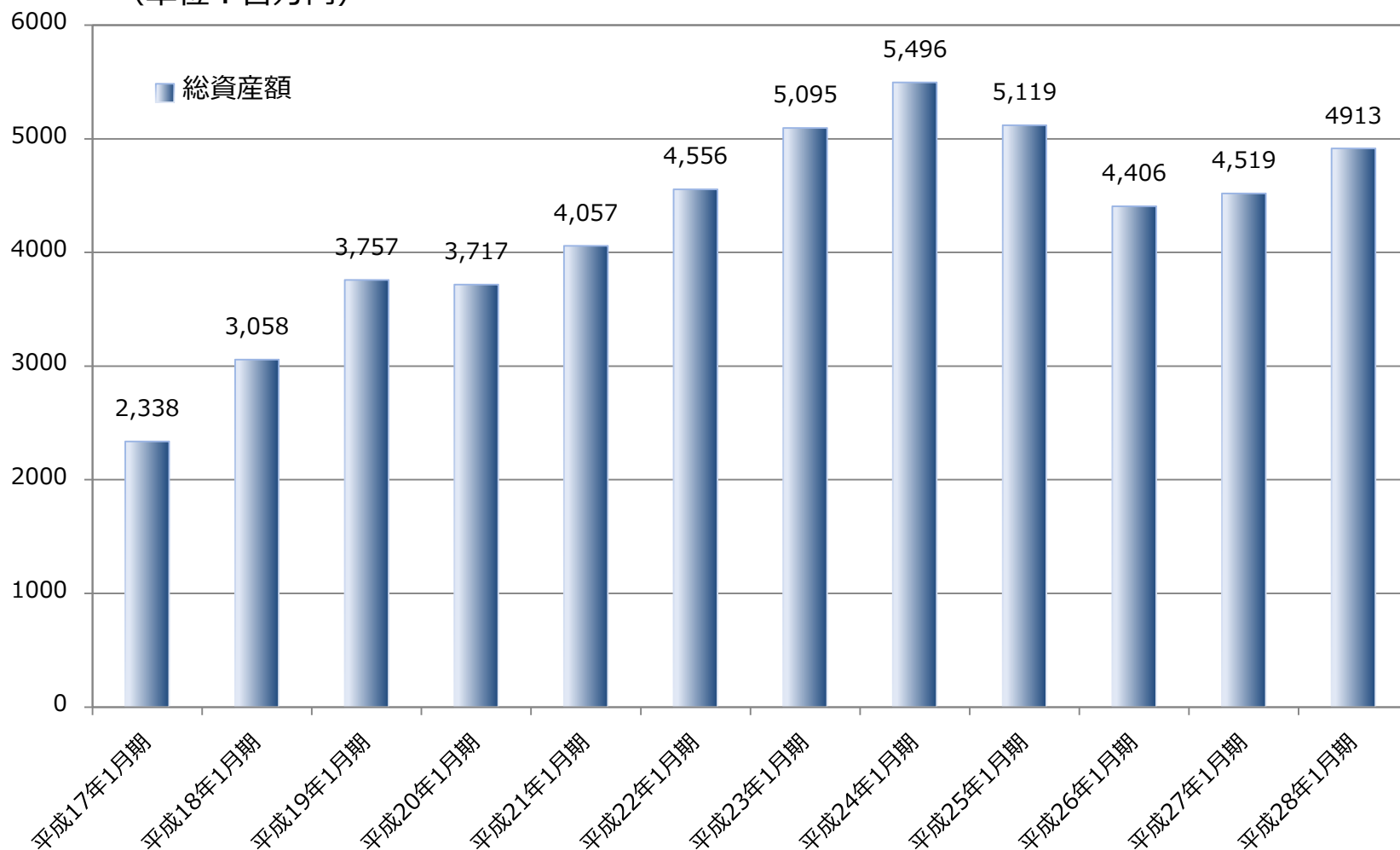
純資産と自己資本比率の推移





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
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28年3月18日
株式会社丸千代山岡家
JASDAQ（証券コード：3399）