



平成29年度1月期 第2四半期決算説明会



平成28年9月16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29年度 1 月期第 2 四半期決算概要等	P 5～P 14
平成29年度 1 月期業績の見通しについて	P 15～P 17
平成29年度 1 月期の取組み等	P 18～P 26
参考資料	P 27～P 38



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4-32
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	2,271人 (内 正社員299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	145店舗 (平成28年7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
平成22年	長野県、岩手県、秋田県の1号店を開店
平成23年	青森県、石川県、兵庫県、大阪府、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。
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 来客数1,000万人突破 インターネットショップ「山岡家商店」開始 ラーメン山岡家144店舗、コメダ珈琲1店舗（7月31日現在）



平成29年度 1 月期第 2 四半期決算概要



平成29年度1月期 2Q実績（1）

2Q累計実績

売上高 : 5,270百万円（前期比12.6%増）
経常利益 : 178百万円（前期比 9.6%増）

総評

- ✓ 売上高は前年同期と比較し、588百万円の増収
- ✓ 経常利益は前年同期と比較し、15百万円の増益
- ✓ 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、上期で前期比105.2%
- ✓ QSCの改善や期間限定商品の発売、春のフェアなど社内の施策が奏功
- ✓ 上期の出店(10店舗予定) が計画から遅れる(実績7店舗)
- ✓ 人件費、求人費の高騰により売上高に比例して利益は伸びなかった



平成29年度1月期 2 Q実績（2）

（単位：百万円 %）

	1 Q実績	2 Q実績	累計	比率
売上高	2,598	2,672	5,270	100.0
売上原価	664	679	1,343	25.5
売上総利益	1,934	1,992	3,926	74.5
販管費	1,827	1,926	3,753	71.2
営業利益	106	67	173	3.3
経常利益	109	69	178	3.4
四半期純利益	69	26	95	1.8

- ✓ 第2四半期では販管費の増加により各利益を圧迫したが、概ね予想通り
- ✓ 1 Q・2 Qとも安定した売上を確保し半期の売上推移は順調



平成29年度1月期 2Q実績 予算対比（3）

（単位：百万円 %）

	平成29年1月期 2Q予算	平成29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	5,326	5,270	100.0	△56	△1.1
売上原価	1,345	1,343	25.5	△2	△0.2
売上総利益	3,981	3,926	74.5	△55	△1.4
販管費	3,813	3,753	71.2	<u>△60</u>	△1.6
営業利益	167	173	3.3	<u>6</u>	3.5
経常利益	180	178	3.3	<u>△2</u>	△1.1
四半期純利益	99	95	1.8	△4	△4.1

- ✓ 売上高が予算に対して98.9%と順調に推移
- ✓ 既存店売上高は概ね予定通りに推移
- ✓ 販管費をコントロールし営業利益は予算達成
- ✓ 経常利益は営業外費用が膨らんだが予算に対してはほぼ達成



平成29年度1月期 2Q実績 対前年同期比較（4）

（単位：百万円 %）

	平成28年1月期 2Q累計実績	平成29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	4,682	5,270	100.0	<u>588</u>	12.6
売上原価	1,175	1,343	25.5	168	—
売上総利益	3,506	3,926	74.5	420	11.9
販管費	3,352	3,753	71.2	<u>401</u>	11.9
営業利益	154	173	3.3	<u>19</u>	12.6
経常利益	162	178	3.3	<u>16</u>	9.6
四半期純利益	92	95	1.8	3	2.4

- ✓ 全店の売上は新規出店も含め、売上高前年対比112.6%
- ✓ 販管費は前年から約12%増加しているが、概ね予想通りに着地



平成29年度1月期 2Q実績 コスト内訳（5）

（単位：百万円 %）

		平成28年1月期 2Q累計実績（A）	売上比率	平成29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		4,682	100.0	5,270	100.0	588	—
売上原価		1,175	25.1	1,343	25.5	168	0.4
売上総利益		3,506	74.9	3,926	74.5	420	△0.4
販売費及び一般管理費	人件費	1,476	31.5	1,700	32.3	224	0.8
	法定福利費	147	3.1	175	3.3	28	0.2
	販売促進費	71	1.5	102	1.9	31	0.4
	広告宣伝費	26	0.6	47	0.9	21	0.3
	水道光熱費	597	12.8	551	10.5	△46	△2.3
	地代家賃	338	7.2	358	6.8	20	△0.4
	減価償却費	176	3.8	189	3.6	13	△0.2
	その他	521	11.1	631	11.9	110	0.8
	計	3,352	71.6	3,753	71.2	401	△0.4

- ✓ 材料費の高騰により原価が前年と比較し0.4ポイント増加
- ✓ アルバイトの時給高騰により人件費が前年と比較し0.8ポイント増加
- ✓ 水道光熱費は電気設備からガス設備への切替で大幅なコストダウンとなった



貸借対照表・キャッシュフロー計算書

貸借対照表

	平成29年1月期 2Q	前期末比増減		平成29年1月期 2Q	前期末比増減
流動資産	1,201	1	流動負債	1,981	△80
棚卸資産	265	△3	1年以内返済借入金・社債	767	1
固定資産	4,113	400	固定負債	1,808	425
有形・無形固定資産	3,179	358	長期借入金・社債	1,747	411
投資その他の資産	934	43	純資産	1,524	56
資産合計	5,314	401	負債・純資産合計	5,314	401

キャッシュフロー計算書

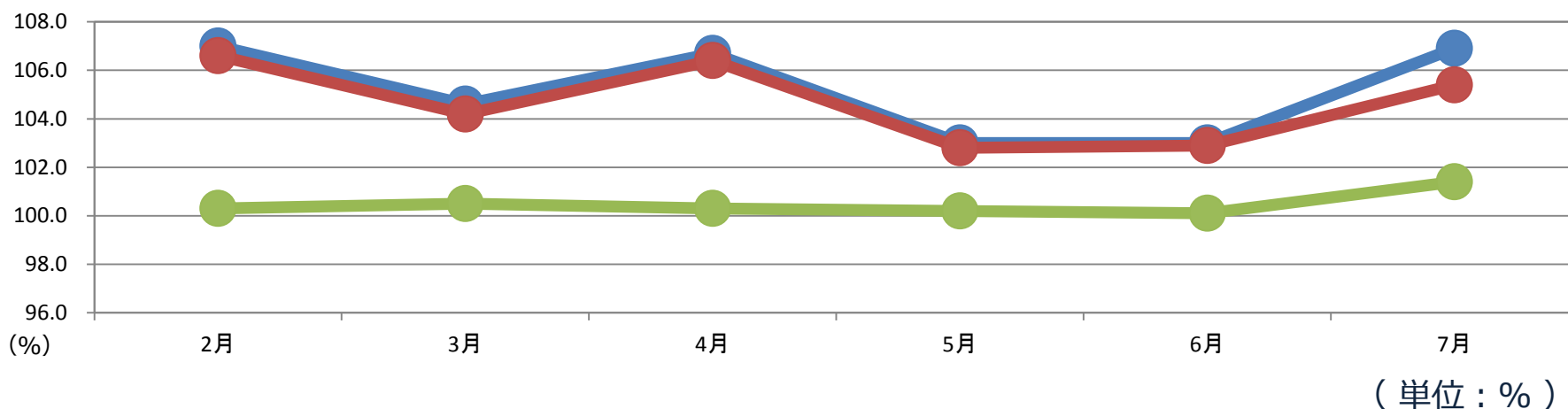
	平成28年1月期 2Q	平成29年1月期 2Q
営業活動によるキャッシュフロー	116	96
投資活動によるキャッシュフロー	△254	△556
財務活動によるキャッシュフロー	55	411

(単位：百万円)



平成29年度1月期 2Q既存店売上高推移（対前年比）

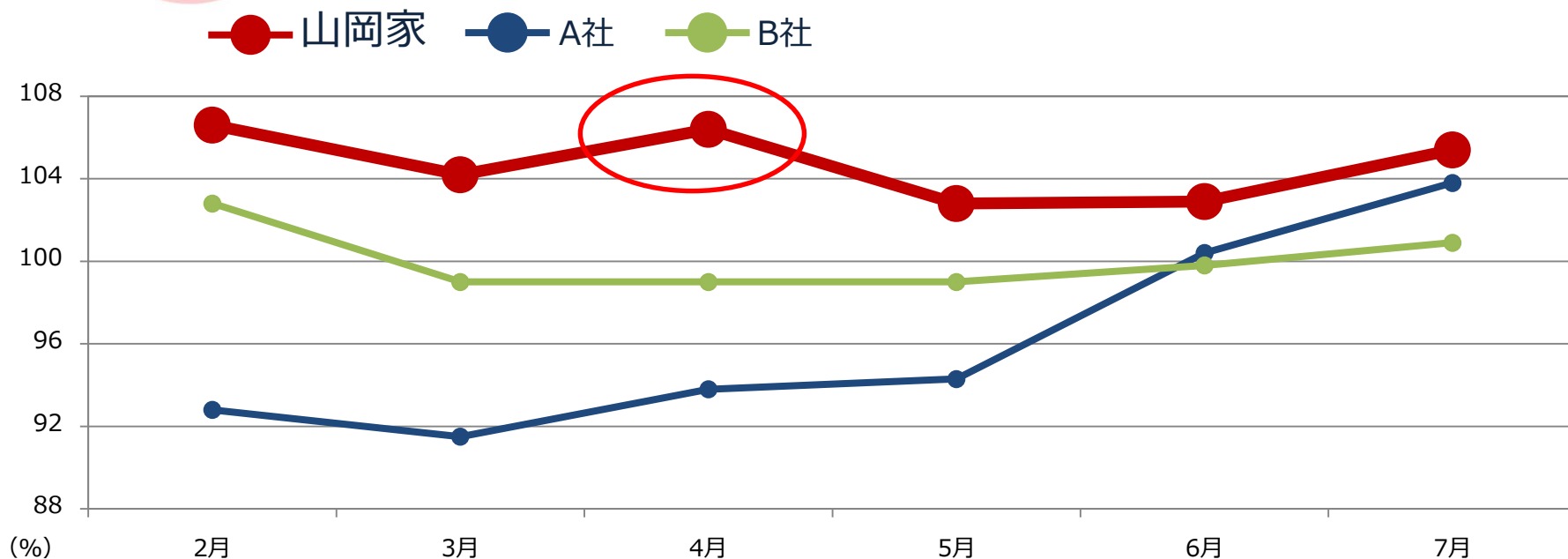
● 売上高 ● 客数 ● 客単価



	平成29年1月期						
	2月	3月	4月	5月	6月	7月	2Q計
売上高	107.0	104.6	106.7	103.0	103.0	106.9	105.2
客数	106.6	104.2	106.4	102.8	102.9	105.4	104.7
客単価	100.3	100.5	100.3	100.2	100.1	101.4	100.5



既存店客数推移の他社との比較（対前年比）



- ✓ 当社は上期全ての月で既存店の客数が前年比100%を超えた
- ✓ ○ は「春の感謝祭」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、ラーメン店B社はいずれも客数で前年割れをしている月があるが、当社は安定して客数を伸ばしている



まとめ

- ✓ 平成28年7月末現在で既存店の売上高は、北海道で50ヵ月、本州は39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
※平成28年8月で既存店の売上高が前年割れとなりました
- ✓ 既存店の売上高が順調に推移（売上高105.2% 客数104.7% 客単価100.5%）
- ✓ 閑散期の4月にフェアを実施し客数を伸ばすことに成功
- ✓ 出店が予定よりも遅れたが、売上高は予算をほぼ達成
- ✓ 食材の価格の高騰により原価が前年同期と比較しより0.4ポイント増加
- ✓ アルバイトの時給高騰により雑給が前年同期と比較し1.1ポイント増加
- ✓ スタッフの採用難により求人費が増加（広告宣伝費で前年と比較し0.3ポイント増加）
- ✓ 水道光熱費が前年同期と比較し**2.3ポイント低下**
→ 厨房設備のガスへの切替と電気料金の値下げりの影響

【まとめ】

平成29年1月期第2四半期では、既存店の売上高は順調に推移し前年対比で105%、全店では前年対比112.5%となり、新規出店の遅れはあったが全店累計の売上高は予算の98.9%とほぼ予算通りに推移。原価、人件費の高騰で販管費が増加した経費は、水道光熱費のコストコントロールで営業利益は予算を達成。

当社の売上高は下期偏重となっており、年末年始の繁忙期に合わせて販売促進策を強化、新業態のグランドオープンを行い年間の予算達成を目指していく。



平成29年度1月期業績の見通しについて



平成29年度1月期通期計画と前提条件

(単位：百万円 %)

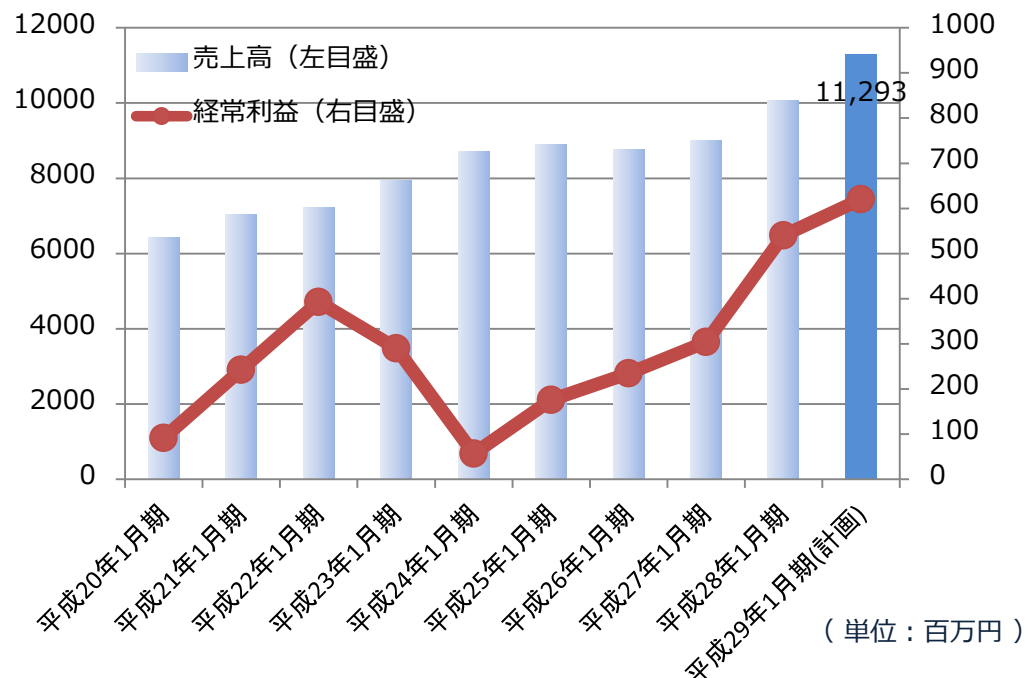
	平成29年1月期 上期実績	平成29年1月期 下期	累計	売上比率
売上高	5,270	6,023	11,293	100.0
売上原価	1,343	1,490	2,833	25.1
売上総利益	3,926	4,534	8,460	74.9
販管費	3,753	4,116	7,869	69.7
営業利益	173	417	590	5.2
経常利益	178	442	620	5.5
当期純利益	95	246	341	3.0

項目	前提条件
新規出店	下期で新業態を含む8店舗の出店を計画（上期で7店舗の出店実績）
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（原価上昇分は販管費のコントロールで吸収）
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（実績ではやや増加傾向）
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（ガス設備導入で前期と比べて減少傾向）
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



- ✓ 売上高は前年比112.1%増の112億93百万円を計画
- ✓ 今期は前期と比べ8店舗多い15店舗の出店を計画（上期で7店舗の出店実績）
- ✓ 経常利益は前年比115.0%増の約6億20百万円の過去最高益を計画
- ✓ 年末年始の販売促進施策実行で通期計画達成を目指す



平成29年度1月期の取組み等



平成29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
紋別店	平成28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	平成28年4月24日	49坪	埼玉県比企郡川島町伊草300-1
大泉店	平成28年6月7日	39坪	群馬県太田市東別所99-1
一宮店	平成28年6月20日	44坪	愛知県一宮市木曽川町黒田十一ノ通り1の2
石岡店	平成28年7月1日	40坪	茨城県石岡市東石岡5丁目2924-1
羽生店	平成28年7月21日	49坪	埼玉県羽生市砂山1393-1
留萌店	平成28年7月27日	30坪	北海道留萌市五十嵐町2丁目1-45
前橋野中店	平成28年10月予定	31坪	群馬県前橋市野中町
上三川店	平成28年10月予定	39坪	栃木県河内郡三河町
新ひだか店	オープン予定	48坪	北海道日高郡新ひだか町
極煮干し本舗荒川沖店	オープン予定	45坪	茨城県土浦市中村南3丁目



平成29年度1月期エリア別出店状況

北海道・東北エリア

	H28.1末店舗数	増減	H28.7末店舗数
北海道	43	2	45
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

	H28.1末店舗数	増減	H28.7末店舗数
茨城県	18	1	19
群馬県	7	1	8
栃木県	8	-	8
千葉県	14	-	14
埼玉県	10	2	12
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

※コメダ珈琲含む

東海・関西・九州エリア

	H28.1末店舗数	増減	H28.7末店舗数
静岡県	7	-	7
岐阜県	2	-	2
愛知県	5	1	6
三重県	1	-	1
大阪府	1	-	1
兵庫県	1	-	1
福岡県	1	-	1



合計

北海道・東北	関東・北陸	東海・関西	H28.7末店舗数
55	71	19	145



平成29年度1月期の期間限定メニューの紹介



1月8日～2月22日



2月23日～4月21日



4月22日～6月23日



6月24日～8月25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
※プレミアム醤油、えび醤油、煮干し醤油は過去の期間限定商品をリニューアル
- ✓ 期間限定商品の販売が好調に推移し、客単価アップに寄与
- ✓ 販売数は総客数に対する購入実績で
「プレミアム醤油12.6%」「もつ味噌10.7%」「えび醤油9.5%」「煮干し醤油9.0%」

『もつ味噌』

とても柔らかくプリプリ食感の「もつ」と山岡家の豚骨スープを味噌で仕上げました。
今でもお客様からの再販の要望が多い人気商品です。



取組み (1)



スープについての指導



券売機2台



✓ Q S Cの向上

- (1) ネギ切りコンテスト開催 (平成28年2月末終了)
- (2) スープコンテスト開催 (平成28年4月～7月末終了)
- (3) 接客サービスコンテスト開催 (平成28年7月～10月開催中)
- (4) 今期2回目のネギ切りコンテスト開催 (平成28年11月～12月開催予定)
- (5) SVの深夜の臨店強化
- (6) 全SVを対象に毎月1回、経営コンサルタントによる勉強会の実施
(平成28年6月～12月開催)
- (7) アルバイトの離職防止について、人材開発部が各エリアの会議でセミナーを実施
- (8) 既存店に券売機を増設し、2台体制でお客様の食券購入時のストレス低減を実施
※平成28年7月31日現在で144店舗中59店で券売機2台設置完了
- (9) お客様がご利用できる「フリーWi-Fi」の導入準備 ※今年度中に運用開始予定



取組み (2)



✓ コスト関係

- (1) 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
平成28年7月31日時点で、スープ仕込み用電気レンジを
145店舗中97店舗でガス設備へ切替完了

✓ 新業態関係

- (1) 味噌ラーメン専門店「極味噌本舗」は物件調査中
- (2) 煮干しラーメン専門店「極煮干し本舗」を今期中にオープン予定
・ 1号店は茨城県土浦市にオープン予定
- (3) インターネットショップ「山岡家商店」スタート (平成28年6月)
・ 北海道の旬の野菜や海産物を販売
・ 山岡家のグッズの販売



取組み (3)



防犯カメラ



ポスター掲示



理念浸透テスト実施風景

- ✓ 福利厚生関係
 - (1) 平成28年4月より退職金制度「確定拠出年金」導入
 - (2) スタッフの安全を考慮して防犯カメラの設置促進
※平成28年7月31日現在で145店舗中77店舗設置済み
- ✓ 経営理念の浸透施策
 - (1) 全従業員に「経営理念浸透テスト」の実施
 - (2) 各店舗の休憩室に「経営理念ポスター」の掲示
 - (3) 朝礼・会議での読み合わせの実施

取組み (4)



✓ 販促関係

(1) 期間限定商品の定期的な販売

(2) 閑散期にフェアの実施予定

・新生活応援利益還元祭 平成28年4月4日～4月17日 トッピング券の配布

(3) 売上対策として個別にキャンペーンの実施

・遠軽店 1周年記念でサイドメニュークーポン券を配布

・常陸大宮店 1周年記念でTシャツ、ラーメン無料券などのスクラッチカード配布

・岐阜瑞穂店 10周年記念でTシャツ、ラーメン無料券などのスクラッチカード配布

・佐野店 売上対策として餃子無料券が当たるくじ引きの開催

・その他の店舗でもキャンペーンを都度実施

(4) ラーメン山岡家で受けられる「提携サービス」一覧を店舗に掲示

※航空券マイル、JAF会員トッピングサービス等



株主優待・配当等

- ✓ 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
- ✓ 年間利回り
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まいります
- ✓ 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
- ✓ 平成28年1月31日基準日の株主優待の考察
 - (1) 株主優待申し込み状況 全株主の84%の申し込み → 90%を目指す
 - ・申し込み期間の延長
 - ・コールセンターの開設期間延長
 - (2) 優待の商品受注内容 ラーメン無料券70% お米30%
 - ・未出店エリアの株主様が多くお米に引き換えが多い
 - (3) 株主の男女比、年齢構成について
 - ・男性80%女性20%
 - ・男性株主様の50%以上が30代～40代
当社のラーメン店のターゲットが男性で20代～40代となり
株主様の中に当社のファンが多く存在すると推測





参考資料



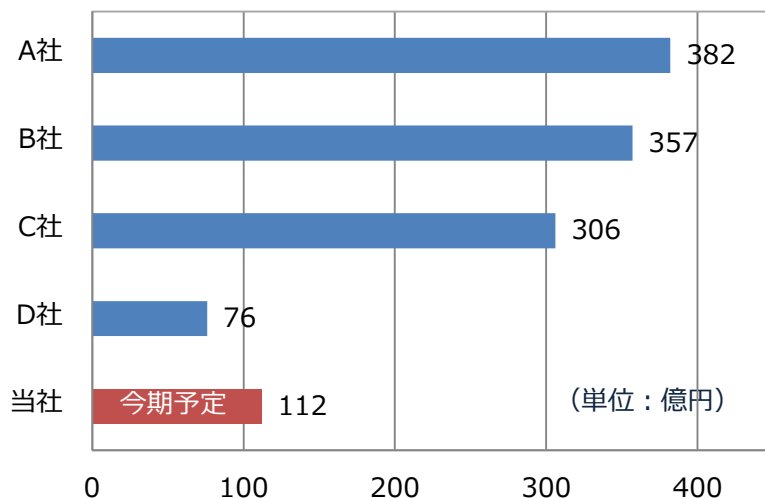
業界データ

【当社推定のラーメン業界データ】

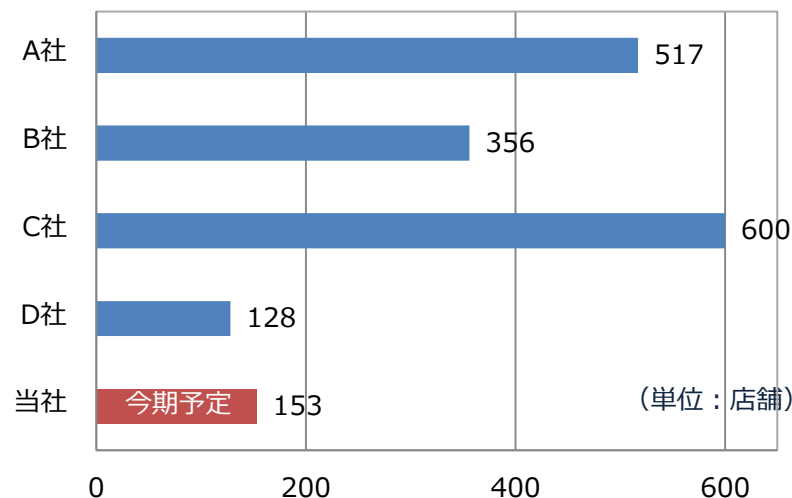
ラーメン業界に特化した統計データではないものの、市場規模は5,000億円~7,000億円、店舗数はおよそ35,000店と推測されております。

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

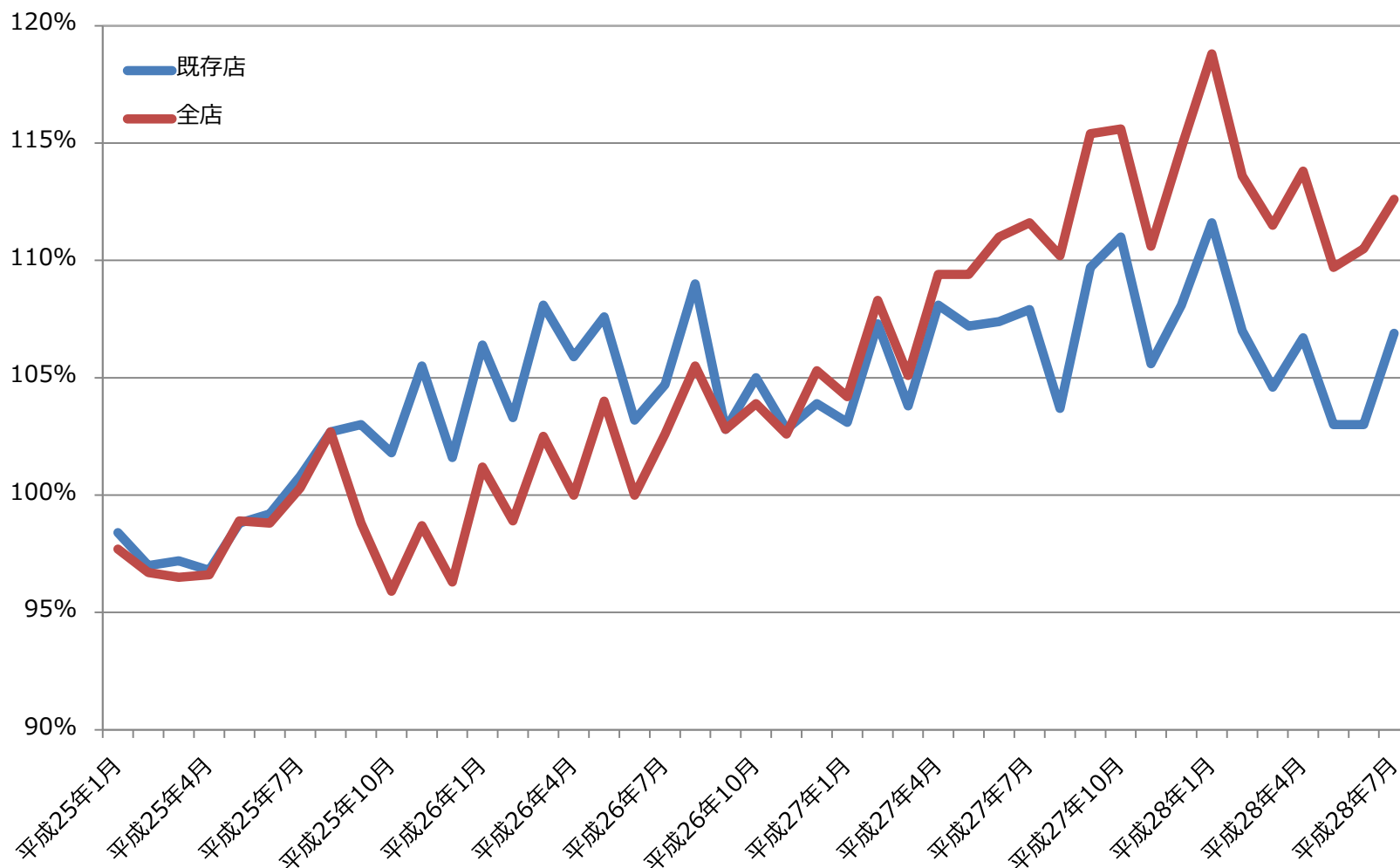


上場企業のラーメン店の店舗数



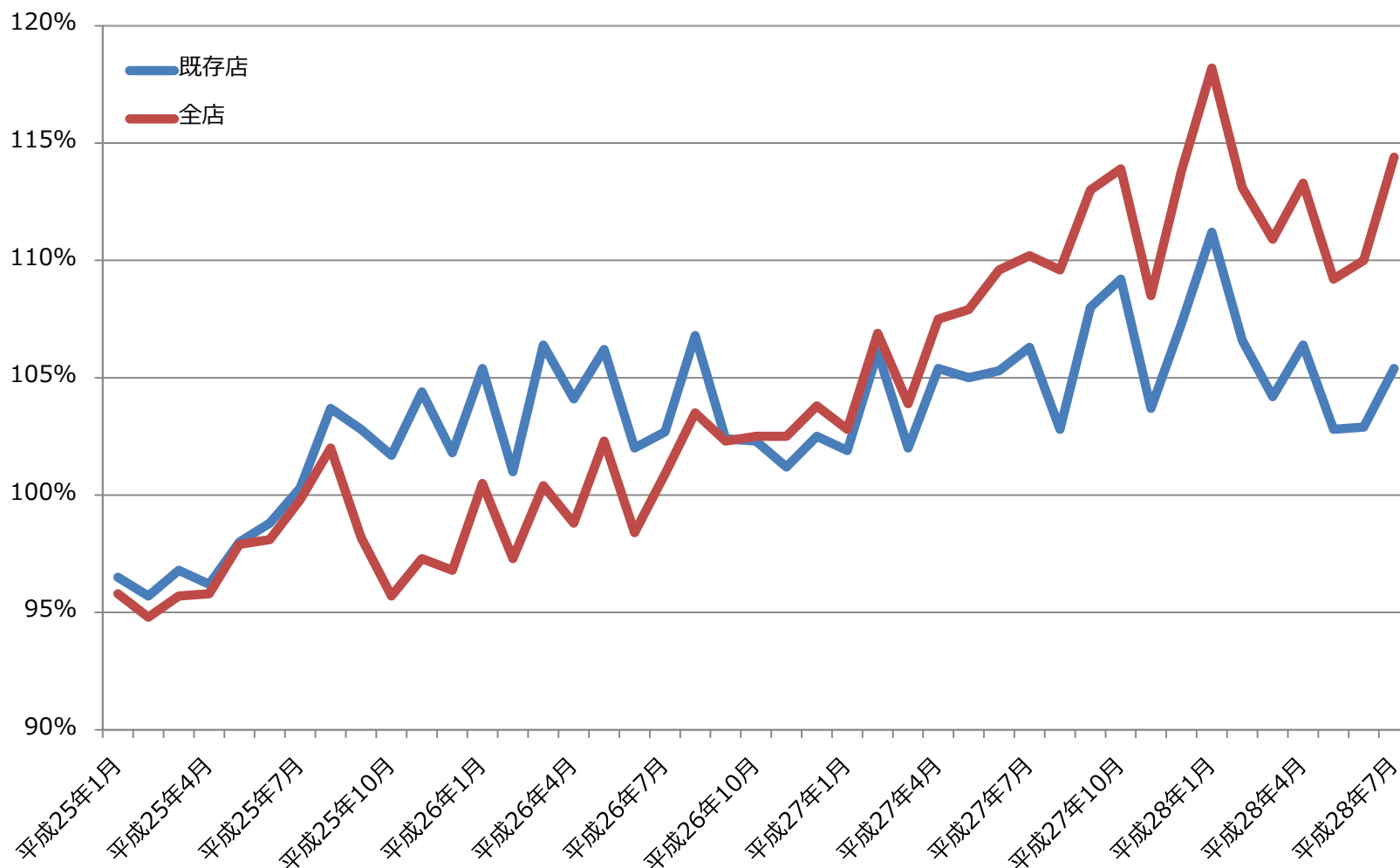


月次売上高推移（対前年比）



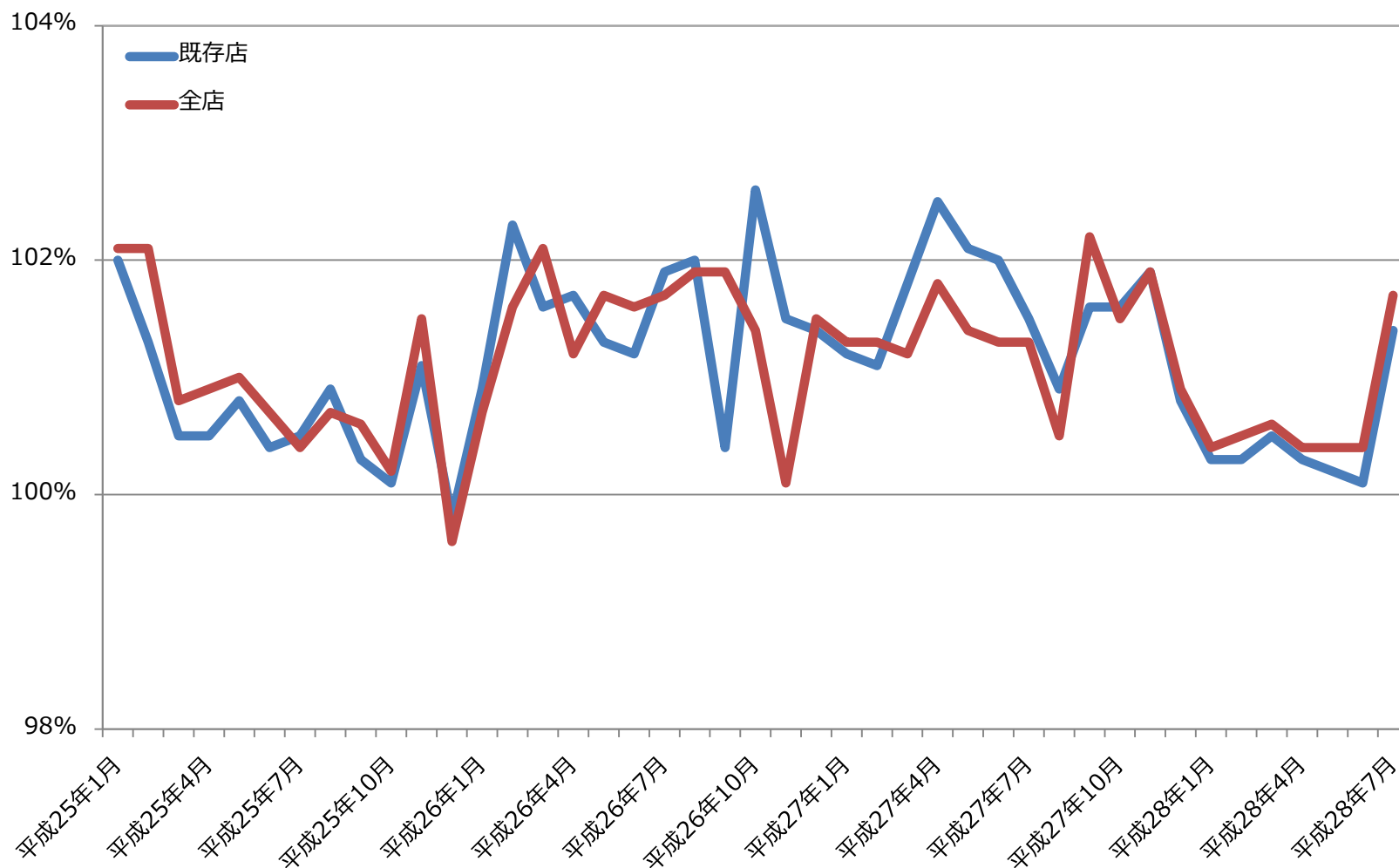


月次客数推移（対前年比）





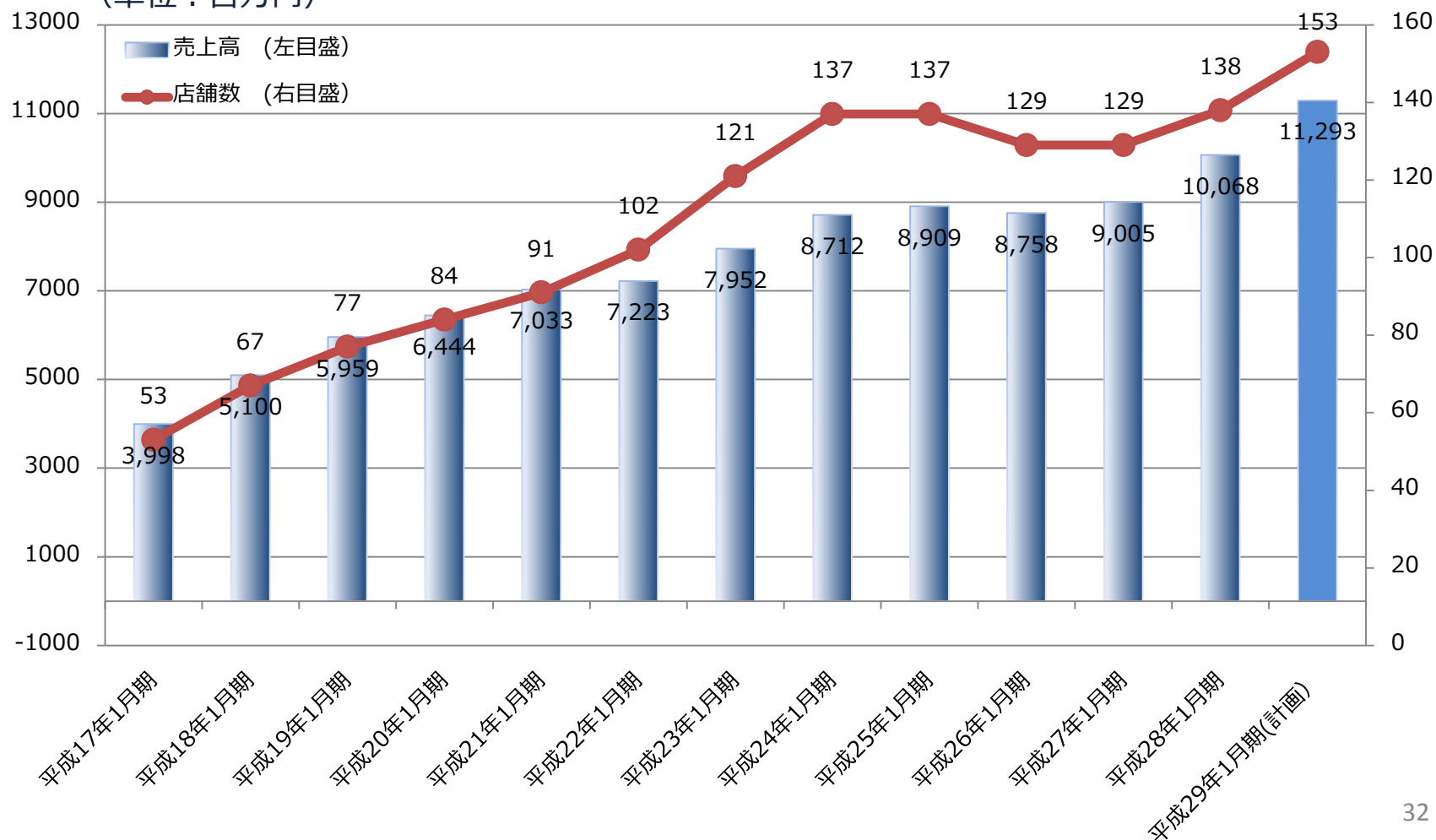
月次客単価推移（対前年比）





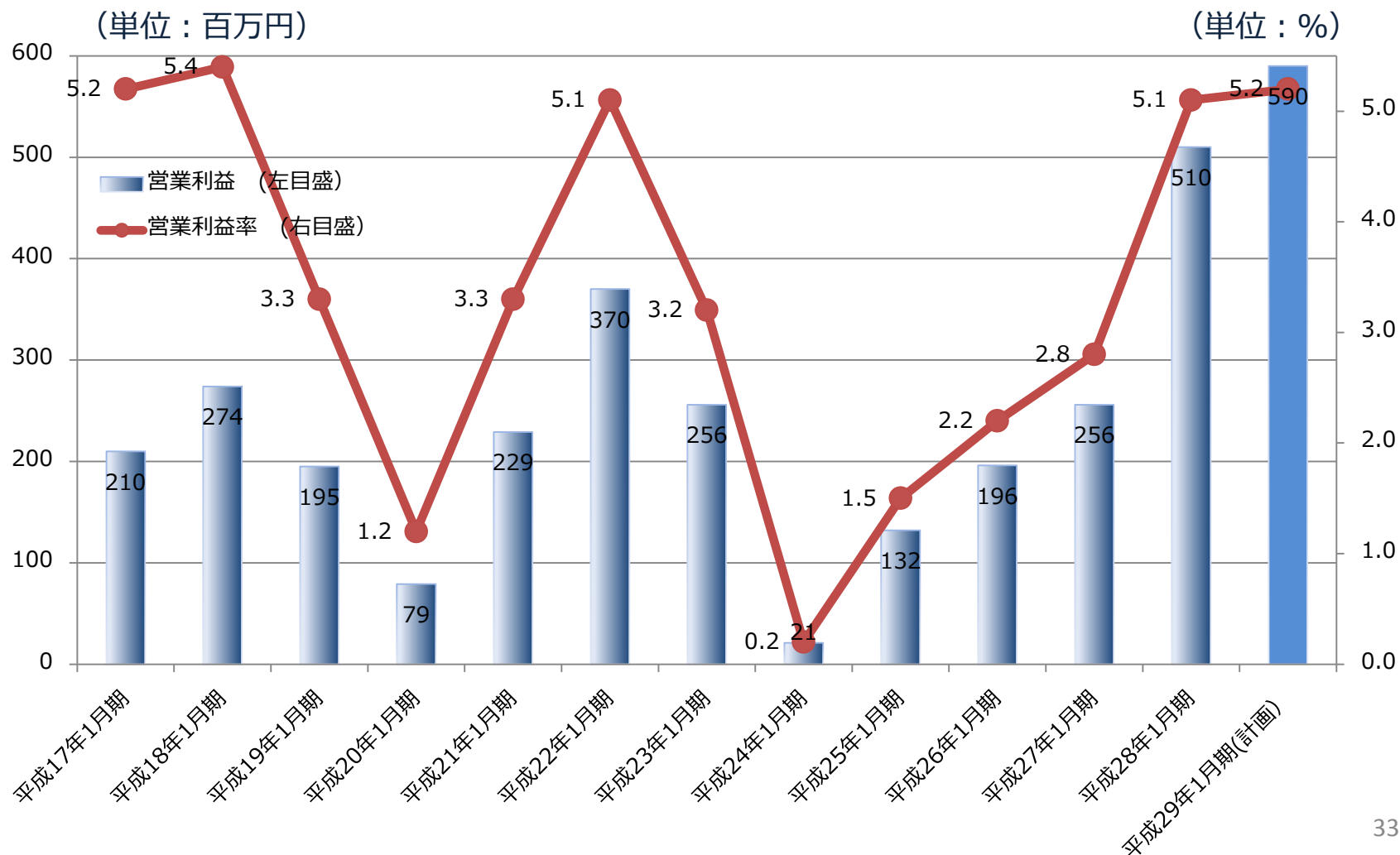
売上高と店舗数の推移

(単位：百万円)



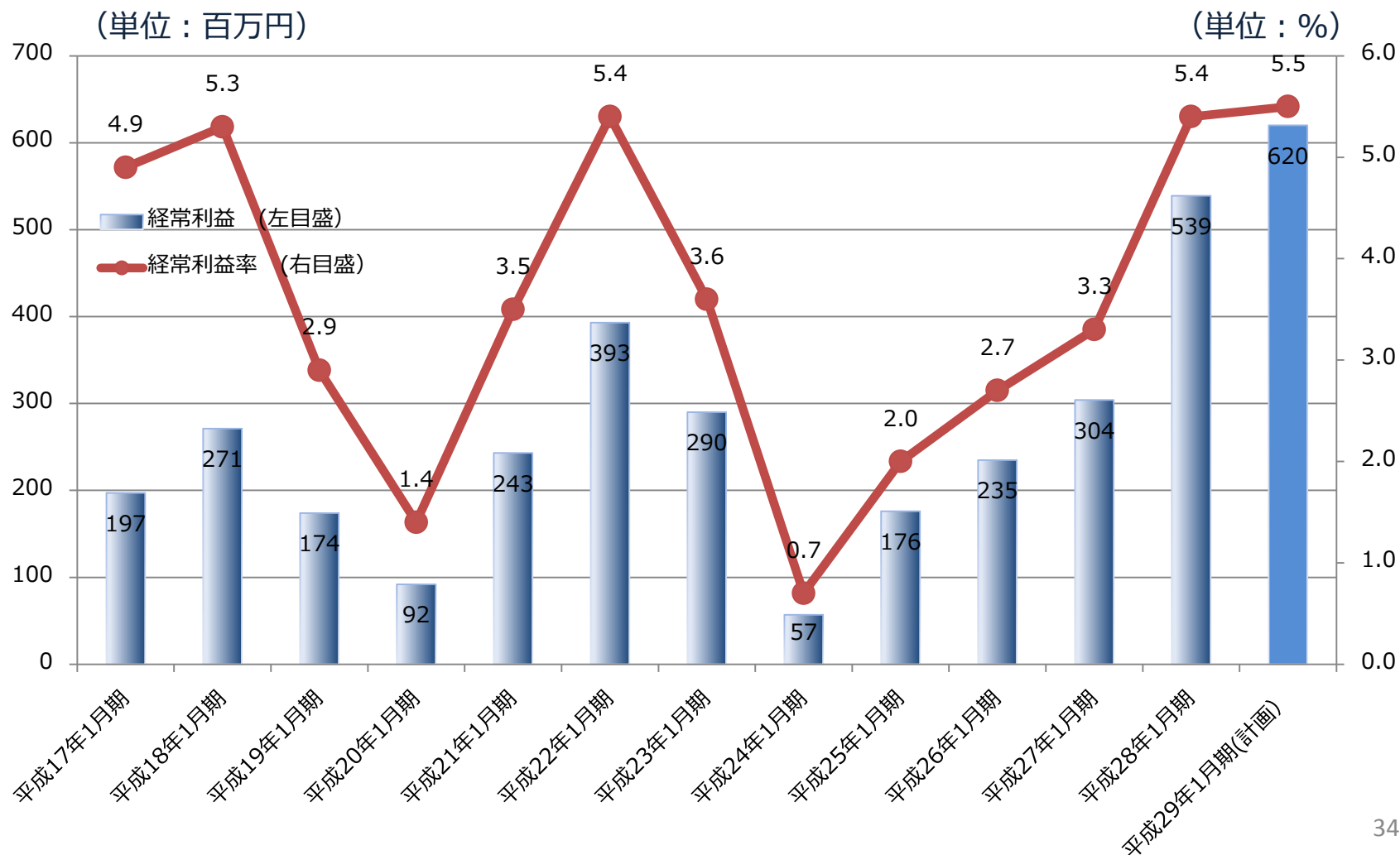


営業利益と営業利益率の推移



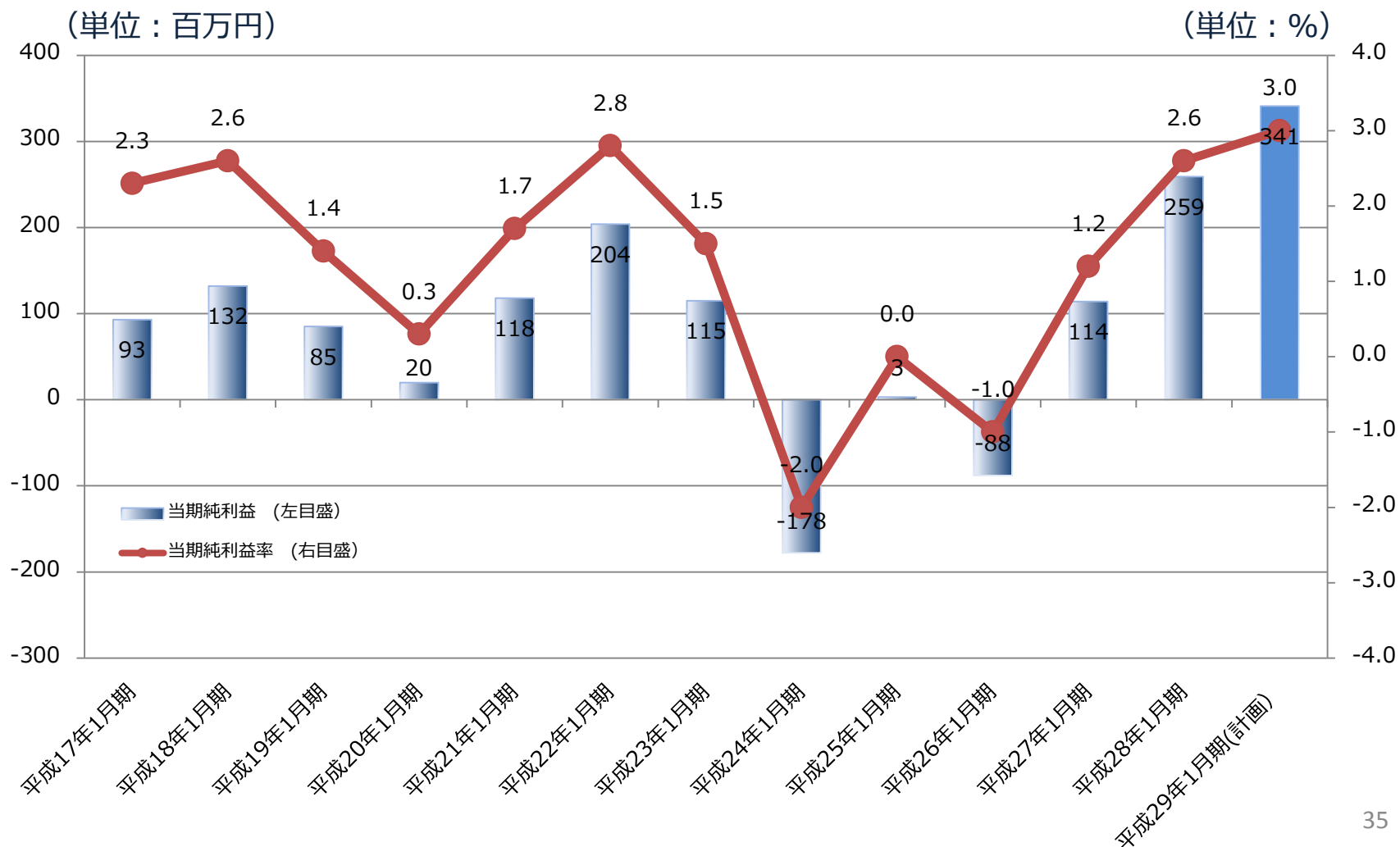


経常利益と経常利益率の推移



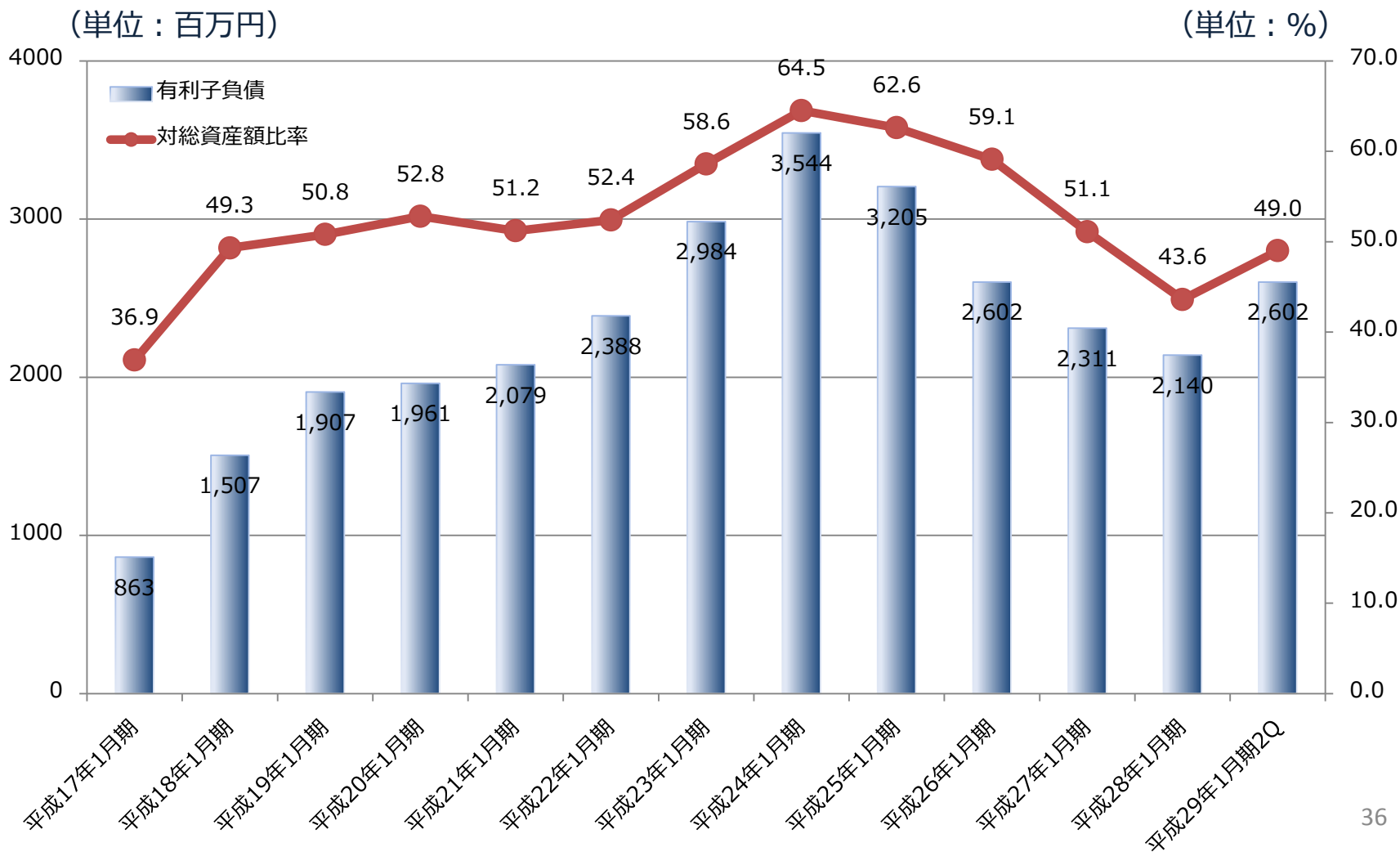


当期純利益と当期純利益率の推移



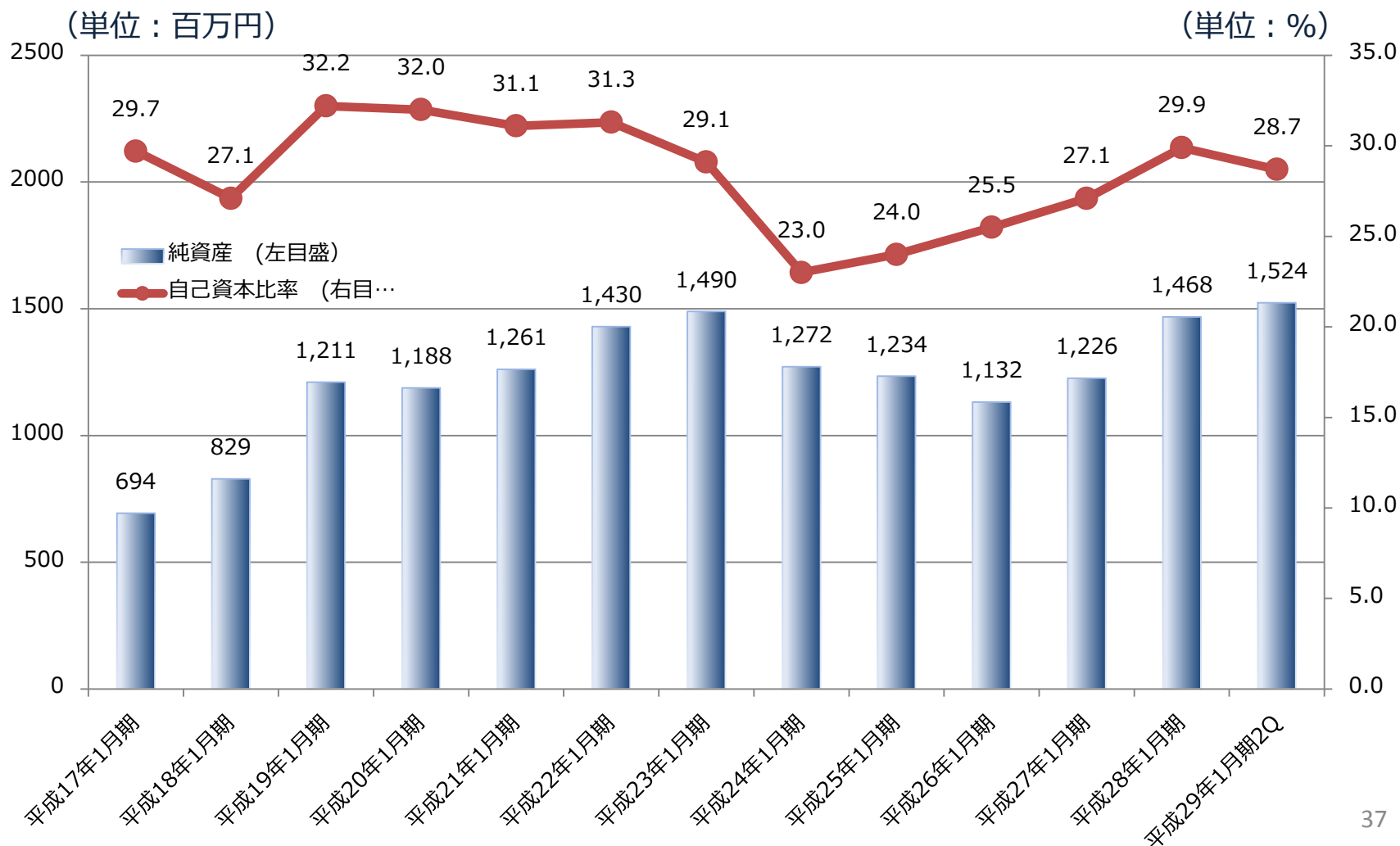


有利子負債と対総資産額比率の推移





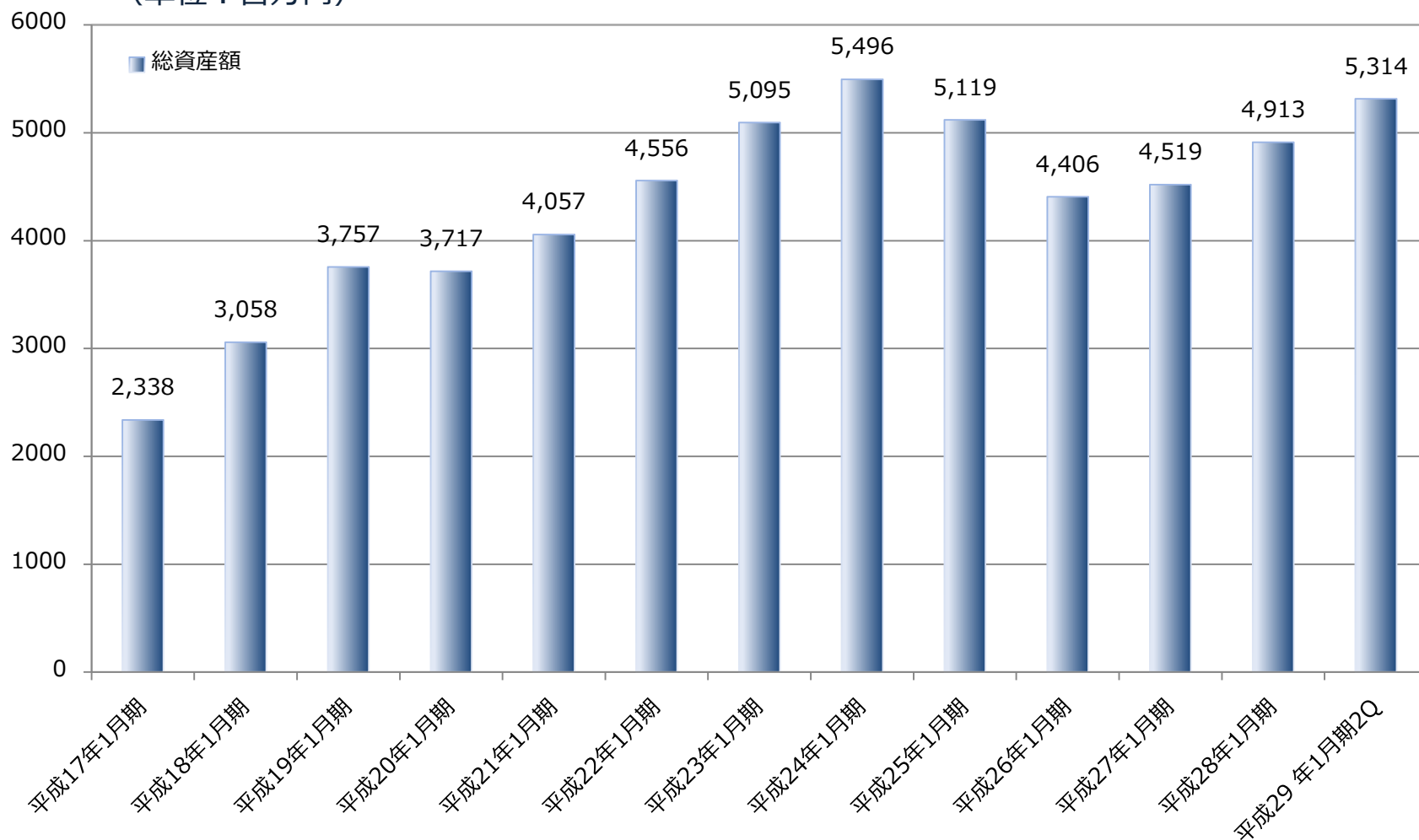
純資産と自己資本比率の推移





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9月16日
株式会社丸千代山岡家
JASDAQ（証券コード：3399）