



平成29年度1月期

決算説明会



平成29年3月17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 月期決算概要等	P 5～P 20
平成30年度 1 月期通期計画について	P 21～P 24
平成30年度 1 月期の取組み等	P 25～P 28
参考資料	P 29～P 41



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	2,383人（内 正社員304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	149店舗（平成29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
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 極煮干し本舗荒川沖店オープン ラーメン山岡家147店舗、その他の業態2店舗（平成29年3月1日現在）



平成29年度 1 月期決算概要



平成29年度1月期実績（1）

累計実績

売上高 : 11,110百万円（前期比10.4%増）
経常利益 : 455百万円（前期比15.6%減）

総評

- ✓ 売上高は前期と比較し、1,042百万円の増収
- ✓ 経常利益は前期と比較し、84百万円の減益
- ✓ 売上高、客数、客単価は前年を上回り増収
- ✓ 既存店の売上高が好調に推移し、通期で前期比102.8%
- ✓ 採用費用と人件費が大幅な増加となり減益となった
- ✓ 11店舗の新規出店を行ったが、通期計画の15店舗には届かなかった
- ✓ 人材不足は解消されず、今後も採用費用ならびに人件費の負担増の見込み



平成29年度1月期実績（2）

（単位：百万円 %）

	1 Q実績	2 Q実績	3 Q実績	4 Q実績	累計	比率
売上高	2,598	2,672	2,810	3,030	11,110	100.0
売上原価	664	679	715	758	2,816	25.4
売上総利益	1,934	1,992	2,096	2,272	8,294	74.6
販管費	1,827	1,926	1,988	2,124	7,865	70.8
営業利益	106	67	107	149	429	3.9
経常利益	109	69	113	164	455	4.1
当期純利益	69	26	58	△24	129	1.2

- ✓ 当社の売上高は下期偏重となっており、3 Q 4 Qに売上が拡大
- ✓ 販管費の上昇に対してコストコントロールに努めたが吸収しきれず通期で減益
- ✓ 食材価格の高騰などを考慮し4 Qにラーメンの価格改定を行う
- ✓ 期末において減損損失を計上したことにより純利益減少



平成29年度1月期実績 当初予算対比（3）

（単位：百万円 %）

	平成29年1月期 予算	平成29年1月16日 発表 修正後計画	平成29年1月期 累計実績	売上 比率	当初予算比較	
					金額	比率
売上高	11,293	11,100	11,110	100.0	△183	△1.6
売上原価	2,833	—	2,816	25.4	△17	△0.6
売上総利益	8,460	—	8,294	74.6	△166	△2.0
販管費	7,869	—	<u>7,865</u>	70.8	△4	△0.1
営業利益	590	428	<u>429</u>	3.9	△161	△27.3
経常利益	620	450	<u>455</u>	4.1	△165	△26.6
当期純利益	341	247	<u>129</u>	1.2	△212	△62.2

- ✓ 売上高は新規出店の未達を主因に、当初予算に対して98.4%とやや下回った
- ✓ 売上総利益は売上高が計画の未達成、ならびに原価率上昇のために減少
- ✓ 販管費が膨らみ営業利益、経常利益は減収
- ✓ 減損損失が発生し当期純利益は減益



平成29年度1月期実績 対前年比較（4）

（単位：百万円 %）

	平成28年1月期 累計実績	平成29年1月期 累計実績	売上 比率	対前年比較	
				金額	比率
売上高	10,068	11,110	100.0	<u>1,042</u>	10.4
売上原価	2,533	2,816	25.4	283	—
売上総利益	7,534	8,294	74.6	760	10.1
販管費	7,024	7,865	70.8	<u>841</u>	12.0
営業利益	510	429	3.9	<u>△81</u>	△15.9
経常利益	539	455	4.1	<u>△84</u>	△15.6
当期純利益	259	129	1.2	△130	△50.2

- ✓ 全店の売上は新規出店も含め、前年の売上高と比べ10%以上の増収
- ✓ 前年と比較し増収となったものの、出店数が未達となり当初の売上計画には届かなかった
- ✓ 売上高の増加率以上に販管費が増加し前年と比較して営業利益・経常利益は減益
- ✓ 売上高の低迷していた店舗の減損により、当期純利益は減益



平成29年度1月期実績 コスト内訳（5）

（単位：百万円 %）

		平成28年1月期	売上比率	平成29年度1月期	売上比率	対前年比較（B）－（A）	
		累計実績（A）		累計実績（B）		金額	対改善率
売上高		10,068	100.0	11,110	100.0	1,042	—
売上原価		2,533	25.2	2,816	25.4	263	0.2
売上総利益		7,534	74.8	8,294	74.6	760	△0.2
販売費及び一般管理費	給与・雑給	3,226	32.0	3,700	33.3	474	1.3
	法定福利費	313	3.1	368	3.3	55	0.2
	消耗品費	164	1.6	220	2.0	56	0.4
	広告宣伝費	99	1.0	148	1.3	49	0.3
	水道光熱費	1,193	11.8	1,140	10.3	△53	△1.5
	地代家賃	686	6.8	736	6.6	50	△0.2
	減価償却費	358	3.6	389	3.5	31	△0.1
	その他	985	9.8	1,164	10.5	179	0.7
	計	7,024	69.8	7,865	70.8	841	1.0

- ✓ 材料費の高騰により原価率が前年と比較し0.2ポイント増加
- ✓ 採用難による時給高騰で給与手当・雑給が前年と比較し1.3ポイント増加
- ✓ 人材不足による採用費用増加で広告宣伝費が前年と比較し0.3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促進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	前期末比増減		平成29年1月期	前期末比増減
流動資産	1,053	△147	流動負債	1,739	△322
棚卸資産	323	55	1年以内返済借入金・社債	727	△59
固定資産	4,091	378	固定負債	1,842	459
有形・無形固定資産	3,126	306	長期借入金・社債	1,772	436
投資その他の資産	964	73	純資産	1,562	94
資産合計	5,144	231	負債・純資産合計	5,144	231

キャッシュフロー計算書

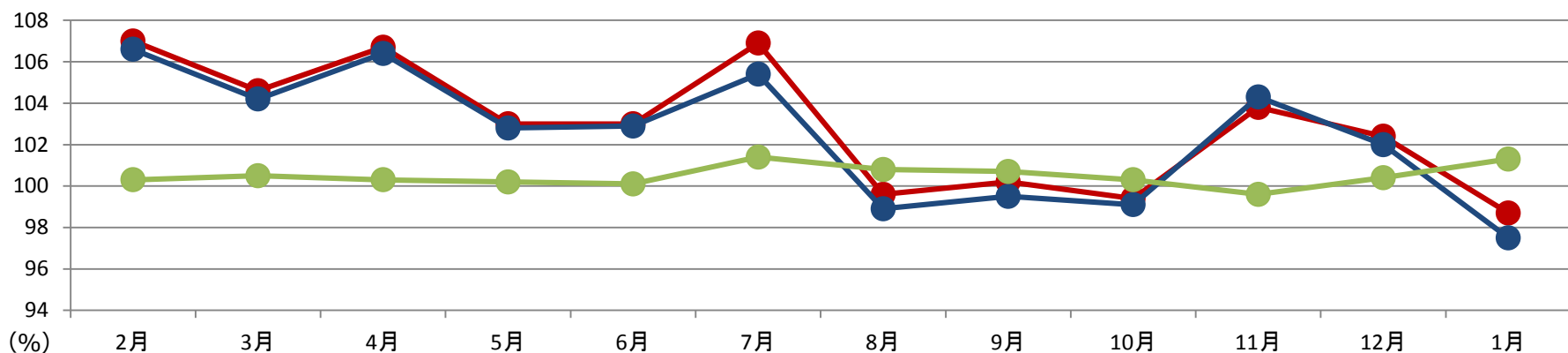
	平成28年1月期	平成29年1月期
営業活動によるキャッシュフロー	834	375
投資活動によるキャッシュフロー	△640	△923
財務活動によるキャッシュフロー	△195	322

(単位 : 百万円)



平成29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

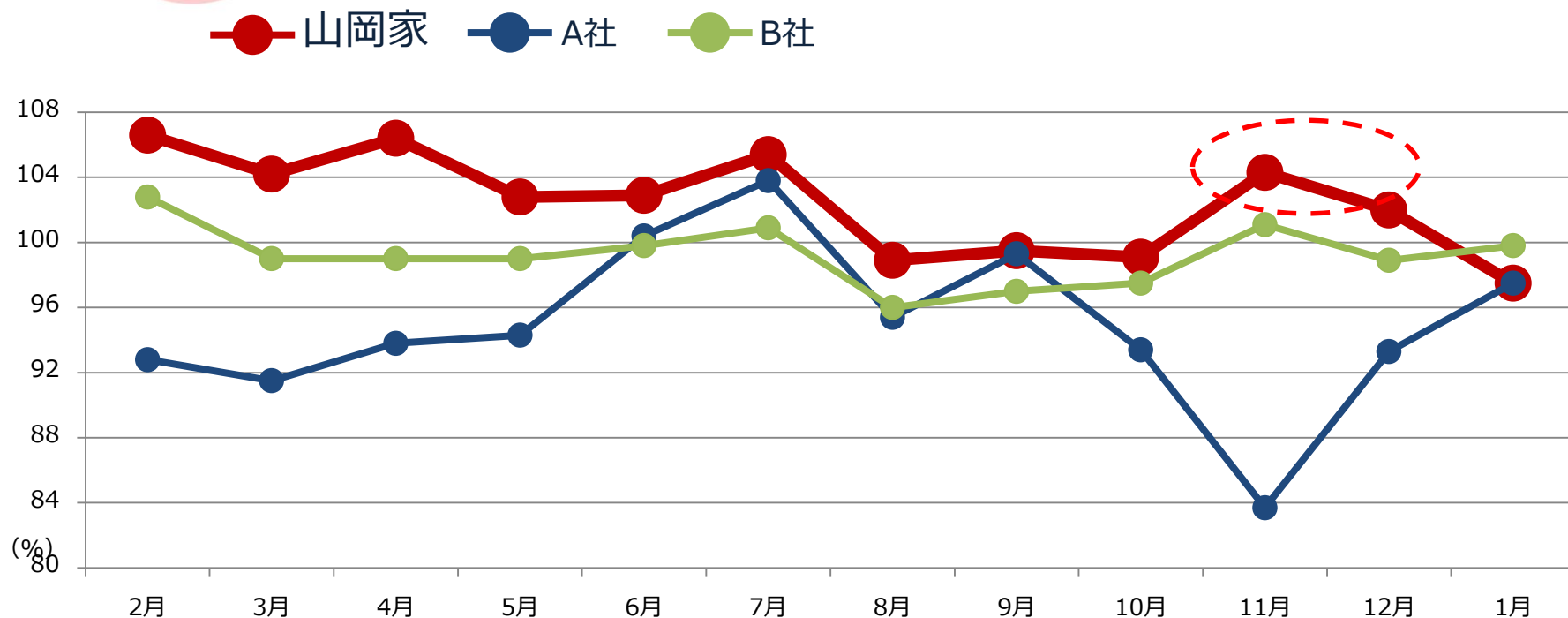


（単位：％）

	平成29年1月期												
	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	計
売上高	107.0	104.6	106.7	103.0	103.0	106.9	99.6	100.2	99.4	103.8	102.4	98.7	102.8
客数	106.6	104.2	106.4	102.8	102.9	105.4	98.9	99.5	99.1	104.3	102.0	97.5	102.3
客単価	100.3	100.5	100.3	100.2	100.1	101.4	100.8	100.7	100.3	99.6	100.4	101.3	100.5



既存店客数推移の他社との比較（対前年比）



- ✓ 当社は通期で既存店客数が102.3%となり前年を上回った
- ✓ 当社は客単価は前年並みだが、客数増で既存店の前年売上高は増収
- ✓ 11月 は「上場10周年感謝祭」開催期間で客数が大きく伸びた
- ✓ 大手ラーメンチェーンA社、B社と比べても既存店客数は好調に推移



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6日	31坪	群馬県前橋市野中町14-3
上三川店	平成28年10月15日	39坪	栃木県河内郡上三川町五分一274-2
新ひだか店	平成28年12月20日	48坪	北海道日高郡新ひだか町静内木場町2丁目7-19
極煮干し本舗荒川沖店	平成28年11月19日	45坪	茨城県土浦市中村南3丁目24-327



平成29年度1月期エリア別出店状況

北海道・東北エリア

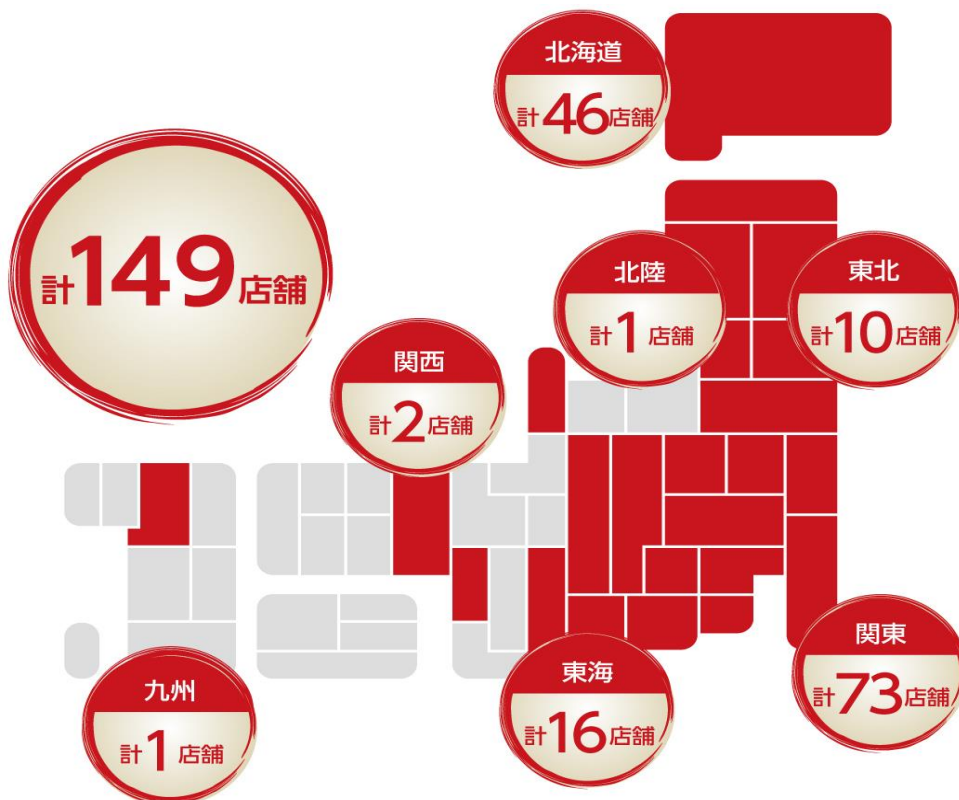
	H28.1末店舗数	増減	H29.1末店舗数
北海道	43	3	46
宮城県	3	-	3
福島県	3	-	3
山形県	1	-	1
秋田県	1	-	1
岩手県	1	-	1
青森県	1	-	1

関東・北陸エリア

	H28.1末店舗数	増減	H29.1末店舗数
茨城県	18	2	20
群馬県	7	2	9
栃木県	8	1	9
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

東海・関西・九州エリア

	H28.1末店舗数	増減	H29.1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
56	74	19	149



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



8月26日～10月24日



11月1日～2月21日



11月1日～2月21日

- ✓ 昨年度の期間限定商品は、過去に販売した商品の中で、お客様からの再販のご要望が多い商品を集め大変好評をえた

※「もつ味噌」以外の商品は過去のリニューアル

- ✓ 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

- ✓ 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%」

「とんこつ塩麴9.6%」「焦がし醤油10.7%」「特製もやし味噌12.3%」

※レギュラーメニューより約200円高い期間限定商品が

総客数の10%のお客様が購入することにより客単価のアップに貢献

『特製もやし味噌』

北海道エリアで人気が高い商品であり、白みそベースのスープに黒マー油を入れることで、コクと香りをアップさせ、もやしの食感とボリュームで食べごたえのある商品です。



極煮干し業態の紹介

極煮干し本舗は「煮干しラーメン」に特化したラーメン専門店で、日本各地から厳選された煮干しをブレンドし店舗でスープを作っております。水と煮干しのみで作るさっぱりとした淡麗スープ、豚骨と煮干しを合わせたこってりスープの2種類を用意し、幅広い年代と客層を取り込むことに成功。

また、店舗で仕込む豚バラ肉の大判炙りチャーシューがお客様からのご好評を得ております。

店舗は黒を基調とした落ち着いた雰囲気、BGMは三味線を流すことにより「和」の雰囲気を出しております。



店舗 : 極煮干し本舗荒川沖店
オープン日 : 平成28年11月19日
営業時間 : 11:00~24:00 (年中無休)
客単価 : 887円

平成28年12月の月商 : 1,162万円
平成29年 1月の月商 : 1,028万円





極煮干し業態の可能性

✓ 集客

極煮干し本舗荒川沖店では、ファミリー、女性、年配のお客様も多くご来店されており、山岡家とは違う客層の集客が期待される

✓ 山岡家近隣への出店

集客する客層の相互補完が出来ており、山岡家の近隣への出店が可能になり
ドミナント強化ができる

✓ 山岡家からの業態転換

山岡家の売上不振店を極煮干し本舗に業態転換する事による売上対策が可能

✓ 都市型店舗への調査

4月出店予定の極煮干し本舗2号店の狸小路4丁目店は、アーケード内の小さな店舗となり、
売上推移を見ながら今後の都市部への出店も視野に入れる

✓ コスト

山岡家の水道光熱費は売上比で約10%に対し、極煮干し本舗は4%~5%と低い

✓ 商品の提供時間

ラーメンの提供時間は最短で90秒、ピーク時でも6分以内の提供が可能であり回転率が高い

✓ ライバル企業

煮干しラーメン専門店は個人店が多く、大手企業のチェーン店の参入が少ない業態



取組み



- ✓ Q S Cの向上
 - (1) ネギ切りコンテスト開催
 - (2) スープコンテスト開催
 - (3) 接客サービスコンテスト開催
 - (4) SVの深夜の臨店強化
 - (5) 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
- ✓ 販促関係
 - (1) 平成28年11月から3カ月間「上場10周年感謝祭」の実施
 - ・ トッピング無料券の店内配布、サービス券の2倍発行
 - ・ 年末年始に「プレミアム醤油豚骨」の販売
 - (2) メディア放映
 - ・ テレビ朝日「SmaSTATION!!」のラーメン特集
 - ・ NHK「あさイチ」のネギ特集
- ✓ その他
 - (1) 今期より確定拠出年金(DC)の加入



まとめ

- ✓ 既存店の売上高は好調をキープし通期で前年対比で102.8%
- ✓ 新規出店の遅れにより、当初計画15店舗の未達成で出店は11店舗
- ✓ 年末のキャンペーンの開始時期を1ヶ月早めて11月から実施することで11月と12月の集客が大きく伸びた。しかし、その反動で1月の客数は前年を下回ってしまった
- ✓ 食材価格の高騰により、原価率が当初計画と比較し0.3%の上昇となった
- ✓ アルバイトの時給高騰により平均時給が70円上昇
- ✓ アルバイト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）
- ✓ 社会保険加入者の条件の変更により4Qから法定福利費の負担増
- ✓ 厨房設備のガスへの切り替えで水道光熱費が前年と比較し**1.5ポイント低下**
- ✓ 遊休資産(以前使用していた厨房用電気設備)の除却と営業不振店の減損を行ったため、特別損失が発生

【まとめ】

平成29年1月期の出店は当初計画の15店舗中11店舗と遅れたものの、既存店の売上高は順調に推移し前年対比で102.8%、全店では前年対比112.6%となり、売上高は111億の予算の98.4%とほぼ予算通りに推移。しかしながら、採用難からの採用費用や人件費の増加に加え、原材料費の高騰もあり、水道光熱費を含めた販管費のコントロールでは吸収できず経常利益を下方修正することとなった。



平成30年度1月期通期計画について



平成30年度1月期通期計画と前提条件

(単位：百万円 %)

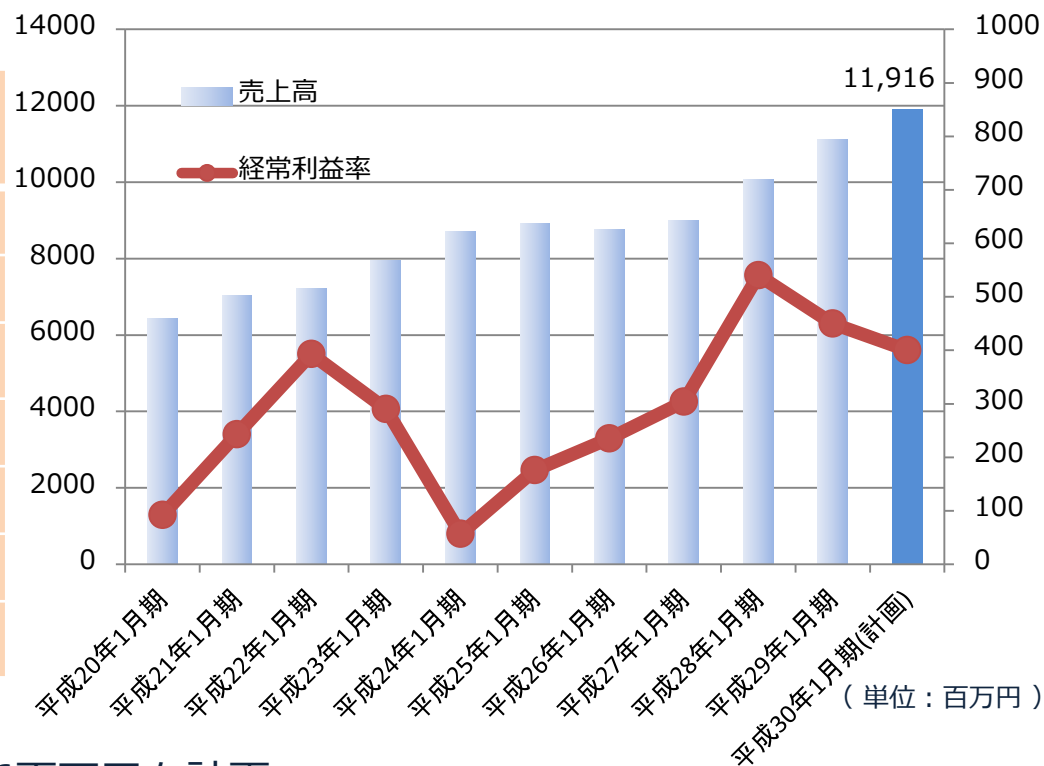
	平成30年1月期 上期	平成30年1月期 下期	累計	売上比率
売上高	5,699	6,217	11,916	100.0
売上原価	1,449	1,574	3,023	25.4
売上総利益	4,249	4,644	8,893	74.6
販管費	4,150	4,357	8,507	71.4
営業利益	99	285	385	3.2
経常利益	107	293	400	3.4
当期純利益	56	151	207	1.7

項目	前提条件
新規出店	新業態を含め10店舗の出店計画（業態転換、リニューアルは含まず）
売上高	既存店の売上高を前年比100%と予測し、全社で119億1,600万円を計画
原価率	概ね前期並みを計画
人件費率	採用費用と人件費高騰、労務環境改善の為に人件費率を37.4%と計画（前期は35.3%）
水道光熱費	ガス設備全店導入を計画し、水道光熱費は概ね前年並みを予定
販管費率	前期と比べ約1%アップを計画
設備投資	出店費用、改装費用として8.5億円を計画



対前期比較と売上高推移

	平成29年1月期 実績 (A)	平成30年1月期 通期計画 (B)	対予算比較 (B-A)
売上高	11,110	11,916	806
売上原価	2,816	3,023	207
売上総利益	8,294	8,893	599
販管費	7,865	8,507	642
営業利益	429	385	△44
経常利益	455	400	△55
当期純利益	129	207	78



- ✓ 売上高は前年比107.3%増の119億16百万円を計画
- ✓ 今期の新規出店は前期と比べ1店舗少ない10店舗の出店を計画
- ✓ 10店舗の新規出店の他に、業態転換・リニューアルを計画
- ✓ 経常利益は前年比12.2%減の約4億円の増収減益と計画
- ✓ 今期は人材確保と最重要課題と考えており、人件費と採用費用を大幅に増加



今期の出店予定

- ✓ 出店エリアは北海道から中京地区のロードサイド物件
- ✓ 「ラーメン山岡家」「極煮干し本舗」「極味噌本舗」の出店を計画
- ✓ 老朽化した店舗の大規模リニューアルを実施
- ✓ 「ラーメン山岡家」から「極煮干し本舗」への業態転換を計画



店舗名	オープン日	備考	住所
ラーメン山岡家諏訪店	平成29年3月15日	オープン済	長野県諏訪市四賀1746
極味噌本舗桜土浦インター店	平成29年3月21日	契約済	茨城県つくば市下広岡1055-166
極煮干し本舗狸小路4丁目店	平成29年4月17日	契約済	北海道札幌市中央区南3条西4丁目20番地
ラーメン山岡家函館万代店	オープン予定	契約済	北海道函館市万代町
ラーメン山岡家新発寒店	オープン予定	契約済	北海道札幌市手稲区新発寒2条丁目
極煮干し本舗蘇我店	オープン予定	契約済	千葉県千葉市中央区川崎町
ラーメン山岡家南二条店	リニューアル予定	—	北海道札幌市中央区南2条西1丁目
ラーメン山岡家滝川店	リニューアル予定	—	北海道砂川市空知太東1条7丁目
ラーメン山岡家旭川高砂台店	移転予定	—	—



平成30年度1月期の取組み等



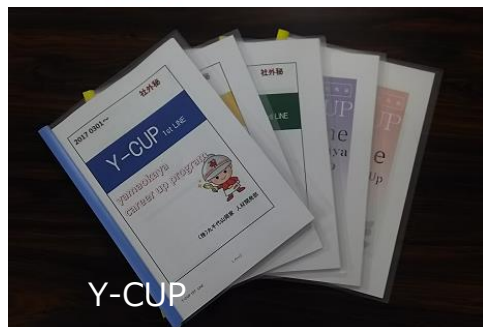
今期の取組み (1)



- ✓ 販促関係
 - (1) 期間限定商品の販売 (今期5品販売予定)
 - (2) 年2回の感謝祭の実施 (7月と11月に実施予定)
 - ・ トッピング券の配布、サービス券の2倍発行など
 - (3) 通販サイト「山岡家商店」でのラーメンの販売開始
 - (4) 北海道エリアでのテレビCMの放映
 - ・ 15秒CMで当社の知名度アップと正社員募集を狙う
 - ・ HTB,STBV,TVHの3局で 3 カ月間放映予定 (平成29年3月2日～平成29年5月31日)
- ✓ 店舗設備関係
 - (1) 防犯カメラの全店設置の実施 (駐車場、客席、厨房など)
 - (2) タッチパネル式券売機の1店舗2台体制の推進 (今期末までに全店中90店舗導入予定)
 - (3) 「フリーWi-Fi」の導入店舗の拡大 (今期中に全店舗導入予定)



今期の取組み (2)



✓ QSC関係

- (1) 「山岡家つくば店」を改装しトレーニングセンターを開設予定
- (2) トレーニングハンドブックの「Y-CUP」をリニューアル
- (3) 今期中にSVを3名増員して店舗臨店体制の強化を図る
- (4) 下期から「衛生担当責任者」を新設し店舗の衛生環境強化を図る
- (5) 全従業員参加のコンテスト実施（ネギ切り・スープ・接客など）

✓ ES関係

- (1) 専門機関による労務監査を実施し、社内規定や労働環境の改善を図る
- (2) 36協定遵守にむけて、店長の労働時間管理の強化を行う
- (3) 社内イントラネットの大幅改修による作業効率の向上
- (4) エリアマネージャへのアルコール耐性遺伝子検査の実施
※車の運転が多いため、自身のアルコール摂取の自制と健康管理を促す

✓ その他

- (1) 新業態の味噌ラーメン専門店「極味増本舗」の出店（平成29年3月21日オープン）
- (2) 新入社員による新卒採用業務の期間限定配属の実施



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
もしくは、北海道米の「おぼろづき」の選択も可
- ✓ 配当方針
配当性向を将来的に30%以上を目指す
今期の配当は14円を予定しております。
- ✓ 中期経営計画について
現在策定中 → 今期1Q決算開示までに発表予定
- ✓ 平成28年7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90.7%の申し込み
 - ・申し込みハガキの受付期間の延長
 - ・コールセンターの開設期間延長
 - ・申し込み忘れの株主様への対応 ⇒ ラーメン無料券の送付を検討中
 - (2) 優待の商品受注内容 ラーメン無料券68% お米32%
 - ・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%
 - ・年代別では40代の株主様が多い
 - (4) 株主数について
 - ・平成29年1月末基準日時点の株主数は3,000人を超える
 - 株主優待実施による個人のファン株主が増加したと推測





参考資料



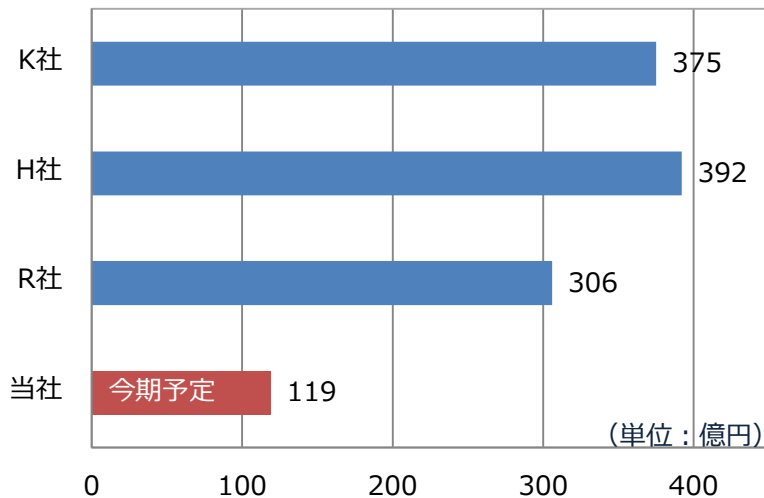
業界データ

【当社推定のラーメン業界データ】

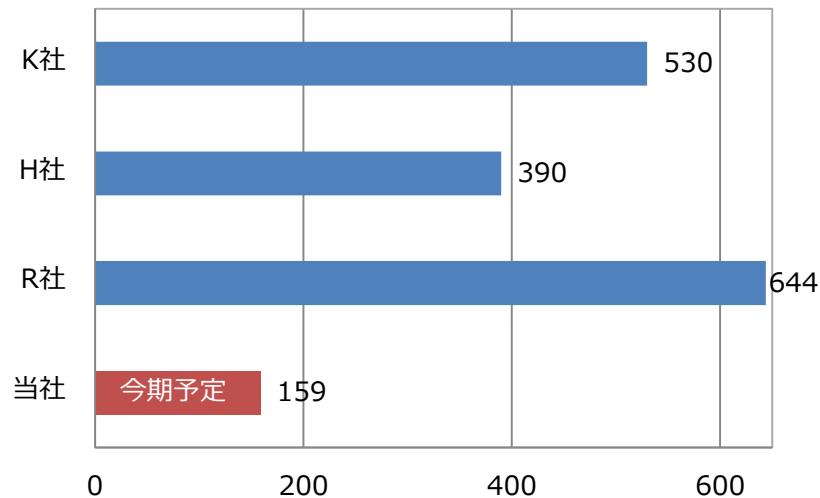
ラーメン業界に特化した統計データではないものの、市場規模は5,000億円~7,000億円、店舗数はおよそ35,000店と推測されております。

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

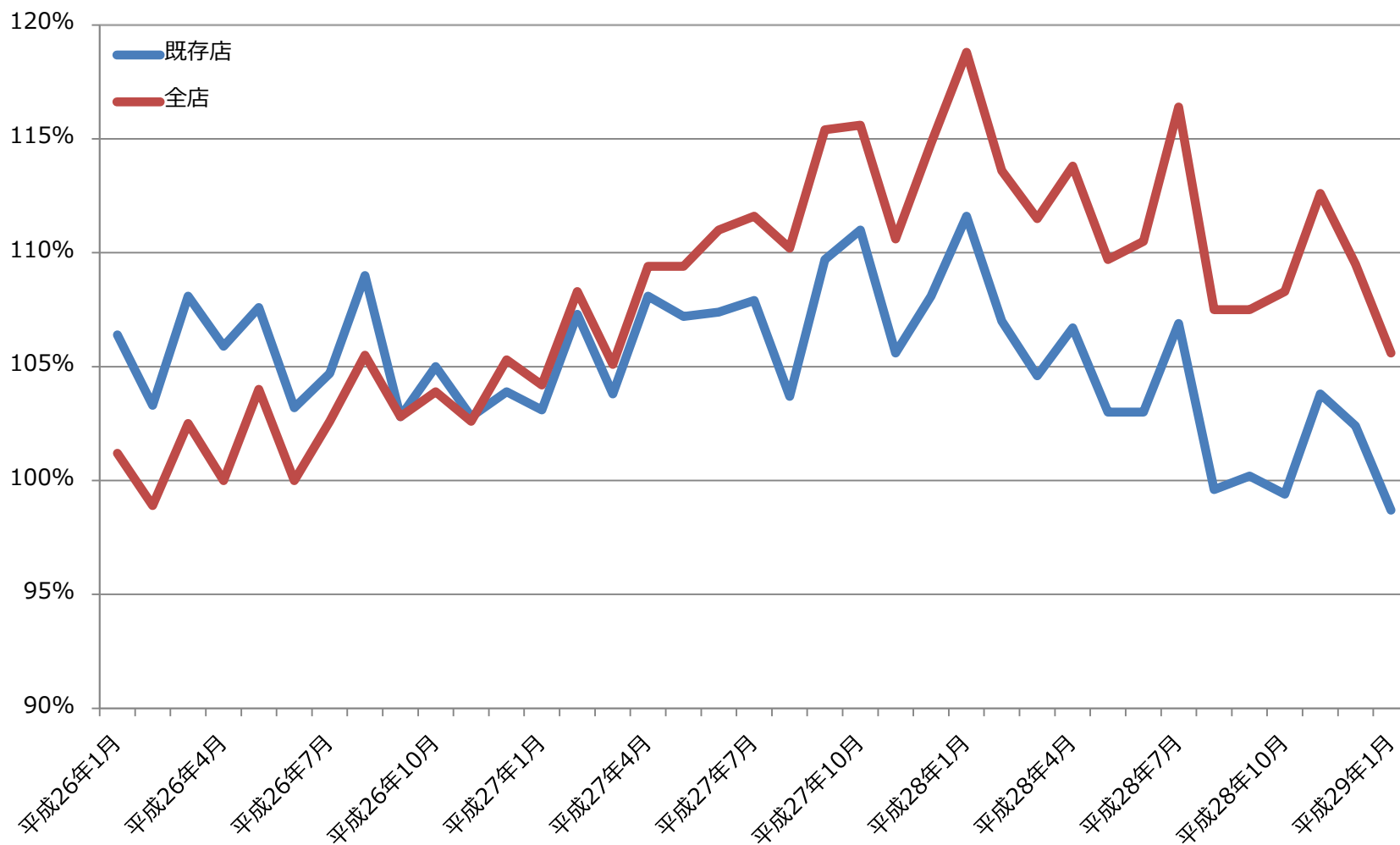


上場企業のラーメン店の店舗数



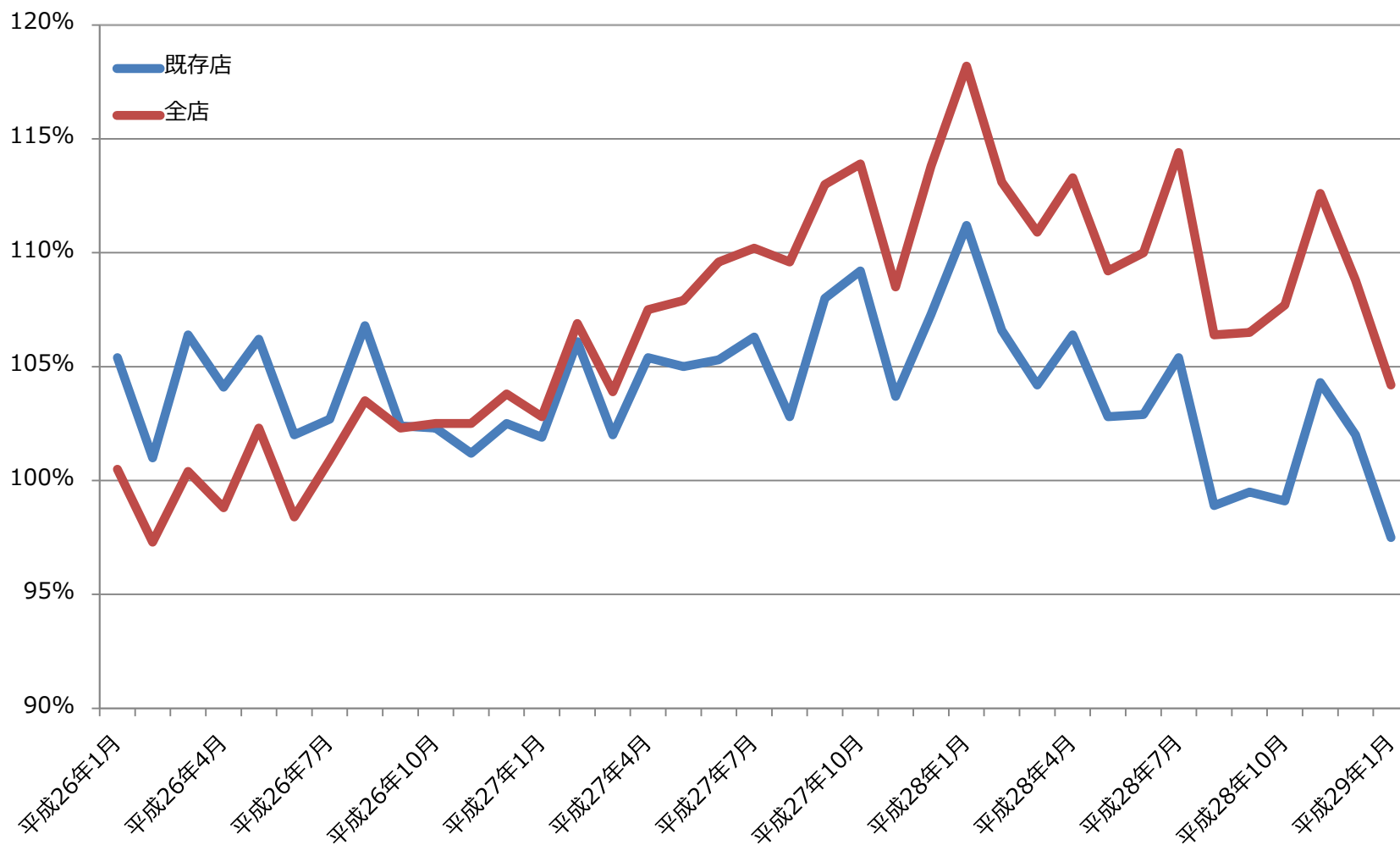


月次売上高推移（対前年比）



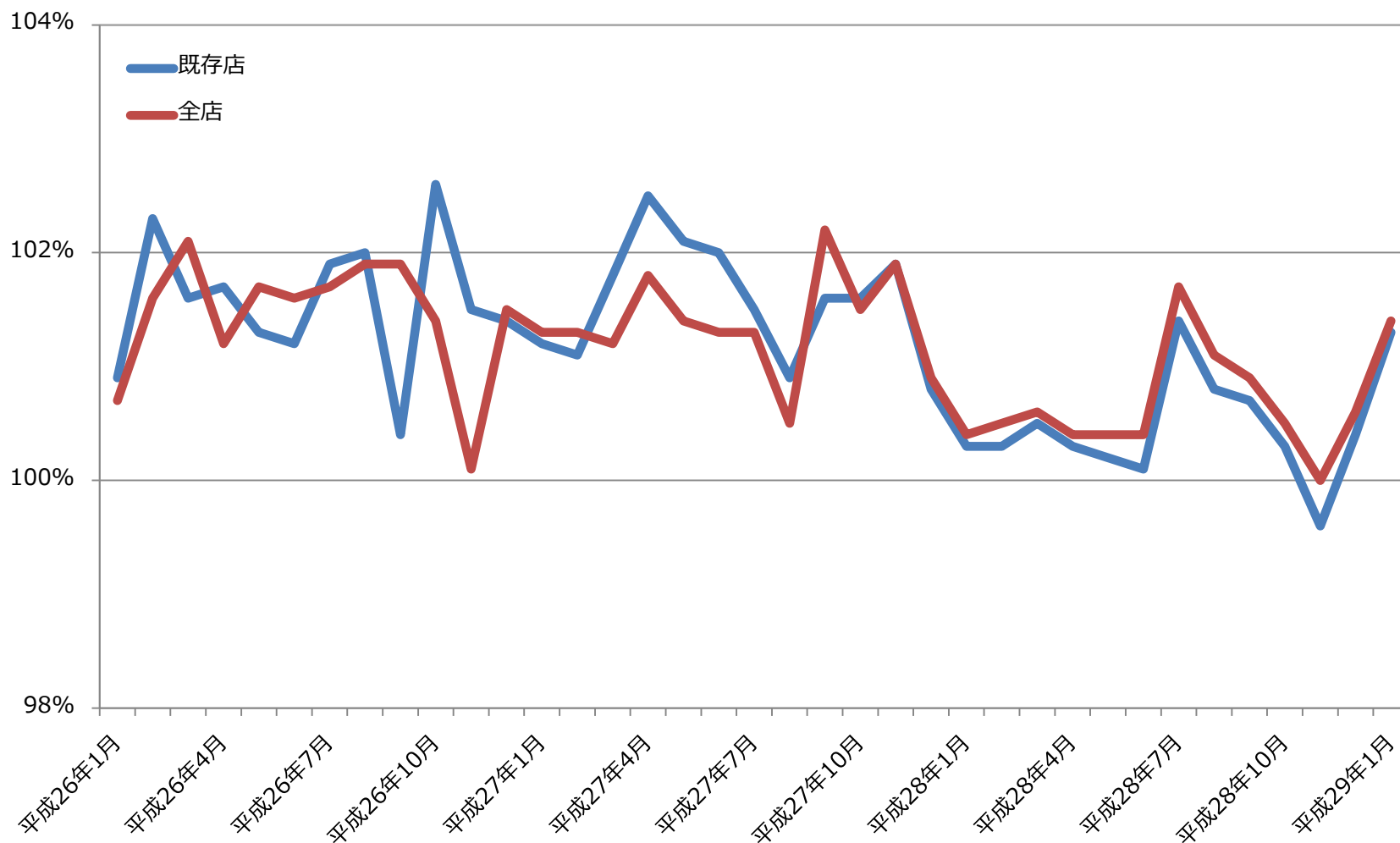


月次客数推移（対前年比）





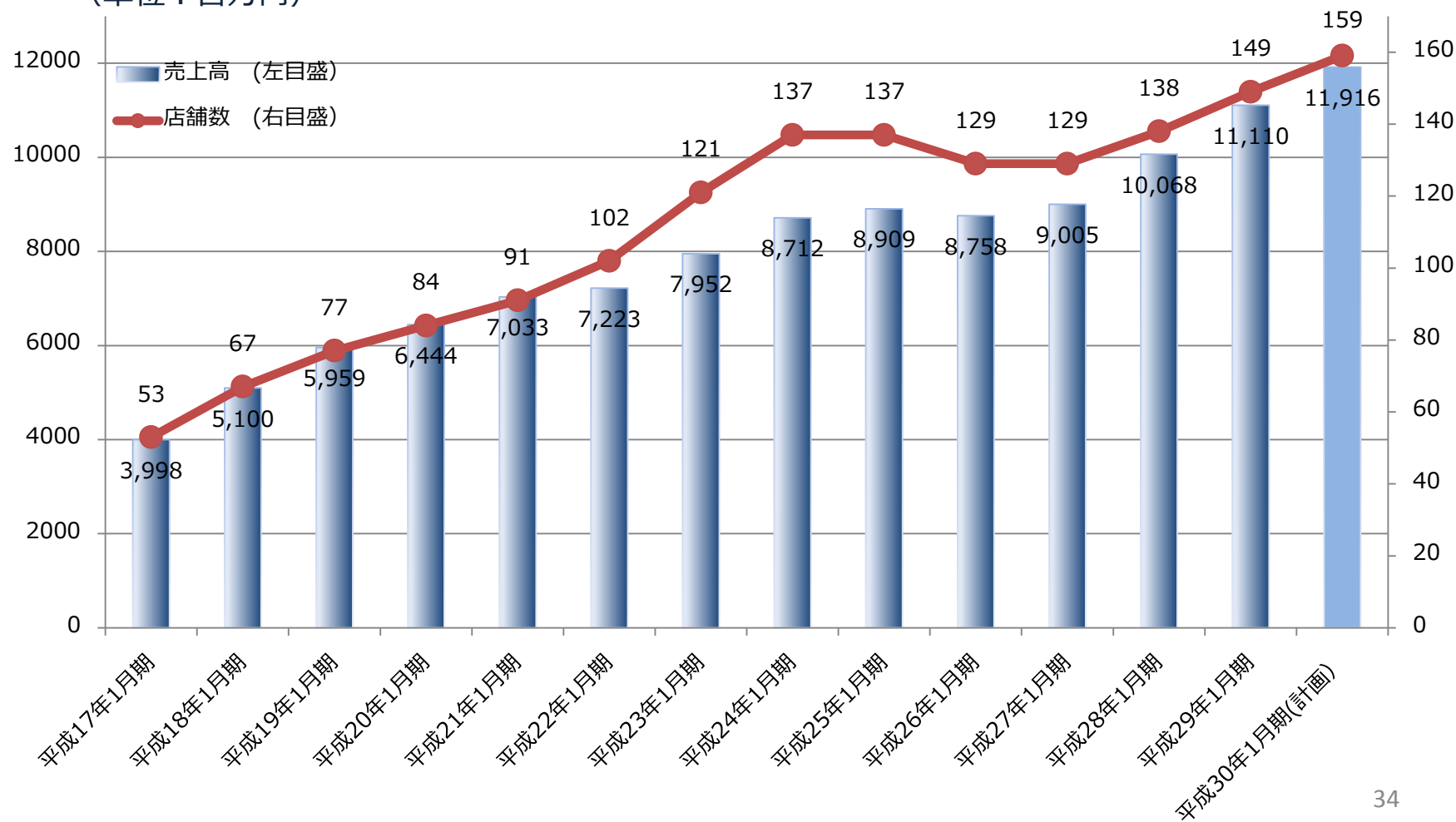
月次客単価推移（対前年比）





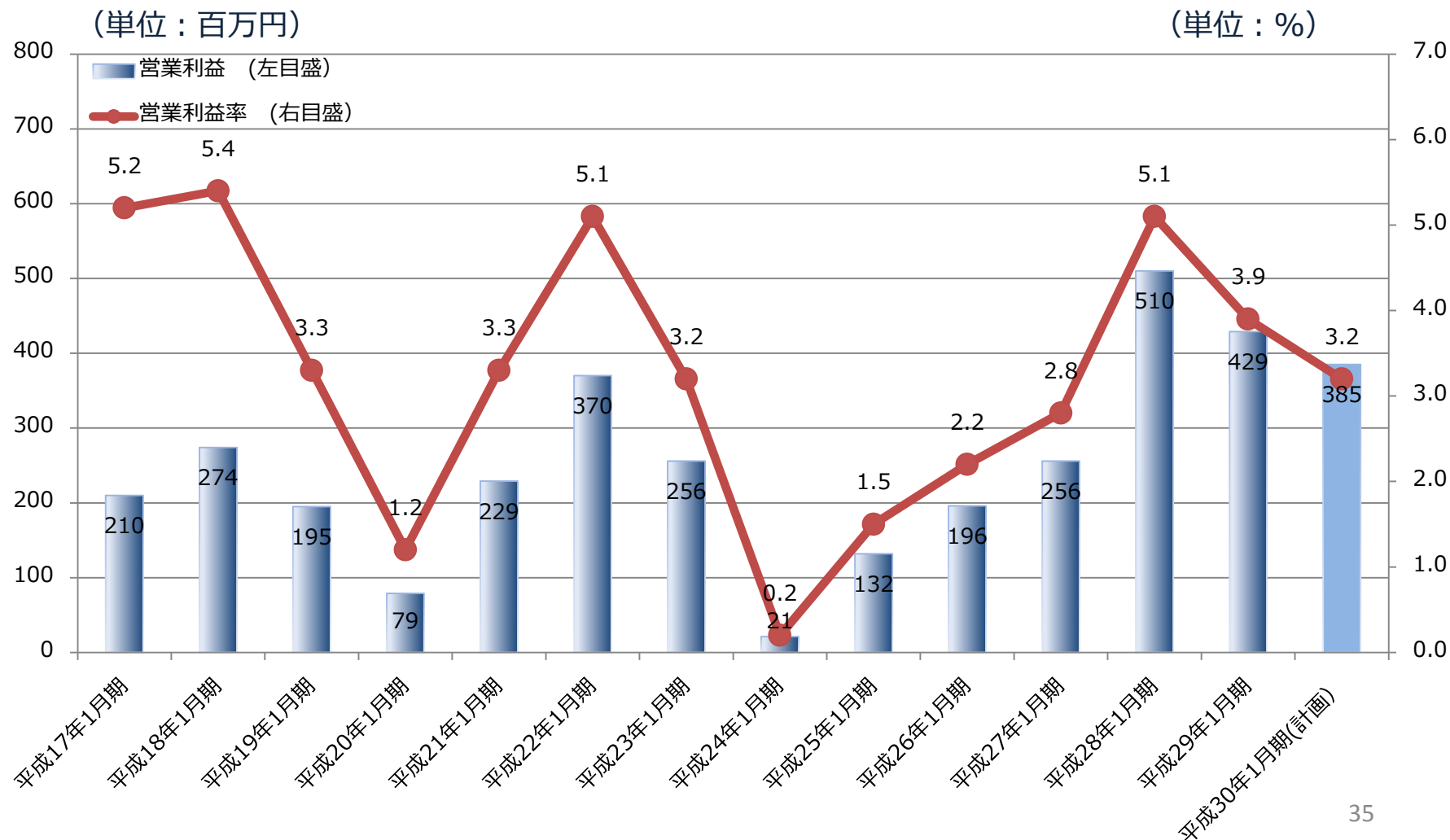
売上高と店舗数の推移

(単位：百万円)



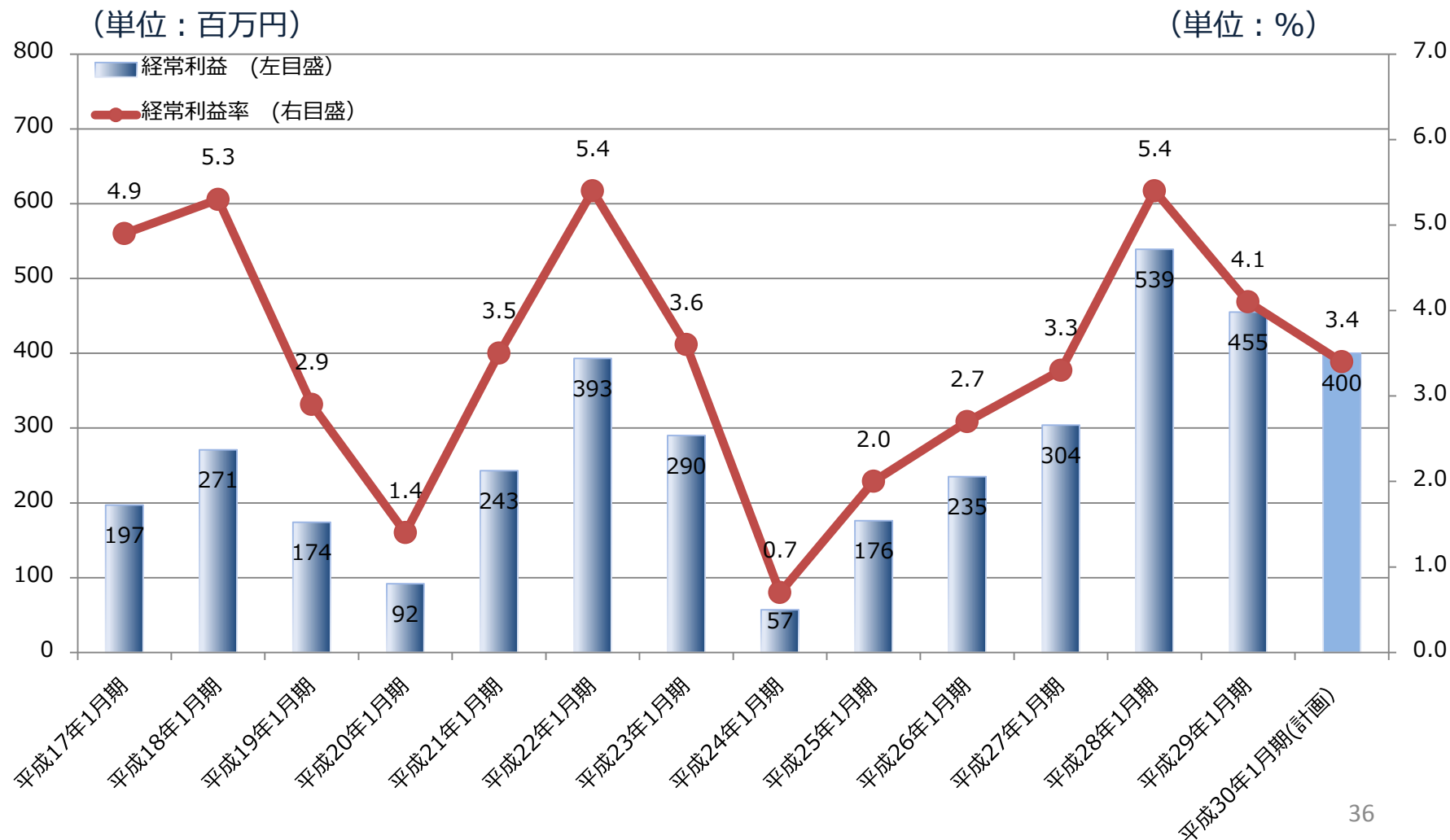


営業利益と営業利益率の推移



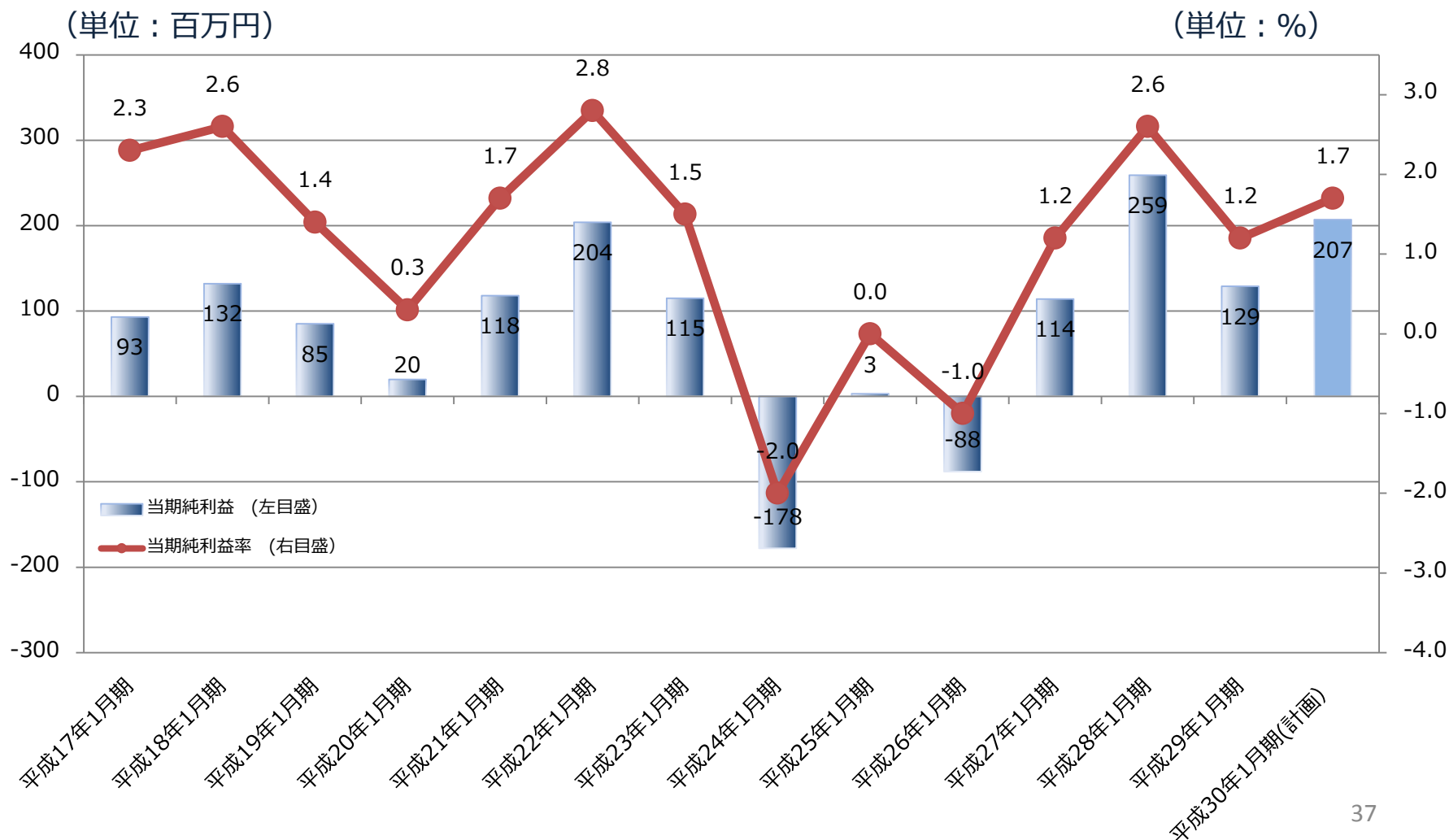


経常利益と経常利益率の推移



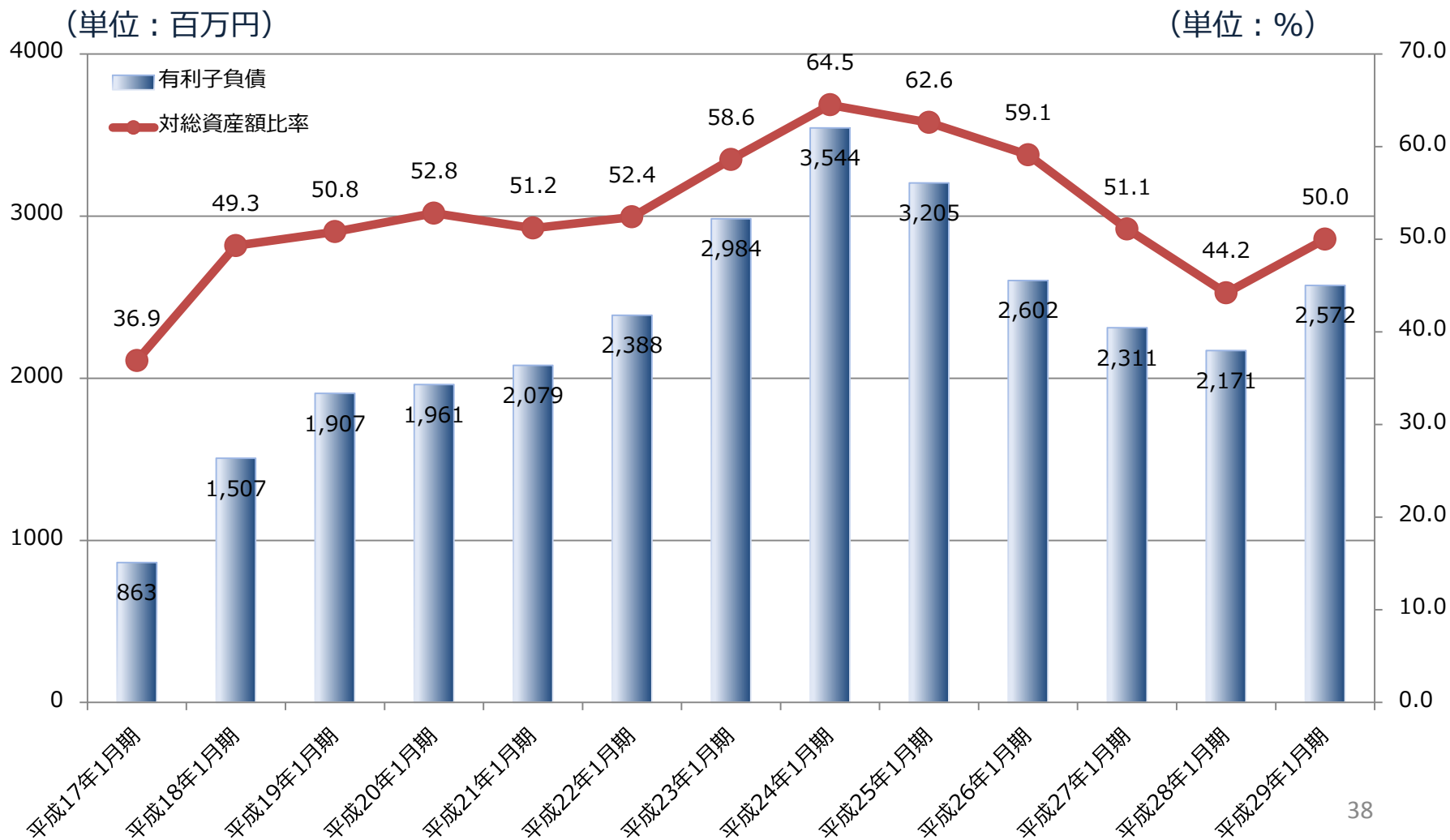


当期純利益と当期純利益率の推移



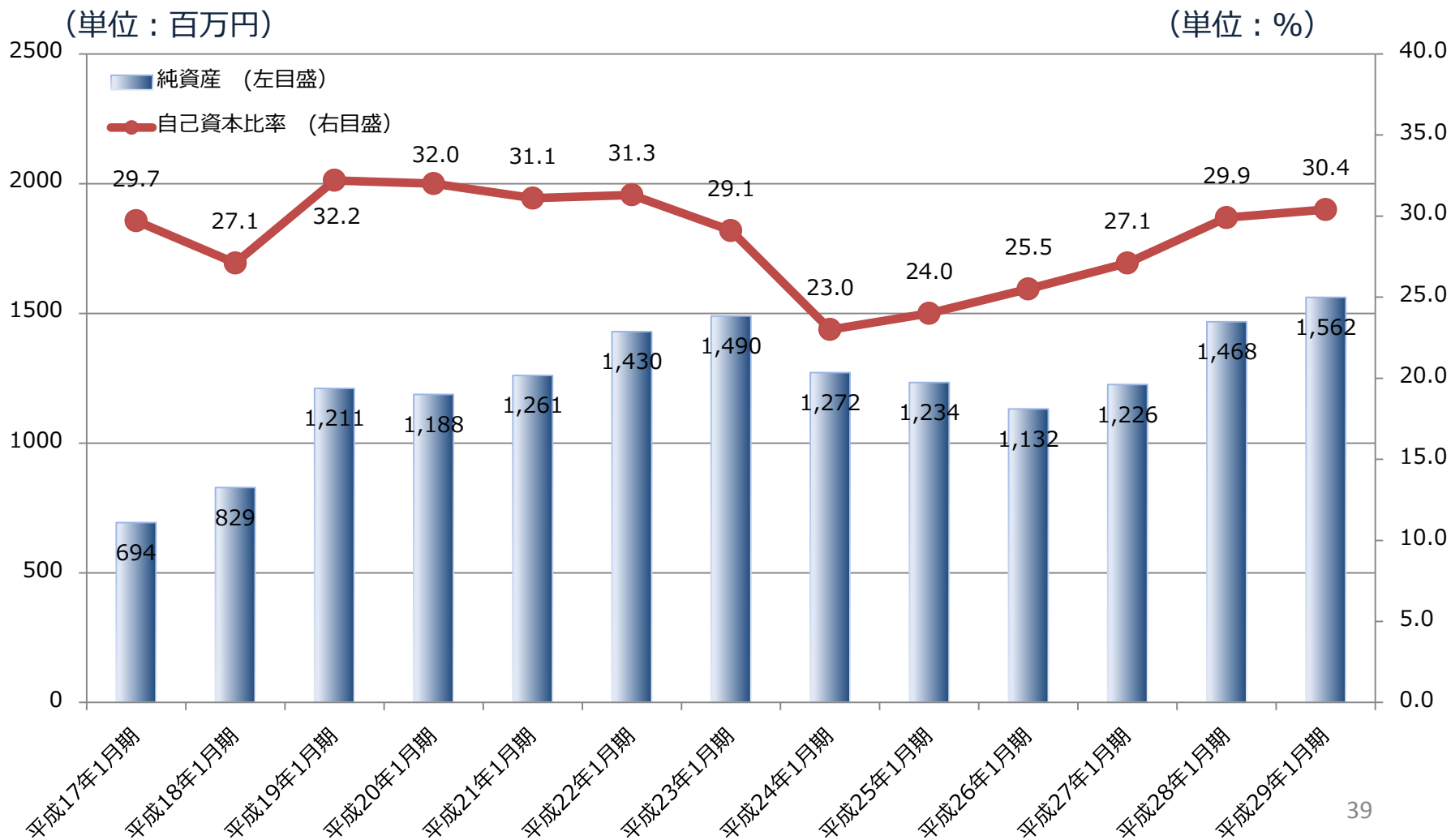


有利子負債と対総資産額比率の推移





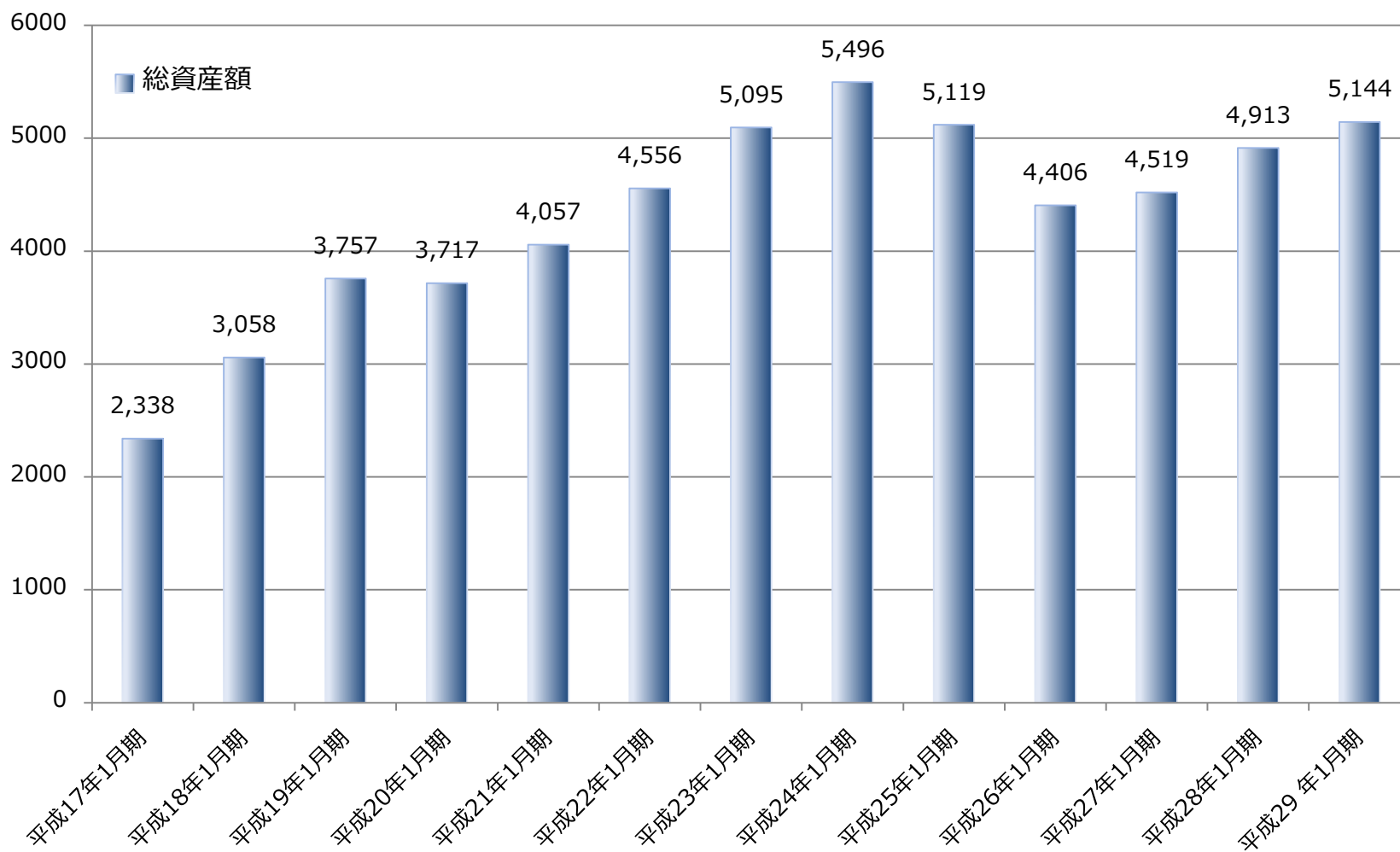
純資産と自己資本比率の推移





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29年3月17日
株式会社丸千代山岡家
JASDAQ（証券コード：3399）