



# 2023年1月期

# 決算説明資料



2023年3月27日  
株式会社丸千代山岡家  
東証スタンダード（証券コード：3399）



## 目次

---

会社概要・沿革		P 3～ P 4
2023年1月期	決算概要	P 5～ P 19
2024年1月期	通期計画	P 20～ P 23
2024年1月期	取り組み等	P 24～ P 29
中期経営計画概要		P 30
参考資料		P 31～ 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	1993年3月8日
代表者	代表取締役社長 一由聡
資本金	3億2,583万2,000円
従業員数	4,325人 (内 正社員438人)
事業内容	ラーメン山岡家、極煮干し本舗、味噌ラーメン山岡家の運営
店舗数	176店舗 (2023年1月31日現在)

### 【ラーメン山岡家の特徴】

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、手作りによるスープの仕込みや、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

- 1980年 東京都に(有)丸千代商事を設立
- 1988年 茨城県牛久市に「ラーメン山岡家」を開店
- 1993年 札幌市中央区に(株)山岡家を設立
- 2000年 (株)山岡家本社を札幌市東区(現在地)に移転
- 2002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
- 2006年 ジャスダック証券取引所へ上場
- 2009年 ラーメン山岡家100店舗達成
- 2012年 茨城県つくば市に「コメダ珈琲つくば店」を開店
- 2015年 株主優待制度開始を発表
- 2016年 2016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  
茨城県土浦市に「極煮干し本舗荒川沖店」を開店
- 2017年 全店で150店舗達成
- 2018年 山岡家全店に店舗内の禁煙化
- 2022年 東京証券所の市場区分見直しに伴い東京証券取引所スタンダードに上場  
2022年1月期売上高150億円突破



味噌ラーメン山岡家

餃子の山岡家

ラーメン山岡家167店舗、その他の業態9店舗 (2023年1月31日現在)



---

# 2023年1月期 決算概要



## 2023年1月期 実績（1）

### 累計実績

売上高 : 18,676百万円 (前期比23.5%増)  
経常利益 : 582百万円 (前期比69.0%増)

### 総評

- ✓ 売上高は前期と比較し、蔓延防止等重点措置解除以降の社会活動正常化に伴う来店客数の大幅増加により、3,554百万円の大幅増収となった
- ✓ 経常利益は前期と比較し、237百万円の増益となり当初計画を達成
- ✓ 新規出店の計画10店舗に対して実績8店舗(移転含む)となった
- ✓ 既存店の売上高が前期比119.3%と大幅増(来店客数増、概ねコロナ前の営業時間)
- ✓ 新型コロナウイルス感染拡大防止に伴う休業協力金等の助成金の収入を131百万円を特別利益として計上
- ✓ 上記の要因などもあり、当期純利益は413百万円と過去最高となった。



## 2023年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	3,532	4,464	5,116	5,562	18,676	100.0
売上原価	1,011	1,208	1,427	1,555	5,201	27.9
売上総利益	2,521	3,256	3,689	4,007	13,475	72.1
販管費	2,679	3,087	3,371	3,822	12,961	69.4
営業利益	△158	169	317	185	514	2.8
経常利益	△150	178	338	216	582	3.1
当期利益	△94	187	237	84	413	2.2

- ✓ 2月・3月が営業時間短縮の影響を受け売上高が想定を大きく下回る
- ✓ 2Q後半以降は概ね通常の営業時間に戻り、既存店の売上高は前年比で約110%以上で推移
- ✓ 3Qの営業利益は、通常繁盛月である8月売上と同等の売上が9月・10月も継続し、利益を大きく引き上げた
- ✓ 売上不振店の減損損失3店舗の計上をしたが、休業協力金等の助成金を特別利益として計上し当期利益は計画を達成



## 2023年1月期 実績 計画対比 (3)

(単位：百万円 %)

	2023年1月期 計画 (A)	売上 比率	2023年1月期 累計実績 (B)	売上 比率	当初予算比較 (B) - (A)	
					金額	対改善率
売上高	16,527	100.0	18,676	100.0	2,149	—
売上原価	4,330	26.2	5,201	27.9	870	1.6
売上総利益	12,196	73.8	13,475	72.1	1,278	△1.6
販管費	11,676	70.7	12,961	69.4	1,284	△1.3
営業利益	520	3.1	514	2.8	△6	△0.4
経常利益	550	3.3	582	3.1	32	△0.2
当期利益	290	1.8	413	2.2	123	0.5

- ✓ 売上高は2月・3月の蔓延防止等重点措置の影響はあったが、その後の来店客数の大幅増により計画達成
- ✓ 売上原価は原材料価格の高騰により大幅増
- ✓ 販管費はガス・電気の単価高騰によりエネルギーコスト高騰（当初見込みから約5億）、人件費は売上高増や人員配置見直しにより増加し、販管費総額では計画を上回る
- ✓ 経常利益は売上高増による売上総利益増で、販管費増をカバーし当初計画を上回る
- ✓ 通期で売上不振店3店舗の減損損失が発生したが、当期利益は過去最高益を達成



## 2023年1月期 実績 対前年比較（4）

（単位：百万円 %）

	2022年1月期 実績 (A)	売上 比率	2023年1月期 実績 (B)	売上 比率	対前年比較 (B) - (A)	
					金額	対改善率
売上高	15,122	100.0	18,676	100.0	3,554	—
売上原価	4,005	26.5	5,201	27.9	1,195	1.4
売上総利益	11,116	73.5	13,475	72.1	655	△1.4
販管費	10,816	71.5	12,961	69.4	678	△2.1
営業利益	299	2.0	514	2.8	214	0.8
経常利益	344	2.3	582	3.1	237	0.8
当期利益	386	2.6	413	2.2	27	△0.3

- ✓ 売上高は新規に8店舗出店、蔓延防止等重点措置解除以降、10か月連続で来店客数が前年を上回ったことで大幅増加となり、既存店前年売上119.3%と好調を維持し3,554百万円の増収となった
- ✓ 売上原価は全般的に食材価格の高騰があり、8月に販売価格の見直しを行ったが前年から1.4ポイントの悪化となった
- ✓ 営業利益・経常利益は前年と比較し増加
- ✓ 当期利益は売上不振店の減損損失3店舗分を計上（前期は13店舗）するもプラスで着地



## 2023年1月期 実績 コスト内訳 (5)

(単位：百万円 %)

	2021年1月期 実績 (A)	売上比率	2022年1月期 実績 (B)	売上比率	対前年比較 (B) - (A)		
					金額	対改善率	
売上高	15,122	100.0	18,676	100.0	3,554	—	
売上原価	4,005	26.5	5,201	27.9	1,195	1.4	
売上総利益	11,116	73.5	13,475	72.1	2,358	△1.4	
販売費及び一般管理費	給与・雑給	5,072	33.5	6,102	32.7	1,030	△0.9
	法定福利費	562	3.7	643	3.4	80	△0.3
	水道光熱費	1,557	10.3	2,148	11.5	591	1.2
	広告宣伝費	225	1.5	296	1.6	71	0.1
	衛生費	220	1.5	241	1.3	21	△0.2
	地代家賃	840	5.6	875	4.7	34	△0.9
	減価償却費	409	2.7	428	2.3	19	△0.4
	その他	1,926	12.7	2,223	11.9	296	△0.8
	計	10,816	71.5	12,961	69.4	2,144	△2.1

- ✓ 売上原価は全般的に食材価格の高騰があり計画を大幅に上回る
- ✓ 給与・雑給は売上高増に対応するためや人員配置見直しなどにより、計画を上回ったが、売上比率は売上高大幅増により減少
- ✓ 水道光熱費は、ガス・電気単価高騰により想定を大幅に上回る金額で着地（売上比率1.2%増）



## 貸借対照表・キャッシュフロー計算書

### 貸借対照表

(単位：百万円)

	2023年1月期	前期末比増減		2023年1月期	前期末比増減
流動資産	3,081	798	流動負債	3,670	1,072
棚卸資産	663	125	1年以内返済借入金・社債	936	114
固定資産	5,381	962	固定負債	2,330	453
有形・無形固定資産	4,078	832	長期借入金・社債	2,194	408
投資その他の資産	1,302	130	純資産	2,461	234
<b>資産合計</b>	<b>8,462</b>	<b>1,760</b>	<b>負債・純資産合計</b>	<b>8,462</b>	<b>1,760</b>

### キャッシュフロー計算書

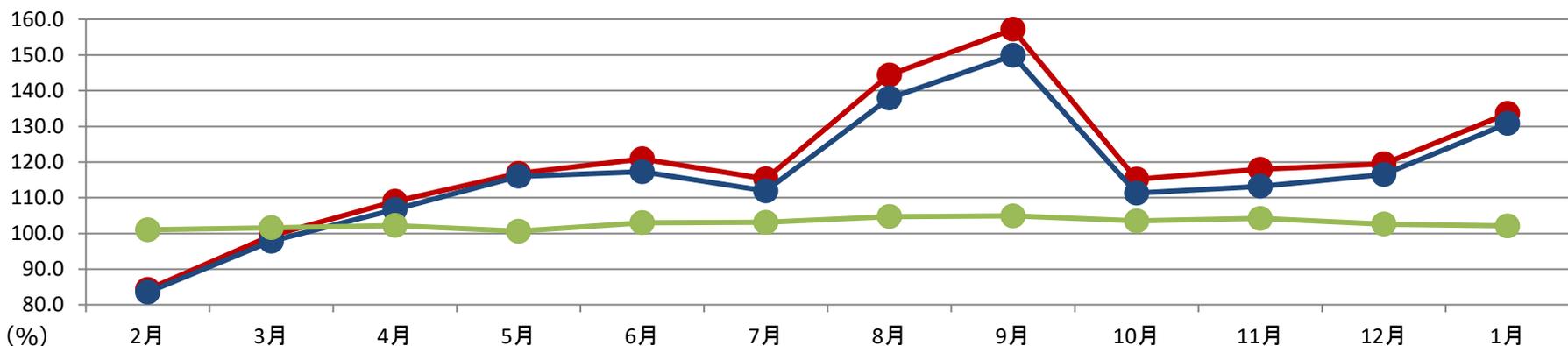
(単位：百万円)

	2021年1月期	2022年1月期
営業活動によるキャッシュフロー	969	1,361
投資活動によるキャッシュフロー	△630	△1,292
財務活動によるキャッシュフロー	△239	499



## 2023年1月期 既存店売上高推移 (対前年比)

● 売上高 ● 客数 ● 客単価



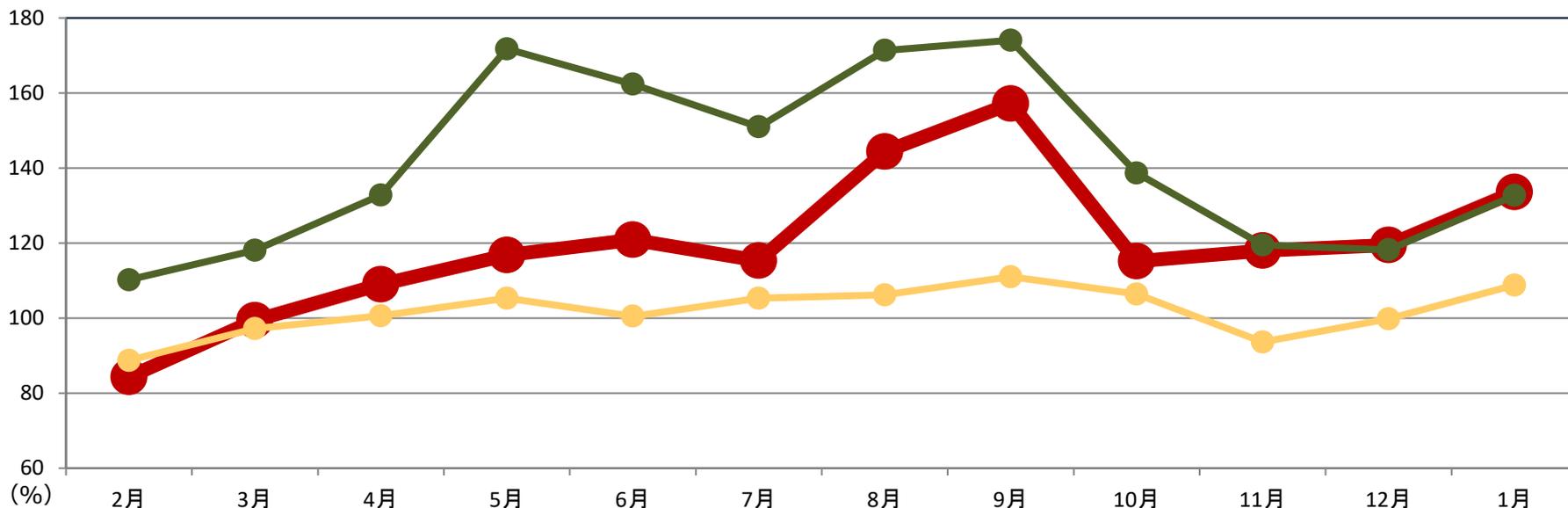
(単位：%)

	2023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	84.3	99.4	109.0	116.8	120.9	115.3	144.4	157.2	115.2	118.0	119.5	133.6	119.3
客数	83.5	97.8	106.7	116.0	117.3	111.9	137.9	149.9	111.3	113.2	116.5	130.8	116.0
客単価	101.0	101.6	102.2	100.6	103.0	103.1	104.7	104.9	103.5	104.2	102.6	102.1	102.9



## 大手ラーメンチェーンとの既存店売上高比較

● 山岡家 ● K社 ● H社



- ✓ 2022年2月は蔓延防止等重点措置による時短営業があり売上高が低迷したが、その後、売上高は順調に回復し既存店売上高の前年比は通期計で119.3%となり、10カ月連続で前年を上回った
- ✓ 当社の繁忙期である8月と年末年始の12月・1月に大きく集客が上がり前年を大きく上回る売上となった
- ✓ 大手ラーメンチェーン店と比較すると、他社は前年度に既存店の売上高が低迷した数値に対する既存店売上高が100%を超える数値だが、当社は前年に通期で103.5%であり、2023年1月期の既存店売上高はその数値を上振れする売上高となった



## 2023年1月期の出店・閉店

2023年1月期の出店は8店舗、閉店は1店舗となりました。

味噌ラーメン業態2号店となる「味噌ラーメン山岡家苫小牧店」を北海道苫小牧市に出店いたしました。  
山口県初出店となる「ラーメン山岡家長府店」を山口縣長府市に出店いたしました。

	店舗名	オープン日	住所
1	味噌ラーメン山岡家苫小牧店	2022年4月27日	北海道苫小牧市新中野町3丁目1-7
2	ラーメン山岡家松戸北小金店	2022年4月29日	千葉県松戸市小金きよしヶ丘3丁目10-2
3	ラーメン山岡家四日市塩浜店	2022年6月30日	三重県四日市市塩浜字浜田352-1
4	ラーメン山岡家焼津店	2022年7月16日	静岡県焼津市八楠3-5-14
5	ラーメン山岡家青森東店	2022年9月1日	青森県青森市造道3丁目1-23
6	餃子の山岡家すすきの店	2022年9月6日	北海道札幌市中央区南4条西5丁目6-3第2秀高ビル
7	ラーメン山岡家長府店	2022年10月13日	山口県下関市長府印内町11-5
8	ラーメン山岡家栃木店	2022年11月10日	栃木県栃木市箱森町44-27

	店舗名	閉店日	住所
1	餃子の山岡家南4条西3丁目店	2022年8月20日	北海道札幌市中央区南4条西3-9 2Mビル1階



# 2023年1月期 エリア別出店状況

## 北海道・東北エリア

	2022年1月末 店舗数	増減	2023年1月末 店舗数
北海道	52	1	53
宮城県	4	-	4
福島県	4	-	4
山形県	2	-	2
秋田県	2	-	2
岩手県	1	-	1
青森県	3	1	4

## 東海・関西・北陸・九州エリア

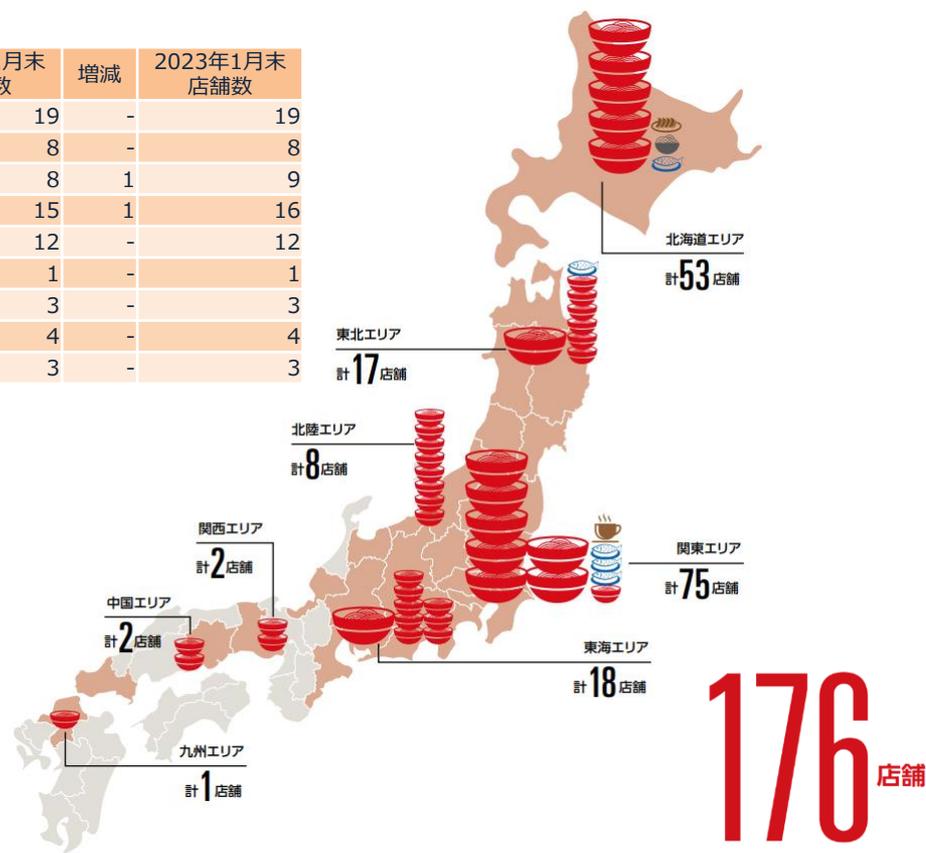
	2022年1月末 店舗数	増減	2023年1月末 店舗数
静岡県	6	1	7
岐阜県	1	-	1
愛知県	7	-	7
三重県	2	1	3
新潟県	5	-	5
富山県	1	-	1
福井県	1	-	1
石川県	1	-	1
兵庫県	2	-	2
福岡県	1	-	1
岡山県	1	-	1
山口県	0	1	1

## 合計

北海道・東北 エリア	関東エリア	東海・関西・ 北陸・九州エリア	2022年1月末 店舗数
70	75	31	176

## 関東エリア

	2022年1月末 店舗数	増減	2023年1月末 店舗数
茨城県	19	-	19
群馬県	8	-	8
栃木県	8	1	9
千葉県	15	1	16
埼玉県	12	-	12
東京都	1	-	1
神奈川県	3	-	3
山梨県	4	-	4
長野県	3	-	3





## 2023年度1月期 期間限定メニューの紹介



- ✓ ラーメン山岡家の「プレミアム醤油とんこつラーメン」、極煮干し本舗の「背油煮干しラーメン」は、お客様からの再販のご要望が多く冬の期間限定商品の定番として定着
- ✓ ラーメン山岡家の「煮干し豚骨ラーメン」は極煮干し本舗のタレを使った初の商品
- ✓ 総客数に対する販売実績は
  - 「プレミアム醤油とんこつラーメン 12.1%」
  - 「煮干し豚骨ラーメン 11.1%」
  - 「旨辛スタミナらーめん 9.3%」
  - 「サバカレー煮干しらーめん 6.1%」
  - 「背油煮干しラーメン 11.6%」



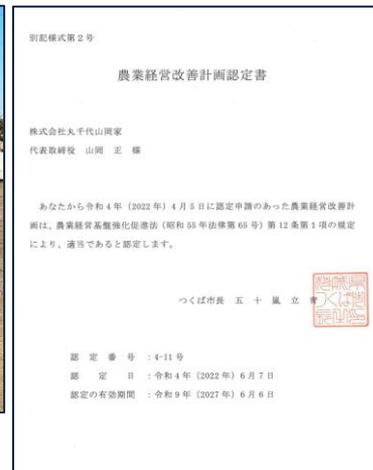
## 2023年1月期 取組み (1)



- (1) 山口県1号店の「ラーメン山岡家長府店」を10月13日に出店
- (2) 西日本への出店拡大を想定し食材配送センターを名古屋から神戸に変更
- (3) アルバイトの雇用契約書を電子署名で業務効率化
- (4) 多様な働き方に対応するため、週休3日制正社員の採用開始
- (5) 客席にお客様QRアンケートを設置しNPSスコアから上位店舗を表彰
- (6) アルバイトを含む全スタッフへ季節に合わせたユニフォームの新規製作と支給
- (7) 人事総務部と人材開発部を統合し採用からトレーニングまでを一本化
- (8) キャッシュレス券売機を既存店22店舗で入替実施
- (9) 北海道札幌市でリサイクル事業を立ち上げ豚骨とダンボールの試験回収を開始
- (10) LINEスタンプ・絵文字の販売開始
- (11) 山岡家商店とビレッジバンガードとのコラボ商品販売
- (12) 札幌東急REIホテルとコラボで第3弾となる「山岡家部屋」の宿泊イベント実施
- (13) グーグルマップのMEO対策を実施
- (14) サービス券の2枚出し、LINEによる毎週のトッピングクーポンの配信



## 2023年1月期 取組み (2)



### 農業事業の進捗

- ✓ 当社の農業事業は2022年6月につくば市から「認定農業者」として認められる
- ✓ 農地面積を20,000坪から33,000坪に拡大
- ✓ 2022年7月から本格的な収穫が始まり月間10t~15tのネギをラーメン山岡家に出荷
- ✓ ネギの出荷はプラスチック製の通関箱を繰り返し使用し段ボール箱の使用量削減に貢献
- ✓ 社内公募を行い農業事業で社員登用実施
- ✓ 冬期間の育成のため、2022年12月に約2,000坪の畑にネギのトンネル栽培を実施
- ✓ 追加設備投資として大型トラクター、ネギ収穫機を購入し今後の生産量拡大に備えた
- ✓ 2023年度は当社のネギ使用量の20%の収穫を目指して植付を開始



## まとめ

### 【まとめ】

2023年1月期は2月～3月の蔓延防止等重点措置による営業時間短縮があったが、解除以降の社会活動正常化に伴う来店客数の大幅増もあり、想定を大きく上回る着地となった。既存店の売上高の前年比は通期で119.3%と好調を維持し、4月以降10カ月連続で前年を大きく上回り、高い売上高を維持いたしました。売上高は大幅増となりましたが、コスト面では原価高騰、人件費やエネルギーコストの大幅増となり、経常利益の増加幅は小さいものの計画を上回る着地となりました。

新規出店は10店舗の計画を下回る8店舗となりました。ラーメン山岡家では山口県初出店となる長府店は現在も好調な売上高を維持し、今後の中国地方出店の基幹店舗となっております。

コスト面につきましては、為替の変動や地政学的リスクに伴うエネルギーコストの高騰が大きく影響しており、当初の見込みから約5億円の増加となりました。

原価では、為替の変動を主因として全般的に食材の価格高騰があり、8月に販売価格の改定を行いました。原価率は大幅に上昇いたしました。その他コストにつきましては適正にコントロールでき販管費全体では金額は増加し売上比率は減少。

その結果、通期では3店舗の売上不振店の減損損失を計上いたしました。休業協力金等の特別利益を計上し当期利益は過去最高の413百万円で着地いたしました。



---

# 2024年1月期 通期計画



## 2024年1月期 通期計画と前提条件

(単位：百万円 %)

	2024年1月期 上期計画	2024年1月期 下期計画	累計	売上 比率
売上高	9,605	10,787	20,392	100.0
原価計	2,604	2,893	5,498	27.0
売上総利益	7,001	7,893	14,894	73.0
販管費	6,965	7,386	14,351	70.4
営業利益	35	507	543	2.7
経常利益	61	538	600	2.9
当期純利益	29	288	317	1.6

項目	前提条件
新規出店	ラーメン山岡家6店舗・味噌ラーメン山岡家1店舗を合わせて7店舗の出店を計画
売上高	既存店の売上高を前年比104.4%と計画し、全社で203億9,200万円
原価率	原材料費の高騰が続くと推測し27.0%を計画
人件費率	人件費率(役員報酬・給与手当・雑給・退職給付費・法定福利費)は37.4%を計画
水道光熱費	電気代、ガス代の価格は改善の見込みは厳しいと推測し売上比で11.3%と概ね前年並み
販管費率	概ね前年並みに推移すると予測し70.4%
設備投資	新規出店費用、リニューアル、来期物件取得費用を含めて10億円を計画



## 対前期比較と売上高推移

(単位：百万円)

	2023年1月期 実績 (A)	2024年1月期 計画 (B)	対予算比較 (B-A)
売上高	18,676	20,392	1,715
売上原価	5,201	5,498	296
売上総利益	13,475	14,894	1,419
販管費	12,961	14,351	1,390
営業利益	514	543	28
経常利益	582	600	18
当期純利益	413	317	△96



- ✓ 売上高は前年比109.2%の203億39百万円の増収を計画
- ✓ 通期計画の売上は通常営業の前提で計画
- ✓ 今期の新規出店はラーメン山岡家6店舗、その他業態1店舗を計画
- ✓ 7店舗の新規出店の他に、老朽店舗のリニューアルを計画(2店舗)
- ✓ 経常利益は6.0億円の増益と計画、当期純利益は特益(助成金)なくなり減益と計画



## 2024年1月期 出店計画

- ✓ 今期は北海道地区から中国地区で7店舗の新規出店を計画
- ✓ 山岡家6店舗、味噌ラーメン山岡家1店舗の出店を計画
- ✓ 滋賀県に初出店（ラーメン山岡家長浜店）
- ✓ 中国地区で物件調査を強化
- ✓ 2024年に九州出店を計画し物件調査開始
- ✓ 山岡家既存店3店舗のリニューアルを計画



店舗名	オープン予定日	住所
ラーメン山岡家東広島店	2023年2月	広島県広島市西条
ラーメン山岡家小倉西港店	2023年3月	福岡県北九州市小倉帰宅
味噌ラーメン山岡家狸小路4丁目店	2023年6月	北海道札幌市中央区
ラーメン山岡家長浜店	2023年7月	滋賀県長浜市
ラーメン山岡家越前店	2023年10月	福井県越前市
ラーメン山岡家狸小路4丁目店（リニューアル）	2023年3月	北海道札幌市中央区
ラーメン山岡家旭川永山店（リニューアル）	2023年6月	北海道旭川市永山
ラーメン山岡家太平店（リニューアル）	2023年12月	北海道札幌市北区



---

# 2024年1月期 取り組み等



## 今期の取り組み (1)

今期のスローガン

# 「 お客様に喜んで貰う 」

今期は、昨年度の「ありがとうを創る」という全社スローガンから、「お客様に喜んで貰う」といたしました。

当社は、ご来店していただいたお客様に喜んで貰うこと、すなわち満足していただけることを目指しております。

商品の味はもちろんですが、接客、掃除、店内環境、雰囲気、気配りなど、お客様に喜んで貰うには何をすべきかを、従業員が自ら考え行動することが重要と考えます。

お客様のご来店があって当社の事業が成り立っている事を認識し、スローガンを共有し全社一丸となって行動してまいります。





## 今期の取り組み (2)

### 具体的方策

- (1) 全社スローガン「お客様に喜んで貰う」の推進
- (2) 2023年度は既存店89店舗にキャッシュレス券売機導入（2024年度中に全店導入予定）
- (3) 北海道地区でテレビCM放映による知名度と集客向上
- (4) 来期以降の出店に備えた人材育成の実施
- (5) 営業部長とSVによる面談でアルバイトからの社員登用の強化
- (6) 全従業員の日単位の時間外労働管理
- (7) 本部営業支援人員の増員による店舗支援体制の強化
- (8) 時間外労働時間数の削減のためのシフト予実管理
- (9) 年間5日間の年次有給の計画的な取得促進
- (10) 新店・既存店の食材保管スペースの設備増設
- (11) 業務コミュニケーションツールSlackの全店舗導入
- (12) 既存店30店舗に入金機新規導入による入金両替業務の低減
- (13) 休暇取得に向けたサポートの実施
- (14) 健康診断受診の内容充実（脳ドック等）と受診管理実施、ストレスチェックの実施
- (15) 保健師による重度健康リスク保持者の分析とリスト化
- (16) 健康経営優良法人認定を目指した改善案の実施
- (17) 人事管理ソフトSmartHR導入による雇用契約の業務効率化
- (18) 確定拠出年金の運用メリットの啓蒙活動実施





## 今期の取り組み (3)

### 具体的方策

- (19) 中途採用・社員登用140名、新卒採用10名の人材採用
- (20) 早期店長昇格を目的としたキャリア採用の実施
- (21) 社内セミナー実施による当社のトレーニングセンターの活用最大化
- (22) 新任店長研修の創設による店長業務習得のサポート
- (23) 店長への不当要求防止講習の実施
- (24) 正社員の技術向上を目的とした技能検定の実施
- (25) エンゲージサーベイの実施
- (26) 営業部と採用課の情報共有による人材育成スケジュールの構築
- (27) ラーメン山岡家6店舗、味噌ラーメン山岡家1店舗の計7店舗の新規出店
- (28) 九州・関西圏出店に向けた物件調査の強化、既存店エリアへの出店
- (29) 東京都心部に近い国道16号線内側への出店に向けた物件調査の強化
- (30) インボイス制度対応に向けた社内制度の整備
- (31) 自社開発の茹で麺タイマーの全店導入と券売機連動による食券購入情報の把握
- (32) 農業事業と購買部の連携による生産・仕入れ・出荷までの一元管理の実施
- (33) 農業事業のネギの出荷を月間15t以上に拡大
- (34) 山岡家の自社アプリ開発開始
- (35) 油脂再利用化への試験回収実施
- (36) 豚骨の再利用を目指した自社回収と肥料化の検討
- (37) ゴミの分別促進による処分費低減への啓蒙活動実施



## 当社の強みを紹介するポスターの掲示



**創業時から変わらない  
店内仕込みの豚骨スープ**

山岡家のスープは、  
創業者の山岡正から  
直接指導を受けた店長が味を守り、  
大きな寸胴に豚骨を入れ  
毎日仕込んでいます。  
豚骨を丸二日間煮込み続けて  
四日目にようやくお客様のもとへ  
届けられるスープは、  
繊細な火加減でコクと旨味を  
引き出した唯一無二の味です。



**肉本来の旨味を味わう  
自家製チャーシュー**

山岡家のチャーシューは、  
毎日各店舗で肩ロースの  
大きなブロック肉をカットし、  
煮崩れないように紐で縛り、  
強火で茹であげる。  
そして、毎日継ぎ足す  
秘伝のタレに漬け込み完成。  
手作りにこだわる。  
当社の自慢の逸品です。



**自社農場と契約農家から  
届けられた山岡家特注のネギ**

ネギへのこだわりが強い当社は、  
自前で農業事業を立ち上げ、  
ネギの栽培を行っております。  
契約農家と情報交換をしながら、  
ネギの品種や規格を厳しく管理し、  
山岡家専用にご生育された特別なネギを  
店舗に届けております。



自社ネギ農場

**熟練の包丁技術が作り出す  
厳選品質の白髪ネギ**

山岡家の定番商品といえは、  
創業当時から変わらず  
醤油ネギラーメン。  
ネギラーメンの白髪ネギは  
包丁を使って店内仕込み。  
熟練の技で一本本雑に治って  
切ることで、ネギの香り、  
歯ごたえを極限まで  
引き出しています。



当社の強みである手作りをお客様にお伝えするB2サイズのポスターを作製しました。  
主に当社の認知度の低いと予想される地域の新規出店店舗から客席に掲示し、他社のラーメンチェーンとの違いを知ってもらい、こだわりをもった商品であることをアピールしていきたいと考えております。



## 配当・株主優待

### ✓ 配当

2023年1月31日基準日の株主様へ16円の配当を計画

### ✓ 株主優待

100株以上の株主様に年2回（1月末・7月末基準日）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」、  
当社通販サイトで販売している乾麺セットの選択可

### ✓ 優待内容

山岡家・極煮干し本舗・味噌ラーメン山岡家でお好きなラーメン1杯と引換  
（中盛り・大盛も対応可、ランチセット販売時間はセットメニューとの引換可）

### ✓ 2022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91.8%の申込みと高い水準を維持        |
| (2) 優待の商品受注内容  | ラーメン無料券77.6% お米11.4% 乾麺11.0% |





## 新中期経営計画

中期経営計画スローガン：  
お客様の喜び・笑顔と共に—MaruchiyoYamaokaya-Vision2026—

(単位：百万円)

	2023年1月期 実績	2024年1月期 計画	2025年1月期 計画	2026年1月期 計画
売上高	18,676	20,392	21,727	23,442
経常利益	582	600	750	1,000
経常利益率 (%)	3.1	2.9	3.5	4.3
当期純利益	413	317	398	533
ROE (%) ※1	17.7	11.9	13.1	15.4
新規出店数	7	7	10	15
累計店舗数	176	183	193	<b>208</b>

(注)1. 参考指標

- 2024年1月期からの3年間で、約40億円の設備投資を予定
- 詳しくは3月16日開示資料を参照ください



---

## 参考資料



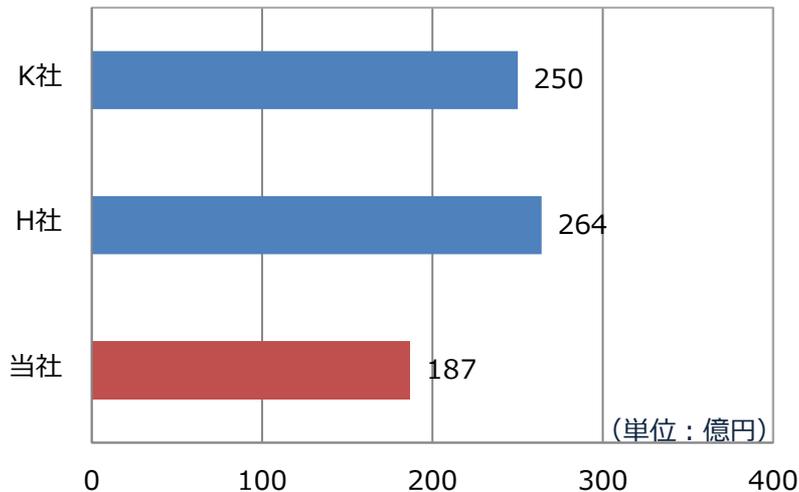
## 業界データ

### 【当社推定のラーメン業界データ】

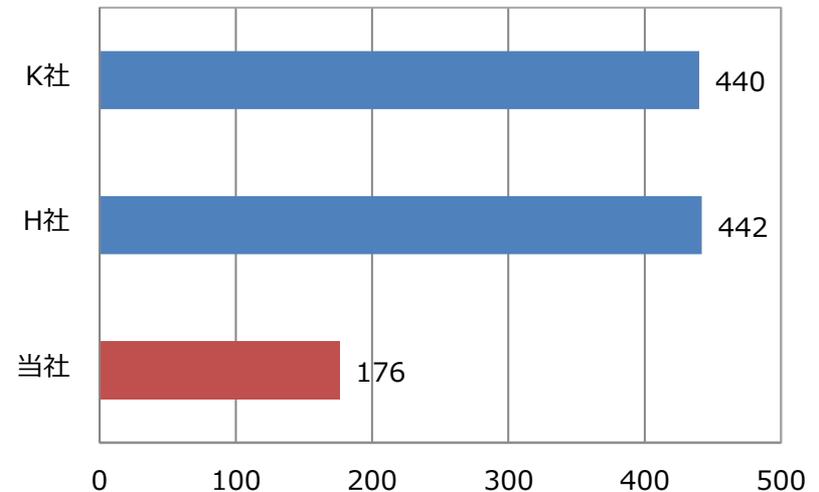
ラーメン業界に特化した統計データではないものの、市場規模は5,000億円~7,000億円、店舗数はおよそ50,000店と推測されております。

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。

上場他社企業のラーメン事業の売上高

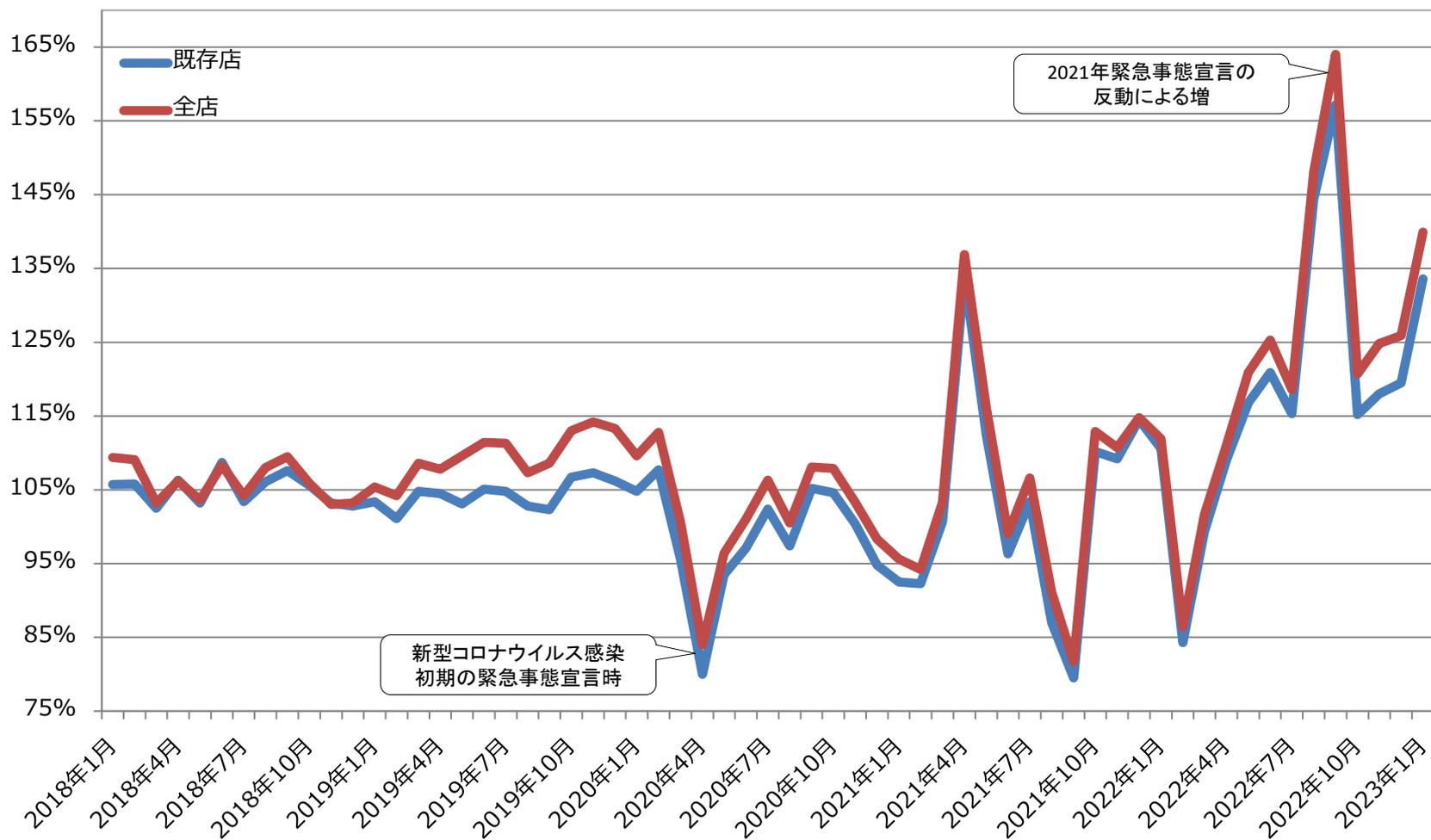


上場他社企業のラーメン店の店舗数



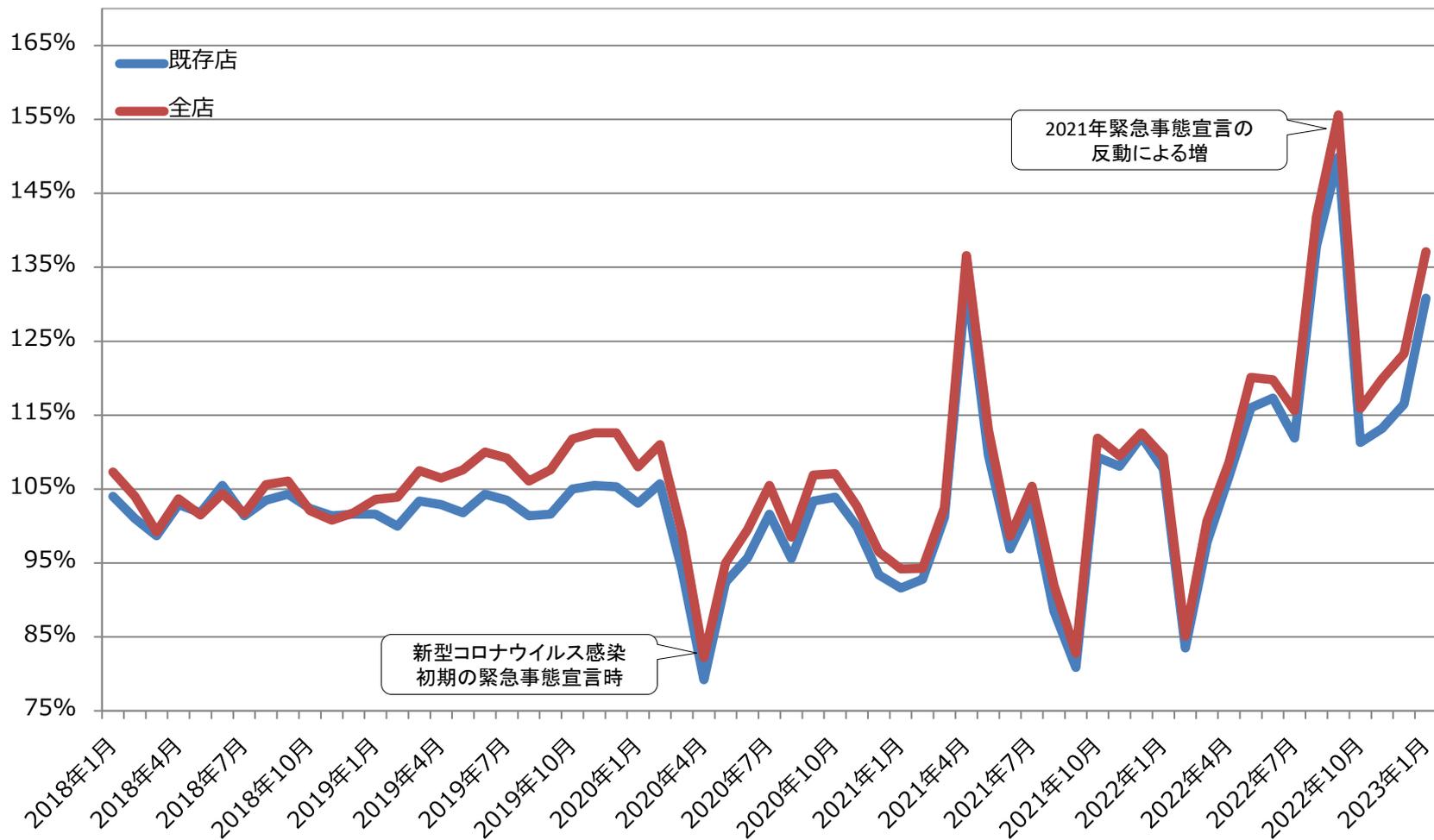


## 月次売上高推移（対前年比）



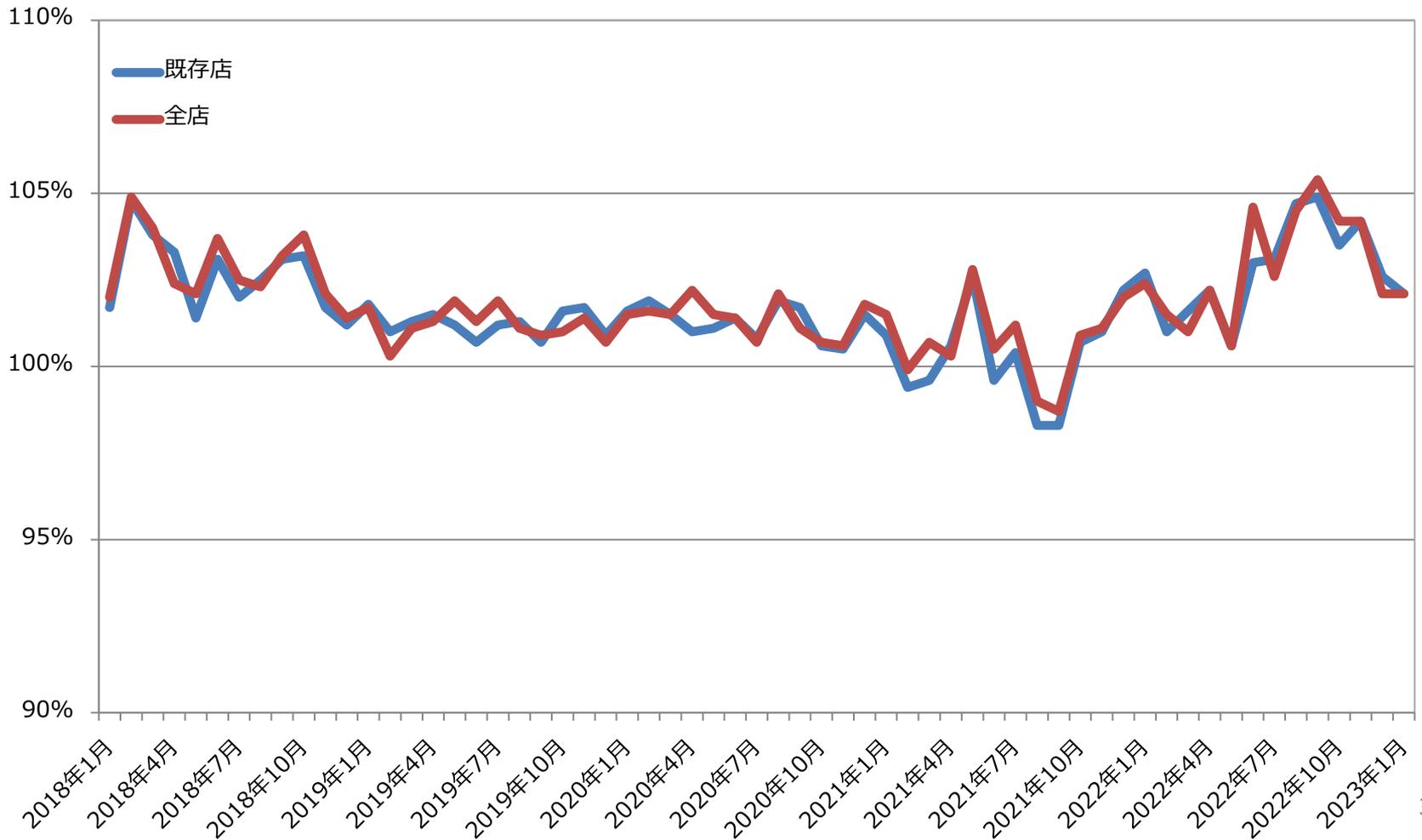


## 月次客数推移（対前年比）





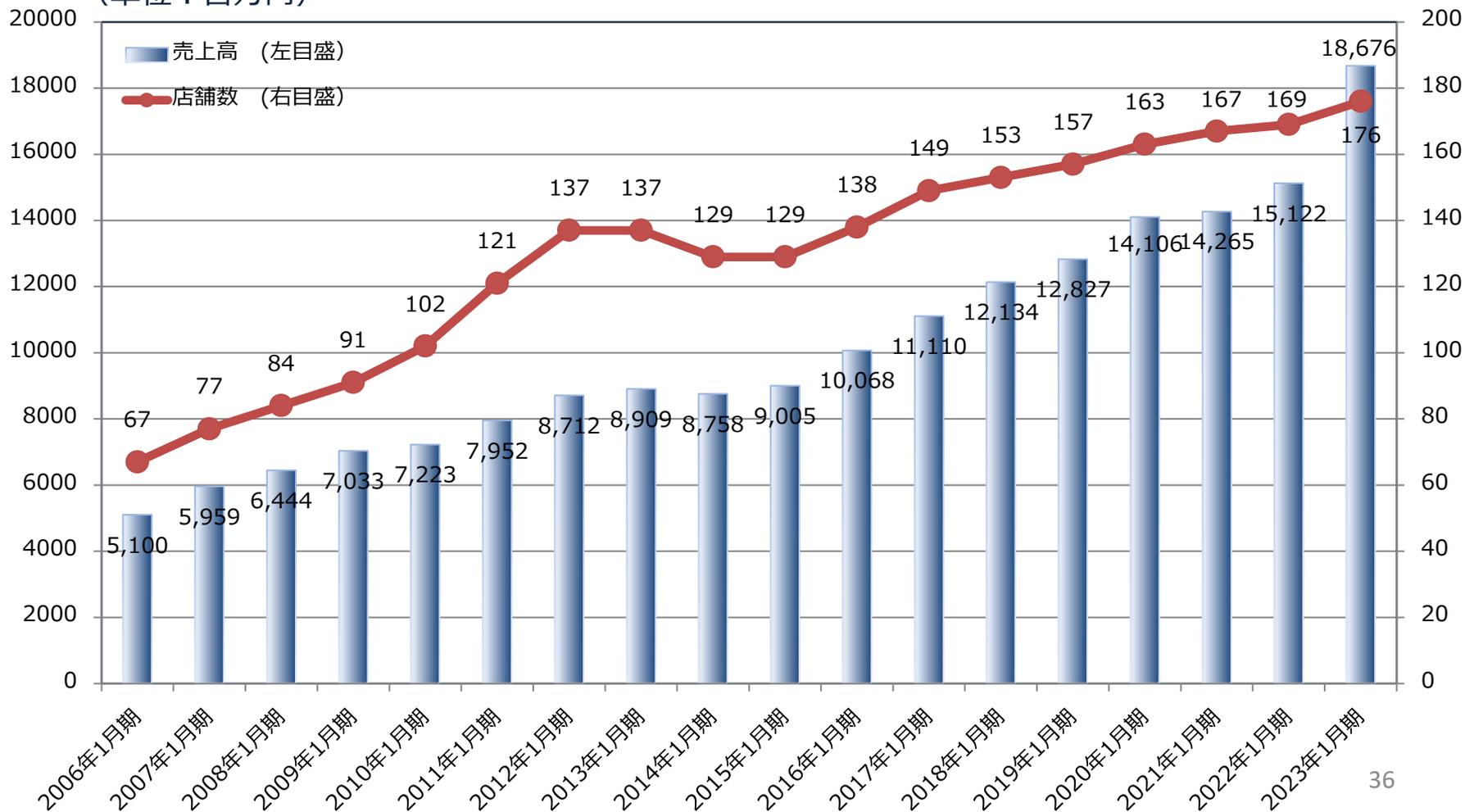
## 月次客単価推移（対前年比）





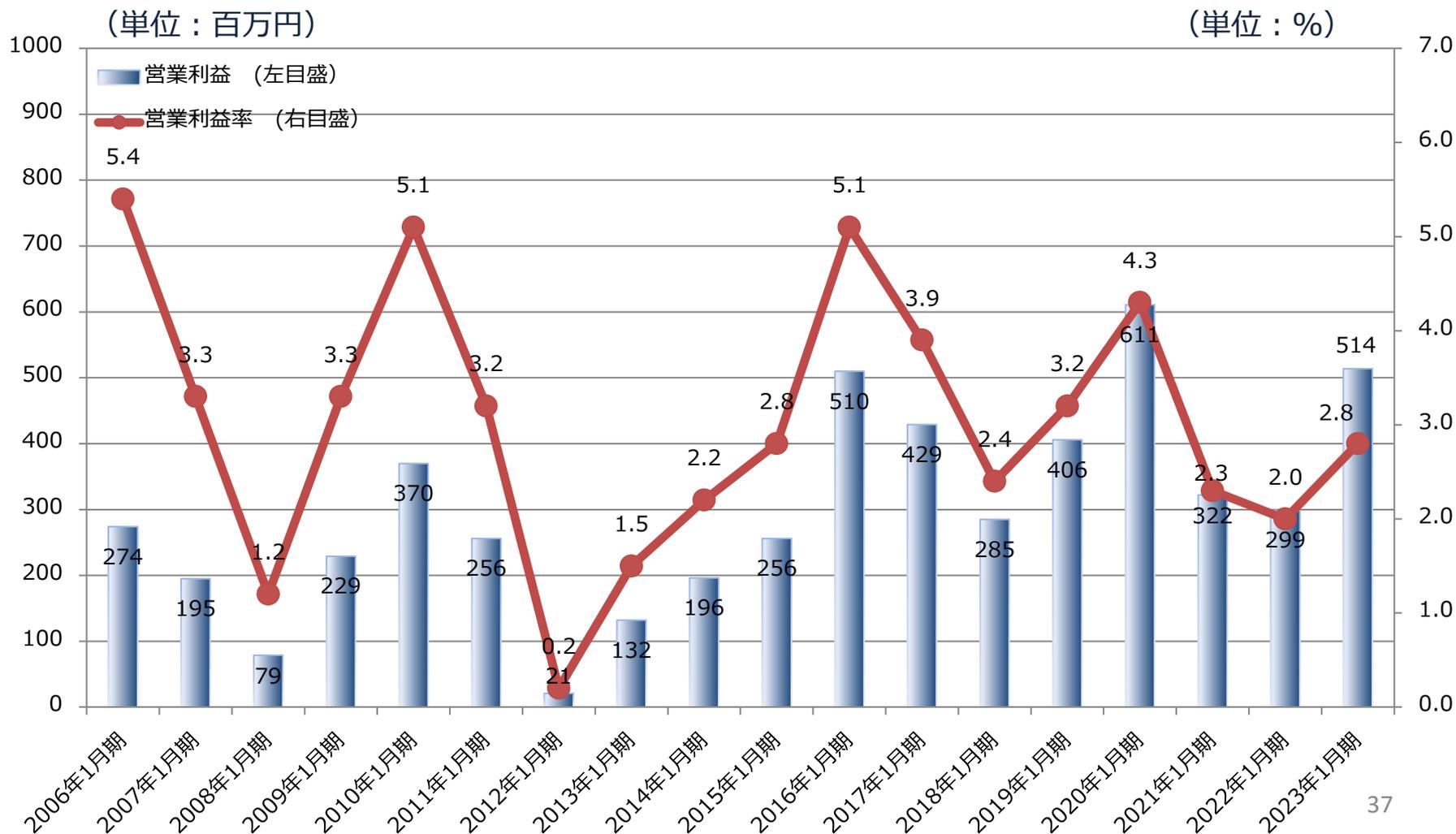
## 売上高と店舗数の推移

(単位：百万円)



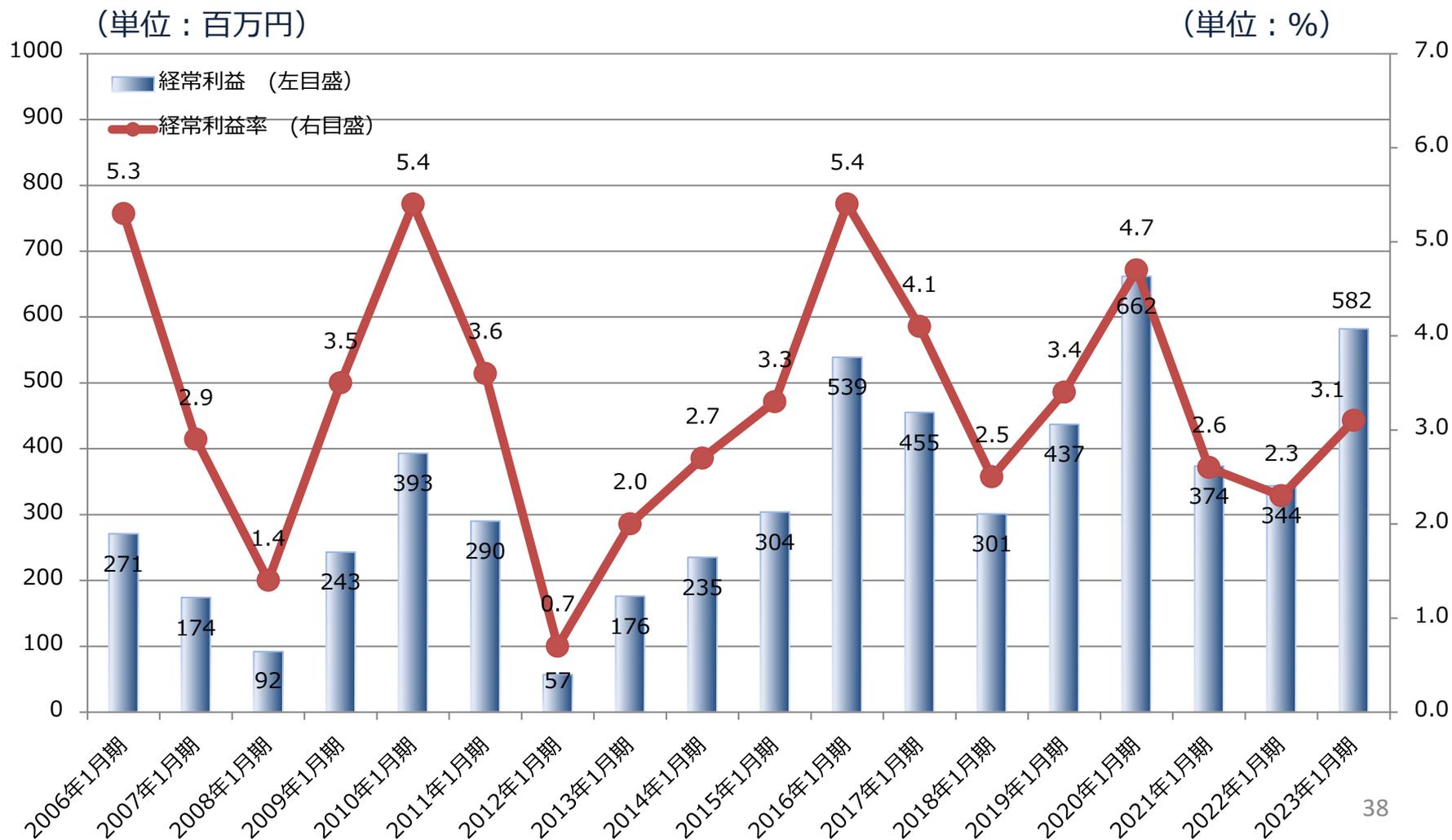


## 営業利益と営業利益率の推移



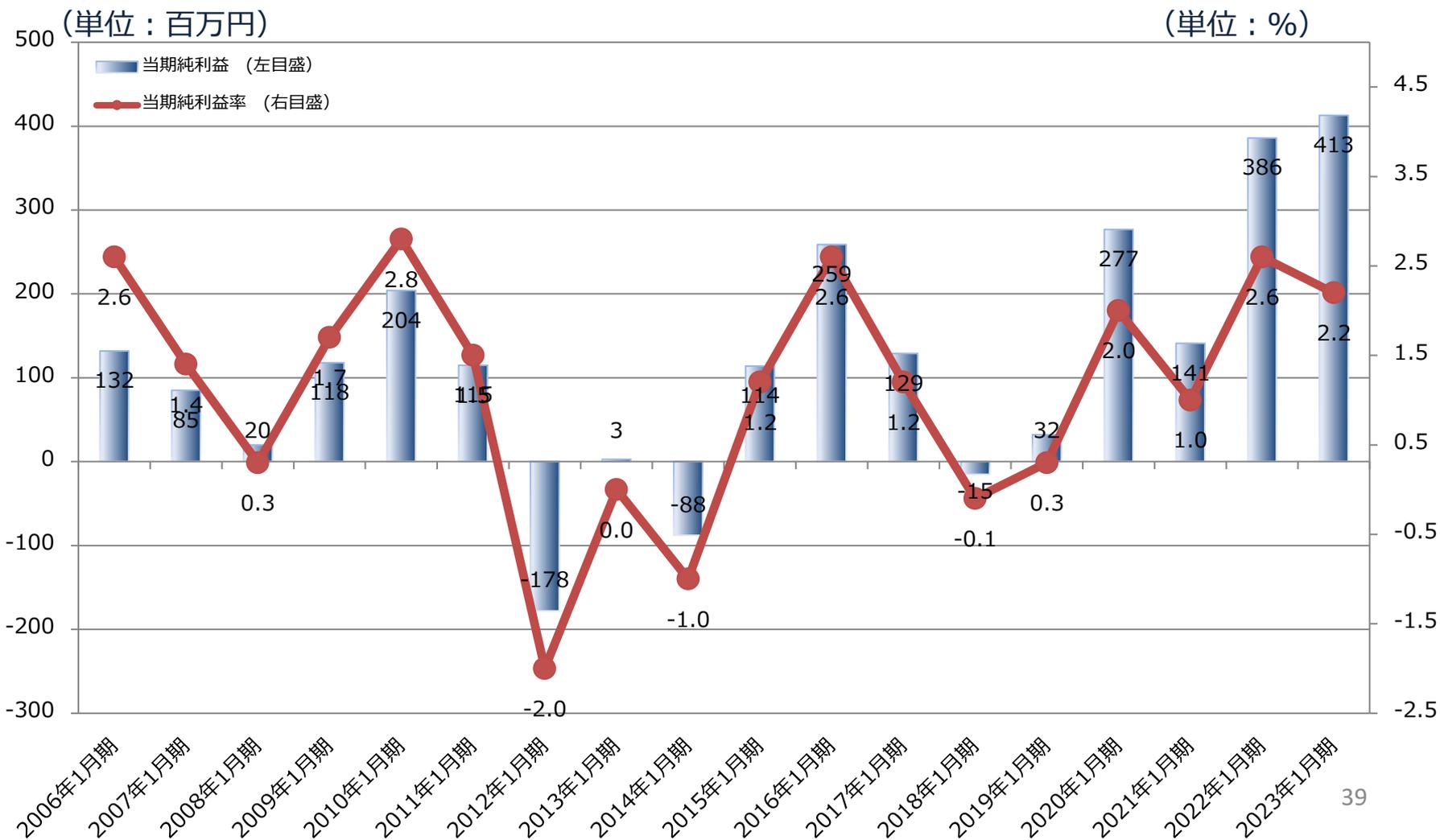


## 経常利益と経常利益率の推移



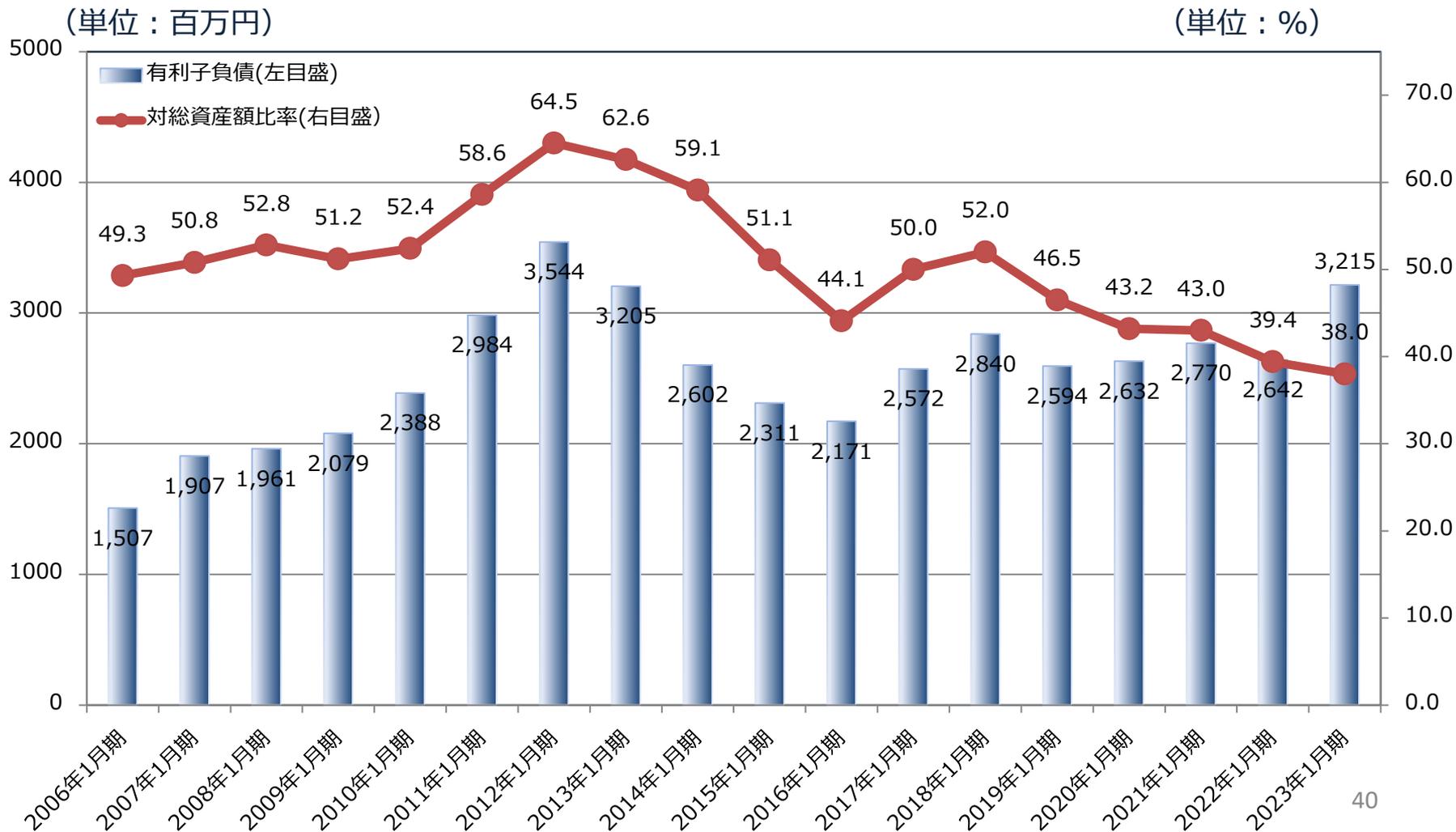


## 当期純利益と当期純利益率の推移



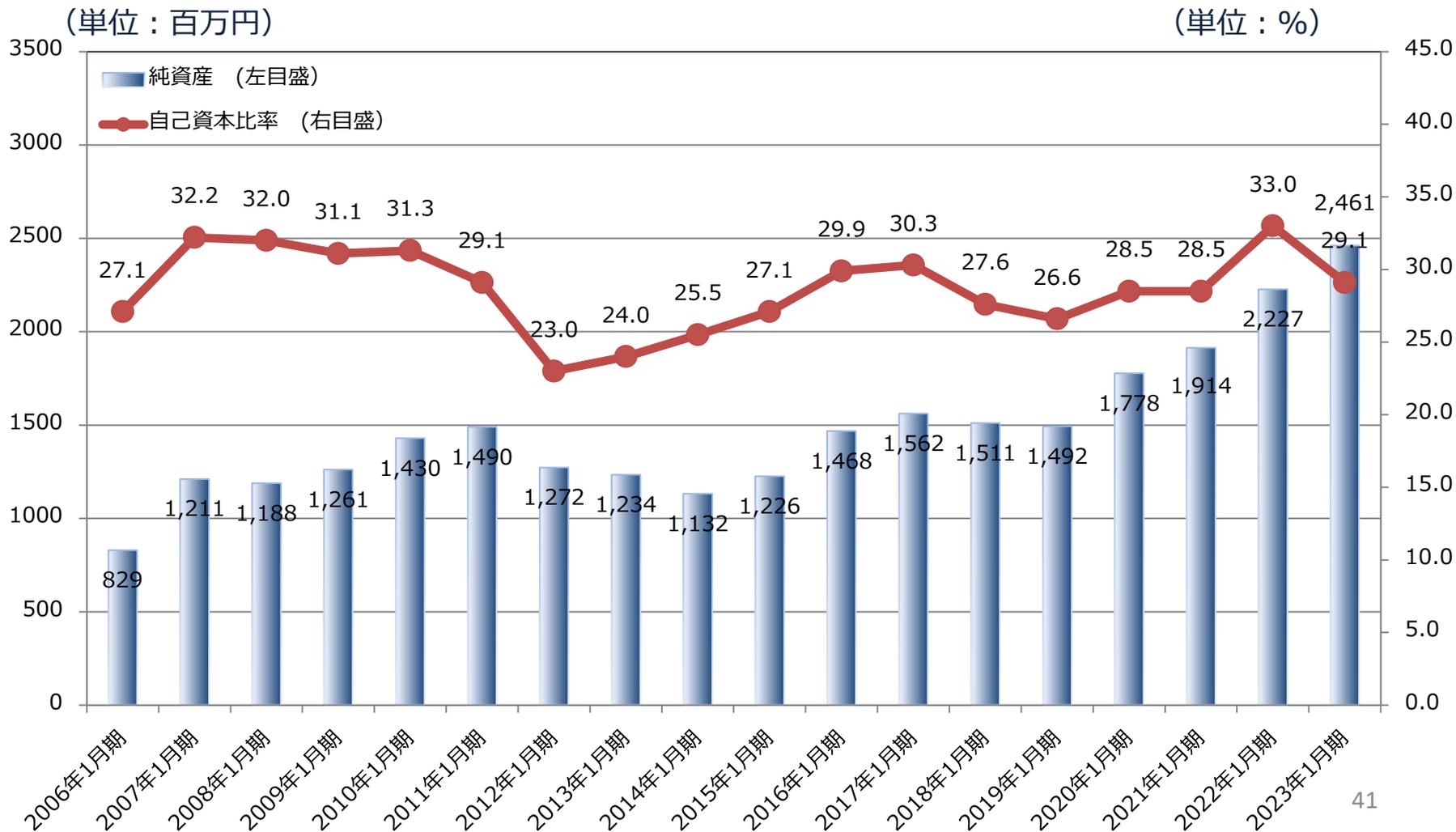


## 有利子負債と対総資産額比率の推移



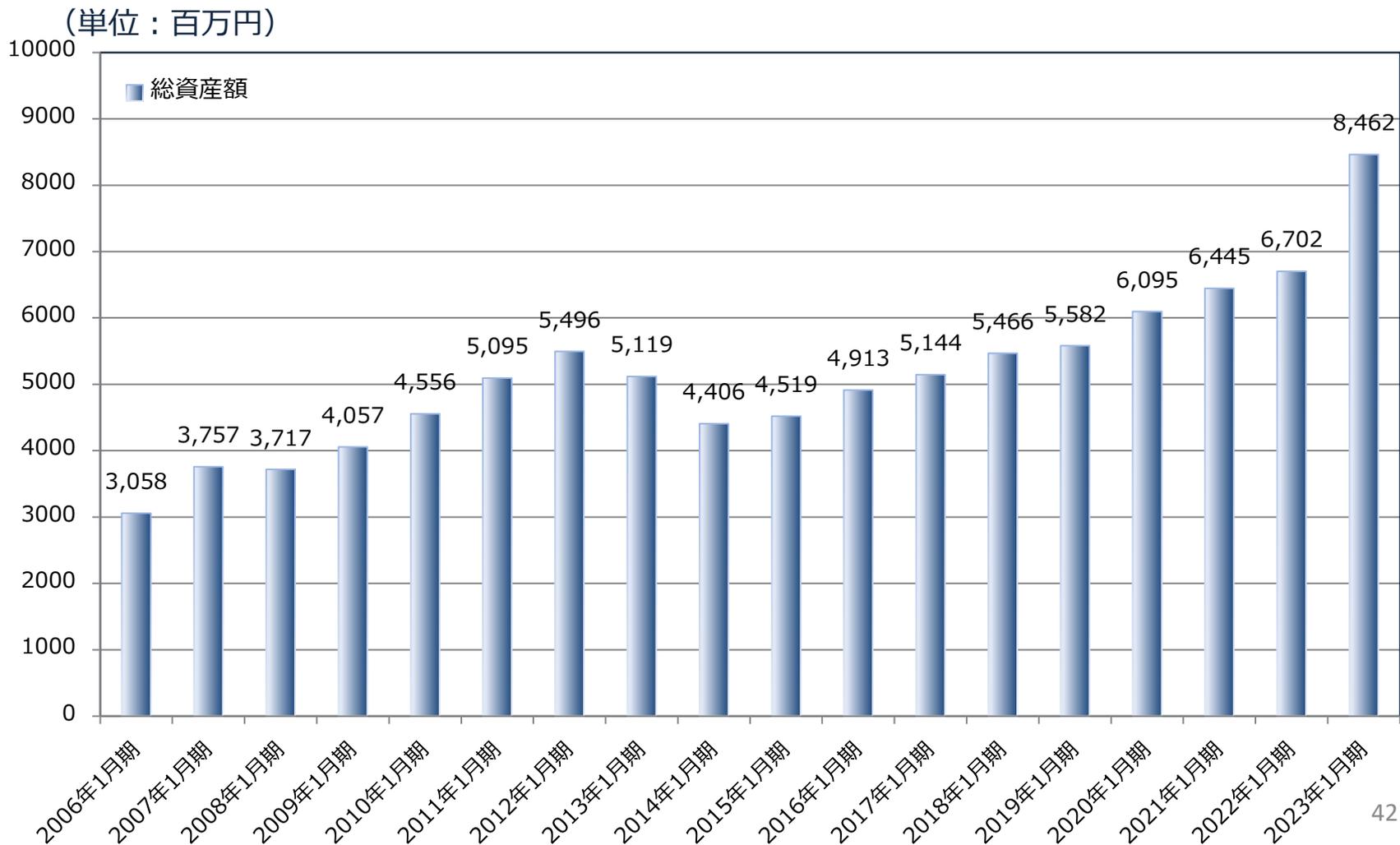


## 純資産と自己資本比率の推移





## 総資産の推移





## 問い合わせ先

### 問い合わせ先

部署 財務経理部  
電話 029-896-5800  
F A X 029-896-5802  
E-mail [ir@yamaokaya.com](mailto:ir@yamaokaya.com)  
ホームページ <https://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了承下さい。

2023年3月27日  
株式会社丸千代山岡家  
東証スタンダード（証券コード：3399）