



2024年1月期

決算説明資料



2024年3月22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
2024年1月期	決算概要	P 5～P 20
2025年1月期	通期計画	P 21～P 24
2025年1月期	取り組み等	P 25～P 31
参考資料		P 31～P 43



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	5,584人（内 正社員558人）
事業内容	主にラーメン山岡家、極煮干し本舗、味噌ラーメン山岡家 煮干しラーメン山岡家、餃子の山岡家の運営
店舗数	183店舗（2024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)丸千代商事を設立し創業
1988年 茨城県牛久市に「ラーメン山岡家牛久店」開店
1993年 札幌市中央区に(株)山岡家を設立
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 「コメダ珈琲つくば店」開店
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」開店
2017年 全店で150店舗達成
2021年 「味噌ラーメン山岡家すすきの店」開店
2022年 2022年1月期売上高150億円突破 来客数1,600万人突破
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
「餃子の山岡家すすきの店」開店
2023年 新業態の「煮干しラーメン山岡家」を札幌市中央区に1号店出店
2024年 2024年1月期売上高250億円突破 来客数2,600万人突破



煮干しラーメン山岡家

味噌ラーメン山岡家

餃子の山岡家

ラーメン山岡家173店舗、その他の業態10店舗 (2024年1月31日現在)



2024年1月期 決算概要



2024年1月期 実績（1）

累計実績

売上高 : 26,494百万円 (前期比41.9%増)
経常利益 : 2,132百万円 (前期比266.1%増)

総評

- ✓ 売上高は、新型コロナウイルス感染症の5類移行により人流が回復、時間帯を問わず来店客数が大幅に増加し、前期比41.9%増となり7,817百万円の大幅増収
- ✓ 新規出店の計画7店舗に対して実績7店舗と計画クリア
- ✓ 既存店の売上高は、前期比36.7%増、来店客数は前期比32.5%増
- ✓ 経常利益は、前期比266.1%増となり1,550百万円の大幅な増益
- ✓ 上記の要因などもあり、当期純利益は前期比246.2%増となり1,432百万円と過去最高となった



2024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	5,548	6,068	7,069	7,807	26,494	100.0
売上原価	1,598	1,766	2,036	2,056	7,458	28.2
売上総利益	3,950	4,302	5,032	5,750	19,035	71.8
販管費	3,731	4,044	4,159	5,036	16,972	64.1
営業利益	218	257	873	713	2,063	7.8
経常利益	222	271	895	743	2,132	8.1
当期利益	141	171	613	505	1,432	5.4

- ✓ 前期後半からの流れを引き継ぎ、1Q以降順調な推移
- ✓ 5月以降は新型コロナの5類移行の効果から人流が増加し、1Qから更に来店客数が増加
- ✓ 1月は12月に記録した繁忙月の売上を上回り過去最高の月次売上を更新（1月は月商28億突破）
- ✓ 通期で来店客数の動きも好調を維持。売上不振店の減損損失も1店舗に留まり、当期純利益は大幅増益
- ✓ 4Qには、従業員への決算賞与支給を行った



2024年1月期 実績 計対比 (3)

(単位：百万円 %)

	2024年1月期 修正計画 (12月公表) (A)	売上 比率	2024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	25,500	100.0	26,494	100.0	994	—
売上原価	7,191	28.2	7,458	28.2	267	—
売上総利益	18,309	71.8	19,035	71.8	726	—
販管費	16,509	64.7	16,972	64.1	463	△0.7
営業利益	1,800	7.1	2,063	7.8	263	0.7
経常利益	1,850	7.3	2,132	8.1	282	0.8
当期利益	1,150	4.5	1,432	5.4	282	0.9

- ✓ 5月以降の来店客数の大幅増加により、9月と12月に2度の業績修正を発表
- ✓ 売上原価は、為替の変動や地政学的リスクにより1年を通して上昇傾向。人件費等も売上増加に伴い増加しているが、売上高増により売上比率は減少。販管費率も同様
- ✓ 損益分岐売上を大幅に更新したことにより、売上高・各利益ともに過去最高となった
- ✓ 減損損失は、通期で売上不振店1店舗に留まった



2024年1月期 実績 対前年比較（4）

（単位：百万円 %）

	2023年1月期 実績 (A)	売上 比率	2024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	18,676	100.0	26,494	100.0	7,817	—
売上原価	5,201	27.9	7,458	28.2	2,256	0.3
売上総利益	13,475	72.1	19,035	71.8	5,560	△0.3
販管費	12,961	69.4	16,972	64.1	4,011	△5.3
営業利益	514	2.8	2,063	7.8	1,549	5.0
経常利益	582	3.1	2,132	8.1	1,550	4.9
当期利益	413	2.2	1,432	5.4	1,018	3.2

- ✓ 売上高は新規に7店舗出店、22か月連続で来店客数が前年同月を上回ったことで大幅増加、既存店売上前年比36.7%増と好調を維持し7,817百万円の増収
- ✓ 売上原価は全般的に食材価格の高騰があり、4月・10月に販売価格の見直しを行ったものの前年から0.3ポイントの悪化
- ✓ 売上総利益率は悪化したが、売上高の大幅増により営業利益・経常利益ともに過去最高
- ✓ 当期利益は売上不振店の減損損失1店舗分の計上に留まり（前期は3店舗）大幅増益



2024年1月期 実績 コスト内訳 (5)

(単位：百万円 %)

	2023年1月期 実績 (A)	売上比率	2024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	18,676	100.0	26,494	100.0	7,817	—	
売上原価	5,201	27.9	7,458	28.2	2,256	0.3	
売上総利益	13,475	72.1	19,035	71.8	5,560	△0.3	
販売費及び一般管理費	給与・雑給	6,102	32.7	8,147	30.8	2,044	△1.9
	法定福利費	643	3.4	858	3.2	214	△0.2
	水道光熱費	2,148	11.5	2,232	8.4	83	△3.1
	広告宣伝費	296	1.6	258	1.0	△38	△0.6
	衛生費	241	1.3	298	1.1	56	△0.2
	地代家賃	875	4.7	909	3.4	34	△1.3
	減価償却費	428	2.3	589	2.2	160	△0.1
	その他	2,223	11.9	3,678	13.9	1,455	2.0
	計	12,961	69.4	16,972	64.1	4,011	△5.3

- ✓ 売上原価は全般的に食材価格が上昇傾向となり、前期に引き続き悪化
- ✓ 給与・雑給は売上高増に対応するためや人員配置見直し、2022年8月に行った従業員のベースアップなどにより額は上回ったが、売上比率は売上高大幅増により大幅に改善
- ✓ 水道光熱費は、ガス・電気単価が横ばいとなり、売上比率は改善



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)

	2024年1月期	前期末比増減		2024年1月期	前期末比増減
流動資産	4,844	1,762	流動負債	5,150	1,479
棚卸資産	1,171	508	1年以内返済借入金・社債	883	△53
固定資産	6,319	938	固定負債	2,146	△183
有形・無形固定資産	4,745	667	長期借入金・社債	1,943	△250
投資その他の資産	1,494	191	純資産	3,866	1,404
資産合計	11,163	2,700	負債・純資産合計	11,163	2,700

キャッシュフロー計算書

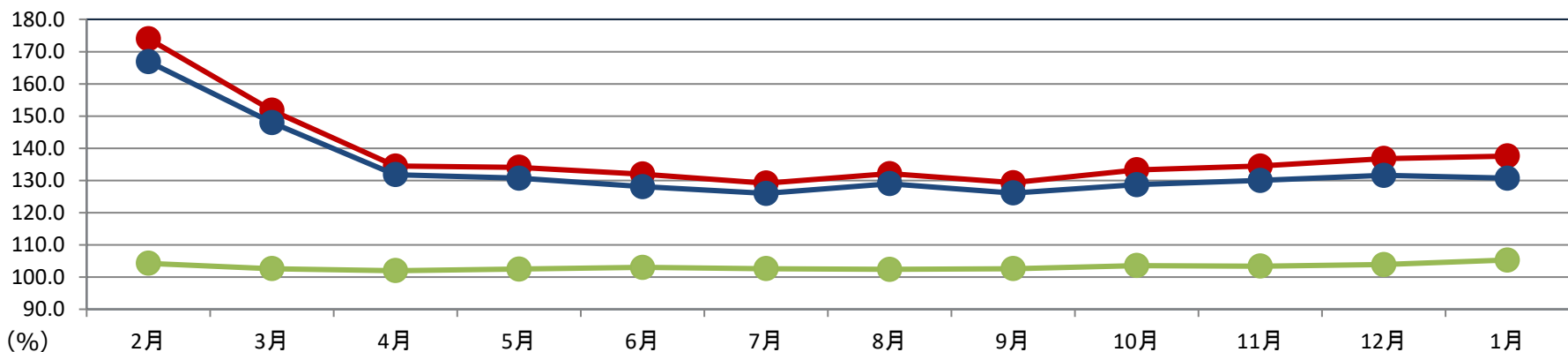
(単位：百万円)

	2023年1月期	2024年1月期
営業活動によるキャッシュフロー	1,361	2,441
投資活動によるキャッシュフロー	△1,292	△1,368
財務活動によるキャッシュフロー	499	466



2024年1月期 既存店売上高推移 (対前年比)

● 売上高 ● 客数 ● 客単価



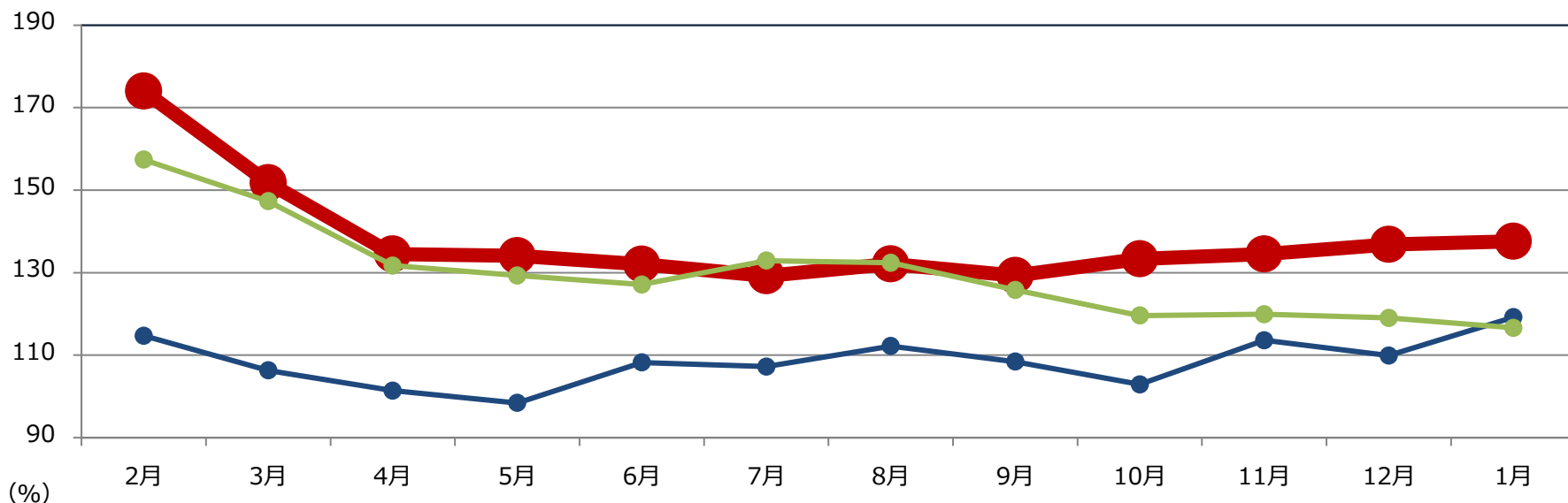
(単位：%)

	2024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	174.0	151.8	134.5	134.1	132.0	129.2	132.1	129.3	133.3	134.5	136.8	137.6	136.7
客数	166.9	148.0	131.8	130.7	128.1	126.0	129.0	126.1	128.7	130.0	131.6	130.7	132.5
客単価	104.3	102.6	102.0	102.5	103.0	102.6	102.4	102.6	103.6	103.4	103.9	105.3	103.2



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、2023年2月と3月はその反動で売上高が大きく反発したが、その後も好調を維持し22カ月連続で前年を上回った
- ✓ 当社の繁忙期は8月と年末年始の12月・1月であったが、それ以外の月も集客が拡大し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も前年比100%を超え好調を維持しているが、当社はその数値以上に推移し、2024年1月期の既存店売上高前年比は36.7%増となった。また、2022年1月期と比較すると既存店売上高は102.5%増と倍の伸びをみせた



2024年1月期の出店・業態転換

2024年1月期の新規出店は7店舗、業態転換は1店舗。閉店店舗はなし。
極煮干し本舗狸小路4丁目店を業態転換し「煮干しラーメン山岡家狸小路4丁目店」としてオープン。
広島県・滋賀県には初出店となった。7店舗の新規出店により7.4億円の売上を獲得。

【新規出店】

	店舗名	オープン日	住所
1	ラーメン山岡家東広島店	2023年2月25日	広島県東広島市西条町御園宇6405-1
2	ラーメン山岡家小倉西港店	2023年4月14日	福岡県北九州市小倉北区西港町15-1
3	味噌ラーメン山岡家狸小路4丁目店	2023年7月8日	北海道札幌市中央区南三条西4丁目20番地
4	ラーメン山岡家長浜店	2023年7月14日	滋賀県長浜市大辰巳町字角町29番
5	ラーメン山岡家野々市店	2023年9月15日	石川県野々市市蓮花寺町81番4
6	ラーメン山岡家越前店	2023年11月10日	福井県越前市塚町212
7	ラーメン山岡家盛岡インター店	2023年12月8日	岩手県盛岡市上厨川字新田67-4

【業態転換】

	店舗名	オープン日	住所
1	煮干しラーメン山岡家狸小路4丁目店	2023年10月17日	北海道札幌市中央区南3条西4丁目20番地



2024年1月期 エリア別出店状況

北海道・東北エリア

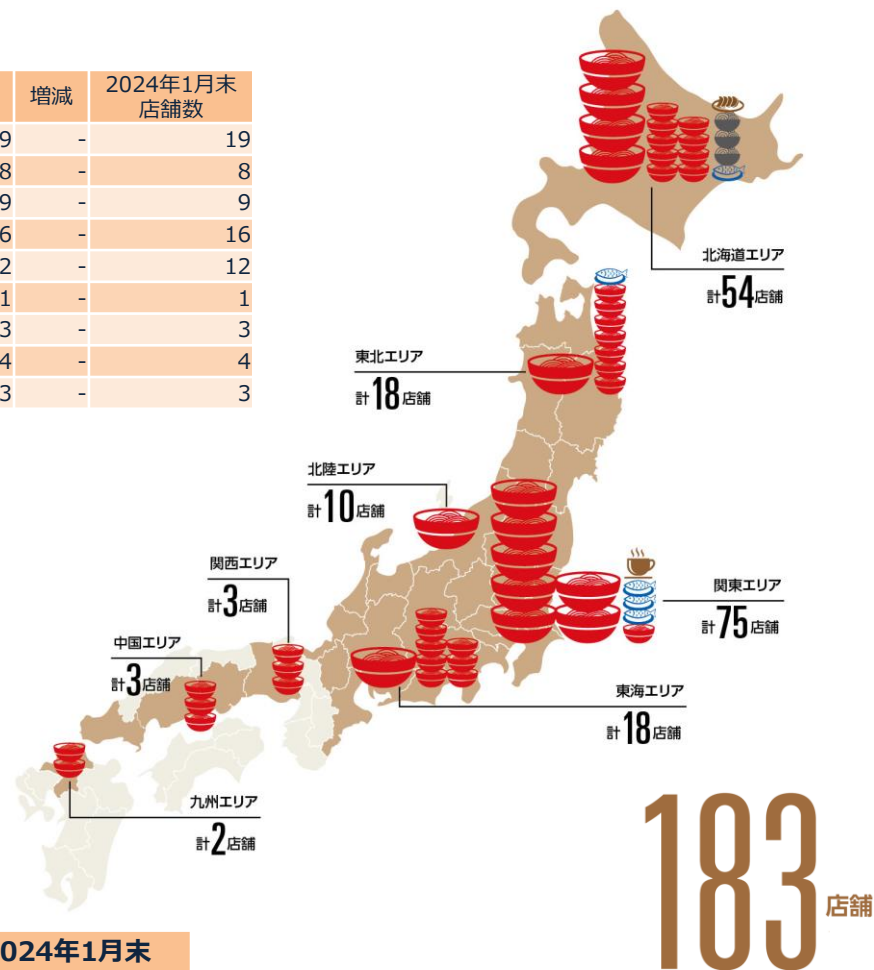
	2023年1月末 店舗数	増減	2024年1月末 店舗数
北海道	53	1	54
宮城県	4	-	4
福島県	4	-	4
山形県	2	-	2
秋田県	2	-	2
岩手県	1	1	2
青森県	4	-	4

関東圏エリア

	2023年1月末 店舗数	増減	2024年1月末 店舗数
茨城県	19	-	19
群馬県	8	-	8
栃木県	9	-	9
千葉県	16	-	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

東海・関西・北陸・九州エリア

	2023年1月末 店舗数	増減	2024年1月末 店舗数
静岡県	7	-	7
岐阜県	1	-	1
愛知県	7	-	7
三重県	3	-	3
新潟県	5	-	5
富山県	1	-	1
石川県	1	1	2
福井県	1	1	2
滋賀県	0	1	1
兵庫県	2	-	2
岡山県	1	-	1
広島県	0	1	1
山口県	1	-	1
福岡県	1	1	2



合計

北海道・東北 エリア	関東圏エリア	東海・関西・ 北陸・九州エリア	2024年1月末 店舗数
72	75	36	183



2024年度1月期 期間限定メニューの紹介



- ✓ 今年度もラーメン山岡家の「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
- ✓ ラーメン山岡家と極煮干し本舗のコラボ商品の「和節とんこつ醤油ラーメン」は今年度の新規商品の中で1番の人気商品となった
- ✓ 2年ぶりの再販となった「もつ味噌ラーメン」は大好評となった

✓ 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	12.9%
和節とんこつ醤油ラーメン	12.0%
焦がし醤油ラーメン	11.3%
えび塩ラーメン・つけ麺	8.0%
もつ味噌ラーメン	11.8%



2024年1月期 取組み (1)

《営業関連》

- (1) 全店にキャッシュレス券売機の導入完了(2023年10月)
- (2) YouTube広告実施により835万回の動画再生 (エリアと属性を絞る)
- (3) 自社アプリリリースによる情報発信やクーポン配信等での集客施策実施
 - ・クーポンの定期配信による来店頻度向上
 - ・来店ポイントによるクーポン交換
 - ・アンケート機能によるポイント獲得
 - ・くじ引きイベントのポイント獲得
 - ・プッシュ通知による情報の発信
- (4) グーグルマップからの集客を想定したMEO対策実施
 - ・ネット上の店舗情報の統合管理
 - ・グーグルマップの店舗情報にYouTubeへのリンク掲載
- (5) 2023年4月と10月に一部商品の価格改定実施





2024年1月期 取組み (2)

《出店関連》

- (1) 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
- (2) 札幌市狸小路商店街に極煮干し本舗の業態転換で「煮干しラーメン山岡家」を出店
- (3) 札幌市狸小路商店街に自社ブランド店舗を並べて3店舗出店
- (4) 九州・中国地方出店に向けた物件調査の強化
- (5) 広島県・滋賀県に初出店

《農業事業他》

- (1) 農業事業で自社栽培のネギ140tの出荷
- (2) 新店・既存店の食材保管スペースの設備増設





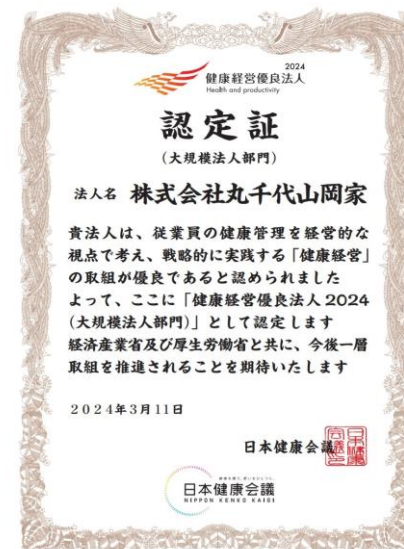
2024年1月期 取組み (3)

《採用・福利厚生関連》

- (1) 従業員満足度向上を目的とした年2回の従業員アンケート実施
- (2) 健康診断の脳ドック・人間ドックの費用負担による検査内容拡充
- (3) 中途採用119名、新卒採用9名の人材採用
- (4) 営業部長とSVによる面談でアルバイトからの社員登用を55名採用
- (5) 健康経営優良法人認定

《株式・業績関連》

- (1) 2023年8月31日基準日で株式を2分割実施
- (2) 2023年9月と12月に業績の上方修正を発表
- (3) 2023年11月に1円の配当増配発表





まとめ

《売上高の好調要因》

- ・新型コロナウイルス感染症の5類移行（5月）
- ・首都圏を始めとする中心部の昼間人口の減少→地方ロードサイドの昼間人口の増加によるランチ時間帯の来店客数の増加
- ・深夜時間帯の営業店舗の減少による、当社店舗への来店集中
- ・SNSやyoutubeでの露出が増え、当社ブランドの認知度が高まった
- ・キャッシュレス券売機の全店切替、youtube広告、MEO対策など販売促進の切れ目のない展開により、来店客数増に繋がる
- ・山岡家アプリのリリース（10月リリース、現在会員数約50万人）
- ・商品クオリティへの意識向上による味の安定化
- ・4月及び10月の価格改定

《コスト面》

- ・売上原価は食材価格が上昇傾向
- ・人件費等は、大幅に人員を採用したことにより額は増加傾向
- ・水道光熱費は、店舗月商の増加等により売上比率は改善

以上のことから、売上高は前期比41.9%増の26,494百万円、経常利益は前期比266.1%増の2,132百万円、当期純利益は前期比246.2%増の1,432百万円と、売上各利益ともに過去最高の着地となった



2025年1月期 通期計画



2025年1月期 通期計画と前提条件

(単位：百万円 %)

	2025年1月期 上期計画	2025年1月期 下期計画	累計	売上 比率
売上高	14,088	15,912	30,000	100.0
原価計	3,941	4,445	8,386	28.0
売上総利益	10,147	11,466	21,613	72.0
販管費	9,220	10,114	19,334	64.5
営業利益	926	1,352	2,279	7.6
経常利益	957	1,392	2,350	7.8
当期純利益	632	940	1,572	5.2

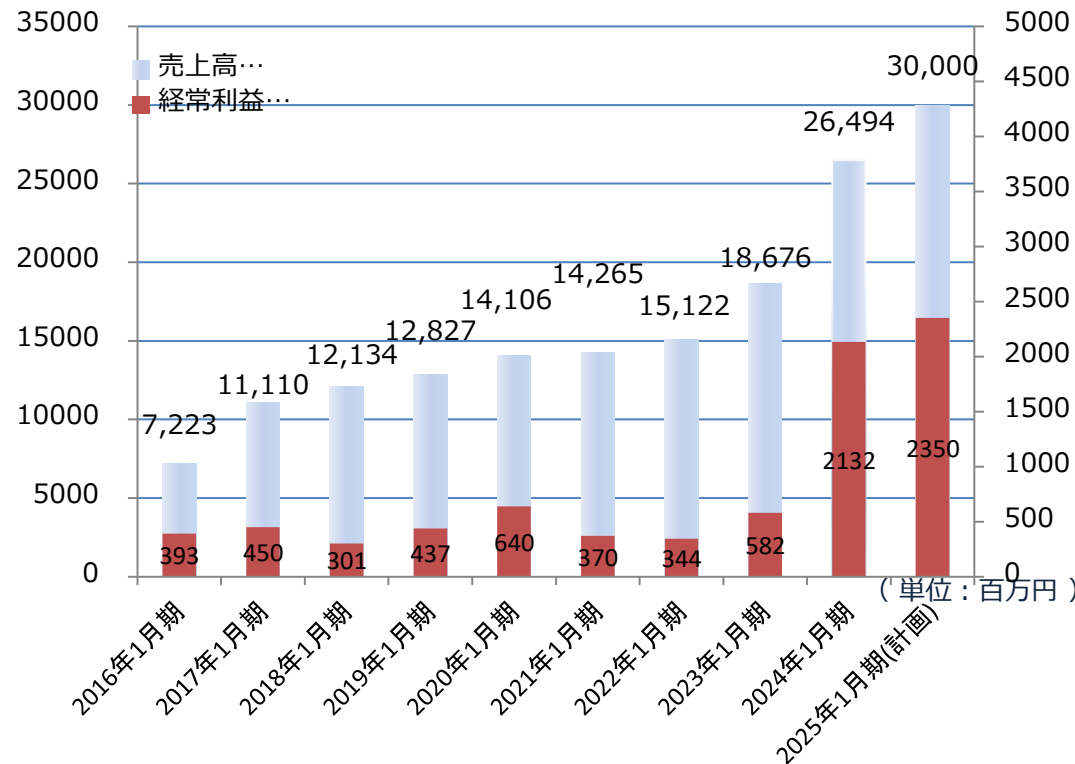
項目	前提条件
新規出店	ラーメン山岡家10店舗の出店を計画し売上高8.8億円を計画
売上高	既存店の売上高を前年比110.0%を計画し、全社で300億63万円
原価率	原材料費の高騰は落ち着いてきたが下がることは無いと推測し28.0%を計画
人件費率	人件費率(役員報酬・給与手当・雑給・退職給付費・法定福利費)は36.3%を計画
水道光熱費	電気代、ガス代の価格は前年並みと推測し売上比で8.7%
販管費率	概ね前年並みに推移すると予測し64.5%
設備投資	新規出店費用、リニューアル、来期物件取得費用を含めて14億円を計画



対前期比較と売上高推移

(単位：百万円)

	2024年1月期 実績 (A)	2025年1月期 計画 (B)	対予算比較 (B-A)
売上高	26,494	30,000	3,506
売上原価	7,458	8,386	928
売上総利益	19,035	21,613	2,577
販管費	16,972	19,334	2,362
営業利益	2,063	2,279	215
経常利益	2,132	2,350	217
当期純利益	1,432	1,572	139



- ✓ 売上高は前期比13.2%増の300億円の増収を計画
- ✓ 既存店の売上高前年比は110%を計画
- ✓ 今期の新規出店はラーメン山岡家10店舗を計画
- ✓ 10店舗の新規出店の他に、既存店舗のリニューアルを計画
- ✓ 経常利益は前期比10.2%増23.5億円の増益と計画



2025年1月期 出店計画

- ✓ 今期は山岡家10店舗の出店を計画
- ✓ 出店候補地は関東圏から九州をメインに物件調査
- ✓ 九州・中国地方・関西圏出店に向けた物件調査を強化
- ✓ 山岡家既存店舗の改装を計画
- ✓ 売上の好調な既存店エリアの出店を目指し、ドミナントの強化と売上の分散を計画



店舗名	オープン予定日	住所
ラーメン山岡家新結城店	2024年2月	茨城県結城市大字結城字下り松
ラーメン山岡家たつの店	2024年3月	兵庫県たつの市揖保川町
ラーメン山岡家大田原店	2024年4月	栃木県大田原市下石上
ラーメン山岡家青梅店	2024年6月	東京都青梅市新町
ラーメン山岡家高岡インター店	2024年7月	富山県高岡市北島
ラーメン山岡家上磯店（改装）	2024年上期	北海道北斗市七重浜
他はラーメン山岡家の既存店舗の改装予定	2024年度中	



2025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、前期に引き続き「お客様に喜んで貰う」という全社スローガンといたしました。

当社にご来店していただいたお客様に、高いQSCで期待値以上の満足の提供が必要と考えております。また、年中無休24時間営業で店内調理という方針で、47都道府県への出店を目指し、より多くのお客様に当社の商品を食べさせて頂き、喜んでもらえるように精進してまいります。

今後も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)

《販売促進関連》

- (1) 券売機のクレジットと電子マネー、QRによるキャッシュレス対応機器の増設
- (2) 山岡家アプリの利便性向上
 - ・利用率増加を目指したクーポンとポイント施策実施
 - ・大手決済サービスとの連動
 - ・券売機連動によるクーポンの発券
 - ・アンケート機能によるお客様のご意見収集
- (3) 極煮干し本舗の煮干しラーメン山岡家への業態転換による収益改善（関東2店舗）
- (4) 店長コンベンションを実施しスープ管理等QSCの再徹底
- (5) YouTube広告・MEO対策継続
- (6) 社内情報のメディア配信による広告実施
- (7) 来店頻度向上を目指した山岡家・極煮干し本舗・味噌ラーメン山岡家の期間限定商品開発





今期の取り組み (3)

《トレーニング関連》

- (1) 経営理念・行動指針のパートナーへの浸透
- (2) スープ・チャーシュー・ネギの各マイスター育成によるクオリティ向上
- (3) 社内サービスコンテスト実施によるサービスレベルの底上げ
- (4) スープ選手権によるスープクオリティの理解促進と技術向上
- (5) 既存店長を対象にしたオペレーションスキルのトレーナー研修実施
- (6) 新任店長研修による業務習得サポート、新規入社正社員の基礎習得の入社時研修
- (7) 店長の棚卸と発注確認による食材在庫管理の適正化
- (8) 調理技術向上による標準原価乖離のコントロール
- (9) 札幌にトレーニングセンターの支所開設予定

《採用関連》

- (1) 年間200名以上の中途社員の採用
- (2) 高校生新卒の採用準備
- (3) フィリピンからの特定技能人材の第2期生4名の採用
- (4) 早期店長昇格を目的としたキャリア採用実施
- (5) 農業事業へのジョブローテーションの候補者2名選定
- (6) SV・シニアSVの店舗臨店頻度向上と店長への関与とOJT強化
- (7) 週休3日制正社員配属店舗拡大による社員係数改善





今期の取り組み (4)

《福利厚生関連》

- (1) 健康診断受診率100%と再検査の受診者管理の徹底
- (2) 健康診断休暇の特別休暇利用促進
- (3) 40歳以上の健康診断の人間ドックと脳ドックの検査費用会社負担の継続
- (4) 長時間労働者の産業医面談の実施
- (5) 健康経営優良法人認定の維持と福利厚生の拡充
- (6) 育休の取得促進
- (7) 従業員持株会の奨励金アップを計画

《その他》

- (1) 農業事業のネギの月間出荷量25tへ拡大（年間210t目標、前期は140t）
- (2) 新規農地契約による累積農地面積5万坪へ拡大
- (3) 入金機と両替金配送のサービス拡大による業務負担の軽減





配当・株主優待

✓ 配当

2024年1月31日基準日の株主様へ10円の配当を計画

※2023年9月1日に株式を2分割しており、分割前を基準とすると配当は20円相当

✓ 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・煮干しラーメン山岡家・味噌ラーメン山岡家の
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）

✓ 2023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90.1%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78.7% お米10.6% 乾麺10.6%





株式分割・中期経営計画

- ✓ 株式分割

- 2024年5月1日を効力発生日として、普通株式1株を2株に分割することを決議
 - 東証が推奨する「投資単位」の引き下げを目的
 - 株式優待は、分割前から変更せず実質優待拡充
 - 期末配当金は1株当たり5円と計画（分割前10円）

- ✓ 中期経営計画

- 現在策定中

- 2025年1月期1Q決算発表時に公表予定
 - 前期実績が、これまでと比較して売上・利益ともに大幅に変動したことにより、
様々な前提条件を見直し中



参考資料



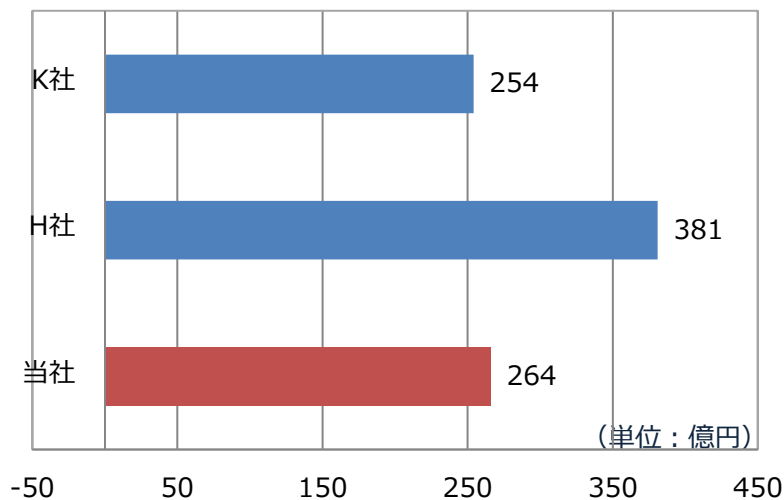
業界データ

【当社推定のラーメン業界データ】

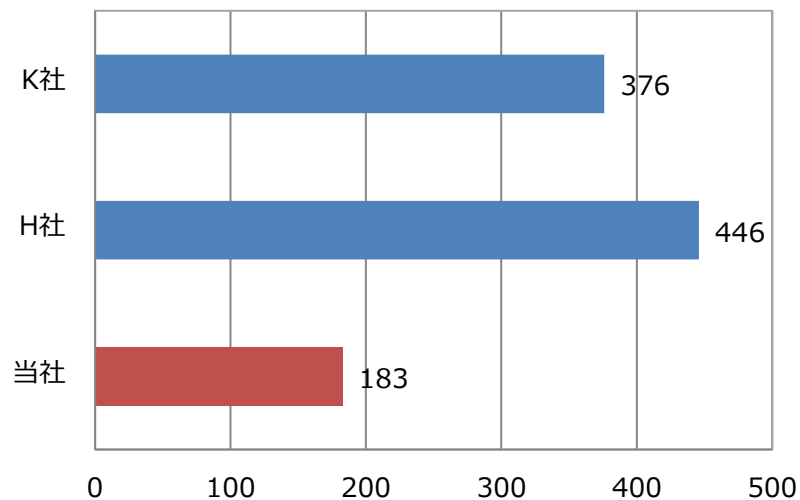
ラーメン業界に特化した統計データではないものの、市場規模は5,000億円~7,000億円、店舗数はおよそ20,000店と推測されております。

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

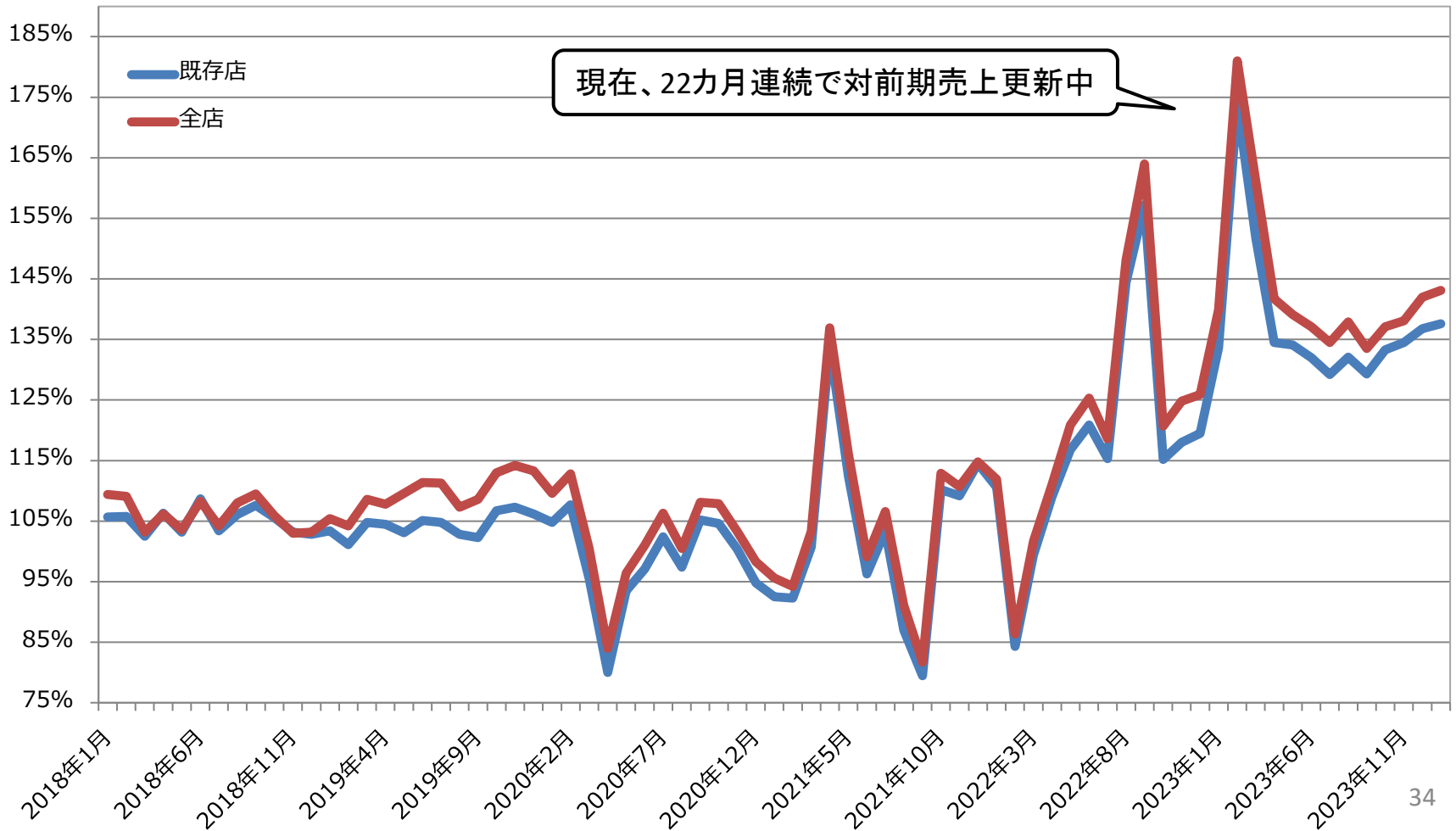


上場他社企業のラーメン店の店舗数



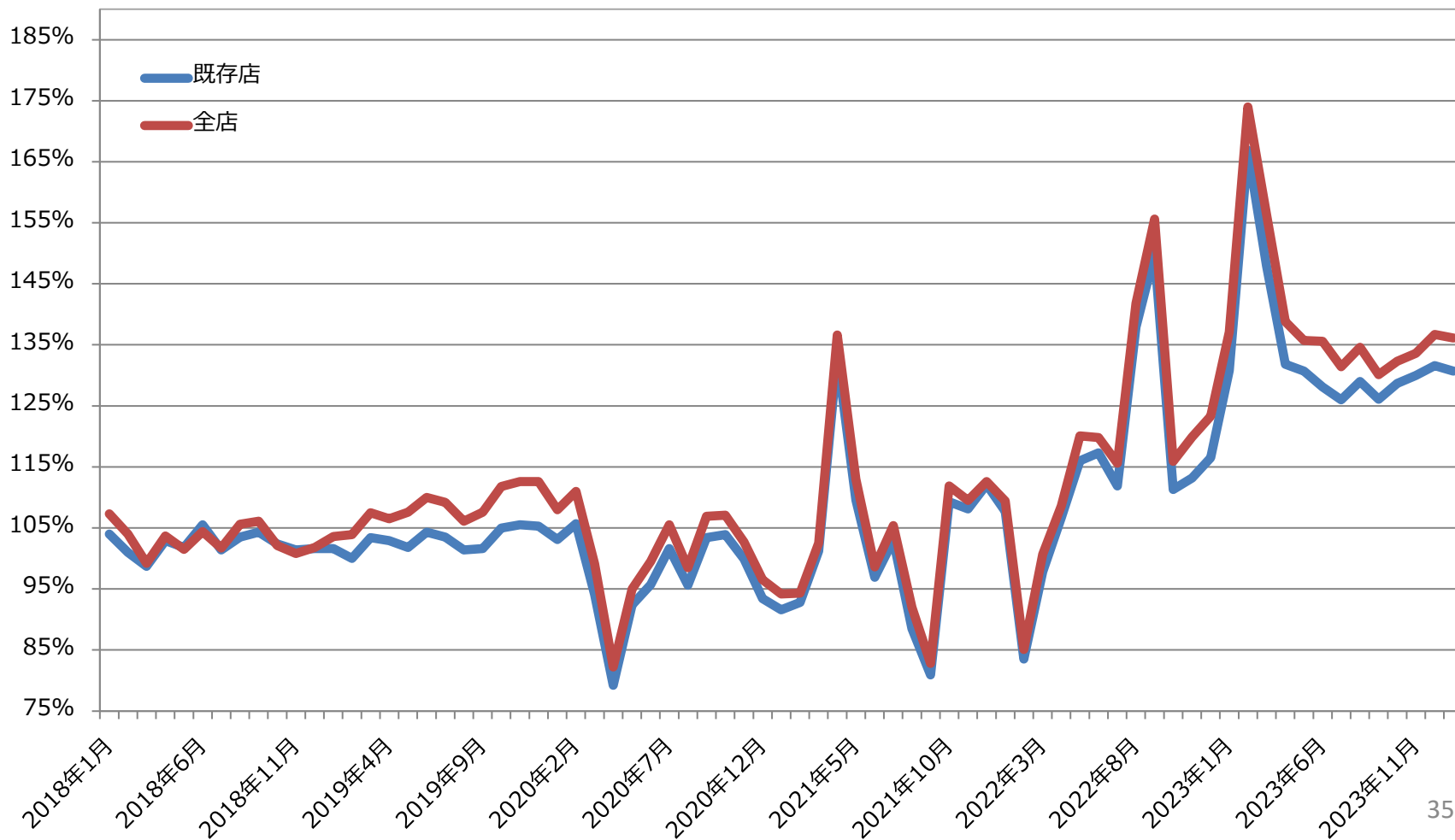


月次売上高推移（対前期比）



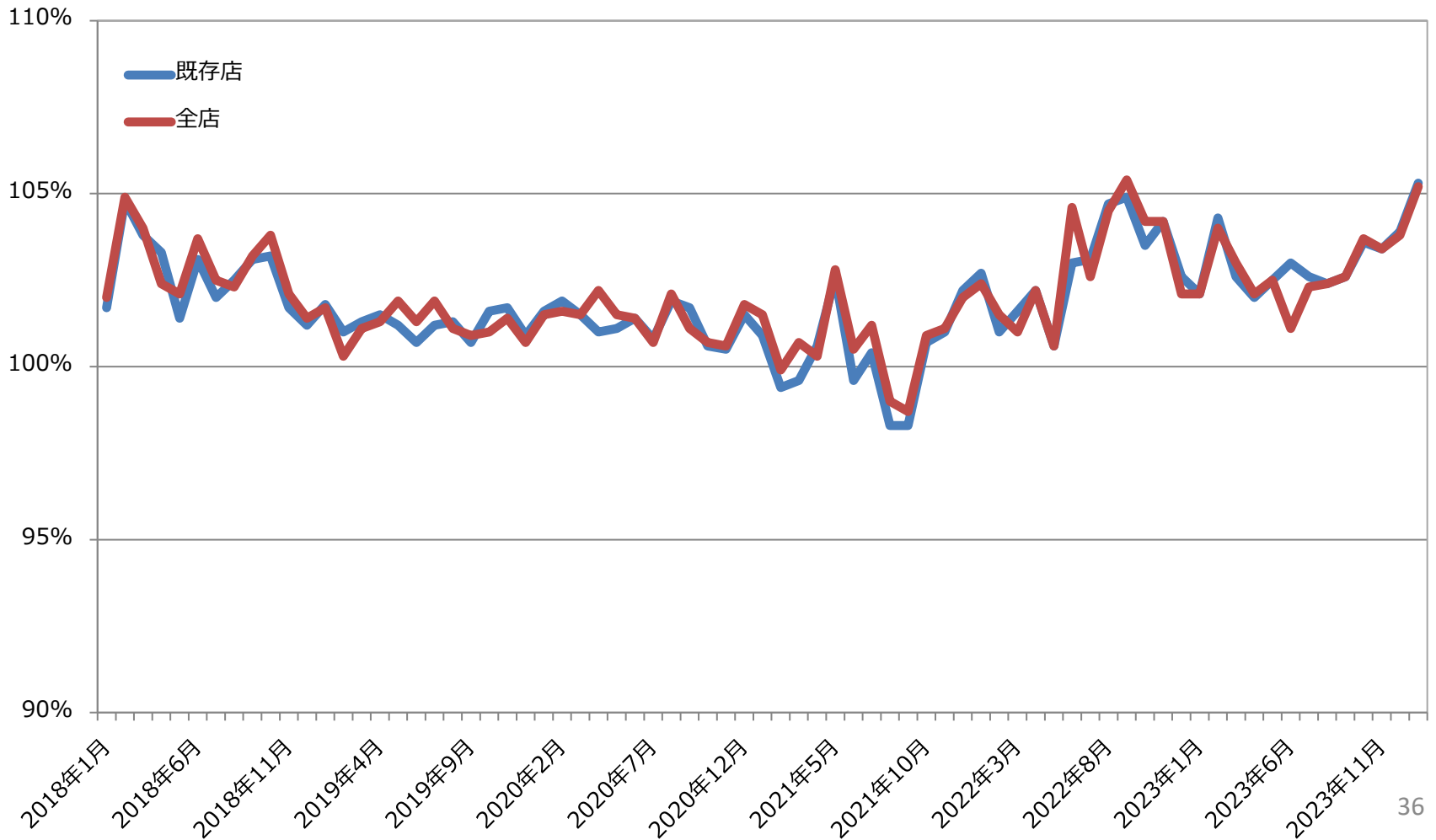


月次客数推移（対前期比）





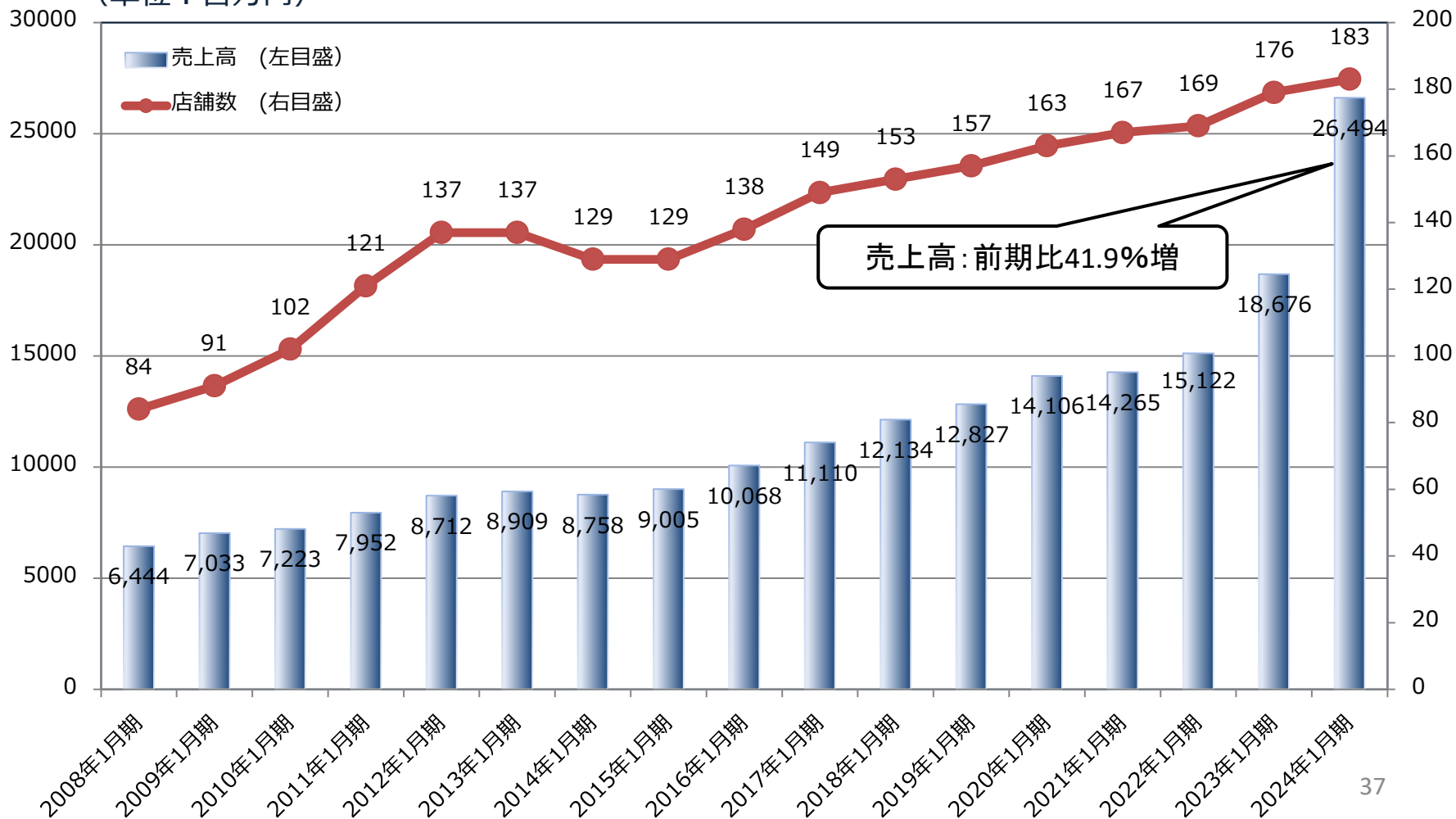
月次客単価推移 (対前期比)





売上高と店舗数の推移

(単位：百万円)



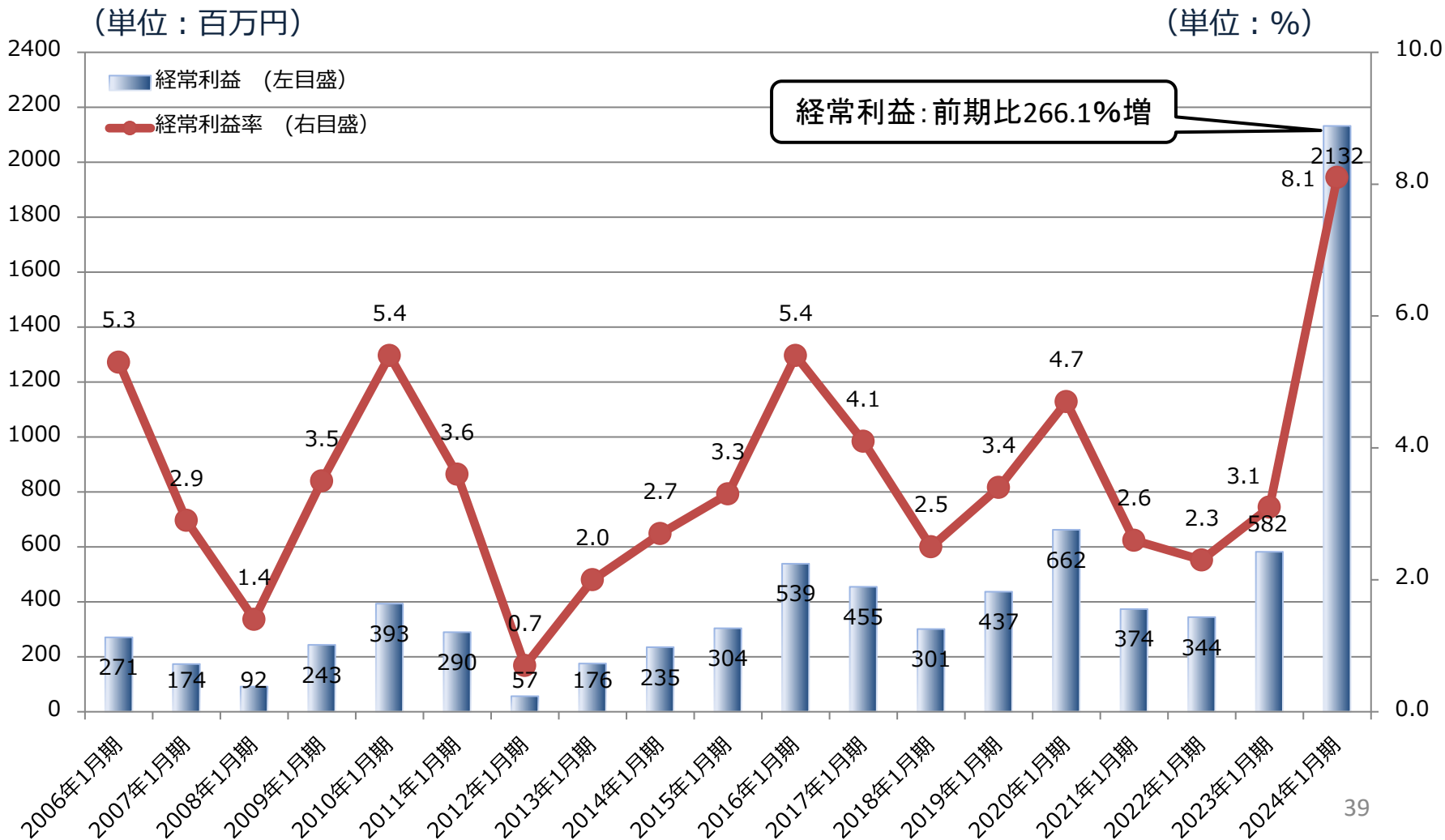


営業利益と営業利益率の推移





経常利益と経常利益率の推移

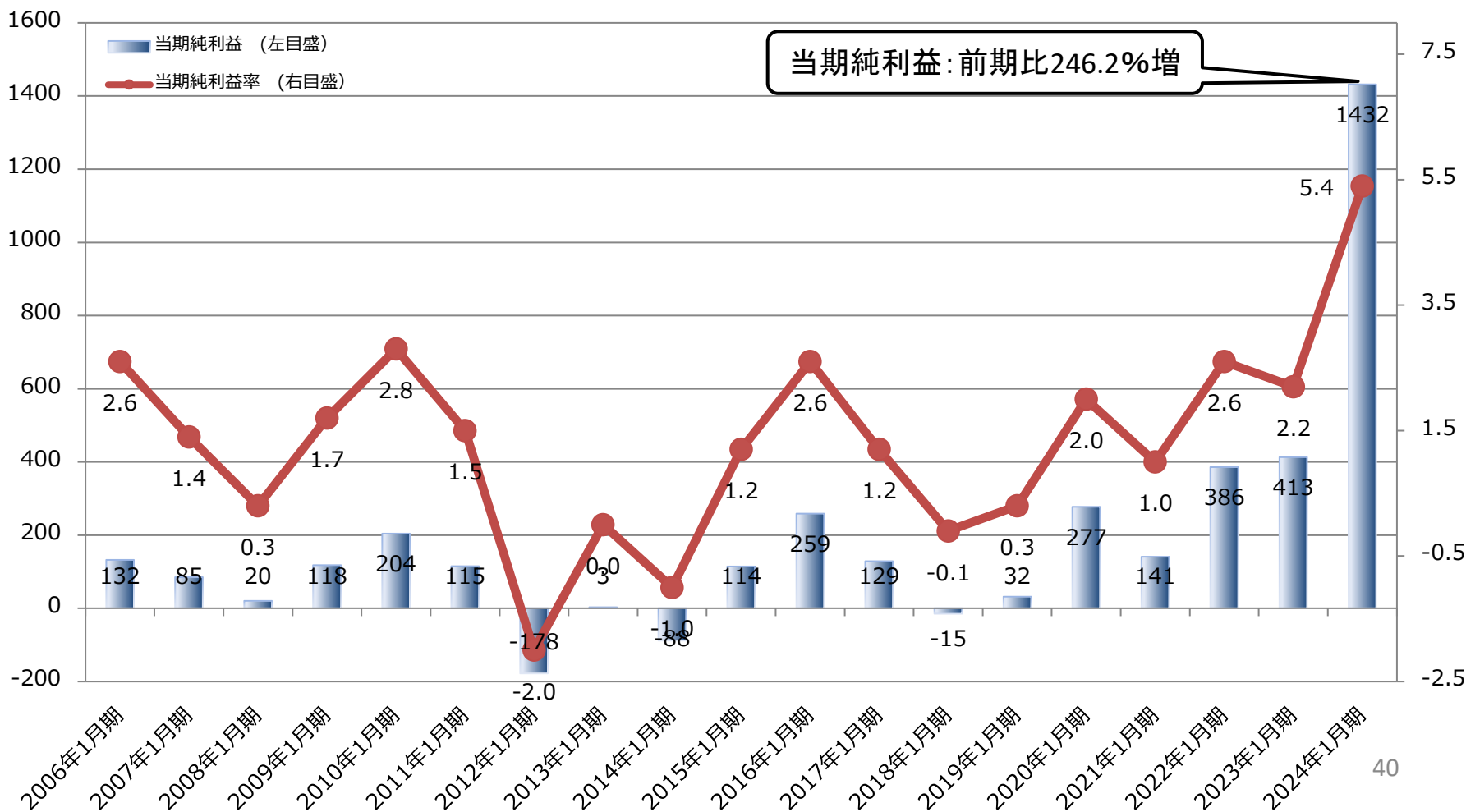




当期純利益と当期純利益率の推移

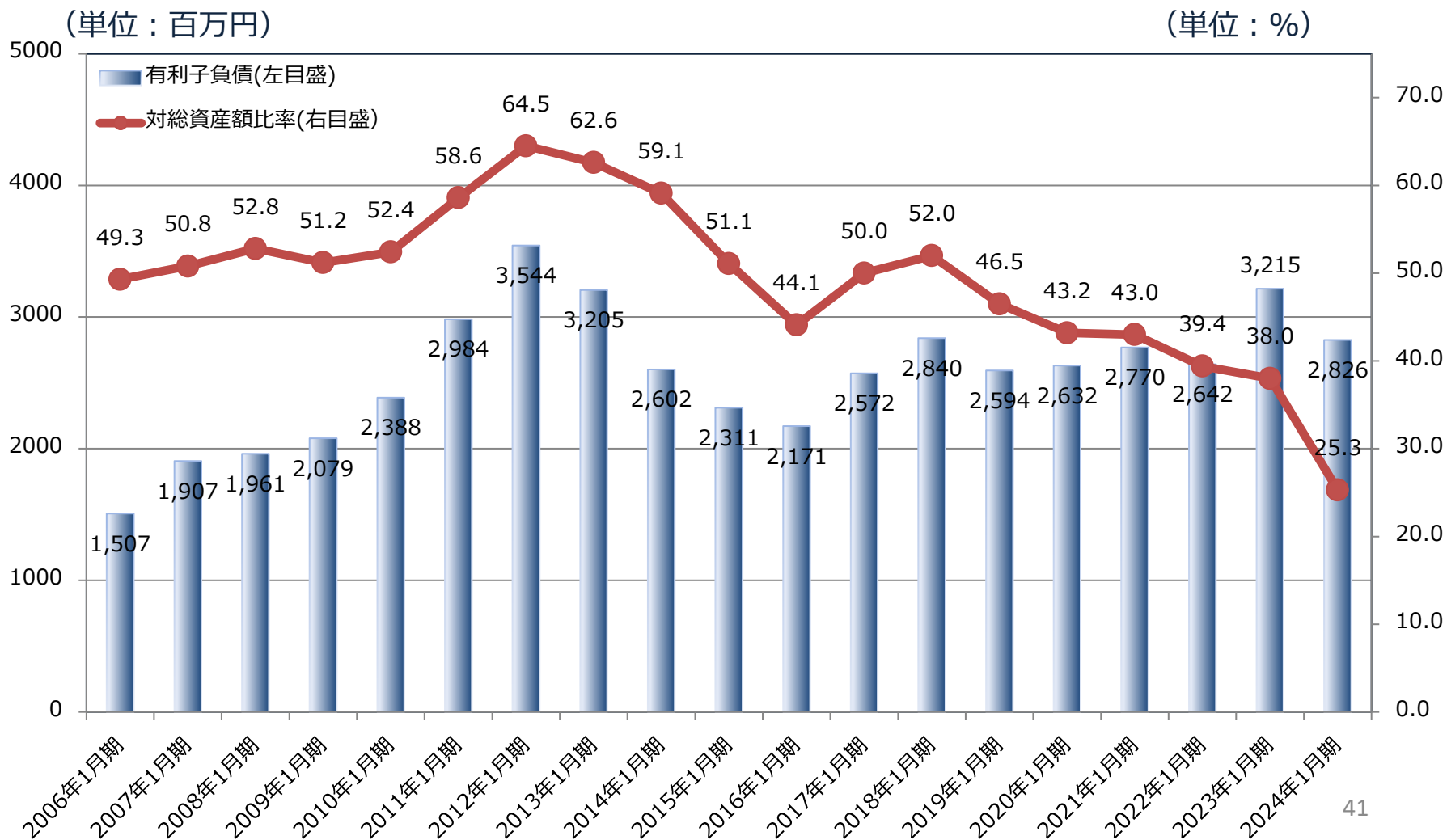
(単位：百万円)

(単位：%)



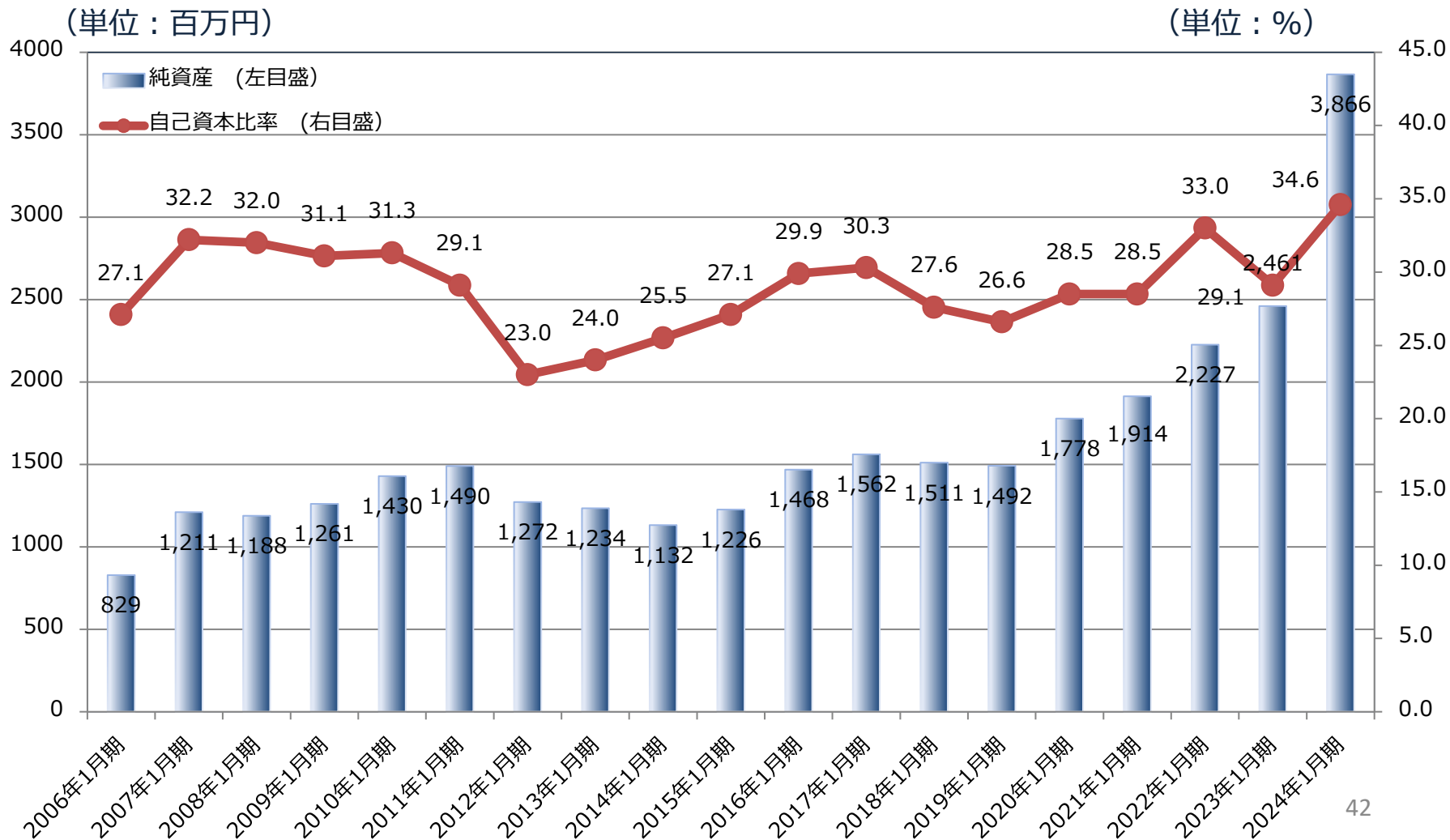


有利子負債と対総資産額比率の推移





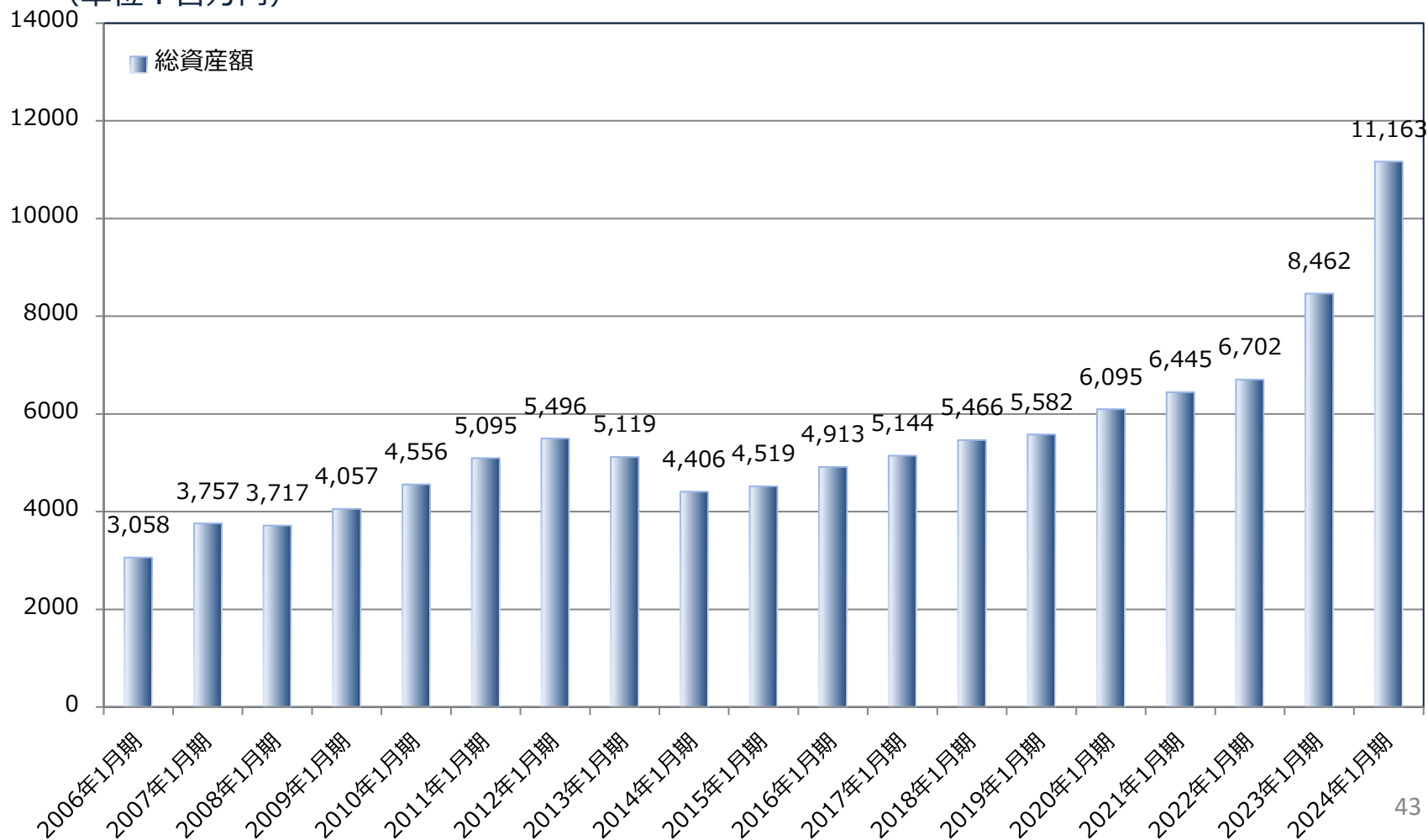
純資産と自己資本比率の推移





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 管理本部（太田）
電話 029-896-5800
F A X 029-896-5802
E-mail 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。

2024年3月22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）