



個人投資家向け説明会資料



平成18年6月14日
株式会社丸千代山岡家
(JASDAQコード：3399)



会社概要・特徴





当社プロフィール



商号	株式会社丸千代山岡家
本社	札幌市東区東雁来7条1丁目4-19
設立	平成5年3月
資本金	2億9,164万7千円
代表者	山岡 正 Tadashi Yamaoka
事業内容	「ラーメン山岡家」の運営

店舗数	70店舗	平均年齢	29.6歳	社員数	290名
-----	------	------	-------	-----	------



沿 革



平成5年3月

(株)山岡家を札幌市中央区に設立

平成12年7月

本社を札幌市東区（現在地）に移転

平成14年2月

(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18年2月

ジャスダック証券取引所上場

平成18年2月

神奈川県第1号店として厚木市に厚木店開店

平成18年5月

岐阜県第1号店として瑞穂市に岐阜瑞穂店開店



経営理念



ラーメンでお客様に喜んで貰う

麺、スープ、タレへのこだわり。
カウンター越しのお客様との対話。
すべての人々に、私達のラーメンで、美味しさ
と感動を味わっていただきたい。
それが、山岡家の一杯のラーメンに込められた
願いです。

「山岡家は味で勝負！」「山岡家はスープが命！」



当社の特徴①



当社はラーメン専門店です。

特徴・其の一

味は「醤油」「味噌」「塩」の3種類で、お客様の好みに幅広く対応

特徴・其の二

サイドメニューは、当社ラーメンとの相性を考え、定番商品の2つに限定

特徴・其の三

極太麺でボリューム感があり、とんこつベースながらも食べ易く、癖になる味

価格表（抜粋）

ラーメン



醤油
味噌
塩

元祖・濃厚豚骨スープ海苔大判3枚の風味が生きる、山岡家の原点の味。 各**590**円

ネギラーメン



醤油
味噌
塩

白髪ネギと胡麻油の絶頂！これぞ山岡家定番の味。 各**690**円

チャーシュー麺



醤油
味噌
塩

特製タレで漬け込んだ本格焼豚がナント5枚も！ 各**820**円

ネギチャーシュー麺



醤油
味噌
塩

山岡家・至上の一杯！スープ、焼豚、白髪ネギ、すべてが最上級！ 各**930**円

とんこつしょうゆ味が当社の“味の原点”です。



当社の特徴②



味にこだわり、全て店舗で調理します。

お客様に、出来立ての味を提供するため、セントラルキッチンを持たず、全て店舗で調理しております。それが、スタッフの「やる気」と「達成感」を引き出す原動力になっています。

其の一・スープ

豚骨を4日間かけ、火加減、水加減、豚骨量を調整しながら煮続け、ようやく濃厚な山岡家のスープが完成します。

其の二・チャーシュー

良質の豚肩ロースを店舗で特製タレに漬け込み、煮炊いて調理します。

其の三・その他

ネギ、卵といったトッピング類もすべて店舗内で仕込みます。



美味しいラーメンを提供するのに、手間暇は惜しみません。



当社の特徴③



濃縮スープは使いません。

スープはラーメンの味を決める基本中の基本です。

お好みに合わせて調理します。

お客様のリクエストに合わせて、麺の固さ、味の濃さ、油の量を調整します。

24時間営業・年中無休の店舗

食べたいときにいつでも来店可能な体制

確かな店舗開発力

業績不振による退店は、過去駅前立地型の2店舗のみ

店舗揭示例





営業スタイル

味の追求 = 確かな商品力

セントラルキッチンを持ちません

フランチャイズ展開をしません

販促不要

価格競争不要

商品開発不要



当社の業績





平成18年1月期コスト内訳



(単位：千円)

		平成17年1月	売上高比	平成18年1月	売上高比	対前期コスト改善率
売上高 (千円)		3,998,817	100.0	5,100,858	100.0	-
売上原価 (千円)		1,071,514	26.8	1,264,454	24.8	▲2.0
売上総利益 (千円)		2,927,303	73.2	3,836,403	75.2	-
販売費及び一般管理費	人件費	1,369,328	34.2	1,746,342	34.2	±0
	法定福利費	114,283	2.9	148,092	2.9	±0
	水道光熱費	375,398	9.4	478,241	9.4	±0
	賃借料	90,943	2.3	111,605	2.2	▲0.1
	地代家賃	222,762	5.6	306,789	6.0	0.4
	減価償却費	130,262	3.3	178,229	3.5	0.2
	その他	413,804	10.3	592,162	11.6	1.3
	計	2,716,780	68.0	3,561,780	69.8	1.8

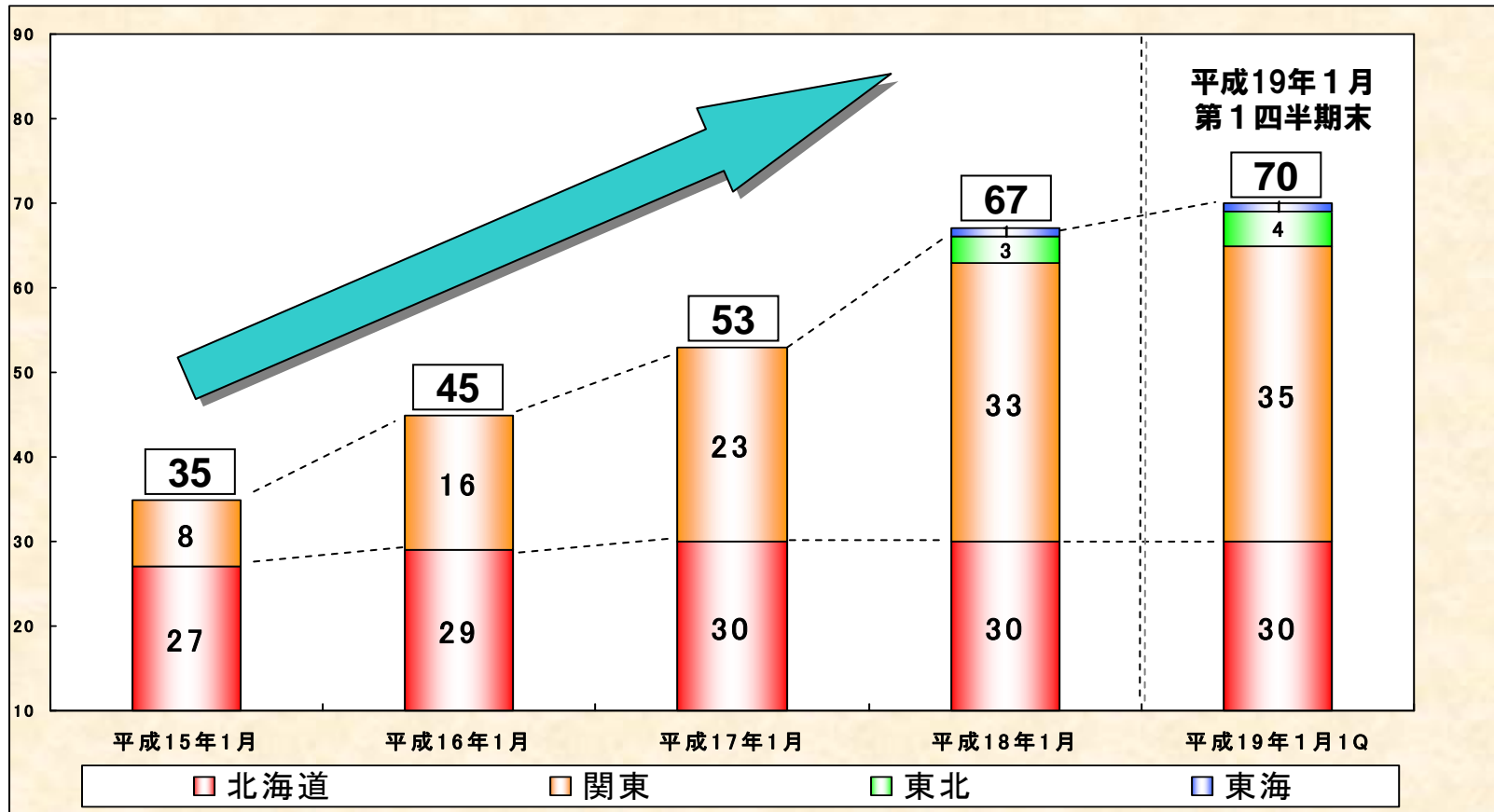
売上高は前年比27.6%増 売上原価は2%の改善

販管費率は、店舗数増加等により、1.8%の増加

※平成17年1月期は単体損益



地区別店舗数推移



店舗展開は順調に推移（平成19年1月期は14店舗の出店を予定）

関東地区を中心に東海・東北地区を重点地域として店舗展開を加速



平成18年1月期エリア別推移



北海道地区

店舗数の変動はないが、売上高・営業利益は増加

決算期	売上高(百万)	営業利益(百万)※	客数(千人)	客単価(円)	店舗数
18/1	1,687	238	2,146	781	30
17/1	1,677	209	2,184	762	30
16/1	1,599	177	2,087	761	29

原価低減や店舗オペレーションの合理化により、利益率が年々アップ

関東地区（東海・東北地区を含む）

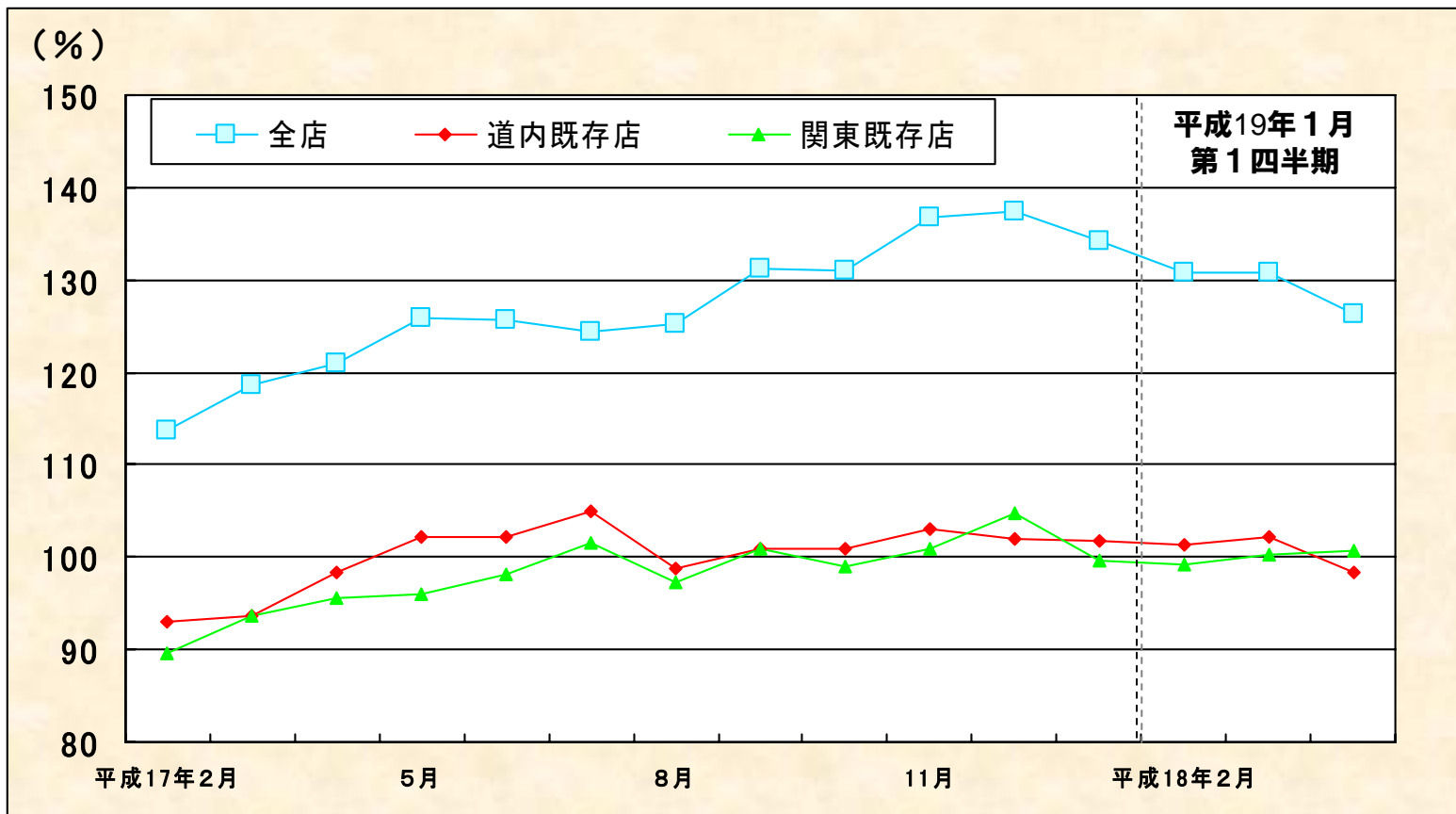
決算期	売上高(百万)	営業利益(百万)※	客数(千人)	客単価(円)	店舗数
18/1	3,413	759	3,946	864	37
17/1	2,321	521	2,713	856	23
16/1	1,335	273	1,566	851	16

順調な店舗展開による売上増加で、今後も更なる拡大の余地あり

※本社経費配賦前



月次売上高推移（前年比）

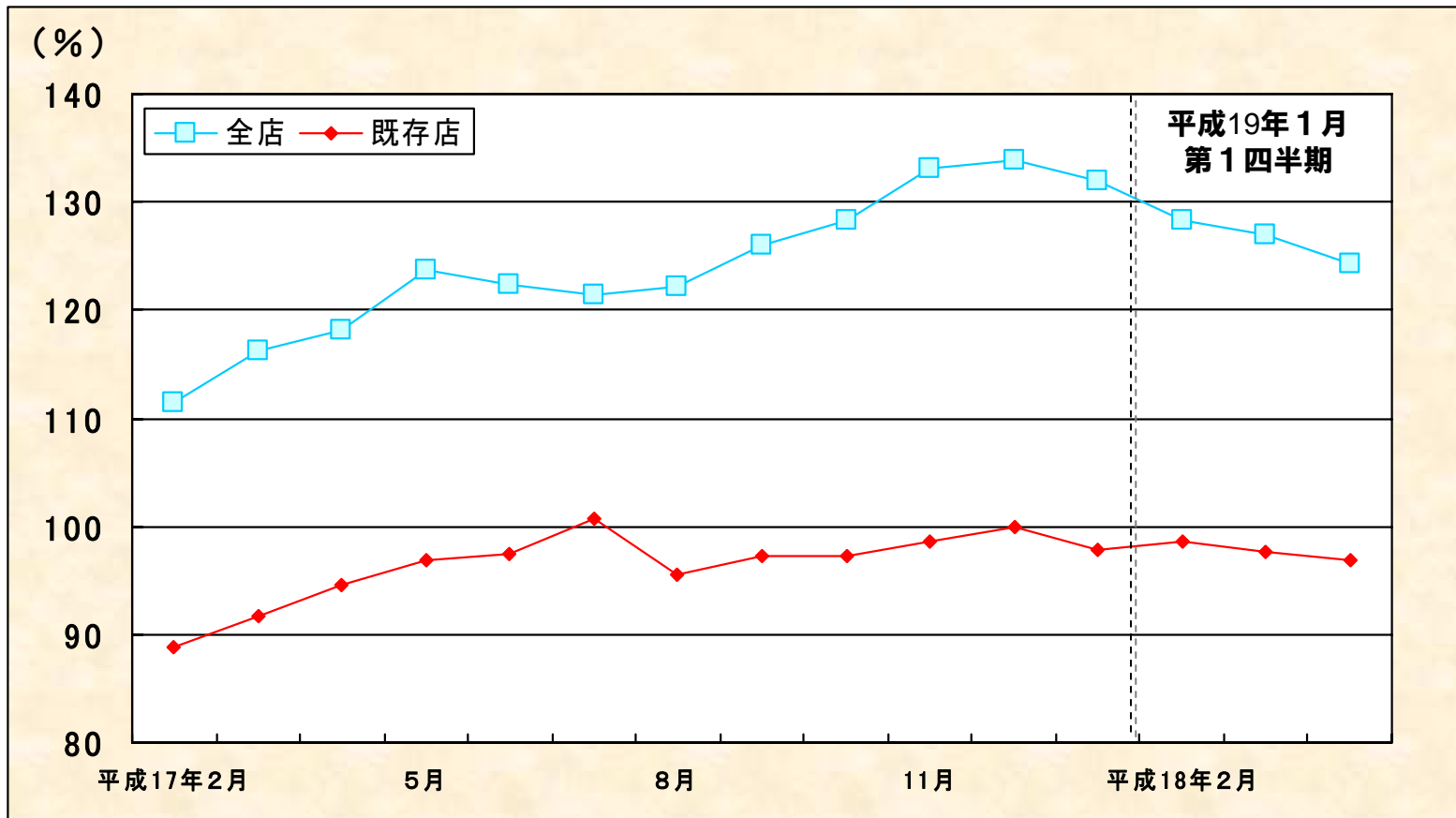


平成17年5月以降、各地区既存店が安定して100%前後で推移

(注) 既存店はオープン月から15ヶ月以上稼働の店舗としております。



月次客数推移（前年比）

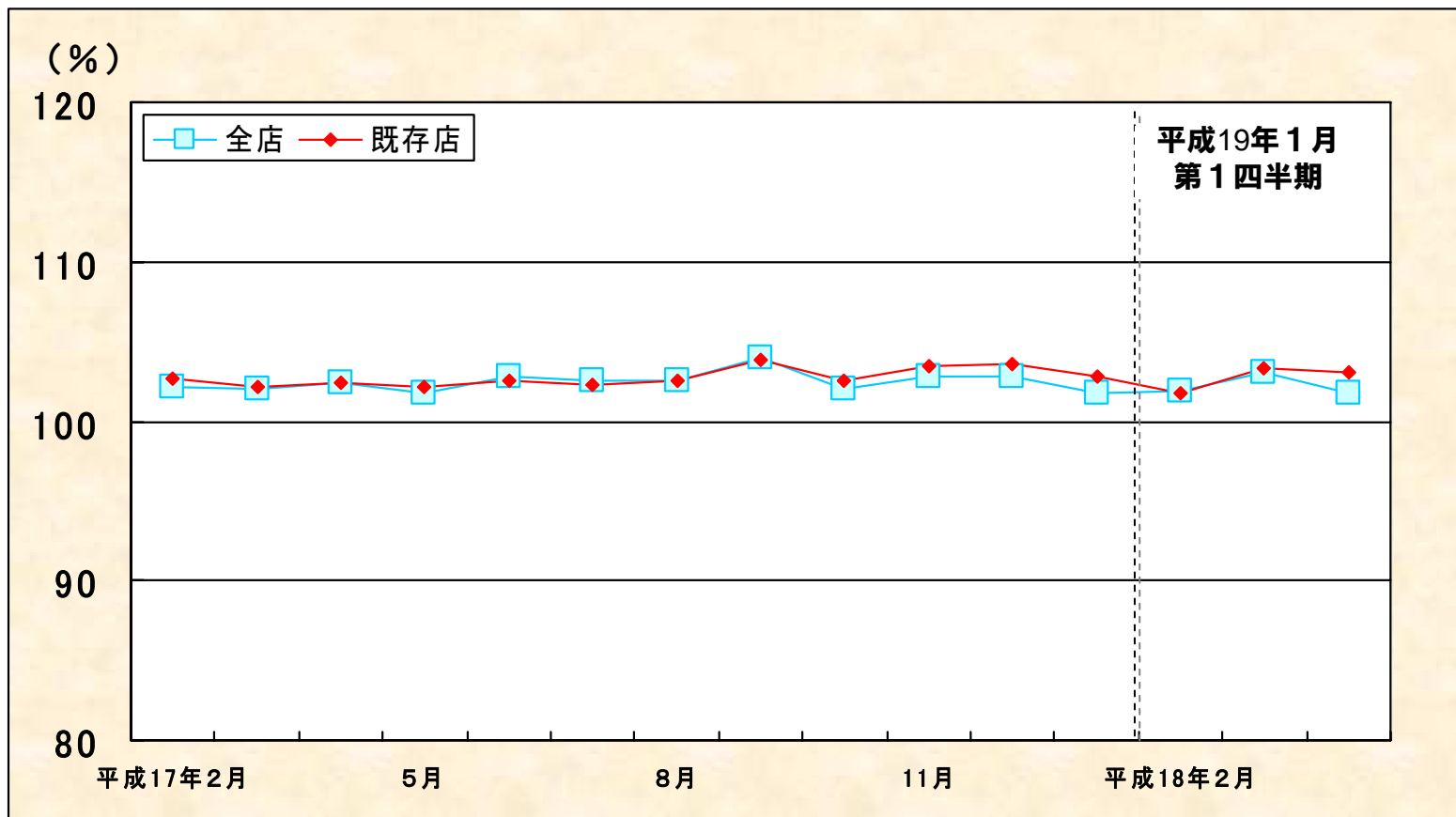


各地区既存店の客数は、大きな変動もなく95%以上で推移

（注）既存店はオープン月から15ヶ月以上稼働の店舗としております。



月次客単価推移（前年比）



全店・既存店ともに**100%以上**を維持

（注）既存店はオープン月から15ヶ月以上稼働の店舗としております。



財務分析（前年比較・増減分析）



（単位：百万円）

	平成17年1月	平成18年1月	増減額	主な要因	平成19年1月 第1四半期末
資産合計	2,338	3,058	+720		3,330
流動資産	263	326	+63		442
現金及び預金	182	205	+23		316
その他流動資産	80	120	+40		126
固定資産	2,075	2,732	+657		2,887
有形固定資産	1,592	2,114	+522	14店舗の新規出店	2,223
その他固定資産	484	618	+134		663
負債合計	1,644	2,228	+584		2,183
流動負債	848	1,030	+182		1,098
買掛金	73	101	+28		128
1年以内返済長期借入金	271	380	+109	設備資金借入	369
その他流動負債	503	548	+45		600
固定負債	796	1,198	+402		1,084
長期借入金	580	956	+376	設備資金借入	869
その他固定負債	216	241	+25	私募債発行	215
資本合計	694	829	+135	利益の計上	1,147

自己資本比率

平成18年1月
27.1%

平成19年1月
第1四半期末
34.4%

平成19年2月に公募増資による資金調達を行なったことにより、財務体質が改善



平成19年1月期業績予想



(単位：百万円)

	18/1期実績			19/1期計画			前期比
	上期	下期		上期	下期		
売上高	2,265	2,835	5,100	2,790	3,334	6,124	+20.1%
営業利益	57	216	274	78	259	338	+23.4%
経常利益	57	213	271	48	254	303	+11.8%
当期純利益	17	—	132	27	—	145	+9.8%
売上高営業利益率(%)	2.6	7.6	5.37	2.8	7.8	5.52	+0.15P
1株当たり利益(円)	2,445	—	18,276	3,398	—	17,622	△3.6P

平成19年1月 第1四半期
1,376
68
39
21
5.0
2,615

順調に
推移

平成19年1月期 前提条件

新規出店	14店舗(上期:7店舗 下期:7店舗) 全店関東・東海・東北地区へ出店予定
既存店売上	前年対比 96.7%
販管费率	株式関連費用や人材確保を積極的に行なうことにより 約1%の増加
営業外費用	株式上場費用24百万円
特別損失	店舗閉鎖関連費用50百万円

平成19年1月期第1四半期 概況

出店は、計画通り**3店舗**完了
(2月 厚木店、3月 石巻店、4月 鷺宮店)
売上は、計画比**約3%増**で推移
経常利益は、予想以上の結果となっており、
平成19年1月期計画は十分達成可能と見込む



当社の将来展望





中期経営目標（3カ年）



平成21年1月期に100店舗体制を目指します。

平成21年1月期に経常利益率6%以上を目指します。

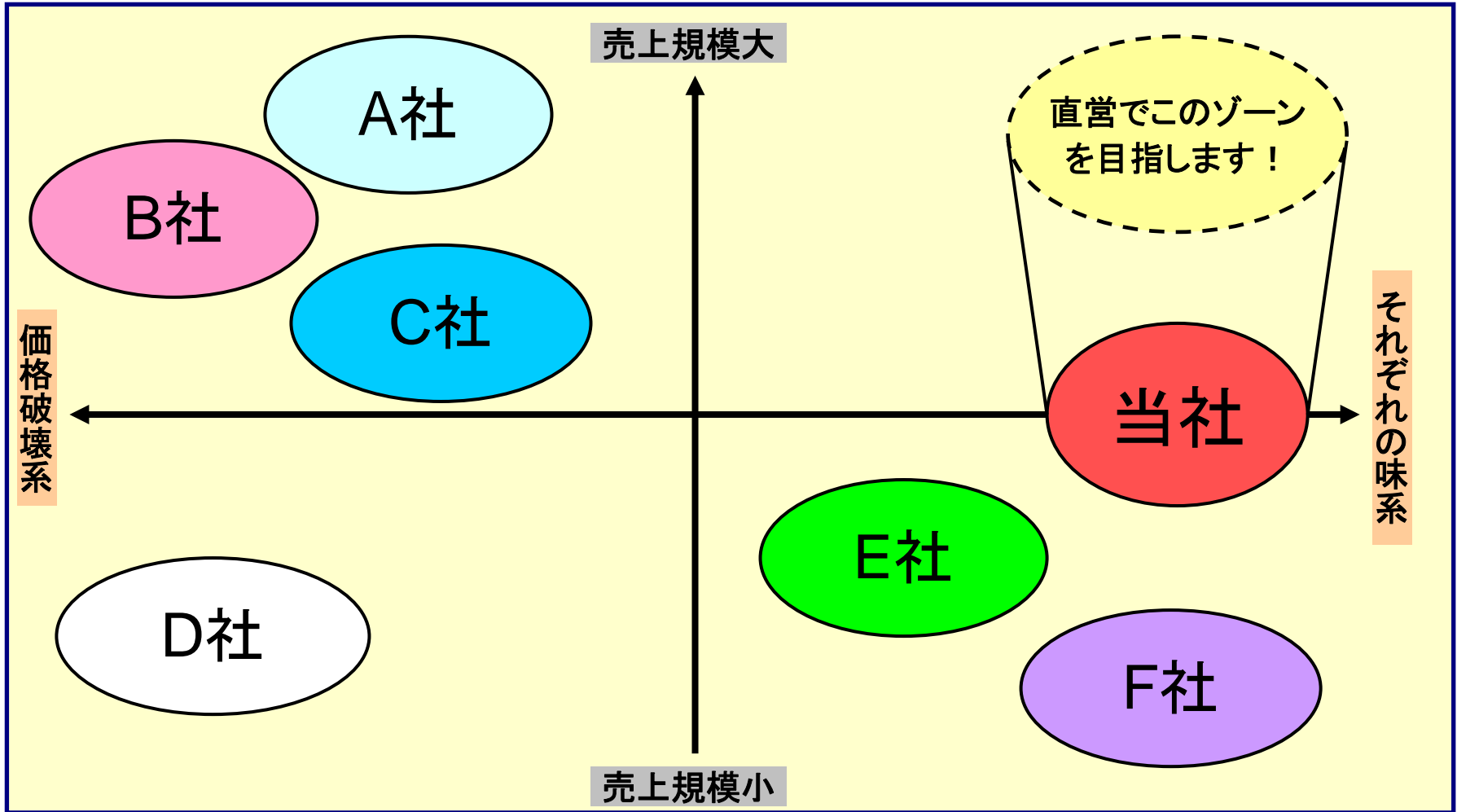
売上高は每期前年比2桁以上を目指します。

単位：百万円

	出店計画数	期末予定店舗数	売上目標	伸率	経常利益目標	伸率
平成19年1月期	14店舗	80店舗	6,124	+20.1%	303	+11.7%
平成20年1月期	15店舗	95店舗	7,160	+16.9%	386	+27.4%
平成21年1月期	19店舗	114店舗	8,410	+17.5%	505	+30.8%



ラーメン業界勢力動向



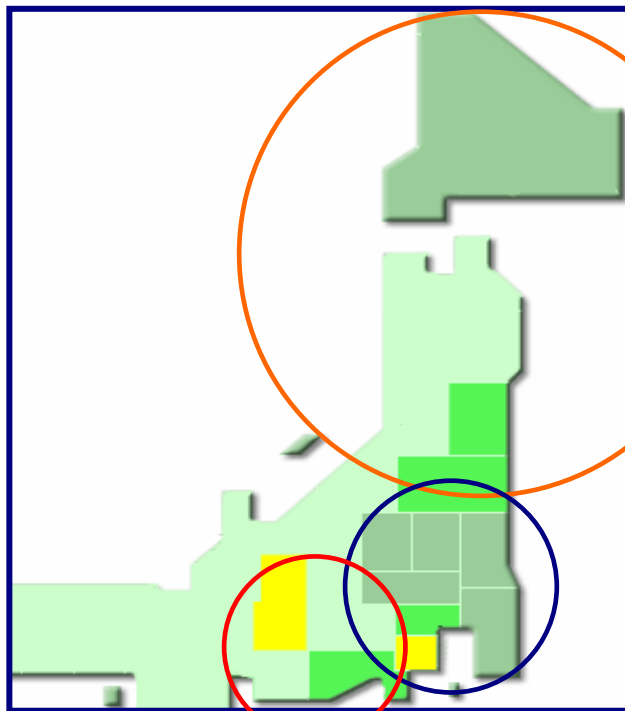
(出所) 各種資料を参考に当社作成



店舗展開の状況



出店は今期計画どおり順調に推移



北海道・東北エリア

都道府県名	H18.1期末 店舗数	H18.5増減 (5月迄)	H18.5末 店舗数
北海道	30	▲1	29
宮城県	2	1	3
福島県	1		1

関東エリア

都道府県名	H18.1期末 店舗数	H18.5増減 (5月迄)	H18.5末 店舗数
茨城県	9		9
群馬県	6		6
栃木県	6		6
千葉県	6		6
埼玉県	5	1	6
東京都	1		1
神奈川県	—	1	1

東海エリア

都道府県名	H18.1期末 店舗数	H18.5増減 (5月迄)	H18.5末 店舗数
静岡県	1		1
岐阜県	—	1	1

北海道・東北	関東	東海	合計
33	35	2	70



経営の課題と解決のための施策



- 出店エリアの拡大
店舗開発部スタッフ増強
関東地区への管理部機能移転
- 人材確保と教育・育成
店舗オペレーションのブラッシュアップ
人事・給与制度の見直し
採用・教育担当部署の設置
- 安定した商品の提供（味の維持・管理）
仕入先の複数化によるリスク分散（麺、豚骨、肉等）
スーパーバイザーによる味の均一化



出店戦略①



各期に見合った着実な出店を続けていきます。

今後もロードサイド型中心の店舗展開とします。

平成19年1月期

【新規出店予定数】 14店舗
【期末店舗予定数】 80店舗
【出店エリア】 東海・東北地区へ本格的に進出

平成20年1月期

【新規出店予定数】 15店舗
【期末店舗予定数】 95店舗
【出店エリア】 東海・関東地区を中心に拡充

平成21年1月期

【新規出店予定数】 19店舗
【期末店舗予定数】 114店舗
【出店エリア】 出店エリアを近畿地区まで拡充



出店戦略②



店舗は目立つ看板・入店しやすい外観で統一

店舗イメージ



出店標準モデル

出店予算	投資回収	年間売上	敷地面積	店舗面積	席数
6,000万	5年以内	1億円以上	300坪以上	50坪位	50~60席



出店戦略③



全店オープンキッチンで赤を基調とした店内

店内イメージ・作業風景





人材戦略



出店ペースに合わせた採用と人材の育成

- 研修店舗の拡充 ⇒ 現状の3店舗から進出エリアに合わせ拡充
- 教育・研修体系 ⇒ OJT（職場内研修）中心から職制別へ移行
- 新卒者の積極的採用 ⇒ 出店予定にあわせ、来期30名採用を計画

キャリアアップモデル（ご参考）





SVの役割



担当店舗

売上・利益向上（数値責任）

情報共有
問題解決

商品の
維持管理

採用と育成



投資家の皆様へ



●株主利益の追求

当社は、市場で評価していただくため、業績向上に取り組み、積極的な情報開示により、株主価値の増大を図ってまいります。

●配当について

当社は、今期1株当たり1,500円の配当を実施致しますが、業績次第では特別配当による利益還元も行っていく予定であります。

●株主優待制度について

株主優待制度につきましては、お食事券等を検討しておりましたが、現段階では当社店舗出店先が一部地域に限定されているため、当面は配当による利益還元を行っていく方針であります。



問合せ先

氏名 管理部 川合 伸明

TEL 011-781-7170

FAX 011-781-7180

E-mail ir@yamaokaya.com

<http://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ことをご承知おきください。