



# 平成22年1月期 決算説明会

平成22年3月19日

株式会社丸千代山岡家

JASDAQ（証券コード：3399）



## 目 次

- 平成22年1月期決算概要 P 3～P 13
- 平成23年1月期業績の見通し P 14～P 22
- 参考資料 P 23～P 31



# 平成22年1月期決算概要

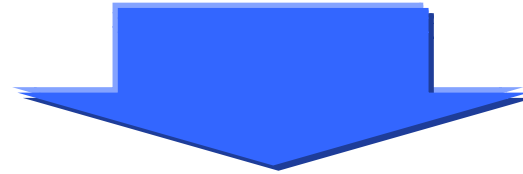


## 平成22年1月期 TOPICS

### 通期累計実績

**売上高：7,223百万円（前期比2.7%増）**

**経常利益：393百万円（前期比61.5%増）**



□対前期比で増収・増益を達成

□経常利益は期初予想から12.4%UP

□経常利益率5.4%（昨年売上高比1.9%UP）



# 平成22年1月期通期実績

(単位：千円)

	平成22年1月期					
	実績（上期）		実績（下期）		通期実績	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	売上比率
売上高	3,448,651	100.0	3,775,317	100.0	7,223,968	100.0
売上原価	909,484	26.4	937,832	24.8	1,847,316	25.6
売上総利益	2,539,166	73.6	2,837,486	75.2	5,376,652	74.4
販管費	2,438,865	70.7	2,566,858	68.0	5,005,723	69.3
営業利益	100,301	2.9	270,628	7.2	370,929	5.1
経常利益	109,036	3.2	284,239	7.3	393,275	5.4
当期純利益	50,994	1.5	156,070	4.1	207,064	2.9

売上高は下期偏重の傾向⇒毎期8月・12月・翌年1月に売上UP傾向

新規出店数は、通期11店舗（うち新業態1店舗）⇒上期5・下期6店舗



# 平成22年1月期通期対前期比較

(単位：千円)

	平成21年1月期 累計実績		平成22年1月期 累計実績		対前期比較	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	比率
売上高	7,033,515	100.0	7,223,968	100.0	190,453	102.7
売上原価	1,892,624	26.9	1,847,316	25.6	△45,308	97.6
売上総利益	5,140,891	73.1	5,376,652	74.4	235,761	104.6
販管費	4,911,406	69.8	5,005,723	69.3	94,317	101.9
営業利益	229,484	3.3	370,929	5.1	141,445	161.6
経常利益	243,433	3.5	393,275	5.4	149,842	161.5
当期純利益	118,307	1.7	207,064	2.9	88,757	175.0

売上原価率は前期に対し対売上比 **1.3%改善** (原材料単価の下落・ロス管理徹底)

販管費は前期に対し **0.5%改善** (水道光熱費・その他コストの削減効果)



# 平成22年1月期通期コスト内訳

(単位：千円)

		平成21年1月 通期実績	売上高比	平成22年1月 通期実績	売上高比	対前期コスト 改善率
売上高		7,033,515	100.0	7,223,968	100.0	—
売上原価		1,892,624	26.9	1,847,316	25.6	△1.3
売上総利益		5,140,891	73.1	5,376,652	74.4	1.3
販売費 及び 一般 管理 費	人件費	2,255,701	32.1	2,350,466	32.5	0.4
	法定福利費	186,358	2.6	191,809	2.6	—
	水道光熱費	804,838	11.4	676,318	9.4	△2.0
	賃借料	114,748	1.6	103,036	1.4	△0.2
	地代家賃	487,243	6.9	527,562	7.3	0.4
	減価償却費	290,411	4.1	335,608	4.6	0.5
	その他	772,107	11.0	820,924	11.4	0.4
	計	4,911,406	69.8	5,005,723	69.3	△0.5

昨年に対し売上高比で**0.5%コスト改善**

水道光熱費は、既存店の電化設備移行により対売上比**2.0%減少**



## 営業利益の増減

平成21年1月期

229,484千円



平成22年1月期

370,929千円

増減+141,445千円

### 要因分析

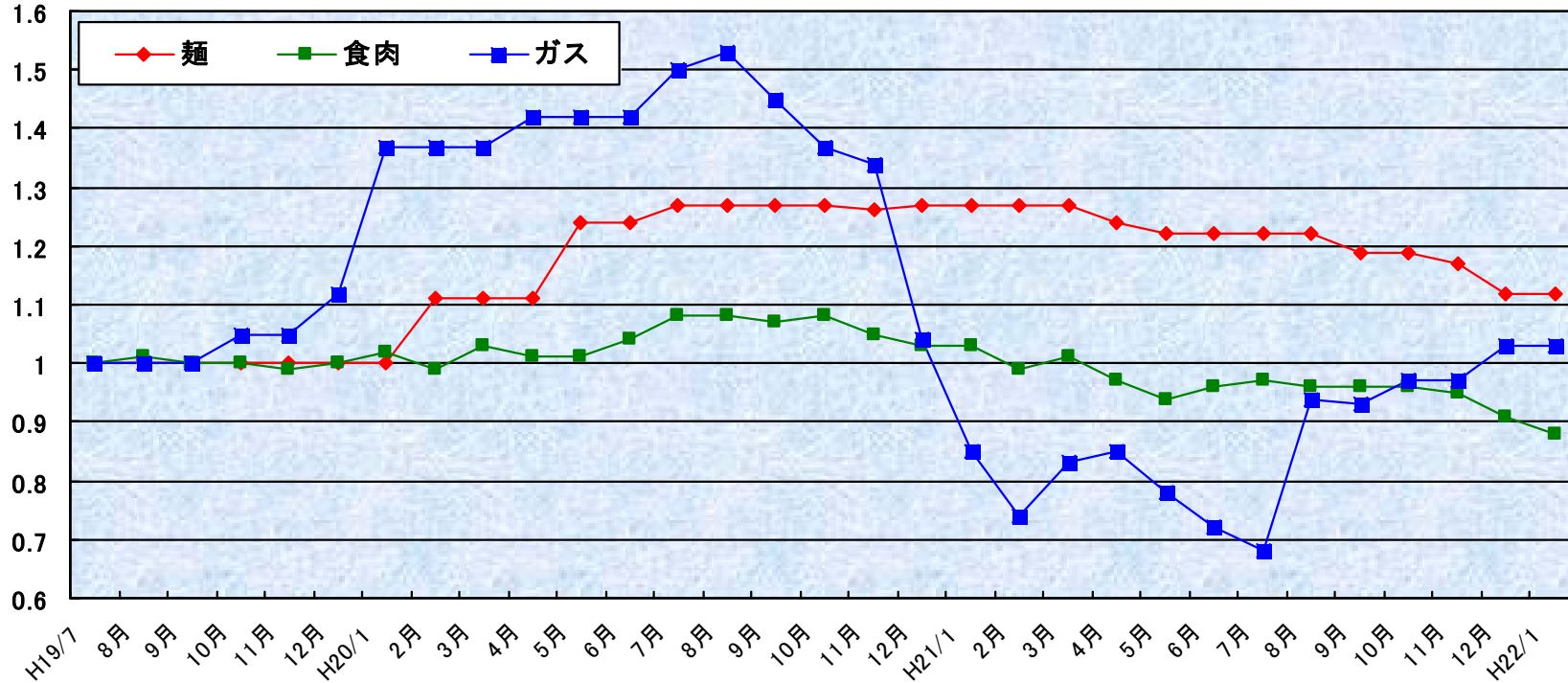
・ 売上増加による利益増	+62,382千円
・ <u>水道光熱費改善</u>	<u>+128,520千円</u>
・ 原価改善	+45,308千円
・ 人件費の増加	△94,765千円
計	+141,445千円





# 参考資料

○主要食材単価、ガス単価のH19/7月を1とした場合の推移



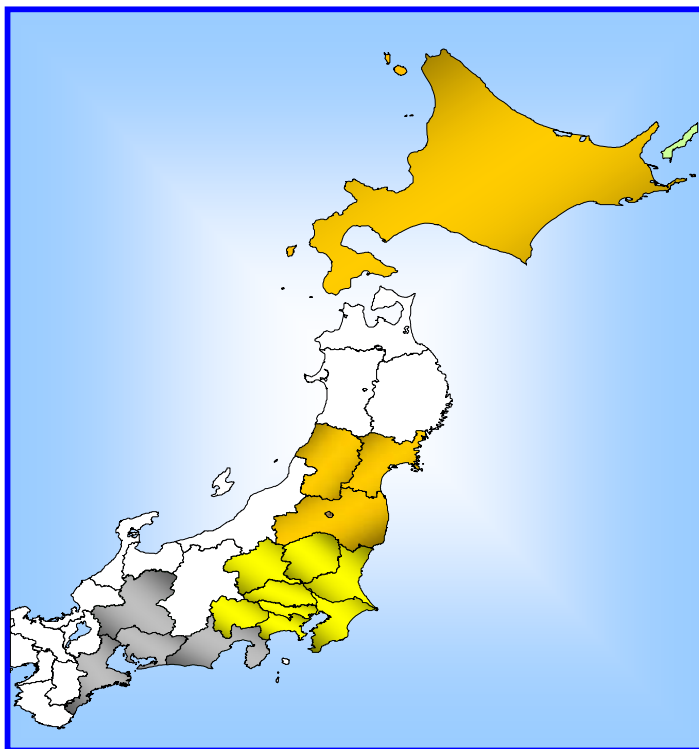
**ガス単価はH20/8月をピークに大幅に下落し、光熱費に好影響**

**麺・食肉は、比較的安定して推移**



# エリア別出店状況

平成22年1月期 **11店舗出店** ※新業態1店舗含む



## 北海道・東北エリア

都道府県名	H21.1期末店舗数	H22.1期増減	H22.1期末店舗数
北海道	30	1	31
宮城県	2	-	2
福島県	2	-	2
山形県	1	-	1

## 関東エリア

都道府県名	H21.1期末店舗数	H22.1期増減	H22.1期末店舗数
茨城県	12	2	14 (1)
群馬県	6	-	6
栃木県	7	-	7
千葉県	9	1	10
埼玉県	8	1	9
東京都	1	2	3
神奈川県	3	-	3
山梨県	1	-	1

## 東海エリア

都道府県名	H21.1期末店舗数	H22.1期増減	H21.7末店舗数
静岡県	3	2	5
岐阜県	2	-	2
愛知県	2	1	3
三重県	2	-	2

北海道 東北	関東	東海	H22.1期末店舗計
36	53 (1)	12	101 (1)



## 資産の推移

(単位：千円)

	平成21年1月 通期計	平成22年1月 通期計	構成比	増減率
流動資産	591,332	611,146	13.4	3.4
現金及び預金	432,009	409,363	9.0	△5.2
棚卸資産	67,004	88,176	1.9	31.6
固定資産	3,466,271	3,945,281	86.6	13.8
有形固定資産	2,687,351	3,066,005	67.3	14.1
建物及び構築物	2,315,010	2,592,849	56.9	12.0
無形固定資産	19,616	13,630	0.3	△30.5
投資その他の資産	759,303	865,645	19.0	14.0
敷金保証金	520,480	604,567	13.3	16.2
資産合計	4,057,604	4,556,427	100.0	12.3



## 資本・負債の推移

(単位：千円)

	平成21年1月 通期計	平成22年1月 通期計	構成比	増減率
流動負債	1,353,908	1,619,740	35.5	19.6
買掛金	153,077	136,785	3.0	△10.6
短期借入金	12,400	20,000	0.4	61.3
1年以内返済長期借入金	642,199	756,111	16.6	17.7
固定負債	1,441,776	1,506,221	33.1	4.5
社債	110,000	—	—	—
長期借入金	1,304,839	1,402,978	30.8	7.5
負債合計	2,795,685	3,125,962	68.6	11.8
純資産	1,261,618	1,430,465	31.4	13.4
資本金	291,647	291,647	6.4	—
負債・純資産合計	4,057,604	4,556,427	100.0	12.3



## キャッシュフロー要因分析

(単位：千円)

	平成21年1月通期	平成22年1月通期	増減額
営業活動によるCF	589,560	514,031	△75,529
(小計)	644,264	720,625	76,351
(法人税等の支払)	△16,156	△167,807	△151,651
投資活動によるCF	△457,536	△696,615	△239,079
財務活動によるCF	54,134	159,937	105,803
現金及び現金同等物	432,009	409,363	△22,646

### ■ 営業活動によるキャッシュフロー

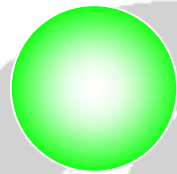
当期純利益375,168千円に対し、減価償却費335,608千円、法人税等の支払額167,807千円

### ■ 投資活動によるキャッシュフロー

新店舗開設による有形固定資産の支出594,891千円

### ■ 財務活動によるキャッシュフロー

長期借入返済721,949千円、新規の長期借入934,000千円



# 平成23年1月期業績の見通し



## 平成23年1月期通期計画（対前期実績比較）

（単位：百万円）

	平成22年1月期 通期実績		平成23年1月期 通期計画		対前期比較		平成23年1月期 中期経営計画
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	比率	
売上高	7,223	100.0	8,202	100.0	978	113.5	8,796
売上原価	1,847	25.6	2,065	25.2	217	111.8	
売上総利益	5,376	74.4	6,137	74.8	760	114.1	
販管費	5,005	69.3	5,673	69.2	668	113.3	
営業利益	370	5.1	463	5.6	92	124.9	
経常利益	393	5.4	470	5.7	76	119.5	440
当期純利益	207	2.9	210	2.6	2	101.4	195

経常利益率は平成22年1月期で5%台に突入



# 平成23年1月期通期計画前提条件

## ～前提条件～

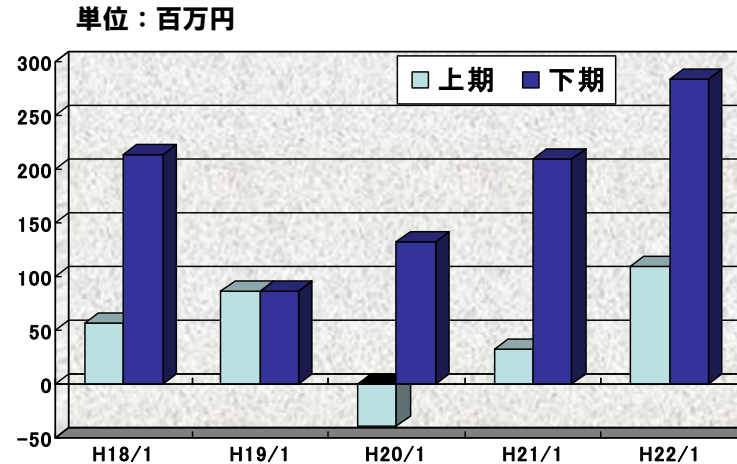
新規出店	15店舗（上期：10店舗 下期：5店舗）関東から東海地区中心に出店予定
既存店売上	前年対比 97.5%
原価率	前期から比較し微減
販管費率	水道光熱費は電化移行を考慮（概ね前期並み） 人件費率は概ね前期並みと設定。（売上高比32.4%） 今後の積極出店に備え、中途採用も積極的に行う。
特別損失	店舗閉鎖関連費用50百万円（閉店関連計画予備費）

## ～通期計画根拠～

- ・利益ベースは下期偏重
  - 売上が大きくなる月が下期に集中（8・12・1月）
  - 損益分岐点の観点から、一定の売上を上回ると利益が大幅に増加する傾向
  - 上期出店店舗が下期でフル稼働  
（今期は上期に10店舗と集中出店を行う予定→内9店舗が契約済）

## ～上期・下期の経常利益推移～

直近5年間の推移は、右図のようになっており、売上が大きくなる8月・12月・1月が含まれる  
下半期の経常利益の伸びは非常に大きく、毎年傾向は一致している。







# 平成22年1月期営業活動の総括

売上向上対策	方法・効果等	参考指標																			
定期的な期間限定メニューの販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新作モニターキャンペーン</li> <li>・昨年度人気限定メニューの販売</li> </ul>	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="3">既存店売上指標対前期比較 (%)</th> </tr> <tr> <th>当期</th> <th>前期</th> <th>対前年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上</td> <td>95.3</td> <td>96.9</td> <td>98.3</td> </tr> <tr> <td>客数</td> <td>95.0</td> <td>96.4</td> <td>98.5</td> </tr> <tr> <td>平均単価</td> <td>100.3</td> <td>100.6</td> <td>99.7</td> </tr> </tbody> </table>		既存店売上指標対前期比較 (%)			当期	前期	対前年	売上	95.3	96.9	98.3	客数	95.0	96.4	98.5	平均単価	100.3	100.6	99.7
	既存店売上指標対前期比較 (%)																				
	当期		前期	対前年																	
売上	95.3	96.9	98.3																		
客数	95.0	96.4	98.5																		
平均単価	100.3	100.6	99.7																		
従業員教育・研修の実施	<ul style="list-style-type: none"> <li>・接客コンテスト、昇格試験</li> <li>・アルバイト評価制度</li> </ul>																				
販促力の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・携帯サイト会員の拡大</li> <li>・タッチパネル式券売機の導入</li> </ul>																				
コスト改善対策	効果	参考指標																			
パートアルバイト教育と社員比率の改善	<p>社員比率推移：</p> <p>H22.1期末 → 1.9人/店</p> <p>H21.1期末 → 2.4人/店</p> <p>H20.1期末 → 3.1人/店</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="3">コスト対前期比較 (%)</th> </tr> <tr> <th>当期</th> <th>前期</th> <th>対前年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>人件費</td> <td>32.5</td> <td>32.1</td> <td>101.2</td> </tr> <tr> <td>水道光熱費</td> <td>9.4</td> <td>11.4</td> <td>82.4</td> </tr> <tr> <td>販管費</td> <td>69.3</td> <td>69.8</td> <td>99.3</td> </tr> </tbody> </table>		コスト対前期比較 (%)			当期	前期	対前年	人件費	32.5	32.1	101.2	水道光熱費	9.4	11.4	82.4	販管費	69.3	69.8	99.3
	コスト対前期比較 (%)																				
	当期	前期	対前年																		
人件費	32.5	32.1	101.2																		
水道光熱費	9.4	11.4	82.4																		
販管費	69.3	69.8	99.3																		
電化設備の既存店導入	<p>光熱費売上比率：</p> <p>導入前 導入後</p> <p>約11% → 約8%</p> <p>※導入済68店、今期導入予定26店</p>																				



# 平成22年1月期下期営業活動での取組み

## 期間限定メニュー

豚そば



濃厚プレミアム塩とんこつ



## 《新作モニターキャンペーン》



## 販売状況

	豚そば	濃厚プレミアム塩とんこつ
販売期間	9月8日～10月18日	10月27日～12月6日
期間出数	140,647	141,502
販売比率	14.7	15.0

※期間出数は単品+セットメニュー(A・B・C)の合計数値となっております。  
 ※販売比率は期間毎の販売数/客数×100で算出しております。

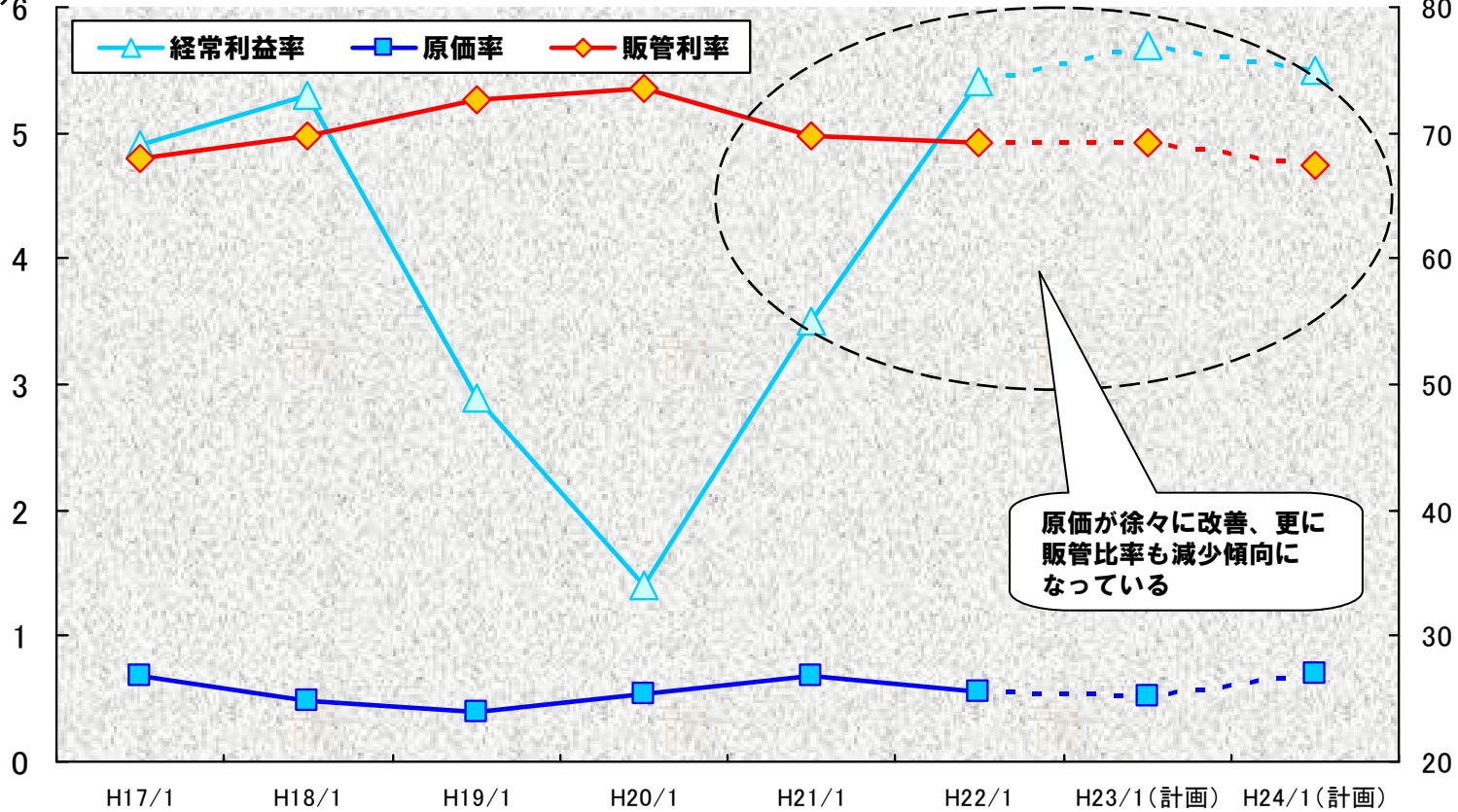
昨年12月店舗限定で、ご来店戴いたお客様に新作モニターキャンペーンを実施しました。今後もお客様の声を新商品へ反映してまいります。



# 原価率・販管費率の推移と見通し

経常利益率

(%)



販管比率

原価率

(%)

原価が徐々に改善、更に  
販管比率も減少傾向に  
なっている



## 平成23年1月期の取組み

営業活動	取組み
既存店対策	期間限定メニュー継続販売 携帯サイト活用によるリピーター拡大
販売促進活動	TVCMの試験的放映 ラジオCMの関東圏放送（予定）
人材確保・育成	取組み
出店に向けた採用強化	中途採用の増員、新卒採用への取組み
人材育成	P/A評価制度、主任・店長昇進試験 店長コンベンション開催、理念の浸透
QSC向上	S V指導体制の強化
コスト削減	取組み
従来の取組みを継続実施	電化設備の導入、家賃減額、人件費適正化 システム化 等



# 新規出店に向けた取組み

## 平成23年1月期は新規出店 **15店舗** を計画

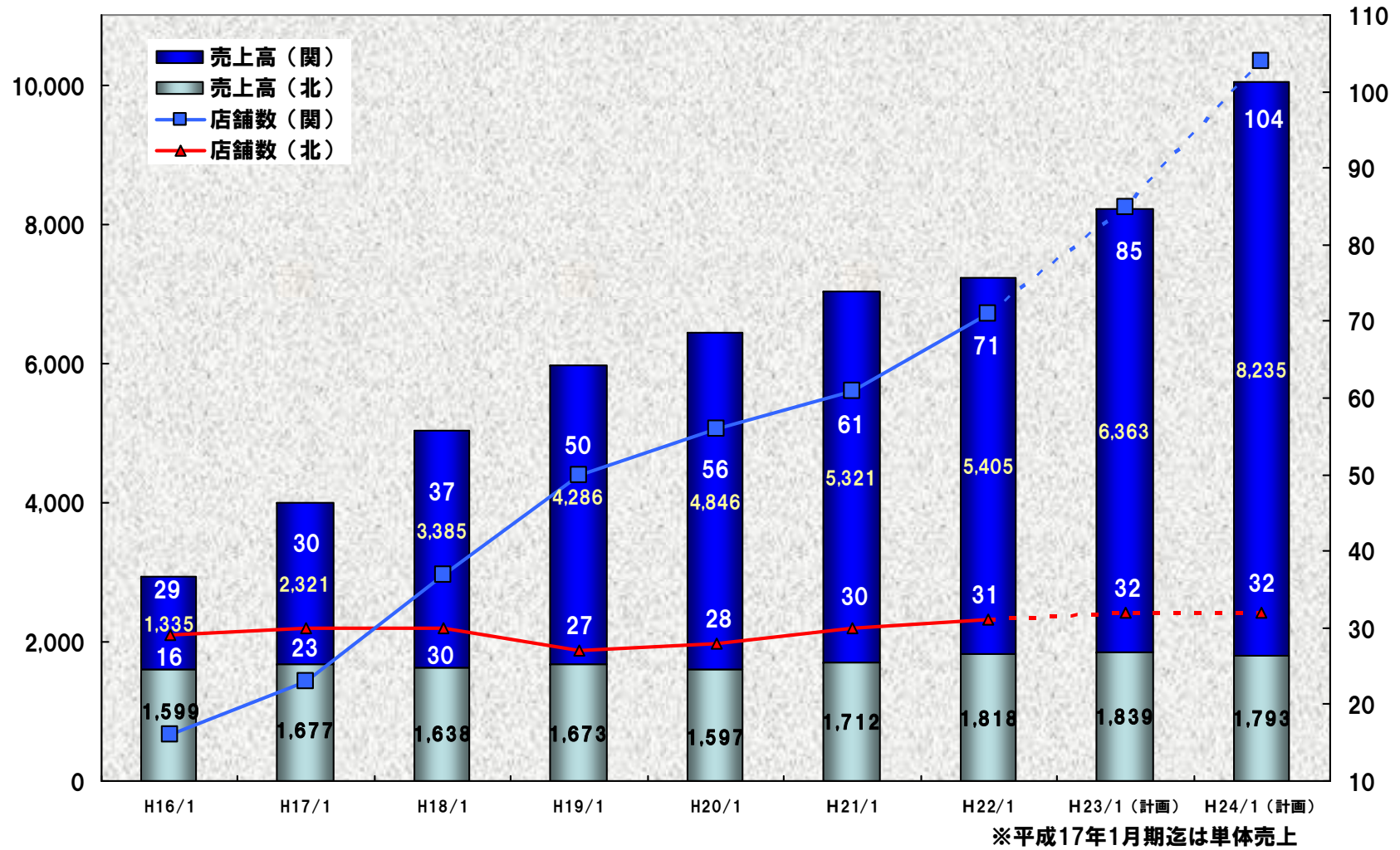
取組み	期待される効果
未出店地域の開拓	既存の関東地区に加え、関西方面への出店地域開拓
出店計画の達成	今期15店舗中契約済み12店舗（うち上期分9店舗）確保⇒上期出店の比重UP
出店候補地の多様化	都内ビルイン、SC出店に向けた取組み

### 都内3店舗紹介





## 業績の推移と見通し（地域別売上高・店舗数）



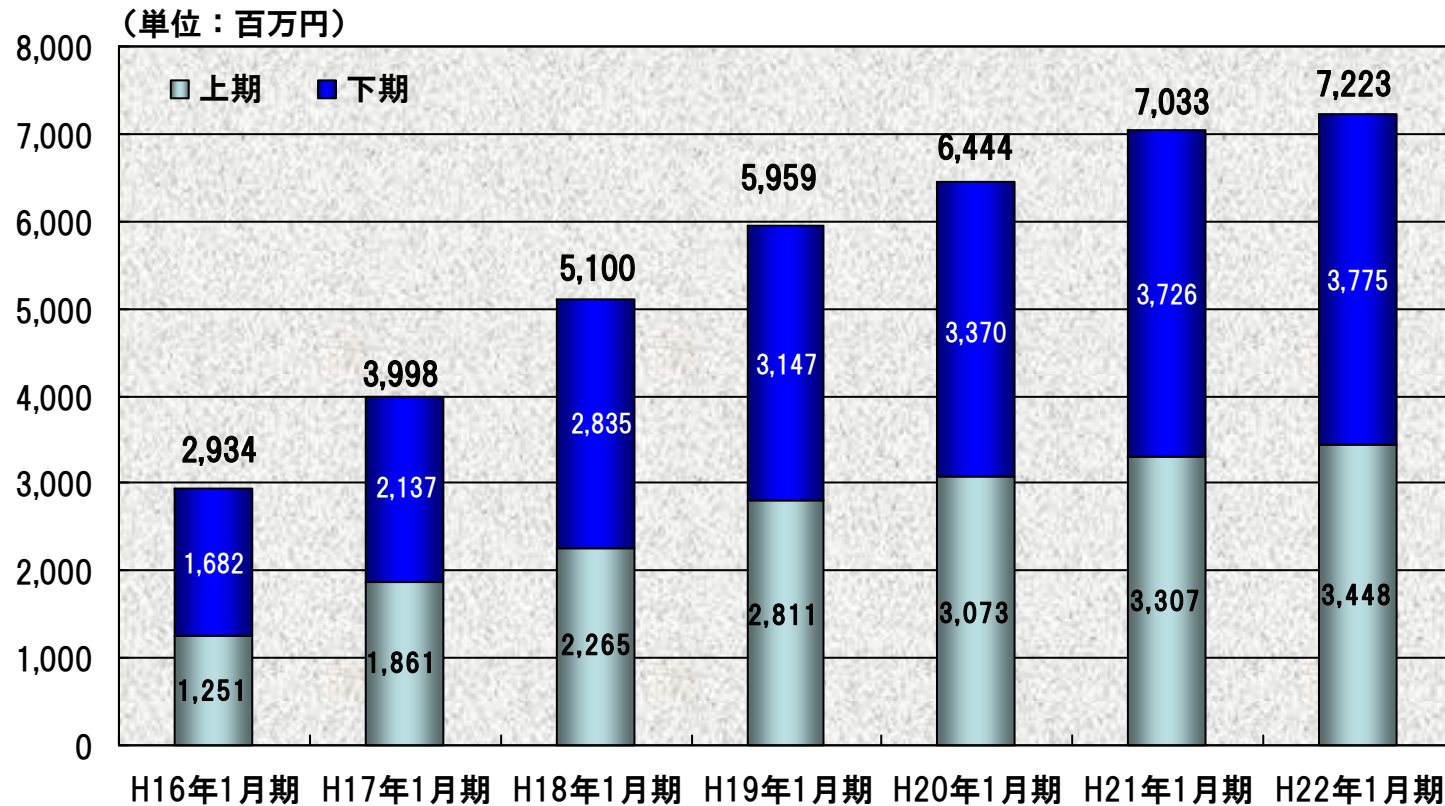


# 参考資料



## 参考資料

### 《売上高の推移（上期・下期）》

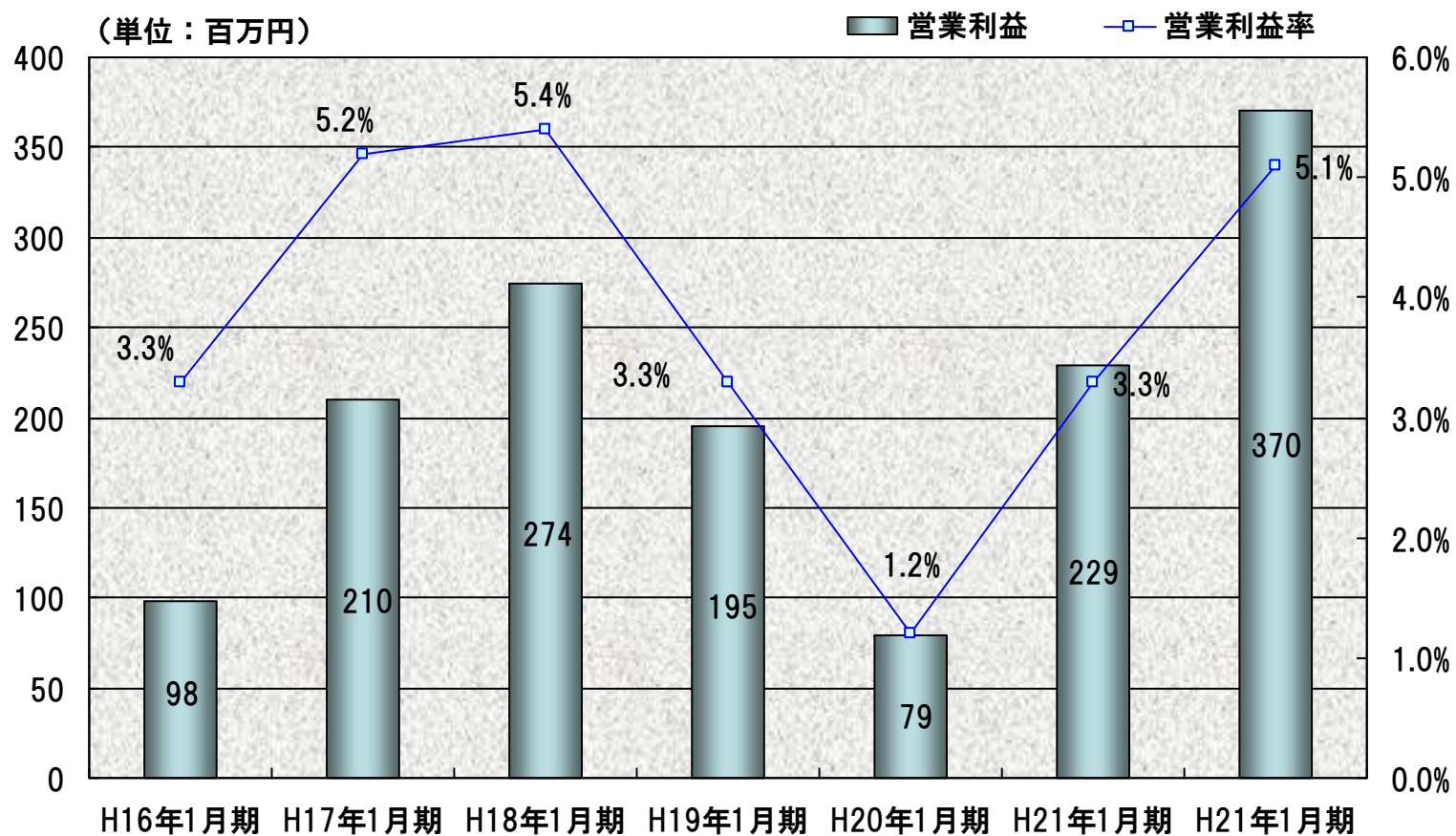






# 参考資料

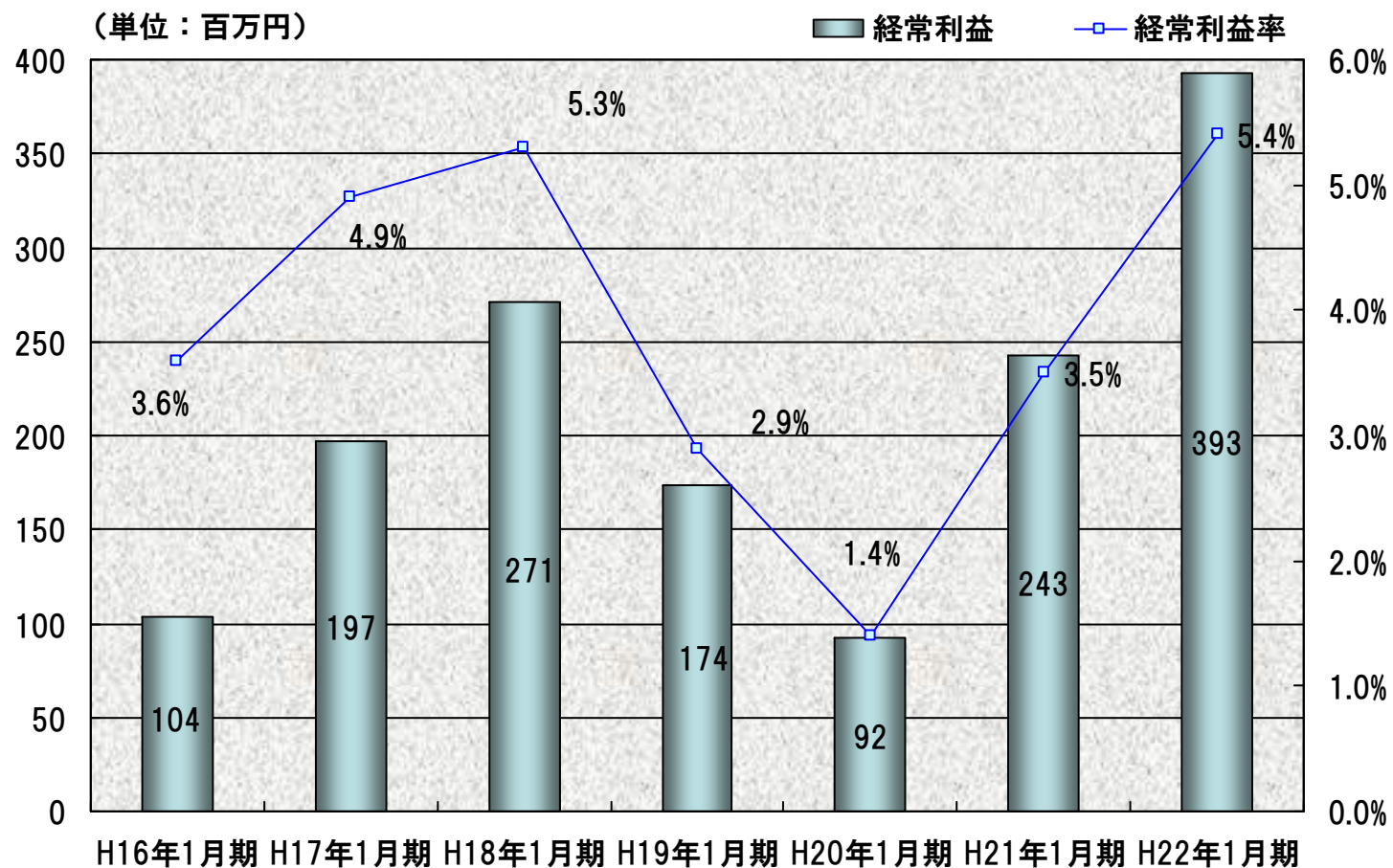
## 《営業利益・営業利益率の推移》





## 参考資料

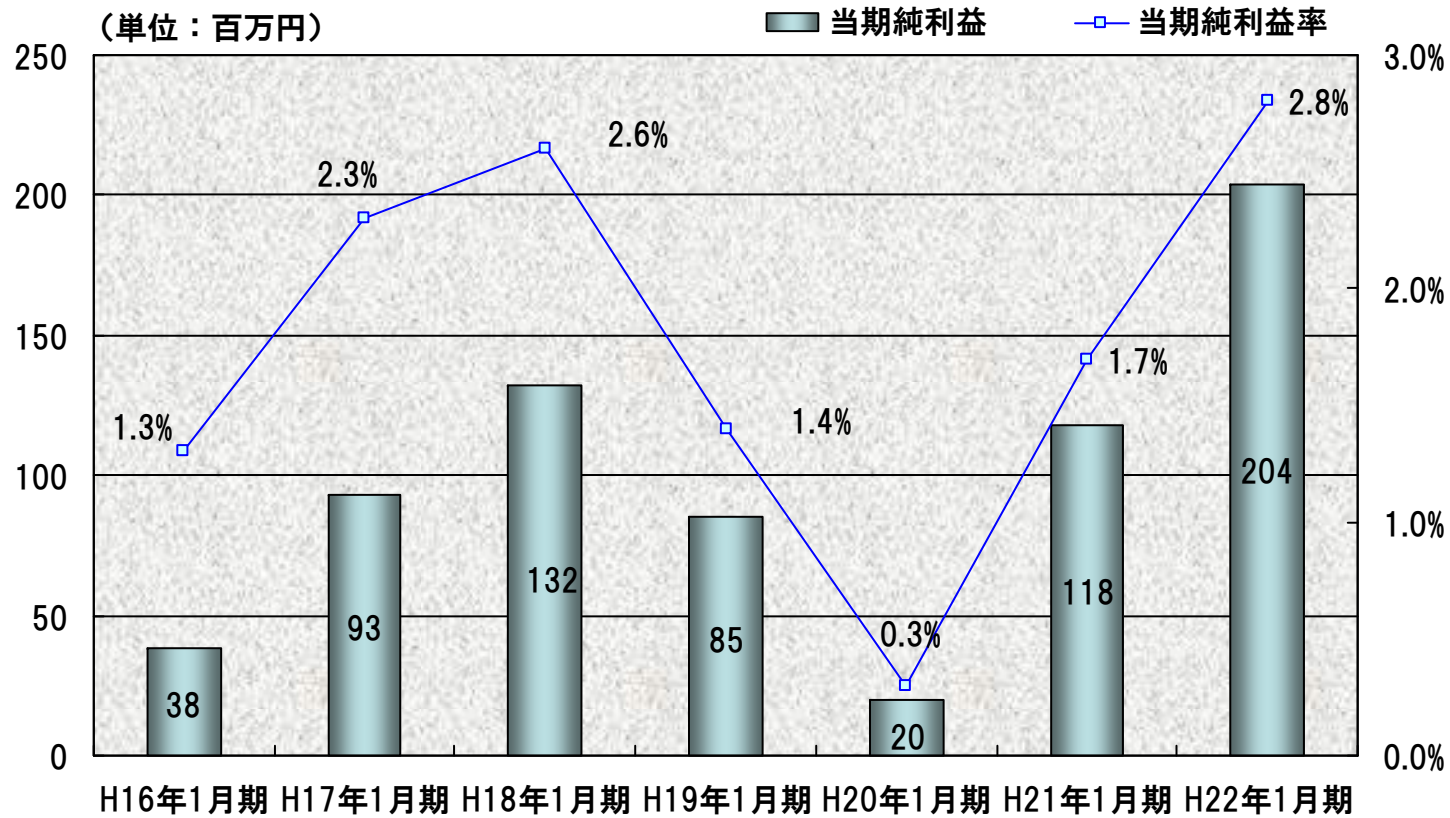
### 《経常利益・経常利益率の推移》





# 参考資料

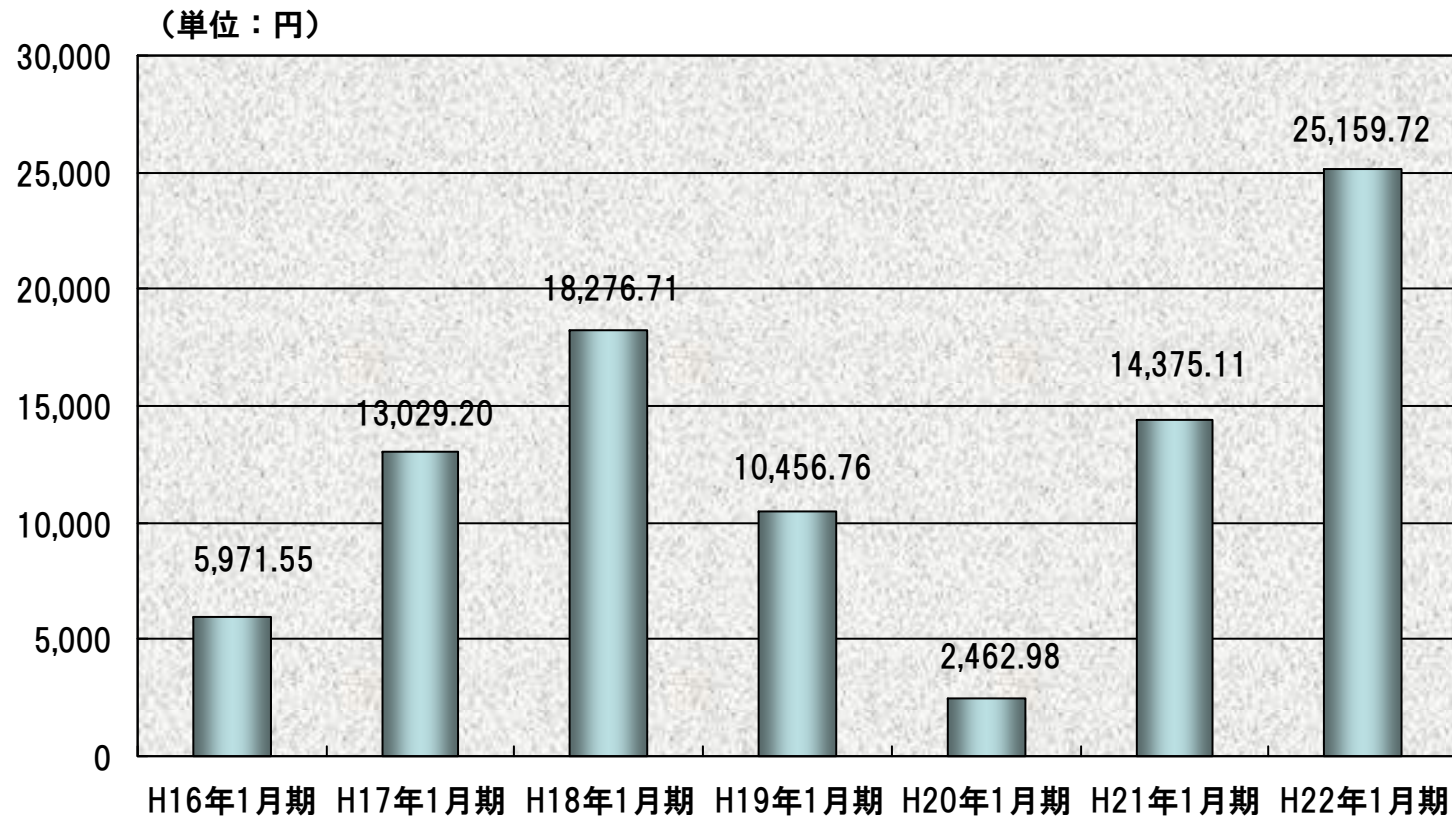
## 《当期純利益・当期純利益率の推移》





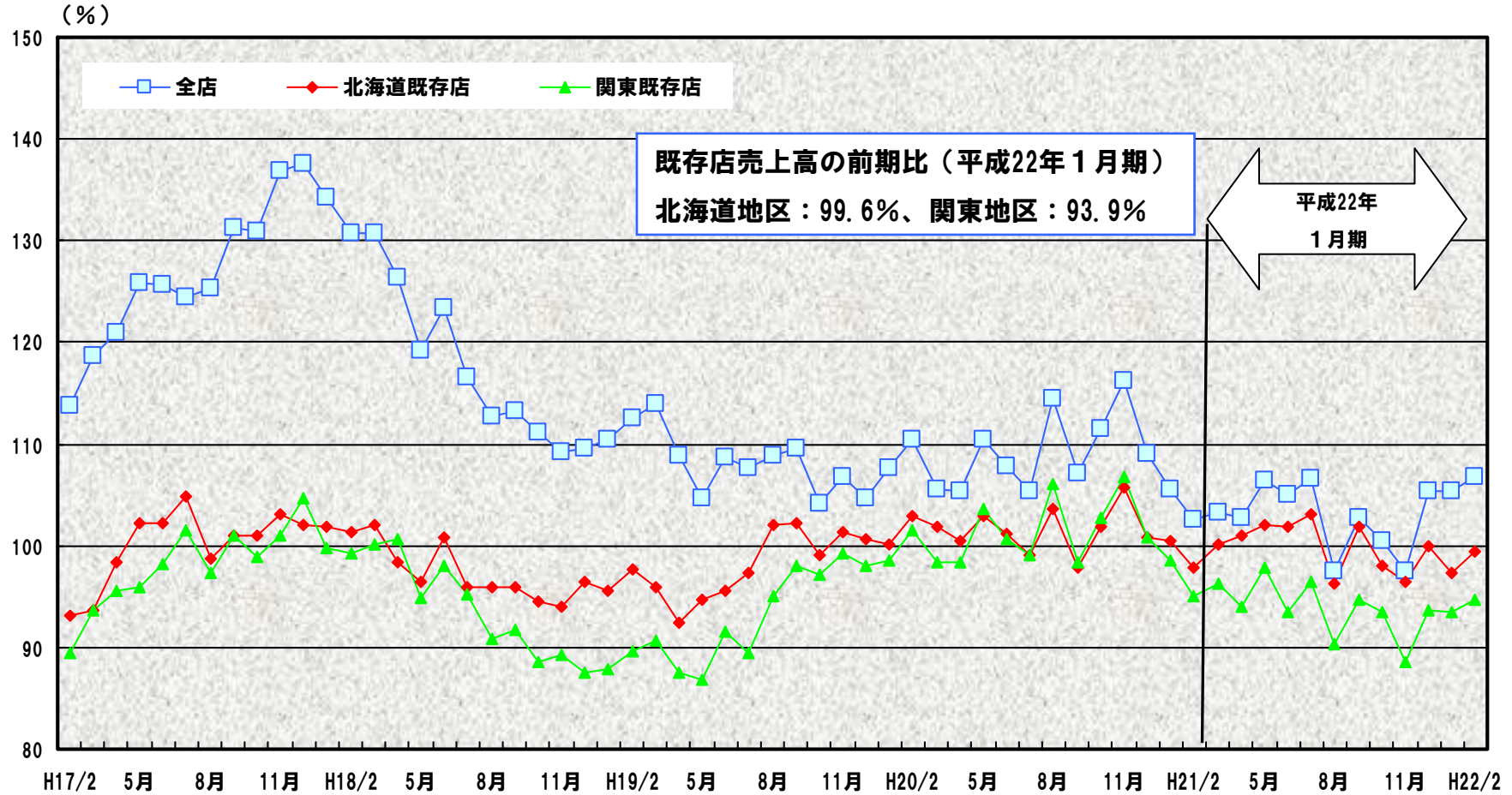
# 参考資料

## 《 1株当たり当期純利益の推移 》





# 月次売上高推移（前年比）

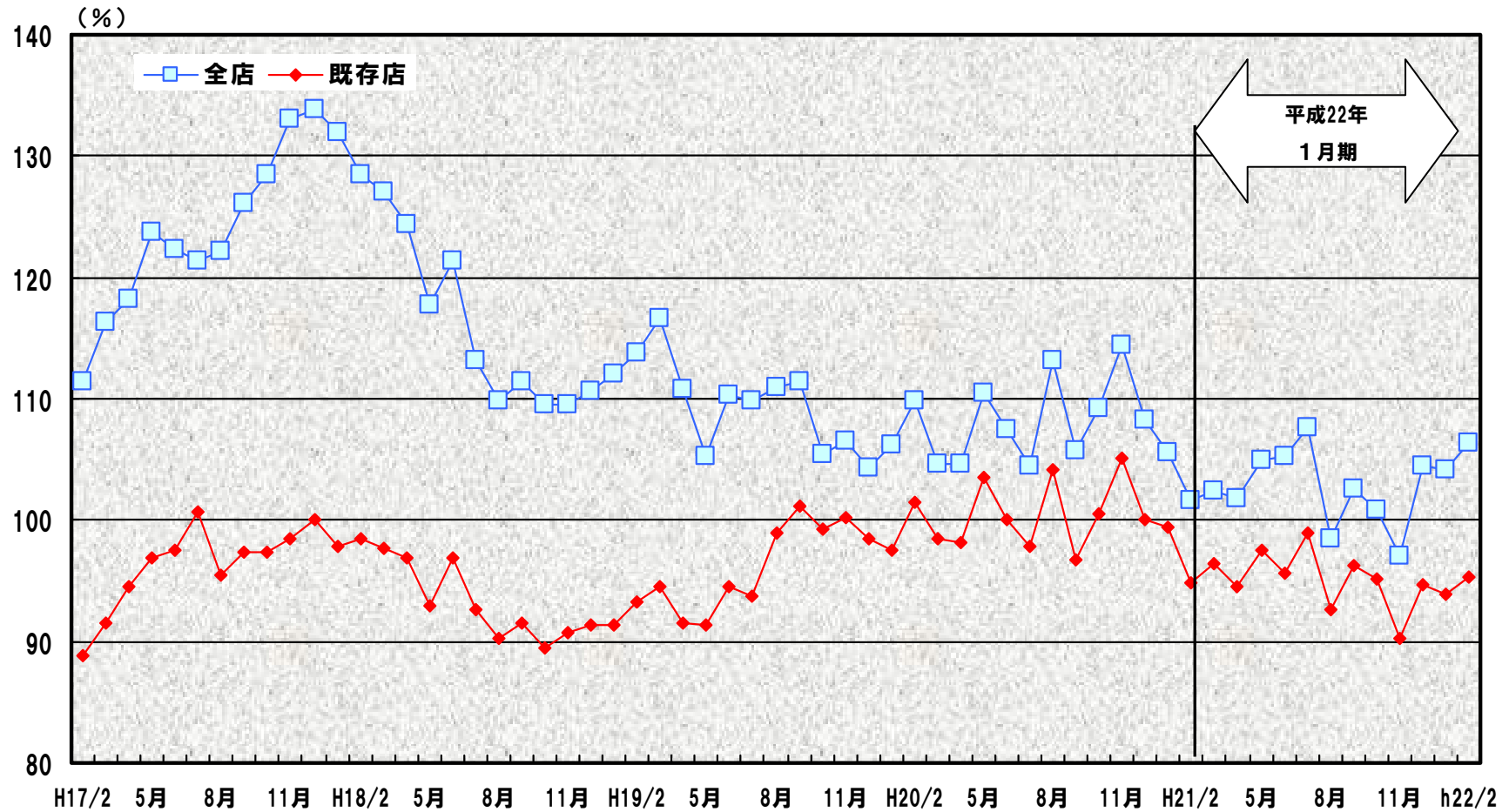


**北海道地区は概ね好調、関東地区は厳しい状況が続く**

(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）

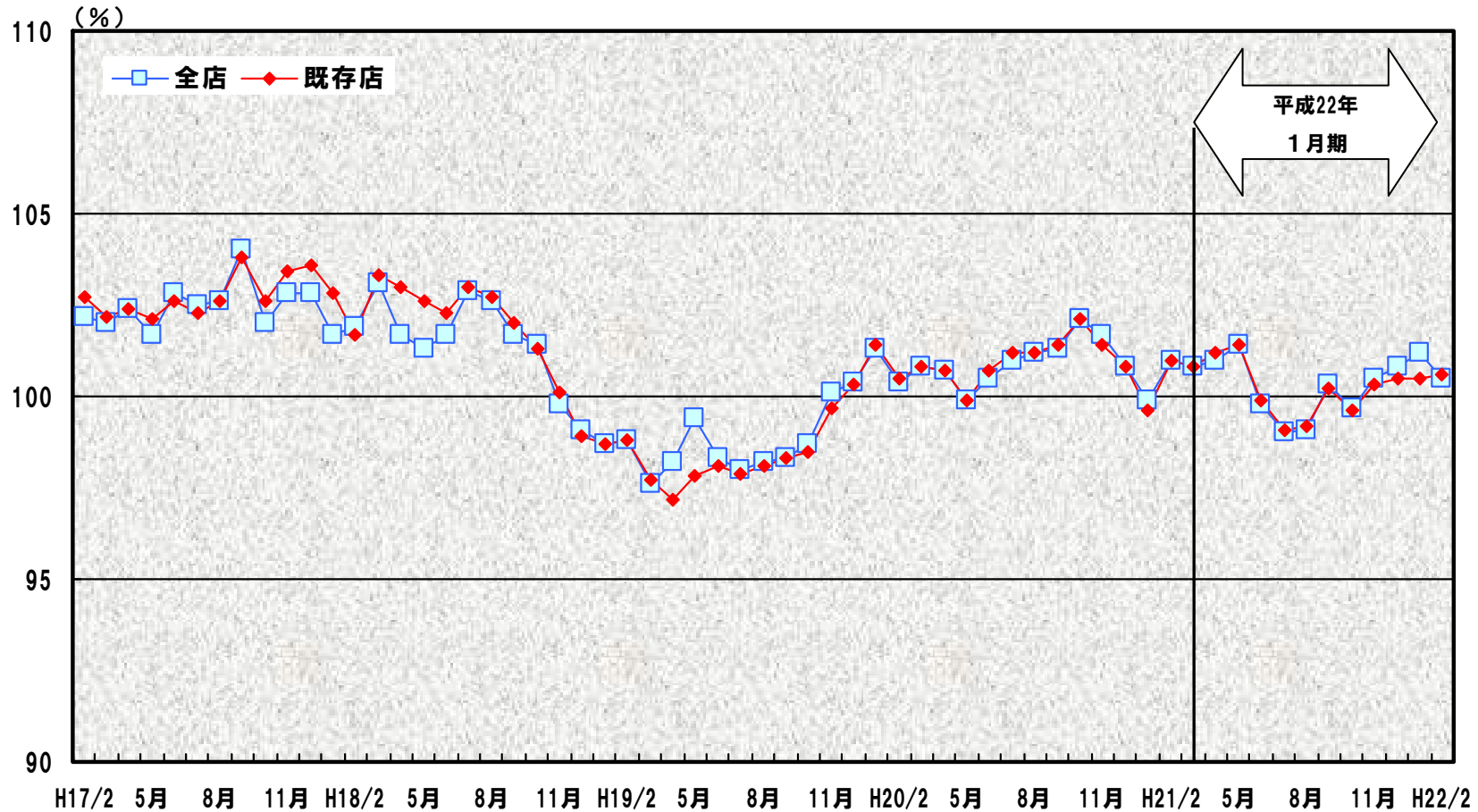


**平成22年1月期は景気低迷等により、低調に推移**

(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）



**大きな変動も無く安定している。**

(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。



**問合せ先**

**部署**

**経営企画室**

**TEL**

029-896-5800

**FAX**

029-896-5802

**E-mail**

[ir@yamaokaya.com](mailto:ir@yamaokaya.com)

<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ことをご承知おきください。