

和食を中心とした日常食をHigh quality,Low price
で！

第34期 中間決算説明会

平成17年10月19日



株式会社 カルラ

平成17年8月期 中間決算の概要

1 和食を中心とした日常食を High quality, Low price で！

貸借対照表の状況

(単位:百万円、%)

	前期末(17/2)		当中間期末(17/8)			主な増減要因
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	
流動資産	1,772	26.6	1,308	19.4	464	新店設備・建設協力金支払
現金及び預金	1,507	22.6	865	12.8	642	新店設備・建設協力金支払
棚卸資産	114	1.7	98	1.5	16	
固定資産	4,894	73.4	5,430	80.6	537	新店設備・建設協力金
有形固定資産	3,429	51.4	3,831	56.8	401	新店・工場・物流設備
繰延資産	4	0.1	2	0.0	2	
総資産	6,670	100.0	6,741	100.0	70	
流動負債	1,495	22.4	1,641	24.4	145	買掛金106百万円増
短期有利子負債	815	12.2	841	12.5	25	借入金返済・社債償還
固定負債	2,150	32.3	1,971	29.2	179	未払金返済
長期有利子負債	1,915	28.7	1,736	25.8	179	借入金・社債の短期への振替
株主資本	3,024	45.3	3,128	46.4	104	

中間損益の状況（前期・計画比較）

（単位：百万円、％）

	前中間期		当中間期				中間計画
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	計画比	金額
売上高	3,733	100.0	4,441	100.0	119.0	101.0	4,397
売上原価	1,268	34.0	1,480	33.3	116.7		
売上総利益	2,464	66.0	2,960	66.7	120.1		
販管費	2,157	57.8	2,667	60.1	123.6		
営業利益	307	8.2	293	6.6	95.5		
経常利益	318	8.5	302	6.8	95.0	100.0	302
中間純利益	181	4.9	139	3.1	76.7	95.2	146

収益構造（前期比較）

	前中間期	当中間期	前期
原価率	34.0%	33.3%	33.4%
人件費比率	30.3%	30.2%	30.2%
その他販管費比率	27.5%	29.9%	30.5%
営業利益率	8.2%	6.6%	5.9%
経常利益率	8.5%	6.8%	6.1%

原価率 : 前中間期において、センターフィーの振替（ 配送費約20百万円 原価約20百万円）を行っていなかったため。実質前期の原価率33.4%

人件費率 : 既存店の人件費比率及び本社の人件費負担は増えたものの、新店及び他業態における人件費比率は減少

他販管費比率 : 既存店の売上の落ち込みに対して、固定費部分が十分に回収できなかったため（対売上比1.3point増）及び、販売促進費・メニュー費増加（対売上比0.5point増）

売上高内訳（前期・予算比較）

（単位：百万円）

	前中間期	当中間期		中間計画	修正前計画
	金額	金額	計画比	金額	金額
まるまつ	2,887	3,685	101.0%	3,647	3,922
既存店店舗	2,664	2,502	101.1%	2,474	2,597
新店店舗	223	1,182	100.8%	1,173	1,325
他の業態	845	755	100.8%	749	746
合計	3,733	4,441	101.0%	4,397	4,668

既存店店舗：平成17年2月末現在、開店後15ヶ月を経過した店舗

新店店舗：上記以外

↑
*公表では、4,851百万円
上記との差額は上期と下期
の入繰による集計ミス

中間計画は、平成17年7月15日付けで業績修正を行ったものです

キャッシュフロー

(単位:百万円)

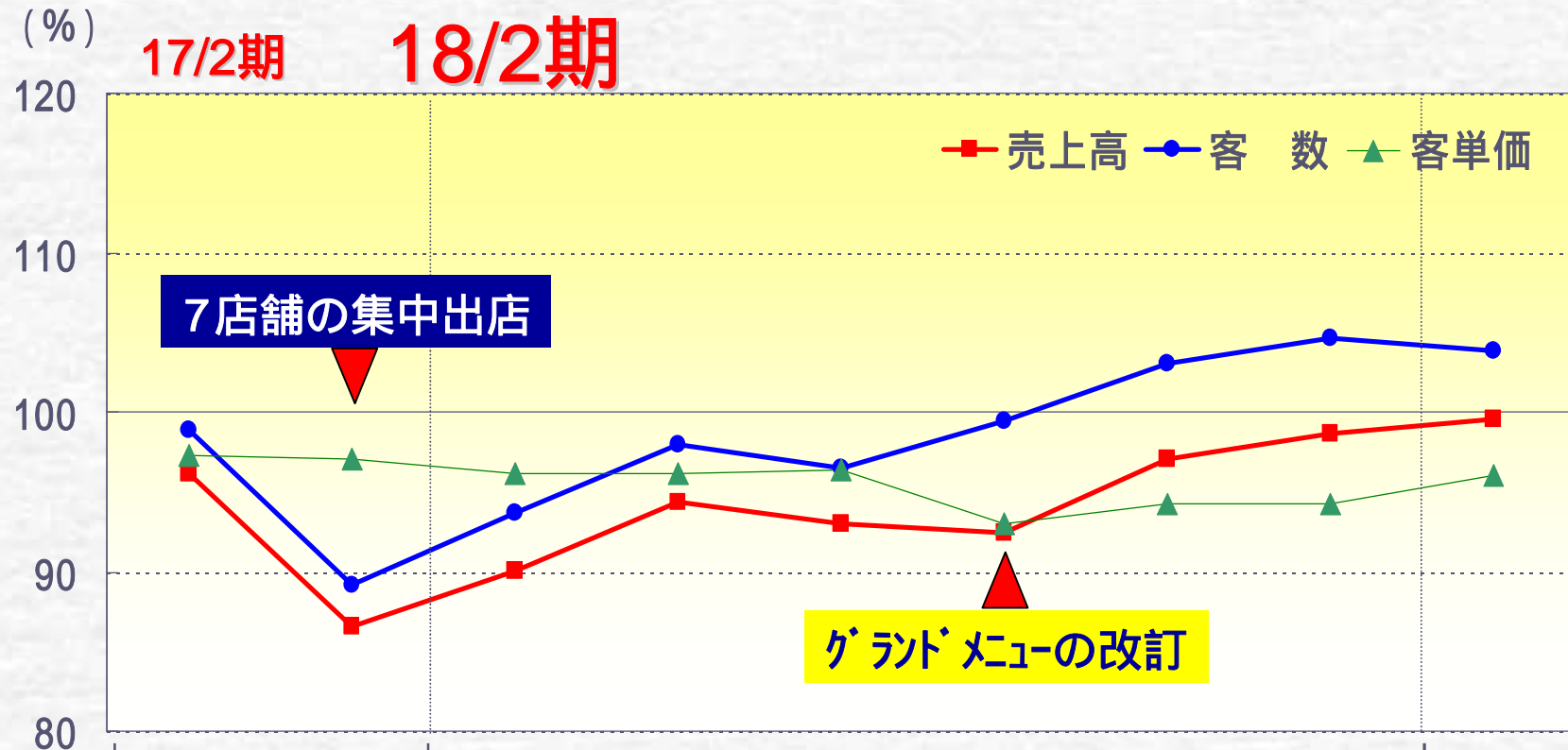
	前中間	当中間	前期
現金等の期首残高	504	1,507	504
営業活動によるCF	354	281	370
投資活動によるCF	591	774	1,032
財務活動によるCF	10	149	1,663
合併による現金同等物増加額	1	—	1
現金等の期末残高	259	865	1,507

営業活動によるCF： 税引前中間純利益270百万円の獲得、減価償却費149百万円の計上、法人税等の支払97百万円によるものです。

投資活動によるCF： 新規出店店舗の有形固定資産の取得・建設協力金の貸付によるものです。

投資活動によるCF： 割賦未払い金の支払及び長期借入金の返済によるものです。

まるまつ【既存店】売上動向（前年同月比）の推移



	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期 通期
売上高	96.2	86.6	90.1	94.3	93.0	92.4	97.1	98.6	99.6	94.5
客数	98.9	89.2	93.7	98.0	96.5	99.4	103.1	104.6	103.8	99.5
客単価	97.3	97.1	96.2	96.2	96.4	93.0	94.2	94.2	96.0	94.9

ここでの既存店は、各月において、開店後15ヶ月を経過した店舗です

7 和食を中心とした日常食を High quality, Low price で！

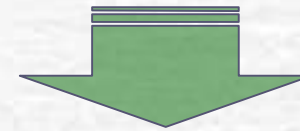
既存店の売上落込み（前年対比）

平成17年2月における集中出店の失敗

原町店	2月 2日 open
上横場店	2月16日 open
埼玉本庄店	2月21日 open
会津若松店	2月22日 open
秋田中央店	2月24日 open
福島中央店	2月26日 open
南陽店	2月28日 open

7 店舗

既存店より人材を補充
新店での研修が不十分



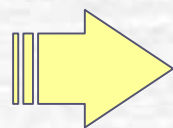
新店及び**既存店**の
オペレーションが乱れ
機会損失及び客離れに

22店舗中（前期出店数）

上期の実施施策

機会損失の削減を図るために

- エリアマネジャー制度の導入
マネジメント力強化
- 内部監査（店舗巡回監査）の強化
商品力の低下を常時チェック
- 3月～6月の出店を控えた
既存店の基礎固め



**既存店の売上回復
7月より客数前年対比100%以上**

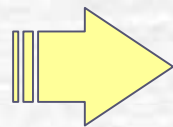
上期の実施施策

従業員の士気向上を図るために

- 退職金制度の廃止
成果配分による給与体系の確立にむけて

商品力の充実を図るために

- グランドメニューの改訂
牛タン定食の廃止
一品料理を充実（一部値下げ）



既存店の売上回復
しかし、客単価前年割れ続く

グランドメニューの改訂

価格変更(税込)



ポテトフライ
¥189 ¥105



しゅうまい
¥189 ¥168



松すし
¥819 ¥714



シーザーサラダ
¥504 ¥399

一品もの(税込)



焼き餃子 ¥168



揚げもち ¥168

好評につき復活(税込)



赤飯定食
¥714



天ぷら定食
¥924



刺身定食
¥924



梅すし
¥399

新たに追加(税込)



ほっき飯定食 ¥924
季節メニューからグランドメニューへ

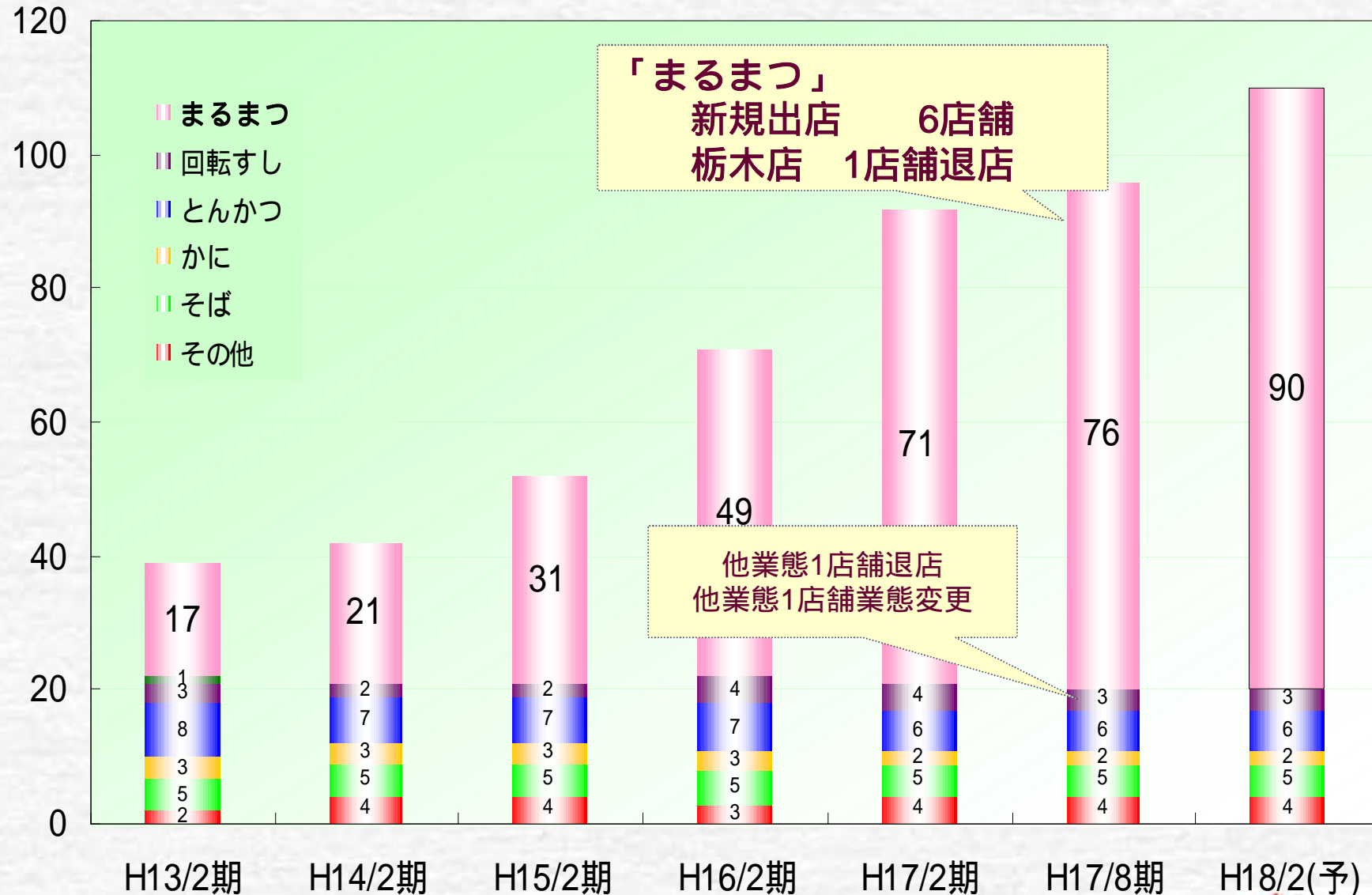


鶏たつた揚げ定食
¥504

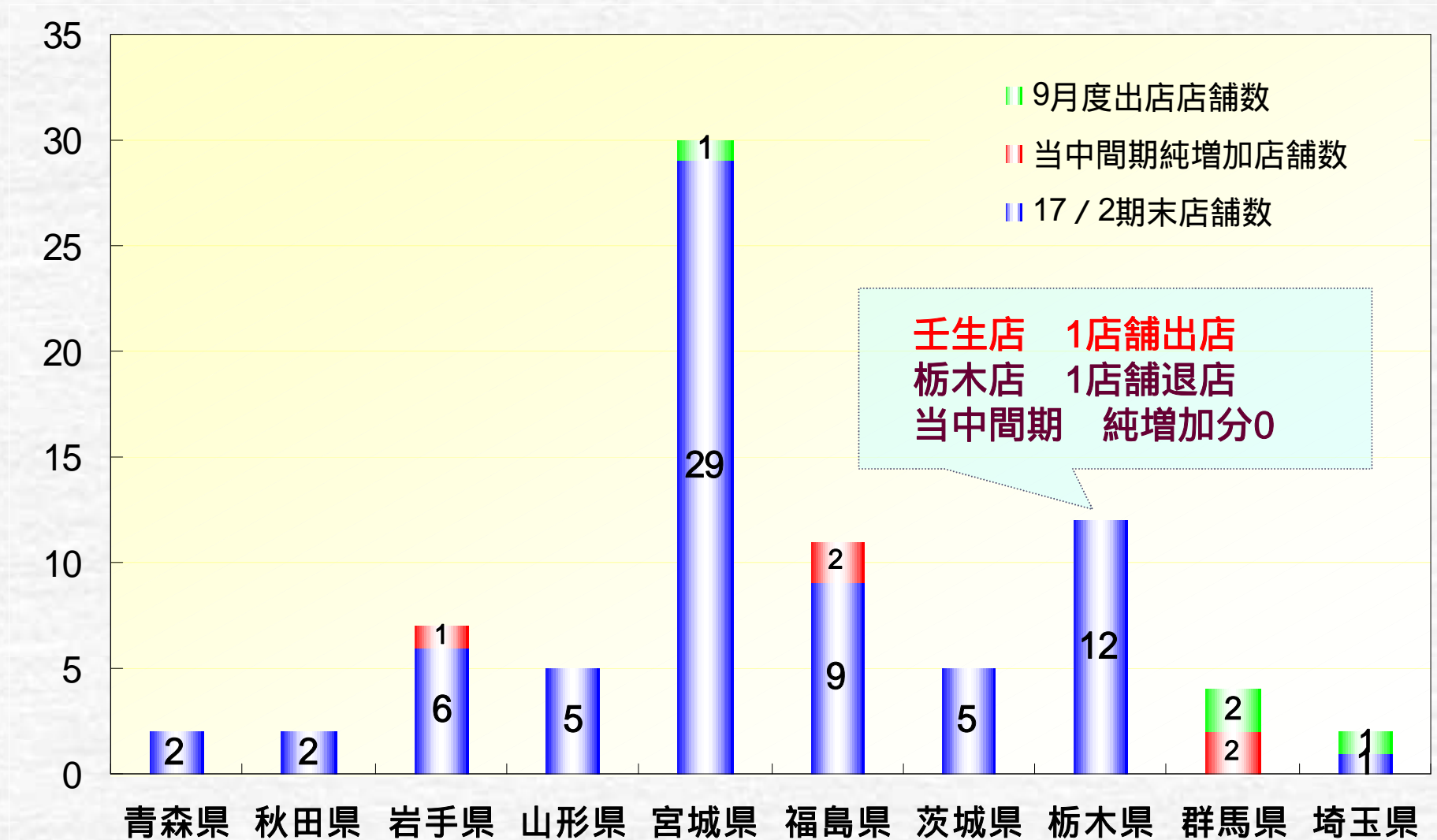
新規メニュー



出店実績及び当中間期出店数



「まるまつ」県別出店実績



今後の出店余地

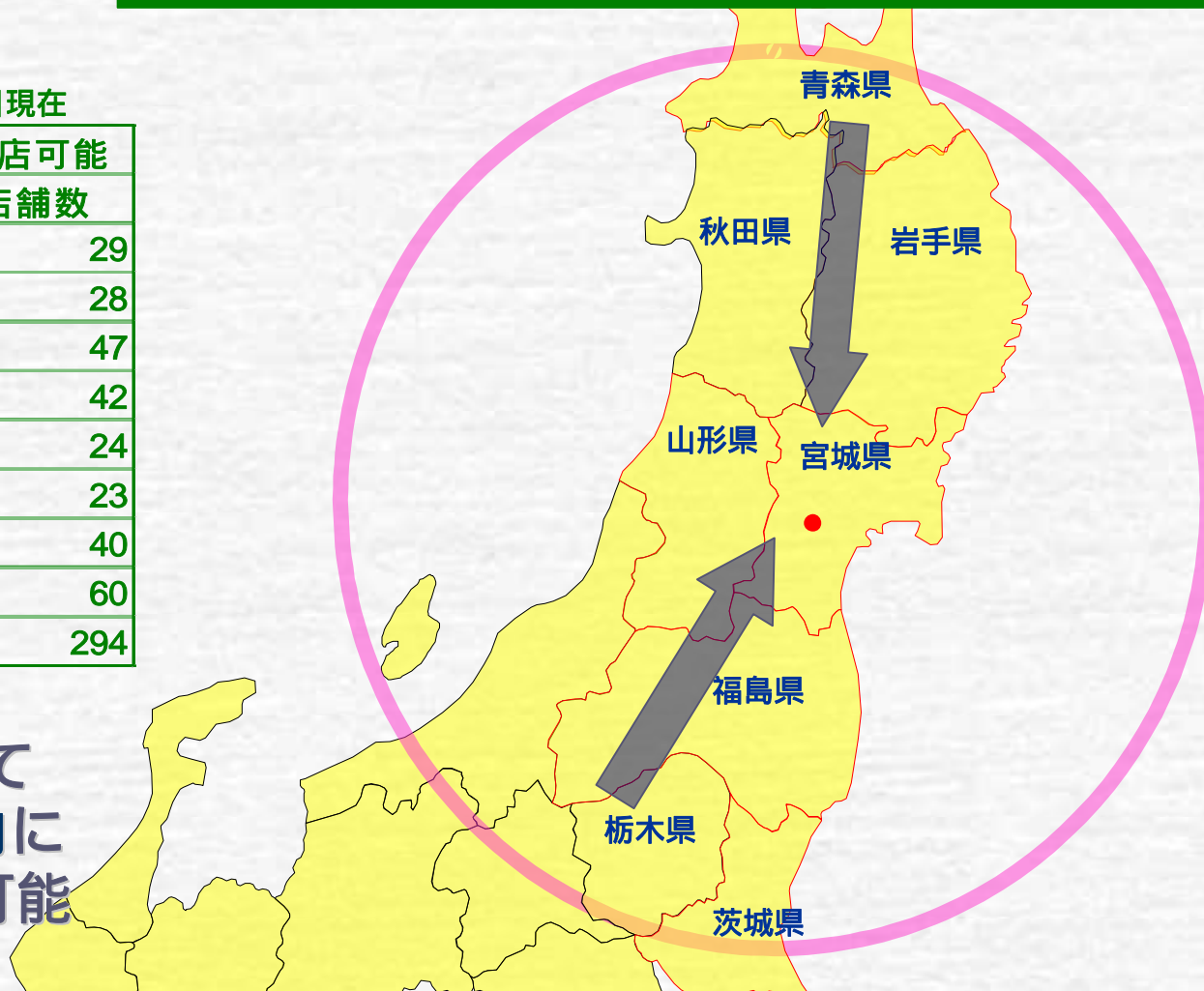
【小商圏フォーマット】

町の人口5万人に対して1店舗出店

総務省統計局 平成17年6月1日現在

	人口 (人)	出店可能 店舗数
青森県	1,441,389	29
岩手県	1,386,767	28
宮城県	2,367,230	47
福島県	2,116,210	42
山形県	1,216,999	24
秋田県	1,173,722	23
栃木県	2,006,717	40
茨城県	2,991,804	60
合計	12,694,121	294

宮城県を中心として
時間距離4時間圏内に
294店舗の出店が可能



下期以降の施策

既存店の売上維持及び前年対比100%を目指して

- クレリネンスの徹底
- 10分以内の同時提供

人材の採用・育成の強化

- **研修センター**（平成17年12月稼動）
における集中研修
- 定期的な中途採用による補充
- **ストックオプション**等の付与による
店長・従業員の士気向上

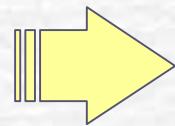
下期以降の施策

高収益性体質への取組み

■ 物流センター（平成17年12月）の稼動

在庫保有が可能になり一括仕入

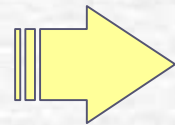
店舗における検品作業の削減



トータルコストの削減

各店舗における欠品を無くす

商品・材料の品質を均一に維持

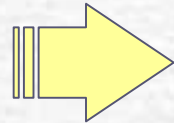


機会損失の排除

下期以降の施策

高収益性体質への取組み

■ 店舗作業の削減



投下労働時間の削減

高収益性体質への取組み

■ 本社部門における作業の見直し

通期計画（前期・計画比較）

（単位：百万円、％）

	前 期		通期計画		
	金 額	構成比	金 額	構成比	前期比
売 上 高	7,366	100.0	8,830	100.0	119.9
まるまつ既存店	4,958	67.3	4,707	53.3	94.9
まるまつ新店	798	10.8	2,600	29.4	325.8
他業態	1,610	21.9	1,523	17.3	94.6
経 常 利 益	452	6.1	529	6.0	117.0
当 期 純 利 益	237	3.2	267	3.0	112.7

既存店店舗： 平成17年2月末現在、開店後15ヶ月を経過した店舗
 新店店舗： 上記以外

【前提】下期の既存店は前年対比98%で計画しております。

Appendix

『 和風レストラン まるまつ 』

いつでも どこでも だれにでも
利用できる食の場の提供

和食を中心とした日常食をLow price、High qualityで！



店舗外観 (80坪 128席)



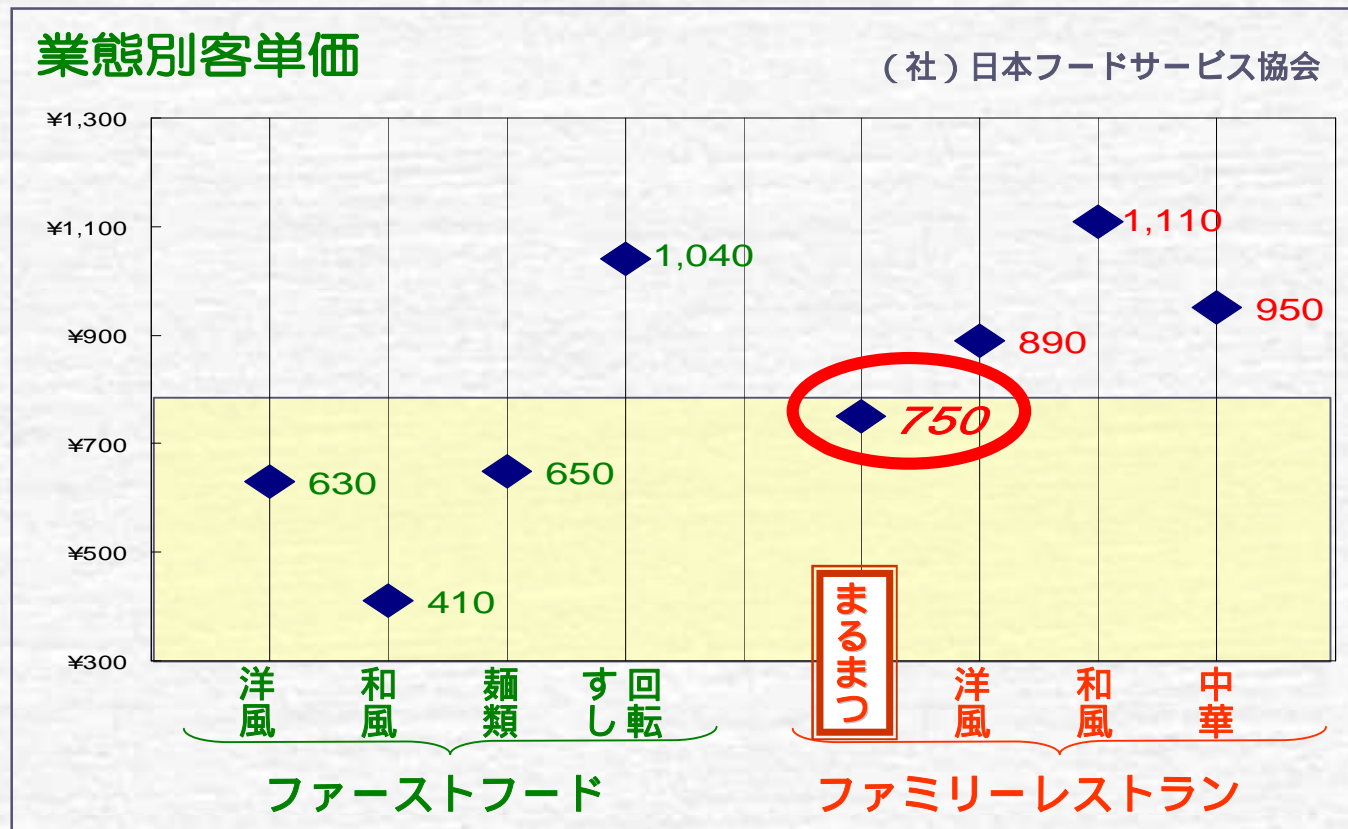
店内イメージ

4つの利便性

1. 価格：ロープライス & ハイクオリティ
2. 品揃え：和食中心の日常食
3. 時間：24時間化に対応した
営業時間 + クイックサービス
4. 距離：小商圈フォーマット

【価格】の利便性

ロープライス&ハイ・クオリティ



『まるまつ』のコンセプト

【差別化】

【品揃え】の利便性

和食中心の日常食

「まるまつ」人気商品10品目（平成17年6月度実績）*金額は税込



1.ざるそば 294円



2.ポテトフライ 105円



3.かつ丼 609円



4.たつた揚げ定食 504円



5.サラダうどん 399円



6.茶碗蒸し 105円



7.白身フライ定食 504円



8.納豆定食 399円



9.焼き餃子 168円



10.花そば 294円

客層・時間帯を
選ばない品揃え



利用頻度が
高くなる

『まるまつ』のコンセプト

【差別化】

和食の楽しさ「旬」を演出する四季折々の季節メニュー



ほっき飯定食



うなぎセイロ定食

春	夏
秋	冬



はらこ飯定食



かきセイロご飯定食

【時間】の利便性

24時間化に対応した営業時間 + クイック・サービス

- 飲み物のセルフサービス
- コールベルの対応
- 案内のないサービス
- 料理提供時間 10分以内・同時提供

全ての時間帯フルメニュー対応

【距離】の利便性

車で15分圏内の身近な存在

- 日常食（飽きない味）の提供
- 和食というヘルシーフードの提供
- 家庭で作る食事より安い価格

幅広い客層
と
高い利用頻度

小商圏フォーマットの成立

町の人口5万人で十分成り立つ店舗



本日は弊社紹介の機会を頂き、誠に有り難うございました。

弊社に関する問い合わせ先：取締役経営企画担当 青木理恵

TEL:022-351-5888 FAX:022-351-6500

E-mail karula@seagreen.ocn.ne.jp

[http// www.re-marumatu.co.jp](http://www.re-marumatu.co.jp)