

和食を中心とした日常食をHigh quality,Low priceで！

# 平成18年2月期 決算説明資料

平成18年4月21日



株式会社 カルラ

# 平成18年2月期 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(H17/2)		当期末(H18/2)			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	544	8.4	△1,228	
現金及び預金	1,507	22.6	268	4.0	△1,238	新店設備・建設協力金支払
棚卸資産	114	1.7	101	1.5	△13	
固定資産	4,894	73.4	6,010	91.6	1,116	
有形固定資産	3,429	51.4	4,368	66.6	939	新店・物流センター設備他
繰延資産	4	0.1	—	—	△4	
<b>総資産</b>	<b>6,670</b>	<b>100.0</b>	<b>6,554</b>	<b>100.0</b>	<b>△116</b>	
流動負債	1,495	22.4	1,450	22.1	△45	未払金減
短期有利子負債	815	12.2	831	12.8	15	
固定負債	2,150	32.3	1,879	28.6	△271	
長期有利子負債	1,915	28.7	1,687	25.8	△227	借入金・社債の返済
株主資本	3,024	45.3	3,224	49.2	200	

金額は百万円未満を切り捨てていますので合計とは必ずしも一致しません。

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



# 損益の状況（前期・計画比較）

（単位：百万円、％）

	H17/2期実績		H18/2期実績			H18/2期計画		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	金額	計画比	差異金額
売上高	7,366	100.0	8,937	100.0	121.3	8,830	101.2	107
売上原価	2,460	33.4	2,917	32.6	118.5	3,003	97.1	△86
売上総利益	4,906	66.6	6,020	67.4	122.7	5,827	103.3	193
販管費	4,472	60.7	5,580	62.5	124.7	5,311	105.1	269
営業利益	433	5.9	440	4.9	101.6	516	85.3	△76
経常利益	452	6.1	474	5.3	104.8	529	89.6	△55
当期純利益	237	3.2	228	2.5	96.5	267	85.4	△39

金額は百万円未満を切り捨てていますので合計とは必ずしも一致しません。詳細につきましては「決算短信」資料のP.11をご参照下さい。

## 収益構造（前期・計画比較）

	H18/2期	H17/2期	前期差異	H18/2期 計画	計画差異
原 価 率	32.6%	33.4%	△0.8	34.0%	△1.4
人 件 費 比 率	30.5%	30.2%	+0.3	30.5%	±0
エネルギー費比率	5.8%	5.5%	+0.3	5.5%	+0.3
諸 経 費 比 率	10.2%	10.1%	+0.1	8.7%	+1.5
固 定 費 比 率	16.0%	14.9%	+1.1	15.5%	+0.5
販 管 費 比 率	62.5%	60.7%	+1.8	60.2%	+2.3
営 業 利 益 率	4.9%	5.9%	△1.0	5.8%	△0.9
経 常 利 益 率	5.3%	6.1%	△0.8	6.0%	△0.7

## 前期比の主な変動要因分析（1）

### ■売上高の増加（前期比+21.3%）について

- ・ 16店舗の新規出店と17/2期に出店した22店舗の通期営業

### ■売上総利益の増加（売上高比+0.8%ポイント）について

- ・ H18/1 物流センター稼働に向けての仕入の改善による原価率低減

## 前期比の主な変動要因分析（2）

### ■販管費の増加（売上高比+1.8%ポイント）について

- ・ 人件費・エリアマネージャー制度強化のための人件費及び求人費増により売上高比**0.3%**ポイント増加
- ・ 外形標準課税・税制改正に伴う税負担増と科目変更により 売上高比**0.2%**ポイント増加
- ・ 減価償却費・新規出店時の厨房機器類をリース契約から買取契約に変更したことにより売上高比**0.9%**ポイント増加

# キャッシュフロー

(単位:百万円)

	H17/2期	H18/2期
現金等の期首残高	504	1,507
営業活動によるCF	370	558
投資活動によるCF	△1,032	△1,554
財務活動によるCF	1,663	△242
合併による現金同等物増加額	1	—
現金等の期末残高	1,507	268

営業活動によるCF： 税引前当期純利益436百万円の獲得、減価償却費369百万円の計上等によるものです。

投資活動によるCF： 新規出店店舗等の有形固定資産の取得、建設協力金等による支払によるものです。

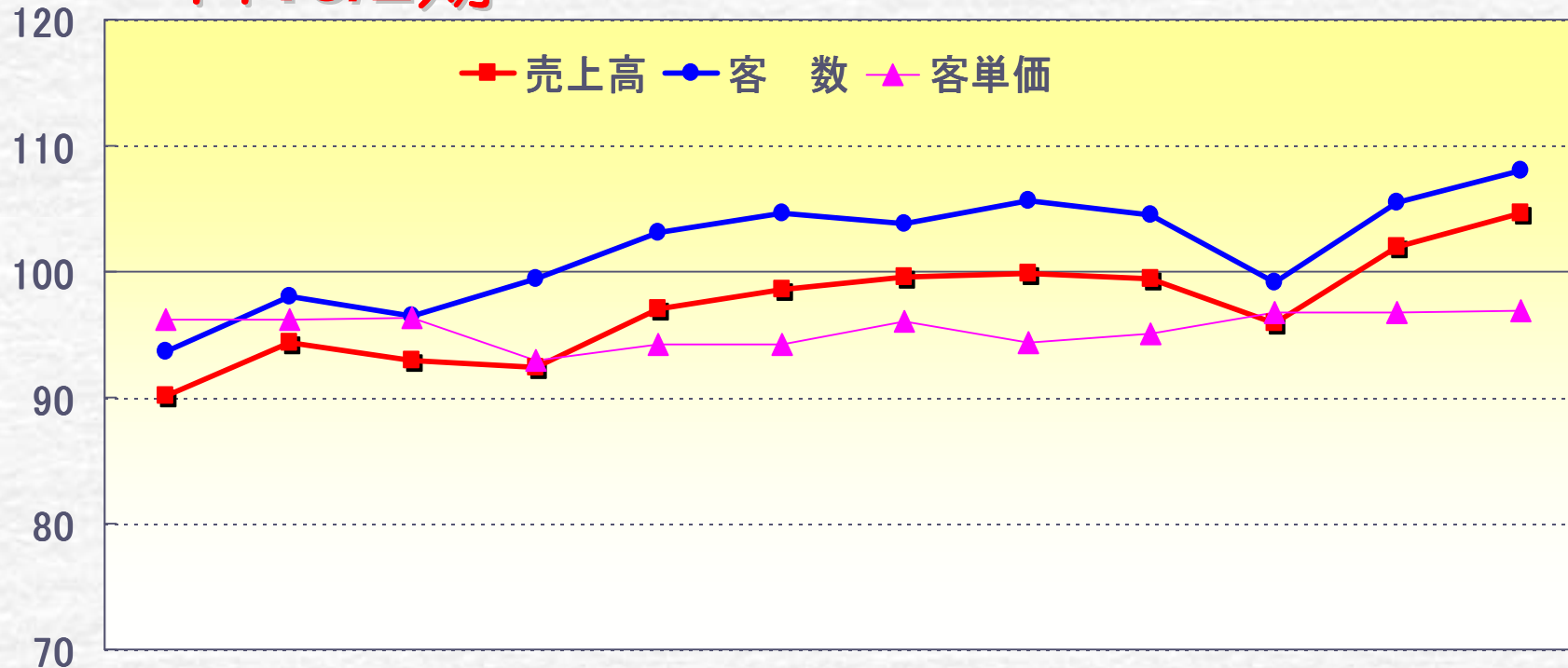
財務活動によるCF： 割賦未払い金の支払及び長期借入金の返済によるものです。



# まるまつ既存店売上動向（前年同月比）の推移

(%)

## H18/2期



	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	通期
売上高	90.1	94.3	93.0	92.4	97.1	98.6	99.6	99.8	99.5	95.9	102.0	104.6	97.2
客数	93.7	98.0	96.5	99.4	103.1	104.6	103.8	105.7	104.5	99.1	105.5	108.0	101.9
客単価	96.2	96.2	96.4	93.0	94.2	94.2	96.0	94.4	95.1	96.8	96.7	96.9	95.4

# H18/2期の実施施策 ①

- 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
- 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）
- 研修センター（平成18年1月稼動）  
における集中研修
- 定期的な中途採用による補充

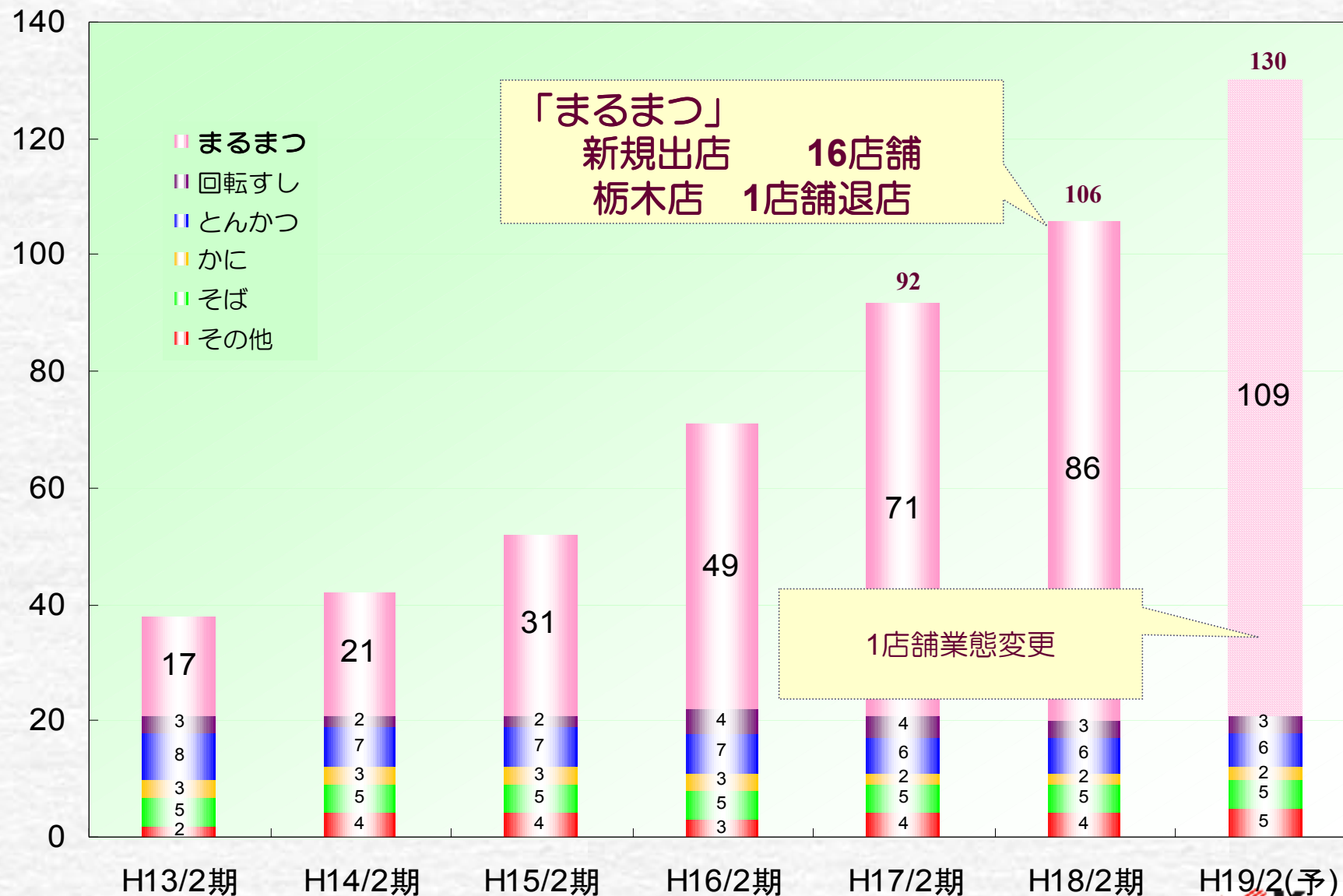
## H18/2期の施策②

### ■ 物流センター（平成18年1月）の稼働

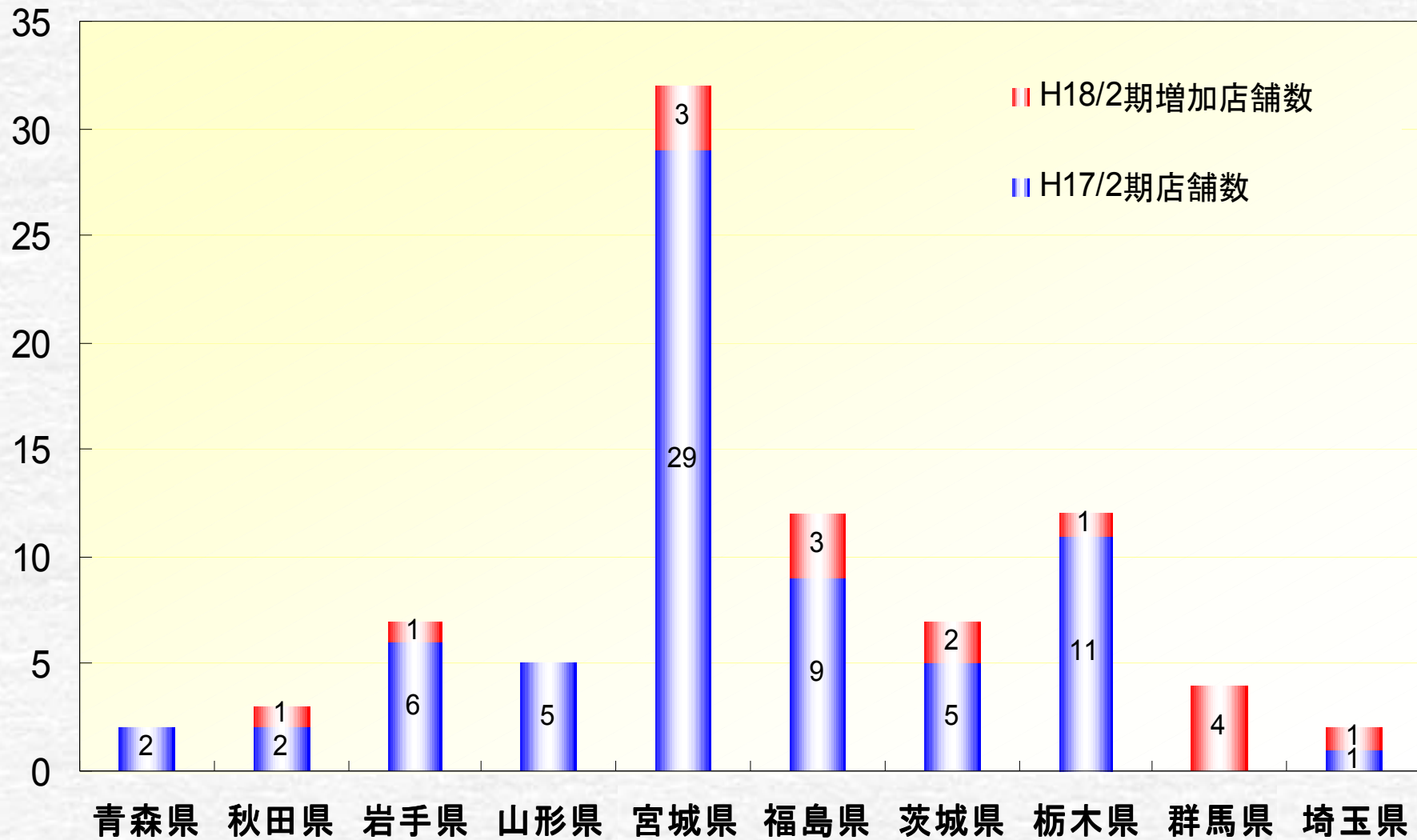
#### トータルコストの削減

- ① 在庫保有が可能になり一括仕入
- ② 店舗における検品作業の削減
- ③ 各店舗における欠品を無くす
- ④ 商品・材料の品質を均一に維持

# 出店実績及び店舗数



# 「まるまつ」 県別出店実績



# 今後の出店余地

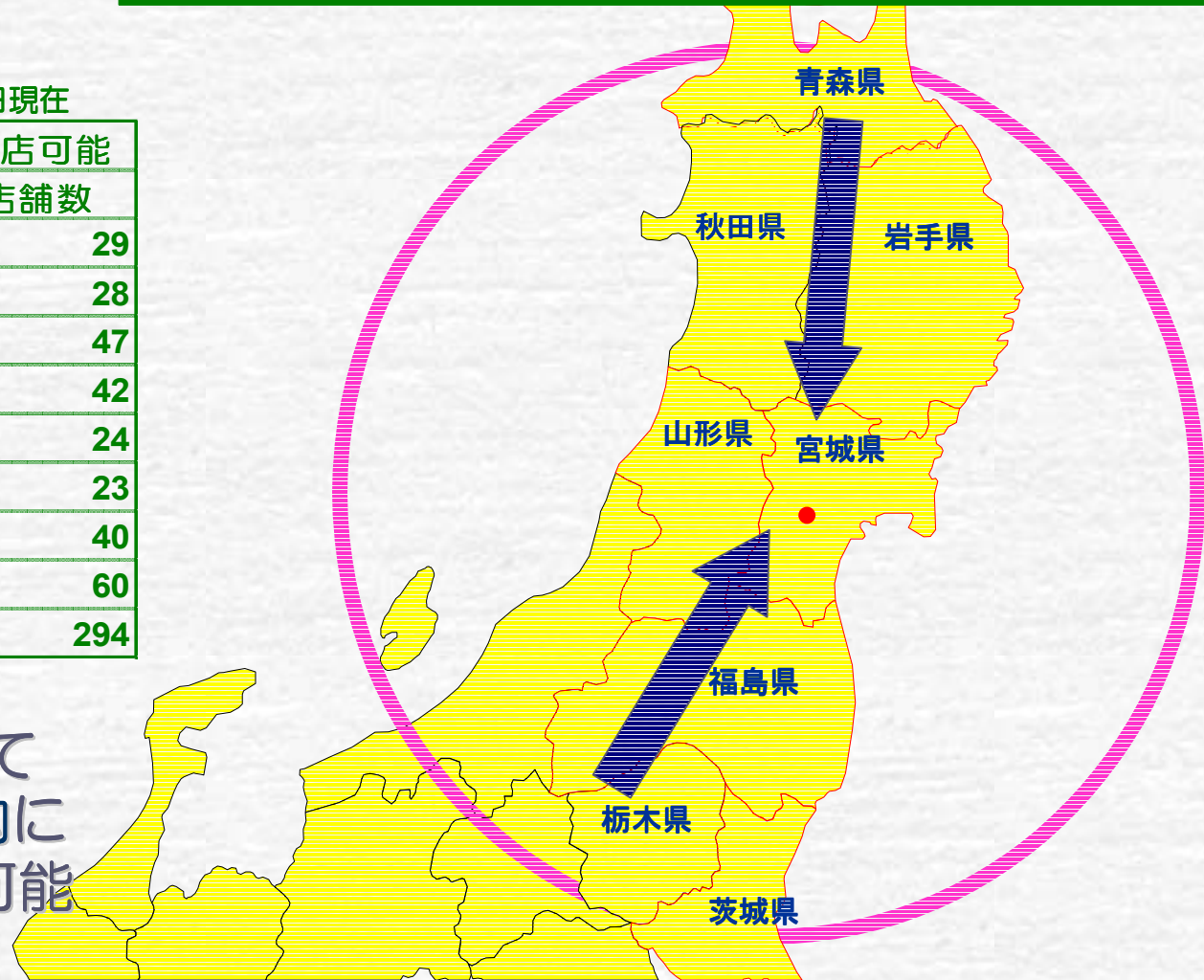
## 【小商圏フォーマット】

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



# H19/2期 まるまつ 新規出店

上 期			下 期		
店舗名	県	OPEN 予定日	店舗名	県	OPEN 予定日
新町	群馬	3月	新潟東	新潟	9月
白岡	埼玉	3月	米沢	山形	9月
十和田	青森	3月	加須	埼玉	9月
盛岡西南	岩手	3月	三沢	青森	10月
白根	新潟	4月	広面	秋田	10月
八乙女	宮城	4月	高崎	群馬	10月
鶴岡	山形	5月	鶴岡中央	山形	11月
青森東	青森	5月	五所川原	青森	11月
大曲	秋田	5月	新潟北	新潟	11月
青森中央	青森	5月	酒田	山形	12月
遠野	岩手	5月			
花巻	岩手	6月			
釜石	岩手	6月			
森谷	茨城	7月			

OPEN予定日、店舗名については、予算策定時におけるものです。

**合計 24店舗**

✚ 効率的な配送を  
意識したドミナント  
構築を！！！！

# 通期計画（今期・計画比較）

（単位：百万円、％）

	H18/2期		H19/2計画		
	金額	構成比	金額	構成比	今期比
売上高	8,937	100.0	10,993	100.0	123.0
まるまつ	7,419	83.0	9,649	86.1	130.0
他業態	1,518	17.0	1,524	13.9	100.4
原価率	2,917	32.6	3,596	32.7	123.3
売上総利益	6,020	67.4	7,396	67.3	122.9
販売費及び 一般管理費	5,580	62.5	6,776	61.6	121.4
営業利益	440	4.9	619	5.6	140.7
経常利益	474	5.3	654	6.0	138.0
当期純利益	228	2.5	264	2.4	115.8

\*H19/2期計画は減損損失117百万円を含んでおります。



# 中期経営計画骨子 H19/2～H21/2

# H19/2期～ 3カ年 中期経営計画の位置づけ

## 当社のVISION

全国 1,000店舗体制  
マーチャンダイジングの確立

FC展開における加速度的出店

神奈川県を拠点としたドミナント構築

19/2期～21/2期  
中期経営計画

東北・北関東ドミナント構築  
標準化店舗の確立

食品加工事業

レストラン事業

アグリビジネス  
(農業)

# 中期経営計画の要旨

## 外部環境

- 景気回復⇒競争激化
- デフレ脱却⇒物価↑ ⇒コストUP
- ゼロ金利政策解除へ⇒金利負担増加
- 人口減少⇒外食産業のパイ↓
- にもかかわらず店舗数↑⇒競争激化
- 食の安全・安心（トレーサビリティ）
- 法規制⇒コンプライアンス求められる
- 人口減少・高齢化⇒雇用確保困難

## 内部環境

- 小商圈フォーマット(4つのコンセプト)の確立
- 一定水準のローコストオペレーションの達成
- 一定水準のローコスト投資の達成
- 工場所有・物流センター・研修センターの稼働
- 東北・北関東一円におけるドミナントを早急に確立する必要性
- 更に収益力が高い標準店舗の確立
- 組織・人材等のソフト面の強化の必要性

# 中期経営計画の要旨

## 中期経営計画の要旨

東北・北関東におけるドミナントの確立と  
収益力の高いフォーマットの標準化

過去の経営体制からの脱却と革新

### ■200店舗体制

- 東北・北関東におけるドミナント（200～250店舗）の射程範囲
- まるまつ200店舗（21/2期）
- 年120%成長（売上）の維持

### ■ 労働分配率の低減

- 全社38%、店舗35% ⇒ 経常利益率 10%以上（21/2期）

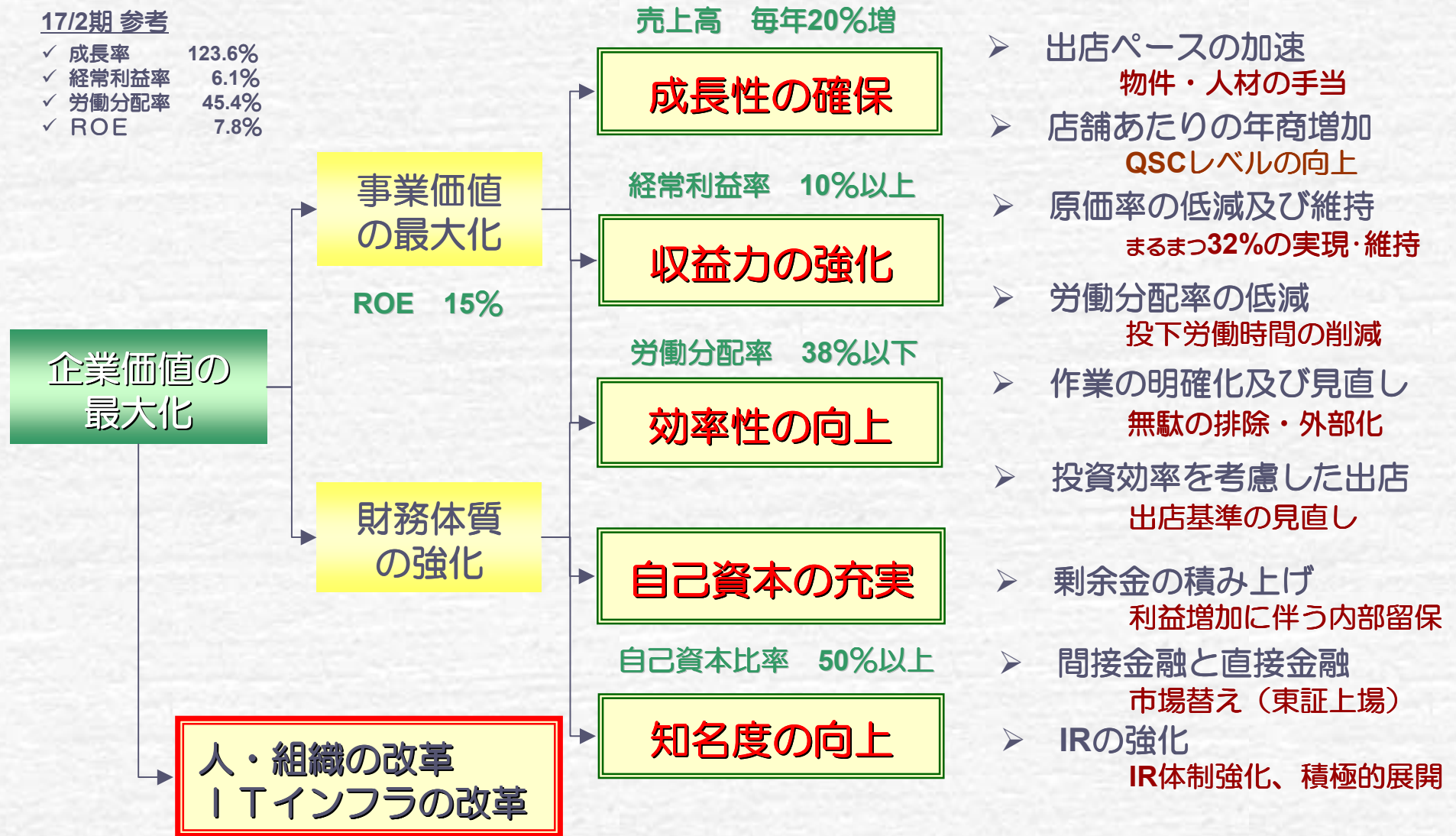
### ■ 意識改革

- 組織運営と個々人の士気向上

# 中期経営計画の指標及び中期課題

## 17/2期 参考

✓ 成長率	123.6%
✓ 経常利益率	6.1%
✓ 労働分配率	45.4%
✓ ROE	7.8%



# 中期経営計画及び現状（数値）

（単位：百万円）

	18/2期	19/2期	20/2期	21/2期
新規出店数	16店舗	24店舗	41店舗	50店舗
期末店舗数	まるまつ 86 その他 20	まるまつ109 その他 21	まるまつ 150 その他 18	まるまつ 200 その他 16
売上高	8,937	10,993	13,767	17,876
売上伸長率	121%	123%	126%	130%
売上原価率	32.6%	32.7%	32.0%	31.7%
労働分配率	45.3%	45.0%	42.5%	38.0%
経常利益高	474	654	1,115	1,896
経常利益率	5.3%	6.0%	8.1%	10.6%
当期純利益率	2.6%	2.4%	4.3%	5.8%

# Appendix

---

## 4つの利便性

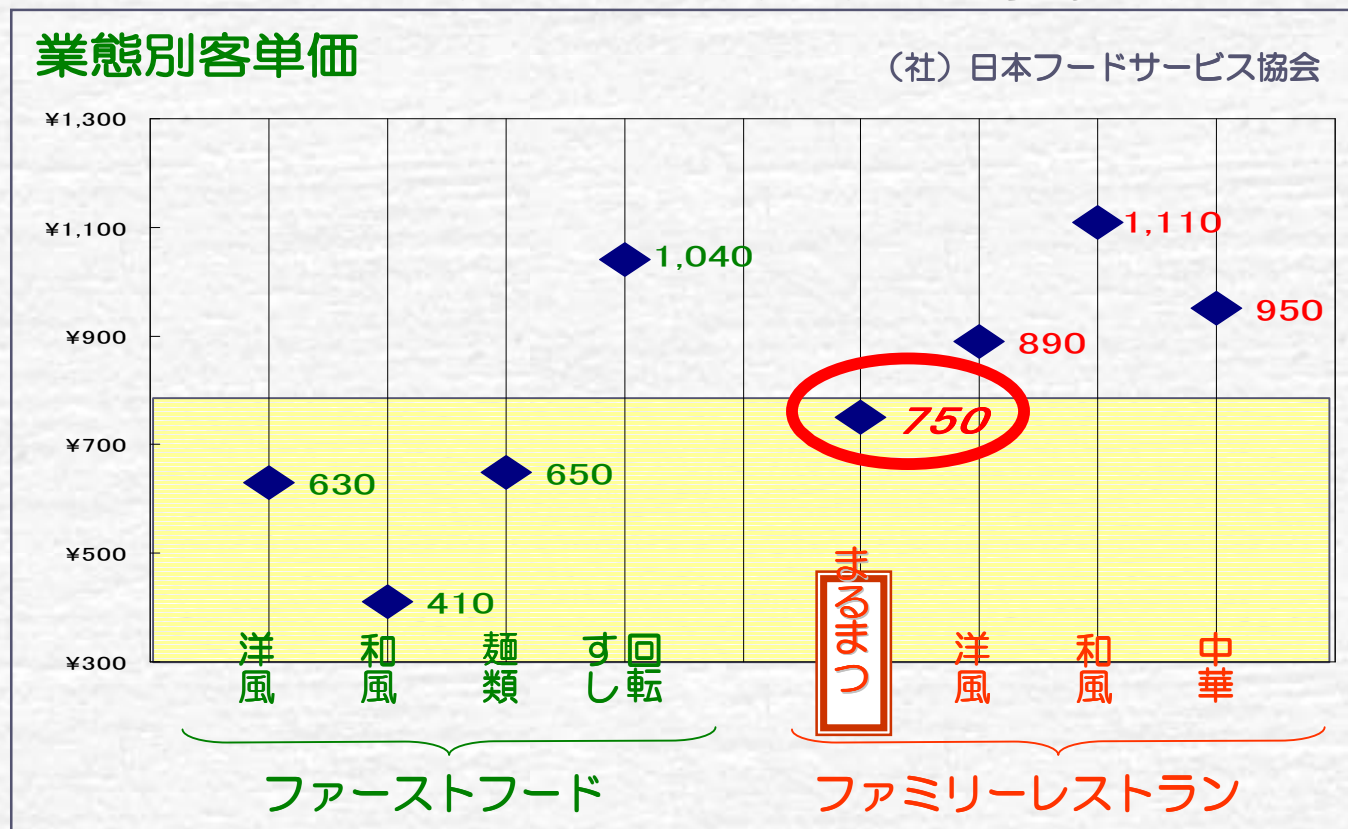
1. 価格：ロープライス&  
ハイクオリティー
2. 品揃え：和食中心の日常食
3. 時間：24時間化に対応した  
営業時間+クイックサービス
4. 距離：小商圈フォーマット



# 『まるまつ』のコンセプト① 【差別化】

## 【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② 【差別化】

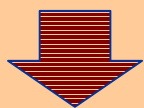
## 【品揃え】の利便性

## 和食中心の日常食

「まるまつ」人気商品10品目（平成18年3月度実績）\*金額は税込



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② 【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

春 夏



うなぎセイロ定食

秋 冬



はらこ飯定食



かきセイロご飯定食

## 『まるまつ』のコンセプト③ 【差別化】

### 【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

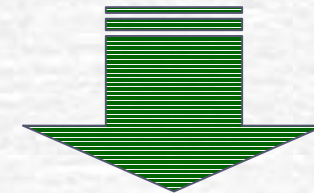
# 『まるまつ』のコンセプト④ 【差別化】

## 【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

# 『 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



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：取締役経理部長 清水あさ子

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

E-mail [simizu@re-marumatu.co.jp](mailto:simizu@re-marumatu.co.jp)

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