

和食を中心とした日常食をHigh quality,Low price
で！

平成19年2月期 決算説明資料

平成19年4月11日



株式会社 カルラ

平成19年2月期 決算の概要

貸借対照表の状況

(単位:百万円、%)

	前期末(H18/2)		当期末(H19/2)			主な増減要因
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	
流動資産	544	8.3	774	10.4	229	
現金及び預金	268	4.0	436	5.9	167	
棚卸資産	101	1.5	152	2.0	50	
固定資産	6,010	91.7	6,644	89.6	634	
有形固定資産	4,368	66.7	4,790	64.6	421	新店20店舗の設備他
総資産	6,554	100.0	7,419	100.0	864	
流動負債	1,450	22.1	1,712	23.1	261	
短期有利子負債	831	12.8	1,019	13.7	188	長期借入金の1年内返済増
固定負債	1,879	28.7	2,482	33.5	603	
長期有利子負債	1,687	25.8	2,292	30.9	605	長期借入金増
株主資本	3,224	49.2	3,224	43.4	△0	

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。

損益の状況（前期比較）

（単位：百万円、％）

	H18/2期実績		H19/2期実績				従来の予想		
	金 額	構成比	金 額	構成比	前期比	差異	金 額	達成率	差異
売 上 高	8,937	100.0	10,127	100.0	113.3	+1,189	10,993	92.1	△866
売 上 原 価	2,917	32.6	3,168	31.3	108.6	+251	3,596	88.1	△428
売上総利益	6,020	67.4	6,958	68.7	115.6	+938	7,396	94.1	△437
販 管 費	5,580	62.5	6,647	65.6	119.1	+1,067	6,776	98.1	△129
営 業 利 益	440	4.9	311	3.1	70.6	△129	619	50.2	△308
経 常 利 益	474	5.3	323	3.2	68.3	△150	654	49.5	△330
当期純利益	228	2.6	85	0.8	37.2	△143	264	32.2	△179

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。

収益構造（前期・計画比較）

	H19/2期	H18/2期	前期差異	H19/2期 計画	計画差異
原 価 率	31.3%	32.6%	△1.3	32.7%	△1.4
人 件 費 比 率	31.2%	30.5%	+0.7	30.3%	+0.9
エネルギー費比率	6.6%	5.8%	+0.8	5.7%	+0.9
諸 経 費 比 率	10.5%	10.2%	+0.3	9.4%	+1.1
固 定 費 比 率	17.3%	16.0%	+1.3	16.3%	+1.0
販 管 費 比 率	65.6%	62.5%	+3.1	61.6%	+4.3
営 業 利 益 率	3.1%	4.9%	△1.8	5.6%	△2.5
経 常 利 益 率	3.2%	5.3%	△2.1	6.0%	△2.8

キャッシュフロー

(単位:百万円)

	H18/2期	H19/2期
現金等の期首残高	1,507	268
営業活動によるCF	558	709
投資活動によるCF	△1,554	△1,249
財務活動によるCF	△242	707
現金等の期末残高	268	436

営業活動によるCF： 税引前当期純利益**214**百万円の獲得、減価償却費**555**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、建設協力金の支払等によるものです。

財務活動によるCF： 長期借入金の借入による収入**1,700**百万円、割賦未払い金の支払及び長期借入金の返済**826**百万円等によるものです。

前期比の主な変動要因分析（１）

■売上高の増加（前期比＋13.3%）について

- ・ 20店舗の新規出店と18／2期に出店した
16店舗の通期営業

■売上総利益の増加（売上高比＋1.3%ポイント）について

- ・ H18／1 物流センター稼働に伴う一括仕入れ
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＋3.1%ポイント）について

・人件費・従業員増加に伴う賞与及び社会保険料の負担増等により売上高比0.3%ポイント増加

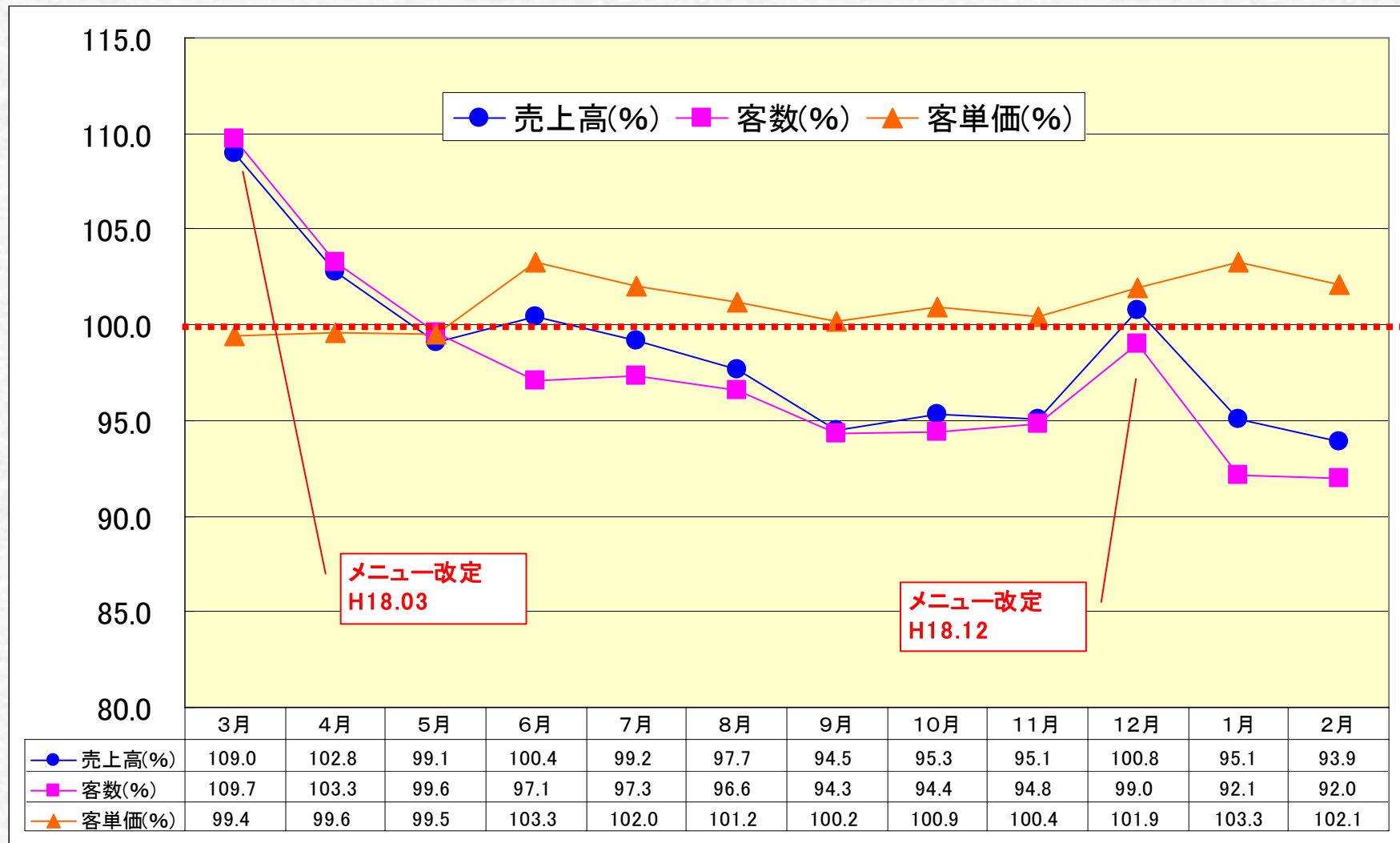
売上高未達成によりパート給与売上高比0.6%ポイント増加

・エネルギー費・重油高騰により電気料0.3%ポイント、ガス料0.6%ポイント増加

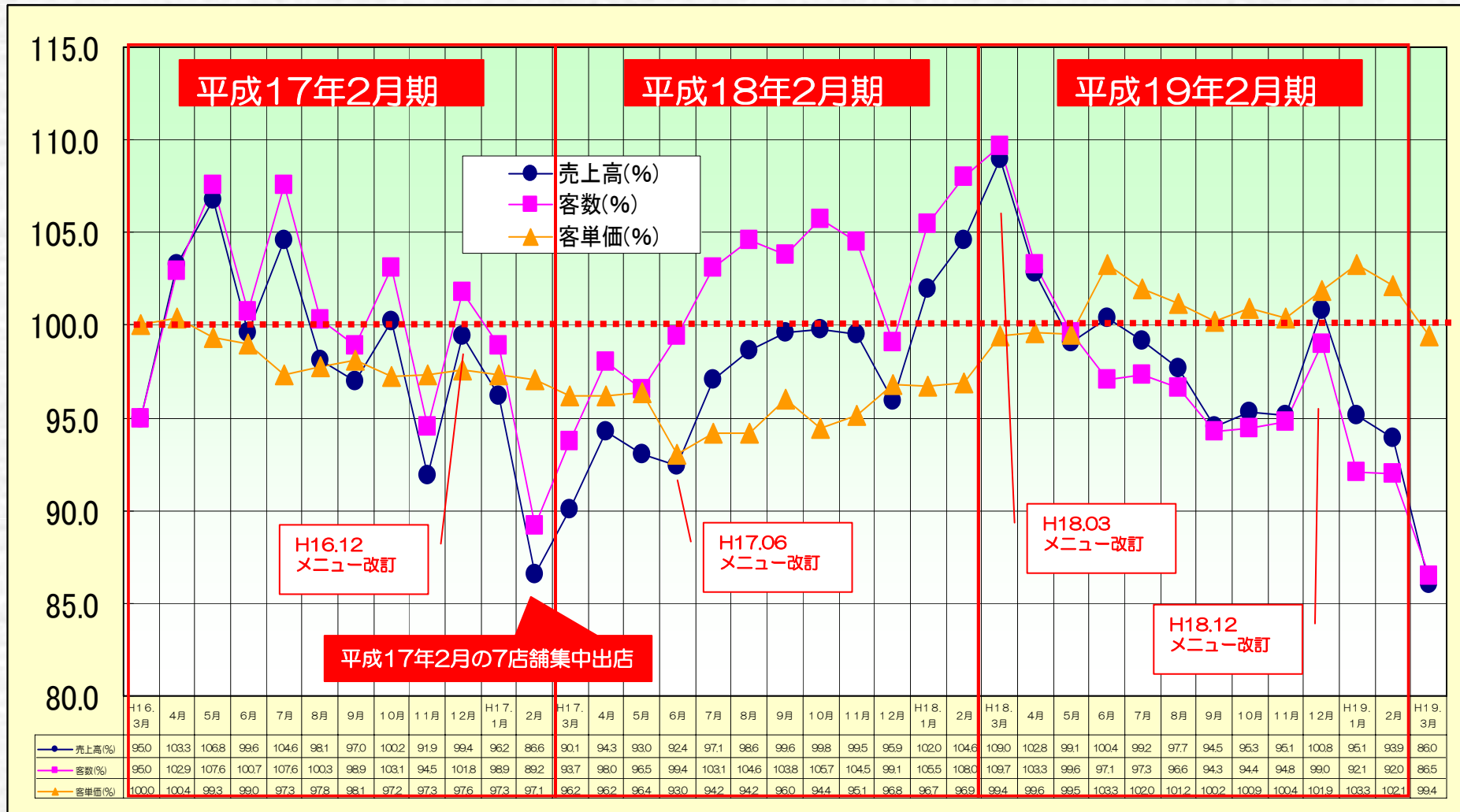
・減価償却費等固定費・売上高未達成により売上高比1.3%ポイント増加

まるまつ既存店売上動向（前年同月比）の推移

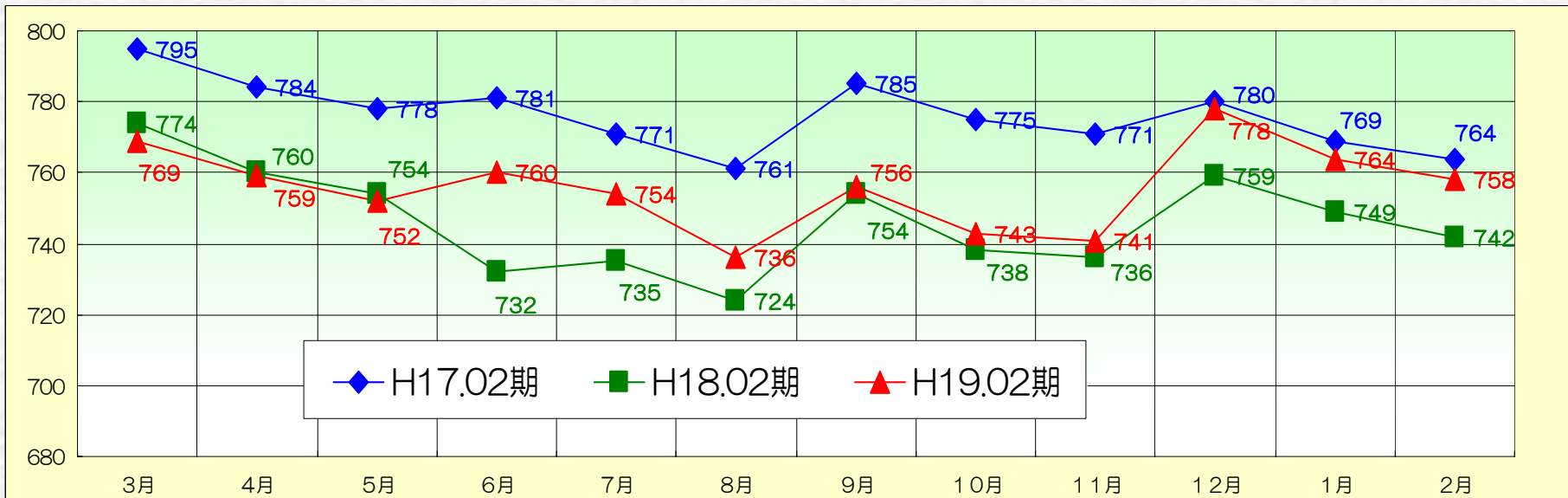
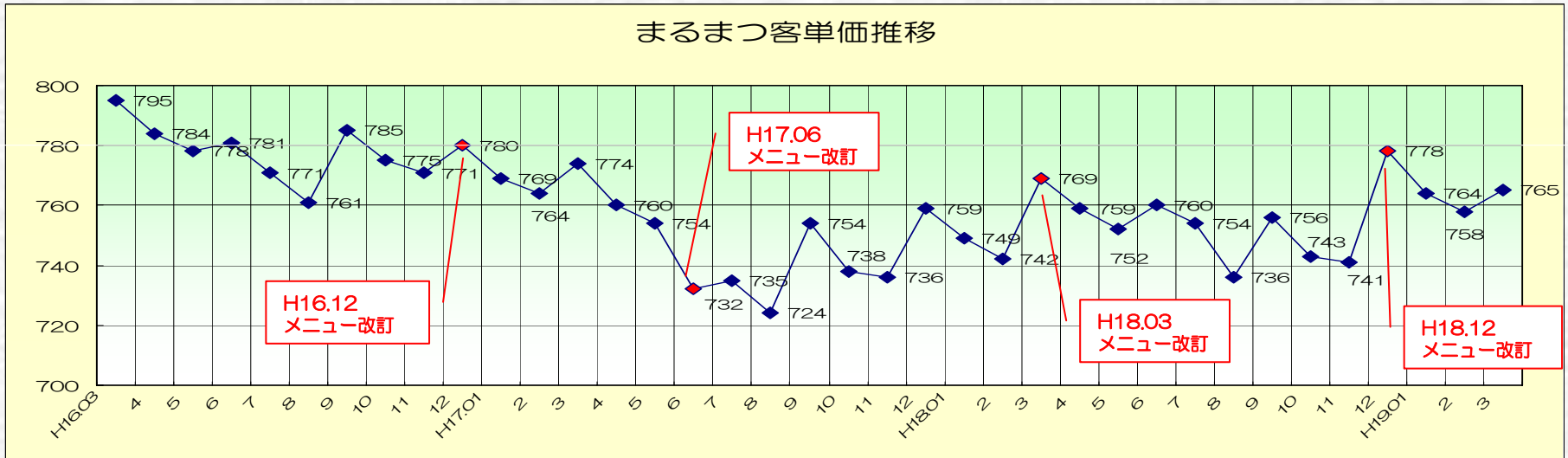
H19/2期



まるまつ既存店売上動向（前年同月比の推移）



まるまつ客単価動向



売上高前期比減分析

■ 我が社の商品力・サービス力の確認

	コンセプト	具体的内容															
商品力	安い	<table><tr><th></th><th>定食</th><th>麺</th><th>寿司</th><th>単品</th></tr><tr><td>プライスポイント</td><td>500</td><td>400</td><td>500</td><td>200</td></tr><tr><td>プライスレンジ</td><td colspan="4">350～700、300～600、350～700、150～300</td></tr></table>		定食	麺	寿司	単品	プライスポイント	500	400	500	200	プライスレンジ	350～700、300～600、350～700、150～300			
		定食	麺	寿司	単品												
プライスポイント	500	400	500	200													
プライスレンジ	350～700、300～600、350～700、150～300																
	うまい	・ 鮮度がよい、作りたて、熱いものは熱く・冷たいものは冷たく提供 ・ 盛り付けが立体的、見た目がきれい ・ 良い香りがする ・ 良い味がする、後味も良い、コクのあるスープ															
サービス力	早い	・ 提供時間10分以内 ・ スピーディーな顧客対応(来店時、受注時、キャリー時、会計時、バッシング時)															
	笑顔と行動	・ いつも明るく、爽やかな声で、キビキビと動く ・ 全て顧客の立場で ・ 決められたアピアランスを厳守															

売上高前期比減分析

■ 現状と対策

	現状	対策
安い	・ プライスポイントがぼけている ・ プライスレンジが広がりすぎている ・ メニューを見ると高くなったと感じる ・ サブタイトルが不足し、説明不足 ・ 原価率を上げられない ・ 人件費にしわ寄せ	・ 組織と職務の明確化 ・ プロジェクトチームによる取り組み ・ 目標管理の導入 ・ 経営計画の確立
うまい	・ マグロの鮮度が悪い、安っぽい ・ 海老、イカが小さい、玉子の着色 ・ 黒焦げの揚げ物 ・ バラつき、作り置き、平面的盛り付け ・ コクがなく安易な味	・ 作業の標準化 ・ 評価システムの確立 ・ 組織と職務の明確化 ・ 義務と責任の明確化
早い	・ 10分以内提供が守られていない ・ 遅れても無頓着	・ 教育スタッフの入れ替え ・ モデルシフトの作成

■ 将来の飛躍に向けて 企業体質の強化

1. 人材の充実
2. 儲かる体質づくり
3. 商品力の向上

通期計画（今期・計画比較）

（単位：百万円、％）

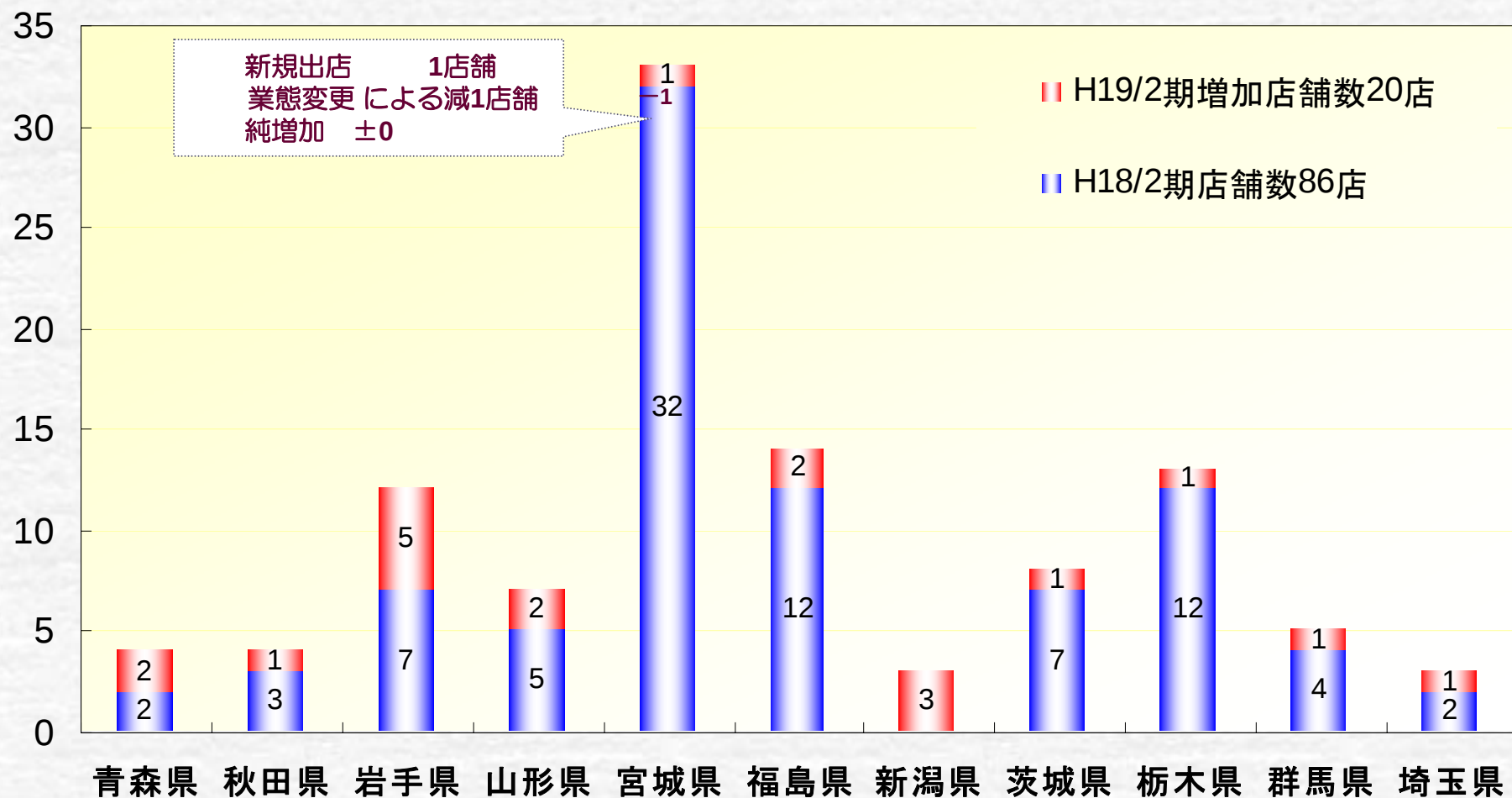
	H19/2期		H20/2期計画		
	金 額	構成比	金 額	構成比	前期比
売 上 高	10,127	100.0	10,552	100.0	104.2
原 価	3,168	31.3	3,260	30.9	—
売 上 総 利 益	6,958	68.7	7,291	69.1	104.8
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	6,647	65.6	6,878	65.2	103.5
営 業 利 益	311	3.1	413	3.9	133.1
経 常 利 益	323	3.2	405	3.8	125.3
当 期 純 利 益	85	0.8	170	1.6	198.7

H20/2期計画 前提条件

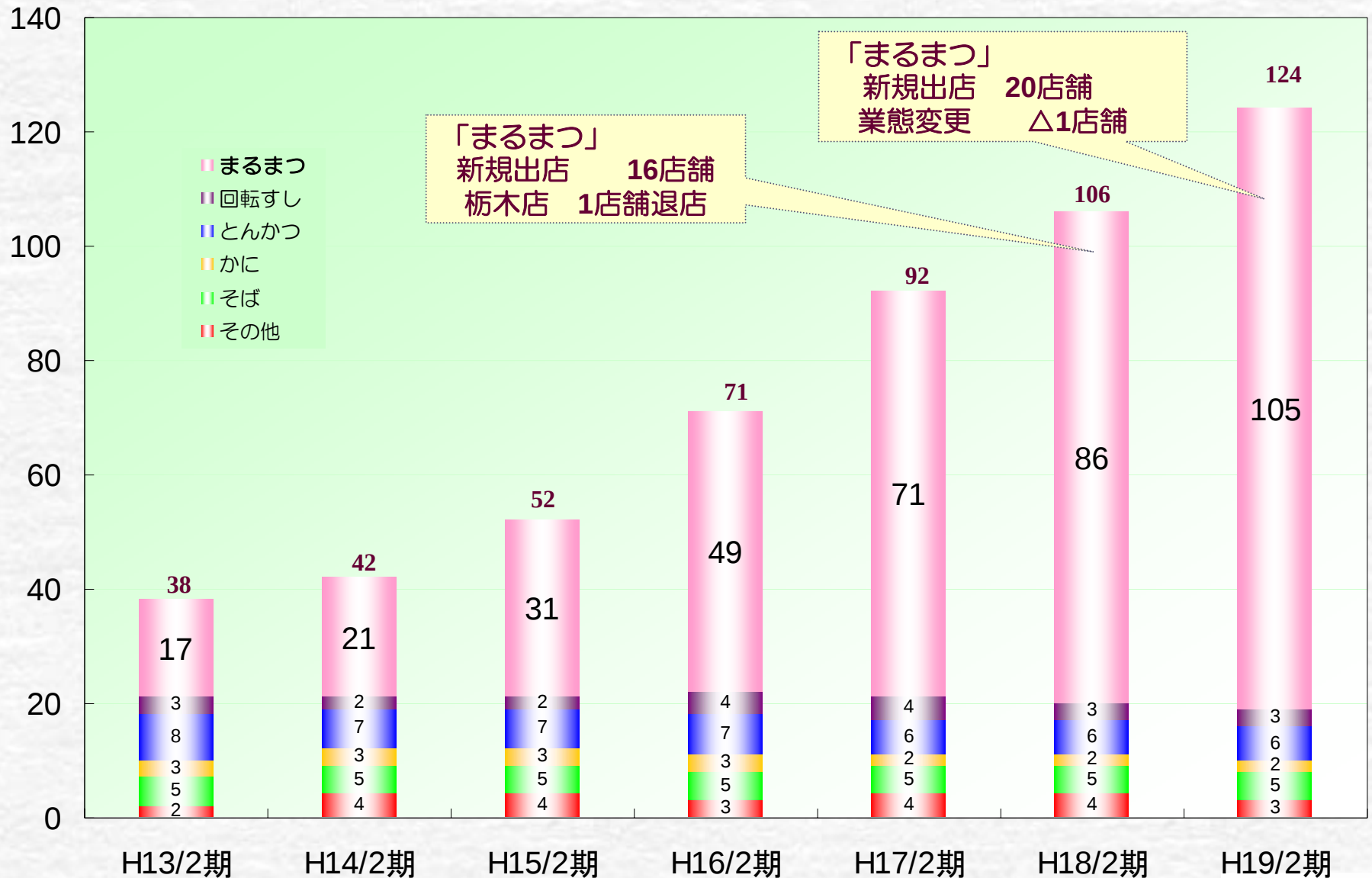
1. 売上計画 前期比91.1%(上期89.1%、下期93.6%)
2. 新規出店 年間10店舗

Appendix ---

「まるまつ」(105店)県別出店実績



出店実績及び店舗数



『まるまつ』のコンセプト

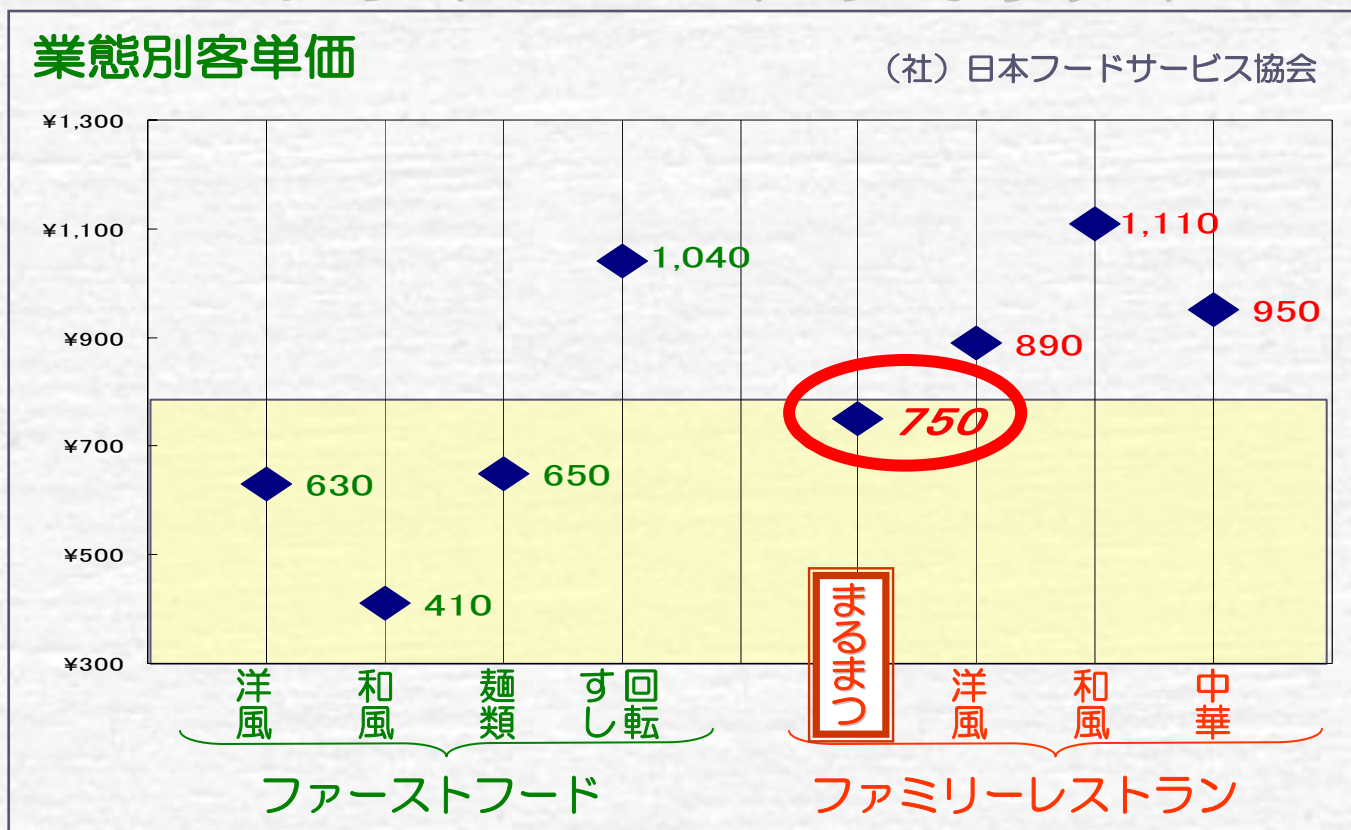
4つの利便性

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 【価格】

【価格】の利便性

ロープライス&ハイ・クオリティー



『まるまつ』のコンセプト② 【品揃え】

【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19年3月度実績）*金額は税込

1.花そば 294円



2.ポテトフライ 110円



3.かつ丼ニそばセット 924円



4.ざるそば 294円



5.ポーク丼 660円



6.餃子 170円



7.ミネギとろ丼 399円



8.ラーメンセット720円



9.納豆定食 399円



10.サラダうどん 693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② 【品揃え】

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

秋

冬



うなぎセイロ定食



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

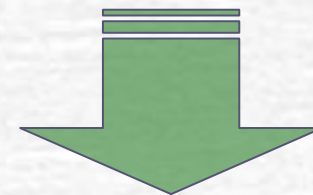
全ての時間帯フルメニュー対応

【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



小商圈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

今後の出店余地

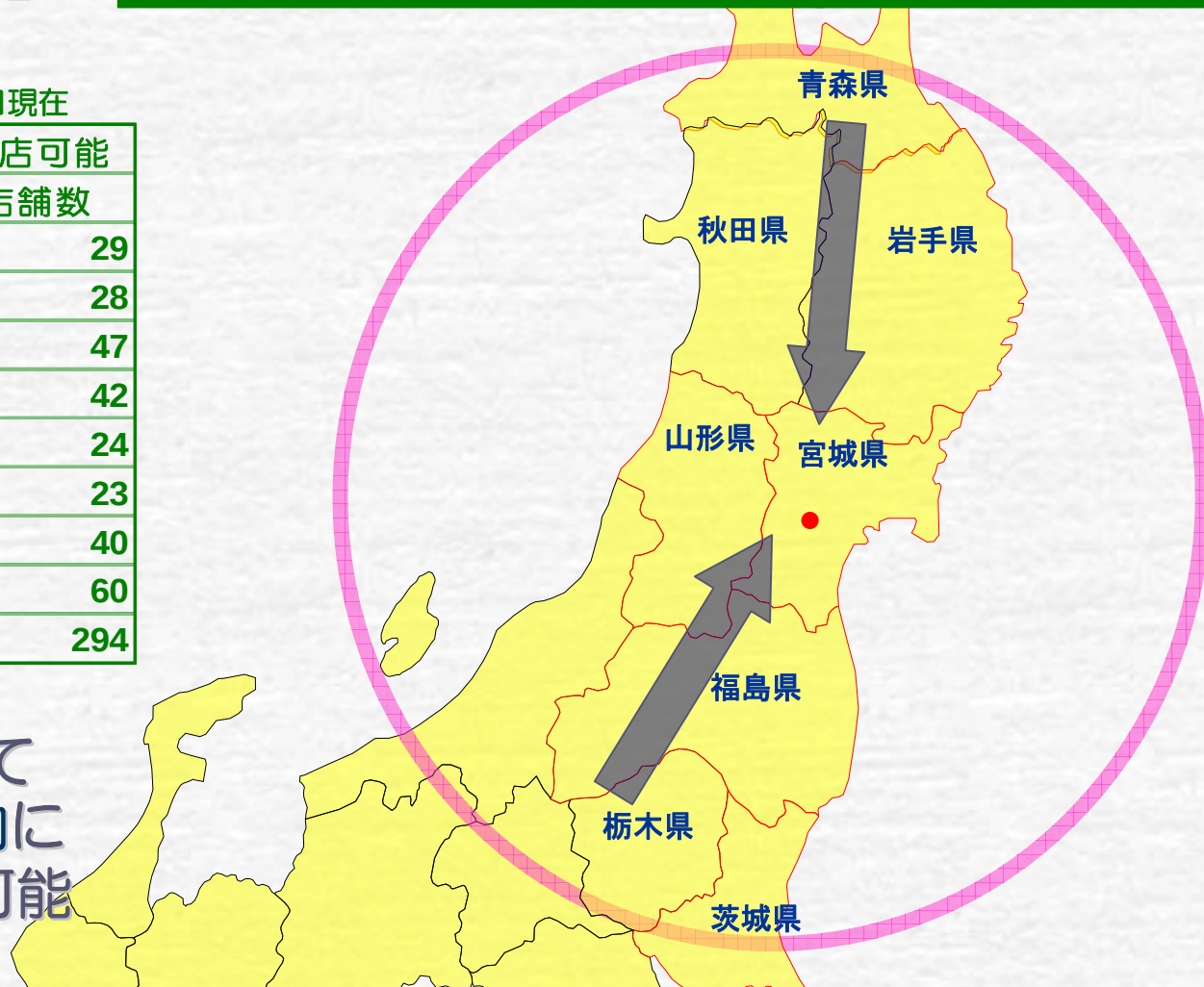
【小商圏フォーマット】

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



『 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：取締役経営企画室長 清水あさ子

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

E-mail simizu@re-marumatu.co.jp

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