

和食を中心とした日常食をHigh quality,Low price
で!

平成20年2月期 中間決算説明資料

平成19年10月15日



株式会社 カルラ

平成19年8月 中間決算の概要

貸借対照表の状況

(単位:百万円、%)

	前期末(H19/2)		当期中間期末(H19/8)			主な増減要因
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	
流動資産	774	10.4	851	11.6	77	キャッシュ・フロー計算書
現金及び預金	436	5.9	497	6.8	61	
棚卸資産	152	2.0	151	2.1	△1	
固定資産	6,644	89.6	6,468	88.4	△176	減価償却による減少
有形固定資産	4,790	64.6	4,718	64.5	△72	
総資産	7,419	100.0	7,320	100.0	△99	
流動負債	1,712	23.1	1,719	23.5	7	借入金等の増加
短期有利子負債	1,019	13.7	969	13.2	△50	
長期有利子負債	2,292	30.9	2,379	32.5	87	
株主資本	3,224	43.5	3,031	41.4	△193	

※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。

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	差異金額	金額	構成比	計画比	差異金額
売上高	5,299	100.0	5,057	100.0	95.4	△241	5,385	100.0	93.9	△328
売上原価	1,670	31.5	1,549	30.6	92.8	△120	1,669	31.0	92.8	△120
売上総利益	3,628	68.5	3,507	69.4	96.7	△120	3,715	69.0	94.4	△208
販管費	3,315	62.6	3,444	68.2	103.9	129	3,485	64.7	98.8	△41
営業利益	313	5.9	63	1.2	20.2	△250	230	4.3	27.4	△167
営業外収益	44	0.8	24	0.5	54.4	△20	22	0.4	107.9	2
営業外費用	36	0.6	37	0.7	101.7	1	36	0.7	101.9	1
経常利益	321	6.1	50	1.0	15.7	△270	216	4.0	23.2	△166
特別損失	63	1.2	63	1.3	99.7	0	40	0.7	157.6	23
税引前利益	258	4.9	△12	△0.3	—	△271	176	3.3	—	△189
法人税等	131	2.4	26	0.5	20.2	△104	100	1.9	93.8	△6
法人税等調整額	△4	△0.1	68	1.3	—	72				
当期純利益	131	2.5	△107	△2.1	—	△239	75	1.4	—	△183

キャッシュフロー

(単位:百万円)

	前中間期	当中間期	前事業年度末
現金等の期首残高	268	436	268
営業活動によるCF	609	329	709
投資活動によるCF	△738	△220	△1,249
財務活動によるCF	352	△47	707
現金等の中間期末残高	490	497	436

営業活動によるCF： 減価償却費261百万円の計上、仕入債務の増加92百万円等によるものです。

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・返済、配当金の支払等によるものです。

上半期の分析と反省

■利益目標未達成

経常利益目標 216,000千円

実績 50,333千円 差異 △166,170千円

前年実績 321,291千円 差異 △270,958千円

◇原因

(1)売上総利益額未達成

①売上計画未達成 既存店売上高前年比割れ

◆他店との競合に負けている

・地元ローカルチェーンのきめ細かな顧客対応に
(新潟で三宝に、北関東で坂東太郎に)

・和食ナショナルチェーンに旬の食材を使用した
キャンペーン等で(とんでん等)

※総じて北関東で苦戦している

上半期の分析と反省

(2)人件費率の増加

- ①ノーワーク・ノーペイの原則が機能していない
- ②適正配置になっていない

(3)サービス券の負担増加

前期比で63百万円増加、それに伴う販促費で11百万円増加

- ・新規客獲得に結びついていない

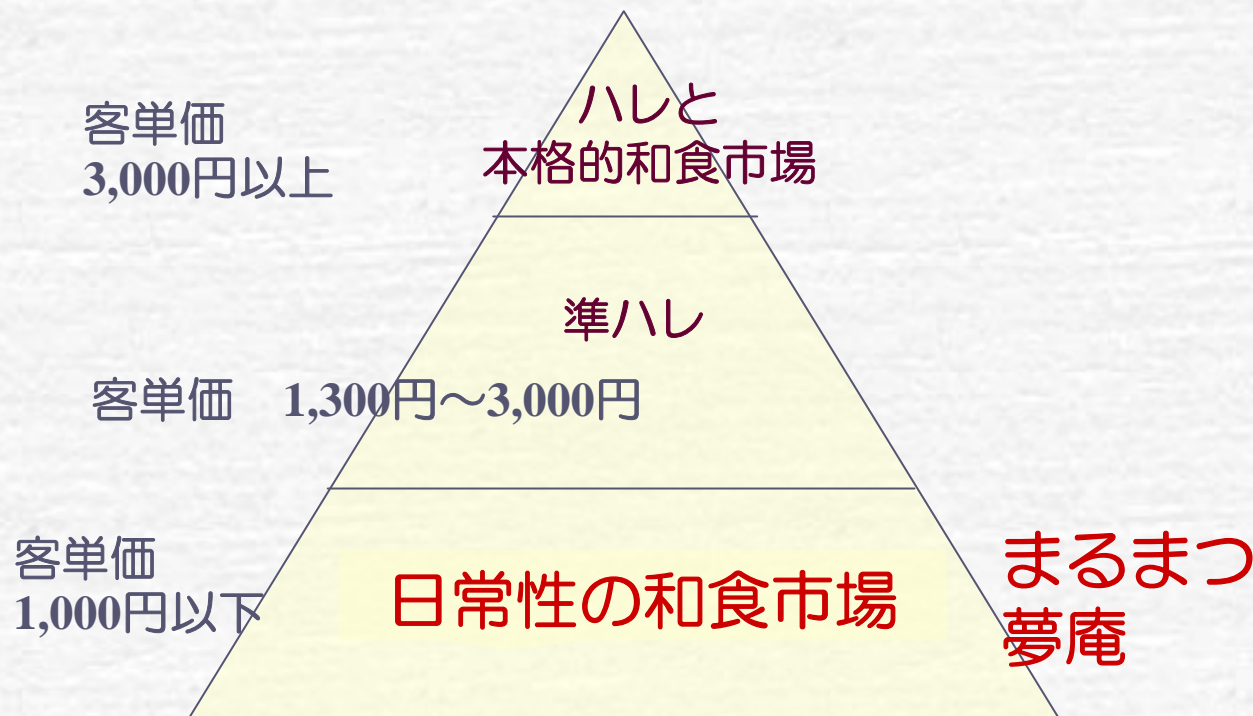
(4)マネジメント力不足

能力のある人材不足

能力・素質、教養、知識、経験、意欲、リーダーシップ
特に、知識と経験が足りない

我が社の食堂業についての基本的考え方と問題点

我が社が目指すマーケット



日常性を追求した和食のマーケットは巨大である。
人口5万人の商圈でも成立、全国で2,000店が可能となる。

我が社の食堂業についての基本的考え方と問題点

日常性の和食市場をターゲットにしている「まるまつ」「夢庵」が苦戦している原因

CVS、デパ地下、SM惣菜売場、牛丼等単品の専門FFSに商品力で負けている。



この市場をチェーンで成功させる条件は「決定的に差別化された商品」の開発

1.競争するCVS、惣菜売場、定食屋等と一線を画す商品力

2.朝食、昼食、夕食、夜食と時間帯ごとの核商品を持つこと

下半期の経営課題

◇下半期の経営課題

1. 売上増加対策

(1)商品力強化

和食の原点・・・ごはん、味噌汁、お新香

和食の特徴・・・旬

①ごはん ⇒ 産地から玄米で購入し、自社の
精米工場で精米

店舗で炊き立てを提供

②味噌汁 ⇒ 旬にあわせて具材を変更

③お新香 ⇒ 添加物、着色料、保存料を使用せ
ず2アイテム以上の組み合わせ

下半期の経営課題

(2)販売促進策

折込ちらしとポイントカード
(飲食金額に応じてポイント積算)

①折込ちらし

定期的実施(商品力、旬の食材のアピール)

②ポイントカード

来店頻度増による客数増加
新規客獲得及び固定客化
ポイント割増による販促
顧客情報の収集



2. マネジメント力強化対策

(1) マネジメントとは

数字と状態についての目標を達成する努力。
数字を計画したとおりに変化または安定させられる技術あるいは能力。

機会損失を最小にする技術

マネジメント力が欠けている原因

観察・分析・判断の技術が不足



- ① 観察・分析・判断をテーマに研修
- ② 経験をつませる
- ③ 失敗から学習させる

下半期の経営課題

(2) サービス力強化対策

各エリア単位の接客研修

1店舗3～4名の核となる人員を選抜

(3) 店舗力強化対策

店舗のクリンリネス及び保守・点検・修理

店舗巡回プロジェクトチームによる改善

(4) 人事管理

対前年数値の必達

勤怠管理の徹底

下期計画（前期・計画比較）

（単位：百万円、％）

	H19/2期下期		H20/2下期計画		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	4,828	100.0	4,963	100.0	102.8
売上原価	1,498	31.0	1,515	30.5	101.2
売上総利益	3,330	69.0	3,448	69.5	103.5
販売費及び一般管理費	3,332	69.0	3,219	64.9	96.6
営業利益	△2	—	228	4.6	—
経常利益	2	0.1	210	4.2	8323.9
特別損失	47	1.0	0	—	—
税引前利益	△44	—	210	4.2	—
新規出店店舗数	8店舗		2店舗		

通期計画（前期・計画比較）

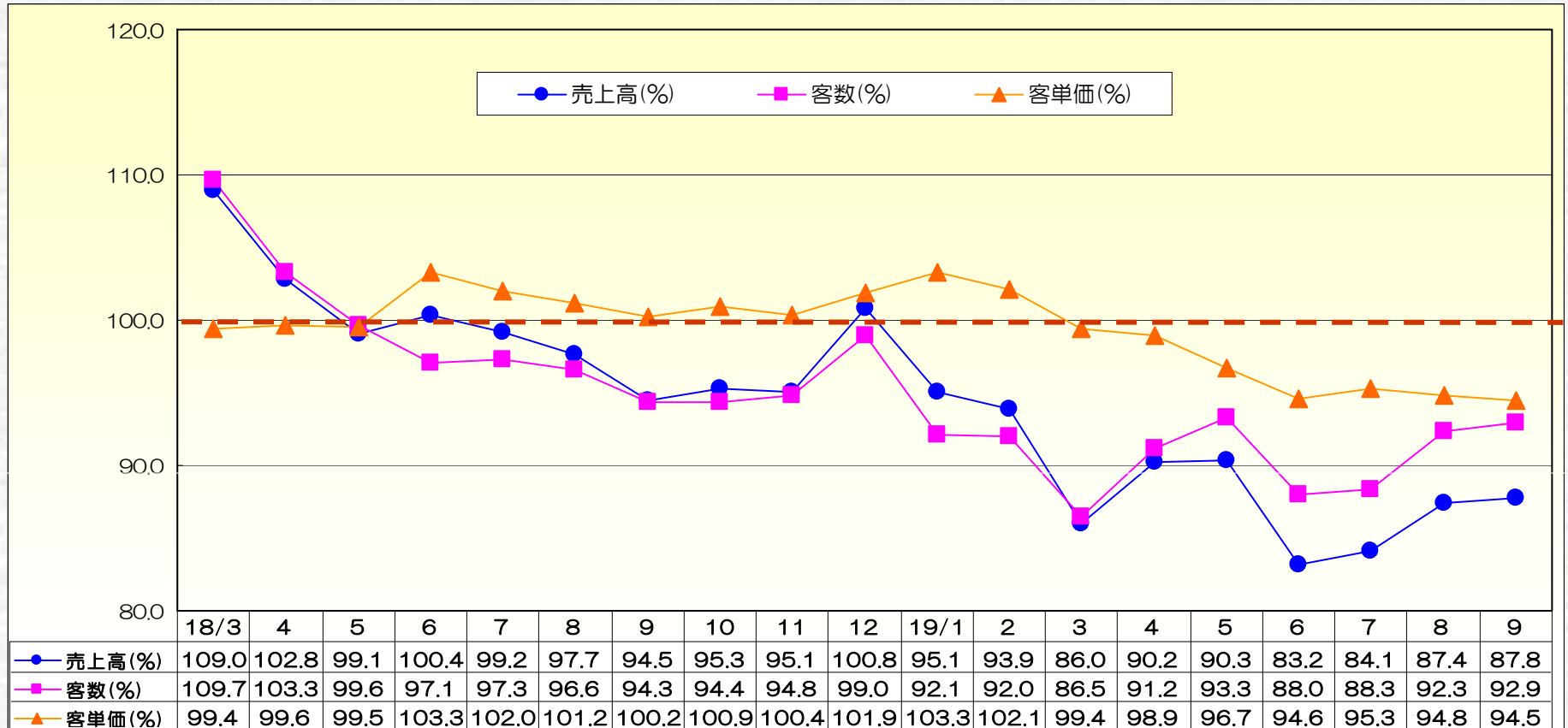
（単位：百万円、％）

	H19/2期		H20/2計画		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	10,127	100.0	10,021	100.0	99.0
売上原価	3,168	31.3	3,065	30.6	96.7
売上総利益	6,958	68.7	6,956	69.4	100.0
販売費及び一般管理費	6,647	65.6	6,664	66.5	100.2
営業利益	311	3.1	291	2.9	93.8
経常利益	323	3.2	261	2.6	80.6
特別損失	110	1.1	63	0.6	57.1
税引前利益	214	2.1	198	2.0	92.5
当期純利益	85	0.8	14	0.1	16.8

Appendix

まるまつ既存店売上動向（前年同月比）の推移

まるまつ既存店前年同月比の推移

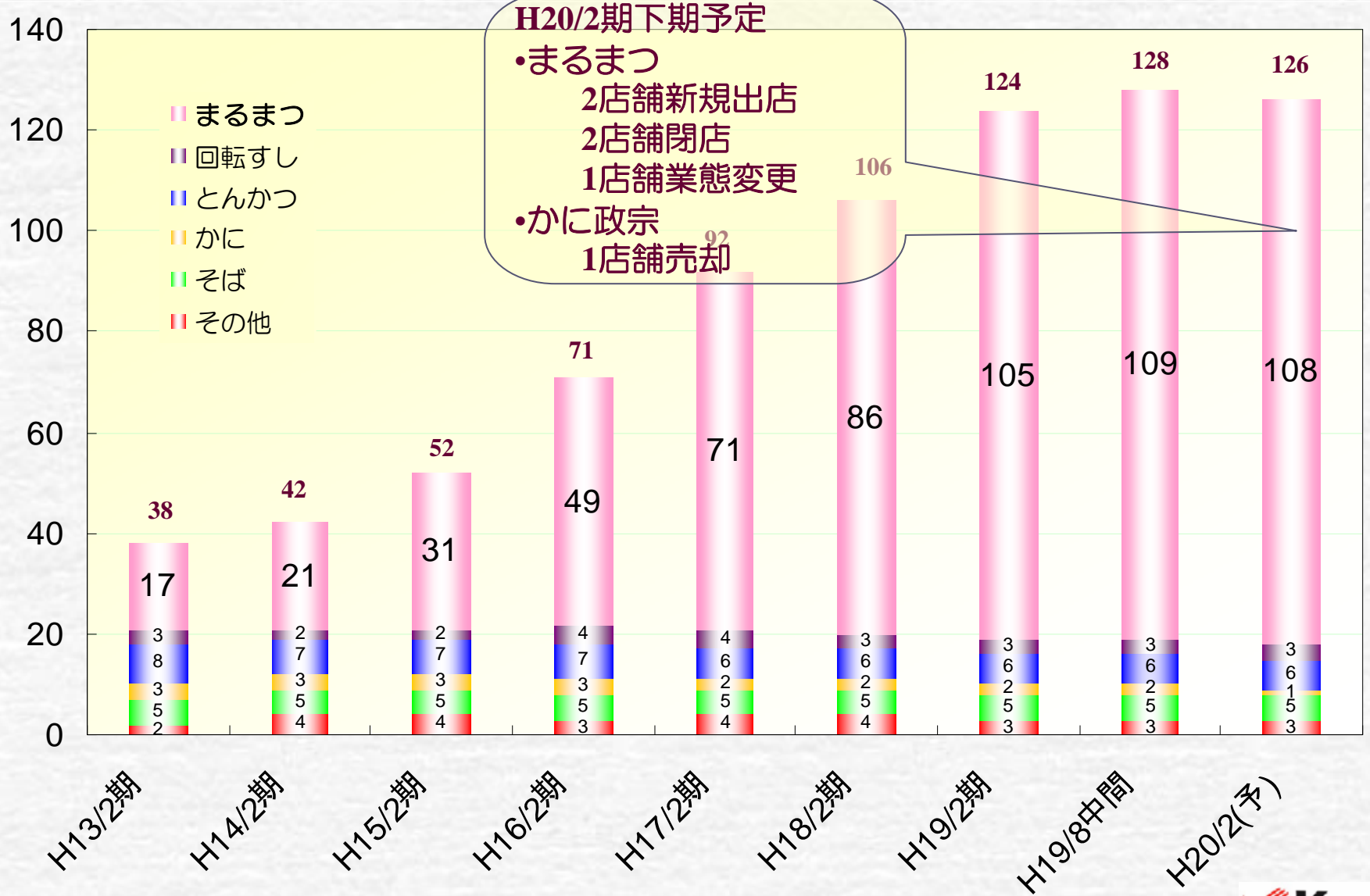


H19/2期

H20/2期

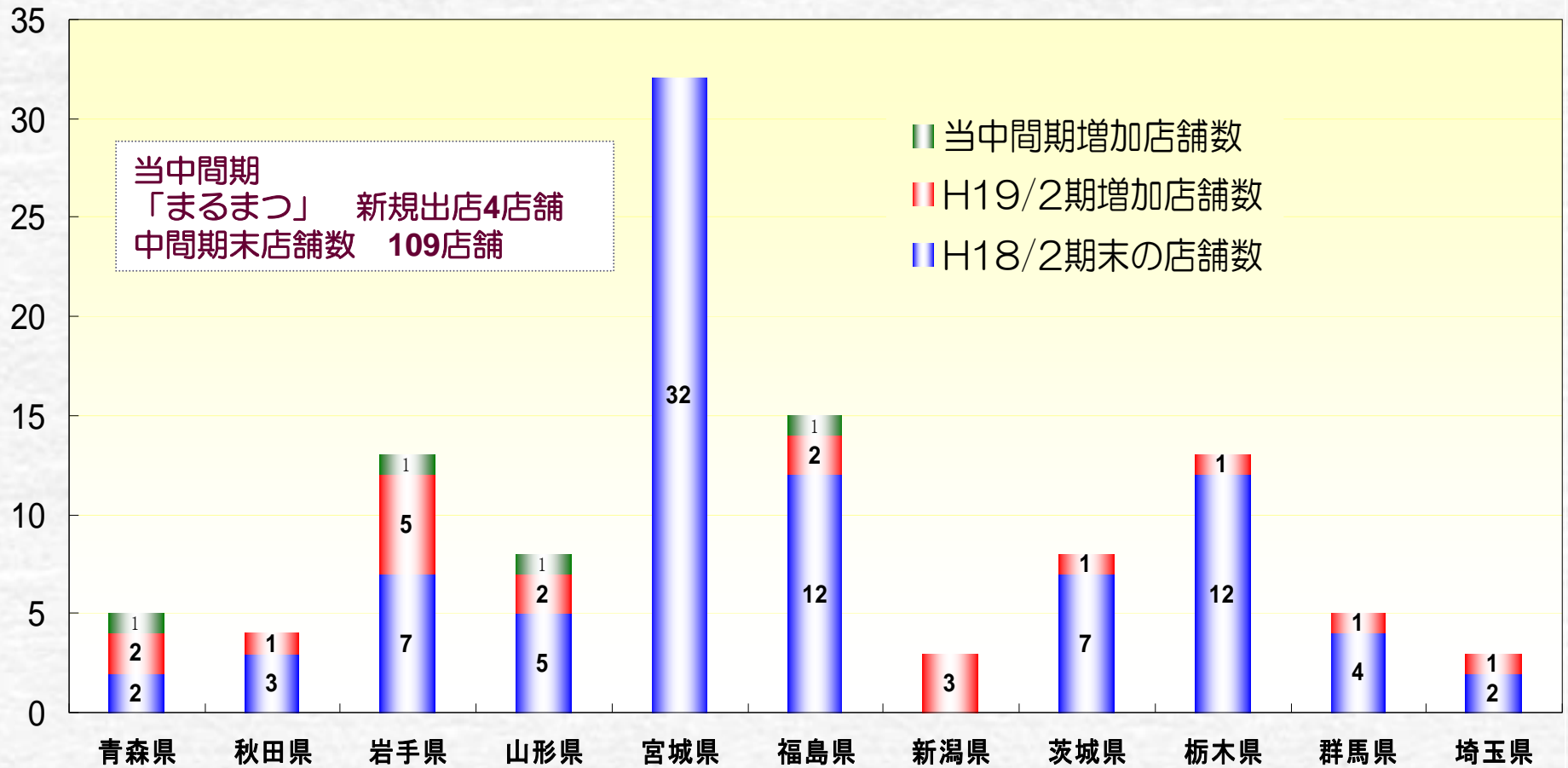


出店実績及び店舗数



「まるまつ」 県別出店実績

「まるまつ」 県別店舗数



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

今後の出店余地

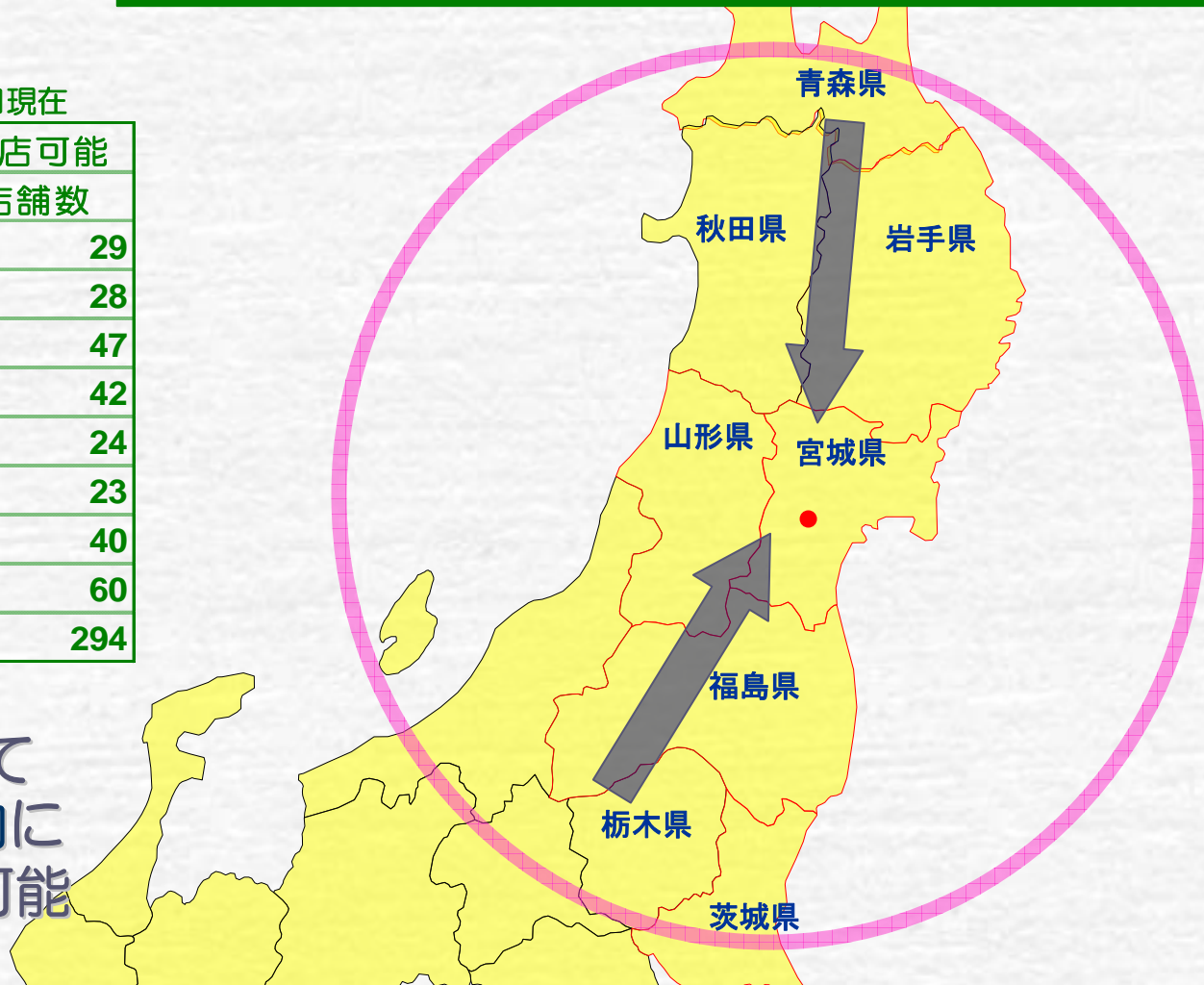
【小商圈フォーマット】

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

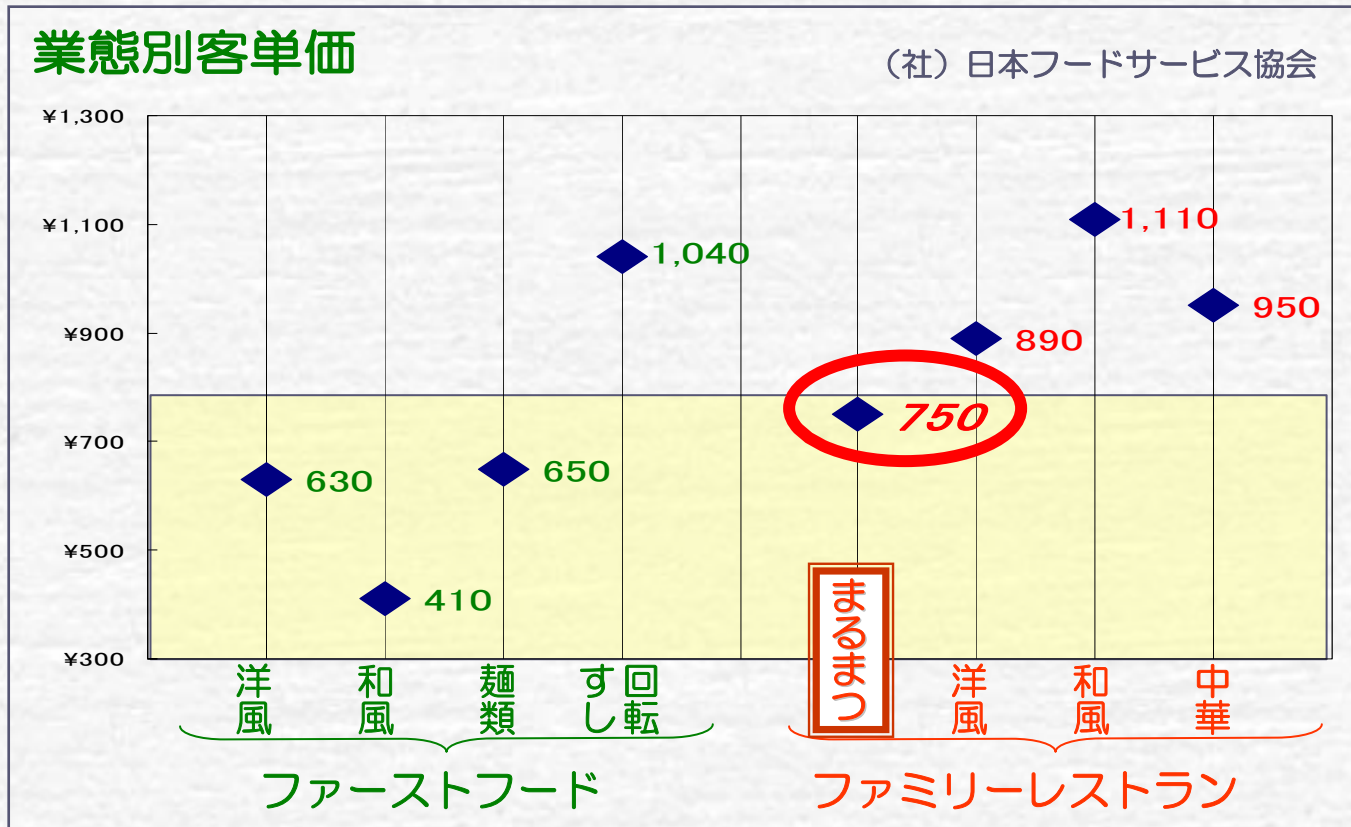
	人口 (人)	出店可能 店舗数
青森県	1,441,389	29
岩手県	1,386,767	28
宮城県	2,367,230	47
福島県	2,116,210	42
山形県	1,216,999	24
秋田県	1,173,722	23
栃木県	2,006,717	40
茨城県	2,991,804	60
合計	12,694,121	294

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



【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19年9月実績)*金額は税込

1.ポテトフライ 105円



2.花そば 294円



3. たつた揚げ定食 504円



4.ざるそば 294円



5.かつ丼 609円



6.白身フライ定食504円



7.茶碗蒸し 105円



8.納豆定食 399円



9.はらこ飯定食 924円



10.サラダうどん 399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 【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



かにセイロご飯定食

【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

『 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

カルラの意味

迦留羅（カルラ）とは、神話上の架空の大鳥であり、大勢の仲間と助け合って住み、両羽根をひろげると宇宙をも包んでしまうといわれています。人も良き助力者や仲間の助けを借りてこそ事を成すことができるという事で、仲間の協力があれば、その力は限りない可能性を持ち、宇宙までもひろげられるという思いを表しています。



マークの意味

5本の線は迦留羅の羽根を表し、世界に向けての飛躍の意味です。また、外食産業繁盛の原則である

1. 商品力 2. サービス力 3. 店舗力 4. 立地力 5. 企画開発力
の5本柱をも表しています。

羽根を支える二つの柱は安定を意味し、羽根を品質（Q）とするならば、左側の部分は研ぎ澄まされたクレンリネス（C）であり、右側の部分はまろやかでどの様にも対応できるサービス（S）を意味しています。

本日は有り難うございました。

弊社に関する問い合わせ先：総務・経理担当取締役 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)