

和食を中心とした日常食をHigh quality,Low priceで！

# 株式会社 カルラ

平成22年2月期  
第2四半期決算説明会

平成21年10月16日



# 目次

## 平成21年2月期第2四半期の経営成績概況

1.当第2四半期の業績ハイライト・・・3

2.H22／2期施策の取組状況・・・・・・・・12

3.H22/2期 下期・通期計画・・・・・・・・19

当社は、H20/4に子会社「(株)ネットワークサービス」を設立し、連結決算を実施しております。  
本決算説明会資料では、特にお断りしない限り、すべて連結の数値を用いております。(単体の売上高は、連結売上高の99.9%を占めております。)



# 1.当第2四半期の業績ハイライト

## (1) 貸借対照表

(単位:百万円、%)

	前期末(H21/2)		当第2四半期末(H21/8)			主な増減要因
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	
流動資産	631	9.7	626	10.2	△5	
現金及び預金	277	4.3	276	4.5	△0	
棚卸資産	183	2.8	169	2.8	△14	
その他	171	2.6	181	2.9	+10	
固定資産	5,854	90.3	5,528	89.8	△326	
有形固定資産	4,149	64.0	3,915	63.6	△233	減価償却による減少
無形固定資産	112	1.7	102	1.7	△9	
投資等	1,593	24.6	1,510	24.5	△82	
総資産	6,486	100.0	6,155	100.0	△331	
流動負債	1,968	30.4	1,811	29.4	△156	
短期有利子負債	1,245	19.2	1,175	19.1	△70	
固定負債	2,172	33.5	1,954	31.8	△218	
長期有利子負債	1,971	30.4	1,760	28.6	△211	
株主資本	2,345	36.2	2,388	38.8	+43	当期純利益等

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) 損益計算書（前期・計画比較）

（単位：百万円、％）

	前中間期		当H22/2期 第2四半期				第2四半期計画			
	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	4,659	100.0	4,421	100.0	94.9	△238	4,608	100.0	95.9	△187
売上原価	1,499	32.2	1,428	32.3	95.3	△70	1,498	32.5	95.4	△70
売上総利益	3,160	67.8	2,992	67.7	94.7	△167	3,110	67.5	96.2	△118
販管費	3,096	66.4	2,825	63.9	91.2	△271	2,956	64.2	95.5	△131
営業利益	63	1.4	167	3.8	263.6	+103	154	3.3	109.1	+13
営業外収益	26	0.6	31	0.7	118.1	+4	28	0.6	109.8	+3
営業外費用	51	1.1	48	1.1	94.7	△2	52	1.1	93.4	△4
経常利益	39	0.8	150	3.4	385.4	+111	130	2.8	115.5	+20
特別利益	0	0.0	101	2.3	—	+101	0	0.0	—	+101
特別損失	1	0.0	148	3.4	—	+146	39	0.8	380.8	+109
税引前利益	37	0.8	103	2.3	277.1	+65	91	2.0	112.8	+12
法人税等	36	0.4	31	0.7	87.7	△4	36	0.8	88.3	△5
当期純利益	1	0.0	71	1.6	—	+70	55	1.2	128.7	+16

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。

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

### (3) 収益構造（販管費の前期・計画比較）

（単位：百万円）

	前中間期 実績	当第2四半期 実績	前期差異	当第2四半期 計画	計画差異
人件費 (人時売上高)	1,493 (3,632円)	1,346 (3,776円)	<b>△147</b>	1,408 (3,750円)	<b>△62</b>
エネルギー費	345	300	<b>△45</b>	331	<b>△31</b>
諸経費	449	453	<b>+ 5</b>	483	<b>△30</b>
固定費	810	725	<b>△85</b>	734	<b>△9</b>
(家賃・地代)	( 493)	( 483)	<b>( △10)</b>	( 488)	<b>( △ 5)</b>
(リース料)	( 115)	( 76)	<b>( △39)</b>	( 81)	<b>( △ 5)</b>
(減価償却費)	( 202)	( 166)	<b>( △36)</b>	( 165)	<b>( + 1)</b>
<b>販管費合計</b>	<b>3,096</b>	<b>2,825</b>	<b>△272</b>	<b>2,956</b>	<b>△131</b>
営業利益	64	168	<b>+ 104</b>	154	<b>+ 14</b>
経常利益	39	151	<b>+ 112</b>	130	<b>+ 21</b>

(単位:百万円)

	前中間期 実績	当第2四半期 実績	前期差異	当第2四半期 計画	計画差異
人件費 (人時売上高)	1,493 (3,632円)	1,346 (3,776円)	<b>△147</b>	1,408 (3,750円)	<b>△62</b>

店舗(店長)間のバラツキ



マネジメント力強化のための教育、内部監査の指導強化



素質のある人材の育成による入れ替え

**新オーダーリング端末の実験開始**

お客様が自分で注文。タッチペンで  
簡単操作 ➡ ホール作業の効率UP



## (4) 収益構造（売上高構成比の前期・計画比較）

	前中間期 実績	当第2 四半期実績	差異	第2 四半期計画
原 価 率	32.2%	32.3%	+ 0.1%	32.5%
人 件 費 比 率	32.1%	30.5%	△ 1.6%	30.6%
エ ネ ル ギ 一 費 比 率	7.4%	6.8%	△ 0.6%	7.2%
諸 経 費 比 率	9.6%	10.3%	+ 0.7%	10.5%
固 定 費 比 率	17.4%	16.4%	△ 1.0%	15.9%
販 管 費 比 率	66.5%	63.9%	△ 2.6%	64.2%
営 業 利 益 率	1.4%	3.8%	+ 2.4%	3.3%
経 常 利 益 率	0.8%	3.4%	+ 2.6%	2.8%

## (5) キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

	前中間期	当第2四半期	前事業年度末
現金等の期首残高	398	277	398
営業活動によるCF	313	222	427
投資活動によるCF	△210	92	△230
財務活動によるCF	△167	△316	△318
現金等の期末残高	335	276	277

営業活動によるCF： 減価償却費1億81百万円の計上、税引前利益1億3百円等によるものです。

投資活動によるCF： 土地の売却による収入1億72百万円、土地の購入及び新規出店店舗の資産の取得等による支出1億9百万円によるものです。

財務活動によるCF： 借入金の返済等によるものです。

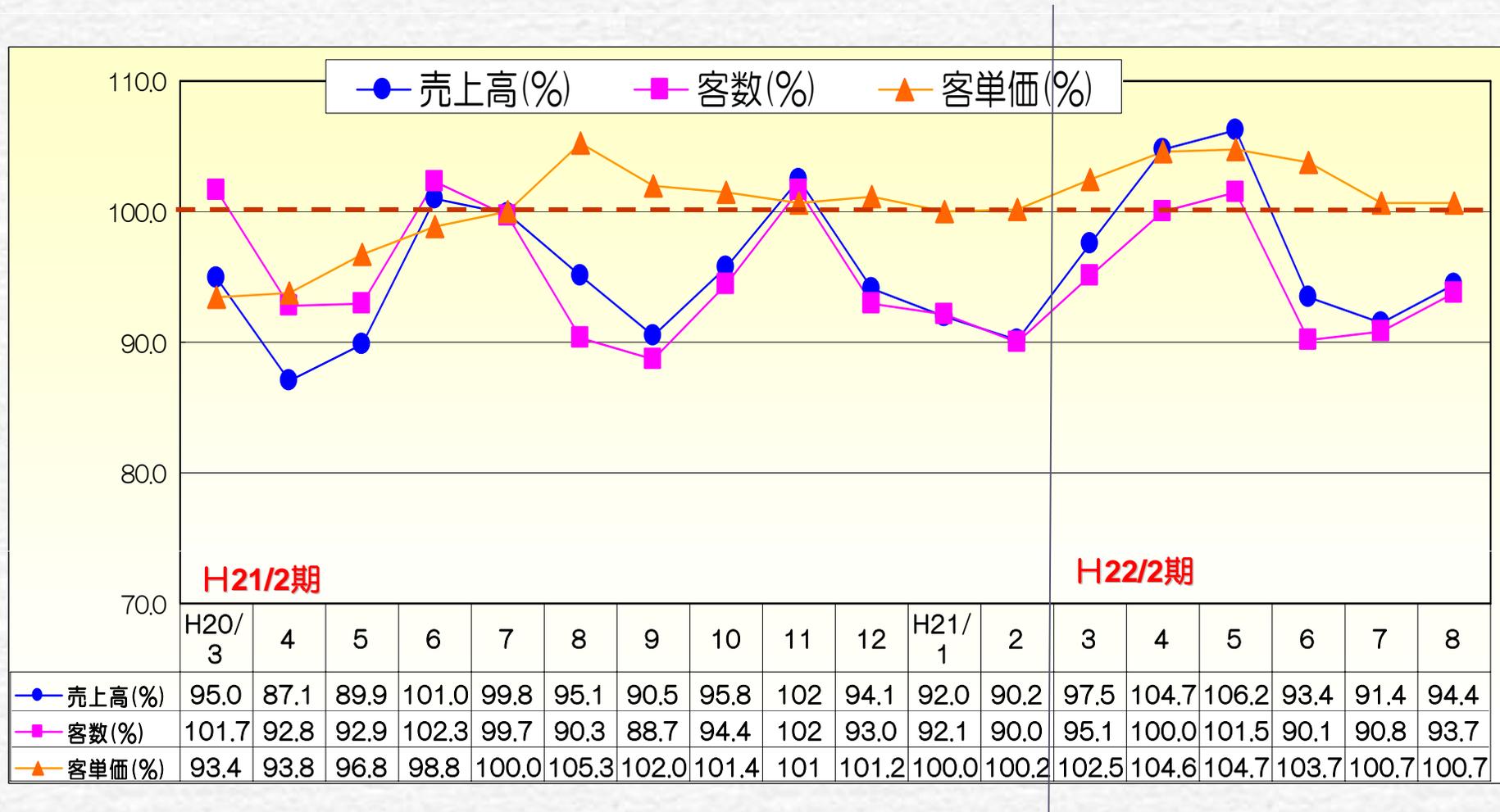
## (6) 出退店数と期末店舗数の推移(まるまつ)

	H19/2期		H20/2期		H21/2期		H22/2期	
	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期(予)
出店数	11	8	4	2	3	0	1	1
退店数	0	0	0	2	3	1	5	3
期末店舗数	97	105	109	109	109	108	<u>104</u>	102

H222期 上期退店店舗 ➡ 茨城県(上横場店、ひたちなか店)  
新潟県(亀田店、新発田店、白根店)

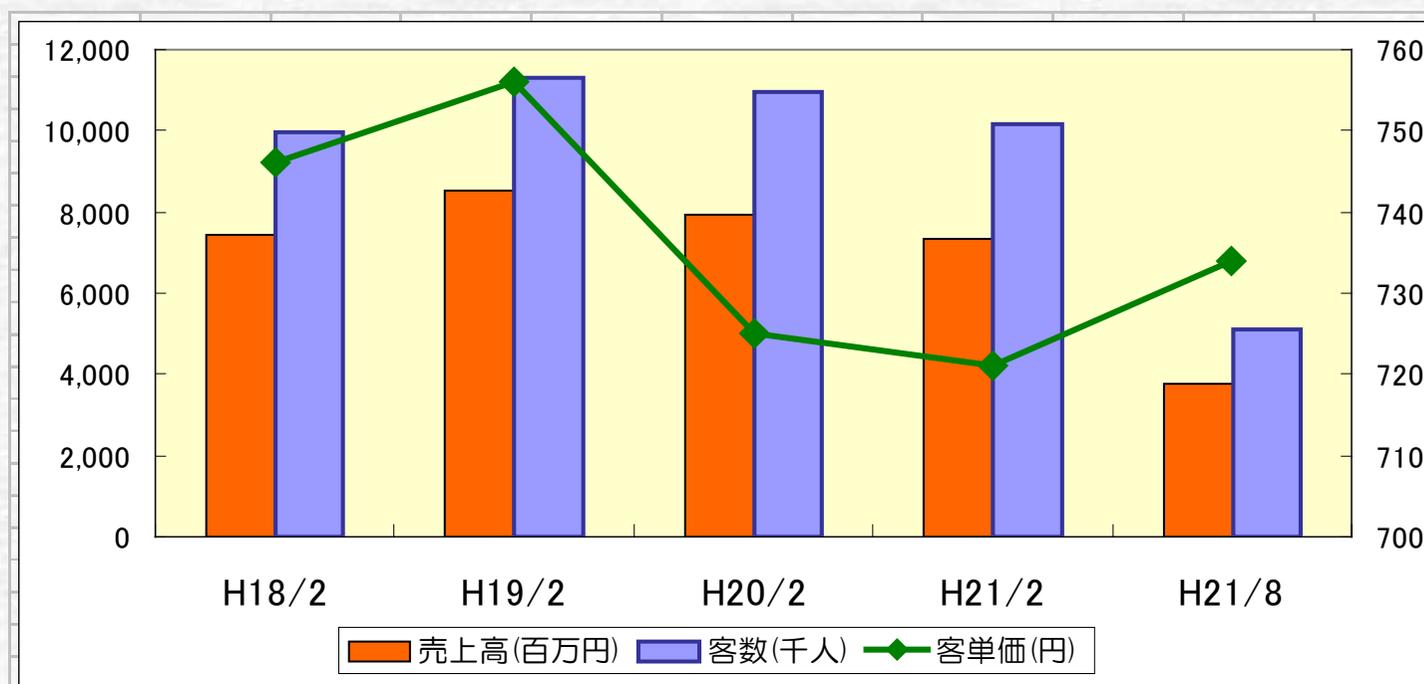


# (7) まるまつ既存店売上動向（前年同月比）の推移



## (8) 売上高・客数・客単価の推移(まるまつ)

	H18/2	H19/2	H20/2	H21/2	H21/8
売上高(百万円)	7,419	8,548	7,957	7,316	3,756
客数(千人)	9,946	11,313	10,969	10,151	5,114
客単価(円)	746	756	725	721	734



## 2. H22/2期 施策の取組状況

# 商品力強化による増収

新鮮な食材(海鮮)を使ったメニュー提案

低価格での商品提案

水産物の仕入力を活かしたメニュー提案

商品のトータルでの価値向上

ディナーメニューの強化

## 2. H22/2期 施策の取組状況

### 商品力強化による増収

	前中間期		当H22/2期 第2四半期				第2四半期計画			
	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	4,659	100.0	4,421	100.0	94.9	△238	4,608	100.0	95.9	△186
売上原価	1,499	32.2	1,428	32.3	95.3	△70	1,498	32.5	95.4	△70
売上総利益	3,160	67.8	2,992	67.7	94.7	△167	3,110	67.5	96.2	△117
販管費	3,096	66.4	2,825	63.9	91.2	△271	2,956	64.2	95.5	△131
営業利益	63	1.4	167	3.8	263.6	+103	153	3.3	109.1	+13

安くて美味しい和食のファミリーレストランであることを強烈に打ち出し、新生「まるまつ」をアピール、同業他社との差別化を図るメニュー → H21/3 改定実施  
H21/10 見直し

## 2. H22/2期 施策の取組状況

# 商品力強化による増収

## 新鮮な食材(海鮮)を使ったメニュー提案



まるまつ御膳 999円(税込み)



にぎわい御膳 999円(税込み)

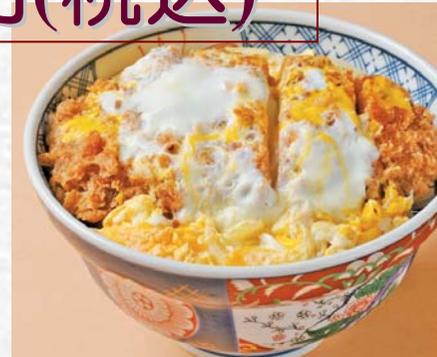
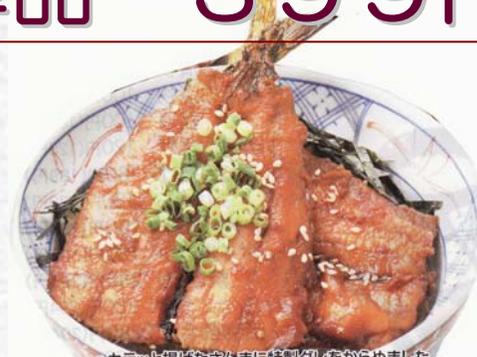


## 2. H22/2期 施策の取組状況

### 低価格での商品提案

リーズナブルに徹したランチメニュー

単品 399円(税込)



全商品税込価格に表示変更(値下げ)

セットメニューの提案(100円お得)

味噌汁セット、トン汁セット、ミニうどんセット

## 2. H22/2期 施策の取組状況

### 水産物の仕入力を活かしたメニュー提案



H21/6に小型さかな処理機を導入。  
旬の素材を大量に仕入れて自社加工することによって、同業他社が真似ることの出来ない品質と価格を実現

## 2. H22/2期 施策の取組状況

### 商品のトータルでの価値向上

品質はもちろんトータルでの価値向上

- ✓ 刺身は調理技術を活かした本物嗜好の商品を
- ✓ 天ぷらは揚げたてを提供
- ✓ 食器はトータルでの見た目にこだわり



## 2. H22/2期 施策の取組状況

### 和食のベーシックアイテムによるディナーメニューの強化



和食の最大の武器である天ぷら・刺身・  
寿司・うどん・そばを重点商品にディナー  
メニューを提案

### 3. H22/2期 下期計画

(単位:百万円、%)

	前年下期		H22/2期下期計画		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	4,032	100.0	4,008	100.0	99.4
売上原価	1,335	33.1	1,297	32.4	97.1
売上総利益	2,697	66.9	2,711	67.6	100.5
販売費及び 一般管理費	2,854	70.8	2,640	65.9	92.5
営業利益	△156	△3.9	71	1.8	—
経常利益	△167	△4.2	70	1.7	—
税引前利益	△186	△4.6	25	0.6	—
新規出店店舗数	1店舗	0店	1店舗		

# H22/2期 通期計画

(単位:百万円、%)

	H21/2期		H22/2計画		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	8,688	100.0	8,616	100.0	99.2
売上原価	2,835	32.6	2,795	32.4	98.6
売上総利益	5,853	67.4	5,821	67.6	99.5
販売費及び 一般管理費	5,945	68.5	5,596	64.9	94.1
営業利益	△ 92	△ 1.1	225	2.6	—
経常利益	△ 128	△ 1.5	200	2.3	—
税引前利益	△ 149	△ 1.7	142	1.6	—
当期純利益	△ 205	△ 2.4	80	0.9	—

# 『 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：経営企画担当取締役 清水あさ子

TEL：022-351-5888    FAX：022-351-6500

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