

和食を中心とした日常食をHigh quality,Low price
で!

平成19年2月期 中間決算説明資料

平成18年10月17日



株式会社 カルラ

平成18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(H18/2)		当期中間期末(H18/8)			主な増減要因
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	
流動資産	544	8.4	876	11.9	332	
現金及び預金	268	4.0	490	6.7	222	借入金等の増加
棚卸資産	101	1.5	169	2.3	68	
固定資産	6,010	91.6	6,465	88.1	455	新店設備、建設協力金の増加
有形固定資産	4,368	66.6	4,749	64.7	380	新店設備
総資産	6,554	100.0	7,342	100.0	788	
流動負債	1,450	22.1	1,829	24.9	379	買掛金・未払金・未払い費用等の増加
短期有利子負債	831	12.8	908	12.4	76	
固定負債	1,879	28.6	2,242	30.5	363	借入金等の増加
長期有利子負債	1,687	25.8	2,048	27.9	361	
株主資本	3,224	49.2	3,270	44.5	45	

※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	4,441	100.0	5,299	100.0	119.3	857	5,506	100.0	96.2	△207
売上原価	1,480	33.3	1,670	31.5	112.8	189	1,800	32.7	92.8	△129
売上総利益	2,960	66.7	3,628	68.5	122.5	667	3,706	67.3	97.9	△77
販管費	2,667	60.1	3,315	62.6	124.2	647	3,321	60.3	99.8	△6
営業利益	293	6.6	313	5.9	106.7	19	385	7.0	81.3	△71
経常利益	302	6.8	321	6.1	106.2	18	380	6.9	84.5	△59
中間純利益	139	3.1	131	2.5	94.8	△8	159	2.9	82.7	△27

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。

売上高内訳（前期・予算比較）

（単位：百万円）

	前中間期	当中間期実績		中間計画		
	金額	金額	前期比	金額	計画比	差異
まるまつ	3,685	4,480	121.6%	4,691	95.5%	△211
既存店59店舗	2,995	3,040	101.5%	3,067	99.1%	△27(月額8万)
2年目26店舗	630	1,074	170.4%	1,143	94.0%	△69(月額44万)
当期出店12店	—	366	—	481	76.0%	△115(12ヶ月遅れ)) 店舗数では△2店舗
閉店店舗 (2)	60	0	—	—	—	—
他の業態	756	819	108.3%	815	100.5%	4
合計	4,441	5,299	119.3%	5,506	96.2%	△207

既存店店舗： 平成18年2月末現在、開店後15ヶ月を経過した店舗

収益構造（前期・計画比較）

	前中間期実績	当中間期実績	中間期計画	H19/2期計画
原 価 率	33.3%	31.5%	32.7%	32.7%
人 件 費 比 率	30.2%	30.1%	29.6%	30.3%
エ ネ ル ギ 一 費 比 率	5.2%	6.3%	5.6%	5.7%
諸 経 費 比 率	9.9%	10.3%	9.7%	9.4%
固 定 費 比 率	14.8%	16.0%	15.3%	16.3%
販 管 費 比 率	60.1%	62.6%	60.3%	61.6%
営 業 利 益 率	6.6%	5.9%	7.0%	5.6%
経 常 利 益 率	6.8%	6.1%	6.9%	6.0%

新規出店店舗数	6店舗	12店舗	14店舗	24店舗
---------	-----	------	------	------

前期比の主な変動要因分析（1）

■売上高の増加（前期比 +19.3%）について

- ・ 前期オープン16店舗の期初からの加算
- ・ 当期上半期新規出店12店舗の営業

■売上総利益の増加（売上高比 +1.8ポイント）について

- ・ 物流センター稼働による仕入システム見直し等により仕入価格低減

前期比の主な変動要因分析（2）

■販管費の増加（売上高比+2.5ポイント）について

- ・エネルギー費・原油価格の高騰によるガス料金の値上げ等により1.1ポイント増加(5千6百万円)
- ・諸経費・前期取得の物流・研修センターの不動産取得税1千2百万円、前期出店店舗の固定資産税負担増等により売上高比0.2ポイント増加
- ・固定費・固定資産増加により減価償却費が売上高比1.5ポイント増加

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	1,507	268	1,507
営業活動によるCF	281	609	558
投資活動によるCF	△774	△738	△1,554
財務活動によるCF	△149	352	△242
現金等の中間期末残高	865	490	268

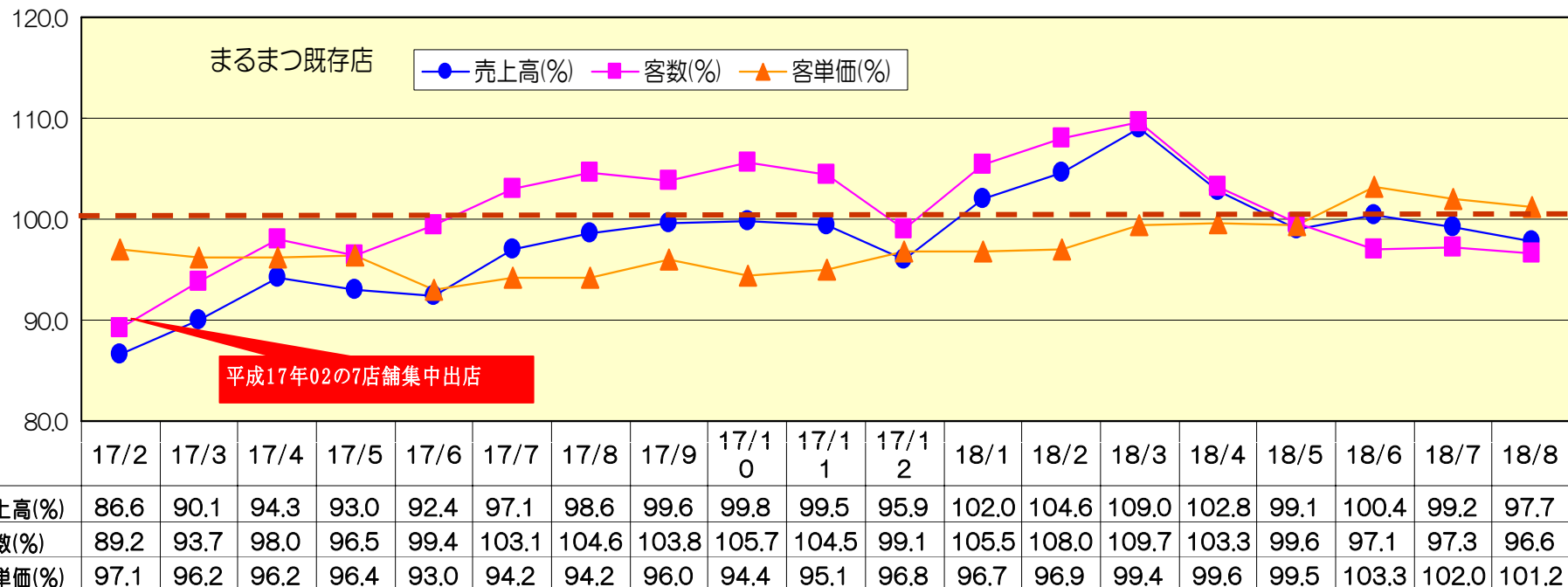
営業活動によるCF： 税引前当期純利益258百万円の獲得、減価償却費259百万円の計上等によるものです。

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： 割賦未払金の支払及び長期借入金の借入・返済等によるものです。

まるまつ既存店売上動向（前年同月比）の推移

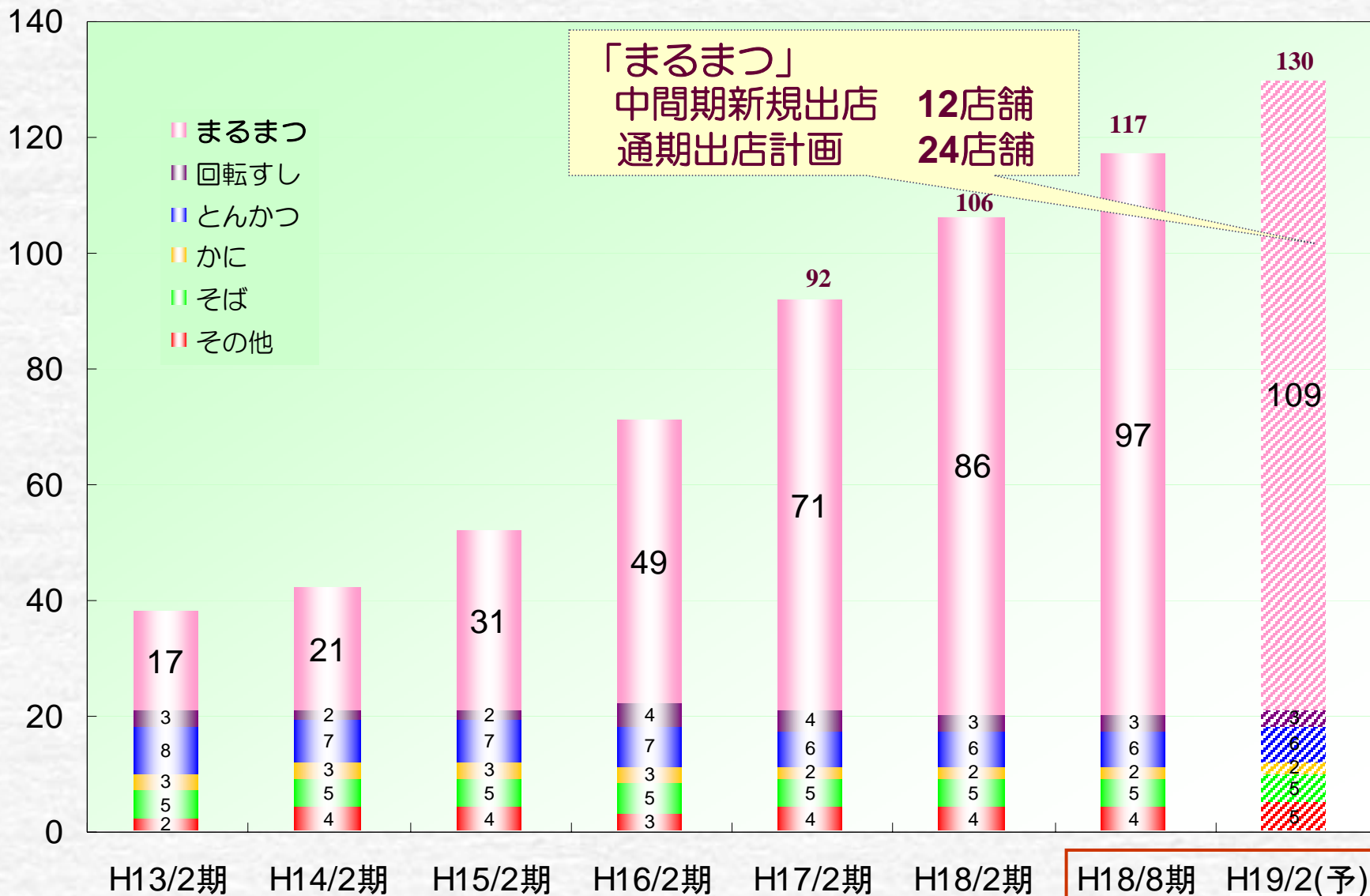
まるまつ既存店前年同月比の推移



H18/2期

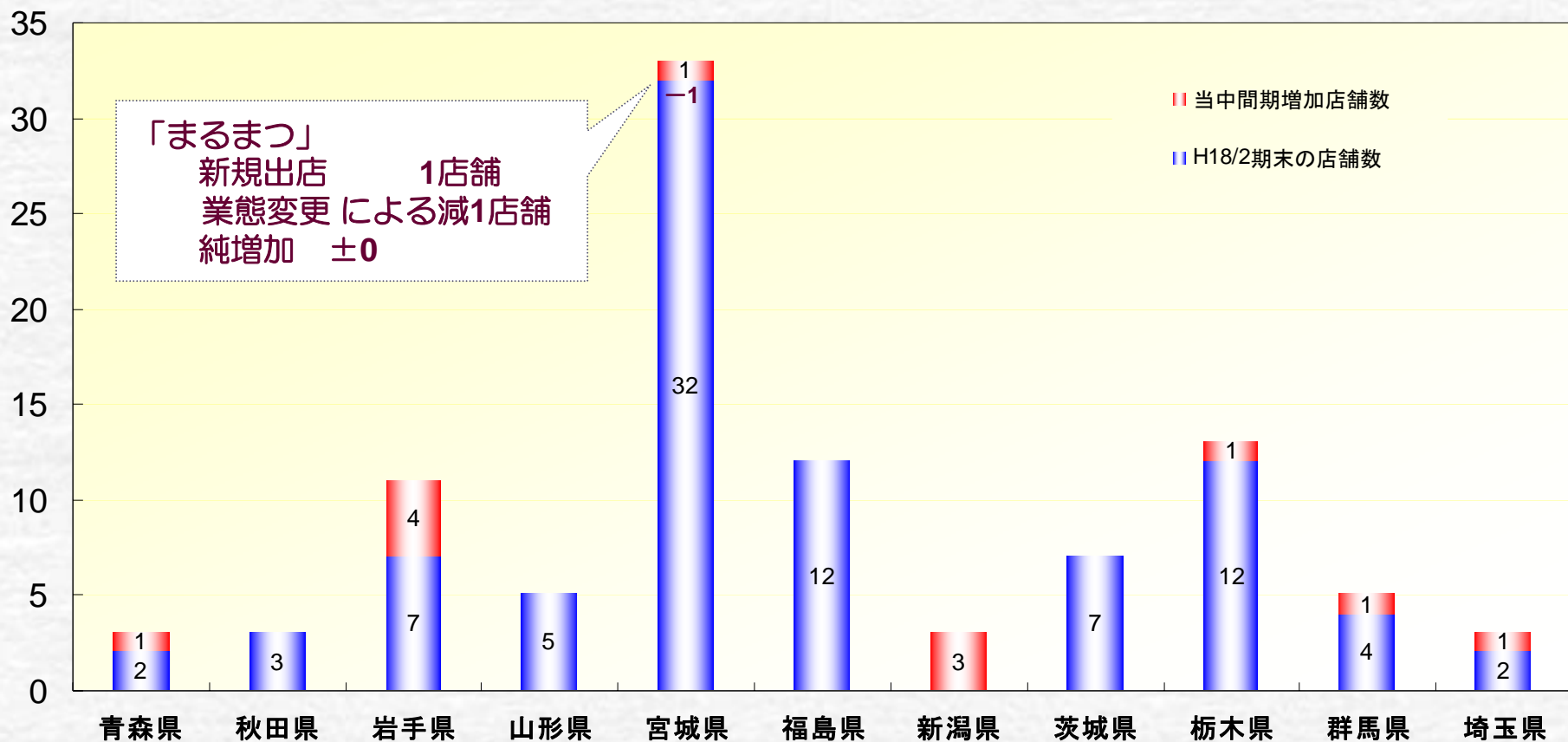
H19/2期

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



今後の出店余地

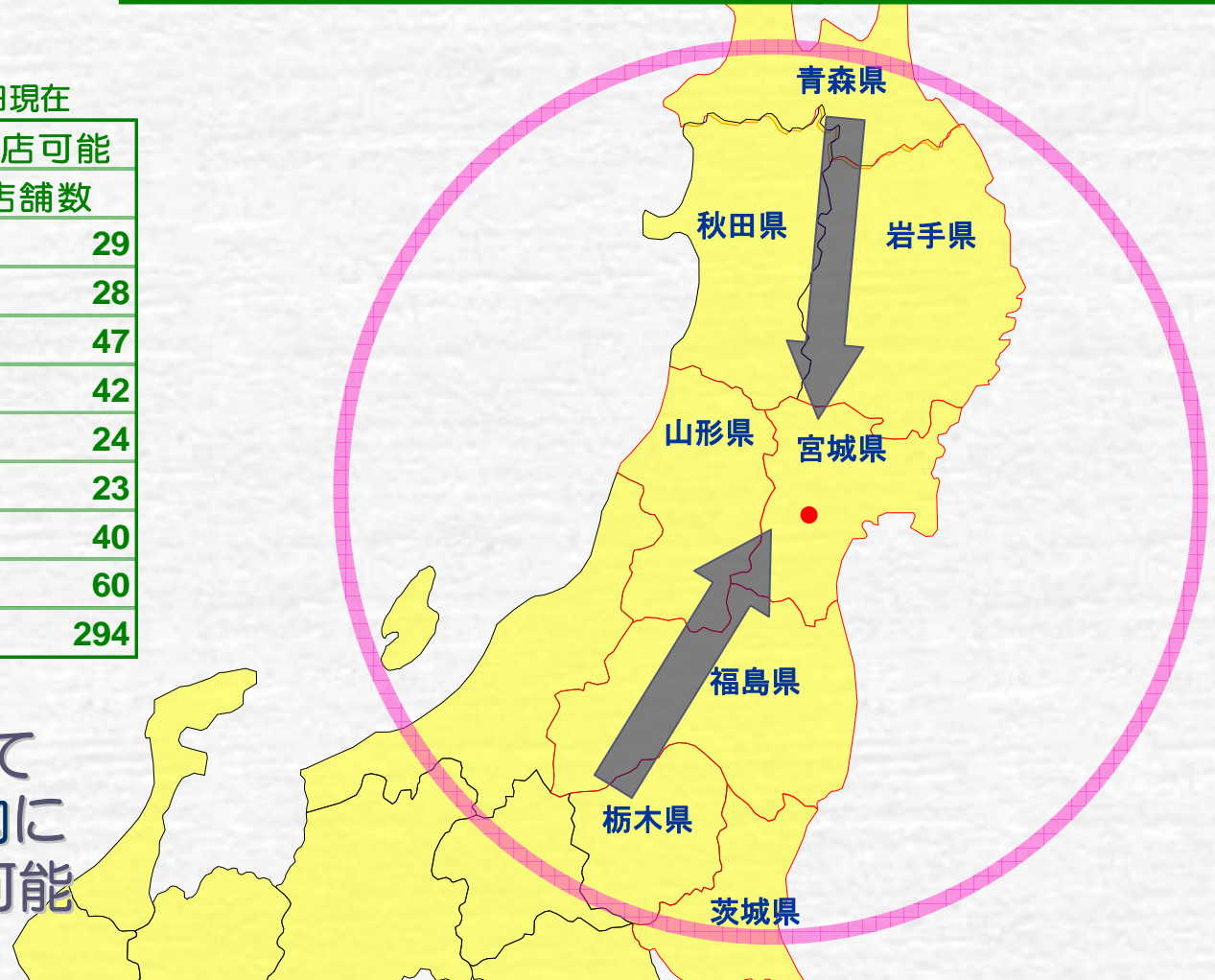
【小商圈フォーマット】

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



下期以降の施策

既存店の売上計画達成100%を目指して

■ QSCのスタンダードの維持

内部監査業務の強化

ダイレクトコミュニケーションの実施

■ グランドメニューの改定

圧倒的に価値ある商品の開発

ヘルシーメニューの開発

素材にこだわった仕入ルートの開発

下期以降の施策

計画通りの店舗出店への取り組み

- 建築の代行契約締結による早期工事開始と工期の見直し
- 店舗開発部門の増員と出店地域絞り込みによる効果的な活動
- シンジケートローン提携銀行との連携強化

下期以降の施策

高収益性体質への取組み①

■ 仕入コストの削減

- ① 在庫保有機能をフルに稼働させ、仕入価格の交渉
- ② 商品・材料の新たな仕入先の開拓

■ 人件費コストの削減

- ① 稼働計画どおりの人事管理
- ② 勤怠管理システムの導入

下期以降の施策

高収益性体質への取組み②

■ 経費コストの削減

- ① ガス料金の契約の見直し
- ② 店舗におけるエネルギーコストの日次管理徹底

■ 本社部門における作業の見直し

- ① 職務の明確化とシステムの導入

通期計画（前期・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	前期比
売上高	8,937	100.0	10,993	100.0	123.0
まるまつ	7,419	83.0	9,379	85.3	126.4
他業態	1,518	17.0	1,614	14.7	106.3
売上原価	2,917	32.6	3,596	32.7	—
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

【売上高の前提】 H19/2期下期の既存店は前年比98.5%で計画しております。（上期は102.4%）

* H19/2期計画は減損損失117百万円を含んでおります。

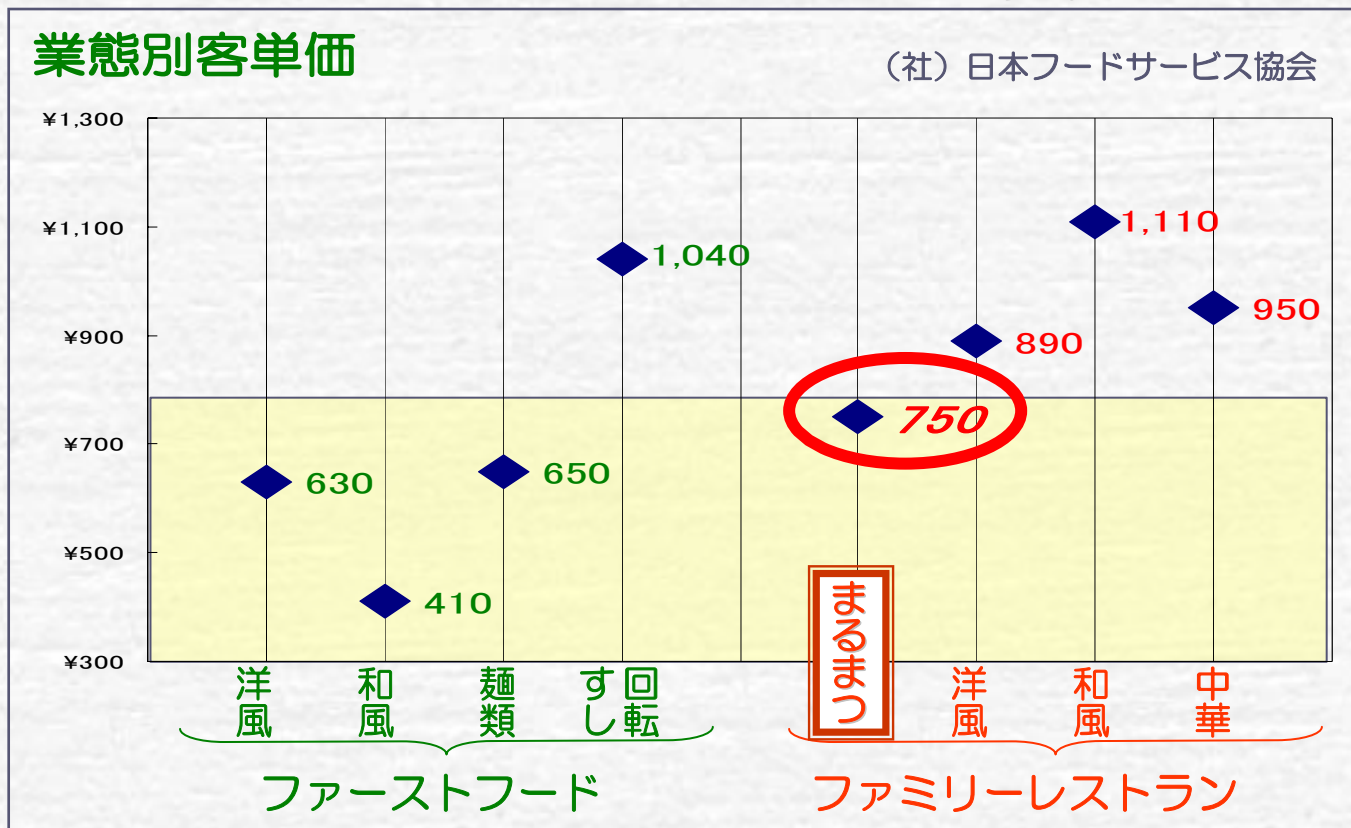
Appendix

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

【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】

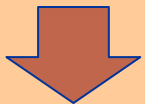
【品揃え】の利便性

和食中心の日常食

「まるまつ」人気商品10品目（平成18年9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

【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

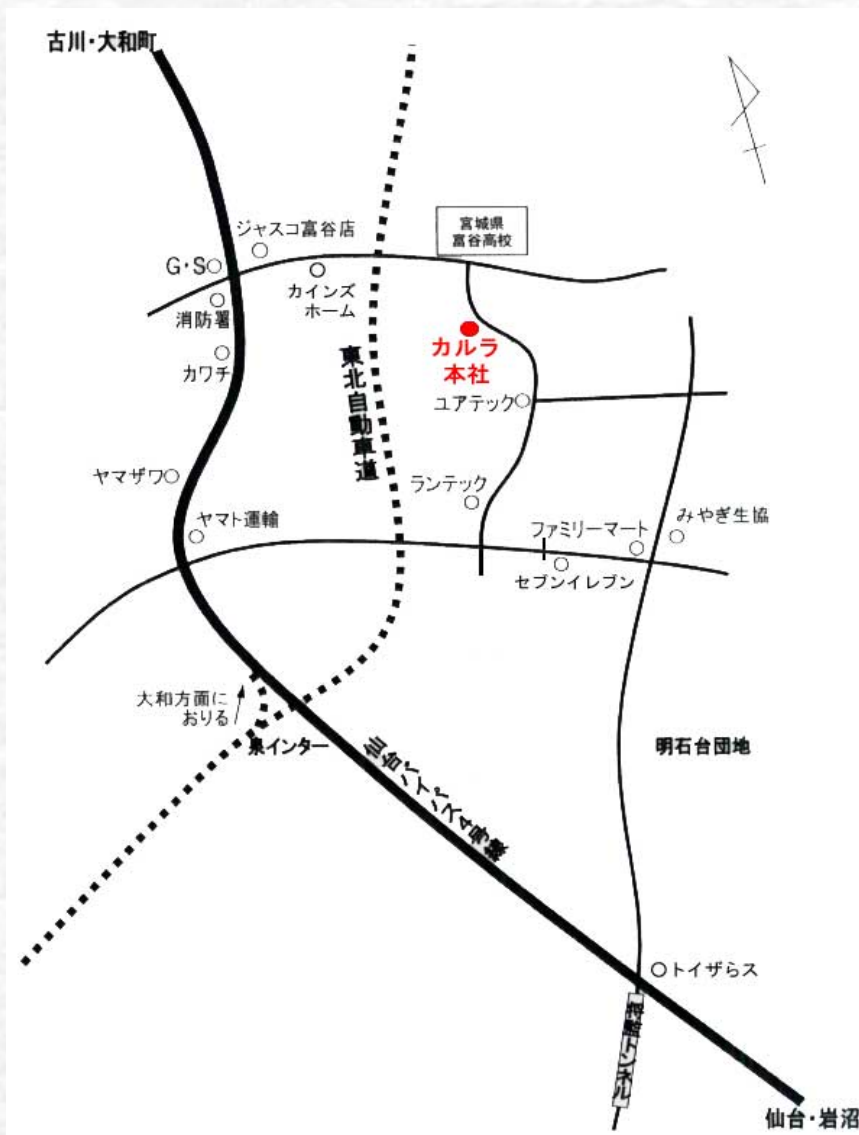
和食を中心とした日常食をLow price、High qualityで！



店舗外観（80坪 128席）



店内イメージ



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
経営企画室 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)