

The Mirai Salad Company
ROCK FIELD

2018年（平成30年）4月期
決算説明資料

2018年6月11日

株式会社ロック・フィールド



1. 2018年4月期 決算報告
2. 2019年4月期 事業計画



1. 2018年4月期 決算報告

2018年4月期 決算概要（前期比）

（単位：億円）

【売上高】

520

510

500

490

480

470

460

450

440

（単位：億円）

【営業・当期利益】

35

30

25

20

15

10

‘16年4月期

‘17年4月期

‘18年4月期

■売上高 ■営業利益 ■当期純利益

（単位：百万円）

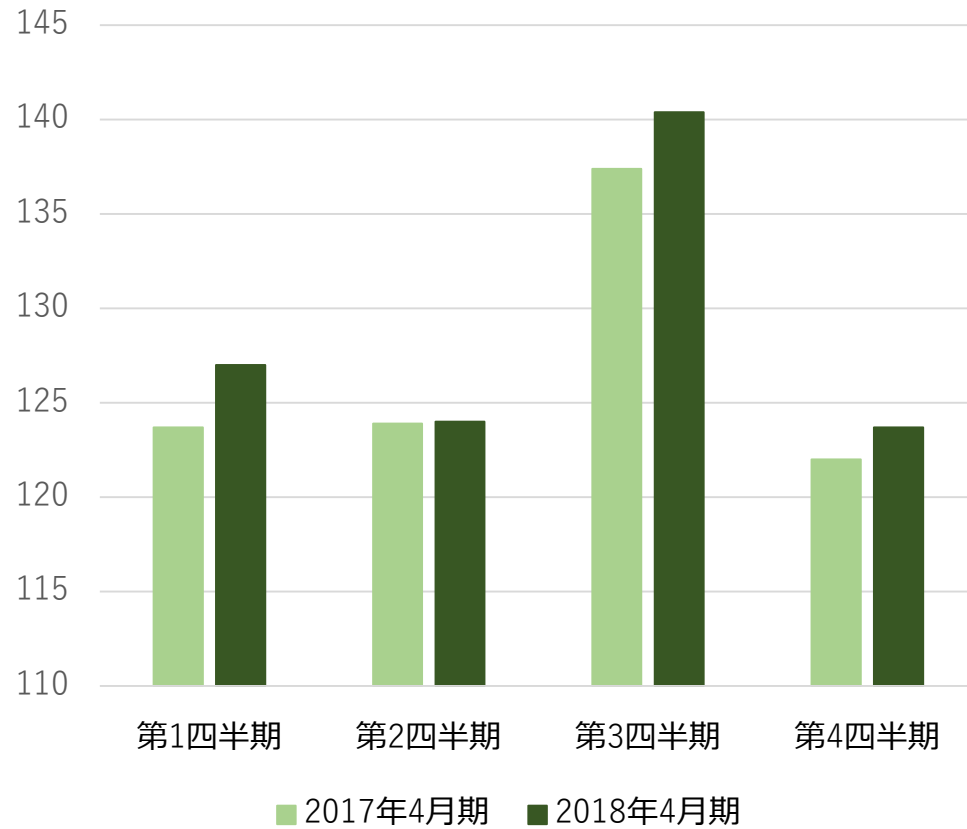
	2018年4月期		2017年4月期		前期比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	増減比
売上高	51,536	—	50,720	—	+815	101.6%
売上原価	21,126	41.0%	20,727	40.9%	+399	101.9%
販管費	27,293	53.0%	26,973	53.2%	+319	101.2%
営業利益	3,117	6.0%	3,020	6.0%	+96	103.2%
経常利益	3,159	6.1%	3,064	6.0%	+95	103.1%
当期純利益	2,086	4.0%	2,084	4.1%	+1	100.1%

パーセンテージは小数点第2位以下四捨五入、金額は単位以下切り捨てで表示しております

2018年4月期 売上・営業利益（四半期別前期比）

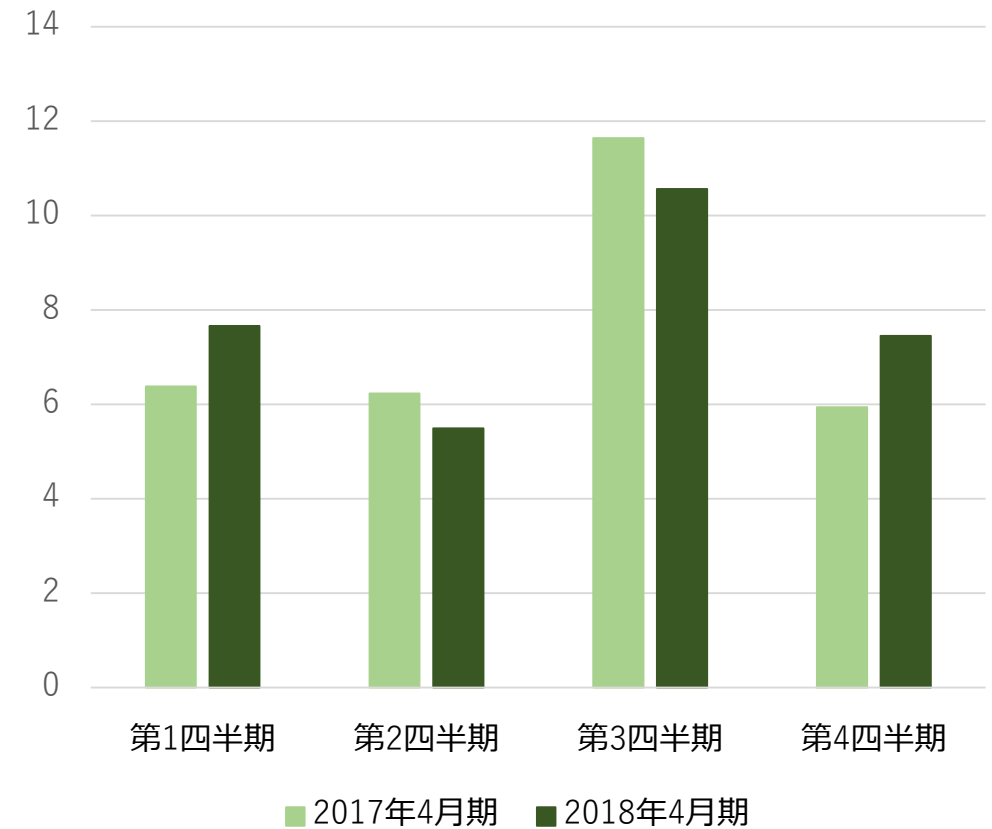
【売上高】

(単位：億円)



【営業利益】

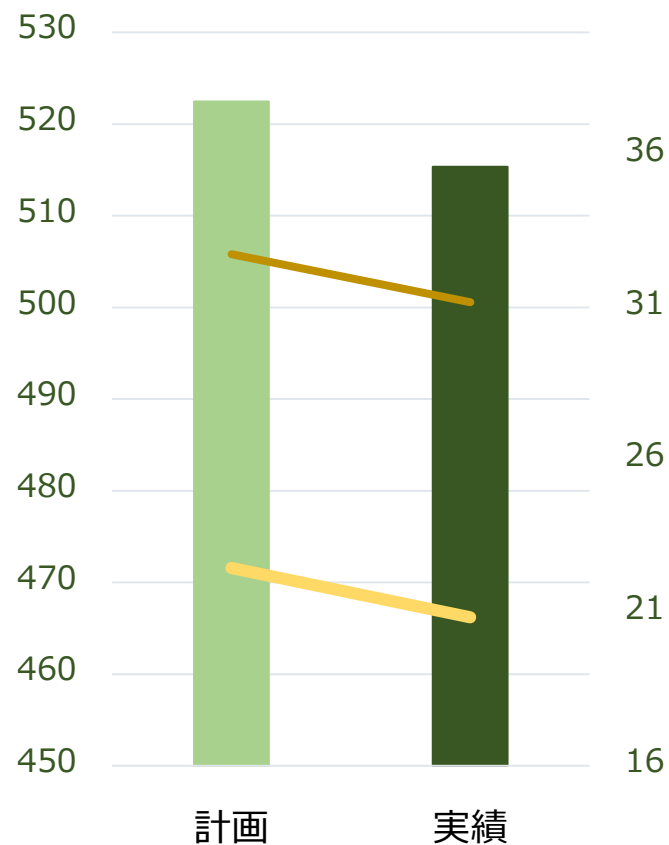
(単位：億円)



2018年4月期 決算概要（計画比）

（単位：億円）

【売上高】



（単位：億円）

【営業・当期利益】

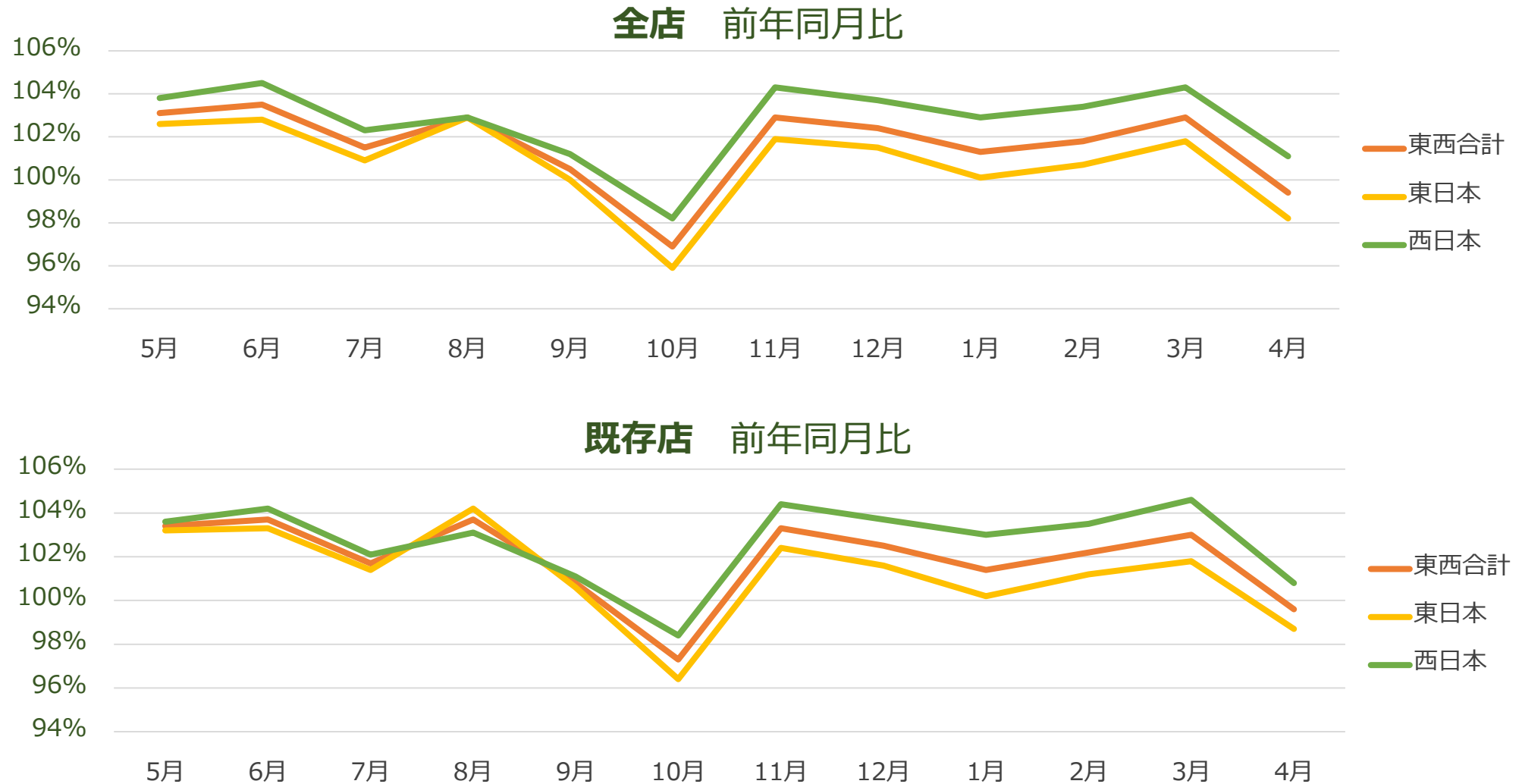
（単位：百万円）

	2018年4月期		2018年4月期 計画		計画比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	達成率
売上高	51,536	—	52,246	—	△709	98.6%
売上原価	21,126	41.0%	21,337	40.8%	△210	—
販管費	27,293	53.0%	27,634	52.9%	△340	—
営業利益	3,117	6.0%	3,274	6.3%	△157	95.2%
経常利益	3,159	6.1%	3,304	6.3%	△144	95.6%
当期純利益	2,086	4.0%	2,247	4.3%	△160	92.8%

■売上高 ■営業利益 ■当期純利益

パーセンテージは小数点第2位以下四捨五入、金額は単位以下切り捨てで表示しております

2018年4月期 月別売上推移（東西別）



2018年4月期 月別売上推移（ブランド別）

全店 前年同月比

（単位：％）

ブランド	通期	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月
R F 1	100.9	102.4	102.9	100.8	102.5	99.3	95.9	101.6	101.3	100.9	101.5	102.6	99.4
グリーングルメ	107.1	109.9	110.2	108.1	109.4	106.1	102.4	108.6	109.4	106.4	106.2	107.3	100.8
いとはん	100.9	102.8	101.8	100.1	100.9	100.1	95.2	104.1	103.0	100.6	100.7	101.7	99.4
神戸コロッケ	101.2	100.9	101.9	98.6	101.1	103.6	101.2	104.3	101.8	100.1	100.8	100.8	99.7
ベジテリア	97.2	97.7	99.7	102.0	96.8	95.3	88.3	100.1	97.6	93.4	95.6	98.8	99.2
融合	98.2	104.1	101.1	99.6	101.0	97.4	94.2	101.1	99.7	96.3	96.8	95.6	91.5

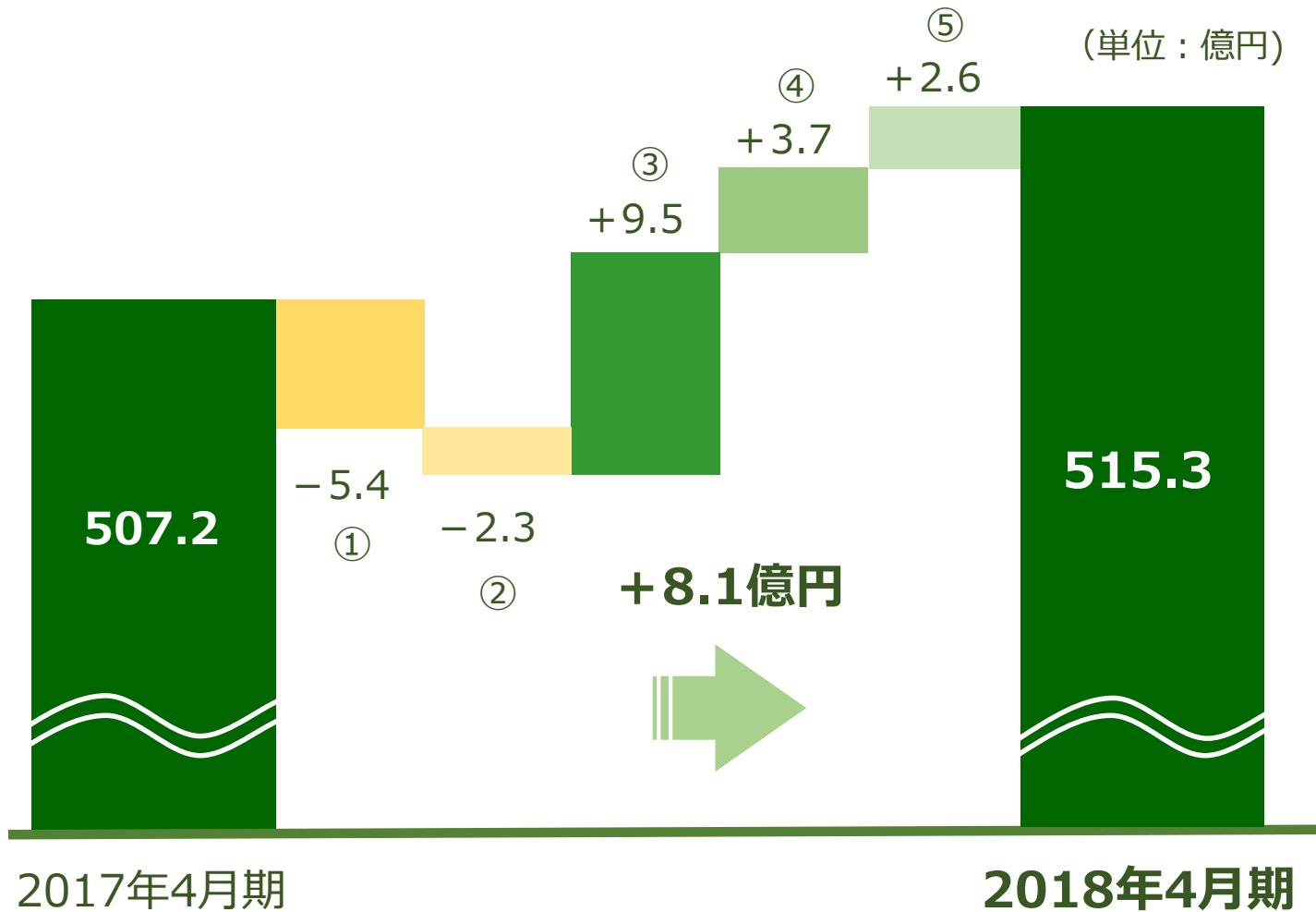
2018年4月期 月別売上推移（ブランド別）

既存店 前年同月比

（単位：％）

ブランド	通期	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月
R F 1	101.9	103.3	103.6	101.4	103.8	100.5	97.1	102.8	102.4	102.1	102.8	103.3	99.9
グリーングルメ	103.5	105.1	104.9	102.9	105.7	102.8	99.4	105.5	104.5	102.0	103.0	105.3	100.8
いとはん	100.6	103.8	103.0	101.3	102.3	98.6	94.4	103.0	102.8	99.6	99.9	100.6	97.1
神戸コロッケ	103.0	102.7	106.1	102.4	105.1	105.9	103.4	105.9	102.9	100.8	101.3	101.0	99.4
ベジテリア	97.1	97.7	99.7	102.0	96.8	95.3	88.3	100.1	96.8	93.5	95.6	98.8	99.3
融合	98.2	104.1	101.1	99.6	101.0	97.4	94.2	101.2	99.7	96.3	96.8	95.6	91.6

2018年4月期 売上分析（売上増加要因）



売上増加要因

- ① 2017年4月期退店店舗の売上
- 5.4億円
- ② 2018年4月期退店店舗の売上
- 2.3億円
- ③ 既存店売上の増加
+ 9.5億円
- ④ 2017年4月期出店店舗の売上
+ 3.7億円
- ⑤ 2018年4月期出店店舗の売上
+ 2.6億円

金額は単位以下切り捨てで表示しております

2018年4月期 売上原価と販管費の内訳（前期比）

（単位：百万円）

	2018年4月期		2017年4月期	
	金額	売上比	金額	売上比
売上高	51,536	－	50,720	－
<売上原価>	21,126	41.0%	20,727	40.9%
原材料費	14,066	27.3%	13,779	27.2%
労務費	4,496	8.7%	4,446	8.8%
その他経費	2,563	5.0%	2,501	4.9%
<販売費・一般管理費>	27,293	53.0%	26,973	53.2%
人件費	12,301	23.9%	12,338	24.3%
その他経費	14,991	29.1%	14,634	28.9%
営業利益	3,117	6.0%	3,020	6.0%

パーセンテージは小数点第2位以下四捨五入、金額は単位以下切り捨てで表示しております

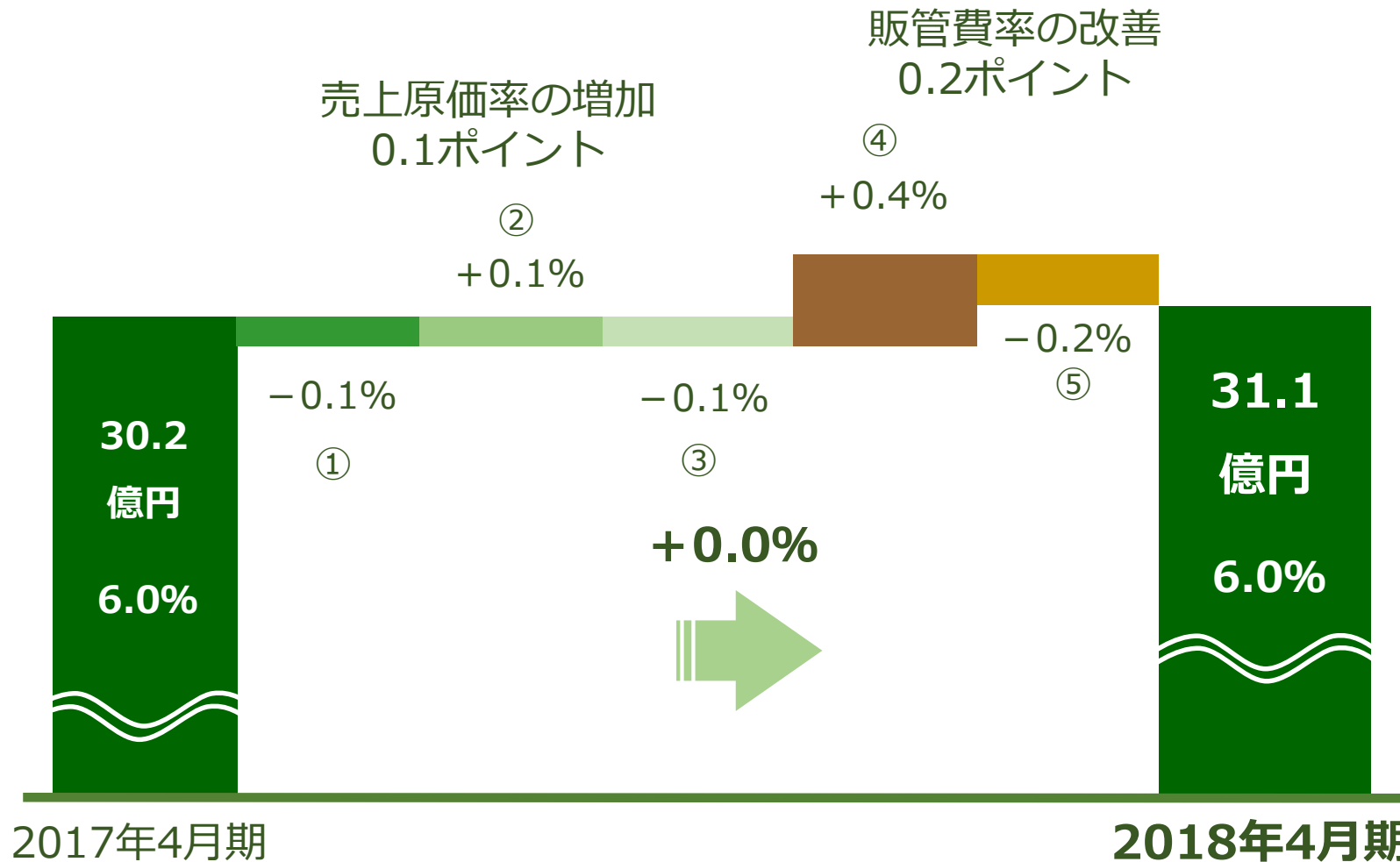
2018年4月期 売上原価と販管費の内訳（計画比）

（単位：百万円）

	2018年4月期		2018年4月期 計画	
	金額	売上比	金額	売上比
売上高	51,536	－	52,246	－
<売上原価>	21,126	41.0%	21,337	40.8%
原材料費	14,066	27.3%	14,193	27.2%
労務費	4,496	8.7%	4,540	8.7%
その他経費	2,563	5.0%	2,603	5.0%
<販売費・一般管理費>	27,293	53.0%	27,634	52.9%
人件費	12,301	23.9%	12,496	23.9%
その他経費	14,991	29.1%	15,137	29.0%
営業利益	3,117	6.0%	3,274	6.3%

パーセンテージは小数点第2位以下四捨五入、金額は単位以下切り捨てで表示しております

2018年4月期 営業利益分析



営業利益率増減要因

売上原価によるもの

- ① 原材料費率の増加 0.1%
- ② 労務費率の改善 0.1%
- ③ その他経費率の増加 0.1%

販売費・一般管理費によるもの

- ④ 人件費率の改善 0.4%
- ⑤ その他経費率の増加 0.2%

2018年4月期 ブランド別売上・売上原価

(単位：百万円)

ブランド	2018年4月期			
	売上高	売上原価	売上原価率	前年同期比
R F 1	33,889	13,858	40.9%	+0.1%
グリーングルメ	8,177	3,460	42.3%	+0.2%
いとはん	3,548	1,476	41.6%	-0.1%
神戸コロッケ	2,894	1,118	38.6%	-0.3%
ベジテリア	1,502	512	34.1%	-0.1%
融合	1,197	524	43.8%	+1.5%
その他	327	175	53.3%	+1.5%
合計	51,536	21,126	41.0%	+0.1%

2018年4月期 出店・退店

ブランド	期首 (2017.5.1)	出店	退店	業態 変更	期末 (2018.4.30)
R F 1	160	2	3	-3	156
グリーングルメ	54	3	3	+3	57
いとはん	30	2	1	0	31
神戸コロッケ	37	1	1	0	37
ベジテリア	26	0	0	0	26
融合	11	0	0	0	11
その他	2	0	0	0	2
計	320	8	8	0	320

2018年4月期 店舗リニューアル

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	実績合計	2018年4月期 事業計画
東日本店舗	7店舗	8店舗	2店舗	1店舗	18店舗	24店舗
西日本店舗	6店舗	5店舗	6店舗	5店舗	22店舗	21店舗
計	13店舗	13店舗	8店舗	6店舗	40店舗	45店舗

2018年4月期 事業計画取り組み

販売施策 エリア別・タイプ別のブランド政策の推進

商品施策 食卓提案・買い合わせ商品の開発

設備投資施策 販売施策対応・商品開発・省人化

販売施策 エリア別・タイプ別のブランド政策の推進

- ・ 駅ビル・駅ナカ店舗をRF1からグリーン・グルメへのブランド変更

⇒ 多様性のある品揃えで来店頻度の向上を図る

- | | |
|-------------------|----|
| ・ ヴァリエ草加グリーン・グルメ | 5月 |
| ・ 東急プラザ蒲田グリーン・グルメ | 5月 |
| ・ 東急町田グリーン・グルメ | 6月 |

- ・ 百貨店フロア内の各ブランドを一箇所に集約

⇒ 買い合わせの促進と店舗運営の効率化を図る

- | | |
|--------------|-----|
| ・ 丸広川越 R F 1 | 8月 |
| ・ 東武池袋 R F 1 | 10月 |

商品施策 食卓提案・買い合わせ商品の開発

■百貨店 旗艦店舗

豊かで上質な食卓を提案
主菜との付け合わせ商品の開発

RF1 バイクドサラダタルト



RF1 キッシュandブレット



商品施策 食卓提案・買い合わせ商品の開発

■ 駅ナカ店舗

Grab&goモデル店舗の推進
多様な食シーンに対応する商品の開発

BISTORO365



SALATAS



設備投資施策 販売施策対応・商品開発・省人化

設備投資計画 年間30億円 ⇒ 実績25.5億円

販売施策に対応した出店・リニューアル

計画 約6億円 ⇒ 実績 6.3億円

新商品対応・省人化を目的とした生産設備

計画 約12億円 ⇒ 実績 7.8億円

その他

計画 約12億円 ⇒ 実績 11.4億円

その他の主な内容

企画開発ラボ改装 3.7億円

新規レジ全店導入 2.7億円



2. 2019年4月期 事業計画

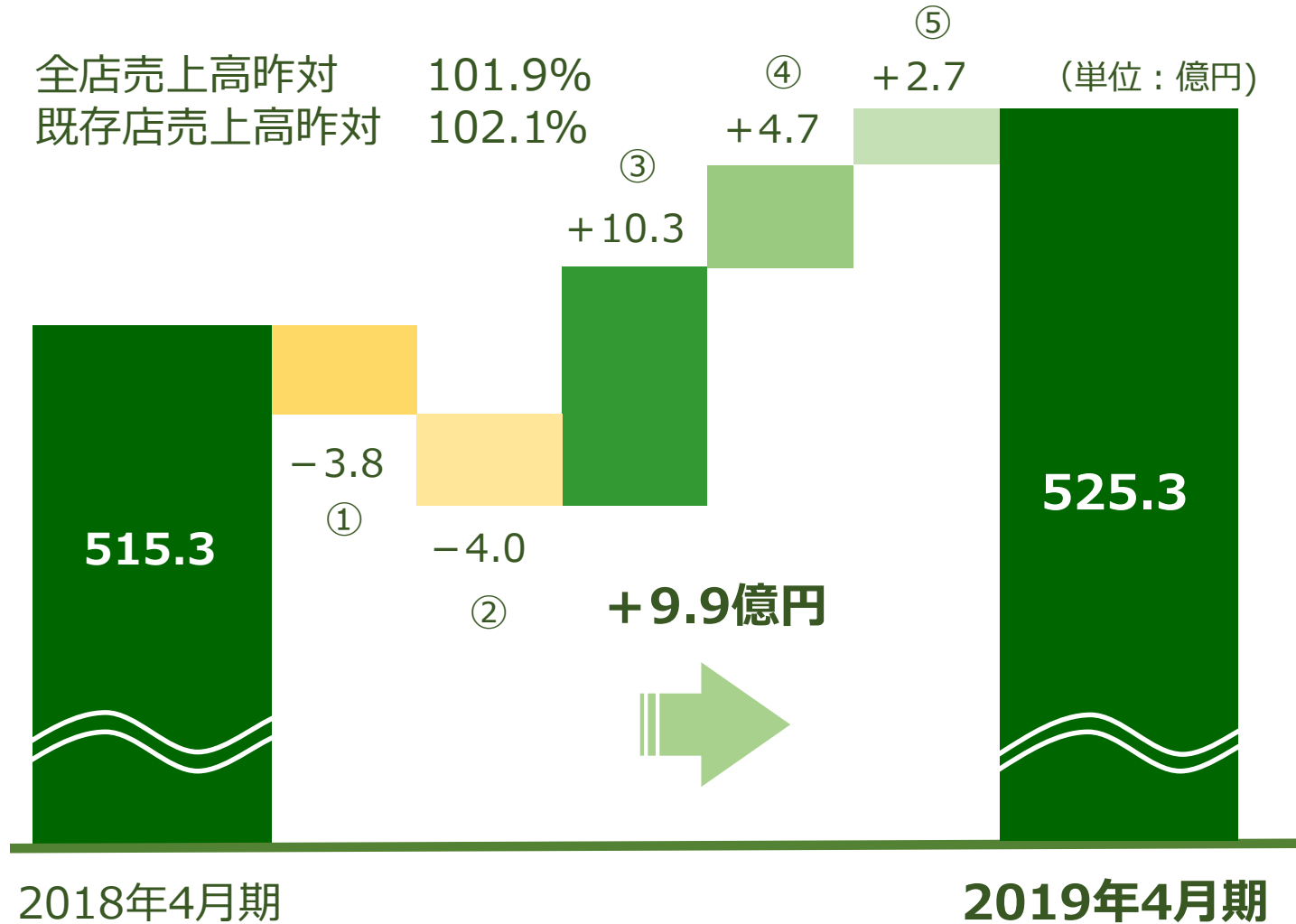
2019年4月期 事業計画（累計）

（単位：百万円）

	第1四半期		第2四半期		第3四半期		通期		2018年4月期	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比
売上高	12,859	—	25,547	—	39,872	—	52,530	—	51,536	—
売上原価	5,235	40.7%	10,498	41.1%	16,380	41.0%	21,553	41.0%	21,126	41.0%
販管費	6,973	54.2%	13,832	54.1%	21,055	52.8%	27,813	53.0%	27,293	53.0%
営業利益	650	5.1%	1,216	4.8%	2,437	6.1%	3,162	6.0%	3,117	6.0%
経常利益	672	5.2%	1,240	4.9%	2,470	6.2%	3,199	6.1%	3,159	6.1%
当期純利益	440	3.4%	807	3.2%	1,639	4.1%	2,132	4.1%	2,086	4.0%

パーセンテージは小数点第2位以下四捨五入、金額は単位以下切り捨てで表示しております

2019年4月期 売上計画

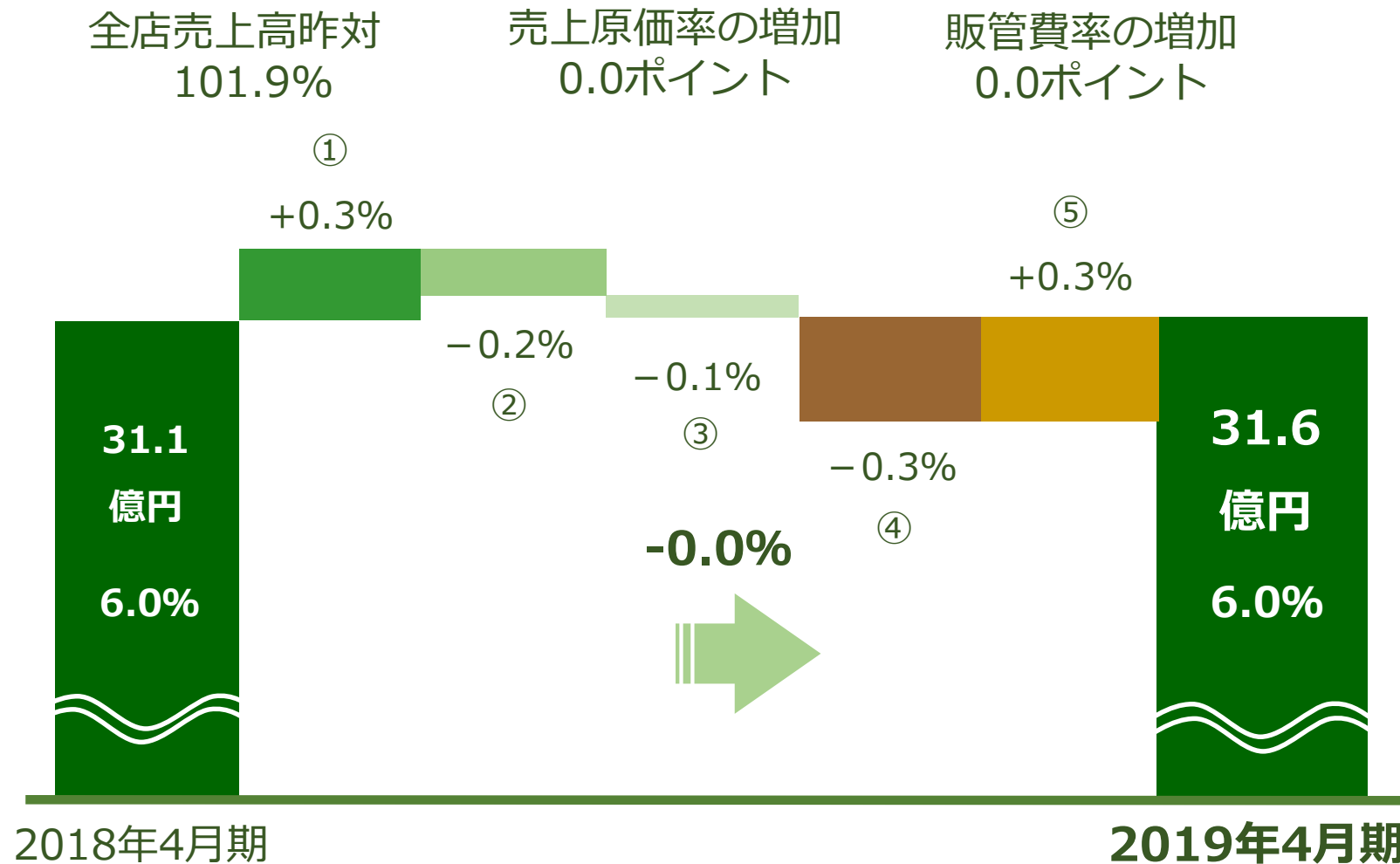


売上計画のポイント

- ① 2018年4月期退店店舗の売上
- 3.8億円
- ② 2019年4月期退店店舗の売上
- 4.0億円
- ③ 既存店売上の増加
+ 10.3億円
- ④ 2018年4月期出店店舗の売上
+ 4.7億円
- ⑤ 2019年4月期出店店舗の売上
+ 2.7億円

金額は単位以下切り捨てで表示しております

2019年4月期 営業利益計画



営業利益計画のポイント

売上原価によるもの

- ① 原材料費率の改善 0.3%
- ② 労務費率の増加 0.2%
- ③ その他経費率の増加 0.1%

販売費・一般管理費によるもの

- ④ 人件費率の増加 0.3%
- ⑤ その他経費率の改善 0.3%

2019年4月期 出店・退店計画

ブランド	期首 (2018.5.1)	上期 出店	上期 退店	第2四半期末 (2018.10.31)	下期 出店	下期 退店	期末 (2019.4.30)
R F 1	156	0	2	154	0	0	154
グリーングルメ	57	2	1	58	0	0	58
いとはん	31	0	0	31	2	0	33
神戸コロッケ	37	0	0	37	0	0	37
ベジテリア	26	0	0	26	0	0	26
融合	11	0	1	10	0	0	10
その他	2	1	0	3	0	0	3
計	320	3	4	319	2	0	321

現時点で確定している案件のみを記載しております

2019年4月期 事業計画取り組み

ビジネスプロセスの変革

パック完成品の供給拡大

ファクトリーのパック完成品出庫体制強化により
効率的な店舗運営を実現

商品ライフの延伸

品質保証された商品ライフを活用し廃棄ロスを削減

2019年4月期 事業計画取り組み

新たな市場領域への挑戦

卸・E Cの可能性追求

高級スーパー、他社とのコラボレーション
自社E C・他社E Cでの販路拡大

新業態開発の推進

路面・オフィスタイプ店舗
ALLバック商品・少人化モデル

2019年4月期 事業計画取り組み

柔軟な働き方による人財の確保

新人事制度導入

社員身分	改訂内容
正社員	ナショナル正社員 勤務地、職種を限定せず、かつ1日8時間、週5日勤務
	リージョナル正社員 勤務地、職種、勤務時間のいずれかを限定
一般契約社員	リージョナル正社員へ身分変更

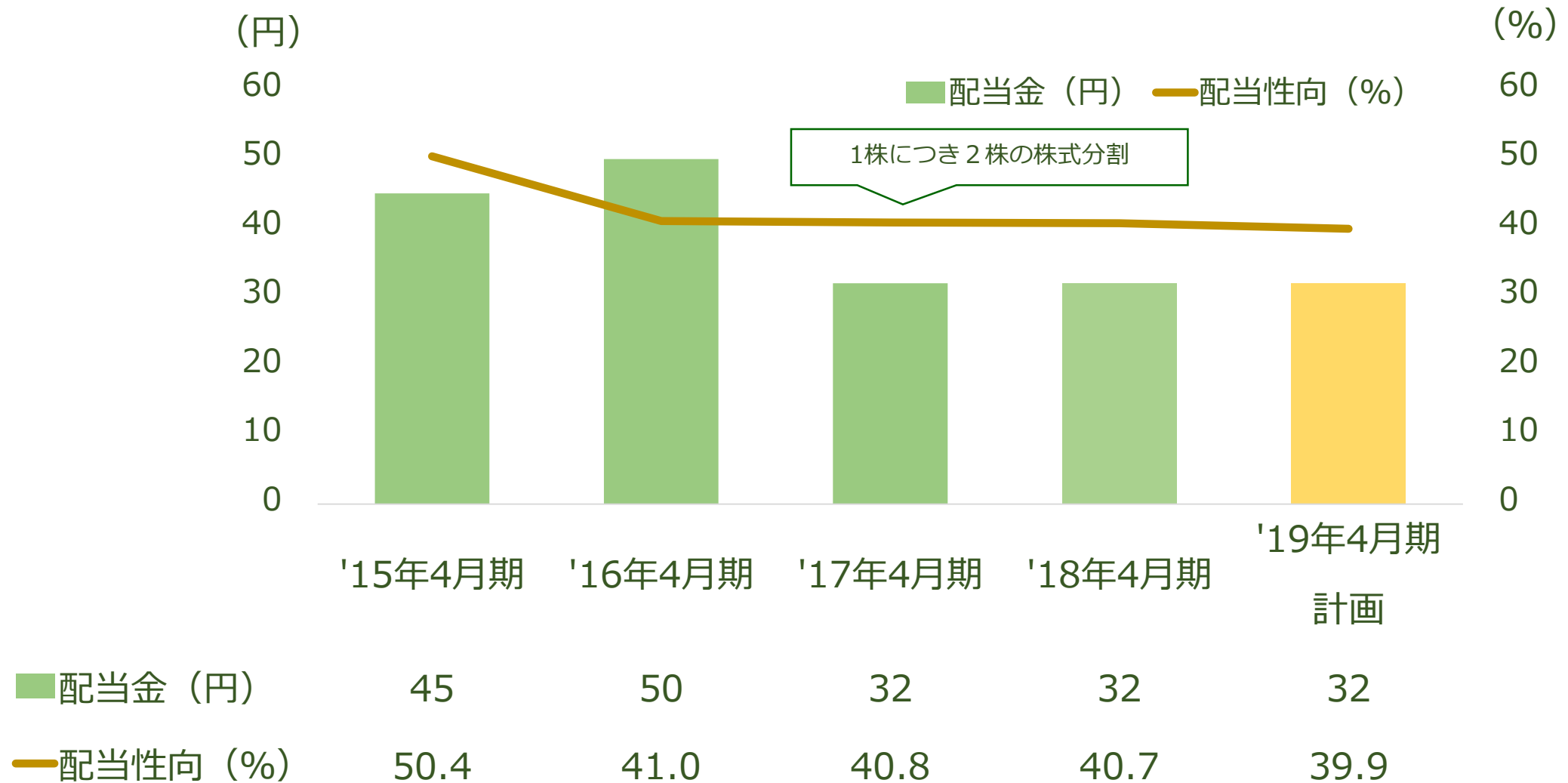
項目	改訂前	改訂後
定年年齢	60歳	65歳
定年後再雇用上限年齢	65歳	70歳

2019年4月期 設備投資計画

設備投資計画 19.8億円

販売施策に対応した出店・リニューアル	5.6億円
合理化・省人化を目的とした生産設備	4.0億円
増産を目的とした生産設備	1.3億円
設備の維持・メンテナンス	3.2億円
その他	5.6億円

2019年4月期 配当計画



The Mirai Salad Company
ROCK FIELD

本件に関するご照会先

株式会社 ロック・フィールド 経理部
〒658-0024 神戸市東灘区魚崎浜町15-2
TEL : 078-435-2800
E-mail : ir@rockfield.co.jp

本資料に掲載しております当社の計画及び業績の見通しなどは、発表日時点において把握できる情報から得られた当社の経営判断に基づいており、その達成を約束する主旨のものではありません。将来の業績等につきましては経営環境の変化等、様々なリスク及び不確定要因により変化・変動がございますことを予めご承知おきくださいますようお願い申し上げます。