

2011年4月期 第2四半期
決算説明資料

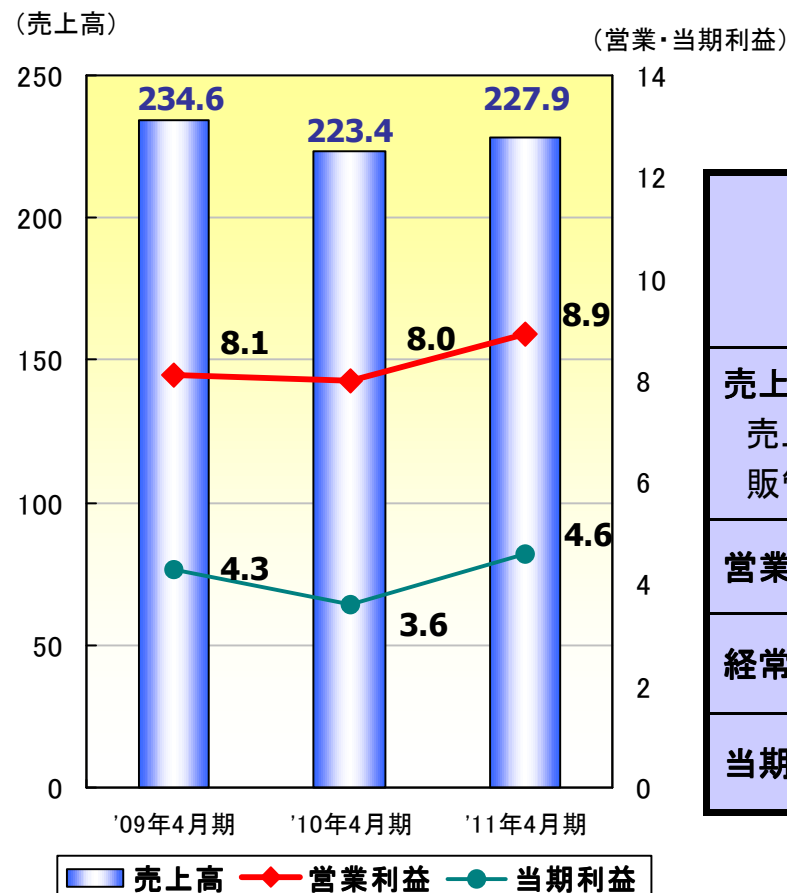
2010年12月9日

株式会社 ロック・フィールド

1. 2011年4月期第2四半期 決算報告
及び事業計画振り返り
2. 2011年4月期 通期見通し

1. 2011年4月期第2四半期 決算報告 及び事業計画振り返り

2011年4月期 第2四半期 決算概要



(単位: 百万円)

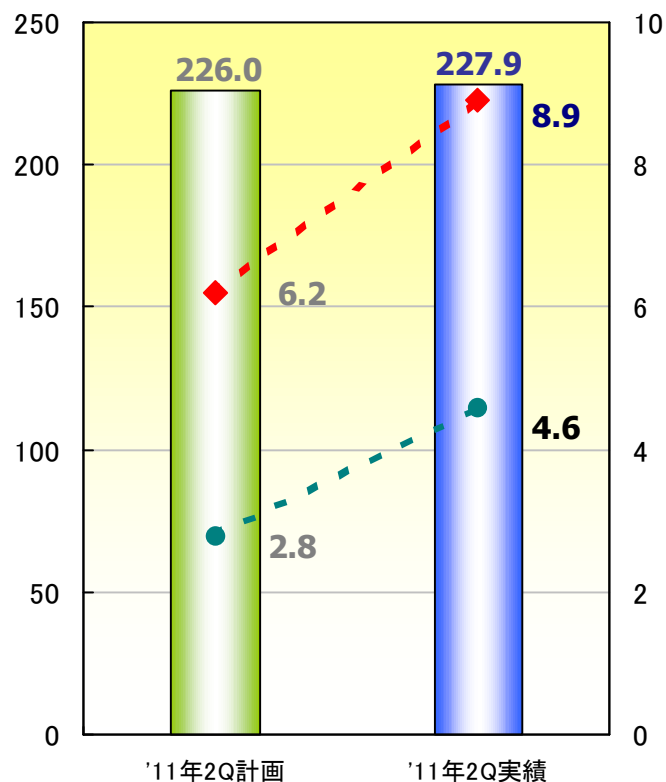
	11年4月期第2Q		10年4月期第2Q		前年同期比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	比率増減
売上高	22,797	—	22,344	—	+453	—
売上原価	9,838	43.2%	9,689	43.4%	+149	—0.2%
販管費	12,063	52.9%	11,854	53.0%	+209	—0.1%
営業利益	895	3.9%	801	3.6%	+94	+0.3%
経常利益	915	4.0%	814	3.6%	+101	+0.4%
当期純利益	467	2.0%	361	1.6%	+106	+0.4%

第2Q業績推移(3ヶ年) (単位: 億円)

2011年4月期 第2四半期 計画対比

(売上高) (営業・当期利益)

(単位:百万円)



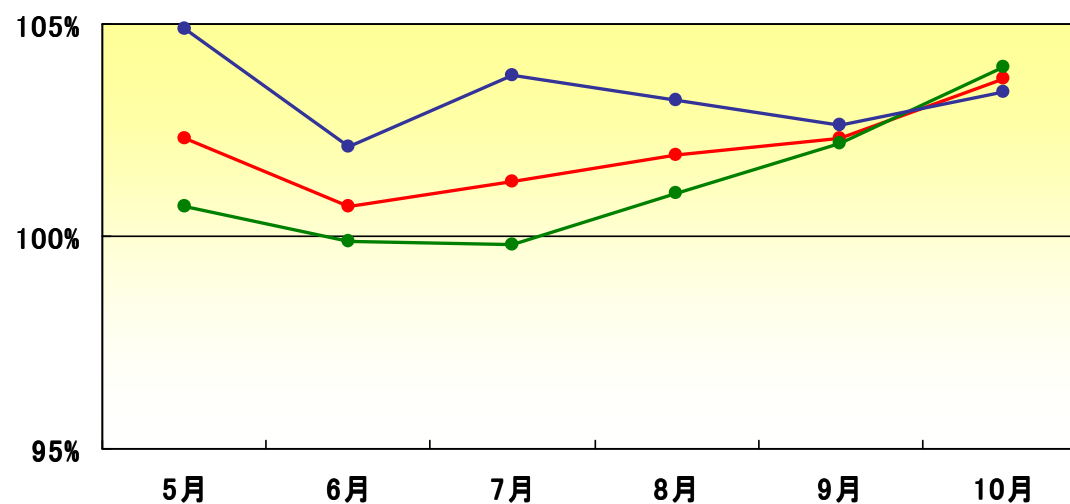
■ 売上高 - ◆ - 営業利益 - ● - 当期利益

	11年4月期 第2Q実績		11年4月期 第2Q計画		計画対比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	比率増減
売上高	22,797	—	22,603	—	+194	—
売上原価	9,838	43.2%	9,765	43.2%	+73	±0%
販管費	12,063	52.9%	12,217	54.1%	-154	-1.2%
営業利益	895	3.9%	621	2.7%	+274	+1.2%
経常利益	915	4.0%	615	2.7%	+300	+1.3%
当期純利益	467	2.0%	280	1.2%	+187	+0.8%

第2Q業績計画対比 (単位: 億円)

2011年4月期 第2四半期 売上高前年対比(東西別)

全店

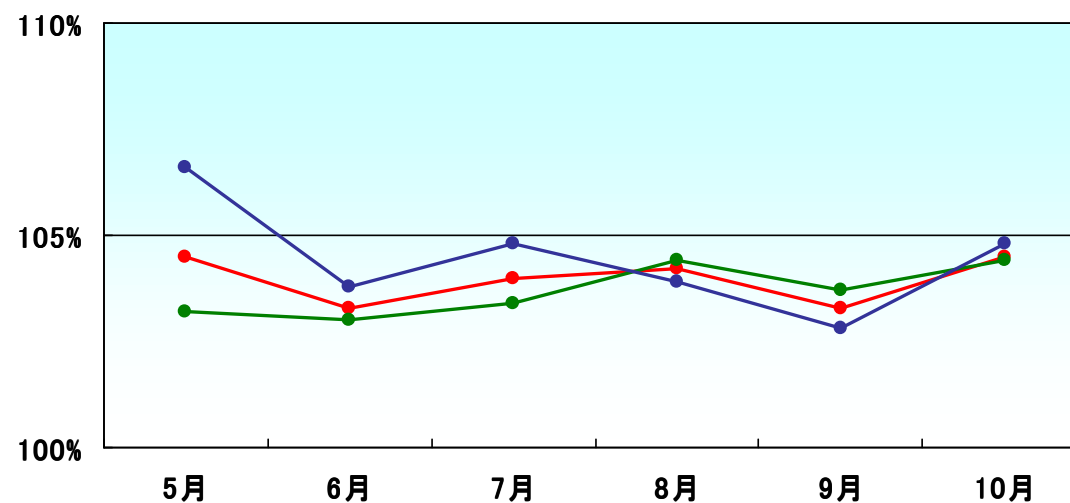


東西合計

東日本

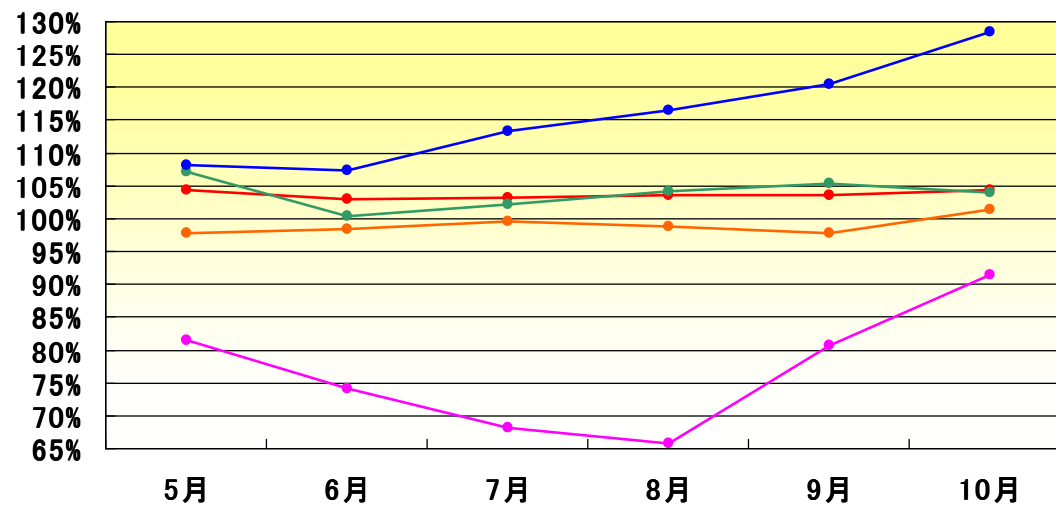
西日本

既存店



2011年4月期 第2四半期 売上高前年対比(ブランド別)

全店



RF1

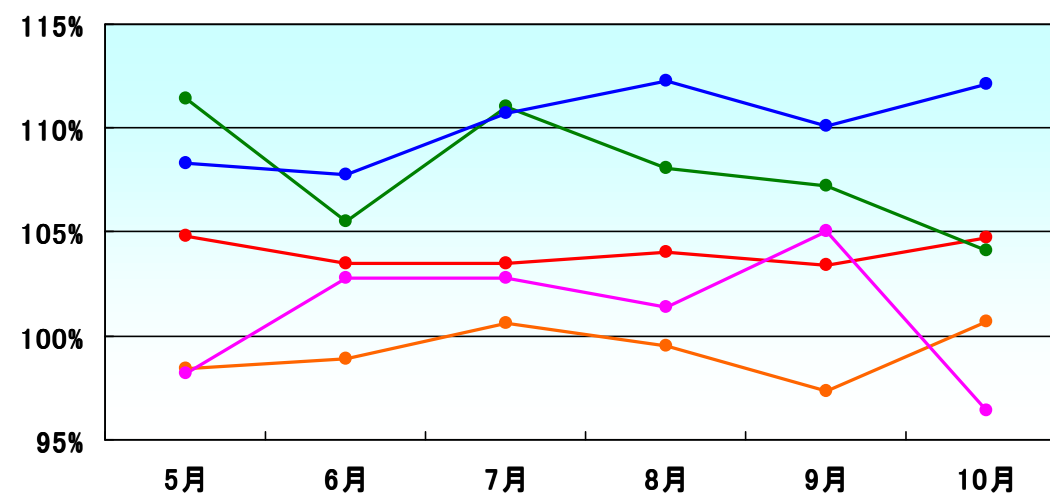
神戸コロッケ

ベジテリア

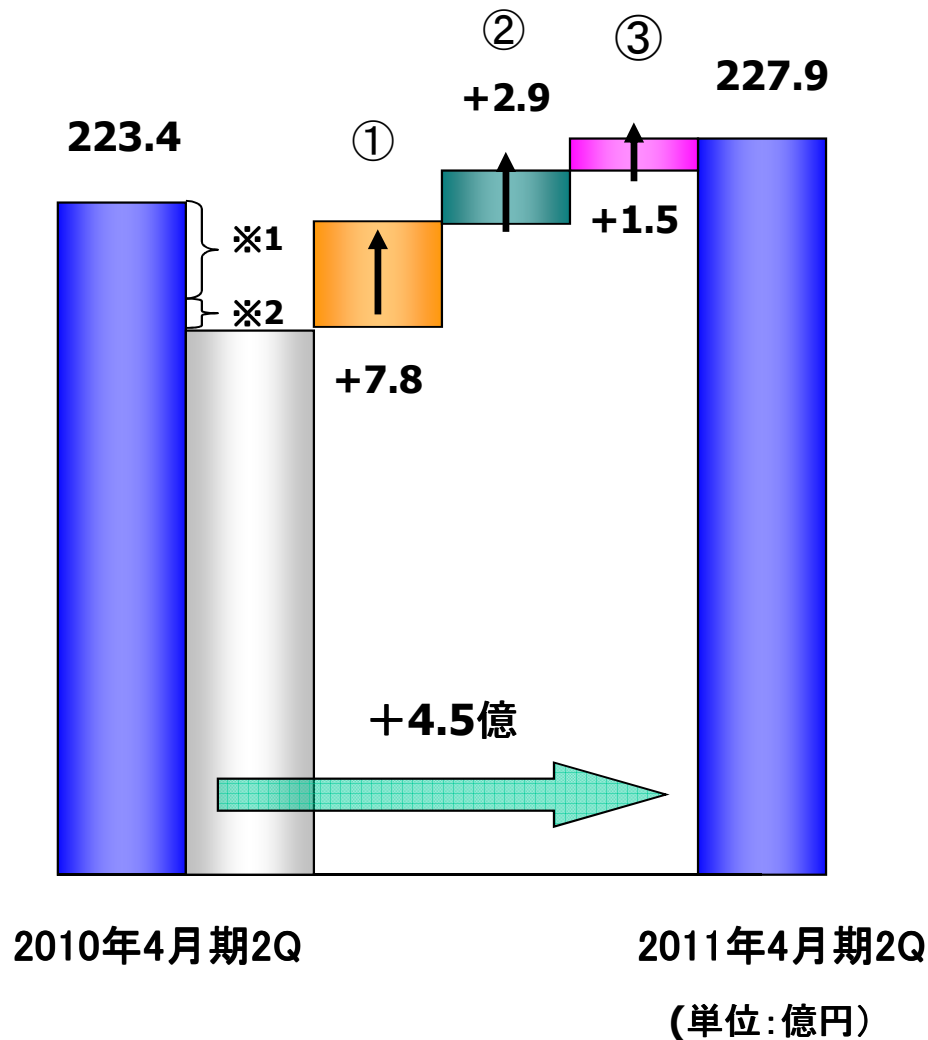
いとはん・
三日坊主

RF1 Asia・
融合

既存店



2011年4月期 第2四半期 売上分析



売上増加のポイント

- ① 既存店売上の増加 7.8億円
- ② 2010年4月期出店店舗による売上の増加 2.9億円
- ③ 2011年4月期出店店舗の売上の増加 1.5億円

※1. 2010年4月期中に退店した店舗の売上 7.5億円

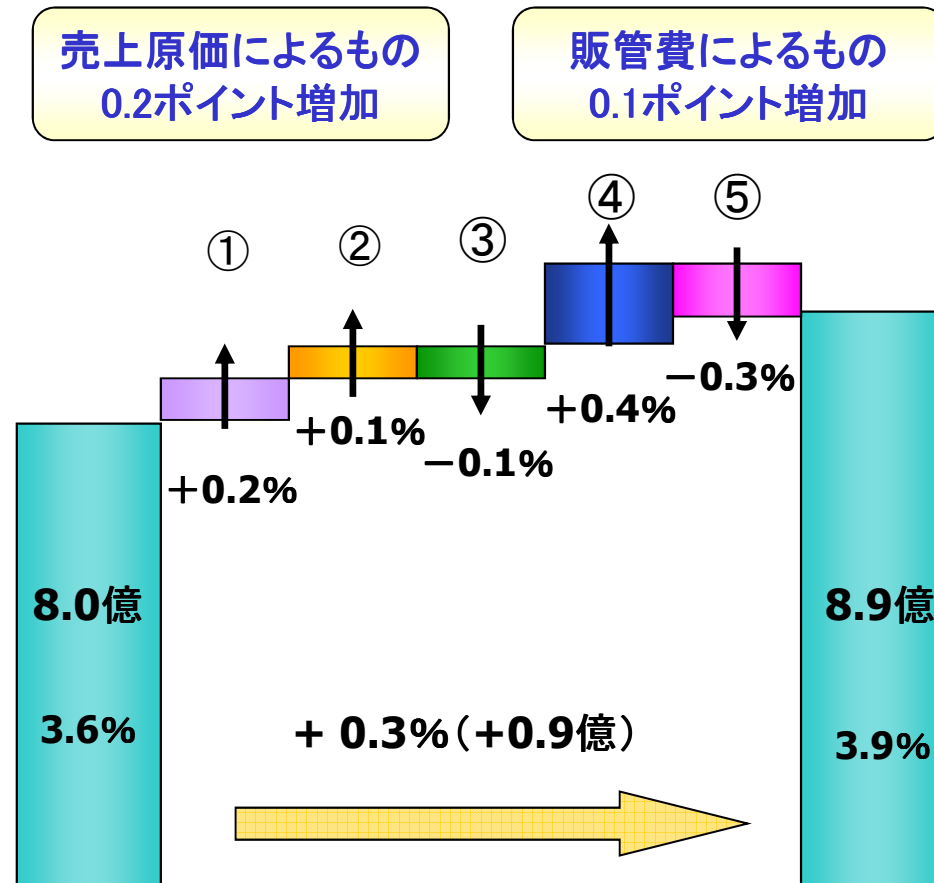
※2. 2011年4月期中に退店した店舗の売上 0.2億円

営業利益の状況（売上原価と販売管理費の内訳）

（単位：百万円）

	2011年4月期			2010年4月期	
	第2Q実績（累計）		第2Q計画	第2Q実績（累計）	
	金額	売上比	売上比	金額	売上比
売上高	22,797	前年対比102.0%	前年対比101.2%	22,344	—
＜売上原価＞	9,838	43.2%	43.2%	9,689	43.4%
内原材料費	6,457	28.3%	28.2%	6,361	28.5%
内労務費	2,210	9.7%	10.1%	2,184	9.8%
その他経費	1,171	5.2%	4.9%	1,144	5.1%
＜販売費・一般管理費＞	12,063	52.9%	54.1%	11,854	53.0%
内人件費	5,253	23.0%	23.7%	5,220	23.4%
その他経費	6,810	29.9%	30.4%	6,634	29.6%
営業利益	895	3.9%	2.7%	801	3.6%

2011年4月期 第2四半期 営業利益分析



☆ 営業利益率増減項目

● 売上原価によるもの

① 原材料価格低下による
原材料率の低下 0.2%

② 労務費率の低下 0.1%

③ その他経費の増加 0.1%

● 販売費・一般管理費によるもの

④ 人件費率の低下 0.4%

⑤ その他経費の増加 0.3%

2010年4月期2Q

2011年4月期2Q

ブランド別売上高と売上原価

(単位:百万円)

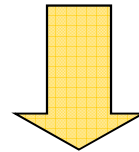
	2011年4月期				2010年4月期
	第2Q実績(累計)			前年同期比	第2Q実績(累計)
	売上高	売上原価		売上原価率	売上原価率
RF1	17,766	7,749	43.6%	－0.1%	43.7%
神戸コロッケ	1,928	819	42.5%	＋0.2%	42.3%
ベジテリア	979	347	35.4%	－1.1%	36.5%
いとはん, 三日坊主	1,287	551	42.8%	－0.9%	43.7%
融合	399	173	43.4%	－1.0%	44.4%
その他	435	195	44.8%	－13.7%	58.5%
合計	22,797	9,838	43.2%	－0.2%	43.4%

出店・退店状況

ブランド	期首 (’10 5.1)	出店	退店	業態 変更	第2Q末 (’10 10.31)
RF1	190	2	0	0	192
神戸コロッケ	53	2	0	0	55
ベジテリア	31	1	1	－1	30
いとはん, 三日坊主	17	5	0	0	22
融合	7	2	1	0	8
Green Gourmet	3	1	0	0	4
be Organic	1	0	0	0	1
計	302	13	2	－1	312

店舗リニューアル状況

期初事業計画で約50店舗を予定



第2四半期末で29店舗実施

	リニューアル	プチリニューアル	合計
東日本店舗	7	14	21
西日本店舗	4	4	8

2. 2011年4月期 通期見通し

2011年4月期 通期業績見込み

	金額	売上比
売上高	47,259	—
売上原価	20,093	42.5%
販売費・一般管理費	24,866	52.6%
営業利益	2,300	4.9%
経常利益	2,291	4.8%
当期純利益	1,181	2.5%

(単位:百万円)

2011年4月期 事業計画 ～売上計画～

(単位:百万円)

	2011年4月期					2010年4月期	
	通期計画			前年対比		実績	
	売上高	売上原価		売上高	売上原価率	売上高	売上原価率
RF1	36,845	15,654	42.5%	105.0%	－0.8%	35,074	43.3%
神戸コロッケ	4,080	1,738	42.6%	102.0%	＋0.6%	4,000	42.0%
ベジテリア	1,817	654	36.0%	97.5%	－0.7%	1,863	36.7%
いとはん, 三日坊主	2,969	1,301	43.8%	147.6%	＋0.7%	2,011	43.1%
融合	927	398	42.9%	89.0%	－0.8%	1,041	43.7%
その他	618	346	56.0%	261.8%	－0.8%	236	56.8%
地球健康家族	—	—	—	—	—	1,554	44.1%
合計	47,259	20,093	42.5%	103.2%	－0.6%	45,781	43.1%

2011年4月期 事業計画 ～出退店～

ブランド	期首 (' 10.5.1)	上期 出店	上期 退店	業態 変更	第2Q末 (' 10.10.31)	下期 出店	下期 退店	期末 (' 11.4.30)
RF1	190	2	0	0	192	3	1	194
神戸コロッケ	53	2	0	0	55	0	0	55
ベジテリア	31	1	1	－1	30	0	0	30
いとはん, 三日坊主	17	5	0	0	22	2	0	24
融合	7	2	1	0	8	1	0	9
Green Gourmet	3	1	0	0	4	4	0	8
be Organic	1	0	0	0	1	0	0	1
計	302	13	2	－1	312	10	1	321

2011年4月期 事業計画 ～配当計画～

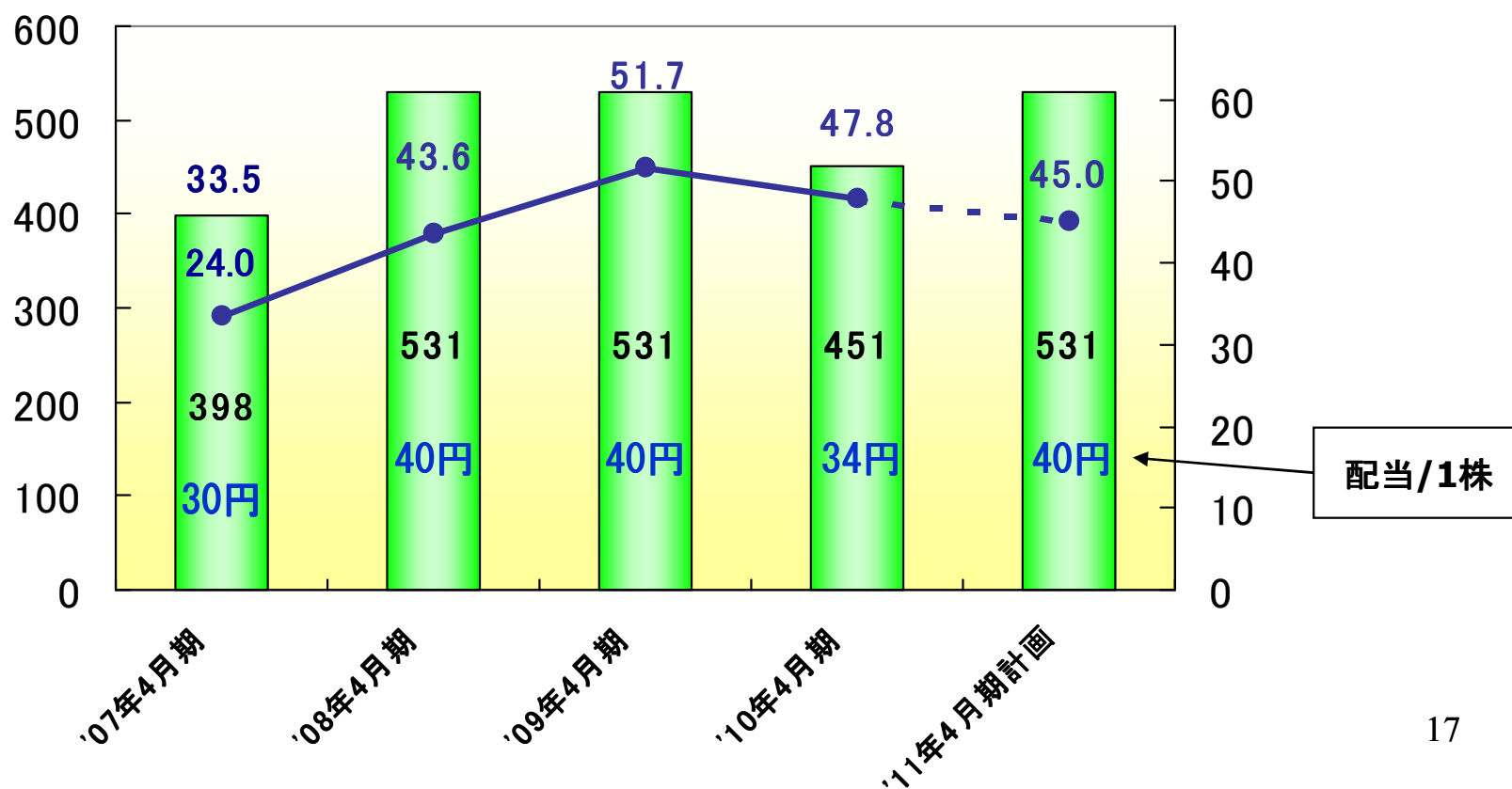
配当金
(百万円)

1株配当 年間40円を予定

■ 配当総額

● 配当性向

配当性向 (%)



2011年度 事業計画骨子

Salad Company 事業戦略

食育の実践と提案

お客様満足100%の推進

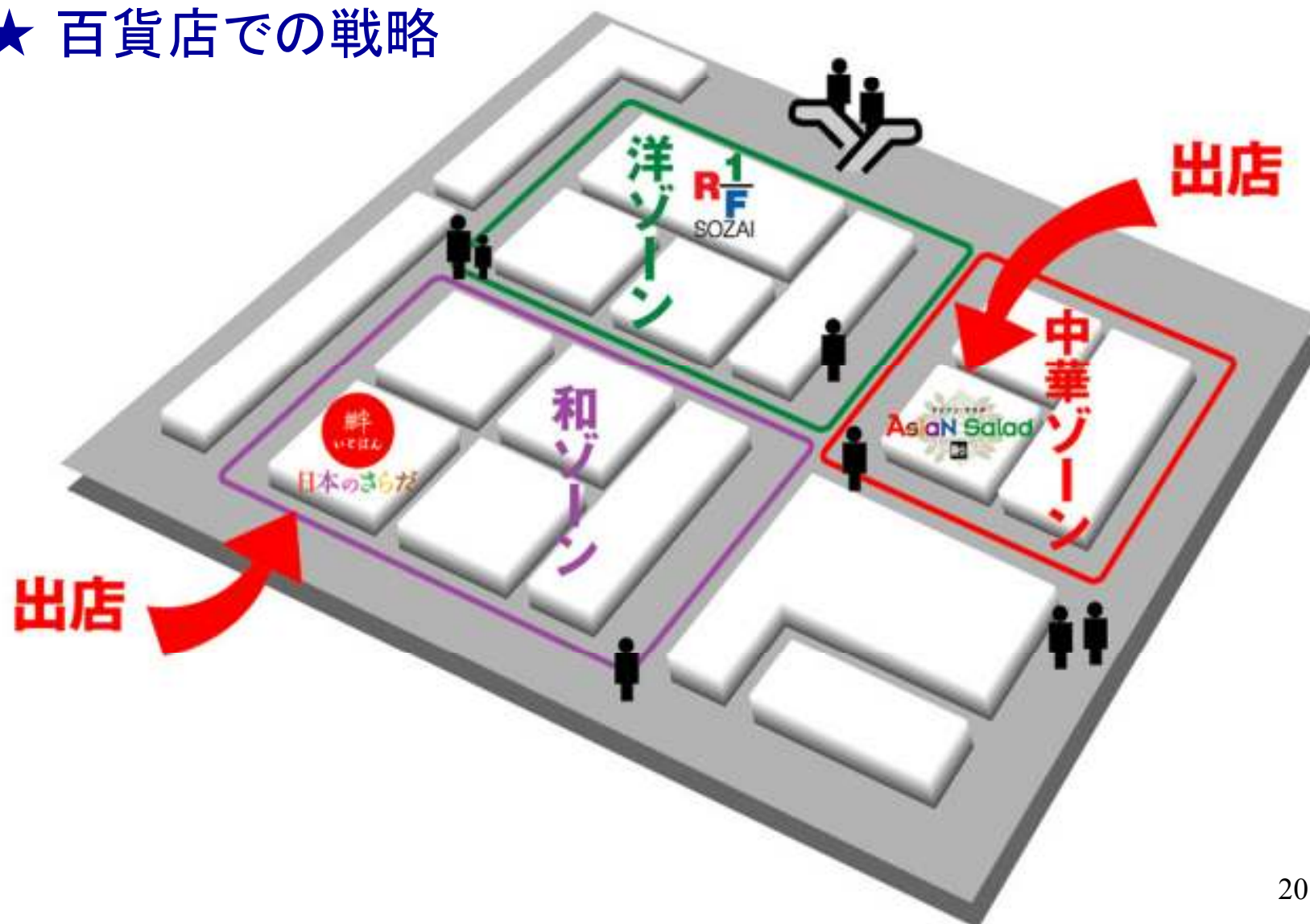
Salad Company 事業戦略

サラダ強化によるブランド戦略



Salad Company 事業戦略

★ 百貨店での戦略



Salad Company 事業戦略

ROCK FIELD CO.,LTD

新規出店店舗(百貨店)



そごう徳島いとはん（7月2日オープン）



なんば高島屋いとはん（8月25日オープン）



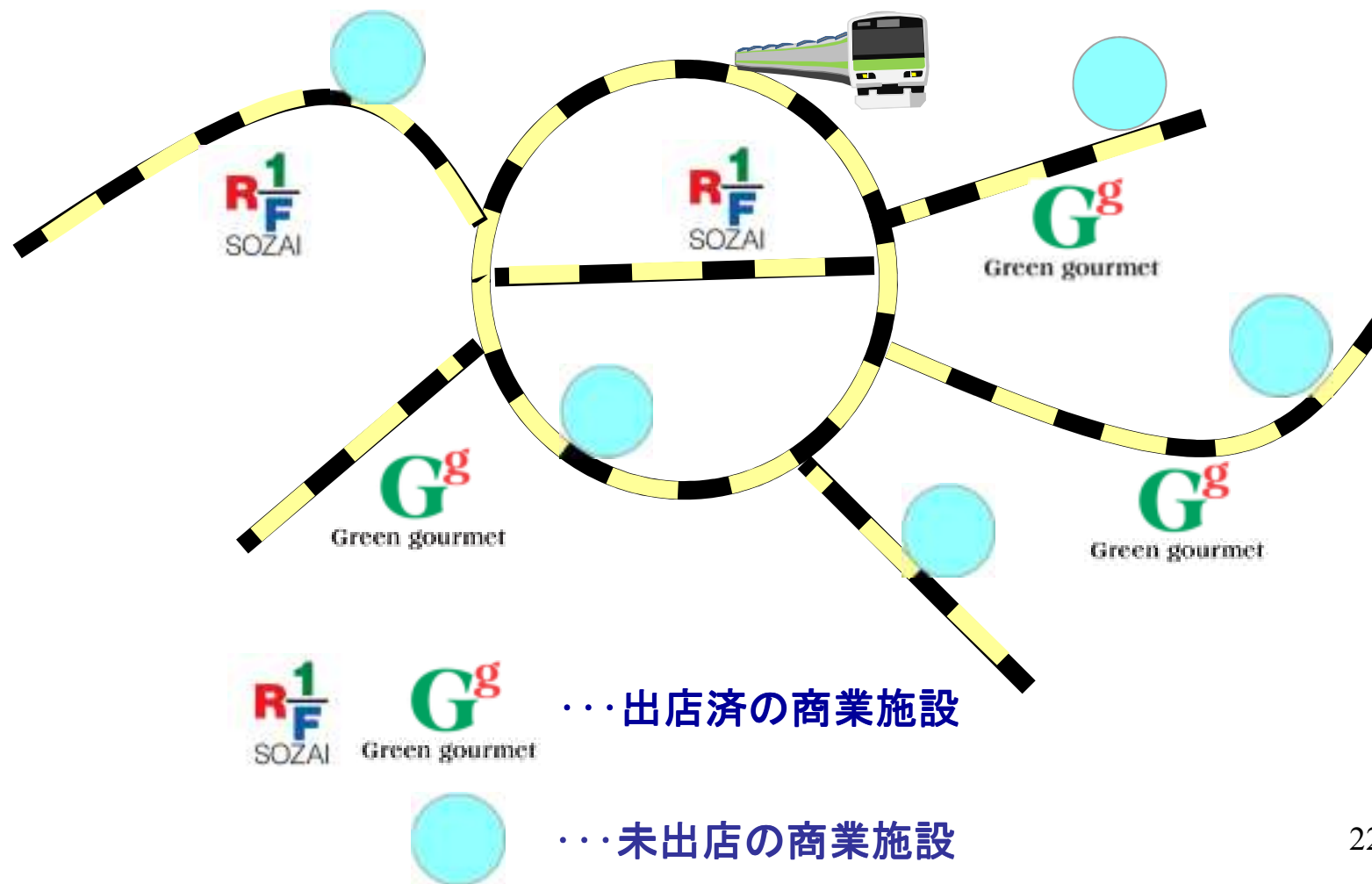
高島屋日本橋いとはん（8月26日オープン）



大丸梅田融合（10月6日オープン）

Salad Company 事業戦略

★ 駅立地での戦略



Salad Company 事業戦略

新規出店店舗(駅立地)



アトレ吉祥寺RF1 (9月21日オープン)

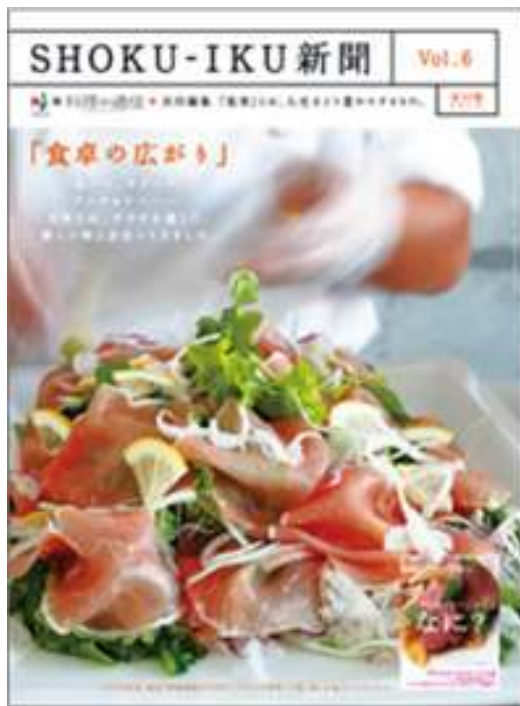


エキュート立川グリーングルメ (11月10日オープン)

食育の実践と提案

★ 食育…食を通じて豊かなライフスタイルの提案を行う。

① 雑誌『料理通信』とのタイアップ



食育の実践と提案

★ 食育…食を通じて豊かなライフスタイルの提案を行う。

② サラダボウル・お皿のプレゼント



安藤忠雄氏デザイン(2010年GW実施)



喜多俊之氏デザイン(2010年11月実施)

お客様満足100%の推進

- 原材料の品質向上
- 飽きない商い
- 接客・サービスの向上
- クレームゼロを目指す

本件に関するご照会先

株式会社 ロック・フィールド 経理グループ

〒658-0024 兵庫県神戸市東灘区魚崎浜町15-2

TEL: 078-435-2800

FAX: 078-435-2805

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれておりますが、
こうした記述は一定のリスクと不確実性を内包するものであります。
将来の業績、経営方針・戦略等は、環境等の変化に伴い、
変化・変動があることをご留意ください。