2016年4月期
決算説明資料（連結）

2016年6月13日

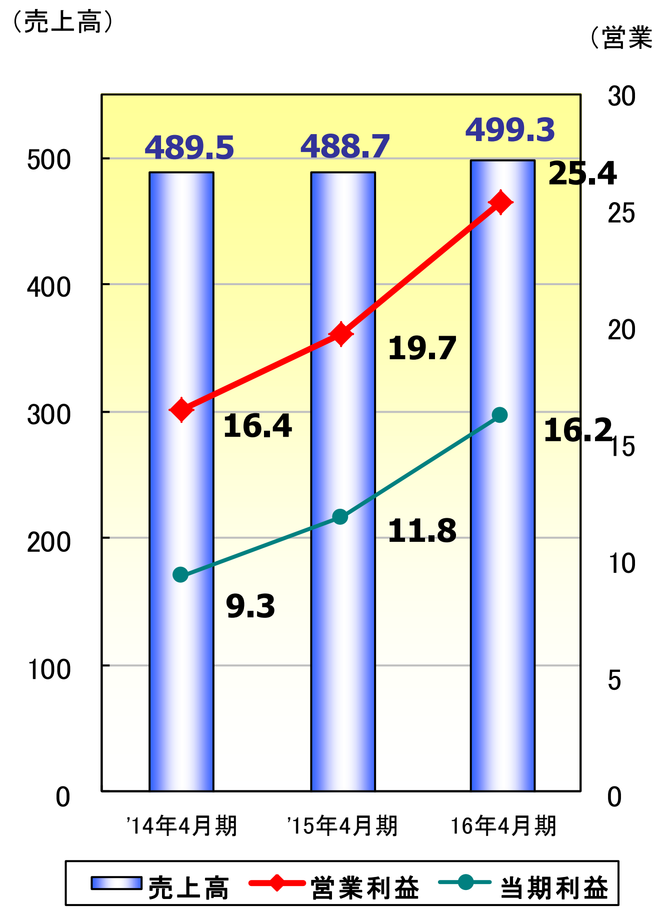
株式会社 ロック・フィールド

１.　2016年4月期　決算報告

２.　2017年4月期　事業計画

1.　2016年4月期　決算報告

2016年4月期　決算概要

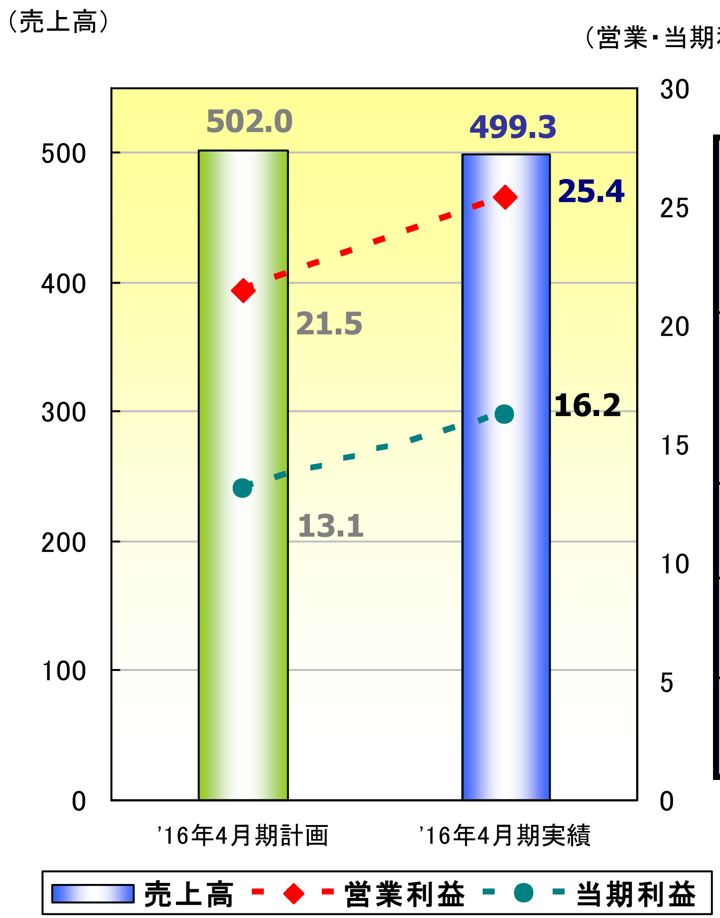


業績推移(3か年)（単位：億円）

（単位：百万円）

	16年4月期		15年4月期		前期比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	比率増減
売上高	49,935	―	48,877	―	＋1,058	―
売上原価	20,835	41.7%	20,693	42.4%	＋142	－0.7%
販管費	26,551	53.2%	26,207	53.6%	＋344	－0.4%
営業利益	2,548	5.1%	1,976	4.0%	＋572	＋1.1%
経常利益	2,584	5.2%	2,007	4.1%	＋577	＋1.1%
当期純利益	1,621	3.2%	1,185	2.4%	＋436	＋0.8%

2016年4月期　実績計画対比



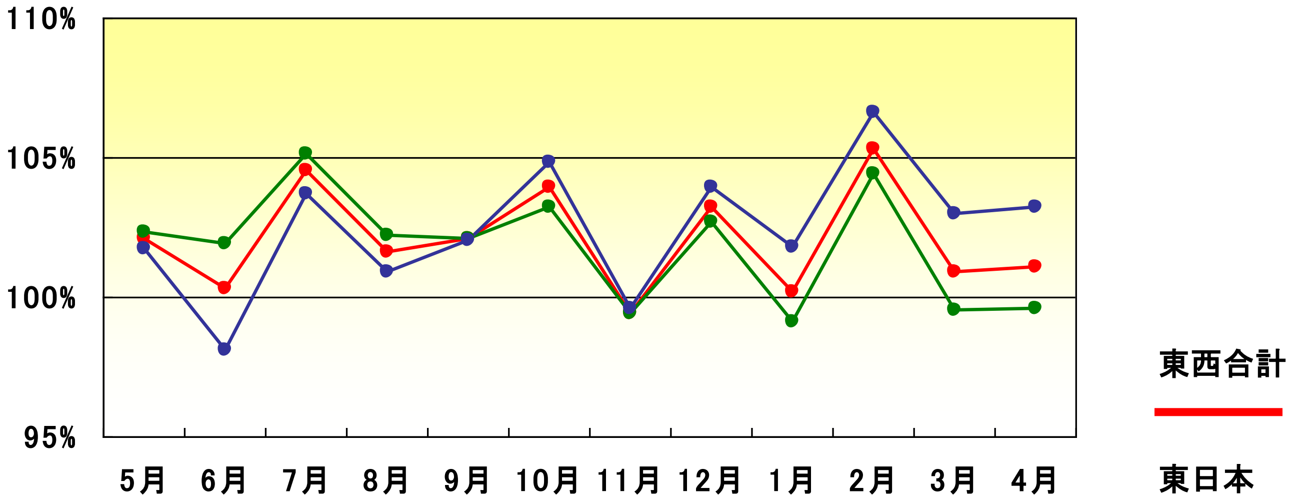
業績計画対比（単位：億円）

（単位：百万円）

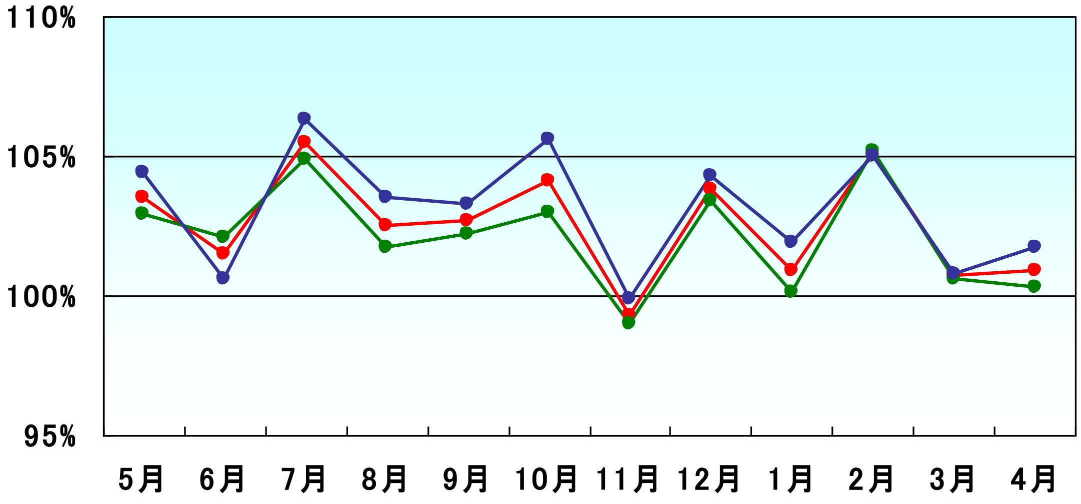
	16年4月期 実績		16年4月期 計画		計画対比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	達成率
売上高	**49,935**	―	**50,201**	―	**―266**	99.5%
売上原価	20,835	41.7%	21,173	42.2%	―338	―
販管費	26,551	53.2%	26,877	53.5%	―326	―
営業利益	**2,548**	5.1%	**2,150**	4.3%	**＋398**	118.5%
経常利益	**2,584**	5.2%	**2,180**	4.4%	**＋404**	118.5%
当期純利益	**1,621**	3.2%	**1,318**	2.6%	**＋303**	122.9%

2016年4月期　売上高前年対比（東西別）

全店



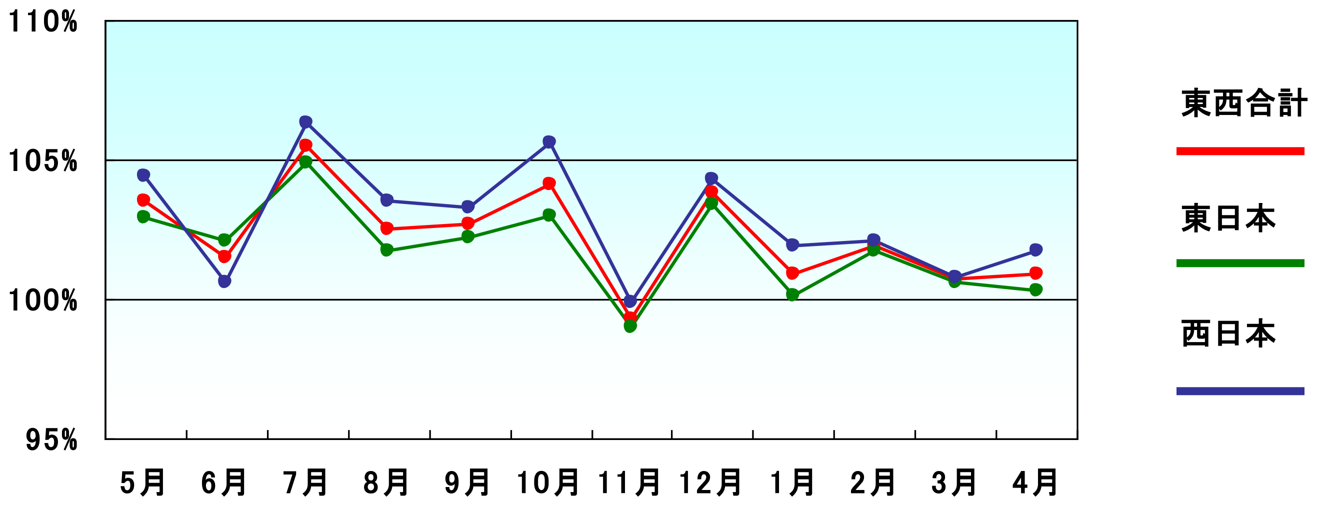
既存店



2016年4月期　売上高前年対比（東西別）

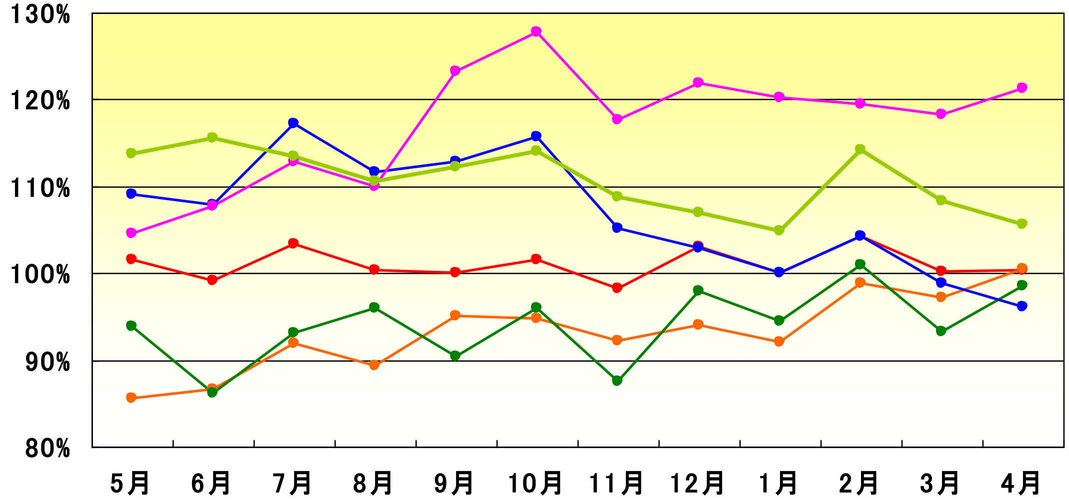
既存店

2月のうるう年効果を除いた場合

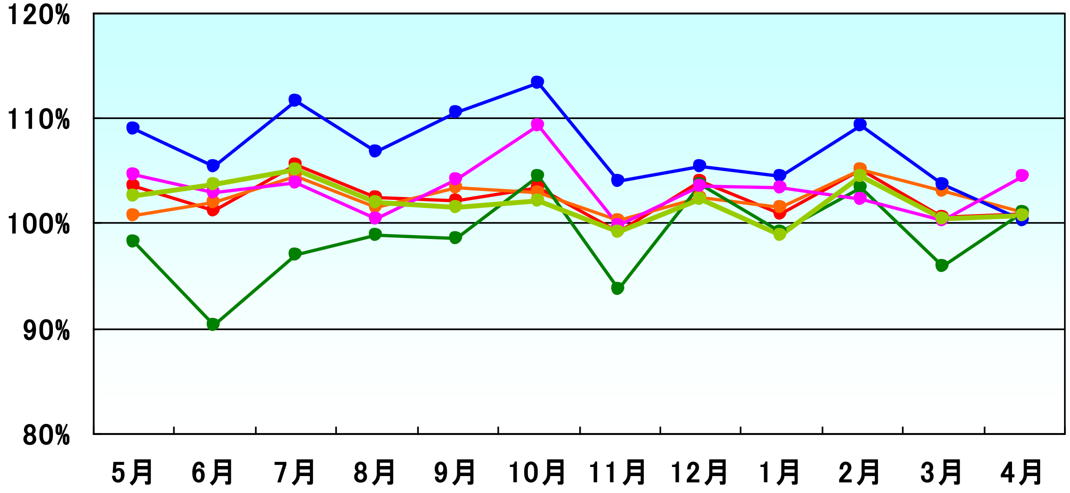


2016年4月期　売上高前年対比（ブランド別）

全店



既存店



RF1

グリーングルメ

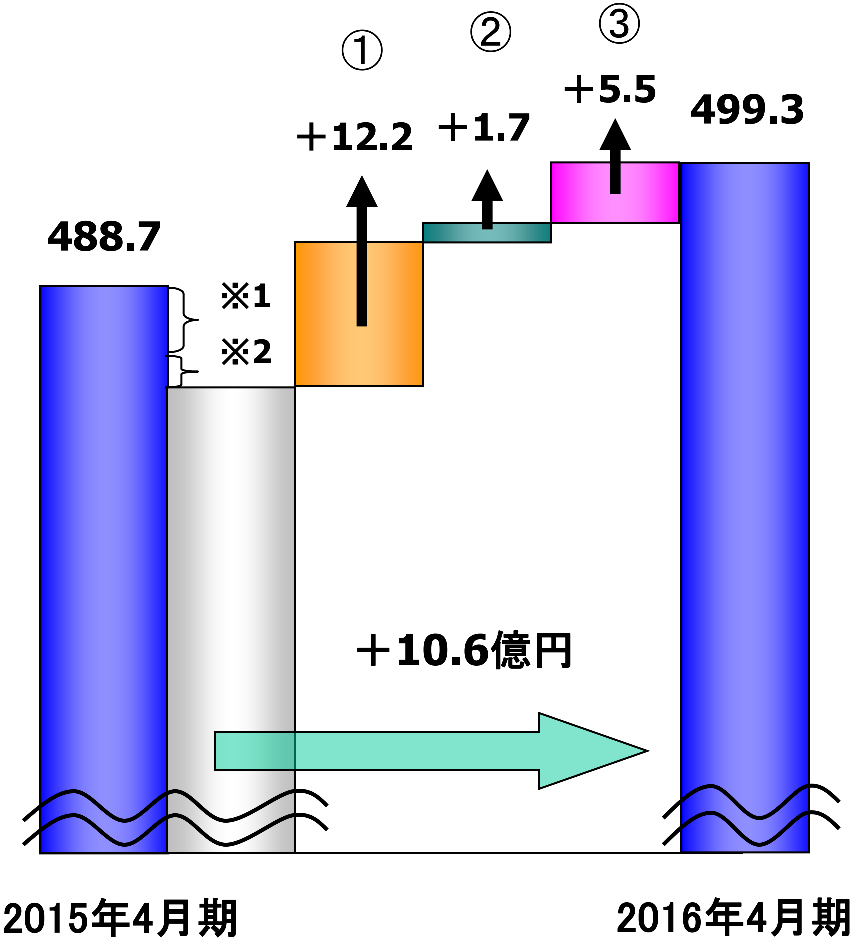
いとはん

神戸コロッケ

ベジテリア

融合

2016年4月期　売上分析



（単位：億円）

売上増加のポイント

① 既存店売上の増加 12.2億円

② 2015年4月期出店店舗による売上の増加　1.7億円

③ 2016年4月期出店店舗による売上の増加　5.5億円

※1. 2015年4月期中に退店した店舗の売上　5.9億円

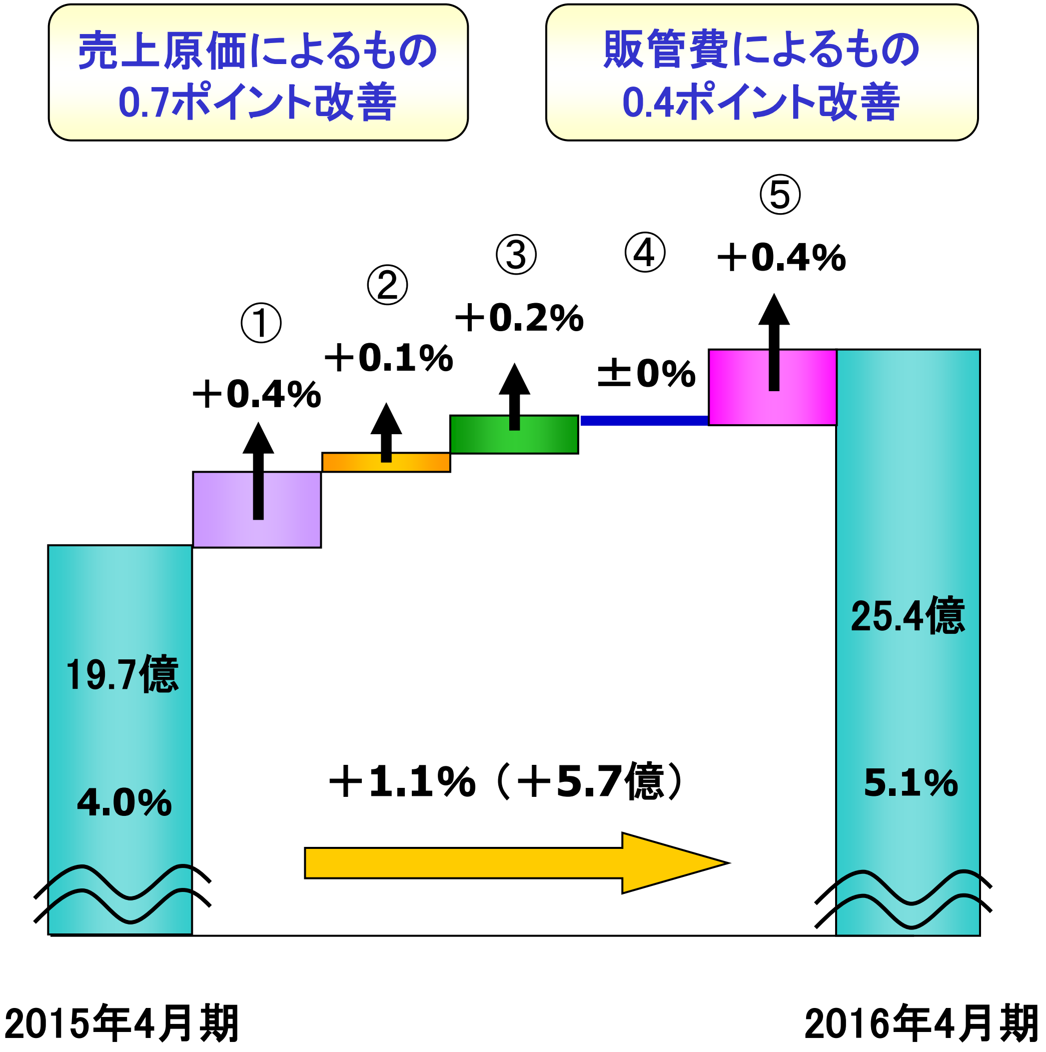
※2. 2016年4月期中に退店した店舗の売上　2.9億円

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）

	2016年4月期			2015年4月期	
	通期実績（累計）		通期計画	通期実績（累計）	
	金額	売上比	売上比	金額	売上比
売上高	49,935	前年対比102.2%	前年対比102.7%	48,877	―
＜売上原価＞	20,835	41.7%	42.2%	20,693	42.4%
原材料費	13,908	27.9%	28.1%	13,840	28.3%
労務費	4,450	8.9%	9.0%	4,405	9.0%
その他経費	2,477	4.9%	5.1%	2,448	5.1%
＜販売費・一般管理費＞	26,551	53.2%	53.5%	26,207	53.6%
人件費	12,057	24.2%	24.2%	11,820	24.2%
その他経費	14,494	29.0%	29.3%	14,387	29.4%
営業利益	2,548	5.1%	4.3%	1,976	4.0%

2016年4月期　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 原材料費率の改善　0.4%

② 労務費率の改善　0.1%

③ その他経費率の改善　0.2%

● 販売費・一般管理費によるもの

④ 人件費率　増減なし

⑤ その他経費率の改善　0.4%

ブランド別売上高と売上原価

（単位：百万円）

	2016年4月期				2015年4月期
	通期実績			前年同期比	通期実績
	売上高	売上原価		売上原価率	売上原価率
RF1	34,351	14,322	41.7%	－0.8%	42.5%
グリーングルメ	5,855	2,529	43.2%	－0.4%	43.6%
いとはん	3,819	1,613	42.2%	－0.2%	42.4%
神戸コロッケ	2,801	1,119	40.0%	－0.8%	40.8%
ベジテリア	1,551	536	34.6%	－0.4%	35.0%
融合	1,133	493	43.5%	－0.7%	44.2%
その他	422	219	51.8%	－2.9%	54.7%
合計	49,935	20,835	41.7%	－0.7%	42.4%

2016年4月期　出店･退店状況

ブランド	期首 ('15.5.1)	出店	退店	業態変更	店舗統合	期末 ('16.4.30)
RF1	174	2	1	－4	0	171
グリーングルメ	40	3	1	＋4	0	46
いとはん	31	1	0	0	－1	31
神戸コロッケ	39	0	0	0	－1	38
ベジテリア	27	0	0	0	－1	26
融合	9	2	0	0	0	11
その他	3	0	0	0	0	3
計	323	8	2	0	－3	326

※　店舗統合 ･･･他ブランドと統合してブランド商品販売は継続。

店舗リニューアル状況

期初事業計画で40店舗を予定

↓

通期で35店舗実施

	リニューアル	一部リニューアル	合計
東日本店舗	11	8	19
西日本店舗	12	4	16

※　一部リニューアル・・・投資額100万円以上で主にショーケース入れ替え等の部分的なリニューアル

2016年4月期　商品施策

①　高価格・高付加価値商品の展開拡大

- 前期に効果の出た高価格・高付加価値商品戦略を推進し、魅力的な商品開発を継続しながら、加重平均単価を上げる
- 価値に見合った適正な価格設定ができる商品開発を行い、原価率の低減を図る

②　買い合わせ施策の推進

- Salad商品のパートナーとなる商品の見直しを行い、お客様への買い合わせ提案を行う
  ⇒　料理商品・フライ商品の強化
- 明日以降もお召し上がりいただける商品の開発

2016年4月期　商品施策

高価格･高付加価値商品の展開拡大

RF1

RF1

2016年4月期　商品施策

高価格･高付加価値商品の展開拡大

いとはん

融合

2016年4月期　商品施策

お客様のニーズに応じたパック商品の開発と新たな売り方の取り組み

グランスタ東京RF1

2016年4月期　商品施策

期初計画
客単価 前期比3%アップ
原価率改善

- 客単価実績　前期比　103.2%
- 売上原価率実績　41.7%　前期比－0.7%

2016年4月期　設備投資施策

設備投資額　期初計画21億円

- 店舗の出店・リニューアル
  ⇒　競合店との更なる差別化を図るための店舗設備の入れ替え
- 生産設備
  ⇒　効率化・品質向上を行い、生産機能の強化を図る

設備投資実績　17.4億円
（一部見直し、投資額抑制により予定額を下回る）

店舗の出店・リニューアル　8.2億円、
生産設備　7.2億円、 その他　2.0億円

２.　2017年4月期　事業計画

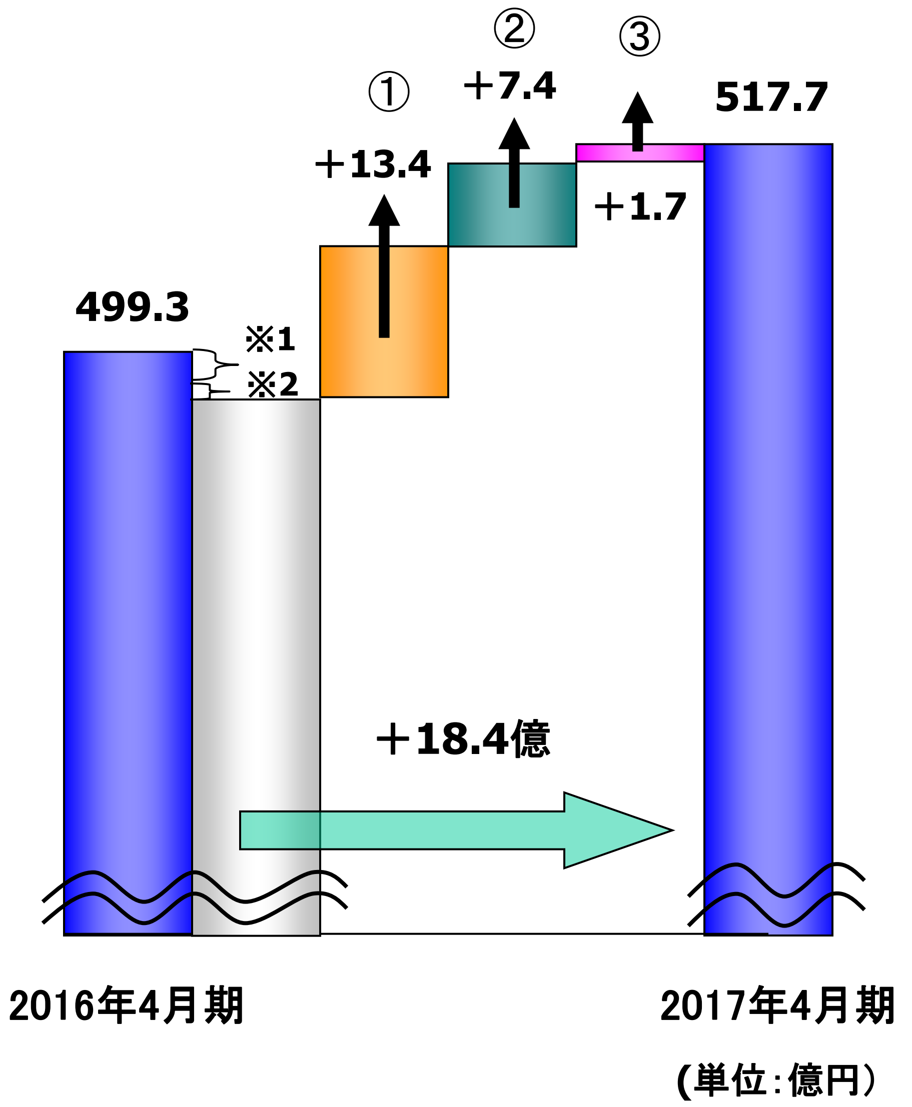
2017年4月期　事業計画

四半期損益計算書(期間累計)

(単位:百万円)

	第1四半期計画		第2四半期計画		第3四半期計画		通期計画	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比
売上高	12,596	―	25,321	―	39,324	―	51,777	―
売上原価	5,217	41.4%	10,524	41.6%	16,298	41.4%	21,430	41.4%
販売費・一般管理費	6,785	53.9%	13,606	53.7%	20,751	52.8%	27,523	53.1%
営業利益	593	4.7%	1,190	4.7%	2,274	5.8%	2,822	5.5%
経常利益	603	4.8%	1.206	4.8%	2,299	5.8%	2,854	5.5%
当期純利益	361	2.9%	723	2.9%	1,390	3.5%	1,721	3.3%

2017年4月期　売上計画



売上増加のポイント

① 既存店売上の増加　13.4億円

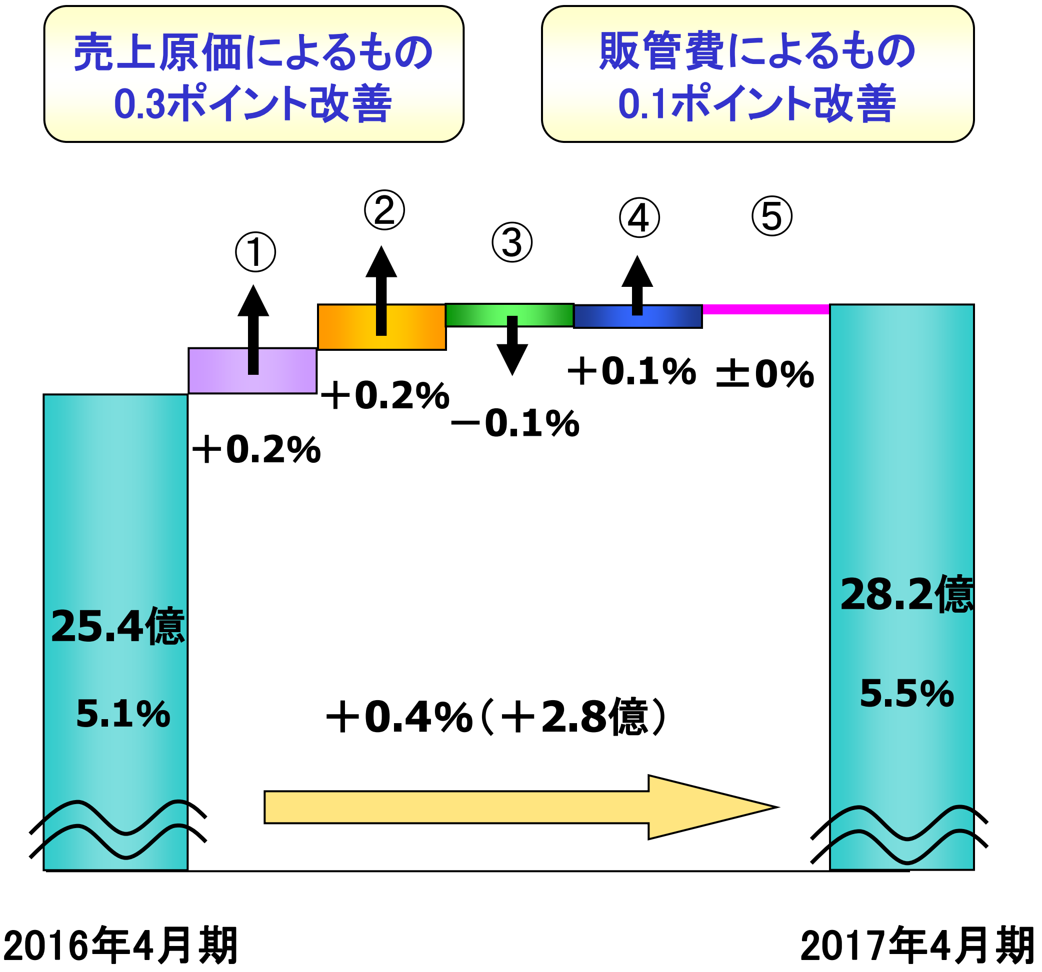
② 2016年4月期出店店舗による売上の増加　7.4億円

③ 2017年4月期出店予定店舗の売上　1.7億円

※1.　2016年4月期中に退店した店舗の売上　2.7億円

※2.　2017年4月期中に退店予定店舗の売上　1.4億円

2017年4月期　営業利益増減要因



☆ 営業利益率増減項目

● 売上原価によるもの

① 原材料費率の改善　0.2%

② 労務費率の改善　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 人件費率の改善　0.1%

⑤ その他経費率　増減なし

2017年4月期　出店・退店計画

ブランド	期首 ('16.5.1)	上期 出店	上期 退店	第2Q末 ('16.10.31)	下期 出店	下期 退店	期末 ('17.4.30)
RF1	171	0	1	170	0	0	170
グリーングルメ	46	0	0	46	0	0	46
いとはん	31	0	0	31	0	0	31
神戸コロッケ	38	0	0	38	0	1	37
ベジテリア	26	0	0	26	0	0	26
融合	11	0	0	11	0	0	11
その他	3	1	1	3	0	0	3
計	326	1	2	325	0	1	324

※ 現状で確定している案件のみを記載

2017年4月期　事業計画取り組み

1.　販売施策 ・・・ 新たな販売スタイルの進化

前期からのパック商品の取り組みの継続

販売スタイル構築
商品開発

2016年4月期

完成度向上
展開拡大

2017年4月期

- ピーク時のお客様のフラストレーション解消（待ち時間・混雑）
- お持ち帰り時の商品のクオリティ・ビジュアル改善
- 店舗作業の効率化

2017年4月期　事業計画取り組み

２.　商品施策 ・・・ 新カテゴリー商品開発

利用シーン・顧客層拡大のための商品開発を推進

- 料理商品の展開拡大
- 朝食用商品の開発
- シニア・キッズの顧客層の拡大

↓

買い上げ点数増による
客単価　前期比3%アップ

2017年4月期　事業計画取り組み

３.　設備投資施策

設備投資額　23億円を予定

前期に引き続き、積極的な投資を行う

- 店舗の出店・リニューアル ・・・ 約9億円
  ⇒ 販売施策に対応した店舗設備を入れ替えるため、リニューアルを中心に行う
- 生産設備 ・・・ 約8億円
  ⇒ 効率化・品質向上を行い、更なる生産機能強化
- その他 ・・・ 約6億円
  ⇒ 情報システム投資、オフィス設備等

2017年4月期　店舗リニューアル計画

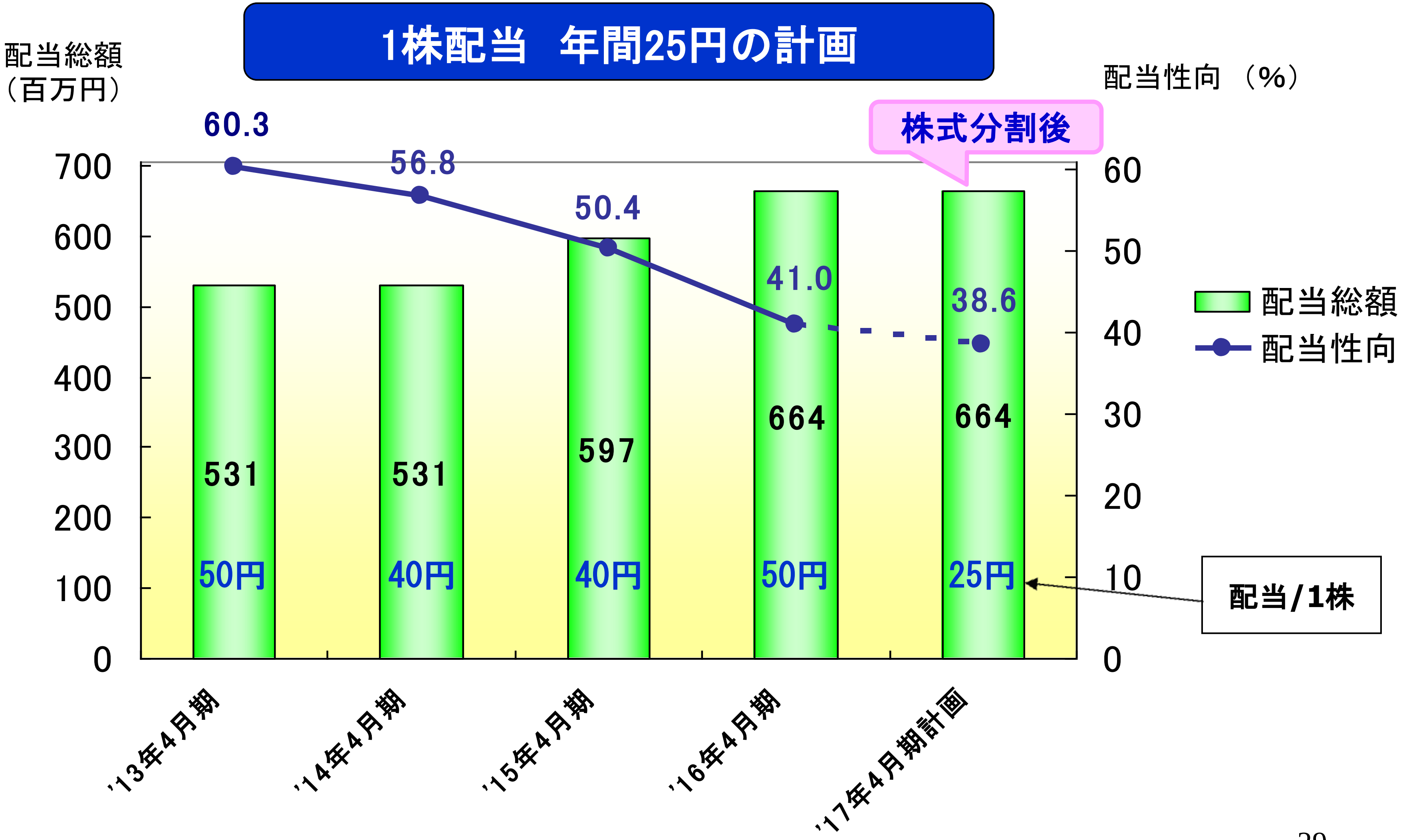
63店舗を予定

東日本　41店舗
西日本　22店舗

↓

- 販売施策強化・老朽化に伴う必要な設備の入れ替え
- 百貨店・駅ビルのフロアリニューアル等に伴うもの

2017年4月期　配当計画



※　2013～2016年4月期の1株当たりの配当額は株式分割前の数字

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
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。