

2017年4月期 決算説明資料(連結)

2017年6月12日

株式会社 ロック・フィールド

1. 2017年4月期 決算報告

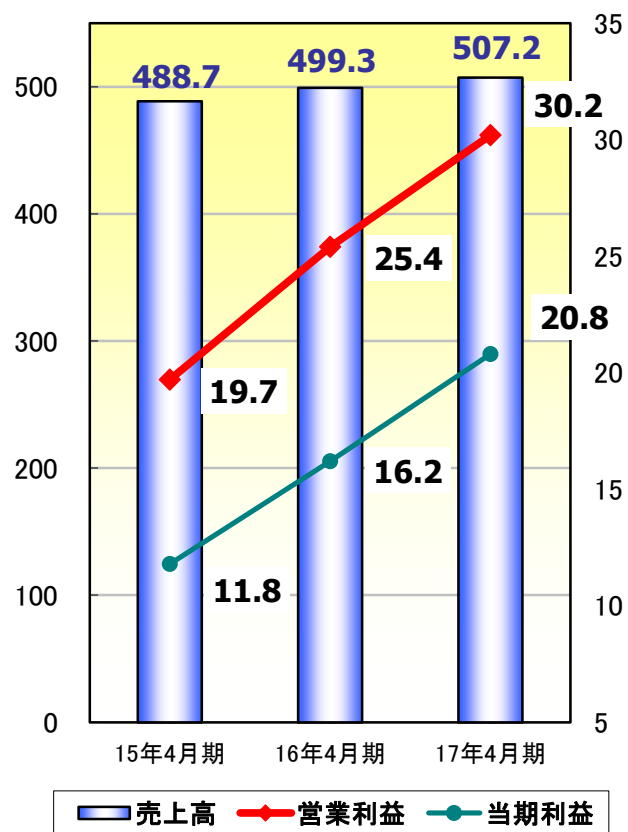
2. 2018年4月期 事業計画

1. 2017年4月期 決算報告

2017年4月期 決算概要

(売上高)

(営業・当期利益)



業績推移(3か年) (単位: 億円)

(単位: 百万円)

	2017年4月期		2016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	50,720	—	49,935	—	+785	—
売上原価	20,727	40.9%	20,835	41.7%	-108	-0.9%
販管費	26,973	53.2%	26,551	53.2%	+422	+0.0%
営業利益	3,020	6.0%	2,548	5.1%	+471	+0.9%
経常利益	3,064	6.0%	2,584	5.2%	+480	+0.9%
当期純利益	2,084	4.1%	1,621	3.2%	+463	+0.9%

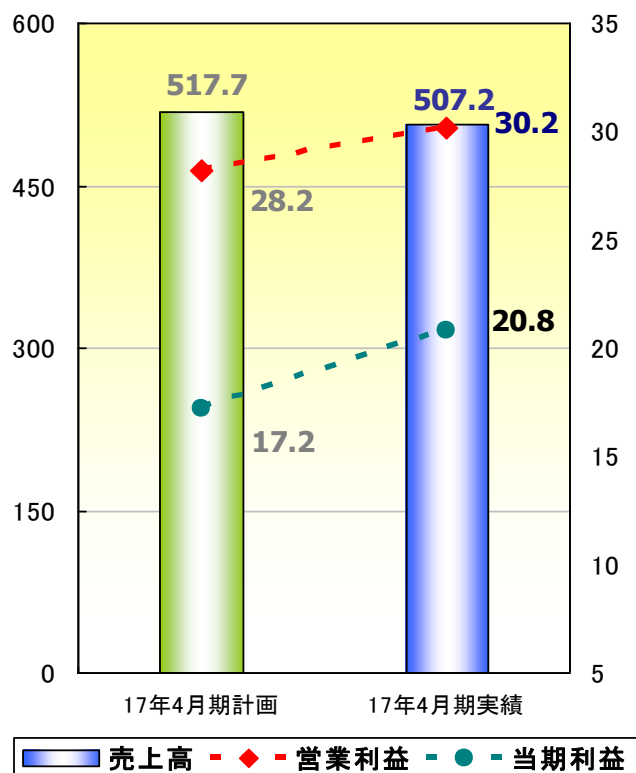
パーセンテージは小数点第2位以下四捨五入、金額は単位以下切り捨てで表記しております

2017年4月期 実績計画対比

(売上高)

(営業・当期利益)

(単位:百万円)



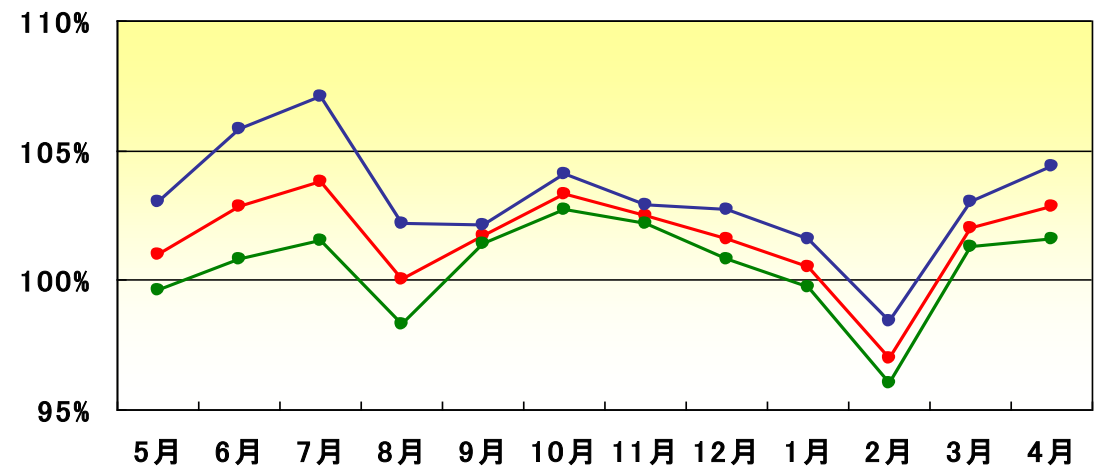
業績計画対比 (単位:億円)

	2017年4月期 実績		2017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	50,720	—	51,777	—	-1,056	98.0%
売上原価	20,727	40.9%	21,430	41.4%	-703	—
販管費	26,973	53.2%	27,523	53.2%	-550	—
営業利益	3,020	6.0%	2,822	5.5%	+197	107.0%
経常利益	3,064	6.0%	2,854	4.4%	+209	107.4%
当期純利益	2,084	4.1%	1,721	3.3%	+363	121.1%

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記しております

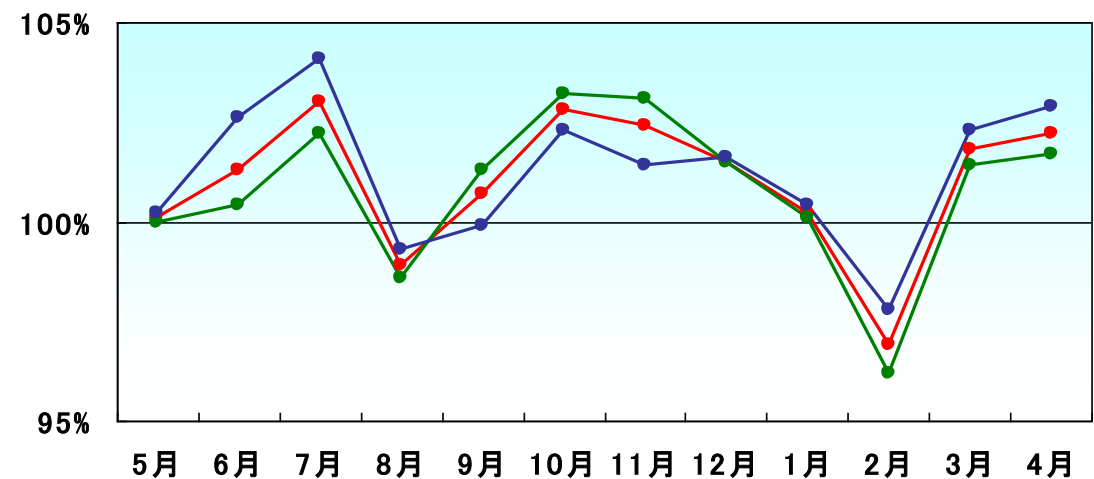
2017年4月期 売上高前年対比（東西別）

全店

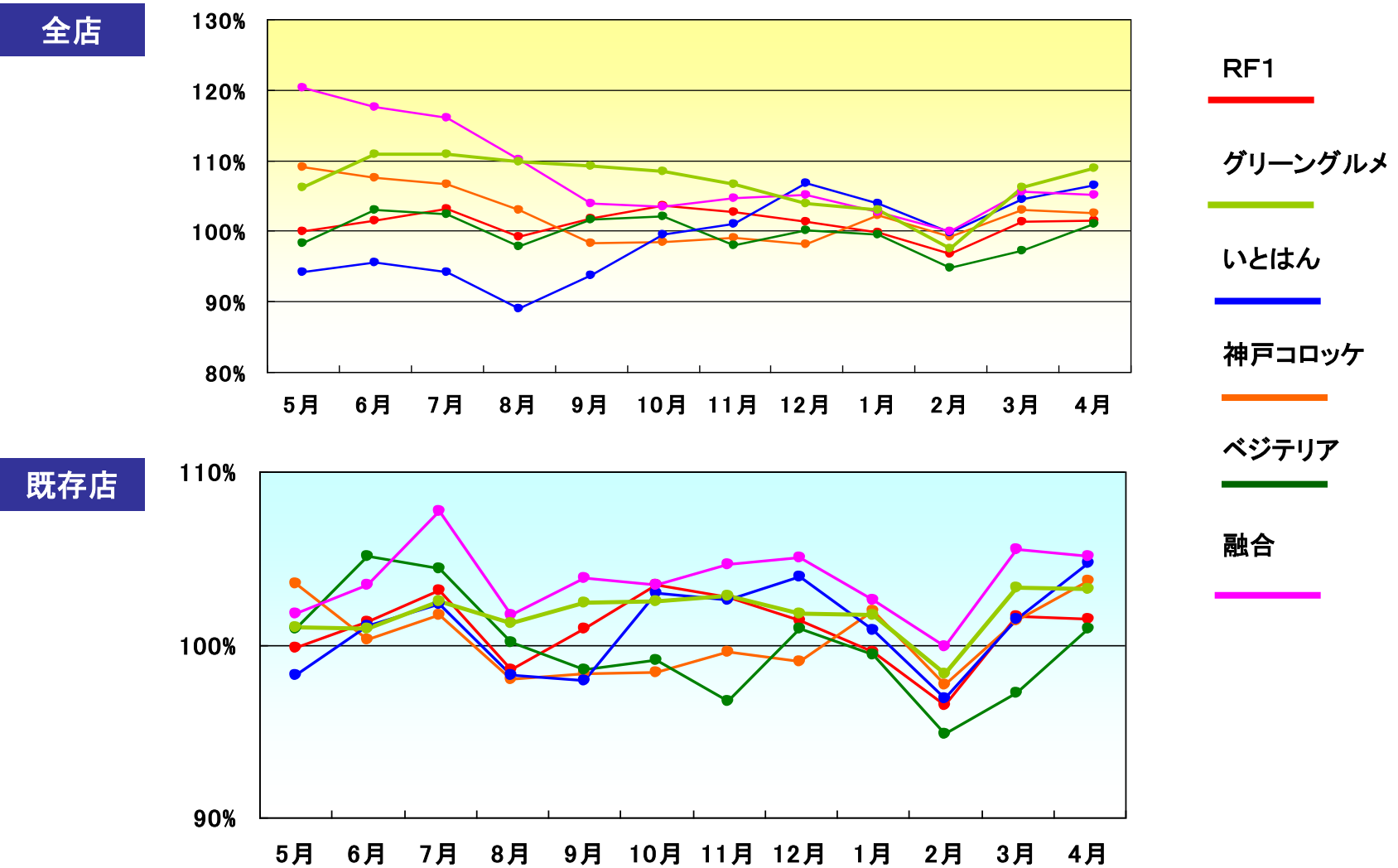


- 東西合計
- 東日本
- 西日本

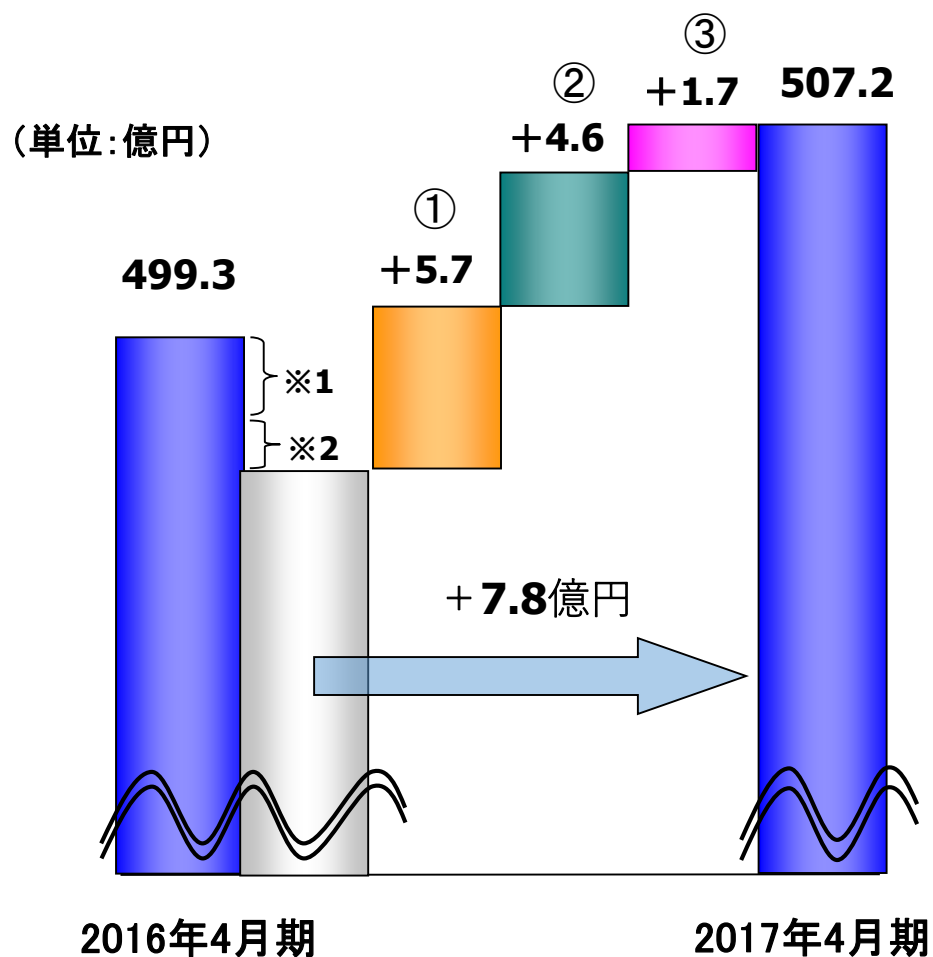
既存店



2017年4月期 売上高前年対比 (ブランド別)



2017年4月期 売上分析



売上増加のポイント

- ① 既存店売上の増加 5.7億円
- ② 2016年4月期出店店舗による売上の増加 4.6億円
- ③ 2017年4月期出店店舗による売上の増加 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月期中に退店した店舗の売上 1.6億円

百万円以下切り捨てで表記しております

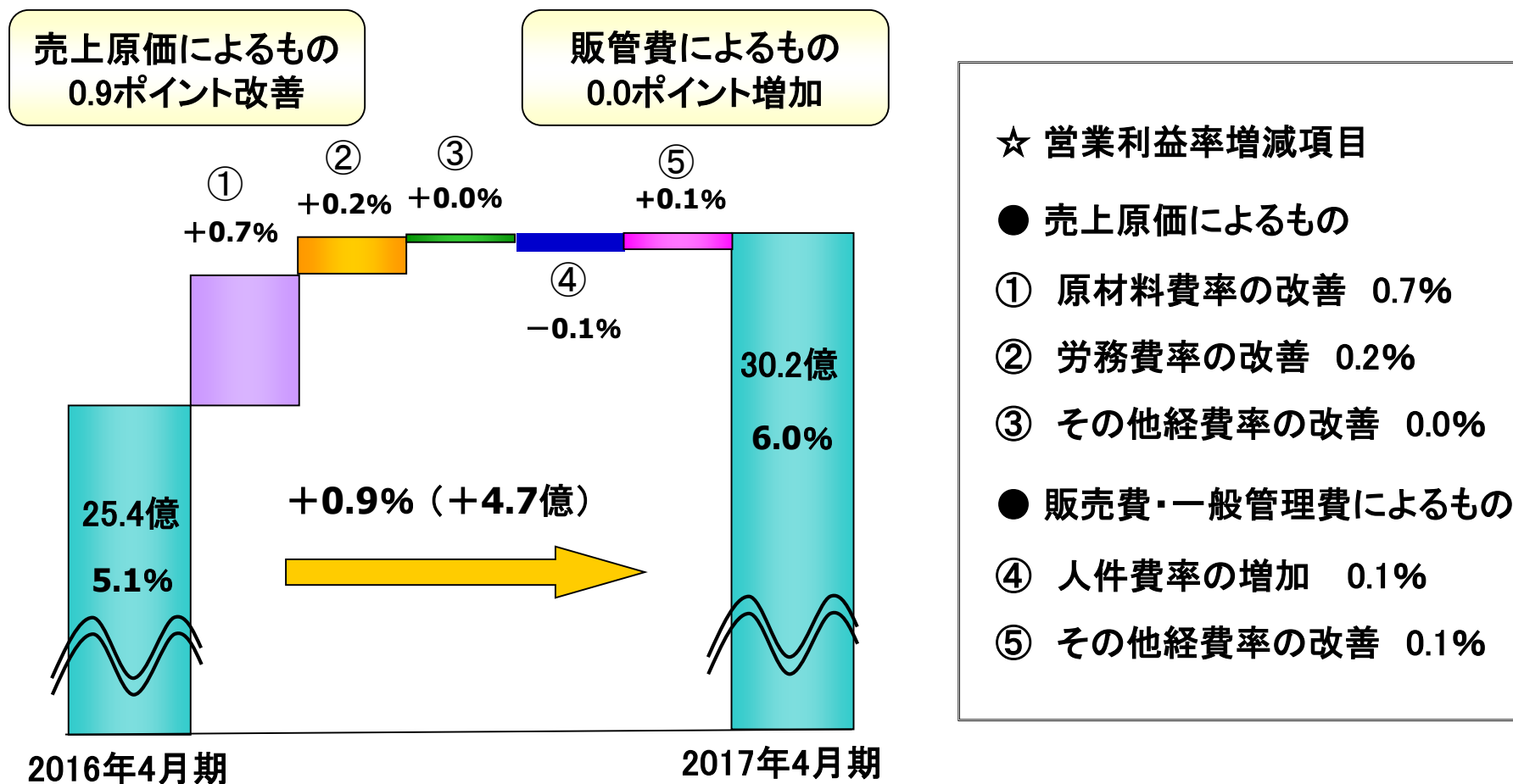
営業利益の状況（売上原価と販売管理費の内訳）

（単位：百万円）

	2017年4月期			2016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	50,720	前年対比101.6%	前年対比103.7%	49,935	—
<売上原価>	20,727	40.9%	41.4%	20,835	41.7%
原材料費	13,779	27.2%	27.7%	13,908	27.9%
労務費	4,446	8.8%	8.7%	4,450	8.9%
その他経費	2,501	4.9%	5.0%	2,477	4.9%
<販売費・一般管理費>	26,973	53.2%	53.2%	26,551	53.2%
人件費	12,338	24.3%	24.1%	12,057	24.2%
その他経費	14,634	28.9%	29.1%	14,494	29.0%
営業利益	3,020	6.0%	5.5%	2,548	5.1%

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記しております

2017年4月期 営業利益分析



パーセンテージは小数点第2位以下四捨五入、金額は百万円以下切り捨てで表記しております

ブランド別売上高と売上原価

	2017年4月期			2016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	34,148	13,940	40.8%	−0.9%	41.7%
グリーングルメ	6,828	2,874	42.1%	−1.1%	43.2%
いとはん	3,778	1,576	41.7%	−0.5%	42.2%
神戸コロッケ	2,859	1,114	39.0%	−1.0%	40.0%
ベジテリア	1,546	528	34.2%	−0.4%	34.6%
融合	1,219	516	42.3%	−1.2%	43.5%
その他	339	176	51.8%	−0.0%	51.8%
合計	50,720	20,727	40.9%	−0.9%	41.7%

2017年4月期 出店・退店状況

ブランド	期首 ('16.5.1)	出店	退店	業態 変更	期末 ('17.4.30)
RF1	171	0	4	-7	160
グリーングルメ	46	2	1	+7	54
いとはん	31	1	2	0	30
神戸コロッケ	38	0	1	0	37
ベジテリア	26	0	0	0	26
融合	11	0	0	0	11
その他	3	0	1	0	2
計	326	3	9	0	320

店舗リニューアルの状況

事業計画で63店舗を予定



通期で52店舗を実施

	リニューアル	一部リニューアル	合計
東日本店舗	4	28	32
西日本店舗	3	17	20

※ 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

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

2. 商品施策・・・新カテゴリー商品開発

3. 設備投資施策・・・販売施策対応・生産機能強化

1. 販売施策・・・新たな販売スタイルの進化

Grab & Go 推進により売り方・見せ方を進化させる : 百貨店



阪急梅田本店 R F 1

1. 販売施策・・・新たな販売スタイルの進化

Grab & Go 推進により売り方・見せ方を進化させる : 駅ビル 駅ナカ



NEWoMan新宿店 RF1

1. 販売施策・・・新たな販売スタイルの進化

2段→3段冷蔵ショーケースの導入



高島屋横浜店 RF1

2. 商品施策 …… 新カテゴリー商品開発

買い合わせの促進 朝ベジスープ



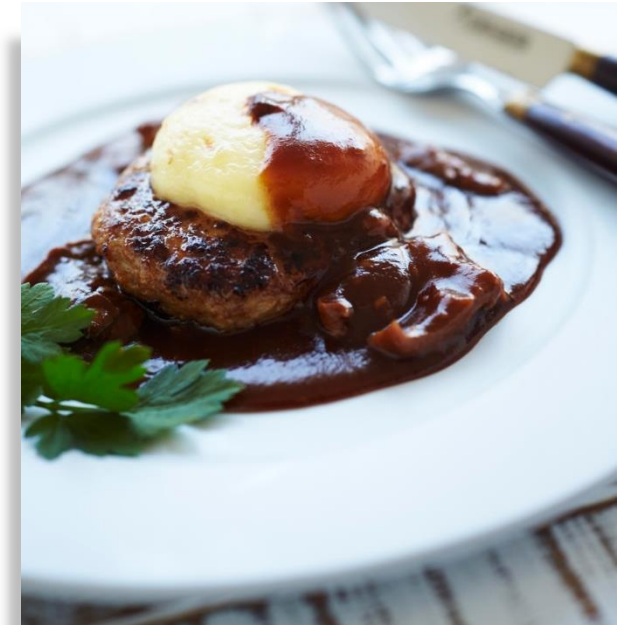
2. 商品施策・・・新カテゴリー商品開発

買い合わせの促進
ストック料理 BISTRO365



2. 商品施策・・・新カテゴリー商品開発

買い合わせの促進
オーブンロースト料理



3. 設備投資・・・販売施策対応・生産機能強化

設備投資額 期初計画23億円

➡ 設備投資実績 17.8億円

- 店舗の出店・リニューアル・・・約6億円
⇒ 3段ケース導入等、販売施策に対応したリニューアルを中心に実施
- 生産設備・・・約6.6億円
⇒ Grab & Go・新カテゴリー商品の生産対応設備導入など
- その他・・・約5.2億円
⇒ 情報システム投資、オフィス設備等

2. 2018年4月期 事業計画

2018年4月期 事業計画

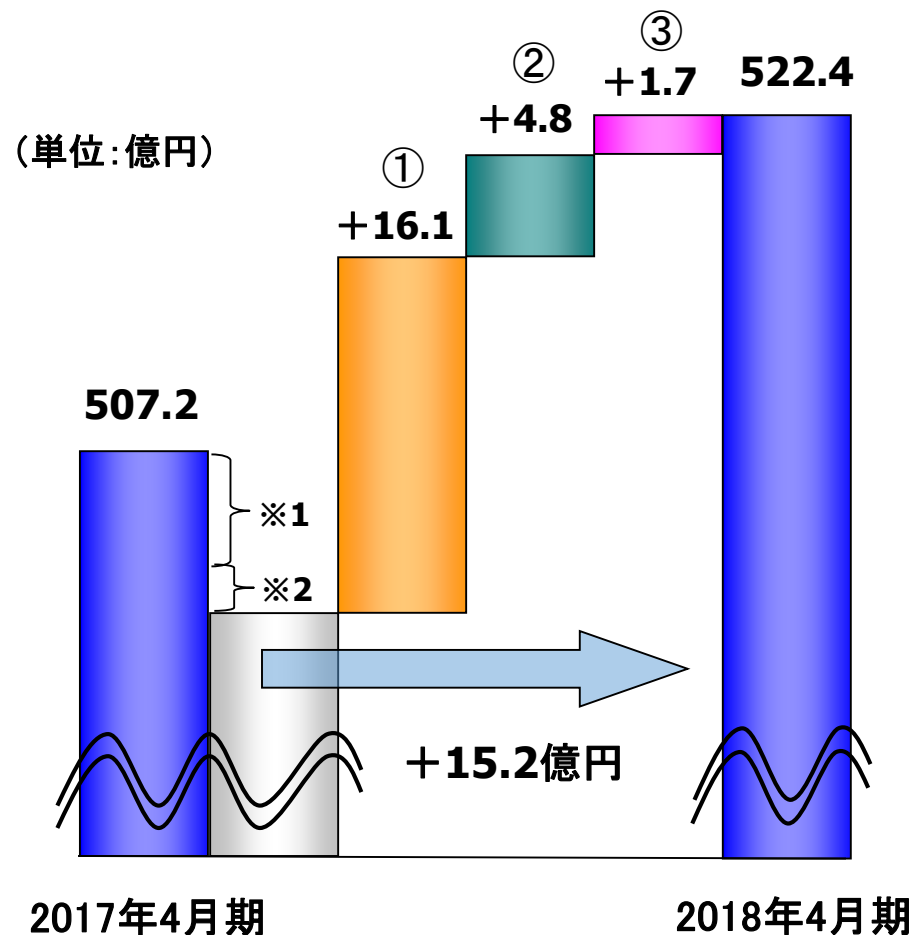
四半期損益計算書(期間累計)

(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	12,617	—	25,365	—	39,487	—	52,246	—
売上原価	5,182	41.1%	10,451	41.2%	16,168	41.0%	21,337	40.8%
販売費・ 一般管理費	6,825	54.1%	13,657	53.8%	20,857	52.8%	27,634	52.9%
営業利益	609	4.8%	1,257	5.0%	2,461	6.2%	3,274	6.3%
経常利益	629	5.0%	1,280	5.1%	2,487	6.3%	3,304	6.3%
当期純利益	433	3.4%	876	3.5%	1,695	4.3%	2,247	4.3%

パーセンテージは小数点第2位以下を四捨五入、金額は単位以下切り捨てで表記しております

2018年4月期 売上計画



売上増加のポイント

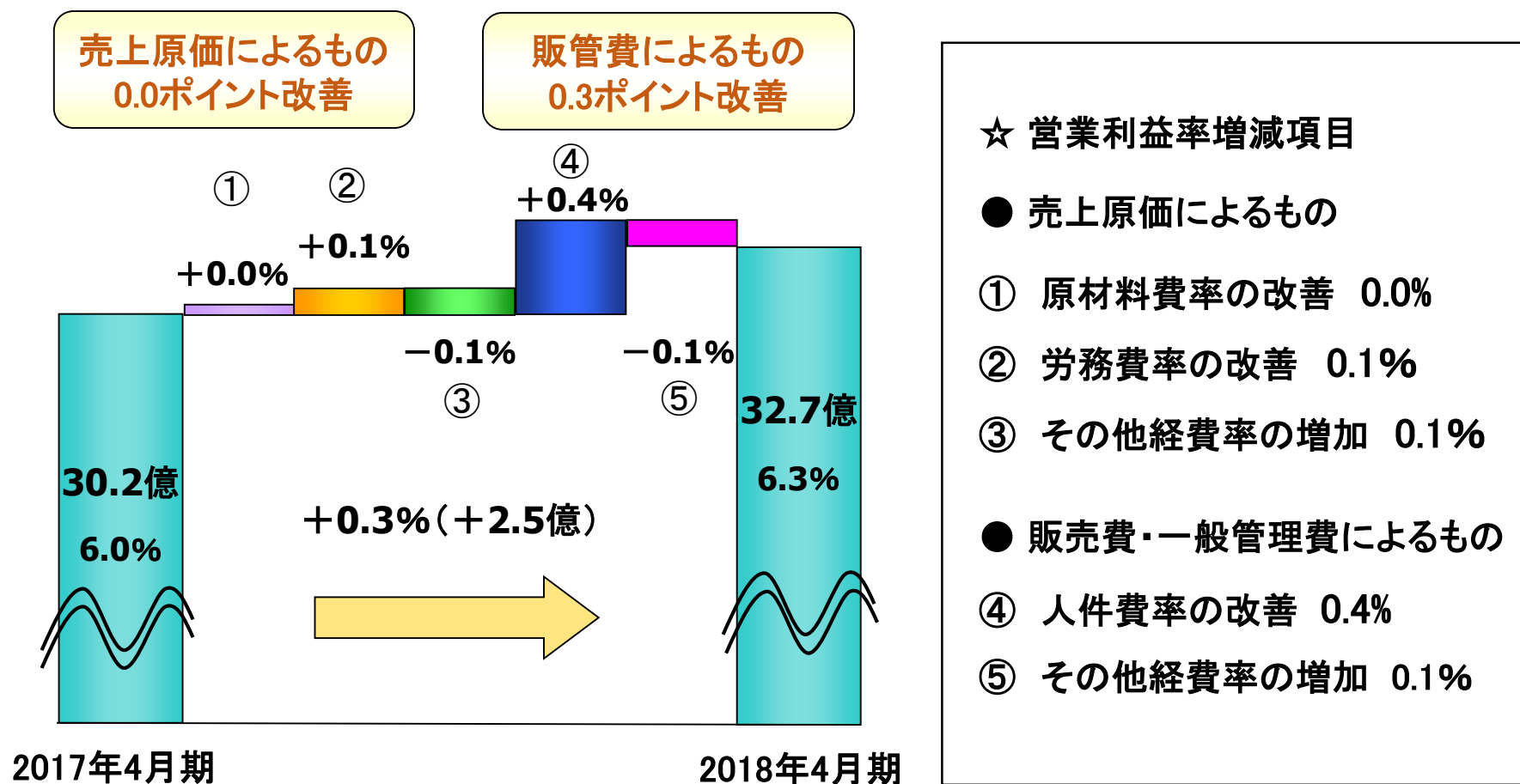
- ① 既存店売上の増加 16.1億円
- ② 2017年4月期出店店舗による売上の増加 4.8億円
- ③ 2018年4月期出店予定店舗の売上 1.7億円

- ※1. 2017年4月期中に退店した店舗の売上 5.4億円
- ※2. 2018年4月期中に退店予定店舗の売上 1.9億円

百万円以下切り捨てで表記しております

全店売上高昨対 103.0% 既存店売上高昨対 103.3% を計画

2018年4月期 営業利益計画 増減要因



パーセンテージは小数点第2位以下四捨五入、金額は百万円以下切り捨てで表記しております

2018年4月期 出店・退店計画

ブランド	期首 ('17.5.1)	上期 出店	上期 退店	2Q末 ('17.10.31)	下期 出店	下期 退店	期末 ('18.4.30)
RF1	160	0	1	159	1	0	160
グリーングルメ	54	1	1	54	1	1	54
いとはん	30	0	0	30	0	0	30
神戸コロッケ	37	0	1	36	0	0	36
ベジテリア	26	0	0	26	0	0	26
融合	11	0	0	11	0	0	11
その他	2	0	0	2	0	0	2
計	320	1	3	318	2	1	319

※ 現状で確定している案件のみを記載しております

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

西武所沢店 RF1 神戸コロッケ 日本のさらだ いとはん アジアン・サラダ融合



2018年4月期 事業計画取り組み

商品施策・・・食卓提案・買い合わせ商品の開発



2018年4月期 事業計画取り組み

設備投資・・・販売施策対応・商品開発・省人化

設備投資額 30億円を計画

- ・ 店舗の出店・リニューアル・・・約6億円
 - ⇒ 販売施策に対応した店舗リニューアル
- ・ 生産設備・・・約12億円
 - ⇒ 機械化・省人化の推進 神戸ファクトリー増床
- ・ その他・・・約12億円
 - ⇒ 企画開発ラボ改装 新規レジ全店導入

2018年4月期 店舗リニューアル計画

45店舗を予定

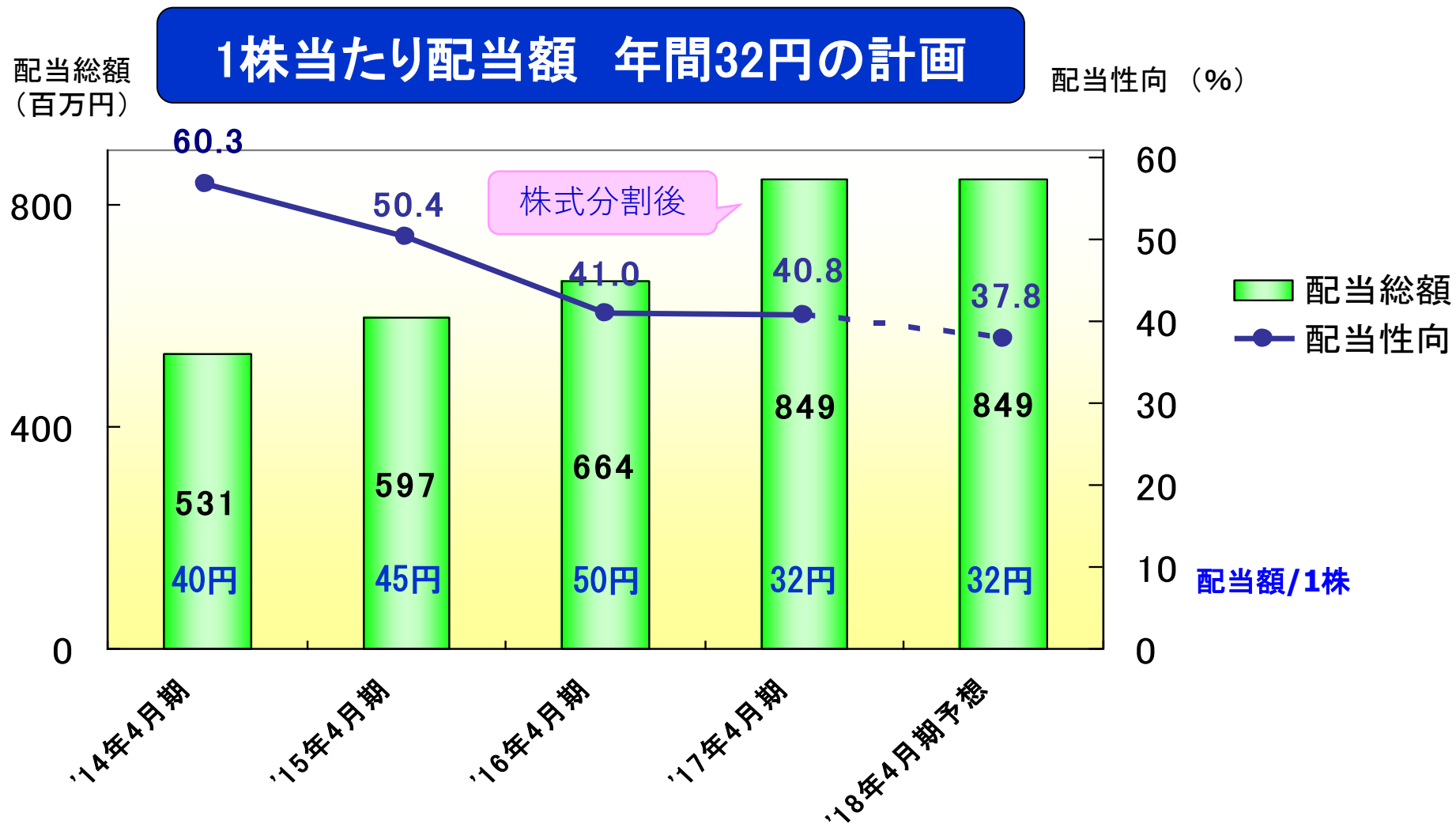
東日本 24店舗

西日本 21店舗



- ・ 新規ケース導入による買い合わせの促進
- ・ お客様がお買い求めやすい店舗環境の整備

2018年4月期 配当計画



2014~2016年4月期の1株当たりの配当額は株式分割前の配当額を記載しています

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。