

The Mirai Salad Company
ROCK FIELD

2020年4月期
第2四半期決算説明資料

2019年12月4日
株式会社ロック・フィールド

1. 2020年4月期 第2四半期 決算報告

2. 2020年4月期 取り組み進捗

1. 2020年4月期 第2四半期 決算報告

2020年4月期 第2四半期 決算概要

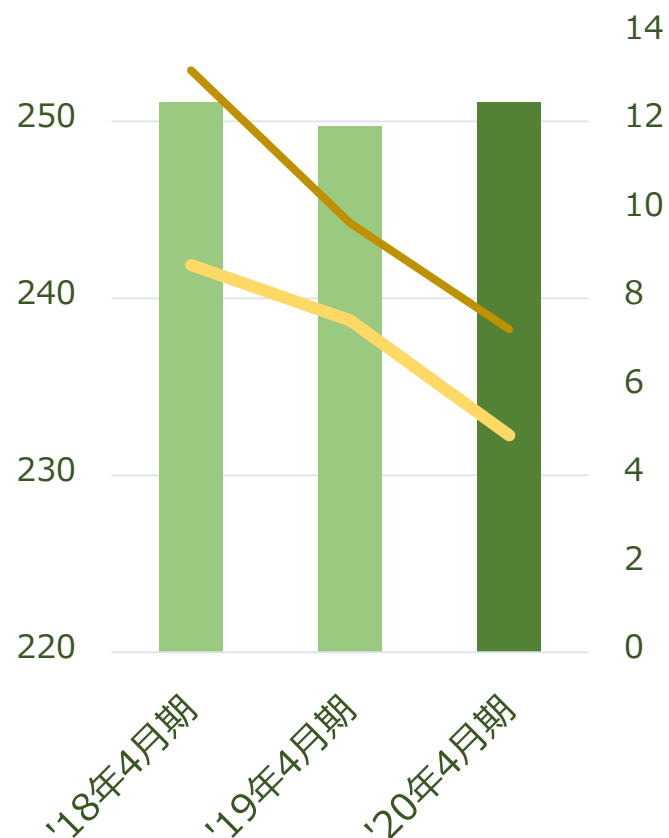
(単位：百万円)

(単位：億円)

【売上高】

(単位：億円)

【営業・当期利益】



■売上高 ■営業利益 ■当期純利益

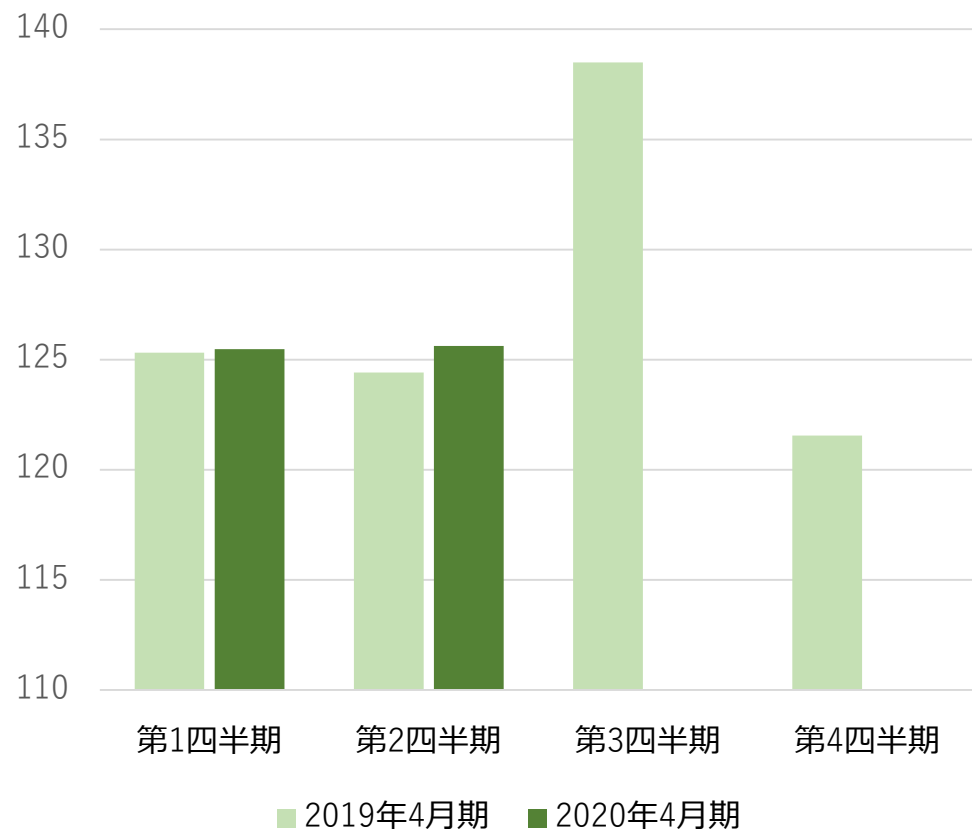
	2020年4月期 第2四半期		2019年4月期 第2四半期		前期同期比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	増減比
売上高	25,109	—	24,973	—	+135	100.5%
売上原価	10,593	42.2%	10,422	41.7%	+171	—
販管費	13,784	54.9%	13,580	54.4%	+203	—
営業利益	732	2.9%	970	3.9%	△238	75.4%
経常利益	773	3.1%	992	4.0%	△218	77.9%
当期純利益	490	2.0%	750	3.0%	△260	65.3%

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

2020年4月期 第2四半期 四半期別売上・営業利益

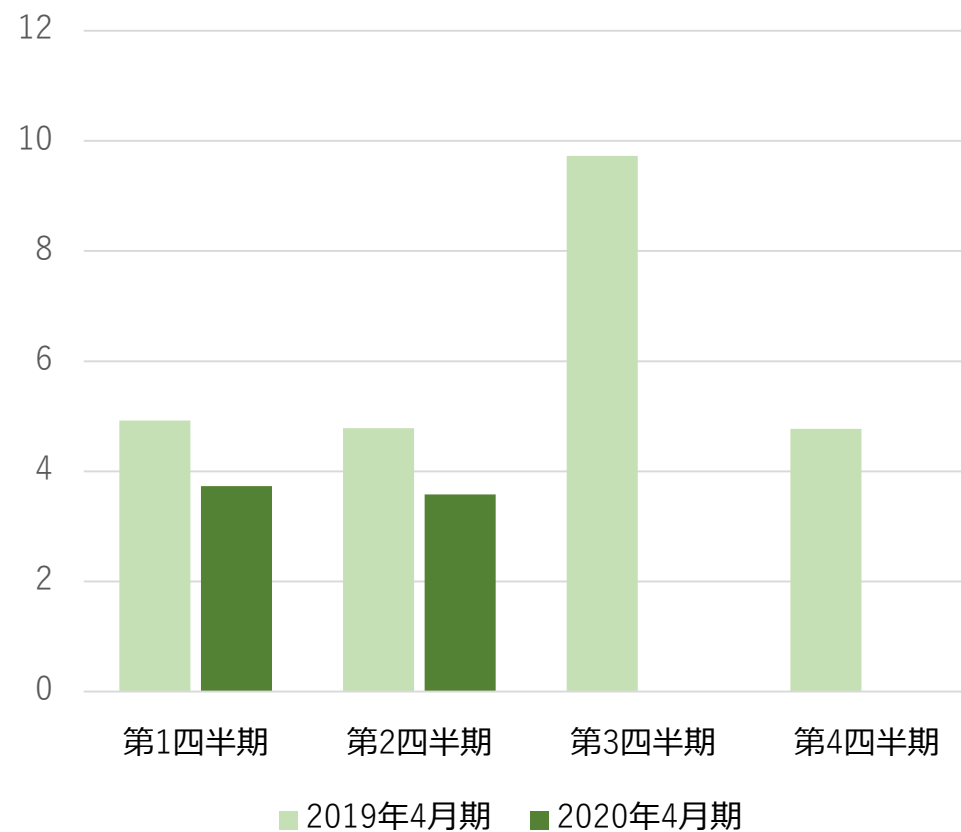
【売上高】

(単位：億円)



【営業利益】

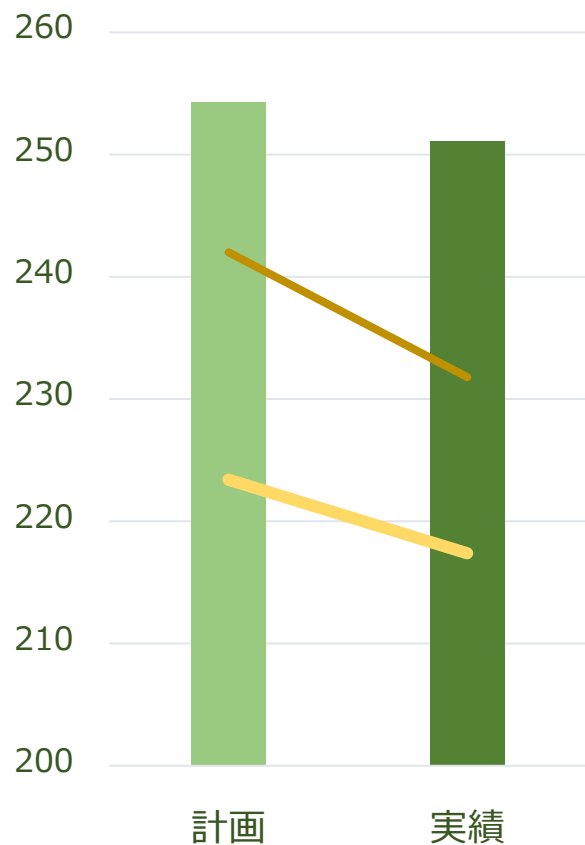
(単位：億円)



2020年4月期 第2四半期 計画対比

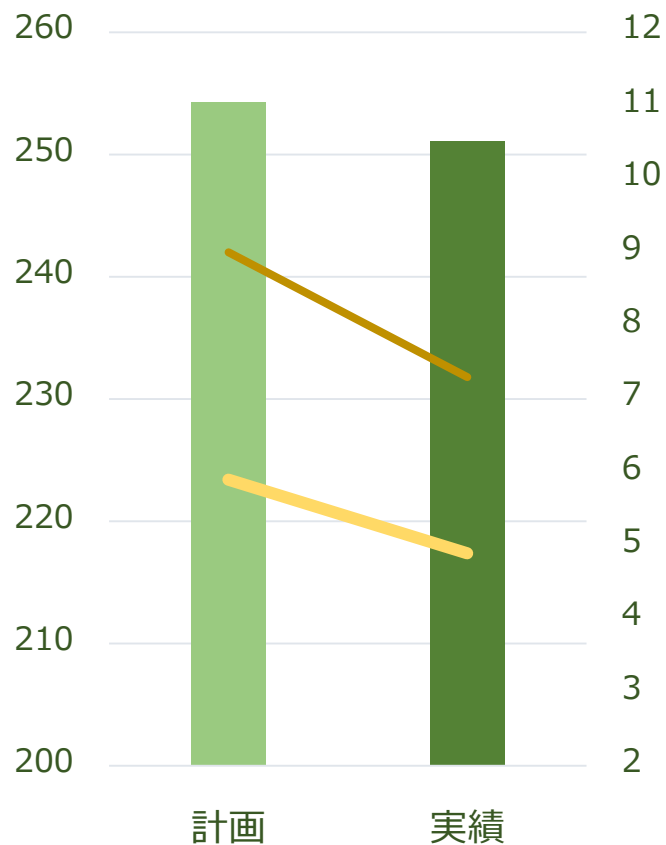
(単位：億円)

【売上高】



(単位：億円)

【営業・当期利益】



(単位：百万円)

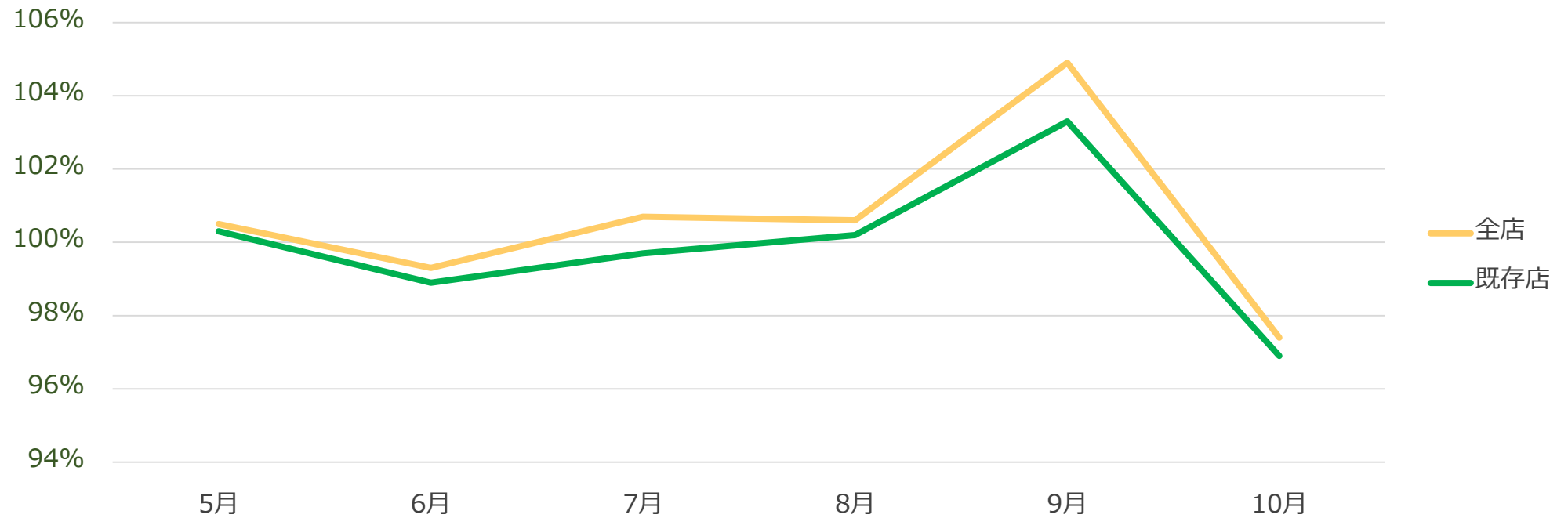
	2020年4月期 第2四半期実績		2020年4月期 第2四半期計画		計画対比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	達成率
売上高	25,109	—	25,438	—	△328	98.7%
売上原価	10,593	42.2%	10,653	41.9%	△60	—
販管費	13,784	54.9%	13,881	54.6%	△97	—
営業利益	732	2.9%	903	3.6%	△171	81.0%
経常利益	773	3.1%	912	3.6%	△139	84.7%
当期純利益	490	2.0%	592	2.3%	△102	82.7%

■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

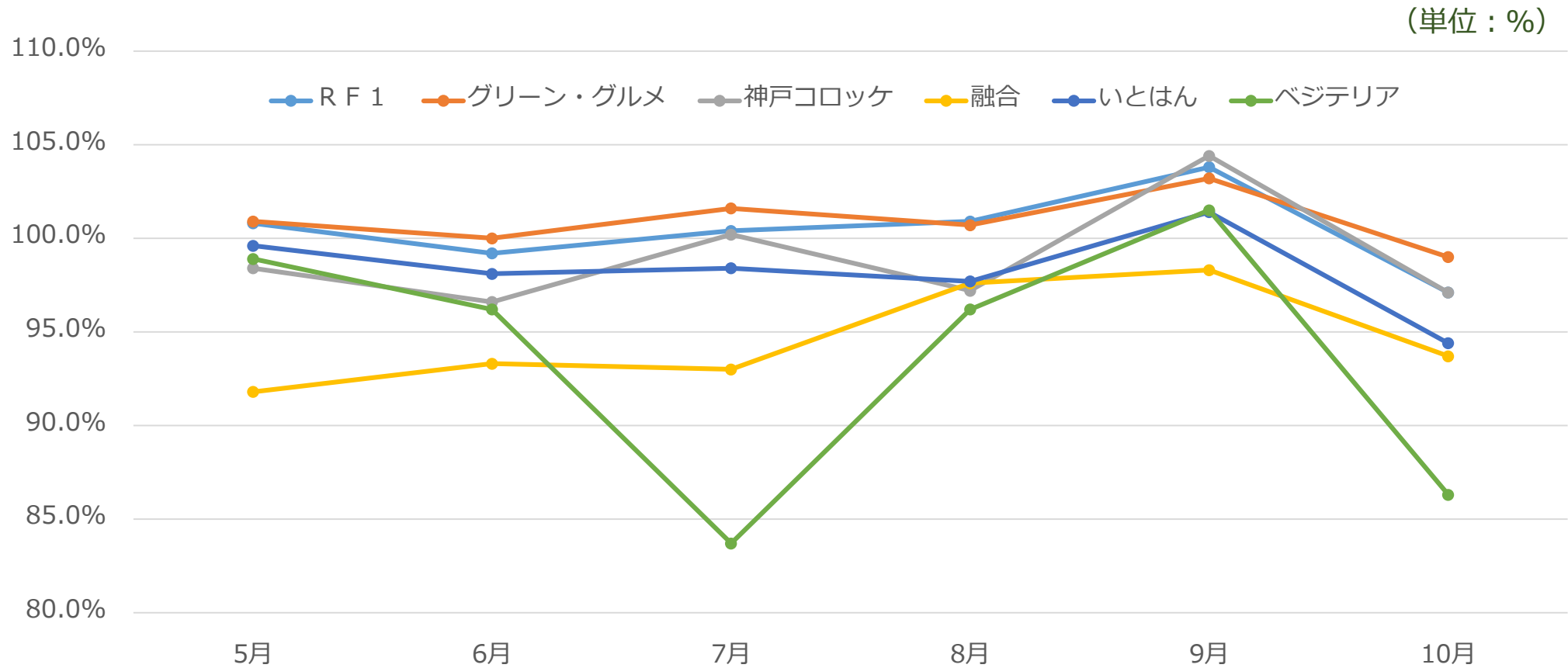
2020年4月期 第2四半期 月別売上推移

前年同月比

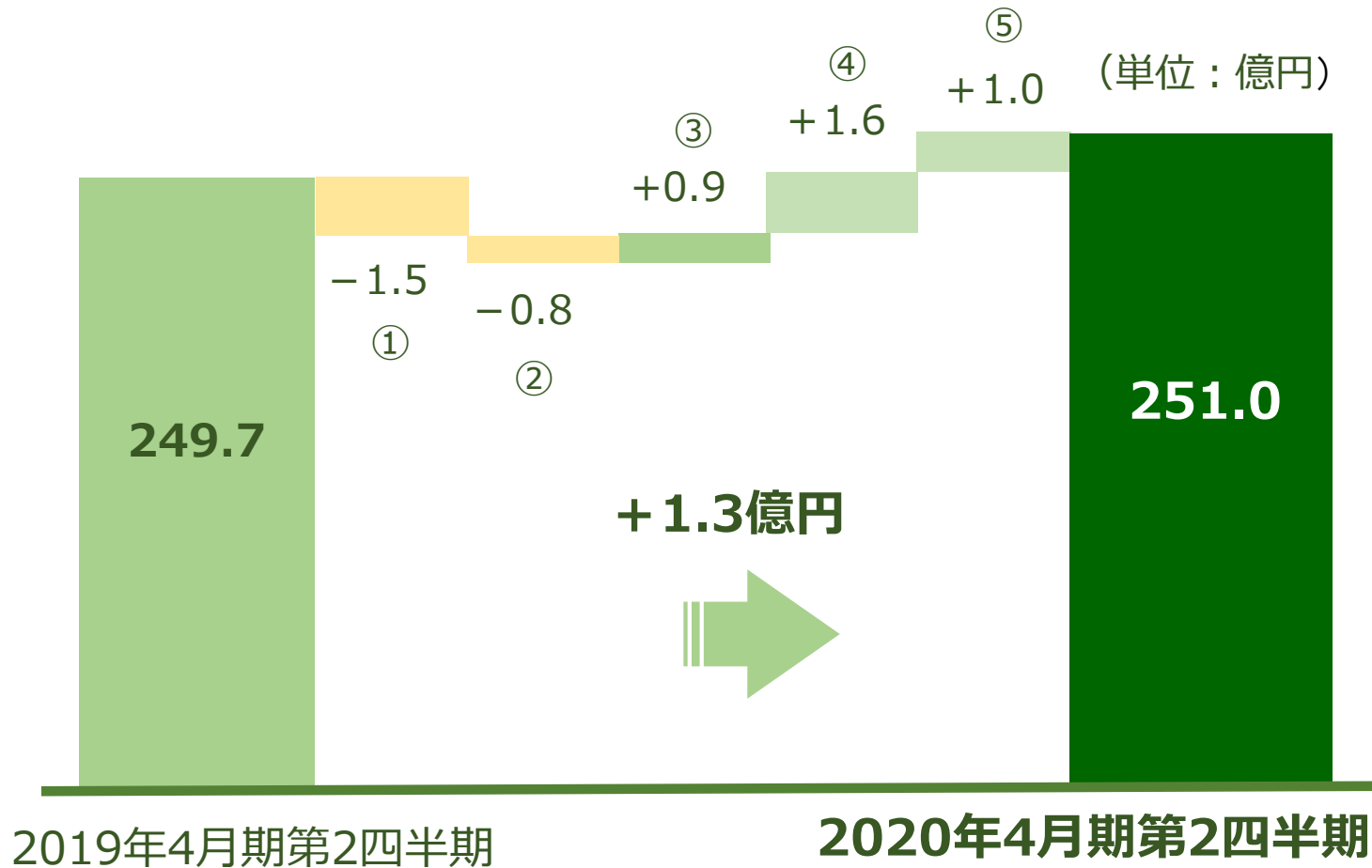


2020年4月期 第2四半期 ブランド別売上推移（既存店）

既存店 前年同月比



2020年4月期 第2四半期 売上分析



売上増加要因

- ① 2019年4月期退店店舗の売上
-1.5億円
- ② 2020年4月期退店店舗の売上
-0.8億円
- ③ 既存店の売上
+0.9億円
- ④ 2019年4月期出店店舗の売上
+1.6億円
- ⑤ 2020年4月期出店店舗の売上
+1.0億円

金額は単位以下切り捨てで表示しております

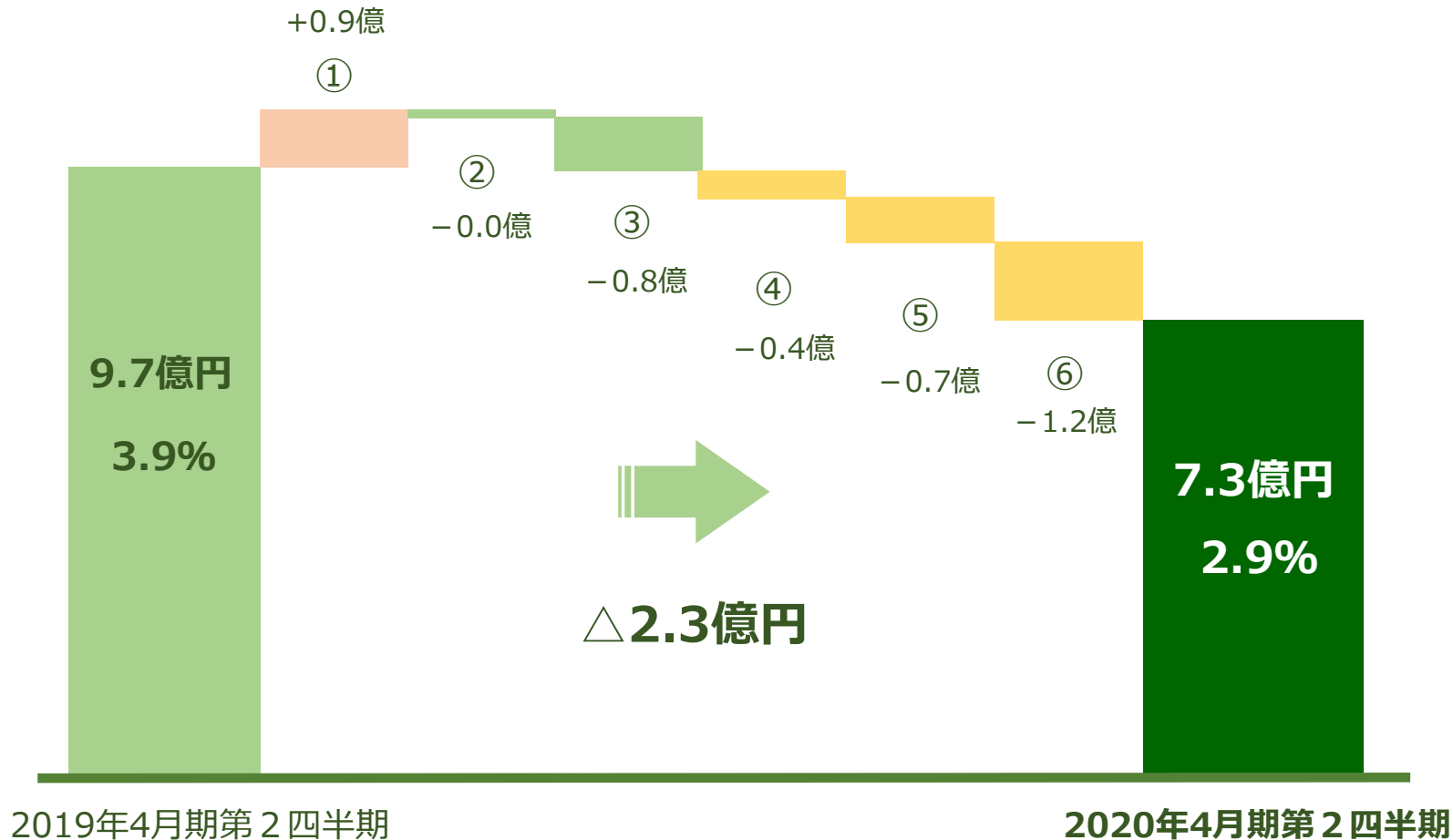
2020年4月期 第2四半期 売上原価と販管費の内訳

(単位：百万円)

	2020年4月期 第2四半期		2019年4月期 第2四半期	
	金額	売上比	金額	売上比
売上高	25,109	—	24,973	—
<売上原価>	10,593	42.2%	10,422	41.7%
原材料費	6,935	27.6%	6,893	27.6%
労務費	2,387	9.5%	2,306	9.2%
その他経費	1,270	5.1%	1,222	4.9%
<販売費・一般管理費>	13,784	54.9%	13,580	54.4%
人件費	6,267	25.0%	6,196	24.8%
その他経費	7,517	30.0%	7,384	29.6%
営業利益	732	2.9%	970	3.9%

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示しております

2020年4月期 第2四半期 営業利益分析



営業利益減少要因

- ① 売上高の増加によるもの +0.9億円
- ② 材料費率の上昇によるもの -0.0億円
- ③ 労務費（原価）の増加によるもの -0.8億円
- ④ 製造経費の増加によるもの -0.4億円
- ⑤ 人件費（販管費）の増加によるもの -0.7億円
- ⑥ その他経費の増加によるもの -1.2億円

金額は単位以下切り捨てで表示しております

2020年4月期 第2四半期 ブランド別の状況

(単位：百万円)

ブランド	2020年4月期 第2四半期				2019年4月期 第2四半期
	売上高	売上原価	売上原価率	前年同期比	売上原価率
RF1	15,933	6,703	42.1%	+0.3%	41.7%
グリーングルメ	4,378	1,897	43.3%	+0.4%	42.9%
いとはん	1,835	785	42.8%	+1.2%	41.6%
神戸コロッケ	1,418	557	39.3%	+0.2%	39.1%
ベジテリア	703	244	34.7%	+0.1%	34.6%
融合	517	227	43.9%	+0.2%	43.8%
その他	322	178	55.2%	+1.0%	54.2%
合計	25,109	10,593	42.2%	+0.5%	41.7%

2020年4月期 第2四半期 出店・退店の状況

ブランド	期首 (2019.5.1)	出店	退店	第2四半期末	第2四半期末 計画
RF1	150	1	3	148	149
グリーングルメ	61	1	0	62	62
いとはん	32	3	0	35	33
神戸コロッケ	37	0	1	36	36
ベジテリア	26	0	0	26	26
融合	10	0	0	10	10
その他	2	0	0	2	2
計	318	5	4	319	318

2020年4月期 店舗リニューアルの状況

	2020年4月期 事業計画	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	計
東日本店舗	15店舗	4店舗	1店舗	—	—	5店舗
西日本店舗	16店舗	1店舗	14店舗	—	—	15店舗
計	31店舗	5店舗	15店舗	—	—	20店舗

2. 2020年4月期 取り組み進捗

2020年4月期 事業計画取り組み

■ 来店客数アップの施策

価格政策の方針転換によりお客様が選びやすい品揃えへ

⇒ よりきめ細かな、店舗タイプ・立地別にセグメント分けした価格政策の推進が必要

コアなファンに向けた販売促進の強化により来店頻度の向上につなげる

⇒ R F 1 ファン・ミーティング2020を皮切りに、中長期の取組みを継続

■ 新カテゴリー商品の開発と育成

“加熱野菜”の調理技術強化により他社と差別化された商品領域を拡大

⇒ 「野菜は、多才。」を店頭から重点的に訴求、買上げ点数の向上に貢献

2020年4月期 事業計画取り組み

野菜
は、
多才。

RF1の
新しい
提案は
加熱野菜
です。



RF1
SOZAI

野菜
は、
多才。

RF1の
新しい
提案は
加熱野菜
です。



RF1
SOZAI

野菜
は、
多才。

加熱して、
暑い夏も
食べやすく。
プロの
工夫です。



RF1
SOZAI

野菜
は、
多才。

実りの秋、
加熱調理で
おいしさ
深まる。



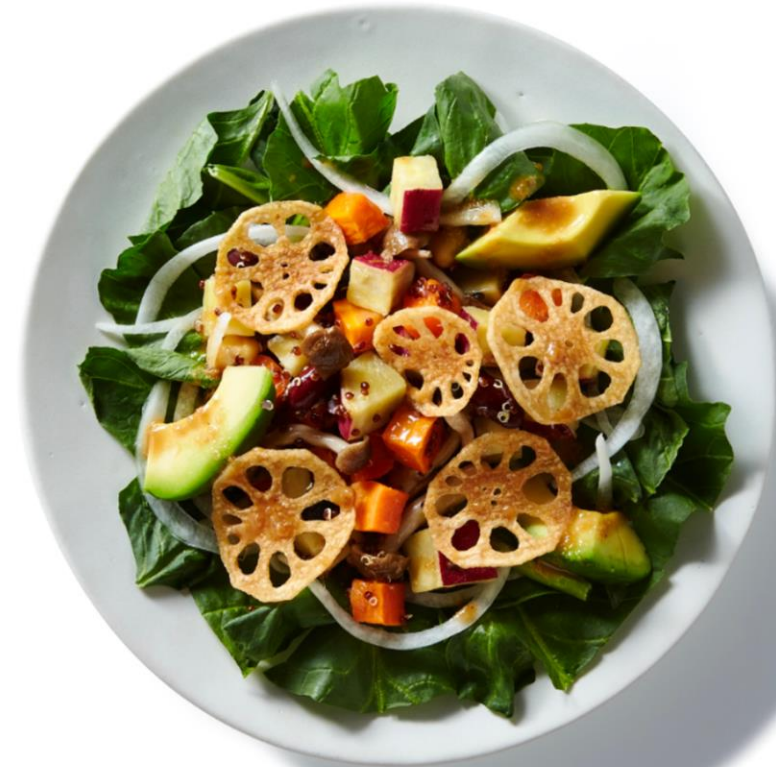
RF1
SOZAI

2020年4月期 事業計画取り組み



RF1自慢の
ローストビーフサラダ
クレソン添え

あめ色玉ねぎ入り
和風バルサミコドレッシング付き



秋を味わう素材の
ローストと
アボカドのサラダ

香ばし胡麻
ドレッシング付き

2020年4月期 事業計画取り組み

■店舗生産性の向上

パック完成品の供給拡大による店舗労働時間の削減

納品形態の改良による開店作業負荷軽減

⇒ 店舗労働時間の削減は計画通り、生産性の向上に繋げるためには店舗の働き方の改革が必要

■直接生産性の向上

静岡ファクトリー第4棟を見据えた生産体制の構築

生産計画のコントロールによる日々の生産アイテム数の削減

⇒ キットサラダの展開を拡大、使い勝手の良さなどにより好調に推移
生産アイテム数の削減は生産計画のコントロールから全社的な取り組みへ

2020年4月期 事業計画取り組み

R1
SOZAI

週末は「作るを楽しむSALAD」の日

「作るを楽しむSALAD」で
おいしい週末を過ごしてみませんか？
新鮮素材が下ごしらえしてあるから、
気軽に華やかなサラダが作れます。
ホームパーティや手土産にもぴったり。
次の日まで楽しめるのも魅力です。



ローストビーフと
揚げごぼうの旨みサラダ
1パック¥897(税込)



2種のドレッシングで味わう
グリーンサラダ
1パック¥692(税込)



2020年4月期 事業計画取り組み

■ 新業態の開発

オフィスのサラダランチ需要に対する取り組み

⇒ RF1 SELECT 山王パークタワー店の検証を経て次の段階へ

■ EC宅配の本格化

RF1オンライン強化をベースとした会員統合とファンの組織化

⇒ EC宅配事業の基本スキームの確立に向け取り組みを継続
会員統合は翌期以降に持ち越し

2020年4月期 設備投資計画

設備投資計画 38.3億円 → 上期実績 28.3億円

販売施策に対応した出店・リニューアル	7.9億円	⇒	3.5億円
合理化・省人化を目的とした生産設備	3.6億円	⇒	1.0億円
増産を目的とした生産設備	1.9億円	⇒	0.4億円
設備の維持・メンテナンス	3.3億円	⇒	2.7億円
静岡ファクトリー第4棟（21年4月期稼働）	20.3億円	⇒	19.9億円
その他	1.3億円	⇒	0.8億円

2020年4月期 出店・退店計画

ブランド	期首 (2019.5.1)	出店	退店	第2四半期末 (2019.10.31)	下期 出店	下期 退店	期末 (2020.4.30)
RF1	150	1	3	148	2	2	148
グリーングルメ	61	1	0	62	0	0	62
いとはん	32	3	0	35	0	0	35
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	10	0	0	10	0	0	10
その他	2	0	0	2	0	0	2
計	318	5	4	319	2	2	319

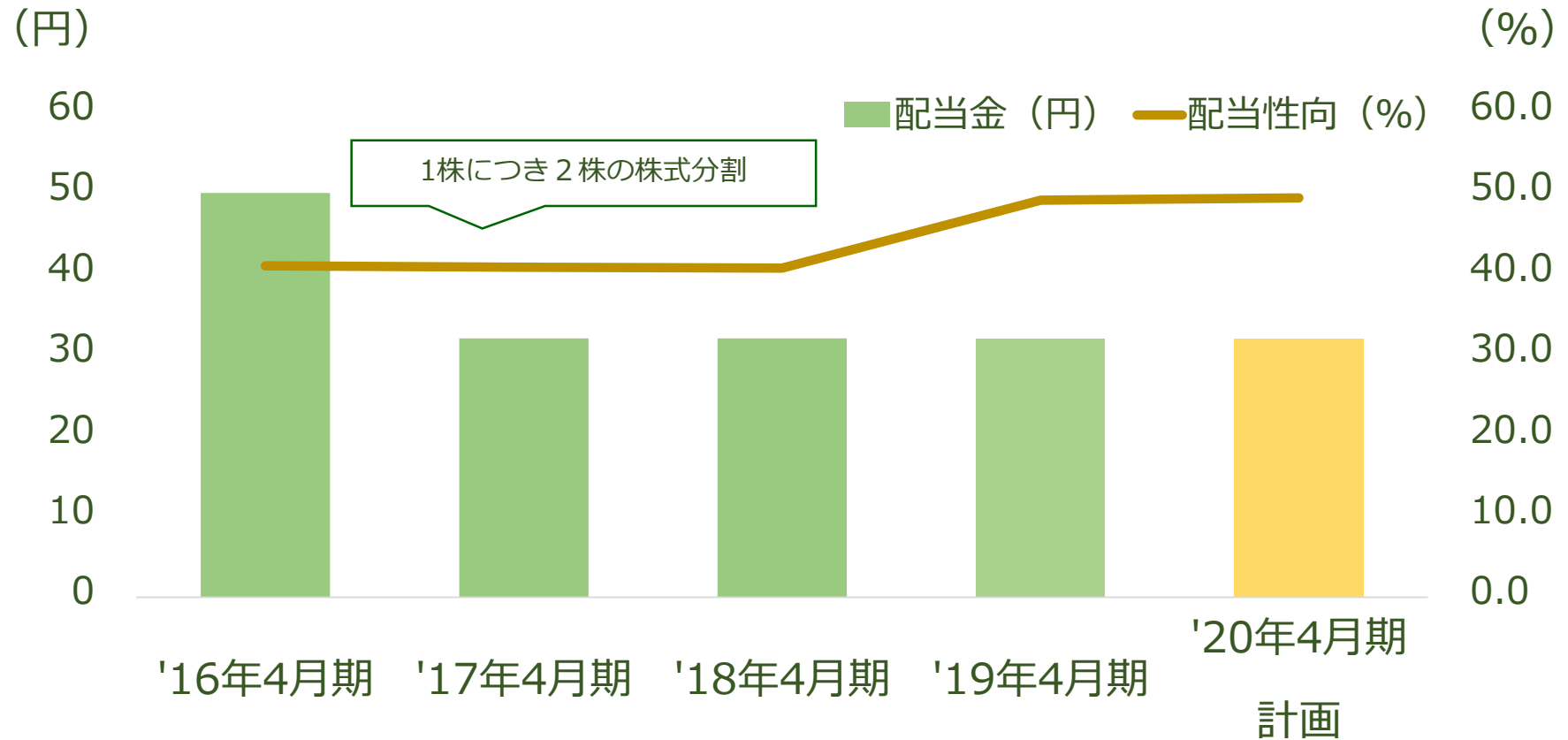
現時点で確定している案件のみを記載しております

株主数の変化

	2019年4月末	2019年10月末	
個人その他	16,637名	24,044名	7,407名増加
金融機関	29名	29名	
証券会社	25名	25名	
一般法人	168名	212名	44名増加
外国法人等	135名	142名	7名増加
自己名義株式	1名	1名	
機構名義失念株式	1名	1名	
合計	16,996名	24,454名	7,458名増加

中間期に100株以上保有の株主様全員におそうざい券を1,000円分贈呈することに変更したことを受け、個人株主が大幅に増加。地域別では、店舗の多い関東圏（+3,478名）と関西圏（+1,884名）の株主数の増加が著しい。

2020年4月期 配当計画



■ 配当金 (円)

50

32

32

32

32

— 配当性向 (%)

41.0

40.8

40.7

49.1

49.4

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。