

2025 年 5 月 19 日

株式会社丸千代山岡家

2025 年 1 月期の決算内容についての機関投資家からのご質問に対するご回答(一部)

2025 年 3 月 14 日に開示した決算短信並びに、3 月 24 日に開示した決算説明資料について、機関投資家からご質問をいただき、質問件数が多かった内容の一部のご回答を記載いたします。

Q 1 今期予算の既存店前年比 109%は保守的で低いのではないかと？

A 1 今期予算を立てた時期は 2024 年の 12 月から 2025 年 1 月であり、その時の既存店前年比は 118%、116%と下降基調であったため、その流れを考慮し今期予算は上期 113%、下期は 105%の通期 109%で予算を編成しております。

Q 2 今期 2 月以降の既存店の売上が好調な要因は何ですか？

A 2 インフルエンサーの方々が当社を宣伝していただき、認知度が上がっているのも要因の一つではありますが、当社のアプリのクーポン利用率が高まっており、来店頻度向上につながっていると考えております。

Q 3 今後も既存店の売上高を伸ばしていけるのでしょうか？

A 3 売上高が高い店舗は平均月商の倍近くになっており、今の売上が限界という訳ではありません。しかしながら、店舗所在地や立地、周辺人口などにも左右されますので、1 店舗の平均月商の伸びは緩やかになると予想しております。

Q 4 原価率が上昇しており、粗利が悪化しているので大幅な値上げは検討しないのですか？

A 4 現時点で大幅な価格改定は考えておりません。当社の値上げの方針として、食材の仕入価格の上昇分を目安に商品価格に転嫁しておりますので、原価率は上昇いたしますが、粗利益は確保出来ております。お客様のご負担を最小限に抑えることで客数の減少を防ぎたいと考えております。

Q 5 円高になると原価率にどれくらいの影響があるのですか？

A 5 円高が続けば食材仕入価格にメリットは発生しますが、金額換算はできておりません。仮に直近が円高になったとしても、すぐに原価率には影響せず食材センターの在庫を含めた原価率の計算になりますので、長期間円高になれば原価率に与えるメリットが出ると考えております。

Q6 2024年度はお米の仕入価格が上がったと思いますが、金額でどれくらいの負担増でしたか？

A6 金額に関してはご回答を控えさせていただきますが、当初の仕入れ価格から約2倍になったお取引先もございます。

Q7 2025年1月期の4Qの利益が低い理由

A7 当社は一般的な定期賞与がありませんので、計画を上回る利益が出たときに、その一部を決算賞与として従業員に支給しております。決算賞与は年間の利益の目途が立った時に支給を決定しますので、4Qの販管費として計上したためでございます。

Q8 今期の決算賞与はどれくらい支給予定ですか？

A8 現時点では支給金額は未定です。今期の利益が計画を上回った場合は支給する可能性があります。

Q9 決算賞与ではなく、定期賞与を導入して引当金を積んで4Qの大幅な利益減少を回避しないのか？

A9 現時点で定期賞与と引き当てを実施する予定はありません。通期の計画を上回る場合に決算賞与の支給を検討したいと考えております。

Q10 中期経営計画で配当性向を発表した理由はどうしてでしょうか？

A10 当社は自己資本比率50%を1つの指標としており、中期経営計画の3年以内に達成する見込みが出てきましたので、2028年1月期までに段階的に配当性向を20%まで引き上げる発表をいたしました。

Q11 配当性向20%を出したとしても現預金が増えるので、配当性向が少ないのではないのか？

A11 まずは、中期経営計画で開示した配当性向20%の実現を優先させたいと考えております。

Q12 都心への出店はしないのですか？

A12 都心への出店は全くしないという訳ではなく、良い条件の物件が見つければ検討いたします。しかし、当社は郊外ロードサイドへの出店で売上を伸ばしておりますので、あえて家賃が高い都心部への積極的な出店は考えておりません。

Q13 今期の10店舗の出店は可能でしょうか？

A13 現時点で8店舗の契約が済んでおり、残り2店舗の物件候補も出ておりますので、10店舗の出店は可能と考えております。

Q14 今期の4半期ごとの出店ペースはどれくらいでしょうか？

A14 今期は4半期ごとに2～3店舗の出店の予定となっております。

Q15 国内300店舗を達成した場合の次の出店方針はありますか？

A15 まず、47都道府県への出店を目指し、その上で国内300店舗体制を構築したいと考えております。現時点では海外出店の計画は無く国内の出店を優先させたいと考えております。

Q16 会長の持株比率が高いままなので、外部からの牽制が効くように株の売却を検討しないのか？

A16 現時点で株を売却する話は聞いておりません。

Q17 今期の計画の販管費が増えている理由を聞かせてほしい。

A17 金額として大きいのは、正社員の賃金のベースアップ、確定拠出年金の拠出額の増額、今期の正社員採用 230 名による人件費の増加などがあります。当社は手作りで商品を作っており、人材育成に時間がかかりますので、来期以降の出店に備えて正社員を採用してトレーニングする必要があります。今後の出店ペースを上げていくうえでも、人材への投資が必要になります。

Q18 新リース会計基準が適応された場合、自己資本比率はどれくらいになると想定していますか？

A18 現在、算定中です。

Q19 YouTube やInstagramで山岡家を紹介するインフルエンサーがありますが、そのインフルエンサーに対してどれくらいの広告宣伝費を支払っておりますか？

A19 当社はインフルエンサーの方に費用をお支払いしておらず、有難いことにインフルエンサー側の企画として動画の配信が行われ、結果として宣伝になっている状況であると認識しております。

Q20 決算発表から 4 月下旬までに機関投資家との面談の件数はどれくらいでしょうか？

A20 40 件弱となっております。

以 上