

The Mirai Salad Company  
**ROCK FIELD**

2019年（平成31年）4月期  
第2四半期 決算説明資料

2018年12月5日  
株式会社ロック・フィールド

1. 2019年4月期 第2四半期 決算報告

2. 2019年4月期 取り組み進捗

# 1. 2019年4月期 第2四半期 決算報告

# 2019年4月期 第2四半期 決算概要

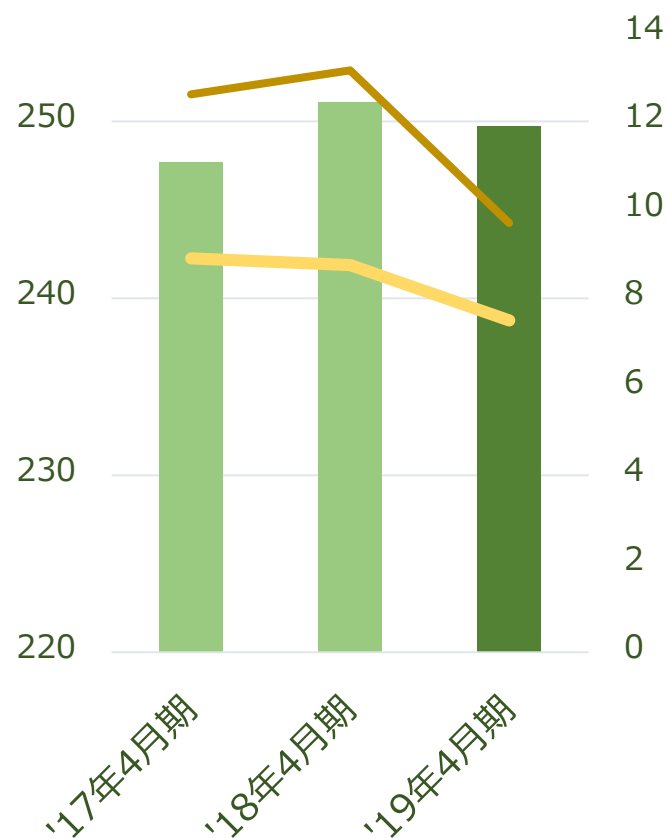
(単位：百万円)

(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

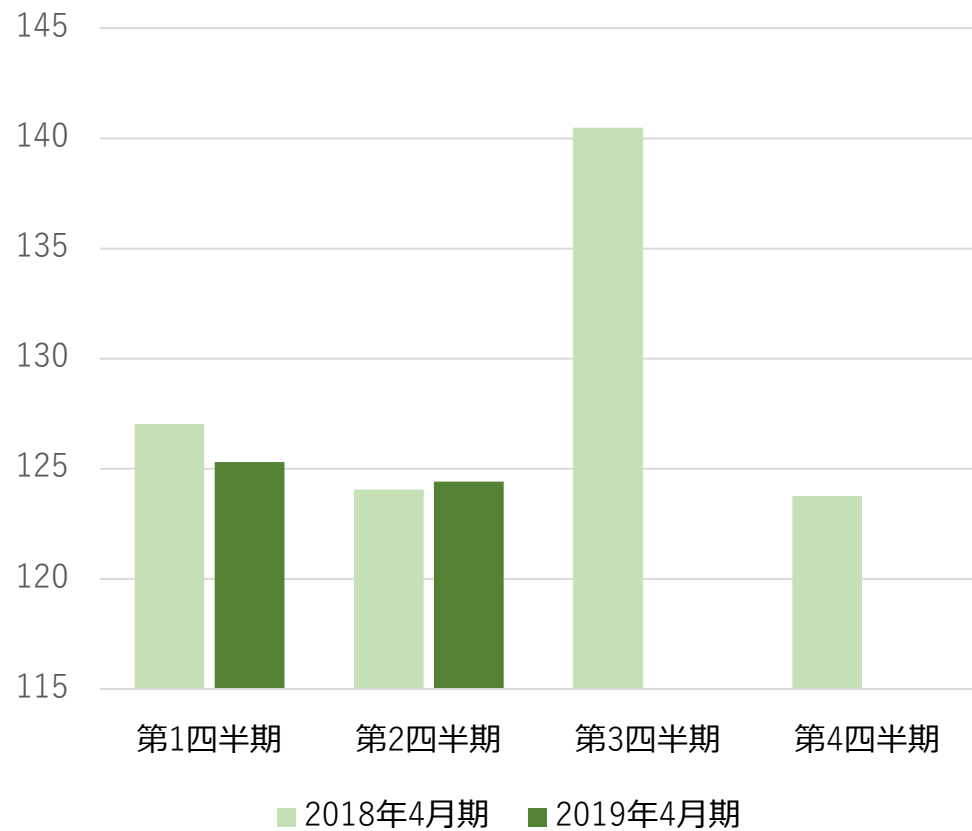
	2019年4月期 第2四半期		2018年4月期 第2四半期		前期同期比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	増減比
<b>売上高</b>	<b>24,973</b>	—	<b>25,110</b>	—	<b>△136</b>	<b>99.5%</b>
売上原価	10,422	41.7%	10,232	40.7%	+189	—
販管費	13,580	54.4%	13,562	54.0%	+18	—
<b>営業利益</b>	<b>970</b>	<b>3.9%</b>	<b>1,315</b>	<b>5.2%</b>	<b>△344</b>	<b>73.8%</b>
<b>経常利益</b>	<b>992</b>	<b>4.0%</b>	<b>1,343</b>	<b>5.3%</b>	<b>△350</b>	<b>73.9%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>750</b>	<b>3.0%</b>	<b>875</b>	<b>3.5%</b>	<b>△124</b>	<b>85.8%</b>

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

# 2019年4月期 第2四半期 四半期別売上・営業利益

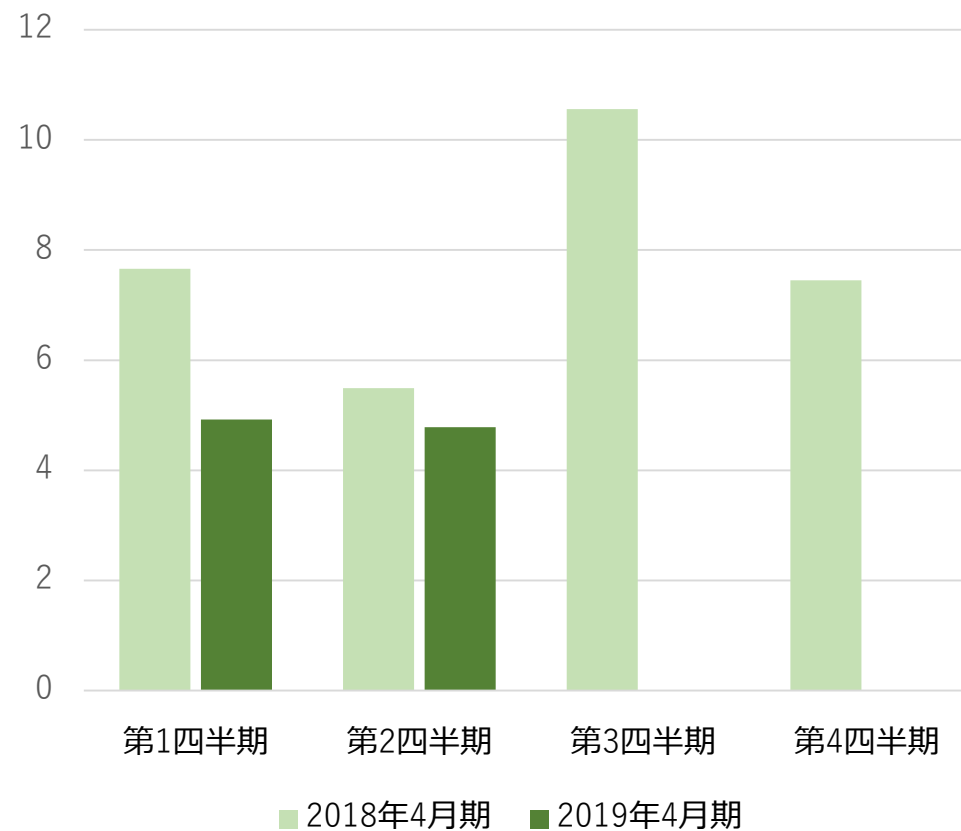
## 【売上高】

(単位：億円)



## 【営業利益】

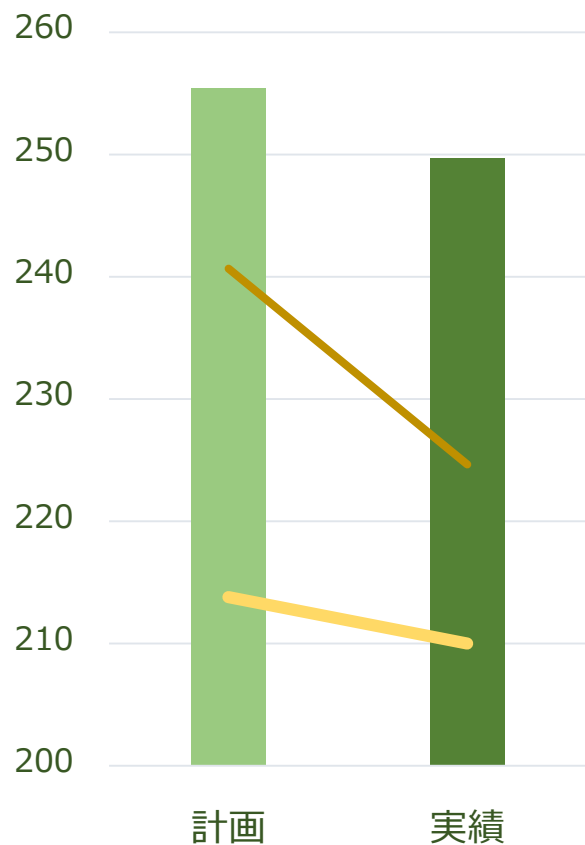
(単位：億円)



# 2019年4月期 第2四半期 計画対比

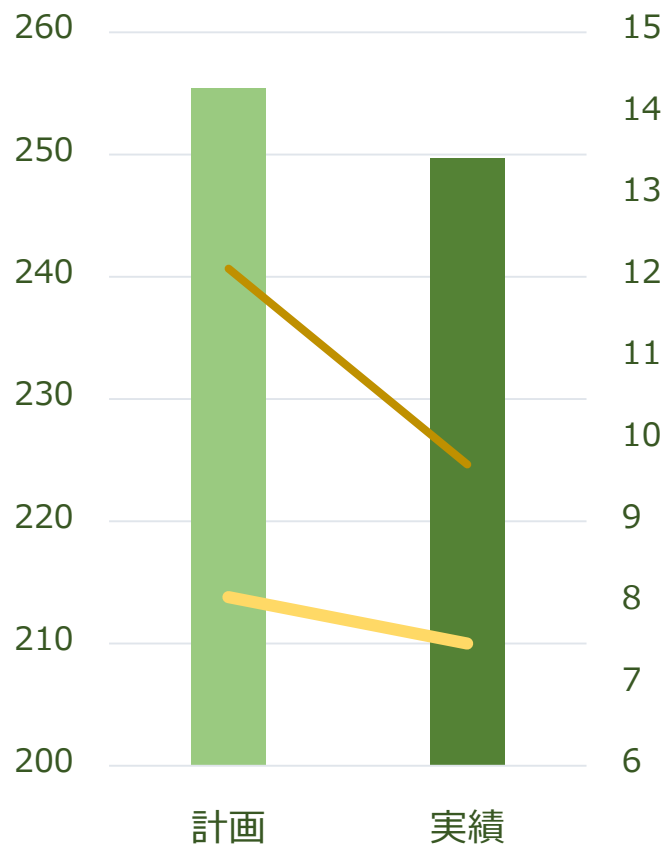
(単位：億円)

【売上高】



(単位：億円)

【営業・当期利益】



■売上高 ■営業利益 ■当期純利益

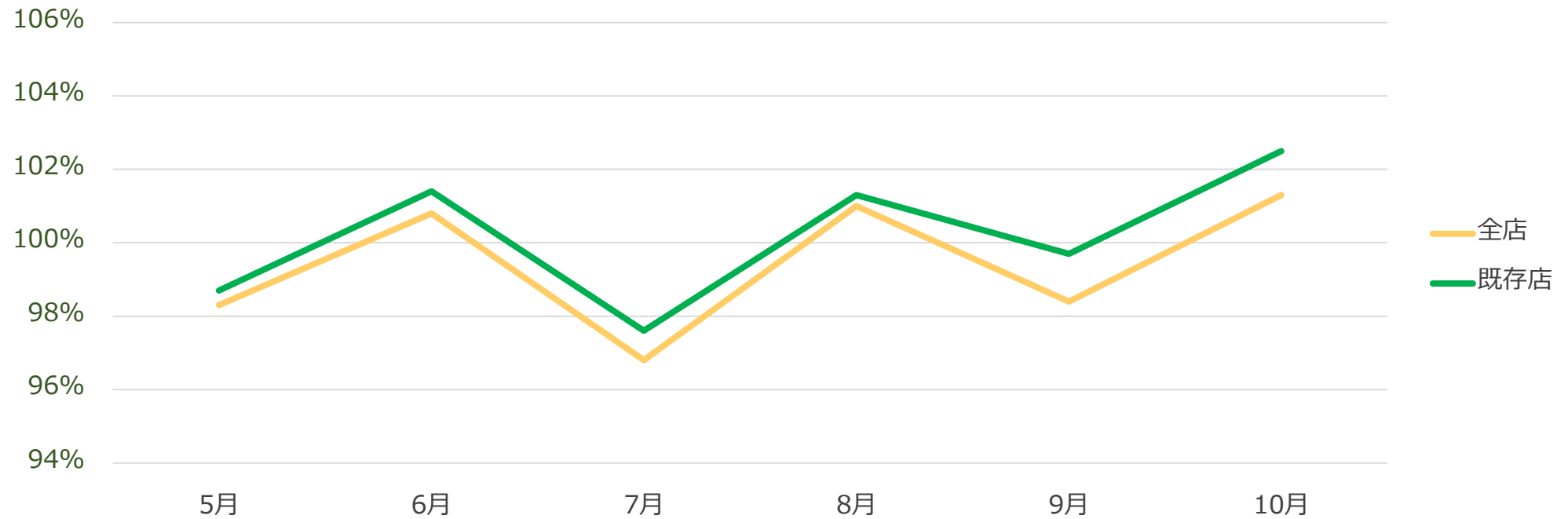
(単位：百万円)

	2019年4月期 第2四半期実績		2019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
<b>売上高</b>	<b>24,973</b>	—	<b>25,547</b>	—	<b>△574</b>	<b>97.8%</b>
売上原価	10,422	41.7%	10,498	41.1%	△76	—
販管費	13,580	54.4%	13,832	54.1%	△251	—
<b>営業利益</b>	<b>970</b>	<b>3.9%</b>	<b>1,216</b>	<b>4.8%</b>	<b>△246</b>	<b>79.8%</b>
<b>経常利益</b>	<b>992</b>	<b>4.0%</b>	<b>1,240</b>	<b>4.9%</b>	<b>△248</b>	<b>80.0%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>750</b>	<b>3.0%</b>	<b>807</b>	<b>3.2%</b>	<b>△56</b>	<b>92.9%</b>

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

# 2019年4月期 第2四半期 月別売上推移

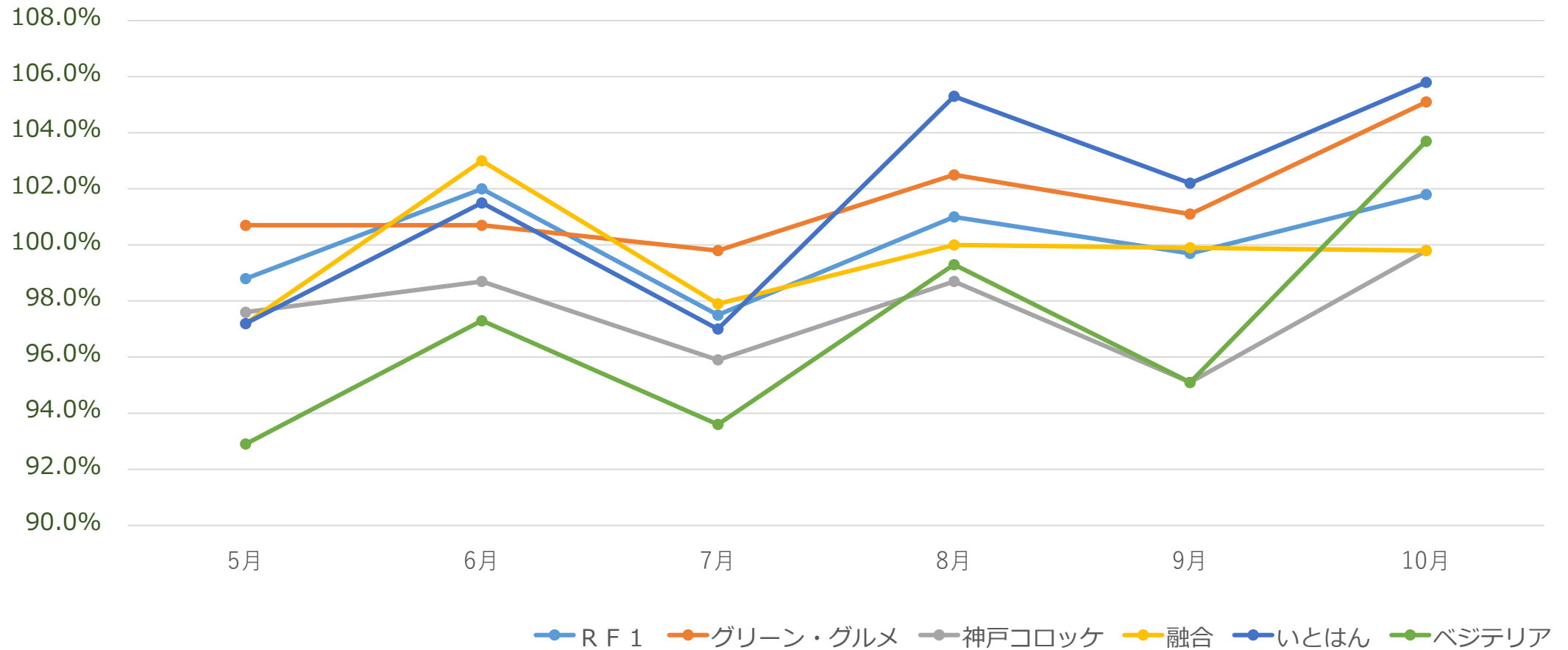
前年同月比



# 2019年4月期 第2四半期 ブランド別売上推移（既存店）

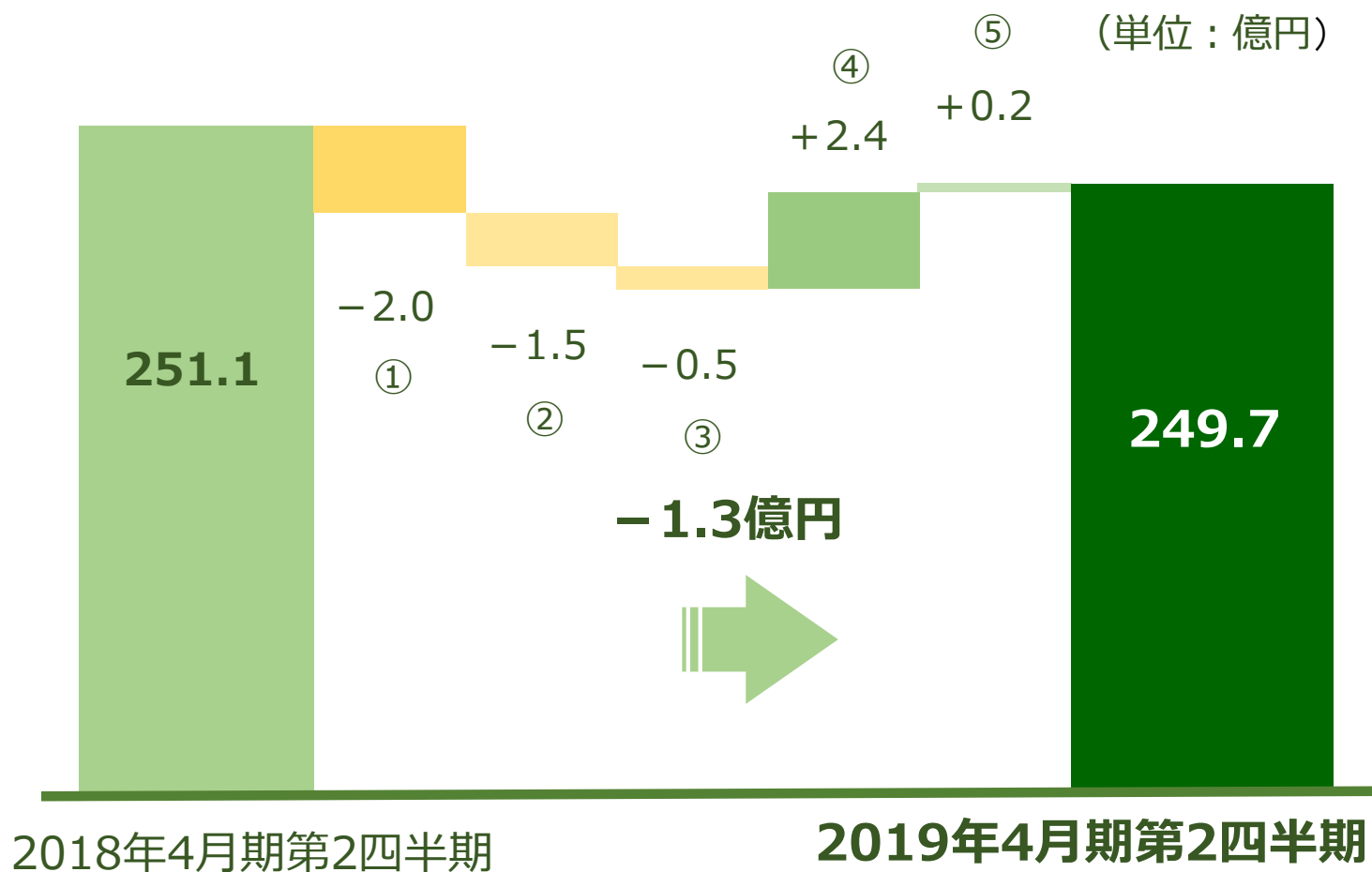
既存店 前年同月比

（単位：％）





# 2019年4月期 第2四半期 売上分析



## 売上減少要因

- ① 2018年4月期退店店舗の売上  
-2.0億円
- ② 2019年4月期退店店舗の売上  
-1.5億円
- ③ 既存店の売上  
-0.5億円
- ④ 2018年4月期出店店舗の売上  
+2.4億円
- ⑤ 2019年4月期出店店舗の売上  
+0.2億円

金額は単位以下切り捨てで表示しております

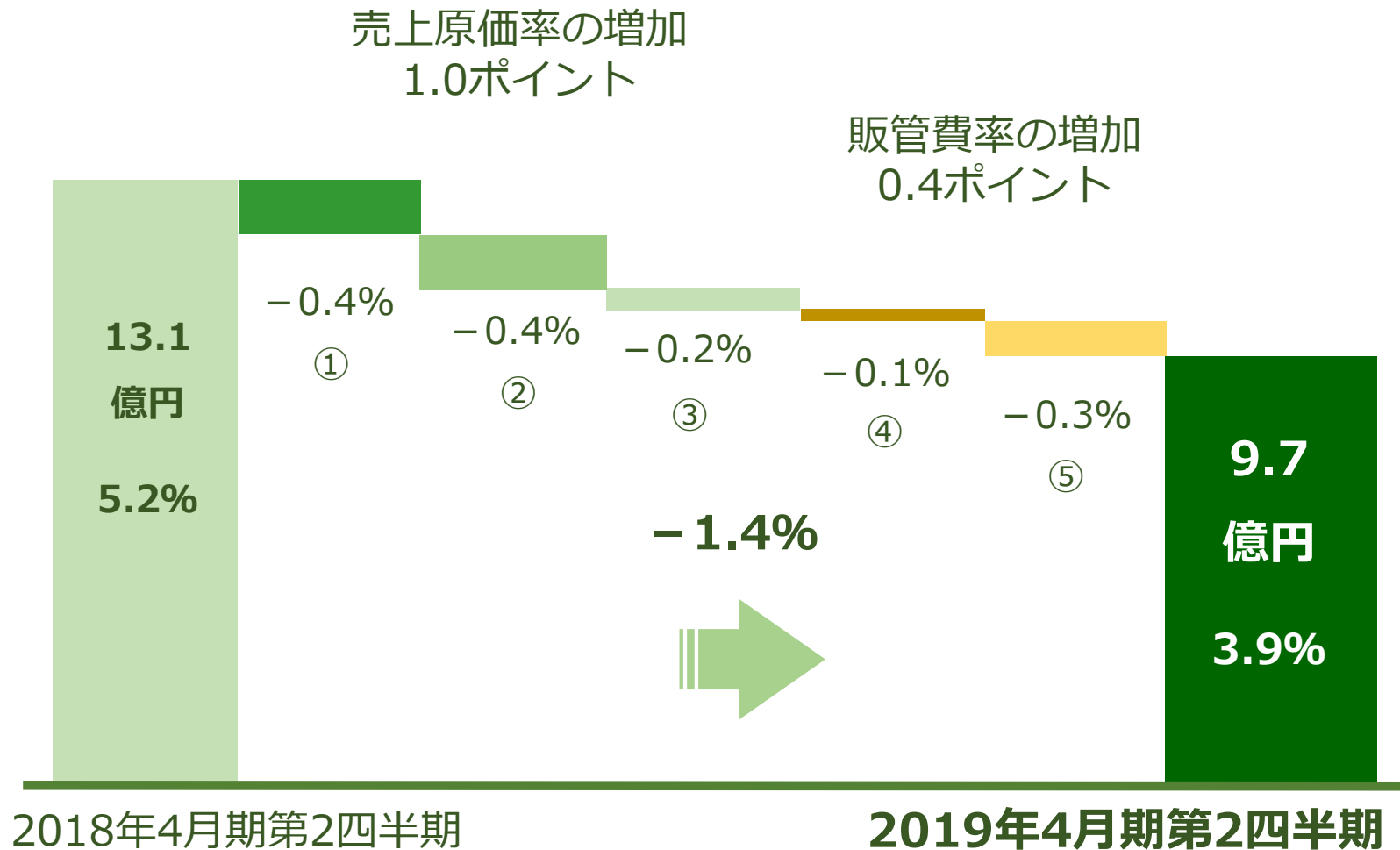
# 2019年4月期 第2四半期 売上原価と販管費の内訳

(単位：百万円)

	2019年4月期 第2四半期		2018年4月期 第2四半期	
	金額	売上比	金額	売上比
売上高	24,973	—	25,110	—
<売上原価>	10,422	41.7%	10,232	40.7%
原材料費	6,893	27.6%	6,826	27.2%
労務費	2,306	9.2%	2,214	8.8%
その他経費	1,222	4.9%	1,191	4.7%
<販売費・一般管理費>	13,580	54.4%	13,562	54.0%
人件費	6,196	24.8%	6,201	24.7%
その他経費	7,384	29.6%	7,360	29.3%
営業利益	970	3.9%	1,315	5.2%

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

# 2019年4月期 第2四半期 営業利益分析



## 営業利益率増減要因

### 売上原価によるもの

- ① 原材料費率の増加 0.4%
- ② 労務費率の増加 0.4%
- ③ その他経費率の増加 0.2%

### 販売費・一般管理費によるもの

- ④ 人件費率の増加 0.1%
- ⑤ その他経費率の増加 0.3%

2018年4月期第2四半期

2019年4月期第2四半期

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

# 2019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	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
RF1	16,077	6,711	41.7%	+1.0%
グリーングルメ	4,159	1,786	42.9%	+1.0%
いとはん	1,758	731	41.6%	+0.8%
神戸コロッケ	1,416	554	39.1%	+0.7%
ベジテリア	752	260	34.6%	+0.9%
融合	576	252	43.8%	+0.0%
その他	233	126	54.2%	+3.0%
合計	24,973	10,422	41.7%	+1.0%

# 2019年4月期 第2四半期 出店・退店の状況

ブランド	期首	出店	退店	業態 変更	第2四半期末	第2四半期末 計画
RF1	156	0	2	-2	152	154
グリーングルメ	57	2	1	+2	60	58
いとはん	31	0	0	0	31	31
神戸コロッケ	37	0	0	0	37	37
ベジテリア	26	0	0	0	26	26
融合	11	0	1	0	10	10
その他	2	0	0	0	2	3
計	320	2	4	0	318	319

# 2019年4月期 店舗リニューアルの状況

	2019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	19店舗	3店舗	1店舗	—	—	4店舗
西日本店舗	18店舗	5店舗	4店舗	—	—	9店舗
計	37店舗	8店舗	5店舗	—	—	13店舗

# 2019年4月期 修正業績予想

(単位：百万円)

	第2四半期実績			通期修正計画			2018年4月期	
	金額	売上比	計画比	金額	売上比	当初計画比	金額	売上比
<b>売上高</b>	<b>24,973</b>	–	<b>△574</b>	<b>52,030</b>	–	<b>△500</b>	<b>51,536</b>	–
売上原価	10,422	41.7%	△76	21,698	41.7%	+145	21,126	41.0%
販管費	13,580	54.4%	△251	27,323	52.5%	△490	27,293	53.0%
<b>営業利益</b>	<b>970</b>	<b>3.9%</b>	<b>△246</b>	<b>3,007</b>	<b>5.8%</b>	<b>△155</b>	<b>3,117</b>	<b>6.0%</b>
<b>経常利益</b>	<b>992</b>	<b>4.0%</b>	<b>△248</b>	<b>3,041</b>	<b>5.8%</b>	<b>△157</b>	<b>3,159</b>	<b>6.1%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>750</b>	<b>3.0%</b>	<b>△56</b>	<b>2,080</b>	<b>4.0%</b>	<b>△51</b>	<b>2,086</b>	<b>4.0%</b>

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

## 2. 2019年4月期 取り組み進捗



# 2019年4月期 事業計画取り組み

## ビジネスプロセスの変革

### ～ 卸・ECに向けての商品供給体制構築 ～

パック完成品の供給拡大

商品ライフの延伸



# 2019年4月期 事業計画取り組み

## 新たな市場領域への挑戦

卸・ECの可能性追求

Amazonフレッシュ・Amazon Prime Now  
ザ・ガーデン 池袋店 目黒店 上野店



新業態開発の推進

都市生活者に対し、野菜を中心とした食事を多様なライフスタイル  
に合わせて提供できる業態の立ち上げに向けて取り組み中

## 2019年4月期 設備投資計画

設備投資計画 19.8億円 ➡ 上期実績 6.3億円

販売施策に対応した出店・リニューアル 5.6億円 ➡ 1.8億円

合理化・省人化を目的とした生産設備 4.0億円 ➡ 0.6億円

増産を目的とした生産設備 1.3億円 ➡ 0.6億円

設備の維持・メンテナンス 3.2億円 ➡ 2.2億円

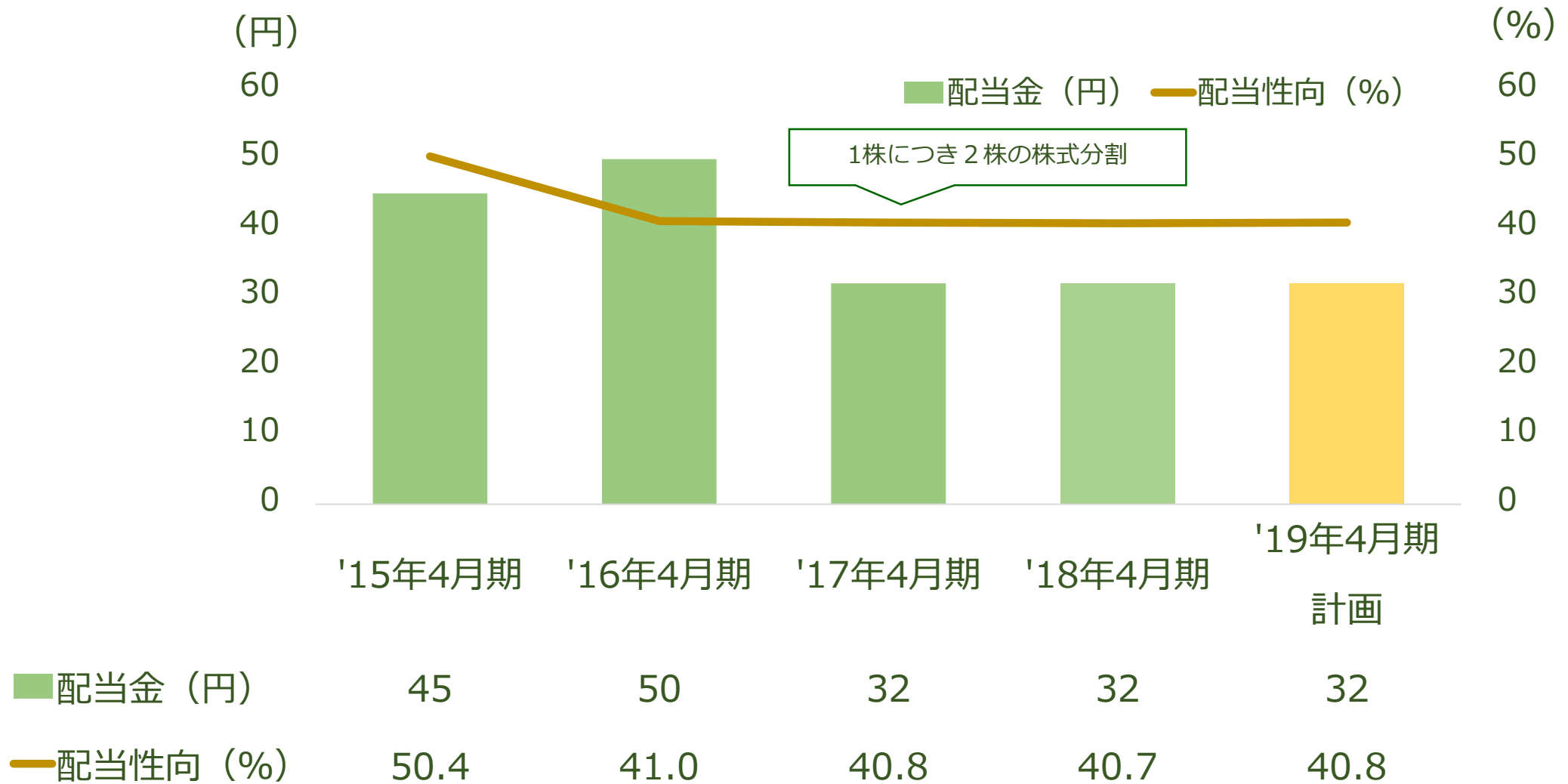
その他 5.6億円 ➡ 1.1億円

# 2019年4月期 出店・退店計画

ブランド	期首 (2018.5.1)	出店	退店	業態 変更	第2四半期末 (2018.10.31)	下期 出店	下期 退店	期末 (2019.4.30)
RF1	156	0	2	-2	152	1	0	153
グリーングルメ	57	2	1	+2	60	0	0	60
いとはん	31	0	0	0	31	0	0	31
神戸コロッケ	37	0	0	0	37	0	0	37
ベジテリア	26	0	0	0	26	0	0	26
融合	11	0	1	0	10	0	0	10
その他	2	0	0	0	2	0	0	2
計	320	2	4	0	318	1	0	319

現時点で確定している案件のみを記載しております

# 2019年4月期 配当計画



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](mailto: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。