

2013年4月期
決算説明資料(単体)

2013年6月13日

株式会社 ロック・フィールド

1. 2013年4月期 決算報告
及び事業計画振り返り
2. 2014年4月期 事業計画

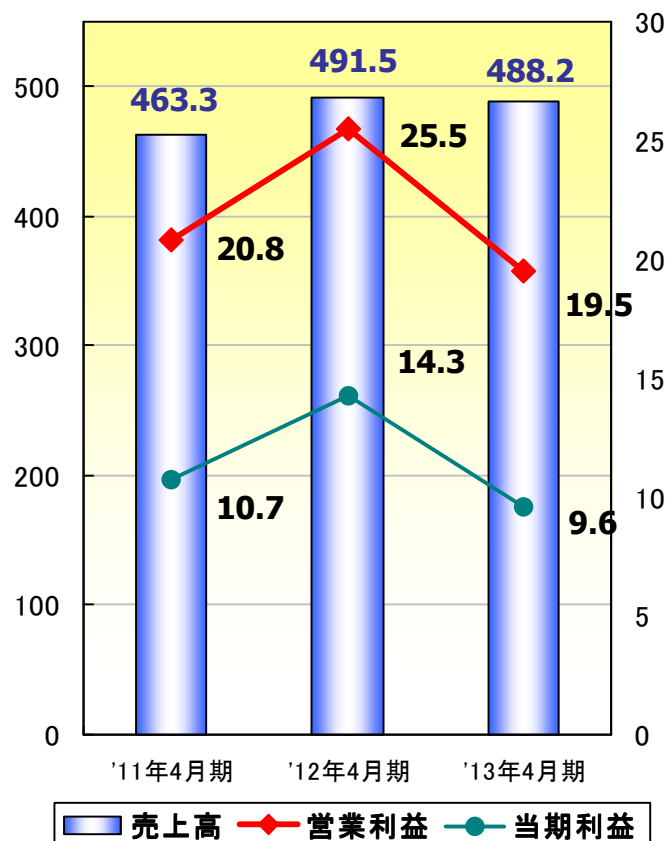
1. 2013年4月期 決算報告 及び事業計画振り返り

2013年4月期 決算概要

(売上高)

(営業・当期利益)

(単位:百万円)



	13年4月期		12年4月期		前年同期比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	比率増減
売上高	48,827	—	49,158	—	—331	—
売上原価	20,534	42.1%	20,675	42.1%	—141	±0%
販管費	26,342	53.9%	25,930	52.7%	+412	+1.2%
営業利益	1,950	4.0%	2,552	5.2%	—602	—1.2%
経常利益	1,988	4.1%	2,589	5.3%	—601	—1.2%
当期純利益	964	2.0%	1,438	2.9%	—474	—0.9%

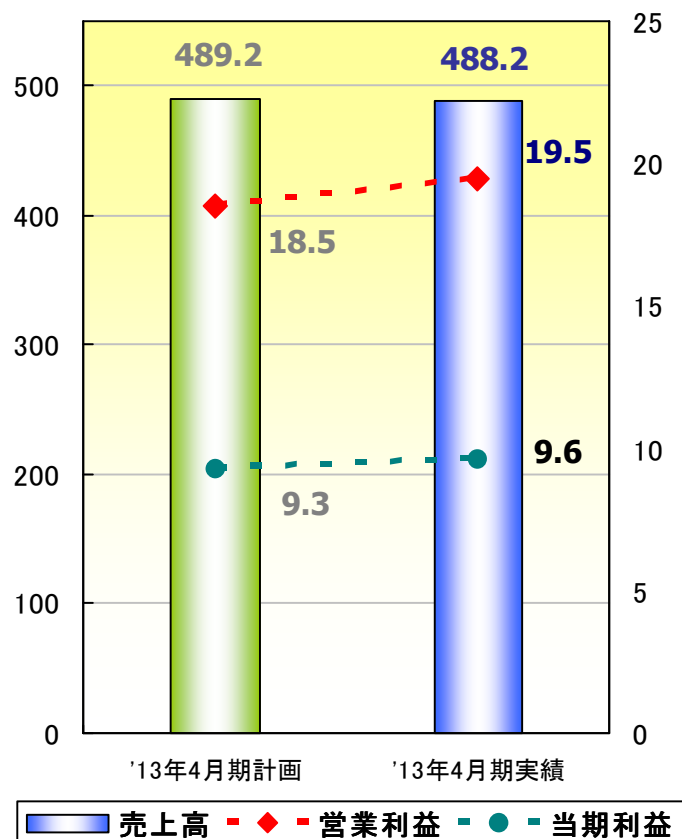
業績推移(3か年) (単位:億円)

2013年4月期 実績計画対比

(売上高)

(営業・当期利益)

(単位: 百万円)



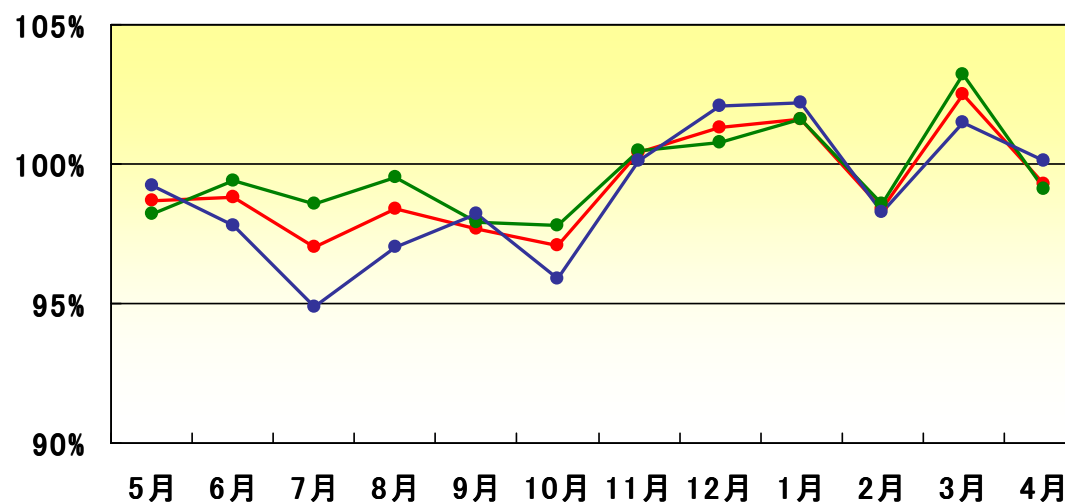
	13年4月期 通期実績		13年4月期 通期計画		計画対比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	比率増減
売上高	48,827	—	48,920	—	— 93	—
売上原価	20,534	42.1%	20,653	42.2%	— 119	— 0.1%
販管費	26,342	53.9%	26,415	54.0%	— 73	— 0.1%
営業利益	1,950	4.0%	1,851	3.8%	+ 99	+ 0.2%
経常利益	1,988	4.1%	1,892	3.9%	+ 96	+ 0.2%
当期純利益	964	2.0%	934	1.9%	+ 30	+ 0.1%

※ 計画の数値は第2Qの修正計画発表のもの

業績計画対比 (単位: 億円)

2013年4月期 売上高前年対比（東西別）

全店

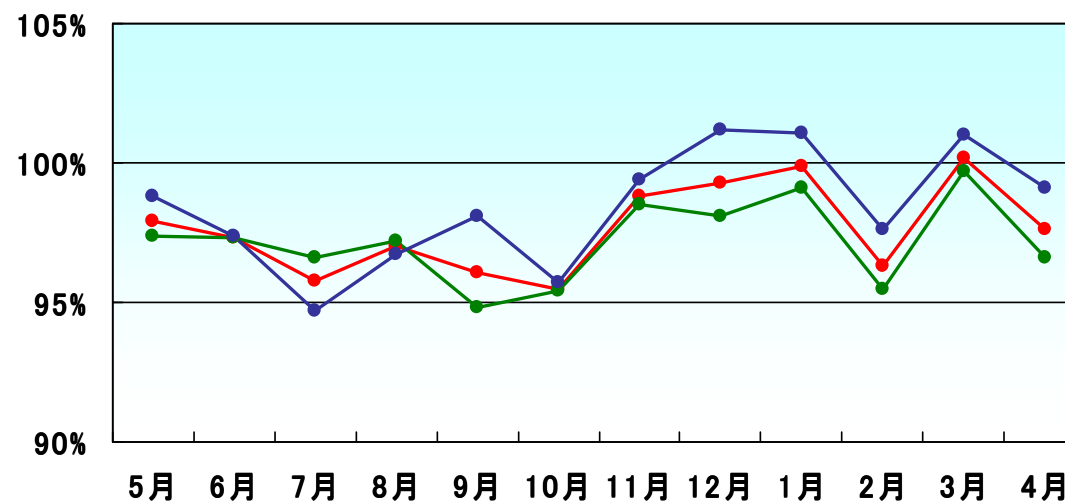


東西合計

東日本

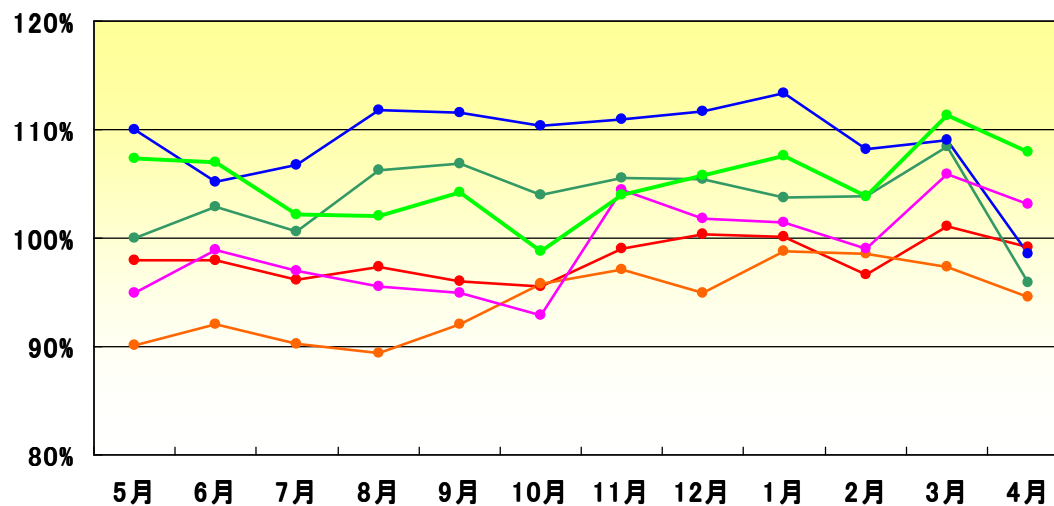
西日本

既存店

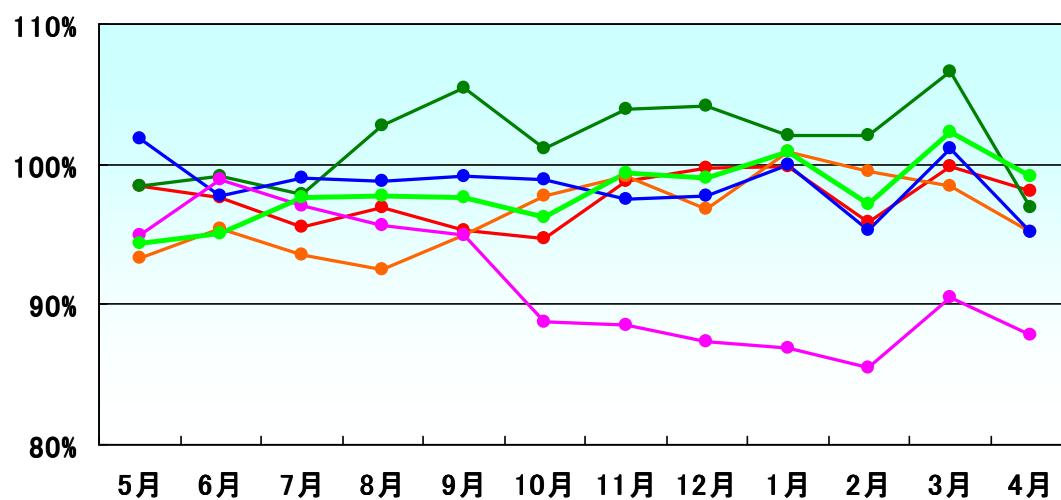


2013年4月期 売上高前年対比（ブランド別）

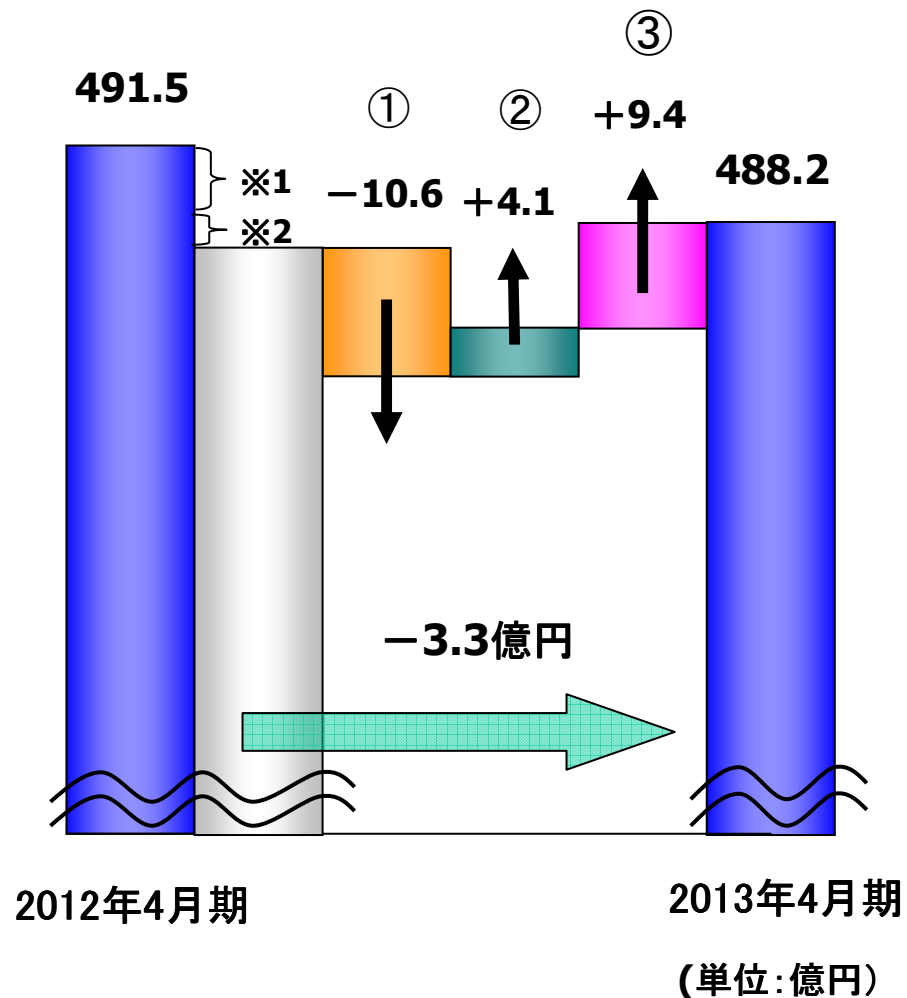
全店



既存店



2013年4月期 売上分析



売上減少のポイント

- ① 既存店売上の減少 10.6億円
- ② 2012年4月期出店店舗による
売上の増加 4.1億円
- ③ 2013年4月期出店店舗による
売上の増加 9.4億円
- ※1. 2012年4月期中に退店した
店舗の売上 4.2億円
- ※2. 2013年4月期中に退店した
店舗の売上 2.0億円

営業利益の状況（売上原価と販売管理費の内訳）

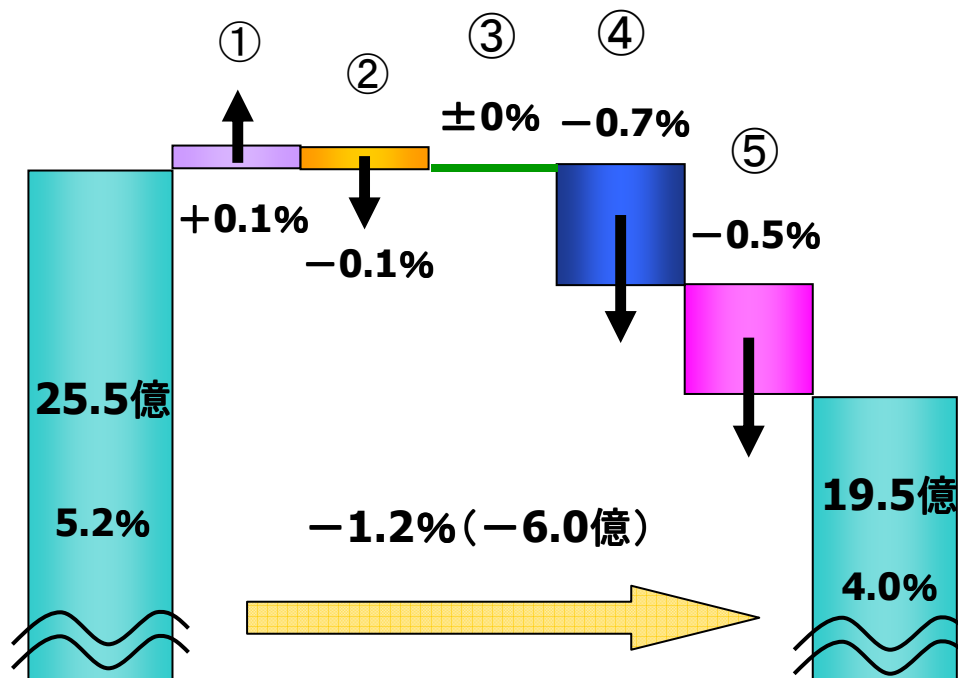
（単位：百万円）

	2013年4月期			2012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	48,827	前年対比99.3%	前年対比99.5%	49,158	—
<売上原価>	20,534	42.1%	42.2%	20,675	42.1%
原材料費	13,604	27.9%	27.9%	13,769	28.0%
労務費	4,433	9.1%	9.1%	4,406	9.0%
その他経費	2,497	5.1%	5.2%	2,500	5.1%
<販売費・一般管理費>	26,342	53.9%	54.0%	25,930	52.7%
人件費	11,651	23.9%	24.0%	11,391	23.2%
その他経費	14,691	30.0%	30.0%	14,539	29.5%
営業利益	1,950	4.0%	3.8%	2,552	5.2%

2013年4月期 営業利益分析

売上原価率の
増減なし

販管費によるもの
1.2ポイント低下



2012年4月期

2013年4月期

☆ 営業利益率増減項目

● 売上原価によるもの

- ① 商品の品揃えの見直し等による原材料比率の抑制 0.1%
- ② 労務费率の上昇 0.1%
- ③ その他経費 増減なし

● 販売費・一般管理費によるもの

- ④ 人件费率の上昇 0.7%
- ⑤ その他経费率の上昇 0.5%

ブランド別売上高と売上原価

(単位:百万円)

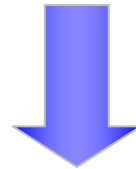
	2013年4月期				2012年4月期
	通期実績			前年同期比	通期実績
	売上高	売上原価		売上原価率	売上原価率
RF1	35,254	14,961	42.4%	±0%	42.4%
神戸コロッケ	3,598	1,451	40.3%	－0.3%	40.6%
ベジテリア	2,023	690	34.1%	－0.4%	34.5%
いとはん	3,597	1,534	42.6%	＋0.5%	42.1%
融合	682	311	45.6%	＋2.2%	43.4%
グリーングルメ	3,506	1,503	42.9%	－0.3%	43.2%
その他	163	81	49.7%	－1.5%	51.2%
合計	48,827	20,534	42.1%	±0%	42.1%

2013年4月期 出店・退店状況

ブランド	期首 ('12.5.1)	出店	退店	業態 変更	期末 ('13.4.30)
RF1	185	6	3	-2	186
神戸コロッケ	51	1	1	0	51
ベジテリア	32	1	1	0	32
いとはん	29	3	1	0	31
融合	6	1	0	0	7
グリーングルメ	25	4	2	+2	29
be Organic	1	0	0	0	1
計	329	16	8	0	337

店舗リニューアル状況

期初事業計画で約50店舗を予定



通期で22店舗実施

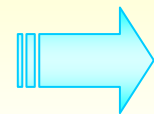
	リニューアル	プチリニューアル	合計
東日本店舗	10	5	15
西日本店舗	4	3	7

※ プチリニューアル・・・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

2013年4月期 事業計画振り返り

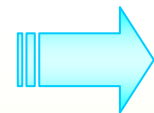
★ 主な取り組み

1. 既存店の強化



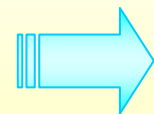
個店別収益の改善

2. 商品の完成度向上



粗利益額・率の向上

3. 生産力の強化



品質・生産性の向上

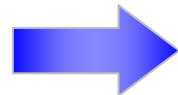
2013年4月期 事業計画振り返り

1. 既存店の強化

① 収益性を確保するための販売施策

上半期

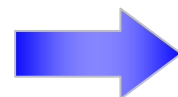
利益を確保するために廃棄ロス低減を図る



閉店前の客数減を招く

下半期

閉店前の機会ロスを減らし、
積極的な販売施策を行う



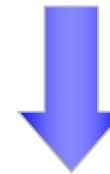
既存店売上が回復

2013年4月期 事業計画振り返り

1. 既存店の強化

② 対面販売力の強化

丁寧な販売の徹底による顧客満足向上
(丁寧な売り方、綺麗な売場を常に意識)



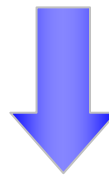
こだわりの商品を
最良の状態で提供
できる環境を整備

2013年4月期 事業計画振り返り

1. 既存店の強化

② 対面販売力の強化

店舗タイプ別にバランスよく品揃えを行うための仕組みを構築(基本品揃え)



売るべき商品の認識を持てる
ことにより、販売活動に集中

2013年4月期 事業計画振り返り

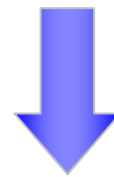
2. 商品の完成度向上

定番商品の強化

季節商品の提案

戦略商品の育成

店舗販売での基本品揃えの構築



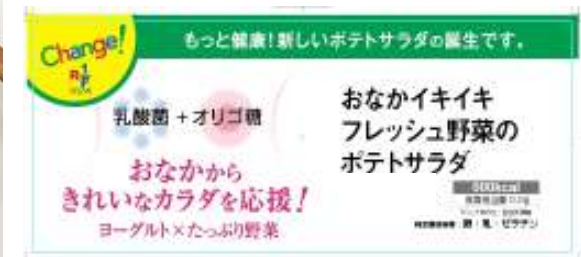
商品アイテム数の削減
原材料仕入の効率化

2013年4月期 事業計画振り返り

2. 商品の完成度向上

① 定番商品の強化

既存の商品を見直し、さらに洗練されたものへ



フレッシュ野菜のポテトサラダ

2013年4月期 事業計画振り返り

2. 商品の完成度向上

② 季節商品の提案

旬の素材を使った商品による買い合わせの促進

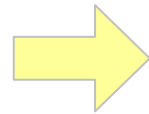


2013年4月期 事業計画振り返り

2. 商品の完成度向上

③ 戦略商品の育成

今日のおそうざい、明日以降のおそうざい、
パーソナルプレゼント



新たな分野の冷凍商品の展開



2013年4月期 事業計画振り返り

3. 生産力の強化

- ① 購買機能の強化による調達ルートの整備をし、原材料の更なる品質向上と効率的な確保
- ② 機械化等による生産性向上で、労働時間や経費の節減

2. 2014年4月期 事業計画

2014年4月期 事業計画のポイント

既存店強化策

販売計画・・・2013年4月期の取り組みの継続・進化

商品計画・・・戦略商品の育成

2014年4月期 事業計画のポイント

利益率改善策

原価率低減計画・・・原材料価格上昇への対策

販管費率低減計画・・・店舗その他の生産性向上

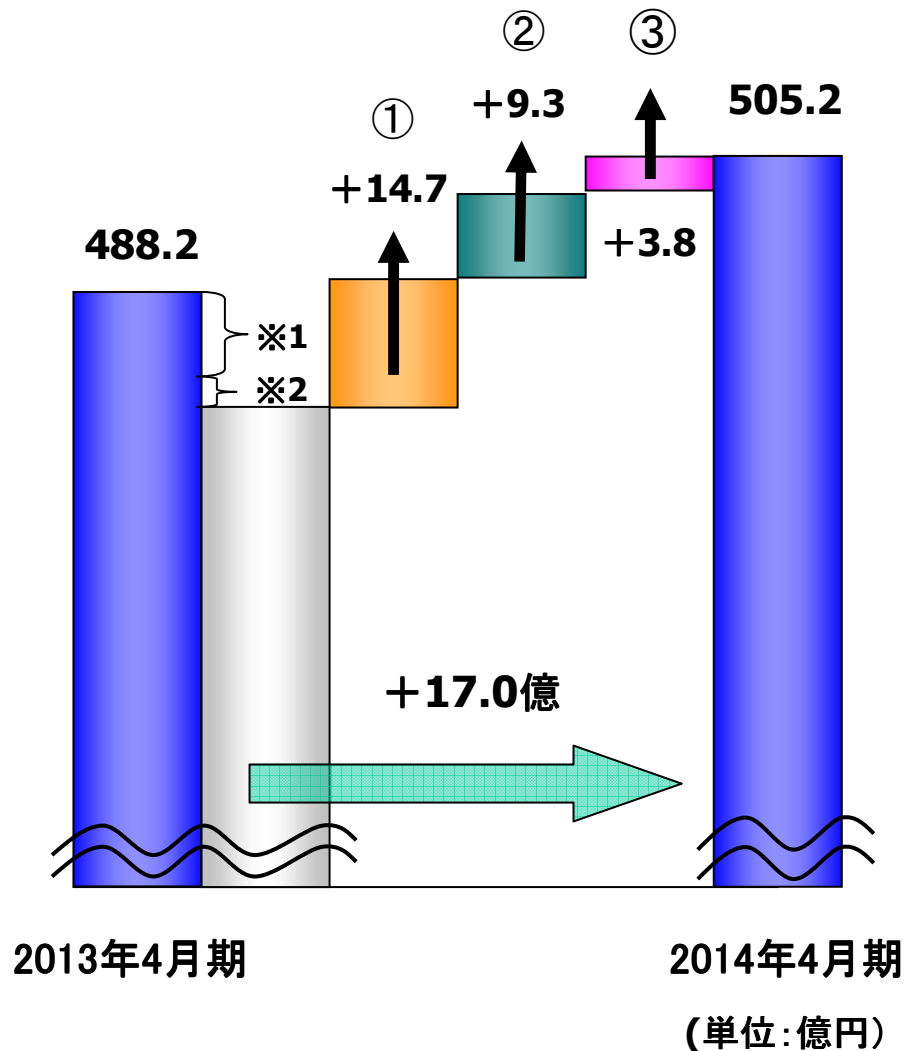
2014年4月期 事業計画

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	12,249	—	24,506	—	38,315	—	50,529	—
売上原価	5,173	42.2%	10,371	42.3%	16,094	42.0%	21,174	41.9%
販売費・ 一般管理費	6,717	54.9%	13,342	54.5%	20,314	53.0%	26,846	53.1%
営業利益	358	2.9%	791	3.2%	1,905	5.0%	2,507	5.0%
経常利益	366	3.0%	820	3.3%	1,939	5.1%	2,542	5.0%
当期純利益	205	1.7%	454	1.9%	1,092	2.9%	1,415	2.8%

2014年4月期 事業計画 ～売上分析～



売上増加のポイント

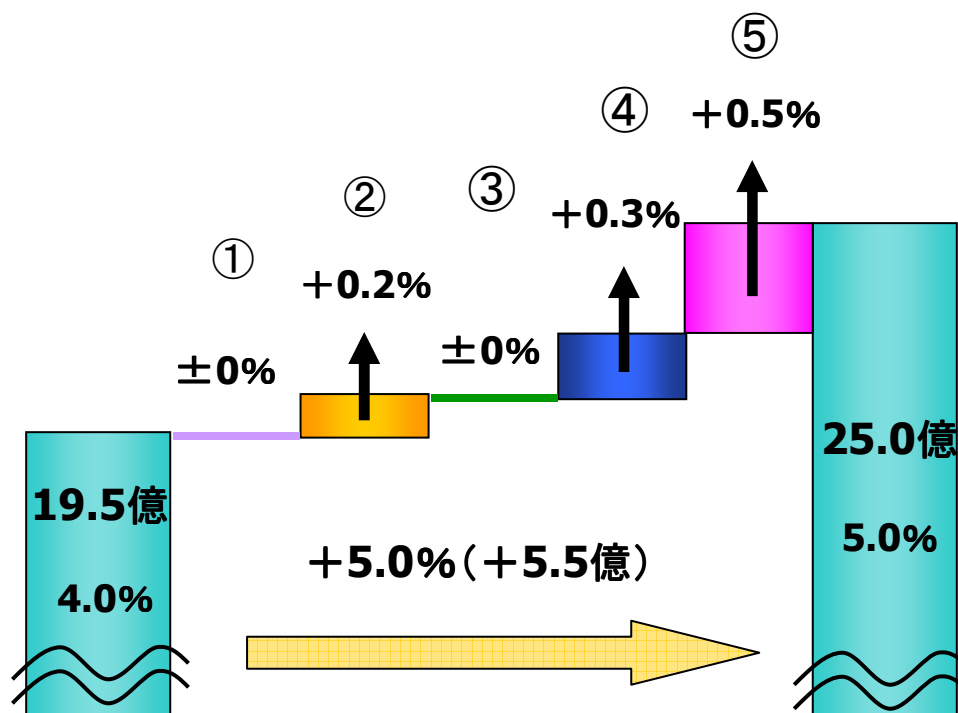
- ① 既存店売上の増加 14.7億円
- ② 2013年4月期出店店舗による売上の増加 9.3億円
- ③ 2014年4月期出店予定店舗の売上 3.8億円

- ※1. 2013年4月期中に退店した店舗の売上 9.6億円
- ※2. 2014年4月期中に退店予定店舗の売上 1.2億円

2014年4月期 事業計画 ～営業利益分析～

売上原価によるもの
0.2ポイント改善

販管費によるもの
0.8ポイント改善



2013年4月期

2014年4月期

☆ 営業利益率増減項目

● 売上原価によるもの

- ① 原材料費率 増減なし
- ② 労務費率の抑制 0.2%
- ③ その他経費 増減なし

● 販売費・一般管理費によるもの

- ④ 人件費率の抑制 0.3%
- ⑤ その他経費の抑制 0.5%

2014年4月期 出退店計画

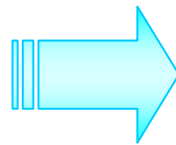
ブランド	期首 (' 13.5.1)	上期 出店	上期 退店	第2Q末 (' 13.10.31)	下期 出店	下期 退店	期末 (' 14.4.30)
RF1	186	2	2	186	1	0	187
神戸コロッケ	51	0	0	51	0	0	51
ベジテリア	32	0	0	32	0	0	32
いとはん	31	1	1	31	0	0	31
融合	7	0	0	7	0	0	7
グリーングルメ	29	1	0	30	0	0	30
be Organic	1	0	0	1	0	0	1
計	337	4	3	338	1	0	339

2014年4月期 リニューアル計画

約30店舗を予定

東日本 17～18店舗

西日本 13～14店舗



主に既存店強化を図る

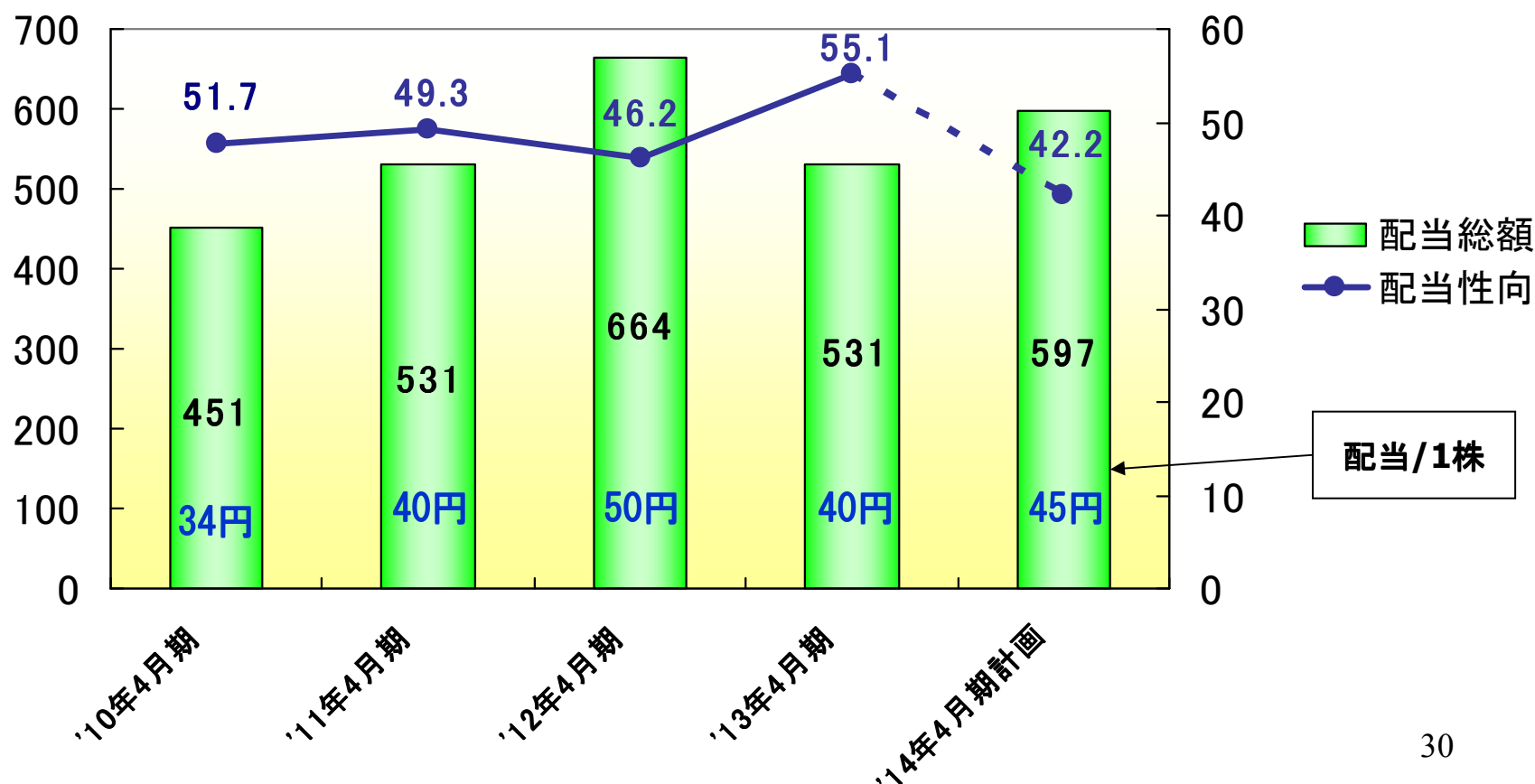
- 品揃え変更等の販売強化に必要な設備の入れ替え
- 百貨店等のフロアリニューアルに伴うもの

2014年4月期 配当計画

1株配当 年間45円を予定

配当総額
(百万円)

配当性向 (%)



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 兵庫県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。