

The Mirai Salad Company  
**ROCK FIELD**

2019年 4月期 決算説明資料

2019年6月10日

株式会社ロック・フィールド

1. 2019年4月期 決算報告
2. 2020年4月期 事業計画

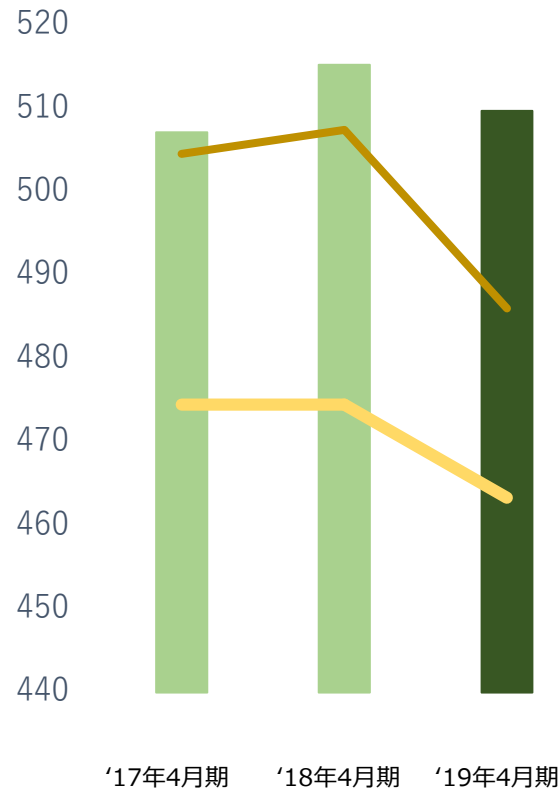
# 1. 2019年4月期 決算報告

# 2019年4月期 決算概要（前期比）

（単位：百万円）

（単位：億円）

【売上高】



（単位：億円）

【営業・当期利益】

35  
30  
25  
20  
15  
10

	2019年4月期		2018年4月期		前期比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	増減比
<b>売上高</b>	<b>50,978</b>	—	<b>51,536</b>	—	<b>△558</b>	<b>98.9%</b>
売上原価	21,294	41.8%	21,126	41.0%	+167	100.8%
販管費	27,261	53.5%	27,293	53.0%	△31	99.9%
<b>営業利益</b>	<b>2,422</b>	<b>4.8%</b>	<b>3,117</b>	<b>6.0%</b>	<b>△694</b>	<b>77.7%</b>
<b>経常利益</b>	<b>2,461</b>	<b>4.8%</b>	<b>3,159</b>	<b>6.1%</b>	<b>△698</b>	<b>77.9%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>1,732</b>	<b>3.4%</b>	<b>2,086</b>	<b>4.0%</b>	<b>△354</b>	<b>83.0%</b>

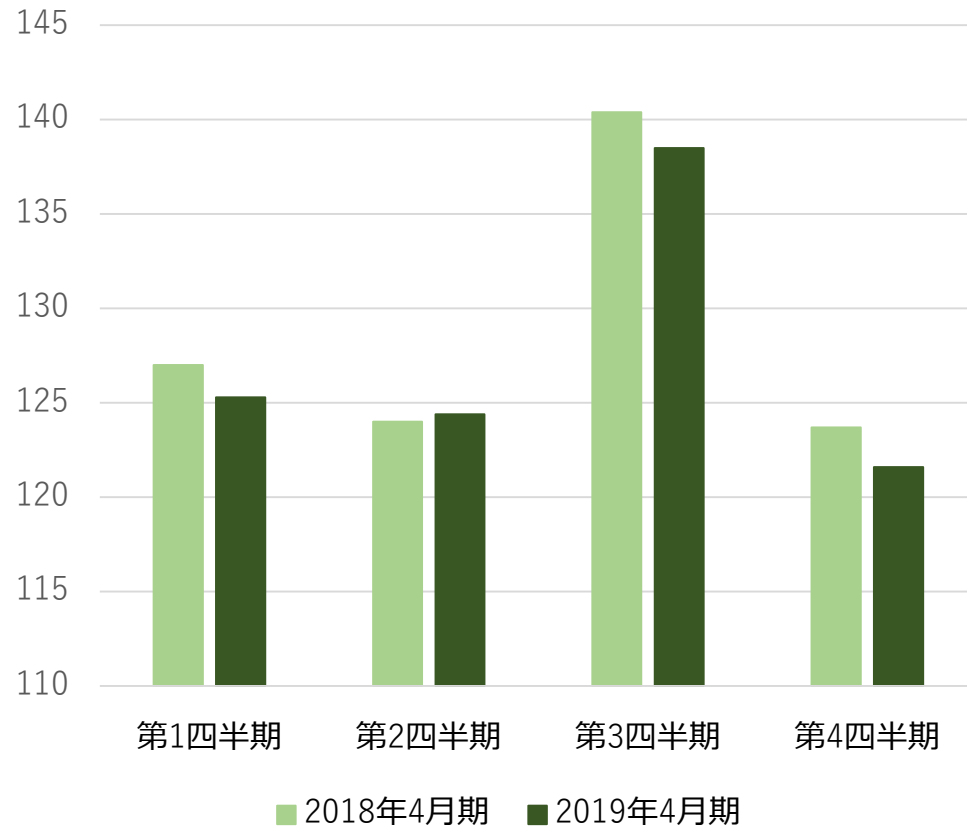
■売上高 ■営業利益 ■当期純利益

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

# 2019年4月期 売上・営業利益（四半期別前期比）

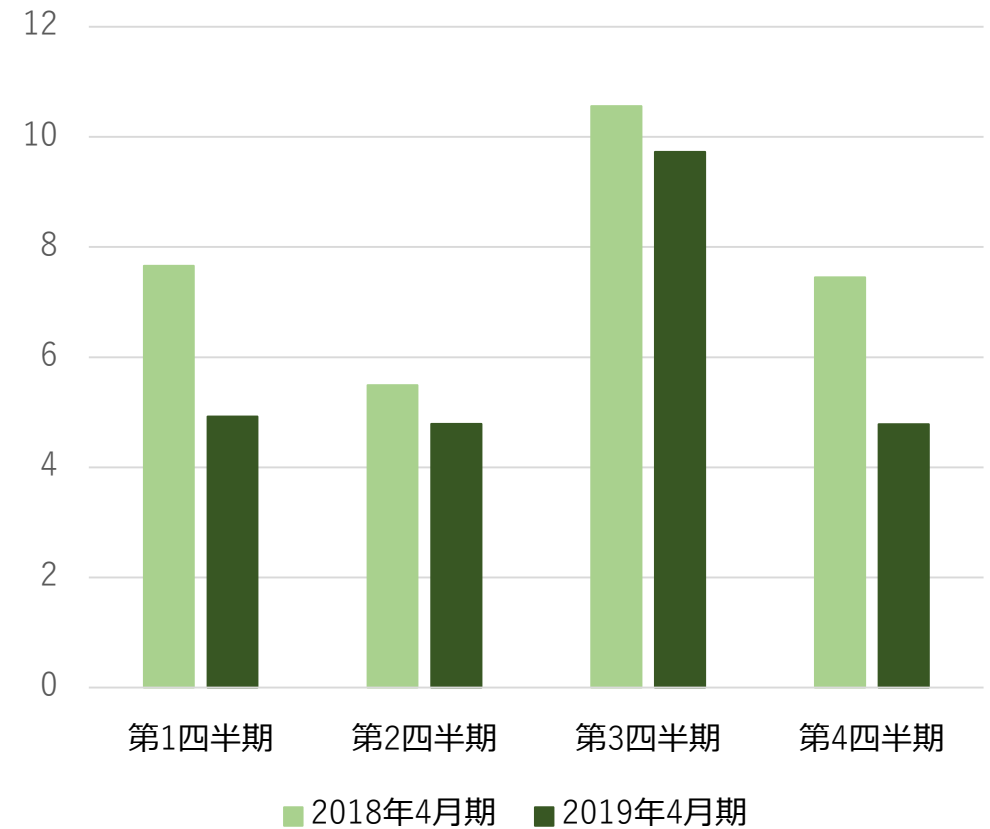
## 【売上高】

(単位：億円)



## 【営業利益】

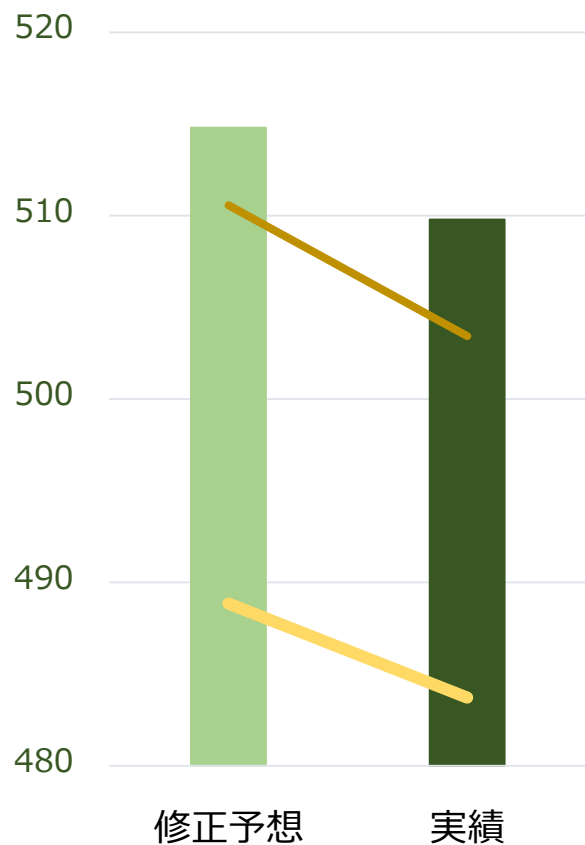
(単位：億円)



# 2019年4月期 決算概要 (2019年3月修正予想比)

(単位：億円)

【売上高】



(単位：億円)

【営業・当期利益】

30  
28  
26  
24  
22  
20  
18  
16

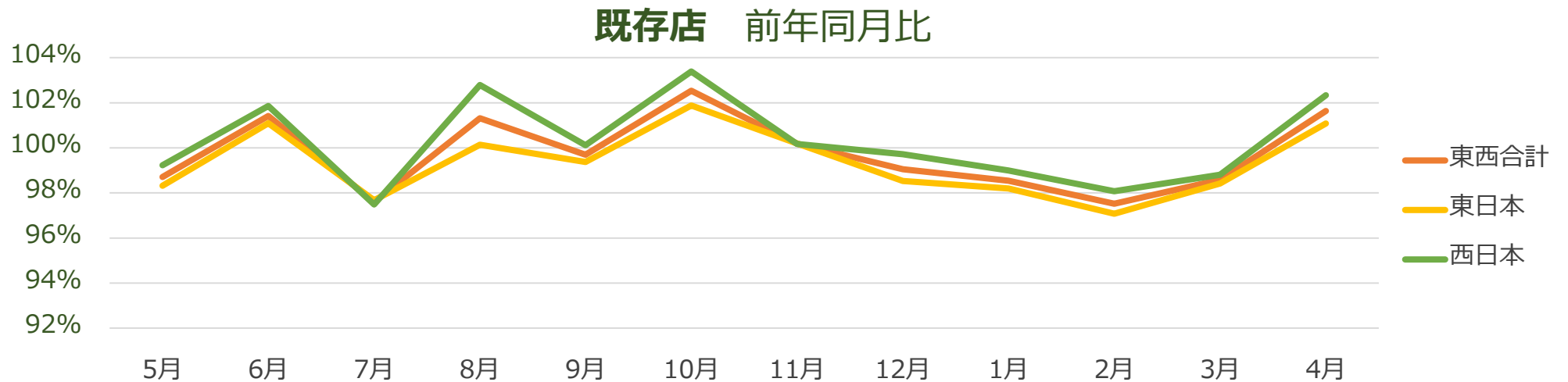
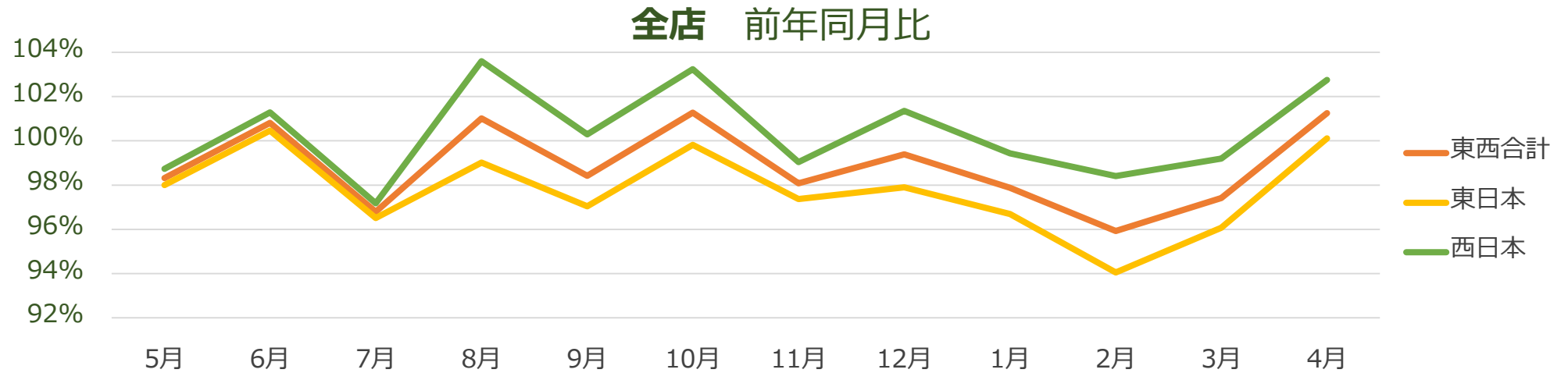
■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 当期純利益

(単位：百万円)

	2019年4月期		2019年4月期 修正予想		修正予想比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	達成率
<b>売上高</b>	<b>50,978</b>	—	<b>51,480</b>	—	<b>△502</b>	<b>99.0%</b>
売上原価	21,294	41.8%	21,367	41.5%	△72	—
販管費	27,261	53.5%	27,443	53.3%	△182	—
<b>営業利益</b>	<b>2,422</b>	<b>4.8%</b>	<b>2,669</b>	<b>5.2%</b>	<b>△247</b>	<b>90.7%</b>
<b>経常利益</b>	<b>2,461</b>	<b>4.8%</b>	<b>2,710</b>	<b>5.3%</b>	<b>△248</b>	<b>90.8%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>1,732</b>	<b>3.4%</b>	<b>1,911</b>	<b>3.7%</b>	<b>△179</b>	<b>90.6%</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 月別売上推移（東西別）



# 2019年4月期 月別売上推移 (ブランド別)

全店 前年同月比

(単位：%)

ブランド	通期	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月
RF1	98.3	97.6	100.4	96.3	99.9	97.8	100.1	97.3	98.8	96.9	95.4	97.1	101.2
グリーングルメ	101.3	100.6	100.0	96.7	101.8	100.6	105.7	102.1	102.0	102.0	99.7	100.7	104.2
いとはん	101.7	102.2	107.2	102.5	111.4	103.9	103.1	96.7	102.2	98.4	94.5	98.1	100.1
神戸コロッケ	99.6	99.4	101.1	98.3	101.0	97.2	101.8	100.4	99.2	99.3	97.0	97.5	103.1
ベジテリア	96.3	92.8	97.2	93.5	99.3	95.1	103.7	95.7	97.1	98.0	96.5	95.0	93.5
融合	92.9	97.2	102.9	97.8	100.3	92.5	92.3	90.8	92.9	90.9	83.4	82.2	89.6



# 2019年4月期 月別売上推移（ブランド別）

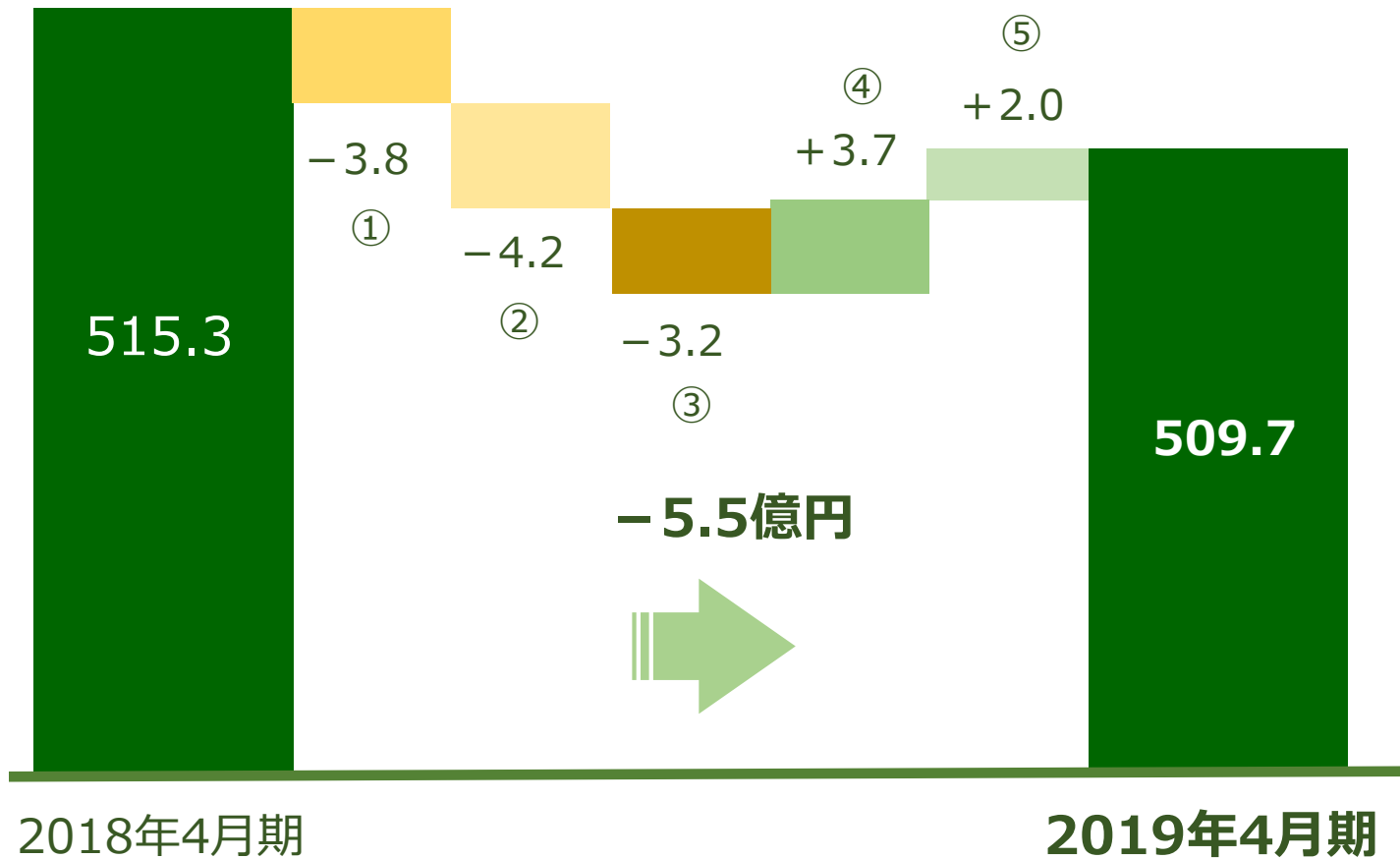
既存店 前年同月比

(単位：%)

ブランド	通期	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月
RF1	99.5	98.8	102.0	97.5	101.0	99.7	101.8	99.9	98.8	97.8	96.9	98.3	101.9
グリーングルメ	101.7	100.7	100.7	99.8	102.5	101.1	105.1	102.8	101.2	102.1	100.2	100.7	103.7
いとはん	99.8	97.2	101.5	97.0	105.3	102.2	105.8	99.5	98.4	98.4	96.8	98.1	97.7
神戸コロッケ	97.9	97.6	98.7	95.9	98.7	95.1	99.8	98.7	96.9	97.5	97.7	98.0	101.2
ベジテリア	96.4	92.9	97.3	93.6	99.3	95.1	103.7	96.0	97.0	98.0	96.5	95.0	93.5
融合	99.6	97.2	103.0	97.9	100.0	99.9	99.8	99.6	100.0	98.8	98.2	98.1	103.3

# 2019年4月期 売上分析（売上減少要因）

(単位：億円)



## 売上減少要因

- ① 2018年4月期退店店舗の売上  
-3.8億円
- ② 2019年4月期退店店舗の売上  
-4.2億円
- ③ 既存店売上  
-3.2億円
- ④ 2018年4月期出店店舗の売上  
+3.7億円
- ⑤ 2019年4月期出店店舗の売上  
+2.0億円

金額は単位以下切り捨てて表示しております

## 2019年4月期 売上原価と販管費の内訳（前期比）

（単位：百万円）

	2019年4月期		2018年4月期	
	金額	売上比	金額	売上比
売上高	50,978	—	51,536	—
<売上原価>	21,294	41.8%	21,126	41.0%
原材料費	13,978	27.4%	14,066	27.3%
労務費	4,661	9.1%	4,496	8.7%
その他経費	2,653	5.2%	2,563	5.0%
<販売費・一般管理費>	27,261	53.5%	27,293	53.0%
人件費	12,407	24.3%	12,301	23.9%
その他経費	14,854	29.1%	14,991	29.1%
営業利益	2,422	4.8%	3,117	6.0%

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

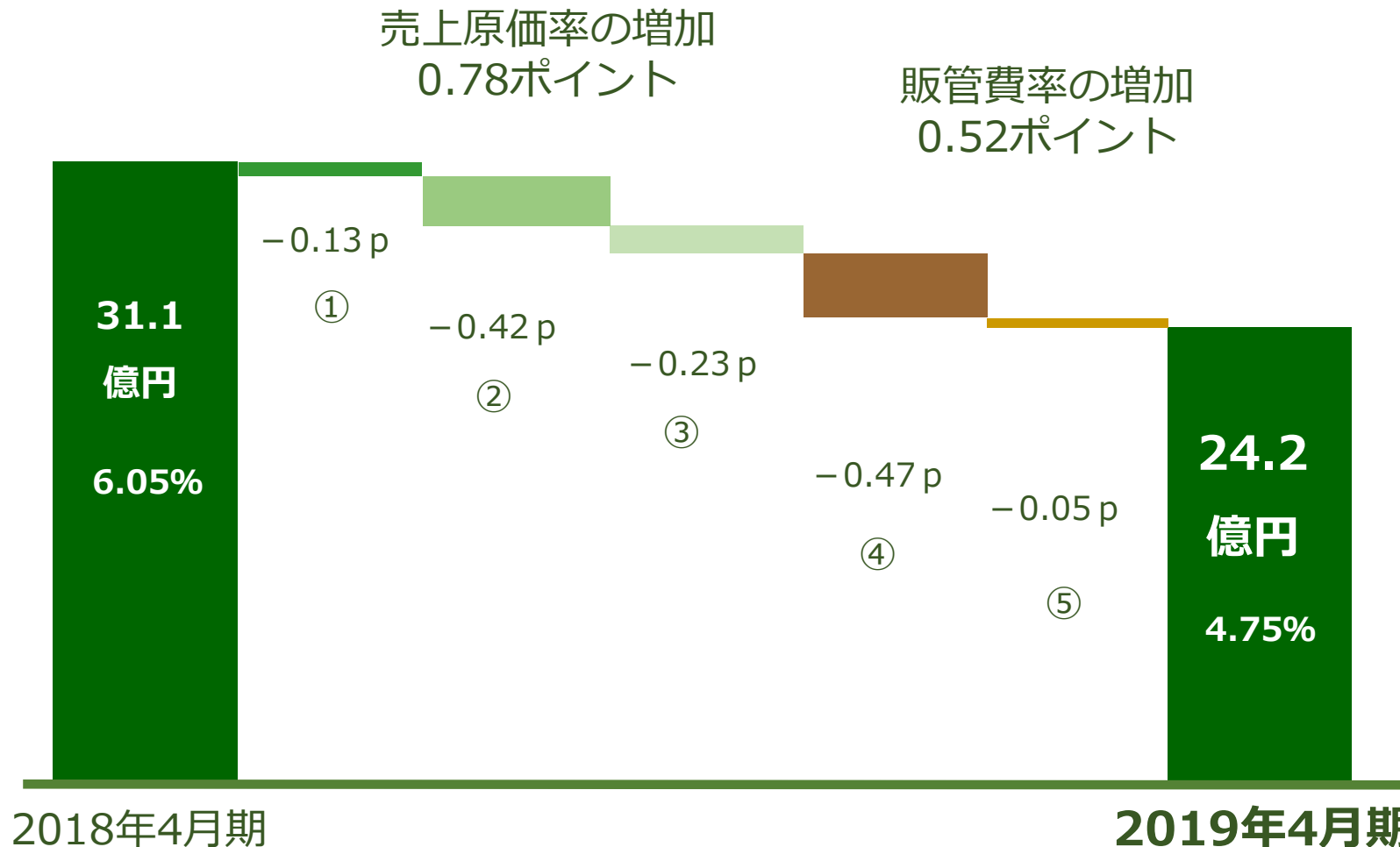
## 2019年4月期 売上原価と販管費の内訳 (2019年3月修正予想比)

(単位：百万円)

	2019年4月期		2019年4月期 修正予想	
	金額	売上比	金額	売上比
売上高	50,978	—	51,480	—
<売上原価>	21,294	41.8%	21,367	41.5%
原材料費	13,978	27.4%	14,085	27.4%
労務費	4,661	9.1%	4,663	9.1%
その他経費	2,653	5.2%	2,618	5.1%
<販売費・一般管理費>	27,261	53.5%	27,443	53.3%
人件費	12,407	24.3%	12,495	24.3%
その他経費	14,854	29.1%	14,948	29.0%
営業利益	2,422	4.8%	2,669	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 営業利益分析



## 営業利益率要因

### 売上原価によるもの

- ① 原材料費率の増加 0.13 p
- ② 労務費率の増加 0.42 p
- ③ その他経費率の増加 0.23 p

### 販売費・一般管理費によるもの

- ④ 人件費率の増加 0.47 p
- ⑤ その他経費率の増加 0.05 p

# 2019年4月期 ブランド別売上・売上原価

(単位：百万円)

ブランド	2019年4月期			
	売上高	売上原価	売上原価率	前年同期比
RF1	32,836	13,697	41.7%	+0.8%
グリーングルメ	8,683	3,720	42.8%	+0.5%
いとはん	3,535	1,495	42.3%	+0.7%
神戸コロッケ	2,882	1,132	39.3%	+0.7%
ベジテリア	1,447	499	34.5%	+0.4%
融合	1,112	484	43.5%	-0.3%
その他	479	267	55.7%	+2.4%
合計	50,978	21,294	41.8%	+0.8%

## 2019年4月期 出店・退店

ブランド	期首 (2018.5.1)	出店	退店	業態 変更	期末 (2019.4.30)
RF1	156	1	3	-4	150
グリーングルメ	57	2	2	+4	61
いとはん	31	1	0	0	32
神戸コロッケ	37	0	0	0	37
ベジテリア	26	0	0	0	26
融合	11	0	1	0	10
その他	2	0	0	0	2
計	320	4	6	0	318

# 2019年4月期 店舗リニューアル

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	実績合計	2019年4月期 事業計画
東日本店舗	3店舗	1店舗	4店舗	6店舗	<b>14店舗</b>	<b>19店舗</b>
西日本店舗	5店舗	4店舗	8店舗	4店舗	<b>21店舗</b>	<b>18店舗</b>
計	8店舗	5店舗	12店舗	10店舗	<b>35店舗</b>	<b>37店舗</b>



**ビジネスプロセスの変革**

**新たな市場領域への挑戦**

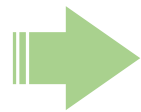
**柔軟な働き方による人財の確保**

# ビジネスプロセスの変革

---

## パック完成品の供給拡大

ファクトリーのパック完成品出庫体制強化により効率的な店舗運営を実現



ファクトリーへの設備投資により店舗作業工数の削減に一定の成果  
パック商品の改良による売上拡大に課題

## 商品ライフの延伸

品質保証された商品ライフを活用し廃棄ロスを削減



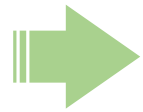
お客様からの支持される商品内容と品質保証との両立がテーマ  
原材料の調達からお客様にお渡しするまでの総合的な工程改善アプローチ

# 新たな市場領域への挑戦

---

## 卸・ECの可能性追求

高級スーパー、他社とのコラボレーション 自社EC・他社ECでの販路拡大



ザ・ガーデン（卸）4店舗展開 DONQ&RF1（卸）2店舗展開

Amazonフレッシュ・Amazon Prime Now

ケータリングの取り組みによる企業価値の発信

## 新業態開発の推進

路面・オフィスタイプ店舗 ALLパック商品・少人化モデル



業態開発部を新設

RF1 SELECT 山王パークタワー店 モデルチェンジの取り組み

# 新たな市場領域への挑戦

ケータリングの取り組みによる企業価値の発信



# 柔軟な働き方による人財の確保

---

## 新人事制度導入

将来の労働力不足の深刻化、人材の確保・定着等を目的とした新人事制度を導入

公的年金の受給年齢引き上げを見据え、定年年齢を65歳、定年後再雇用の上限年齢を75歳へと段階的に延長



転居を伴う転勤がなく、労働時間も週20～40時間で選択できる  
「リージョナル正社員」の導入により、育児・介護といったライフイベントに備えて柔軟に働き方を選択できる制度を整備

2019年4月期 新人事制度導入による人件費影響額 +172百万円

## 2019年4月期 設備投資

---

設備投資計画 19.8億円 ⇒ 実績 15.7億円

販売施策に対応した出店・リニューアル 5.6億円 ⇒ 5.4億円

合理化・省人化を目的とした生産設備 4.0億円 ⇒ 1.7億円

増産を目的とした生産設備 1.3億円 ⇒ 1.1億円

設備の維持・メンテナンス 3.2億円 ⇒ 5.0億円

その他 5.6億円 ⇒ 2.5億円

## 2. 2020年4月期 事業計画

# 2020年4月期 事業計画（累計）

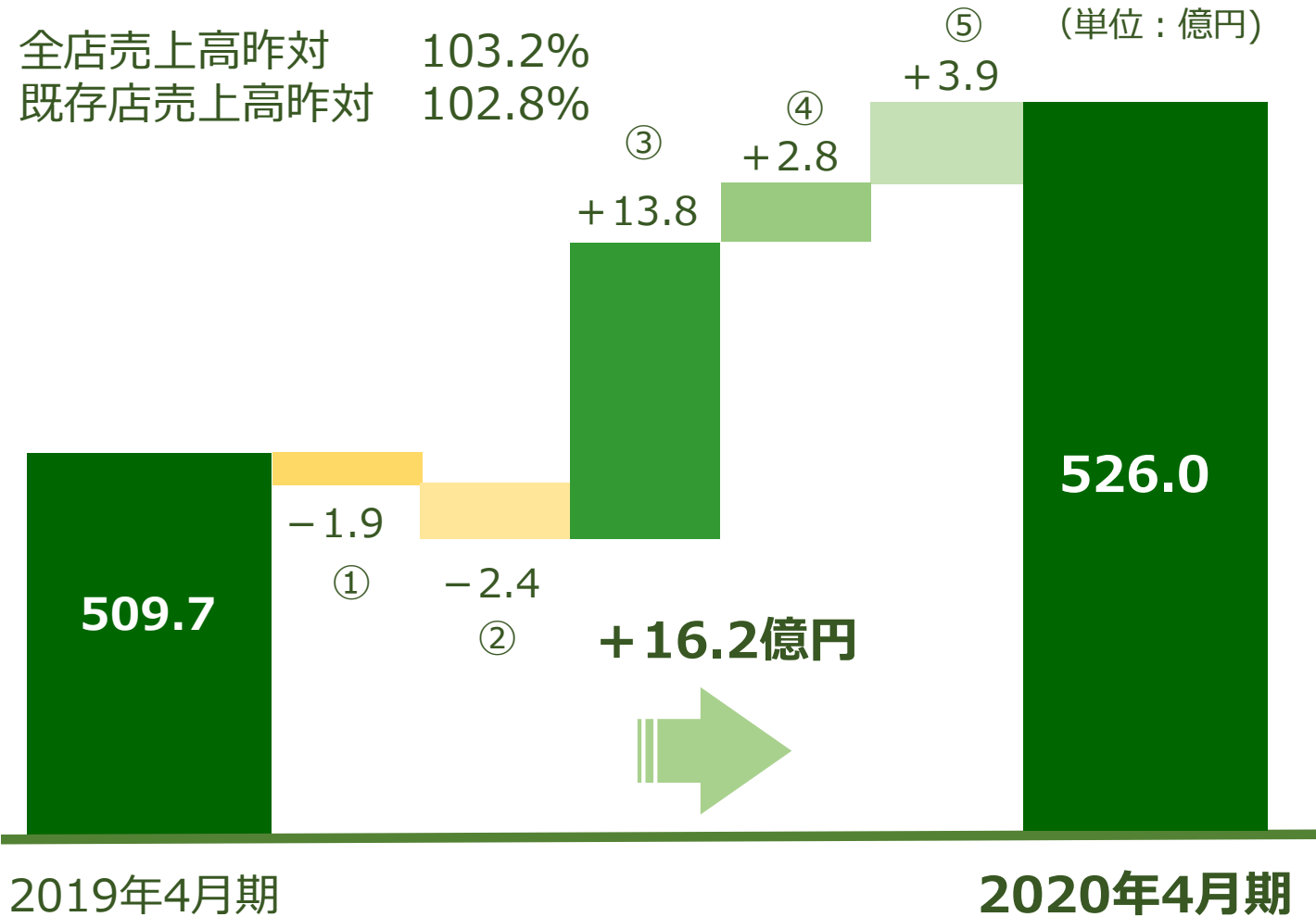
（単位：百万円）

	第1四半期		第2四半期		第3四半期		通期		2019年4月期	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比
<b>売上高</b>	<b>12,715</b>	–	<b>25,438</b>	–	<b>39,765</b>	–	<b>52,601</b>	–	<b>50,978</b>	–
売上原価	5,297	41.7%	10,653	41.9%	16,573	41.7%	21,940	41.7%	21,294	41.8%
販管費	6,922	54.4%	13,881	54.6%	21,204	53.3%	28,091	53.4%	27,261	53.5%
<b>営業利益</b>	<b>494</b>	<b>3.9%</b>	<b>903</b>	<b>3.6%</b>	<b>1,986</b>	<b>5.0%</b>	<b>2,569</b>	<b>4.9%</b>	<b>2,422</b>	<b>4.8%</b>
<b>経常利益</b>	<b>506</b>	<b>4.0%</b>	<b>912</b>	<b>3.6%</b>	<b>1,997</b>	<b>5.0%</b>	<b>2,582</b>	<b>4.9%</b>	<b>2,461</b>	<b>4.8%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>331</b>	<b>2.6%</b>	<b>592</b>	<b>2.3%</b>	<b>1,326</b>	<b>3.3%</b>	<b>1,722</b>	<b>3.3%</b>	<b>1,732</b>	<b>3.4%</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



# 2020年4月期 売上計画



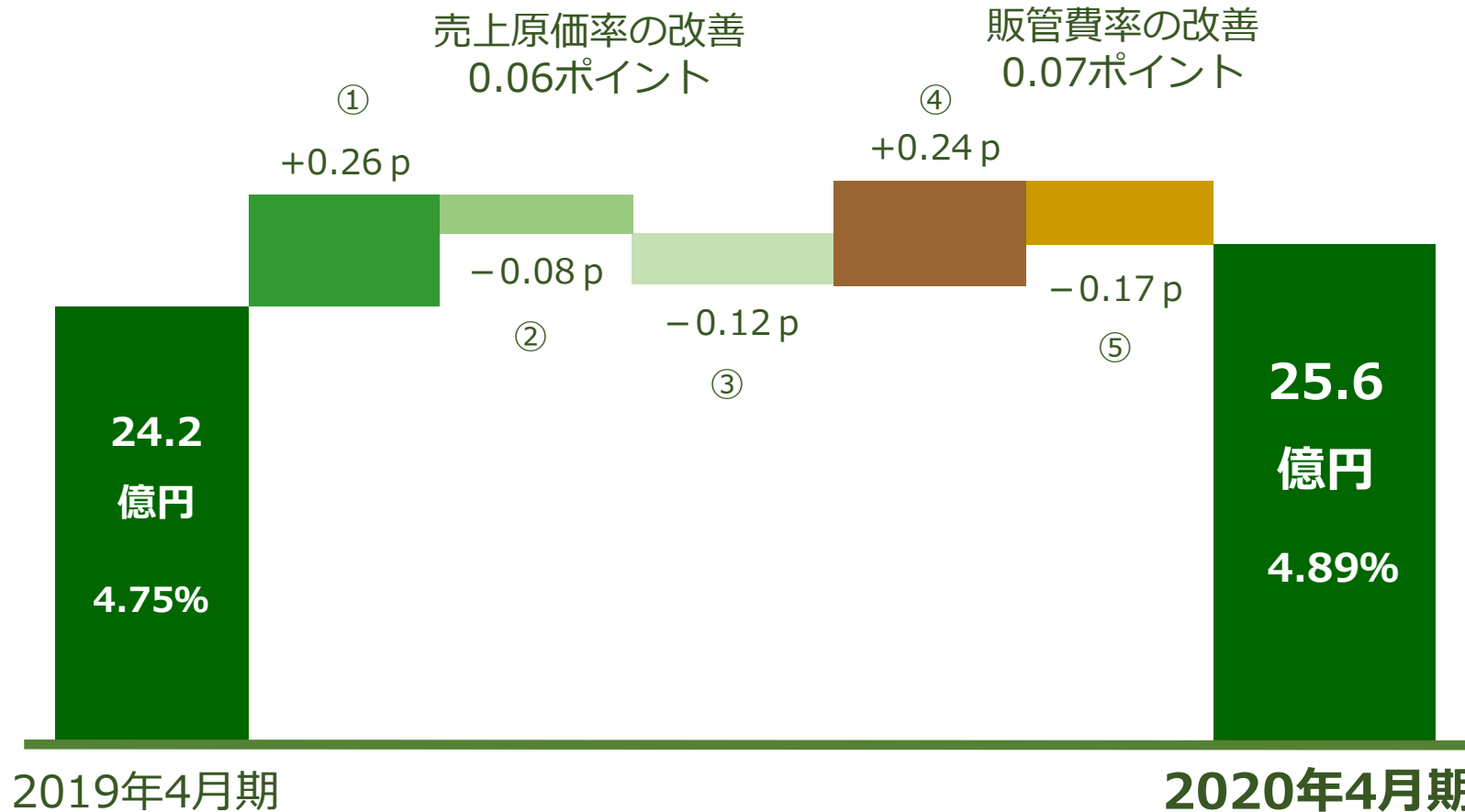
## 売上計画のポイント

- ① 2019年4月期退店店舗の売上  
-1.9億円
- ② 2020年4月期退店店舗の売上  
-2.4億円
- ③ 既存店売上  
+13.8億円
- ④ 2019年4月期出店店舗の売上  
+2.8億円
- ⑤ 2020年4月期出店店舗の売上  
+3.9億円

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 営業利益計画

全店売上高昨対  
103.2%



## 営業利益計画のポイント

### 売上原価によるもの

- ① 原材料費率の改善 0.26 p
- ② 労務費率の増加 0.08 p
- ③ その他経費率の増加 0.12 p

### 販売費・一般管理費によるもの

- ④ 人件費率の改善 0.24 p
- ⑤ その他経費率の増加 0.17 p

## 2020年4月期 出店・退店計画

ブランド	期首 (2019.5.1)	上期 出店	上期 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	2	149	1	1	149
グリーングルメ	61	1	0	62	0	1	61
いとはん	32	1	0	33	0	0	33
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	3	3	318	1	2	317

現時点で確定している案件のみを記載しております

## 2020年4月期 事業計画取り組み

---

**全店売上高昨対 103.2% 既存店売上高昨対 102.8%**

### 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

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

### 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

## 売り方・作り方の変革による生産性の向上

### 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

### 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

# 2020年4月期 事業計画取り組み

---

## 新たな市場領域への挑戦

### 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

### 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

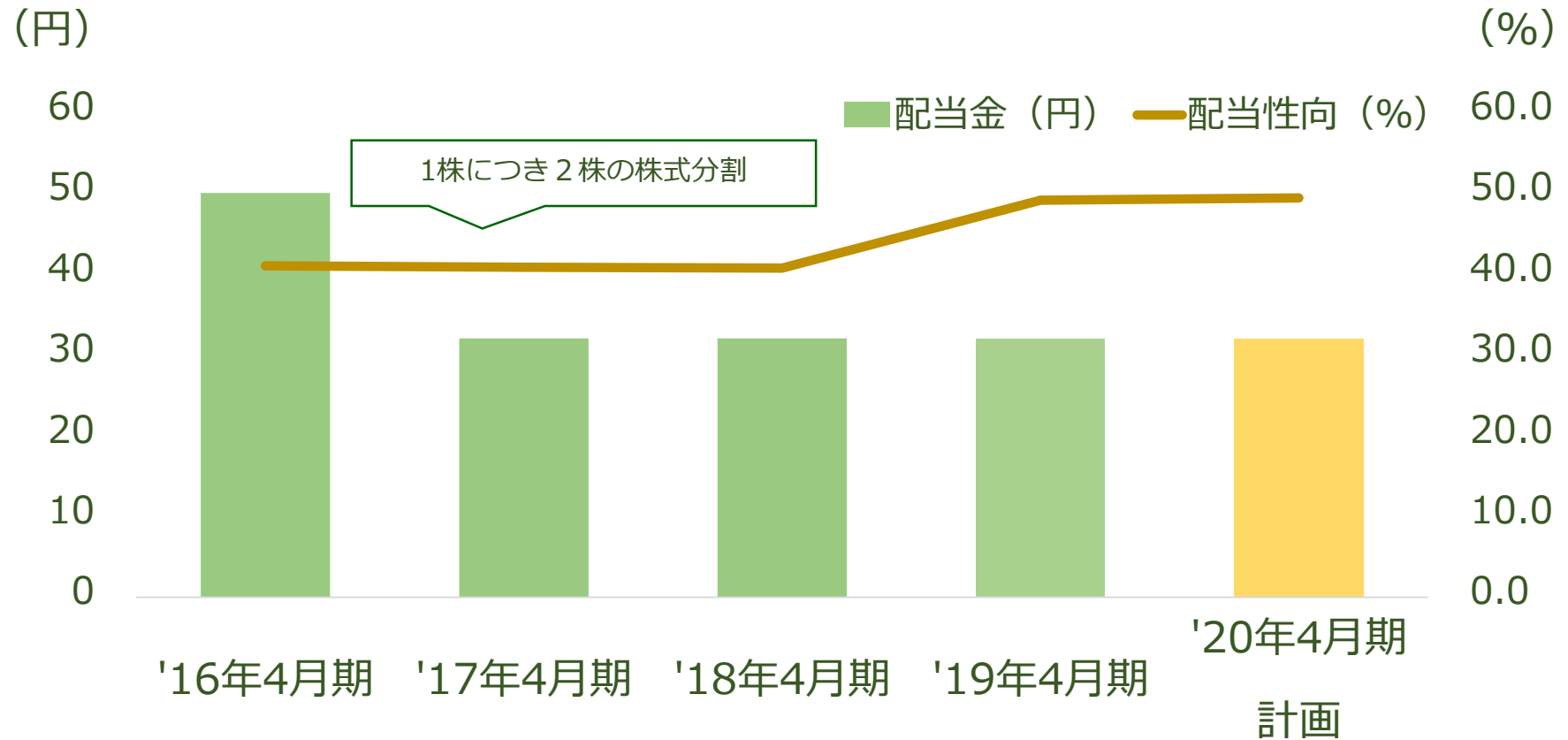
## 2020年4月期 設備投資計画

---

### 設備投資計画 38.3億円

販売施策に対応した出店・リニューアル	7.9億円
合理化・省人化を目的とした生産設備	3.6億円
増産を目的とした生産設備	1.9億円
設備の維持・メンテナンス	3.3億円
静岡ファクトリー第4棟（2021年4月期稼働予定）	20.3億円
その他	1.3億円

# 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](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。