



ROCK FIELD

2025年4月期 決算説明資料

2025年 6月 11日

株式会社 ロック・フィールド



目 次

01 2025年4月期 業績報告

02 2025年4月期 取り組み振り返り

03 2026年4月期 計画

01

2025年4月期 業績報告



2025年4月期 決算概要 業績サマリー

売上高 前期比
1億73百万円減
- 0.3%

既存店売上昨対：100.3% 外販（卸）売上昨対：99.0%
1Q～3Q売上 前年同期比：100.6% 4Q売上 前年同期比：96.7%
2月以降、これまで堅調だった土日の来店客数が急減 前年同期を下回る結果に

営業利益 前期比
4億95百万円減
- 28.5%

コスト抑制の取り組みは計画通り進むも売上の未達により減益
原価：エネルギー価格の上昇による水道光熱費の増加 50百万円
販管費：主に店舗スタッフの時給単価上昇による人件費の増加 228百万円

親会社株主に帰属する
当期純利益 前期比
9億23百万円減
- 73.7%

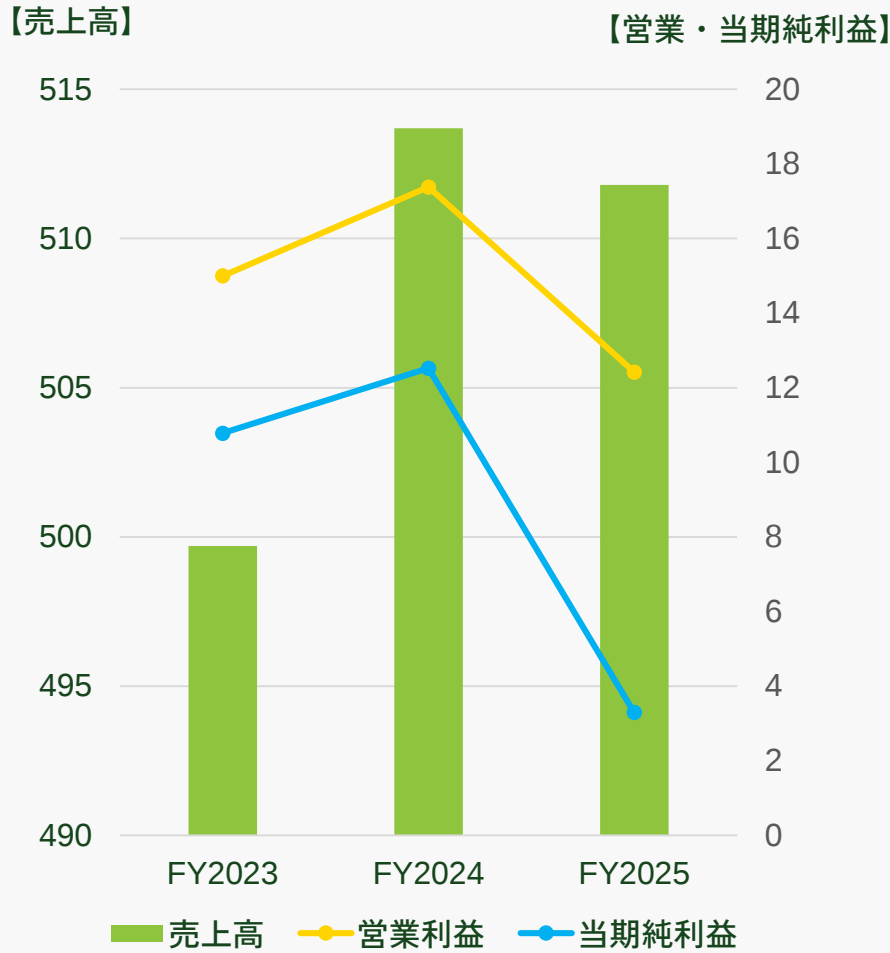
特別損益の主な内容
前期：有価証券売却益 92百万円 固定資産減損損失 73百万円
当期：特別功労金 500百万円 固定資産減損損失 160百万円



2025年4月期 決算概要

連結損益計算書

(単位:億円)



(単位:百万円)

	2024年4月期		2025年4月期		前期比	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	増減割合
売上高	51,357	-	51,184	-	△173	99.7%
売上原価	21,712	42.3%	21,795	42.6%	+83	-
販管費	27,906	54.3%	28,145	55.0%	+239	-
営業利益	1,738	3.4%	1,242	2.4%	△495	71.5%
経常利益	1,785	3.5%	1,301	2.5%	△483	72.9%
当期純利益	1,252	2.4%	329	0.6%	△923	26.3%

パーセンテージは小数点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。

2025年4月期 決算概要

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2024年4月期	2025年4月期	増減	増減要因
流動資産	19,391	18,786	△605	現金及び預金 △568 売掛金 △121
				棚卸資産 +91 その他 △6
固定資産	16,630	16,521	△109	有形固定資産 △320 ソフトウェア +221
				その他 △10
資産合計	36,022	35,308	△714	
流動負債	5,872	5,526	△345	買掛金 +39 1年内返済長期借入金 △200
				短期リース債務 +41 未払金 +74
				未払法人税 △350 その他 +50
固定負債	1,010	872	△138	長期借入金 △100 リース債務 △44
				その他 +5
負債合計	6,882	6,399	△483	
純資産	29,139	28,908	△231	利益剰余金 △271 自己株式 +10
				その他有価証券評価差額金 +29 為替調整勘定 +0
負債純資産合計	36,022	35,308	△714	

2025年4月期 決算概要

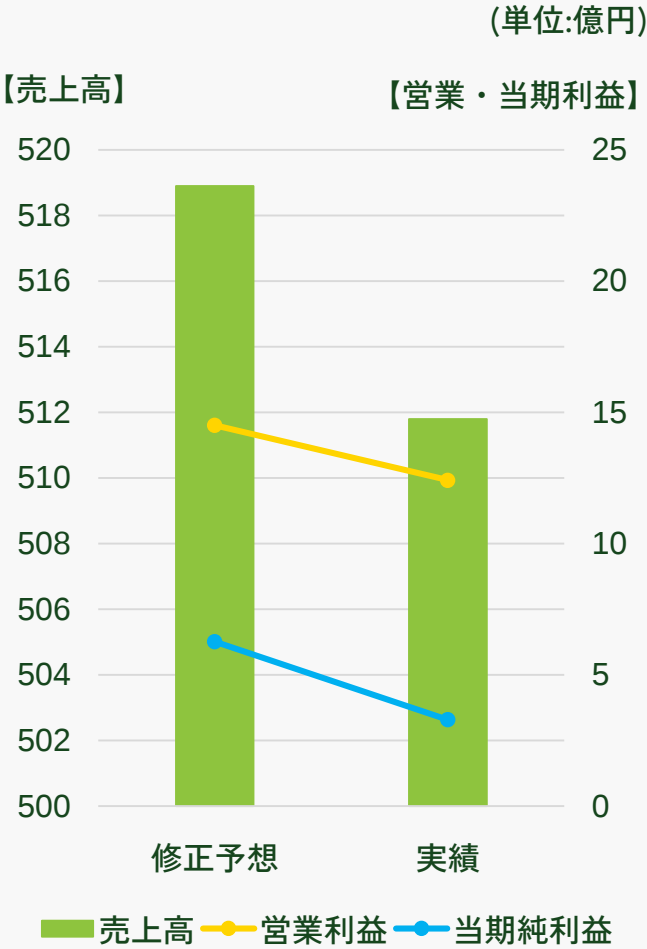
連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2024年4月期	2025年4月期	前期との主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	3,565	2,027	税金等調整前当期純利益 △1,163 減価償却費 +55 運転資金の増減 △356
			法人税等の支払額 △292 減損損失 +86
投資活動による キャッシュ・フロー	△1,244	△1,403	有形固定資産の取得 +9 無形固定資産の取得 △128
			長期前払費用の取得 +50 投資有価証券の売却 △100
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,983	△1,192	借入金の減少 +65 リース債務の返済 △28
			自己株式の取得 +769 配当金の支払 △15
現金及び現金同等物 の増加額	340	△568	
現金及び現金同等物 の期末残高	13,764	13,195	

2025年4月期 連結経営成績 修正予想対比

- 売上高：2月以降、想定を上回る来店客数の減少により7億6百万円未達。
- 営業利益：売上未達、処分率の上昇等の影響により2億8百万円未達。



(単位:百万円)

	2025年4月期実績		2025年4月期 修正予想		修正予想対比	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	達成率
売上高	51,184	-	51,891	-	△706	98.6%
売上原価	21,795	42.6%	22,028	42.5%	△232	—
販管費	28,145	55.0%	28,411	54.8%	△265	—
人件費	13,244	25.9%	13,283	25.6%	△38	—
経費	14,901	29.1%	15,127	29.2%	△226	—
営業利益	1,242	2.4%	1,451	2.8%	△208	85.6%
経常利益	1,301	2.5%	1,506	2.9%	△204	86.4%
当期純利益	329	0.6%	627	1.2%	△297	52.5%

パーセンテージは小数点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。

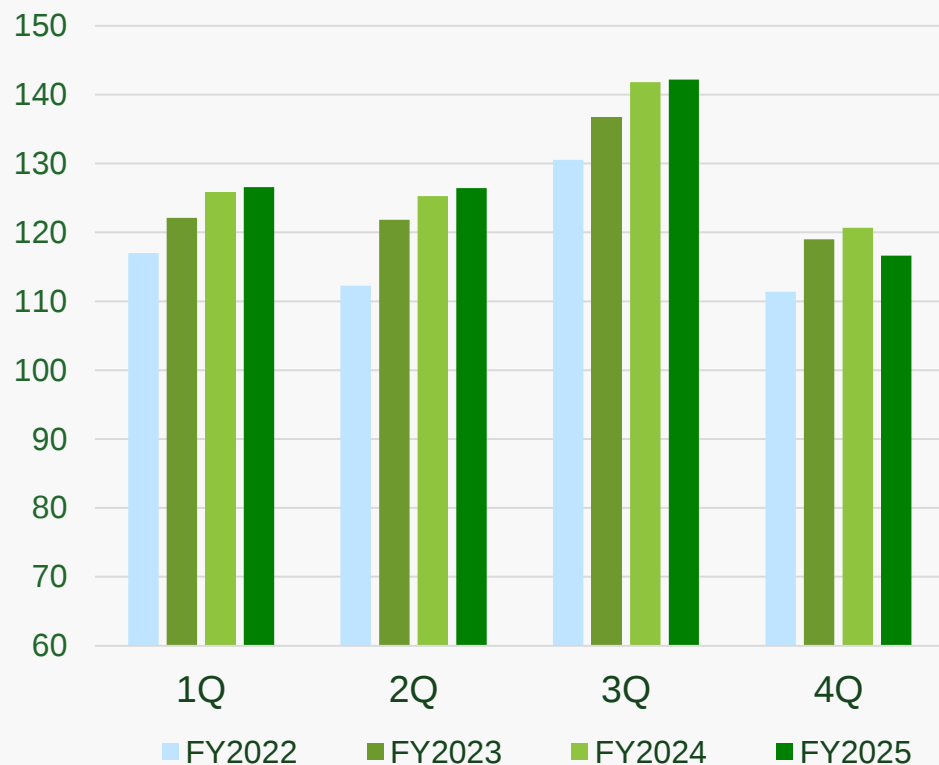


2025年4月期 四半期別売上・営業利益

- 売上高：第4四半期は物価上昇による消費マインドの低下等により来店客数が減少、前年同期を下回る。
- 営業利益：コスト上昇を売上の伸長で吸収することが出来ず 特に第4四半期は赤字に。

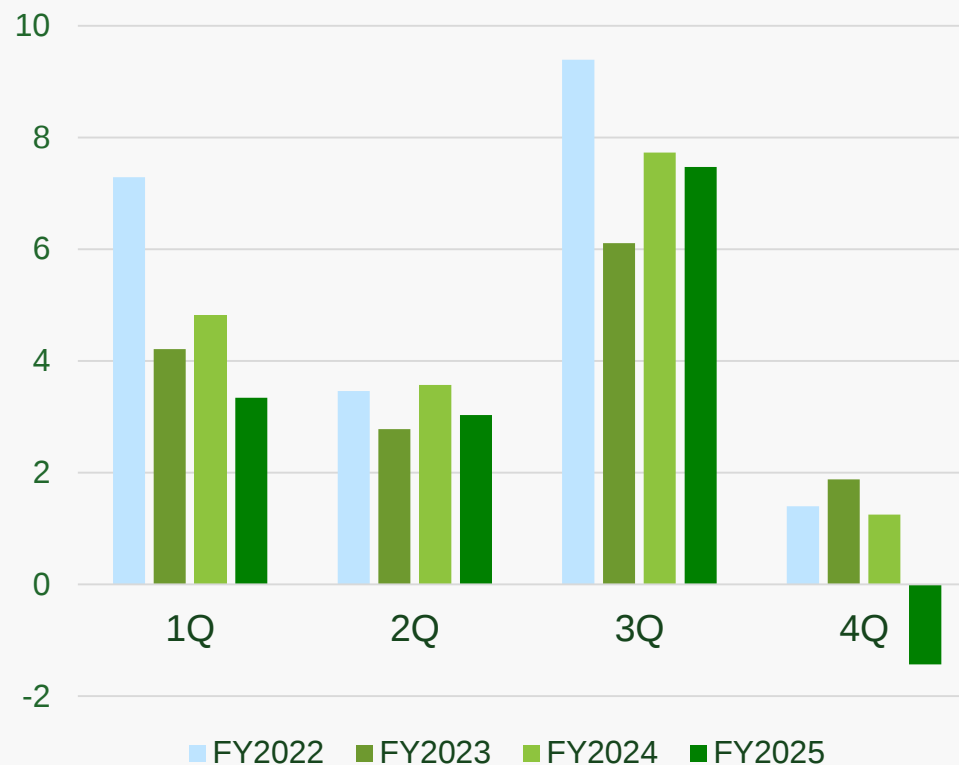
(単位:億円)

売上高



(単位:億円)

営業利益



2025年4月期 業態別売上推移

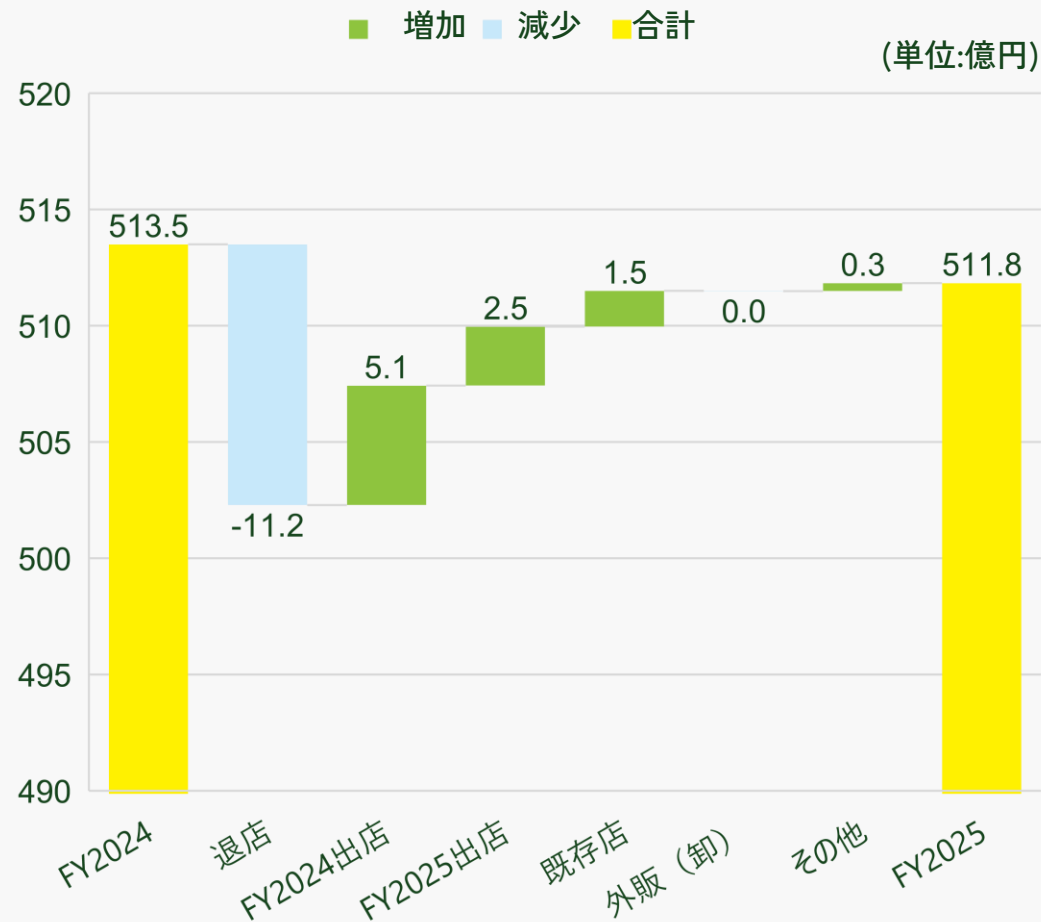
既存店 前年同月比

(単位:%)

	合計	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	100.8	100.1	101.9	98.3	102.5	102.1	101.5	104.7	102.4	101.2	96.7	98.1	98.6
グリーン・グルメ	100.1	99.9	100.5	98.8	101.5	100.2	100.7	103.2	102.4	103.0	97.1	96.3	96.3
いとはん	102.9	100.5	103.9	98.4	106.6	105.8	103.2	107.2	103.3	105.4	100.9	100.2	100.2
神戸コロッケ	100.8	99.1	100.3	99.7	101.2	102.0	100.4	103.2	103.2	101.1	98.2	98.7	103.1
融合	100.7	99.4	100.3	96.7	101.8	101.2	101.0	106.5	102.5	102.5	100.9	98.4	98.5
ベジテリア	104.1	103.9	111.3	105.2	102.9	110.3	105.8	104.1	105.3	101.6	97.9	101.5	99.0

* 2月は前年うるう年の影響があります

2025年4月期 売上分析（昨年対比）



全社売上昨対 99.7%

既存店売上昨対 100.3%

退店の影響 - 11.2億円

2024年4月期出店店舗の売上 + 5.1億円

2025年4月期出店店舗の売上 + 2.5億円

既存店の売上 + 1.5億円

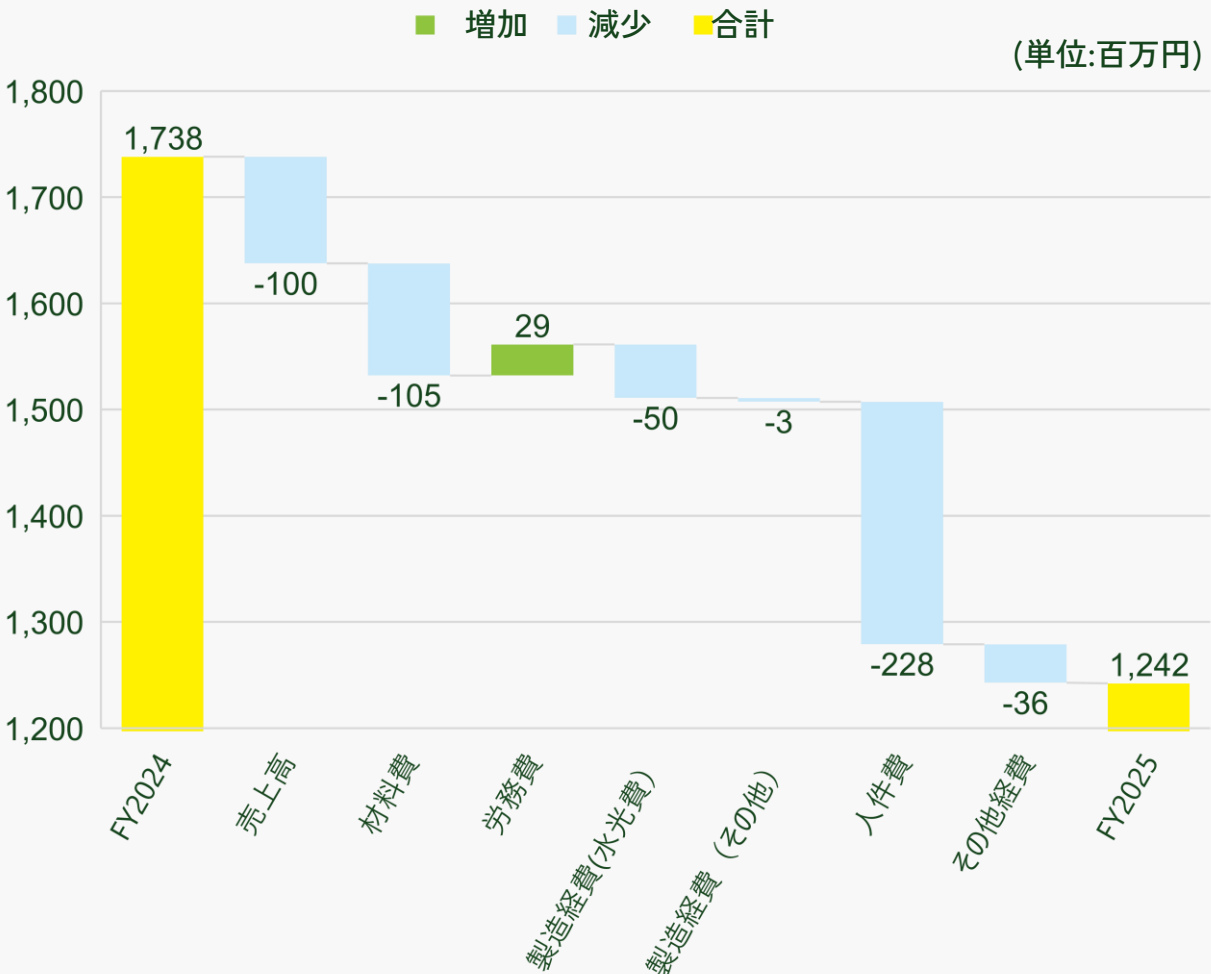
外販（卸）の売上 - 0.0億円

その他の売上 + 0.3億円

「その他」には、岩田（上海）餐飲管理有限公司・ROCK FIELD ONLINE SHOP 等が含まれております。

2025年4月期 営業利益分析（昨年対比）

製造原価・販管費とも計画内に抑えたが、売上が想定を大きく下回りコストを吸収出来なかった。



営業利益変動要因	
売上高の減少による営業利益減少	- 1.0億円
材料費率の上昇による営業利益減少	- 1.0億円
労務費の低減による営業利益増加	+ 0.2億円
製造経費の増加による営業利益減少	- 0.5億円
人件費の増加による営業利益減少	- 2.2億円
その他経費の増加による営業利益減少	- 0.3億円



2025年4月期 業態別売上高・売上原価

(単位:百万円)

	2025年4月期				2024年4月期	
	売上高	売上原価	売上原価率	原価率差	売上高	売上原価率
RF1	31,285	13,090	41.8%	+ 0.2pts	31,413	41.6%
グリーン・グルメ	10,190	4,421	43.4%	+ 0.6pts	10,169	42.8%
いとはん	3,618	1,564	43.2%	- 0.3pts	3,648	43.5%
神戸コロッケ	2,973	1,119	37.6%	- 0.1pts	3,028	37.7%
融合	926	415	44.8%	- 0.3pts	951	45.1%
ベジテリア	888	316	35.6%	- 0.2pts	875	35.8%
外販（卸）	735	496	67.5%	+ 0.6pts	743	66.9%
その他	566	370	65.5%	+ 2.0pts	528	63.5%
合計	51,184	21,795	42.6%	+ 0.3pts	51,357	42.3%

パーセンテージは小数点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。



2025年4月期 出店・退店

	期首 (2024.5.1)	出店	退店	業態変更	期末 (2025.4.30)
RF1	138	0	3	-1	134
グリーン・グルメ	72	3	5	-1	69
いとはん	32	0	0	+1	33
神戸コロッケ	36	0	3	+1	34
融合	9	1	0	0	10
ベジテリア	23	0	2	0	21
その他	4	0	2	0	2
合計	314	4	15	0	303



2025年4月期 店舗リニューアル

	2025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	2025年4月期 実績
東日本店舗	24 店舗	5 店舗	4 店舗	3 店舗	2 店舗	14 店舗
西日本店舗	13 店舗	1 店舗	8 店舗	2 店舗	2 店舗	13 店舗
計	37 店舗	6 店舗	12 店舗	5 店舗	4 店舗	27 店舗



2025年4月期 設備投資

計 画

22.3 億円

9.0 億円

4.0 億円

1.0 億円

8.0 億円

0.3 億円

販売施策に対応した出店・リニューアル 他

合理化・省人化を目的とした生産設備 他

増産を目的とした生産設備

設備の維持・メンテナンス

環境投資

設備投資

実 績

18.2 億円

5.5 億円

5.5 億円

1.7 億円

5.3 億円

0.2 億円

02

2025年4月期 取り組み振り返り



取り組み振り返り I. 商品力・技術力の進化

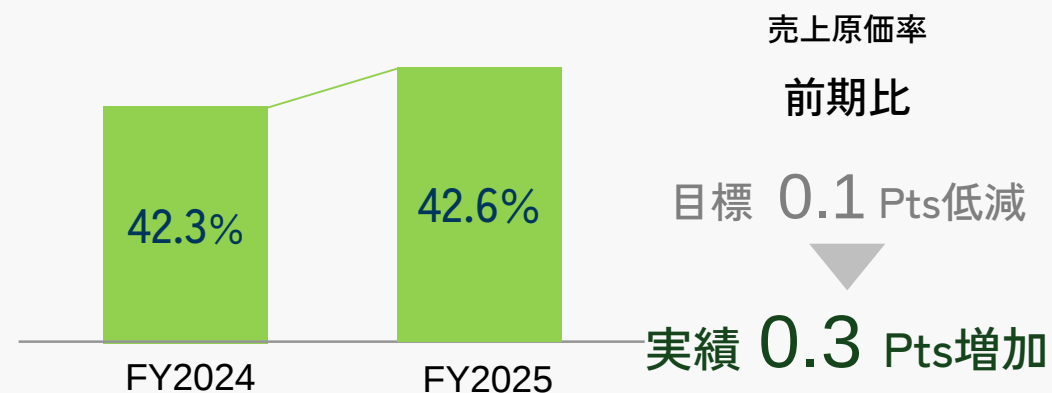
1. 既存ブランドの進化と活用

■ 価格戦略の継続実施

○ 価格改定、商品付加価値向上の継続実施

- ・ 原材料費の動向を踏まえた価格改定の実施
- ・ 付加価値の高い商品の継続的な開発

第3四半期以降の原材料価格上昇の影響により原価率は上昇



○ 価格帯と原価のバランスを踏まえた品揃え適正化

- ・ お買い求めいただきやすい価格帯の商品展開を強化



マカロニと焦がしチーズのサラダ
¥ 365/100 g



たまごとマカロニのサラダ
¥ 365/100 g



青森県産ごぼうの中華風マリネ
¥ 365/100 g



香り愉しむ 国産セロリのサラダ
¥ 365/100 g

取り組み振り返り I. 商品力・技術力の進化

1. 既存ブランドの進化と活用

■ 店舗リニューアルによるMD・売り方の改良

- 「RF 1」区画への他ブランド併設展開の継続的な実施



- 新型ケースへの入替による新たな売り方・MD展開



リニューアル（全立地）

計画店舗数 37店舗/年



実施店舗数 27店舗/年

リニューアル効果

計画売上高 + 2.7億円



実績売上高 + 0.9億円



取り組み振り返り I. 商品力・技術力の進化

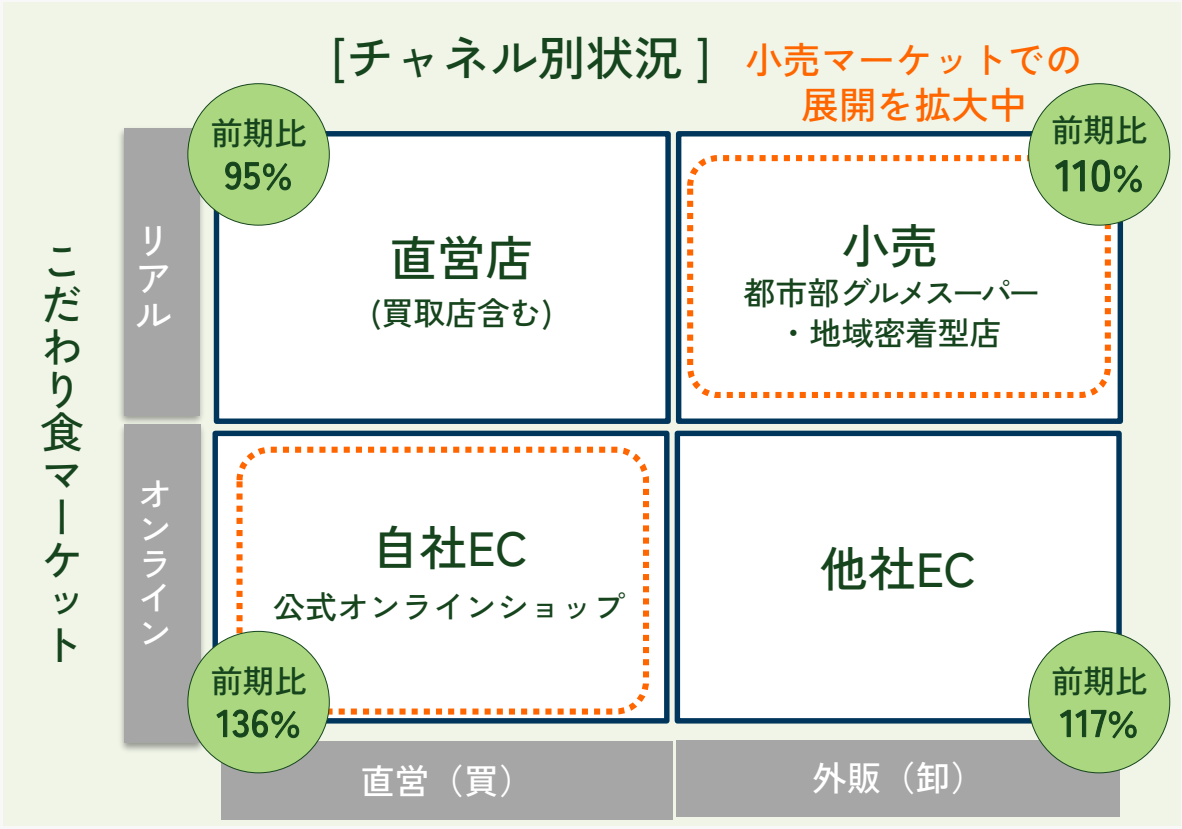
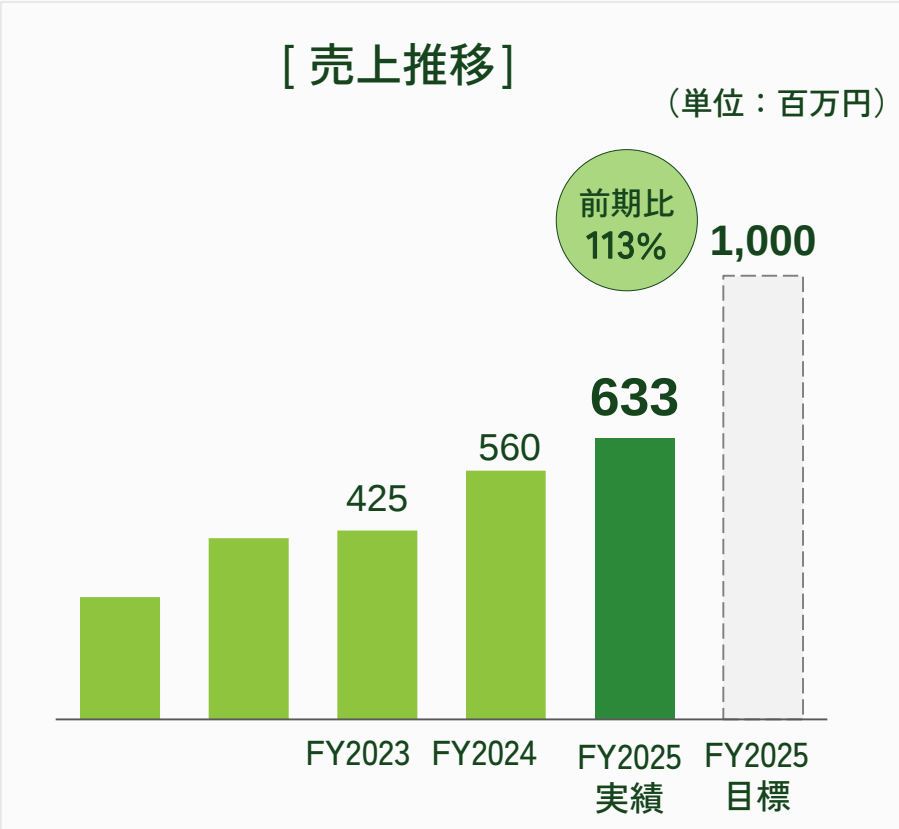
2. 冷凍食品のブランディング

■ 「RFFF(ルフフフ)」 「神戸コロッケ」の販売拡大推進



○立地、客層、チャネル、配送網を踏まえ配荷を拡大

認知度向上への取り組みと、顧客ニーズに沿った商品開発を進める



取り組み振り返り II. 新たな顧客接点の拡充

1. 居住地近郊エリアへの出店 強化

- マーケット環境の変化に対応し、居住地近郊エリアに留まらない出店を実施
 - 居住地近郊エリア | リブ住吉グリーン・グルメ、ららぽーと安城グリーン・グルメ
 - 駅・商業施設 | ミナモト広島グリーン・グルメ
 - 既存百貨店での新規区画 | 東武池袋融合

新規出店		
	店舗数	
	計画	実績
居住地近郊エリア	1	2
駅・商業施設	1	1
既存百貨店	0	1
計	2	4



ららぽーと安城グリーン・グルメ



リブ住吉グリーン・グルメ



東武池袋 融合



取り組み振り返り II. 新たな顧客接点の拡充

2. ファン顧客づくりと長期的な関係性構築

■ ロイヤルカスタマー増加への取り組み継続

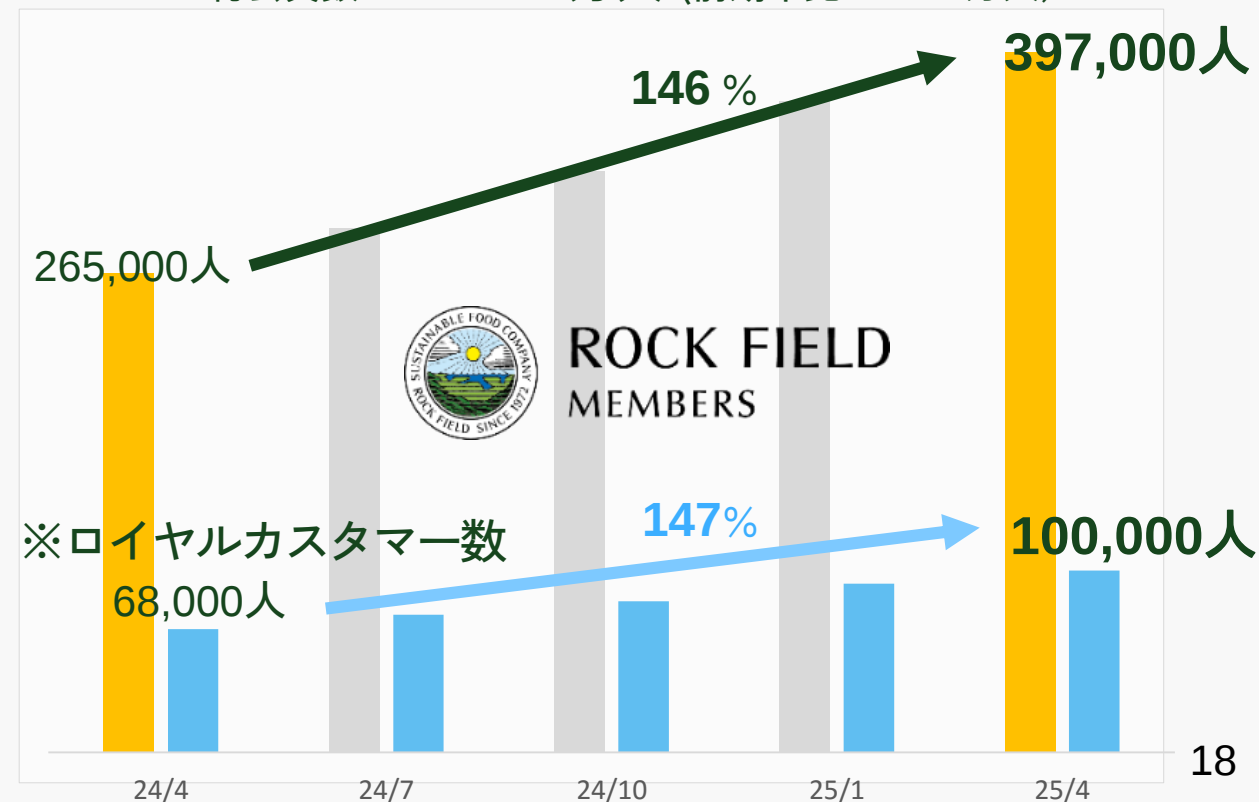
- アプリ・会員プログラムのリニューアル
(アプリの操作性向上、クーポンの利便性向上等)
- サラダランチ会の実施によるファン顧客との交流促進
- 購買データによる顧客属性・購買動向の把握
施策への活用に着手
 - 最適な商品改廃頻度の分析
 - デジタル施策や店舗施策の効果分析等



■ メンバーズの状況

[メンバーズ総数推移]

総会員数： **39.7万人** (前期末比 +13.2万人)





取り組み振り返り Ⅲ. 経営基盤の強化

生産性向上・効率化

■ 人件費単価の上昇に対する店舗・ファクトリー運営体制の最適化

【店舗】

- 更なる顧客満足度向上と店舗オペレーションの最適化に向けてOJT体制を強化
- 販売本部機能のスリム化・スタッフ配置見直しによる店舗支援の強化
- 複数ブランド展開の旗艦店舗を中心に、ブランド間での共通業務に対応する体制の整備

【ファクトリー】

- 製造工程改善、作業の効率化
- 工程間リードタイムの短縮による作業効率化

03

2026年4月期 計画



2026年4月期 業績予想

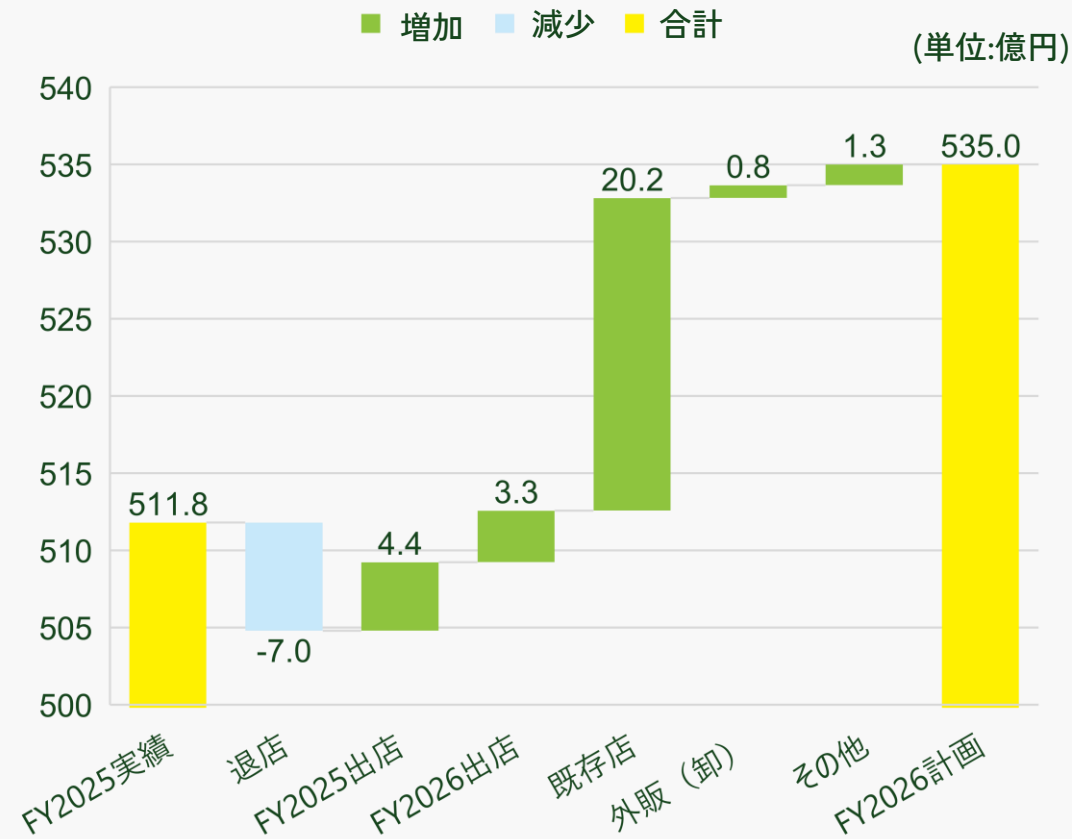
(単位:百万円)

	第2四半期				通期			
	2026年4月期 計画		2025年4月期 実績		2026年4月期 計画		2025年4月期 実績	
	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	売上比率	金額	売上比率
売上高	25,985	-	25,301	-	53,500	-	51,184	-
売上原価	11,010	42.4%	10,678	42.2%	22,624	42.3%	21,795	42.6%
販管費	14,492	55.8%	13,984	55.3%	29,464	55.1%	28,145	55.0%
人件費	6,596	25.4%	6,538	25.8%	13,494	25.2%	13,244	25.9%
経費	7,896	30.4%	7,445	29.4%	15,969	29.9%	14,901	29.1%
営業利益	482	1.9%	638	2.5%	1,411	2.6%	1,242	2.4%
経常利益	506	1.9%	684	2.7%	1,446	2.7%	1,301	2.5%
当期純利益	315	1.2%	110	0.4%	931	1.7%	329	0.6%

パーセンテージは小数点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。



2026年4月期 売上計画

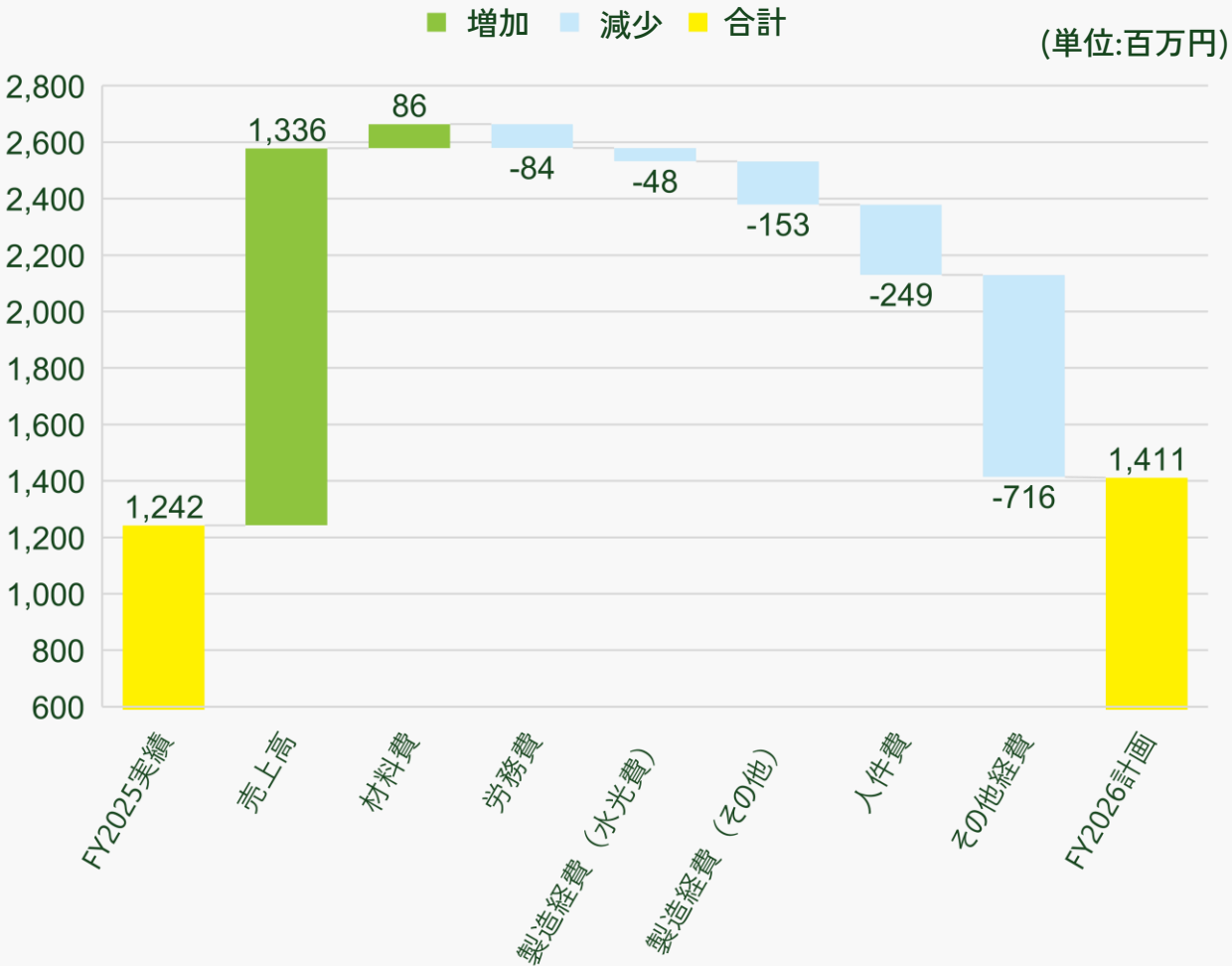


全社売上昨対 104.5%
既存店売上昨対 104.2%

退店の影響	- 7.0億円
2025年4月期出店店舗の売上	+ 4.4億円
2026年4月期出店店舗の売上	+ 3.3億円
既存店の売上	+ 20.2億円
外販（卸）の売上	+ 0.8億円
その他の売上	+ 1.3億円

「その他」には、岩田（上海）餐飲管理有限公司・ROCK FIELD ONLINE SHOP 等が含まれております。
出退店につきましては計画策定時に確定している案件のみを記載しております。

2026年4月期 営業利益計画



営業利益変動要因	
売上高の増加による営業利益増加	+ 13.3億円
材料費率の抑制による営業利益増加	+ 0.8億円
労務費の増加による営業利益減少	- 0.8億円
製造経費の増加による営業利益減少	- 2.0億円
人件費の増加による営業利益減少	- 2.4億円
その他経費の増加による営業利益減少	- 7.1億円



2026年4月期 設備投資及び配当計画

設備投資計画 23.4 億円

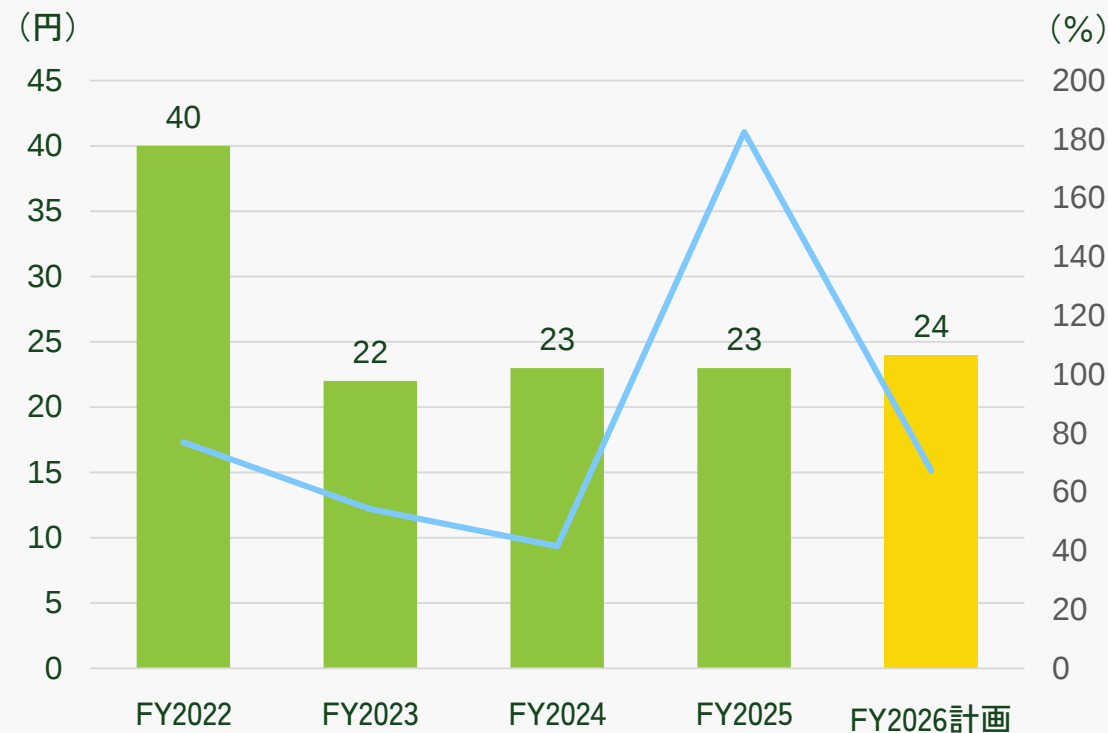
販売施策に対応した 出店・リニューアル 他	8.4億円
合理化・省人化を目的とした 生産設備 他	5.7億円
増産を目的とした生産設備	1.9億円
設備の維持・メンテナンス	7.2億円
環境投資	0.2億円

配当方針

今中期経営計画期間は配当性向40%以上に加えて
累進配当を基本方針とし安定的な株主還元を進める

配当計画

2025年4月期は期末14円 年間配当23円を予定
2026年4月期は年間配当24円 配当総額6.2億円を計画



FY2022は創業50周年記念配当20円を含む。

■ 1株当たり配当金 (円) — 配当性向 (%)



ROCK FIELD

本件に関するご照会先

株式会社ロック・フィールド 広報IR室

〒658-0024 神戸市東灘区魚崎浜町15-2

TEL:078-435-2802 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。

