

2007年2月期中間決算報告 及び下期の取組み



株式会社サークルKサンクス
(証券コード:3337)

広報IR秘書室長 吉田 雅浩



1. 連結業績ハイライト



(単位:店、百万円)

	2006/8期実績	
		前年同期比
出店	153	—
閉店	228	—
期末店舗数	5,352	—
チェーン全店売上高	469,050	-2.1%
営業総収入	98,980	+3.7%
営業総利益	69,475	+0.4%
販管費	55,306	+2.1%
営業利益	14,168	-5.9%
経常利益	13,588	-7.8%
中間純利益	5,589	+5.6%

(注)2006/8期実績の出店、閉店、期末店舗数の前年同期比の欄は、連結子会社の増加により空欄(—)にしています。

連結子会社5社計

出店	12
閉店	13
期末店舗数	272
売上高	19,928
営業総収入	5,463
営業利益	446
経常利益	417

1. 連結子会社5社計の営業総収入、営業利益、経常利益は連結消去後です。
2. (株)ゼロネットワークスが展開する「ゼロバンクATM」の設置台数は、1,659台です。(2006年8月末現在)



2. 上期レビュー (1) 上期の成果



ファーストフード(FF)、デイリーフーズ(DF)の統合開始

順次地区を拡大

2006年				2007年		
4月	6月	10月	11月	春頃	夏頃	秋頃
岡山 広島	四国	北陸	関西	中京・静岡 長野・新潟	関東 九州	北海道 東北

統合完了

- ・統合スケジュールは計画通りに進捗中
- ・統合が完了した地域より、メニューも統一

THINK BODY (シンク・ボディ)プロジェクトが始動

- ・お客様のニーズ・嗜好、来店客層の変化への取組み
- ・重要性を増している「健康志向」への対応

身近なコンビニで栄養バランスがとれ、
おいしさにこだわったお弁当、惣菜などをご提供

女性、中高年の客層の取り込みに効果



弁当の新ブランド「バランス食堂」
7/11発売:『黒米弁当(鶏の黒酢煮)』



2. 上期レビュー (1) 上期の成果



■ サービスのさらなる充実を実現

(1) 『ゼロバンクATM』 三重県、関東圏の店舗へも設置を開始

三重県：5月～7月設置完了

関東：7月～設置開始
(東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県)



- ・関東での設置も計画通り進捗
- ・前期に設置済みの愛知県・岐阜県を含めると、現在**1,659台**を設置

(2) 『KARUWAZA CLUB』購買ポイントサービスを全国へ拡大

- ・チャージ額：10,022円 / 日 / 店 ⇒ 前期末比147%増加
- ・決済額：18,091円 / 日 / 店 ⇒ 前期末比138%増加
- ・KARUWAZA CLUB会員数：**183,671名** ⇒ 前期末比163%増加



メインキャラクター
『カルム君』

■ 新規事業『99イチバ』は順調に推移



- ・店舗数：11店 ⇒ 通期計画10店をすでに達成
- ・平均日販：45万円
- ・客層の6割は女性のお客様 ⇒ 質のいい生鮮品が魅力



2. 上期レビュー (2) 単体の出店・閉店の状況



出店数、新店日販ともに計画を下回る

(単位: 店)

	2006/8期実績
出店数	141
うち、リロケート	44
新店日販(千円)	403
閉店数	215
単体期末店舗数	5,080 (-74)

計画	(計画差)
191	-50
*注 131	*注 34%
469	-66
212	+3
5,133	-53

注: 単体期末店舗数の()内数値は、2006/2期末比増減です。

個別の状況

(単位: 店)

	サークルK		サンクス	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比
出店	84	±0	57	-5
うち、リロケート	33	+10	11	+7
新店日販(千円)	424	-145	377	-87
閉店	94	+9	121	+44

・出店のうち3割が
リロケートによる出店

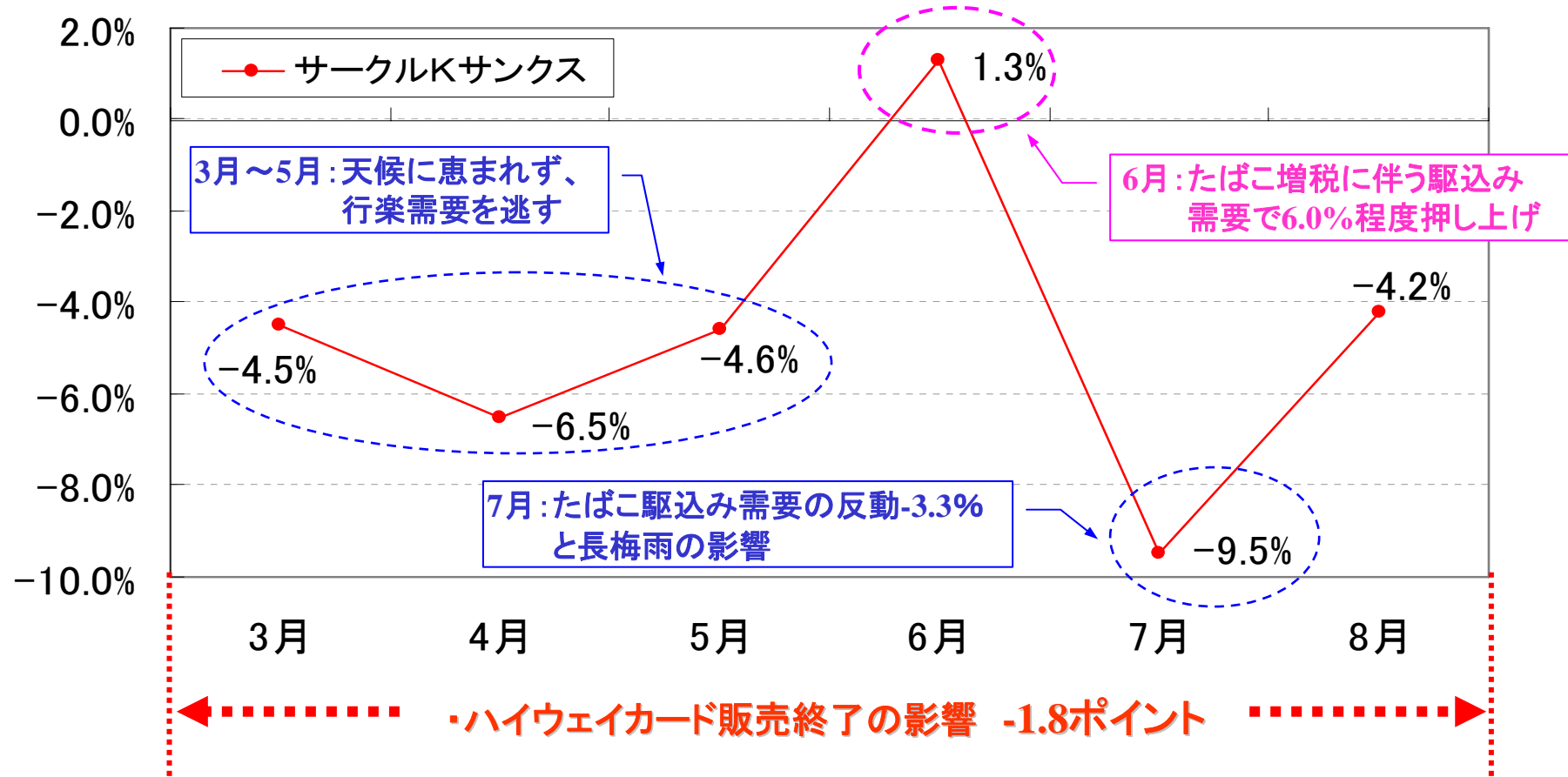
*注
リロケートの計画は通期計画であり、計画差の欄は計画進捗率です。



2. 上期レビュー (3) 既存店売上の状況



既存店売上は計画を1.9ポイント下回る - 4.7%



06/8期	北海道	東北	関東	中部・北陸	中京三県	関西	中国	全国計	サークルKS
サークルK	-	-3.3%	-2.2%	-4.0%	-4.9%	-4.4%	-6.2%	-4.4%	-4.7%
サンクス	-6.5%	-6.1%	-4.4%	-	-6.8%	-5.4%	-4.5%	-5.2%	



3. 単体業績の実績と計画差異



(単位:百万円)

	2006/8期実績	
		前年同期比
チェーン全店売上高	449,121	-4.1%
既存店前年比	-4.7%	-
平均値入率	29.15%	+0.21%
営業総収入	93,517	-0.1%
営業総利益	66,752	-1.9%
販管費	53,030	0.0%
営業利益	13,722	-8.4%
経常利益	13,172	-10.0%
中間純利益	5,469	+0.7%

計画	(計画差)
461,010	-11,889
-2.8%	-1.9%
29.55%	-0.40%
94,400	-883
69,040	-2,288
53,350	-320
15,690	-1,968
14,430	-1,258
6,470	-1,001

(注)平均値入率の前年同期比は増減です。

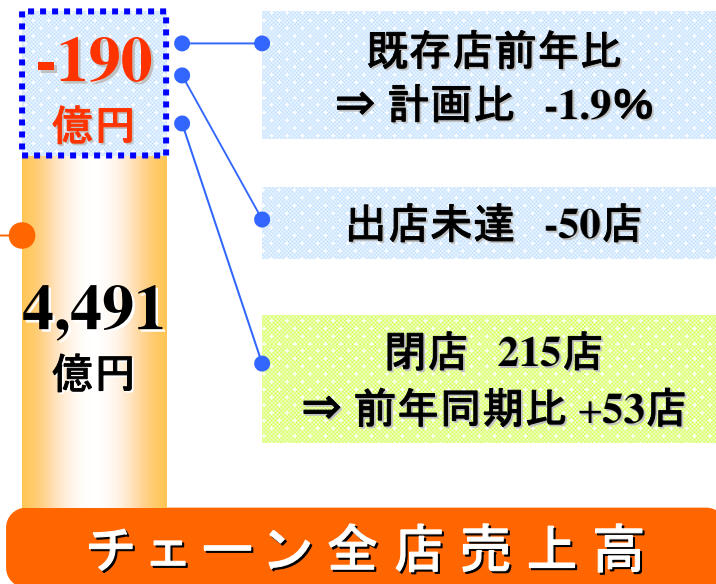


4. 単体業績の要因分析 (1)チェーン全店売上高、営業総収入



(単位:百万円)

	2006/8期	前年同期比増減
チェーン全店売上高	449,121	-19,019
既存店前年比	-4.7%	-
平均値入率	29.15%	+0.21%
営業総収入	93,517	-73

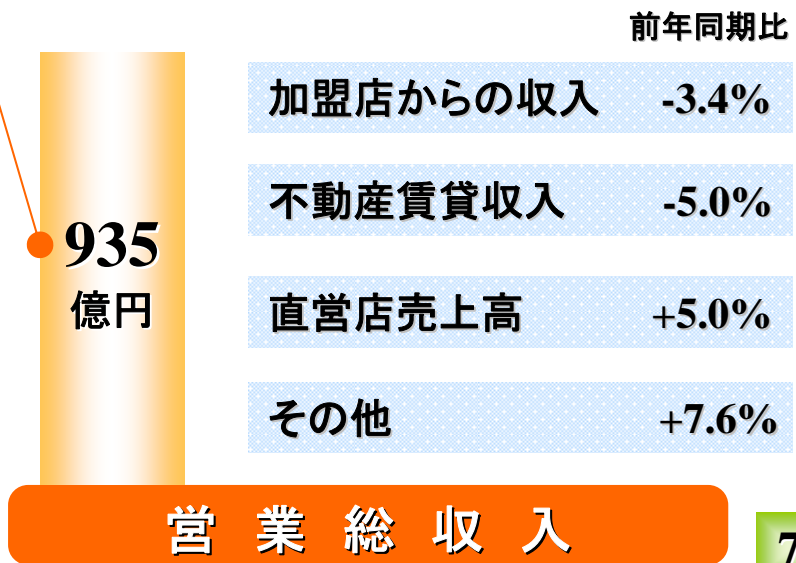


平均値入率は0.21ポイント改善

- 商品(加工食品・雑貨等)の統合完了寄与: +0.2%
- ハイウェイカード販売中止に伴う押上げ効果: +0.53%

↓

しかし、セールスマックスにより計画比では0.4%悪化
(理由) ①値入の低いたばこの売上が伸長
②天候不順による、値入の高いソフトドリンク、アイス、冷凍食品等の売上の伸び悩み





4. 単体業績の要因分析 (2) 販管費、営業利益



(単位: 百万円)

	2006/8期	前年同期比増減
	営業総利益	66,752
販管費	53,030	-9
人件費	10,032	-396
広告費	5,005	-442
地代家賃	18,706	+677
設備リース料	4,293	+42
減価償却費	3,139	-548
その他	11,853	+657
営業利益	13,722	-1,253

販管費は9百万円減少

- ・媒体への広告費は増加したものの、出店の遅れによる新店への販促費用減で、広告費は4億円減少
- ・設備リース料と減価償却費は合わせて5億円減少
 - * 固定資産を減損した分3.1億円費用減
 - * 店舗システム等のリース期間満了により減少
- ・直営店に関わる費用増加などで、その他は前年同期比プラス

営業利益は12億円減少

- ・販管費は9百万円減少したものの、売上高の計画未達分118億円を吸収できず



4. 単体業績の要因分析 (3) 経常利益、中間純利益



(単位:百万円)

	2006/8期	
		前年同期比増減
営業利益	13,722	-1,253
営業外収益	580	+37
営業外費用	1,130	+253
経常利益	13,172	-1,468
特別利益	132	-139
特別損失	3,511	-2,142
中間純利益	5,469	+36

経常利益は14億円減少

- ・売上的大幅な減少
- ・前年同期を53店上回る閉店を実施
⇒営業外費用のうち解約損害金 10.3億円
(前年同期比33%増加)

中間純利益は3千6百万円増加

- ・特別損失が21億円減少
 - > 減損損失が前年同期比24億円減少
 - > 閉店増による閉店費用の増加
 - > 子会社及び関係会社の投資有価証券評価損計上

(単位:百万円)

	実績	前年同期比
固定資産処分損	457	51%
リース解約損	89	75%
投資有価証券評価損	669	-
減損損失	2,216	-53%
その他	78	-87%



5. 下期の取組み ～営業力の強化



■ 下期の出店計画 211店 達成、新店日販の向上を目指す

(1) 出店計画達成に向けて

- ・物件：9/1現在の物件契約残は下期の出店計画を上回る
- ・加盟候補者確保対策：
 - ①前下期より実施の**加盟契約条件の一部緩和策**を継続
 - ②ベンダー開発協力会の活用、今期より地区割を統一した運営本部との連携強化
 - ③当社ホームページやインターネットを活用し、より多くの候補者へ喚起
 - ④下期より、「**ベンチャー社員制度**」を開始
 - ⑤経営委託者のFC加盟を促進するため、**追加特典**で魅力アップ

(2) 新店日販の向上に向けて

- ①高日販が狙え、当社主力地域である**関東、中京での出店を強化**
- ②**リロケートの推進**：リロケート専任者を中心に運営本部との連携強化で高日販店を開発
- ③酒はもちろん、たばこ免許の取得など、**店舗機能を充実**
- ④10月より、「**新立地評価システム**」を稼動：日販予測精度のアップで日販向上に寄与



5. 下期の取組み ～営業力の強化



■ 下期の既存店前年比計画 -1.6%の達成を目指す

- ①上期にあったハイウェイカード販売終了の影響値-1.8%がなくなり、
上期実績-4.7%にプラスオンされる
- ②重点施策を継続するとともに、新たな加盟店指導支援ツールを活用
 - ・重点施策:「店舗改革による運営力向上の実現」、「目標達成力の向上」、「考え方・手法・
取組事例の共有と実施」
 - ・加盟店指導支援ツール:「発注レベル向上」や6000店規模でのスーパーバイザーの取組み
事例が共有できる等の支援ツールを活用し、SVの指導力を強化

■ お客様ニーズに対応した商品開発

- ①ファーストフード(FF)、デイリーフーズ(DF)の統合は計画通りに進め、値入改善へ
- ②競争力のある「おいしいファーストフード」を開発する
 - ・「Think Body」プロジェクトの継続で、女性客や健康志向のお客様を取り込む
- ③FFとDF統合地区より、地区商品部を統合し、より地域に密着した商品を開発する
 - ・地域ごとの味、嗜好、価格に木目細かく対応する



5. 下期の取組み ～新規事業、ニューコンセプトストア



■ 新規事業「99イチバ」

- ・ **下期の出店計画は9店** ⇒ 上期11店と合わせ、**通期**では計画を10店上回る**20店を出店**
- ・ 業態トップクラスの125アイテムの生鮮品が強み
⇒ これからの季節は生鮮品の拡販期。品切れに留意し、日販50万円を目指す

■ ニューコンセプトストア (フォーク・トーク) を出店

- ・ 9月27日、東京都中央区に1号店を出店
- ・ 20～30代の働く女性をメインターゲットとし、**「出来立ての美味しさ」「楽しく便利な品揃え」「おもてなし」**をコンセプトとした新しいタイプの店舗



イートインでは出来立ての美味しさを！

パスタや焼きたてベーカリー、スープ、コーヒーをご提供



「ちょっといい」「楽しさ」がキーワード



女性に人気の輸入菓子、ドリンクをはじめ、髪飾り、文具などを品揃え



6. 2007/2期 単体業績予想



(単位:店、百万円)

	上期実績	2007/2期 予想		期首の 通期計画
			前期比	
出店	141	352	+17	395
閉店	215	352	+43	325
期末店舗数	5,080	5,154	±0	5,224
チェーン全店売上高	449,121	877,800	-2.3%	902,720
既存店前年比	-4.7%	-3.2%	-	-1.6%
平均値入率	29.15%	29.23%	+0.18%	29.43%
営業総収入	93,517	183,770	+1.7%	181,830
営業総利益	66,752	131,360	+0.3%	134,400
販管費	53,030	106,261	+1.0%	107,070
営業利益	13,722	25,100	-2.3%	27,330
経常利益	13,172	23,830	-4.5%	25,600
当期(中間)純利益	5,469	11,290	-3.2%	12,210

(注)2007/2期予想の出店数には、ニューコンセプトストアの出店予定3店を含んでいます。

下期の前提

- ・出店:211店
⇒下期の出店計画は変更せず
- ・閉店:137店
⇒前倒しで閉店を行うため、期首の下期計画より24店積み増し
- ・既存店前年比:-1.6%
⇒上期にあった影響はなくなる
・ハイウェイカード:-1.8%
しかし、上期の推移を考慮し、期首の下期計画-0.3%を見直し
- ・平均値入率:29.32%
⇒統合効果を見込み、期首の下期計画を維持



上期の計画未達分と下期の前提を考慮し、通期計画を下方に修正



7. 2007/2期 連結業績予想



(単位: 店、百万円)

	上期実績	2007/2期 予想	前期比	期首の 通期計画
出店	153	379	+31	432
閉店	228	382	+63	345
期末店舗数	5,352	5,424	+124	5,513
チェーン全店売上高	469,050	916,500	-0.4%	943,230
営業総収入	98,980	194,750	+5.7%	192,700
営業総利益	69,475	136,320	+2.3%	139,910
販管費	55,306	111,320	+3.6%	112,550
営業利益	14,168	25,000	-3.0%	27,360
経常利益	13,588	23,650	-5.5%	25,570
当期(中間)純利益	5,589	10,770	-6.3%	12,000

連結子会社 5 社合計

出店	27
閉店	30
期末店舗数	270
売上高	38,700
営業総収入	10,980
営業利益	-99
経常利益	-179

〔連結子会社5社〕

サンクス青森(株)(エリアFC)
 サンクス西埼玉(株)(エリアFC)
 (株)サンクス北関東(エリアFC)
 サンクス西四国(株)(エリアFC)
 (株)ゼロネットワークス
 (ATM運用業務の受託事業)

(注) 連結子会社5社計の営業総収入、営業利益、経常利益は連結消去後です。



8. 株主還元について



当社の基本方針

連結当期純利益の25%を配当として還元し、
将来的には30%以上に高める

配当金

	2006/2期	2007/2期
中間配当	19円	19円
期末配当	19円	19円(予定)
年間配当金	38円	38円(予定)
配当性向	28.2%	30.4%(予定)

株主優待制度

★年2回「お買物カード」
を株数に応じて進呈



ご所有株式数	株主優待内容
100株～499株	1,000円分(年間2,000円分)
500株～999株	2,500円分(年間5,000円分)
1,000株以上	5,000円分(年間10,000円分)



9. 自己株式の取得を決議



2006年10月10日開催の取締役会における決議内容

[取得の内容]

- (1) 取得する株式の種類：当社普通株式
- (2) 取得する株式の総数：250万株を上限とする
(発行済株式総数に対する割合2.9%)
- (3) 株式の取得価額の総額：50億円を上限とする
- (4) 取得の期間：2006年10月11日～2007年1月10日

(ご参考)2006年8月31日現在の自己株式の保有状況

・発行済株式総数	<u>86,183,226 株</u>
・発行済株式総数(自己株式を除く)	<u>86,147,818 株</u>
・自 己 株 式	<u>35,408 株</u>

本資料には発表日現在における将来の見通し、計画のもととなる前提、予想を含んだ内容を記載しております。

実際の業績は今後様々な要因によってこれらの予想とは異なる可能性があります。