

# 2010年2月期 決算説明会

2010年4月12日



(証券コード:3337)

株式会社サークルKサンクス

\*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。

# 2010年2月期決算概要

CircleKSunkus



株式会社サークルKサンクス

取締役経理財務本部長 山口 利隆

# 1. 連結業績ハイライト

(単位: 店、百万円)

	2009/2期	2010/2期	2010/2期	
			前期比	計画比
出店	312	316	+4	-5
閉店	287	277	-10	-3
期末店舗数	5,263	5,302	+39	-2
チェーン全店売上高	940,232	902,318	-4.0%	-1.9%
営業総収入	213,398	194,142	-9.0%	-2.9%
営業総利益	138,285	129,782	-6.1%	-2.8%
販管費	115,276	114,583	-0.6%	-2.2%
営業利益	23,009	15,199	-33.9%	-6.7%
経常利益	22,566	14,607	-35.3%	-5.8%
当期純利益	9,435	5,554	-41.1%	-10.4%

## 2. 連結業績の計画差異分析

(単位:百万円)

	計画比	計画差額
営業総利益	-2.8%	-3,727
販管費	-2.2%	-2,636
営業利益	-6.7%	-1,090
経常利益	-5.8%	-892
当期純利益	-10.4%	-645

### 計画差異要因

- ・営業総利益:チェーン全店売上が計画比178億円下回ったことで、加盟店からの収入減(計画比 -27億円)と自営店の売上総利益減(計画比-10億円)  
値入率(単体ベース)は27.64%(計画比 -0.17%、前期比 -0.47%)
- ・販管費:計画比で広告・販促費-9.4億円、地代家賃-4.2億円、人件費-3.2億円
- ・営業外収益:計画比+1.7億円
- ・特別損失:計画比-1.3億円→計画比で固定資産処分損-2.9億円、減損損失+2.4億円

# 3. 単体業績ハイライト

(単位: 店、百万円)

	2009/2期	2010/2期	2010/2期	
			前期比	計画比
出店	265	<b>285</b>	+20	-5
閉店	255	<b>266</b>	+11	-4
期末店舗数	4,939	<b>4,958</b>	+19	-1
チェーン全店売上高	890,856	<b>852,154</b>	-4.3%	-1.9%
既存店前年比	+4.1%	<b>-5.6%</b>	-	-1.7%
平均値入率	28.11%	<b>27.64%</b>	-0.47%	-0.17%
営業総収入	190,814	<b>169,552</b>	-11.1%	-3.0%
営業総利益	131,072	<b>122,192</b>	-6.8%	-2.7%
販管費	107,889	<b>106,795</b>	-1.0%	-2.3%
営業利益	23,183	<b>15,397</b>	-33.6%	-5.4%
経常利益	21,979	<b>13,959</b>	-36.5%	-6.9%
当期純利益	8,277	<b>5,091</b>	-38.5%	-12.2%

(注) 平均値入率の前期比は増減です。

# 4. 単体業績の前期差異要因

## (1) 営業総収入 1,695億円(前期比 -11.1%、-212億円)

営業総収入内訳	前期比	前期差額	要因
加盟店からの収入	-4.8%	-48.5億円	・既存店前年比-5.6%、値入率が前期比-0.47% ・チェーン全店売上高は前期比387億円減少
不動産賃貸収入	-1.4%	-0.7億円	・Aタイプ店舗数が前期比48店舗減少
自営店売上高	-21.1%	-165.5億円	・閉店112店やFC付などにより、自営店数は前期比90店減少
その他収入	+3.5%	+2.2億円	—

※加盟店からの収入には、エリアライセンスフィー2,918百万円を含む

## (2) 販管費 1,067億円 (前期比 -1.0%、-10億円)

販管費内訳	前期比	前期差額	要因
人件費	+1.7%	+3.1億円	・退職給付引当金繰入額が3.0億円増加
広告・販促費	-21.1%	-17.3億円	・景品費、電波広告費などの減少で、広告費が16.4億円減少
賃借料	+2.5%	+10.0億円	・Cタイプ店舗が前期比194店増加 ・建物リース賃借料⇒減価償却費1.2億円シフト
設備リース料	-6.2%	-4.4億円	・リースオンバック会計処理の影響(償却費8.5億円＋支払利息1.3億円－旧リース料9.3億円＝0.6億円)
減価償却費	+31.7%	+23.7億円	・固定資産及びソフトウェアで前期比+13.9億円 ・建物リース資産で+1.2億円 ・器具・備品リース資産で前期比+8.5億円
その他	-10.1%	-26.1億円	・ムダサクの徹底→旅費交通費が4.3億円減少 ・経営委託料が14.2億円減少→経営委託店が前期比93店減少

### (3) 営業外収益 10億円、営業外費用 24億円

	前期比	前期差額	要因
営業外収益	-22.7%	-3.0億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受取利息が前期比-0.9億円</li> <li>・受取補償金が前期比-1.8億円</li> </ul>
営業外費用	-2.8%	-0.7億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・リース支払利息を当期より計上(1.3億円)</li> <li>・解約損害金が前期比-1.2億円</li> </ul>

### (4) 特別利益 1億円、特別損失 39億円

	前期比	前期差額	要因
特別利益	-56.7%	-2.3億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・投資有価証券売却益が1.0億円減少</li> </ul>
特別損失	-28.2%	-15.7億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・減損損失32.0億円計上(前期比+4.7億円)</li> <li>・固定資産処分損が前期比6.3億円減少</li> <li>・投資有価証券評価損が前期比9.6億円減少</li> </ul>

# 5. 連結設備投資の状況

## ■設備投資の状況(リースを含む)

(単位:百万円)

	2009/2期	2010/2期	2011/2期(予想)
新店投資	12,641	12,485	14,501
既存店投資	2,953	1,803	1,940
システム関連投資	10,547	2,816	1,694
本部関連投資	215	1,218	615
設備投資計(1)	26,358	18,322	18,750
リース対応分(2)	10,949	8,115	5,930
<b>総投資額(1)+(2)</b>	<b>37,307</b>	<b>26,437</b>	<b>24,680</b>

# 6. 2011/2期 単体業績予想

(単位: 店、百万円)

	2010/2期実績	2011/2期 計画	
		上期	通期
出店	285	149	310
閉店	266	135	280
期末店舗数	4,958	4,972	4,988
チェーン全店売上高	852,154	425,980	843,210
既存店前年比	-5.6%	-5.0%	-2.8%
平均値入率	27.64%	27.82%	27.72%
営業総収入	169,552	83,180	165,060
営業総利益	122,192	61,330	120,780
販管費	106,795	53,040	106,060
営業利益	15,397	8,290	14,720
経常利益	13,959	7,580	12,660
当期純利益	5,091	2,550	5,090

# 7. 2011/2期 連結業績予想

(単位:店、百万円)

	2010/2期実績	2011/2期 計画	
		上期	通期
出店	316	173	348
閉店	277	150	302
期末店舗数	5,302	5,425	5,448
チェーン全店売上高	902,318	460,860	912,120
営業総収入	194,142	98,320	194,300
営業総利益	129,782	66,540	131,120
販管費	114,583	58,440	116,820
営業利益	15,199	8,100	14,300
経常利益	14,607	7,840	13,200
当期純利益	5,554	2,500	5,090

## 【連結子会社の2011/2期予想】

	コンビニ5社	99イチバ	ゼロネットワークス	リテイルスタッフ
出店	36	2	-	-
閉店	16	6	-	-
期末店舗数	396	64	-	-
チェーン全店売上高	57,823	11,087	-	-
営業総収入	11,857	11,087	5,850	1,898
営業利益	-377	-201	347	7

## ・2011/2期の連結子会社:8社

[ 新規連結子会社 ]

株式会社サンクス・ホクリア

・事業内容:コンビニエンスストアの  
フランチャイズ事業及び店舗経営

・持株比率:100%

# 2010年度の経営方針

CircleKSunkus



株式会社サークルKサンクス

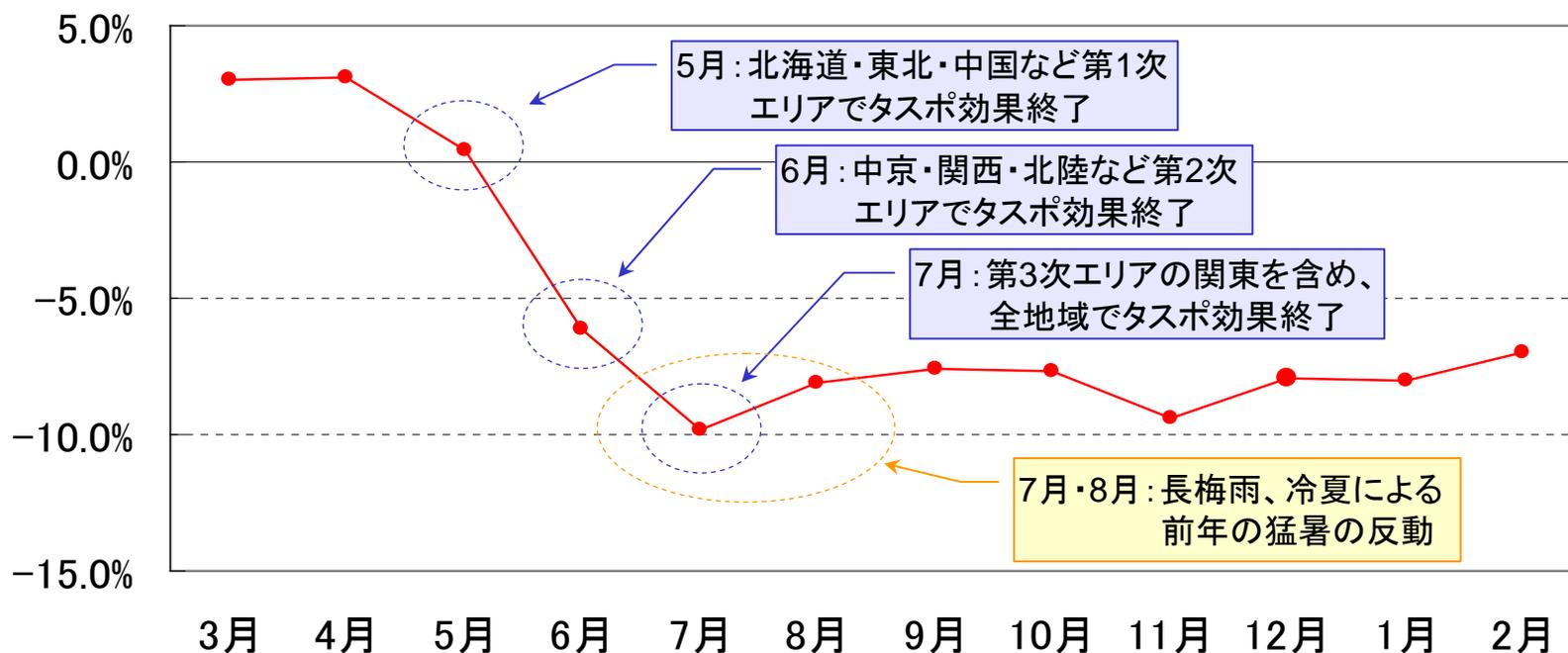
代表取締役社長 中村 元彦

# 1. 2009年度の振り返り -成果と課題-

## 1. 既存店前年比は計画未達

● 既存店前年比: -5.6% (計画比 -1.7ポイント)

⇒ 客数前年比: -3.1% / 客単価前年比: -2.5%



【地域別の既存店前年比の状況】

北海道	東北	関東	甲信越	北陸	東海	関西	中国
-3.1%	-3.3%	-5.4%	-3.9%	-7.1%	-7.1%	-4.2%	-4.6%

## 2. 値入率は計画未達

- 平均値入率: 27.64% (計画比 -0.17ポイント)

【商品群別の売上高前期比・販売構成比・値入率の状況】

	2010/2期			
	売上高		値入率	
	前期比	構成比		前期比
ファーストフード	-10.5%	17.0%	36.3%	+0.1%
生鮮食品	-4.9%	12.8%	34.4%	+0.1%
加工食品	-5.5%	29.2%	36.8%	+0.2%
非食品	-1.3%	35.1%	16.2%	-0.5%
サービス	+5.0%	5.9%	5.9%	-0.5%
全商品計	-4.3%	100.0%	27.64%	-0.47%

### ☆食品のカテゴリーでは値入率改善

- ・高値入のファーストフードや加工食品が売上不振
- ・低値入のたばこ・サービスの売上が増加

①たばこ: 売上高前期比+1.9%、販売構成比は26.1%まで上昇

②サービス: 売上高前期比+5.0%

### 3. 出店はほぼ計画通り、新店日販は計画割れ

(単体ベース)	2008/2期	2009/2期	2010/2期			
			計画	実績	計画比	前期比
出店	284店	265店	290店	<b>285店</b>	-5店	+20店
新店日販	40.9万円	45.5万円	46.1万円	<b>41.4万円</b>	-4.7万円	-4.1万円

・7月より、福岡県への出店開始 → 2010/2期は11店を出店

### 4. 自営店は前期末比90店の削減を実現

(単体ベース)	2008/2期末	2009/2期末	2010/2期末	2010/2期末		
				出店	閉店	前期末比
自営店	<b>550店</b>	<b>508店</b>	<b>418店</b>	<b>7店</b>	<b>112店</b>	<b>-90店</b>
直営店	173店	193店	196店	4店	40店	+3店
経営委託店	377店	315店	222店	3店	72店	-93店

・自営店削減による経費減：前期比約22億円

## 5. 三大ブランド強化

- 「Cherie Dolce」は”スイーツの総合ブランド“へ

→11月より、焼き菓子

「Cherie Dolce α」を発売

- 売上前年同期比(11月～2月の4ヶ月間): **134%**



## 6. 米飯挺入れ策: 消費の二極化へ対応

- 下期の弁当類の売上前期比は、上期に比べ5%改善

低 価 格

高 付 加 価 値

〔上期〕

「元気応援弁当」  
(380円)



〔下期〕

「オテゴロ弁当」  
(398円)



プレミアム感のある  
高付加価値弁当  
(550円～)



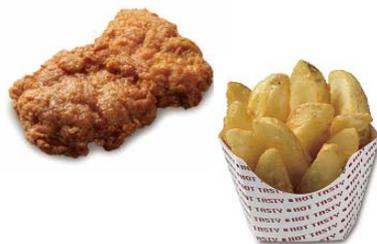
11月販売「豚丼」(550円)

## 7. 立地対応型品揃え「パッケージ」商品を強化

- 「フライヤー」と「コーヒーマシーン」の導入を推進

### フライヤー

- ・2010/2期は954店へ導入  
→累計で1,164店
- ・店あたり日販:9,621円  
(フランクを含む)



2011/2期は600店へ導入  
→期末には累計1,764店

### コーヒーマシーン

- ・2010/2期は824店へ導入
- ・店あたり日販:688円



2011/2期は1,030店へ導入  
→期末には累計1,854店

## 8. 電子マネーとハウスカードの取り組み

### 利用可能な電子マネー



**決済額: 17,203円**  
(2010年2月実績、1日1店あたり)

### 「KARUWAZA CLUB」カード

- ・カード販売枚数: 123万枚(累計)
- ・KARUWAZA CLUB会員数: 56万人  
(主なサービス)
- ・購入ポイント(100円1ポイント)
- ・12月よりカルワザポイントのEdyギフト受取り



## 9. カルワザステーションの本格展開

- 全店への導入を完了→多彩なコンテンツを投入

2009年3月～	スポーツ振興くじ「toto」「BIG」
2009年7月～	チケットぴあ、JTBチケット、各種支払いサービス
2009年9月～	「toto」払戻しサービス <b>※コンビニ初!</b>
2009年10月～	各種検定受付サービス
2009年12月～	カルワザポイントをEdyに交換
2010年2月～	大学受験出願・支払いサービス、予備校模試申込み



# 2. 新しいコンビニエンスストアへの取り組み

## 1. ココカラファインホールディングスとの業務提携

### 新業態店の開発

- ・新業態「ヘルスケアコンビニ(仮称)の開発  
→2011/2期の下期に実験店を出店予定

### 新たなコラボ・スタイル

- ・調剤薬局内に「ミニコンビニ」
- ・コンビニ内に「ミニドラッグ」 e.t.c.



2009年12月業務提携



- ・コンビニにヘルス&ビューティケア商品 (H&BC)を導入
- ・ドラッグにファーストフード、デイリーフーズを導入

- ・「登録販売者資格合格パッケージ」設定

マーチャンダイジング相互支援

人材の育成と交流

## 2. 店舗駐車場に電気自動車の充電スタンドを設置

- スーパーバイザーの店舗巡回車にPHV車を実験導入：10台（2010年3月末現在）
- 充電スタンドを設置：14店（2010年3月末現在）

→新しいコンビニのインフラとして実験推進



サークルK豊田広田店

## 3. カーシェアリングサービスを開始

- 2010年1月、株式会社日本カーシェアリングと業務提携

→コンビニ店舗を利用した  
カーシェアリングサービスを開始

- ・首都圏（東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県）にて順次サービスを開始：5店舗（2010年3月末現在）

→2010年12月までに約200店舗へ拡大



サンクス品川平塚店

# 2010年度の取り組み

---

## 2010年度経営方針

# 全員で考え行動する

### Key Word

#### 見える化

経営の「見える化」を実現し、  
全員で問題点・課題を早期解決する

#### Enjoy

お客様がEnjoy出来る商品や売場を全員が  
「Enjoy」しながら考え、行動に移す

## 2. 組織改編を実施

### ☆組織をスリム化し、連携強化・スピードアップを図る

#### 1. 新業態開発本部を新設

小型店舗やドラッグ併設店舗など、コンビニエンスストアの新しいモデルを構築

#### 2. 営業本部の設置と営業部長制の導入

- ・運営と開発の連携強化
- ・営業力の強化とスピードアップ

#### 3. これまでの4地域を6地域へ細分化

本部長への権限委譲と役割・責任範囲を明確化

## 1. 時間帯別マーチャндаイジング (MD) の導入

朝だけ

*Morning Only*



夜だけ

*Evening Only*



に特化した『**タイムセール**』を実施



・専用メニューや売場のボリュームアップで売上向上を目指す

目指す品揃え

《即消費》

- ・モーニングに適した商品
- ・セットメニュー
- ・カウンターFF

《買い置き》

- ・ロングライフ(LL)商品
- ・LL 惣菜

## 2. 三大ブランドの強化

### ●4月より、「Cherie Dolce」の『本格感』を チルド飲料でも展開

- ・まるでデザートのような「本格的な飲むスイーツ」
- ・「本格・上質」を追求したコーヒー・紅茶類  
→全7アイテムで展開



## 3. ロングライフ(LL)商品への取り組み

①ピークタイム以外の品揃えの充実で売り場のボリュームアップ

②買い置き需要への対応

導入カテゴリー

パン

「買い置きができる便利なパン」

→朝食用の買い置きやおやつニーズを狙った商品

惣菜・日配品

「もう一品のおかず・スナック」「買い置きできるメインおかず」

→共働き・単身ニーズを狙った商品

セット販売  
値引きも実施



## 4. その他の商品への取り組み

### ●弁当は消費の二極化への対応を継続

→リーズナブル価格の「オテゴロ弁当」と高付加価値の「プレミアム弁当」を継続展開

### ●スチーマーを通年活用し、『蒸しパン』を投入

→新しい売上・利益を創出

「蒸しパン」の新ブランド



### ●グループシナジーによるPB商品の取り組み

当社がチョイス



< Style ONE >



< Prime ONE >

NB商品の定価3~5割安

NB商品の定価1~3割安

当社が商品開発



< CKSU >

NB商品の0~3割高

価格帯

低

中

高

# 4. サービス戦略

## 1. 新しい決済手段を導入

- 7月より「QUOカード」と「Suicaカード」の取り扱い開始



→今後も交通系電子マネーの取り扱いを拡大予定



## 2. カルワザクラブの新サービスを開始

- 6月より「カルワザクーポン」発行
- 7月より「単品ボーナスポイント」を付与
- パートナー企業の会員組織との連携による会員増！



	09/2期	10/2期	11/2期 目標
カルワザ会員数	42万人	56万人	100万人



# 5. 出店戦略

## 1. 「質」を重視しながら最低でも純増30店を確保

(単体ベース)	出店(うち、リロケート)	閉店	純増数	新店日販
2011/2期計画	310店(100店)	280店	+30店	46.0万円

・今後の全店日販の向上を見据え、純増30店、新店日販は前期比4.6万円増で計画

## 2. 自営店経費の見直しを行い、収益力の改善を目指す

(単体ベース)	自営店数		前期比
	直営店	経営委託店	
2011/2期計画	450店	211店	+32店

- ・直営店:前期末比 +43店 → 酒免許を取得し、稼げる直営店を増やす
- ・経営委託店:前期末比 -11店 → 経営委託料などの関連コストを削減

# 6. 2009年度緊急5箇条によるコスト削減

**2009年度  
緊急5箇条  
(2009年9月より)**

1. 会議、活動交通費の削減
2. 自営店削減
3. 残業の削減
4. 派遣社員・ベンチャー社員等の見直し
5. ムダサクの徹底

	2008年度	2009年度		
		当初予算	修正予算	実績
(単位:億円)				
<b>営業総利益</b>	<b>1,311</b>	<b>1,325</b>	<b>1,256</b>	<b>1,221</b>
08年度差異⇒		<b>+14</b>	<b>▲55</b>	<b>▲90</b>
<b>販管費計</b>	<b>1,079</b>	<b>1,119</b>	<b>1,093</b>	<b>1,067</b>
08年度差異⇒		<b>+40</b>	<b>+14</b>	<b>▲12</b>
		システム+36億 その他 +4億	システム+32億 ムダサク▲18億	システム+28億 ムダサク▲40億
<b>営業利益</b>	<b>232</b>	<b>206</b>	<b>163</b>	<b>153</b>
08年度差異⇒		<b>▲26</b>	<b>▲69</b>	<b>▲79</b>

# 7. 2010年度緊急7箇条によるコスト削減

## 2010年度 緊急7箇条

1. ムダサクの徹底とやり方の見直し
2. 活動交通費の削減
3. 残業と派遣社員の見直し
4. アウトソーシング費用の見直し
5. 地代家賃の値下げ交渉
6. 自営店経費の見直し
7. その他(人件費など)

年間削減額

約33億円

## 加盟店支援強化策

1 S V 加盟店販促費

個店の「営業力強化」のため、  
1店あたり10万円/年を支給

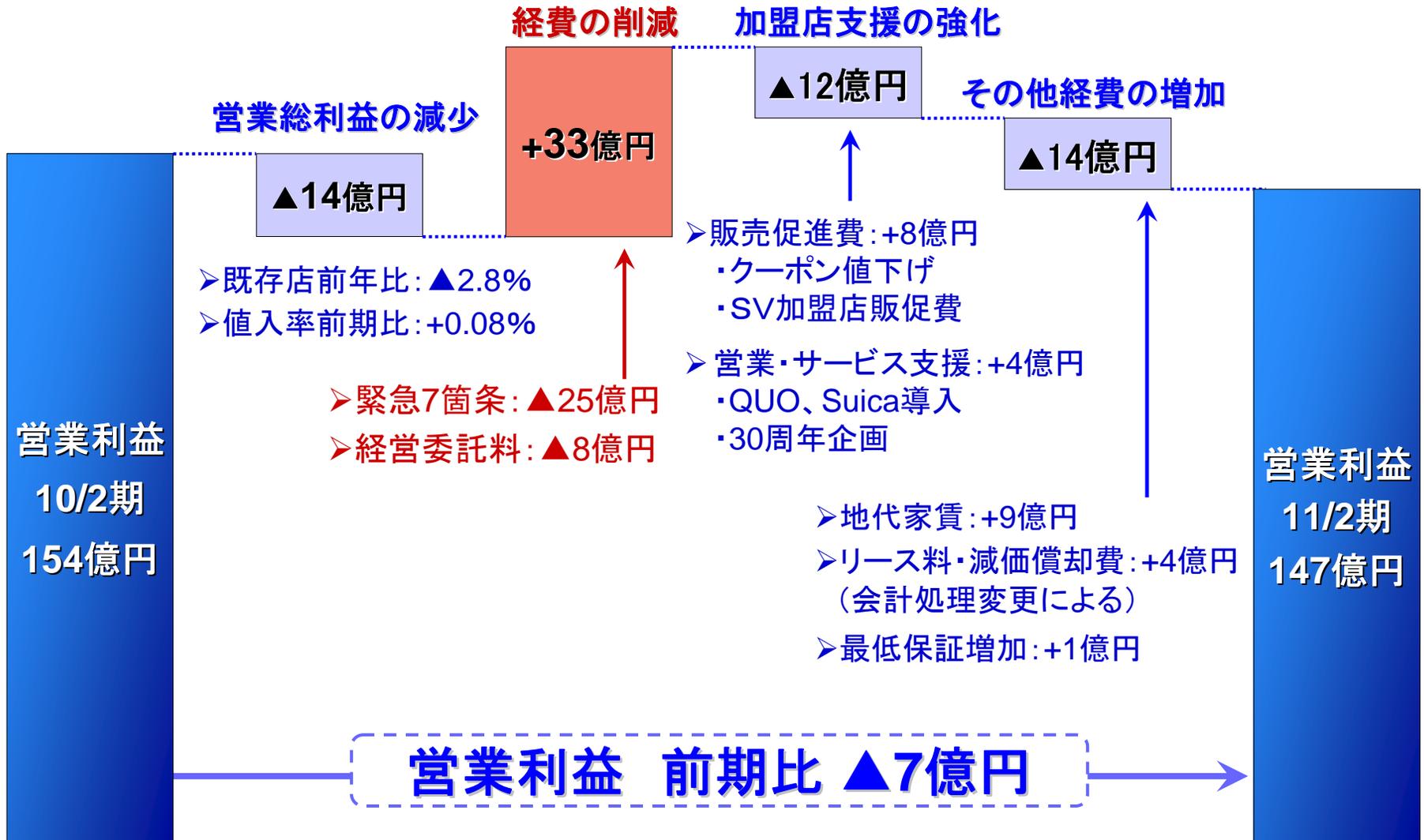
2 セール値引の考え方をChange

加盟店の売上・荒利向上を支援

3 「商品」が主役のCMへChange

全国テレビCMの投入を増やす

# 8. 2010年度(11/2期)単体営業利益の増減要因



# 9. 株主還元策

## 基本方針

連結配当性向**30%以上**を目処とし、  
安定配当を維持する

自社株買いは、設備投資計画、財政  
状況を見極めながら検討していく

### 【連結ベース】

	2009/2期	2010/2期	2011/2期(予定)
<b>EPS</b>	<b>112.7円</b>	<b>66.3円</b>	<b>60.8円</b>
<b>年間配当</b>	<b>40円</b>	<b>40円</b>	<b>40円</b>
<b>配当性向</b>	<b>35.5%</b>	<b>60.3%</b>	<b>65.8%</b>
<b>ROE</b>	<b>7.4%</b>	<b>4.2%</b>	<b>3.8%</b>