



30th!

サークルKもサンクスも
おかげさまで30周年。

CircleK Sunkus



2011年2月期 第2四半期決算説明会

2010年10月4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。

2011年2月期 第2四半期決算概要



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)

	2009/8期	2010/8期		
			前年同期比	期首計画比
出店	155	162	+7	-11
閉店	133	129	-4	-21
期末店舗数	5,285	5,435	+150	+10
チェーン全店売上高	467,526	463,904	-0.8%	+0.7%
営業総収入	101,986	98,292	-3.6%	0.0%
営業総利益	67,759	67,457	-0.4%	+1.4%
販管費	58,169	56,928	-2.1%	-2.6%
営業利益	9,590	10,528	+9.8%	+30.0%
経常利益	9,282	10,366	+11.7%	+32.2%
四半期純利益	3,297	3,975	+20.6%	+59.0%

連結子会社	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		
		前年 同期差	期首 計画差		前年 同期差	期首 計画差		前年 同期差	期首 計画差		前年 同期差	期首 計画差
出店	14	+8	-8	2	-7	±0	-	-	-	-	-	-
閉店	9	+6	±0	6	+3	±0	-	-	-	-	-	-
期末店舗数	381	+115	-8	64	-3	±0	-	-	-	-	-	-
売上高	28,803	+8,482	-367	5,453	+113	-260	-	-	-	-	-	-
営業総収入	6,270	+2,052	-10	5,456	+112	-257	2,958	+128	+33	984	+354	+14
営業利益	-62	-96	+47	-48	+132	+38	266	+40	+170	26	-6	+24

(注) 2011/2期より、(株)サックス・ホクリアが連結子会社となりました。

2. 連結業績の計画差異分析

(単位: 百万円)

	期首計画比	期首計画差額
営業総利益	+1.4%	+917
販管費	-2.6%	-1,512
営業利益	+30.0%	+2,428
経常利益	+32.2%	+2,526
四半期純利益	+59.0%	+1,475

計画差異要因

- ・営業総利益: 売上が計画を30億円上回ったことで、
加盟店からの収入増(計画比 +11億円)
値入率(単体ベース)は27.93%(計画比 +0.11%、前年同期比 +0.22%)
- ・販管費: 広告・販促費が計画比 -5.0億円、人件費が計画比-4.4億円
- ・営業外費用: 閉店が計画比21店の未達により計画比-1.7億円
- ・連結子会社: ゼロネットワークスが営業利益で計画比+1.7億円

3. 単体業績ハイライト



(単位: 店、百万円)

	2009/8期	2010/8期	2010/8期	
			前年同期比	期首計画比
出店	140	146	+6	-3
閉店	127	114	-13	-21
期末店舗数	4,952	4,990	+38	+18
チェーン全店売上高	441,864	429,648	-2.8%	+0.9%
既存店前年比	-3.3%	-4.3%	-	+0.7%
平均値入率	27.71%	27.93%	+0.22%	+0.11%
営業総収入	89,625	83,391	-7.0%	+0.2%
営業総利益	63,834	62,321	-2.4%	+1.6%
販管費	54,350	51,924	-4.5%	-2.1%
営業利益	9,484	10,396	+9.6%	+25.4%
経常利益	8,860	10,117	+14.2%	+33.5%
四半期純利益	2,914	4,068	+39.6%	+59.5%

(注) 平均値入率の前年同期比は増減です。

4. 単体業績の前年同期差異要因



(1) 営業総収入833億円(前年同期比 -7.0%、-62億円)

営業総収入内訳	前年同期比	前年同期差額	要因
加盟店からの収入	-1.0%	-5.0億円	・既存店前年比-4.3% ・チェーン全店売上高は前年同期比122億円減少
不動産賃貸収入	-3.3%	-0.9億円	—
自営店売上高	-17.3%	-58.6億円	閉店50店やFC付などにより、自営店数は前年同期比64店減少
その他収入	+6.9%	+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 1,496百万円(前年同期比 -2.8%)を含む

(2) 販管費519億円(前年同期比 -4.5%、-24億円)

販管費内訳	前年同期比	前年同期差額	要因
人件費	-5.6%	-5.5億円	・給与・賞与が3.6億円減少
広告・販促費	-15.9%	-5.9億円	・電波広告費や景品及び装飾陳列費などの減少で、広告費が5.1億円減少
賃借料	+1.9%	+3.8億円	・Cタイプ店舗が前年同期比214店増加 ・リロケート推進
設備リース料	-13.9%	-4.8億円	・リースオンブックの影響による
減価償却費	+12.3%	+5.7億円	
その他	-14.3%	-17.5億円	・ムダサクの徹底→旅費交通費が1.2億円減少 ・経営委託料が6.9億円減少 →経営委託店が前年同期比72店減少 ・事務委託費が4.3億円減少

(3) 営業外収益6億円、営業外費用9億円

	前年同期比	前年同期差額	要因
営業外収益	+25.2%	+1.2億円	・受取配当金が1.4億円増加
営業外費用	-19.4%	-2.1億円	・閉店が前年同期比13店減少で解約損害金が3.1億円減少

(4) 特別利益0.4億円、特別損失28億円

	前年同期比	前年同期差額	要因
特別利益	-68.9%	-1.0億円	—
特別損失	-18.7%	-6.4億円	・減損損失25.7億円計上(前年同期比-2.9億円) ・株式評価損が減少(前年同期比-2.6億円)

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)

	2009/8期	2010/2期	2010/8期	2011/2期 (予想)
新店投資	6,585	12,485	6,269	13,797
既存店投資	1,101	1,803	1,036	1,661
システム関連投資	2,170	2,816	1,146	1,665
本部関連投資	812	1,218	600	987
設備投資計(1)	10,668	18,322	9,051	18,110
リース対応分(2)	6,108	8,115	2,837	6,040
総投資額(1)+(2)	16,776	26,437	11,888	24,150

6. 2011/2期 単体業績予想



☆通期計画でも増益へ、期首計画を修正

(単位: 店、百万円)

	上期実績	2011/2期予想		期首計画
			前期比	
出店	146	310	+25	310
閉店	114	270	+4	280
期末店舗数	4,990	4,998	+40	4,988
チェーン全店売上高	429,648	840,510	-1.4%	843,210
既存店前年比	-4.3%	-3.2%	-	-2.8%
平均値入率	27.93%	27.78%	+0.14%	27.72%
営業総収入	83,391	161,820	-4.6%	165,060
営業総利益	62,321	120,430	-1.4%	120,780
販管費	51,924	104,460	-2.2%	106,060
営業利益	10,396	15,970	+3.7%	14,720
経常利益	10,117	14,460	+3.6%	12,660
当期(四半期)純利益	4,068	6,130	+20.4%	5,090

下期の前提

出店: 164店

閉店: 156店

⇒出店は上期未達分を積み増し
閉店は期首計画比+11店

既存店前年比: -2.0%

⇒期首の下期計画: -0.3%

平均値入率: 27.63%

⇒期首の下期計画: 27.62%

7. 2011/2期 連結業績予想



(単位: 店、百万円)

		上期実績	2011/2期予想		期首計画
				前期比	
	出店	162	342	+26	348
	閉店	129	294	+17	302
期末店舗数		5,435	5,450	+148	5,448
チェーン全店売上高		463,904	907,660	+0.6%	912,120
営業総収入		98,292	190,680	-1.8%	194,300
営業総利益		67,457	130,520	+0.6%	131,120
販管費		56,928	114,670	+0.1%	116,820
営業利益		10,528	15,850	+4.3%	14,300
経常利益		10,366	14,650	+0.3%	13,200
当期(四半期)純利益		3,975	5,820	+4.8%	5,090

連結子会社	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		
		前期差	期首計画差		前期差	期首計画差		前期差	期首計画差		前期差	期首計画差
	出店	30	+9	-6	2	-8	±0	-	-	-	-	-
	閉店	16	±0	±0	8	+5	+2	-	-	-	-	-
期末店舗数		390	+114	-6	62	-6	-2	-	-	-	-	-
売上高		56,520	+17,043	-1,303	10,634	-51	-453	-	-	-	-	-
営業総収入		11,924	+3,899	+67	10,636	-56	-451	5,866	+282	+16	1,908	+362
営業利益		-387	-222	-10	-159	+269	+42	538	+163	+191	31	-8

2011年2月期 下期の経営方針



株式会社 サークルKサンクス

代表取締役社長 中村 元彦



上期の振り返り - 成果と課題 -

2011年2月期の経営方針 『全員で考え行動する』
キーワード 「見える化」「Enjoy」

1. 上期の主な取り組み



お客様あつて
の商売



加盟店あつて
の本部

～上期の実行内容～

セール値引方式の導入

新決済方式の導入



時間帯別割引

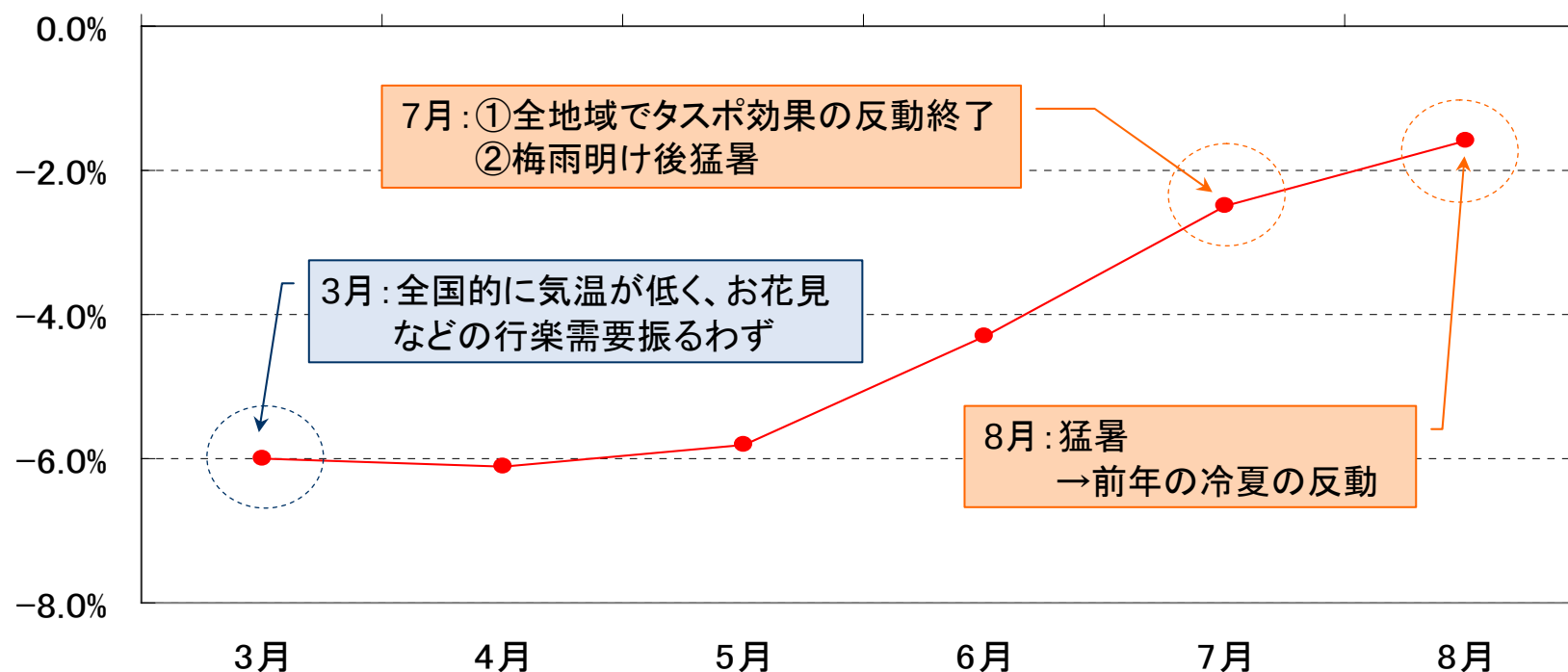


SV特別販促費

営業部長制の導入

2. 既存店前年比は計画達成

- 既存店前年比:- 4.3% (計画比 +0.7ポイント)
⇒客数前年比:- 2.5% / 客単価前年比:- 1.7%



【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	九州
-1.9%	-2.4%	-4.8%	-3.6%	-5.5%	-4.7%	-4.2%	-2.5%	+12.5%

3. 値入率も計画達成

● 平均値入率: 27.93% (計画比 +0.11ポイント)

【商品群別の売上高前年同期比・販売構成比・値入率の状況】

	2010/8期			
	売上高		値入率	
	前年同期比	構成比		前年同期比
ファーストフード	-2.5%	17.1%	36.6%	+0.4%
生鮮食品	-3.6%	13.0%	34.8%	+0.3%
加工食品	-2.6%	29.5%	37.3%	+0.6%
非食品	-4.6%	34.0%	16.1%	-0.0%
サービス	+8.6%	6.4%	5.4%	-0.7%
全商品計	-2.8%	100.0%	27.93%	+0.22%

・猛暑の恩恵で高値入のソフトドリンク、アイスクリーム、冷やし麺などの売上向上→販売構成比向上

・たばこの売上高前年同期比は-5.3%、販売構成比も0.7ポイント低下

→しかし、サービスの売上は前年同期比+8.6%と伸長しており、販売構成比も0.7ポイント向上

4. 出店・新店日販・自営店の状況



1. 出店、新店日販は計画未達

(単体ベース)	2007/8期	2008/8期	2010/8期			
			計画	実績	計画比	前年同期比
出 店	121店	140店	149店	146店	-3店	+6店
新店日販	47.5万円	46.2万円	47.1万円	46.0万円	-1.1万円	-0.2万円

2. 自営店は前期末比20店削減

(単体ベース)	2009/8期末	2010/2期末	2010/8期末	出店	閉店	前期末比
自営店	462店	418店	398店	4店	50店	-20店
直営店	192店	196店	200店	4店	27店	+4店
経営委託店	270店	222店	198店	0店	23店	-24店

・自営店削減による経費減: 約10億円(経営委託料 前年同期比-7億円など)

5. 緊急対策7箇条によるコスト削減進捗状況



● 上期のコスト削減目標を達成！

2011/2期
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(事務所統合・人件費)

上期削減目標
24億円



上期削減実績
30億円

▶▶▶ 加盟店支援を強化

● 下期はさらに9億円の削減を目指す

上期削減目標
24億円



上期削減実績
30億円

+

下期削減目標
9億円

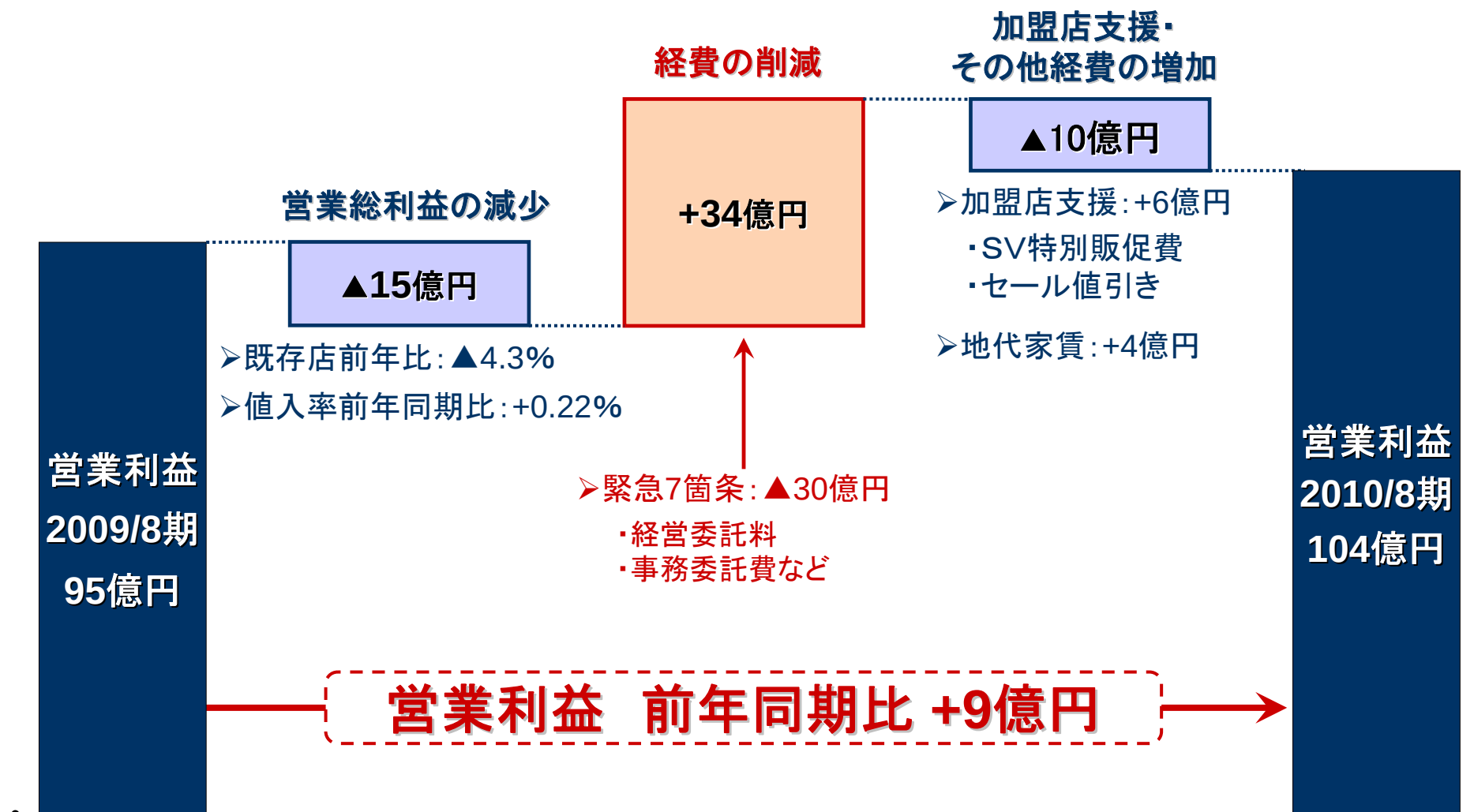
=

通期削減目標
39億円

6. 上期(2010/8期)の単体営業利益の増減要因



★営業利益は、当初計画比21億円増で増益達成



30th!



下期の取り組み

1. 加盟店フォーラムを全国で開催

従来までの
“秋の商品セミナー”

“加盟店フォーラム”
へチェンジ

- 加盟店の生の声を直接聞き、本部として改善・改革に繋げる
- 全国46箇所で開催中



2. 販売強化の主な取り組み



	9月	10月	11月	12月以降
	 タバコの 駆け込み需要	 30周年 キャンペーン	デザート強化	年末/年始 企画検討中
テレビ CM	 おいしいスープ&スープごはん			
 記念商品	 にこだわった商品			
新サービス	 ポイント連携拡大 交通系電子マネー での決済拡大 新規コンテンツ 導入予定			

タバコの駆け込み需要やテレビCMを投入する
30周年企画を新たなお客様を呼び込むチャンスに！

1. 10月に30周年記念キャンペーン実施

30th!

・かつてない規模でキャンペーンを展開

→増税によるたばこ特需(9月)の反動減対策に！



オープン懸賞

クローズド懸賞

WAKUWAKUラッキーカード

集客UP

2. 店舗イメージ向上大作戦を展開

お客様が求める

WA[®]U WA[®]U! の具現化

欲しい商品がある

明るい

信頼できる

親しみやすい

30周年を機に再度オペレーション
の見直しを徹底

店舗参加型イベントの開催

お客様のEnjoy

3. 米飯挺入れの取り組み

- ・弁当は、消費の二極化+ミドルゾーンの価格帯を新たに品揃え

低 価 格

「オテゴロ弁当」
(398円)



ミドル価格帯

おトクなつく
なるほど! 弁当 シリーズ (500円前後)



高付加価値

プレミアム感のある
高付加価値弁当
(550円～)



初代
シャリの銀次



- ・5月に寿司を全面
リニューアル
- ・売上前年比: **107%**
(リニューアル後～8月末)

- ・6月におにぎりを
全面リニューアル
- ・売上前年比: **103%**
(リニューアル後～8月末)



4. PB商品の取り組み状況

- 低価格帯PB商品『**Style ONE**』でスタンドパック惣菜の開発に着手
→ “当社がチョイス”から、コンビニの顧客ニーズにあった商品の開発へ
- 今後はミドル価格帯PB商品『**Prime ONE**』もチョイスで展開

5. 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」は、2011/2期末には**1,800店舗体制**へ！
- 新たに「焼きいも」を展開：2011/2期末には160店舗へ

6. 時間帯別マーチャンダイジングで客数アップ

- 6月から実施の「朝割り」に加え、「夜割り」を開始



7. 決済手段の多様化を推進

- 交通系電子マネーの利用が続々スタート

【2011/2期に利用をスタートさせた電子マネー】



8. カルワザクラブとパートナー企業との連携推進

- パートナー企業とのポイント連携で7,000万枚のカードホルダーを「カルワザクラブ」会員化！ → **客数アップへ！**

カルワザ会員数

2010/8期末 67.5万人

2011/2期末目標 100万人

3. ココカラファインとの取り組みを推進



1. コンビニとドラッグ・調剤薬局のコラボ店

- 5月12日、東京都多摩市にオープン
- 下期も新たなコラボ・スタイルで
出店予定



「サンクス」「セイジョー薬局」
多摩センター落合店

2. 雑貨売場の挺入れに向け実験開始

- H&BC商品の品揃え強化
- ココカラファインのノウハウを受け、推奨売価の見直し、
特売など販促手法の検討

4. 2011/2期は通期計画でも増益を確保



●連結営業利益は期首計画比+15億円へ上方修正

(単位: 店、百万円)

(連結ベース)	2010/2期	2011/2期予想		期首計画
			前期比	
出店	316	342	+26	348
閉店	277	294	+17	302
期末店舗数	5,302	5,450	+148	5,448
チェーン全店売上高	902,318	907,660	+0.6%	912,120
営業総収入	194,142	190,680	-1.8%	194,300
営業総利益	129,782	130,520	+0.6%	131,120
販管費	114,583	114,670	+0.1%	116,820
営業利益	15,199	15,850	+4.3%	14,300
経常利益	14,607	14,650	+0.3%	13,200
当期純利益	5,554	5,820	+4.8%	5,090

5. 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)
EPS	112.7円	66.3円	69.5円
年間配当	40円	40円	40円
配当性向	35.5%	60.3%	57.6%
ROE	7.4%	4.2%	4.3%