

2012年2月期第2四半期 決算説明会

2011年10月4日

CircleK Sunkus



(証券コード: 3337)

株式会社 サークルKサンクス

2012年2月期第2四半期 決算概要

CircleK Sunkus



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

連結業績ハイライト



※ 2011/8期より、サンクス東埼玉株式会社が連結対象に加わっています。

(単位:店、百万円)

		2010/8期	2011/8期	前年同期比	計画比
	出店	162	173	+11	±0
	閉店	129	133	+4	-28
期末店舗数		5,435	5,555	+120	+28
チェーン全店売上高		463,904	497,806	+7.3%	+2.1%
営業総収入		98,292	98,561	+0.3%	+1.9%
営業総利益		67,457	69,792	+3.5%	+2.5%
販管費		56,928	56,499	-0.8%	-2.2%
営業利益		10,528	13,293	+26.3%	+28.8%
経常利益		10,366	13,159	+26.9%	+32.1%
四半期純利益		3,975	3,221	-19.0%	+2,828.2%

連結業績の計画差異分析



(単位: 百万円)

	計画比	計画差額	要因
営業総利益	+2.5%	+1,692	・チェーン全店売上高が計画を104億円上回ったことで、加盟店からの収入増(計画比+15.6億円)
販管費	-2.2%	-1,281	・計画比で人件費-1.7億円、広告販促費 -2.7億円、賃借料 -3.4億円、減価償却費 + 設備リース料 -3.0億円、
営業利益	+28.8%	+2,973	—
経常利益	+32.1%	+3,199	・営業外収益 : 計画比+1.2億円 ・営業外費用 : 計画比-1.0億円 ⇒ 閉店が計画を28店下回ったため、解約損害金が計画比-1.0億円
四半期純利益	+2,828.2%	+3,111	・特別利益 : 計画比+5.1億円 ・特別損失 : 計画比-16.4億円 ⇒ 資産除去債務 : 計画比-7.5億円 ⇒ 災害損失 : 計画比-6.1億円

単体業績ハイライト



(単位: 店、百万円)

	2010/8期	2011/8期		
			前年同期比	計画比
出店	146	152	+6	+2
閉店	114	125	+11	-25
期末店舗数	4,990	5,028	+38	+27
チェーン全店売上高	429,648	455,190	+5.9%	+1.9%
既存店前年比	-4.3%	+4.6%	-	+2.6%
平均値入率	27.93%	27.16%	-0.77%	-0.26%
営業総収入	83,391	82,615	-0.9%	+1.9%
営業総利益	62,321	63,569	+2.0%	+2.5%
販管費	51,924	50,927	-1.9%	-1.8%
営業利益	10,396	12,642	+21.6%	+24.2%
経常利益	10,117	12,022	+18.8%	+28.6%
四半期純利益	4,068	3,048	-25.1%	+434.7%

※ 平均値入率の前年同期比は増減です。

単体業績の前年同期差異要因



(1) 営業総収入 826億円(前年同期比 -0.9%、-7億円)

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	+4.6%	+22.7億円	・既存店売上高前年比+4.6% ・加盟店売上高は前年同期比+284.2億円
不動産賃貸収入	-5.9%	-1.5億円	・Aタイプ店舗数が前年同期比72店減少
自営店売上高	-10.3%	-28.8億円	・閉店やFC付の促進により、自営店数は前年同期比-69店減少
その他収入	-0.4%	-0.1億円	—

※ 加盟店からの収入には、エリアライセンスフィー1,380百万円を含む。

(2) 販管費 509億円(前年同期比 -1.9%、-9.9億円)

販管費内訳	前年同期比	前年同期差額	要因
人件費	+1.2%	+1.1億円	・賞与が1.3億円増加
広告・販促費	-4.7%	-1.4億円	・電波広告費の増加などにより広告費が1.1億円増加 ・FC24時間営業補助金などで販促費が2.5億円減少
賃借料	+0.4%	+0.8億円	・新店賃料抑制による(計画比では-3億円)
設備リース料	-12.7%	-3.8億円	・リースオンブックの影響による
減価償却費	+9.1%	+4.7億円	
その他	-10.9%	-11.4億円	・経営委託料が4.2億円減少 → 経営委託店が前年同期比47店減少 ・事務委託費が3.9億円減少

(3) 営業外収益 4.3億円、営業外費用 10.5億円

	前年同期比	前年同期差額	要因
営業外収益	-31.0%	-1.9億円	・受取利息が0.5億円減少 ・受取配当金が1.6億円減少
営業外費用	+16.0%	+1.4億円	・貸倒引当金繰入が2.3億円増加 ・解約損害金が0.9億円減少

(4) 特別利益 2.7億円、特別損失 66.1億円

	前年同期比	前年同期差額	要因
特別利益	+499.7%	+2.2億円	—
特別損失	+136.2%	+38.1億円	・減損損失が5.1億円減少 ・資産除去債務36.3億円計上 ・災害損失7.9億円計上

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)

	2010/8期	2011/2期	2011/8期	2012/2期 (計画)
新店投資	6,269	12,413	6,043	12,760
既存店投資	1,036	1,681	1,109	2,430
システム関連投資	1,146	1,806	787	1,756
本部関連投資	600	966	527	984
設備投資計(1)	9,051	16,867	8,466	17,930
リース対応分(2)	2,837	5,207	3,545	7,130
総投資額(1)+(2)	11,888	22,073	12,011	25,060

2012年2月期 単体業績予想



(単位: 店、百万円)

	上期実績	2012/2期予想		当初計画
			前期比	
出店	152	315	+14	315
閉店	125	260	+2	265
期末店舗数	5,028	5,056	+55	5,051
チェーン全店売上高	455,190	882,640	+3.2%	873,370
既存店前年比	+4.6%	+1.3%	-	±0.0%
平均値入率	27.16%	27.42%	-0.27%	27.74%
営業総収入	82,615	157,480	-3.5%	157,350
営業総利益	63,569	122,270	-0.5%	121,630
販管費	50,927	103,870	-0.7%	103,730
営業利益	12,642	18,400	+0.5%	17,900
経常利益	12,022	17,200	+1.8%	16,550
当期(四半期)純利益	3,048	5,800	-20.3%	4,370

下期の前提

出店: 163店

閉店: 135店

⇒ 閉店は当初計画比+20店

既存店前年比: -1.9%

⇒ 当初計画を維持

平均値入率: 27.69%

⇒ 当初の下期計画: 28.05%

2012年2月期 連結業績予想



		上期実績	2012/2期予想		当初計画
				前期比	
	出店	173	353	+28	357
	閉店	133	282	±0	287
期末店舗数		5,555	5,586	+141	5,585
チェーン全店売上高		497,806	965,360	+4.6%	953,610
営業総収入		98,561	188,320	-2.1%	188,210
営業総利益		69,792	134,210	+0.8%	133,580
販管費		56,499	115,510	+0.8%	115,580
営業利益		13,293	18,700	+0.7%	18,000
経常利益		13,159	18,000	+3.0%	17,100
当期(四半期)純利益		3,221	5,500	-23.2%	3,750

連結子会社	コンビニ6社	99イチバ	ゼロネットワークス	リテイルスタッフ
出店	33	5	-	-
閉店	19	3	-	-
期末店舗数	467	63	-	-
売上高	72,365	10,361	-	-
営業総収入	14,133	10,363	5,975	1,944
営業利益	63	-96	679	58

2012年2月期第2四半期 経営方針

CircleK Sunkus



株式会社 サークルKサンクス

代表取締役社長 中村 元彦

2012年2月期 経営方針 変革への行動と全ての見直し

Key Word 『攻め』と『守り』

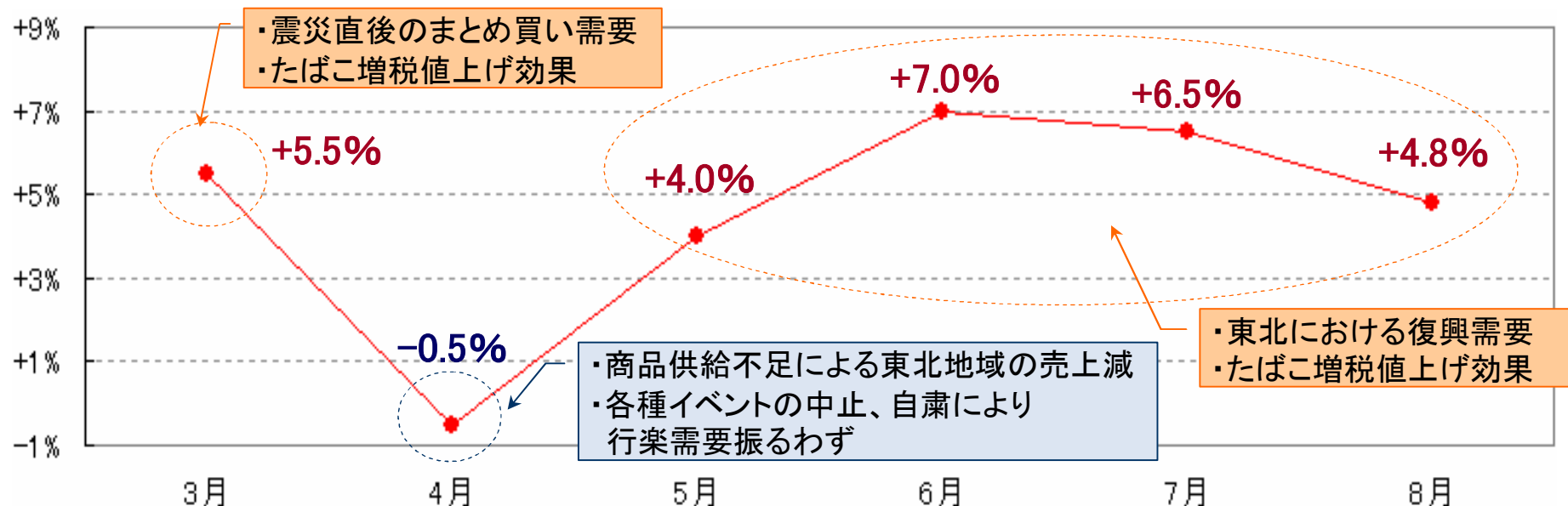
変革への行動

- 『新たなコンビニの創業元年』
- 新たなコンビニ像に向けた行動を起こす

全ての見直し

- 契約・制度を現状に合わせて見直す

既存店売上高前年比



【地域別の既存店売上高前年比の状況】

北海道	東北	関東	甲信越	北陸	東海	関西	中国	九州
+3.7%	+6.8%	+3.8%	+6.5%	+7.7%	+3.8%	+4.8%	+5.7%	+18.5%

■既存店売上高前年比：+4.6%（計画比 +2.6%）

・客数前年比：-1.2% ・客単価前年比：+5.9%

商品平均値入率



【商品群別の売上高前期比・売上高構成比・値入率の状況】

	2011/8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	+2.1%	16.5%	37.7%	+1.1%
生鮮食品	-2.4%	11.9%	34.8%	+0.0%
加工食品	-1.8%	27.4%	37.8%	+0.5%
非食品	+18.6%	38.1%	15.1%	-1.1%
サービス	+1.2%	6.1%	5.1%	-0.1%
全商品計	+5.9%	100.0%	27.16%	-0.77%

■平均値入率：27.16%（計画比 -0.26%）

- ・低値入率のたばこ売上が伸長（前年同期比 +27%）
- ・たばこ・サービスを除く値入率：36.82%（前年同期比+0.63%）

新店日販・出店の状況

(単体ベース)	2009/8期	2010/8期	2011/8期			
			計画	実績	計画比	前年同期比
新店日販	46.2万円	46.0万円	45.2万円	45.5万円	+0.3万円	-0.5万円
出店	140店	146店	150店	152店	+2店	+6店

- 新店日販はほぼ計画通り
- 出店は計画、前年同期実績をそれぞれ上回る
- 新店賃料は前年同期より大幅に改善



【ミニ店舗 出店計画】

	12/2期	13/2期	14/2期
出店数	10店	15店	25店
累計店舗数	10店	25店	50店

- 「ミニ店舗」フォーマットにより3店舗を出店

自営店の状況



(単体ベース)	2010/2期末	2011/2期末	2011/8期末			
				出店	閉店	前期末比
自営店	418店	351店	329店	0店	25店	-22店
直営店	196店	187店	178店	0店	12店	-9店
経営委託店	222店	164店	151店	0店	13店	-13店

■自営店は前期末比 22店削減

- ・自営店削減による経費減：経営委託料(前年同期比-4.2億円)など

上期の主な取り組み

● 東日本大震災への対応



・社会インフラとしての影響力を再認識

● こだわりの焼きとり



・仕上げのひと焼きで爆発的大ヒット
⇒ カウンターフーズ上期売上：119%

● テレビCMによる販促強化



・全国テレビCMで加盟店売上を強化
⇒ 上期は4本の全国テレビCMを投入

● Cherie Dolce「天使のプリン」



・史上最速15日間で100万個を販売
⇒ シェリエドルチェ上期売上：115%

2012年2月期 下期の重点施策



株式会社 サークルKサンクス

■下期に約12億円の追加費用を投入

《内訳》

- テレビCMの追加投入 : 約2億円
- コーヒーマシーンなどのカウンターフーズ強化 : 約2億円
- 店舗営業用什器・既存店改装・LED導入関連 : 約8億円

販管費の上期実績・下期修正計画（単体ベース）

- 上期実績 : 509億2千7百万円（当初計画比 : -9億2千3百万円）
- 下期修正計画 : 529億4千2百万円（当初計画比 : +10億6千2百万円）
- ⇒ 通期修正計画 : 1,038億7千万円（当初計画比 : +1億4千万円）

カウンターフーズの強化

- 『仕上げのひと焼き』カウンターフーズの強化

- ⇒「焼きとり」に続くヒット商品開発へ

- ⇒ サークルKサンクスの看板商品として育成



- コーヒーマシーンの導入拡大

- ⇒ 2012年2月末までに累計で約4,000店舗へ導入

- ⇒ 2012年8月末までにほぼ全店に導入



オリジナルブランドのさらなる差別化

- おいしいスープ&スープごはん

⇒ 10月4日よりテレビCM投入、さらなる売上伸長へ

⇒ スープ分類 上期売上：109%



- デザート「Cherie Dolce」

⇒ テレビCMと連動した単品量販を下期も徹底

⇒ 10月27日よりテレビCM「とろける生ティラミス」を投入予定



ユニーグループPB「Style ONE」の拡大

- 「Style ONE」の品揃えを拡充

⇒ 2012年2月期目標：300アイテム、売上高100億円に拡大

(2011年2月期実績：148アイテム、売上高35億円)



メディアを活用した販売促進策



TV-CMの投入



上期は4本のCMを投入！

9/21～9/25

10/4～10/10



10/27～11/2

12月～2月



下期も4本投入予定！
前期6本を当期は8本に！

店舗にWiFiスポットを設置



Twitter

mixi

Facebook

ソーシャルメディアの活用

立地タイプ別レイアウト提案

住宅



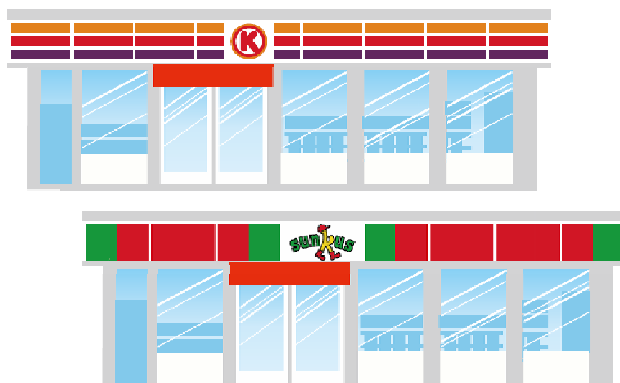
工業地住宅



ロード



繁華街/オフィス



駅前



■店舗の立地条件を5パターンに分類し、各立地タイプに対応した売場づくり、商品推奨を行う

⇒ 立地特有のニーズに合わせた売場づくりによる客数向上

⇒ 個店ごとの仮説に基づいた売場・品揃えの多様化

商品ランクの見直し

新ランク	新ランク定義	
S	厳選した売れ筋	超売れ筋商品 <主要カテゴリーで売上上位となる厳選した商品>
H	品揃え必須	必須商品 <代替の利かないCVSとして品揃えが必須の商品>
A	全立地定番	売れ筋・品揃え商品 <標準的な全店品揃え商品>
R	立地タイプ別対応	5つの立地対応商品 <立地別に応じて推奨し、品揃えの幅を拡大する商品>
C	特殊	特定の店舗でニーズのある商品 <特定の店舗でニーズのある商品>

■「売れ筋商品」「品揃え商品」「必須商品」の3つの商品特性と立地タイプを連動させた商品ランクを新たに設定

雑貨自動発注システムの導入

- 店舗の発注作業軽減
- 品切れ、チャンスロス防止
- 物流改善を実施
 - 雑貨週3日納品を週2日納品に変更
 - 納品時間枠の拡大



2011年10月
～2012年2月
順次導入

今後のサークルKサンクスの 目指す方向



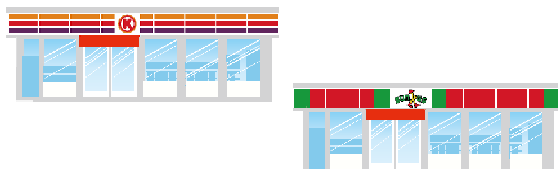
株式会社サークルKサンクス

今後のサークルKサンクスの目指す方向（3年後に向けて）

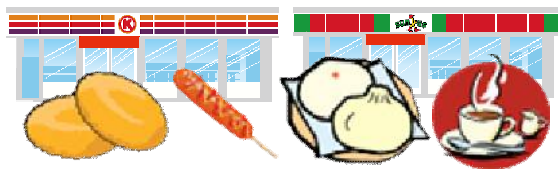


4つの店舗スタイル

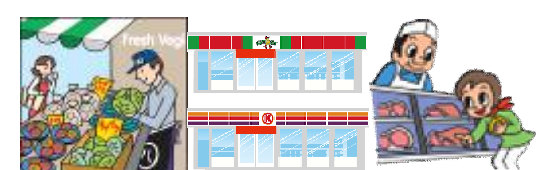
従来型コンビニ



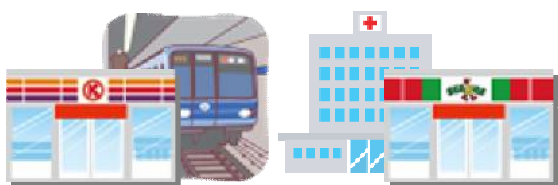
ファーストフード型コンビニ



スーパー型コンビニ



ミニコンビニ



今後の重点的政策

Key
Word

高齢者（中高年層）に優しいコンビニ

客数増加のための立地タイプ別品揃え

高齢者向け通販

ミールサービス

高齢者対応の品揃え・棚割り

生鮮コンビニ

ミニタイプ・特殊店舗の研究

物流と品揃え改革

契約の見直し・研究

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】

	2010/2期	2011/2期	2012/2期(予定)
EPS	66.3円	85.6円	65.7円
年間配当	40円	40円	40円
配当性向	60.3%	46.8%	60.9%
ROE	4.2%	5.3%	4.0%

見通しに関する注意事項

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。