



株式会社 シーアンドエス (証券コード:7437)

2004/2期決算報告 及び合併と新会社について

2004年4月15日

(株)シーアンドエス IR担当シニアマネージャー **島田 聡**

合併推進委員会委員長

土方 清

(株)サークルKサンクス社長就任予定

2004/2期決算報告

(株)シーアンドエス IR担当シニアマネージャー 島田 聡

1. 2004/2期のシーアンドエスグループ レビュー

【経営施策】

◆ 構造改革

不採算店等の整理 → 450店の閉店計画

高コスト構造の見直し → 既存店家賃の引き下げ、値入率改善等

販売強化 → 03年6月より、米飯の発注強化策を実施

◆ 9月1日の合併を発表

合併準備委員会のもと、7分科会で活動

【開発】

・新店家賃を抑制しつつ、質重視の出店

・新しい立地の創造

→ 異業種との共同出店
駅構内、高速道路PA、
への出店

【商品】



- ・03年7月～「極の具」おにぎり販売
- ・お弁当では定番商品の強化



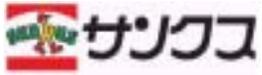
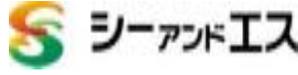
- ・03年3月～「味のおにぎり本舗」
- ・03年5月～「チルド弁当」販売

2. 構造改革の取組み実績

1 不採算店等の整理

→ グループ合計で450店の計画を26店上回る**476店を閉店**

(単位:店)

	 サークルK	 サンクス	 シーアンドイース
閉店数合計	259	217	476
FC店	114	170	284
直営店	145	47	192

(注)1. エリアFCを除く

【閉店の効果】 → 全店日販と既存店前年比の押し上げ効果

 サークルK:全店日販+9千円、既存店前年比+0.3%

年度換算にすると...全店日販+1.8万円、既存店前年比+0.7%

 サンクス:全店日販+8千円、既存店前年比+0.3%

年度換算にすると...全店日販+1.6万円、既存店前年比+0.6%

2 高コスト構造の見直し

既存店家賃の引き下げ交渉

合計で年度換算**7.3億円**の削減を実現(サークルK 2.5億円、サックス 4.8億円)

値入率の改善

加工食品・雑貨で集約化を前提とした値入交渉で**約0.2%**改善

3 販売強化 ~ 米飯の発注強化と商品の質の向上

03年6月:主力地域の名古屋・東京の約1,800店でスタート



03年10月:サークルK全国展開
03年11月:サックス全国展開



04年2月末現在:4,100店で実施中



販売促進費6月~2月累計(販管費に計上)
C&S合計 **約11億円**



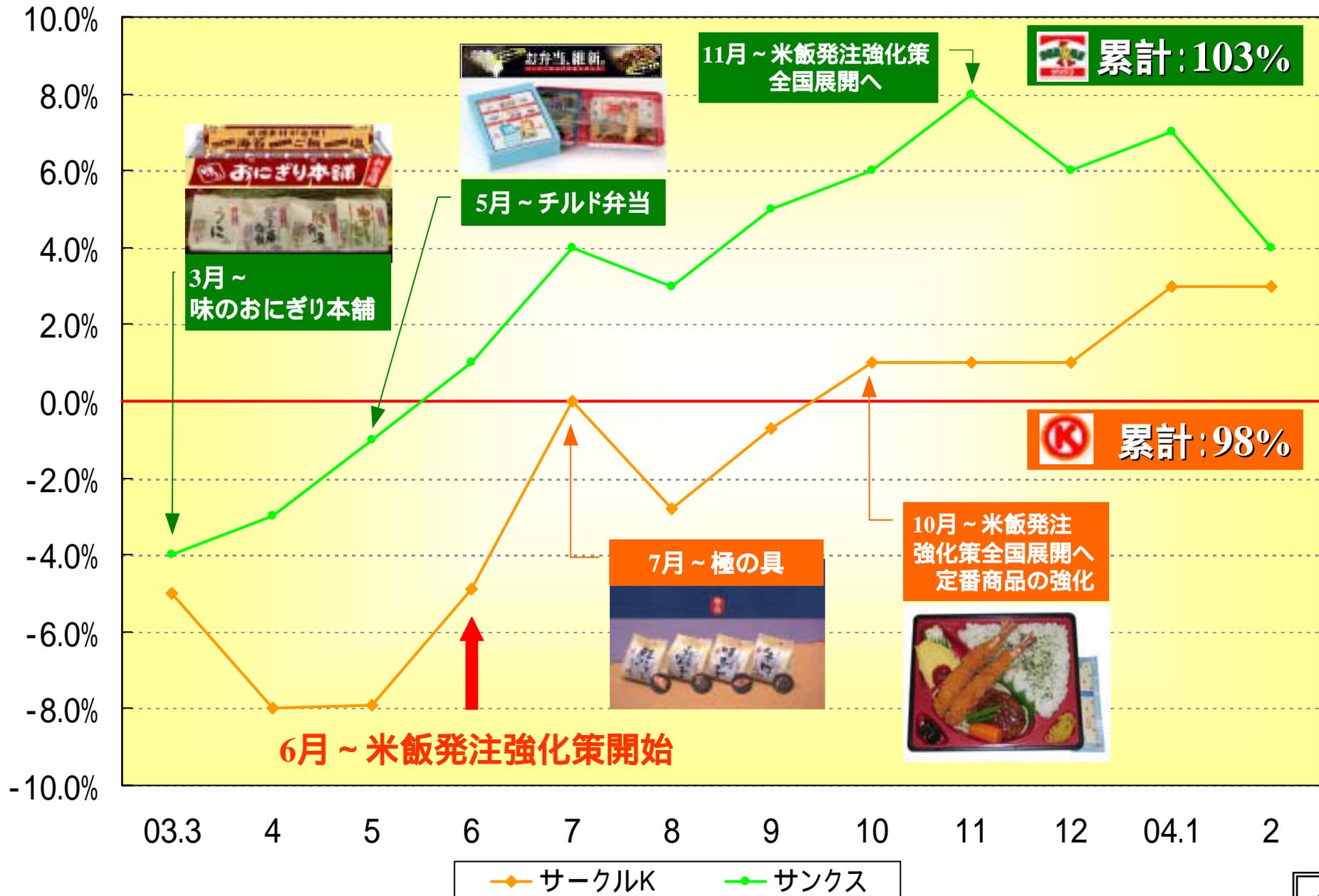
商品力の強化

- ・こだわりの高級おにぎり
- ・チルド弁当
- ・定番商品の強化



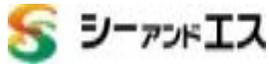
既存店日販への寄与度
サークルK **+0.6ポイント**程度
サックス **+1.1ポイント**程度

【店当たり米飯売上前年比推移と商品展開】



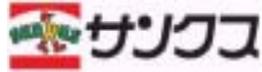
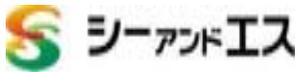
3. シーアンドエスグループ店舗数

(単位:店)

	 サークルK		 サンクス		 シーアンドエス	
		前期比		前期比		前期比
出店数	200	-30	160	-28	360	-58
閉店数	259	+156	217	+148	476	+304
本体期末店舗数	2,651	-59	2,200	-57	4,851	-116
出店数	28	-4	88	-37	116	-41
閉店数	23	+7	66	+26	89	+33
エリアFC期末店舗数	266	+5	1,035	+22	1,301	+27
出店数	228	-34	248	-65	476	-99
閉店数	282	+163	283	+174	565	+337
グループ期末店舗数	2,917	-54	3,235	-35	6,152	-89

4. 新店の状況 ~ 実績値と計画値比較 ~

(単位:店)

	 サークルK		 サンクス		 シーアンドアイス	
		計画		計画		計画
出店数合計	200	200	160	200	360	400
新設店	161	140	137	160	298	300
リロケート	39	60	23	40	62	100
新店平均日販	44.7 万円	45 万円	45.3 万円	48.3 万円	-	-

(注) 1. エリアFCを除く 2. 計画は中間決算発表時の公表数値

 **サークルKは計画通り200店を出店**
 新店の平均日販は44万7千円(前期比+7千円)

 **サンクスの出店160店は計画比 - 40店**
 新店の平均日販は45万3千円(前期比 - 4万1千円)



新店の平均家賃は前期より約14%下がっており、採算性は改善

新しい立地の創造

【駅構内への出店】



サークルK「西神中央駅店」(神戸西神・山手線)



サンクス「上社STAビル店」
(名古屋地下鉄東山線上社駅ビル構内)

【異業種との共同出店】



サークルK「笹島南店」(名古屋)

【高速道路PAへの出店】



サークルK「三方原PA店」(東名高速道路上り線)

5. シーアンド連結業績 ~ 計画と実績の差異 ~

 シーアンドエス連結	2004/2期実績		(単位:百万円)	
		前期比	計画	(計画差)
チェーン全店売上高	902,247	+1.2%	896,290	+5,957
営業総収入	169,501	+7.1%	168,590	+911
営業総利益	127,747	+4.1%	127,510	+237
販管費	105,311	+6.8%	106,070	-759
営業利益	22,435	-7.2%	21,440	+995
経常利益	19,701	-16.4%	18,050	+1,651
当期純利益	7,651	-33.4%	7,140	+511

- (注) 1. 連結子会社以外のエリアFCを除く 2. 計画値は中間決算発表時の公表数値
 3. 04/2期より、当社の連結子会社はサークルケイ・ジャパン(株)、(株)サンクスアンドアソシエイツ、シーケー東北(株)の3社

6. 連結業績の要因分析

既存店前年比、平均値入率

(単位:百万円)

	① サークルK		② サックス		③ シーフードエス 連結	
		前期比増減		前期比増減		前期比増減
チェーン全店売上高	480,453	-5,216	403,441	-2,778	902,247	+10,358
既存店前年比	-4.7%	-	-4.2%	-	-	-
平均値入率	28.7%	+0.7%	29.2%	+0.4%	-	-
営業総収入	92,908	-181	67,966	+2,742	169,501	+11,187

連結のチェーン全店売上高増加の主な要因

2004/2期より、CK東北(株)を連結子会社としたため(CK東北チェーン全店売上高183億円)

既存店前年比マイナスの主な要因

高額ハイウェイカードの販売中止による影響 サークルK-2.8%、サックス-1.6%程度
冷夏、暖冬による季節商材の販売不振

平均値入率改善の主な要因

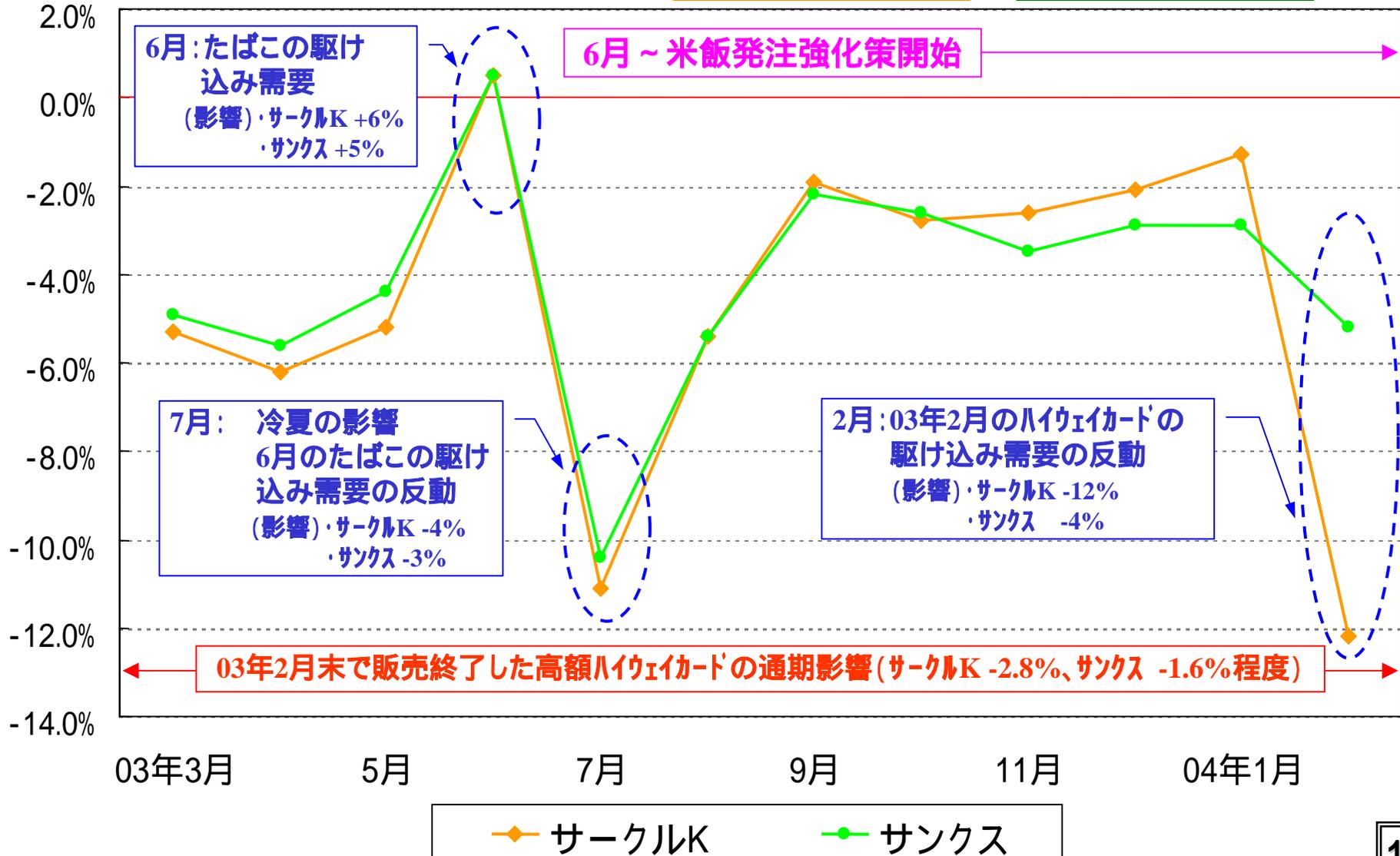
合同商談等の値入交渉で+0.2%程度
相対的に値入率の低いハイウェイカードの売上構成比低下の影響
米飯の発注強化策による機会損失減少で米飯の売上構成比上昇の影響

7. 既存店前年比月次の推移

既存店前年比累計

K -4.7%

7-Eleven -4.2%

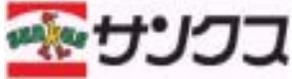


8. 商品分類別日販の動向

商品分類	日販	サークルケイ	サンクス	商品分類	日販	サークルケイ	サンクス
ファーストフード	10.0 万円			酒類	3.2 万円		×
米飯	-			非食品 (化粧品・雑貨等)	2.6 万円	×	×
調理パン	-	×		雑誌・新聞	3.4 万円	×	×
調理麺	-		×	雑誌	-	×	×
惣菜	-	×		新聞	-		×
カウンターフーズ	-			タバコ	7.7 万円		
生鮮食品	6.0 万円			サービス類	3.3 万円	×	×
食パン・菓子パン	-			プリペイドカード	-		
牛乳・チルド飲料	-			ハイウェイカード	-	×	×
加工食品	13.2 万円			チケット	-		
ソフトドリンク	-						
ラーメン	-						
ポケット菓子	-						

記号	店前年比	判定
	100%以上	前年並み、又は前年比プラス
	96%～99%	やや苦戦
×	95%以下	苦戦

9. 商品群別値入率の前期比増減

				
	値入率 前期比増減	売上構成比 前期比増減	値入率 前期比増減	売上構成比 前期比増減
ファーストフード	+0.2%	±0.0%	+0.2%	+0.7%
生鮮食品	+1.0%	+0.5%	+0.2%	+0.3%
加工食品	+0.3%	+0.7%	+0.5%	-0.8%
食品小計	+0.4%	+1.2%	+0.3%	+0.2%
非食品	-0.9%	+1.4%	-0.7%	+0.6%
サービス	+1.9%	-2.6%	+1.5%	-0.8%
全商品	+0.7%	-	+0.4%	-

(注) サンクスの値入率はエリアFCを含んでいます。

ファーストフードでは米飯類の売上が好調

たばこの売上好調

高額ハイウェイカード販売中止により、売上構成比が低下

10. 連結業績の要因分析

連結の販管費、連結営業利益

(単位:百万円)

	㊤ サークルK		㊦ サンクス		㊧ シーフードエス 連結	
		前期比増減		前期比増減		前期比増減
営業総利益	66,514	+725	58,320	+1,378	127,747	+5,015
販管費	52,484	+802	48,015	+2,000	105,311	+6,749
人件費	9,309	+272	8,823	+539	19,642	+1,868
広告費・販売促進費	4,253	+388	5,922	+359	10,436	+984
地代家賃	15,979	+1,018	17,098	+1,146	33,746	+2,781
設備リース料	4,884	+261	5,708	-0	10,798	+467
その他	18,057	-1,138	10,462	-45	30,687	+647
営業利益	14,030	-76	10,305	-621	22,435	-1,733

連結の販管費 67億円増加の主な要因

人件費: 社会保険料率の増加

販売促進費: 米飯発注強化策の費用のため増加 約11億円

地代家賃: 引き下げ交渉は順調だが、2004/2期への寄与は限定的

連結営業利益が17億円減少した主な要因

販管費が前期比67億円増加(うち、CK東北増加分40億円)

11. 連結業績の要因分析

連結経常利益、連結当期純利益

(単位:百万円)

	🇯🇵 サークルK		🇯🇵 サクソ		🇯🇵 シアットエス 連結	
		前期比増減		前期比増減		前期比増減
営業利益	14,030	-76	10,305	-621	22,435	-1,733
営業外損益	-1,415	-1,061	-1,244	-973	-2,733	-2,139
経常利益	12,615	-1,138	9,060	-1,595	19,701	-3,872
特別損益	-1,845	-1,037	-2,381	-715	-4,777	-2,264
当期純利益	6,083	-1,348	3,501	-1,333	7,651	-3,839

CK東北の営業損失8億8千万円

連結営業外損益前期比21億円悪化の主な要因

構造改革による不振店舗の大量閉店(連結3社合計496店)で解約損害金34億円、前期比22億円増加

連結特別損益前期比22億円悪化の主な要因

閉店に伴うリース解約損7億円
閉店及びサクソ本社移転等に伴う有形固定資産処分損21億円

12. 連結キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	2003/2期	2004/2期	前期比増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	25,674	27,506	+1,832
投資活動によるキャッシュ・フロー	-18,854	-10,049	+8,804
配当金の支払額	-2,584	-2,757	-172
フリーキャッシュ・フロー	4,236	14,700	+10,464
財務活動によるキャッシュ・フロー	-6,540	-4,093	+2,447
現金及び現金同等物の増加額	279	13,363	+13,083

投資活動によるキャッシュ・フローは前期比88億円改善
閉店による敷金・保証金の返還55億円(前期比+29億円)

フリーキャッシュ・フローは前期比104億円増加

13. エリアフランチャイザー (エリアFC) の状況

(1) エリアFCの業績

(単位: 店、百万円)

	期末 店舗数	店舗数		売上高	売上高		エリア ライセンスフィー
		出店	閉店		前期比	既存店 前年比	
サークルKのエリアFC2社合計	266	28	23	34,806	-3.9%	-10.4%	159
サンクスのエリアFC13社合計	1,035	88	66	173,027	4.6%	-3.0%	2,933
合 計	1,301	116	89	207,833	3.1%	-4.3%	3,092

(2) 子会社3社の損益状況

(連結子会社) シーケー東北(株).....(04/2期) 経常損失 9億8千1百万円

(非連結子会社) サンクス青森(株).....(04/2期) 経常損失 4千7百万円(05/2期に黒字化の予定)

サンクス西埼玉(株)... (04/2期) 経常損失 1億7千8百万円(05/2期に黒字化の予定)



- ・シーケー東北(株): 2004年6月にサークルケイ・ジャパン(株)が吸収合併
- ・サンクス青森(株)、サンクス西埼玉(株): 2005/2期より連結子会社へ

14. 2005/2期の戦略

【経営施策】

2005/2期は業績V字回復達成の年

- ・リストラ(不採算店等の閉店)一巡
- ・2004/2期に取り組んだ構造改革の各種施策の継続
 - コスト構造の見直し
 - 販売強化(米飯の発注強化策を継続)

9月1日合併 サークルKサンクス誕生

- ・合併成功に向けて、改革のスピードアップ

【開 発】

- ・競争に勝ち残る質の高い店舗
- ・重点地域戦略 サークルK: 中京圏でのドミナント再構築
 サンクス: 東京都内特定区への出店強化
- ・引続き、新しい立地への出店(高速道路PA内、病院内、駅構内)

【商 品】

おにぎり、お弁当の強化

- (おにぎり)・後混ぜ塩製法で米の旨みアップ
・握り方の改善でふっくら感アップ
- (お 弁 当)・素材や製造方法にこだわり、
おいしさアップ



カウンターフーズの強化

- ・アチアチシリーズのアイテム拡大
- ・品質向上、品揃え(フランク・おでん
等)拡大



両チェーン共通でプライベート ブランド「KACHIAL」を展開



- ・「価値」「信頼感」
「安心」の新ブランド
- ・3月から雑貨・文具、
秋からはお菓子で
展開

サービス強化

- ・4月より全店へ
郵便ポスト設置



- ・7月より東海4県で「Edy」導入

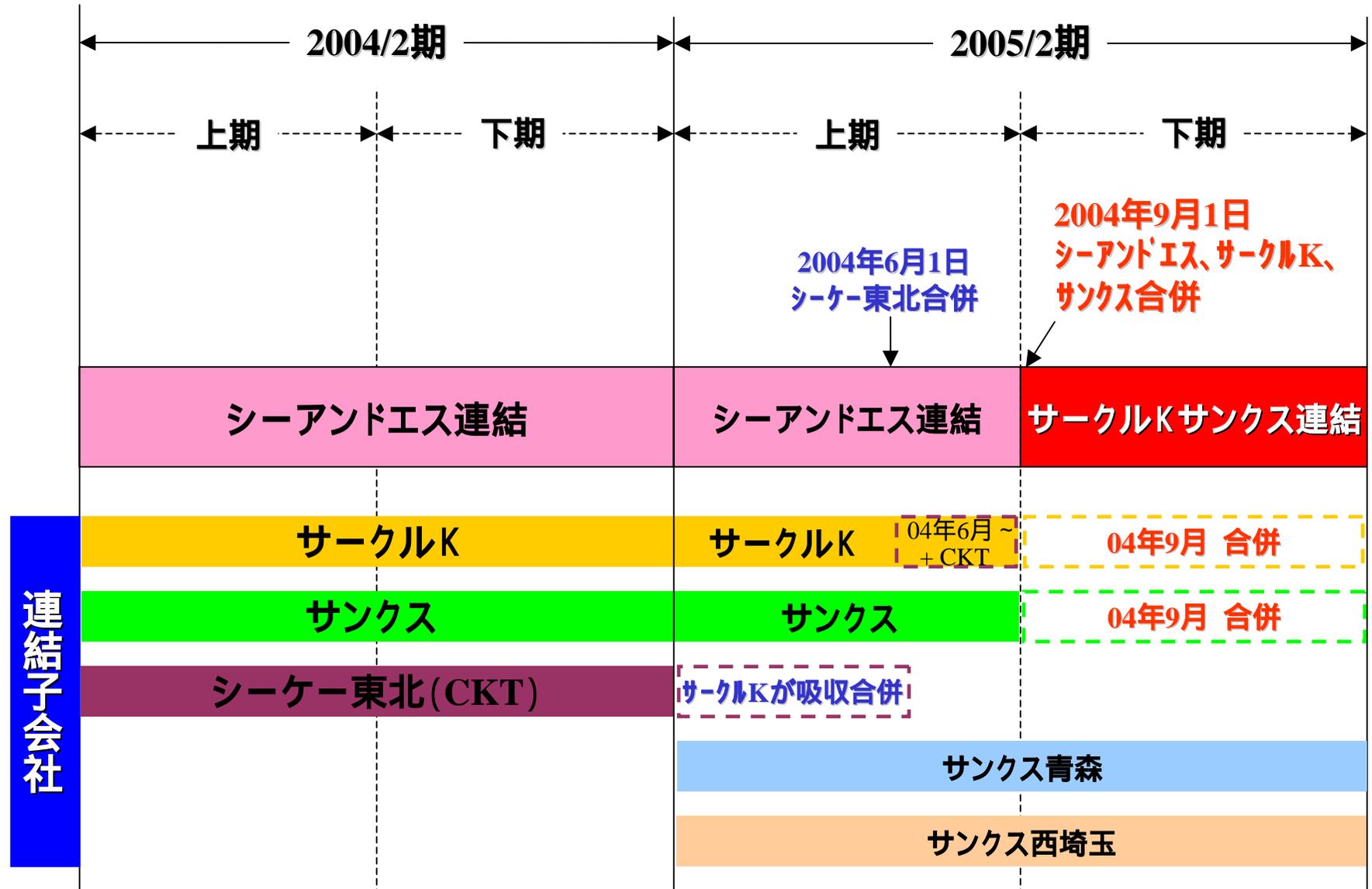


15. 2005/2期の出店・閉店計画

(単位:店)

	2004/2 実績			2005/2 通期計画(下段:上期計画)		
	サークルK	サンクス	C & S 計	サークルK	サンクス	サークルKサンクス計
						(C & S 計)
出店数	200	160	360	215	200	415
				(103)	(90)	(193)
閉店数	259	217	476	100	83	183
				(55)	(42)	(97)
本体期末店舗数	2,651	2,200	4,851	2,766	2,317	5,083
				(2,699)	(2,247)	(4,946)
出店数	28	88	116	36	110	146
				(23)	(53)	(76)
閉店数	23	66	89	33	60	93
				(10)	(32)	(42)
エリア期末店舗数	266	1,035	1,301	269	1,085	1,354
				(279)	(1,056)	(1,335)
出店数	228	248	476	251	310	561
				(126)	(143)	(269)
閉店数	282	283	565	133	143	276
				(65)	(74)	(139)
グループ期末店舗数	2,917	3,235	6,152	3,035	3,402	6,437
				(2,978)	(3,304)	(6,282)

16. 2005/2期における合併の時期と連結範囲について



17. 2005/2期の業績予想

(単位:百万円)

	2004/2 実績			2005/2 予想 (下段は上期予想)		
	サークルK	サンクス	C & S 計	サークルK	サンクス	サークルKサンクス連結 (C & S 連結)
チェーン全店売上高	480,453	403,441	902,247	485,720 (245,490)	411,920 (210,820)	940,280 (477,850)
既存店前年比	-4.7%	-4.2%	-	-1.0% (-0.8%)	-1.0% (+0.2%)	- -
平均値入率	28.7%	29.2%	-	28.9% (29.1%)	29.4% (29.6%)	- -
営業総収入	92,908	67,966	169,501	90,100 (46,390)	70,770 (36,350)	172,530 (88,680)
営業総利益	66,514	58,320	127,747	67,720 (34,470)	60,500 (31,170)	133,910 (68,600)
販管費	52,484	48,015	105,311			109,690 (55,270)
営業利益	14,030	10,305	22,435			24,220 (13,330)
経常利益	12,615	9,060	19,701			22,700 (12,600)
当期純利益	6,083	3,501	7,651			11,300 (6,130)

18. 株主還元について

□ 配当政策

当面は連結当期純利益の約20%を配当として還元
将来的には配当性向を30%に高める方針

□ 2004年2月期の配当金

- ・ 中間配当金(2003年8月期中間) : 1株当り16円
 - ・ 期末配当金(2004年2月期) : 1株当り16円の予定
- 年間配当金 32円、配当性向 36.0%

(注) 構造改革の年である2004年2月期は減益となったため、配当性向は高い値になっています。)

□ 株主優待制度

8月中間期末、2月期末の年2回「お買物カード」を贈呈

- ・ 100株以上: 500円 2枚(×2 = 年 2,000円相当額)
- ・ 500株以上: 500円 5枚(×2 = 年 5,000円相当額)
- ・ 1,000株以上: 500円 10枚(×2 = 年10,000円相当額)



合併と新会社について

合併推進委員会委員長
(株)サークルKサンクス社長就任予定
土方 清

2004年9月1日 合併

株式会社サークルKサンクス誕生！！



合併推進委員会委員長
(株)サークルKサンクス社長就任予定
土方 清

【合併の目的】

合併による組織の一体化により...

意思決定の迅速化

コミュニケーションの一層の円滑化

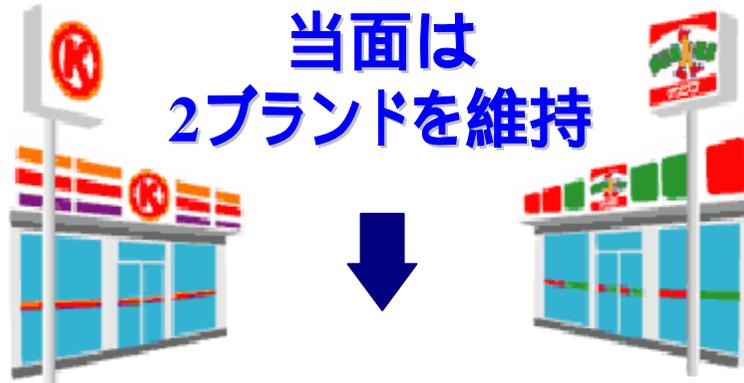
更なる統合化の推進による規模、
合理化利益の追求

重複コストの削減



今後も継続的に安定成長できる企業

合併後も



米飯などのファーストフードは
独自に商品開発
ブランド力を高める

それ以外の分野は統合し、
規模と合理化利益を追求

新年度(3月1日)より
「合併推進委員会」のもと、
8つの分科会で活動中！

合併推進委員会

営業企画推進分科会

マーケティング分科会

サービス関連分科会

経理財務分科会

総務人事分科会

システム分科会

運営分科会

開発建設分科会

サークルKサンクスでは...

営業企画推進室を設置



マーケティング、店舗運営、店舗開発の競争優位戦略の策定、実行を**総合的**にサポート



お客様起点志向で...

マーケティング：潜在的なニーズを掘り起こし価値ある商品・サービスを提供し続ける

店舗運営：買いやすい売場作り、未来志向型店舗へのチャレンジ

店舗開発：開発戦略の策定(地域・ドミナント戦略、売上予測モデルの精度向上)



お客様満足度を高め、お客様に選ばれる
コンビニエンスストアを目指す

売上を上げる積極的な施策、コストの削減

営業企画推進室

マーケティング

店舗運営

店舗開発

【中期計画】

**毎年10%以上の
利益成長を持続
できる企業に！**

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。