

2008年2月期決算報告と中期経営計画

2008年4月10日 株式会社サークルKサンクス

【表紙】 2008年2月期決算報告と中期経営計画

株主、投資家のみならず、サークルKサンクスのホームページへアクセスいただき、ありがとうございます。
サークルKサンクス、広報IR秘書室の吉田です。

当社の「2008年2月期決算報告と中期経営計画」についてご説明いたします。

【スライド1】 1. 連結業績ハイライト

はじめに連結業績についてお話しします。

当期は、新たに連結子会社となった99イチバの35店を含む339店を出店し、488店を閉店した結果、期末店舗数は5,238店となりました。

既存店の売上が伸び悩んだことや出店数の計画未達などで、チェーン全店売上高は前期比マイナス1.0%の9,024億2千3百万円となりました。

営業総収入は、連結子会社増加の寄与と自営店売上高の増加により、前期比6.2%増加の2,063億7千3百万円でした。

しかし、加盟店からの収入の減少に加え、人件費や店舗の賃借料などの増加に伴い、販管費が前期を3.4%上回ったことから、営業利益は前期比マイナス8.7%の210億9千5百万円となりました。

また、前期を102店上回る閉店をしたことから閉店費用が増加し、経常利益は194億7千万円、当期純利益は85億7千9百万円と、それぞれ前期を下回りました。

【スライド2】 2. 連結業績の計画差異分析

次に連結業績の計画差異ですが、値入率は計画通りに着地したものの、既存店前年比などが計画未達となり、加盟店からの収入が減少したことから、営業総利益は計画を5億5千1百万円下回りました。

しかし、広告宣伝費の減少や旧POSレジの償却などによる長期前払費用償却費の戻りがあったことで、販管費は計画を10億7千7百万円下回り、営業利益は計画を5億2千5百万円上回りました。

また、解約損害金が計画を下回り、営業外損益はネットでプラス4億4千万円と改善した結果、経常利益は9億7千万円、当期純利益は2億6千9百万円それぞれ計画を上回りました。

【スライド3】 3. 2008年2月期レビュー(単体ベース)

続いて、当期の当社の取組みについてご説明いたします。

当期は、「徹底した質重視路線への転換」を経営戦略とし、営業力の強化に取り組みました。

特に出店では、店舗の「質」を重視し、地域別に出店戦略を見直した結果、新店日販は前期を1万5千円上回り、一定の成果を挙げることが出来ました。

一方、当期の大きな施策の一つとして、不採算店舗と自営店の処理を推し進めました。単体ベースで、自営店188店を含む459店を閉店した結果、閉店数は前期を102店上回りました。この結果、上期に当社の課題となっていた自営店の増加に歯止めをかけることができました。

【スライド4】 3. 2008年2月期レビュー(単体ベース)

当社が合併以降推進してまいりました商品ベンダーと物流の統合は、2007年7月をもって、全商品の統合を終えることができました。

当期はこれを梃子にし、これまで以上に攻めのマーチャンダイジングを展開しました。特にサークルKとサンクスがそれぞれ別のブランドで展開していたオリジナル商品について5月にはパン、11月にはデザートブランドを一本化しました。売上は非常に好調で、当社の看板商品として育ちつつあります。

これらの取組みの結果、統合効果として荒利改善に繋がったほか、当期の値入率も前期比0.02ポイント改善しております。

【スライド5】 3. 2008年2月期レビュー(単体ベース)

サービス面でも新サービスを導入し、お客様の利便性向上と客数増を図りました。

「店頭受取サービス」では、2008年2月からサービスを開始した「楽天ブックス」により、取扱い件数が大きく増加しました。今後、客数増加に大きく寄与するものと期待しております。

また、2007年9月から全店へ新POSレジを導入しました。これにより、様々な規格の電子マネーの取り使いが可能となり、これまでの「Edy」に加えて後払い方式のQUICPay、Visa Touch、Smart Plusの取扱いで、決済手段の多様化を実現しました。

当社の会員組織「KARUWAZA CLUB」では、カードレス会員登録を開始したことで、会員数は前期から12万人増加し、約34万人となりました。

さらに、2008年2月からは関西の店舗へ「バンクタイムATM」の導入を開始しました。今後、順次導入を進め、2008年7月を目処に約900店へATMを設置してまいります。

【スライド6】 1. 2008年2月期レビュー(単体ベース)

当期は比較的天候に恵まれたことに加え、積極的な販売促進効果もあって、特に関東では売上が回復傾向となりました。

しかし、年末年始からの急激な気温の低下に伴い、客数のマイナス幅が拡大しました。

また、北海道や東北などの地域で売上が伸び悩んだ結果、既存店前年比はマイナス1.8%となりました。

【スライド7】 4. 単体業績ハイライト

続いて、単体の業績ハイライトです。

出店は「質」の改善は図れたものの、出店数では計画には届かず、284店にとどまりました。

一方、閉店は計画通り459店を閉店し、期末店舗数は4,929店となりました。

チェーン全店売上高は、出店の計画未達や既存店前年比がマイナス1.8%となったことから、計画、前期ともに下回り、8,600億4千1百万円となりました。

営業総収入は自営店売上高の増加で1,892億4千7百万円と前期比3.1%増加しましたが、販管費が前期を1.9%上回った結果、営業利益は前期比6.4%減少の214億7千6百万円となりました。

当期は前期を上回る閉店を実施したため、閉店に関わる費用が増加し、経常利益は前期比9.8%減少の197億2百万円、当期純利益は16.9%減少の86億4千8百万円となりました。

【スライド8】 5. 単体業績の前年差異要因

次に単体業績の前年差異要因です。

営業総収入は、既存店売上の伸び悩みや店舗数純減により加盟店からの収入が12億3千万円減少したものの、自営店売上高が68億7千万円プラスと大きく増加した結果、前期を57億円上回りました。

販管費は前期比プラス20億円となりました。

最も大きな増加要因は、新規出店の家賃相場が上昇している賃借料です。

加えて、リロケートの推進に伴う店舗の大型化、敷地面積の拡大もあって、賃借料は前期比プラス15億4千万円となりました。

人件費は加盟候補者の確保策として導入したベンチャー社員の増加などで前期より3億2千万円増加しました。

また、自営店のうち経営委託店の増加に伴い、経営委託料も増加しました。

一方、旧システムのリース契約の満了で設備リース料が8億7千万円減少したほか、ソフトウェアの償却費が減少したことで減価償却費は前期を6千万円下回りました。

【スライド8】 5. 単体業績の前年差異要因

営業外収益では、受取利息が前期比プラス1億3千万円となりました。

一方、営業外費用は、前期を102店上回る閉店を実施した結果、解約損害金が9億1千万円増加しました。

特別利益は、旧サンクスの厚生年金基金代行部分返上益13億4千万円を計上したことから、前期比50%増の15億円を計上しました。

特別損失は、店舗閉店に伴う固定資産処分損が前期比プラス9億円、リース解約損が前期比プラス3億4千万円となったことから、前期比30%増の60億円を計上しました。

【スライド10】 6. 中期経営計画

決算発表と併せて、当社の「中期経営計画」を発表いたしました。

コンビニエンスストア業界を取り巻く経営環境は厳しさを増し、社会環境も刻々と変化しております。

当社においても客数減による売上の伸び悩み、利益構造の変化などの課題を抱えております。このような状況の中、あらゆる部門における「営業力の強化」と利益構造の変化への対応を行うことにより、「利益体質」への変革を図ってまいります。

将来の売上、利益の拡大、新サービスの導入のための大型投資を実行する一方で、ローコストの徹底、投資対効果の追及により、2011年2月期からの増益基調回復を目指してまいります。

【スライド11】 7. 「3カ年計画」

次に「3カ年計画」です。

出店については、質重視を徹底するとともに、新規事業である「99イチバ」の出店を加速し、店舗数純増を堅持します。

既存店前年比は、2010年2月期よりプラスを見込みます。

また、値入率の高いファーストフードを強化し、販売増に繋げるほか、ユニーグループのプライベートブランド商品の強化などで値入率では緩やかな改善を目指します。

2009年2月期は、新システム、新サービスの導入に関わる大型の設備投資が集中することから、3カ年計画の2年目までは関連の費用が増加し、減益を計画していますが、これらの大型投資は、当社が営業力を強化するために必要な先行投資と考えております。

最終年度である2011年2月期には、利益体質へと変革し、増益基調への回復を目指してまいります。

【スライド12】 7. 「3カ年計画」

先ほどご説明しました大型投資ですが、3カ年の設備投資計画はご覧の通りとなっております。

2009年2月期には、光ブロードバンド回線を敷設し、新ストアコミュニケーションサーバーやマルチコピー機を全店へ導入するほか、店頭マルチメディア端末も順次展開していく予定です。

このため、システム関連投資が増加し、リースを含めた総投資額は428億円となる見込みです。

しかし、2009年2月期をピークに投資は一巡し、2011年2月期の総投資額は約270億円とほぼ例年並みとなる予定です。

【スライド13】 8. 株主還元について

最後に株主還元についてお話しします。

当社は株主、投資家のみなさまへの利益還元の充実を経営の重要課題と捉えております。

安定配当の維持を第一に考えながら、連結配当性向30%以上を目処に、当社の中期的な収益環境、設備投資計画及び財政状態を見極めながら、株主還元を実施する方針です。

2008年2月期は、通期で2円の増配をさせていただくことにいたしました。

この結果、年間配当金は1株当り40円、配当性向は39.1%となる予定です。

また、「株主優待制度」として、当社チェーンで買い物をお楽しみいただける「株主様ご優待カード」を進呈しております。

当社を取り巻く環境は依然として厳しい状況ですが、中期経営計画の達成に向けて全社一丸となって取り組んでまいります。

株主、投資家の皆様におかれましては、当社の中期成長戦略にご理解をいただき、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

以上