

2008年4月14日 決算説明会プレゼンテーション資料

# サークルKサンクス中期経営計画



株式会社サークルKサンクス  
(証券コード:3337)

代表取締役社長 中村 元彦

# 前期の振り返り ～成果と課題～

# 1 新店日販の改善と自営店数削減

■新店日販 40.9万円(前期比 +1.5万円)

■自営店数 550店(前期比 - 48店)

(内訳)直営店:173店、経営委託店:377店

地 区	出 店		閉 店	
		うち、リロケート		うち、自営店
北海道・東北	42店	15店	66店	-
関東・新潟・静岡・群馬	78店	14店	127店	-
中京・長野	102店	50店	146店	-
関西・北陸・中国	62店	19店	120店	-
サークルKサンクス	284店	98店	459店	188店

## 自営店削減の取組み

- ・複数店経営優遇制度:07年9月～開始
- ・ベンチャー社員制度 :ベンチャー社員数 61名、独立者数 7名(08/2末現在)

## 2 統合効果と攻めの商品開発

### (1) 統合完了による荒利改善

(単位:円)

カテゴリー	統合完了時期	06/2期	07/2期	08/2期	合計
4カテゴリー (ドライ・菓子・雑貨・アイス)	06年2月	13.7億	5.0億	0.7億	19.4億
FF・DF	07年7月	-	1.3億	9.3億	10.6億
商品ブランド・食材統合	07年11月	-	-	3.6億	3.6億
<b>合 計</b>		<b>13.7億</b>	<b>6.3億</b>	<b>13.6億</b>	<b>33.6億</b>

■08/2期値入率 28.99% (前期比 0.02%改善)

### (2) オリジナル商品の強化

(2008年2月度単月)

5月 PBパン「おいしいパン生活」

日販 15,455円 / 前期比 106%

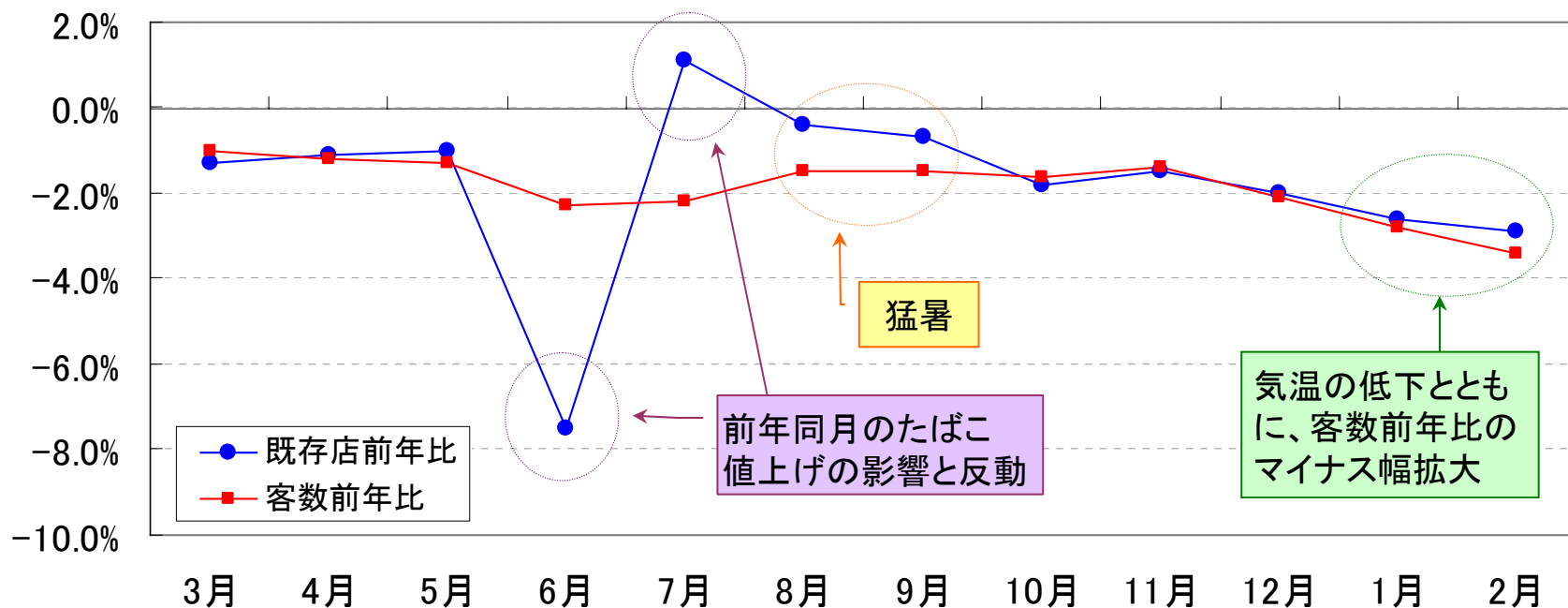
11月 PBデザート「Cherie Dolce」

日販 7,613円 / 前期比 141%

### 3 客数減少による既存店前年比低迷

■ 既存店前年比 **-1.8%**

＝客数前年比 **-1.8%** × 客単価前年比 **0.0%**



#### 客数増加の取組み

- ・商品力強化
- ・「楽天ブックス」の商品受取サービス拡大
- ・新たな電子マネー (QUICPay、Visa Touch<Smartplus>) の導入で、電子決済の多様化
- ・関西地区の店舗へのATM (Bank Time) サービス展開開始

# 中期経営計画(2009/2期～2011/2期)

# 1. 経営環境と中期経営方針

## 業界環境

- ・他業種も含めた競争激化
- ・景気減速懸念、消費マインドの低下
- ・原材料の高騰に伴うメーカー値上げ圧力
- ・タスポ導入      ・薬事法改正
- ・メタボ健診の義務化

## サークルKサンクス

- ・利益構造の変化（Aタイプ店舗比率の低下、ロイヤリティ収入の減少、自営店の増加）
- ・客数減による売上減少
- ・大型システム投資

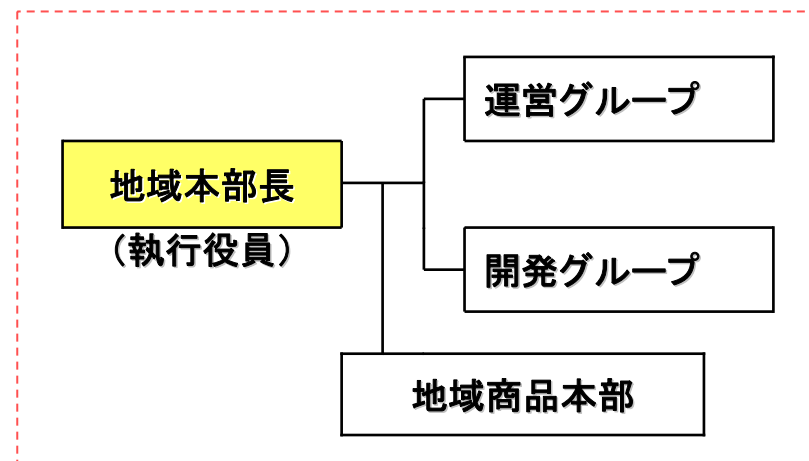
## 中期経営方針

- 1 「顧客価値」の実現 → “お客様に愛されるお店”
- 2 新しい商品・サービスに「挑戦」
- 3 地域戦略・地域別損益管理の促進
- 4 利益体質への変革 → 「質（日販・値入率）」の強化  
 → ローコストの徹底 “投資（費用）対効果”の追求  
 → 自己資本利益率（ROE）の向上
- 5 業務効率の向上・最適化 → FC契約の統一、新FCパッケージ導入

# “3年後”を見据えた組織体制へ改編

## 1 地域本部制の採用

- ・執行役員 の 役割明確化、  
権限委譲
- ・地域戦略、地域別損益  
管理の促進



## 2 運営・開発の「部」レベルでの両ブランド管理

- ・3年後には、SV・開発マンレベルでも一体化



# 3. 店舗運営戦略

## 1 夢WAKU<sup>2</sup>プロジェクト 2008年3月～本格展開

『顧客価値』を最大化し、お客様に愛されるお店を目指す

3月

サークルKサンクス  
セミナーでの  
落とし込み

**夢WAKU<sup>2</sup>**  
プロジェクト始動!

もっとお客様に  
愛されるお店を目指して



4月～5月

お客様満足向上  
フォーラム

- ・全国各地域で開催
- ・オーナー、スタッフと目指すべき姿(ビジョン)を共有

6月

新ユニフォーム導入  
テレビCM投入



- ・接客レベル向上
- ・最良の品揃え

**ブランドイメージアップへ!**

## 2 自営店の競争力向上と発生抑制

### (1)「オペレーション社員制度」導入 2008年6月～

→ 酒販免許取得により売上を向上させ、早期のFC化を促進

### (2)「認定サブマネージャー」の育成と独立

→ 2009/2期の目標合格者数 270名(前期比 +50名)

→ 店舗スタッフの戦力化・独立支援

### (3)「複数店経営優遇制度」の活用

### (4)「ベンチャー社員制度」の活用

→ (2009/2期)目標入社社員数 75名(前期比 +9名)

目標FC独立者数 33名(前期比 +26名)

# 4. 店舗開発戦略

## 1 『質』を重視しながら“純増”を確保

■ 新店日販: 2011/2期 45万円台回復へ！！

(1) 地域別出店戦略: 中京・関東への出店強化

→ 2009/2期下期～ 新GIS導入(立地分析の精度向上)

(2) リロケート強化

(3) 「99イチバ」の出店加速

(4) 「ベンチャー社員制度」によるオーナー確保

## 1 PB戦略とユニーグループシナジー

### 【グループPBの考え方】

高品質・高付加価値  
= 価値訴求型

高品質でお手頃価格

NB同等商品を低価格で  
= 価格訴求型

ユニーがチョイス



ご当地カップ  
麺など

原則グループ共通

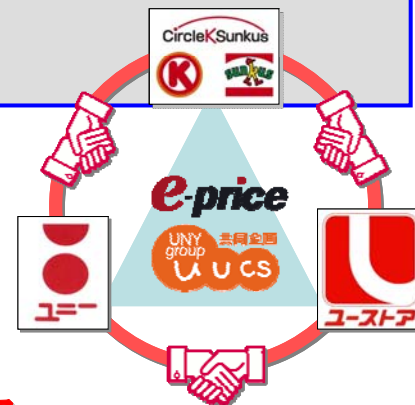


2008年4月1日より、  
販売開始

サークルKサンクスがチョイス

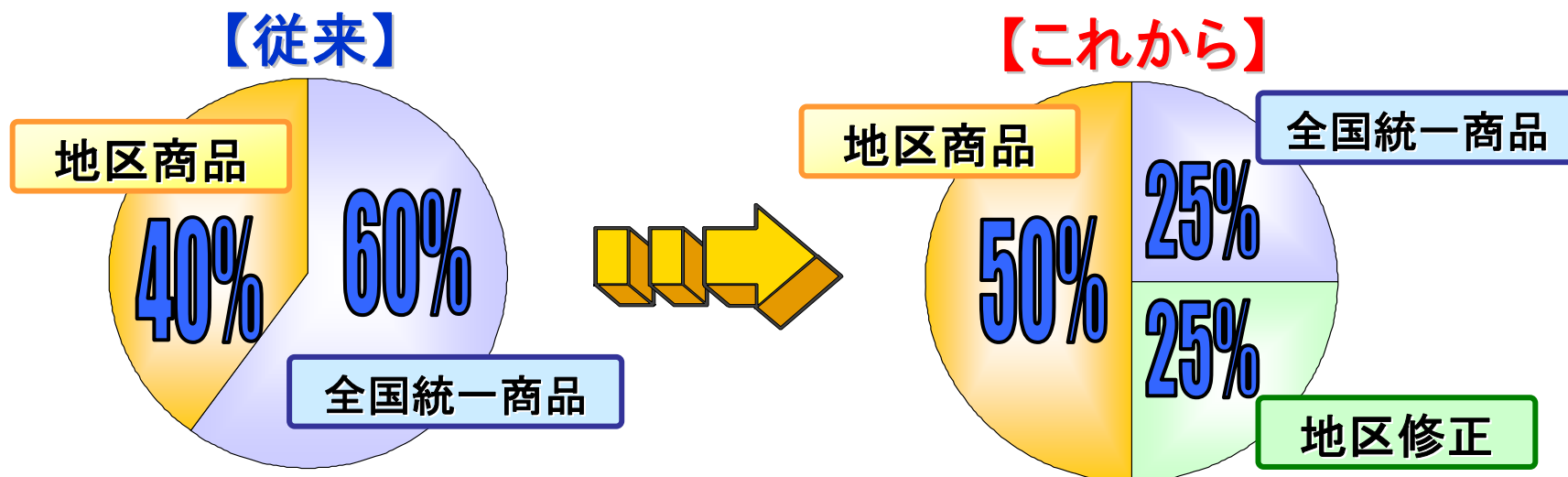
**e-price**

2008年秋より、  
サークルKサンクスに導入



## 2 地域商品の強化

### (1) 米飯の地区商品比率を拡大



### (2) MOTプロジェクト(地産地消)地域拡大

→ 行政、生産者とのタイアップ



### (3) 個店対応「パッケージ」強化

→ 個店の立地・環境によって、基本品揃えではカバーしきれない特徴的ニーズを『パッケージ』として提案

### 3 主力カテゴリーの強化と育成

2007年5月 PBパン

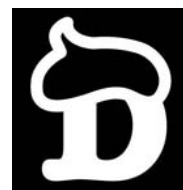


全国統一後5/29週前年比

**113%**

2007年11月 PBデザート

**Cherie Dolce**



全国統一後販売初週前年比

**200%**



今期は“パスタ”を強化



ブランドコンセプトも含めゼロから再構築

# 6. 次期システム・新サービスへの投資

## “『攻め』の経営”

2008/2期	2009/2期	2010/2期
---------	---------	---------

**新SCS**  
(ストアコミュニケーションサーバー)

- ・人材育成、コミュニケーション機能強化
- ・単品管理徹底へ

導入: 2008年9月～2009年2月

**ATM**



2011/2期までに地域拡大



Bank Time関西導入: 2008年2月～2008年7月

**マルチコピー機**

- ・順次全国へ導入

導入: 2008年4月～2009年2月

**店頭マルチメディア端末**

2008年8月より、順次導入



## “『守り』の経営”

### 1 契約体系の再構築

- (1) 2008年秋～ 新店FC契約統一
- (2) 2009年春～ 「新FCパッケージ」の導入

### 2 ローコストの徹底

- (1) 解約予告賃料・閉店コスト削減
- (2) 自営店発生抑制によるコスト削減
- (3) 開店前賃料の削減
- (4) Aタイプ契約の促進
- (5) 費用対効果重視の販売促進活動



# 8. 『3カ年計画』

## 1 連結業績計画

(単位: 店、百万円)

	2009/2期	2010/2期	2011/2期
出店	355	399	444
閉店	282	300	315
期末店舗数	5,311	5,410	5,539
既存店前年比	-1.0%	+0.5%	+0.5%
値入率	29.04%	29.04%	29.09%
チェーン全店売上高	898,280	924,290	959,360
営業総収入	206,160	216,480	233,280
営業利益	17,000	16,090	17,500
経常利益	15,800	14,900	16,100
当期純利益	6,620	6,430	7,360

(注) 既存店前年比と値入率は「単体ベース」

## 2 連結設備投資計画

### (1) 設備投資計画(リースを含む)

(単位:百万円)

	2009/2期	2010/2期	2011/2期
新店投資	12,703	14,266	15,658
既存店投資	1,437	1,466	1,478
システム関連投資	12,515	3,600	2,003
本部関連投資	435	428	431
設備投資計(1)	27,090	19,760	19,570
リース対応分(2)	15,710	9,270	7,400
総投資額(1)+(2)	42,800	29,030	26,970

### (2) 次期システム・サービス等の利益影響額

	2009/2期	2010/2期	2011/2期
次期システム	-22億円	-29億円	+6億円
マルチコピー機+MMK	-5億円	-5億円	+6億円
ATM	-5億円	±0	±0

# 9. 株主還元政策

2008/2期まで

連結配当性向25%以上を目処とし、将来的に30%を目指す



2009/2期以降

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】

(単位:百万円)

	2007/2期	2008/2期	2009/2期(予)
EPS	119.9円	102.4円	79.04円
年間配当	38.0円	40.0円	40.0円
配当性向	31.7%	39.1%	50.6%
自社株買い	5,000	—	—
ROE	8.7%	7.0%	6.2%