

2008年10月9日

# 2009年2月期中間決算報告と下期の取組み



## rubetta



パスタの新ブランド”rubetta”誕生！  
パスタがもっとおいしくなりました。

CircleK Sunkus



(証券コード:3337)

株式会社 サークルKサンクス

広報IR秘書室 部長 吉田 雅浩

# 1. 連結業績ハイライト



☆売上の好調に支えられ、増収増益となりました

(単位:店、百万円)

	2007/8期	2008/8期		
			前年同期比	期首計画比
出店	179	151	-28	-24
閉店	249	131	-118	-15
期末店舗数	5,317	5,258	-59	-9
チェーン全店売上高	463,490	476,457	+2.8%	+4.3%
営業総収入	104,556	109,017	+4.3%	+4.1%
営業総利益	69,625	70,965	+1.9%	+2.6%
販管費	58,058	57,256	-1.4%	-2.1%
営業利益	11,567	13,709	+18.5%	+27.8%
経常利益	11,108	13,595	+22.4%	+32.0%
中間純利益	4,486	5,871	+30.9%	+53.3%

## 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	+2.6%	+1,765
販管費	-2.1%	-1,214
営業利益	+27.8%	+2,979
経常利益	+32.0%	+3,295
中間純利益	+53.3%	+2,041

### 計画差異要因

- ・営業総利益:売上が計画比195億円上回ったことで、加盟店からの収入増(計画比 +9.7億円)と自営店の荒利増(計画比+3.6億円)  
値入率(単体ベース)は28.45%(計画比 -0.72%、前期比 -0.65%)
- ・販管費:広告・販促費が計画比 -7.3億円
- ・営業外収益:計画比+2.9億円→受取利息が計画比+1.8億円
- ・連結子会社:ゼロネットワークスが営業利益で計画比+2.6億円  
99イチバが営業利益で計画比-1.0億円

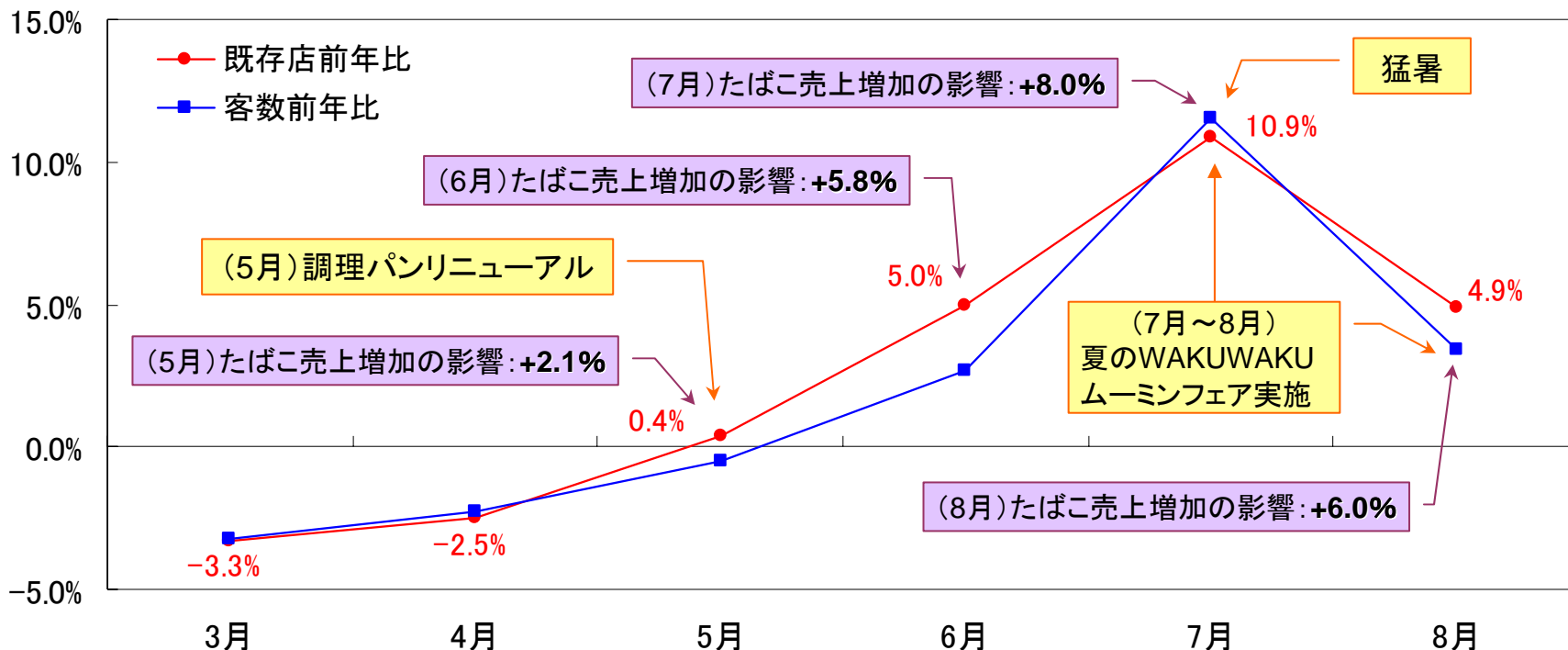
# 3. 上期レビュー（単体ベース）



## 1 既存店前年比と客数の推移 ～たばこ売上増加の影響値

■ 既存店前年比 +2.7%（たばこ売上増加の影響：+3.8%）

■ 客数前年比 +2.0%



	北海道	東北	関東	中部・北陸	中京三県	関西	中国	全国計
既存店前年比	+2.3%	+5.4%	+0.8%	+4.6%	+1.3%	+4.9%	+7.5%	2.7%
Taspo導入時期	5月	5月	7月	6月	6月	6月	5月	-

## 2 出店と閉店の状況

### ・新店日販が前年同期比4.9万円改善

	実績	前年同期比
出店	121店	-29店
うち、リロケート	56店	+1店
<b>新店日販(千円)</b>	<b>47.5万円</b>	<b>+4.9万円</b>
閉店	118店	-109店
自営店	34店	-49店
FC店	84店	-60店

期首計画	期首計画差
137店	-16
(通期計画)126店	* 44%
<b>45.0万円</b>	<b>+2.5万円</b>
133店	-15店
-	-
-	-

\*注:リロケートの期首計画差の欄は計画進捗率です。

### ■期中に自営店が増加

- ・08/2期末自営店数:550店⇒08/8期末自営店数:580店(+30店)
- ・ベンチャー社員による独立:14名

→自営店の削減は下期の課題

### 3 夢WAKU<sup>2</sup>プロジェクトを展開

- ・加盟店と本部が一丸となって「お客様にもっと愛されるお店」を目指す全社的な取組み

3月

4月～5月

6月～

夢WAKU<sup>2</sup>  
プロジェクト始動!



お客様満足向上  
フォーラム開催

6月9日、  
新ユニフォーム  
導入

加盟店アイデアを  
商品化

・接客レベル向上  
・最良の品揃え



第1弾はPBデザート  
「Cherie Dolce」で  
実施



顧客価値の最大化を目指す

## 4 主力カテゴリーの強化と育成

### ・攻めの商品開発を推進

#### ◆昨年誕生の新ブランド売上好調



**PBパン**

店当日販  
前年同期比:106%

**PBデザート**

店当日販  
前年同期比:145%



生鮮食品の  
店当日販前年同期比:103%

#### ◆5月にサンドイッチをリニューアル



とことんこだわった具材とバラエティ豊かな品揃えを実現

リニューアル後3ヶ月間累計  
店当日販前年同期比:118%

#### ◆カロリーコントロール おにぎりを発売

「マンナンヒカリ」を使用  
することで、カロリーの  
低減化を実現



ファーストフードの  
店当日販前年同期比:100%

## 5 商圈対応の取組み

### ・地域の特性、味の嗜好、個店のニーズにきめ細かく対応

- (1) 地区商品の強化：米飯の地区商品比率が約5割まで向上
- (2) 地産地消を推進する「MOT(もっと)プロジェクト」の地域拡大  
→北陸MOTプロジェクトから生まれた商品が全国で販売へ
- (3) 個店対応パッケージの実験を推進  
→クリーニング取次ぎ、焼きたてパン、フルーツジュースなど



寿司むすび  
(炙りサーモンマヨ)

## 6 サービス強化の取組み

- (1) 関西6県の店舗に「バンクタイムATM」設置完了：779台（2008.8.31現在）
- (2) 新型「マルチコピー機」を順次導入：460店（2008.8.31現在）
- (3) 電子マネー「iD™」の取扱いを開始：電子マネーは合計で5規格に





# 4. 単体業績ハイライト



(単位: 店、百万円)

	2007/8期	2008/8期		
			前年同期比	期首計画比
出店	150	<b>121</b>	-29	-16
閉店	227	<b>118</b>	-109	-15
期末店舗数	5,027	<b>4,932</b>	-95	-1
チェーン全店売上高	442,365	<b>452,066</b>	+2.2%	+4.4%
既存店前年比	-1.7%	<b>+2.7%</b>	-	+4.3%
平均値入率	29.10%	<b>28.45%</b>	-0.65%	-0.72%
営業総収入	96,640	<b>98,018</b>	+1.4%	+4.8%
営業総利益	66,773	<b>67,377</b>	+0.9%	+2.8%
販管費	54,989	<b>53,627</b>	-2.5%	-1.5%
営業利益	11,783	<b>13,750</b>	+16.7%	+24.1%
経常利益	11,263	<b>13,307</b>	+18.1%	+24.7%
中間純利益	4,580	<b>5,010</b>	+9.4%	+7.5%

(注) 平均値入率の前年同期比は増減です。

# 5. 単体業績の前年同期差異要因

## (1) 営業総収入 980億円 (前年同期比+1.4%、+13億円)

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	+1.5%	+7.5億円	既存店前年比+2.7% チェーン全店売上高は前年同期比+97億円
自営店売上高	+2.1%	+8.4億円	たばこ自動販売機へのtaspo導入に伴うたばこの 売上増加により、自営店の売上も好調

## (2) 販管費 536億円 (前期比-2.5%、-13億円)

販管費内訳	前年同期比	前年同期差額	要因
人件費	-2.0%	-1.9億円	退職給付引当金繰入額が1.1億円減少
広告・販促費	-20.4%	-11.3億円	ポイントコレクトキャンペーンの実施回数減などの理由により、 広告費が7.8億円減少 販売促進費が3.5億円減少
賃借料	+0.6%	+1.2億円	新店の賃料は増加したものの、既存店の賃料改訂交渉の効果 もあって微増に留まる
設備リース料	+0.3%	+0.1億円	システム・サービス機器の導入は下期から本格化
減価償却費	+8.3%	+2.5億円	前期に導入のPOSレジに関わるソフトウェアの償却費増加
その他	-3.2%	-4.2億円	仮直店の減少により、仮直店の店舗運営業務委託費が3.3億円減少

### (3) 営業外収益 6億円、営業外費用 10億円

	前年同期比	前年同期差額	要因
営業外収益	-13.0%	-0.9億円	受取補償金が0.7億円減少
営業外費用	-13.8%	-1.7億円	閉店が前年同期比109店減少したことにより、 解約損害金が4.8億円減少 連結子会社貸付金の貸倒引当金繰入額が3.1億円増加

### (4) 特別利益 1億円、特別損失 40億円

	前年同期比	前年同期差額	要因
特別利益	+37.9%	+0.5億円	投資有価証券売却益1億円を計上
特別損失	+22.1%	+7.3億円	閉店に関わる損失が1.9億円減少 減損損失24.3億円を計上(前年同期比+1.2億円) 連結子会社株式減損12.7億円を計上 (前期同期比+9.1億円)

# 6. 下期の取組み

## 1. 夢WAKU<sup>2</sup>プロジェクトを引き続き展開

・キーワードは「Change」→“あなたの毎日に「もっと」楽しさを

(1) 加盟店アイデアの商品化をさらに推進

→ 第2弾はPB菓子「ほがら菓たいむ」、第3弾は弁当

(2) 初めて「フレンドリーコンクール」を開催

→ お客様満足度の向上を目指す



## 2. 主力カテゴリーの強化と育成

・『パスタ』を強化し、第3の看板商品に育成！



・10/14より、パスタの新ブランド“**rubetta**” (ルベッタ) 誕生！

(コンセプト) 麺の美味しさにこだわり、

品揃えのバラエティ感を売場で演出



### 3. 商圈対応の取組み

- ・100店舗に「フライヤー」を導入：新たな売上を創出  
→2011/2期までに合計で2000店舗に導入予定
- ・個店対応パッケージの実験をさらに推進  
→うどん・ラーメン、輸入菓子



### 4. ユニーグループのシナジー強化の取組み

- ・ユニーの価格訴求型PB商品「e-price」を  
10月よりサークルKとサンクスにも導入



### 5. サービス強化の取組み

- ・カルワザステーション(店頭マルチメディア端末)を導入  
→9月より関東、中京エリアの2500店に導入予定  
→魅力的なコンテンツを順次投入し、利便性を高めて客数増へ



## 6. 11月より、新店のFC契約を統一

- ・現在：サークルKとサンクスはそれぞれ個別のFC契約にて開店  
→11月1日以降に開店する新店より、統一のFC契約で開店
- ・垣根のない店舗指導および店舗開発体制の構築により、業務効率の向上を目指す

## 7. 9月より、社長直轄「ニュープロジェクト」設置

- ・新地域への出店可能性を調査
- ・地域特性に応じた店舗形態や取扱商品の検討

## 8. 店舗の質向上と自営店対策の取組み

引き続き「質」重視の出店で新店日販の向上を目指す：通期計画46.3万円

- ・ベンチャー社員制度の活用で、質の高いFC候補者を確保  
→通期33名の独立を見込む
- ・オペレーション社員制度・複数店経営優遇制度の活用  
→自営店のFC化を促進

# 7. 2009/2期 単体業績予想

☆taspoカード導入に伴う、下期のたばこ売上増加を前期比135%として、期首計画を修正

(単位:店、百万円)

	上期実績	2009/2期予想		期首計画
			前期比	
出店	121	<b>280</b>	-4	280
閉店	118	<b>260</b>	-199	260
期末店舗数	4,932	<b>4,949</b>	+20	4,949
チェーン全店売上高	452,066	<b>889,080</b>	+3.4%	848,390
既存店前年比	+2.7%	<b>+3.8%</b>	-	-1.0%
平均値入率	28.45%	<b>28.08%</b>	-0.91%	29.04%
営業総収入	98,018	<b>190,010</b>	+0.4%	182,000
営業総利益	67,377	<b>130,550</b>	+0.6%	127,790
販管費	53,627	<b>109,630</b>	+1.2%	110,190
営業利益	13,750	<b>20,920</b>	-2.6%	17,600
経常利益	13,307	<b>19,730</b>	+0.1%	16,480
当期(中間)純利益	5,010	<b>8,260</b>	-4.5%	7,850

## 下期の前提

出店:159店

閉店:142店

⇒上期の未達分をそれぞれ下期に積み増し、期首計画を維持

既存店前年比:+5.0%

⇒期首の下期計画:-0.4%

平均値入率:27.69%

⇒期首の下期計画:28.91%

・下期より、システムなどの大型投資の本格化で、販管費が前期比+1.2%

⇒経常利益では増益へ

# 8. 2009/2期 連結業績予想



## ☆経常利益、当期純利益は増益へ

(単位: 店、百万円)

	上期実績	2009/2期予想		期首計画
			前期比	
出店	151	<b>338</b>	-1	355
閉店	131	<b>283</b>	-205	282
期末店舗数	5,258	<b>5,293</b>	+55	5,311
チェーン全店売上高	476,457	<b>938,980</b>	+4.1%	898,280
営業総収入	109,017	<b>213,280</b>	+3.3%	206,160
営業総利益	70,965	<b>138,040</b>	+1.7%	135,500
販管費	57,256	<b>117,570</b>	+2.5%	118,500
営業利益	13,709	<b>20,470</b>	-3.0%	17,000
経常利益	13,595	<b>19,550</b>	+0.4%	15,800
当期(中間)純利益	5,871	<b>8,740</b>	+1.9%	6,620

### 連結通期業績のポイント

(出店)  
期首計画から-17店下方修正  
連結子会社  
・コンビニ4社: -4店  
・99イチバ: -13店

(閉店) ほぼ期首計画通り

(連結子会社)  
■コンビニ4社  
・売上好調を見込み、4社合計の営業利益は期首計画を1億円程度上回り、黒字確保

■99イチバ  
・出店数を13店引き下げ  
・営業利益では、期首計画比2億円程度赤字幅が拡大

■ゼロネットワークス  
・営業利益では、期首計画を2億円程度上回る

### 【連結子会社の2009/2期予想】

	コンビニ4社	99イチバ	ゼロネットワークス	連結調整
出店	25	33	-	-
閉店	13	10	-	-
期末店舗数	269	75	-	-
チェーン全店売上高	39,482	10,418	-	-
営業総収入	8,551	10,418	5,375	-1,074
営業利益	4	-401	51	-104



# 9. 株主還元について

## 【株主還元の基本方針】

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

## 【株主還元状況】

	2007/2期	2008/2期	2009/2期
中間配当	19円	20円	20円
期末配当	19円	20円	20円
年間配当	38円	40円	40円
配当性向	31.7%	39.1%	38.3%
純資産配当率	2.7%	2.7%	2.6%
自己株式の取得	50億円	-	-

(注)2009/2期は、中間配当を除き予想です。

## 【株主優待制度】

ご所有株式数	2007/2期
100株～499株	1,000円分(年間2,000円分)
500株～999株	2,500円分(年間5,000円分)
1,000株以上	5,000円分(年間10,000円分)



←2008年春お買物カード

\*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。