

2003年2月期中間決算報告

2002年10月15日 株式会社シーアンドエス

【スライド1】 1. C&Sグループ店舗数

先ず店舗数ですが、サークルKとサンクス合せて出店が206店、閉店は77店で、前期末と比べ本体の純増数は129店でした。

エリアFC15社の出店は82店、閉店が29店で、C&Sグループ全体では、288店の出店、106店の閉店で、前期末比182店の純増でした。8月末のグループの総店舗数は、6076店となりました。

なお、出店の予実差については、サンクスが計画比39店マイナスとなったのが大きな要因です。

【スライド2】 2. 連結業績

次にC&Sの連結業績ですが、本体の売上は計画比56億円強のマイナスとなりました。特に、既存店の売上前年比が計画の99.1%に対し、97.5%になったのが主な要因です。

従って、付加価値の総額であるロイヤリティ等の営業総利益が、計画比3億円強のマイナスとなりました。しかし、ローコストの徹底と、経費の一部が下期に繰り延べられた結果、営業利益、経常利益とも2%強の減益ではありますが、計画を若干上回ることができました。

なお、中間純利益は、税効果会計の要因もあり、計画と比べて4億円強上回りました。

【スライド3】 3. サークルK業績

次に、事業会社ごとに数値をみていきます。

サークルKについては、出店が121店と計画と比べて13店プラスとなりました。

新店日販は44.6万円と計画の47万円に届きませんでした。前年同期比5千円、向上しましたが、既存店の売上前年比は、計画の98.5%と比べ97.4%と大変厳しい状況となりました。

しかし、平均値入率が0.1%強前年同期比向上したことや、経費の節減で、営業利益、経常利益とも計画を上回りました。

【スライド4】 4. サンクス業績

サンクスについては、出店数が計画の124店に対し、39のマイナスで85店となりました。これは、新店の質を、従来以上に重視したためです。実際、質を表す新店日販は、52.2万円と前年同期比2.8万円向上しました。

売上は、既存店が計画の99.8%の前年比に対し、97.6%となり、大変厳しい状況となりました。後でご説明しますが、サンクスの売上の25%を占める北海道、東北の不振が大きな要因です。

さらに、新店数が計画を下回ったことで、売上が計画比45億円マイナスとなり、営業利益、経常利益とも計画比若干のマイナスとなりました。

なお、平均値入率については、弁当などファーストフードの不調とソフトドリンクが低温とヒット商品がなかったこと、さらに、タバコ、チケット、ハイカなど相対的に値入率が低い商品の伸びで、前年同期比横ばいとなりました。

【スライド5】 新店の状況

新店の状況は、両社ともに既存店の立地移転であるリロケートを積極的に行っています。また、新店のうち、85%はタバコ有り店であり、両社ともタバコの免許取得を積極的に行っています。

【スライド6】 全店日販月次の推移 ～サークルK

次にサークルケイの上期における全店日販の推移です。

上期累計で51.3万円となりましたが、これは前年同期比1.1万円のマイナスとなります。3月だけは前年を上回りましたが、3月を除いて毎月前年割れとなりました。

【スライド7】 全店日販の推移 ～サンクス

サンクスの全店日販の推移です。

上期累計で52.4万円、前年同期比8千円のマイナスとなりました。サークルK同様、3月のみ前年を上回りました。

【スライド8】 地域別既存店売上前年比の推移 ～サークルK

サークルKの地域別、既存店売上前年比の推移です。

赤のラインが全国平均で、主力地域である愛知、三重、岐阜の中京地区は平均並み、一方、関東が好調で、中国・北陸地区が不振でした。

【スライド9】 地域別既存店前年比の推移 ～サンクス

サンクスの地域別、既存店売上前年比の推移です。

赤のラインが全国平均で、主力の関東はピンクのラインで平均よりやや上となっていますが、北海道、東北地区が上期をとおしてが不振でした。

【スライド10】 既存店売上前年比の業界比較

続いて、前期の2001年3月からの既存店売上前年比の大手チェーンの比較です。赤のラインが、7—11、ローソン、ファミリー3社の平均です。

前期は、サークルK、サンクスが3社平均を上回りましたが、この上期は3社平均が1.8%のマイナスに対し、サークルKはマイナス2.6%、サンクスはマイナス2.4%と厳しい状況となりました。

DHC化粧品の一巡、地域性の問題、ファーストフードなど既存商品の不振など、C&Sグループとして課題が多いことを認識しております。

【スライド11】 客数前年比の業界比較

同様に、客数前年比の業界比較推移です。

この上期については、サークルKは3社平均とほぼ同じで、サンクスは6月末からの「ぴあ」チケットの販売で、前年比横ばいとなっています。ただ、客数が大手5チェーン平均で前年比を下回ったことで、コンビニ業界が大変厳しい環境にいることが理解できます。

【スライド12】 客単価前年比の業界比較

次に客単価前年比の業界比較推移です。

客単価は、ここ数年マイナスとなっていますが、今上期は前期と異なり、サークルK、サンクスとも3社平均を下回りました。上期では、7月、8月とも前年同月を大きく下回りました。

【スライド13】 地域別売上の状況

上期における地域別の売上状況です。

サークルKでは中京、北陸を含む中部で全体の77%を占めています。サンクスは、北海道、東北の売上構成比が25%となっています。既存店売上前年比は、北海道がマイナス4.4%、東北がマイナス5.1%と非常に不振で、これらの不振の影響が大きく、全体で2.4%のマイナスとなりました。

【スライド14】 商品分類別日販の動向

上期における商品分類別日販の動向です。

1店当たり前年比が前年並以上の商品に○をつけていますが、両社とも米飯などファーストフードや、ソフトドリンクが△で、やや苦戦でしたが、パン、牛乳・チルド商品など生鮮品や、タバコは好調でした。

一方、サークルKではゲームソフト、化粧品、ハイカ、サンクスでは酒、ゲームソフトが苦戦しました。

【スライド15】 Sensitivity Analysis –感度分析

今期における既存店売上前年比、値入率がロイヤリティに与える影響度は、既存店売上前年比の1%の差異で両社とも約5億円、つまりC&S計で約10億円、値入率の0.1%の差異で両社とも1億7千万円、C&S計で約5億円です。これは前期とあまり変化はありません。

【スライド16】 業績の要因分析 ～C&Sグループ連結

今上期の連結業績の要因分析を前年同期と比較して示しています。

営業総利益は、前年同期比21億円増えましたが、販管費が25億円増えました。主な項目は、店舗に係わる地代家賃が15億円と増加の6割を占めています。システムやその他機器の設備リース料も4億円弱増加しました。また、店舗閉鎖にかかわる解約損害金、固定資産除却損も合計10億円弱で前年同期比4億円強増加しました。

上期の本体の閉店数は77店でしたので、単純平均では、1店あたり約13百万円に前年同期と比べて5百万円程増えています。前年同期は、77店閉店しており、1店当たり約8百万円でした。

なお、その他の特別損失は、有価証券などの評価損と、システムの除却損です。

【スライド17】 業績の要因分析 ～サークルK

サークルKの業績の要因分析を17ページに示しています。

営業総利益は、前年同期比10億円増えましたが、販管費も11億円増えました。主な項目は、店舗に係わる地代家賃が約8億円増と増加の7割弱を占めています。設備リース料が4億円弱増加したのは、昨年秋に導入した新POSに係わるものです。また、店舗閉鎖にかかわる解約損害金、固定資産除却損も前年同期比約3億円増加しました。1店あたりの閉店コストは、単純平均で、前年同期の8百万円弱から13百万円弱に増加しています。

【スライド18】 業績の要因分析 ～サンクス

続いて、サンクスの業績の要因分析です。

営業総利益は、サークルK同様、前年同期比10億円増えましたが、販管費が14億円増えました。主な項目は、店舗に係わる地代家賃が7億円強と増加の5割強を占めています。

また、店舗閉鎖にかかわる解約損害金、固定資産除却損も前年同期比約1.5億円増加しました。1店あたりの閉店コストは、単純平均で、前年同期の8百万円弱から約14百万円に増加しています。

【スライド19】 キャッシュ・フローについて

今上期の配当金支払い後のフリーキャッシュフローは、約85億円でした。今期通期では、約70億円になるものと予想しています。

【スライド20】 2003/2期 通期出店計画

最後に、今期通期の見通しですが、本体では430店の出店、163店の閉店、エリアFC15社合計で168店の出店、45店の閉店を計画しております。グループ全体では、約600店の出店、約210店の閉店で、390店の純増となる見込みです。

【スライド21】 2003/2 期 通期業績予想

続いて、今期業績予想です。

本体の既存店売上前年比を上期実績の97.5%、及び下期の既存店前年比を99%として、期首の99%から、98.2%に下げました。

売上については、大変厳しい状況が続いておりますが、ローコスト経営をあらゆる分野で徹底し、連結経常利益は前期比4%増益の243億円、当期純利益は9%増益の123億円を達成したいと考えております。なお、一株当たり利益は、142円、配当は32円を想定しております。

競争が厳しくなるなか、固定費比率が高くなっており、安定成長に向けて収益の構造改革に取り組んでまいります。

ご清聴有難うございました。

以上

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。