

2004年2月期 中間決算報告

2003年10月15日 株式会社シーアンドエス

【表紙】

シーアンドエスのホームページにアクセスいただきまして、ありがとうございます。
資金管理本部長の平野です。

それでは、当社2004年2月期中間決算の概要と当社グループの今後についてご説明をします。

【スライド1】 1. チェーン全店売上高

まず、はじめはチェーン全店売上高です。

当中間期は今年の2月末に販売が中止となった高額ハイウェイカードの影響と、冷夏による夏物商材の売上不振などで、売上は大変厳しい状況となりました。

サークルケイ、サンクス本体と、エリアフランチャイザー15社を含めた、シーアンドエスグループのチェーン全店売上高は、前年同期比マイナス0.5%の5,542億2千9百万円となり、既存店前年比はマイナス5.4%でした。

【スライド2】 2. シーアンドエスグループ店舗数

次にシーアンドエスグループの店舗数を計画比と共にご説明します。

サークルケイ、サンクスの本体と、エリアフランチャイザー15社を含めた、シーアンドエスグループの出店は計画比マイナス14店の250店でした。

一方、今期は構造改革の取組みで収益構造の見直しを図るため、現状の不採算店および将来不採算となる恐れのある店舗を大量に閉店する施策から、上期では計画を27店上回る300店を閉店しました。

その結果、期末店舗数は50店純減の6,191店となりました。

【スライド3】 3. 出店・閉店の状況 ～サークルK・サンクス本体

バスターミナル内、異業種との共同企画出店など新しいマーケットへの出店を行うとともに、さらなる収益重視の店舗開発を進めました。

サークルケイでは当初の計画を10店上回り、リロケート14店を含む106店舗を出店しました。新店日販は前年同期比で2千円向上し、44万8千円となりました。

一方、サンクスは従来にも増して、加盟店利益、本部利益の確保に主眼を置いた開発に努めたことで、当初計画を12店下回り、リロケート12店を含め78店の出店にとどまりました。新店日販は7月以降のたばこの買い控えや冷夏の影響で48万4千円と前年同期より3万8千円減少しました。

次に閉店の状況ですが、サークルケイでは計画を19店上回る121店、うち直営店の閉店は75店でした。サンクスは計画を12店上回る132店を閉店し、そのうち27店は直営店でした。

【スライド4】 4. 地域別の出店・閉店の状況

地域別では、サークルケイ、サンクス共に主力地域である中京3県及び関東では積極的な出店、閉店を行なっています。また、売上不振が続いているサンクスの北海道と東北では、新店よりもむしろリロケートを中心とした出店に絞り、収益改善を図るべく、閉店は合わせて59店にのぼりました。

【スライド5】 5. 連結業績ハイライト

連結決算のハイライトです。

この中間期より新たにシーケー東北株式会社が連結子会社として加わりました。

チェーン全店売上高は前年同期比0.9%増加の4,588億3百万円でした。営業総利益は連結子会社の追加により前年同期比3.4%増加し、653億9千7百万円でしたが、販管費が増加したことで営業利益は前年同期比マイナス15.9%の122億3千8百万円となりました。また、大量閉店に伴う損失の増加等で経常利益は前年同期比マイナス23.8%の108億3千6百万円、中間純利益は47億5千7百万円、前年同期比マイナス34.5%でした。

【スライド6】 6. 2004/2期中間決算の連結子会社について

この中間期より連結子会社に加わったシーケー東北株式会社は東北3県でサークルケイ店を展開するエリアフランチャイザーで、2003年8月にサークルケイの完全子会社となり、サークルケイより役員を派遣すると共に、経営指導、資金支援等をおこなっています。

この結果、当社の連結子会社は3社になりました。

【スライド7】 7. シーアンドエス連結業績 ～計画と実績の差異

さて、ここから当中間期の実績と計画の差異を順に見ていきます。

連結業績ですが、計画値は期首に立てられたもので、シーケー東北株式会社は含まれていません。

チェーン全店売上高、営業総収入、営業総利益は連結子会社が1社増えたことで、それぞれ計画を上回りました。しかし、販管費の増加や閉店損失の増加などで、営業利益、経常利益、中間純利益共に計画を下回る結果となりました。

【スライド8】 8. サークルK業績 ～計画と実績の差異

次にサークルケイの実績と計画の差異です。

2月末で販売中止となった3万円と5万円の高額ハイウェイカードに代わって、1万円のハイウェイカードが当初予想よりも売れたことなどで、売上高は計画を上回りました。

米飯の発注増加分の廃棄費用負担等で販管費が増加し、営業利益は計画を大きく下回りましたが、1店当たりの閉店損失が当初予想ほどにはかからなかったため、経常利益、中間純利益は計画を若干下回る程度となりました。

【スライド9.】 9. サンクス業績 ～計画と実績差異

続いてサンクスです。

冷夏による夏物商材の不振に加えて、北海道・東北地区の不振により、売上高は計画を下回りました。販売促進費等の増加がありましたが、地代家賃が減少したことなどで営業利益は計画を上回りました。また、経常利益、中間純利益も計画を上回りました。

【スライド10】 10. 業績の要因分析 ～既存店前年比、平均値入率

次は連結業績の要因分析です。

このスライドより、サークルケイ、サンクスの2社に加えて、シーケー東北も含めた連結数値となります。

既存店前年比が大きくマイナスとなった主な要因は今年の2月末に販売中止となった高額ハイウェイカードの影響があげられます。上期はこの影響からサークルケイで2%、サンクスで1.3%程度既存店前年比を押し下げました。

次に値入率の改善の主な要因ですが、シーアンドエスでの値入交渉と値入率の高いプライベートブランド商品の拡大、値入率の低いハイウェイカードの売上げ構成比の低下による影響があげられます。

【スライド11】 11. 既存店前年比月次の推移

これは上期の既存店前年比を月次で示したものです。

7月からのたばこの増税による値上げを前に6月に駆け込み需要があり、サークルケイ、サンクス共に前年同月を上回りましたが、7月にはその反動で一転してマイナス10%前後に落ち込みました。上期はこの特殊要因とハイウェイカードの影響を除いた実質ベースでは、およそマイナス2%からマイナス3%前後で推移しました。

【スライド12】 12. 商品分類別日販の動向

次の要因としては1年で最も売上の伸長する夏場における、冷夏による夏物商材の不振があげられます。

サンクスではチルド弁当の導入や、おにぎりのリニューアルなどで米飯が前年同期比でプラスになるなど好調でした。一方、サークルケイでも7月よりスタートした高級おにぎり「極(きわみ)の具」シリーズの販売が好調でしたが、調理パンの不振などでファーストフード全体ではやや苦戦しました。

おいしさを追求したオリジナルパンは2社共に好調で、生鮮食品は前年を上回りました。一方、冷夏の影響でソフトドリンクは伸び悩み、加工食品は不振でした。

また、酒免許の自由化の追い風に乗ったサークルKでは酒の売上が好調でしたが、酒あり店比率が高いサンクスでは競争の激化により、依然として落ち込んでいます。

サービス類では、チケット販売が好調に推移しましたが、高額ハイウェイカードの販売中止により2社共にハイウェイカードの販売が減少しました。

【スライド13】 13. 商品群別値入率の前期比増減

これは商品群別の値入率と販売構成比それぞれの前年同期比を表したものです。ご覧のように、販売構成比の変動要因はあるものの、値入率の低いたばこの売上が好調だった非食品を除く各商品群の値入率は改善しています。

【スライド14】 14. 連結の要因分析 ～連結の販管費、連結営業利益

営業総利益は新店の寄与、新たに連結子会社が1社増えたことで前年同期より21億円増加の653億9千7百万円となりました。しかし、営業利益は販管費が前年同期比44億円増加したことにより、122億3千8百万円と前年同期より23億円減少しました。

販管費が44億円増加した主な要因は連結子会社が増えた他に、社会保険料率の引き上げによる人件費の増加、また、米飯の発注増加分の廃棄費用を2社で約4億円計上したことです。

さらに、地代家賃の増加を抑制するため、構造改革の取組みで既存店家賃の引き下げ交渉を行なっていますが、上期への寄与は限定的であるため増加額が大きくなっています。

【スライド15】 15. 連結の要因分析 ～連結経常利益、連結当期純利益

構造改革の一環として閉店を大幅に増やしたことによる解約損害金の増加等で、経常利益は108億3千6百万円と前年同期比33億円強の減少となりました。

特別損失としてマルチメディア情報端末機の処分に伴う損失を3億3千3百万円計上したことに加え、閉店等に伴うリースの解約損4億1千9百万円などで、中間純利益は前年同期より25億円減少し、47億5千7百万円となりました。

【スライド16】 16. 連結キャッシュ・フローについて

次にキャッシュ・フローです。

営業活動によるキャッシュ・フローは232億6千9百万円の収入超過となりました。一方、投資活動によるキャッシュ・フローは、閉店による敷金・保証金の返還が27億2千万円あったことなどにより、前年同期より59億円改善し、43億5千5百万円の支出超過となりました。

営業活動によるキャッシュ・フローから、投資活動によるキャッシュ・フロー、さらに配当金を差し引いたフリーキャッシュ・フローは前年同期比90億円増加の175億3千6百万円となりました。また、財務活動によるキャッシュ・フローは19億3千2百万円の支出超過となりました。

【スライド17】 17. エリアフランチャイザーの状況

さて、エリアフランチャイザーの状況ですが、サークルケイで2社、サンクスで13社、グループ合計で15社のエリアフランチャイザーを有しています。

エリアフランチャイザー15社合計の期末店舗数は1,293店、売上高は前年同期比2.1%増加の1,045億4千万円と比較的好調でした。また、サークルケイ、サンクスがそれぞれのエリアフランチャイザー各社から得るエリアライセンスフィーの総額は15億7千9百万円でした。

子会社3社の損益状況はご覧の通りです。

【スライド18】 18. 構造改革推進状況 ①不採算店の一掃

当社は当期2004年2月期を「質的成長路線を構築する大規模な構造改革の年」と位置付け、不採算店の一掃、高コスト構造の見直し、販売強化に取り組んでおります。上期の主な取組みの進捗状況をご報告します。

まず、不採算店の一掃で通期450店の閉店を計画していますが、上期はサークルケイ、サンクス共に計画を上回る253店を閉店しました。また、直営店の閉店も加速することで、直営店勤務社員の人的効率の向上を図ることもねらいのひとつでした。253店の閉店のうち、直営店は上期計画を上回る102店を閉店しました。しかし、売上不振の影響で新たに加盟店から直営店となった店舗があり、残念ながら計画通りに削減することができず、前期末に比べ32店の減少にとどまりました。

【スライド19】 19. 構造改革推進状況 ②高コスト構造の見直し

次に高コスト構造の見直しの取組みでは、ご覧のスライド資料のとおり、各チームでほぼ目標及び計画を達成することが出来ました。

特に当社にとって大きな課題となっている地代家賃の増加は、専任チームによる既存店家賃の引き下げ交渉の結果、2社合計では年度換算で約4億円削減することが出来ました。

また、人事・組織体系の見直しを行ない、組織体系と呼称を2社で統一しました。

【スライド20】 20. 構造改革推進状況 ③販売強化

最後に販売強化の取組みとして、6月より主力地域である名古屋、東京を中心とした約1,800店で米飯の発注を前年の約30%増加させることでチャンスロスを解消し、不振が続いていた米飯の販売増加を図ってきました。実施店では販売増加につながったものの、冷夏の影響で当初の想定には届かず、発注増加分の廃棄費用で約4億円を販売促進費として計上しました。

しかし、これまでの取り組み方を個店ごとに検証、修正した上で、サークルケイは10月より全店へ、サンクスは9月から関西へ拡大し、最低1年間は継続してまいります。

また同時に商品カアップにも注力しており、サークルケイ、サンクスではよりおいしい商品の開発に努めています。

【スライド21】 21. 2004/2期計画 ①出店・閉店

今期通期の出店、閉店の見通しです。

本体では期初の計画通り、2社合計で出店400店、閉店450店です。エリアフランチャイザー15社合計では、出店137店、閉店86店を計画しています。

シーアンドエスグループ合計では537店の出店、536店の閉店で期末店舗数は6,242店となる見込です。

【スライド22】 22. 2004/2期計画 ②シーアンドエス連結業績

続いて業績の見通しです。

当中間期より連結子会社が1社増えましたので、通期の業績見直しも見直しております。

まず、前提となる既存店前年比は、高額ハイウェイカードの販売中止に伴い同カードの売上減少の特殊要因があることから、サークルケイでマイナス5.1%、サンクスでマイナス5.3%とし、チェーン全店売上高は8,962億9千万円を見込んでいます。

値入率は引続き値入率の低いハイウェイカードの売上が減少することもあり、サークルケイで前年度比0.8%、サンクスで前年度比0.6%改善するものと予想しています。

営業総収入は、引続き直営店売上高が減少しますが、シーケー東北株式会社を連結子会社として新たに追加したことから、前期比6.5%増加の1,685億9千万円を見込んでいます。また、米飯の発注増加による販売促進費の増加、閉店に伴う損失の増加などの結果、経常利益は前期比マイナス23.4%の180億5千万円、当期純利益は前年度比マイナス37.9%の71億4千万円を見込んでいます。

なお、2004年2月期は減益とはなりますが、年間配当金は前年度と同額の1株当たり32円とさせていただく予定です。

【スライド23】 23. 「合併及び商号変更」について

本日、10月14日に発表しました「合併及び商号変更」についてご報告いたします。

株式会社シーアンドエス、サークルケイ・ジャパン株式会社、株式会社サンクスアンドアソシエイツは、本日、10月14日開催の各社取締役会において、2004年9月1日をもって3社を合併することを承認決議しました。合併後の新社名は、「株式会社サークルKサンクス」です。

これに伴いシーアンドエス株式は上場廃止となるため、合併会社のサークルKサンクス株式が上場申請を行いません。シーアンドエス株式1株に対して、サークルKサンクス株1株が割当てられますので、発行済株式総数は現在と同じです。

本日、従来の「構造改革委員会」を発展的に解消し、新たに「合併準備委員会」を発足させ、委員長には現サークルケイ・ジャパン株式会社の代表取締役社長である土方清が就任しました。なお、委員長の土方は株式会社サークルKサンクスの新社長に就任の予定です。

3社合併に関する詳細につきましては、ダウンロード資料の「合併及び商号変更に関するお知らせ」ニュースリリースをご覧ください。

合併により、一層経営効率を上げることで成熟化した業界動向に対応し、継続的な安定成長へと転換を図ってまいります。株主様におかれましては、当グループへの変わらぬご理解とご支援をお願い申し上げます。

長時間にわたりご静聴ありがとうございました。

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。