

## 2005年2月期決算の概要と今期の取組み

2005年4月14日 株式会社サークルKサンクス

### 【表紙】

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。  
IRを担当しております島田です。  
それでは、当社「2005年2月期決算の概要と今期の取組み」をご説明します。

### 【スライド1】 2005年2月期決算のポイント

はじめに当期、2005年2月期決算のポイントです。

上期は猛暑の効果もあり、売上が好調でしたが、通期では新店が計画比55店未達だった影響が大きく、連結のチェーン全店売上高は計画を66億円下回りました。

一方、商品の平均値入率は比較的値入の低いたばこなどの売上構成比が増加し、計画を下回りましたが、あらゆる面で経費の節減に努めた結果、販管費が計画より16億円マイナスとなったことで、営業利益は計画を上回りました。

また、当期は閉店数が平年並みのレベルに戻り、閉店に関わる費用が大きく減少したことから、経常利益、当期純利益共に大幅な増益となりました。

次のスライドで連結範囲と合併の時期、実質ベースの経営成績についてご説明します。

### 【スライド2】 連結範囲と合併の時期、実質ベースの経営成績について

ご覧の表のように、当期の当社の決算は子会社の吸収合併を含め、期中に2つの合併があったことから、少々複雑な決算となっております。

その結果、会計上は黒い太線で囲んだように、当社の存続会社であるサークルKの上期の単独決算に合併後の下期はサークルKサンクスの連結決算を合算した結果となっております。

しかし、これでは上期のサンクスが抜けてしまい、当社の経営成績を正しく表していないため、このご説明では青の点線で囲った上期のシーアンドエス連結決算と下期のサークルKサンクスの連結決算を合算した実質ベースでご報告をさせていただきます。

### 【スライド3】 2005年2月期のレビュー

2005年2月期のレビューです。

まず、当期は合併の実現とそれに伴う組織体制の整備を行いました。

コスト構造の見直しにもつながるものとして、合併効果の中でも大きな貢献となるベンダーの集約、物流統合を飲料や菓子、加工食品、酒のカテゴリーで順次行い、現在までに計画通り進捗しています。

また、人事制度の統一、本部スタッフの削減など、合併に伴いあらゆる面で重複しているものを統合し、一定の効果を得ることができました。

一方、販売強化では合併による6000店超の規模の利益を最大限に活かし、特に下期はサークルKとサンクス合同のキャンペーン実施やテレビCMなどの広告宣伝に注力するなど、売上向上に向けた取り組みを積極的に行いました。

#### 【スライド4】

さらに当社チェーンでは、お客様の視点に立った商品開発、品揃え、買いやすい売場作りで、お買い物を楽しんでいただけるような「WAKUWAKU」できる店舗作りに本部、加盟店が一体となって取り組みました。

商品ではプライベートブランドの「KACHIAL」を雑貨や菓子で展開したほか、弁当などのファーストフードではおいしさにこだわった商品開発を行いました。

また、サービスでは電子マネー「Edy」やクレジットカードでの決済を開始し、決済手段の多様化でお客様の利便性を高めました。

#### 【スライド5】 出店・閉店・期末店舗数の状況

当社チェーンの店舗数を見ていきます。

サークルKサンクス連結ベースでは、362店出店し、238店閉店をしましたので124店の純増となりました。

エリアフランチャイズを含むグループ全体では473店を出店、286店を閉店した結果、当期末の総店舗数は前期末より187店純増し6,339店となりました。

#### 【スライド6】 サークルK新店の状況

次にサークルKとサンクスそれぞれの新店の状況です。

当期も店舗採算を重視しつつ、立地はもとより、酒やたばこ販売の免許取得、駐車場の併設など、競争力のある質の高い店舗開発に努めました。

しかしながら、出店時の店舗採算をより重視していることもあり、立地の確保、加えて加盟候補者の確保も厳しく、出店は計画を55店下回りました。

また、新店日販も伸び悩む、厳しい結果となりました。

その一方で、集客が見込め、お客様により利便性を提供できる新たな立地への出店を行うことができました。

ご覧のサークルKでは、病院内、高速道路のパーキングエリア、2月に開港した中部国際空港の貨物棟などへも出店しました。

#### 【スライド7】 サンクス新店の状況

サンクスでは、北海道や東北へ出店した店舗の日販が低かったことが全体の新店日販を引き下げ、前期比マイナス1万8千円という結果となりました。同地区では、今後はよりリロケートでの出店に注力していく方針です。

サンクスでも中部国際空港内や病院内、駅構内、高速道路のパーキングエリアなどへの出店を行い、これらの店舗は高日販で推移しています。

#### 【スライド8】 連結業績 -実績と計画の差異

続いて、連結業績の実績と計画の差異を見ていきます。

上期は天候に恵まれ、出店もほぼ計画通りだったことから、チェーン全店売上高は計画を16億円上回りましたが、下期は一転して、相次ぐ台風の上陸や暖冬による冬物商材の不振などで伸び悩み、また出店も下期に計画比未達となった影響が大きく、通期のチェーン全店売上高は計画比66億円のマイナスとなりました。

直営店の増加で営業総収入は増加しましたが、値入率が計画を0.1ポイント下回ったことから、営業総利益は計画比15億円のマイナスとなりました。

しかし、あらゆる面での経費節減効果で販管費は計画より16億円下回り、また閉店に関わる損失が大幅に減少したことから、営業利益、経常利益、当期純利益は計画比、前期比共に上回りました。

#### 【スライド9】 連結業績の要因分析 ①既存店前年比、平均値入率

続いて、連結業績の要因分析です。

チェーン全店売上高は出店と既存店前年比が共に計画比未達だったものの、当期より連結子会社が2社加わった影響が214億円あり、また上期の猛暑効果による売上好調、新店の寄与で前期比312億円増加の9,335億円となりました。

次に平均値入率ですが、サークルKサンクスで28.8%、前期比0.1ポイントのマイナスとなりました。カテゴリごとの値入率は改善したものの、比較的値入の低い商品の売上構成比が増加したことで前期を下回りました。

特にサークルKは値入の低いたばこの売上が年間を通じて非常に好調で、売上構成比は18.2%まで高まっています。その結果、サークルKの値入率は28.4%、前期比マイナス0.2%ポイントでした。

一方、サンクスは当期より順次実施している加工食品のベンダー、物流統合の効果も寄与し、値入率は29.3%と前期より0.1ポイント改善しました。

#### 【スライド10】 既存店前年比の月次推移

既存店前年比はサークルKサンクスでマイナス0.9%でした。ご覧の月次推移のグラフのように、サークルKとサンクスで差が開いています。

サンクスは依然として酒の売上不振をベースに地域では北海道と東北での苦戦が続いていることから、マイナス2.3%となりました。

一方、サークルKはたばこの売上寄与、関東や中部・北陸での好調など、年間を通じて売上が比較的堅調に推移したため通期の既存店前年比は0.3%と2001年2月期以来のプラスに転じました。

### 【スライド11】 連結業績要因分析 ②販管費、営業利益

販管費は連結子会社増加の影響が25億円あったものの、その他ではあらゆる面で経費節減に努めました。

加えて、1998年に当時のサークルKがサンクスの株式を取得した際のいわゆる「のれん代」である連結調整勘定償却費が合併による新会社ではなくなったこともあり、販管費は前期比24億円増加、2.3%の伸びに押さえることができました。

その結果、営業利益は243億8千4百万円と前期より19億円増加しました。

### 【スライド12】 連結業績の要因分析 ③経常利益、当期純利益

前期に行った大幅な不採算店の整理も一段落し、当期は閉店数が例年並に戻ったことから、営業外費用に計上している解約損害金が前期比20億円減少した結果、経常利益は236億2千5百万円と前期より39億円増加しました。

また、閉店等に伴うリース解約損が前期比5億円減少したことなどで、特別損失は前期比32億円減少しました。

加えて、上期には税効果会計における繰延税金資産の回収可能性の見直しによって、法人税等の負担が軽減されたこともあり、当期純利益は前期に比べ50億円と大きく増加し、126億5千4百万円となりました。

昨年秋に発表しました「3ヵ年計画」の初年度に当る当期は、以上の通り計画を達成することができました。

### 【スライド13】 エリアフランチャイザー(エリアFC)の状況

次にエリアフランチャイザーの状況です。

当期は出店・閉店、売上高共にほぼ計画通りとなりました。エリアフランチャイザー14社合計では出店127店、閉店63店で期末店舗数は1,211店となり、売上は高は2,020億2千百万円と好調に推移しました。

また、エリアフランチャイザー各社から得たエリアライセンスフィーの合計は31億9千2百万円でした。

当期より連結子会社となったサンクス青森とサンクス西埼玉はご覧の通り当期に経常黒字となりました。

エリアフランチャイザーの経営は地域ごとの独自性を重視しますが、「合併効果の実現」に向け、当社と一体となって取り組んでまいります。

### 【スライド14】 現状認識と当社が目指すもの

コンビニエンスストア業界は成熟期にあり、年々競争が激化するなど、今後も厳しい経営環境が予想されます。

当期は計画通りの業績を達成することができましたが、出店数の計画比未達や既存店売上の伸び悩みに直面しています。

当社のビジョンである持続的安定成長を実現するため、昨年の秋に発表の「3ヵ年計画」の達成を最優先課題として次期はご覧の3つに注力して取り組んでまいります。

#### 【スライド15】 2006年2月期の取組み

まず、一つ目は「合併効果の実現」です。

合併2年目の次期は具体的な合併効果を実現すべく、ベンダー、物流の統合を継続します。次期は新たに冷凍食品、雑貨のカテゴリーでも統合を順次実施し、値入率の改善を実現してまいります。また、引き続きあらゆる業務プロセスの一本化も推進していきます。

3月には半年前倒しとなる組織改編を行い、チェーン別の事業本部制を改め、開発と運営を機能別に統括する組織としました。

また、サークルKとサンクスを横断しての人事異動も行い、それぞれが持っている情報や強みの共有が今まで以上にできる体制を作りました。

これらにより、合併効果の最大化を目指してまいります。

#### 【スライド16】

2つ目は「開発力と運営力の強化」です。

総合的な力をつけることで、出店計画達成と既存店売上の伸長の実現を目指します。

開発では、次期に当社チェーンの未出店地域へ新規に進出するため、早期に出店を果たせるよう、組織改編で「ニューエリア」を新設しました。

また、店舗開発部署をサークルKとサンクスで一本化し、物件や加盟候補者の情報を共有するほか、立地判定のレベルアップを図れる体制としました。

主力地域の関東、中京、関西ではドミナントをさらに強固にする出店を行い、地域によってはリロケートでの出店を強化します。

運営では、本部と加盟店が一体となって、お客様満足度を向上させ、お客様に選ばれるコンビニエンスストアを目指してまいります。

店舗のオペレーションは何よりも基本の徹底が重要であることから、従業員全員のレベルアップを目指し、本部での研修制度の充実をはじめ、本部の支援体制を強化します。

#### 【スライド17】

3つ目はマーケティングイノベーションの推進です。

当社チェーンにしかない独自性を発揮できるオリジナル商品の開発に注力します。

その一つとして、100円ショップやドラッグストアの台頭で売上の低迷が続いている雑貨や化粧品では、世界的なブランドである「ベネトン社」とのコラボレーション商品の販売を4月から開始し、売場に彩りを添えています。

弁当などのファーストフードでは、工場のインフラ整備や原材料の見直しを行い、なによりも「おいしさ」に徹底的にこだわった商品開発を行っています。

また、サービスにおいては、お客様の利便性の向上を目指し、電子マネー「Edy」での決済を4月から全店で始めました。

さらに、他チェーンとの最大の差別化となる、平日と土曜日の時間内であれば、引き出し手数料が無料の「ゼロバンク」ATMを3月から9月までに愛知県と岐阜県の全店約1300店に設置してまいります。

#### **【スライド18】 固定資産の減損に係る会計基準について**

2006年2月期決算より、会計方針を変更し、固定資産の減損会計を導入します。

当社では主に将来閉店となる可能性がある不採算の店舗、約330店程度が対象となり、処理損失額は約35億円を見込んでいます。

この会計処理は将来実際に閉店をした場合に発生する閉店損失を前倒しで計上していると考えていただきたいと思います。

2006年2月期は固定資産の減損会計の導入で、最終利益の当期純利益は前期比マイナス0.8%の減益となる見込です。

#### **【スライド19】 2006年2月期連結業績予想**

続いて連結業績の見通しです。

出店はここ数年の厳しい出店状況を勘案し、386店を計画しています。閉店を221店することから、店舗純増数は165店となります。

既存店前年比はサークルKサンクストータルでマイナス0.9%とし、チェーン全店売上高は前期比2.4%増加の9,556億1千万円を見込んでいます。

出店の下方修正に伴い、チェーン全店売上高も当初の3ヵ年計画を下回るものの、引き続き経費節減に努め、合併効果も見込めることから、営業利益、経常利益は当初の3ヵ年計画と同じ水準となる見込です。

しかし、退職給付会計処理による特別利益約15億円を計上するものの、先ほどもご説明しました固定資産の減損会計処理による特別損失を約45億円計上することから当期純利益は125億5千万円とマイナス0.8%程度前期を下回るものと予想しています。



## 【スライド20】 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。

当社は業績の伸びに応じて利益還元をしておりますが、当面は連結当期純利益の20%を配当として還元し、将来的には配当性向を30%に高めていきたいと考えています。

2005年2月期の年間配当金は1株当り36円、配当性向は24.6%となる予定です。また、2006年2月期の年間配当金は前期と同額の1株当り36円、配当性向は24.7%の予定です。

従来より株主様にご好評をいただいております「株主優待制度」は今後も継続します。

成熟期を迎えたコンビニエンスストア業界を取り巻く環境は引き続き厳しく、出店や既存店の売上が伸び悩むものと思われれます。一方で、当社チェーンの主力地域である愛知県では、中部国際空港の開港や「愛・地球博」の開催など、追い風となるイベントを集客と売上向上に繋げていく計画です。

株主の皆様におかれましては今後ともサークルKサンクスへのご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

ご清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。