

## 2006年2月期中間決算報告及び下期の取組み

2005年10月13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。

当社の「2006年2月期中間決算の報告及び下期の取組み」をご説明いたします。

### 【スライド1】 中間決算のポイント

はじめに中間決算のポイントです。

チェーン全店売上高は、既存店売上の伸び悩みや出店が計画比未達だった影響で計画を下回りました。

しかし、経費節減の効果により販管費が当初の見込みを下回ったことで、営業利益、経常利益は増益となりました。

当期は、財務体質の一層の強化を図るため、期首に固定資産減損会計の早期適用を行い、特別損失として49億8千5百万円を計上しました。

この結果、中間純利益は前年同期に比べ減少しましたが、計画は上回ることができました。

当社は、昨年9月の合併から1年が経過し、この上期においても統合スケジュールは計画通り順調に進捗しました。

また、合併による6,300店を超えるチェーンの規模を活かし、電子マネー「Edy」決済を全店に拡大するなど、サービスの強化を実現することができました。

### 【スライド2】 上期のレビュー (1)開発と運営の取組み

次に開発の取組みですが、上期の出店は計画に対して42店下回る厳しい結果となりましたが、質と収益性を重視した店舗展開に努めました。

一方で、「愛・地球博」の会場や都営地下鉄駅構内など、集客力が高く、話題性も高い立地への出店を行うことができました。また、未出店地域である群馬県で開発活動を開始しております。

運営の取組みでは、上期も当社独自の経営改善手法である「店舗運営の6段階」を推進し、店舗スタッフのレベルアップを図りましたが、既存店の売上は伸び悩み、計画を0.5%下回りました。

### 【スライド3】 出店と閉店の状況

続いて、出店と閉店の状況です。

出店は店舗採算をより重視していることに加え、加盟候補者の確保が厳しく、連結ベースでは152店と計画を42店下回る結果となりました。

しかし、サークルKの新店日販は、愛知県での積極的なリロケートの推進と期間限定ながら「愛・地球博店」の押し上げ寄与もあり、56万9千円と計画を大きく上回りました。

一方、サンクスの新店日販は、リロケートが当初の見込みほどには進まなかったこともあり、46万4千円と伸び悩みました。

また、将来競争を維持することが難しい店舗を中心に閉店を推し進めた結果、計画を38店上回る167店を閉店しました。

これにより、中間期末の店舗数は5,256店となりました。

#### 【スライド4】 既存店前年比の月次推移

次に既存店前年比の月次動向です。

上期は、猛暑など天候の恩恵を受けた前年ほどには天候に恵まれず、特に猛暑により前年が好調だった反動で冷やし麺やソフトドリンクを中心に売上は伸び悩み、上期は各月共に前年を下回って推移しました。

特にサンクスでは、酒の販売が伸び悩んだことに加え、店舗構成比の高い北海道・東北地区のマイナス幅が大きく、サークルKと2ポイント程度の差が開く結果となりました。

#### 【スライド5】 上期のレビュー ②合併効果の実現

当社は、当期を「合併効果実現の年」と位置付け、上期においても売上向上に向けて様々な取り組みを行いました。

まず、上期の大きな成果として、サービス分野の強化を実現し、お客様の利便性を向上させることが出来ました。

平日と土曜日の時間内であれば、引出し手数料無料の「ゼロバンク」ATMを愛知県と岐阜県の店舗へ順次設置し、利用件数も順調に伸びています。なお、来年5月には、三重県の店舗でも設置を開始する計画です。

また、4月には電子マネー「Edy」での決済を全店に拡大しました。全店拡大後は利用件数が従来に比べ1.5倍に伸びるなど、お客様の認知度も確実に上がってきました。

さらに、上期にはサークルKでも「チケットぴあ」の取扱いを開始することや宅配便受付サービスを「ゆうパック」へ切り替えることを発表しました。

いずれのサービスも下期より取り扱いを開始します。当社はこれからもお客様の利便性を高めるサービス分野を強化する方針です。

#### 【スライド6】 上期のレビュー ②合併効果の実現

また、サークルKとサンクス合わせて6,300店を超えるチェーンの規模を活かし、「名古屋フェア」や「スター・ウォーズフェア」などのキャンペーンを両チェーン合同で展開しました。

さらに、お互いの成功事例を積極的に共有し合い、両チェーン共通のおにぎり、弁当、菓子、カップ麺など、当社でしかお買い求めいただけないオリジナル商品を販売し、売上の向上に努めました。

上期においてもその効果を発揮するため、ベンダーと物流の統合を推し進め、冷凍食品、雑貨の商品群でも予定通りに開始することができました。

#### 【スライド7】 カテゴリー別の値入率の状況

次に平均値入率ですが、前期より合同物流を開始した加工食品では、サークルKサンクスベースで0.9ポイント改善し、その効果が着実に現れ始めました。

しかし、値入の低いたばこの売上が引き続き好調で売上構成比が増加したうえ、9月15日で販売が終了となったハイウェイカードの駆け込み需要の対応に備えて仕入を増やしたこともあり、サークルKサンクスの平均値入率は前年同期と変わらず、29.0%にとどまりました。

特にサークルKではその傾向が顕著で、前年同期に比べマイナス0.2ポイント悪化する結果となりました。

#### 【スライド8】 連結業績の実績と計画差異

続いて、連結業績の実績と差異を見ていきます。

上期は前年ほどには天候に恵まれず、既存店の売上が伸び悩んだことに加え、出店が計画未達となった影響で、チェーン全店売上高は計画を43億円下回りました。

直営店の増加で営業総収入は計画を23億円上回りましたが、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6億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が計画を9億円強下回ったこともあり、営業利益、経常利益、中間純利益は計画を上回りました。

#### 【スライド9】 連結業績の要因分析 (1)チェーン全店売上高、営業総収入

連結業績の要因分析です。

新店の寄与があったものの、既存店前年比がマイナス2.4%だった影響が大きく、チェーン全店売上高は前年同期を4億2千万円下回る4,791億1千万円となりました。

しかし、営業総収入は直営店売上高の増加などにより、954億6千3百万円と前年同期を50億円上回りました。

#### 【スライド10】 連結業績の要因分析 (2)販管費、営業利益

販管費のうち、直営店の増加に伴って人件費が増加したほか、地代家賃は前年同期に比べ店舗数が増加したため8億円増加しました。

一方、設備リース料と減価償却費は期首に固定資産を減損したことで、当中間期の費用が低くなっています。

加えて、設備リース料は店舗システム等のリース期間満了があり、前年同期に比べ 11 億円のマイナスと大きく減少しました。

これらを含め、あらゆる面で経費の節減に努めた結果、販管費は前年同期比0.6%の伸びに押さえることができました。

この結果、売上状況は厳しいながら、営業利益は150億6千1百万円と前年同期より8億円増加しました。

### 【スライド11】 連結業績の要因分析 (3) 経常利益、当期純利益

営業外費用のうち、閉店に伴う解約損害金は閉店を前倒しで押し進め、計画を38店上回ったことで前年同期に比べ2億4千万円増加しました。

経常利益は前年同期より5億円増加し、147億3千万円となりました。

当社は当期より、固定資産減損会計を適用し、期首に特別損失として49億8千5百万円を計上しました。なお、この損失は将来実際に閉店した場合に発生する閉店損失を前倒しで計上したものとご考え下さい。

この結果、中間純利益は52億9千万円と前年同期より26億円の減益となりましたが、計画に対しては4億5千万円のプラスになりました。

### 【スライド12】 連結キャッシュ・フロー

キャッシュ・フローの状況です。

税金等調整前中間純利益は前中間期とほぼ同じだったものの、今期は資金流出を伴わない費用である減損損失が約50億円あるため、営業活動によるキャッシュ・フローは前年同期に比べ大幅増となりました。

これを反映し、現金及び現金同等物の増加額は約200億円増加しています。

なお当社は、新店や既存店の活性化のほか、来る次期システム導入など、競争力を維持するために積極的に投資を行ってまいります。

### 【スライド13】 エリアフランチャイザーの状況

次にエリアフランチャイザーの状況です。

既存店の売上は伸び悩みましたが、新店の寄与もあり、エリアフランチャイザー14社合計の売上高は前年同期に比べ3.1%増加し、1,040億9千9百万円となりました。

また、連結子会社2社は経常利益ベースで黒字となりました。

なお、当社は会社分割により新設した株式会社サンクス北関東を子会社化しましたが、当期は非連結子会社となります。

### 【スライド14】 下期の取組み(1)

さて、下期の取組みですが、引き続き「開発力と運営力の強化」を推進し、下期の出店計画の達成と既存店売上の回復を目指してまいります。

まず、開発では契約残が前期末に比べ積み増されており、加盟候補者の確保に向けて加盟契約の制度を一部改正しました。また、高日販が期待できる三大都市圏では、さらに当社店舗網の拡大を狙って開発人員を増員しております。これらの取り組みにより、下期の出店計画は達成できる見込みです。

店舗運営では、店舗スタッフの戦力化を図る教育プログラム「店舗運営の6段階」の実践を引き続き推進します。3年前より先行して実践しているサークルKでは、その効果が出ており上期の既存店前年比はマイナスながら、業界でも比較的好調に推移しました。特に既存店の売上が伸び悩んでいるサンクスでは、さらなる浸透を図ってまいります。

### 【スライド15】 下期の取組み(2)

商品とサービスでは、合併によるメリットを最大限に活かした取組みを行ってまいります。

商品では、何よりもおいしさの追求を行います。お客様のご意見を商品開発に活かす取組みをはじめ、それぞれのチェーン、各地区での成功事例の共有化を積極的に推進し、本当においしい、価値のある商品のご提供で売上の向上につなげる考えです。

また下期には、「ゆうパック」の取扱いやEdy機能付の「KARUWAZA CLUB」カードでは値引サービスなど新たなサービスを導入します。これらの新サービスで、他チェーンとの差別化を図り、お客様に利便性を提供できる店舗を目指してまいります。

### 【スライド16】 2006年2月期の出店計画と連結業績予想

通期出店計画と連結業績の見通しです。

下期の出店は計画通りを見込むものの、通期計画では上期に計画未達となった分だけ引き下げています。一方、閉店は不採算店舗を中心に下期も期首の計画から積み増しています。

出店数と閉店数の計画変更により、チェーン全店売上高以下を期首の計画からそれぞれ修正しています。しかし、引き続き経費の節減により販管費の伸びを押さえられることから、経常利益ベースでは期首の計画通りとなる見込みです。

なお、厚生年金基金代行部分返上に伴う退職給付会計処理として特別利益が17億円程度計上される見込みです。

この結果、当期純利益は117億7千万円と、中間純利益に比べ前期とのマイナス幅が縮小します。

### 【スライド17】 株主還元について

最後に株主還元についてです。

中間純利益は減損会計の導入などで減益となりましたが、中間配当金は1株当り19円、また期末配当金も19円とする予定で、年間配当金では2円増配の1株当り38円となります。

そのほか、「株主優待制度」では当社チェーンでお買い物をお楽しみいただける「株主様ご優待カード」を進呈いたします。

景気回復に明るい兆しが現れはじめたものの、新業態の台頭などでますます競争は激化し、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いものと思われまます。下期も売上向上と「合併効果の実現」に向けて、全社をあげて取り組んでまいります。

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。