

2006年2月期決算の概要と次期の取組み

2006年4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。
サークルKサンクス、広報IR室の吉田です。

当社の「2006年2月期決算報告及び次期の取組み」をご説明いたします。

【スライド1】 2006年2月期のレビュー (1) 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、加工食品や冷凍食品、雑貨の商品ベンダーと物流統合を推進しました。統合は当期中に完了し、計画通りの統合効果をあげて値入の改善につなげました。

また、前期にも増してサークルKとサンクス合同のキャンペーンの実施や成功事例を共有した商品展開などを積極的に行いました。

さらに、6300店を超えるチェーン規模を活かし、電子マネー「Edy」決済の全店拡大をはじめ、愛知県と岐阜県の店舗には「ゼロバンクATM」の設置を実現するなど、サービスの強化においても大きな成果をあげることができました。

【スライド2】 2006年2月期のレビュー (2) 開発力と運営力の強化

一方で、出店の遅れや既存店売上の伸び悩みなど、当社の課題克服に向けて開発力と運営力の強化に注力しました。

出店は加盟候補者の確保が難しく、上期は計画を下回る厳しい結果となりましたが、加盟契約条件の一部緩和を実施した効果もあって、下期には修正後の出店計画を達成することができました。

新店日販は単体ベースで1万3千円前期を下回りましたが、話題性があり、集客力の高い「愛・地球博」会場や都営地下鉄駅構内、東京競馬場内などの立地への店舗展開を行いました。

当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、既存店売上の向上を目指しましたが、競争激化による客数減少や9月に販売中止となったハイウェイカードの影響もあって、マイナス幅が拡大しました。

【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。

当期は計画を1店上回る348店を出店しました。積極的にリロケートを進めた結果、出店の約1/4にあたる84店はリロケートによる出店となり、店舗の競争力を高めました。

また、将来競争を維持することが難しい不採算店舗を中心に閉店を積み増した結果、直営店101店を含む319店を閉店しました。

【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推移です。

春先から天候に恵まれ、猛暑の恩恵を受けた前年の反動で、上期は冷やし麺やソフトドリンクなどの夏物商品を中心に売上は伸び悩みました。9月に販売が終了となったハイウェイカードの影響と冬が寒かったこと

で客数が伸び悩んだ結果、下期にはマイナス幅がさらに拡大しました。

地域別では、北海道や東北、関西が伸び悩みました。

【スライド5】 連結業績の実績と計画差異

連結業績の実績と差異を見ていきます。

既存店前年比が計画比マイナス1.3%だったことに加え、出店の遅れと閉店の積み増しの影響でチェーン全店売上高は計画を149億円下回りました。

合併効果による経費の節減効果で販管費は計画を下回ったものの、チェーン全店売上高の計画比未達の影響が大きく、営業利益、経常利益は計画を下回りましたが、前期に対しては増益となりました。

【スライド6】 連結業績の要因分析 (1)チェーン全店売上高、営業総収入

続いて、連結業績の要因分析です。

チェーン全店売上高は、先ほどもご説明をしました要因で伸び悩み、前期を136億円下回る9,198億2千4百万円となりました。

平均値入率は、当期に完了した商品のベンダーと物流統合の効果に加え、値入が比較的低いハイウェイカードの販売終了による0.15ポイントの押し上げもあって、前期比0.26%改善しました。

営業総収入は直営店が前期末比84店増加したことによる直営店売上高の増加で、1,841億9千万円と前期比4.2%増加しました。

【スライド7】 連結業績の要因分析 (2)販管費、営業利益

販管費は、合併効果による経費の節減効果で1,074億7千3百万円と前期に比べ2億円減少しました。

主に減少したものは、設備リース料と減価償却費については期首に固定資産を減損したことにより、5億8千万円の費用減少となったほか、店舗システム等のリース期間満了などで減少しました。

一方、人件費は直営店の増加に伴うパート、アルバイト分の人件費増加で前期比9億円増加しました。また、地代家賃は新店の店舗の平均賃料は減少しているものの、店舗数の増加に伴い16億円増加しました。

以上の結果、売上状況は前期を下回ったものの、営業利益は257億8千5百万円と前期比5.7%増加しました。

【スライド8】 連結業績の要因分析 (3)経常利益、当期純利益

経常利益は前期より6.0%増加の250億3千1百万円となり、過去最高益を更新することが出来ました。

しかし、退職年金代行返上益21億5千2百万円を特別利益に計上しましたが、当期より固定資産減損会計を適用し、期首に減損損失49億8千5百万円を特別損失に計上した結果、当期純利益は前期比9.1%減少の114億9千8百万円となりました。

【スライド9】 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。

既存店前年比はマイナス4%と伸び悩み、エリアフランチャイザー合計の売上高は前期比マイナス0.6%の2,008億6千9百万円でした。

また、連結子会社2社は経常利益ベースでは黒字となりました。

なお、当社ではエリアフランチャイザーの強化を図るため、サンクス北関東とサンクス西四国を子会社化しました。この2社は2007年2月期より、当社の連結子会社となります。また、2006年1月に当社は栄興サンクスとのエリアライセンス契約を解約しました。

今後もエリアフランチャイザーには、必要に応じて人的、資金的支援を行い、グループでの相乗効果を図る方針です。

【スライド10】 中期的な考え方と取組み

さて、次期2007年2月期は、合併時に発表した「3カ年計画」の最終年度にあたります。当社は合併以降、「3カ年計画」の達成に向けて取り組んでまいりましたが、競争の激化、消費者ニーズの変化により、計画当初の想定以上に売上の伸び悩みや出店の遅れが生じており、「3カ年計画」の達成は困難な状況となりました。

しかし、当社が掲げたビジョンである「持続的安定成長」を引き続き目指すことに変わりはありません。今後も営業利益、経常利益ベースでは増益を堅持してまいります。また、運営・開発・商品の営業力を一層強化することで、早期に全店日販50万円復活を目指したいと考えています。

【スライド11】 次期(2007年2月期)の取組み(1)

営業力の強化に向け、まず、新年度をスタートするにあたり、思いきった組織改編を行いました。これまでのブランド別部署を廃止するとともに、各部門の連携を強化する体制とし、文字通り一つの会社組織といたしました。

3月には、未出店地域の群馬県に第1号店を出店しました。リロケートも推進し、出店の量と質の向上に努める考えです。

また、この4月からはいよいよ岡山地区でファーストフードとデイリーフーズでもベンダーと物流の統合を開始します。順次地域を拡大しながら、2008年2月期までの2年間で完了させ、さらなる統合効果を創出してまいりたいです。さらに、専用工場化を進めることで、よりおいしい商品のご提供ができる体制を整えてまいります。

【スライド12】 次期(2007年2月期)の取組み(2)

不採算店舗の削減では、将来競争を維持することが難しい店舗を中心に今後3年間で1000店程度の閉店を進めることとしており、さらなる質の向上を目指す考えです。

また、当社の差別化戦略として、今後サービス商品をさらに強化します。4月25日には電子マネーEdy付「KARUWAZA CLUBカード」の購買ポイントサービスを全国拡大するほか、5月からは三重県、7月からは関東圏の店舗に順次、時間内であれば引出手数料無料の「ゼロバンクATM」サービスを展開します。

さらに新たな収益源への対応として、2006年2月には99円を中心とし、生鮮品を強化した新業態「99イチバ」の第1号店を出店しました。今後3年間で100店程度を出店する計画です。

【スライド13】 2007年2月期連結業績予想

続いて、次期の連結業績の見通しです。

次期より、連結子会社が3社増え、合計5社となります。連結子会社の増加に伴い、営業総収入は前期比4.6%増加の1,927億円、営業利益は前期比6.1%増加の273億円、経常利益は前期比2.2%増加の255億円を見込んでおります。

次期も固定資産の減損損失20億円程度を特別損失に計上することから、当期純利益は前期比4.4%増加の120億円となる見込みです

【スライド14】 2007年2月期単体業績予想

次に単体ベースでの業績予想です。

先ほど申し上げました通り、次期より連結対象が変わるため、前期と同じベースでの伸び率は、こちらの単体業績でご確認ください。

単体ベースでの出店、閉店計画ですが、395店を出店し、325店を閉店することから、期末店舗数は5,224店となる見込みです。

今後もコンビニエンスストア業界を取り巻く環境は厳しいことから、既存店前年比は若干の回復はあるものの、引き続きマイナス成長を見込み、マイナス1.6%としています。

なお、平均値入率は2006年2月期に完了した加工食品、冷凍食品、雑貨の統合効果の寄与を見込み、また、ハイウェイカード販売終了の押し上げ影響も加え、前期比0.38%の改善を見込んでいます。

【スライド15】 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。

2006年2月期の年間配当金は1株当り38円、配当性向は28.6%となる予定です。また、2007年2月期の年間配当金は前期と同額の1株当り38円、配当性向は27.3%の予定です。

当社は、将来的には配当性向を30%に高めていきたいと考えており、今後も業績の向上に努めてまいります。

「持続的安定成長」企業として生き残るため、厳しい経営環境だからこそ「攻め」の姿勢を強化し、お客様のニーズの変化にスピーディーに対応することで、売上と業績の向上を目指してまいります。株主、投資家の皆様におかれましては今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

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。