株式会社 ポプラ

第37期 決算資料

2011年3月1日 ～ 2012年2月29日

第37期 決算資料（ 目次 ）

Challenge the NEXT STAGE

■ 第37期第4四半期の業績

◎決算概要　4頁
◎営業収入の内訳　5頁
◎出店閉店の状況　〃
◎キャッシュフロー／連結子会社状況　6頁
◎既存店の状況　7頁

■ 第37期の取組み

◎商品力・営業力の向上　9頁 ～ 12頁
◎出店状況　13頁
◎商品供給事業　14頁

■ 第38期の計画

◎基本方針　16頁 ～ 22頁
◎損益計画　23頁

■ 中期の事業方針　25頁 ～ 33頁

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

第37期（2012年2月期）の業績

第37期(2012年2月期)決算概要

Challenge the NEXT STAGE

単位：百万円

（連結）	2011年2月	2012年2月期（第37期）		
	昨年実績	実績	前期比(％)	予算比(％)
売上高	57,671	58,594	101.6%	101.8%
営業利益	330	458	138.7%	91.7%
経常利益	364	496	136.2%	96.0%
当期純利益	△ 551	△ 847	－	－
EPS(円)	△ 55.71	△85.58		

単位：百万円

（個別）	2011年2月	2012年2月期（第37期）		
	昨年実績	実績	前期比(％)	予算比(％)
チェーン売上高	90,725	92,432	101.9%	100.9%
売上高	55,944	56,997	101.9%	102.0%
営業利益	381	536	140.6%	97.3%
経常利益	336	495	147.3%	97.5%
当期純利益	△ 573	△ 822	－	－

【売上高】
PB商品およびFF商品が好調であったことに加え、前半は気温が高く好天に恵まれたことで売上は好調に推移いたしました。

【営業利益】
売上が好調であったことおよび値入率の改善の取り組み、業務の効率化を進めた結果対前期比38.7%の増加となりました。

【当期純利益】
会計基準の変更に伴い「資産除去債務に関する会計基準」の適用による特別損失840百万円を計上したこと、及び減損損失の計上等に伴い純損失となりました。

ポプラ POPLAR
Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

営業収入の内訳・出店閉店の状況

営業収入の内訳

単位：百万円

営業収入内訳	実績	構成比	前年実績	前年比
小売部門	39,733	67.8%	37,649	105.5%
加盟店からの収入	2,477	4.2%	2,583	95.9%
卸売上	12,656	21.6%	13,593	93.1%
その他営業収入	2,155	3.7%	2,156	100.0%
その他の事業	1,572	2.7%	1,688	93.1%
営業収入合計	58,594	100.0%	57,671	101.6%

※数字は連結業績

出閉店

	実績	計画	差異	前年	前年差異
出　店	28	40	△ 12	32	△ 4
閉　店	28	40	△ 12	37	△ 9
期末店舗数	700	700	0	700	0

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

連結子会社の状況　キャッシュフロー

キャッシュフロー

単位：百万円

	2011年2月 （ 36期第4四半期 ）	2011年8月 （ 37期第2四半期 ）	2012年2月 （ 37期第4四半期 ）
営業活動による キャッシュフロー	△ 2,251	1,556	833
投資活動による キャッシュフロー	△ 59	△ 80	△ 92
財務活動による キャッシュフロー	△ 266	△ 80	△ 163
フリー キャッシュフロー	△ 2,310	1,476	741
現金および 現金同等物残高	2,515	3,910	3,093

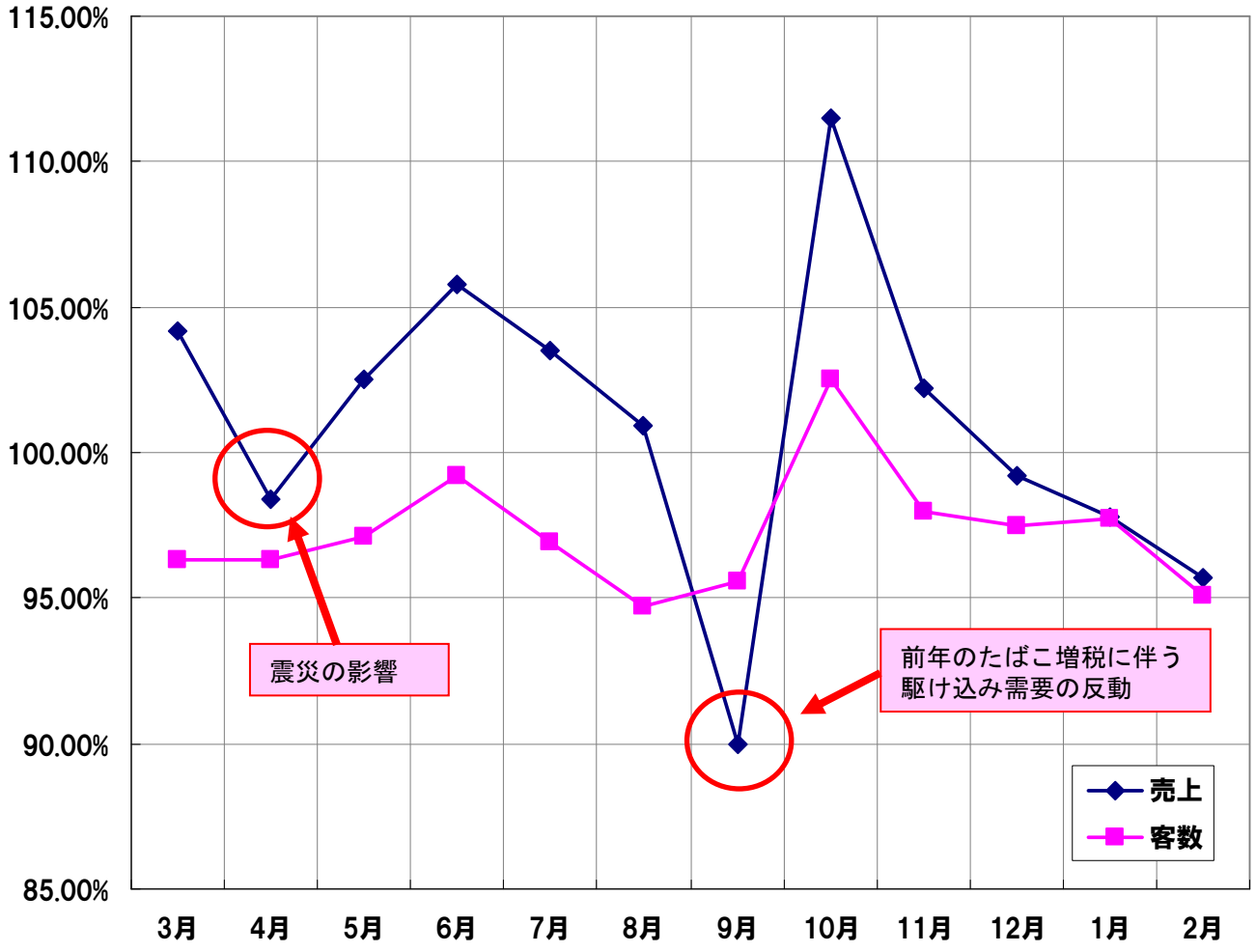
連結関係会社の状況

単位：百万円

会社名	売上高	経常利益	純利益
大黒屋食品	1,261	20	17
ポプラ保険サービス	23	10	6
キリン堂薬局	836	△ 74	△ 102
ポプラ不動産企画	0	△ 1	△ 1
その他の子会社	92	△ 3	△ 2
合　計	2,212	△ 48	△ 82

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

既存店の状況



震災発生後は、 保存可能な食料品・飲料などの買いだめにより売上が伸長いたしましたが、４月は、その反動で対前年１００％を切りました。

また前年は、たばこ増税に伴う駆け込み需要があったために、９月はその反動で対前年マイナスとなりました。

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

第37期第（2012年2月期）の取り組み

第37期の取組（商品部門）

商品力の強化 ①

売上向上の源となる商品力強化の取り組み実施

◆ PB商品の拡充

～Pバーガーのリニューアルおよびブランド拡張を行い、大幅なテコ入れ～

Pドックの発売

低価格でありながらも「価格以上の価値ある商品」の開発

～定番パスタのリニューアル～

・パスタの品質改善　⇒パスタカテゴリーの販売数アップ

～高級おむすびの販売、ポプ弁のリニューアル～

◆ ベーカリー

～ ベーカリーストリートスマイル・80円ドーナツの発売 ～

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

第37期の取組（商品部門）

商品力の強化 ②

新規商材の導入

◆ できたて弁当の実験拡大

店舗で炊いたご飯　＋　フライヤーで揚げたてのから揚げなど

ポプラの強みを生かした商品 ＝　ポプラしか出来ない商品

2012年2月時点で50店舗展開

○各地区において実験販売を継続中

○メニューの統一および見直し

◆ 青果の供給

販売エリア拡大に向けた調整実施

フライヤー設備導入の促進

2012年2月時点で360店舗（全店中51.4％）へ導入

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

第37期の取組（商品部門）

地域に密着した商品の開発

地域の活性化と地域に密着した店作りと商品の販売

《たまゆら～hitotose～ とのタイアップ 》

広島県竹原市が舞台である人気アニメの《たまゆら～ hitotose～》のタイアップ商品を発売

《大学生とおむすび共同開発 》

比治山大学短期大学部（所在地：広島県広島市）の未来の栄養士を目指す学生を対象におむすびのレシピコンテストを開催し、優秀作品を商品化し西日本のポプラグループ店舗で販売

《富山ライトレールアテンダント監修デザートの販売 》

富山ライトレール株式会社（本社：富山県富山市）のアテンダントさんの監修のもと、ライトレールの沿線にある老舗和菓子店とデザートを共同開発

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

第37期の取組

サービス分野の拡充

・ATM導入店舗の拡大

2012年2月末時点の導入率：40.2%

・モバイルサービス開始

ソーシャルメディア『mobion（モビオン）』において、ポプラグループのモバイルサービスを2011年7月5日より開始いたしました。

その他の施策

・お得なセール、「グッドプライス応援団」

継続実施　・・・　新規顧客の開拓

・販促策の強化

おにぎり・弁当・パンの値引きセールの定期的な実施

・缶コーヒー定期券

期間中、何度でも利用できる割引パス

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

第37期　出店の状況

出店状況①

37期は前期に引き続き、閉鎖立地商圏店舗の出店を促進いたしました

－ ホテルへの出店－

- マロウドホテル成田店（千葉県成田市）
- ヒルトン成田店（千葉県成田市）

－ 病院内出店 －

- 秀和総合病院店（埼玉県春日部市）

－ 物流センターへの出店 －

- プロロジス川島店（埼玉県比企郡）

－ 公営競技施設店舗 －

- ペラボート福岡店（福岡県博多市）
- カッパピア若松ボート店（福岡県北九州市）

－ 駅・空港への出店 －

- モノウェル千里中央店（大阪府豊中市）
- モノウェル門真店（大阪府門真市）
- 岡山空港店（岡山県岡山市）

プロロジス川島店

ペラボート福岡店

流通過疎地域支援の取り組み

－ JA生活センターのCVS化 －

- JA三徳店（鳥取県東伯郡）
- JA山守店（鳥取県倉吉市）
- JA古布庄店（鳥取県東伯郡）

鳥取中央農業協同組合　JA山守店

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

第37期　商品供給事業

商品供給事業とは

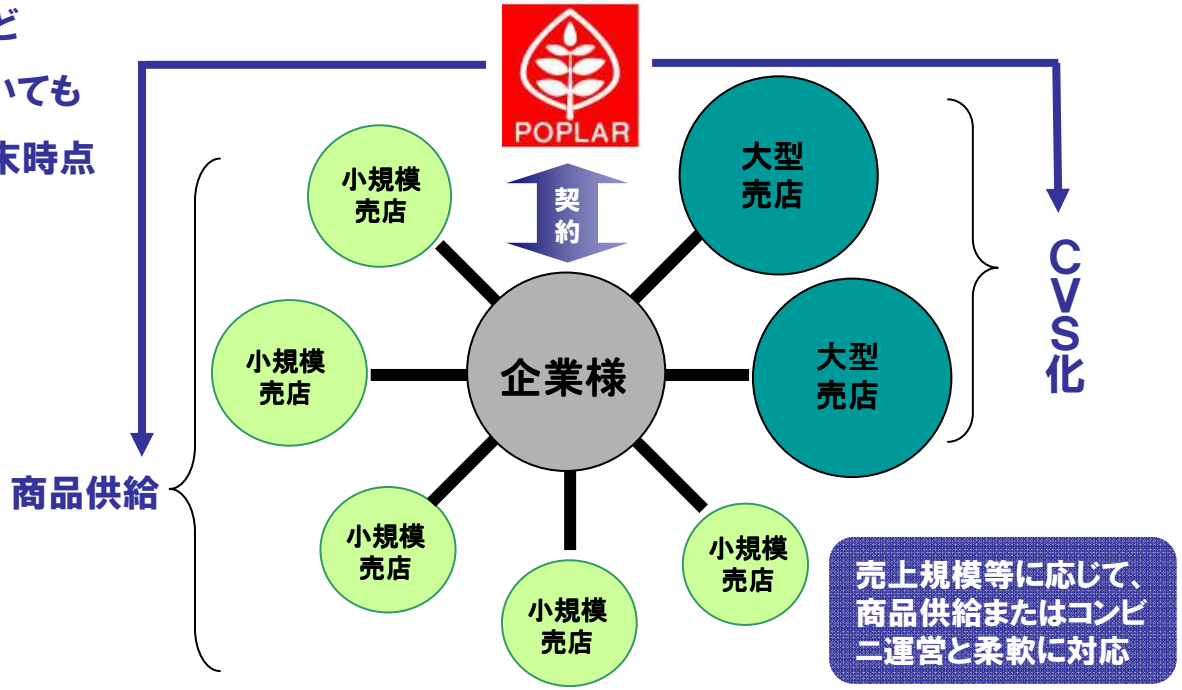
関東地区において、2003年5月に買収したボランタリーチェーン「ヒロマルチェーン」および「マイチャミー」用のシステムをベースとした、売店等の小規模物販店向けの受発注システムです。

2012年2月末の時点で、関東エリアで164店舗へ供給

主な供給先は、 ガソリンスタンド、企業内売店、ドラッグストアー、 大規模マンション管理施設、大学内売店など

2011年9月より、西日本エリアにおいても商品供給事業を開始、2012年2月末時点で4店舗をスタートいたしました。

当社CVS事業との連携によりCVS化が難しい小規模店舗も含め、総合的な提案が可能となります。



Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

第38期（2013年2月期）の計画

第38期(2013年2月期)の基本方針

Challenge the NEXT STAGE

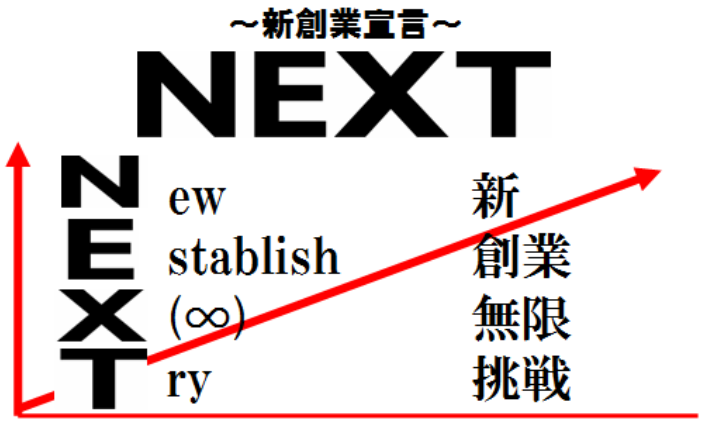
全社方針

第38期は、当社独自の事業骨格を生かし、新たな事業展開に挑戦するため
今後の事業計画を見直しを実施、「～新創業宣言～NEXT」をテーマとする、
中期3カ年計画を策定いたしました。

NEXTは、N:new(新)、E:establish(創業)、X:∞(無限)、T:try(挑戦)
という意味です。

売上ロイヤリティ制度、製販一貫体制、という2つの
当社の特徴を磨き上げ、他社と同質化しない取り組み
を行ってまいります。

第38期は、この計画の初年度にあたり、
成長への基盤の構築に重点を置き
事業を進めてまいります。



Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

第38期（2013年2月期）の計画

第4次POSシステム導入

9月に新POSシステムの導入を実施いたします。

これに伴い、

①情報分析能力の大幅アップ

・POSレジへの機能追加

・ストアコンピューター機能の改善と追加

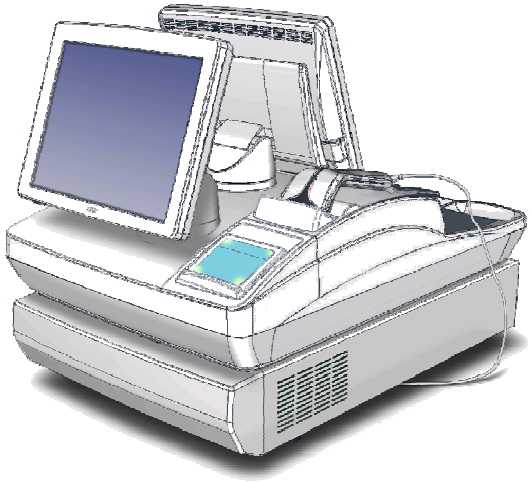
②決済手段の多様化

・電子マネーの拡充

③ネットワーク強化

④セキュリティ機能強化

が可能となります。



Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

第38期（2013年2月期）の計画

Challenge the NEXT STAGE

商品政策

商品政策のテーマは、ACT on the BASICS

「商売の基本に沿って行動していこう」です。

・お客様が欲しいものを欲しいときに欲しい量ご提供すること。
・お客様に喜んでいただける状態でモノや事を提供する。
・お客様の生活の一部としてあること。
・適正な価格で、適正な利益を確保し店舗としてあり続けること。

これらを実現するため、下記を重点取り組み課題とし、取り組んでまいります。

①PB商品の商品力アップ
②立地客層にあわせた売場作り
③利益改善
④販促強化

ポプラ POPLAR
Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

第38期（2013年2月期）の計画

PB商品の商品力アップ

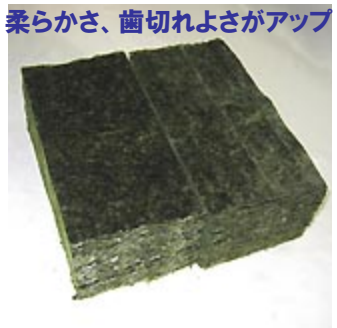
①単品おむすびの具材増量

具たっぷりシリーズの拡充

②海苔の仕様変更

海苔の堅さを解消

歯切れ具歯切れのよさがアップ



③チルド弁当の発売（6月発売予定）

２段容器を採用し、おかずのみをレンジアップ

炊きたてのご飯とセットで提供

店内炊飯のポプラでしか出来ない！

④冷し麺定番３品の品質向上

ざる蕎麦・冷やし月見とろろ蕎麦・冷し中華

そば粉やスープにこだわった仕様に変更

⑤ホットスナックでの新規カテゴリーの追加

女性をターゲットにしたスイーツ系アイテムを追加

アップルパイ（５月中旬発売予定）

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

第38期(2013年2月期)の計画

Challenge the NEXT STAGE

立地客層にあわせた売場作り

従来の立地別売場概念

- オフィス
- ロードサイド
- 住　　宅
- 繁　華　街

これからの立地別売場

都市圏立地

- オフィス
- ロードサイド
- 住　　宅
- 繁　華　街

ローカル圏立地

- オフィス
- ロードサイド
- 住　　宅
- 繁　華　街

大都市圏とローカル圏、それぞれの立地別の売場作りを進める。

更に、お客様の性別・年齢別分布状況により品揃えの強弱を考える。
今期、これらを取り込んだフォーマットを確立する。

ポプラ POPLAR
Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

第38期（2013年2月期）の計画

利益改善

・前期と同様に利益率0.3％の改善を目標

例：日商40万円店舗の場合、月間36,000円の改善

販促強化

・値引きキャンペーンの継続実施

・お弁当50円引きキャンペーン

・ベーカリーストリート100円セール

・おむすび100円セール

・ラジオCMや媒体を使用した効果的な販促の実施

・雑誌、パブリシティの活用

ポプラ × Popteen

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

第38期（2013年2月期）の計画

店舗開発政策

・新店対策

・組織変更による店舗開発部門の増強

・バリエーション戦略の検討

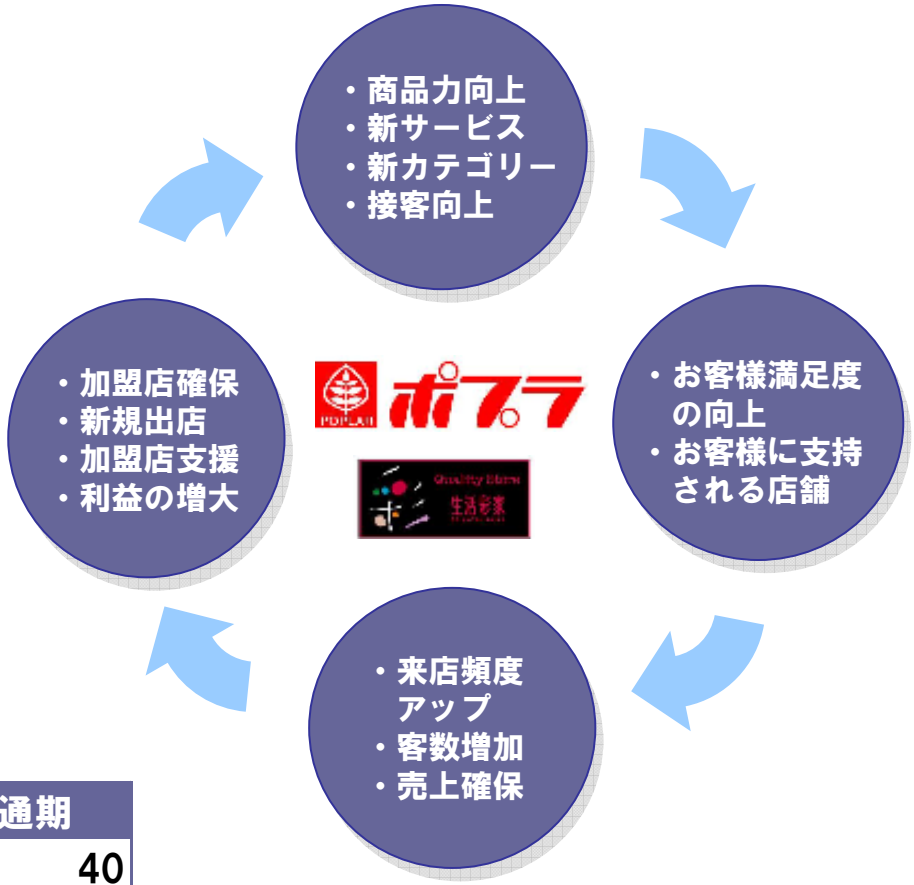
（小商圏・小型店舗・移動販売車）

・商品供給事業を絡めた企業勧誘

・既存店対策

・店舗リロケーションの提案

・複数店経営の優遇制度



38期の増店計画

	上期	下期	通期
出店	17	23	40
閉店	16	9	25
期末店舗数	701	715	715

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

第38期（2013年2月期）の計画

損益計画

（連結）

単位：百万円

	2013年2月期（第38期）			
	上期見込	下期見込	通期	前期比（％）
売上高	30,677	29,675	60,353	103.0%
営業利益	504	216	721	157.3%
経常利益	504	216	721	145.2%
当期純利益	287	△ 61	226	－

（個別）

単位：百万円

	2013年2月期（第38期）			
	上期見込	下期見込	通期	前期比（％）
チェーン売上高	48,190	46,316	94,507	102.2%
売上高	30,094	29,077	59,171	103.8%
営業利益	516	225	741	138.2%
経常利益	501	206	708	142.9%
当期純利益	289	△ 66	223	－

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

中期の事業方針

1. 当社のありたい姿

Challenge the NEXT STAGE

社 訓「 お 客 様 第 一 」

～小売業として～

経営理念

「理想をもって夢の実現のために常に困難に挑戦していく」

○常に新しい利便性を追及し、お客様に必要とされる企業になる
○オーナーに信頼され、取引先、株主に支持される企業になる
○商業の正道をもって利益を追求する企業になる
○社員能力の育成をもって企業発展の礎とし、一人一人の生涯設計のできる企業になる

■小売業として
・全社員が当社の事業骨格である、製造、流通、販売に従事でき、緊急時においては相互応援ができる
↓
・全社員が各部門を理解し意見交換ができる
↓
・全社員が顧客での新たな視点で業務遂行できる
↓
・全社員が新たな視点で課題に気づき、解決ができる
↓
・顧客支持率（売上）が向上する

～企業として～

経営理念

「理想をもって夢の実現のために常に困難に挑戦していく」

○常に新しい利便性を追及し、お客様に必要とされる企業になる
○オーナーに信頼され、取引先、株主に支持される企業になる
○商業の正道をもって利益を追求する企業になる
○社員能力の育成をもって企業発展の礎とし、一人一人の生涯設計のできる企業になる

■企業として
・新たなチャレンジと利便性が追及できる自由闊達な企業になる
↓
・事業規模を拡大し続ける企業になる
↓
・オーナーに信頼され、取引先、株主に支持される企業になる
↓
・社会的に存在価値のある企業になる
↓
・ポプラグループの社員であることに誇りが持てる企業になる
↓
・家族を含め生涯設計のできる企業になる

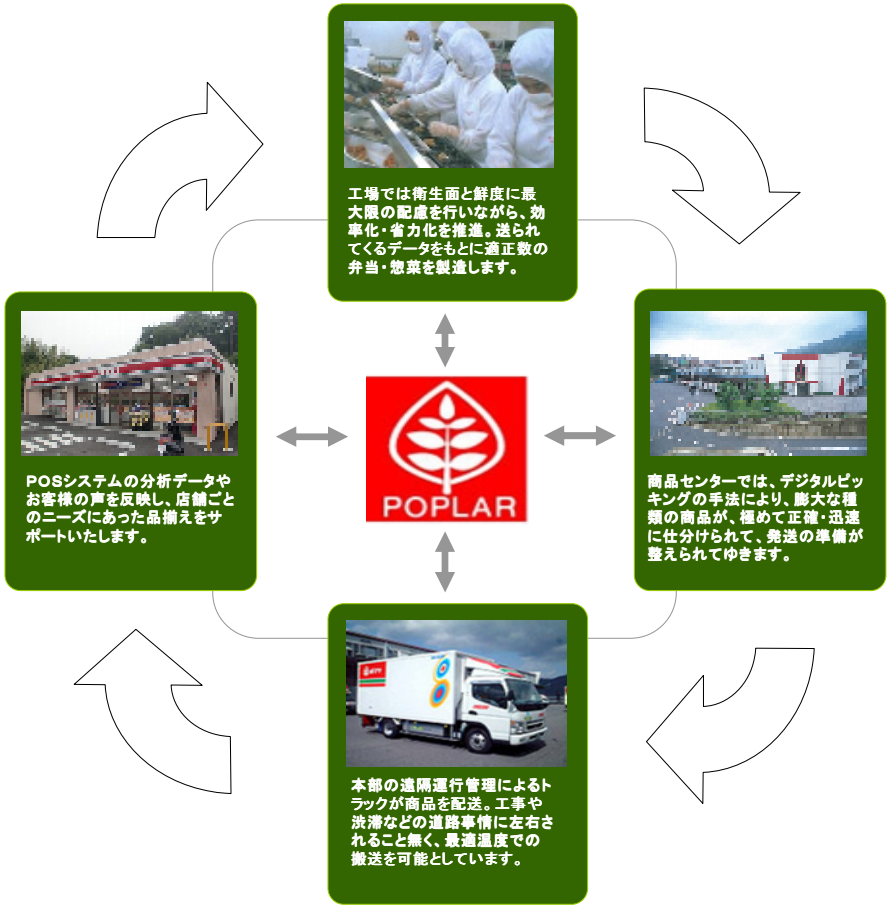
ポプラ POPLAR
Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

2. 事業骨格（1)製販一貫体制

Challenge the NEXT STAGE

製販一貫体制

当社の特色である
「製販一貫体制」は、
強みの事業領域として
継続し部門ごとに
最適化することで収益拡大
を目指す



Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

2. 事業骨格（２)売上ロイヤリティ制度

国内景気回復の遅れ

既存オーナーの高齢化

加盟候補者不足

厳しさを増す
経営環境

限定商圏へと
立地がシフト
し低収益化

損益分岐の低
い事業モデルを
提供できるのは
ポプラのみ

制度の特徴

■高日販から低日販まで、あらゆる場面での事業提案が可能である。
高日販だけでなく、低日販の場合でも事業形成が可能なことから、市場のニーズに幅広く応えることができる

■（他チェーンが採用する）粗利分配制度で特徴的な長期の契約期間や高い違約金は今後社会問題となる可能性があるが、当社の売上ロイヤリティー制度はこれらのリスクが低いため今後、業界の受け皿としての役割を担うことが可能である

■業界標準であるＦＣシステムとは対極にある当社の売上ロイヤリティー制度は、経営者を尊重した自由度の高いものである。そのため経営者の事業意欲を高め売上向上によりハイリターンを追求できるものである

「売上ロイヤリティー制度」は、損益分岐の低い事業モデルを提供できる唯一の企業として今後、存在価値を高めるものである

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

2. 事業骨格（3)営業関連

Challenge the NEXT STAGE

事業領域

FC事業 ・・・・ 売上ロイヤリティー制度を基盤とし、営業力、商品力を向上することで売上の拡大と加盟契約者の利益確保を目指す

RC事業 ・・・・ FC店へフィード バックすると共に、オペレーションコストの適正化による収益改善を図ることで単体事業部門としての確立を目指す

V事業 ・・・・ 西日本での事業基盤の確立と、法人向け営業を推進することで事業拡大を目指す

事業領域ごとに最適化し収益拡大をめざす

店舗ブランド

ポプラ

ポプ弁（できたて弁当）の追求

Quality Store 生活彩家 SEIKATSU SAIKA

都市型、限定商圏など独自商品の品揃え

看板ごとの特色をより明確化し、ブランドイメージを確立するとともに立地適応力の向上をめざす

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

3. 今後の事業展開

Challenge the NEXT STAGE

新たなステージの事業展開に挑戦！
当社独自の事業骨格を生かし、他社と同質化しない取組みを加速！

■既存事業＝利益の最大化

「ポプ弁」・「できたて弁当」など米飯類を中心とした、商品力の向上と店舗運営力の強化によりブランドロイヤリティーを向上するとともに各部門を最適化することで利益の最大化をめざす

■事業領域拡大の模索

- 大黒屋食品の拡大
- 当社不動産の有効活用
- 移動販売事業の開始
- V事業の進化
- ドラッグ事業との融合

等々

■進化・付帯事業の模索

- コングロマリット化の模索
- 農業法人の設立
- 情報通信関連への参入
- ミニスーパー事業の開始
- 新規事業への参入

等々

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

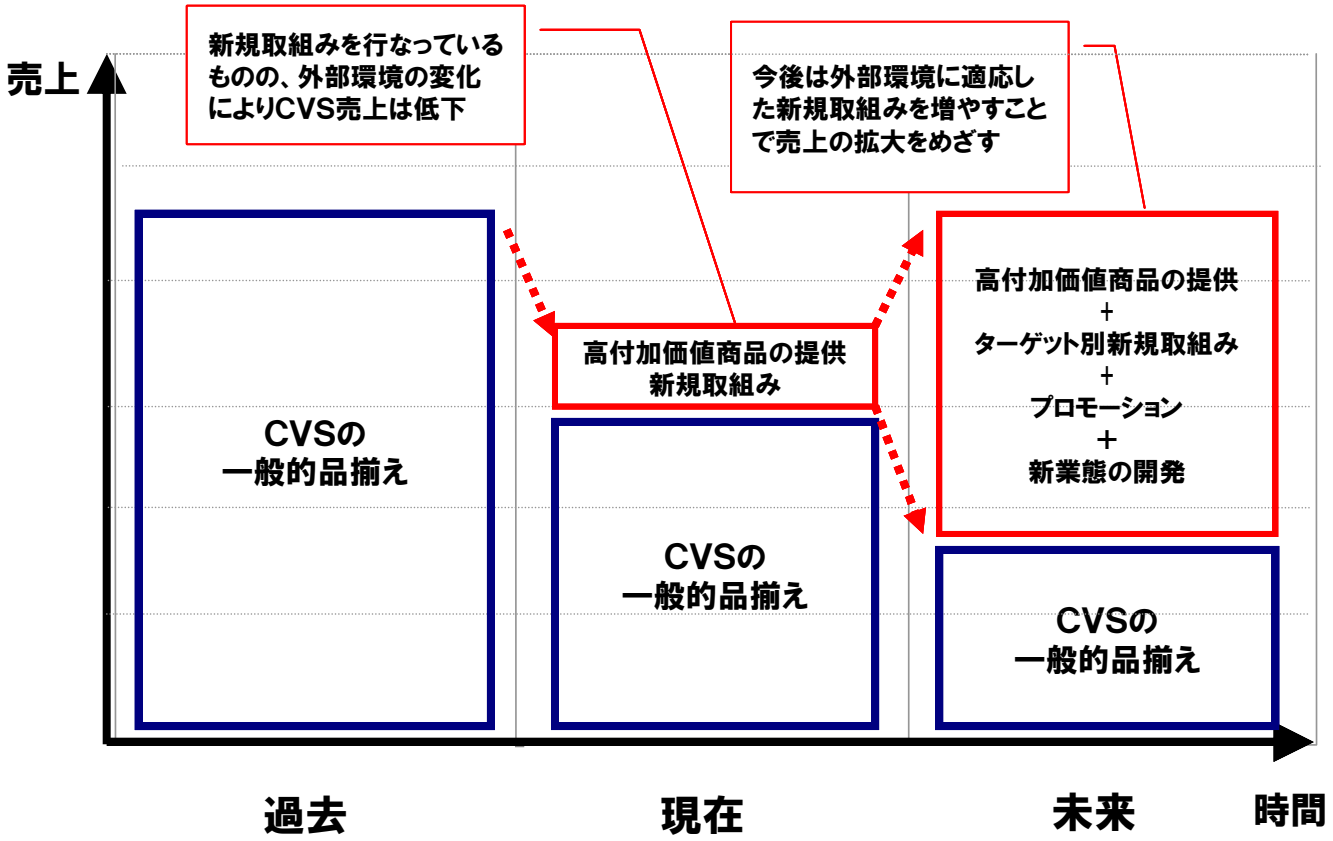
4. 全社運営方針

Challenge the NEXT STAGE

38期	39期	40期
整備	**展開から発展へ**	**最大化**
■インフラの整備 ・製販一貫体制の再整備 ・情報システムの整備 ・出店体制確立に向けた始動 ・米飯部門の再整備 ■社内組織の一新 ・営業体制の強化 ・営業・商品のコミュニケーション・コワークの 強化	■商材の開発 ・商材の開発 ・新規サービス商材の開拓 ■オペレーション面 FC店 ・営業力向上のための提案、本部支援体制の構築 RC店 ・コストの適正化による利益管理手法の開発 製造・卸部門 ・商品の高品質化に向けた技術の開発 ■業態開発 ・次世代型CVSを見据えた業態開発	■売上・利益の最大化 ＋ ■将来を見据えた新価値創造
継続実施事項 ■営業力の向上　■商品力の向上　■商品値入率の向上　■店舗数の拡大　■PB比率の向上　■原材料コストオフ		

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

外部環境の変化に適応した取組みを増やし売上拡大をめざす



Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

６．目標とする数値

店舗数	：	８００店舗 （2012年2月末比14.3％増）
チェーン売上高	：	１,１００億円 （2012年2月末比19.0％増）
店舗日商	：	７．５％アップ（2012年2月比）
値入率	：	３．５％改善（2012年2月比）

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.

◇本資料には、将来の見通し・計画等の基づく予測が含まれております。世界経済及び国内経済の動向、天候や自然災害の影響、競合状況、法的規制等に関わるリスクや不確定要因により、実際の業績が、本資料に記載された業績や計画と大幅に異なる可能性があります。

本資料に関するお問合せ先

株式会社ポプラ　経営企画室

•TEL:　044-280-2813

•FAX:　044-280-1936

•E-Mail:　keieikikaku-ir@poplar-cvs.co.jp

•HP:　http://www.poplar-cvs.co.jp

Copyright (c) 1976-2012 POPLAR.CO.,LTD. All Rights Reserved.