

株式会社 ポプラ  
第35期第2四半期(累計)資料

---



## 第35期(2010年2月期)第2四半期決算概要

単位：百万円

(連結)	2008年8月期	35期第2四半期累計(2009年8月)		
	昨年実績	実績	前期比(%)	予算比(%)
売上高	32,133	29,347	91.3%	93.9%
営業利益	600	441	73.5%	70.9%
経常利益	630	466	74.0%	73.4%
当期純利益	2,513	285	-	247.8%
EPS(円)	-	28円85銭	-	-

### 業績に関する説明

個人消費の低迷および夏場の天候不順により営業総収入は計画を下回る結果となりました。当期純利益に関しては、閉店店舗が見込みより少なかったことから計画を上回りました。

単位：百万円

(個別)	2008年8月期	35期第2四半期累計(2009年8月)		
	昨年実績	実績	前期比(%)	予算比(%)
売上高	31,193	28,479	91.3%	93.5%
営業利益	598	449	75.1%	72.4%
経常利益	602	444	73.8%	69.8%
当期純利益	2,617	255	-	161.4%
EPS(円)	-	25円81銭	-	-

### 個別業績に関する説明

内容は、連結業績と同様であります

9月29日付けで修正開示を実施しておりますが、上記予算比は当初予算にて記載しております。

## 営業収入の内訳・出店閉店の状況・実績差異要因分析

### 営業収入の内訳

単位：百万円

営業収入内訳	実績	予算比	構成比	前年実績	前年比
直営店売上	17,673	96.8%	62.1%	17,603	100.4%
加盟店からの収入	1,540	114.4%	5.4%	1,776	86.7%
卸売上	8,265	87.2%	29.0%	10,716	77.1%
その他営業収入	1,001	73.6%	3.5%	987	101.4%
営業収入合計	28,479	93.5%	100.0%	31,083	91.6%

数字は個別業績

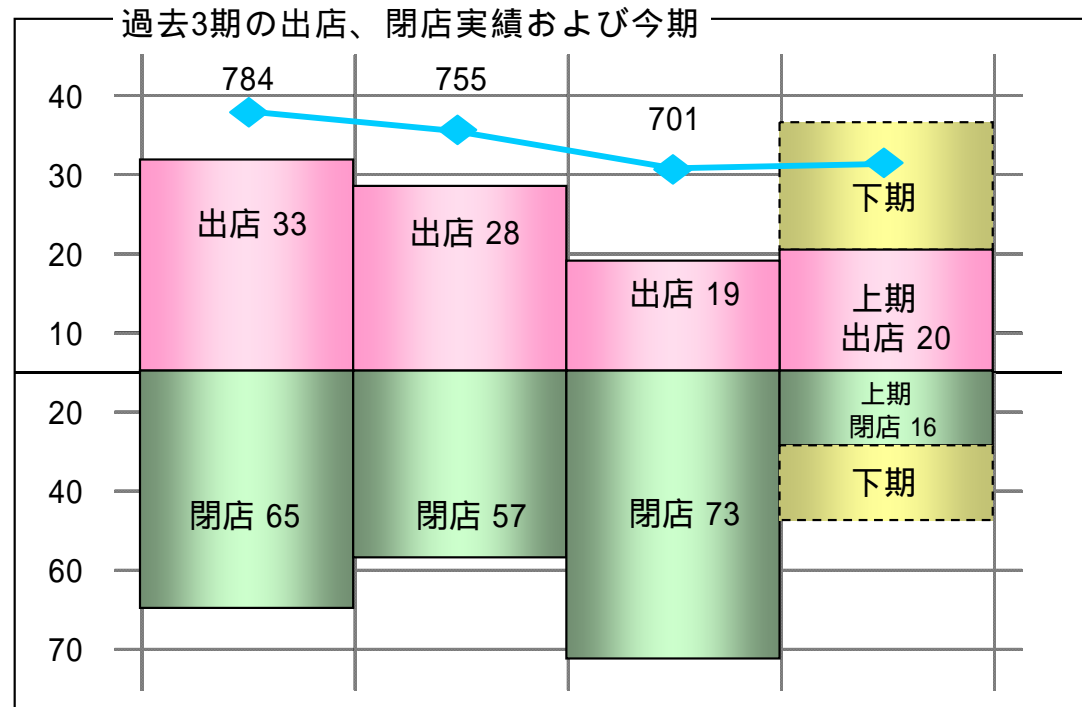
- ・ 直営店売上は、昨年実績より4店舗増加したことで前年は上回っておりますが、既存店売上が伸び悩み当初計画値を3.2%下回る結果となりました。
- ・ 加盟店からの収入は、昨年より総店舗数が減少したことに伴い前年比 13.3%となりましたが、予算対比では新規出店を含め14.4%上回る結果となりました。
- ・ 卸売上は、低価格化や消費低迷の影響および夏場の天候不順の影響で、前年、当初計画ともに下回る結果となりました。

# 営業収入の内訳・出店閉店の状況・実績差異要因分析

## 出店閉店の状況

- 今期第2四半期までの出店は、病院や高速パーキングなどの限定商圈を中心に20店舗となりました。
- 閉店に関しては、フランチャイズ加盟店の解約を含め23店舗を見込んでおりましたが、16店舗の閉店にとどまり、期末店舗数は計画と同様の705店舗となりました。

	実績	計画	差異
出 店	20	27	7
閉 店	16	23	7
期末店舗数	705	705	± 0



## 連結子会社の状況 キャッシュフロー

### 連結子会社の状況

単位:百万円

会社名	売上高	経常利益	純利益
大黒屋食品	587	1	2
ポプラ保険サービス	12	4	3
キリン堂薬局	619	18	19
ポプラ企画	12	0	53
子会社合計	1,231	14	68

子会社に関する説明

個別業績と基本的には同じ傾向値となりました。

ポプラ企画の純損失53百万円は所有していた土地建物の売却に伴う損失を計上したことによるものです。

### キャッシュフロー

単位:百万円

	2008年8月期 ( 34期第2四半期 )	2009年2月期 ( 34期期末 )	2009年8月期 ( 35期台2四半期 )
営業活動による キャッシュフロー	7,045	5,313	2,119
投資活動による キャッシュフロー	4,327	1,189	529
財務活動による キャッシュフロー	175	223	87
フリー キャッシュフロー	2,718	4,124	2,032
現金および 現金同等物残高	5,008	6,366	3,629

キャッシュフローに関する説明

前期第2四半期末日及び第4四半期末日は共に休日であったため買掛金支払が翌日に繰越されております。

## 第35期(2010年2月期)通期見込

単位:百万円

(連結)	2009年2月期	35期通期予想		
	昨年実績	通期予想	前期比(%)	予算比(%)
売上高	62,020	56,804	91.6%	93.1%
営業利益	754	438	58.1%	49.9%
経常利益	824	473	57.4%	52.3%
当期純利益	2,869	202	-	118.8%
EPS(円)	-	20円19銭	-	-

### 通期見込に関する説明

先行き不透明感から個人消費の低迷は今後も継続すると予測しております。これに伴い売上高は当初予測を下回ると見込んでおりますが、新規出店については、当初の計画通り実行してまいります。

また、新商品開発等の投資につきましても積極的に実施してまいります。

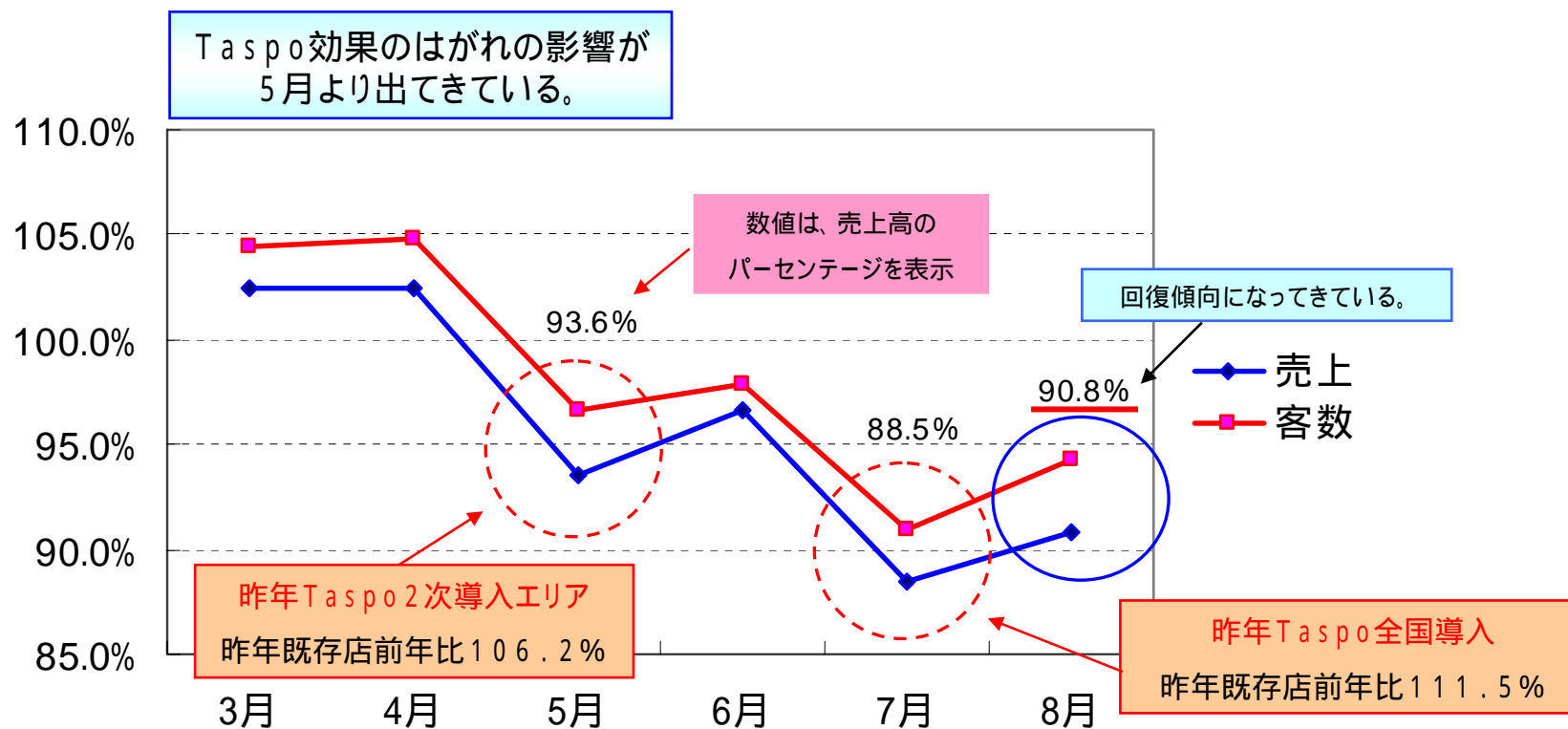
単位:百万円

(個別)	2009年2月期	35期通期予想		
	昨年実績	通期予想	前期比(%)	予算比(%)
チェーン売上高	104,768	96,532	92.1%	95.9%
売上高	60,109	55,166	91.8%	92.9%
営業利益	755	443	58.7%	51.8%
経常利益	783	430	54.9%	48.4%
当期純利益	2,933	149	-	76.0%
EPS(円)	-	14円88銭	-	-

### 個別業績に関する説明

内容は、連結業績と同様であります

## 既存店増収率の推移



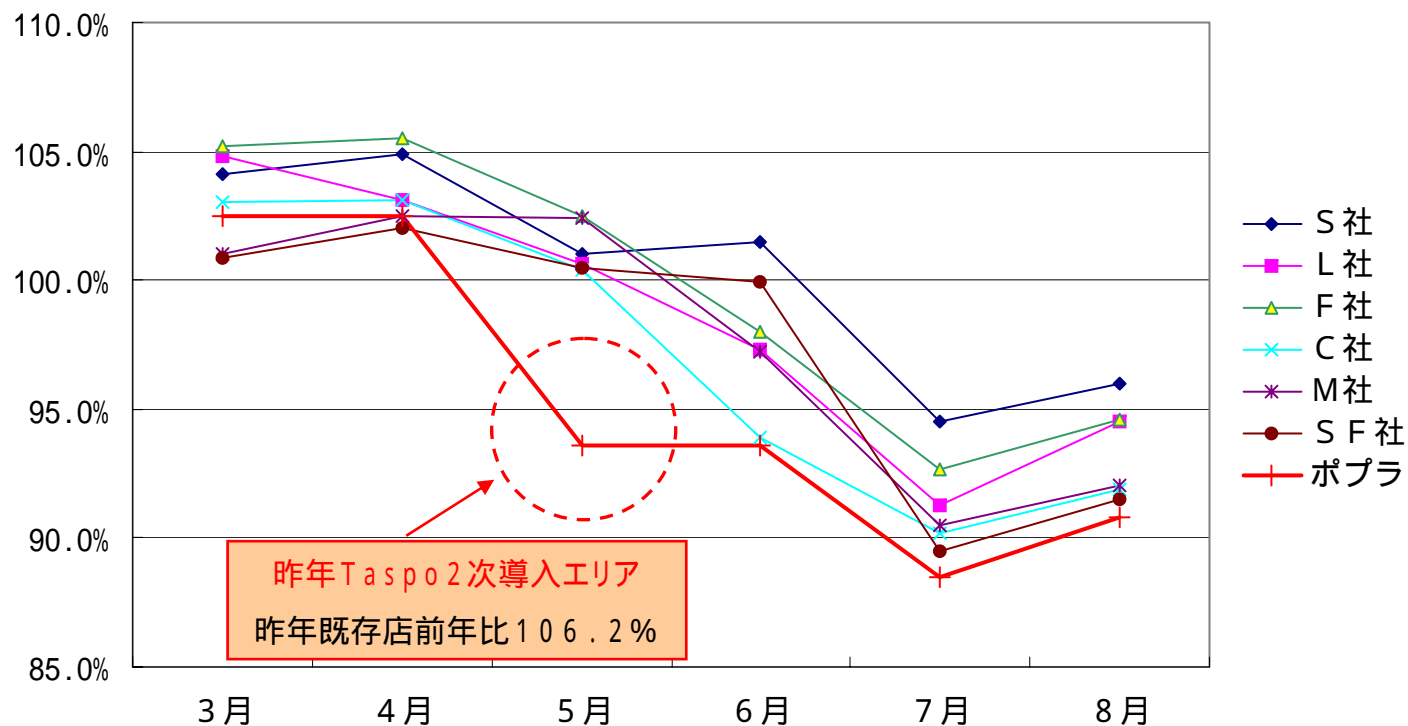
既存店売上は、低価格化や消費低迷の影響から業界全体が下げ基調となりました。

当社5月は西日本地区でTaspo効果が一巡したため他社より西日本エリアの比重の高い当社は、大きく前年比を落とす結果となりました。

また7月は、特に西日本での天候不順や豪雨の影響により昨年の猛暑と比較し2ケタの落ち込みとなりました。8月については他社同様に回復傾向にあります。

## 既存店増収率の推移

### CVS業界他社比較



コンビニエンス業界全体が低価格化や消費低迷の影響から下げ基調となりました。

当社5月は西日本地区でTaspo効果が一巡したため他社より西日本エリアの比重の高い当社は、大きく前年比を落とす結果となりましたが、全体のトレンドとしては他社同様の傾向となりました。



## 最近の出店の状況(限定商圈立地)

### 官庁・病院立地

- ・関東管区警察学校店(東京小平市)
- ・台東病院店(東京都台東区)
- ・トルナーレ浜町店(東京都中央区)
- ・福岡青洲会病院店(福岡県糟屋郡)
- ・富山市役所店(富山県富山市)
- ・関門医療センター店(山口県下関市)
- ・浦安市川医療センター店(千葉県浦安市)
- ・16号八千代北SS店(千葉県八千代市)



ヒルトン東京ベイ店



関東管区警察学校店

### ホテル内

- ・ヒルトン東京ベイ店(千葉県浦安市)



富山市役所店

# 最近の出店の状況(自動車道PA立地)

## 山陽自動車道・首都高速道路

・ハイウェイ彩家 沼田PA(下り)店(広島県広島市)



・生活彩家 大師PA店 (神奈川県川崎市)

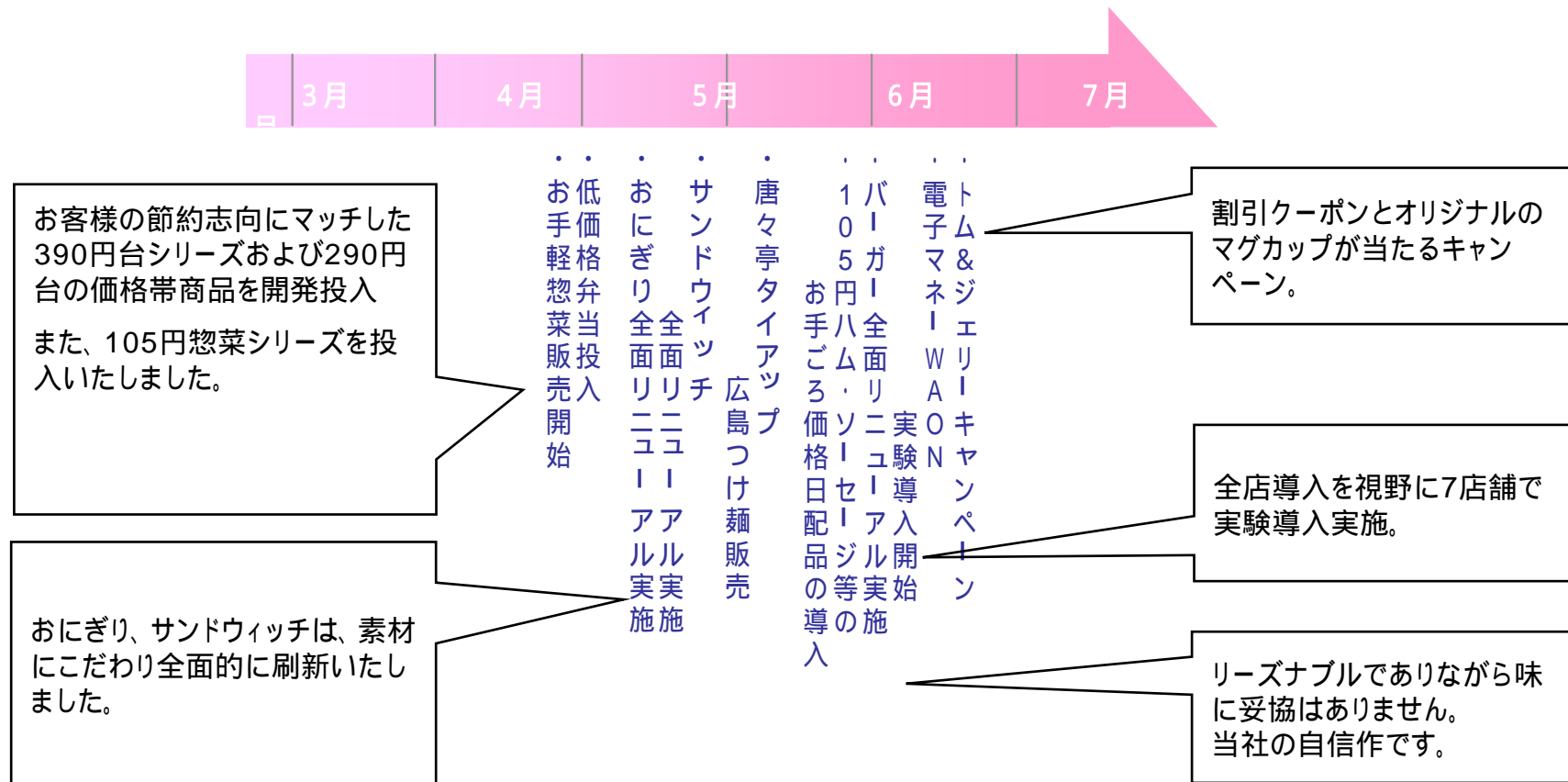
・生活彩家 平和島PA店 (東京都大田区)



## 3 5 期第 2 四半期までの取組

### お客様ニーズへの対応と積極的な販促活動

- ・消費者の低価格志向への対応
- ・売り場の活性化



## 店舗オペレーション改善・組織改革

### 管理コストの削減

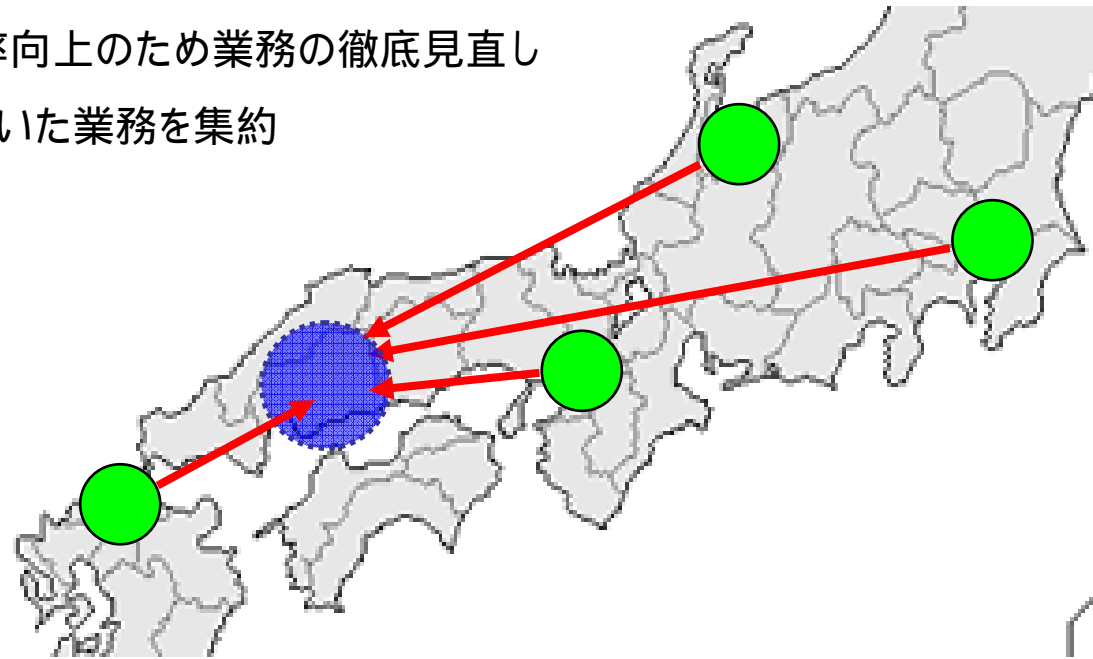
接客向上プロジェクト

昨年度下期より取り組み開始、今期も継続徹底を図る

管理コストを削減

間接部門の業務効率向上のため業務の徹底見直し

地区本部に分散していた業務を集約



---

## 商品開発

---

### 米飯等の売上アップと新たな顧客層の獲得

お客様の嗜好に合わせた価格帯の弁当

290円・390円弁当を発売

低価格惣菜「お手軽惣菜」を発売

購入しやすい価格帯で**プラス1品**の購買を促します。

**週替わりライスイン弁当**を導入

お買得感のある売れ筋商品を導入し売場を活性化

**お買い得セール**の継続的实施

2週間毎にアイテムを変更して値引販売を実施し客単価のアップを狙う。

## 商品開発・サービス

### つけ麺専門店とのコラボレーション

広島つけ麺専門店「唐々亭」との共同開発  
こだわりの味を忠実に再現

・唐々亭 広島つけ麺



### デジタルマルチコピー機

デジタルマルチコピー機への入替

・マルチメディア端末「デジ楽」のプリンター機能を兼ねる

### 新サービスの提供

・クロネコメール便（9月7日、全店取扱い開始）

・ネットギフトサイト（10月1日立ち上げ済み）



---

## システム・サービス関連

---

### ATMの導入

ATM導入店舗の拡大

前年:26.5%    本年:31.2%

### 電子マネー **WAON** の実験導入

決済方法の拡充を狙い **WAON** の実験導入を開始

- ・電子マネーの拡充
- ・次期システムに新たな電子マネーの導入検討

### 次期POSシステム

決済方法の拡充を狙い

- ・電子マネーの拡充

## 第3四半期以降の計画

### 新規出店計画の遂行

コンビニエンスストア業界を取り巻く環境は依然厳しい状況ではありますが、当初計画に掲げた出店数を促進してまいります。

目標出店数: 20店舗 期末店舗数: 710店

### お手ごろ価格商品と高付加価値商品の開発促進

低価格帯弁当・惣菜に限らず、お手ごろ価格の日配品投入でプラス1品による買上げ単価アップや主婦層の獲得を目指します。

デイリー商品を単なる低価格戦略ではなく値頃感のある価格帯で販売していきます。

低価格化による売上減少への対応として高付加価値の商品を開発投入し総売り上げのアップを目指します

### カウンターFFの強化及び販促キャンペーンの実施

フライヤーの導入率を上げ、カウンターFFの品揃えを強化  
フライヤー導入店舗 170店舗 更に導入率を上げていく。

おでんやFFのセット値引キャンペーンを効果的に実施（月1回実施予定）  
ビールとセット値引などの関連購買を高めるキャンペーンを定期的実施



# ECビジネス

## ECギフトサイトの立上げ

2008年7月

ホームページの全面  
リニューアル

2009年10月

ECギフトサイト  
OPEN

2009年12月～  
2010年2月

店舗と連動した  
販促を実施

HPへ訪れて頂いたお客様に更なるサービスを提供

- ・フラワーギフト
- ・ギフト商品
- ・年賀状印刷
- ・DPE

将来的には、店舗にて  
商品受け取りを開始予定



## 株主還元策

### 配当金

#### 復配

今期中間配当につきましては、期首計画通りの配当を実施させていただきます

今期中間5円 期末5円(予定)

年間配当10円を予定

#### 配当金の推移

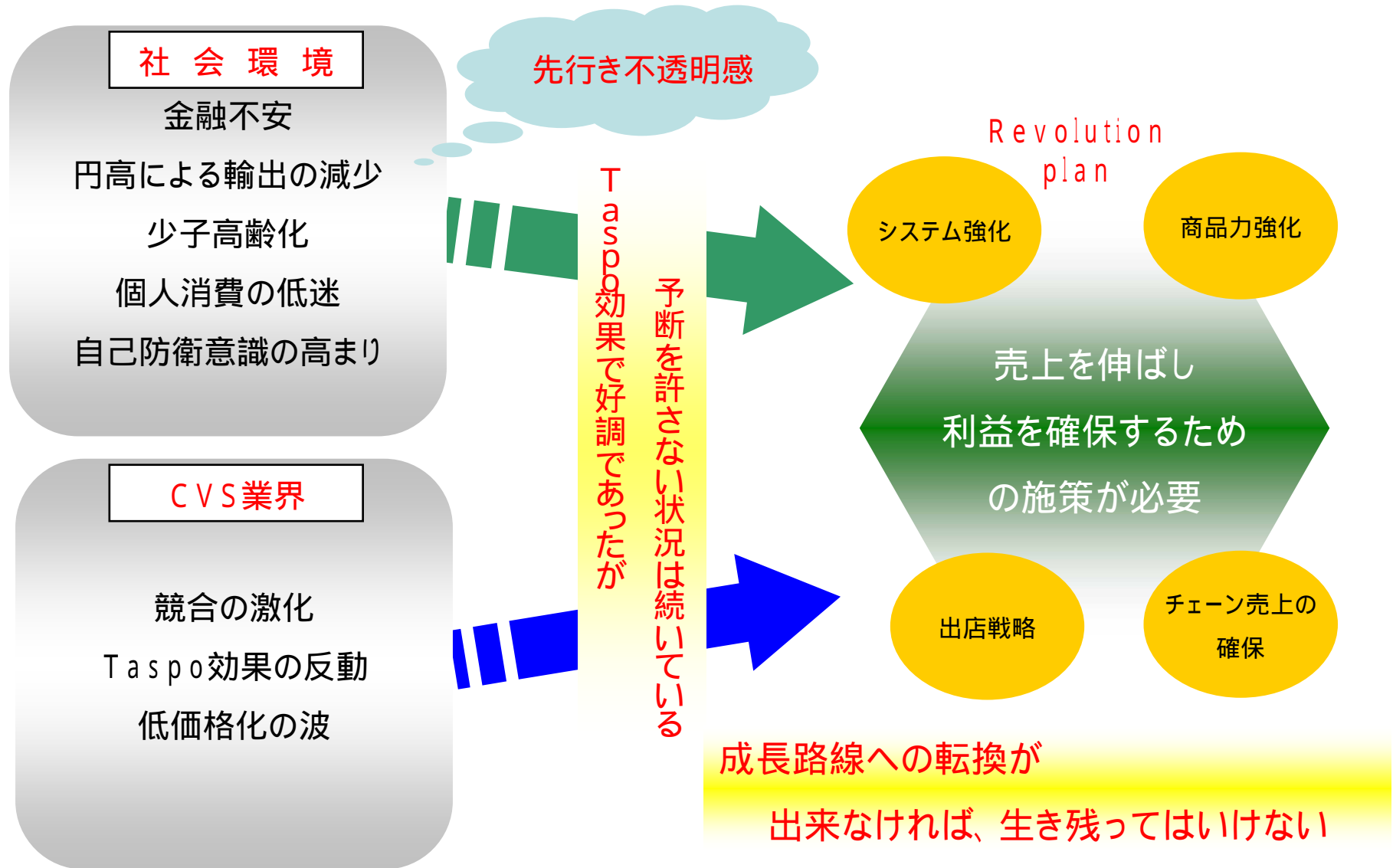
	単位:円			
	32期	33期	34期	35期
上期	12	12	0	5
下期	12	12	0	5
通期	24	24	0	10



## 「中期経営計画」

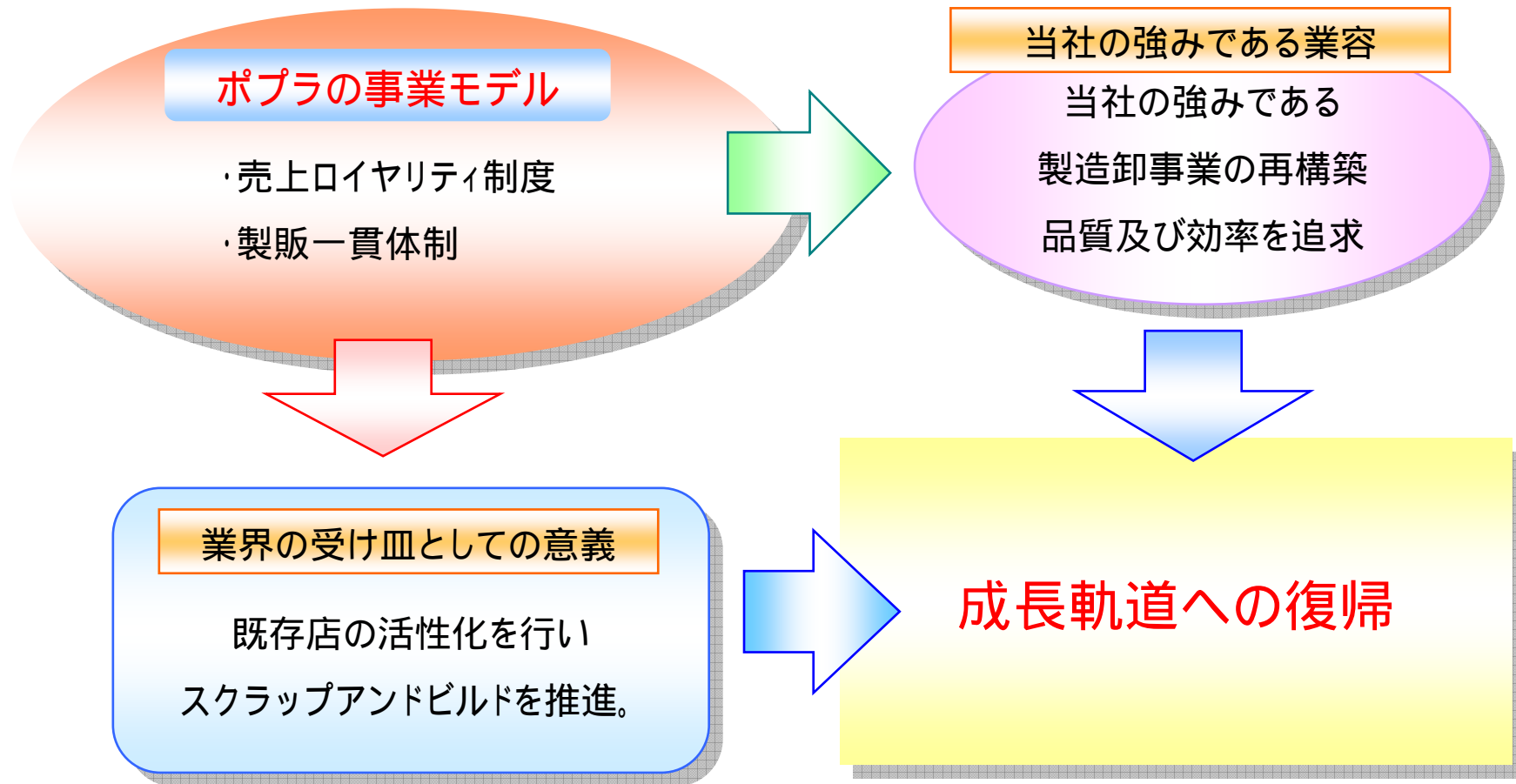
---

# 「中期経営計画」 ~ 激変する環境 ~



## 「中期経営計画」 ~ 戦略指針 ~

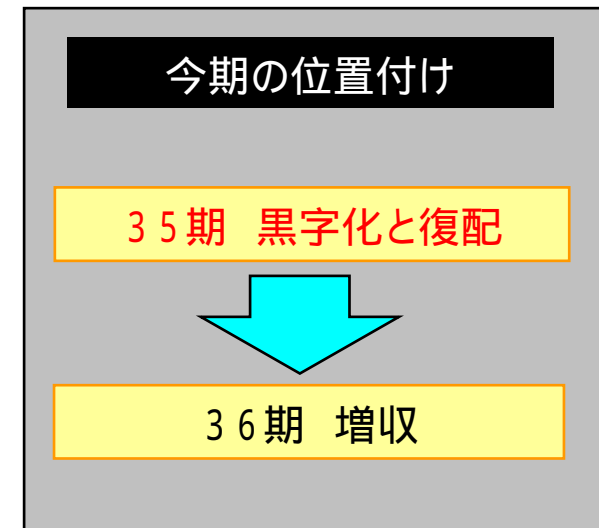
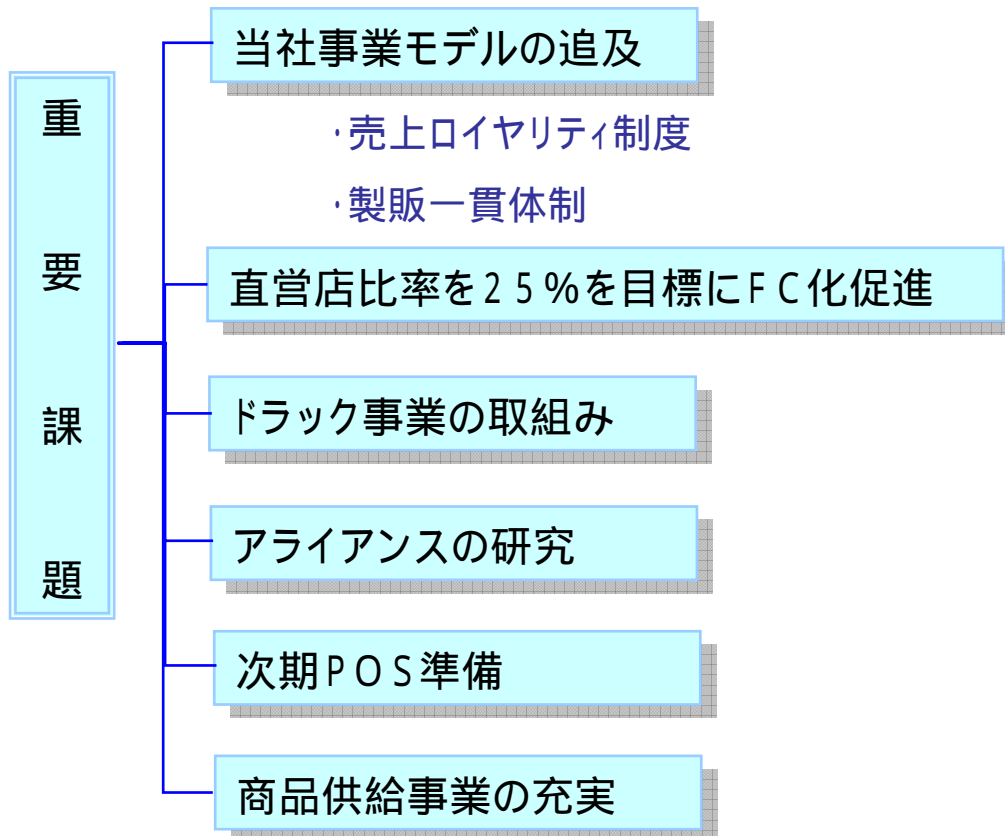
当社の強みである売上ロイヤリティ制度・製販一貫体制をブラッシュアップすることにより、業界の受け皿となりうるチェーン展開を目指し、成長軌道へ復帰するための施策を行う。



# 「中期経営計画」

## 目標とする経営規模

店舗数 800店 ・ チェーン売上高 1,200億円



- 
- 
- 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>