

40周年に向けて

2006年2月期(第31期)決算会社説明会

2006年4月18日(火)

13:00 ~



株式
会社

ポプラ

2006年2月期決算概要

< 連結 >

(単位 : 百万円)

	2006年2月決算		
	金額	予算比	前期比
営業収入合計	64,377	100.7%	89.5%
営業利益	1,917	78.9%	68.9%
経常利益	1,976	80.0%	69.0%
当期純利益	925	89.4%	72.7%
1株当り純利益	102.40円	-	-

営業収入等(前期比)の減少は、子会社清算、不振店閉店などを行ったことによるものです。

営業利益、経常利益、当期純利益(予算比)の減少は、既存店売上の回復の遅れ(93.6%)、競合の激化等によるものです。

2006年2月期決算概要

< 単体 >

(単位：百万円)

		2006年2月決算			
		金額	予算比	前期比	
チェーン全店売上高		117,992	98.0%	94.0%	
営業収入合計		57,237	100.9%	101.2%	
内 訳	卸売上	27,732	構成 比	48.5%	-
	直営店売上	22,193		38.8%	-
	加盟店からの収入	4,945		8.6%	-
	その他の営業収入	2,367		4.1%	-
	計	57,237		100.0%	-
営業利益		2,200	81.8%	70.6%	
経常利益		2,095	80.6%	69.0%	
当期純利益		610	93.7%	59.5%	
1株当り純利益		67.62円	-		

営業利益、経常利益、当期純利益(予算比)の減少は、既存店売上の回復の遅れ、競合激化等によるものです。

当期純利益(前期比)の減少は、子会社等の清算による損失(759百万円)の増加によるものです。

2006年2月期 出店閉店状況

◆ 出店、閉店状況

- 計画 出店85店 閉店100店 純増 15店 総店舗数816店
- 実績 出店81店 閉店 94店 純増 13店 総店舗数818店

閉店については、30期131店、31期94店と進めました。

- **スーパーコンビニの出店状況** ()内、2006年2月期出店店舗数

関東地区	1店舗	(1店舗)
関西地区	8店舗	(3店舗)
北陸地区	2店舗	(2店舗)
中四国地区	8店舗	(4店舗)
九州地区	8店舗	(5店舗)
全店合計	27店舗	(15店舗)

連結子会社の状況（2006年2月決算期）

連結調整勘定は含まず、単純合算であります。

連 結				
（単位：百万円）				
	会 社 名	売 上 高	経常利益	当期利益
連 結	大黒屋食品	1,193.3	5.4	8.1
	ファースト	908.9	25.9	26.6
	ポプラ保険サービス	23.3	8.4	5.8
デ ー タ	ハイリテイルシステム	343.4	23.1	20.2
	エフジーマイチャミー	49.7	3.3	6.7
	酒会社（63社）	5,600.6	35.4	81.8
	子 会 社 計	8,119.2	67.3	108.0

ヒロマルチェーン、チックタックシステムズ、北陸ホットスパーは、会社清算済。（関係会社清算損 422百万円）

㈱ファーストは持分法適用関連会社となっております。

ハイリテイルシステムは、資本の減少（減資）を実施。（ 290百万円）

酒子会社は、酒の自由化に伴い、清算・合併・FC化等で整理中。（現在23店舗）

2007年2月期通期の計画

< 連結 >

(単位 : 百万円)

	2007年2月期	
	金額	前期比
営業収入合計	65,278	101.4%
営業利益	1,933	100.8%
経常利益	2,004	101.4%
当期純利益	631	68.2%
1株当り純利益	69.87円	-

当期純利益の減少は、主に2007年2月期からの減損会計の導入(2億円見込)によるものです。

2007年2月期通期の計画

< 単体 >

	2007年2月期	
	金額	前期比
チェーン全店売上高	117,312	99.4%
営業収入合計	62,575	109.3%
営業利益	1,966	89.4%
経常利益	1,987	94.8%
当期純利益	623	102.1%
1株当たり純利益	68.97円	-

営業収入の増加は、主に直営S店舗出店(24店舗)によるものです。

通期既存店売上前年比 97.9%で計画。

2007年2月期出店閉店計画

◆ 出店、閉店計画

- 上期計画 出店 26店 閉店 26店 純増 0店
- 下期計画 出店 33店 閉店 27店 純増 6店

- 通期計画 出店 59店 閉店 53店 純増 6店 総店舗数 824店

うちSタイプ店舗 24店出店予定

地区別	出店	閉店	純増	店舗数
関東	23	12	11	227
関西	1	7	6	54
北陸	8	1	7	42
中四国	15	19	4	349
九州	12	14	2	152
合計	59	53	6	824

ポプラビジネスモデル

今後の10年を勝ち残るために

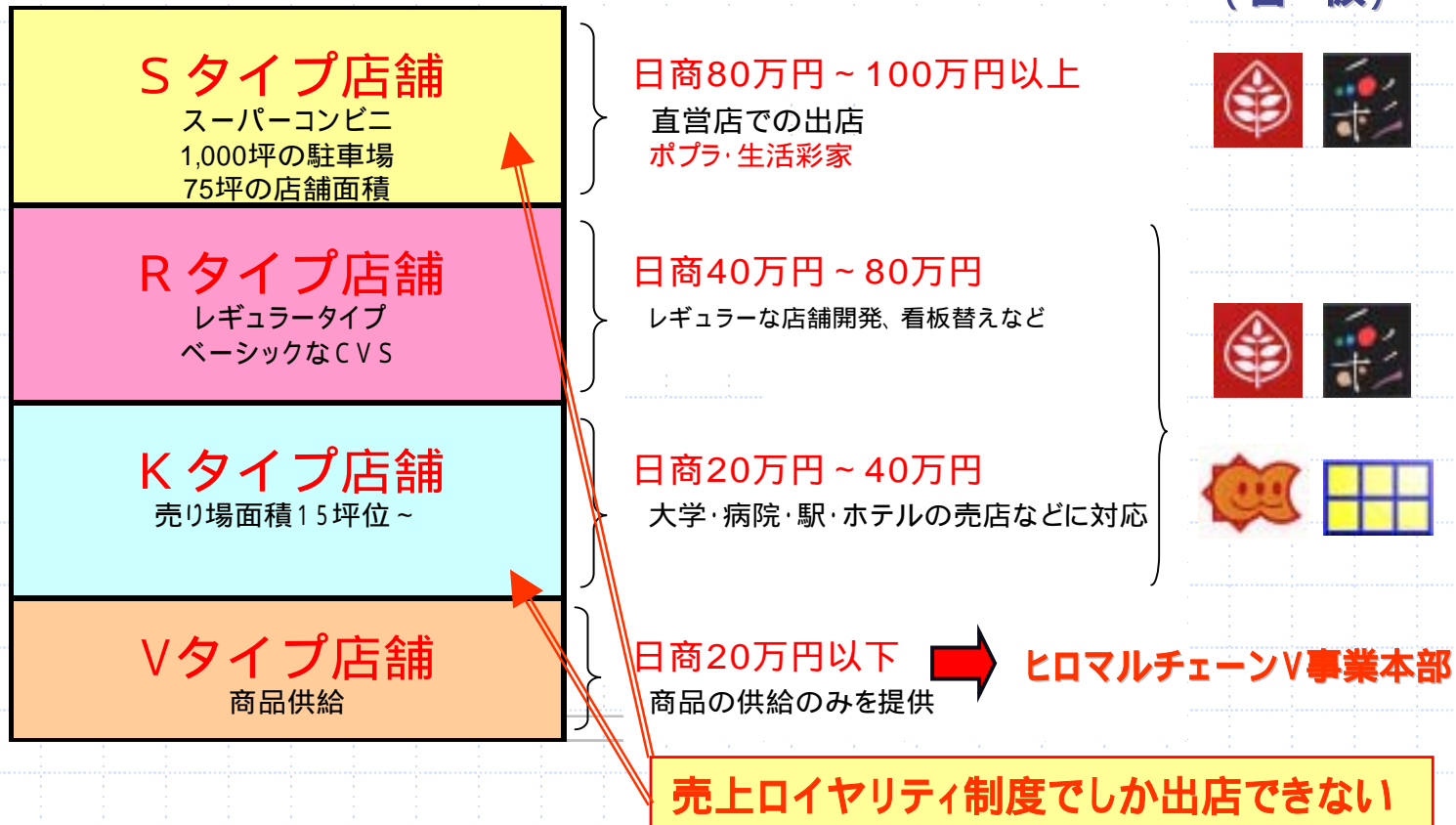


株式会社
ポプラ

ポプラ

ポプラビジネスモデル

出店対策 - 出店立地の拡大 -



立地に合わせた 店づくりへの取り組み

ポプラビジネスモデル

-1 売上ロイヤリティ制度

◆ 同業他社とのシステムの違い

- 売上ロイヤリティ制度 経営指導
- 粗利分配制度 共同経営

	ポプラ	一般的CVSの平均
ロイヤリティ	売上の3% 売上ロイヤリティ制度	粗利の35~45% 売上対比10~13%
加盟金	100万円	300万円
保証金	3万円 / m ²	
契約期間	5年(違約金なし)	10~15年
違約金	なし	あり
最低保証制度	なし	あり

ポプラビジネスモデル

-2 売上ロイヤリティ制度を生かしたシステム

- **低日販でも高日販でも対応可能**
 - ◆ 日商20万円でも日商100万円でも、店舗の損益分岐点を超えれば、店舗運営が可能
- **売り場面積の大小に係わらず対応可能**
 - ◆ Sタイプ店舗～Kタイプ店舗、V店舗まで
- **商品構成の拡大にも対応**
 - ◆ 生鮮青果、地域商品など
- **出店立地の拡大にも対応**
 - ◆ 都心～郊外～大学～病院～駅売店～ホテルなど

粗利分配制度では、不可能な店舗にも対応可能。

ポプラビジネスモデル 製販一貫体制



製販一貫体制

- ・ 製造～販売までのシステムの統一によるローコスト運営
- ・ 地区別に対応することにより地域特性のある商品供給が可能

ポプラビジネスモデル ヒロマルチェーンV事業

(商品供給事業)

- **商品供給先** 酒販店、ミニスーパー、駅売店、GSなど
- **供給店舗数** 232店舗
- **売上高** 26億円予定 (32期計画)
- **全国1,000店舗を目標**

現在、29都府県に展開中

競争力強化型店舗 Sタイプ店舗

スーパーコンビニの出店例



株式会社

ポプラ

スーパーコンビニとは

- 年商3億円目標店舗
- 標準型CVSに便利性を付加

今までのCVSより便利なCVS

- 立地ニーズに合わせた店作り
 - ◆ 店舗面積 (75坪以上)
 - ◆ 大型駐車場の完備 (500~1000坪)
 - ◆ アイテム数 約4,500アイテム
 - ◆ 立地に合わせた商材の導入

競争力の強化

都市型 S-CVS

オフィス向け商材の充実
朝・昼のFF、ソフトドリンクの充実

住宅立地型 S-CVS

住宅立地の需要に対応した品揃え
調味料や乾物、雑貨など充実

ロードサイド型 S-CVS

大型駐車場を完備(1000坪)
休憩施設やイトインスペース

Sタイプ店舗の出店モデル例



株式
会社

ポプラ

関西地区 (西中島5丁目店)

都市型S - CVS

通常のコンビニに都市型の商品群を
プラスした都市型Sタイプ店舗



化粧品の充実



書籍の充実

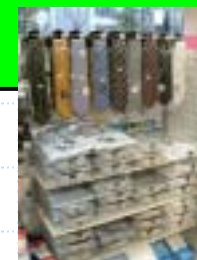


+

デイリー品の充実



Yシャツ
ネクタイ



都市型 (オフィス対応) の商材をプラス

・都市型S - CVSとして関西地区に出店

J R 新大阪駅前のワシントンホテル横に位置し、オフィス立地であり、ホテル宿泊者にも対応
生活彩家看板の都市型S - CVS

店舗面積 76坪 駐車場 なし

Sタイプ店舗の出店モデル例

中四国地区 (こころ中央店)

ロードサイド型S - CVS

通常のコンビニにロードサイド型の商品群
をプラスしたSタイプ店舗



ロードサイド型の商材をプラス

・ロードサイド型S - CVSとして中四国地区に出店

新興住宅街に位置するロードサイド立地であり、配送センターなどのドライバーや近隣住民に対応
住宅立地型に近いロードサイド型S - CVS

店舗面積 75坪 駐車場 470坪

-1 Sタイプ店舗の出店モデル例

九州地区 (苅田臨空団地店)

ロードサイド型S - CVS

通常のコンビニにロードサイド型の商品群をプラスしたSタイプ店舗



ロードサイド型の商材をプラス

・ロードサイド型S - CVSとして九州地区に出店

3/16開港の北九州空港入口に位置するロードサイド立地であり、近隣のホテル宿泊者にも対応
行楽地に近いロードサイド型S - CVS

店舗面積 76坪 駐車場 1,600坪

-2 Sタイプ店舗の出店モデル例



株式
会社

ポプラ

九州地区（苅田臨空団地店）

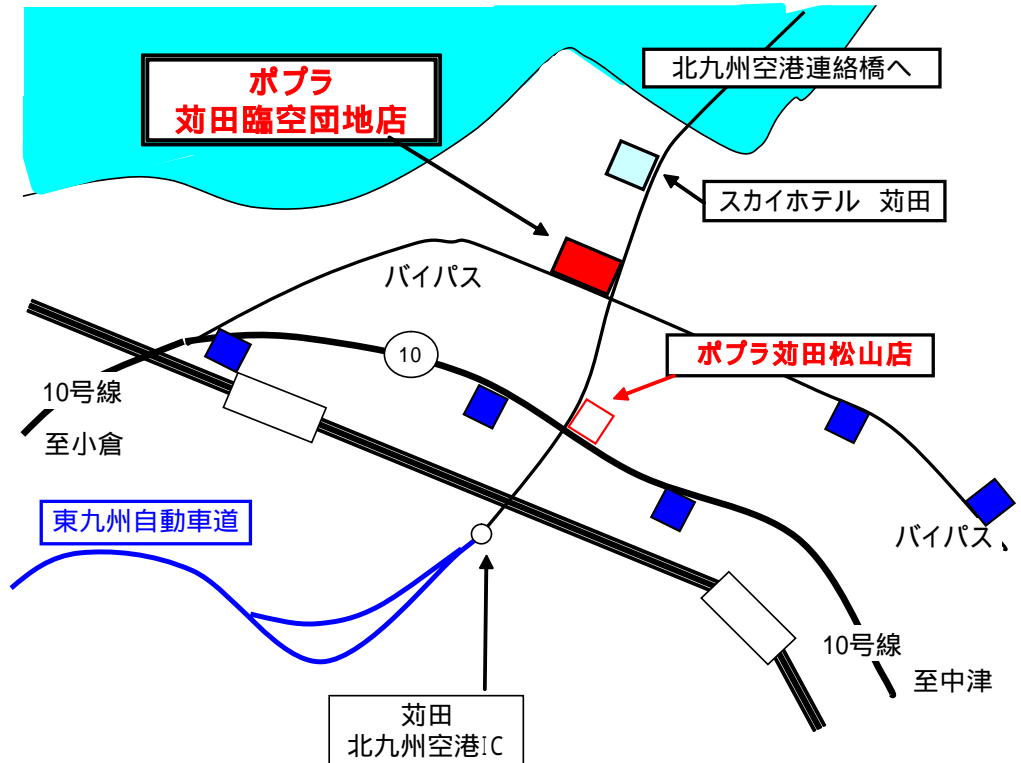
ロードサイド型S - CVS

立地条件

市内より北九州空港へ繋がる
街道沿い。

また、高速道路出口より
空港へ向かう沿道

隣接するホテル宿泊者や
車で来店されるお客様に
対応。



-1 Sタイプ店舗の出店モデル例

北陸地区 (金沢もりの里店)

住宅立地型S - CVS

通常のコンビニに住宅立地型の商品群をプラスしたSタイプ店舗



ロードサイド型の商材をプラス

・住宅立地型S - CVSとして北陸地区に出店

新興住宅地に位置する住宅立地であり、近隣の金沢大学の学生需要にも対応
ロードサイド型に近い住宅立地型S - CVS

店舗面積 75坪 駐車場 360坪

-2 Sタイプ店舗の出店モデル例

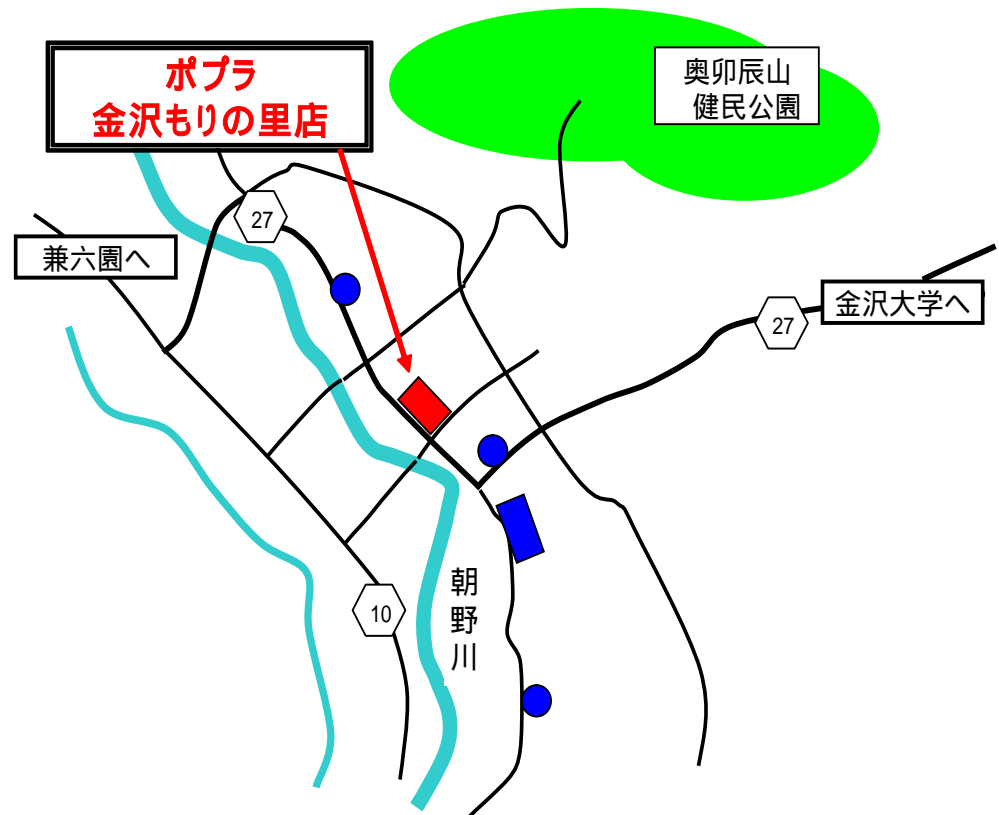
北陸地区 (金沢もりの里店)

ロードサイド型S - CVS

立地条件

金沢城跡、兼六園を望む街道沿いに位置し
金沢大学も近くに位置している。

ロードサイドには、商業施設が並び
利便性の高い住宅街。
近隣の大型SMとCVSの競合店に
挟まれている。



Sタイプ店舗の出店モデル例

関東地区 (町田木曽町店)

住宅立地型S - CVS

通常のコンビニに住宅立地型の商品群
をプラスしたSタイプ店舗



ロードサイド型の商材をプラス

・住宅立地型S - CVSとして関東地区に出店

住宅地に位置する住宅立地であり、近隣小学校の需要にも対応
ロードサイド型に近い住宅立地型S - CVS

店舗面積 75坪 駐車場 400坪

-2 Sタイプ店舗の出店モデル例



株式
会社

ポプラ

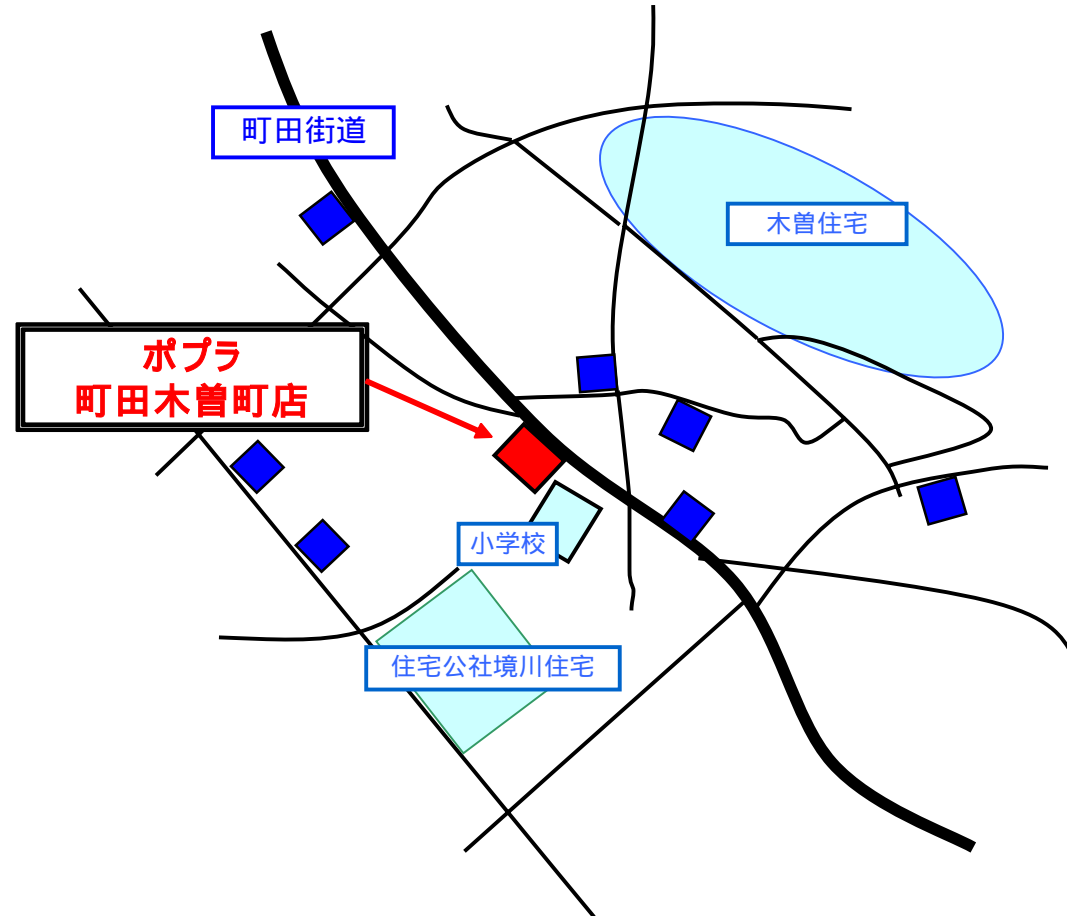
関東地区 (町田木曽町店)

住宅立地型S - CVS

立地条件

町田街道沿いの住宅街に位置し
近隣住民に対応

近隣に小学校があり、就学児童の
対応商品の品揃え



中期事業計画概要

2007年2月期(32期)～2009年2月期(34期)



株式
会社

ポプラ

中期事業計画

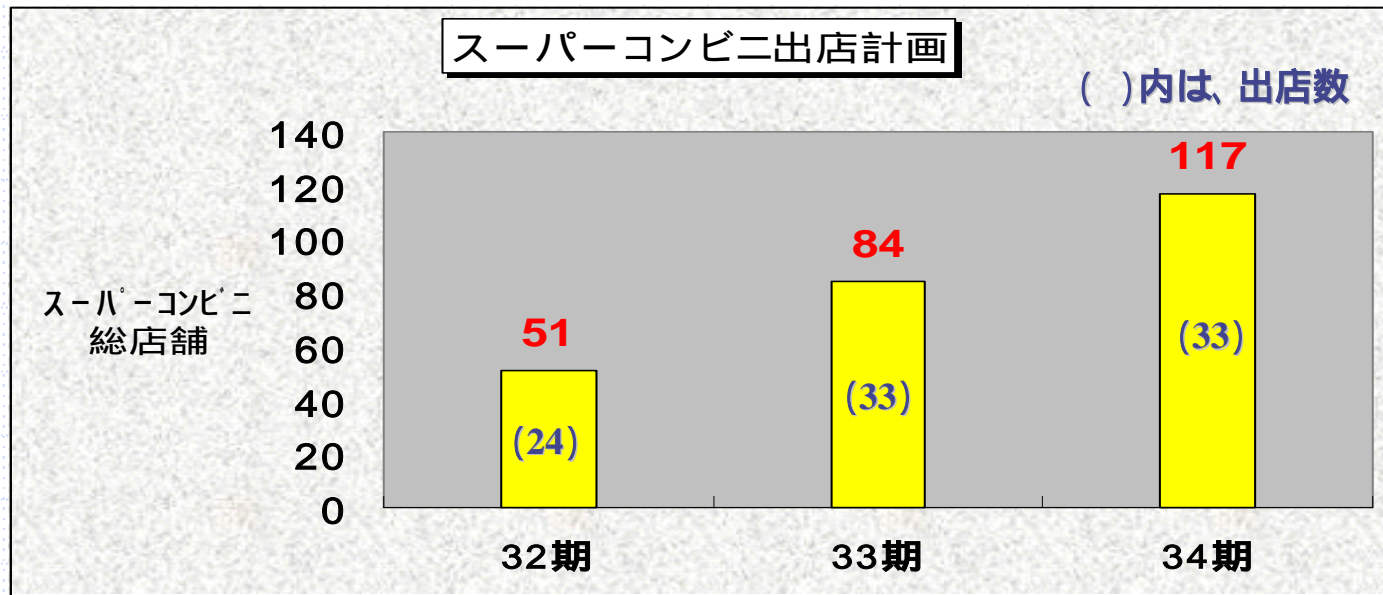
◆基本政策

競争力と利益の追求

- ・店舗(スーパーコンビニの出店)
- ・商品(品揃えの強化、充実)
- ・直営店舗運営(ローコストオペレーション)

中期出店計画

		2007年2月期		2008年2月期		2009年2月期	
		増減	期末	増減	期末	増減	期末
全 店	出 店	59	824	58	837	58	850
	閉 店	53		45		45	
	実 増	6		13		13	



中期損益計画

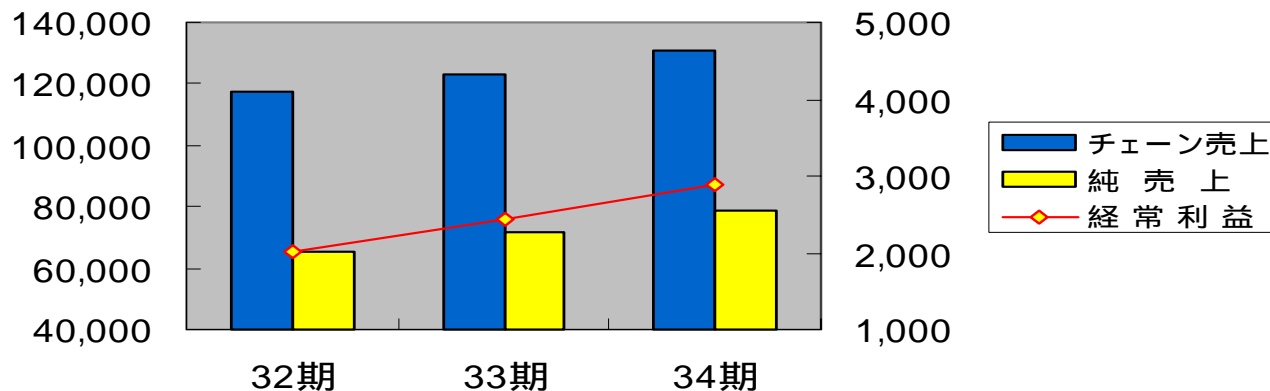
単位:百万円

【 連結 】

	2007年2月期 32期	前期比	2008年2月期 33期	前期比	2009年2月期 34期	前期比
チェーン売上	117,312	99.4%	123,023	104.9%	130,625	106.2%
純売上	65,278	101.4%	71,663	109.8%	78,865	110.0%
営業利益	1,933	100.9%	2,361	122.1%	2,821	119.5%
経常利益	2,004	101.4%	2,432	121.4%	2,891	118.9%
純利益	632	68.2%	890	140.8%	1,129	126.9%

3カ年損益計画

単位:百万円



40周年に向けて 新たなる出発

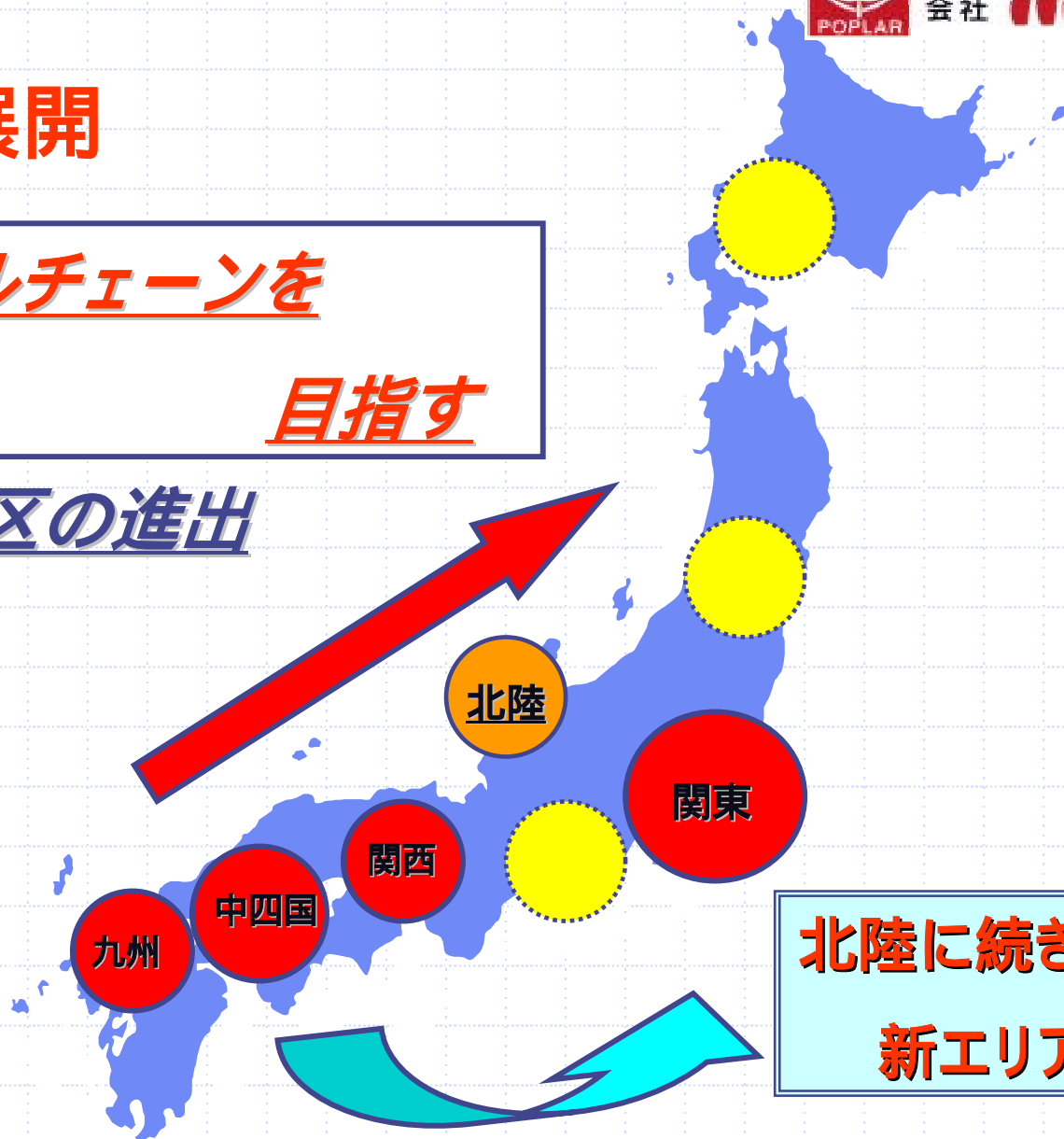
- ◆ 全国展開
- ◆ M&A戦略
- ◆ 増収・増益

全国展開

ナショナルチェーンを

目指す

新たな地区の進出



40周年に向けて

北陸に続き

新エリアへ

M&A戦略

◆ M&Aの推進

- 店舗網充実、他地区へ進出のためにM & Aを推進します。

粗利分配制度のチェーンでは、
不可能なM&A戦略を推進します！



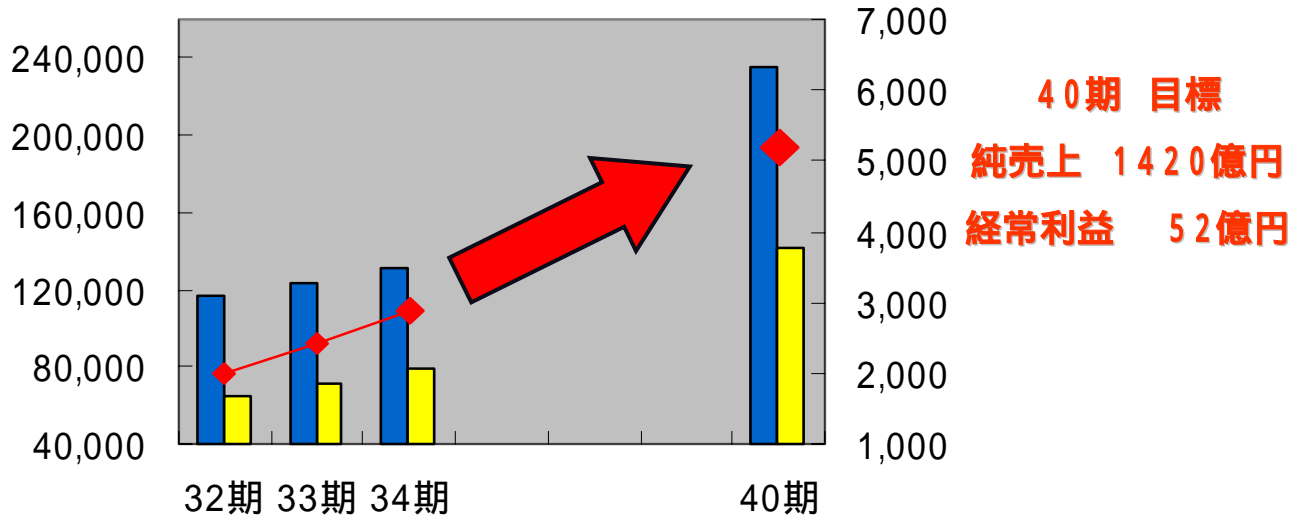
40周年に向けて

増収・増益体制

長期10ヵ年計画

単位:百万円

- チェーン売上
- 純売上
- ◆ 経常利益



40周年に向けて

- 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>