

40周年に向けて

2007年2月期(第32期)中間決算会社説明会

2006年10月18日(水)

10:00 ~



株式
会社

ポプラ



2007年2月期中間決算概要

< 連結 >

(単位：百万円)

	2007年2月中間決算		
	金額	予算比	前期比
営業収入合計	31,750	99.3%	95.8%
営業利益	924	102.6%	78.9%
経常利益	911	97.2%	75.9%
当期純利益	319	140.3%	166.6%
1株当たり純利益	33.30円	-	

(前期比) 営業利益、経常利益の減少は、FC店舗減少(650店 584店: 66)に伴うロイヤリティ収入、商品センター部門の利益の減少によるものです。

(予算比) 当期純利益の増加は、閉店損金の減少及び子会社清算に伴う税負担の減少によるものです。

当期から減損会計の導入により、2億円の特別損失を計上しております。

2007年2月中間期決算概要

< 単体 >

(単位：百万円)

		2007年2月中間決算			
		金額	予算比	前期比	
チェーン全店売上高		57,631	100.3%	93.2%	
営業収入合計		30,232	98.6%	103.8%	
内 訳	卸売上	13,189	構成 比	43.6%	-
	直営店売上	13,845		45.8%	-
	加盟店からの収入	2,278		7.5%	-
	その他の営業収入	920		3.0%	-
	計	30,232		100.0%	-
営業利益		983	106.4%	72.2%	
経常利益		925	98.9%	70.8%	
当期純利益		334	147.5%	101.4%	
1株当り純利益		34.87円	-		

(前期比) 営業利益、経常利益の減少は、FC店舗減少(650店 584店: 66)に伴うロイヤリティ収入、商品センター部門利益の減少によるものです。

(予算比) 当期純利益の増加は、閉店損金の減少及び子会社清算に伴う税負担の減少によるものです。

当期から減損会計の導入により、2億円の特別損失を計上しております。

2007年2月中間期 出店閉店状況

◆ 出店、閉店状況

- 計画 出店26店 閉店 26店 純増 0店 総店舗数818店
- 実績 出店19店 閉店 35店 純増 16店 総店舗数802店

- **スーパーコンビニの出店状況** ()内、2007年2月中間期出店店舗数

関東地区	2店舗	(1店舗)
関西地区	8店舗	(0店舗)
北陸地区	2店舗	(0店舗)
中四国地区	10店舗	(2店舗)
九州地区	8店舗	(0店舗)
全店合計	30店舗	(3店舗)

連結子会社の状況（2007年2月中間決算期）

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 子 会 社	大黒屋食品	627	5	3	
	ポプラ保険サービス	11	4	2	
	ハイリテイルシステム	183	1	1	
	エフジーマイチャミー	16	4	11	
	酒会社（34社）	1,844	66	74	
	子 会 社 計	2,684	59	78	

酒子会社は、酒の自由化に伴い、清算・合併・FC化等で整理中。(来期末目途に全会社整理完了予定)

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	63,319	98.4%
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	62.90円	-

当期純利益の減少は、主に今期からの減損会計の導入によるものです。

2007年2月期通期の計画

< 単体 >

(単位：百万円)

	2007年2月期	
	金額	前期比
チェーン全店売上高	113,206	95.9%
営業収入合計	60,699	106.0%
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株当り純利益	62.10円	-

営業収入の増加は、主にS店舗出店等による直営店増加(176店 215店: +39店)によるものです。

通期既存店売上前年比 95.0%で計画。

2007年2月期出店閉店計画

◆ 出店、閉店計画

■ 下期計画 出店 40店 閉店 18店 純増 22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(2007年2月末店舗数51店舗)

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

●スーパーコンビニの出店例
(Sタイプ店舗)

●Kタイプ店舗の出店例



株式会社

ポプラ

-1 Sタイプ店舗の出店モデル例



株式会社

ポプラ

北陸地区 (富山窪本町店)

住宅立地型S - CVS

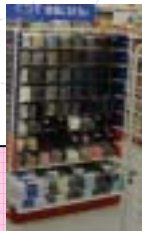
通常のコンビニに住宅立地型の商品群をプラスしたSタイプ店舗

選菜御膳

介護用品

健康食品

軽衣料



+

カウンタ-FF

化粧品

玩具



住宅立地型の商材をプラス

・住宅立地型S - CVS

交通量の多い産業道路に面した立地に位置しており、高齢者にも対応
ロードサイド型に近い住宅立地型S - CVS

店舗面積

75坪

敷地面積

850坪

Sタイプ店舗の出店モデル例

東中国四国地区 (総社インター店)

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



+

ドリンクバー

イートイン

駄菓子



大型ウォークイン

作業用品

カー用品



ロードサイド型の商材をプラス

・ロードサイド型S - CVS

山陽自動車道 岡山総社インターに位置する**ロードサイド**立地で大型トラックドライバーや
近隣住民に対応

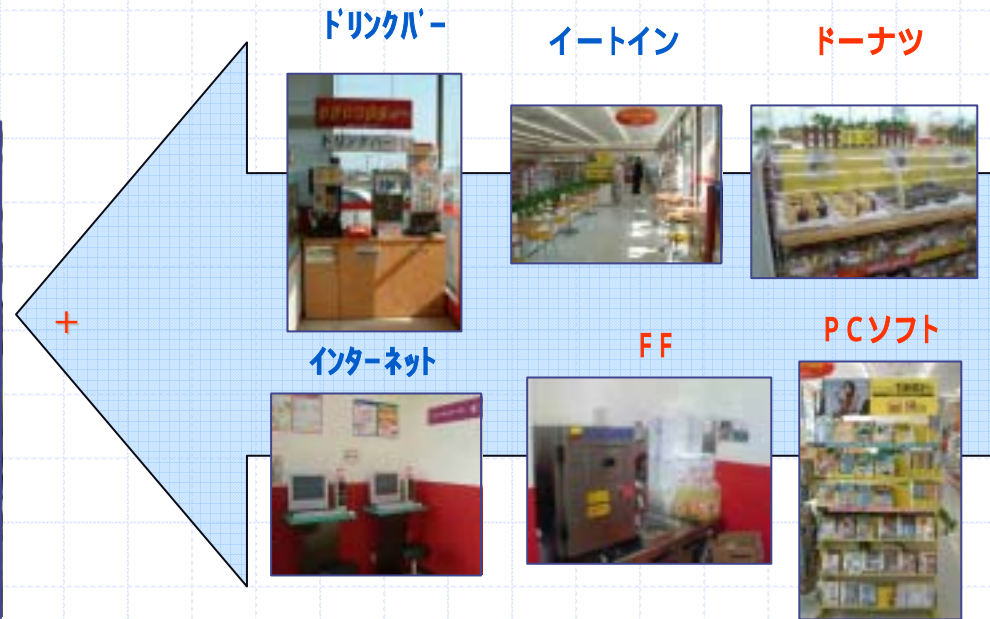
店舗面積 75坪 敷地面積 2,000坪

Sタイプ店舗の出店モデル例

西中国地区 (三筋店)

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



住宅立地型の商材をプラス

・住宅立地型S - CVS

新興住宅地を商圈に持つ**住宅立地**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
ロードサイドに近い**住宅立地型S - CVS**

店舗面積 75坪 敷地面積 320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S - CVS

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 敷地面積 1,680坪

Sタイプ店舗の出店モデル例

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



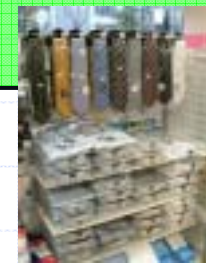
書籍の充実



弁当・FF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

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

関東地区 (町田木曽町店)

住宅立地型S - CVS

実験店リニューアル予定

- ・品揃えの大幅増 (4,500 → 6,000)
- ・弁当、FF売場のセルフ化

**弁当・惣菜・FF
売場実験**

弁当・FFの強化



- ・ドリンクバー
- ・セルフおでん
- ・弁当、惣菜平台陳列
- ・スープ、みそ汁



住宅立地型の商材をプラス

・住宅立地型S - CVS

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 敷地面積 400坪

Kタイプの出店例

病院、セルフGS、駅構内等の様々な立地に対応

セルフGS併設



八王子店

駅併設



グランメルシ - 日比谷店



病院併設



国立病院呉店

ホテル内店舗



メリディアンショップ店



東京プリンスパークタワー店



ポプラビジネスモデル

店舗開発

売上ロイヤルティ制度

製販一貫体制

地区本部組織

商品供給事業



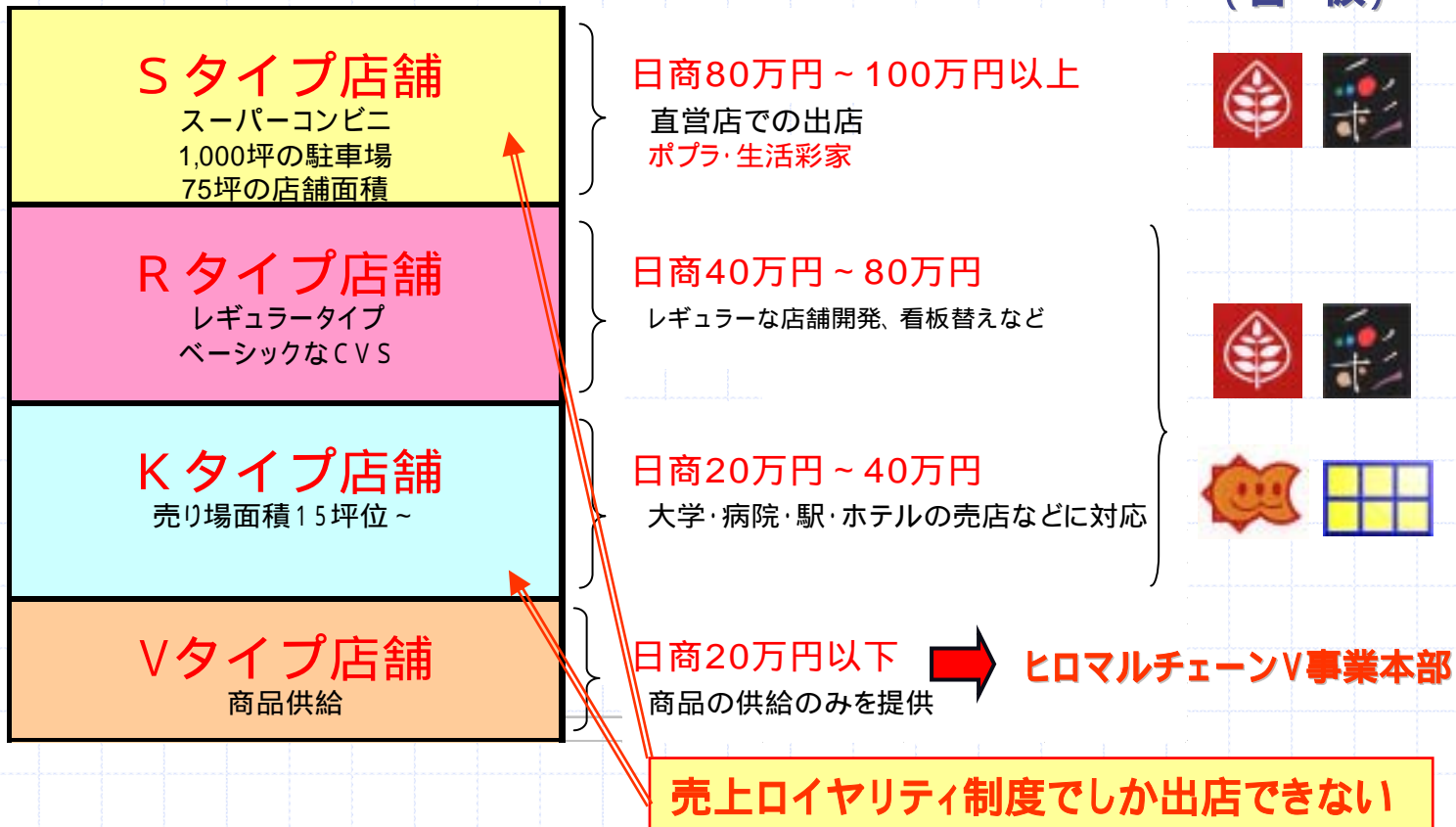
株式会社

ポプラ

ポプラビジネスモデル

店舗開発

- 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

売上ロイヤリティ制度 - 経営指導 -

= 加盟契約概略 =

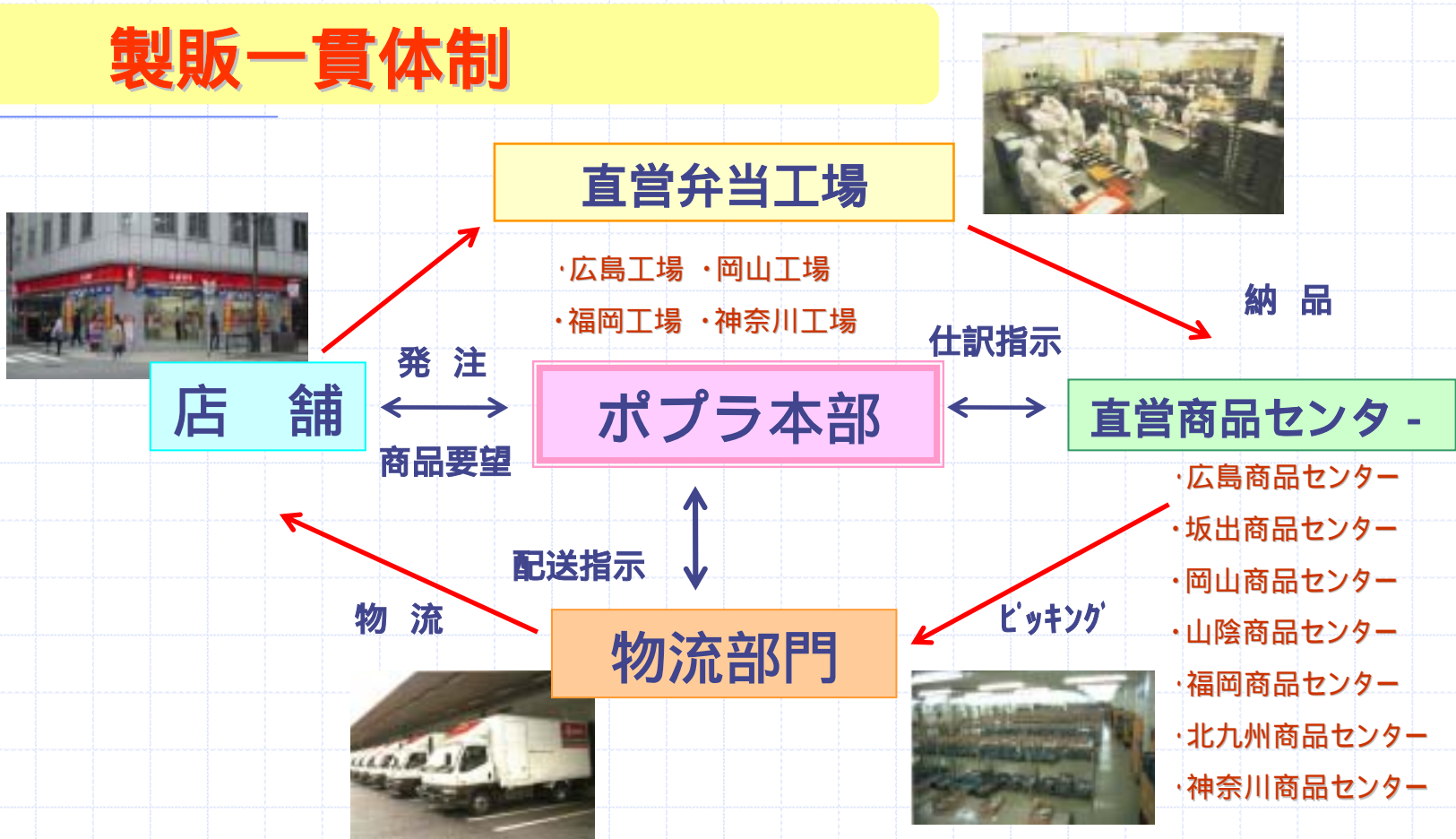
ロイヤリティ	売上の3% 売上ロイヤリティ制度
加盟金	100万円
保証金	3万円 / m ²
契約期間	5年(違約金なし)
違約金	なし

= 特色 =

- **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～販売店～ホテルなど

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

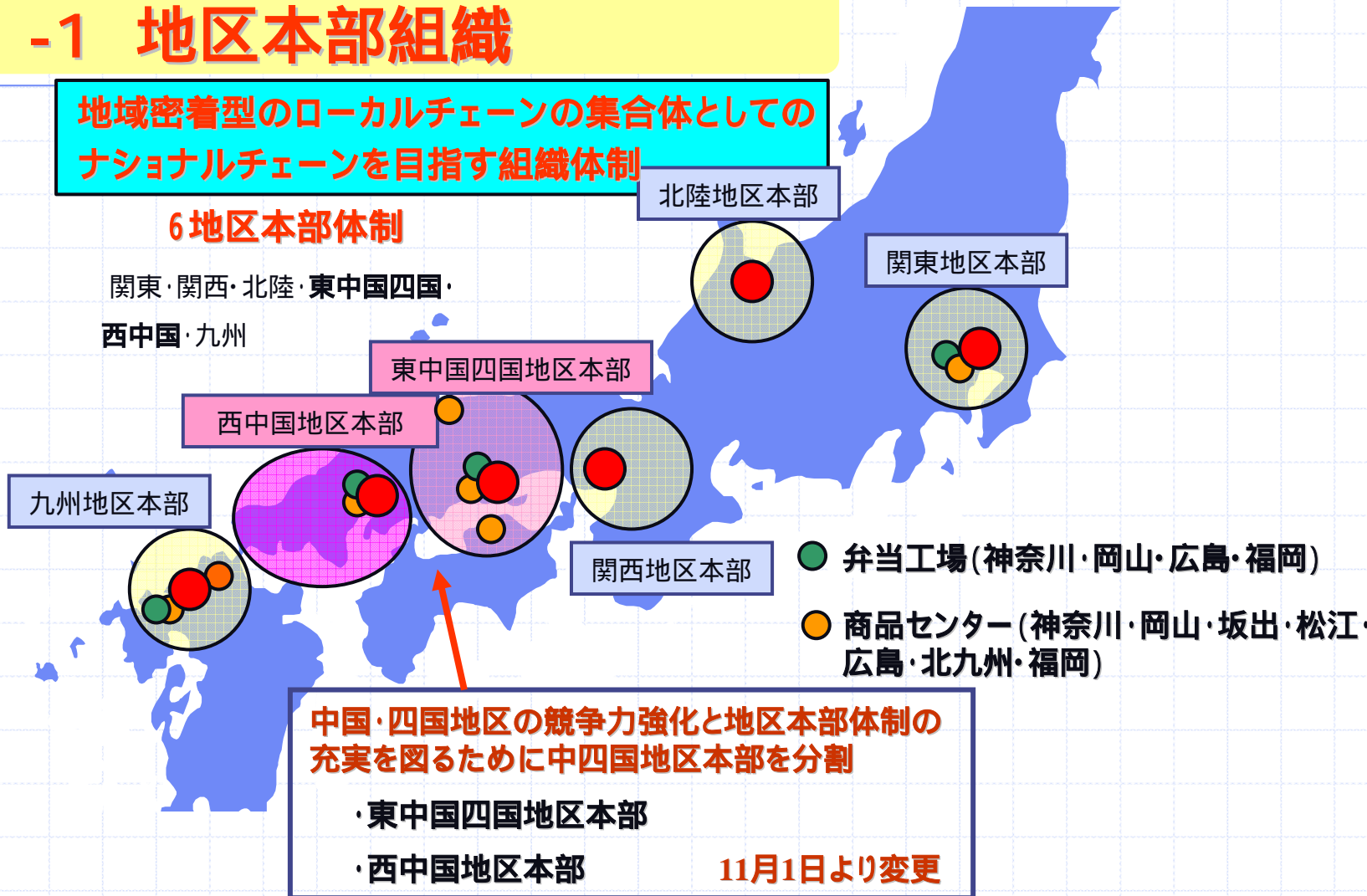
ポプラビジネスモデル

-1 地区本部組織

地域密着型のローカルチェーンの集合体としての
ナショナルチェーンを目指す組織体制

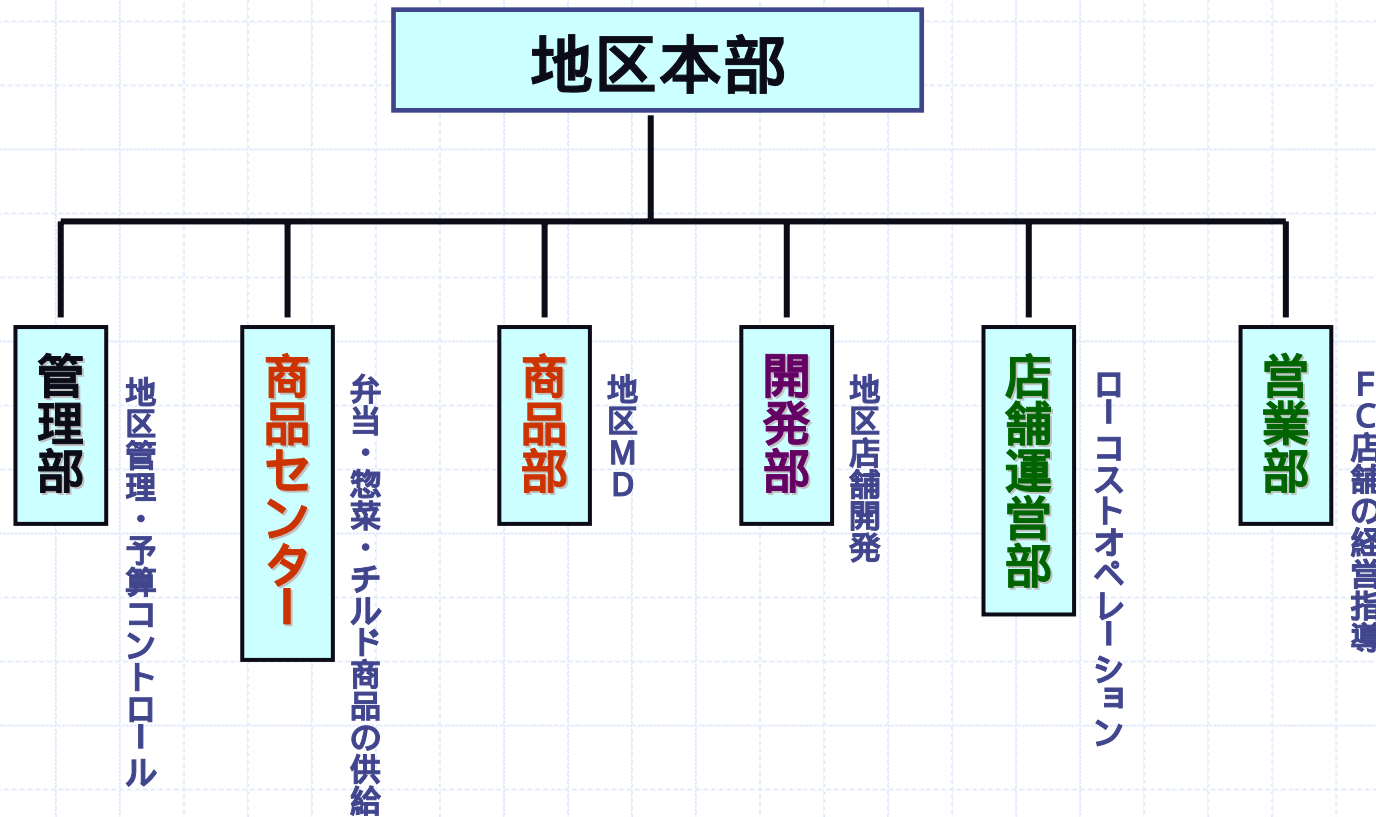
6地区本部体制

関東・関西・北陸・東中国四国・
西中国・九州

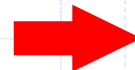


ポプラビジネスモデル

-2 地区本部モデル組織



地区毎の営業政策
地区MDの充実



地域密着の実現

ポプラビジネスモデル

商品供給事業

ヒロマルチェーンV事業本部

- **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** 226店舗
- **売上高** 20億円予定 (32期計画)
- **全国1,000店舗を目標**

現在、34都府県に展開中



GS



ミニスーパー



酒販店

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

店舗開発(スーパーコンビニの出店)

商品(品揃えの強化、地域MDの充実)

店舗運営(直営店強化、ローコストオペレーション)

- 1 店舗開発(スーパーコンビニの出店)

スーパーコンビニとは

- 年商3億円目標
- 今までのCVSより便利なCVS
立地に合わせ、商品・サービスを付加
- 概要
 - ◆ 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アイテム以上
 - ◆ 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

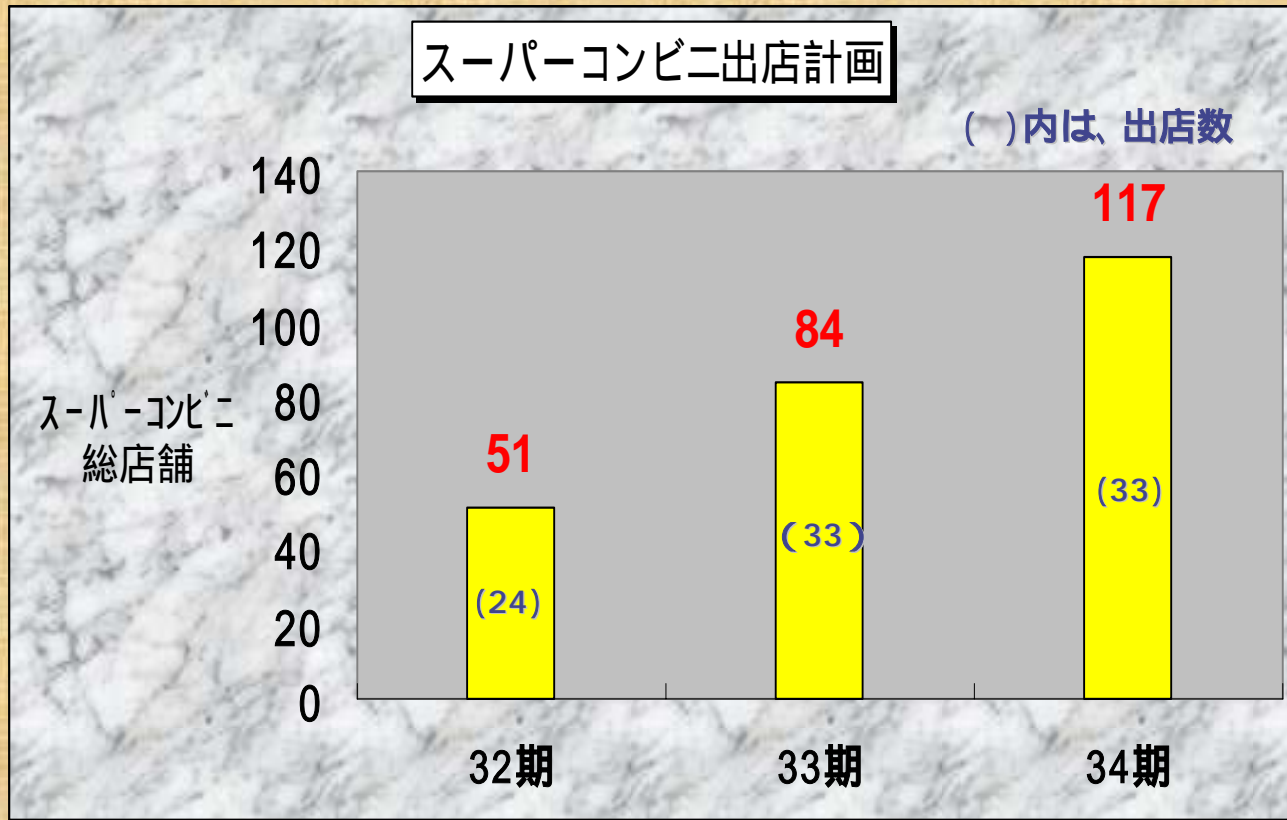
住宅立地の需要に対応した品揃え
調味料や乾物、雑貨など充実

ロードサイド型 S-CVS

大型駐車場を完備(1000坪)
休憩施設やイートインスペース

- 2 店舗開発(スーパーコンビニ出店計画)

出店計画



- 1 商品 (品揃えの強化)

立地に合わせた品揃えの探求

通常コンビニの品揃えは約3,500アイテム



立地ニーズに合わせて『+』の商材を展開し、約4,500アイテム以上の品揃え

■ 『+』商材例

- ◆ イートイン
- ◆ ドリンクバー
- ◆ 青果
- ◆ 書籍
- ◆ DVD
- ◆ 文具
- ◆ ファーストフーズ(おでん、焼きとり、フライドチキン、肉まんなど)
- ◆ 軽衣料
- ◆ 作業用品
- ◆ 日用雑貨
- ◆ 100円均一
- ◆ 介護商品 など

ファーストフーズの強化



- 2 商品 (地域MDの充実)

地域密着型商品開発

西日本エリア
(岡山・広島・九州工場)



はなわの「佐賀県」で歌われた
吉田屋の牛丼

本格洋食屋の味
ハンバーグ卵包み弁当



JR西日本とタイアップ
おのぞみ弁当

関東エリア
(神奈川工場)



漬物等を
温めずに
炊きたて
ご飯を詰め
られます



ボリューム
食彩弁当

九州エリア
地域限定商品



- ・お城納豆
- ・熊本酪農牛乳
- ・限定アイス

北陸エリア
地域限定商品

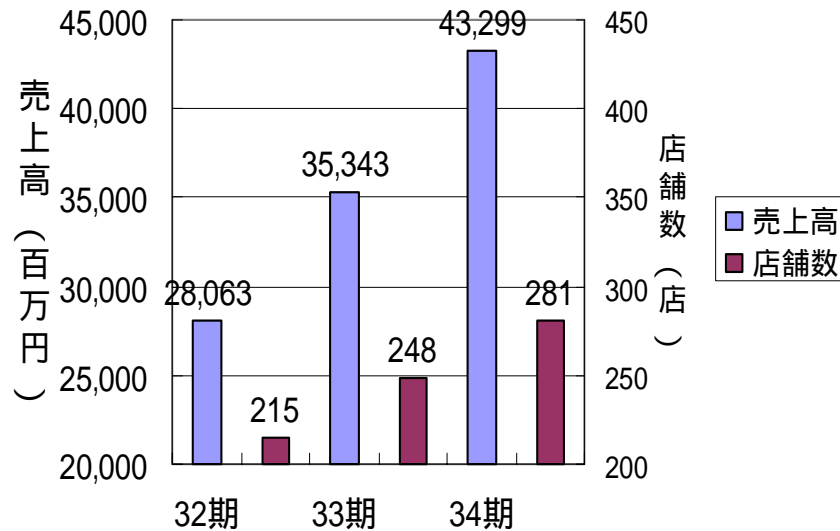


- ・なべ野菜味噌
- ・昆布スライス
- ・ブラックラーメン

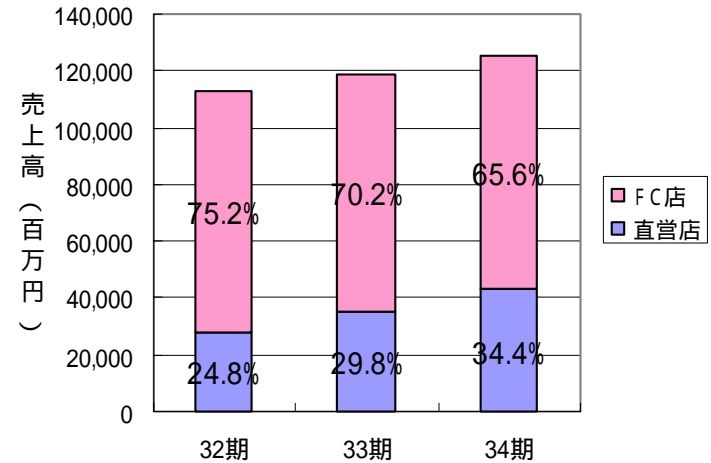
店舗運営 (直営店強化、ローコストオペレーション)

直営店3ヵ年計画

直営店3ヵ年店舗数・売上高計画



チェーン売上内訳計画



中期出店・損益計画

【出店計画】

		2007年2月期 32期		2008年2月期 33期		2009年2月期 34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	

【 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	113,206	95.9%	118,720	104.9%	125,705	105.9%
純 売 上	63,319	98.4%	69,512	109.8%	76,498	110.1%
営 業 利 益	1,933	100.8%	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	631	68.2%	890	141.0%	1,129	126.9%

長期経営ビジョン

ナショナルチェーンを目指す

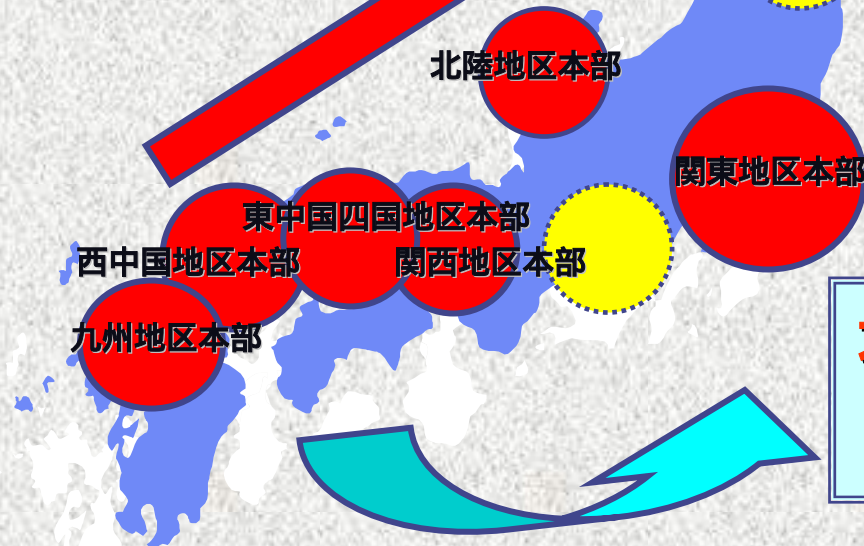
増収・増益の追求

独自路線の堅持

ナショナルチェーンを目指す

新地区へ進出

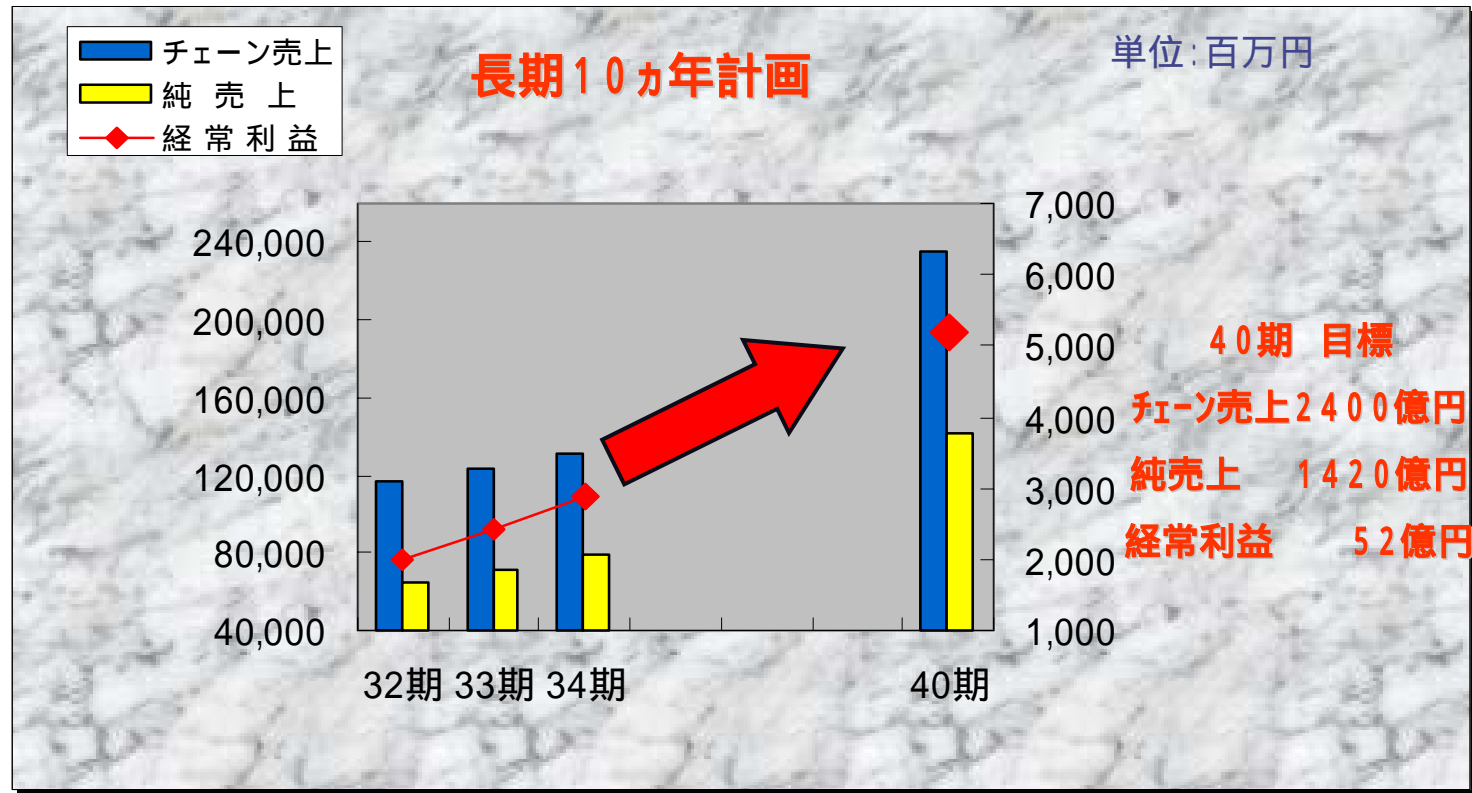
・東海、東北、北海道
地区本部開設



長期経営ビジョン

北陸に続き
新エリアへ

増収・増益の追求



長期経営ビジョン

独自路線の堅持

- **CVS** 専業

より便利なCVSの追求
地域密着の追求

- **ポプラビジネスモデル**の堅持

売上ロイヤリティ制度
製販一貫体制

長期経営ビジョン



ポプラ

の社会的ポジションの確立

- 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>