



株式  
会社

ポプラ

---

# 2008年2月期（第33期） 決算会社説明会

2008年4月18日（金）

10：00～

## 2008年2月期決算概要 連結

(単位：百万円)

	2007年2月	2008年2月期決算		
	昨年実績	実績	予算比	前期比
売上高	62,179	62,333	100.0%	100.2%
営業利益	1,430	734	100.0%	51.3%
経常利益	1,428	810	100.0%	56.7%
当期純利益	569	75	100.0%	13.2%
1株あたり純利益(円)	58.08	7.53	-	-

営業利益、経常利益の減少は、FC店舗減少(541店 494店: 47)に伴うロイヤリティ収入等の減少、及び既存店舗売上低迷による卸部門の利益の減少によるものです。

## 2008年2月期決算概要 単体

(単位：百万円)

		2008年2月決算				
		実績	予算比	昨年実績	前期比	
チェーン全店売上高		104,161	100.0%	110,798	94.0%	
営業収入合計		60,656	100.0%	59,165	102.5%	
内 訳	卸売上	20,278	構成 比	33.4%	24,297	-
	直営店売上	34,647		57.1%	28,374	-
	加盟店からの収入	3,402		5.6%	4,150	-
	その他の営業収入	2,329		3.8%	2,344	-
	合計	60,656		100.0%	59,165	-
営業利益		758	100.0%	1,550	48.9%	
経常利益		795	100.0%	1,350	58.8%	
当期純利益		68	100.0%	423	16.1%	
1株あたり純利益(円)		6.88	-	43.21	-	

## 2008年2月期決算概要

### 連結キャッシュフロー

(単位：百万円)

	2007年2月期 2月期	2008年2月期 中間期	2008年2月期
営業活動による キャッシュフロー	1,064	2,607	2,241
投資活動による キャッシュフロー	-1,949	-1,555	-2,279
財務活動による キャッシュフロー	845	-200	-486
フリー キャッシュフロー	-885	1,052	-38
現金および 現金同等物残高	2,991	3,842	2,466



株式  
会社



## 2008年2月期 出店閉店状況

### 出店、閉店状況

- 計画 出店72店 閉店 62店 純増 10店 総店舗数794店
- 実績 出店28店 閉店 57店 純増 29店 総店舗数755店

#### 出店内訳

関東地区	7店舗	(0店舗)
関西地区	1店舗	(1店舗)
北陸地区	2店舗	(1店舗)
東中国ブロック	8店舗	(2店舗)
島根西エリア	0店舗	(0店舗)
西中国ブロック	5店舗	(1店舗)
九州ブロック	5店舗	(0店舗)
全店合計	28店舗	(5店舗)

カッコ内はS店舗

## 連結子会社の状況（2008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。

（単位：百万円）

会社名	売上高	経常利益	当期利益
大黒屋食品	1,216	6	4
ポプラ保険サービス	22	6	4
キリン堂薬局	779	0	1
ハイリテイルシステム	154	5	36
エフジーマイチャミー	29	5	5
酒小会社（24社）	341	42	44
子会社計	2,541	30	66

酒子会社は、酒の自由化に伴い、清算・合併・FC化等で整理中。33期末時点で未整理酒子会社は4社です。

## 2009年2月期通期の計画 連結

(単位：百万円)

	2009年2月期		
	計 画	2008年2月期 実績	前期比
売 上 高	61,162	62,333	98.1%
営 業 利 益	281	734	38.2%
経 常 利 益	312	810	38.5%
当期純利益	-374	75	-
1株あたり純利益(円)	-37.58	7.53	-

## 2009年2月期通期の計画 単体

(単位：百万円)

	2009年2月期		
	計 画	2008年2月期 実績	前期比
チェーン全店売上高	97,931	104,161	94.0%
売 上 高	59,294	60,656	97.8%
営 業 利 益	247	758	32.5%
経 常 利 益	282	795	35.4%
当期純利益	-364	68	-
1株あたり純利益(円)	-36.58	6.88	-



## 2009年2月期 通期計画（出店・既存店）

### □ 出店、閉店状況

	出 店	閉 店	純 増	総店舗数
上 期	27	58	31	-
下 期	12	19	7	-
通 期	39	77	38	717

### □ 通期既存店前年比

- 予算既存店日商前年比 96.2%

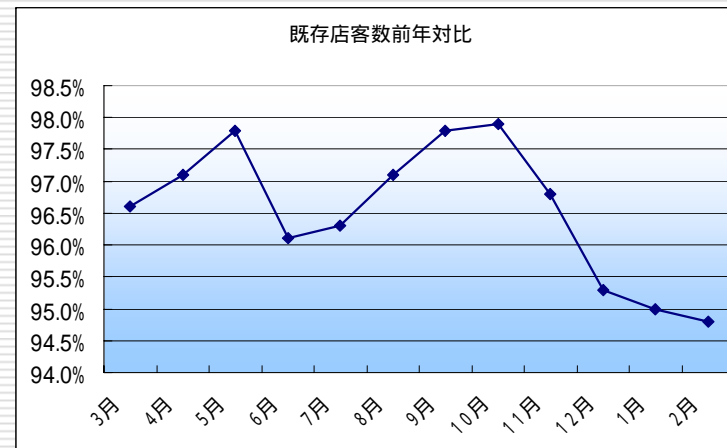
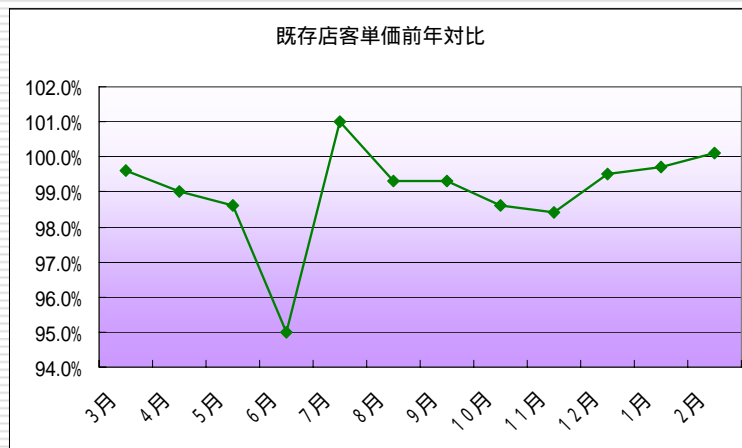
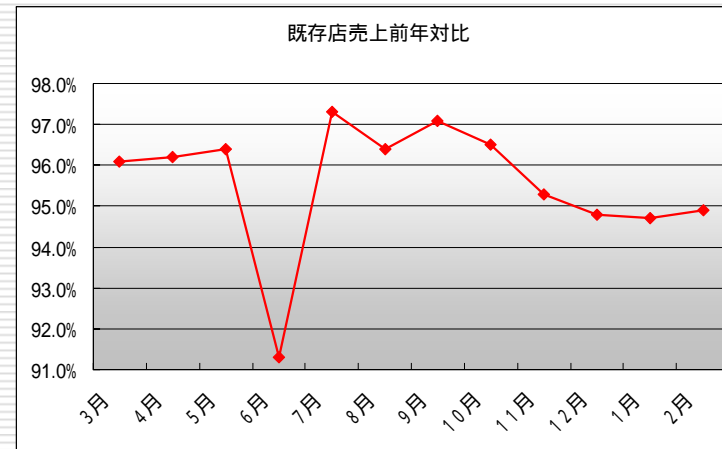
## 2008年2月期 業績の分析

### 既存店の低迷

既存店売上は、前年100%を大きく下回95.6%と低迷いたしました。これは、客単価がほぼ前年並みであったのに対し、客数が減少したことによるものです。

特に11月以降の既存店売上の落ち込みが大きく、今期低迷の要因となりました。

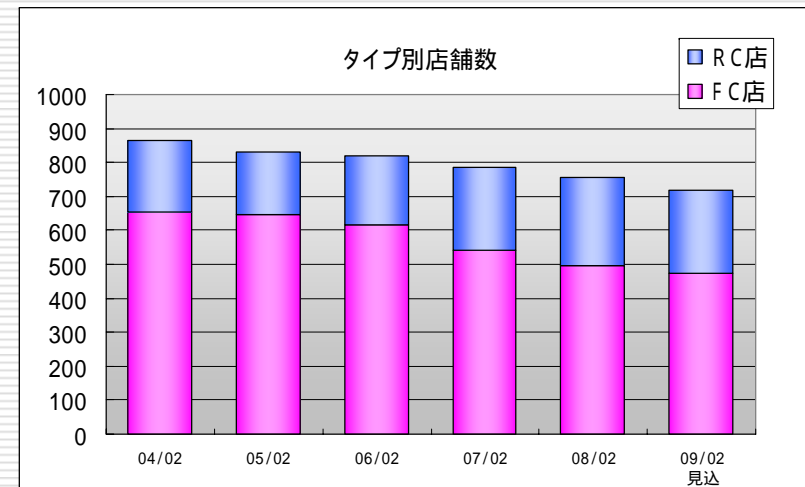
6月の既存店落ち込みは、2006年のたばこ値上げによるものです。



## 2008年2月期 業績の分析

### F C 店舗の減少

33期低迷のもう一つの要因がF C店舗の減少で、2007年2月期と比較して47店舗の減少となりました。また、直営店舗の増加により純売上高・営業総収入は増加いたしましたが、F C店舗の減少とチェーン売上低迷により卸収益が減少したため、営業利益・経常利益ともに前年を下回る結果となりました。



### 今後の対策

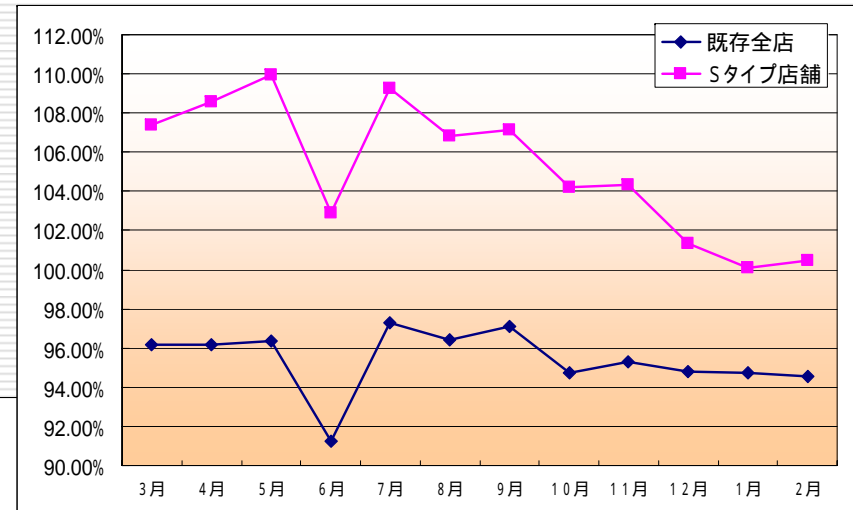
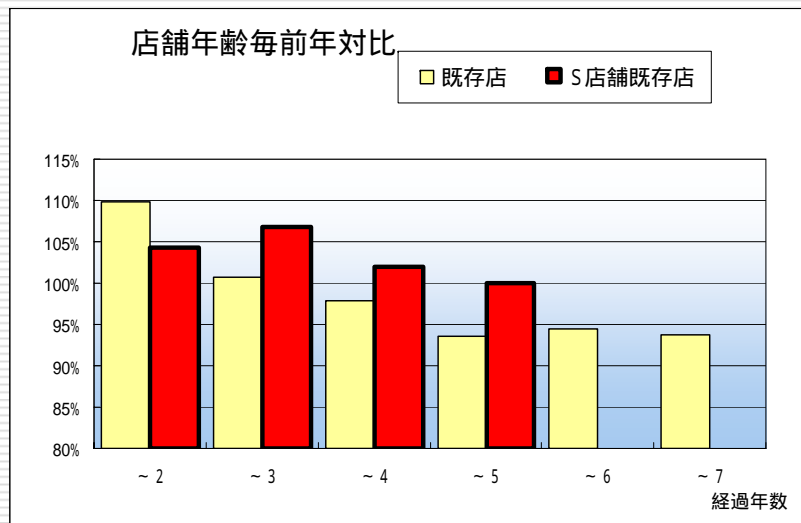
- ・新加盟契約パッケージの提案
- ・企業オーナーの積極的募集
- ・売上向上に向けた新規サービス商材の導入
- ・不採算店整理によるC / F改善

## 2008年2月期 業績の分析

### Sタイプ店舗の状況

既存店全体が大きく低迷した中でS型店舗は、前年を上回る売上を確保しております。

また、店舗年齢別の売上伸長率で見ても、標準タイプ店舗が3年目で前年100%を割り始めているのに対し、Sタイプ店舗については4年目まで維持しております。



今後S型店舗で培ったノウハウを既存店舗へ積極的に取り入れ、売上と利益の向上に取り組みます。

## 2008年2月期 業績の分析

---

### 出店のトピックス

33期は当社初となる高速道路パーキングエリアへの出店を3店舗実施いたしました。このうち2店舗については店内での飲食サービスの提供を実施しております。

今後、閉鎖型立地・特殊立地での飲食併設型店舗の可能性について検証を重ねております。

また、自衛隊駐屯地内への出店を2月に実施いたしました。

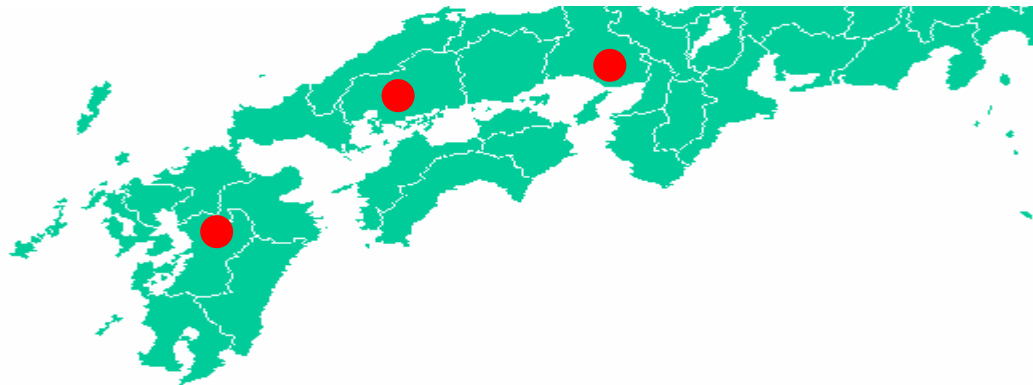
# ハイウェイ彩家



白鳥PA(下り)店 (兵庫県)

奥屋PA(上り)店 (広島県)

玉名PA(上り)店 (熊本県)



食事のできるイートイン  
スペース (選菜御膳)

メディカルコーナーや  
ドラックコーナーを完備

リラクゼーション  
コーナーの設置





株式  
会社

ポプラ

## 陸上自衛隊 山口駐屯地店舗

当社としては初の自衛隊基地内への出店となります。

2008年4月には2店目の基地内出店として航空自衛隊 防府北基地店がオープンしております。



ポプラ 山口駐屯地店



株式  
会社

ポプラ

## 千葉新港店

千葉県美浜区新港 2 2 1 - 5  
営業時間 7時～23時  
免許品 タバコあり・酒なし  
店舗規模 90.80㎡(27坪)

セルフスタンドの管理とコンビニ  
エンス運営、カーケアショップの  
複合タイプ店舗







株式  
会社

ポプラ

## 新商品の取組

---

### フライヤー導入による店内調理

ホットプレートやウォーマーによる加熱調理に加え、店内で揚げるフライヤーを導入開始いたしました。

2008年2月末時点で54店舗へ導入を完了いたしました。

導入店舗の1ヶ月あたりの売上平均は163,000円を計上しており今後、さらに導入店舗の拡大を予定しております。

### できたて弁当

フライヤー導入店舗にて、店内調理のから揚げ、店内炊飯のご飯を使用して「できたて唐揚げ弁当」を9店舗で実験販売を開始いたしました。

1日あたり20～40食の実績を上げております。

3～4期は実施店舗の拡大を予定しております。

## 環境への取組

### レジ袋削減

従来品においても薄肉化等で削減を実施しておりましたが、更に「取っ手部分」の見直しなどにより従来品より4.2%の軽量化を実施いたしました。これにより、年間約610万枚のレジ袋削減となります。

### リサイクル

自社の全ての弁当工場（福岡、広島、岡山、神奈川）では、原材料仕入や製造工程の仕組みを改善することで、又、店舗においては発注の精度を向上させロス管理を徹底し、食品廃棄物の「発生抑制」に努めています。全ての弁当工場で揚物に使用し不要となった廃油は、リサイクル業者を通じ、塗料や石鹼、肥飼料の原料へ「再生利用（リサイクル）」しています。

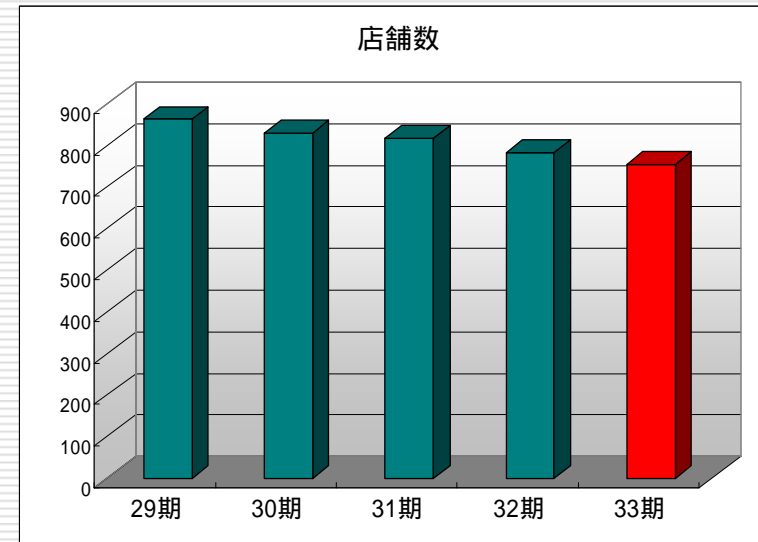
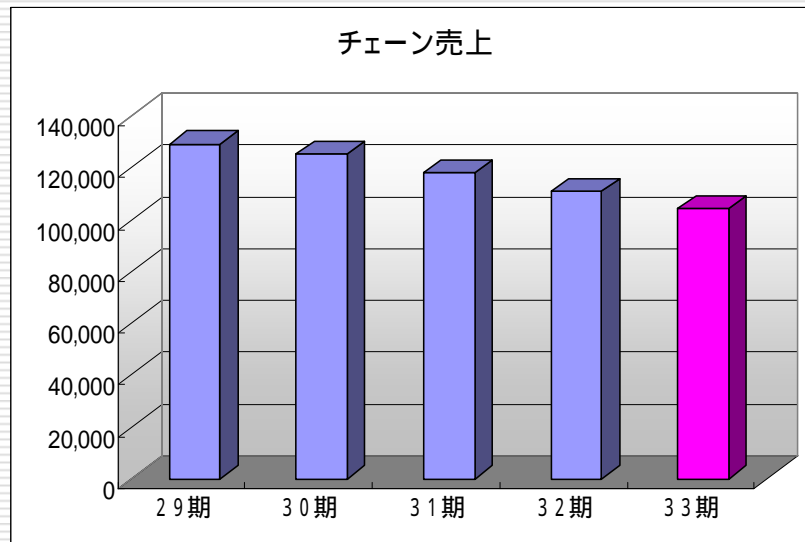
また、一部の地域において、店舗で発生する売れ残り商品は、リサイクル業者を通じて、肥料へと「再生利用（リサイクル）」しており、今後は飼料化・メタン化等の実験、弁当工場での生ゴミのリサイクル及び店舗の展開地域の拡大、を計画しています。



---

# 企業改革の推進

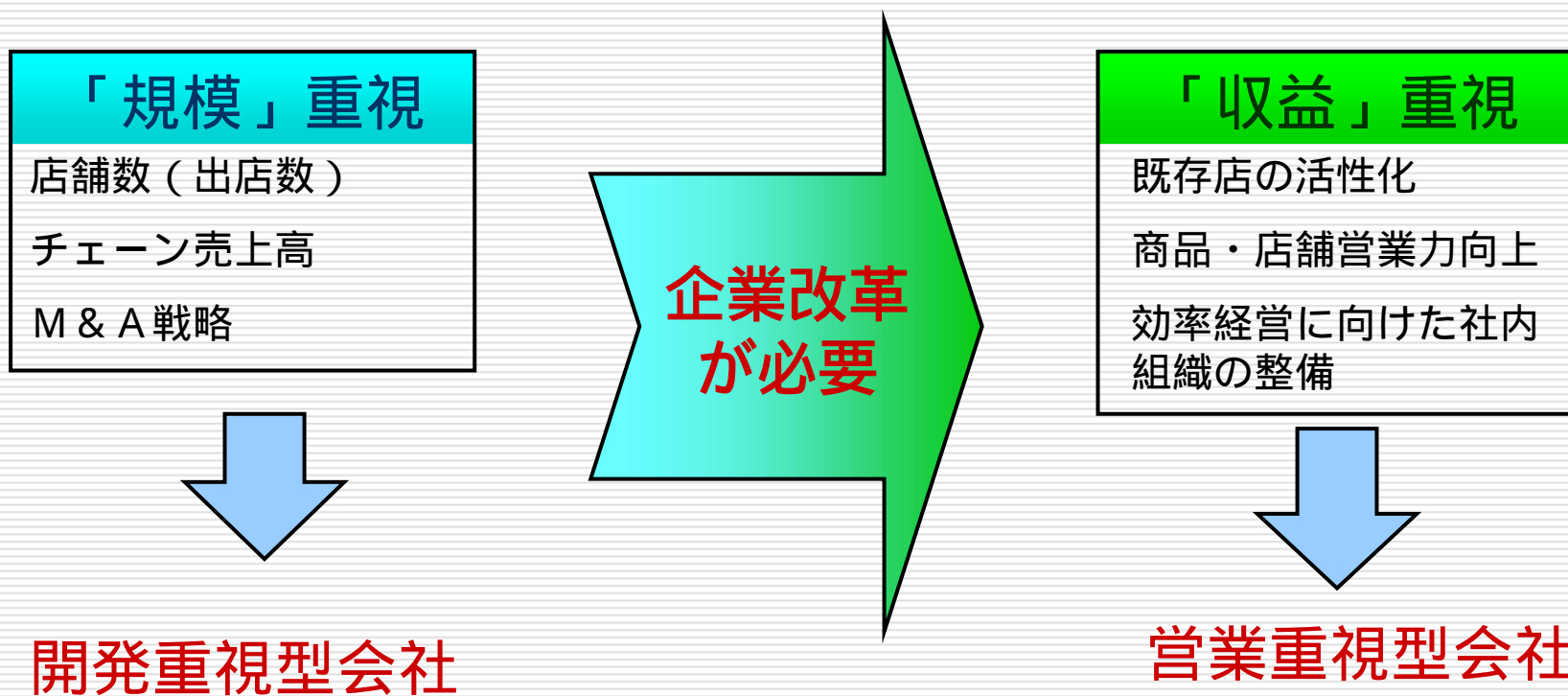
# 企業改革の推進



「店舗数・売上高」という**規模重視型の経営**から

「利益・効率性」など**収益性重視型の経営**への変革

# 企業改革の推進



# 企業改革の推進

## □ 過去の経験則からの脱却

整 理

ビジネスモデルの精査

- ・ 売上ロイヤリティ制度
- ・ 製販一貫体制
- ・ 直営事業

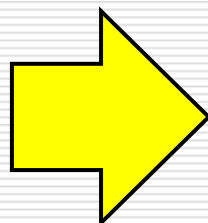
部門別収益性の追求

整 備

成長への準備

- ・ 商品供給事業の拡充
- ・ 異業種との提携
- ・ 新規チャネル開発

社内制度改革



黒字化に向けた経営基盤の確立

- 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>