



第34期中間期(2008年8月期)決算説明会資料

2008年10月21日

株式会社ポプラ

第34期中間期(2008年8月期)決算概要

(連結)	2007年8月期	34期中間期(2008年8月期)		
	昨年実績	実績	前期比(%)	予算比(%)
売上高	31,720	32,133	101.3	102.8
営業利益	484	600	123.9	304.5
経常利益	508	630	124.1	295.7
当期純利益	27	2,513		
EPS(円)	2.71			

単位:百万円

(個別)	2007年8月期	34期中間期(2008年8月期)		
	昨年実績	実績	前期比(%)	予算比(%)
チェーン売上高	53,955	54,077	100.2	107.4
売上高	31,083	31,193	100.4	102.9
営業利益	514	598	116.2	332.2
経常利益	495	602	121.7	304.0
当期純利益	20	2,617		
EPS(円)	2.08	—		

単位:百万円

予算比は、業績修正前の予算にて算出

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	18,738	106.3%	60.1%	17,603	106.4%
加盟店からの収入	1,670	108.0%	5.4%	1,776	94.0%
卸売上	9,720	95.6%	31.2%	10,716	90.7%
その他営業収入	1,063	110.8%	3.4%	987	107.7%
営業収入合計	31,193	102.9%	100.0%	31,083	100.4%

- ・Taspo導入による「たばこ」および「たばこ関連商品」の売上増加と7月の猛暑による売上増加。
- ・チェーン売上増加に伴うロイヤリティ収入等、加盟店からの収入増加及びリベート等の増加。

出店閉店の状況

34期中間期

	実績	計画	差異
出 店	17	27	10
閉 店	40	58	18
期末店舗数	732	724	8

- ・新規出店優先から既存店舗の再建優先に一時的な軌道修正
- ・売上上昇による加盟店舗の解約等が減少

特別損失の計上

減損損失の内訳

単位：百万円

		2008年8月期	科目別内訳	
直営店舗減損損失		2,205	建物および構築物	1,707
土地評価損等		324	器具備品	289
子会社減損等		180	土地	309
			その他	404
合計		2,709		2,709

今回の減損損失等の計上により、下期以降の経営基盤の安定化に寄与するとともに健全な財務体質を目指します。

特記事項

- ・直営店舗245店舗のうち、現在および将来的に赤字が予測される店舗177店舗を対象。
- ・すべての連結子会社についても資産再評価を実施。
- ・自社所有すべての土地の再評価を実施した結果、岡山事務所ほか合計3件に適用。

連結子会社の状況

連結子会社の状況

単位:百万円

会社名	売上高	経常利益	当期純利益
大黒屋食品	598.0	0.1	0.6
ポプラ保険サービス	11.8	4.2	2.9
キリン堂薬局	723.3	2.2	4.6
ポプラ企画	15.0	5.3	5.2
子会社計	1,348.3	7.2	2.9

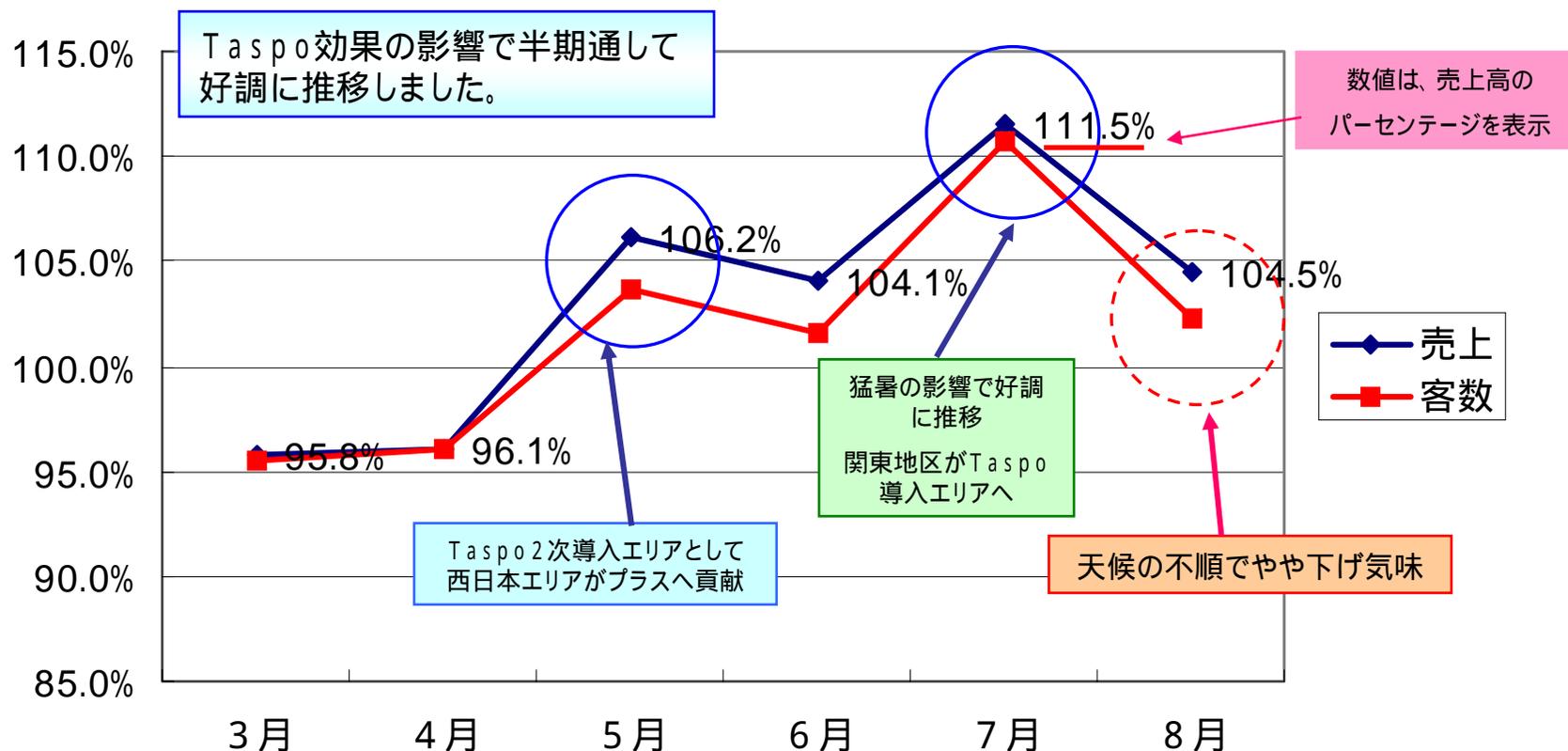
キャッシュフロー

単位:百万円

	2007年8月度	2008年度8月	2008年2月度 (33期期末)
営業活動による キャッシュフロー	2,607	7,045	2,241
投資活動による キャッシュフロー	1,555	4,327	2,279
財務活動による キャッシュフロー	200	175	486
フリー キャッシュフロー	1,052	2,718	38
現金および 現金同等物残高	3,842	5,008	2,466

2008年度8月は末日が銀行休業日

既存店前年比の推移



中間期既存店前年比 104.8% (46ヶ月ぶりの既存店前年比プラスへ)

Taspo効果が全カテゴリーに波及したために大幅なプラスへ

第34期通期(2009年2月期)決算の計画

(連結)	2009年2月期	34期中間期(2008年8月期)		
	昨年実績	見込	前期比(%)	予算比(%)
売上高	62,333	61,697	99.0	100.8
営業利益	734	837	114.0	297.8
経常利益	810	880	108.6	282.0
当期純利益	75	▲ 2,585		
EPS(円)	7.53			

単位:百万円

(個別)	2009年2月期	34期期末(2009年2月期)		
	昨年実績	見込	前期比(%)	予算比(%)
チェーン売上高	104,161	105,391	101.1	107.6
売上高	60,656	59,427	97.9	100.2
営業利益	758	827	109.1	334.8
経常利益	795	847	106.5	300.3
当期純利益	68	2,692		
EPS(円)	6.88	—		

単位:百万円

予算比は、業績修正前の予算にて算出

第34期通期(2009年2月期)決算の計画 出店閉店計画 既存店前年比

出店閉店の計画

	出店	閉店	純増	総店舗数
上期	17	40	▲ 23	—
下期	3	30	▲ 27	—
通期	20	70	▲ 50	705

34期下期は、既存店舗の活性化のための投資を中心とするため、
新規出店は当初計画の39店舗を下回る予定。

閉店に関しては、不採算直営店舗20店およびF C店舗の解約閉店10店舗を見込む。

既存店前年比の計画

下期計画 103.0%
通期計画 103.9%



第34期上期の活動内容

出店の状況

- 3月：千葉新港店……………宇佐美鉱油とのGS併設型店舗
- 4月：防府北基地店……………航空自衛隊防府北基地内店舗
- 5月：大分畑中西店……………パチンコホール併設型店舗
- 6月：都営本八幡駅店……………定期券売場併設店舗

< 新業態店舗 >

3月：生活彩家 赤坂店 - S.P.STATION -

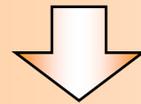
通常のコンビニとは違う、新しい空間をお客様にご提供する事をコンセプトとした店舗です。店内にはゆっくりくつろげる喫煙スペースや休憩スペースも設置しております。



第34期上期の活動内容

商品力の向上

- ・オリジナル100円菓子ブランド「いい菓んじ」の全面リニューアル実施



デザインを含め一新、リラックスをシリーズコンセプトに

「くつろぎ選菓」として10/10より展開

好調な低価格菓子のリニューアルを行い、売上アップを狙います。

- ・地元女子大との共同制作弁当の販売 (8月)





「上期の振り返り」 「下期の取組み」 「中期経営方針」

「上期の振り返り」

業績について

・営業利益・経常利益

営業利益600百万円、経常利益630百万円となり、前年(前年比123.9%、124.1%)
予算(予算比304.5%、295.7%)を達成

・当期純利益

2,513百万円(直営店舗減損損失・土地評価損・子会社等減損として特別損失を計上
将来的な経営基盤の安定化に寄与)

取組むべき項目

- ・商品・営業力の強化
- ・店舗網の拡大
- ・内部統制の整備

健全な財務内容でスタートが
出来る環境の整備

社内改革

- Pプロジェクトの推進 (3月～5月)
- 営業推進室の新設 (6月)
- 新人事制度の導入 (9月～)

時流変化に対応するため

半期そして単年度の事業目標を確実に遂行することが必要

下期の取り組み ~ 下期重点目標 ~

35期黒字化・復配に向けた整備として

営業的施策の強化に取り組む。

下期重点目標

不採算直営店の閉店

既存店の活性化

製造・卸機能の強化

本社機能の強化

営業力の強化

ドラッグコンビニの体制整備

下期の取り組み

不採算直営店の閉店

- ・不採算直営店舗の閉店

20店舗程度の不採算店舗閉店を実施し、収益改善を進める
人材再配置を行う

既存店の活性化

- ・既存店の改装を実施（西日本地区を中心に進める）

70店舗～100店舗規模での改装を実施する

販売力強化・活性化を図る

下期の取り組み

製造・卸機能の強化

・卸機能

設備の強化により、物流コストを削減
物流の集約化を図る

・製造機能

新製法の機器等を投入
商品力のある商品を開発できる体制

本社機能の強化

・商品部・システム部の本社集約

商品政策の強化・意思決定の迅速化

・本部スタッフ部門の分割

重複業務削減によりコストダウン

下期の取り組み

営業力の強化

・ユニフォームの刷新

作業性が良く高機能な仕様に変更

2009年2月に全店変更予定

・マニュアルの再整備

店舗オペレーションの向上を目的とした

マニュアルの整備

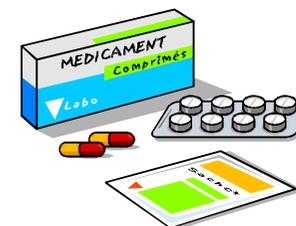
新ユニフォーム デザイン案



ドラッグコンビニの体制整備

25名が登録販売者資格に合格

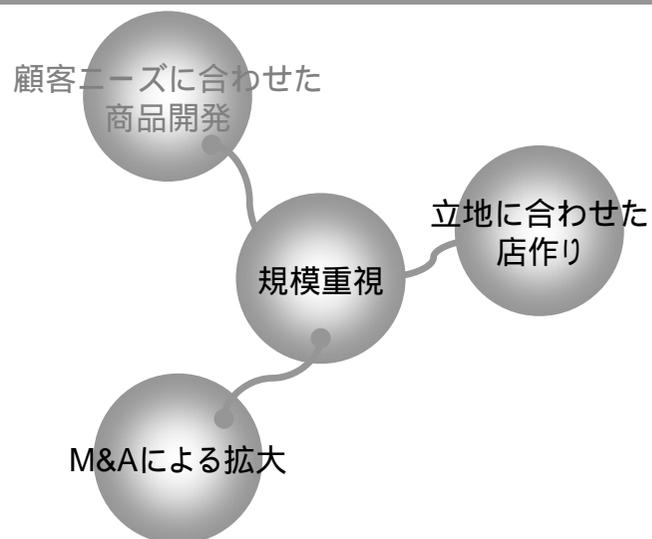
コンビニエンスとドラッグストアの複合店舗の検討



「中期経営方針」～過去戦略からの変更点～

従来の経営方針

出店、または開発主導の経営



課題

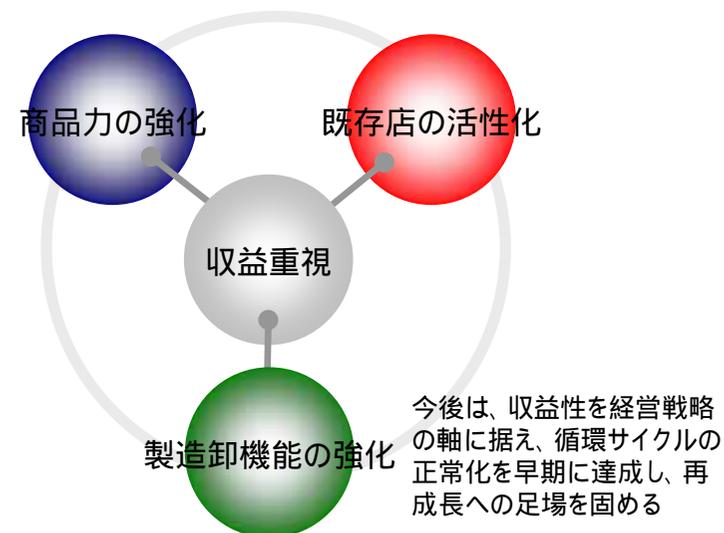
出店重視により資金が他に充当されない開発型の投資が進んだ

製造卸利益の維持強化のための商品力の低下を招いた。

M & Aによる拡大によって、各地区本部の業務平準化が困難になっている。

今後の経営方針

営業主導の経営



対策

既存店に対する改装投資による活性化

内製化や物流集約見直し等を通じた製造卸機能強化

商品部の本社集約による商品開発力を強化

意思決定の迅速化

「中期経営方針」 ~ 当社のビジネスモデル ~

製販一貫体制



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
粗利分配制度

経営指導
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	10年 ~ 15年
違約金	なし	あり
最低保障制度	なし	あり

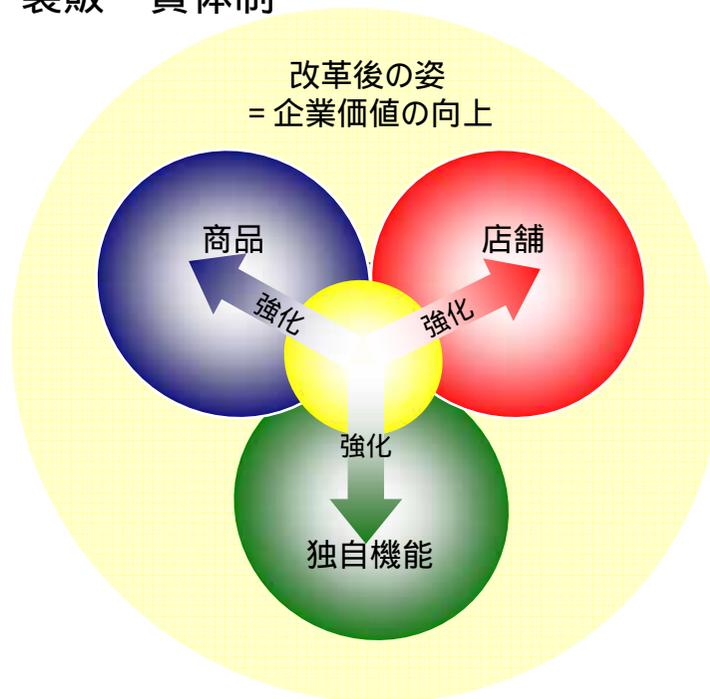
加盟店オーナーにとって自由度の高いロイヤリティ体系は当社の強みであり、低日販でも成り立ちうる商品供給等の独自モデルは相対的に優位にあり、独自機能の再強化でCVS市場全体の受け皿となりうる。

「中期経営方針」 ～ 戦略指針 ～

配当可能利益の回復・維持を最重要課題とし、中堅コンビニとしてのポジショニングを確立するために「商品」「店舗」「独自機能」の3つの強化を図ります。

ポプラの事業モデル

- ・売上ロイヤリティ制度
- ・製販一貫体制



店舗戦略

短期

不採算直営店の整理、及びドミナンス再構築に向けたスクラップ&ビルドの強化

中長期

店舗網の拡充によるドミナント戦略、及び看板替えによるリージョナルチェーンとしての成長

独自機能戦略

短期

内製化や物流見直し等を通じた製造卸機能強化、及び低日販対応の事業開発の強化

中長期

製造卸機能の強化に繋がる提携を模索・追求する。

商品戦略

短期

自社製造米飯の商品開発、及び販促・キャンペーン等による日販強化、フライヤー導入、帳合集約

中長期

POSシステムの刷新によるサービスレベルの向上、及び出遅れているサービス日販の取り込み

-
-
- 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>