

40周年に向けて

2007年2月期(第32期)決算会社説明会

2007年4月17日(火)

10:00~



株式
会社

ポプラ



株式
会社



2007年2月期決算概要

<連結>

(単位：百万円)

	2007年2月期決算		
	実績	予算比	前期比
営業収入合計	62,179	100.0%	96.6%
営業利益	1,430	100.4%	74.6%
経常利益	1,428	100.3%	72.3%
当期純利益	569	100.8%	61.5%
1株当り純利益	58.08円	—	—

※ 営業利益、経常利益の減少は、FC店舗減少(643店→548店:▲95)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。

※ 当期より減損会計の導入により 254百万円の特別損失を計上しています。



株式会社

ポプラ

2007年2月期決算概要

<単体>

(単位：百万円)

		2007年2月決算			
		実績	予算比	前期比	
チェーン全店売上高		110,798	100.0%	93.9%	
営業収入合計		59,165	100.0%	103.4%	
内訳	卸売上	24,297	構成比	41.0%	—
	直営店売上	28,374		48.0%	—
	加盟店からの収入	4,150		7.0%	—
	その他の営業収入	2,344		4.0%	—
	合計	59,165		100.0%	—
営業利益		1,550	100.1%	70.4%	
経常利益		1,350	100.2%	64.4%	
当期純利益		423	100.2%	69.4%	
1株当たり純利益		43.21円	—	—	

※ 営業利益、経常利益の減少は、FC店舗減少(643店→548店:▲95)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。

※ 当期より減損会計の導入により 254百万円の特別損失を計上しています。



株式
会社



2007年2月期 出店閉店状況

◆ 出店、閉店状況

- 計画 出店59店 閉店 53店 純増 6店 総店舗数824店
- 実績 出店33店 閉店 67店 純増▲34店 総店舗数784店

■ スーパーコンビニの出店状況 ()内、2007年2月期出店店舗数

関東地区	2店舗	(1店舗)
関西地区	8店舗	(0店舗)
北陸地区	3店舗	(1店舗)
東中国四国地区	4店舗	(1店舗)
西中国地区	7店舗	(2店舗)
九州地区	8店舗	(0店舗)
<hr/>		
全店合計	32店舗	(5店舗)



株式会社



連結子会社の状況（2007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	1,232	8	6
ポプラ保険サービス	22	8	5
ハイ・リテイル・システム	375	2	1
エフジーマイチャミー	31	▲ 8	▲ 16
酒小会社（24社）	3,499	▲ 131	▲ 158
子会社計	5,159	▲ 121	▲ 162

※酒小会社は、酒の自由化に伴い、清算・合併・FC化等で整理中。

（今期末目途に全会社整理完了予定）



株式会社



2008年2月期通期の計画

<連結>

(単位：百万円)

	2008年2月期	
	金額	前期比
営業収入合計	64,378	103.5%
営業利益	1,432	100.2%
経常利益	1,442	101.0%
当期純利益	413	72.7%
1株当り純利益	41.27円	—

※ 当期純利益の前期比72.7%については、減損会計による特別損失200百万円を計上していること及び、前期は、子会社解散による法人税等の負担額軽減があったことによるものです。



株式
会社

ポプラ

2008年2月期通期の計画

<単体>

(単位：百万円)

	2008年2月期	
	金額	前期比
チェーン全店売上高	110,091	99.4%
営業収入合計	63,816	107.9%
営業利益	1,423	91.8%
経常利益	1,439	106.6%
当期純利益	412	97.3%
1株当り純利益	41.09円	—

※通期既存店売上前年比 98.4%で計画。



株式
会社



2008年2月期出店閉店計画

◆ 出店、閉店計画

- 上期計画 出店 32店 閉店 34店 純増 ▲2店
- 通期計画 出店 72店 閉店 62店 純増 10店 総店舗数 794店
(Sタイプ店舗出店 30店)

地区別	出店	閉店	純増	店舗数
関東	21	12	9	216
関西	8	8	0	55
北陸	6	1	5	41
東中国四国	17	16	1	157
西中国	11	16	▲5	177
九州	9	9	0	148
合計	72	62	10	794

ポプラビジネスモデル

- ①店舗開発
- ②売上ロイヤリティ制度
- ③製販一貫体制
- ④地区本部組織
- ⑤商品供給事業



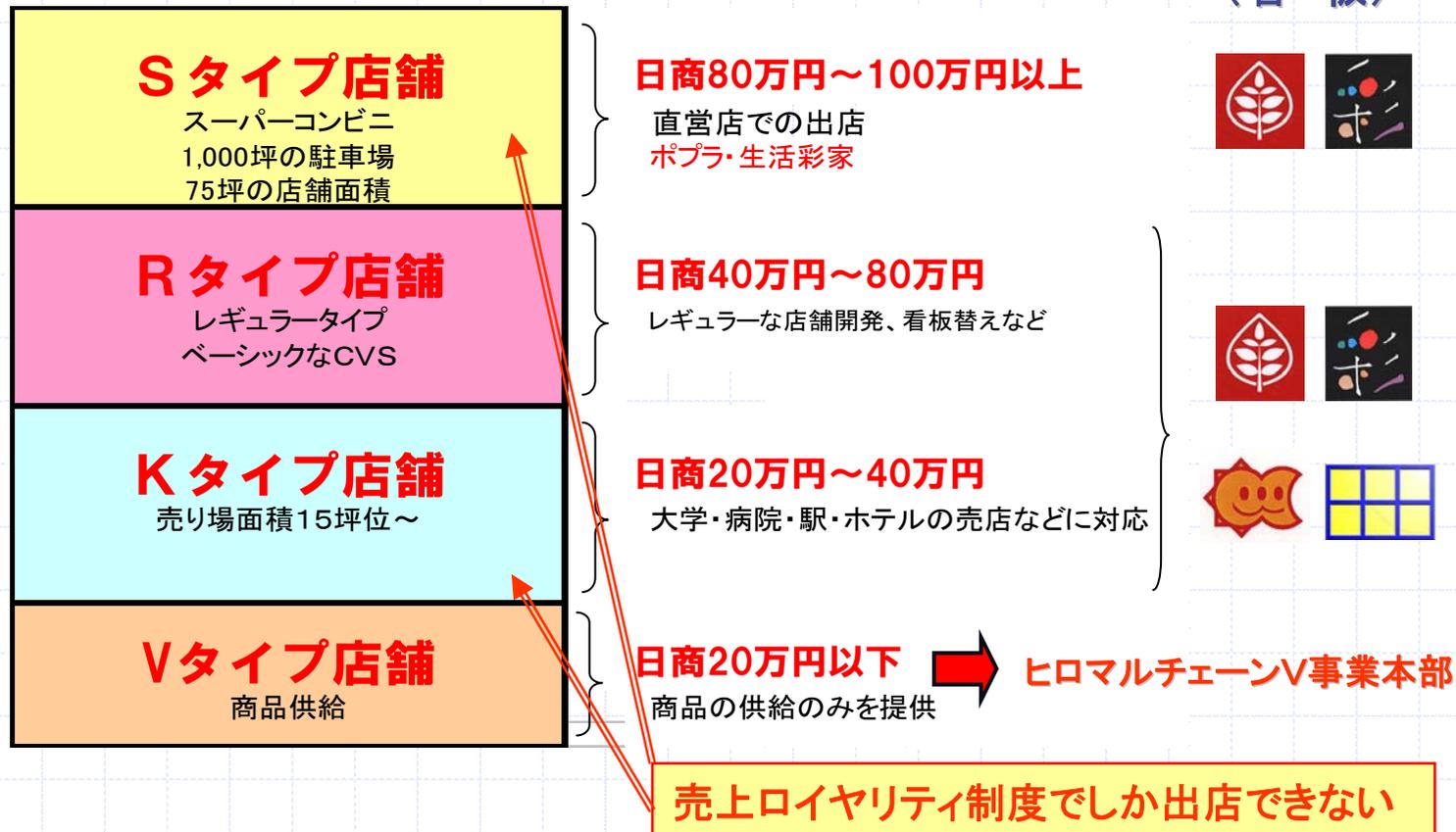
株式会社

ポプラ

ポプラビジネスモデル



① 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

② 売上ロイヤリティ制度 — 経営指導 —

= 加盟契約概略 =

	ポプラ	一般的なCVSの場合
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%) 粗利配分制度
加盟金	100万円	約300万円
保証金	3万円 / m ²	
契約期間	5年	10~15年
違約金	なし	あり

= 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~
駅売店~ホテルなど

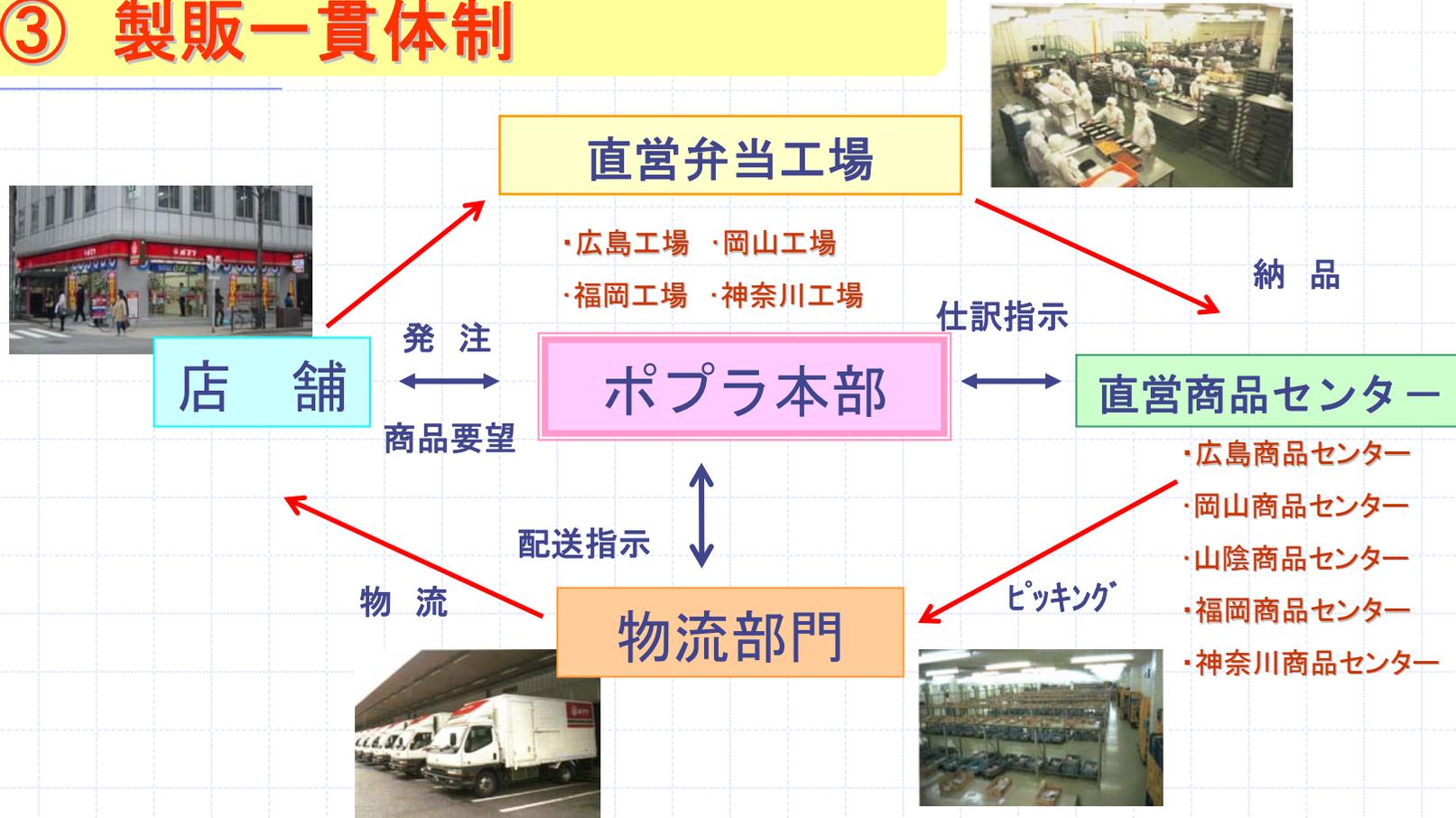


株式会社

ポプラ

ポプラビジネスモデル

③ 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



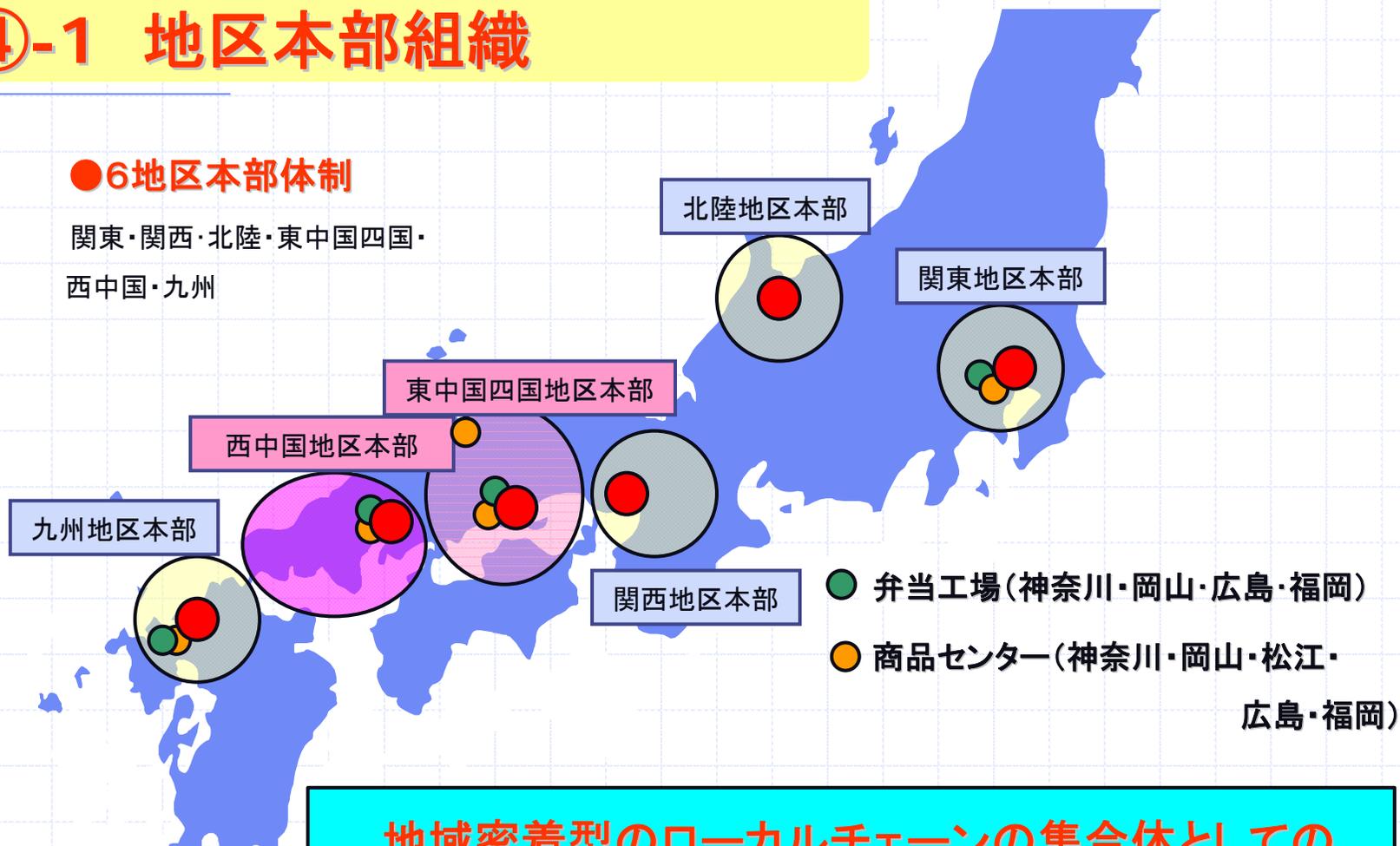
株式
会社

ポプラ

④-1 地区本部組織

●6地区本部体制

関東・関西・北陸・東中国四国・
西中国・九州



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

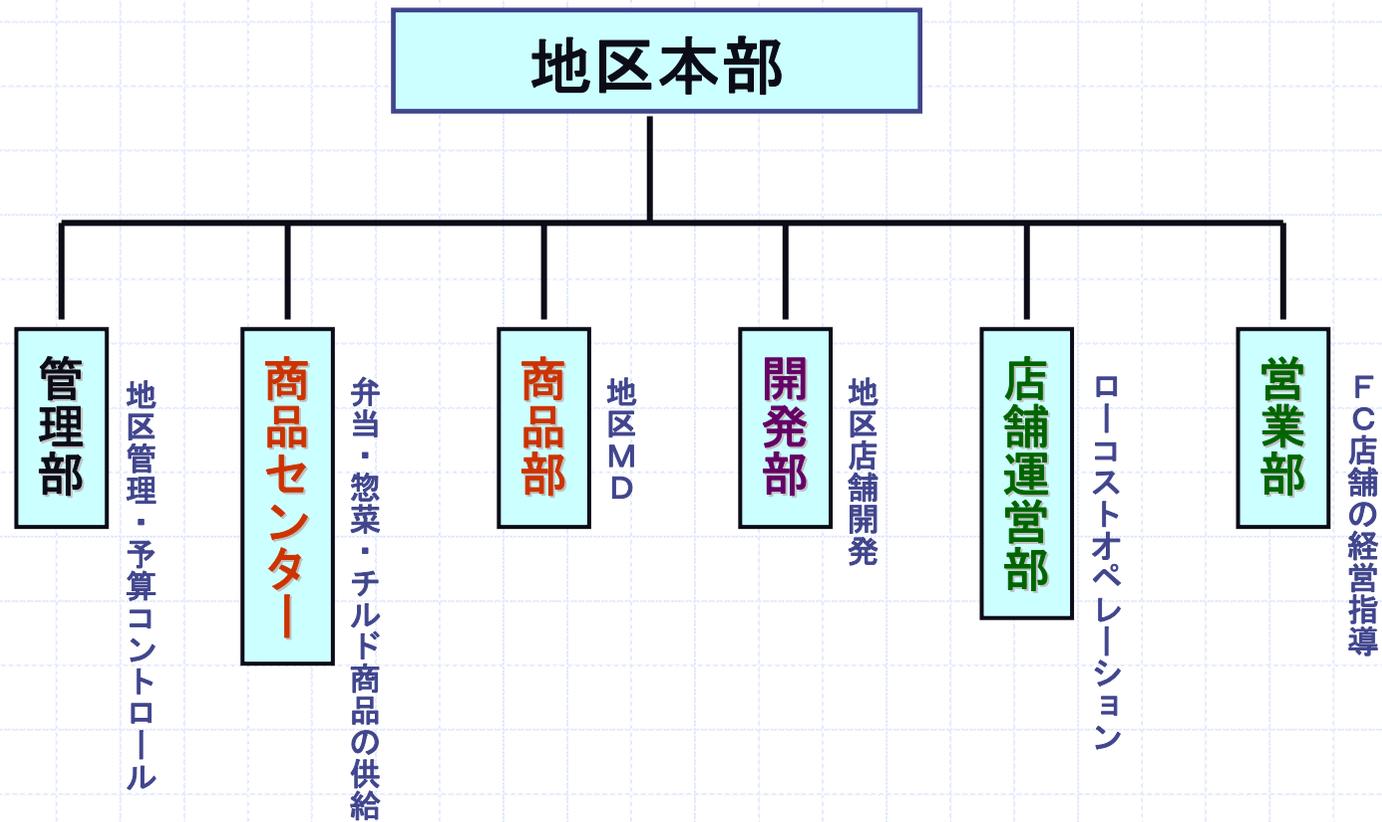


株式
会社

ポプラ

ポプラビジネスモデル

④-2 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



株式
会社

ポプラ

ポプラビジネスモデル

⑤ 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 234店舗
- 売上高 20億円予定（33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



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



グランメルシー日比谷店



病院併設

ホスピタル
ヴァローレ店



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



ポプラ商品政策

- ① HOT弁当
- ② 地域MD



株式会社

ポプラ



株式
会社

ポプラ

商品政策

① HOT弁当

HOT弁当の強化、商品力アップ



サラダや漬物が
温まりません。

お客様のニーズにあわせた
メニュー提案



炊き立てご飯を
お詰めします

地域のニーズにあわせた
メニュー提案



商品政策

② 商品 (地域MDの充実)

地域密着型商品開発

中国エリア 地域限定商品



- ・カープICCHまん
- ・カープおつまみ
- ・せんじ肉

関西エリア 地域限定商品



- ・三輪そうめん
- ・わらい監修 ねぎ焼、海鮮焼きそば
- ・いかなごぎ煮おにぎり

北陸エリア 地域限定商品



- ・なべ野菜味噌
- ・ブラックラーメン
- ・ビーバー
- ・大門素麺

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

スーパーコンビニ

- ①スーパーコンビニとは
- ②スーパーコンビニの出店例
- ③新型Sタイプ モデル



株式会社

ポプラ



株式
会社

ポプラ

① 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
品揃えと販売方法の追求
- 概要
 - ◆ 店舗面積 (75坪以上)
 - ◆ 大型駐車場の完備 (500~1,000坪)
 - ◆ アイテム数 約4,500アイテム~約6,000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

ロードサイト型 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



株式会社

ポプラ

②-1 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

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

②-2 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



+α

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)



株式会社

ポプラ

②-3 Sタイプ店舗の出店モデル例

関東地区 (町田木曾町店)

住宅立地型S-CVS

実験店リニューアル

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



弁当・FFの強化
雑貨・書籍の充実

・ドリンクバー



・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

住宅立地型の商材をプラス

店舗面積 75坪 敷地面積 400坪

- ・セルフおでん
- ・HOT FF

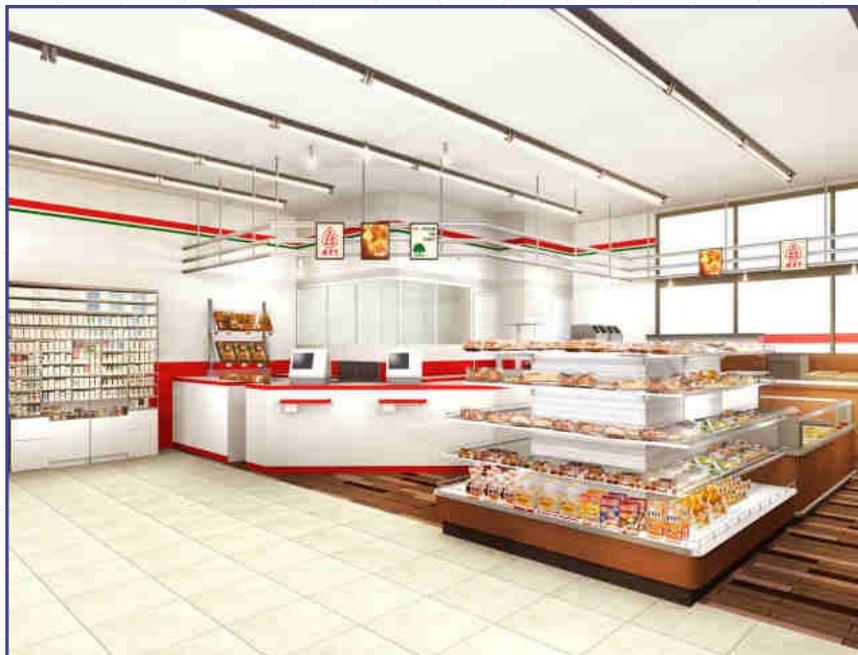


株式
会社

ポプラ

③-1 2007年 新型Sタイプ モデル

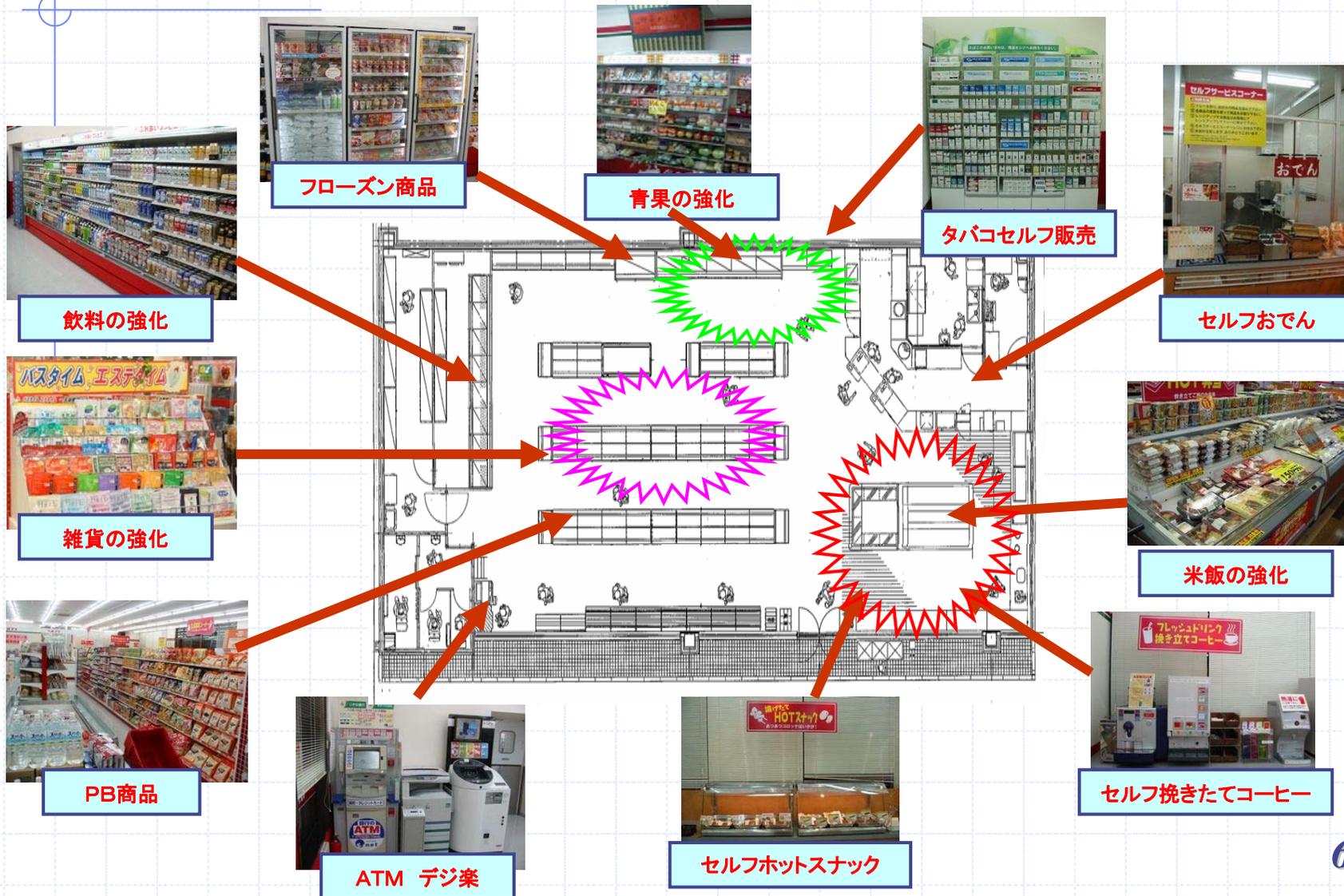
Super Convenience Store
New Style



より便利なCVSを目指して

- ・店舗面積 75坪
- ・品揃えの充実 ⇒ 4,500アイテム
- ・セルフ販売
- ・FF、弁当の強化 ⇒ おいしさの追求
 - ・弁当、サンドイッチ、ハンバーガー
 - ・フライドチキン、コロッケ
 - ・HOTコーヒー、ドリンク
 - ・おでん、中華まん etc

③-2 新型Sタイプ 弁当・FFの強化





株式
会社

ポプラ

経営ビジョン

- ① ナショナルチェーンを目指す
- ② 中期計画
- ③ 独自路線の堅持



株式
会社

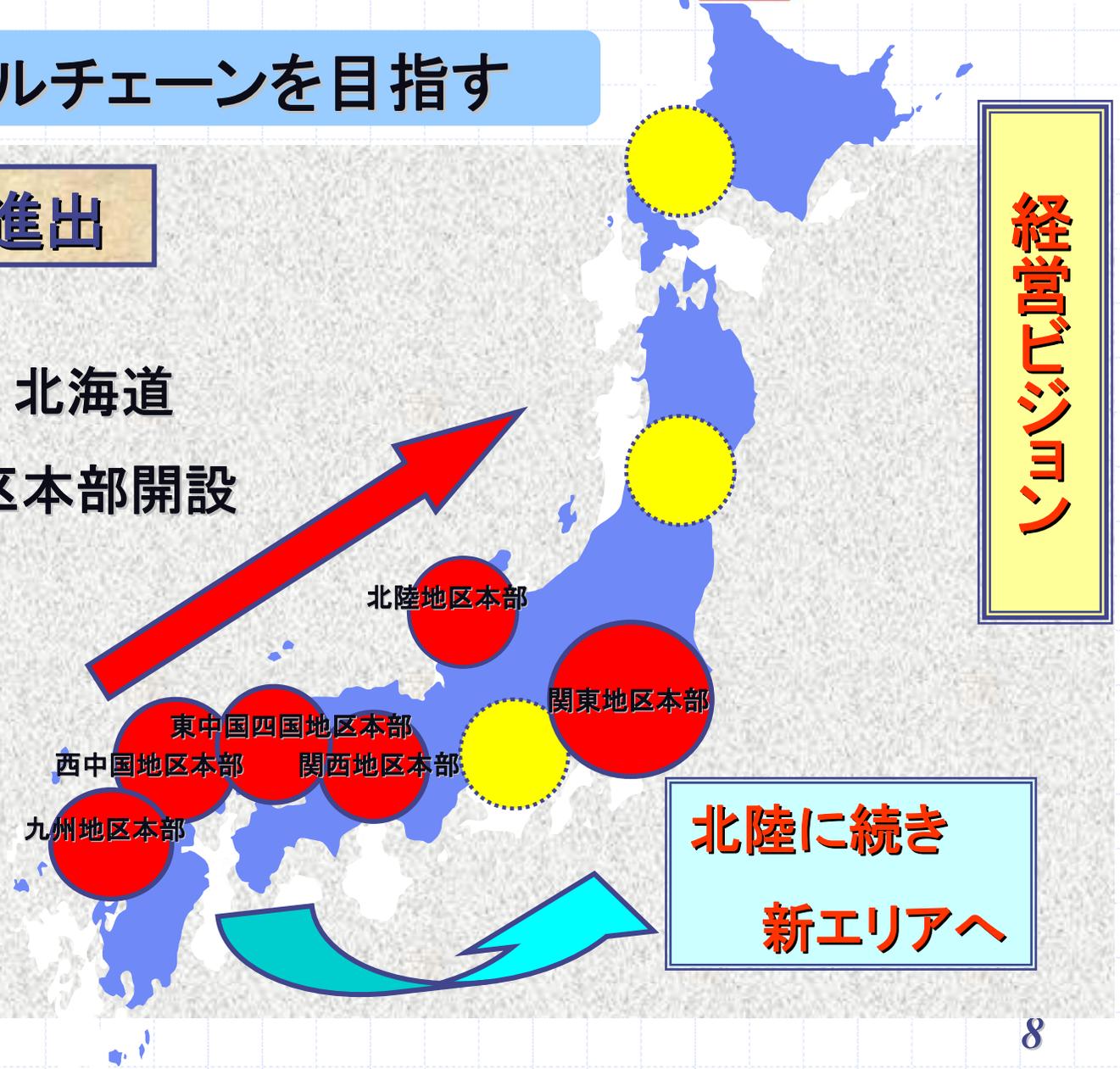
ポプラ

① 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

経営ビジョン



北陸に続き
新エリアへ



株式会社



②中期計画

【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	33	784	72	794	58	807
	閉 店	67		62		45	
	実 増	▲34		10		13	

【損益計画】

※連結データ

	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	110,798	93.9%	110,091	99.4%	115,280	104.7%
純 売 上	62,179	96.6%	64,378	103.5%	66,628	103.5%
営業利益	1,430	74.6%	1,432	100.1%	1,656	115.6%
経常利益	1,428	72.3%	1,442	101.0%	1,674	116.1%
純 利 益	569	61.5%	413	72.6%	518	125.4%



株式
会社

ポプラ

③ 独自路線の堅持

- ・ **スーパーコンビニの出店**
 - 目標 200店舗
 - 競争力の確立
- ・ **売上ロイヤリティ制度の追求**
 - 加盟店利益の確保

経営ビジョン

 **ポプラ**の社会的ポジションの確立



株式
会社

ポプラ

- 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>