

40周年に向けて

2008年2月期(第33期)中間決算概要





株式会社



2008年2月期中間決算概要

< 連結 >

(単位 : 百万円)

| | 2008年2月中間期決算 | | |
|---------|--------------|--------|-------|
| | 実績 | 予算比 | 前期比 |
| 営業収入合計 | 31,720 | 100.0% | 99.9% |
| 営業利益 | 484 | 102.5% | 52.4% |
| 経常利益 | 508 | 102.4% | 55.8% |
| 当期純利益 | 27 | 84.4% | 8.5% |
| 1株当り純利益 | 2.71円 | - | - |

営業利益、経常利益の減少は、FC店舗の減少(583店 528店: 55店 酒子会社含む)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あります。

当期純利益の減少は、減損会計に伴う特別損失の計上(2億1,500万円)によるものであります。



2008年2月期中間決算概要

< 単体 >

(単位：百万円)

| | | 2008年2月中間決算 | | | |
|-----------|----------|-------------|---------|--------|---|
| | | 実績 | 予算比 | 前期比 | |
| チェーン全店売上高 | | 53,955 | 100.0% | 93.6% | |
| 営業収入合計 | | 31,083 | 100.0% | 102.8% | |
| 内 訳 | 卸売上 | 10,716 | 構成 比 | 41.0% | - |
| | 直営店売上 | 17,603 | | 56.6% | - |
| | 加盟店からの収入 | 1,777 | | 5.7% | - |
| | その他の営業収入 | 987 | | 3.2% | - |
| | 合計 | 31,083 | | 100.0% | - |
| 営業利益 | | 514 | 100.2% | 52.3% | |
| 経常利益 | | 495 | 100.4% | 53.5% | |
| 当期純利益 | | 20 | 90.9% | 6.2% | |
| 1株当たり純利益 | | 2.08円 | - | - | |

営業利益、経常利益の減少は、FC店舗の減少(608店 529店: 79店 酒子会社含まず)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あります。

当期純利益の減少は、減損会計に伴う特別損失の計上(2億1,500万円)によるものであります。



2008年2月中間期 出店閉店状況

◆ 出店、閉店状況

- 計画 出店31店 閉店 30店 純増 1店 総店舗数782店
- 実績 出店19店 閉店 29店 純増 10店 総店舗数774店

■ スーパーコンビニの出店状況 ()内、2008年2月中間期出店店舗数

| | | |
|---------|------|-------|
| 関東地区 | 2店舗 | (0店舗) |
| 関西地区 | 8店舗 | (0店舗) |
| 北陸地区 | 4店舗 | (1店舗) |
| 東中国四国地区 | 5店舗 | (1店舗) |
| 西中国地区 | 7店舗 | (0店舗) |
| 九州地区 | 8店舗 | (0店舗) |
| <hr/> | | |
| 全店合計 | 34店舗 | (2店舗) |



連結子会社の状況(2008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。

(単位：百万円)

| | 会社名 | 売上高 | 経常利益 | 当期利益 |
|-----------------------|--------------|-------|------|------|
| 連 結 デ ー タ | 大黒屋食品 | 615 | 1 | 1 |
| | ポプラ保険サービス | 12 | 3 | 2 |
| | ハイ・リテイル・システム | 154 | 15 | 15 |
| | エフジーマイチャミー | 14 | 1 | 1 |
| | キリン堂薬局 | 0 | 0 | 0 |
| | 酒小会社(20社) | 312 | 39 | 24 |
| | 子会社計 | 1,108 | 49 | 35 |

酒子会社については、酒の自由化に伴い精算・合併・FC化等で今期中に整理完了予定。



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 | 61,592 | 99.1% |
| 営業利益 | 893 | 62.4% |
| 経常利益 | 922 | 64.6% |
| 当期純利益 | 238 | 41.8% |
| 1株当り純利益 | 23.73円 | - |

既存店売上の回復の遅れ、出店数の未達等を鑑み、9/28に修正発表しております。



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 | 104,887 | 94.7% |
| 営業収入合計 | 60,662 | 102.5% |
| 営業利益 | 924 | 59.6% |
| 経常利益 | 915 | 67.8% |
| 当期純利益 | 219 | 51.7% |
| 1株当たり純利益 | 21.83円 | - |

既存店売上の回復の遅れ、出店数の未達等を鑑み、9/28に修正発表しております。



2008年2月期出店閉店計画

◆ 出店、閉店計画

下期計画

- 当初下期計画 出店 41店 閉店 32店 純増 9店
- 修正下期計画 出店 22店 閉店 24店 純増 2店

通期計画

- 当初通期計画 出店 72店 閉店 62店 純増 10店 総店舗数 794店
- 修正通期計画 出店 41店 閉店 53店 純増 12店 総店舗数 772店

トピックス

・9/24の九州自動車道路 玉名PA(上り)店の出店ほか、高速道路PAへの出店予定

ポプラビジネスモデル

本部組織

店舗開発

売上ロイヤリティ制度

製販一貫体制

商品供給事業



株式会社

ポプラ

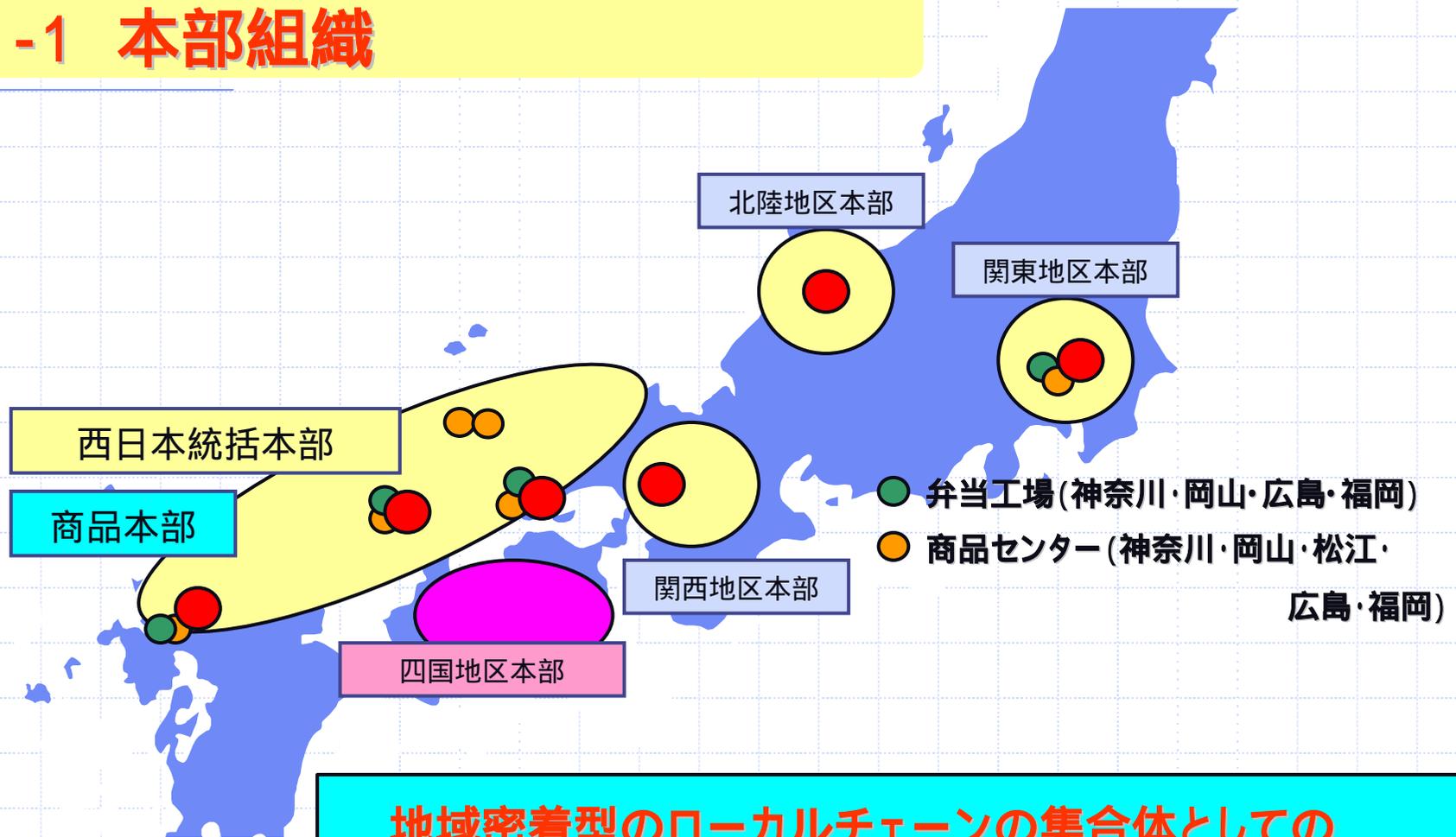
ポプラビジネスモデル



株式
会社

ポプラ

-1 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

-2 本部組織

◆ 西日本統括本部

- 西日本地区の業務推進体制を強化するため、東中国、西中国、九州の3地区を5ブロックに細分化し、これを統括する西日本統括本部を新設。

◆ 商品本部

- マーチャンダイジング機能の強化ならびに意思決定の迅速化を図るため、NB商品担当の商品統括部、地域商品担当の地区商品部を取りまとめる「商品本部」を新設。

ポプラビジネスモデル



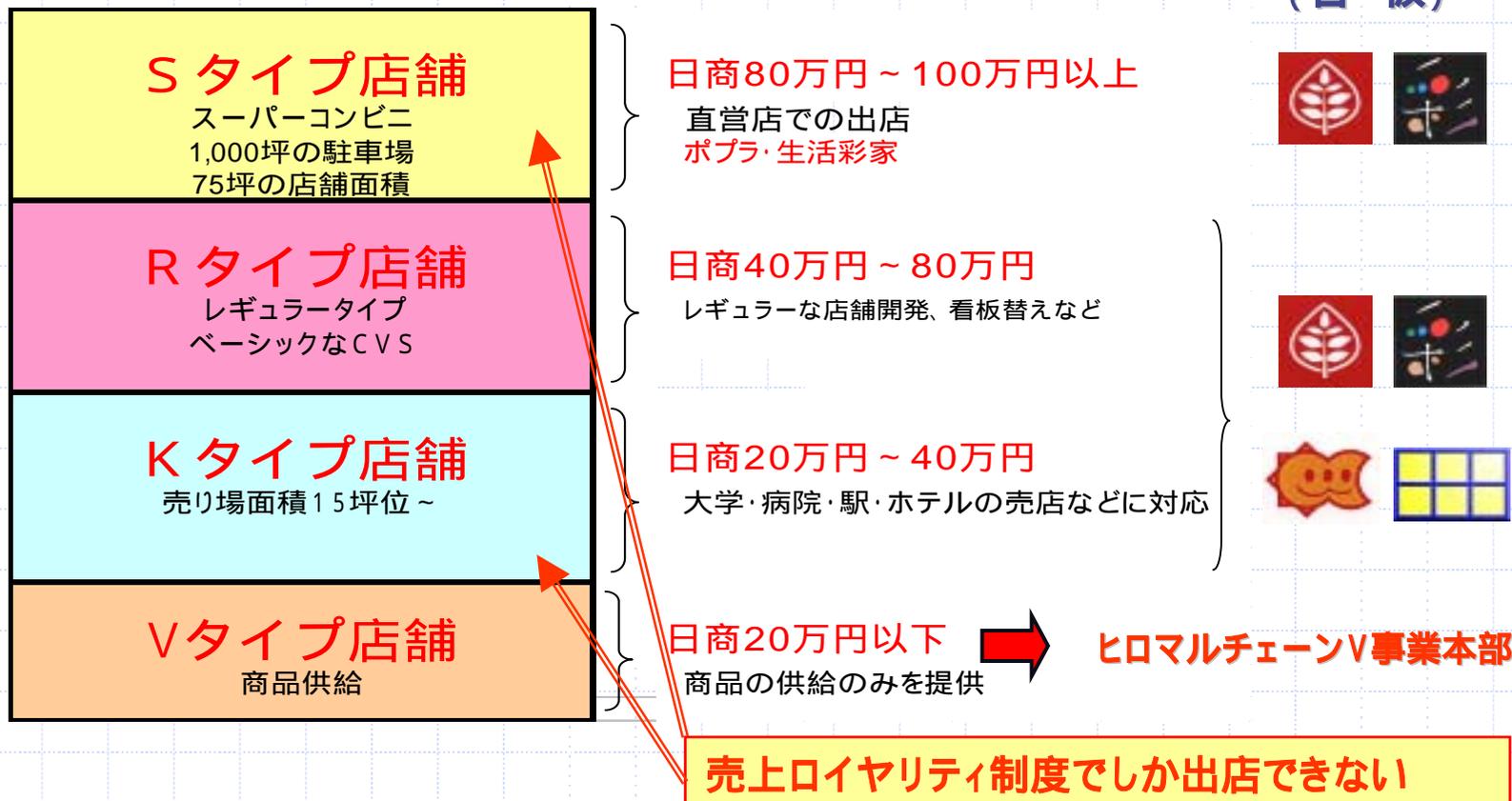
株式会社

ポプラ

店舗開発

出店立地の拡大

(看板)



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 =

| | 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

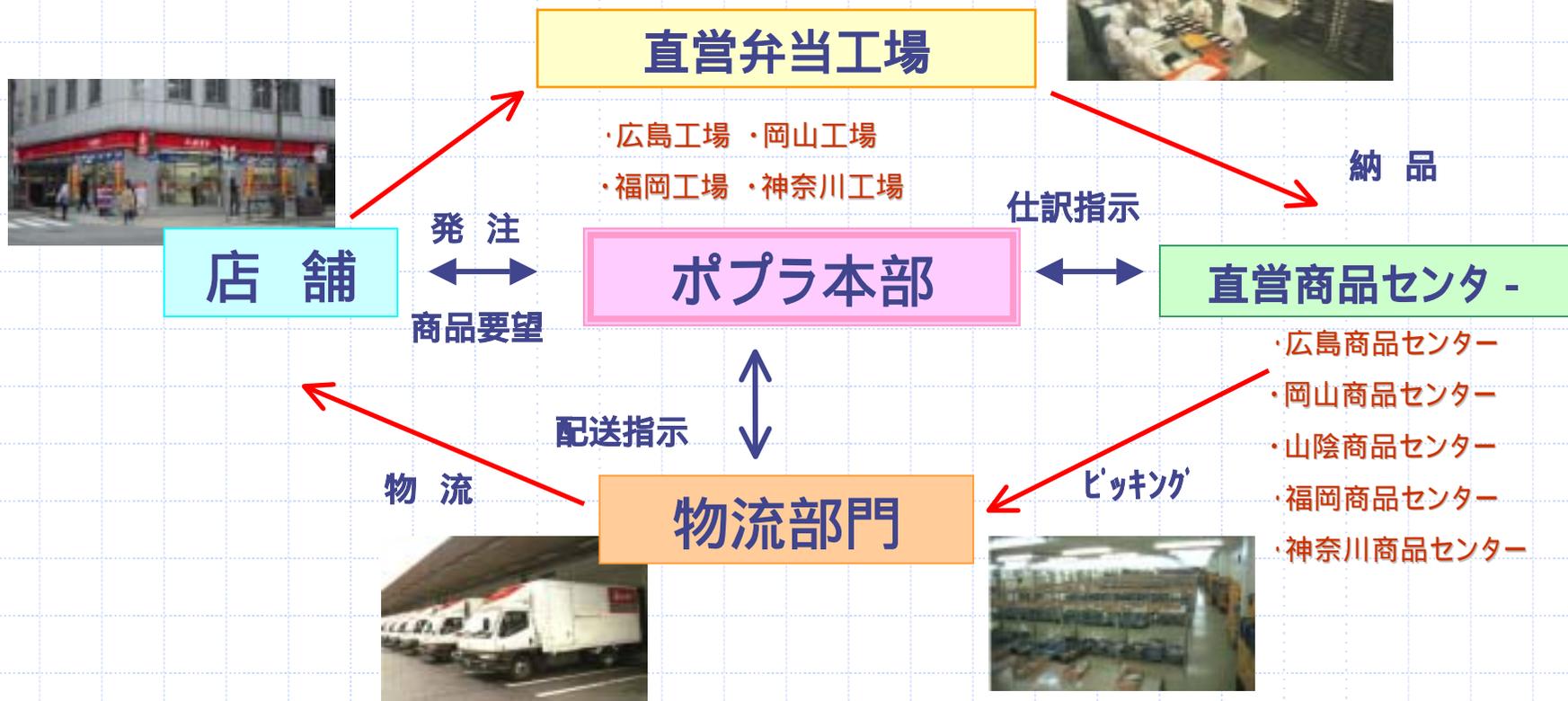
ポプラビジネスモデル

製販一貫体制



株式会社

ポプラ



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

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
供給先例
 - ・自衛隊内売店(小平、東立川、立川)
 - ・大学内売店(専修大、拓殖大、目白大、東京経大)
 - ・大磯ロングビーチ売店
 - ・出光GS、宇佐美GS
 - ・東京ドームホテル内売店
 - ・相模原市職員生協
- **供給店舗数** 228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 - 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



ザ・プリンスパークタワー東京店

新宿京王プラザホテル店

ホテルパシフィック東京店

ANAインターコンチネンタルホテル東京店

ヴェルエクール店
(ホテルメリアンパシフィック)

その他

富士通川崎店
(富士通川崎工場内店舗)

九段南1丁目店
(九段合同庁舎10F)

スーパーコンビニ

スーパーコンビニとは
スーパーコンビニの出店例
新型Sタイプ モデル



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

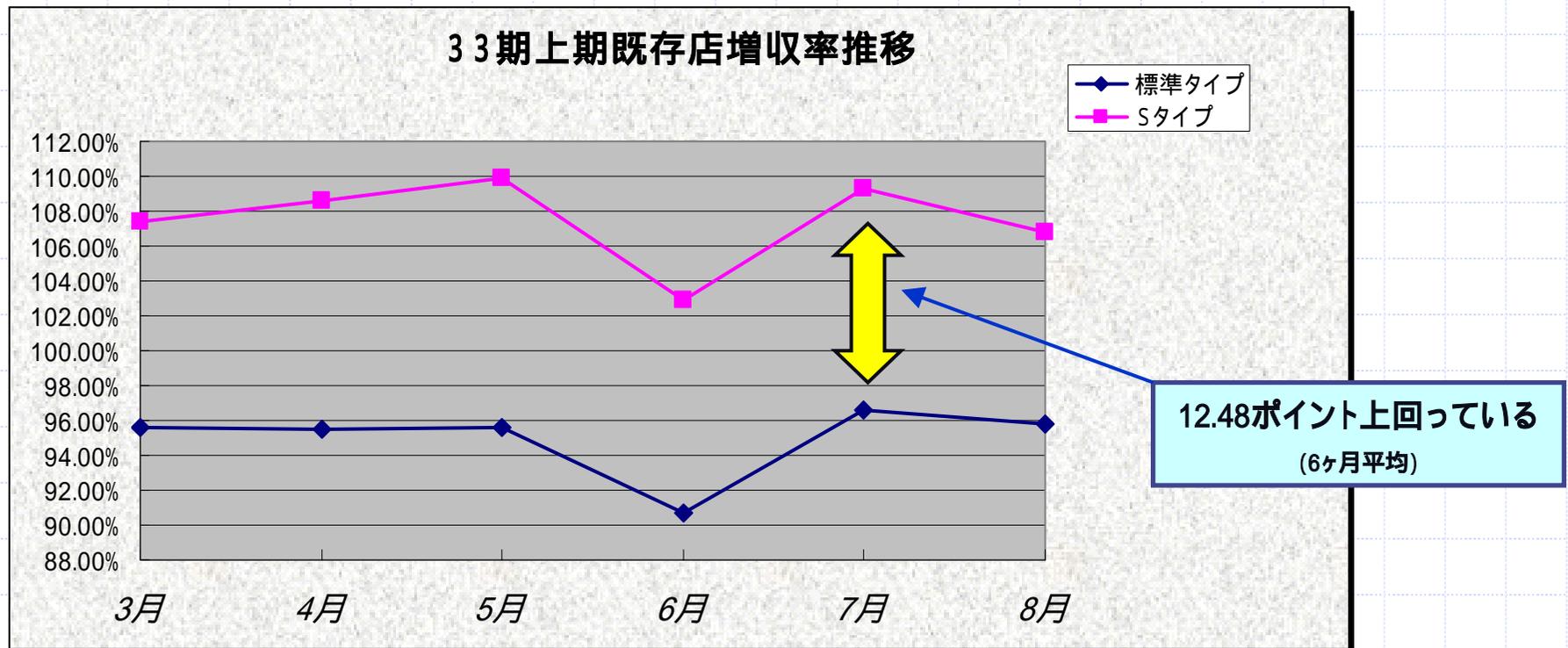
住宅立地の需要に対応した品揃え
調味料や乾物、雑貨など充実

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

- 2 既存店増収率推移

2007年3月から8月までの既存店増収率は、競合の激化等の影響により、95.60%という結果となったが、標準タイプ店舗と競争力強化タイプのS型店舗では6ヶ月間合計で標準タイプ:94.96%に対し、S型店舗:107.44%と12.48%上回っている。



-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

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 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)

ロードサイド型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



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

JR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
都市型S - CVS

生活彩家看板の都

店舗面積 76坪 (駐車場なし)

-3 Sタイプ店舗の出店モデル例



株式会社

ポプラ

関東地区 (町田木曾町店)

住宅立地型S - CVS

- ・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

・ドリンクバー

弁当・FFの強化

雑貨・書籍の充実



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

- ・セルフおでん
- ・HOT FF

-1 新型Sタイプの出店モデル例



株式
会社

ポプラ

北陸地区 (福井下河北店)

ロードサイド型S - CVS

ロードサイド型の商品群にセルフ式FFコーナーを
プラスしたSタイプ店舗



弁当・FFの強化



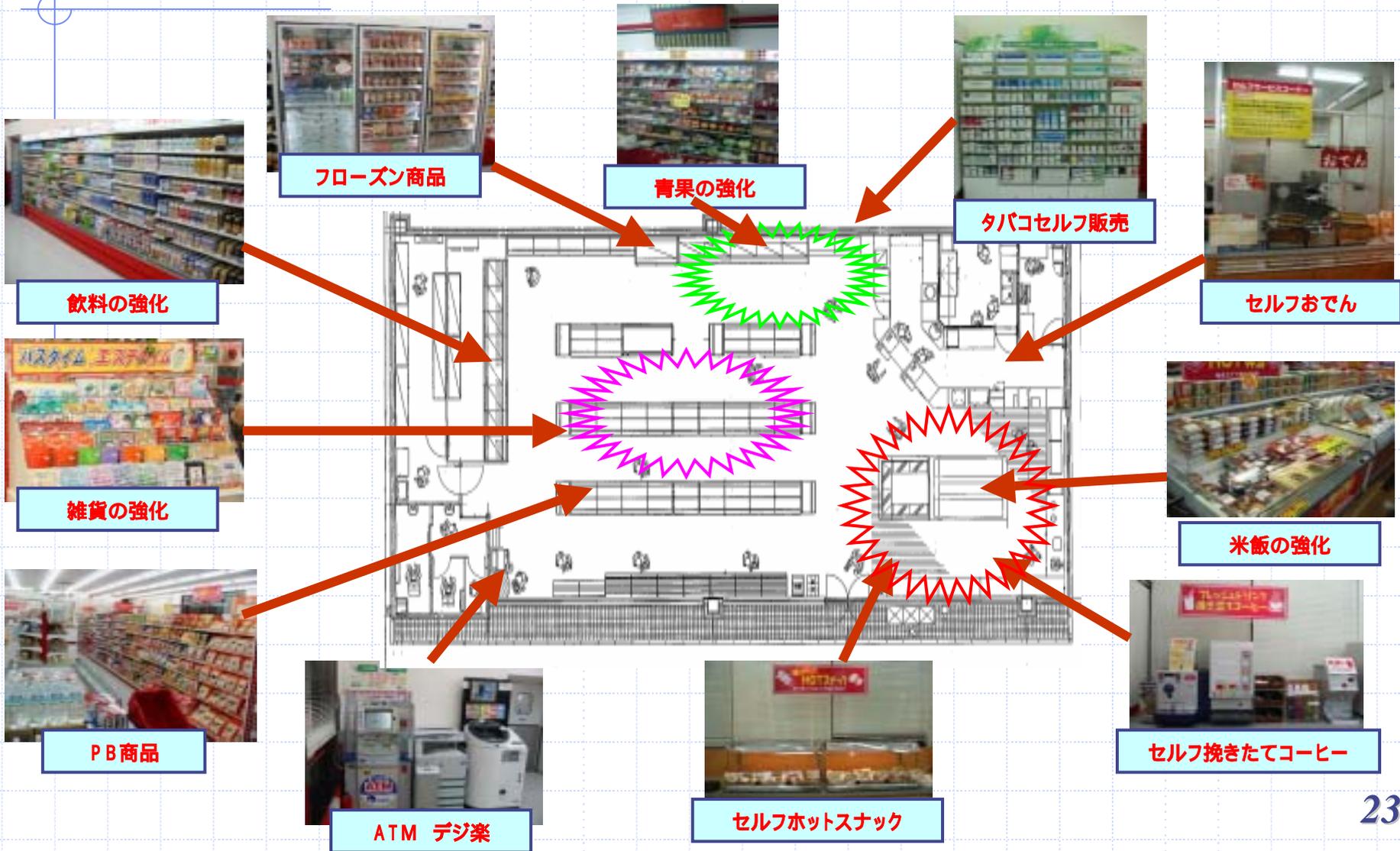
ロードサイド型の商材をプラス

・ロードサイド型S - CVS

国道8号線に面するロードサイド立地であり、大型トラックドライバーや通勤帰りのお客さまにも対応したロードサイド型S - CVS 近隣の主婦層にも対応した品揃えも準備

店舗面積 77坪 敷地面積 1,425坪

- 2 新型Sタイプ レイアウト 弁当・FFの強化





株式
会社

ポプラ

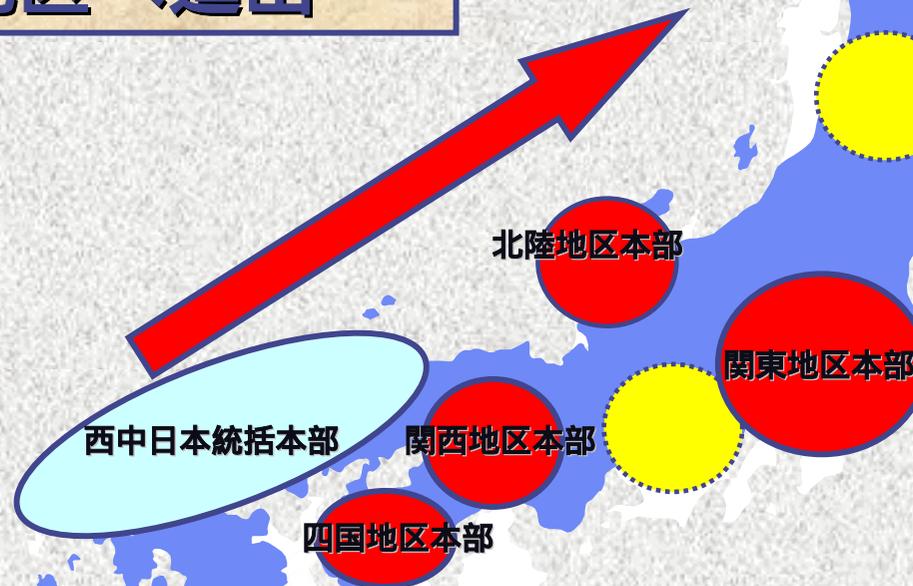
経営ビジョン

ナショナルチェーンを目指す
独自路線の堅持

ナショナルチェーンを目指す

既存地域の地盤固め及び
新地区へ進出

経営ビジョン



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
- ・**新たなビジネスモデルの確立**
- ・**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



- **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>