

株式会社 ポプラ 第35期決算資料

2009年3月1日 ~ 2010年2月28日

第35期決算資料

- 第35期の業績
 - ◎決算概要
 - ◎営業収入の内訳
 - ◎出店閉店の状況
 - ◎連結子会社/キャッシュフロー
 - ◎既存店の状況
 - ◎実績差異の要因分析
- 第35期の取組み
 - ◎商品部門
 - ◎出店状況
 - ◎管理部門
- 第36期の計画
 - ◎基本方針
 - ◎収支計画
 - ◎出店閉店/既存店前年比
- 中期の事業方針



第35期(2010年2月期)の業績

第35期(2010年2月期)決算概要

単位:百万円

	2009年2月期	35期累計(2010年2月)				
(連結)	昨年実績	実績	前期比(%)	予算比(%)		
売上高	62,020	57,220	92.3%	100.7%		
営業利益	754	444	58.9%	101.4%		
経常利益	824	477	57.9%	100.8%		
当期純利益	△ 2,869	150		74.3%		
EPS(円)	△ 288.78	15.21	_	75.3%		

単位:百万円

	2009年2月期	35期累計(2010年2月)				
(個別)	昨年実績	実績	前期比(%)	予算比(%)		
チェーン売上高	104,768	94,953	90.6%	98.4%		
売上高	60,109	55,441	92.2%	100.5%		
営業利益	755	449	59.5%	101.4%		
経常利益	783	442	56.5%	102.8%		
当期純利益	△ 2,933	121		81.2%		
EPS (円)	△ 295.19	12.28		82.5%		

【売上高】

個人消費の低迷や 低価格志向が進ん だことにより既存 店業績は前年を下 回りました。

【営業利益】 業務の効率化や省力化による経費削減を図った結果、 ほぼ計画通りとなりました。

【当期純利益】 不採算化店舗の 閉鎖を進めたこと で計画を下回りま した。

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	構成比
直営店売上	15,517	28.0%
加盟店からの収入	34,801	62.8%
卸売上	2,942	5.3%
その他営業収入	2,179	3.9%
営業収入合計	55,441	100.0%

前年実績	前年比
18,252	85.0%
36,343	95.8%
3,271	89.9%
2,241	97.2%
60,109	92.2%

※数字は個別業績

直営店売上は延べ稼働日数が昨年を下回ったことと、売上低迷により前年比85.0%となりました。加盟店からの収入は既存店売上が前年比93.1%であったものの、新規加盟店からの設備賃貸収入の増加等により全体では95.8%となりました。

卸売上は、チェーン売上が前年を下回ったことに連動し、前年を下回る結果となりました。

営業収入の内訳・出店閉店の状況・実績差異要因分析

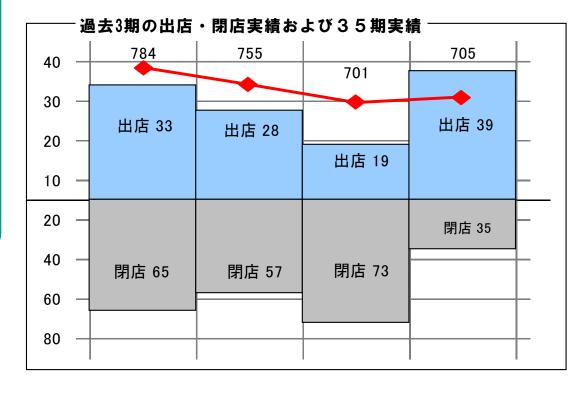
出店閉店の状況

今期は、病院や高速パーキングなどの限定商圏を含め、積極的な出店を実施いたしました。

また、スクラップ&ビルドの推 進や、加盟店支援の実施により店舗数維持に努めました。

結果、出店は計画に対しマイナス1店の39店舗、閉店は計画プラス4店舗、期末店舗数は705店舗、8期ぶりの純増となりました

	実績	計画	差異
出店	39	40	Δ1
閉店	35	31	4
期末店舗数	705	710	Δ 5



連結子会社の状況 キャッシュフロー

連結関係会社の状況

単位:百万円

会社名	売上高	経常利益	純利益
大黒屋食品	1,170	3	2
ポプラ保険サービス	23	7	5
キリン堂薬局	1,227	△31	△33
ポプラ企画	26	2	△50
合 計	2,504	△ 20	△ 78

※個別は主要会社、合計は連結対象全社

ポプラ企画の純損失50 百万円は所有していた 土地建物の売却に伴う 損失を計上したことに よるものです。

キリン堂薬局では薬販売登録者の育成に重点を置き、本体とあわせコンビニ&ドラッグ店の出店を進めております。

キャッシュフロー

単位:百万円

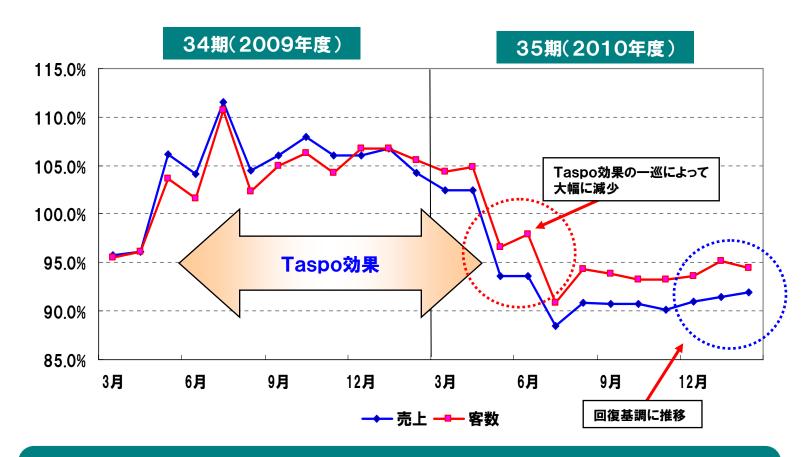
	2009年2月期 (34期期末)	2009年8月期 (35期第2四半期)	2010年2月期 (35期第4四半期)		
営業活動による キャッシュフロー	5,313	△ 2,119	△ 456		
投資活動による キャッシュフロー	△ 1,189	△ 529	△ 640		
財務活動による キャッシュフロー	△ 223	△ 87	△ 175		
フリー キャッシュフロー	4,124	△ 2,648	△ 1,096		
現金および 現金同等物残高	6,366	3,629	5,093		

キャッシュフローの説明

前期期末日及び今期期末日は共に休日であったため買掛金支払が翌日に繰越されております。



既存店の状況



Taspo効果の一巡により5月~7月にかけて大きく前年を下回りましたが、店舗の発注見直しによる機会ロス低減や接客向上、開発期間の短縮による新商品投入速度向上などにより11月以降は回復の傾向にあります。



実績差異の要因分析

国内景気の低迷に伴う個人消費の冷え込みが35期売上計画との差異の主な要因。

チェーン売上高:計画に対し、98.4%

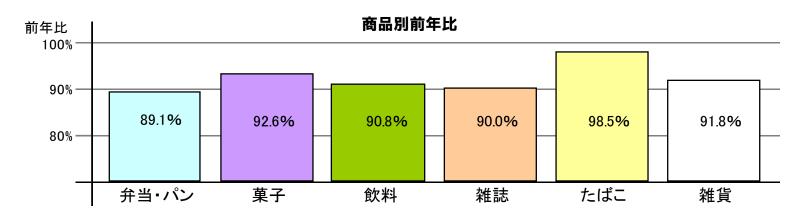
これに伴い卸売上高、加盟店収入ともに減少いたしましたが、直営店売上の増加や、販売 管理費の削減取組の効果等により、営業利益、経常利益では、ほぼ計画通りとなりました。

チェーン売上未達の内容

客数 : 前年比96.8% 客単価 : 前年比97.1%

買上げ点数: 前年比93.6%

商品別に見た場合、雑誌、飲料および低価格化へシフトした弁当類の売上が前年を大きく下回っております。

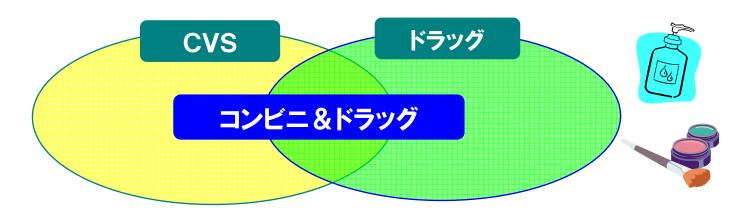




第35期(2010年2月期)の取り組み

35期の取組(商品部門①)

改正薬事法に対応する取り組み、「コンビニ&ドラッグ」の実験店をスタート



医薬品だけでなくCVSの弱かった雑貨の品揃えを強化し女性客の集客を図る

生活彩家 KDDI新宿店(東京都新宿区) 11/24販売開始 ポプラ 舟入南店(広島県広島市) 12/10販売開始 ポプラ 立町(広島県広島市) 3/31販売開始



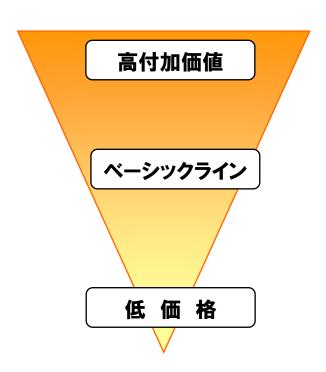
一般用医薬品展開の可能性、日用雑貨の品揃えと価格について検証中 第36期は、5~10店の出店目論見



35期の取組(商品部門②)

米飯の強化 (価格帯の見直しによる活性化)

消費動向の低迷等で弁当の価格帯が下落しているため、ただ安いだけでなく価格帯の幅を持たせた商品開発を行ない売場の活性化を図る



高付加価値の満足度の高い商品を開発





彩家堂 東屋弁当 500円

寿司むすび

低価格でも納得できる内容の食材を提供





週代わり弁当 388円

景気の悪化やデフレの状況だからこそ高付加価値商品の開発を推進して購買意欲を高める



35期の取組(商品部門③)

タイアップ商品の開発

○ズッコケ三人組オリジナル商品の開発、キャンペーン

(株)ポプラ社とコラボレーション

カップラーメン、弁当、おにぎり、サンドウィッチ、サイダー、スナック、ケーキなど

オリジナル商品の開発・販売を実施

タイアップ販促を実施(ズッコケ三人組クーポンキャンペーン)

地域商品開発

○岡山県津山市の定番メニュー「津山ホルモンうどん」を発売

和牛の産地である岡山県津山市の鉄板焼きのお店を中心に広まった津山の定番メニューで B級ご当地グルメの祭典「B1グランプリ」で2009 年度第3位となり、一躍全国的に有名になったご 当地グルメを再現





津山ホルモンうどん 498円

35期の取組(商品部門4)

サービス分野の拡充

- ・デジタルマルチコピー機へ全店入替完了
- ・電子マネー取扱拡充
 - 全店導入済みのEdyに追加して、WAON、PAS MO、ICOCA、SUGOCAを一部店舗へ導入
- ・クロネコメール便 全店取り扱い開始
- ・インターネットギフトサイトの立ち上げ
- ATM導入店舗の拡大2010年2月末時点の導入率:33.2%(2010年5月より山陰地区への導入開始)

お客様ニーズへの対応と積極的な販促活動

- ・消費志向の多様化への対応 ・・・ 低価格商品、高付加価値商品、地産地消、オリジナル商品
- ・お得発見セールの継続実施・・・・新規顧客の開拓

その他の施策

- ・販売時間の最適化 ・・・・ 機会ロスの低減
- ・おにぎり・サンドウィッチの全面リニューアル ・・・ 売場の活性化
- ・フライヤー導入の促進 ・・・・ カウンターFFの強化



35期の取組 (出店の状況①)

官庁・病院立地

- •関東管区警察学校店(東京小平市)
- •台東病院店(東京都台東区)
- •福岡青洲会病院店(福岡県糟屋郡)
- •富山市役所店(富山県富山市)
- ・関門医療センター店(山口県下関市)
- ・浦安市川医療センター店(千葉県浦安市)
- ·済生会富山病院店(富山県富山市)
- ·福山大学店(広島県福山市)
- ·岡山県庁店(岡山県岡山市)
- ・米子空港ターミナルビル店(鳥取県米子市) ほか

ホテル内

- ・ヒルトン東京ベイ店(千葉県浦安市)
- ・鳥取ワシントンホテル店(鳥取県鳥取市)















35期の取組(出店の状況②)

高速道路パーキング

・ハイウェイ彩家 沼田PA(下り)店(広島県広島市)

現在、高速道路パーキング店は4店舗、 うち沼田PA(下り)店を含む3店舗では、 飲食も取扱





環境配慮型店舗

・ポプラ 津和野店 (島根県鹿足郡)

石州瓦屋根やLED照射型の看板など景観や環境に 配慮し、町並みとの調和を図った店舗

他業種併設型

- ・ポプラ 八千代北SS店 (ガソリンスタンド併設)
- ・ポプラ 神戸SS店 (")
- ・ポプラ PLEXY八潮店 (パチンコ店併設)









35期の取組み (管理部門)

経費削減の取組み

- ・ペーパーレス化
- ・電子稟議決済システムの導入
- ・省エネ型OA機器への入替・統合
- ・TV会議システムの刷新
- ・リサイクルの促進

- ・組織の見直しと集約
- ・業務のIT化

結果、1店舗あたりの管理コストは 前期比で11.1%減少

内部統制システムの構築

・第35期に内部統制システムを整備し、運用を開始。

システム 構築 評価手順 書作成

評価 不備改善 内部統制報告書 提出 2010年4月





第36期(2011年2月期)の計画

第36期(2011年2月期)の基本方針

出店の方針

コンビニエンスストア業界を取り巻く環境は依然厳しい状況ではあるが、ホテルなどの 商業施設内や職域売店など出店の余地はまだまだあると判断し積極的な出店を実施

- ・企業や商業ビルへの出店の強化
- ・既存店舗のスクラップ&ビルドの促進
- ・看板替えの促進

- ・ブランドを活かした出店の推進
- (ロードサイド:ポプラ ・ 都市型or限定商圏:生活彩家)
- ・新規オーナーを獲得するために加盟店説明会を実施

業務効率の追求

35期まで実施してきた業務の集約・簡素化・合理化を更に進め収益率を高め、販管費を 圧縮し利益率を向上

- ・組織の改変による経費の圧縮

 地区本部を含む組織の見直しを実施し間接部門を簡素化
- ・運営コストの削減

テレビ会議等を導入し会議体の見直しを行い経費を圧縮



第36期(2011年2月期)の基本方針

営業力・商品力の向上

売上向上の源となる営業力・商品力の向上を進めるために35期で実施してきた施策を 更に進めて利益率の向上を図る

- ・発注精度の向上による機会ロス低減、加盟店支援の充実など店舗の営業力強化への 取り組みの実施
- ・第4次POSシステムの開発
- ・安心安全で高品質の商品提供を目指すと同時に、店舗値入率の改善を実施
- ・フライヤー導入率を上げカウンターFFの品揃えを強化
- ・山陰地区、山口地区へのATM導入開始にあわせ、ATMの導入促進
- ・地域の食材を使用した商品開発や新商品の探索



第36期(2011年2月期)の基本方針

営業力・商品力の向上

発注精度の向上による機会ロス低減、加盟店支援の充実など店舗の営業力強化への取り組みを 実施するとともに、サービスの充実を図る

山陰、山口地区での導入スタート 他地域での導入率アップ

◎ 電子マネー

山陰地区へのWAON導入、 鉄道系電子マネー導入店 拡充

◎フライヤー

導入店舗の拡充、 新商品開発

◎ ポイントカード

早期導入を検討

地域のお客様に 支持される店舗







営業力・商品力の向上

◎ 加盟店支援

競合店対策支援・ 発注支援など

◎地域商材

特産品、地域ヒット商品

◎薬

コンビニ&ドラッグの推進

◎ネットギフト

取扱商品拡充



第36期(2011年2月期)の計画

損益計画

単位:百万円

	2010年2月期	第36期計画			
(連結)	昨年実績	上期	下期	通期	前期比(%)
売上高	57,220	30,266	29,398	59,664	104.3%
営業利益	444	389	237	626	141.0%
経常利益	477	402	252	653	137.0%
当期純利益	150	78	87	165	109.9%
EPS(円)	15.21	7.92	8.80	16.72	

単位:百万円

	2010年2月期	第36期計画			
(個別)	昨年実績	上期	下期	通期	前期比(%)
チェーン売上高	94,953	47,497	45,793	93,291	98.2%
売上高	55,441	29,361	28,539	57,900	104.4%
営業利益	449	387	227	613	136.6%
経常利益	442	402	244	645	146.0%
当期純利益	121	93	82	174	143.6%
EPS(円)	12.28	9.37	8.27	17.64	



第36期(2011年2月期)の計画

出閉店の計画

	出店(36期)	出店前期差	閉店(36期)	閉店前期差	総店舗数
上期	25	+5	30	+14	700
下 期	20	+1	15	Δ4	705
通期	45	+6	45	+10	705

スクラップ&ビルドの促進と、新規出店を促進し45店舗の出店を計画 業績不振店舗について、上期に積極的な閉鎖を実施し通期の収益を確保

既存店前年比

既存店売上は若干の回復傾向にあることと、加盟店支援の促進、発注精度の向上等による 売上確保を含め、通期97.5%を計画

上期:95.6% 下期:99.5% 通期:97.5%



中期の事業方針

「中期の事業方針」

国内景気回復の遅れ

既存オーナーの高齢化

加盟候補者不足

競合の激化

厳しさを増す 経営環境



限定商圏へと 立地がシフト し低収益化

損益分岐の低 い事業モデル はポプラのみ

製販一貫体制および売上ロイヤリティ制度が 低日販店舗を含むCVS業界の受け皿に!

看板による差別化をより明確化しブランドイメージを確立するとともに 様々な立地への対応力をより向上させていく



ロードサイド立地

ベーシックな品揃え

HOT弁当



都市型、限定商圏立地差別化商品の品揃え



「中期の事業方針」

限定商圏等の日販が低い店舗の運営でも 当社の製販一貫体制を基礎とする売上ロイ ヤリティ制度によって運営が可能



個人消費の低迷

売上の伸び悩み、加盟店の収入減少

他社粗利分配制度の高ロイヤリティが 加盟者の大きな負担に!

ポプラの製販一貫体制による3%の 売上ロイヤリティ制度が大きな魅力

当社独自の制度を更にブラッシュアップ 加盟店確保に注力

「中期の事業方針」

目標とする経営規模

店舗数 800店 ・ チェーン売上高1, 200億円

当社事業モデルの追及 重 ・売上ロイヤリティ制度 ·製販一貫体制 要 コンビニ&ドラッグ事業の展開拡大 ブランドイメージの向上 課 アライアンスの研究 題 商品供給事業の充実 人材育成



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

