



株式会社 ポプラ

第36期第2四半期決算資料

---

2010年3月1日 ~ 2010年8月31日

---

## 第36期第2四半期決算資料

---

### 第36期第2四半期の業績

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36期第2四半期までの取組み

商品部門

出店状況

管理部門

### 第36期下期の計画

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36期第2四半期(2010年8月期)の業績

---

## 第36期第2四半期(2010年8月期)決算概要

単位：百万円

(連結)	2009年8月期	36期第2四半期累計(2010年8月)		
	昨年実績	実績	前期比(%)	予算比(%)
売上高	29,347	29,207	99.5%	96.5%
営業利益	441	295	66.9%	75.9%
経常利益	466	317	68.0%	78.9%
当期純利益	285	73	25.6%	93.3%
EPS(円)	28.85	7.39		

単位：百万円

(個別)	2009年8月期	36期第2四半期累計(2010年8月)		
	昨年実績	実績	前期比(%)	予算比(%)
チェーン売上高	49,534	46,278	93.4%	97.4%
売上高	28,479	28,358	99.6%	96.6%
営業利益	449	302	67.3%	78.3%
経常利益	444	306	68.9%	76.3%
当期純利益	255	67	26.3%	73.2%
EPS(円)	25.81	6.85		

### 【売上高】

7～8月は猛暑により好調に推移したものの、3～4月の天候不順や客単価の下落分を全てカバーするまでには至りませんでした。

### 【営業利益】

業務の効率化やコスト削減を進めるとともに、値入率の改善(上期で0.5%改善しました)や接客向上に取り組みましたが、加盟店支援の増加、直営店舗の増加に伴い前期を下回りました。

### 【当期純利益】

閉店損失が計画を下回りましたが経常利益未達により予算マイナス6.7%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

### 営業収入の内訳

単位：百万円

営業収入内訳	実績	構成比	前年実績	前年比
直営店売上	18,691	65.9%	17,673	105.8%
加盟店からの収入	1,343	4.7%	1,540	87.2%
卸売上	7,287	25.7%	8,265	88.2%
その他営業収入	1,036	3.7%	1,001	103.5%
営業収入合計	28,358	100.0%	28,479	99.6%

数字は個別業績

直営店売上は前年より店舗数が増加(+28店舗)したことにもない前年比105.8%となりました。

加盟店からの収入は、チェーン売上が前年比93.4%となったこと、ならびに店舗数の減少に伴い減少いたしました。

チェーン売上高の減少に連動し卸売上高も前年比マイナスとなりました。

# 出店閉店の状況

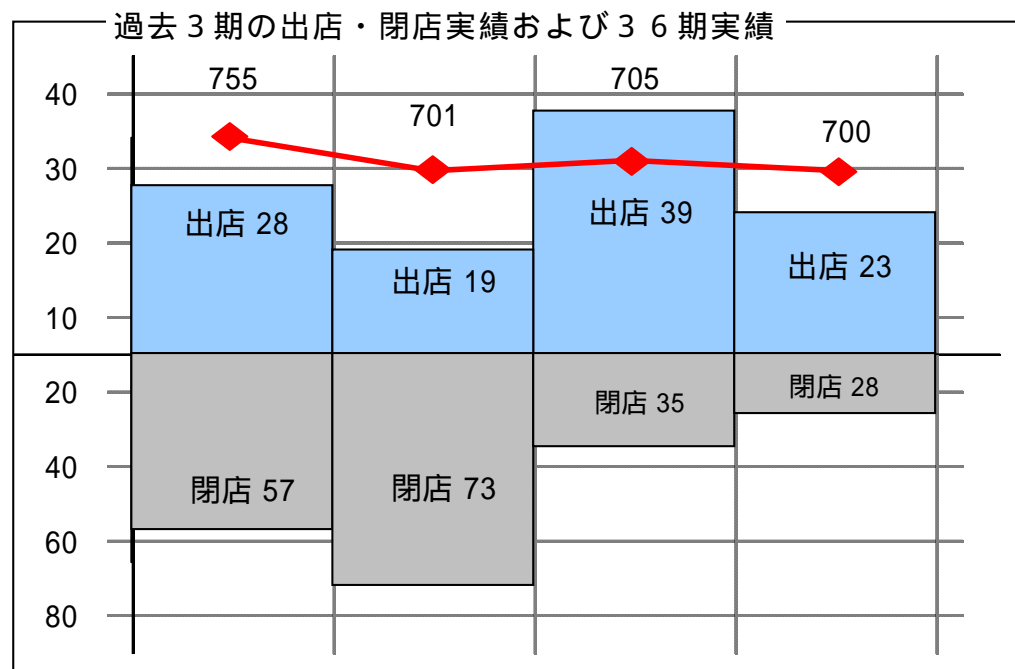
## 出店閉店の状況

今期は、大津駐屯地をはじめ自衛隊駐屯地、基地へ3店舗の出店や、立川市役所、横須賀市役所など閉鎖商圈立地への出店を促進いたしました。

また、発注支援などの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2店の23店舗、閉店は計画マイナス2店の28店舗、期末店舗数は700店舗と計画通りの店舗数となりました。

	実績	計画	差異
出 店	23	25	2
閉 店	28	30	2
期末店舗数	700	700	0



## 連結子会社の状況 キャッシュフロー

### キャッシュフロー

単位：百万円

	2009年8月 (35期第2四半期)	2010年2月 (35期第4四半期)	2010年8月 (36期第2四半期)
営業活動による キャッシュフロー	2,119	456	1,434
投資活動による キャッシュフロー	529	640	130
財務活動による キャッシュフロー	87	175	150
フリー キャッシュフロー	2,648	1,096	1,564
現金および 現金同等物残高	3,629	5,093	3,377

#### キャッシュフローの説明

35期第4四半期は末日が銀行休業日にあたり仕入債務が2ヶ月分計上されているため、現金および現金同等物残高が増加しております。

### 連結関係会社の状況

単位：百万円

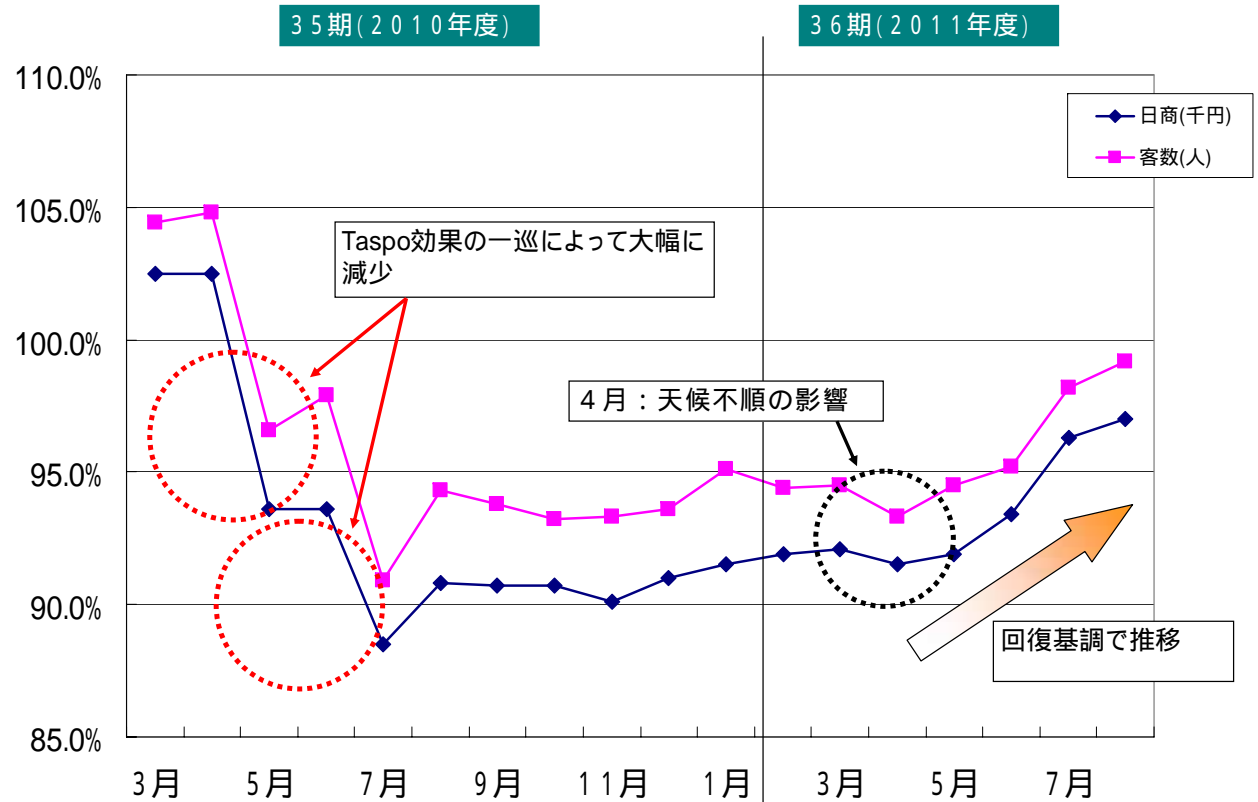
会社名	売上高	経常利益	純利益
大黒屋食品	574	5	3
ポプラ保険サービス	12	5	3
キリン堂薬局	549	26	45
ポプラ企画	13	3	19
合計	1,216	14	59

個別は主要会社、合計は連結対象全社

キリン堂薬局の純損失45百万円は本店移転ならびに店舗閉鎖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。

# 既存店の状況



4月は天候不順の影響もあり前月を下回りましたが5月以降は全て前月を上回っており、回復の傾向にあります。



## 実績差異の要因分析

### 売上未達が主な要因

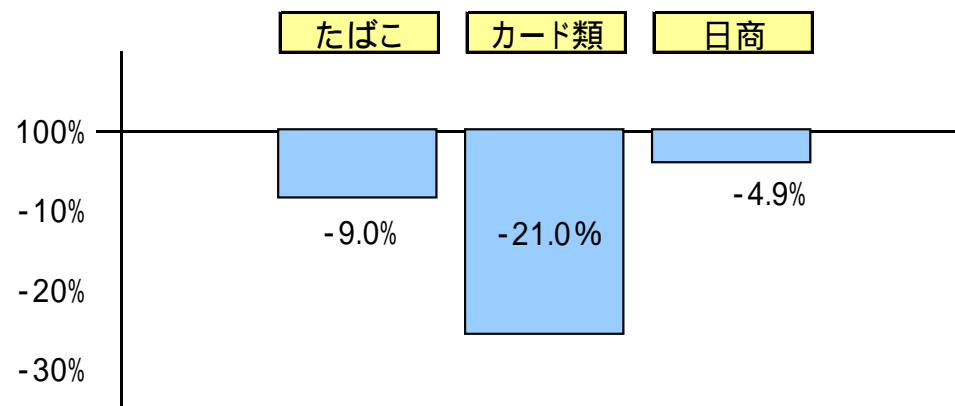
チェーン売上高 : 計画に対し、97.4%  
これに伴い卸売上高、加盟店収入ともに減少いたしました。

チェーン売上未達の内容 (既存店ベース)

客数	: 前年比95.85%	客単価	: 前年比97.80%
買上げ点数	: 前年比95.17%	既存店売上	: 前年比93.75%

主な要因は、3月～4月の天候不順や消費の冷え込みに加え、電子マネーへのシフトに伴うバスカード等の廃止、健康志向に伴うたばこ売上の減少などで、7月8月の猛暑による売上増加を減少要因が上回った状態となりました。

既存店平均日商比





## 第36期第2四半期(2010年8月期)の取り組み

---

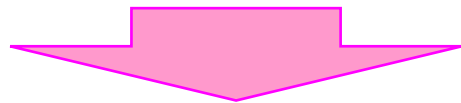
## 36期 第2四半期までの取組

### 「コンビニ&ドラッグ」の出店を促進

医薬品だけでなくCVSの弱かった雑貨の品揃えを強化し、集客力の向上と競争力の強化を図ることを目的



現在の状況 客数・売上ともに15%~20%の伸び、雑貨については売上が50%UP!



更なる店舗機能強化、様々な立地条件での可能性を追求



## 36期 第2四半期までの取組

### 地域に密着した商品の開発

地域の活性化と地域に密着した店作りを目的に地域限定商品を販売

#### 津山ホルモンうどん (中四国・関西地区限定)

B1グランプリで2009年度第3位となった人気のご当地グルメを「津山ホルモンうどん研究会」の監修のもと半年間の開発期間を経て発売



#### 白えび天重、冷し麺富山ブラック (北陸地区限定)



富山観光シンボルマーク商品の第1段で、富山県の特産品である「白えび」をテーマにした商品

「冷やし目麺と山ブラック」は富山県のご当地ラーメンとして人気の高い「富山ブラック」を冷やし麺タイプとしたもので、白飯を添えて食べる事を意識した濃口醤油味の独特な塩辛さが特徴のラーメン(富山観光シンボルマーク商品第2段)。

#### めし丸くんおすすめおにぎり (九州地区限定)

J A全農ふくれん協力のもと、福岡県産米「めし丸元気つくし(2kg)」と、みつせ鶏や大分県豊後水道産のしらすなど、こだわりの九州産食材を使用「めし丸くん おすすめの『おにぎり』」6種類を発売



## 36期 第2四半期までの取組

### コラボ企画

#### 夏休み周遊山陰観光スタンプラリー

鳥取県・島根県の観光施設とコラボレーション企画で観光施設(2箇所)とポプラ(1箇所)のスタンプを押し、応募していただくと素敵なプレゼントが抽選で当たる

#### 大魔王バーガー

お客様の「ときにはちょっと贅沢なものが食べたい」というニーズに対応したこだわりの1品で、株式会社竜の子プロダクションの人気アニメキャラクター「ハクション大魔王」とコラボレートした商品



#### ポートルムむすび

富山ライトレール株式会社とのコラボ企画で「結び」をテーマにポートルムを通じて「富山湾の海の幸と富山のお米」を結び、そして「地域のお客様」との結びつきをコンセプトに富山県のお米を使用し、富山県の海の幸の代表である「白えび」と「ほたるいか」を使用いたしました。



## 36期 第2四半期までの取組

### サービス分野の拡充

- ・ ATM導入店舗の拡大

2010年8月末時点の導入率: 39.3%

- ・ Wi-Fiスポットの設置

ソフトバンクテレコムと連携し、iPadやiPhoneなどにて通信費無料でデータの高速度ダウンロードが可能な公衆無線LANスポットの設置を開始



SoftBank

### その他の施策

- ・ お得発見セール of 継続実施 …… 新規顧客の開拓
- ・ PBパンの大幅刷新 …… 9月21日実施に向けた準備
- ・ PB菓子のリニューアル …… 10月下旬実施に向けた準備
- ・ フライヤー導入の促進 …… カウンターFFの強化  
「ポプナゲ」発売開始



## 36期 第2四半期 出店の状況

### 出店状況

- 自衛隊基地・駐屯地への出店 -
  - ・大津駐屯地店(滋賀県大津市)
  - ・小松基地店(石川県小松市)
  - ・海田駐屯地店(広島県安芸郡海田町)
- 行政庁舎内への出店 -
  - ・立川市役所店(東京都立川市)
  - ・横須賀市役所店(神奈川県横須賀市)
- 独立行政法人施設内への出店 -
  - ・理化学横浜研究所店(神奈川県横浜市)
- 病院内出店 -
  - ・宇部興産中央病院店(山口県宇部市)
- 標準タイプ出店 -
  - ・博多大博通り店 など15店舗





## 第36期下期(2011年2月期)の計画

---



## 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・商品力の向上を促進する

- ・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
- ・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
- ・PB商品力アップ・・・品質、素材を向上しリニューアルを実施
- ・地域の食材を使用した商品開発や新商品の探索

#### 粗利改善と売場活性化

- ・PBパンの大幅刷新 ..... 9月21日実施
- ・PB菓子のリニューアル ..... 10月下旬実施
- ・HOT弁当、おむすび、デザート、ホットスナック ..... 10月中旬より順次  
オリジナルコーヒー など

## 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 限定商圈: **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

業務の集約・簡素化・合理化を更に進めることで販管費を圧縮し利益を追求していく。

- ・組織の改変による経費の圧縮と店舗運営能力の向上  
直営店舗の増加に対応した組織体系への見直しを実施し、経営の迅速化と利益を追求

# 第36期(2011年2月期)の基本方針

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



## 第36期 下期(2011年2月期)の計画

### 損益計画

(連結)

単位:百万円

	2010年2月期			
	上期実績	下期見込	通期	前期比(%)
売上高	29,207	30,457	59,664	104.3%
営業利益	295	331	626	141.0%
経常利益	317	336	653	137.0%
当期純利益	73	92	165	109.9%

(個別)

単位:百万円

	2010年2月期			
	上期実績	下期見込	通期	前期比(%)
チェーン売上高	46,278	47,013	93,291	98.2%
売上高	28,358	29,542	57,900	104.4%
営業利益	302	311	613	136.6%
経常利益	306	339	645	146.0%
当期純利益	67	107	174	143.6%

---

## 第36期 下期(2011年2月期)の計画

---

### 出閉店の計画

通期計画の45店舗の出店を目標とし、下期は20店舗を計画、スクラップ&ビルドの促進と、新規出店を促進

- ・小商圈立地や閉鎖商圈立地などへの出店
- ・法人オーナー、複数店オーナーの開拓

下期15～20店舗の閉店

店舗収益の改善に努め該当店舗の削減に努める

- ・加盟店支援の促進
- ・値入率改善による店舗利益向上

### 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、商品力向上等による売上確保を含め、通期97.5%を計画

下期：99.5% 通期：97.5%

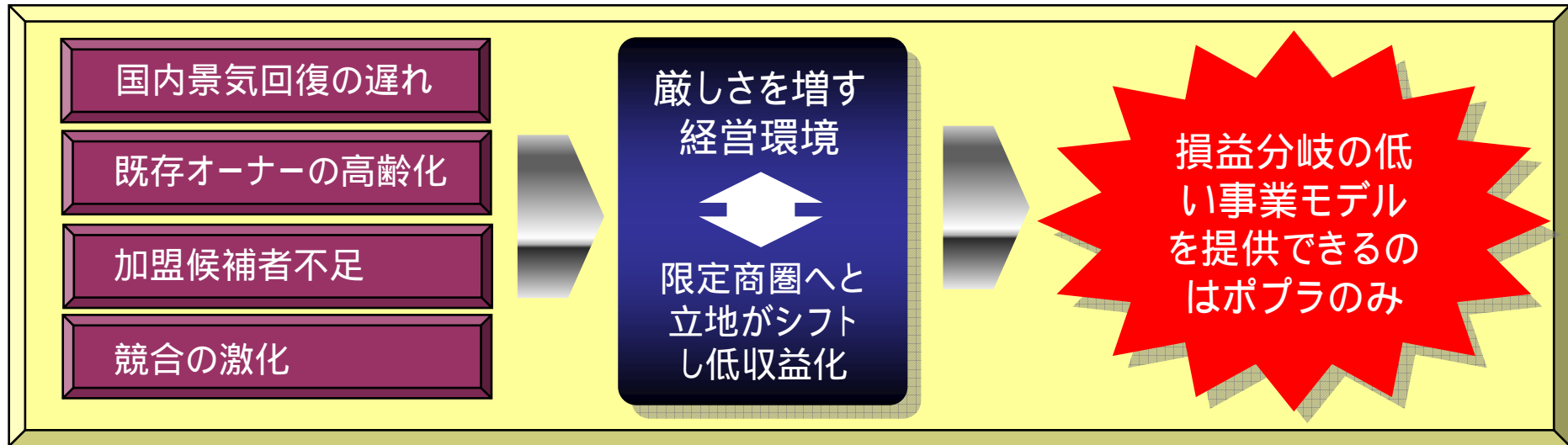




## 中期の事業方針

---

## 「中期の事業方針」



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、限定商圈立地  
差別化商品の品揃え

## 「中期の事業方針」

限定商圈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

異業種競合の激化

人件費等販管費の上昇

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！

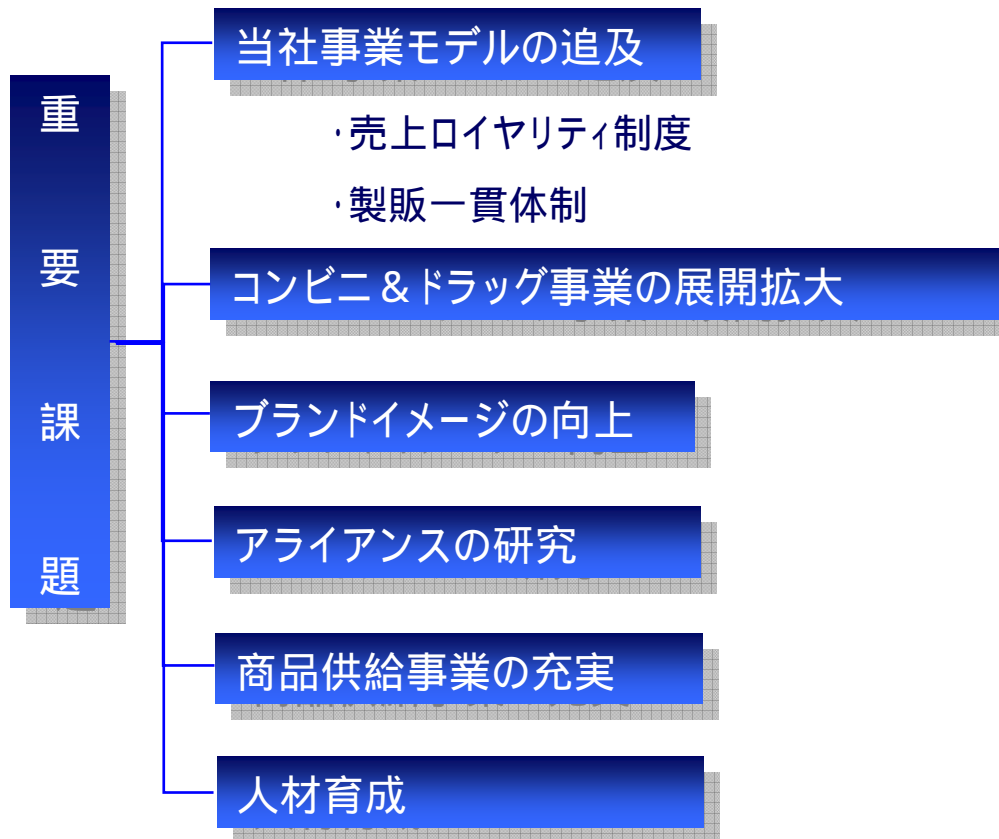
ポプラの製販一貫体制による3%の  
 売上ロイヤリティ制度が大きな魅力



## 「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



- 
- 
- 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>