



柿
安

2017年2月期

第2四半期 決算説明会資料

**2016年10月17日
株式会社 柿安本店**

1. 2017年2月期 第2四半期連結業績

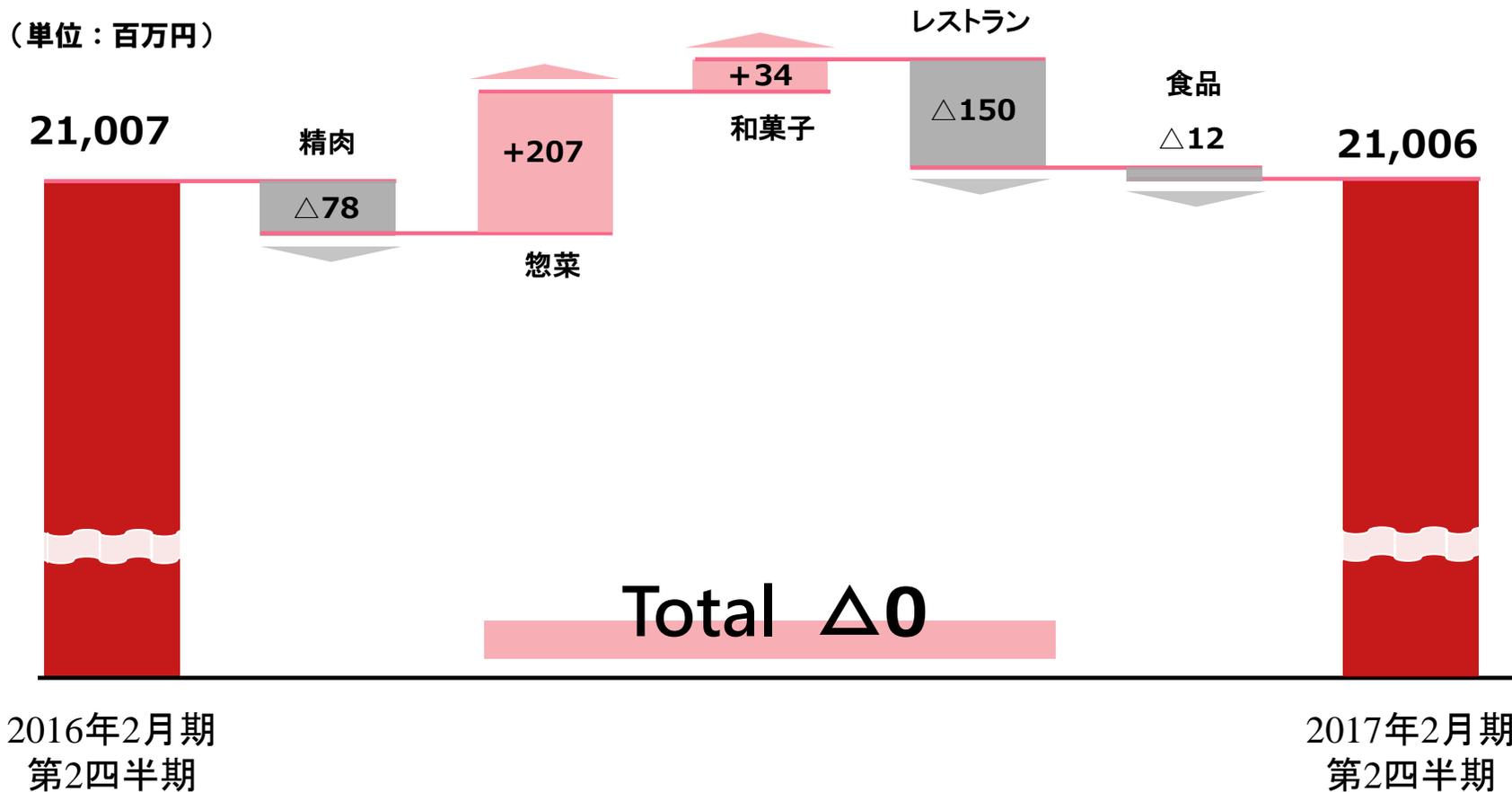


〔第2四半期累計期間〕

(単位:百万円)

	〔当期連結〕	(構成比)	前年差異	前年比増減	期初予想 差異
売上高	21,006	100.0%	△0	△0.0%	△454
(売上原価)	10,931	52.0%	△0	△0.0%	△232
(販管費)	9,163	43.7%	+16	+0.2%	△185
営業利益	912	4.3%	△16	△1.8%	△35
経常利益	932	4.4%	△13	△1.5%	△19
四半期純利益	478	2.3%	△65	△12.0%	△33

◆ 2017年2月期 第2四半期 売上高の増減要因



◆ 2017年2月期 第2四半期 セグメント概要



〔第2四半期累計期間〕

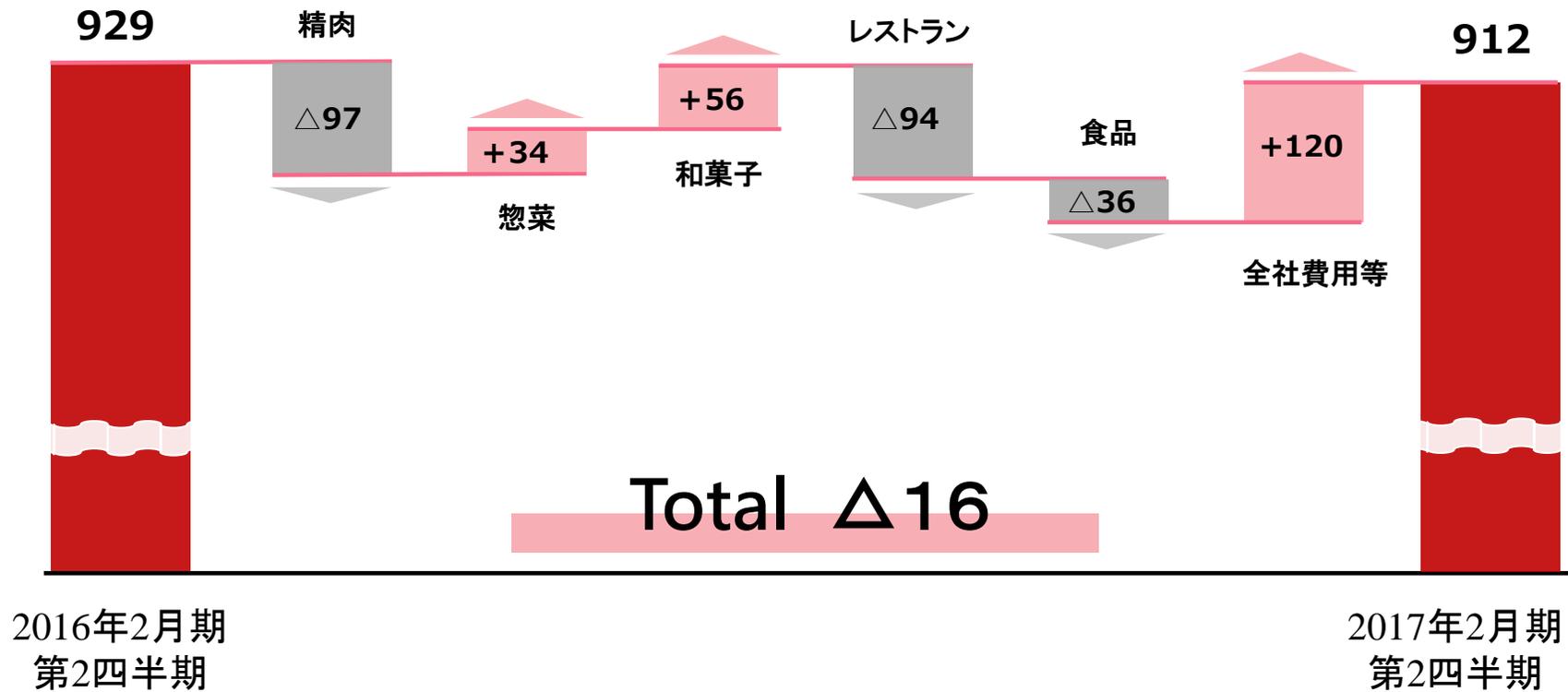
(単位:百万円)

	売上高				セグメント利益または損失(△)			
	2017年2月期 第2四半期 累計期間	2016年2月期 第2四半期 累計期間	前年比 (%)	前年差異	2017年2月期 第2四半期 累計期間	2016年2月期 第2四半期 累計期間	前年比 (%)	前年差異
精肉事業	7,043	7,121	98.9	△78	399	497	80.4	△97
惣菜事業	6,263	6,056	103.4	+207	613	579	105.9	+34
和菓子事業	3,562	3,528	101.0	+34	333	276	120.6	+56
レストラン事業	2,526	2,676	94.4	△150	61	156	39.2	△94
食品事業	1,610	1,623	99.2	△12	127	163	77.8	△36
(調整額)	-	-	-	-	△623	△743	-	+120
合計	21,006	21,007	100.0	△0	912	929	98.2	△16

◆ 2017年2月期 第2四半期 セグメント利益の増減要因



(単位：百万円)



◆ 2017年2月期 第2四半期 出退店の状況



	2016/2 期末	出店	退店	2017/2 上期末	2017/2 上期改装
精肉事業	37	1	-	38	-
惣菜事業	82	4	-	86	3
和菓子事業	181	2	4	179	1
レストラン事業	27	1	-	28	-
食品事業	24	-	-	24	-
合計	351	8	4	355	4

2. 2017年2月期 通期業績予想



〔通期〕

(単位:百万円)

	2017年2月期 予想	(構成比)	2016年2月期 実績	(構成比)	前年差異	前年比 増減
売上高	44,500	100.0%	43,527	100.0%	+972	+2.2%
(売上原価)	23,120	52.0%	22,642	52.0%	+477	+2.1%
(販管費)	18,950	42.5%	18,496	42.5%	+453	+2.5%
営業利益	2,430	5.5%	2,388	5.5%	+41	+1.7%
経常利益	2,440	5.5%	2,417	5.6%	+22	+0.9%
当期純利益	1,330	3.0%	1,350	3.1%	△20	△1.5%

◆ 2017年2月期 出退店計画



	2016/2 期末	出店	退店	2017/2 期末	2017/2期 改装
精肉事業	37	2	1	38	-
惣菜事業	82	6	-	88	3
和菓子事業	181	5	4	182	1
レストラン事業	27	1	1	27	-
食品事業	24	-	-	24	-
合計	351	14	6	359	4

3. 上期の状況と今後の取り組みについて



● 既存店売上高の回復と原価率の安定化

- ① 販売と商品の強化により既存店売上高の回復
- ② 全社規模での原価率低減と安定化を図る
製販一体の体制の強化、原材料や購買計画の見直しを検討
- ③ コンプライアンス、接客接遇研修等の充実



3. 上期の状況と今後の取り組みについて



— 精肉事業 —

● 老舗のブランド価値の更なる追求

- ①価格訴求だけではない、肉の老舗が手がける高付加価値商品で他社との差別化
- ②できたて惣菜も提供する複合店を、仙台セルバに出店、多事業展開だからできる強みの追求



- ★下期への課題
既存店売上の回復
原価率の安定化

— 惣菜事業 —

● お客様視点の商品と店舗を展開

- ①秋サラダ等の旬の食材はもちろん、栄養価の高いスーパーフードを積極的に取り入れた新商品開発に注力



- ②新宿高島屋に続き、三重・近鉄四日市
更に、福岡・岩田屋本店に
柿安ダイニング・柿安上海DELIを出店

- ★下期への課題
クリスマス商戦へ向けての更なる強化

3. 上期の状況と今後の取り組みについて



－ 和菓子事業 －

● 新商品・既存店舗の強化に注力

- ①好評の夏商品に続き、
季節の大福やどら焼を開発



- ②出店を抑え、既存店舗の接客向上等
地盤強化を実施

- ★下期への課題
既存店売上の回復

－ レストラン事業 －

● 様々な施策で、事業の活性化を実現

- ①ビュッフェ業態
旬の食材やスーパーフード等、
質を高めた商品の継続提供に加え、
リピーター施策を実施

- ② Grill業態
ローストビーフ丼等
高付加価値商品により
売上が向上



- ★下期への課題
既存店売上の更なる向上
原価率、人件費率の安定化