

2017年6月期 第2四半期 決算説明会

2017年2月14日

株式会社三光マーケティングフーズ
(証券コード:2762)



目次

- ①2017年6月期 第2四半期 決算概況
- ②2017年6月期 業績見通し
- ③取組み事項
- ④【参考】中期5ヶ年経営計画

ご挨拶

株式会社三光マーケティングフーズ
代表取締役社長
平林 隆広



2017年6月期 第2四半期 決算概況

株式会社三光マーケティングフーズ
執行役員 社長室長兼サポートセンター長
富川 健太郎



中間決算ハイライト

■ 既存店苦戦により営業利益マイナス

(百万円)

	当期 2Q累計	前期 2Q累計	前年同期比
売上高	6,730	6,860	98.1%
売上総利益	4,973	5,104	97.4%
営業利益	△80	127	—
経常利益	△62	170	—
四半期純利益	△107	149	—

今期は新規出店計画が未達だったこと、またオリンピックや天候不順の影響により、8月～9月のマイナスを引きずる形で10月～12月も苦戦を強いられたこと等から、営業利益は80百万円減となりました。

損益計算書<売上構成比>

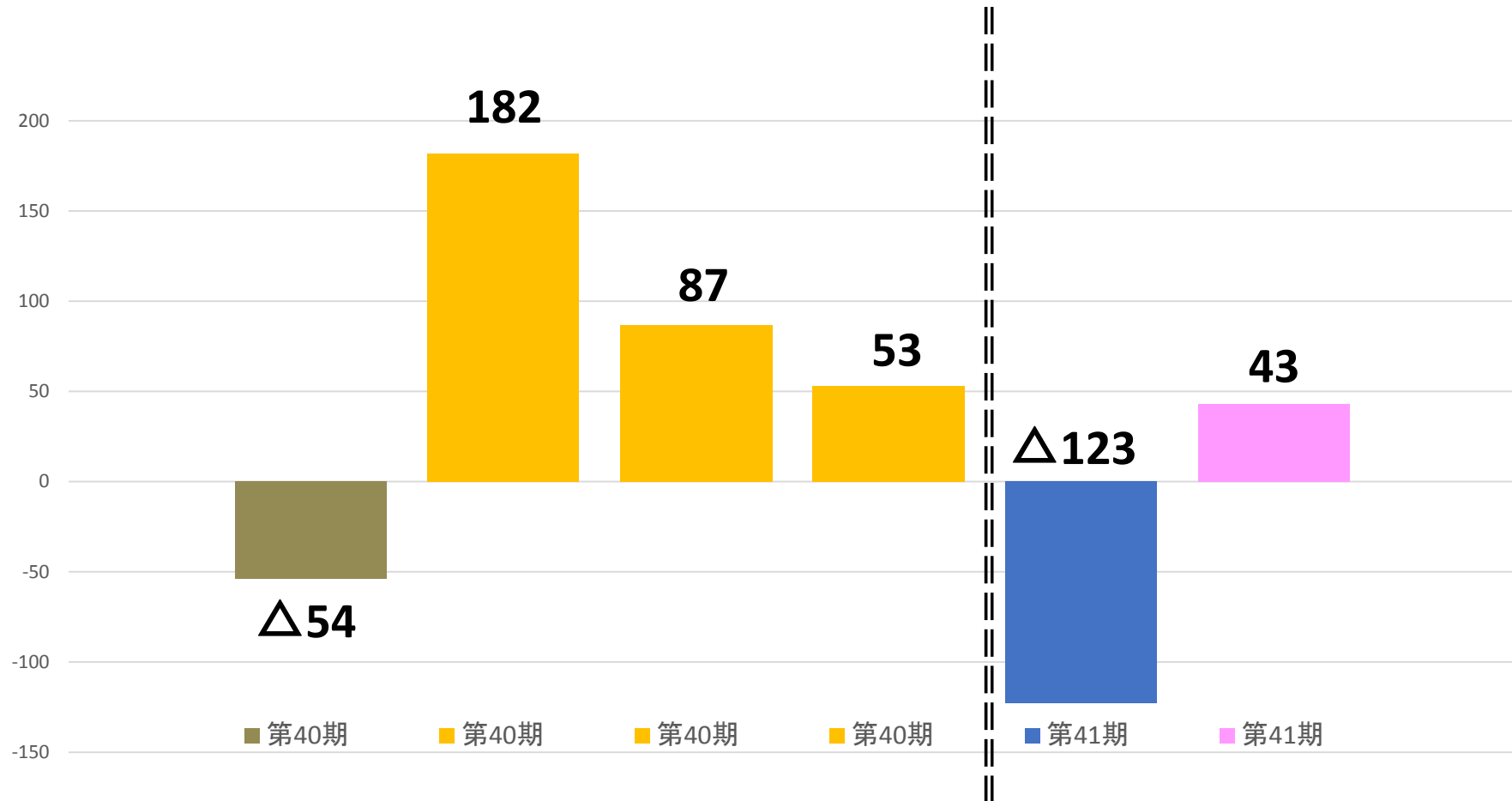
(百万円)

	当期 2Q 累計		前期 2Q 累計		増減率
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	
売上高	6,730	—	6,860	—	
売上原価	1,757	26.1%	1,756	25.6%	0.5%
売上総利益	4,973	73.9%	5,104	74.4%	△0.5%
販売費及び一般管理費	5,053	75.1%	4,976	72.5%	2.6%
営業利益	△80	△1.2%	127	1.9%	△3.1%
経常利益	△62	△0.9%	170	2.5%	△3.4%
四半期純利益	△107	△1.6%	149	2.2%	△3.8%

売上原価が0.5pt、販管費及び一般管理費が2.6pt増加。既存店の優勝劣敗傾向が強まり、**営業利益率が3.1pt減少**しました。

営業利益推移

(百万円)



オリンピックや天候不順の影響により、8月～9月の営業利益が大幅に減少。

店舗数の推移

業態	2017年6月期 第2四半期				
	2016年 6月末	出店		退店	2016年 12月末
		新規	業態 転換		
金の蔵	65	0	0	0	65
東方見聞録・月の雫・黄金の蔵・吉今 バリバリ鶏	24	1	1	2	24
アカマル屋	6	2	1	0	9
ゑびや	0	1	1	0	2
元祖壁の穴・パスタママ	5	0	0	0	5
東京チカラめし	10	0	0	0	10
楽釜製麺所	9	0	0	2	7
その他(焼肉万里など)	4	0	0	0	4
合計	123	4	3	4	126

※楽釜製麺所からゑびやへ1店舗、アカマル屋へ1店舗業態変更。
月の雫から吉今へ1店舗業態変更。

貸借対照表

貸借対照表	2016年6月末	2016年12月末	増減
流動資産	4,605	4,304	△300
固定資産	6,723	6,956	233
流動負債	1,737	1,791	53
固定負債	1,304	1,402	98
純資産	8,286	8,066	△219
総資産	11,328	11,261	△67

総資産額	11,261百万円	(前期末比	67百万円減)
総負債額	3,194百万円	(前期末比	152百万円増)
純資産額	8,066百万円	(前期末比	219百万円減)

- 新店及び業態変更に伴う支出により流動資産は減少し、固定資産は増加。
配当の支払及び当期純損失の計上に伴い、純資産が減少。

キャッシュフロー計算書

(百万円)

キャッシュ・フローの状況	2015年12月末	2016年12月末	増減
営業キャッシュ・フロー	207	211	3
投資キャッシュ・フロー	189	△420	△610
財務キャッシュ・フロー	△114	△115	△0
現金及び現金同等物の 第2四半期末残高	4,008	3,760	△247

【キャッシュ・フローの主な増減要因】

- 営業キャッシュ・フロー: 新規出店計画が未達であるものの、不採算による閉店が1店舗に止まったため。
- 投資キャッシュ・フロー: 有形固定資産取得に伴う支出。

②2017年6月期 業績見通し



2017年6月期 業績予想

	①2016年 6月期	②当初業績予想 *1	③修正業績予想 *2	(百万円) 増減額 (③-②)
売上高	13,745	15,000	13,500	-1,500
営業利益	268	300	△150	-450
経常利益	324	300	△110	-410
当期純利益	294	100	△230	-330

【主な要因】

■経常利益 : 賃貸収入による増加

■当期純利益 : 新規出店計画の未達および既存店売上の減少

* 1 2016年8月12日公表の通期業績予想

* 2 2017年2月10日公表の通期業績予想の修正値

③取組み事項



経営基盤の再構築

【実現に向けた取組み】

- ①居酒屋既存店売上高の維持・向上
- ②将来の収益基盤となる新業態開発

①居酒屋既存店売上高の維持・向上

【選択と集中】

既存の各業態のポートフォリオをお客様起点から見直しを行い、主カブランドである『金の蔵』へ資源を集中していく。

■具体的には

- ・既存店舗のハードウェアへの投資
- ・次世代を担う、人材の育成
- ・お客様ニーズに合わせたメニュー作り
- ・『金の蔵』のリブランディング



①居酒屋既存店売上高の維持・向上

【新たな『スター』の創出】

アカマル屋は好調な業績、お客様からも高い評価いただいていることから、更なる投資を行うことにより、新たな『スター』として伸ばしていく。

■具体的には

- ・新規出店の拡大
- ・店舗オペレーションのブラッシュアップ
- ・新規出店を睨んだ、人材の確保・育成
- ・現行メニューの見直し、ブラッシュアップ



② 将来の収益基盤となる新業態開発

蕎麦酒場

るびや

るびや(3店舗 2017年1月末現在)

コンセプト: 昨今のトレンドである『ちょい飲み』需要を踏まえつつ、ミドル・シニア層といった新たな顧客層をターゲットに開発。蕎麦居酒屋として気軽にご利用いただけるお店です。



④【参考】中期5ヶ年経営計画



【参考】中期5ヶ年経営計画

既存の居酒屋業態を維持しながら、新業態・新事業で拡大

(百万円)

	第40期 2016年6月期	第41期(予想) 2017年6月期	第42期(目標) 2018年6月期	第44期(目標) 2020年6月期
売上高	13,745	13,500	17,600	26,200
営業利益	268	△150	600	1,310

※第41期末の予測数値は41期中間決算時の予測であり、今後変動する可能性があります。

※第42期末の目標数値は現在、見直しを行っている段階のため、今後変動する可能性があります。

お問い合わせ先
財務経理部 マネージャー
山形 幸司

TEL : 03-3537-9711

FAX : 03-3537-9712

E-mail: ir@sankofoods.com

URL : <http://www.sankofoods.com>

当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、資料作成時点において、当社が合理的に入手し、可能な情報に基づいて、予測し得る範囲内で判断をし、作成した資料です。
しかし実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または結果など、当資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。
当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、積極的に開示を努めてまいりますが、当資料記載の業績見通しのみ全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。
なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送などを行われぬようお願いいたします。