

2017年6月期 決算説明会

2017年8月17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

I .ご挨拶

II .2017年6月期 決算概況

III .2018年6月期 業績見通し

IV .2017年6月期 取組み事項

V .【参考】中期経営計画

I.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



Ⅱ .2017年6月期 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



決算ハイライト

(百万円)

	期首年度計画 (2016/7/1~ 2017/6/30)	修正年度計画 (2016/7/1~ 2017/6/30)	当期実績 (2016/7/1~ 2017/6/30)	前期実績 (2016/7/1~ 2017/6/30)	増減率(%)
売上高	15,000	13,500	13,436	13,745	△2.2%
営業利益	300	△150	23	268	△91.4%
経常利益	300	△110	42	324	△86.6%
当期純利益	294	△230	△298	294	-

(2016/8/12公表) (2017/2/10公表) (百万円未満切捨て)

*新規出店未達(計画15店舗中、出店4店舗)および既存店の苦戦による売上高および営業利益の減少。

損益計算書<売上構成比>

(百万円)

	当期 (2016/7/1~2017/6/30)		前期 (2015/7/1~2016/6/30)		増減率(%)
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	
売上高	13,436	-	13,745	-	-
売上原価	3,491	25.9%	3,514	25.6%	△0.3%
売上総利益	9,946	74.0%	10,231	74.4%	0.4%
販売費及び一般管理費	9,923	73.9%	9,962	72.5%	△1.4%
営業利益	23	0.1%	268	1.9%	1.8%
経常利益	42	0.3%	324	2.5%	2.2%
当期純利益	△298	-	294	2.2%	-

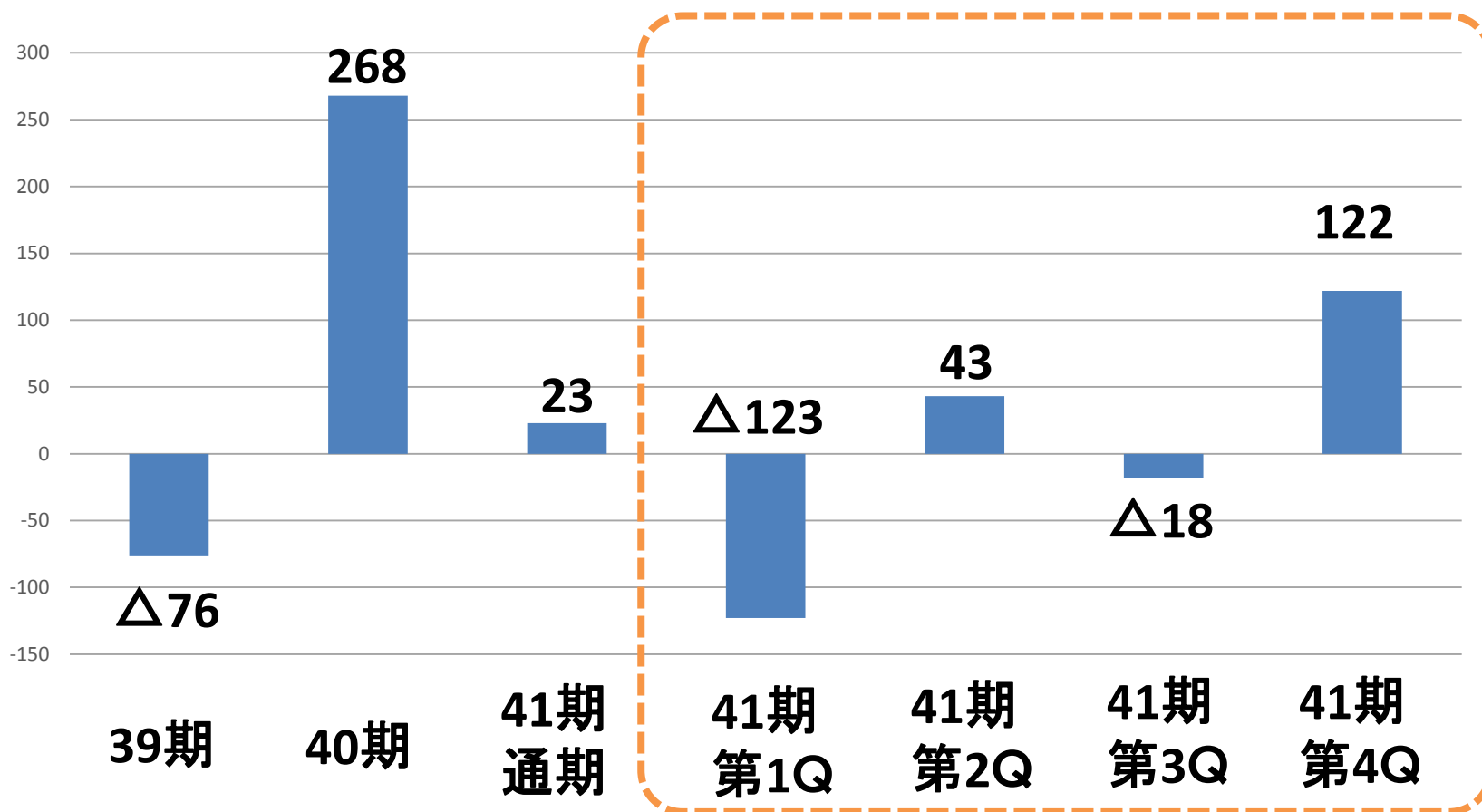
(百万円未満切捨て)

*原材料価格、人件費、物流コストの上昇。

*店舗の将来収益を再精査し、2億98百万円の特別損失を計上。

営業利益推移

(百万円)



(百万円未満切捨て)

*41期上半期で苦戦するものの、下半期で103百万円の営業利益を計上。

*消費トレンドとして、12月の宴会需要の減少が見られる。

店舗数の推移

*退店数は業態変更を含む

業態	2017年6月期				
	2016年 6月末	出店			2017年 6月末
		新規	業態転換	退店	
金の蔵・黄金の蔵	68			1	67
東方見聞録	7			4	3
月の雫・吉今	11		2	1	12
アカマル屋・バリ バリ鶏	10	3	2		15
その他	28	1	2	5	26
合計	123	4	6	11	123

*アカマル屋2店舗、ゑびや1店舗、バリバリ鶏を1店舗を新規出店。

*吉今1店舗、アカマル屋2店舗、月の雫1店舗、金の蔵5店舗、ゑびや2店舗へ業態転換。

貸借対照表

貸借対照表	2016年6月末	2017年6月末	増減
流動資産	4,605	4,087	△517
固定資産	6,723	6,588	△135
流動負債	1,737	1,500	△238
固定負債	1,304	1,414	110
純資産	8,286	7,760	△525
総資産	11,328	10,675	△653

(百万円)

(百万円未満切捨て)

総資産額	10,675百万円	(前期末比	653百万円減)
総負債額	2,914百万円	(前期末比	127百万円減)
純資産額	7,760百万円	(前期末比	526百万円減)

*既存店の優勝劣敗が明確になり、全店平均として収益力が低下したことにより、当期純損失を計上。それに伴い、現預金が減少した。

キャッシュフロー計算書

キャッシュ・フローの状況	2016年6月末	2017年6月末	増減
営業キャッシュ・フロー	617	208	△408
投資キャッシュ・フロー	△27	△668	△641
財務キャッシュ・フロー	△230	△230	△0
現金及び現金同等物の 期末残高	4,085	3,394	△690

(百万円)

(百万円未満切捨て)

【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: 既存店の収益力低下および新規出店が当初計画に達せず、
営業キャッシュ・フローが減少。

*投資キャッシュ・フロー: 主に新規出店・業態変更に伴う固定資産の取得。

Ⅲ.2018年6月期 業績見通し



2018年6月期 業績予想

(百万円)

	2017年 6月期	業績予想	増減額
売上高	13,436	14,000	563
営業利益	23	150	126
経常利益	42	180	137
当期純利益	△298	△100	198

- 売上高 : 10店舗の新規出店を目標とし、既存店売上高に上積みする。
また、契約期間満了に伴い、一店舗を退店予定。
- 営業利益 : 原価・配送コストの見直し、削減を行うだけでなく、その他販売促進費の管理体制を強化することで収益力の向上を図る。
- 当期純利益 : 既存店の将来収益を保守的に見積もった結果、2億円の減損損失を見込む。

IV. 2017年6月期 取組み事項



(1)本社移転による「働き方」の変革

(2)事業構造改革への着手

(1) 本社移転による「働き方」の变革

【本社移転によるサポート体制の強化】

部門間を横断したコミュニケーションの活性化やシステム化等、業務の見直しを実施。店舗のサポート体制を強化・改善することで、下半期での業績改善に大きく寄与。

● 具体的には

- ・曜日、時間帯ごとに対応したきめ細やかな販促施策
- ・経費コントロールの再徹底と改善

上半期：営業損失 80百万円



下半期：営業利益 103百万円

大幅改善達成



2. 事業構造改革への着手

- (1) 既存業態・店舗の再編
- (2) 脱居酒屋へ向けた取り組み
- (3) 深夜営業時間の見直し
- (4) その他の取組み事項

(1) 既存業態・店舗の再編

- 「東方見聞録」から「金の蔵」「月の雫」への統廃合
- 成長業態である「アカマル屋」と安定収益の見込める「金の蔵」へ資源集中

(Problem Child)

売上伸び率 高

【主要業態のPPM】 (Star)

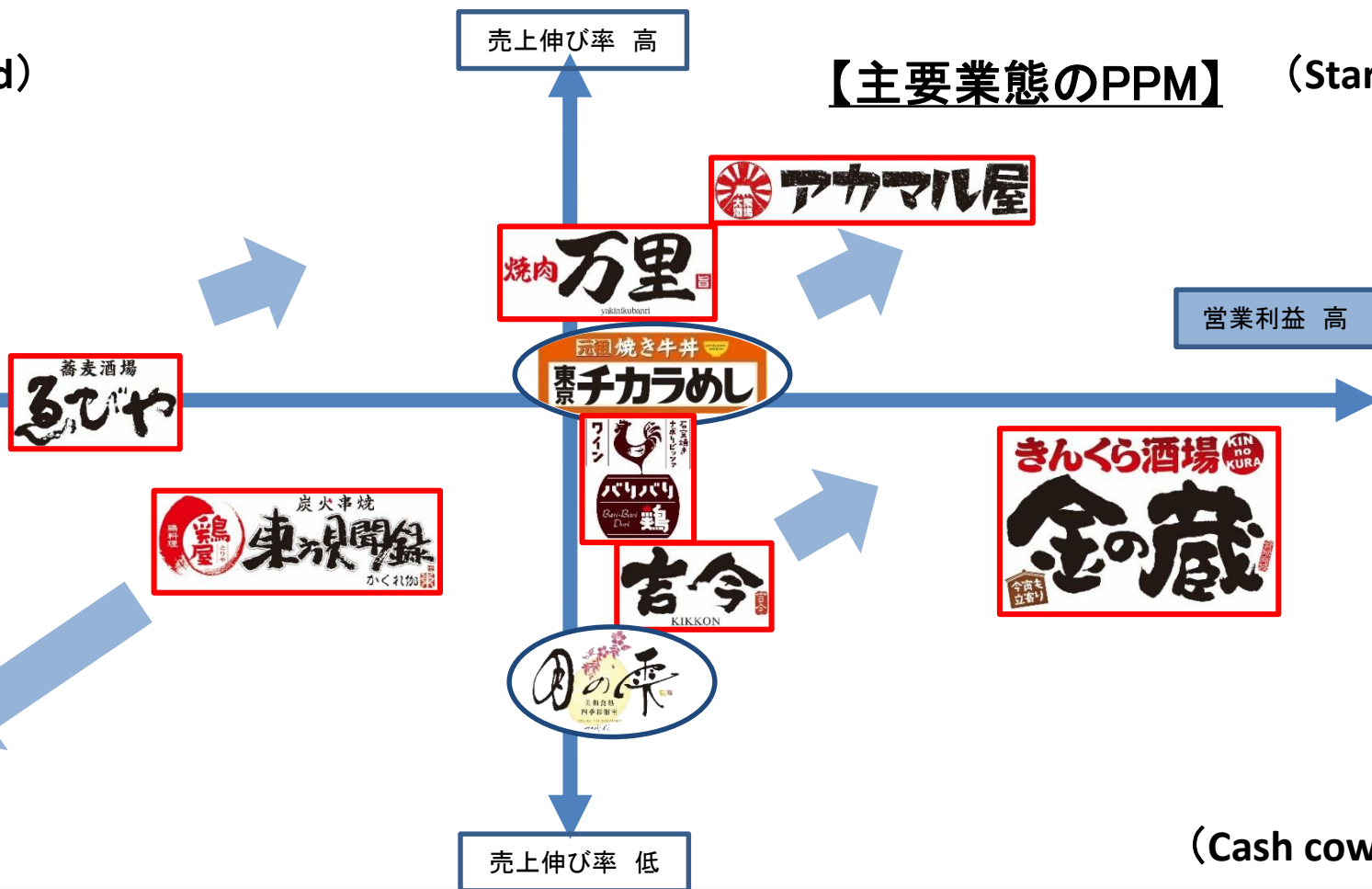
営業利益 低

営業利益 高

(Under Dog)

売上伸び率 低

(Cash cow)



(2) 脱居酒屋へ向けた取組み

- 業態コンセプトを見直した、新たな「月の雫」
食事性メニュー充実や体験型メニューの導入などにより、新たな需要に対応。



(3)深夜営業時間の見直し

既存店25店舗で深夜営業時間の短縮を2017年3月より実施。

(4)その他の取組み事項

- ・セルフ式飲み放題の試験導入(ハーフオペレーションの検証)
- ・インバウンド需要の拡大に対応したメニュー作りや営業活動
- ・スマホゲームとのコラボレーション



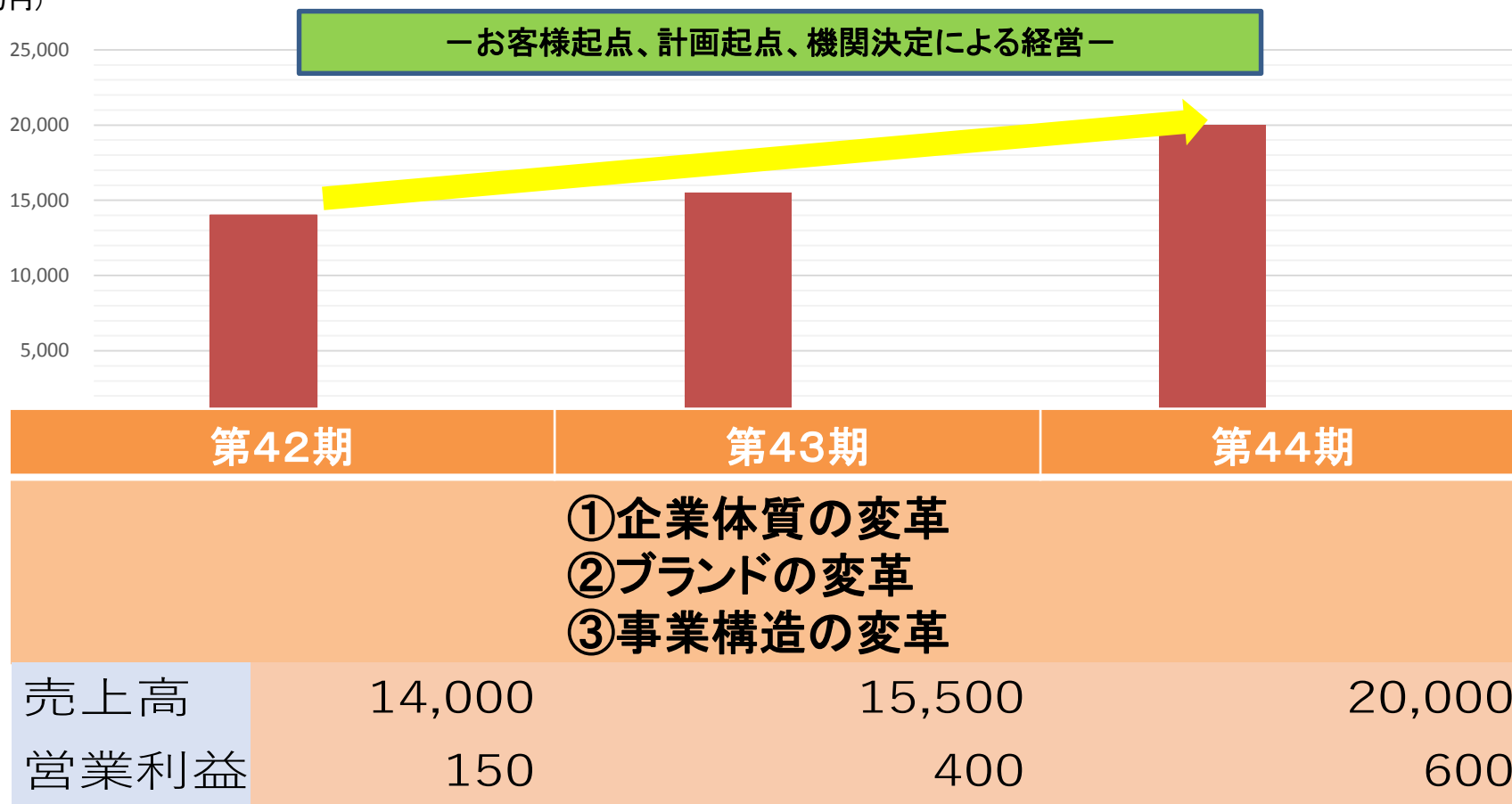
V.【参考】中期経営計画



■ 中期経営計画の位置づけ

既存の業態を維持・向上しながら、新業態・新事業で拡大

(百万円)



*第43期末以降の目標数値は現在、社内で見直しを行っている段階のため、確定次第改めて開示いたします。

*第42期末の数値は予測数値であるため、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。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。