

2018年6月期 第2四半期 決算説明会

2018年2月13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

1. ご挨拶
2. 2018年6月期第2四半期決算概況
3. 2018年6月期通期業績予想
4. 取り組み事項

1. ご挨拶

株式会社三光マーケティングフーズ
代表取締役社長執行役員
平林 隆広



2. 2018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
取締役執行役員社長室長兼サポートセンター長
富川 健太郎



● 損益計算書

・ 売上構成比

(百万円)

項目	2017年第6月期 2四半期累計実績		2018年6月期 第2四半期累計実績		構成比増減率 (前年同期比)
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	
売上高	6,730	—	6,428	—	—
売上原価	1,757	26.11%	1,717	26.71%	0.60%
売上総利益	4,973	73.89%	4,710	73.27%	▲0.62%
販売費及び 一般管理費	5,053	75.08%	4,890	76.07%	0.99%
営業利益	▲ 80	▲1.19%	▲ 179	▲2.78%	▲1.60%
経常利益	▲ 62	▲0.92%	▲ 156	▲2.43%	▲1.51%
四半期純利益	▲ 107	▲1.59%	▲ 695	▲10.81%	▲9.22%

● 損益計算書

・ 前年比較

(百万円)

項目	前年比	構成比増減率 (前年同期比)	要因
売上高	▲ 302		<ul style="list-style-type: none"> ・8、10月の天候不順 ・個店別の優勝劣敗が明確化 ・市場環境の変化を慎重に見極めた結果、当初の出店計画を見送り
売上原価	▲ 40	0.60%	GM変更などで対策を行ったが、原材料価格の高騰により上昇
売上総利益	▲ 263	▲0.62%	
販売費及び 一般管理費	▲ 163	0.99%	労働人口の減少・雇用の改善などの影響で人件費が1pt上昇
営業利益	▲ 99	▲1.60%	売上高の計画未達により人件費・原価などの上昇を吸収できずマイナス計上
経常利益	▲ 94	▲1.51%	
四半期純利益	▲ 588	▲9.22%	店舗収益を再評価した結果、5億8百万円の減損損失を計上

●店舗数の推移

業態	2017年 6月末時点	2017年 12月末時点	増減
金の蔵・黄金の蔵	67	69	2
月の雫・吉今	12	13	1
東方見聞録・バリバリ鶏	8	6	▲2
アカマル屋	10	10	0
焼肉万里	3	3	0
東京チカラめし・パスタ	13	13	0
その他(楽釜製麺所など)	10	10	0
合計	123	124	1

- ・「金の蔵」大森東口店を新規に出店
- ・「月の雫」名駅南店を「金の蔵」に業態変更
- ・「東方見聞録」銀座すきや橋店「東方見聞録」新宿中央東口店を「月の雫」に業態変更

●貸借対照表

(百万円)

貸借対照表	2017年6月末時点	2017年12月末時点	増減
流動資産	4,087	4,045	▲ 42
固定資産	6,587	5,986	▲ 601
流動負債	1,499	1,683	184
固定負債	1,414	1,399	▲ 15
純資産	7,760	6,949	▲ 811
総資産	10,675	10,032	▲ 643

- ・新規出店及び業態変更に伴う支出により流動資産が減少
- ・減損損失の計上により固定資産が減少
- ・四半期純損失の計上により純資産が減少

● 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	2017年6月末時点	2017年12月末時点	増減
営業活動によるCF	211	156	▲ 55
投資活動によるCF	▲ 420	▲ 42	378
財務活動によるCF	▲ 115	▲ 115	0
現金及び現金同等物の 四半期末残高	3,394	3,393	▲ 1

- ・店舗の収益力の低下に伴い、営業活動によるキャッシュフローは前事業年度末比▲55百万円
- ・新規出店及び業態変更により、投資活動によるキャッシュフローは▲42百万円
- ・税引前四半期純損失を6億74百万円計上するものの、現金及び現金同等物の残高は1百万円の減少

3. 2018年6月期通期業績予想



●2018年6月期通期業績予想

(百万円)

	第2四半期 累計期間実績	期首通期業績予想	修正通期業績予想	修正による増減
売上高	6,428	14,000	13,000	▲ 1,000
営業利益	▲ 179	150	▲ 400	▲ 550
経常利益	▲ 156	180	▲ 320	▲ 500
純利益	▲ 695	▲ 100	▲ 900	▲ 800

売上高：新規出店の未達と既存店売上の減少

当期純利益：第2四半期累計期間での営業損失と減損損失の計上

4. 取り組み事項

● 外的環境

市場環境	外食市場規模減少	人口及び一人あたりの酒量の減少が予想され、特に居酒屋業態についてはより速いペースで減少する見込み
	消費の二極化	モノやサービスにかけるお金の使い方に関して「節約志向」と「メリハリ志向」の二極化が進む
	インバウンド需要の拡大	訪日外国人は年々増大しており、日本経済に与える影響は多大なものとなっている。団体からFIT(個人)への移行
消費動向	単身者・高齢者の増加 女性就業率の上昇	単身者、高齢者の割合が増加。女性就業率の高まりが消費行動に影響を与える
	食の嗜好の成熟化	食に対する嗜好が成熟化し、「安全」「安心」「健康」志向はますます高まる。「モノ」消費から「コト」消費の需要が高まる。ファミレス、コンビニ、ファストフード、スーパーなどがイートイン(アルコール含む)への進出が加速。
人口動向	都市への人口集中	三大都市圏、一部地方中核都市への人口集中傾向が続く
	労働者の減少	人材確保が困難になり、時給単価も上昇。物流費が上昇傾向。
業界動向	中食市場の拡大	外食市場は減少しているが、社会情勢の変化、食の簡便化志向により中食市場は増加してきている
	居酒屋以外で お酒の飲める店の増加	ちよい飲み・〇〇飲み需要が増え、非アルコール商品の業態でアルコール商品を取り込み、上積み業態が好調となっている。酒税法改正による値上げによるアルコールを控える懸念あり。
	海外の外食市場の伸び	東南アジアを中心に外食市場の成長が続いている国々が多く存在する

I. 事業構造の改革

- 「金の蔵」ブランドの再創出
- サブブランドの選択と育成
- 業態変更・閉店による資源の集中
- 新事業プロジェクトの発足
- 経営基盤の強化

II. 質的転換

- 人事7原則の新設と新人事制度の策定

I. 事業構造の改革

■「金の蔵」ブランドの再創出

- 市場ニーズと乖離している店舗を改革
- 市場ニーズの変化に合わせて革新
- 屋台骨としてさらなる収益の改善



I. 事業構造の改革

■サブブランドの選択と育成

- 専門型居酒屋へのトレンドの変化に対応
- 焼肉・パスタなどの非アルコール業態の育成
- 新規出店に向けたフォーマットを確立



I. 事業構造の改革

■ 業態変更・閉店による資源の集中

- 居酒屋業態に偏らないブランドPPの構築
- 市場環境の変化に合わせて一部店舗を業態変更・閉店
- 収益性の確保と今後の成長が見込める業態へ経営資源を集中

I. 事業構造の改革

■ 新事業プロジェクトの発足

- 将来の収益の柱となるブランドを創造

■ 経営基盤の強化

- 固定費の削減に取り組むことで店舗の収益を改善
- 業務改革を推進することで管理部門を含めた生産性の向上

Ⅱ. 質的転換

■ 人事7原則と新人事制度の策定

- 人財に対するあり方や考え方の基本原則を明確化
- 店舗勤務社員の新たなキャリアプランを提示
 - 「一人ひとりが自ら成長する」、自律的な組織風土を醸成
 - 「店舗主導型経営」の土台を構築

お問い合わせ先

財務経理部 シニアマネージャー

山形 幸司

TEL : 03-3537-9711

FAX : 03-3537-9712

E-mail: ir@sankofoods.com

URL : <https://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。