



2023年2月期決算説明及び 中長期経営計画の進捗と更新について

株式会社スリーエフ
2023年4月13日



事業環境

- 原材料価格上昇と円安によるコスト高から値上げが常態化。
- 3 Q以降、コロナ禍の影響が緩和したことで、人流が回復傾向に。
- 4 Q以降は訪日外客数もコロナ禍前の50%を超え、インバウンド需要も回復傾向が強まる。

当社の状況

「中長期経営計画」の3年目として、「個店平均日販と加盟店利益の向上」を最重要指標に定めた経営の一貫性を軸に取り組み、一定の効果を得るも計画目線までの回復には至らず。

- ① 上半期は値上に対する防衛購買から客数が回復しない中で、低価格品へのシフトといった経済性重視の購買行動が強かったが、2022年7月よりCVS本来の利便性重視の購買行動への変化が見られた。
- ② CVS主力カテゴリーの飲料はコロナ禍前までの回復には至らずも、米飯類は水準を回復。生鮮・日配といったコロナ禍に好調だったカテゴリーの減少が限定的だったことで、日販の伸び幅は前期を上回る。
- ③ 2022年6月からのローソチェーンの積極的な販促施策の効果も日販回復に大きく貢献。
- ④ 特に電気代の高騰が加盟店とチェーン本部の経営を圧迫。

2023年2月期連結決算実績と2024年2月期予想



(単位：百万円)

	2022年 2月期	2023年 2月期	前年同期 増減率	2024年 2月期予想	前年同期 増減率
チェーン全店売上高	62,134	63,746	2.6%	65,500	2.8%
営業総収入	12,272	13,213	7.7%	13,300	0.7%
営業利益	245	152	△37.7%	330	116.0%
経常利益	251	157	△37.2%	350	121.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△84	△164	—	30	—

※2022年2月期の実績は、2023年2月期より適用した表示方法の変更の内容を反映させた組替え後の数値を記載しております。

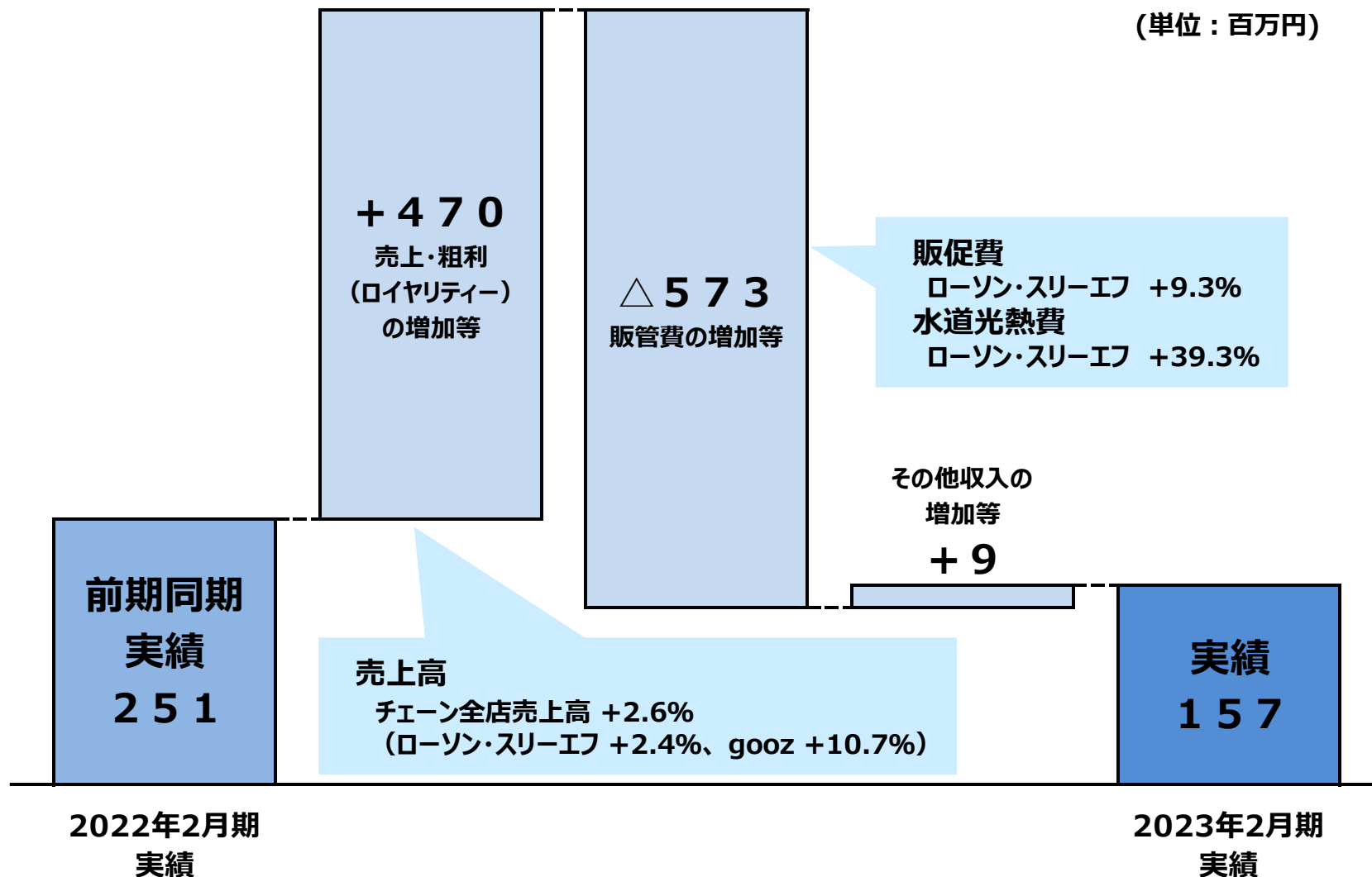
本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。



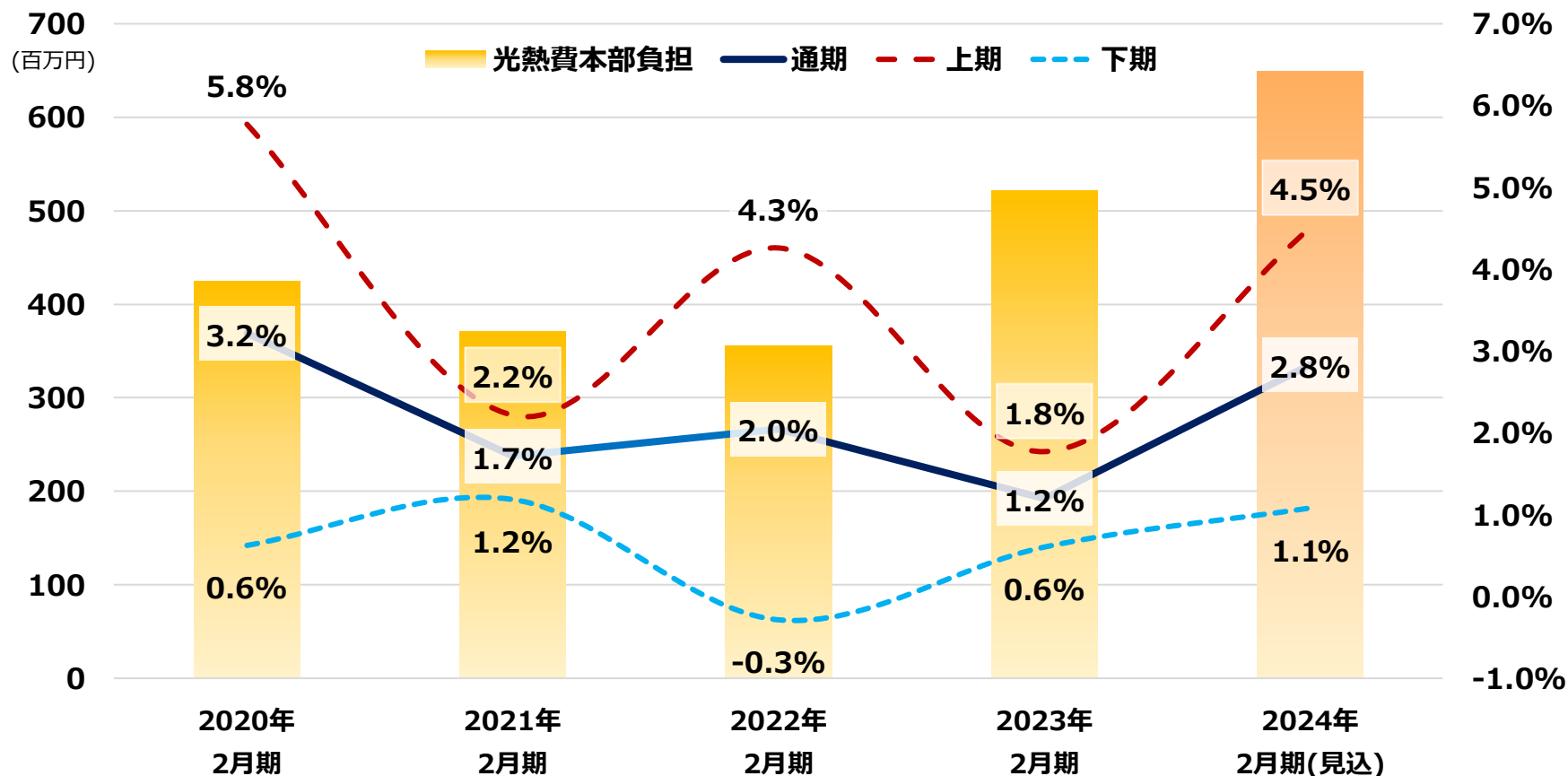
経常利益増減分析(2022年2月期対比)



(単位：百万円)

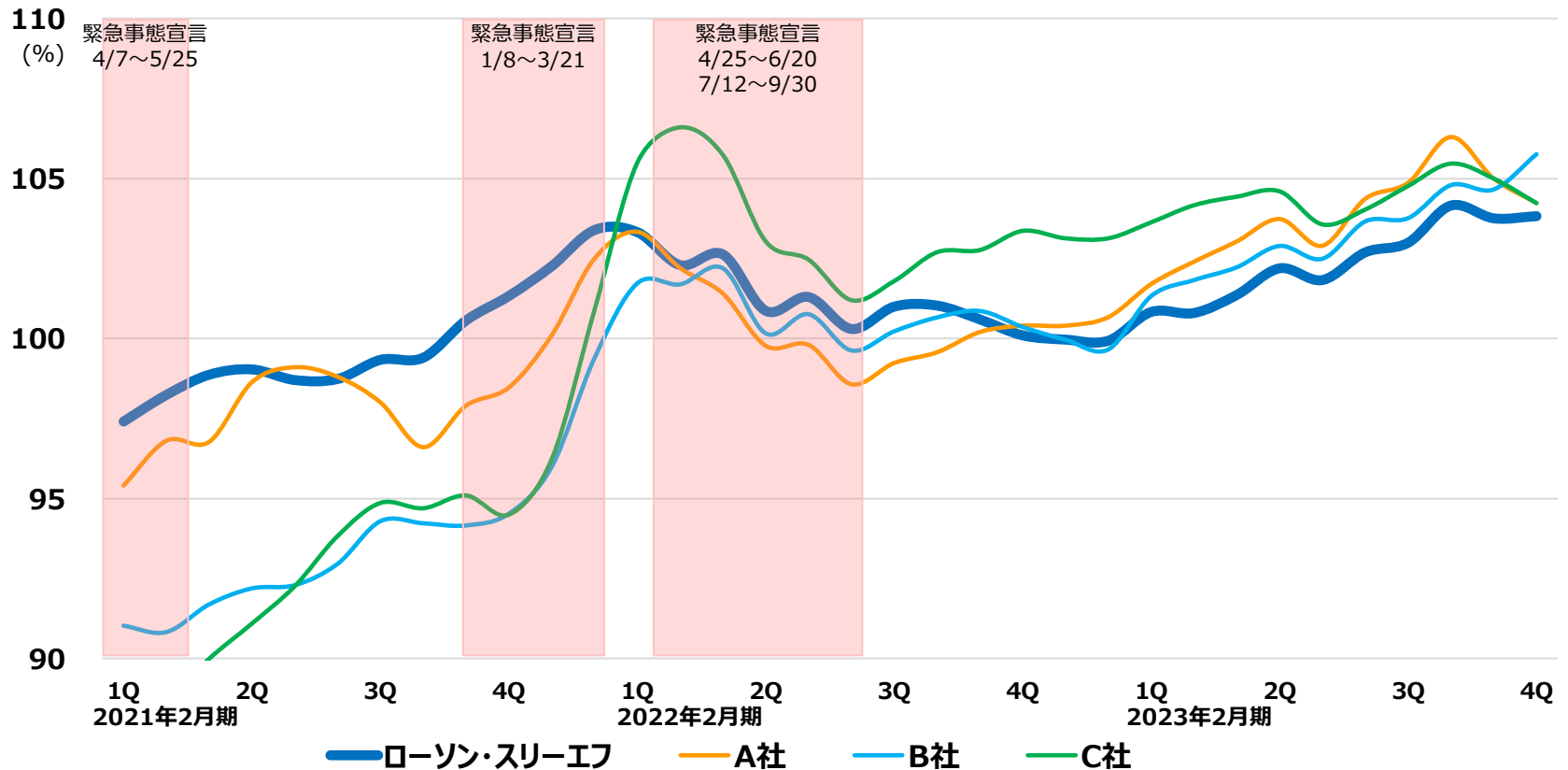


2023年2月期上期は、光熱費高騰で収益性を圧迫も、下期はCVS回帰の流れと日販力を背景に回復傾向。



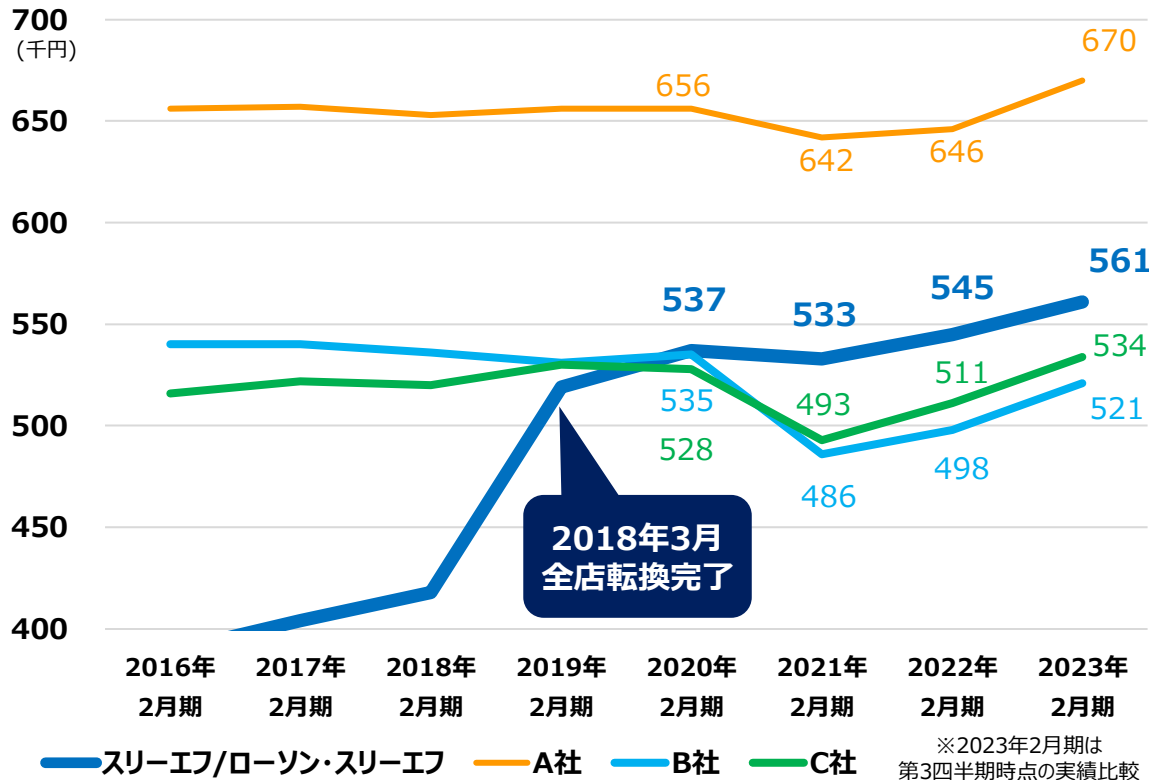
コロナ禍にあっても伸長していた流れを維持し、当期も売上は着実に成長。通期では102.4%の伸長。

大手チェーンとの既存店売上高伸長率比較

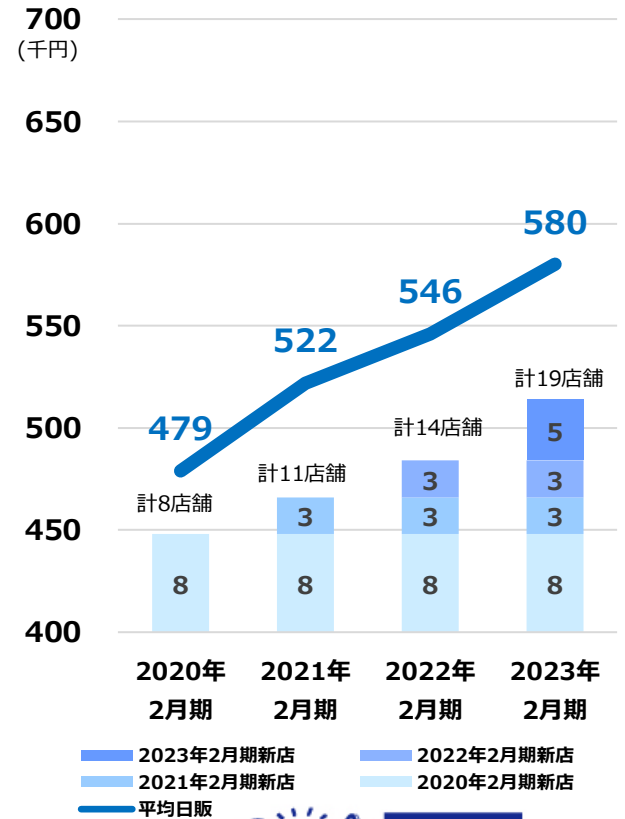


着実に日販は向上し、コロナ禍前(2020年2月期)を大きく上回る。全店転換完了後に開店した新店の日販も好調。

大手チェーンとの全店平均日販比較

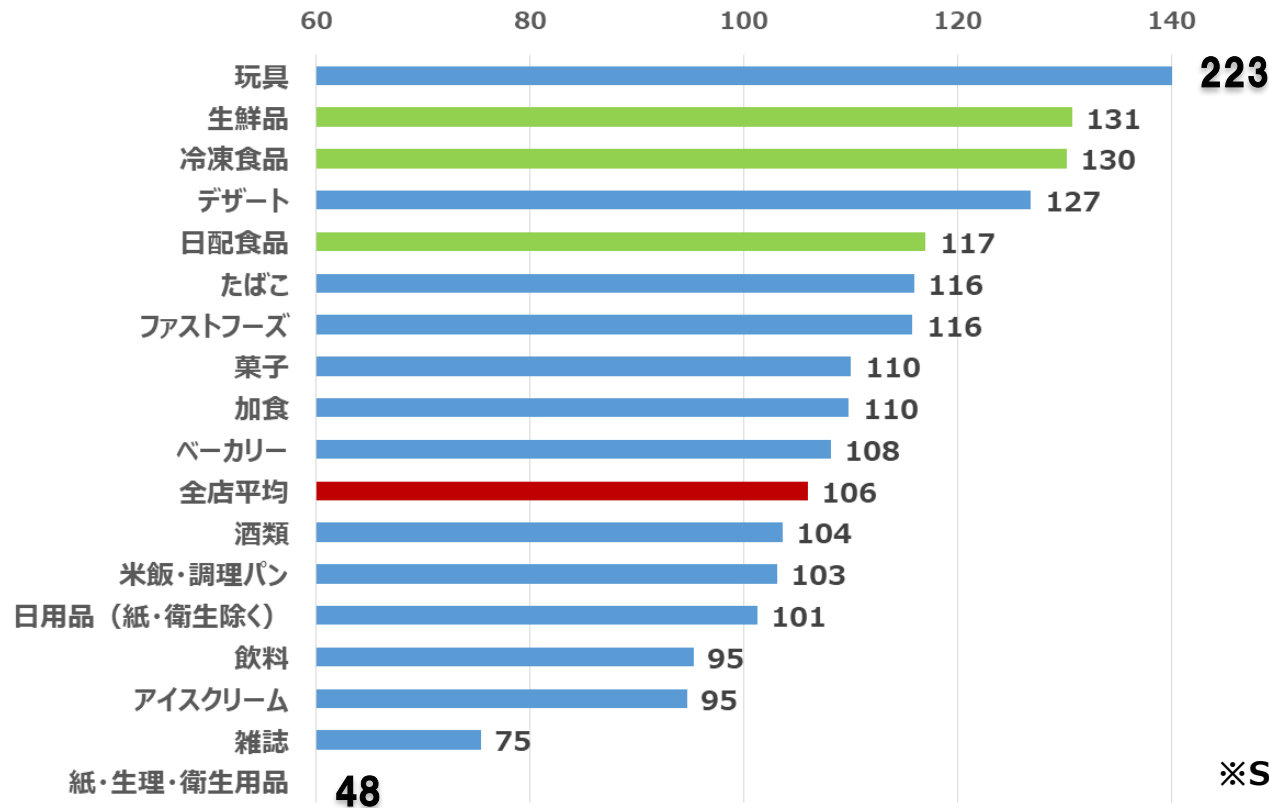


新店の平均日販推移



直近月の比較では、コロナ禍を経てカテゴリー売上が変化。
SM^{*}型商品は定着したがCVS主力商材の回復はこれから。

コロナ禍前(2020年2月)を100とした場合の、直近(2023年2月)の売上比

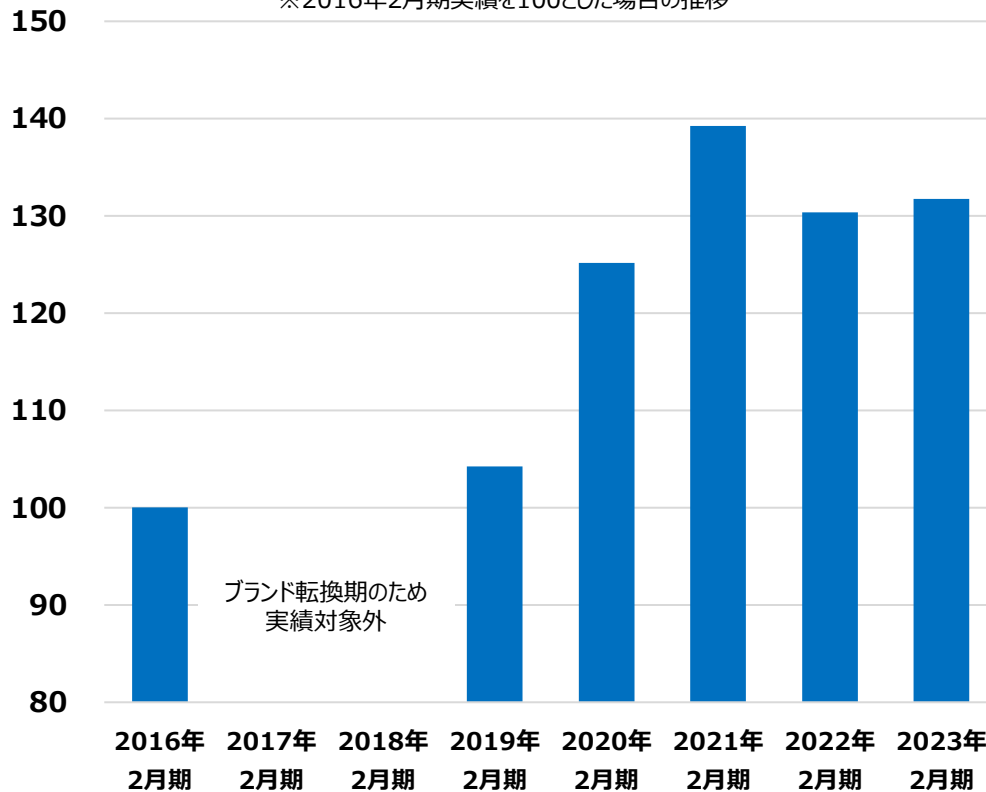


※SM(スーパーマーケット)

光熱費高騰の影響から、日販上昇と加盟店支援の増加にも関わらず、加盟店利益の伸びはコロナ禍前比で微増にとどまる

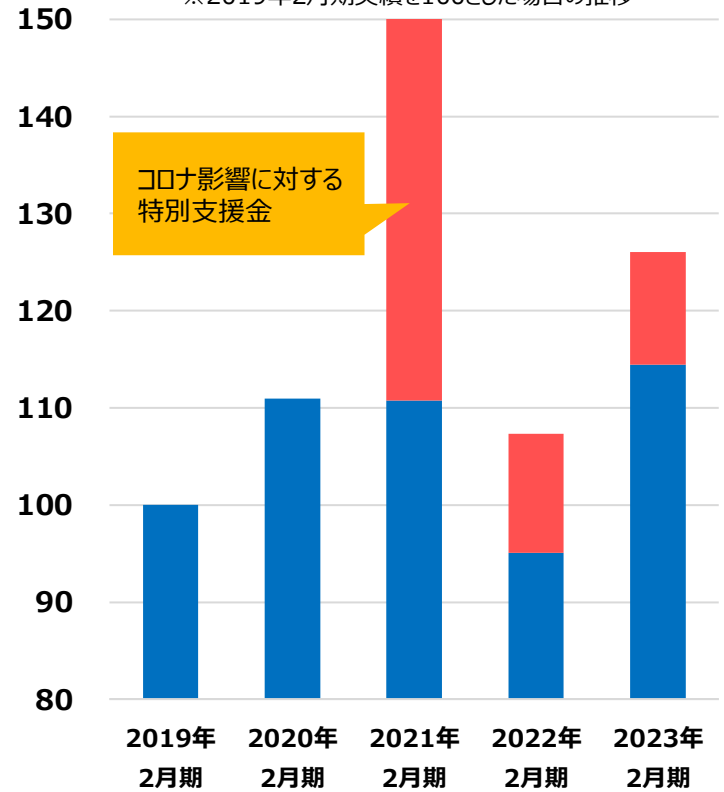
転換前と転換後の加盟店利益比較

※2016年2月期実績を100とした場合の推移



一店舗当たりの加盟店支援額推移

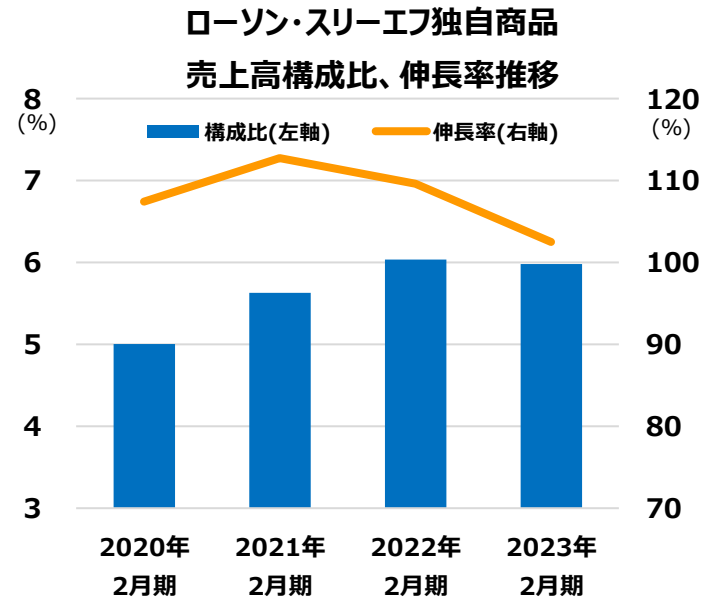
※2019年2月期実績を100とした場合の推移



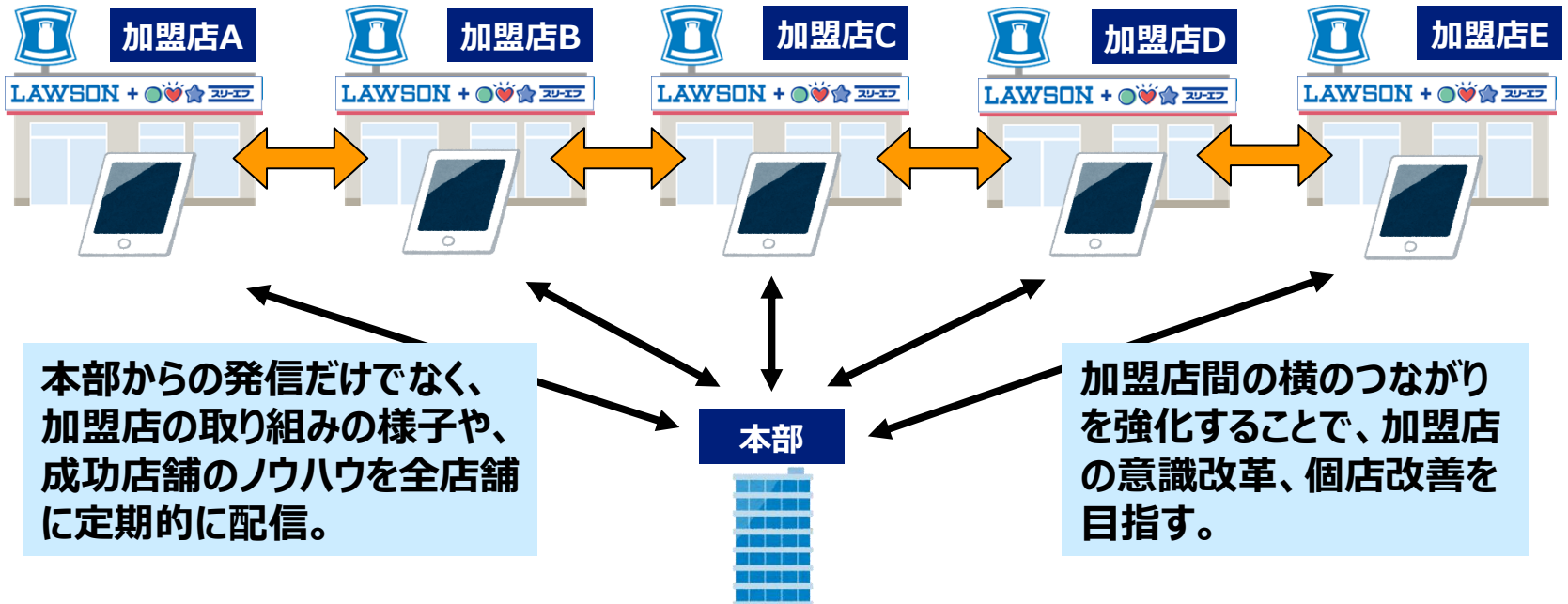
転換後初となる独自販促の効果もあり、独自商品は堅調に推移

◇ 当社独自商品のみを対象とした割引クーポン券を配布。

◇ 前期より販売開始した『お惣菜』は好調を維持。



タブレット端末を全店舗に導入。加盟店間の横のつながりを強化

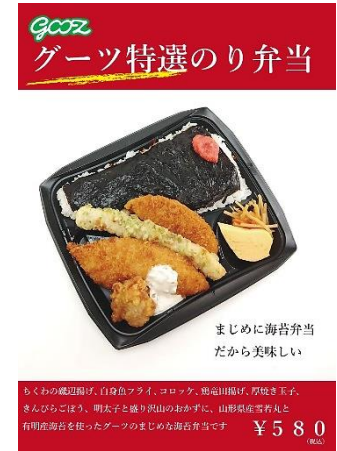


行楽需要の回復もあり前年を大きく上回る日販実績で推移。 人流の回復、行楽需要を意識した商品を積極的に展開。

◇主力のベーカリーや、ソフトクリーム of 全面リニューアルを実施



◇オフィス客層向けにプライスラインの幅を広げた各種弁当を販売



◇地元生産者との取り組みによる青果の品揃えを拡充



◇地元洋菓子店の焼き菓子を品揃えするなど、地域密着型の店づくりを推進



中長期経営計画の進捗と更新について

(2021年2月期~2027年2月期)



当期までの進捗

(2021年2月期~2023年2月期)

- ・日販は計画水準で推移するも、タバコ構成比の上昇で粗利益率は未達
- ・加盟店利益は、粗利益額の増加に加え加盟店支援も計画水準で推移するも、光熱費の上昇分で相殺
- ・直近は客数の回復と日販向上により、商品原価とエネルギー価格上昇によるコスト高の吸収に目途

今後の基本方針

(2024年2月期~2027年2月期)

- 「10年間を一括りで考える“**10年経営**”を実施します」
- 「每期**継続的に**、**個店平均日販を1万円ずつ向上**させます」
- 「**販売費を段階的に増加**し続け、**加盟店支援を充実**させます」
- 「人件費の増加に対応した**労働環境の改善**と**加盟店利益の向上**を両立させます」
- 「加盟店と本部の“**一塊経営**”を実現します^{いっかい}」
- 「社是に掲げる“**奉仕の経営**”を実践します」

数値目標

(計画最終年度)

経常利益
10億円以上

親会社株主に帰属する
当期純利益

3億円以上

