

2016年6月期 第2四半期 決算説明会

2016年2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

①2016年6月期 第2四半期 決算概況

②2016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

2016年6月期 第2四半期 決算概況



中間決算ハイライト

■2年半ぶりの営業利益プラス

(百万円)

	当期 2Q 累計	前期 2Q 累計	前年同期比
売上高	6,860	7,322	93.7%
売上総利益	5,104	5,438	93.9%
営業利益	127	△ 93	—
経常利益	170	21	809.5%
四半期純利益	149	△ 286	—

今期は好立地選定での出店により利益確保を優先し、前年売上に達しなかったが、既存店は増収増益であり、営業利益は220百万円増となりました。

損益計算書<売上構成比>

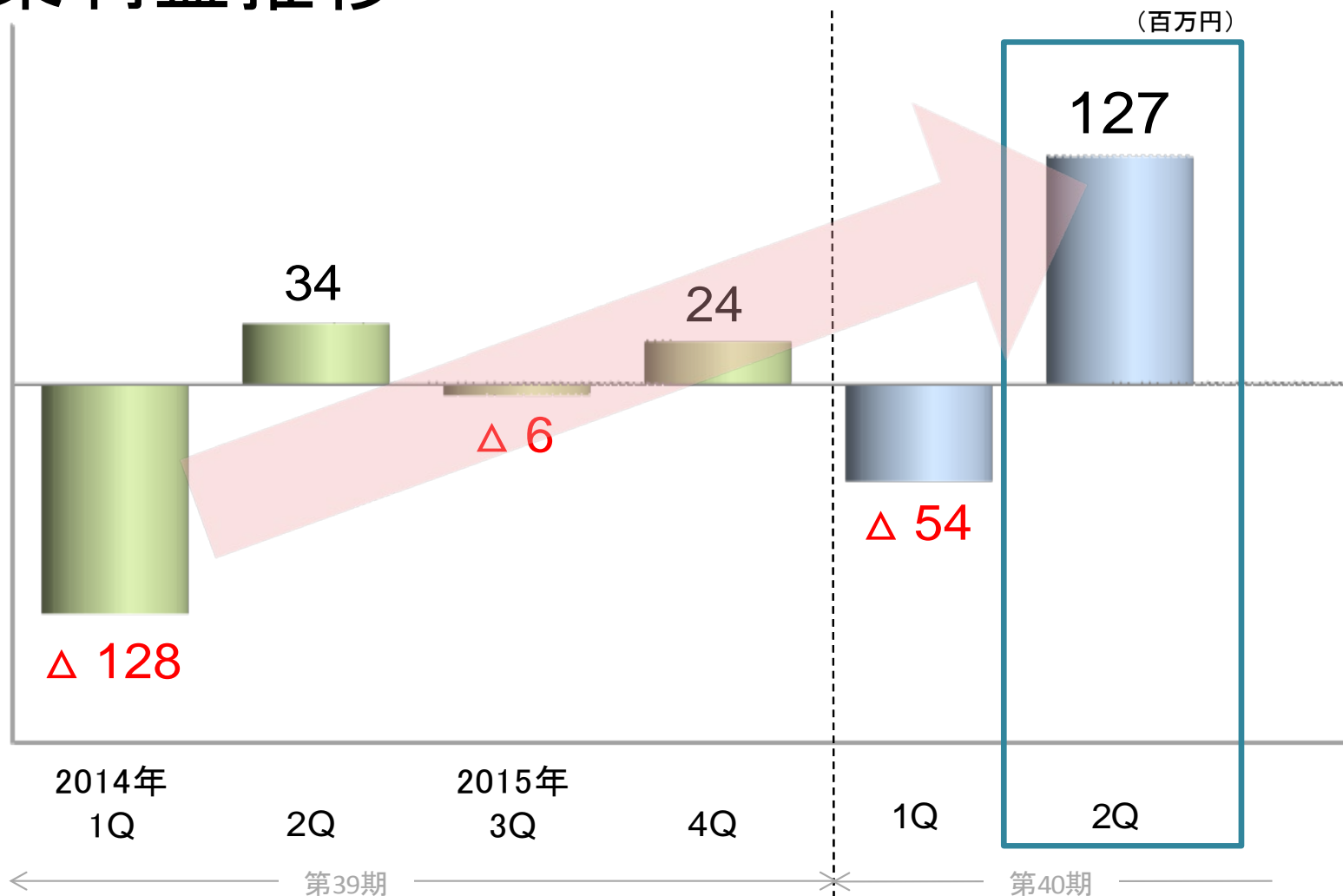
(百万円)

	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	6,860	-	7,322	-	
売上原価	1,756	25.6%	1,883	25.7%	△0.1%
売上総利益	5,104	74.4%	5,438	74.3%	0.1%
販売費及び一般管理費	4,976	72.5%	5,532	75.6%	△3.1%
営業利益	127	1.9%	△ 93	△1.3%	3.2%
経常利益	170	2.5%	21	0.3%	2.2%
四半期純利益	149	2.2%	△ 286	△3.9%	6.1%

販管費及び一般管理費は3.1pt減少

利益体質店舗が残り、**営業利益率が3.2pt増加**しました。

営業利益推移



利益体質へ転換し、当期第2四半期に大きく回復しました。

店舗数の推移

業態	2016年6月期 第2四半期				
	2015年 6月末	出店		退店	2015年 12月末
		新規	業態 転換		
金の蔵	59	3	0	0	62
東方見聞録・月の雫・黄金の蔵・吉今 東京魚河岸バル・バリバリ鶏等	32	0	0	6	26
アカマル屋	2	1	0	0	3
焼肉万里	3	0	0	0	3
楽釜製麺所	10	0	0	1	9
東京チカラめし	12	0	0	1	11
パスタ	2	1	1	0	4
Custard Lab Tokyo	0	1	0	0	1
合計	120	6	1	8	119

※退店8店舗のうち 7店舗は定期借家契約満了等・1店舗は業態転換であり、
不採算による退店はございません。

貸借対照表

(百万円)

貸借対照表	2015年6月末	2015年12月末	増減
流動資産	4,061	4,715	654
固定資産	7,489	6,788	△ 701
流動負債	1,910	1,857	△ 53
固定負債	1,414	1,385	△ 29
純資産	8,227	8,260	33
総資産	11,551	11,503	△ 48

総資産額	11,503百万円	(前期末比	48百万円減)
総負債額	3,242百万円	(前期末比	82百万円減)
純資産額	8,260百万円	(前期末比	33百万円増)

■ 店舗退店の差入保証金の返還により固定資産が減少し、流動資産が増加

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	2014年12月末	2015年12月末	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 383	207	590
投資活動によるキャッシュ・フロー	495	189	△ 306
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 120	△ 114	6
現金及び現金同等物の 第2四半期末残高	3,281	4,008	727

【キャッシュ・フローの主な増減要因】

■ 営業活動による

キャッシュ・フロー: 業績改善による増加

■ 投資活動による

キャッシュ・フロー: 差入保証金回収による減少

②2016年6月期 業績見通し



2016年6月期 業績予想

	①2015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	14,492	14,500	14,500	-
営業利益	△76	200	200	-
経常利益	14	200	250	+50
当期純利益	△659	100	200	+100

【主な要因】

■ 経常利益 : 保険解約に伴う解約返戻金による増加

■ 当期純利益 : 株式会社三光FCシステムズの吸収合併に伴う
抱合せ株式消滅差益による増加

* 1 2015年8月 7日公表の通期業績予想

* 2 2016年2月12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拡大
- ②将来の収益基盤となる新業態開発
- ③拡大に向けたコントラクト事業の開発・育成

①居酒屋既存店売上高の拡大

居酒屋店舗の一部改装、グランドメニューの改定により、既存店売上高の増加

- 老朽化している設備・サイン等の改装とあわせて、接客サービス力・販売促進策（インターネット媒体の活用）等の見直し
- 立地条件、客層、競合状況の観点などから、物件と業態のマッチングを検証し、業態転換を実施
- デフレ対応型の低価格帯業態から、付加価値メニューをそろえた中価格帯業態へのモデル転換
- インバウンド需要に対応したメニュー



②将来の収益基盤となる新業態開発

【居酒屋マーケットの変化状況】

- お客様の消費節約意識により「希少・特別・新しさ」「上質・プレミアム性」へニーズの変化
⇒「お客様にとっての価値を生み出し、伝えること」が重要
- ファミレス、日常食チェーン店でもアルコールを楽しめる環境の変化
⇒ 業種・業態の垣根がなくなり、「ちょい飲み」などの新しい市場が生まれる。

お客様ニーズ及び競争環境の変化への適合化

- ⇒ 既存の各業態コンセプトをお客様起点から再定義し、コンセプトを具現化
- ⇒ 商品や接客サービスの見直し

【今後の展開】

市場の変化に対応し、それぞれの業態、個々の店舗の強化を行うべく組織を見直し次の事業の柱として、

◎【専門型】

◎【小型投資】

の要件を満たす新業態を着実に開発

② 将来の収益基盤となる新業態開発

【専門型】【小型投資】の居酒屋新業態を開発

アカマル屋 (4店舗 2016年1月現在)

コンセプト:
本格的な大衆酒場



焼肉万里 (3店舗 2016年1月現在)

コンセプト:
肉問屋直送の高品質なお肉を、
リーズナブルな価格で提供



アカマル3店舗 2015年7-12月

売上実績 (千円)	営業利益 (千円)	営業利益率
129,609	28,040	21.6%

1月あたりの坪売上
(千円/坪)

243

②将来の収益基盤となる新業態開発

元祖 壁の穴(4店舗 2016年1月現在)

コンセプト:

生パスタと厳選ワインを気軽に楽しみ、幅広いお客様層に日常的に受け入れられる業態

Custard Lab Tokyo(1店舗 2016年1月現在)

コンセプト:

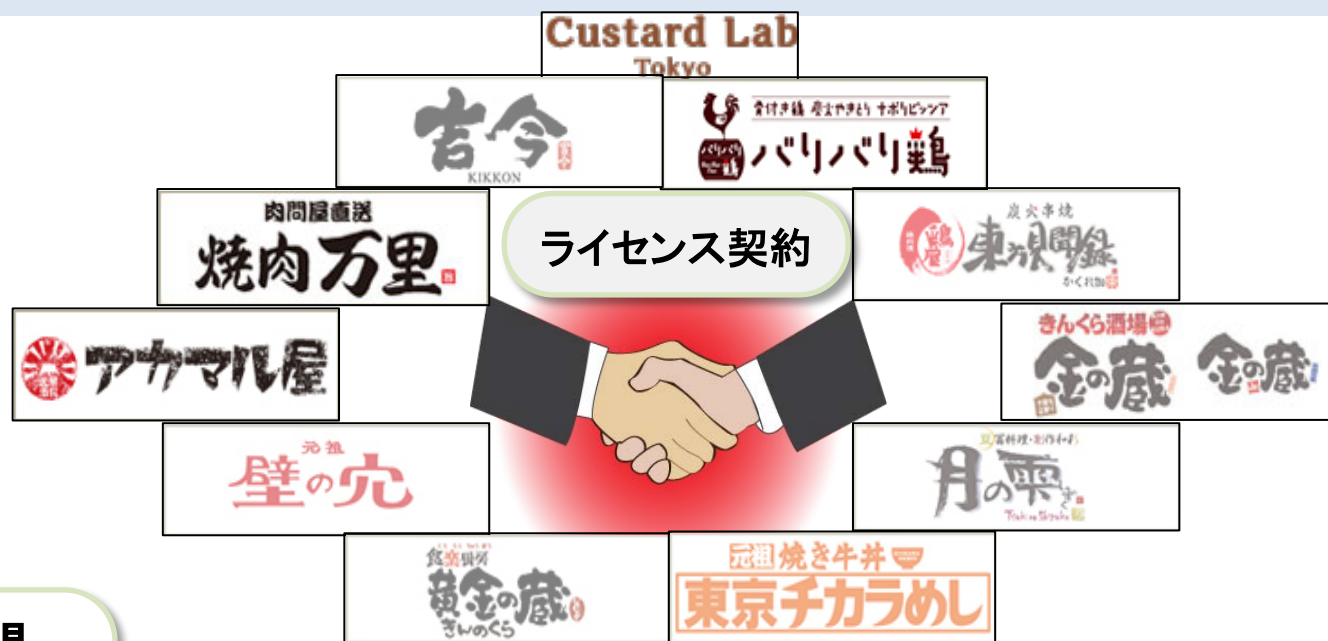
今までにない、安心・安全な厳選素材を店内で炊き上げた“カスタードを主役とした業態”



③ 拡大に向けたコントラクト事業の開発・育成

ライセンスビジネス

今期よりコントラクト事業開発部を組織し、今後のライセンスビジネスを強化



海外展開

2015年12月14日にフィリピン現地法人とのライセンス契約を締結し、海外初出店となる見込み
第1号店は東京チカラめし(2016年6月出店予定)

2年間で4店舗の出店を計画

今後も海外展開を活発化していく。

業態別ポートフォリオ

- 顧客ニーズや立地環境をみて、適所の業態出店、業態転換により、既存店活性化と未開拓エリアの開拓を実施

今後の開拓エリア
(新業態開発ゾーン)



小型店

大型店

高価格

低価格

吉今
■大型店舗
■客単価: 4,000円~5,000円

東方見聞録
■大型店舗
■客単価: 2,800円~3,500円

月の雫
■大型店舗
■客単価: 2,800円~3,500円

バリバリ鶏
■中・大型店舗
■客単価: 2,500円~2,800円

黄金の蔵
■中・大型店舗
■客単価: 2,300円~2,700円

金の蔵Jr.
■中・大型店舗
■客単価: 1,800円~2,200円

パスタ
■小型店舗
■客単価: 1,000円~1,500円

楽釜製麺所
■小型店舗
■客単価: 400円~550円

東京チカラめし
■小型店舗
■客単価: 400円~550円

ブランド分類

高付加価値 専門型業態

低価格 専門型業態

中~低価格 総合型業態

中~低価格 専門型業態

④【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39期	第40期(予想)	第41期(目標)	第44期(目標)
売上高	14,492	14,500	17,600	26,200
営業利益	△76	200	600	1,310

※39期決算報告時の予測であり、今後変動する可能性がございます。

お問い合わせ先

執行役員 経営管理本部長

池口 孝

TEL : 03-5985-5711

FAX : 03-5985-5712

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。