



平成22年4月22日

各位

上場会社名 株式会社 篠崎屋
 代表者 代表取締役社長 樽見 茂
 (コード番号 2926)
 問合せ先責任者 経営企画部長兼IR室長 沼崎 昭宏
 (TEL 048-970-4949)

業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、最近の業績の動向等を踏まえ、平成21年11月13日に公表した平成22年9月期第2四半期累計期間(平成21年10月1日～平成22年3月31日)の業績予想に下記のとおり修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

● 業績予想の修正について

平成22年9月期第2四半期累計期間個別業績予想数値の修正(平成21年10月1日～平成22年3月31日)

| | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 四半期純利益 | 1株当たり四半期純利益 |
|-----------------------------------|-------|------|------|--------|-------------|
| | 百万円 | 百万円 | 百万円 | 百万円 | 円 銭 |
| 前回発表予想(A) | 2,656 | 100 | 94 | 71 | 499.39 |
| 今回発表予想(B) | 2,830 | 125 | 120 | 109 | 766.16 |
| 増減額(B-A) | 174 | 25 | 26 | 38 | |
| 増減率(%) | 6.5 | 25.0 | 27.6 | 53.5 | |
| (ご参考)前期第2四半期実績 (平成21年9月期第2四半期) | 2,770 | 62 | 56 | △798 | △5,574.45 |

修正の理由

(1) 売上高の修正理由

売上高につきましては、小売事業において計画比113%の見込みとなっております。外食事業、卸売事業においては若干計画未達となりますが、全社ベースで106.5%と業績予想売上高を上回る見込みとなりました。

小売事業が計画を大きく上回った理由は1. 商品開発及び2. 販売手法の強化による顧客数増加が主な要因です。具体的に商品開発については、「価格を上げずに価値を上げる」をテーマに毎月新商品開発に経営資源を注力しました。特に、国産大豆を主軸とした産地限定大豆商品、販売曜日限定商品、販売期間限定商品等の販売および健康・美容等をテーマとしオレンジライン商品としてカテゴリー化した商品ラインナップの強化を図りました。また、販売手法の強化としては、毎月発売する新商品のコンセプト等を案内する「新商品情報」を全ての顧客に毎月配布することに加えて特売等も検証的に導入しました。

その結果、顧客リピート率が向上し全店ベースで顧客数増加に繋がり、小売直営店舗の1割以上が安定的に月商10,000千円以上の売上高を達成することができました。

(2) 利益の修正理由

営業利益・経常利益に関しましては、小売事業において新商品を中心に自社製品開発に注力した結果、利益率の高い自社製品の販売比率が高まり粗利率が計画を上回ったことが営業利益予想比125.0%、経常利益予想比127.6%となった主要因です。

また、当期純利益に関しましては、外食事業において店舗の一部で減損損失を見込んでおりましたが、運営方法等の見直しにより収益改善が見込めたため減損を見送ったことに加えて営業利益・経常利益の増加分が要因です。

以上より、平成22年9月期第2四半期累計期間の業績予想につきましては、上記のとおり修正させていただきます。

なお、平成22年9月期通期の業績予想につきましては、第3四半期以降の卸売事業を取り巻く環境の改善見込みが当初想定より鈍化しているため、平成21年11月13日に公表した数値のとおりとさせていただきます。

以上