



平成22年6月9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 沼寄 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月期通期(平成21年10月1日～平成22年9月30日)の業績予想を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月期通期個別業績予想数値の修正(平成21年10月1日～平成22年9月30日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	5,728	222	213	177	1,240.92
今回発表予想(B)	6,089	309	301	278	1,936.64
増減額(B-A)	360	86	88	100	
増減率(%)	6.3	38.9	41.6	56.6	
(ご参考)前期実績 (平成21年9月期)	5,499	208	193	△698	△4,879.52

修正の理由

(1) 売上高の修正理由

売上高につきましては、小売事業が直営店舗中心に好調に推移し計画比120%以上となる見込みです。一方で外食事業、卸売事業が厳しい外部環境等の影響を受け計画を下回る見込みとなりますが、小売事業の売上高構成比が計画ベースの60%から約70%へと10ポイント程度上昇し影響力が高まる見込みであるため、全社ベースで106.3%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幅に上回る見込みとなった理由は、今年度経営資源を注力している1. 商品開発および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10から15アイテム程度を継続的に開発発売しております。

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、平成21年9月実績の月間顧客数36.6万人(集計対象:直営34店舗)から5月実績は76.7万人(集計対象:直営53店舗)と2倍以上の顧客数となりました。

(2) 利益の修正理由

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に加えて、利益率が高い小売事業の売上高構成比が約70%と期初計画より10ポイント程度高まる見込みとなること、営業利益予想比138.9%、経常利益予想比141.6%、当期純利益予想比156.6%となる主要因です。

以上より、平成22年9月期通期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。

以上