



株式会社 篠崎屋 2926

2009年9月期 決算説明資料

<http://www.shinozakiya.com>

2009年11月20日

目次

	PAGE
2009年9月期 決算説明	3
2010年9月期 事業方針	11
会社概要・株式の状況	20

2009年9月期 決算説明

09年9月期 損益計算書(個別)

単位：千円	08年9月期 通期	構成比	09年9月期 通期	構成比	前年同期比
売上高	6,317,500	100.0%	5,499,799	100.0%	87.1%
小売事業	1,046,384	16.6%	2,126,438	38.7%	203.2%
外食事業	737,339	11.7%	774,574	14.1%	105.0%
卸事業他	4,533,780	71.8%	2,598,786	47.3%	57.3%
売上原価	4,398,380	69.6%	3,400,064	61.8%	77.3%
売上総利益	1,919,120	30.4%	2,099,734	38.2%	109.4%
販管費	2,276,618	36.0%	1,890,970	34.4%	83.1%
営業利益	357,498	5.7%	208,764	3.8%	-
営業外収益	21,283	0.3%	12,572	0.2%	59.1%
営業外費用	76,751	1.2%	28,039	0.5%	36.5%
経常利益	412,966	6.5%	193,297	3.5%	-
特別利益	126,796	0.3%	21,266	0.4%	16.8%
特別損失	750,500	0.3%	891,260	16.2%	118.8%
当期純利益	1,056,862	16.7%	698,582	12.7%	-

期首計画との差異要因

単位: 百万円		売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
個別	期首発表予想	6,221	153	146	126
	実績	5,499	208	193	698
	増減率	11.6%	35.9%	32.2%	-
	前期実績	6,317	357	412	1,056

(期首発表予想値は4月20日及び10月27日に修正しております)

修正の主な要因

売上高

- 主に卸売事業での売上高減少によるもの。
収益性重視の方針に沿い、採算性の改善が難しい取引については、一部販売を見送った為、卸売事業の売上高は減少。

営業・経常利益

- 上記の通り、採算の取りづらい又は極端に低い商品の販売を見送る一方、中高価格帯の商品の販売に注力した結果、卸売事業での利益が増加。
- 利益率の高い小売事業における直営店での売上が予想を上回って推移。

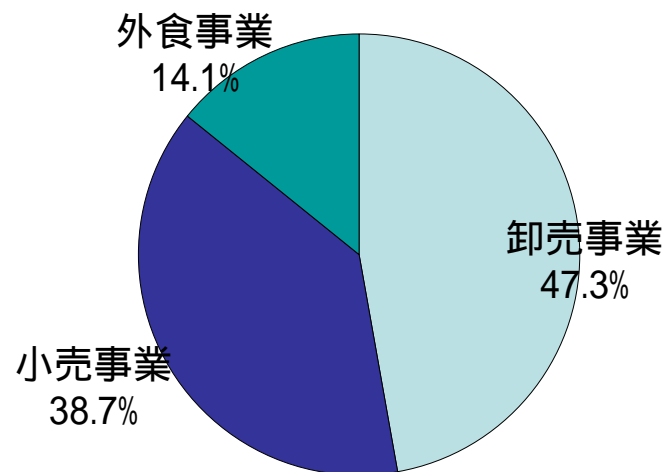
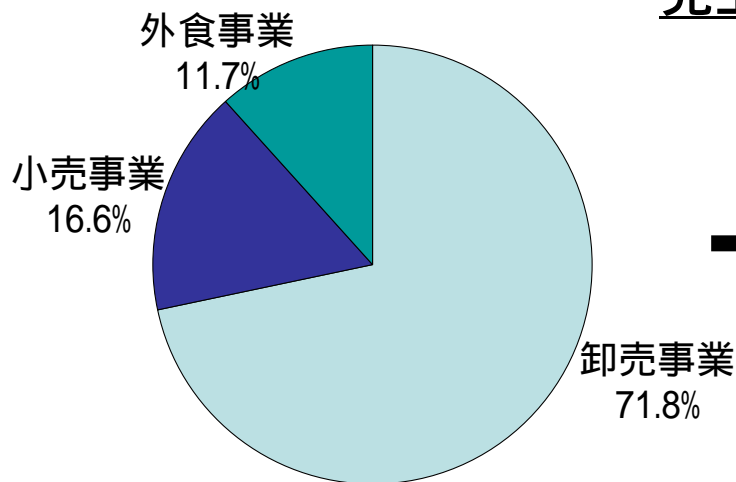
純損益

- 収益性重視の販売方針の進展に合わせ、製造工場も効率性を追求し、4工場を2工場に集約成功、使用しなくなった2工場を全額減損処理。
- 経営資源の集中ため子会社を整理、株式売却損を計上。

09年9月期 セグメント別実績 - 売上高

単位:千円		2008年9月期 実績	構成比	2009年9月期 実績	構成比	前年同期比
個別	小売事業	1,046,380	16.6%	2,126,438	38.7%	203.2%
	外食事業	737,339	11.7%	774,574	14.1%	105.0%
	卸売事業	4,533,780	71.8%	2,598,786	47.3%	57.3%
	合計	6,317,500	100.0%	5,499,799	100.0%	87.1%

売上高構成比



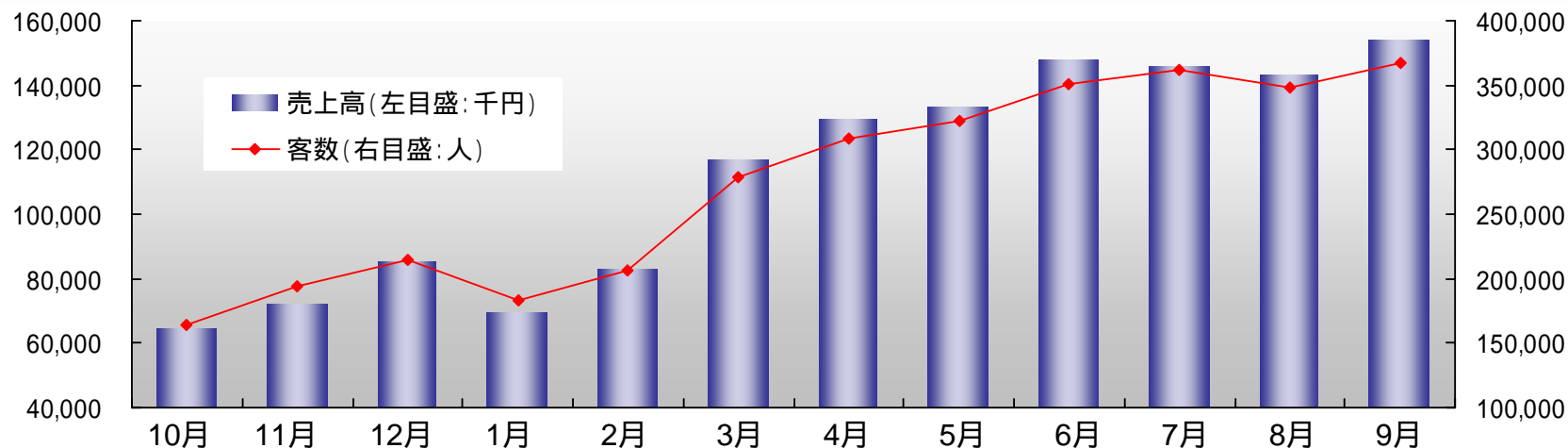
09年9月期 セグメント別実績 - 小売事業

1. 出店状況

		前期末 店舗数	増加	減少	当期末 店舗数
三代目茂蔵 工場直売所	直営小売店	15	22	2	35
	FC店	98	13	25	86
Tofu Sweets 茂蔵	直営店	1	-	1	-
	FC店	-	-	-	-
茂蔵Deli (中食事業)	直営店	7	-	-	7
	FC店	10	-	-	10
小売事業合計		131	35	28	138

- 三代目茂蔵工場直売所(直営小売店)の出店に注力し出店ペースを加速、当期20店の純増。
- 新店は総じて大型化、また既存店の集客力強化も実り、売上増に寄与。
- モデルの多様化を図るべく、商店街型に加え、郊外型モデルを2店出店。

2. 三代目茂蔵工場直売所(直営小売店) 09年9月期 月次売上高・客数推移



外食事業

- 個人消費が低迷、節約志向が増す中、業態を越えた競合他社との競争激化等を背景に、厳しい収益状況であった。
- 経営資源の集中という当期戦略に沿い、直営店のうち収益回復の見込みが低い5店舗を閉鎖。

卸売事業

- 「いいものを適正価格」で提供することを徹底し、価格見直し効果と一部低採算の取引を見送ったことで、売上高は減少したものの、収益的には改善を図ることが出来た。

09年9月期 貸借対照表(個別)

単位:百万円	08/9期 期末	09/9期 期末	増減額
流動資産	1,036	739	297
現金及び預金	147	211	64
売掛金	683	356	327
棚卸資産	102	87	15
固定資産	2,995	1,740	1,255
有形固定資産	1,885	1,449	436
無形固定資産	36	14	22
投資その他の資産	1,073	276	797
資産合計	4,031	2,479	1,552

【資産の部】

< 流動資産 >

売掛金の回収により減少しました。

< 固定資産 >

関係会社株式の譲渡及び有形固定資産の減損損失の計上等により圧縮を進めました。

単位:百万円	08/9期 期末	09/9期 期末	増減額
流動負債	1,166	972	194
買掛金	424	320	104
一年内返済・償還予定長期借入金・社債	224	264	40
未払金	368	175	193
固定負債	1,032	351	681
長期借入金・社債	662	138	524
純資産(資本)	1,832	1,155	677
負債及び純資産合計	4,031	2,479	1,552

【負債及び純資産の部】

< 流動負債 >

買掛金及び未払金の支払により減少しました。

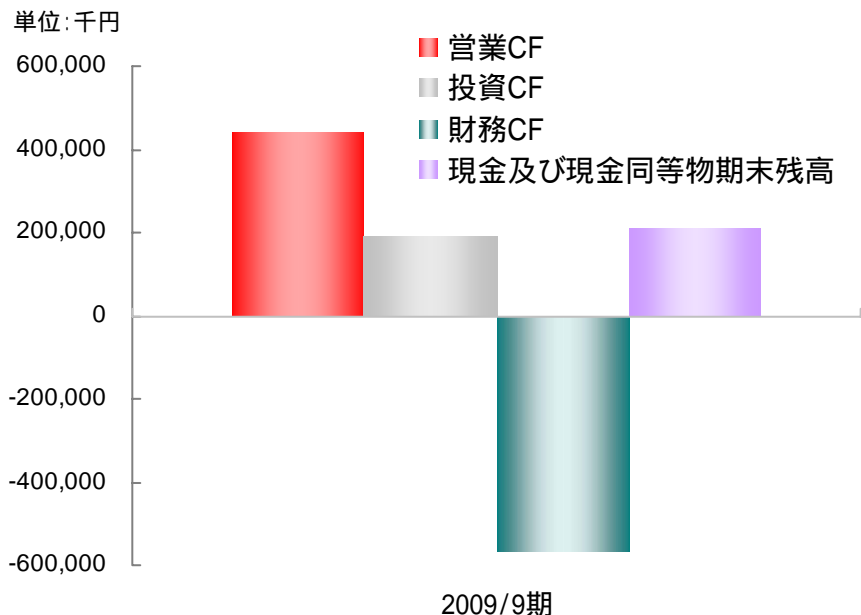
< 固定負債 >

長期借入金及び社債の返済を進めたことにより減少しました。

< 純資産 >

関係会社売却損・減損損失等を計上したことにより減少しました。

09年9月期 キャッシュフロー計算書(個別)



単位:百万円	2009/9期
営業活動によるキャッシュフロー	439,884
投資活動によるキャッシュフロー	192,030
フリーキャッシュフロー	631,914
財務活動によるキャッシュフロー	567,600
現金及び現金同等物の増加額	64,314
現金及び現金同等物の期首残高	147,680
現金及び現金同等物の期末残高	211,994

【営業活動によるキャッシュフローの主な項目】

税引前当期純損失	676,695千円
減価償却費	254,030千円
売上債権の増減(増加:)	313,375千円
減損損失	262,111千円
関係会社株式売却損益(減少:)	420,734千円

【投資活動によるキャッシュフローの主な項目】

有形固定資産の取得による支出	83,248千円
関係会社株式の売却による収入	352,000千円
敷金及び保証金の差入による支出	61,967千円

【財務活動によるキャッシュフローの主な項目】

長期借入金の返済による支出	384,296千円
社債の償還による支出	100,000千円
リース債務の返済による支出	83,304千円

2010年9月期 事業方針

新たな成長ステージへ

経営資源の集中 本業回帰

□ 本業集中への体制確立

子会社・関連会社整理

連結1社、持分1社を譲渡
売却損420百万円を特損計上

連結・持分ともに無くなり
大豆加工食品等の
製造販売に集中

減損処理

2工場の全額減損処理等
251百万円を特損計上

減損高リスク資産
を概ね一掃

□ 安定した経営基盤と高収益体質への脱皮

減価償却費推移

07年9月期末
490百万円

08年9月期末
408百万円

09年9月期末
254百万円

借入金推移

借入 + 社債ピーク時
(06/9期末)
2,688百万円

借入 + 社債
(09/9期末)
402百万円

2010
年9
月期
スタート

主要テーマ

1. 小売事業の収益基盤拡大

- 直営で20店舗程度の新規出店
- 直営既存店の集客力強化

2. 商品開発力強化

- 健康志向・嗜好トレンドをとらえた消費者ニーズに合った商品
- 消費者ニーズを喚起出来る商品(当社発の流行創出)
- 新商品投入のペースアップ

3. 製造効率向上の追求

- 製品アイテム別原価をより厳格に算出
- 製造工程・製造ラインの更なる効率化

卸売事業の方針

「小売事業」の収益基盤拡大

価格競争激化による卸売事業の低迷

持続的な成長のために

お客様に

価値を感じて頂くこと

当社が

企業として適正な利益を確保すること

「いいものを安く」提供できる販売チャネルの拡大

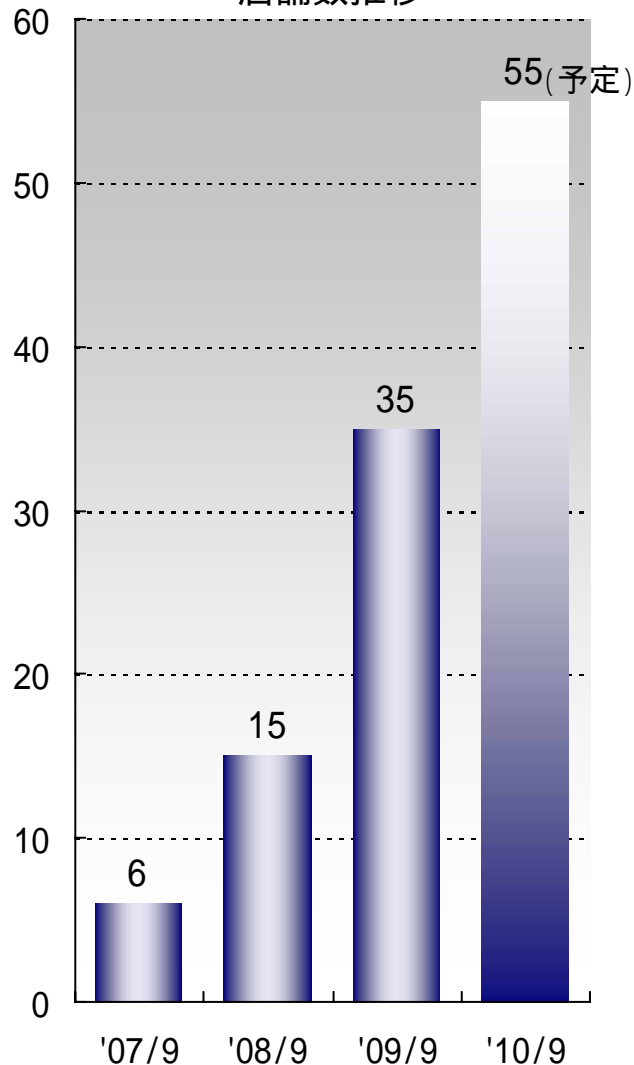
製造小売モデル

直営小売店
出店加速

直営小売店
集客力強化

「小売事業」の収益基盤拡大

三代目茂蔵工場直売所(直営小売店)
店舗数推移



直営小売店 出店加速

- これまでの出店での様々な検証結果を基に出店地を激選。今期20店程度の出店を計画。
- 大型店を中心に出店。
- 店舗モデルの多様化を図るべく、**商店街型**に加え前期好結果が得られた**郊外型**を数店計画。更に今期は**商業施設内型**をパイロット出店し、結果が良ければ今期中に数店出店予定

直営小売店 集客力強化

- 製造小売モデルにおける成長の証は今後も客数増。
- 「新商品情報」をご購入の方へ配布し、茂蔵ファンを拡大。
- 機動的に特売日等を企画し、三代目茂蔵工場直売所の認知度向上を図る。
- 近辺に大型店舗用地がある小型店舗は、大型店へ転換を進める。

新商品開発

製造効率の向上

「商品開発」と「製造効率向上の追求」

商品開発

- 新商品開発の方向性
 - ・安全・安心、健康志向、お得感のある商品、流行を作れる商品。
- 新商品開発ペース
 - ・09年9月期に比べ開発スピードを数倍(月間10～13品目程度)に。
 - ・取引メーカー(食品製造業者等)との協力・連携開発体制を構築。

新商品

既存商品

新商品情報

(毎月発行 現在45万部配布)

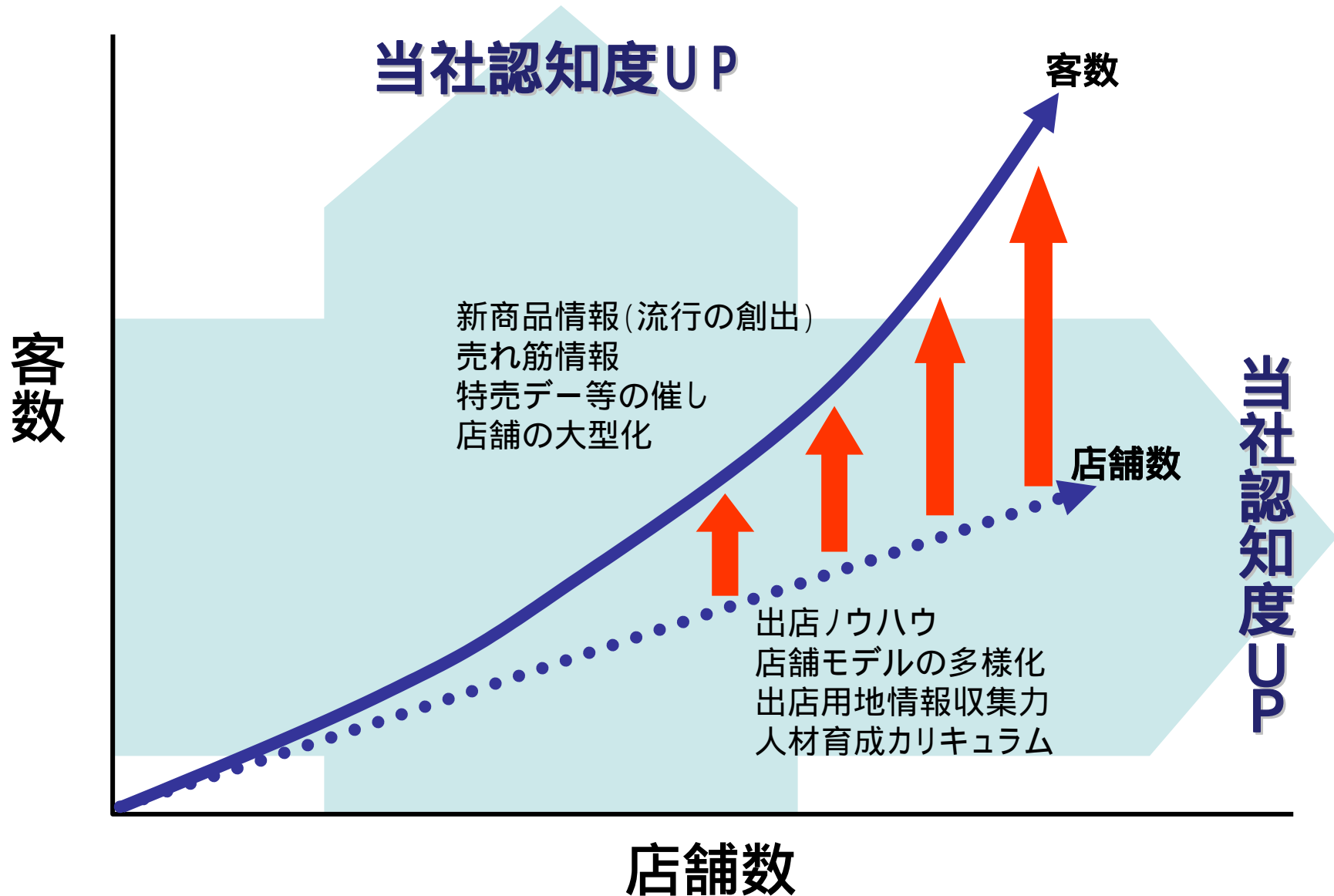
売れ筋情報

(新商品情報に掲載)

製造効率向上の追求

- 製品の単品原価算出をより厳格化、また各製品の販売量を可能な限りコントロールすることで、生産ラインごと・製造工程ごと・製品アイテムごとの製造効率を更に向上させ、製造原価の低減を追求していきます。
- 原材料等の安定確保・コスト低減のために仕入先との連携を更に強化していきます。

製造小売モデルを主要成長ドライバーとして

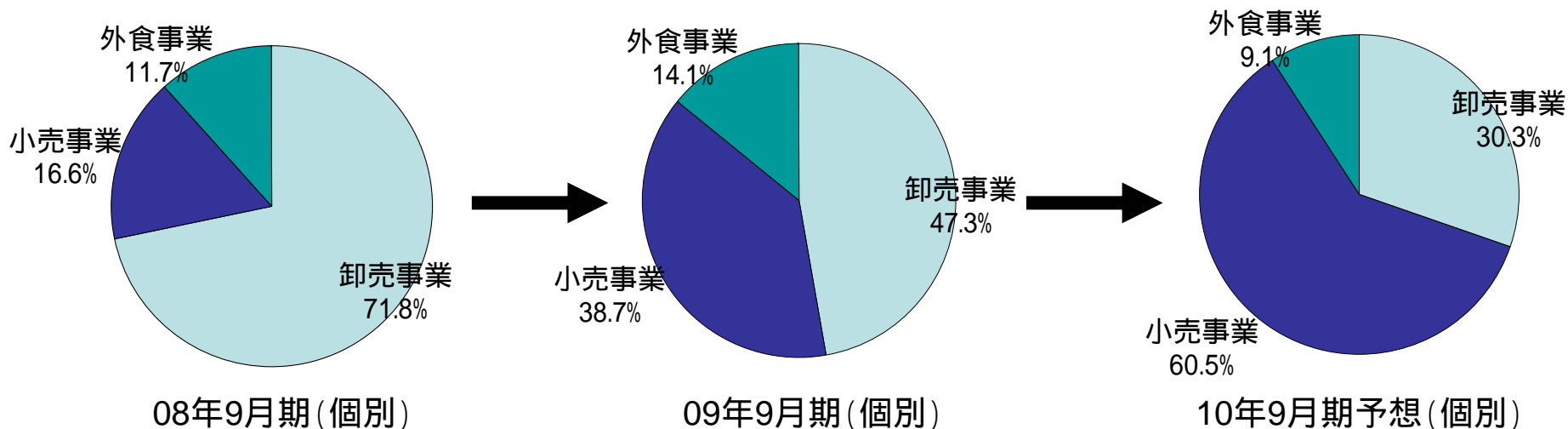


製造小売モデル 成長の証は客数(集客力)

2010年9月期 業績予想(個別)

単位:百万円		2009年9月期 実績(個別)	構成比	2010年9月期 予想(個別)	構成比	増減額
個別	売上高	5,499	100.0%	5,728	100.0%	229
	営業利益	208	3.8%	222	3.9%	14
	経常利益	193	3.5%	213	3.7%	20
	当期純利益	698	-	177	3.1%	875

事業別売上高構成比推移



“*Excellent at Reasonable*”

お問い合わせ

経営企画部長 兼 IR室長 沼寄 昭宏

TEL : 048・970・4949 FAX : 048・970・4889

E-Mail : ir@shinozakiya.com

URL : <http://www.shinozakiya.com/>

本資料は、2009年9月期の業績に関する情報の提供と、当社に対するご理解をより深めて頂くことを目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2009年9月末時点のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後予告なしに変更されることがあります。

会社概要

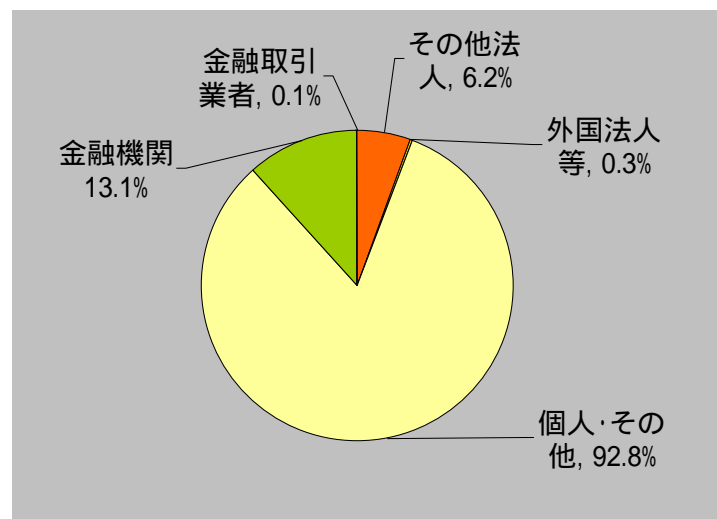
商号	株式会社 篠崎屋
設立	1987年1月24日
所在地	埼玉県春日部市赤沼870番地1
事業内容	大豆加工食品の製造販売及び、直営小売・外食店の経営と小売・外食店のフランチャイズチェーン運営等
代表者	樽見 茂（代表取締役社長）
資本金	2,705,926,641円（2009年9月30日現在）
決算期	9月
従業員数	163名（2008年9月30日現在）



株式の状況

所有者別株式分布状況 (2009年9月末日現在)

	株主数(名)	株式数(株)	株式数分布比率
個人・その他	8,906	132,893	92.82 %
金融機関	4	787	0.54 %
その他法人	70	8,829	6.17 %
外国法人等	13	457	0.32 %
金融商品取引業者	10	200	0.14 %
合計	9,003	143,166	100.0 %



大株主情報 (2009年9月末日現在)

株主名	持株数	議決権比率
樽見茂	36,161株	24.55%
樽見浩	3,000株	2.09%
株式会社鈴木物産	3,000株	2.09%
株式会社ホンダトレーディング	3,000株	2.09%
中山文博	2,450株	1.71%
矢立実	1,650株	1.15%
渡辺達哉	1,310株	0.91%
鈴木昌司	1,203株	0.84%
エンジェル2号投資事業有限責任組合	1,200株	0.83%
樽見明	1,125株	0.78%