



---

# 2017年9月期 決算説明

---

2017年11月16日

株式会社篠崎屋 2926  
<http://www.shinozakiya.com>



# 損益計算書

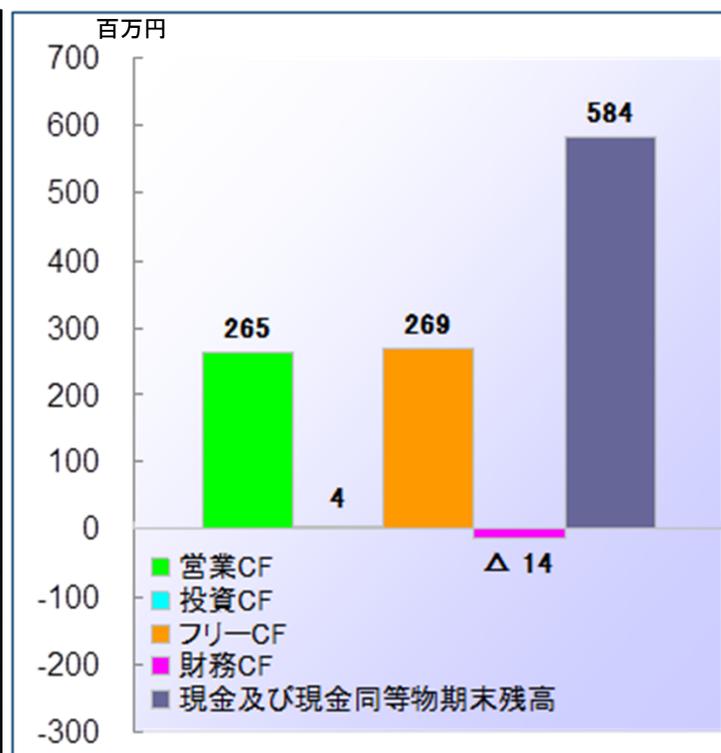
単位：千円	16年9月期	構成比	17年9月期	構成比	前年同期比
売上高	4,020,668	100.0%	4,219,402	100.0%	104.9%
小売事業	3,545,475	88.2%	3,491,581	82.8%	98.5%
その他事業	475,192	11.8%	727,820	17.2%	153.2%
売上原価	2,910,818	72.4%	2,993,572	70.9%	102.8%
売上総利益	1,109,849	27.6%	1,225,830	29.1%	110.5%
販管費	1,167,383	29.0%	1,146,998	27.2%	98.3%
営業利益	△ 57,533	△ 1.4%	78,831	1.9%	—
営業外収益	1,397	0.0%	1,551	0.0%	111.0%
営業外費用	304	0.0%	92	0.0%	30.3%
経常利益	△ 56,440	△ 1.4%	80,290	1.9%	—
特別利益	3,622	0.1%	2,750	0.1%	75.9%
特別損失	8,959	0.2%	2,960	0.1%	33.0%
当期純利益	△ 81,983	△ 2.0%	51,883	1.2%	—

# 貸借対照表及びキャッシュフロー計算書

## 貸借対照表

単位: 百万円	16年9期	17年9期	増減額
流動資産	553	839	286
現金及び預金	328	584	256
売掛金	111	124	13
棚卸資産	67	89	22
固定資産	1,010	970	△ 40
有形固定資産	727	704	△ 23
無形固定資産	19	15	△ 4
投資その他の資産	263	250	△ 13
資産合計	1,563	1,810	247
流動負債	373	582	209
買掛金	232	366	134
未払金	56	126	70
固定負債	1	1	0
純資産	1,189	1,226	37
負債純資産合計	1,563	1,810	247

## キャッシュフロー計算書



- 増収増益に伴い流動資産(現預金)の増加
- 売上増加に伴い棚卸資産・買掛金の増加
- 利益計上に伴い純資産および営業CFの増加
- 投資CFは、3店舗閉店・4店舗出店に伴う敷金回収
- 財務CFは、配当金の支払いが要因

## 2017年9月期の取組み

### 既存直営店舗の改善強化

商品単価の見直し

販売手法の改善

⇒ 店頭商品から店内商品での来店動機向上を目指す！

既存店舗の改善・進化

⇒ 結果、恒常的な黒字化へ

⇒ 新規出店の再スタート！

商品単価は113% (134円⇒152円)で、顧客単価は110% (511円)  
一方で、顧客数は96% (364人⇒350人)と販売手法は課題を残す



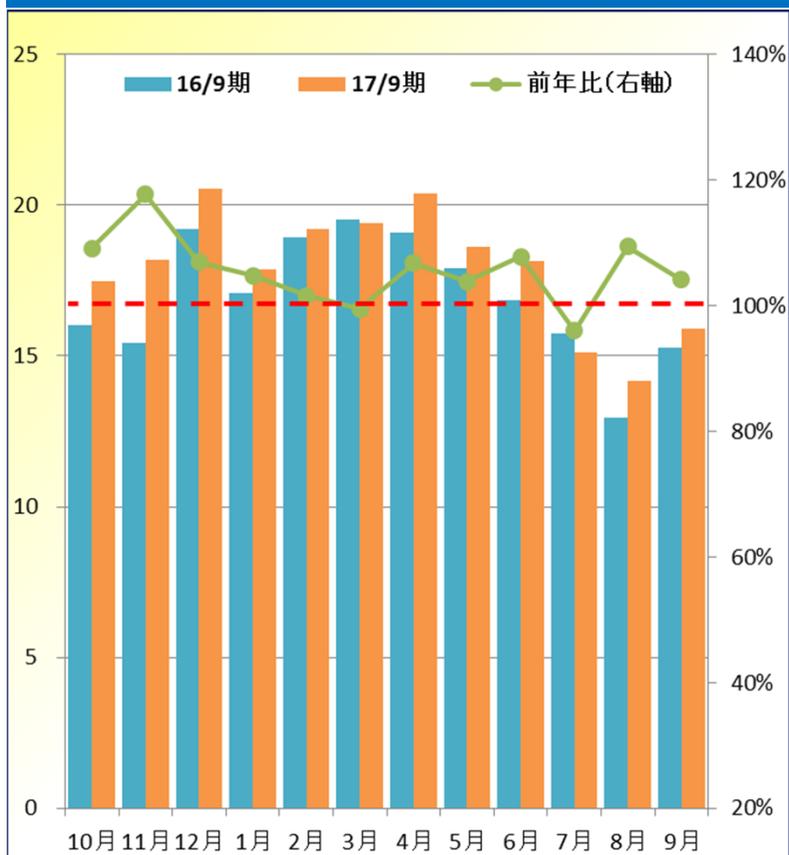
⇒ 小売事業の営業利益は56百万円⇒166百万円(まだ課題残す)  
⇒ 新店舗は3店舗出店するも、まだ再スタートへの検証段階

# 恒常的な黒字化へ

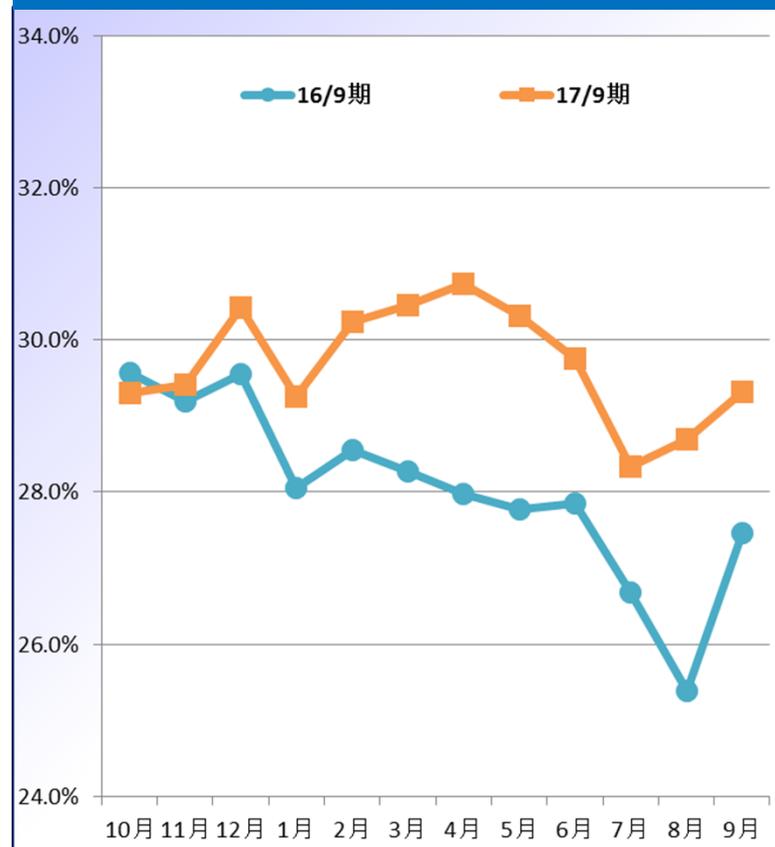
## 売上増加と売上総利益率の改善

1店舗当りの平均日販は17万円 ⇒ 17.9万円(105%)  
売上総利益率は28.6% ⇒ 30.6%(2.0ポイント改善)

### 1店舗当りの平均日販推移 (単位:万円)



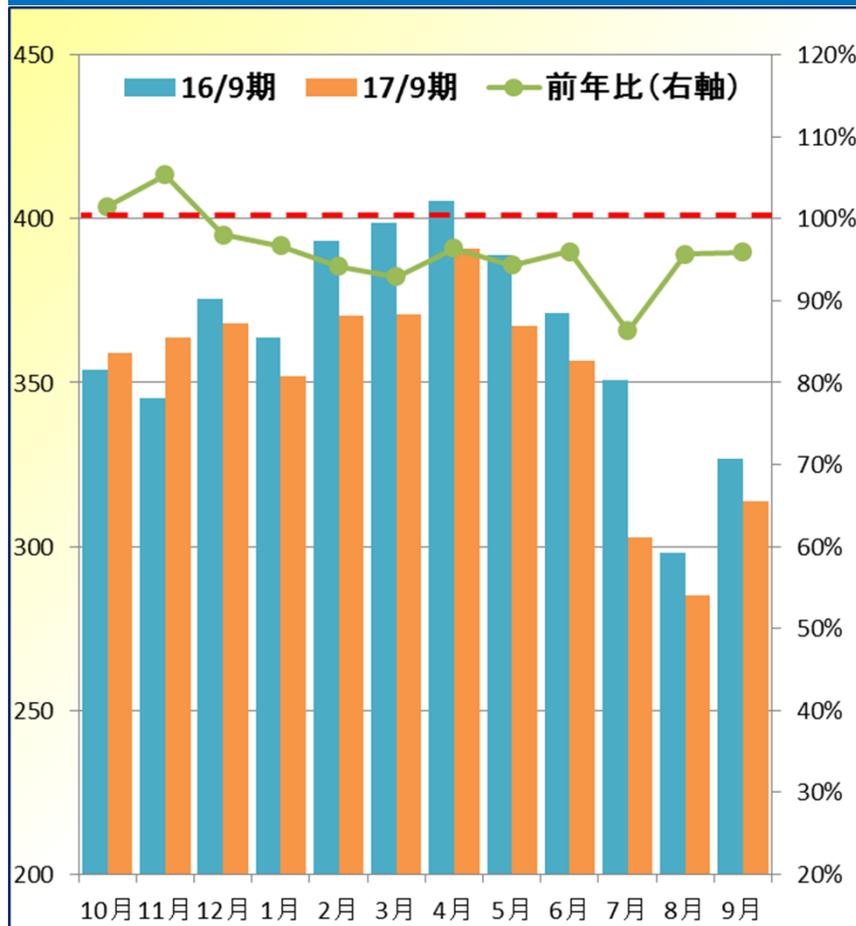
### 売上総利益率の月間推移



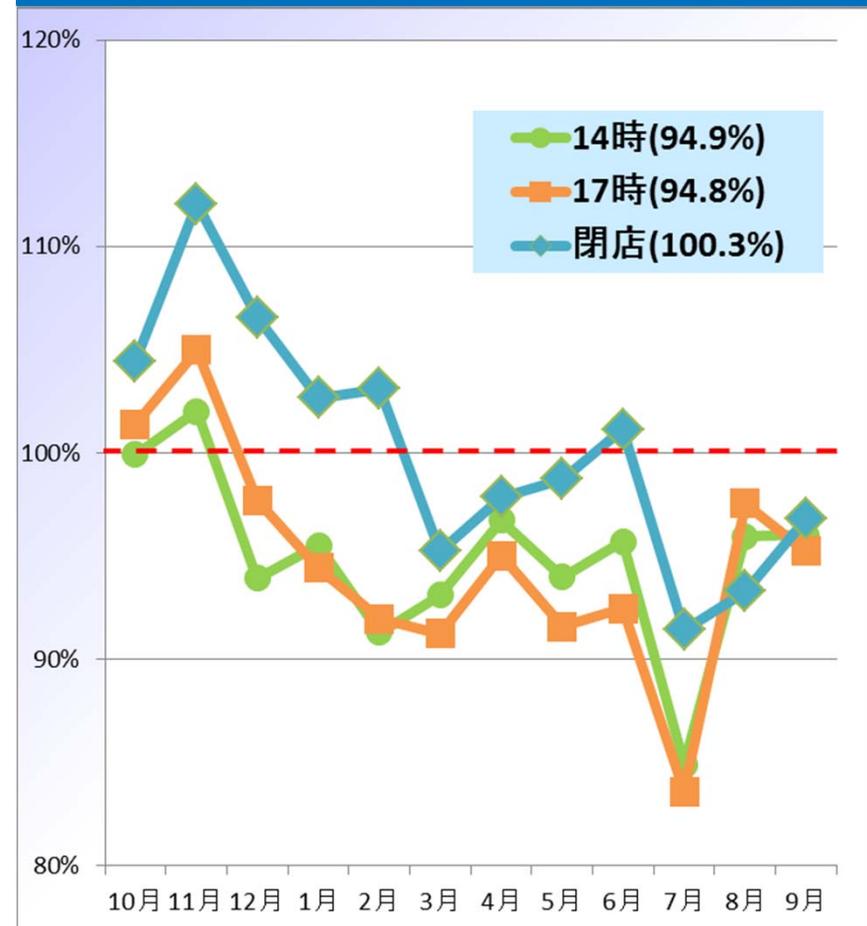
# 顧客数の結果

- ・多段棚活用の店づくりにより店頭での販売を見直し店内で展開
- ・結果は、顧客数前期比96.1%、時間帯別も開店～17時は前期割れ  
⇒ 今後の課題(茂蔵オリジナル商品の強化)

## 1店舗平均顧客数の推移 (単位:人)



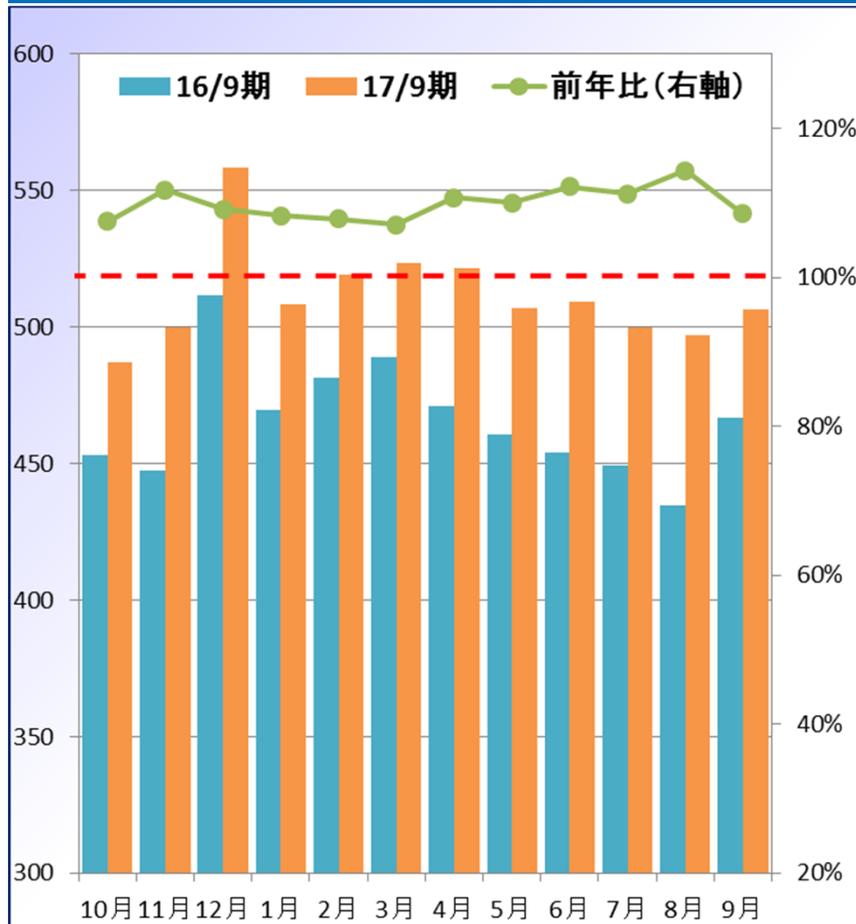
## 時間帯別顧客数前期比



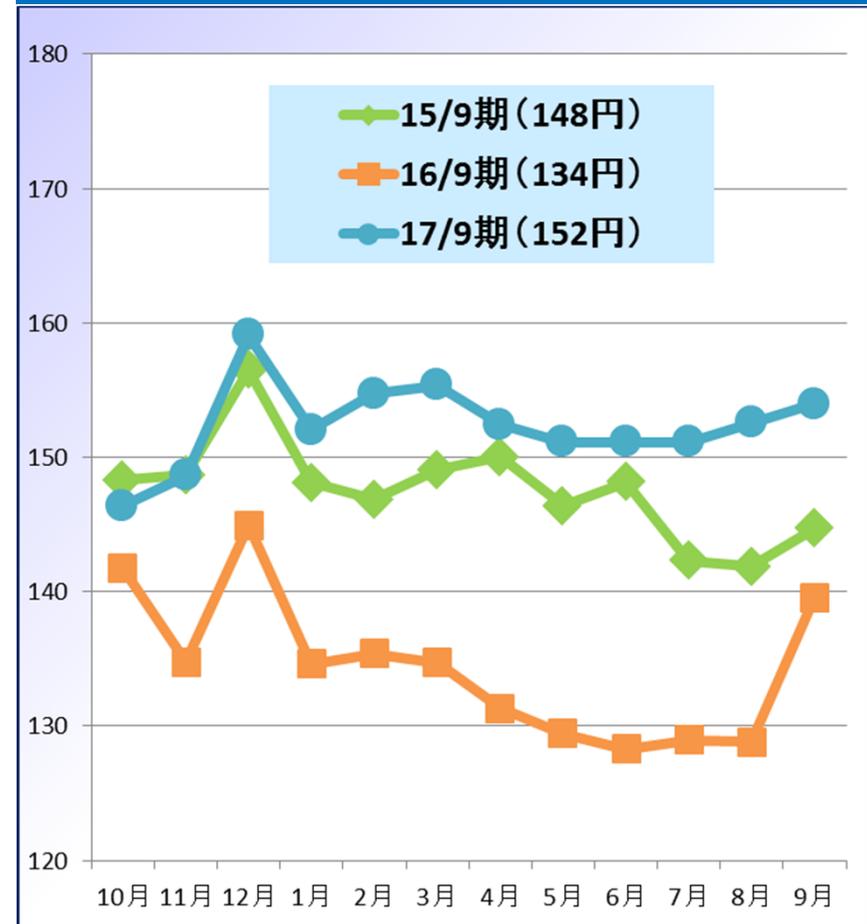
# 顧客単価の結果

- ・顧客単価は511円と前期比109.8%（46円増）
- ⇒ 前期の100円均一施策から、元の価格帯に戻すと共に価格を見直す
- ⇒ 買上点数は、前期比96.8%、前々期比103.2%

顧客単価の推移 (単位:円)



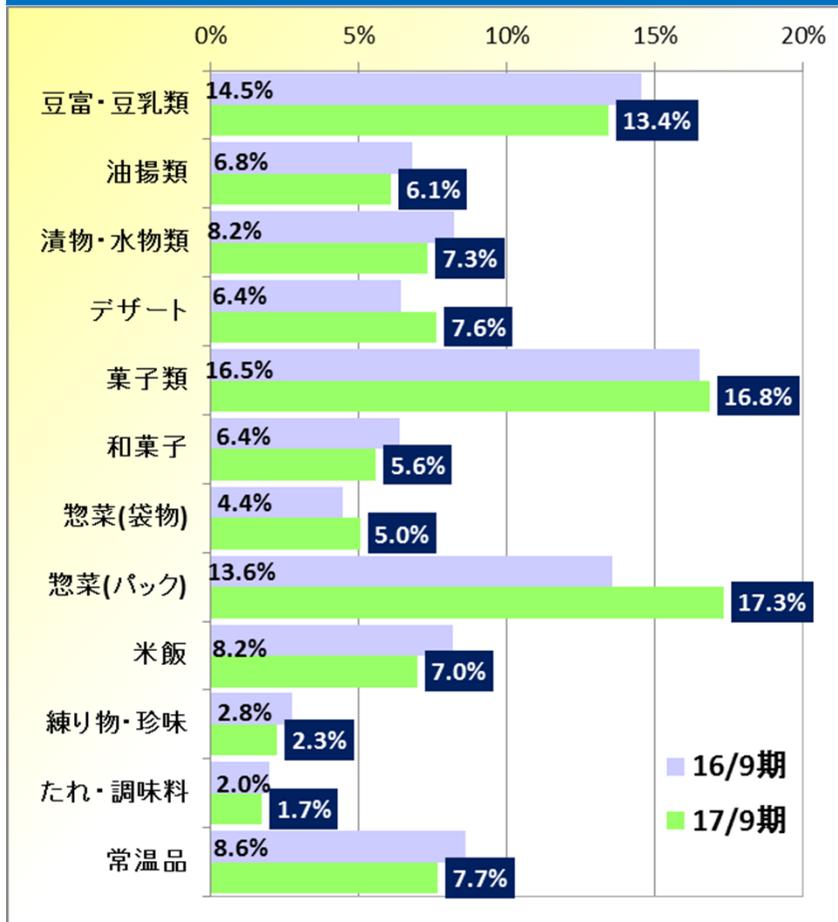
買上単価の推移 (単位:円)



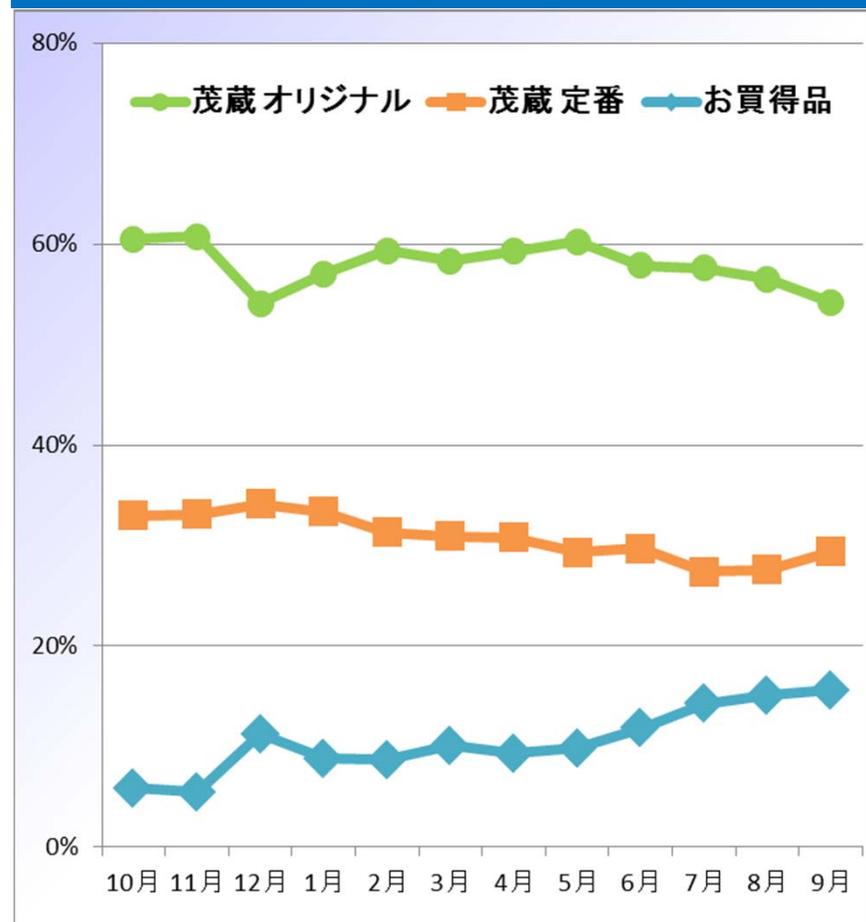
# カテゴリー構成比の結果

「茂蔵オリジナル」、「茂蔵定番」、「本日のお買得品」の  
カテゴリーを効果的に使った商品開発

## カテゴリー別売上高構成比 (単位: %)



## 戦略的カテゴリー構成比の推移 (単位: %)



# 新店舗の状況

3/17開店 【鶴ヶ峰店】



5/19開店 【分倍河原店】



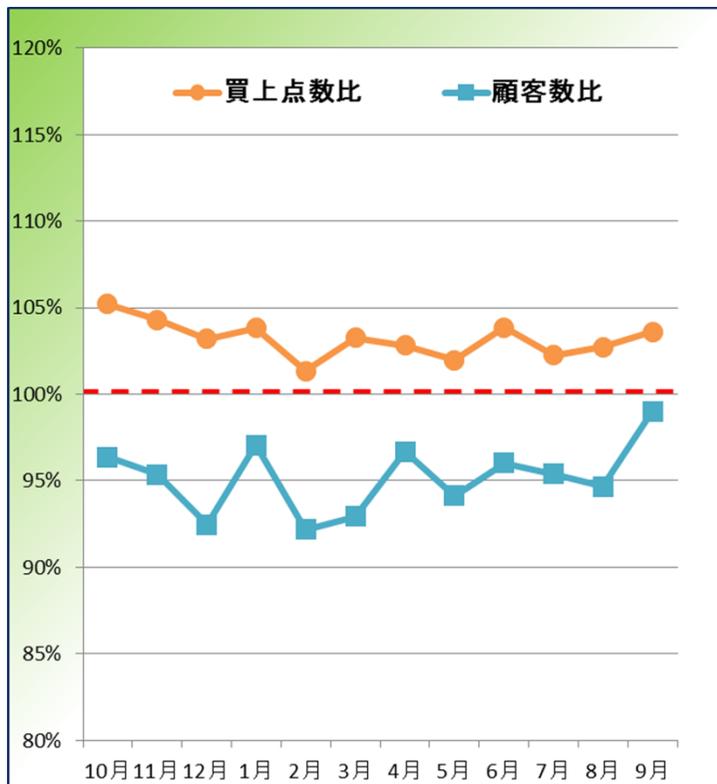
8/12開店 【巢鴨地蔵通り店】



# 2018年9月期の取組み

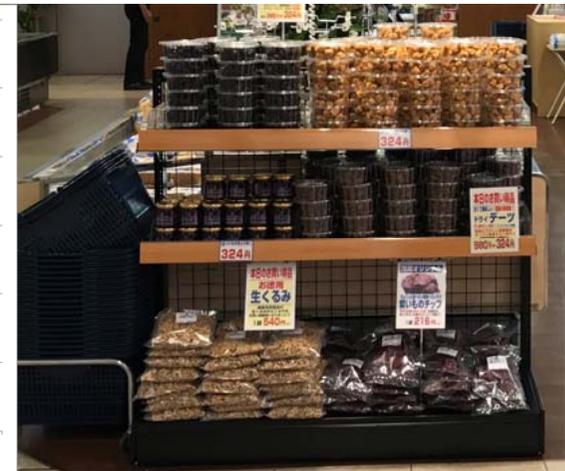
## 販売手法の強化

- ・多段棚導入後、買上点数増加(前々期比)も顧客数は減少
  - ⇒ 多品種小ロットを実現後も顧客数は減少
  - ⇒ 単品量販との組み合わせによる顧客数増加を目指す



## 2015/9期と比較

顧客数比 95.1%  
買上点数比 103.2%



# 2018年9月期の取組み

## 人材の育成強化

- ・社員の生産性向上
  - ⇒ パート社員の研修強化とシステム化準備
  - ⇒ 本部社員の生産性向上

## 商品開発の強化

- ・茂蔵オリジナル商品強化による顧客数・顧客単価の向上
- ・恒常的な黒字化へ向けて利益率の取れる付加価値商品



恒常的な黒字化定着へ

## 2018年9月期 通期業績について

天候・景気動向等の外部要因の予測が困難なため、現時点では開示いたしません。  
情報開示につきましては、月次ベースで店舗等の情報を開示します。

### お問合せ先

#### 【担当者】

取締役管理グループ長

兼経営企画部長兼IR室長

矢立 実

TEL : 048・970・4949

FAX : 048・970・4889

E-Mail : [ir@shinozakiya.com](mailto:ir@shinozakiya.com)

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

本資料は、当社の企業説明に関する情報の提供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2017年9月末現在の財務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。

# 株式の状況

(2017年9月末日現在)

	株主数	株式数	株式数分布比率
個人・その他	7,544	11,978,561	82.97%
金融機関	1	291,300	2.02%
その他法人	43	1,002,600	6.94%
外国法人等	20	196,195	1.36%
証券会社	19	689,144	4.77%
自己株式	1	278,800	1.93%
合計	7,628	14,436,600	100.00%

## 大株主情報

株主名	持株数	議決権比率
樽見 茂	3,029,900	21.40%
(株)鈴木物産	373,000	2.63%
(株)ハギワラ	350,000	2.47%
日本証券金融(株)	291,300	2.06%
樽見 登美子	289,000	2.04%
篠崎屋役員持株会	285,400	2.02%
(株)篠崎屋	278,800	-
三菱UFJモルガン・スタンレー証券(株)	264,500	1.87%
樽見 浩	261,300	1.85%
篠崎屋取引先持株会	249,600	1.76%

