



2021年9月期

決算説明資料

2021年11月18日

株式会社篠崎屋 2926

<https://www.shinozakiya.com>



2021年9月期の取組み

顧客単価をキープしつつ顧客数の増加を目指す

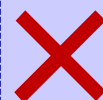
当社でしか買えない
茂蔵オリジナル商品強化



より良いものをより安く
生活応援商品強化

売上拡大の販売チャンスを増やす

高い売上が見込める
催事販売等を実施



チラシ配布、イベント等の
販売促進の実施

コロナ禍においては臨機応変な取組みで対応するも
豆腐専門店としての認知度向上を目指す

取組内容

当社でしか買えない**茂蔵オリジナル商品強化** ⇒ 毎月新商品発売
 チラシ、ポイントカード等の**販売促進の実施** ⇒ 朝市(12時迄)
 より良いものをより安く**生活応援商品強化** ⇒ 茂蔵名物弁当発売

朝市 9月の朝市は更に更に強化!!
 開店より12:00迄

9/7(水)~9/7(木) クワの朝市第1弾!! ひき上げ 生ゆば 通常価格 128円 朝市価格 102円	9/8(木)~9/14(水) クワの朝市第2弾!! 漬け鯖 胡麻しょうゆ 通常価格 198円 朝市価格 158円	9/15(木)~9/21(水) クワの朝市第3弾!! もちもち 豆乳水餃子 通常価格 250円 朝市価格 200円	9/22(木)~9/30(水) クワの朝市第4弾!! 人気NO.1菓子 豆乳ふがし 通常価格 260円 朝市価格 208円
--	---	--	--

TEL 0422-27-2624

高い売上が見込める**催事販売等を実施**
 ⇒ 丸井、東急ストアで実施

野田店(郊外店型)
 7/15開店



コロナ禍での店舗とノウハウ共有化

オンライン活用による情報共有化

- 毎週1回のペースでリモート会議を開催
(全店をグループ別・曜日別に分けて開催)
- ⇒ コロナ禍以前は毎月1回本部で店長会開催
 - ⇒ 開催頻度も増え本部と店舗間の情報共有が強化される

動画活用による情報共有化

- 商品開発状況、新商品・レシピ・店舗マニュアル等の動画を掲載
- ⇒ 文字ベースの情報より共有化が深まると好評
 - ⇒ 毎週の会議の際に、意見募集をして次回動画に繋げる



損益計算書

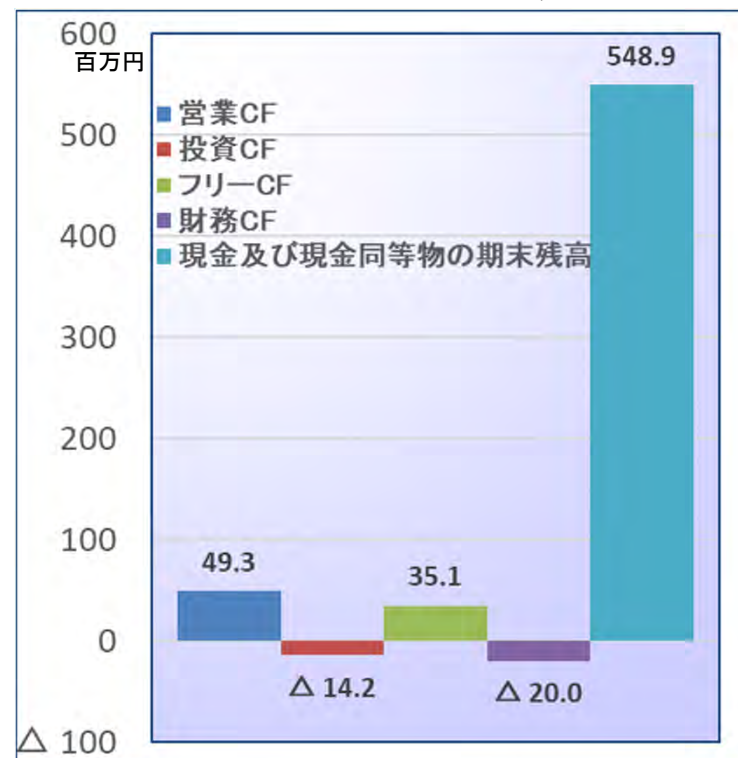
単位：千円	20年9月期	構成比	21年9月期	構成比	前年同期比
売上高	2,881,698	100.0%	3,022,641	100.0%	104.9%
小売事業	2,596,355	90.1%	2,706,932	89.6%	104.3%
その他事業	285,343	9.9%	315,709	10.4%	110.6%
売上原価	1,896,017	65.8%	2,015,673	66.7%	106.3%
売上総利益	985,680	34.2%	1,006,968	33.3%	102.2%
販管費	949,725	33.0%	970,466	32.1%	102.2%
営業利益	35,954	1.2%	36,501	1.2%	101.5%
営業外収益	3,338	0.1%	681	0.0%	20.4%
営業外費用	629	0.0%	468	0.0%	74.4%
経常利益	38,663	1.3%	36,714	1.2%	95.0%
特別利益	49	0.0%	-	-	-
特別損失	1,142	0.0%	2,345	0.1%	205.3%
当期純利益	16,581	0.6%	13,056	0.4%	78.7%

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	20年9期	21年9期	増減額
流動資産	688	697	9
現金及び預金	533	548	15
売掛金	66	66	0
棚卸資産	38	38	0
固定資産	813	794	△ 19
有形固定資産	657	646	△ 11
無形固定資産	3	2	△ 1
投資その他の資産	153	145	△ 8
資産合計	1,502	1,491	△ 11
流動負債	299	296	△ 3
買掛金	171	170	△ 1
未払金	39	46	7
固定負債	59	39	△ 20
純資産	1,143	1,156	13
負債純資産合計	1,502	1,491	△ 11

キャッシュフロー計算書

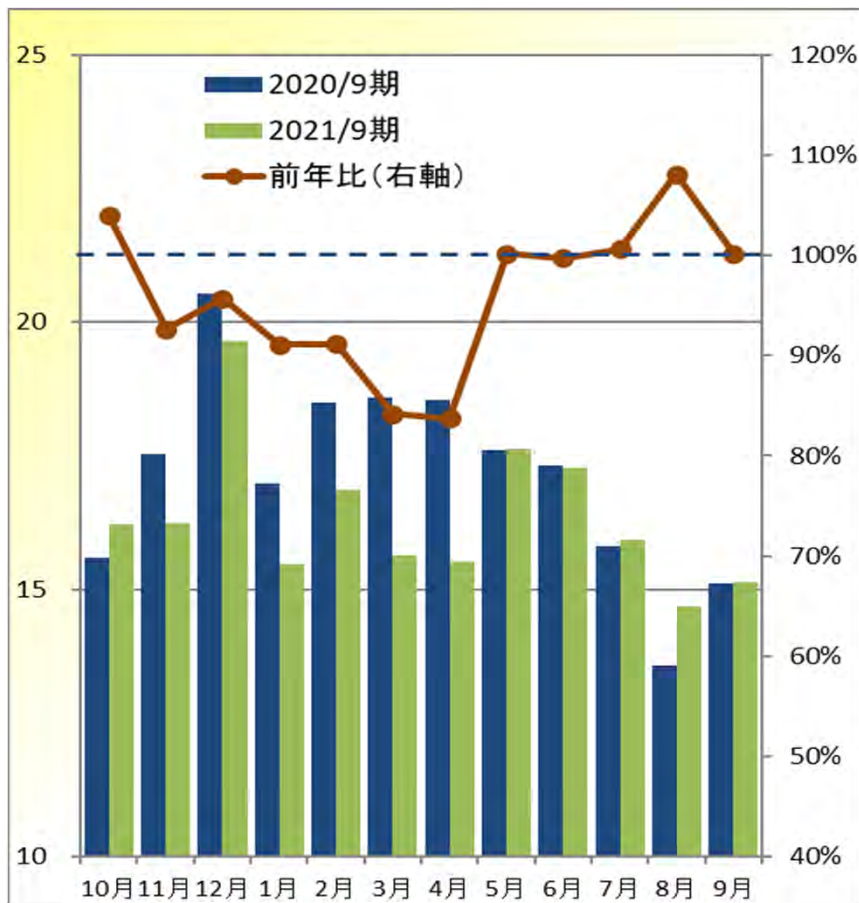


- 売上増加に伴い現預金増加
- 建物等の減価償却に伴い有形固定資産減少
- 借入金の返済に伴い固定負債の減少
- 営業CFは、利益計上、減価償却費等が要因

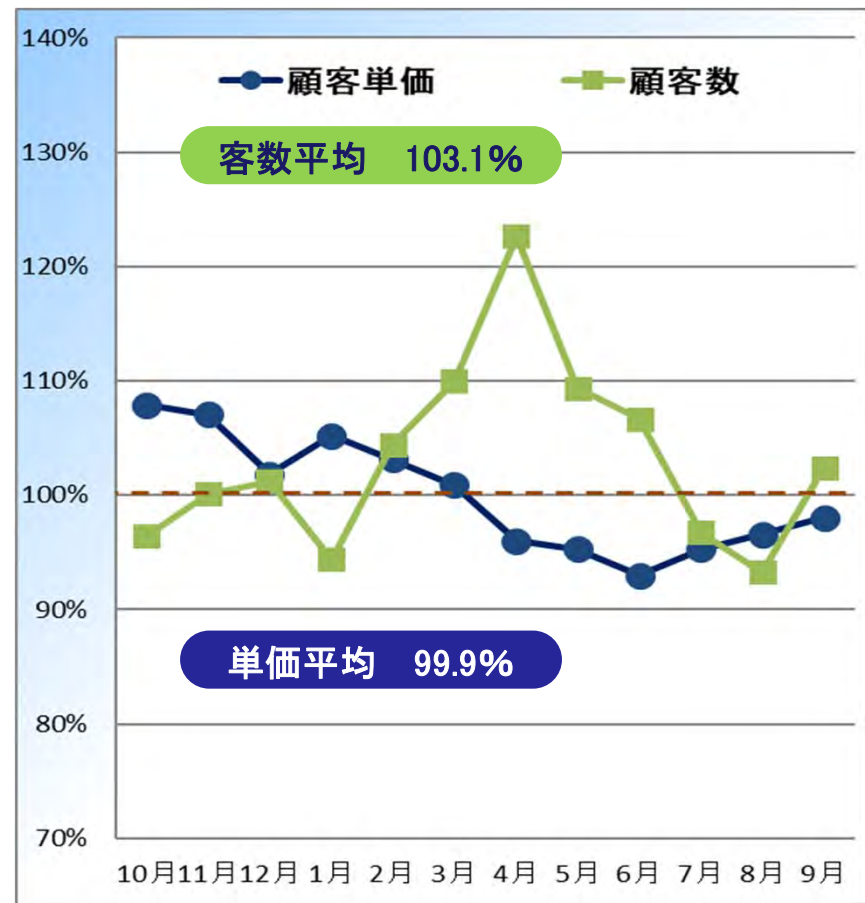
直営店舗の実績

1店舗平均売上高は16.3万円→16.8万円(前年比103.1%)
 上半期平均前年比105.3%から下半期平均前年比100.7%
 ⇒前年の給付金の影響と想定され単価は減少も客数は増加

1店舗平均売上高推移 (単位:万円)



顧客数・顧客単価の前年比推移



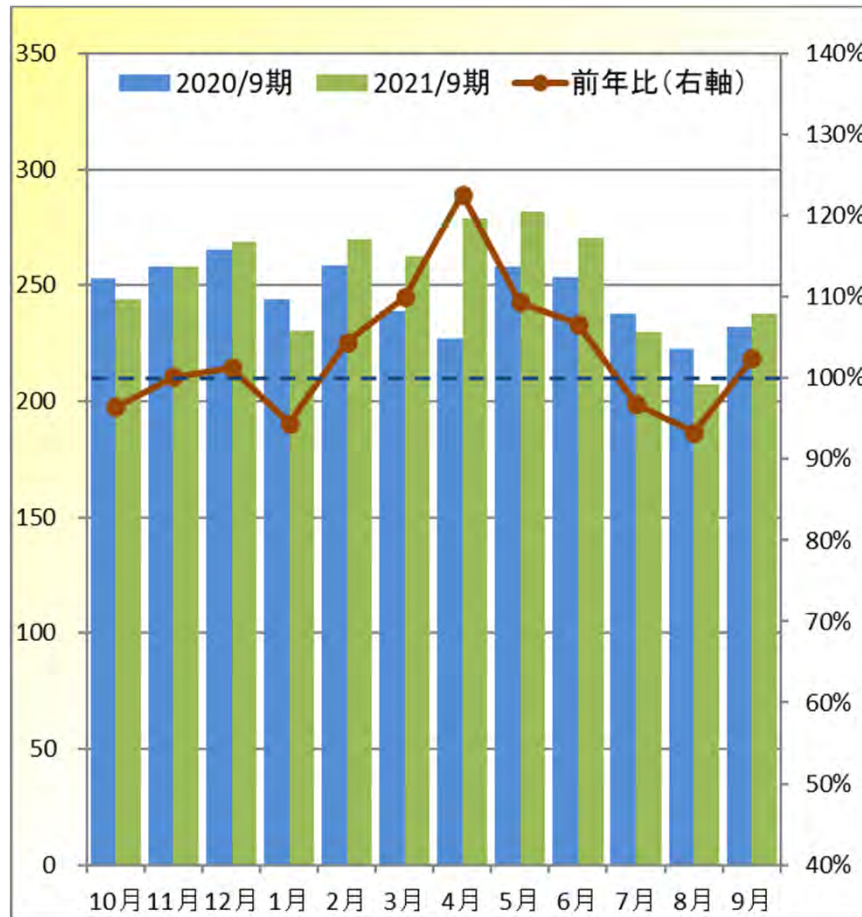
顧客数の結果

1店舗1日平均246人→253人(103.1%)

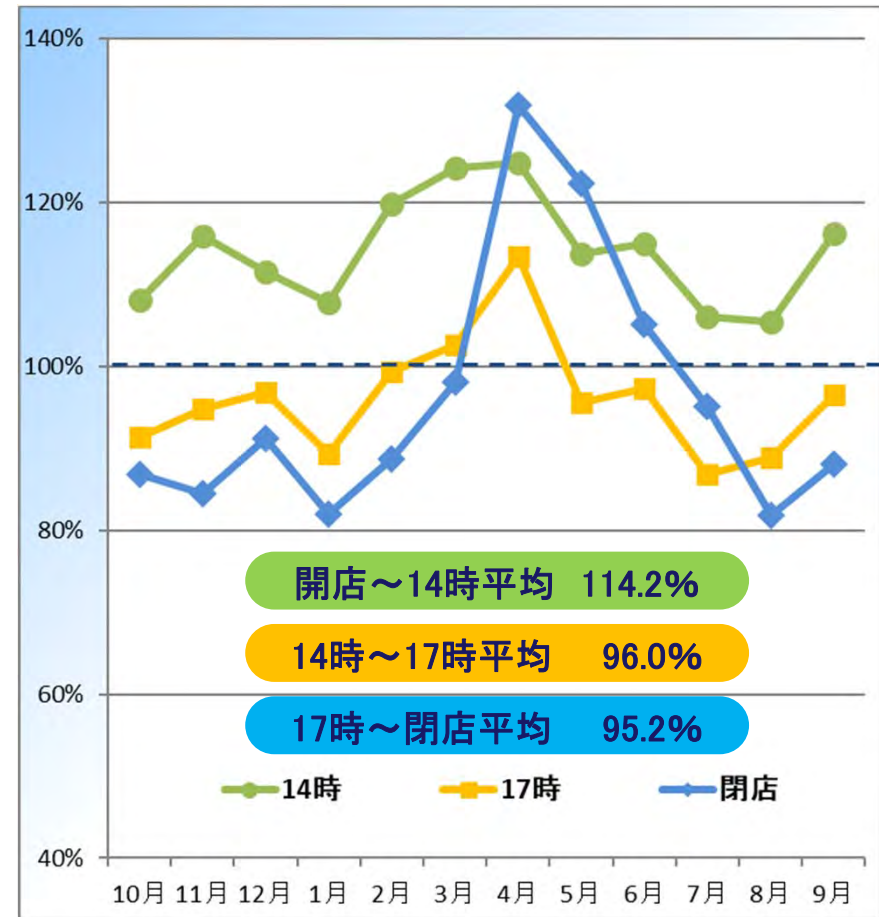
上半期平均前年比101.1%→ 下半期平均前年比105.3%

⇒ 朝市等のイベント効果の浸透により、14時迄の前年比は114.2%

1店舗平均顧客数の推移 (単位:人)



時間帯別1店舗顧客数前年比推移

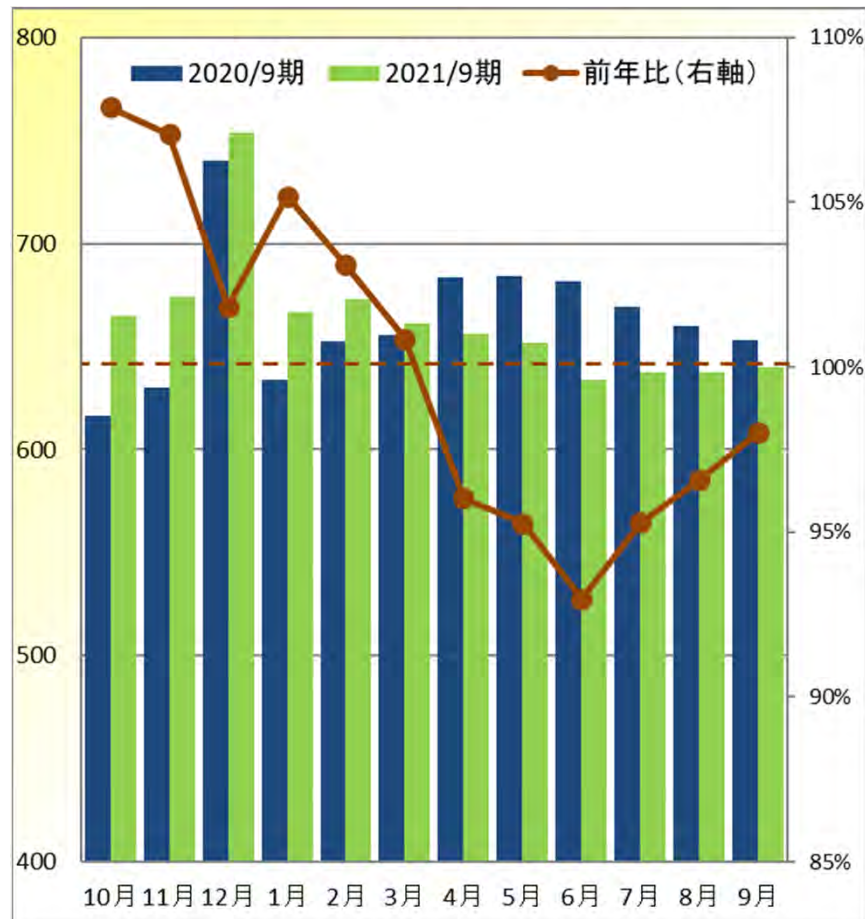


顧客単価の結果

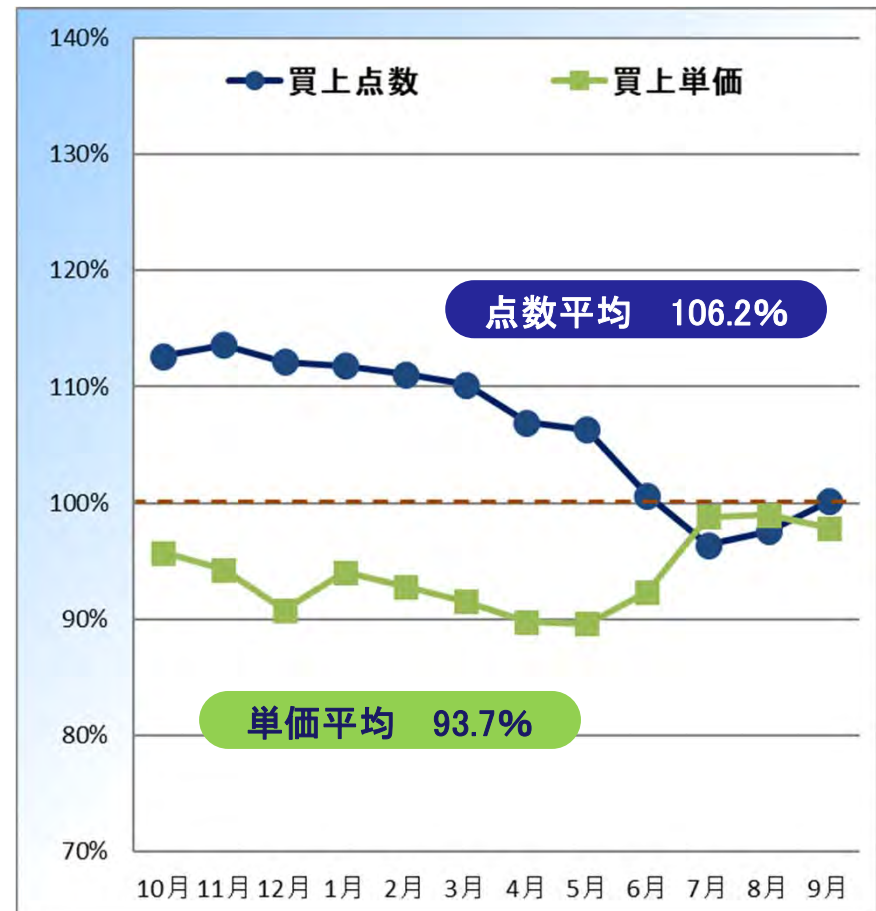
顧客単価は663円→663円(99.9%)とほぼ前年同期並み

⇒朝市等のイベント効果浸透で買上点数は3.26個→3.46個(前年比106.2%)、
一方で買上単価は204円→192円(前年比93.7%)

顧客単価の推移 (単位:円)



買上単価・買上点数前年比推移

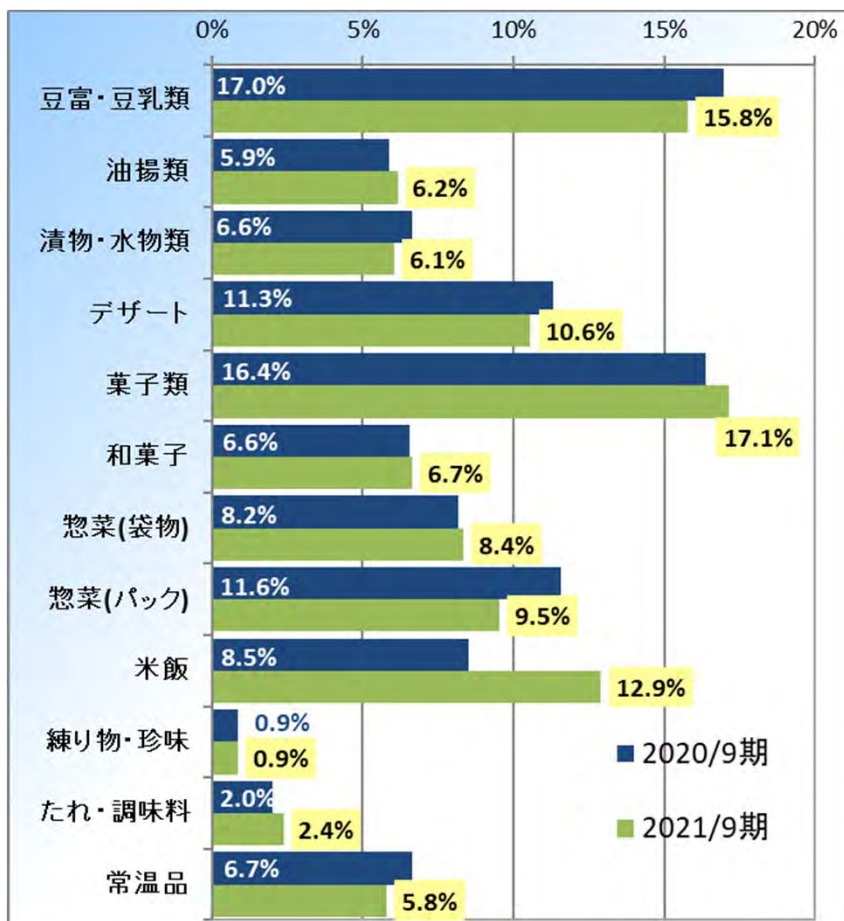


カテゴリーの戦略化による結果

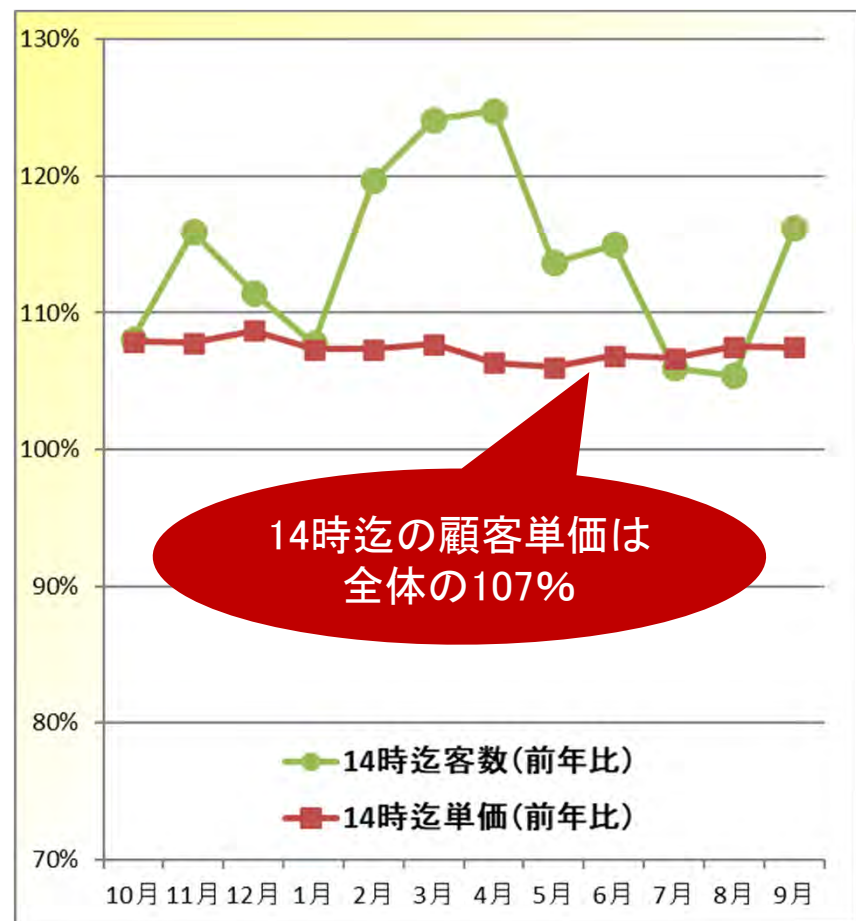
「茂葎オリジナル」「茂葎定番」「本日のお買得品」の最適構成に向けて
 ⇒ 茂葎オリジナルと朝市等のイベント強化
 ⇒ 顧客単価の高い顧客数の来店頻度向上

茂葎オリジナル
売上増加

カテゴリー別売上高構成比



14時迄顧客数・顧客単価前年比



2022年9月期の取組み

『より良いものをより安く』のコンセプトのもと
顧客単価をキープしつつ顧客数の増加を目指す

当社でしか買えない
茂蔵オリジナル商品強化



より良いものをより安く
既存商品の見直し強化

売上拡大の販売チャネルを増やす

既存業態の見直し
業態をブラッシュアップ



販売拡大チャンスの拡充
イベント・催事・通販等

コロナ禍においては臨機応変な取組みで対応するも
豆腐専門店としての認知度向上を目指す

2021年9月期 通期業績について

天候・景気動向・コロナ禍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

URL : <https://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2021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

(2021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	7,160	11,831,047	81.95%
金融機関	1	94,900	0.66%
その他法人	36	990,600	6.86%
外国法人等	35	168,700	1.17%
証券会社	19	1,072,553	7.43%
自己株式	1	278,800	1.93%
合計	7,252	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%
篠崎屋取引先持株会	412,200	2.91%
(株)鈴木物産	373,000	2.63%
(株)ハギワラ	350,000	2.47%
松井証券(株)	322,600	2.27%
篠崎屋役員持株会	305,400	2.15%
樽見 登美子	289,000	2.04%
(株)篠崎屋	278,800	—
JPモルガン証券(株)	208,900	1.47%
(株)SBI証券	177,700	1.25%

