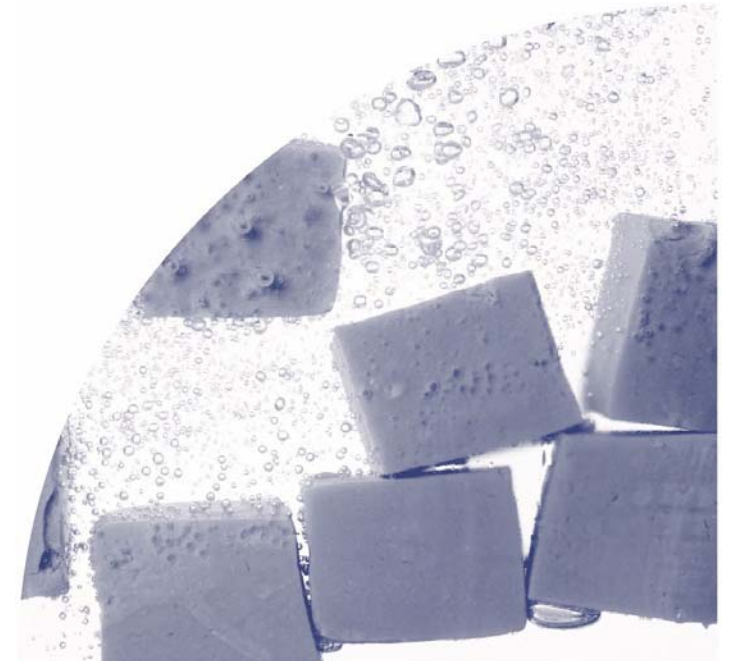




2016年9月期 決算説明

2016年11月15日

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



損益計算書

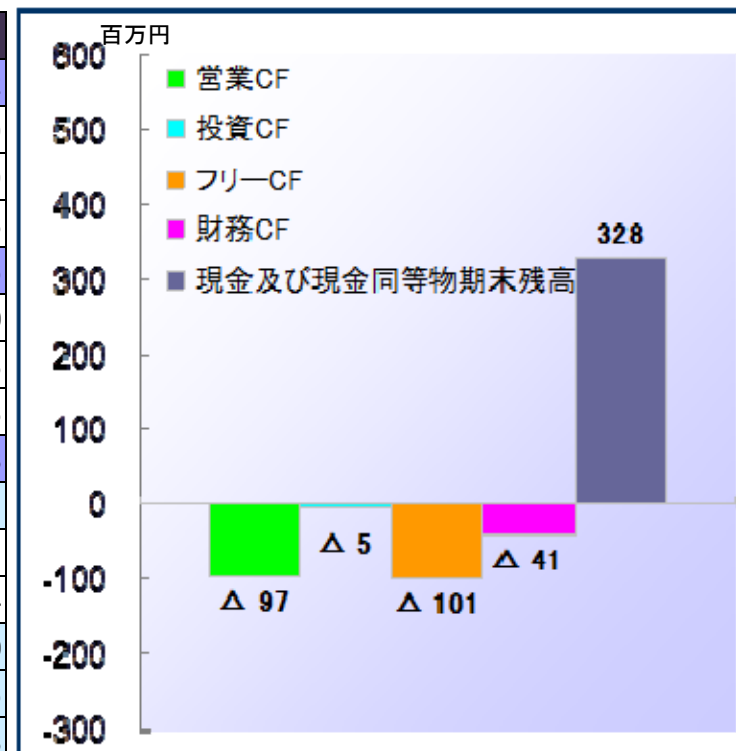
単位：千円	15年9月期	構成比	16年9月期	構成比	前年同期比
売上高	4,379,895	100.0%	4,020,668	100.0%	91.8%
小売事業	3,918,928	89.5%	3,545,475	88.2%	90.5%
その他事業	460,967	10.5%	475,192	11.8%	103.1%
売上原価	3,115,018	71.1%	2,910,818	72.4%	93.4%
売上総利益	1,264,876	28.9%	1,109,849	27.6%	87.7%
販管費	1,183,135	27.0%	1,167,383	29.0%	98.6%
営業利益	81,741	1.9%	△ 57,533	-1.4%	-
営業外収益	916	0.0%	1,397	0.0%	152.5%
営業外費用	2,722	0.1%	304	0.0%	11.2%
経常利益	79,935	1.8%	△ 56,440	-1.4%	-
特別利益	3,992	0.1%	3,622	0.1%	90.7%
特別損失	16,999	0.4%	8,959	0.2%	52.7%
当期純利益	50,307	1.1%	△ 81,983	△ 2.0%	-

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3期	16年9期	増減額
流動資産	725	553	△ 172
現金及び預金	497	328	△ 169
売掛金	120	111	△ 9
棚卸資産	70	67	△ 3
固定資産	1,016	1,010	△ 6
有形固定資産	717	727	10
無形固定資産	22	19	△ 3
投資その他の資産	276	263	△ 13
資産合計	1,741	1,563	△ 178
流動負債	474	373	△ 101
買掛金	313	232	△ 81
未払金	80	56	△ 24
固定負債	1	1	0
純資産	1,265	1,189	△ 76
負債純資産合計	1,741	1,563	△ 178

キャッシュフロー計算書



- 直営5店舗閉店に伴い固定資産(投資その他の資産)の減少
- 売上減少に伴い現預金・買掛金の減少
- 損失計上に伴い純資産および営業CFの減少
- 投資CFは、閉店による敷金回収 → 店舗改装費用に充当
- 財務CFは、配当金の支払いが要因

2016年9月期の取組みと結果①

統一パッケージ(分かり易い)の推進と
100円均一(買い易い)の開発
⇒より分かり易くて買い易い店づくり

- 既存品の統一パッケージ化
 - 認知度向上
 - ⇒ 今後も継続
- 買い易い100円均一化
 - 買上点数が想定以上に伸びない
 - 買上単価低下による顧客単価の低下
 - ⇒ 8月から価格の見直し
- アイテム数の増加に対応できる店づくり
 - 商品陳列は空間活用し対象店舗はリニューアル済み(店頭より店内でアピール)
 - ⇒ 販売手法等を検証することにより既存店の改善・進化へ

2016年9月期の取組みと結果②

新業態開発

⇒ 出来たてを追求した業態と小スペースで
対応できる業態

- 既存店のリニューアルと立て直しが最優先
⇒ 既存店の改善も含め継続課題

販売手法・売上拡大の多様化

- 試食販売、催事販売の推進
 - 商品パッケージの統一により認知度向上
 - 催事販売は商業施設等からの依頼は増加
(販売員確保等に時間を要する)
 - 加盟店からも依頼が増加
 - ⇒ 商業施設よりも加盟店を優先して展開

店舗リニューアル

リニューアル前

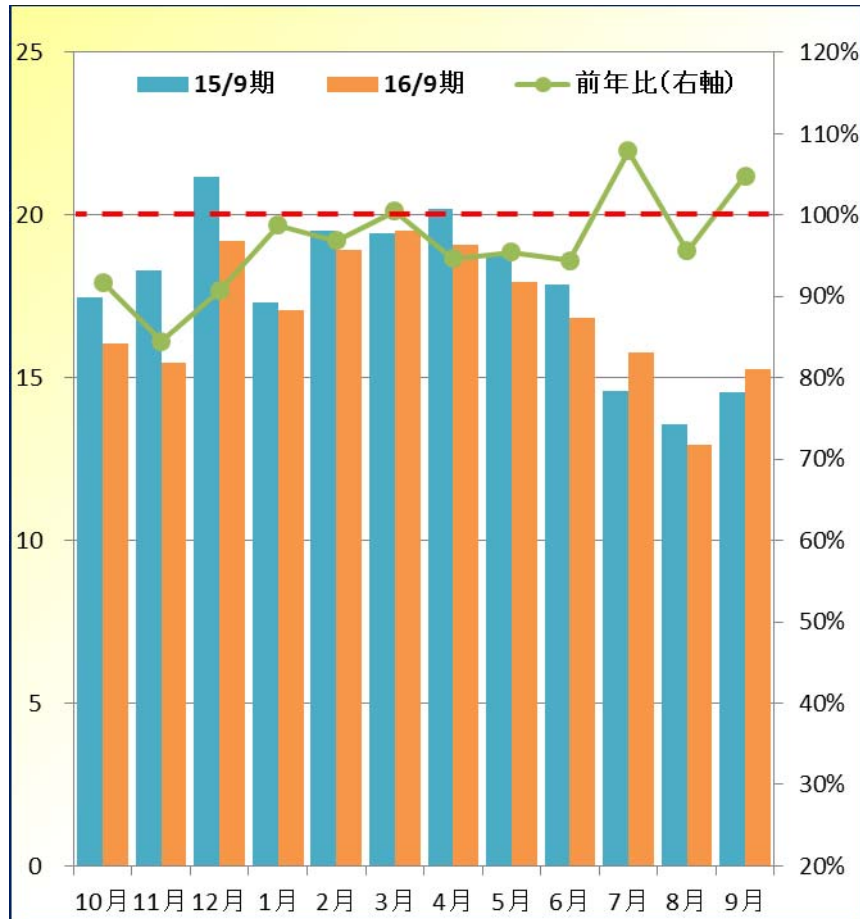


リニューアル後

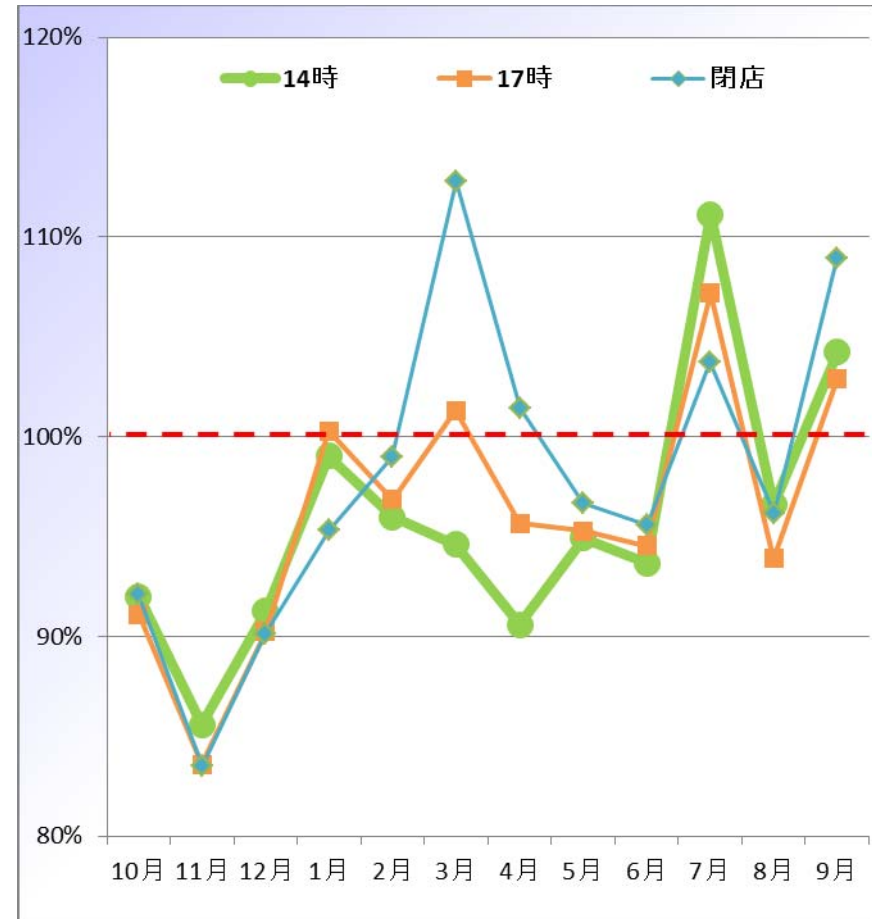


売上減少の要因・・・直営店舗平均売上推移

1店舗当たり平均売上高推移/日



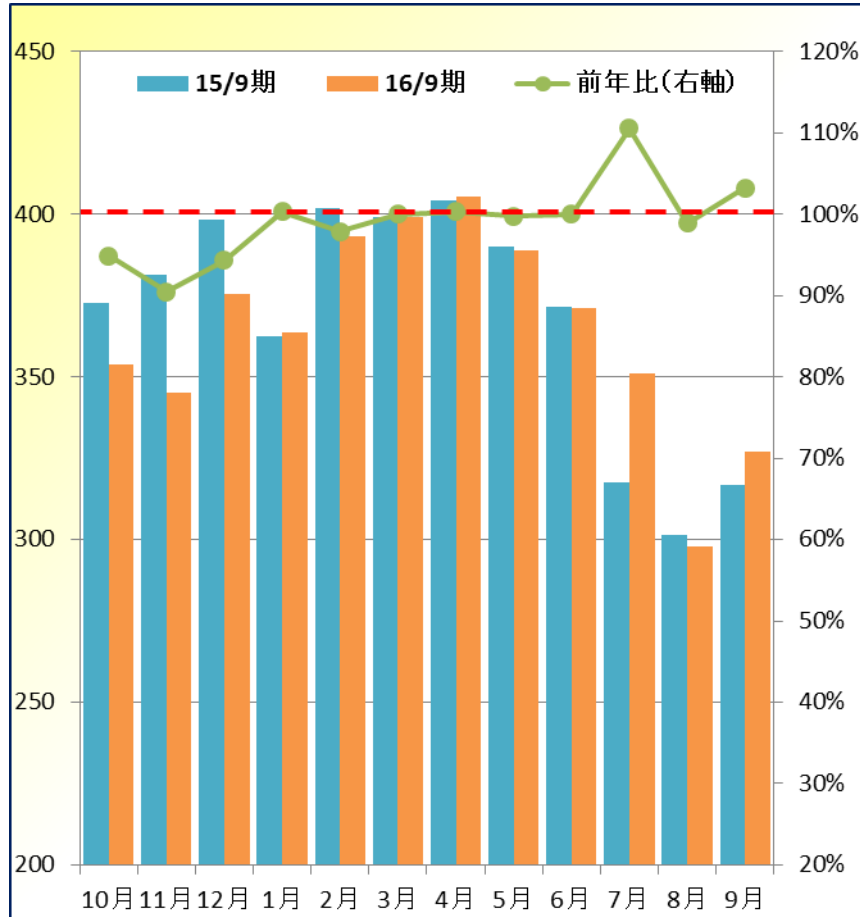
時間帯別売上高前年比推移



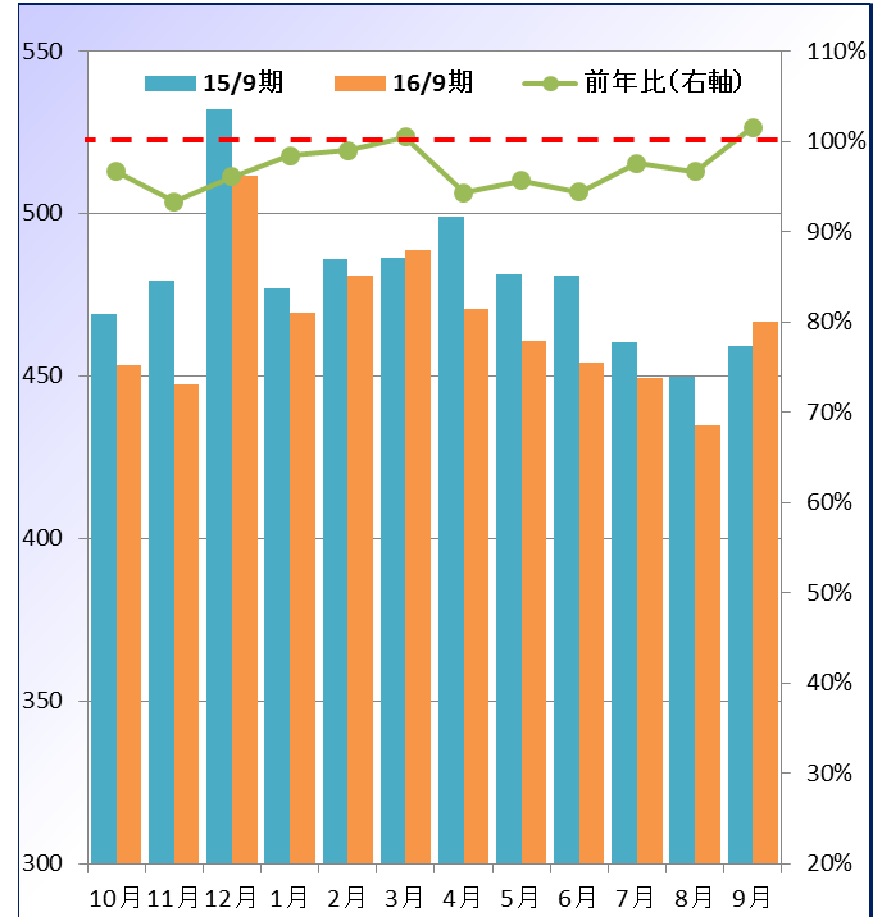
1店舗当たり平均売上高は17.7万円 ⇒ 17.0万円 (96.0%)
 ⇒ 来店頻度の高い14時までの売上低迷 (95.2%) が要因

直営店舗平均客数・顧客単価推移

1店舗当り平均顧客数推移



1店舗当り平均顧客単価推移

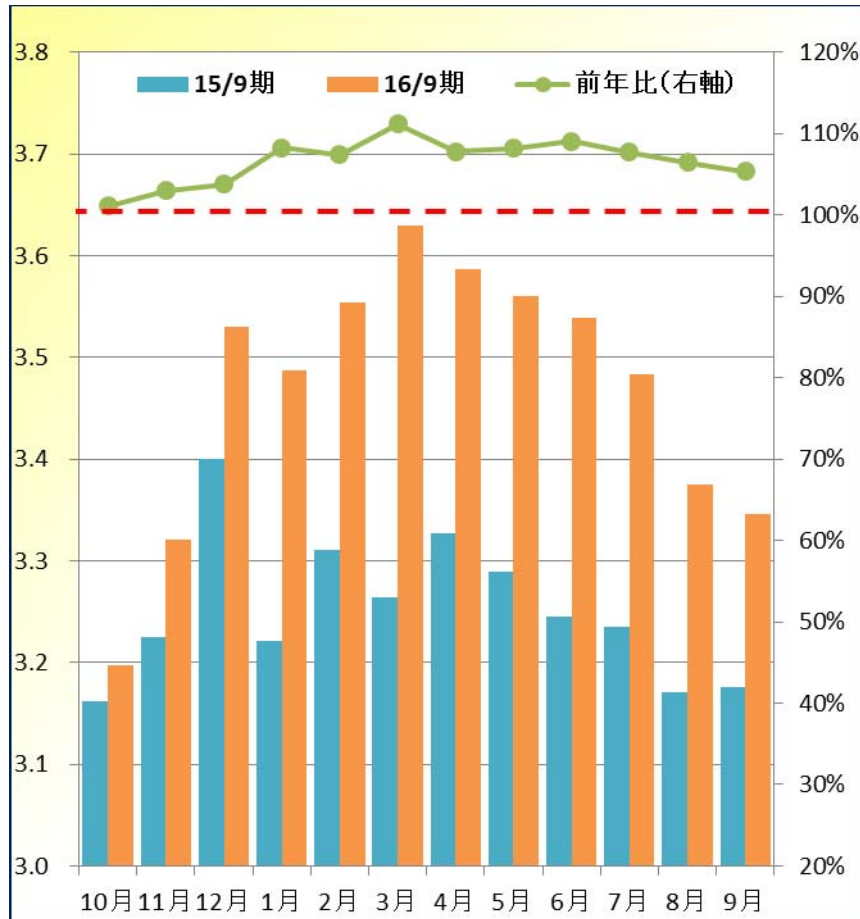


**売上減少は
顧客単価低下が要因**

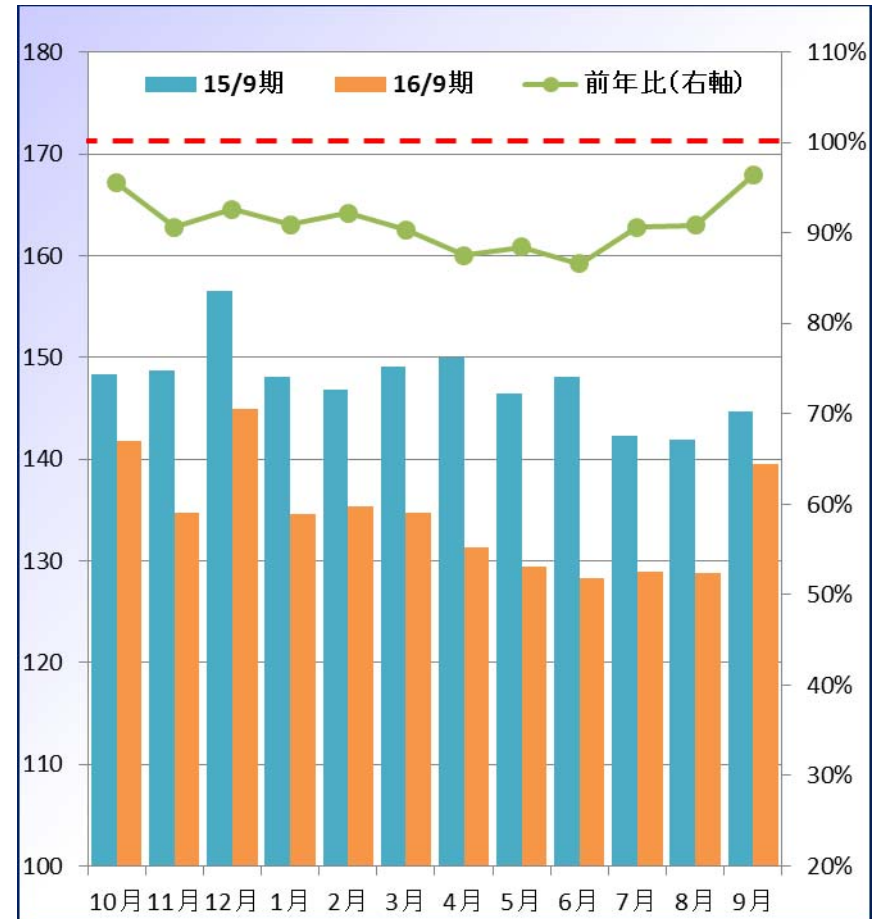
**顧客数は 368人 ⇒ 364人(99.0%)
顧客単価は480円 ⇒ 466円(97.0%)**

顧客単価低下の要因

1店舗当り平均買上点数推移



1店舗当り平均買上単価推移

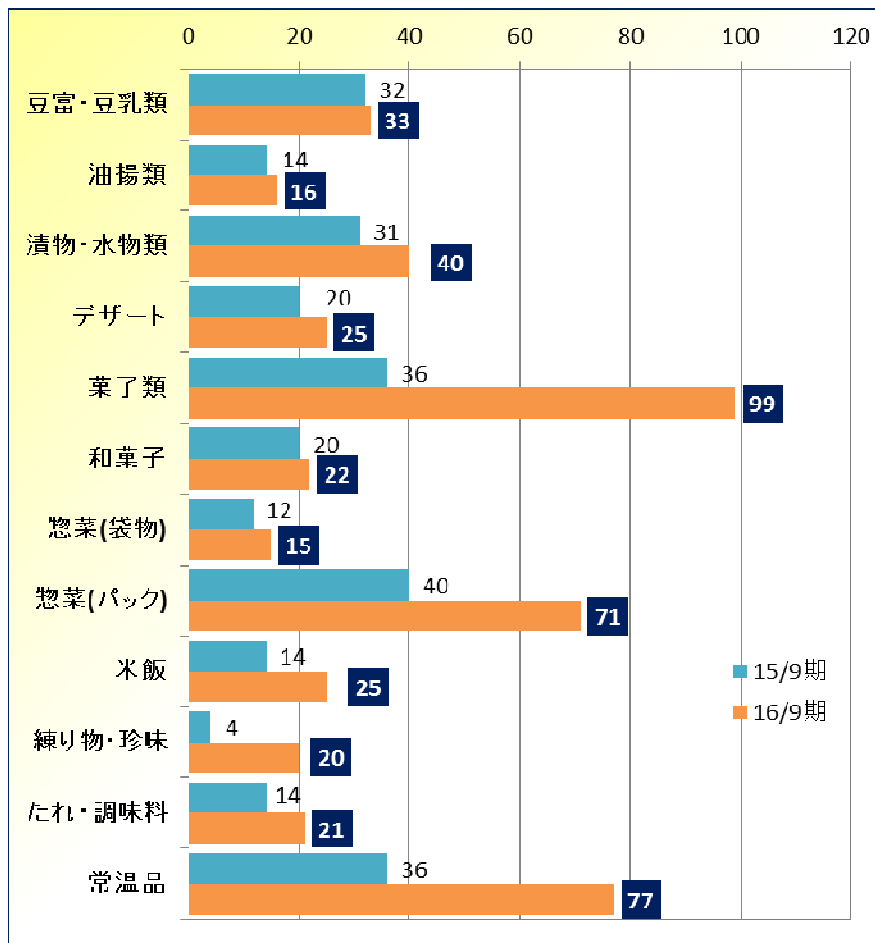


顧客単価低下要因は
買上点数が想定以下

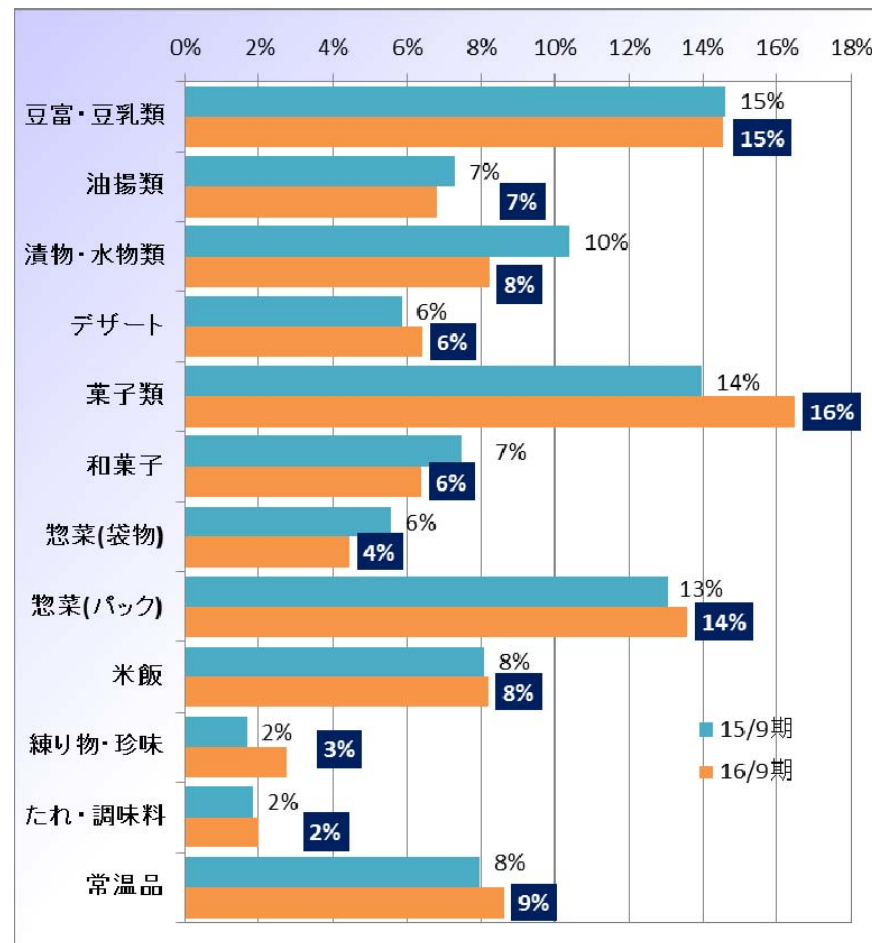
買上点数は 3.25個 ⇒ 3.47個 (106.6%)
買上単価は 148円 ⇒ 134円 (91.0%)

商品アイテム数増加による買上点数の増加は・・・

アイテム数前年比較



カテゴリー別売上高構成比



**大豆加工商品よりも
菓子・常温品等が増加**

**アイテム数は470(前年274)で196アイテム増
(チルド58アイテム、常温138アイテム増加)**

小売直営事業の検証結果は

仮説

- 分かり易い買い易いをテーマとした商品及び店づくり
(統一パッケージ、100円アイテム、多段棚の導入)
- ⇒ 買い易いアイテムを増やすことで顧客数は増加
 - ⇒ 買上単価の下落以上に買上点数の上昇で顧客単価は上昇

顧客数と顧客単価の上昇で売上アップ

検証結果

- ⇒ 顧客数は殆ど変わらず(1店舗平均前年比99%)
- ⇒ 買上単価は91%、買上点数は107%で顧客単価は97%
- ⇒ 100円商品の導入により粗利率は1.1ポイント低下
- ⇒ 多段棚導入の検証結果は17/9期へ継続

・アイテム増加はスピードを優先したため、大豆加工商品より菓子・調味料・常温品等が増え、顧客の来店頻度・買上点数の向上に繋がらなかった

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

⇒ カテゴリーを3分類化

「茂蔵オリジナル」「茂蔵定番」「本日のお買得品」

⇒ 来店頻度の向上と買上単価の回復・上昇

商品開発の
強化

「茂蔵オリジナル」

⇒ 茂蔵でしか買えない豆腐・豆乳・
おからを原則使用した商品

「茂蔵定番」

⇒ オリジナル、お買得品以外の商品、
今まで通りいいものを安く提供

「本日のお買得品」(統一パッケージ以外)

⇒ 協力工場等の訳あり商品を
「本日のお買得品」として提供

顧客の
来店頻度向上
と
顧客単価上昇

新たなカテゴリー

茂蔵オリジナル



茂蔵定番



11月号 2016 November 茂蔵の原点「いいものをよりやすく」がズクズク登場!!

商品によって取り扱いの無い店舗や品切れ、商品の内容が変更になる場合がございます。写真はイメージです。

<p>11月1日(火) ~</p> <p>パティシエ 村上元彦氏渾身のデザート 京都宇治抹茶をふんだんに使った</p> <p>食べ応え十分なジューボックス</p> <p>濃厚抹茶ティラミス</p> <p>こんなケーキが食べたかった!と買って頂きたい思いを込めて一缶です。抹茶をちろん、ホイクリーム、配合のパラソに豆を全てにおいてこだわりました! しかも豆乳仕立てのクリームチーズを使っているからヘルシーで軽い食感が特徴です。</p> <p>1パック 324円 (税込)</p>	<p>11月5日(土) ~</p> <p>新感覚! 大粒果実がゴロッと入った</p> <p>生クリーム大福</p> <p>●ラズベリー ●ブルーベリー</p> <p>ゴロゴロと入った大粒果実をたっぷり生クリームで贅沢に包み込んだ新感覚のデザートです。 ●ブルーベリー入り1個とラズベリー入り1個の2種セットです。果実の程よい酸味と上品なクリームの甘さでぴったり満足して頂けます!</p> <p>2個入 324円 (税込)</p>
<p>11月13日(日) ~</p> <p>朝採り新鮮卵と濃厚抹茶で作った</p> <p>濃厚抹茶プリン</p> <p>粗粒りの新鮮卵の濃厚なコクと抹茶の深みのあるうまさが見事に調和したジャパニーズプリンが完成しました! 毎週日曜日 限定販売</p> <p>1個 140円 (税込)</p>	<p>11月18日(金) ~</p> <p>パティシエ 村上元彦氏渾身のデザート さっぱり豆乳生クリームとチョコバナナの</p> <p>豆乳パンケーキ</p> <p>チョコバナナ</p> <p>豆乳パンケーキの酸からとろけてはみ出る、とっっても贅沢なチョコバナナ生クリームとの美味さを味わってください! 生クリームは豆乳入りで軽い仕上がりだからいくらでも食べられます!</p> <p>1ホール 540円 (税込)</p>

本日のお買得品



売上増加に向けて！

イベント等を定期的にか開催

大好評👍11月の曜日限定特売商品

日曜日 限定特売商品	月曜日 限定特売商品
極上絹豆腐 1箱108円 ⇒ 88円 <small>日本産大豆使用 国産大豆の旨味と絹こし豆腐のほらかな食感を最大限活かした極上の絹豆腐です。</small>	揚げだし豆腐 1箱216円 ⇒ 178円 <small>特製たれ付き（電子レンジで温めるだけ） なめらかに仕上げた木綿豆腐に衣を付けた事で揚げた一品です。油分が少なめでお召し上がり下さい。</small>
極上木綿豆腐 1箱108円 ⇒ 88円 <small>日本産大豆使用 国産大豆の旨味を最大限に引き出す事に特別に選んだ極上の木綿豆腐です。</small>	豆腐の根菜ハンバーグ 1箱216円 ⇒ 178円 <small>ヘルシーな根菜がたっぷり 豆腐・ごぼう・人参・きんぴら・鶏肉がたっぷり入ったヘルシーなハンバーグです。</small>
水曜日 限定特売商品	土曜日 限定特売商品
一口がんも 1箱108円 ⇒ 88円 <small>おでんや煮物等にどうぞ 常時の特売品を深かき素材シンプルに仕上げ、味がしみやすいほど柔らかく仕上げたがんもどきです。</small>	新鮮うの花 1箱216円 ⇒ 178円 <small>出来たて新鮮おからを使った おなからのだしの味にからけて仕上げた揚げたかんのうの花です。</small>
刻み油揚げ 1箱108円 ⇒ 88円 <small>簡単・便利（冷凍保存もOK） あっくろ・やわらかく仕上げた油揚げを色々な料理にすぐに使える様に刻みました。</small>	豆腐のねぎ味噌餃子 1箱216円 ⇒ 178円 <small>スーパージャンボ 鶏と味噌の最高の相性は餃子に入れてもやっぱり美味しい。フライパンでこんがり焼いてお召し上がり下さい。</small>

Merry Christmas

イブのエlegantな豆乳レアチーズ 498円

パティシエ技士が監修
ひとつひとつ手作りした
高級なクリスマスケーキです。

春の土用丑の日
4月25日(月)

土用の丑の日は
夏だけではありません。ご予約承り中

うなぎ巻き 8個入 498円

うなぎめし 1パック 216円

土用餅 6個入 216円

ご予約承り中
今年の恵方巻は
魚介で勝負!!

特止 茂蔵の恵方巻
うなぎの蒲焼入り
まるごと1本18cm
498円

茂蔵の恵方巻
煮あさり

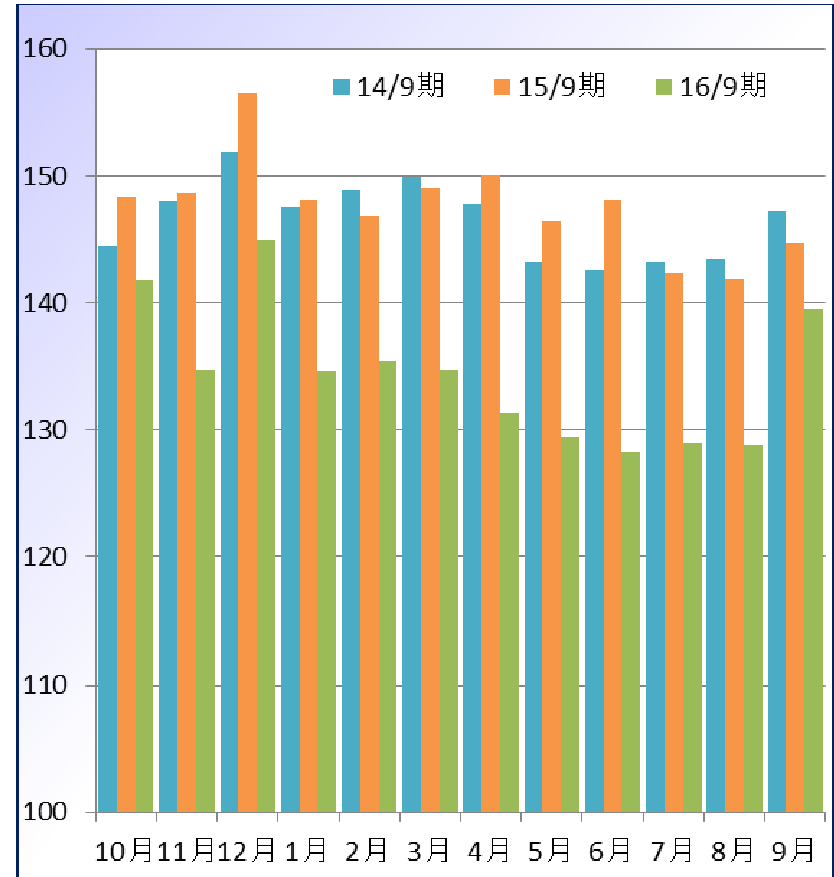
本日限定 春のちらし寿司 540円

春のちらし寿司
350円

買上単価の3期分推移

14/9期 146.5円
15/9期 147.6円
16/9期 134.4円

約10%は
戻る



2017年9月期の取組み②

既存直営店舗の改善強化

販売手法の改善

- ⇒ 導入済みの空間を活用した多段棚の有効活用
- ⇒ どのような商品をどのように販売するかを検証
店頭商品から店内商品での来店動機向上を目指す！
- ⇒ 茂蔵ブランドの認知度向上

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！

第二創業期のスタート元年！！！！

2017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

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2016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

(2016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	7,670	12,361,952	85.63%
金融機関	1	24,700	0.17%
その他法人	44	1,001,500	6.94%
外国法人等	11	89,800	0.62%
金融商品取引業者	13	679,848	4.71%
自己株式	1	278,800	1.93%
合計	7,740	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	20.99%
(株)鈴木物産	373,000	2.58%
(株)ハギワラ	350,000	2.42%
(株)SBI証券	324,800	2.25%
樽見 登美子	289,000	2.00%
(株)篠崎屋	278,800	1.93%
樽見 浩	261,300	1.81%
篠崎屋役員持株会	256,100	1.77%
篠崎屋取引先持株会	211,300	1.46%
矢立 実	125,000	0.87%

