



2021年2月期 期末決算説明資料

株式会社スリーエフ
2021年4月8日



事業環境

- CVS業界の変革期にコロナ禍が加わったことで、非常に舵取りが難しい1年。
- 1Qは、人の移動が極端に制限されたことで店舗ごとに利用動向が大幅に変化。
- 2Q以降は、感染者数の増減による消費マインドの変化から店舗経営マインドが低迷。

当社の状況

「中長期経営計画」の初年度として、「個店平均日販の向上」を最重要指標に定めた経営の一貫性を軸に以下の施策が効果を発揮。

- ① コロナ禍の影響が出始めた3月から個店ごとの影響度に応じた特別支援金の支給を実施。迅速な対応で加盟店の経営不安の緩和を図り、店舗の営業継続と利用動向の変化への売場対応を優先。
- ② 従来からの取り組みとなる青果強化店、BOOK併設店がコロナ禍で強味を発揮。
- ③ 11月からの品揃支援強化施策に合わせ、独自商品のおせちを軸としたクリスマス・年末商戦の取り組み強化とローソンが提供するエンタメ施策による来店者増加等により、消費マインドと店舗経営マインドの向上を喚起。

基本方針

「10年間を一括りで考える“**10年経営**”を実施します」

「每期**継続的に**、**個店平均日販を1万円ずつ向上**させます」

「**販売費を段階的に増加**し続け、加盟店支援を充実させます」

「人件費の増加に対応した**労働環境の改善**と**加盟店利益の向上を両立**させます」

「加盟店と本部の“^{いっかい}**一塊経営**”を実現します」

「社是に掲げる“**奉仕の経営**”を実践します」

2021年2月期連結決算実績と2022年2月期予想



(単位：百万円)

	2020年 2月期	2021年 2月期	前年同期 増減率	2022年 2月期予想	前年同期 増減率
チェーン全店売上高	63,459	61,927	△ 2.4%	62,500	0.9%
営業総収入	12,973	12,530	△ 3.4%	12,500	△ 0.2%
営業利益	359	163	△ 54.6%	350	114.1%
経常利益	418	215	△ 48.6%	400	85.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	101	△ 23	—	0	—

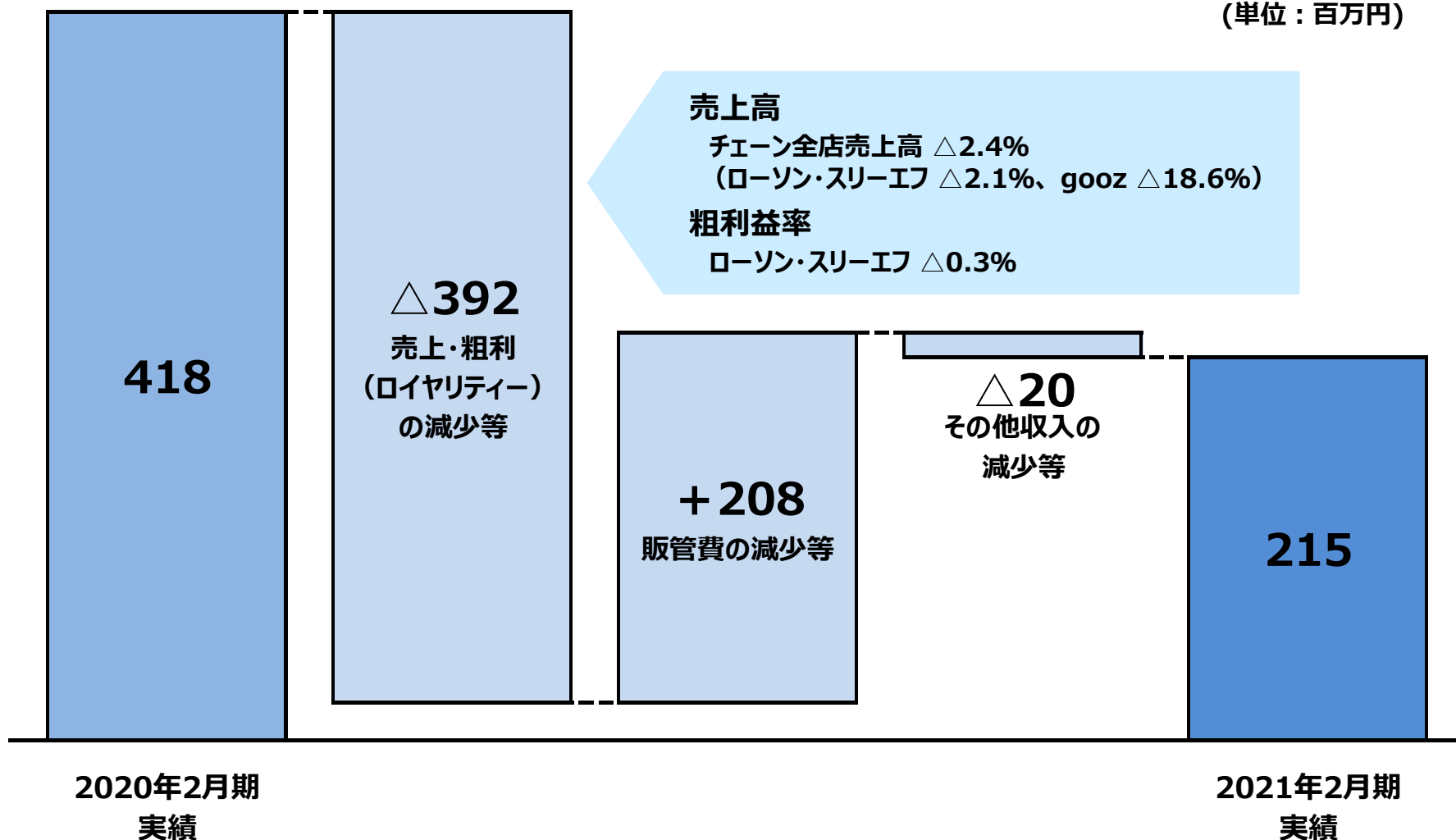
本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。



経常利益増減分析(2020年2月期対比)

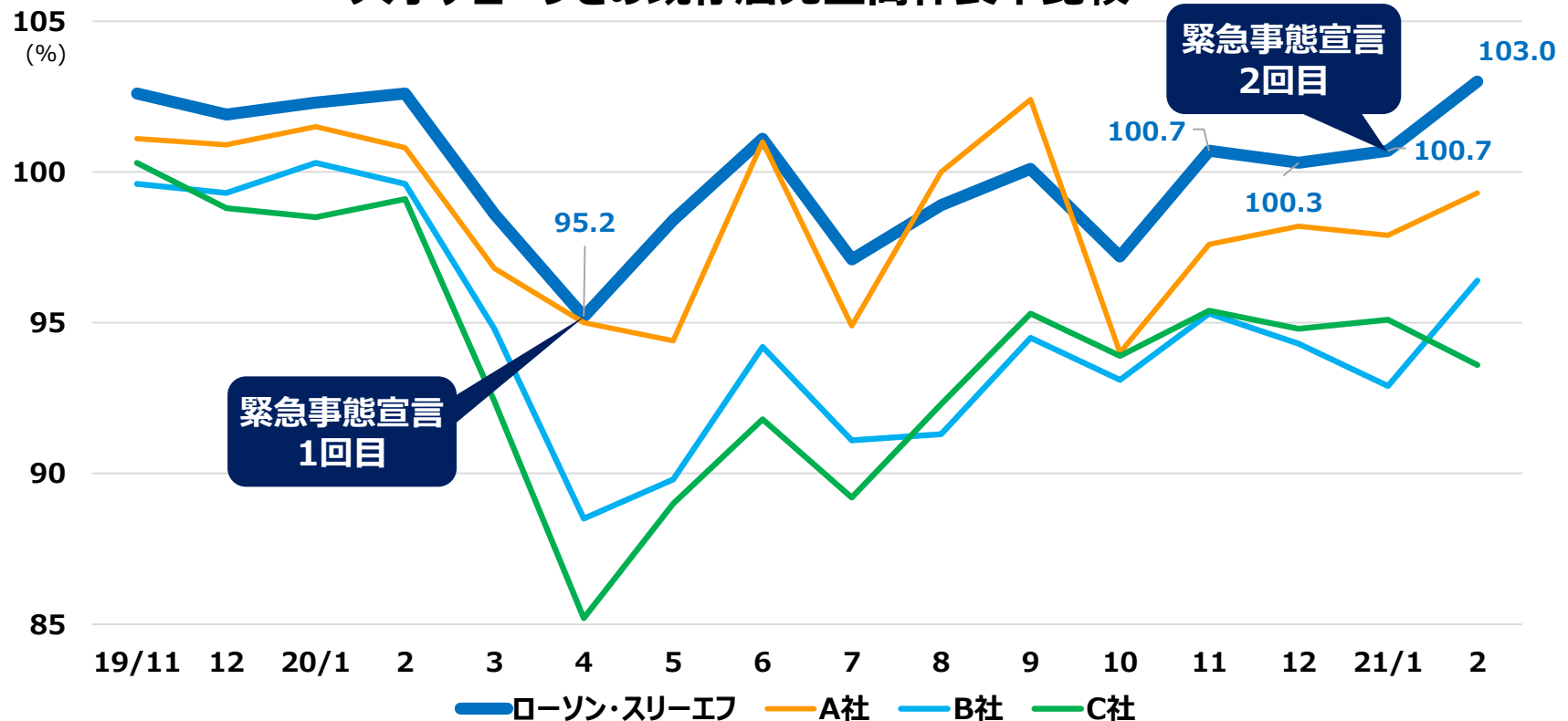


(単位：百万円)



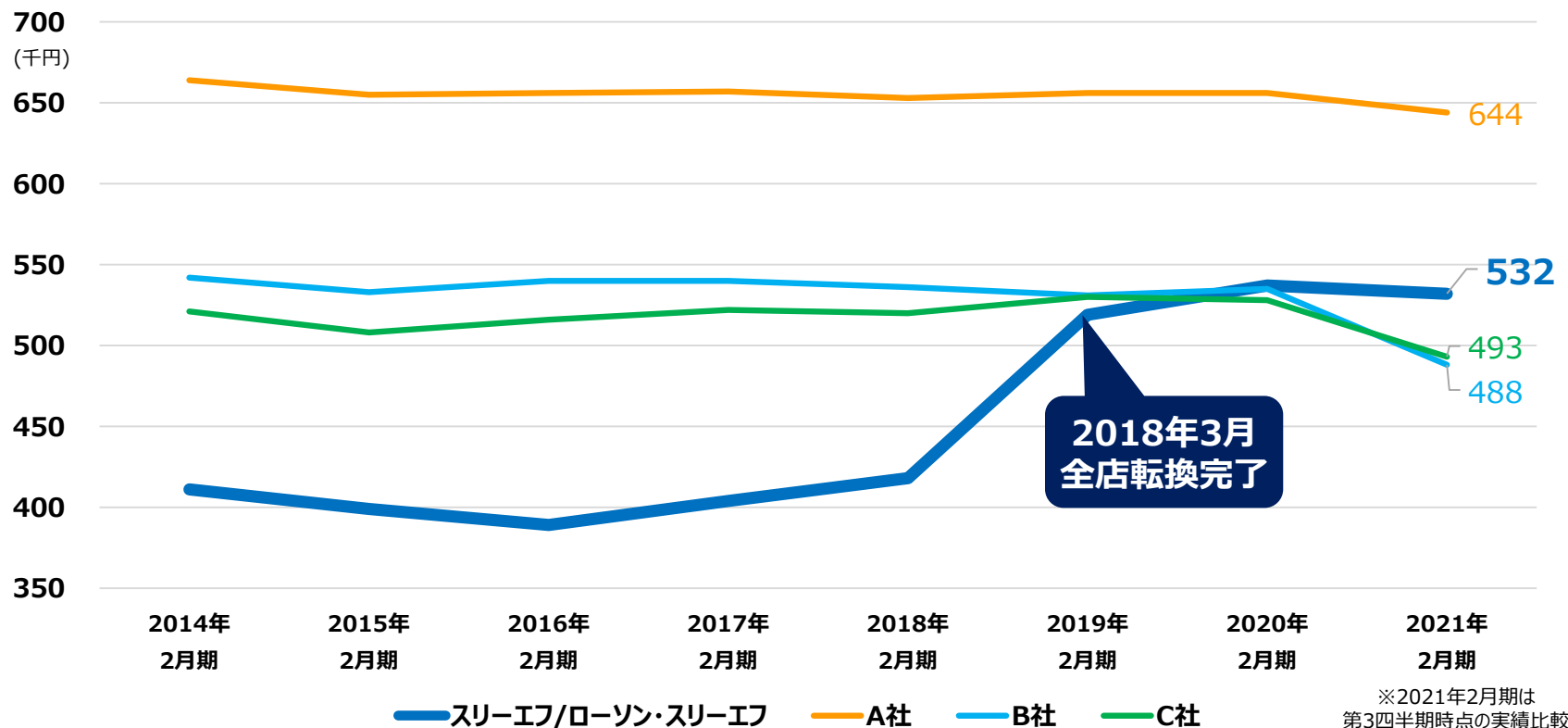
コロナ禍の影響で4月に95%台まで落ちた伸長率も、11月以降は連続して前年をクリアするまでに回復。

大手チェーンとの既存店売上高伸長率比較



ブランド転換完了後、大手チェーンとの日販差は解消し、当期も落ち込みを最小限に抑制。トップチェーンとの縮小を目指す。

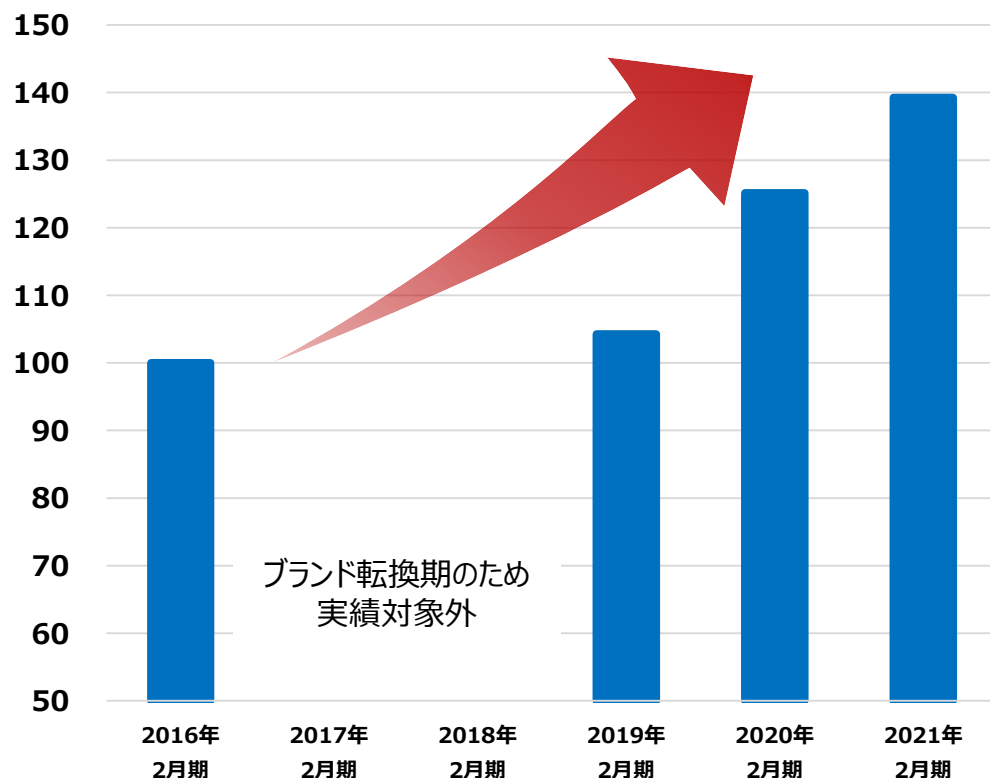
大手チェーンとの全店平均日販比較



**ブランド転換後、日販の増加に加え品揃え支援策が奏功し
加盟店利益は年々拡大。次期も積極的な支援を実施。**

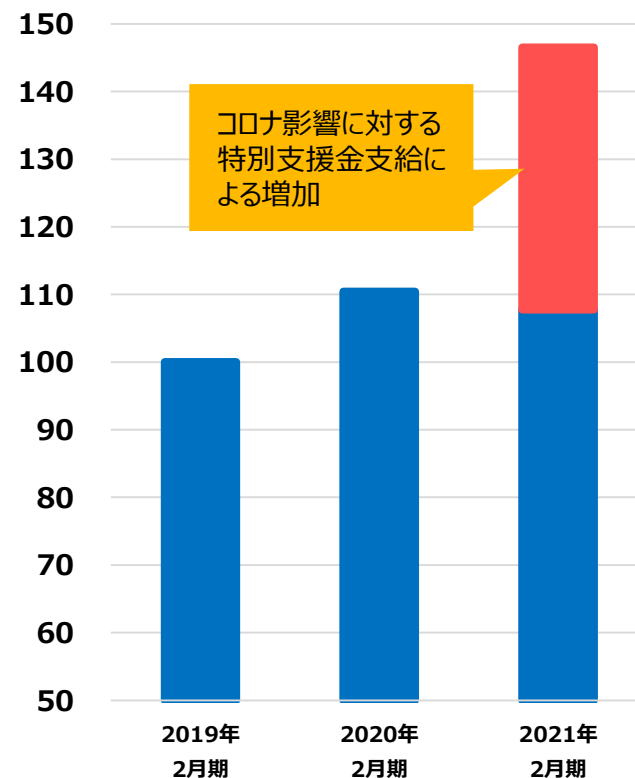
転換前と転換後の加盟店利益比較

※2016年2月期実績を100とした場合の推移



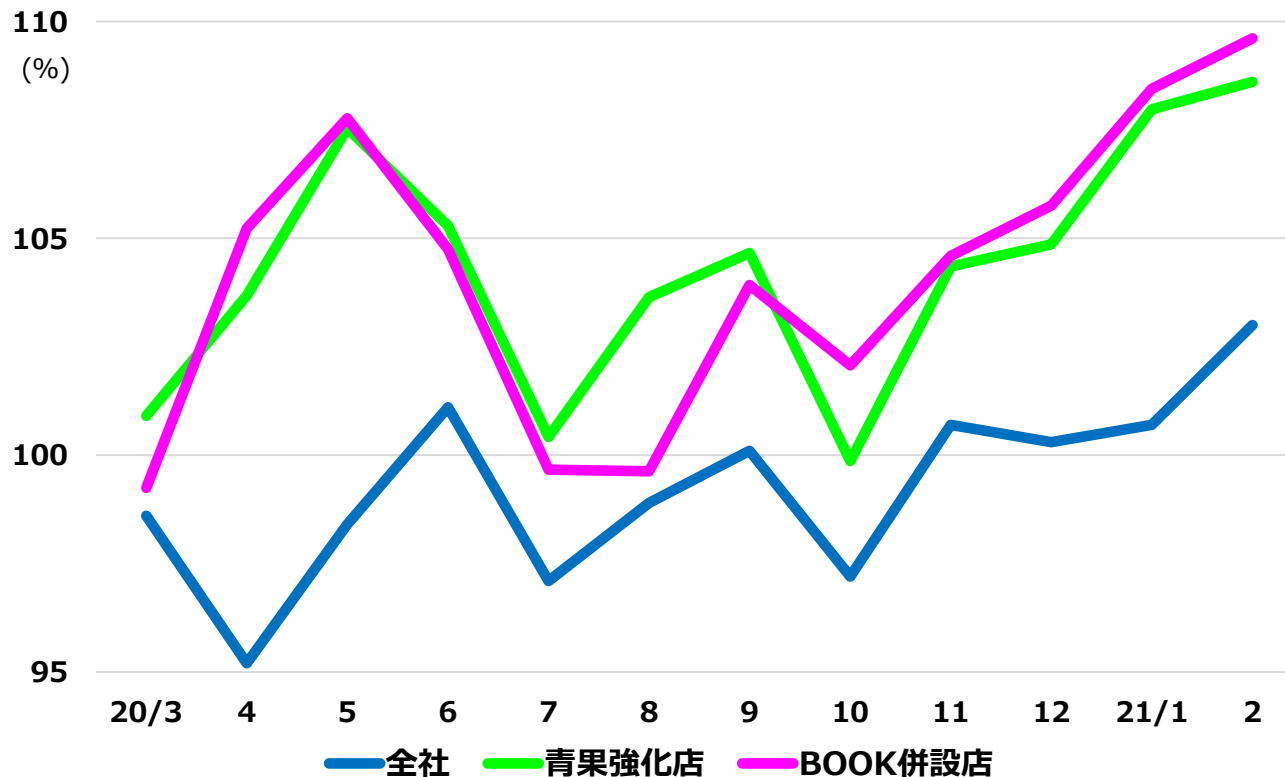
過去3期の加盟店支援額推移

※2019年2月期実績を100とした場合の推移



『青果強化店』・『BOOK併設店』がお客様の利用動向の変化にマッチ。来店動機と売上高の向上に寄与。

青果強化店・BOOK併設店との既存店売上高伸長率比較



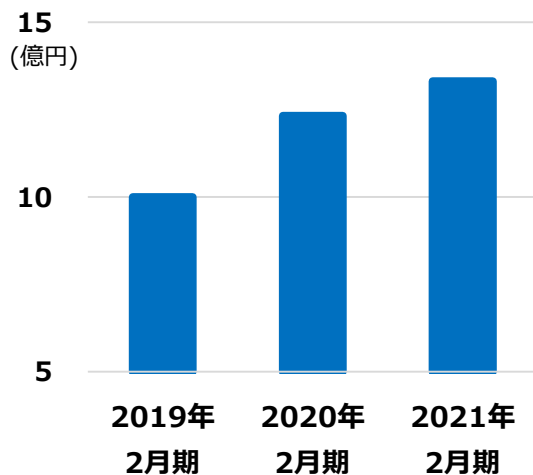
ローソン・スリーエフ独自商品の需要はコロナ禍でさらに拡大。

◇素材製法を追求した『チルド弁当』



ソースが旨い！ハンバーグ弁当

チルド弁当総販売高推移

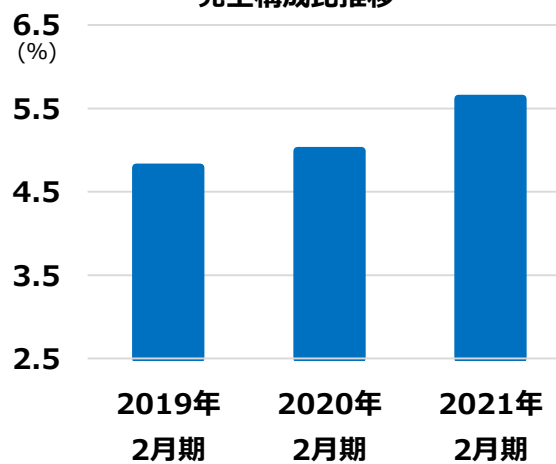


◇店内焼成にこだわった『やきとり』



鶏つくね坊

ローソン・スリーエフ独自商品
売上構成比推移



◇スリーエフ自慢のこだわり『おせち』



パーキングエリア店舗を中心に極めて厳しい営業活動となったが、お客様の利用動向の変化への対応と新規出店を実施。

◇2020年6月24日 JR横浜タワー店オープン
(神奈川県横浜市西区南幸一丁目1-1 JR横浜タワー12F)



◇店内で焙煎したコーヒー豆をご自宅用に販売開始



いちよう並木通り店で製造した出来立ての弁当を販売する「母店子店方式」を初採用



横浜の洋菓子店の商品を販売する「横浜おやつプロジェクト」を展開

