

2012年3月期 第2四半期決算説明会

平成23年11月4日

新鮮さを お安く 心をこめて

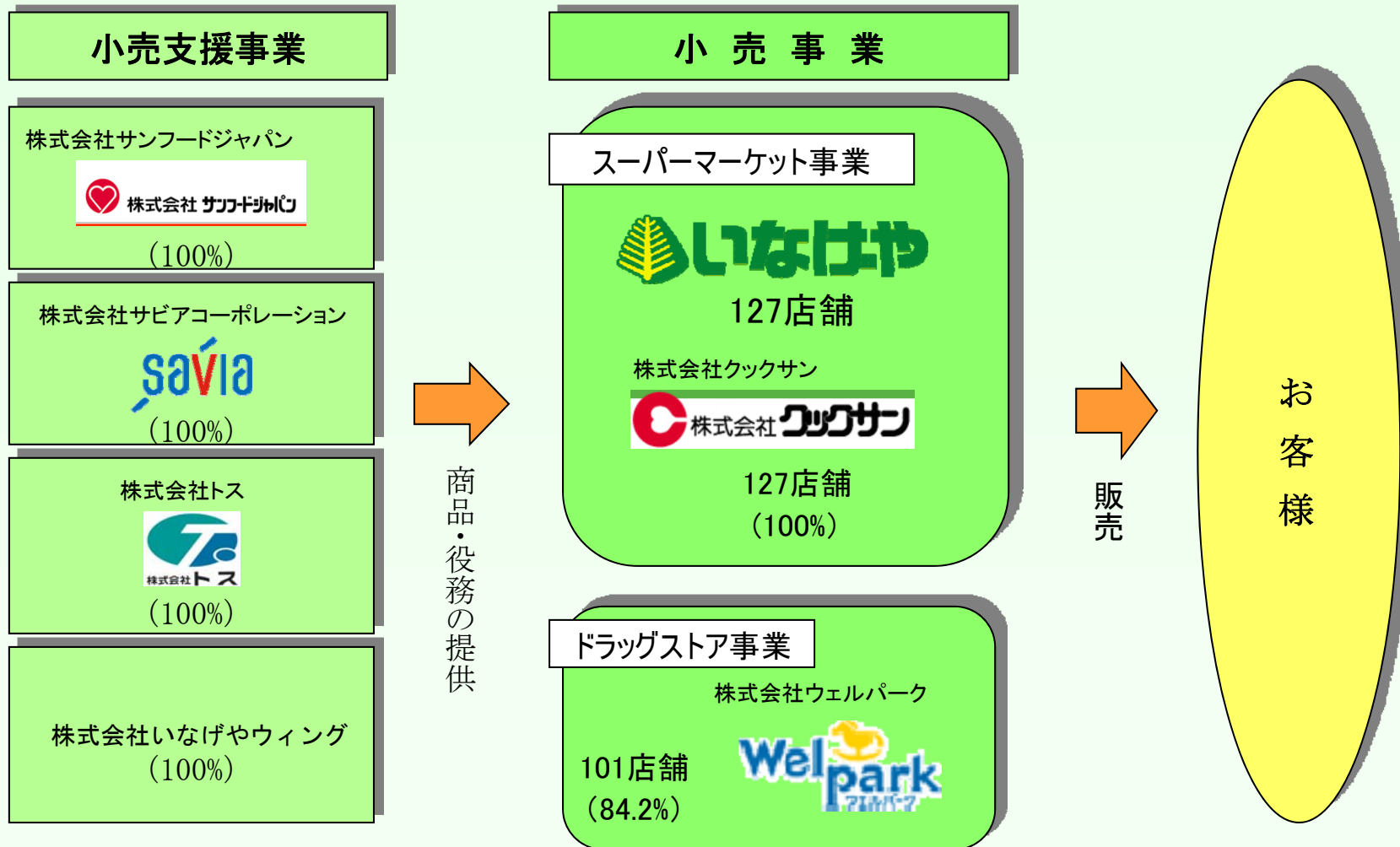


<http://www.inageya.co.jp>

証券コード8182

代表者名 代表取締役社長 遠藤 正敏
問合せ先 取締役IR担当兼財務部長 山下 尚宏

いなげやグループ概要



()は持株比率

 1. 12年3月期第2四半期 連結決算状況

2. 12年3月期第2四半期 事業別状況

3. 事業別 経営計画の状況

4. 12年3月期 業績予想

12/3期第2四半期 経営成績

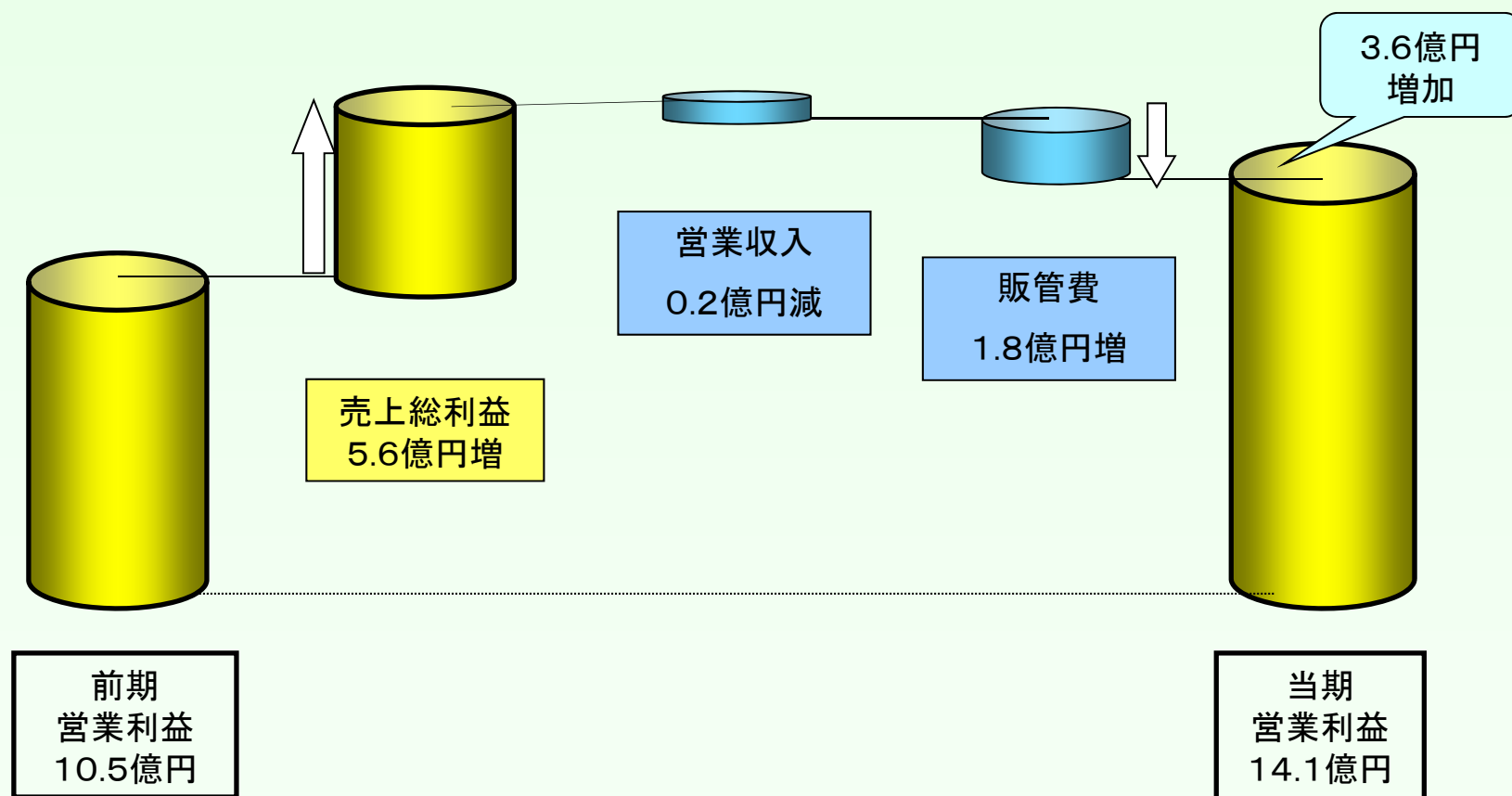
短信P.7、参考P.1

(億円未満切捨て)

	11年第2四半期			12年第2四半期			増減額 (億円)
	金額 (億円)	売上高比 (%)	前期比 増減(%)	金額 (億円)	売上高比 (%)	前期比 増減(%)	
営業収益	1,098		△4.0	1,103		0.4	4
売上高	1,058	100.0	△4.1	1,063	100.0	0.5	4
営業利益	10	1.0	21.8	14	1.3	34.2	3
経常利益	11	1.1	17.6	15	1.4	29.6	3
四半期純利益または 四半期純損失(△)	△7	△0.7	—	1	0.1	—	9

	SM事業	ドラッグ事業	連結
売上高前期比増減(%)	0.4	0.1	0.4
既存店売上高前期比増減(%)	△1.4	△3.9	△1.9
売上総利益率(%、括弧前期比P)	27.6(+0.1P)	24.6(+1.1P)	27.3(+0.4P)
売上高営業利益率(%)	1.0	1.9	1.3

前年同期比較 営業利益増減要因



億円 小数第二位以下四捨五入

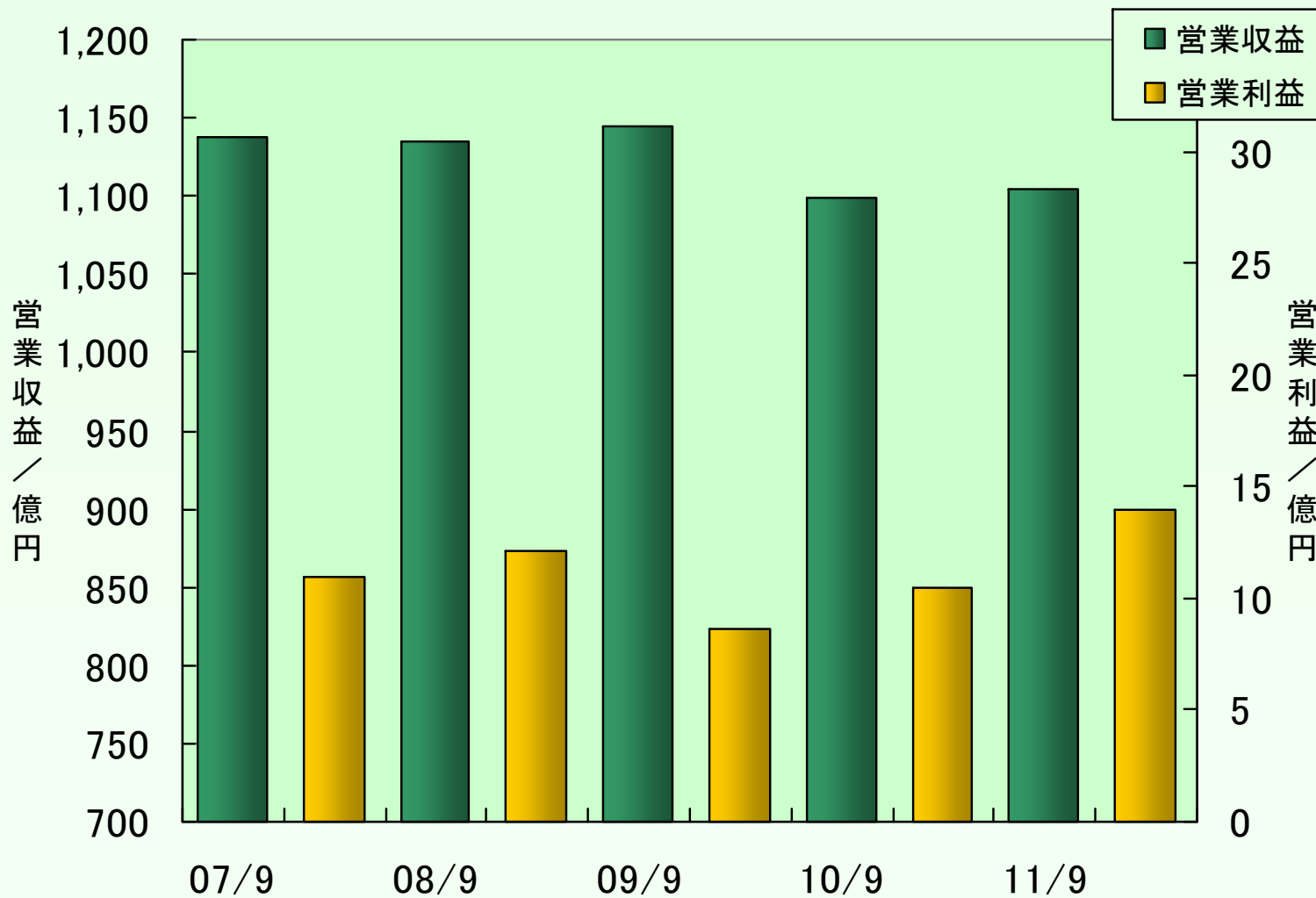
5期推移

営業収益・営業利益

新鮮さをお安く心をこめて



参考P.1



12/3期第2四半期末 財政状態

短信P.5,6

(億円未満切捨て)

	11/3期末		12年第2四半期末		増減額 (億円)
	(億円)	構成比%	(億円)	構成比%	
流動資産	271	33.4	253	31.8	△17
固定資産	540	66.6	542	68.2	1
流動負債	256	31.6	247	31.1	△9
固定負債	116	14.4	111	14.1	△4
純資産	437	54.0	436	54.8	△1
総資産	811	100.0	795	100.0	△15

- ・流動資産 現金及び現金同等物 18億円減
商品 2億円増
- ・固定資産 有形合計1億円減、
投資有価証券2億円増
繰延税金資産3億円増

- ・流動負債 買掛金5億円減, 法人税3億円減
未払金・未払費用等1億円増
- ・固定負債 長期借入金9億円減、リース債務2億円増
資産除去債務1億円増
- ・純資産 利益剰余金 3億円減
その他有価証券評価差額金 1億円増

自己資本比率 前期比0.9P増 54.6%

設備投資 キャッシュフローベース 連結合計 20億円

1. 12年3月期第2四半期 連結決算状況

2. 12年3月期第2四半期 事業別状況

3. 事業別 経営計画の状況

4. 12年3月期 業績予想

11/9期 セグメント別の状況



短信P.10

(億円未満切捨て)

	SM事業※	ドラッグ事業※	その他※	調整	連結損益 計算書計上額
売上高					
外部	883	170	8	—	1,063
内部	0	0	44	△44	—
計	883	170	52	△44	1,063
セグメント利益 (営業利益)	8	3	3	△0	14

※事業別の数字は調整前の数字です

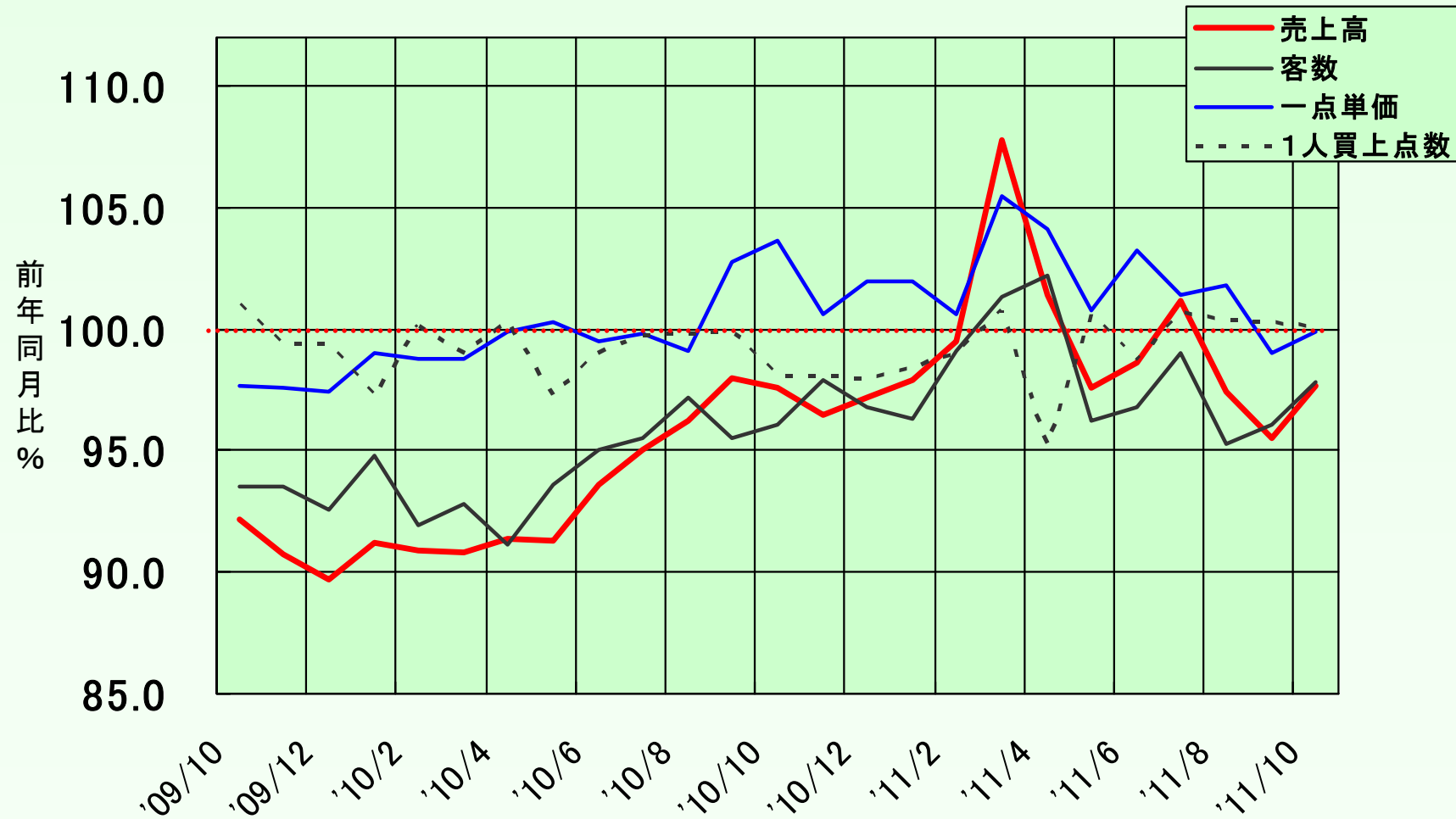
SM事業

新鮮さをお安く心をこめて



既存店売上高 月別推移 09/10~11/10

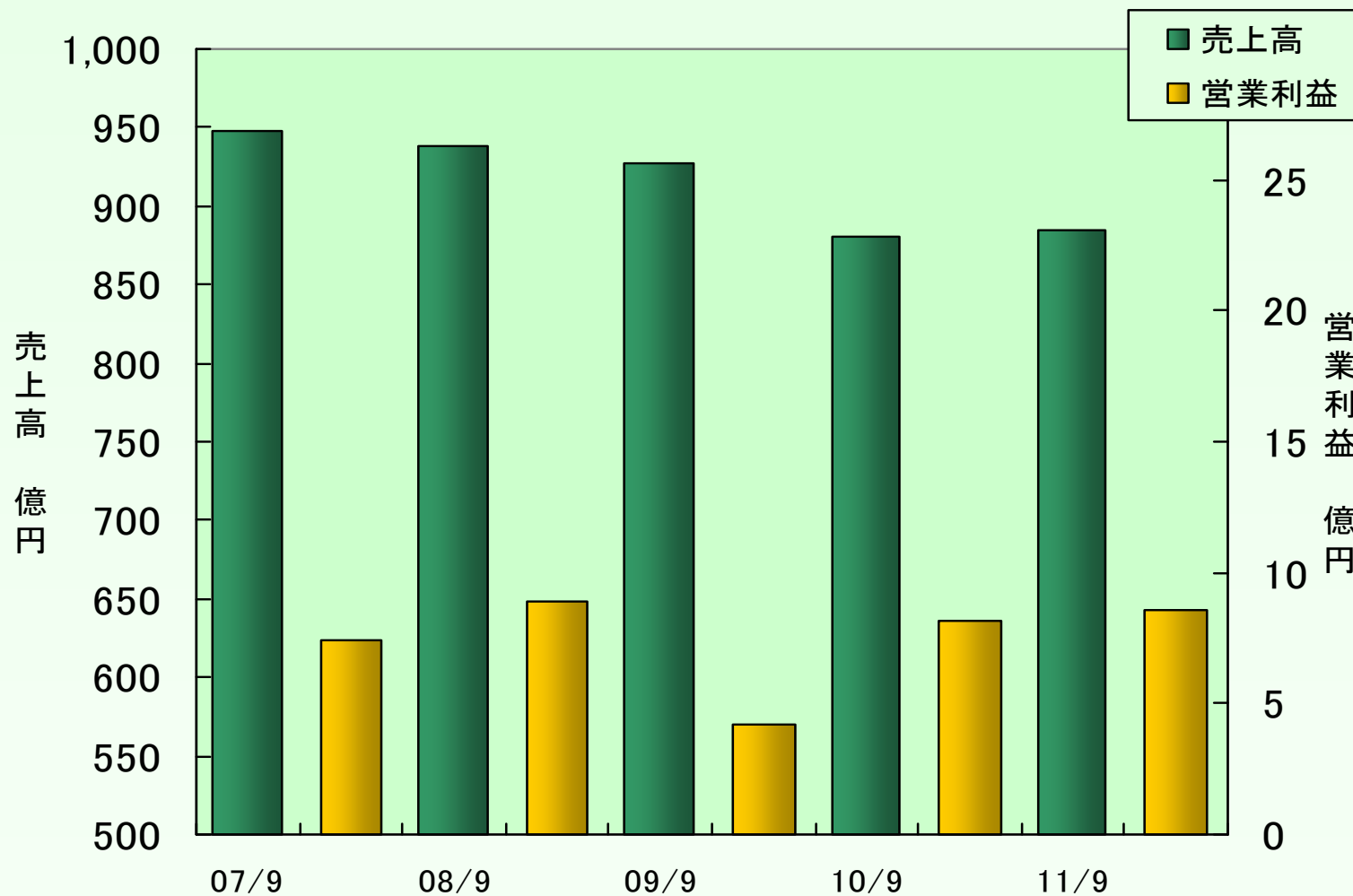
参考P.5



SM事業 売上高・営業利益 5期推移



※07/9から09/9までの数字は簡便な方法で算出しております



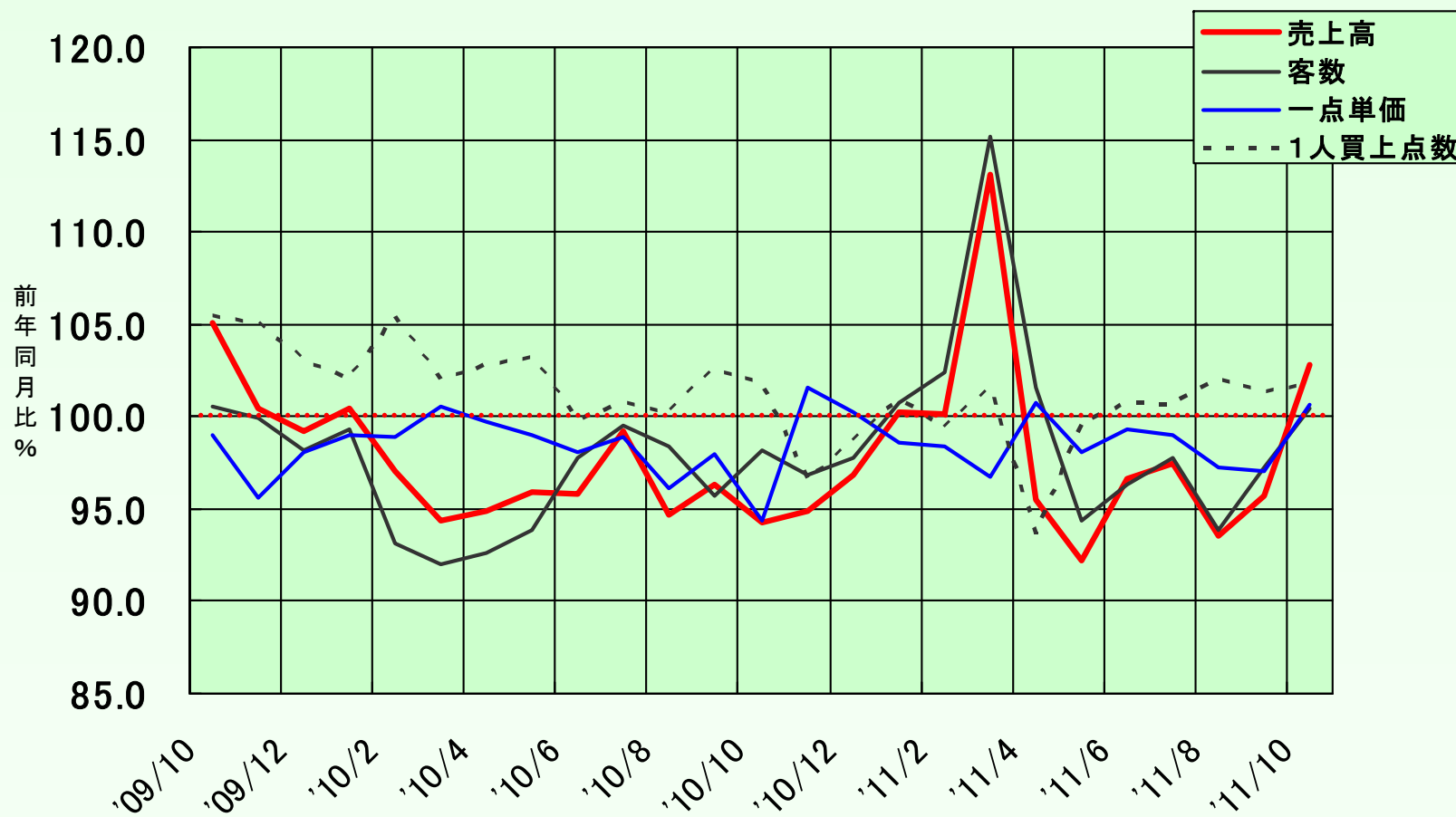
ドラッグ事業

既存店売上高 月別推移 09/10~11/10

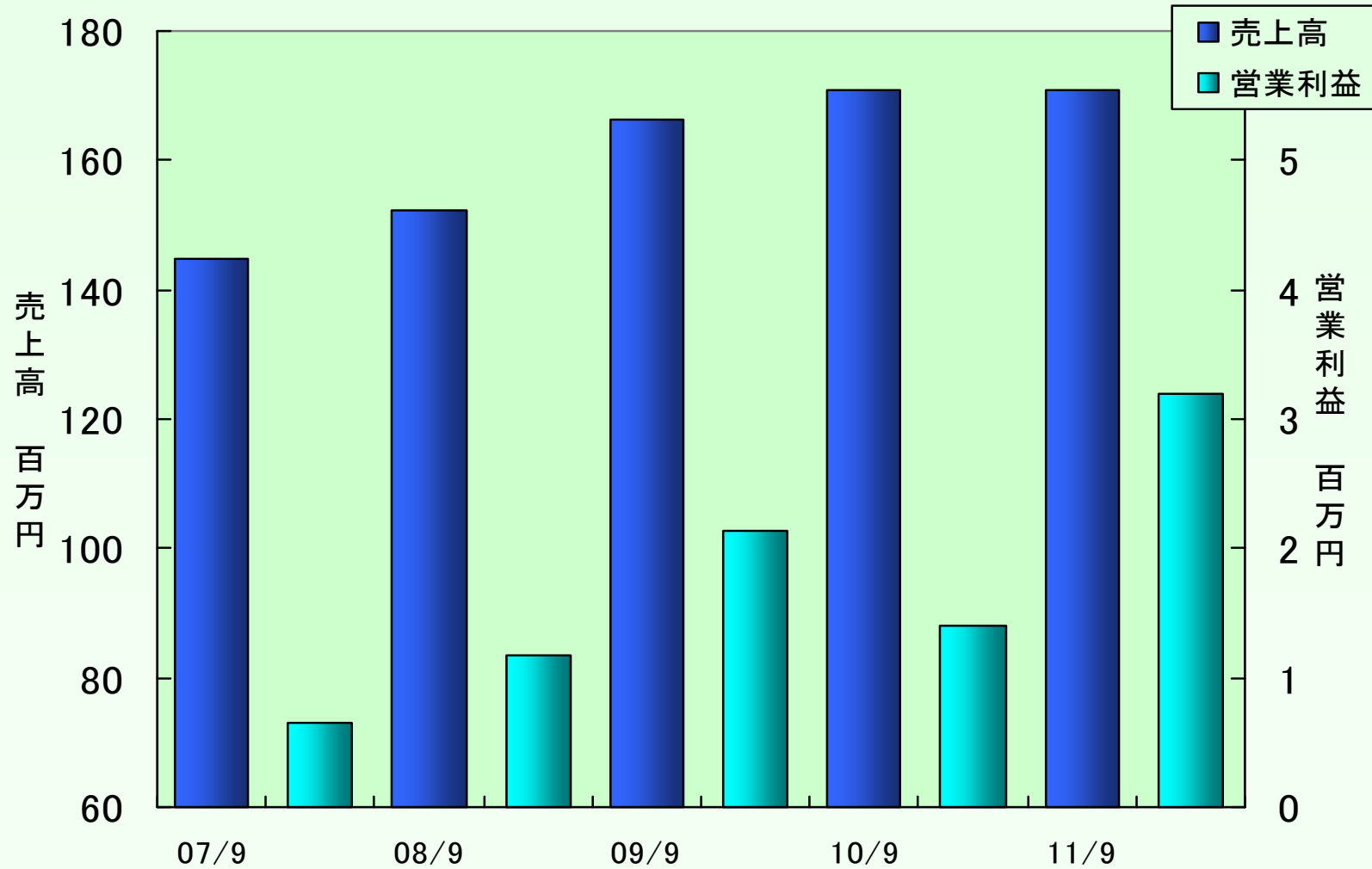
新鮮さをお安く心をこめて



参考P.5



ドラッグ事業 売上高・営業利益 5期推移



1. 12年3月期第2四半期 連結決算状況

2. 12年3月期第2四半期 事業別状況

 **3. 事業別 経営計画の状況**

4. 12年3月期 業績予想

SM事業

10/11年度 中期2カ年計画

2006/07年度

第1次構造改革

収益力回復
のための
緊急対策

- ・経費の削減
- ・競争力アップ

2008/09年度

第2次構造改革

高い競争力
と安定した収益力
の両立

- ・構造改革の更なる深耕
- ・差別化策の確立

目標: SM事業営業利益2%
既存店売上高前期比1%

2010/11年度

新中期2カ年計画

- ・内部充実をはかる
- ・生き残りに向けた
新たな挑戦

1. SM事業の安定した
収益性の堅持
2. 新たな顧客創造への挑戦

目標: SM事業客数前期比100%

■ 安定した収益性の堅持 1

客数回復基調へ

1. 「お客様から支持される店づくり」に注力

①店舗タイプ基準の明確化と深耕

- ・タイプ別の営業政策を進化させながらきめ細かく推進
- ・新店 6店、改装23店以上実施

9月期末時点→「ニューSSM」…17店、「い～な21」…25店

②マーケティング志向に基づくより質の高い販売計画の実行

③ing・fanカードの活用 会員数72万人

10年度から SM事業新中期2ヶ年計画の進捗 SM事業 店舗モデル2タイプ

・ニューSSMモデル

「季節・旬を感じられ、美味しい食べ物に溢れた店舗」

- ①食の豊かさを感じて頂ける生鮮食品の豊富な品揃え
- ②「作りたて」、「便利」にこだわった惣菜やパンの提供
- ③「普段の生活プラスちょっぴりご馳走」を提案
- ④食生活の洋風化・個食化への対応
- ⑤暖かなおもてなし

・ina(い～な)21

「日常の食生活に対応し買上頻度の高い必需品に
割安感を感じられる店舗」

- ①本部主導のチェーンストア経営、店舗作業の大幅削減(横断的作業)、共通した販売計画の一律実施
- ②野菜、日配、加工食品で買上頻度の高い商品群のEDLP化、均一価格
- ③魚・肉は日常品の提供、惣菜は豊富な品揃え

SM事業 ニューSSMモデル(改装店)の平均 改装後売上状況 2011.4～2011.9



順調に推移してる

	ニューSSM 前期比(%)	全店 前期比(%)	差異
売上高	103.5	100.4	3.1
客数	101.4	99.5	1.9
客単価	101.7	100.8	0.9
一点単価	101.6	102.1	△ 0.5
一人当たり点数	100.0	99.2	0.8

新店、直近改装店を除く

SM事業 い～な21モデル(改装店)の平均 改装後売上状況 2011.4～2011.9



順調に推移してる

	い～な21 前期比(%)	全店 前期比(%)	差異
売上高	102.1	100.4	1.7
客数	101.2	99.5	1.7
客単価	100.6	100.8	△ 0.2
一点単価	100.7	102.1	△ 1.4
一人当たり点数	99.9	99.2	0.7

直近改装店を除く

■ 安定した収益性の堅持 2

2. ローコスト経営への転換

- ①すべてゼロベースから見直し、よりローコストな体質へ
- ②グループバックオフィスの統合へ、下期からスタート
- ③新センター構想の第一弾 稼働

3. 活力ある人づくり

- ①研修教育に注力 08年度以降 年間1000名以上
- ②多面的人物評価→人財育成→スキルアップ
- ③グループ人財交流
- ④女性のポジティブアクション推進
- ⑤障がい者雇用の推進…「いなげやウィング」

10年度からのSM事業新中期2ヶ年計画進捗

■ 新たな顧客創造への挑戦



1. ウェルパークとのコラボレーション強化
 - ①共同仕入れ推進
 - ②WP 登録販売者資格取得者の増加拡大
2. 新規取組みへの着手
 - ・お届けサービス実験開始
3. 新規出店の推進、ドミナントのS&B推進
 - ①新店 6店舗出店（うちS&Bは1店）
 - ②「楽しい・美味しそうな・鮮度感のある」を具現化
 - ニューSSMモデルの水平展開 …17店(9月末)
 - ③ina(い～な)21の拡大 …25店(9月末)

1. さらに客数回復へ

①本部主導販売計画の徹底

②新店 1店

改装 ニューSSM、ina(い～な)21を中心に15～20店

それぞれ30店舗へ

③ing・fanカードでの優良顧客囲い込みの継続

④新規事業 実験と検証

2. ローコスト体質の具現化

①グループ構造改革の推進

②さらなる経費削減の模索

③今まではTC(通過型)これからプロセスセンター再構築に着手

10年度

○営業政策

- ①主力50品目の販売強化
単品で一億円商品を育てる
- ②専門性と接客で販売強化
ヘルス&ビューティ売場の
人員再配置
- ③作業のFP化を推進

○人事政策

- ①評価制度の改革
- ②本部のスリム化
- ③グループ内の人事交流



11年度

○収益基盤の確立

- ①店舗タイプ別標準化
 - ②販売体制強化
 - ③主力商品への取組み
- 作業改善とパート化推進
- ①新物流で店舗オペレー
ションの効率化
 - ②発注精度の向上
- 新店 6~10店舗



12年度
(13/3期)

売上高営業利益率
3%

1. 収益基盤の確立

①店舗タイプ別標準化

- ・食品分類の売場構成の引き上げ
- ・化粧品販売体制 3つのタイプ

②販売体制強化

- ・店長兼務のブロック長を配備

③主力商品への取組み

- ・利益の柱づくり

2. 作業改善とパート化推進

①新物流センター準備中

②発注精度の向上、欠品削減

3. 新店 3店舗

ドラッグ事業

下期 課題



売上高営業利益率2%の達成

1. 売上高の向上、粗利率の改善

①既存店売上高対策 販促強化

②店舗タイプ別標準化の推進

新店2店 改装3店 ゾーニング10店…食品強化、化粧品変更

③主力商品の拡販に注力

2. 人件費比率の抑制

①新物流センター、11/1稼働予定

カテゴリー別納品開始

店舗オペレーション変更し、作業効率改善

②登録販売者 新資格取得者を再配置

3. 新店 5～6店舗

1. 12年3月期第2四半期 連結決算状況

2. 12年3月期第2四半期 事業別状況

3. 事業別 経営計画の状況

 4. 12年3月期 業績予想

12／3期(通期) 小売事業計画

【営業収益】

(億円未満切, %)	営業収益(計画)	前期比増減率	既存店売上高 前期比増減率
SM事業	1,874	2.0	△0.9
ドラッグ事業	363	3.5	△0.9
計	2,237	2.2	△0.9

【CF設備投資】

リース資産含まず

(億円未満切捨)	新 店	改装店	その他	合 計
SM事業	36	3	12	52
ドラッグ事業	3	0	0	4
計	39	4	13	56

12/3期(通期) 数値計画

	連結	
	金額(億円未満切捨て)	前期比増減(%)
営業収益	2,245	2.1
営業利益	39	3.1
経常利益	42	3.2
当期純利益	16	106.8

	売上高営業利益率 (%)
SM事業	1.6
ドラッグ事業	2.0
連結	1.8

新店ご紹介



197号店 ブルーミングブルームイ狭山市駅店
埼玉県狭山市祇園4-55エミオ狭山市内
開店 平成23年6月8日
売場面積 274坪
駐車場 57台 (エミオ狭山市として)

新鮮さをお安く心をこめて



新店ご紹介



198号店 調布仙川店

東京都調布市仙川町3-4-1

開店 平成23年6月10日

売場面積 669坪

駐車場 162台 駐輪場264台

自動二輪22台

ドラッグ新店ご紹介



ウェルパーク 東葛西店

東京都江戸川区東葛西7-19-15

開店 平成23年9月29日

売場面積 152坪

共用 駐車場14台 駐輪場22台



すこやけくの像

《経営理念》

すこやけくの実現

お客様の健康で豊かな暖かい日常生活と
より健全な社会の実現に貢献する。

商人道の実践

お客様のお喜びを自分自身の喜びとして
感じることができる人間集団。

この資料には、当社の現在の計画や業績見通しなどが含まれております。これら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります。この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。

お問い合わせ

IR担当窓口

財務部

担当：山澤、神原

TEL：042-537-5353

FAX：042-537-5355