

2012年3月期決算説明会

2012年5月9日

新鮮さをお安く心をこめて



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

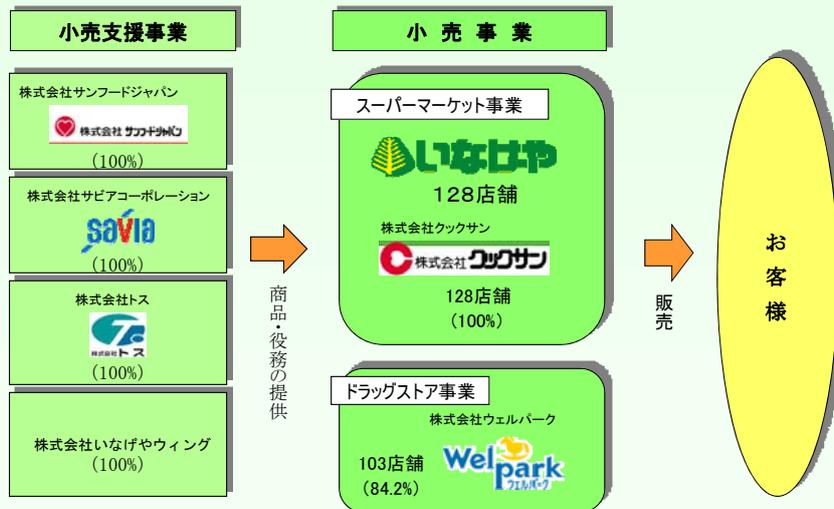
証券コード8182

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
TEL 042-537-5111

いなげやグループ概要



短信P.9



■ 1. 12年3月期 連結決算状況

2. 12年3月期 事業別状況

3. 事業別 経営計画の状況

4. 13年3月期 業績予想

2012年3月期決算説明会

12/3期 経営成績

短信P.13、参考P.1

(億円未満切捨)

| | 11/3期 | | | 12/3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 | 2,199 | | △1.7 | 2,191 | | △0.4 | △7 |
| 売上高 | 2,119 | 100.0 | △1.7 | 2,111 | 100.0 | △0.4 | △8 |
| 営業利益 | 37 | 1.8 | 11.2 | 39 | 1.9 | 4.0 | 1 |
| 経常利益 | 40 | 1.9 | 10.9 | 41 | 2.0 | 1.7 | 0 |
| 当期純利益 | 7 | 0.4 | △41.0 | 11 | 0.6 | 50.9 | 3 |

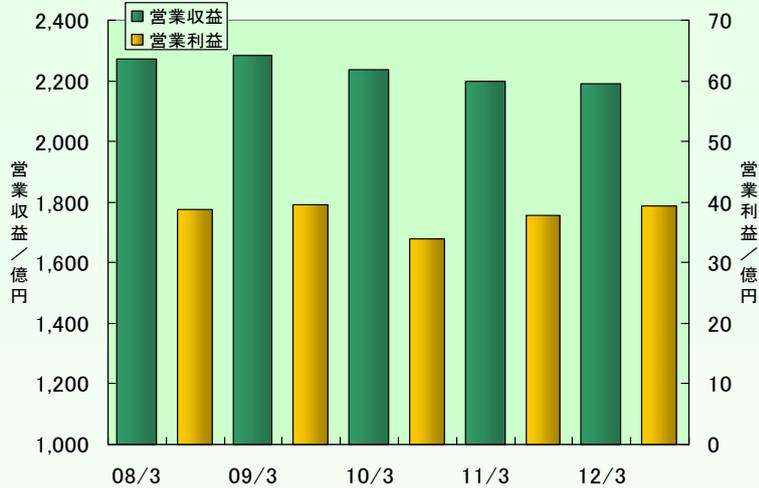
| | SM事業 | ドラッグ事業 | 連結 |
|-------------------|-----------|-----------|-----------|
| 売上高前期比増減(%) | △0.5 | △0.1 | △0.4 |
| 既存店売上高前期比増減(%) | △2.7 | △4.2 | △3.0 |
| 売上総利益率(%)、括弧前期比P) | 27.9(0.1) | 24.9(0.4) | 27.5(0.2) |
| 売上高営業利益率(%) | 1.6 | 2.2 | 1.9 |

5期推移

営業収益・営業利益



参考P.1



12/3期末 財政状態(銀行休業日考慮済み)



(億円未満切捨)

| | 11/3期末 | | 12/3期末 | | 増減額 (億円) |
|------|--------|-------|--------|-------|-------------|
| | (億円) | 構成比% | (億円) | 構成比% | |
| 流動資産 | 271 | 33.4 | 267 | 32.7 | △3 |
| 固定資産 | 540 | 66.6 | 549 | 67.3 | 8 |
| 流動負債 | 256 | 31.6 | 255 | 31.2 | △1 |
| 固定負債 | 116 | 14.4 | 118 | 14.5 | 1 |
| 純資産 | 437 | 54.0 | 443 | 54.3 | 5 |
| 総資産 | 811 | 100.0 | 816 | 100.0 | 5 |

・流動資産 現金及び現金同等物 15億円減

・固定資産 有形合計13億円増 うち土地取得 17億円
差入保証金 3億円減

・流動負債 買掛金7億円減

その他未払の債務合計 5億円増
・固定負債 長期借入金 4億円減
リース債務 3億円増

自己資本比率 前期比 0.3P増 54.0%

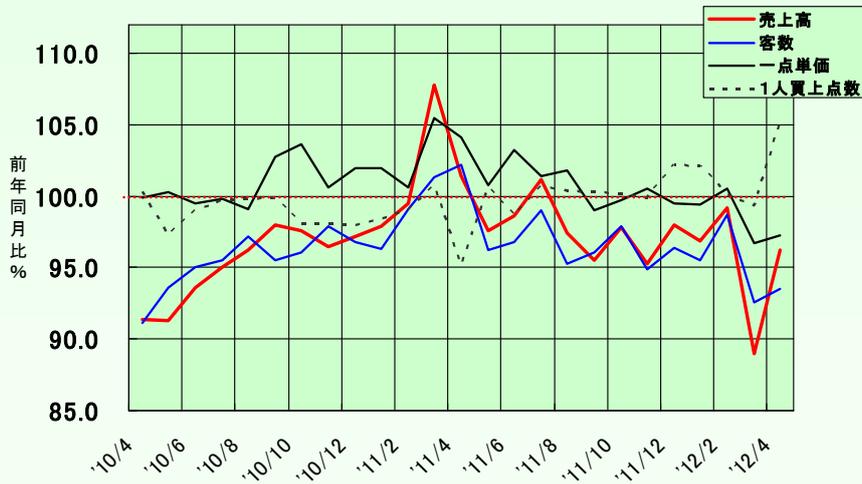
設備投資 キャッシュフローベース 連結合計 51億円

SM事業

既存店売上高 月別推移 10/4~12/4

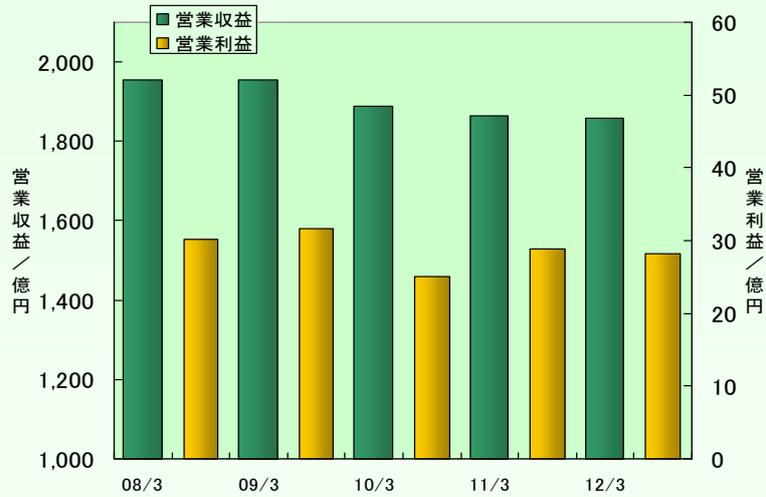


参考P.4



SM事業 5期推移

営業収益・営業利益

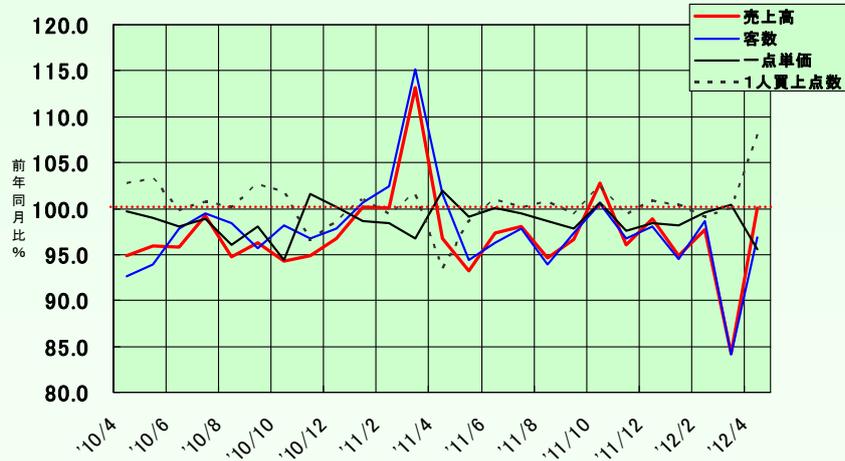


ドラッグ事業

既存店売上高 月別推移 10/4~12/4

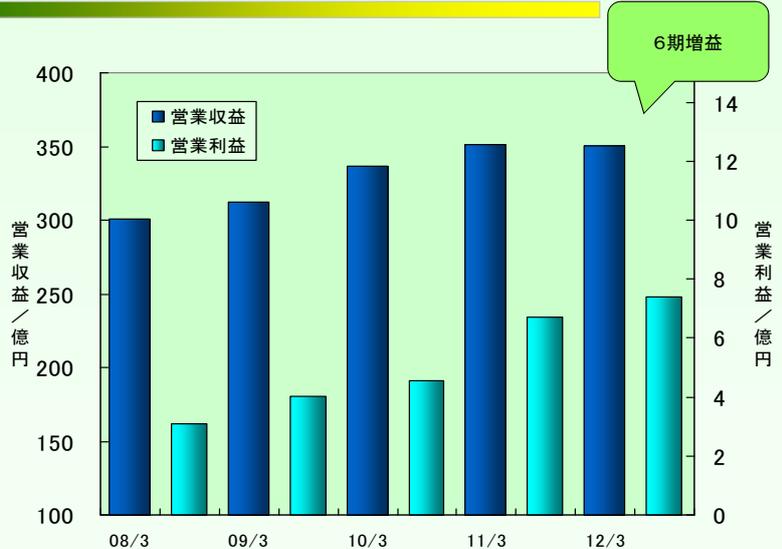


参考P.4



ドラッグ事業 5期推移

営業収益・営業利益



1. 12年3月期 連結決算状況
2. 12年3月期 事業別状況
- 3. **事業別 経営計画の状況**
4. 13年3月期 業績予想

2012年3月期決算説明会

SM事業

10/11年度 中期経営計画

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

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%

SM事業

■2011年度の振り返り



1. 「お客様から支持される店づくり」に注力

- ①お客様の暮らしぶりからあるべき売場作り、販売計画の徹底
- ②大型・中型・小型 3つの店舗モデルの確立
 - ・新店 3店舗 (うち2店舗がニュー-SSMモデル)
 - ・改装推進 ・ニュー-SSMモデル改装 15店舗
 - ・ina(い~な)21改装 9店舗
- ③いなげやing・fanカード 会員数77万人(年間+11万人)

2. 新規事業への取組み 宅配サービス

3. ローコスト経営への転換 新センター稼働

4. 活力ある人づくり

目標 SM事業 客数前期比100%に対し 99.3%

SM事業

店舗モデル2タイプのコンセプト



・ニュー-SSMモデル

「豊富な品揃えと惣菜の強化」

「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

「割安感を提供、効率化」

「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
既存店売上状況 2011.4～2012.3



小型店と未改装店の競争力が低下が影響。

| | 売上高 前期比(%) | 全店との 差異(P) | 客数 前期比(%) | 全店との 差異(P) | 点数 前期比(%) | 全店との 差異(P) |
|-----|---------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| 小型店 | 96.1 | △1.2 | 96.2 | △0.6 | 95.8 | △0.3 |
| 中型店 | 97.2 | △0.0 | 96.6 | △0.2 | 97.0 | 0.4 |
| 大型店 | 98.0 | 0.7 | 97.5 | 0.8 | 97.1 | 0.4 |
| 全店 | 97.3 | - | 96.8 | - | 96.7 | - |

SM事業
12/13年度 新中期経営計画



2010/11年度

2012/13年度

- I SM事業の安定した収益性の堅持
- II 新たな顧客創造への挑戦

目標: SM事業客数前期比100%



- I エリア内占拠率を高め
ドミナント化推進
- II SM事業
安定した収益性を目指す

目標: 全社客数・売上高
前期比100%以上
新規事業 売上高 5億円(13年度)

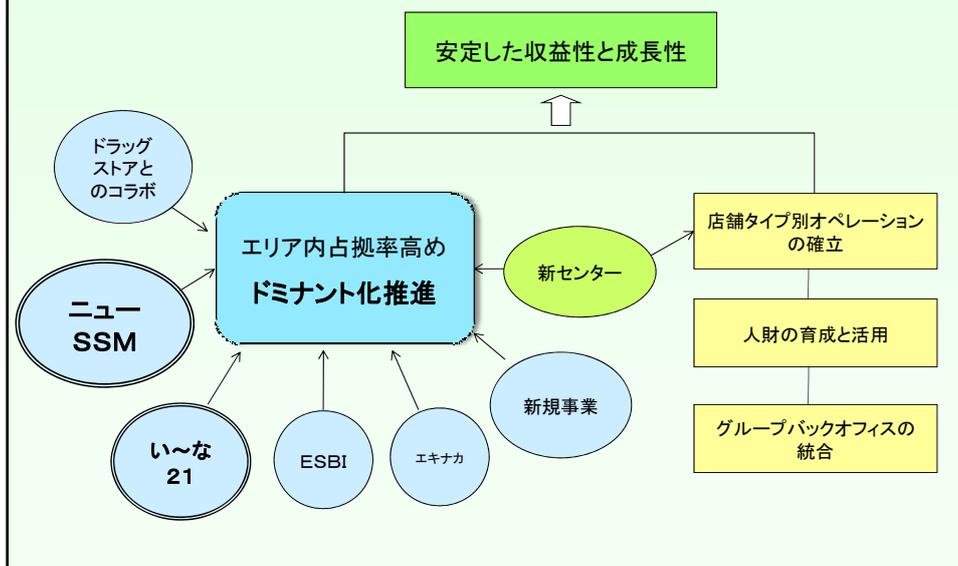
■ I エリア内占拠率を高め ドミナント化を推進

「タイプの異なるいなばやブランド店舗によるドミナント化」

- ①ニューSSMタイプへ改装推進(中型大型店の強化)
- ②い〜な21 中身の継続的見直し(小型店の強化)
- ③新規事業への挑戦(新たな商品サービスの提供)
- ④ESBIの実験

■ II 安定した収益性を目指す

- ①店舗タイプ別オペレーションの確立
- ②新センター構想の継続的推進
- ③グループバックオフィスの統合
- ④人財の育成と活用



■11年度(12/3期)の状況

売上は微減、利益ほぼ計画通り

1. 売上高 前期比 0.1%減
 - ・既存店 前期比 4.2%減
 - ・主力品の販売強化の効果
2. 原価低減など進め、粗利率0.4P改善
3. 販管費 0.7%増加
4. 営業利益前年比13.2%増益を達成

登録販売者養成→販売体制が整う580名(130名増)

12年度(13/3期) 経営計画

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 5店舗

12年度

- 収益基盤の土台作り
 - ①店舗タイプ別標準化
 - ②主力商品への取組み
 - ③新規カテゴリー導入
 - ④新店 6~10店舗
- ローコスト運営へ転換
 - ①店舗オペレーション効率化
 - ②人件費コントロール
 - ③グループバックオフィスの統合

中期目標

売上高営業利益率
3%

1. 12年3月期 連結決算状況
2. 12年3月期 事業別状況
3. 事業別 経営計画の状況
- 4. **13年3月期 業績予想**

2012年3月期決算説明会

13/3期(通期) 小売事業計画

【営業収益】

| (億円未満切捨, %) | 営業収益(計画) | 当期比増減率 | 既存店売上高 当期比増減率 |
|-------------|----------|--------|------------------|
| SM事業 | 1,840 | 0.5 | △0.7 |
| ドラッグ事業 | 365 | 4.0 | △0.2 |
| 計 | 2,205 | 1.1 | △0.6 |

【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 | 9 | 6 | 13 | 28 |
| ドラッグ事業 | 5 | 0 | 0 | 6 |
| 計 | 14 | 6 | 14 | 34 |

13/3期(通期) 数値計画



短信P.5

| | 連 結 | |
|-------|------------|----------|
| | 金額(億円未満切捨) | 当期比増減(%) |
| 営業収益 | 2,217 | 1.2 |
| 営業利益 | 40 | 1.7 |
| 経常利益 | 43 | 3.9 |
| 当期純利益 | 19 | 62.7 |

| | 売上高営業利益率 (%) |
|--------|--------------|
| SM事業 | 1.6 |
| ドラッグ事業 | 2.2 |
| 連結 | 1.9 |

SM事業 新店ご紹介 ニュー-SSMタイプの最新店



199号店 小平小川橋店
 東京都小平市小川町1-432-1
 開店 平成24年2月23日
 売場面積 650坪
 共用 駐車場 107台 駐輪場217台

ドラッグ事業 新店ご紹介



ウェルパーク 小平小川橋店
 東京都小平市小川町1-432-1
 開店 平成24年2月23日
 売場面積 180坪
 共用 駐車場107台 駐輪場217台

27



すこやけくの像

《经营理念》
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